

無料 オンラインセミナー  
PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2022年 5月 23日・25日・27日・30日  
10:30~12:00 (ログイン開始10:00~) 13:00~14:30 (ログイン開始12:30~) 10:30~12:00 (ログイン開始10:00~) 13:00~14:30 (ログイン開始12:30~)

賃貸管理会社経営者向け

参加費  
0円

# 成長戦略型 M&A成功事例セミナー

~未来に向けて成長し続けるためのM&Aとは?~

特別  
ゲスト

frontier home × CRASCO

私が株式を売却した理由

株式会社 フロンティアホーム  
代表取締役 中川 潤氏

譲渡  
企業

譲受  
企業

株式会社 クラスコ  
代表取締役 小村 典弘氏

【売り手】

株式会社 フロンティアホーム  
埼玉県所沢市 不動産賃貸・管理・売買業  
従業員数: 20名 年商規模: 10億2,530万円  
管理戸数: 約2,400戸  
収益物件買取再販など、埼玉・東京エリアで資産  
売買に強みあり、営業展開、経営成績は好調である。

【買い手】

株式会社 クラスコ  
石川県金沢市 不動産賃貸・管理・売買業  
従業員数: 176名 年商規模: 44億6,834万円  
管理戸数: 約17,000戸  
不動産仲介・管理戸数では、石川県トップクラス。  
業界内では、不動産テック企業としてFC展開もしている。

こんな経営者の方  
ご参加ください!

- ✓ 事業承継が決まっていない方
- ✓ 事業承継5つの手法を理解したい方
- ✓ 第三者承継 (M&A) の実例を知りたい方
- ✓ 賃貸管理業界のM&Aの時流を知りたい方

詳しくは  
中面へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

賃貸管理業 成長戦略型M&Aセミナー

お問い合わせNo. S085938

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル



Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 085938

## 『M&A（株式売却）は、厳しい会社だけが 実行すると思いませんか？』

賃貸管理業界でも、他業界と同様「**衰退期への突入**」また「**業界再編が始まっている**」と言われてしています。

そんな中、第三者へのM&A（譲渡）をする会社さんも年々増えてきています。ただ、どうも**大きな「誤解」**があるように感じます。

「**コロナ禍で売上低迷したから？**」「**もう未来に向けて手がないから？**」「**これ以上自力では経営できないの？**」こんな言葉を聞きます。

もちろん**親族承継が多かった業界**ですが、  
“**親族がない”**“**親族が承継できない”**“**社員の中では引き継げる人材がない**”など、**事業承継の問題が関わり、M&Aに繋がっていく会社さん**は多くなっています。

しかし本質的な理由の中には、**未来に向けて、より会社を成長・継続するため、またお客様や、社員さんがより満足できる会社環境を作るため、**という状況も増えてきています。

経営者自身も当面は経営に携わり、最終的に「**安心できる資本グループの中、やり残したことを実行する**」、そんな成長戦略としてのM&Aも増えてきている事を、理解していただきたいと思います。

今回のモデル企業は、そんな**成長戦略型M&A（譲渡）の成功企業**です。その全貌をこのレポートで余すことなくお伝えさせていただきます。ぜひ、次のページの『**実話事例**』をお読みください。

## 譲渡企業



管理戸数2,400戸、  
売上10億社員20名の好調な会社を  
未来への成長の為に  
M&A（株式売却）し、  
新たなビジョンを目指している！

埼玉県所沢市 株式会社 フロンティアホーム  
代表取締役 中川 潤氏（55歳）

### 株式会社 フロンティアホーム

埼玉県所沢市 不動産賃貸・管理・売買業

従業員数：20名 年商規模：10億2530万円

管理戸数：約2,400戸

収益物件買取再販など、埼玉・東京エリアで資産売買に強みあり、営業展開、経営成績は好調である。

### 代表取締役 中川 潤氏

株式会社 フロンティアホームの代表取締役。1967年生まれ、55歳。家族は妻、長女23歳、長男13歳の4人。

2003年10月、36歳の時に、埼玉県所沢市にて不動産業を設立する。所沢、都内も含めた商圈で毎年シェアを拡大する。現在管理戸数約2,400戸の管理会社を運営し、地域の賃貸管理のさらなる拡大を進めている。所沢市内では不動産会社約20社で、共存共栄にて成功事例を共有しあう勉強会の主宰会長を務め、また海外との留学生交換の受け入れなど、幅広く活動している。

