つばさ税理士法人
代表社員　山田　眞一　様

地域の問題は地域で解決！

M&Aノウハウをパッケージ化し、
現代社会の問題解決に貢献します！

『つばさナレッジマネジメント』の提供

２０１９年１０月２０日
つばさ税理士法人
佐野　仁美

ー 目次 ー

１.	目次	P.　２
２.	はじめに	P.　３
３.	事業方針とねらい	P.　４
４.	コンセプトマップ	P.　５
５.	基本システム	P.　６
６.	サブシステム	P.　７～１０
７.	商品企画書	P.　１１
８.	プロセス設計図	P.　１２
９.	ツール案	P.　１３～１７
１０.	予算・収支計画	P.　１８
１１.	スケジュール	P.　１９
１２.	事業組織	P.　２０
１３.	調査・参考資料	P.　２１～２２
１４.	実践報告書	P.　２３

はじめに

現代の社会問題である後継者不在等による中小企業の休廃業はこれからも増加すると思われます。また、一方で企業の減少に伴う顧客減やＩＴ化による業務効率化に伴い、様々な業種で業務にゆとりが出てくると考えます。そこで、各士業や金融機関、コンサルタント、生損保会社など、自社の強み・知識・経験を活かしＭ＆Ａアドバイザリーを行いたいと考えている方、また現在行っているが、なかなか実績が残せていない方などを対象に、日本Ｍ＆Ａ協会主催「パリ国際会議」において全国８６０を超える会計事務所の中、Ｍ＆Ａ実績１位を獲得した「つばさ税理士法人」のＭ＆Ａ担当者のノウハウをパッケージにした「つばさナレッジマネジメント」の提供を企画しました。

Ｍ＆Ａをおこなうにあたり、さまざまな知識を有しますが国家資格は特にありません。専担者がいなくてもＭ＆Ａを行うノウハウがあれば今から始めることも出来ます。

地方では、中小企業の休廃業が増加しているにも関わらず、まだまだ事業承継への関心が薄く、気づいた頃には会社を引き継ぎたくても引き継げない状況になってしまう場合もあります。

地域の伝統・文化・技術や経営者の想いを未来へ残すべく、企業経営者に身近な地域の各専門家の方々が企業の事業承継をサポートしてあげることにより社会貢献へとつながります。

Ｍ＆Ａ初心者である私が、今回本パッケージの制作・提供に関わるにあたり、まずはＭ＆Ａを知ることから始め、内部での業務を明確化するとともに、パッケージを提供するための戦略をこのMP講座を通して学んでいきたいと思います。

【第二課題】事業方針と狙い①

記入者　佐野　仁美　｜　4

テーマ

M&Aのノウハウパッケージ「ナレッジマネジメント」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860を超える会計事務所の中、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

企業数の少ない地方ではM&Aのハードルが高いと思っている方、
M&Aの実績に結びつくノウハウが足りないと思っている方、
専門HPなど具体的なシステムがない方など、
M&Aの実績を残したい方に、M＆A実務担当者のノウハウをパッケージにした「つばさナレッジマネジメント」を制作し、提供する。

外的環境

・新潟県内では、経営者高齢が全国で2位（昨年は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）

・企業の休廃業等による顧問先減、IT化に伴う単純化業務減

成果目標・経営成果

会社見学会参加企業　10社

↓

ナレッジマネジメント問合せ・相談　2社

↓

KM5～つばさナレッジマネジメント～　1件成約

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作成
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・営業
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　　5

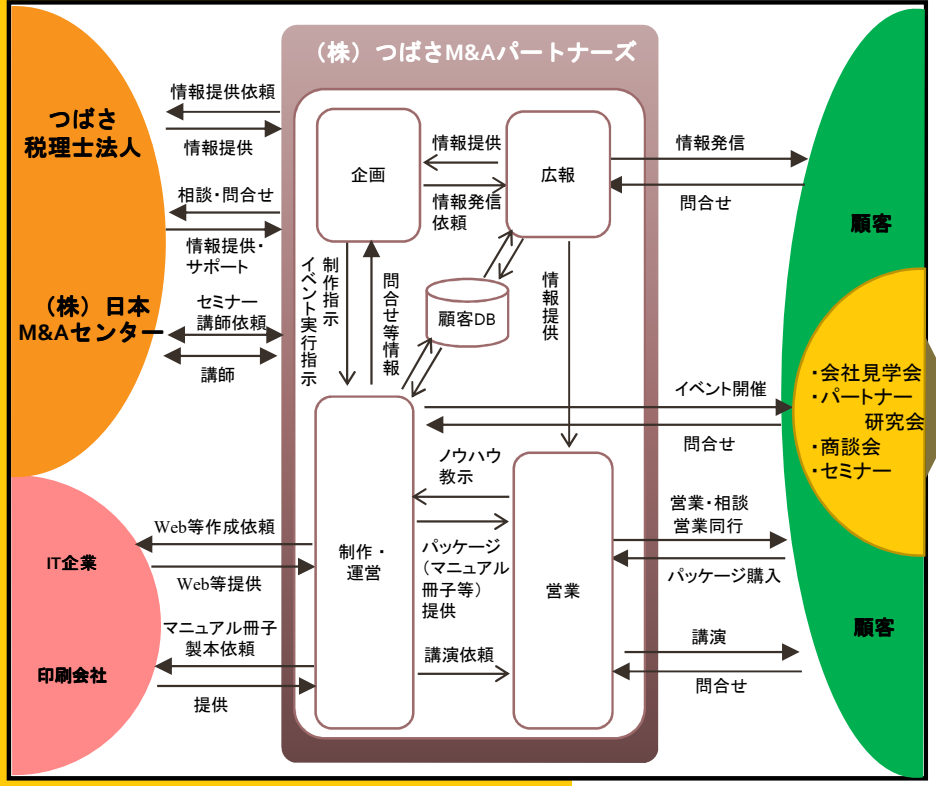
テーマ

M&Aのノウハウパッケージ「ナレッジマネジメント」の提供

成果目標・経営成果

KM5～つばさナレッジマネジメント～　1件成約

事業の基本システム



サブシステム

企画	・パッケージの企画・検討 ・イベント（会社見学会、商談会など）の企画・立案 ・アンケート内容の集計 ・パンフレット、チラシ、アンケート、社外への案内の作成
広報	・HP、SNS管理 ・外部への情報受発信　（HP、SNS　他） ・ネット問い合わせ対応 ・内部の情報提供
営業	・営業 ・相談 ・指導、営業同行、サポート、アフターフォロー ・パンフレット、チラシ配り、案内の送付、プレスリリース依頼
制作・運営	・パッケージの制作、メンテナンス ・会社見学会、パートナー研究会、セミナーの開催 ・商談会、講演会の参画

