

(営業が現場でアドバイスしておくべき)
事業承継のポイント、注意点、税金対策の実務

2027年7月4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



- ・ 保険
- ・ オペレーティングリース（航空機、船舶など）
- ・ 役員退職金
- ・ 従業員への決算賞与
- ・ 短期前払費用（家賃、保険料など）
- ・ 宣伝広告費
- ・ 中古の社用車（4年落ち）→キャンピングカーなど
- ・ 決算期変更
- ・ 含み損のある資産（不動産、有価証券など）の売却
- ・ 不要な資産（陳腐化した商品）の売却、除却（機械）
- ・ 経営不振の子会社の清算



例：中古の社用車の減価償却（話のネタ）

Kaede Group



普通車の耐用年数：新車6年

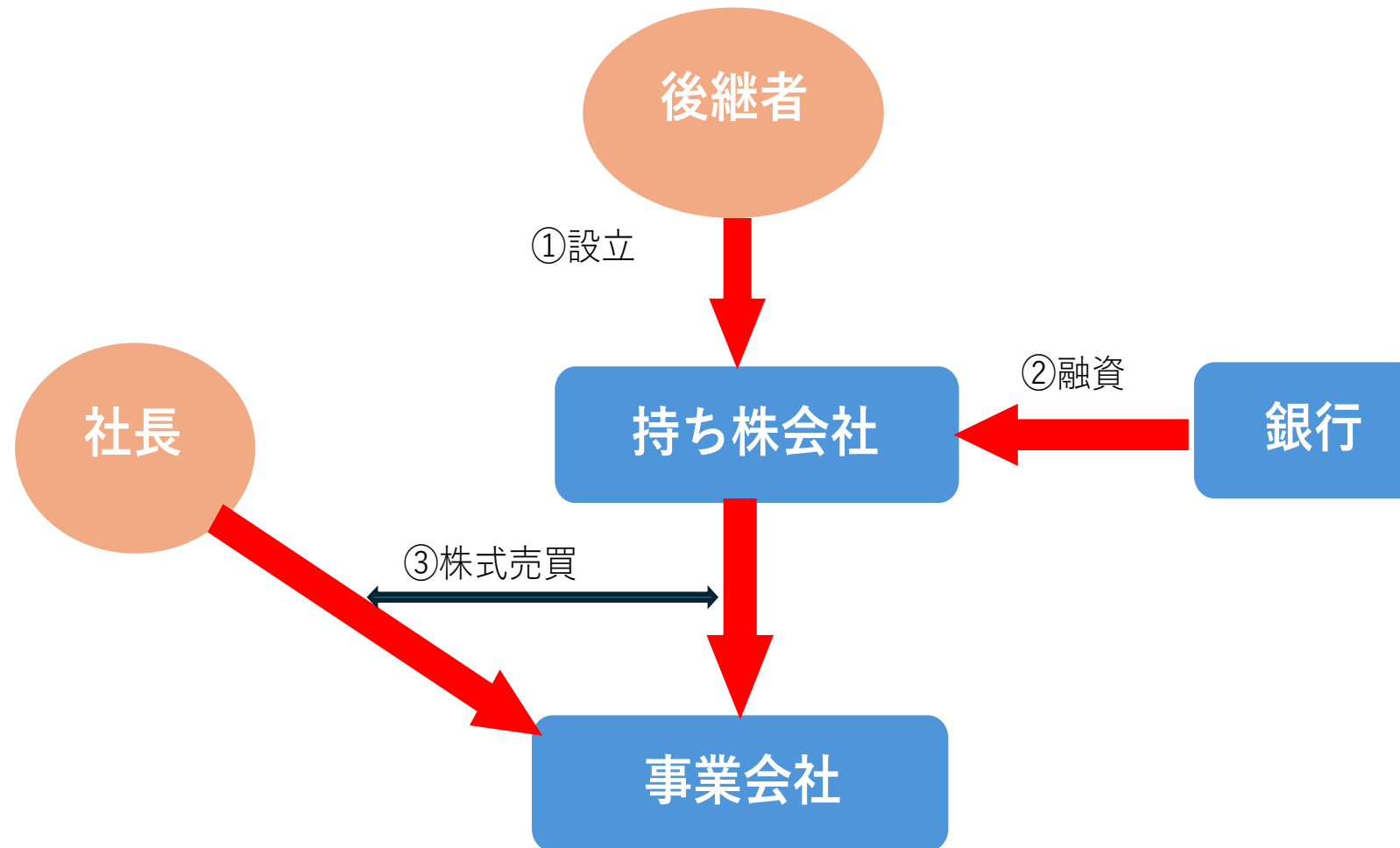
- ・ 中古（法定耐用年数－経過年数）＋経過年数×20%
- ・ 例）4年落ち （6- 4）＋4×20%＝2.8年＝2年（小数点以下切下）
- ・ 定率法の償却率＝1.00
- ・ 4年落ちの中古のキャンピングカーを福利厚生目的で1,000万円で購入

