

WEB開催

2024年

2月20日火 | 22日木 | 26日月 | 28日水

PC・スマホがあればどこでも受講可能！

13:00～15:00 (ログイン開始12:30～)

事業主向け

賃貸管理業「成長戦略型M&A」セミナー

無料

M&Aから2年で利益4倍!

～ 売り手企業の“意識と戦略”が大きく変わった! ～

frontier home

みんなにもっと、いい暮らし



特別ゲスト(譲渡企業)

株式会社フロンティアホーム

代表取締役 中川 潤 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:20名 ●年商規模:10億2,530万円
- 管理戸数:約2,500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、営業成績は好調である。

超豪華
Wゲスト
講師



特別ゲスト(譲受企業)

株式会社クラスコ

代表取締役 小村 典弘 氏

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:194名 ●年商規模:54億9,000万円
- 管理戸数:約20,200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。

こんな事業主は
ご参加ください

- ✓ 事業承継の5つの手法を知りたい方
- ✓ 第三者承継(M&A)の実例を知りたい方
- ✓ 賃貸管理業界再編の時流を知りたい方
- ✓ 成長戦略型M&Aの実態を知りたい方

詳しくは
中面へ

賃貸管理業『成長戦略型M&A』セミナー

お問い合わせNo. S108173



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai 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



当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)

108285 検索

『賃貸管理業でのM&Aは増えているようだが、 本当に売り手企業は成長できるのか？』

2023年賃貸管理業界では、他業界と同様「**成熟期を超え、衰退期への突入**」また「**業界再編が始まっている**」とされています。

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、売り手側企業さんでは、まだ株主経営者も、社員さんたちも、M&Aに対しての**大きな「誤解」**があるように感じます。

「M&Aで売ってしまったら買い手企業の言いなり?!」「**厳しい経営者・幹部が乗り込んできて大きくやり方も人も変えられてしまうのでは?!**」
こんな言葉を聞きます。

我々船井総合研究所では、**長年業界で成長企業をサポートしてきたコンサルティング会社だからこそですが、売り手企業さんの幸せ・豊かさ、そして成長を第一にM&A実行をしております。買い手企業さんにも、売り手企業の長所を活かし、シナジー効果を出しながら、ソフトランディングでの成長**を促しています。

残念ながら、**業界では買い手企業主体でM&Aが進められ**、上記のような誤解が、実態になっているケースもあります。しかし、それは**結果的に売り手企業にも、買い手企業にも良い未来は築けていません**。

今回こちらのレポートでは、成長戦略型M&Aとして、より売り手企業の長所やシナジー効果を活かし成長させたいと考える買い手企業さんにて、**売り手企業さんの経営者自身も経営者として残り、「安心できる資本グループの中、さらなる成長を実行する」**、そんな思いから、M&A実行して、2年足って、目覚ましい成長を遂げた実例の成功企業をご紹介しますと思います。

成長ストーリーの全貌をこのレポートでお伝えさせていただきます。ぜひ、次のページの『**実例事例**』をお読みください。

譲渡企業



管理戸数2,580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（株式譲渡）し、
新たなビジョンを目指しM&Aを実行！

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（56歳）

2003年に埼玉県所沢市にて創業し、賃貸管理・仲介業、買取再販業等で飛躍的に成長している。“みんなにもっと、いい暮らし”を軸に営業利益97百万円に到達。

経営理念

“みんなにもっと、いい暮らし”

不動産賃貸から建物管理不動産売買まで、一気通貫の総合不動産会社としてお客様と一緒に「我がこととして」考えてまいります。

営業利益推移

グループインから2年で
営業利益**4倍**以上

2023年
営業利益
9,700万円

2021年
営業利益
2,400万円

管理戸数推移

グループインから2年で
管理戸数**330戸**増

2023年
管理戸数
2,580戸

2021年
管理戸数
2,250戸

経常利益

グループインから2年で経常利益**5.85倍**
(経常利益**1,400万円**から**8,200万円**)

20th frontier home
みんなにもっと、いい暮らし

【M&A実行（2021年12月）まで、株主創業経営者として、どんな想いで、経営してきたか？】

2021年当時の想いとしては、35歳で株式会社フロンティアホームを起業、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で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ていました。

しか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。



【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。
けれども、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？

