

## これを知らないと現場が大混乱し、投資先の企業活動を把握できない M&Aの最重要事項にして最重要課題 投資効果を実現化させるM&A後の事業運営 (事業統合・PMI)

【受講対象】 製造業においてM&Aに関する企業経営者及び以下の部門を管掌する経営職、管理職  
 1. 経営企画部門、事業企画部門、技術企画部門  
 2. 事業部の所属でM&Aに関して経営企画等と社内交渉する必要がある方  
 3. 営業・マーケティング部門でM&Aに関して経営企画等と社内交渉する必要がある方  
 4. 技術部門の所属でM&Aに関して経営企画等と社内交渉する必要がある方

日時 2019年 **12月13日(金)** 13:00~17:00  
 (12:30 受付開始)

主催  日刊工業新聞社

会場 日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム  
 東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)

受講料 **27,500円** (資料含む、消費税込)



### 日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム

東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)

#### 【アクセス】

東京メトロ日比谷線『人形町駅』A2出口 徒歩3分、都営浅草線『人形町駅』A6出口 徒歩3分  
 東京メトロ半蔵門線『水天宮前駅』8番出口 徒歩4分  
 ※会場には受講者用の駐車場がありません。必ず最寄りの公共交通機関でご来場ください。  
 ※講義の録音・録画は固くお断りいたします。

#### ●申込方法

申込書を郵送又はFAXにて下記にお申し込みください。ホームページからお申し込みできます。(http://corp.nikkan.co.jp/seminars/) 受講料は銀行振込で受講票及び請求書が到着次第、開催日1週間前までにお支払いください。

なお、キャンセルにつきましては開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。振込手数料は貴社でご負担願います。

口座名義	りそな銀行	東京営業部	当座	656007
㈱日刊工業新聞社	三井住友銀行	神田支店	当座	1023771
	みずほ銀行	九段支店	当座	21049
	三菱UFJ銀行	神保町支店	当座	9000445

#### ●申込先 日刊工業新聞社 総合事務局 教育事業部 技術セミナー係

〒103-8548 東京都中央区日本橋小網町14-1 (住生日本橋小網町ビル)  
 TEL 03 (5644) 7222 FAX 03 (5644) 7215  
 e-mail : j-seminar@media.nikkan.co.jp

### 受講申込書

## 12/13 PMI業務

お申し込みは **FAX 03-5644-7215**

■受講料：27,500円 (資料含む、消費税込)

※振込手数料は貴社にてご負担ください。

会社名	フリガナ	業種	
氏名	フリガナ	TEL	
	部署・役職	FAX	
所在地	〒	E-mail	※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は <input type="checkbox"/> チェックをしてください。
備考			

※お申込み受付後、受講票ならびに請求書をお送りいたします。

No.190381

#### 個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。なお、宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansc.co.jp

最近、名門企業が海外での大型M&Aの失敗で、経営危機を含む問題になっている報道を新聞やビジネス雑誌、テレビ、書籍などで多く目にします。日本企業が行ったいくつかのM&Aは、減損会計対象となったものはもちろん、当初の発表時に買収企業側が述べたM&Aの期待効果が定量的に計測できない不明確な要素も多く、非難の対象となることが多いです。その結果、M&A、特に海外M&Aや新規事業系のM&Aはリスクが高く、日本企業では、成功しないのではとM&Aという選択肢そのものに否定的な印象を持っている方がいます。

M&Aの失敗例の多くは、問題のある会社や事業を気づかずに買ってしまい、目算が狂ってしまった例もあると思いますが、ほとんどは、M&Aの後の経営統合や事業統合などのアフターケアをきちんと行わずに、単純に資本の論理で支配をしようとして、適切な経営・事業の戦略レベル、オペレーションレベルでの共有・統合がうまくできなかった結果だと思えます。どのように素晴らしい会社や事業をM&Aをしても放置すれば、効果がでませんし、重要な経営問題が発生するのは自明の理です。

M&Aが経営の現実的かつ重要な選択肢となった現在、経営統合、事業統合、PMIを中心に置くことは、失敗案件を減らすうえで必要不可欠な要素です。しかしながら、金融機関を中心としたM&Aアドバイザーは、M&A後の経営や事業の統合 (Post-Merger Integration) には、不要な事業の売却以外には関心がありません。会計系のM&Aアドバイザーは、管理部門や情報システムの統合へのアドバイスは可能かもしれませんが、事業や技術に近い部分は適切なアドバイスには実務経験が薄いために、残念ながら限界があります。

