

もし社長様が…

後継者もいないし、会社をどうするべきか悩んでいる…
物価高騰、人手不足で今後の方向性に迷っている…
顧問や知人に相談しても答えが見つからない…
色々な選択肢をしておきたい
引継ぎの手順や流れについてイメージを掴みたい
既にコンサル会社に相談しているが他社の意見を聞きたい

このような形でお悩みであれば、このセミナーはきっとお役に立てるはずです。

セミナー内容・講師詳細は中面をチェック

本セミナーのお問合せ先はこちら

東京に特化した事業承継支援 KAKEHASHIのご紹介

その技術、その知見、そのチームが失われないために

本セミナーは KAKEHASHI を運営する(株) VentureForward が企画・運営させて頂いております。

「もう、自分の代で廃業にしよう…」

社長様が時間と、お金と、人生をかけて築いてこられたその会社・事業を、本当にそのまま終えてしまわれて良いのでしょうか？これまでずっと続いてこられた理由、お客様から選ばれてきた強みは、次世代の未来を切り開く原動力になるかもしれません。



想いがつながる事業承継が次世代の未来を切り開く

事業承継は引き継がれる側も、引き継ぐ側も、お互いがより良くなるからこそ成り立ちます。社長様にとって人生そのものである会社・事業には、目には見えない感情や思いが詰まっています。「想いが引き継がれる事業承継」が増え、次世代の未来が豊かになることを目指しご支援いたします。

運営：株式会社VentureForward

本店所在地：東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル5F

ご来客者様面談オフィス：東京都千代田区丸の内1-6-5丸の内北口ビルディング9階 Wework丸の内北口内

電話番号：03-6384-7462 メール：info@ventureforward.jp

所属団体：中小企業庁M&A支援機関登録、一般社団法人M&A仲介協会正会員

M&Aセルサイドアドバイザー協会正会員

右記QRをスマホのカメラで読み取って頂くかHPへアクセス頂けます。



事業承継 カケハシ 検索

初回ご相談は無料です

オーナー社長様に寄り添った事業承継・M&Aサポートを。

お気軽にご相談ください。KAKEHASHI のホームページからお申込み頂けます。

主催



Venture Forward

事業承継 カケハシ 検索

開催迫る! 10.16(水) 14:30-

どうする!?! 後継者不在

社長様の未来を真剣に考える2時間

後継者不足に悩む社長様のための

M&Aを活用した事業承継解説セミナー

無料
セミナー

なぜ売却を選択するオーナー社長が増えているのか?
事業承継4つの選択肢と現場のリアル!その長短を徹底検証!

親族内
承継?

従業員
承継?

第三者に?
(M&A)

廃業?

特別ゲスト講師

- ゼロから創業した会社を上場
- 買手・売手の両方を社長として経験
- M&A アドバイザーとして
年商数千万~数十億のM&Aを支援

プロアドバイザーかつ現役経営者が語る!
M&Aを活用した事業承継の現場のリアル

詳しい
講師紹介や
セミナー内容は
中面を
チェック



講師 田中 英司

無料でセミナーに参加する

お申込みはこちらから

会場参加
先着
60名
会場参加または
オンラインLive参加
日時
10.16(水) 14:30-16:30
会場場所
東京都千代田区丸の内3-2-2
丸の内二重橋ビル5階
(東京商工会議所内)

日程が合わない方はこちら
アーカイブ視聴
視聴期間
Liveセミナー
の数日後から 10.31(木)まで
後日メールにて視聴リンクを
お送りさせて頂きます。

PCから検索エンジンで検索
事業承継 カケハシ 検索
もしくはURLから
https://kake-hashilink/

スマホから
カメラで
QRを
読み込み

セミナーに関するお問合せはこちら VentureForward セミナー事務局宛
seminar@ventureforward.jp

無料
セミナー

社長様の
未来を真剣に
考える2時間

事業の承継には様々な道があります。自社に適切な選択肢を一緒に考えてみませんか？
それぞれの長短と事業承継の現場のリアルを、プロアドバイザーかつ現役経営者が解説！

セミナー内容

事業承継4つの選択肢と現場のリアル。その長短を徹底検証！

1 親族内承継

- ◆ 後継者の有無 …… 継ぐ決意の有無
- ◆ 後継者育成 …… 0⇒1を経験させる
- ◆ 株の承継 …… ご準備は早めに
- ◆ 事業性 …… 低収益事業や斜陽期の事業の問題点

2 従業員承継

- ◆ 資本と経営の分離経営は中小企業では難しい
- ◆ 資本(株)の相続時に再度問題が起る
- ◆ 資本を承継者に買い取らせる施策
- ◆ 承継者の経営者としての資質の判断
- ◆ 1番と2番は天地ほど違う…

3 第三者承継(M&A)

- ◆ 子孫には会社ではなく資産を承継する
- ◆ 業界再編に組み込んで最大価値を獲得する
- ◆ 業績の良い時、ギリギリではなく早めに売却する
- ◆ 売却方法を良く研究し最適な引継ぎを

