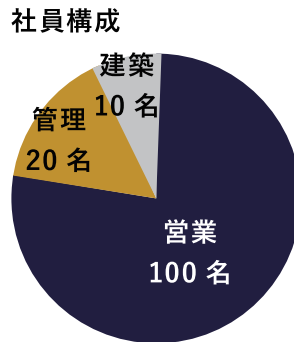


# No3 で燻っていた不動産仲介会社が M&A 成功で地域トップ企業に急成長

## 二代目社長が務める不動産仲介企業 株式会社ネスティア

千葉県中心部で不動産業を行う株式会社ネスティア。設立してから地道に売り上げを伸ばしてきました。しかし 2010 年創業当時からトップ営業マンとして顧客開拓してきた先代社長が急逝。副社長であった本田様が急遽代表取締役に。



年商 ¥20億4000万円

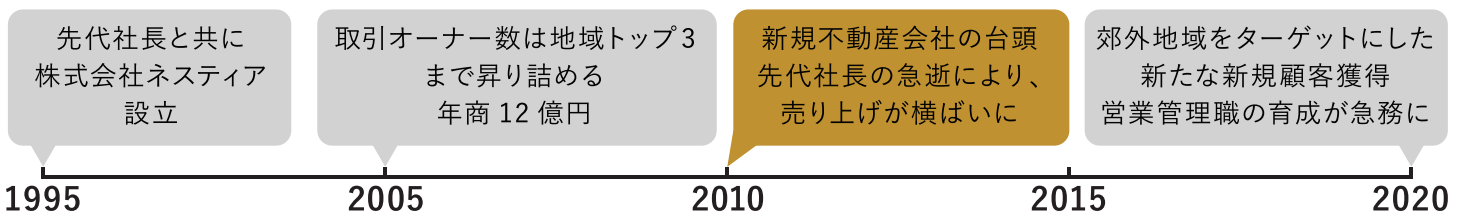
設立 1995年12月24日



代表取締役社長  
本田 瑛二 (50)

二代目社長  
経営歴 10年

就任後には一時的には売り上げを伸ばすも、プレイングマネージャーとして活躍していた先代社長の穴を埋めることが難しく、育成も十分ではありませんでした。また、中心部に不動産仲介業者が大幅に増え、売上が停滞してしまいました。郊外地域も視野に入れた新規顧客獲得と営業社員の育成が課題だったといいます。そこで M&A を検討したのです。



### 買収先

地元ネットワークに強い不動産企業

## 株式会社黒澤不動産

年商 ¥2億4000万円

先代の時代から取引を続けてきた地元同業他社。人件費や広告費の資金面で大手仲介会社には敵わず、また人材採用の面で苦労していたといいます。



営業力に定評があった株式会社黒澤不動産。地域におけるネットワークが非常に強く、対象地域における物件数は大手仲介業者にも引けを取らないほどでした。

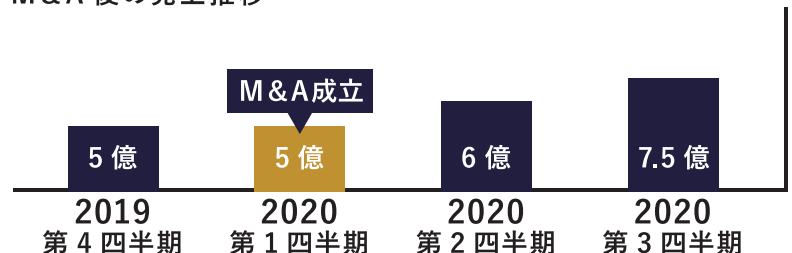
### 取引内容とその後

## 地域 No1 の物件取扱数に返り咲き売上・規模も成長維持

この取引で得られたシナジーは想定より大きく、物件取扱数地域 No1 という事実と黒澤不動産独自の営業ノウハウにより着実に売り上げを伸ばしていきました。黒澤不動産も大手ネスティアの傘下に入ったことで採用が円滑になったといいます。



### M&A 後の売上推移



### M&A が生み出した3つのシナジー

