

日本企業のM&Aにみる成功と失敗の勘所・難所

プロフェSSIONALZに学ぶ、統合後を見据えたM&Aマネジメントの要諦

10:00-10:10 オープニング

基調講演

10:10
-11:20

JTのM&A ~日本企業が世界企業に飛躍するために

- 海外大型M&Aの経験から得た教訓 ~「押えるべきツボ」と「やっってはいけない」こと
- M&Aの実行と事後における経営者の役割

日本たばこ産業株式会社 取締役 新貝 康司 氏

プロフィール 1980年 日本専売公社(現日本たばこ産業株式会社、以下「JT」)へ入社。1989年に渡米。以降6年にわたり抗HIV薬Viraceptの開発等、米国新薬・バイオベンチャーとの数々の共同研究開発提携案件を発掘。1996年 JT本社に戻り全社経営企画・財務戦略を担当後、財務企画部長、取締役執行役員財務責任者(CFO)を経て、JT International S.A.にて2007年の英国ギャラハー社の買収・統合を指揮。2011年 代表取締役副社長。2018年1月より取締役に就任。2014年6月からリクルートホールディングス社社外取締役も兼任。



講演内容の
ポイント

日本を代表する「大型グローバルM&Aの成功企業」と称される日本たばこ産業(JT)。数あるM&A事例の中でも二兆二五〇〇億円という歴史的な買収額で知られる「ギャラハー社買収」を成功に導き、その計画準備段階から、買収交渉、統合、その後の経営に至るまでの指揮を執り、JTがM&Aを通じ「真のグローバル化」を遂げるまでをリードしてきた新貝氏より、長年の実践で培われてきた持論や経営哲学を交え、昨今の日本企業のグローバルM&Aにみる課題解決のヒントと成功に導くためのポイント(勘所)、そして留意点(難所)についてご講演いただきます。

11:20
-12:10

特別協賛セッション

異業種M&Aで外せない重要論点

- 新規事業開発に向けて、買うべき会社をどう選ぶか?
- 子会社がガバナンスを、いつどう決めるか?
- “買ってしまった後”のシナジーを、どう検討するか?

株式会社ベイクレント・コンサルティング マネージング・ディレクター 田中 大貴 氏

プロフィール 早稲田大学からマッキンゼー、ジェネックスパートナーズ等を経て現職。M&A戦略策定、ポストM&A支援、M&A知見化が専門。プロジェクト成果の再現性と確実性に重きを置き、クライアントとの「共創型プロジェクト」を手掛ける。



講演内容の
ポイント

昨今、活況が増すM&A市場。中でも、多角化・新規事業開発を目的とした異業種M&Aも少なくありません。一方で、M&Aを単なる「切った張ったの世界」として捉えているトップマネジメントがまだまだに多いことも事実です。そこで今回は、異業種企業を対象とした「M&Aの使い方」のテーマでお話しさせていただきます。

12:10-13:00 ランチタイム ※お弁当のご用意がございます。

M&A × 事業ポートフォリオ

13:00
-14:00

M&Aを活用した事業ポートフォリオの入れ替え

- 社内M&Aアドバイザーの役割と体制構築
- 外部M&Aアドバイザー等との連携体制のあり方
- M&Aを活用した事業ポートフォリオの入れ替え

三菱商事株式会社 財務開発部M&Aアドバイザーチーム チームリーダー 西澤 亮一 氏

プロフィール 三菱商事株式会社のM&Aアドバイザーチームでグローバルヘッドを務め、現在は社内アドバイザーとしてM&A戦略とそれに関連する財務業務に従事。現在のポジション以前は、MCフィナンシャル・サービシーズにて3年間プライベート・エクイティ関連業務に従事、その後、北米三菱商事会社においてストラクチャー・ファイナンス及びM&A部門のヘッドを2年間務める。東京大学卒業後、ロンドンビジネススクールにてMBAを取得。



講演内容の
ポイント

いまや日本企業の成長戦略として、M&Aは避けては通れない選択肢の一つです。日本の総合商社のなかでも有数の事業ポートフォリオを抱え、活発なM&Aプレイヤーである三菱商事グループにおいて、社内アドバイザーとしてM&A戦略に従事する西澤氏より、社内M&Aアドバイザーに求められる役割と体制構築、外部M&Aアドバイザー等との連携のあり方、そしてM&Aを活用した事業ポートフォリオを入れ替える視点を変え、実践のポイントをご紹介します。

