

参加費 **無料**

オンラインセミナー

2025年 **1月24日(金)**・**27日(月)**・**30日(木)**
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)
15:00~17:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

M&A から 3年で 利益7倍!

~友好的なM&Aが業績アップに直結 相手の立場を尊重する超シンプル戦略とは~



特別ゲスト(譲渡企業)

株式会社ガレージフィックス

代表取締役 **百万 秀夫 氏**

【企業概要】

株式会社ガレージフィックス 石川県金沢市 自動車販売業、整備業

- 従業員23名 ●年商28.4億円
- 店舗 2店舗 ●在庫台数400台

石川県にて軽高年式車専門店を展開して成長している
(整備、钣金事業も成長している)



特別ゲスト(譲受企業)

株式会社リバティ

常務取締役 **蓮尾 優人 氏**

【企業概要】

株式会社リバティ 京都府京都市 自動車販売業、整備業

- 従業員920名 ●年商510億円
- 店舗33店舗 ●在庫台数6,500台

出店及びM&Aを展開して日本全国に30店舗以上で
展開している



出店及びM&Aで全国展開！ M&A巧者が展開する友好的M&A戦略とは

株式会社船井総合研究所のコンサルタントが解説する

株式会社リバティのここが凄い！

1 双方の幸せを追求する**超友好的M&A戦略**

- ・2018年からM&Aを開始して今ではグループ会社6社を運営している
- ・また同社では売り手の立場に立って双方の幸せを追求しあう超友好的M&A戦略を導入
- ・蓮尾社長自ら売り手側の従業員を面談し「ともに成長して幸せになっていただきたい」と伝えて、直接同社のビジョンに共感をしてもらえるように進めている

2 **人づくり**を重点においたマネジメント戦略

- ・創業10年目の頃より企業活動において「人づくり」が大事であると感じ、重点テーマで掲げる
- ・企業理念の浸透を重点的に実施して、新卒採用を軸に人員を増やしている
- ・今では毎年60名採用を実現し、現在では全社員のうち新卒メンバーが7割以上になっている

3 全国展開でも業績アップを実現する**組織体制**

- ・ビジネスモデルを体系化し拠点長主導で新しい成功事例を生み出している
- ・そして成功事例はリモート会議にて全拠点をつないで共有する場を設けている
- ・また経営陣（本部）が直接訪問して直接サポートする仕組みも取り入れている

株式会社ガレージフィックスのここが凄い！

1 軽高年式専門店展開で**一点突破**

- ・人口70万人超の金沢市の国道沿いに面しており、軽高年式専門店として展開している
- ・在庫台数は地域一番の400台を保有して、地域内でも総合店で良いクルマがいつでも選べるというブランドで展開している
- ・石川県に2店舗をオープンして、大きな看板を設置している

2 **Web販促**を強化して集客力を向上

- ・Web集客力を高めるために専門人員を雇用して在庫掲載量を増やしている
- ・定期的にイベントを開催して、来場数を増やす動きを強化している
- ・SNSも活用して多方面で集客力を高める動きを強化している

3 **車検4,000台以上**で圧倒的地域一番店へ

- ・整備事業を強化しており、年間車検台数も単店で4,000台以上展開している
- ・整備工場にはモニターを設置してデジタル化の動きを強化している
- ・既存集客の取り組みも強化し車検リピート率70%を実現している

