

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～

2021/01

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 わかりやすい!! はじめて学ぶM&A 誌上セミナー

特集2 M&A担当者のための実務活用型誌上セミナー『税務デューデリジェンス』

令和3年4月 事業引継ぎ支援センターが新しくなります!

用語の意味がわかりやすい!M&A用語入門解説

マッチングサイトを活用したスモールM&A ～年商1,000万円から2億円までのM&Aの現場から～

税務研究会主催 M&Aセミナー

- ・事例を検討しながら理解する「中小企業の事業承継型M&Aのノウハウ講座」全4回
- ・「PPAにおける無形資産評価の実務(実務で活用できる資料・ファイル付)」全2回

「事例を検討」「事業承継型M&A」「ノウハウ」「実務で活用できる資料」

事例を検討しながら理解する
「中小企業の事業承継型M&Aのノウハウ講座」全4回

第1回のみ事前登録者限定で無料公開

第1回 M&Aアドバイザーの心得とプロセスの実務

～M&Aの全体像と流れを理解する～

無料

2021年2月5日(金) 14:00-15:40 講師:GCAサクセッション株式会社 執行役員 中村悠太

- M&Aの全体プロセス
- 各プレイヤーの役割
- 売却価値最大化のための準備(IM作成の要点、セルフDDの重要性)
- M&Aにおける必要書類(NDA、意向表明書、基本合意書、SPA 等)の理解、他

第2回 事業承継型M&Aにおけるバリュエーションの実務

2021年3月25日(木) 14:00-15:40 講師:GCAサクセッション株式会社 部長 草深文理(公認会計士・税理士)

- バリュエーションの基本手法
- 売却目線を提示する際の初期的バリュエーション
- 事例検討

第3回 事業承継型M&Aにおけるデューデリジェンスの要点

2021年4月22日(木) 14:00-15:40 講師:GCA FAS株式会社 パートナー 香取武志(公認会計士)

- オーナー企業を対象としたDD実施時の留意点
- DDレポートの構成
- 検出事項毎の対応(契約書、価値評価への反映等)
- 事例検討

第4回 M&Aスキーム検討の勘所

2021年5月27日(木) 14:00-15:40 講師:GCA税理士法人 代表社員 小林正紀(公認会計士・税理士)

- M&Aスキームの基本的な理解
- スキームを活用したオーナー企業特有リスクの遮断
- 税務効率向上の観点からのスキーム選択のポイント
- 例題を活用したスキーム毎の税額比較、他

■受講対象：中小企業をサポートする税理士等の専門家
事業会社のM&A担当者など

※M&A実務経験のない方を含む

受講料 一般19,800円[会員17,600円] (1講座1名様/消費税を含む)

※第1回は無料(事前登録者に限る)

申込方法 税務研究会サイトよりお申込みください。定員になり次第締め切ります。

申込詳細はこちら



本セミナーに関するお問い合わせ先

株式会社税務研究会 ZEIKEN LINKS担当 links@zeiken.co.jp

ストライクは、
日本最大級のM&A専門会社です。

後継者不在の関与先様がございましたら、ストライクにご相談ください。



M&Aに関する疑問はストライクがお答えいたします！
まずは、ストライクにご連絡ください！

ストライク M&A 検索

www.strike.co.jp

STRIKE
M&Aは、人の想いでできている。

東京本社 | 札幌 | 仙台 | 名古屋 | 大阪 | 高松 | 福岡

東証一部上場 6196 連絡先 03-6865-7820

公認会計士・税理士
業務推進部 部長

中村 大相 Daisuke Nakamura

080-4720-9148

dnakamura@strike.co.jp



Point
「会社を買う」ことは、会社
が目指す理想を達成するため
の1つの手段ではない!

そして、会社を売る側にも相応の理由があります。不採算事業であったり、採算事業であっても本業に集中するために切り離したり、後継者問題を抱えていたりです。よく「選択と集中」といわれますが、会社全体としてこのビジネスを持つている意義が薄いと判断する場合、「売却する」という判断になるのです。

会社の買収というとハゲタカのような敵対的買収を思い浮かべる方も多いですが、ほとんどの場合は友好的に買収が進みます。

ある企業にとっては「売りたい」でも、別の企業にとっては「買う価値のある」事業であることは往々にしてあります。野菜を買うときに八百屋さんの「売りたい」と私たちの「買いたい」がマッチするように、会社の買収においても「売りたい」と「買いたい」はマッチするのです。

M & Aとは??

ここまで「会社を買う」という表現を使ってきましたが、専門的には企業や事業の「M & A (Mergers and Acquisitions:合併・買収)」と言います。Mergersは複数企業が1つになる合併、Acquisitionsは他の企業の買収を表しています。

M & Aの対象は「組織」ですので、企業だけでなく1つの「事業」も対象になります。例えばある会社が食品事業とペットフード事業を展開しており、ペットフード事業だけを売ることもあり得ます。ざっくりお伝えすると、M & Aは「ビジネスを行う組織を売買する」と押さえておきましょう。

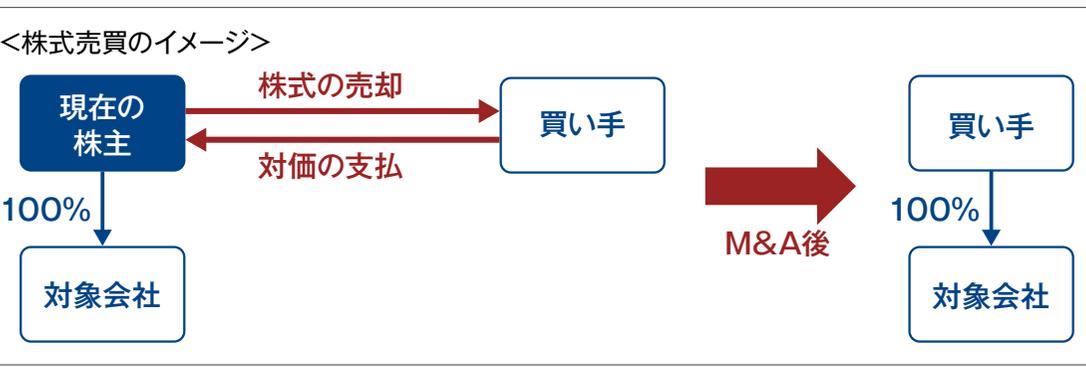
② どのようにM&Aを行うのか
—株式の売買(相対取引、TOB、第三者割当増資)、合併、事業譲渡、会社分割、株式交換・株式移転—