事業の背景

・弊社のM&A担当者は1人しかいないが、M&Aの実績をあげている

・弊社の代表が税理士であることから税務に関してのサポート体制は万全

・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

・企業の休廃業等による顧問先の減少、IT化等に伴い業務にゆとりができている

コンセプト

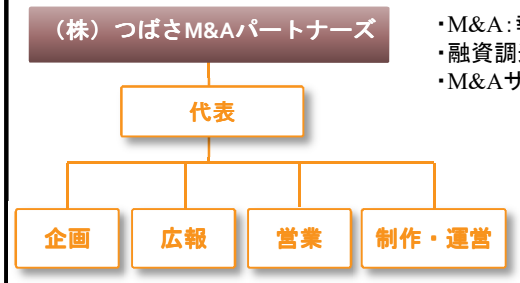
専担者なしでもM&Aの実績を上げられるノウハウパッケージの提供！

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＞

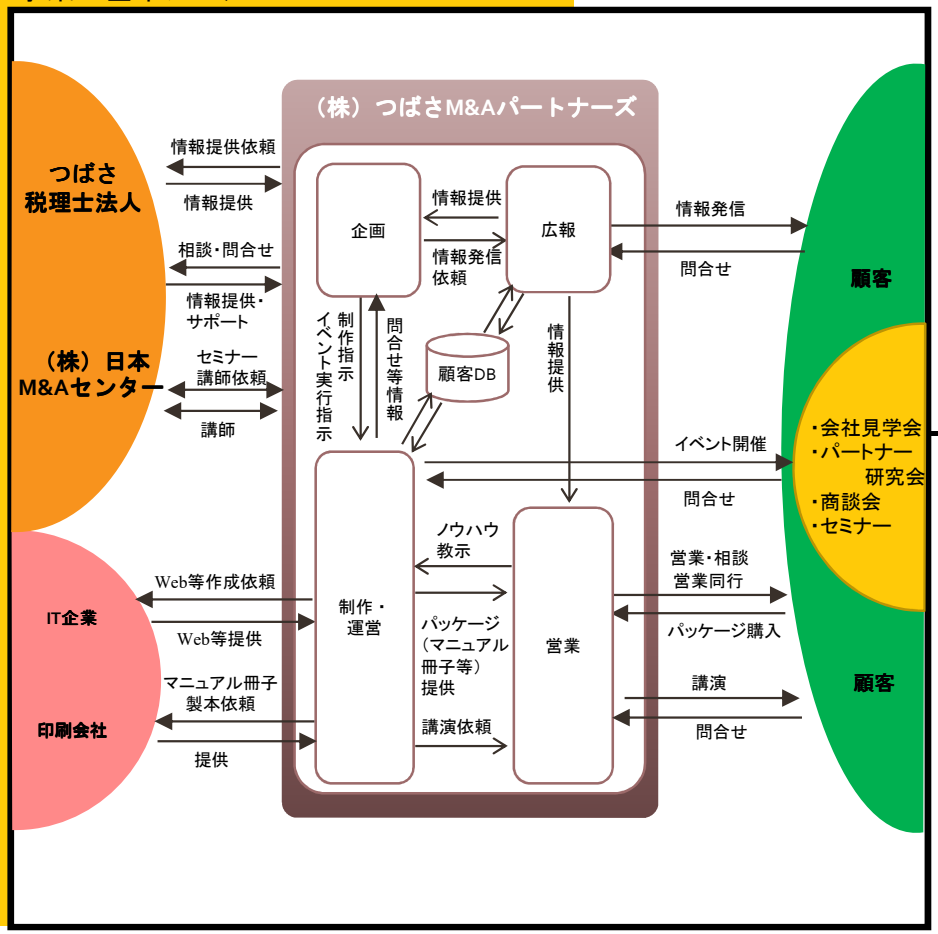
・M&A：報酬 約25,000千円
・融資調達サポート：15先/実行額 約534,000千円
・M&Aサポート社数：9社

記入者　佐野　仁美　｜　6

基本システムの狙いと留意点

M&Aノウハウパッケージ「つばさナレッジマネジメント」を制作、提供するにあたり
・内部の業務分担を明確化
・顧客の購入意欲を得るポイントを掴み、制作やイベント・広報等に反映
・顧客へのアピールポイント
を整理し、問い合わせ件数を増やすことにより、パッケージの提供へ繋げる

