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～

2022/01

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 ～マッチングサイト活用が成功のカギ～

小さな会社の事業引継ぎ（スモールM&A）－社長の皆さまの疑問に答えます－

特別解説

Q&Aでわかる『はじめてのM&A』～事業承継･引継ぎ支援センターへの問い合わせ事例より～

中小企業基盤整備機構 事業承継･引継ぎ支援全国本部がお答えします。

税務研究会主催 M&A勉強会&個別相談［無料］

・【無料で学べる】中小企業M&Aの全体像と進め方、注意点について（入門編）
≪開催日：1月20日（木）、1月27日（木）、2月3日（木）≫

税務研究会 M&Aサービス

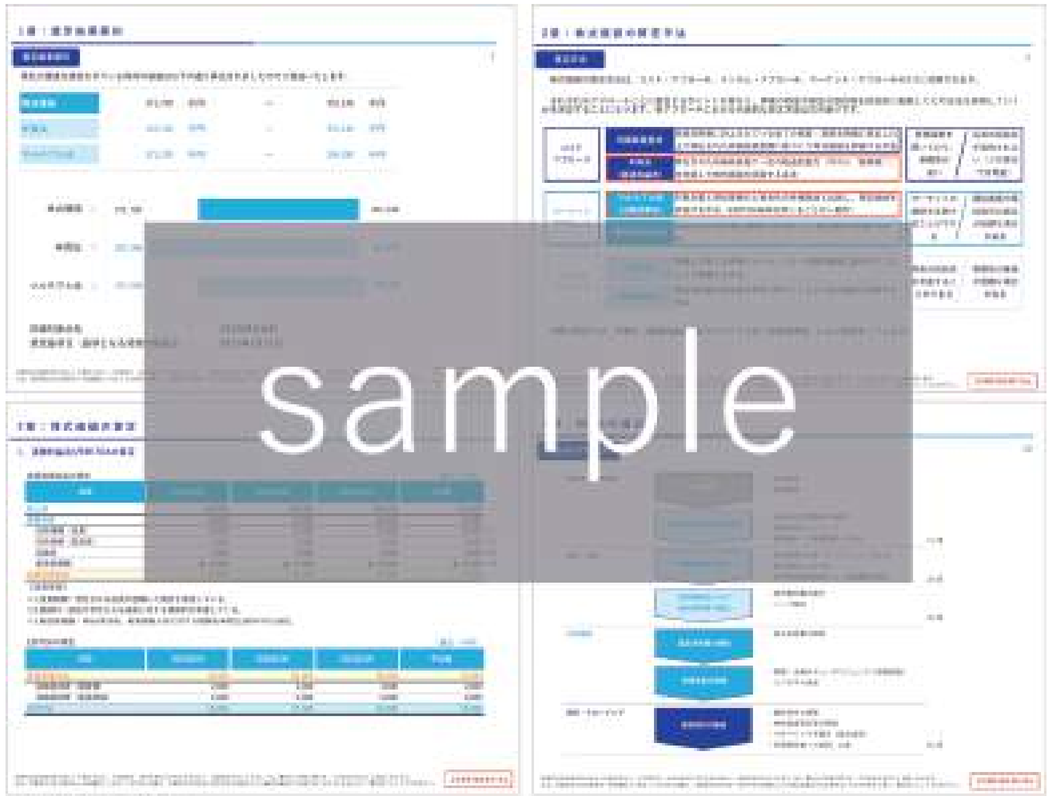
・【無料で調べる】M&A株価算定サービス
・【ご相談（無料）】スモールM&Aお任せサービス

税務研究会

税務研究会 ZEIMUKENKYUKAI

M&A 株価算定サービス 無料

【無料で調べる】
「M&A株式評価レポート」をご提供。
事業引継ぎの判断材料のひとつとしてご活用ください。
～想定される売却価格とは?M&Aの株価算定の考え方とは?～



サンプル（一部抜粋）

算定された評価レポートをもとに、M&A株式評価の考え方と、実際にM&Aで売却する際の交渉のポイントなどをWeb面談にてご説明いたします。また、譲渡希望企業のオーナー様との面談時には、「売却候補先リスト」についてもご説明いたしますので、実際に売却まで進んだ場合の売却先のイメージを膨らますことができます。

