

知識をツナグ、事業をツナグ、未来をツナグ ZEIKEN LINKS

～創業70年余 信頼と実績の税務研究会が運営する事業承継M&A情報プラットフォーム～

2020/01

M&A・事業承継のさまざまな問題について実務家が解説

特集1 「M&A担当者がまず押さえておきたい10のポイント」

特集2 「中小企業M&Aの実践スキームのポイント」

事業承継における税理士への期待と役割

Q&AでわかるM&Aワンポイント解説

税理士のための中小企業M&Aコンサルティング実務

税務研究会

Deloitte
Tohmatsu **Academy**

セミナー（東京）

e-ラーニング

M&Aプロフェッショナル養成講座

～案件組成から M&A 取引実行までを疑似体験～

開催日時：2020年 **2月8日（土）** 9:30-18:00（開場：9:00）

内容

当講座はこれまでの一般的なセミナーより一つ上の水準で M&A の FA（ファイナンシャルアドバイザー）の実務的な能力を養成する機会を提供することを目的として、仮想 M&A 案件のプロセス全体のアドバイザー業務を一気通貫で体験できるものとなっています。

講義テーマ

1. 知っておくべき M&A マーケットと FA ビジネス
2. IM 作成とセルサイド M&A の初動
3. 企業価値の算定
4. 財務デューデリジェンスでのポイント
5. M&A における必要書類

受講特典：

M&A 関連業務における各種サンプルをご提供

対面セミナー

東京 デロイト トーマツ グループ セミナールーム
（千代田区丸の内 3-3-1 新東京ビル 7F）

講座：全5講座

受講料：165,000円（税込）

e-ラーニング

一般 随時視聴可能

契約書サンプルあり：110,000円（税込）

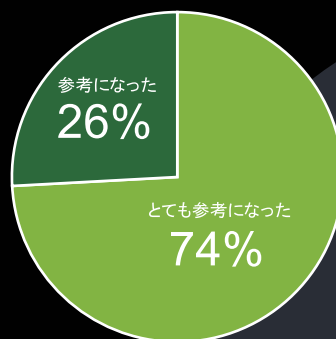
契約書サンプルなし：55,000円（税込）

※ 対面セミナーと一部カリキュラムが異なります。

※ M&A プラス会員は割引金額が適用されます。

受講者のアンケート結果

第6期 M&A プロフェッショナル養成講座のセミナー後アンケート結果より「とても参考になった」「参考になった」「どちらでもない」「参考にならなかった」の割合



※「どちらでもない」「参考にならなかった」回答率 0%

受講者満足度 100%

詳細・お申し込みは
WEB サイトから



申込締切：Web をご確認ください

<https://academy.deloittetohmatsuplatform.com>

講座に関するお問合せ：

E-mail：deloitte_tohmatsu_academy_r@tohmatsu.co.jp

TEL：03-6213-1180（平日 10：00～17：00）

会計事務所、金融機関、M&A 専門会社のための
M&A マッチングプラットフォーム

M&A プラス

エム・アンド・エー

このような「お悩み」解決しませんか？



M&A の相手方（売手・買手）を探すのに、自社のネットワークだけだと限界を感じている



クライアントから事業承継・M&A の相談が増えているが、任せられる担当者がいない

新規会員募集中

デロイト トーマツ グループ

M&A プラス とは

詳細は WEB サイトで



<https://ma-plus.com>

M&A プラスに
関するお問合せは
こちらから

中堅・中小企業向けのM&Aマッチングプラットフォーム



M&A プラスは全国 400 社を超える会計事務所・金融機関・M&A 専門家会社をオンラインで繋ぐ信頼性の高いネットワークです。自社だけではたどり着けない相手先と効果的に繋がるができます。また、M&A 業務経験の浅い方でも、FA 会員間で各業務を委託できる仕組みを設けており、サポート体制も充実しております。

会計事務所譲渡（引継ぎ）に関してもご相談可！ 相談無料！

● お電話での問い合わせ

0800-919-0066

受付時間 9:30 ~ 17:30 (土・日・祝除く)

● メールでの問い合わせ

maplus@tohmatu.co.jp

M&A担当者が まず押さえておきたい10のポイント

株式会社Stand by C

松本 久幸 / 大和田 寛行

公認会計士・税理士

公認会計士・税理士

① 何のためのM&A?

—M&Aの目的を考える—

② 売却したいけれどどうしたらいい?

—会社を売却すると決めたら—

③ 売却するならどこがいい?

—同業他社?大企業?ファンド?—

④ 「事業譲渡と株式譲渡」どっちがいいの?

—M&Aのスキーム—

⑤ 実際に売却するときの留意点は?

—DDの受入れや価格交渉—

⑥ 売買価格の決め方は?

—価値評価の考え方と評価方法の違い—

⑦ M&Aのプロジェクトチームはどうする?

—社内メンバーと社外専門家の活用—

⑧ デューデリジェンスとは?

—各種DDと中小企業特有の論点—

⑨ M&A時の会計処理は?

—企業業績へのインパクト!?!—

⑩ PMIって何?

—M&Aの成功はPMIで決まる!—

※本冊子では上記①～⑤のみ掲載、⑥～⑩を含む全ての解説はZEIKEN LINKS (Web版) にて順次公開予定。

① 何のためのM&A? —M&Aの目的を考える—

近年、主に国内のオーナー会社の後継者不足の問題が論じられており、様々な対策や議論がなされていることはご周知のとおりです。その有力な解決策の一つとして、M&Aを活用することが実務の現場では大変多くなっています。

それでは、M&Aとは何をするのでしょうか? M&Aとは、端的に言うところ、企業を売ったり買ったり、統合したりすることです。

では、M&Aは何のためにされるのでしょうか? M&Aの目的を考えるとき、企業を売る側の立場(売り手)に立つて考えるのか、買う側の立場(買い手)になって考えるのか、によって考え方や見え方が大きく異なります。M&Aについて議論や検討をする場合は、売り手なのか買い手なのかについて、常に意識しておく必要があります。読者の皆さんには、是非覚えておいて頂ければと思います。

M&Aを行う目的について、売り手の立場と買い手の立場に分けて考えてみたいと思います。会社を売る立場の人は、どういった人たちでしょうか? 売り手は会社の株主(オーナー)であり、会社のオーナー兼経営者や、会社の経営には関与していないが株式を持っている人が主な売り手になります。その人たちが会社を売る場合の目的は、前述したように株式や経営を引き継いでくれる後継者が見つからず仕方なく、といったケースも多いですが、株式を売却してまとまった資金を得て(これをExitといったりします)新しい事業を立ち上げたり、他にやりたいことをやるためにM&Aをするというようなケースもあります。

どちらにしても、対象となる会社自体は閉鎖や清算をせずに事業を継続していくことが前提となります。売る側の立場からM&Aを選択する場合は、究極的には会社や事業を将来に向けて継続させたまま、オーナーや経営者が交代するということが目的となります。