初年度の減価償却の計算＝1,000万円×1.00＝1,000万円

注意点

- ①月割り
- ②定率法を選択している場合のみ

銀行が提案している持ち株会社スキーム（話のネタ）





持ち株会社スキームについて聞かれた場合の対応

<メリット>

- 以後の株価上昇を相続財産から除外できる
- 先代がCASHを手にする
(相続対策要)
- 自社株を遺留分から除外できる
- 後継者が若いのでいますぐに事業承継を考えていない

<留意点>

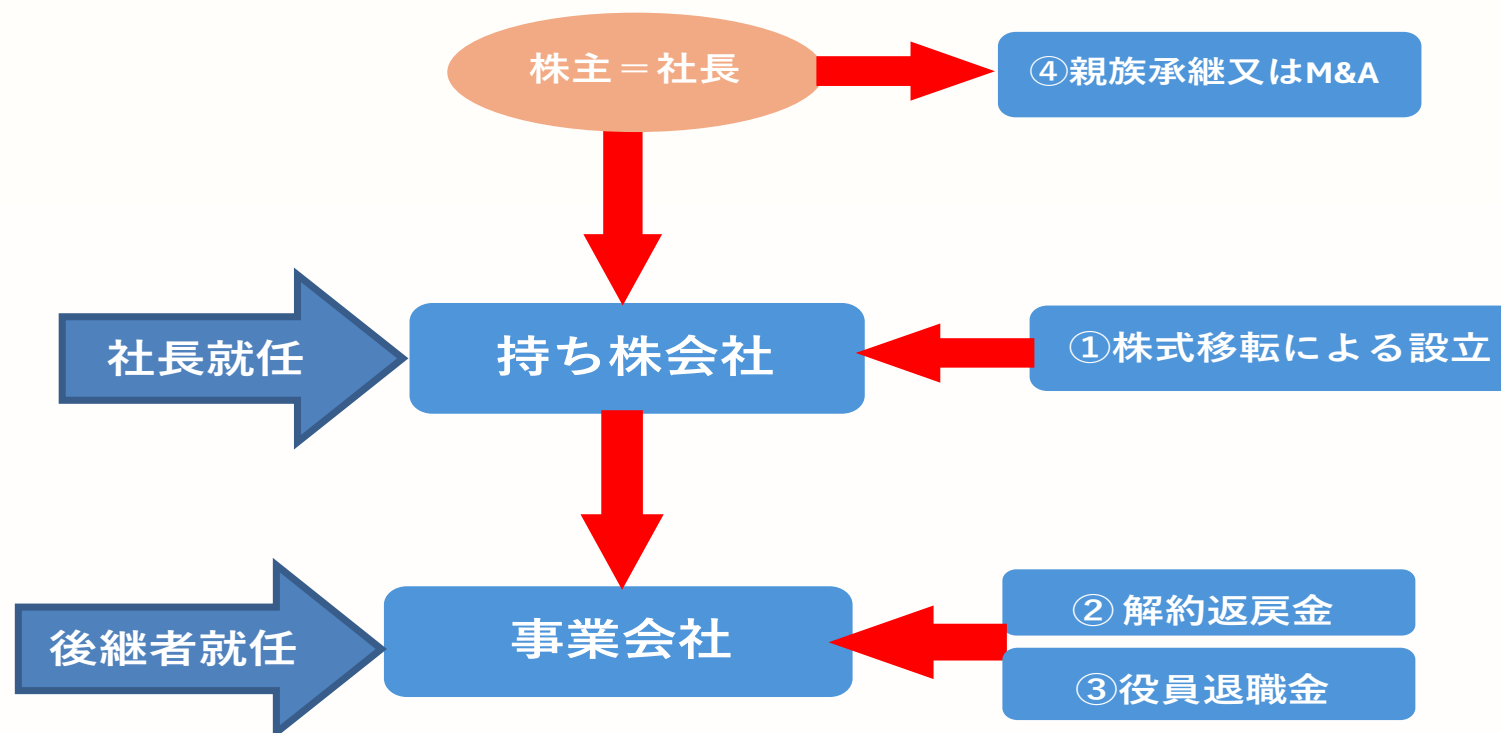
- 先代が売却するときに譲渡税
(約20%)が発生する
- 手取額が相続税対象となる
- 借入金返済のため、事業会社の資金繰りが悪化する可能性あり
- 相続税の株価より高い株価で移転しなければいけない可能性