2021年12月クラスコグループに株式譲渡。現在もクラスコグループ会社の経営者として会社運営を継続し、新しい賃貸管理の仕組み、組織体制を構築し、会社の永続発展を目指す。

## 【どんな想いで会社経営をしてきたか？】

35歳でフロンティアホーム起業、一人で立ち上げ、お蔭様で多くのお客様とスタッフにも恵まれ、ゼロからスタートした管理戸数も2300室を超え、売上はここ6年で10億円を超えるまでになりました。創業以来ずっと黒字経営を続けてきていました。

30代、40代は何も考えずにひたすら突っ走ってきました。とにかく仕事・仕事、売上・売上、管理受託・管理受託……気が付いたら今年で55歳、もうとっくに人生の折り返しを過ぎています。スタッフも20名ほどの所帯になりました。

創業以来、大きな風邪で寝込んだりとかそんなものはありませんでした。仕事も増え、業績ももっともっと……でも自然と「こんな調子で60代、70になっても、果たして続けていけるのだろうか？」そんな思いが自らの心の中にふつふつと芽生えるようになってきました。

然しながら長期で休んだり、寝込んだりなんて勿論出来ません。突っ走るのみです。



## 【このままでいいのか？と考えた時】

スタッフは、皆辞めずに長く働いてくれる人ばかりです。

ただ、弊社の組織形態は人数が増えても所謂「文鎮型」でありました。

**決裁権限は全て私に回ってきます。**また管理戸数は順調に増えてきたものの、**「収益物件を中心とした売買業務（買取再販・売買仲介）」をやらないと赤字にならない**体質でありました。

「やばいな、休めないな」細かい課題がありながらも、日々の業務にかまけてしまう毎日……そんな中、世の中がコロナ禍になってしまいました。

### ■ 創業から管理戸数の推移



	2010年 7期	2011年 8期	2012年 9期	2013年 10期	2014年 11期	2015年 12期	2016年 13期	2017年 14期	2018年 15期	2019年 16期	2020年 17期	2021年 18期
管理戸数	500	700	800	900	1100	1425	1762	1835	2040	2142	2234	2340

「下記のケース、皆さま方の中にも、  
もしかしたらいらっしゃいませんか？」

## 【コロナ禍になり、 真剣に会社・自分・家族を考えたら・・・】

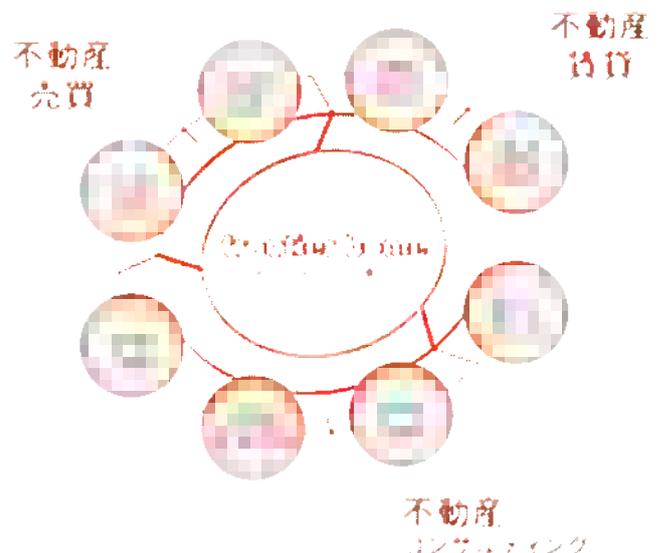
- 自分だけは元気だし、俺はコロナにも罹患しない (実は、、、根拠はない)  
自分が作った会社、俺が大きくした会社etc…………

でも社長が倒れたら会社はどうなるの？ 赤字になるのでは??  
スタッフの雇用、その先の家族や子供達、路頭に迷わせるのかも？

- どこかでうっすら問題や課題(会社の継承)があるのはわかっている。  
けども、今会社も調子いいし、まだ若い(何の基準で若いのか・・・??)

