

参加費 **無料**

オンラインセミナー

2024年 **3月4日** 月・**8日** 金・**11日** 月

10:00~12:00
(ログイン開始 9:30より)

10:00~12:00
(ログイン開始 9:30より)

16:00~18:00
(ログイン開始 15:30より)

自動車整備工場を M&Aして 双方の成長を実現した秘訣 大公開セミナー

ゲスト
講師

富山県、石川県にて**3拠点**を展開
年商**75億円**企業の
「**コミュニケーション力**」を
活かした「**M&A戦略**」とは

株式会社古城モータース
代表取締役社長 **川橋 剛之氏**

過去15年売上成長率

117%

M&Aをした整備工場2拠点

増収増益

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai Soken

自動車整備向けM&Aセミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S109852

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 ※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。

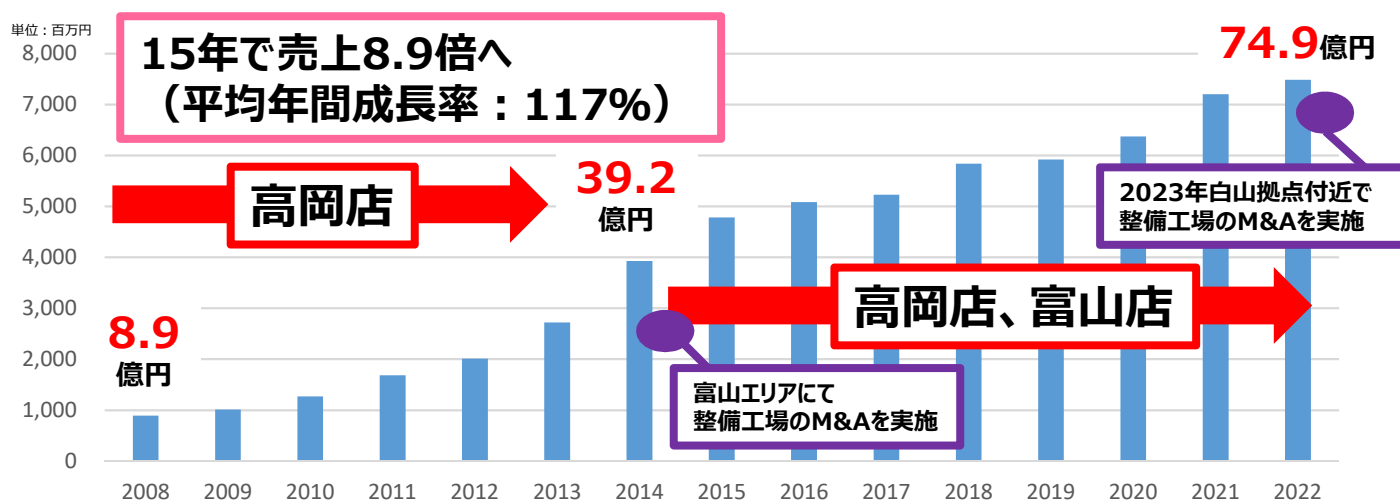
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **109852**

M&A時流予測レポート

本セミナーゲスト講師紹介 株式会社古城モータース

富山県、石川県にて**3拠点**を展開し、
2023年は富山県の2拠点のみで**年商75億円**
整備工場のM&Aを2工場実施し、増収増益を実現

北陸エリアでお店「オートモール」を展開し、
地域に根差した「オンリーワン」の自動車販売店へ



株式会社船井総合研究所のコンサルタントが解説する

株式会社古城モータースのここが凄い！

1 メディア戦略をとことん追求し地域内シェア21%超を実現！

同社では軽自動車の高年式車輛専門店を展開し、富山エリアではCMや看板の量を最大化し、年間販売台数3,000台を実現している。また軽自動車の市場シェアでは富山県内で21%超の実績となっている。またCMは特に初売り時は月間300本以上を実施し地域内での知名度を高めている。

