

中小企業診断士のためのM&A 事業承継ビジネスへの進出ノウハウ

2020年3月9日



かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社
KAEDE Financial Advisory

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3丁目2番2号 丸の内二重橋ビル4階
TEL.03-6205-7994 FAX.03-6205-7996
www.kaedefa.com



講師プロフィール

Kaede Group

- 1986年 公認会計士(二次試験)合格。監査法人朝日新和会計社(現あずさ監査法人)入社
- 1990年 公認会計士(三次試験)合格。公認会計士・税理士登録
- 2004年 米国サンダーバード国際経営大学院卒業(MBA取得)。
- 2005年 株式会社サンベルトパートナーズ 設立 代表取締役社長 現在に至る
(現かえでフィナンシャルアドバイザー株式会社)
- 2008年 赤坂総合会計事務所 設立 代表社員就任 現在に至(現かえで税理士法人)
- 2017年 元 中央大学ビジネススクール 客員教授(M&A戦略)



【主な実績】

- ・カーライルジャパンのおやつカンパニーとの業務・資本提携
- ・出光興産グループ(SDSバイオ)のインド農薬メーカー買収
- ・ベネッセコリアのKorea Yakultへの売却
- ・メイワパックスのベトナムのパッケージメーカー買収

【著書・論文】

- ・『M&Aコンサルティングの実務』(中央経済社、2012年)
- ・『M&Aによる事業再生の実務』(中央経済社、2013年)
- ・『経営危機にある会社が知りたいスポンサーの探し方』(ビジネス法務2013Vol○No.2)
- ・『のれんの会計処理の影響を踏まえたM&Aモニタリング実行上の留意点』(旬刊経理情報2013/11/10 No.1363)
- ・『セルサイドM&Aでの入札の進め方』(旬刊経理情報No.1343)
- ・『M&Aプロセスにおける簿外債務リスクへの対応法』(旬刊経理情報No.1422)
- ・『後継者不在の中小企業の売却』(税経通信20192月号)

等多数



- I. 士業を取り巻くM&Aビジネスとニーズ
- II. 事業承継アドバイスの全体像と進め方
- III. 具体的にアドバイスすべき事項とポイント
- IV. 業績が悪化している法人のM&A
- V. 会社案内、連携方法、事例紹介

| 士業を取り巻くM&Aビジネスのニーズ



かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社
KAEDE Financial Advisory

〒100-0005 東京都千代田区丸の内3丁目2番2号 丸の内二重橋ビル4階
TEL.03-6205-7994 FAX.03-6205-7996

www.kaedefa.com



(問題提起) 日本の事業承継問題: 状況と原因

Kaede Group

(状況):

- ①社長の平均年齢: 60歳前後
- ②後継者難: 約50%(中小企業で127万社)
- ③1999年~2014年の15年で約100万社減少
- ④後継者不在による廃業は7万社/年(半数、黒字)。
- ⑤約650万人と約22兆円のGDPが喪失(2025年までに)
- ⑥金融円滑化適用事業者数: 約40万社

(原因):

- ①M&A案件: 大規模 & 都市部に集中
- ②地方でのM&Aの認知不足
- ③中小・零細企業案件のM&Aアドバイザー不足

出典: 中小企業白書2016



事業承継別メリットとデメリット

後継者	メリット	デメリット	備考
親族内	・社内や取引先の信頼維持	・経営者の経営能力と意欲	90%(20年前)⇒60%(最近)
	・オーナー一族として一番喜ばしい	・引き継ぎのタイミングが難しい	
役員・従業員	・社内や取引先の理解が得やすい	・資金調達	実務的にレアケース
	・経営・事業に精通している	・個人保証	
第三者	・事業の再成長のチャンス	・満足な条件	タイミングが重要
	・創業者利潤	・従業員、取引先の理解	



(状況):

- ①後継者難
- ②業種ごとの法人数が多すぎる→アトキンソン・デービッド氏
- ③将来の見通しが立たない
 - ・採用難
 - ・国内マーケット縮小
 - ・財務状況の悪化など

解決策

成長と永続のための統廃合
→どこと提携するか！？

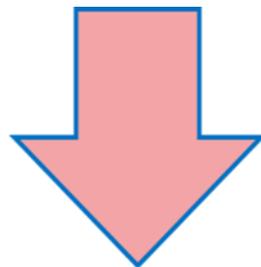


- I. 事業承継・M&Aなどを決定した後にサービスを提供する専門家(法務・税務)、業者(M&A、コンサルタントなど)はたくさんいるが、事業承継を決定する前(5~10年)に経営者に的確なアドバイスができる人材の不足

- II. 親族内外承継、M&A, 再生、廃業・破産まであらゆる選択肢のメリット・デメリットを同時に検討し、BESTな選択肢を経営者に提案できる専門家・業者の不在



- 事業承継＝相続対応（親族内）＋M&A（親族外）
- 再生型M&A＝再生（債務処理）＋スポンサー選定
- 廃業支援＝自主廃業又は破産（経営者保証GL）



今後10年

士業の新たなビジネス領域！



一番理解していただきたいこと！

Kae Ie Group

中小企業診断士は、

「顧客の親族内承継だけでなく
M&A、再生、廃業を含む事業
承継全体に必ず関与すべき」

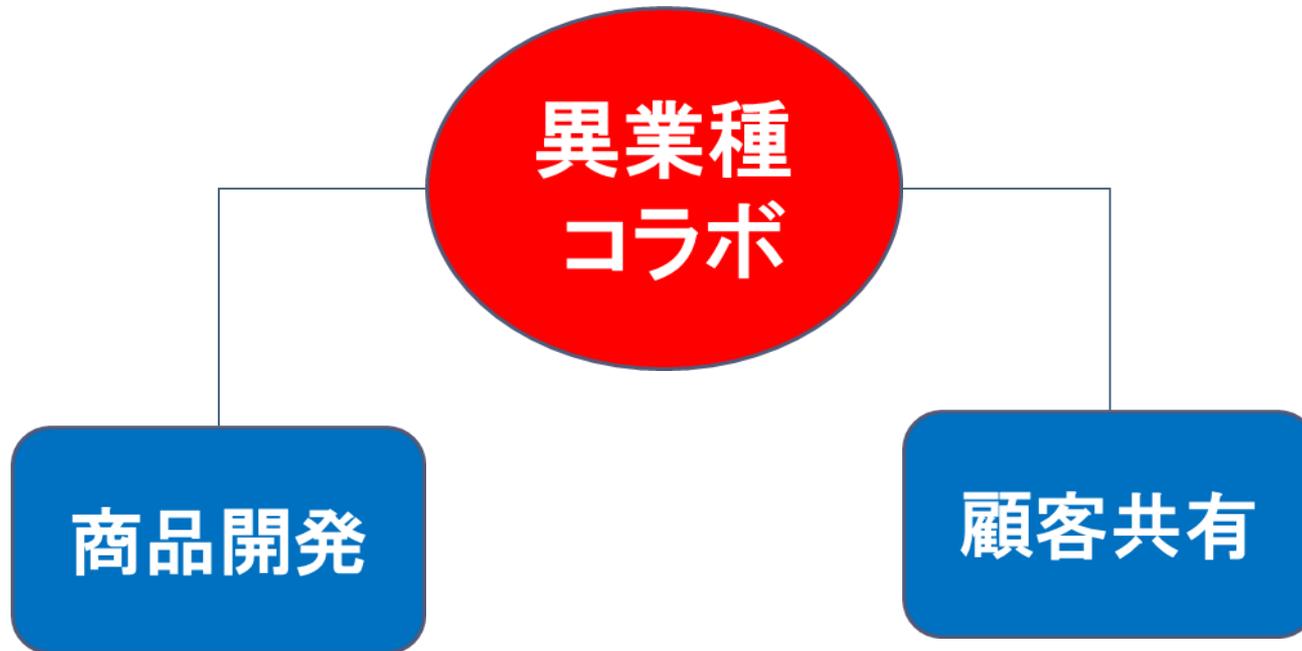


M&Aの最近の動向

- いまどきの経営者でM&Aを考えていない人はいない
- M&Aの巧拙で企業の成長格差が生じている
- 国内⇒業界再編のラストチャンス
- 異業種の業務・資本提携の急増
- 同業より異業種のほうが成約率高い
- 買い手として、個人のサラリーマンの登場



