

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～

2022/07

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 会計事務所の事業承継について

特集2 M&Aの株価評価と相続の株価評価の違い

個人事業でも第三者承継の対象になりますか？

Q&Aでわかる『事業承継・引継ぎ補助金』

税務研究会M&Aセミナー

- ・事業承継対策として期待される“中小企業M&Aの基礎講座”【開催日7月22日(金)】
- ・事例で学ぶ事業承継型M&Aで失敗しないための法務・税務リスクの対処法【開催日9月9日(金)】
- ・「財務デューデリジェンス報告書」作成実務講座【開催日9月21日(水)】

税務研究会M&Aサービス

- ・『会計事務所の事業引継ぎ(M&A)』個別相談会
- ・評価レポート事例で理解する『M&A株価算定サービス』無料説明会
- ・『スモールM&Aお任せサービス』個別相談

税務研究会

特集1／会計事務所の事業承継について

Special feature 特集1

会計事務所の事業承継について

① 会計事務所の実態

税理士登録している人数は8万人ほどで、会計事務所数（税理士法人含む）は2・6万ほどです。単純に計算すると1事務所に税理士は3人ほどとなりますが、いわゆるBIG4や大手の税理士法人に多くの税理士が所属しているので、多くの会計事務所は1事務所につき税理士1〜2人で運営されています。

後継者がいないために、事業承継で悩む中小企業が増えておりますが、会計事務所でも同じことが起きています。税理士1人の会計事務所で、税理士が仕事を辞めたかと思っても職員をクビにしたいし、かといって事務所内に税理士がいないので、引き継げる人もいないし…と悩んでいる税理士は多いのではないのでしょうか。

② 事業承継型M&Aと成長戦略型M&A

後継者不在の中小企業の事業承継問題を解決する手段として、M&Aを選択する経営者が増えていきます。後継者がいないので第三者に会社を譲渡するケースです。このようなM&Aは「事業承継型M&A」と呼ばれており、中小企業のM&Aの半分以上が事業承

継型M&Aです。

一方、後継者の有無は関係なくM&Aを選択する中小企業も増えていきます。別の事業に進出したので、今の会社を譲渡しその資金を別事業に投資するというケースや、自力での成長ではなく大手の傘下に自ら入り大手の支援を受けて自らの会社を成長させるというケースがあります。このようなM&Aは「成長戦略型M&A」と呼ばれていて、比較的若い経営

④ 会計事務所のM&A（買収）

会計事務所を譲渡したいニーズと同様、会計事務所を買収したいニーズも増えていきます。会計事務所が他の会計事務所を買収する目的について、いくつか説明いたします。

(1) 売上の増加

顧問先を引き受けることで、単純に売上の増加につながります。しかし、買収する会計事務所にはそれ以上のメリットが生まれる可能性があります。買収側の会計事務所が税務以外にも様々なサービス（経営コンサル、資金調達、給与計算、保険販売、IPO等々）を提供できる一方で、譲渡側の会計事務所は顧問先に対して記帳代行や決算業務等のサービスしか提供していなかった場合を考えてみますと、既存の顧問先に対して新たなサービスを提供することが可能になり、顧問報酬のアップ（売上増加）につながるようになります。

③ 会計事務所のM&A（譲渡）

者が選択することが多いです。

中小企業でM&Aが増えているのと同様に、会計事務所のM&Aも増えていきます。M&Aを選択する理由も様々です。

(1) 引退したいが後継者がいない

- 子供がいない
- 子供はいるが試験に合格できない
- 子供はいるが他の業界で働いていて継ぐ気がない
- 後継者と考えていた職員がいつまで経っても試験に合格しない
- 事務所にいる税理士は経営者としては頼りない

これは、先ほど説明した中小企業のM&Aのうち「事業承継型M&A」に該当します。中小企業も会計事務所も同じような理由で後継者問題を抱えています。

(2) 先行き不安

- 毎年顧問報酬の値下げを要求される
- 顧問先が年々減少する
- 職員を新規採用できない
- 複雑化する会計税務（連結、国際税務など）に対応できない
- 事務所のDX（デジタルトランスフォーメーション）化に対応する知識経験、資金もない
- 税理士業界全体の将来が心配