2 車検台数は2拠点で約12,500台を実現！

販売したお客様のアフターサービスに繋げ、さらには利用していただいた方にもお得なサービスを展開出来るようなマーケティング施策を施している。結果的には車検のリピート率73%かつ年間家族車検入庫台数も500台以上になっており、固定客化力も強固になっている。

3 高いコミュニケーション力で友好的なM&Aを実現！

2023年までに2回の整備工場のM&Aを実施し、仲間になったメンバーとのコミュニケーションは積極的に実施している。さらにはビジョンや事業目標も共有し、施策のチーム運営制度では一緒になって成果に繋げて、月1回の目標達成会なども実施している。

自動車整備向けM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社古城モータース 代表取締役社長 川橋剛之 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

- 淵上 : 本日はインタビューを受けていただきありがとうございます！
- 川橋氏 : いえいえ、こちらこそ光栄ですよ。いつもありがとうございます。
- 淵上 : 今回は**成長戦略としてのM&Aについての秘密**を川橋社長にお伺いいたしますのでよろしくお願いいたします。
- 川橋氏 : 全てお話しいたしますのでどんどん質問いただけたらと思っています。
- 淵上 : 助かります！では早速1つ目の質問をさせていただきます。

質問 1

2008年からの成長の軌跡について教えてください

- 川橋氏 : まず2009年に私が社長に就任いたしまして、翌年には車検FCの車検の速太郎やアップガレージにも加盟しました。一番の**主力事業である軽高年式車輛専門店**は**2005年からスタート**しましたが成長期だったこともあり、一気に成長しました。自動車販売事業が成長すると並行して自動車整備業やその他周辺事業も成長するため、会社全体が飛躍したタイミングでありました。
- 淵上 : また次のターニングポイントはどのあたりでしたでしょうか。
- 川橋氏 : 次は2014年のタイミングです。2014年までは高岡店のみで事業展開しておりましたが、**北陸No.1**になっていくためには**さらに大きな市場へ参入したいという想いが強くなり、ここで富山市に出店**しました。色々探している中でロードサイドかつ屋内展示ができる出店場所を見つけて、これは良い！と思い即決しました。案の定、富山店は初年度でも年間販売台数は1,000台以上となり売上も大きく成長しました。
- 淵上 : 高岡市は人口25万人で富山市は50万人ですもんね。
- 川橋氏 : その通りで、やはりここで業績を上げたことは今後の成長の

自動車整備向けM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社古城モータース 代表取締役社長 川橋剛之 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

- 川橋氏 : ポイントにもなったのではと考えています。そして販売台数が増えたとやはり整備の台数も増えるんですよ。
そうすると設備だけでなく採用も重要となり、
ここで整備工場のM&Aを実施しようと決断をしました。
- 淵上 : そうだったのですね。M&Aについては後ほど質問いたしますが次のターニングポイントは何がありましたでしょうか。
- 川橋氏 : 次は高岡店のリニューアルです。2018年にリニューアルをしましたが以前はプレハブのような店舗で販売していました。
今思うとよくその店舗で売れてたなと思って、
少し感慨深いですがさすがに将来性を追求すると綺麗な店舗にしようと思い、リニューアルしました。
- 淵上 : そうでしたね！私も今思うととても懐かしく感じます。
またそこでの会議も懐かしいですね。
- 川橋氏 : 改めて今新しく入社したメンバーは綺麗な店舗からですから、とても恵まれていると思います（笑）。
- 淵上 : 私もその通りだと感じます（笑）。
また次のターニングポイントはどのあたりでしょうか。
- 川橋氏 : 今度は直近のお話でして、2023年7月に石川県の白山市に新しい店舗をオープンしました。高岡市、富山市の次はさらに大きな商圈である人口70万人の金沢市に展開したいと考えて、そのベッドタウンに位置する白山市に出店しました。
こちらも色々なマーケティング施策を施して販売台数は

-高岡店リニューアル後-



自動車整備向けM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社古城モータース 代表取締役社長 川橋剛之 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