新しい相乗効果の考え方: 異業種コラボ



- ・セブン & アイH(食品小売) + アスクル(文具通販)
- ・ブックオフ(中古本・DVD) + 白洋舎(ランドリーサービス)
- ・コンビニ + ドラッグストア・カラオケ・お笑い教室など



ディスカッション：経営課題解決のためのM&Aとは？

Kaede Group

質問：

NTTドコモがABCクッキング（料理教室）を買収しましたが、どのような戦略（目的）でこのM&Aが実行されたのでしょうか？

それぞれの経営課題を考えながらM&Aの裏にある両社の戦略を考えてみてください。



内容	売買額	手数料率
成功報酬	5億円以下の部分	5%
	5億円超10億円以下の部分	4%
	10億円超50億円以下の部分	3%
	50億円超の部分	2%

【計算方法】 (例)取引金額が7億円の場合

$$5\text{億円} \times 5\% + (7\text{億円} - 5\text{億円}) \times 4\% = 3,300\text{万円}$$

【最低報酬】 (例)500万円

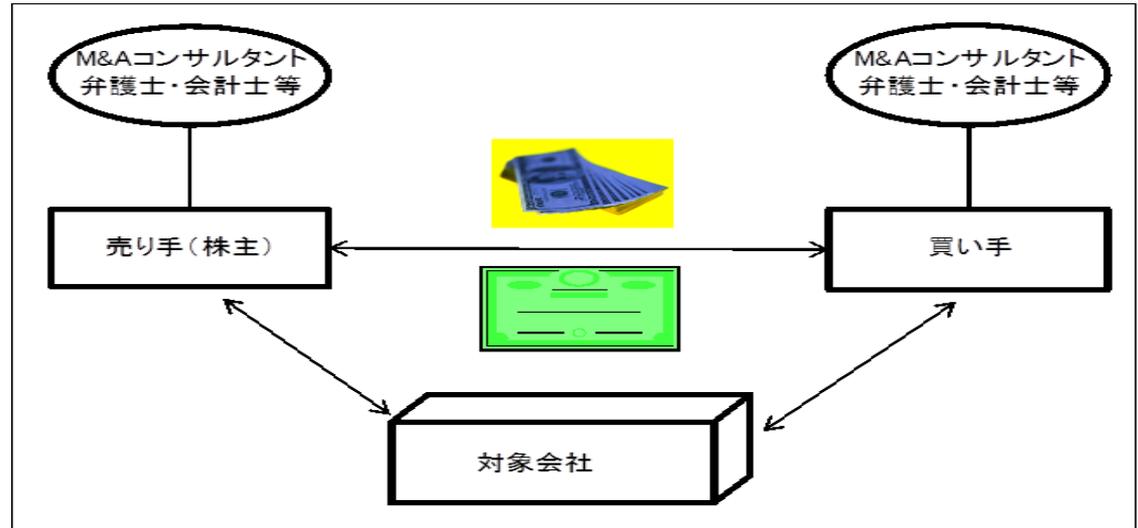


1. 着手金又は中間金(基本合意締結時など)＋成功報酬(成約時)
2. 完全成功報酬(成約時のみ)
3. リテイナー報酬(一定契約期間内において、毎月決められた額を支払う)

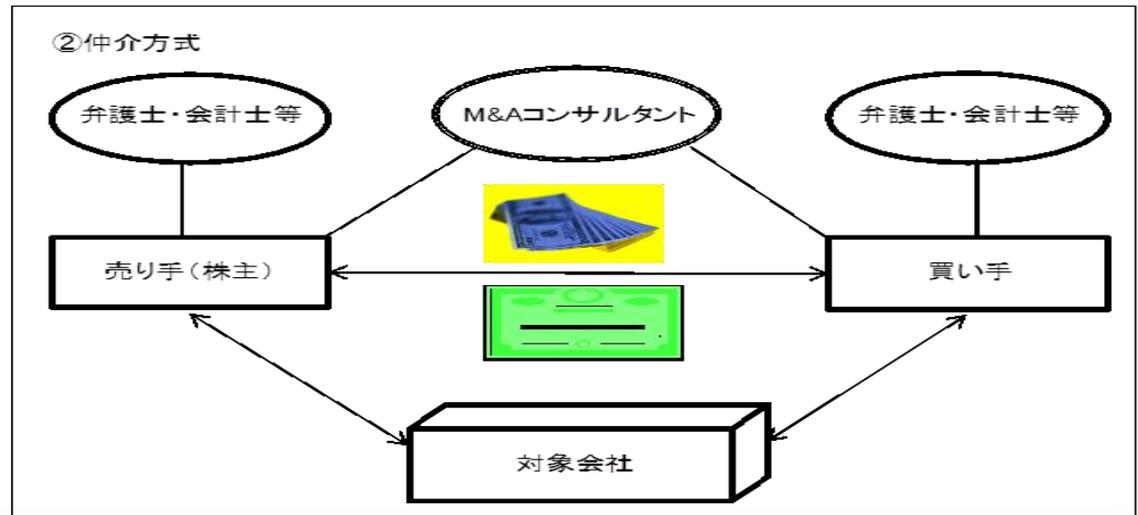


サービス提供方法

1. アドバイザリー方式



2. 仲介方式





I. M&A専門会社などへの丸投げ

II. M&Aに関するすべての業務を自社で行なう

III. M&A専門会社、他の士業、商工会議所などと
連携し、業務の一部を担当する
: 法務DD, 交渉、契約書に対するアドバイスなど



その他の報酬(中小企業を想定)

- I. 財務DD、法務DD:それぞれ50万円～500万円
- II. 企業・事業評価:50万円～300万円
- III. M&Aのスキームなどに関する相談:
3万円～/1時間

II. 事業承継アドバイスの全体像と進め方





事業承継ビジネスの全体像

ステップ1

早期準備の必要性をアドバイス

例：平均引退年齢70歳、準備期間5年～10年、スタート60歳（国も推奨）

ステップ2

経営状況、経営課題、今後の見通しなどの把握

ステップ3

事業承継計画の策定支援 → 中小企業庁「事業承継ガイドライン」

ステップ4

親族内承継

M&A

再生、廃業

ステップ5

相続税対策、資産運用（金融商品、不動産、保険など）



ステップ1: 早期準備の必要性、PJ発足の提案

Kaede Group

- ・「そのうちなんとかなるだろう」という意識を変えさせる必要あり
- ・準備期間5年～10年程度かかる
- ・経営者だけの問題ではなく、従業員、取引先にも大きな影響あり
- ・「早期着手＋計画的に進めること」が重要
- ・とにかく外部の専門家（弁護士、税理士会計士、銀行など）に相談
- ・専門家によるPJの組成、役割分担、スケジュールの作成



ステップ2: 経営状況、経営課題などの把握

I. 会社の状況、経営環境

- ① 外部環境、財務状況、強み、弱み
- ② 後継者の有無、株主の状況、相続税に試算、納付方法など
- ③ 会社と個人の関係(賃貸借、個人資産に対する担保設定など)