［対象］
・譲渡希望企業
・譲渡希望企業をサポートする会計事務所など

お申込み方法

お申込みはこちら

下記の詳細ページよりお申込みください。

https://links.zeiken.co.jp/notice/6927

※対応できる件数に限りがあります。締切となる場合もございますので、予めご了承ください。

お問合せ先　株式会社税務研究会 ZEIKEN LINKS担当　E-mail：links@zeiken.co.jp
〒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　https://links.zeiken.co.jp

税務研究会 ZEIMUKENKYUKAI

M&A 勉強会&個別相談 無料

好評につき追加開催

【無料で学べる】
中小企業M&Aの全体像と進め方、注意点について（入門編）
～会計事務所の役割と関与すべきポイントとは!?～

顧問先の事業承継問題の解決策の一つとしてのM&Aについて理解を深めてみてはいかがでしょうか。

このような疑問はありませんか?

「M&Aの株式評価と相続での株式評価は何が違う?」
「M&A仲介会社、地銀、FA会社とでは何が違う?」
「顧問先がM&Aで会社を売却するとき、税理士は何をするべき?」
「顧問先の社長に当たり障りなく事業引継ぎについて提案する方法はある?」
「赤字会社や規模の小さい会社だが、M&Aで売却できるの?」

［内容］
- 中小企業のM&Aの全体像（全体の流れと専門家の関与）
- 会計事務所が果たすべき役割と注意点（頼りにされる会計事務所になるために）
- 会計事務所から頂くよくあるご質問（質疑応答）

［開催日時］
①2022年1月20日（木）13:30～14:30
②2022年1月27日（木）13:30～14:30
③2022年2月3日　（木）13:30～14:30
※個別相談等により終了時間が前後する場合がございます。

［受講対象］
会計事務所限定
※事業引継ぎをご検討させている中小零細企業の経営者向けの勉強会（無料）も別途ご用意しております。
　ご希望の方はメール（links@zeiken.co.jp）にてお問合せください。

［形式］
テレビ会議システム（ZoomまたはTeams）を活用したWeb面談形式で開催します。
※Web会議システムのご利用に不安のある場合は弊社にてサポートいたします。

お申込み方法

お申込みはこちら

下記の詳細ページよりお申込みください。

https://links.zeiken.co.jp/notice/6993

※お申込み枠が埋まり次第、受付を終了します（または、別の日時をご案内させて頂きます）。

お問合せ先　株式会社税務研究会 ZEIKEN LINKS担当　E-mail：links@zeiken.co.jp
〒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　https://links.zeiken.co.jp

STRIKE
M&Aは、人の想いでできている。

ストライクのM&Aサービスは マッチングするまで 無料でご利用いただけます。

ご検討段階の
お手続きは
すべて無料
¥0

☑ 着手金 ☑ 月額報酬 ☑ 企業価値算定費用

ストライクは、いただきません。

多くのM&A仲介業者は、無料ご相談後に着手金などが発生します。ストライクは基本合意の締結まで無料でご対応いたしますので、納得のお相手先が見つかるまで安心してご検討いただけます。

是非関与先をご紹介ください。
ご成約の際には**業務支援手数料**をお支払いいたします。

ストライクの報酬体系

ご相談 → 企業価値算定 → 仲介依頼契約の締結 → 買収候補先のご提案 → 条件交渉 → 基本合意の締結 → デューデリジェンス → 最終契約の締結

お問い合わせ・ご相談はこちら

TEL 080-4720-9148
MAIL dnakamura@strike.co.jp

(株)ストライク
公認会計士・税理士
中村 大相

株式会社ストライク
東京｜札幌｜仙台｜名古屋｜大阪｜高松｜広島｜福岡
〒100-0004 東京都 千代田区 大手町 1-2-1 三井物産ビル 15 階
JPX 東証一部上場 証券コード 6196

ZEIKEN LINKS 事業承継M&A書籍のご案内

事業再生についての法務・会計・税務のエッセンスをわかりやすく解説!

