

クロスボーダーPMI を成功に導く戦略と実務

～海外企業のM&Aに際し日本企業が陥りやすい「失敗」と「成功」のポイントを探る～

■ 日 時 ■ 2016年 11月 9日 水曜日 13:00 ～ 17:00

■ 会 場 ■ 東京・麹町 一般社団法人 企業研究会 セミナールーム

■ 講 師 ■ フロンティア・マネジメント株式会社

ファイナンシャルアドバイザー 第2部

ポストM&Aグループ マネージングディレクター 人見 健 氏

【講師紹介】

慶應義塾大学経済学部卒業、テンプル大学ジャパン MBA 修了。東京三菱銀行(現三菱東京UFJ銀行)、欧州系戦略コンサルティングファーム、大手会計事務所系アドバイザー部門を経て現職。国内及びクロスボーダーの M&A 案件において、戦略立案、候補先の選定、ファイナンシャルアドバイザー、デューデリジェンス、企業価値評価、M&A 後の統合(PMI)まで豊富な実務経験を有する。これまでに関わった M&A 案件は 200 件を超える。また、経営コンサルタントとして、事業戦略、グループ経営組織、財務戦略、事業再生などのプロジェクトにも関与。米国公認会計士(ワシントン州)、日本証券アナリスト協会検定会員。

■開催にあたって

日本企業の海外での成長戦略の実現手段として M&A が定着し、PMI(M&A 後の統合)の重要性に関わる認識も浸透してきました。しかし、自社の組織運営の思想に拘ると PMI 失敗の可能性が高まります。異文化企業との統合では、対象会社の経営陣に自社のビジョン、戦略、統合計画、ガバナンス等に関わる経営方針を共有し、信頼関係を構築することから始まります。

本セミナーでは、クロスボーダーM&A の失敗要因に触れた上で、PMI を成功に導くためのアプローチと実務上の留意点について事例を交えて解説します。

■ご参加頂きたい皆様

《経営企画・事業開発・事業部・財務・法務・人事部門などにご在籍の皆様で》：

- ・クロスボーダーM&A 案件に関与されている方、またはこれから関与される予定の方
- ・クロスボーダーM&A の戦略を立案されている方、過去に実施した M&A 案件の成果を評価されている方
- ・PMI 実務の具体的な考え方・プロセスを理解されたい方 など

●参加要領●

●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。

●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。ご了承ください。

一般社団法人 企業研究会

担当：早瀬 E-mail: hayakan@bri.or.jp

〒102-0083 千代田区麹町 5-7-2

麹町 M-SQUARE 2F

TEL 03-5215-3512 FAX: 03-5215-0951

161633-0114 ※	16・11・9 クロスボーダーPMI を成功に導く戦略と実務		
会社名			
住所	〒 -		
TEL	FAX		
部課 役職		フリガナ	
		お名前	
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。

13:00

1. クロスボーダーM&Aの動向

2. PMI成功のためのアプローチ

- 1) クロスボーダーPMIに関する誤解
- 2) プレディールから始まるPMI
- 3) M&Aの失敗要因
- 4) 「日本的」PMIのアプローチが失敗する根本原因
- 5) PMI成功のための取るべきアプローチ

3. ケーススタディ (1)

『あなたならどうアプローチしますか』

●対象会社トップとの信頼関係の構築

《休憩》

4. PMI成功に向けたエグゼキューション段階（Day1まで）の準備

5. PMIを成功に導く推進実務

- 1) M&A後の事業戦略の具体化
- 2) 統合シナジーの算定
- 3) 統合プラン（100日プラン）の策定
- 4) ガバナンスの効かせ方
- 5) 経営管理の方法
- 6) 企業文化の融合
- 7) 統合プロジェクトのマネジメントと成果のモニタリング

《休憩》

6. ケーススタディ (2)

『PMIの課題を考えてみよう』

- 1) 製造業
- 2) ITベンチャー企業
- 3) プライベートエクイティファンドの投資先企業
- 4) 新興国企業

7. 日本企業にとっての課題（まとめ）

《質疑応答・ディスカッション》

17:00