

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うたり、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ください》

●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きますことでもありますので、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いただきます。

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）
- ・ DAY 1 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とは
- 2) プライベートエクイティの仕組み
- 3) コーポレートとプライベートエクイティファンド
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