

対面ゼロで税理士が行った
クロスボーダーM&A事例
～相談の経緯から具体的に行った
アドバイスのポイント～

BAC「相続・事業承継・M&A事例研究会」

令和3年4月22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



本日の流れ

- 1.はじめに
- 2.オーナーから相談を受けた経緯、相談者の会社概要
- 3.一問一答
- 4.アンカー税理士法人の紹介
- 5.かえでファイナンシャルアドバイザーの紹介
- 6.おわりに



講師の紹介

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

かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社
シニアマネージャー 八木 敦史

アンカー税理士法人
代表パートナー 税理士 早勢 要

アンカー税理士法人
シニアマネージャー 税理士 小林 良和



オーナーから相談を受けた経緯 相談者の会社概要

- アンカー税理士法人が会計・税務顧問をしている会社のオーナー社長
- 社長の年齢は75歳で健康面での心配あり
- 後継者候補 お子様のお旦那がいたが多少の不安
- 統計ソフトウェアの日本語版を開発・販売
- 売上2億円、実質営業利益4000万円
- 昨年3月に協力先であるアメリカのソフトウェア会社からM&Aの話を持ち掛けられた



アンカー税理士法人で当初対応した内容

- オーナー社長と面談
- オーナー社長のM&Aに対する思いを直接伺うことで社長の意向をキャッチ
- 買い手側がどのような存在であるのか、買い手及び売り手の希望はどのようなものであるか、M&Aによるシナジーは見込まれるのかなど、大枠を聞き取り
- 専門家としての意見をお伝えすることで安心してM&Aを依頼してもらえるように接した



そのときに困ったこと

- 買い手が海外の会社 契約を慎重に進める必要あり
- 日本語と英語の言葉の壁が若干のニュアンスの違いを
起こし思わぬところで落とし穴が出てしまうことを懸念
- アンカー税理士法人は国内のM&Aにおけるアドバイスや
デューデリジェンスの実績はあったが、海外の相手との
案件は初めてだった



かえでFAに相談しようと思った理由

- BAC研究会などで、かえでFAと以前から面識あり
- かえでFAは海外M&A案件の実績があり、リーズナブルな報酬体系で対応している
- 共同で案件に取り組めることも、従来の自身のM&Aのやり方を見直すことができるいい機会になると思った



かえでFAがアンカー税理士法人から 最初相談をうけた時の印象

- 買い手は対象会社の事業において重要な取引先
- M&Aの話が破談となったときに売り手の事業に悪影響が生じないか、M&Aの条件交渉において売り手の立場が弱くならないか、という点に留意



本件の関係図

日本

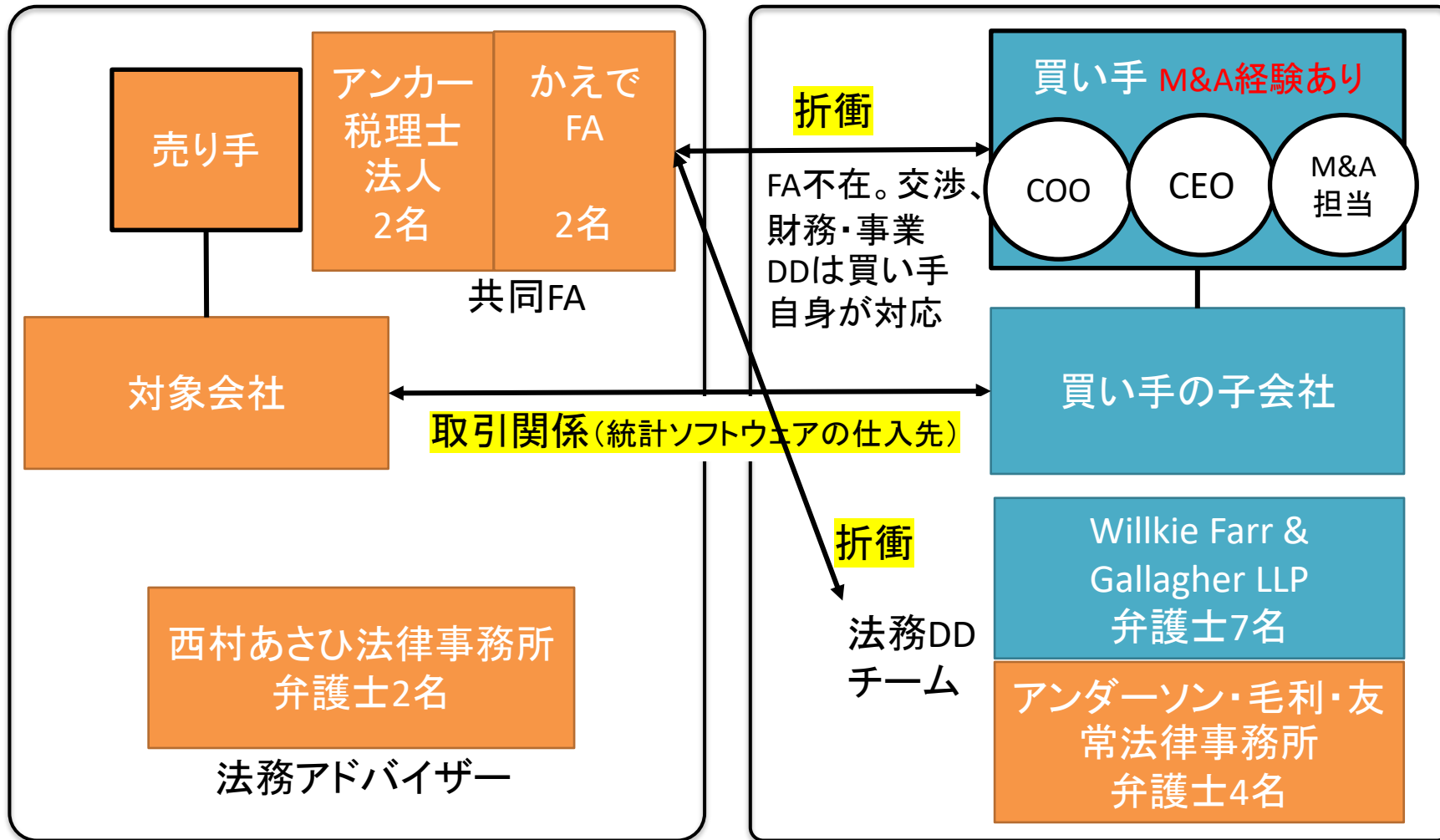
米国

追加資料

Kaede Group

売り手側

買い手側





その後の手続き、交渉、DDのやり方

- 一般的な流れ：秘密保持契約→概要資料開示→対面でトップ面談→意向表明→条件交渉→基本合意→DD→最終条件交渉→クロージング
- 秘密保持契約：準拠法、裁判管轄 米国法VS日本法
- 感染拡大防止、渡航制限→リモートでのトップ面談、DD



