

M&Aフォーラム

第34回(2020年2月期)

M&A実践実務講座



3日間集中 全6回


募集人員30名(先着順)

開催のご案内(予定) ※変更・更新等はホームページをご確認ください。


日程及び 講座内容: (開場12:30)	いずれも2020年。各講座2.5時間×全6回(合計15時間)			
	2/19(水)	第1回	13:00-15:30	M&Aのマーケット動向、ソーシング(案件発掘)及び成功への戦略
		第2回	15:50-18:20	M&A実践のプロセスと交渉戦略
	2/21(金)	第3回	13:00-15:30	バリュエーションの基本とプライシングの実務
		第4回	15:50-18:20	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」
	2/26(水)	第5回	13:00-15:30	買収先のコントロールと統合の組織・人事タスク
		第6回	15:50-18:20 (終了後に懇親会)	ケース・スタディによるM&A総合演習(基礎編)
※2/26(水)の第6回の講義終了後に懇親会を予定しております				
講師及び講座の主な内容(予定)は次頁以降をご覧ください				
会場:	株式会社レコフデータ 会議室(詳細は6ページをご参照ください)			
受講料:	お一人様 137,500円(全6回一括受講、消費税込み) ※懇親会の参加費は無料			
主な対象:	M&A全体のプロセス、企業価値評価の基礎、M&A契約及び交渉、PMIなどのM&Aに関する実務知識の基礎を短期間に一気に習得したい方。例えば次の部門・会社に所属の方。 <ul style="list-style-type: none">■ 経営企画部、企業戦略部、事業開発部などコーポレートの企画/M&A担当部署に所属の方■ 事業部門の事業企画部、営業企画部など事業部直轄の企画担当部署に所属の方■ 事業会社の財務経理、法務、人事等の専門部署に所属の方■ M&A助言会社、PEファンド、ベンチャーキャピタル、コンサルティング会社に所属の方 ※過去の受講者の所属企業については、M&AフォーラムHPを参照ください			
申込方法:	M&AフォーラムのHPよりお申込みください。受付後に受講料の振込先をお知らせいたします URL: https://maforum.jp/seminar/biz34_info.html			



講師及びプログラム予定


<p>第1回 2/19(水) 13:00-15:30</p> 	<h3>M&Aのマーケット動向、ソーシング(案件発掘)及び成功への戦略</h3> <p>講師:岩口 敏史氏 (株)レコフデータ 取締役会長、(株)レコフ取締役 企画管理部長</p> <p>〈主な内容(予定)〉 M&Aとは(事業会社の視点) M&Aが事業会社に提供する機能とは M&A市場のドライバー(グローバル化、業界再編、ベンチャー投資、ファンド、事業承継) なぜソーシング(案件発掘)が重要なのか 事業会社のソーシング手法 ・一般的な方法と能動的アプローチ ・能動的アプローチの具体例 M&Aの成功の条件を考える 経済産業省「我が国企業による海外M&A研究会」が示唆するもの</p> <p>〈講師略歴〉 ミシガン大学経営学修士(MBA with High Distinction). 大手証券にて営業企画、人事、外国債券引受を担当後、外資系経営コンサルティング会社を経て、1998年レコフ入社。M&Aセミナーの講師実績多数。レコフにおいては、M&A戦略立案コンサルティング、IT業界を中心とした案件創出・実行、M&Aデータベース事業開発等を経験し、現在はレコフの経営企画/アドミニストレーションの責任者。(株)レコフデータ取締役会長を兼務。平成29年度経済産業省「我が国企業による海外M&A研究会」委員、早稲田大学経営管理研究科非常勤講師</p> <p>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ M&Aの外観、市場の変化、現状を知ることができて大変有意義だった。また、M&Aの勘所についても簡単なワードで分かりやすかった■ 実務を踏まえた実践的な内容で大変勉強になりました■ メッセージが整理されていて頭に残りやすい。当事者としての経験も印象的
<p>第2回 2/19(水) 15:50-18:20</p>	<h3>M&A実践のプロセスと交渉戦略</h3> <p>講師:福田 直樹氏 みずほ証券(株) グローバル投資銀行部門 副部長</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none">1. M&Aのプロセス M&Aのプロセス 関連規制 アドバイザー 取引類型2. 企業価値分析とデュー・ディリジェンス 企業価値評価の手法(市場株価、DCF、類似企業比較) 初期的提案書・入札書の提示、買収価格提案 デュー・ディリジェンス 会計・税務上のトピック 資金調達 正式提案3. 買収契約 買収契約の主要条項の解説及びデュー・ディリジェンスと契約交渉(例題と解説)4. 対外発表とクロージング5. その他のトピック(海外の競争法、外資規制など) <p>〈講師略歴〉 1996年京都大学経済学部卒業。98年ミシガン州立大学経済学修士、同年日本興業銀行(現みずほフィナンシャルグループ)入行。主に通信業界の国内、海外M&Aアドバイザー業務に従事。01年5月よりみずほ証券アドバイザー第1グループ(現プロダクツ本部)にてメディア・通信、食品、素材、エネルギー等の業界におけるM&Aアドバイザーを担当した他、グループ再編、買収防衛に係るアドバイスや、海外投資銀行との提携交渉にも関与。投資銀行グループ(現投資銀行本部)所属を経て、17年11月よりアドバイザー第1部にて金融、建設、機械等業界のM&Aを担当。現在はアドバイザー第6部副部長。近年の主な関与案件は、新日本石油と新日鉱ホールディングスの経営統合、日本製紙グループ本社による豪製紙会社オーストラリアン・ペーパー買収、ミライト・ホールディングスによる地域通信建設会社3社の完全子会社化、川崎汽船による港湾運営事業の合併会社化など。日本証券アナリスト協会検定会員。</p> <p>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ 交渉におけるケースバイケースの考え方の例を多く示していただき、頭の整理になって大変有益でした■ 交渉なのでこれという正解があるわけではなく、双方の落としどころを探りながらというのが理解できました■ デュー・ディリジェンスを交渉過程と位置付けて他と関連させるフレームワークが有益だった。例題が実践的で理解が進んだ■ 資料も分かりやすく説明も分かりやすかった。一方的な講義ではなく、受講者にも考えさせながらの内容だったため、飽きずに受講できました■ 完成された素晴らしい講義だと思いました

