

第49回 未来ウェブ経営セミナー

儲かる会社にしようじゃないか！

異業種間のM&Aによるビジネスモデルの変革Ⅱ

2022年10月27日

未来事業株式会社

ご挨拶

代表取締役 吉岡 憲章

経営学博士(Ph.D.)MBA

<登壇者>

吉岡 憲章

未来事業株式会社 代表取締役 経営プロデューサー 経営学博士 (Ph. D.) MBA
早稲田大学第一理工学部卒業 多摩大学院博士後期課程修了。日本経営学会員、
日本ドラッカー学会員。日本ビクター勤務を経て、経営コンサルタント会社を創業。
さらに**経営を実体験するために電子機器製造・販売業ほか13社を創業・経営を併行。**



下請けからメーカーまで、工場から居酒屋まで、さらには起業から上場、倒産から再建と**経営のあらゆる局面において陣頭に立ち指揮を取り続けてきた経験を持つオンリーワンの**経営コンサルタント。

自らの経験に裏付けされた**独特の改革手法**により、**1,100社余の中小企業**の経営改革・成長を実践的指導・支援を行い、数多くの企業を**“1年間で赤字脱却・健全経営”**へと導びき「常識破りの経営コンサルタント」と称されている。

著書に『定年博士』（きずな出版）、『会社が赤字とわかったとき読む本』（PHP）、『社長の器』（PHP）、『一年で儲かる会社にしようじゃないか』（日本実業出版社）、『潰れない会社にするための12講座』（中公ラクレ）、『勝ち抜くための経費削減』（朝日新聞社）、『小さな会社が成功する法』（廣済堂出版）、他多数。さらに、経済専門誌にも多くの執筆や、経営者、金融マン、税理士、コンサルタントなど専門家を対象に講演・セミナーを行っている。

異業種間M & Aに挑戦・実現 対談

ゲストスピーカー 株式会社REALOGY 代表取締役 佐藤 英之 氏

コーディネーター 未来事業株式会社 常務取締役 松本 長久

ゲストスピーカー Guest Speaker

株式会社REALOGY（リアロジー）

代表取締役 佐藤 英之 氏



1995年明治大学(建築学科)卒業

ゼネコン(株式会社銭高組)と不動産ファンド会社(株式会社レーサム他)の勤務を経て、**2012年**株式会社REALOGYを設立し起業。

起業後は、**106件**の不動産物件、金額にして**30億円**の投資を実行してきた。



会社概要

- 中古マンションの購入 & リノベーション販売
- 収益不動産の保有・運用
- 不動産のコンサルティング業務
- 不動産の管理
- 不動産売買仲介

カテゴリー

◆ カテゴリーは「マンション・住宅買取」です。

◆ 買い取る不動産について

エリアは？

東京・神奈川・埼玉・千葉

どんな物件？

ファミリータイプマンション 1室

ワンルームマンション 1室

購入予算は？

1億円以内目途／物件

リノベーションマンションに対する思い

- パリ&ロンドン(1995)への初海外
- ニューヨーク(2012年 10か月)での生活
- 日本のマンションデベロッパーは、8割の人に気に入られる商品造りですが、**当社は1割の人に響く商品造り。根本的に違う。不動産で同じ商品は存在しない。**
- **値下げ交渉などがあまりない。唯一無二に商品に仕上げのため ⇒ 結局売却も早い**

不動産のカテゴリー説明

不動産仲介(当社以外)

1. 不動産は買いません
2. 買主と売主、又は、貸主と借主を仲介し互いをつなぐビジネスです。

不動産買取(当社)

