

M&Aフォーラム

第35回(2020年7月期)

【オンラインセミナー】 M&A実践実務講座

3日間集中 全6回 募集人員50名(先着順)

※今回、初のオンライン形式でのセミナー実施となります



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:	いずれも2020年。各講座1.5時間×全6回(合計9時間)(第5回の事前録画配信は除きます)。オンライン形式の導入に伴い、従来の対面講座より講義時間を短縮しております。			
	7/29(水)	第1回	13:30-15:00	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	15:30-17:00	M&A実践のプロセスと交渉戦略
	7/31(金)	第3回	13:30-15:00	バリュエーションの基本とプライシングの実務
		第4回	15:30-17:00	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」
	8/5(水)	第5回	13:30-15:00 (質疑応答・グループ ディスカッション)	買収先のコントロールと統合の組織・人事タスク 事前に配信する録画講義(90分)を受講した上での自由参加のLIVE講義
		第6回	15:30-17:00	ケース・スタディによるM&A総合演習(基礎編)
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				
講義形式	Zoomによるオンライン講義(6ページをご参照ください)			
受講料:	オンラインセミナー初回価格 お一人様 99,000円 (全6回一括受講のみ、消費税込み)			
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/biz35_info.html			



講師及びプログラム予定

<p>第1回 7/29(水) 13:30-15:00</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、早稲田大学 大学院経営管理研究科 非常勤講師</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</p> <p>〈講師略歴〉 ミシガン大学経営学修士。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>〈前回受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ M&Aについては、手法ばかりに目がいていたが、講義を聞いて、M&Aは取得後その会社を成長させていくことが目的であることを知った。実務を踏まえた実践的な内容で大変勉強になった■ 導入としての説明で次の講座が頭に入りやすかった。また、他社が「どういった考え」で「どういったこと」をされているのか実例を知る機会に限られているので、その点もありがたかった■ M&Aマーケットの全体感やフローについて大枠を理解することができた。有意義なセミナーだった
<p>第2回 7/29(水) 15:30-17:00</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 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部に於て金融、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>〈前回受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ 事例等がありとてもわかりやすかった。実体験などが聞けて、納得度が増した。M&Aの落とし穴がよく理解できた■ M&Aの目的について、買収後企業価値を上げることであると、改めて気づかされた。また、DDの重要性、テンポよく早めるためのコツなどわかりやすく説明していただき、とても役立った■ 例題を中心に参加型のプレゼンで、非常に理解が深まった■ 具体的な折衝ケースを伺え、いろいろな場面を想像できて良かった。各プロのチームワークが必要だということも良く分かり参考になった

講師及びプログラム予定(続)

<p>第3回 7/31(金) 13:30-15:00</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 <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>〈前回受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ わかりやすくテンポもよく素晴らしい講義でした■ 一番聞きたい分野の説明だったのでわかりやすい講義で大変良かった■ 事例を交えて話していただき、考え方が整理できた■ 当社でも最近M&Aが増えてきており、企業価値の算定をする機会が増えました。どの方法を選ぶのか、選ぶ際のポイントなどととても役に立った
<p>第4回 7/31(金) 15:30-17:00</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">(1) M&Aの流れと法務の役割(全体像)(2) 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」(3) 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、アクティビストを含めた株主対応、その他会社法・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>〈前回受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ M&Aにおける法務実務について非常にわかりやすい資料を基にレクチャーいただき、理解しやすかった。今後の案件検討時の手控えとしても、資料を活用できる■ 具体的な事例等もあり、とてもわかりやすかった。実務を行う上での優先的に見るべきこと、考えるべきことがよく理解できた■ M&Aは初心者なので法務面の話は難しそうな印象を持っていたが、講義内容は難しいものをできる限り簡単に、またポイントを押さえて効率的に行うかを説明していただき、とても良かった

講師及びプログラム予定(続)

