

M&A実務スキル養成講座

受講生募集のご案内



JMAA JAPAN M&A
ADVISOR ASSOCIATION
日本M&Aアドバイザー協会

財団法人M&Aアドバイザー協会の概要

-
- **団体名称** : 一般財団法人 日本M&Aアドバイザー協会
 - **団体略称** : JMAA (英語表記 : Japan M&A Advisor Association)
 - **発行資格** : 一般財団法人 日本M&Aアドバイザー協会認定M&Aアドバイザー
 - **資格略称** : CMA/JMA認定M&Aアドバイザー
 - **設立** : 2010年8月
-

- **Mail** : contact@jma-a.org

- **URL** : <http://www.jma-a.org>

- **主な事業内容** :
 - M & A や経営に関連する知識の啓蒙と普及
 - M & A や経営に関連する調査研究及び情報の提供
 - M & A や経営に関連する書籍の発行
 - 国内外のM & A 関係機関との交流
 - M & A や経営に関連する教育講座及び資格認定試験の実施

■ 一般財団法人日本M&Aアドバイザー協会とは

規模や業種やエリアにかかわらず、潜在的にM&Aのニーズをお持ちの企業・団体様へのM&A活用の普及促進を行います。そのために、誠実かつ堅実に職務を遂行するM&Aアドバイザーを養成します。

また、当協会会員のためのコミュニティを創出し、全国の案件データベースの提供や各種イベントの提供などを行います。

■ ミッションとは

M&Aへの理解・普及促進、M&Aの知識・ノウハウの共有、適正なスキルを会得したM&Aアドバイザーの創出・育成を通じ、日本経済の発展に寄与することが当協会のミッションです。

■ ビジョンとは

日本全国に500名の当協会認定M&Aアドバイザーを創出、育成します。

中小企業経営者の皆様にM&Aを戦略オプションとして広く活用していただきます。



経営者

**経営計画室
ご担当者**

**中小企業経営者
M&Aの啓蒙**

- M&Aセミナーの提供
- M&Aアドバイザーや各種
- 専門家の検索エンジンの提供

日本M&Aアドバイザー協会

- M&A実践スキル養成講座の提供
- 認定資格の付与
- 会員向けコミュニティの提供
- 匿名M&A案件データベースの提供
- 各種会員向けイベントの提供
- PR用自己紹介サイトの提供

