



M&Aフォーラム
2020年11-12月期
オンラインセミナー

MALP

M&Aリーダーシップ・プログラム

M&A経験を積む場所

「M&Aを経験する機会が少ない」、「M&Aの一部のみ知っているが全体感がつかめない」、「もっとM&Aの応用分野を勉強したい」。そのような「M&A実践実務講座」^(注)の受講者の声が動機となりMALPの企画が始まりました。

M&Aの取引実行は、買い手サイドにとってはスタートラインに立ったにすぎません。我々は、取引実行後のPMIや企業価値向上施策、そして出口戦略までをM&Aの全体ととらえた上で、プロジェクトを主導するリーダーを育成したいとの思いでMALPを立ち上げました。どのように外部専門家を使い、社内の部署をまとめ、適切な意思決定を行っていくか。そしてPMIの実行をはじめ戦略目標をどう実現していくか。ベンチャーM&AやアジアM&Aなどの応用プロジェクトをどう推進していくか。

M&Aは実際にやってみないと経験にならないというのも事実です。でも機会を待っていたらいつまでたっても経験は積めません。特にPMIは実際に取引が実行されないと始まらないのです。それに経験があったとしても、自分の少ない経験が果たして別の局面に単純に当てはまるのかという問題に直面します。

経験豊富な講師陣、そして同じ目的意識を持つ受講者との議論の中で経験を積む、そういう場があつていいのではないか。実際の案件以外にM&A経験を積む場をつくりたい。

そのコンセプトに賛同いただいた講師陣のご協力を得てMALPは開講しました。講師陣はいずれも各分野において第一線でご活躍されている一流のプロフェッショナルです。日本企業のM&Aリテラシーの向上に貢献していきたいとの考えをお持ちの方々です。

今回、コロナ禍に鑑みオンライン形式での講義となります。加えて可能な限り受講料を抑えています。この理由は、M&Aフォーラムは、このような厳しい環境下でもM&Aに関わる人材育成投資を抑制することはあってはならないと考えるからです。過去いくつもの危機・苦境がありましたが、その度に我々は教訓を得て、学び、実行して乗り越えてきました。多くの職業人と組織にとつて、M&Aとその関連分野の「技術」は、どんな環境であつても事をやり抜くために必要かつ最も重要な武器の一つです。

単科受講制ですので、ご興味のある分野にぜひご参加ください。

(注) M&A人材育成塾の最も代表的な講座であり、M&Aプロセス、バリュエーション、M&A契約などのM&A実務の基礎を学ぶプログラム

M&Aリーダーシップ・プログラム (MALP) (単科受講制 / 各回原則として定員30名)

※変更・更新等はホームページをご確認ください。

	講義名	講師	日時	受講料(税込)
#1	「MAアーキテクト」育成講座 第二弾 事業会社においてM&Aプロセス全体を設計・統括するリーダーの役割とマインドセット	加藤 雅也 氏 KPMG FAS シニア アドバイザー	11/30 (月) 13:00-15:00 (合計 2時間)	24,200円
#2	ケースで学ぶ海外M&A	関口 尊成 氏 日比谷中田法律事務所 弁護士 ニューヨーク州 弁護士	[1日目] 11/30 (月) 15:30-17:00 [2日目] 12/7 (月) 15:30-17:00 (合計 3時間)	33,000円
#3	イノベーションを取り込むM&A -ベンチャー企業買収の実務-	久保田 朋彦 氏 GCAテクノバーション 代表取締役	12/1 (火) 13:00-15:00 (合計 2時間)	24,200円
#4	大きく変わったWithコロナ時代のM&A法務「勘所」と「ツボ」 ~M&A法務の「キホン」を押さえて「実践力」「応用力」養成をめざす講座 ~	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	[1日目] 12/4 (金) 13:00-14:30 [2日目] 12/11 (金) 13:00-14:30 (合計 3時間)	33,000円
#5	M&AとPMIによる価値創造の理論と実践	マッキンゼー・アンド・カンパニー 野崎 大輔 氏 パートナー 加藤 千尋 氏 パートナー 吳 文翔 氏 アソシエイトパートナー	[1日目] 12/4 (金) 15:00-16:30 2日目 12/11 (金) 15:00-16:30 (合計 3時間)	33,000円
#6	事業再生とM&A -債務超過会社の買収・支援のポイントと近時のトレンド	仁瓶 善太郎 氏 アンダーソン・毛利・友常法律事務所 パートナー弁護士	12/7 (月) 13:00-15:00 (合計 2時間)	24,200円

