



FRONTIER  
BUSINESS SCHOOL

# フロンティア・ ビジネススクール

コンサルタントとして第一線で活躍する講師陣が「超実践型」の講義で  
最新のノウハウを伝授するオンライン型ビジネススクール



超実践型  
**Online**  
ビジネススクール

フロンティア・ビジネススクール

主催：フロンティア・マネジメント株式会社

協力：日経メディアマーケティング株式会社

## M&A

講義中心

### 講義概要

M&Aには、国内、海外に関わらず、市場シェアの獲得、技術の取得、特許取得、コスト効率化、生産能力の拡充、新規事業育成など、企業戦略における様々な局面において有効な手段として認知されつつある。また売却する側も事業承継や経営基盤の安定などのメリットがある一方で、その手続きや交渉には複雑な点も多い。本講座では、M&Aを検討・実行するにあたっての流れやその概要を把握することを目指す。

### 達成目標

- ✓ M&Aの検討・実行における流れや概要を把握できている。
- ✓ 買手・売手がどのような相手と企業統合するべきかを検討する際に重要となる視点を持つようになっている。
- ✓ 財務諸表や収益予想から買収先企業の簡易的バリュエーションができるようになっている。

## デュー・ディリジェンスの実務

事前課題あり

グループワーク&講義

### 講義概要

企業買収は大きな投資判断であるが、通常の資産購入と異なり、買い手は購入する企業・事業について十分に情報を把握していないことが多い。必要となる調査項目は多岐にわたり、多くの専門家と連携するプロセスが不可欠となる。

本講座では、デュー・ディリジェンスで抑えるべきポイントを把握し、その結果を踏まえて、買収判断の是非と、買収価格や売買契約書にどのように反映するべきか、避けるべきリスクは何かを学ぶ。

### 達成目標

- ✓ 候補先の選定後、デュー・ディリジェンスで何を明らかにし、どのような対処が必要かを十分に把握している。
- ✓ 形式的ではなく、実質的なデュー・ディリジェンスがどのようなものを理解している。
- ✓ 意義あるデュー・ディリジェンスを行う専門家の特性を把握し、その選定が適切に行える。

## PMIの進め方

グループワーク&講義

### 講義概要

様々な調査で、「M&Aの成功確率は高くない」と言われている。当初の目的が達成されておらず、その多くがPMIに対する準備不足と実行の不徹底に起因すると言っても過言ではない。本講座では、M&Aにおけるシナジーの考え方、シナジーを創出する要件と典型的な阻害要因、および阻害要因を克服するためのPMI推進体制、さらには計画遂行上の基本的なポイントを実例を通じて学ぶ。

### 達成目標

- ✓ 統合シナジーの発現を目的としたPMIを把握できている。
- ✓ 買収側・被買収側のマインドを理解できている。
- ✓ PMIの成功と失敗を分ける要因を分析し、計画を遂行できる。

## 新規事業参入

事前課題あり

グループワーク&講義

### 講義概要

既存事業における成長に限りがあり、新規事業に活路を求める企業も多い。しかし、新規事業立案・実行に必要なスキルとマインドを備えた人材は少なく、単発的なアイデアに終始し事業の継続的な成長を構想できなかったり、構想は良くても実行面でリーダーシップが発揮できず立ち消えになったりするケースが多い。本講座では、新規事業に必要な構想力とリーダーシップを鍛え、新規事業参入の核になる人材の育成を目指す。

### 達成目標

- ✓ 単発的なアイデアを新規事業企画に昇華させるための方法論を理解している。
- ✓ 解決すべきスケールの大きな課題を抽出して、広い視野で市場のアンメットニーズを展望する構想力を備えている。
- ✓ 上記を踏まえ、市場・競合・自社を分析し、合理的な事業計画を作ることができる。

## 戦略遂行

事前課題あり

グループワーク&講義

### 講義概要

戦略立案部分に焦点が当たりやすいが、実際は実行にこそ最大の難関が存在し、実行されなければ戦略は意味がない。フロンティアでの経験則から企業の実行力が戦略の足かせとなることが多く、企業として戦略遂行力を高めることが競争優位につながると考える。本講座では一度定めた戦略を実行する上で、その阻害要因とその力学を理解し、阻害要因を克服する手段を理解する。