II. 経営課題(資金力、営業力、ブランド、海外展開など)

- ① 意外と経営者は理解していない
- ② 課題は伸びしろである→アピールポイント(後継者にも)
- ③ 課題を補完してくれる相手先がベストの提携先

III. 経営改善(磨き上げ)

- ① 不良資産、非事業用資産などの売却
- ② 組織体制の構築
- ③ 優良顧客や優秀な人材の獲得



ステップ3: 事業承継計画作成

項目		現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目			
【基本方針】															
①中小太郎から、長男学への親族内承継。															
②7年目に社長交代。(代表権を学に譲り、太郎は会長へ就任。10年目に完全に引退。)															
③10年間のアドバイザーを弁護士D氏と税理士E氏に依頼する。															
事業の計画	売上高	8億円	→					9億円	→					10億円	
	経常利益	3千万円	→					3千5百万円	→					4千万円	
会社	定款・株式・その他		相続人に対する売渡請求の導入	Cから金庫株取得	Aから金庫株取得				黄金株の発行			黄金株の取得・消却			
	年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳			
現経営者(中小太郎)	役職	社長	→						会長	→	相談役	→	引退		
	関係者の理解	家族会議		社内へ計画発表	役員の刷新(注1)		取引先・金融機関に紹介								
	株式・財産の分配		公正証書遺言の作成(注2)						黄金株の取得			黄金株の会社への売却			
	持株(%)	80%	75%	70%	65%	60%	55%	50%	20%+黄金株	20%+黄金株	20%+黄金株	20%			
	その他							任意後見契約							
			暦年課税制度【贈与】						→					相続時精算課税制度【贈与】	→
後継者(中小学)	年齢	30歳	31歳	32歳	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳			
	役職	従業員	取締役	→	常務	→	専務	→	副社長	→	社長	→			
	後継者教育	社内	Y工場	→			Z工場	→	本社営業	本社管理	総括責任	→			
		社外			経営革新塾										
持株(%)	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	60%	60%	60%	60%				
		暦年課税制度【贈与】						→					相続時精算課税制度【贈与】	→	
補足	(注1) Aが退任し、Bが取締役に就任。 (注2) 株式および預貯金(5千万円)を学に、自宅を花子に、預貯金(5千万円)を梅子に相続させる旨を記載。														



ステップ4: 親族内・従業員承継

- ・経営方針、目標の見直し、事業計画
- ・株式、事業用資産の譲渡時期、譲渡方法(売買、贈与など)
- ・後継者の選定・育成、代表者の交代時期(年齢、役職)
- ・譲渡方法(売買、贈与、新事業承継税制など)
- ・手続き(定款変更など)
- ・関係者に対する周知時期、方法



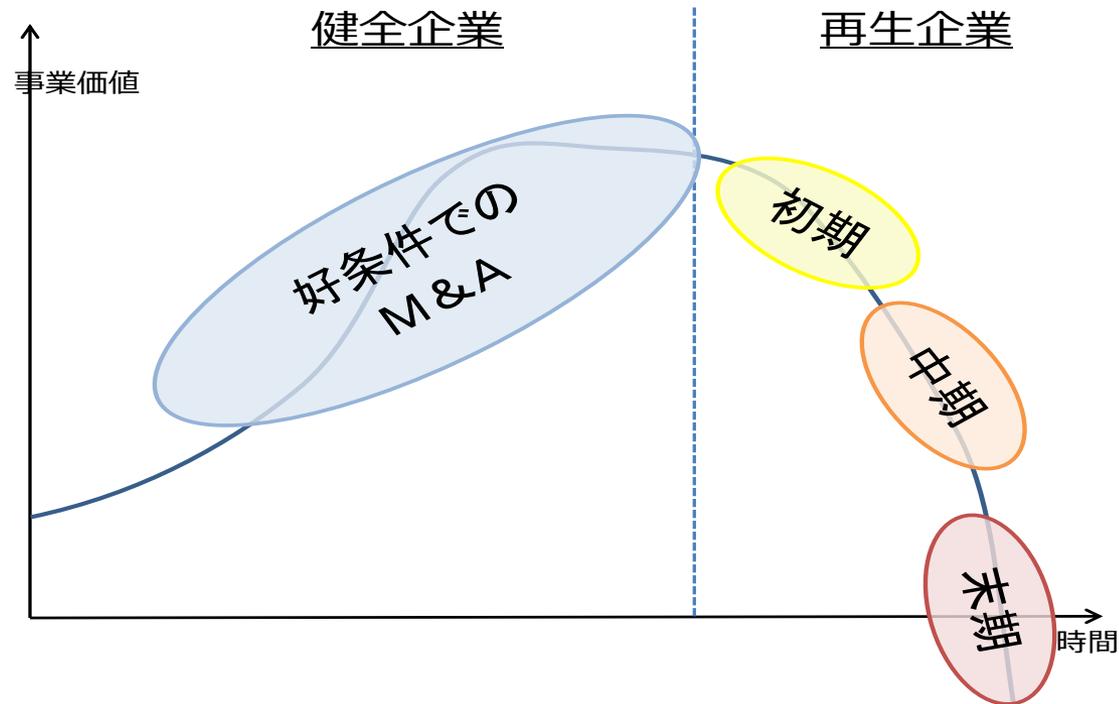
ステップ4:M&A

- ・外部アドバイザーへの相談と選定
- ・譲渡スキームの検討(株式譲渡、事業譲渡など)
- ・譲渡条件(引継ぎ期間、譲渡希望金額など)
- ・引継ぎ先(同業者、異業種、投資ファンド)
- ・株主名簿、契約書、規程、決算書・申告書などの準備
- ・関係者に対する情報管理の方法



M&Aのタイミング: 売り手

経営財務状況と再生手法



- ステージ
- 初期⇒ 自主再生、業種転換、業務・資本提携、経営権譲渡型M&A
 - 中期⇒ 経営権譲渡型M&A、事業再生M&A（事業譲渡、会社分割、増資）
 - 末期⇒ 自主廃業、破産、事業再生M&A（事業譲渡、会社分割、増資）



ステップ4:再生、廃業

- 再生の可能性(私的整理、法的整理)
- 維持すべき事業、スポンサーの選定
- 個人保証の解除方法、経営者保証ガイドライン
- 廃業(資産超過)か破産(債務超過)



