

# 『成長M&A』実践研究会



リーダー  
丹尾 渉



サブリーダー  
小野 樹



サブリーダー  
文岩 繁紀



サブリーダー  
酒井 貴史

**FCC**  
First Call Company

100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を



# 『成長M&A』実践研究会

テーマ

## M&Aを活用した成長戦略の実現により、 自社の企業価値の向上を図る

### 開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

第1回	2023年	2/22(水)
第2回	2023年	5/18(木)・19(金)
第3回	2023年	6/21(水)
第4回	2023年	8/25(金)
第5回	2023年	10/26(木)・27(金)
第6回	2023年	12/7(木)

◎第1・3・4・6回……………10～17時  
◎第2・5回……………1日目/13～17時・2日目/9～12時

### お申込み

### 参加概要

※金額は全て税込表記です。

**受講対象** 経営者(後継者)・CFO(財務責任者)・経営企画・経理財務・事業開発責任者・士業等の専門家・金融機関職員 など

**定員** 30名様

**会費** お1名様(全6回通し) **385,000円**  
お申込みされた方以外の受講もOK!  
例えば1・2回目参加者は社長様、3回目参加者は他の経営幹部様など変更可能です。

1名様追加料金(同一企業様)

1回 **55,000円** 全6回通し **363,000円**

※FCCフォーラム受講費を含みます。

### ファーストコールカンパニーフォーラム2023

100年先も一番に選ばれる会社の条件と、そのビジネスモデルを研究し、研究結果の集大成として毎年開催。

### 研究会参加者にはFCCFの視聴アカウントを進呈

FCCフォーラムの詳細は、弊社ホームページをご参照ください。  
※開催方法は変更になる場合がございます。

※教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただきます。  
※お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。  
※お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。  
代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。  
①お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日:会費の40%(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)②第1回開催日以降:会費の全額(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日)  
※諸般の事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。  
※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。 ※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。

Web | タナベ 『成長M&A』実践研究会

検索

ホームページで本研究会の詳細・規約をご確認いただけます!  
携帯・スマホは右記QRコードから▶



E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp

FAX | 03-6758-0074

FAXの場合は下記申込書に必要事項をご記入の上、左記番号まで送信してください。

### FAX申込書

※[FAX番号の入力誤り][0(ゼロ)発信機の0入力漏れ]にお気をつけください。

希望	該当するものにチェック☑をご記入ください	<input type="checkbox"/> お申込み	<input type="checkbox"/> お問い合わせ	お申込み日	年	月	日
会社名							
ご住所	〒						
	TEL						
	FAX						
ご参加者 お一人目	お役職						
	ご氏名						
	E-mail						
ご参加者 お二人目	お役職						
	ご氏名						
	E-mail						
<input type="checkbox"/> 全回参加 ※全回参加の場合のみFCCFの受講も含まれます。 <input type="checkbox"/> 第1回 <input type="checkbox"/> 第2回 <input type="checkbox"/> 第3回 <input type="checkbox"/> 第4回 <input type="checkbox"/> 第5回 <input type="checkbox"/> 第6回 ※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に全回参加の方1名以上のお申込みが必要です。		<input type="checkbox"/> お申込者とご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とご請求先が異なる場合はチェック☑をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。					
研究会規約に同意します <input type="checkbox"/> ◀ 弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、☑をお入れください。							



### 本研究会のポイント

01

M&Aのモデルを  
確立している企業から、  
独自のノウハウと業種の特徴を  
取り入れた事例を学べる

02

M&Aを成功している企業の  
事例を基にした  
ケーススタディにより  
検討ポイントを疑似体験できる

03

社内におけるM&A担当を  
専門家として育成し、  
M&Aの検討プロセスを  
社内で作る

# M&Aを活用した 成長戦略の実現と 事業ポートフォリオの再構築による 自社の企業価値向上を目指す

経営者は経営環境が激しく変化の中で、自社の事業の寿命を適切に把握し、既存事業の強化あるいは新規事業への進出を判断しなければなりません。必要とあらば、事業の売却・資本移動も含めた大胆な経営戦略の転換によって、会社の持続的発展を考えていかなければならない時代が、今まさに到来しています。その重要な判断を実現する手段が「成長M&A」です。この研究会で共に成長できるM&Aを学びましょう。