だから大丈夫でしょ？もしかしたらそれって問題や課題の先送りでしかない  
のでは？

「ご多分に漏れず、私もこれに近い事を感じていました。」



## 【船井総研・賃貸管理コンサルタントのご支援中】

今まで、会社成長の為に、数字管理、KPI管理、仕入・商品・集客・営業と3年あまり、船井総研の林さんにはお世話になってきました。

お陰様で業績は好調に推移していました。自然と、船井総研の林さんへの信頼感は増していました。最近では、経営計画から始まり、未来の方向性も相談するようになっていました。

自分の健康、家族や社員の将来、そして会社にとっては、適切な承継者がいないこと、不安に思っていたことを林さんに話している中で、



株式会社 船井総合研究所  
賃貸支援部 林 建人



ある日「社長、ちょっと  
船井総研のM&A  
担当に会いませんか？  
5年先を見据えて」と、  
柔らかい言い回しで  
声を掛けられました。



株式会社 フロンティアホーム  
代表取締役 中川 潤氏

「M&A」頭の中にならうとまではあったのですが、具体的には動いていなかったので、  
将来のことを踏まえて、一度、M & Aの担当に会ってみることにしました。

## 【船井総研 M&A担当の皆さんからの、 企業存続・承継の考え方をアドバイス】

M&Aのご担当の皆さんでしたが、M&Aというよりは、未来に向けてどのように会社を成長させていくのかについて、以下の具体的な方策を相談できたと思います。

### 「企業の存続の仕方」

#### ■ 家庭内承継

(⇒娘23歳、息子13歳⇒家内とも話をしてこれは現実的でない)

#### ■ 内部承継

(⇒弊社の株価に加え、10億近くの個人保証継承⇒現実的でない)

#### ■ M&A（第三者）⇒最終的に、ここしかない判断

### 「株式譲渡の数字 考え方」

全く知識が無い中で、会社の財務状況がどうなっていて、どういう会社の価値を算定するか、またどうすれば価値が上げられるか、など関係すると思われる様々な知識・知恵を教えてくださいました。

### 「M&Aの考え方、捉え方」

魂を売るのではない、企業の継続とスタッフの雇用安定から考えればとても前向きな事であると、自分の人生観についても真剣に考える機会を船井総研さんには与えていただきました。

で、毎日悩んだ私の結論ですが

### 「体が元気であれば、仕事はずっと続けていきたい」

株式譲渡し、仕事は辞めない、これが私が下した決断でした。

## 【改めて確信した、 株式会社 クラスコ・小村社長との信頼関係】

お陰様で、弊社に対して数社ご興味をいただく会社も現れましたが、最終的には6年程前からビジネスパートナーである株式会社 クラスコの一員になる事が「ベターでなくてベスト」。大きく悩んだ後の決断として、「ここしかない」という確信を致しました。

その理由は以下の4点です。

- ①何よりもタクトを振る小村社長のクラスコの経営戦略やビジネスアイディアに私がほれ込んでいたこと
- ②小村社長はじめ経営陣をよく知っていたこと
- ③不動産業界のリーディングカンパニーであり、踊り場にいた弊社が抱える課題点を一緒に解決していただけたと感じたこと
- ④私の想いを、小村社長が耳を傾けていただき、しっかり受け止めていただいたこと

また営業体制は変わらず、私も当面は引き続きタクトを振ることを受け入れていただけました。

今はとても晴れやかな気持ちと、「これから、もう一度ギアを入れなおして頑張るぞ」という気持ちで一杯です。



株式会社 クラスコ  
代表取締役 小村 典弘氏

## 【新たなステージでの、再出発！ 新・フロンティアホーム】

前述の通りこのような決断を下した訳ですから、私の役目は、「次のリーダーを育て、しっかりとバトンを渡す事」であり、出来ればそのリーダーの傍らで年をとっても（少し楽に）仕事が出来れば、それはとても幸せな事だと考えております。

あるネットニュースで見たフレーズが今でも心から離れません。

**「オーナー経営者が、俺は生涯現役と張り切っているのは、まるでバックアップのされていないPCの様である」**

衝撃的なこのフレーズが、まさに過去の私にピッタリとあてはまっていたのです。

今般、色々な事を学びましたが企業の継承問題は相続問題と似ていると感じました。即ち「自分が元気なうちに＝会社の調子が良い時に」考える「べき」であること。

そして船井総研さんは、全てにおいて私の話や考えに耳を傾けていただき、体温が伝わる対応をしていただきました。またDDをはじめとする専門知識や、クロージングに向けた話のリーディングなど、プロの仕事として大変満足しています。

経営者の皆さまにとって少しでも何かのヒントになれば嬉しく思います。



株式会社 フロンティアホーム  
代表取締役 中川 潤氏



## 賃貸管理業界における 「成長戦略型M&A」が推進される 5つのポイントとは？！

ここまで、株式会社フロンティアホーム様による成長戦略型M&Aの成功ストーリーをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