一方で、買う側の立場ではM&Aの目的はどういったものがあるのでしょうか? 買った会社を自分で経

特集1 / M&A担当者がまず押さえておきたい10のポイント

M&Aの目的

売り手側	買い手側
・事業承継 ・保有株式の資金化 ・不採算事業の整理 等	・自社事業との相乗効果のある事業の取得 ・新規事業への参入 ・垂直統合やエリア展開による相乗効果を求めて

営して利益を上げたい、あるいは自社の事業と協業させてより大きく成長させたい、というところが主な目的になると思います。その場合も、会社を引き継ぎ、事業を継続させていくことが前提となります。

せたりせずに、従業員や取引先などの利害関係者が存在する状態を維持したまま会社を継続させることなのです。そのために、色々な選択肢がある中で、売り手はM&Aを選択し、買い手は会社を引き継ぎ、事業を継続していくのです。

前述した後継者不足の問題は、裏を返すと、会社を引き継ぐ人が誰もいない場合は、会社を清算して事業を止める、ということになります。その場合、従業員や取引先はもちろん、今まで事業を運営してきた中で培われた技術であったりノウハウであったり色々な価値のあるものが承継されずに消滅してしまうこととなります。そういった会社に存在する様々な目に見えない資産や従業員や取引先を将来にわたって活用していくために、経営を承継して事業を運営できる方に会社を引き継ぐ、ということがM&Aの目的となります。

売り手は、会社を譲り渡す相手先として買い手が適切かどうか見定めつつ、より多くの売却代金を受け取りたいと考えます。

一方、買い手は譲り受ける会社の

実態をきちんと把握して、自らが期待するM&Aの目的を達成できるか見極めたい、そしてできれば買取対価は安く抑えたい、と考えます。M&Aは、会社を存続させたまま引き継ぐという目的のために、このような売り手と買い手の利害の調整を図り、相互の合意を模索しながら進められていきます。

**② 売却したいけれど
どうしたらいい？**
— 会社を売却すると決めたら —

それでは、会社を売却したいと思った場合は、どうすればいいのでしょうか？ 売却したいというからには、この場合は売り手の立場でのお話となります。

会社を売却したいと考える場合は、前章でも述べた通り、会社を将来に向けて継続させることを前提に、株式を売却して経営を他の人に任せる、ということを目指します。その場合、まずは株式を買ってくれて、会社を自身に変わって経営してくれる人を探すこととなります。では、そのような人をどう

やって探せばいいのでしょうか？

よくあるケースとしては、懇意にしている取引先に相談して、その取引先に資金力や経営能力等があれば、その取引先に買ってもらおう、ということが考えられます。また、日頃から経営相談をしている税理士の先生や取引銀行に相談して、買い手候補を探してもらおう、ということもよくあるケースです。

最近では、M&A専門の仲介会社がたくさん出てきていますので、インターネットなどでそういった仲介会社を探して、そこに相談して買い手候補を探してもらおう、ということも多くなっています。

このように、買い手候補を探す場合は、自身で探すには限界があることから、誰かしらに相談して買い手候補を探していく、ということが現実的な方法になっています。

その場合に、留意すべき点は、会社を売却したいと思って買い手候補先を探しているということを、可能な限り秘密にして動くということです。会社を売却しようとしていることが、例えば従業員や取引先の耳に入ってしまうと、従業員が不

売却先探しの相談先

	メリット	デメリット
懇意にしている取引先	・自社の事業をよく知っている ・従業員が安心しやすい ・話がスムーズに進みやすい	・そのような取引先を探すのは困難 ・M&Aが不成立となった場合に取引関係に何らかの不利益が出る可能性
顧問税理士取引銀行	・相談がしやすい ・幅広く買い手候補をさがしてもらえる可能性がある ・M&Aに関するアドバイスがもらえる	・M&Aの専門家ではないので、よりよい買い手候補先を探せない可能性がある ・M&Aが本業ではないため、真剣に取り組んでくれない可能性がある
M&A専門の仲介会社	・相談がしやすい ・M&Aの専門家なので、様々な相談ができる ・買い手候補先のリスト等を持っている	・相談段階から手数料がかかる可能性がある ・費用が高額

安になって会社を辞めたり、また、取引先がいらぬ勘繰りをして取引を絞り込んだりする可能性がないとは言えませんが、そういう事態を招かないためにも、買い手候補を探す段階においては、社内の信頼できるごく一部の人間にだけ相談して秘密裏に進める慎重さが必要となります。

会社を売却すると決めたなら、まずは信頼できる人に相談して、買い手候補を探しましょう。そのためにも、普段からM&Aに関する情報収集や、信頼できる・相談できる相手を作っておく、という準備は行っておくべきだと思います。また、会社の経営管理体制をしっかりと整備しておくことも、会社を売却する際の買い手からの評価にはプラスとなり、より売り易くなることから、日頃から意識しておくべきと考えます。特に、会計処理の適正化や、契約書等の法的書類の整備、労務管理のあたりは、いざM&Aを実行する際にここができていないと、後々追加的な負担が生じるため買い手からの評価を下げることになり、M&Aを進める上で大きなボトルネックとなったりしますので、日頃から意識して整備しておくことをお勧めします。

③ 売却するならどこがいい？ ― 同業他社？ 大企業？ フランド？ ―

会社を売却することを決めて、買い手候補先を探す場合に、どういった先がよいでしょうか？ 前章にあったように、懇意にしている取引先がいて、そこが買い手候補先となってくれるというようなケースは、事業の内容もよくわかつていて、であればと安心するでしょう。しかし、そのような身近なところに買い手候補先があるケースは稀です。そうなると、顧問税理士や取引銀行、またはM&A仲介会社等にある程度幅広く買い手候補を探してもらうことになります。その場合にまず聞かれるのが、どういった先に売却することが、会社として、または、会社オーナーとして望ましいと考えるか、ということなのです。

会社の事業を継続して従業員や取引先も今まで通りの関係を継続して、ということになると、同業者や近い事業をしている事業会社が望ましい、ということになります。その場合に、買い手候補先の規模が小さ過ぎたり、資金力がなかったり等、何らかの不安があるような会社であれば買い手候補先としては不十分となってしまうでしょう。最近の傾向としては、資金力もあつて事業運営もしっかりしていて、人材も経営資源も豊富な上場会社が、自社の事業と近い事業を営む会社を買収するということが多くなっています。ですので、まずは自社と近い事業を営んでいる上場会社（またはそれに準ずる企業）から探してみる、ということ