【コンサルタントからの本質的なアドバイス】

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年あり、船井総合研究所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、船井総合研究所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相談している中で、「M&A」頭の中にうっすらとはあったのですが、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。

【M&Aに関わった皆さんから、 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・知恵を教えていただきました。

「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合研究所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。

【M&Aから2年（2021年12月⇒2023年12月）経過して 譲渡企業

「株式会社フロンティアホーム」に起こった3つの変化と成長】

1 自分（経営者）の意識の変化

・ グループイン前は漫然と過ごしていた…

グループイン前までは**自分の能力を超えた変化**は正直できていませんでした。期末に向けて頑張って事業を進め、拡大を目指してはいましたが、**漫然ともんもんと**期を繰り返してきました。

決して「井の中の蛙」という意識はありませんでしたが、クラスコグループの話を聞き、**伸びしろ、まだまだ出来ることがある**と痛感しました。



・ 新しい目線への「ギアチェンジ」

最初は緊張も不安もたくさんありました。現状からの変化を**拒絶する**気持ちはあって**当然**のことと思います。

しかし、グループイン後1年を過ごし、「**実践できた**」「**成長できた**」実感が出てきて、徐々にどこをどうすればいいのか、どうすれば売上が上がるのか、**理解し改善**することができました。

大きな決断が本当に良かったと言えるように、その後も**ギアを入れて動いて**きました。スタッフにも親会社にも成果を見せたいというモチベーションでいましたし、**グループインしたメリット**については、**スタッフ全員**に感じてほしいと思っていました。

自身の喜びをみんなに伝えていけるように、つまり「グループイン後の意識と仕事」でその決断の価値が決まってくると感じています。

2 従業員の意識の変化

・ 従業員は社長の背中を見ている

グループイン後、**最も変化したのが「従業員の意識」**です。

「グループインした後、中川社長やる気ないな」と思われないように、ギアチェンジをして動いてきました。

従業員は普段から社長を見ていますが、グループイン後は特によく見ているように感じました。私は常日頃から**「変化を恐れない」「一緒にチャレンジしてこう」**と伝えています。

従業員もはじめは戸惑いがないといったら嘘になりますが、社長の姿を見て、**「変化に向き合って」「チャレンジ」**していくなかで徐々に成果も出てきて、最終的にそれらがそれぞれの自信に変わったと感じています。

frontier talks	
皆さんと私自身にあえて言います。	
“変化を恐れずに”	
“変化は自らの成長のチャンスである”	
変化がある方が人生オモシロいじゃないですか？	
Jun Nakagawa	

期初に行うキックオフMTG「frontier talks」で使用したスライド

・ 仲間が増えた実感

クラスコグループに入ること、仲間が増えました。グループの一員としての意識が根付いてきました。業務効率化や売上増加に向けて、チャレンジしていくことはまだありますが、**私も社員も前向きに望む**ことができます。

・ スタッフエンゲージメントの達成

従業員もやるだけやって、目標も達成できたのに、これらの事が得られないのはフラストレーションに繋がります。

社員旅行や業績にコミットしたベア

(給与体制) も実現することができました！



3 強み伸長 ・ 弱み補強 脅威の成果へ！

・ 得意なことはさらに伸ばす

クラスコグループから、様々な業務改善の助言をいただいておりますが、もともと得意だった領域（売買買取再販、収益物件を中心とした売買仲介 等）でありながらも、これまでの資本では諦めるしかなかったような仕事を、**クラスコグループのサポートを受け、挑戦**できるようになりました。

・ 弱点はサポートを受けて補強する

以前から弱点だったり、効率化が追い付いていない業務（賃貸仲介）については、クラスコグループのサポートのもと、**リーダー・社員を巻き込み、小さな成功から、現場モチベーションを上げて、補強**できています。

・ 脅威の成果を上げて、より自信になった！

実際に、M&A実行から、総利益 1.3倍、**営業利益 4倍の脅威の実績**を出すことが出来ました。会社の戦略として、販売管理費（人件費）、賃料収入なども、意図的に伸ばしましたが、やはり本業である、各事業の**賃貸仲介・管理・売買仲介を着実に伸ばす**事が出来たのは、グループインでの自分自身、社員の意識が大きく変わり、変革が起こったことでの成長だと確信しています。社員も「ここまでできるのか」と自信をつけ、今後もより前向きに仕事ができるようになったと感じています。

