

事例から学ぶ 宅建業の事業承継の勘どころ

# 宅建業者の“事業承継(M&A)” について

株式会社 港不動産  
代表取締役 金 森 匡 邦

### 金森 匡邦 Tadakuni Kanamori

株式会社港不動産 代表取締役

一般社団法人大阪府不動産コンサルティング協会 副会長

宅地建物取引士

公認不動産コンサルティングマスター 等々



今年度で創業70年の不動産会社。約9年前に第三者事業承継（M&A）により取得。地域密着にて、不動産賃貸管理業（地主様・家主様物件の運用、活用等）、不動産売買事業（事業用不動産、居住用不動産の媒介、買取再販等）を中心に活動展開。そして地域の空き家問題、高齢化、人口減少問題等の解決の為、物件活用、再生事業（外国人就労者向けシェアハウス、店舗、住居、福祉施設など）、そしてリノベーションを積極的に行い、地主様・家主様へ事例活用提案をしている。空き家空き地に関わる相続や有効活用の不動産コンサルティング業務も行っている。

#### 【講演】

大阪市立住まい情報センター、大阪の住まい活性化フォーラム消費者セミナー  
大阪市行政区空き家セミナーほか

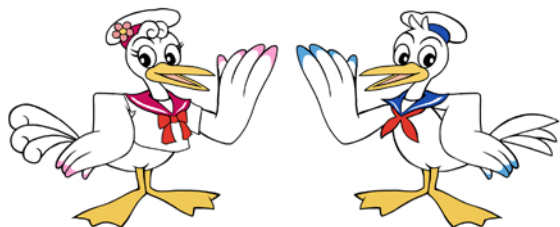
# 講師プロフィール



昭和29年3月設立 大阪府知事(17)984号  
大阪市西成区岸里3-10-13



※昭和30年代 西成区岸里の写真



※弊社マスコットキャラクター みーなちゃん&かもーんくん



## 港不動産 SDGs 宣言

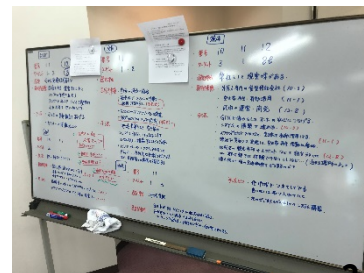
～人情ある街 西成区より、世界へ発信していきます～

SDGsとは、2030年に向けて世界が合意した「持続可能な開発目標」です。

株式会社港不動産は、地域が抱える問題解決にリーダーシップをとり、持続可能な地域経済発展の発信企業となるべく、SDGsの活動を推進することを宣言します。



※社内全員で考えたSDGsの取り組み





# 講師プロフィール

全国賃貸住宅新聞2020.6.29

第113号 全国賃貸住宅新聞 2020.6.29 17頁目次 (10)

### 企業研究 vol. 66

#### 港不動産

金森 匡邦 社長 (35)

大阪市

株式会社 港不動産

社名: 株式会社港不動産  
所在地: 大阪府大阪市東淀川区10-13-1  
設立: 1994年  
資本金: 100万円  
従業員数: 約100名  
代表取締役: 金森 匡邦

1994年3月、西淀川区に設立。賃貸・売却の両輪で、不動産の流通を促進し、賃貸住宅のストックを増やすことを目的として活動。現在は、賃貸・売却の両輪で、不動産の流通を促進し、賃貸住宅のストックを増やすことを目的として活動。

#### 空き家改修の提案強化し西成区で入居率90%

西成区は、大阪府の中心部であり、人口密度が高く、交通の便が良い。しかし、古い建物が多く、空家問題が深刻化している。港不動産は、空家改修の提案を強化し、西成区で入居率90%を実現している。

#### 物件撮影に欠かせない360度カメラ

物件撮影に欠かせない360度カメラ。港不動産は、360度カメラを導入し、物件の魅力を最大限に引き出している。

MBS 池上彰のどーなる？  
ジャーナル2020.1.1放映



月刊不動産流通2021.9月号

月刊不動産流通2023.10月号

#### 専門家のリレーションで 相談から解決までワンストップ

大阪府東淀川区  
〒552-0801 大阪府東淀川区10-13-1  
TEL: 06-6611-1111

#### 人口減少が顕著なエリアで 空き家問題解決に尽力

人口減少が顕著なエリアで、空き家問題の解決に尽力。港不動産は、空き家問題の解決に尽力し、地域の活性化を図っている。

#### 物件撮影に欠かせない360度カメラ

物件撮影に欠かせない360度カメラ。港不動産は、360度カメラを導入し、物件の魅力を最大限に引き出している。



# 講師プロフィール

## 空き家改修事業



## 就労支援施設B型



## みなと塾(不動産オーナー向けセミナー)

**第二回 みなと塾**  
**港不動産オーナーズセミナー**

**日時** 31年 4月20日(土) 13:00~15:00  
**会場** 株式会社港不動産 2階セミナールーム  
**住所** 大阪市西成区岸里3丁目10番13号  
※車で来場の際は、駐車場「岸里3丁目」より徒歩約10分  
※車で来場の際は、駐車場「岸里3丁目」より徒歩約10分  
※車で来場の際は、駐車場「岸里3丁目」より徒歩約10分  
**定員** 20名様限定(申込先着順)  
**会費** 無料

**テーマ**  
「インバウンド需要」で、外国人が大阪へ旅行。または留学、就職などで来日している。今後は外国人が増えることが予想される。外国人の需要に対し不動産としてどのような取り組みが必要なのか。入居者など気になるニュースがありますが、「そこを聞き取った」をテーマに、今こそテーマを聞きましょう。

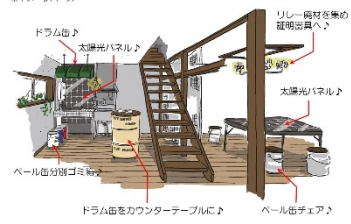
**GTN** 「外国人専門賃貸保証会社が語る、新しい空室対策」  
～外国人向け「賃貸」の成功とトラブルの事例～  
株式会社港不動産 代表取締役 全藤 匡邦

〒552-0041 大阪市西成区岸里3丁目10番13号  
TEL. 06-6661-0567 大塚 昭雄 代表  
http://www.minatoacademy.com/ (QRコードありです)



