

M & Aを成功させるビジネスデューデリジェンスの具体的アプローチと手法

～投資対象企業の事業内容把握と潜在的価値発掘のための調査、分析の基本～

■日 時 ■ 2015年12月14日（月） 13:30～16:30

■会 場 ■ 企業研究会セミナールーム（東京・麹町） TEL 03-5215-3515

■講 師 ■ A. T. カーニー(株) プリンシパル 窪川 泰 氏

【講師紹介】東京大学経済学部卒、コーネル大学ジョンソンスクール修了（MBA）。

日本輸出入銀行、マッキンゼー＆カンパニー、GE キャピタル・ジャパンを経て、A.T. カーニーに参画。GE キャピタルでは事業開発部門長（ビジネス・デベロップメント・リーダー）を務め、日本の金融事業者の買収を多数経験。A.T. カーニーでは M&A 関連のプロジェクトを中心に従事しており、多数の日本の事業会社、金融機関、ファンドに対して、M&A 戦略の策定、デューディリジェンス、買収後の経営体制構築・シナジー創出支援などを多数経験。近年は多様な業種の日本企業のクロスボーダーM&A の支援を多く手掛けている

◆ 開催にあたって

経済のボーダーレス化、グローバル競争が激化する中、企業成長や事業再編の戦略的手法としてM&Aの重要性が一段と高まっています。M&A取引を行うに当たって、投資対象企業や事業実態を把握するビジネスデューデリジェンスの作業は欠かせません。デューデリジェンスが不十分な場合、適正価格より高い買い物となってしまったり、購入後にデメリットが表出するなどのリスクがあります。

本セミナーでは、担当者が知っておくべきビジネスデューデリジェンスの具体的な手法を基本から解説いたします。検証項目の特定、検証手法の特定、プロジェクト管理上の要点などの解説を中心に、M&Aを成功に導くために必要なデューデリジェンスの基本知識を具体的に詳解いたします。

«プログラムは裏面をご覧下さい»

●受講料 ●1名（税込み、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

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAX いただくか、当会ホームページからお申し込みください。後日（開催日1週間～10日前までに）受講票・請求書をお送り致します。

●申込書をFAXにてご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意下さい。

●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。

●お申込み後のキャンセルは原則としてお受けいたしかねますので、お申込者がご出席できない場合には、代理の方のご出席をお願い申し上げます。

●最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただこともありますので、ご了承下さい。

一般社団法人企業研究会

担当：倉島 E-mail: kurashima@bri.or.jp

〒102-0083

東京都千代田区麹町 5-7-2

TEL 03-5215-3515 FAX 03-5215-0951

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 (<http://www.bri.or.jp>) からもお申込みいただけます。

*FAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

151699 0101	※	2015.12.14
申込書 M&Aを成功させるビジネスデューデリジェンスの具体的アプローチと手法		
会社名	フリガナ	
住 所	〒	
ご氏名	フリガナ	所 属 役 職
TEL	FAX	
E-mail		

*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頂きます。

M&Aを成功させるビジネスデューデリジェンスの具体的アプローチと手法

12月14日(月)

● プログラム ●

13:30

1. ビジネスデューデリジェンスの重要性

- 1) 企業成長におけるM&Aの位置付け
- 2) M&Aの成否はビジネスデューデリジェンスの質により決まる
- 3) M&Aを成功に導くビジネスデューデリジェンスの4原則（陥りがちな罠への対処法）
 - ・投資目的を明確にしているか=何を検証するか明らかか
 - ・目的を達成するための、検証体制を構築しているか
 - ・「高値買い病」を避けようとしているか
 - ・M&A=“目標達成の「スタート地点」”を意識したものになっているか

2. 成功するビジネスデューデリジェンスのアプローチ、手法

- 1) ビジネスデューデリジェンスの構成、全体像
- 2) 全体のプロセスと初動の重要性
- 3) 初動でしなければならない1~2の項目

＜検証項目の特定＞

- ・基本ファクトパック（市場、競争状況、対象会社の観点からカバーすべき項目）
- ・M&A戦略ストーリー（ディールタイプ別の見るべき項目）
- ・DAY1仮説（投資命題を掲げ評価するのは3領域）

＜検証手法の特定＞

- ・データリクエストおよび質問表（取得が必須なデータ）
- ・対象会社インタビューリクエスト
- ・外部インタビューリスト
- ・消費者サーベイ（主に消費財の場合）
- ・文献検索（一般文献、アナリストレポートなど）
- ・想定分析資料（「モック」基本的なデューデリジェンス分析アプローチ）
- ・経済性計算ワークシート（モデル）の骨組み（経済性計算シートの構造）

＜プロジェクト管理上の要点＞

- ・工程管理（デューデリジェンスの分析ワークプラン）
- ・コミュニケーションリスト・外部巻き込み
- ・外部専門家の使い方

3. プライベートエクイティーのビジネスデューデリジェンスから学ぶ

- 1) プライベートエクイティーとは
- 2) プライベートエクイティーの仕組み
- 3) コーポレートとプライベートエクイティーファンドとのビジネスデューデリジェンスに対する考え方の違い
- 4) 失敗に学ぶ（ビジネスデューデリジェンスの失敗）

16:30