③ M&A手法の選び方
—必要資金、事務手続の煩雑さ、買収リスクを伴うか—

④ M&Aの流れ(計画段階)
—M&Aの流れ(全体像、戦略は明確に、ターゲット会社を見つけよう)—

⑤ M&Aの流れ(実行段階)
—ターゲット会社に接触しよう、相手会社をしっかりと知ろう、価格や詳細条件について合意しよう—

※本冊子では上記①～③のみ掲載、④、⑤を含む全ての解説はZEIKEN LINKS (Web版)にて公開いたします。テーマ内容については変更となる場合がございます。



わかりやすい!! はじめて学ぶM&A 誌上セミナー

株式会社アカウンセル / アカウンセル税会計事務所
清水 寛司
公認会計士・税理士

- ① なぜ「会社を買う」のか
—買う側の理由、売る側の理由—
- ② どのようにM&Aを行うのか
—株式の売買(相対取引、TOB、第三者割当増資)、合併、事業譲渡、会社分割、株式交換・株式移転—
- ③ M&A手法の選び方
—必要資金、事務手続の煩雑さ、買収リスクを伴うか—
- ④ M&Aの流れ(計画段階)
—M&Aの流れ(全体像、戦略は明確に、ターゲット会社を見つけよう)—
- ⑤ M&Aの流れ(実行段階)
—ターゲット会社に接触しよう、相手会社をしっかりと知ろう、価格や詳細条件について合意しよう—

※本冊子では上記①～③のみ掲載、④、⑤を含む全ての解説はZEIKEN LINKS (Web版)にて公開いたします。テーマ内容については変更となる場合がございます。

① なぜ「会社を買う」のか
—買う側の理由、売る側の理由—

「会社を買う」と聞いたときに、皆様はどのようなことを想像するでしょうか。野菜や果物の購入と異なり、多くの方にとって身近ではない分野ですよね。

M & Aという言葉だけが先行し、その中身について詳しく知っている方は決して多くはありません。そこで今回は「会社を買う」ことの第1歩として、「なぜ会社を買うのか」をざっくりと簡潔に見ていきましょう。

なぜ「会社を買う」のか

実は、会社や事業の売買は盛んに行われており、多くの人が様々な思惑で会社を購入・売却します。代表的な理由を見てみましょう。

△買う側の理由▽

- 海外進出を狙って、海外で知見を有する会社に投資する
- 規模の拡大・効率化を目指して、同業他社を買収する

△売る側の理由▽

- 不採算事業から撤退する
- 事業のスリム化を行うことで、本業に集中する
- 後継者不在のため、従業員の生活を保障するべく売却する

まず会社を買う側ですが、海外進出・規模拡大・新分野進出・環境変化対応と、どの理由にせよ長い時間をかければ自社で達成することができる(かもしれない)理由ですね。まず会社が目指す理想があって、その理想を求める1つの手段として「会社を買う」ことがあるのです。

会社が通常の営業活動の中で原材料や労働力を市場から調達するのと同様に、組織を市場から調達するイメージです。そう考えると、理想を達成するための手段は多に越したことはないですし、経営の選択肢の1つとして「会社を買う」ことが出てくるのです。

■**相対取引**
前頁イメージ図のように、現在の株主と買い手が証券取引所を通さず直接行う売買で、中堅規模までの株式売買によるM&Aは大多数が相対取引となります。

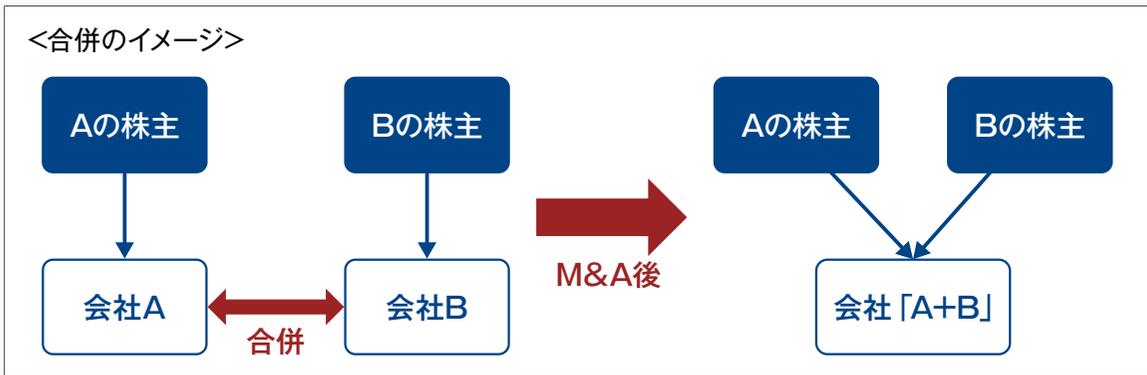
■**TOB**
金融商品取引法に定められている株式の買取手続で、イメージ図内の「現在の株主」が大多数いるような大企業を買取する場合に、買取の意思と条件を示したうえで、一般の投資家から株式を買い付けます。

■**第三者割当増資**

特定の相手へのみ新株を発行する方法で、買い手としては株を大量に取得して議決権を入手します。これは企業再生のM&Aにおいて、スポンサーが新規資金を注入するといった、切羽詰まった局面で使用されることが多いやり方ですね。

■**2 合併**

次に分かりやすいのが「合併」です。M&Aと言えば「合併」を思い浮かべる方も多いのではないで



でしょうか。大手銀行が次々と合併していったように、2つ以上の会社を1つの会社にするにより相手のビジネスを獲得する方法が合併です。

合併は複数の会社が1つの会社になるため、非常に強力な結合関係を構築することができます。先程の株式売買では買取る側と買収される側が明確でしたが、合併は上図の通り会社が1つになるため、現場社員の感覚としては株式売買と比べると比較的对等な立場での組織再編となります。