- 川橋氏 : 単月200台弱までになりました。
- 淵上 : さすがですね！やはりしっかり覚悟を決めて販促計画も緻密に実施しているからこそその成果だと感じます。
- 川橋氏 : そんな、そんな、いつもありがとうございます。
- 淵上 : こちらこそありがとうございます！そして次にお聞きしたいのはこちらでございます。

質問 2

M&Aを実施したきっかけと目的を教えてください

- 川橋氏 : こちら整備工場のM&Aを実施したのは、
富山市出店の2年後と最近では白山店オープンのタイミング
でした。目的は整備の入庫台数が多くなるので、
ぜひ地域で整備工場を営まれている経営者の方にも協力
していただき一緒に成長したいなと思ったのがきっかけでしたが、
正直最初は不安も大きかったです。
- 淵上 : なるほど。どのような不安があったのでしょうか。
- 川橋氏 : やはり、M&Aというのが最近では前向きな戦略として取り上げ
られるケースが多いですが、少し前までは「身売り」であったり、
あまり良い印象がなかったです。なので積極的にM&A戦略
を掲げるのはどうかとも思っていました。
- 淵上 : 確かにおっしゃる通りで特にひと昔前はそのイメージが
強い印象を私も感じておりました。そんな中でM&A戦略を
決断されたきっかけを教えてくださいませんか。
- 川橋氏 : それは私自身がそのイメージを払拭しようと思ったからです。
我々としては客数をとにかく増やしてましたので仕事は
たくさんあります。だからこそ仕事が欲しい整備工場にとにかく
声掛けをし、一緒になったあともお互いの幸せをつくれるかどうか

自動車整備向けM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社古城モータース 代表取締役社長 川橋剛之 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

川橋氏 : がポイントだと思っています。

淵上 : その在り方が素晴らしいですね！ここで続けての質問ですが、

質問 3

M&A戦略を上手に活用するポイントを教えてください

川橋氏 : これはコミュニケーションをとることですね。もちろん統合後には譲渡企業で勤めている方と個別面談してとにかく「古城モータースは皆様の味方であって一緒に北陸No.1になろう！」という熱い想いを伝え続けました。概ね統合後はさらに働きやすくするためにコミュニケーション力を高める食事会は月に1回から2回は開催しておりました。そこでは必ず私も参加して、みんなと盛り上がっています。つい呑みすぎてしまうこともあります（笑）。

淵上 : ただこういった場があると譲渡企業で働いていた方も安心して働けますよね。この形も友好的なM&Aの在り方だと感じました。また、よく成約後のプロセスとしてPMIが大事ですとよく言われますが、この点はいかがでしょうか。

川橋氏 : 私はもっとシンプルにとらえることが大事だと思っていて、PMIというのも良くわかりません。そういったことよりもまず人として仲良くなるなら会話しましょう！だからコミュニケーションの量を増やしましょう！というのが私のポリシーです。

淵上 : 川橋社長とはすでに9年から10年のお付き合いですが、この回答を予測しておりました（笑）。川橋社長のこういった姿勢が私は大好きで、だからこそ持続的に成長しているのだと毎月感じております。

川橋氏 : もう10年になりますね！ありがとうございます。

自動車整備向けM&Aにおいて 譲渡企業及び譲受企業が大事にすべきポイントとは

【本レポート限定企画】

株式会社古城モータース 代表取締役社長 川橋剛之 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

淵上 : いえいえ、こちらこそいつもありがとうございます！
こちら最後の質問になります。

質問4

これからの展望について教えてください

川橋氏 : 私としては従業員の幸せがもちろん最優先ですが、
北陸エリアでの圧倒的No.1にしていくことが目標です。
そのための成長戦略として出店だけでなくこれからも
M&A戦略を重点テーマに加えてもっと成長できるように
していきます。やはり**成長なくしては従業員の幸せはつukれない**
と思っています。

淵上 : 素晴らしいですね！ぜひ私も尽力させていただきます！

川橋氏 : ただそれだけではないのです。**やはり商売の本質は三方良し**
なのでお客様に寄り添った経営活動が前提にあり、
そこがやりがいにつながり従業員が幸せになっていく、
そして地域も幸せになっていく形を実現したいと考えています。