特集1 / M&A担当者がまず押さえておきたい10のポイント

売却先候補

	メリット	デメリット
事業会社	・実際に事業を経営しているので安心 ・事業戦略上必要としてくれる ・取引先や従業員に安心してもらえる	・企業運営上、様々な制約がなされる可能性がある ・M&Aの経験が少ない場合も多く、M&A後にうまくいかないケースも多い
ファンド	・資金力は上場会社以上にある ・M&Aの知識や経験が豊富なので安心	・いずれは売却することが前提なので、会社は再度どこかに売却されることとなる ・ファンドということでイメージが気になる場合も

が最初に考えられるステップです。

また、事業会社ではないものの、近年は様々な企業を買収して、種々の施策を打ってより良い会社にしていくことを目的とするファンドに売却するケースも増えていきます。

事業会社では事業面や資金面での様々な制約があつて売買条件が納得いくものとはならないようなケースであつても、ファンドであればそのような制約を乗り越えて納得のいく条件を提示してくれる、というケースもあります。また、一昔前までは、ファンドという響きに対してネガティブなイメージもありましたが、最近ではファンドもM&Aの有力な受け皿であるということが一般的に認知されてきておりますし、ファンド自体もそういったイメージを払拭しようとしていますので、以前ほどファンドに売却することを躊躇うケースは減っているのではないかと思います。そのため、まずは同業や近い業種の比較的規模の大きな事業会社を買い手候補先として探しながら、条件次第ではファンドにも接触する、というようなケースが多く見受けられるようになって

てきています。

どちらに売却するにしても、売却する側としては、会社が将来に向かって発展していくことを望むでしょうから、買い手候補先の将来のビジョンや当該M&Aの目的について、きちんと説明を受けた上で、売却する相手先を決めることが必要となります。

④ 「事業譲渡と株式譲渡」
どっちがいいの？
— M&Aのスキーム？ —

会社を売却する場合、株式を売却すれば、株式を譲り受けた人に会社の経営権が移りますので、株式を売買することが一般的な方法ではあります。ただし、会社の法人格をそのまま引き継ぐことで何らかのデメリットや将来のリスクが存在するような場合、買い手側が株式の売買ではなく、事業譲渡を希望する場合があります。

事業譲渡とは、会社の中の特定の事業であつたり資産であつたり人であつたりをピックアップして売買することです。M&Aの際に、

何らかの事情があつて株式売買が、そぐわないと判断された場合に、事業譲渡スキームがとられることがあります。

では、事業譲渡を選択した場合にどういったメリットがあるのでしょいか。まず、買い手から見ると、会社そのものを取得して会社を運営していく場合に、もしかすると隠れた債務や将来の税務等のリスクをも一緒に承継してしまう可能性があると判断される場合や、引継ぎたくない事業や資産・負債等がある場合は、それらのリスクを遮断するために法人格そのものは承継せずに、必要な事業とそれに付随する資産や人のみを譲り受けるという選択を採ることができま。そうすることで、元々の法人格にリスクや隠れた債務等を残したまま、買収したい事業のみを承継することができます。

一方、売り手から見ると、売りたい事業だけを売却する方法でもあります。株式を譲渡すると会社の全ての経営権が移ってしましますが、例えば、いくつかの事業を営んでいたものの、事業のリストラを

M&Aスキーム

	メリット	デメリット
株式譲渡	・分かりやすい ・オーナーが変わるだけで会社は何も変わらない	・買手は様々な潜在的なリスクを引き継ぐ可能性がある ・個別の事業や資産の売買ができない
事業譲渡	・買手は潜在的なリスクを最小化できる ・個別の事業や資産のみを対象とすることが可能	・わかりづらい ・手続が煩雑 ・引継ぎ後は経営体制が大きく変わる

検討した結果、ある事業をどこかに承継してもらいたいというようなケースにおいては、事業譲渡が選ばれることもあります。

しかし、事業譲渡にはデメリットもあります。特定の事業や資産や人を承継する場合には、対象となる資産等を一つずつ特定して承継しなければなりません。取引先との契約があれば、それら全ての取引先から承諾を得た上で契約を結び直す、もしくは契約を移すという手続が必要となります。また、人については、会社そのものの経営権が移るのであれば全従業員が会社、にそのまま在籍する形となり、会社と従業員の雇用関係には影響はありませんが、事業譲渡の場合は、譲渡される事業に従事する従業員を個別に説得して新たな会社に移ってもらう、という手続が必要となります。そのため、それらの手続が簡略化できるよう、事業譲渡のような煩雑な手続を行わずに、包括的な手続によることを可能とする会社分割という手法なども認められています。その他にも、2つの会社の株主を入れ替える株式交

換という手法や、2つ以上の会社を統合して1社にまとめる合併という手法などもあります。

どのような手法を採るにしても、M & Aのスキームについては、売り手と買い手の協議によつて決められますから、メリットとデメリットを慎重に検討して双方納得の上で決定する、ということが肝要となります。

⑤ 実際売却するときの留意点は？
— DDの受入れや価格交渉—

それでは、買い手候補先も見つかり、売却に関する協議交渉が順調に進んだ場合において、どのような点に留意していくべきでしょうか？

一般的なM&Aプロセスにおいては、買手側は買収対象会社を対象に、デューデリジェンスという調査を実施します。これは、会社が法律面から正しく存在し運営され、取引先や従業員等との法的な関係がきちんと整備されているかを調査する法務デューデリジェンス

や、財務的な数値や会計処理の適切性、会社の税務に関するリスク等を調査する財務・税務デューデリジェンスなどがあります。

このデューデリジェンスは、買い手が対象会社から資料や情報の提供を受けて実施するもので、買い手が雇った弁護士や公認会計士や税理士が対象会社にコンタクトを取って資料を依頼したり質問を行ったりします。その際、売り手は第二章で述べたように従業員や取引先に極力知られないように配慮しつつ、デューデリジェンスを受け入れなければなりません。このときに、売り手側の経営者が一人でデューデリジェンス対応をすることは現実的には難しいため、例えば、管理責任者や経営者の右腕的な人に相談して、デューデリジェンスの受け入れをサポートしてもらうことが必要となります。

デューデリジエンスを受ける売り手にとっては、問題点を隠すことではなく、全てを詳らかにして買手に問題点や潜在的なリスクを把握してもらうて、それを前提に売

特集1 / M&A担当者がまず押さえておきたい10のポイント

デューデリジェンス (DD) の種類

	内容
法務DD	・会社に法的な問題点がないかどうかを調査 ・弁護士事務所が実施する
財務・税務DD	・財務諸表について、会計処理等が適切かどうか調査 ・税務申告書について、将来顕在化する可能性がある税務リスクの有無を調査 ・公認会計士や税理士が実施する
ビジネスDD	・ビジネス面について調査する ・将来の事業計画を作成することもある ・コンサル会社が実施する場合もあれば、買い手候補先が自ら実施する場合もある
環境DD	・工場を保有していたり、土地を保有している場合に、土壌汚染や環境汚染等がないかどうか調査を行う ・汚染等が見つかり処置が必要となった場合は、その処置に莫大な費用がかかるケースも
人事DD	・人事制度や労務管理、労働環境がどのようになっているか調査を行う ・法務DDに含めて調査する場合が多いが、人事の専門家が実施する場合もある

