

DVD

# ～未経験者もできる！2時間で身に付く！！～ 「事業再生・スモールM&Aにおける財務DD報告書攻略」

評価平均4.83点（5点満点中）の大好評セミナーがDVD化！

財務DD報告書の作成方法について、  
基本的な理解・留意点を徹底解説する！

コロナ禍の不景気対策によって  
ここ数か月は大幅な金融緩和が起きていましたが、  
当然その後には起こるのは「貸し渋り」です。

そうすると、債務の解消が出来なくなる事業が続出し、事業  
再生を検討する経営者からの依頼が増えることでしょう。

そんな時、税理士としては財務DD（デューデリジェンス）に  
力を発揮すべきところですが、  
「DD業務をやった事がない」という理由で断る・断るつも  
りである方は少なくないかと思います。

これまで関与してこなかった方にとっては特に難しく感じる  
「財務DD報告書」ですが、ポイントさえ掴めれば  
どんな税理士でも【絶対に】作成する事が出来ます。

本DVDでは、DDの基本的な概念や留意点、実務に  
おける場面ごとの相違点をはじめ、DD報告書の作成を  
確実にこなせるようになるためのポイントから  
プレゼンテーション方法まで、  
2時間でみっちり解説いたします。

さらに、伊藤講師によるDD依頼資料のリストや、  
報告書作成に使えるパワポ・エクセルのひな形を  
ご購入者、全員にプレゼント！

ぜひ、ご購入ください！！

Web

kachiel.jp/?p=31168

※弊社HPよりクレカでのお申込みも可能です

収録日

2020年9月9日

仕様

- ①DVD 1枚（約138分）+ レジューメ + Excel
- ②動画サイトURL + 音声 + レジューメ + Excel
- ③DVD 1枚 + 音声データ + レジューメ + Excel
- ④DVD 1枚 + 動画サイトURL + レジューメ + Excel

※動画・音声の内容はDVDと同様でございます。

## 伊藤 俊一 講師

伊藤俊一税理士事務所代表

税理士試験5科目合格。一橋大学大学院修士。

勤務時代、都内コンサルティング会社にて某メガバンク案件に係る  
事業再生、事業承継、資本政策、相続税等のあらゆる税分野を経験。  
特に、事業承継・少数株主からの株式集約（中小企業の資本政策）  
相続対策・地主様の土地有効活用コンサルティングは勤務時代から  
通算すると数百件のスキーム立案実行を経験しており、豊富な経験と実績を有  
する。

厚生労働省ファイナンシャル・プランニング技能検定 試験委員  
一橋大学大学院国際企業戦略研究科博士課程在学中  
1級ファイナンシャル・プランニング技能士  
税務会計研究学会所属  
信託法学会所属

## DVD内容

- ◆ DDとは？
- ◆ 事業再生局面における  
DDとM&AにおけるDDの相違点
- ◆ DDと企業価値（バリュエーション）の関係
- ◆ DDスコープ（射程）
- ◆ DDの実務
- ◆ 税務DD
- ◆ 報告書のプレゼンテーションの方法  
～現場所感を踏まえて～

販売  
価格

一般 27,500円(税込)

会員 16,500円(税込)

※③④は各+5,500円(税込)



返信用

FAX

03-5422-6992



※お申込み頂いた個人情報につきましては、(株)KACHIELの商品やサービスの情報提供を目的として利用させていただきます。

|         |                                   |      |                           |               |
|---------|-----------------------------------|------|---------------------------|---------------|
| 会員区分    | KACHIEL税務アカデミー ・ プレミアム会員          |      |                           | 詳細はコチラから！<br> |
| フリガナ    |                                   |      |                           |               |
| 申込者名    | 事務所名                              |      |                           |               |
| ご住所     | 〒 都・道<br>府・県                      |      |                           |               |
| 電話番号    | — —                               | 商品選択 | ①DVD ②動画 ③DVD+MP3 ④DVD+動画 |               |
| メールアドレス | メールにて詳細をお送りしております。必ずご記入ください。<br>@ |      | お支払い方法                    | 銀行振込・代金引換     |

FAX停止希望の方はこちらにチェックをいれてください →

☐

株式会社KACHIEL  
〒105-0022 東京都港区海岸1-4-22  
SNビル4階

TEL 03-5422-6166  
mail info@kachiel.jp

FAX 03-5422-6992  
URL kachiel.jp

評定平均5.0点（5点満点中）の満点セミナーがDVD化！

## 事業承継目的の中小企業の M&Aが増加しています！

後継者不在等の理由による事業承継目的の  
中小企業のM&Aが増加しています。

買手としては、M&Aにあたり、会計士、税理士、弁護士などの  
外部の専門家にデューデリジェンスを依頼することが多い  
ですが、小規模M&Aの場合、売手側には金銭的な問題から  
、M&Aプロパーのアドバイザーが付かず、顧問税理士の関与  
度合いが高いケースが多いです。

また、売手側の顧問税理士としては、  
以下について理解しておく必要があります。

- ・M&Aの大まかな手続の流れ、各手続の概要
- ・税理士の関与態様

重要なのは、法務デューデリジェンスにおいてどのような事  
項を確認、検討するかを理解することによって、  
売手としてどのような会社であれば買手から見て魅力的な会  
社と言えるか、魅力的な会社にするにはどうすればよいかを  
考えることです。

これから経営戦略的にM&Aについて勉強をされたい税理士  
事務所様は必聴の内容となっております。

ぜひ、ご購入ください！！

Web

kachiel.jp/?p=30148

※弊社HPよりクレカでのお申込みも可能です

収録日

2020年9月29日

仕様

- ①DVD 1枚（約132分）+レジュメ
- ②動画サイトURL+音声+レジュメ
- ③DVD 1枚+音声データ+レジュメ
- ④DVD 1枚+動画サイトURL+レジュメ

※動画・音声の内容はDVDと同様でございます。

## 石田 学

講師

AZX総合法律事務所 パートナー弁護士

奈良県出身。  
株式会社日本貿易保険（NEXI）に組織内弁護士第1号として入社後、  
経済産業省に転出し、法改正に従事。  
NEXI退社後、AZX総合法律事務所に参画。  
主にベンチャー企業、VCをクライアントとして、ベンチャー投資、  
M&A、IPO等についてリーガルアドバイスを提供。  
東京都事業引継ぎ支援センター登録専門家。  
第二東京弁護士会所属。

〔著書・関連書籍〕

『ベンチャー企業の法務AtoZ』

『就業規則の見直しと運用の実務』

## DVD内容

- ◆中小企業のM&A増加の背景
- ◆税理士のM&Aに対する関与の仕方
  - ・M&Aの大まかな流れと税理士の関与態様
  - ・売主、買主、対象会社のそれぞれに対するサービスの異同
- ◆M&Aのスキーム
  - ・スキーム策定の重要性
  - ・各スキーム毎の検討（株式譲渡、事業譲渡、会社分割、合併など）
- ◆法務DDから見た売れる（魅力的な）会社とは
  - ・法務DDの概要
  - ・法務DDにおける検討事項
  - ・業種毎の検討（製造業、EC事業、システム開発事業など）

販売  
価格

一般 27,500円(税込)

会員 16,500円(税込)

※③④は各+5,500円(税込)



返信用

FAX

03-5422-6992



※お申込み頂いた個人情報につきましては、(株)KACHIELの商品やサービスの情報提供を目的として利用させていただきます。

|         |                              |      |                           |               |
|---------|------------------------------|------|---------------------------|---------------|
| 会員区分    | KACHIEL税務アカデミー ・ プレミアム会員     |      |                           | 詳細はコチラから！<br> |
| フリガナ    |                              |      |                           |               |
| 申込者名    | 事務所名                         |      |                           |               |
| ご住所     | 〒 都・道<br>府・県                 |      |                           |               |
| 電話番号    | — —                          | 商品選択 | ①DVD ②動画 ③DVD+MP3 ④DVD+動画 |               |
| メールアドレス | メールにて詳細をお送りしております。必ずご記入ください。 |      | お支払い方法                    | 銀行振込・代金引換     |
|         |                              | @    |                           |               |

FAX停止希望の方はこちらにチェックをいれてください →

☐

## 確認すべき項目を網羅的に載せた【2462項目】のチェックリスト！

どの顧問先でも利用できるよう、網羅的にチェック項目を盛り込んでおりますが、Excel・PDFデータで納品いたしますので、各顧問先に合わせた項目の削除など修正を行っていただければ、顧問先ごとの申告チェックリストを簡単に作成することができます。

全ての税理士・会計事務所の法人税申告業務において、すぐに使えてミス・漏れを徹底的に回避しながら、手順よく作業できる本チェックリスト。作成いただいたのは、租税法研究者でもある伊藤俊一税理士です。

最新の税制改正も押さえた本チェックリストで、ミス・漏れを排除し、法人税申告業務を効率的・質の高い状態で進めましょう。

監修者：伊藤 俊一  
伊藤俊一税理士事務所代表

1978年(昭和53年)愛知県生まれ。

税理士試験5科目合格。一橋大学大学院修士。

勤務時代、都内コンサルティング会社にて某メガバンク案件に係る事業再生、事業承継、資本政策、相続税等のあらゆる税分野を経験。

特に、事業承継・少数株主からの株式集約(中小企業の資本政策)・相続対策・地主様の土地有効活用コンサルティングは勤務時代から通算すると数百件のスキーム立案実行を経験しており、豊富な経験と実績を有する。

現在、厚生労働省ファイナンシャル・プランニング技能検定

試験委員 一橋大学大学院国際企業戦略研究科博士課程在学中。

仕様

EXCEL・PDFデータ  
(書籍ではありません)  
※メールにてお届けいたします

Web

<http://kachiel.jp/?p=30546>  
※弊社HPよりクレカでのお申込みも可能です

## 商品内容 (一部)

- ◆ 資産(578項目)
  - ・現金預金(32)
  - ・受取手形・売掛金等(42)
  - ・貸倒引当金関係(85) etc...
- ◆ 資産～有形固定資産・基本論点～(138項目)
  - ・建物取得原価等(69項目)
  - ・評価損関係(11項目)
  - ・償却方法関係(58項目)
- ◆ 資産～各種特別償却～(59項目)
  - ・特定経営力向上設備等(8)
  - ・生産性向上設備等(17)
  - ・高度省エネルギー増進設備等(15) etc...
- ◆ 負債(100項目)
  - ・支払手形(8)
  - ・買掛金(9)
  - ・未払金等(18) etc...
- ◆ 純資産(144項目)
  - 売上高(249項目)
  - 売上原価(63項目)
- ◆ 販売費及び一般管理費(778項目)
  - ・役員給与(75)
  - ・従業員給与・退職金(73)
  - ・会議費・諸会費等(123)
  - ・保険料等(92) etc...
- ◆ 営業外損益～特別損益(307項目)
  - ・受取利息等(107)
  - ・雑収入等(50)
  - ・支払利息等(53) etc...
- ◆ 貸倒損失(46項目) etc...

販売  
価格

一般 → 22,000円(税込)  
会員 → 11,000円(税込)

返信用

FAX 03-5422-6992

※お申込み頂いた個人情報につきましては、(株)KACHIELの商品やサービスの情報提供を目的として利用させていただきます。

|         |                                  |  |                                                                                                    |
|---------|----------------------------------|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会員区分    | KACHIEL税務アカデミー ・ プレミアム会員         |  | 詳細はコチラから！<br> |
| フリガナ    |                                  |  |                                                                                                    |
| 申込者名    | 事務所名                             |  |                                                                                                    |
| 電話番号    | —                                |  |                                                                                                    |
| メールアドレス | 商材はメールにてお届けいたします。必ずで記入ください。<br>@ |  | 銀行振込<br>※弊社HPよりクレカでのお申込みも可能です                                                                      |

FAX停止希望の方はこちらにチェックをいれてください →

株式会社KACHIEL

〒105-0022  
東京都港区海岸1-4-22  
SNビル4階

TEL 03-5422-6166  
mail [info@kachiel.jp](mailto:info@kachiel.jp)

FAX 03-5422-6992  
URL [kachiel.jp](http://kachiel.jp)

# 中小企業のM & A

令和2年6月26日（金）

税理士法人タクトコンサルティング 代表社員  
税理士 玉越 賢治

〒100-0005 千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル17F  
TEL 03-5208-5400 FAX 03-5208-5490  
URL:<http://www.tactnet.com>

1. 事業承継を取り巻く環境と事業承継支援策の歩み
2. M & A関連用語の解説
3. M & Aの進め方
4. M & Aの手法と特徴
5. M & A譲渡額の算定方法
6. 仲介業者・FAの役割と報酬
7. 士業等専門家の役割
8. 不動産M & Aの手法とM & Aの税務

