

平成30年7月吉日

会員会社代表者各位

経営企画・海外事業・財務部・製造・人事関連担当役員様

株式会社 自動車部品会館

(協賛(一社)日本自動車部品工業会)

**自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー**  
**「M & Aの戦略策定から実行までの具体的実務」**  
**～買収案件成功のために何をすべきか？戦略的観点から解説～**

拝啓 時下益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。

平素は当社の事業につきまして、ご高配ご協力賜わり厚く御礼申し上げます。

大きく変化する現在の自動車産業の状況下で自動車部品メーカーは、従来のように完成車メーカーからの要請に受動的に対応するだけでなく、変化を前向きにとらえ、自社の足元の競争力強化と既存の事業構造を見直し、新規事業、海外戦略、マーケティング戦略等を自社で立案し進めていく必要があります。この新規事業戦略の一環として今回は買収案件をテーマにその成功には何が必要かについてのセミナーを**平成30年9月7日(金)**に開催いたします。

研修内容の詳細は、別紙のとおりでございますので受講をご希望される方は別紙受講申込書により、平成30年8月31日(金)までにお申込下さいますようお願い申し上げます。

敬具

I. テーマ

自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー

「M & A の戦略策定から実行までの具体的実務」

～買収案件成功のために何をすべきか？戦略的観点から解説～

II. 講師：

株式会社アジア戦略アドバイザー  
代表取締役 杉田浩一氏

III. 日程

開催日時：平成30年9月7日(金)  
(午前10時00分～午後4時00分まで)

IV. 開催場所：自動車部品会館 601会議室(6階)  
東京都港区高輪1-16-15(同封地図参照)  
電話03-5422-6351

V. 受講料：36,000円【税込】(テキスト・昼食代を含む)  
**(JAPIA会員会社は21,600円【税込】)**

---

◎ 申込要領

①受講申込書に受講者の会社名、住所、電話、所属、役職名及び氏名を明記して、8月31日(金)(必着)までにFAX又はメール及び弊社ホームページよりお申込ください。折り返し申込受付票をお送りいたします。万が一、お申込み後に参加を取り消す場合は、必ず下記にご連絡下さいますようお願い致します。

②受講料の請求書を郵送致しますので、銀行振込にて8月31日(金)までにお支払いください。(振込手数料は貴社でご負担頂きますようお願い致します)

③受講希望者が収容定員(20名)になり次第締め切りとなります。

★参加お申込み後のキャンセルは8月31日(金)までといたします。以後のキャンセルはお受けいたしかねます。代理の方にご出席いただくか後日テキストを郵送させていただきます。

★受講希望者が少数の場合は、開催中止になることがありますのであらかじめご了承ください。

◎ 申込先および問い合わせ先

自動車部品会館 総務部 飯島 電話：03-5422-6351

[ijima@japia.or.jp](mailto:ijima@japia.or.jp)

## 自動車部品産業の更なる持続的成長のためのセミナー

### ～M&Aの戦略策定から実行までの具体的実務～

買収案件成功のために何をすべきか？戦略的観点から解説

#### I. セミナー趣旨

国内における自動車産業は、人口減社会、自動車メーカーの海外生産加速、若年層の自動車離れと、逆風下にさらされ、自動車販売台数は減少傾向にあります。一方、完成車メーカーはグローバル競争力をつけるべく、電気自動車（EV）、自動運転、炭素繊維などの新素材への研究開発へ経営資源を投入するとともに、生産コストの低減を更に押し進めるべく、部品メーカーに対して今まで以上に自立化を求めてくることが予想されます。

このように外部環境が大きく変化する状況下、自動車部品メーカーは、従来のように完成車メーカーからの要請に受動的に対応するだけでなく、未曾有の経営環境の変化を前向きにとらえ、自社の足元の競争力を高めるとともに、既存の事業構造を見なおし、新規事業・海外戦略・マーケティング戦略等を自社で立案し、持続的成長を目指していく必要があります。

本セミナーは、自動車部品産業を取り巻く外部経営環境に対応すべく自動車部品メーカーの方々の新規事業戦略の一環として、買収案件について、その成功に何が必要かについての方法について解説します。

このセミナーを通じ自動車部品メーカーの方々の持続的成長の一助となる事を目指しております。

#### II. セミナー内容

第1部：

案件準備段階における成功のポイントー必要性の検討から戦略立案の方法まで

1. M&Aの位置づけ

- (1) どのようなときに必要なのか
- (2) M&Aにおけるリスクとは

- (3) プランニングはどのように行う必要があるのか
- 2. 一般的なM&Aプロセス
  - (1) 一般的なプロセスとは
  - (2) 各プロセスにおけるアクションとポイント
  - (3) アドバイザーの関与とは
- 3. 売り手側から見たM&Aプロセス（オークションプロセスとは）
  - (1) 成功する売却プロセスとは何か
  - (2) オークションの場合のプロセスとは
  - (3) 売り手側アドバイザーは何を考えているか
- 4. M&Aの種類
  - (1) ストラクチャーの種類
  - (2) それぞれの特徴とメリット・デメリット
  - (3) 種類選択におけるポイント
- 5. M&A提携戦略立案の方法
  - (1) 社内タスクチーム立ち上げにおける留意点
  - (2) 投資基準設定における考え方
  - (3) 社内でスムーズに案件を進めるためには

