

WEB開催

2024年

7月12日金 | 15日月 | 17日水 | 19日金

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

参加
無料

「成長戦略型M&A」

セミナー

栃木県内管理戸数
(県内1番)

10,318戸

店舗一番店
(県内1番)

10店舗



株式会社 三和住宅
代表取締役社長 菊地 信之 氏



2023年9月宇都宮市663戸の
管理会社様を譲り受ける

地域一番店による成長戦略型M&Aによる、
商圈内管理拡大戦略

小規模会社(1,000戸未満)から信頼され譲受

1977年創業。社員数88名。栃木県那須塩原市・大田原市・矢板市・さくら市・宇都宮市にて9拠点運営。管理戸数10,500戸。売上10億円。共存共栄を理念にして、土地の有効活用を通して、地域社会の繁栄に貢献することを目的とし、不動産にかかる賃貸仲介・管理、売買仲介、土地活用の企画提案を主な業務としてその信頼と実績を積み重ねてきている。新たに2023年9月M&A譲受店舗(管理600戸)がグループインした。

こんな事業主は
ご参加ください

- ✓ 後継者を「誰にしようか？」とお悩みの方
- ✓ M&Aを通じて自社の成長に繋がっていきたい方
- ✓ 自社がどのぐらいの評価額になるのを知りたい方
- ✓ どのような会社であれば企業価値が高いのを知りたい方
- ✓ 承継を行う際に気を付けなければならないことを知りたい方

詳しくは
中面へ

主催

賃貸管理業『成長戦略型M&A』セミナー

お問い合わせNo. S115865

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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。)

115865 検索

譲受企業



管理戸数10,318戸、売上16.7億
従業員80名、7年連続増収し成長を続ける
管理戸数・地域一番企業！

管理戸数増加を基本に、賃貸、管理、工事、
売買、資産活用へと継続的に売上増加実現
売手を尊重する『成長戦略型』M&Aを実践！

栃木県那須塩原市 株式会社三和住宅
代表取締役社長 菊地信之氏（52歳）

1977年に栃木県那須塩原市にて「三和住宅」として創業。2008年9月、代表取締役社長に就任。**経営理念は“共存共栄”**。オーナー様・地域の方々・社員、みんなが幸せになる事業を目指しています。

経営理念

『共存共栄』

ともに認め協力し、ともに学び成長し、ともに栄え、感謝する。

経営ビジョン

『資産有効活用のNo.1企業』

- ①資産活用のニーズやウォンツを集約し「入居・利用されるお客様」にご満足いただける企画提案を通して、「オーナー様が安心できる」資産有効活用のNo.1 企業を目指します。
- ②「お客様のお役に立つ」という使命感を持った人間性豊かな人財を育成し、地域社会の発展と繁栄に貢献して、社会から信頼され続ける会社を創ります。

売上推移

2016年から、
コロナ時期含め
7年連続で増収
を継続中！

2023年期
売上
16.7億円

管理戸数推移

2016年から、
7年間
(7,860戸→)
2,458戸増

2023年期
管理戸数
10,318戸

【M&A譲受企業「株式会社三和住宅」の成長】

1 創業からの理念“共存共栄”が成長の基盤

株式会社三和住宅が生まれたのは1977年（昭和52年）4月です。当時、三和住宅の渡邊邦男（現・代表取締役会長）は34歳。栃木県北部の町々を訪ね、貸家のオーナーや土地を持つ農家へのあいさつ回りを続けていました。不動産業を始めたものの、まだ経験は浅く、立ち上がったばかりの会社をどう運営していこうかと不安ばかりが先行していたといいます。もともと渡邊が不動産業を志したのは、実家の土地にスーパーマーケットの店舗を建てて貸さないかという引き合いがあり、さんざん悩みぬいたという体験が原点でした。



株式会社三和住宅
代表取締役会長
渡邊邦男 氏

土地を持つ方々の投資決断には、想像を絶する不安がつきまとうものです。こうした地主の心理を身をもって体験し、共有することによって、土地や建物の持ち主の相談相手として役立ちたいという志をふくらませていったのです。しかし創業1年目、三和住宅の最初の月のお客様はたった3人だけという寂しい幕開けでした。

当初は、貸家オーナーを訪問し、斡旋を専門に扱う不動産業を開業したという挨拶を繰り返しましたが、どの貸家でもさほどの関心は示してもらえません。そこで土地を持っている農家を訪問して、アパートを建ててもらおうと掛け合うことにしました。アパートを建ててもらって、その物件を扱わせてもらうのが早いと考えたのです。しかし、可能性のありそうな農家に飛び込んでみましたが、話し相手にすらなってもらえません。あきらめかけた頃、渡邊は訪ねた先の地主から「あんたはどの家の人だ？」と問われ、親の名前を名乗ったところ、地主は身を乗り出して、「なんだ孝ちゃんの倅か。じゃあ、上がってお茶でも飲んでいきな」と、すっかり態度が変わり、打ち解けた様子になりました。

