

M & Aを活用した新規事業展開のポイント

～スピードを重視した新規事業展開を行うためのM & A、国内外の成功事例解説、CVC活用の実際～

- 日時● 2016年 8月 2日(火) 13:30～17:00
- 会場● 東京・麹町『企業研究会セミナールーム』 TEL:03-5215-3515
- 講師● 株式会社産業革新機構 マネージングディレクター 中津 武氏
株式会社クロスパートナー パートナー 金光 隆志氏

◆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領域の確保手段として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新規事業展開を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、国内外の成功事例から見た成功のポイントの解説、また海外では多くの成功事例があるにも関わらず、日本では成功することの少ないCVCを活用したM & Aの進め方のポイントも解説します。

《詳細は裏面をご覧ください》

●受講料● 1名(税・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し込み頂けます。(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。

*最小催行人数に満たない場合は、中止とさせて頂くこともありますので、何卒ご了承ください。

■お申込・お問い合わせ先

一般社団法人企業研究会 担当: 倉島

E-mail: kurashima@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3515

〒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) からもお申し込みいただけます。

161406-0101(※)		2016.8.2	
申込書 M & Aを活用した新規事業展開のポイント			
会社名	フリガナ		
住所	〒		
TEL		FAX	
ご氏名	フリガナ	所属 役職	
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を活用した新規事業展開のポイント

～スピードを重視した新規事業展開を行うためのM&A、国内外の成功事例解説、CVC活用の実際～

中津 武氏 【経歴】(株)産革新機構 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業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。

金光 隆志氏 【経歴】ボストン・コンサルティング・グループ (マネージャー)、ドリームインキュベータ (取締役)、音楽レーベル、エンターテインメント関連 SNS 企業の代表取締役などを歴任。消費財、医薬、通信、IT、自動車、エレクトロニクス、建設、エネルギー、金融、エンターテインメントなど幅広い業種・企業に対して、成長戦略策定、R&D・マーケティング方法論改革、経営ビジョン策定、組織再編、人材マネジメント改革など、多様な経営課題に対応してきた。近年は長期事業構想、新規事業創造、アイデア創出、イノベーション方法論の導入、デザインアプローチによるリスタート支援、コーポレートベンチャーリング支援など非連続成長に係るテーマに数多く従事。経済企画庁経済審議会・企画部会特別委員を歴任。

8月2日 (火)

●プログラム●

13:30

【第一部】 M&Aをテコとした新規事業展開の基本的な考え方 講師：中津 武氏

1. 担当者が押さえておくべきM&Aとマネジメントの現状、課題
 - 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. 「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
 - 1) M&A戦略の重要性と、新規事業M&Aの考え方
 - 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

休憩

【第二部】 国内外の成功事例解説と成功のポイント 講師：金光 隆志氏

1. 新規事業M&Aを成功させるCVC活用の薦め
2. ネスレ：非連続な新規事業領域への進出・成長のグローバルスタンダード方法論
3. デュポン：更に踏み込んだ事業シフト ダイナミックなポートフォリオ入れ替え
4. ディズニー：外部レバレッジによる環境進化へのシステムティックな備え
5. グーグル：最先端A&D (Acquisition & Development) 方法論
6. 日本事例：日本企業におけるM&Aを梃子とした新規事業展開例

【第三部】 日本企業がM&Aでの新領域進出に成功するためのポイント

講師：中津 武氏・金光 隆志氏

1. CVCを活用したM&Aのアイデアと、失敗事例から考える成功ポイント
2. 質疑応答

17:00