

参加費 **無料**

オンラインセミナー

2025年 **3月20日** 木(祝) **21日** 金 **24日** 月
13:00~15:00 13:00~15:00 15:00~17:00
(ログイン開始: 開始時間30分前~)

M&A から 利益5倍!

~「強い組織づくり」をテーマにM&A成立後、
常駐型体制で劇的な変化をもたらした具体的な取り組みとは~



特別ゲスト(譲渡企業)

株式会社トータス (中日臨海バス株式会社より
事業譲渡)

店長 **神部 洋** 氏



神奈川県にて多角化経営を展開している
カーライフ事業における地域トップクラス企業

年商 **83.3** 億円

営業
利益 **1.91** 億円

年間自動車
販売台数 **3,262** 台

年間
車検台数 **17,169** 台



特別ゲスト(譲受企業)

株式会社トータス

常務取締役 **木村 政哉** 氏

主催



整備工場向け友好的M&Aセミナー

お問い合わせNo. **S124614**

株式会社船井総研あがたFAS
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込みは
こちらから→



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。)→ **124614**

本セミナー限定：スペシャルインタビューレポート 業績アップのポイントは「強い組織づくり」

株式会社トータス 常務取締役 木村政哉 氏に聞いた

「組織力向上」こそ 友好的M&Aのポイント



インタビュー：株式会社船井総研あがたFAS 淵上幸恵

淵上：本日はインタビューをご快諾いただきまして、ありがとうございます！早速ではございますが、貴社が展開しているM&A戦略について色々お聞かせいただけたらと思います。

木村氏：こちらこそ貴重な機会をありがとうございます。私も実際に常駐しながら試行錯誤で色々チャレンジさせていただきました。もし多くの方々に参考になることがあれば良いと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

淵上：ありがとうございます。では早速1つ目の質問をさせていただきます。

M&A後に譲渡店舗へ常駐した際に最初に実施したことを教えてください。

木村氏：実施したことはたくさんあるのですが、まずは2点のテーマを掲げました。

淵上：2点ですか！とても興味深いですね。

木村氏：具体的には合意形成と環境整備でございます。

淵上：合意形成と環境整備ですね。なぜこの2点を最初に実施したのでしょうか。

木村氏：まず合意形成についてですが、常駐前はなぜその取り組みを実施しなくてはならないのかなどの目的が明確でなく、さらには店舗として目指すべき点が定まっていなかったので一体感がないと感じました。だからこそ、まずは店舗として目指すところ（将来ビジョン）や3カ年構想、そして行動指針まで決めました。ただここで苦労したことがあります。今までこのような計画を立てる習慣がない店舗に急に計画を展開したとしても受けいれてもらえないんですよ。

淵上：なるほど、参考になります。**ちなみにですが計画を浸透させるためにどのようなことを実施したのでしょうか。**

木村氏：まずは自らが率先垂範することが大事だと感じました。だからこそ

本セミナー限定：スペシャルインタビューレポート 業績アップのポイントは「強い組織づくり」

株式会社トータス 常務取締役 木村政哉 氏に聞いた

「組織力向上」こそ 友好的M&Aのポイント



木村氏：まずは誰よりも朝早くに出勤して掃除をするということを心がけました。これを1カ月実施すると、メンバーからは最初掃除のおじさんがまた来たと思われていたのが、徐々に一緒に掃除をしてくれるメンバーが増えて、徐々にですが行動指針も浸透してきました。これはとても嬉しかったことです。

淵上：「管理者が自ら行動すること」本当に大事なんですね。
また木村氏が率先垂範する中で、メンバーにどんな変化が現れたのでしょうか。

木村氏：一番変化したのは神部工場長ですね。当時は店長でしたが、おそらく一番私のことは嫌いだったのではないのでしょうか。笑
ただ、色々進めていく中で、彼の働く姿勢や意欲が高まり、数年経過したときには、ベストパートナーとして店舗の成長を牽引してくれるようになっておりました。彼の奥様にも「5年間で仕事に対する姿勢や普段の生活も本当に変わった。ありがとうございます。」ととても嬉しい言葉をいただきました。

