

2022年1月28日

会社名：株式会社サーキュレーション

コード番号：7379 東証マザーズ

生活雑貨メーカー「フォーラル」が、マタニティシューズのEC事業を M&A（サーキュレーション「人が繋ぐ事業承継」経由）

～プロシェアリング活用で明確化したM&Aニーズをワンストップで対応～

株式会社サーキュレーション（所在地：東京都渋谷区、代表取締役社長：久保田雅俊、以下サーキュレーション）のサービスの一つである「人が繋ぐ事業承継」を活用し、生活雑貨メーカーである株式会社フォーラル（所在地：和歌山県、以下フォーラル）が、マタニティシューズの製造・EC販売を手掛ける株式会社フレッピー（所在地：東京都、以下フレッピー）の事業を譲り受けたことをごお知らせします。

18,000名以上のプロの経験・知見を複数の企業でシェアし、経営課題を解決する「プロシェアリング」を活用いただく中で、元はEC事業拡大支援であったところからその手段としてM&Aニーズが発生し、ご成約までを一貫してサポートさせていただきました。



左：株式会社フレッピー代表取締役 重松真吾様

右：株式会社フォーラル代表取締役 石田義貴様

■コロナ禍で日本企業のM&Aは過去最多に。競争力強化や事業再編がトレンド

2021年に日本企業が関わったM&A（合併・買収）の件数は前年比15%増の4,280件と、過去最多となりました。新型コロナウイルスの感染拡大や世界的な脱炭素の流れを受け、事業の再編が活発化しています。

これまでM&A金額が大きい案件では同業の買収で規模拡大を狙う例が目立った一方で、21年は脱炭素やDXといった市場変化を背景に、競争力の強化につながる買収案件がM&A金額の上位にも並ぶ結果となりました。また小規模案件も増加しています。

コロナ禍で対面交渉が難しくなった中でも過去最高件数となったM&A。日本企業の積極姿勢は2022年も継続するとみられています。

■さらなるEC事業拡大のためにマタニティシューズメーカーをM&A

妊婦をメインターゲットとした骨盤シューズ「yui」を製造・販売するフレッピーは、EC販売をメインとしており、これまで利用顧客から高い評価を得てきたアパレルメーカーです。しかしEC事業の更なる販路開拓、事業拡大について模索していました。

一方、フォーラルは自社製品のEC販売強化を目的にサーキュレーションの「プロシェアリング」を活用していました。その中で事業の拡大戦略として「新規ターゲット層の開拓」を掲げ、その実行策として、事業シナジーが見込める企業をM&Aする機会を伺っていました。

今回のM&A後、売主であるフレッピーの重松社長は会社経営を通じて得た新規事業ノウハウとデザイナースキルを掛け合わせたプロ人材として独立される予定です。

なお、当社に本件で仲介手数料が発生しております。本件による業績に与える影響は軽微です。

■M&A概要

譲渡企業

- 企業名：株式会社フレッピー
- 事業概要：骨盤ケアシューズyuiの企画・販売
- 本社所在地：東京都
- 従業員：2名
- 譲渡理由：事業拡大のため

譲受企業

- 企業名：株式会社フォーラル

- 事業概要：生活雑貨類製造・販売、OEM受託生産
- 本社所在地：和歌山県
- 従業員数：20名

■株式会社フォーラル 代表取締役 石田義貴様 コメント

私たちと同じ想いでこの商品を創られていたフレッピー重松社長の想いに共感し、今後の展開が明確にイメージできました

フォーラルは「for all」すなわち、私達にかかわる全ての人々に対し、モノ作りを通じて驚きや快適さ、そして楽しみを与えるメーカーです。ただ便利なだけではダメで、小さな感動を生む、使っていて楽しい、クスッと笑ってしまうような、そんな「体験」を与えられるモノを皆様にお届けしたい。

私達は日々の生活において「こんな商品があったらいいな」というアイデアをもとに日常に彩りを与えられるような、そんな商品を作っております。

更なる事業拡大の為に、「私たちと同じような想いで商品づくりを行っている会社」「弊社事業とシナジーが見込める商品をもっている会社」を継続的に探していたところ、サーキュレーションを経由して、フレッピー様に出会いました。

フレッピー様は妊婦をターゲットにしつつ、骨盤に悩みを持たれているすべての女性を足下から応援するコンセプトで「yui」を製造・販売しておりました。弊社経営理念である『お客様に喜ばれる商品創りが 我々の幸福を創る』と同じ想いでこの商品を創られていた、フレッピー重松社長の想いに共感しました、弊社事業と親和性が高く、今後の展開が明確にイメージできたため即決で譲受を決めました。当社は今後、健康・美容領域への展開を強化していく方針です。その実現にむけてサーキュレーションの「人が繋ぐ事業承継」サービスにはさらに期待しております。

■株式会社フレッピー 代表取締役 重松真吾様 コメント

想いある「yui」を多くの人に知ってほしい。使ってほしい。その想いを実現する一つの手段としてのM&Aプロセスを通してフォーラルのノウハウと社長の想いを実感しました

