

講座スケジュール

17:00 ▼ 19:00	<b>第1講座</b> 【包装梱包資材・パッケージ業界 勝ち組戦略】	1.包装梱包資材・パッケージ業界の現状 2.今後、包装梱包資材・パッケージ業に必要なこと 3.これからの勝ち残り戦略	(株)船井総合研究所 産業財マーケティングチーム チームリーダー 井上 雅史 いのうえ まさし
	<b>第2講座</b> 【M&A事情と活用法】	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
19:00～	<b>質疑応答</b>		講師全員

**開催要項**

2010年10月26日(火曜日)  
17:00～19:00(受付 16:30より)

**名古屋会場** 愛知県産業労働センター  
ウインクあいち  
愛知県名古屋市中村区名駅4-4-38

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 包装梱包資材・パッケージ業界セミナー

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	@		
<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・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。

弊社記入欄

日本M&Aセンター行 FAX03-5220-5455

料金後納  
ゆうメール



# 包装梱包資材・パッケージ業界の 「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 **10.26** [火]

名古屋会場 愛知県産業労働センター ウインクあいち

**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件以上のM&A仲介実績。

**共催** 船井総合研究所

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

# 成熟市場で高収益を上げる ビジネスモデルへ、今こそ転換を!!

- Web活用強化?
- 業種特化戦略?
- 営業力強化?
- M&A 事業承継問題の解決
- プル型ビジネスモデル?
- 思い実現のマネジメント?

## 現状の包装梱包・パッケージ業の動向

この大不況を受け、包装・梱包資材の需要は、販売数量前年比20%減という大幅な減小傾向にあり、包装、梱包、パッケージに関するコスト削減・取引業者の見直しの動きは顕著に現れています。  
また、環境意識の高まりや改正容器包装リサイクル法など、業界を取り巻く環境に劇的な変化が起こっております。  
一方、このような逆境下でも、過当競争を脱出し「一番化」に努力をし確実に収益を上げている企業も多数あります。

## 包装梱包資材・パッケージ業の経営者から良く聞く声

- 自社の後継者が育っていない
- 総合的品揃えで大手・中堅商社に敵わないが顧客ニーズにもっと応えたい。
- 営業担当者のレベルが高くないが、もっと新規開拓を進めて行きたい。
- インターネット販売に力を入れて取り組むために、より良い方法を模索している。
- 自社の特徴・強みを打ち出すための明確な打ち手がなかなか見つからない。
- 今後包材屋だけではダメだと思っており、何かを変えていこうと思っている。



Webを活用した特化型包装資材業への転換

### 01 後継者問題の解決

社長にご子息がいない、あるいはご子息がいても後を継がないケースが近年は多く、後継者不在の事業承継問題を内在する中小企業は約50%にのぼると言われています。後継者が見つからずに廃業して会社を清算することになれば、長年にわたり築いてきた商圏・技術・ノウハウがすべて無に帰してしまうばかりか、従業員の雇用や取引先への影響も深刻です。友好的なM&Aによりこの問題を解決することが可能です。

### 02 ニーズ・業種に絞った「商品化」「メニュー化」で一番化を図る!

今は成熟期、他社と同じでは生き残れない時代です。何かで「一番化」を図ることがものすごく重要!その為に必要なことは、ズバリ「顧客視点」で物事を考えることです。具体的には、ニーズ・業種別に絞った「品揃え」による「商品化」「メニュー化」を図ることです。さまざまな事例を大公開いたします!

**事例**

- ・お菓子屋に特化!
- ・惣菜屋に特化! etc

### 03 引合いが飛び込んでくる「プル型WEBビジネスモデル」の構築を図る!

販売は、人による販売(プッシュ型)とWebなどを活用した販売(プル型)しかありません。今、取り組むべきことは引合いが飛び込んでくる「プル型ビジネスモデル」の構築です。Web等の活用と前述したニーズ・業種別「商品化」で、商圏を地域密着から「全国区」へ広がります。Webの世界は早いもの勝ちです。すぐに実行を!

