

令和6年7月19日

CASE 対応に向けた事業転換における M&A 戦略ワークショップを開催します

自動車業界では、CASEの進展に伴い、電動化など新たな分野への対応を迫られています。こうした大きな変革期に直面する中で、自動車産業を支える中堅・中小自動車部品サプライヤーにおいても、自らを変革する取組を進めていくことが重要となります。

近年、中堅・中小の自動車部品サプライヤーが、事業拡大や変化に対応するための戦略の一つとしてM&Aが注目されています。そこで、中部経済産業局では、M&Aのプロセスや、注意すべきポイントを成功事例や失敗事例を交えながら学ぶ、M&A戦略ワークショップを開催します。また、ワークショップ後には、参加者に対し、相談会を実施します。さらに、コーディネーターによる課題整理・分析、専門家派遣など「ミカタプロジェクト」(※)を通じた地域の中堅・中小自動車部品サプライヤーの攻めの業態転換・事業再構築の実現に向けた支援を行います。

1. 本ワークショップの概要（プログラム・講師等の詳細は、別紙を参照ください。）

- ・ 日 時：＜1日目＞ 令和6年9月24日(火) 14:00～17:00
 ＜2日目＞ 令和6年10月8日(火) 14:00～17:00
 ＜3日目＞ 令和6年10月22日(火) 14:00～17:00
 ※本ワークショップは全3回の講座です。
- ・ 対 象：岐阜・愛知・三重県の中堅・中小自動車部品サプライヤー等
- ・ 会 場：デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社
 (名古屋市中村区名駅 1-1-1 JP タワー名古屋 37 階 D-forum)
- ・ 定 員：各日 90 名（複数名の申込可。会場都合等により別途調整の場合あり。）
 ※全3回、同一の方の出席は必須ではありません。
- ・ 参加費：無料
- ・ 各日プログラム

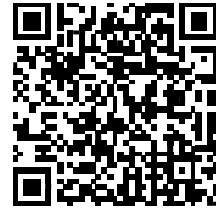
日時	内 容		
9/24 (火)	＜1日目＞M&A概論～M&Aの目的、M&Aプロセスの確認		
14:00～ 17:00	➢ 主な観点 ◆ M&Aプロセスを理解する	➢ コンテンツ ◆ M&Aの傾向と推移 ◆ 成功と失敗 ◆ M&Aプロセス	➢ 演習 ◆ LOI（意思証明書）作成
10/8 (火)	＜2日目＞攻めのM&A戦略～成長のためのM&A戦略の立案		
14:00～ 17:00	➢ 主な観点 ◆ 成長戦略のためのM&A戦略の立案方法を学ぶ	➢ コンテンツ ◆ M&Aを行う事業領域の見極め ◆ 相手探し ◆ M&Aリスクと買収価格	➢ 演習 ◆ M&A領域の作成
10/22 (火)	＜3日目＞守りのM&A戦略～経営環境が激しく変化する中でのM&A戦略の立案		
14:00～ 17:00	➢ 主な観点 ◆ 様々なM&A形態を学ぶ	➢ コンテンツ ◆ 様々なM&A形態と特徴 ◆ 売り手の考え方 ◆ 買収後のテーマ	➢ 演習 ◆ M&Aの手法検討

2. 申込方法

申込は中部経済産業局自動車関連産業室の HP よりお申込みください。

申込締切：開催日（9/24、10/8、10/22）の1週間前。

<https://www.chubu.meti.go.jp/c32automobile/index.html>



※自動車産業「ミカタプロジェクト」（伴走型支援）

自動車産業「ミカタプロジェクト」は、自動車産業に関わる中堅・中小企業者の CASE 対応に向けた『見方』を示し、企業の『味方』としてサポートする事業です。具体的には、自動車の電動化の進展に伴い、需要の減少が見込まれる自動車部品に関わる中堅・中小企業者が、電動車部品の製造に挑戦するといった「攻めの業態転換・事業再構築」について、コーディネーターによる相談、専門家派遣や研修・セミナーなどを通じて支援します。

（参考 1）経済産業省 自動車産業「ミカタプロジェクト」

https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/automobile/mikata_project.html

（参考 2）中部地域支援拠点（一般社団法人中部産業連盟 自動車サプライヤーセンター）

<https://chbmobi.meti.go.jp/>

（お問合せ先）

中部経済産業局 産業部 製造産業課 自動車関連産業室 室長 宮本

担当：鈴木

電話：052-951-2724（直通）



CASE対応に向けた事業転換におけるM&A戦略ワークショップ



CASE対応など自動車産業の経営環境が激しく変化するなかで、中堅・中小の自動車部品サプライヤー企業が、事業拡大や変化に対応するための戦略の一つとしてM&Aが注目されています。本ワークショップでは、M&Aを検討するにあたり、M&Aのプロセスや、注意すべきポイントを、成功事例や失敗事例を交えながら、M&A戦略について学びます。