本件の時系列①

追加資料

Kaede Group

20年

3月

買い手CEOからメール受信、繁忙期で保留

4月

買い手COOからメール受信、方針検討

5月

トップ面談@オンライン、価格提示あり

6月

買い手から資料依頼、顧問税理士相談

FA選定、NDA締結(準拠法等交渉)、資料開示

買い手COOと面談@オンライン、方針調整

バリュエーション資料、追加資料にて価格交渉

LOI(意向表明)の提示、署名

7月

買い手M&A担当と面談@オンライン

買い手COOから事業・財務DDの依頼

買い手の米国弁護士から法務DDの依頼

買い手の日本弁護士から質問リスト

弁護士選定(SPA)ブロー、法務助言のみ依頼)



本件の時系列②

追加資料

Kaede Group

	8月	9月		10月	12月	21年 2月						
DD対応(資料提出、質問回答)※原本確認省略	買い手日本弁護士とDD面談① @オンライン	買い手からSPA(株式譲渡契約)案の提示	買い手日本弁護士とDD面談② @オンライン	SPAコメント回答(以降、交渉は10往復以上)	米国弁護士から業務委託契約書案の提示	クロージング準備開始(事務所、銀行、保険)	買い手M&A担当と面談 @オンライン、SPA調整	クロージング @日本弁護士事務所、オンライン	役員退職金支給、銀行借入返済	業務引継ぎ・買収後監査開始 @オンライン	買収後監査終了、買収価格の最終額確定	業務引継ぎ完了、株式譲渡対価の差額支払



困ったこと、解決策

- 1 言葉の問題
- 2 代理店契約書がなかったこと
- 3 従業員の退職リスク
- 4 バリュエーション
買い手: 税引前利益の5倍
売り手: 節税関係費用を加算したキャッシュフローの6倍+ネットデット
- 5 最終契約書の準拠法と裁判管轄
- 6 進行期の税金の負担



1 言葉の問題

対象会社は日本法人。各種契約書や資料は日本語しかない。



- ① 買い手側のFAとDDチームは日本の監査法人を採用することを依頼。
- ② SPA(株式譲渡契約書)などは英語版と日本語版を作成することを依頼。



買い手側のFAはアサインされず。DDの体制は、事業・財務は買い手自身が行い、法務は米国弁護士チームが対応。途中から日本弁護士チームが合流したが、それまでは資料対応と質問回答を英語で対応。



日本弁護士チームが合流した後のやり取りもメールは英語で対応。
日本弁護士チームによる面談、QAシートの回答は日本語で対応。



SPAは日本語版も提示される予定であったが、買い手側(実際には日本弁護士チーム)が対応するのに「**時間と費用がかかるので、英語版のみでどうか**」との打診があり、英語版のみで進めることになった。
売り手に対してはFAから説明することで対応した。



2 代理店契約書がなかったこと

追加資料

Kaede Group

対象会社と取引先(買い手の子会社)との間で、ソフトウェアの取引条件を定めた**契約書を締結していなかった**。

取引条件(商品、仕入価格、著作権の所在など)を記載した文書データをメールで送受信する形で合意していた。

対象会社社長と取引先との間の**信頼関係**のみで成り立っている状況。

買い手が第三者であればブレイク要因になりうる。
本件は取引先の親会社が買い手であったから成約することができた。

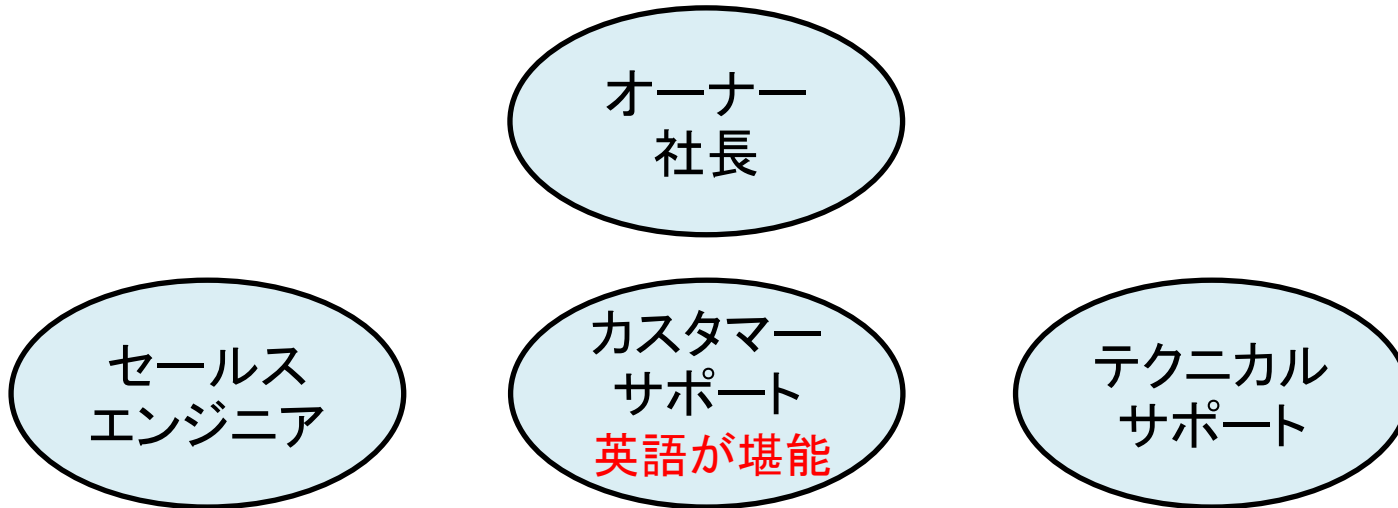
契約書がないので、仮にM&Aの件が破談となった場合は、
取引停止となったり、**取引条件が不利になる**おそれ。