## グループワーク・ケーススタディ

### M&Aを検討する他社との意見交換で ともにM&Aを研究する

M&A情報収集の方法や、M&A戦略、概要書検討のポイントなど、普段なかなか知ることのできない他社のM&A検討に関わる情報を、可能な範囲で情報交換ができます。



## 社内での担当者を育成

### 自社でM&Aを検討する力を身に着ける

M&A仲介会社も担当者は千差万別であり、人により提案品質の差があります。M&Aを検討する際に、提案を受けるのみでなく、自社で検討する力を身に着けることで、M&Aに失敗するリスクを減らします。



## 研究会メンバーとして、M&Aに関する相談をサポートします。

1年間の研究会での学び以外にも、実践面もしっかりサポート。期間内にM&Aの情報収集を積極的に行っていただき、検討に困った際にはタナベM&Aコンサルタントがご相談に乗らせていただきます。

### このようなこともご相談ください

- ❗ M&A戦略を策定し、自社に最適なターゲット(売り案件)の設定をご支援します。
- ❗ 今、M&Aが進行している場合もこのままで良いかをセカンドアドバイザーとして診断します。

## Curriculum ▶

### 第1回

#### M&A戦略構築の手法を学ぶ

- ①M&Aを始める、または実施方法を見直す際の前提となるM&A戦略構築の手法を学ぶ
- ②中長期ビジョンとM&Aをリンクさせる

### 第2回

#### ドメイン×M&A

住まいと暮らしビジネス成長戦略研究会と共催

- ①「全てのM&Aは事業戦略に繋がる」事業戦略実現の手段にM&Aを盛り込む事例を研究する
- ②事業ドメインごとに注意をしなければならないM&Aの特徴を押さえる

### 第3回

#### クロスボーダーM&A

- ①クロスボーダーM&Aを活用した海外事業成長に向けたポイント、実行時の留意点を学ぶ
- ②カープアウトをはじめとするM&Aの手法を知り、現在のM&A戦略に盛り込む

### 第4回

#### デューデリジェンス

サステナビリティ経営研究会と共催

- ①買収調査(デューデリジェンス)の要諦を押さえる
- ②ビジネス・財務の専門家に抑えるべきポイントを学ぶ

### 第5回

#### PMI(統合作業)の成功ポイント

- ①PMIで注力するポイントを押さえる
- ②M&Aにおける成功の定義を知る

### 第6回

#### 事業承継M&A・資本政策・EXIT

- ①事業承継や資本移動による「経営を繋ぐ(企業存続)」の手法を学ぶ
- ②「IPO」や「MBO」などのEXIT手法のポイントを押さえる

こんな方はぜひ  
ご参加ください!



☑ M&Aの必要性を感じているが、明確な社内方針・戦略がない

☑ M&Aの情報収集はしているが、買収経験がない

☑ M&Aの社内専門家を育成したい

☆☆☆  
Refinitiv発表の  
M&Aリーグテーブルにランクイン

株式会社タナベコンサルティング  
「成長M&A」実践研究会リーダー  
丹尾 渉 Wataru Nio

### Profile ▶

2017年からM&Aコンサルティング本部の立上げに参画。M&A戦略構築からアドバイザー、PMIまでオリジナルメソッドを開発。その後4年間で延べ60件以上のM&Aコンサルティングに携わる。「戦略無くしてM&Aなし」をモットーに、大手から中堅・中小企業のM&Aを通じた成長支援を数多く手掛けている。