正会員



M&Aアドバイザー

専門業務支援

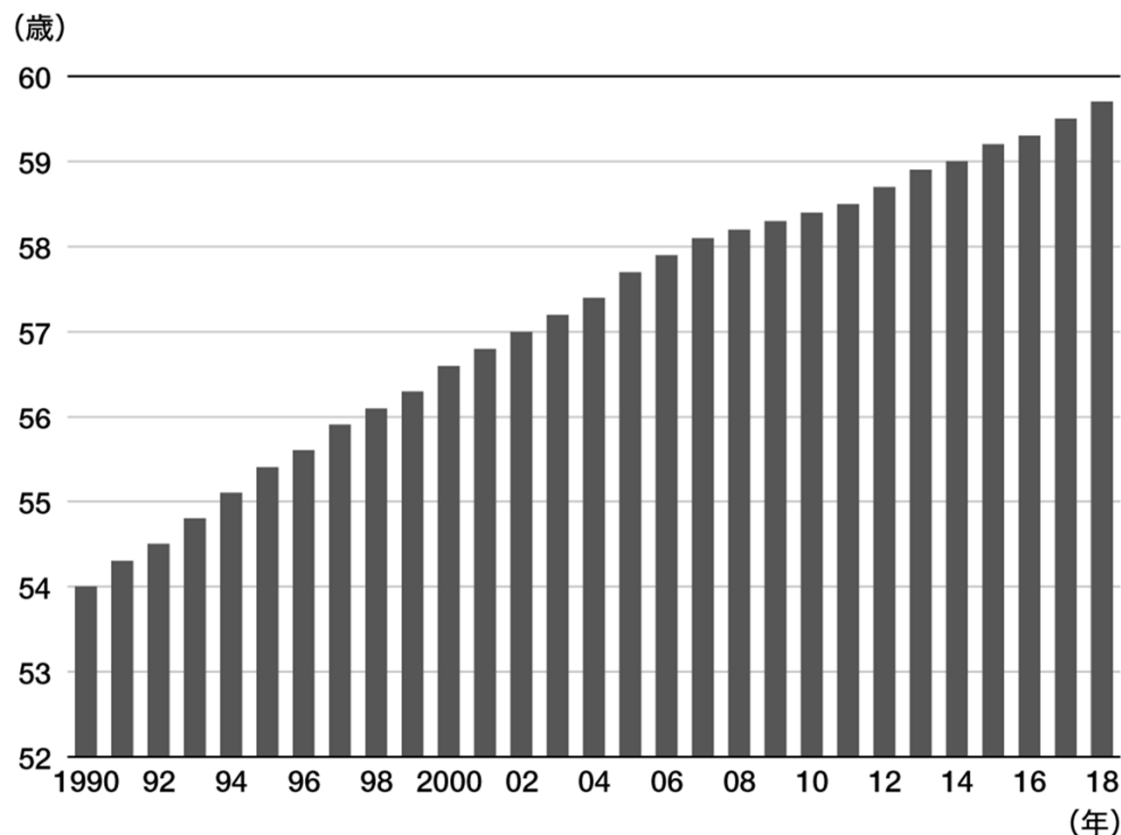
- 法務DD
- 財務DD
- ビジネスDD
- バリエーション
- 企業再生

賛助会員



各種専門家

■ 社長の平均年齢の推移

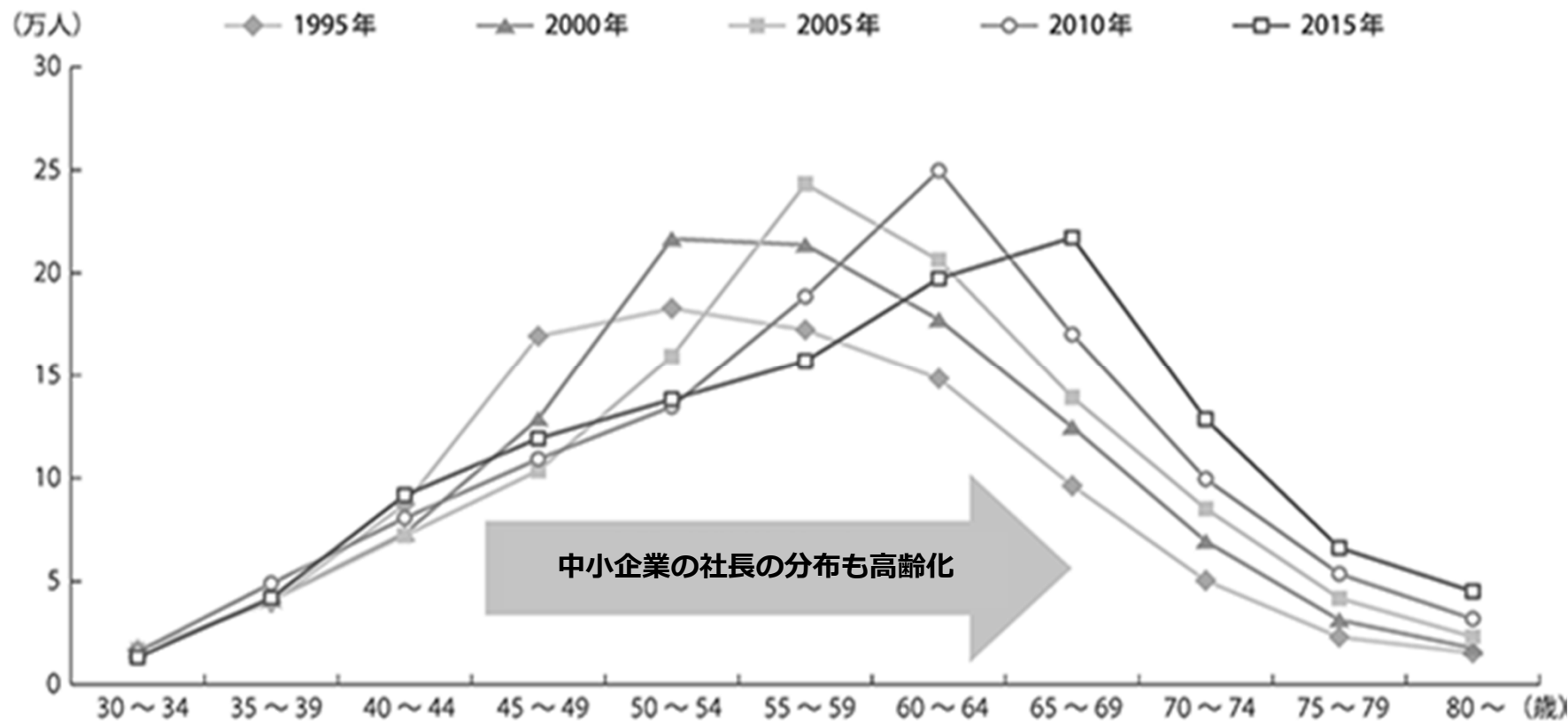


引用 <https://www.marr.jp/genre/graphdemiru>

社長の平均年齢は、年々高くなってきています。日本全体において、令和7年（2025年）までに、平均引退年齢である70歳を超えると推定されています。中小企業・小規模事業者（以下「中小企業」と表記）の経営者は約245万人、うち約半数の約127万人が後継者未定と見込まれています。（参考：中小M&Aガイドライン）

中小企業M&Aの潜在的ニーズ増大の背景 (2)