交渉において友好的な関係を維持できるよう留意。



3 従業員の退職リスク



少数精鋭の組織体制。カスタマーサポート担当者は英語が堪能であったため、本件の対応窓口を任せられていた。通訳や資料の翻訳に負荷を感じていた。さらに、ソフトウェアのアップデートの対応業務が発生。



同担当者に業務負荷が集中すると、退職してしまうおそれ。買い手に対して、通訳、翻訳等が必要であれば、買い手側で手配するよう依頼。その他対応事項が同担当者に集中しないよう配慮。



4 バリュエーション①

- 買い手からの価格提示(2020年5月オンライン面談にて)
「**税引前利益の5倍程度**が相場である」

対象会社の損益計算書

	前期決算	進行期見込
売上	1億7000万円	2億3000万円
営業利益	1000万円	3000万円
税引前当期純利益	650万円	3000万円
法人税等	150万円	1000万円
当期純利益	500万円	2000万円

$$\begin{aligned}\text{バリュエーション} &= 3000\text{万円} \times 5 \\ &= \mathbf{1\text{億}5000\text{万円}}\end{aligned}$$



4 バリュエーション②

追加資料

Kaede Group

■売り手FAからのバリュエーション交渉

「決算書上の数値は節税対策分が反映されたものであり、本来の事業価値が反映されていない。株式価値は『**進行期(直近12ヶ月)の調整後フリーキャッシュフロー×6+ネットデット**』で計算される2億8000万円である」

(1) 対象会社の調整後フリーキャッシュフロー

※減価償却費と設備投資は同程度、運転資金の増減は少額であるため、簡易的に下表に記載していない

	前期決算	進行期見込
営業利益 +	1000万円	3000万円
法人税等 -	150万円	1000万円
節税対策費用等 +	1150万円	1400万円
役員報酬(社長) +	500万円	600万円
調整後FCF	2500万円	4000万円



4 バリュエーション③

追加資料

Kaede Group

(2) 倍率

= 日本のIT・インターネット上場企業の倍率 × 非流動性ディスカウント
 × 小規模ディスカウント

= 11~12 (右グラフ) × 0.7 (一般) × 0.7~0.8 (一般)

= 5.4~6.7

≒ 6

(3) ネットデット

= 現預金 + 保険解約返戻金 - 銀行借入

= 4000万円

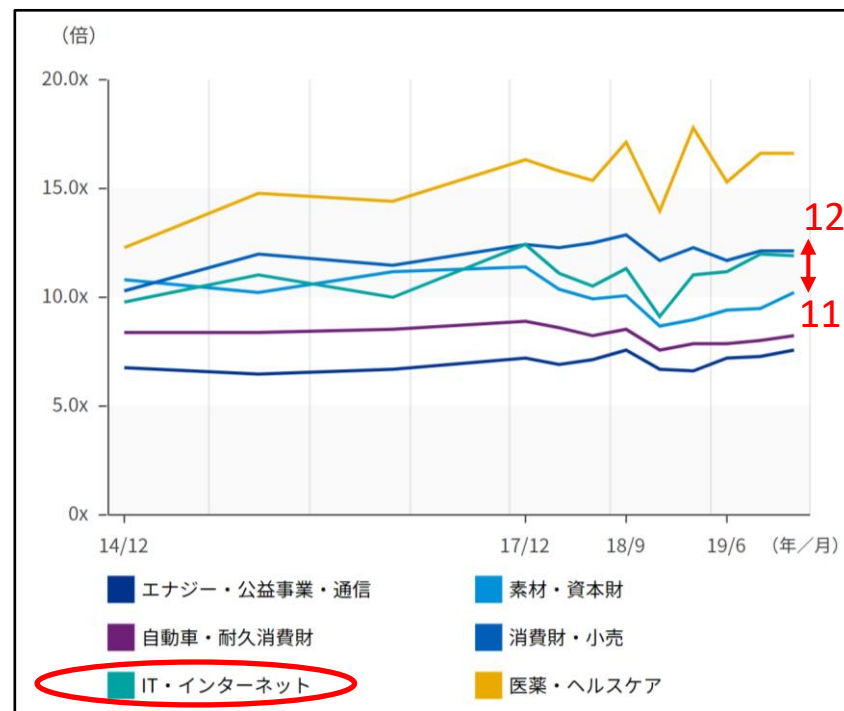
(4) バリュエーション

= (1) × (2) + (3)

= 4000万円 × 6 + 4000万円

= 2億8000万円

■ セクター別EV/EBITDA倍率推移チャート: 日本



出所: KPMG (<https://home.kpmg/jp/ja/home/insights/2018/05/market-check.html>)

※買い手が提示した計算方法によるバリュエーション(1.5億円)を大きく超えるため、**売り手側が主張する倍率の根拠、財務の内容・エビデンス**を細かく確認されたが最終的には承諾された。



5 最終契約書の準拠法と裁判管轄

追加資料

Kaede Group

2020年5月、秘密保持契約締結時は、日本法・日本の裁判所を適用する条項を反映する方針がすぐに受け入れられた。

しかし、同年7月にDDおよびSPA(株式譲渡契約)の方針調整のためのオンライン面談をした際、「**米国の法律、米国の裁判所でなければ、進めることはできない。どの案件でもそれを前提条件としている。**」と明確な意思表示がなされた。



法務アドバイザーに相談したところ「本件については、対象会社とオーナーに特段問題はないので、実質的な影響はないだろう」とのコメントを受け、売り手に状況を説明し、買い手の要望を受け入れることに了承いただいた。



