

講座スケジュール			
16:00 ▼ 18:00	第1講座 【ビジネスホテル業界の最新動向】	1.ビジネスホテル業界の最新動向 ～競争構造を変革させる動きと業界の流れ～ 2.業績向上させるための4つのポイント ～現場事例から分かりやすく解説～	(株)船井総合研究所 第四経営支援部 山本 真輝 やまもと まさき
	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10月4日(月曜日) 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。 <input type="checkbox"/> 東京会場(10/4) <input type="checkbox"/> 大阪会場(10/4)			
<input type="checkbox"/> 今回はセミナーに参加できないが資料と本が欲しい。			
<input checked="" type="checkbox"/> 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。			
<input type="checkbox"/> 自社の譲渡を検討したい <input type="checkbox"/> 他社の買収を検討したい <input type="checkbox"/> 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

・出張費削減 ・外国人旅行者への対応 ・経営者の高齢化など
業界が直面している課題を解決する「次の一手」を見つけるため、是非ご参加下さい

料金後納

ゆうメール

ホテル・旅館業界向け
“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 10.4 [月]

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
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!

出張・観光需要
の減少

外国人客への
対応

ネット予約による
客単価低下

経営者の
高齢化

改装費用の
負担が重い

客室稼働率の
低下

新業態へ客が
流れる

業界の動向 今業界で起きていること、そしてこれから必要なこと

01 客室単価の大幅下落

事業環境が悪化し、多くのホテルが業績的に厳しくなるなか、短期業績を追いかけるあまり、長期的に身動きが取れなくなるホテルが続出しています。
この時流のなかでも業績堅調なホテルは、どんなホテルなのか?その背景とポイントをお伝えします。

02 事業計画の分岐点

宿泊・観光業の関係者から最も聞かれるキーワードは“中国人観光客”。中国人観光客をターゲットにするのかどうかの判断はホテル経営の今後に大きな影響が出ます。ターゲットにしていくためにはどのようなことが必要かを解説します。

03 運営力が業績に与える影響の増大

ホテル運営に関わるノウハウが高度化するなか、更なる業績向上を目指すには、従来のホテル運営にはなかったノウハウまでが必要になってきています。ホテルが新たに取る施策とは何なのか、具体策を提示!

04 経営者の高齢化・後継者不在

本業界は日本の高度成長とともに急成長した業界です。創業者、二代目経営者のご年齢も高くなってきている一方、環境が激変する中、“親族・社内で後を任せられる人材がいない”という、ご相談が増えています。この問題は、友好的なM&Aにより解決することが可能です。

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

ホテル経営の最新情報を知ることにより 施設運営における判断を適切化できます!

業績不振

業績不振の原因を分析して、業績向上へのロードマップを描く!

取り組むべき課題

ホテル経営者として事業継続のために、今から取り組むべき課題に挑戦する!

このようなテーマでお話いたします

1. ビジネスホテル業界の最新動向
2. 業績向上させるためのポイント



株式会社船井総合研究所
第四経営支援部

山本 真輝
やまもと まさき

船井総研入社以来、製造業・不動産業・小売業・サービス業など様々な業種・業界に対し、経営改善に向けたコンサルティングを経験の後、近年はホテル・ホテル関連企業を活躍のフィールドとし、経営課題の解決に取り組んでいる。徹底的な現状データの分析から導き出される仮説構築力と、現場への定着化を前提とした提案力には定評があり、クライアントの業績アップ事例多数有り。