

会計事務所が実践すべき顧問先の M&Aサポートのすべて

主催：TAP実務セミナー

2021年11月25日（木）10:00～13:00



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



1. 会計事務所が知っておくべき最近のM&A事情
2. プレM&Aサービスの事例紹介
3. 赤字、債務超過M&Aの事例紹介
4. 会社案内、提携のご案内



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 第2版』(中央経済社、2020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.10 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 会計事務所が知っておくべき最近の M&A事情



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

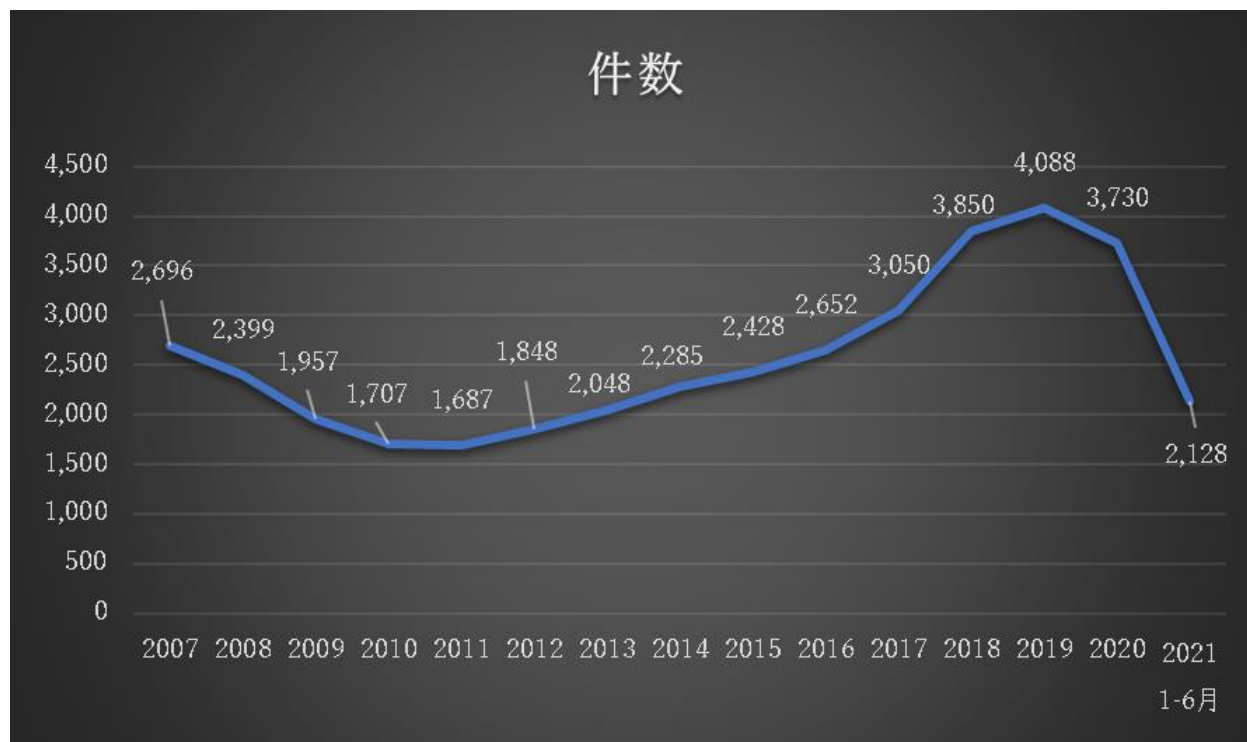
www.kaedefa.com



コロナ下のM&Aの現況

Kaede Group

- ・2020年 休廃業・解散件数は過去最大（約5万件、6割黒字）
- ・M&A件数は過去最高（上半期ベース）



株式会社レコフデータより



- M&A支援機関(M&A仲介会社)の登録制度
ex. 2,000社以上 事業承継・引継補助金
- M&A業界の自主規制団体の設立
- M&Aマッチングデータベースの統合
ex. ビズリーチ・サクシード、バトンズ、トランビ、事業引継ぎセンター
- セカンドオピニオン、中小企業PMIの強化



I. 親族内承継

II. 役員・従業員 (所有と経営の分離) 含)

III. M&A

IV. 再生型M&A

V. 自主廃業

VI. 破産



専門家不在



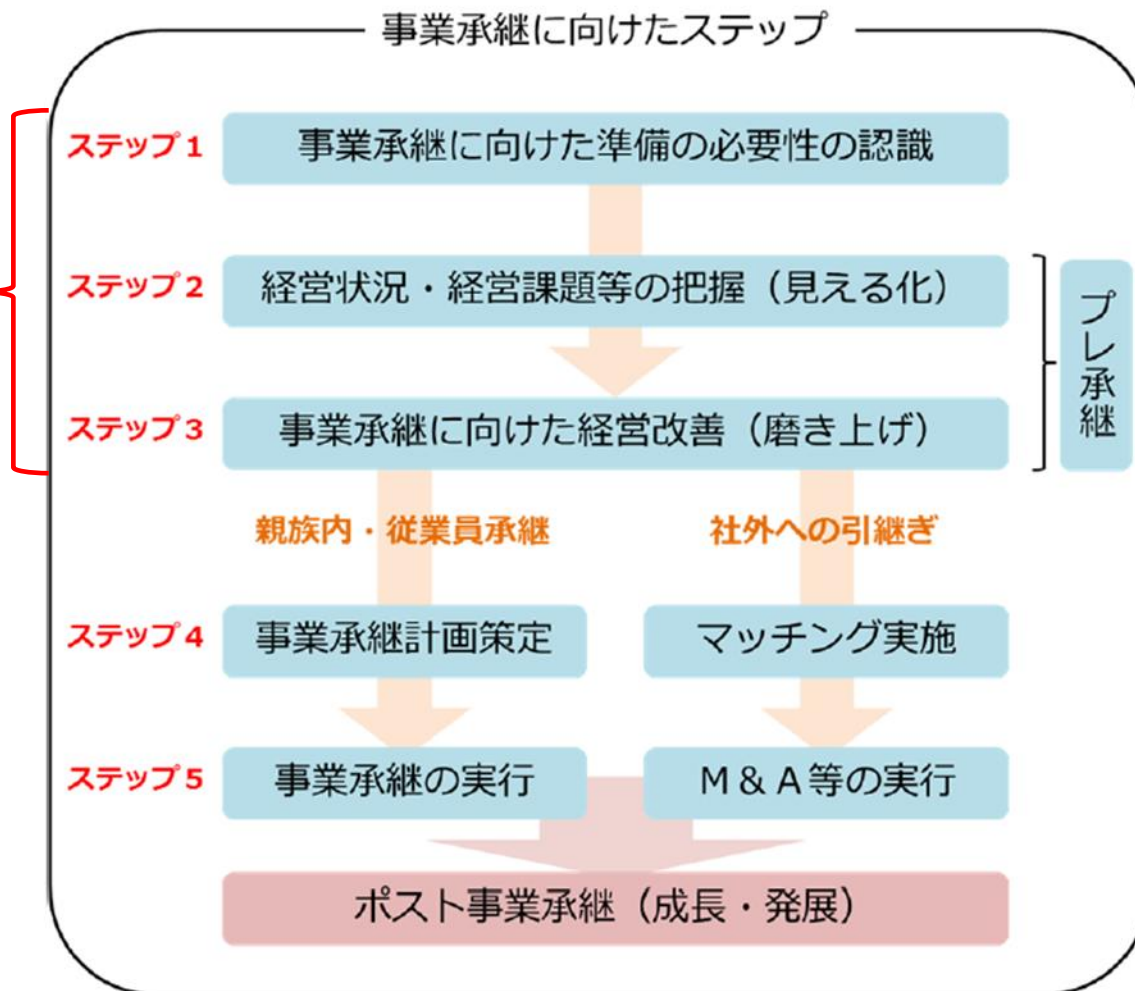
- ・2015年 事業引継ぎガイドライン
- ・2016年 事業承継ガイドライン
- ・2017年 事業承継5カ年計画
- ・2019年 第三者承継支援パッケージ
- ・2020年3月 中小M&Aガイドライン
- ・2021年4月 中小企業M&A促進計画



事業承継に向けたステップ

Kaede Group

税理士



出典：事業承継ガイドライン 中小企業庁 平成28年12月



I. 後継者不在の中小企業向けの手引き

- ・事例
- ・進め方
- ・マッチングプラットフォーム
- ・仲介者・FAの手数料 など

II. 支援者向けの基本事項

- ・M&A手続きの具体的な行動指針
- ・利益相反のリスクと対応策
- ・専任条項の留意点
- ・各支援機関の支援内容、留意点 など



I. M&A支援機関の登録制度の創設

- ・「事業承継・引継ぎ補助金」の補助対象を登録機関に限定
- ・「中小企業ガイドライン」の行動指針の遵守が登録要件
- ・成約件数の実績報告

II. 自主規制団体の設立

- ・今年度中に創立予定
- ・クレームの窓口
- ・取引ルール管理
- ・業法の作成



従来

後継者不在 → 事業承継型M&A

今後

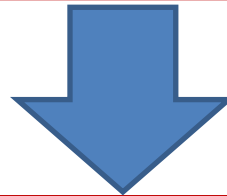
開業率の低迷 → 創業促進型M&A

生産性低迷 → 成長加速型M&A



従来

- ①定年まで働き続ける
- ②転職
- ③起業

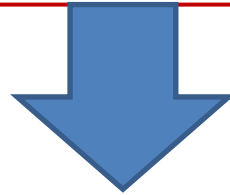


- ・後継者バンク、事業承継融資
- ・サラリーマンM&A→マッチングサイトで買収
- ・サーチファンド型M&A



現状

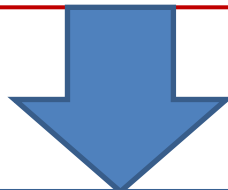
- ①少子高齢化のマーケット
- ②限られたリソース
- ③単独では生き残れない



