



M&Aフォーラム
2021年11-12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3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

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。つまり、機会を待っていても経験できるのは稀なのです。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、ディール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。事業再生やベンチャーM&A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、後々の経験や自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。実際、過去2年間でも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。

特別講演を開催

今回新たに特別講演を開催いたします。

日清紡ホールディングス 代表取締役社長 村上雅洋 様にご登壇いただき、「M&Aを活用した事業ポートフォリオ改革～多角化から多様化へ」というテーマでご講演いただきます。M&Aを深く、そして長期間にわたってご経験されている村上社長のご講演は、大変貴重な機会です。ぜひ皆さんご参加ください。



(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/malp3.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 KPMG FAS シニア アドバイザー	11/24 (水) 13:00 -15:00	2時間
#2	イノベーションを取り込む M&A	久保田 朋彦 氏 GCA テクノバージョン 代表取締役	11/24 (水) 15:30 -17:30	2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 ニューヨーク州弁護士	[1コマ目] 11/25 (木) 13:30 -15:00 [2コマ目] 12/2 (木) 13:30 -15:00	3時間
#4	大きく変わったWithコロ ナ時代の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	11/26 (金) 13:30 -15:00 15:15 -16:45 ※休憩15分、連続講義	3時間
#5	M&A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 パートナー 加藤 千尋 氏 パートナー 呉 文翔 氏 アソシエイトパートナー 福富 尚 氏 アソシエイトパートナー	[1コマ目] 11/30 (火) 15:30 -17:00 [2コマ目] 12/1 (水) 15:30 -17:00	3時間
#6	事業再生とM&A	仁瓶 善太郎 氏 アンダーソン・毛利・友常 法律事務所 パートナー弁護士	12/3 (金) 13:30 -15:00	1.5時間

(*) #3、#4、#5は2コマの講義です

特別 講演	M&Aを活用した事業ポート フォリオ改革～多角化から多 様化へ	村上 雅洋 氏 日清紡ホールディングス 代表取締役社長	12/3 (金) 10:30 -12:00	1.5時間
----------	---------------------------------------	-----------------------------------	--------------------------	-------

時間割 末尾の数字は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
11/24 (水)	#1 「MAアーキテクト」育成講座 (13:00-15:00)	#2 イノベーションを取り込むM&A (15:30-17:30)
11/25 (木)	#3 ケースで学ぶ海外M&A① (13:30-15:00)	
11/26 (金)	#4 大きく変わったWithコロナ時代のM&A法務「勘所」と「ツボ」①② (13:30-15:00、15:15-16:45 ※休憩15分、連続講義)	
11/30 (火)		#5 M&AソーシングとPMI による価値創造の 理論と実践① (15:30-17:00)
12/1 (水)		#5 M&AソーシングとPMIによる価値創造の 理論と実践② (15:30-17:00)
12/2 (木)	#3 ケースで学ぶ海外M&A② (13:30-15:00)	
12/3 (金)	<特別講演>M&Aを活用した事業ポートフォリオ改革 (10:30-12:00)	#6 事業再生とM&A (13:30-15:00)

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講義から選択可能な単科受講形式
- 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) 43% OFF

- 特別講演を含む全7講義の一括受講料を43%OFFの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 (43% OFF)
2	55,000	
3	82,500	
4(※)	110,000	
5	137,500	
6	165,000	
7	192,500	

※4講座以上の場合是一括受講がお得です

「M&Aを活用した事業ポートフォリオ改革 ～多角化から多様化へ

日時 | 12/3(金) 10:30～12:00

講師

村上 雅洋 氏

日清紡ホールディングス株式会社 代表取締役社長

1982年日清紡績株式会社(現日清紡ホールディングス株式会社)入社。4つの事業場において、工場付属学園の運営や寮管理を起点に、採用や安全衛生など工場労務管理業務に従事。その後、本社人事部での人事制度設計や人材教育等の業務を経て、2002年より研究開発センターにて新規事業の立上げに従事。06年より秘書、法務、財務・経理、人材部門および不動産事業の責任者を経て、10年 取締役 事業支援センター長、14年 取締役 経営戦略センター長、18年6月より代表取締役副社長、19年3月、代表取締役社長に就任、現在に至る。