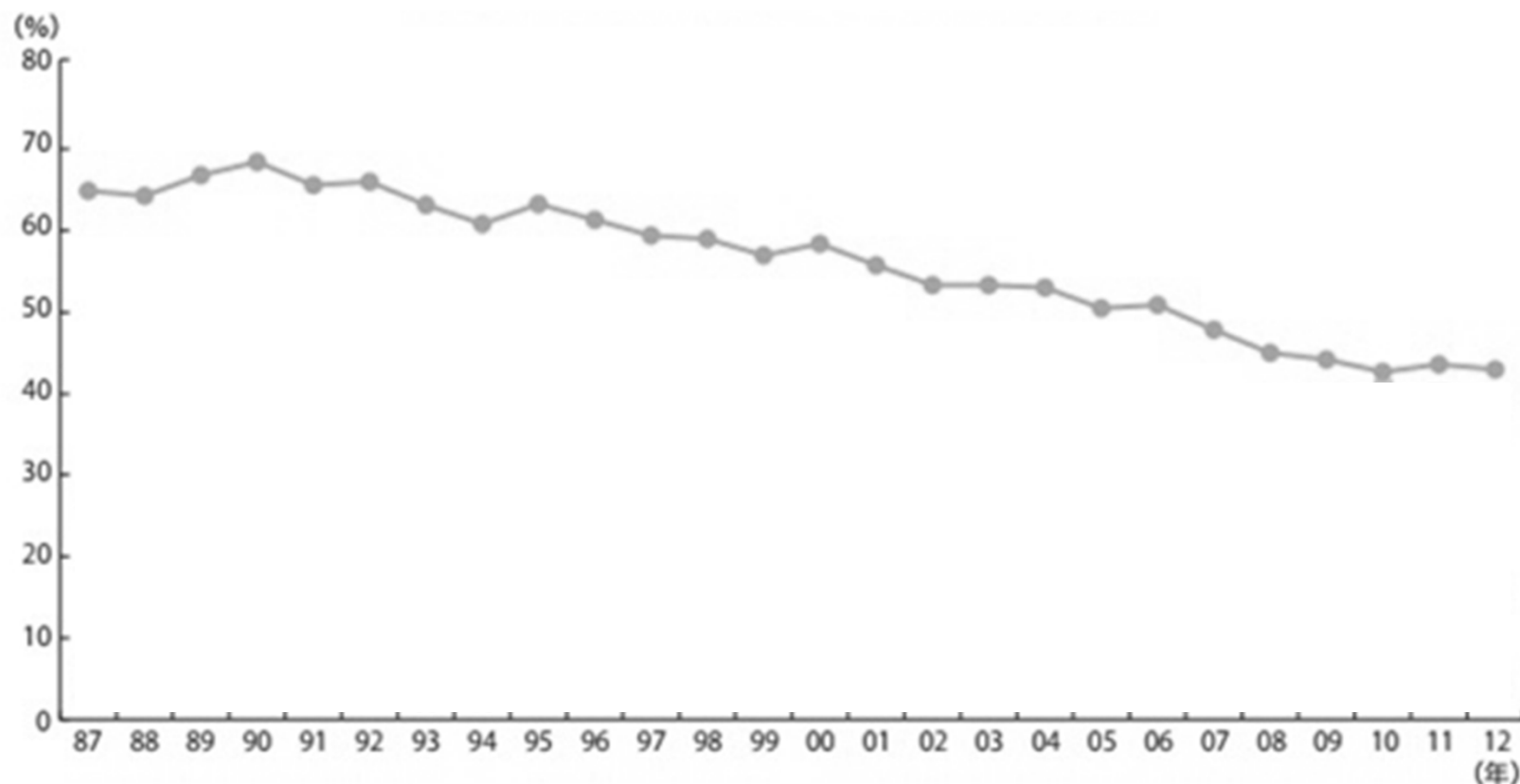
■ 年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



引用 <https://www.nippon.com/ja/japan-data/h00397/>

年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布をみてみると、この20年間で経営者年齢の山は 47歳から66歳へと移動しています。中小企業の社長の分布も高齢化が顕著となっています。

■ 親族内承継の推移



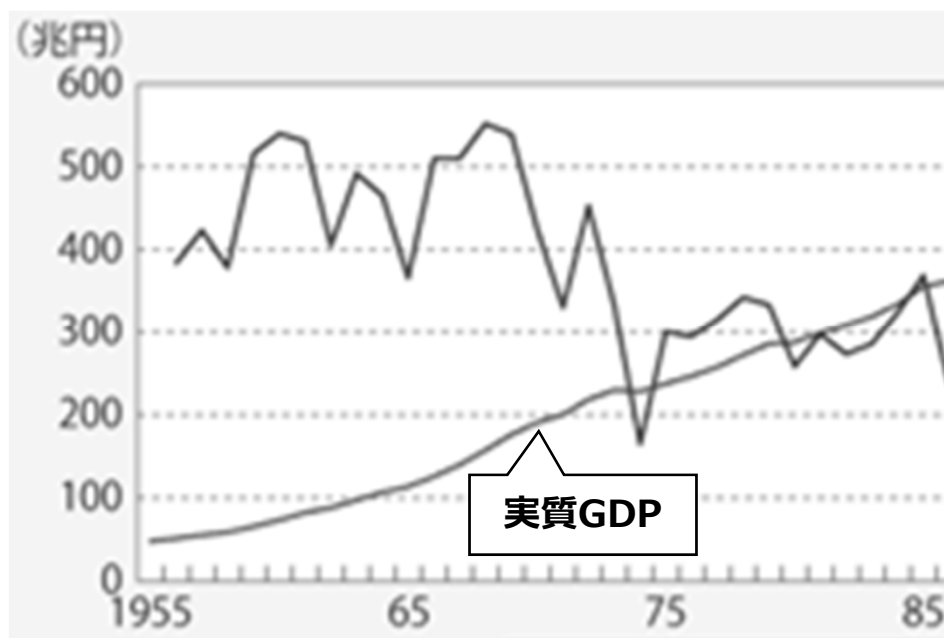
引用 https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/PDF/08Hakusyo_part3_chap3_web.pdf

