

論理的に買収候補先をスクリーニングする方法を身につける

M&A 戦略から導く買収候補先スクリーニング入門

～ 経験豊富な講師による実践的な解説 ～

《開催要領》

※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせていただきます。

日時▶ 2019年 11月29日(金) 10:00～13:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

《ご参加頂きたい方》

経営企画部門、経理部門などの関連部門において、
M&A 戦略の実務を担当されている方

講師 MAVIS PARTNERS 株式会社 代表取締役社長 田中大貴 氏

講師紹介 早稲田大学商学部卒。Nanyang Executive MBA 在学中。マッキンゼー・アンド・カンパニー、ジェネックスパートナーズ、ベイカレント・コンサルティング等を経て現職。グロービスのMMP講師も務める。M&Aに関するコンサルティング、研修実績多数。

《申込方法》 当会ホームページ (<https://www.bri.or.jp>) からお申し込み下さい。

企業研究会Q 検索

■受講料: 1名(税込・資料代含) ※申込書をFAXでご送信いただく際は、ご使用のFAX機の使用方法(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員 35,200円(本体価格 32,000円) 一般 38,500円(本体価格 35,000円)

191750-0101(※) M&A 戦略から導く買収候補先スクリーニング入門			
ふりがな 会社名			
住所			
TEL		FAX	
ふりがな ご氏名		所 属 職	
E-mail			

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当宛E-mailからもお申込み頂けます。

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。

※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認ください。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 セミナー事業グループ 担当/民秋 E-mail: tamiaki@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR 麹町ビル 2F

・プログラム・

■開催にあたって■

本セミナーでは、M&Aに関する多くの経験、知見を有する講師が、M&Aを実施するにあつてのロングリストの作成、スクリーニングの方法について、演習を交えて基礎から解説いたします。経営企画部門などの関連部門、あるいは、M&Aプロジェクトに参加されることになったご担当者を対象が、実務で活かせる実践的知識を習得することを目指します。

1. イントロダクション

- (1) M&A リテラシーチェック
- (2) 買収候補先の選定で陥りやすい罠

2. M&A 概観

- (1) 最近のM&A 動向
- (2) 昨今、M&A が求められる理由
- (3) 3工程に分かれ、連関するM&A プロセス

3. ケース演習: 買収候補先のスクリーニング

Q.どの企業が、買収候補先としてふさわしいか?
Q.その選定根拠は何か?

4. 買収候補先の要件定義 / スクリーニング方法

- (1) グループワーク①: 戦略の方向性から導く買収目的
- (2) グループワーク②: 買収候補先の要件からロングリストを作成する

5. ポイントまとめ&振り返り

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで
2種類のセミナーをご案内しております。