- 大手企業、投資ファンドの傘下で成長加速
- 経営者として残留
- 株式は一部継続保有
- 2回目のEXITは、IPOまたはM&A(二度おいしい！)



M&A仲介、アドバイザー



ブルーオーシャン

- I. 経営状況、経営課題の現状把握（見える化）
- II. プレM&Aサービス（磨き上げ、再生、準備）
- III. 中小企業PMI、アフターM&A（売り手オーナー）
- IV. セカンドオピニオン

Ⅱ． プレM&Aサービスの事例紹介



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



＞プレM&Aサービス(磨き上げ)の目的

- ①事業価値(株価)を高める
- ②M&Aリスクの低減

＞事業価値を高めるコンサルティングの内容

- ①株価算定
- ②株価に影響を及ぼす要素(利益CF、ネットデット、実態純資産など)の改善提案と実行
- ③利益、CFを向上させる「M&Aのための事業計画」の作成
- ④非事業用資産の売却、ノンコアビジネスの売却
- ⑤税務会計から管理会計、タイムリーな月次決算制度の導入
- ⑥オーナーと会社の公私混同の整理(賃貸借、借入貸付、個人資産の整理など)

＞M&Aリスクの軽減コンサルティングの内容

- ①株主・株式関係の整備:「株主の集約」「名義株」、「株券」「株主名簿」など
- ②議事録、契約書、規程などの書類の整理
- ③組織、人事・労務、権限移譲などの整備(オーナー経営から組織運営へ)
- ④会議体の設置、統廃合
- ⑤経営管理資料・情報の整備(部門別損益、原価計算、月次決算など)
- ⑥デジタル活用組織への移行(HP,EC,SNS,MA,ネット広告など)
- ⑦経営者保証の解除支援



- ・事業内容 雑貨など小売業
- ・創業 250年
- ・店舗 都内2店舗
- ・従業員 30名
- ・顧客 官公庁、大手上場企業など優良顧客多数
- ・株主 相続を繰り返していたため、親族数十名
- ・経営陣 社長(長男、70歳)、専務(次男、65歳)
常務(いところ、60歳)



事例 1：相談の経緯

Kaede Group

- ・財務状況が厳しく、経営陣、親族で承継する予定がないので、3年ほど前から仲介会社にM&Aを依頼しているが、買い手は見つかっていない。1社も紹介してもらっていない。
- ・資金繰りが厳しく、顧問弁護士に相談したら破産を薦められた
- ・常務は顧客を維持するため、破産以外の方法を模索していた
- ・常務の知り合いの会計事務所と銀行から弊社に相談あり
- ・弊社の関与期間：2018年2月～2020年2月



事例1：相談時の財務状況

Kaede Group

- ・5期連続減収（直近約3億円）
- ・5期連続営業赤字（直近1,000万円の赤字）
- ・直近の現預金3,000万円弱、借入金1億円、簿価純資産約7,000万円
- ・実態BSの純資産はプラスorマイナス？
- ・資金繰りは、売り上げ減を食い止めれば、数年は維持可能ではないか？

弊社の判断→

- ・再生可能、磨き上げ必要
- ・M&Aを目標
- ・最悪、自主廃業（破産回避）



- 長い業歴を有し、ブランドと優良な法人顧客を保有
- 高価格商品が収益を支える構造
- 著名なオフィスビルに店舗
- 都市部に不動産(土地及び自社ビル)を保有している



I．経営課題

- ・営業していない、したことがない
- ・現経営陣、従業員に再生意欲が感じられない
- ・月次決算：1か月以上ようやく入手
- ・部門損益：不正確で店舗が儲かっているか否か不明
- ・不動産：共有関係が複雑で資金調達に使えない
- ・HP、会社案内などが古くて商品が際立たない
- ・会議体がない、情報が共有されていない、朝礼なし、

II．EXIT問題

- ・株主：親族数十名に分散



- ① 適正な資金繰り予定表の作成サポート、モニタリング(進捗状況の確認)
- ② 正確でタイムリーな月次決算書、部門別損益の作成サポート
- ③ 事業承継計画の作成
- ④ KPI(key performance indicator重要業績評価指標)の設定とモニタリング
- ⑤ 経営課題の把握と解決方法の提案
- ⑥ 銀行交渉の窓口(資料作成サポートなど)
- ⑦ 経営会議体導入の支援と運営、参加(毎月1回を想定)
- ⑧ M&A手続きの実施:企業概要書の作成、提携先候補の提案、打診、条件交渉、契約書の作成、クロージング(決済)など

月額報酬:30万円

週1回の戦略会議でPDCAを運用していく

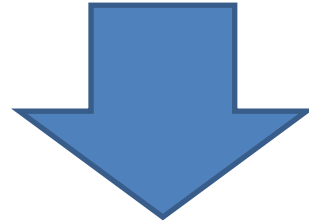


* 破産を推奨した顧問弁護士の説得と退任

- ✓破産手続開始原因(支払不能または債務超過)がないこと、当面の資金繰り、実態BSの作成と説明
- ✓1～2年の再生後、M&Aまたは最悪でも自主廃業
- ✓弁護士の退任と会計事務所の変更



現社長（長男、70歳）：
社長歴20年以上、経営マンネリ、
社員がいうことを聞かない、諦
め、経営能力など



新社長（いとこ、60代前半）：
職人、「取引先との関係を考え、いま破産す
るわけにはいかない」、経営能力、リーダ
ーシップ疑問



アクション3：不動産の権利関係

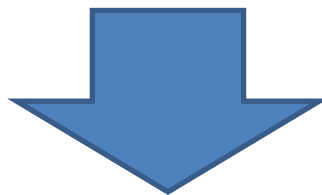
Kaede Group

		階数	登記名義人		用途
建物	6	A.	法人		倉庫
	5	B.	親族A1/2 ,B1/2		居宅
	4	D.	親族C		居宅
	3	E.	親族D2/3 ,E1/3		居宅
	2	A.	法人		店舗
	1	A.	法人		倉庫
土地	B1	A.	法人		事務所、車庫
	借地権		法人	64.5㎡	親族A(1/2) 親族B(1/2)
	底地		親族C(1/2) 親族D(1/2)	28.225㎡ m²	120.95㎡



* 本社の不動産の権利関係の整理(共有解消)

- ①当初このままの権利関係で資金調達を検討→BKからNG
- ②個人所有部分の法人への売買
- ③共有持ち分を保有する親族で痴ほう症が発覚
- ④法人で買い取る資金がないため、親族からの借入処理
- ⑤個人は不動産の売却となるため、売買に対する税金をどうするのか？



**所有権整理後、不動産担保で
当面の運転資金調達に成功！**



* 現状分析、100日プラン作成の時間なし

* 近隣の法人営業体制の構築

- ①担当責任者の任命
- ②営業用パンフレット、チラシの製作
- ③アプローチリスト(銀行、仕入先など)の作成
- ④近隣の中小企業などへチラシの配布
- ⑤配達時のセールストークの確認

「営業をやったことがない、やり方が分からない、、、」など抵抗される



- ✓レイアウト変更(季節感、値引き雑貨商品の陳列をやめさせる、ブランド商品の視認性を高める)
- ✓マナー講座の実施(初企画)
 - ・JAL出身の元スチュワーデスを講師
- ✓無駄な事務作業、手作業を削除(社長専用の資料)
- ✓シフト表の効率化(顧客のいない時間帯の精査)
- ✓朝礼の実施

「職人気質で変化を好まない」、「いまがベスト」、「変えたらいまのお客さんが逃げる」などと抵抗される



- ✓毎週月曜日に主要メンバーにて定例会議、経営状況を確認
- ✓部門間の業務の共有(配達、事務を兼務など)
→野球からサッカーへの意識改革
- ✓新商品の企画開発、季節に応じたイベントの実施
- ✓飲み会の実施

「従業員と方針、進め方で激突」

「社長も実務を知らないため決断できず」

「最後は従業員から社長がきちんと決めてください、と突き上げられる」



- ✓ 駐車場、賃借物件の一部返却
- ✓ 役員報酬減額
- ✓ 保険その他経費見直し
- ✓ 配送エリアの見直し
- ✓ 仕入頻度の見直し
- ✓ 部門ごとに分かれている仕入業者の統一

「前社長への反発が強く、同業者組合との意見交換、お付き合いに必要なコストなどもすべて削減



- ✓ 業務資本提携による新たな成長の実現：
歴史と伝統を活かしつつ新たな成長を実現していく
には、外部の力、知見を導入することが必要
- ✓ M&Aの形態：株式譲渡
- ✓ 条件：①異業種
②従業員継続雇用
③売買金額は応相談（腹ではゼロで十分）

結論：1年以上打診を続けたが業界に対するネガティブな印象などで見つからず



- ✓ 斜陽産業：有力な差別化要因がなければ厳しい
- ✓ 社長の協力：実務・経営を知らないのでスピーディな判断、決断できない
- ✓ 従業員の協力：長年の経営陣に対する不信感を短期間で払拭できなかった
- ✓ 変化への抵抗：「いまのままでいい」「顧客もいいはずだ」
- ✓ 毎月資金流出が続く中で、最悪自主廃業するには不動産相場を睨みながら、借入金返済が可能か常に確認する必要があった→時間の制約



