M&Aフォーラム
2026年12月期

MALP

M&Aリーダーシップ・プログラム
オンラインセミナー

M&A経験を積む場所

M&Aリーダーシップ・プログラム（MALP）を開講して8年目となりました。「M&Aを経験する機会が少ない」、「M&Aの一部のみ知っているが全体感がつかめない」といった「M&A実践実務講座」（注）の受講者のニーズが契機となり、MALPは開講しました。

M&Aをより俯瞰的に、より具体的に学ぶ ー事業会社でM&Aに関与される皆様へ

M&Aを学ぶには実際に経験するのが一番早い、という意見は承知しています。しかし、特に事業会社においてはM&Aは年間1件実行できれば多い方で、多くの場合数年に1度しか実行されません。機会を待っていても経験できるのは稀です。ここにM&Aを学ぶ上での構造的なハードルがあります。

MALPは、M&A全体を俯瞰し、いわゆるM&A取引の前後に当たるソーシングやPMIも扱うほか、M&A法務では基礎から応用編の海外M&Aのケーススタディまで学ぶことができます。事業再生などの特別なトピックに関する講義もあります。MALPは、実際の案件以外にM&Aの経験を積む場を提供いたします。

M&A未経験の方や経験の浅い方も学べます

M&A未経験の方をはじめ、経験の浅い方の受講も大歓迎です。
当然のことですが実際にM&Aに初めて関与する場合、誰もが分からないことばかりです。
経験豊富な方も、案件毎に分からないことは多く存在します。なぜならM&Aは
総合格闘技と呼ばれるほど、カバーする範囲が広く、そして深いからです。
実務で頻出する論点について、完全に理解できなくても頭の中に目次を
作ることで、後々の経験や独習が加わると点と点が繋がっていきます。
M&A経験豊富な人は、経験を重ねる中で疑問を持った点を都度自分で
考え、そして専門家を活用しM&Aを学んでいます。
そのプロセスの最初の取っ掛かりを、MALPは提供します。
これまでもM&A経験の少ない方が多数参加されていますが、非常に
高い評価を頂戴しています。

弊社のM&A人材育成塾はM&A担当部署の皆様だけでなく、新規事業開発、
営業企画部、マーケティング部などの事業部に所属されている方、法務部、財務部、
経理部、人事部などコーポレート部門に所属されている方など幅広い部署の方が参加されています。
ぜひ部署やチームでご参加ください。

FA、弁護士、会計士、コンサルタントなどM&A専門家の皆様も受講制限をご確認の上、ご参加をお待ちしております。

（注）M&A人材育成塾の最も代表的な講座であり、M&Aプロセス、バリュエーション、M&A契約などのM&A実務の基礎を学ぶプログラム

講義一覧（単科受講制 / 7講義 全16時間 / 各回原則として定員30名）

変更・更新等はホームページをご確認ください（https://www.maforum.jp/seminar/malp8.html）

	講義名	講師	日時	合計時間数
#1	「MAアーキテクト」育成講座	**加藤 雅也 氏** M&Aコンサルタント	12/2(水) 13:00-15:00	2時間
#2	M&Aの成否を分けるリーダーシップ ―投資後の経営チームの見極めと再構築―	**島田 圭子 氏** コーン・フェリー・ジャパン シニア クライアントパートナー	12/3(木) 13:30-15:00	1.5時間
#3	ケースで学ぶ海外M&A	**関口 尊成 氏** 日比谷中田法律事務所パートナー 弁護士(日本、ニューヨーク州)、 博士(法学)	①12/3(木) 15:30-17:00 ②12/7(月) 15:30-17:00	3時間
#4	M&A戦略策定・ソーシングとPMIによる価値創造の理論と実践	マッキンゼー・アンド・カンパニー **野崎 大輔 氏** シニアパートナー **加藤 千尋 氏** パートナー **山﨑 敦 氏** パートナー **福富 尚 氏** アソシエイト・パートナー	①12/4(金) 13:30-15:00 ②12/7(月) 13:30-15:00	3時間
#5	事業再生とM&A	**藤田 将貴 氏** アンダーソン・毛利・友常 法律事務所 パートナー弁護士	12/4(金) 15:30-17:00	1.5時間
#6	M&A法務「勘所」と「ツボ」	**勝間田 学 氏** アンダーソン・毛利・友常 法律事務所 パートナー弁護士	12/10(木) 13:30-15:00 15:15-16:45 ※休憩15分、連続講義	3時間
#7	PEファンドによる企業価値向上の実践	**野村 宗広 氏** インテグラル株式会社 エグゼクティブディレクター	12/11(金) 13:00-15:00	2時間