1. 不動産を直接買います
2. 仲介業ではありません。売主か買主となります。
3. 不動産カテゴリーではユニークな存在です。

最近の購入マンション事例



<南青山パークマンション>

「表参道」駅 徒歩12分
46.02㎡

売却済



<平河マンション>

「半蔵門」駅 徒歩4分
106.74㎡

現在販売中



<神宮前プリンスハイツ>

「外苑前」駅 徒歩6分
「表参道」駅 徒歩7分
84.30㎡

現在、内装工事進捗中

ご紹介いただきたい方

売主 → 弊社（買主）

マンションを所有しており、使っていない・早期に現金化しないといけない方や**売りたい**けど売れずに困っている方、いわゆる売主

売主 → **仲介業者** → 弊社（買主）

不動産仲介業者の若手営業マン（東急リバブル・三井リハウス・住友不動産販売など）

株式会社P 概要

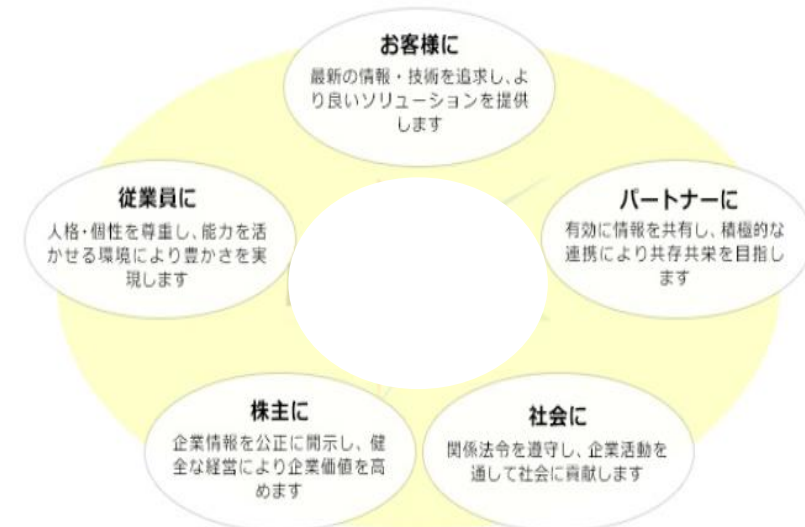
会社名	株式会社P
代表取締役	T
所在地	<本社オフィス> 〒230-0000 神奈川県横浜市
	<Oオフィス> 〒373-000 群馬県
設立	2000年4月（平成12年）
資本金	1,000万円
事業内容	システム構築、ネットワーク構築 Web企画・製作・コンサルティングサービス
主な技術	コマース、給与管理・ERP、データコンバート、広告配信 勤怠管理、テクニカルサポート、ネットワーク、各種代行、代理店
主な取引先	
主な仕入先	

経営理念

あらゆる企業ニーズに対応できるよう
常に最新の情報・技術を追求し、
お客様にとって最良のビジネスパートナーとなれるよう
ベストを尽くします。

経営方針

ステークホルダーから信頼される経営を行います



コンセプト

不動産のリニューアルにおいて、80%の人に気に入られる商品はありません。
作るのは、1割の人に響く商品です。

本件に関するオーナーの目論見

- 不動産のリニューアル事業は物件対応のため、完成・引き渡しがあれば売り上げ・利益が計上されますが、ない場合は月の売り上げはゼロになってしまう。
- 経営の安定性を考えた場合には、毎月経常的に売り上げが上がる、ビジネスモデルを構築したい。
- 今回のような業種（システムの開発会社）はストックとして毎月の管理料が収益計上されます。
- さらには新規事業として様々は企画を保有しており、将来性を考えると非常に楽しみな企業なのです。
⇒ Big ビジネスへの楽しみ

登壇者プロフィール

松本 長久

未来事業株式会社 常務取締役

早稲田大学政治経済学部経済学科卒業

メガバンク勤務並びに一部上場企業財務責任者を経て

2011年現在の事務所に入社

10年近いコンサルタント業務において幅広い業種・業態の指導を実施してきた。

赤字から黒字へ、リファイナンスの実施により経営の正常化、さらには成長戦略により企業価値を上げることに貢献してきている。

経営塾(経営セミナー)の講師として様々なテーマを紹介している。



オンラインセミナー

未来事業株式会社 主催

第50回 未来ウェブ経営セミナー

M & A は事業承継の 究極の解決策



代表取締役
吉岡 憲章
経営学博士 (Ph.D) MBA

常務取締役
松本 長久

儲かる会社にしようじゃないか！

必見 ハッピーリタイアにつながるM&Aのポイント

第1部 後継者難の最大の解決策M & A


第2部 売り手側が不利なケースが多いM&Aをどのように解決するか

【日 時】 2022年11月10日(木) 16:00 - 17:00

【場 所】 Zoomによるオンライン

【参加費】 無料

次回の未来ウェブ経営セミナーは右記URLよりアクセスのうえお申込ください。 http://www.mirai-j.co.jp/web_seminar.htm

The background features a white wall with a dark grey door. To the left, a black lantern hangs on the wall, and a potted plant sits on a ledge. To the right, a large spider web is mounted on the wall with a small black spider in the center. Several black bat silhouettes are scattered across the wall. In the foreground, a wooden ledge is decorated with various pumpkins, including orange and white ones, and a carved jack-o'-lantern. A black chair with a pumpkin on it is also visible.

ご視聴
ありがとうございました

未来事業株式会社