事例2:修繕会社 会社概要

Kaede Group

- ・事業内容 マンション、商業施設などの修繕会社
- ・創業 25年
- ・事業所 東京、大阪(2021年3月開設)
- ・従業員 20名
- ・顧客 マンション管理組合、メーカーの工場
- ・株主 社長
- ・経営陣 社長(50歳)、取締役(55歳)
取締役(配偶者、48歳)

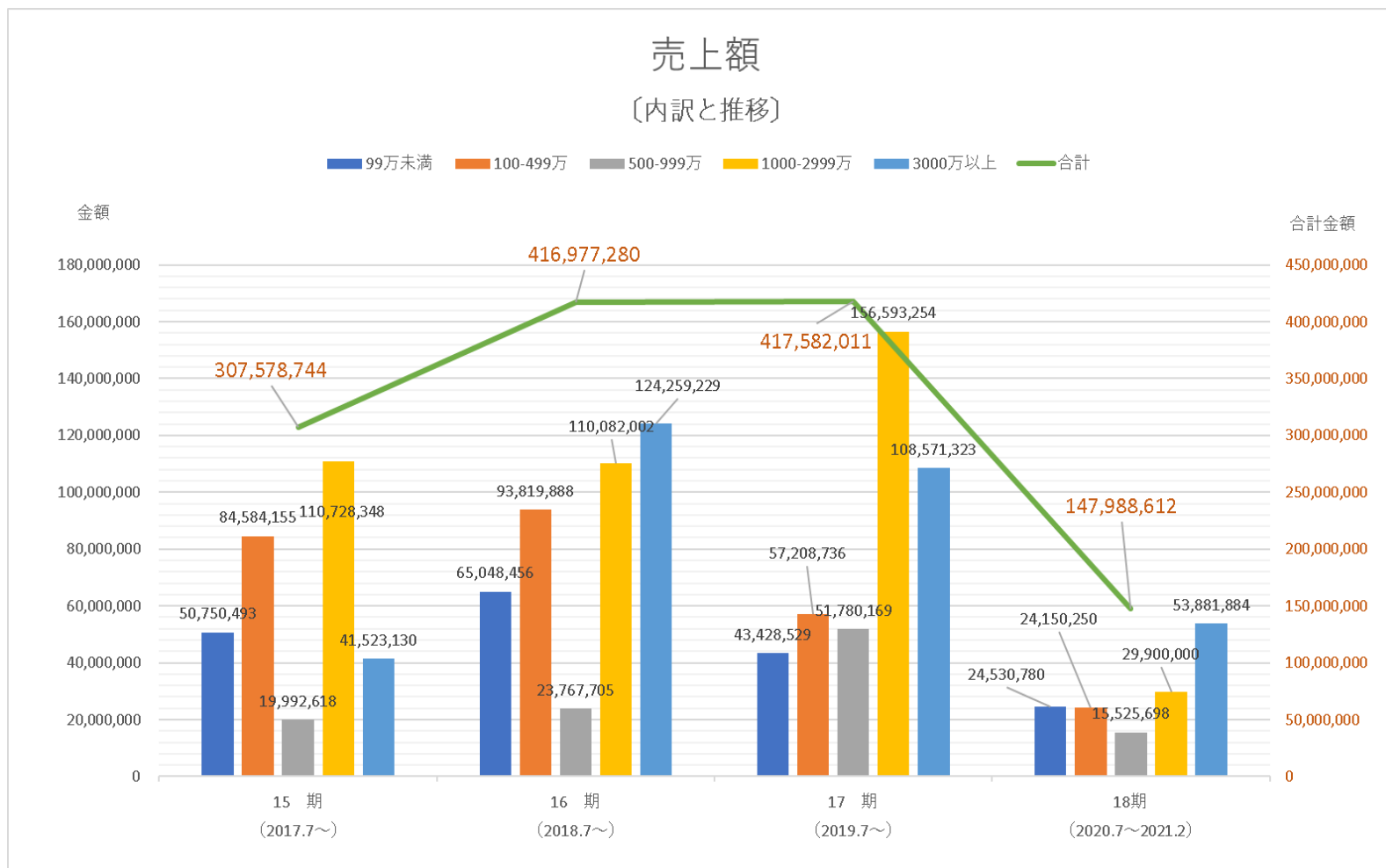


- 大手生命保険会社の元支社長からの紹介(2021年1月)
- コロナで工事が延期または中止になっており、急激な業績悪化
- 2021年7月期決算を絶対赤字にできないが、可能性が大。
- 赤字になれば来期マンション修繕工事の入札に参加できない
- どうすればいいか？
- 弊社の関与期間:2021年2月～継続中



事例2:修繕会社 相談時の財務状況

Kaede Group



今期見込売上3億円、数千万円の赤字→OUT



1. 下請け精神:元受け、管理会社などからの紹介案件を捌けばいい
2. 技術さえよければ発注してくれる、紹介してもらうのが当たり前
3. 営業戦略がない(管理組合、管理会社、設計事務所、ビルオーナー)
4. HPからの問い合わせがまったくない
5. 顧客データがない(担当者が個別に保管)、生かされていない
6. 経営陣が今後の戦略などを議論する会議体がない
7. キャリアプランが描かれていない(モチベーションプランなし)
8. 後継者がいないが、事業承継についてはまだ考えていない



第1条(業務内容)

1. 乙は甲に対し、下記の業務を行う(以下総称し、「本契約第一条業務」という)。
 - ①経営管理体制(会議体の構築・運用、人事制度の整備などを含む)の整備・構築に関するアドバイス
 - ②営業、マーケティング体制の構築に関するアドバイス
 - ③事業承継に関するアドバイス
 - ④財務管理、資金調達などに関するアドバイス

第3条(報酬および支払方法)

甲は乙の本契約第一業務に対し、**月額10万円**(消費税及び地方消費税は別途請求するものとする)を乙の指定する銀行口座へ支払う。



事例2:修繕会社 現在進めているアクション

Kaede Group

営業戦略

目標の設定

差別化戦略

販路開拓重点方針
潜在顧客リストアップ
アプローチ方法

プレゼン資料
営業トーク

デジタルマーケ
ティング体制構築

顧客データ管理
体制構築

人事・組織

次世代経営層

キャリアプラン
設計

報酬体系

評価体制

コミュニケー
ションツール

各種規定
マニュアル整備

財務経理

K P I

事業計画

資金繰り管理

予算・月次決算

受注・コスト・
進捗管理

銀行対応
外部資金調達

その他

新事業開発

新サービス
(周辺業務進出)

業務資本提携

M & A



事例2:具体的なアクション(営業)進行中

Kaede Group

1. 経営陣5名と弊社2名が参加する経営戦略会議体の設置と運用
2. 販路別(管理組合、管理会社、設計事務所など)事業紹介の方法や営業トークの整備
3. HPのリニューアルによる問い合わせの獲得(FAQ、実績)
4. MA(マーケティングオートメーション)の導入
→顧客データの統合と活用、名刺の獲得
→Sansan、リストファインダー、メルマガ
5. 過去の受注データ分析(紹介ルート、顧客の声など)
→ターゲット、強みと弱み
6. 事業承継に備え、幹部候補の会議体への出席



- ✓ 50代社長（後継者無し）→事業承継、EXITを考えている
- ✓ 漠然と理解しているが、やること、準備することが分からない
- ✓ 受け身の営業とわかっているが、体質が染みついているため、改善策が浮かばない
→具体的なアクションプランと実行方法
- ✓ 売上10億円、30億円の壁→戦略必要
- ✓ オーナー経営から組織経営へ、後継者をどう育成していくか？



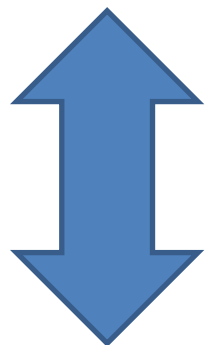
事業内容: 肉類、魚類などの地元小売業、スーパー、学校給食への販売。トラック10台による配送

- ・従業員数: 20名
- ・拠点: 首都圏
- ・創業: 創業百年以上
- ・財務状況: 売上約6億円、営業損益: 每期ほぼトントン、簿価純資産: 1億円(不動産の含み損、保険積立金に含み益あり)、長短借入: 1.3億円
- ・譲渡条件
 - 譲渡可能株数: 株式譲渡100%
 - 譲渡希望金額: 応相談(売り手は3,000万円以上希望)
 - 従業員雇用: 継続雇用
 - 譲渡理由: 経営者体調不良及び後継者難



(買い手)

利益水準に比べ、借入金過多。企業価値ゼロ？
(EBITDAの5～6倍を想定)。



(売り手)

- ・ゼロなら売る意味がない。もっと会社の歴史、顧客などを評価してもらいたい。



- 最終の買い手：建設業（グループで食品関連子会社）
- 株式譲渡代金1円。役員退職金1,500万円（CASH）。会社契約の生命保険（解約返戻金2,000万円相当）を個人に役員退職金として契約変更
- 連帯保証の切り替え。追加投資の実施（設備のリニューアル資金）



- ・中小企業M&Aの株価

- ① EBITDAの5～6倍－有利子負債＝株式価値
- ② 借入金過多の場合：時価純資産＋営業利益の＊倍では評価できない（CFを考慮）
- ③ M&A用事業計画の作成が重要