## 工場廃材×空き家×外国人就労者・留学生 Harbor Light南津守Ⅱ(シェアハウス)

※イメージパース



## 地域の清掃活動



街の地域情報発信サイト  
『ひとまちMAP』管理・運営



# 講師プロフィール



# 某不動産会社のM & Aのフローチャート

①不動産会社の事業承継とは？



②某会社の事業承継の条件・  
事業承継者の探索と面談・決定

③事業承継・株式譲渡の  
手続と手法

④事業承継後の内情や課題



# ①不動産会社の事業承継とは？

①不動産会社の事業承継とは？

②某会社の事業承継の条件・  
事業承継者の探索と面談・決定

③事業承継・株式譲渡の  
手続と手法

④事業承継後の内情や課題

# ①不動産会社の事業承継とは？

## 1. 不動産会社の事業承継の状況



不動産業界のM&Aは、2018年に208件を記録しており、2000年以降では過去最高の件数となった。その理由として、不動産業界も他の業界と同じように、後継者問題の深刻化していることにある。

後継者問題の解決にM&Aを実施検討する企業は、全体として増加傾向にある。また、2015年までは大企業による異業種間のM&A事例が多かったが、2018年以降は、業界全体が縮小しているためか、同業種間のM&Aが増加している傾向にある。

※出典:M&A CAPITAL PARTNERS 不動産業界のM&A動向参照

### 【後継者問題】

- 親族内や会社内など後継者不在（継がない）が多い
- 圧倒的に中小零細企業が多く、事業承継という課題に直面し、重く申し掛かっている

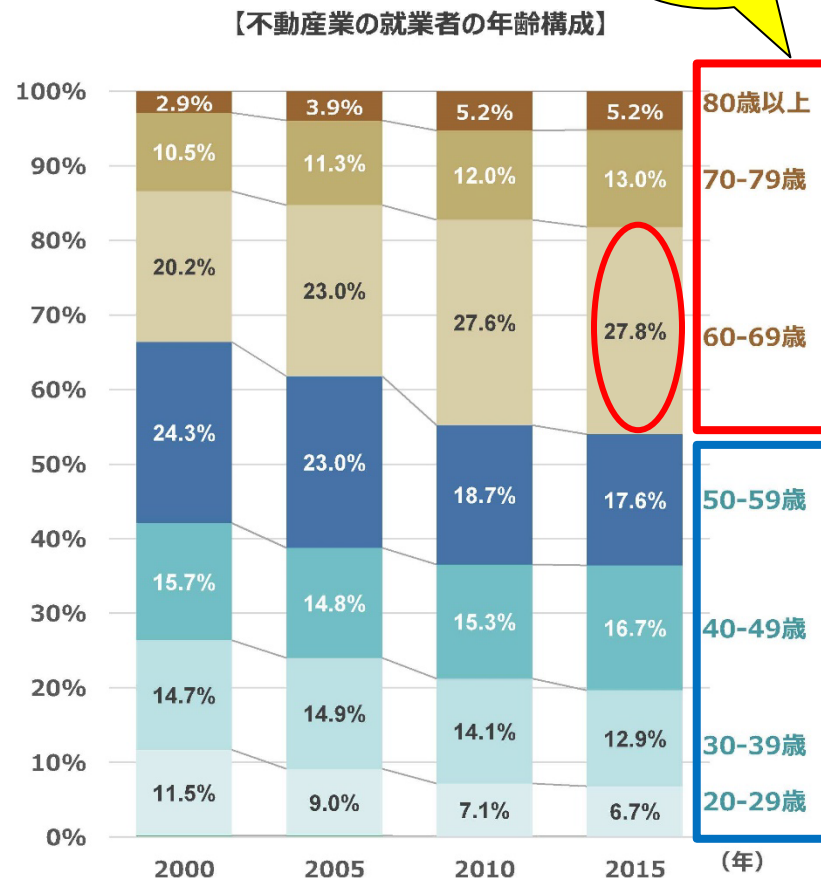
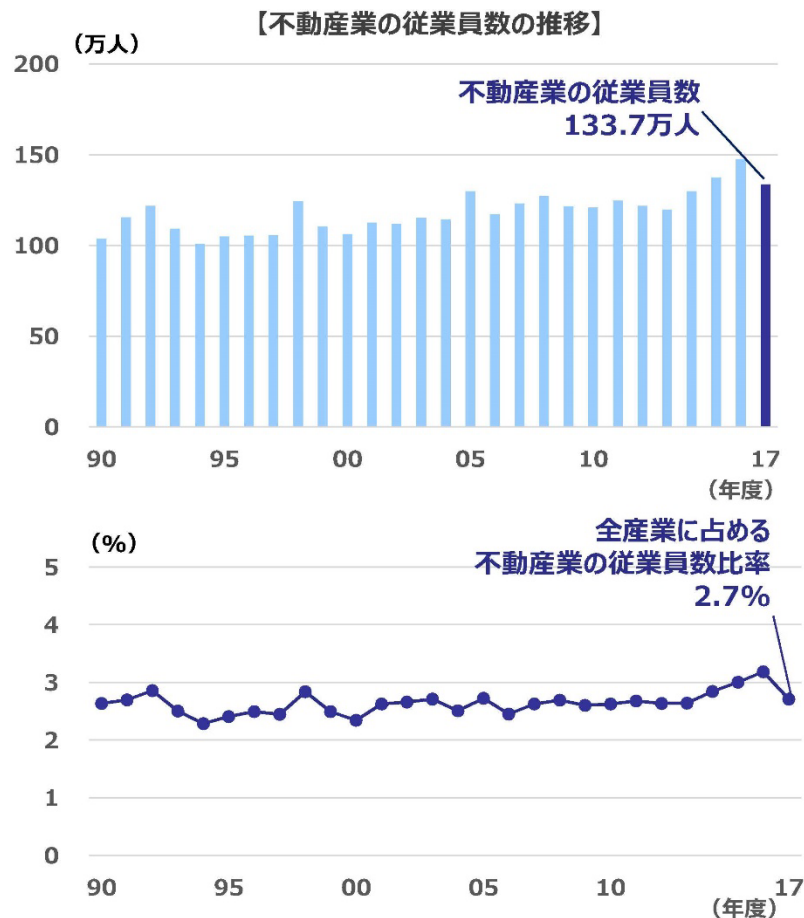


# ①不動産会社の事業承継とは？

## 2. 不動産業界の従業員数の推移・就業者の年齢構成

- 不動産業の従業員数は133.7万人、全産業に占める割合は2.7%である。
- 就業者の年齢構成を見ると2015年時点で60歳以上が約5割と高齢化が進んでいる。

約5割



※1：従業員数は役員数も含めた常用者の期中平均人員と、当期中の臨時従業員との合計。  
※2：不動産取引業（開発・流通）、不動産賃貸業・管理業が対象である。物品賃貸業は除く。2002年以降  
駐車場業を含む。なお、不動産投資（証券化）については、「金融業、保険業」に含まれるため対象外とする。

