

1

成長志向オーナー向け A-1 10:00-10:45

ASEAN諸国進出のための
海外M&A戦略日本M&Aセンター 海外事業部 副部長
斎藤 弘樹

2

成長志向オーナー向け A-2 11:00-11:45

中堅企業オーナー経営者のための
成長戦略&出口戦略ノウハウ日本M&Aセンター 上席執行役員
成長戦略事業部 事業部長
雨森 良治

3

ノウハウ A-3 13:00-13:45

イノベーション創出のための
両利きの経営とM&Aの活用神戸大学大学院経営学研究科 教授
忽那 憲治様

4

成長志向オーナー向け A-4 14:00-14:45

経営効率・企業価値を高める
事業ポートフォリオ経営
～戦略的な買収と売却によるROE・PBRの向上～日本M&Aセンター 執行役員
成長戦略開発センター長
西川 大介

5

ノウハウ A-5 15:00-15:45

M&Aの成功は正しいPMIがあってこそ
～M&Aで企図した成果を実現するための
プロセスを徹底解説～株式会社日本PMIコンサルティング 代表取締役
竹林 信幸

6

ノウハウ A-6 16:00-16:45

中小企業M&Aにおける
バリュエーション実務株式会社企業評価総合研究所
代表取締役社長／税理士
米澤 恭子

7

人材戦略 A-7 17:00-17:45

経営戦略としての組織文化醸成

日本M&Aセンターホールディングス CHRO
日本M&Aセンター 取締役 常務執行役員
人材本部長 人材ファースト管掌
有賀 誠

人材戦略 B-1 10:00-10:45

空前の人材不足
人口減少子化、VUCA時代の
人材確保・活躍戦略、初めの一步株式会社リクルート ジョブズリサーチセンター
センター長
宇佐川 邦子様

人材戦略 B-2 11:00-11:45

チームマネージメント
～今治からの挑戦～株式会社今治 夢スポーツ 代表取締役会長
岡田 武史様

DX・AI B-3 13:00-13:45

M&AとIPOを軸に
中小企業のDXとEXITについて考えるfreee株式会社 専務執行役員CBO
川西 康之様

成長志向オーナー向け B-4 14:00-14:45

顧客起点で考える
指名されるブランドの作り方ノバセル株式会社 代表取締役社長
田部 正樹様

VC B-5 15:00-15:45

日本屈指のスタートアップが考える
「これまで」と「これから」dely株式会社
代表取締役・CEO
堀江 裕介様
East Ventures株式会社
パートナー
金子 剛士様
[モデレーター]日本M&Aセンター 業種特化1部 チーフマネージャー
IT業界専門グループ グループリーダー 竹葉 聖

VC B-6 16:00-16:45

企業発イノベーションの極意
～イノベーションを実現させる9つのステップ～株式会社ユニコーンファーム 代表取締役CEO
田所 雅之様

DX・AI B-7 17:00-17:45

福祉・医療・介護業界における
DXとAI活用の今後について株式会社LITALICO 執行役員CDO
西郷 彰様

体験談 C-1 10:00-10:45

経験者3人に聞く
M&A後のリアル株式会社木構堂 代表取締役
渡邊 須美樹様
株式会社はなホールディングス 代表取締役
加藤 義人様
株式会社ミスギ工業 元代表取締役
杉浦 晃浩様
[ファシリテーター]日本M&Aセンター
業種特化事業部 マーケティング部 部長 縄田 桂介

体験談 C-2 11:00-11:45

女性経営者が語る！
会社の”あがり方”を見極めるタイミング株式会社アルトスター 代表取締役
芳子ビューエル様

体験談 C-3 13:00-13:45

譲渡後の資産
～日本M&Aセンターグループの
一気通貫サービスを活用して～

医療機器向け部品商社 元オーナー 早坂 浩様

成長志向オーナー向け C-4 14:00-14:45

業界トップシェアを目指し
創業後3年足らずでM&Aへ
スタートアップ企業の成長戦略WannaEat株式会社 (USEN-NEXT GROUP)
代表取締役社長
牧本 天増様

社会貢献

社会や人との繋がりが C-5 15:00-15:15

M&A後の人生をいかに生きるか
100万人のクラシックライブ活動について
一般財団法人100万人のクラシックライブ 代表理事
前株式会社KKRジャパン 社長
元みずほコーポレート銀行 常務
養田 秀策様

日本の貧困の C-6 15:15-15:30

連鎖を断ち切るために
～子どもの教育格差解消を目指す
「スタディクーポン」の取り組み～
公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン
代表理事
今井 悠介様

