

河内屋がオリックスと資本業務提携

持株会社設立  
社長は西仲氏

5年後の上場目指す

東京の大手業務用酒販店の河内屋（中央区、西仲徳次社長）とオリックス（港区、井上亮社長）は、新たに設立した持株会社「河内屋ホールディングス」が河内屋の全株式を取得するとともに、河内屋HDの株式を西仲家が一部保有する資本業務提携を結んだ。14日夕に両社が発表する。

河内屋HDおよび事業会社となる新・河内屋の社長はともに西仲氏。オリックスとは経営委任契約を結んでおり、西仲氏は当分の間、両職を務める。河内屋の子会社で首都圏の業務用物流専門受託会社のフィットの経営実態も現在と変わらない。株式上場基準に準じた経営・管理体制の整備・高度化と同時に、同業酒販店などの参画を得て業容拡大と企業価値の向上を図り、5年後を目途に持株会社の上場を目指す。上場時には、オリックス側は株売却のキャピタルゲイン（資本利得）を得、河内屋側にはストックオプション（あらかじめ決められた価格での自社株購入権）を付す。会計制度や組織の整備のための社外役員二人をオリックス側から招き、一定期間後は非常勤役員となる。

西仲氏「成長持続へ同業者と連携図る」

西仲社長は本紙取材に答え、「業務用酒販業界への他業種・他業態の進出を踏まえ、永続的成長のためには従来の未公開・単独資本では厳しく、公開企業に準じた社内体制の整備・強化と、同業者との提携・連携が不可欠と考え、オリックスと提携する。持株会社は、業務用酒販業界が発展するための結集の足がかりだ。経営委任契約があり、業務の執行は私だ。一部報道されたような一方的買収ではない。業界関係者には正しく理解して頂きたい」と述べた。

河内屋は業務用酒販業界で最上位の経営・財務内容なだけに、今回の動きには各層で様々な見方と呼んでいた。河内屋の前期（2011年8月期）売上高は単体で一七八億円（連結で二〇二億円）、経常利益四億三千万円。今期は売上一九六億円、経常利益四億七千万円を計画している。

## 狙いどおり「業務用酒販店結集」なるか

オリックスと  
河内屋が提携 地方都市先行の見方も

東京の大手業務用酒販店・河内屋がオリックスと資本業務提携した(別項)。今後の焦点は、持株会社を軸に同業者や食材卸などの参画、連携が進むかどうかだ。

持株会社を器とする同業者連携は、同業大手の小倉(港区)が数年前から行っている。河内屋の構想との違いは、自己資本でのM&Aか、他者資本を使うかだ。最大手のカクヤス(北区)は持株会社制は採らず、自己資本でM&Aを進めている。東京の複数の同業大手は河内屋の動きに対し「強い関心を持っている」としている。ただ、東京には、ここ数年の河内屋の業容拡大のありを受け、業者が少なくなく、「簡単にはいかない」(同業大手)との声がある。

むしろ、地方都市の有力業務用酒販店が参画の意向を示す可能性があるとの指摘がある。地方の有力業者は市場占有率が高いため、東京の業者よりも経営の健全性はあるものの、規模の拡大によるメリットは期待できない。その状況下での商品調達力の強化や物流の効率化は喫緊の課題だ。「河内屋の動きに乗りたいと考える業者はいるのではないか」(東京の同業大手)。河内屋の西伸徳次社長は「東京だけでなく各地の同業者の結集を目指す」としている。