ステップ5: 相続税対策、資産運用

- 第2創業
- 現金、株式、不動産、保険、金融商品
- 財団、社団の設立
- 信託の活用
- 遺産分割、相続税の納税資金、小規模企業共済



事業承継のきっかけ

- ①病気・事故
- ②オーナーの死亡
- ③業績不振、業界再編、規制強化 など

後継者不在の情報入手

- ①子供に継がせられない、子供が継がない、経営者の器ではない
- ②子供がいない
- ③娘しかいない、専業主婦 など

注意点

- ①事業承継の低年齢化→50代が多くなってきた
- ②なにもしなければM&A後で顧客を失う
- ③譲渡した代金の資産運用など相続対策、資産運用の相談も来ない



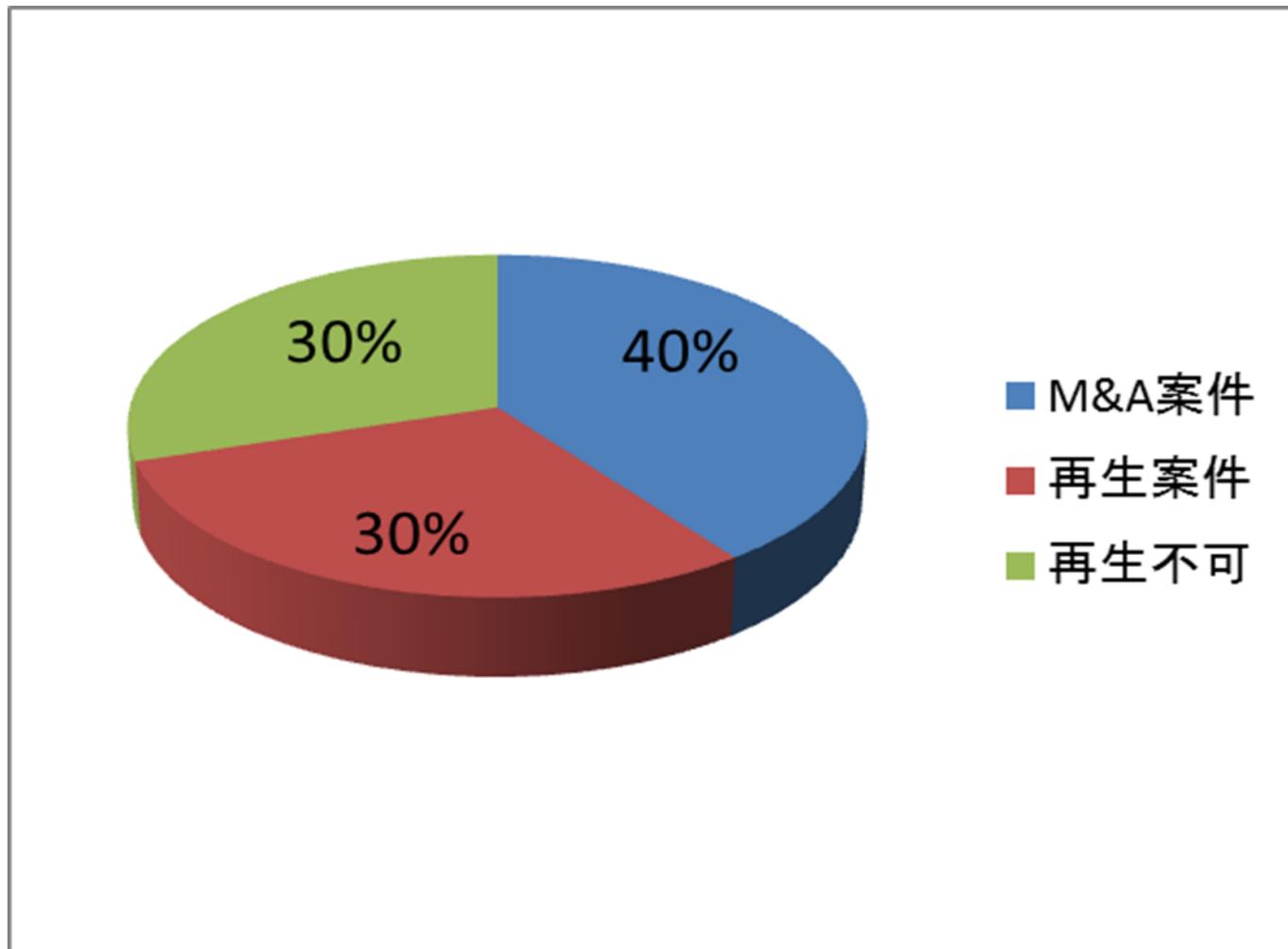
- ・士業先生が必ず相談を受ける
- ・経営課題を定期的にヒアリングする機会(場)を設ける
(決算報告時、会議体を設ける、など)
- ・事業承継情報は、必ず事務所内で共有する体制を構築する
- ・銀行などからの顧問先に提案(相続、M&Aなど)があった場合、必ず相談してほしいとオーナーに伝えておく
- ・M&Aに積極的に関与すれば顧問先を奪われる可能性は低くなる？

Ⅲ. 具体的にアドバイスすべき事項とポイント



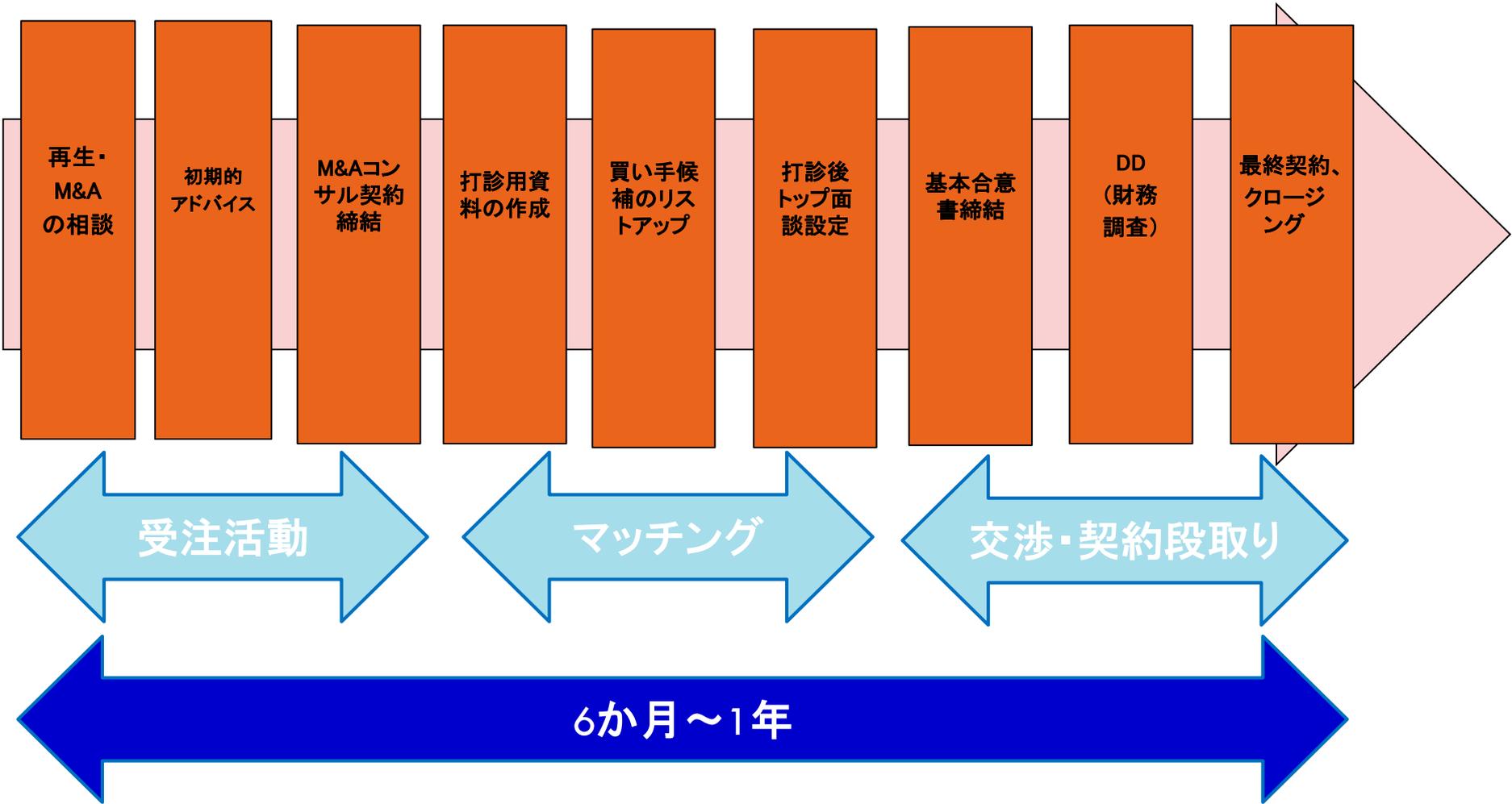


M&A・事業承継の相談内容





M&Aビジネスの流れ





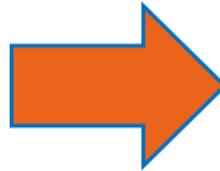
- 株主の分散：買い手は、原則100%取得を要望
- 不動産の権利関係：共有、個人と法人の賃貸条件の見直し
- 権利書、株券などの保有状況
- 資金繰り状況の把握



M&Aに関する質問を受けた場合の対応：決断前

Kaede Group

経営幹部・
職員



M&Aの相談に
必ず乗ること！



- 5年～10年の準備期間必要
- 売上よりも利益重視の経営、本業以外の不要な資産は売却
- 業界（同業・周辺事業）の動向を探る
- 株主名簿、株券、契約書などの準備を一緒に始める
- 必ず「弊社・幣事務所に対応できる旨」社長に伝えておくこと