- ・体調不良など時間が限られている場合、条件が不利となるケースが多い。早い段階で準備しておけばもっといい条件で売却できたはず？

- ・会計事務所がオーナーに寄り添い、すべてのMTGに出席し、オーナーに手続き、株価などについてわかりやすく説明。買い手からも高い評価を得ていた。



- ・DDは買い手の経理担当者＋会計事務所で実施した(小規模案件の場合に多い)
 - 売り手の顧問会計事務所に対する信頼感あり(契約、議事録、経営管理資料がきちんと準備されていた)。
 - 契約条件(税金などに対する表明保証、補償金額、期間など)も売り手に有利となる
- ・同業だけでなく異業種、投資ファンドも買い手候補に入れる
- ・廃業は事業の存続、雇用の維持など地域経済への影響などを考えた場合、選択肢としては取りにくい。

III. 赤字、債務超過のM&A事例



かえでファイナンシャルアドバイザーズ株式会社
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



後継者
不在

資金繰り
難

赤字・
債務超過

上記のような経営課題を抱える顧問先
(小規模事業者)を税理士はどのように
支援することができるでしょうか



1. 決算書だけから判断してはならない
節税、ミス、不適切会計など
2. 赤字、債務超過であっても可能性はある
数字だけではわからない、その会社のよい点を評価してくれる買い手がいる



1. 実質(実力)営業利益

＝営業利益＋節税費用＋役員報酬の相場を超える分

損益計
算書

2. 資金繰り

資金繰りが苦しい場合、銀行借入の返済停止や経営者からの借入等でM&A所要期間内の資金ショートを回避できるか

資金繰
り表

3. 実態(時価)純資産

帳簿上、純資産がプラスだとしても、不動産の含み損、簿外負債を考慮すると、実態純資産がマイナスのことがある

貸借対
照表

4. 事業の魅力

立地、新規で取得できない許認可、希少な技術力、顧客、従業員など

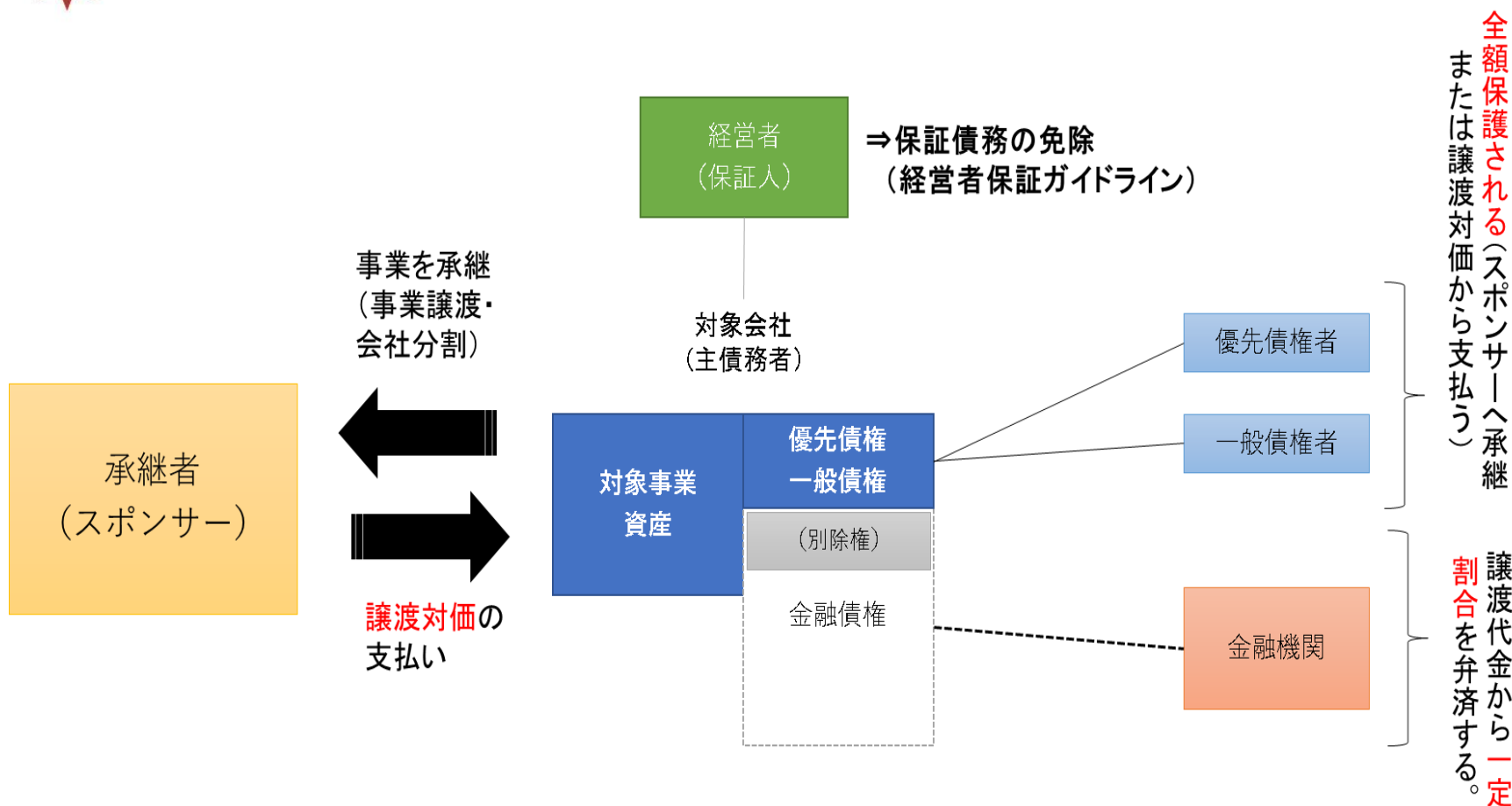
5. 経営課題

営業力、マーケティング体制の欠如、資金調達、IT戦略など



再生M&A(私的整理)のイメージ

Kaede Group

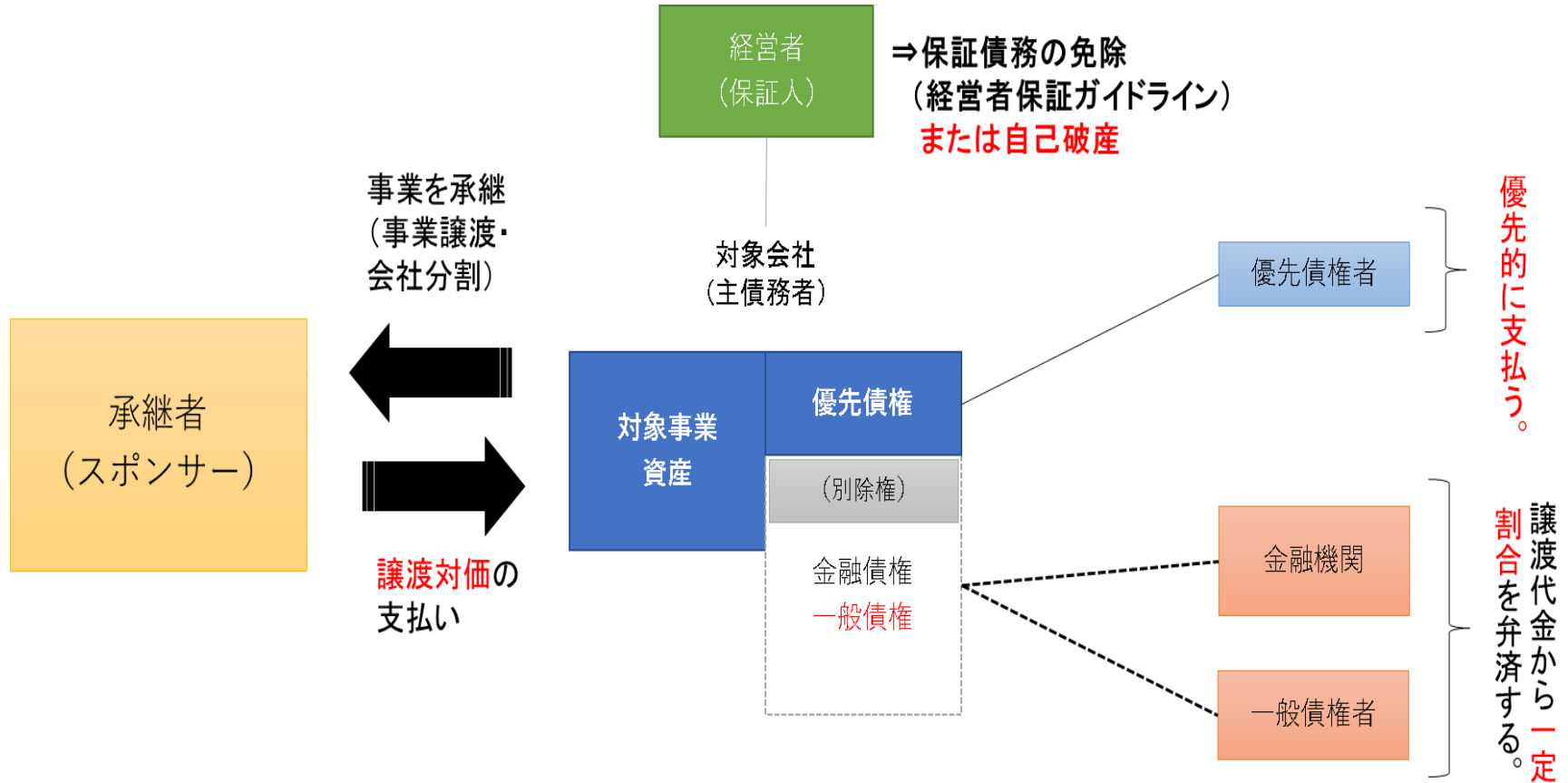


※中小企業再生支援協議会の再生支援、地域経済活性化支援機構 (REVIC) の特定支援、事業再生ADR、整理回収機構の企業再生スキームなど



再生M&A(法的整理)のイメージ

Kaede Group



※民事再生、破産



1. 実質営業利益	○	○	×	×
2. 資金繰り	○	○	×	×
3. 実態純資産	○	×	×	×
4. 事業の魅力	○	○	○	×
	↓	↓	↓	↓
	M&A	再生M&A (私的整理)	再生M&A (法的整理)	廃業
		金融債権者のみ		すべての債権者