合併は大きく分けると新設合併と吸収合併があります。上図の会社「A+B」が、新規に立ち上げた会社であれば新設合併、会社Aが残ったまま会社Bを買収してれば吸収合併です。

新設合併では全く新しい会社になることから、事業の許認可等を再申請する手間がかかります。そのため多くの場面において吸収合併が用いられています。

■**3 事業譲渡**

これまでご説明してきた株式売買・合併は、会社自体のM&A手法となります。一方、事業譲渡は、会社の「事業」単位でM&Aを行う手法となり、会社全体・会社の一部等多様な切り分けができることが特徴です。この「事業」は、店舗単位、工場単位、セグメント単位はもちろん、会社の全ての事業も対象になります。

事業譲渡は資産負債の移転手続を個々に行う必要がある等、手続が煩雑ですので、大企業同士のM&Aにはあまり用いられません。中堅規模の案件で事業のみの売買を行いたい場合に使用される手法です。

■**4 会社分割**

事業譲渡と似た手法に「会社分割」があります。会社の中から事業を切り出して、権利義務の全部または一部を包括的に別の会社へ承継します。図のイメージは事業譲渡と同じです。

事業譲渡は会社法上あくまで取引法上の契約ですが、会社分割は「組織再編行為」と位置付けられており、合併のように権利義務を包括的に承継することが可能な手続となります。

新規設立した会社に事業を承継する「新設分割」と、既存会社に事業を承継する「吸収分割」の2つに分類できます。

対価は多くの場合において切り出した事業分の価値を有する株式となりますが、対価を相手の会社自体に渡す場合が「分社型」、相手の会社の株主に渡す場合が「分割型」と呼ばれます。

新設or吸収と、分社型or分割型の組み合わせで、合計4通りの手法になりますね。

会社分割は、規模が膨らんだ事業の分社化や、グループ内企業への一部事業移管等、組織内の再編に使用されることが多い手法です。

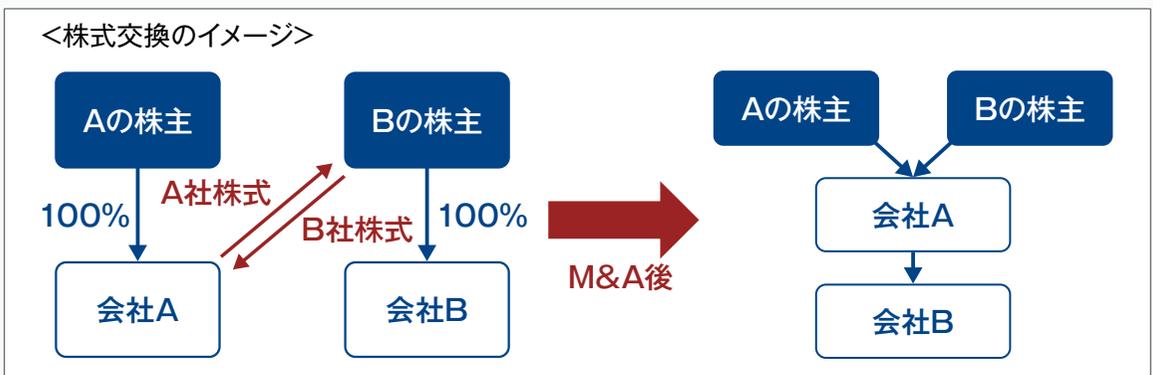
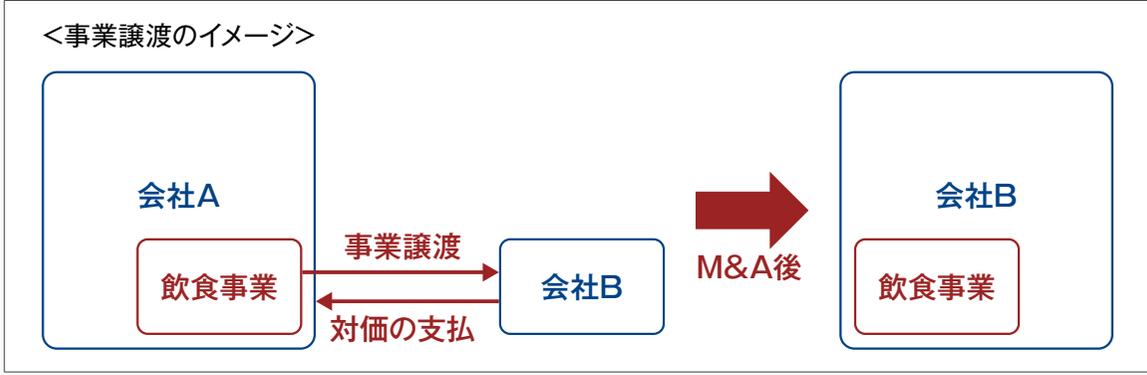
切り出した事業を既存企業に吸収させることで事業譲渡に似た形となりますし、会社全部を事業として切り出すことで合併に似た形にもなるように、種類が豊富

■**5 株式交換・株式移転**

株式交換は、自社の株式を対価として他社の株式を全て取得する手法です。他社が新設会社の場合には株式移転となります。（会社法上、株式交換だけは新設の場合「株式移転」に名称が変わります。不思議な感じですね。）

株式交換はグループ内の再編行為によく使われますが、経営統合や買収の際にも使用されることがあります。例えば経営統合の局面ですと、新設持株会社を作り、その持株会社の下に2社がつくイメージですね。

「株式」の交換・移転ですので、対価は株式のみで現金を必要としない点の特徴です。単純に株式を現金購入するより手続は煩雑ですが、買収資金を用意せずに済むのは大きな利点になります。



ZEIKEN LINKS 事業承継M&A書籍のご案内

後継者問題でお悩みの会計事務所の所長なら読んでおきたい!