- 売れるのか？
- いくらで？
- 買い手のイメージ（同業・異業種、ファンドなど）
- その他（期間、手続き、経営陣・従業員の待遇、知らせるタイミングなど）



いい条件(譲渡代金)で譲渡するためのポイント

Kaede Group

- 経営課題の把握
- 事業計画⇒事業評価
- 金額差の埋め方(アーンアウトなど)



交渉にあたっての留意点（FAの立場として）

Kaede Group

- ・M&Aの目的を常に再認識
- ・絶対譲れない条件の明確化
- ・相手方の譲れない条件の確認
- ・スケジュールは極力変更しない
- ・チーム内の守備範囲の確認



- I. 時間は最低1か月：スケジュール調整～会議体での報告まで
- II. DDにかかる費用は、中小企業M&Aで財務、法務でそれぞれ100～500万
：調査対象を絞り込むことで費用節約も可能
- III. 時間的制限、手続き実施の制限などのため、発見が難しいこともある
(完璧な調査は当然できない)
- IV. 十分準備に必要な時間を確保する
→ 資料が揃っていない中途半端な状況でのスタートは最悪
(コストも時間もかかる。特に財務DD)



リクルートのM&A戦略

I. 2段階アプローチによる海外展開

Phase1

- ・海外展開可能性の検証
- ・少額投資、マイニリティ出資など

Phase2

- ・買収を通じた海外展開の加速
- ・買収した企業の価値最大化

II. 厳格な投資基準

- ・投資判断は適切なハードルレートの下で運用

- ・保有ノウハウや市場規模などに鑑み、住宅、旅行、飲食、美容分野での海外展開を志向
- ・各国の優良パートナーとの協業による事業拡大を模索

	北米	欧州	アジア
住宅	不動産情報サービス (Phase1)	—	省略
旅行	貸別荘検索サービス (Phase1)	旅行ツアー予約サービス (Phase1)	
飲食	—	飲食店予約サービス (Phase2)	
美容	—	美容室予約システム (Phase1)	

(注)リクルート社HP「欧州でオンライン飲食店予約サービスを展開するQuandoo社の子会社化について(2015年3月5日)」P6とP7のパワーポイントを加筆修正した



ディスカッション:なぜ日本電産のM&Aは成功しているのか?

Kaede Group

(問)みなさんは下記の状態にある会社のうちのどの会社を買収
(経営権主取得)しますか?
因みにあなたの会社はどのレベルですか?

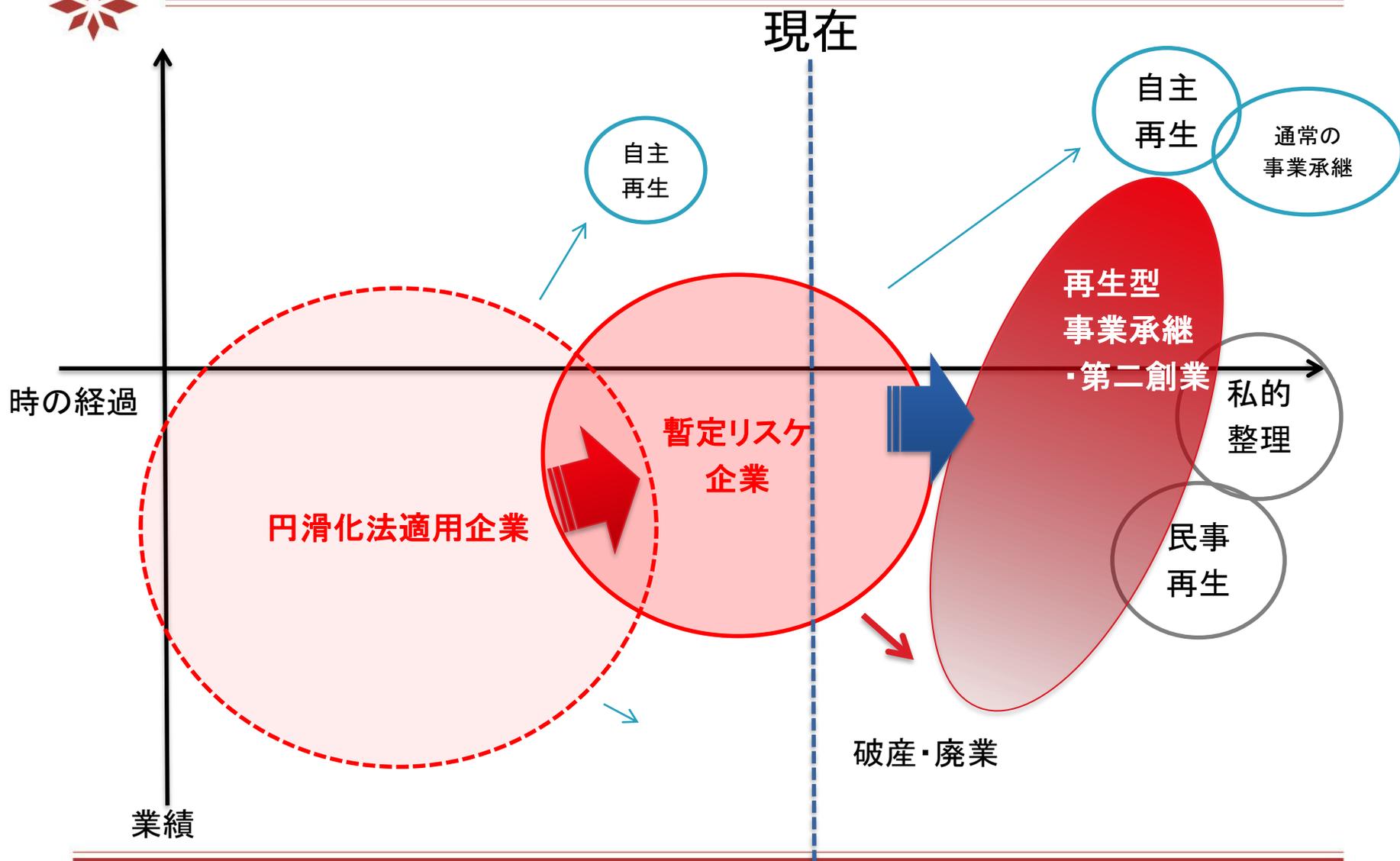
1. 本来やるべきことをやっていない
ex. PDCAサイクル、適正な部門別損益・人事評価
2. 本来やるべきことを普通程度にやっている
3. やるべきことをハイレベルでやっている