買条件等の交渉を行う、ということが重要です。仮に、悪い面を隠してM&Aを実行できたとしても、売り手側で意図的に隠していたことがM&A実行後に発覚したりすると、場合によっては譲渡対価の一部を返却しなければならなかったり、損害賠償を求められりすることになります。

M&Aの際には売り手側と買い手側双方にて契約を締結しますが、一般的にはその契約書の中に、売り手の開示情報が正しくないことがM&A後に判明した場合は売り手が賠償責任を負う、といった条件が織り込まれるからです（これを表明保証といいます）。

また、一般的なプロセスでは、デューデリジェンスと並行して価格交渉等が行われますが、その交渉において、会社の収益性や財務内容等を基に、株価算定やバリュエーションと呼ばれる会社の価値を算定するプロセスを買い手が実施することがあります。そこで算出された会社の価値を参考に、売り手と買い手双方が各々希望価格を考慮

しながら売買金額の妥協点を見つけて行くこととなります。価格交渉の際には、前述したデューデリジェンスでの発見事項が考慮されて、時には価格を下げる要因となったり、または価格を上げる材料となったりします。そのため、デューデリジェンスのプロセスは、M&A実行前の非常に重要な手続であることをご理解ください。

※以降の解説については
ZEIKEN LINKS (Web版)
にて順次公開いたします。



地区で唯一の、 商店を引き継ぐ。

地区で唯一の食料品店が、廃業の危機に陥っていた。「ストアー菊竹」。夫婦二人三脚で店を営んできたが、奥様が体調を崩すとたちまち経営がままならなくなってしまう。店主の菊竹氏は店を閉めることを決意するが、「地域のために何とか店を残すことはできないか」という強い想いを抱いていた。

地区唯一の商店を残したいという願いの輪は、商工会や村役場にまで広がり、移動販売を営む後継者が見つかった。存続の危機にあった地区唯一の商店は、看板を架け替え今日も村の生活を守っている。

ハッピーエンドを、見つけに行こう。

[制作] 独立行政法人中小企業基盤整備機構

後継者に困ったら、まずは国の無料相談所へ。

事業引継ぎ支援センター

お問い合わせ・詳細はホームページより

事業引継ぎ

検索

事業承継における税理士への期待と役割

～事業承継の現場から、お願いしたいこと～

独立行政法人中小企業基盤整備機構 事業引継ぎ支援全国本部

プロジェクトマネージャー 宇野 俊英

1. 高まる税理士への期待

経営者が、事業承継を相談した専門家として、まず上がるのが「公認会計士・税理士」です。2019年版中小企業白書によると、事業承継した経営者の実に72.5%、廃業した経営者の87.6%が相談をしています。

政府は今後10年間に事業承継の集中支援期間とし、後継者選定状況に合わせ、税制措置等による支援、後継者探しのためのマッチング支援等の支援を実施していきます。こうした動きからも、経営者の一番身近な相談者である税理士の皆さまへの事業承継支援の担い手としての期待は、ますます大きくなっています。

2. 税理士の皆さまにお願いしたいこと

(1) 税理士の役割

では、経営者は「公認会計士・税理士」にどのような相談をしているのでしょうか。2019年版中小企業白書によると、事業承継に関する相談内容で役に立ったことは①引退するまでの手段や計画を整理できた(50.7%)、②事業継続の可否を決定することができた(15.0%)、③税の手段を知ることができた(14.3%)となっています。これらを見ると税のことだけでなく、経営者が引退するまでのプロセスや今後の事業継続に関すること等、内容は多岐に亘っており、経営全般に係るコンサルティングの役割が期待されていることがうかがえます。

(2) 事業承継への取り組み

後継者不在企業を放置しておけば、経営者は廃業に考えが傾きます。支援者からは現経営者に事業承継を切り出すことは引退を促すように聞こえがちという思いから、「事業承継はセンシティブで、簡単に切り出せない」という声をよく聞きます。

しかしながら、後継者育成を含めた事業承継は一般的に5年～10年は必要といわれます。是非、日ごろの関係性を活かし「早期の準備」に向けた、アドバイスをお願いいたします。それが、顧問先の持続的な成長につながります。

また、税理士の皆さまにとって、M&A領域をご自身の支援メニューに加えることはビジネスチャンスです。例えば、事業承継支援のみならず、成長意欲が高い顧問先に後継者不在企業とのM&Aを提案することは顧問先の成長促進に寄与することとなりますので、ぜひ、取り組んでいただきたいと思います。

3. 国の支援策と税理士の皆さまへのお願い

(1) 事業承継ネットワーク

事業承継ネットワークは、地方自治体等と連携し、経営者に事業承継への「気付き」を促すもので、「プッシュ型」の「事業承継診断」により、ニーズを掘り起こし、適切な支援機関に取り次ぐと共に、地域の専門家による支援も実施します。

(2) 事業引継ぎ支援センターとその活用

事業引継ぎ支援センター（以下「センター」という）は各都道府県に設置された国の支援機関です。センターでは、事業承継全般の相談を受けますが、特に役員・従業員承継や第三者承継を中心に支援する課題解決機関です。税理士の皆さまには是非、次の3つの局面での相互補完をお願いいたします。

① 後継者未定・不在企業のご紹介

まずは、後継者未定・不在企業のセンターへのご紹介をお願いいたします。該当する顧問先等をぜひ、ご紹介いただき、連携して課題解決に取り組みたいと思います。

② 外部専門家もしくはマッチングコーディネーターとしての実務支援

次に、センターに外部専門家もしくはマッチングコーディネーター（以下「MC」という）として登録、M&A事業に参入し、事業引継ぎにご支援いただきたいと思います。

それぞれの役割ですが、外部専門家はM&Aフローの財務や法務等専門部分を支援し、MCは候補先探索を含めたM&Aフロー全般を支援します。登録当初はセンターと連携して支援を開始しますので、参入障壁は高くありません。

また、センターでは、マッチングの相手先探索のためNNDB（ノンネームデータベース）をインターネット上で提供し、全国のセンター並びに登録機関の登録案件から探索できるツールとして活用しています。

③ PMI

最後にM&A完了後のPMIでの支援のお願いです。M&Aに関しては、クロージング後の支援が肝心です。センターは人員も限られ、対応が困難な状況ですので、是非、この分野でのご支援をお願いいたします。

4. 終わりに

事業承継は企業にとって重要な経営課題ですが、経営者が行動を開始するまでには時間的、心理的な壁が存在します。また、後継者育成には相応の時間が必要であり、税務、会計、法務そして目に見えない知的資産等、承継には様々な視点からの検討・支援が必要です。税理士の皆さまには顧問先だけでなく、後継者未定・不在企業が「望まない廃業」を選択しないよう、ご支援をお願いいたします。

そして、税理士の皆さまにはM&A事業への参入等による支援領域の拡大と事業承継ネットワークやセンターの利活用により、企業の新陳代謝を促していただきますよう重ねてお願いいたします。

伊藤俊一先生が伝授する!! 中小企業M&Aの実践スキームのポイント

伊藤俊一税理士事務所

伊藤 俊一

税理士

- ① 最終契約書(表明保証条項等)に係る租税法上のアドバイス
- ② 株式譲渡スキームにおける役員慰労退職金支給
ー現金支給・現物支給の有利不利判定ー
- ③ 一部株式譲渡スキームの危険性とその対応策とは?
- ④ M&A関連費用の取扱いとは?
- ⑤ 株式譲渡スキームで売り手法人の場合における
少数株主からの株式買取とみなし贈与とは?

