

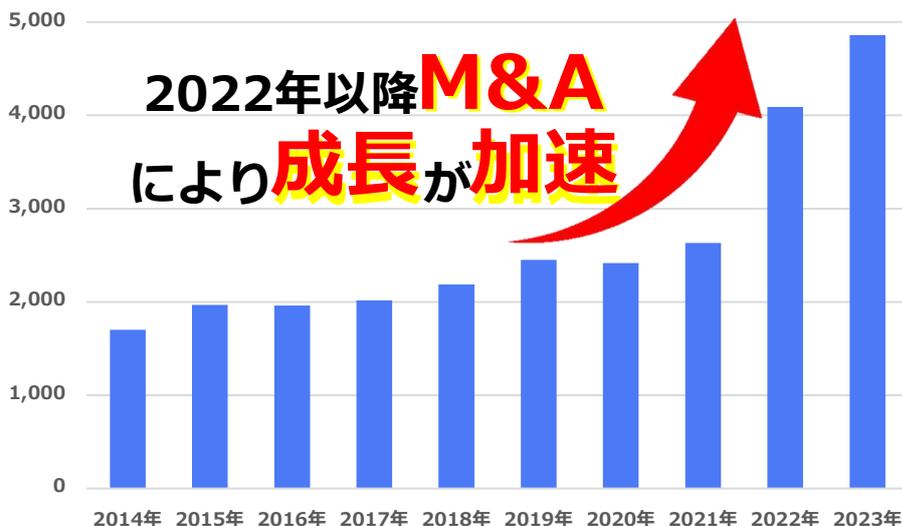
無料 飲食業界向け
Web開催 M&Aセミナー

老舗ラーメン店 “味の時計台”の **再生物語**

**営業利益▲8,000万円の赤字企業を
M&A後3年で1億2,000万円の黒字化!**

札幌のソウルフードと言われていた“味の時計台”を2020年にM&Aで承継。承継当時は8,000万円の赤字企業で顧客離れも進んでいましたが、M&A実施後3年で1億2,000万円の黒字企業に再生しました。味の時計台を承継した経営者が語るM&A成功の秘訣とは…

詳細は中面レポートをご覧ください



ゲスト
講師

株式会社トイダック
代表取締役 鴨田 誓一 氏

＼今すぐスマホでチェック！／

Funai Soken
Agata FAS

2025 飲食業界向け業界再編M&Aセミナー

Web開催
参加費無料

①2025年3月27日(木) ②2025年4月2日(水)
③2025年4月10日(木) ④2025年4月18日(金)

株式会社船井総研あがたFAS 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
当社ホームページからお申込みいただけます。お問い合わせNo: 125632



