

M&Aフォーラム

第33回(2019年9月期)

M&A実践実務講座

全6回(3日間集中タイプ)


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12:30)	各講座2.5時間×全6回を3日間で集中的に受講する形式(合計15時間)			
	9/18(水)	第1回	13:00-15:30	M&Aのマーケット動向と成功への戦略
		第2回	15:50-18:20 (終了後に懇親会)	M&A実践のプロセスと交渉戦略
	9/20(金)	第3回	13:00-15:30	バリュエーションの基本とプライシングの実務
		第4回	15:50-18:20	事業法人のM&Aとは何か?
	9/25(水)	第5回	13:00-15:30	買収先のコントロールと統合の組織・人事タスク
		第6回	15:50-18:20	M&Aと関連法務
※9/18(水)の第2回の講義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:	お一人様 135,000円(全6回一括受講、消費税込み) ※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/biz33_info.html			

講師及びプログラム予定

<p>第1回 9/18(水) 13:00-15:30</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>〈前回の受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ M&Aの外観、市場の変化、現状を知ることができて大変有意義だった。また、M&Aの勘所についても簡単なワードで分かりやすかった。■ マーケットの動向がよく理解できた。M&Aのプロセスが分かりやすかった。■ メッセージが整理されていて頭に残りやすい。当事者としての経験も印象的。
<p>第2回 9/18(水) 15:50-18:20</p> <p>(終了後に懇親会を開催)</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)〉</p> <ol style="list-style-type: none">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>〈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、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、小田急電鉄による江ノ島電鉄の完全子会社化など。日本証券アナリスト協会検定会員。</p> <p>〈前回の受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">■ 交渉におけるケースバイケースの考え方の例を多く示していただき、頭の整理になって大変有益でした。■ 交渉なのでこれという正解があるわけではなく、双方の落としどころを探りながらというのが理解できました。■ デューディジェンスを交渉過程と位置付けて他と関連させるフレームワークが有益だった。例題が実践的で理解が進んだ■ 資料も分かりやすく説明も分かりやすかった。一方的な講義ではなく、受講者にも考えさせながらの内容だったため、飽きずに受講できました

講師及びプログラム予定(続)

