

北米 M&A 案件推進ノウハウ

～M&A 成功のカギはターゲット企業探しとプロアクティブなアプローチ～

とごうつよし トゥルーノース キャピタルパートナーズ LLC
講師 **都甲剛志** 氏 マネージング ディレクター

日時 平成30年9月13日(木) 午後2時00分～午後5時00分

M&A を通じて北米事業プラットフォームの確立を目指されるケースは多く見受けられます。一方、戦略として有効であることは認識しつつも、特に海外市場での M&A となると、どこから手を付けてよいかわからない、ターゲット事業をどのように発掘したらよいかわからない、何社かアプローチを試みたが語学の壁や時差もありうまく案件化につなげられていない、日本企業に買収される事を望んでいる企業オーナーは存在するのか? など、様々な疑問や悩みをお持ちの企業ご担当者も多いように思います。

本セミナーでは、15年以上にわたり北米を拠点に日本企業の北米買収案件の FA として数多くの案件を手掛けた経験に基づき、海外での買収を企図する日本企業の経営者・ご担当者の方向けに、買収対象企業の発掘方法、対象企業へのアプローチの方法、日本企業がターゲット企業のオーナーに接触する際の留意点など、実例を交えて解説いたします。ハードルが高いと感じられる北米での M&A のプロセスについて理解を深めていただき、海外にて買収を検討・実行される上での参考にして頂ければ幸いです。

1. 北米クロスボーダーM&Aの動向

- (1) 日本企業の北米市場での M&A 傾向
- (2) 売り手の種類 (PE/個人株主等) とそれぞれの特性
- (3) 成功例と失敗例及びその主な要因

2. M&Aのプロセスの流れ

- (1) M&A のプロセス・流れ (戦略立案、対象企業発掘、交渉、成約)
- (2) 相対交渉と売りオークションの違い
- (3) 相対交渉に持ち込む確率を高める方法

3. ターゲット企業の調査・リストアップ

- (1) ターゲット企業調査上の制約・留意点
- (2) ロングリスト作成 (使用するデータベース、非公開企業の情報取得)
- (3) 候補先の絞り込み (限られた情報の中で、抽出条件に合う企業に絞り込む工夫)

4. ターゲット企業への効果的なアプローチ

- (1) 初期的アプローチにあたっての綿密な事前準備 (コンタクトルートの確認)
- (2) ターゲット企業のオーナー、経営陣への接触
- (3) 効果的なアプローチを行う上での留意点

5. ケーススタディー (成功事例)

- (1) 案件背景 (戦略的な意義)
- (2) ターゲット企業アプローチ、絞り込みのプロセスにおけるポイント
- (3) 売り手が日本の買い手を選んだ理由
- (4) 本件から学ぶべきポイント (事前社内調整、戦略の明確化、FA の起用等)

【講師紹介】トゥルーノース キャピタルパートナーズ (TrueNorth Capital Partners) LLC マネージング ディレクター。1994年 慶応義塾大学経済学部卒。2003年 Tuck School of Business at Dartmouth 経営学修士課程修了 (MBA 取得)。1994年 東京銀行(現三菱 UFJ 銀行)入行、1994年～2001年、同行浅草支店、ニューヨーク支店にて法人営業担当、2003年～2007年 米国三菱 UFJ 証券 M&A アドバイザリーグループ バイスプレジデント、2008年～2013年 GCA サヴィアン・アドバイザーズ(現 GCA) NY 事務所 ディレクター、2013年12月より TrueNorth Capital Partners LLC 参画、2018年1月より同社パートナーに就任。2003年より15年以上にわたりニューヨーク地区を拠点に、主に日本企業の北米での M&A アドバイザリー業務に従事し、数多くの日米クロスボーダー M&A 案件をアドバイスした実績を有する。

※ 録音・ビデオ撮影はご遠慮下さい。

■主催 経営調査研究会
■後援 金融財務研究会
http://www.kinyu.co.jp

Facebook : <http://www.facebook.com/keichoken>
Twitter : <https://twitter.com/#!/keichoken>
Blog : <http://keichoken.blogspot.com/>



開催日

平成30年9月13日(木)
14:00~17:00

会場

茅場町・グリーンヒルビル
金融財務研究会本社 セミナールーム
東京都中央区日本橋茅場町 1-10-8
TEL 03-5651-2030
地下鉄東西線・日比谷線 茅場町駅
6番出口より徒歩1分
(開場は開演の30分前です。)

参加費

1名につき34,800円
(消費税、参考資料を含む)

1社2名以上同時に参加お申込みいただいた場合、お2人目から1名につき29,000円。追加申込みの場合はその旨ご記入下さい。

申込先

経営調査研究会 ホームページ <http://www.kinyu.co.jp/>
〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 1-10-8 グリーンヒルビル
TEL 03-5651-2033 FAX 03-5695-8005

申込方法

ファックス又は郵便にて参加申込書をお送り下さい。上記ホームページの申込欄からもお申しいただけます。折り返し、受講証と請求書を郵送致します。参加費は下記の普通預金口座に開催日前日までにお振込み下さい。(但し経理の都合等で間に合わない場合は、ご連絡いただければお待ちいたします。)参加費の払戻しは致しませんので申し込まれた方がご都合の悪い時は代理の方がご出席下さい。又当日ご参加になれなかった場合、当社および金融財務研究会主催の他のセミナーに無料でご出席いただけます。(但し新しいセミナーの参加費との差額が2,000円以上の時は差額をお支払いいただきます。また、振替は1年以内にお問い合わせいたします。)ご記入いただきました個人情報は、当社および関係会社の受講者名簿の整備や今後開催されるセミナーのご案内等に使用します。

振込口座

普通預金 口座名 (株)経営調査研究会

三菱UFJ銀行 八重洲通支店 0602180 三井住友銀行 東京中央支店 3207281
みずほ銀行 京橋支店 1813877 三菱UFJ信託銀行 日本橋支店 1979947

----- 切らずにこのままお送り下さい -----

FAX 03-5695-8005

北米 M&A 案件推進ノウハウ

9 / 13

◆参加申込書◆

平成30年 月 日

ご連絡・講師へのご質問等ご記入下さい	会社名	TEL FAX		
	所在地	E-Mail 〒		
	参加者ご氏名	部課名		
	〃	〃		
	〃	〃		
	〃	〃		
	書類送付先 (同上の場合記入不要)	ご担当者 TEL	部課名 FAX	

*セミナーコード 1747 (M&A-301747)

お申込の翌日には「受講証・請求書」を発送しておりますが、お手元に届かない場合は、弊社までご連絡下さい。