

「成長M&A」実践研究会



リーダー
丹尾 渉



サブリーダー
文岩 繁紀



サブリーダー
小野 樹

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

第1回	2024年	2/20(火)・21(水)
第2回	2024年	4/18(木)
第3回	2024年	6/20(木)・21(金)
第4回	2024年	8/23(金)
第5回	2024年	10/25(金)
第6回	2024年	12/19(木)・20(金)

◎1日開催…午後開始
◎2日開催…1日目/午後開始・2日目/午前終了

お申込み

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象	経営者・後継者・経営企画・M&A担当など
定員	30名様
会費	お1人様(全6回通し) 495,000円 お申込みされた方以外の受講もOK! 例えば1-2回目参加者は社長様、3回目参加者は他の経営幹部様など変更可能です。
	1名様追加料金(同一企業様)
お申込み	1回 66,000円 全6回通し 429,000円 ※FCCF受講費を含みます。

ファーストコールカンパニーフォーラム2024

100年先も一番に選ばれる会社の条件と、そのビジネスモデルを研究し、研究結果の集大成として毎年開催。

研究会参加者にはFCCFの視聴アカウントを進呈

ファーストコールカンパニーフォーラム(FCCF)の詳細は、弊社ホームページをご参照ください。※開催方法は変更になる場合がございます。

※教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただきます。
※お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。
※お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
①お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日(会費の40%)(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)
②第1回開催日以降(会費の全額)(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日)
※諸般の事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。 ※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。 ※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。

Web | タナベ 「成長M&A」実践研究会 | E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp
検索 | F A X | 06-7177-4021
ホームページで本研究会の詳細・規約をご確認いただけます!

FAX申込書 下記申込書に必要事項をご記入の上、上記番号まで送信してください。 ※「FAX番号の入力誤り」「0(ゼロ)発信機の0入力漏れ」にお気をつけください。

希望	該当するものにチェック☑をご記入ください		<input type="checkbox"/> お申込み	<input type="checkbox"/> お問い合わせ	お申込み日	年	月	日
会社名								
ご住所	〒							
	TEL							
	FAX							
ご一人目	お役職							
	ご氏名							
	E-mail							
ご参加者	お役職							
	ご氏名							
	E-mail							
<input type="checkbox"/> 全回参加 ※全回参加の場合のみFCCFの受講も含まれます。 <input type="checkbox"/> 第1回 <input type="checkbox"/> 第2回 <input type="checkbox"/> 第3回 <input type="checkbox"/> 第4回 <input type="checkbox"/> 第5回 <input type="checkbox"/> 第6回 ※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に全回参加の方1名以上のお申込みが必要です。		<input type="checkbox"/> お申込者とご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とご請求先が異なる場合はチェック☑をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。						
研究会規約に同意します <input type="checkbox"/> 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、☑をお入れください。 研究会規約▶ https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab/terms.html		ご請求先 お役職 ご氏名 TEL FAX E-mail						

「成長M&A」実践研究会

テーマ

M&Aの成功・失敗事例を学び、
“成長戦略+M&A”を加速させる



本研究会のポイント

01 M&Aのメリットとデメリットを学ぶ
(成功・失敗事例から見落としはならないポイントを学ぶ)

02 M&Aの成功ポイントを
経営テーマと結び付け、
経営全体からM&Aを捉える

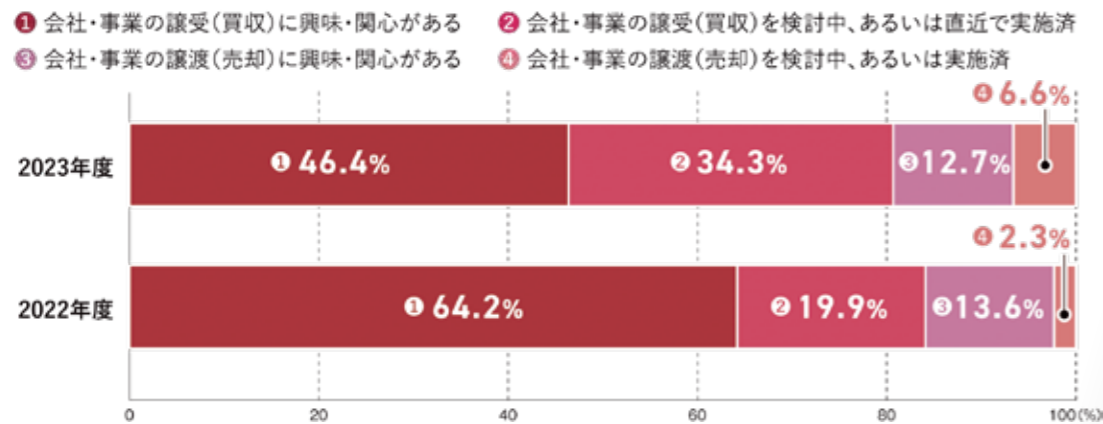
03 ケーススタディとワークシートを用い、
自社のM&Aにおける
体制を確立する

