



『今だからこそ税理士が取り組むべき
「スモールM&A入門」』

株式会社バトonz 代表取締役 CEO 大山敬義



Online
Name Card



株式会社バトonz
代表取締役 CEO

Takayoshi Oyama
大山 敬義



Private Profile



昭和42年 神奈川県茅ヶ崎市生まれ 52歳



鎌倉の建設会社の3代目として
生まれ育ちました



卒業後の最初の
仕事は会計事務所
でした



実家はつかず
何故か上場会社の
創業メンバーに



企業再生の拳
げ句温泉旅館
の経営者に

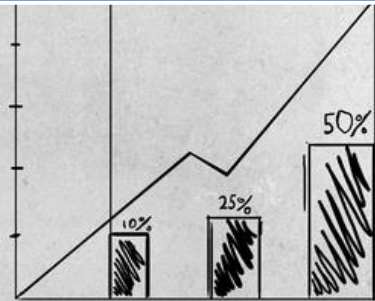


企業再生コンサル団体理事

証券会社役員

色々な会社の経営にも関わりました

企業評価コンサル会社役員





2018年
日本M&Aセンターから
スピンアウトして
株式会社バトーンズを
創業しました





もう一度事業承継
を考える

五年後の日本

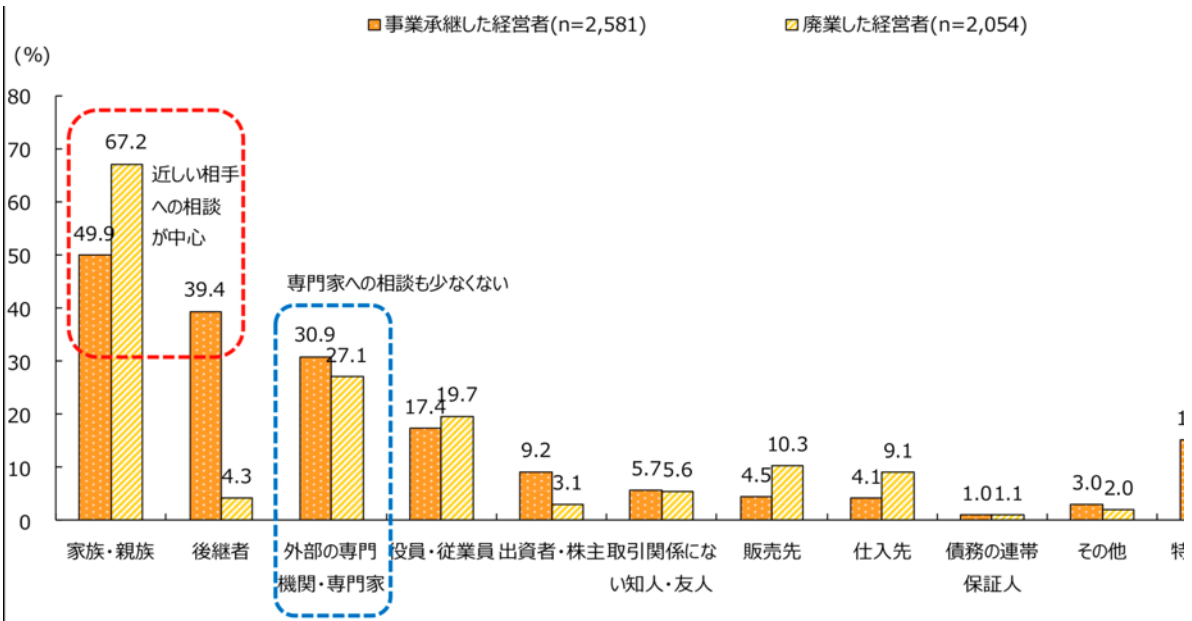
廃業可能性大 83万社

後継者なし 127万社

経営者が70歳以上 245万社
(70歳未満 136万社)

全企業の64%が世代交代期を迎える！

しかし・・・
事業承継の
相談をするの
は全体の30%



資料：みずほ情報総研(株)「中小企業・小規模事業者の次世代への承継及び経営者の引退に関する調査」(2018年12月)
 (注)1.ここでいう「事業承継した経営者」とは、引退後の事業継続について「事業の全部が継続している」、「事業の一部が継続している」と回答した者をいう。
 2.ここでいう「廃業した経営者」とは、引退後の事業継続について「継続していない」と回答した者をいう。
 3.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

70%は事業承継について専門家には相談しない

経営者は
何を望んでいるのか？

第2-1-65図 経営者引退に向けて相談したことで最も役に立ったこと
(最も役立った専門機関・専門家について)

	第1位	第2位	第3位
公認会計士・税理士 (n=560)	引退するまでの手順や計画を整理できた(50.7%)	事業継続の可否を決定することができた(15.0%)	税の手続きを知ることができた(14.3%)
取引先金融機関 (n=73)	事業の引継ぎ先を見つけることができた(32.9%)	引退するまでの手順や計画を整理できた(17.8%)	事業継続の可否を決定することができた(13.7%)
商工会議所・商工会 (n=36)	引退するまでの手順や計画を整理できた(44.4%)	事業継続の可否を決定することができた(19.4%)	後継者を確保できた(16.7%)
弁護士 (n=22)	引退するまでの手順や計画を整理できた(36.4%)	事業継続の可否を決定することができた(18.2%)	借入金の返済方法を相談できた(13.6%)
事業引継ぎ支援センター (n=17)	事業の引継ぎ先を見つけることができた(47.1%)	引退するまでの手順や計画を整理できた(23.5%)	事業継続の可否を決定することができた(17.6%)

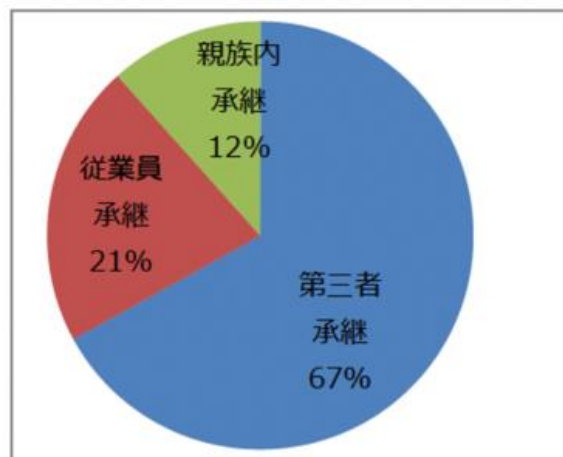
資料：みずほ情報総研(株)が中小企業・小規模事業者の代表者への承継及び経営者の引退に関する調査(2016年12月)

- (注)1.経営者引退について相談した相手として「外部の専門機関・専門家」と回答し、かつ、最も役立った専門機関・専門家について回答した者について集計している。
2.「特になし」を除いて集計している。

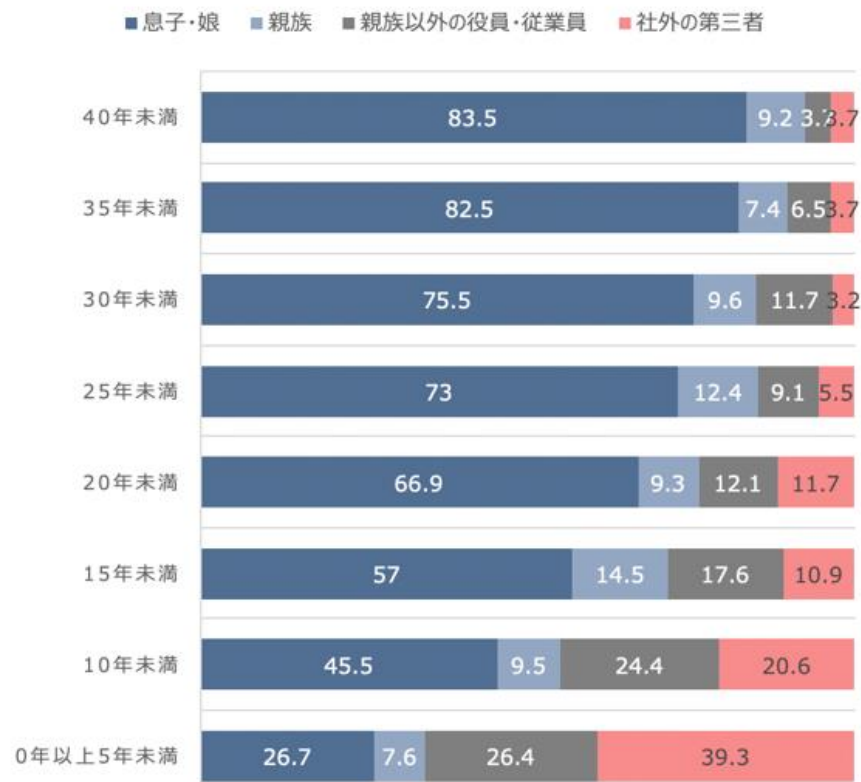
経営者が望んでいるのは
「事業の引き継ぎ先探し」

近年の事業承継は 第三者承継 = M&Aが主流

平成 28 年度 事業承継の形態



事業承継引継センターの全実績の
3分の2は第三者承継 (M&A)