(*) #3、#4、#6は2コマの講義です

時間割 ①②は、2回講義のそれぞれ1コマ目、2コマ目を意味します

	前半	後半
12/2（水）	#1 「MAアーキテクト」育成講座 （13:00-15:00）	
12/3（木）	#2 M&Aの成否を分けるリーダーシップ ―投資後の経営チームの見極めと再構築― （13:30-15:00）	#3 ケースで学ぶ海外M&A① （15:30-17:00）
12/4（金）	#4 M&A戦略策定・ソーシングとPMIによる 価値創造の理論と実践①（13:30-15:00）	#5 事業再生とM&A （15:30-17:00）
12/7（月）	#4 M&A戦略策定・ソーシングとPMIによる 価値創造の理論と実践②（13:30-15:00）	#3 ケースで学ぶ海外M&A② （15:30-17:00）
12/10（木）	#6 M&A法務「勘所」と「ツボ」 （①13:30-15:00、②15:15-16:45 ※休憩15分、連続講義）	
12/11（金）	#7 PEファンドによる企業価値向上の実践 （13:00-15:00）	

Zoomによるオンライン講義。お申込みはWeb 申込みとなっております。詳細は**14ページ**をご参照ください。

受講料

1 単科受講制 1講義につき27,500円（税込）

- 1講義から選択可能の単科受講形式
- 時間やコマ数に関わらず、1講義につき27,500円（税込）のシンプルな料金設定

2 一括受講キャンペーン 全7講座 110,000円（税込）

- 全7講義の一括受講料を**110,000円（税込）**でご提供
  ※4講座以上受講される場合はぜひ一括受講をご選択ください
- 会社内や部署内での交代受講にもご利用ください

（金額は税込、円）

受講数	単科受講料合計	一括受講料金
1	27,500	110,000
2	55,000	
3	82,500	
4（※）	110,000	
5	137,500	
6	165,000	
7	192,500	

※4講座以上の場合は一括受講がお得です

#1 「MAアーキテクト」育成講座 第八弾

M&Aプロセス全体をホリスティック(全体論的)に理解し、急所・難所を心得て、社内外のリソースを統括・活用するためのアプローチフレームワーク

日時

12/2(水) 13:00~15:00

講師

加藤 雅也 氏
M&Aコンサルタント

神戸大学経済学部卒業。日本板硝子(株)に37年勤務。海外工場での現場実務 (原価管理、生産計画、労務の文化改善など)、及び北米統括本社におけるファイナンスや事業開発を含め11年間の米国駐在を経験。2001年末よりコーポレート経営企画部長(海外)としてピルキントン買収プロジェクトの実行、PMIの全分野についての実務リーダーを務めた。多数のM&A(国内・外)を手掛けると同時に、長期戦略ビジョンの見直しや中期計画の推進など、経営戦略の分野でアドバイザーとして5人の社長(日本人3人、外国人2人)に仕えた。12年より執行役員、戦略企画部長。18年4月から2026年3月までKPMGFASのシニアアドバイザーとして日本企業向けに海外M&Aを活用したグローバル化、戦略的シナジー実現による企業価値向上を支援。現在はフリーランスとして活動。

講義内容

M&Aを習得するのは難しいという話をよく聞きます。社内に教えてくれる人がいない、外部セミナーを受講してみたがピンとこない。断片的な専門知識を習得してもプロセス全体像のイメージが湧かない。全体を動かすために何を準備し、何に注意すべきか勘所が知りたい、というものです。

M&Aプロジェクトを設計・統括する実務リーダーであり、マネジメントの意思決定を補佐する役割を担う者を“MAアーキテクト(講師の造語)”と呼びます。この職務能力とは、プロセス全体をホリスティック(全体論的)に理解し、時系列的なタスクフローと各ステージにおける急所・難所を予測したうえで、社内関係者や社外アドバイザーの役割を上手に組み合わせてM&Aを成功に導くことにあります。

MAアーキテクトとして熟練するには実戦経験を積む必要がありますが、このセミナーでは向上心を持つ受講者の方々に向けて「M&A全体を理解するためのキーフレームワーク」と「何をどの角度から問題を解くか」のヒントをご教示申し上げたいと思います。

本講義でカバーする内容(抜粋)

- M&Aプロジェクトの標準タスクフロー(Pre-deal準備からPost-dealアクションまで)
- In-deal期間でのイベントフローを理解する(相対交渉とオークション方式の違い)
- 売り手の行動と戦術を理解する
- Pre-dealでの準備作業が肝/買収動機と6つの仮説項目の精査
- 買収プレミアムを超える価値創造の構想(3つのソース)
- PMIは案件ごとにカスタム設計するべきもの。実務における要所と急所
- 強者 VS 弱者の戦略モード(自分も変わる覚悟)
- Post-dealの初動で最低限押さえるべきアクション
- マインドセットの取り扱いとコミュニケーションの重要性
- Beyond deal /買収後の環境変化に対応するマネジメントの構え
- PMIは2回、DDは3回することが標準ロードマップと考えるべき