淵上 : 私もそれが大事だと思っていますし、これから永続的に成長
していくためにもしっかり三方良しを前提に成長できるように
サポートさせていただきます。

川橋氏 : ありがとうございます！引き続きよろしくお願いいたします。

“成長戦略としてのM&A”のまとめ

- ①M&Aにおいて統合後のコミュニケーションが大事
- ②企業も人も同じ！本質は会話をする事
- ③M&Aは手段！その先の想いが大事！

本レポートはほんの一部です！セミナーにて詳細を大公開いたしますのでご参加ください

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

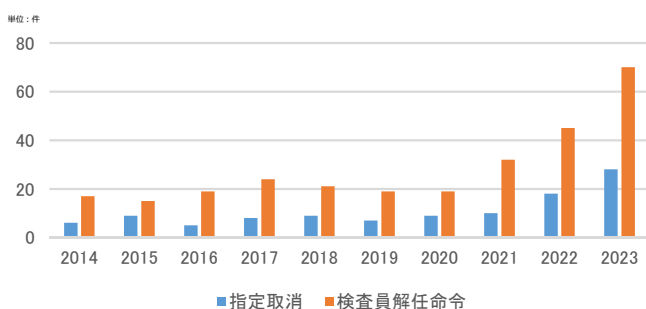
【本レポート限定企画】

株式会社船井総合研究所のコンサルタントが徹底解説！

“今整備工場が決断すべきこと”とは

■ 整備工場の指定件数は過去最多！

2023年の指定整備工場の指定取り消し件数は過去最多になると予測されていて、国土交通省のデータによると12月末時点で、28件の指定取り消し処分件数になると予測されています。2010年から2020年までは、年間平均8件でしたが、2021年では10件、2022年では18件と上昇傾向です。



また検査員の解任命令も上記に伴い、増加傾向であり整備業界はますます人不足の課題が出てくると予測されます。

■ EV化の生き追いが加速

2023年10月末に開催されたジャパンモビリティショーでは各メーカーが新型電気自動車を発表しており、今後はさらにEV化が加速すると予測されています。一般社団法人日本自動車販売連合会の電動車推移によると、2020年では電動車の販売台数は14,186台でありましたが2023年では44,262台と予測されています。この3年でも2.5倍以上の成長率

となっていますので、2024年は新型車が普及するとしたらさらに販売台数は増える可能性が高いです。すると整備業界では、在庫車両の動力の変化に伴い電子機器の導入も必要になるわけです。すると新しい知識を習得する必要が出てくるのでベテラン整備士が退職を決断するきっかけの1つになるわけです。

■ 指定工場の価値が高騰！？

様々な背景から指定工場の件数が減少する一方で指定としての価値も高まっております。だからこそ向こう10年を考えたときに一番良い状況で一旦M&Aを検討してみようという企業も増えている実情です。特に後継者不足でさらには従業員での承継も難しいとなっている企業ではこの辺りが重点テーマに上がっているケースが多発しております。さらに指定工場だけでなく認証工場やそれ以外の整備工場でも今、このM&Aを決断するケースが多いです。それは後継者不足ではなく、資本力が高い企業と一緒になってもっと成長できるきっかけをつくることなども含めて検討している企業が多いということです。M&Aは譲渡する際の出口ではなく、一緒に成長するための成長戦略として、しっかり決断をしていくことも大事です。

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！

“今整備工場が決断すべきこと”とは

■ 整備工場の指定件数は過去最多！

近年では整備工場で活用されている機器やリフトが国内外問わず高値で取引されています。海外では特にアジア圏で今モータリゼーションが起こっている国で多く取引をされておりまして、流通価格が上がっている傾向です。先ほどの指定の価値も含めてこういったタイミングだからこそM&Aが増えていると考えられます。