淵上：とても素晴らしいエピソードですね。M&Aを通じて会社を成長させるだけでなく、人の人生も変化させる。これこそ、超友好的なM&Aだと感じました。

木村氏：そうなんです。ただ譲受企業側が優位に立ち、売上を成長させるためだけにM&Aを選択するのは間違っていると思います。私もこういった経験をして非常に感じました。

淵上：我々が求めるM&Aも木村氏が考えているものでして、もっと日本にこういったM&A広げていく所存でございます。

木村氏：素晴らしいですね。弊社も人や組織、さらに地域も幸せにできる企業にしていきます。

淵上：今後もっと色々連携させてください。そしてさらに質問もさせていた

本セミナー限定：スペシャルインタビューレポート 業績アップのポイントは「強い組織づくり」

株式会社トータス 常務取締役 木村政哉 氏に聞いた

「組織力向上」こそ 友好的M&Aのポイント



淵上：ですが、**環境整備**についてはどのようなことを実践されたのでしょうか。

木村氏：まずは繁盛店から学ぼうということで、船井総合研究所の会員企業の皆様やその他ベンチマークをしている企業に伺い、色々教えていただきました。その中で、環境整備の側面だけだと目に見えるところの変化のみになってしまうので、さらに人心改革がとても大事だと感じました。

淵上：人心改革ですね。

木村氏：そうです。人心改革としては主に10個の取り組みを展開して、まずは内面から変化していくことを意識しました。これはぜひ今回のセミナーでより詳細までお伝え出来たらと思っております。

淵上：これはみどころですね。私も色々、M&A成立後に常駐された方のお話をお聞きしますが、総じてこの内面の改革は難しいと仰る方が非常に多いと感じます。

木村氏：そうだと思います。私も環境整備以上に人心改革のほうが苦勞した印象です。ただここが上手く進むと自ら考え行動できるメンバーが増えるので、時間はかかるけども実行したほうが良いものだと感じています。そして次に環境整備に取り組みましたが、まずは掃除の徹底から実施しました。

淵上：掃除ですね。これはどのように展開したのでしょうか。

木村氏：掃除は基準合わせが難しく、レベル感を統一するためにもこのように可視化しました。基準を統一すれば、認識にずれもなく展開することができます。

基準の可視化



本セミナー限定：スペシャルインタビューレポート 業績アップのポイントは「強い組織づくり」

株式会社トータス 常務取締役 木村政哉 氏に聞いた

「組織力向上」こそ 友好的M&Aのポイント



淵上：基準の統一はとても大事ですね。特にその習慣がない組織へ展開するためには誰でも同じレベルでできるようにする仕組みが大事だと私も感じています。

木村氏：仰る通りでして、この仕組みを導入したことで、環境整備も上手く展開できるようになりました。そして店舗が綺麗になると、ものを探す手間がなくなり、必然的に生産性も向上しました。また来店するお客様にとっても綺麗なお店のほうが居心地が良いので、また来店していただけるファンのお客様も増えた感じがしています。

淵上：環境整備が多方面にメリットを生み出したのですね。

実施前



実施後



木村氏：その通りです。繁盛店から学んでいた時は漠然と環境整備は大事だと感じていましたが、実際に業績に連動すると実感したことで、最重要テーマだと感じています。今では全店舗にこの事例も伝えて、必ず掃除は全員で時間を決めて実施するように心がけています。

淵上：とても素晴らしいですね。**最後に常駐して一番うれしかったことを教えてください。**

木村氏：一番というのは難しいのですが、改めて本当に良い経験を

本セミナー限定：スペシャルインタビューレポート 業績アップのポイントは「強い組織づくり」

株式会社トータス 常務取締役 木村政哉 氏に聞いた

「組織力向上」こそ 友好的M&Aのポイント



木村氏：させていただいたとされていて、村野社長に感謝しています。
また数字での成果に繋がったことは前提として嬉しいのですが、
こういった合意形成や人心改革、環境整備を通じて、人が
良い方向へ変化したことが嬉しいと思っています。

