

講座スケジュール			
16:00 ▼ 18:00	第1講座 【広告・印刷業界の動向と勝ち残り法則】	1. 転換期を迎えている業界動向最前線 2. 今後創っていくべき商品力 3. 客数アップを実現する自社の販促施策 4. 経営者が今すぐ行うべきこと	(株)船井総合研究所 広告・印刷 ビジネスチーム 佐久間 俊一 さくま しゅんいち
	第2講座 【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 こうさぶろう
18:00～	質疑応答		講師全員

開催要項

日時・会場

2010年9月17日(金曜日) 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。

お申込み方法

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。

お問い合わせ・お申込み

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	〒 - ※後日「戦略セミナー事務局」の名前で郵送させていただきます。		
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 Funai Soken

内需減少・WEB化の波。
業界に吹き荒れる逆風を切り抜ける
「次の一手」を見つけるため、是非ご参加下さい

広告業界・印刷業界向け

“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 9.17 [金]

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 MSA(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 MSA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MSA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MSA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
日本M&Aセンターオフィシャルホームページ <http://www.nihon-ma.co.jp/>

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 [返選先] 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 今業界で起きていること、そしてこれから必ず必要なこと

01 既存客からの発注減少、新規開拓の難航

既存顧客からは値引きや発注量の減少が顕著です。従来通りの営業マンの開拓力に依存しているモデルや営業マンが少ない状態ではうまくいかない、厳しい市場環境下にあります。
業界全体が新しいモデルを作らなくてはならない切実なターニングポイントを迎えています。

02 今後の3つのキーワード、“ブランディング” “セールスプロモーション” “マーチャンダイジング”

“あなたの会社は何が強いのですか?”
「クライアント企業のブランド力アップ」、「販売促進での客数・客単価アップによる顧客の業績向上」、「商品化での+αの提案」など、自信を持って言い切れる何かを持たなくてはなりません。その強みが上記3つのキーワードをふまえつつさらに発展させる必要があります。

03 これから伸ばせる商品はデジタル分野だけとは限らない

他社が伸ばしている商品分野を把握しているでしょうか? デジタル分野だけではなく、**リサーチ、ポスティング、営業代行**などで業績を伸ばしている企業もあります。売り方の工夫次第なのです。広告・印刷業界ではわかりづらい“自社の商品”を明確に作り、その売り方に工夫を凝らしていくことが必須です。



04 これが大事! 自社独自の集客モデルがあるか、コンサルティング営業が出来るか

広告会社、印刷会社こそ自社のプロモーションを徹底強化しなくてはなりません。WEBとカタログを活用しながら、商品化と販促力強化を図ります。個々の営業マンはコンサルティング営業を行うことに集中すべきですが、コンサルティング営業体制を確立する為には「販売計画の立て方」を学び、全社的にフォーマット化することが不可欠です。



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



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。

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

自社単独で行うストーリー

- ① 自社ならではの強い商品を創る
- ② ビジネスモデルの転換で集客力を強化

どんな商品が必要か

今時流に即した伸びている商品とは? 1,500万円のコンペの場で即時受注した企画モデルとは?

どのようにしたら集客力が強化できるのか

地方では約70社、大手企業向けでも14社の新規開拓を実現した販促モデル!

このようなテーマでお話いたします

1. 今後の業界を勝ち残る経営20ヶ条
2. 必ず創るべき商品と販促力でビジネスモデルを転換する方法



株式会社 船井総合研究所 広告・印刷ビジネスチーム

佐久間 俊一
さくま しゅんいち

流通業のセールスプロモーションを強みとした年商約130億円のセールスプロモーション会社にて 大手の最重要クライアントの営業を担当し、数え切れないSPの現場経験を積む。前年比最高280%を達成するなどの実績を経て2006年船井総合研究所入社。大手企業をクライアントに持つ広告会社支援を得意とし、広告代理店、SP会社、PR会社、デザイン会社、モバイル関連会社など広告業界において幅広くコンサルティング活動を行っている。