

目次

はじめに.....	6
本テキスト使用における注意事項.....	8
第1章 M&A アドバイザーとは.....	12
1.1 M&A アドバイザーとは.....	12
1.2 M&A アドバイザーとして留意する事.....	14
1.3 M&A アドバイザーの着任形式.....	15
1.4 ファイナンシャルアドバイザー契約の種類(添付資料 1-1、1-2 参照).....	17
1.5 M&A アドバイザーの報酬.....	18
1.6 取引価額別 M&A 市場と M&A プレイヤー.....	19
1.7 M&A アドバイザーの社会的責任とモラル.....	21
第2章 M&A 概論.....	23
2.1 M&A のスキーム.....	23
2.2 中小企業の M&A で最も利用される M&A スキーム.....	24
2.3 株式譲渡とは.....	25
2.4 事業譲渡とは.....	27
2.5 スキームを検討するにあたり留意すること.....	28
2.6 株式譲渡の会計と税務.....	29
2.7 事業譲渡の会計と税務.....	30
2.8 適格組織再編とは.....	32

2.9	純資産が大きすぎる企業における対応策	33
2.10	事業会社とファンドの違い	34
2.11	入札形式、相対方式	35
2.12	M&A の流れ	37
第 3 章	企業評価(バリュエーション)とデューデリジェンス	42
3.1	企業評価の意義	42
3.2	さまざまな企業評価手法	44
3.3	時価純資産法	46
3.4	DCF 法	49
3.5	類似上場会社比較法	52
3.6	デューデリジェンス総論	54
3.7	財務デューデリジェンスの概要	56
3.8	法務デューデリジェンスの概要	57
第 4 章	M&A アドバイザーの実務手順	59
4.1	売り手との個別相談&マネージメントインタビュー	59
4.2	NDA と FA 契約書の締結(添付資料 1-1、2 参照)	61
4.3	資料収集と各種資料のチェック	62
4.4	企業価値評価	65
4.5	ハンネームシートの作成(添付資料 3 参照)	65
4.6	インフォメーションパッケージの作成(添付資料 4 参照)	65
4.7	ビジネスマッチングとネームクリアの確認	66

4.8	買い手との個別相談&マネージメントインタビュー	66
4.9	NDA と FA 契約書の締結(添付資料 1-2、2 参照).....	68
4.10	M&A 案件の紹介	69
4.11	トップ面談	71
4.12	意向表明書(添付資料 5 参照)	72
4.13	基本合意契約の締結(添付資料 6、7 参照).....	73
4.14	デューデリジェンスの実施	76
4.15	最終譲渡契約の締結(添付資料 8、9).....	77
4.16	クロージング	85
4.17	株式譲渡の場合のクロージング手続.....	86
4.18	事業譲渡の場合のクロージング手続.....	91
4.19	アフターM&A.....	94
4.20	M&A とコーポレートガバナンスについて	95
第 5 章	M&A アドバイザリー業務のはじめ方	98
5.1	M&A アドバイザー業務を始めるにあたって.....	98
5.2	社内規程の作成.....	100
5.3	マーケティング活動.....	101
5.4	売り手を探してくる.....	102
5.5	買い手を探してくる	104
5.6	他の M&A アドバイザーや事業会社と提携する	105
5.7	M&A アドバイザーとしてタブーな業界ルール.....	106

5.8	クレーム対応	107
第6章	JMAA 正会員について	108
6.1	JMAA 正会員制度の目的	108
6.2	JMAA 正会員制度のメリット	108
6.3	JMAA 正会員入会資格	111
6.4	JMAA 正会員の会費	111
6.5	JMAA 正会員の会費の支払い方法	112
6.6	JMAA 正会員入会の申し込み	112
	最後に	113
	M&A 用語集	114
	参考文献	119
	ケーススタディ	121
	添付資料集	150