## 第2部：

### 案件実践段階における成功ポイントー相手選びからデューディリジェンスの運用

- 1. どのような相手が考えられるのか？
  - (1) 「パートナー候補の一般法則」とは
  - (2) 自分のストライクゾーンを知る
  - (3) 候補企業のふるい分けの仕方
- 2. パートナー候補とのコンタクト
  - (1) 候補は1社のみを決め手はかからない
  - (2) 「登坂ルート」の計画とアプローチ策立案
  - (3) 【上級編】ステルスマーケティングとは
- 3. 初期段階の相手とのディスカッション
  - (1) 最初に抑えておくべきポイント
    - ①事業意義 ②なぜこの会社なのか ③ストラクチャー
  - (2) MOU若しくはLOIはどの程度の深さが必要か
  - (3) 社内での承認プロセスの進め方
- 4. 効率的なデューディリジェンスの運用方法
  - (1) 何故デューディリジェンスは遅れがちになるのか
  - (2) 効率的なデューディリジェンスの為に

(3) アドバイザーチーム・社内他部署に対する指示の出し方

### 第3部：

案件実践段階における成功ポイント―バリュエーションの検討、社内稟議の進め方、交渉戦略、PMI

1. 実戦で使えるバリュエーションとは
  - (1) M&Aで使うバリュエーションは何が違う？
  - (2) 【基本のおさらい】上場会社類似法、DCF
  - (3) 交渉を見据えたバリュエーションとは何か
2. 社内稟議の進め方―M&A投融資委員会の運営方法
  - (1) 社内稟議の各段階におけるチェックポイント
  - (2) どのような観点から、ディスカッションをすべきか
  - (3) どのような提案書が求められるのか
3. M&A交渉戦略
  - (1) M&A交渉における鉄則―負けないためにすべきことは
  - (2) 法務アドバイザーとの連携の仕方
  - (3) 落としどころの確認
4. PMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）における考察事項
  - (1) 案件の成功のポイント―案件実施後100日間に何をすべきか？
  - (2) アクションポイントとスケジュール作成のポイント
  - (3) チーム組成と対応における重要事項