講義形式

90分程度のレクチャー(プレゼン)をした後、Q&Aセッションを行います。

対象受講者

これからM&Aを学ぼうとされる方も歓迎ですが、次のような方により有益な講義内容を心がけます

- M&A実務に触れた経験が少しあり(どのような立場でも)、疑問や難所を感じ始めた方
- 専門知識の断片は知っていても、プロジェクトの全体フローや実務的な急所・難所について頭を整理してみたい方
- 実務は部下や外部コンサルに任せているが、マネジメントの立場からM&A推進に必要なリーダーの役割やマインドセットについて考えてみたい方

#2 M&Aの成否を分けるリーダーシップ
―投資後の経営チームの見極めと再構築―

日時 | 12/3(木) 13:30~15:00

講師

島田 圭子 氏

コーン・フェリー・ジャパン シニア クライアントパートナー

シカゴ大学経営大学院にてMBAを取得。日系製造業の人事部を経て、大手人事系コンサルティング会社にて幅広い組織・人事領域のコンサルティングに従事し、M&Aコンサルティング部門長、日本法人の代表取締役社長、取締役COOを歴任。大手エグゼクティブサーチ会社のコンサルティング部門にてCEO/CxOサクセッション領域のパートナーを経て、コーン・フェリー・ジャパンに入社。
現在、CEO・CxOのサクセッションプラン策定、エグゼクティブ・アセスメント、育成施策の立案・実行、経営チームのアライメント強化、M&Aに伴うマネジメント・ガバナンス・組織に関するコンサルティングに従事。独立社外取締役(監査等委員、指名報酬委員長)の兼務経験、早稲田大学経営管理研究科(MBA)での教員経験を有する。
著書:『M&Aを成功に導く人事デューデリジェンスの実務』(共著、中央経済社、2019年)、『M&Aにおけるエグゼクティブ・リーダーシップ』(共著、中央経済社、2026年)
資格:国際コーチング連盟(ICF)認定プロフェッショナル・コーチ(PCC)・チームコーチ(ACTC)、CRR Global認定 組織と関係性のためのシステムコーチ(ORSCC)

講義内容

M&Aで企業価値を生み出せるかどうかは、投資後に誰が、どのようなリーダーシップを発揮するかに大きく左右されます。経営幹部に求められるリーダーシップの考え方から、経営チームの見極め、そして投資後の経営チームの再構築までを一連の流れとして解説します。PE投資やクロスボーダーM&Aの場面を中心に、公開事例や守秘義務に配慮して一般化・匿名化した事例を交え、経営者が実際にどのような判断と行動をとったのかを紹介します。

・M&Aの成否を分けるリーダーシップとは何か
・投資後の経営チームの見極めと再構築
・新経営陣のオンボーディングと経営チームのアライメント形成
・限られた情報下でのリーダーシップの見極めと、クロージング後の検証
・リーダーシップがM&Aの成否を分けた場面

※当日の構成・事例は、受講者の関心や最新の動向、守秘義務上の制約等を踏まえて調整する場合があります。

講義形式 | レクチャーを中心に、事例紹介、Q&Aを組み合わせた双方向形式を想定

対象受講者

・投資後の経営体制、経営者の登用・リテンション、サクセッションの課題に関心をお持ちの方
・M&Aを経営リーダーシップの観点から捉え直したい方

M&Aの実務経験は問いませんが、基礎的なプロセスを理解している方には、より具体的に活用いただける内容です。

※完全な同業他社(組織・人事コンサルティング、エグゼクティブサーチ)についてはお断りさせていただきます。また、講義内容には講師の実務知見や一般化・匿名化した事例を含むため、録音・録画、無断転載および講義資料の目的外利用はご遠慮ください。

講師コメント | M&Aの成否を分けるのは、ディールを成立させる力だけではありません。投資後の価値創造を担う経営チームをどう見極め、どう再構築するか。書籍の内容と実務事例をもとに考えます。

#3 ケースで学ぶ海外M&A

日時

［1コマ目］12/3(木) 15:30～17:00 ／［2コマ目］12/7(月) 15:30～17:00

講師

関口 尊成 氏

日比谷中田法律事務所パートナー 弁護士(日本、ニューヨーク州)、博士(法学)

2004年東京大学法学部卒業、06年明治大学法科大学院卒業、08年西村あさひ法律事務所入所(19年まで)、15年コロンビア大学ロースクール修士課程修了、16年三菱UFJ銀行ロンドン支店に出向(欧州拠点の組織再編等に従事)、17～18年金融庁証券取引等監視委員会(主にクロスボーダー事案を担当)に出向、19年より日比谷中田法律事務所、20年より第一生命リアルティアセットマネジメント株式会社コンプライアンス委員。21～25年M&A支援機関登録制度(中小企業庁)第三者委員会委員、23年神戸大学大学院法学研究科博士課程後期課程法学政治学専攻(競争法)修了(博士(法学))。専門は、M&A(日本企業による海外企業の買収、国内会社の買収)、CVC(事業会社によるベンチャー出資)、表明保証保険、企業結合規制、M&A紛争、コンプライアンス。最近の執筆として『論点解説 クロスボーダーM&Aの法実務』、『M&A保険入門〔改訂版〕:表明保証保険の基礎知識』、『Q&A CVCによるスタートアップ投資』、『保険代理店M&Aの実務―事業承継から買収まで』がある。