### 04 社長の思いを社員にスペクインする、思い実現のマネジメントを実践する!

前述した方法などさまざまな新たな打ち手を打っていく必要のある時代です。どんな事も社員の協力のもと実現していきます。その時に社長の思い(やりたい事)を理解し自発的に実践させる「思い実現のマネジメント」を実践していくことが大切です。

## M&Aの成功事例

ケース①	ポイント	ケース②	ポイント																								
<table border="1"> <tr><th>売り手</th><th>買い手</th></tr> <tr><td>社名 G社</td><td>R社</td></tr> <tr><td>場所 関東甲信越</td><td>西日本</td></tr> <tr><td>事業内容 産業資材卸</td><td>食品軽梱包資材卸</td></tr> <tr><td>売上高 5億円</td><td>数百億円</td></tr> <tr><td>M&amp;Aの理由 後継者不在</td><td>隣接地域・隣接業態への進出</td></tr> </table>	売り手	買い手	社名 G社	R社	場所 関東甲信越	西日本	事業内容 産業資材卸	食品軽梱包資材卸	売上高 5億円	数百億円	M&Aの理由 後継者不在	隣接地域・隣接業態への進出	<p>売り手は、産業用の梱包資材を卸している会社で、小回りが良く利くため、地場の大手工場を中心に長年の納入実績がありました。オーナーは当時60代の半ばであり、弟である取締役を後継者として検討しましたがご本人は継ぐ気がなく、長男は当時まだ大学生であり一人前になるまで時間がかかると判断。さらに、包装資材業界は、価格競争に突入しており、近隣の大手企業が経営統合の発表をしたことをきっかけに、自社の将来の先行きを模索されるなか、M&amp;Aによる会社譲渡をご決断されました。</p>	<table border="1"> <tr><th>売り手</th><th>買い手</th></tr> <tr><td>社名 H社</td><td>M社</td></tr> <tr><td>場所 東海地方</td><td>東日本</td></tr> <tr><td>事業内容 梱包資材の販売</td><td>梱包資材の販売</td></tr> <tr><td>売上高 10億円</td><td>150億円</td></tr> <tr><td>M&amp;Aの理由 後継者不在、将来の先行き</td><td>未進出地域への進出</td></tr> </table>	売り手	買い手	社名 H社	M社	場所 東海地方	東日本	事業内容 梱包資材の販売	梱包資材の販売	売上高 10億円	150億円	M&Aの理由 後継者不在、将来の先行き	未進出地域への進出	<p>売り手は、近年の地場顧客の減少、資材仕入価額高騰、設備の老朽化など課題が山積みとなっていました。このような状況の中、第三者と提携することによりさらなる発展の道を選択され譲渡に踏み切られました。一方、買い手は食品等大手企業を取引先に持つ同業者でした。買い手は売り手の調査を進める中でコスト削減余地があること、双方の顧客と商品の相互乗り入れをすることで、収益機会が広がると判断し買収をされました。</p>
売り手	買い手																										
社名 G社	R社																										
場所 関東甲信越	西日本																										
事業内容 産業資材卸	食品軽梱包資材卸																										
売上高 5億円	数百億円																										
M&Aの理由 後継者不在	隣接地域・隣接業態への進出																										
売り手	買い手																										
社名 H社	M社																										
場所 東海地方	東日本																										
事業内容 梱包資材の販売	梱包資材の販売																										
売上高 10億円	150億円																										
M&Aの理由 後継者不在、将来の先行き	未進出地域への進出																										

自社で行うストーリー ▶▶▶ 船井総合研究所  
 他社で行うストーリー ▶▶▶ 日本M&Aセンター

本セミナーではこの2つの視点から解決法をお伝えいたします

## 講師紹介



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。  
 各地の商工会議所等での講演経験多数。



株式会社船井総合研究所  
 産業財マーケティングチーム  
 チームリーダー  
**井上 雅史**  
 大学(経営工学)卒業後、大手コンサル会社を経て、船井総研に入社。包装機械メーカー、包装資材商社、印刷業などを中心に、マーケティング・営業戦略構築、営業力強化、組織活性化等のポイントをついた支援に定評あり。クライアントの再生や株式公開に導くなど実績多数。