売上総利益、営業利益 推移

M&A実行

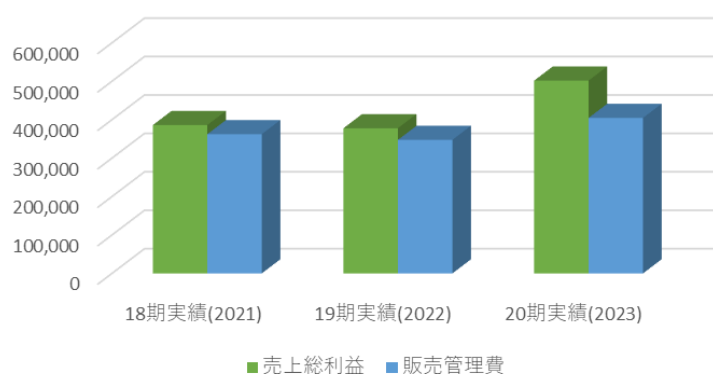
3期比較 (千円)	18期実績 (2021年)	19期実績 (2022年)	20期実績 (2023年)	18期→20期 対比
売上総利益	385,912	377,805	501,548	129.96%
→売上総利益 (賃貸仲介)	43,174	39,212	48,400	112.10%
→売上総利益 (管理・工事)	109,633	113,451	136,621	124.62%
→売上総利益 (売買仲介)	54,042	48,820	66,083	122.28%
→売上総利益 (他/賃料収入)	167,937	176,322	250,444	149.13%
販売管理費	362,176	347,373	404,523	111.69%
営業利益	23,736	30,431	97,025	408.76%

M&A実行から、丸2年。

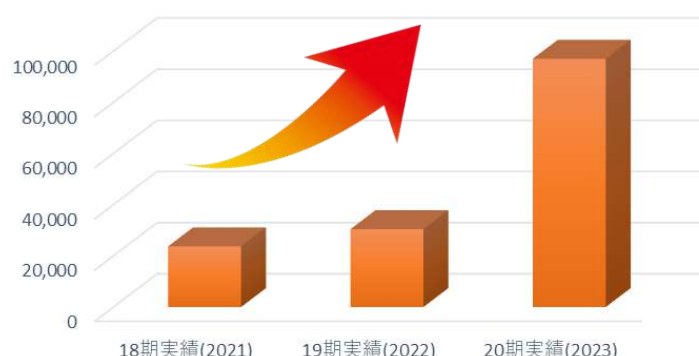
売上総利益 1.3倍、営業利益 4倍の脅威の実績！

**販売管理費（人件費）、賃料収入など会社戦略でも伸ばすが、
本業である、賃貸仲介・管理・売買仲介を着実に伸ばす！**

3期 売上総利益・販管費推移



3期 営業利益推移



管理戸数 推移

M&A実行

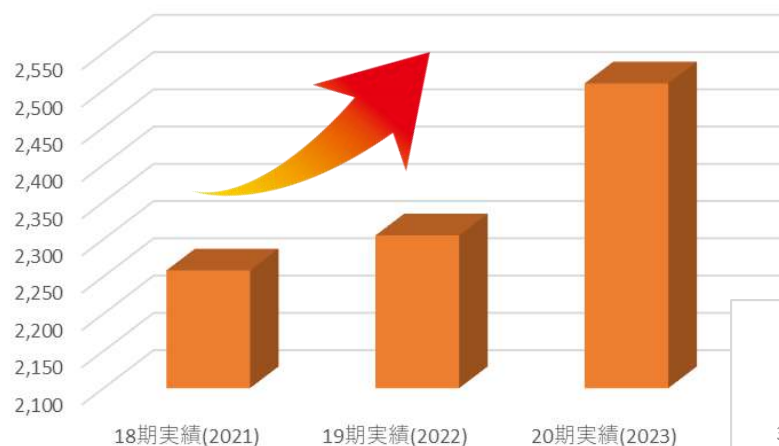
3期比較	18期 (2021年)	19期 (2022年)	20期 (2023年)	18期→20期 対比
期末管理戸数	2,258戸	2,305戸	2,509戸	111.12%
純増戸数	47戸	110戸	204戸	434.02%
獲得戸数	136戸	204戸	268戸	197.06%
離脱戸数	89戸	94戸	64戸	71.91%