講義内容

海外M&Aは短期決戦、総力戦です。一度案件が始まると、あっという間に山場を迎え、重要な決断を迫られます。そうした状況に適切に対応するには、海外M&Aをいかにマネジメントするかについてあらかじめ大局観を有していなければなりません。

本講義では、日本企業による海外M&Aの実例を用いて、そのような感覚・イメージを獲得していただくことを目的としています。実例をベースとして、基本的な思考枠組みや実務での暗黙知も惜しむことなく提示します。

1. 日本企業による海外M&A実例を用いた実践講座
2. DD、契約交渉、表明保証保険、規制対応等、海外M&Aに必須の領域をカバー
3. 海外M&Aの事例をベースに、実務的イシュー、解決方法等について、具体的な解説を行います。

講義形式

ケース・スタディを中心とした講義形式。
基本的な思考枠組みを提示した上で、事例を通して具体的にイメージをもち、理解を深めていただく形の講義を行います。

対象受講者

クロスボーダーM&Aに何らかの形で関わったことがある、または将来関わる可能性があり興味をお持ちの方。法務部はもちろん、経営企画、事業部、PMI担当部署など、海外M&Aに関与する可能性のある方を広く歓迎いたします。
※法律事務所に所属する弁護士（会社に出向中の方を含みます）の受講はご遠慮ください。企業のみに所属する弁護士の受講は歓迎しております。

講師コメント

海外M&Aを体得するのに最も有用な教材は、基本的な思考枠組みと実例です。本講座では、そうした基本的な思考枠組みと実例を用い、抽象論に終始しない、実践的かつ即戦力となる知見を獲得することを目的としています。

#4 M&A戦略策定・ソーシングとPMIによる価値創造の理論と実践

日時 ［1コマ目］12/4(金) 13:30～15:00 ／［2コマ目］12/7(月) 13:30～15:00

講師

野崎 大輔 氏

マッキンゼー・アンド・カンパニー シニアパートナー

マッキンゼーにてM&Aを含む戦略・コーポレートファイナンスグループのアジアにおけるリーダー、並びにプライベート・キャピタル支援グループのアジアにおけるリーダー。M&Aや合弁事業立ち上げを含むコーポレートトランザクション、事業統合マネジメント、戦略立案、次世代リーダー育成など、豊富な専門的知見を活かし幅広い分野のクライアントにコンサルティングを提供。日系企業のM&Aプロジェクトのプロセス全般における支援のほか、製造業、資源・エネルギー、消費財、ヘルスケア、戦略的投資家、機関投資家など、幅広いクライアントに関わる数多くのプロジェクトに従事。また、合弁事業立ち上げやその他のパートナーシップ締結も積極的に支援。

経営統合マネジメントにおいては、完全買収、マイノリティ投資、合弁事業立ち上げ、事業パートナーシップ締結など、様々な投資形態におけるプロジェクトに携わり、シナジー創出による投資対効果の最大化、オペレーション改善策の策定、クライアント企業の経営陣とチームメンバー双方を巻き込んだインプリメンテーションプログラムの開発に注力している。

2003年9月から2006年8月までマッキンゼーに在籍し、その後2012年6月に復職。Kohlberg Kravis Roberts（KKR）およびゴールドマン・サックスでの勤務経験を持つ。

東京大学大学院人文科学研究科英語英文学専攻修士課程修了

加藤 千尋 氏

マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー

マッキンゼーにてM&Aを含む戦略・コーポレートファイナンスグループの日本におけるリーダー、並びにプライベート・キャピタル支援グループの日本におけるリーダー。M&A、アライアンス、PMIや成長戦略を専門に、電子機器、半導体など製造業のクライアントを中心にサポート。シリコンバレー・オフィスでは、現地企業の成長戦略やM&A戦略および大型PMIに従事。日本でもクロスボーダーのM&Aやアライアンス、PMI、テクノロジー戦略といったテーマを専門に担当。また、製造業企業の全社変革プロジェクトにも従事。