注：不動産取引業（開発・流通）、不動産賃貸業・管理業が対象である。物品賃貸業は除く。2002年以降  
駐車場業を含む。なお、不動産投資（証券化）については、「金融業、保険業」に含まれるため対象外とする。  
出典：総務省「国勢調査」

出典：財務総合政策研究所「法人企業統計調査」

出典：国土交通省不動産業ビジョン2030 参考資料集参照

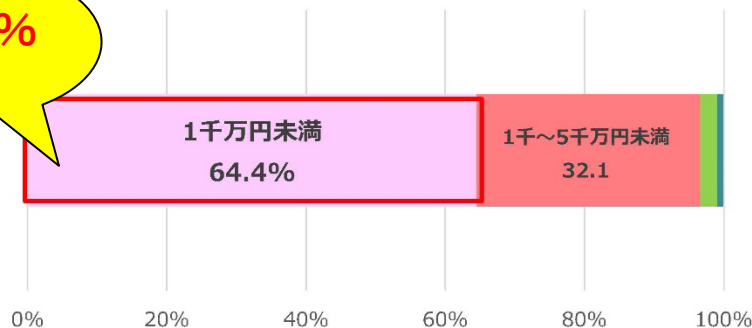
# ①不動産会社の事業承継とは？

## 3. 不動産業界の資本金規模別の法人数等

- 不動産業において、資本金規模1千万円未満の法人は、全体の64%を占め、従業者10名未満の事業所数は全体の9割以上を占める。
- 業態別の売上金額、企業等数、従業者数等構成比を見ると賃貸業の比率が大きい。

【不動産業：資本金規模別の法人数（2016年）】

64.4%

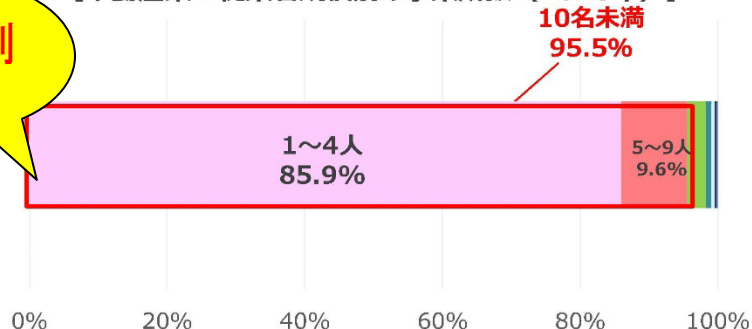


注：従業者数には役員は含めない。不動産取引業（開発・流通）、不動産賃貸業・管理業が対象である。物品賃貸業は除く。2002年以降駐車場業を含む。なお、不動産投資については、「金融業、保険業」に含まれる。

出典：総務省「経済センサス」

【不動産業：従業者規模別の事業所数（2016年）】

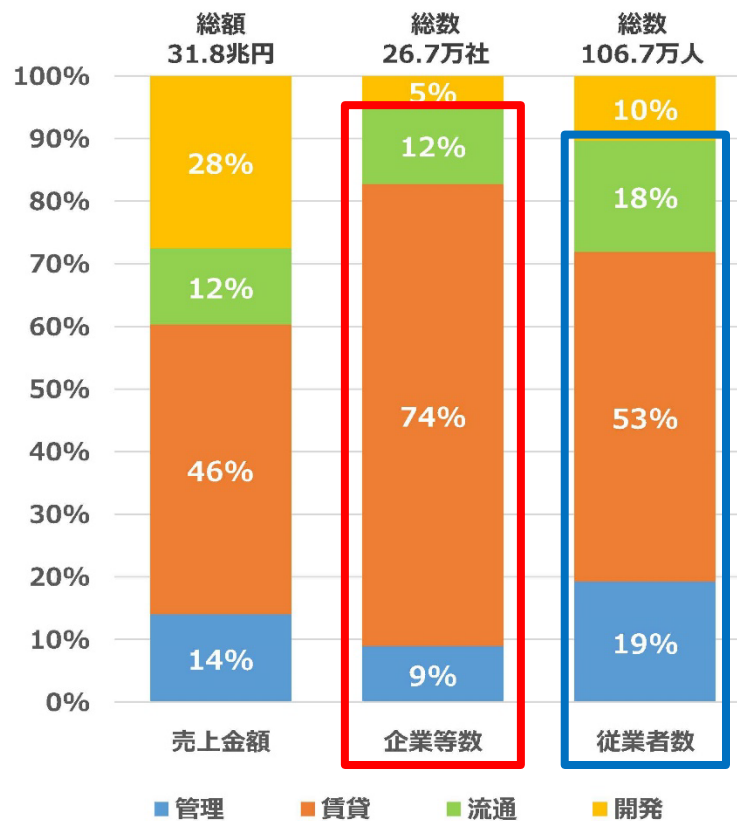
約9割



注：不動産取引業（開発・流通）、不動産賃貸業・管理業が対象である。物品賃貸業は除く。2002年以降駐車場業を含む。なお、不動産投資（証券化）については、「金融業、保険業」に含まれるため対象外とする。

出典：総務省「経済センサス」

【業態別の売上金額、企業等数、従業者数等構成比（2016年）】



注1：従業者数には役員は含めない。開発は、建物売買業・土地売買業が対象。流通は、不動産代理業・仲介業が対象。賃貸は、不動産賃貸業、貸家業・貸間業、駐車場業が対象。管理は、不動産管理業が対象。物品賃貸業は除く。なお、不動産投資については、「金融業、保険業」に含まれるため対象外とする。

注2：「法人企業統計調査」とは調査方法が異なるため、各項目の総数には差異あり。

# ①不動産会社の事業承継とは？

## 4. 事業承継の種類と仕方

### ■親族内承継

- 株式保有親族
- MBO承継（親族役員）



### ■親族外承継

- MBO承継（役員）
- EBO承継（従業員）
- M&A承継（社外）👉今回お話する内容

START

今回の創業者はこの順で  
事業承継者を探してきた

GOAL

※MBO (Management Buy Out: マネージメント・バイアウト)

※EBO (Employee Buy Out: エンployee・バイアウト)

※M&A (Mergers and Acquisitions: マージャーズ・アンド・アクイジションズ)