講師及びプログラム予定(続)

<p>第3回 2/21(金) 13:00-15:30</p> 	<h3>バリュエーションの基本とプライシングの実務</h3> <p>講師:内村 匡一氏 株式会社ブルータス・コンサルティング エグゼクティブ・ダイレクター 公認会計士</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none">バリュエーションの基本 企業価値と事業価値と株主価値 バリュエーション手法と採用ポイント(DCF法、類似会社比準法、時価純資産法等) 算定方法と適切なアプローチ《含むグループワーク》プライシングの実務 M&Aに潜むリスクの把握、デュー・デリジェンス(DD)の種類、DD結果の反映 プライシングにおける各種検討《含むグループワーク》 会計インパクト(PPA、のれん) ベンチャー企業などで利用される種類株式 <p>〈講師略歴〉 監査法人等で監査業務、DD、バリュエーションを含む各種アドバイザリー業務を経験後、外資系コンサルティング会社にてDD業務、IFRSコンバージョン業務等に従事。その後監査法人アドバイザリー部門にて、香港上場アドバイザリー、IFRSコンバージョン業務、DDその他アドバイザリー業務に従事。 現在、株式会社ブルータス・コンサルティングにて、様々な業界のベンチャー企業から上場企業に関するバリュエーションサービス(株式価値、事業価値、無形資産の評価やのれんの減損テスト、係争目的の評価等)やIFRSを含む会計アドバイザリーその他各種M&Aアドバイザリー業務に従事。</p> <p>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ ビジネススクールのFinanceやAccountingのClassよりも為になりました■ 講義を参考にして今後の仕事に活かしたい■ クイズがとても考えさせられてよかった■ DCFの考え方がよく分かりました
<p>第4回 2/21(金) 15:50-18:20</p>	<h3>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」～M&Aの各フェーズで直面する実務の勘所とツボ～</h3> <p>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</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none">M&Aの流れと法務の役割(全体像)M&A契約の交渉の「勘所」と「ツボ」<ul style="list-style-type: none">・ M&A契約の構造・ M&A契約と検討の「切り口」・ M&A契約交渉で「何を」「どのように主張すべきか」・ M&A交渉で相手を説得するための話法と急所その他応用トピック<ul style="list-style-type: none">・ 法務DD、PMIの「勘所」とツボ <p>〈講師略歴〉 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。 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</p> <p>〈講師より〉 M&Aの検討プロセスが一旦始めると多量の情報を検討し、即座に判断することが求められます。法務面では、関連する法律も多く、最新の実務が日々変化することから、実務担当者にとってハードルが高いエリアという声を聞きます。本講座では、M&Aに関わる実務担当者が、現場の実務において、最低限押さえるべき重要ポイントを実践的な形で伝授し、関連情報を踏まえ即座に判断するための「羅針盤」・「視点」の習得を目指します。</p>