<p>第3回 9/20(金) 13:00-15:30</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:内村 匡一氏 株式会社プルータス・コンサルティング ディレクター 公認会計士</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 プライシングにおける各種検討《含むグループワーク》 会計インパクト(PPA、のれん) ベンチャー企業などで利用される種類株式 <p>〈講師略歴〉 監査法人等で監査業務、DD、バリュエーションを含む各種アドバイザリー業務を経験後、外資系コンサルティング会社にてDD業務、IFRSコンバージョン業務等に従事。その後監査法人アドバイザリー部門にて、香港上場アドバイザリー、IFRSコンバージョン業務、DDその他アドバイザリー業務に従事。 現在、株式会社プルータス・コンサルティングにて、様々な業界のベンチャー企業から上場企業に関するバリュエーションサービス(株式価値、事業価値、無形資産の評価やのれんの減損テスト、係争目的の評価等)やIFRSを含む会計アドバイザリーその他各種M&Aアドバイザリー業務に従事。</p> <p>〈運営会社より〉 今回、企業価値評価・算定に多くの実績を有するプルータス・コンサルティングの内村先生に講師をお願いすることになりました。内村先生は企業評価について豊富な経験・実績をお持ちであり、加えて大学においても社会人学生に対して企業評価の最新実務について講義をされておられます。企業評価及びそれを用いてどのように提示価格を決定するかはM&Aにおいて重要なプロセスであり、ぜひ受講を検討ください。</p>												
<p>第4回 9/20(金) 15:50-18:20</p> 	<h3>事業法人のM&Aとは何か? ~M&Aは総合格闘技である</h3> <p>講師:四方 藤治氏 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)〉</p> <table border="0"><tr><td>(1) M&Aは投資行動</td><td>(7) プロジェクト実行の成功条件</td></tr><tr><td>(2) M&A戦略作成</td><td>(8) ディールの実際 M&Aの結果の評価</td></tr><tr><td>(3) ストラクチャリング(全体設計)</td><td>(9) M&Aの結果の評価まとめ:M&Aは総合格闘技</td></tr><tr><td>(4) 会社意思決定プロセスの例</td><td>まとめ:M&Aは総合格闘技</td></tr><tr><td>(5) M&Aチームの組成</td><td>M&Aでの最近・今後の課題</td></tr><tr><td>(6) デュー・デリジェンス(DD)</td><td></td></tr></table> <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>〈前回の受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none">非常に勉強になった。間違いなく今後の自身の取り組みにいかせる。同じ立場の事業会社での豊富な実務経験をもとにした内容で非常に響く示唆が多かった。まだまだ深掘りできるかもしれないほど内容が濃かったが、今回のレベル、深さで2回くらいに分けてやってもらえたほうが良かった。事業法人側からの視点でのお話が何えて、大変参考になった。	(1) M&Aは投資行動	(7) プロジェクト実行の成功条件	(2) M&A戦略作成	(8) ディールの実際 M&Aの結果の評価	(3) ストラクチャリング(全体設計)	(9) M&Aの結果の評価まとめ:M&Aは総合格闘技	(4) 会社意思決定プロセスの例	まとめ:M&Aは総合格闘技	(5) M&Aチームの組成	M&Aでの最近・今後の課題	(6) デュー・デリジェンス(DD)	
(1) M&Aは投資行動	(7) プロジェクト実行の成功条件												
(2) M&A戦略作成	(8) ディールの実際 M&Aの結果の評価												
(3) ストラクチャリング(全体設計)	(9) M&Aの結果の評価まとめ:M&Aは総合格闘技												
(4) 会社意思決定プロセスの例	まとめ:M&Aは総合格闘技												
(5) M&Aチームの組成	M&Aでの最近・今後の課題												
(6) デュー・デリジェンス(DD)													

講師及びプログラム予定(続)

第5回
9/25(水)
13:00-15:30



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

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

〈主な内容(予定)〉

1. M&Aと組織・人事

デュー・ディリジェンス(DD)、スタンド・アロンイシュー、海外買収先の経営者、経営者リテンション、買収先のコントロール確立、統合のパターン

2. PMIにおける組織・人事の論点

M&A時の重要人材課題とインパクト、価値創出への取り組みの順序、買収した会社の経営方法、買収先に対するコントロールの確立、買収後の統合、買収先経営トップとの秩序感、買収先経営者のオンボーディング、組織統合と組織の交雑、事業や子会社の積極的な売却、買収先経営トップの上司の人選と支援体制

〈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・ディリジェンスからPMIまで、幅広い支援を提供。特に最近は、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ズスクール経営学修士課程修了(MBA)

〈前回の受講者の声〉

- M&Aの人事の考慮事項は今まで知らなかったので大変興味深かった。
- 結局は人がM&Aの成否における最重要マターになるという事がより実感を持って理解できた。
- 分かりやすく、話が面白かった。実例があり、情景が浮かび理解できた。

第6回
9/25(水)
15:50-18:20



M&Aと関連法務～事例から見る実務のポイント

講師:淵邊 善彦氏

ベンチャーラボ法律事務所 弁護士

〈主な内容(予定)〉

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

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・ディリジェンス段階、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・ディリジェンス

目的、対象分野、よく発見される法的問題点、デュー・ディ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)、西村眞田(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。

主な専門分野はベンチャー支援、M&A、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。

(次頁に続く)