会計事務所の事業承継・M&Aの実務



辻・本郷税理士法人
辻・本郷ビジネスコンサルティング株式会社 編著
黒仁田健 土橋道章 共著
A5判 156頁 2020年9月刊行 お買い求めの方は
¥1,980(税込) [こちら→](https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/3870)
<https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/3870>

主要目次

第1章 会計事務所の事業承継について
会計事務所業界の現状と課題
なぜ会計事務所の事業承継は難しいのか
会計事務所の規模と事業承継 など

第2章 会計事務所のM&Aの手続きと留意点
承継先を決める際のポイント
仲介業者等からの紹介
秘密保持契約の締結 など

第3章 会計事務所M&Aの実務Q&A
PMIを見据えた会計事務所M&Aの実務ポイント
Q&A

第4章 成長戦略としてのM&A ~M&Aを活かすための仕組みづくり(実践編)~
M&Aを活かすために
従業員が活躍できる環境を整える
目的を決めた教育システム など

事業の健全性判断から実務対応まで
事業承継・M&Aをわかりやすく解説!

ゼロからわかる 事業承継・M&A90問90答



植木康彦 編著
高井章光 榎林一典
宇野俊英 上原久和 共著
A5判 440頁
2020年4月刊行
¥2,860(税込)

お買い求めの方は
[こちら→](https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/3758)
<https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/3758>

主要目次

第1章 概論

第2章 事業承継の進め方

第3章 事業が健全であるかを判定する

第4章 事業が不健全であると判定されたとき

第5章 事業承継の実務 ~親族に承継させるとき
①特例事業承継税制の活用

第6章 事業承継の実務 ~親族に承継させるとき
②会社規模が小さいとき

第7章 事業承継の実務 ~従業員・役員に承継させるとき

第8章 事業承継の実務 ~後継者が不在なとき

第9章 廃業を選択するとき

顧問先から相談されたときに知っておきたい
M&A 知識のすべて

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
¥2,640(税込)

お買い求めの方は
[こちら→](https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/3166)
<https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/3166>

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

巻末資料
1 中小企業M&A用語集
2 各種契約書のひな形

M&A手法の選び方

前頁まで、多くのM&A手法があることを見てきました。では、実際にどの手法を選ばよいか。まず「必要資金」「事務手続の煩雑さ」「買取りリスク」の観点を考慮して自社の戦略を決定し、交渉の世界に入っていく形となります。

1 必要資金

M&Aを行う際、必要となる資金の観点は非常に重要ですね、まず大きい点として、対価を現金ではなく自社株式とすれば現金を用意する必要はありません。これは交渉の世界ですが、事業を売る側が現金を必要としないない場合は、自社株による売買が可能となります。合併、会社分割、株式交換・株式移転が株式対価と

3 必要資金、事務手続の煩雑さ、買取りリスクを併つか

することが可能な手続です。また、実際にかかるコストを見逃すことはできません。紹介会社や調査会社、アドバイザーへの事務手数料等、M&Aでは多くのコストがかかってくる。必要となる税金資金も異なります。課税の繰延によりその時点では税金がかからないケースもありますし、コスト負担は案件ごと・手法ごとにばらばらのため、M&Aの状況に照らし合わせてコストを考える必要があります。

2 事務手続の煩雑さ

手法によって事務手続の煩雑さは異なりますが、株式売買であれば売買契約のみで済むため、比較的楽に終わります。合併や会社分割、株式交換・株式移転は原則として株主総会特別決議が必要となります。合併や会社分割では債権者に対する異議申立の機会も必要です。事業譲渡ですと資産負債を個別に売買するため、各契約・登記・許認可関係を一から行う必要があります。事業規模が膨らむほど手

続は煩雑になります。また、重要な譲渡等一定の場合には株主総会の特別決議が必要です。

3 買取りリスクを併つか

個々の資産にはリスクを伴わないものの、会社や事業全体を譲り受ける場合は一定のリスクを伴うこととなります。思わぬ訴訟を抱えていたり、思わぬ簿外負債を抱えていたり、事業単位をまるっと買った場合には思わぬリスクがついてくるのです。

当然リスクを減らすよう表明保証やデューデリジェンス等様々な方策がM&Aの過程で取られますが、最終的にリスクを引き受けるのは買い手となります。事業譲渡であれば個々の資産の承継となるので、事務手続は非常に煩雑であるものの、思わぬリスクを取らずに済むことができます。

最後は交渉の世界となります。相手がどのような形を望むのか、自社として望ましい展開はどれかを考慮に入れ、最終的な着地を目指していきます。

M&Aの第一歩として、「なぜM&Aが行われるか」「M&Aにはどのような方法があるか」を見ていきました。漠然としたM&Aに対するイメージが、少しでも具体的になっていただけると嬉しいです。

Point
M&Aには多くの手法があり、自社と相手会社の思惑に合わせた手法を選択することが可能!

※その他の解説については
ZEIKEN LINKS(Web版)にて公開いたします。



年の差を超えた信頼。
次世代に、伝統を引き継ぐ。



「仕入先、従業員、お得意さん、そして郷土菓子“けんけら”を守りたい。」
創業100年を越える福井県の老舗和菓子メーカー「恵比須堂」。
社長の中道氏は還暦を過ぎ会社の将来について考え始める。

巡り合ったのは障がい者就労支援を手掛ける33歳の経営者だった。
ふたりの経営者は30歳以上の年の差を超え事業の引継ぎに至る。
決め手はこの人ならやってくれるという確信だった。

老舗和菓子メーカーは新生「えびす堂」として伝統を受け継ぎ、さらなる新商品開発で今また「攻めの経営」に着手している。

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

事業引継ぎ 検索



令和3年4月

事業引継ぎ支援センターが新しくなります!