【M&A譲受企業「株式会社三和住宅」の成長】

見知らぬ人間同士ではいくら足を運んでも大切な土地や物件を預けてもらえるはずもなく、まず地域の人に名前を知られ、時間をかけて信頼関係をつくってはじめて、仕事のスタートラインに立てるという事実を思い知らされたのが大きかったようです。

「私は日常の営業活動を通じて多くの人びとと出会い、親密な人間関係を築き、お客様一人ひとりの要望にこたえて、信頼され、選ばれるような会社にならなければ生き残っていけないと思いました」（渡邊邦男）。渡邊はこのことを、「共存共栄」という言葉で表わすことにしました。これには、お互いを認めあいながら共存をはかるという意味合いが感じられることから、「共存共栄」が三和住宅の経営理念として浸透していくことになりました。



共に認め協力し、共に学び成長し、共に栄え、感謝する

地域のオーナー様に「資産活用による地域活性化」という事業ドメインを社員の間で共有し、その実現のために不可欠の「共存共栄」という企業のあり方を選択したのです。そして、それは三和住宅という企業の組織風土も育んできたといっていよいでしょう。経営トップ、マネジャー、社員の一人ひとりがお互いの知恵や行動、努力を認め合い、そのことによって、それぞれの考え方や工夫に刺激を与え合うこと。さらに企業という枠を超えて、オーナー様、協力会社、取引先企業、同業会社との間でも、共に学び、成長し、栄えること。そこに、お互いに対する感謝の気持ちが生まれるはずです。同業者に対しても、「三和住宅は、決して、不条理に他業者の顧客に手を出したりしない、信頼できる会社である。全うな考え方で地域一番になった地元でも誇れる存在」として成長していきました。

2 栃木県内での店舗展開と管理拡大

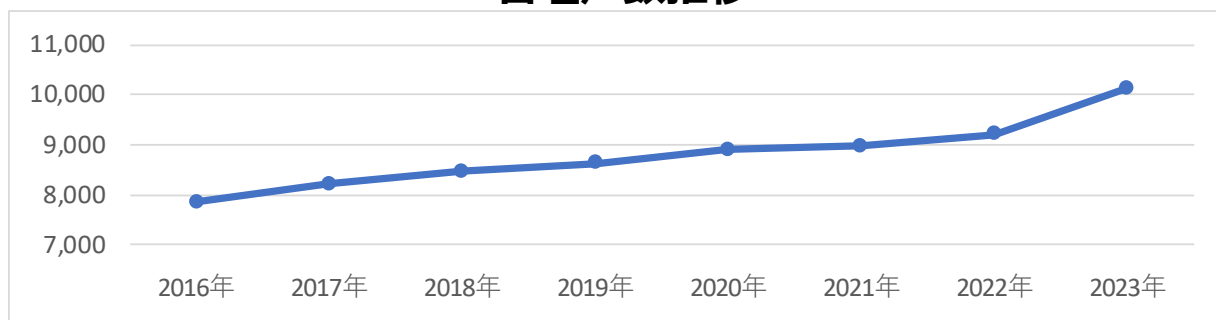
栃木県管理戸数 10,318戸
店舗一番店 10店舗



栃木県 店舗展開マップ

三和住宅では、栃木県北部（那須塩原市）が創業の地であり、成長の為に、「**原点である貸家オーナー（管理戸数）シェア1番**」を掲げました。栃木県を南下し、共存共栄を抱える中では、業者間での争いではなく、「**お客様から選んでもらえる商品・サービスを発信する**」戦略にて、圧倒的賃貸仲介ができる店舗展開（アパマンショップ）、自社の高入居率や高資産活用をうたい、力相応にコツコツ管理戸数を拡大していきました。

管理戸数推移



	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
管理戸数	7,860	8,212	8,459	8,623	8,902	8,981	9,201	10,136
増加戸数		352	247	164	279	79	220	935

※2024年5月末現在 10,318戸

全国ほかエリアでは、管理拡大のために、**同業他社のオーナーへ宅へのDM、訪問など、獲得活動にて増やしていく事例**も聞きましたが、そこは経営理念に合わせて、あくまで自社を選んでもらえるよう、管理されていないオーナー様へのニュースレター、資産活用・相続対策など、オーナー資産への提案を推進するセミナー募集など、**賃貸経営に困っていて、自社を選んでいただける方法に絞った戦略**をおこなっていきました。