入院中の子どもに付き添う C-7 15:30-15:45

家族の現状と私たちにできること
～付き添い入院の現実と支援～
NPO法人キープ・ママ・スマイリング
理事長
光原 ゆき様

体験談 C-8 16:00-16:45

M&A後に新しいビジネスに挑戦
日本型ケアファームと
農園のデジタルコミュニケーション都市緑地株式会社 代表取締役
太田 裕之様

体験談 C-9 17:00-17:45

”家業“から”事業“へ！
M&A手法を利用した
企業形態変革のダイナミズム！エムエスシー製造株式会社 会長
徳勝 賢治様会場
限定会場
限定

成長志向オーナー向け A-8 10:00-10:45

PEファンドを活用した
M&A戦略日本M&Aセンター 成長戦略事業部
特務推進部 部長
宮森 智基

業種別 A-9 11:00-11:45

医療M&Aの今

日本M&Aセンター 業種特化事業部
医療介護支援部 部長
相澤 賢宏

IPO A-10 13:00-13:45

売上10億円を超えたら考える
「今こそ東京プロマーケット上場」日本M&Aセンター 執行役員
TOKYO PRO Market事業部長
幸亀 努

事業承継 A-11 14:00-14:45

どうする事業承継！
事業承継の全体像を知って、最適な判断を日本M&Aセンター 事業承継エグゼクティブアドバイザー
株式会社ネクストナビ 取締役
株式会社青山財産ネットワークス 取締役
長坂 道広

ノウハウ A-12 15:00-15:45

成約数No.1のM&Aプラットフォーム
BATONZが創る新時代
～誰でもM&Aが出来る時代に～株式会社バトンズ
代表取締役CEO
神瀬 悠一

ノウハウ A-13 16:00-16:45

M&Aスキーム
株式譲渡と事業譲渡の
活用場面と比較日本M&Aセンター コーポレートアドバイザー1部
マネージャー／公認会計士
宮崎 夕佳

ノウハウ A-14 17:00-17:45

M&A仲介協会の取り組みと
新たなM&Aルールの方角性日本M&Aセンター 法務部長
弁護士／神戸大学客員教授
横井 伸

成長志向オーナー向け B-8 10:00-10:45

営業1名あたりの獲得利益が23倍！
SNS経由で年間3億円の新規取引を創出！
ウィルゲートが実践した
マーケティング・セールス活動のオンライン改革株式会社ウィルゲート
専務取締役COO・共同創業者
吉岡 諒様

成長志向オーナー向け B-9 11:00-11:45

失敗できない大企業
しがらみに翻弄される中小企業
前例なき挑戦、変革の核心とは株式会社ボーンレックス 代表取締役
室岡 拓也様

DX・AI B-10 13:00-13:45

広告屋が語る2024年の
企業経営に求められること
～バーパス、IT・DX、人材確保～株式会社日本経済広告社 IMC推進本部
IMCプランニング2局 局長
松田 央志様

ノウハウ B-11 14:00-14:45

「東京都の支援策について」
～助成金と人材育成を中心に～東京都中小企業振興公社
企画管理部 企画課長
大場 順二様

DX・AI B-12 15:00-15:45

DXに意味はあるのか？

REVA株式会社 共同代表パートナー・代表取締役社長
西中 顕吾様

ノウハウ B-13 16:00-16:45

BUSINESS LAWYERSが語る
M&Aの障害になりうる
「コンプライアンス問題」の課題と対策弁護士ドットコム株式会社
ビジネスメディア&ソリューション事業部
ビジネスソリューショングループ
グループマネージャー
上村 翔様

DX・AI B-14 17:00-17:45

経営者が今知っておくべき
DXの現在地と
AIを活用した未来の働き方とは？株式会社セールスフォース・ジャパン
執行役員 エンタープライズ首都圏営業本部長
堂 弘幸様株式会社セールスフォース・ジャパン
エンタープライズ首都圏営業本部 第五営業部
アカウントエグゼクティブ
佐藤 一正様株式会社セールスフォース・ジャパン
マーケティング統括本部 デマンドジェネレーション
シニアキャンペーンスペシャリスト
岩垂 あかり様

業種別 C-8 10:00-10:45

製造業M&Aにおける
最適な提携先とは？日本M&Aセンター 業種特化事業部
製造業界専門チーム
翁 智大

業種別 C-9 11:00-11:45

M&Aと近年加速するAIを活用した
収益性向上戦略株式会社PKSHA Technology 代表取締役
上野山 勝也様
日本M&Aセンター 業種特化1部 チーフマネージャー
IT業界専門グループ グループリーダー
竹葉 聖

業種別 C-10 13:00-13:45

アフターコロナにおける
最新の食品業界M&A動向を
事例中心に解説するセミナー日本M&Aセンター 業種特化事業部
業種特化2部 部長
江藤 恭輔

業種別 C-11 14:00-14:45

2024年問題を筆頭に
多くの課題を抱える物流業界における
最新のM&A動向を事例を中心に解説日本M&Aセンター 業種特化事業部
物流業界専門チーム
志賀 俊太

業種別 C-12 15:00-15:45

調剤報酬改定直前！
大変革時代を勝ち抜く薬局の未来像日本M&Aセンター 業種特化事業部
業種特化1部 マネージャー
田島 聡士

業種別 C-13 16:00-16:45

建設業界／社会インフラを取り巻く課題と
M&Aの新潮流日本M&Aセンター 業種特化事業部
業種特化3部 部長
木佐木 隆志

業種別 C-14 17:00-17:45

2023年の事例から読み解く
住宅・不動産の『勝ち筋』M&Aセミナー日本M&Aセンター 業種特化事業部
業種特化4部 部長
大澤 卓也

8

9

10

11

12

13

14