

■ M & A 戦略の構築と実務プロセス (半日/4h)

事業会社のM & A担当者などを対象に、担当者として知っておかなければならないM & A業務の基本について解説します。M & Aディールのキックオフからクロージングまで、買い手（あるいは売り手）であることを想定して一般的な流れを追いながら、実際にM & A担当者として直面する様々な問題について取り上げます。社内体制整備や投資銀行の活用方法など、実践的な課題にも言及します。時折、参加者自らの考えについても発言していただきながら、インタラクティブに議論を深めていきます。

【講師】 宮川 圭治 (リンカーン・インターナショナル シニア・アドバイザー)

／元 ドイツ証券株式会社 副会長・M & A部門責任者)

【日時】 2024年5月29日(水) 午後1時00分～午後5時00分 (4時間)

【受講料】 32,000円 (税込)

※本テーマは、投資銀行の方のお申込はご遠慮ください。

Session 1 M & A担当者としての役割 < 120分 >

1. M & A市場の特徴
2. M & A戦略の構築
 - ・ M & Aの具体的な目的と形態
 - ・ 戦略立案のポイント～シナジーは必要か？
3. 実行体制の整備
 - ・ M & A担当者求められる能力～期待される7つのスキル
 - ・ 案件の発掘～ターゲットの選定とアプローチ
 - ・ プライベート・エクイティへのアプローチ
 - ・ ケーススタディ
4. 投資銀行の活用方法
 - ・ 契約における注意点と手数料～国内中小市場/グローバル市場

Session 2 M & Aディールの実務 < 120分 >

1. M & Aディールの流れ及び進め方
 - ・ M & Aのプロセス(入札のケース)～キックオフからクロージングまで
 - ・ プロセス・レター(Bid Instruction Letter)～サンプルをベースに
 - ・ 買収ストラクチャーの基本形
 - ・ M & Aプロセスにおける注意点
 - ・ 入札価格とフェアな価格の考え方～売手にとっての公正価格？買手にとっての公正価格？
 - ・ 買収マルチプルだいたい目安と今の世界トレンド
 - ・ 「のれん」問題
 - ・ 表明保証保険(RWI)の活用
 - ・ フェアネス・オピニオン
 - ・ 具体的なM & Aスケジュール
2. デューデリジエンス(買収監査)の実施
 - ・ ビジネス・デューデリジエンス
 - ・ 法務デューデリジエンス

- ・ 会計デューデリジェンス
- ・ その他の専門デューデリジェンス

3. 価格交渉の仕方と注意点

- ・ 交渉戦術の基本
- ・ M & A 交渉でよくみられる問題
- ・ 価格交渉の難しさ ～ 買い手として、どういった交渉をすべきか