講演内容

「会社の目的は、事業活動を通じて社会に貢献すること」「会社にとって大切なのは、常に変化を続けること」という考えの下、事業ポートフォリオの改革を進めています。

- 1.事業ポートフォリオ改革が何故必要だったのか
- 2.事業ポートフォリオ改革にM&Aとカープアウトをどう活用したのか
- 3.M&A実務を通して得られたこと(理論と実際、失敗からの学び、人がすべて)

を題材に、110年企業が多角化から多様化へと向かい、繊維の会社が電機機器の会社に変化したプロセスをお話します。

講師からの
メッセージ

M&Aは事業成長に有用な手法です。しかし、業績の劣る企業が、古い経営体制を引きずったままお金を使って事業を拡大しても、利益は得られません。成長ではなく単なる膨張により、企業価値を破壊してしまいます。社会の要請に合致した障壁事業をどう創り込むか、経営手腕をどうレベルアップするかが課題となります。そして結果として、ROIC・ROEの継続的な上昇を実現する必要があることを念頭におくべきだと思います。

運営からの
コメント

MALPでは、今回初めて特別講演を企画します。M&Aによる大胆な事業の組み換えを実践されている日清紡ホールディングスの代表取締役社長 村上雅洋様にご登壇いただきます。経営トップとして、そしてそれ以前はM&A責任者としても長期間にわたってM&Aを深くご経験されている村上社長のお話は、大変貴重な機会です。ぜひ皆さんご参加ください。

講演形式

Zoomウェビナーを使用いたします。

対象受講者

どなたでも受講できます。多くの皆さんのご参加をお待ちしております。

「MAアーキテクト」育成講座 第三弾

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

11/24(水) 13:00~15:00

講師

加藤 雅也 氏

KPMG FAS シニア アドバイザー

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)としてビ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KPMG FAS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する。



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)

- ・各ステージのタスクフローを理解する
- ・Pre-dealの準備動作が肝／買収動機と6つの仮説アイテム
- ・買収プレミアムを超える価値創造 平凡なシナジーでは足りない
- ・PMIは買収動機(戦略意図)に従い案件ごとにカスタム設計すべきもの
- ・事業オーナー(プロデューサー)vs プレイヤーの違い
- ・強者 VS 弱者の戦略モードを使い分ける 自分も変わる覚悟をする
- ・In-dealでは有事の体制をとる／意思決定とコンセンサス形成のプロセス
- ・Post-dealの初動で重要なタスクとは
- ・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／買収後の市場環境は変化するが当たり前 どうマネージするか
- ・PMIは2回、DDIは3回することが標準と考える

講義形式

90分程度のレクチャー(プレゼン)をした後、QAセッションを行います
グループ討議はありません

対象受講者

- ・ある程度M&A実務に触れた経験があり、(こういった立場でも)疑問や難所を感じ始めた方
- ・M&Aに現れる専門知識やテクニックの断片は知っていて、今後プロジェクトの全体構想図や考え方について頭の整理がしたい方
- ・M&Aプロジェクトの直接担当者ではないが、将来(または現在において)事業経営に携わる幹部リーダーを目指している方で、M&Aの概要骨子を理解しておきたいと考える方

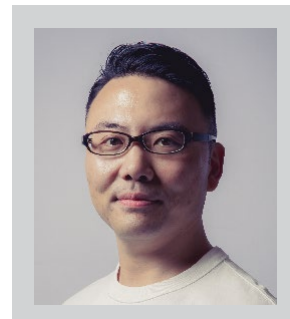
※M&Aアドバイザー及びコンサルティング会社所属の方はご遠慮ください

日時 | 11/24(水) 15:30~17:30

講師 | 久保田 朋彦 氏

GCA テクノベーション 代表取締役

UBS証券、ソニー、GCAを経て、2014年にデジタルテクノロジー分野でのインキュベーション事業を手掛けるGCAの子会社アンプリアの代表取締役に就任。15年以上に渡り、メディア、テクノロジー業界にて、日本企業と米国のテクノロジーベースの企業とのM&Aや戦略的アライアンスを実現。日米のメディアおよびデジタルテクノロジー企業をクライアントとしている他、メディアおよびテクノロジー業界でのカンファレンスにも多数スピーカーとして参加。17年7月に日本での体制強化に伴い、GCAテクノベーションに商号変更