(*) #2、#4、#5は2日間の講義です

■ 時間割 末尾の数字は2回講義のそれぞれ1日目、2日目を意味します

	前半	後半
11/30 (月)	#1 「MAアーキテクト」育成講座 (13:00-15:00)	#2 ケースで学ぶ海外M&A① (15:30-17:00)
12/1 (火)	#3 イノベーションを取り込むM&A (13:00-15:00)	
12/4 (金)	#4 Withコロナ時代のM&A法務① (13:00-14:30)	#5 M&AとPMIによる価値創造① (15:00-16:30)
12/7 (月)	#6 事業再生とM&A (13:00-15:00)	#2 ケースで学ぶ海外M&A② (15:30-17:00)
12/11 (金)	#4 Withコロナ時代のM&A法務② (13:00-14:30)	#5 M&AとPMIによる価値創造② (15:00-16:30)

受講形式及びお申込み方法 (詳細は10ページをご参照ください)

Zoomによるオンライン講義

お申込みはWeb 申込みとなっております。詳細は10ページをご参照ください。

「MAアーキテクト」育成講座 第二弾

事業会社においてM&Aプロセス全体を設計・統括するリーダーの役割とマインドセット

日時

11/30（月）13:00～15:00

講師

加藤 雅也 氏

KPMG FAS シニア アドバイザー

神戸大学経済学部卒業。日本板硝子(株)に37年勤務。海外工場での現場実務（原価管理、生産計画、労務の文化改善など）、及び北米統括本社におけるファイナンスや事業開発を含め11年間の米国駐在を経験。2001年末よりコーポレート経営企画部長(海外)としてピルキントン買収プロジェクトの実行、PMIの全分野についての実務リーダーを務めた。多数のM&A(国内・外)を手掛けると同時に、長期戦略ビジョンの見直しや中期計画の推進など、経営戦略の分野でアドバイザーとして5人の社長(日本人3人、外国人2人)に仕えた。12年より執行役員、戦略企画部長。18年4月からKPMG FASのシニアアドバイザーとして日本企業向けに海外M&Aを活用したグローバル化、戦略的シナジー実現による企業価値向上を支援する



講義内容

ポストコロナ時代の企業戦略において、自社の戦略ビジョンに適合する正しい買収動機を鮮明に自覚した上で、Pre-dealからPMIまでのM&Aプロセス全体を、経営の視点でホリスティック(全体的、俯瞰的)に設計・統括できる能力を持つ人材の存在が益々重要になっています。以下に定義するMAアーキテクト(講師の造語)を育成することを目的とします。

- 「MAアーキテクト」の役割
 - (1) 案件ごとの戦略目的に適合した価値創造を達成するために、M&Aプロセス全体を設計・統括するプロジェクトの実務推進リーダー
 - (2) M&Aリテラシーがその組織の組織能力として蓄積していくラーニングカーブをドライブする、インフルエンサー＆社内アドバイザリー
- MAアーキテクトが持つべき発想法やマインドセット及び買収プロジェクト全体を組み立てる知見のフレームワークと急所、難所の予測。教科書には出てこない実践的なノウハウを解説する。
- 本講義でカバーするテーマ
 - M&Aリテラシーとは何か？ マインドセット、発想法の転換が必要
 - 事業オーナー(プロデューサー)としての視点
 - プロセス全体を俯瞰して設計・統括するための実務的手順の紹介
 - 自己の買収動機(戦略目的)を見つめ直す。どんな価値を創造したいのか
 - PMIの設計構想：強者と弱者の戦略モードを混同しない
 - PMIは買収動機に合わせて合理的かつ柔軟に設計する、変化を覚悟する
 - 買収後の初動で極めて重要なアクションとは
 - 投資行為としてのM&A。平凡なシナジーではプレミアムをカバーできない
 - ポイントを押さえたリスクマネジメント。Pre-dealからの予測行動
 - 市場環境は変化するもの。PMIは2回、DDIは3回やることを標準動作とする

