

講座スケジュール		
時 間	内 容	講演担当
16：00～17：00	鉄・非鉄スクラップ業界の最新傾向	株式会社船井総合研究所
17：00～18：00	業界のM＆A事情と活用法	株式会社日本M＆Aセンター
18：00～	質疑応答	講師全員

日 程 2010年12月1日（水曜日） 16:00～18:00（受付開始 15:30）

会 場 日本M＆Aセンターセミナールーム
東京会場：千代田区丸の内1-8-3丸の内トラストタワー本館19F
大阪会場：大阪市北区梅田2-4-9ブリーゼタワー11F
*大阪会場の第1講座は、東京会場からの中継となります。

鉄・非鉄スクラップ業界向けセミナー お申込・お問い合わせ
※お申込後、「戦略セミナー事務局」から受講票を郵送いたします。

☎ お電話から 0120-03-4150

📠 FAXから 下記事項をご記入の上、FAXをお送りください。

参加会場	<input type="checkbox"/> 東京 (12/1)			<input type="checkbox"/> 大阪 (12/1)	<input type="checkbox"/> 今回は参加できないが 資料と本がほしい。
貴社名					
受講票送付先	〒 <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> - <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>				
部署・お役職					
ご参加者名	他 名				
TEL			FAX		
メール	@				
M&A、経営コンサルティングへの興味					
<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					

※ご記入頂いた情報につきましては、各種サービスのご案内・ご提供のためにのみ利用し厳重に保管・管理及び廃棄いたします。
※お客様等からご提供いただいた個人情報は、日本M＆Aセンターと船井総合研究所との間で共有いたします。

↓ 株式会社日本M＆Aセンター行 FAX 03-5220-5455 ↓

料 金 後 納
ゆうメール

参加無料

鉄・非鉄スクラップ業界向け

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勝ち残り戦略～

発生量の下落、粗利単価の下落、差別化が困難、経営者の高齢化・・・
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！

12月1日（水）、東京・大阪にて同時開催！！

特典

新刊本
プレゼント！！

『会社生まれ変わるために必要なこと』
－M&A「成功」と「幸せ」の条件－
八重洲ブックセンター「ビジネス書ランキング」
第2位!!(2010年6月第1週)

主 催 日本M&Aセンター 共 催 Fundai Soken 明日のグレートカンパニーを創る

こちらからご開封ください！ →

問題を早期に一気に解決できる方法をお伝えします！

業界の動向

現状および課題は今、どのようなになっているのか？

1 発生量の大幅下落と粗利単価の下落

経済状況が悪化し、発生量の激減のなか、単価競争による粗利幅の減少も伴い、多くの同業が厳しい経営に陥っています。この時流のなかでも業績堅調な同業は、どんな企業なのか？5年・10年後に勝ち残る企業は？長期的に勝ち残る企業の背景とポイントをお伝えします。

2 顧客の囲い込みと新規顧客の開拓

2009年から営業活動に多くの企業が力をいれています。自社の既存顧客を単価以外でどのように囲い込むか？また、新規顧客の開拓をどのような手法で行なうべきか？実際の船井総研のご支援先の事例を踏まえてご紹介します。

3 同業他社との差別化

各社が回収量確保のために、仁義なき価格競争を繰り広げています。これは、裏を返せば同業他社と明確な差別化が出来ていないことが言えます。スクラップで差別化が難しい中、同業他社と差別化する具体的手法を解説いたします。

4 経営者の高齢化・後継者不在

創業者はもとより、二代目経営者の年齢も高くなってきています。加えて、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”という悩みを抱える経営者が増えています。

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します。

他社と行うストーリー

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を円滑に実現！

先行き不安

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. 周辺業界のM & A事例
2. M & Aを成功させる秘訣とは？



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。

大阪会場 株式会社日本M & Aセンター 取締役 大山 敬義



都市銀行を皮切りに大手生保・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。3年前に日本M & Aセンターに入社、4月より現職。

東京会場 株式会社日本M & Aセンター 企業情報部部長 伊奈 幸三郎

【株式会社日本M & Aセンター会社概要】

ホームページ：http://www.nihon-ma.co.jp/

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

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、約700件のM&A仲介実績はNo.1。

自社単独で行うストーリー

業界の最新情報を知ることにより 自社が向かう方向性が分かります

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

勝ち残り企業になるため、経営者として今から取り組むべき事を明確にする

このようなテーマでお話いたします

1. 鉄・非鉄スクラップ卸売業界の最新動向
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 第三経営支援部 チームリーダー 梶瀬 潔

企業規模・業種問わず、中期経営計画・マーケティング戦略策定・組織マネジメント体制構築から、現場での実務支援までの経験を有する。近年では環境ビジネスに重きをおき、主に鉄・非鉄スクラップ卸売業、建築解体工事業、廃棄物処理業での支援を行っており、クライアント企業からはブレない視点での支援に定評がある。

【株式会社船井総合研究所 会社概要】

ホームページ：http://www.funaisoken.co.jp/

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

特徴：1988年にコンサルティング業界初の株式上場を果たし、顧問先企業は現在5,000社にまで至る。「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、あらゆる業種に幅広く高い評価を受けている。