

# 会社が 急成長する 驚きの方法！

会社を大きく  
発展させたい

創業の想いを  
実現したい



## M&Aを活用した成長戦略セミナー

会 場

東京／大阪／名古屋／仙台／新潟／金沢／静岡

全会場共通 13:30～16:00(受付開始 13:00～)

ご来場いただきたい企業様にお届けしています。是非ご一読ください。

OPEN

# M&Aは売るか買うかではない。 どこと組んで

人口減少が引き起こす市場縮小、人材不足。何もしなければ、売上も利益も減少していく。それだけではない。IoT、AI（人工知能）で加速する“第4次産業革命”。既存の産業構造が崩れ始めている。これまでの成功体験が通用しない時代の到来…

成長するか、衰退するか。

2016年だけで約4万社が市場から消えた。一方で、急激な成長を遂げる企業も現れ始めている。この違いは何なのか？



## 成長するか。

2020年、東京オリンピック。国内の景気や産業構造は、おそらく2020年に大きな転換期を迎えることになる。多くの経営者がアフターオリンピックを視野に入れているが、具体的な解決策はなかなか見えてこない。2019年までの3年間で、2020年以降の成長の道筋は立てられるのか？

成長するか、衰退するか。

明確な成長戦略とその実行が企業に求められている。単独での成長が難しいいま、重要なのは“どこと組んで成長するか”である。



# M&Aを活用した成長戦略セミナー

経営者様 限定 参加費無料

東京①：5月16日（火）/東京②：6月10日（土）/大阪：5月24日（水）/名古屋：5月25日（木）  
仙台：6月9日（金）/新潟：5月15日（月）/金沢：6月13日（火）/静岡：5月17日（水）

産業構造の変化や人口減少…厳しい事業環境におかれている日本企業。

そのなかで生き残り、成長するにはどうすべきか。

これからの事業戦略には新たな視点が求められています。

M&Aを貴社の成長に活用してみませんか。

講演  
**1**

## 中尾前社長が渴望した“第3次創業” 実現させたM&A（ミニIPO）とは？



[講師]  
(株)向井珍味堂  
顧問（前社長）  
**中尾 敏彦 様**

（株）向井珍味堂はテレビ「和風総本家」でも紹介された、プロに愛される調味料の製造販売会社。長瀬産業の営業マンとして活躍していた中尾前社長が1996年に実質的な経営者となられてから約20年、なぜM&Aを決断するに至ったのか。販路の拡大、国産原材料の確保、人材の強化…成功の秘訣はなんだったのか。経験者でなければ語れないM&Aのドラマをお話しいただきます。

### （株）向井珍味堂

事業内容：香辛料、きな粉等の  
製造販売  
所在地：大阪府大阪市  
売上高：約10億円

### （株）ヒガシマル (福証上場)

事業内容：水産・食品事業  
所在地：鹿児島県日置市  
売上高：約134億円（連結）

講演  
**2**

## 一段上の成長ステージへ いま、日本企業の成長に“必要なもの”。



[講師]  
(株)日本M&Aセンター  
執行役員事業法人部長  
**竹内 直樹**

ベンチャー企業でも成熟企業でも、企業にはいつの時代も成長が求められています。しかし、成長する方法はひとつではありません。自社の成長のために何が必要なのか、あらためて考える機会が必要です。

- 成長を促進するもの、阻害するもの
- 成長のための「出口戦略」
- 売るか買うかではない、どこと組んで成長するか
- 成長の手段としてのM&A（事例紹介）

### ■講師略歴

2007年入社、最年少執行役員。2016年、事業承継ナビゲーター取締役就任。

1)「向井珍味堂」ブランドを日本全国に。

## ニッチ企業が、ミニIPOで一段上の成長ステージへ！

「他にはない珍しいおいしい味のものをつくる会社」を企業理念に、味と品質にこだわった商品でニッチトップとしての地位を確立している(株)向井珍味堂。中尾前社長の強いリーダーシップのもと“第2次創業”によって業績は着実に拡大。ただ、その成長は踊り場を迎えていた。「“第3次創業”が必要だ…。」特許取得や新商品開発にも取り組むが、思うような成果は得られない。中尾前社長は(株)ヒガシマルとのM&A(ミニIPO)を決断する。それはIPOに勝る効果を会社や従業員に与えるものだった。



セミナーでは、中尾様に貴重な体験談をお話しいただきます。

2) “PLUS基準”が「オフィスコム」にもたらすもの。

## 経営課題解決型M&Aで、急成長を遂げる！

インターネットでオフィス家具通販を行っているオフィスコム(株)。EC業界の急速な成長とともに業績は順調に拡大していた。「簡単に最安で最速のかっこいいオフィスづくり」を掲げ、“いいものを安く”提供していたオフィスコム(株)であったが、成長の陰に大きな爆弾を抱えていた。「今後の成長において必ず問題となる。いまの事業規模では回避しきれない。」当時38歳の高橋前社長が選択したのは、中小企業の買収による成長ではなく、アスクル(株)を生みだしたプラス(株)とのパートナーシップ(M&A)だった。プラス(株)が誇る物流、品質基準、そして資金力。それらを得たオフィスコム(株)はいま、急成長を遂げている。

## 注目トレンド

オープン  
イノベーション  
(ベンチャー&大手企業)

ミニIPO

クロス  
ボーダー<sup>M&A</sup>



業界再編

小規模  
事業者M&A

第二創業  
(事業承継)

PEファンド  
(プライベート・エクイティファンド)



東証一部上場

日本M&Aセンター

中堅・中小企業の成長をサポートいたします

【ネットワーク】

地域金融機関・  
会計事務所

全国約 **1,000**

【ニーズ】

国内最多の  
M&A案件情報  
専任譲渡案件

約 **650**

【成約件数】

業界No.1実績

累計約 **3,500**  
年間 **420**

お問い合わせ

フリーコール

(平日9:00~17:30)

お電話

**0120-169-785**

web

<https://www.nihon-ma.co.jp/>