

成否の分岐点は、「実行前」にあり

クロスボーダーM&Aの

WEB Seminar

1/24
Wed.
14:00-15:45 JST

要

諦

今泉 勇氏

西村あさひ（ホーチミン）



瀧日 聡氏

グローウィン・
パートナーズ株式会社

田内 恒治氏



国内市場が縮小する中、事業規模拡大に向けてクロスボーダーM&Aに挑戦する企業が増えている。しかし多くの企業は成功と言える結果を出せていない。その理由は、M&A“実行前”に訪れる成否の分岐点に気づいていないからだ。

成功する企業はM&A実行前に何を検討し対応しているのか。本セミナーでは、多くのクロスボーダーM&Aを成功に導いた3人のプロフェッショナルがクロスボーダーM&A成功の要諦を解説する。

お申込み

※右のQRコードからお申込みいただけます。



www.obc.co.jp/240124

お申込み ※右のQRコードからお申込みいただけます。



<https://www.obc.co.jp/240124>

**クロスボーダーM&Aの成功と失敗の分岐点
～事例から見る海外売上比率拡大のプロセス～**

グローウィン・パートナーズ
田内 恒治氏

- ・ 海外市場への最新進出動向
- ・ 失敗するM&Aは”行き当たりばったり”
事業戦略の欠如、対象企業の不適合、価格交渉の過ち 等
- ・ 成功のポイント
海外事業戦略と戦術の明確化、実行プロセスにおける基準作り
- ・ 海外市場の売上比率拡大を目指す企業が取るべき3つの方策

**クロスボーダーM&Aを成功に導く
財務デューデリジェンスとバリュエーション
～シナジーを生むPMIを見据えたマネジメント～**

グローウィン・パートナーズ
瀧日 聡氏

- ・ 財務デューデリジェンスとバリュエーションの有効な活用方法
- ・ 失敗事例にみるM&A実行時及び子会社管理における課題
- ・ 財務デューデリジェンス、バリュエーションを有効活用したPMI体制の構築

**法務アドバイザーから見た、
失敗しないためのクロスボーダーM&Aのポイント**

西村あさひ法律事務所・外国法共同事業
今泉 勇氏

- ・ 法務デューデリジェンスの重要性
- ・ クロスボーダーであるが故の難しさ
- ・ Red flagとなる典型的な法務リスク
- ・ 法務リスクが見つかった場合の対応

Q&A

※ご質問はお申込み時もしくはセミナー当日にZoomのQ&Aから受け付けます（ご質問内容・数によっては、すべてのご質問にお答えできない可能性があります。あらかじめご了承ください）。

**グローウィン・パートナーズ株式会社
フィナンシャル・アドバイザー事業部 海外FA部 部長 田内 恒治氏**



JETRO（現 日本貿易振興機構）入社。米国駐在、内閣官房出向などを経て、Hotta Liesenberg Saito LLP 東京事務所（現 HLSグローバル）にて会計アドバイザーに従事。三菱UFJリサーチ & コンサルティングに入社後、日本企業の海外戦略立案、実行支援コンサルティングを多数実施。自社の東南アジアの事業拡大にも関与し、コンサルティングの傍らホーチミン事務所長を兼任。アジア欧米の幅広いネットワークと知見を活用した海外戦略立案、パートナー探索からクロスボーダーM&A、戦略的資本提携の実施に至る一貫通貫のアドバイザー業務に従事。2021年当社入社、2022年海外FA部 部長職。クロスボーダーM&A、海外戦略立案コンサルティング案件を多数指揮している。

**グローウィン・パートナーズ株式会社 フィナンシャル・アドバイザー事業部
顧問 [ファウンダー]（公認会計士・税理士） 瀧日 聡氏**



1990年 有限責任監査法人トーマツ入所。国内監査部門を経て、M&A部門（現 デロイト トーマツファイナンシャルアドバイザー）の立上げに参画し、多くの案件に関与。2003年 瀧日公認会計士事務所（現 グローウィン・パートナーズ 会計事務所）代表就任。税務アドバイザー業務や多数の事業再生案件に関与。2005年 当社創設に参画。クロスボーダーを含むM&A戦略構築から統合マネジメントなどのアドバイザー、上場会社やファンドによるM&Aストラクチャー構築、デューデリジェンス、TOB・MBO案件のバリュエーション等、400件以上の案件に関与している。

**西村あさひ法律事務所・外国法共同事業 パートナー弁護士（日本及びニューヨーク州）/
ホーチミン事務所共同代表/ヤンゴン事務所副代表 今泉 勇氏**



2012年のインド現地法律事務所への出向を皮切りに、海外新興国拠点と東京事務所の往復を重ね、不明確で先例にも乏しい外国法実務の悩み事の解決にタイムリーかつフットワーク軽く対応。現地法実務や商慣習を尊重しつつ、日系企業として現実的でバランスの取れた解決策に至るまで、各国資格弁護士との間の緊密な連携とクライアントへの丁寧な説明を尽くす。進出時の交渉の際も進出後のトラブル対応の際も、言語・文化・制度・商慣習等の相違を理解し、海外関係者との丁寧なコミュニケーション/ニュアンスの把握を重視。企業規模/業種/相談者の部署を問わず、海外事業を行うクライアントの関心を理解し、ニーズに沿った柔軟なサポートを提供する。

【Webセミナー】クロスボーダーM&Aの要諦～成否の分岐点は、「実行前」にあり～

日時	2024年1月24日（水） 14:00～15:45（開演15分前からアクセス開始） ※ZoomにてLIVEで配信します。
対象	海外進出済み・進出予定でクロスボーダーM&Aを検討している企業の経営企画部、M&Aご担当部署、海外事業部 等
定員	500名
共催	株式会社タナベコンサルティング/グローウィン・パートナーズ株式会社/ 宝印刷株式会社/株式会社東京海上日動パートナーズTOKIO/ 株式会社オービックビジネスコンサルタント
お問い合わせ	株式会社オービックビジネスコンサルタント 企業成長支援室 坂本・本澤 mail : obc-as@obc.co.jp

※ 講師・共催企業と同業の方、個人の方はお申込みをお断りする場合がございます。
※ 講師・講演内容は予告なく変更になる可能性があります。