現在、事業承継支援の公的施策として、認定支援機関が行う事業引継ぎ支援センター（主に第三者承継支援）と事業承継ネットワークが行う事業承継診断、専門家派遣事業（主に親族内承継支援）があります。

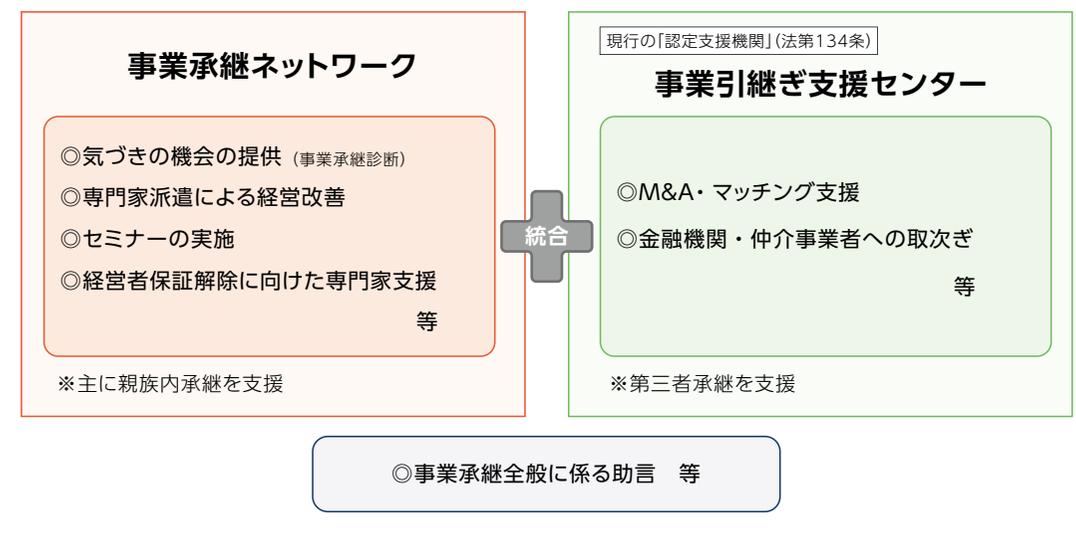
本年6月の産業競争力強化法の改正により、上記の事業承継ネットワークが行う事業が認定支援機関の業務として追加されることとなりました。

これに伴い、事業引継ぎ支援センターに親族内承継を支援する業務が加わり、令和3年4月に「事業承継・引継ぎ支援センター」（以下、「新センター」という）として発足することとなりました。

改正後の体制

後継者不在事業者へのマッチング支援を行う「**事業引継ぎ支援センター**」（法律に基づく認定支援機関）および事業承継診断や専門家派遣を行う「**事業承継ネットワーク**」（法律に基づかない予算事業）の**両機能を統合し、事業承継全般のワンストップ体制**を構築

事業承継・引継ぎ支援センター



この新センターの発足により、事業承継支援のワンストップ化が実現、一貫した事業承継支援体制が構築され、より相談者・支援機関の皆様等に活用しやすくなります。

この新センターを皆様の顧問先やお客様、そして皆様に、ぜひ、利活用いただきますよう、よろしくお願いたします。

用語の意味が
わかりやすい！

M & A

用語入門解説

LOI(基本合意書)

買収や統合の方向である程度合意ができた場合に締結する合意書です。LOI:Letter of IntentやMOU:Memorandum of Understandingと略されることのある重要な契約書です。M&Aの計画段階でターゲット会社に接触した後、少なくとも買収おける重要な点で合意しており、よほどのことでも起こらない限り最後まで進める意思表示でもあります。多くの場合、以下のような事項を基本合意書に纏めます。

ファイナインディング

ファイナインディングは、M&Aの対象となる企業を探すことです。M&Aにおいては、まず戦略を決定し、その後戦略に合致する会社を見つけます。広範囲の条件で会社をリストアップし、徐々に詳細な条件により絞り込んでいく選び方(スクリーニング)をすることが一般的です。

相手会社の規模・収益性・成長性といった数値に表すことができず、条件でまず会社を広範囲にリストアップします。その後、相手会社の経営方針や経営者の意向、組織文化といった数値化が難しい条件で候補を絞っていくやり方があります。

文章を見ただけでも大変な作業であることが分かりますね。そのため複数の案件を抱えている専門の仲介会社に依頼をするケースや、仲介会社が案件を持つてくるケースもよく見られます。

▼M&A取引の基本的な合意内容

▼価格に関する事項
▼M&Aの方法や条件
▼買収資金の調達方法
▼M&Aを行うことによる相乗効果(シナジー効果とよく言われます)

▼役員や従業員の雇用条件
▼スケジュール
▼有効期間、訴訟時の対応等その他の事項

優先交渉権や独占交渉権等を盛り込むこともあります。自社と相手会社の状況に合わせて、交渉した内容を盛り込んでいきます。

バリュエーション

相手会社の価値を評価し、M&A価格の参考とする情報を出すことをバリュエーション(Valuation:企業価値評価)と言います。バリュエーションによって企業価値を評価しておくことで、相手会社の適正な価格を頭に入れた

人事労務 デューデリジェンス

人事・労務の観点から詳細な調査を行うのが人事労務デューデリジェンスです。主に労働争議や労働組合との関係、未払賃金や未払退職金の有無、労働法の遵守状況を確認します。

法務デューデリジェンスのように広範な調査ではなく、人事労務の観点到焦点を絞った調査です。特に議論になるのが未払残業代の有無で、買収後に労働者又は退職者から追加の未払残業代支払を求める声が上がると、M&Aの買い手としては追加の費用が発生する可能性が高くなりますし、社会的信頼を損なうことにもつながります。

会社は残業代を固定分として支払済であると認識していたとしても、法令に照らし合わせると支払義務が生じることもあります。事前に調査を行います。

上で交渉事に臨むことができません。また、多くの人に買収価格を説明する上でとても役立つ情報になるため、M&Aにおいてバリュエーションを行うことは欠かせません。多くの場合、以下のいずれか又は複数の手法が用いられます。

●コストアプローチ(ネットアセットアプローチ)
コストアプローチは企業の純資産価値に基準にする方法です。「簿価純資産法」や「時価純資産法(修正純資産法)」といった計算方法があります。

●マーケットアプローチ
株式市場(マーケット)で成立する相場価格を基礎として企業価値を算定する手法です。「市場株価法」、「類似会社比較法(マルチプル法)」といった計算方法があります。

●インカムアプローチ
将来期待されるキャッシュフローや損益(インカム)を基礎として企業価値を算定する方法です。「DCF(Discounted Cash Flow:割引キャッシュフロー)法」、「配当還元法」といった計算方法があります。

ストラクチャー/ スキーム

M&Aを実行するにあたって採用する手法です。会社の状況によって採用する手法が異なるため、状況を踏まえた手法を採用する必要があります。今回のM&Aで採用するスキームは株式交換で「どうだろう」といった形で使われま

