

M&Aフォーラム

第40回(2021年9月期)

オンラインセミナー

M&A実践実務講座

4日間集中 全7回 募集人員30名(先着順)

新プログラム

M&A戦略立案の要点

が追加されました

開催のご案内(予定) ※変更・更新等につきましては、Webサイトをご確認ください

日程及び 講座内容:	いずれも2021年。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。なお受講者の理解度向上のため、一部の講義ではLIVE講義とは別に事前学習としてのオンデマンド配信を予定しています。			
	日程	LIVE講義 開催時間	講義名	オンデマンド 配信の有無
	9/8 (水)	14:00-15:00	M&Aのマーケット動向、ソーシング及び成功への戦略	○
		15:30-17:00	【新プログラム】 M&A戦略立案の要点	○
	9/9 (木)	13:00-15:00	M&A実践のプロセスと交渉戦略	○
		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」	○
	9/10 (金)	13:00-15:00	バリュエーションの基本とプライシングの実務	
		15:30-17:00	買収先のコントロールと統合の組織・人事タスク	○
9/14 (火)	15:30-17:30	ケース・スタディによるM&A総合演習(基礎編)		
※日程によって講義開催時間が異なります。ご確認の上、お申込ください。				
講義形式:	Vimeoによるオンデマンド配信 及び 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:	お一人様 137,500円(全7回一括受講のみ。但し交代受講も可、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、戦略などの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。受付後に事務局より支払い方法等をご連絡いたします。 https://rd.tavori.com/f/ma-practical-training-40			





<p>第1回 9/8(水) 14:00-15:00</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 代表取締役専務 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>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 最初の導入の講座として、M&Aの全体像を把握するのに非常に有益でした ■ ソーシングは単にショートリストを作成するのではなく、戦略実現の道筋の具体化を踏まえてターゲット企業の選定をするということが理解できた ■ 質問に対しても非常にわかりやすく、具体的な事例をいれて回答いただて、とてもよく理解できた <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>本講義は、事前配信する録画講義(約50分を予定)とLIVE講義のセットとなります。受講者は録画講義を見た上で事前質問することができます。</p> </div>
<p>第2回 9/8(水) 15:30-17:00</p> <p>(質疑応答の状況によっては終了時間が繰り上がる場合があります)</p> 	<h3>【新プログラム】M&A戦略立案の要点</h3> <p>講師:木俣 貴光氏 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) コーポレートアドバイザー部 部長 プリンシパル</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) M&Aの主な失敗要因 (2) M&A戦略の立案プロセス (3) M&A戦略の15類型(事例を交えながら) (4) M&Aのマネジメントルール <p>〈講師略歴〉 大手石油会社、外資系コンサルティング会社を経て現職。20年以上にわたり、大企業から中堅中小企業まで、幅広いクライアントに対して、M&Aアドバイザー、グループ組織再編、事業承継対策といった資本政策のほか、M&A戦略立案、PMI支援、ビジョン策定、企業再生支援など、資本政策に付随する戦略テーマにかかるコンサルティングに従事。主な著書に、「M&A戦略の立案プロセス」(第14回M&Aフォーラム奨励賞受賞)、「企業買収の実務プロセス第2版」、「事業承継スキーム」のほか、実務小説「企業買収」(第6回M&Aフォーラム奨励賞受賞)(いずれも中央経済社)などがある。</p> <p>〈講師の先生より〉 争奪戦の様相を呈しているM&A市場においては、買い手は金融機関等からの持ち込み案件に頼るだけでは、魅力的な会社を買収する機会が限られてしまいます。ポストコロナも見据え、事業構造を抜本的に転換していくための手段としてM&Aを積極的に活用すべく、自ら指名買いに動くケースが増加しています。指名買いであれば、オークション・ディールとなることを避けられる可能性も高くなります。当然ながら、指名買いを仕掛けるには、前提として自社のM&A戦略が明確であることが求められます。本講義では、M&A戦略立案のエッセンスについて事例を交えながら解説していきます。</p> <p>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ M&A戦略はもちろん、企業におけるM&Aに対する取り組みスタンスの具体的なイメージができた。またQAセッションも白熱し非常に有意義に感じた ■ M&A戦略を立案するにあたり、型をご説明いただいたことで、自社がどの戦略をとるべきかを考える参考になった ■ 他社の事例を用いての説明が多く、とても理解しやすかった。また多くの事例があることで、自社への応用や置き換えもしやすく、実務に役立ちそうでした <div style="border: 1px solid red; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>本講義は、事前配信する録画講義(約90分を予定)とLIVE講義のセットとなります。受講者は録画講義を見た上で事前質問することができます。</p> </div>

