

参加費 **無料**

オンラインセミナー

2024年11月 **26**日(火)・**28**日(木)・**29**日(金)
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

変革する自動車業界

M&A戦略

M&A巧者の 具体的な取り組み大公開

たった2時間でわかる

関東、東北エリアにて 自動車事業を展開し 年商116億円

中古車販売店や整備工場をM&Aして常務自ら出向し、見事V字回復を実現したその秘訣を本セミナーにて大公開いたします。

ゲスト
講師

株式会社トーサイ

常務取締役 馬場 由浩 氏

自動車業界向け業界再編セミナー2024

お問い合わせNo. S121605

主催



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



M&A時流予測レポート

本セミナーゲスト講師紹介 株式会社トーサイ

関東及び東北エリアにて、自動車販売及び整備、
钣金事業を展開して**年商116億円**に到達！

さらに**従業員数225名**と

業界トップクラスの実績を誇る企業です！

関東エリアの拠点数

販売
拠店

9

拠店

整備
拠店

5

拠店

カーセブン MEGA三郷店



東北エリアの拠点数

販売
拠店

5

拠店

整備
拠店

4

拠店

盛岡西バイパス店



株式会社船井総合研究所のコンサルタントが解説する

株式会社トーサイのここが凄い！

1 複数業態を1拠店展開で圧倒的規模で差別化

同社では複数店舗展開をしている中で、大型拠点では複数業態を1拠点で展開しています。そうすることで、あらゆるお客様のニーズに応えることができると圧倒的規模なので市場認知度も高まり、まずは行ってみたいお店の位置づけを実現することができます。

2 M&A成立後にV字回復を実現する仕組みについて

過去に自動車販売店や整備工場をM&Aし、成立後100日で全員と面談をしています。さらには相手側の長所を活かしながら自社の良さも取り入れて、双方にとって一番良い形での業績アップを実現しています。

3 常に新しい業態へチャレンジする組織文化について

同社ではさまざまな業態を展開しており、適宜成長している新業態の情報をキャッチアップして、自社の成長に繋げています。最近では新車の低金利業態にチャレンジしており、すでに月間で40台以上を販売できる事業になっています。

本セミナーにて紹介する 成功するM&Aに必要不可欠な要素について

① M&Aを実施する目的が明確であること

なぜM&Aを実施するのかが明確でないと、結果M&Aが目的となりその後業績が衰退する可能性が高いのが実態です。

② M&A成立後の将来をイメージできている

譲渡側、譲受側の双方の成長イメージを数字で捉えられており、かつそのステージに到達した際に何をしているかまで明確になっているかどうか重要なポイントです。

③ 相手の立場を尊重できる

敵対的なM&Aで業績アップを実現するのは難しく、総じて上手にM&A成立後に成長している企業は双方の現状を理解し、共生するスタンスで展開しております。

④ 強みと強みをかけあわせて成長している

お互いを正しく理解できるとそれぞれの強みを把握することができ、働く従業員がイキイキしてそれが成長に繋がる人が多いです。

⑤ 面談は必ず1on1で実施している

M&A成立後は、必ず譲受企業側の経営者と譲渡企業側の従業員が1on1で話す場を設けることが大事になります。

本セミナーでは上記5つの観点も取り入れて見事V字回復を実現した生の事例を詳しくお話していただきます

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

【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・・・

本DMをお読みいただきまして誠にありがとうございます。私から自動車業界の時流を解説させていただきますので、これから2024年も終盤に突入していきませんが、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**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だけにさまざまな地域でも大きな変化がもたらされていたかと思います。このような今までに起こっていなかった出来事が2024年の1月から3月に生じたことで、業界内ではさまざま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まって一人当たりの販売台数や車検台数をいかに伸ばしていくかという観点が多く出ていたかと思います。**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。こういった時代だからこそ、**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**させた企業が成長するといった構図になっているように感じます。

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になります。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でしょうか。もしここが実現でき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くとよいでしょう。

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。そのような中で、経営活動を続けていてもチャレンジができないので結果、減収減益となってしまう、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さまざまな「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を検討したいと思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カ月または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カ月や6カ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に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さまざまな決断が必要になりますし、加えていろいろな準備が必要となります。私としても、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時間で自動車業界のM&Aが理解できる

変革する自動車業界でこれ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	自動車業界の業界再編トレンド 近年では、自動車業界でもさまざまな再編の動きが加速しています。時流トレンドとして、生産性の向上や企業統合などの話題が相次いで起こっておりますが、そのような時代でも持続的に成長するためのポイントを本講座でお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部／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。
第2講座 ゲスト講座	【ゲスト講座】M&A巧者が実践する失敗しないM&Aとは 本講座では、実際に成長戦略としてM&Aを展開している株式会社トーサイ 常務取締役 馬場由浩 氏をお招きし、パネルディスカッション方式でM&Aのポイントについてお聞きいたします。時流戦略であるM&Aについて、譲渡企業並びに譲受企業の双方が意識すべき着眼点をすべてお話いただきます。  株式会社トーサイ 常務取締役 馬場由浩 氏 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 株式会社トーサイは1964年に創業し、今では自動車販売店として年商100億円以上の実績を誇る規模で展開しております。その中で、ゲスト講師の馬場由浩氏は全事業の管理者としてだけでなく、M&Aを展開した企業へ訪問し、業績を回復させるなどの役割も担っております。本セミナーでは、実際にPMIを通じてM&A成立後に組織を進化させるためのポイントについてお話いただきます。
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 ゲスト講師の取り組みから学ぶべき観点を本講座にてお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部／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

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。

自動車業界向け 業界再編セミナー2024

お問い合わせNo. S121605

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	お申込期限	
	① 2024年11月26日(火) 13時～15時 (ログイン開始12時30分～)	11月22日(金) 23時59分まで
	② 2024年11月28日(木) 13時～15時 (ログイン開始12時30分～)	11月24日(日) 23時59分まで
	③ 2024年11月29日(金) 13時～15時 (ログイン開始12時30分～)	11月25日(月) 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 お問い合わせNo.「121605」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。
--------	---



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。



株式会社船井総合研究所では
近年M&Aの成立案件が急増しております。
様々な業種での成立案件または譲渡案件及び譲受候補企業も
多数出ておりますのでぜひお気軽にお問合せください

【株式会社船井総合研究所M&A WEBサイト】