(注)・本資料の一部又は全部について、講師からの事前の許諾を得ずに無断で複写・複製することは、いかなる方法においても禁じられています。  
・本資料は、本レジュメ作成日現在の法律に基づいて作成しています。また、内容については、情報提供を目的として一般的な法律の取扱いを記載しています。このため、諸条件により本資料の内容とは異なる取扱いがなされる場合がありますので、実行に際しては十分にご検討の上でご判断されるようお願い致します。

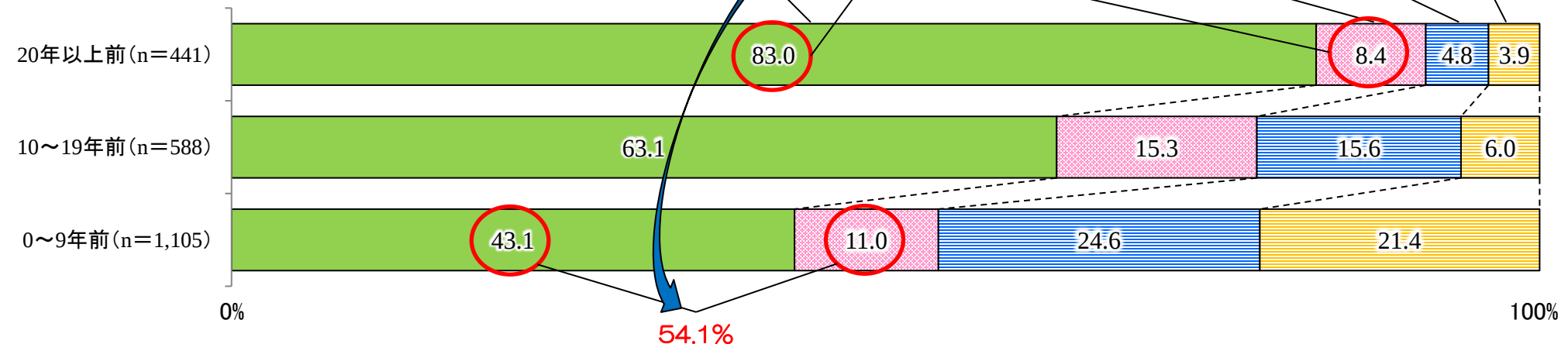
# 1. 事業承継を取り巻く環境と 事業承継支援策の歩み

# 事業承継時期別の現経営者と先代経営者との関係の変化

① 小規模事業者（常時雇用する従業員が、卸売業、サービス業、小売業で従業員5人以下、その他の業種で20人以下の中小企業）



② 中規模企業（小規模事業者以外の中小企業）

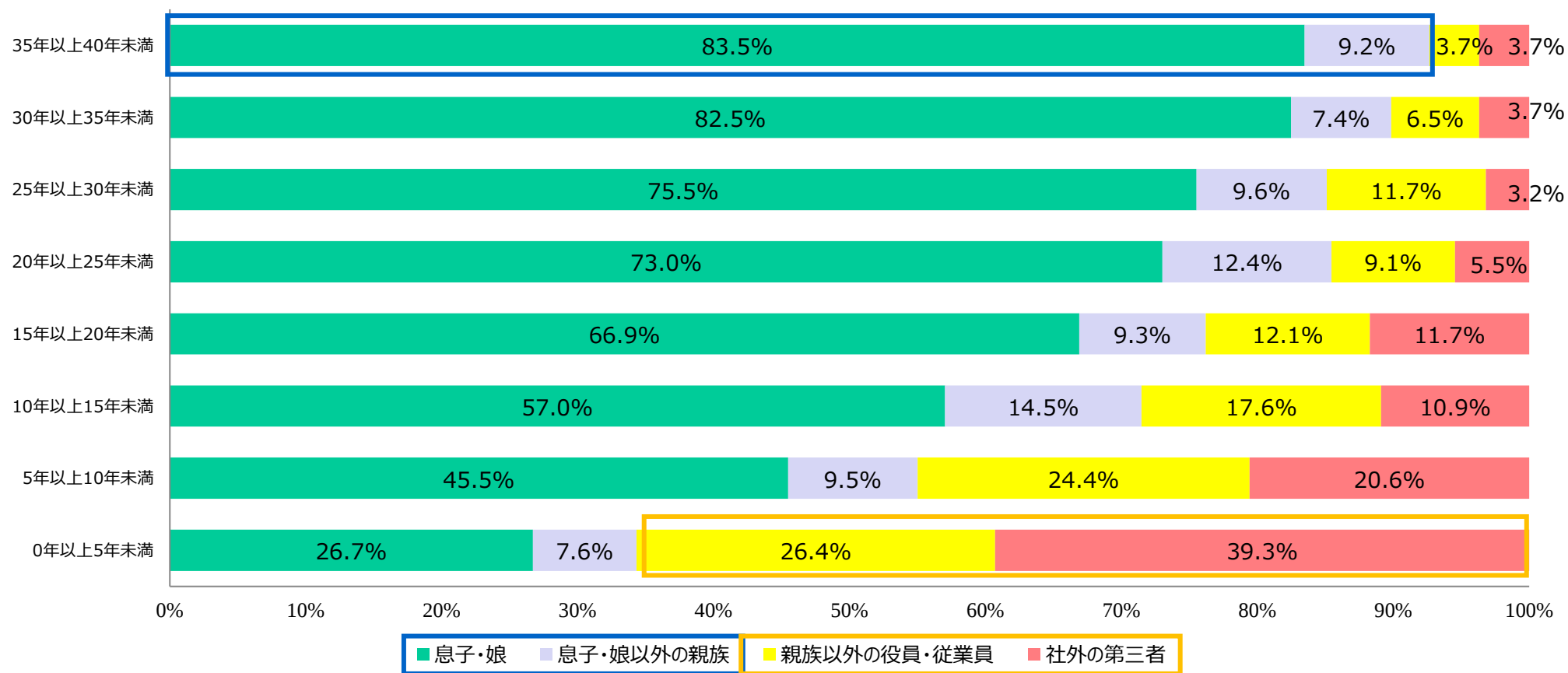


出所：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」（2012年11月、株野村総合研究所）

# 事業承継の形態の多様化～親族外承継の増大～

- 直近10年では法人経営者の親族内承継の割合が急減し、従業員や社外の第三者といった親族外承継が6割超に達した。
- 近年、子を中心とする親族内承継が極めて困難となっており、やむを得ず親族外承継に至る事例が増加しているものと考えられる。親族内承継を希望する場合、後継者確保のためにも磨き上げ（経営改善等）が不可欠。

経営者の在任期間別の現経営者と先代経営者との関係



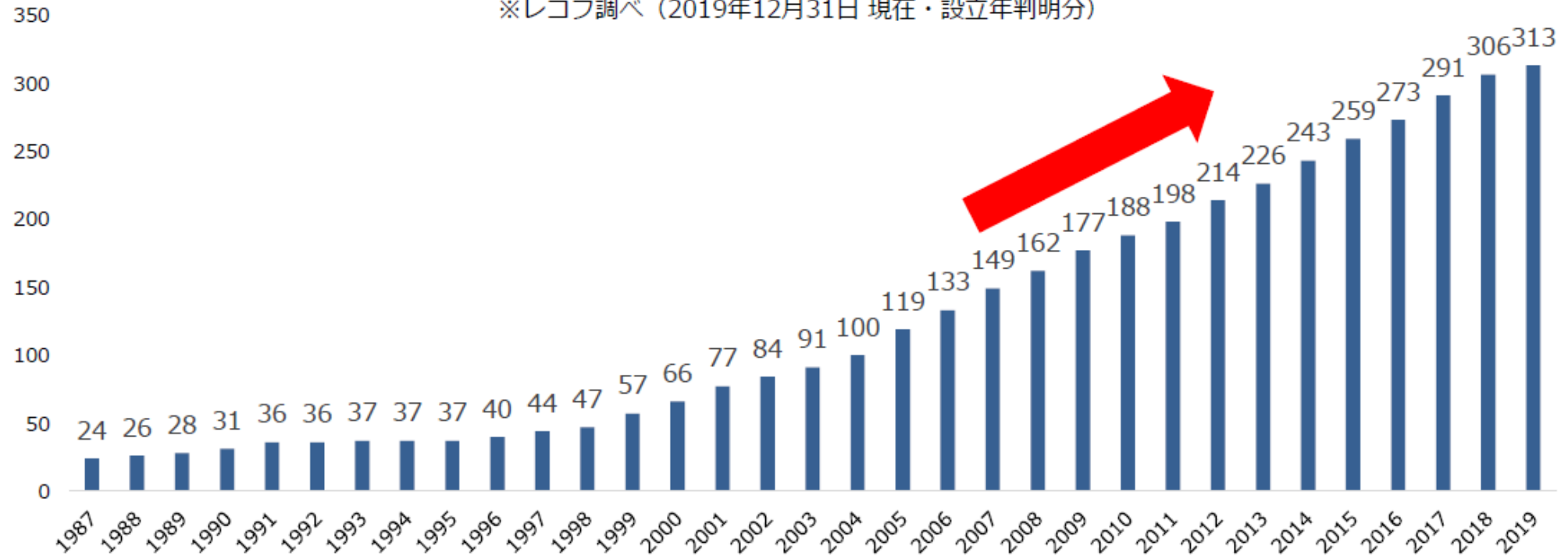
（出所）中小企業庁委託「中小企業の資金調達に関する調査」  
 （2015年12月、みずほ総合研究所（株））（再編・加工）

# 中小M & A市場の現状

- M&A業務を営む会社の数は、年々増加している。

## OM&A業務を営む会社の推移

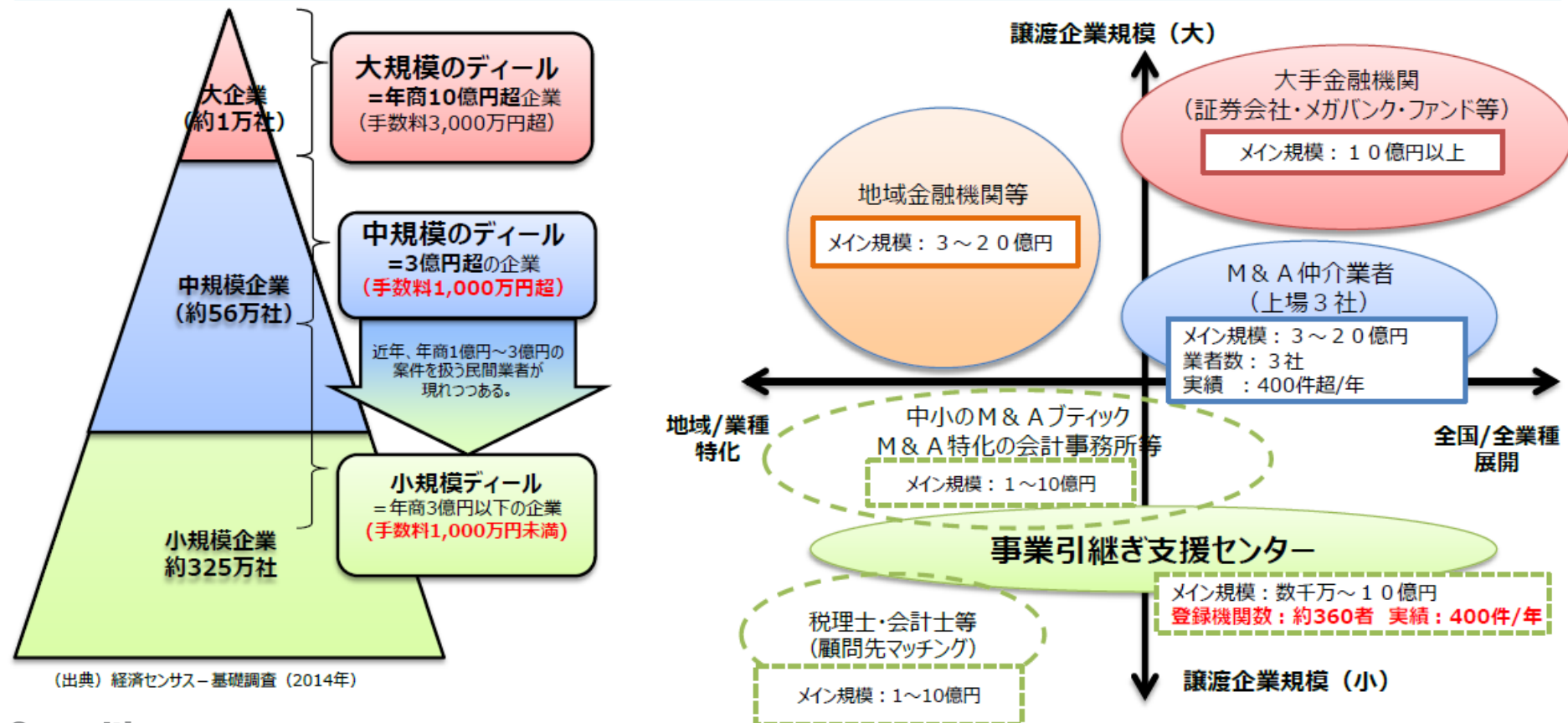
※レコフ調べ（2019年12月31日 現在・設立年判明分）



# M & Aマーケットの現状と方向性

出所：中小企業庁「中小企業の事業承継に関する 集中実施期間について（事業承継5ヶ年計画）」（平成29年7月）

- M & Aの担い手として、地域金融機関、民間M & A仲介業者等が増えつつあるが、一定規模以上のM & Aに対する取組が中心となっている。
- 小規模なM & Aの担い手は少なく、事業引継ぎ支援センターが既に大きなプレゼンスを占めている。今後は事業引継ぎ支援センターのデータベースをオープン化することで、税理士・会計士等のプレイヤーの参入を促進したい。