再生事例1：食品卸会社

Kaede Group

貸借対照表

平成 31 年 3 月 31 日現在

資 産 の 部		負 債 の 部	
科 目	金 額	科 目	金 額
	円		円
【流 動 資 産】	【 182,756,210】	【流 動 負 債】	【 514,552,304】
現金及び預金	26,902,691	買 掛 金	228,863,687
売 掛 金	145,822,284	短 期 借 入 金	274,159,643
商 品	8,912,874	未 払 金	9,970,544
前 払 費 用	1,041,245	未 払 法 人 税 等	205,000
未収還付法人税等	77,116	未 払 消 費 税 等	1,322,400
【固 定 資 産】	【 38,145,142】	預 り 金	31,030
(有形固定資産)	(9,988,506)	【固 定 負 債】	【 184,974,000】
建 物	2,667,502	長 期 借 入 金	184,974,000
機 械 装 置	1		
車 輛 運 搬 具	1	負債の部合計	699,526,304
工 具 器 具 備 品	21,002	純 資 産 の 部	
土 地	7,300,000		
(無形固定資産)	(1,667,660)	【株 主 資 本】	【 Δ478,624,952】
ソフトウエア	886,000	(資 本 金)	(58,000,000)
電 話 加 入 権	781,660	(利 益 剰 余 金)	(Δ536,624,952)
(投資その他の資産)	(26,488,976)	利 益 準 備 金	180,000
投資有価証券	19,126,976	繰越利益剰余金	Δ536,804,952
出 資 金	612,000		
ゴルフ会員権	6,750,000	純資産の部合計	Δ478,624,952
資産の部合計	220,901,352	負債及び純資産の部合計	220,901,352

損 益 計 算 書

自 平成 30 年 4 月 1 日

至 平成 31 年 3 月 31 日

単位 円

【売 上 高】		
売 上 高	889,772,752	
現金売上高	14,982	889,787,734
【売 上 原 価】		
期首商品棚卸高	13,648,979	
商品仕入高	775,573,379	
合 計	789,222,358	
期末商品棚卸高	8,912,874	780,309,484
売 上 総 利 益		109,478,250
【販売費及び一般管理費】		102,573,009
営 業 利 益		6,905,241
【営 業 外 収 益】		
受 取 配 当 金	497,556	
雑 収 入	13,432,301	13,929,857
【営 業 外 費 用】		
支 払 利 息	12,798,731	
雑 損 失	1,215,870	14,014,601
経 常 利 益		6,820,497
【特 別 利 益】		
固定資産売却益	36,754,089	36,754,089
税引前当期純利益		43,574,586
法人税、住民税及び事業税		205,000
当 期 純 利 益		43,369,586



再生事例1：食品卸会社

Kaede Group

- 窮境要因
事業 うなぎのかば焼き製造事業の投資に失敗
メイン行とコンサル会社の支援により粗利改善
イオングループなどへの販売ルート、近年不漁になっている「あさり」
の仕入れルートがあることが強み。**社長の息子が営業責任者**。
季節資金が必要であり、スポンサーから短期借入3000万円あり
- スキーム REVIC特定支援
受け皿会社を設立しスポンサーから貸付。吸収分割にて事業を承継
受け皿会社の代表取締役は対象会社社長の息子
- スポンサー 顧問税理士が経営するコンサルティング会社
顧問税理士は、日本経済のために中小企業の再生が必要と考える人

譲渡対価 5500万円
移転純資産 △1500万円
のれん 7000万円
FA報酬 800万円

手続き	事業者 弁済率	保証人 弁済率	合計 弁済率	保証人の残存資産 (手元に残せる資産)
REVIC	5%	0.7%	5.7%	5 6 6 万円 (生活費・医療費)
破産	1.4%	2.4%	3.8%	9 9 万円
差額	3.6%	△1.7%	1.9%	4 6 7 万円



再生事例2: 葬儀会社

Kaede Group

窮境要因 競争の激化、葬儀件数の減少や小規模化の影響などから業績が低迷(地元では社長の怠慢さの噂あり)

事業 江戸時代の創業で約300年の歴史を誇る老舗。葬祭業として1987年4月に法人化、2000年11月に本社を改築し、150人収容のホールを備えた葬祭施設を設け営業していた。

**スポンサー
スキーム** 同エリアで複数施設を運営する同業破産申立て後、事業譲渡＋不動産売買。
経営者はスポンサー会社の従業員として雇用



譲渡対価 3000万円(税込)
移転純資産 1700万円
のれん 1300万円

FA・コンサル報酬 500万円

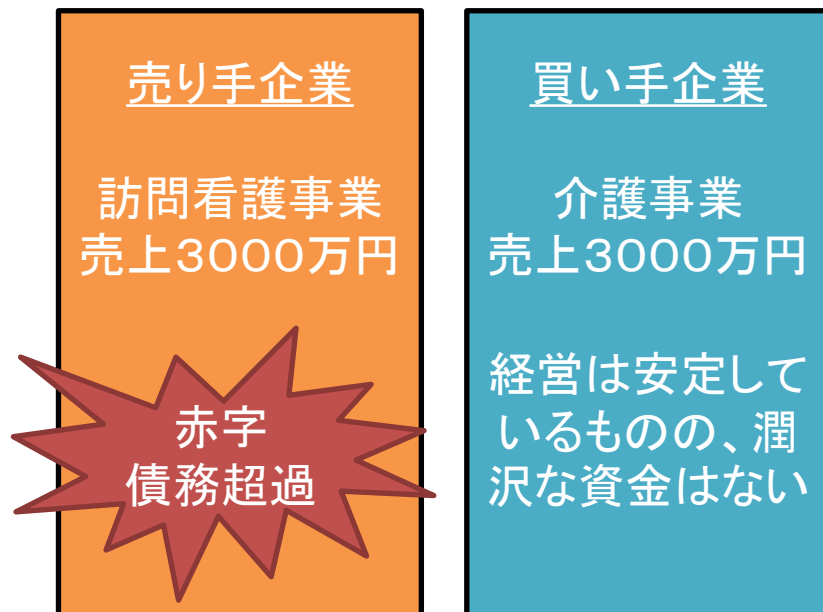
手続き	事業者 弁済率	保証人 弁済率	合計 弁済率	保証人の残存資産
破産＋譲渡	2.3%	0%	2.3%	99万円
破産	0%	0%	0%	99万円
差額	2.3%	0%	0%	0万円