4 廃業

- ◆ 退職金、残りは高税率なみなし配当課税が発生
- ◆ 現金過多なら株式譲渡が圧倒的に得をする
- ◆ 従業員の失職、取引先への影響等極小に
- ◆ 企業価値極小でも、商圏や資産、従業員を価値と評価する買手もある
- ◆ 廃業はできるだけ避けた方がいい理由

会場参加 先着 **60名**

開催日時 **10.16 水** | **14:30-16:30** 開場 **14:00**
(途中休憩、質疑応答あり)

会場参加

東京都千代田区丸の内3-2-2
丸の内二重橋ビル5階(東京商工会議所内)

JR東京駅 **10分** 徒歩
JR有楽町駅 **5分** 徒歩

オンラインLive参加

Zoomウェビナーによる
オンライン会議にてご視聴頂きます。
お申込み頂いたメールアドレスに
視聴用URLをお送りいたします。

アーカイブ視聴 日程が合わない方は
こちら

視聴期間
Liveセミナーの数日後から
10.31 木まで
後日メールにて視聴リンクをお送りさせていただきます。

お申込み方法

(株)VentureForwardが運営する事業承継支援HP
「カケハシ」のセミナーページよりお申込み下さい。

セミナーに関するお問合せはこちら

VentureForwardセミナー事務局宛
seminar@ventureforward.jp

PCからお申込み

検索エンジンで検索
事業承継 カケハシ 検索
もしくはURLから
<https://kake-hashilink/>

スマホから

カメラで
QRを読み込み
または
検索エンジンで
検索



講師紹介

特別ゲスト

略歴

同志社大学工学部卒業。ダイハツ工業(株)のエンジニアを経て(株)船井総合研究所に転職。同社の経営コンサルタントを経て独立。その後、ビービーネット(株)を設立、2002年に大阪証券取引所・ナスダック市場に上場。時価総額300億円強、売上200億円強のグループ企業を構築。2007年11月30日に同社を辞任。現在は、税理士事務所支援の(株)GPC-Tax(銀行融資プランナー協会)、経営コンテンツプラットフォーム事業の(株)社長の専門学校代表、『会社売却2.0』のM&Aセルサイドアドバイザー協会(2023年6月設立)代表等々。

田中氏が過去に創業者として経験した事業

製菓・製パン業界向けコンサルタント事業、製菓・製パン業界向け店舗企画・設計事業(約300店舗)、製菓・製パン業界向けネット通販事業(B2B分野)、WEBシステムの開発と販売(当時最先端のB2B・WEBシステムを約400社@2,500万円販売)、投資事業(延べ380社に累計100億円投資)、菓子製造業の経営(M&A、事業再生でスタート)、FC加盟店開発事業の経営(M&Aでスタート、サンマルク社等の加盟店開発を行う)、人材紹介・派遣業の経営(IT人材)、ポイントカード事業の経営(事業再生で再構築)、飲食業の経営(M&Aでスタート、15店舗・約20億円)、ノンバンク会社の設立・経営、証券会社の設立・経営、青果卸売市場の経営(M&Aでスタート)…等々

役歴

大阪商工会議所1号議員、同ベンチャー振興委員会副委員長、同情報通信部会副部会長、同中堅・中小企業委員会委員、同だいたいベンチャークラブ代表幹事&幹事、棧ネット幹事&協賛企業、大商EVEシステム審査委員、産業創造館IAG審査委員、関西を元気にする会理事(以上は2007年11月30日退任)2002年アントレプレナーオブジャパン・グロース部門セミファイナリスト、2007年第1回日中韓若手経済人コンテスト「優秀若手経済人賞」受賞



たなか えいじ
田中英司

(株)社長の専門学校 代表取締役
M&Aセルサイドアドバイザー協会 代表
(株)GPC-TAX 代表取締役
「新・税理士」銀行融資プランナー協会 代表

企画運営・ファシリテーター

(株)VentureForward 代表 M&Aアドバイザー
中小企業庁M&A支援機関登録／一般社団法人M&A仲介協会正会員
M&Aセルサイドアドバイザー協会正会員
事業承継支援メディアKAKEHASHI(カケハシ)運営
士業・先生業向け集客支援メディアZema-ke(ゼマケ)運営

やまもと ゆうこう
山本雄幸

株式会社船井総合研究所に新卒で入社し、7年間、全国の士業事務所様を始めとする専門サービス事業者様のマーケティング・採用等の経営支援に携わる。マーケティング支援の(株)VentureForwardをスタートし、ダイレクトレスポンスマーケティングとオンラインを活用した、直接集客型の売上獲得の仕組み作り、及び営業組織構築の実績多数。税理士・コンサル業界にクライアントが多く、クライアントが獲得した顧問先件数は累計4,000件以上。事業承継期の会社様に対する集客・営業活動の見直しや仕組み化支援、オンライン集客の新規導入支援、また採用支援等をきっかけに、事業承継やM&Aに関するサポートを本格的にスタート。士業様とのご縁が多いため、事業承継の目的に合わせた、最適な士業様をご紹介できるのも強み。

