

2015 年 12 月 vol. 18

■ M & A とは

M&A とは「Mergers and Acquisitions」の略で、「企業の合併買収」の総称です。

具体的には、株式の売却・買収、事業の譲渡・譲受、会社分割、株式交換・移転、事業統合・合併、資本参加、MBO などです。近年、各企業の成長戦略の手法として M&A が積極的に行われています。

ここ最近の報道では損害保険大手の損保ジャパン日本興亜ホールディングスがワタミの介護事業を M&A により買収したニュースは記憶に新しく、買収額は 200 億規模とされており、ワタミも金融機関を通じ、複数の企業に対し入札をかけ、最終的に損保ジャパンが落札した結果となりました。これほどの大型 M&A 以外にも、報道にもあられない規模の取引は活発に行われています。数十店舗規模の美容室や 3 店舗ほどの飲食店舗の事業譲渡など、買い手はさまざまありますが同業者が規模の拡大を目指し取得しているケースが多いです。

人口減や市場の縮小化にある現状においては、限られたシェアを奪い合うよりも生き残りをかけ同業他社を買収するという M&A が今後も増加していくと思われます。純粋に新規出店をすれば人材・顧客も新たに取得せねばなりません、M&A ならばノウハウを含め人材・顧客をすでに抱えているわけですから効率はいいかもしれません。

当社イリオスのグループ企業である IRI M&A コンサルティングでは今までにない店舗ビジネス特化型の M&A 専門のコンサルティング業務を行っております。

ご興味のある方は下記ホームページをご参照くださいませ。(クリックで開きます。)



<http://www.iri-ma.co.jp/>

■ 管理会社とより良いお付き合いをしていくために・・・



ビルオーナー様にとって管理会社の存在は「頼りになるパートナー」でなければなりません、多くのビル管理会社がある中で、頼りになるパートナーばかりではなく、中にはストレスの種になり、不信感を抱いたこともあるかと思われます。

たとえば、以下の事例があげられます。

○建物の修繕が必要になり、管理会社に修繕工事の見積もりをお願いしていたが、見積金額が相場通りかどうかわからない。

○トラブルに対して迅速に対応してくれない。

などです。

実際にいろいろなトラブルがある中で、管理会社のいち担当者の対応で、ビルオーナー様の不信感を招くケースもあるかと思えます。

管理会社に不信感を募らせる一つの原因として、ビルオーナー様もつ管理業務に対する知識や情報不足からの依存態勢が考えられます。あるオーナー様は以前、「こちらが何も言わずに満足な管理業務を提供できる管理会社とめぐり合うのは不可能なのではないか」とおっしゃっていました。というのも、オーナー様が管理業務について興味をもち、知識をもたなければ、管理会社からの提案、見積もりに正当性があるのかどうかの判断が難しくなると同時に、管理会社に不信感を抱いていても、新たな管理会社を探す際に、本当に信頼できる管理会社かどうかの判断がつかないというジレンマが常に付きまとい、面倒な管理業務はコストが割高になってしまったり、不信感を払拭できないのなら自主管理せざるを得ないということになってしまいます。

我々管理会社は、管理のプロです。当然、オーナー様の頼れるパートナーとして、常に密なコミュニケーションでオーナー様の悩みを理解し、解決のために臨機応変、的確・迅速な対応で、オーナー様に喜ばれ、信頼される管理会社である必要があると考えます。

それに加え、オーナー様と管理会社とが、パートナーとしてより強固な信頼関係を築くために、オーナー様の大切な資産であるビルの管理業務を協働体制で構築できる管理会社を取捨選択できることは、オーナー様にとって、強みになるはずです。

■ ごあいさつ ■

誠に勝手ではございますが、本号をもちまして、TCPC 事業用不動産レポートを休刊することになりました。次回発刊は未定です。これまでのご愛読に、心より感謝申し上げます。



クリックでホームページへアクセスできます



株式会社 イリオス 03(5919)3356 <http://www.irios.co.jp>



株式会社 総合施設管理 03(3357)2031 <http://www.sougou-gfm.co.jp/>

こちらの記事に関するお問い合わせ ● 東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-29-11 ナカニシビル 9 階 〒151-0051