

M&Aフォーラム

第32回(2019年6/7月期)

M&A実践実務講座

全7回(基本編5回、特別編2回)

募集人員30名(先着順)




開催のご案内(予定)

日程及び 講座内容: (開場30分前)	基本編(第1回から第5回)と特別編(第6回及び第7回)の全7回で構成			
	第1回	6/20(木)	17:30-19:30	M&Aのマーケット動向と成功への戦略
	第2回	6/25(火)	17:30-19:30	M&A実践のプロセスと交渉戦略
	第3回	6/26(水)	17:30-19:30	バリュエーションの基本とプライシングの実務
	第4回	7/2(火)	17:30-19:30	買収先のコントロールと統合の組織・人事タスク
	第5回	7/4(木)	17:00-19:00 (終了後に懇親会)	アジアM&A実行の実務
	第6回	7/11(木)	17:30-19:30	【特別編】M&Aと関連法務
	第7回	7/12(金)	17:30-19:30	【特別編】事業法人のM&Aとは何か?
※第5回の講座終了後に懇親会を予定しております 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				
会場:	株式会社レコフデータ 会議室(詳細は6ページをご参照ください)			
受講料: (税込)	(A) お一人様	118,800円(全7回受講)		
	(B) お一人様	86,400円(基本編の5回のみ) (A)(B)のいずれかを選択 (第5回終了後に開催される懇親会の参加費は無料)		
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、PMIなどのM&Aに関する実務知識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。受付後に受講料の振込先をお知らせいたします。 URL: https://maforum.jp/seminar/biz32_info.html/			



講師及びプログラム予定

<p>第1回 6/20(木) 17:30-19:30</p> 	<h3>M&Aのマーケット動向と成功への戦略</h3> <p>講師: 岩口 敏史氏 (株)レコフデータ 取締役会長、(株)レコフ取締役 企画管理部長</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) M&Aの成功の条件を考える 経済産業省「我が国企業による海外M&A研究会」が示唆するもの</p> <p>〈講師略歴〉 ミシガン大学経営学修士(MBA with High Distinction). 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</p> <p>〈過去の受講者の声〉 単なるテキスト的な講義だけではなく、講師自身の経験や事例なども豊富に織り込まれており、非常に勉強になった M&A市場の概況、M&Aに対する考え方など、普段目の前のM&Aの実務をすすめるうえでは見落としがちなことを確認できてよかった</p>
<p>第2回 6/25(火) 17:30-19:30</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 副部長</p> <p>〈主な内容(予定)〉 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 企業価値評価の手法(市場株価、DCF、類似企業比較) 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> <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。現在はアドバイザー第6部副部長。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・ペーパー買収など。日本証券アナリスト協会検定会員</p> <p>〈過去の受講者の声〉 M&A全体の流れが整理されており、いつ何をどのようにやるかを理解できてとてもよかった 交渉案件をまとめるためには、押すだけでなく、引く部分も必要であることを実例を踏まえた説明でよく理解できた点がよかった 網羅的かつ効率的な内容で、2時間のセミナーとしてはほぼベストと思います</p>

講師及びプログラム予定(続)

