

オンラインセミナー

参加費 **無料**

2024年 **5月23日** (木) ・ **5月28日** (火) ・ **6月3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)

自動車販売店を 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

株式会社東日産自動車
代表取締役社長 **三和 清訓** 氏

沖縄県にて新車リース事業を
展開し **年商29.3億円** に到達!

販売台数
(年間)

1,510台

M&A回数
2回

即戦力化の
仕組み

ファンを創る
感動商談

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

自動車販売向けM&Aセミナー

お問い合わせNo. S113356

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → 113356

M&A時流予測レポート

本セミナーゲスト講師紹介 株式会社東日産自動車

沖縄県にて新車リース事業を展開し、
年商**29.3**億円（従業員数**91**名）に到達！
お客様を感動させる「感動商談」の仕組みを構築し
業績アップを実現している

◆本店：浦添店



- ・敷地**280**坪
- ・在庫台数**7**台
- ・年間販売**770**台

◆西原店



【事業譲受】
2020年12月

◆豊見城なかつ店



【事業譲受】
2022年8月

株式会社船井総合研究所のコンサルタントが解説する

株式会社東日産自動車のここが凄い！

1 顧客満足度を軸にした「感動商談」を実践している！

同社では整備来店客に対しての適切な代替え提案を実施しており、整備フロントではなく営業スタッフが店頭のお出迎えを実施している。以前はフロントスタッフが受付する体制であったが、お客様にとって最善の決断ができる車検のタイミングでは、最適なプランの提案ができるように仕組み化している。

2 成約率**75%**超を誇る圧巻の仕組みづくり！

新車リースの商談フローを細かく設計し、さらにはツールやトークまでの仕組みを施している。この仕組みが成立しているからこそ、未経験スタッフが担当してもこの実績を実現できるようになっている。仕組みがあるからこそM&Aを実施したあとも譲渡企業の成長が実現出来ている。

3 M&Aではまず信用していただき、その後**連携強化**！

2024年までに過去2回の自動車販売店のM&Aを実施して、増収増益を実現している。まずは、トップ自らが譲渡企業側を尊重して一人一人と面談をし、信用してもらうことに時間を使っている。また適宜、情報連携の仕組みを整え、上手な統合を実現している。

自動車販売店のM&Aを成功させるための秘訣を 本インタビューレポートにて大公開いたします

【本レポート限定企画】

株式会社東日産自動車 代表取締役社長 三和清訓 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！
三和氏 : こちらこそいつもありがとうございます。当社をピックアップしていただきありがとうございます。
淵上 : 私も成長し続けている貴社への興味が以前からございましたので非常に楽しみにしておりました！
三和氏 : そうやっていただけたら嬉しいです。ぜひよろしくお願いします。
淵上 : 助かります！では早速1つ目の質問になります。

質問 1

2020年の1回目のM&Aについて教えてください

- 三和氏 : こちらはですね、まず初めてのM&Aということもあり、どのようにトップ面談を実施したらよいのかまたは買収監査も含めて初めての体験なのでとにかくイメージがつかなかったというのが所感でございます。
- 淵上 : ちなみに進めていくにあたってどんなことを感じましたでしょうか。
三和氏 : 結論でいうと、譲渡企業側の方々が本当に協力的でしたのでトップ面談後はスムーズに進んだというのが良かった点です。ただ少し企業構成は複雑で2拠点ある企業でしたが、1店舗が株式会社でもう1店舗が有限会社であり、有限会社のほうをM&Aしてほしいという案件でした。だからといって、私も初めてなので導かれるままに動いていったというのが本音なのですが（笑）
- 淵上 : ありがとうございます。また譲渡企業側の従業員と接していく中で工夫された点なども教えていただけたら幸いです。
三和氏 : とにかく最初は1対1でお話させていただく場を設けてもらい、まずは安心してくださいということを伝え続けました。とにかく感じたのは、M&A成立後に給与なども下げられるの