再生事例3:訪問介護

Kaede Group

支援前



売り手は赤字が続いており
将来的な事業継続の不安があった

売り手、買い手ともにM&A未経験、
総務・経理は社長が兼務

専門家費用を支払う十分な資金なし

支援後



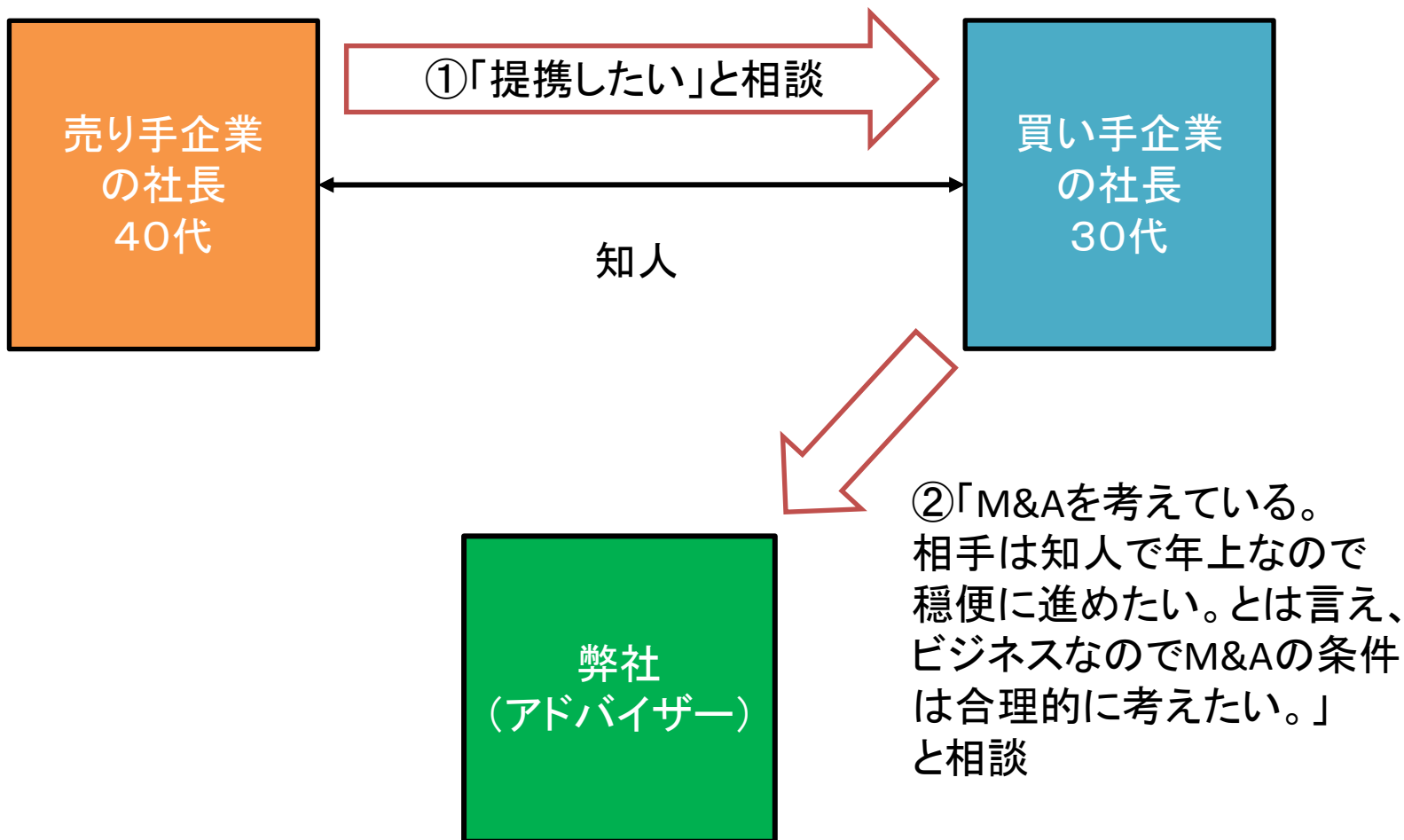
売り手、買い手はM&A補助金を活用し、専門家費用の負担を軽減

専門家の支援により、M&Aの疑問点や問題点を解消し、スピーディーなM&Aの実行と、黒字化を実現



再生事例 3：相談経緯

Kaede Group





1. 状況

- ①売り手：損益は赤字、財務状態は債務超過
- ②買い手：潤沢な資金はない、大きなリスクは取れない

2. M&Aを進める上での課題

- ①売り手の事業を黒字化できるか
- ②アドバイザーとしては、売り手、買い手を支援したいが
アドバイザー費用を支払うことができるか



3. 対応方針

- ①財務資料を分析して事業再生プランを検討
- ②M&A補助金（経営資源引継ぎ補助金）を活用



再生事例 3 : M&A概要

Kaede Group

項目	内容
スキーム	吸収分割
分割対価	ゼロ
承継純資産	△1000万円
承継対象	事業、営業債権債務、銀行借入、 従業員(買い手企業の労働条件に変更)、 事業継続に必要な契約など
承継対象外	許認可(買い手にて新規申請が必要)、 プライベート利用の車両に関する契約、 事務所の賃貸契約、役員借入金など
売り手経営者の処遇	事業責任者として雇用(給与は従前と同額)
その他	銀行借入の一部を売り手経営者が負担 売り手経営者の親族の退任



再生事例 3：支援の流れ

Kaede Group

	M&A	補助金
6月	買い手から相談受付	概要説明
7月	(売り手の事業上の監査対応のため待機)	申請書類の準備支援
8月	財務資料の分析、株式価値、スキーム検討などの相談対応	申請支援
9月		(採択審査結果通知)
10月	アドバイザリー契約締結、M&A条件調整、買い手ファイナンス支援、許認可手続き等	
11月	吸収分割契約締結、債権者保護手続き、従業員への説明	進捗報告支援
12月	労働者保護手続き、取引銀行対応	進捗報告支援
1月	吸収分割実行、各種承継手続き、売り手事務所の原状回復工事	実績報告支援
2月		追加資料提出支援
3月	仮勘定の精算	(売り手、補助金受取)
4月以降	売り手企業の清算手続き	(買い手、補助金受取)



再生事例 3 : M&A、再生支援

Kaede Group

適正な取引対
価はいくらか



株式価値算定

売り手は赤字。
M&Aを進めて
大丈夫か

帳簿は合っ
ているのか



実態貸借対照表
資金繰り実績表、予定表
M&A後の事業計画

資金調達のため事業計画を
つくってほしい

どのような体
制がよいのか



スキーム比較表



再生事例 3：資金繰り実績表、予定表

Kaede Group

(単位: 千円)														
	12月 実績	1月 実績	2月 実績	3月 実績	4月 実績	5月 実績	6月 実績	7月 実績	8月 仮	9月 仮	10月 仮	11月 仮	合計	7月累計
保 險 適 用 売 上 高	2,575	2,447	2,207	2,667	2,522	2,731	3,597	2,944	2,711	2,711	2,711	2,711	32,535	21,690
保 險 外 売 上 高	45	65	55	65	90	80	80	90	71	71	71	71	855	570
前期繰越現金・当座預金(A)	2,305	1,163	118	4,663	3,145	1,975	2,378	1,421	10,525	10,898	10,722	10,345		
売掛金回収 計(B)	2,331	2,627	2,348	2,422	2,057	2,845	3,120	2,683	3,421	2,871	2,671	2,671	32,068	20,433
支 出	販 売 管 理 費													
	役 員 報 酬	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800	3,200
	賃 金 給 与	1,158	1,230	1,365	1,503	1,487	1,594	1,554	1,564	1,564	1,564	1,564	17,711	11,455
	雑 給	166	175	66	15	15	15	15	0	15	15	15	527	467
	賞 与	810	0	0	0	0	0	0	610	0	0	0	1,420	1,420
	社 会 保 険 料	106	918	-266	719	273	0	1,078	539	300	300	300	4,567	3,367
	旅 費 交 通 費	20	22	18	18	18	17	18	17	18	18	18	220	148
	通 信 費	57	37	27	50	35	16	27	17	33	33	33	398	266
	リ ー 入 料	30	30	30	30	132	0	14	0	0	0	0	266	266
	保 険 料	21	21	33	76	21	21	21	62	0	0	0	276	276
	車 両 費	113	78	60	44	29	191	3	0	65	65	65	778	518
	消 耗 品 費	9	7	27	15	40	25	18	11	19	19	19	228	152
	支 払 手 数 料	52	51	173	47	113	50	49	50	73	73	73	877	585
	地 代 家 賃	85	145	85	205	85	115	145	115	115	115	115	1,440	980
	支 払 利 息	10	15	6	21	15	4	24	10	20	20	20	185	105
未 払 金 支 払		0	0	0	0	0	0	150	66	0	0	0	216	216
預 り 金 (社 会 保 険 料) 増 減		0	0	0	0	0	-266	-266	-355	0	0	0	-887	-887
長 期 未 払 金 支 払		106	68	144	106	106	106	106	61	61	61	61	1,092	848
計(C)		3,063	3,597	2,118	3,246	2,756	2,257	3,320	3,411	2,638	2,638	2,638	34,320	23,768
経常収支(D=B-C)		-732	-970	230	-824	-699	588	-200	-728	783	233	33	-2,252	-3,335
差引計(E=A+B-C)		1,573	193	348	3,839	2,446	2,563	2,178	693	11,308	11,132	10,755		
財 務	借 入													
	役 員 借 入 金	0	500	400	0	0	0	0	0	0	0	0	900	900
	長 期 借 入 金	0	0	5,000	0	0	0	0	15,000	0	0	0	20,000	20,000
	計(F)	0	500	5,400	0	0	0	0	15,000	0	0	0	20,900	20,900
	返 済													
	役 員 借 入 金	60	0	960	60	60	60	60	60	60	60	60	1,560	1,320
	長 期 借 入 金	350	575	125	634	411	125	697	5,108	350	350	350	9,425	8,025
	計(G)	410	575	1,085	694	471	185	757	5,168	410	410	410	10,985	9,345
財務収支(H=F-G)		-410	-75	4,315	-694	-471	-185	-757	9,832	-410	-410	-410	9,915	11,555
単月収支(I=D+H)		-1,142	-1,045	4,545	-1,518	-1,170	403	-957	9,104	373	-177	-377	7,663	8,220
翌月繰越現金・預金(J=E+H)		1,163	118	4,663	3,145	1,975	2,378	1,421	10,525	10,898	10,722	10,345	9,968	