IV. 業績が悪化している法人のM&A





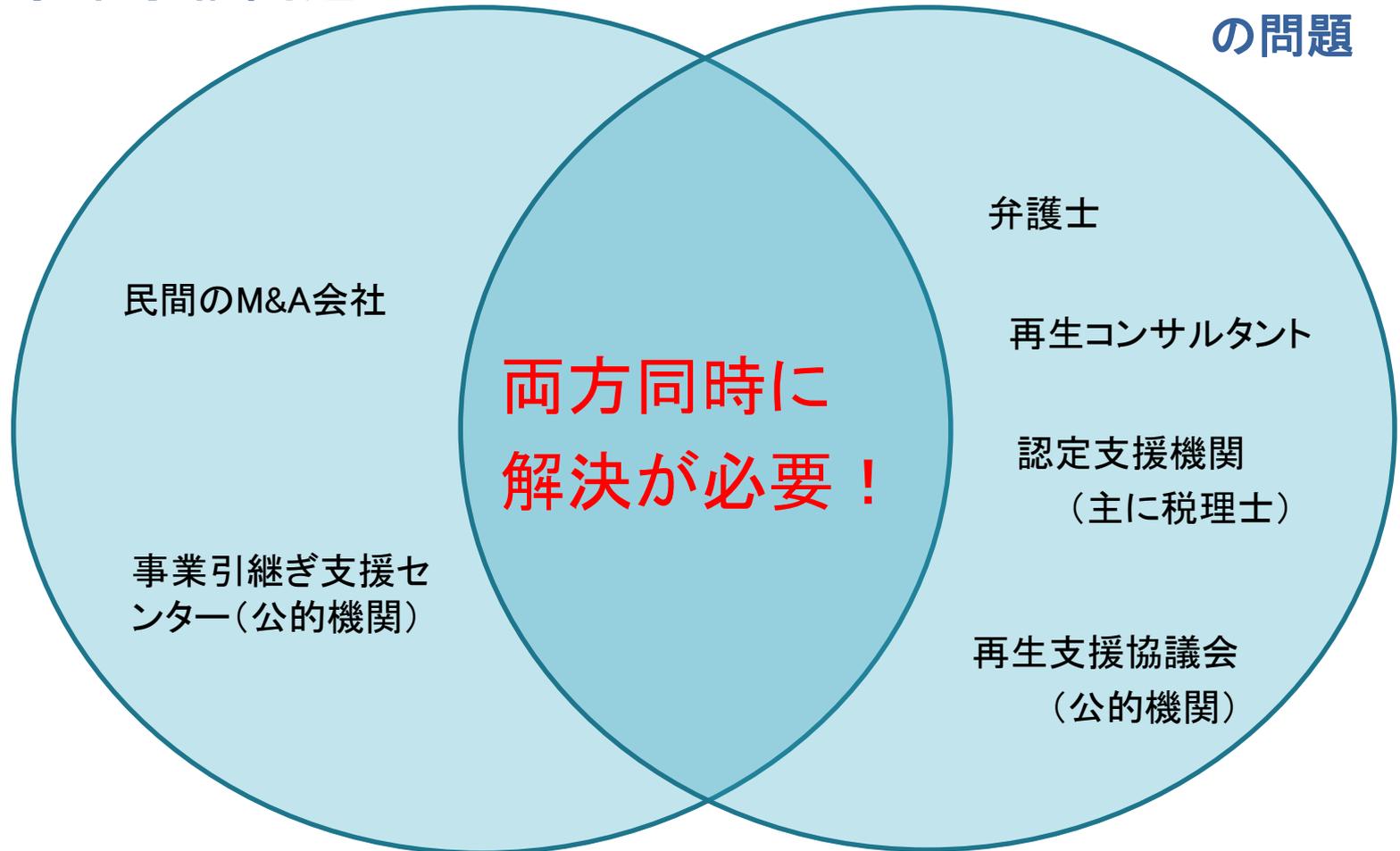
暫定リスケ後の出口戦略





事業承継問題

事業再生(過剰債務) の問題





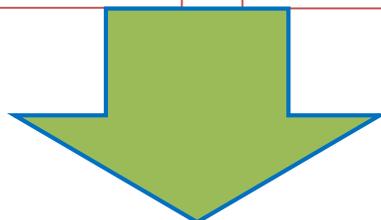
経営状況：

- ①実質債務超過
- ②過剰債務を返済できないメドがない
- ③事業は再生可能
- ④後継者が取締役

社長の思い：

- ①事業は継続したい
- ②後継者に個人保証はさせたくない
- ③後継者への株式承継は実行できていない(迷い)

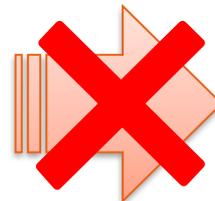
対策



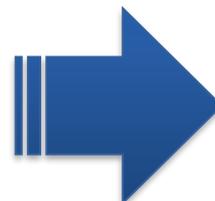
事業承継と事業再生を同時に実行



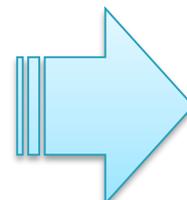
再生型事業承継とは



この状態では
債務が過大で承継者の
負担が大きすぎて
事業承継はできない。



事業価値に見合う
状態にして事業承継



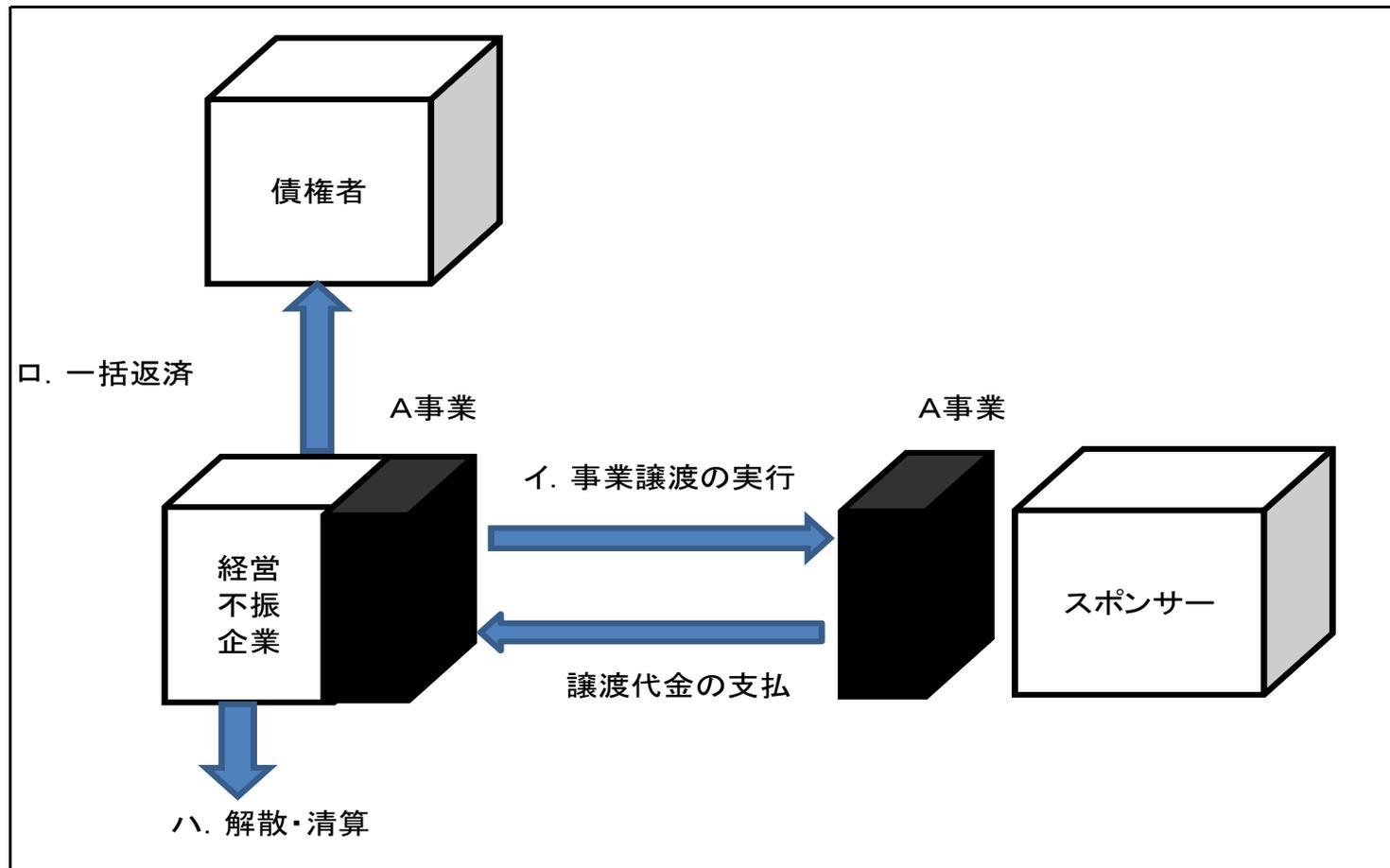
過剰な債務を
抜本的処理(放棄、DDS等)

法的整理(民事再生、破産等)
私的整理(特定調停、再生ファンド利用等)