M&A実行から、丸2年。

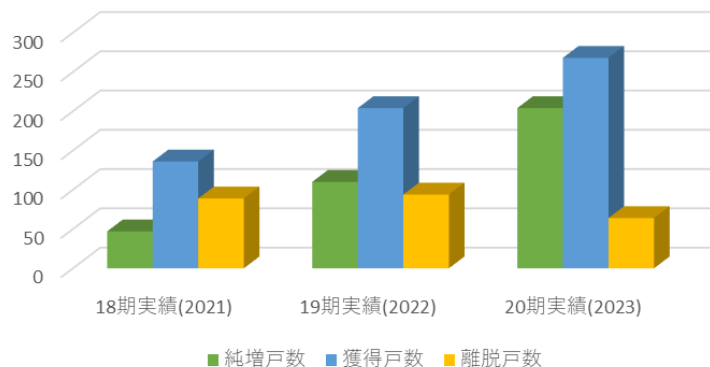
本業の核となる**管理戸数の増加**にはこだわり

獲得戸数 2倍、離脱を減らし、純増戸数 4.3倍 脅威の実績！

3期 期末管理戸数推移



3期 純増/獲得/離脱/戸数推移



譲受企業



管理戸数20,200戸、
売上55億・社員194名の成長し続ける企業
DXの推進による生産性向上を実現
売り手を尊重する『成長戦略型』M&Aを実践！

石川県金沢市 株式会社 クラスコ
代表取締役 小村 典弘氏（48歳）

1968年に金沢市玉川町通りにて「タカラ不動産商事」として創業し、
2014年に小村典弘氏（現社長）が代表取締役に就任。

“世界中に、「人生、楽しい人」を増やす。”をビジョンに成長拡大

■ ビジョン・ミッション

私たちは世界中で起こる様々な課題と向き合い、**アイデア（IDEA）**
と実行力（DO）で、世界中に「人生、楽しい人」を増やす。

～ひとつひとつの仕事の先に、お客様の、社員の、地域の、
そして自分自身の「楽しい人生」はあるか。～

■ 売上推移

社長就任から10年で
売上**2倍**以上

2014年期
売上
27億円

2023年期
売上
55億円

■ 管理戸数推移

社長就任から10年で
管理戸数**6000戸**増

2014年期
管理戸数
14,300戸

2023年期
管理戸数
20,200戸

■ 営業利益

社長就任から10年で営業利益**4.2倍**

DO IDEA

アイデア（IDEA）と実行力（DO）

【M&Aから2年（2021年12月⇒2023年12月）経過して 譲受企業「クラスコグループ」に起こった**変化と成長**】

1 受け手側の意識・環境づくり

・ クラスコグループのM&A受け手側の意識

クラスコグループでは、フロンティアホームの**今までの基本的経営方針・スタンスに関しては、従前と変えず踏襲**するようにしました。現場社員さんのモチベーションを第一に、よりよくなる業務改善・基本戦略を、ソフトランディングにて少しずつ、取り入れたい状態を作る環境を大切にしました。そして成果が上がってくる中で、社員さんの自信につながり、より信頼感につながりました。特効薬のようにその場限りの改善ではなく、普段の**生活改善・体質改善のようなサポート**です。

M&Aは譲渡側だけの問題ではなく、譲受側（受け手）の**意識**も重要なポイントだと感じました。そして譲渡側の**変化や成長、強み**が、自社にも**シナジー効果**として**現れ**、クラスコグループの**変化や成長**にも大きく寄与しました。

・ グループイン後の環境・関わり方

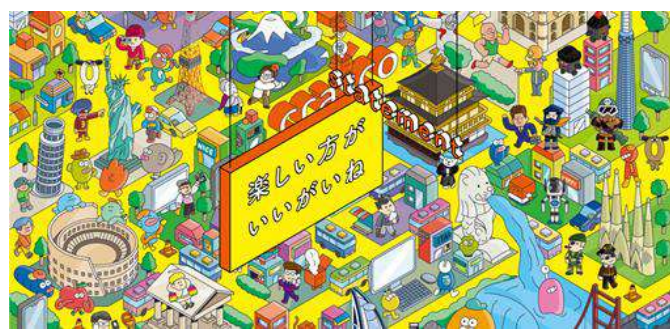
- ✓ **週1回の定例MTG**：30分～1時間ZOOM、小村社長、清水専務、小村常務
・・・課題、物件購入の事業計画の説明稟議、従業員の相談、クラスコから相談
- ✓ **月1回の役員の訪問**：3～4時間 清水専務訪問
・・・中川社長と経営全般動向、月次の数字の説明、投資・人事の総論の打合せ、スタッフと賃貸管理・仲介業務の打合せ
- ✓ **積極的にイベント・研修参加**
 - ・ オーナー感謝祭への参加、登壇
 - ・ 金沢本社での研修・イベントの参加
 - ・ 東京都内での共有オフィス