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>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>〈前回の受講者の声〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 弁護士が目配る点が多数網羅されているためになった。弁護士との協議の視点として有益な知識となった。 ■ 契約書の各条項の役割、押さえるべきポイントについてまとめられていて分かりやすかった。 ■ ディールを進めるにあたっての法的な論点について事例も交えながらお話を頂き、知識が広がった。 ■ 事例を交えながらの講義で理解し易かった。
----------------------------	--

満足度の高い講義、そして今後の展開について

<p>各講義について 受講者の9割が 有益と回答</p>	<p>前回の講義の満足度調査結果(N=193)</p> <p>Q: 本日の講義について</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>5段階評価回答</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. 大変有益</td> <td>54%</td> </tr> <tr> <td>2. まあまあ有益</td> <td>34%</td> </tr> <tr> <td>3. 普通</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>4. あまり有益ではない</td> <td>1%</td> </tr> <tr> <td>5. 全く有益ではない</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>無回答</td> <td>2%</td> </tr> </tbody> </table> <p>→合計88%の受講者の満足度は有益以上</p> <p>同僚や他人に薦めたいかどうかについても8割が薦めたいと回答</p>	5段階評価回答	割合	1. 大変有益	54%	2. まあまあ有益	34%	3. 普通	9%	4. あまり有益ではない	1%	5. 全く有益ではない	0%	無回答	2%
5段階評価回答	割合														
1. 大変有益	54%														
2. まあまあ有益	34%														
3. 普通	9%														
4. あまり有益ではない	1%														
5. 全く有益ではない	0%														
無回答	2%														
<p>受講者の希望を ふまえ、より実践 的な中級・上級 講座の開講を検討中(11月頃)</p>	<p>今後講座で学んでいきたい分野(複数回答可)</p> <p>PMIに関する関心が高く、また別のアンケートでもより実践的かつ高いレベルの講座のリクエストが多い</p> <p>→PMIの実践を含むより上位レベルの講座や、専門トピックの講座の開講を検討中</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6回のプログラムを受講されることが望ましいですが、同一社内に関り、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のみなど)でのお申込みは、原則として受けません(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/ma_practical_training_33

- お申込みを受け次第、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。

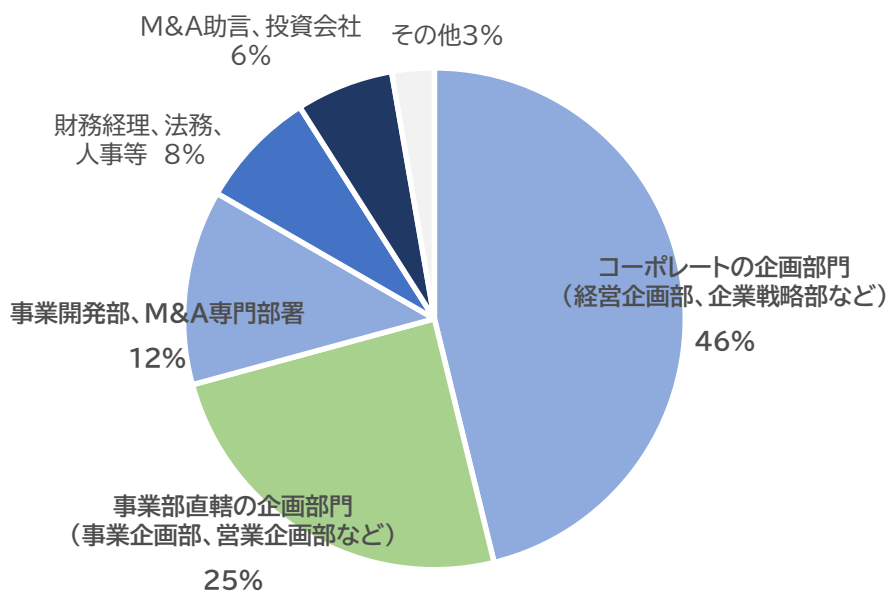


(参考)過去の受講者について

- 受講生は主に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930社、約1,400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930社](#)、[約1,400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: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。