講師及びプログラム予定(続)

<p>第5回 2/26(水) 13:00-15:30</p> 	<h3>買収先のコントロールと統合の組織・人事タスク ～クロスボーダーM&Aを題材に</h3> <p>講師: 竹田 年朗氏 マーサー ジャパン(株) グローバルM&Aコンサルティング パートナー</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none">1. M&Aと組織・人事 デュー・ディリジェンス(DD)、スタンド・アロンイシュー、海外買収先の経営者、経営者リテンション、買収先のコントロール確立、統合のパターン2. PMIにおける組織・人事の論点 M&A時の重要人材課題とインパクト、価値創出への取り組みの順序、買収した会社の経営方法、買収先に対するコントロールの確立、買収後の統合、買収先経営トップとの秩序感、買収先経営者のオンボーディング、組織統合と組織の交雑、事業や子会社の積極的な売却、買収先経営トップの上司の人選と支援体制 <p>〈講師略歴〉 (株)大林組、マッキンゼー・アンド・カンパニー、ワトソンワイアット、ベイン・アンド・カンパニーを経て現職。日本企業の海外企業買収に対して、デュー・ディリジェンスからPMIまで、幅広い支援を提供。特に最近では、買収先のコントロールの確立、経営統合、組織統合をテーマとする。経済産業省「海外事業者の視点に基づく日本企業との投資提携の定着に関する調査」研究会委員を務める。 09年12月から18年12月まで、M&A専門誌「MARR」に毎月論文を連載。その後も寄稿随時。著書に『クロスボーダーM&Aの組織・人事PMI』(19年中央経済社刊)、『クロスボーダーM&Aの組織・人事手法～コントロールと統合の進め方』(16年中央経済社刊)、『クロスボーダーM&Aの組織・人事マネジメント』(中央経済社刊、第7回M&Aフォーラム賞奨励賞受賞)など。クロスボーダーM&Aに関するセミナーも積極的に行う。石川県金沢市出身。東京大学法学部卒、コーネル大学ジョンソンズスクール経営学修士課程修了(MBA)</p> <p>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ M&Aの人事の考慮事項は今まで知らなかったので大変興味深かった■ 結局は人がM&Aの成否における最重要マターになるという事がより実感を持って理解できた■ これまでここまで全く思いが及んでいなかった。買収後に大事なのが人事だとわかりました
<p>第6回 2/26(水) 15:50-18:20</p> <p>(終了後に懇親会 を開催)</p>	<h3>ケース・スタディによるM&A総合演習(基礎編)</h3> <p>講師: M&A総合演習(基礎編)プロジェクト・チーム</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <p>これまでの講義を前提として、複数の具体例をもとに実践的な演習を行います。M&Aを当事者の立場で疑似体験する演習プログラムです。</p> <p>以下の項目を含むM&Aの各プロセスの事例を題材として、グループ・ディスカッションを行います。各プロセスにまたがる事例も含まれます。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 事業戦略/ソーシング(案件発掘)/案件の予備的検討・ バリュエーション・ DD・ M&A契約/交渉・ PMI・ 事業売却 <p>〈人材育成塾企画チームより〉</p> <p>今回の講座より新たに導入する演習講座です。M&Aの具体的な案件を疑似体験することで、これまで学んだ内容の理解が深まるとともに、実務で使える考え方を習得します。加えて、M&Aを複数経験することで理解が深まっていく次の点について、可能な限り持ち帰っていただきたいと考えています。これは、M&Aを実際に複数回経験するのが難しい中で、効率良くM&Aを理解する助けになります。</p> <ol style="list-style-type: none">① 相手方の立場を知ることによるM&A全体の理解② 外部専門家の上手な使い方③ M&Aを体系的に理解するためのコツ<ul style="list-style-type: none">・ これまで学んだ基礎項目が全体の中でどう使われるか・ M&Aの各プロセスが全体の中でどう位置付けられるか