すね。代表的なM&A手法は「株式の売買」「合併」「事業譲渡」「会社分割」「株式交換・株式移転」です。それぞれに必要な資金や事務手続の煩雑さ、買付リスクや税務リスクが異なりますので、各々比べて判断していくこととなります。

買い手と売り手で理想とするスキームは異なることが多く、最終的には交渉事の世界でどのように売買するかを決めていきます。

IM インフォメーション メモランダム

M&A対象となる企業・事業等に関する情報を記載した資料で、企業概要書や案件概要書とも言います。Information Memorandumの頭文字を取って、IMと略することがあります。

ノンネームシートで興味を持った企業は秘密保持契約を締結し、会社沿革、概要、財務諸表、将来の事業計画等が記載されているIMを入手します。買い手はIMを見入札するかどうか、入札する場合ほどのような金額にするかを検討していくこととなります。

多くの場合、1次入札と2次入札に分かれており、IMは1次入札のための資料となります。1次入札を通過した企業はデューデリジェンス等を経て、2次入札金額を決めていくこととなります。

【掲載希望募集中】

ZEIKEN LINKSでは、M&Aインタビュー記事に掲載を希望するM&A専門会社(M&A仲介会社、M&Aアドバイザー会社、M&Aマッチングサイト、税理士法人、弁護士法人、金融機関など)を募集しております。ご希望の会社様は下記アドレスまで、お気軽にお問い合わせください。
お問い合わせ先:links@zeiken.co.jp

ZEIKEN LINKS M&Aインタビュー記事

- 「担い手探しナビ」の活用方法 ~税理士が主導する中小企業M&Aの有用ツール~
—日本税理士会連合会—
- 中小企業の視点に立ったプロフェッショナルサービスを展開するM&Aアドバイザー会社
—株式会社MJS M&Aパートナーズ(mmmap)—
- 赤字、債務超過に積極的に取り組んでいる!
「M&A・事業承継と事業再生」のM&Aアドバイザー
—U&FAS—



M&A担当者のための 実務活用型誌上セミナー「税務デューデリジェンス」

税理士法人LINK

長野 弘和

公認会計士・税理士

①M&Aにおける税務デューデリジェンスの目的、手順、調査範囲など

1. 税務デューデリジェンスの意義
2. M&Aにおける税務専門家の関与
3. 税務DDの調査範囲
4. 終わりに

②M&A取引の税務ストラクチャリング

1. M&Aのストラクチャー
2. オーナー企業を買収する場合
3. 他社の子会社を買収する場合
4. 買収対象に多額の繰越欠損金がある場合
5. 終わりに

③M&A取引に伴う税務リスクとその対応

1. M&A取引に伴う税務リスク
2. グループ企業に係る税務リスク
3. オーナー企業に係る税務リスク
4. グローバル企業に係る税務リスク
5. 発見された税務リスクへの対応

※本冊子では上記①のみ掲載。②～③を含む全ての解説はZEIKEN LINKS(Web版)にて公開いたします。テーマ内容については変更となる場合がございます。

M&Aにおける税務 ①デューデリジェンスの 目的、手順、調査範囲など

1 税務デューデリジェンスの意義

デューデリジェンス(Due Diligence:DD)とは、M&Aなどに際して、買収対象となる企業や事業などを対象として行う調査をいいます。このDDの主な目的は、買収対象となる企業や事業の実態を調査し、その企業や事業の様々なリスクを把握することにあります。

税務DDは文字どおり、買収対象となる企業や事業の税務に関する調査をいいます。この税務DDの主な目的は、①買収対象となる企業や事業の税務リスクを分析するとともに、②ストラクチャーの検討に有用な情報を収集することにあります。ここで言う税務リスクとは、買収対象となる企業や事業の過去の税務処理の内容(税務申告書の内容等)に誤りがあり、それが買収後の税務調査等によって顕在化することと言えます。税

務DDではこの税務リスクを分析するためにありますが、そこで得られる情報はストラクチャーの検討にも役立てられます。ストラクチャーの選択によって税負担が変わり、節税メリットを享受することができるとも少なくありません。

2 M&Aにおける税務専門家の関与

税務DDは多くの場合、何らかの形で外部の税務専門家(税理士・税理士法人など)のサポートを受けています。大きな事案や複雑な事案では、税務専門家が税務DDを主導する場合があります。そのような中、事業会社のM&A担当者にとっては、M&Aの各プロセスにおいて、税務専門家をどのように関与させるべきか、税務専門家の使い方やその目的等について押さえておくことが重要と言えます。

そこで、一般的なM&Aのプロセスに沿って、各プロセスにおいて税務専門家がどのように関わってくるのかについて解説します。

M&Aのプロセスと税務専門家の関与

(1) 売手・買手の接触～基本合意書の締結

- <限定的な税務DDの実施>
- <ストラクチャーの検討>

(2) 基本合意書の締結後～売買契約書の締結

- <詳細な税務DDの実施>
- <ストラクチャーの検討>

(3) 売買契約書の締結後～クロージング

- <クロージング監査の実施>

(1) 売手・買手の接触 基本合意書の締結

基本合意書の締結に向けたプロセスでは、売手と買手との間で秘密保持契約書が締結され、初期的な検討に必要な情報が記載された案件概要書(Information Memorandum:IM)が買手に開

示されます。この段階では、IMに記載された情報や初期的なDDから得られる情報等の限られた情報に基づき、買収対象となる企業や事業を評価することになります。初期的な検討が行われ、売手と買手との間で基本的な条件について合意に達した段階で、基本合意書が締結されることとなります。

①買手サイド

買手サイドの税務専門家は、一般的にこの段階から関与させることが多く、税務専門家は税務DDやストラクチャーの検討を行います。

税務DDについては、この時点で得られる情報は限定的であることも多く、調査内容も限られたものになることが多いです。とはいえ、この時点で得られる情報でも、その後に行われる詳細な税務DDにおいて重点的に調査すべきポイントの特定や調査のスコープについて検討することができまので、その後の税務DDを効果的かつ効率的に進められるように、この段階で税務専門家と検討・協議しておくことは有用です。一般的にDDは非常に限られた時間の中で行うことも多く、特に複雑な案件やクロスボーダーの案件等では、重点的に調査すべきポイントの特定や調査のスコープについて、なるべく早く税務専門家と検討・協議しておくことがポイントとなります。