親族内で事業承継できる割合は、年々低下の状況を示しています。

中小企業M&Aの潜在的ニーズ増大の背景(4)

■ マクロ環境

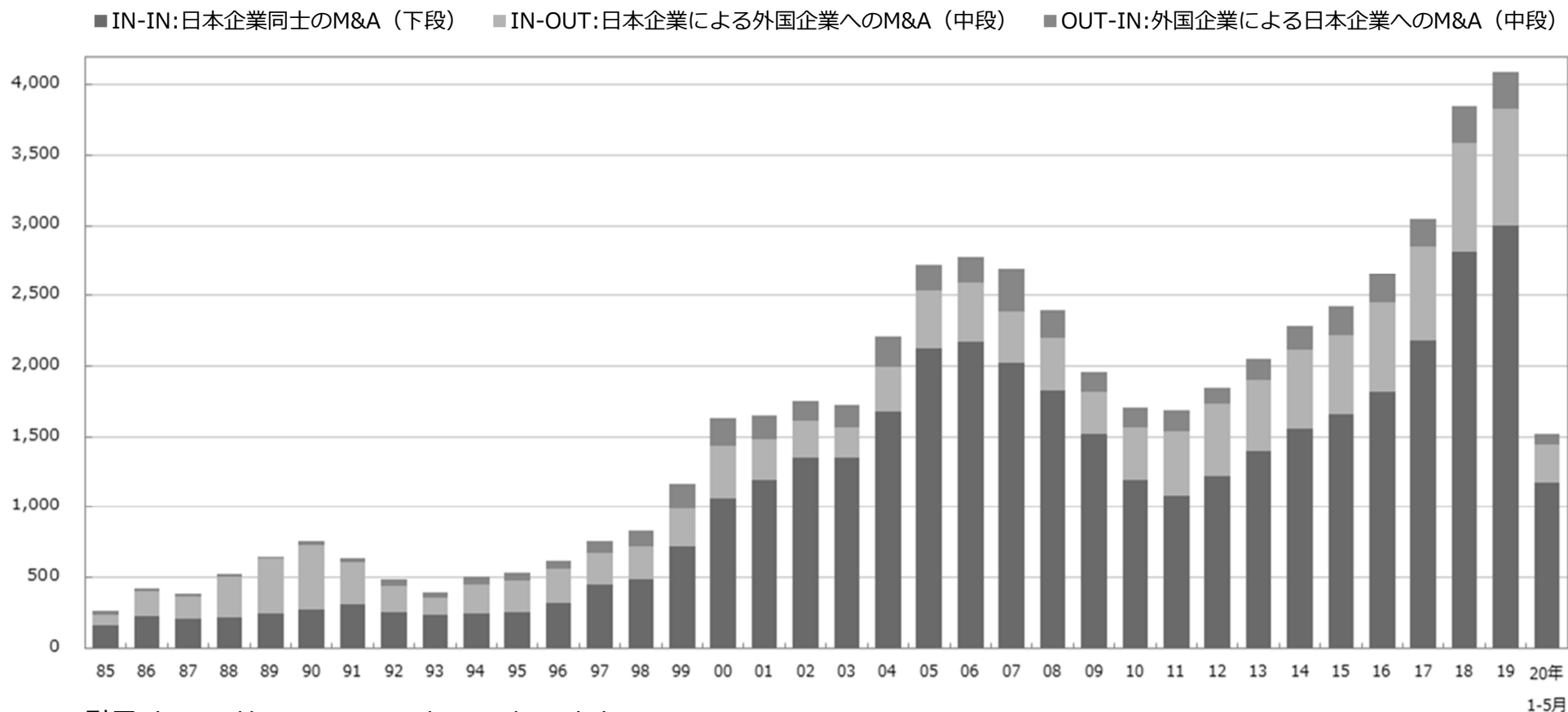
(低成長経済と金融危機、コロナ、自然災害などの中小企業にとってアンコントロールラブルなインシデント)



引用 <https://www.mlit.go.jp/hakusyo/mlit/h24/hakusho/t>

中小企業M&Aの潜在的ニーズ増大の背景 (5)

■ 実際のM&A件数の推移



引用 <https://www.marr.jp/genre/graphdemiru>

昨年、2019年のM&Aは4,000件の大台を突破しました。

M&Aは、届出制などの規制がないので、実際にはこの数倍の中小企業M&Aが行われていると推測されます。

中小企業M&Aの潜在的ニーズ増大の背景 (6)

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2020年3月31日策定しました。

1. 中小M&Aガイドラインの策定

- M&A業者の数は年々増加 (※) しているが、中小企業にとって、適切なM&A支援の判別が困難であり、M&Aを躊躇する原因の1つとなっている。※ 2009年 177社→2019年 313社 (レコデータ)
- 中小M&Aガイドラインにより、M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、M&A業者等に対して、適切なM&Aのための行動指針を提示する。

中小企業がM&Aを躊躇する要因

- ① M&Aに関する知見がなく、進め方が分からない
- ② M&A業務の手数料等の目安が見極めにくい
- ③ M&A支援に対する不信任

中小M&Aガイドライン

後継者不在の中小企業向けの手引き

- ◆ 約20の中小M&A事例を提示し、M&Aを中小企業にとってより身近なものに。
- ◆ 中小M&Aのプロセスごとに確認すべき事項や、適切な契約書のひな形を提示。
- ◆ 仲介手数料 (着手金/月額報酬/中間金/成功報酬) の考え方や、具体的事例の提示により、手数料を客観的に判断する基準を示す。
- ◆ 支援内容に関するセカンド・オピニオンを推奨。