講師及びプログラム予定(続)

<p>第3回 9/9(木) 13:00-15:00</p> <p>(質疑応答の状況によっては終了時間が繰り上がる場合があります)</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 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部にて金融、建設、機械等業界のM&Aを担当。現在はグローバル投資銀行部門の部長。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、米国物流子会社の売却など。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">■ 事前に録画動画を視聴のうえ、当日はQ&Aに絞るという進め方が理解度を深めるのに非常に有益■ 他の方が質問された内容を共有頂き、自分の会社と同じような悩みを持たれていることに親近感を覚えた。何より質問の一つ一つに、実経験からの丁寧なご回答いただけただけが素晴らしい■ 例題でこんな時はこうする、留意すべき点など実践的な内容が学べたことは大変有益
<p>第4回 9/9(木) 15:30-17:00</p> <p>(質疑応答の状況によっては終了時間が繰り上がる場合があります)</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>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ 録画と併用のセミナーだったので大変内容が濃く、座学と実践に即した話のバランスがとても良かった■ 事前講義と資料がとても分かりやすく、素晴らしい内容でした。質問にも丁寧に答えてくださり、大変勉強になった



講師及びプログラム予定(続)

<p>第5回 9/10(金) 13:00-15:00</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:木村 友二氏 (株)プルータス・コンサルティング マネジャー 東洋大学非常勤講師</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〉 研究機関、官公庁勤務、個人投資家、事業会社経営企画部にてM&A業務等に従事後、プルータス・コンサルティングにて、国内外、様々な業界のベンチャー企業や上場企業に関するバリュエーションサービスその他各種M&Aアドバイザリー業務に従事。 早稲田大学政治経済学部卒業。東京大学大学院経済学研究科博士課程単位取得退学。 共訳書『市場を創る ―バザールからネット取引まで』</p> <p>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ 予備知識が足りないため完全に消化できない部分も一部ありましたが大変勉強になった。また書籍等を通して中途半端に理解していた知識も整理することができた■ 実務に近い形でご説明いただき、これまでのバリュエーションのやり方と照らし合わせながら学ぶことができた■ 基礎をわかりやすく解説頂き、有意義な講義でした
<p>第6回 9/10(金) 15:30-17:00</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) M&Aアドバイザリーサービス部門 パートナー</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none">M&A序論(組織・人事)組織・人事デュー・デリジェンス(DD)経営者リテンション買収先のコントロールと統合 <div data-bbox="1015 1297 1469 1480" style="border: 1px solid red; padding: 5px;"><p>本講義は、事前配信する録画講義(約90分)と質疑応答中心のLIVE講義のセットとなります。受講者は録画講義を見た上で事前質問することができます。</p></div> <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、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及び経営統合・組織統合をテーマとする。 著書に『クロスボーダーM&Aの組織・人事PMI』、『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』、『クロスボーダーM&Aの組織・人事マネジメント』(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に関する寄稿、セミナーも積極的に行っている。 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)</p> <p>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ 対人間の話のため、かなりケースバイケースの話も多いかと思うが、仰っていた通り耳で聞いたことがあるのとないのでは対応の仕方が変わる(変えられる)と思うので有意義でした■ 様々な視点からの懸念点、問題点などが取り上げられており、実務者向けの講義内容でよかった■ 大変素晴らしい講義でした。明快で大変わかりやすくまた集中して聴くことができた。また「事前の録画講義」+「リアルタイムでの質疑応答」+「講義資料後半での読み物での補足」の構成は大変感銘を受けた■ 事前講義から、資料、当日の質疑応答も含め、とてもわかりやすく、素晴らしい講義だった。あっという間の1時間半でした。また、当日の質疑応答の後の講義もとても興味深く、勉強になった

講師及びプログラム予定(続)

<p>第7回 9/14(火) 15:30-17:30</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、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させた事例を用いる予定です。</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 ・ 事業売却 <p>〈人材育成塾企画チームより〉</p> <p>M&Aの具体的な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。</p> <p>〈受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 一番有益な講座でした。できれば対面で長い時間かけてやればもっと良かったと思う ■ まだ座学面でも実務経験面でも理解が未熟ななかで、ケーススタディで専門家のさまざまな目線、特に売り手目線の解説を聞いたことは有益だった ■ 実務のご経験豊富な講師陣による大変学びのある企画で、実際のケースを通して体系的に振り返ることにより理解が深まった ■ 売主の立場、買主の立場それぞれのケーススタディを通して、M&Aの体系的な理解が深まった ■ ケーススタディーが非常に難解なものを予想していましたが、シンプルなケースにさせていただき、でも状況設定は絶妙で考えさせられるものだったので、とても理解が深まった
--	---

