

講座スケジュール

16:00 ▼ 18:00	<b>第1講座</b> 【部品加工・部品製造業の現状と今打つべき手とは!】	1.未だ機械受注高4割減!業界動向を解説 2.5月の鉱工業生産指数は3ヶ月ぶりに低下だが、生産は持ち直すか? 3.これからの部品加工業に必要なことは? 4.部品加工業が国内で生き残るためのヒントとは? 5.部品加工業が取るべき戦略とは?	(株)船井総合研究所 産業財マーケティングチーム チームリーダー <b>井上 雅史</b> いのうえ まさし
	<b>第2講座</b> 【M&A事情と活用法】	1.勝ち残るためのM&A戦略 ～"事業継続"の視点から見た活用法～ 2.M&Aを成功させるための秘訣 ～具体的な事例からわかりやすく解説～	(株)日本M&Aセンター 企業情報部 部長 <b>伊奈 幸三郎</b> いな こうぶろう
18:00~	<b>質疑応答</b>		講師全員

**開催要項**

2010年8月4日(水曜日) 16:00~18:00(受付 15:30より)

**東京会場** 日本M&Aセンターセミナールーム  
東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館19階

**大阪会場** 日本M&Aセンターセミナールーム  
大阪市北区梅田2-4-9 プリーゼタワー11階  
※一部講座は東京会場からの中継となります。

下記のFAX送信用お申込み用紙をコピーまたは切り取ってご利用下さい。  
お申込みいただきました後、下記ご参加者様宛てに「戦略セミナー事務局」の名前で郵便にて受講票をお送りいたします。  
開催日の3日前までに受講票が郵送されない場合は、0120-03-4150までご連絡下さい。

TEL 0120-03-4150  
お申込み専用 FAX 03-5220-5455  
お申込み専用 WEB http://www.nihon-ma.co.jp

新刊本プレゼント!  
M&A「成功」と「幸せ」の条件

**セミナーお申込み用紙**

貴社名			
受講票送付先	〒 -		
部署・お役職			
ご参加者名	他 名様		
TEL		FAX	
E-mail	@		

ご希望の会場を選択して下さい。  東京会場  大阪会場

今回はセミナーに参加できないが資料と本が欲しい。

M&A、経営コンサルティングへの興味 ※いずれか一つをお選び下さい。

自社の譲渡を検討したい  他社の買収を検討したい  経営コンサルを検討したい

※ご記入いただいた情報につきましては、(株)日本M&Aセンター、(株)船井総合研究所の2社で共有し、各種サービスのご案内・ご提供のためのみに利用し厳重に保管・管理及び破棄いたします。

↓ **日本M&Aセンター行 FAX03-5220-5455** ↓

**料金後納**

**ゆうメール**

主催 **日本M&Aセンター**  
共催 **船井総合研究所**

今後急務とされる**事業承継対策**、**生き残り対策**のきっかけ作りのために是非ご参加ください。

# 部品加工・部品製造業界向け 大手製造業の海外ソフト、海外製品との 価格競争にどう対処すべきか??

生き残る道としてのM&Aを考える **セミナー**

**参加費 無料**

新刊本プレゼント!  
M&A「成功」と「幸せ」の条件

2010 開催 **8.4** [水]

東京会場 丸の内トラストタワー本館  
大阪会場 プリーゼタワー

**主催 日本M&Aセンター**

設立 1991年4月  
本社所在地 東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館19階  
事業内容 M&A(企業の譲渡・譲受)支援業務  
ホームページ http://www.nihon-ma.co.jp/  
特徴 M&A仲介専門会社唯一の東証一部上場企業。中堅、中小企業に特化した友好的M&Aを支援。全国の約230の会計事務所、約240の地域金融機関とネットワークを構築し、累計約700件のM&A仲介実績。



**共催 船井総合研究所**

設立 1970年3月  
本社所在地 東京都千代田区丸の内1-6-16 日本生命丸の内ビル21F  
事業内容 経営コンサルティング業  
ホームページ http://www.funaisoken.co.jp  
特徴 1988年にはコンサルティング業界初の株式上場を果たし、顧問先企業が現在5,000社にまで至っています。「お客様の業績を向上させること」を基本方針とし、独自の船井流経営法による実践的なコンサルティング手法は、あらゆる業種のお客様に幅広く高い評価を頂いています。



**日本M&Aセンター** 東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館19階  
TEL:0120-03-4150 FAX:03-5220-5455 http://www.nihon-ma.co.jp

[発送元] 株式会社 日本M&Aセンター 東京都千代田区丸の内1-8-3丸の内トラストタワー本館19階  
[差出人] L-NET Co.,LTD 〒550-0004 大阪市西区靱本町1-10-24 [返還先] L-NET郵送事業局 〒555-8691 私書箱3号DMD