M&A実践実務講座の位置付け

<p>実践実務講座ではM&A実務の基礎を学ぶ</p>	<p>M&A実践実務講座は、M&A実務の基礎を学ぶことを目的とする講座です。受講者は、事業会社所属の方を中心として比較的M&A経験の浅い方が多いですが、M&A経験が豊富な方にとっても充分によいトレーニングの場となっています。これは第一線で活躍する一流の専門家が講師となり、実務に直結した内容となっているためです。</p> <p>人材育成塾の講座 基礎編 M&A実践実務講座（33回の開催実績のある人気講座） 応用編 M&Aリーダーシップ・プログラム（MALP）2019年11月に新規開講</p>
---------------------------------------	---

満足度の高い講義と受講者の関心

<p>各講義について受講者の約9割が有益以上と回答</p>	<p>第32回及び第33回の講義満足度調査合計(N=355)</p> <p>Q: 本日の講義について</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>5段階評価回答</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. 大変有益</td> <td>49%</td> </tr> <tr> <td>2. 有益</td> <td>39%</td> </tr> <tr> <td>3. 普通</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>4. あまり有益ではない</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>5. 全く有益ではない</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>無回答</td> <td>1%</td> </tr> </tbody> </table> <p>→合計88%の受講者の満足度は有益以上</p>	5段階評価回答	割合	1. 大変有益	49%	2. 有益	39%	3. 普通	9%	4. あまり有益ではない	2%	5. 全く有益ではない	0%	無回答	1%																						
5段階評価回答	割合																																				
1. 大変有益	49%																																				
2. 有益	39%																																				
3. 普通	9%																																				
4. あまり有益ではない	2%																																				
5. 全く有益ではない	0%																																				
無回答	1%																																				
<p>受講者の希望をふまえ、実践実務講座や前述のMALPで講義の新設や再編成をおこなっていきます</p>	<p>今後学んでいきたいM&A分野(33回受講者)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>M&A分野</th> <th>割合 (推定)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新興国クロスボーダーM&A</td> <td>28%</td> </tr> <tr> <td>M&A戦略立案</td> <td>22%</td> </tr> <tr> <td>買収対象会社の事業計画とM&A意思決定</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>M&A契約、交渉戦略</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>買収後の企業価値向上施策(PMI)</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>ベンチャー投資</td> <td>18%</td> </tr> <tr> <td>M&Aプロジェクトマネジメント</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>バリュエーション(企業価値評価)</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>先進国クロスボーダーM&A</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>M&Aリスク管理手法</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>事業ポートフォリオ戦略</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>案件発掘(ソーシング)</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>デュー・ディリジェンス</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>買収後のガバナンス手法(PMI)</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>売却戦略</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>M&A人事労務</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>5%</td> </tr> </tbody> </table>	M&A分野	割合 (推定)	新興国クロスボーダーM&A	28%	M&A戦略立案	22%	買収対象会社の事業計画とM&A意思決定	20%	M&A契約、交渉戦略	20%	買収後の企業価値向上施策(PMI)	20%	ベンチャー投資	18%	M&Aプロジェクトマネジメント	15%	バリュエーション(企業価値評価)	15%	先進国クロスボーダーM&A	15%	M&Aリスク管理手法	15%	事業ポートフォリオ戦略	15%	案件発掘(ソーシング)	12%	デュー・ディリジェンス	12%	買収後のガバナンス手法(PMI)	12%	売却戦略	8%	M&A人事労務	8%	その他	5%
M&A分野	割合 (推定)																																				
新興国クロスボーダーM&A	28%																																				
M&A戦略立案	22%																																				
買収対象会社の事業計画とM&A意思決定	20%																																				
M&A契約、交渉戦略	20%																																				
買収後の企業価値向上施策(PMI)	20%																																				
ベンチャー投資	18%																																				
M&Aプロジェクトマネジメント	15%																																				
バリュエーション(企業価値評価)	15%																																				
先進国クロスボーダーM&A	15%																																				
M&Aリスク管理手法	15%																																				
事業ポートフォリオ戦略	15%																																				
案件発掘(ソーシング)	12%																																				
デュー・ディリジェンス	12%																																				
買収後のガバナンス手法(PMI)	12%																																				
売却戦略	8%																																				
M&A人事労務	8%																																				
その他	5%																																				