協賛セッション

14:00
-14:30

グローバルM&AにおけるITガバナンスの重要性

- ITガバナンスの欠如がもたらすインフラストラクチャーやセキュリティのリスク
- ITインフラストラクチャーの運用や組織構成におけるガバナンス

ベライゾンジャパン合同会社 執行役員 社長 藤井 一弘 氏

プロフィール IBMにて、サーバーテクノロジーグループのセールスディレクターなどを歴任。その後、オラクルおよびマイクロソフトにて企業向けセールス部門担当の幹部を務め、2017年6月よりベライゾンエンタープライズサービスの日本法人の執行役員社長に就任し、現在に至る。



講演内容の
ポイント

大きな成長が期待される海外市場に素早く進出して、短期間で業績を拡大させる大きな選択肢のひとつに、M&Aが存在することは議論の余地のないところかと思われます。そのポジティブな側面がフォーカスされる一方で、海外の文化や商習慣の差異に加えて、ITインフラストラクチャーやリテラシーの差異がもたらすガバナンスの欠如やリスクなどについて、グローバルでM&Aを迅速に展開する企業をお客様として経営レベルで支援し続けるベライゾン社にお話しさせていただきます。

14:30-14:45 コーヒー・ブレイク

M&A × CTO

14:45
-15:45

攻めのM&A戦略 ~富士フィルムにみる技術を梃子にした新事業開発マネジメント

- フィルム事業からの脱却 ~技術力を活かしたV字回復
- M&Aによる事業の多角化(化粧品、医療事業)事例紹介
- M&AにおけるCTOの役割(買収先の選定から交渉時、統合後に至るまで)

富士フィルム株式会社 取締役副社長 CTO 戸田 雄三 氏

プロフィール 1973年入社、カラーフィルム製品開発・製造技術に従事。93年より、Fuji Photo Film B.V.(オランダ)研究所長、欧米市場向け感光材料の開発及びコロナ研究を基に再生医療の研究をスタート。2004年 化粧品・サプリメント事業、07年 医薬品事業を立ち上げる。再生医療イノベーションフォーラム 代表理事・会長、内閣官房健康・医療戦略参与を兼任。



講演内容の
ポイント

蓄積した技術力とノウハウを活かし、事業の多角化を実現し見事、創業事業(フィルム事業)からの脱却を図り、V字回復を遂げた富士フィルムを技術マネジメントの面から支えてきた“ゲームチェンジャー”戸田氏。化粧品・医薬品など新たな事業と市場を開拓するため、積極果敢なM&Aを展開していくうえで求められる技術トップ(CTO)の知見や役割について、豊富なエピソードと経験からくる持論を交えてご講演いただきます。

15:50
-17:00

特別講演

買収した企業を必ず、V字回復させる経営術 ~日本電産流、強い会社を作る3つの条件

- M&Aの捉え方: 買うよりも育てる
- 強い会社の3つの条件: 「経営リーダー」、「企業カルチャー」、そして「メソッド、経営手法」
- どうしたら企業カルチャーを変えられるのか

元日本電産株式会社 M&A担当役員

(DANTOTZ consulting 代表取締役) 川勝 宣昭 氏

プロフィール 1967年 早稲田大学卒業後、日産自動車に入社。生産、広報、全社経営企画、さらには技術開発企画から海外営業、現地法人経営者という幅広いキャリアを積む。1998年 急成長企業の日本電産にスカウト移籍。同社取締役(M&A担当)を経て、カリスマ経営者・永守重信氏の直接指導のもと、日本電産シボウラ、日本電産ネミコンの再建に携わる。永守流「すぐやる、必ずやる、出来るまでやる」のスピード・執念経営の実践導入で破綻寸前企業の1年以内の急速浮上(売上倍増)と黒字化を全て達成。2007年 経営コンサルタントとして独立し、現在、DANTOTZ consulting(ダントツ コンサルティング) 代表として活躍中。



講演内容の
ポイント

過去40年間、日本電産が買収した企業50社全てを、1社の例外もなく、ほぼ1年以内に黒字化V字回復させる「永守流経営学」のメソッドを、営業強化、コストダウン、そして企業カルチャー変革の実践事例から紹介。規模に捉われない買収前・後の留意点についてお話しさせていただきます。

17:10 終了