

主催

日本M&Aセンター (東証一部上場)

特別
ご招待

住宅市場・建設業向け

M&A戦略セミナー

ご参加いただきたい方：住宅市場を対象としている建材卸、建築工事、設備工事、内装工事などの経営者の方

- 地域で自立的な経営を続けるにはどうしたら良いのか？
- ただでさえ縮小している商圈が侵食されている、どうするべきか？
- 事業を受け継ぐ後継者がいない、いかに解決するのか？

講演

M & A を活用した地域生き残り戦略

① 相乗効果で他社との差別化を図る

- ▼「リフォーム・設備工事」による「建築工事」の買収
・営業販路を拡大し、顧客を獲得する
- ▼「建材卸」による「建材卸」の買収
・商圈の拡大と、仕入コストの削減
- ▼「地場ゼネコン」による「住宅リフォーム」の買収
・単独では出来なかった、隣町への商圈の拡大
- ▼「建材卸」による「木材加工」の買収
・自社ブランドの商品を開発し、他社を圧倒する
- ▼「土木工事」による「建築工事」の買収
・地域と技術を補完して、地域No.1のゼネコンへ



【講師】
株式会社 日本M&Aセンター
(東証一部上場)
取締役 大山 敬義

② M & A を活用して後継者不在を解決する

- ▼身内にも、社内にも後継者がいない！ — 「経営能力」、「株式の購入資金」、「借入金の保証能力」が揃わない
- ▼M & Aを成功させる3つのポイント

セミナー概要

【日時】

2010年10月19日(火)
16:00～17:30(受付15:30～)

【会場】

東京：日本M&Aセンター東京本社セミナールーム
大阪：日本M&Aセンター大阪支社セミナールーム

詳細・お申込は裏面へ ➡

※大阪会場は、東京からの中継となります。

【株式会社 日本M & Aセンター】会社概要

- 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。
 - 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、約700件のM&A仲介実績。

【講師】 大山 敬義 プロフィール

1991年、日本M&Aセンターの創業に参画、同社初のM&Aコンサルタントとなる。以来20年にわたり、100件以上のM&A成約実績を持つ。

建設業M&Aの経験とノウハウを豊富に持ち、グループ内の企業再編手続、M&Aを活用した企業再生も多数手掛ける。金融機関、商工会議所ほか、講演・著書等多数。