M&Aの成功・失敗事例を学び、 “成長戦略+M&A”を加速させる

新型コロナウイルス感染症が5類に移行し、コロナ後の中長期ビジョンの見直しを終えた企業は、新たな事業戦略の推進に着手しています。外部環境の変化は加速しており、「成長M&A」は活況です。新たな買い手企業も増加することが予想されますが、M&Aに今から取り組んでいく企業、取り組みを始めて日が浅い企業は、M&Aをそこまで理解せず、足を踏み入れる姿も目立ちます。本研究会では、講義と実習を通じ、M&Aの良さや怖さを学んでいただくことを目的としています。M&Aをスムーズに実施するために何が必要か、成功のポイントを共に学びましょう。

M&Aの検討状況における昨年度との比較

※M&Aを検討していない方を除く



M&Aは「構想」から「実行」のフェーズへ

昨年度と比較して、「②譲受を検討中、あるいは直近で実施済」の企業の割合が14.4ポイント増加、「④譲渡を検討中、あるいは実施済」は4.3ポイント増加とそれぞれ2倍近く増えています。これまでは興味・関心止まりだった企業が、M&Aを実行に移ってきているということが推測されます。



STUDY
01

ゲスト講義により現場感溢れる実体験を聞く。
(買い手ゲスト:大手・中堅、売り手ゲスト:中堅・中小)



STUDY
02

同業他社との差別化を図るため、失敗事例等、経営者およびM&Aの推進者に講義をいただく。



STUDY
03

M&Aの基礎講座(戦略、バリエーション、DD、PMI等)もカリキュラムに導入し、M&Aの基礎勉強にも活用可能。



STUDY
04

ケーススタディと実習を実施し、自社のM&Aターゲットを落とし込んだ成果物を作成。M&Aの選択を取らない場合でもどのようにして事業拡大を実施するかを決める。

☑ こんな方はぜひご参加ください!



M&Aの必要性を感じているが、明確な社内方針・戦略がない

M&Aの社内専門家を育成したい

事業拡大・事業戦略を検討中の方

CURRICULUM

【第1回】

M&A×事業戦略

自社のターゲットの明確化、M&Aにおけるシナジーを把握する

ワーク

自社のターゲットを選定
※クロスボーダーM&Aについても対象

【第2回】

M&A×組織人材戦略

社内に案件の検討ステップがあるか及びM&A専門家がいますか

ケーススタディ

1次意向表明の作成
(スケジュール・検討ステップは自社をイメージして記載)

【第3回】

M&A×財務戦略

投資回収基準をどのように判断するか

ケーススタディ

概要書を基にした価格設定と理由

【第4回】

M&A×グループ経営戦略

譲り受けた後の経営体制の基準や方向性は明確か

ワーク

譲受後のわが社のサポート体制の整理 (PMI方針)

【第5回】

M&A×コーポレート戦略

リスクヘッジは出来ているか、M&A後の裁判事例から学ぶ

ディスカッション形式

M&Aのメリット・デメリットをグループごとにディスカッション

【第6回】

M&Aのメリットとデメリット整理

M&Aを総合的に捉え、自社にとってM&A実施のため、準備を整える

ワーク

M&Aをどのように実施していくか

研究会メンバーとして、M&Aに関する相談をサポートします。

1年間の研究会での学び以外にも、実践面もしっかりサポート。期間内にM&Aの情報収集を積極的に行っていただき、検討に困った際にはタナバM&Aコンサルタントにご相談ください。



『成長M&A』実践研究会リーダー

/ Wataru Nio /

2017年からM&Aコンサルティング本部の立上げに参画。M&A戦略構築からアドバイザー、PMIまでオリジナルメソッドを開発。その後5年間で延べ80件以上のM&Aコンサルティングに携わる。「戦略無くしてM&Aなし」をモットーに、大手から中堅・中小企業のM&Aを通じた成長支援を数多く手掛けている。

丹尾 渉

