



大手の時代は終わった!!

お客様を飽きさせないための 飲食店 M&A 活用法

- ▶ M&A(譲渡・譲受)の戦略的活用により、「人材」、「新たなブランド」と「安定した経営基盤」を相互で獲得
- ▶ M&Aにより、「自社の更なる発展」を実現し、「後継者問題」を解決
- ▶ 実際に株式を譲渡したオーナーの体験談を交えながら、M&Aを疑似体験!!

日時

2月14日(火)

13:30~15:45(受付開始 13:00~)

場所

日本M&Aセンター
東京本社セミナールーム

千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階

※お席に限りがあるためお早目にお申込ください。

講演

①

譲渡オーナーによる体験談

M&Aにより、伝統の味と従業員の 雇用を守り、円滑な事業承継も実現!

ショージアンドケー様は、浅草で30年以上、鰻屋を
経営している会社です。経営は好調でしたが、自分
だけで経営していくことに限界を感じ、従業員に味
の承継をしつつ、経営の承継先を検討されました。
当社がマッチングしたバル・ジャパン様は“地元の方
に愛されるお店作り”をモットーに牡蠣専門店等の

専門飲食店を経営しており、ショージアンドケー様
(鰻屋)と一緒にすることで新たな専門業態への
事業拡大をすることができ、
両社ともに発展できるM&A
となりました。



講師

株式会社ショージアンドケー
前社長

小林 昌司様

講演

②

飲食業界におけるM&A戦略 ～飲食店経営「成功のカギ」～

「後継者問題」、「先行き不安」をM&Aで解決した事例を紹介するほか、
M&Aを活用した成長戦略を公開します。



講師 株式会社日本M&Aセンター 常務取締役 大山 敬義

セミナーのお申込は裏面をご覧ください▶

東証一部
上場

日本M&Aセンター

中堅・中小企業のM&A仲介実績No.1

- 設立：1991年4月(業歴25年)
- 本社所在地：千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階
- 事業内容：M&A(企業の譲渡・譲受)支援業務
- ホームページ：<https://www.nihon-ma.co.jp>