

目 contents 次

1 最初に知ってほしいM&Aの基礎知識	07
1.1 悪質な業者だらけの中小企業M&A業界	08
1.2 ざっくりイメージ! M&Aの流れ5ステップ	10
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	17
1.4 M&Aの結果は情報開示で大きく変わる	20
1.5 売買を実現する4つのM&Aスキーム	23
1.6 M&Aで発生する税金	28
2 M&Aは徹底的に悩んでから決断しよう	31
2.1 事業承継でのM&Aのメリットと留意点	32
2.2 知っておきたいM&Aのデメリット	34
2.3 M&Aを誰かに相談するときの注意点	36
3 M&Aの成功のために自分のゴールを決めよう	39
3.1 あくまで「個人的願望」を追求しよう	40
3.2 自分だけの「M&Aの成功」を定義しよう	42
4 最良の後継者に最高の価格で売るM&A戦略の作り方	49
4.1 自社に高い価値を感じてくれる相手を探そう	50
4.2 買収意欲の強い買い手候補を複数比較して選ぼう	52
4.3 買い手の買収意欲が高まる3つの典型ケース	55
4.4 買収ニーズを狙い撃ちする買い手探しの2つのコツ	57
4.5 買い手の買収意欲を引き上げる情報開示のポイント	59
4.6 入札のメリットを最大限活かす駆け引きの勘所	61
5 徹底した企業分析で「自社の魅力」を見つけ出そう	63
5.1 企業分析がM&A成功の土台	64
5.2 ビジネス分析で強みと弱みを整理しよう	66
5.3 強みと弱みの裏にある経営資源を掘り当てよう	68
5.4 財務分析によって事業を数字で語るようにしよう	70
6 買い手の買収意欲を跳ね上げる説明資料のポイント	73
6.1 IMに記載される内容	74
6.2 会社の魅力が伝わるIMづくりのコツ5選	78
6.3 財務内容をわかりやすく説明する3つのコツ	82
6.4 STR流! わかりやすい資料づくりの工夫	85
7 誠実で優秀なM&A業者を選ぼう	89
7.1 FAと仲介会社はどちらが適切か? 両者の違いと判断基準	90
7.2 騙される前に警戒しておきたいM&A仲介の「ポロ儲けのコツ」	92
7.3 ペテン師に騙されないM&A仲介選びの6つのポイント	95