会計事務所の代表である税理士は、事務所の規模の大小は違えど立派な経営者なので、中小企業の経営者同様に、経営に関する

(3) 他業種への転換

様々な悩みを抱えています。事務所運営に不安を抱えている方もいらつしやるでしょうし、業界全体の先行きに不安を抱えている方もいらつしやるでしょう。先行き不安であるため、あえて大手の傘下に入りたいと考える方もいらつしやいます。

会計事務所の他に、コンサル会社などの別会社を運営している方は多いです。他にも、不動産仲介の会社や保険代理店、中にはファンドを運営している方もいらつしやいます。会計事務所以外の事業が順調でそちらに専念したいために会計事務所を手放したいと考える方がいらつしやいます。

(2)と(3)は先ほど説明した中小企業のM&Aのうち「成長戦略型M&A」に該当します。

中小企業のM&Aが増えているのと同様に、様々な理由から会計事務所のM&Aも増えていきます。

ZEIKEN LINKS (税務研究会)

会計事務所 事業引継ぎ

会計事務所の事業引継ぎ
(M & A) の個別相談会受付を
スタートします！

《完全予約制》

2022年7月1日 | 9:00 受付開始

受講対象 会計事務所の事業引継ぎを考え始めた所長先生

参加費 無料

主催 株式会社税務研究会

【お申込み方法について】

「個別相談会」のお申込みは右記の専用フォームよりお申込みください。



※個別開催(マンツーマン対応)となります。他の参加者に情報が漏れることはありませんので、ご安心ください。

す。

事業会社のM & Aでも同じようなケースがあります。運送業を例に挙げると、小規模であるがゆえに荷主に価格交渉ができず利益率が低いために赤字が継続している運送会社があるとします。その運送会社が、大手の運送会社の傘下に入ることで、荷主と強気の価格交渉を行ったり、違う荷物を運ぶことが可能になったりして、一気に黒字に転換することはよくあります。

(2) 人の確保

事業規模の拡大のため従業員採用の募集をかけてもなかなか集まらないので、まとまった数の従業員を確保するために他の会計事務所を買収したいというニーズです。今後、会計事務所のDX化が進んでいくでしょうが、まだまだ人の確保は必要です。

(3) 新たなエリアへの進出

既存のエリアでの成長が難しくなってきたので、他のエリアに進

出したいけど、一から拠点を築くのは大変なので、進出したいエリアにある会計事務所を買収したいというニーズです。地方から東京や大阪、名古屋といった大都市に進出したいと考える方が多いです。また、従業員が何人も税理士試験に合格し、1つの事務所内で資格者の割合が高くなった会計事務所が資格者を活用するため、他のエリアに進出したいと考える方もいらつしやいます。

このように、会計事務所がM & Aを活用することで急成長することが可能になります。

解説者…中村大相
(公認会計士・税理士)

知っておきたいM & A用語解説①

■M & AにおけるNDA (秘密保持契約書) とは

通常M & Aでは、売り手企業やファイナンスアドバイザーが買い手企業へ接触を始める段階では、対象会社を特定できる情報(固有名称等)は開示されず、事業規模や概要情報のみが提供されることが一般的である。この段階で買収に関心を持った買い手企業がさらなる検討を進めるために署名・差入れを求められる書面がNDA (Non-disclosure agreement: 秘密保持契約書) と呼ばれるものである。

NDAは、買い手企業が売り手企業及び対象会社に対して、提供された情報をM & Aの検討目的以外に使用しないこと、第三者に漏洩しないこと等を誓約するものである。買い手企業は、買収対象会社のより具体的な情報(例…インフォメーションメモランダム)に基づき、さらにM & Aを次のステップを進めるかどうかの判断を行う。

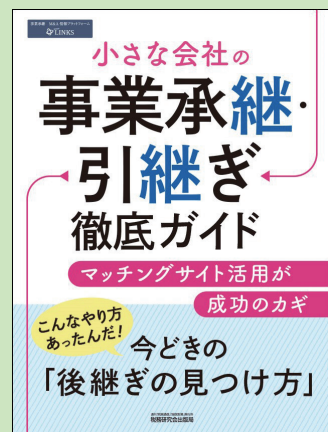
■ノンネームシートとは

M & A対象企業の概要を対象企業が特定されない程度に匿名でまとめたもの。M & A業者が候補先への打診の際に使用する。打診した候補先が関心を示したら秘密保持契約を締結後、より詳細情報を開示して買収についての検討を行う。1次情報、1枚のものという。

