

## M&A 業種別のポイント ～自動車整備業～

### 【M&A 動向】

国内において、新車販売台数は頭打ちとなっており、自動車関連業は非車販売上高をいかに伸ばすかが重要となっています。その中でも、自動車整備事業は採算性が高く、車検の顧客情報の取得により新たな販路先開拓にもつながるため、M&A を検討されやすい業種と考えます。

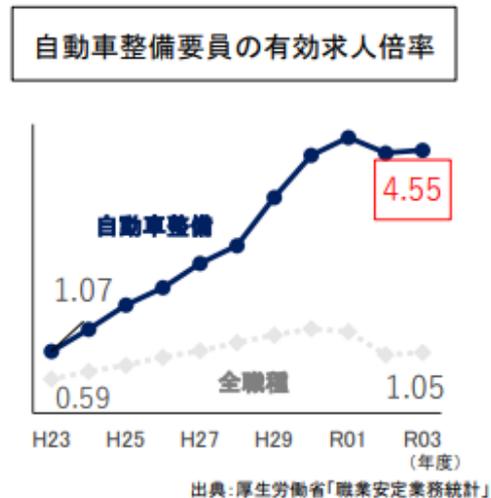
例えば、大手カー用品販売会社の株式会社オートバックスセブン(東証プライム上場)は、2019年、2020年、2024年にそれぞれ地方圏の自動車整備業者(滋賀、三重、京都)を譲受しています。また、株式会社グッドスピード(東証マザーズ上場)は、赤字・債務超過先である株式会社ホクモーターズ(名古屋市)を譲受しています。指定工場を保有していること、修理対応率 9 割の技術力を保有していること等が M&A の決め手となったと考えられます。

### 【M&A のポイント】

立地や取引先などが挙げられますが、特に以下3つが重要と考えます。

#### ① 整備士人数

自動車整備学校の入学者は半減していることもあり、自動車整備要員の有効求人倍率も全職種と比べ非常に高く(右図)、整備士の確保は困難となっているため、整備士確保を目的に M&A が行われるケースがあります。また、自動車はメーカー毎に整備のポイントが違うため、整備経験年数が仕事の結果を大きく左右します。経験年数が長い整備士であれば、年齢が高くても、譲受検討のマイナス要因になることはないと考えられます。



#### ② 板金塗装対応可否

車検・整備事業において、板金塗装等の修理対応力の高さは差別化要因です。板金塗装技術は整備技術と違い、身に付けるまでには何年もの歳月が必要となりますので、板金塗装を手掛ける人材が在籍している会社は、譲受を検討される企業にとってプラス評価となります。

#### ③ 指定工場の保有

県内の整備事業場数は 2,672 件(2023 年 3 月時点)ですが、指定工場はそのうちの約 2 割程度です。車検は 1 台あたり 20,000 円～40,000 万円程度の粗利が確保できますので、自社で車検を完結できる指定工場を保有していることは、譲受企業にとって非常に魅力的です。

### 【M&A の可能性】

自動車整備事業を譲受することで、中古車販売業は販売～メンテナンスまで一貫したサービス提供が可能になります。また、自動車買取業は整備士という車両整備の専門人材を確保することで、自社の査定能力の向上が見込めますし、粗利率が低い業種であるガソリンスタンド業者が、採算性の改善を目的に自動車整備事業の譲受を検討することも考えられます。

上記ポイントを満たす会社は譲渡が実現する可能性はあります。後継者がいないから…と諦めるのではなく、M&A を活用した第三者承継を検討されてはいかがでしょうか。