

## 事例 2-6-8 株式会社温泉道場

## 「同業者の事業を引き継いで再生し、他地域に進出した企業」

埼玉県ときがわ町の株式会社温泉道場（従業員202名、資本金335万円）は、2011年に設立し、温浴施設の開発及び運営を展開している。山崎寿樹社長は、前職において温浴施設のコンサルティングを行っていたこともあり、経営の厳しい温浴施設の事業を譲り受け、事業再生、運営をしている。

同社は、もともと埼玉県の4店舗のみで展開していたが、2017年2月に三重県の温浴施設「天然温泉ユラックス」の運営事業を株式会社四日市ヘルスセンターから譲り受けた。相手先の社長は、山崎社長の前職時代から付き合いがあり、同施設の厳しい経営状況を鑑みて、余力のあるうちに事業譲渡をしたいと思っていた。相手先の社長が関係者に対し丁寧な合意形成を図ったこともあり、パート含む従業員約70人と温浴事業に関連する資産や営業権の事業譲渡がなされた。同施設の従業員も同社との統合に期待感を持っていたという。

同施設は、大規模なリニューアルを経て、2017年11月に「四日市温泉 おふろcafé湯守座」として再スタートしている。事業引継ぎを通して、相手先の雇用の維持や業績改善だけでなく同社としても様々な効果が得られた。リニューアルのための休業期間中は、新しいやり方に慣れてもらうため、相手先の従業員を同社の店舗に招いて業務を学んでもらうなど、研修に参加してもらった。これが異なる企業文化を学ぶきっかけとなり、双方の従業員の成長にもつながった。比較的若い同社の従業員にとっては、地道に丁寧な接客を行う姿勢を学ぶ機会となり、ベテランの多い相手先の従業員にとっては、同社のクリエイティブで柔軟なアイデアに触れる機会になったという。

この店舗は同社にとってFC店舗を除く初めての埼玉県外の拠点となり、県外でも知名度が高まっている。他地

域への新規出店は時間が掛かるものだが、事業譲渡により人材確保も含め円滑に進出することができた。地域間の共通点や相違点も把握することができ、今後の事業展開の参考となる情報収集ができています。これに加えて、2018年1月に株式会社四日市ヘルスセンターから旅行事業「丸福観光」も譲り受け、新たに観光・旅行業等への参入が実現し、事業の多角化を促進するきっかけとなると期待されている。

「既の実績のある事業の譲受けは、新たに事業を始めるよりもリスクが低いというメリットがある。経営が厳しい事業を再生することは一般に難しいが、リブランディングにより一定の集客確保は可能と判断していた。前職の頃から、売上1億円以下の企業の後継者不足の実情を見てきたし、現在もかなり多く事業譲渡の話を受けている。温浴施設事業を中心に当社のビジョンに合うものを積極的に引き受けていき、地域の価値創出に貢献していきたい。」と山崎社長は語る。



四日市温泉 おふろcafé湯守座