事業の基本システム



サブシステム

企画

・パッケージの企画・検討
・イベント（会社見学会、商談会など）の企画・立案
・アンケート内容の集計
・パンフレット、チラシ、アンケート、社外への案内の作成

広報

・HP、SNS管理
・外部への情報受発信　（HP、SNS 、プレスリリース依頼　他）
・ネット問い合わせ対応
・内部の情報提供

営業

・営業
・相談
・指導、営業同行、サポート、アフターフォロー
・パンフレット、チラシ配り、案内の送付

制作・運営

・パッケージの制作、メンテナンス
・会社見学会、パートナー研究会、セミナーの開催
・商談会、講演会の参画

【第四課題】サブシステム（個別部門の構造）

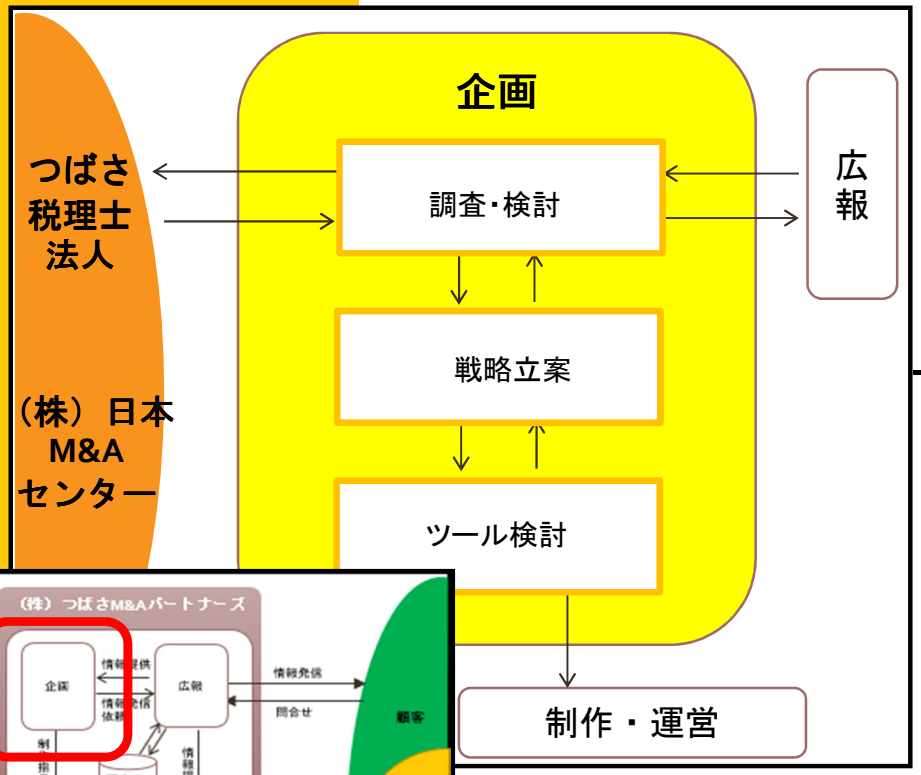
記入者　佐野　仁美　｜　7

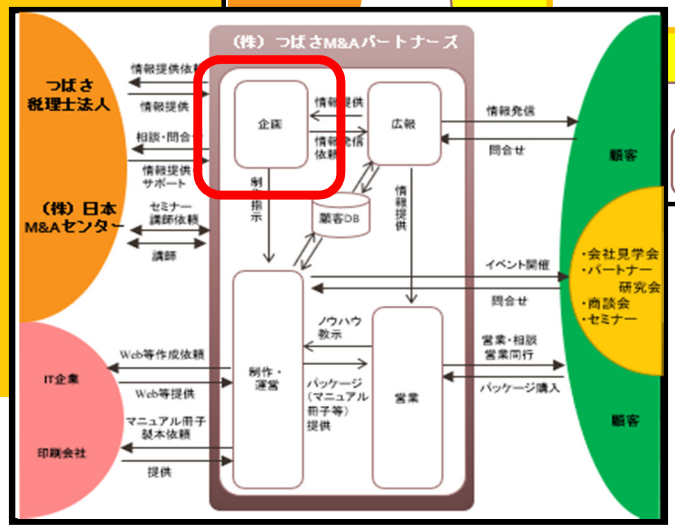
サブシステムの狙いと留意点

企画

パッケージを企画
パッケージを制作するにあたっての情報収集と内容検討。提供するにあたり、イベントの企画立案、アンケートや広報等の提供情報を元にパッケージへ反映やチラシ・案内文などへの戦略立案。

サブシステム





基本システム

サブシステムの細項目　（2ndサブシステム）

調査・検討
・業務提携を行っている、つばさ税理士法人や日本M&Aセンター、広報などより得た情報を元に、ターゲットとなる顧客情報や現在の業界動向などを調査
・セミナーの講師（依頼・受入）