講義内容

近年、グロースステージの企業への出資を検討する大型ベンチャー・キャピタル(VC)が登場したり、インターネット業界以外の大企業もスタートアップ企業を買収し、イノベーションを自社以外から取り込もうとする動きが活発化しています。しかし、大企業同士のM&Aと比較してバリュエーション実務や契約実務などの理論的な検証が行われる機会はまだまだ少ないと考えています。本講義では、イノベーションを取り込むM&Aを実践している企業の実例を挙げながら、実務上の論点について解説を行います。

1. イノベーションを取り込むM&Aの必要性：日本のベンチャー企業の資金調達、M&Aイグジット/IPOのトレンド
2. ベンチャー M&Aの実行上の論点：事業ポテンシャルとリスク分析、バリュエーション、ストラクチャ
3. ケーススタディ

事前にMARR(マール)の次の3つの記事に目を通した上でご参加ください(※受講者には無料キャンペーンコードを提供します)。

- ① [座談会] 本音で語る「スタートアップのバリュエーション実務」
MARR Online 2019年8月号 298号 (2019/07/16)
<https://www.marr.jp/genre/talk/talk/entry/16403>
- ② [対談] 日本企業のイノベーションの起こし方ーリスクに寛容で成長を希求するガバナンス体制をどう構築するかが成功のカギ
MARR Online 2020年3月号 305号 (2020/02/17)
<https://www.marr.jp/genre/talk/talk/entry/20178>
- ③ [座談会] 「大企業×スタートアップ」M&Aの課題と解決策
MARR Online 2021年7月号 321号 (2021/06/15)
<https://www.marr.jp/genre/talk/talk/entry/29676>

講義形式 | 講師によるレクチャー形式及び受講者との質疑応答

対象受講者 | 基礎的なM&Aについての知識及び実務経験をお持ちの方を前提とします。DCF、マルチプルなどの基礎的なM&Aのバリュエーション実務についての詳細な説明は行いません。

講師コメント | 事前に上記3つの記事に目を通した上でご参加ください。またこの記事や日頃からの問題意識などを事務局宛に事前に質問頂けると当日の講義でお話しすることが出来ます。ぜひご質問ください。

日時	[1コマ目] 11/25(木) 13:30~15:00 / [2コマ目] 12/2(木) 13:30~15:00	
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 ニューヨーク州弁護士 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。 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、コンプライアンス。最近の執筆として『M&A保険入門: 表明保証保険の基礎知識』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「統括管理」するか、アドバイザーをどう使いこなすかなど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。実例をより良く理解するため、基本的な思考枠組みも提示します。 1. 日本企業による海外M&A実例を用いた実践講座 2. DD、競争法、外資規制、ストラクチャー、M&A契約、表明保証保険、PMIなど、海外M&Aに必須の領域をカバー 3. 公表事例をベースに具体的な解説を行います。加えて、当該公表事例と関連させる形で、講師が実際に取り扱った様々な案件の実務的 이슈、解決方法等を、実践的に解説します。	
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。企業の方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。	

大きく変わったWithコロナ時代のM&A法務「勘所」と「ツボ」

～M&A法務の「キホン」を押さえて「実践力」「応用現場力」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 | 11/26(金) 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 大きく変わったWithコロナ時代のM&A実務 ～何がどう変わったのか、重要な変更点を総チェック～
 - ・ Withコロナ時代の法務DD
 - ・ Withコロナ時代のM&A契約
- 3 ベンチャー投資の「勘所」と「ツボ」
 - ・ ベンチャー投資の法務DDにおける重要ポイント
 - ・ ベンチャー投資契約における重要ポイント
 - ・ Withコロナ時代のベンチャー投資における留意点
- 4 経営再建型・資金支援型M&Aの「勘所」と「ツボ」
 - ・ Withコロナ時代に急増しつつある経営再建型・資金支援型M&Aの特徴
 - ・ 経営再建型・資金支援型M&Aの法務DDにおける重要ポイント
 - ・ 経営再建型・資金支援型M&A契約における重要ポイント
- 5 ジョイントベンチャー・合併の「勘所」と「ツボ」
 - ・ ジョイントベンチャー・合併契約における重要ポイント
 - ・ Withコロナ時代のジョイントベンチャー・合併における留意点

Withコロナ時代におけるM&A実務で日々生じている課題やその解決方法を豊富に解説することで、参加者に具体的実例を踏まえた実践解を共に考えていただけるよう工夫することを想定しております。