私、船井総合研究所で賃貸管理業専門のコンサルティングを20年行い、現在は、住宅・不動産業界専門の事業承継・M&Aによる企業成長をコンサルティングさせていただいている松井哲也と申します。ここからは、成長戦略型M&Aが推進される背景、そのポイントについて解説させていただきます。



株式会社 船井総合研究所  
上席コンサルタント 松井 哲也

### ◆成長戦略型M&A 推進される5つのポイント

**その①** 事業再編が始まった業界で、最も伸びる  
成長要因は「M&A」になっていく

※下図内の%は、企業が持続可能な成長を達成する割合

市場の成長 65.3%	→	細分化した <b>新業態・新ビジネスモデル</b> への展開 ※従来存在しなかった新しい分野の開拓を指す
シェアアップ 3.9%	→	<b>マーケティング（オーナー・入居者）</b> 地域No.1 <b>DX戦略・生産性・人財育成</b> 地域No.1 ※従来の市場を奪い合う戦略を指す
M&A 30.6%	→	<b>成長ビジョン</b> に合わせた <b>企業買収（買い手）</b> <b>永続的な承継</b> ができる <b>企業への譲渡（売り手）</b>

## その②

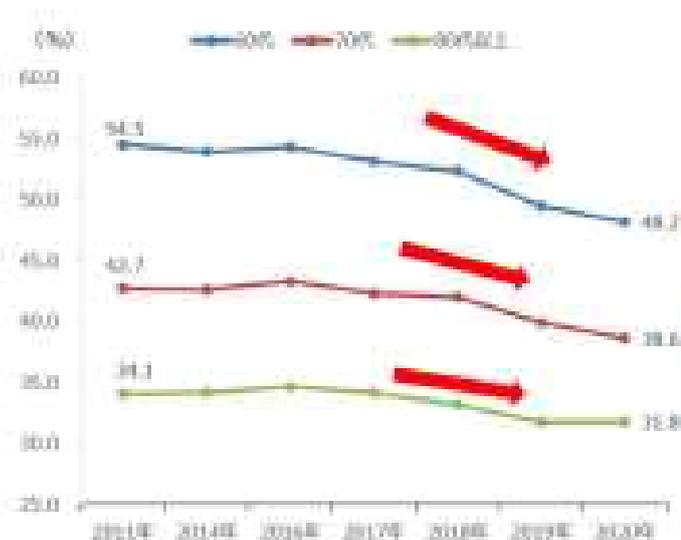
**2030年業界再編が終焉を迎える状態**  
**2030年までは業界M&Aが加速する**

- ①管理オーナー（投資家＞地主）への**資産運用**実行
- ②オーナーに対して**一括委託保証**、**一定業務請負**による規定業務・売上確保になる（工事付帯）
- ③**管理物件中心**の賃貸集客・契約する社内体制（大手**メーカー自己完結**）
- ④AM、PM、BM、LM **特化業務部門**、各事業会社グループ経営。売買、工事、建築など関連部門グループ経営。
- ⑤賃貸仲介**WEB完結** 反響～契約オンライン化（ホテル）
- ⑥管理業務における**MA・SFA・CRM完備**、**管理業務のDX**（基幹システム⇔システム・アプリ連動）
- ⑦**生産性粗利1,500万～**  
**1社あたり管理戸数2倍越**（**管理委託率90%**）

## その③

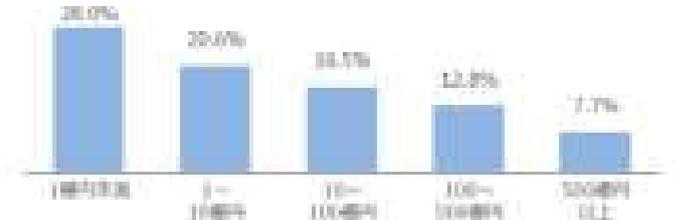
**後継者不在率は依然として高く、**  
**年商1億～10億未満の企業は6割を超える状況！**

