

幻の優良売り手レストラン

かと言って、自分で優秀な売り手企業を見つけれないし一人で企業売買なんてできっこないしなあ…。

M&A買収を悩む飲食店経営企業社長  
**山田 拓巳**

社長！  
こんないい売り手さんなかなかいませんよ！

仲介業者は「買い」を勧めてくるばかりで親身に考えているのかわ不安だ。  
売り手のネガティブな情報は正直に教えてくれるだろうか。

社長自らがM&Aのプロフェッショナルとなる  
**識学M&Aトレーニング**

無料トライアルはこちら ▶

識学？  
聞いたことのある会社だな

うん？

自分で売り手を見つけて自分で取引できたらなあ

識学M&A講師  
**金井 勇気**

社長自らが戦略的かつスピーディーに企業売買を行うための識学M&Aトレーニング無料トライアルをお申込み頂きありがとうございます！

うわあああ！いきなりはじまった！

社長自らがM&Aのプロフェッショナル

そんなことが本当に可能なのか？

ええい。ものは試した。

**カチッ！**

無料トライアルはこちら ▶

えい！



第1回 総論 1	第2回 総論 2	第3回 M&A 法務 1	第4回 M&A 法務 2	第5回 M&Aプロセス 1	第6回 M&Aプロセス 2
<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A 定義</li> <li>アクハイヤー</li> <li>なぜ M&amp;A?</li> <li>よい M&amp;A とは?</li> <li>M&amp;A が引き継げなかった。</li> <li>買手と売手のロジック</li> <li>M&amp;A の種類 (まとめ)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>仲介と FA の違い</li> <li>仲介とは</li> <li>仲介とのズレ</li> <li>FA とは</li> <li>FA との契約内容</li> <li>FA とのズレ</li> <li>FA との探し方</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A と不動産契約の違い</li> <li>後に決算書の粉飾が発覚</li> <li>私的自治の原則</li> <li>表明保証</li> <li>株主代表訴訟</li> <li>MAC 条項</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約が引き継げなかった</li> <li>守秘義務契約</li> <li>契約書と誓約書の違い</li> <li>意向表明書</li> <li>基本合意書</li> <li>デューデリジェンス</li> <li>最終合意書</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A の全体像</li> <li>初めにする (買手) ①</li> <li>M&amp;A の失敗 ②</li> <li>M&amp;A の失敗 (高値買い) ③</li> <li>初めにする (売手)</li> <li>ロングリストとショートリスト</li> <li>リストの優先順位</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本合意までの注意点</li> <li>DD の注意点</li> <li>① 大投げしてしまおう</li> <li>② 売手を評価できる</li> <li>③ 位置の総論</li> <li>買手の結果視点と成果視点</li> <li>DD における結果</li> </ul>
<p>M&amp;A の定義は「特定の事業において能力の高い経営者が能力の低い経営者から事業を譲り受けること」</p>	<p>Gear NotGo を決めるのは経営者のみ M&amp;A は外注できない</p>	<p>M&amp;A の取引は買手が圧倒的に不利</p>	<p>なぜデューデリジェンスをやるのか?</p>	<p>取柄とルールを決める結果の元了</p>	<p>買手の責任は 100% DD は売手を評価するものではない</p>
第7回 M&Aプロセス 3	第8回 会計とファイナンス	第9回 DCF 法 1	第10回 DCF 法 2	第11回 M&Aスキームその1	第12回 M&Aスキームその2
<ul style="list-style-type: none"> <li>プロセスの総復習</li> <li>疑念</li> <li>最終交渉における恐怖</li> <li>M&amp;A における決定権者</li> <li>相手の尺度を理解する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>BS, PL を図解する</li> <li>BS の読み解き方</li> <li>企業体力の強い、弱い</li> <li>ROIC の重要性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業価値</li> <li>フットホールチャート</li> <li>DCF 法基礎</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>割引率</li> <li>市場感応度 (β 値)</li> <li>WACC</li> <li>最適資本構成</li> <li>DCF (まとめ)</li> <li>効率的市場化説</li> <li>DCF の結論</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織再編</li> <li>M&amp;A スキーム</li> <li>組織再編手法の分類</li> <li>株式譲渡 VS 事業譲渡</li> <li>のれん</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>手残りの計算</li> <li>事業譲渡 VS 吸収分割</li> <li>会社分割の手続き (例)</li> <li>吸収分割での買収</li> <li>スキームの検討</li> <li>税務の観点</li> </ul>
<p>プロセスの総復習 交渉におけるポイントの理解</p>	<p>BS・PL の読み方 コストアブローチ マーケットアブローチ インカムアブローチの理解 高倍率の理解</p>	<p>ネットアットを計算する DCF 法基礎</p>	<p>DCF 法は専業会社でない 真の意味では使えない β 値の理解</p>	<p>株式譲渡・事業譲渡 吸収分割・株式移転 株式交換・吸収合併 三角合併・現物出資</p>	<p>関連税務を理解し 手残りからスキームを考える</p>

買収後の  
組織統合まで  
教えてくれるのか！  
あれもこれも  
知りたいこと  
だらけだ！

これは簡単なことではありません  
自らM&Aするには相当の  
学習内容が必要です。  
だからこそ、綿密なカリキュラム  
が必要なのです。  
こちらをご覧ください。





私はコミュニティを利用しました。所属していた三つのグループで「M&Aトレーニング」を受け取引を進めていること」を話すようにしたんです。

結果、様々な質問を経営者仲間から頂き売手の情報も自然と集まってくるようになりました。直接M&Aに発展した方もいたんですよ。

M&Aの相談してもいいですか?

地元経営者コミュニティ

M&A進めます!

経営者ゴルフ仲間

M&Aを相談してもいいですか?

当社とM&Aを検討しませんか?

識学経営者コミュニティ

そういうえばこんな売り手いたよ

起業3年目でM&Aを経験  
ITベンチャー社長

私は直接、売り手になってくれる飲食店を探して回りました。街中の飲食店をリスト化して電話をしたり、立ち寄ったお店の店主にM&Aの話をしてみました。

「買収」と言うと、嫌な顔をされるかと思いましたが、実際には同じ経営者として真剣に話を聞いてくれる方が多いのも印象的でした。

M&A?そんなこともできるんですね。

うちは考えてないなあ

社長、これも何かのご縁です是非一緒にやらせてください!

創業10年目で店舗買収  
飲食店経営社長

私は一回目の買収が決まってから買収後の経営状態・買収企業との関係が「良い噂」になり立て続けに譲渡希望企業と巡り会えたんです。買収して終わりではなく、買収後の組織統合まで、M&Aトレーニングで学んでいた甲斐がありました。同地域での信頼性も上がっています。

なるほどなあー

いいなあー私も一緒に仕事したい

売却企業の社長も買収されてからいっきに成績が伸びてるぞ

買収されても組織はほとんどそのままだったさ

社長!うちの買収も考えてくれませんか?

2年間で6企業を買収  
営業企業社長