第5回
8/5(水)
13:30-15:00



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

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

〈主な内容(予定)〉

1. M&Aと組織・人事課題
2. デュー・ディリジェンス(DD)
3. スタンド・アロンイシュー
4. 経営者リテンション
5. 買収先のコントロール確立
6. 経営統合・組織統合

本講義は、次の2つの講義のセットとなります

- ① 事前配信する90分の録画講義
受講者は講義を見た上で質問を提示
- ② 8/5 LIVE講義で事前質問をベースに質疑応答
及びグループディスカッション

〈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、バイン・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、買収先のコントロールの確立及び経営統合・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スクール経営学修士課程修了(MBA)

〈前回受講者の声〉

- 実例を交えた大変分かりやすい講義だった
- M&Aの目的は買収後事業を成長させることであり、その中で人事の問題もとても重要であることが分かった
- 買収後の流れに沿って体系的に、かつポイントを押さえて適宜深掘して話されたので大変分かりやすく有意義だった
- M&Aによって人事が重要との認識はありましたが、専門家のお話を伺う機会がなかなかなかったのでありがたかった

第6回
8/5(水)
15:30-17:00

ケース・スタディによるM&A総合演習(基礎編)

講師: M&A総合演習(基礎編)プロジェクト・チーム

〈主な内容(予定)〉

これまでの講義を前提として、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。次のプロセス・トピックのいくつかを組み合わせた事例を用いる予定です。

- ・ 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
- ・ 事業売却
- ・ 事業再生

〈人材育成塾企画チームより〉

前回より新たに導入した演習講座です。M&Aの具体的案件を主体的に考えることを通じて、これまで学んだ内容がどの場面で使われるか、どう関連しているかを理解します。

オンライン形式となりますが、可能な限り参加型・双方向にする予定です。

〈前回受講者の声〉

- 時間が短すぎた。1日このディスカッションをしてもいいと思う
- 参加者(受講者)の方の話が聞いて有意義だった。今まで受講した内容に関する新たな気づきがあった
- 受動的な講義ではなく、より実務に近い参加型の内容であったため、ここまでの全5回の講義内容を体系化することができ、大変有意義な時間となった。M&Aの実務に触れる機会も限定的でもあるため、このような形式はありがたいと感じた
- 受け身の講義ではなく、グループワークで考える時間があったのがよかった
- 講師以外にアドバイザーが複数いたので質問を直接しやすかった
- 売主側の立場に事前立つことによって、M&A取引を多角的に見ることができ、大変勉強になった



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（34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32-34回の各講義の満足度調査合計(N=535)</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>48%</td> </tr> <tr> <td>2. 有益</td> <td>41%</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89%の受講者の満足度は有益以上 また、前回34回の受講者のうち89%が同僚や知人に本講座を薦めたいと回答</p>	5段階評価回答	割合	1. 大変有益	48%	2. 有益	41%	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	48%																														
2. 有益	41%																														
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(第34回受講者)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>M&A分野</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>買収後の企業価値向上施策(PMI)</td> <td>28%</td> </tr> <tr> <td>M&Aプロジェクトマネジメント</td> <td>22%</td> </tr> <tr> <td>デュー・ディリジェンス</td> <td>18%</td> </tr> <tr> <td>M&A戦略立案</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>バリュエーション(企業価値評価)</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>買収後のガバナンス手法(PMI)</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>ベンチャー投資</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>案件発掘(ソーシング)</td> <td>7%</td> </tr> <tr> <td>買収対象会社の事業計画とM&A...</td> <td>6%</td> </tr> <tr> <td>売却戦略</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>新興国クロスボーダーM&A</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>事業ポートフォリオ戦略</td> <td>3%</td> </tr> <tr> <td>M&A契約、交渉戦略</td> <td>2%</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>1%</td> </tr> </tbody> </table>	M&A分野	割合	買収後の企業価値向上施策(PMI)	28%	M&Aプロジェクトマネジメント	22%	デュー・ディリジェンス	18%	M&A戦略立案	15%	バリュエーション(企業価値評価)	12%	買収後のガバナンス手法(PMI)	10%	ベンチャー投資	8%	案件発掘(ソーシング)	7%	買収対象会社の事業計画とM&A...	6%	売却戦略	5%	新興国クロスボーダーM&A	4%	事業ポートフォリオ戦略	3%	M&A契約、交渉戦略	2%	その他	1%
M&A分野	割合																														
買収後の企業価値向上施策(PMI)	28%																														
M&Aプロジェクトマネジメント	22%																														
デュー・ディリジェンス	18%																														
M&A戦略立案	15%																														
バリュエーション(企業価値評価)	12%																														
買収後のガバナンス手法(PMI)	10%																														
ベンチャー投資	8%																														
案件発掘(ソーシング)	7%																														
買収対象会社の事業計画とM&A...	6%																														
売却戦略	5%																														
新興国クロスボーダーM&A	4%																														
事業ポートフォリオ戦略	3%																														
M&A契約、交渉戦略	2%																														
その他	1%																														