6 進行期の税金の負担

SPA案には「クロージング日以前に対象会社に生じた税金(進行期の税金)については売り手が責任を負う」との条項が含まれていた。



進行期の税金はバリュエーションで考慮済とし同条項を削除し返答。



次のSPA案でも、買い手から同条項を再提示される。



- 対策①税金を減らす(対価2.8億円→対価2.5億円+退職金0.3億円)
- ②進行期の税金の全額ではなく、一定金額を超えた分のみとする



「クロージング日以前に対象会社に生じた税金のうち、50,000ドルを超える額については売り手が責任を負う」で合意。結果的に売り手負担なし

M&Aでは相手から様々な要求が出てくる。なにが正しく、なにが間違っているということはない。会計事務所とFAが連携することによって、お互いに知恵を出し合い、三方にとってHAPPYな解決策を探ることができる。これが連携するメリット。買い手にとっても、売り手のオーナーも安心。



本件のよかった点

追加資料

Kaede Group

買い手（米国経営者）がM&A巧者であったこと

ロジックが正しければ交渉することができた（価格、スキーム）
リスクに対する判断が明確かつ迅速だった

例、コロナ禍で対面の面談や現地でのデューデリジェンスができない



買い手「対象会社の事業規模であれば、時間をかけてリスクを
検討するよりも、スピーディーにM&Aを実行して、
事業の成長を早めることが重要。M&A上の
リスクはSPAの条項で対応すればよい」との判断



クロージングのやり方

- 買い手側の日本にいる弁護士事務所でウェブ会議
- 海外M&Aの論点：入金確認とクロージング書類引渡のタイムラグ



クロージングのやり方

追加資料

Kaede Group

■通常

【対価の入金確認】と【クロージング書類引渡(株主名簿、辞任届等)】は同時履行。
FAの事務所などに集まって、書類確認→入金確認→書類引渡の流れで行う。

■本件の論点

コロナ禍のため同じ場所に集まることができない。

日本と米国の時差と、海外送金処理の都合、着金には1、2営業日を要する。
売り手、買い手のどちらかがリスクを取らなければならない。

■対応

- ①買い手の日本弁護士チームの事務所に集合し、オンラインで米国とつなぐ
- ②事前にクロージング書類のPDFをメールで共有、内容確認。売り手の原本は当日持参し、買い手の日本弁護士へ渡す。買い手の原本は後日郵送。
- ③対価の入金確認は、オンラインの画面上でインターネットバンキングの送金伝票を映し、送金完了状況を確認。
- ④後日、売り手の銀行口座に対価入金を確認。
※これは売り手がリスクを負っている形式。信頼関係があったため成立。



オーナーさんの業務の引き継ぎ

- オーナーさんと対象会社の間で業務委託契約
- 週3日の勤務、単価、業務内容、期間、報告方法など
- 業務の報告を英語と日本語のどちらで行うか
- 必ず文章でまとめることがポイント



業務の引き継ぎ時の諸条件

追加資料

Kaede Group

- 売り手の希望 ①本人および家族の体調を考慮し、出勤は少なめ
②日本語での業務報告

■結果 買い手の要請により②はかなわなかったが、その他は好条件

	通常	本件
契約形態	取締役、顧問、業務委託など	業務委託
出勤頻度	週3～5日	週3日(週15時間)
月額	クロージング前の月額×60% ～100%(出勤頻度等に応じて)	クロージング前の月額以上 (契約上は時給100ドル)
業務内容	経営、担当分掌など	経理、総務など
期間	半年～1年	当初3ヶ月(実際は5ヶ月)
報告方法	現地の責任者へ	英語で米国COOへ

※条件をあいまいにせず、書面にて合意しておくこと。



アフターM&A(アンカー税理士法人が行ったこと)

- 税務顧問を継続
- オーナー社長が経理総務全般の実務を対応していた
- オーナー社長の退任に伴い、入力代行、資金管理など経理周りの業務、その他税務を含む全ての業務を受託