ゼロからわかる 事業再生60問60答

植木康彦 編著
髙井章光 榑林一典 共著
A5判 320頁
2021年6月刊行
¥2,750（税込）

お買い求めの方はこちら⇒
https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/4079

主要目次

第1章 概論
第2章 事業再生と法務
第3章 事業再生と会計
第4章 事業再生と税務
第5章 事業再生と税務（自力再生型）
第6章 事業再生と税務（スポンサーM&A型）
第7章 取引先・株主の税務

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
¥1,980（税込）

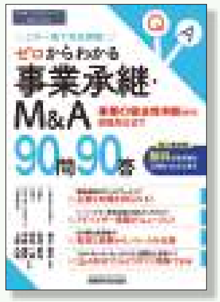
お買い求めの方はこちら⇒
https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/3870

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
髙井章光 榑林一典
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

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

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
巻末資料
1 中小企業M&A用語集
2 各種契約書等のひな形

Q&Aでわかる『はじめてのM&A』

～事業承継･引継ぎ支援センターへの問い合わせ事例より～

中小企業基盤整備機構 事業承継･引継ぎ支援全国本部がお答えします。

事業承継･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

Q1. 顧問先がM&Aで会社を譲渡した場合、顧問契約は継続されることはあるのでしょうか？

Q2. 小規模企業のM&Aであれば、税理士一人でも実行することは可能でしょうか？

Q3. 赤字会社で利益が出ていなくてもM&Aで売却することは可能でしょうか？

Q4. M&Aの一般的な流れや手続きを教えてください。また、そのなかで税理士はどのように関わるべきでしょうか？

Q5. 顧問先が相談なくM&Aを進めていることを知りました。その際に仲介会社へ毎月結構な金額を報酬として支払っています。月額報酬がある仲介会社は報酬を取りすぎではないかと思いますが、いかがでしょうか。また、M&Aの一般的な報酬規定はどのようになっていますか。

Q6. 顧問先からM&A（譲渡）について相談を受けました。一般的にM&A成約まで期間はどのくらいかかりますか？

Q7. M&Aをサポートしている仲介業者を選ぶ基準があれば教えてください。また仲介業者を探す方法があればご紹介ください。

Q1 顧問先がM&Aで会社を譲渡した場合、顧問契約は継続されることはあるのでしょうか？

A 顧問契約の継続は税理士の立場として、気になるところです。実務上は個別事案によりまちまちですが、必ずしも譲渡後すぐに顧問契約を切り替えるケースばかりではないようです。実際には複数年にわたり継続するケースやそのまま顧問契約が継続される事例もあります。譲受後も安定した事業経営が引き続き行われることを期待して、譲渡企業のビジネスや財務状況等を把握している税理士を引き続き顧問として据え置くこともよくあります。

Q2 小規模企業のM&Aであれば、税理士一人でも実行することは可能でしょうか？

A 規模の大小のみで、M&Aの手続きの観点が大きく変わることはないと考えます。そのため、基本的には各専門家の協力を得ながらM&Aを進めていくことをお勧めします。しかし、例えば顧問税理士として、特に譲渡企業の事業内容や課題等をしっかりと把握している場合は、M&Aの希望条件の整理や企業価値評価などかなりの部分をカバーできる可能性はあると考えます。ただ、その場合であっても、M&Aでは課題が多岐にわたるケースも多くあるため、事業承継・引継ぎ支援センター（以下、「センター」という）等と連携して推進することや、必要に応じて他の専門家にもサポートしてもらえるよう準備することが肝要と考えます。

Q3 赤字会社で利益が出ていなくてもM&Aで売却することは可能でしょうか？

A 利益を計上していることは、事業や企業継続のために重要な要素です。また、譲渡企業の利益がM&A後も維持向上される見込みが高ければ、一般的には譲受候補が探索しやすいです。

（図1）中小企業経営者に向けたM&Aの進め方

今回のコロナ禍の影響等による一過性の赤字であったり、債務超過であったとしても保有している技術・特許等や顧客口座等の経営資源を有している場合は、それらの資源を活用したいという譲受候補もいます。