戦略立案
・ナレッジマネジメントを立案
・販売にあたり広告や宣伝内容を検討
・講演会や商談会の企画

ツール検討
・ナレッジマネジメントのツール・具体的な構成を検討
・イベント時のノベルティの検討
・アンケート作成、検討
・チラシ、案内の作成

【第四課題】サブシステム（個別部門の構造）

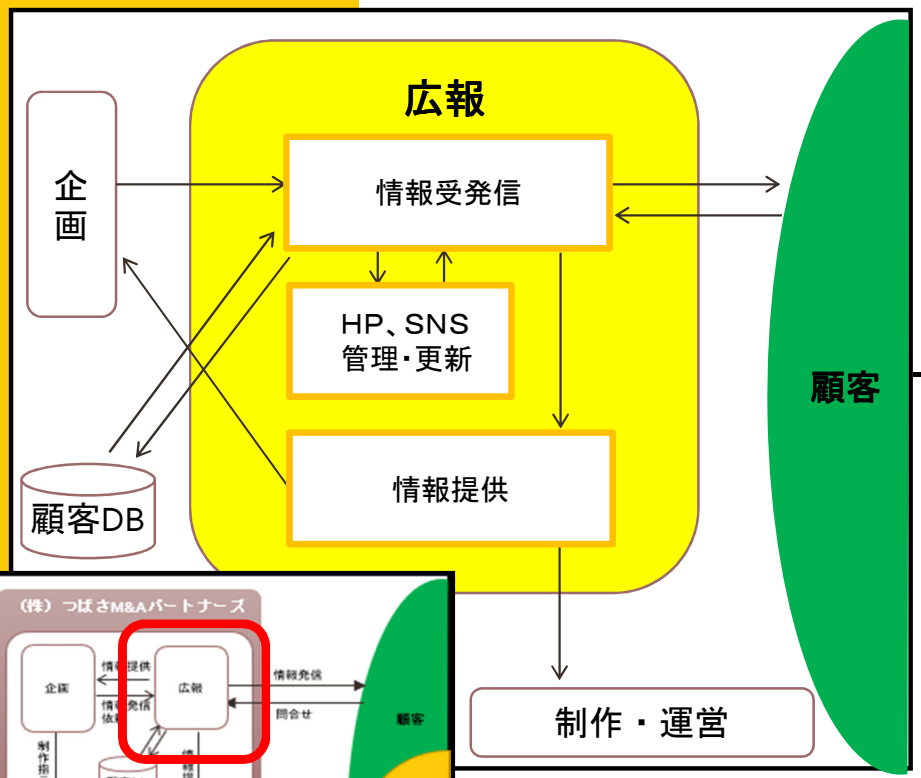
記入者　佐野　仁美　｜　8

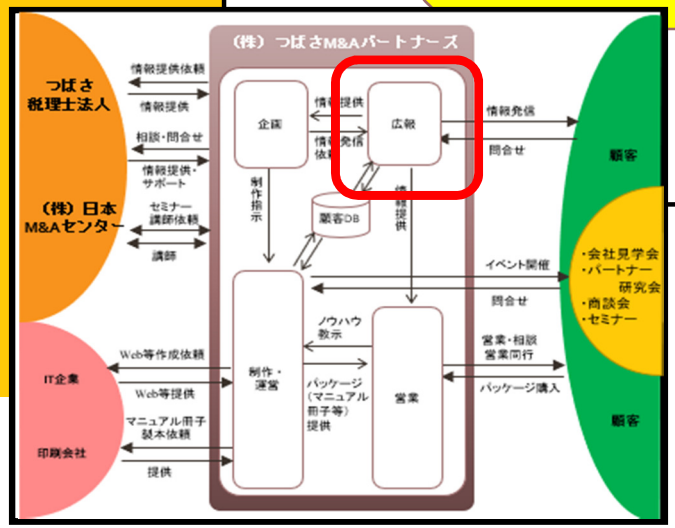
サブシステムの狙いと留意点

広報

主にHP、SNS、プレスリリース依頼、広告掲載依頼等を使用した情報受発信。
入手した情報を内部へ提供・共有する。

サブシステム





基本システム

サブシステムの細項目　（2ndサブシステム）

情報受発信

「企画」より依頼を受け、ナレッジマネジメントや会社見学会、講演会等の情報を顧客DBより送付先を抽出し発信。

HP,SNS管理・更新

「企画」より依頼を受け、ナレッジマネジメントや会社見学会、講演会等の情報をSNSやHPへ掲載。
プレスリリースや広告掲載等への依頼。
SNSやHPの管理。

情報提供

顧客やSNS、HPより受信した情報を「企画」や「制作・運営」へ提供。

【第四課題】サブシステム（個別部門の構造）

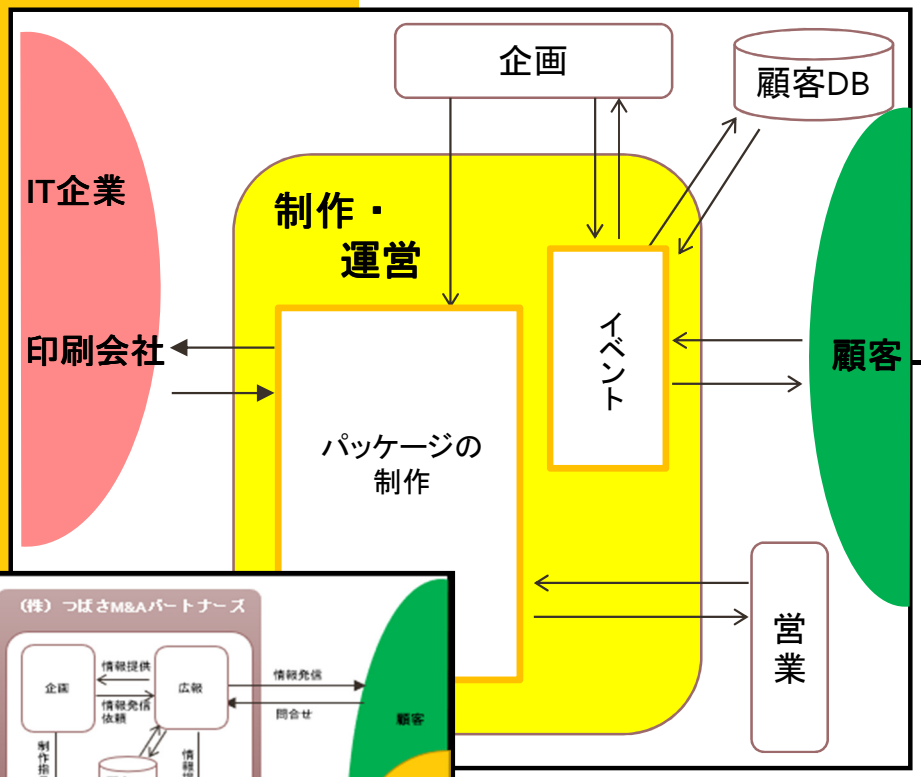
記入者　佐野　仁美　｜　9

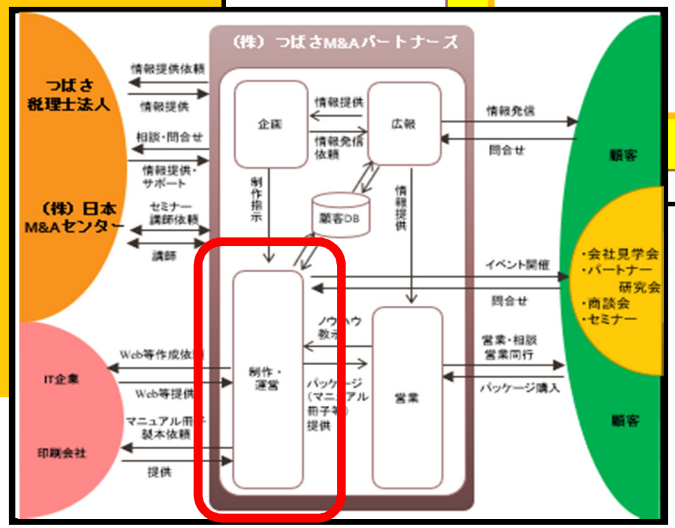
サブシステムの狙いと留意点

制作・運営

主にパッケージのマニュアル作成と各種イベントの実行を行う

サブシステム





基本システム

サブシステムの細項目　（2ndサブシステム）

パッケージの制作

・企画より指示を受け、営業よりノウハウをヒアリングし、パッケージのマニュアルや各種フォーマットを作成
・IT企業へパッケージのプラットフォーム化したHPを作成依頼
・印刷会社へパッケージ購入後の成約時の実績作成を依頼
・印刷会社へマニュアルの製本、外箱の依頼

