

シリーズ「マネジメントの未来」@Business Forum

M&A Management Forum 2020

～不確実性の高い時代で最大の商機をつかむ、 M&A×事業戦略の構想と実践～

開催趣旨

世界中で猛威を振るっている新型コロナウイルスの感染拡大により、企業および経営に携わるマネジメントは大きな変革のターニングポイントを迎えています。近年活況を呈していた【M&A】においても、多くの案件で中止・見直しがなされ、大きな戦略の転換を余儀なくされているのではないのでしょうか。

近年、企業成長を加速し新たなマーケット獲得や新分野での収益化を実現する源泉として、【M&A】への取組みを事業計画の柱に据えるなど、その取組みは広く一般化してきました。しかし、買収目的が曖昧なまま戦略ロードマップを敷き、価値を見誤るような甘いデューデリジェンスの実施による「高値掴み」や、これまで実務実行が少ないまま交渉を続け、自社の強みとの相乗効果を見誤ってしまうなど、結果的に巨額の投資が失敗に終わるケースも決して少なくありません。こうした失敗の根底には、シナジー効果を過大評価しM&Aを行うことが目的化してしまうことが挙げられます。では、「失敗しないM&A」を実現するには何が求められるのでしょうか。不確実性が高まる経営環境でも未来の成長へ布石を打つために、ニューノーマル（新常态）な戦略創りや、競争環境を勝ち抜くための強い経営基盤と、より一層の経営における選択と集中が求められていると考えられます。

今回、シリーズ「マネジメントの未来～M & A編」として、【ウィズコロナ時代を勝ち抜くニューノーマルなM&A戦略】をキーワードに、買収を目的化しないための戦略構築やスクリーニングから買収におけるマネジメントのリーダーシップや考え方、PMIによる経営ガバナンスと企業間融合の効果を最大限発揮するためのマネジメント、M&Aへ挑む組織構築のヒントを、最前線で戦うトップマネジメントの皆様をお招きし考察していきます。

ウィズコロナ時代で経済活動が回復するなか、最大限の商機をつかめるよう、今から準備を進めていき、真のM&A巧者になるためのヒントを紐解いていくことを目的としたプログラムです。

開催日時

2020年11月4日(水)

13:20～16:20 (配信開始 13:10～)

参加料

無 料 (事前登録制)

参加方法

ライブ配信によるオンラインフォーラム

※本フォーラムはオンラインでの配信となります。視聴方法はお申込み後にご案内いたします。

※お申込者でない方への視聴用URL共有はご遠慮ください。同じ会社内で複数名でのご参加を予定されている場合にも、お手数ですがお一人ずつお申し込み下さい。

※登録時のメールアドレスに登録完了メールを送付いたしますが、万が一届かない場合、大変お手数ですが、customer1@b-forum.net までご連絡ください。

参加対象

経営者、役員、経営企画、国際、法務、財務・経理、事業企画他、各事業部門の管理職の方々

主催：株式会社ビジネス・フォーラム事務局

ゴールドスポンサー：ピナクル株式会社

シルバースポンサー：S&Pグローバル・マーケット・インテリジェンス



S&P Global
Market Intelligence

プログラム詳細・ご登録はこちらから

<https://www.b-forum.net/ma1104>



お問い合わせ先・発送元：株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30～18:00 ※土・日・祝日を除きます)

13:20
-14:10

基調講演 日本M&Aのパイオニアが語る、ニューノーマルなM&A戦略を徹底考察

大変革期のM&A戦略 ～過去の延長線上に未来はない～

- 変化を先取りする積極M&A
- 戦略的事業ポートフォリオの再構築
- シナジーvs飛び地

ピナクル株式会社 代表取締役会長 兼 社長 兼 CEO **安田 育生** 氏

プロフィール 元リーマン・ブラザーズ在日代表。元GEマネージングディレクター、事業開発本部長。日本長期信用銀行にてM&A部、NY支店、企画部などに所属。九州大学客員教授、多摩大学客員教授、スイスIMD客員講師を歴任。経済同友会幹事、東京ニュービジネス協議会特別理事。一橋大学経済学部卒業。テレビなどで経済、金融、M&Aのコメンテーター。M&A歴30年以上、日本M&Aの草分け的存在。



講演内容のポイント 日本企業におけるM&Aのパイオニアであり、草分け的存在として知られる安田様。第4次産業革命化・パラダイムシフトは急速に進展している。「過去10年に起こった変化は3年に縮まる」と言われている中、時間を買うと言われるM&Aは重要な企業戦略となる。M&Aのあり方は今まで通りでいいのか？日本のM&A黎明期から今に至るまで約30年以上、企業様のM&A案件に携わり得た知見から、変革期におけるM&A戦略に求められるヒントをお話いたします。