# 事業承継関連法制等の歩み

|          |                                                                                                    |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 平成16年11月 | 中小企業庁事業環境部財務課「事業承継関連法制等研究会」発足（17/4「中間報告」公表）                                                        |
| 平成17年10月 | 中小企業庁事業環境部財務課主宰「事業承継協議会」発足                                                                         |
| 平成18年 6月 | 事業承継協議会「事業承継ガイドライン」「 <b>事業承継関連会社法制等検討委員会 中間報告</b> 」、<br>「事業承継関連相続法制検討委員会 中間報告」公表                   |
| 平成19年 6月 | 事業承継協議会「事業承継税制検討委員会 中間報告」、「相続関連事業承継法制等検討委員会 中間報告」公表                                                |
| 平成20年 5月 | 「 <b>中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律</b> 」（経営承継円滑化法）成立<br>～遺留分特例、金融支援、事業承継税制～平成20年10月1日（民法特例は平成21年3月1日）施行～ |
| 平成20年 9月 | 中小企業庁「 <b>信託を活用した中小企業の事業承継の円滑化に向けて（中間整理）</b> 」公表                                                   |
| 平成21年 2月 | 中小企業庁「 <b>非上場株式等評価ガイドライン</b> 」公表                                                                   |
| 平成21年 4月 | 非上場株式等についての贈与税・相続税の納税猶予制度（事業承継税制）創設                                                                |
| 平成25年 4月 | 平成25年度 事業承継税制改正（原則として、平成27年1月1日から施行）                                                               |
| 平成27年 3月 | 中小企業庁「事業引継ぎガイドライン」公表（27/4「事業引継ぎハンドブック」公表）                                                          |
| 平成28年12月 | 中小企業庁「 <b>改正事業承継ガイドライン</b> 」公表（29/3「 <b>事業承継マニュアル</b> 」公表）                                         |
| 平成30年 4月 | 「 <b>事業承継税制（特例措置）</b> 」創設（平成30年1月1日に遡及適用）                                                          |
| 平成31年 4月 | 個人版事業承継税制（納税猶予・免除制度）創設（平成31年1月1日に遡及適用）                                                             |
| 令和2年 3月  | 中小企業庁「 <b>中小M&amp;Aガイドライン</b> 」公表                                                                  |

# 事業引継ぎガイドラインの改訂

- 近年の中小M&Aマーケットの状況を踏まえ、第三者承継を行う際の具体的な指針とすべく、来春目途に「事業引継ぎガイドライン」を改訂予定。
- 経営者が適正な仲介業者・手数料水準を見極めるための指針を整備する。

## 改訂の方向性

### M&A仲介の指針

- M&Aの経験・知見に乏しい事業者視点に立ち、M&A専門業者等のサービスの妥当性を客観的に評価できる指標を策定

例：

- ✓ 民間M&A専門業者の標準的な業務内容・適正水準（契約内容、料金体系等）、  
M&A専門業者を活用する際の留意点の提示
- ✓ 売却価格の客観的な価値算定方法
- ✓ M&Aの際に、リスク軽減に向けあらかじめ買い手が考慮すべき事項 等

- ITプラットフォームを用いたマッチングサービス業者の適切な業務遂行の指針

### 支援機関のあり方

- 上記指針を活用した事業者向けの支援サービスのあり方
- 金融機関、商工団体、土業における事業承継支援の具体的役割・留意すべき点

・機  
運  
醸  
成  
・  
環  
境  
整  
備

マ  
ッ  
チ  
ン  
グ  
の  
円  
滑  
化

マ  
ッ  
チ  
ン  
グ  
後  
の  
取  
組  
支  
援

# ガイドライン改訂の経緯

- 「事業引継ぎガイドライン」の公表から約5年が経過する中で、中小企業のM&Aは着実に進展しつつあるが、未だ第三者に「売る」ことを躊躇している中小企業経営者は数多く存在。
- このため、同ガイドラインを全面改訂し、「中小M&Aガイドライン」を策定することで、中小企業のM&Aの更なる促進を図る。

## ○ガイドラインの位置づけ

### 事業引継ぎガイドライン

- ✓ 中小企業経営者のM&Aに対する理解促進のため、M&Aに関する基礎知識等を紹介
- ✓ M&Aの「手引き」として活用

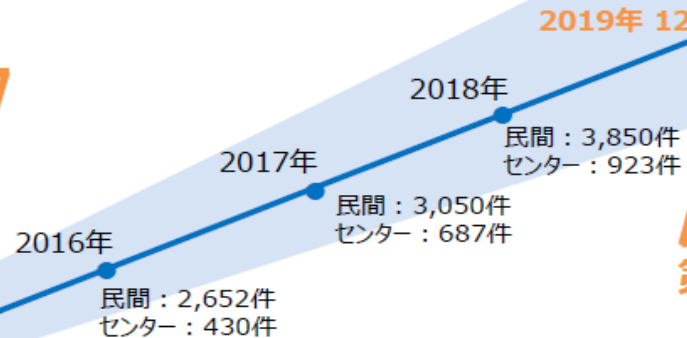
2011年 民間のM&A成約件数：2,285件  
センターのM&A成約件数：102件

✓ 都道府県での中小M&A支援開始

事業引継ぎ支援センターの設置

### 中小M&Aガイドライン

- ✓ より実践的にM&Aを理解していただくため、具体的な事例や、手数料の考え方等を提示
- ✓ M&A専門業者に対して、行動指針を示すなど、支援機関への留意点を提示



- ✓ 10年間で60万者の第三者承継を目指し、支援策を抜本拡充

第三者承継支援総合パッケージ

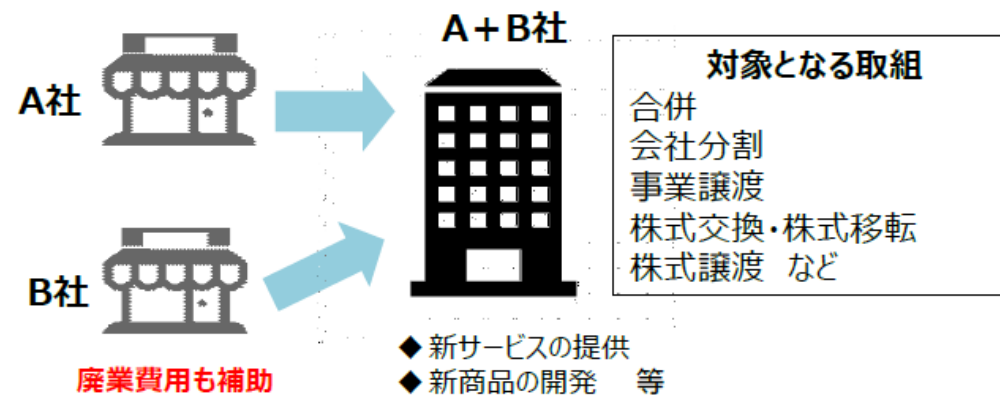
2029年頃

★ 官民合わせ  
年間6万件のM&A  
(目標)

# 事業承継補助金

- 第三者承継を契機に、新たな取組に挑戦する事業者を補助金（最大1,200万円）により後押し。
- 来年度からは、ベンチャー型事業承継枠等を新設するとともに、事業を譲渡する者の廃業費用も補助対象とし、事業の選択と集中を促す。

## M & A後の新たな取組等を補助



| 枠組                     |        | 補助率   | 補助上限額 | 上乗せ額<br>※廃業を伴う場合 | 合計      |
|------------------------|--------|-------|-------|------------------|---------|
| 原則枠                    | 経営者交代型 | 1 / 2 | 225万円 | +225万円           | 450万円   |
|                        | M & A型 | 1 / 2 | 450万円 | +450万円           | 900万円   |
| ベンチャー型事業承継枠<br>・生産性向上枠 | 経営者交代型 | 2 / 3 | 300万円 | +300万円           | 600万円   |
|                        | M & A型 | 2 / 3 | 600万円 | +600万円           | 1,200万円 |

機運醸成  
・環境整備

マッチング  
の円滑化

マッチング後の  
取組支援

# 事業承継補助金 申請類型

## 【Ⅰ型】後継者承継支援型

経営者交代による承継の後に  
新しい取組を行った方を補助します

### 【事業承継の例】



対象となる取組

親族内承継 外部人材招聘 など

## 【Ⅱ型】事業再編・事業統合支援型

事業再編・事業統合の後に  
新しい取組を行った方を補助します

### 【事業承継の例】



対象となる取組

合併 会社分割 事業譲渡  
株式交換・株式移転 株式譲渡 など

※ M&A（事業再編・事業統合）費用、M&A（事業再編・事業統合）仲介手数料・デューデリジェンス費用・コンサルティング費用等に相当すると事務局が判断する経費は補助対象とならない

# 経営資源引継ぎ補助金

第三者承継時に負担となる、士業専門家の活用に係る費用（仲介手数料・デューデリジェンス費用、企業概要書作成費用等）および、経営資源の一部を引き継ぐ際の譲渡側の廃業費用を補助します。

| 枠組                                     | 補助対象                           | 補助率 | 補助上限額 |
|----------------------------------------|--------------------------------|-----|-------|
| <p>※売り手のみ・買い手のみが申請し、補助を受けることも可能です。</p> | <買い手><br>専門家への報酬<br>（仲介手数料等）   | 2/3 | 200万円 |
|                                        | <売り手><br>専門家への報酬<br>＋既存事業の廃業費用 |     | 650万円 |

※現行の事業承継補助金についても、4月10日～公募を開始します。（6月5日まで）

## 2. M & A関連用語の解説

# M & A関連用語（1/4）

| 用語                                             | 用語（定義）                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>M &amp; A</b>                               | 「Mergers(合併) and Acquisitions(買収)」の略称であるが、我が国では、広く、会社法の定める組織再編(合併や会社分割)に加え、株式譲渡や事業譲渡を含む、各種手法による事業の引継ぎ(譲り渡し・譲り受け)をいう。                                                                                                                   |
| <b>中小M &amp; A</b>                             | 後継者不在の中小企業(以下「譲り渡し側」という。)の事業を、M&Aの手法により、社外の第三者である後継者(以下「譲り受け側」といい、譲り受け側の候補者も含むことがある。)が引き継ぐ場合をいい、中小企業の経営者の親族による事業承継(以下「親族内承継」という。)及び従業員承継は、中小M&Aに含めないものとする。<br>譲り渡し側が上場株式又は店頭登録株式を発行している株式会社に該当しない場合を前提とする。                             |
| <b>マッチング</b>                                   | 譲り渡し側と譲り受け側がM&Aの当事者となり得る者として接触することをいう。譲り渡し側と譲り受け側の交渉は、マッチング後に開始することになる。                                                                                                                                                                |
| <b>士業等専門家</b>                                  | 公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士等の資格を有する専門家をいう。                                                                                                                                                                                                   |
| <b>仲介者<br/>仲介契約</b>                            | 譲り渡し側・譲り受け側の双方との契約に基づいてマッチング支援等を行う支援機関をいい、一部のM&A専門業者がこれに該当する(業務範囲は個別の支援機関ごとに異なる。)。なお、金融機関、士業等専門家やM&Aプラットフォームにおいても仲介者と同様の業務を行う場合は、業務の性質・内容が共通する限りにおいて、仲介者である。<br>仲介契約とは、仲介者が譲り渡し側・譲り受け側双方との間で結ぶ契約をいい、これに基づく業務を仲介業務という。                  |
| <b>F A<br/>F A契約</b>                           | フィナンシャル・アドバイザーのこと。譲り渡し側又は譲り受け側の一方との契約に基づいてマッチング支援等を行う支援機関をいい、一部のM&A専門業者がこれに該当する(業務範囲は個別の支援機関ごとに異なる。)。なお、金融機関、士業等専門家やM&AプラットフォームにおいてもFAと同様の業務を行う場合は、業務の性質・内容が共通する限りにおいて、FAである。<br>FA契約とは、FAが譲り渡し側・譲り受け側の一方との間で結ぶ契約をいい、これに基づく業務をFA業務という。 |
| <b>M &amp; Aプラットフォーム<br/>M &amp; Aプラットフォーム</b> | インターネット上のシステムを活用し、オンラインで譲り渡し側・譲り受け側のマッチングの場を提供するウェブサイトをいう。<br>M&Aプラットフォームとは、M&Aプラットフォームを運営する支援機関をいう(利用対象者や提供されるサービスの内容は、各M&Aプラットフォームにおいて異なる。)。                                                                                         |
| <b>セカンド・オピニオン</b>                              | 中小M&Aを行おうとしている者が支援機関と契約を締結する際や、支援機関から受けた助言の内容の妥当性を検証したい場合等に、他の支援機関から意見を求めることをいう。                                                                                                                                                       |