再生型事業承継



REVIC特定支援型事業承継のイメージ(事業譲渡)



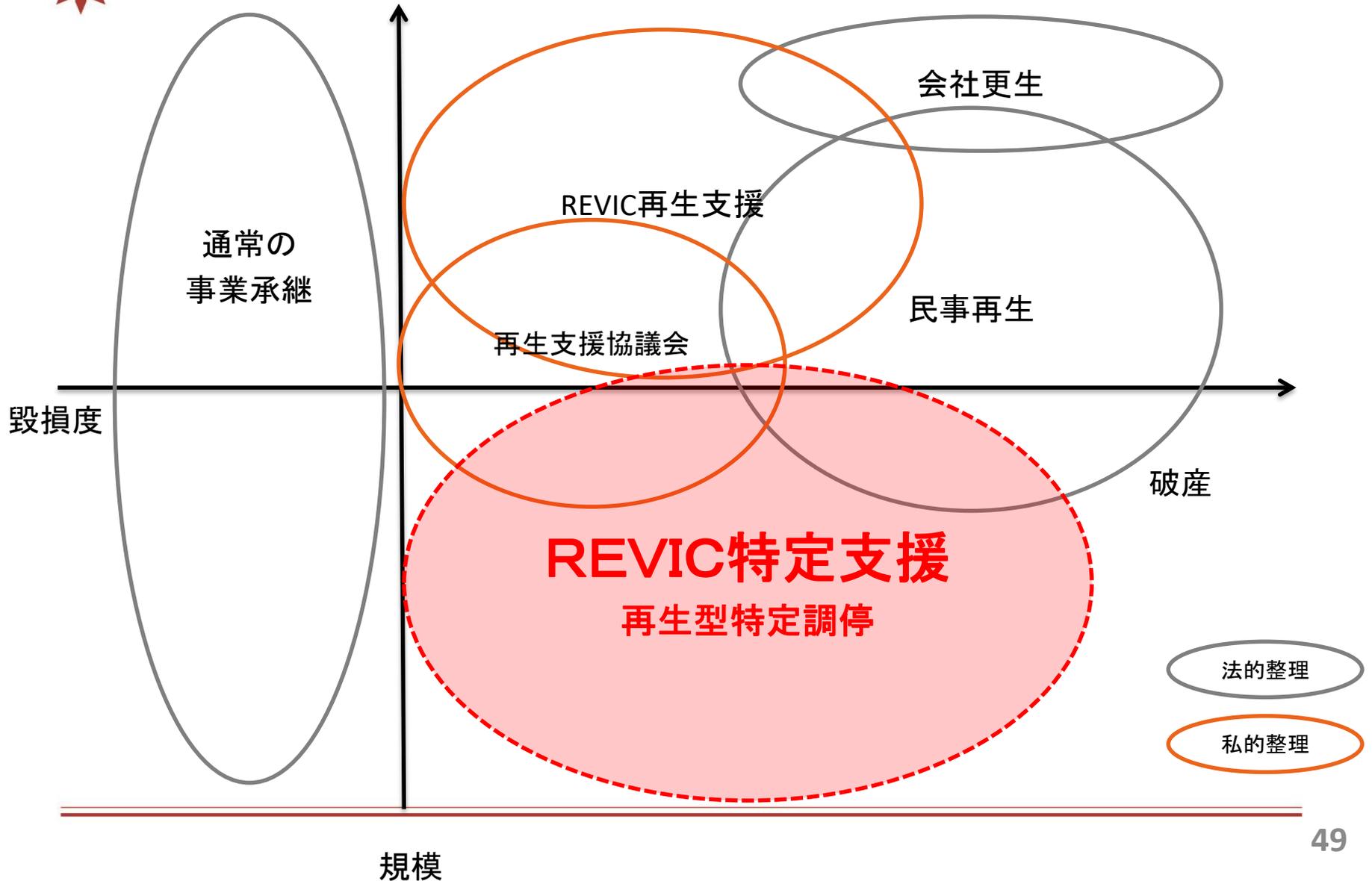


REVIC(地域経済活性化支援機構)とは

名称	株式会社 地域経済活性化支援機構 Regional Economy Vitalization Corporation of Japan (略称REVIC)
設立	平成21年10月14日〔(株)企業再生支援機構〕 ※平成25年3月18日に商号変更
本社所在地	東京都千代田区大手町1丁目6番1号大手町ビル9F
資本金	260億8,480万円
株主	預金保険機構等
役職員数	300名(平成27年10月1日現在)



再生型事業承継(第二創業)スキーム





経営者保証ガイドライン利用のメリット

ガイドラインを利用しない場合

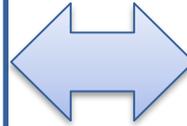
自己破産をしなければならない。

自由財産(99万円)以上は、
残すことはできない。

自宅を競売で失ってしまう

官報に掲載される
＝対外的に知られる可能性がある。

いわゆるブラックリストに
掲載される。



ガイドラインを利用する場合

自己破産しなくてよい。
＝連帯保証債務が免除される。

自由財産(99万円)以上の
一定の残存資産を残すことができる。

華美でない自宅は残すことができる。
(但し、担保提供されている場合は担保権が優先される)

官報に掲載されない
＝対外的に知られない。

いわゆるブラックリストに
掲載されない。

再生型事業承継により
銀行借入金を抜本処理



個人連帯保証債務の問題：
借入金を圧縮した場合には経営
者個人の保証債務が顕在化

主たる債務の整理手続き(特定調整)と同時に、経営者個人の保証債務
については、「経営者保証ガイドライン」による債務整理手続きを実施。

■ 経営者保証ガイドラインとは

保証人たる経営者が、事業再生を早期決断をした場合に、一定の「経済合理性」が認められる
場合、金融機関は、

- ①自由財産(破産法上残せる現金＝99万円)を超える残存資産
- ②華美でない自宅等(但し、担保提供されている場合は、担保権が優先される。)

を保証人の手許に残すことを検討し、

保証債務の弁済計画案を策定し、残存する保証債務の免除をする、といった対応をするように
求めるガイドライン。

V. 会社案内、連携方法、事例紹介





■ 会社概要

社名: かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社

本社: 東京都千代田区丸の内3丁目2番2号 丸の内二重橋ビル4階

代表者: 佐武伸(公認会計士・税理士)

連絡先: TEL: 03-6205-7994 FAX: 03-6205-7996

URL: <http://www.kaedefa.com>

■ 事業内容

- **M&A仲介・アドバイザー**: M&A戦略の立案から契約締結までM&A全般にわたる質の高いアドバイザーサービスを提供します。また、M&A終了後の経営課題についてもその解決策を提供します。
- **事業再生M&Aアドバイザー**: いかに優良なスポンサーを見つけるかが、その後の再生を成功に導くためにも重要な鍵になります。弊社の広範なネットワークでスポンサー探しのお手伝いをします。

■ M&A・事業承継サービスの特徴

- **完全成功報酬体系、最低報酬 500万円、株式譲渡代金 × 料率**(大手は、総資産ベースが多い)
- **豊富な実績**: 豊富な成約実績(Refinitiv M & Aランキング7年連続ラインクイン。2019年は5位)
- **対象企業・業種**: 全国の中小企業(売上数億円程度がターゲット)。業種は原則問わない(ただし、一部お断りする業種あり)



昨年の実績



2019 年度

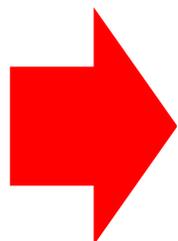
日本企業関連 完了案件 (AF23a)