ただし、後発である栃木県南部では、管理委託率も上がってきており、なかなか管理も増やしくく、新店舗も仲介件数を伸ばす事に苦戦していったのも事実でした。

3 関係者みな幸せになれる成長戦略型M&A

自分たちのブランドが効かないエリア（地域では知られていない）では、店舗を出店しても、なかなか管理戸数、仲介件数を伸ばす事は、かなり難易度が高かったと思います。

また業界再編期にて、お付き合いのある同業他社さんも、ある一定の管理戸数にて、投資をしながら、採用しながら、自社の体制を作り、オーナー・入居者様に選ばれる商品・サービスを展開するのも、困難になってきている話も聞くようになってきました。なかなか後継者へ繋ぎにくい時代環境も感じていました。

そこで、新たなエリア、栃木県南部では、自社の「共存共栄」の理念の中で、困っている同業他社さんと、資本提携なり、業務提携することで、ともに次なる成長へ繋がられないかと考えました。もともと賃貸管理コンサルティングにてお世話になっていた、船井総合研究所が、賃貸管理業界専門で、事業承継やM & Aに積極的に展開をしている話、また売り手企業も、買い手企業も成長する為のM & A 事例もあると聞き、相談しました。

左から
株式会社三和住宅
代表取締役社長
菊地 信之 氏

株主経営者様
福富 賢治 氏



右から
株式会社三和住宅
常務取締役
渡邊 浩史 氏

代表取締役会長
渡邊 邦男 氏



資産活用部 会議



店舗朝礼

3 関係者みな幸せになれる成長戦略型M&A

そして、2023年9月、ご縁があり、管理戸数668戸の地域密着型の賃貸管理会社さんをご紹介いただきました。売り手の株主経営者様も、なかなか後継者が見つからない中、お客様にとって、また社員さんにとって、安心して任せられる地元の賃貸管理会社さんを探していっしょという中で、船井総合研究所から自社をご紹介していただき、「三和住宅さんなら、昔から知っている。会長さんの考え方も理解できる。ぜひ」と、ともに未来に向けての成長の方向性をお話しする中で、いわゆる成長戦略型M & Aが実現しました。



三和住宅グループ 社員一同



三和住宅 本社

創業以来、貫いた共存共栄の考え方からM&Aが実現したのです。契約後、7か月が経過しましたが、会社名はそのまま残し、株主経営者さんには顧問として、引継ぎや新たな提案にもご協力いただき、社員さんはモチベーションを持って働き続けていただいています。すでに新たな管理物件受託や、資産活用成果も出てきています。三和住宅の社員にも新たな仲間やお客様が増え、規模は小さい会社さんではありましたが、自社にもお客様への寄り添う姿勢は大いに刺激になっています。今後も、地域のため、業界のため、そしてお客様や働く社員さんの為、この成長型M&Aは展開していきたいと感じています。

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、株式会社三和住宅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、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 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

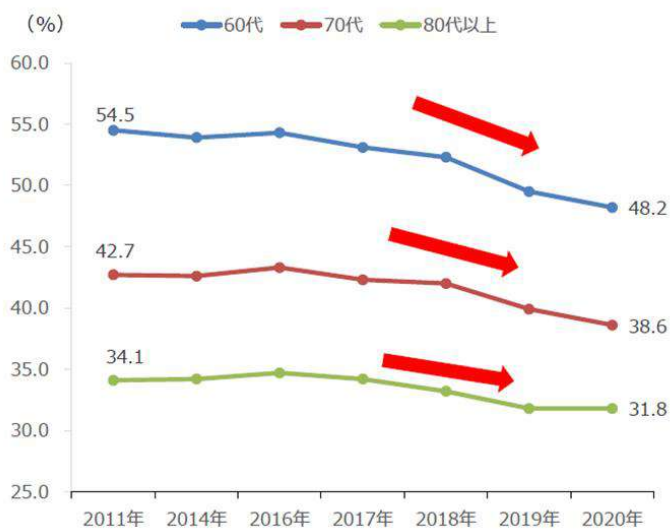
2030年業界再編が終焉を迎える状態
先行き不安・成長加速のため業界M&Aが加速する