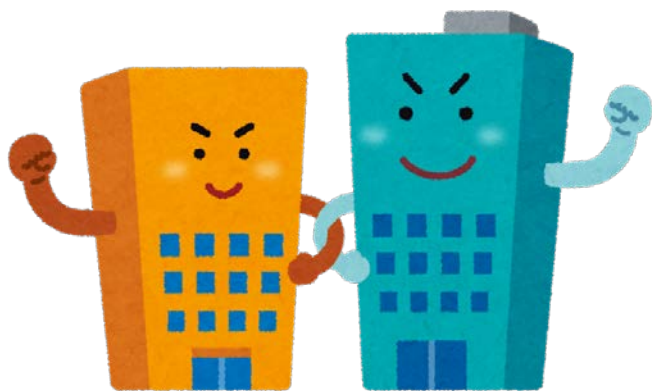
# ①不動産会社の事業承継とは？

## 5. M&Aとは

■M&A (Mergers and Acquisitions : マージャーズ・アンド・アキュイジションズ) 【和訳：合併と買収】

■広義：会社同士が合体して新しい会社になったり（合併）、片方の会社がもう一方の会社や事業を買い取って吸収したり（買収）すること

一般的には企業間の合併・  
買収のイメージ

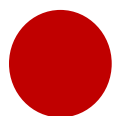


今回は、一個人が企業を  
事業承継(株式譲渡契約)  
する流れ



# ①不動産会社の事業承継とは？

## 6. M&Aのスキーム



### 株式譲渡

株式譲渡とは、売り手企業が発行済みの株式を、買い手企業が買い取って経営権を獲得する買収スキーム。

### 事業譲渡

企業が保有し有機的に機能する財産(事業)の一部、あるいは全てを他社に譲渡する買収スキーム。

### 会社分割

新設分割は会社が自社の事業に関する権利義務の一部・全てを、分割により新設会社に承継させる手法。吸収分割は事業に関する権利義務を、既存会社に切り渡す組織再編行為。

### 合併

複数の会社がひとつにする組織再編行為によって、買収を行うスキーム。合併当時会社の全てが解散して合併することで新会社を設立する「新設合併」と、1社のみ存続して他の会社が吸収する「吸収合併」がある。

# 某不動産会社の事業承継のフローチャート

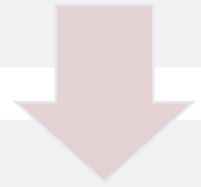
①不動産会社の事業承継とは？



②某会社の事業承継の条件・  
事業承継者の探索と面談・決定



③事業承継・株式譲渡の  
手続と手法



④事業承継後の内情や課題



## ②某会社のM & Aの条件・事業承継者の探索と面談・決定

### 1. 創業者側の状況

■長年掛け一代で創り上げた企業である為、廃業させたくない。

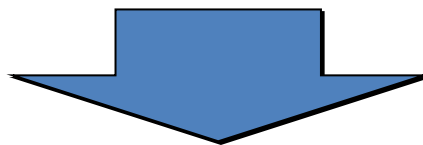
#### 【承継の条件】

■創業者としては会社の名前を残し、大切な従業員もすべて引き継いで欲しい。

紆余曲折にて「第三者」にたどり着き、外部の事業承継者を探索される



会社を発展させてくれる、思いに応えてくれる人物を慎重に選びたい



オーナー側の

➡ 心情

## ②某会社のM & Aの条件・事業承継者の探索と面談・決定

### 1. 創業者側の状況

#### ■紆余曲折

- ・ 現社長 ➡ 諸事情より今後継続が難しい
- ・ 創業者一族 ➡ 別のお仕事をしており承継できない
- ・ 社内 ➡ 手は挙がらなかった
- ・ 第三者 ➡ 事業譲渡のみを希望…難しい



ご自身も高齢、現社長も引き継げない…急を要する事情  
初めての事業承継…

会社としても次の後継者が引き継ぎやすいように、保有不動産の売却等、負債の処理など準備は進められていたが、当時創業60余年の会社を引き継ぐということは、外部の方からしても想像以上にハードルが高い…

※事業承継には、数多くの準備と時間が必要。

## ②某会社のM & Aの条件・事業承継者の探索と面談・決定

### 1. 創業者側の状況

#### ■引き継ぎやすい状況の整理と準備

- ・ 財務諸表の透明化 ・ ・ ・ 第三者としても重要な項目
- ・ 債務の整理 ・ ・ ・ 保有資産などの売却や借入金の返済など（承継後に負担になる可能性があるものを消除（簿外債務など含む））
- ・ 事業内容の整理 ・ ・ ・ 事業内容・事業計画書の作成  
どのような顧客を相手として商売をしているか、マーケットの状況、今後の展望  
金融機関との取引状況、会社の強み、弱みを明確化（最も重要）
- ・ 組織図・社員構成 ・ ・ ・ どのような組織と役割で動いている会社なのか、どのような人物がいるのかなど
- ・ 関係各所の整理 ・ ・ ・ 自社社員、お客様、繋がりのある会社様の整理と事情説明をする準備



## ②某会社のM & Aの条件・事業承継者の探索と面談・決定

### 1. 創業者側の状況

#### ■M & Aを相談する相手

##### 【取引先】

➡取引をしている不動産会社、管理オーナーなど



##### 【顧問税理士、弁護士、司法書士、行政書士など】

➡中小零細企業と数多くやりとりをしている、M & Aの  
について税務サポートや契約書面作成ができる方もいる

##### 【取引先金融機関】

➡中小零細企業と数多くやりとりをしている、M & Aの  
仲介手数料がかかる場合もある

##### 【専門業者】

➡専門の為、安心と実績があるが、M & Aの仲介手数料  
が掛かる



## ②某会社のM & Aの条件・事業承継者の探索と面談・決定

事業承継は、時間と労力が掛かります。

歴史・経営理念・財務透明化

お客様・従業員・事業内容

承継者の探索

引き継いで欲しいこと  
&  
引き継いでもらうための準備

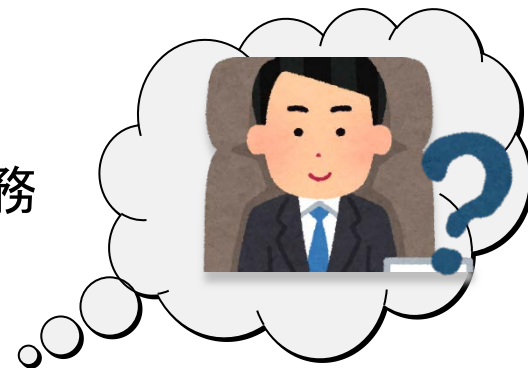
会社経営 ➡ いつなにが起こるかわからない…  
「親族・社員・第三者」の順に  
後継者を見据え、どのように  
バトンを渡されるかを早い段階から  
整理、準備していくかが重要だと感じます。

## ②某会社のM & Aの条件・事業承継者の探索と面談・決定

### 2. 検討者側の状況

#### 【検討者の背景】

- 大学卒業後、不動産会社にサラリーマンとして勤務
- 経営経験は無し、いずれは独立も視野に



#### 【きっかけは？】

- 父親が所有する不動産を管理している会社 ⇒ 就職時に紹介されていた程度
- 機嫌よく不動産会社に勤めていたが... ある日突然呼び出され...