ストラクチャーの検討について

は、この段階では(詳細な税務DDを行う前の)暫定的なストラクチャーの検討を行います。ストラクチャーの選択によって税負担が変わり、節税メリットを享受することができるとも少なくありません。買収価格の提示に加えて、買収ストラクチャーの提示を求められることも多いので、なるべく早い段階で税務専門家を関与させることが有用です。売手サイドからストラクチャーを提案されることもありますので、その検討を行うこともあります。

②売手サイド

一方、売手サイドの税務専門家には、必要に応じて買手サイドによる初期的な税務DDへの対応をサポートしてもらうことがあります。

(2) 基本合意書の締結後 売買契約書の締結

売買契約書の締結に向けたプロセスでは、より詳細なDDが行われることとなります。買手は詳細なDDを経て、買収価格やストラ



(2) 調査対象とする期間

税務DDの対象期間は、基準日から直近3年～5年を対象とすることが一般的です。この調査期間は、買収後に税務調査が行われる可能性のある期間を前提に検討します。既に税務調査が行われた期間がある場合、次回の税務調査ではそれ以降の期間が税務調査の対象となることから、その期間に焦点を当てた税務DDを行うことが一般的です。その場合でも、税務DDの中で特に重要な税務リスクが発見され、それが既に税務調査が終了した事業年度にまで影響が及ぶ可能性があるときは、更正決定が可能な期間まで遡って調査すべきです。

4 終わりに

税務という分野は専門性が高いため、M&Aにおいても税務専門家のサポートを受ける場合が多く、税務DDを依頼、あるいは協力して行うことが一般的です。



※その他の解説については
ZEIKEN LINKS (Web版)
にて公開いたします。

税務研究会主催 オンラインセミナー(1週間のアーカイブ付き)
買手企業の財務経理・経営企画部門担当者のためのM&A実務講座

「PPAにおける無形資産評価の実務(概要編)」 PPAの実務チェックポイント資料をプレゼント!
2021年2月25日(木)13:30-15:30 講師:大和田寛行(公認会計士・税理士/株式会社Stand by C)

「PPAにおける無形資産評価の実務(実務編)」 実務で活用できるエクセルファイルをプレゼント!
2021年3月17日(水)13:30-16:00 講師:角野崇雄(公認会計士・税理士/株式会社Stand by C)

クチャーを決定するとともに、売手と買手との間で交渉が行われます。これらの過程を経て、売買契約書が締結されることとなります。

① 買手サイド

買手サイドの税務専門家は、この段階において詳細な税務DDを行います。詳細な税務DDで得られる税務リスクに関する情報は、買収価格の決定や、表明保証の内容等の検討に活用され、売買契約書に織り込むこととなります。また、詳細な税務DDを通じて暫定的なストラクチャーに問題がないか、実行可能性を検証し、ストラクチャーを決定します。売手が想定しているストラクチャーと異なるストラクチャーを提示する場合は交渉が難航することも少なくありません。売手が納得しやすいように売手・買手双方の税務上の取扱いを明示する等の対応が求められます。

② 売手サイド

一方、売手サイドの税務専門家には、必要に応じて買手サイドによる詳細な税務DDへの対応をサポートしてもらうことがあります。また、買手が提示してきた税務リスクに関する内容やストラクチャーについて、税務専門家に意見を求めることもあります。

(3) 売買契約書の締結後、クロージング

クロージングに向けたプロセスでは、売買価格等を検討する際に基準とした日(基準日)と実際に株式や資産・負債が移転する日(移転日)との間の期間に関する調査(クロージング監査)が実施され、必要に応じて売買価格が調整されることがあります。

① 買手サイド

買手サイドの税務専門家は、この段階においてクロージング監査を実施することがあります。この段階では税務申告書の内容を確認することができない場合が多いため、税務上の取扱いに留意する

必要がある取引・事象等でもない限り、税務専門家の役割は限定的と言えます。

② 売手サイド

一方、売手サイドの税務専門家には、これまで同様に買手からの依頼に対して、必要に応じてサポートしてもらうことがあります。

3 税務DDの調査範囲

税務DDの調査範囲はストラクチャーによって異なります。一般的には、ストラクチャーが株式売買の場合、税務リスクを買手がそのまま引き継ぐこととなります。で、網羅的な税務DDが求められます。とはいえ、DDは限られた時間の中で行うことも多く、網羅的かつ詳細な調査を税務専門家へ依頼するとコストも多額になります。効果的かつ効率的な税務DDを行うためには、調査範囲の検討が特にポイントになります。

(1) 調査対象とする法人

税務DDを行うにあたっては、調査の対象とする法人を検討します。このとき、買収対象となる企業が挙げられるのは当然ですが、買収対象となる企業が子会社を有している場合、子会社まで調査の対象とするかを検討する必要があります。

全ての子会社を対象とするのであれば検討する必要はありませんが、その場合は当然ながら時間・コストがかかります。M&Aが検討されていることを知らされていない子会社については、その子会社に関する情報提供や質問対応等が制限されます。海外に子会社がある場合は、物理的な距離や言語、税制の違い等もあり、現地の税務専門家の利用も必要になります。このように、実務的には様々な制約の中で税務DDが行われることが一般的ですので、各子会社の事業規模や事業内容等を踏まえて調査範囲を検討する必要があります。

マッチングサイトを活用したスモールM&A

～年商1,000万円から2億円までのM&Aの現場から～

税理士 今村 仁

ビジネスサクセッション株式会社/マネーコンサルジュ税理士法人
一般社団法人スモールM&Aアドバイザー実践会(SMAP)

第1回

「マッチングサイトを使った スモールM&A」が活況なワケ

「コロナも追い風」

4つの数字「381」
「127」「650」「22」
からみる中小M&Aの今

日本の高齢化率は世界一ですが、同様に中小企業経営者も高齢化しています。具体的な数字を挙げると、全国における事業者数は、会社も個人事業主も含めて約「381」万者。そのうち、経営者の年齢が70歳以上の数は245万者で、そのうち後継者未定の数は「127」万者となっています（2025年予測値）。