オーナーさんのその後

- 昨年9月末クロージング、今年2月まで引継ぎ
- 今回のM&Aに伴う株の譲渡に関する個人の確定申告をアンカー税理士法人で受注
- 現在は完全にハッピーリタイア

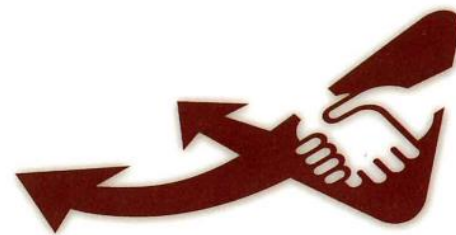


かえでFAと一緒にやってよかったこと

- オーナーさんの要望に応えることができた
- オーナーさんの信頼を得て進めることができた
- アドバイザー報酬折半



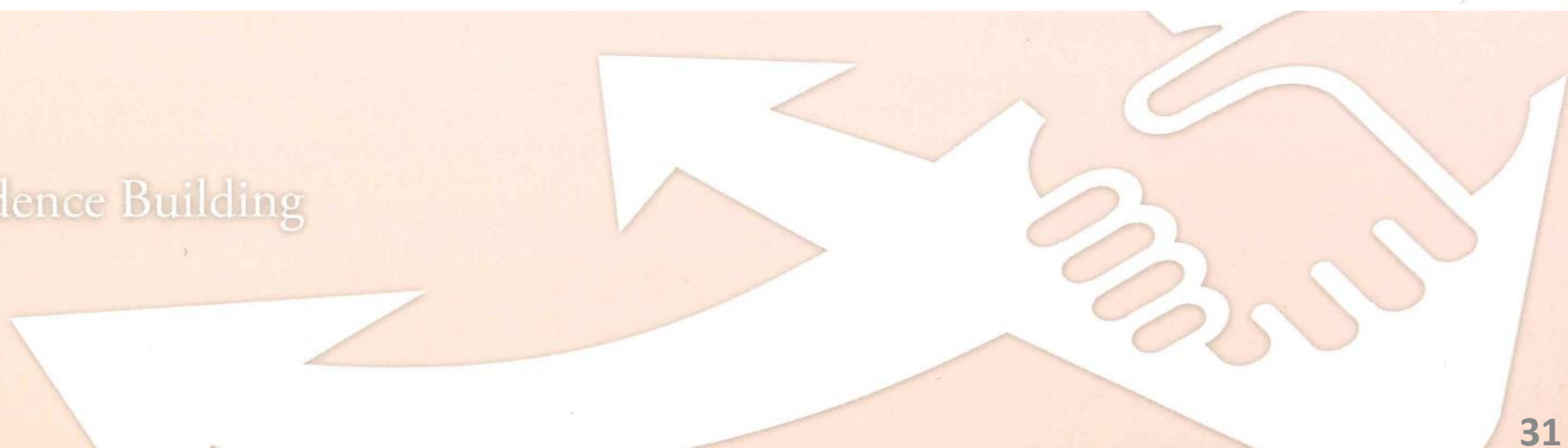
アンカー税理士法人の紹介



アンカー税理士法人

Corporate Profile

Confidence Building





各分野のプロフェッショナルによる ワンストップ・サービスをご提供いたします



「子供たちに財産をどのように相続させれば良いのだろうか？」

「将来の相続に備え、生前にできることはないだろうか？」

「相続税の納税資金は不足しないだろうか？」

「事業の承継は、誰に、どのような方法で行えば円滑に進むのだろうか？」

「所有している不動産をもっと上手く活用できないだろうか？」

わたくしたちアンカー税理士法人は、このようなご相談に対し、お持ちの財産のことはもちろん、ご家族の事情なども踏まえ、お客様に負担のない最適なお提案をしております。

さらには、弁護士、司法書士等の専門家たちと共にワンストップサービスをご提供しておりますので、税金以外のことでお悩みのお客様も遠慮なくご相談ください。

相続税申告

生前贈与

納税資金対策

事業承継

不動産運用



アンカー
税理士法人

弁護士

不動産鑑定士

司法書士
土地家屋調査士
測量士

人員構成 29名

代表パートナー税理士 早勢 要

税理士 石井 英行

代表パートナー税理士 今田 隆幸

税理士 森岡 真弓

パートナー税理士 増田 朋希

税理士 山田 大輔

パートナー税理士 佐藤 はるみ

税理士 清水 翔太

税理士 片平 毅

税理士 関根 和彦

税理士 小林 良和

税理士 嶋倉 竜士

沿革 昭和51年 4月 早勢要税理士事務所開設

昭和63年 7月 株式会社アイ・ディー・ユー設立
(保険代理店・経営コンサル業)

平成11年 4月 千代田区有楽町 蚕糸会館に事務所移転

平成15年10月 千代田区丸の内 国際ビルに事務所移転

平成22年 7月 アンカー税理士法人設立

平成25年 4月 横浜市西区 TYビルに横浜事務所開設

平成29年10月 千代田区有楽町 東京交通会館ビルに東京事務所移転

平成30年12月 札幌市中央区に札幌事務所開設



業務内容



リスクマネジメント業務

企業には様々なリスクがあり、それらのうちコントロールできないものについては資金手当てを検討する必要があります。生命保険、損害保険の見直し等を行い、万が一のリスクに備えます。

企業の黒字化

当事務所は開業以来、長年培ったノウハウを駆使して企業の黒字化を支援します。黒字化を継続してお客様と二人三脚で、百年企業を目指します。

経営革新計画承継の支援

当事務所は経営革新等支援機関としての立場から、中小企業新事業活動促進法に基づき、経営革新計画の承認を推奨します。承認が得られると様々な公的支援が受けやすくなります。計画書作成の支援を行うとともに、経営革新に関する最新情報を提供します。

事業承継・組織再編の提案

オーナー企業であるお客様が抱える事業承継に関する問題や組織再編などを、資産税も含めた様々な角度で検討し、ご提案します。



相続税申告

相続税の申告及び納付は、相続発生から10か月以内に行わなければなりません。

「10か月」というのは長いように感じられますが、実際に行わなければならない作業を考えますと期限はすぐに来てしまいます。

この限られた時間の中で、納税資金の確保や相続税の節税、また二次相続のことも考えたご提案をいたします。相続税の申告期限まであまり時間のないお客様におかれましても、迅速に手続きを進めてまいりますので、お気軽にご相談ください。

生前対策

何ら生前対策を行わずに相続が発生してしまった場合や、間違った生前対策をしてしまった場合には、相続発生時に必要以上に高額な相続税を納めることとなります。

その結果、相続した現預金のほとんどを相続税の納税に充てなければならなくなったり、ときには相続人ご自身の現預金から納税資金を捻出せざるを得なくなるケースもあります。

わたくしたちは、年間100件以上に及ぶ相続対策のご相談の中で積み上げてきた独自のノウハウにより、それぞれのお客様に最適な生前対策のご提案を行っております。

納税資金対策

相続税は、相続発生から10か月以内に現金で納付しなければなりません。

「財産のほとんどを不動産で相続」した方の場合、相続税の納税のために不動産の一部を売却していただくことがあります。その際、売却のための土地の測量や、近隣との境界確定に時間がかかってしまった場合には、市場価格より安い価格で売却せざるを得ないケースもあります。

そこで生前に、「残す不動産」と「売却する不動産」を検討し、相続発生時には十分な納税資金を確保できるご提案をいたします。

事業承継・財産承継

事業を営んでいる方の将来の不安として、事業承継の問題があります。

誰に対して、どのように事業を承継していくのかを考えた場合、親族への承継はもちろん、ときには親族以外への承継や M&A を検討しなければなりません。また、事業を承継する方以外の方への財産の分配をどのように行うのかも考える必要があります。