# 大手製造業の海外シフト、海外製品との価格競争にどう対処すべきか?? こんな今こそ守備範囲を広げて業容を拡大するチャンスです!!

売上減少

顧客の海外移転

価格競争

設備更新期

経営者の高齢化

跡継がない

業界の行く末が不透明

## ■こんな企業の経営者の方、お越し下さい

- ✓ リーマンショック以降、顧客の部品調達に海外生産品に切り替わる動きがある。
- ✓ 主力得意先の海外工場新設に伴い同時進出を打診されているが、新たな借入をすることに抵抗がある。また単独進出ではリスクが高いので二の足を踏んでいる。
- ✓ 単一業界向けに製品を作ってきたが、リーマンショックで大打撃を受けた。
- ✓ 経営の安定化を図るために他の業界向けの部品製造に進出したい。
- ✓ 部品製造の下請けで収益力が弱い。自社ブランドの最終製品製造に進出したい。
- ✓ スピード感のある成長戦略を描きたい。
- ✓ 今後の具体的な打ち手が読めない。今後の業界動向を知りたい。
- ✓ 経営者・オーナーが高齢化してきて無理が利かなくなってきた。家族にも社内にも後継者たる人物が見当たらない。

「M&Aという手法」、「専門家への相談」により「悩み」が解決できるかもしれません。一人で悩まずにご相談下さい!

## ■M&Aの成功事例

売手は建築用金物を製造直販する企業で販路は100%民間。独自のシステムで高い収益を上げてきた地場優良企業。代表者は70代で、親族内・企業内に後継者がおらず、日本M&Aセンターに相談があった事案。ビジネス内容の精査、財務内容の精査を経たうえで、候補先を選定しマッチング活動を展開した結果、公共事業中心に製品を提供する大手企業が手を挙げ、成約に至った。

### 成約のPOINT

- ① **不況の業界でもM&Aは起きる**  
不況は売手も買手も苦しいもの。双方の強みを合致させれば1+1=3で双方の勝ち残りを狙えます。
- ② **買手の戦略が明確**  
「民間に出たい」「この企業を買収してこれをやりたい」という明確な意思があったこと。

## 業界動向

**01:未だ、設備受注高4割減!業界動向と今後の予測を徹底解説。**

現在、自動車業界を中心に加工業の稼働率が約8割程度と戻ってきた。企業によっては100%稼働になっている。今後の産業界の動向はどうか?

**02:5月の鉱工業生産指数は3ヶ月ぶりに低下したが、生産は持ち直すか?**

業種別では輸送機械工業が2.7%低下と、3カ月ぶりに前月を下回った。自動車関連部品が伸び悩んでいる状況である。今後生き残る会社とは?

## 業績を上げる最新手法!

## 今後の戦略

### ■これからの部品加工業に必要なこと!

#### 1) 部品加工業の概念を変える

「受託」から「メーカー」へ→  
その違いは「商品力」と「営業力」

#### 2) 技術力の強化

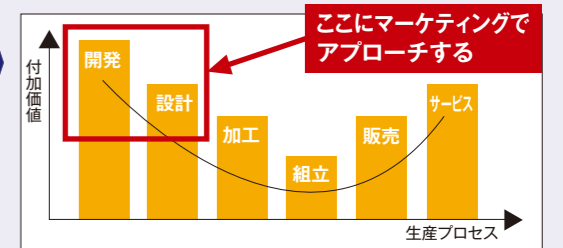
・高付加価値加工 ・ローコスト加工  
・短納期加工

#### 3) マーケティングの導入

中小企業の場合は「営業」よりも「マーケティング」

### ■ターゲットを明確にし、問題を解決する!

- ◎設計開発…ニーズはVA/VE技術
- ◎生産技術…ニーズは加工技術
- ◎資材購買…ニーズは価格と価格決定の方法



自社で行うストーリー

▶▶▶ 船井総合研究所

他社で行うストーリー

▶▶▶ 日本M&Aセンター

本セミナーではこの2つの視点から解決法をお伝えいたします

## 講師紹介



株式会社日本M&Aセンター  
企業情報部 部長

伊奈 幸三郎  
いな こうざぶろう

大学卒業後、都市銀行を皮切りに大手生保、大手証券に勤務。金融業界から中小企業の事業承継問題に一貫して関わってきたキャリアの持ち主。3年前に日本M&Aセンターに入社、4月より現職。各地の商工会議所等での講演経験多数。



株船井総合研究所  
産業財マーケティングチーム  
チームリーダー

井上 雅史  
いのうえ まさし

大学卒業後、大手コンサル会社を経て、船井総研に入社。産業機械メーカー、セットメーカーなどの製造業を中心に、事業戦略等のポイントをついた支援に定評あり。クライアントの再生や株式公開に導くなど実績は多数。セットメーカー・エンジニアリング経営研究会 主宰。