

# 事例 23

## 管理機能の自走化に取り組むとともに、 M&Aを機にグループとして事業への成長投資を実現

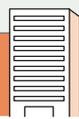
### 取組事例



#### 譲受側

**ブリッジオーシャン株式会社**  
(不動産売買・賃貸、M&A業)

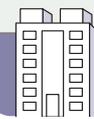
- 東京都 / 従業員数4人未満
- M&Aアドバイザー事業、不動産業、事業承継型投資



#### 譲渡側

**株式会社マーガレットの家**  
(不動産仲介・管理業)

- 千葉県 / 従業員数10人未満
- 地元に根差した経営を長年行う不動産仲介業と管理業



#### 支援機関

**笠間税務会計事務所**  
(公認会計士)

クライアントに対し、税務会計顧問/金融機関交渉/BPO/M&Aアドバイザー/デュール・デリジェンス業務を提供



#### M&Aの 背景・目的

**株式譲渡** 譲受側は同じ不動産業界でのシナジーに加え、不動産業のM&Aの経験を積み、今後再現可能な不動産業のM&A及びPMIのノウハウを蓄積したいと考えていたところ、譲渡側の経営者が高齢を理由に廃業を検討しており、本件株式譲渡に至った。



#### 課題・ 主な取組

**譲渡側の自走を目指したツールの活用とグループ体での資金調達を目指し、銀行と調整**

- 譲渡側の管理機能自走を目指し、ツールを活用した。
- グループとしての財務基盤強化のための資金調達を実施し、積極的な成長投資ができる状態を目指す。



#### 推進体制

- 譲受側** 社長1人(重要な意思決定、アクションプランの作成)
- 譲渡側** 社長1人(全体統括)※譲受側から出向、ほか3人(営業、経理、システム)
- 支援機関** 2人(譲受側社長とのディスカッションパートナーとして推進補佐)

### 取組詳細

#### PMI 譲渡側の管理機能自走を目指し、ツールを活用

- 譲渡側における管理機能の担当者が退職したことを受け、一時的に譲受側の社長が担当していた。
- M&A成立後、当初の課題であった譲渡側の営業が順調に推移したことから、次の取組を管理機能の自走化と設定した。
- 各管理機能領域(人事労務、会計財務、法務コンプライアンス、ITシステム)ごとに詳細なアクションプラン(PMI実践ツール②(P72))を設定し、譲受側社長の工数に依存することなく自走できる体制構築が進んでいる。

#### PMI グループとしての財務基盤強化のための資金調達を実施し、積極的な成長投資ができる状態へ

- 譲渡側の無借金経営の実績を基に、地元の既存取引銀行に加え、未取引の公庫から運転資金の調達を実施した。事業の要となる不動産業に向け、積極的に投資が可能な状態になった。
- 資金調達力が強化されたことで、今後は、顧客に対し、不動産の仲介だけでなく、自社での不動産買取提案ができるようになった。これは譲渡側の収益確保にもつながるもので、既にも買取実績ができています。
- 譲受側としても、グループ体での与信として見てもらえるため、新たな資金調達がしやすくなった。

### 今後の展望 / これまでの取組の振り返り

#### 譲受側の 声

PMIを実施したことで、現状把握、信頼関係の構築、経営・業務統合等幅広い視野による課題が明らかになり、次に取り組むべきことが効果的に可視化できた。一方、幅広い課題が明らかになったことにより、アクションプランで作った実施項目のボリュームがかなり多くなってしまった。

より効果的なPMIを実現するためには、自社による限られたリソースで推進するのではなく、外部の専門家等の活用を含めて、あらかじめ早い段階から戦略的に推進体制を構築していくことが、PMIの成功の鍵であると感じた。

#### 支援機関の 声

今回のM&Aは、同業界であり、譲受側で専門知識を有していたため、かなり細かなアクションプランを作成いただけた。そのため一連の支援がスムーズに進んだ。改めて、PMIで最も大事なことは取組事項の洗い出しと詳細なアクションプランの設計だと実感した。

異業種のM&Aの場合、詳細なアクションプランを譲受側だけで作成するのはとても難易度が高いと思うため、そこを支援機関でサポートしていきなるとよいと思った。