Interview & Report

ゲスト講師：株式会社トイダックのご紹介

社名：株式会社トイダック

代表：代表取締役 鴨田 誓一

本社所在地：神奈川県大和市

従業員人数：870名

経営店舗数：65店舗



■フード事業部【ラーメン】

- ・ 横浜家系ラーメン 魂心家
- ・ 横浜家系ラーメン 巷七家
- ・ ラーメン 豚っち
- ・ 油そば研究所 ABULab
- ・ らーめん 青樹

■フード事業部【洋食・喫茶】

- ・ スパゲティのパンチョ
- ・ pizza&pasta ビビアーナ
- ・ かもだ珈琲

■コンシューマ事業部

- ・ 【ゲームショップ トイダック】
- ・ 【トレカパーク】

■建設事業部

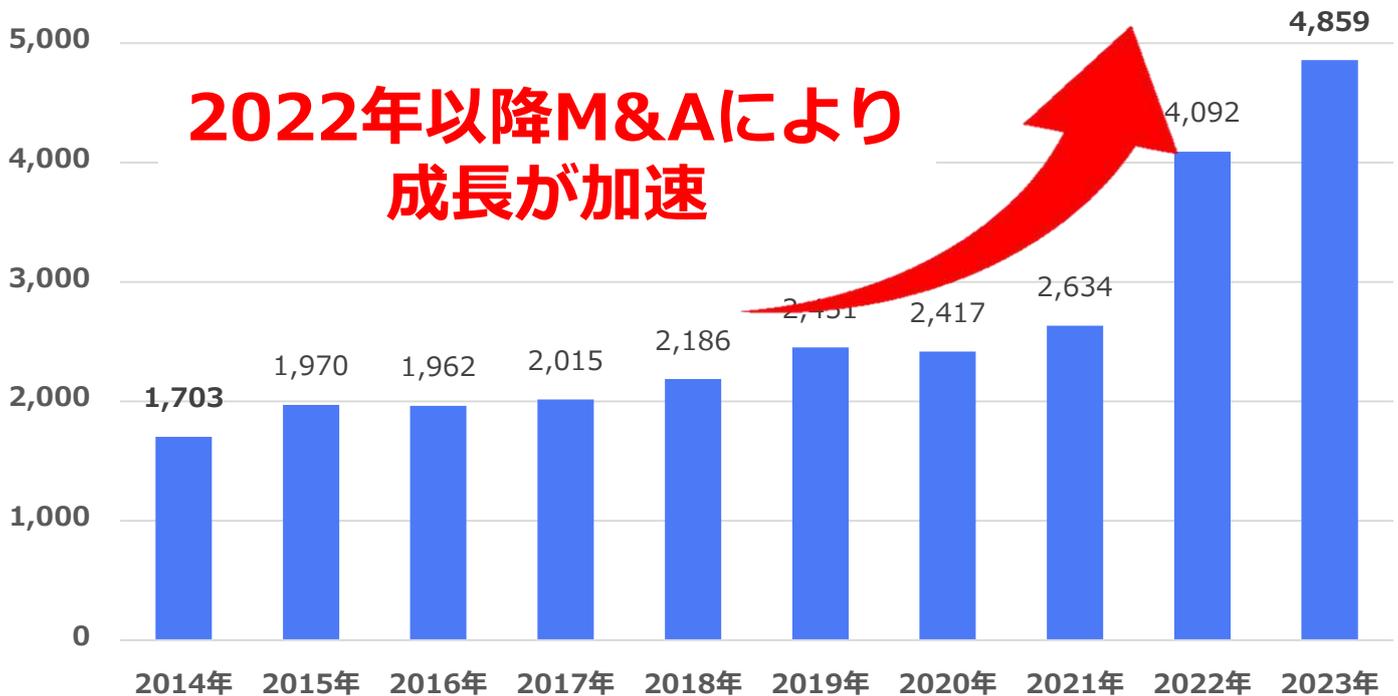
- ・ 神奈川県知事許可(般-2)第87762号

■エステ事業部

- ・ 【トータルサロンGreen・町田】

【株式会社トイダックの業績】

【百万円】



- トイダック社のM&Aの実績 -

- 株式会社 エヌ・ティ・ビー
- ・ 令和4年（2022年）2月
- ・ 事業譲渡

- 株式会社 サバ6製麺所
- ・ 令和4年（2022年）8月
- ・ 株式譲渡

- 株式会社どん
- ・ 令和5年（2023年）6月
- ・ 株式譲渡

Interview & Report

逆境からのV字回復劇！老舗ラーメン店「味の時計台」再建の舞台裏とM&A成功の秘訣とは…

■ 味の時計台とは～

ラーメン激戦区である札幌で長年愛されてきた老舗「味の時計台」1986年に創業し今年39年目を迎える企業です。かつては札幌を代表するラーメン店として名を馳せていました。

しかし、コロナ禍でインバウンド客の減少や顧客ニーズの変化への対応の遅れなどから業績は徐々に悪化、さらに当時の社長の健康問題も重なり、鴨田社長が譲り受ける前は

3年連続で8,000万円の赤字を計上し、**約3億円の債務超過**に陥るといった厳しい経営状況でした。



そんな中、北海道でのビジネス展開を模索していた株式会社トイダックの鴨田社長のところに味の時計台の承継に関する話が入ってきました。



「伝統あるブランドを守り、味の時計台を未来へ繋げたい」

その思いが、味の時計台のM&Aのきっかけになりました。

■ M&Aした当時は企業に活気がなかった

「味の時計台」は長年札幌のソウルフードとして多くの地元客からも支持されていましたが、札幌というラーメン激戦区の中で、競合環境も厳しく他のラーメンチェーン店と差別化が次第に図れなくなっていました。