再生事例 3 : M&A後の事業計画

Kaede Group

(単位:千円)															
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	
保 険 適 用 売 上 高		3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	42,000	
保 険 外 売 上 高		65	55	65	90	80	80	90	75	75	75	75	75	900	
前期繰越現金・当座預金 (A)		4,971	5,551	6,105	6,635	7,175	7,668	8,262	7,526	7,884	8,484	8,077	8,678		
	売掛金回収 計 (B)	3,527	3,517	3,527	3,552	3,542	3,542	3,552	3,537	3,537	3,537	3,537	3,537	42,443	
支出	販売管理費	役 員 報 酬	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4,200
		賃 金 給 与	1,897	1,897	1,897	1,897	1,897	1,897	1,897	1,897	1,897	1,897	1,897	1,897	22,768
		賞 与	0	0	0	0	0	0	972	0	0	0	0	972	1,944
		社 会 保 険 料	674	674	674	674	674	674	674	966	674	674	674	674	8,382
		旅 費 交 通 費	22	18	18	18	17	18	17	18	18	18	18	18	218
		通 信 費	25	25	28	23	4	5	5	21	21	21	21	21	220
		保 険 料	21	33	76	21	21	21	62	0	0	0	0	0	255
		車 両 費	78	60	44	29	191	3	0	65	65	65	65	65	730
		消 耗 品 費	7	27	15	40	25	18	11	19	19	19	19	19	238
		支 払 手 数 料	13	14	9	77	10	10	12	35	35	35	35	35	320
	支 払 利 息	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144	
	そ の 他	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	
	未 払 法 人 税 等 支 払		0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,007	0	0	1,007
預 り 金 (所 得 税) 増 減		-55	-55	-55	-55	-55	-55	275	-104	-55	-55	-55	-55	-379	
預 り 金 (社 会 保 険 料) 増 減		-337	-337	-337	-337	-337	-337	-483	-337	-337	-337	-337	-483	-4,337	
計 (C)		2,758	2,773	2,807	2,823	2,859	2,759	4,099	2,990	2,747	3,755	2,747	3,574	36,694	
経常収支(D=B-C)		768	743	719	728	682	782	-547	546	789	-218	789	-37	5,749	
差引計(E=A+B-C)		5,740	6,294	6,824	7,364	7,857	8,451	7,715	8,073	8,673	8,266	8,867	8,641		
財務	借 入	役 員 借 入 金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		長 期 借 入 金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		計(F)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	返 済	役 員 借 入 金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
		長 期 借 入 金	189	189	189	189	189	189	189	189	189	189	189	189	2,268
		計(G)	189	189	189	189	189	189	189	189	189	189	189	189	2,268
財務収支(H=F-G)		-189	-189	-189	-189	-189	-189	-189	-189	-189	-189	-189	-189	-2,268	
単月収支(I=D+H)		579	554	530	539	493	593	-736	357	600	-407	600	-226	3,481	
翌月繰越現金・預金(J=I+H)		5,551	6,105	6,635	7,175	7,668	8,262	7,526	7,884	8,484	8,077	8,678	8,452		



再生事例 3 : スキーム比較表

Kaede Group

スキーム	体制	メリット	デメリット	【売り手代表者】 様の役職	【売り手】会社の銀行 借入の連帯保証	コスト	手間	スピー ド	最短のクロー ジング日
吸収合併	1社	・固定費（事務所100万円、水道光熱費10万円、税務申告費用等）の削減可	・簿外債務引継ぎのリスク ・債権者保護手続きのコストと時間が必要（2ヶ月かかる） ・規程の統一	【買い手】会社の 取締役	以下①または②の可能性が高いです。 ①【売り手代表者】様+【買い手代表者】様 ※金融機関から求められた場合	○	△	△	12月1日
吸収分割	1社	・固定費（事務所100万円、水道光熱費10万円、税務申告費用等）の削減可 ・簿外負債の遮断	・承継手続き（許認可、取引先、従業員）が生じる ・債権者保護手続きのコストと時間が必要（2ヶ月かかる） ・規程の統一		②【売り手代表者】様→【買い手代表者】様へ切り替え ※【売り手代表者】様から要望があり、金融機関の了承が得られた場合	○	△	△	12月1日
	2社	・簿外負債の遮断 ・法人ごとに規程を分けることが可	・承継手続き（許認可、取引先、従業員）が生じる ・債権者保護手続きのコストと時間が必要（2ヶ月かかる） ・新会社の設立コスト ・固定費の削減が限定的		③【売り手代表者】様のみ ※金融機関、【売り手代表者】様のどちらからも要求がなかった場合	×	△	△	12月1日
事業譲渡	1社	・固定費（事務所100万円、水道光熱費10万円、税務申告費用等）の削減可 ・簿外負債の遮断	・承継手続き（許認可、取引先、従業員）が生じる ・規程の統一			○	×	○	10月1日
	2社	・簿外負債の遮断 ・法人ごとに規程を分けることが可	・承継手続き（許認可、取引先、従業員）が生じる ・新会社の設立コスト ・固定費の削減が限定的			×	×	○	10月1日
株式譲渡	2社	・承継手続きのコストと手間が少ない ・債権者保護手続きが不要でありスピーディー ・法人ごとに規程を分けることが可 ・万が一のときは子会社を清算することが可	・固定費の削減が限定的 ・簿外負債のおそれ	【売り手】会社の代表取締役（【買い手代表者】様と共同代表表）	【売り手代表者】様の み	△	◎	◎	10月1日



再生事例 3 : 補助金申請支援

Kaede Group

補助金申請書類の書き方、
申請方法がわからない

補助金を受け取るためには

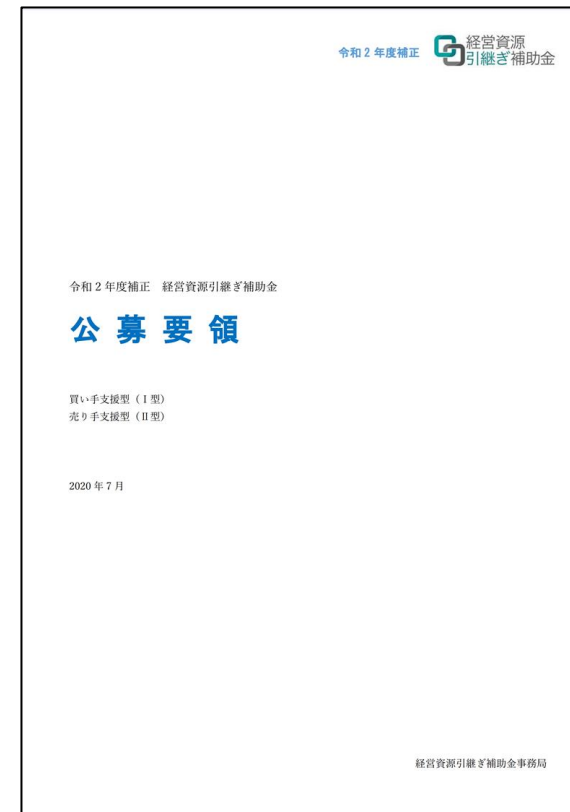
- 40ページ以上の公募要領などの関係資料を読み、専門用語と内容を理解し、対応すべき点を抽出する
- 審査を通過するためのポイントをおさえた申請書、必要書類を準備する
- 申請書、進捗報告書、実績報告書などの各種提出書類に正しく記入し、必要な書類をもれなく準備、提出する



多忙な経営者自身が上記すべてに対応することは困難



不明点の問い合わせ、必要書類の作成、スケジュール管理などを全面的にサポート



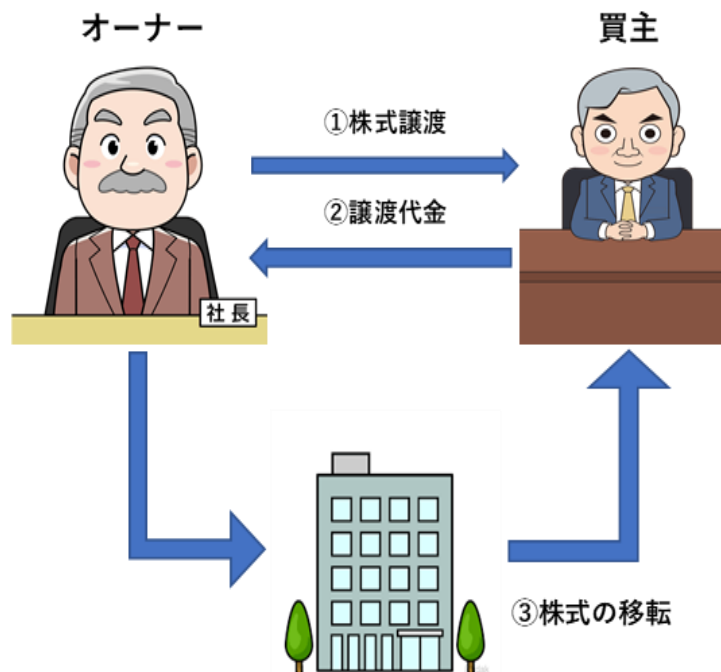


再生事例 3：まとめ

- 売り手企業は単独では赤字体質を改善できる見込みがなかった
- M&Aによって、新規顧客獲得による売上増加、事務所統合による固定費削減が実現し、**M&A後初月から単月黒字を達成**している
- 売り手、買い手ともにM&Aの専門家費用を負担する資金力がなかったが、**専門家費用の2／3の補助**を受けることによって、専門家の支援を受けることができた
- 買い手はM&Aプロセスが進むにつれて、売り手の財務資料の正確性、事業の再生可能性に対して疑いが生じていたが、財務資料の精査と、M&A後の事業計画作成により、**売り手事業の課題と改善可能性が明確になり**、M&Aを進める決断をした
- M&A条件については、売り手、買い手の**双方が歩み寄り**合意できた
- 従業員説明を丁寧に行い、**雇用条件の一部変更**について承諾を得た
- 補助金申請については、不明点や状況の変化が生じた際にこまめに事務局に問い合わせ、必要な対応を行った結果、**売り手、買い手の双方が無事補助金を受領**することができた

不動産M&Aとは

不動産を保有する法人（資産管理会社や不動産賃貸業）の株式を売買すること、つまり法人をM&Aで売買することをいいます。



- 売却時の税金節約(手取り最大化)
- 時間、コスト、手続きの節約
- 株式の分散・不動産の共有問題の解決
- 相続税の支払い資金の確保
- 経営への関与の解消