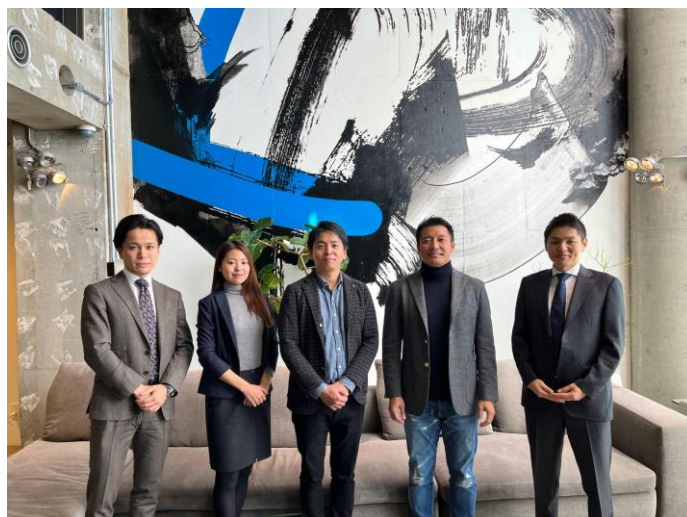
私自身、どうすれば世の中に貢献できるかを考えたときに、モノづくりしかない。と気づき会社をスタートしました。世界の宝物は生まれてくる子供達であり、誰よりも寄り添っているママをサポートする事が子供達への支援に繋がると信じ、約4年かけて妊婦さん向けの優しい靴「yui」を創りました。その間、数百人以上へモニター調査を行い、様々な声を基に企画し、製

造工程においては委託先の向上へ何度も出向きベテラン職人さんと議論、試作を重ねた私自身
想いのある商品です。

商品コンセプトは「結」：親と子の結び。「唯」：唯一の存在、大切な人。「yui」：“you”と
“I”でなされた文字列（あなたと私）で構成され、妊婦さんへ安心してご利用いただきたい想い
で、この商品を発売してまいりました。

一方、コロナ禍においては、靴を含むアパレル販売を取り巻く環境が大きく変化し、またユー
ザーへの訴求方法も日々変化しております。フレッピーでは新商品企画から販売までを私一人
で行っており、商品の可能性を感じつつ十分な施策を行えておりませんでした。「yui」を多く
の人に知ってほしい。使ってほしい。その想いを実現する一つ的手段として、販売ノウハウが
長けている企業と手を組むこと（M&A）を検討し、サーキュレーションへ相談しました。その
後フォーラル石田社長をご紹介頂きましたが、石田社長の考えと私の考えが一致し、この会社
であれば「yui」を多くの方に届けてくれると実感し、売却を決意いたしました。

今後、私は会社経営を通じて得た「新規事業のノウハウ」と私のルーツである「デザイナー」
を掛け合わせたプロ人材として、あらゆる事業の創出・成長に関わっていく予定です。



株式会社サーキュレーションでの調印式の様子

プロシェアリングを活用し最適なプロ人材と共に進めていくことで、社内のリソースだけでは
解決できなかった経営課題を解決することが可能となります。サーキュレーションは、今後も
外部のプロ人材を活用いただくことで、様々な経営課題を解決し、企業の変革の一助を担って
まいります。

■「人が繋ぐ事業承継」について

18,000名以上のプロ人材の経験・知見を活用して、事業承継における「人と組織」の課題を解決することで、事業の発展を支援する新しい事業承継サービスです。

①決算書不要の【事業承継診断】

外資系コンサル出身者、各業界のトップレベルの専門家・経営者層によるマーケット動向を踏まえた成長戦略の提言、自社株式の相続税評価額を算出することで経済的な負担を見積もるファイナンシャルレポートを行います。

② 専門家チームが後継者を支える【親族（社内）承継支援】

経営戦略、人事制度、事業開発、マーケティングなど専門性を有したプロ人材によるチームを組成することで、カリスマ経営から組織経営へスムーズに移行。また、メンター制度により経営レベルの引き上げを行う後継者育成も行います。

③ 統合プロセスまで踏み込む【第三者承継（M&A）支援】

投資銀行出身者によるM&A支援。M&A成立後も、実績を持つ経営人材が組織の統合プロセス支援を行います。一度親族(社内)承継を行なった上でM&Aを検討することも可能です。

『人が繋ぐ事業承継』Webページ URL : <https://circu-shoukei.jp>

問い合わせ先：株式会社サーキュレーション 事業承継サービス事務局

TEL: 03-6256-0467 (代表)

Email: shoukei@circu.co.jp

【企業概要】

会社名 株式会社サーキュレーション

公式HP <https://circu.co.jp/>

代表者 代表取締役社長 久保田 雅俊

設立 2014年1月6日

所在地 東京都渋谷区神宮前3-21-5 サーキュレーションビルForPro

「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」というビジョンのもと、外部プロ人材の経験・知見を複数の企業で活用するプロシェアリング事業を運営しています。高い専門性を有するプロ人材の経験・知見を雇用ではなくプロジェクトベースで活用頂くことで、企業の抱える課題の解決、ミッションの達成を支援します。

18,000名以上のプロ人材のリソースから、企業の経営課題・業界・成長フェーズ・社風・経営における理念・思想を鑑み、企業に最適なプロ人材を選出、課題解決プロジェクトチームを組成します。登録している20代から70代のプロ人材は、インタビューを実施し、独自の人材アセスメントにより、スキル・経験・志向性・人物について適正な評価・知見を蓄積しています。2014年設立以来、導入実績は 3,241社/9,365プロジェクトを数えます。(2021年10月末時点)

【プレスリリースに関するお問合せ先】

株式会社サーキュレーション 広報／竹内

TEL: 03-6256-0467 (代表)

FAX: 03-6256-0476

Email: public_relations@circu.co.jp