

M&A 実践実務講座

特別プログラム

『SHIFT流』M&A/PMI戦略と その活用事例

～圧倒的な成長を実現させる“再現性”のある仕組みづくり～

株式会社SHIFT グループ経営推進本部 本部長
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	2026年3月10日(火) 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-202603 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/PMI戦略

- ① グループ経営推進本部の体制と役割
- ② M&Aの型化
- ③ PMIの型化

3. 新たな戦略

- ① ファンド事業への参入
- ② CVC支援プラットフォームの立ち上げ
- ③ 海外(米国)展開の加速

4. SHIFT流を取り入れて成長を実現させている企業の事例

- ① スタートアップ
- ② 大企業
- ③ ファンド

5. 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)



急成長企業SHIFTが進めるM&A/PMI戦略加速のための組織再編、ファンド設立

— グループ経営推進体制の強化とファンド事業/CVC支援プラットフォームの立ち上げ
(https://www.marr.jp/genre/practical/web_marr/entry/66727)



講師 小島 秀毅 氏

株式会社SHIFT グループ経営推進本部 本部長
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、三菱商事を経て、2020年にSHIFTにジョインしM&A/PMI体制を組成して責任者を務める。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。2025年2月にSHIFT USAを設立し取締役CEOに就任。個人でも一般社団法人M&A研究学会の理事、グローバル企業やVCのアドバイザー、スタートアップの顧問、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取り組む。また、近年はハーバード・ビジネス・スクールのAlumni Angels Associationに参画し、米国でもエンジェル投資を開始。

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41件のM&Aを実施(2025年12月末時点)し、グループ会社を大きく成長させてきました。現在は中期成長戦略で売上高3,000億円をめざす「SHIFT3000」を掲げ、組織体制や仕組み作りのさらなる強化を図っています。

4年目となる今年の講義のテーマは、「『SHIFT流』M&A/PMI戦略とその活用事例～圧倒的な成長を実現させる“再現性”のある仕組みづくり～」です。これまでSHIFTが培ってきたM&A/PMI戦略とはどのようなものか。そして、それをどう活用すれば自社の成長戦略に活かせるのか。私自身が実際にスタートアップから大企業、ファンドなど様々な企業でアドバイザーや顧問としてSHIFT流を再現してきた事例も紹介しながら、インタラクティブに講義を行う予定です。

本講義を通じて、受講者の皆さんがM&A/PMIについての実践的な知見を深め、自社の戦略立案の参考にしてもらえれば幸いです。

前回の受講者の声(要約・抜粋含む)

- ・非常に有益な講義でした。参加者からの多数の質問にもすべて回答いただき、満足度の高いものだった
- ・SHIFT様の取り組みはM&A業務に関わる立場として、非常に参考になった。事業部の巻き込み方やシナジー面、KPIの設定などが特に参考になった
- ・見せていただいたテンプレートなどは活用できるようにしたい
- ・期待以上の内容でした。教科書的ではなくリアリティがあり、事業部のニーズ掘り起しなど「当社でもできそう」と思える内容が多かった
- ・非常に良く考えて量を質に変えてこられたエッセンスと改善の経緯なども含めた内容をご教示いただき勉強になった
- ・非常に実践的な内容で、大変参考になった。各プロセスでの具体的な取り組みを開示していただき、自社でも取り入れたいものが多かった。M&Aチームとして何をすればよいかあいまいでしたが、明確になった

M&Aフォーラム 人材育成塾企画担当より

本年も小島様にご快諾いただき、4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。

4回目の特別講義ですが、昨年までの講義においても、SHIFT社のM&A体制・仕組みが変化していることが分かります。これはM&A経験を積み重ねるほどM&Aの組織能力が高まっていくように仕組み化されていることを意味します。経験を積み重ねれば良くなるのは当たり前と思われるかもしれませんが、多くの事業会社ではそれが属人化し、人事異動によって分散されているのが現実です。

ここ数年で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の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こうという動きが活発になっています。

ぜひM&Aに関与する可能性のある方はご参加ください。

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。

ぜひ皆様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。