# M & A関連用語（2/4）

| 用語                   | 内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ノンネーム・シート<br>(ティーザー) | 譲り渡し側が特定されないよう企業概要を簡単に要約した企業情報をいう。譲り受け側に対して関心の有無を打診するため使用される。                                                                                                                                                                                                                                                |
| ロングリスト               | 譲り渡し側がノンネーム・シート(ティーザー)の送付先を選定するにあたり、譲り受け側となり得る候補先(数十社程度となることが多い。)についての基礎情報をまとめた一覧表をいう。                                                                                                                                                                                                                       |
| ショートリスト              | ノンネーム・シート(ティーザー)を送付して関心を示した譲り受け側の候補先の中から、具体的に検討可能な候補先(数社程度となることが多い。)を絞り込んだ一覧表をいう。                                                                                                                                                                                                                            |
| 秘密保持契約<br>(NDA、CA)   | 秘密保持を確約する趣旨で締結する契約をいう。具体的には、譲り受け側が、ノンネーム・シート(ティーザー)を参照して譲り渡し側に関心を抱いた場合に、より詳細な情報を入手するために譲り渡し側との間で締結するケースや、譲り渡し側や譲り受け側が仲介者・FAとの間で締結するケース(仲介契約・FA契約の中で秘密保持条項として含められるケースが多い。)がある。「NDA(Non-Disclosure Agreement)」や「CA(Confidential Agreement)」ともいう。                                                               |
| 企業概要書<br>(IM、IP)     | 譲り渡し側が、秘密保持契約を締結した後に、譲り受け側に対して提示する、譲り渡し側についての具体的な情報(実名や事業・財務に関する一般的な情報)が記載された資料をいう。インフォメーション・メモランダム「IM(Information Memorandum)」やインフォメーション・パッケージ「IP(Information Package)」ともいう。                                                                                                                                |
| 意向表明書                | <p>譲り渡し側が譲り受け側を選定する入札手続を行う場合等に、譲り受け側が譲り受けの際の希望条件等を表明するために提出する書面をいう。企業概要書に記載された情報等を踏まえて暫定的な希望条件等を記載し、後述のデュー・ディリジェンス(DD)に進む意向を表明する書面を第一次意向表明書、DDの結果を踏まえて最終的な希望条件等を記載し、譲り受けを希望する意向を明確に表明する書面を第二次意向表明書(最終意向表明書)等と称することがある。</p> <p>なお、譲り受け側からの意向表明書に対する応諾書を、譲り渡し側が提出することにより、後述の基本合意とほぼ同様の合意を締結したものとして扱うこともある。</p> |
| 基本合意書<br>(LOI、MOU)   | <p>譲り渡し側が、特定の譲り受け側に絞ってM&amp;Aに関する交渉を行うことを決定した場合に、その時点における譲り渡し側・譲り受け側の了解事項を確認する目的で記載した書面をいう。「LOI(Letter Of Intent)」「MOU(Memorandum Of Understanding)」ともいう。</p> <p>基本的に法的拘束力がないものの、譲り受け側の独占的交渉権や秘密保持義務等については、法的拘束力を認めることが通常である。</p>                                                                            |

# M & A関連用語 (3/4)

| 用語                       | 内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| デュー・デリジェンス (DD)          | <p>デュー・デリジェンス (Due Diligence) とは、対象企業である譲り渡し側における各種のリスク等を精査するため、主に譲り受け側がFAや士業等専門家に依頼して実施する調査をいう(「DD」と略することが多い。)。調査項目は、M&amp;Aの規模や実施希望者の意向等により異なるが、一般的に、資産・負債等に関する財務調査(財務DD)や定款・株式・契約内容等に関する法務調査(法務DD)等から構成される。</p> <p>その他にも、企業組織、生産・販売活動やビジネスモデル等に関するビジネス(事業)DD、税務DD(財務DD等の一部含まれることがある。)、人事労務DD(法務DD等の一部含まれることがある。)、知的財産(知財)DD、環境DD、不動産DD、ITDDといった多様なDDが存在する。</p>                                                      |
| クロージング                   | <p>M&amp;Aにおける最終契約の決済のことをいい、株式譲渡、事業譲渡等に係る最終契約を締結した後、株式・財産の譲渡や譲渡代金(譲渡対価)の全部又は一部の支払を行う工程をいう。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| PMI                      | <p>PMI(Post-Merger Integration)とは、クロージング後の一定期間内に行う経営統合作業をいう。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| バリュエーション (企業価値評価・事業価値評価) | <p>バリュエーションとは、企業又は事業の価値を定量的に評価することをいう。評価額は、中小M&amp;Aで譲渡額を決める際の目安の一つとして取り扱われる。評価手法は様々なものがあり、企業の実態や事業の特性等に応じた手法が選択されるが、中小企業の事業評価においては、「時価純資産」に将来の利益を想定した営業権(のれん代)を加味した手法(年買法)が用いられる場合が多い。</p>                                                                                                                                                                                                                            |
| チェンジ・オブ・コントロール(COC) 条項   | <p>チェンジ・オブ・コントロール条項とは、ある企業が締結している契約(例えば、賃貸借契約、取引基本契約、フランチャイズ契約等)について、当該企業の株主の異動や支配権の変動等により当該契約の相手方当事者に解除権が発生すること等を定める条項をいう。COC(Change Of Control)条項ともいう。</p>                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 表明保証条項                   | <p>契約の一方当事者が、他方当事者に対し一定の時点(一般的には最終契約締結時・クロージング時の両時点)において、当該契約に関する事項について、当該事項が真実かつ正確であることを表明し、かつその内容を保証する条項をいう(同条項違反に基づく損害賠償・契約の解除といった補償等についての規定も設けられることが通常である。)。</p> <p>特に、譲り渡し側(又はその経営者等)が一定の事項について表明保証していたにもかかわらずこれに違反した場合に、譲り受け側に生じた損害について補償等を行うこと等により、契約当事者間における潜在的なリスクの分担を図る機能を有している。例えば、従業員との間の労働紛争が存在しないことを表明保証していたにもかかわらず実際には紛争が生じており、中小M&amp;A実行後に和解が成立した場合、従業員に支払う和解金相当額を譲り渡し側(又はその経営者等)が負担するケース等が想定される。</p> |

# M & A関連用語（4/4）

| 用語       | 内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 専任条項     | <p>譲り渡し側と仲介者・FAとの間における仲介契約・FA契約の内容において、並行して他の仲介者・FAへの依頼を行うことを禁止する条項（専任条項）。</p> <p>例えば、マッチングにおいて、譲り受け側となり得る同一の候補先に対し同一の譲り渡し側について複数の仲介者・FAが重ねて打診した場合に、その候補先の心証を害することや、譲り渡し側に関する情報が拡散することを抑止するという観点で、それ自体は一定の合理性が認められるが、仮に専任条項を設けるとしても、その対象範囲を可能な限り限定すべきである。</p> <p>専任条項に長期間拘束されることにより、依頼者が適時に他の仲介者・FAへ依頼できなくなるおそれがあるため、専任条項を設ける場合には、<u>仲介契約・FA契約の契約期間を最長でも6か月～1年以内を目安として定めるべきである</u>。加えて、例えば、依頼者が任意の時点で仲介契約・FA契約を中途解約できることを明記する条項等も設けることが望ましい。</p>                                                                                                                                                                                                                                                             |
| テール条項    | <p>譲り渡し側と仲介者・FAとの間における仲介契約・FA契約の内容において、M &amp; Aが成立しないまま、仲介契約・FA契約が終了した後、一定期間（テール期間）内に、譲り渡し側が譲り受け側との間でM &amp; Aを行った場合に、その契約は終了しているにもかかわらず、その仲介者・FAが手数料を請求できることとする条項（テール条項）。</p> <p>これは、仲介者・FAが人的・物的コストを費やして譲り渡し側のM &amp; A成立直前にまで達した際に、譲り渡し側がその仲介者・FAの手数料の発生を防ぐため、あえてその仲介者・FAとの契約を終了させ、その後そのM &amp; Aを実行しようとするようなケース等を念頭に置かれる規定であり、それ自体は一定の合理性が認められる。</p> <p>しかしながら、テール期間が不当に長期にわたる場合には、その後の譲り渡し側の自由な経営判断を損なうおそれがある。したがって、<u>テール期間は最長でも2年～3年以内を目安とすることが望ましい</u>。</p> <p>また、テール条項の対象となる事業者を、その仲介者・FAが関与・接触した譲り受け側だけでなく、無限定とする場合には、譲り渡し側がその仲介者・FAの手数料の発生（場合によってはこれに関する紛争リスク）を懸念し、新しくM &amp; Aを実行すること自体を断念せざるを得なくなってしまうおそれがある。したがって、テール条項の対象は、あくまでその仲介者・FAが関与・接触し、譲り渡し側に対して紹介した譲り受け側とのM &amp; Aのみに限定すべきである。</p> |
| アーンアウト条項 | <p>M &amp; A取引の実行（クロージング）後、買収対価の一部を一定の期間、買収対象の会社又は事業が特定の経営目標等を達成した場合、買い手が売り手に対して予め合意した算定方法に基づいて買収対価の一部を支払う条項。</p> <p>高く売りたい売り手と安く買いたい買い手が売買価格について合意できない場合に、買収対価の一部を買収後の一定目標達成と連動させることで、取引を成立し易くせる機能がある。</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

# M & A 関連用語（補足）

| 用語    | 内容                                                                                                 |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 事業引継ぎ | 後継者不在の中小企業・小規模事業者が社外の後継者に引継ぐ場合を「事業引継ぎ」と呼称する。事業引継ぎには、会社に引継ぐ場合（いわゆるM&A）と個人に引継ぐ場合（狭義の「事業引継ぎ」）がある。     |
| 磨き上げ  | 事業引継ぎ（中小M&A）のための事前準備であり、会社の強み作りや業務の総点検等を通じて事業価値を高めていく取組みをいう。磨き上げを行うことで、事業引継ぎがより良い条件で円滑に進むことが期待される。 |

