

戦略的

M

&

A

WEB
Seminar

5/21
Tue.
13:30-14:45

成長戦略の第一選択肢 それは、“M&A”

平時から企業価値向上に向けた能動的な取り組みが求められる昨今。成長戦略の第一選択肢としてM&Aを検討する企業が増えています。

しかし事業ポートフォリオを念頭に、戦略的にM&Aを実現できている企業はほんの一握り。実際にはM&Aの多くは失敗とも言われています。

戦略なくしてM&Aは成功ならず。本セミナーでは、M&A（戦略的買収・事業売却）における検討（案件情報入手）・実行・PMIの各フェーズにおける具体的なプロセスとポイントを2人のM&A支援のプロフェッショナルが解説します。

お申込み ※右の二次元コードからもお申込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/240521>

※2023年度、ストライク実績

ストライク

依田勇生氏

M&A案件成約件数

379件※

投資銀行時代、300件超の実績

GIP

山本明紀氏



お申込み ※右の二次元コードからもお申込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/240521>



戦略的買収・事業売却の プロセス

GIP株式会社
山本 明紀氏

経営競争環境の変化に対応し、株主への成長戦略を示すため、事業セグメント入れ替えや新規事業拡大への戦略的なM&Aはもはや必須と言えます。本セッションでは、企業が買い手として買収M&Aを実行する場合および売り手として事業売却M&Aを実行する場合のポイントと論点について解説します。

- (1) 企業戦略におけるM&Aの位置づけ
 - (2) M&Aを失敗させないための検討プロセス
 - (3) フェーズ（検討、実行、ポストM&A）ごとの具体的対応と留意点
- 検討：ロング・ショートリスティング、ドアノック戦略の立案方法
-実行：条件交渉を有利に運ぶためのDDのタイミング、深度、進め方
-ポストM&A：実は一番苦戦する、M&A後の統合実務

Talk Session & QA：

戦略的M&A

～買収・事業売却における 成功の要諦とは～

GIP株式会社
山本 明紀氏
株式会社ストライク
依田 勇生氏

戦略型M&Aにおける成功の要諦は？2人のM&A支援のプロフェッショナルが事例から紐解く。

- (1) 事例に学ぶM&A成否のポイント
 - ・事前ターゲティングを経て、意中の会社の買収へ
 - ・買収後想定外の債務発覚、表明保証保険により損失を回避
- (2) 戦略的買収機会の実例
 - ・近年のM&Aトレンドから買収ターゲットとなりうる業種
 - ・ストライクで実際に受託している案件の紹介
 - ・ロングリスティング及びドアノックの実行方法

※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ございます。あらかじめご了承ください）。

GIP株式会社 創業パートナー / 公認会計士 山本 明紀氏

GCA（現フーリハン・ローキヤ）、J.P.モルガン証券において投資銀行業務に15年強従事。クロスボーダー/国内M&A、事業カープアウト、LBO、MBO、株式非公開化、資本参加、資金調達、合併分割、ディフェンス、委任状争奪、フェアネスオピニオン、ターゲティング、財務デューデリジェンス、投資ファンド運営、といった多様なM&A・投資銀行サービスを提供し、従事した地域は日米欧亜にわたる。15年強の中でのM&A関与案件は300を超え、過去の経験に基づいた実践的なアドバイスを提供しつつ、M&A、カープアウト等におけるハンズオンでのサービス提供に強みを有する。国内外スタートアップ企業の資金調達・IPO支援、M&Aエグジットの開発経験も豊富。大学院講師他、各種教育研修の提供多数、AREホールディングス取締役（社外：5857:プライム）



株式会社ストライク 事業法人部長/フィナンシャルアドバイザー室長 依田 勇生氏

あらた有限責任監査法人（現PwCJapan有限責任監査法人）、PwCアドバイザー合同会社において、上場企業の会計監査業務、M&A、事業再生アドバイザー業務、財務デューデリジェンス業務等に従事。その後、株式会社ストライクにおいては、数多くの中小/中堅規模の事業承継、事業カープアウト案件に関与する。M&A仲介業務のみならず、前職の経験に基づいたフィナンシャルアドバイザー業務（FA）を一貫通貫で提供し、当社におけるFA業務を主導。公認会計士・税理士



【Webセミナー】戦略的M&A～成長戦略の第一選択肢。それは、“M&A”～

日時	2024年5月21日（火） 13:30～14:45（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	M&Aを検討している企業の経営企画部、社長室、M&Aご担当部署 等
定員	500名
共催	株式会社ストライク/GIP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ございます。