## Ⅲ. 講師紹介

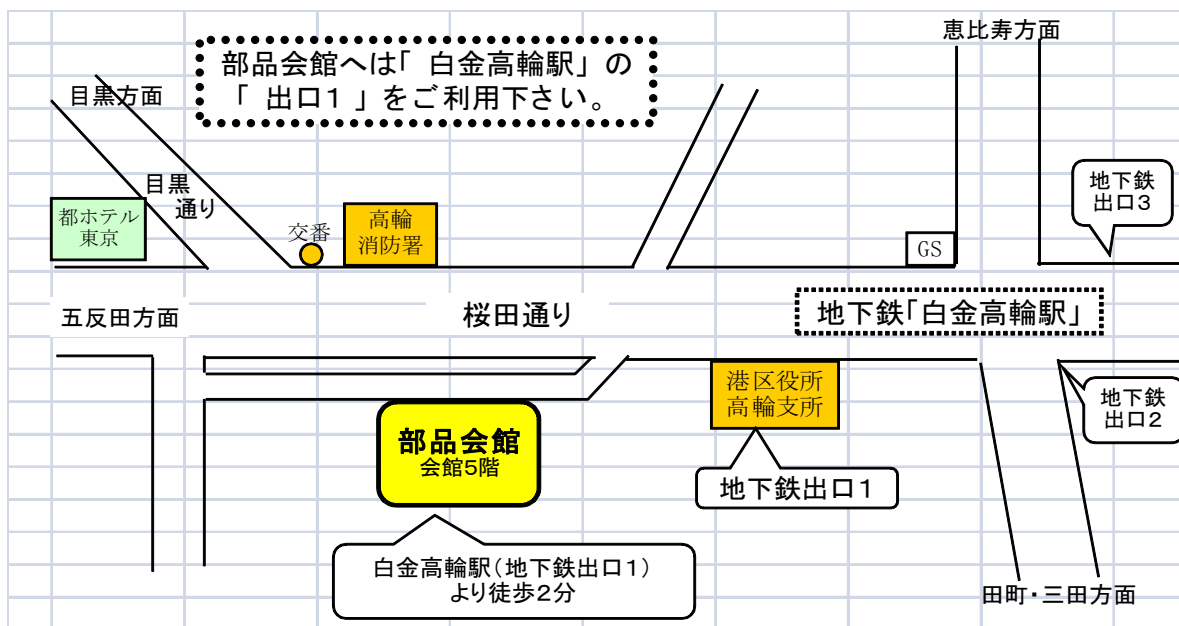
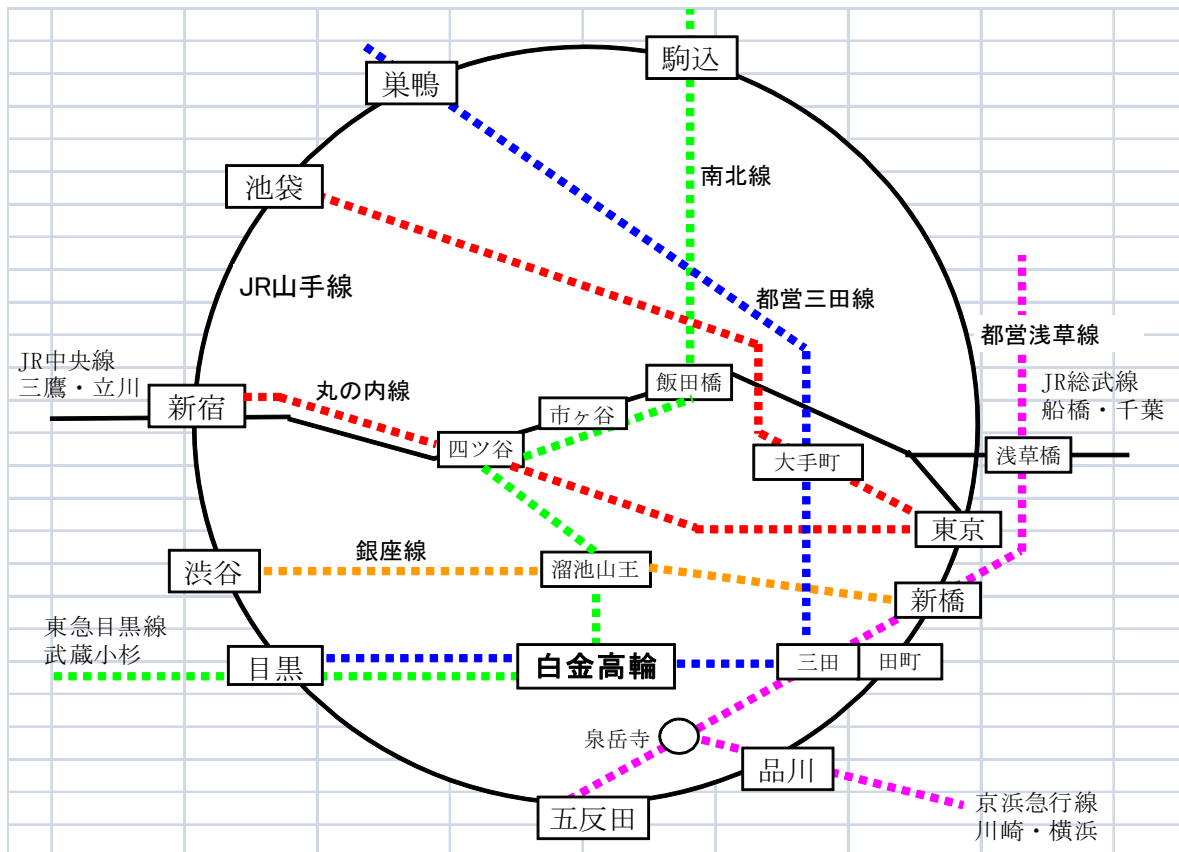
株式会社アジア戦略アドバイザー代表取締役

杉田 浩一

15年にわたり、外資系投資銀行でM&Aアドバイザーを中心とする業務に従事。2012年に株式会社アジア戦略アドバイザーを設立。現在、東南アジア進出における戦略立案、M&Aアドバイザー/その他資本提携に関するアドバイス、東南アジア主要各国における業種別リサーチレポート作成、東南アジアにおける市場調査等を手掛けている。

## ㈱自動車部品会館ご案内図

部品会館の最寄り駅は、地下鉄南北線・都営三田線の「白金高輪」です。



# FAX 03-3447-5372

自動車部品会館 飯島宛 (iijima@japia.or.jp)

2018年9月7日

「M&Aの戦略策定から実行までの具体的実務」セミナー申込書

---

申込日：           年    月    日

---

会社名：

---

送り先住所： 〒

---

TEL：

---

FAX：

---

メールアドレス

---

所属・役職：

---

氏名：

---

ローマ字：

---

よみ：

---

備考：

---

※申込書受付票を折り返しFAX致しますので、必ずFAX番号もご記入ください。