

M&Aフォーラム
第1期(2019年11月期)

MALP

M&Aリーダーシップ・プログラム

M&A 経験を積む場所

「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」、「もっとM&Aの応用分野を勉強したい」。そのような「M&A実践実務講座」^(注)の受講者の声が動機となりMALPの企画が始まりました。

M&Aの取引実行は、買い手サイドにとってはスタートラインに立ったにすぎません。我々は、取引実行後のPMIや企業価値向上施策、そして出口戦略までをM&Aの全体ととらえた上で、プロジェクトを主導するリーダーを育成したいとの思いでMALPを立ち上げました。どのように外部専門家を使い、社内の部署をまとめ、適切な意思決定を行っていくか。そしてPMIの実行をはじめ戦略目標をどう実現していくか。ベンチャーM&AやアジアM&Aなどの応用プロジェクトをどう推進していくか。

M&Aは実際にやってみないと経験にならないというのも事実です。でも機会を待っていたらいつまでたっても経験は積みません。特にPMIは実際に取引が実行されないと始まらないのです。それに経験があったとしても、自分の少ない経験が果たして別の局面に単純に当てはまるのかという問題に直面します。

経験豊富な講師陣、そして同じ目的意識を持つ受講者との議論の中で経験を積む、そういう場があっていいのではないか。実際の案件以外にM&A経験を積む場をつくりたい。

そのコンセプトに賛同いただいた講師陣のご協力を得てMALPは開講いたします。講師陣はいずれも各分野において第一線でご活躍されている一流のプロフェッショナルです。日本企業のM&Aリテラシーの向上に貢献していきたいとの考えをお持ちの方々です。

今後も講義を拡充していきます。

単科受講制ですので、ご興味のある分野にぜひご参加ください。

(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

M&Aリーダーシップ・プログラム (MALP) (単科受講制 / 各回定員30名)

	講義名	講師	日時	受講料(税込)
#1	「MAアーキテクト」育成講座 (Pre-deal から PMI まで) 事業会社においてM&A 全体を設計・統括するリーダーの役割は何か	加藤 雅也 氏 KPMG FAS 顧問	11/19 (火) 13:00 - 15:30 (合計 2.5 時間)	44,000円
#2	海外 M&A ワークショップ ～ケース・スタディから解き明かす成功する海外 M&A の道標～	関口 尊成 氏 日比谷中田法律事務所 弁護士 ニューヨーク州 弁護士	[第1回] 11/19 (火) 15:50 - 18:20 [第2回] 11/26 (火) 15:50 - 18:20 (合計 5.0 時間)	88,000円
#3	実務担当者のための M&A 法務の「実践力」「現場力」養成講座 ～ケースをもとに実務の勘所とツボを徹底解説～	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	[第1回] 11/21 (木) 13:00 - 15:30 [第2回] 11/29 (金) 13:00 - 15:30 (合計 5.0 時間)	88,000円
#4	M&A 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 Peter Kenevan 氏 シニア・パートナー 野崎 大輔 氏 パートナー 加藤 千尋 氏 アソシエイト・パートナー	[第1回] 11/21 (木) 15:50 - 18:20 [第2回] 11/29 (金) 15:50 - 18:20 (合計 5.0 時間)	88,000円
#5	アジア M&A 実行の実務 ～ケーススタディを通じ戦い方を総合的に体感する	小黑 健三 氏 公認会計士 やまとパートナーズ株式会社 代表取締役 アクセルパートナーズ株式会社 取締役	11/26 (火) 13:00 - 15:30 (合計 2.5 時間)	44,000円
#6	イノベーションを取り込む M&A ～ベンチャー企業買収の実務～	久保田 朋彦 氏 GCA テクノベーション 代表取締役 原田 恵一郎 氏 GCA アドバイザーズ株式会社 エグゼクティブディレクター	11/27 (水) 15:50 - 18:20 (合計 2.5 時間)	44,000円