第三者承継（M&A）を4千者から6万者に！

黒字廃業を回避するための**第三者承継支援総合パッケージ**（10年間の集中実施）

- **10年間で60万者**（6万者/年×10年）の**第三者承継の実現**を目指す。
- **技術・雇用等の中小企業の経営資源を、次世代の意欲ある経営者に承継・集約。**

1. 経営者の売却を促すためのルール整備や官民連携の取組

- (1) 「事業引継ぎガイドライン」を改訂し、経営者が適正な仲介業者・手数料水準を見極めるための指針を整備。第三者承継を経営者の身近な選択肢とする。
- (2) 事業引継ぎ支援センターの無料相談体制を抜本強化し、経営者が気軽に相談できる第三者承継の駆け込み寺に。

2. マッチング時のボトルネック除去や登録事業者数の抜本増加

- (1) 「経営者保証ガイドライン」の特則策定により、個人保証の二重取りを原則禁止。
- (2) 「事業引継ぎ支援データベース」を民間事業者にも開放し、スマホのアプリを活用したマッチングなど、簡便なしくみを提供。

3. マッチング後の各種コスト軽減

- 新社長就任に向けた後継者の教育支援や、事業の選択と集中を促す補助金の創設をはじめ、予算・税・金融支援を充実。



何故今までのM&Aに高額なフィーが必要だったのか？



専門家がなかなかM&A事業に関与できなかった本当の理由



知られざる本当の
M&Aの世界

実はM&Aと呼ばれているものは3種類ある

POINT |

大企業間M&A

1万社 (0.2%)

担い手	規模	特徴
インベストメント バンク	年商数百億以上	純粋な企業売買

中小企業の事業承継・業界再編

55万社 (14%)

担い手	規模	特徴
仲介会社	年商3億～ 100億円	事業承継の一形態

小さなビジネスの売買

325万社 (86%)

担い手	規模	特徴
インターネット	年商数千万～ 3億円	ビジネスの引継ぎ

インターネットM&Aマーケットの出現

譲渡希望額から探す

100万円未満 119件 >	100万円～300万円 115件 >	300万円～500万円 114件 >
500万円～750万円 143件 >	750万円～1,000万円 53件 >	1,000万円～2,000万円 277件 >
2,000万円～3,000万円 157件 >	3,000万円～5,000万円 211件 >	5,000万円～7,500万円 146件 >
7,500万円～1億円 57件 >	1億円～2.5億円 107件 >	2.5億円～5億円 36件 >
5億円～10億円 6件 >	10億円以上 5件 >	



☆ 売り案件掲載数 **3487件**
(毎月新着 約200件)

☆ 買い登録登録数 **5万84件**
(毎月新着 約1500件)

☆ 成約実績 **418件**

(※ボタンズ上で実際に相手がみつき成約したもののみカウント)

※2020年8月末現在

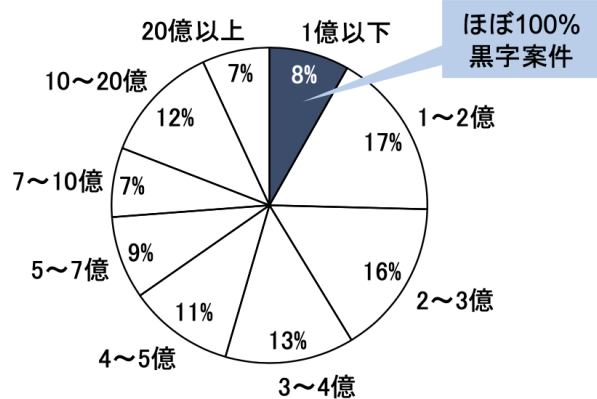
19

3000以上の売り案件を掲載・買い手は5万者以上

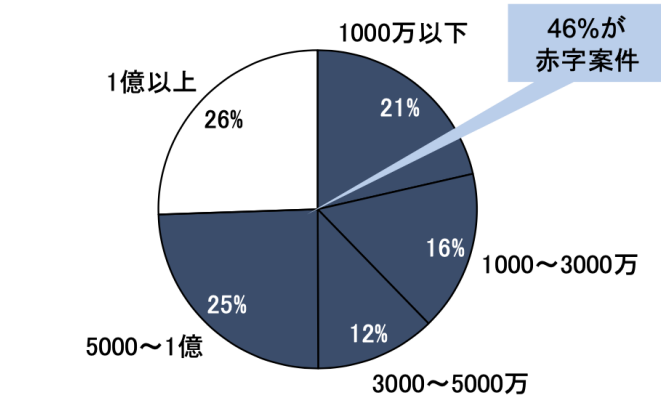
小規模事業者であっても第三者承継が可能

日本M&Aセンターの売り成約案件
(2016~2018年: 約800案件)

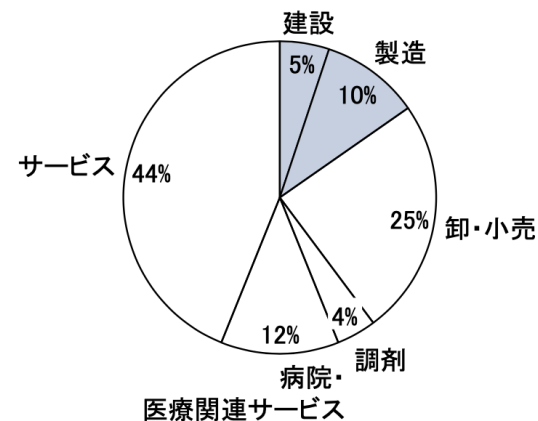
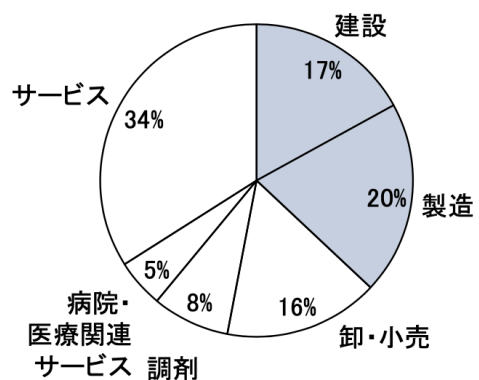
売上規模



バトンの売り成約案件
(2018~2019年12月末: 約100案件)