このように財務内容が不芳の場合でも、現状把握や課題整理をしておくことにより対応できるケースが多数あります。実際、センターでのご相談や成約事例にも赤字や債務超過であることも珍しくありません。是非、税理士の立場で悩まれた場合にはセンターにご相談ください。

Q4 M&Aの一般的な流れや手続きを教えてください。また、そのなかで税理士はどのように関わるべきでしょうか？

A 税理士は顧問先側にすべての段階で適時適切に助言いただくことは可能と考えます。

中小M&Aガイドラインには税理士の主たる役割として、以下8項目があげられ、税理士の活躍が期待されています（図1もご参照）。

具体的には、①適正な税務申告書等の作成等、②中小M&Aに伴う経営者保証解除の円滑な実現に向けた支援、③中小M&Aの課税関係等を踏まえた適切な助言及び提案、④中小企業等経営強化法における登録免許税・不動産取得税の特例、許認可承継の特例、⑤税務DD、⑥バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）、⑦マッチングサイト等の活用、⑧債務超過企業に対する中小M&A支援、です。

Q5 顧問先が相談なくM&Aを進めていることを知りました。その際に仲介会社へ毎月結構な金額を報酬として支払っています。月額報酬がある仲介会社は報酬を取りすぎではないかと思いますが、いかがでしょうか。また、M&Aの一般的な報酬規定はどのようになっていますか。

A 仲介会社の手数料は一般的に①着手金、②月額報酬、

番組に出てくる事業承継・引継ぎ支援センターって？

全国47都道府県に設置されている公的支援機関で、事業承継についてどんなことでも無料で相談できます。

○事業承継全般に関する相談対応
○後継者選定や親族との相談のサポート
○税理士等の士業専門家と連携した事業承継計画の策定
○経営者保証※の解除支援 ※会社の借入時に、経営者が会社の連帯保証人となること
○M&Aにおける後継者不在企業と譲受企業・創業希望者のマッチング

公的機関だから安心。［事業承継・引継ぎ支援センター］ 事業承継・引継ぎ支援センター 検索
※詳細は中小企業基盤整備機構のHPからご覧頂けます。
事業承継・引継ぎ支援センター
中小企業庁

③中間金、④成功報酬が一般的と言われています。中小M&Aガイドラインでは「ただし、仲介者・FAの手数料には一般的な法規制がなく、どのような料金体系を採用するかは、あくまで各仲介者・FAによる点については留意が必要である（着手金・月額報酬・中間金を設けず、成功報酬のみを設ける仲介者・FAも相当数あるとされる。）。」との記載があります。

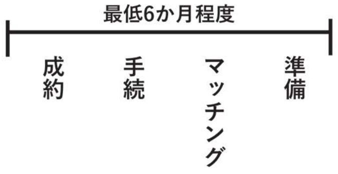
そのため、月額報酬のみで判断することは難しいですが、当該業者のサービス内容や対応状況から判断することが妥当かと考えます。

なお、センターでは、公的な相談窓口として、他の仲介者FAからのアドバイスについてのセカンド・オピニオンを求めることもできるため、既に中小M&Aの工程が進んでいる場合において、支援を受けている仲介者・FAの対応に疑問が生じた場合等も、相談することが可能ですので、そういった場合には、ぜひ、センターのご活用をご検討ください。

Q6 顧問先からM&A（譲渡）について相談を受けました。一般的にM&A成約まで期間はどのくらいかかりますか？

A 個別案件の成約までの期間については個別性が高く、また、一定期間で必ず相手先が探索できるかという不確実性の観点からも一概に言えないというのがまず大前提となります。また、相手先候補探索までの準備（企業概要書の作成等）、マッチングも相応の時間が必要であることが一般的です。探索準備の時間に加え、センターや仲介会社で相手先が見つかり成約に至るまで、最低6か月程度の期間を要するケースが多いように見受けられます。

［M&Aの成約までの期間］



Q7 M&Aをサポートしている仲介業者を選ぶ基準があれば教えてください。また仲介業者を探す方法があればご紹介ください。

A M&A仲介業者やFA（フィナンシャル・アドバイザー）業者を選定する場合の明確な基準はありませんが、例えばセンターに相談すれば、センターで登録している仲介業者や外部専門家を紹介しています。