『不動産会社を引き継ぐ気はないか？』、『2週間程度で意思決定して欲しい』

意図して「事業承継」など全く視野にはいれていなかった...  
会社経営に関しても素人...

## ②某会社のM & Aの条件・事業承継者の探索と面談・決定

### 2. 検討者側の状況

#### 【悩んだこと・不安】

■果たして今の状況で上手くいくのか？ …

→どうなるかわからないが、やるしかない！

■お金の用意（購入資金） …

→自己資金、足らずを親族より借入！

■勤めながら事業承継の手続きができるのか？ …

→専門家（税理士、司法書士）の紹介を受ける！

■会食を含め約3回程度、オーナーと面談。これまでの実績、健康面、やる気等をあれこれ確認される…

→自分のありのままの状況を伝える！



## ②某会社のM & Aの条件・事業承継者の探索と面談・決定

### 2. 検討者側の状況

創業者：よしわかった、やってみなはれ！！

結論として、行ったM & Aは、

「ご縁」と「タイミング」です

『えい、やあ！！』の気持ちで決定

重要

創業者やオーナーは、長年一心同体で創り上げた会社に対する思いがあります。お金の話だけでなく、『この人に任せたい』と納得していただくことも、事業承継を円滑に進めるうえで重要な部分と感じました。



# 某不動産会社の事業承継のフローチャート

①不動産会社の事業承継とは？



②某会社の事業承継の条件・  
事業承継者の探索と面談・決定



③事業承継・株式譲渡の  
手続と手法



④事業承継後の内情や課題

# ③事業承継・株式譲渡の手続と手法

## 1. 事業承継の手続と手法

■事業内容の確認

■株主名簿、財務諸表・簿外債務の確認（デューデリジェンス）

■取引価格の算定（企業価値）と交渉

■契約方法の確認、資金面の準備、各種契約書、覚書等書面の準備

※お力添えをいただいた方 ⇒ 司法書士・税理士・父

※先方の相手方 ⇒ 創業者・株主・代表取締役・顧問弁護士

※【注意】あくまで個人で行い、かつ特殊な手法で行いましたので、一般的なM&Aの手法とは異なります、予めご容赦願います。

# ③事業承継・株式譲渡の手続と手法

## 2. 事業内容の確認

### 4. 市場環境と商品・サービスの特徴

|                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>(市場性)</p> <p>不動産市場は無くなるものではないと考えます。ただ今もこれからも大指向はますます強まるものと考えます。</p> <p>当社の位置する[ ]は周辺の[ ]等に比べ、単価も低く、物件自体の総額(賃貸・売買共)も低いため、大手不動産会社は参入しにくいという特性があります。</p> <p>その中で俗に言う町の不動産屋がパイの取り合いをしているのが、現状と言えます。</p> <p>当社は大手不動産会社並のサービス・知識で、町の不動産屋の良い所は残し、ひと味違った不動産会社を目指します。</p> | <p>(どこが違うのか・どんなノウハウが必要)</p> <p>管理事業においては家主さんに対しては大手不動産管理会社が行っているサービスを常に意識して、それと同等いやそれ以上を心掛ける。空室率を低くする努力を怠らず、地域密着を生かし、フットワーク良く物件を管理し、管理戸数の増大に努める。</p> <p>不動産流通事業においては大手不動産会社が行っているサービス(物件調査・査定書作成・販売活動・アフターフォロー等)に劣ることなく、日々勉強し、親身になって営業に励む。</p> <p>管理事業・不動産流通事業を通じて、総合コンサルティング事業の顧客に持っていければ効果絶大である。</p> |
| <p>(競合状況)</p>                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>(顧客ターゲット)</p> <p>マンション・借家・ガレージの家主を顧客にする努力をする。</p> <p>要は管理戸数を増やすことである。管理戸数が増えることで当社看板も増え、不動産流通事業にも好影響を与えることになると思われます。</p> <p>あとはインターネットだと思われます。ネット社会に遅れることなく、付いていく努力が大切だと思います。</p>                                                                                                                   |

※事業内容、事業計画書より(一部抜粋)

社業において、どのようなことに重点をおいているのか(事業別の売上など)、またノウハウ、お客様のターゲットやアプローチ手法など、数字以外の部分も確認する。

# ③事業承継・株式譲渡の手続と手法

## 3. 会社の「デューデリジェンス」

■「デューデリジェンス（Due Delligence）」は、「Due＝適正な」「Delligence＝義務・努力・精査」の合成語、日本語訳：「適正になすべきこと/精査」



■買収する企業について、財務諸表にとどまらず、事業の将来性、市場での評価など、多角的にその“価値”を評価し、M&A対象としてふさわしいかを判断する重要な材料となっている。

取引銀行の実績や状況、借入金、保有物件、収支バランス、給与賞与、簿外債務等の確認が重要なポイントとなる！

★双方ともにM&Aに慣れていない場合、どの部分がポイントなのか気付いていない可能性もある為、財務諸表だけでなく所有不動産、過去の状況等含め詳しく確認していくことが重要。

### ③事業承継・株式譲渡の手続と手法

#### 4. 取引価格の算定

■一般的には

企業価値の安定方法には「マーケット・アプローチ（市場株価法・類似会社比較法など）」「インカムアプローチ（DCF法・収益還元法など）」「コスト・アプローチ（修正簿価純資産法など）」といった、複数の手法を組み合わせて行う。