2 クラスコグループが考える企業成長とは

・ クラスコグループの企業成長の考え方

まずお伝えしておきたいのが、クラスコグループでは、単に売上100億など、売上規模や、利益拡大の数字だけを目指して、企業運営をしているわけではありません。私たちは世界中で起こる様々な課題と向き合い、**アイデア（IDEA）と実行力（DO）で、世界中に「人生、楽しい人」を増やす。というビジョン・ミッション**が前提になっています。これらを社員に浸透させ、**全員がお客様目線に立ちより良いサービスを提供**する事で企業を成長させていきたいと考えています。



3 予想以上の成長

・ グループインから2年経過しての成長・成果

M&Aから2年が経ち、売上総利益1.3倍、**営業利益4倍の実績**を出すことが出来ました。資本戦略から、人件費、賃料収入については上げてきましたが、一番は**核となるコア事業“賃貸管理業”を社員の頑張り**にて、大きく成長出来たことは、とても喜ばしいことでした。**強み**であった**管理・売買仲介は、基本となる管理戸数を伸ばす施策から、関連付けて伸ばし、苦手意識**があった賃貸仲介も、基準からの伸びしろを感じてもらいながら、**中川社長、リーダー、社員の挑戦が続けられた**事で、創業以来の実績を残すことができました。グループインにより、グループ全体との連携により、**全社員一人一人の意識が大きく変わり、変革が起こった**ことでの成長だと確信しています。「自分たちで成果を上げた」と自信になって、より働きやすい環境も提供しながら、グループ全体での、さらなる成長を目指したいと感じています。

4 実践して分かった成長戦略型M&A

・ クラスコグループのM&Aに対する考え方

ビジョン・ミッションを達成した結果として、売上規模や生産性の拡大につながっていくと考えています。M & Aの展開については、**自力での本業である賃貸管理業にて、本拠点である北陸地域だけではなく、日本の中心基盤となる首都圏、そのほか地域での事業展開を必要**と考えています。

同じ想いを持つ同業企業さんのグループインを推進するため、自社の成長戦略としてM & Aを展開しています。

・ これこそが、買い手売り手ともに成長できる成長戦略型M&A！

自社の優先的な方向性でもある、首都圏への展開拡大を念頭に、フロンティアホームの経営スタンスは変えず、**自己成長として、具体的な戦略の実践が進みやすい環境**を作りました。そしてソフトランディングの中、進めていった結果、中川社長、また社員一同ともに、意識変革も起こり、成果を上げられるようになりました。それらのフロンティアホームの変化と成長は、**グループ内に楽しく成長する企業や人がいることを、実例として魅せられたこと**になり、クラスコグループでのシナジー効果になっていると思います。

賃貸管理業界では、**中川社長と同じようにグループインして連携しながら未来を考えたいと考える株主経営者は増えている**と思います。グループに入り、会社名・スタンスはそのまま、社長の立場役割もそのまま、顧客であるオーナー・入居者様も引き続き、最も重要な社員さんの存在価値をより出して成長していく形。**買い手も売り手も成長できる成長戦略型のM&Aの実践**が、必要であると感じました。同じ考え方でM&Aを進めていきたいと思っています。



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、クラスコグループによる成長戦略型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、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
ディレクター・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 新業態・新ビジネスモデル 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%	→	マーケティング（オーナー・入居者） 地域No.1 DX戦略・生産性・人財育成 地域No.1 ※従来の市場を奪い合う戦略を指す
M&A 30.6%	→	成長ビジョン に合わせた 企業買収（買い手） 永続的な承継 ができる 企業への譲渡（売り手）