2020年頃には業態の陳腐化、店舗の老朽化も進み、QSCのレベルも大きく下がっていきました。

そんな中、現場で働く従業員は一生懸命に顧客に向き合っていました。コロナが追い打ちをかけたこともあり、客足は遠のき、店舗と本部のコミュニケーションも薄れ、現場で働く従業員のモチベーションもなかなか上がりづらい状況でした。そんな中、逆境を乗り越えるための新たな経営改善策を施すも回復するまでには至らず、**次第に業績も悪化し店舗の平均日商は8万円ほどに…**3年連続で大きな赤字を生んでいました。

そんな状況の中、**組織全体に活気が少なくなり、経営者自身も“成長”に対するモチベーションも低下**していきました。

Interview & Report

■ M&A成功の鍵：トップのコミットメントと現場への浸透

— M&A後の大きな変化 —

鴨田社長が経営を引き継いだあと、味の時計台の経営は大きく改善されます。

-財務状況

3カ年連続で年8,000万円の営業赤字が…

3年で1億2,000万円の黒字化を実現！！

-店舗売上

日商8万円の店舗が…日商40万円の繁盛店に！！

— 企業が作ってきたブランドには大きな価値がある —

鴨田社長は味の時計台のM&Aを経験してこう語ります。

“企業が長年築き上げた歴史やブランドはとても重要である”

とくに、味の時計台は札幌のソウルフードとして知名度が高かったことはM&Aの成功の際に非常にプラスになったと言います。

譲受企業の立場で考えると、札幌で何も無いところから事業を立ち上げ、軌道に乗せていくのは非常に時間がかかります。

しかし、味の時計台の買収によってより短い時間で成功確率が高いビジネスを新たに始めることができるのは大きなチャンスだと考えました。

— 企業が長く続くにはどこかのタイミングで事業承継は必須 —

事業承継には親族内承継、従業員承継、第三者承継（M&A）と複数の方法があります。今回は第三者承継いわゆるM&Aですが味の時計台の事例のように経営体制の刷新により、より良い経営ノウハウを導入することで低迷していた企業を再生することができます。

M&A成功の鍵について、鴨田社長はこう言います。

『M&Aを成功させるには譲受側のトップのコミットメントが大事

M&Aは企業文化の違う企業と一緒にいる。その分トップがきちんと現場

場を理解し、本気で経営に入ることが成功の大きな秘訣となる』

Interview & Report

■ 味の時計台 再建への道 ～組織編～

2020年10月、鴨田社長は味の時計台の全株式を個人で取得しました。

“直営店舗が黒字になるまで、役員報酬はもらわない”

鴨田社長は当時、味の時計台の従業員にこう宣言し、改革に乗り出しました。

— “人がいることが大事” 組織改革に着手 —

鴨田社長はM&Aに対する姿勢としてこのような言葉を仰っています。

“企業に人が根付いていることが大事”

これまでの歴史を継承していくうえで、その企業に残っている人を大事にしないといけないと鴨田社長は言います。

これまで鴨田社長は関東を中心にラーメン店を複数店舗経営しラーメン業態のノウハウは十分に備わっていました。

しかし、味の時計台とはこれまで関わりもなく、企業の歴史や企業に根付いている文化についてもすでに働いている従業員のほうが知っていました。

鴨田社長が味の時計台の経営を継承した際、**真っ先に行った施策は“従業員を整える”**ことだったそうです。

まず、当時現場を統括しており、店舗の状況に一番詳しく真面目でひたむきに頑張ってきた従業員を経営幹部に昇進させます。

そして従業員との対話を重ね、現場の意見を積極的に吸い上げました。

また、経営状況や現状の課題をオープンにし、従業員の参画意識を高めました。

このような取り組みを通して**風通しの良い企業風土**を作っていました。

さらには

- ・ **35年ぶりのボーナス支給**
- ・ **数十年ぶりの社員旅行**
- ・ **社員総会の実施**

など現場で働く従業員を重視した経営を実践しました。

その結果、優秀な従業員の定着、働く人のモチベーション向上に繋がり、組織に活力をもたらしました。

組織に活力が戻ってくると店舗運営も良くなり業績も回復していきました。

Interview & Report

■ 味の時計台 再建への道 ~店舗づくり編~

— 顧客が求めている美味しさと居心地の追求 —

味の時計台の再建の際に、味の改善は避けて通れないと鴨田社長は感じました。今までは**コスト削減を意識しすぎていたため、比較的安価な味噌**を使用していました。これも当時の経営状況を考えれば仕方なかったかもしれませんが、飲食店は味が命です。