※本冊子では上記①のみ掲載、②～⑤を含む全ての解説はZEIKEN LINKS(Web版)にて順次公開予定。
テーマや内容について変更となる場合がございます。

最終契約書 ①(表明保証条項等)に係る 租税法上のアドバイス

最終契約書における表明保証条項のドラフティングは通常、弁護士が行います。

しかし、全ての弁護士が租税法を詳細まで理解しているとは考えにくい。以下、以下の事項につき税理士の視点から租税法上のアドバイスをする必要があります。

ただし、現在、中小零細企業のM&Aは売り手市場であり、下記のような買主が有利な契約は現実的に合意に至りにくいこと、通常は売主側(の代理人弁護士、FA等)が先に最終契約書のドラフティングを行うこと、また、株式譲渡契約等における租税補償条項を設けることは我が国では未だ一般的ではないこと等諸事情から、下記ではあくまでも買主における最終契約書の理想像を述べています。

なお、本稿の対象読者層を想定して、理論的見解や参照裁判例等は極力注釈に記載し、本文中は、筆者の実務家としての現場での所感を

示していることをご理解ください。

(1) 補償金の税務上の取扱い

クロージング後、売主に表明保証違反があった場合、買主は損失につき補償条項に係る損害賠償請求をします。売主は損害賠償請求に係る金額を支払い、買主は当該補償金を受け取ります。売主の支払額は法人税基本通達2・2・16により支払事業年度の損金の額に算入されます。

一方で、補償金を受け取った買主の受取額には、以下の2つの考え方がありとされています。

(イ) 買主が損害賠償金を受け取ったとする考え方

——この考え方に立つと、法人税法第22条第2項、法人税基本通達2・1・43により、当該支払いを受けるべきことが確定した日(又は実際に支払いを受けた日)の属する事業年度において益金に算入されることとなります。

(ロ) 買主に当初譲渡代金(一部)

特集2／伊藤俊一先生が伝授する!! 中小企業M&Aの実践スキームのポイント

返還されたとする考え方

——当初譲渡代金が返還された
だけなので課税関係は生じないこ
ととなります。

この点、平成18年9月8日^{注5}判決に
おいて、株式譲渡契約書に補償金
の支払は譲渡代金の減額である旨
を明記していた結果、益金に算入
されないと判断された事例があり
ます。この判決以降、実務では表明
保証条項に補償金の支払は減額で
ある旨を明記する事例が増加して
います(ただし、これはあくまで裁
決であり判例ではないため、当該
判決をもつて補償金の返還が譲渡
代金の減額と判断する抛り所とは
なり得ません^{注6})。

買主における予防策として考え
られることは、最終契約書(表明保
証条項等)に「補償金は譲渡代金の
減額」である旨を明記しておくこ
と、また、上記(イ)の考え方によ
り、仮に当該補償金に益金課税さ
れた場合においては、「当該課税相
当額も買主における損失」と考え、
最終契約書(表明保証条項等)に、
その旨を明記しておくことです。

なお、売主においては、補償金が
損金算入された結果、課税所得が
圧縮され法人税額等が減少するこ
とになりますが、「当該法人税額等
減少額を損失から控除する」と最
終契約書(表明保証条項等)に明
記した方がよいでしょう。

(1)～(4)において共通ですが、表
明保証には「存続」という概念があ
り、実務では当該条項も当然付し
ますので、存続が終われば補償請
求等の対象にはなり得ませんので
留意してください。

(2) 繰越欠損金の減少は 買主の損失に該当するか

対象会社においてクロージング
日時点、繰越欠損金を有していた
とします。クロージング日後、対象
会社に税務調査が入り、結果、修
正申告対象になったとします。その
場合、対象会社の繰越欠損金は修
正申告における課税所得増加相
当額だけ減少します。この場合、

(イ)繰越欠損金V課税所得増加
相当額

——会社からのキャッシュアウ
トは生じない。

(ロ)繰越欠損金△課税所得増加
相当額

——会社からのキャッシュアウ
トが生じる。
となります。

最終契約書(表明保証条項等)
において、買主における損失の定義
が曖昧のままでは、上記(ロ)のよ
うに買主において、「キャッシュアウ
トが生じて初めて損失」とも捉え
ることも可能となります。損失の
定義が売主と買主間で齟齬が生じ
る(典型的な)場面となりますか
ら、最終契約書(表明保証条項等)
で上記(イ)、(ロ)のどちらを指し
ているか予め明示しておく必要が
あります。買主では、上記(イ)が有
利となります。

なお、税務調査は定期的なあり
うるものから、調査状況によつては、
将来的には上記(ロ)になり得ます
が、上述の通り、存続が終われば補
償請求等の対象にはなり得ません。

(3) 源泉徴収不納付又は過少納付は 買主の損失に該当するか

対象会社においてクロージング
日以降、源泉徴収不納付又は過少
納付が発覚したとします。この場
合、源泉徴収不納付額又は過少納
付額は徴収者(クロージング日後は
買主)が受給者(対象会社において
源泉徴収不納付額又は過少納付
額が生じていた者)に対し求償でき
る(所法222)ため、買主の損失
にあたらないと考えます。ただし、
不納付加算税及び延滞税(国通法
67、60①五)などの附帯税は求償権
の範囲にあたらないため、買主の損
失にあたると考えます。

附帯税はもちろん、実務上極め
て稀なケースと想定されますが、
受給者の資力喪失等により、求償
権が行使できない可能性もあるた
め、源泉徴収不納付額又は過少納
付額についても、最終契約書(表明
保証条項等)に損失であることを
明記しておくべきです。

(1)～(3)に共通して、売主が連結
納税制度(本稿脱稿時点、令和2

年度税制改正によりグループ通算制度に改正予定)を採用している場合、別の手当が必要となりますが、中小零細企業においては非常に稀なケースと想定されますので、本稿での解説は割愛します。