イベント

・会社見学会の開催
・商談会の参画
・パートナー研究会の開催
・セミナーの開催

【第四課題】サブシステム（個別部門の構造）

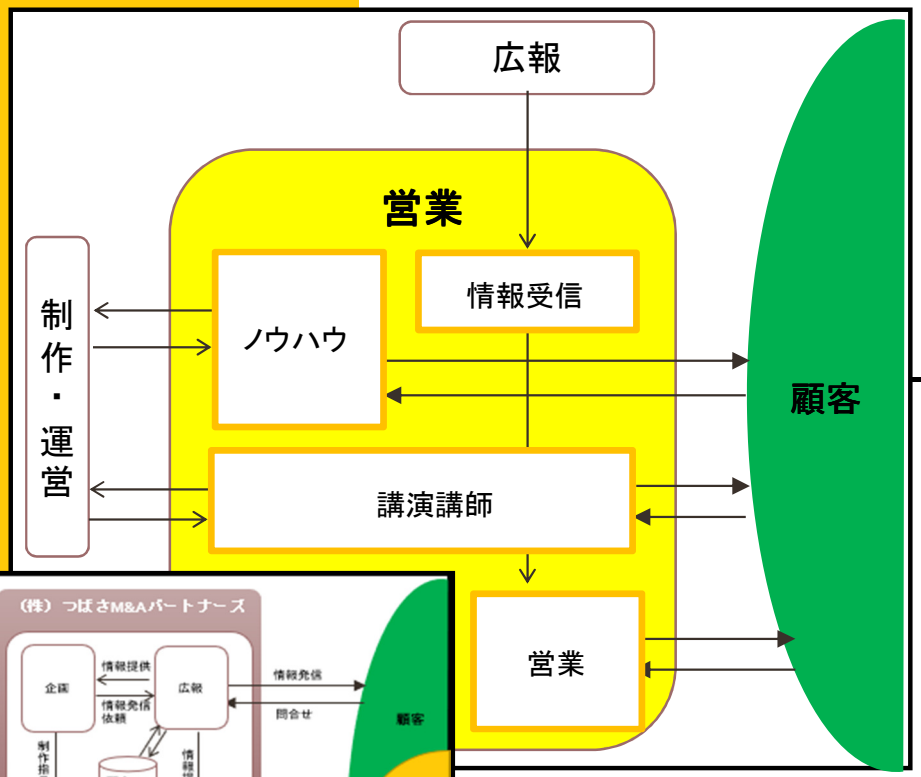
記入者　佐野　仁美　｜　10

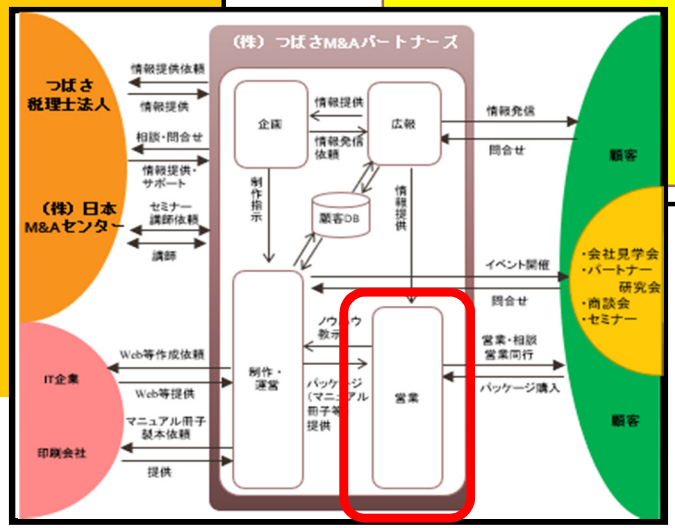
サブシステムの狙いと留意点

営業

ナレッジマネジメントの営業
成約後は、M&Aの営業同行を行ったり、購入者の相談・問い合わせ対応を行う。
また、ナレッジマネジメントのマニュアル作成に伴い、営業担当者のノウハウを制作側に提供する

サブシステム





基本システム

サブシステムの細項目　（2ndサブシステム）

情報受信	・広報より情報を得て営業に繋げる
ノウハウ	・M&A担当者の知識・ノウハウをナレッジマネジメントのマニュアルに反映させるため、制作・運営側に教える ・ナレッジを購入した方の営業に同行し指導する
講演講師	・講演講師を依頼されたら、現地に赴き講演を行う
営業	・ナレッジマネジメントの営業 ・成約後の営業同行・相談・フォロー

商品企画書フォーム

プロジェクト名
M&Aのノウハウパッケージ「ナレッジマネジメント」の提供

記入者　佐野　仁美

11

商品スケッチ

【初回M＆A1件成約】

【営業同行支援（初回1件成約まで）、サポート、相談】

【冊子マニュアル】

【外箱】

ーマニュアル内容ー
・顧客分析と案件ポートフォリオの作成支援
・特別セミナーの開催と商談会への出展支援
・事業承継パートナー研究会立ち上げ支援
・業務提携等を通じた案件の共有化
・M&A体験談・成功事例共有

【プラットフォーム化したM&A特化型HPサイト】

【初回実績作成】

ネーミング

KM5
～つばさナレッジマネジメント～

イメージカラー

茶色

パッケージ

M&A初回（1件）成約保証、
初回成約までの営業同行、
初回成約時の実績作成、
マニュアル外箱、
マニュアル冊子（5～6冊）、
各種フォーマット、特化型HPサイト、
更新データ提供（Web上での提供）

スペック（仕様）

外箱、冊子、DVD、
HPサイト

価格

500万円

商品コンセプト

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

訴求ポイント

M&A初回（1件）成約を保証します！
なので、パッケージの元はとれます！！

ターゲット

弁護士、司法書士、会計士、税理士、金融機関、コンサルタント会社、生損保会社、人材派遣会社など

ポジショニング

各士業や金融機関、コンサルタント、生損保会社など、自社の強み・知識・経験を活かしM＆Aアドバイザリーを行いたいと考えている方、また現在行っているが、実績に結び付くノウハウが不足している方、専門HPなど具体的なシステムがない方など。

成長性

パッケージ制作した初年度は、制作費用が掛かるが、システムや仕組みが出来てしまえば、1件成約で500万円の収入と、初回M&A成約時の際の同行によるコンサル料で約10%（約70万円）を頂くため、営業同行時の諸費用はコンサル料で相殺可能。次年度以降はナレッジマネジメントの販売代金がそのまま利益となる。

問題点と課題

パッケージ（マニュアル等）の進捗が遅れている
＜要因＞
・M&A初心者が勉強し、理解しながらマニュアルの作成補助を行っているため時間がかかる。
・つばさのM&A担当者の業務が多忙なため、打合せの時間の確保が難しい。
・同時進行している他業務があるため、パッケージに専念できず時間がかかってしまっている。
＜解決案＞
社内で内容全体の業務量、優先順位等を確認し、再スケジューリングする。

