

オンラインセミナー

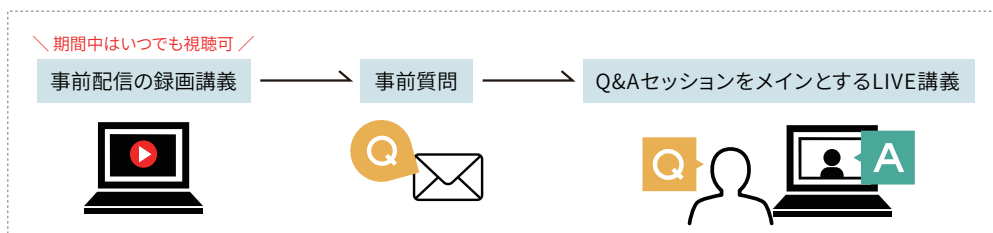
M&A 実践実務講座

事前学習(録画講義)+4日間集中講義全7回

募集人員 30名(先着順) ※変更・更新等につきましては、Webサイトをご確認ください

LIVE講義 開催時間	講義名	事前学習 ※1 (録画講義)
7/12 水	14:00-15:00 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	(約50分)
	15:30-17:30 M&A実践のプロセスと交渉戦略	(約90分)
13 木	14:00-15:00 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」	(約90分)
	15:30-16:30 買収・売却の両面から見るM&Aの組織・人事タスク	(約100分)
14 金	14:00-15:00 M&A戦略立案の要点	(約90分)
	15:30-16:30 バリュエーションの基本とプライシングの実務	(約90分)
19 水	14:00-16:00 ケース・スタディによるM&A総合演習(基礎編)	

※1 期間中はいつでも視聴可。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。



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 **165,000 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。

- ・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

申込方法

Web サイトよりお申し込みください。
受付後に事務局より支払い方法等をご連絡いたします。



第1回

14:00-15:00

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

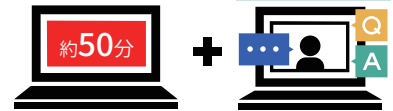
M&Aとは(事業会社の視点) M&Aが事業会社に提供する機能とは
 M&A市場のドライバー(グローバル化、業界再編、ベンチャー投資、ファンド、事業承継)
 なぜソーシング(案件発掘)が重要なのか
 事業会社のソーシング手法

- 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

事前配信の録画講義

録画講義の解説
+ Q&Aセッション



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
 早稲田大学 大学院経営管理研究科 非常勤講師

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、現在はレコフの代表取締役。(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



- 受講者の声
- M&A成功とは、という入り口の議論や具体的にすべき準備事項等、ゴールから逆算してソーシングを実施することの重要性を再確認しました
 - M&Aの業務を始めて1か月強ですが、M&Aの基礎的な考え方、基本的な一連の取組の枠組みが体型的に理解できました
 - 現在のM&Aの動向や、具体的なM&A事例の成功例、失敗例等の知識を得ることができました。また、実際に事業会社にてM&Aに携わるといふ目線で具体的な取り組み方法や留意点等をイメージすることができ大変学びになりました

第2回

15:30-17:30

質疑応答の状況によっては
終了時間が繰り上がるこ
とがあります

M&A実践のプロセスと交渉戦略

- 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
- 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
- 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)
- 対外発表とクロージング
- その他のトピック(海外の競争法、外資規制など)

事前配信の録画講義



+

録画講義の解説
+ Q&Aセッション



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

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。

- 受講者の声
- 交渉における大事なポイントを事例を交えて議論し、受講者自身も考える双方向での講義が非常に良かった。また、実際現場では何を材料とし、どのように交渉することが多いのかを聞いて参考になった
 - ケース問題を解く参加型の講義であったため、当事者意識をもって講義に参加できた。また、各例題に1つの回答でなく複数の考え方を提示して下さったことで、M&Aにおける柔軟性の重要性を学ぶことができた
 - 事前に録画動画を視聴のうえ、当日はQ&Aに絞るといふ進め方が理解度を深めるのに非常に有益

第3回

14:00-15:00

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」
～M&Aの各フェーズで直面する実務の勘所とツボ～

- (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」
 - ・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
 - ・法務DD、PMIの「勘所」と「ツボ」

事前配信の録画講義



Q&Aセッション



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 SmithFreehills 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。