業種

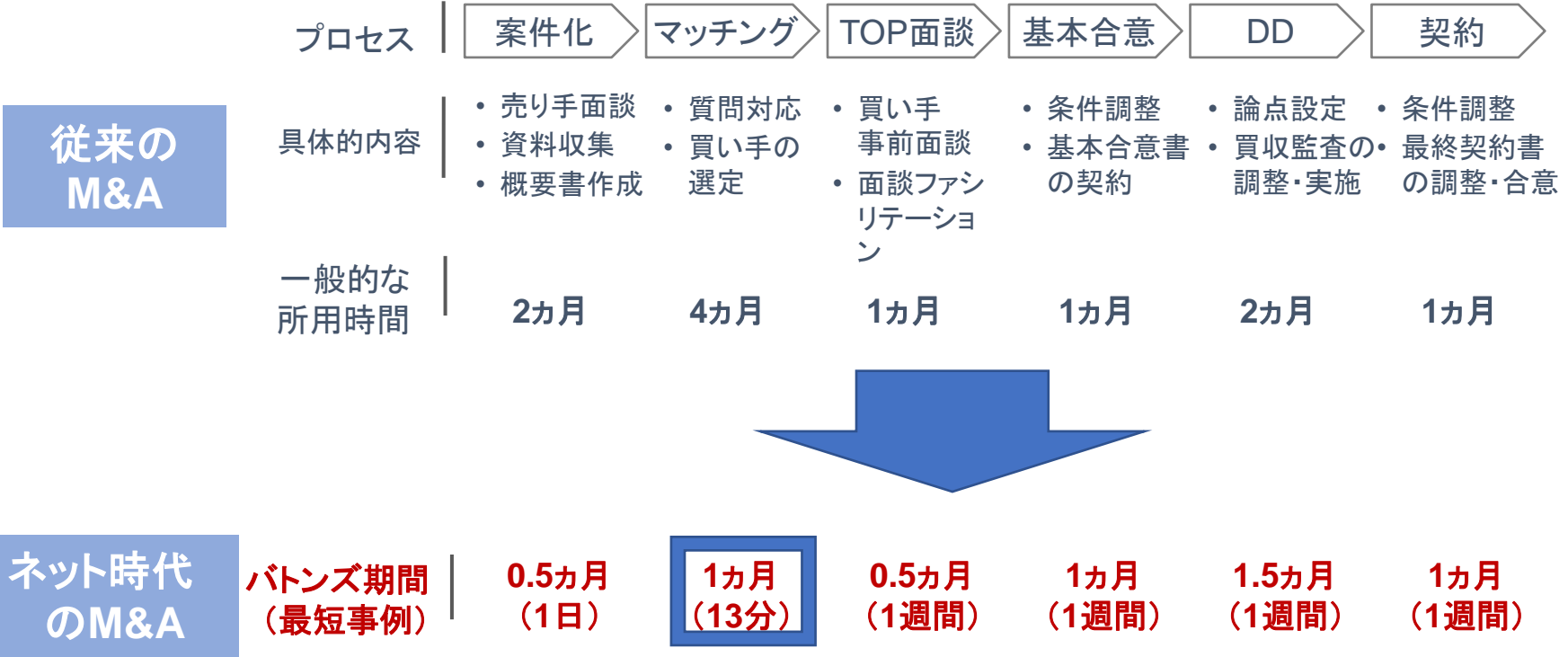


成約件数の74%が売上1億円未満

既に上場3社に迫る取り扱い数に

社名 (設立)	年間売り案件数	年間成約数	1件当たりのフィー
日本M&Aセンター (29年)	986件	885件	3500万円 (最低2000万円)
M&Aキャピタル パートナーズ (15年)	非公開	288件	4350万円 (最低2500万円)
ストライク (23年)	289件	208件	2400万円 (最低1000万円)
バトンス (2年)	1244件 (今年2250件見込)	160件 (今年210件見込)	平均約200万円

最短マッチング13分間 最短成約29時間



コロナ以後成約期間は急速に短縮化

「中小M&Aガイドライン」を策定しました

2020年3月31日

▶ 中小企業・地域経済産業

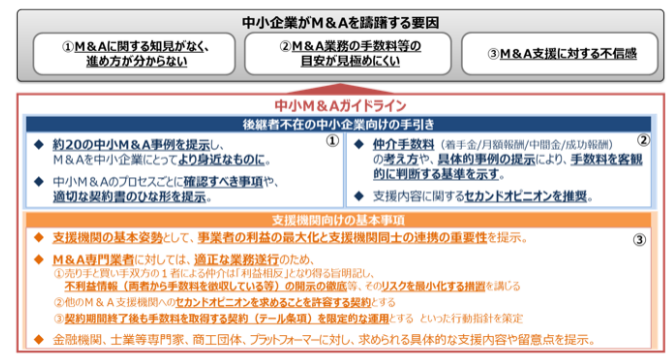
経済産業省は、中小企業におけるM&Aの更なる促進のため、平成27年3月に策定した「事業引継ぎガイドライン」を全面改訂した「中小M&Aガイドライン」を策定しました。

1. 趣旨・目的

後継者不在の中小企業にとって、M&Aを通じた第三者への事業の引継ぎは、事業承継の重要な手法の一つですが、中小企業経営者の中には、M&Aに関する知見を有しておらず、長年経営してきた自社を第三者に「売る」ことを躊躇する者も存在します。また、中小企業におけるM&Aが円滑に促進されるためには、仲介業者や金融機関などのM&A支援機関が、適切に支援を実施することが重要です。こうした現状を踏まえ、経済産業省では、昨年12月20日に策定・公表した「第三者承継支援総合パッケージ」に基づき、平成27年策定の「事業引継ぎガイドライン」を全面改訂し、「中小M&Aガイドライン」を策定しました。

2. 概要

「中小M&Aガイドライン」では、中小企業がM&Aを躊躇する主な3つの要因を踏まえ、①M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、②M&A業者等に対して、適切なM&Aのための行動指針を提示します。



また、本ガイドラインについては、全国48カ所の事業引継ぎ支援センターと同センターの登録機関へ遵守を義務付けるほか、その他の中小

**2020年2月発表の中小M&Aガイドライン
(旧事業承継ガイドライン) で利用を推奨**

もちろんいいことばかりではありません

大手M&A仲介会社の世界



- 優良な案件のみセレクト
- 確実な情報を元に検討
- 寡占状態で交渉
- リスクは事前に回避
- 値段は当然高い

ネットM&Aの世界



- 玉石混交な案件から探す
- 不正確な情報を自分で精査
- ライバルいっぱい
- ある程度のリスクは許容
- 個人でも負担できるコスト

ネット上のM&A特有の利点と注意点とは？



◎ 利点
ビジュアル情報が多く直感的にわかりやすい

✕ 注意点
特に数値情報の精査が不十分



◎ 利点
成約までのスピードが非常に早い

✕ 注意点
必要なプロセスを飛ばして後日トラブルになる



NEW 売り案件 No : 51 閲覧数 : 660 M&A交渉中 : 16名 公開日 : 2020.05.26



その他医療サービス

【遠隔診療サービス】立ち上げに必

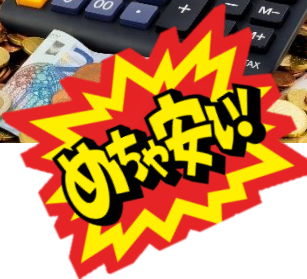
売上高

0円~1,000万円

オンライン遠隔診療プラットフォームです。もともと低容量・中容量であればホームページからお渡することができます。

◎ 利点
情報が豊富で非常に多くの相手と交渉できる

✕ 注意点
何度も断られたり、逆に相手を決めきれずかえって成約率が落ちることも多い



◎ 利点
仲介コストが安く、場合によっては相対で更にローコストで上げることが可能

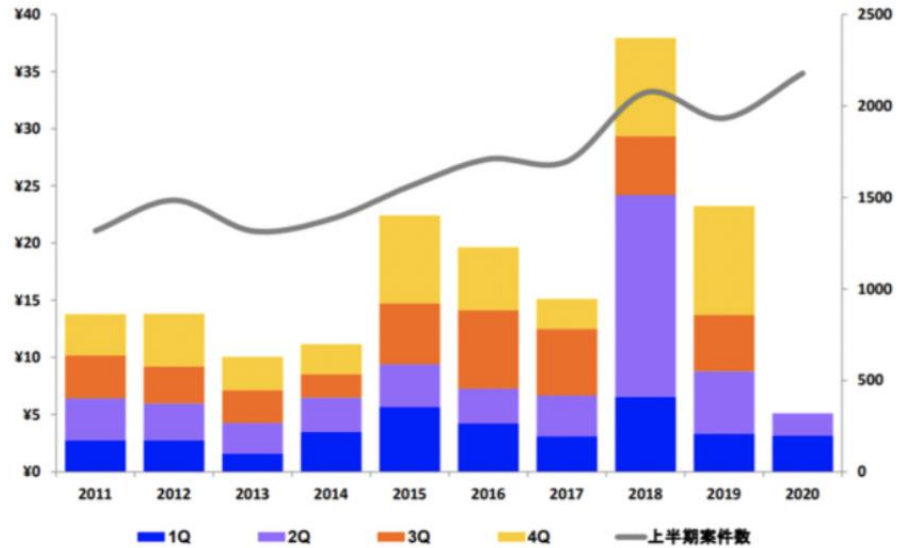
✕ 注意点
専門知識や経験がないとトラブルの発生率は非常に高くなる



コロナで何が
変わったのか

コロナで増加、小型化するM&A

日本M&A ランクバリューの推移(兆円)



