

# 士業事務所の所長様・職員様のための M&A・事業承継ビジネスへの進出ノウハウ

※この講座は「事業承継マイスター講座[全15講座]」の第9講座です。  
このチラシからのお申込みは第9講座のみの単独受講となります。

会場

**TAP高田馬場** (JR山手線「高田馬場駅」戸山口より徒歩約3分)

日程

2016年**11**月**1**日(火)

開催時間

**13:30~16:30**

受講料

**25,000円**(資料代・税込み)



**佐武 伸 氏**

かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社 代表取締役  
公認会計士 税理士 MBA (米国サンダーバード国際経営大学院)

朝日新和会計社(現あずさ監査法人)にて、銀行、メーカー、ガス会社などの法定監査、M&A関連業務に従事。その後、奥田公認会計士事務所にて大手企業の税務コンサルティング、オーナー経営者の相続対策、事業再生、グループ組織再編など多数のプロジェクトに関与した。平成17年株式会社サンベルトパートナーズ(現かえでファイナンシャルアドバイザー)設立、現在に至る。平成25年かえで税理士法人・かえで監査法人設立 同社代表社員就任、現在に至る。

## ごあんない

本講座は、士業事務所の所長様、担当者様を対象に「M&A・事業承継アドバイス事業」を立ち上げるための、営業・マーケティング、M&A・事業承継情報の具体的な収集方法、売り手・買い手の探し方、顧問先のM&A・事業承継案件への関与の仕方、事務所内のM&Aチームの作り方と育て方、条件交渉、各種契約書の注意点、クロージングの方法などの実務ノウハウを分かりやすく伝授いたします。

## 講座内容

- (1) 士業とM&Aビジネス
- (2) M&A・事業承継ビジネスのメリットとデメリット
- (3) M&A・事業承継ビジネスの報酬
- (4) 顧問先のM&A・事業承継への関与の仕方
- (5) M&A・事業承継情報の具体的な収集方法、相手先への打診方法
- (6) M&A・事業承継戦略の立て方
- (7) M&A・事業承継チームの作り方、M&A・事業承継担当者の育て方
- (8) M&A・事業承継で使う評価方法
- (9) M&A契約書、クロージングの注意点
- (10) 顧問先の経営者が聞きたいM&A・事業承継成功の秘訣、心構え

主催



一般社団法人

**事業承継検定協会**

セミナー詳細・お申込は、ホームページからでもご利用可能です。



**TAP実務セミナー**

検索