- 受講者の声
- ・初心者の自分にもわかりやすく解説していただけて大変助かりました
 - ・交渉のキーポイント等を丁寧に説明いただき、非常に理解しやすく、有意義でした
 - ・買い手、売り手とも、相手の心理について戦略的に進めることが大切と感じた。より実践的な話が聞けて大変興味深かった。論理的に解説していただけたので、分かりやすかった

第4回

15:30-16:30

買収・売却の両面から見るM&Aの組織・人事タスク

1. 企業成長とM&A
2. 統合(Integration)と分離(Carve-out)
3. 交渉 vs. 合意事項の実行
4. 組織・人事面のポイント① DA締結前
5. 組織・人事面のポイント② DA締結後

事前配信の録画講義



Q&Aセッション



講師 竹田 年朗 氏

マーサー ジャパン(株) M&Aアドバイザーサービス部門 パートナー

株式会社大林組、マッキンゼー、ワトソンワイアット、ペインを経てマーサーに参画。

マーサーでは、15年以上にわたり、日本企業の海外M&Aを支援している。

著書に「クロスボーダーM&Aの組織・人事PMI」(2019年)、「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」(2016年)、「クロスボーダーM&Aの組織・人事マネジメント」(2013年、第7回M&Aフォーラム奨励賞受賞)、共著に「カープアウト・事業売却の人事実務」(2022年)などがある。クロスボーダーM&Aに関する寄稿、セミナー多数。東京大学法学部卒、コーネル大学MBA修了。



- 受講者の声
- ・質疑において個別事例、個別ケースについて詳細に回答頂き、実務的な考え方・対応方法の理解が進みました
 - ・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聴いたことがあるのとなら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
 - ・クロージング後の業績等、華々しい部分がフォーカスされがちなM&A実務において、組織・人事にフォーカスした泥臭いポイントをイメージすることができました
 - ・単純なルールに収まらない臨機応変な対応が必要であり、その経験が特に海外案件においては重要と感じた

第5回

14:00-15:00

M&A戦略立案の要点

- (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

事前配信の録画講義



Q&Aセッション



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一部 部長 プリンシパル

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フォーラム賞奨励賞受賞)、「企業買収の実務プロセス第3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フォーラム賞奨励賞受賞)(いずれも中央経済社)などがある。



受講者の声

- ・実務経験が乏しい中で、M&A戦略の位置付けや類型が簡易な表現、かつ体系的に示されており、今後の業務遂行時にも有用な講義であった
- ・実際に動画講義に関する質問事項の説明を受け、より理解を深めることができました
- ・全社レベルの戦略か、事業レベルの戦略かを社内にて定義付けをし、それを踏まえてソーシング〜ディール実行まで進めることの重要性を再認識しました
- ・事前録画内で、M&Aを取り入れている企業例を出されており、それぞれ異なった特色があり、興味深く視聴する事が出来た。M&Aの予算設定イメージの説明や戦略からターゲット企業への落とし込みの説明が非常に分かりやすかった

第6回

15:30-16:30

バリュエーションの基本とプライシングの実務

1. イントロダクション
2. バリュエーションの基本
 - ・バリュエーションの全体像
 - ・DCF方式
 - ・類似会社比準方式
 - ・修正純資産方式
3. プライシングの実務
 - ・プライシングで意識すべき3種類のバリュエーション
 - ・M&AにおけるDDの必要性
 - ・買収による自社損益への影響

事前配信の録画講義



+

Q&Aセッション



講師 宇恵 望氏

PwCアドバイザー合同会社 ディレクター
公認会計士

PwCアドバイザー合同会社入社後、M&A、事業再編におけるバリュエーション業務およびPPA(パーチェス・プライス・アロケーション)業務を中心に、財務モデリング等の業務も担当。鉄鋼、化学、電力・エネルギー、自動車・自動車部品、医療施設業界の案件を数多く経験し、当該業界におけるクロスボーダー案件も幅広く経験している。現在は、Industrial Manufacturing & Automotiveセクターに所属し、製造業関連を中心とした業務経験を有する。



講師の先生より

本講義では、これから実務でM&Aをご担当される予定の皆様向けに、バリュエーションとプライシングの基本をお伝えすることを目的としています。具体的なバリュエーション手法の中には数式が多く含まれる複雑なものもございますが、本講義ではそれらの項目は最小限とし、M&Aの実務担当者としておさえておくべき「考え方」に焦点を当ててお伝えできればと考えております。講義当日に皆様とお話できることを楽しみにしております。