(注) 1単位2.5時間の講義で、#2、#3、#4は2単位の講義です。この3つの講義については1単位のみ受講はできません。

新規開講キャンペーン

全科目(全6プログラム)を受講の場合は受講料合計396,000円(税込)のところ、**198,000円(税込)(50%OFF)**といたします。
(同一社内に関り、プログラムの内容によってお一人ずつ受講者が交替して参加するリレー形式でのお申込可能)

時間割 () 数字は2回講義の第1回、第2回を意味します

	13:00～15:30 [開場 12:30]	15:50～18:20
11/19 (火)	#1 「MAアーキテクト」育成講座	#2 海外M&Aワークショップ (1)
11/21 (木)	#3 実務担当者のためのM&A法務 (1)	#4 M&AとPMIによる価値創造 (1)
11/26 (火)	#5 アジアM&A実行の実務	#2 海外M&Aワークショップ (2)
11/27 (水)	[開場 15:20]	#6 イノベーションを取り込むM&A
11/29 (金)	#3 実務担当者のためのM&A法務 (2)	#4 M&AとPMIによる価値創造 (2)

会場及びお申込み方法 (詳細は10ページをご参照ください)

会場 株式会社レコフデータ 会議室
お申込みはWeb 申込みとなっております。詳細は10ページをご参照ください。

「MAアーキテクト」育成講座 (Pre-deal からPMI まで)

事業会社においてM&A全体を設計・統括するリーダーの役割は何か

日時 | 11/19 (火) 13:00~15:30

講師 | 加藤 雅也 氏

KPMG FAS 顧問

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KPMG FASの顧問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とは戦略目的を実現する行為である。成功確率を上げるには、個別の専門知識やテクニックの集積では足りない。Pre-dealからPMIまでのプロセスの全体像を俯瞰し、必要なアクションの設計、必要リソースの投入(内部、外部)を準備するとともに、組織として変化すべき方向性を意思統一していく必要がある。リーダーはどのように頭を整理して臨むべきであろうか。実務・実践で起こる急所・難所を踏まえて解説する

- 次の2つの役割を担う「MAアーキテクト(注)」の育成を究極の目的とする (注)講師の造語
 - (1) 案件ごとの戦略目的に適合した価値創造の達成のために、M&Aプロセス全体を設計・統括する実務推進リーダー
 - (2) M&Aリテラシーの組織への定着を推進するインフルエンサー & 社内アドバイザー
- MAアーキテクトが持つべき知見及び発想法としての重要なフレームワークを実践に即して解説する
- 本講義でカバーするテーマ(抜粋、順不同)
 - M&Aリテラシーとは何か?
 - 事業プロデューサーとしての視点。フロントと現場プレーヤの役割は違う
 - プロセス全体を俯瞰して設計・統括するための実務的手順、急所・難所の押さえどころ
 - 買収動機(戦略目的)を見つめ直す。どんな価値を創造したいのか
 - 強者と弱者の戦略を自覚して徹底する
 - PMIは戦略のしもべ。目的に合わせて合理的に設計しやり通す、変化を覚悟する
 - 買収後の初期行動。教科書には書いていない急所、難所
 - 投資行為としての正当化。平凡なシナジーではプレミアムをカバーできない
 - M&Aにおけるリスクマネジメント。Pre-dealからの予測行動とフォローアップ
 - 市場環境は変化するもの。PMIは2回、DDは3回やることを標準動作とする

講義形式 | レクチャー形式で最後の20分にQ&Aセッション
グループ討議はありません

対象受講者 | M&A 中級者、実際の案件に参加した経験のある方、疑問・設問を胸にためている方を歓迎します
※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 | 〔第1回〕 11/19(火) 15:50～18:20 / 〔第2回〕 11/26(火) 15:50～18:20

講師 | 関口 尊成 氏

日比谷中田法律事務所 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、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調査事案を担当）に出向、19年より日比谷中田法律事務所