事業のことだけでなく、お客様がお持ちの他の財産のことも考慮しながら、スムーズな事業承継と財産承継のお手伝いをいたします。

不動産投資運用

相続税対策の一環として、また生前の重要な収入源として、不動産への投資運用は非常に有効な手段です。

「どのような不動産を購入すべきか」「不動産を購入することにより税金対策になるのか」などの投資面での不安や、「どのように管理を行えば良いのか」「運用途中で資金は不足しないか」また「古くなってきた建物を建て替えた方が良いのか、それとも売却した方が良いのか」といった運用面での不安を解消し、お客様が円滑に不動産の投資運用を行っていただけるようサポートいたします。

東京事務所

所在地 〒100-0006
東京都千代田区有楽町2丁目10番1号
東京交通会館ビル10階

電話番号 03-5220-4521

FAX 番号 03-5220-4523

U R L www.anchor-tax.jp
www.anchor-souzoku.jp

横浜事務所

所在地 〒220-0004
神奈川県横浜市西区北幸2丁目10番40号
TYビル7階

電話番号 045-548-4130

FAX 番号 045-548-4151

U R L <https://anchor-tax-yokohama.tkcfnf.com>

札幌事務所

所在地 〒060-0061
北海道札幌市中央区南一条西7丁目6番地6
ファインシティ札幌ザ・タワー大通公園1501号

電話番号 011-242-2098

FAX 番号 011-556-6559

U R L www.anchor-tax.jp



かえでファイナンシャルアドバイザーの紹介

ご紹介資料

かえでファイナンシャルアドバイザーズ株式会社
代表取締役 佐武伸





弊社の基本情報

Kaede Group

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/

提携機関

- ・ 東京都事業引継支援センター
- ・ 東京都多摩地域事業引継ぎ支援センター
- ・ 埼玉県事業引継支援センター
- ・ 大阪府事業引継支援センター
- ・ 広島県事業引継支援センター
- ・ 福岡県事業引継支援センター

【POINT】

- 完全成功報酬制では実績（300件以上）・業歴（創業17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、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、税理士の他、金融機関・商社・コンサルティング会社出身者など、少数精鋭です

M&A・事業承継コンサルティング業務の特徴

■中堅・中小企業に特化

オーナー企業への事業承継・M&A対策から売却後の税金、資産運用対策までワンストップでサポートいたします。

■専門家集団によるサービス提供

単なるM&Aのマッチングだけではなく、士業を中心とした専門家チームで、顧客の状況・ニーズに応じた的確なアドバイスを提供いたします。

■リーズナブルな料金体系

着手金、中間金は一切いただいておりません(完全成功報酬)。最低報酬500万円で中堅・中小企業のオーナー様にも安心してご利用いただけます。



弊社のM & A業界でのポジション



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%
ファイナンシャル・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)	
三井住友ファイ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	
みずほファイ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	
東京ファイナンシャル・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	

【POINT】

➤ M & A ランキング※に9年連続上位ランクインしております

※トムソンロイター（現REFINITIV）という世界的に有名な情報機関が毎年集計している金融機関、M & A会社の成約実績ランキング



他のM&Aアドバイザー会社との比較

会社名		かえでF A	非上場I社	非上場M社	上場N社	上場S社	上場M社
着手金		0円	0円	0円	あり	あり	0円
中間金		0円	0円	あり	あり	あり	あり
成功報酬	方式	レーマン方式	レーマン方式	レーマン方式	レーマン方式	レーマン方式	レーマン方式
	掛目	株式価値	株式価値	株式価値	総資産	総資産	株式価値
	最低額	500万円	500万円	500万円	2,000万円	1,000万円	2,500万円
設立		2005年	2007年	2018年	1991年	1997年	2005年
実績		317件 (2020年12月時点)	100件超 (2012年12月時点)	50件超 (2012年12月時点)	3,250件超 (2020年12月時点)	739件 (2021年2月時点)	769件 (2020年12月時点)

※各社HP、開示資料を参照



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



弊社の主な支援実績

No	売り手			買い手		
	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
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
3	食品卸・小売	東京都	25億	投資会社	東京都	非上場
4	ホテル・旅館	北海道	2億	ホテル・旅館	北海道	非上場
5	介護・福祉・医療	兵庫県	2億	介護・福祉・医療	東京都	上場
6	食品卸・小売	兵庫県	8億	食品卸・小売	兵庫県	非上場
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
8	IT／情報通信	東京都	12億	投資会社	東京都	非上場
9	IT／情報通信	東京都	11億	投資会社	東京都	非上場
10	ゴルフ場経営	兵庫県	3億	投資会社	兵庫県	非上場
11	食品卸・小売	北海道	11億	投資会社	兵庫県	非上場
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
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
14	海苔製造	香川県	2億	投資会社	兵庫県	非上場
15	食品卸・小売	岡山県	1億	食品卸・小売	東京都	非上場
16	食品製造	千葉県	6億	建設会社	茨城県	非上場
17	教育関連	神奈川県	9億	保育	愛知県	上場
18	IT／情報通信	大阪府	2億	IT／情報通信	東京都	非上場
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
20	繊維・衣料卸・小売	東京都	1億	IT／情報通信	滋賀県	非上場

No	売り手			買い手		
	業種	エリア	年商	業種	エリア	株式公開
21	パッケージ製造	ベトナム	3億	パッケージ製造・販売	大阪府	非上場
22	外食産業	兵庫県	4億	外食産業	東京都	非上場
23	食品製造	三重県	182億	投資会社	東京都	非上場
24	食品卸・小売	山形県	6億	食品卸・小売	兵庫県	非上場
25	IT／情報通信	東京都	4億	ビジネスコンサルティング	東京都	非上場
26	教育関連	中国	1億	投資会社	東京都	非上場
27	建築資材販売	大阪府	15億	建築資材販売	東京都	非上場
28	部品製造	フィリピン	12億	各種機器・部品製造加工販売	埼玉県	JASDAQ
29	不動産・住宅事業	愛知県	20億	金融・リース・レンタル	東京都	非上場
30	ホテル・旅館	富山県	1億	建設・内装・設備工事	富山県	非上場
31	不動産・住宅事業	愛知県	非公表	工業製品製造	神奈川県	非上場
32	工業製品製造	愛知県	非公表	工業製品製造	愛知県	非上場
33	繊維・衣料卸・小売	東京都	26億	繊維・衣料卸・小売	東京都	東証一部
34	歯科資材卸	ポルトガル	非公表	商社	大阪府	東証一部
35	環境・リサイクル	埼玉県	1億	環境・リサイクル	埼玉県	非上場
36	教育関連	韓国	400億(ウォン)	食品製造	韓国	非上場
37	介護・福祉・医療	京都府	1億	投資会社	大阪府	非上場
38	理美容・健康食品	東京都	2億	理美容・健康食品	千葉県	非上場
39	娯楽・スポーツ	東京都	3億	IT／情報通信	東京都	マザーズ
40	食品製造	千葉県	6億	個人投資家	千葉県	—

