

急拡大に向けた強固な組織づくりを実現し、スムーズに事業を拡大

(AB & Companyの設立を通じたCLSAへの売却 2018年公表(1/2))

2018年3月にCLSAへ売却し、CLSAの支援を受けながら3年で5倍の売上規模までに成長するとともに上場を実現

M&A前

- 店舗拡大には自信があり、更なる出店を計画
- 事業拡張や上場（IPO）に向けたバックオフィス(経営管理部門)の管理体制構築に課題

M&A後

- PEファンドからの人材紹介を活用してバックオフィスを強化
- 急速出店に耐えうる体制を構築し、2021年に新規上場
- 経営陣が30%（出資比率）を継続保有するJV形式が奏功

詳細

M&Aのきっかけ

- 店舗拡大には自信があり、更なる出店を計画
 - 売上と出店が伸長する中、バックオフィスは全て外注。バックオフィス体制がぜい弱で、更なる拡大に向けて不安があった
- 数ある候補の中から、BtoC企業へのサポートやIPO支援の実績が豊富なCLSAを選択

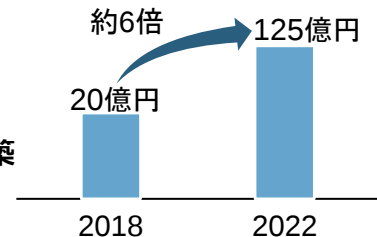
買い手からの支援内容

- 人材支援によりIPOに対応する生産性高い経営基盤の強化
マネジメント体制を人・システムの両面からCLSAが支援
 - 金融機関やコンサルファーム出身者などの外部人材が、財務戦略や人材採用、コンプライアンス面等をサポート
- 事業拡大に必要な他企業の買収資金の提供、計画策定
 - M&A後、半年で4件の追加買収を実施

M&Aの効果

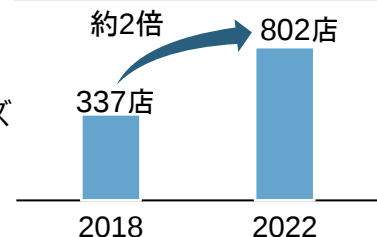
- 急拡大したものの、バックオフィスに混乱もなく、スムーズな事業拡大と経営基盤強化、IPOを実現
 - CLSAによる人的支援によって、IPOに向けた管理・経営基盤の強化
 - 投資当初バックオフィスが存在しなかったところから、短期間でIPOに耐えうるだけのバックオフィスを構築
 - 投資後わずか3年でのIPOを実現

売上の増加



- フロントオフィスへの専念
 - 企業は元々強みのあったフロントオフィスに専念可能になり、結果的に売上・店舗数の増加につながった

店舗数の増加



- 資金調達や追加買収の円滑化
 - CLSAの信用力により、銀行から資金調達がスムーズになった
 - 急拡大に必要な他企業の買収についても資金面・計画面でもアドバイスを心得て円滑に実施できた

案件概要

公表日：2018年3月 スキーム：株式譲渡 取引額：約100億円（出資比率：100% CLSAと元の経営陣でJV(AB & Company：CLSA70%、元の経営陣30%出資)を設立、そのJVが100%出資)
対象会社：株式会社AB&Company（東京都）、事業内容：ヘアサロン「Agu.」をはじめとした美容室を運営 売上：125億円、従業員数：224名(連結)※各美容室の店員は除く
出資者：CLSA Ltd.、事業内容：オルタナティブ投資、資産管理、企業金融および資本市場、企業および機関投資家向けの証券およびウェルスマネジメント

【M&A後の成功要因】

弱みを徹底的に改善し、強みを伸ばす。経営の好循環を実現

(AB & Companyの設立を通じたCLSAへの売却 2018年公表(2/2))

CLSAは企業の強み（フロント）と弱み（バック）を正確に把握し、弱みを徹底的に改善することで強みを伸ばして成長に結びつけた。そのような企業になることで良い人材が集まってくる好循環も生まれた

—成功のキーファクター— 適材適所を実現、経営状況が最適化

■ フロントオフィスの尊重とバックオフィス強化

- 「美容室はアーティスト集団なので、CLSAとしては口出しするのが良くないと考えていたのか関与はあえて限定的な形とし、現場側はスタイリストの質を高めることに集中できました。」
- 「一方、バックオフィスでは、ほぼ無借金会社が急に75億も借りる状況になったため、銀行との信頼関係を維持しながらIPO準備を進めていくには人材が足りず大変でした。これらのバックオフィス関連はCLSAからの人材フォローによる業務改革が行われ、事なきを得ます。」
- 「加えて、経営陣が30%（出資比率）を継続保有したことから売却後もCLSAと同じ方向を向き続けることができたことも成功要因の1つであったと認識しています。」
- 「ここまでの成長は、CLSAの支援なしでは絶対に実現しなかったものだと言えます。」



【AB&Company】

—従業員のモチベーション— 社員のモチベーション・スキルが急増

- IPOを行うという目的の元、人材募集したところ、これまででは絶対採れなかったであろう人材も採用できるようになった
- PEファンドから人材が派遣されたことで、様々な仕事のクオリティが上がり、成長の場としての企業へと進化したよう
- モチベーション、スキルともに高い新たな人材が多くなってきたことで、元いた社員のモチベーションやスキル向上にもつながった
- これらが事業成長を実現できる原動力になった