■トップミーティングとは

M & A交渉のステップのひとつ。譲渡側の社長と買収側の社長が面談をすることを指す。トップミーティングの趣旨は経営方針等について意見交換をすることにより、相手としてふさわしいか相互に判断することにある。

小さな会社の事業承継・引継ぎ徹底ガイド



今村 仁 著
A4判 80頁
2021年10月刊行
定価¥1,100 (税込)

お買い求めの方は
こちら⇒



- 上場企業や中堅中小企業とは異なり、年商1億円以下の小さな会社の社長は、親族内で後継ぎがいなければ、これまでは廃業するしか選択肢がありませんでした。
- しかし、近年注目されているマッチングサイトを活用すれば、小さな会社の社長でもあまりお金をかけずに全国に数多くいる後継者候補から「後継ぎ」を見つけることが可能となっています。
- 本書は、後継ぎを探している小さな会社の社長が知っておきたい事業引継ぎの基本から補助金や税制などの国の支援策、事前に準備すべき書類や私的経費の整理、マッチングサイトの活用方法や高い価格で引き継ぐポイントなどについてわかりやすく解説しています。
- また、赤字や借金があっても後継者がみつかるのか、個人事業でも第三者承継できるのか、売れる会社と売れない会社の分岐点は何なのかなど、社長の皆さんが抱えている素朴な疑問にも答えています。
- さらに、専門家に支払う手数料や税金、手残りはいくらになるのかなど、社長が気になるお金の話も説明しています。
- 親族に後継ぎがいなくて悩んでいる、事業引継ぎの進め方がわからない、ネット音痴だからマッチングサイトに登録するのは怖い…など、事業引継ぎに躊躇している小さな会社の社長にこそぜひ読んでいただきたい一冊です。

— 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

小さな会社の事業承継・引継ぎ徹底ガイド

Q 個人事業でも第三者承継の対象になりますか?
私は個人事業で豆腐屋を30年間続けてきました。息子が豆腐屋を継がないことになったので、廃業することも覚悟していますが、個人事業で第三者承継はできませんよね。

A いえ。個人事業でも第三者承継は可能です。しかし、承継までに時間があるなら法人成りすることをお勧めします。

■個人事業と会社の違い

個人事業と会社の違いについて、売上高や従業員数、あるいは知名度などをイメージする人もいるかもしれない。しかし、これは間違いである。個人事業であっても売上高や知名度の高い会社は多数存在する。

個人事業とは、税務署への開業届の提出など簡単な手続きで、名前や屋号などを使って商売を始めることである。

一方、会社は事前に1ヶ月ほどかけて法務局で設立手続きを行い、設立費用がかかる。また、その会社の資金拠出者＝会社の所有者とし

て株主が必要になる。もちろん、株主は社長が兼ねることも可能だ。

■個人事業は「事業譲渡」しか選択できない

会社組織であると、株主を通じて会社を丸ごと売却する「株式譲渡」が選択できる。この場合、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まで、原則的にはすべて譲り受け手に渡すことができるので、手続きは楽だ。特に事業を行うにあたって必要な許認可がある場合などは、そのまま承継ができると、譲り受け手にとって大きなメリットと感ずることも多い。

一方、個人事業の場合は、会社組織ではないため、資産を1つずつ売却する「事業譲渡」しか選択できない。

事業譲渡とは、契約によって別の資産・負債・権利関係等を移転させる手続きで、営んでいるすべての事業を譲渡することも一部の事業のみを譲渡することも可能となっている。

しかし、譲り受け手にとっては、事業譲渡の場合、すべての契約がまき直しとなるため、引き継いだ後に、取引先との契約が結べないリ

スク、従業員の退職リスク、賃貸借契約が結べないリスクが発生する。更には、許認可等は、原則、再度取得し直す必要がある。引き継いでも数ヶ月間事業が行えないということも、小さな会社の第三者承継では時々発生している。

■法人成りも考

個人事業でも第三者承継は可能であるし、多数行われている。ただし、先述のリスクを考慮すると、承継までに時間があるなら法人成りすることをお勧めする。

法人成りとは、個人事業を法人である会社に移行することであるが、実務的には個人事業で所有さ

れている資産等を、図にあるような「売買契約」「賃貸」「現物出資」のいずれかの方法で移行することになる。

個人事業から会社に移行すれば、会社を丸ごと売却する「株式譲渡」を選択することができるようになる。

(小さな会社の事業承継引継ぎ徹底ガイドより)

個人事業は第三者承継できるのか?