自動車販売店のM&Aを成功させるための秘訣を 本インタビューレポートにて大公開いたします

【本レポート限定企画】

株式会社東日産自動車 代表取締役社長 三和清訓 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

- 三和氏 : ではないかという不安や休日が少なくなるのではないかなどの不安が多く出ており、譲受企業側のトップからしっかりこのあたりは伝えていかないといけないなと感じました。
- 淵上 : 実際に文化の違いなどからギャップは生じなかったのでしょうか。
- 三和氏 : これが問題がありまして、我々の立ち位置や文化としては、忙しいことを喜ぶというスタンスなのでここがミスマッチでした。だからこそその想いも伝え続けたのですが、全てを同じにする思考そのものが間違っていたのだと今となっては思います。ですので働き方も含めて一緒に議論して最適解を選択するように導いていきました。
- 淵上 : ありがとうございます。これも相手の立場を尊重するということなのかもしれませんね。
- 三和氏 : はい。改めてこの辺りを勉強させていただききっかけになりました。
- 淵上 : ありがとうございます。では続けて2つ目の質問です。

質問2

2022年の2回目のM&Aについて教えてください

- 三和氏 : 実は1回目以上に2回目のM&Aのほうが苦勞した点が多かったです。なぜなら特に従業員の警戒感が強く、面談をしていてもなかなかスムーズに口を開くメンバーが少なかった印象を受けました。
- 淵上 : そうなのですね。それは大変ですね。
- 三和氏 : はい。実際には1対1でも特に時間を費やしてコミュニケーションをとるようにし、少しずつ壁を取っ払う動きを進めましたが、こちらではそもそもこれからそんなに働きたくないんだという雰囲気伝わってくるような感じでした。さらに譲渡企業側の経営者もM&A成立から6か月後に体調を崩されてしまい、

自動車販売店のM&Aを成功させるための秘訣を本インタビューレポートにて大公開いたします

【本レポート限定企画】

株式会社東日産自動車 代表取締役社長 三和清訓 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

- 三和氏 : どうしよう。自分自身で立て直さなきゃと思いが強くなる度に業績は思うように上がらないというジレンマに陥りました。
- 淵上 : それはかなり大変な出来事ですね。ちなみにその対処はどのようにおこなったのでしょうか。
- 三和氏 : こちらはあえて私自身がその店舗に行く回数を減らして、必要に応じて研修やその他ノウハウをお伝えするようにしました。つまり譲渡企業側のスタッフに任せる体制もつくりました。そうすると自然と決断に対する責任も芽生えて、自ら前向きにこれを教えてほしいなどの研修を望む傾向も出てきました。やはり自ら決断することは大事なのかもしれません。
- 淵上 : ありがとうございます。ただ任せるっていうのは自らが実施するよりも覚悟が必要だったかと思いますが素晴らしい決断ですね。
- 三和氏 : ここだけの話ですが、正直なところ不安は多かったです。ただ1回目のM&Aの経験で学んだこともそうでしたが、譲受企業側のカラーに固めるだけではやはり組織は成長しなくて、もっと器を大きく、広く受け止められる姿勢でないと難しいなと感じました。
- 淵上 : とても参考になりました。ありがとうございます。では続けての質問になります。

質問3

M&Aを成長戦略に決断した理由を教えてください

- 三和氏 : こちらはシンプルでして出店したいと思っていましたが、なかなか土地が見つからずという状況で、そんな中、M&Aの案件が出ていたのでちょっとチャレンジしてみようかなと思ったことがきっかけとなります。成長するためにはやはり拠点を増やす

自動車販売店のM&Aを成功させるための秘訣を 本インタビューレポートにて大公開いたします

【本レポート限定企画】

株式会社東日産自動車 代表取締役社長 三和清訓 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

三和氏 : ことが重要ですよ。

淵上 : そのとおりですよ。さらに自動車販売店にとって立地は最優先事項なのですが、一番道路の一等立地は特に見つけにくいですよ。

三和氏 : その通りですね。私も出店を計画しようと2年くらい探していましたがなかなか見つからずということで苦戦しておりました。

淵上 : ありがとうございます。あとは土地が見つからなかった以外に何かございますでしょうか。

三和氏 : それこそ人材面だと思います。自動車業界はやはり採用活動が厳しく、難しいため一緒になることで相乗効果が生み出せるのではないかと考えました。さらに当社では販売や整備の業績を上げるための仕組みづくりはとことん強化してたので、その点でも展開はしやすかったのだと思います。