『マッキンゼー 価値を創るM&A』(日本経済新聞出版、2024年)筆頭著者

2007年にマッキンゼー入社。2013年にアメリカのシリコンバレー・オフィスに転籍、2017年に日本オフィスに復帰。

京都大学理学研究科修士/スタンフォード大学にてMBA取得

山﨑 敦 氏

マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー

買収前のポートフォリオ戦略・M&A戦略策定、ビジネス・デューデリジェンス、買収後のバリューアップ・売却など、幅広くM&Aに関わる戦略策定・執行を支援。プライベート・エクイティ・ファンドからITサービス、物流、消費財、ヘルスケア、教育等、幅広い分野において様々なプロジェクトを支援。

『企業価値評価 第7版 バリュエーションの理論と実践』(ダイヤモンド社出版、2022年)の翻訳を主要メンバーとしてリード

『マッキンゼー 価値を創るM&A』(日本経済新聞出版、2024年)共著者

JPモルガン証券株式会社投資銀行部にて、クロスボーダーや国内大型再編M&Aおよび資金調達の提案・執行業務に従事した後、2019年にマッキンゼー入社。東京理科大学大学院理工学研究科修士課程修了、シカゴ大学ブース経営大学院(MBA)修了

（次頁に続く）

#4 M&A戦略策定・ソーシングとPMIによる価値創造の理論と実践

（前頁より続く）

福富 尚 氏
マッキンゼー・アンド・カンパニー　アソシエイト・パートナー

企業買収を活用した成長戦略の策定や買収後の事業統合マネジメントに関する豊富な知見を活かして、幅広い業種のクライアントにコンサルティングを提供。
『マッキンゼー 価値を創るM&A』(日本経済新聞出版、2024年)共著者
2019年にアメリカのワシントンDCオフィスに転籍、一年間の米国勤務を経て日本オフィスに帰任。
メリルリンチ日本証券の投資銀行部門にてM&A及び資金調達のアドバイザリー業務に従事した後、2015年よりマッキンゼーに入社。ノースウェスタン大学経営大学院にて MBA、東京大学大学院薬学系研究科・薬学部にて修士及び学士を取得

講義内容

- 価値創造を中心に据えたEnd-to-endのM&Aプロセスの最前線
- 企業戦略をどのように具体的なM&A戦略とターゲット選定まで一貫して落とし込むか
- 日本企業に買収された海外企業の声を含む、PMIとガバナンスのベストプラクティスおよび陥りがちな罠（Dos and Don'ts）
- 日本企業がM&A体制を社内に構築していく際の要諦

講義形式

ベストプラクティスやリサーチ、マッキンゼーによるクライアント企業のM&A・PMIご支援の経験に基づく方法論の紹介を中心に講師と受講者の双方向形式。
1コマ目、2コマ目ともに受講者からの質疑の時間も確保して議論を実施します。

対象受講者

- 価値創造の観点からM&Aを最大限に自社に活かすことに興味の強い方
- M&Aのプロセス（DD、交渉、PMI）のどれかに大きく関与した経験がある方

※ 同業他社（コンサルティング会社）及びそれに類する会社に所属の方の受講はご遠慮ください。

※ フィナンシャル・アドバイザー、弁護士の方は原則受講可能ですが、申込後に可否を別途ご連絡させていただきます。

講師コメント

日本企業の成長と価値創造にM&A・PMIの成功は益々不可欠となっています。主体的なM&A戦略の策定およびターゲット探索、社内でのM&A体制の構築を推進する気運の高まりに加え、AIの活用が日本企業のM&A運営に大きな影響を与え始めています。価値創造の観点からM&A・PMIの成功に関わりたい方とご一緒に議論できることを楽しみにしています。

#5 事業再生とM&A

－ 債務超過会社の買収・支援のポイントと近時のトレンドを中心に

日時　12/4(金) 15:30～17:00

講師

藤田 将貴 氏

アンダーソン・毛利・友常法律事務所 パートナー弁護士

2008年	ビンガム・坂井・三村・相澤法律事務所(外国法共同事業)勤務(60期)
2014年～2015年	大手総合商社法務部へ出向
2015年	統合によりアンダーソン・毛利・友常法律事務所入所
2016年	University of California, Berkeley(LLM)修了
2017年	ニューヨーク州弁護士登録

講義内容

- 窮境に陥った企業の事業再生の選択肢
- 民事再生等を通じたM&Aの基本型
- 債務超過企業の早期事業再生
- スポンサーが債権者となる場合
- 各ステークホルダーの考え
- 事業再生ADR
- 手続を利用しない債務超過企業のM&Aの派生型
- 経営者保証がある場合の経営者のインセンティブの確保
- 債務超過となった海外子会社に関する方針

講義形式　レクチャー形式とQ&Aセッションを想定

対象受講者

財務状態の悪化した会社、債務超過の会社の買収や、そうした企業からの資産買収について関心のある方
財務状態の悪化した会社を支援されている方(アドバイザー、コンサルタント等)
事業再生局面にある会社のM&Aに広く関心のある方
金融機関の融資担当者(債権者)
※法律事務所に所属する方(他社へ出向中の方を含みます)のご受講はご遠慮ください
　なお、企業のみに所属する弁護士の方のご受講については歓迎させていただきます