その②

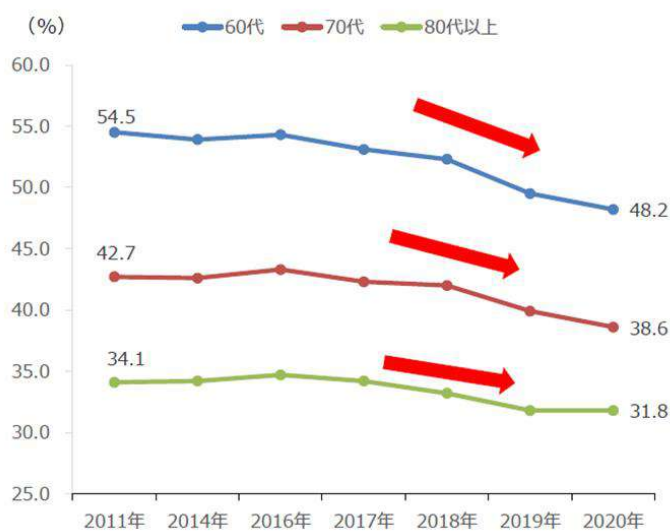
2030年業界再編が終焉を迎える状態
先行き不安・成長加速のため業界M&Aが加速する

- 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

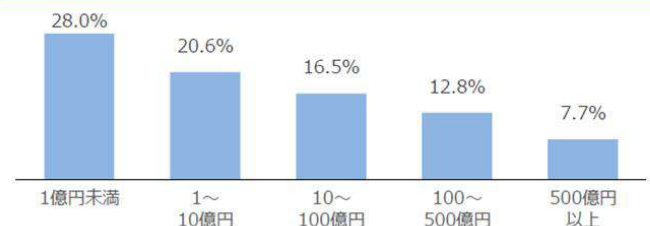
後継者不在率は依然として高く、
年商1億～10億未満の企業は6割を超える状況！

後継者不在率の推移（年代別）



【資料】中小企業白書（2021）より帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」再編加工

社長が70歳以上の割合（売上高別）



【資料】帝国データバンク「全国社長年齢分析」（2020年）

後継者不在率（売上高別）



【資料】帝国データバンク「全国・後継者不在企業動向調査」（2019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