日時

<1日目> 令和6年 9月24日(火) 14:00~17:00

<2日目> 令和6年10月 8日(火) 14:00~17:00

<3日目> 令和6年10月22日(火) 14:00~17:00

※本ワークショップは全3回の講座です。

対象

岐阜・愛知・三重県の中堅・中小自動車部品サプライヤー等

会場

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社
(名古屋市中村区名駅1-1-1 JPタワー名古屋 37階 D-forum)

定員

各日90名(複数名の申込可。会場都合等の事情により別途調整させていただきます。)
※全3回、同一の方の出席は必須ではありません。

日時	内 容		
9/24 (火) 14:00~17:00	<1日目>M&A概論~M&Aの目的、M&Aプロセスの確認		
	➢ 主な観点 ◆ M&Aプロセスを理解する	➢ コンテンツ ◆ M&Aの傾向と推移 ◆ 成功と失敗 ◆ M&Aプロセス	➢ 演習 ◆ LOI (意思証明書) 作成
10/8 (火) 14:00~17:00	<2日目>攻めのM&A戦略~成長のためのM&A戦略の立案		
	➢ 主な観点 ◆ 成長戦略のためのM&A戦略の立案方法を学ぶ	➢ コンテンツ ◆ M&Aを行う事業領域の見極め ◆ 相手探し ◆ M&Aリスクと買収価格	➢ 演習 ◆ M&A領域の作成
10/22 (火) 14:00~17:00	<3日目>守りのM&A戦略~経営環境が激しく変化中でのM&A戦略の立案		
	➢ 主な観点 ◆ 様々な M&A形態を学ぶ	➢ コンテンツ ◆ 様々なM&A形態と特徴 ◆ 売り手の考え方 ◆ 買収後のテーマ	➢ 演習 ◆ M&Aの手法検討

各回、ワークショップ終了後、1時間程度のM&Aやミカタプロジェクトに関する相談会を予定しています。

講師ご紹介

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社

▶ パートナー 青柳 拓志（公認会計士）

☆ 名古屋オフィス統括パートナーとして、M&A、再編等、M&A業務全般を担当。自動車関連企業の案件に多数関与。

▶ シニアマネジャー 海野 祐己（公認会計士）

☆ 10年以上に渡り、財務デューディリジェンス、企業価値評価業務、PPA（パーチェス・プライス・アロケーション）及びM&Aアドバイザー業務に従事。

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社とは

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社（DTFA）は、デロイト トーマツ グループの主要法人のひとつであり、事業承継のM&A、資本政策、サプライヤー再編等、中堅・中小自動車部品サプライヤーが直面する重要な課題の解決を支援しています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト、www.deloitte.com/jpをご覧ください。

参加申込方法

下記ウェブページをご覧ください、申し込みをお願いいたします。

※申込の入力は1名ずつお願いします。

https://mm-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/chubu01/workshop_entry

【申込締切】開催日（9/24、10/8、10/22）の1週間前

「個人情報の取扱いについて」

- ・提供いただいた情報は、ミカタプロジェクトの運営及び関連情報の案内に使用します。
- ・その取扱いは経済産業省/中部産業連盟/デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社に限定し、本人の同意なく第三者に提供しません。
- ・経済産業省の個人情報保護方針に従い適切な保護措置を講じ、管理します。

QRコードからも
申込が可能です。



※QRコードは株式会社デンソー
ウェブの登録商標です

注意事項

- ・当日の録画・録音はご遠慮ください。
- ・当日は会場前の受付にお越しくください。（名刺をお持ちください）
- ・当日は30分前から入室可能となります。
- ・当日は筆記用具をご持参ください。
- ・参加者への開催についての詳細な案内は、各開催日の5日前に予定しています。

問い合わせ先

主催：経済産業省中部経済産業局 自動車関連産業室

運営：一般社団法人中部産業連盟 自動車サプライヤーセンター (<https://chbmobi.meti.go.jp/>)

杉藤、石原、太田、松本（TEL：052-938-3737 E-mail:info@chbmobi.meti.go.jp）

本事業は、経済産業省中部経済産業局から「令和6年度CASE対応に向けた自動車部品サプライヤー事業転換支援事業」の委託を受けて実施します。