

現地開催 **2023年12月5日** 火
開催時間 | 14:00~16:30 (受付開始 13:30~)

TKP東京駅カンファレンスセンター
〒103-0028
東京都中央区八重洲1-8-16
[JR山手線 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分]

店舗統合

在庫不足

人材不足

DX化

設備転換

EV化

これから迫りくる超難題を解決する1つの選択肢

それが **M&A** だ

超友好的M&A戦略にて
年商**296億円**

全国17拠点 従業員数500名

 **Liberty**

株式会社リバティ
代表取締役社長 **蓮尾 耕司** 氏

北海道北見市にて
年商**13.9億円**

超豪華
Wゲスト
講師



株式会社シートレード
代表取締役社長 **丸山 大地** 氏



M&A時流予測レポート

本セミナーゲスト講師紹介 株式会社リバティ

1996年に京都府久御山町にて創業し、
軽自動車専門店として急成長
さらに**超友好的M&A戦略**にて年商**296億円**を実現

■ 企業ビジョン

“夢は業界日本一”

自動車流通を通じてお客様に究極の大満足と
全社員の物心両面の幸福を追求します

■ 売上推移

5年間で
売上**150.5**億円増

2023年2月
売上
296.0億円

2018年2月
売上
145.5億円

■ 従業員推移

従業員
227名増員

2023年2月
従業員
500名

2018年2月
従業員
273名

船井総合研究所のコンサルタントが解説する

株式会社リバティのここが凄い！

1 双方の幸せを追求する超友好型M&A戦略

2018年からM&Aを開始し今ではグループ会社4社を経営している。
また同社では売り手の立場に立って双方の幸せを追求しあう超友好的M&A戦略を導入しており、社長自ら売り手側の従業員と面談し「ともに成長して幸せになっていきたい」と伝え、直接同社のビジョンに共感してもらえるように進めている。

2 「人づくり」を重点においたマネジメント戦略

創業10年目の頃より企業活動において「人づくり」が大事であると感じ、企業理念を整えさらには採用活動にも浸透させている。今では毎年40名採用を実現し、現在では全社員のうち新卒メンバーが7割以上となっている。

3 全国展開でも業績アップを実現する組織体制

ビジネスモデルを体系化し拠点長主導で新しい成功事例を生み出し、リモート会議にて全拠点をつないで共有する場を設けている。さらには経営陣が各拠点へ訪問して、直接サポートする体制も敷いている。

M&A時流予測レポート

本セミナーゲスト講師紹介 株式会社シートレード

2007年に北海道北見市にて創業し、
軽自動車専門店として飛躍的に成長している
“戦わない経営”を軸に年商**13.9**億円に到達

■ 企業ビジョン

“戦わない経営”

異業種×異業種のオンリーワン企業を目指し
全国で当社しかできない新しいモデルを創造していく

■ 売上推移

グループインから4年で
売上**1.7**億円増

2019年9月
売上
12.2億円

2023年2月
売上
13.9億円

■ 従業員推移

従業員
10名増員

2019年9月
従業員
21名

2023年2月
従業員
31名

船井総合研究所のコンサルタントが解説する

株式会社シートレードのここが凄い！

1 地域密着型×専門店展開で業績アップを実現

軽高年式専門店として地域内で唯一無二の中古車販売店としての地域を確立し、売上高は年々成長している。マーケティング戦略においても商品と販促に重点的に力を注いでおりお客様から望まれる商品をよりお得にご提供できるようにしている。また店舗は何屋かわかりやすいように地域最大級の看板を設置している。

2 アフターサービスも充実させて熱狂的ファンが増加

自動車販売だけでなくその後の車検や一般整備も含めたメンテナンスまでサポートしている。お客様が“また来たい”と思っていただけるお店を目指しており、居心地が良いお店作りにも最新の注意を払っている。