譲渡企業の株主経営者が55歳を迎える時点で検討が始まる！

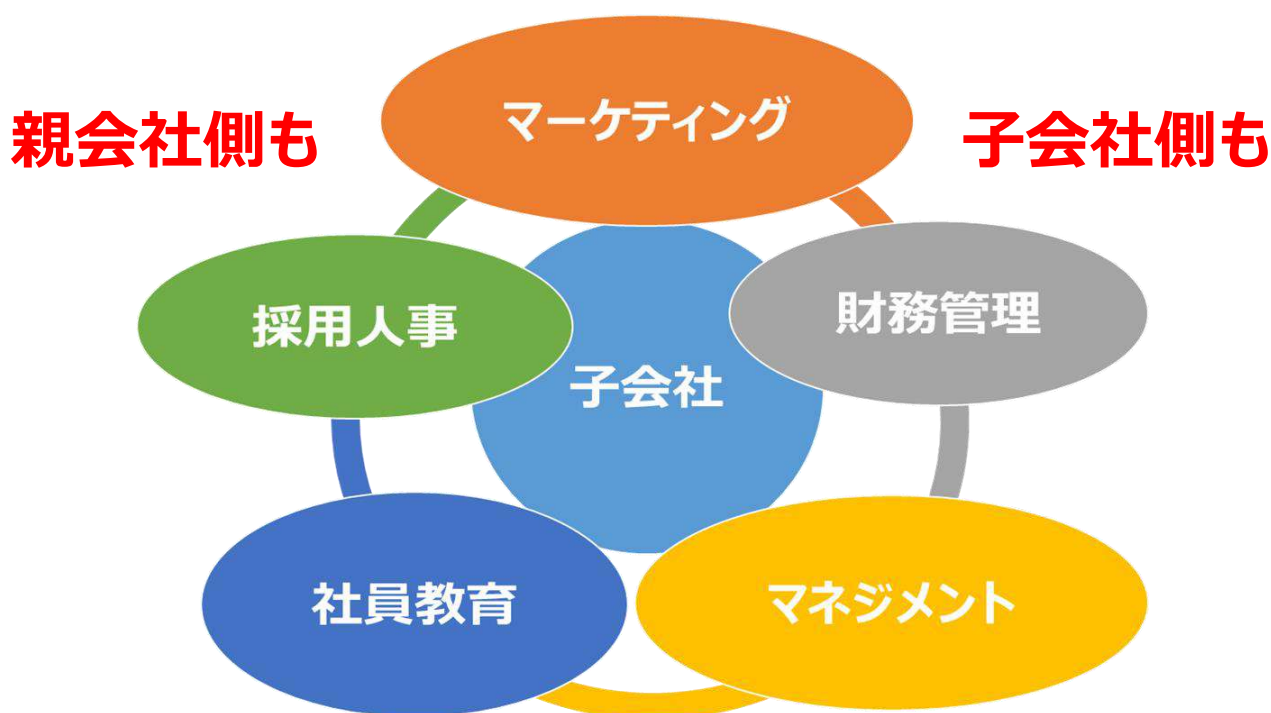
その④

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	- 従業員や取引先の理解が得られやすい - 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 - 相続、贈与、売買など株式の移転方法に幅がある	- 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 - 贈与・相続中心のため対価が得られない - 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
企業内承継 (MBO・EBO)	- 会社のことや業務の理解がある後継者を選択できる - 従業員からの理解が得られやすい	- 株式の売買にかかる資金調達が極めて難しい - 個人債務保証の引き継ぎ等に問題が多く、後継者家族への配慮も必要
第三者承継 (M&A)	- 譲渡益を獲得できる上、個人保証が解消される - 後継者候補がない場合、外部から後継者候補を探すことができる - 将来性のある企業に事業を委ねることにより、事業継続や拡大を望むことができる	- 条件設定・調整、候補先の探索、業界の動向など自身だけで進めるには煩雑過ぎる - 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
IPO (新規株式上場)	- 会社の認知度・信用度が高まり、優秀な人材の採用がしやすくなる - 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 - 株式市場にて保有株式の一部を流通させ、創業者利益を得ることができる	- 株式公開の前後で社内システムの整備、上場に係る管理コストなどのために経費負担が発生する - IPO後は株主重視の経営が求められるようになる - 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
廃業	- 破産の手続きが不要 - 関係者への迷惑が倒産よりも少ない	- 事業そのものが終了する - 関係の深い仕入れ先の連続廃業のリスク - 資産の売却に影響が出る場合がある(株の価値無)

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！共に成長する！



レポートをお読みいただいた方への特別なご案内

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』 M&Aセミナー



株式会社フロンティアホーム
代表取締役 中川 潤氏



株式会社クラスコ
代表取締役 小村 典弘氏

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
- ☐ 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ならないポイント

WEB
開催

2024年

2月20日(火) 13:00～15:00 / 2月22日(木) 13:00～15:00

2月26日(月) 13:00～15:00 / 2月28日(水) 13:00～15:00

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. S108173

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

日時・会場

① 2024年2月20日 (火) 13時～15時 (ログイン開始12時30分)

2月16日 (金)
23時59分まで

② 2024年2月22日 (木) 13時～15時 (ログイン開始12時30分)

2月18日 (日)
23時59分まで

③ 2024年2月26日 (月) 13時～15時 (ログイン開始12時30分)

2月21日 (水)
23時59分まで

④ 2024年2月28日 (水) 13時～15時 (ログイン開始12時30分)

2月24日 (土)
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「108173」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



明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局

Email: **seminar271@funaisoken.co.jp**

※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。

TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※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

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日 (木) 正午～2024年1月8日 (月) までは電話が繋がりにくっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

開催概要

第1講座

激流する賃貸管理業界の時流と成長し続けるためのM&A戦略とは？

賃貸管理業界の時流、業界再編がどのような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 フィナンシャルアドバイザー支援部 ディレクター 松井 哲也

第2講座

(ゲスト講演：M&Aの実例)

成長戦略型M&A事例「グループインから営業利益4倍への成長の軌跡」

M&A後から買手・売手企業に何が起こったのか？その実践内容に迫る！

講師：株式会社フロンティアホーム 代表取締役 中川 潤氏
株式会社クラスコ 代表取締役 小村 典弘氏

第3講座

M&Aを行う前に抑えておくポイント

M&Aの買手・売手となるために何を抑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。

講師：株式会社 船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 ディレクター 松井 哲也