

ご要望にお応えして
M&Aセミナーを
シリーズ化しました。

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

●シリーズ/第2回●

事例に見るM & A成功の秘訣

- ◆本セミナーは、M & Aの実施判断だけでなく、M & A後に企業価値をどのように創造していくかの方法論を身につけていただくことを目的としています。
- ◆自社の事業戦略に基づいてM & Aを推進する経営企画や財務セクションの方や、長期保有を前提とした投資ファンドの方など、M & AディールおよびM & A後の企業価値創造 (PMI) に携わる方々を対象としています。

日 時：2008年11月21日(金) 16:00～18:00 (開場15:30)
(※18:10～18:40まで懇親会を開きます)

定 員 定員30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)

※お申し込み最終期限は11月14日です。

講 師：加藤 靖之氏

アビームM&Aコンサルティング㈱
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

- ◆M & Aは事業戦略実現の有効な手段の一つですが、M & A後に期待したほど企業価値が上がらないケースが多いのも事実です。
- ◆そのようなケースの殆どが、「何のために行うか」という目的や「買ってどうするのか」という統合後の視点を“あいまい”にしてM & Aを実施してしまっています。
- ◆本セミナーは、M & Aの統計的分析結果や個別事例から導き出した成功要因、買収後の企業価値創造 (PMI) のアプローチ方法・課題・心得などM & Aを成功に導くための実践的な考え方をご紹介します。
- ◆また、過去事例や方法論を基に、参加者の方々と共に以下のような“問い”について、参加者の皆様と共に考えて行きます。
 - ①そもそもM & Aの成功の定義は何か？
 - ②M & Aを成功させるための重要な要素は何か？
 - ③M & A後にシナジー効果を実現しているケースと、そうでないケースとでは、何が違うのか？
 - ④M & A後にシナジー効果を実現していくために、最も重要なポイントは何か？
 - ⑤なぜ、M & Aは一度始めたら“No”が言えなくなるのか？
 - ⑥M & A後の統合はなぜ難しく、なぜうまくいかないのか？
- ◆本セミナーは、自社の事業戦略に基づいてM & Aを推進する経営企画や財務セクションの方や、長期保有を前提とした投資ファンドの方など、M & AディールおよびM & A後の企業価値創造 (PMI) に携わる方々を対象としています。
- ◆講師には、前回に引き続き、M & A戦略立案、事業再生、PMIなどの分野で、数多くのコンサルティング実績を持つ、アビームM & Aコンサルティング㈱の加藤靖之シニア・ヴァイス・プレジデントをお迎えしました。

(PM16:00～17:30セミナー、PM17:30～18:00質疑応答)

CONTENTS

1. M & Aは成功しているか
 - M & Aに関する各種のアンケートや統計調査結果からみるM & Aの成功率/企業価値の視点から見た日本のM & Aの成功と失敗
 2. 事例にみるM & Aの成功させるための4つの要素
 - M & Aのプレミアムを享受するための4要素/構造的交渉優位とは何か/レバレッジとは/M & Aの鍵を握るValue-Up/Exit戦略とは
 3. PMIのアプローチ
 - なぜPMIは難しいのか/企業における人・文化の違いとは何か/2年統合と15年統合の2つのパターン
 4. 事例にみるPMIの成功要因
 - PMIを経験した担当者的心声を聞く/外資による買収はなぜ成功したか
- *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-M&Aコンサルティング 副 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 (グイェー・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主催の企業解散セミナー (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、日本商社センター主催企業解散セミナー (ウラジオストック、法人手続等)、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-M&Aコンサルティング 株式会社
 (ABeam M&A Consulting Ltd.)

■2005年にアビー-M&Aコンサルティングより、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・バリューアップ支援まで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〜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践」(中央経済社)

錫工業市場研究所

(Industrial Marketing Consultants Co., Ltd.)

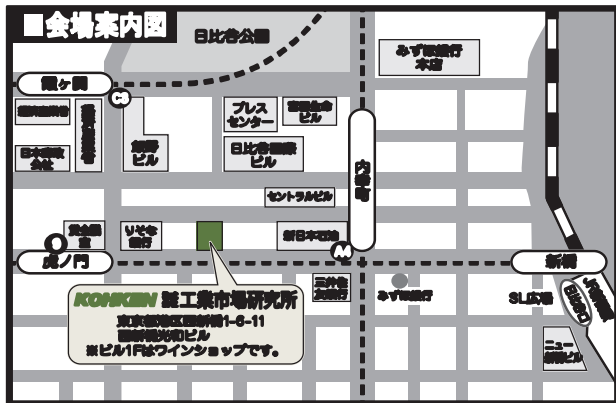
■1967年設立のマーケティングリサーチの専門会社。M&Aのための市場環境分析・対象会社の市場ポジショニング分析の実績が豊富。「足で稼ぐ活きた情報の収集」をモットーに100名の陣容で、さまざまな事業分野に経験豊富なリサーチャーが経営戦略・事業戦略立案のための情報収集活動に携わっている。

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

特約事項

- *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。
- *個人情報のお取扱いについて/ 錫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。
- *弊社の個人情報の取扱いについては、弊社ホームページ上の「個人情報の取扱いについて」をご覧ください。(kohken-net.co.jp/privacy/index.html)



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 隠ヶ岡駅 (C3出口) 徒歩5分
- ◆地下鉄丸の内線 隠ヶ岡駅 (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 隠ヶ岡駅 (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。

SPECIAL PROGRAM

皆様のご要望に応じて
 別途、特定企業のための
 M&A特別研修プログラムを用意しました。

《M&A特別研修プログラム》

- ① 7時間/日×1日間コース
- ② 3時間/日×3日間コース
- ③ 3時間/日×5日間コース

(実施日:要相談、参加人員:10名程度)

企業価値とは/M&A戦略の作り方/買収提案の進め方/
 M&Aの意志決定方法/M&Aスキーム/PMI概論/
 M&A事例紹介

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&個人情報お問合せ窓口: 日暮・多賀

KOHKEN 錫工業市場研究所

〒105-0003

東京都港区西新橋1-8-11 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	