3 協力または共生から成長できる環境へ

リバティグループに加わり、さらなるノウハウを吸収することにより成長速度は飛躍的にアップした。在庫や資金などの調達だけでなく売れるお店のノウハウを共有できるということもともに経営をしていくというテーマの中ではとても大事なことである。

M&A時流予測レポート

変革する自動車業界でM&Aの選択肢がより重要に

【本レポート限定企画】

株式会社リバティ 代表取締役社長 蓮尾耕司氏に聞いた

“超友好的M&A戦略の在り方”とは

船井総研：事業拡大されて、現在はリバティの他に、
グループ会社4社を経営されています。

2018年から企業買収を始められましたが、
M&Aを検討されたきっかけは何でしょうか。

蓮尾氏：当社は店舗を京都、滋賀、大阪の関西エリアで
展開してきましたが、さらに他エリアにも広げようと思うと
遠隔地の出店はなかなか難しい。

そこで**他エリアで自動車ビジネスをしている会社と
M&Aができないか**と考えました。

船井総合研究所の縁で初めてのM&Aを行ったのち
信用調査会社や金融機関に案件があれば紹介してほしいと
頼んだところ、後継者がおらず困っている企業があるという話を
もらい、これもチャンスだと思って会社を引き継ぐことにしたのです。

船井総研：M&Aで4社を引き受け、
すべての会社の業績を上げておられますが、
成功ポイントは何なのでしょう。

蓮尾氏：2社目は創業者が40年経営してこられた会社でした。
後継者がおらず、**会社を手放さなければならないのは、
その社長にとって辛いことです。**

**私も創業者だから気持ちが
よくわかる。**

**まず、経営者の方の気持ちを
尊重して関係性を
築かねばなりません。**



M&A時流予測レポート

変革する自動車業界でM&Aの選択肢がより重要に

【本レポート限定企画】

株式会社リバティ 代表取締役社長 蓮尾耕司氏に聞いた

“超友好的M&A戦略の在り方”とは

蓮尾氏：先方の経営者の想いをくみ取りながら話を進めていけば、M&Aした後も協力も得やすくなります。

**相手を尊重する気持ちなくして、
中小企業のM&Aはないと思います。**

船井総研：買収先の社員とは、どのように関係を築いていったのでしょうか。

蓮尾氏：オーナー社長と良い関係が築ければ、社員の方たちも、その社長についてきた人たちなので言うことを聞いてくれます。それでも会社を買収されて突然トップが変わるのですから内心は抵抗があるはずです。

私は現場の社員さんとの関係を築くために、

1人ひとりと面談して不安を解消していきました。

「私たちは共に成長して、幸せになっていきたい」と話して安心を与え、将来の夢やビジョンを感じ取ってもらい、わが社のビジネスモデルを素直に受けて入れてもらえるような関係性を構築していきました。

引き受けた会社にはまず当社の幹部を派遣して、ノウハウを浸透させていきます。

私の後継者となる息子も一時出向していました。

お互いの信頼関係ができれば、

私たちのビジネスモデルをそのまま受け入れてもらうことができますし、以前から業績が良かった会社はさらに良くなり、厳しかった会社はV字回復していきました。

船井総研：リバティと4つのグループ会社の売上は合わせて296億円、経常利益6%と、業界平均の2倍以上の高収益化を実現されていますね。

M&A時流予測レポート

変革する自動車業界でM&Aの選択肢がより重要に

【本レポート限定企画】

株式会社リバティ 代表取締役社長 蓮尾耕司氏に聞いた

“超友好的M&A戦略の在り方”とは

蓮尾氏：グループ内で成功事例を共有する情報交換を定期的に行い、
お互いの良いところを学び合い、
シナジーが生まれることで各社業績を伸ばしています。

船井総研：成功事例の横展開がうまくいっているんですね。
これから自動車業界は大きな動きがありそうです。
業界は今、成熟期であり、
100年に一度の改革期ともいわれていますが、
社長はリバティグループのこれからの戦略、
事業展開についてはどうお考えておりますでしょうか。