【双方にて取り決めた内容】

■資本金、動産物、保証金、創業者給与（期限付）

★保有資産も以前に清算しており、創業者の貸出金も放棄していただけることに。  
会社の繰越欠損金もあったため、引継ぎ後の利用方法を検討。

★法律上も決まったものがなく、要するに双方が納得できる金額にて契約をする。



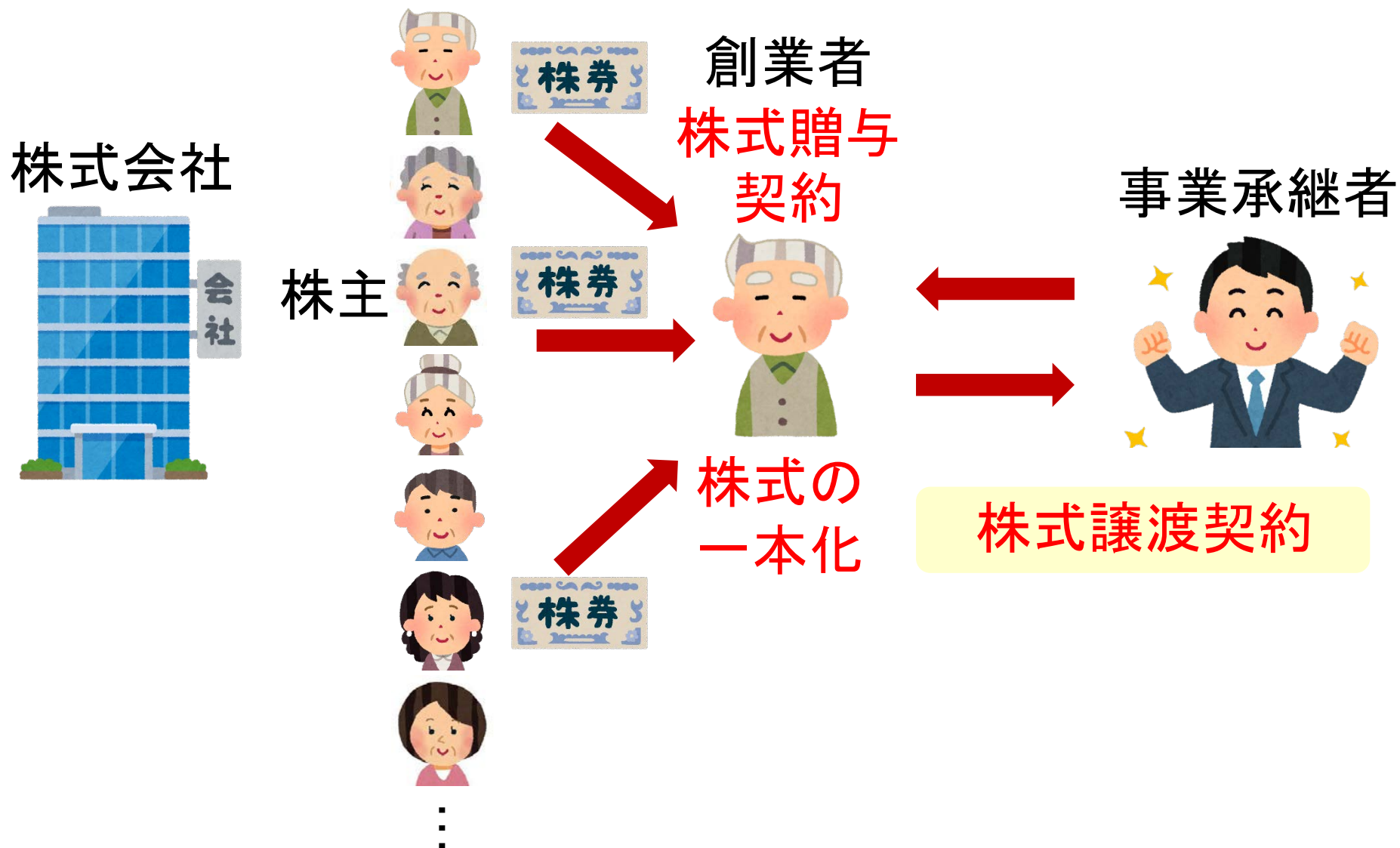
# ③事業承継・株式譲渡の手続と手法

## 5. 今回の株式譲渡契約の流れ

- ★財務諸表を確認、収支資産状況により、株式に対しての評価は実質0円。
- ★株主名簿より多数の保有者が存在、ご逝去されている方もおり、收拾がつかず。  
・・・創業者へ一旦集約(株式贈与契約)、創業者の責任をもとに契約を履行する。
- ★創業者個人による会社への貸付金があった。
- ★税理士を交え、双方の意向をヒアリングの上、譲渡価格を算定。  
・・・諸所交渉にて価格を決定、但し創業者のその他貸付金は債権放棄を条件とし、同意。オーナーチェンジに向け、従業員への退職金を事前に清算支払。
- ★株式購入資金については、自身の資金を対象会社へ貸付、足りずを親族より借りる。
- ★株式譲渡契約、覚書、合意書等すべての書面は司法書士・弁護士と打合せの上準備。
- ★契約条件:株式譲渡代金は0円、譲渡金額を会社への貸付金とし、  
創業者へは会社から貸付金返済として一部返納。会社の繰越欠損金を活用検討。