事業承継：持ち株会社の活用事例

Kaede Group

- ✓ 解約時期＝役員退任→将来、親族内承継・M&Aなど
- ✓ 効果:①HCを通じたバックアップ体制を構築できる
②株価上昇を抑える(含み益の法人税等控除)

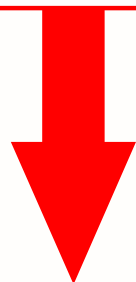




全損商品のEXITのタイミング＝引退のタイミングと想定



新たな保険商品、事業承継、M&Aの情報提供時期



ビジネスチャンス？！



解約時にM&Aを活用した節税

中小企業事業再編投資損失準備金制度（M&A優遇税制）

（優遇措置）

- ①M&A1回目（現行法の延長）：投資額の70%を損金算入
- ②M&A2回目（改正による新制度）：投資額の90%を損金算入
- ③M & A 3回目以降（改正による新制度）：投資額の100%を損金算入

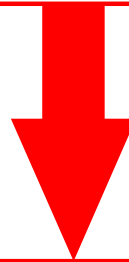
（適用要件）

- ①産業競争力強化法の改正法の特別事業再編計画（仮称）の認定を受けた法人
- ②M & A による取得金額1億円以上100億円以下（なお現行の制度を適用する1回目
の場合、取得金額は10億円以下）
- ③据置期間後（5年又は10年）、損金算入した金額（総額）は、5年間で均等に取り崩して、益金算入（収益計上）する



まとめ

節税、事業承継、M&Aなどの情報提供



EXIT時の対応方法の提案(持ち株会社スキーム提案)



役員退職金の活用方法＝
貯蓄型保険商品などの提案



連携の方法：営業同行

目的

お客様の事業承継全般に対する課題解決

アクション

営業同行

株式集約化、持ち株会社、株価の引き下げ、貯蓄性商品などの具体的な提案

会社案内と連携方法





会社案内

商 号	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	佐武 伸 Shin Satake
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（東京商工会議所ビル）
電話番号	03-6205-7994
ホームページ	https://www.kaedefa.com/
設立年月日	2005年1月21日
事業内容	■ M&Aアドバイザー ■ 組織再編コンサルティング ■ 財務調査（デューデリジェンス） ■ M&Aセカンドオピニオンサービス ■ 事業再生コンサルティング ■ 企業・事業評価 ■ プレM&Aコンサルティングサービス
関連会社	■ かえで監査法人 ■ かえで会計アドバイザー株式会社 ■ かえで翻訳株式会社 ■ かえで税理士法人 ■ かえで司法書士事務所 ■ 不動産M&A株式会社

- 【POINT】
- 完全成功報酬制では実績（400件以上）・業歴（創業19年目）No.1のM&Aアドバイザー会社です
 - グループの会計事務所、提携先の弁護士、司法書士事務所との連携による盤石なサポート体制を構築しております
 - アドバイザーは公認会計士、税理士、中小企業診断士、金融機関出身者など、少数精鋭です



連携内容

マーケティング・営業同行

経営課題の把握

情報共有、主要な会議出席

保険、不動産、相続対策

連携ステップ

事業承継・M&Aニーズなどの把握

- ・後継者が決まっていない？
- ・売れるのか？いくらで？誰に？

事業承継・M&Aの準備など

M & A・再生成功後の資金



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>