そこで、鴨田社長は従来よりもコストがかかる豆味噌を使用することを決断します。豆味噌を使ったほうがよりコクがでてよりおいしい味噌ラーメンになります。



豆味噌への変更によって原価率は多少高くなり、一時的に利益を圧迫しましたが、**中長期的には顧客満足度を高め、ブランド価値を向上させ、業績回復を目指す上で重要な経営判断**だったと言います。

味の改善と並行して、鴨田社長はメニュー改定と店舗デザインの刷新にも取り組みました。以前の味の時計台は、インバウンド客には人気があるものの、地元客には敬遠される傾向がありました。そこで鴨田社長は、地元客にも愛される店づくりを目指し、店舗の内外装を温かみのある仕様に変更したのです。札幌の風景をデザインに取り入れ、木製のテーブルや椅子を使用したりすることで、温かみのある空間づくり、家族客も利用しやすい店舗にしました。

— 現場を重視する店舗運営づくり —

味の時計台を鴨田社長が引き継いだ際に直面した課題の1つに長年の企業文化が染み付いた組織の硬直性がありました。

それは、店舗運営時の些細な出来事にも象徴的に現れていました。従来は店舗で備品を購入する際は逐一本部に申請が必要で、電球1個の交換にも数日かかり本部の対応も遅かったと言います。

“数百円しかかからない1つの電球をすぐに変えられない”

その原因は①現場の従業員への権限が与えられてなかったこと②店舗と本部のコミュニケーション不足があげられます。そのため、鴨田社長は**現場の人に権限を与え、店舗にかかる経費申請を簡素化し店舗で起きている問題をすぐに現場で解決できる体制**づくりを行いました。

・・・つづく

その他、鴨田社長が実践したM&A体験談をお聞きしたい方はぜひセミナーにご参加ください

＼今すぐスマホでチェック！／



2025 飲食業界向け業界再編M&Aセミナー

**Web開催
参加費無料**

①2025年3月27日(木) ②2025年4月2日(水)
③2025年4月10日(木) ④2025年4月18日(金)

株式会社船井総研あがたFAS 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
当社ホームページからお申込みいただけます。 お問い合わせNo: 125632



Interview & Report

担当コンサルタントの視点

— 譲渡／譲受企業 双方の成長に繋がるM&Aをもっと —

本レポートをご覧いただきありがとうございます。

M&Aに対して皆様はどのようなイメージをお持ちでしょうか？

昨今はM&Aに関連するニュースも多く、認知度は高まっている一方、負のイメージを持たれている方も一定数いるのではないのでしょうか？

しかし、今回の味の時計台の事例のように、M&Aを通して譲渡企業の再生、成長を遂げている企業も多く存在しているのも事実です。

昨今、飲食企業を取り巻く環境は厳しさを増しており

- ・原価やエネルギーコストの高騰による収益性の悪化
- ・深刻な人材不足による店舗運営レベルの低下、機会ロス
- ・後継者不在による承継問題
- ・経営者の高齢化によるモチベーション低下

など、同じような経営課題を抱えている企業は多いと思います。

M&Aは双方の相性、譲受する企業のノウハウや経営資源の活用などによって

譲渡企業、譲受企業双方の成長戦略に寄与し、中小企業が抱えている課題を解決する1つの選択肢となります。

今後も飲食業界内でのM&Aはより活発化していくと予想されます。

その中で、鴨田社長のような強いリーダーシップと経営ノウハウを持っている企業と提携することは譲渡企業にとってメリットも大きいことだと思います。

譲渡を検討されている方は、企業の成長戦略と経営“者”自身の出口戦略を考えていただきたいと思っています。

もし、このレポートをご覧になっている方で事業承継に関するお悩みをお持ちの方がいたら鴨田社長にご登壇いただくセミナーにご参加いただきたく思います。

また、その他のお悩みをお持ちの方がいましたら、ぜひ我々にご相談ください。



株式会社船井総研あがたFAS
マネージャー

山本 瑛 (やまもと あきら)

【経歴】

前職はフード事業に特化した経営コンサルティングを行う

上場会社にて、M&A戦略による経営支援や資本提携、グループ再編に携わる。食品関連の事業承継を中心にこれまで100件以上のM&Aに携わり、2021年に船井総研M&Aグループに合流。入社翌年には株式譲渡、事業譲渡合わせて10件以上のM&Aを成約させ、過去最短でマネージャーに昇格しM&Aグループを統括している。

