「売り手」だけでなく「買い手」にも!

弊社実績

秋継・引継ぎ補助金を活用した

ZOOM形式 $7/7(金) \cdot 8/8(火) \cdot 9/9(\pm)$

110:30~11:45 **2**13:00~14:15 **3**10:30~11:45

本セミナーのポイント

N Point //

会計事務所のM&Aについて

譲渡希望 税理士法人の支店として事務所を存続させる手法とは? 譲受希望 売り手を発掘する方法とは?

√ Point //

2

事業承継・引継ぎ補助金について

- 1. 事業承継・引継ぎ補助金の概要について
- 2. 今後の補助金見通しについて

近時のM&Aのここが知りたい!

- 譲渡をしても、引き続き税理士 として事業へ参画できる?
- 譲渡対価や最終契約は どのようなもの?
- 「いま」が売り時な理由とは? 03
- 事業承継・引継ぎ補助金の 内容とは?

講師プロフィール



株式会社 事業承継支援センター 平野 拓矢 代表取締役

1970年2月生まれ。西南学院大学大学院博士前期課程終了 (法学修士)。2007年に(株)事業承継支援センターを創業 し、代表取締役に就任。病院、有床診療所、調剤薬局、歯科医院 などの医歯薬業界向けの事業承継支援及び M&A サービスの 提供を行っている。また、TKC会員事務所に11年間勤続して いた経験から、会計事務所のM&Aも手掛けている。

のエントリーシート を提供します 「譲渡」または「譲受」 加







会計事務所の事業承継・M&Aの流れ



(1)ご相談(お電話・メール等)

面 談

(2)

3 ご提案 (候補先·対価等

(4) ドバイザリ 契約 **(5)** 候 補先との ?交渉

(6) 蓛 終契約 **の** 締