

M&Aを行うにあたり必要な知識

- ・決算書 (BS, PL, CF) に関する知識 (会計の基礎)
- ・企業価値評価 (Valuation) に関する知識
- ・法令・規制 (会社法・金商法・東証規則)
- ・会計の応用知識 (企業結合 & 連結、税効果、退職給付等)
- ・税務の知識 (特に組織再編税制と繰越欠損金)

業務において必要な能力

- ・情報開発力
- ・受託力
- ・マッチング力
- ・商談展開(シナリオ)力
- ・クロージング力

属人的なものとして必要な能力

- ・共感力
- ・コミュニケーション力
- ・プレゼンテーション力(表現力、演出力)
- ・洞察力
- ・行動力
- ・質問力
- ・交渉力

※属人的:業務が仕組化されていないため、
担当者の経験や勘に頼ること

| 職種 | M&Aの強みとなる業務内容 |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 司法書士 | <p>登記業務を専門に行う法律のスペシャリスト。 M&Aでは大半が登記によって完了するため司法書士の関与が必須。 司法書士が法務デューデリジェンス(企業の法令遵守調査)を実行する場合もある。</p> |
| 公認会計士 | <p>様々な会社の会計などに関わるため、経営や財務に関する知識を持っている。 財務デューデリジェンス(企業の法令遵守調査)や株式評価、買収統合計画の策定を行う。 M&A戦略の立案やPMI(M&A後の統合プロセス)の支援等を実施することも可能。 M&Aアドバイザーとして、M&Aを包括的にサポートできる資格。</p> |
| 税理士 | <p>M&Aでは必ず税金が発生。 時には多額となるケースもあるためM&Aでは節税対策を施すのが大切。 税務に関するアドバイスは、税理士の独占業務。M&Aの税務全般の業務が可能。 また、会計の知識にも長けており、企業価値算定等の業務も可能。 中小企業やベンチャー企業の場合、税理士と普段から関係があるため、小規模なM&A案件のアドバイザーとしての地位も確立できる。</p> |
| 弁護士 | <p>法律のスペシャリスト。 M&Aでは、秘密保持契約や基本合意契約等、様々な契約を結ぶ。 M&Aの契約では、会社法や民法の決まりに則って作成・締結される。 これらの業務遂行には専門的な法律の知識を要するため、弁護士資格はM&Aの法務全般の業務を行える。</p> |

【第二課題】事業方針と狙い①

記入者

佐野 仁美

テーマ

つばさナレッジマネジメントの立ち上げ
～ M&Aのノウハウパッケージの提供～

内的環境

- ・地域密着型の税理士事務所で、税務会計、相続、経営、M&A、海外展開支援など幅広いサービスを展開
- ・M&A担当者が金融機関出身者であることから、資金調達から経営全般のサポート体制も万全
- ・日本M&A協会主催のパリ国際会議において全国800を超える会員の中、新潟県で初のM&A実績1位を獲得
- ・専担者が1人

事業方針の基本的な狙い

パッケージを税理士や会計事務所へ提供
M&A担当者(アドバイザー)を増やす
パッケージを全国各地に販売し、繋がりを作ることで県外の案件をその地域のアドバイザーに依頼が可能

外的環境

- ・新潟県内では、経営者高齢が全国で2位(去年は1位)
- ・国としても事業承継について様々な対策をし始めている
(補助金、相続税法の改正、事業承継推進会議の立ち上げ)
- ・地方ではまだまだ事業承継について危機感がない
- ・税理士や会計事務所の休廃業等による顧問先の減少、IT化に伴う業務減

成果目標・経営成果

- ・ナレッジマネジメント(ノウハウパッケージ)の文書化
- ・ナレッジマネジメントの問い合わせ件数 10件

基本戦略 方向性

- ・パッケージ作成
 - ① M&Aの全マニュアル化
 - ② M&Aで実際に使用する文書の形式例を提供
 - ③ Webサイトのプラットフォーム化
 - ④ セミナー運営マニュアル
 - ⑤ 実績集
- ・各種広報
 - ① チラシ、パンフレットの作成・配布
 - ② SNS、HP等の活用
 - ③ 講演会、商談会においてパッケージの宣伝
 - ④ 会社見学会の開催
- ・アンケートの実施
 - ① イベント開催時に実施