(参考資料) 会社案内

かえでファイナンシャルアドバイザリー株式会社





商 号	かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社
本 社 所 在 地	〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル4階
代 表 取 締 役	佐武 伸
設 立	2005年1月21日
資 本 金	2,000万円
事 業 内 容	■ M&Aアドバイザー ■ 事業再生コンサルティング ■ 組織再編コンサルティング ■ 企業・事業評価 ■ 財務調査（デューデリジェンス）
グ ル ー プ 会 社	かえで監査法人 かえで税理士法人 かえで会計アドバイザー株式会社 かえで司法書士事務所 かえで翻訳株式会社
H P	https://www.kaedefa.com/

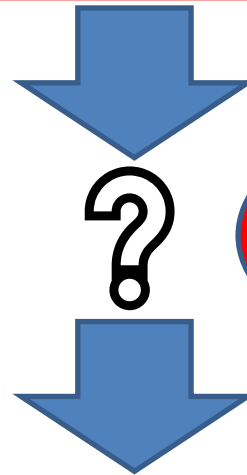
**M&A・事業承継で最も信頼いただける企業となることを目指し、
「三方よし」の出会いを演出します**



目標：日本企業の元気を取り戻したい

Kaede Group

取り戻したいもの：①チャレンジ精神
②アニマルスピリッツ
③リスクを取る



どうアドバイス
するか？

実現したいもの：①アントレプレナシップ
②貯蓄から投資
（設備、M&A、金融商品）
③新陳代謝（解雇規制など）

M&A成約案件数ランキングデータ



2020 年度

国内市場 公表案件 5億米ドル以下
案件数ベース/不動産案件を除く

前年同期比 14%

フィナンシャル・アドバイザー	順位 2020	順位 2019	案件数	市場占 有率	前年比	ランクバリュー (百万米ドル)
三井住友フィナンシャルグループ	1	1	112	2.9	-0.3	3,491
デロイト	2	3	75	1.9	-0.2	1,995
KPMG	3	4	68	1.8	-0.3	1,065
みずほフィナンシャルグループ	4	2	64	1.7	-0.5	1,583
野村	5	6	51	1.3	-0.4	3,872
PwC	6	8	44	1.1	-0.1	470
プルータス・コンサルティング	7	9	37	1.0	0.0	2,613
東京フィナンシャル・アドバイザーズ	8	11*	33	0.9	0.2	237
マクサス・コーポレート・アドバイザー	9	11*	32	0.8	0.1	315
GCA	10	10	22	0.6	-0.4	850
三菱UFJモルガン・スタンレー	11*	14	19	0.5	-0.3	1,121
かえでグループ	11*	5	19	0.5	-0.8	17
山田コンサルティンググループ	13	11*	17	0.4	-0.4	578
AGSコンサルティング	14*	15	16	0.4	-0.3	23
フロンティア・マネジメント	14*	18	16	0.4	-0.2	593
大和証券グループ本社	16	7	15	0.4	-0.7	1,104

M&Aの主な実績

- 案件規模は、年商1億円～200億円までの中堅・中小企業の実績が豊富です。エリアは、全国対応しています。
- 買い手候補は全国の上場会社、非上場会社、投資ファンドなどで、3,000社以上がデータベースに登録されています。

No	売り手			買い手			スキーム
	業 種	エ リ ア	年 商	業 種	エ リ ア	株式公開	
1	映画・映像制作	東京都	6億	投資会社	東京都	非上場	株式譲渡、投資会社との提携
2	建設・内装・設備工事	東京都	5億	建設・内装・設備工事	東京都	非上場	株式譲渡
3	食品卸・小売	東京都	25億	投資会社	東京都	非上場	株式譲渡
4	ホテル・旅館	北海道	2億	ホテル・旅館	北海道	非上場	会社分割+株式譲渡
5	介護・福祉・医療	兵庫県	2億	介護・福祉・医療	東京都	上場	事業譲渡
6	食品卸・小売	兵庫県	8億	食品卸・小売	兵庫県	非上場	株式譲渡
7	ヘルスケアサービス	京都府	27億	投資会社	東京都	非上場	株式譲渡
8	IT／情報通信	東京都	12億	投資会社	東京都	非上場	株式譲渡
9	IT／情報通信	東京都	11億	投資会社	東京都	非上場	株式譲渡
10	ゴルフ場経営	兵庫県	3億	投資会社	兵庫県	非上場	株式譲渡
11	食品卸・小売	北海道	11億	投資会社	兵庫県	非上場	株式譲渡
12	建設・内装・設備工事	宮城県	非公表	食品卸・小売	兵庫県	上場	不動産+資産譲渡
13	パッケージ製造	マレーシア	非公表	パッケージ製造	埼玉県	上場	スクイーズアウト
14	海苔製造	香川県	2億	投資会社	兵庫県	非上場	株式譲渡
15	食品卸・小売	岡山県	1億	食品卸・小売	東京都	非上場	事業譲渡
16	食品製造	千葉県	6億	建設会社	茨城県	非上場	株式譲渡
17	教育関連	神奈川県	9億	保育	愛知県	上場	株式譲渡
18	IT／情報通信	大阪府	2億	IT／情報通信	東京都	非上場	株式譲渡
19	繊維・衣料卸・小売	東京都	10億	繊維・衣料卸・小売	東京都	上場	事業譲渡+清算
20	繊維・衣料卸・小売	東京都	1億	IT／情報通信	滋賀県	非上場	株式譲渡

再生M&Aの主な実績

■ 案件規模は、年商1億～40億程度の、一般的に再生においてスポンサーを探すことが難しいとされている、中堅・中小企業の再生案件の実績が豊富です。エリアは、全国に対応しております(出張対応)。

■ 法的整理・私的整理手続きは、それぞれ弁護士、REVIC、再生支援協議会等と密に連携をとって進めております。

No	対象会社				スポンサー			スキーム
	業 種	エ リ ア	年 商	負債総額	業 種	エ リ ア	株式公開	
1	テーマパーク	熊本県	約4億	約8億	ホテル運営等	兵庫県	非上場	REVIC再生支援+100%減増資
2	アパレル小売	東京都	約4億	約8億	アパレル卸	東京都	非上場	REVIC特定支援+会社分割
3	映像制作	東京都	約1億	約1億	ホテル運営等	大阪府	非上場	REVIC特定支援+会社分割
4	ゴム加工製造	兵庫県	約2億	約3億	個人投資家	兵庫県	非上場	REVIC特定支援+会社分割
5	貸衣裳業	新潟県	約1億	約6億	投資会社	兵庫県	非上場	REVIC特定支援+会社分割
6	日本酒製造	新潟県	約1億	約2億	ケーブルテレビ等	新潟県	非上場	REVIC特定支援+会社分割
7	金属製品卸	東京都	約8億	約4億	金属製品卸	大阪府	非上場	REVIC特定支援+事業譲渡
8	牧場運営	兵庫県	約1億	約1億	食肉卸販売業	兵庫県	非上場	REVIC特定支援+事業譲渡
9	食品卸業	兵庫県	約30億	約20億	食品卸業	兵庫県	非上場	特定調停+会社分割
10	ホテル運営	北海道	約2億	約5億	ホテル運営等	大阪府	非上場	再生支援協議会+REVICファンド+会社分割
11	宝飾品小売	埼玉県	約4億	約10億	ブライダル等	兵庫県	非上場	再生支援協議会+会社分割
12	ブライダル、レストラン経営	神奈川県	約5億	約8億	投資会社	兵庫県	非上場	再生支援協議会+会社分割
13	縫製会社	岡山県	約8億	約20億	オーダースーツ製造販売	東京都	上場	会社分割+破産
14	飲食業	香川県	約10億	約30億	ホテル運営等	香川県	非上場	会社分割+破産
15	飲食業	東京都	約2億	約2億	食品スーパー	東京都	非上場	事業譲渡+破産
16	システム開発	大阪府	約1億	約1億	システム開発	東京都	上場	事業譲渡+破産
17	人材派遣業	大阪府	約2億	約1億	建材卸	大阪府	非上場	事業譲渡+破産
18	カラオケ、複合カフェ	東京都	約1億	約1億	カラオケ運営	東京都	上場	事業譲渡+破産
19	ゴルフクラブ製造販売	兵庫県	約1億	約1億	個人投資家	兵庫県	非上場	事業譲渡+破産
20	ホテル運営	香川県	約10億	約30億	ホテル運営等	大阪府	非上場	事業譲渡+破産



連携内容

連携ステップ

マーケティング・営業

M&A・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サービスの特徴

Kaede Group

	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、アドバイザリー、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



M&A、再生業務 勉強会 実施中!

Kaede Group

テーマ:「会計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:「会計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



参考書籍：拙著紹介



本書の特徴：(中央経済社、税込3,630円)

- ①売り手・買い手企業の見つけ方から成約まで、会計事務所がM&Aアドバイスに必要な知識を網羅
- ②特例事業承継税制やマッチングサイトの活用など、最新論点を盛り込み改訂
- ③DMサンプル、契約書のサンプルなど40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



事業承継M&A
事業再生M&A
ベンチャー企業M&A
カーブアウト型M&A
クロスボーダーM&A
不動産M&A

上記などのご要望があれば是非ご相談ください。
共同FA体制のM&A支援業務もお受けしています。

問い合わせ先

かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社
佐武伸

公認会計士・税理士

〒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(東京商工会議所ビル)

Tel. 03-6205-7994 Fax. 03-6205-7996

E-mail: satakes@kaedegroup.com

HP: <http://www.kaedegroup.com/>