記入者　佐野　仁美　｜　12

テーマ	
M&Aのノウハウパッケージ「ナレッジマネジメント」の提供	KM5～つばさナレッジマネジメント～　1件成約

顧客			事業体					
顧客心理段階	顧客状況		業務（何をするか）	担当（誰がするか）	ツール　情報	費用（いくらか）	段階目標（どう見積もるか）	備考 留意すべきこと
事前準備	事業承継/M&A を地方で成功させるのは難しい 実績に結び付けるノウハウが足りない	調査	情報収集	企画（平野室長）	情報提供	人件費　等	ターゲットの洗い出し 20社	リスト作成
認知	そういえば、つばさからメールが来ていたなぁ	メール 問合せ	・情報提供 ・顧客管理 ・見学会計画 ・内容決定	企画（平野室長） 広報（鈴木、佐野）	会社見学会計画立案 HP、SNS、メール、案内	人件費 印刷代 郵送料 通信費　等	ターゲットの絞り込み 15社	進捗状況管理
関心	会社見学会の案内が来ていた ちょっと話を聞いてみようかな	案内 問合せ（申し込み）	・チラシ作成 ・見学会の案内	広報（鈴木、佐野） 運営（鈴木、佐野）	会社見学会チラシ作成 HP、SNS、メール、案内	人件費 印刷代 郵送料 通信費　等	問合せ件数 10件	進捗状況管理
欲求記憶	最初は担当者が同行支援してくれるから心強いな！ HPサイトもパッケージに含まれているのは助かる！	参加 個別説明 相談	情報提供と取得 案件の個別相談 受諾体制の整備	運営（平野室長、鈴木、佐野）	パンフレット作成 会社見学会実行 懇親会 アンケート	人件費 印刷代 郵送料 通信費　等	見学会参加者 10社 相談 2社	反応の良い会社と個別相談
行動	M&Aのノウハウが全て盛り込まれているから、スタートしやすい！	購入意思 指導・同行 M&A実施	情報の取得 案件の個別相談	営業（平野室長）	指導、営業同行 サポート	人件費 製本代 旅費・交通費　等	パッケージ提供 1件成約	状況確認 同行 フォロー
継続	アフターフォローもしっかりしてくれた！他の同業者にも教えてあげよう！	アフターフォロー 新規顧客紹介	アフターフォロー	営業（平野室長）	アフターフォロー	人件費 通信費　等		情報収集

START

END／CONTINUE

【第三課題】ツール案

使用するツールをできるだけ具体化させて検討する。

記入者　佐野　仁美　｜　13

【HP、facebook】

＊5月24日（金）つばさ税理士法人　特別見学会　開催のご案内＊

先般、株式会社日本M＆Aセンター主催　パリ国際会議にて『最優秀M＆A賞』を受賞し、
M＆A実績NO.1を獲得！

深刻な後継者不足の解決に更なる取組強化をすべく、
5月24日金曜日、各地域の企業様をお招きし特別会社見学会を開催致します。

当日は、実際にものづくり企業を訪問する企業見学や、弊社事務所見学・担当者による事例やノウハウ公開・つばさ事業承継パートナー研究会など、盛りだくさんの内容となっております。

現在、名古屋・福島・横浜など遠方の企業様よりお申し込みをいただいており、見学会後は懇親会にてお名刺交換や情報交換の場を設けております。

☆　限定10社となっております! ご興味のある方はぜひ一度お問合せくださいませ！！　☆

スペック（寸法、材質、数量、費用）

A4サイズ

ツールのねらい

弊社が、株式会社日本M＆Aセンター主催　パリ国際会議にて『最優秀M＆A賞』を受賞し、M＆A実績NO.1を獲得　したことを知ってもらう

ターゲット

各地域の企業様および、県外各地の士業の方々

ツールの特徴、工夫点

『最優秀M＆A賞』を受賞し、M＆A実績NO.1を獲得している税理士法人ということをアピール

まずは、弊社のことを知って頂く第一のステップ

ツールの活用ポイント（顧客心理段階）

□（事前準備）　■（認知）　□（関心）　□（意欲・調査）　□（行動）　□（継続）

使用・配布方法、その他

HP、Facebookへの掲載

使用するツールをできるだけ具体化させて検討する。

記入者　佐野　仁美　　14

【会社見学会の案内】

スペック（寸法、材質、数量、費用）

A4サイズ　カラーコピー
200枚

ツールのねらい

会社見学会の開催について知ってもらう

ターゲット

「事業承継/M&A を地方で成功させるのは難しい」
「実績に結び付けるノウハウが足りない」などと感じている
会計士、税理士、金融機関、司法書士、コンサルティング会社、人材会社　など

ツールの特徴、工夫点

ものづくり企業の見学会 ・・・ 地元の企業を知ってもらう
専担者からの説明 ・・・ 実務担当者からM&Aの動向等を教えてもらう
ナレッジマネジメントのパッケージについて説明
パートナー研究会への参加 ・・・ パートナー研究会の体験
懇親会への参加 ・・・ コミュニケーションを図る

ツールの活用ポイント（顧客心理段階）

□（継続）
□（行動）
□（意欲・調査）
■（関心）
■（認知）
□（事前準備）

使用・配布方法、その他

講演会、商談会、セミナー、メール、リリース、HP、SNS など

【第三課題】ツール案

使用するツールをできるだけ具体化させて検討する。

記入者　佐野　仁美

15

【パンフレットの作成】

スペック（寸法、材質、数量、費用）

A4仕上げ（2つ折りサイズ）
200部

ツールのねらい

パッケージについて知ってもらう
パッケージについて興味を持ってもらう

ターゲット

「事業承継/M&A を地方で成功させるのは難しい」
「実績に結び付けるノウハウが足りない」などと感じている
会計士、税理士、金融機関、司法書士、コンサルティング会社、
人材会社　など

ツールの特徴、工夫点

500万円パッケージのため、デザインに高級感をもたせている

パッケージ内容をわかりやすく、まとめている

ツールの活用ポイント（顧客心理段階）

□（事前準備）　■（認知）　■（関心）　■（意欲・調査）　□（行動）　□（継続）

使用・配布方法、その他

会社見学会、商談会、講演会、セミナーなど

使用するツールをできるだけ具体化させて検討する。

記入者　佐野　仁美　｜　16

【会社見学会】

ツールのねらい

会社見学会を開催し、弊社について知ってもらう

ターゲット

「事業承継/M&A を地方で成功させるのは難しい」
「実績に結び付けるノウハウが足りない」などと感じている
会計士、税理士、金融機関、司法書士、コンサルティング会社、人材会社　など