14:10
-15:00

特別講演 I オムロンが実践する、M&A戦略成功の勘所とマネジメントのガバナンス！

戦略としてのM&Aの実践

- 事業戦略とM&Aをリンクさせる
- PMIの成功率を高める
- 企業理念とM&A

オムロン株式会社

執行役員副社長 インダストリアルオートメーションビジネスカンパニー カンパニー社長 **宮永 裕** 氏

プロフィール 1985年立石電機株式会社（現オムロン株式会社）に入社。2004年インダストリアルオートメーションビジネスカンパニー センシング機器統轄事業部 アプリセンサ事業部長に就任。2008年グループ戦略室 経営戦略部長、2010年執行役員、2011年グローバル戦略本部長就任。2013年執行役員常務、2014年執行役員専務、インダストリアルオートメーションビジネスカンパニー カンパニー社長就任。2017年執行役員副社長、現在に至る。



講演内容のポイント オムロンにおける、連結売上上の5割を占めるFA事業（ファクトリーオートメーション）。同社が挑むモノづくり革新は“i-Automation”をコンセプトに、他に追随を許さないソリューションを実現・提供するべく、たりないピースを補完するための【M&A】は最優先順位の戦略と位置付けられております。宮永様におかれましては、インダストリアルオートメーションビジネスカンパニー社長を務められ、同社のコンセプト実現のために採択されたM&A戦略の構築や、PMIを成功へ導き着実な成長へつなげるためのガバナンスや成功率を高める勘所をお話いただきます。

15:00-15:10

ブレイク

15:10
-15:30

M&Aトレンドセッション ニューノーマル時代にM&Aトレンドをご紹介！市場データを読み解き、新たな戦略のヒントを考察！

パンデミック下のM&A市場データとその活用

- 逆風を乗り越え取引が活発化するM&A市場
- Covid-19影響下のテクノロジー分野のM&Aトレンド
- 日本における投資家アクティビズムの現状

S&Pグローバル・マーケット・インテリジェンス

プロダクトマネージャー、日本金融機関担当 **徐 鈺鈺** 氏

プロフィール 金融機関のクライアントに日本向けの製品および市場開発ソリューションの提供を担当している。2019年10月にS&Pグローバル・マーケット・インテリジェンスに入社。それ以前は、メガバンクにて大企業法人営業、投資銀行業務、企業戦略企画などを経験。ロンドンビジネススクールにて金融修士号を取得。



講演内容のポイント 2020年のM&A市場はCOVID-19の影響を特に大きく受けたものの、テクノロジー分野においてはかつて無い規模で新しい流れが拡大しています。S&Pグローバル・マーケット・インテリジェンスの様々なデータから、グローバル市場のトレンドを踏まえつつ、日本市場のM&A取引の特徴、最新案件さらにアクティビストの動向を読み解き、新しい時代を考察します。

15:30
-16:20

特別講演 II M&A巧者が実践するPIMの要諦！成功へ導くための注意すべきポイントとは？

実践的なM&A、PMI成功のためのエッセンス

20年以上、外資系投資銀行でのM&Aアドバイザー、および日本企業でのM&A推進担当者として多数のM&Aに携わってきた経験から学んだ、日本企業が陥りやすい失敗のパターンやそれを克服するヒントを実践的にご紹介いたします。

味の素株式会社 理事 コーポレート戦略部長 **澤 由紀子** 氏

プロフィール 国際基督教大学教養学部卒、ダートマス大学タック経営大学院MBA修了。三菱銀行に約7年間勤務後、MBAを経て、メリルリンチ証券（ニューヨーク）、メリルリンチ日本証券、JPモルガン証券の投資銀行部に約15年間M&Aアドバイザー、資本調達業務に従事。2013年より味の素に移籍、同社にて事業ポートフォリオの戦略立案、M&A/PMIの企画・執行、スタートアップ投資等新規事業創出に従事。



講演内容のポイント これまで20年以上、さまざまなお立場でM&Aに携わられてこられた澤様。日本企業がグローバルに進出する際の組織文化の融合やマネジメントチームのかかわり方など、買収が目的となってしまう本来の相乗効果を創出出来ぬまま手をこまねている処方箋として、これまでの豊富な実務実行のご経験から培われたポイントを実例を交えてご紹介いただきます。