

『成長M&A』実践研究会

戦略×成長M&A[®]

掛け算で

企業価値向上を目指す

企業は「環境変化適応業」。デフレからインフレへ転換する環境下、企業は未来を描き、変化をマネジメントすることが肝要です。コスト削減による利益創出から、投資をし、付加価値を高めるモデルへの転換が求められます。M&Aは企業価値向上に不可欠な経営技術。しかし、戦略なきM&Aはシナジーを生みません。

「戦略×成長M&A[®]」とは、「戦略なきM&Aは失敗する」ことを表現しており、自社の中長期ビジョン実現のために、企業買収の目的と具体的な候補企業を明確化し、それに基づいたM&Aの実行策を組み合わせた一連の流れを指しています。

「足し算」のM&Aから、戦略×成長M&A[®]の「掛け算」へ。この研究会で共に成長できるM&Aを学びましょう。

Point

1

M&Aのストロングバイヤーとなるべく、体系的かつ交渉部分は深く学ぶ

Point

2

M&Aの成功要因を、M&Aの各手順に従って理解する

Point

3

ケーススタディ・ワークシートを用いた実践的なスキルの習得、他者との交流を通じて学びを深める



GUEST LECTURE ゲスト講義

こんな方は
ぜひご参加
ください!

ゲスト講義により現場感溢れる実体験、成功事例だけでなく失敗事例を、M&Aを多数実践する企業の経営者やM&A推進者にご講話いただく。

- ☒ 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の社内専門家を育成したい
- ☒ 事業拡大・事業戦略を検討中の方



CASE STUDY

ケーススタディ

M&Aの基礎講座(戦略、交渉、DD、PMI等)に加え、当社オリジナルのケーススタディでアウトプット、参加者同士のディスカッションをしながらM&Aについて学んでいただく。

GROWTH M&A

CURRICULUM

01

MEDIUM- TO LONG-TERM VISION

M&A×中長期ビジョン

1. 中長期ビジョンとM&Aをリンクさせる
2. M&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戦略構築を学ぶ

02

BUSINESS PORTFOLIOS

M&A×事業ポートフォリオ戦略

1. 自社の事業ポートフォリオを見直し、伸ばす分野・縮小撤退する分野を見極める
2. 成長分野、縮小分野のそれぞれのM&A活用方法を学ぶ

03

COMPANY PROFILE

M&A交渉実務① 企業概要書の見るべきポイント・案件の見分け方

1. M&A検討の入り口となる企業概要書のチェックポイントを学ぶ
2. 企業概要書から先の情報の確認方法と適切なタイミングを学ぶ(Q&A、トップ面談、DD)

04

CORPORATE VALUE CALCULATION

M&A交渉実務② DDと企業価値算定

1. デュー・デリジェンスの要諦を押さえる(調査範囲、想定リスクと対応策)
2. 企業価値算定の方法

05

PMI

PMI

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

06

GROUP MANAGEMENT

M&A×グループ経営

1. グループ理念等、インナーブランディング・一体感の醸成
2. ホールディングカンパニーへの業務移管の方法

研究会メンバー (一部抜粋)



「成長M&A」実践研究会リーダー 丹尾 渉

収益・財務構造改革を中心に、資本政策や組織再編コンサルティングなどに従事。2017年からM&Aコンサルティング本部の立ち上げに参画。M&A戦略構築からアドバイザリー、PMIまでオリジナルメソッドを開発。延べ100件以上のM&Aコンサルティングに携わる。「戦略なくして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。



サブリーダー
小野 樹



サブリーダー
文岩 繁紀

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	2025年	2/26(水)・27(木)
第2回	2025年	4/18(金)
第3回	2025年	6/19(木)・20(金)
第4回	2025年	8/26(火)
第5回	2025年	10/21(火)
第6回	2025年	12/16(火)・17(水)

- ◎1日開催…午後開始
- ◎2日開催…1日目／午後開始・2日目／午前終了

ファーストコールカンパニーフォーラムの 視聴アカウント付き

詳細は、弊社ホームページをご参照ください。

お申込み

ホームページからお申込みください。詳細もご覧いただけます。

タナベ 「成長M&A」実践研究会

検索

携帯電話・スマートフォンからはこちら▶

お問合わせ

TCG TANABE
CONSULTING

タナベコンサルティング 大阪本社
〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原3-3-41
〈TEL〉06-7177-4021

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・経営企画・M&A担当など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し)

495,000円

お申込みされた方以外の受講もOK!

例えば1・2回目は社長様が参加、3回目は他の経営幹部様が参加などに変更可能です

1名様追加料金
(同一企業様)

1回 66,000円
全6回 429,000円

※FCCF受講費を含みます。