また本年度、中小企業庁は「M&A支援機関登録制度」を創設、登録を開始しており、その登録に当たっては、中小M&Aガイドラインの遵守が要件となっています。ちなみに、事業承継・引継ぎ補助金の専門家活用型では本登録業者が支援したものに限り補助対象経費となります。尚、登録業者は以下のURLから検索することが可能です。

【お知らせ】
センターではマッチングコーディネータや外部専門家として協力いただける税理士の方々を募集しております。

お気軽にお近くのセンターまでお問い合わせください。

https://ma-shienkikan.go.jp/

Special feature 特集

～マッチングサイト活用が成功のカギ～

小さな会社の事業引継ぎ（スモールM&A）－社長の皆さまのギモンに答えます－

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

① 株式譲渡と事業譲渡って、何が違うの?

Q 小さな会社の第三者承継の方法は、「株式譲渡」と「事業譲渡」があると聞いたのですが、どのような違いがあるのですか。

A 株式譲渡は、正の財産も負の財産も含めて、会社全体をそのまま後継者に引き継ぐ第三者承継の方法です。一方、事業譲渡は、個別に資産や負債を承継する方法で、後継者にとっては簿外負債を承継するなどのリスクを遮断できます。

第三者承継の方法としては、「株式譲渡」や「事業譲渡」以外にも、「会社合併」や「会社分割」などもあるが、小さな会社の第三者承継に限ると、「株式譲渡」と「事業譲渡」に大別できる。

株式譲渡とは?

株式譲渡とは、文字通り「株式を売る」ことであり、最もポピュラーな手法である。譲り渡し会社の株主が、自身が持つ保有株式を第三者に売却することを指す。一般的な小さな会社であれば、株主＝社長や社長家族であることが大半なので、社長及び社長家族が持っている自社の株式を第三者に売却するといえばわかりやすいだろう。また、一部売却というケースは少なく、100％株式売却となることが大半だ。

この場合は、取引先との各種契約、従業員との雇用契約、事務所の賃貸借契約、各種許認可など原則的にはすべてそのまま後継者に引き継ぐことができる。

事業譲渡とは?

一方、事業譲渡とは、会社の中の「事業のみを第三者に売却する」手法である。この場合、対象事業を全部としてもいいし、一部としてもいい。

事業譲渡の対象となる「事業」は、一定の目的のために組織化された有形無形の資産・負債、人材、事業組織、ノウハウ、ブランド、取引先との関係などを含むあらゆる財産である。

ただし、承継後、取引先との契約や雇用契約などすべて契約をし直すこととなるので、オーナー経営者側にとっても後継者側にとっても、本当にその事業をきちんと引き継いでもらえるのか、承継できるのかと不安が生じることがある。

株式譲渡、事業譲渡のメリットとデメリット

株式譲渡と事業譲渡のメリットとデメリットを左ページに図示した。一方でのメリットは他方でのデメリットとなっていることが多い。

例えば、株式譲渡ではすべてをそのまま承継するのが基本であるから、手続きが簡単で楽なのはメリットであるが、承継時に顕在化していない帳簿外の負債も承継するリスクが後継者にあるのはデメリットといえる。一方、事業譲渡では個別承継のため、手続きが煩雑なのはデメリットであるが、簿外負債を遮断できるというのはメリットである。

また、株式譲渡では株主個人に承継対価が入金されるので、株式譲渡益課税が約20％と低率で済む。しかし、所在不明株主がいる場合などは、第三者承継するのに手間がかかる。

一方、事業譲渡では、会社に承継対価が入金される。また、後継者にとっては、「承継対価－引き継いだ純資産＝営業権」となり、営業権部分を税務上5年間で償却できる節税メリットがある。