講義形式

レクチャー形式で最後にQ&Aセッション
グループ討議はありません

対象受講者

- ある程度M&A実務に触れた経験があり、(どういった立場でも)疑問や難所を感じ始めた方
- M&Aに現れる専門知識やテクニックの断片は知っていて、今後プロジェクトの全体構想図や考え方について頭の整理がしたい方
- M&Aプロジェクトの直接担当者ではないが、将来(または現在において)事業経営に携わる幹部リーダーを目指している方で、M&Aの概要骨子を理解しておきたいと考える方

※M&Aアドバイザー及びコンサルティング会社所属の方はご遠慮ください

日時 | [1日目] 11/30(月) 15:30~17:00 ／ [2日目] 12/7(月) 15:30~17:00

講師 | 関口 尊成 氏

日比谷中田法律事務所 弁護士、ニューヨーク州弁護士

2004年東京大学法学部卒業、06年明治大学法科大学院卒業、08年西村あさひ法律事務所入所(19年まで)、15年コロンビア大学ロースクール修士課程修了、16年三菱UFJ銀行ロンドン支店に出向(欧州拠点の組織再編等に従事)、17~18年金融庁証券取引等監視委員会(主にクロスボーダー事業を担当)に出向、19年より日比谷中田法律事務所、20年より第一生命リアルティアセットマネジメント株式会社コンプライアンス委員

専門は、M&A(日本企業による海外企業の買収、国内会社の買収)、CVC(事業会社によるベンチャー出資)、表明保証保険、コンプライアンス



講義内容

海外M&Aは短期決戦、総力戦です。一度案件が始まると、あっという間に山場を迎え、重要な決断を迫られます。そうした状況に適切に対応するには、海外M&Aをいかに「統括管理」するか、アドバイザーをどう使いこなすかなどについてあらかじめ大局観を有していなければなりません。

本講義では、日本企業による海外M&Aの実例を用いてそのような感覚・イメージを獲得していただくことを目的としています。

1. 日本企業による海外M&A実例を用いた実践講座
2. DD、競争法、外資規制、ストラクチャー、M&A契約、表明保証保険、PMIなど、海外M&Aに必須の領域をカバー
3. コロナ禍も踏まえた最新の実務動向、実際の案件で問題となった生の論点にも言及します
4. 以下を含む複数のケースを取り上げる予定です

- 買収後に巨額の不正会計(700億円以上の損失隠蔽)が発覚(中国)
- 買収後に米国向け製品の輸出が禁止され、巨額の特別損失(3,540億円)を計上(印)
- 偽造印紙による巨額脱税を行っていた対象会社の買収(比)
- 買収後に不正なハッキングによる顧客情報流出が発覚、GDPR違反で、巨額(約1億ポンド)の制裁金(英)
- 競争法の事前届出義務の回避行為につき、欧州委員会から制裁金(2,800万ユーロ)(欧州)
- CFIUSの承認が得られず、子会社の売却案件がとん挫(伊)
- 買収後に売主の表明保証違反が発覚、表明保証保険で一部損害(1.38億NZドル)を補填(新)

講義形式

ケース・スタディを中心とした講義形式

対象受講者

クロスボーダーM&Aに何らかの形で関わったことがある、または将来関わる可能性があり興味をお持ちの方。法務部はもちろん、経営企画、事業部、PMI担当部署など、海外M&Aに関与する可能性のある方を広く歓迎いたします。

買収対象会社が国内企業であっても、有力な海外子会社を有している場合も多く、海外M&Aと国内M&Aの境目が無くなっています。そのような間接的に海外M&Aに関与される方にとっても、実例を知る良い機会となります。

※法律事務所に所属する弁護士(会社に出向中の方向け)の受講はご遠慮ください。企業のみに所属する弁護士の受講は歓迎しております

講師コメント

海外M&Aを体得するのに最も有用な教材は、実例です。本講座では、そうした実例を用い、抽象論に終始しない、実践的かつ即戦力となる知見を獲得することを目的としています。

イノベーションを取り込むM&A

－ベンチャー企業買収の実務－

日時 | 12/1(火) 13:00~15:00

講師 | 久保田 朋彦 氏

GCA テクノベーション 代表取締役

UBS証券、ソニー、GCAを経て、2014年にデジタルテクノロジー分野でのインキュベーション事業を手掛けるGCAの子会社アンプリアの代表取締役に就任。15年以上に渡り、メディア、テクノロジー業界にて、日本企業と米国企業とのM&Aや戦略的アライアンスを実現。日米のメディアおよびデジタルテクノロジー企業をクライアントとしている他、メディアおよびテクノロジー業界でのカンファレンスにも多数スピーカーとして参加。17年7月に日本での体制強化に伴い、GCAテクノベーションに商号変更