（出所：中小企業庁「事業引継ぎガイドライン」（本頁のみ））

### 3. M&Aの進め方

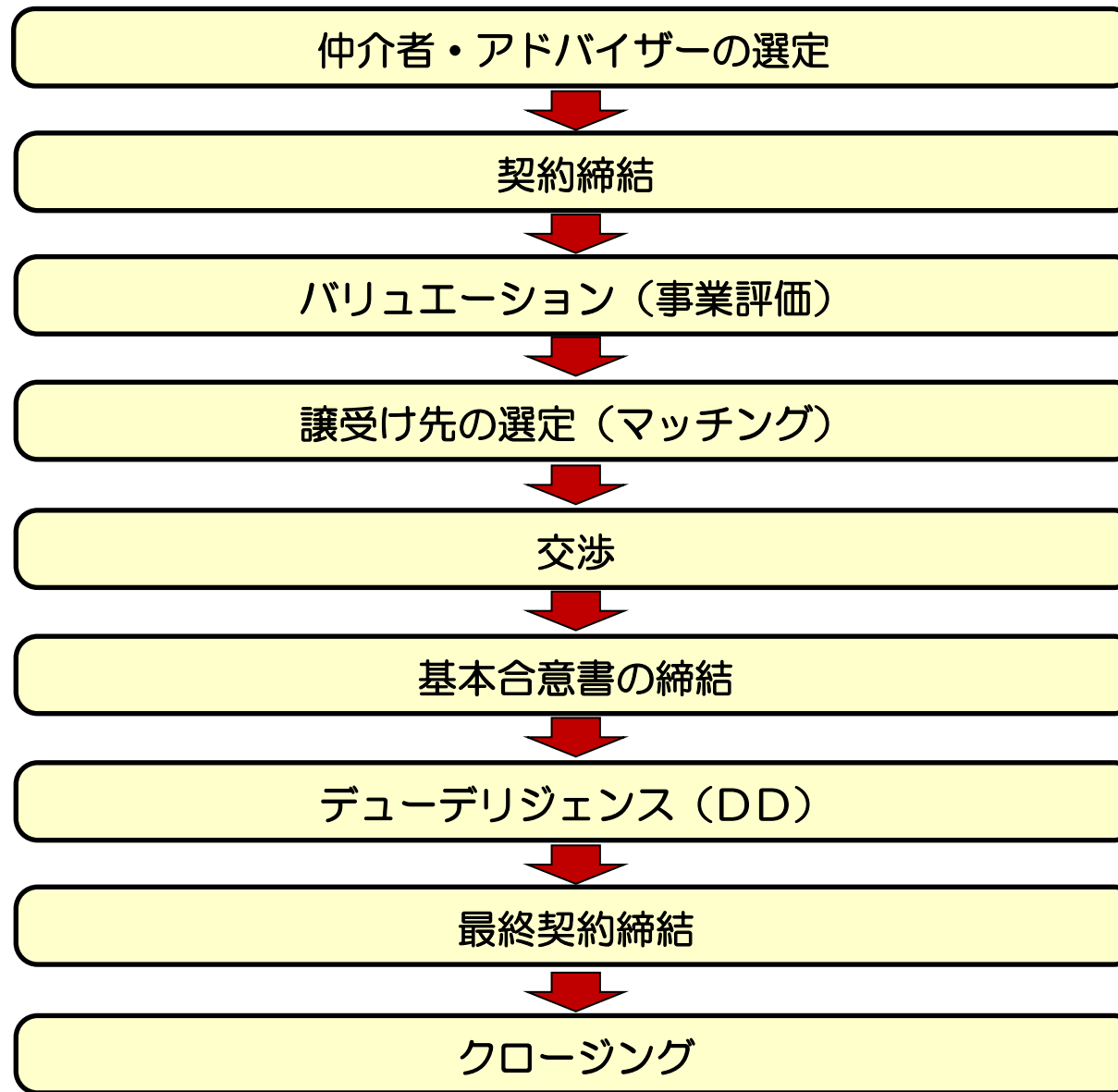
# M & Aの特徴・メリット・留意点

|      |                                                                                                                                                                                |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 特徴   | M & Aは、財務、法務、税務等に関する専門的な知識が必要であるという心理的ハードルの高さが検討の遅れを招いている側面がある。このため、M & Aを検討する場合は、先ず士業等専門家等に相談に行くことが望ましい。                                                                      |
| メリット | <ul style="list-style-type: none"><li>□ 広く候補者を外部に求めることができる。</li><li>□ 従業員の雇用や取引先との関係を維持することができる。</li><li>□ 事業の譲渡代金の一部を手元に残すことで、これまでの負債を清算することや、その後の生活の原資を得られる可能性がある。</li></ul> |
| 留意点  | <ul style="list-style-type: none"><li>□ 希望する譲り受け先を見つけるためには一定の時間を要する。</li><li>□ 情報の守秘を徹底する必要がある。</li><li>□ 譲渡価格、取引条件など相手との合意が形成されなければ、成約につながらない。また、着手するタイミングも重要である。</li></ul>   |

# M & Aに向けた事前準備

| 事前準備業務       | 具体的内容                                                                                                                                                                                      |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 支援機関への相談     | <input type="checkbox"/> 士業等専門家、M & A 専門業者、金融機関、事業引継ぎ支援センター等への相談                                                                                                                           |
| 後継者不在の確認     | <input type="checkbox"/> 親族内承継を実施しないことにつき身近な親族（特に子、孫や兄弟、甥姪）から了解を得ておく<br><input type="checkbox"/> 社内に後継者候補がいないこと（従業員承継が不可であること）を確認しておく                                                      |
| 希望条件の検討・優先順位 | <input type="checkbox"/> 代金（譲渡対価）の金額や従業員の雇用要件<br><input type="checkbox"/> 譲歩できない条件は何か                                                                                                      |
| 見える化・磨き上げ    | <input type="checkbox"/> 経営状況・経営課題等の現状把握（見える化）<br><input type="checkbox"/> 事業承継に向けた経営改善等（磨き上げ）                                                                                             |
|              | <input type="checkbox"/> 分散株式の集約<br><input type="checkbox"/> 所在不明株主の確認<br><input type="checkbox"/> 名義株の整理                                                                                  |
|              | <input type="checkbox"/> 第三者名義の整理<br><input type="checkbox"/> 担保設定<br><input type="checkbox"/> 遺産分割争い<br><input type="checkbox"/> 第三者との係争物件<br><input type="checkbox"/> 会社の財産と経営者個人の財産との分離 |

# M&Aのフロー（仲介者・アドバイザーを活用する際の手続き）



# 会社を引き継ぐ場合（M&A） 1/2

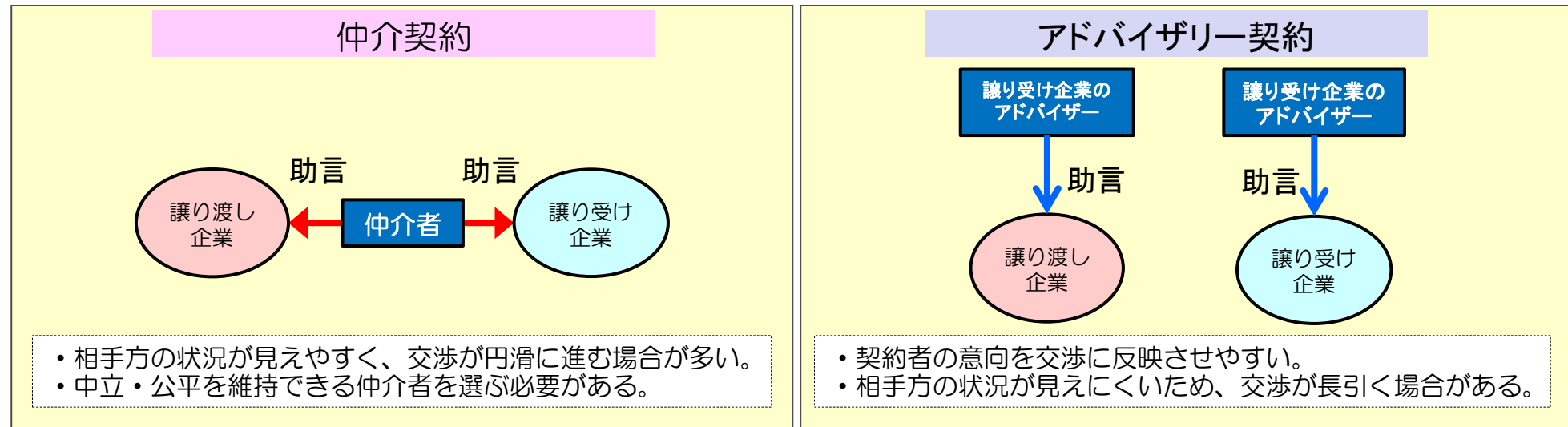
## 仲介業者・アドバイザーを活用する際の手続き

### （１）仲介者・アドバイザーの選定

仲介者等の選定は、業務内容や報酬体系、取引実績等を調べた上で、比較検討して決定することが大切である。

### （２）契約締結

契約には、双方と契約を結ぶ「仲介契約」と、一方当事者と契約を結ぶ「アドバイザリー契約」がある。



契約の際は、調印前に納得がいくまで十分な説明を受けることが重要。契約内容や報酬等については、必要に応じて他の仲介者等から意見を求める（セカンド・オピニオン）ことも有効である。

### ★秘密保持

M&Aで最も大切なことは、秘密を厳守し、情報の漏洩を防ぐことである。外部はもちろん、親戚や友人、社内に対しても知らせる時期や内容には十分注意する必要がある。不用意な一言でM&Aが頓挫してしまうケースも見受けられる。

### （３）事業評価（別紙参照）

仲介者等が経営者との面談、調査等に基づいて対象事業の評価を行う工程。

譲り渡し側は、負の部分（簿外債務、係争を抱えている等）も開示しておくことが重要。事後に発覚した場合は、取引自体が破談となる可能性がある。成約後に発覚した場合には、賠償問題に発展することもあり得る。

（出所：中小企業庁「事業引継ぎガイドライン」）

# 会社に引き継ぐ場合（M&A） 2/2

## （４）譲り受け企業の選定

仲介者等は、自社が保有する企業情報の中から候補者リストを作成し、譲り渡し企業と協議を行い、候補先を絞り込む。通常はノンネームで打診を行い、候補先と守秘義務を契約し、詳細資料の開示を行う流れで進む。

## （５）交渉

交渉は、双方の事業の類似度合や候補者と仲介者等との関係等によっても様々な進め方となるが、仲介者等と十分なコミュニケーションをとり、アドバイスを得つつ話し合いを進めることが重要である。

## （６）基本合意書の締結

概ね合意に達した場合は、デューデリジェンス前の譲渡価格や経営者・従業員等の処遇等を記載した基本合意書を締結する。通常、守秘義務などは法的拘束力を持たせ、売買行為自体や譲渡価格等の条件については拘束力を持たせない場合が多い。

## （７）デューデリジェンス

譲り受け側が、譲渡する企業の財務・法務・税務・事業リスク等の実態について、調査する行程。

### 【財務・税務調査の観点】

- ・回収不能債権の有無
- ・個別資産の価値評価の妥当性
- ・簿外の債務の有無と金額
- ・会計・税務処理の適正性

### 【法務調査の観点】

- ・法令遵守状況の確認
- ・訴訟リスクの確認  
（生産面：特許等に係る紛争、製造物責任等など）  
（人事面：雇用・労働問題、各種ハラスメントなど）

### 【事業リスク調査の観点】

- ・譲り渡し企業の競争環境
- ・業界特有の市場環境、特定企業への依存度
- ・環境汚染等の有無  
（騒音、異臭、土壌汚染、水質汚濁など） 等

## （８）最終契約書の締結

デューデリジェンスで発見された点や基本合意契約で留保していた事項について再交渉を行い、売買契約書を締結する行程である。契約に含まれる主要内容は以下のとおりである。

### 【売買契約書の契約事項の例】

- ・譲渡契約の対象（株式、事業譲渡）、・譲渡価格、・株式の譲渡時期、対価の受け渡し方法、・経営者・役職員の処遇、・表明及び保証（双方が取引実行能力を有していることの確認、譲り渡し企業が潜在的問題も含め開示していること、他に問題がないことの確認） 等

## （９）クロージング

M&Aの最終段階であり、株式等の譲渡や対価の受け渡しを行う行程である。

# 基本合意の締結

## ～譲り渡し側と譲り受け側との間で締結する主要な合意事項～

- 最終契約におけるスキーム（株式譲渡、事業譲渡等）
- デューデリジェンス（DD）前の時点における譲渡対価の予定額
- 経営者その他の役員・従業員の処遇
- 最終契約締結までのスケジュール
- 双方の実施事項・遵守事項
- 条件の最終調整方法 等

(注)クロージング（決裁）を急ぐ場合は、基本合意を締結せず、最低限の秘密保持契約の締結のみに留めて、最終契約締結に直接進むケースもある

# デューデリジェンス

| 実施観点       | 項目                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 財務・税務調査の観点 | <input type="checkbox"/> 回収不能債権の有無、貸倒懸念債権等の有無と回収見込み額<br><input type="checkbox"/> 個別資産の価値評価の妥当性<br><input type="checkbox"/> 簿外の債務の有無と金額<br>（第三者への保証、製品保証義務、役職員退職金の要支給額、賃貸不動産の原状回復義務など）<br><input type="checkbox"/> 劣化した資産の有無と金額<br>（長期滞留の在庫、不稼働機械など）<br><input type="checkbox"/> 会計・税務処理の適正性<br><input type="checkbox"/> リース債務の有無と残高 |
| 法務調査の観点    | <input type="checkbox"/> 法令遵守状況の確認<br>（労働関連法、知的財産侵害、各種業法、建築基準法など）<br><input type="checkbox"/> 訴訟リスクの確認<br>（営業面：債権・債務に関する係争、顧客からのクレームなど）<br>（生産面：特許・ノウハウ等に係る紛争、製造物責任等など）<br>（人事面：雇用・労働問題、各種ハラスメントなど）                                                                                                                                 |
| 事業リスク調査の観点 | <input type="checkbox"/> 譲り渡し企業の競争環境<br><input type="checkbox"/> 業界特有の市場環境<br>（固有の商慣行、価格競争状況、技術革新動向、法規制の動向等）<br><input type="checkbox"/> 特定企業への依存度<br>（主要取引先、業務提携先、外部委託先等）<br><input type="checkbox"/> 急成長分野における不確定要素<br>（将来予測の困難性、対応人材の不足等）<br><input type="checkbox"/> 環境汚染等の有無<br>（騒音、異臭、土壌汚染、水質汚濁、アスベスト、P C Bなど）等               |

# 税務DDで実施される調査手続

- 対象会社の経営陣、顧問税理士等に対するインタビュー
- 過去の税務申告書のレビュー
- 過去の税務調査・税務訴訟等の把握
- 過去の組織再編、資本取引等の税務処理の把握
- 税務上の欠損金の使用可能性、各種税制の適用状況の把握 等