どちらの手法がいいのかは後継者側の考え方にもよるが、一般的には株式譲渡の方がスムーズにい

Point
- 株式譲渡は手続きは楽だが、簿外負債を承継するリスクがある
- 事業譲渡は手続きは煩雑だが、簿外負債を遮断できる

株式譲渡と事業譲渡のメリット･デメリット

株式譲渡

	メリット	デメリット
オーナー経営者側	1. 株主個人で、株式の売却益が得られる 2. 個人の売却益課税は約20％と低率 3. 手続きが簡単	1. 株式の収集・売却に手間がかかる場合がある
後継者候補側	1. 会社が存続するため、承継後そのまま事業継続が可能 2. 手続きが簡単 3. 許認可がそのまま引き継げる	1. 簿外負債や債務保証を含めた債務を引き継ぐ

事業譲渡

	メリット	デメリット
オーナー経営者側	1. 会社を残せる	1. 対象事業がそのまま承継されないかもしれない 2. 手続きの煩雑さ
後継者候補側	1. 対象事業の取捨選択が可能 2. リスクやコストになるものを排して対象事業を獲得できる 3. 営業権が発生する場合に節税メリットがある	1. 手続きの煩雑さ 2. すべての契約等がまき直しのため、承継できないリスクがある 3. 許認可が原則、承継できない

くことが多い。

オーナー経営者側としては、「株式譲渡、事業譲渡のどちらでもいいですよ」というスタンスで第三者承継に臨めるのが理想的である。

② 売れる会社と売れない会社、その分岐点とは？

Q 第三者承継できる会社とできない会社があるようですが、どういったところがポイントなのでしょうか。

A 後継者候補が現れて上手に第三者承継ができている会社の特徴は、「5つの整理ができている」「再現性がある」「条件が高すぎない」の3つです。

後継者候補が集まりやすい会社の特徴

特別な商品やサービスを扱っていたり、特許を持っていたりなど特徴的な会社は、後継者が見つかりやすいのは確かである。

しかし、マッチングサイトを使って後継者候補を探す場合は、あまり特徴がない普通の小さな会社でも、後継者候補が見つかる可能性がある。

また、売上規模が小さくても、赤字や借金があってもマッチングサイトを使った第三者承継では、後継者候補が見つかる可能性は十分にある。

その背景には、後継者候補の「数」が増加していることと、後継者候補の「多様化」がある。

このようにマッチングサイトにより後継者が見つかりやすくなった状況の中でも、特に後継者候補が集まりやすい会社がある。

そのような会社の特徴は次のとおりである。

- 「5つの整理（株主・書類・資産や負債・私的財産や私的経費・関係会社の整理）」が事前にできている会社
- 社長がいなくてもある程度回っている会社又は再現性がある会社
- 条件が高すぎない会社

再現性のある会社

ここでは、2つ目にあげた「社長がいなくてもある程度回っている会社又は再現性がある会社」を確認する。

後継者候補の視点は常に、「承継後」にある。承継自体は後継者候補にとっては、スタート地点に過ぎない。承継後にこの会社をどうやって経営していくのか、ノウハウや取引先をどうやって引き継ぐのかなどが重要なのである。承継が済めば、基本的に元社長はその会社からいなくなるが、その時に問題なく会社運営ができるのかが後継者候補の最大の関心事といっていい。

承継対象会社が、既に社長抜きでほぼ運営できている場合は、後継者候補にとっては安心だ。この場合は第三者承継とはいえ、トップが代わるだけで、実務はそのまま問題なく継続できるだろう。

しかし、小さな会社ではそういった会社はとても少ないのが現実だ。

では、一般的な小さな会社が後継者候補に興味をもってもらうためにはどうしたらいいのだろうか。

それは、再現性のある会社にすることである。「再現性がある」とは、他の人でも同様の作業ができて、結果が出るような仕組みのことである。具体的には、社長が独自にしている業務を、紙に落とし込んでマニュアル化していくのである。

条件が高すぎない会社

特別な商品があり、再現性もある会社なのに、なかなか第三者承継ができない会社がある。なぜであろうか。

その理由はズバリ、「条件が高すぎる」のである。これは、小さな会社でも時々ある。たとえ小さくとも特別な商品やサービスがあり、更に再現性のあるような会社では、オーナー経営者自身にとっては自慢の会社である。そうすると、時に、相場とかけ離れた条件を提示してしまい、結果的に後継者候補が現れなくなってしまうのである。