【POINT】

- 年商～200億円までの中堅・中小企業の実績が豊富であり、エリアは全国対応しております
- 候補先は弊社のデータベース(5,000社以上)、提携先のクライアントなどから、全国の企業をご紹介致します

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

マーケティング・営業

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・再生ニーズなどの把握

- ・後継者が決まっていない？
- ・売れるのか？いくらで？誰に？

M&A・再生手続きなど

M&A・再生成功後の資金



> 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税務会計から財務会計・管理会計、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

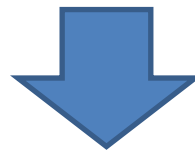
- ①株主・株式関係の整備：「株主の集約」「名義株」、「株券」「株主名簿」など
- ②議事録、契約書、規程などの書類の整理
- ③組織、人事・労務、権限移譲などの整備（オーナー経営から組織運営へ）
- ④会議体の設置、統廃合
- ⑤経営管理資料・情報の整備（部門別損益、原価計算、月次決算など）
- ⑥デジタル活用組織への移行（HP,EC,SNS,デジタルマーケティング、ネット広告など）
- ⑦経営者保証の解除支援



セカンドオピニオンサービス

M&Aプロセスでのオーナー様の不安

- ✓もっと買い手候補は他にはいないの？
- ✓株価など条件はこれで本当にいいのか？
- ✓契約内容は大丈夫か？
- ✓残った役員、従業員は本当にこの相手でいいのか？
- ✓ほかに見えていないリスクはないのか？



ずばりスポットでご質問に回答いたします！



弊社の料金体系

料金体系(完全成功報酬)

内 容	料 金	
事前相談	無 料	
成功報酬	売買金額	手数料率
	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%
(例) 売買価額が7億円の場合→5億円×5%+(7億円-5億円)×4%=3,300万円 ※但し、成功報酬の最低額:500万円		

※但し、遠方への出張が必要な場合等にはご相談の上、実費を頂きます

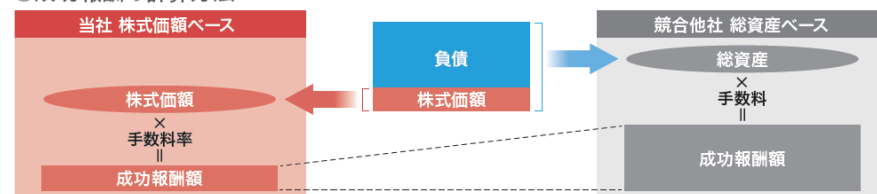
◎報酬の考え方

	当 社	競合他社
着手金	無 料	有 料
月額報酬	無 料	有料/無料
中間報酬	無 料	有 料

【POINT】

- ▶ お客様が求める具体的な成果を実現した場合のみ対価をいただく方針で、経営者様の信頼を得て経営しております
- ▶ **成功報酬が総資産ベースのM&Aアドバイザー会社と比較すると、コストを抑えることができます**

◎成功報酬の計算方法



◎株式価値ベースと総資産ベースの違い

例) 総資産10億円で株式価値5億円とした場合

株式価値ベースの成功報酬

5億円×5%=**2,500万円**

総資産ベースの成功報酬

(10億円-5億円)×5%+(10億円-5億円)×4%=**4,500万円**

アプローチサービス

■買収希望企業様向け候補企業アプローチサービス

1. 買収をお考えの企業様向けサービスです。
2. 待っているだけでは良い案件に巡り会えません。
「攻めのM&A」の手法としてターゲットとする候補企業へアプローチいたします。

サービス内容	料 金
<ul style="list-style-type: none">● 20件リストアップ(双方が協力)● レター作成、送付● 電話・メール● 面談(遠方の場合は交通費別途)● 進捗ご報告	10万円

※上記すべての金額は税別の表示です。※成約に至った場合には成功報酬手数料から差し引きます。



代表取締役

佐武 伸 Shin Satake

朝日監査法人(現あずさ監査法人)にて上場企業数十社の会計監査、システム監査、株式公開準備(IPO)プロジェクト等に参画。

その後、奥田公認会計士事務所で中堅・中小企業の国内・国外税務戦略立案、事業承継対策、IPO等の幅広いコンサルティング業務に従事。専門は、M&Aコンサルティング、企業評価、会計・税務コンサルティング。

現在、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、かえで監査法人・かえで税理士法人代表社員。元中央大学ビジネススクール客員教授(M&A戦略)

関西学院大学商学部卒。米国サンダーバード国際経営大学院卒(MBA)。

資格

公認会計士、米国公認会計士試験合格(モンタナ州)、税理士、宅地建物取引士

主な関与案件

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)のインド農業メーカー買収、ベネッセコリアの Korea Yakultへの売却、小松精練のパizzo買収、など多数

主な著書、論文

「当事者のニーズや最近の事例から考える コロナ下におけるM&Aの動向と留意事項」(旬刊経理情報No.1596 中央経済社、2020年)

「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)



担当者プロフィール



シニアマネージャー
八木 敦史

現在、かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社にてM&A アドバイザリー業務、事業再生M&A アドバイザリー業務に従事。

建設、不動産、農業、水産、食品、飲食、アパレル、冠婚葬祭など各種業界の成約実績を有する。

かえで税理士法人(兼務)では、国内中堅中小企業・外資系企業の税務に従事。

以前は、上場企業およびベンチャー企業にて、経営企画、経理財務、人事総務の責任者として、組織構築に従事。売却企業における実務全般、買収企業におけるPMI 業務の経験を有する。