# 最終契約で取り決める主要内容

- 譲渡対象（何を譲渡するか）
- 譲渡時期（いつ譲渡対象を譲渡するか）
- 譲渡対価（代金をいくりにするか）
- 支払時期・方法（譲渡対価をいつどのような方法で支払うか）
- 経営者・役職員の処遇（経営者による引継ぎ期間や、従業員の雇用継続の努力義務等を設けてあるか）
- 表明保証条項（双方が取引を実行する能力を有していることの確認等を含め、何を求められており、仮に違反した場合にどのような補償等を求められているか）
- クロージングの前提条件（クロージングまでに何を行う必要があるか）
- 競業避止義務（譲渡後に競合する事業を行うことがどの程度禁止されているか）
- 契約の解除事由（どのような場合に契約を解除できるか）等

# 引継ぎ等の作業（クロージング後・ポストM&A）

## 《共通》

- 中小M&Aクロージングについての役員・従業員や取引先等に対する報告
- リース契約・賃貸借契約・金銭消費貸借契約等に関する名義変更・経営者保証解除・（連帯）保証人変更（なお、クロージング前に、リース会社・賃貸人・取引金融機関等との協議・交渉を開始することが多い。特に、賃貸借契約等についてのチェンジ・オブ・コントロール条項の定めがある場合には、当該契約等の継続のために事前に賃貸人等との協議や交渉が必要になることがあるため、注意が必要である。）
- 業務フローの引継ぎ・業務管理体制の構築 等

## 《株式譲渡の場合》

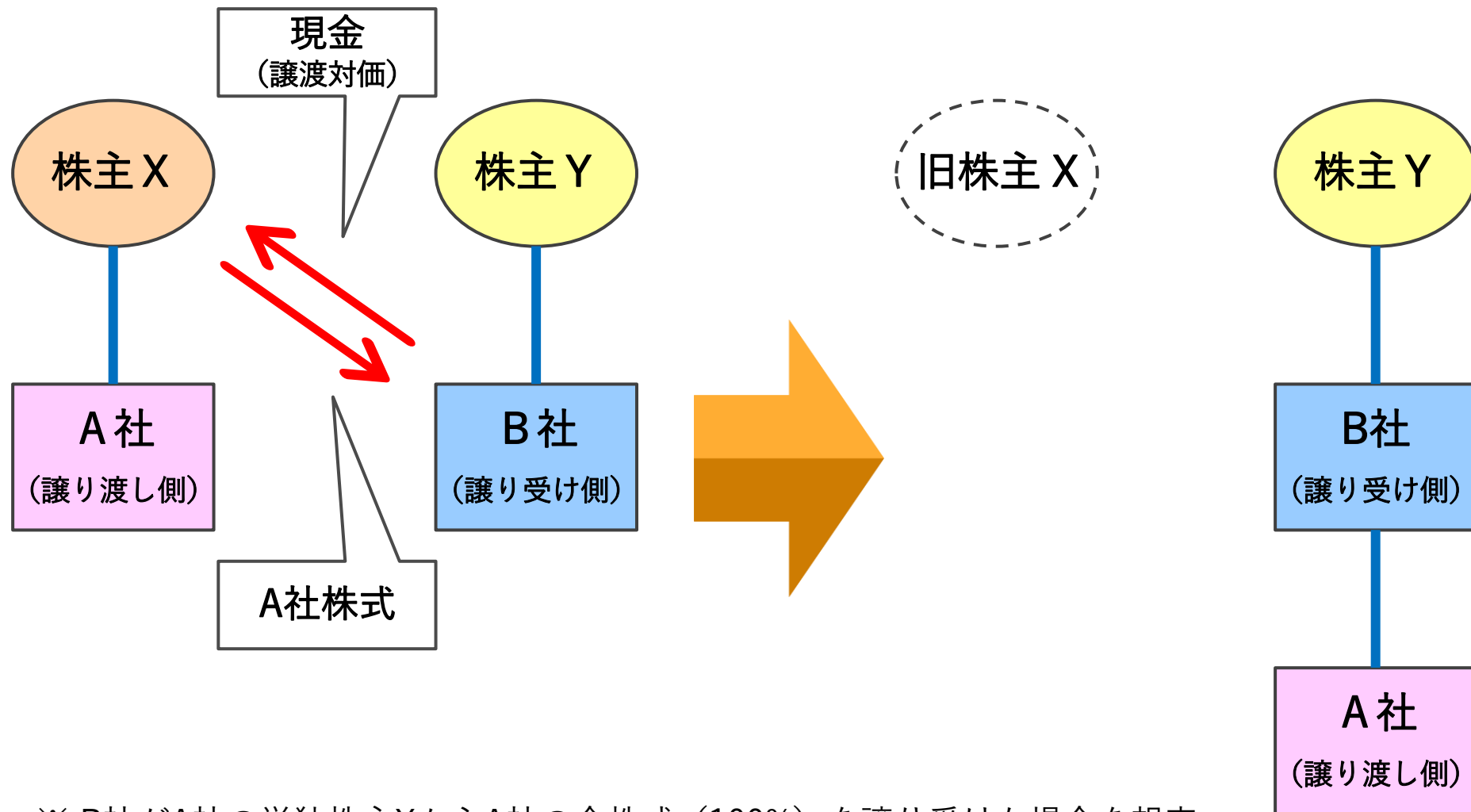
- 代表者変更のための株主総会・取締役会や登記手続 等

## 《事業譲渡の場合》

- 売掛金の振込先口座の変更
- クロージング後における売掛金の入金・買掛金の出金の清算
- 給与体系・就業規則その他の人事労務関係の統一 等

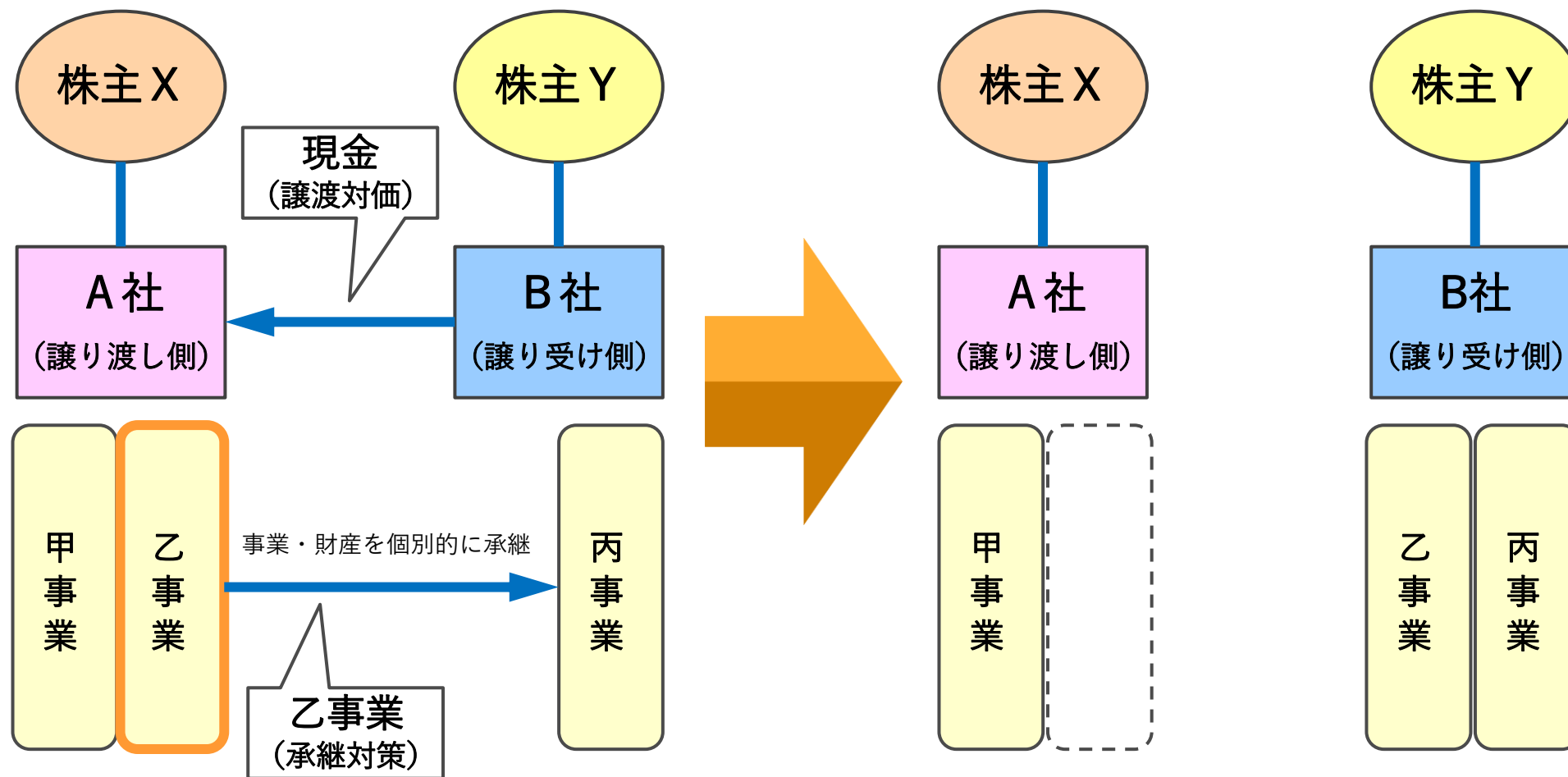
## 4. M & Aの手法と特徴

# 株式譲渡



※ B社がA社の単独株主XからA社の全株式（100％）を譲り受けた場合を想定

# 事業譲渡



※ B社がA社の一部事業（乙事業）を譲り受けた場合を想定

# M & Aの手法と特徴

| 手法             | 向いているケース                                                                                                                                                         | 不向きなケース                                                                                                                                                                                                         |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 株式譲渡           | <input type="checkbox"/> 株式を現金化したい場合<br><input type="checkbox"/> 知名度・許認可など、会社組織そのものに価値が係属しており、組織をそのまま引き継ぎたい場合                                                    | <input type="checkbox"/> 譲り渡し企業に反抗的な株主が存在する場合<br><input type="checkbox"/> 事業の一部のみを譲渡したい場合<br><input type="checkbox"/> 簿外債務や偶発債務が想定される場合                                                                         |
| 事業譲渡           | <input type="checkbox"/> 複数の事業のうち、一部を譲り渡し／譲り受けたい場合<br><input type="checkbox"/> 事業部門のメンバーによる独立(MBOなど)                                                             | <input type="checkbox"/> 株式を現金化したい場合<br>(譲渡代金は、株主ではなく譲り渡し企業が受け取るため)<br><input type="checkbox"/> 譲り渡し企業の従業員の雇用をそのまま継続したい場合<br>(一旦退職し、譲り受け企業で雇用、という扱いとなる)<br><input type="checkbox"/> 再取得が困難な許認可を有する場合(許認可庁との相談要) |
| 合併<br>(吸収合併)   | <input type="checkbox"/> 複数ブランドの統一、重複部門の一本化などをしたい場合                                                                                                              | <input type="checkbox"/> オーナーの相続対策など、株式を現金化したい場合<br><input type="checkbox"/> 会社事業の一部のみを譲渡したい場合                                                                                                                  |
| 会社分割<br>(吸収分割) | <input type="checkbox"/> 複数の事業のうち、一部を譲り渡し／譲り受けたい場合<br><input type="checkbox"/> 分割事業に属する従業員との雇用関係を維持したい／してほしい場合<br><input type="checkbox"/> 事業部門のメンバーによる独立(MBOなど) | 譲り渡し企業に事業後継者が存在せず、残った事業を運営することができない場合                                                                                                                                                                           |
| 業務提携<br>資本提携   | <input type="checkbox"/> スポンサー企業との共同事業運営<br><input type="checkbox"/> 資本増強(第三者割当増資の場合)                                                                            |                                                                                                                                                                                                                 |

(注) 会社分割や事業譲渡を活用した場合は、過剰債務等により財政状況が悪化した事業体から、収益性の高い優良な事業だけを別会社として切り出し、残された不採算部門を特別清算する「第2会社方式」による事業承継対応も可能であるが、債権者の同意が必要である。

## 5. M & A譲渡額の算定方法

# バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）

## 《コストアプローチ（ネットアセットアプローチ）》

主に評価対象会社の貸借対照表の純資産に着目して企業価値・事業価値を評価する方法である。代表的な手法として、「（修正）簿価純資産法」、「時価純資産法」がある。

## 《マーケットアプローチ》

上場している同業他社や類似取引事例等から企業価値・事業価値を推定計算する方法である。代表的な手法として、「市場株価法（評価対象会社の株式の市場価格等を基準に評価を行う方法）」と、「マルチプル法（類似する上場企業の株価や、類似する取引における成立価格をベースに一定の調整をした上で評価を行う方法）」がある。

## 《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利益から企業価値・事業価値を算定する手法である。代表的な手法として、「DCF法（期待されるキャッシュフローを現在価値に割り引いて評価する方法）」や「収益還元法（期待される収益を現在価値に割り引いて評価する方法）」がある。