<p>第3回 6/26(水) 17:30-19:30</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: 古家 勇治氏 PwCアドバイザリー合同会社 ディレクター ディールズ ストラテジー</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《含むグループワーク》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 対象会社の事業計画の意図と評価《含むグループワーク》 TOB価格(買収価格)とプレミアム《含むグループワーク》 会計インパクト(のれん) <p>〈講師略歴〉 総合商社、半導体、電機、自動車、化学品、金属、機械、物流、建設、IT、メディア、アパレル、金融、投資ファンドなど、約17年以上にわたり、様々な業界のクライアント企業に対してM&Aやアライアンス、グループ組織再編プロジェクトにおけるM&A戦略構築、バリュエーション、交渉支援、プロセス コントロール等のフィナンシャルアドバイザリーサービスや、デューデリジェンス、ストラクチャリング構築支援、PMI支援など、幅広いプロジェクトに関与。事業会社、大手会計系M&Aコンサルティングファーム、外資系プライベート投資銀行、戦略コンサルティングファームを経て現職。税理士/社団法人日本証券アナリスト協会検定会員</p> <p>〈過去の受講者の声〉 特にDCF法の説明・資料が分かりやすかった。計算式を単に暗記するのではなく、計算式の成り立ちまで理解できた。実務に活かせる水準で理解できたと思う。 これまで、まったくといってよいほど触れる機会がなかった領域であったため、基礎的な知識が全くなかったが順序立てて解説していただき、わかりやすかった。</p>
<p>第4回 7/2(火) 17:30-19:30</p>  <p>(次頁に続く)</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) グローバルM&Aコンサルティング パートナー</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none">組織・人事デューデリジェンス(DD) DDの目的と進め方、調査項目、確定給付年金の課題、スタンド・アロン 이슈等経営者のリテンション 海外買収先経営者の状況、リテンションの検討ステップ、金銭策とコミュニケーション等買収先のコントロール 間接統治の原理、経営報告と情報共有、日本の体制と現地の体制、間接統治強化策等間接統治と組織統合 マジョリティ投資の仕上り類型、直接経営と間接統治、PMIの内容と時期の全体像等 <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、経営統合、組織統合をテーマとする。経済産業省「海外事業者の視点に基づく日本企業との投資提携の定着に関する調査」研究会委員を務める。 09年12月から18年12月まで、M&A専門誌「MARR」に毎月論文を連載。その後も寄稿随時。著書に『クロスボーダーM&Aの組織・人事PMI』(19年中央経済社刊)、『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』(16年中央経済社刊)、『クロスボーダーM&Aの組織・人事マネジメント』(中央経済社刊、第7回M&Aフォーラム奨励賞受賞)など。クロスボーダーM&Aに関するセミナーも積極的に行う。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>

講師及びプログラム予定(続)

<p>(前頁より続く)</p> <p>第4回</p>	<p>〈過去の受講者の声〉 PMIは重要だが、実際、現場で実施したことがないとなかなか実感のわからないプロセスと思う。人事・組織面での要点(ソフト、ハード)を整理しご説明いただけただけは良かった 実体験に基づくお話、特に海外買収に関する生々しい交渉の過程等を聞いてよかった</p>
<p>第5回 7/4(木) 17:00-19:00</p> <p>(終了後に懇親会を開催)</p> 	<p>アジアM&A実行の実務～日本企業が注意すべきポイント</p> <p>講師: 小黒 健三氏</p> <p>公認会計士 やまとパートナーズ(株) 代表取締役、やまと監査法人 パートナー アクセルパートナーズ(株) 取締役、代官山ビジネスコミュニティ(同) 代表</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. アジアM&Aプロセスの実務 アジアM&Aが失敗しやすい理由、アジアマーケットの概況、アジア案件の規模と特殊性と今後日本企業におけるアジアM&Aの意味、標準プロセスの重要性、価値分析、撤退/EXIT 非流動型会社形態への対応、PMIを考慮した国際税務の基本など (グループディスカッションを含む) 2. アジアM&Aのリスク対応の実務 簿外帳簿の問題、契約条件での典型的なリスク対応、成長企業のアーンアウト、持分議論、 段階的なリスク対応の典型パターンなど (事例考察、グループディスカッションを含む) <p>〈講師略歴〉 財務の専門性を基盤に、中国アジアのM&A支援を得意とする。案件関与実績は日本・海外合わせて200件超、うち130件は海外案件(Outbound、Inboundの両方を含む)。 東京大学経済学部卒業後、旭硝子(株)、栃木・群馬の外食グループを経て、1998年に青山監査法人/Price Waterhouse入所。監査、IPO支援の経験を基盤に2000年からM&A業務を専門とする。04年秋から3年半PwC上海M&A部に駐在し、帰国後もアジアのクロスボーダー案件を中心に携わる。2013年1月に法人設立とともに独立。共著に『アジアM&Aガイドブック』(2011年中央経済社)、『財務デューデリジェンスの実務』(2012年 中央経済社)等</p> <p>〈過去の受講者の声〉 グループワークはかなり具体的な事例であったので、具体的なイメージをもって取り組めて良かった 実務で経験された状況を交えていただき、現場の実態が想像できた アジアのM&Aに絞ったお話で非常に具体的で面白かった</p>
<p>第6回 7/11(木) 17:30-19:30</p>  <p>(次頁に続く)</p>	<p>【特別編】M&Aと関連法務～事例から見る実務のポイント</p> <p>講師: 淵邊 善彦氏</p> <p>ベンチャーラボ法律事務所 弁護士</p> <p>〈主な内容(予定)〉</p> <ol style="list-style-type: none"> I 最近のM&Aの傾向 海外企業(欧米・アジア)のM&A、ベンチャー企業のM&A、事業承継型M&A、大企業からのカーブアウト II M&Aの流れ <ol style="list-style-type: none"> 1. 相対方式 機密保持契約(NDA)締結段階、基本合意書(LOI)締結段階、デュー・デリジェンス段階、 最終契約の作成と調印、クロージング段階、ポストマージャー(PMI) 2. 入札方式 スケジュール、売り手の立場、買い手の立場 III 法務デュー・デリジェンス 目的、対象分野、よく発見される法的問題点、デュー・デリジェンス結果の反映 IV ベンチャー企業、中小企業のM&A ベンチャー企業・中小企業とは、ベンチャー企業・中小企業に対するM&A、 DDでよく問題になる事項、契約交渉上の問題、紛争事例 V 参考文献と株式譲渡契約書サンプル