日本企業による海外企業の買収、国内会社の買収、及び日本企業による国内外のベンチャー投資を専門としている



講義内容

1. 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
2. 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のかなどについて、あらかじめ大局観を有していなければなりません
3. 本ワークショップでは、日本企業による海外M&A の失敗・成功の実例（全16ケース）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指しています
4. 取り上げる16のケースは、DDから、競争法、CFIUS、GDPR、ストラクチャー、契約、表明保証保険、PMI まで、海外M&A 担当者に必須の領域を漏れなくカバーしていますので、本ワークショップを通じて、海外M&A の勘所を一気通貫でマスターしていただけます

(1日目)

- 買収後に巨額の不正会計（700億円以上の損失隠蔽）が発覚（中国）
- 買収後に米国向け製品の輸出が禁止され、巨額の特別損失（3,540億円）を計上（印）
- 偽造印紙による巨額脱税を行っていた対象会社の買収（比）
- 買収後にタックス・ヘイブン税制により巨額（939億円）の申告漏れが発覚（星、BER）
- 環境リスクがディール・キラーとなり、対象会社の買収を断念（米）
- 優等生銀行で次々と不祥事が発覚（もし同銀行を買収していたら…）（米）
- 買収後にカルテルが摘発、巨額（3億5,700万ユーロ）の制裁金（英）
- 買収後に不正なハッキングによる顧客情報流出が発覚、GDPR違反で、巨額（約1億ポンド）の制裁金（英）

(2日目)

- 競争法の事前届出義務の回避行為につき、欧州委員会から制裁金（2,800万ユーロ）（欧州）
- 競争当局審査のため、問題解消措置を余儀なくされ、スケジュールが遅延（米）
- CFIUS の承認が得られず、子会社の売却案件がとん挫（伊）
- 買収後に売主の表明保証違反が発覚したが、表明保証保険により一部損害（1.38億NZドル）を補填（新）
- アーンアウトの好例（米、英）
- 合併契約締結20年後に、条項の解釈の対立が先鋭化（米）
- PMIにおけるシナジーの定量化管理の試みの好例（米）
- 買収後のオペレーションで、インサイダー取引が発覚、SESCによる調査・摘発（ISR）

講義形式 | ケース・スタディを中心に、グループ・ディスカッション

対象受講者

海外M&A の「統括管理」を身に着けたい方。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を前線でハンドリングする方の参加を広くお待ちしております

※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。企業の中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、過去の失敗・成功事例です。本講座では、そうした実例を用い、抽象論に終始しない、実践的な知見（グループ・ディスカッションを通じて得る他社ご担当者の考え方も含みます）を獲得することを目的としています

実務担当者のためのM&A法務の「実践力」「現場力」養成講座

～ケースをもとに実務の勘所とツボを徹底解説～

※2019年7月に開催され、大変好評で8月にも再度開催された、レコフデータ マールM&Aセミナー「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 | 〔第1回〕 11/21(木) 13:00～15:30 / 〔第2回〕 11/29(金) 13:00～15:30

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(LL.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(カープアウト)等について、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

本講義においては、事業会社の法務部門のみならず、経営企画部門・経理部門・事業部門や、投資銀行担当者・ファンドの投資担当者が、身につけるべき、M&A 法務の「実践力」「現場力」の養成を目指す

具体的には、以下の点を中心に、具体的なケースを踏まえつつ、講師が長年の現場経験から体得してきた、「教科書には書いていない」ノウハウの数々を伝授する

- 1 M&A の大きな流れ
- 2 【実践編】M&A 契約と交渉の「勘所」と「ツボ」
 - ・M&A 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
- 3 【応用編】M&A 契約と交渉の「勘所」と「ツボ」
 - ・ベンチャー投資の「勘所」と「ツボ」
 - ・経営統合型M&A の「勘所」と「ツボ」
 - ・事業統合・合併(ジョイントベンチャー)の「勘所」と「ツボ」
- 4 PMI 法務の「勘所」と「ツボ」
 - ・DD や契約交渉時に「密かに」検討すべきPMI 法務のポイント
 - ・法務部・経営企画部・事業部・経理部が押さえるべきPMI 法務のポイント
- 5 法務DD の「勘所」と「ツボ」
 - ・法務DD の失敗事例と成功事例
 - ・法務部・経営企画部・事業部・経理部が押さえるべき法務DD のポイント