### 達成目標

- ✓ 戦略遂行を完遂するための運用を構想できる。
- ✓ ケース企業を題材とした上で戦略遂行するための必要手段・仕組みの一例を理解し、その一例を自社にて検討することができる。

## 経営管理とコーポレート・ガバナンス

事前課題あり  
グループワーク&講義

### 講義概要

結果把握としての管理ではなく、課題解決・事業目標達成の管理を実施するためには、管理会計やKPIの設計に留まらず、その管理手法についても綿密な設計が求められる。事業実態を適時に捉え管理することで、コーポレート・ガバナンスの強化も併せて実現される。本講座では経営管理の根幹を事例を通じて実践的に学ぶ。

### 達成目標

- ✓ 経営を促進するための管理会計・KPI管理とはどういうものを理解し、自分で具体的に設計できる。
- ✓ 管理会計・KPIを自社・自部門において活用できる程度に、実践的な理解がある。
- ✓ 株主・債権者・創業者・経営者・従業員などの特性を把握し、どのようなガバナンス設計にすれば、会社に規律が生まれるのかを理解し、ステークホルダーの全体を見据えた視野を持っている。

## 海外市場進出と海外拠点・海外子会社管理

事前課題あり  
グループワーク&講義

### 講義概要

近年、海外企業買収や海外現地法人の設立などを行う企業が増え、海外拠点・子会社管理の重要性が高まっている。しかしながら、海外拠点・子会社特有の問題も多く、より戦略性の高いグローバル政策が求められている。本講座では、海外拠点・子会社の管理において重要となる留意点を掘り起こし、あらかじめ事前に整備すべき事項に関する理解を深めることを目的とする。

### 達成目標

- ✓ 海外と日本の差を考慮した上で、海外拠点構築について高い戦略を提言できるようになる。
- ✓ 海外拠点・子会社で求められる、経営管理方法、組織設計について幅広い知見を得ている。
- ✓ 海外拠点の課題抽出と解決について、チームの中心として検討できる。

## 戦略コンサルタントの仕事術

グループワーク&講義

### 講義概要

戦略コンサルタントのスキルは、昨今では一般のビジネスパーソンにも必要な重要スキルとして認識されるようになり、ロジカル・シンキング、仮説構築、プレゼンテーション、ファシリテーション等、各種書籍も続々刊行されている。しかし、コンサルティング・ファームが実際にどのスキルに重きを置き、若いコンサルタントがどのようにそれを習得しているかを学ぶ機会はありません。本講では、現役コンサルタントの育成経験に基づき、ビジネスパーソンが習得すべき重要なスキルにフォーカスをあて、演習等を通してそのエッセンスを学ぶ。

### 達成目標

- ✓ コンサルタントの「技」を実務で実践する心構えができ、翌日から即実行できるアクションが明確になっている。
- ✓ 日々の実践を通じて、ビジネスパーソンとして成長するための仕事術と、目指す方向が把握できている。

## 戦略コンサルタントの経営総合力

事前課題あり  
グループワーク&講義

### 講義概要

実際に行われている経営は自由度が高いものばかりではない。いずれの企業も、多くの制約条件の下、一つ一つの経営判断が行われている。無尽蔵に時間や資金を使って、分析や意思決定ができるわけでもない。時間の制約、資金の制約、人材の制約。経営学の教科書には十分想定されていない、制約条件というリアルな経営環境下での意思決定方法についての学習こそが強靱な経営総合力につながる。

### 達成目標

- ✓ 事業分析や経営計画策定の初動におけるコツをつかむことができる。
- ✓ 教科書的なコア・ノンコア分類に囚われない柔軟で実践的な事業選別を学べる。

他にも様々な講座を開講します  
お申込みサイトでご確認ください

<https://www.nikkeimm.co.jp/fbs>



● 講座内容は都合により変更させていただくことがあります。ご了承ください。  
● 日程や講師など詳しくはお申込みサイトをご覧ください。  
● 事前課題に取り組んでいただく講座がございます。

