

M&A 実践実務講座 特別プログラム

『SHIFT流』事業部を巻き込み M&A戦略を加速させる型

株式会社SHIFT グループ経営推進部 部長
株式会社SHIFTグロース・キャピタル 代表取締役
SHIFT USA Inc. 取締役CEO



講師 小島 秀毅 氏

| | |
|------|---|
| 日時 | 2025年3月14日(金) 14:00-17:15 ①14:00-15:30 (講義 90分) ②15:45-17:15 (講義 90分) |
| 受講料 | お一人様 55,000 円(税込) |
| 定員 | 30名 |
| 開催形式 | オンラインセミナー (Zoom) |
| 主な対象 | 事業会社の M&A/PMI の戦略から実行までを体系的に理解し、仕組みとして実践したい方。大企業からスタートアップまで企業規模を問いません。例えば・・・ ・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 ・M&A 助言・仲介、金融機関、コンサルティング等に所属の M&A 専門家 |
| 申込方法 | Web フォームにてお申込みください。 https://rd.tayori.com/f/sp-program-202503 受付後に事務局より支払い方法等をご連絡いたします。 |



1. SHIFTの紹介

2. SHIFT流のM&A

- ①ソーシング力
- ②エグゼキュション力
- ③体制

3. SHIFT流のPMI

- ① グループ会社の運営
- ② 採用・営業・戦略の支援
- ③ ガバナンスの支援

4. グループジョイン後の社長の声

5. 事業部を巻き込む際のポイント

- ① 事業部ニーズの起点をつくる
- ② エグゼキュションの伴走
- ③ PMI の伴走

6. 海外戦略：SHIFT USA 設立

7. 質疑応答

受講にあたり必要とする事前準備

以下のMARR 記事を事前に読んでおくことを講義の前提とし、受講者の皆様には無料閲覧のキャンペーンコードまたはPDFにて記事を配布します。

急成長企業グループ「SHIFT」のM&A成長戦略を公開

～M&A/PMIのプロセスを“型化”し、圧倒的なクロージング実績とグループ会社の成長を両立させる戦略とは
(https://www.marr.jp/genre/talk/sp_interview/entry/41209)



上場来185倍の時価総額を実現したSHIFTのM&A/PMI戦略とそれを支えるIR戦術

——30件以上のM&Aを手掛けたキーパーソンが語る「株主・投資家との対話を通じた企業価値向上施策」
(https://www.marr.jp/genre/talk/toku_interview/entry/49350)



講師 小島 秀毅 氏

株式会社SHIFT グループ経営推進部 部長
株式会社SHIFTグロース・キャピタル 代表取締役
SHIFT USA Inc. 取締役CEO

2003年東京外国語大学外国語学部卒業。2009年一橋大学大学院商学研究科経営学修士課程(MBA)修了。2019年ハーバード・ビジネス・スクールPLD修了(PLDA)。

大和証券、GCA(現・フーリハン・ローキー)を経て、2011年に三菱商事にてライフサイエンス本部立ち上げと合わせて同社に入社。国内外のM&A/PMIを推進し、グループのコア事業に育てる。また、米国企業買収に伴い現地本社でもCEO補佐として北米のM&A/PMI戦略の立案と実行に携わる。2020年からSHIFTにてM&A/PMIを一貫して行える体制を組成し責任者を務める。2022年3月にSHIFTグロース・キャピタルを立ち上げ取締役として参画、2024年11月に代表取締役に就任しM&Aをリード。2025年1月にSHIFT USAを立ち上げ取締役CEOに就任、海外戦略も統括する。近年はスタートアップの顧問やエンジェル投資家として日本のスタートアップエコシステムの構築にも取り組む。

米国公認会計士。＜著書＞『クロスボーダーM&Aの契約実務』(共著、中央経済社)



講師より受講者の皆様へ

SHIFTはこれまで累計で37件のM&Aを実施(2025年1月末時点)し、グループ会社を大きく成長させ、中期成長戦略で掲げてきた売上高1,000億円をめざす「SHIFT1000」を2024年8月期の通期決算で達成することができました。現在はM&A/PMI戦略をさらに高度化させ、「SHIFT3000」をめざすための体制や仕組み作りの強化を図っています。