個人事業でも第三者承継は可能だが、第三者承継の手法は「事業譲渡」のみ

事業譲渡では、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、許認可などすべてが基本的にはまき直し

第三者承継までに時間があるなら
個人事業主の方は法人成りすることをお勧めする。

個人事業が法人成りするときに資産等を移行する方法

個人事業で所有している資産等を下記いずれかの方法で移行する。

方法	内容
売買契約	個人事業主から法人へ資産等を売却すること
賃貸	個人事業主から法人へ資産等を貸し出すこと
現物出資	個人事業主が法人へ資産等を出資すること

事業承継・引継ぎ支援センター 連絡先一覧

都道府県	住所	電話番号
北海道	札幌市中央区北 1 条西 2 丁目 北海道経済センター 5 階	011-222-3111
青森県	青森市新町 2-4-1 青森県共同ビル 7 階	017-723-1040
岩手県	盛岡市清水町 14-17 中圭ビル	019-601-5079
宮城県	仙台市青葉区二日町 12-30 日本生命勾当台西ビル 8 階	022-722-3884
秋田県	秋田市山王 2-1-40 田口ビル 5 階	018-883-3551
山形県	山形市城南町 1-1-1 霞城セントラル 13 階	023-647-0663
福島県	郡山市清水台 1-3-8 郡山商工会議所会館 403 号	024-954-4163
茨城県	水戸市桜川 1-1-25 大同生命水戸ビル 9F 903	029-284-1601
栃木県	宇都宮市中央 3-1-4 栃木県産業会館 7 階	028-612-4338
群馬県	前橋市亀里町 884-1 群馬産業技術センター内	027-265-5040
埼玉県	さいたま市浦和区高砂 3-17-15 さいたま商工会議所会館 4 階	048-711-6326
千葉県	千葉市中央区中央 2-5-1 千葉中央ツインビル 2 号館 12 階	043-305-5272
東京都	千代田区丸の内 3-2-2 丸の内二重橋ビル 6 階	03-3283-7555
東京都多摩	立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル 12 階 立川商工会議所会館内	042-595-9510
神奈川県	横浜市中区尾上町 5-80 神奈川中小企業センタービル 12 階	045-633-5061
新潟県	新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 19 階	025-246-0080
長野県	長野市若里 1-18-1 長野県工業技術総合センター 3 階	026-219-3825
山梨県	甲府市大津町 2192-8 アイメッセ山梨 3F	055-243-1830
静岡県	静岡市葵区紺屋町 11-4 太陽生命静岡ビル 7F	054-275-1881
愛知県	名古屋市中区栄 2-10-19 名古屋商工会議所ビル 6F	052-228-7117
岐阜県	岐阜市神田町 2-2	058-214-2940
三重県	津市栄町 1-891 三重県合同ビル 5 階	059-253-3154
富山県	富山市高田 527 情報ビル 2 階	076-444-5625
石川県	金沢市鞍月 2-20 石川県地場産業振興センター新館 2 階	076-256-1031
福井県	福井市西木田 2-8-1 福井商工会議所ビル2階	0776-33-8279
滋賀県	大津市打出浜 2-1 コラボしが 21 9F	077-511-1505
京都府	京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町 78 京都経済センター7階	075-353-7120
奈良県	奈良市柏木町 129-1 奈良県産業振興総合センター 3 階	0742-93-8815
大阪府	大阪市中央区本町橋 2-8	06-6944-6257
兵庫県	神戸市中央区港島中町 6-1 神戸商工会議所会館 8 階	078-303-2299
和歌山県	和歌山市西汀丁 36 和歌山商工会議所 5 階	073-499-5221
鳥取県	鳥取市本町1丁目 101	0857-20-0072
島根県	松江市母衣町 55-4 松江商工会議所ビル 6 階	0852-33-7501
岡山県	岡山市北区芳賀 5301 テクノサポート岡山	086-286-9708
広島県	広島市中区基町 5-44 広島商工会議所ビル 7 階	082-555-9993
山口県	山口市小郡令和 1-1-1 山口市産業交流拠点施設 4F	083-902-6977
徳島県	徳島市南末広町 5-8-8 経済産業会館（KIZUNA プラザ）1 階	088-679-1400
香川県	高松市番町 2-2-2 高松商工会議所会館 1 階	087-802-3033
愛媛県	松山市久米窪田町 487-2（テクノプラザ愛媛別館 1 階）	089-948-8511
高知県	高知市本町 4-1-32 こうち勤労センター 4F	088-802-6002
福岡県	福岡市博多区博多駅前 2-9-28 福岡商工会議所ビル 8 階	092-441-6922
佐賀県	佐賀市白山 2-1-12 佐賀商工ビル 4 階・6 階	0952-27-7071
長崎県	長崎市桜町 4-1 長崎商工会館 1F	095-895-7080
熊本県	熊本市中央区横紺屋町 10 熊本商工会議所 5 階	096-311-5030
大分県	大分市金池町 3-1-64 大分県中小企業会館 5F	097-585-5010
宮崎県	宮崎市錦町 1-10 KITEN ビル 7 階	0985-72-5151
鹿児島県	鹿児島市東千石町 1-38 鹿児島商工会議所ビル 13F	099-225-9550
沖縄県	那覇市久茂地 1-7-1 琉球リース総合ビル 5 階	098-941-1690