(4) 第2次納税義務は 表明保証条項で担保されない

中小零細企業M & Aにおいては、いわゆる不動産M & Aに限定されると考えられますが、会社分割後に株式譲渡^{注11}を実行する場合もあります。当該株式譲渡^{注11}におけるクロージング日時点においては分割承継会社に第2次納税義務は生じません。第2次納税義務は国税徴収法基本通達32条関係1等による各種要件を満たした後に初めて生じるものであり、クロージング日「時点」の潜在債務が存在しないという表明保証条項では担保できません。表明保証条項は予測^{注12}に関して一切担保できないものとされます。

以上、主に買主視点にたった表

表明保証条項の租税法に係る留意点を列挙しました。しかし、現実的には、中小零細企業において表明保証条項(及び補償条項)は極めて実効性に乏しいため、各種デュー・デリジェンスで発覚する懸念事項のインパクトが大きいと想定される場合は、譲渡代金減額、分割払い(アンアウトまたはクロバック)という意味ではなく、文字通りの取扱いに留意が必要です)、エスクロー(信託課税の問題があるため留意が必要です。中小零細企業M & Aにおける利用は皆無と想定されます)で対応する必要があります。筆者は、契約中止(破談)がベストと考えます。

※以降の解説については
Z E E K E N L I N K S (Web版)
にて、順次公開いたします。



[注釈]

注1 一般的でない、という見解は、藤原総一郎(編)、大久保涼(著)、宿利有紀子(著)、笠原康弘(著)、大久保主(著)「M&Aの契約実務」P201(中央経済社 第2版 2018)を参照しています。この点、森・濱田松本法律事務所(編)、MHM税理士事務所(編)「設例で学ぶオーナー系企業の事業承継・M&Aにおける法務と税務」(商事法務2018)P448～449において、「表明保証違反に基づく補償履行請求権が私法上どのような性質を有すると考えるべきであるかについて、統一的な見解は現時点では存在しない」とあり、租税補償の取扱いについて法曹でも見解が分かれていることが、未だ一般的でない原因と考えます。

注2 上掲注1「設例で学ぶオーナー系企業の事業承継・M&Aにおける法務と税務」P445～P450、森・濱田松本法律事務所(編)「税務・法務を統合したM&A戦略」P22～P28、P95～P97(中央経済社 第2版 2015)を参照しています。

注3 補償については上限額を設定するのが通常です。

注4 この点につき、佐藤友一郎(編)「法人税基本通達逐条解説」P292(税務研究会出版局 九訂版 2019)において「法人税の所得計算における損益の認識は、ひとり民事上の契約関係その他の法的基準のみに依拠するものではなく、むしろ経済的観測に重点を置いて当期で発生した損益の測定を行うことになるのである。このような考え方からすれば、契約解除等に伴う損失を当期の損失として処理することはむしろ当然」とあります。

注5 上掲注2「税務・法務を統合したM&A戦略」P25を参照しています。

注6 最判昭和43年10月17日判決(集民第92号607頁)、東高平成

21年2月18日判決参照のこと。

注7 裁決事例集72号325頁(国税不服審判所ホームページ<http://www.kfs.go.jp/service/JP/72/19/index.html>)参照のこと。

注8 この点、上掲注1「設例で学ぶオーナー系企業の事業承継・M&Aにおける法務と税務」P449において「法基通7-3-17の2が固定資産について同様の処理を是認していることが参考になる」との見解もあります。

注9 この点、上掲注1「M&Aの契約実務」P170～P171において存続について「本契約に基づく表明及び保証は、クロージング日以降3年の間に限って存続する」という規定は「クロージング以降3年間に限り表明保証違反に基づく補償請求等が可能であることを意味している」とあります。

注10 最判昭和45年12月24日判決(民集第24巻13号2243頁)参照のこと。

注11 平成20年10月1日裁決(裁決事例集76号573頁 国税不服審判所ホームページ <http://www.kfs.go.jp/service/JP/76/33/index.html>)参照のこと。

注12 この点につき、第2次納税義務については、別途、特別な条項が必要なことについて、小山浩「企業実務上留意すべき重要租税判決の解説」P318以下(租税研究764号(2013))を参照のこと。また、特別補償を設けることも実務では考えられますが、上掲注1「M&Aの契約実務」P279～P280において「税務の取扱い(…筆者中略…)などの法令の解釈や事実認定が分かれ得るような論点については、特別補償の規定を定めること自体が対象会社による違法行為を認めるような外見になりかねない」との見解もあり、現実的に設定は困難と考えられます。

事業承継の世界が変わる

御社のためだけに、最高条件での承継を実現



GCAは2004年に日本で創業した東証一部上場の独立系M&Aアドバイザーファームです。
私たちは「For Client's Best Interest (顧客の最善の利益のために)」という経営理念のもと、M&Aの活用により
事業の承継や成長を目指しておられるオーナー経営者の皆さまのお役に立ちたいと考えています。

事業承継M&Aに関する弊社特徴

特徴 1

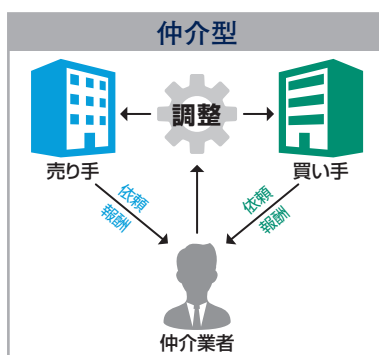
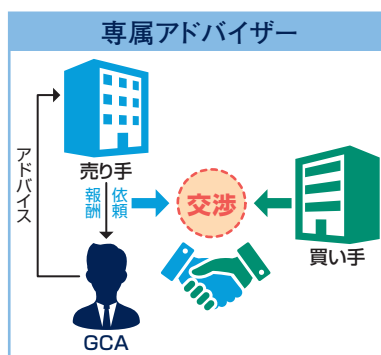
オーナーの専属アドバイザー

特徴 2

幅広い有力企業にアプローチ

特徴 3

M&A経験10年以上の
プロフェSSIONナルが担当



ご提供サービス

あらゆる課題にワンストップサービスで対応いたします。

M&Aアドバイザー

- ・フルアドバイザー
- ・交渉支援アドバイザー
- ・複数の買い手紹介
- ・財務／税務デューデリジェンス
- ・外部専門家紹介

事業承継に備えたフルサポート

- ・承継コンサルティング
(親族承継、第三者承継、社内承継)
- ・税務コンサルティング
- ・経営人材紹介
(経営者、管理職、顧問、後継者育成担当)
- ・不動産コンサルティング

自社成長のご支援

- ・事業成長コンサルティング
- ・ファイナンス調達支援
- ・上場支援 (TOKYO PRO Market)

※貴社の成長戦略に資する買収案件のご提案もさせていただきます。

基本報酬体系

明確かつ適切な報酬体系にてご提案させていただいております。

相談無料

着手金なし

成功報酬型 (レーマン方式)