講義形式

レクチャー形式の中で毎回複数のケーススタディについてグループ・ディスカッションを行う

対象受講者

事業会社の法務部門のみならず、経営企画部門・経理部門・事業部門や、投資銀行担当者・ファンドの投資担当者をはじめ、M&A 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弁護士(他社へ出向中の方を含みます)の受講はご遠慮ください

なお、企業のみ所属する弁護士の受講は問題ございません

講師コメント

M&A の交渉担当者やプロジェクト・リーダーは、M&A 法務全般の実践的な知識と経験が不可欠です。なぜなら、M&A には相手方が存在し、状況に応じて交渉ポイントが変化するからです。M&A 法務の優れた解説書は多数ありますが、「実践力」「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 の各フェーズについて、具体的なケースを踏まえ「勘所」と「ツボ」を徹底解説し、座学に留まらない「実践力」「現場力」の養成を目指します

日時

| [第1回] 11/21(木) 15:50~18:20 / [第2回] 11/29(金) 15:50~18:20

講師

Peter Kenevan 氏

マッキンゼー・アンド・カンパニー シニア・パートナー

マッキンゼー東京オフィスのシニア・パートナーであり、アジアパシフィック地域のコーポレートファイナンス研究グループのリーダー。インバウンドおよびアウトバウンド案件双方の合併、買収、合併・提携および合併後管理（PMI）の豊富な経験を有し、ハイテク、メディアおよび通信（TMT）、産業、製薬等、広範なクライアント企業を支援している。1995年にマッキンゼー香港オフィスに入社、1996年から北京オフィス、2000年から東京オフィスに勤務している。マッキンゼー入社以前は東京のAbe総合法律事務所およびウォールストリートの法律事務所であるMilbank, Tweed, Hadley&McCloyに勤務した経験を有する。ハーバード大学法科大学院（ハーバード・ロー・スクール）博士課程修了（法学博士号）、カリフォルニア大学バークレー校アジア研究学・政治科学修士課程修了、スタンフォード大学卒業

**野崎 大輔 氏**

マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー

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 アソシエイト・パートナー

M&Aやアライアンス、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



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
 - Due diligence プロセスにおいて価値創造をどう検討に含めるか
 - PMI（クローリング前含む）のベストプラクティスおよび陥りがちな罠（Dos and Don'ts）
 - 日本企業に買収された海外企業の実際の声から考える、PMIの在り方
- ※講義は日本語で行います

講義形式

レクチャー形式でのセッションと、ケーススタディを通じた双方向議論を実施。一部、グループ・ディスカッションやクイズ形式を取り入れる。講義の1回目と2回目の間に宿題およびアンケートを配布する予定

対象受講者

- 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
 - 特に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（単に統合実務を失敗なくこなす、よりも高い目標設定をしたい方）
- ※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、弁護士の方につきましては、個別に判断させていただきます。

講師コメント

日本でM&A・PMIにおける価値創造の観点は今後ますます必要とされるでしょう。そのような価値創造の観点からEnd-to-endでM&A・PMIをリードし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 | 11/26(火) 13:00～15:30