淵上 : ありがとうございます。では続けての質問になります。

質問4

現在の譲渡企業側との関わり方について教えてください

三和氏 : とくには以前と変わっていませんが、来店数が多い店に比較的訪問頻度を高めていて、都度ノウハウを提供している形であると思います。業績自体もちろん不安はないわけでは無いですが成長軌道で進んでいますので、この辺りは変わらずに、相手の立場を尊重しながら進めていきたいと考えているところでございます。

淵上 : ありがとうございます。また譲渡企業側の従業員の变化はどのような感じでしょうか。

三和氏 : これが特に当社の文化を推奨しているわけではないのですが、研修を行う中で、自発的に働くメンバーも増えていて、とても

自動車販売店のM&Aを成功させるための秘訣を本インタビューレポートにて大公開いたします

【本レポート限定企画】

株式会社東日産自動車 代表取締役社長 三和清訓 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

- 三和氏 : 良い流れができていいるなど個人的に感じることが多いです。こちらのように表現するのが良いかがわからないのですが、相手志向で相手を幸せにするためにこちらも努力していればその思いが伝わり、そして文化も変化するのかなと思います。
- 淵上 : 私も様々なM&Aの在り方を見ておりますが、譲受企業の経営者様がそのスタンスで取り組まれていると、より幸せな会社が増えるのではと感じました。
- 三和氏 : 私自身もまだまだ新米経営者ではありますが。(笑)ただ一緒に働くメンバーの幸せはどこまでも追求したいですし、それがお客様の幸せをつくるのが常に思って進めていきます。
- 淵上 : ぜひ、さらなる成長を楽しみにしていますのでよろしくお願いいたします。それでは次の質問です。

質問5

これからの将来の展望について教えてください

- 三和氏 : 当社で考えていることは「社員全員が常にお客様のために」考え、それを実行できているかどうかです。それを前提に企業としても成長出来たらと考えております。
- 淵上 : ありがとうございます。三方よしという考え方がありますが、近年ではこの辺りの方向性がずれてしまい、様々な不祥事や不正も多く出ていたと思うのでとても大事なことだと感じます。
- 三和氏 : そうなんですよね。事業計画先行で進むとそうなってしまうので、企業としての在り方を整え、それを文化まで落とし込んだなかで経営活動を進めることこそ大事なことだと思います。またその上での事業計画でございますが、まずは現拠点である3拠点をすべて新車販売だけでなく、

自動車販売店のM&Aを成功させるための秘訣を 本インタビューレポートにて大公開いたします

【本レポート限定企画】

株式会社東日産自動車 代表取締役社長 三和清訓 氏に聞いた

“成長戦略としてのM&A”とは

三和氏 : 中古車販売もできる総合店に仕上げていきたいと考えています。その背景にもお客様視点があり、お客様アンケートからは新車はなかなか手が届かないからお手頃の中古車も取り扱ってほしいという声が多く上がっています。しかしながら、仕入れ面や人材面、さらには土地の問題からすぐに用意することが難しい環境です。なのでなんとしてもここを中長期でテコ入れしてお客様がより満足していただくお店づくりになればとかがえています。

淵上 : まず前提にお客様アンケートから業態を決める発想がなによりも素晴らしいですね。

三和氏 : ありがとうございます。そのうえでレンタカービジネスも開始し、地域のお客様だけでなく観光客まで幸せにできる環境も整えていきたいと考えています。

淵上 : ありがとうございます。そしてたくさんの質問にもお答えいただきまして、ありがとうございました。今回のインタビューではこちらのスペシャルインタビューレポートに掲載させていただく分のみになりますが、またセミナー当日にはさらに色々教えてもらえたらと思いますのでどうぞよろしく願いいたします。

三和氏 : こちらこそありがとうございます。私も何かお力になれる情報はどんどん発信していきますので、どうぞよろしく願いいたします。

インタビューアー 弊社コンサルタント／淵上幸憲より 株式会社東日産自動車 とは 「相手志向をとことん追求した唯一無二のカーディーラー」

本インタビューを通じて、私が率直に感じたことはM&Aや事業面に関しても、とにかく譲渡企業側の立場やお客様がどのように思っているのかというのを最優先で意識している印象でした。相手の立場になって経営活動しているからこそ、地域内でも応援される企業となり、またお客様も増えていくのではないかなと感じています。さらに仕組み化についてもこだわりをもっており、各種プロセスからトーク、ツールまで細部にわたってのこだわりが感じられます。1つ1つに相手志向が組み込まれているところもまた同社の良さだと感じました。セミナー当日が楽しみです。

