

# GO!

2024.12.10 Tue. 14:00-16:30JST at 大手町日経カンファレンスルーム

# INDIA

## インドM&Aの失敗事例から紐解く“成功の勘所”

### 注目高まるインド。

人口は世界最多の14億人、世界第5位の経済大国で経済成長率も驚異的。そんなインドに多くの日系企業が関心を寄せていますが、商習慣・距離・言語などの壁により、進出を成功させることは容易ではありません。

### インドで成功を収めるための勘所は？

成功の秘訣よりも“失敗を避ける”ことが重要です。インド国内に6拠点を展開するHLSグローバルのインド人代表マヌ氏とジャパンドesk江嶋氏、そしてクロスボーダーM&Aに精通したAGSコンサルティング松井氏が失敗事例から成功の勘所を紐解きます。

松井雅美氏



AGSコンサルティング

江嶋直人氏



HLSインディア

マヌ氏

スリバスタヴァ氏



HLSインディア

お申込み ※右の二次元コードからもお申し込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/241210>



お申込み ※右のQRコードからもお申し込みいただけます。

<https://www.obc.co.jp/241210>



<b>日系企業のクロスボーダーM&amp;A</b> 株式会社AGSコンサルティング 松井 雅美氏	日系企業による海外におけるM&A、いわゆるクロスボーダーM&AについてM&Aの専門家が基礎から実施の際の留意点までお話します。 ・クロスボーダーM&Aの基本的な流れ ・クロスボーダーM&Aの最近のトレンド ・国内M&Aとの違いと留意点
<b>インドにおけるM&amp;A</b> HLSインディア スリバスタヴァ・マヌ氏 江嶋 直人氏	インドビジネスの特徴、買収プロセスにおける複雑さ、デューデリジェンスの重要性等、具体例を入れながらご紹介いたします。 ・インドにおける市場調査の重要性 ・インド企業との買収/合併事業における留意点 ・M&A後の成功の秘訣（PMIなど）
<b>休憩</b>	
<b>【Panel Discussion】</b> <b>インドM&amp;Aの失敗事例から紐解く、“成功の勘所”</b> 株式会社AGSコンサルティング 松井 雅美氏 HLSインディア スリバスタヴァ・マヌ氏 江嶋 直人氏	なぜインドでの成功は難しいのか？よくある失敗原因を事例で学び、成功の勘所を理解しましょう。 (1) 事前準備での失敗 ・最大の失敗原因は準備不足、M&A前の市場調査の重要性 ・必須のデューデリジェンス、法務・労務・財務 ・シナジーの見極め：自社との相乗効果を判断するポイント (2) PMIでの失敗 ・一般的なPMIの流れとよくある失敗、インド特有の問題点 ・失敗事例から学ぶ、シナジーが得られず撤退したケースに見るPMIの勘所 (3) PMI後の子会社管理での失敗 ・PMI完了後が本当の始まり、インド子会社管理のよくある失敗 ・子会社管理の大前提、会計情報の把握 (4) Q&A ご参加の皆様のご質問にお答えします。
<b>名刺交換会（16:00～）</b>	

株式会社AGSコンサルティング 日本国公認会計士  
松井 雅美氏

ファイナンシャルアドバイザー部門 第1部事業部長。有限責任監査法人トーマツで5年勤務後、SMBC日興証券に転職し、7年半M&Aアドバイザー業務を担当。2013年にAGSコンサルティングに転職し、ファイナンシャルアドバイザー部門の立ち上げから関与し現在に至る。これまで国内外200件以上のM&Aの成約案件に関与。



HLSインディア マネージングパートナー  
スリバスタヴァ・マヌ氏

インド勸許会計士（CA）、KPMGインディアで勤務後、2012年に独立。2016年にHLSグループ参画し、現在はHLSインディアでインド市場参入、アシュアランス、リスクコンサルティング、国際税務などに従事。複数の日系インド現地法人の外部取締役も務める。



HLSインディア ゼネラルマネージャー、クライアントサービス、ジャパンドesk  
江嶋 直人氏

日系製造業や外資系企業で海外事業及びマーケティング関連業務に従事した後、2023年 HLSインディアに参画。日系企業のインド市場進出、コンプライアンス関連サービスサポートに従事。50社を超える在インド日系企業への豊富なサポート経験を持つ。



日本発、会計・税務・アドバイザーのグローバル・ネットワーク

**ASTHOM パートナース**

HLSとAGSの共同出資で  
2022年に設立しました



▲詳細はこちら



**GO！INDIA ～インドM&Aの失敗事例から紐解く“成功の勘所”～ at 大手町・日経カンファレンスルーム**

日時	2024年12月10日（火）14:00～16:00（13:45から開場）、名刺交換会16:00～16:30
定員	70名
会場	日経カンファレンスルーム 〒100-8066 東京都千代田区大手町1-3-7 日経ビル6F ( <a href="https://www.nikkei-hall.com/access/">https://www.nikkei-hall.com/access/</a> )
対象	インド進出検討企業の経営企画部門、海外事業部門、財務経理部門の方 等
共催	株式会社HLSグローバル/株式会社AGSコンサルティング/宝印刷株式会社/株式会社十印/ 株式会社サイマル・インターナショナル/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 坂本/山口 mail : <a href="mailto:obc-as@obc.co.jp">obc-as@obc.co.jp</a>

※ 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。