■ 鈑金工場でもM&Aの流れが加速

近年では大手中古車販売店の不祥事より保険会社から鈑金客を紹介する流れが滞っており、DRP件数が前年比70%減少している鈑金工場も多く出ております。だからこそ、このタイミングで鈑金事業だけでも撤退（売却）する流れも相次いで起こっています。そんな中、さらに成長したい中古車販売店では商品化工場をつくりたいという想いがあり、そこで鈑金工場のM&Aが加速しているケースもあります。先ほどはM&Aのタイミングについてもお話させていただきましたが、鈑金事業においても今が決断するタイミングであることは間違いありません。

■ M&Aは慎重に

こちらは当たり前ではありますが、タイミング先行型ですすめてしまうと時間をかけずに成約が目的になりM&A後にお互い失敗するケースも多々

生じております。M&Aはあくまでも手段であり、成長戦略の1つですのでトップ面談から買収監査も含めて1つ1つを慎重に行うことが大事です。そのためにもしっかり企業の5か年計画そしてそれに伴った自身の人生プランを照らし合わせて一番良い形で着地をさせていただけたらと思います。

■ まずは株式価値を知ること

本レポートでは整備工場及び鈑金工場が決断すべきことについてお伝えいたしました。少し振り返りますと、2023年は指定工場の取り消し件数が多くなり、さらには検査員の解任命令も多くなりました。だからこそ指定としての権利や整備工場のM&Aが加速しました。鈑金工業では大手中古車販売店での不祥事から客数が減少していることと、自動車販売店での商品化センターの立ち上げ件数増加の背景からM&A件数は増加しています。様々な流れは捉える必要がありますが、毎年1回は最低でも株式価値を知ることをおすすめします。財務諸表では簿価の状態しか知ることが出来ないため、譲渡を検討している企業もさらには買いを検討している企業も含めて実施することをおすすめします。そうすると時代の流れを汲んだうえでベストなタイミングでの決断ができることでしょう。

～最後に～

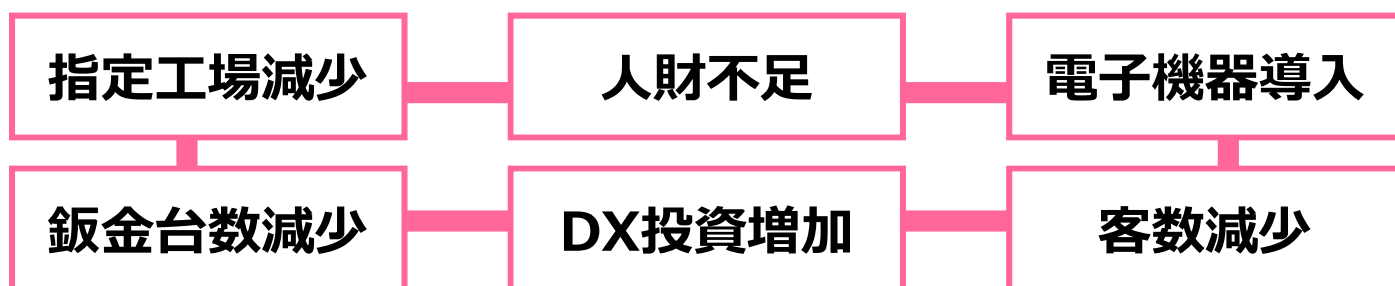
これから様々な決断をする方へメッセージ

整備事業及び鋳金事業はこれから統合が加速するタイミング 時代の先の流れを掴み“**ベストな決断**”を



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整備事業
及び鋳金事業を営まれている方へ向けて記載させていただきました。
いかがでしたでしょうか。様々な変化が生じている今だからこそ決断すべき
ことがたくさんあると私は感じております。