株式会社船井総合研究所のコンサルタント が徹底解説！3分でわかる自動車業界の成長戦略

【3分でわかる自動車業界の時流】

これからの自動車業界の時流を掴み 持続的成長を続ける企業の成長戦略とは

◆本レポート執筆担当



株式会社船井総合研究所

モビリティ支援部／フィナンシャルアドバイザー支援部

ディレクター

淵上幸憲

◆コンサルタント紹介

船井総合研究所に入社後、自動車業種に関連する多岐にわたるコンサルティング及びプロジェクトを経験。特に中古車販売及び整備、コーティング、レンタカーの業績アップコンサルティングでは、幸せな未来を創るための「即時業績アップ」を信条にしており、1年で売上を3倍にするなどの実績を持つ。また経営に関する多岐にわたるテーマに精通しており、特に成長戦略策定、M&Aの分野において好評を得ている。さらに講演活動も年間30回以上実施している。

【毎週金曜日に3分でわかるブログを発信】



同コンサルタントより毎週金曜日に

**【モビリティ業界特化型】
M&Aで幸せな未来を
実現するためのレポート**

を発信しています

船井総研 M&A で検索

1. 2024年は自動車業界として激動のスタート！その先の展開は・・・

まず本DMをここまでお読みいただきまして誠にありがとうございます。ここからは私から自動車業界の時流を解説いたしまして、これから2024年も下期に突入していきますが、その中の成長戦略のヒントとしていただけますと幸いです。さて**2024年1月からは新車登録台数も大幅に減少**しました。背景としては**軽自動車での大手メーカーでの認証不正があり、生産中止になった案件が相次いで起こりました**。2023年も多業種にわたり不正や不祥事が問われている年ではございましたが、その流れから出だしは失速という状況に陥りました。特に自動車販売店の皆様は、大きく影響があったのではないのでしょうか。さらに**大手中古車販売店のM&Aが成立し、新しい形でのスタートという流れも出てきました**。全国にも拠点をたくさんもっていた企業のM&Aだけに様々な地域でも大きな変化がもたらされていたかと思えます。このような今までに起こってなかった出来事が2024年の1月から3月に生じたことで、業界内では様々な変化が出ていたことだと思います。また**中古車販売店や整備工場ではデジタル化が進み、とにかく賃上げの方向性**にともなって一人当たりの販売台数や車検台数をいかにのばしていくかという観点が多く出ていたかと思えます。具体策としては**動画受付やセルフレジの導入**など行い、また**お客様への案内もハガキからデジタルツール（アプリやLINE）を活用している企業も増えた**印象でございます。こういった様々な変化が生じているからこそ、**何かにチャレンジし、より多くのお客様に支持されるお店へと進化**させた企業がこれからの時代を勝ち抜くといった構図になっているのかなと感じます。

株式会社船井総合研究所のコンサルタント が徹底解説！3分でわかる自動車業界の成長戦略

2. 成長性と収益性の両輪を意識し、研究開発費を上げている

100年に一度の変革期といわれるこの時代には、攻めだけでなく利益をつくる体制も一方で大事となります。弊社で定義しているのはサステナブルスコア（通称：SGS）でございます。売上成長率（前年比）と当年営業利益率を足し合わせた数字を上記の名称にしております。持続的に成長していく企業となるにはこの成長性と収益性の両輪を兼ね備えた上での経営活動ができているかどうか大事となります。またこの指標は20%を超えると良いとされております。ちなみに中古車販売及び整備業に例えると営業利益率3%から5%であるため、売上成長率は少なくとも15%を求められるといったこととなります。実際に皆様の会社ではいかがでしょうか。その売上成長率を15%以上に導くためにどのような投資ができているのでしょうか。もしここが実現出来ていない場合は改めて研究開発費の予算を上げて、次の期の成長計画を立てていただけたらと思います。また国内主要9メーカーにおいても研究開発費の予算は年々増加させており、2024年3月期では売上に対して3%から4%の予算で設定しているところも多い印象です。だからこそ、中古車販売及び整備事業を営まれている企業様も売上に対して最低1%から3%の予算設定をしていただくことをおすすめします。その予算の中でデジタル化などの投資を進めていただけたらと思います。