©Refinitiv

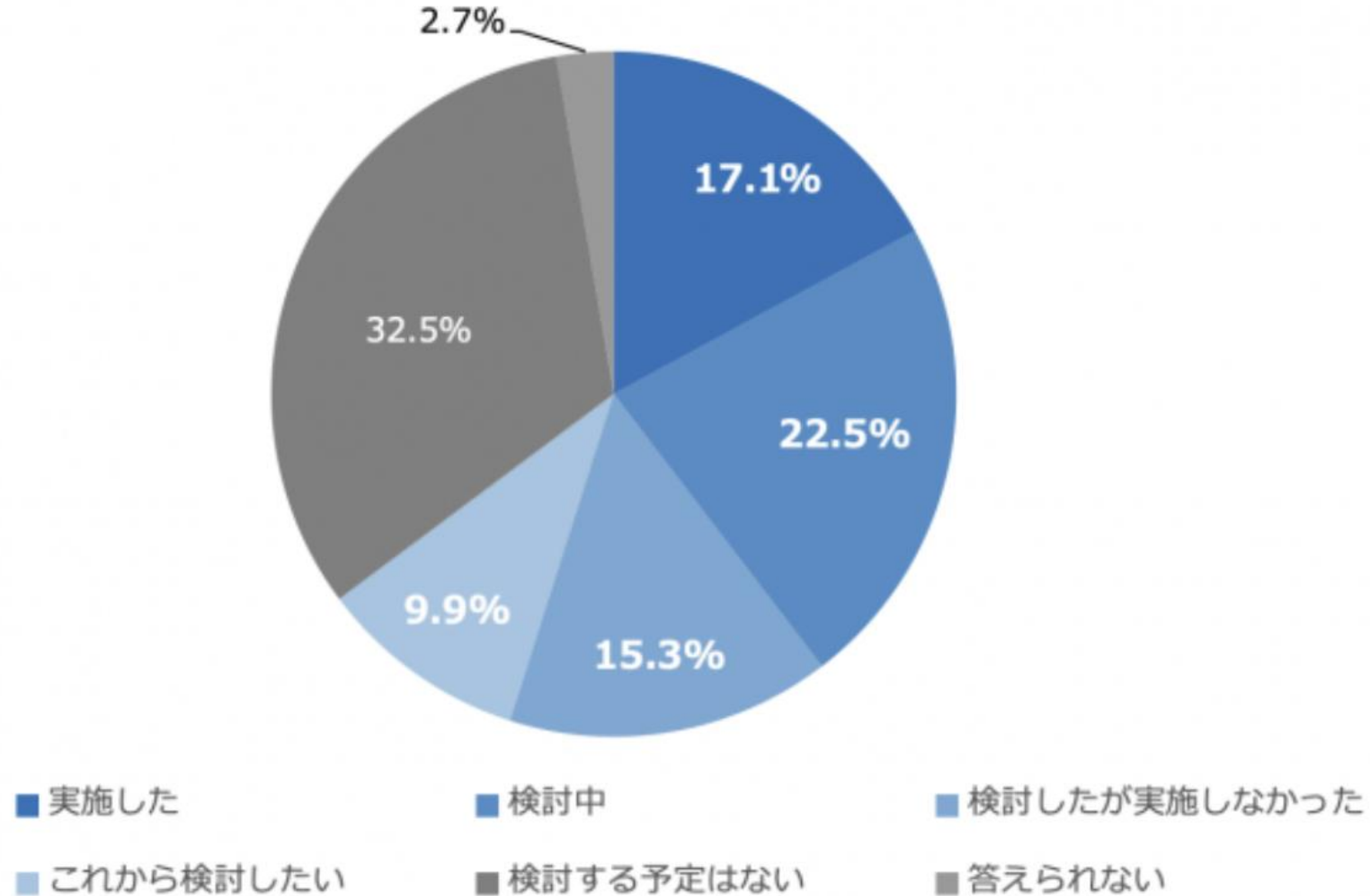
○ 2020年上半期(1-6月期)の日本関連M&A公表案件は5.1兆円で、前年同期から42%低下し、2013年以降最低水準となった。