案件数ベース/不動産案件を除く

前年比 **-9%**

前四半期比 **-16%**

ファイナンシャル・アドバイザー	順位 2019	順位 2018	案件数	市場占有 率	前年比	ランクバリュー (億円)
三井住友フィナンシャル・グループ	1	1	155	5.8	-23.3	21,078
みずほフィナンシャルグループ	2	2	137	5.2	0.0	61,297
デロイト	3	6	100	3.8	75.4	5,437
野村證券	4	3	97	3.7	0.0	135,674
かえでグループ	5	5	89	3.4	39.1	18
KPMG	6	4	76	2.9	0.0	8,199
大和証券グループ本社	7	10	59	2.2	43.9	17,004
三菱UFJモルガン・スタンレー	8	8	51	1.9	0.0	160,039
PwC	9	7	49	1.9	-3.9	6,602
GCA	10	13*	33	1.2	0.0	17,221
マクサス・コーポレートアドバイザー	11	17	30	1.1	7.1	132
ブルータス・コンサルティング	12*	9	29	1.1	0.0	2,527
山田コンサルティンググループ	12*	12	29	1.1	-21.6	522
ゴールドマン・サックス	14	16	28	1.1	0.0	125,856
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	15	18	25	0.9	0.0	374
フロンティア・マネジメント	16	15	24	0.9	0.0	994
三菱UFJフィナンシャル・グループ	17	11	23	0.9	-42.5	224
AGSコンサルティング	18	19	22	0.8	0.0	696
コーポレート・アドバイザーズ	19	13*	18	0.7	-47.1	39
バリューアドバイザー	20*	21*	16	0.6	0.0	60
JPモルガン	20*	24	16	0.6	23.1	118,504
バンクオブアメリカ・メリルリンチ	22	28	15	0.6	0.0	25,739
ロスチャイルド	23*	31*	14	0.5	133.3	4,389
アーンスト・アンド・ヤング	23*	20	14	0.5	0.0	1,681
クレディ・スイス	23*	21*	14	0.5	-12.5	8,911
市場合計			2,655	100		269,495.9





M&Aサービスの特徴

	同業大手	かえで
サイズ	中堅規模以上	中小零細
スキーム	M & A 中心	再生型M & A も対応
関与方式	仲介中心	仲介、アドバイザー、共同
報酬体系	中間手数料	完全成功報酬
最低報酬	2,000~3,000万円	500万円
紹介料	30%	原則50%（共同作業）
担当者	B K 出身者が多い	税理士、会計士が多い



連携内容

連携ステップ

マーケティング・営業

事業承継・再生ニーズなどの把握

経営課題の把握

- ・後継者が決まっていない？
- ・売れるのか？いくらで？誰に？

情報共有、主要な会議出席

M&A・再生手続きなど

保険、不動産、相続対策

M&A・再生成功後の資金



M&A、再生業務 勉強会 実施中!

テーマ:「士業事務所が行う中小企業M&Aビジネスの実務」

具体的な内容:

- ① 会計事務所が行うM&Aの強みと弱み
- ② 顧問先のM&A案件への関与の仕方
- ③ M&Aに関する相談内容
- ④ M&Aビジネスの流れ
- ⑤ M&Aビジネスの報酬体系
- ⑥ M&A案件の営業方法
- ⑦ M&Aの具体的な進め方
- ⑧ M&Aの相談を受けた場合の具体的な対応方法
- ⑨ オーナー経営者がM&Aについて聞きたい事項は?
- ⑩ いい条件で譲渡する場合のポイント

テーマ:「士業事務所が必ず知っておくべき再生ビジネスの実務」

具体的な内容:

- ① 再生型事業承継M&Aの選択肢と見極め
- ② 経営者の個人保証の整理(経営者保証ガイドライン)
- ③ REVIC特定支援を活用した事業承継M&A
- ④ 事例紹介
- ⑤ 典型的な留意点



情報を読み解くための多様な視座を提供する

税経通信

2019
2
February

特集 後継者不在の中小企業の売却

事業承継時のM&Aにおいて税理士ができるアドバイス

植本 康彦 鴨田 和恵 佐武 伸・稲川 貴法 後 宏治 大野 貴史 鈴木 規央

税理士が知っておくべきM&A契約書の基礎知識

特集 1

事業承継時のM&Aにおいて 税理士ができるアドバイス

後継者不在の中小企業の売却



平成30年度税制改正による事業承継税制の特例創設などの影響もあり、中小企業の事業承継は今後急速に進むことと思われます。この状況において、企業の売却（M&A）は今や後継者不在時における中小企業の事業承継の有力な選択肢として、既に税理士の中でも浸透しつつあります。

今までM&Aの経験がない税理士であっても、今後「会社を売却したい」という相談を受けることは十分考えられますが、M&Aと聞くと、いわゆる「買収」という意味合いのネガティブなイメージが付きまとい、M&Aの業務に取り組むことに抵抗を感じる税理士も少なくないのが事実です。

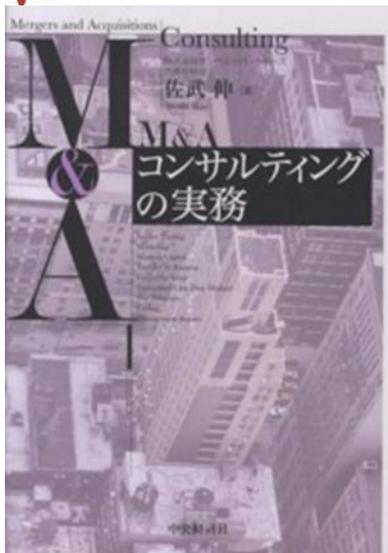
しかし、実際にM&Aを行う際には、中小企業の経営・財務状況を熟知する税理士が中心となって動くことが望ましいと言われていています。

本特集では、そのような場合に備え、M&A業務において税理士が積極的に関与できることと逆に困難であることを洗い出し、さらに、具体的にはどのような実務やアドバイスを行えばよいのか、解説を進めていくこととしました。

1	中小企業M&Aの現状—事業承継がうまくいかないときのM&A	植本 康彦・18
2	日税連「担い手探しナビ」の概要と活用方法	鴨田 和恵・33
3	M&Aの各ステップにおける税理士としてのアドバイス	佐武 伸・稲川 貴法・45
4	売主の手取り額最大化のために税理士ができること	後 宏治・56
5	財務調査（デューデリジェンス）を意識した決算・税務申告	大野 貴史・69
6	税理士が知っておくべきM&A契約書の基礎知識	鈴木 規央・79

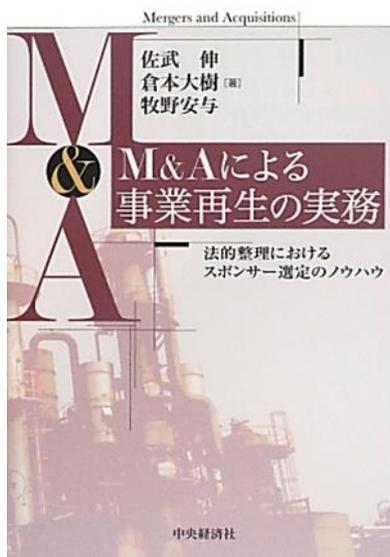


参考書籍：拙著紹介



本書の特徴： （中央経済社、税込3,360円）

- ①M&Aをアドバイスする専門家の立場から実践的テクニックを解説する本格的な実務書
- ②成功する開業方法から、マーケティング、営業、M&Aコンサルティングの実務手順まで、具体的なノウハウが満載
- ③DMサンプル、契約書のサンプルなど39書式を収録



本書の特徴： （中央経済社、税込3,990円）

- ①法的整理におけるスポンサー選定のノウハウを解説する本格的な実務書
- ②経営危機企業再生の生命線となるスポンサー探索・選定の実務手順を詳細に解説
- ③契約書のサンプルなど51書式を収録



有難うございました

完全成功報酬制でM&A・事業承継をサポート

かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社

佐武 伸

東京都千代田区丸の内3丁目2番2号 丸の内二重橋ビル4階

TEL:03-6205-7994 E-mail:satakes@kaedegroup.com

<http://www.kaedefa.com>