淵上：人の成長ですね。

木村氏：その通りで、一番最初は親会社からの出向社員は目の上の
たんこぶだと私も思いますし、そんな中でも少しずつ信頼してくれ
て、また成果がでるとそれがモチベーションの向上に繋がり、
今では誇るべき店舗まで成長出来ていると確信しています。
そんな中で直近で嬉しかったのが、メンバー自らお客様がもっと
ファンになってくれることはできないかと考え、感謝祭を
実施しましょう！という企画を出してくれたことです。
実際にはたくさんのお客様にご来場していただき、
私がみていたこの5年間の中でも従業員またはお客様の
最高の笑顔が飛び交う場になったと感じています。

淵上：これは感動ですね！
地域になくてはならない
お店へ進化した感じを
受けました。

感謝祭



木村氏：まさにその通りだと
思います。ここからさらに
この店舗が成長すると思うと
とても幸せに感じます。

淵上：本インタビューを通じて、木村氏がこの経験を通じて超友好的M&A
について様々な体験をされたのだと感じました。ありがとうございます。

木村氏：こちらこそ、貴重な機会をありがとうございました。

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ことが多いです。

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。

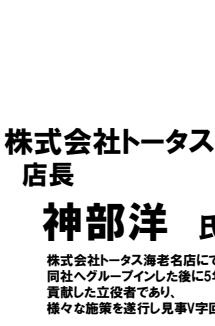
本セミナーでは上記5つの観点も取り入れて見事V字回復を実現した生の事例を詳しくお話していただきます

「強い組織づくり」をテーマに会社だけでなく 従業員の幸せを実現している企業のセミナー

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	自動車業界の時流とM&A戦略 自動車業界は100年に一度の変革期といわれており、電気自動車や次世代自動車の普及が広がり将来が不明確になっています。そんな中で成長している企業ではM&A戦略を上手に活用していますのでそのお話をさせていただきます。  株式会社船井総合あがたFAS フィナンシャルアドバイザー 第三部 マネージング・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】 友好的M&Aで業績を5年で5倍にした具体的事例を大公開 M&A成立から5年で利益5倍へ成長させるための具体的な実行内容をお伝えいたします。  株式会社トータス 常務取締役 木村政哉 氏 神奈川県にて軽未使用車事業を主軸に複数拠点を展開をしており、今では年商59億円で従業員は220名の企業に成長している。成長戦略の1つの手段としてM&Aを展開しており、特に木村氏は同社の中で新規事業の立ち上げや既存事業の統制、さらにはM&Aをした企業との上手な連携などを担っている。  株式会社トータス 店長 神部洋 氏 株式会社トータス海老名店にて工場長として活躍している。同社へグループインした後に5年で利益5倍の業績アップに貢献した立役者であり、様々な施策を遂行し見事V字回復へ繋げている。
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 M&A巧者が実践するM&Aのポイントを本講座でお伝えいたします。  株式会社船井総合あがたFAS フィナンシャルアドバイザー 第三部 マネージング・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。

整備工場向け 友好的M&Aセミナー

お問い合わせNo. S124614

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 2025年 **3月20日** (木) 13時～15時
(ログイン開始 開始30分前～)

② 2025年 **3月21日** (金) 13時～15時
(ログイン開始 開始30分前～)

③ 2025年 **3月24日** (月) 15時～17時
(ログイン開始 開始30分前～)

お申込期限

開催4日前まで

※祝日や連休によって
変動する場合もございます

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.「124614」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。



株式会社船井総合あがたFAS

船井総研あがたFASセミナー事務局

E-mail: fas-seminar-support@fa-fas.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:0120-901-080(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。

成長戦略にて「M&A」を検討している企業必見

開始2カ月ですでに23社の申し込みあり

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あがたFAS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

成長戦略にて「M&A」を検討している企業必見

1. 案件数の最大化

全国1万件の案件から
貴社にあった案件をマッチング

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



Funai Soken
Agata FAS

株式会社船井総合あがたFAS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

【株式会社船井総合あがたFAS Webサイト】