### 【三つの評価アプローチの一般的な特徴】

| 項 目          | ① コスト | ② マーケット | ③ インカム |
|--------------|-------|---------|--------|
| 客観性          | ◎     | ◎       | △      |
| 市場での取引環境の反映  | △     | ◎       | ○      |
| 将来の収益獲得能力の反映 | △     | ○       | ◎      |
| 固有の性質の反映     | ○     | △       | ◎      |

◎:優れている ○:やや優れている △:問題となるケースもある

出典:日本公認会計士協会「企業価値評価ガイドライン」(27ページ)を一部加工

# 年買法（時価純資産法に数年分の利益を加算）

## 1.時価純資産の算出

| 貸借対照表         |         |
|---------------|---------|
| 土地の含み損 ▲100   | 資産 600  |
| 保険の解約返戻金 + 20 | 負債 200  |
|               | 純資産 400 |
| 修正貸借対照表（時価）   |         |
| 資産（簿価）        | 600     |
| 土地の含み損        | ▲100    |
| 保険の解約返戻金      | + 20    |
| 負債（簿価）        | ▲200    |
| 役員退職金         | ▲50     |
| 時価純資産         | 270     |

※（2）同様に税効果を考慮する場合もある。

## 2.加算する利益の計算

| 損益計算書       |        |
|-------------|--------|
| 費用 180      | 売上 200 |
| 利益 20       |        |
| 修正損益計算書（時価） |        |
| 売上高         | 200    |
| 利益          | 20     |
| 役員保険料の減額    | + 5    |
| 修正利益        | 25     |

修正利益 25 × 3年分 = 75 --- ②

## 3.譲渡額の算出

①時価純資産 270 + ②加算額 75 = 譲渡額 345

## 6. 仲介業者・FAの役割と報酬

# 仲介者・FAが説明すべき事項

- 譲り渡し側・譲り受け側の両当事者と契約を締結し双方に助言する仲介者、一方当事者のみと契約を締結し一方のみに助言するFAの違いとそれぞれの特徴（仲介者として両当事者から手数料を受領する場合には、その旨も含む。）

※仲介者の場合は、譲り渡し側・譲り受け側の双方が依頼者となるため、構造的にいずれかの当事者との間で、利益相反のおそれが生じる。したがって、仲介者は、中立性・公平性をもって譲り渡し側・譲り受け側の両当事者に接する必要があるため、利益相反のおそれがあるとして想定される事項につき、事前に両当事者に説明を行い、了承を得ておく必要がある。  
（別紙「仲介者における利益相反のリスクと対応策」参照）

※仲介者・FAは、それぞれ、業務形態の実態に合致した契約（仲介契約・FA契約）を締結する必要がある。

- 提供する業務の範囲・内容（マッチングまで行う、バリュエーション、交渉、スキーム立案等）
- 手数料に関する事項（算定基準、金額、支払時期等）
- 秘密保持に関する事項（秘密保持の対象となる事実、土業等専門家等に対する秘密保持義務の一部解除等）
- 専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）
- テール条項（テール期間、対象となるM&A等）
- 契約期間
- 依頼者が、仲介契約・FA契約を中途解約できることを明記する場合には、当該中途解約に関する事項
- （仲介者の場合）依頼者との利益相反のおそれがあるものと想定される事項

# 仲介者における利益相反のリスクと対応策

- 譲り渡し側・譲り受け側の両当事者と仲介契約を締結する仲介者であるということ（特に、仲介契約において、両当事者から手数料を受領することが定められている場合には、その旨）を、両当事者に伝える。
- バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）、デュー・ディリジェンス（DD）といった、一方当事者の意向を踏まえた内容となりやすい工程に係る結論を決定しない。依頼者に対し、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう伝える。
- 仲介契約締結に当たり、予め、両当事者間において利益相反のおそれがあるものと想定される事項について、各当事者に対し、明示的に説明を行う。また、別途、両当事者間における利益相反のおそれがある事項（一方当事者にとってのみ有利又は不利な情報を含む。）を認識した場合には、この点に関する情報を、各当事者に対し、適時に明示的に開示する。

# 仲介契約・FA 契約締結時のチェックリスト

| <input checked="" type="checkbox"/> | チェック事項                                                                                                                                               | 本文           |
|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <input type="checkbox"/>            | M&Aに関する希望条件を、明確に伝えたか。                                                                                                                                | 仲介契約・FA契約の締結 |
| <input type="checkbox"/>            | 譲り渡し側・譲り受け側の双方から受任する仲介者と、譲り渡し側・譲り受け側いずれかのみから受任するFAの違いを理解しているか。その上で、本件では仲介者とFAのいずれに該当するかを確認したか。<br>※仲介者の場合は、譲り渡し側・譲り受け側の双方に対し手数料を請求することが通常である。        | 業務形態         |
| <input type="checkbox"/>            | 業務範囲はどの工程か。具体的な業務の内容は何か。<br>例：譲り渡し側・譲り受け側のマッチングまで、支援する。具体的には〇〇のような方法で支援する。                                                                           | 業務範囲・内容      |
| <input type="checkbox"/>            | 手数料はどのような基準で算定し、どのタイミングで支払う必要があるのか。また、最低手数料は設けられているのか。<br>例：本件では、着手金・月額報酬・中間金は請求せず、成功報酬のみ請求する。成功報酬額は純資産額を基準に算定し、〇〇円未満の場合には最低手数料〇〇円を請求する。             | 手数料の体系       |
| <input type="checkbox"/>            | 秘密保持条項は設けられているか。その場合、どのような情報の秘密を守る必要があるのか。また、特定の者への情報の共有は許されているか。<br>例：本件取引の内容や交渉の経緯は秘密である。ただし、弁護士等の士業等専門家に必要な情報を共有することは許される。                        | 秘密保持         |
| <input type="checkbox"/>            | マッチング支援等において並行して他の仲介者・FAへの依頼を行うことを禁止する条項（専任条項）は設けられているか。士業等専門家等にセカンド・オピニオンを求めることは可能か。                                                                | 専任条項         |
| <input type="checkbox"/>            | 契約期間はいつまでか。中途解約に関する条項はあるか。（専任条項が設けられている場合）いつまで専任条項が有効か。                                                                                              |              |
| <input type="checkbox"/>            | M&A未成立で仲介契約・FA契約が終了した後、一定期間内に譲り渡し側がM&Aを行った場合に、その仲介者・FAが手数料を請求できることとする条項（テール条項）は設けられているか。その期間は2年～3年以内か。対象となるM&Aは、その仲介者・FAが実際に紹介してきた譲り受け側とのM&Aに限定されるか。 | テール条項        |

# 仲介契約・FA契約内容の主なポイント

| 項目      | 内容                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 業務形態    | <input type="checkbox"/> 仲介なのか、F Aなのか（別紙「仲介者・F Aの比較」参照）                                                                                                                                                                                                               |
| 業務範囲・内容 | <input type="checkbox"/> マッチングまで<br><input type="checkbox"/> バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）やデューデリジェンス（D D）まで<br><input type="checkbox"/> 株式譲渡や事業譲渡といった具体的スキーム（手法）策定まで<br><input type="checkbox"/> クロージング（決裁）まで<br><input type="checkbox"/> P M I（M & A 実行後における事業統合に伴う作業）まで 等 |
| 手数料の体系  | <input type="checkbox"/> 別紙「仲介者・F Aの手数料」参照                                                                                                                                                                                                                            |
| 秘密保持    | <input type="checkbox"/> 土業等専門家への情報共有の許容内容（秘密保持義務の一部解除）の確認                                                                                                                                                                                                            |
| 選任条項    | <input type="checkbox"/> 他の仲介者・F Aにセカンド・オピニオンを求めること<br><input type="checkbox"/> 他の仲介者・F Aを利用してマッチングを試みること<br><input type="checkbox"/> 契約期間、中途解約に関する事項の確認                                                                                                              |
| テール条項   | <input type="checkbox"/> テール期間<br><input type="checkbox"/> テール条項の対象となるM & A（仲介者・F Aが関与・接触し、譲り渡し側に対して紹介した譲り受け側とのM & Aのみに限定されるべき。）の範囲                                                                                                                                   |

# 仲介者とFAの比較

| 形態  | 業務内容                                                          | 特徴                                                                 | 活用するのに適するケース                                                                                                                                                                                                        |
|-----|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 仲介者 | 譲り渡し側・譲り受け側の双方と契約を締結する。                                       | 譲り渡し側・譲り受け側の双方の事業内容が分かるため、両当事者の意思疎通が容易となり、中小M&Aの実行に向けて円滑な手続が期待できる。 | <ul style="list-style-type: none"><li>•譲り渡し側が譲渡額の最大化だけを重視するのではなく、譲り受け側とのコミュニケーションを重視して円滑に手続を進めることを意図する場合</li><li>•譲り渡し側の事業規模が小さく、支援機関に対して単独で手数料を支払うだけの余力が少ないが、できるだけ支援機関のフルサービスを受けたい場合</li></ul>                     |
| FA  | 譲り渡し側・譲り受け側の一方と契約を締結する。契約者の意向を踏まえ、契約者に対し踏み込んだ助言・指導等まで行うことが多い。 | 一方当事者のみと契約を締結しており、契約者の利益に忠実な助言・指導等を期待しやすい。                         | <ul style="list-style-type: none"><li>•譲り渡し側が譲渡額の最大化を特に重視し、厳格な入札方式（最も有利な条件を示した入札者を譲り受け側とする方式）による譲り渡しを希望する場合（例えば、債務整理手続を要する債務超過企業のM&amp;Aの場合等）</li><li>•このような手続を実施するための費用負担能力がある場合（特に、規模が比較的大きいM&amp;Aの場合）</li></ul> |

# 選任条項の留意点

譲り渡し側とM&A専門業者との間における仲介契約・FA契約の内容において、並行して他のM&A専門業者への依頼を行うことを禁止する条項（専任条項）が設けられることがある。これは、例えば、マッチングにおいて、譲り受け側となり得る同一の候補先に対し同一の譲り渡し側について複数のM&A専門業者が重ねて打診した場合に、当該候補先の心証を害することや、譲り渡し側に関する情報が拡散することを抑止するという観点で、それ自体は一定の合理性が認められる。

しかし、依頼者である譲り渡し側が、依頼したM&A専門業者の助言等の内容に疑義を持った場合等に、他のM&A専門業者やその他の支援機関にセカンド・オピニオンを求めることができないとすると、当該助言の妥当性を判断できず、ひいては中小M&Aの手続についても適切な判断を行えなくなるおそれがある。

このため、仮に専任条項を設けるとしても、その対象範囲を可能な限り限定すべきである。例えば、依頼者が意見を求めたい部分を明確にした上、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には、M&A専門業者は当該依頼者に対し、他の支援機関に対してセカンド・オピニオンを求めることを許容すべきである。ただし、当該他の支援機関から、相手方当事者に関する情報も含む中小M&Aに関する情報が漏えいするリスクもあるため、セカンド・オピニオンにおいては、相手方当事者に関する情報の開示を禁止したり、相談先を法令上又は契約上の秘密保持義務がある者や事業引継ぎ支援センター等の公的機関に限定したりする等、情報管理に配慮する必要がある。

また、専任条項に長期間拘束されることにより、依頼者が適時に他の仲介者・FAへ依頼できなくなるおそれがあるため、専任条項を設ける場合には、仲介契約・FA契約の契約期間を最長でも6か月～1年以内を目安として定めるべきである。加えて、例えば、依頼者が任意の時点で仲介契約・FA契約を中途解約できることを明記する条項等も設けることが望ましい。

# テール条項の留意点

譲り渡し側とM&A専門業者との間における仲介契約・FA契約の内容において、当該契約終了後一定期間（テール期間）内に、譲り渡し側が譲り受け側との間でM&Aを行った場合に、当該契約等は終了しているにもかかわらず、当該M&A専門業者が手数料を取得する条項（テール条項）が定められる場合がある。これは、M&A専門業者が人的・物的コストを費やして譲り渡し側のM&A成立直前にまで達した際に、譲り渡し側が当該M&A専門業者の手数料の発生を防ぐため、あえて当該M&A専門業者との契約を終了させ、その後に当該M&Aを実行しようとするようなケース等を念頭に置かれる規定であり、それ自体は一定の合理性が認められる。

しかしながら、テール期間が不当に長期にわたる場合には、その後の譲り渡し側の自由な経営判断を損なうおそれがある。したがって、テール期間は最長でも2年～3年以内を目安とすることが望ましい。

また、テール条項の対象となる事業者を、当該M&A専門業者が関与・接触した譲り受け側だけでなく、無限定とする場合には、譲り渡し側が当該M&A専門業者の手数料の発生（場合によってはこれに関する紛争リスク）を懸念し、新しくM&Aを実行すること自体を断念せざるを得なくなってしまうおそれがある。したがって、テール条項の対象は、あくまで当該M&A専門業者が関与・接触し、譲り渡し側に対して紹介した譲り受け側のみに限定すべきである。