講師コメント　外部環境の厳しさが増す中、財務状態の悪化した企業の買収やかかる企業への出資は、今後一層重要になると考えられます。本講義ではそうした買収・出資のメカニズムと実務上の動向について解説します。

#6 M&A法務「勘所」と「ツボ」

～M&A法務の「実践力」「現場力」養成をめざす講座～

※M&A実践実務講座「M&A実務担当者が押さえるべき、M&A法務の『今さら聞けない基本のキ』」の実践編・応用編となります

日時

12/10(木) 13:30～15:00／15:15～16:45（休憩15分、連続講義）

講師

勝間田 学 氏

アンダーソン・毛利・友常法律事務所 パートナー弁護士

2001年 一橋大学法学部卒業、2002年 弁護士登録(第二東京弁護士会)、森・濱田松本法律事務所入所、2008年 米国シカゴ大学ロースクール(L.L.M)修了、2008年～2009年 英国ロンドン市のHerbert Smith Freehills 法律事務所にて執務、2011年 アンダーソン・毛利・友常法律事務所入所。

専門分野は、M&A、企業再編、会社法・金融商品取引法を含む企業法務全般。

とりわけ、事業会社による買収・経営統合、クロスボーダーのM&A、ファンドによるM&A、ベンチャー投資、公開買付け(TOB)を伴う上場会社のM&A、事業部門の買収(カーブアウト)等について、豊富な経験を有している。

また、株主総会、アクティビスト株主対応、インセンティブプランの設計、その他の会社法・金融商品取引法に関連するアドバイスについて、豊富な経験を有している。

クライアントの視点に立った戦略的アドバイスを特長としており、各種セミナー・執筆等においても高い評価を得ている。

講義内容

1 M&A 契約の検討・交渉の「勘所」と「ツボ」 ～何をどう読み込んで、どう交渉すべきか～

- M&A 契約の構造の確認
- M&A の契約と検討の「切り口」
- M&Aの契約交渉で「何を」「どのように」主張すべきか

2 カーブアウトM&Aに関する法務対応の「勘所」と「ツボ」

3 ベンチャー投資に関する法務対応の「勘所」と「ツボ」

4 ジョイントベンチャー・合弁に関する法務対応の「勘所」と「ツボ」

5 アクティビスト対応・敵対的M&Aに関する法務対応の「勘所」と「ツボ」

6 不同意買収に関する法務対応の「勘所」と「ツボ」

M&Aの実務担当者が実務対応をするうえで、あるいは、スキルアップする上でのハードルとなることが多いM&A契約をどのような「視点」で検討・交渉すべきかという点について解説し、その後、各種M&Aの類型ごとに、現場において担当者が外してはならない重要論点と、実務上の解決のための工夫等について総ざらいいたします。

本講義を通じて、M&A法務の重要論点の理解と実践解の理解を深めていただくことを目指します。

講義形式

レクチャー形式とQ&Aセッションを想定

対象受講者

M&A法務に関心のある全ての関係者の皆様のお越しを心より歓迎させていただきます。

※但し、法律事務所に所属する方(他社へ出向中の方を含みます)のご受講はご遠慮ください。
なお、企業のみに所属する弁護士の方のご受講については歓迎させていただきます。

講師コメント

M&A法務の優れた解説書は多数ありますが、「実践力」「応用現場力」の養成は容易ではないとの声を頂きます。

本講座では、M&A法務の「勘所」と「ツボ」を徹底解説するとともに、担当者として「ハズせない」重要論点と、当事者とアドバイザーが共に悩み、導き出した「実践解」について可能な限り説明し、「実践力」「応用現場力」の向上を目指してまいりたいと考えております。

#7 PEファンドによる企業価値向上の実践
～投資仮説の策定からPMI・グロース支援まで～

日時 | 12/11(金) 13:00～15:00

講師

野村 宗広 氏

インテグラル株式会社 エグゼクティブディレクター

東京大学、同大学院卒(航空宇宙工学専攻)、マサチューセッツ工科大学MBA(経営学修士)
2011年よりみずほ証券にて、携帯通信会社グループに対するクロスボーダーM&A及び資金調達等のアドバイザリー業務に従事。PEファンド業界におけるM&A及び資金調達業務を経て2019年に当社へ入社。その後、SoftBank Investment Advisers(SoftBank Vision Fund)にてテック領域へのグロース投資に関与後、2022年10月当社復帰。

講義内容
- インテグラルにおける投資アプローチと企業価値向上策の全体像
- 投資仮説の立案とデューデリジェンスの連携
- 投資実行後のPMI(100日プラン)と経営陣・役職員との協働
- 事業変革・成長支援の実際
- 質疑応答