講義内容

近年、グロースステージの企業への出資を検討する大型ベンチャー・キャピタル(VC)が登場したり、インターネット業界以外の大企業もスタートアップ企業を買収し、イノベーションを自社以外から取り込もうとする動きが活発化しています。しかし、大企業同士のM&Aと比較してバリュエーション実務や契約実務などの理論的な検証が行われる機会はまだ少ないと考えています。本講義では、イノベーションを取り込むM&Aを実践している企業の実例を挙げながら、実務上の論点について解説を行います。

1. イノベーションを取り込むM&Aの必要性：日本のベンチャー企業の資金調達、M&Aイグジット/IPOのトレンド
2. ベンチャー M&Aの実行上の論点：事業ポテンシャルとリスク分析、バリュエーション、ストラクチャ
3. ケーススタディ

事前にMARR(マール)の次の2つの記事に目を通した上でご参加ください(※受講者には無料キャンペーンコードを提供します)。

① [座談会]本音で語る「スタートアップのバリュエーション実務」
MARR Online 2019年8月号 298号 (2019/07/16)
<https://www.marr.jp/genre/talk/talk/entry/16403>

② [対談]日本企業のイノベーションの起こし方—リスクに寛容で成長を希求するガバナンス体制をどう構築するか
MARR Online 2020年3月号 305号 (2020/02/17)
<https://www.marr.jp/genre/talk/talk/entry/20178>

講義形式

講師によるレクチャー形式及び受講者との質疑応答

対象受講者

基礎的なM&Aについての知識及び実務経験をお持ちの方を前提とします。DCF、マルチプルなどの基礎的なM&Aのバリュエーション実務についての詳細な説明は行いません。

講師コメント

事前に上記2つの記事に目を通した上でご参加ください。またこの記事や日頃からの問題意識などを事務局宛に事前に質問頂けると当日の講義でお話しすることができます。ぜひご質問ください。

大きく変わったWithコロナ時代のM&A法務「勘所」と「ツボ」

～M&A法務の「キホン」を押さえて「実践力」「応用現場力」養成をめざす講座～

※M&A実践実務講座「M&A実務担当者が押さるべき、M&A法務の『今さら聞けない基本のキ』」の実践編・応用編となります

日時 | [1日目] 12/4(金) 13:00~14:30 ／ [2日目] 12/11(金) 13:00~14:30

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 英国ロンドン市の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、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。

また、株主総会、アクティビスト株主対応、インセンティブプランの設計、その他の会社法・金融商品取引法に関するアドバイスについて、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。

講義内容 | 1 M&A 契約の検討・交渉の「勘所」と「ツボ」～何をどう読み込んで、どう交渉すべきか～

- ・M&A 契約の構造の確認
- ・M&A の契約と検討の「切り口」
- ・M&Aの契約交渉で「何を」「どのように」主張すべきか

2 大きく変わったWithコロナ時代のM&A実務～何がどう変わったのか、重要な変更点を総チェック～

- ・Withコロナ時代の法務DD
- ・Withコロナ時代のM&A契約

3 ベンチャー投資の「勘所」と「ツボ」

- ・ベンチャー投資の法務DDにおける重要ポイント
- ・ベンチャー投資契約における重要ポイント
- ・Withコロナ時代のベンチャー投資における留意点

4 経営再建型・資金支援型M&Aの「勘所」と「ツボ」

- ・Withコロナ時代に急増しつつある経営再建型・資金支援型M&Aの特徴
- ・経営再建型・資金支援型M&Aの法務DDにおける重要ポイント
- ・経営再建型・資金支援型M&A契約における重要ポイント

5 ジョイントベンチャー・合弁の「勘所」と「ツボ」

- ・ジョイントベンチャー・合弁契約における重要ポイント
- ・Withコロナ時代のジョイントベンチャー・合弁における留意点

Withコロナ時代におけるM&A実務で日々生じている課題やその解決方法を豊富に解説することで、参加者に具体的実例を踏まえた実践解を共に考えていただけるよう工夫することを想定しております。