Q&A

でわかる『事業承継・引継ぎ補助金』

～使い勝手が良くなり、円滑な事業承継を後押し～

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・再生支援部 事業承継支援課 課長代理
秋吉 剛匡

日本経済の屋台骨であり、地域経済の発展には欠かせない存在である中小企業において、経営者の高齢化が進む中、円滑な事業承継を推進することが重要です。しかしながら、後継者不在率が改善傾向にある一方で、廃業件数は増加傾向にあることから、事業承継の取り組み状況が二極化しつつあり、特に足下で長期化している新型コロナウイルス感染症の影響もあって、事業承継を後回しにする事業者も少なくありません。こうした状況も踏まえて、円滑な事業承継をより一層推進するため、令和 3 年度補正予算の事業承継・引継ぎ補助金では、これまでの課題を改善し、使い勝手が良くなっております。

補助金率・補助上限額

事業	補助率	補助上限
経営革新	2／3以内 ※1	600万円以内 ※2
専門家活用 ※3	2／3以内	600万円以内 ※4
廃業・再チャレンジ	2／3以内	150万円以内

※1：補助額のうち、400万円を超える部分は、補助率1/2以内。
※2：生産性向上要件を満たさない場合は、補助上限400万円以内。
※3：委託費のうち、FA・仲介費用に関しては、「M&A 支援機関登録制度」に登録された登録FA・仲介業者が支援したものに限り補助対象。
※4：補助事業期間内に経営資源の引継ぎが実現しなかった場合は、補助上限300万円以内。

Q1 事業承継・引継ぎ補助金とはどのような補助金でしょうか？

A 本補助金では、3つの取り組みに係る費用を補助しております。「①経営革新事業」は、事業承継した後継者の方の新たな取り組みに係る費用（設備投資、販路開拓、PMI等）。「②専門家活用事業」は、M&Aによって経営資源を譲り渡す側、譲り受ける側の、M&A取り組み時の専門家に係る費用（FAや仲介に係る費用、DD、セカンドオピニオン、表明保証保険料等）。「③廃業・再チャレンジ事業」は、事業承継に伴う廃業等に係る費用（原状回復費、在庫廃棄費等）を補助します。

Q2 これまでどのような点が変更になっていっているのでしょうか？

A 本補助金は、これまで中小企業庁において実施してきましたが、今回は独立行政法人である中小機構が実施することとなりました。独立行政法人は、国とは異なり、年度をまたいで事業を執行できることから、これまでの公募期間や補助事業期間の長さといった課題を改善しております。主な変更点は4つあり、①年間を通じた通年公募の実現（4回公募）、②補助事業期間の確保（7ヶ月程度）、③専門家活用事業の補助上限額を引上げ（400万円↓600万円）、④廃業・再チャレンジ事業の新設により、従前から活用しやすくなりました。