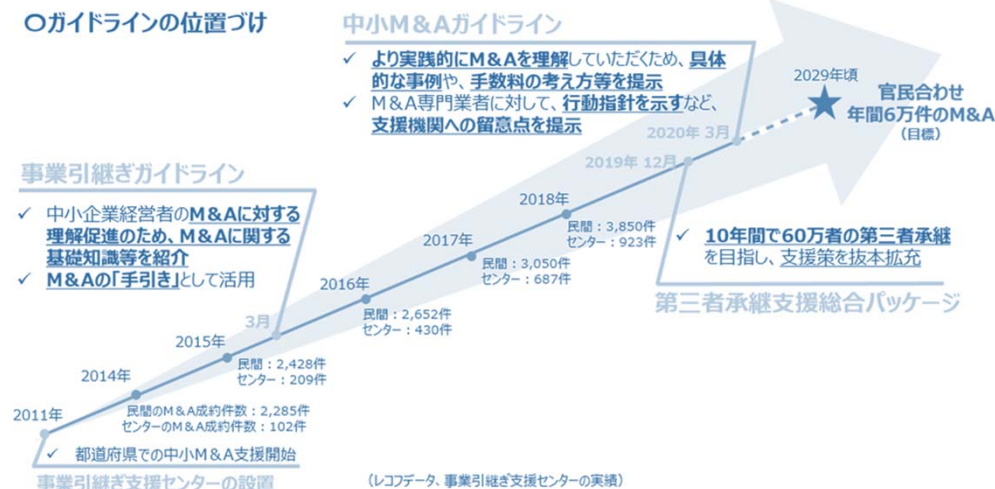
支援機関向けの基本事項

- ◆ 支援機関の基本姿勢として、事業者の利益の最大化と支援機関同士の連携の重要性を提示。
- ◆ M&A専門業者に対しては、適正な業務遂行のため、①売り手と買い手双方の1者による仲介は「利益相反」となり得る旨明記し、不利益情報 (両者から手数料を徴収している等) の開示の徹底等、そのリスクを最小化する措置を講じる
- ②他のM&A支援機関へのセカンドオピニオンを求めることを許容する契約とする
- ③契約期間終了後も手数料を取得する契約 (テール条項) を限定的な運用とする といった行動指針を策定
- ◆ 金融機関、土業等専門家、商工団体、プラットフォームに対し、求められる具体的な支援内容や留意点を提示。

(参考②) ガイドライン改訂の経緯

- 「事業引継ぎガイドライン」の公表から約5年が経過する中で、中小企業のM&Aは着実に進展しつつあるが、未だ第三者に「売る」ことを躊躇している中小企業経営者は数多く存在。
- このため、同ガイドラインを全面改訂し、「中小M&Aガイドライン」を策定することで、中小企業のM&Aの更なる促進を図る。

○ガイドラインの位置づけ



引用 <https://www.meti.go.jp/press/2019/03/20200331001/20200331001.html>

中小M&Aガイドラインでは、2029年頃に官民合わせて年間6万件のM&A目標を掲げています。

専門家ではなくゼネラリスト・スペシャルとしての 中小企業のM&Aアドバイザーが不足



M&Aの一連の流れの中で、部分最適を担当する士業（弁護士、公認会計士、税理士）ではなく、全体最適（取りまとめ役）を担う中小企業のM&Aアドバイザーが不足しています。

特に、規模の小さいM&A、地方においてM&Aの一連の取りまとめ役になるM&Aアドバイザーが求められています。

① 想定参加者とゴール(目的)

(M&Aアドバイザーを事業に取り入れる方)

中堅・中小規模のM&A案件を扱うM&Aアドバイザーとして独立開業するために、体系的な知識と実務的なスキルを習得します。

(企業内で買い手としてM&A部門を立ち上げる責任者や実務担当者)

特殊な部隊なので自社内での研修はハードルが高いと思います。本講座に参加頂くことで、M&A部門の立ち上げに必要なM&Aの実践的案スキルと体系的な知識を身につけて頂けます。新規担当者向けの研修としてもご利用頂いております。

(自社、もしくは自身でこれからM&A(売却・買収)を実践する方)

実際にM&Aを行う際に、どのような準備や心構えが必要かを理解いただきます。そして実践的なM&Aのスキルと体系的な知識を身につけて頂けます。

(個人M&Aを自分でやりたい方)

現在、その数も増えつつある個人M&A(マイクロM&A)。M&Aで取得した事業・企業を運営する能力と取得する時に必要な能力とはまったく別ものです。本講座を通じて、M&Aアドバイザーを活用せず、ご自身でM&Aによる事業・企業の取得を可能な力を身に付けていただきます。

② 超実践的(座学ではありません)