講師 | 小黒 健三 氏

公認会計士

やまとパートナーズ株式会社代表取締役

アクセルパートナーズ株式会社取締役

旭硝子（現AGC）で大手の工場経理、栃木・群馬の外食グループでオーナー系企業の経営企画を経験したのち、オーナーの勧めで公認会計士を受験し、青山監査法人（現PwC あらた）に入所する。監査、IPO支援の経験を経て、2000年からはM&A支援を専門にする。欧米からのインバウンド案件、日本国内のM&Aや再生支援業務に携わった後、2004年秋から3年半 PwC上海M&A部に駐在。帰国後、アジア領域を中心にクロスボーダー案件に多く携わる。2013年1月、法人設立とともに独立。財務専門性を基盤にした、中国アジア領域のM&A支援を得意とする。約20年のM&A 支援のキャリアの中で、FA、DD、バリュエーション等、案件関与数は250件を超える。共著に『アジアM&Aガイドブック』（2011年中央経済社）、『財務デューデリジェンスの実務』（2012年中央経済社）等がある。過去の講演数50件超。東京大学経済学部卒



講義内容 | 欧米、日本との比較を絡めたアジア主要国のM&A の特性

プロセス、法制度、カルチャー、人、財務特性から意外に知らないエッセンス

リスクの高い環境での、スキーム、プロセス、契約、バリュエーション、交渉での対応

社内での体制、専門家の使い方、M&A の経験を会社と個人のキャリアにどう生かすか

グループディスカッション～アジアM&A の実務を体感しよう

講義形式 | ケーススタディを中心に講義とグループ・ディスカッションを併用

対象受講者 | 10年前とは異なり、会社としても個人としても初めて経験するM&Aがアジア案件というケースもみられることから、M&Aの経験の有無は問いません。初心者から熟練者までOKです
アジアのM&Aについての講義ではあるものの、この講義を通じて、M&Aを体感的に考えてもらい、他でも通じるようなM&Aの基礎理解を深める、ということを目指したいと思います

講師コメント | ケーススタディ、ディスカッションを通じ、戦略、アプローチ、スキーム検討、プロセス設計、DD、契約対応、バリュエーション、条件交渉等を、難しくない形で総合的に体感できる講義にできればと思っています。M&A に関わるあらゆる方に

日時 | 11/27(水) 15:50~18:20

講師 | 久保田 朋彦 氏

GCA テクノベーション 代表取締役

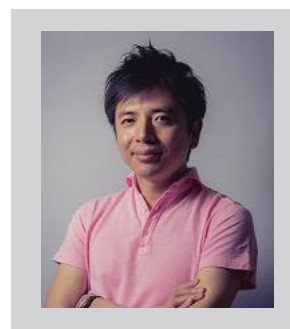
UBS証券、ソニー、GCAを経て、2014年にデジタルテクノロジー分野でのインキュベーション事業を手掛けるGCAの子会社アンプリアの代表取締役に就任。15年以上に渡り、メディア、テクノロジー業界にて、日本企業と米国のテクノロジーベースの企業とのM&Aや戦略的アライアンスを実現。日米のメディアおよびデジタルテクノロジー企業をクライアントとしている他、メディアおよびテクノロジー業界でのカンファレンスにも多数スピーカーとして参加。17年7月に日本での体制強化に伴い、GCAテクノベーションに商号変更



原田 恵一郎 氏

GCAアドバイザーズ株式会社 エグゼクティブディレクター

約15年に亘る事業再生・M&A関連業務の経験を有する。監査法人において監査、財務デューデリジェンス業務を経験後、株式会社産業再生機構にて、支援先の財務リストラクチャリングや投資後の事業改善支援を担当。当社入社後は、多種多様なM&A案件のエグゼキューションをリードしてきた。特に、事業再生、有事対応（敵対的買収／防衛）、カープアウト、LBOファイナンス、ベンチャー買収等、複雑で難易度の高い案件で多くの実績を有する。近年は、フィナンシャル・スポンサー・カバレッジの責任者としてオリジネーション活動を統括、プライベート・エクイティ・ファンド各社との間で広いネットワークを有する



講義内容 | 1. イノベーションを取り込むM&Aの必要性: ベンチャーM&Aの特徴、ケーススタディ (Siemens、Accenture)、米国及び日本のベンチャー企業の業の資金調達・M&Aイグジットのトレンド、IPO とM&Aイグジットの比較
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