○ 1,000億円超の案件は前年同期比75%減少の5件、金額は1.3兆円と前年同期比72.7%減。

○ 一方、全体の案件数は2,178件と過去最多

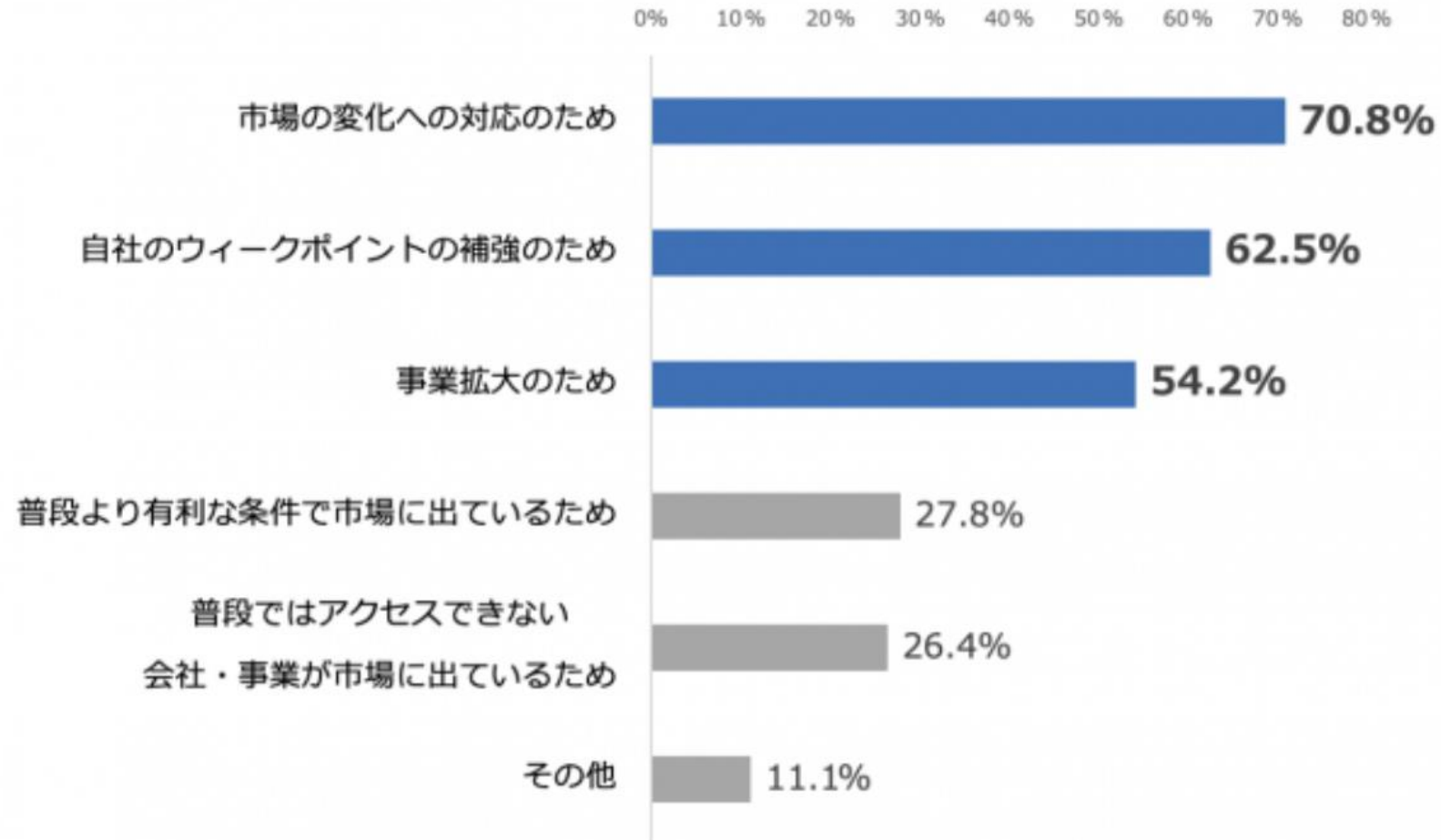
コロナ下でも64.8%が買収を検討

Q5.あなたは新型コロナウイルスの影響後の2020年2月から現在までの間で、会社・事業の買収を実施、または検討したいと思いましたが。



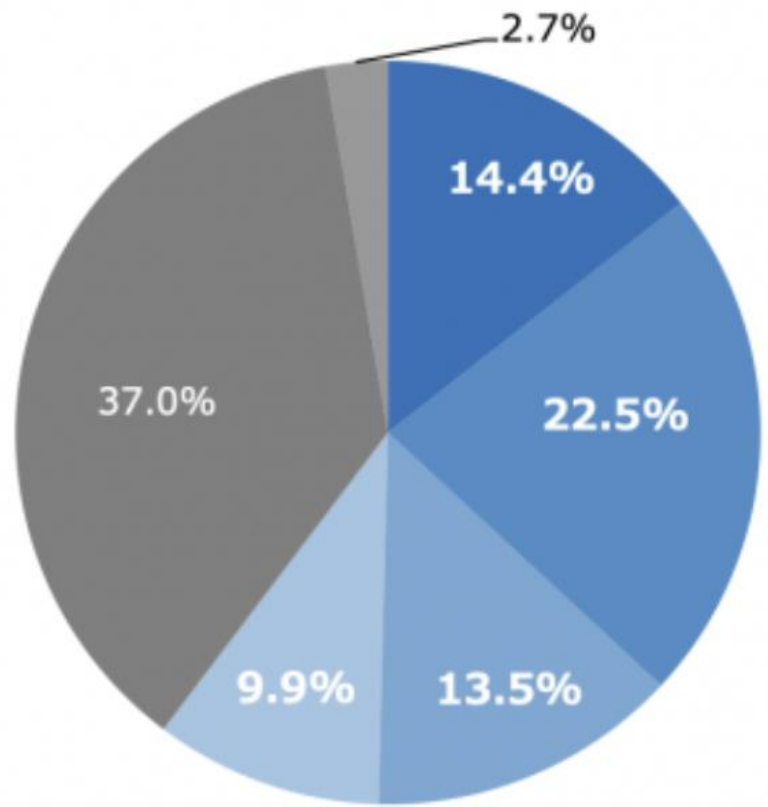
最早M&Aは事業拡大の手段ではない

Q6.Q5で「実施した」「検討中」「検討したが実施しなかった」「これから実施したい」と回答した方にお聞きします。
実施・検討の理由を教えてください。（複数回答）



コロナによって59.7%が売却を検討

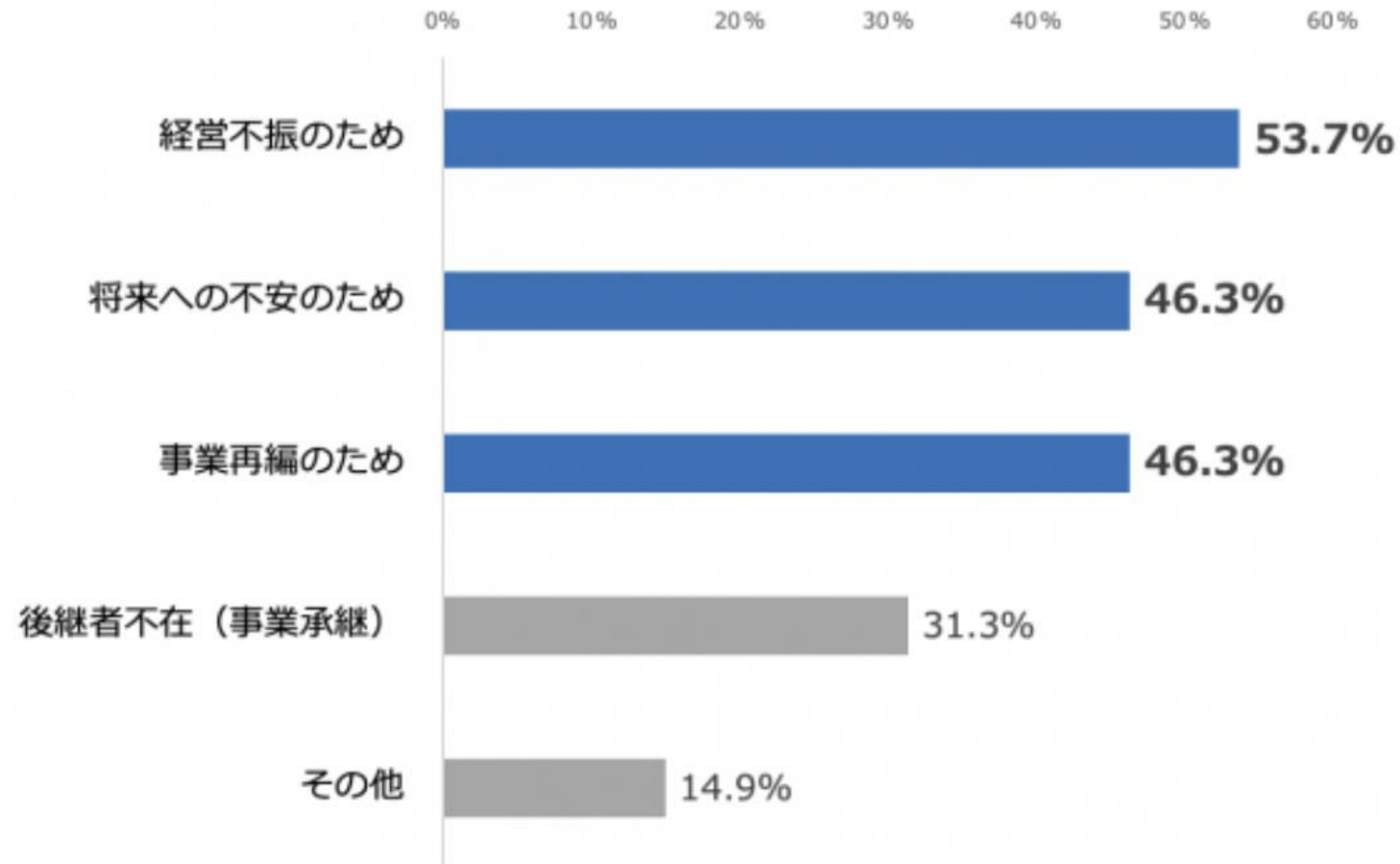
Q8.あなたは新型コロナウイルスの影響後の2020年2月から現在までの間で会社・事業の売却を実施、または検討したいと思いましたか。



- 実施した
- 検討中
- 検討したが実施しなかった
- これから検討したい
- 検討する予定はない
- 答えられない

事業承継時代の終焉

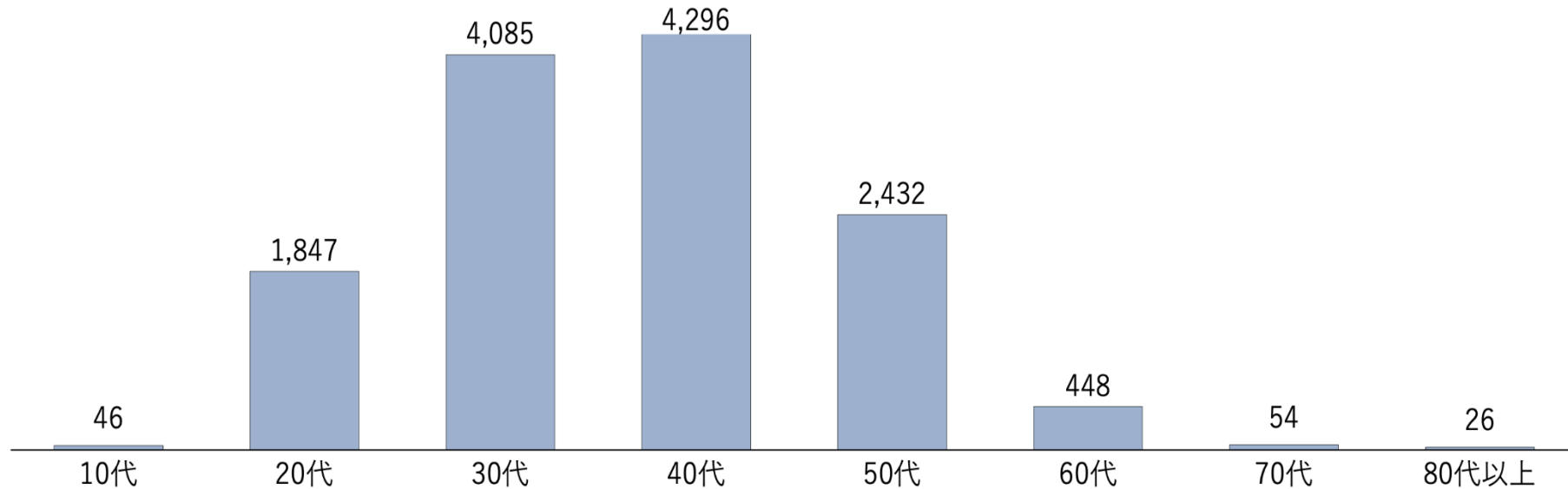
Q9.Q8で「実施した」「検討中」「検討したが実施しなかった」「これから検討したい」と回答した方にお聞きします。
実施検討の理由を教えてください。（複数回答）