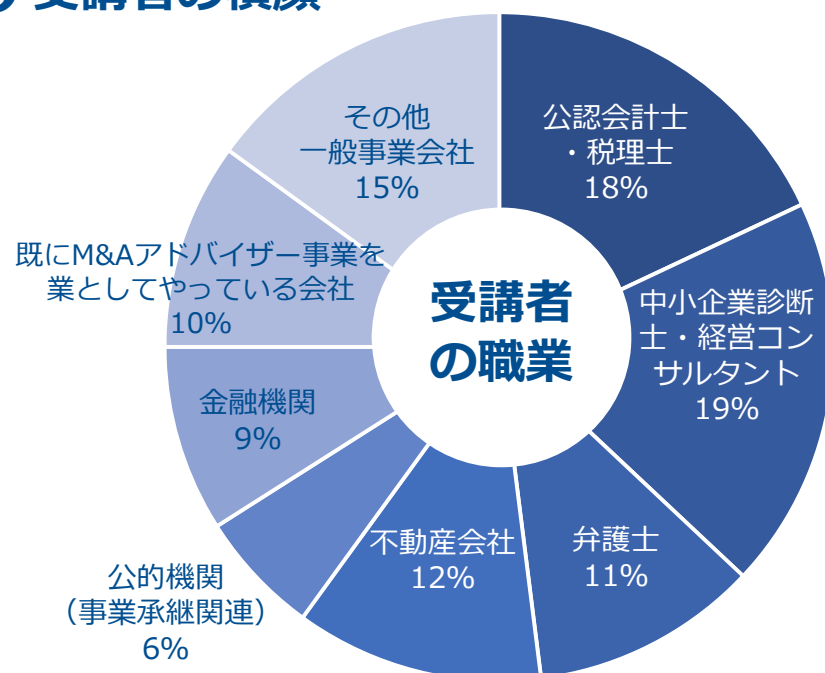
他団体の実施する同種の講座が、M&A案件情報の紹介を受けるための(受講生からM&A案件を紹介してもらうための)講座である側面がある一方で、JMAAのM&Aスキル養成講座は、受講した以上、必ず実際のM&A案件に関わってもらいたい、M&Aアドバイザーになってもらいたいとの立場から、超実践的に設計されています。



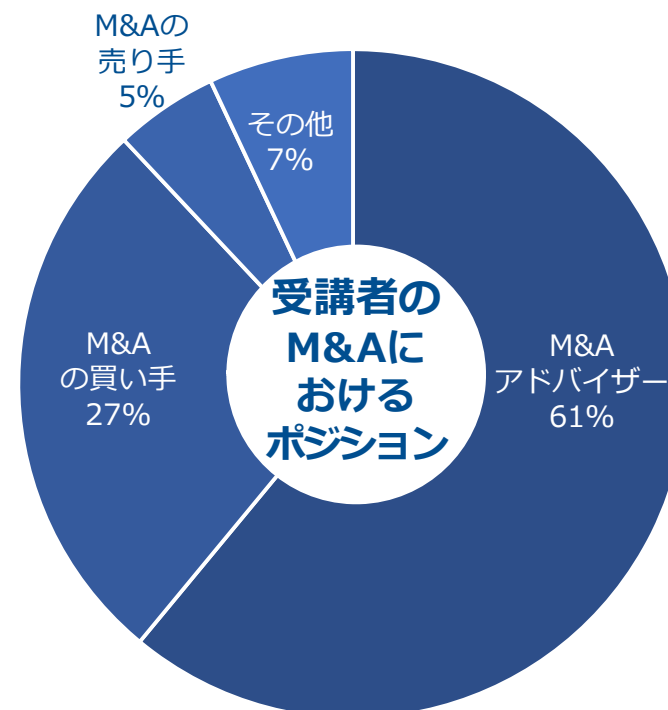
③ 今後、中小企業のM&Aのデファクト（標準）になる可能性のある国が策定発信した中小M&Aガイドラインに準拠した講座！

④ 開催回数は、既に100回を超え、受講者も1,000名超！

⑤ 受講者の横顔



* 土業から公的機関、金融機関、一般事業会社まで幅広い業種からの参加者
* 日本全国だけでなく海外からの参加者もあり



* M&Aアドバイザーだけでなく、売り手様、買い手様も受講
* その他の多くは、M&Aアドバイザーを自らはやらないが相談は受けるので、M&Aを理解した上で適切なアドバイザーに紹介することを目的とした土業、経営コンサルタント

⑥ 受講後、JMAAに入会すると、成約までのバックアップフォロー（*別途有料（完全成功報酬））

受講生の多くが、この制度を利用して、ベテランの会員のサポートを受けてM&A案件を成約させています。

⑦ 公式テキストの目次 (内容)

目次	
はじめに	3
本テキスト使用における注意事項	4
1) 登場人物の言葉の定義	4
2) 企業価値と事業価値と株主価値の違い	6
3) その他用語の確認	7
第1章 M&Aアドバイザーとは	8
1.1 M&Aアドバイザーとは	8
1.2 M&Aアドバイザーとして留意する事	10
1.3 M&Aアドバイザーの着任形式	14
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)	16
1.5 M&Aアドバイザーの報酬	17
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	20
第2章 M&A概論	22
2.1 M&Aのスキーム	22
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	31
2.8 適格組織再編とは (参考)	33
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	36
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	41
3.1 企業評価の意義	41
3.2 ささまざまな企業評価手法	43
3.3 時価純資産法・回収期間法・内部利益率法	45
3.4 DCF法	48
3.5 類似上場会社比較法	53
3.6 デューデリジェンス総論	55
3.7 財務デューデリジェンスの概要	57
3.8 法務デューデリジェンスの概要	59
第4章 M&Aアドバイザーの実務手順	61
4.1 売り手との個別相談&マネージメントインタビュー	61