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、実務経験をお持ちの方を前提とします。事業計画やDCFの作り方、マルチプルなどの詳細な説明は行いません

講師コメント | ベンチャー M&Aについてのご質問を予め頂けると、当日の講義でお話しすることが出来ます。日ごろからの問題意識などを是非事前にご質問ください

MALPの特徴

1 単科受講形式

- 1講義から選択可能
- 各講義は、1単位（2.5時間）または2単位（5時間）から構成
- 受講料は、1単位当たり税込44,000円
- 2単位の講義については、1単位のみ受講することはできません

2 MALPの位置付け

- 「M&A実践実務講座」の上級・応用レベルの位置付け
- M&Aの全体プロセスや、プロセスをまたぐ講義
バリュエーションのみ、契約のみ→DDとPMI、DDと契約交渉などのプロセス間の連携
- 応用分野の講義－ベンチャーM&A、アジアM&A
- ケース・スタディを取り入れる科目、グループ討議を行う科目が多い

3 なぜMALPが必要とされるのか---こんな方に受講をお勧めします

M&Aは、実際に経験する機会はそれほど多くはありません。多くの方は、「業務を通じて学ぶ機会が少ない」、「全体を把握するのが難しい」という感覚を持っています。そして、事業会社ではM&A取引が成立する前後で担当者や部署が変わることも珍しくなく、自分の担当プロセス以外は分からないといった状態に陥りがちです。

しかし、それではPMIを意識して企業評価、DD、契約交渉、そしてM&A戦略を組み立てることが難しくなります。たとえ担当するプロセスが違っていても、他のプロセスとの関連を知ること＝全体を俯瞰して部分を知ること、M&Aの能力向上には有益です。M&Aには必ず相手方(対象会社も含みます)が存在し、その相手方の意思を含む全ての状況が案件ごとに異なります。ある案件でうまくいったことが、次の案件でもうまくいくとは限りません。特に多くの有力な事業会社はいわゆる「買い手」ポジションですが、売り手や対象会社の立場を十分に理解せずに進めることはよいことではありません。しかし実際に案件が始まると、理解する時間はほとんどないことが普通です。

また最近では組織・個人として最初に経験するのがベンチャーM&AやアジアM&Aを含むクロスボーダー案件といったことが普通になっています。これも通常のM&A経験がない中でチャレンジするのは大変なことです。

M&Aの全体を俯瞰しプロジェクトを主導する、その経験値を高めるのがMALPです。ケース・スタディやグループ討議を通じた講師や他の受講者との議論は、他の視点や経験を取り込むよい訓練の場になります。自分が未経験の分野を含めて、プロジェクトが始まる前に知っておくことが重要なのです。そして常に起こるM&Aでないからこそ、外部専門家の使い方が重要なのです。

経営企画部・事業開発部などのM&A担当部署はもちろん、法務部、財務部、人事部などのコーポレートの専門部署、CVCその他ベンチャー投資部署所属の方、事業部の事業企画担当者などPMI担当の方にもよい機会になると考えております。投資ファンドやVCの方も同様です。FA、コンサルタント、弁護士の方は受講制限のない講義について、ぜひ受講をご検討ください。

開催会場

株式会社レコフデータ 会議室

千代田区麹町 4-1-1 麹町ダイヤモンドビル 9F

- ・有楽町線「麹町駅」 1番出口すぐ
- ・半蔵門線「半蔵門駅」 2番出口より徒歩 6分
- ・南北線「永田町駅」 9a 番出口より徒歩 8分



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。

お申込み方法

お申込みサイト(URL)

https://jp.surveymonkey.com/r/malp_app

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10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1週間前を目途に「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、下記連絡先までご連絡をお願いいたします。

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人材育成塾はこれまで延べ約960社、約1,430名の方が受講されています。

M&A人材育成塾 開講中の講座一覧

M&A実践実務講座

M&Aリーダーシップ・プログラム（MALP）**NEW**

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/jp/>)の運営、M&Aセミナーの開催等を行っております。