

講座スケジュール			
16:00 ▼ 18:00	第1講座 【バス・タクシー業界動向と業績アップ手法】	1.規制緩和による競争激化の最終局面! 2.【タクシー】稼働単価アップが決め手! 3.【バス】脱エージェント!直販拡大が決め手! 4.旅客自動車運送事業のこれから	(株)船井総合研究所 タクシービジネスコンサルティングチーム チームリーダー 経営コンサルタント 酒井 大介 さかい だいすけ
	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

日時・会場

2010年10月20日(水曜日) 16:00～18:00 (受付 15:45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(10/20) ☐ 大阪会場(10/20)

☐ 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 ※いづ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。
 弊社使用欄:

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

シルバー層の増加、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

旅客自動車運送 **タクシー** **バス** **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

開催 2010 **10.20** [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 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!

規制緩和による
業者急増

一般団体
旅行の減少

競争による
日車単価低下

乗務員給与の
低下

経営者の
高齢化

後継が
いない

顧客満足度の
低下

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 再規制が奏功しない タクシー業界

09年、異例の再規制法が成立するものの、その効果は限定的、というよりほぼ皆無です。需給バランスの崩れは、多少の減車で解消できるものではなく、生き残りの道は「地域密着付加価値型への転換」か、「大手傘下への編入」しかありません!

02 日車単価は限界ライン。 旅行業界のかげりがバス業界にも大きく影響。

規制緩和以降続く日車単価の下落はいよいよ最終局面に入っています。一般団体旅行の減少、個人客の旅行代理店離れにより、旅行会社自体の収益構造が保てない現状が、下請け体制のバス業界に大きく影響しています。今こそ直販体制の確立が求められています!

03 サービス原点回帰。乗務員のレベル向上と 利便性の提供に注力すべし!

これまで、「エージェントの無理に応えられるか?」が一番の業績アップのポイントだったのかもしれませんが。しかし今こそ、「お客様の旅のお手伝い」という旅客自動車運送事業の基本に原点回帰し、サービスレベル向上、新たな商品開発に注力することで業績アップの道が拓けます!

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
いなか 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。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

船井流地域密着&力相応一番化戦略が タクシー・バスの未来を切り開きます

稼働率アップ

旅客自動車運送事業は、車が動いてナンボ。車両稼働率を飛躍的にのばす秘策とは?

日車単価アップ

単価下落に歯止めがかからない状況の中で、いかにしてお客様の心をつかみ、適正な日車単価を確保するかがポイントになります。

このようなテーマでお話いたします

- 【タクシー業界】業界動向とこれからの時流。そして、業績アップの秘策! 高単価な配車依頼がバンバン舞い込むご予約制タクシーとは?
- 【バス業界】直販を一気に増やすための、貸切バスの高頻度低単価サービスとは?



株式会社船井総合研究所
タクシービジネスコンサルティングチーム
経営コンサルタント

酒井 大介
さかい だいすけ

旅客自動車運送事業(タクシー・バス)業界を専門分野として、全国70社を超える会員企業経営者とともに、業界活性化を目指して活動中。
編著に「一期一会のサービス〜タクシードライバー50の感動エピソード〜(2010/7総合法令)」がある。