蓮尾氏：これからも企業規模を拡大するため、
関西圏を中心にドミナント出店し、
遠隔地への出店はM & Aを積極的に
進めていきたいと考えています。
将来的には株式上場を視野に入れ、
この業界で日本有数と言われるレベルに
拡大していきたいと思っています。

船井総研：我々としてもそのビジョンをかなえられるようにサポートさせて
いただきますのでどうぞよろしくお願いいたします。
蓮尾社長、大変貴重なお話ありがとうございました！

本レポートのまとめ

- ① 相手を尊重する気持ちなくしてM&Aは成立しない
- ② 1対1で対話してビジョンへ共感してもらうこと
- ③ 学びを共有しあい、ともに成長すること

M&A時流予測レポート

変革する自動車業界でM&Aの選択肢がより重要に

【本レポート限定企画】

株式会社船井総合研究所のコンサルタントが徹底解説！

“これからの時代をつくる自動車販売店”とは

■ 中古車販売事業は変革時代に突入！

2020年4月より日本においてコロナウイルスの感染拡大が始まり、さらにウクライナ戦争により物流関連が滞っていた時代には**自動車の生産力が大きく減少**しました。近年では半導体不足も含めて回復傾向にありますが、**来場件数が減少**している店舗も多いのではないのでしょうか。その原因は**大手企業の不祥事**による風評被害や**物価高騰**により**耐久消費財の市場が減退**といった流れが生じていることだと感じます。こういった時代だからこそ、地域No.1企業のみが勝ち残る**非常に難しい時期**になってきました。

■ さらにEV化が加速！

2023年上期まではまだまだHVを含めた電動車を2035年までにシェア100%にしていこうの流れでありましたが、大手海外メーカーの日本市場へのEV参入とトヨタ自動車のソフトウェア型EV開発の流れも受けて**EV化が加速**する流れです。実際のところ中古車市場では数多く流通しているわけではないですが、新車の生産台数が増えるにつれて、**今後増加する可能性が高い**と予測できます。そういった変化に対応できない企業は成長企業から遅れをとってしまう構図となります。

■ ディーラー及び中古車販売店で統合化が加速！

業界課題として多くあがるのが、**在庫不足と人材不足**です。モータリゼーションが生じていた時代に国内には自動車販売店及び販売台数もピークを迎えますがバブル崩壊以降で減少し、さらに近年ではコロナウイルス及び半導体不足で販売台数が減少しました。その流れを受けて上記の課題が生じており、そこで**店舗統合を進めながら店舗あたり実績を高める動き**が活発になっております。またディーラーでは、**ブランド統合**が各種メーカーで生じており、それに伴っての統合化も加速しています。つまり**統合して1拠点の資源を大きくし、業績アップを追求する**という流れが生じています。

■ 激動する時代を乗り越えるための成長戦略とは

成長している企業の戦略として挙げられるのは**統合して店舗の力を強めること**が1つと2つ目は**出店すること**であり、3つ目は**相乗効果を生み出す新規事業に参入**することです。またそれらに**共通する手段がM&A**であるケースが多く発生しています。本セミナーゲスト企業は既存拠点を強くした後に自動車販売に特化した店舗出店を全国展開する中でM&Aという手段を活用しています。いかにM&Aを上手に活用

M&A時流予測レポート

変革する自動車業界でM&Aの選択肢がより重要に

【本レポート限定企画】

株式会社船井総合研究所のコンサルタントが徹底解説！

“これからの時代をつくる自動車販売店”とは

するかが成長のカギとなります。しかし、**M&Aは非常に難しい手段**でもあります。相手を尊重しともに成長していくところまで組織文化を変化させていくというのが重要となります。