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、企業の方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、「勘所」と「ツボ」を徹底解説するとともに、Withコロナ時代におけるM&A実務の大きな変化について解説させていただきます。

日時

[1コマ目] 11/30(火) 15:30~17:00 / [2コマ目] 12/1(水) 15:30~17:00

講師

野崎 大輔 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。M&Aや合併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、合併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、合併事業立ち上げ、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。

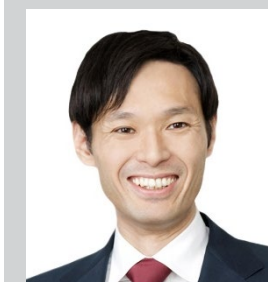
2003年9月から2006年8月までマッキンゼーに在籍し、その後2012年6月に復職。
Kohlberg Kravis Roberts (KKR) および ゴールドマン・サックスでの勤務経験を持つ。
東京大学大学院人文科学研究科英語英文学専攻修士課程修了

**加藤 千尋 氏****マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー**

マッキンゼーのM&A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。

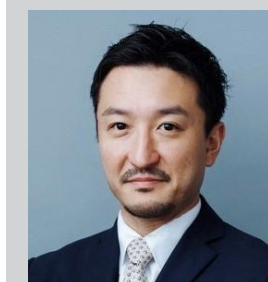
2007年にマッキンゼー入社。2013年にアメリカのシリコンバレー・オフィスに転籍、2017年に日本オフィスに復帰。

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

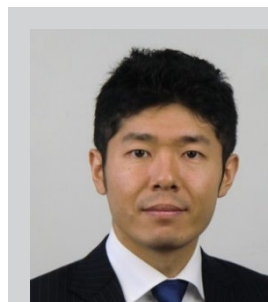
**呉 文翔 氏****マッキンゼー・アンド・カンパニー アソシエイトパートナー**

ポートフォリオ戦略、企業買収や事業売却などのコーポレートトランザクション、統合マネジメント、投資先企業の事業価値向上施策立案など豊富な専門的知見を活かして主にプライベートエクイティファンドや総合商社のクライアントにコンサルティングを提供。資源・エネルギー、電力、消費財、ヘルスケアなど、幅広い分野において数多くのプロジェクトに従事。

三井物産でエネルギー分野における事業投資業務に従事した後、2015年よりマッキンゼーに入社。ハーバード大学経営大学院修士課程修了(MBA)、慶應義塾大学法学部法律学科卒業

**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、ヘルスケア業界を中心に幅広い業種のクライアントにコンサルティングを提供。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



(次頁に続く)

(前頁より続く)

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)

講義形式

ベストプラクティスやリサーチ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

日本企業の成長にM&A・PMIの成功は不可欠となっています。またCOVID-19からの復活、成長を睨んだ日本企業のM&Aも活発化していると感じており、M&Aの成功のための活動に改めて注目されている企業も多いかと思っております。価値創造の観点からM&A・PMIの成功に関わりたい方と一緒に議論できることを楽しみにしています。

日時 | 12/3(金) 13:30~15:00

講師

仁瓶 善太郎 氏

アンダーソン・毛利・友常法律事務所 パートナー弁護士

2003年3月 京都大学法学部卒業

2004年10月 最高裁判所司法研修所終了・弁護士登録(57期)

2007年9月 ビンガム・坂井・三村・相澤法律事務所(外国法共同事業)勤務

2011年5月 米国デューク大学ロースクール修了(LL.M.)

2011年9月 ビンガム・マカッチェンLLP ニューヨークオフィス勤務(2012年6月まで)

2012年8月 欧州三井住友銀行(ロンドン)出向

ビンガム・マカッチェンLLP ロンドンオフィス勤務(2012年12月まで)

