

勝ち組社長だけが知っている

勝ち残る人材ビジネス

東京会場

12月7日(水)

●講演時間 13:30~16:30 (受付開始 13:00~)

大阪会場

12月2日(金)

●講演時間 13:30~16:00 (受付開始 13:00~)

名古屋会場

12月6日(火)

※お席に限りがあるためお早目にお申ください。

東京会場のみ

特別
講演

戦略的M&Aで未来を切り拓く

UTグループの成長戦略



2003年に製造派遣業界で初の上場を果たす。その後、積極的なM&Aで会社を急成長させるが、2008年に旧グッドウィルのコンプライアンス違反を受け、倒産の危機に。若山社長は、倒産寸前だった会社を再建し、日本一の請負・派遣会社にすべく、更なるM&Aを志向。若山社長が考える、業界の未来と成長戦略とは。

講師 UTグループ株式会社 代表取締役社長兼CEO 若山 陽一 様

全会場

講演

①

地域No.1企業がM&Aを決断

なぜ、買収ではなく、譲渡だったのか



	譲渡企業	譲受企業
会社名	株式会社アクティブ・エイ・ワン	大手上場人材派遣会社
事業内容	人材派遣・介護・外国人実習生支援	人材派遣・アウトソーシング
所在地	長野県松本市	東京都
売上高	約9億円	約600億円

講師 株式会社アクティブ・エイ・ワン
前社長

百瀬 太郎 様

地域No.1の人材派遣会社が大手上場人材派遣会社のグループ入りを決断。決断の背景には、業界の先行きに対する強い危機感があった。選択と集中により、人材ビジネスから他事業にシフトした百瀬前社長の本音に迫る。

講演

②

M&A徹底事例研究

圧倒的高値で譲渡できる会社と、
淘汰される会社



講師 株式会社日本M&Aセンター
事業法人部 副部長

粟原 弘行 (東京、名古屋) 壱井 直貴 (大阪)

今、人材ビジネス企業に変革が求められている。AI、IoTが進展し、仲介事業の価値が減少。人材ビジネス企業に求められるキーファクターとは。圧倒的高値で譲渡した企業の事例を紹介。

●設立：1991年4月(創業25年)

●東京本社：千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階

●営業拠点：大阪、名古屋、札幌、福岡、シンガポール

●事業内容：M&A支援(累計3,000件以上の成約実績)

●ホームページ：<https://www.nihon-ma.co.jp/> (成約実績・案件情報を紹介しています)

中堅・中小企業のM&A仲介実績No.1

日本M&Aセンター

東証一部上場