4.2 NDAとFA契約書の締結(添付資料 1-1、2 参照)	62
4.3 資料収集と各種資料のチェック	64
4.4 企業価値評価 (希望売却価額の決定)	69
4.5 ノンネームシートの作成 (添付資料 3 参照)	69
4.6 インフォメーションパッケージの作成 (添付資料 4-1/2 参照)	69
4.7 ビジスマッチングとネームクリアの確認	70
4.8 買い手との個別相談&マネージメントインタビュー	71
4.9 NDAとFA契約書の締結(添付資料 1-2、2 参照)	72
4.10 M&A案件の紹介	73
4.11 トップ面談	75
4.12 意向表明書(添付資料 5 参照)	77
4.13 基本合意契約の締結 (添付資料 6、7 参照)	78
4.14 デューデリジェンスの実施	81
4.15 最終譲渡契約の締結(添付資料 8、9)	82
4.16 クロージング	92
4.17 株式譲渡の場合のクロージング手続	93
4.18 事業譲渡の場合のクロージング手続	99
4.19 アフターM&A	102
4.20 M&Aとコーポレートガバナンスについて	103
第5章 M&Aアドバイザー業務のはじめ方	105
5.1 M&Aアドバイザー業務を始めるにあたって	105
5.2 社内規程の作成	106
5.3 マーケティング活動	108
5.4 売り手を探してくる	109
5.5 買い手を探してくる	110
5.6 他のM&Aアドバイザーや事業会社と提携する	111
5.7 M&Aアドバイザーとしてタブーな業界ルール	112
5.8 クレーム対応	113
第6章 JMAA正会員について	114
6.1 JMAA正会員制度の目的	114
6.2 JMAA正会員制度のメリット	114
6.3 JMAA正会員入会資格	119
6.4 JMAA正会員の会費	119
6.5 JMAA正会員の会費の支払い方法	119
6.6 JMAA正会員入会の申し込み	120
最後に	121
M&A用語集	122
参考文献	126
添付資料リスト	141

(1) 集合研修型



実務として中堅・中小規模の企業売買を扱うM&Aアドバイザーを養成する実践講座です。M&Aアドバイザー開業を目指す、企業内の部門立上げ・研修に最適なカリキュラムです。2日間の集中講義では、少人数制に特化し、実践的なワークショップ・グループワークを取り入れ、実務的体験を体得していきます。

- 月1回（土日2日間）開催
- 受講料 198,000円（税込、昼食代及び修了試験料込）

* 集合型は、現在は提供していません。

(2) オンライン型



動画講義では基本的実践知識として知っておいていただきたい内容の説明が中心となります。インプット講義とお考えください。Zoomでのオンライン講義で質疑応答、必要に応じてケーススタディ、また講師が現在進行中の最新のM&A情報などをディスカッション形式でお伝えしていきます。

- 事前に受講ビデオを視聴
 - * 質問や補足・議論など土または日曜日のどちらか一日 ZOOMなどで開催
- 受講料 198,000円（税込、修了試験料込）

JMAAのM&A実務スキル養成講座の受講者の声



第61回養成講座受講者
あさひ経営合同会社
江藤幸輝様

インタラクティブな授業なのでとても良く理解出来た。実務の流れに沿った内容も良く解かる。講師の実務経験を入れた授業内容がとても良かったと思う。スライドやホワイトボードなどを使ってビジュアルなことを取り入れることにより、目で見て勉強することも重要であるので取り入れたらあとと授業が良く存ると思いました。ありがとうございました。



第61回養成講座受講者
株式会社サクシード
市川 優 様

・9月10日までの参考資料。
・望の書籍も、この型をUSBで提供して下さるご配慮者として助かる。
・最新の情報提供も参考図書が豊富なのは今後の視点。
・今後のM&Aのあり方目標も、今後M&A市場の展望などの考えも、論議/合議という形でコミュニケーションでやる。



第81回養成講座受講者
ワールドインバستمメント株式会社
小森克己様

一般の教科書やテキストなどには書かれていない、実践的、実務的な話しが中心で、勉強になりました。どうもありがとうございました。



第61回養成講座受講者
株式会社サクシード
水沼 啓幸 様

・M&Aの奥深さを体系的に理解することが出来た。
・実務での話が多く実践的な知識をより理解が深まりました。



第77回養成講座受講者
株式会社ヒルストーン
石坂 裕 様

非常に宝珠的でわかりやすかったです。4月からM&A事業のスタートのため、具体的な「K-3」ができました。お二人ともたいへんわかりやすくありがとうございました。



第61回養成講座受講者
合同会社バインストリートコンサルティング
大門祐一郎様

大企業M&Aプランや、商社に比べて付加価値が中小企業M&A等は、案件経験していても、2010年代の中盤、中小企業M&Aアドバイザーをやるべきとされている中で、今の中小企業M&Aの持続性現状、具体例を聞くことが出来、大変に参考になりました。



