

特別企画「M&A研究事例」 出口戦略における中小企業のM&A活用手法

【セミナー趣旨】

新聞ではM&Aブームと言われてモテはやされておりますが、中小企業に限って言うと、残念ながらスポンサー候補がなかなか見つからないのが現状です。後継者が見つからない経営者が多い中、二代目・三代目の経営者は友好的なM&Aを経営戦略として考えていらっしゃいます。

多くの中小企業経営者が諦めてしまうM&Aですが、どのように成功させたのか？

実際に案件に関わったM&Aの仲介会社・コンサル会社からの立場でお話し頂く機会を作りました。また、経営者様からの相談を抱えている金融機関・専門家の方々からの、M&Aの相談に関われるよう、CRCは(株)ストライク様と業務提携を行い、出口戦略の選択肢の一つに考えていただける体制づくりをしました。

<p>【主催】 CRC 企業再建・承継コンサルタント協同組合 【後援】 株式会社アセットパートナーズ東北</p> <p>【日時】 平成25年1月11日(金) 18:00~20:30</p> <p>【会場】 エルソーラ仙台(アエル28F)研修室 (仙台駅西口より徒歩2分) Tel 022-268-8041 仙台市青葉区中央1-3-1</p> <p>【参加費用】 一般(1社当り) : 5,000円 ビクトリークラブ会員 : 3,000円 TAM講座既卒者 : 3,000円 CRC会員 : 無料 金融機関 : 無料</p> <p>参加費は当日ご持参ください。</p> <p>【申込方法】 下記、申込書にご記入の上 FAXにて お申込ください。Fax 022-299-5188</p> <p>【お問合せ】 (株)アセットパートナーズ東北 事務局 担当 大藤かおり Tel. 022-299-1851</p>	<p>18:00~19:00 (株)ストライク 石塚 辰八氏</p> <p>最近のM&A事例 M&Aが成功するポイントとは？</p> <p>19:10~20:20 CRC 代表理事 真部敏巳</p> <p>M&Aされる企業になるために 事例研究</p> <p>経営者は何故譲渡・購入を決断したか？ M&A・事業譲渡を進めながら思ったこと 従業員・取引先の反応は？ 廃業を考えた際気を付けるポイント</p> <p>質疑応答</p>
---	--

<本セミナーは全国で開催します>

仙台1/11(金)、東京1/25(金)、山形2/7(木)、福岡2/14(木)、
鹿児島2/15(金)、大阪2/19(火)、名古屋2/20(水)、新潟3/1(金)

講師紹介

石塚辰八氏 (株)ストライク 取締役
中央大学大学院商学研究科終了後 1997年 信金中央金庫に入庫。総合研究所、総合企画部を経て信金キャピタル(株)にてM&Aコンサルを行う。2005年(株)ストライクに入社。中堅中小企業の事業承継問題を解決するためのM&Aを得意としており、M&Aセミナーの講師・レポート執筆も手掛ける。

真部 敏巳 CRC企業再建・承継コンサルタント協同組合 代表理事 アセットパートナーズグループ CEO
小樽商科大商学部卒。(株)リクルート 住宅情報事業部、(株)リクルートコスモス(現:コスモスイニシア)流通営業部を経て、公認会計士事務所不動産関連会社社長。92年現:(株)アセットパートナーズを設立後、01年、CRC企業再建・承継コンサルタント協同組合を設立し、代表理事に就任し、現在に至る。260社あまりの中小企業再建・承継案件に関わる一方、民事信託等の不動産コンサルも手がけている。企業内部への経営幹部の人材登用、人材養成(ターンアラウ

(株)アセットパートナーズ東北 行		FAX 022-299-5188	
会社・団体名		TEL	
業種		FAX	
住所	〒	参加費	
		区分	CRC ・ ビクトリー ・ TAM既卒 ・ 一般
フリガナ			
氏名		所属・役職	
フリガナ			
氏名		所属・役職	