慶應義塾大学商学部商学科卒。

資格

事業承継士、宅地建物取引士

著書・論文

「当事者のニーズや最近の事例から考える コロナ下におけるM&Aの動向と留意事項」(旬刊経理情報No.1596 中央経済社、2020年)



マネージャー
マーケティング担当
岡村 新太

株式会社福岡銀行を経て、かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社に入社。

現在は主に、M&Aアドバイザー、事業再生コンサルティング、財務分析業務を担当。

兼務するかえで税理士法人では、国内・外資系企業の税務業務に従事。

前職においては、有力地場中堅企業への事業性融資の担当、並びに事業承継を起点にオーナー一族の相続・節税対策、資産運用コンサルティングといったファミリービジネスに注力。

早稲田大学人間科学部卒。

資格

上級ウェブ解析士



担当者プロフィール



マネージャー
稲村 圭祐

現在、かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社にて、主にM&A アドバイザリー、事業再生コンサルティング、財務分析業務、バリュエーションを担当。かえで税理士法人(兼務)では、国内中堅中小企業の税務業務に従事。

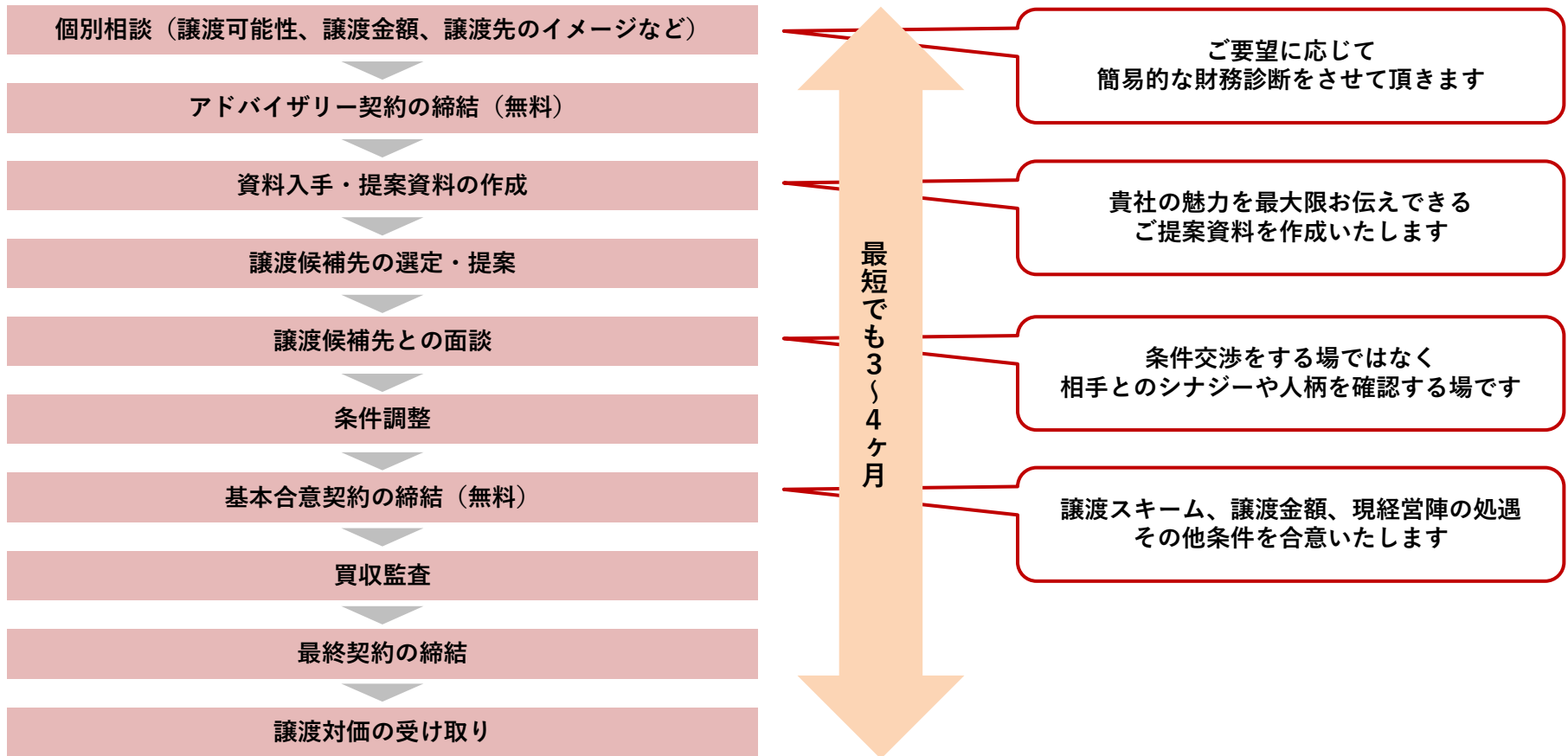


マネージャー
三浦 正裕

鈴与グループにてエネルギーや建材などの営業に従事し、2017年新規開拓実績全社1位など多数受賞。その後、株式会社日本M&Aセンターにて、物流、印刷、建設、医療、卸売など幅広い業界のM&A案件に携わるなど、2019年は売上予算比153%達成。2020年にかえでファイナンシャルアドバイザーに入社し、M&A・事業承継アドバイザー業務を担当。静岡大学教育学部卒。



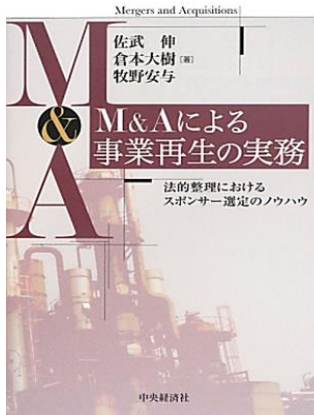
M&Aの進め方





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



本日はご参加いただきありがとうございました



かえでファイナンシャルアドバイザー株式会社

Kaede Financial Advisory