後継者不在率の推移（年代別）



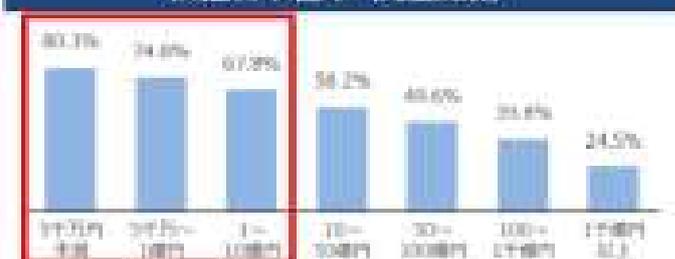
【資料】中小企業白書（2021）「事業継承・M&Aに関する調査結果」後継者不在率の推移（表）を掲載

社長が70歳以上の割合（売上高別）



【資料】総務省「中小企業白書」(2020年)

後継者不在率（売上高別）



【資料】総務省「中小企業白書」(2020年)

出典：中小企業庁財務課事務局説明資料（令和3年9月1日）より引用

## その④

### 事業承継への出口は5つしかない どれが最も成長できる方向性か？

方法	メリット	デメリット
親族内承継	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員や取引先の理解が得られやすい</li> <li>後継者選定を早期に実施し、後継者育成に十分な時間が取れる</li> <li>相続、贈与、売買など株式の移転方法に幅がある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>必ず後継者が事業を引継ぐ意思、資質があるとは限らない</li> <li>贈与・相続中心のため対価が得られない</li> <li>相続人が複数人いる場合、後継者以外への相続人への配慮が必要</li> </ul>
企業内承継 (MBO・EBO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社のことや業態の理解がある後継者を選択できる</li> <li>従業員からの理解が得られやすい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式の売却にかかる資金調達が極めて難しい</li> <li>個人債務保証の引き継ぎ等に問題が多く、後継者家財への配慮も必要</li> </ul>
第三者承継 (M&A)	<ul style="list-style-type: none"> <li>譲渡益を獲得できる上、個人保証が解消される</li> <li>後継者候補がない場合、外部から後継者候補を探ることができる</li> <li>将来性のある企業に事業を委ねることにより、事業継続や拡大を図ることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>条件設定・調整、候補先の探求、業界の動向など自身だけで思いつくには候補過ぎる</li> <li>従業員や取引先など、利害関係者に対して十分な説明が必要</li> </ul>
IPO (新規株式上市)	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社の認知度・信用度が上がり、優秀な人材の採用がしやすくなる</li> <li>財務基盤やガバナンスが強化され、より安定した経営ができるようになる</li> <li>株式市場にて保有株式の一部を売却させ、創業有利益を得ることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式公開の前編で社内システムの整備、市場に係る管理コストなどのために経費負担が発生する</li> <li>IPO後は株主重視の経営が求められるようになる</li> <li>IPO後は誰でも株式を購入できるようになるため、敵対的買収リスクが発生する</li> </ul>
廃業	<ul style="list-style-type: none"> <li>廃業の手続きが不要</li> <li>関係者への迷惑が創業よりも少ない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業そのものが終了する</li> <li>関係の深い仕入れ先の連続廃業のリスク</li> <li>資産の売却に影響が出る場合がある (株の価値無)</li> </ul>

## その⑤

### 業界再編禍におけるグループインによる 成長度合いの加速を計る！

親会社側も

子会社側も



レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

賃貸管理会社経営者向け

参加費0円  
無料セミナー

# 成長戦略型

特別ゲスト講師



株式会社 フロンティアホーム  
代表取締役 中川 潤氏

# M&Aセミナー

WEB  
開催

5月23日(月) 10:30~12:00  
5月25日(水) 13:00~14:30  
5月27日(金) 10:30~12:00  
5月30日(月) 13:00~14:30

参加費

0円

オンライン  
なので

どこからでも  
参加可

オンライン  
なので

他社に情報が  
もれない

## セミナーで学ぶ事ができる内容 (一部)

- 2030年に向けた業界再編では、どう変わっていくか？
- 賃貸管理業界における成長戦略型M&Aとは？
- 事業承継への5つの出口方法
- 売り手企業による成長戦略型M&Aの方法
- 買い手企業による成長戦略型M&Aの方法
- 賃貸管理会社における株価算出方法
- 賃貸管理会社において、企業価値を上げる方法
- 譲渡後、会社はどのような運営体制になるのか？
- 賃貸管理会社が、M&Aで気を付けなければいけないポイント

# お申し込みはコチラから

賃貸管理業 成長戦略型M&Aセミナー

お問い合わせ No. S085938

お申し込み後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

お申込期限

① 2022年5月23日 (月) 10時30分～12時 (ログイン開始10時)