起業かM&Aか

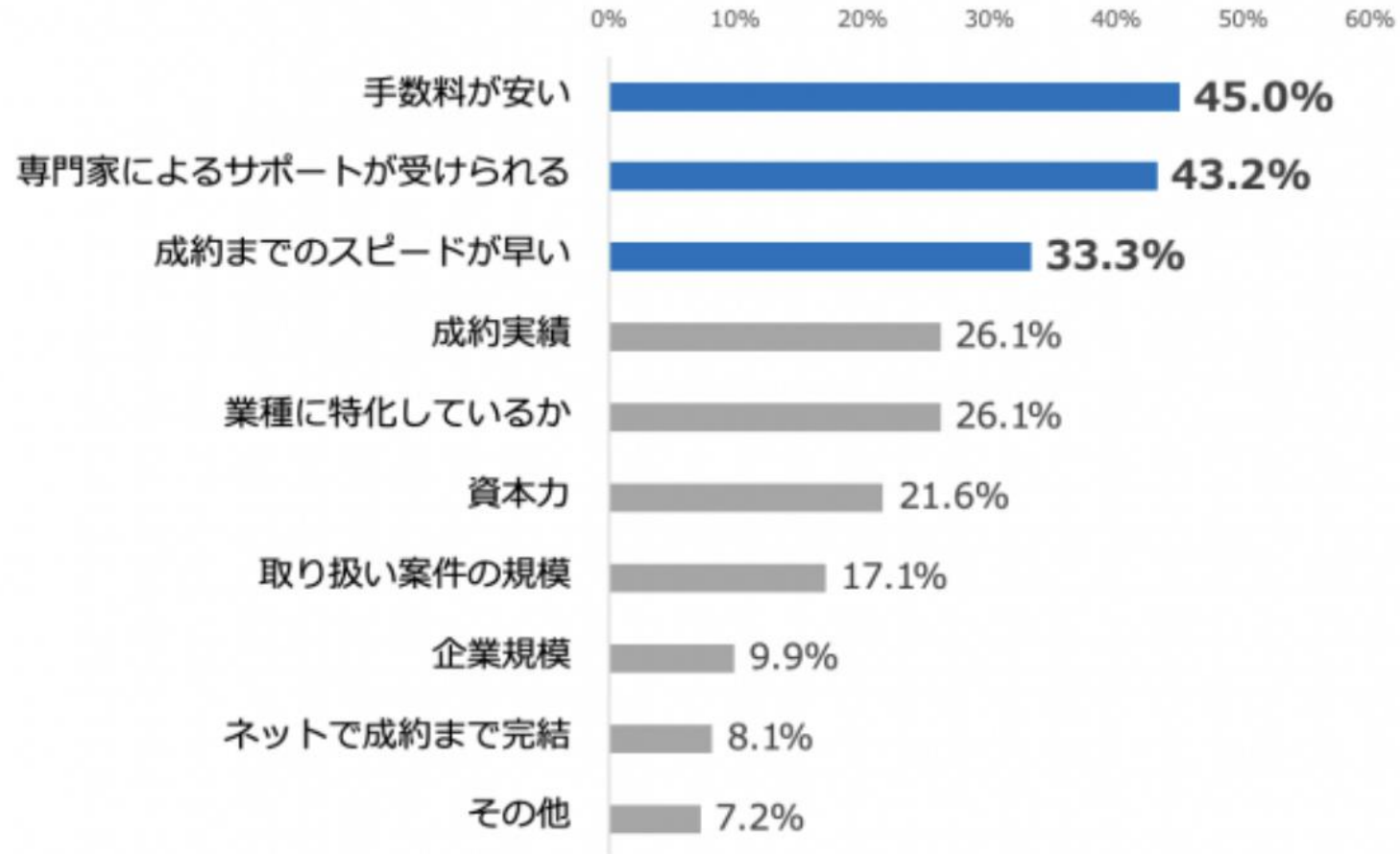
直近1年（2019年6月以降）にバトonzに登録した個人買い手（n=13,234）

年齢分布



お客様に求められるアドバイザーとは

Q10.会社・事業の売買を行う際に利用するサービスについて、重要視する点を3つまで教えてください。





スモールM&Aで
最低限知っておく
べきこと

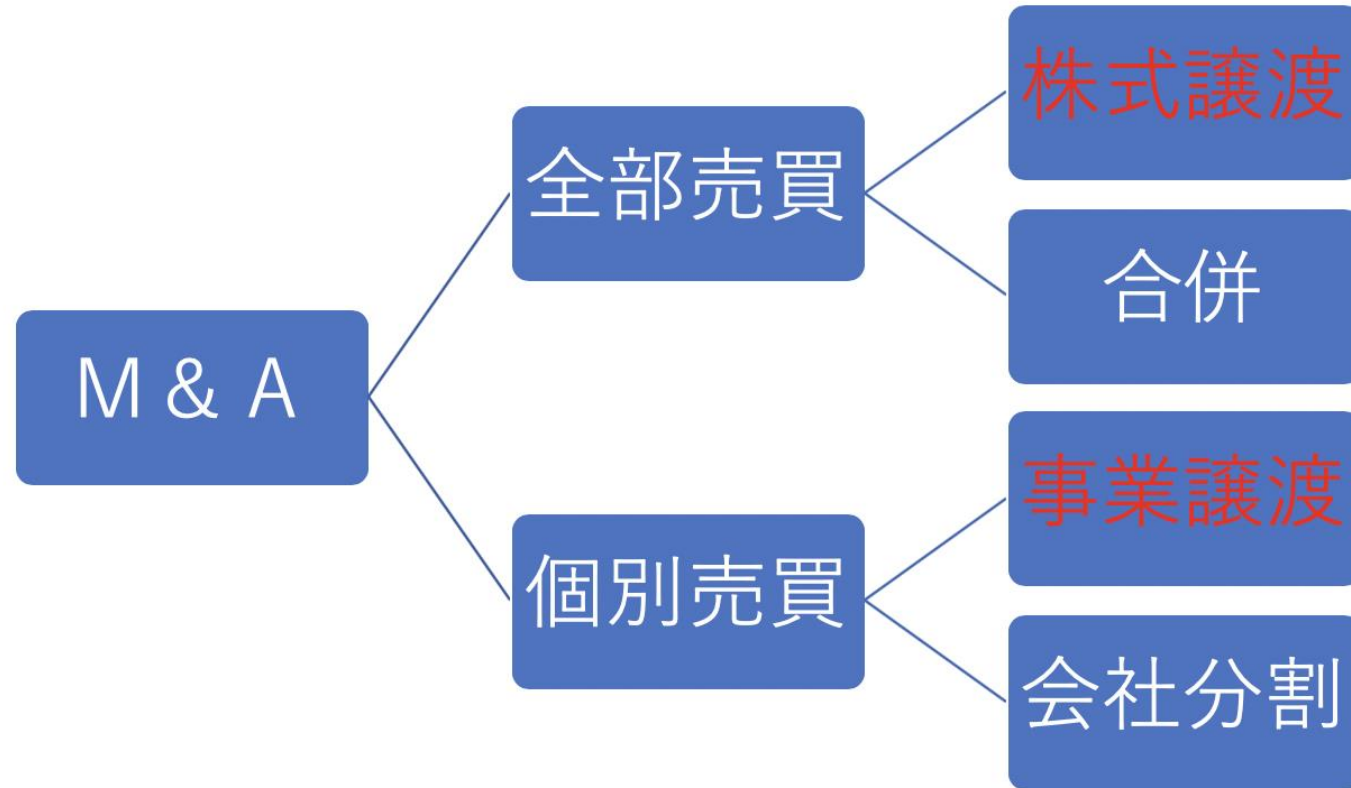
M&Aで絶対に知っておかなければならない原則

現状有姿の売買

契約の自由

第三者間の資本等取引

会社を売買するとはどういうことか



事業譲渡のイメージ



売買価格 : 1200万円

(概要)

売上

診療報酬 3,500万円

利益

営業利益 100万円

代表者報酬 500万円

600万円

(譲渡対象資産)

☆ ユニット2台 150万円 (購入価格1400万円)

☆ 敷金 250万円

☆ レセコン 50万円 (購入価格 300万円)

☆ 内装一式 50万円

※ 添付写真、ビデオ参照

500万円



(その他)

☆ 家賃 月80万円

☆ 歯科衛生士 1名(月30万) アルバイト2名(月6万×2)



ネット時代の
アドバイザーとは

スモールM&Aお互いに選び、選ばれる世界

NEW 売

NEW 医療・介護

NEW 医療

NEW 交

個人

NEW 売り案件 No: 5179 閲覧数: 66 **M&A交渉中: 16名** 公開日: 2020.05.26

Category 05

その他医療サービス

【遠隔診療サービス】立ち上げに必

売上高	譲渡希望額
0円~1,000万円	100万円~300万円

オンライン遠隔診療プラットフォームサービスになります。持っています。もともと低容量・中容量ビルの処方から受け取り、そちらであればホームページ(トップページ、詳しい使い方、)お渡しすることができます。

事業譲渡

NEW 売り案件 No: 5209 閲覧数: 786 **M&A交渉中: 9名** 公開日: 2020.06.03

Category 19

その他生活関連サービス

ウイルス除菌施工サービス | 事業譲渡

売上高	譲渡希望額
0円~1,000万円	100万円~300万円

今回のコロナの影響で、除菌施工サービスがかなり需要がある2020年4月末にオープンしたばかりです。ですが、本業が好調でした。ほぼ原価に近い形でお譲りします。まずはお気軽にお問

生活関連サービス

事業譲渡

NEW 売り案件 No: 5148 閲覧数: 513 **M&A交渉中: 13名** 公開日: 2020.05.19

Category 14

HP作成、デジタルマーケティング(除くEC)

エンジニアをかかえるWEB開発会社

売上高	譲渡希望額
1億円~2億円	応相談

10名弱のエンジニアを抱え、WEBシステム開発に特化していま

応相談

関東地方

10年未満

・譲渡対象になる従業員数 4人 ・譲渡後、事業を統括できるような人材がいるかどうかは、委託内容によるので一概に判断できません ・譲渡対象事業の売上、営業利益、売上4000-4500万円、純利益500-700万円、減価償却はリース料月額7万円(残債額、借入金額をご教示お願い致します。 事業部単位 (Angeアンジュというブランド名で) 会社のため、対象事業部予算=会社の予算、となる。 事業部譲渡の際、負債は現在な…