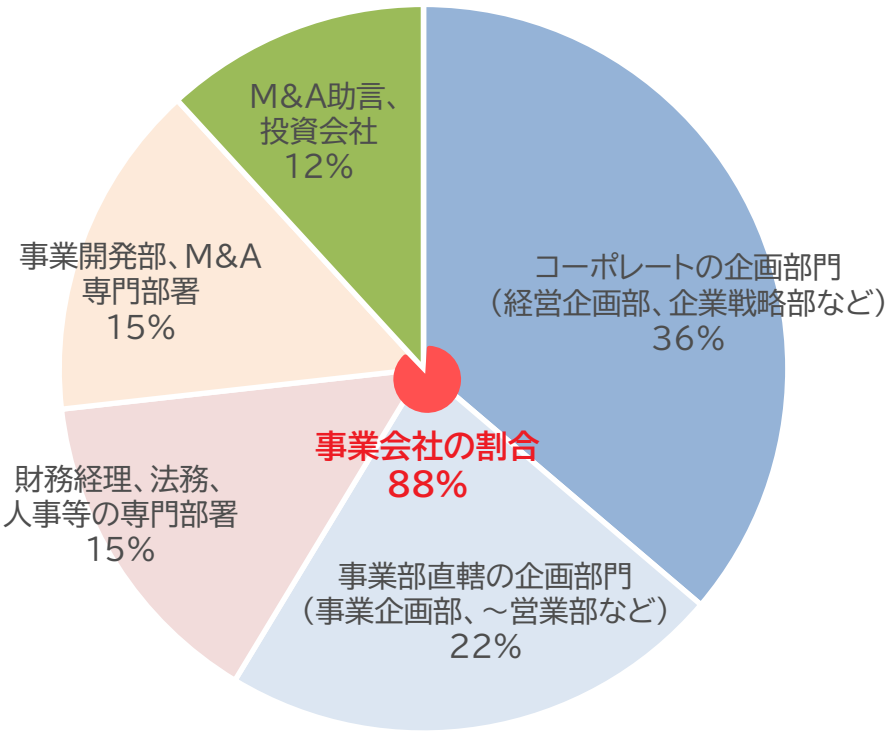
講義形式 | ケーススタディを交えたレクチャー形式と、受講者とのインタラクティブな質疑応答

対象受講者
① 事業会社の経営企画・事業企画担当者(M&A担当者)
② 事業会社の財務・経理担当者
③ 会社役員(社外取締役・社外監査役含む)
④ 投資銀行担当者
⑤ M&A仲介
⑥ 弁護士
⑦ 会計士・税理士
⑧ 研究者・学生
※講演者の同業他社(バイアウトファンド)にご所属の方については、受講をご遠慮ください。

講師コメント | M&Aは投資実行がゴールではなく、その後のPMI・バリューアップこそが成功の鍵となります。国内外のM&Aアドバイザリー業務やグロース投資の経験も踏まえ、実務に直結する企業価値向上の要諦をお伝えできれば幸いです。

MALPの受講者の所属

- 事業会社所属の受講者が88%
- 「M&A実践実務講座」と同様に、事業部の直轄部門所属の受講者が増加中
- 全講義一括受講でお申込みされ、会社内や部署内で交代受講も



事業会社所属の受講者のM&A経験

- M&A未経験の方をはじめ、ご経験の少ない方の受講も大歓迎です。経験豊富な方も多く参加され、高い評価を得ています
- 実践実務講座を修了された方も多く受講されています
- MALPは、M&Aをより俯瞰的に、より具体的に学びます。経験の多寡に関係なく皆さんのM&A経験を積む場を提供します

M&A経験年数	
3年未満	71%
3～5年未満	13%
5年以上	16%
合計	100%

受講者による評価

■ 5段階評価で4以上が90%と、受講者の皆様からとても高い評価を得ています

各講義の集計 5段階評価（N=650）

1. 大変有益	45%	1+2合計
2. 有益	45%	90%
3. 普通	8%	
4. あまり有益ではない	1%	
5. 全く有益ではない	1%	
合計	100%	