第88回養成講座受講者
株式会社シンシアインターナショナル
鶴野祐二様

非常に通りで、実践的なアドバイスや事例紹介があり、良かった。アドバイスなどの実務プロセスが明確になり、実務のやりかたがイメージ出来ました。



第84回養成講座受講者
合同会社 M.キャスト
東 勉 様

FAの役割、M&A実務の対応スキルの取り方が明確になり、今後の自分自身の取組時に活かしたいと思えます。実務的かつ研究内容で、今後活発な動きや各業種の進め方が理解できたため、とても有意義な充実した研修になりました。今後のFAという業務を行うためのサポートをしたいと思います。



第89回養成講座受講者
株式会社GIコンサルティングパートナーズ
代表取締役 赤澤宣幸様

2日間ですがM&Aに関する具体的な実務と体系的に学ぶことが出来たので非常に良かったです。これから実務を始めていく上でのサポートもして頂けるとも安心しました。これからご指導頂けますようお願いいたします。ありがとうございました。

日本M&Aアドバイザー協会では、JMAA正会員の皆様に以下のサービスを提供しております。

■ JMAA認定M&Aアドバイザー (CMA)資格の付与	JMAAでは入会資格のいずれかを満たすことを前提とし、理事会の審査後、正会員としての入会を認めます。正会員に入会することにより、「JMAA認定M&Aアドバイザー (CMA)」の資格がJMAAから付与されます。正会員には、JMAAより「JMAA認定M&Aアドバイザー (CMA) 認定書」が発行されます。正会員入会後は名刺に記載するなどして、この資格を利用してM&Aに関連する業務を行うことができます。 (*平成23年5月までに養成講座を受講し、修了試験に合格した者に対しては正会員への入会の有無に関わらず、JMAA認定M&Aアドバイザー (CMA) を付与させていただきます。)
■ 教育	: 日本M&Aアドバイザー協会が主催等するセミナー、講座、各種イベントへの優先招待と割引
■ 成約サポート制度	: M&Aアドバイザーとして経験豊かなJMAA正会員が、新規の正会員に対して、会員間での別途業務委託契約締結により、M&A成約に向けた指導、助言をいたします。
■ ネットワーキング	: <ul style="list-style-type: none"> ・協会主催のイベント等参加による会員間のリアルなネットワーキング ・M&Aアドバイザー自己紹介サイトによるM&Aアドバイザー検索・マッチング ・会員同士のML (メーリングリスト) の活用
■ イベント	: 各種イベント等 (事例研究・発表、式典等)、年に2回程度の会員の集いを開催 会員と共催によるセミナーの開催
■ M&A案件情報DB	: 会員同士の案件共有(譲渡希望情報・買収希望情報)データベース *データベースの閲覧は一般の利用者も可能、登録は会員のみ。
■ メディア	: ・会員への成約インタビュー、M&A・経営をテーマにしたコンテンツの提供
■ 実践的必要書類DL	: 契約書ひな形、営業用書式等実践的な書式のダウンロード
■ メールマガジン	: 最新案件、M&Aの動向等の情報配信
■ リサーチ情報	: アンケート分析、市場分析・動向のレポート配信
■ 広告・広報	: <ul style="list-style-type: none"> ・正会員並びに協会のブランドを高める活動 ・正会員の成約インタビューや事務所紹介を協会ウェブのトップに掲載 ・協会ロゴのダウンロード (御社名刺、HP、パンフレットにご使用ください。)
■ 専門家紹介	: デュー・デリジェンス、リーガルチェック等、信頼できる専門家の紹介

JMAA正会員入会手順と会費

■ JMAA正会員入会資格

JMAA正会員への入会資格は、以下(1)または(2)のいずれかを満たす方に限ります。

(1) JMAAが主催する本講座を受講し、修了試験に合格した者、もしくはその者が在籍している法人・団体。

その上で、M&Aアドバイザーとしての業務を行うことが決定している者、もしくはその者が在籍している法人・団体。

(2) 既にM&Aアドバイザーとしての実務を経験しており、日本M&Aアドバイザー協会が特別に認定した者、

もしくはその者が在籍している法人・団体。

■ JMAA正会員正会員の会費

入会金 : 30,000円 (入会時のみ 税抜)

月額会費 : 10,000円 (事務所などの組織、または個人 税抜)

■ JMAA正会員の会費の支払い方法

入会時に一年分 (入会金 + 一年分の会費) を一括してお支払いください。

※途中退会した場合でも会費をお返しすることは原則いたしません。

■ JMAA正会員入会の申込方法

(1) 入会管理画面より必要事項をご入力の上、申込みください。

(2) 当協会から入会金並びに会費のお振込みに関するメールを送信します。

① 上記(2)に従い、お振込みいただきます。

② 振込の確認ができ次第、正会員専用画面へのログイン情報をメールにて送信します。



M&A実務スキル養成講座 お申し込み方法



- 1 https://www.jma-a.org/adviser/jma-k/jma-k_form にアクセスしてください。
- 2 お申し込みフォームに、必要事項をご入力ください。
- 3 お申込受付後に、講座受講料のお振込のご案内（ご請求書）をメールにてお送りします。
- 4 メールをご確認の上、1週間以内に講座受講料をお振込ください。
- 5 お振込み完了をもって、講座参加の受付が完了となります。

※ JMAA事務局 contact@jma-a.org、お問合せフォーム<https://www.jma-a.org/contact>
よりご不明な点などお気軽にご相談、お問い合わせください。