

事業会社向け
セミナー

M & A後の企業価値の向上を目的とした

事業会社のためのM & Aセミナー

M & A後の最大のシナジー効果を得るために
今回のセミナーはM & Aそのものを理解するためではなく、
M & A後に企業価値を最大にする必要のある事業会社に対して、
そのために必要なビジネスデューデリジェンスの
実践的な進め方を紹介するセミナーです。

日時：2008年5月30日(金) 15:30～17:30 (開場 15:00)

(※17:40～18:30まで懇親会を開催)

定員 会場の関係で、定員40名(申し込み順)とさせていただきます。

会場：(株)工業市場研究所 7F セミナールーム
(東京都港区西新橋1-6-11 西新橋光和ビル)

受講料：10,000円(消費税を含む) 懇親会費 2,000円(消費税を含む)

※但し、2008年4月25日までに申し込まれた場合には、早期割引として
受講料8,000円となります。 ※お申し込み最終期限は5月23日です。

講師：加藤靖之氏

アビームM&Aコンサルティング(株)
シニア・ヴァイス・プレジデント

コーディネーター：日暮 琢也
(株)工業市場研究所 取締役/第一事業本部長

セミナーのねらい

- ◆今やM & Aは事業戦略の重要な方法論の一つに数えられていますが、M & A後に企業価値が期待された程、上がらない事例も多く、ただ単に短期的な企業価値の変動に注目が集まっているケースも見受けられます。M & Aを戦略展開の一つとして考える事業会社にとって、事前にM & Aの対象とする企業の業務内容・事業構造などの実態把握をしっかりと行うことや、それらを取巻く市場環境の分析や市場の環境の変化から予測される事業展開などを考察することが重要です。
- ◆M & A後に企業価値を向上させるため、対象会社の市場ポジショニング、競争優位性、技術優位性、そして市場環境における劣位な要素、これらを事前にしっかりと把握し、自社の経営資源との相乗効果を認識させることが大切です。
- ◆事業会社の事業戦略立案担当者にとってM & Aは最終目標ではなく、その後のシナジー効果がどう発揮されていくのかが問われています。
- ◆今回のセミナーは、これまでのM & A市場を分析し、今後のM & Aの市場環境変化を予測し、M & A後の企業価値向上に欠かせないビジネスデューデリジェンスの実践的な進め方を紹介することを目的としています。
- ◆講師には、「ダイエー」や「カネボウ」の事業再生など当該分野で数多くの実績を残すアビームM & Aコンサルティング(株)加藤靖之シニア・ヴァイス・プレジデントをお迎えしました。事業会社の事業戦略構築の方法論として、実際のビジネス現場に有効に活用することを目的とした少人数のセミナーです。

(PM15:30～17:00セミナー、PM17:00～17:30質疑応答)

【CONTENTS】

1. これまでのM & AとこれからのM & Aの違い [①再生型M&Aから成長型M&Aへ ②平常時に企業が検討しておくべきM&Aシナリオ]
 2. 何のためにデューデリジェンスを実施するのか [①よくあるM&Aの失敗②デューデリリの論点 ③実際にあったデューデリリでの発見事項とは]
 3. エクスターナルDDとインターナルDD [①外部情報でどこまでデューデリリが可能か ②成長型M&AのインターナルDDの進め方のポイント]
 4. 一般的なデューデリジェンスの進め方 [①デューデリリの7ステップ②各分野のデューデリリ間の役割と情報共有の仕方 ③デューデリリのプロジェクトマネジメントのコツ]
 5. シナジー効果と創出容易性 [①シナジーの有機的要素と無機的要素 ②買収価格に組み入れるべきシナジーの範囲]
 6. プライシングの基礎となるバリューストラクチャー [①プライシングの合理的判断基準 ②フォールバックポイントをどう見極めるか]
 7. M & Aを成功させるために [①何か起こるその前に事業会社が検討しておくべきこと ②デューデリリ5つの鉄則③過去事例紹介]
- *セミナー当日の内容については、上記の内容と若干相違することがあることを御了承下さい。

講師紹介 **加藤 靖之氏** (YASUYUKI KATO)