無料M&A相談

自社の企業価値算定のご要望
や無料相談はコチラ



開催日時

- ①2025年3月27日 (木) 10:00~11:30
- ②2025年4月2日 (水) 13:00~14:30
- ③2025年4月10日 (木) 12:00~13:30
- ④2025年4月18日 (金) 16:00~17:30

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

※ログイン開始時間：講座の開始時刻30分前より

※申込期限：各開催日の4日前まで

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索

すべてWebセミナー
になります

参加費用

無料

お申込み方法

右記QRコードよりお申込みください

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)右上の検索窓にお問合せNo「125632」を入力、検索ください。



お問い合わせ

E-mail : fas-seminar-support@fa-fas.co.jp

TEL:0120-901-080(平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー講座内容

第一講座：2025年飲食業界の業界再編が加速

2024年、外食市場はコロナ前を上回る水準まで成長していますが、黒字企業の割合は未だに低い水準となっています。2024年を振り返りながら今後の飲食企業の取り組み対策をお伝えします。

株式会社船井総研あがたFAS 金額 一馬

第二講座：成長企業が語る今後の成長戦略

M&Aに取り組みながら企業の成長を加速させている株式会社トイダックの鴨田氏をお招きし、過去に弊社と取り組んだM&Aの事例や今後のM&Aを含めた成長戦略について語っていただきます。

M&Aを実践している企業だからこそ知るM&Aの効果的な活用とは？

株式会社トイダック 鴨田 誓一氏

第三講座：自社の企業価値は？M&Aの具体的なプロセスを解説

これまで飲食企業関連のM&Aを20件近く成約させている飲食の専門コンサルタントが解説。自社の企業価値の算出方法や具体的なM&Aの取り組みについて解説します。

株式会社船井総研あがたFAS 山本 瑛

飲食業のM&Aは船井総研あがたFASへお任せください!!

事業承継を考えませんか?

飲食業M&Aは

実績多数の船井総研あがたFASへ!

「飲食業・ラーメン・焼肉・寿司等」

経験豊富なコンサルタントにご相談ください!!

無料企業価値診断だけでも大歓迎!

- ✓ 事業に関する連帯債務保証が外れた!
- ✓ 適正な企業価値で第三者に事業承継できた!
- ✓ 譲渡後も経営に携わり役員報酬を得ることができた!
- ✓ 従業員の雇用も屋号・ブランドも守れた!
- ✓ 取引先との契約も継続して引き継ぎしてもらえた!



飲食経営者様の声

『重い経営責任から、解放されて気が楽になりました!』

A社:オーナー様

株式会社船井総研あがたFAS

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10船井総研 大阪本社ビル

TEL:0120-901-080 (平日9:45~17:30)

MAIL:funai-ma@funaisoken.co.jp (24時間対応)



Funai Soken
Agata FAS

06-6232-0275

FAXご返信用紙

お急ぎのご相談はFAXでも承ります。ご相談は無料です。

貴社名	
御氏名	様
ご連絡方法	<input type="checkbox"/> お電話 <input type="checkbox"/> E-mail <input type="checkbox"/> その他
電話番号	
メールアドレス	
面談希望日時	第1希望: 月 日 第2希望: 月 日 場所: <input type="checkbox"/> オンライン(ZOOM) <input type="checkbox"/> 弊社 <input type="checkbox"/> 貴社 <input type="checkbox"/> その他
内容	<input type="checkbox"/> 自社・自店舗の譲渡を検討している <input type="checkbox"/> 既に他社(仲介会社や金融機関)に相談している (セカンドオピニオンとして船井総研あがたFASに相談したい) <input type="checkbox"/> 自社・自店舗の価値(譲渡価格)について知りたい <input type="checkbox"/> 業界における事例など事業承継について幅広く相談したい <input type="checkbox"/> 他社・他店舗の譲受を希望している <input type="checkbox"/> その他



**無料M&A
相談窓口**

自社の企業価値算
定のご要望や無料
相談はコチラ

株式会社船井総研あがたFAS
フィナンシャルアドバイザー支援部
担当者:金嶺 一馬 事業責任者:山本 瑛