講師及びプログラム予定(続)

<p>(前頁より続く)</p> <p>第6回</p>	<p>〈講師略歴〉 1987年東京大学法学部卒業。89年司法修習終了(第41期)、弁護士登録(第一東京弁護士会)、西村真田(現西村あさひ)法律事務所勤務。95年ロンドン大学UCL(LL.M.)卒業、ノートン・ローズ法律事務所勤務(ロンドン・シンガポール)。00年TMI総合法律事務所にパートナーとして参画。08年中央大学ビジネススクール客員講師(13年から同客員教授)。16年東京大学大学院法学政治学研究科教授(常勤)(18年まで)。19年ベンチャーラボ法律事務所開設。 主な専門分野はM&A、国際取引、一般企業法務。 第一東京弁護士会(1989年登録)、日弁連外国弁護士及び国際法律業務委員会委員、日弁連中小企業の海外展開の法的支援に関するワーキンググループ副座長、ヘルスケアIoTコンソーシアム理事、CFO協会幹事、アジア経営者連合会会員、与信管理協会顧問。 主著として、『AI・IoT時代の企業法務』(共著)、『業務委託契約書作成のポイント』(共著)、『東大ロースクール実戦から学ぶ企業法務』(共著)、『契約書の見方・つくり方(第2版)』、『ビジネス法律カトレーニング』、『ビジネス常識としての法律(第2版)』(共著)、『シチュエーション別提携契約の実務(第3版)』等がある。</p> <p>〈過去の受講生の声〉 コンパクトにまとまっており、実務全般を網羅できた。実体験に基づいて、解決アプローチを提示いただいた点は、非常に参考になった 先生の説明がわかりやすく、実例を交えて説明していただいた点がとてもよかった</p>
<p>第7回 7/12(金) 17:30-19:30</p> 	<p>【特別編】事業法人のM&Aとは何か？～M&Aは総合格闘技である</p> <p>講師: 四方 藤治氏</p> <p>M&Aイノベーション・コンサルティング 代表 前・日産自動車株式会社 M&A支援部 理事</p> <p>〈主な内容(予定)〉 M&Aは投資行動 M&A戦略作成 ストラクチャリング(全体設計) 会社意思決定プロセスの例 M&Aチームの組成 デュー・ディリジェンス(DD) プロジェクト実行の成功条件 ディールの実際 M&Aの結果の評価 まとめ:M&Aは総合格闘技 M&Aでの最近・今後の課題</p> <p>〈講師略歴〉 1977年京都大学法学部卒業、11年早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。 77年日産自動車(株)入社。海外部、欧州部、財務部、部品部等を経て91年より欧州(オランダ)の海外子会社で7年間勤務。98年本社帰任後、「日産リバイバルプラン(NRP)」や「日産180」計画などコーポレート・プロジェクト・メンバーの一員として、カルロス・ゴーン社長が推進した子会社・関連事業売却、AT(自動変速機)事業再編や中国・東風汽車集団との合併会社設立交渉など様々な事業再編案件を担当。 CEOオフィスでのCFT活動事務局やLCV(小型商用車)事業部の立上げに参画後、05年初のM&A活動専門部であるM&A支援部を設立し、事業買収・売却や組織再編の発掘・審査・提案・実行の責任部署として様々な案件を推進。手がけた案件は累計200件を超える 現在は、実践的・現実的な、個人経営者や企業に対する事業革新、事業再編、事業提携、海外進出などM&A全般に関しての調査、分析、助言、教育・研修のサポートを行う。元内閣府経済社会総合研究所M&A研究会委員、前中央大学大学院国際会計研究科兼任講師(M&Aとコーポレート・ガバナンス)、亜細亜大学法学部非常勤講師</p> <p>〈過去の受講者の声〉 事業会社における本音を交えた実例が聞けて良かった 表面上の話ではなく、実務に沿って起こった実例を話して下さり、より現実的なイメージが沸いた 事業会社の実務の観点から論点、留意点が詰まった内容であり、専門アドバイザーの立場からも参考になった</p>