こういった時は是非、マッチングサイトに精通したアドバイザーなどの専門家に相談をして、相場観を確認してほしい。そうしないと、取引先も従業員も、オーナー経営者自身も望まない結果となってしまうのだから……。

最後は信頼できるかどうか

最後に、「5つの整理」や「再現性」があり、条件も「高すぎない」にもかかわらず、第三者承継ができない会社も実は稀にあるのだが、どんなケースだろうか。

意外と思われるかもしれないが、第三者承継の過程で信頼を醸成できなかったケースである。

最終的にお金を支払って全責任を背負うのは、後継者候補である。その後継者候補からみて、オーナー経営者などに対して、「何か隠しているのではないか」という疑念が最後まで払拭できなければ、後継者候補は最終的にお金を支払うことはしないだろう。

たとえ資金力や経験豊富な有名企業が後継者候補として現れても、信頼を相手に抱くことができなければ、雇用の継続や取引先の継続を強く望むオーナー経営者の場合、最終的に会社を引き渡すことはしないだろう。

小さな会社の第三者承継では、こういった部分は大変重要であることを覚えておいてほしい。第三者承継を特殊なことと思わず、通常の仕事と同じように考え判断することができれば、納得のできる形で会社を引き継ぐことも可能であるはずだ。

Point
- 再現性が高く、条件が高すぎない会社は後継者が見つかる
- 最後は信頼できるかどうかが大切

※本解説は左記書籍の一部を加工修正して掲載しております。

売れる会社の特徴

5つの整理が事前にできている会社

- ▶ 株主の整理
  書類の整理
  資産や負債の整理
  私的経費の整理
  関係会社の整理

社長がいなくてもある程度回っている会社又は再現性がある会社

- ▶ 社長が独自にしている業務を紙に落とし込んでマニュアル化していくのがベター

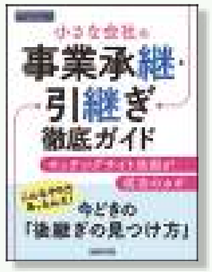
条件が高すぎない会社

- ▶ なかなか後継者候補が現れない場合は、専門家に相談をして相場観を確認

最後は信頼できるかどうかも大切

事業引継ぎに躊躇している社長にこそ読んでほしい! 今どきの後継ぎの見つけ方

小さな会社の事業承継・引継ぎ徹底ガイド ～マッチングサイト活用が成功のカギ～



今村仁　著
A4判 80頁
2021年10月刊行
¥1,100（税込）

お買い求めの方はこちら⇒
https://www.zeiken.co.jp/store/book/detail/4188

主要目次

Ⅰ　関係者が幸せになる事業引継ぎの方法とは?
Ⅱ　小さな会社の事業引継ぎで第三者承継が活用されるワケ
Ⅲ　失敗しない第三者への事業引継ぎのための事前準備10ポイント
Ⅳ　社長の皆さんのギモンに答えます
Ⅴ　第三者への事業引継ぎを進めるために知っておきたい税金やお金の話
COLUMN　事業の引継ぎ方だけでなく、「相続」も重要! ～財産の分け方を決めておく

会計事務所の皆さまへ　関与先で事業引継ぎにお悩みはありませんか？

スモールM&Aお任せサービス

税務研究会 ZEIMUKENKYUKAI

小さな会社の事業引継ぎ・M&Aを
経験豊富なスモールM&Aアドバイザーがサポートします。
～基本合意（仮契約）までは費用は発生いたしません～

SERVICE
サービス内容

ご相談（無料）

小さな会社で後継者探しに悩まれている経営者に対して、初期相談から、ノンネームシートの作成、企業概要書の作成、売却スキームの検討、M&A マッチングサイトへの登録、相手探し、買い手企業との面談サポート、買収監査（デューデリジェンス）対応、最終契約の締結立ち合いなど、M&A の入口から出口までを総合的にサポートいたします。

ノンネームシートの作成 ▶ 企業概要書の作成 ▶ 売却スキームの検討 ▶ M&Aマッチングサイトへの登録 ▶ 譲渡先企業の探索 ▶ 譲渡先企業との面談サポート ▶ 買収監査（デューデリジェンス）対応 ▶ 最終契約書の締結立ち合い