受講者の声

- ・非財務系のコーポレート担当の場合、実務上バリュエーションに関与することが少ないものの、知識としては求められるため、今回の実務講座はレベルも適切で、資料及び当日QAの担当講師の先生の説明が非常に分かりやすく、大変有意義だった
- ・他の参加者からの個別具体的な質問事項が、当社においても参考となるような質問ばかりで、実務に活きる講義だと感じました

第7回

14:00-16:00

ケース・スタディによるM&A総合演習（基礎編、事前課題あり）

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

講師 M&A総合演習(基礎編)プロジェクト・チーム

人材育成塾企画チームより

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。

- 受講者の声**
- ・事前課題に加え、講義の中での他メンバーとの意見交換や、講師からコメントを頂き、自分事として考えることができた
 - ・実際に演習をすると、どのようなことを決めておかないといけないのかがリアルになった。経験がないので難易度は高く感じたが、理解は確実に深まった
 - ・売主視点でM&A交渉の段階を踏んで検討していくことで買主としてのスキルを学べて大変有益でした
 - ・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
 - ・受講者参加型だったので色々な方のご意見を聞くことができ、自分になかった視点に気が付くことができ良かった。また、M&Aの全体の流れに沿った内容だったため、イメージが付きやすかった

M&A実践実務講座の位置付けと受講者の満足度

実践実務講座ではM&A実務の基礎を学ぶ

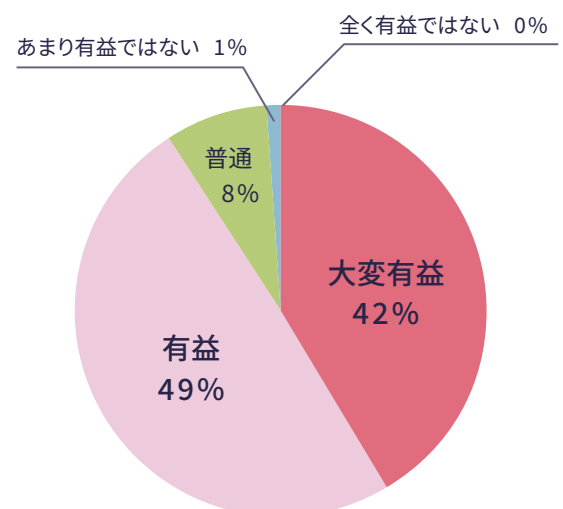
本講座は、M&A実務の基礎を学ぶことを目的としています。受講者は、比較的M&A経験の浅い方が多いですが、M&A経験が豊富な方にとっても充分によいトレーニングの場となっています。これは第一線で活躍する一流の専門家が講師となり、実務に直結した内容となっているためです。

事前録画講義の充実により、一定期間内であれば時間を問わず講義を視聴することができます。

その上で、LIVE講義で疑問点や実務上の課題を講師に質問することで、M&A実務の効果的な学びが得られます。

最終日はLIVE講義の総合演習でこれまで学んだことを復習します(事前課題あり)。

オンライン化以降の
各講義の満足度調査集計 (N=1,517)



合計91%の受講者の満足度は有益以上

お申し込みと受付について

お申し込みは、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。

M&A仲介会社及び取材目的のメディア関係者、その他セミナー関連の会社に所属の方のお申し込みについては、場合によってはお断りすることがあります。

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にてお申し込み者の方に直接ご連絡いたします。

お申し込みを受付け後 5 営業日以内に、受付確認メールをお申し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、事務局にお問い合わせください。

申し込み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、お一人様ずつお申し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、同一企業様に限り講義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し込みをし、その旨を申し込みフォームの通信欄にご記入ください。なお、講義によって事前学習(録画講義)とLIVE講義がセットとなっています。その場合、事前学習(録画講義)についても各部署の担当者お一人に限り視聴ください。

セミナー配信アプリについて



Vimeoによるオンデマンド配信

Zoomを使用したオンラインセミナー

- ・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、交代受講を除いて原則、申し込み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。申し込み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、別途お申し込みください。
- ・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)でのお申し込みは、原則として受付けません(開講日以降にお申し込みを検討される場合はお問い合わせください)。

