

主催：株式会社コンセプト
共催：三井住友海上保険株式会社

協力：増田税理士事務所
米澤総合法律事務所

小さな会社のための事例紹介 オーナー経営者向け セミナー

参加
無料

事業承継

リーダーを育て、新販路を創り、
安定的な組織体制にする方法

開催日時

平成27年5月20日(水)
10時25分～12時55分(10時開場)

場 所

三井住友海上駿河台ビル新館 613会議室
東京都千代田区駿河台3-11

1. 新御茶ノ水[B3a](2分) / 2. 小川町[A5](4分) / 3. 御茶ノ水(5分)

参加費

無料

定 員

16名様 ※定員になり次第締切ります。ご容赦ください。

本イベントの趣旨

皆様こんにちは。主催者である株式会社コンセプトです。

当社は法人税、相続・事業承継、退職金等、経営者が抱える諸問題を、保険を活用して解決している会社です。

この度、日頃からご愛顧頂いております土業の先生方のお力添えを頂きセミナーを企画することとなりました。

特に課題選びにつきましては弊社の一般企業のお得意先様である経営者の方々からも情報収集を行い慎重に決定致しました。

目下事業承継は経営課題の中でも最も重要なテーマと言えます。さらに私どもはより具体的な情報提供を目指し、同課題の中でも特に絞り込んだ内容を選びゲスト講師を招きました。是非皆様のご参加をお待ちしております。

主催者一同

裏面もご覧ください >>

是非ご参加ください!

セミナー内容

第1部

基調講演
10:30~11:45

ゲスト講師

営業設計 コンサルタント
山田 英司 氏

事業承継のソフトランディング(安定着地)は、
『任せられる人材づくり』にアリ

- 10年前から始まったA医療法人の事業承継成功パターン
- 血縁者抗争で目下継承途上にある印刷業B社の実況報告
- 息子に「営業」を学ばせ、業態変革、新市場・新販路開発、営業リーダー育成を同時進行させるC社の作戦
- 失敗する事業承継と成功する事業承継はここが違う!

第2部

11:55~12:20

プレゼンター

増田 倫洋 税理士

過度な相続税で苦勞したX社の事例と考察

第3部

12:20~12:45

プレゼンター

米澤 章吾 弁護士

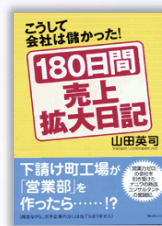
株式保有率で採めたY社の事例と考察

営業設計 コンサルタント 山田 英司 氏 主な経歴紹介



山田英司事務所

検索



過去15年の長期間と先33社の100%が事業承継指導。もちろん課題は「新規事業立ち上げ」・「業態変革」・「新市場開拓」・「営業部創設」・「新商品開発」などすべて営業関係の指導という営業専門の経営コンサルタント。大阪の企業で二代目社長と展示会戦術を使い2年間で320%の業績拡大を果たした実績や、富山の町工場に二代目社長と営業部創設を果たし、半年で売上倍増した実績が書籍等で紹介。営業設計という独自の切り口で、主に小規模企業の経営安定化指導を行う。

販路拡大セミナー講演を東北3県で実施。福島県ではすべての銀行と東北経済産業局が協力。六次化推進や農工商連携などにも精通。一般社団法人さんりく未来推進センターと三井住友海上が共同で進める「さんりくチャレンジ」での販路開拓支援イベントがテレビ東京のNEWSアンサーで報道され山田英司氏の現場指導も紹介。

講師やプレゼンターを交えて13~14時(セミナー参加者限定)
『ランチ懇親 & 交流会』(自由参加)



◎実費1,000円程度

◎ご参加希望の方は下記に

レ印チェックをお願い致します。

お申込み

※下記□内にレ印をご記入の上、必要事項を記載しそのままFAXしてください。

セミナーに申し込む 別日程の案内希望 参加問合せ 今後案内は必要ない

株式会社コンセプト内 事業承継セミナーお世話事務局 宛

お申込みFAX番号

050-3737-9485

社名		E-mail ※参加票をメール送付	@
参加者氏名		セミナー参加	<input type="checkbox"/> 1名 <input type="checkbox"/> 2名
住所	〒	ランチ懇親会参加	<input type="checkbox"/> 1名 <input type="checkbox"/> 2名
TEL		FAX	セミナー ご紹介者

【お問合せ先】 株式会社コンセプト TEL.03-5823-2310 担当: 経営者保険プランナー 中島 由美子

お願い 同業にあたるお立場の方、個人の方、その他主催者の判断によりセミナーへのご参加をご遠慮いただく場合がございます。その場合の理由等についてはご説明いたしかねますので予めご了承ください。また、本申込書にご記入いただいたお客さまの情報は主催者・後援者ならびに主催者・後援者グループが今後開催するセミナーのご案内や当セミナーに関連する商品・サービス等のご案内のために利用させていただきます。また、お申込み内容をプレゼンテーション予定の事業者にお知らせすることがあります。