受講者によるコメントの一部 （ ）は講義名

- M&Aの基礎からご説明いただき非常にわかりやすかった。形式的な講義ではなく、講師の経験談等も交えながらご講演いただき、有意義な講義だった（「MAアーキテクト」育成講座）
- 現部署への異動を契機に今年度からM&Aの勉強を始めたところだったが、テクニカルな内容ではなく、マインドセットを学べたので、理解し易いものだった（「MAアーキテクト」育成講座）
- 実務経験が少なく全体像を把握されたい方にも、部分的に実務に参加されたりしている方にも、全体像を改めて見つめたい方にも向いている内容だと思いました（「MAアーキテクト」育成講座）
- 講義に参加する層のニーズやレベル感を配慮したアジェンダ設定と解説が素晴らしい（M&AおよびPMIによる価値創造）
- データ、そして事例も交えて広範囲にわたる内容も分かりやすかった。一通りの業務経験があり、前提知識がある中なので、理解しやすかった（M&AおよびPMIによる価値創造）
- 現実に起こったケーススタディから事例を学べるので、教科書的な説明よりも、より腹落ち感が高かった（ケースで学ぶ海外M&A）
- 事例についても大変興味深い事例を引き合いにご説明いただき、案件の内容が興味深いだけでなく、実例として知っておくことの重要性も教えていただき、大変感謝しています（ケースで学ぶ海外M&A）
- 対立する点の解決ということにフォーカスが当てられており、これまでは専門外と思っていたが基礎知識として理解できた。今後案件を重ねる中で、もう一度今回の資料を読み込むことで理解が深まるという印象を受けた（M&A法務「勘所」と「ツボ」）

セミナー配信アプリについて

- 原則としてZoomウェビナーまたはZoomミーティングを使用したオンラインセミナー形式で行います。
- 視聴方法についてはお申込み後、弊社より詳細をご連絡いたします。
- Zoomのご使用方法に関するサポートは弊社では行っておりません。
- 受講者の環境やインターネット通信状況によっては講義にご参加いただけない、接続が不安定になる、映像や音声が鮮明に上映されないなどの事態が発生する可能性がございます。この場合、弊社は一切の責任を負いません。

受講お申込み上のご注意

以下の点を予めご留意ください。

① 受付内容確認メール送付後におきましても、各講義の受講制限（同業他社制限等）に関して確認の上、受講をお断りすることがございます。

② 受講のお申込み受付は先着順となります。定員となりました時点で受付を締め切らせていただきますので、受付内容確認メールを受信された場合でも、キャンセル待ちの状況になることもございます。
また、応募状況によっては定員について変更することがあります。

③ 希望する受講者が一定人数に達しない場合は、講義科目によっては開催を中止することがございます。

④ 講師の病気その他緊急の事象により、講義を中止、延期等をさせていただく場合がございます。

⑤ 受講にあたっては、以下の注意事項を厳守してください。違反した場合は、損害賠償を含む法的責任を負担いただく場合があります。また悪質な違反については、違反者及び違反者の所属する会社・組織・団体について、今後のセミナー等へのご参加及びその他サービスの提供をお断りする場合がございますので、予めご留意ください。

- ✓ 講義中の動画の撮影、録音、講義の詳細を実況するかのような SNSへの投稿等の行為はご遠慮ください。
- ✓ 本講座は、講義毎に申込1名に対して申込対象の講義に参加する権利が付与されるものです。申込1名に対して複数名の受講はしないでください。複数名受講を希望する場合は、別途お申込みください。
- ✓ その他、申込規定を厳守ください。

⑥ 一旦お申込いただいた後に、キャンセルとなる場合は、お早めに e-mail: seminar@maforum.jp まで必ずご連絡ください（電話でのキャンセルは受付けておりません）。

お申込み方法

お申込みサイト（URL）

https://rd.tayori.com/f/malp-app-202612/

ご登録いただいたメールアドレス宛に受付内容確認メールを送付いたします。

お申込み完了のご連絡

お申込みの5営業日以内に申込完了のご連絡をいたします。

受講料のお支払い

事務局よりご請求のメールを送付いたします。お支払い期限までに受講料をお支払いください。

詳細のご案内は、開催３営業日前を目途に「M&Aフォーラム事務局」担当者よりご連絡させていただきます。
担当者より連絡がない場合には、大変お手数ですが、e-mail：seminar@maforum.jp までご連絡をお願いいたします。

M&Aフォーラムとは

M&A フォーラム（運営 株式会社レコフデータ）は、内閣府経済社会総合研究所の『M&A 研究会』の報告を受け、わが国のM&A の発展と普及を促す活動を行う場として 2005 年に発足しました。M&A に関わる実務家、研究者等による学際的研究の場の提供のほか、M&A 人材育成塾を 2006 年から運営しています。

M&A人材育成塾 開講中の講座一覧

M&A実践実務講座（これまで60回開催）
M&Aリーダーシップ・プログラム（MALP）

お問い合わせ先

M&A フォーラム（運営：株式会社レコフデータ）
〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-9 神田須田町プレイス
Email：seminar@maforum.jp

M&Aフォーラムを運営する株式会社レコフデータは、日本企業の1985年以降のM&Aデータを集計した「MARR Pro」（https://www.marrpro.jp/）の提供、1995年創刊のM&A専門誌「MARR」（マール）の発行、M&A情報・データサイト「MARROnline」（https://www.marr.jp/）の運営、マールM&Aセミナーの開催、M&A人材に特化した人材紹介サービス「MARR Career」（https://www.marr.jp/marrcareer/）の運営等を行っております。

M&A フォーラム　RECOFDATA

2026/10/16 初稿