M&A巧者が実践している

成功するM&Aのポイント「成功の5原則」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

出店及びM&Aで全国展開！ M&A巧者が展開する友好的M&A戦略とは

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	<h3>自動車業界の時流とM&A戦略</h3> <p>100年に一度の変革期といわれる業界だからこそM&A成立件数は年々増加しています。本講座ではどのようなM&Aが増えているのかをトレンドをふまえてお伝えいたします。</p> <div><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</p><p>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></div>
第2講座 ゲスト講座	<h3>【ゲスト講座】成長戦略型M&Aの成功事例とは</h3> <p>M&A成立後に双方の成長を見事実現しているゲスト企業のお二方に成長戦略型M&Aを展開しながら業績を上げ続ける具体的事例についてお話いただきます。</p> <div><p>株式会社リバティ 常務取締役 蓮尾優人 氏</p><p>年商510億円に急成長している株式会社リバティにて常務取締役として、全事業の統括及びM&A成立後のPMIなどの業務も担当している。日本一の中古車販売店というビジョンに基づき、日本全国に展開しながら唯一無二の中古車販売店を増やしている。</p></div> <div><p>株式会社ガレージフィックス 代表取締役 百万秀夫 氏</p><p>石川県にて2拠点展開しており、地域密着経営を実現している。自動車販売だけでなく整備、钣金、保険とトータルカーライフサポートを展開し、日々熱狂的なファンを増やしている。リバティグループに入ってから、さらに成長スピードが高まり、さらにチャレンジングな経営活動を展開している。</p></div> <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	<h3>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</h3> <p>本セミナーのまとめと成長戦略型M&Aを実施するために経営者が意識すべきポイントについてお伝えいたします。</p> <div><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</p></div>

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。

自動車販売会社向け 成長戦略型M&A成功事例セミナー

お問い合わせNo. S123052

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	2025年 1月24日 (金)	13時～15時 (ログイン開始12時30分～)	1月20日(月) 23時59分まで
	②	2025年 1月27日 (月)	15時～17時 (ログイン開始14時30分～)	1月23日(木) 23時59分まで
	③	2025年 1月30日 (木)	13時～15時 (ログイン開始12時30分～)	1月26日(日) 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.「123052」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

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午～2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなってまいります。

※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒よろしくお願い申し上げます。

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。

開始1カ月ですでに10社が導入済み

M&A顧問

「M&A顧問」サービスにより下記の3つ実現！

案件数
最大化

高品質

持続成長

100社以上のM&Aを展開する企業の
課題から解決策を取り入れた新サービス

こんなお悩み抱えておりませんか

- ❑ M&Aの戦略を立てて仲介会社に相談するが、希望する案件紹介がないため、M&Aが実施できない
- ❑ 仲介会社に相談するものの、定期的な紹介がない
- ❑ 仲介会社の営業が個々発生するため対応するにも時間がかかってしまう
- ❑ 仲介会社の提案（適正価値・適正条件）が本当なのか、客観的に見ることができない（または社内で判断できる人材がいない）
- ❑ 譲渡企業との事業シナジーを明確に見出せない、買収後の計画が立てられない

「M&A顧問」で
すべて解決

- 業界時流を熟知する船井総研のアドバイスにより、貴社に適切なM&A戦略が立案でき、さらには双方の強みを活かした成長戦略を構築することができる
- 弊社がセカンドオピニオンを担うことで案件模索・内容精査にかかる工数を大きく圧縮し、M&A成約の確率さらにはスピードを速めることができる
- 弊社がセカンドオピニオンを担うことで、M&A仲介会社の進め方が適切かどうか適宜アドバイスを受けることができる（弊社の業種を熟知しているコンサルタントが入ると進めやすい）
- 譲渡企業の強みを業種コンサルが把握し、さらに伸ばすべきポイントを整理することが出来るため、将来性を定量的に把握することができる
- または市場分析を行い、該当ビジネスのポテンシャル診断も実施できる

次のページで「M&A顧問」のサービス内容をお伝えいたします

1. 案件数の最大化

国内有数の優良M&A仲介会社の保有案件も含め貴社により適切な譲渡案件を代行して集めてまいります

2. 高品質

業界時流を熟知するコンサルタントが貴社及び譲渡企業の「将来性」を明確にして経営計画を立案いたします

3. 持続成長

M&A巧者の心構えや行動計画に基づき、経営陣や幹部陣の教育サポートを行います

「M&A顧問」を導入することで
貴社の「M&A戦略」の運用を
徹底的にサポートします

- ✓ 月1回の打ち合わせ（月次支援サービス）
- ✓ 企業価値診断や財務分析を実施！
- ✓ 既存事業のポテンシャル診断を実施！
- ✓ 展開したいエリアの市場分析をサポート！
- ✓ M&A巧者が実践している行動計画
をチェックシートを用いて徹底サポート！

「M&A顧問」に興味がある方はぜひ弊社までお問い合わせください



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】

