

H社 会社概要

- 特定用途向け機械の製造・販売でグローバル3位
- 連結売上高 約8,000億円
- 連結従業員数 約20,000名
- 連結子会社 約50社

M&A能力開発プログラム導入の概要

- コース種別：「エssenシャル」
- 実施期間：2014年9月16日～10月7日（全4回）
- 受講人数：19名

プログラムの実施概要

Session 1 能力開発要諦 (9/16 (木))

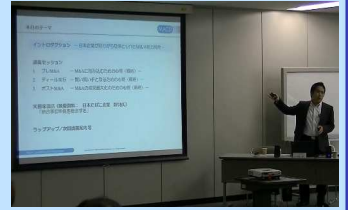
16:00	イントロダクション
16:20	講義セッション プレM&A 7つの心得 ディール実行 7つの心得 ポストM&A 7つの心得
17:40	実務家談話 (ビデオ)
18:00	ラップアップ

Session 2 プレM&A (9/27 (土))

9:00	前回講義のおさらい
9:40	参加者自己紹介 (M&A体験)
	講義セッション M&Aに踏み込むための心得 (各論)
	休憩
10:40	ケース演習 (グループワーク) 買収ターゲット検討
11:30	実務家談話 (ビデオ)
12:00	質疑応答

講義セッション

M&A全体俯瞰の視点で、“勘所”をわかりやすく解説



実務家談話(ビデオ)

日本最大のM&Aを成功させたJTの新員副社長による迫力ある実体験談話



Session 3 ディール実行 (9/27 (土))

13:00	ケース演習 (グループワーク) IT企業の入札案件への参画
14:30	休憩
	講義セッション 賢い買い手になるための心得 (各論)
15:30	実務家談話 (ビデオ)
18:00	ラップアップ

Session 4 ポストM&A (10/7 (木))

15:15	前回講義のおさらい
	講義セッション M&A成果最大化 (各論)
16:15	ケース演習 (グループワーク) 統合推進体制の検討
	休憩
17:45	講義セッション M&A成果最大化 (各論)
18:15	まとめ

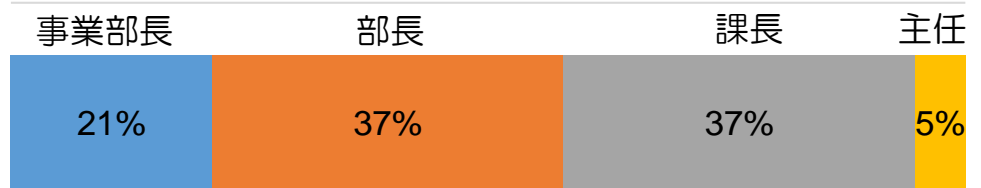
ケース演習

M&Aの各段階で直面する課題をグループワークで“疑似体験”



参加された方へのアンケート調査

- あなたの役職を教えてください。



- 本プログラムを受けての感想をお聞かせください。

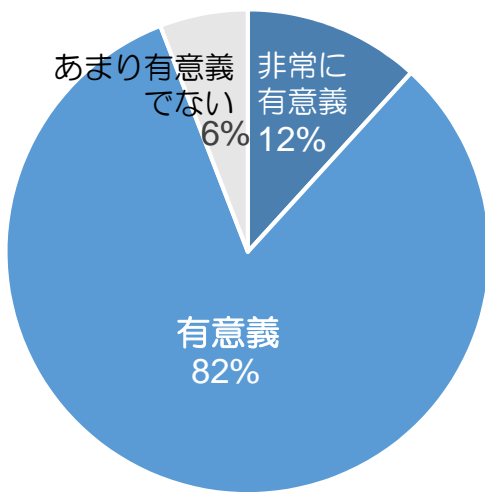
” M&Aを実行する可能性のある部門のキーマンに推奨したい”
(A事業部長)

” M&Aを安易に考えると必ず失敗するし、難しく考え過ぎると機会を失う。M&Aに一步踏み込むための最低限の共通知識・認識を得るために、多くの人に受けてほしいと思う” (B部長)

” 講義は分かり易く理解できた。今後M&Aに係る機会があるので、今回の研修を業務に活かしたい” (C課長)

” M&Aに関する自社の課題について他部署の方々と共通認識として持てたこと、更にそれらが自社のみならず一般的な課題であることを理解できて大変有益だった。また、それらを克服するために検討すべきことを体系的に学べたことが有意義だった” (D主任)

” M&Aの経験の有無を問わず、本研修ではM&Aの経験機会を体系的に補充してくれるようにプログラムされている。M&Aの課題を効率よく学習できる” (E課長)



- 今後社内の方に本プログラムの受講を推奨するとしたら、どのような方や部門が対象になるでしょうか？（複数回答）

