

# 成長戦略セミナー

～M&Aは事業承継から成長戦略へ～

生産性の向上、賃金アップが国家として推し進められているいま、どの企業にも“安定”だけでなく“成長”が求められています。中堅・中小企業でも、成長のためにM&Aを活用する時代。貴社も成長の手段のひとつとして考えてみませんか？

| 大阪会場                                                        | 名古屋会場           | 東京会場           |
|-------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|
| 2018年4月17日(火)                                               | 2018年4月18日(水)   | 2018年4月19日(木)  |
| 日本M&Aセンター 大阪支社                                              | 名古屋マリオットアソシアホテル | 日本M&Aセンター 東京本社 |
| 全会場共通 13:30～16:00 (受付開始 13:00～) ※お席に限りがありますので、お早目にお申込みください。 |                 |                |

## 講演①

### 好調な企業が更なる成長のために選択したパートナーはPEファンド 10年先を見据えたイノベーション(改革)とは？

職人による飴作りを目の前で魅せるパパブブル。テレビや雑誌などのメディア露出も多く、成長を続けていた。菅野社長が感じた限界は何だったのか？  
何故M&Aを選んだのか？ どうしてPEファンドだったのか？  
M&Aの舞台裏を包み隠さずお話いただきます。

講師 株式会社PAPABUBBLE JAPAN 代表取締役 **菅野 清和 氏**

|      | 譲渡企業    |
|------|---------|
| 会社名  | 有限会社カンノ |
| 売上高  | 7億円     |
| 利益   | 1.5億円   |
| 事業内容 | 菓子製造販売  |

|         | 譲受企業              |
|---------|-------------------|
| 会社名     | 株式会社ジャフコ          |
| 累積投資企業数 | 約3,900社           |
| 投資資金    | 4,348億円(コミットメント額) |
| 事業内容    | 投資運用、成長支援         |



## 講演②

### 成長戦略型M&A ～売るか買うかではない、どこと組んで成長するか～

- 成長戦略と成長スピード
- 俯瞰的な成長戦略
- 異種格闘技戦を戦うには
- M&A事例紹介(買収事例、売却事例)

講師 株式会社日本M&Aセンター 上席執行役員 **竹内 直樹**

2007年日本M&Aセンター入社。100社を超えるM&A支援実績から得た知識と経験に基づき、中堅・中小企業やベンチャー企業を一段上のステージへ成長させる「成長戦略型M&A」を提唱。2016年、事業承継ナビゲータの取締役に就任し(現任)、経営者個人のビジョンの実現のサポートも行っている。2017年9月に「どこと組むかを考える成長戦略型M&A」(プレジデント社)を執筆。

中堅・中小企業のM&A仲介実績No.1

主催

**日本M&Aセンター** (東証一部上場)