M&A実践実務講座の位置付けと受講者の満足度

<p>実践実務講座ではM&A実務の基礎を学ぶ</p>	<p>本講座は、M&A実務の基礎を学ぶことを目的としています。受講者は、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>第35回(2020年7月)よりオンラインセミナー化しました。第37回(2021年2月)では、事前配信のオンデマンド講義と質疑応答セッション中心のLIVE講義を組み合わせ形式を本格導入し、講義時間と内容を大幅に充実させました。</p> <p>第38回(2021年5月)より受講者アンケートで最も要望が多かったM&A戦略立案の講義を開講しました。講義はとても満足度が高いものでした。4日間と日程が拡大していますがオンライン講義で利便性は上がっています。交代受講も含めぜひご検討ください。</p> <p>今回(2021年9月)より、M&A戦略立案の講義についても事前録画講義+LIVE講義方式を採用します。更に講義内容が充実します。</p>												
<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>前回(第39回)の各講義の満足度調査合計</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>50%</td> </tr> <tr> <td>2. 有益</td> <td>45%</td> </tr> <tr> <td>3. 普通</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>4. あまり有益ではない</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>5. 全く有益ではない</td> <td>0%</td> </tr> </tbody> </table> <p>→合計95%の受講者の満足度は有益以上</p> <p>また、受講者のうち91%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	50%	2. 有益	45%	3. 普通	4%	4. あまり有益ではない	0%	5. 全く有益ではない	0%
5段階評価回答	割合												
1. 大変有益	50%												
2. 有益	45%												
3. 普通	4%												
4. あまり有益ではない	0%												
5. 全く有益ではない	0%												



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。
- **※交代受講について**
全7回の講義について、同一企業様に限りプログラム内容に合わせて各部署の担当者が交代で参加する事も可能です。その際は代表者の方がお申込みをし、その旨を申込フォームの通信欄にご記入ください。

セミナー配信アプリについて

- Vimeolによるオンデマンド配信 及び Zoom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。
- Vimeo及び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弊社の全サービスの提供をお断りする場合がございますので、予めご注意ください。**
 - ✓ 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、交代受講を除いて原則、申込1名に対してセミナー全7回に参加する権利が付与されるものです。申込1名に対して同一講義に複数名の受講はしないでください。同一講義に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、原則として受付できません(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://rd.tayori.com/f/ma-practical-training-40>
- 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。

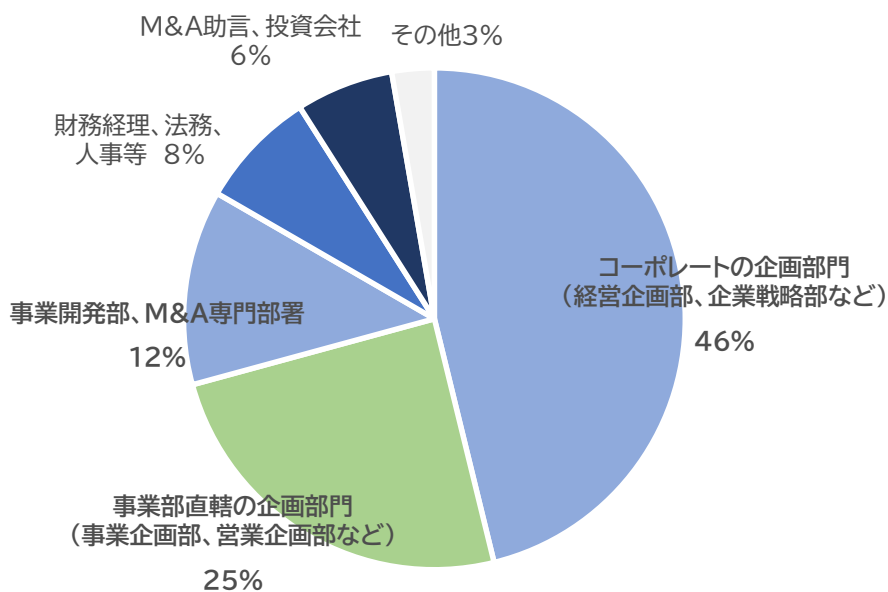


(参考)過去の受講者について

- 受講者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40回(2021年9月) 受講者募集中**
第41回(2022年2月) 開催予定
- M&Aリーダーシップ・プログラム(MALP) **2021年11月に第3期を開催予定**

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、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

2021/7/26 初版