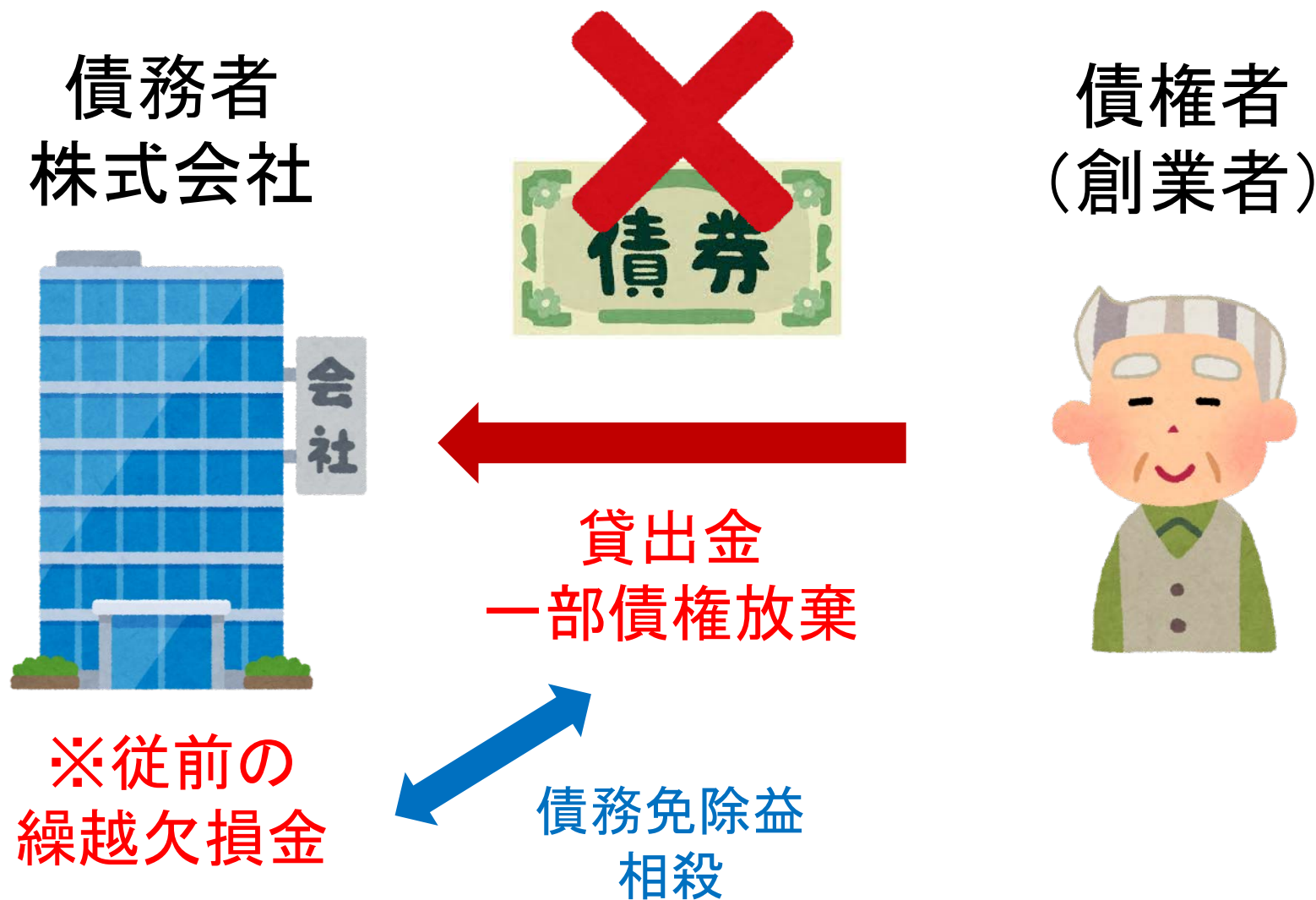
# ③事業承継・株式譲渡の手続と手法

## 5. 今回の株式譲渡契約の流れ



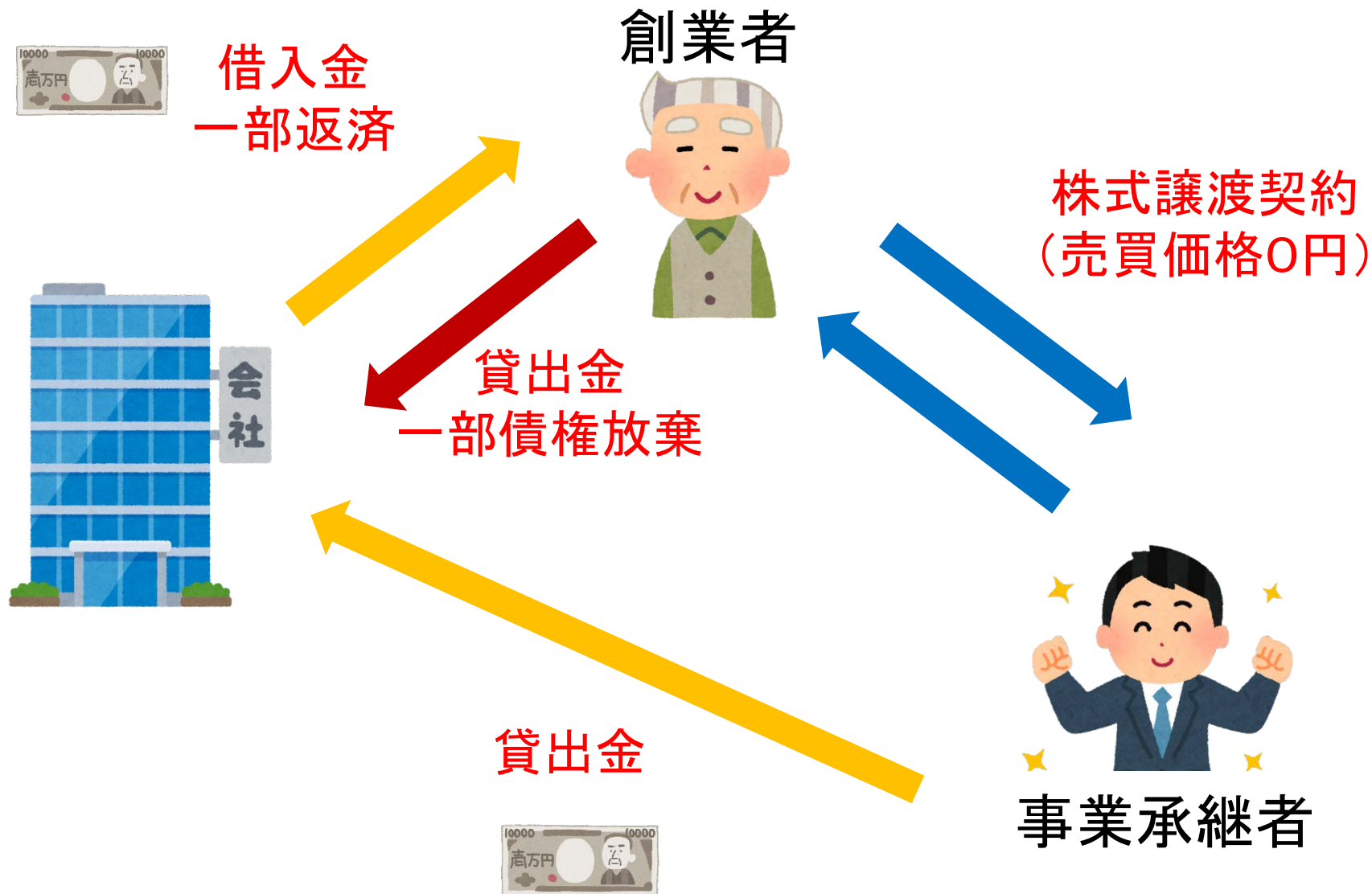
### ③事業承継・株式譲渡の手続と手法

#### 5. 今回の株式譲渡契約の流れ



# ③事業承継・株式譲渡の手続と手法

## 5. 今回の株式譲渡契約の流れ



# 某不動産会社の事業承継のフローチャート

①不動産会社の事業承継とは？



②某会社の事業承継の条件・  
事業承継者の探索と面談・決定



③事業承継・株式譲渡の  
手続と手法



④事業承継後の内情や課題



## ④事業承継後の内情や課題

### 1. 事情がわからない『第三者』 苦労したところ

#### 【対内的】

#### ■既存従業員に対して

従業員としても、会社のオーナーが変わるという事象は、大きな不安とストレスであったと思います。



- ・ 入社順でいけば「新人」、また「新オーナー」としての力量が図られる（この人についていけるのか??）
- ・ 社内事情をすべて把握できていない、特に人間関係についてなど
- ・ 早々に人件費等支払わなければいけない（資金準備と今後の収入元の確保）