ツールの特徴、工夫点

ものづくり企業の見学会 ・・・ 地元の企業を知ってもらう
専担者からの説明 ・・・ 実務担当者からM&Aの動向等を教えてもらう
ナレッジマネジメントのパッケージについて説明
パートナー研究会への参加 ・・・ パートナー研究会の体験
懇親会への参加 ・・・ コミュニケーションを図る

ツールの活用ポイント（顧客心理段階）

□（事前準備）　□（認知）　■（関心）　■（意欲・調査）　□（行動）　□（継続）

スペック（寸法、材質、数量、費用）

見学会資料一式

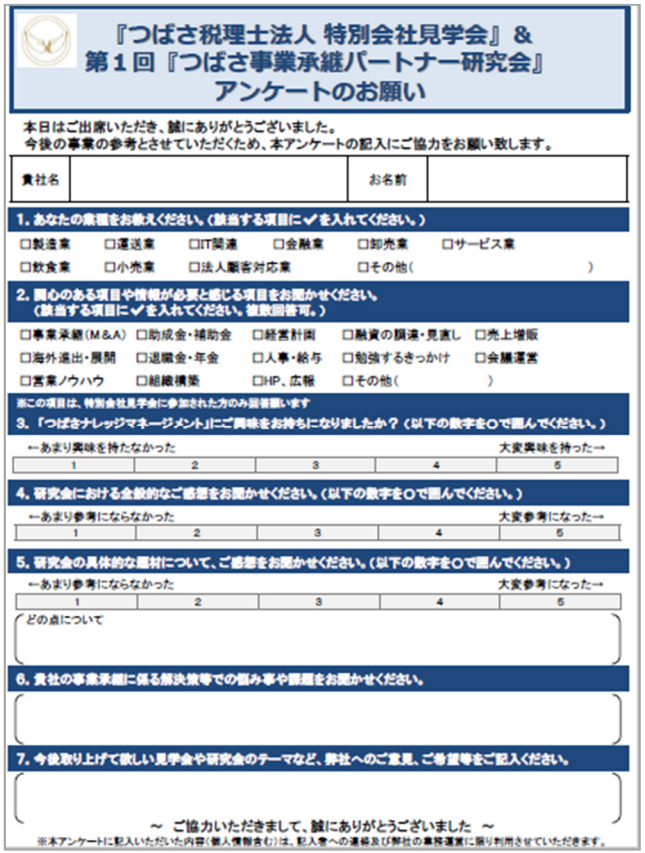
使用・配布方法、その他

講演会、商談会、セミナーなど

使用するツールをできるだけ具体化させて検討する。

記入者　佐野　仁美　｜　17

【アンケート】



『つばさ税理士法人 特別会社見学会』＆
第１回『つばさ事業承継パートナー研究会』
アンケートのお願い

本日はご出席いただき、誠にありがとうございました。
今後の事業の参考とさせていただくため、本アンケートの記入にご協力をお願い致します。

貴社名　　お名前

1. あなたの業種をお教えください。（該当する項目に✓を入れてください。）
□製造業　□運送業　□IT関連　□金融業　□卸売業　□サービス業
□飲食業　□小売業　□法人顧客対応業　□その他（　　）

2. 関心のある項目や情報が必要と感じる項目をお聞かせください。
（該当する項目に✓を入れてください。複数回答可。）
□事業承継（M&A）　□助成金・補助金　□経営計画　□融資の調達・見直し　□売上増販
□海外進出・展開　□退職金・年金　□人事・給与　□勉強するきっかけ　□会議運営
□営業ノウハウ　□組織構築　□HP、広報　□その他（　　）

※この項目は、特別会社見学会に参加された方のみ回答願います
3.「つばさナレッジマネージメント」にご興味をお持ちになりましたか？（以下の数字を○で囲んでください。）
←あまり興味を持たなかった　　大変興味を持った→
1　2　3　4　5

4. 研究会における全般的なご感想をお聞かせください。（以下の数字を○で囲んでください。）
←あまり参考にならなかった　　大変参考になった→
1　2　3　4　5

5. 研究会の具体的な題材について、ご感想をお聞かせください。（以下の数字を○で囲んでください。）
←あまり参考にならなかった　　大変参考になった→
1　2　3　4　5
どの点について

6. 貴社の事業承継に係る解決策等での悩み事や課題をお聞かせください。

7. 今後取り上げて欲しい見学会や研究会のテーマなど、弊社へのご意見、ご希望等をご記入ください。

～ ご協力いただきまして、誠にありがとうございました ～
※本アンケートに記入いただいた内容（個人情報含む）は、記入者への連絡及び弊社の業務運営に限り利用させていただきます。

スペック（寸法、材質、数量、費用）

A4サイズ　カラーコピー
10枚

ツールのねらい

見学会に来られた方の興味・反応を確認

ターゲット

会社見学会参加者

ツールの特徴、工夫点

・アンケートを記入した方が、どのようなことに興味を持っているか、
どんなことで悩んでいるか引き出すような質問事項にする

ツールの活用ポイント（顧客心理段階）

□（事前準備）　□（認知）　□（関心）　■（意欲・調査）　□（行動）　□（継続）

使用・配布方法、その他

講演会

【第四課題】収支計画

記入者　佐野　仁美　　18

テーマ	
M&Aのノウハウパッケージ「ナレッジマネジメント」の提供	KM5～つばさナレッジマネジメント～　1件成約

項目 分類	細目	時間（月毎、年毎、期毎・・・） ２０１９年度	２０２０年度	２０２１年度	２０２２年度
収入		（単位：万円）			
	パッケージ成約		７０	７０	１４０
	相手成約時のコンサル料（１０%）	０	５００	５００	１,０００
	収入計	０	５７０	５７０	１,１４０
支出					
	パッケージ制作費	１００			
	営業同行費（委託費等含む）	１００	７０	７０	１４０
	広告・宣伝費				
	支出計	２００	７０	７０	１４０
収支		▲２００	５００	５００	１０００
累積		▲２００	３００	８００	１８００
備考					