お申込みと受付について

- お申込みは、先着順となっております。原則として、定員に達し次第、締め切らせていただきます。
- 定員等の関係でご参加いただけない場合や、講師・開催内容等に変更がある場合は、E-mailにてお申込者の方に直接ご連絡いたします。
- お申込みを受理后 5 営業日以内に、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。開催日 3 営業日前までに受付確認の E-mail が届かない場合は、事務局にお問合せください。
- 申込者本人のみのご参加に限らせていただきます。他にもご参加を希望される方がいらっしゃる場合、お一人様ずつお申込みをお願いいたします。

セミナー配信アプリについて

- 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オンラインセミナーにご参加いただけない、接続が不安定になる、映像や音声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。

受講に関する留意事項

- 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、セミナー詳細を実況するような SNS への投稿等の行為はご遠慮ください。
 - ✓ 本講座は、原則、申込1名に対してセミナー全6回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。
- 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、原則として受付けません(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)。

- 下記、サイトよりお申し込みください

https://jp.surveymonkey.com/r/ma_practical_training_35

- お申込みを受理后、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。

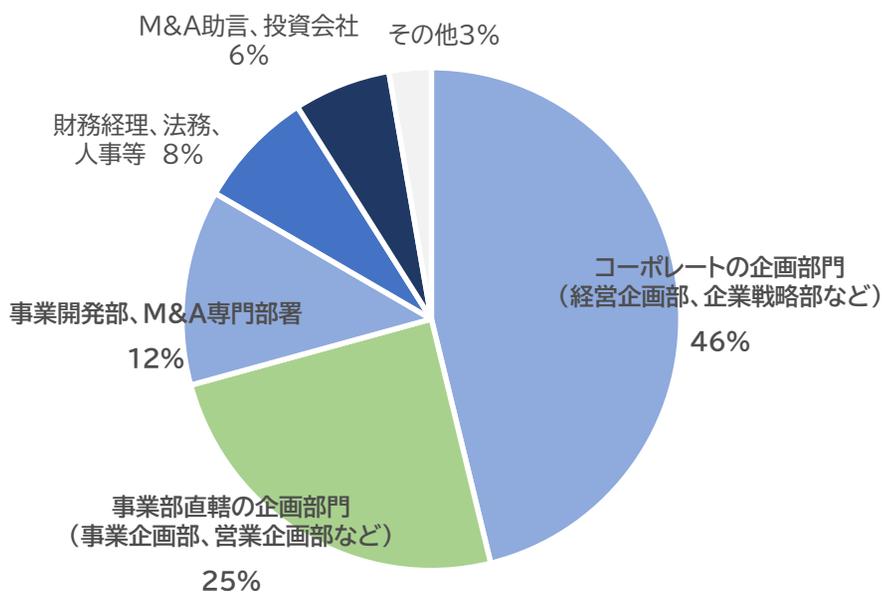


(参考)過去の受講者について

- 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→多くの方が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いません)



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35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。第2期は本年開催予定**

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。