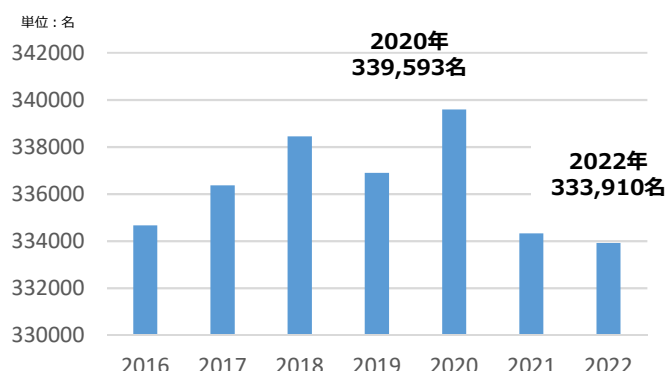
■ 指定整備工場の価値が高騰！

また自動車販売事業を展開する中で、店舗に整備工場を併設または隣接させることはとても重要です。販売した後のアフターサービスまでフォローできる店舗がお客様に支持されるお店となるためその辺りもふまえて考える必要があります。近年では**整備工場での不正車検**が相次いで発生しており、**整備工場の指定化が**とても困難になっています。だからこそ**指定工場としての市場価値が高まっており、M&A市場でもその相場が高騰している**のも事実です。実際に後継者不足や次世代機器の導入を断念して出口戦略も考えられている企業も多く出ており、この辺りでも友好的M&Aを進めることは重要なキーワードとなります。

■ 業界課題として深刻なのは整備士不足及び钣金の工員不足

現状では上記の課題が多く発生しており、客数は増えていくのにこなすことが出来ない企業が多く存在しています。外国人実習生や無資格者を育成しての人員増の動きもありますがそれでも厳しいのが実態です。

現状では国内における整備士学校の卒業生は年々減少しており、いまでは**333,910名**となっております。(2年間で5,683名減少)



参考：一般社団法人日本自動車整備振興会連合会「自動車特定整備業実態調査結果」より

だからこそ**M&Aを活用しながら専門人員を増やしさらに拡大していく動きも加速**しています。こういったさまざまな角度でM&Aを活用して、成長基盤をつくっていくのはとても大事です。

■ さらに新規プレイヤーも増加

国内市場においては**人口減少と若者の車離れ**も含めて**自動車を保有する時代から使用するビジネス**が台頭しています。レンタカーだけでなくカーシェアリングも普及しているため益々自動車を保有する時代から大きく変化している流れとなります。

だからこそ従来の自動車販売店は新しい使用ビジネスへのチャレンジも大事になり、つまり変化をしないと成長できない変革の時代に突入しております。

M&A時流予測レポート

変革する自動車業界でM&Aの選択肢がより重要に

【本レポート限定企画】

株式会社船井総合研究所のコンサルタントが徹底解説！

“これからの時代をつくる自動車販売店”とは

そこで従来レンタカーやカーシェアリング事業を行っている企業から事業譲渡という形でのM&Aも一定数発生している実態もあり、この手の流れも今後活発になると予想されています。

価値と同様であるということになってしまいます。つまり現在価値を毎年正しくおさえておく習慣を付けておくことが重要であるということです。

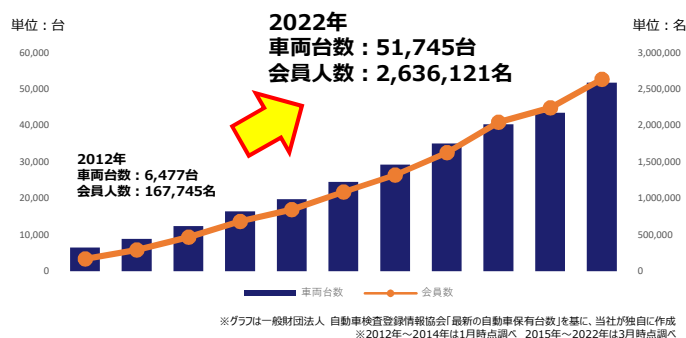
■最後に～これからの時代をつくる自動車販売店とは～

本レポートでさまざまな内容をお伝えしましたがこれからの時代をつくる自動車販売店とはつまり“M&Aを成長の手段として考え、そして新しいことにチャレンジしている企業”ということです。