5月19日 (木)  
23時59分まで

② 2022年5月25日 (水) 13時～14時30分 (ログイン開始12時30分)

5月21日 (土)  
23時59分まで

日時・会場

③ 2022年5月27日 (金) 10時30分～12時 (ログイン開始10時)

5月23日 (月)  
23時59分まで

④ 2022年5月30日 (月) 13時～14時30分 (ログイン開始12時30分)

5月26日 (木)  
23時59分まで

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。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索。

受講料

## 無料

- お申し込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。

お申込方法

## 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い合わせNo「085938」を入力、検索ください。  
受講票はWEB上でご確認いただけます。



お問合せ



Funai Soken 船井総研セミナー事務局

Email : [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

TEL : 0120-964-000 (平日9:30～17:30) ●申込に関するお問い合わせ：天野 ●内容に関するお問い合わせ：松井 (哲)  
※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

## 開催概要

第1講座

### 賃貸管理業界再編の時流

賃貸管理業界の時流、業界再編がどのようになっていくのか、また、M&Aを通して成長戦略を描くためには何が必要か、を賃貸管理業界専門のコンサルタントがお伝え致します。

講師：株式会社 船井総合研究所 M&A支援室 ディレクター 松井 哲也

第2講座

### (ゲスト講演：M&Aの実例) 私が株式を売却した理由

未来への会社成長の為に、会社株式を売却した背景や、その理由について、経営者ご自身に本音を語っていただきます

講師：株式会社フロンティアホーム 代表取締役 中川 潤氏

第3講座

### M&Aを行う前に抑えておくポイント

賃貸管理業界がM&Aを行う際に争点となるポイント。どのように金額が決まるか等、実際の賃貸管理業界のM&A現場で起こる事例にもとづいてお話いたします

講師：株式会社 船井総合研究所 M&A支援室 マネージング・ディレクター 光田 卓司

M&A 成立後の業績向上・  
企業の発展にコミットする M&A。

それが船井総研の  
**M&A** です。



株式会社 船井総研は創業52年を迎える日本最大級の中堅・中小企業向けの経営コンサルティング会社です。

700人を超える経営コンサルタントが、各々専門の業種を持っており、その数は150業種を超えます。

M&A においても業種専門の経営コンサルタントと M&A 専門のコンサルタントがタッグを組み、「M&A の成立を目的とするのではなく、M&A 成立後の事業・企業の発展にコミットする」を合言葉にベストパートナーをマッチングするサービスを行っております。

特徴 1

## 着手金・中間報酬0円 成功報酬のみの料金体系

船井総研 M&A は上場している M&A 仲介会社では唯一、  
着手金・中間報酬0円でサポートさせていただきます。



特徴 2

## M&A のスペシャリスト × 業種専門の 経営コンサルタント

M&A に特化したコンサルタントと、業種に特化した経営コンサルタントがタッグを組み、  
貴社の成長戦略を描くための M&A・事業承継を支援いたします。



特徴 3

## 10 万社を超える データベースとネットワーク

船井総研は 50 年以上、経営コンサルティング業務を行ってきております。その中で築き上げてきた 10 万社を  
超えるデータベースと金融機関や土業グループとのネットワークで上質なサポートをいたします。



**M&Aの無料相談窓口**

**☎ 0120-901-080**

「売却の検討」「買収の計画」ともお気軽にご相談ください！

受付時間 平日 9:45 ~ 17:30

# 「船井総研 M&A メルマガ」のご案内

## 最新の M&A 情報・コラムをお届け！

『M&A に関する有益なコラム』だけでなく、  
『M&A 動向』『譲渡案件情報』などを毎週定期的に発信してまいります。  
このメルマガでしか出てこない『譲渡案件情報』も満載ですので、  
是非、メルマガにご登録ください。

今すぐ  
登録！！  
無料

### 特徴 1

他社メルマガや  
プラットフォームに出てこない  
ここにしかない  
『譲渡案件情報』  
を発信いたします

### 特徴 2

M&A に関するの  
有益なコラムを  
定期配信

### 特徴 3

最新の  
M&A 情報  
を随時配信！！

## 「メルマガ登録」はコチラから

### ▼ 携帯から登録

右の QR コードを読み取ってください

### ▼ パソコンから登録

「船井総研 事業承継メルマガ」で検索  
メルマガ登録フォームからご登録ください

船井総研 事業承継メルマガ

検索

<https://www.funaisoken.co.jp/mailmagazine/MM-847>