## 「超実践型」の講義で次世代経営人材を育成

フロンティア・ビジネススクール (FBS) は、フロンティア・マネジメントで活躍している経営コンサルタントや M&A アドバイザーが講師となり、自らが担当・経験した事例を受講者が体験できる「超実践型」の授業を行います。受講者のビジネスシーンにおける新たな未来を切り開くお手伝いをしていきたいと強く考えています。



代表取締役  
松岡 真宏

「いかに実務に役立つ知見を得ることができるのか」、自らをより高い段階へ上昇させようとするビジネスパーソンなら誰もが直面する課題と思います。FBSはこの発想を基点に成り立っております。

FBSの講師も経営コンサルタントや M&A アドバイザーとしてこの課題に直面して、常に最新の経営ノウハウを学習し、様々なクライアントに対してベストを尽くしております。

FBSでは彼らが講師となって、アカデミックな学びとプラクティカルな経験に基づいて講義を行います。多くの受講生に様々な知見や問題解決の手法・考え方を提供しております。また、受講者の皆さまが直面する課題に対して現実的な示唆が提供できるものと思います。

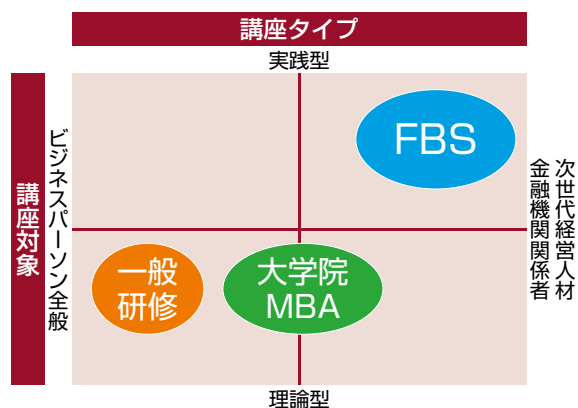
ビジネススクールでの学びはたやすいものではなく、FBSも例外ではありません。しかし、苦難を乗り越えて得られる価値は必ずあると思います。プラクティカルな学びによって自らを成長させたいビジネスパーソンをFBSは応援します。

### 「超実践型」

- ✓ 講師は現役コンサルタント
- ✓ 講師の経験・知識に基づく実践的な講義
- ✓ 法務・会計を含めた総合的な経営ノウハウを提供

### Zoomで講義

- ✓ 場所はお好きな所から、移動時間不要
- ✓ オンライン・ディレクターが全面サポート
- ✓ 受講中のオンライントラブルにも対応



### 受講料 (税抜)

30,000円～

- ▶ 各講座時間・受講料についてはお申込みサイトでご確認ください

### チケット割

- 5 ～ 9 講座：各講座 10%OFF
- 10～14 講座：各講座 12%OFF
- 15 講座以上：各講座 15%OFF

一括して申込みと  
チケット数に応じて  
**割引率  
アップ**

### お申込み

<https://www.nikkeimm.co.jp/fbs>

- ▶ 開講 2 週間前までにお申込みください



### お申込み・キャンセル等

日経メディアマーケティング株式会社  
フロンティア・ビジネススクール事務局

**HP** <https://www.nikkeimm.co.jp/fbs> **メール** [FBS@nikkeimm.co.jp](mailto:FBS@nikkeimm.co.jp)

**TEL** 03-5295-6240

お問合せ受付時間：月～金 10:00～17:00 (土・日・祝休)

#### 【個人情報の取り扱い】

資料請求やアンケート記入時及び講座申込み時等にお預かりした個人情報につきましては、受講案内やガイダンス等の開催案内に使用いたします。お預かりした個人情報をお客様の同意なく業務委託契約締結先以外の第三者に開示・提供する事はありません(但し、法令等により開示を求められた場合を除く)。お客様の個人情報は、フロンティア・ビジネススクール及び日経メディアマーケティング株式会社にて管理させていただきます。