3. 成長性を高めるためには「M&A」や「出店」を

本セミナーでもM&Aの在り方についてお伝えいたしますが、近年ではM&Aを積極的に成長戦略に掲げている企業も多くなっております。その理由は2つあり、1つはこの変革のタイミングでの譲渡案件が増えていることです。特に譲渡企業側の経営者からよくお聞きする悩みだと、後継者不足・資本力不足・変化についていけない というのが多く出てきます。そんな中、経営活動を続けていてもチャレンジが出来ないので結果、減収減益となってしまい、前年にM&Aを決断したほうが企業価値は高かったのではないかと相談を受けることが良くあります。M&Aについては「タイミング」が一番大事でして、それは企業価値の高さだけでなく、バイヤーが積極投資をする年かどうかも含めて様々な「タイミング」がマッチしないと成立しないものになります。我々としても少しでも向こう10年以内にM&Aを検討したいとおもっているのであれば、年に1回は企業価値診断を実施し、さらには会社の方向性にマッチするバイヤー探しは始めておくことが大事だとお伝えしております。M&A自体は短期スパンではなく6か月または1年またはそれ以上でしっかり計画をしておくことが大事です。失敗事例としては業績が厳しくなり資産を現金化してもなんとかもってあと5か月や6か月のタイミングで決断をしても、今は売り手が多い状況なのでなかなか買い手側が見つからないというケースも発生します。だからこそ将来を見据えて検討を進めておくというのも一方で考えておくべきだと感じます。また出店についても同様で短期での土地探しは大概失敗する可能性が高いです。だからこそ出店したい3年前からしっかり投資計画を立てて動いておくことが重要です。

～最後に～

皆様、本スペシャルレポート並び時流レポートはいかがでしたでしょうか。企業を成長させるためには様々な決断が必要になりますし、加えていろんな準備が必要となります。私としてもとにかく自動車業界から日本を元気にしたい。そして中古車販売及び整備業を営んでいる経営者または従業員の方の幸せに少しでも繋がるサポートをしたいと考えていますので、ぜひ本セミナーに参加いただけたらと思います。それでは当日に多くの皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。

オンライン & 無料で参加可能！ たった2時間で自動車販売のM&Aが理解できる

2024年下期からも成長するために……

オンラインで視聴する無料セミナー 自動車販売向け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	<h4>自動車業界の時流とM&A戦略</h4> <p>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。</p>  <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部/フィナンシャルアドバイザー支援部 ディレクター 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。</p>
第2講座 ゲスト講座	<h4>自動車販売店をM&Aし双方の 幸せを実現するためのポイントとは</h4> <p>本ゲスト企業は沖縄県にて新車リース事業及び自動車整備業を展開しており、日本トップクラスの実績を出している企業です。さらに近年ではM&Aにて拠点展開を実施して譲渡企業の強みをさらに引き出した友好的M&Aを実施しています。本講座ではパネルディスカッション形式で上記の秘密をお伝えいたします。</p>  <p>株式会社東日産自動車 代表取締役社長 三和清訓 氏 沖縄県にて自動車新車リース販売及び整備事業をメインで展開し、年商21億円以上の実績を誇る地域トップクラス企業。現在では3拠点で展開し、毎年増収増益を実現している。また近年ではM&Aも実施し、双方の幸せを実現するための展開で実施しており、すべてを成長軌道に繋げている。</p> <p>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</p>
第3講座	<h4>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</h4> <p>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</p>  <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部/フィナンシャルアドバイザー支援部 ディレクター 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。</p>

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。

自動車販売向けM&Aセミナー

お問い合わせNo. S113356

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	① 2024年 5月23日(木) 10時～12時 (ログイン開始9時30分)	お申込期限 5月19日(日) 23時59分まで
	② 2024年 5月28日(火) 10時～12時 (ログイン開始9時30分)	5月24日(金) 23時59分まで
	③ 2024年 6月3日(月) 16時～18時 (ログイン開始15時30分)	5月30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

- お申しいただいた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.「113356」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

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

お申込みに関するよくあるご質問は、「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。