サービス内容の詳細はこちら

M&Aの一口から出口まで総合的にサポートいたします。

本サービスのメリット

✓「規模の小さな会社」「赤字や債務超過の会社」も依頼できる。

✓「手数料が大手仲介会社の数分の一」であるため、関与先の金銭面の負担が軽い。

✓経験豊富な「スモール M&A アドバイザー（税理士）」が対応するので安心。

～ご紹介の顧問先が成約された際には、貴所にご紹介料が支払われます～

お問合せ
資料請求

株式会社 税務研究会　ZEIKEN LINKS担当
links@zeiken.co.jp
〒100-0005　東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング

お問合せ・ご相談
はこちら →

このようなお悩みを解決します！

小さい会社なので
仲介会社の手数料が見合わない
（手数料が高くて支払えない）

大手 M&A 仲介会社の最低報酬額は 1,000 万円以上であることも。
年間売上が 2 億円以下の規模の会社では依頼に至らないケースも。
※本サービスでは、スモール M&A の規模に合わせて、大手 M&A 仲介会社の数分の一の報酬額で対応します。

赤字や債務超過で
依頼先や相手先が見つからない
（廃業するしかない）

赤字の会社、債務超過の会社は、M&A 仲介会社に依頼できないことも。
※本サービスでは、赤字や債務超過であっても、可能な限りお相手先探しのお手伝いをいたします。

マッチングサイトを活用したいが
実務経験が少ないので不安だ
（トラブルを回避したい）

マッチングサイトは小さな会社の M&A を成功に導く有効な手段です。
ただし、経験のある専門家を入れずに進めてしまうと思わぬトラブルが発生することも。
※本サービスでは、税務研究会と提携した経験豊富なスモール M&A アドバイザー（税理士）が対応するので、安心して M&A を進めることができます。

年間売上 1000 万円～ 2 億円程度で
事業引継ぎをご検討されている顧問先がありましたら、
「スモール M&A お任せサービス」説明会（無料）
にご参加ください。

【説明会開催日】毎週火曜日 10:00～、13:30～（各30分程度）

参加ご希望の方はこちらの問合せフォームのお問合せ内容の欄に
「スモール M&A お任せサービス説明会希望、開催日時●月●日●時～」
とご記入のうえお申込みください。
※ご不明な点はメール（links@zeiken.co.jp）にてお問合せください。

説明会
お申し込み
はこちら →

https://www.zeiken.co.jp/contact/request/

ZEIKEN LINKS　2022年1月発行
発行／株式会社税務研究会　〒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

税務研究会
ZEIMUKENKYUKAI

M&Aで活用できる
ひな形 無料
資料ダウンロード

Down load

M&Aについて皆様のお困りごとをサポートします！

	1	2	3
疑問	M&Aではどういう契約書があるの?	財務デューデリジェンスはどこを見ればいいの?	売却価格はどう算出するの?
ご提供資料・サポート内容	●意向表明書 ●基本合意書 ●秘密保持契約書 ●ノンネームシート ●アドバイザリー契約書 ●株式譲渡契約書 ●挨拶状 など	●買主側から見た『財務デューデリジェンス』の実施手続きと見るべきポイント	本誌3P参照 M&A株価算定サービス ＜無料受付中＞

M&Aで活用できる〈ひな形〉のご紹介

- 「M&Aで売り手企業が準備する必要がある資料一覧」
- 「買主側から見た『財務デューデリジェンス』の実施手続きと見るべきポイント（例）」
- 「秘密保持等に関する誓約書」
- 「案件概要書（Information Memorandum）」

〇トップ面談のご案内、〇意向表明書、〇基本合意書、〇事業譲渡契約書、挨拶状（顧問先への周知・挨拶）

会員登録（無料）ですべての資料を無料ダウンロードすることが可能です。ぜひ、M&A実務にお役立てください。

お問合せ　株式会社 税務研究会 ZEIKEN LINKS担当　E-mail：links@zeiken.co.jp
〒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　https://links.zeiken.co.jp