Q3 補助事業者には、税理士・公認会計士がどのような支援ができるのでしょうか？

A 円滑な事業承継にあたっては、経営者の努力だけでは困難な場合が多く、支援機関による支援が必要です。特に中小M&Aでは、税理士・公認会計士にはプレM&A支援、財務・税務DD、バリエーション、ポストM&A支援といった役割が期待されております。プレM&A支援、DD、バリエーションを実施した場合の費用は、「専門家活用事業」で、PMIに係るポストM&A支援を実施した場合の費用は、「経営革新事業」で補助しております。このような支援をされている事業者がいらっしゃれば、是非、本補助金をご紹介下さい。加えて、「経営革新事業」と「廃業・再チャレンジ事業」に申請する事業者は、認定経営革新等支援機関による確認書が必要です。今回の「経営革新事業」では、生産性向上要件（付加価値額の伸び率が年3%以上向上する計画があること）を満たすことが確認できる場合は補助上限額が600万円（そうでない場合には400万円）となりますため、ご留意ください。他にも、審査時の加算事由でもご支援が必要な点がございます。本補助金の公募は2022年3月より開始しておりますため、ご紹介の上、ご支援いただけますと幸いです。

※本補助金の詳細、公募期間等は下記の事業承継・引継ぎ補助金事務局HPをご確認ください。



M&Aの株価評価と 相続の株価評価の違い

(1) 年買法

年買法とは、営業利益の何年分かを「のれん」（営業権）と考え、譲渡企業の時価純資産の金額にのれんの金額を加算した金額を株価とする算定方法です。

右ページ下の図にあるのれんは、企業の超過収益力で、営業利益の1〜3年分とすることが多いように思います。のれんの算定で用いる営業利益は帳簿上の営業利益ではなく、例えば、以下のような修正を反映させた後の営業利益です。

- 役員報酬が他社と比べ過大であれば適正な報酬額に修正する
- 交際費が過大であれば適正な金額に修正する
- 減価償却費を計上していない場合は計上する
- M&Aの際に退任予定の役員に対する保険料は計上しない

M&Aにおいて、株式価額（株価）は非常に重要な要素です。売り手、買い手の間で株価が折り合えば、M&Aの交渉の多くが完了したといっても過言ではありません。では、中小企業のM&Aにおける株価はどのように算定されるのでしょうか。

税理士の方々に馴染みがある株価といえば、相続税評価額であるかと思いますが、M&Aにおける株価は相続税評価額とは異なります。相続税評価額は後継者に承継するために、できるだけ低い価格になるように算定するでしょうが、M&Aにおける株価は第三者に売却することから、少しでも高い価格になるように算定することになります。

一方、買い手は、株式を少しでも低い価格で買取たいと考えます。したがって、売り手・買い手が自らの立場で算定した株価は必ず差額が生じます。

売り手の考える株価と買い手の考える株価に差が生じるとはいえ、ある程度の基準となるような金額が無いと交渉できません。

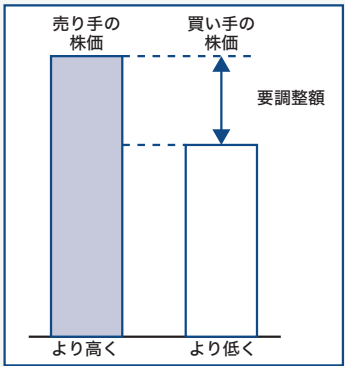
そこで、本稿では、実務の参考

また、「時価純資産」というのは、帳簿上の純資産金額ではなく、M&Aを行うにあたり修正が必要であれば修正した後の純資産金額です。純資産の修正の例としては、以下のようなものがあります。

- 貸倒リスクがある債権がある場合は貸倒引当金を適切に計上する
- 帳簿上の金額と時価がかけ離れていたら含み損益を反映させる
- 保険積立金は解約返戻金の金額に調整する
- 従業員退職金制度がある場合は退職給付引当金を計上する
- 簿外債務があれば計上する

※営業利益も純資産も、実際に帳簿金額を修正するわけではありません。あくまで株価を算定する際に考慮するだけです。

右記のなかで、「含み損益をど



なるように、M&A実務の経験のあまりない税理士の方へ向けて、中小企業のM&Aでよく用いられる株価算定方法をいくつか紹介します。

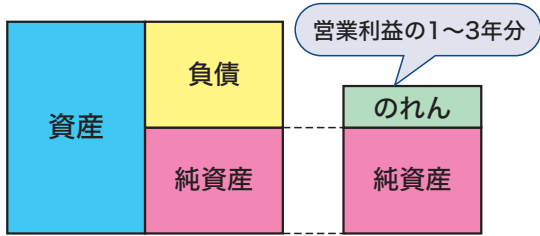
ただ、一つご注意いただきたいのは、M&Aの株価算定方法については、いずれも法律などで定められたものではない、ということです。いくつかの株価算定方法で算定した株価で必ず譲渡できる、または買取できるわけではありません。あくまで基準となる金額であり、交渉の過程で当然に増減します。

