



## M & Aを自社の戦略として取り入れるためのセミナー

# 『M & Aの実践的活用法／会社の方向付けとしてのM & A』

### 会社の方向付けにM&Aを活かしましょう

日本は少子高齢化、人口減少という構造問題を抱えています。そしてこの人口構造問題は経営者にとっても例外ではありません。日本の経営者の平均年齢は60歳を超え、後継者不在の会社がその過半数に上ると言われています。加えて、コロナ禍の環境下で会社の統廃合の流れも加速するでしょう。このような外部環境の中において、M&Aによる経営の引継ぎが日本を支える社会貢献にもつながる状況となっています。

このような社会貢献にも会社の方向付けの実現に大いに貢献するM&Aですが、やみくもに実行すればいいというわけではありません。自社の強みを伸ばす、または広げることに活かせるか、自社の財務状況を踏まえてどの程度ならばM&Aに充当できる原資があるのか、といったような必須検討事項を踏まえなければ後悔をすることになりかねません。また、妥当な対価を検討しなければ費用対効果が合わない投資になる可能性もあります。M&Aによる事業の引継ぎをご検討の方にとっても、M&Aの目的設定を誤るとお客様や、残された従業員さんに影響が及ぶことになってしまいます。

そういった経営を引き受ける側も、引き継ぐ側もM&Aに取り組むにあたり検討しておいた方がよいこと、考え方、プロジェクトの進め方についてわかりやすく実践に活かしやすい形でお伝えするセミナーです。

#### このような方にご参加頂きたいセミナーです（M&Aに関する知識が何もない方も参加可能、歓迎）

- ・経営者・経営幹部として、今後の会社の方向付けに活かせる情報を集めたい。
- ・M&Aという言葉は知っているが、よくわかってないので、理解するきっかけにしたい。
- ・今後の自社の計画として、他社の買収を視野に入れたい、あるいは実際に買収の予定がある。
- ・今後の自社の計画として、自社の売却を視野に入れたい、あるいは実際に売却の予定がある。

- **日時**：2020年10月22日(木) 13:00～18:00
- **目的**：M&Aを経営の選択肢のひとつとしての的確に捉えられるようになる
  - ・M&Aとは何か、基本的な知識を身につける
  - ・買い手としての主な留意点・ポイントを把握する
  - ・売り手としての主な留意点・ポイントを把握する
- **受講形態**：会場実地受講の他、ZOOM受講、CD受講も選択可（最少催行人数5名）  
※定員は特にありませんが、会場実地参加者様が多数となる場合は、運営方法を検討いたします。
- **場所**：小宮コンサルタンツ セミナールーム  
〒102-0084 東京都千代田区二番町6-3  
【最寄駅】東京メトロ有楽町線『麴町駅』徒歩2分、JRまたは東京メトロ丸の内線・南北線『四ツ谷駅』徒歩8分
- **講師**：新宅 剛（しんたく ごう）、藤本 正雄（ふじもと まさお）



#### 新宅 剛（しんたく ごう） 経歴

中央大学経済学部国際経済学科卒業。アーサーアンダーセン税務事務所を経て、財務会計系のコンサルティング会社である株式会社エスネットワークスにて事業再生部門とM&A仲介事業を立ち上げ、軌道に乗せた後に小宮コンサルタンツ入社。経営者に寄り添うコンサルタントという側面と、社内起業家という二つの側面を持ちながら経営コンサルタントとして、戦略の立案推進、経営計画の策定や実行支援、新規事業策定支援、財務戦略・資金調達支援、事業再生コンサルティング及びM&Aの支援も通じた総合的な支援を行っている。中小企業診断士、税理士試験合格者。



#### 藤本 正雄（ふじもと まさお） 経歴

立命館大学産業社会学部卒業。豪州ボンド大学経営学修士課程卒業（MBA）。人材育成専門機関、事業会社の人事部門、組織人事コンサルティング会社（最優秀社員賞を受賞）を経て現職。人・組織に関するテーマを中心に、経営戦略や組織戦略・事業計画の策定・実行支援、事業承継支援、各種プロジェクト・研修等に携わる。経営者・経営幹部等人材へのコーチング等個別支援も行う。一般財団法人 日本M&Aアドバイザー協会 M&Aアドバイザー養成講座修了者。

費用、プログラム及びFAXでのお申し込みは裏面をご覧ください⇒

➤ 費用：

＜通常受講＞ 顧問先様 30,000円 KC会員様 35,000円 一般の方 40,000円

＜CD 受講＞ 顧問先様 24,000円 KC会員様 28,000円 一般の方 32,000円

※上記費用に、別途消費税がかかります。

※通常受講は、会場実地での受講に加え、ZOOM での受講も可能です。CD 受講は、実施当日以降の CD お届けになります。

※会場実地受講・ZOOM 受講の方は、終了後講師との個別相談・懇談が可能です。

プログラム(暫定)《一部変更となることがあります》※適宜休憩を含みます。

時間	内容
13:00～	<ul style="list-style-type: none"> <li>・M&amp;Aは会社の方向付けの手段である(M&amp;Aというアクションが主役になることはない)</li> <li>・コロナ禍を踏まえたM&amp;Aの考え方</li> <li>・M&amp;Aの検討の進め方</li> <li>・M&amp;Aの際の会社の値段についての考え方</li> <li>・投資判断における財務規律の考え方(手元流動性と自己資本比率について)</li> <li>・デューデリジェンス(会社調査)のポイント(財務諸表のレントゲンなど)</li> </ul>
16:00～	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PMI(M&amp;Aをした後の組織的な統合業務)</li> </ul>
17:00～	<ul style="list-style-type: none"> <li>・M&amp;Aの実例紹介</li> <li>・質疑応答</li> </ul>

『M&Aの実践的活用法／会社の方向付けとしてのM&A』セミナー申込書

..... 下記申込書をFAXにてお送り下さい。後日、参加証および請求書をお送りいたします .....

※個人申込のお客様は★印の箇所のみのご記入でもかまいません。

法人名:		★(上段・下段共、いずれかに○をつけて下さい) 受講者様の種別: 顧問先様 ・ KC 会員様 ・ 一般の方 受講形態: 会場実地受講 ・ ZOOM 受講 ・ CD 受講	
申込事務局氏名: フリガナ		部署、役職名	
会社住所: 〒 - (参加証、請求書送り先)			
★TEL: ( ) -	FAX: ( ) -	★Eメール:	
★参加者氏名① (部署・役職名もご記入下さい)			
★送付先が異なる場合の住所とお宛名: 〒 - (参加証請求書など個別送付をご希望の場合)			
参加者氏名② (3名様以上ご参加の場合は、この欄に連名でご記入下さい)			
送付先が異なる場合の住所とお宛名: 〒 -		CD 購入を希望する方は下記に枚数を記入下さい。 CD 購入( )枚	
参加目的及び研修に期待している点をご記入下さい			

【お問い合わせ・お申し込み】 株式会社小宮コンサルタンツ 担当: 青山  
TEL: 03-3556-8388 FAX: 0120-77-8389(通信料無料)  
メール: seminar@komcon.co.jp



ホームページ (<http://komcon.co.jp/>) からもお申し込みを承っております

【 開催日の1営業日前よりキャンセル料が発生します。キャンセル料は受講費の20%を申し受けます。】