

# M & A で失敗しない ビジネス・デューデリジェンス(基礎編)

～たった3週間で企業の事業性を評価する手法と視点～

講師 かわぐちひろと **川口裕人** 氏 アビーム M&A コンサルティング(株)  
ヴァイスプレジデント

日時 平成23年9月20日(火) 午後3時00分～午後6時00分

近年、多くの日本企業は M&A を経験し、事業再生や成長戦略の手段として国内・海外企業に対する M&A を実施しています。しかしながら、M&A の成功率は 3～4 割にとどまり、企業価値を高める M&A を実施できなかった企業が多いのも事実です。その主な要因には、ビジネス・デューデリジェンスに失敗して M&A の買収価格が高すぎたこと、買収後の経営統合につまずいてシナジー効果を創出できなかったことなどが挙げられます。

本セミナーでは、中堅・中小企業から大企業まで M&A に数多く関与した講師の経験に基づき、M&A で一番大事なビジネス・デューデリジェンスをどのように進めるのか、企業の事業性をどのように評価するのか、しかもそれをたったの3週間で必要十分に終えるにはどうしたらよいか、高すぎる価格で買収しないためには何が重要か、さらに、ポスト M&A で失敗しないためには何に留意すべきかなど実務上の問題点について解説します。

## 1. M&A におけるビジネス・デューデリジェンス

1. M&A の主な失敗要因
2. ビジネス・デューデリジェンスの目的
3. 他のデューデリジェンスとの連携

## 2. ビジネス・デューデリジェンスの進め方

1. 事業性を評価するために必要な視点
2. ビジネス・デューデリジェンスのステップ  
(対象会社の実態把握/バリューアップ機会の抽出/プロジェクトの作成)
3. M&A 取引の最終契約書への反映

## 3. M&A で失敗しないビジネス・デューデリジェンスのポイント

1. 高すぎる買収価格で買収しないためには何が重要か
2. ポスト M&A で失敗しないためには何に留意すべきか

## 4. M&A の事例に見るビジネス・デューデリジェンス

(中堅・中小企業/大企業、成熟産業/成長産業、事業再生/成長戦略)

～質疑応答～

提供図書：アビーム M&A コンサルティング編著「ビジネス DD の実務・第2版」中央経済社 2010年11月刊 ¥4830-(税込み)

【講師略歴】国内・海外の大手企業に対して、事業戦略の立案、販売体制変革支援、ビジネス・デューデリジェンス、事業再生支援、企業価値評価、フィナンシャル・アドバイザー等に従事。また、セミナー講師として「M&A におけるシナジー効果の定量化と実現化の技術 ～事例に見る M&A の成功・失敗要因～」、「M&A の実務」、研修講師として「戦略的思考」「企業財務」「プレゼンテーション」等を担当。

【共著紹介】「M&A を成功に導くビジネス・デューデリジェンスの実務」(中央経済社)、「M&A におけるプライシングの実務」(中央経済社)

※ 録音・ビデオ撮影はご遠慮下さい。

■主催 **経営調査研究会**  
■後援 **金融財務研究会**

<http://www.kinyu.co.jp>

お得なプリペイドをご用意しております。詳細は当社ホームページまで

金融財務研究会

検索