講義形式 | レクチャー形式とQ&Aセッションを想定

対象受講者 | M&A法務に関心のある全ての関係者の皆様のお越しを心よりを歓迎させていただきます。

※但し、法律事務所に所属する方(他社へ出向中の方を含みます)のご受講はご遠慮ください。

なお、企業のみに所属する弁護士の方のご受講については歓迎させていただきます。

講師コメント | M&A法務の優れた解説書は多数ありますが、「実践力」「応用現場力」の養成は容易ではないとの声を頂きます。本講座では、「勘所」と「ツボ」を徹底解説するとともに、Withコロナ時代におけるM&A実務の大きな変化について解説させていただきます。

日時

[1日目] 12/4(金) 15:00~16:30 ／ [2日目] 12/11(金) 15:00~16:30

講師

野崎 大輔 氏

マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー

マッキンゼーにてM&Aを含む戦略・コーポレートファイナンスグループの日本におけるリーダー。M&Aや合弁事業立ち上げを含むコーポレートトランザクション、事業統合マネジメント、戦略立案、次世代リーダー育成など、豊富な専門的知見を活かし幅広い分野のクライアントにコンサルティングを提供。日系企業のM&Aプロジェクトのプロセス全般における支援のほか、製造業、資源・エネルギー、消費財、ヘルスケア、戦略的投資家、機関投資家など、幅広いクライアントに関わる数多くのプロジェクトに従事。また、合弁事業立ち上げやその他のパートナーシップ締結も積極的に支援。経営統合マネジメントにおいては、完全買収、マイノリティ投資、合弁事業立ち上げ、事業パートナーシップ締結など、様々な投資形態におけるプロジェクトに携わり、シナジー創出による投資対効果の最大化、オペレーション改善策の策定、クライアント企業の経営陣とチームメンバー双方を巻き込んだインプリメンテーションプログラムの開発に注力している。

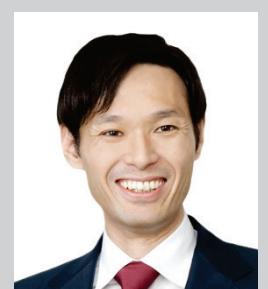
2003年9月から2006年8月までマッキンゼーに在籍し、その後2012年6月に復職。Kohlberg Kravis Roberts (KKR) および ゴールドマン・サックスでの勤務経験を持つ。

東京大学大学院人文科学研究科英語英文学専攻修士課程修了

**加藤 千尋 氏**

マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー

マッキンゼーのM&Aグループの日本におけるリーダー。M&A、アライアンス、PMIや成長戦略を専門に、電子機器、半導体など製造業のクライアントを中心にサポート。シリコンバレー・オフィスでは、現地企業の成長戦略やM&A戦略および大型PMIに従事。日本でもクロスボーダーのM&Aやアライアンス、PMI、テクノロジー戦略といったテーマを専門に担当。また、製造業企業の全社変革プロジェクトにも従事。2007年にマッキンゼー入社。2013年にアメリカのシリコンバレー・オフィスに転籍、2017年に日本オフィスに復帰。京都大学理学研究科修士/スタンフォード大学にてMBA取得

**吳 文翔 氏**

マッキンゼー・アンド・カンパニー アソシエイトパートナー

ポートフォリオ戦略、企業買収や事業売却などのコーポレートトランザクション、統合マネジメント、投資先企業の事業価値向上施策立案など豊富な専門的知見を活かして主にプライベートエクイティファンドや総合商社のクライアントにコンサルティングを提供。資源・エネルギー、電力、消費財、ヘルスケアなど、幅広い分野において数多くのプロジェクトに従事。

三井物産でエネルギー分野における事業投資業務に従事した後、2015年よりマッキンゼーに入社。

ハーバード大学経営大学院修士課程修了(MBA)、慶應義塾大学法学部法律学科卒業



講義内容

- 価値創造を中心に据えたEnd-to-endのM&Aプロセスの最前線
- 企業戦略をどのように具体的なM&A戦略とターゲット選定まで一貫して落とし込むか
- 日本企業に買収された海外企業の声を含む、PMIとガバナンスのベストプラクティスおよび陥りがちな罠 (Dos and Don'ts)
- New Normalに向けたM&A活動の意味合い