記入者

佐野 仁美

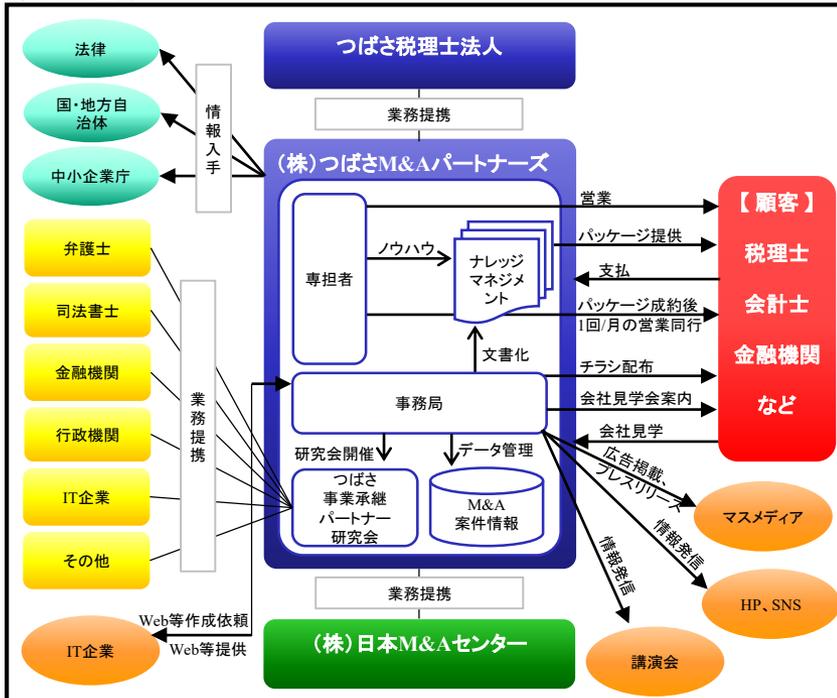
成果目標・経営成果

テーマ

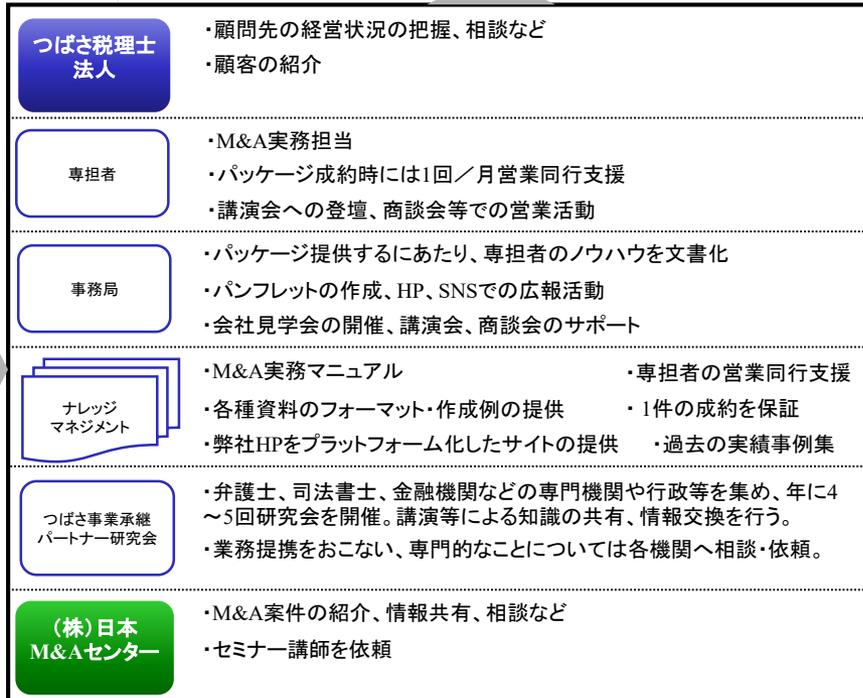
つばさナレッジマネジメントの立ち上げ
～ M&Aのノウハウパッケージの提供～

- ・ナレッジマネジメント(ノウハウパッケージ)の文書化
- ・ナレッジマネジメントの問い合わせ件数 10件

事業の基本システム



サブシステム



事業の背景

- ・M&A担当者が金融機関出身者であることから、資金調達から経営全般のサポート体制も万全
- ・つばさM&Aパートナーズでは専担者が1人
- ・地方ではまだまだ事業承継についての動きが遅い
- ・税理士や会計事務所の休廃業等による顧問先の減少、IT化に伴う業務減

コンセプト

専担者なしでもM&Aの実績を上げられるノウハウパッケージの提供！

ターゲット

税理士、会計士、金融機関など

組織概要 収支概要 その他

<組織>



<平成30年度実績>

- ・M&A: 報酬 約25,000千円
- ・融資調達サポート: 15先/実行額 約534,000千円
- ・M&Aサポート社数: 9社