これは買い手企業だけでなく売り手企業としても統合して資本力の優位性が働き、成長速度を高める企業もあれば、さらには知的資源も含めて共有しあうことで相乗効果が生まれて飛躍的に成長するケースも多々あります。もちろんM&Aという戦略が全てではないですがこの辺りもお互いに尊重しあう超友好的M&Aを実践することにより、もっと成長しもっと幸せな企業が増えるのではと考えている次第です。

最後になりますがぜひ本レポートからまずは現在価値がどれくらいなのかが知りたい！さらにはM&Aを成長戦略として考えていきたい！など少しでも興味を持っていただけましたらぜひ本セミナーに参加していただけますと幸いです。

次ページより
セミナーの詳細情報へ



■企業価値は毎年変動する

企業価値は、需要と供給のバランスで相場が変動するといわれています。これは商品の流通と理屈としては同じ流れです。だからこそ毎年現在価値はどのくらいなのかを確認しておくことが重要となります。さらに業界ライフサイクル上成熟期を超えた業界から企業価値は下落するといわれています。なぜならば統合化や撤退が進むと売り手企業が増えるため供給過多になってしまうためです。だからこそもしM&Aでの出口戦略やまたはグループインからの成長を検討されている場合は適切なタイミングでの判断がこれからの時代は求められます。

シンプルな話ですが2年後に2倍の収益になったとしても相場が2倍下落していれば2年後も現在

M&A時流予測レポート

変革する自動車業界でM&Aの選択肢がより重要に

100年に一度の変革期に突入している自動車業界だからこそ
“今までとは違う”成長戦略を考える時期に突入している



本レポートをお読みいただいている皆様、ありがとうございます。
株式会社船井総合研究所で自動車業界のコンサルタントを
担当している淵上幸憲と申します。本レポートは自動車販売、
自動車整備を営まれている経営者向けに作成させていただきました。
いかがでしたでしょうか。2020年4月以降から大きな変化が生じており
以前よりも業績を上げ続けるのが非常に難しくなってきたと感じています。

商品在庫を増やしたいけれど在庫調達が難しい……

採用が難しく、人不足であらゆる業務に対応しきれない……

自動車の性能や動力変化に伴った設備投資が非常に重たい……

たくさんの経営相談をいただくなかでこの3つのお悩みが非常に多くありました。販促や価格設定
そして従業員の育成の仕組みは完璧なのにそれ以外に大きな課題に直結して、
どうしたらよいのかというのが本音だと感じております。2022年7月まではそれでも外部環境が
もっと良くなれば解決されるだろうと考えていましたが、現在となってもまだこの辺りの課題は色濃く
残っています。そんな中成长している企業の方とお話すると「変革期だからこそ協力しあわない
とこの時代は戦っていけない」や「共感しあう企業同士でともに資源を供給しあいさらに成長
させることが大事だ」という声もいただき改めてM&Aも視野に入れながら成長戦略を描く
重要性を感じさせられました。

M&Aを成長戦略にしていくのは果たして本当に良いのか

2022年10月上旬までの私は本音でいうとこのようなことを思っていました。正直なところ
組織文化が違えばその統制は非常に難しく、内部統制で時間がかかり結局業績は上がらない
のではというのを考えていたところです。ところが本日のゲスト講師の方にヒアリングさせていただくと
「そもそも“統制”しようとするから上手くいかないのであって、“尊重”とともに共生して幸せを
創っていく関係性であることが大事だ」といただき価値観が一気に変わりました。

実際のところまだまだM&Aという選択肢に不安を抱いている経営者も多いと思います。だからこそ
本セミナーにてゲスト講師のお話を聞いていただき“今までとは違う”成長戦略を描くきっかけと
なればと心より思っております。ぜひ多く皆様のご参加お待ちしております。

