

目 contents 次

1 最初に知ってほしいM&Aの基礎知識	05
1.1 悪質な業者だらけの中小企業M&A業界	06
1.2 ざっくりイメージ! M&Aの流れ5ステップ	08
1.3 M&A価格はどうか決まる? 価格目安の見積りはまず不可能な理由 ..	13
1.4 売買を実現する4つのM&Aスキーム	16
1.5 M&Aで発生する税金	21
2 M&Aは徹底的に悩んでから決断しよう	23
2.1 事業承継でのM&Aのメリットと留意点	24
2.2 知っておきたいM&Aのデメリット	26
2.3 M&Aを誰かに相談するときの注意点	28
3 M&Aの成功のために自分のゴールを決めよう	29
3.1 あくまで「個人的願望」を追求しよう	30
3.2 自分だけの「M&Aの成功」を定義しよう	32
4 最適なM&Aスキームを決めよう	39
4.1 まずは「株式の譲渡」か「事業の譲渡」かを選ぼう	40
4.2 「株式の譲渡か事業の譲渡か」を適切に選ぶ7つのステップ	45
4.3 「株式の譲渡」なら、ヨコの会社分割を絡める? 絡めない?	49
4.4 「事業の譲渡」なら、事業譲渡? タテの会社分割?	51
5 誠実で優秀なM&Aアドバイザーを選ぼう	53
5.1 FAと仲介会社はどちらが適切か? 両者の違いと判断基準	54
5.2 ペテン師に騙されないM&A仲介選びの4つのポイント	56
6 最良の後継者を探し出す4つのポイント	59
6.1 望ましい買収ニーズを狙い撃ちするショートリストの作り方	60
6.2 突き刺さるノンネームシートで相手の興味を引き出そう	66
6.3 トップ面談で行うべき6つの準備	71
6.4 買い手候補の事業計画をチェックする際のポイント9選	74
7 M&A価格を最大化する具体的なテクニック	77
7.1 価格を引き上げる3つの戦略	78
7.2 インフォメーションメモランダム7つのチェックポイント	81
7.3 誰でもカンタンにできる「磨き上げ」のコツと5つの事例	85
8 M&Aで絶対失敗しないために必要なこと	89
8.1 デューデリジェンスを受ける準備と心構え	90
8.2 M&A契約書で特に注意すべき5条項	94
8.3 社員さんたちへの公表のタイミングと方法	98
8.4 M&A進行中に不安に感じたときの「セカンドオピニオン」	101