講義形式

ベストプラクティスやリサーチに基づく方法論の紹介を中心に講師と受講者の双方向形式。少人数グループに分けてのディスカッションも実施。講義の1日目と2日目の間に宿題・アンケートを配布する予定

対象受講者

- 価値創造の観点からM&Aを最大限に自社に活かすことに興味の強い方
- M&Aのプロセス (DD、交渉、PMI) のどれかに大きく関与した経験がある方

※ 同業他社(コンサルティング会社)及びそれに類する会社に所属の方の受講はご遠慮ください。

※ フィナンシャル・アドバイザー、弁護士の方は原則受講可能ですが、申込後に可否を別途ご連絡させていただきます。

講師コメント

日本企業の成長にM&A・PMIの成功は不可欠となっています。価値創造の観点からM&A・PMIの成功に関わりたい方と一緒に議論できることを楽しみにしています。

事業再生とM&A

– 債務超過会社の買収・支援のポイントと近時のトレンド

日時 | 12/7(月) 13:00~15:00

講師 | 仁瓶 善太郎 氏

アンダーソン・毛利・友常法律事務所 パートナー弁護士

- 2003年3月 京都大学法学部卒業
- 2004年10月 最高裁判所司法研修所終了・弁護士登録(57期)
- 2007年9月 ビンガム・坂井・三村・相澤法律事務所(外国法共同事業)勤務
- 2011年5月 米国デューク大学ロースクール修了(LL.M.)
- 2011年9月 ビンガム・マカッテン LLP ニューヨークオフィス勤務(2012年6月まで)
- 2012年8月 欧州三井住友銀行(ロンドン)出向
ビンガム・マカッテン LLP ロンドンオフィス勤務(2012年12月まで)
- 2015年4月 統合によりアンダーソン・毛利・友常法律事務所入所



講義内容 |

- ・窮境に陥った企業の事業再生の選択肢
- ・各ステークホルダーの考え方
- ・民事再生等を通じたM&Aの基本型
- ・事業再生ADR
- ・債務超過企業の早期事業再生
- ・手続を利用しない債務超過企業のM&Aの派生型
- ・スポンサーが債権者となる場合
- ・経営者保証がある場合の経営者のインセンティブの確保

講義形式 | レクチャー形式とQ&Aセッションを想定

対象受講者 | 財務状態の悪化した会社、債務超過の会社の買収や、そうした企業からの資産買収について関心のある方
財務状態の悪化した会社を支援されている方(アドバイザー、コンサルタント等)
事業再生局面にある会社のM&Aに広く関心のある方
金融機関の融資担当者(債権者)
※法律事務所に所属する方(他社へ出向中の方を含みます)のご受講はご遠慮ください
なお、企業のみに所属する弁護士の方のご受講については歓迎させていただきます

講師コメント | コロナ禍などの影響で、今後の景気動向が不透明な中、今後、財務状態の悪化した企業の買収やかかる企業への出資は一層その重要性を増していくと考えられます。本講義ではそうした買収・出資のメカニズムと実務上の動向について解説します。

MALPの特徴

1 オンライン+単科受講形式

- 今回よりオンライン形式を導入
原則としてZoomウェビナー又はZoomミーティングを使用
- 1講義から選択可能の単科受講形式
- 受講料は、コロナ禍の状況を踏まえ当面の間、抑えた価格に設定

2 MALPの位置付け

- 「M&A実践実務講座」の応用レベルの位置付け
- M&Aの全体プロセスや、プロセスをまたぐ講義
バリュエーションのみ、契約のみ→DDとPMI、DDと契約交渉などのプロセス間の連携
- 応用分野の講義—ベンチャーM&A、アジアM&A(今回は休講)、事業再生M&A
- ケース・スタディを取り入れる科目、グループ討議を行う科目の存在(但しオンライン講義ではグループ討議について一部変更・制限があります)

3 なぜMALPが必要とされるのか---こんな方に受講をお薦めします

M&Aは、実際に経験する機会はそれほど多くはありません。多くの方は、「業務を通じて学ぶ機会が少ない」、「全体を把握するのが難しい」という感覚を持っています。そして、事業会社ではM&A取引が成立する前後で担当者や部署が変わることも珍しくなく、自分の担当プロセス以外は分からぬといった状態に陥りがちです。

