


‘良い会社’を買うのではなく‘欲しい’会社を買う 「M&Aで買い手が見るべき売り手のポイント」

～ (株)タナベ経営によるプレゼンセミナー ～

M&Aにおいて買い手企業が持つべき目線について分かりやすく解説！！

日本企業のM&A件数は2018年に過去最高を更新し、2019年も堅調に推移しています。新たな経営技術としてM&Aを使いこなすことは成長戦略を描く経営者にとって必須といえます。そのために案件を適切に評価できる目線を買手側が持つことは非常に有益です。M&Aの巧者として、シナジーを生み出すための要点をお伝えします。

説明会内容	開催概要
<p>M&Aは件数・買収額ともに過去最高を更新していますが、実態は高値掴みをしているディールも数多く存在しています。M&Aの目的はシナジーの創出です。買い手側は多面的な視点から売り手企業を評価するノウハウが必要となります。</p> <p>今回は大きく5つの視点から買い手企業の持つべき目線を分析し、‘良さそうな会社’だから買収するのではなく、‘欲しい会社’を買う戦略的M&Aの実践に繋げていただくことを目的とします。(また、売り手企業の場合は、買い手企業の目線を知る上での参考にしていただければ幸いです。)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ◆日時：2019年12月4日(水) 14:00～16:00 (受付13:30～) ◆場所：大阪中小企業投資育成(株) セミナールーム 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階 ◆受講料：無料 ◆対象：経営者・後継経営者・経営幹部 ◆申込：下記申込書にご記入の上、FAXをお送り下さい 大阪投資育成のホームページからお申込み頂けます https://www.sbic-wj.co.jp/allseminar/ (当日受付にてお名刺を頂戴いたします。 またご希望の方には、受付書をFAXいたします)

講師紹介	スケジュール								
<p>(株)タナベ経営 大阪M&Aアライアンスコンサルティング本部 部長代理 丹尾 渉</p>  <p>会計事務所で培った数字を見る力と、法律学の専門知識を駆使し、財務戦略を軸とした経営コンサルティングを展開する。決算数値を企業の内部改革のための宝ととらえ、顧客とともに業績向上をはかることを信条としている。</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>時間</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>14:00 ～ 15:00</td> <td>講演Ⅰ 「買い手がみるべき売り手のポイント(前編)」</td> </tr> <tr> <td>15:00 ～ 15:10</td> <td>休憩</td> </tr> <tr> <td>15:10 ～ 16:00</td> <td>講演Ⅱ 「買い手がみるべき売り手のポイント(後編)」</td> </tr> </tbody> </table>	時間	内容	14:00 ～ 15:00	講演Ⅰ 「買い手がみるべき売り手のポイント(前編)」	15:00 ～ 15:10	休憩	15:10 ～ 16:00	講演Ⅱ 「買い手がみるべき売り手のポイント(後編)」
時間	内容								
14:00 ～ 15:00	講演Ⅰ 「買い手がみるべき売り手のポイント(前編)」								
15:00 ～ 15:10	休憩								
15:10 ～ 16:00	講演Ⅱ 「買い手がみるべき売り手のポイント(後編)」								

FAX 06-6459-1703

当該参加申込の情報は本フォーラム講師機関と共有利用いたします。
また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関より後日ご連絡させていただきます。ご了承ください。

「M&Aで買い手が見るべき売り手のポイント」(2019.12.4) 申込書 ※受付書送付をご希望の方はFAX欄にチェックをお願いします。

会社名	TEL
所在地 〒	FAX 受付書のFAXを希望する <input type="checkbox"/>
部署 役職	フリガナ 受講者氏名 (E-MAIL)
当日の無料個別相談会	希望する <input type="checkbox"/> 希望しない <input type="checkbox"/>

☆お問い合わせは、大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局/岩元 TEL 06-6459-1700
〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28階