

M&Aをテコとした新規事業展開

—適切な新規事業戦略を展開するために抑えるべき 買収における見極めと実務におけるポイント—

●日 時● 2015年 12月 4日(金) 13:30~17:00

●会 場● 東京・麹町『企業研究会セミナールーム』

解 説

(株)産業革新機構 マネージングディレクター 中津 武 氏

【経歴】(株)産業革新機構 マネージングディレクター(元 資生堂 国際事業部グローバル事業企画部長)。
資生堂、日興証券、ブラックストーングループを経て資生堂に再入社。四半世紀のM&A実務経験を持ち、企業内M&A担当の第一人者として活躍。2012年5月より産業革新機構の投資担当マネージングディレクターに就任。著書に『新規事業創出とビジネスモデル構築の戦略』、『戦略的M&Aと統合マネジメント』(いずれも共著)専門誌出稿、セミナー講師等多数。

◆開催にあたって

経済のグローバル化や経営環境の大きな変化に伴い、企業成長の戦略の一環としてM&Aの重要性はさらに深まっています。特に近年では、新規事業における迅速な新領域確保の手段としてM&Aを活用することが注目されています。しかし、買収企業の見極めや、買収過程における対応が難しいことからM&Aに失敗してしまう事例が後を絶ちません。

そこで本セミナーでは、これまでの既存事業の延長ではなく、新規事業の開発、開拓を行う手段としてのM&Aをいかに成功させるかのポイントについて、実務経験豊富な講師による解説を行います。M&Aを検討する際に押さえておくべき「日本企業とマネジメントの現状」の解説からスタートし、経営手段としてのM&Aの在り方、通常のM&Aと新規事業を目的としたM&Aの考え方の違い、買収成功のポイントなどを解説します。また国内外事例における小さなM&Aを積み重ねて新領域へ進出する際のポイントについて解説します。

《詳細は裏面をご覧ください》

■受講料：1名(税込・資料代含む)

正会員	32,400円	本体価格 30,000円
一般	35,640円	本体価格 33,000円

■参加要領

申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。以下の当会ホームページからもお申込み頂けます。(http://www.bri.or.jp)

後日(開催7~10日前までに)、受講票・請求書をお送り致します。

*FAXご送付の際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

*会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより【TOP】→【公開セミナー】→【よくあるご質問】をご参照下さい。

*お申込後のキャンセルはお受けしかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理の方のご出席をお願い致します。

*最小催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきます。

■お申込・お問い合わせ先

一般社団法人企業研究会 担当：福田
E-mail：fukuda@bri.or.jp
TEL：03-5215-3512 FAX：03-5215-0951
〒102-0083
東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町M-SQUARE 2F

一般社団法人企業研究会 セミナー事務局宛 FAX 03-5215-0951

*当会ホームページ (https://www.bri.or.jp) からもお申込みいただけます。

151700-0101(※)		2015.12.4	
申込書M&Aをテコとした新規事業展開			
会社名	フリガナ		
住所	〒		
TEL		FAX	
ご氏名	フリガナ	所属 役職	
E-mail			
URL			
課題 悩み 相談			

*お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡、および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

M&Aをテコとした新規事業展開

—適切な新規事業戦略を展開するために抑えるべき 買収における見極めと実務におけるポイント—

●プログラム●

13:00

1. M&Aを検討する際に押さえておくべき日本企業とマネジメントの現状

- 1) 日本企業が捨てるべき「3つの過信」
- 2) イノベーション・ピラミッドから見たマネジメントの変遷と将来
- 3) 「スピード経営」の時代と経営手段としてのM&Aの意義

2. 経営手段としてのM&A

- 1) M&A戦略の重要性
- 2) 社内M&Aチーム編成がもたらすノウハウ蓄積の効用
- 3) M&A実行可否判断に資する見極めポイント

3. M&Aを挺子とした新規事業展開

- 1) 事業領域とM&Aの関係
- 2) 「新規事業を展開するためのM&A」と「通常のM&A」の考え方の違い
 - ・小規模M&Aによる迅速な新規事業領域確保がもたらす利点
 - ・勝算が見えた場合には、M&Aを積み重ねる（CVCでカバーする）
 - ・「駄目な場合は早期に手放す覚悟」の必要性
- 3) ターゲット選定の具体的な進め方

4. M&A成功のために留意すべきポイント

- 1) 「良い条件で買うことは難易度が高い」と改めて認識することの重要性
- 2) 安く買うための2つの工夫
 - ・アーンアウト
 - ・エクスクルーシブ交渉
- 3) M&Aにおける実行部隊の責任と権限の範囲とは

5. 国内外の成功事例に見るM&Aを挺子とした新規事業展開

- 1) CVC型事例
- 2) プラットフォーム型（共同買収）
- 3) 相互補完型（戦略提携）

17:00

※ご受講にあたり、以下のアンケートをお願いいたしております。

HPからのお申し込みの場合は、恐れ入りますが備考欄に課題・悩み・解決したいことをご記入くださいますようお願いいたします。

休憩