

# M&A 実践実務講座 特別プログラム

## 『SHIFT流』再現性のある M&A/PMIの型化

～日本一のM&A実績を上げる仕組みづくり～

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 取締役

講師 小島 秀毅 氏



日時	2024年2月19日(月) 15:00-17:00 (講義90分+Q&A30分) 2024年2月20日(火) 15:00-17:00 (講義90分+Q&A30分)
受講料 (お一人様)	55,000 円(税込)(2日連続講義)
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。 <a href="https://rd.tayori.com/f/sp-program-202402">https://rd.tayori.com/f/sp-program-202402</a> 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

## Day 1

### 2. SHIFT流のM&A

#### ①ソーシング力

- ・年 180 件の IM を検討
- ・アドバイザー 215 社とコンタクト
- ・専門部隊の設置

#### ②エグゼキューション力

- ・28 件のトップ面談
- ・明確なスコープと 10 個の KPI
- ・蓄積された DD のナレッジ

#### ③体制

- ・M&A 体制の強化
- ・事業部との連携
- ・SHIFT グロース・キャピタル

### 3. ケーススタディ

- ・データに基づく M&A 戦略の描き方

### 4. 質疑応答

### 1. SHIFT流のPMI

## Day 2

#### ①グループ会社運営

- ・100 日プランの標準化
- ・カテゴリーに分けてグループ管理
- ・グループ会社間の連携

#### ②採用・営業・戦略支援

- ・人事 348 名の体制の下で支援
- ・SHIFT 商流の提供・協業
- ・過去 8 件の M&A をサポート

#### ③ガバナンス支援

- ・CXO 人材 182 名のデータベース
- ・社外取締役の派遣
- ・経営状態の可視化

### 2. ケーススタディ

- ・PMI での発見事項への対応策

### 3. 質疑応答

#### 受講にあたり必要とする事前準備

MARR 記事『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](https://www.marr.jp/genre/talk/sp_interview/entry/41209)) を事前に読んでおくことを講義の前提とします。お申込み後に、受講者の皆様には無料閲覧のキャンペーンコードとPDF記事を配布します。



#### 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 取締役

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(現・食品化学本部)立ち上げと合わせて同社に入社。食品化学事業において国内外の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・キャピタルを設立、取締役として参画しM&Aをリード。

米国公認会計士。日本CFO協会グローバルCFO。

<著書>『クロスボーダーM&Aの契約実務』(共著、中央経済社/2021年3月出版)



## 講師より受講者の皆様へ

SHIFTはこれまで累計で30件以上のM&Aを行い、時価総額も上場時から約185倍の6,300億円程(2023年12月末)の規模まで拡大してきています。その成長戦略の中でM&Aは重要な柱の1つで、私はこれまで「再現性のあるM&A」の推進を目指して組織づくりから取り組んできました。その結果、毎年コンスタントに200件のM&Aを検討する体制ができ、2023年はようやく日本一のM&A件数(上場企業約4,000社の中で最多の10件)をリリースすることができるようになりました。

本講義では実務担当者が特に課題意識を持っている「主体的なソーシング戦略」、「効率的なエグゼキューション」、「組織・チームのマネジメント」、「グループ会社に対するサポート」、「グループ会社のガバナンスや運営体制」といった項目を中心に解説を行います。

また、今年はケーススタディをアジェンダに加えました。Day1では「データに基づくM&A戦略の描き方」を、Day2では「PMIでの発見事項への対応策」について、教科書的な一般論ではなく具体的な事例を使いながら、イメージや知識をより実務に落とし込むことを目指します。

本講義を通じて、皆さんのM&A/PMI戦略の解像度が高まれば幸いです。

## 前回の受講者の声

- ・ 事業会社の実務担当目線という点でとても参考になった。トップが論点をよく理解し、判断基準を明確にもつことである程度、迅速な意思決定が出来ることも、改めて認識できた
- ・ SHIFT社の取組が網羅的にわかったこと、及びアドバイザーへのスクリプトの共有など、目からうろこの話もあり、非常に参考になった
- ・ 工程ごとのポジション別役割についてのスライドが、実際の業務をイメージするうえで非常に役に立った。また、ソーシングの際に、M&A業者の営業活動のためにトークスクリプトを用意する取り組みが面白い。前工程チェックリストの項目も興味深い
- ・ 組織体制、ソーシング、エグゼキューション、PMIなどすべてのフェーズで参考になった。頂いたTipsを自組織にたくさん取り込みたい
- ・ 実務に役立つ内容が多く、大変有益でした。SHIFT社で使用されているチェックリストや3枚のスライド等は、他社でも導入しM&Aを効率化しかつ経験値の蓄積を加速できると感じた
- ・ 講義を通じて、再現性のあるM&A/PMIの取り組みを聞けたので、自身の業務に活かしたい。愚直なブラッシュアップが、コンスタントにM&A実施及びグループ会社の成長に繋がっていると感じた
- ・ 何事においても数値化や標準化による可視化で、同じ価値観で評価できる仕組みの重要性を改めて認識した

## 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、特別プログラムを開催します。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。前回の講義では、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ることにとても驚きました。

### 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。昨年の講義では、3時間の講義時間の中で、受講者の皆さんから40問の質問があり、小島様より全ての質問について大変明快なご回答をいただきました。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、多くの受講者にとって良い学びとなります。

前回講義での質問(全40問)の分類

PMI/経営/ガバナンス	11
M&A戦略・ソーシング	8
M&A組織体制	6
M&A意思決定の仕組み	6
M&A全般	5
DD	4

今回はQ&Aセッションに加えケーススタディも予定されており、より実務に直結する内容となっています。事業会社のM&A担当の方からM&A専門家まで、ぜひ幅広くご参加ください。

## 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。

取材目的のメディア関係者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。

お申し込みを受付後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、事務局にお問い合わせください。

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、予めご注意ください。

- ・講義中の動画の撮影、録音、セミナー詳細を実況するかのような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（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2F

E-mail : seminar@maforum.jp



<https://www.marr.jp/>  
(マールオンライン)

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」の運営、M&Aセミナーの開催等を行っております。