つまり、日本にある製造業や建設業、飲食店や町のお豆腐屋さんなどすべての事業主のうち、3分の1は、「経営者年齢70歳以上かつ後継者未定」なのです。

ではこの127万者は、将来ど

うなるのでしょうか？

実は、最終的な選択肢は2つしかありません。1つは、「M&Aで第三者承継先に譲渡する」、もう1つは、残念なことではありますが、「廃業」です（親族外の従業員や役員に承継するというのも稀にありますが、単に代表者が変わるだけで大半で、きちんと株主が変わり銀行保証も精算されるケースは極めて少ないです）。

さらには、127万者のうち8割である約100万者は、いわゆる中小企業ではなく小規模企業です。小規模企業の場合、M&Aで第三者承継先を探そうとしても、売買対価が低額で十分な手数料が支払えないことから、M&A仲介業者や銀行等に依頼する案件としては相応しくありません。つまり、これまでは、小規模企業の場合は第三者承継先を探そうに

も相談者がおらず、結果的に「廃業」しか選択肢がなかったといえます。

この廃業しか選択肢がなかった小規模企業に、「第三者承継」という選択肢を与えてくれるのが、このシリーズの主題である「マッチングサイト」を使ったスモールM&Aなのです。

② 第三者承継支援総合パッケージで「M&Aマッチングサイト」に言及

このまま放置しておく日本経済に与えるマイナス要素が大き過ぎるため、中小企業庁は、2019年12月20日に、中小企業支援策として、「第三者承継支援総合パッケージ」を発表しました。「第三者承継M&A」です。この資料には親から子へといった従来政府が推し進めてきた「親族内承継」の言葉はありません。親族内承継だけでは、日本経済は救えないと国はつきりと方針を

打ち出したようにも思います。では国は、経済的に日本が沈没してしまうのを回避するために、先ほど見た127万者すべてに支援の手を差し伸べてくれるのでしょうか？

答えは、ノーです。昨今政治も新政権に変わり、「自助・公助・共助」を掲げられ、また、政権ブレインであるイギリス出身日本在住の経営者デービッド・アトキンソン氏の影響も大きく、「廃業止む無し、生産性向上のためM&Aを推進」の方向性ようです。

第三者承継支援総合パッケージによると、2025年までに、70歳以上となる後継者未定の中小企業約127万者のうち、黒字廃業の可能性のある約60万者の第三者承継を促すことを目標としています。60万者のM&Aを10年間かけて実現するということから、1年間で6万者のM&Aを実現させるといふことです。

ではこの国の目標に対して、現在、どれくらいのM&Aが行われ

ているのでしょうか？

実は、公表ベースですが、年間たったの4000件です。毎年増加しているとはいえ、この数字です。年間6万件と比較すると、15倍の開きがあります。これは対面（リアル）で人がいくら頑張っても実現できる数字ではありません。特に、お相手を探してくるということも時間も費用の掛かる作業を対面（リアル）で行うことを想定すると、どのようなやり方をしようが実現は不可能でしょう。そこで国は、民間プラットフォームマーとの連携など、ネットを使ったM&Aに大きくシフトしていることとしていっています。

国は年間6万件のM&A実現へ向けて、2015年に作成された「事業引継ぎガイドライン」を、マッチングサイトを使ったM&Aや専門家向けへの記述を加え全面改訂し、コロナ禍の最中である2020年3月31日に「中小M&Aガイドライン」を作成公表しました。

また、2020年7月には、

マッチングサイトを使ったスモールM&A向けといっても過言ではない、「経営資源引継ぎ補助金」が創設され、M&Aにおける着手金や成功報酬に対して最大200万円が支給されることになりました。ちなみにこの補助金は、売り手も買い手も中小企業であれば対象となっています。

た。それこそ一昔前の特に地方では、父親の会社を承継するというのはある種、運命みたいな部分があったかもしれない。それを父親自身がストップをかけるので

③ 意識の変化や金融緩和で案件増加！ 「コロナも追い風」

スモールM&Aが活況な理由は、他にもあります。現場に出ていて最近特に顕著に感じるのは、売り手や買い手における「意識の変化」です。

今どきの売り手では、例えば父親経営者は、たとえ承継候補となる息子や娘がいても、自ら継がせようとするケースが増えてきまし

の反対や子供の学区のこともあ、などでM&Aを父親に自ら提案することも多いようです。

また、買い手においては、特にこのコロナ禍で、従来のような同業種や類似業種へのM&Aだけではなく、全く異なる分野へのM&Aを検討されるケースが増えていきます。背景にあるのは、事業におけるリスク分散だと考えられます。リスク分散としてのM&Aを考えると、いきなり大きな買い物はしにくいのですから、「スモールM&A」が向いているのです。他にも、金融緩和で資金が余っていることもM&Aの追い風となっています。

このような理由により、現在、スモールM&A、特に手軽に始められる「マッチングサイトを使ったスモールM&A」が活況を呈しているのです。

※第2回以降の解説については、Z E I K E N L I N K S (Web版)にて順次公開いたします。



「スモールM&A」 お任せサービス

会計事務所の皆さまへ

ZEIKEN LINKSに、小さい会社で後継者不足でお困りの貴所顧問先様をご紹介ください。年間売上 1,000万円から2億円程度の小さな会社では、後継者探し等を依頼できるM&A仲介会社も少なく、その対応に苦慮されている会計事務所様も多いのではなでしょうか。また、M&Aの取扱いのご経験が少なく、どのように対応すべきか判断に迷うケースも多いのではないのでしょうか。

ZEIKEN LINKSでは、そのようにお困りの会計事務所様向けに、当社と提携しているスモールM&A専門会社をご紹介し、貴所顧問先様の後継ぎ探しをサポートいたします。

※今回は、ご対応ができる件数、地域を限定してのご案内になります。予めご了承お願いいたします。



<https://links.zeiken.co.jp/notice/5615>

※サービス内容・お申し込みはこちらのページにて