アビームM&Aコンサルティング(株) シニア・ヴァイス・プレジデント

《コンサルティング経歴》

- ◆M&A戦略立案
 - ・M&A戦略の策定と買収・売却候補先リストの策定 (大手自動車部品メーカー)
 - ・グループ再編の売却戦略立案及び候補先選定 (大手トラック部品メーカー)
- ◆ビジネスデューデリジェンス
 - ・大手企業 (ダイエー・カネボウなど) における事業性の評価及び撤退計画策定、存続事業の成長戦略オプション立案など多数
- ◆企業価値評価 (Valuation)
 - ・不動産業、アパレル業、出版業の企業再編にかかわる株式価値及び事業価値評価など多数
- ◆ファイナンシャルアドバイザー
 - ・大手電機メーカー (三洋電機) の大規模増資におけるファイナンシャルアドバイザーにて、交渉戦略の策定、交渉の実施、株主総会サポートを実施
- ◆「M&Aによる企業価値の創造」レポートをリリース

《社外活動・講師活動など》

JETRO主催の企業誘致セミナー (東京都・愛知県・大阪府)、マーケティングの情報収集方法研修、日本国際センター主催企業誘致セミナー (ウラジオストック、法人手続き)、会計・ファイナンス/ドキュメンテーション&プレゼンテーション講師など多数実施

【会社紹介】

アビームM&Aコンサルティング(株)
(ABeam M&A Consulting Ltd.)

- 2005年にアビームコンサルティング(株)より、分社し、M&Aを核としたサービスの提供。買収・売却などのM&Aの戦略の策定からマッチング・ストラクチャリング・デューデリジェンス・バリュエーション・フェアネスオピニオン・バリュアアップ支援までM&Aに関する幅広いサービスを展開するM&Aプロフェッショナルファーム。
- 《出版物》「三角合併がよ〜くわかる本」(秀和システム)
「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)

(株)工業市場研究所

(Industrial Marketing Consultants Co.,Ltd.)

- 1967年設立のマーケティングリサーチの専門会社。M&Aのための市場環境分析・対象会社の市場ポジショニング分析の実績が豊富。「足で稼ぐ活きた情報の収集」をモットーに100名の陣容で、さまざまな事業分野に経験豊富なリサーチャーが経営戦略・事業戦略立案のための情報収集活動に携わっている。

参加方法

申込方法 FAX、E-mailによりお申し込み下さい。

支払方法 申込書が届いた後、請求書をお送り致します。

◆下記銀行宛、お振り込み下さい。

- *三菱東京UFJ銀行銀座通支店 当座 9010062
- *三井住友銀行新橋支店 当座 0225000
- *りそな銀行虎ノ門支店 当座 6241364

特記事項:

- *お申し込み後、当日ご欠席の場合でも参加料を申し受けます。ご都合の悪い場合は、代理の方がご出席下さい。申し込み多数の場合、会場を変更する場合があります。その際には、改めて会場等のご案内を差しあげます。
- *個人情報のお取扱いについて
株工業市場研究所では個人情報の保護に努めております。ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本セミナー事業に関する確認・連絡および関連事業・関連セミナーのご案内を送付する際のみ利用させていただきます。



交通のご案内

- ◆東京メトロ銀座線 虎ノ門駅 (9番出口) …… 徒歩2分
- ◆JR線 新橋駅 (日比谷口) …………… 徒歩7分
- ◆都営地下鉄三田線 内幸町駅 (A4出口) …… 徒歩1分
- ◆地下鉄千代田線 霞ヶ関駅 (C3出口) …… 徒歩5分
- ◆地下鉄丸の内線 霞ヶ関駅 (C3出口) …… 徒歩5分
- ※駅構内での移動に約7分程度かかります。
- ◆地下鉄日比谷線 霞ヶ関駅 (C3出口) …… 徒歩5分
- ※駅構内での移動に約5分程度かかります。

申し込み用紙に必要事項を記入の上、下記のE-mail又はFAXにてお申し込みください。

FAX:03-3539-7674

お電話でのお問合せ: 03-3539-7671 (直通)

〈E-mailでのお申し込み〉

✉ higu@kohken-net.co.jp

セミナー担当: 日暮・多賀

KOHKEN 株工業市場研究所

〒105-0003

東京都港区西新橋1-6-11 西新橋光和ビル

「事業会社のためのM&Aセミナー」申込用紙:必要事項をご記入の上、切り取らず、A4のままFAXでお送りください。

会社名・業種	業種/		
住所	〒		
参加者氏名		TEL	
懇親会への参加	出席・欠席	FAX	
ご担当部署/役職		E-mail	