

講座スケジュール

16:00 ▼ 18:00	<b>第1講座</b> 【通販ビジネス業界の動向と海外展開】	1. 転換期を迎えている通販市場の動向 2. 国内はネットを徹底活用することが必須! 3. 巨大化する中国通販マーケットの現実 4. 中国通販の参入モデル大公開!	(株)船井総合研究所 ダイレクトマーケティングチーム シニアコンサルタント 萱沼 真吾 かやぬま しんご
	<b>第2講座</b> 【M&A事例と活用法】	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 伊奈 幸三郎 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9月9日(木曜日) 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  
※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

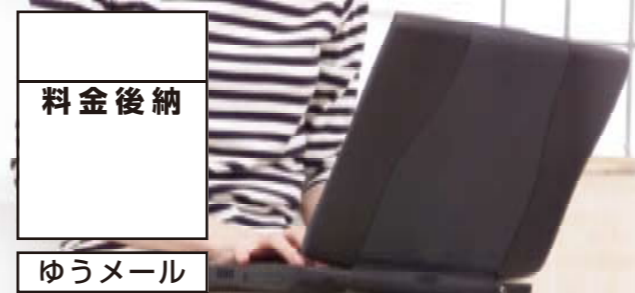
今回はセミナーに参加できないが資料と本が欲しい。

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 ↓



主催 日本M&Aセンター 共催 Funai Soken

大きな変化を向かえている通販ビジネス業界での  
今後の戦略をズバリ提示!!

# 通信販売業界向け 「勝ち残る」ための 経営戦略セミナー

M&Aによる後継者問題の解決と  
今後の業界の勝ち残り戦略



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 **9.9** [木]

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** Funai Soken

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5000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

# 問題を早期に一気に解決できる方法をお伝えします!

売上減少

競争激化

差別化

経営者の高齢化

跡継がない

消費低迷

業界の行く末が不透明

業界の動向

## 01 転換期を迎えている通販市場

通販ビジネス業界は大きな変化を迎えています。各チャネルごとの動向、その時に自社が取るべきポジション、戦略を明確にする必要があります。

## 02 求められるネット・モバイルの徹底活用

Webサイトがあるだけでは、変動している市場で生き残ることはできません。50代以上の方のネット購入も増え始めており、ネットやモバイルの活用幅を広げることで新規顧客の獲得コストを他媒体の半分程度にすることが可能です。

## 03 海外通販市場への参入は必須

日本の人口は年々減少しています。通販業界で事業拡大していくためには、海外への展開が必須です。これには他社と行うストーリーと自社単独で行うストーリーが考えられます。

## 04 急拡大する中国通販の最新動向

商品にもよりますが、海外(中国)への通販参入は、比較的簡単に可能になりました。まずは、低コストで、テスト販売を実施して、自社の商品・サービスが受け入れられるかどうかを判断できます。

## これらの現状にどう対処するか?

●他社と行うストーリー⇒日本M&Aセンター ●自社単独で行うストーリー⇒船井総合研究所 という2つの視点から解決法をお伝えいたします。

### 他社と行うストーリー

## M&Aの戦略的活用により 後継者問題や先行き不安を解決できます!

### 後継者問題を解決

会社を成長企業(後継“社”)に譲渡して、事業承継・経営承継を円滑に実現!

### 先行き不安を解決

経営資源を豊富に持つ企業との合従連衡で、相乗効果を発揮し、更なる発展を目指す!

### このようなテーマでお話いたします

1. 具体的なM&A事例
2. M&Aを成功させる秘訣



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。

### 自社単独で行うストーリー

## 激変の通販業界で、自社の利益を最大化する 即時業績アップ手法をお伝えします!

### 既存ネットショップの売上向上

無駄なお金をかけずに新規顧客を集める!粗利が10%は改善する!リピートアプローチ商品構成の企画とは?

### 海外通販市場

中国通販ビジネス、何が売れているのか?どこが成功しているのか? 2010年最新情報!

### このようなテーマでお話いたします

1. リピートを倍増させるアプローチ手法
2. ネット・モバイルの活用手法
3. 海外(中国)通販の参入成功事例



株式会社 船井総合研究所  
ダイレクトマーケティングチーム  
シニアコンサルタント

萱沼 真吾  
かやぬま しんご

船井総研で初めて通販業界のコンサルティング領域を確立し、これまで数々の実績を持つ。特に業界NO1の立上げ、事業拡大には定評があり、ネット・TV・雑誌などの総合的なチャネルで成功している。また中国通販についての第一人者でもある。