2015年4月 統合によりアンダーソン・毛利・友常法律事務所入所



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

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

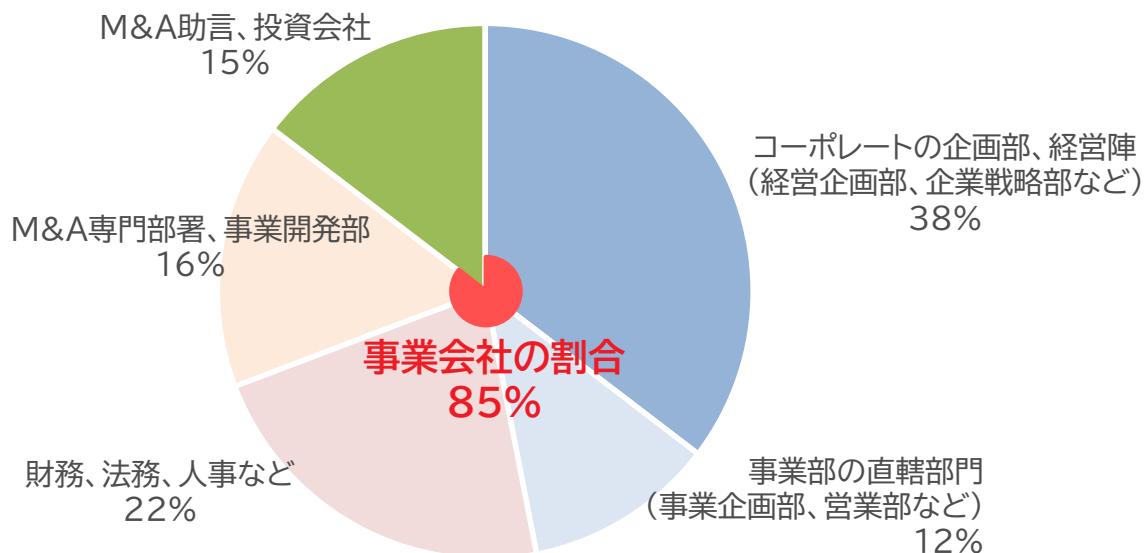
なお、企業の中に所属する弁護士の方のご受講については歓迎させていただきます

講師コメント

コロナ禍などの影響で、今後の景気動向が不透明な中、今後、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一層その重要性を増していくと考えられます。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。

過去2年間の受講者の所属

- 事業会社所属の受講者が85%
- M&A助言、投資会社及び事業会社でM&Aや投資を専門としている受講者が30%超
- 実践実務講座と同様に、事業部の直轄部門の方の受講も多い
- 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也大歓迎です。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
- MALPI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	66%
3～5年未満	15%
5年以上	19%
合計	100%

受講者による評価

- 5段階評価で4以上が93%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=346)

1. 大変有益	50%	1+2合計 93%
2. 有益	43%	
3. 普通	5%	
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

- 経験に基づくユニークな内容が豊富で、とても参考になった。特に、「買収動機を100回自問自答」、「買い手側が自己変革をする必要性」、「DD3段階、PMI2段階を標準にしたロードマップ」などの内容が特に印象に残り、ぜひ実務で実践していきたいと感じた(「MA アーキテクト」育成講座)
- 講師の方が海外案件をご担当されておられて、私自身も海外駐在を経験しており、欧米企業幹部のPMIプロセスにおける日系企業への不信感の部分は非常に共感できた。実体験等の具体例が盛り込まれており、私の初歩的な質問にも誠実に回答いただいた(M&AおよびPMIによる価値創造)
- それぞれのケースで、時系列に沿って具体的な説明がされて分かりやすかった。M&Aを進める中ではかなり時間的制限もあるため、雑になってしまいやすいが、丁寧に進めないと大変なことになる可能性を理解した(ケースで学ぶ海外M&A)
- M&Aを進める過程での契約の全体像が広くイメージできた。今後取り組む際は、法務担当とも密に連携していく必要があると感じた(大きく変わったWithコロナ時代のM&A法務「勘所」と「ツボ」)
- 通常の事業投資との違いや論点について知ることができ大変有意義だった。これまで経験してきた事業投資の延長と考えてはいけなことがよく分かった(イノベーションを取り込むM&A)
- 序盤の概論と、各ステークホルダーからの視点で各スキーム選択肢の良し悪しが整理されて分かりやすかった。債務超過の解消のための含み益の実現は、上場企業で上手く使われていることを痛感した。その他、詐害行為など、気を付けなければいけないポイントが理解できた(事業再生とM&A)

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し込み後、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あります。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なのような 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 一旦お申込みいただいた後に、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-202111-12>

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。

※請求書が別途必要な方は発行いたします。

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40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）

〒102-0083 東京都千代田区麹町4-1-1 麹町ダイヤモンドビル 9F

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「レコフM&Aデータベース」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「MARR Online」(<https://www.marr.jp/>)の運営、M&Aセミナーの開催等を行っております。



M&Aフォーラム



RECOFDATA