今回、製造業の方々の想定して、製造業を中心に事業会社の経営や管理業務だけではなく事業オペレーションに精通する講師が、過去の経験や知識からM&A後の適切な経営や事業統合についての理論的、体系的な講義に合わせて、実務的な部分についても、詳しくお話ししたいと考えております。M&Aの検討の準備をしている方、現在、M&Aの交渉中の方、既にM&A後の経営統合や事業統合等のPMIで問題にぶつかっている方などに是非、聞いていただきたいと考えています。これを機会に皆様のご参加をお待ち申し上げております。

## 講師

マネージメントニューメソッド株式会社 マネージングディレクター **中村 昌弘氏**

**【略歴】** 新日本製鐵株式会社 (現、日本製鉄) において、経理、財務、購買調達の業務経験を積む。伊藤忠テクノソリューションズ株式会社において、経営戦略、営業マーケティングの経験を積む。2005年に独立し、企業再生、投資ファンドの投資先や欧米系の日本法人においてもM&A戦略、M&A後の企業運営、低収益事業の立て直しに深く関与するなどの経営者、実務者としての経験がある。特に事業DDやM&A後の経営統合 (PMI) では、第一人者と呼ばれている。M&Aだけではなく、技能継承問題支援、海外工場の生産管理支援を行い、日系の大手製造業の顧客より高い評価を受けている。金融出身者が多いM&A業界の中で、製造業の営業、原価計算、管理会計、生産、外注購買などの実務に精通する異色の存在であり、FAとしてではなく、金融機関等大手がFAのM&A案件でも事前検討や投資実行後を考慮して、事業DDや技術DDの実行支援、M&A後の買収先の経営・事業統合 (PMI) を依頼され、金融出身者とは全く異なる手法で事業を評価、問題点を指摘し、解決に導く能力は、日本や欧米の製造業の顧客を中心に高い評価を得ている。

## プログラム

### 1. はじめに

- (1) 最近の日本企業のM&Aの問題点
- (2) 日本企業のM&Aの失敗について報道するビジネスの知識の欠落した報道・メディア、後知恵で解説する自称「専門家」が見えない真実
- (3) どうして、M&Aは、失敗するのか (失敗を作り出す背景)
- (4) M&Aにおける失敗とは何か

### 2. M&A取引の基礎

- (1) M&Aの本質的な定義
- (2) M&Aの投資スキームの概要解説
- (3) M&Aの業務プロセス (典型的な例)
- (4) 精査 (デューデリジェンス) の概要解説
- (5) 企業価値計算についての概要解説

### 3. PMI業務に関する解説

#### 失敗事例 1

米国系機械装置、装置部品メーカーのPMIの失敗

- (1) PMIとは何か
  - ① PMIの定義
  - ② PMIを考慮したDDの再定義  
初期DD、中期DD、後期DDについて解説
  - ③ PMIの種類と範囲  
初期PMIと総合PMIについて解説
  - ④ PMIの業務プロセスの概要
- (2) 初期PMIの詳細業務内容
  - ① PMIの全体体制の構築  
組織体制と業務プロセスの構築
  - ② PMIの統制・管理業務の設計やメンバーの設定
  - ③ 具体的な検討組織の業務内容やメンバーの設定
  - ④ 事業・技術DD結果の共有、分析
  - ⑤ 100日プランの作成と実行方法・進捗管理方法の決定
  - ⑥ Day 1 対策

#### (3) 総合PMIについて

- ① 100日プランの実行結果評価
- ② 事業DD、技術DDの結果の再確認、追加調査の必要性の判断
- ③ 総合PMIのプラン及びゴールを作成
- ④ 典型的な総合PMIプラン (体制、業務内容、目標) についての解説
- ⑤ 総合PMIプランの実行と実行結果の評価

#### (4) 経営幹部をめぐる、組織、人事、社内政治

- ① 傾向と対策
- ② 留意点

### 4. その他PMIに関する留意点

- (1) 内部交渉戦略
- (2) 外部交渉戦略

### 5. まとめ

- (1) なぜ、M&Aは失敗するのか
- (2) なぜ、PMIは困難なのか
- (3) PMI成功のポイント
- (4) 絶対にやってはいけないこと

### 6. 質疑応答