金融機関やM&A仲介会社（以下、支援機関）は案件を受託したいがために相当無理をして高い株価を提示し、気を良くした売り手がその支援機関に依頼するものの、結局その株価から大幅に下

がった金額でしか譲渡できなかったという例もあります。

法律などで算定方法が定められているわけではないので、上記について法的な問題はありませんが、「支援機関に騙された」と感じてしまう売り手がいるかもしれません。2022年1月5日の日経新聞朝刊にも悪質な支援機関の排除についての記事があり、上記のような例も紹介されていました。支援機関に株価の算定をしてもらったら、その算定根拠も確認するのが良いでしょう。

(イメージ図)



(2) マルチプル法

マルチプル法とは、株価を算定する対象企業に類似する上場会社の株価等を基に評価倍率を算定し、その評価倍率を用いて対象会社の株価を算定する方法です。計算式は次ページの図の通りです。

EBITDA（いくつか呼び方はありますが、例えば「イービツトディーエー」と呼びます）に「倍率」を乗じたのが企業価値（事業価値）で、その企業価値に対象会社にある現預金を加算し、有利子負債を減算した金額が株価となります。

EV／EBITDA倍率、は対象会社と類似する上場会社数社の株価等を用いて算定しますが、ここで大きな問題が生じます。対象会社（非上場会社を想定しています）と完全に類似する上場会社を選定するのが難しいということです。非上場会社に比べ、上場会社が手掛ける事業は多岐にわたるので、手掛けている事業が完全に一致するというケースは少ないです。

評価レポート実例で理解する 『M&A株価算定サービス』無料説明会を ZEIKEN LINKS (税務研究会) が開催します。

無料説明会

『M&A株価算定サービス』無料説明会のお知らせ

開催日 7/4(月)、7/14(木)、7/15(金)

※開催日時は右記専用申込みフォームよりご確認ください。

受講対象 譲渡希望企業、譲渡希望企業をサポートする税理士等の専門家

※M&A仲介会社、FA会社など、M&A業務をご専門にされている会社様(そのグループ会社等を含む)、個人は対象外です。

参加費 無料

特典 下記の書籍を希望者にプレゼント! 上記開催日限定のプレゼントです

「小さな会社の事業承継・引継ぎ徹底ガイド」(税務研究会出版局)、「ダイヤモンドMOOK M&A年鑑2022」(ダイヤモンド社)

申込 右記専用フォームよりお申込みください

顧問先をサポートする立場として、M&A株価算定の理解を深めてみてはいかがでしょうか。みなさまのご参加をお待ちしております。



(計算式)

$$\text{株価} = \text{EV} + \text{現預金} - \text{有利子負債}$$

EV: 企業価値 (Enterprise Value)

$$\text{EV} = \text{EBITDA} \times \text{EV/EBITDA倍率}$$

$$\text{EBITDA} = \text{経常利益} + \text{支払利息} + \text{減価償却費} + \text{その他償却費}$$

$$= \text{営業利益} + \text{減価償却費} + \text{その他償却費}$$

(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization)
利益 利息 税金 減価償却費 その他償却費

EV/EBITDA倍率: 業種により異なる

では、顧問先から株価算定を依頼されて、ご自身で株価算定を行う場合、「倍率」をどうすれば良いのでしょうか? 株価は売り手と買い手の交渉の結果決まるので、買い手の考えも重要になります。例

例えば、VC (ベンチャーキャピタル) は一般的に利益やキャッシュフローによる投資回収を4年や5年と考えているので、マルチプル法の倍率も(業種問わず) 4~5倍で提示してくることが多いように思えます。ですので、マルチプル法の倍率は一般的に何倍なのか? と聞かれたら「4~5倍」と回答しておけば大外れはないでしょう。

解説者: 中村大相
(公認会計士・税理士)

知っておきたいM&A用語解説②

■M&Aにおける簿外債務とは

簿外債務とは、貸借対照表(B/S)に計上されていない債務(借金や未払金等)を意味し、会社の決算書を見ても把握できない(簿外)債務を言う。M&A時において買収対象会社に簿外債務が存在する場合、その債務がどのくらいの金額的影響があるかを把握して、買収価格等に織り込む必要がある。