お申し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。

一旦お申し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)。

(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

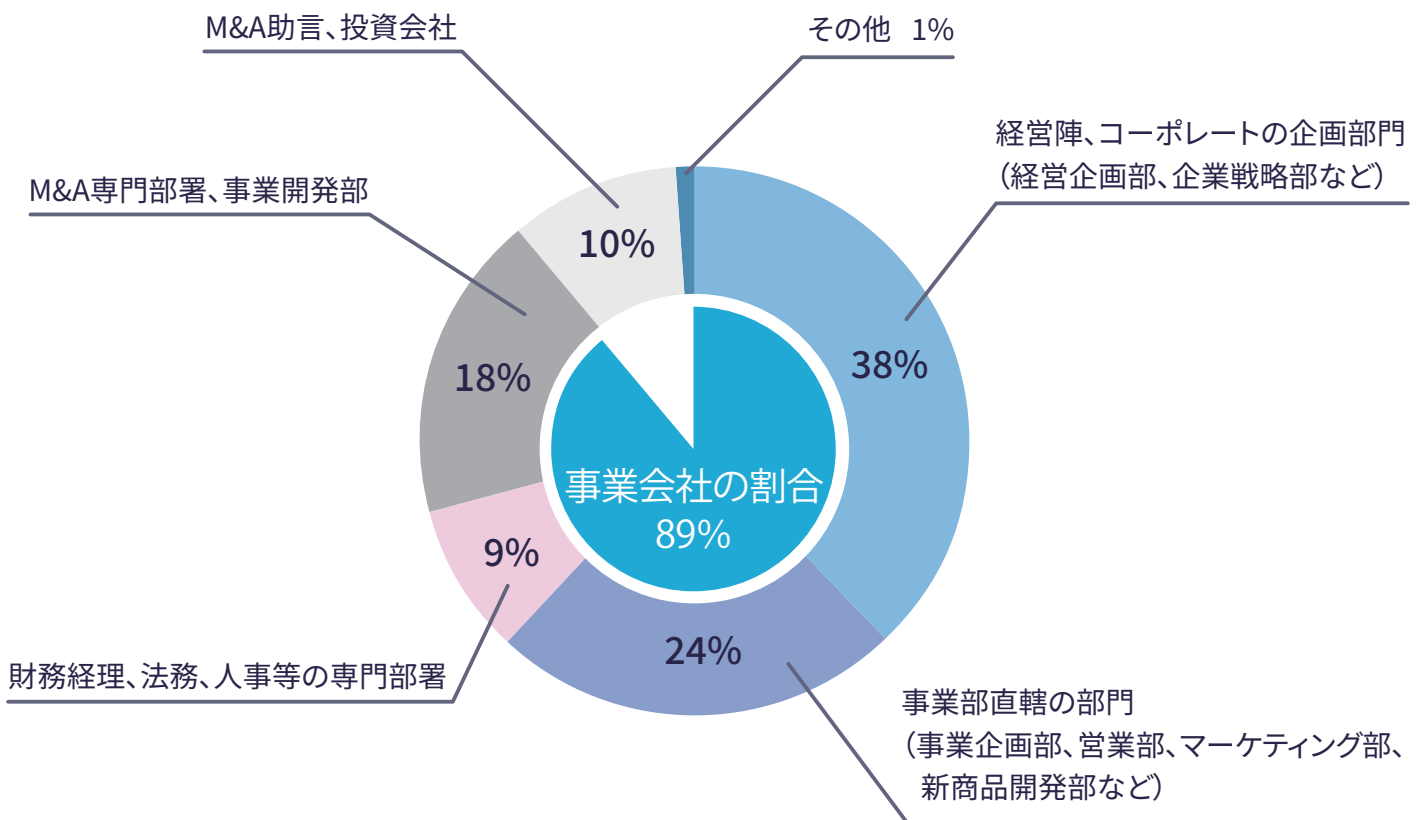
経営陣/コーポレートの企画部門 (38%)、M&A専門部署/事業開発部 (18%) など、事業会社において一般的にM&Aを担当する部署に所属されている方が多く参加されています

最近の傾向として、事業部直轄の部門に所属されている受講者が増加しています (24%)

- 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



オンライン講義開始後の受講者の所属 (第35回~44回)

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フォーラム

<https://www.maforum.jp/>



M&A人材育成塾 開講中の講座一覧

M&A実践実務講座

第47回（2023年7月）受講者募集中

第48回（2023年9月）開催予定

M&Aリーダーシップ・プログラム（MALP）

2023年11月に第5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）

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-9

神田須田町プレイス

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。



RECOFDATA



<https://www.marr.jp/>