

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

- 1 リポートと新規集客、どちらが多いと価値が高くなる?
- 2 見るべきは売上?粗利?利益率?価値評価の指標まとめ
- 3 売れる会社と売れない会社、何が違いを分けるのか?
- 4 株式譲渡、資本提携、事業譲渡、最適なM&A手法どれ?
- 5 M&A・企業統合してから伸びる会社の違いとは?
- 6 M&Aをして成長できた!幸せなM&Aは本当に存在するのか?
- 7 やってはいけないM&Aの失敗事例
- 8 子供がいてもM&Aで株を売却した経営者の本音とは
- 9 M&Aが第二の経営者人生のスタート!売却後の経営者の在り方
- 10 職人、若手が在籍している“青い鳥”を探していませんか?
- 11 買手になれる会社となれない会社、最大の違いは「〇〇」
- 12 買手企業として高掴みしないために、必要な決算書の見方とは
- 13 決算書にでない本当の企業価値を見抜くためのポイント解説

開催要項

東京会場

2023年12月6日(水)

お申込み期限
12月2日(土)

東京ミッドタウン八重洲カンファレンス
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
[JR「東京駅」地下直結(八重洲地下街経由)]
14:00~16:30 (受付13:30~)

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、ご了承ください。

受講料 無料(先着50名様限定)

セミナーのお申込みはこちら!

【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107035>

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索しご確認ください。
船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp> TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

開催日時

2023年12月6日(水) 14:00~16:30
東京ミッドタウン八重洲
カンファレンス

ご参加無料
(先着50名様限定)

2024年最新版!

リフォーム会社・工事会社のための

M&Aのすべて

船井総合研究所支援先464社の分析でわかった
リフォームM&A成功の絶対ポイント!
買い手も売り手も理想の会社に出会う方法

特別ゲスト
講演

リフォームM&A成功事例

株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本 哲也 氏

5社M&Aで売上85億円突破!
10年で売上3倍の成長戦略

株式会社アートリフォーム
代表取締役社長
大本 哲也 氏



株式会社船井総合研究所
執行役員
杉浦 昇

スペシャル
講演

リフォーム業界支援歴27年の
船井総合研究所トップクラスのコンサルタントが語る
リフォーム業界時流予測とM&A戦略

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

リフォーム業界向けM&Aセミナー

お問い合わせNo.S107035

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 107035

10年で売上3倍!売上約85億・全国25拠点

リフォーム・工事業で成長し続ける会社になるためのM&A成長戦略を大公開!

特別ゲスト講師



株式会社アートリフォーム

業界トップクラスの成長速度でリフォーム業界の先頭集団へ!



ゲスト講師

株式会社アートリフォーム

代表取締役社長 大本 哲也 氏

株式会社アートリフォームのご紹介

大阪府吹田市を本社に、全国25拠点を展開する総合リフォーム会社。もともと法人向け事業が主体であったが、個人向け事業の集客を強化し、一気に企業規模を拡大させている。昨年は売上約85億円となり、ここ10年で売上は約3倍の成長を遂げている。その間、M&Aも取り入れながら全国展開を進め、10年間で10拠点以上の展開も達成し、業界でもトップクラスの成長速度で拡大を続けてきている。2024年に売上100億突破、2030年には売上300億円を突破する目標を掲げ、「業界の先頭集団」となり、リフォーム業界を働く人材にとって魅力的な業界とするため、成長をし続けている。

アートリフォームの成長の軌跡



実施年度	業種	M&A形態	M&A理由
2017年	豊店	株式譲渡	後継者不在
2018年	サッシ商社総合商社	株式譲渡	後継者不在
2019年	リフォーム業	株式譲渡	後継者不在
2021年	リフォーム業	資本提携	課題解決策の共有
2021年	リフォーム業	株式譲渡	グループ化による成長促進

リフォーム業界向けM&Aセミナー

講座内容&スケジュール

2023年12月6日(水) 東京ミッドタウン八重洲カンファレンス 14:00~16:30 [受付13:30~]

講座

セミナー内容

第1講座

リフォーム業界の時流予測とM&A戦略

これからのリフォーム業界の時流の中で成長し続けるために、本当にM&A戦略は必要なのか?



株式会社船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇

1993年に株式会社船井総合研究所に入社。入社後、小売業部門に属していたが、1996年より、住宅・不動産部門に配属になり、リフォーム、新築、不動産の業績アップのコンサルティングに携わっている。そして、住宅・不動産業界に影響を与える数々のビジネスモデルをつくり、部門を牽引して、2014年に部門を統括する部長に昇格する。さらに部門を弊社の最大の主力部門に成長させて、2017年に本部長、執行役員に就任する。

ゲスト講師

第2講座

M&A戦略による成長戦略

M&Aによる成長戦略を実現する株式会社アートリフォームのM&A戦略の実例と具体的なポイント



株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本 哲也 氏

株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Renovationビジネスグループ マネージャー 井手 聡

第3講座

M&Aを実現する中で押さえておくべきポイント

M&Aの買手、売手となるために何を押さえておくべきなのか?必ず知っておくべき方法と成功事例を解説します



株式会社船井総合研究所 M&A支援部 シニアコンサルタント 山中 章裕

新卒入社から約10年間、税理士・会計事務所業界に特化した経営コンサルティングに従事。支援先企業の組織拡大に合わせて、組織・人材採用に課題がシフトしたのに合わせて、人材領域の専門のコンサルタントとして、税理士・会計事務所業界以外の業界にも対応し、住宅事業、不動産業、建設業、リフォーム業からIT業、製造業、運送業、給食、保育園、など多岐にわたる業界の支援を担当する。その後、支援先企業のM&AをきっかけにM&Aの仲介業務も従事し、企業の成長支援の一環としてのM&Aの支援業務をおこなっている。

第4講座

本日のまとめ

M&A戦略を自社に取り入れるためにやるべきことをお伝えします



株式会社船井総合研究所 M&A支援部 マネージング・ディレクター 中野 宏俊

税務監査・財務コンサルティングの業務経験に加え、事業承継・事業再生コンサルティングの成功経験を多く持つ。2017年10月に船井総合研究所入社後、M&Aコンサルティングにより22件の案件成約を担当。現在、船井総研における事業承継・M&Aコンサルティングの中核的な役割を担う。

このような方におすすめです

- ✓ 事業承継が決まっていない方
- ✓ 事業承継の5つの方法を理解したい方
- ✓ M&Aの実例を聞いてみたい方
- ✓ リフォーム・工事業のM&A時流を知りたい方