今年の講義のテーマは、「『SHIFT流』事業部を巻き込みM&A戦略を加速させる型」です。過去にSHIFT流のM&A/PMIの型化についての講義を行うなかで、特に皆さんからの質問が多かった“事業部を巻き込む際のポイント”を中心に、実務担当者の視点に立って深堀しながらインタラクティブに講義を行う予定です。また、先日プレスリリースを出した米国企業2社との業務提携とSHIFT USA設立を皮切りに、海外における事業展開を開始しました。これまで国内で培ってきたM&A/PMIや事業開発のノウハウをどのようにグローバル展開に繋げていくのか、この辺りについてもお話できればと思っています。

本講義を通じて、皆さんの目の前にあるM&A/PMI戦略の課題が1つでも多く解決できれば幸いです。

前回の受講者の声(要約・抜粋含む)

- ・ 実務で実際に使っているチェックリストなどの資料やQAでの回答内容など、実際に実務で役に立ちそうな情報が得られた
- ・ EPSのAccretion、のれん負けしないなどの定量基準や、アーンアウトや経営陣へのインセンティブなどの教科書一辺倒でないリアルな現場の声を聞くことができ、大変参考になりました
- ・ のれん、EPS、営業利益の考え方、シナジー効果の計算の考え方、KPIsや型化のサンプル、など非常に参考になった
- ・ グループに参画した会社の業績を伸ばすことを主眼にしたPMIをどのように行っているのか、具体的な事例を共有いただき大変参考になった
- ・ あまりお聞きすることのできない現場レベルでのお話が大変有益でした。特に、M&A、PMIのポリシーについてが印象的でした
- ・ 各施策のPDCAの回し方等も含めて、実務上の細かい点まで共有いただき、大変参考になりました。自社でもすぐ活用できそうな内容ばかりで(やりすぎるのは大変ですが)非常に有益なセッションでした
- ・ 仕組みの裏にある意図、成功率を高めるためのPDCAサイクルとデータ取り扱い、さらにはifシナリオの検討まで、自社の方針や行動を検討するうえで、とても参考になった

M&Aフォーラム 人材育成塾企画担当より

本年も小島様に講師をご快諾いただき、3年連続で特別プログラムを開催することになりました。講師の小島様は、M&A実務において大変豊富なご経験・実績をお持ちであり、「再現性のあるM&A」を推進されておられます。

事業会社の受講者の皆さんにとって、この「再現性」を確立することが最も難しいテーマの一つとなっています。それは、多くの事業会社にとって、M&Aプロジェクトが「特別なイベント」として認識され、数年に一回あるかないかのイベントになっているからです。

しかしここ2~3年でこの考え方は大きく変化しています。M&Aは他の業務と同様に、毎日検討し経験・ノウハウを蓄積していく平時的業務になりつつあります。M&Aの専門部署や専門チームを組成し、自社の経営戦略と経営資源をベースとした独自性と再現性をもったM&Aのスタイルを確立していこうという動きが活発になっています。

株式会社SHIFTそして小島様は、これらの動きよりずっと以前から独自のM&Aの型を追求し、そしてブラッシュアップしてこられました。ここでは、M&A実務の経験や学びの一つ一つが、社内の意思決定と合わさってフレームワーク化されています。ぜひ多くの受講者の皆さんにこの重要なエッセンスを持ち帰っていただきたいと考えております。

Q&Aセッションの充実

M&A実践実務講座は、Q&Aセッションを重視しています。毎回受講者の皆さんから多数の質問があり、小島様より大変明快なご回答をいただいています。同じ立場の受講者からの質問は、M&A実務で学ぶべき重要なポイントを示しており、良い学びとなります。

ぜひ皆さんのご参加をお待ちしております。

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、M&A人材の紹介を目的とする人材紹介会社、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。

お申し込みが定員を大きく超過する場合は、事業会社の受講者を優先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。

お申し込みを受け付け後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。

セミナー配信アプリについて



Zoom

- ・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。
- ・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。

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)。

M&Aフォーラムとは <https://www.maforum.jp/>

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。



お問合せ先



M&Aフォーラム

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1996年以降のM&Aデータを収録した「MARR Pro (マールプロ)」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。