14

スモールM&Aでの買い手に求められる能力

再現

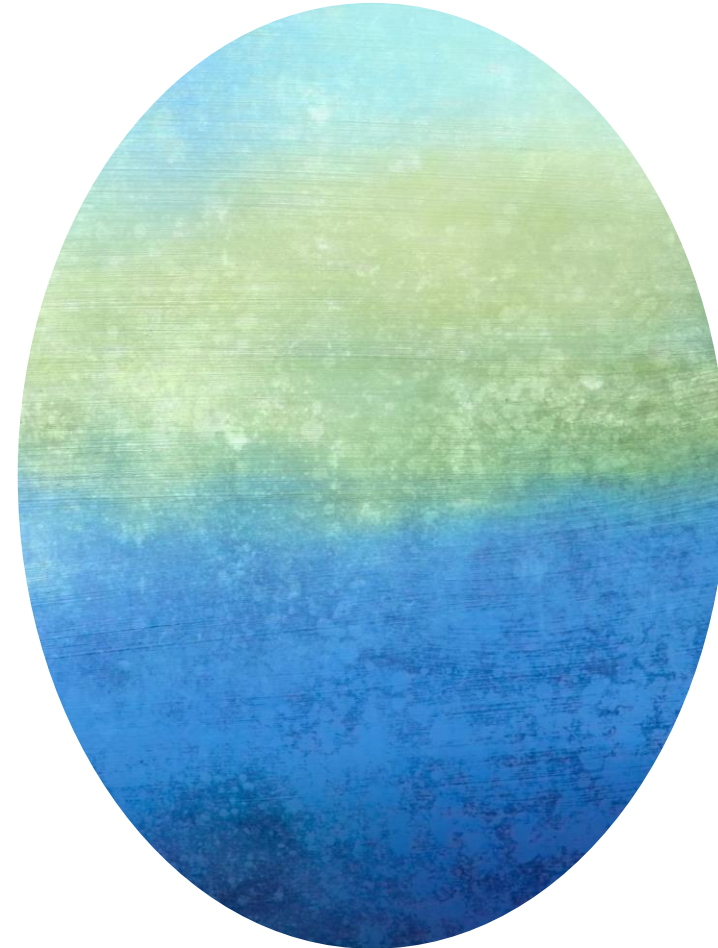
- 今のビジネスをそのまま継続できる資質と努力

現状把握

- KPIを理解し
足りない要素を把握

欠点補完

- 足りないものを補い、発展につなげる



令和 3 年 2 月 1 日 決算年度分の法人税 確定申告書		F B 0 6 1 1	
株式会社大山製作所		代表取締役 大山 孝カシ	
1	110971365	1	499
2	1890664	2	499
3	1890664	3	499
4	000	4	0
5	000	5	0
6	1890664	6	0
7	1890664	7	0
8	972900	8	0
9	117200	9	0
10	1890664	10	0
11	1890664	11	0
12	1890664	12	0
13	83160	13	0
14	83160	14	0
15	42700	15	0
16	40400	16	0
17		17	0
18		18	0
19		19	0
20		20	0
21		21	0
22		22	0
23		23	0
24		24	0
25		25	0
26		26	0
27		27	0
28		28	0
29		29	0
30		30	0
31		31	0
32		32	0
33		33	0
34		34	0
35		35	0
36		36	0
37		37	0
38		38	0
39		39	0
40		40	0
41		41	0
42		42	0
43		43	0
44		44	0
45		45	0
46		46	0
47		47	0
48		48	0
49		49	0
50		50	0
51		51	0
52		52	0
53		53	0
54		54	0
55		55	0
56		56	0
57		57	0
58		58	0
59		59	0
60		60	0
61		61	0
62		62	0
63		63	0
64		64	0
65		65	0
66		66	0
67		67	0
68		68	0
69		69	0
70		70	0
71		71	0
72		72	0
73		73	0
74		74	0
75		75	0
76		76	0
77		77	0
78		78	0
79		79	0
80		80	0
81		81	0
82		82	0
83		83	0
84		84	0
85		85	0
86		86	0
87		87	0
88		88	0
89		89	0
90		90	0
91		91	0
92		92	0
93		93	0
94		94	0
95		95	0
96		96	0
97		97	0
98		98	0
99		99	0
100		100	0



ヒヤリングシート

社内メモ欄
 対象 業 種：株式会社大山製作所 ヒヤリング相手：大山社長
 ヒヤリング日付：2023年6月22日 ヒヤリング者：佐竹 孝太郎

財務概要

※決算書添付3期分（簡定科目内訳明細含む）は収要済みである前提

▼貸借対照表（B/S）

一資産の部

- 回収不能引当金（不良債権）の有無

○有・無
 株式会社アワードの売掛 573 千円は数年滞っている
 イトズ製作所の売掛 2,900 千円は二重計上だったことが分っている

➢ 不良在庫、在庫の未増しの有無

有・○無
 2019 年期末の棚卸は済んでおり問題なし

➢ 建物・設備の存在性、土地の持株詳細

タレットマシンとハイブリッドプレスブレーキは取得している

➢ 関係債権金控額（解約返戻金、投資有価証券時価）

アキラ生命の保険は解約返戻金が 790 千円になる
 損害防止共済も数年前に預けており、1,405 千円の残高がある

一負債の部

- 未払金の計上詳細

特になし

➢ 退職金規程・退職金制度・退職金支給実績の有無、退職引当金の不足額

無：有・○無
 支給前：有・○無

➢ 役員借入金の返済希望

大山社長からの借入が 200 千円程度あるが、できる限り返済を希望

ネット時代の案件の進め方は丁寧な資料よりリアル感とスピードを追求

最終の決定はDDに委ねられる

バトンスズDDで調査される基本事項

- | | |
|------|---|
| 概要 | <ol style="list-style-type: none"> 会社案内、製品・サービスのカタログ/写真 店舗・事業所の概況 定款 会社商業登記簿謄本 免許・許認可・届出 株主名簿 議事録 |
| 財務 | <ol style="list-style-type: none"> 決算書・勘定科目内訳明細 法人税・住民税・事業税・消費税申告書 固定資産台帳（減価償却台帳） 総勘定元帳 月次試算表 支払保険料・租税公課の総勘定元帳 生命保険・倒産防止共済の解約返戻金資料 上場株式・上場投資信託の取引残高報告書 出資先（非上場）の決算書 ゴルフ会員権等の保有状況がわかる資料 デリバティブの時価資料 |
| 事業 | <ol style="list-style-type: none"> 売上内訳 仕入内訳 外注内訳 不動産登記簿謄本及び公図 固定資産税課税明細書 不動産賃貸借契約書 組織図 |
| 不動産 | <ol style="list-style-type: none"> 主要役員・部門長の経歴書 社内規程 「就業規則」 社内規程 「給与・賞金規定」 社内規程 「退職金規程・役員退職慰労金規程」 中小企業退職金共済 「掛金納付状況票・退職金試算票」 従業員名簿 給与台帳 賞与台帳 在留カード |
| 人事 | <ol style="list-style-type: none"> リース契約書・リース契約一覧 主要取引先との取引基本契約書 その他事業運営上、重要な契約書 株券 株主の異動が報じた際の関連資料
(株式譲渡契約書、贈与契約書、増資引受契約書、相続時の資料等) |
| 契約 | |
| オーナー | |

Section 1	Section 2	Section 3	Section 4	Section 5
調査概要 基本情報 <ul style="list-style-type: none"> ・調査概要 ・基本情報 ・代表者プロフィール ・会社沿革 ・株主・役員一覧 ・事業フロー ・主要販売先 ・主要仕入先・外注先 	事業拠点 不動産 設備 <ul style="list-style-type: none"> ・事業所概要 ・主要設備一覧 	従業員情報 <ul style="list-style-type: none"> ・就業状況・規則 ・従業員一覧 	財務情報 <ul style="list-style-type: none"> ・BSの推移 (過去3期) ・PLの推移 (過去3期) ・製造原価の推移 (過去3期) ・販売管理費の推移 (過去3期) ・借入金一覧 ・損益分岐点 ・月次キャッシュフロー 	重要報告事項 <ul style="list-style-type: none"> ・貸借対照表の修正 ・損益計算書の修正 ・時価純資産 ・譲渡対象資産・負債 ・正常営業利益 ・その他留意事項 ・合意手続