開催会場

株式会社レコフデータ 会議室

千代田区麹町4-1-1 麹町ダイヤモンドビル9F

有楽町線「麹町駅」 1番出口すぐ
半蔵門線「半蔵門駅」 2番出口より徒歩6分
南北線「永田町駅」 9a番出口より徒歩8分



お申込・受講に関する留意事項

- 本講座は、原則として、お一人の方が全7回(基本編は5回)のプログラムを受講されることが望ましいですが、同一社内に限り、プログラムの内容によってお一人ずつ受講者が交替して参加するリレー形式でのお申込(グループ登録)もお受けしています(例:経営企画部内の交替参加、財務部と法務部での交替参加、など)。
- グループ登録で受講される場合は、事務局からご連絡を差し上げる窓口となる受講代表者の方がお申込みください。また、受講代表者以外の受講(予定)の方のお名前と受講プログラム、ご連絡先(E-mail)をお申込フォームの通信欄にご記入ください。
- 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、特別編のみ、など)でのお申込みは、原則として受付けません(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)。

お申込

- 下記、サイトよりお申し込みください

<https://jp.surveymonkey.com/r/hrMoth>

- お申込みを受付け次第、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。

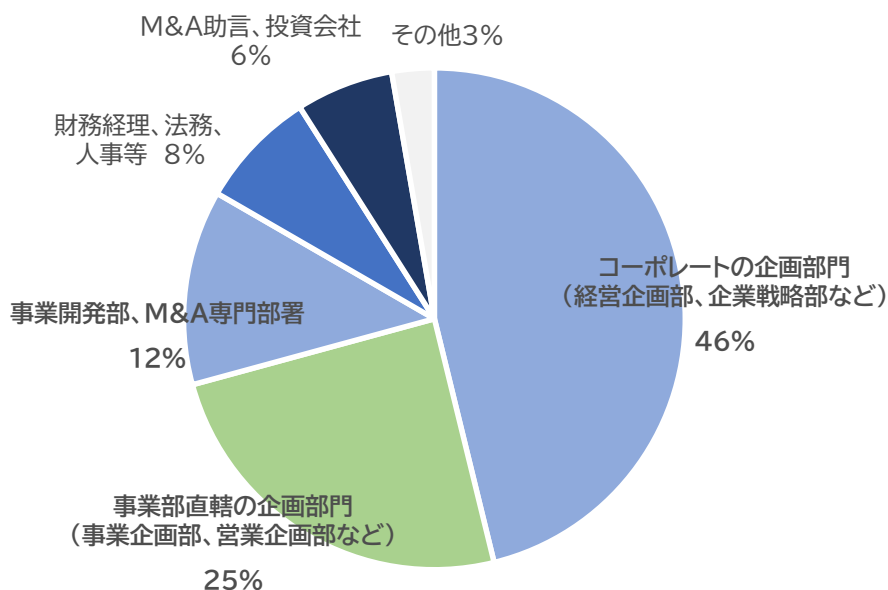


(参考)過去の受講者について

- 受講生の大半は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延べ**約900社、約1,350名**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

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人材育成塾はこれまで延べ[約900社](#)、[約1,350名](#)の方が受講されています。

お問合せ先

M&Aフォーラム運営会社

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、1996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。