【第四課題】スケジュール

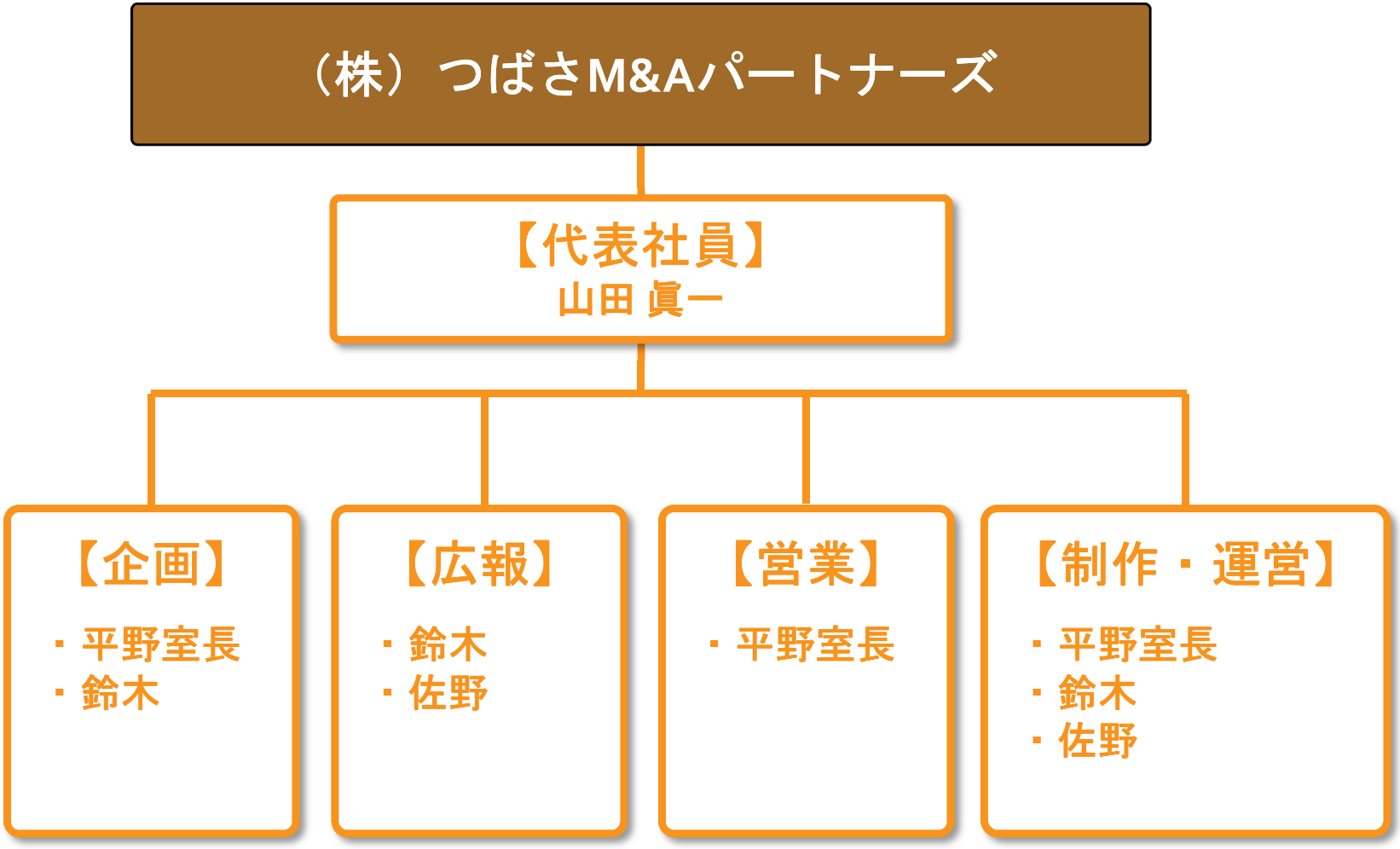
記入者　佐野　仁美　｜　19

テーマ	
M&Aのノウハウパッケージ「ナレッジマネジメント」の提供	KM5～つばさナレッジマネジメント～　1件成約

項目 分類	細項目	行動目標	時間の経過（月毎、年毎、期毎・・・） ～10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
パッケージ制作	企画	M&A担当者の監修のもと、M&Aについて学び・理解しながらパッケージを制作していく	▼										
	マニュアル作成		▼試作品作成	▽たたき台作成	→	→	▽精査	→	▽製本				
	付属ﾌｫｰﾏｯﾄ作成			▽たたき台作成	→	→	▽精査	→	▽製本				
	HP(ﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ化)作成依頼					▽依頼			▽完成				
	外箱作成		▼試作品作成										
広報活動	パンフレット作成	２００部作成・配布	▼作成	▽配布	→	→	→	→	→	→	→	→	→
	見学会案内メール								▽				
	HP、SNS掲載	定期的に更新	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
	商談会への参画	年１回以上の参画	▼BIZ EXPO										
	講師派遣		▼						▽				
	見学会チラシ作成							▽					
	会社見学会	１０社参加								▽			
	パートナー研究会	年４回開催		▽		▽				▽			
	その他イベント参画	年１回以上参画								▽食BIZ			
営業活動	講演講師	年２回以上	▼8/1～6										
	通常営業		→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
	相談	３件以上	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→
	パッケージの提供	１件											▽
	営業同行												→
備考													

【第四課題】組織図

記入者　佐野　仁美　20



記入者　佐野　仁美

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

記入者　佐野　仁美

職種	M&Aの強みとなる業務内容
司法書士	**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。
公認会計士	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アドバイザリーとして、M&Aを包括的にサポートできる資格。
税理士	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案件のアドバイザリーとしての地位も確立できる。
弁護士	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**。

【第四課題】実践報告書

記入者	佐野　仁美	23

テーマ	
M&Aのノウハウパッケージ「ナレッジマネジメント」の提供	KM5～つばさナレッジマネジメント～　1件成約

日付	実践内容
7/16～	第一課題作成
7/1～	ナレッジマネジメントのマニュアル作成
7/1～	ナレッジマネジメントの外箱の試作品作成
7/1～	ナレッジマネジメントのパンフレット作成
8/1～5	東京・千葉・埼玉での講演
8/20～	第二課題作成
9/10～	第三課題作成

日付	実践内容
9/13	つばさ事業承継パートナー研究会の開催
9/26～27	BIZ EXPOへの参加
10/5～	第四課題作成