これからの整備・鋳金業界で想定される課題



これらの課題をどのように解決するのかを定めることが成長するうえでは必要です。

特に資本力がある企業は問題なく投資ができる可能性は高いですが、

一企業では難しい企業のほうが多いのではないのでしょうか。

だからこそ成長戦略の1つとしてM&Aを決断し、さらに成長スピードを加速し、

そして従業員の賃金も上昇して幸せの形をつくりあげる決断も大事だと感じています。

もちろん、M&Aというのは生半可な意思決定をして良いものではありません。

だからこそ正しい知識を学ぶことから始めてみてください。するとM&Aは今は必須の戦略
であって、手段として検討する重要性を感じるはずです。

M&Aは統合ではなく共生であり一緒に頑張ることである

本セミナーのゲスト講師の川橋氏は常にこちらを意識して企業成長を実現しています。特に
おっしゃっていたのは「統合というのはどこか冷酷な感じがして、だからM&Aは毛嫌いされるのか
と思うんですね。それよりも共生ということで一緒に頑張っってその先を目指すことなんじゃない
かと思ってんです。」ということです。だからこそM&Aはつまりこんな思いを抱いている企業と一
緒になって頑張れるかどうかです。ぜひ本セミナーを通じて、真のM&Aの在り方を感じていただ
けたらと思います。ぜひ多くの皆様にお会いできることを楽しみにしております。

参加費無料のオンラインセミナー たった2時間で整備工場向けM&Aが全てわかる！！

2024年も成長するために……

オンラインで視聴する無料セミナー 自動車整備向け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	自動車整備業界の時流とM&A戦略 自動車整備業界は時代の変革期に突入しました。近年では指定工場の不祥事やそれに伴っての企業統合も増えているかと思えます。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。本講座では自動車整備業界の時流を掴み、さらに成功しているM&Aの特徴をお伝えいたします。  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	年商74億円/営業利益2.4億円を 実現させた企業の友好的M&A戦略とは 株式会社古城モータースは過去2回、整備事業をメインで実施している企業を買収、譲渡企業も見事成長し双方の業績アップを実現しています。具体的にはどのようなM&Aを実施しているのか。本講座にて具体的な取り組みまでお話をさせていただきます。  株式会社古城モータース 代表取締役社長 川橋剛之 氏 1960 年、高岡市広小路に日産自動車の前身であるプリンス自動車代理店、川橋自動車工業株式会社として設立。1965 年自動車修理をメインとする株式会社古城モータースに社名変更。2009 年に代表取締役社長に就任し、現在では自動車販売 2 拠点・整備工場 2 拠点・中古カー用品店・钣金工場を運営している。経営理念である「我々は、人々の 幸福と豊かさを実現するために、常に改革、改善の意識を持ち、オンリーワンのカー ライフサポーターとして、カーライフの新しい価値を創造し、地域の お客様の共感を得る行動をとり、地域社会の発展に貢献します。」を合言葉に、地域に根差した経営 で車検台数は2022 年 2 店舗で年間 11,000 台超を達成した。 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
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 近年では様々な業界でM&Aが普及していますが、失敗事例も多いのが課題です。その中で成功しているM&Aでは成功法則も明確になっているので本講座では成功ルール及び経営者が決断すべきことをお伝えいたします。  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 中野宏俊 税務監査・財務コンサルティングの業務経験に加え、事業承継・事業再生コンサルティングの成功経験を多く持つ。2017年10月に船井総合研究所入社後、M&Aコンサルティングにより22件の案件成約を担当。現在、船井総合研究所における事業承継・M&Aコンサルティングの中核的な役割を担う。

お申込み確認後、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。

自動車整備向けM&Aセミナー

お問い合わせNo. S109852

全日程ともに内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場	① 2024年 3月4日 (月) 10時～12時 (ログイン開始9時30分)	お申込期限 2月29日(木) 23時59分まで
	② 2024年 3月8日 (金) 10時～12時 (ログイン開始9時30分)	3月4日(月) 23時59分まで
	③ 2024年 3月11日 (月) 16時～18時 (ログイン開始15時30分)	3月7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。
ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

無料

- お申し込んだにもかか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。

お申込み方法

下記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
お問合せNo.「109852」を入力、検索ください。



お申込みは
3分で実施できますので
ぜひお申し込みください



サステナブルな成長を推進する。

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。