M&A時流予測レポート

変革する自動車業界でM&Aの選択肢がより重要に

2024年も成長するために……

12月5日(火)に開催する

**モビリティ業界向けM&Aセミナーに参加し、
一緒に明るい未来を描いていきましょう**

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	自動車業界の時流とM&A戦略
14:00	自動車業界は時代の変革期に突入しました。そんな中成長戦略としてM&Aを選択する企業も多いのではないのでしょうか。本講座では自動車業界の時流を掴み、さらに成功しているM&Aの特徴をお伝えいたします。
14:30	 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 淵上幸憲 モビリティ支援部において、整備工場向け業績アップ支援や単価アップ支援を行い、さらには、中古車販売店の業績アップ支援も行っている。講演活動にも力を注いでおり、全国各地で開催しているセミナーの講師も行っている。特に整備業の業績アップを得意としており、戦略策定から現場に施策を落とし込むところまでサポートをしている。
第2講座 ゲスト講座	成長戦略型M&A事例 「中小企業からグループ売上210億円超を実現させた超友好型 M&A戦略とは」
14:30	弊社コンサルタントとの パネルディスカッション形式でお送りします
16:00	本ゲスト企業は独自の超友好型M&Aのスタイルを確立し、中古車販売店で全国展開しています。本講座ではそのポイントをお伝えします。
	 株式会社リパティ 代表取締役社長 蓮尾耕司 氏 1996年に京都府久御山町に本社を置く自動車販売店として創業。軽自動車の「届出済未使用車」の販売を中心に、車検、整備、钣金塗装、保険なども展開し、お客様のカーライフをトータルサポートしています。グループ会社は全国に5拠点。2004年に15億円だった売上は現在、単体で146億5,000万円、グループ連結約296億円にまで伸び、創業以来25期連続で増収増益。従業員数は単体350名、グループ連結500名を誇ります。
	 株式会社シートレード 代表取締役社長 丸山大地 氏 北海道北見市にて軽自動車専門店である株式会社シートレードにて代表取締役社長として活躍しています。事業展開している株式会社シートレードにて代表取締役社長として活躍しています。"戦わない経営"をビジョンにおき、全国で自社しかできない新モデルをつくり名実ともに地域No.1企業を目指しています。
第3講座	M&Aを実現するなかで経営者が押さえるべきポイントとは
	M&Aの買手、売手となるために何を押さえておくべきなのか？ 必ず知っておくべき方法と成功事例を解説します
16:05	 株式会社船井総合研究所 M&A支援部 マネージング・ディレクター 光田卓司 2008年に横浜国立大学を卒業後、船井総研に入社。大学時代にベンチャーを立ち上げるなど多岐にわたるビジネスを経験。入社後は専門サービス業の経営コンサルティング部門の統括責任者を行い多数のM&Aを経験。現在は、M&A部門の統括責任者をつとめる。買って終わり、売って終わりではなく、M&A後の企業成長を実現するマッチングに定評がある。
16:25	

ご入金確認後、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。

モビリティ業界向けM&Aセミナー

お問い合わせNo. S107033

セミナー会場: TKP東京駅カンファレンスセンター

2023年 **12月5日** (火) 開始 **14:00** ▶ 終了 **16:30** (受付13:30より)

〒103-0028
東京都中央区八重洲1-8-16
新領町ビル1〜3階・8階・10〜12階

JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

日時・会場

本セミナーの会場は

TKP東京駅カンファレンスセンター

となります

申込み期限

各開催日の4日前まで

●銀行振込み: 開催日6日前まで ●クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込み
に適用となります。

お申込み方法

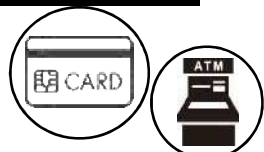
1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に

107033

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能
※有料セミナーの場合のみ

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

TEL: 0120-964-000 (平日9:30〜17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼お申込みはこちら