しかし、それではPMIを意識して企業評価、DD、契約交渉、そしてM&A戦略を組み立てることが難しくなります。たとえ担当するプロセスが違っていたとしても、他のプロセスとの関連を知ること=全体を俯瞰して部分を知ることは、M&Aの能力向上には有益です。M&Aには必ず相手方(対象会社も含みます)が存在し、その相手方の意思を含む全ての状況が案件ごとに異なります。ある案件でうまくいったことが、次の案件でもうまくいくとは限りません。特に多くの有力な事業会社はいわゆる「買い手」ポジションですが、売り手や対象会社の立場を充分に理解せずに進めることはよいことではありません。しかし実際に案件が始まると、進行スピードが速く、理解する時間はほとんどないことが普通です。

また最近では組織・個人として最初に経験するのがベンチャーM&AやアジアM&Aを含むクロスボーダー案件といったことが普通になっています。これも通常のM&A経験がない中でチャレンジするのは大変なことです。

M&Aの全体を俯瞰しプロジェクトを主導する、その経験値を高める場がMALPです。ケース・スタディやグループ討議(但しオンライン講義では対面と異なり制限があります)を通じた講師や他の受講者との議論は、他の視点や経験を取り込むよい訓練の場になります。自分が未経験の分野を含めて、プロジェクトが始まる前に知っておくことが重要なのです。そして常に起こるM&Aでないからこそ、外部専門家の使い方が重要なのです。

経営企画部・事業開発部などのM&A担当部署はもちろん、法務部、財務部、人事部などのコーポレートの専門部署、CVCその他ベンチャー投資部署所属の方、事業部の事業企画担当者などPMI担当の方にもよい機会になると考えております。投資ファンドやVCの方も同様です。FA、コンサルタント、弁護士の方は受講制限のない講義について、ぜひ受講をご検討ください。

セミナー配信アプリについて

- 原則として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講義にご参加いただけない、接続が不安定になる、映像や音声が鮮明に上映されないなどの事態が発生する可能性がございます。この場合、弊社は一切の責任を負いません。

受講お申込み上のご注意

以下の点を予めご留意ください。

- 受付内容確認メール送付後におきましても、各講義の受講制限（同業他社制限等）に関して確認の上、受講をお断りすることがございます。
- 受講のお申込み受付は先着順となります。定員となりました時点で受付を締め切らせていただきますので、受付内容確認メールを受信された場合でも、キャンセル待ちの状況になることもあります。
また、応募状況によっては定員について変更することがあります。
- 希望する受講者が一定人数に達しない場合は、講義科目によっては開催を中止することがございます。
- 講師の病気その他緊急の事象により、講義を中止、延期等をさせていただく場合がございます。
- 受講にあたっては、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、講義の詳細を実況するかのようなSNSへの投稿等の行為はご遠慮ください。
 - ✓ 本講座は、申込1名に対して申込対象の講義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。

⑥一旦お申込いただいた後に、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)。

お申込み方法

お申込みサイト(URL)

https://jp.surveymonkey.com/r/malp_app_202011_12

ご登録いただいたメールアドレス宛に受付内容確認メールを送付いたします。



お申込み完了のご連絡

お申込みの5営業日以内に申込完了のご連絡をいたします。

受講料のお支払い

事務局よりご請求のメールを送付いたします。お支払い期限までに受講料をお支払ください。

※請求書が別途必要な方は発行いたします。

詳細のご案内は、開催3営業日前を目途に「M&Aフォーラム事務局」担当者よりご連絡させていただきます。

担当者より連絡がない場合には、大変お手数ですが、下記連絡先までご連絡をお願いいたします。

お問い合わせ先

M&Aフォーラム（運営：株式会社レコフデータ）

〒102-0083 東京都千代田区麹町4-1-1 麹町ダイヤモンドビル 9F

Email : seminar@maforum.jp

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人材育成塾 開講中の講座一覧

M&A 実践実務講座（これまで 36 回開催）

M&A リーダーシップ・プログラム（MALP）

お問い合わせ先

M&A フォーラム（運営：株式会社レコフデータ）

〒102-0083 東京都千代田区麹町 4-1-1 麹町ダイヤモンドビル 9F

Email : 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/jp/>) の運営、M&A セミナーの開催等を行っております。