## ④事業承継後の内情や課題

### 1. 事情がわからない『第三者』 苦労したところ

#### 【対外的】

■社歴の古い会社であり、広いお付き合いがある

「不動産賃貸管理オーナー様」「不動産業者様」  
なぜこの若者が継いだのか?? どの誰なのか??  
多くの方の「不安」と「疑問」を肌で直接感じる・・・

よく言われる質問（ほぼ100%程度）

「前オーナーの「ご親族」ですか??」

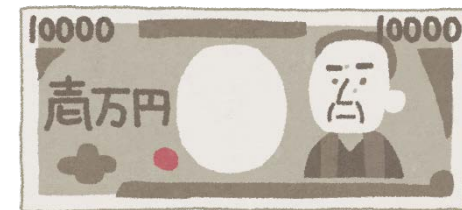
⇒ 一から経緯の説明が必要



コロナ禍前 新年互礼会の風景

## ④事業承継後の内情や課題

### 1. 事情がわからない『第三者』 苦労したところ



#### ■その他

- ・金融機関からの融資

「新オーナーとしての経歴や承継事情」をヒアリングされる。  
財務諸表の内容があまり良くない、個人の信用実績がない分、  
早期借入は難しい・・・

⇒様々な**金融機関向け提案書（事業計画等）**を  
作成し、提案を実施  
（3年先までにやりたいことなど、大量の資料  
を準備）

対内的、対外的な信用信頼をつけるには・・・

# 提案と熱意

諦めない心が重要です。

## ④事業承継後の内情や課題

### 2. 第三者としてのアクション

#### ■一番最初に行ったこと

⇒だれよりも実績をつくる＝信用たる人間なのかを示す。

#### ■「人」を尊重すること（共に成長）

⇒第三者目線で「ダメ」だと思ったことでもまずは否定しない。  
但し、どのようにしたらプラスに働くかを共に考える。

（課題解決）

⇒月2～3回「座談会」の開催

経営者の信念や指針を浸透させ、メンバーからも意見を吸い上げる。

⇒月一回の個別ミーティング（コミュニケーション）

#### ■経営者としての明確なミッションとビジョン

**「経営理念」・「行動指針」・「約束」を策定**

第三者ではあるが、経営者として明確な指針（柱）を示すことで、会社をどのような方向性にしていくかを諦めずに伝える。



# ④事業承継後の内情や課題

## 港不動産の行動指針

人づくり、環境づくり、まちづくり

**夢と情熱を持ち、挑戦し続けます**

(目標があり、楽しさがあり、やりがいを感じる環境づくり)

**何かのせいにならない人になります**

(自分自身に矢を向けよ、多様性を受け入れる人づくり)

**信頼の和を大切にします**

(人を大切にし、信頼と理解で結ばれた環境づくり)

**礼儀正しい人になります**

(感謝の意を素直に表現できる人づくり)

**整理整頓が行き届いた環境にします**

(自らの足元から、お客様まで 常に整理整頓をする環境づくり)

**約束を守る人になります**

(期限を守る、相手のことを考えた行動ができる人づくり)

**SDGs達成に向け、地域Only1を発信します**

(これからもずっと、地域がいきいきとするまちづくり)

## ■行動指針の体得

港不動産の行動指針への想い

【人の成長】こそが  
環境と変え、  
まちを変える。

一日ひとつ、小さな変化を積み重ね、  
自身やまわりの成長を体感する。

【問題解決能力】を有した人材を世に  
輩出したい。

固定概念にとらわれず、行動指針に  
基づき、社会のために失敗を恐れず  
チャレンジしてほしい。

## ④事業承継後の内情や課題

### 3. 第三者としての改善事項



外から入ってきたからこそ、見えるものがあつた。  
全員で業務を上向きにしていく為、改善しなければならない。

**一緒に、少しずつ前向きにできることを考える**

自身の考えを一方的に押し付けない、  
共に共感できる認識を、諦めずひとつずつ探す。



※別業界の社長より、金言をいただいたのがきっかけに



## ④事業承継後の内情や課題

### 3. 第三者としての改善事項

#### ■店舗内の改善

雰囲気暗く、閉鎖的な店舗構えになっている

⇒できることから少しずつ、店舗物件案内に季節感を取り入れる  
(メンバーの自主性、気付き、新たな発見)

⇒**第三者目線で客観的に見る、お客様目線になることが重要**

#### ■ホームページ等の改善

最初に策定した約20年前から一切触っておらず、更新も殆どされていない。

⇒ディスカッションを重ね、今までの社歴実績、会社の特徴を洗い出し、自身の事業計画(方向性)を反映するなど、一から作成。

⇒**「会社の顔」となるため、非常に重要**

#### ■お客様へのコミュニケーションの改善

管理オーナー様へは月一回の賃料明細のみ送付

⇒トピックスや、有益な情報を定期的に送付、お会いできる方へは面談し、状況報告や市況報告などをする。**お客様の声を知ること。**

## ④事業承継後の内情や課題

### 4. 事業承継のメリット

#### ■スタートがしやすい

- ・既に基盤がある為、よーいドンですぐに事業ができる

#### ■信頼信用がある

- ・先代や社員様が築いてこられた信頼信用がある

#### ■人、モノ、お金がある

- ・人財、店舗、事務用品備品、借入金や内部留保金があり、準備が少なくなる※但し法人や引継ぎ方により違いがあります

#### ■既存のお客様がいる

- ・自社のお客様（賃貸管理物件オーナー様など）取引先がいらっしゃり、会社として既存の関係性や事業がある為、スタート時のリスクが減少される。（収入などインカムゲイン等含む）



## ④事業承継後の内情や課題

### 5. 事業承継が与える街への効果

#### ■地域密着の宅建業

宅建業 ➡ 地域創生を担う重要なセクション

街の良し悪しを知り、身近な存在できめ細やかな対応ができる！



■事業承継を行うことで、先代の想いや築き上げた信頼を基に新たな考えや価値観を取り入れ、街の活性化に繋げることができる！

日本全国で起こり得る、人口減少高齢化、空き家問題・・・

地域や人びとのために「築いた信頼のバトンを渡す」

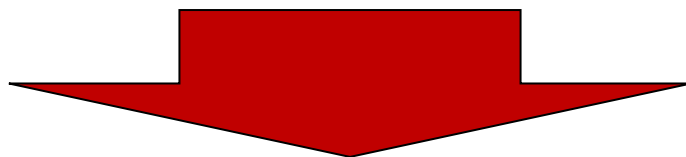
事業承継という選択肢を、是非ご検討ください！

## ④事業承継後の内情や課題

### 5. 今後の展望や期待

#### 【正直に】

事業承継後、必死で明確に覚えていないほど毎日多忙でした。  
ただし、他ではできない「やりがい」と「経験」を得ました。



「地域」と「人びと」に支えられたからこそ、今の自分がある  
一人では決して出来なかった、何にも代えがたい有難い環境。

独立を目指す方と、事業承継を考える企業様のマッチング  
宅建業による、今後の地域創生に

**目指すは地域密着 創業100年の会社！！**