GCAサクセッション株式会社 | GCA FAS株式会社 | GCA税理士法人

ご相談・ご質問など、お気軽にご相談ください。
お電話でのお問い合わせ (平日9:00~17:00)

☎ 03-6212-7110

URL



<https://www.gcasuccession.co.jp/>
<https://www.gcafas.com/>
<https://www.gcatax.com/>

Q&Aでわかる M&Aワンポイント解説

～ZEIKEN LINKS「Q&A解説」より～

①財務デューデリジェンス(財務DD)の具体的な内容、粉飾決算リスク

Q 「財務デューデリジェンスの具体的な内容」について、教えてください。また、財務デューデリジェンスを実施した結果、

「粉飾決算が発見された時の対応方法」を教えてください。

A 財務デューデリジェンスでは、譲渡対象会社の貸借対

照表に計上されている売掛金やたな卸資産、買掛金、固定資産などの勘定科目ごとに、それぞれの残

高が適正であるかどうかを確認する(実態貸借対照表の作成)という手続きがとられていきます。また、正常収益力や損益内容の把握、議事録や主要契約書の閲覧をするとともに、税務申告書や届出書、納付書等を確認して、税務リスクの特定を行います。さらに、保証債務等のオフバランス項目、担保設定、訴訟事件、後発事象等の有無の把握をしていき、対象会社を取得する際のリスクを特定していきます。こうしたリスクを把握することこそが、買主にとって最も重要です。

財務デューデリジェンスを実施した結果、粉飾決算が発見されることもあります。粉飾決算は融資を円滑に実行してもらうために利益を過大に見せる、又は損失を隠すために行われます。逆に、租税回避のために利益を過少に見せるような場合もあります。

①利益を過大に計上する手口の例

- ・売掛金や在庫を過大に計上する。
- ・買掛金や未払金を過少に計上する。
- ・すでに廃棄した固定資産を除却

処理せず、そのまま計上する。
・回収不能が明らかである貸付金や売掛金等に係る貸倒引当金の計上不足。

②利益を過少に計上する手口の例

- ・売掛金や在庫を過少に計上する。
- ・買掛金や未払金を過大に計上する。
- ・代表者勘定による売上除外。
- ・架空の人件費や経費の計上。

こうした粉飾決算は、前期決算書の繰越利益剰余金と当期決算書の前期から繰り越されている繰越利益剰余金が一致しないという単純ミスで発覚する場合もありますが、長期に渡って各勘定科目を操作してきているような場合には、その実態を正確に把握することはなかなか難しくなります。

M&Aにおいて、対象会社に粉飾決算が発覚した場合に最も懸念されるのは、税務リスクです。粉飾決算により利益を仮装し過大に納税していても、過大納税分全額について還付を受けられることは難しい場合が多いです。したがって、粉飾

決算により利益を過大に計上した会社はその粉飾決算を是正しても、納めた税金の還付を全額受けられない場合、納税負担が大きくなってしまう。逆に、利益を過少に計上していると、追徴課税を受けるリスクがあります。

その結果、M&Aにおいて、このような税務リスクを残したまま買主が株式譲渡により会社を買収することは、通常選択しにくく、事業譲渡の方法によらざるを得ないと考えられます。

②企業価値算定の評価時点

Q 企業評価を実施する場合

は、「どの時点での数値」を用いるのが一般的ですか？現時点で仮決算を行うべきなのでしょうか？

A 一般的には、前期末決算値が

決算数値としては外部に出ているものになりますので、その時点での数値を用いてデューデリジェンスを行い、その後直近時点での仮決算を行いデータを修正す

Q&AでわかるM&Aワンポイント解説

るケースが多いと思います。またデューデリジェンスを行う場合には直近の決算値だけではなく過去数期の決算数値の推移を検証し、異常値や滞留債権・不良在庫の有無の確認を行うべきでしょう。

③中小企業M&Aで売却しづらい会社

Q 関与先はここ数年とても業績も好調です。業績が好調であっても売却できないことはありますか？「買手が見つかりづらい会社」とはどのような会社ですか？

A 中小企業のM&Aが大企業のM&Aと大きく異なる点は、「人材の問題」でしょう。中小企業の場合には少数で行っていたり、一部の業務が「属人化しているケース」が多くみられます。特に営業や商品開発などを「社長が一人で行っているケース」には売却後の事業戦略が見通せないことから売却が難しくなったり金額の大幅な減額につながりやすいと言えます。

また、M&Aに際し、重要な幹部の離職や独立をしてしまうようなケースもありますので、「重要な幹部（キーマン）」に対しては事前に地ならしをしておき、離反を招かないようにしておくべきでしょう。

オーナーの株式の保有比率によつてはオーナー以外の株主の反対で売却ができなくなることもありますので「少数株主対策」にも気を付ける必要があります。

④DCF法の割引計算における期央主義

Q DCF法の割引計算において、「期央主義」という考え方が採られていると聞きまして。期央主義について教えてください。

A 各年度のキャッシュフローは、全て期末に一括して生じたものでなく、年間を通じ徐々に発生する性質のものと考えられます。各期のキャッシュフローが1年間を通じて平均的に発生する（1年を通じて毎日同じ金額だけ発生する）ものであるならば、割引計算上は期央に発生した場合と同様に扱うことができると考えられます。すなわち、「べき数を1、2、3、…ではなく、0.5、1.5、2.5、…として割引を行います。これを期央主義といえます。

⑤M&A実務で採用される事業価値評価方法

Q これまで時価純資産方式か財産評価基本通達による評価しか経験がありません。「M&Aの実務」ではどの「評価方法」が多く採用されているのでしょうか。また、企業規模や地域、業種により違いはあるのでしょうか。

A 中小企業のM&Aでは「時価純資産額に正常営業利益の3年～5年分の営業権を加算した金額」で株式譲渡を行うケースが多いです。この営業権の算定方法を「年買法」といいますが、投資額が将来何年間で回収できるかという、経営者の思考にマッチしているため普及したものと考えられます。

企業規模で評価方法が異なることは原則ありませんが、上場企業など精緻な事業計画が存在する企業では将来収益を現在価値に割り引いた「DCF法」が採用されるケースが多いです。また、ベンチャー企業など赤字であったり債務超過である企業の場合も、将来の成長期待を評価に反映させるためにDCF法が用いられます。

調剤薬局における「処方箋枚数」、IT企業における「エンジニア数」、インターネットサイトにおける「閲覧数」など業種によつては通常の株価評価方法以外の特有の評価方法が採用されるケースがあります。

※本ページ以外のQ&A解説はZEIKEN LINKS（Web版）にて公開しております。



まず、DDですが、図表に列挙したとおり、各種観点から対象会社をM&Aで取得する際のリスク要因を洗い出す手続きとなります。

図表はM&Aの実行段階における支援業務の全体像と関連性を示したものです。DD、バリュエーション及びスキーム策定は独立したのではなく相互に関連していることを理解することが重要です。