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



お申込み・受講に関する留意事項

- 本講座は、原則として、お一人の方が全6回のプログラムを受講されることが望ましいですが、同一社内に限り、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み(グループ登録)もお受けしています(例:経営企画部内の交替参加、財務部と法務部での交替参加など)。
- グループ登録で受講される場合は、事務局からご連絡を差し上げる窓口となる受講代表者の方がお申込みください。また、受講代表者以外の受講(予定)の方のお名前と受講プログラム、ご連絡先(E-mail)をお申込みフォームの通信欄にご記入ください。
- 開講日前に特定のプログラムのみ(プログラム1のみ、プログラム3と5のみなど)でのお申込みは、原則として受けません(開講日以降にお申込みを検討される場合はお問い合わせください)。
- お申込みが極端に少ない場合は、講座の開催を中止、または日程変更する場合があります。
- 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)。
- 申込規定についてはサイトをご覧ください。

- 下記、サイトよりお申し込みください

https://jp.surveymonkey.com/r/ma_practical_training_34

- お申込みを受け次第、受付確認メールをお申込み者の方宛にお送りいたします。

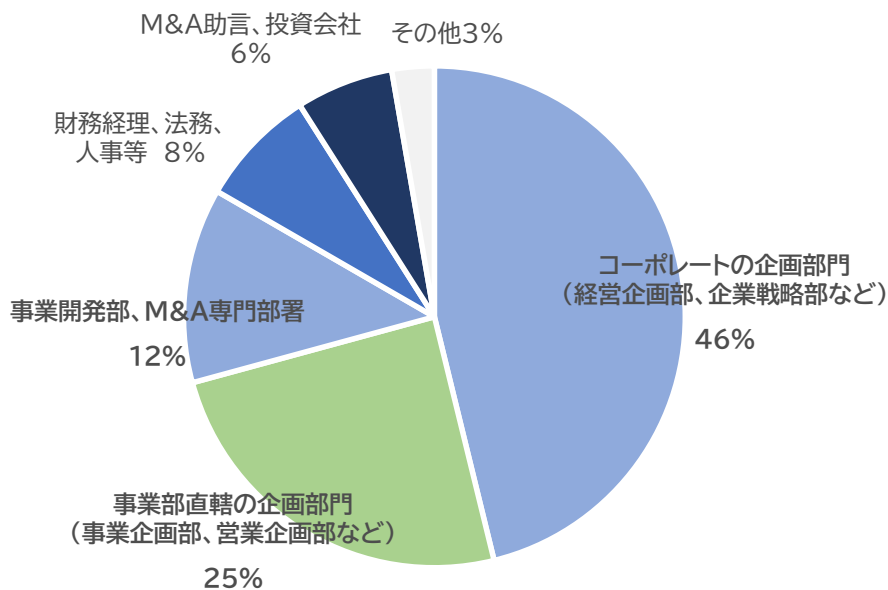


(参考)過去の受講者について

- 受講生は主に事業会社に所属されています
- コーポレートの企画部門(46%)、事業開発部/M&A専門部署(12%)など、事業会社において一般的にM&Aを担当する部署に所属されている方が多く参加されています
- 最近の傾向として、事業部直轄の企画部門に所属されている受講者が増加しています(25%)
 - 事業部の立案する戦略にはM&Aが不可欠→多くの人がM&Aの知識を必要とする時代に
 - 事業部がPMI(買収後の統合業務及び収益向上)を担当
 - M&A案件の実行を事業部が担当
- M&A経験の少ない方(1年未満の方など)が多く受講されており、短期間にM&A実務の全体を理解するのにとても良い講座となっております
- 同じ企業から1度に複数名の参加や、継続的に毎回1人ずつ受講されるなど、同一企業からの複数名参加が多く、M&Aの実務研修として定着しています
- M&A人材育成塾はこれまでに以下の方が受講されています。過去の受講者の所属企業については、M&AフォーラムHPを参照ください

どのような方が
受講されている
か

受講者の所属部門



2015年1月から2019年3月までの実践実務講座(第19回から第31回)の代表受講者を集計
(直近回でもその傾向は変わっておりません)



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に関する実務家、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 **第34回受講者募集中**
- M&Aリーダーシップ・プログラム(MALP) **2019年11月新規開講。2020年4月以降に第2期開催予定**

お問合せ先

M&Aフォーラム

(運営:株式会社レコフデータ)

〒102-0083

東京都千代田区麴町4-1-1 麴町ダイヤモンドビル9F

E-mail: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、1996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。

