

参加無料
人材ビジネス業界の
経営者向けセミナー

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	大阪会場	名古屋会場
12月7日(水)	12月2日(金)	12月6日(火)
●講演時間 13:30~16:30 (受付開始 13:00~)	●講演時間 13:30~16:00 (受付開始 13:00~)	

※お席に限りがあるためお早目にお申込ください。

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



講師
株式会社アクティブ・エイ・ワン
前社長

百瀬 太郎様

	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

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
栗原 弘行 (東京、名古屋)



講師
株式会社日本M&Aセンター
事業法人部 M&Aアドバイザー
壺井 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。

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

- 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)