A DD（デュー・ディリジェンス）により検出されたリスク要因をスキームの工夫によって遮断・軽減できる場合があります。また、リスク要因はバリュエーション（価値算定）にマイナスの影響を及ぼしますが、これもスキームの工夫で軽減させることが可能な場合があるなど各業務は密接に関連しています。

DD(デュー・ディリジェンス)

- ①財務DD……正常収益力、収益の質(恒常性、顧客・グループ依存度)、実態純資産の把握
- ②税務DD……税務リスクの把握(処理誤り、オーナーとの取引)
- ③法務DD……法務リスクの把握(権利関係、チェンジオブコントロール、訴訟リスク)
- ④ビジネスDD……ビジネスモデルの検証、将来計画の検証
- ⑤人事DD……人事リスクの把握(未払残業代、名ばかり管理職など)
- ⑥不動産DD……不動産の評価額、リスクの把握(違法建築など)
- ⑦環境DD……環境リスクの把握(土壌汚染など)

検出されたリスク項目を軽減するための工夫

検出されたリスク項目が評価に影響

スキーム策定

- ①ビジネス面
- ②税務…税負担
- ③法務…許認可等
- ④人事…労務リスクの引継
- ⑤会計…会計表示

税金コストの削減
→キャッシュフローの増大

バリュエーション (価値算定)

- ①P/L・キャッシュフローの修正
(臨時異常項目、オーナー、グループ取引等)
→年買法、DCF評価額に影響
- ②B/Sの修正(資産含み損益、簿外責務)
→時価純資産評価額に影響

実行段階におけるM&A支援業務の相互関連性
税理士が行うM&A支援業務の相互の関連性を教えてください。

中小企業M&Aの株価算定は税理士の業務知識でできる!
M&A契約書関係資料のひな形も収録!

税理士のための中小企業M&A コンサルティング実務



宮口徹 著
A5判 170頁
2019年8月刊行
定価¥2,640(税込)

お買い求めの方は
こちら⇒



- 中小企業のM&A業務に初めて取り組む税理士を主な読者として想定し、中小企業M&Aの全体像から具体的な業務の進め方についてまとめた書籍です。
- 第1部で「中小企業M&Aの動向」や「税理士の関与」について概観し、第2部で「M&A全体の意思決定や業務の進め方」について触れ、第3部では「バリュエーション(価値評価)」、「デュー・ディリジェンス(DD)」、「スキーム策定」といった個別業務の進め方や着眼点について、モデルとなる会社を設定し、案件の持ち込みからクロージングまでの一連の業務を「B/S、P/Lなど具体的な数値」を用いて説明しています。

一 主要目次

- 第1部 事業承継対策としての中小企業M&A総論
 - 第1章 事業承継目的のM&Aの動向
 - 第2章 M&Aと税理士業務
- 第2部 中小企業のM&A実務(戦略策定・全体統括編)
 - 第3章 事業承継対策としてのM&Aと戦略策定
 - 第4章 M&A手続きとM&A支援業務の全体像
- 第3部 中小企業のM&A実務(個別業務編)
 - 第5章 バリュエーション(価値算定)の要点
 - 第6章 デュー・ディリジェンス(DD)の要点
 - 第7章 スキーム策定の要点
 - 第8章 DD結果を踏まえた最終判断とクロージングに向けた業務

【資料ダウンロード】

M&A関係契約書等のひな形ダウンロード
税務研究会が運営する事業承継M&A情報サイト「ZEIKEN LINKS」にて、M&A実務に関係する各種ひな形がダウンロードできます。
※本サイトは、予告なく公開を終了する可能性があります。

税務研究会が運営する
「ZEIKEN LINKS」特設サイトより配信中



【特設サイト】

URL: <https://links.zeiken.co.jp/notice/2562>

税理士や会計士が行う財務・税務DDは必須の手続きと言えます。弁護士が行う法務DDも多数の案件で行われますが、図表のDDの欄内の④以降のDDについては必要に応じて行われます。めっき工場の売買で土地の環境汚染が心配であれば専門家に依頼し環境DDを行いますし、多様な形態で人員を雇用し、未払残業代や名ばかり管理職など労働法規上の問題が懸念されるのであれば社会保

険労務士に依頼して人事面の調査を行うといった感じです。こうしたDDを行う場合、案件全体をコントロールする税理士としては常にリスクを定量化する思考を持つことが大切です。金額に換算できるリスクであれば売買金額の調整などでクリアできるためです。

次にスキーム策定ですが、DDにおいて検出されたリスクについてスキームを工夫することで遮断した

り軽減したりできることがあります。株式取得では対象会社の潜在リスクが全て引き継がれますが、スキームを事業譲渡に切り替えることによりリスクを遮断するといった対応が可能です。また、スキームを工夫することで税金コストの削減が可能になるのであれば、利益やキャッシュフローが増加しますの

で株価評価にもプラスの影響が生じます。

最後にバリュエーション(価値算定)ですが、DDにおいてリスクが検出された場合、当然に評価額に對してマイナスの影響を与えます。中小企業のM&Aでは仲介会社方式と呼ばれる方法が一般的です。

(「税理士のための中小企業M&Aコンサルティング実務」より)

知識をツナグ、事業をツナグ、未来をツナグ



ゼイケンリンクス

<https://links.zeiken.co.jp/>



ご利用登録（無料）にて
さらにご活用の幅が広がります



Webセミナーの閲覧

M&Aの概要から流れ、企業価値評価、財務DDの実務、M&Aの税務、事業承継税制、信託など多数収録!!
セミナーテキストのダウンロードも可能!!



各種資料のダウンロード

財務DD関連資料、株式譲渡契約書、ノンネームシート、基本合意書、秘密保持契約書、アドバイザー契約書、その他M&A関係の各種資料を収録!!



Q&A解説の閲覧

株式譲渡と事業譲渡の違いとは? 評価アプローチ選定における留意点とは? M&A実務で採用される事業価値評価方法とは? など、皆さまの疑問にお答えしています。



M&A案件情報の閲覧・問合せ

譲渡案件を中心に、新着情報をほぼ毎週更新!!
案件情報に関するお問合せもできます。

M&A市場の各種プレイヤーに広く活用されているプラットフォーム

M&A事業承継の 入口情報にご活用ください!

- ・Webセミナー
- ・Q&A解説
- ・入門ガイド
- ・連載
- ・M&A用語集
- ・M&A案件情報
- ・各種資料
- ・M&Aニュース
- ・専門家情報
- など

ご利用はこちら



登録無料

お問合せ

株式会社 税務研究会 お客様サービスセンター
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング19階

TEL.03-6777-3450
<https://links.zeiken.co.jp>