代表的な簿外債務としては、役員や従業員の退職金の引当て不足、未払残業代、訴訟等によって将来発生する可能性がある債務、回収不能の売掛金/貸付金の引当て不足等がある。

■法務デューデリジェンスとは

買収対象企業に法的リスクがあるかどうか、また、買収企業のM&A戦略の実行上、阻害要因がないかどうか、補完しなければならぬ法的問題点がないかどうか等を調査するため、取引の前提となる契約関係などの法律上の有効性を評価すること。

中小型M&A案件では取引コストを節約する目的から法務デューデリジェンスが省略されることが多いが、リーガルリスクは取引額とは比例するわけではない。例えば、買収した会社の評判までも下げてしまうような違法行為が行われた場合、被害は甚大となるので、中小型のM&Aでも法務デューデリジェンスを行ったほうが良いといわれている。

■ビジネスデューデリジェンスとは

買収対象企業の属する市場規模やその動向、競合環境の推移等を調査すること。買収対象企業を多面的に分析し、買収の適否、シナジー効果の大小、買収後の統合戦略等を把握するために行われる。ビジネスデューデリジェンスにおいては過大な希望や夢を排除し、事実に基づいて冷静に判断することが重要である。

M&A実務セミナー



～税理士として、関与先の事業承継問題への関わり方を考える～

7/22(金)
10:00～16:30

事業承継対策として期待される ”中小企業M&Aの基礎講座”



書籍「税理士のための中小企業M&Aコンサルティング実務」付き

講師：公認会計士・税理士 宮口 徹

受講料(税込) 一般54,450円／会員36,300円

～顧問税理士・M&A担当者が知っておくべき実務上のポイント～

9/9(金)
13:00～16:00

事例で学ぶ 事業承継型M&Aで 失敗しないための法務・税務リスクの対処法

資料「(仮)事業承継型M&Aの法務問題のチェックポイント」プレゼント

講師：弁護士・税理士 小山浩、弁護士 園田観希央

受講料(税込) 一般36,300円／会員24,200円

～「財務DD報告書」作成実務のポイントを実際の財務DD報告書をもとに解説!!～

9/21(水)
10:00～16:30

「財務デューデリジェンス報告書」 作成実務講座

講師：公認会計士・税理士 宮口 徹

受講料(税込) 一般59,400円／会員39,600円

セミナー詳細・お申込みは
税務研究会ホームページへ

※募集案内を開始次第、公開いたします。

税務研究会

検索

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。

☑ 着手金 ☑ 月額報酬 ☑ 企業価値算定費用

ストライクは、いたしません。

ご検討段階の
お手続きは
すべて無料

¥0

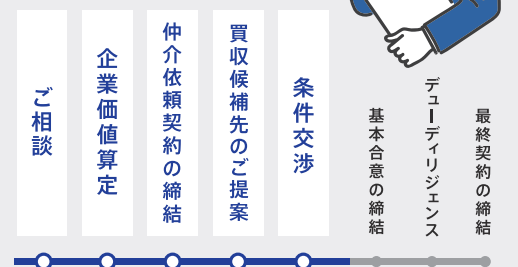


ストライクの報酬体系

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します。

ご成約の際には**業務支援手数料**をお支払いいたします。



お問い合わせ

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！



無料

スモールM&A 個別相談受付中

年商1億円以下の
事業引継ぎ(M&A)に悩んでいる方
まずはお気軽にご相談ください。

事業承継や廃業を検討している経営者の方、中小零細企業をサポートする税理士等の専門家の方、経験豊富なスモールM&Aアドバイザーが、初回面談から後継ぎ探し、M&A成約までの一連の流れを丁寧にサポートします。

まずは、「スモールM&A専用お問い合わせフォーム」よりお問い合わせください。

「スモールM&Aお任せサービス」の特長

- 規模の小さなM&A案件の入口から出口までをサポートします。
- 年商1億円以下の小さな会社や赤字の会社も相談を受け付けます。
- スモールM&A実績50件超のM&Aアドバイザー（税理士）が対応します。
- 規模の小さなM&A案件に合わせた良心的な料金体系です。基本合意まで費用はかかりません。
- 税理士よりご紹介いただいた譲渡案件が成約した場合は、紹介者に紹介料をお支払いいたします。

※サービス内容の詳細は、右記の「お問い合わせフォーム」よりお問い合わせください。

スモールM&A専用
お問い合わせフォーム



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>