事業譲渡の場合

把握すべきは

- ・ 実態資産・負債
- ・ 実態収益力



实例に学ぶ

創業1年半で3社買収した若者

生・保護者に手渡される「合格サプリ」

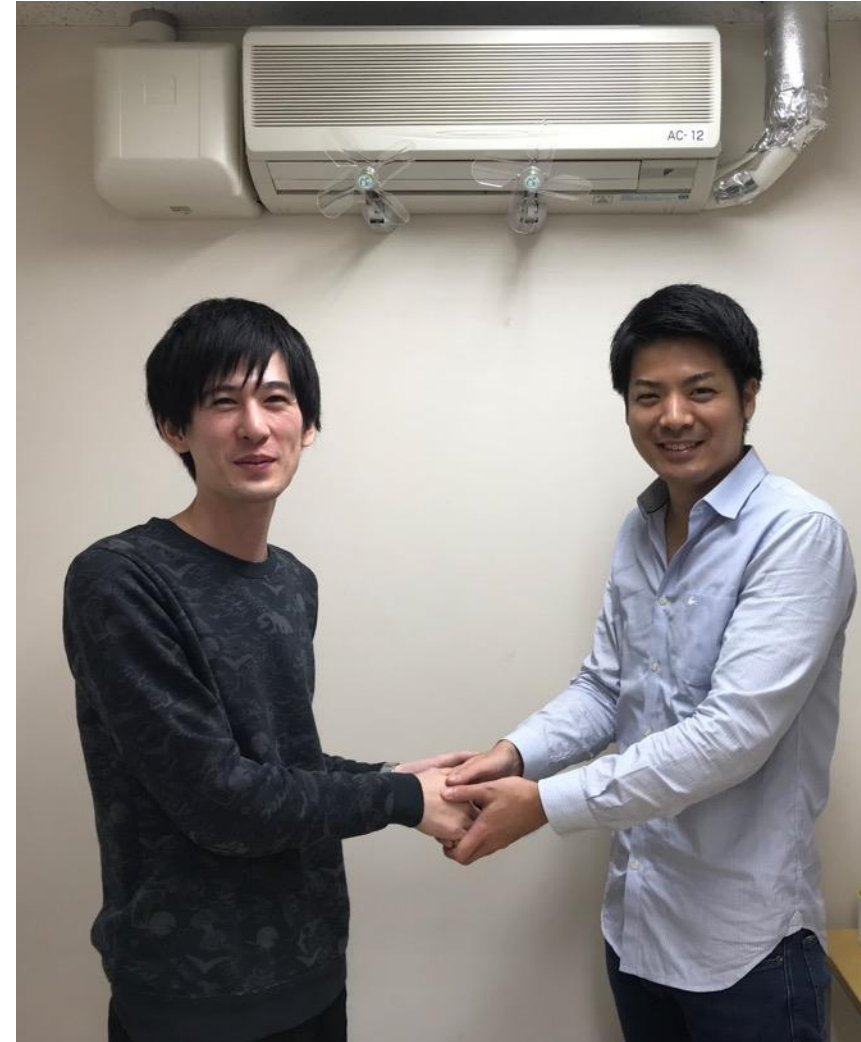
日本最大の受験情報フリーペーパー
3回発行、毎月20万部を発行
で手渡し配布するので、高校生に確

考になるコンテンツが充実しているため
:管する。など長期間保存され継続的に



月間45万UU、110万PVのアクセス数の受験キュレーションメディア「合格サプリ」

- WEBでは「受験生の知りたいに答える」をコンセプトに、フリーペーパーと同一名称で受験情報キュレーションメディアの運営を行っている
- 閲覧者数は月間45万人。大学受験を控えた多くの高校生に閲覧頂いている
- LINE@・メルマガの累計会員数は約2万人おり、SNSでも多くの高校生にリーチ



程	案件手
¥7月	スマートフォンアプリの制作・提供会社として
¥8月	個別指導塾を譲り受け（売上1,000万円）
¥12月	出版事業を譲り受け（売上4,000万円）

地方の伝統品を復活させる人達



看護師から憧れのドレスレンタル業へ



地元の老舗の暖簾を守ったアドバイザー



美濃作のそば 88に承継

後継者不在 沖銀通し売却

老舗の味 ステーキ店2階へ

【中野】「美濃作」の老舗そば店「美濃作」の山崎博司社長（88歳）が、後継者不在のため、沖銀通し売却を決めた。売却先は、中野市に本社を置くステーキ店「ステーキハウス」の2階へ移転する。山崎社長は、創業から70年を誇る老舗の味を守り、新たな世代に伝えることを目指している。

山崎社長は、創業から70年を誇る老舗の味を守り、新たな世代に伝えることを目指している。売却先は、中野市に本社を置くステーキ店「ステーキハウス」の2階へ移転する。山崎社長は、創業から70年を誇る老舗の味を守り、新たな世代に伝えることを目指している。

県内企業の社長の平均年齢推移

年	平均年齢
2014	59.19
2015	60.38
2016	60.30
2017	61.18
2018	61.68

70周年 沖食が社史

沖食発祥地（浦和町）の中村社史。創業から70年を振り返る社史を、今年10月に刊行した。社史の発行は、2000年の50周年以来、2回目。14年4月から、中村社長を含む社員7人で編集作業に当たり、ことごとく自費で実施した。最後の食糧の準備は、社員時代、木坂亮の指定業が5社になり、価格競争の激化した時代や、11月の昭和戦後期にふるまの産物産業者を取りまとめた70周年の歴史が詰まっている。

中村社長 10周年目指す

中村社長は、「先人たちの理念を次世代に継承し、ライフライン企業として100周年を目指す」と述べた。

ご質問に
お答えします



ありがとうございました

WWW.Batonz.jp



Takayoshi Oyama



03-5218-5088



ohyama@batonz.co.jp

M&Aでビジネス拡大したい税理士の皆様へ

M&Aアドバイザー実力養成講座のご案内

過去5,000件以上のM&A支援実績によるノウハウを結集した
明日からM&Aアドバイザーができる実践プログラムをご提供

M&Aを取り巻く環境変化

環境変化に対応し、本講座では多くの税理士の先生方にM&Aアドバイザーノウハウを提供

	これまで	これから
1 国の目標	4,000件/年	60,000件/年
2 支援対象	中堅・中小企業	中堅・中小・ 零細企業
3 支援者	M&A仲介会社	士業・コンサル等 多数の専門家
4 支援方法	人的サポート	インターネット+人的サポート

本講座の特徴

01 1ヵ月で全てを習得

週1日、3~4時間、全4回で、M&Aアドバイザープロセスの全てを習得。ウェビナー形式で、PCがあればどこでも受講可能

02 実際の案件を使った体験

実際の案件を使った交渉を体験できます。講義に加え、実際のケーススタディワークもして頂くことで実践力を習得

03 受講後の成約支援体制

本講座の卒業生に、バトンズの売り案件を優先的にご紹介。M&A歴15年以上の成約支援チームが継続的にフォロー

04 継続的なフォロー学習

業種別の知見、より深いスキーム設計など、動画で継続的に学べるオンライン講座を3ヵ月無償でご提供



本講座のスケジュール / プログラム

	10月19日(月) Day1	11月9日(月) Day2	11月17日(火) Day3	11月24日(火) Day4
16:00	はじめに 1. 本講座の説明 2. ネットのM&Aの流れ	1. スキームの理解	1. 基本合意に向けた条件交渉	1. クロージング (譲渡実行)
17:00	3. 売り手 アドバイザー契約 4. 売り手 アドバイザー契約の 応酬話法 休憩 (質問受け)	2. 上手な交渉の進め方 休憩 (質問受け)	2. 基本合意内容を 売り手と買い手に 確認する 3. 企業調査準備 (買い手) と資料準備 (売り手)	2. 最終契約内容を 売り手と買い手に 確認する
18:00	5. ヒアリングのポイント 6. 情報収集と コミュニケーション 7. 動画撮影における ポイント	3. 買い手アドバイザー の役割 4. 買い手と売り手 との事前面談	4. 基本合意、意向表明 草案作成ワーク 休憩 (質問受け)	3. 最終契約書 草案作成ワーク 休憩 (質問受け)
19:00	8. 簡易株価評価 9. 簡易概要書・ 簡易評価書作成	5. トップ面談の準備と スケジュール作成 6. トップ面談中の 振る舞い 7. トップ面談後のフォロー	5. 買い手の 資金調達の確認 6. 企業調査中に すべきこと 7. 調査レポートの確認	4. 最終契約締結日の 準備と当日の振る舞い 5. 従業員への情報開示 6. 譲渡実行後の 引継ぎフォロー
20:00			8. 最終条件の 落としどころ	7. 失敗事例に学ぶ ～トラブルを察知する～ 最後のご挨拶

本講座の料金

9月中
お申込

会員

80,000円(税抜)

一般

120,000円(税抜)

10月中
お申込

会員

120,000円(税抜)

一般

160,000円(税抜)

／まずはお気軽にご相談ください／



03-5422-6166 (KACHIEL
カスタマーサポート 担当: 菅原・関口)