- 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

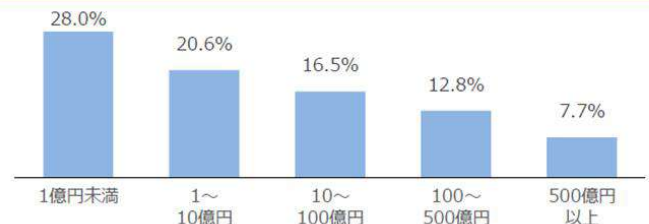
後継者不在率は依然として高く、
年商1億～10億未満の企業は6割を超える状況！

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！

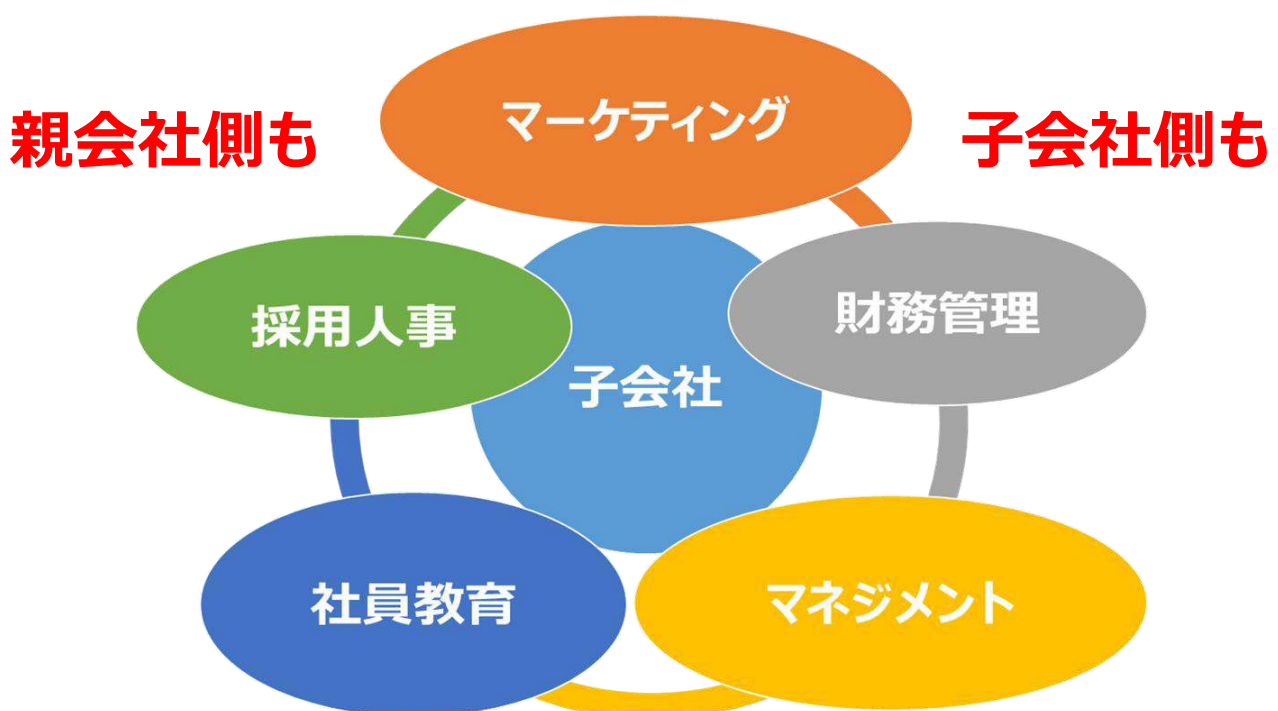
その④

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！



賃貸管理会社向け



ゲスト
講師

株式会社 三和住宅
代表取締役社長
菊地 信之 氏

賃貸管理業

「成長戦略型M&A」

セミナー

参加
無料

賃貸管理業界の時流

今後、賃貸管理業界が未来にむけて、
どのようなになっていくのか、賃貸管理業界
専門コンサルタントがお伝えいたします。

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

7月12日(金) 13:00～15:00 / 7月15日(月) 13:00～15:00

7月17日(水) 13:00～15:00 / 7月19日(金) 13:00～15:00

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いたします。

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)

賃貸管理業界のM&A実例 ～地域一番店による管理戸数拡大戦略としての商圏内・小規模賃貸管理会社の譲受～

業界再編時代にて、地域一番店がさらにシェアを上げ管理戸数を拡大するために、自社商圏内の小規模賃貸管理会社の譲受事例でのポイントをお伝えします。

講師：株式会社三和住宅 代表取締役社長 菊地 信之 氏

第3講座

賃貸管理業界のM&Aで成長戦略を描くために実践すべきこと

賃貸管理業界において成長戦略型M&Aを戦略の一つとして活用する際の考え方とやるべきポイントをご解説します。

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

開催日時

2024年7月12日(金)

2024年7月15日(月)

2024年7月17日(水)

2024年7月19日(金)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

無料

13:00～15:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115865>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「115865」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。
※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。