以上のとおり、テール条項は、譲り渡し側の自由な経営判断を損なわない限度で活用されるべきである。

# 仲介者・F Aの手数料

| 手数料の種類 |           | 内容                                                                                                                                                                                                                         |
|--------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 着手金    |           | 主に依頼者との仲介契約・FA契約締結時に発生する手数料である。後述の成功報酬が発生した場合には、当該成功報酬に含まれる（成功報酬の内金となる）ものとするところもある。請求する仲介者・FAと、請求しない仲介者・FAに分かれる。                                                                                                           |
| 月額報酬   |           | 定額顧問料、リテーナフィーと呼ばれることもある。主に月ごとに定期的に定額で発生する手数料である。後述の成功報酬が発生した場合には、当該成功報酬に含まれる（成功報酬の内金となる）ものとするところもある。請求する仲介者・FAと、請求しない仲介者・FAに分かれる。                                                                                          |
| 中間金    |           | 基本合意締結時等、案件完了前の一定の時点に発生する手数料である。後述の成功報酬が発生した場合にはこれに含まれる（成功報酬の内金となる）ものとするところが多い。請求する仲介者・FAと、請求しない仲介者・FAに分かれる。                                                                                                               |
| 成功報酬   |           | 主にクロージング時等の案件完了時に発生する手数料である。仲介者・FAの場合は、主に以下の3つの基準となる価額のいずれかに、一定の方式に則った計算を施すものが多い。ただし、これらを組み合わせたり、修正したりする方式もあれば、これらと全く異なる方式（例えば、定額）を採用する仲介者・FAも存在する。なお、最低手数料が設けられるケースが多いが、その金額の水準も各仲介者・FAによって異なるため、複数の仲介者・FAを比較検討することが望ましい。 |
|        | ①譲渡額（譲受額） | 譲り渡した（譲り受けた）金額そのものを基準とするものである。基準として理解しやすいと言える。<br>譲り渡し側の場合には、譲渡額が高くなれば手数料の金額が高くなることにも合理性が認められるが、譲り受け側の場合には、譲受額が高くなるほど手数料の金額も高くなり負担感が増すため、異なる算定方法（例えば、譲り受け側のみ定額とする等）が合理的であるところが多い。                                          |
|        | ②移動総資産額   | 主に譲渡額に負債額を加えた、いわゆる「移動総資産額」を基準とするものである。これは、譲り渡し側の（移動）総資産額は、その事業規模に連動して大きくなる傾向にあるとの考えによるものである。したがって、同じ譲渡額であっても、負債（特に借入金）の金額が高い方が、手数料は高くなるということになる。                                                                           |
|        | ③純資産額     | 資産と負債の差額である。簿価純資産額の場合には、決算書上の記載を基に容易に計算でき、明確であるという特徴があるため、特に譲り渡し側が小規模企業の場合には、簿価純資産額を基準とすることがある。なお、譲り渡し側が債務超過企業の場合には、純資産額がゼロ円以下となってしまうため、通常、別の要素を考慮する譲渡額（前述の①参照）や移動総資産額（前述の②参照）を基準とすることが多い。                                 |

※ 別途、実費（交通費等）を請求することもある。

## レーマン方式（報酬算定手法）

| 基準となる価額（円）       | 乗じる割合（％） |
|------------------|----------|
| 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 100億円以下の部分 | 2        |
| 100億円超の部分        | 1        |

※あくまで一例であり、各階層における価額・割合は各仲介者・FAにより異なる。

# 中小M & Aにおけるマッチング手数料

出所：中小企業庁財務課「中小M & Aガイドライン」について（2020.3.31）

## ● 具体的なマッチング手数料の事例により、客観的な指標を提示。

### 仲介手数料の基本体系

- ①着手金 ②月額報酬（定額を毎月支払う）③中間金（案件完了前の一定時点(基本合意締結時等)に支払う）④成功報酬（案件完了時に支払う）に分類されることが基本だが、仲介者・FAによって異なり、全て請求する者も、成功報酬のみを請求する者も存在する。
- なお、成功報酬を算定する際には、レーマン方式（※）によるものが多く、仲介者の場合は、譲渡側・譲受側双方と契約締結の上、譲渡側・譲受側双方に対し手数料を請求するケースが多数。

**事例1** 事業引継ぎ支援センターの登録機関(M&A専門業者)に依頼し、**6ヶ月間の業務遂行**で、**譲渡額1億円の株式譲渡**が成約した事例

#### ◎ 基本情報（税抜）

・着手金 : 100万円  
・月額報酬 : なし  
・中間金 : なし  
・成功報酬 : レーマン方式(基準：譲渡額/最低手数料：500万円)  
※事業引継ぎ支援センターへの相談は無料だが、登録機関等に依頼する場合は有料

#### ◎ 手数料（税込）

・着手金 : 100万円×110%=110万円  
・月額報酬 : 0円  
・中間金 : 0円  
・成功報酬 : 1億円×5%×110%=550万円  
⇒**手数料総額：660万円**  
※譲渡額から手数料総額を控除した金額は、9340万円

**事例2** 金融機関から紹介されたM&A専門業者に依頼し、**1年間の業務遂行**で、**譲渡額5億円の事業譲渡**が成約した事例

#### ◎ 基本情報（税抜）

・着手金 : なし  
・月額報酬 : なし  
・中間金 : 50万円【成功報酬に含まれる】  
・成功報酬 : レーマン方式(基準：移動総資産額/移動総資産額：10億円、最低手数料：1,000万円)

#### ◎ 手数料（税込）

・着手金 : 0円  
・月額報酬 : 0円  
・中間金 : 50万円×110%=55万円  
・成功報酬 : (5億円以下) 5億円×5%×110%=2,750万円  
(5億円超10億円以下) 5億円×4%×110%=2,200万円  
⇒2,750万円+2,200万円-55万円=4,895万円  
⇒**手数料総額：4,950万円**  
※譲渡額から手数料総額を控除した金額は4億5,050万円

#### ※レーマン方式

：右表のとおり、「基準となる価額」に応じて変動する各階層の「乗じる割合」を、各階層の「基準となる価額」に該当する各部分にそれぞれ乗じた金額を合算して、報酬を算定する手法

| 基準となる価額（円）      | 乗じる割合（％） |
|-----------------|----------|
| 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100億円以下の部分 | 2        |
| 100億円超の部分       | 1        |

(例) 基準となる資産の価額が8億円の場合  
5億円 × 5% = 2,500万円  
3億円 × 4% = 1,200万円 **計 3,700万円**

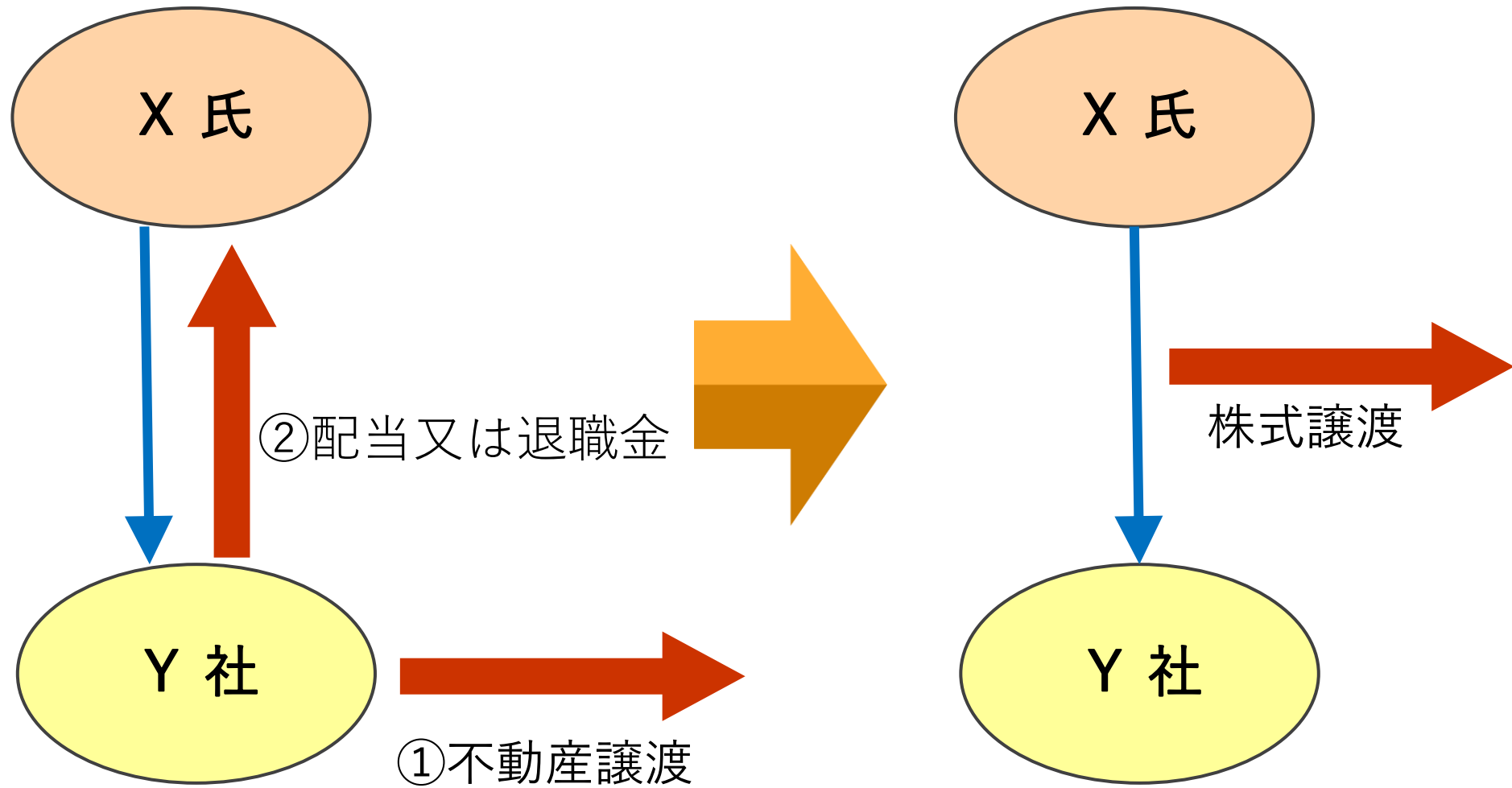
## 7. 士業等専門家の役割

# 公認会計士・税理士によるM&A支援業務

| 主な支援内容                      |                                                    |
|-----------------------------|----------------------------------------------------|
| 適正な財務諸表の作成支援                | 中小企業の会計に関する指針（中小会計指針）<br>> 中小企業の会計に関する基本要領(中小会計要領) |
| 適正な税務申告書等の作成                | 不正会計等に対する助言・指導                                     |
| プレM&A支援                     | コーポレート・ガバナンスの構築支援                                  |
|                             | 株式・事業用資産等整理・集約支援                                   |
|                             | 適正な内部統制の構築・運営の支援                                   |
|                             | 経営者保証解除の実現に向けた支援                                   |
| バリュエーション<br>(企業価値評価・事業価値評価) | コストアプローチ（ネットアセットアプローチ）<br>：（修正）簿価純資産法、時価純資産法       |
|                             | マーケットアプローチ：市場株価法、マルチプル法                            |
|                             | インカムアプローチ：DCF法、収益還元法                               |
| M&A税務に関する助言・提案              | 株式譲渡（所得税）<br>事業譲渡（法人税・消費税、不動産取得税、登録免許税）            |
| 財務DD                        | 別紙参照                                               |
| 税務DD                        | 別紙参照                                               |
| ポストM&A支援                    |                                                    |

## 8. 不動産M&Aの手法 とM&Aの税務

# 不動産M&Aとは



# 不動産取得税・不動産の登録免許税

## ◆ 不動産取得税

原則：固定資産税評価額（注1）×4.0%（注2）

（注1）令和3年3月31日までの間に取得する宅地及び宅地比準土地についてはその1/2

（注2）令和3年3月31日までの間に取得する土地・住宅用家屋については3%

例外：以下のすべての要件を満たす会社分割の場合は0（地法73の7二、地令37の14）

- ① 分割対価として、分割承継法人の株式以外の資産が交付されないこと
- ② 分割対価が、分割法人の株主の持株比率に応じて交付されること
- ③ 分割により、分割事業に係る主要な資産及び負債が分割承継法人に移転すること
- ④ 分割に係る分割事業が分割承継法人において引続き営まれることが見込まれていること
- ⑤ 分割直前の分割事業に係る従業者のうち、おおむね80%以上の者が分割後に分割承継法人の業務に従事することが見込まれていること

## ◆ 不動産の登録免許税

固定資産税評価額×2.0%

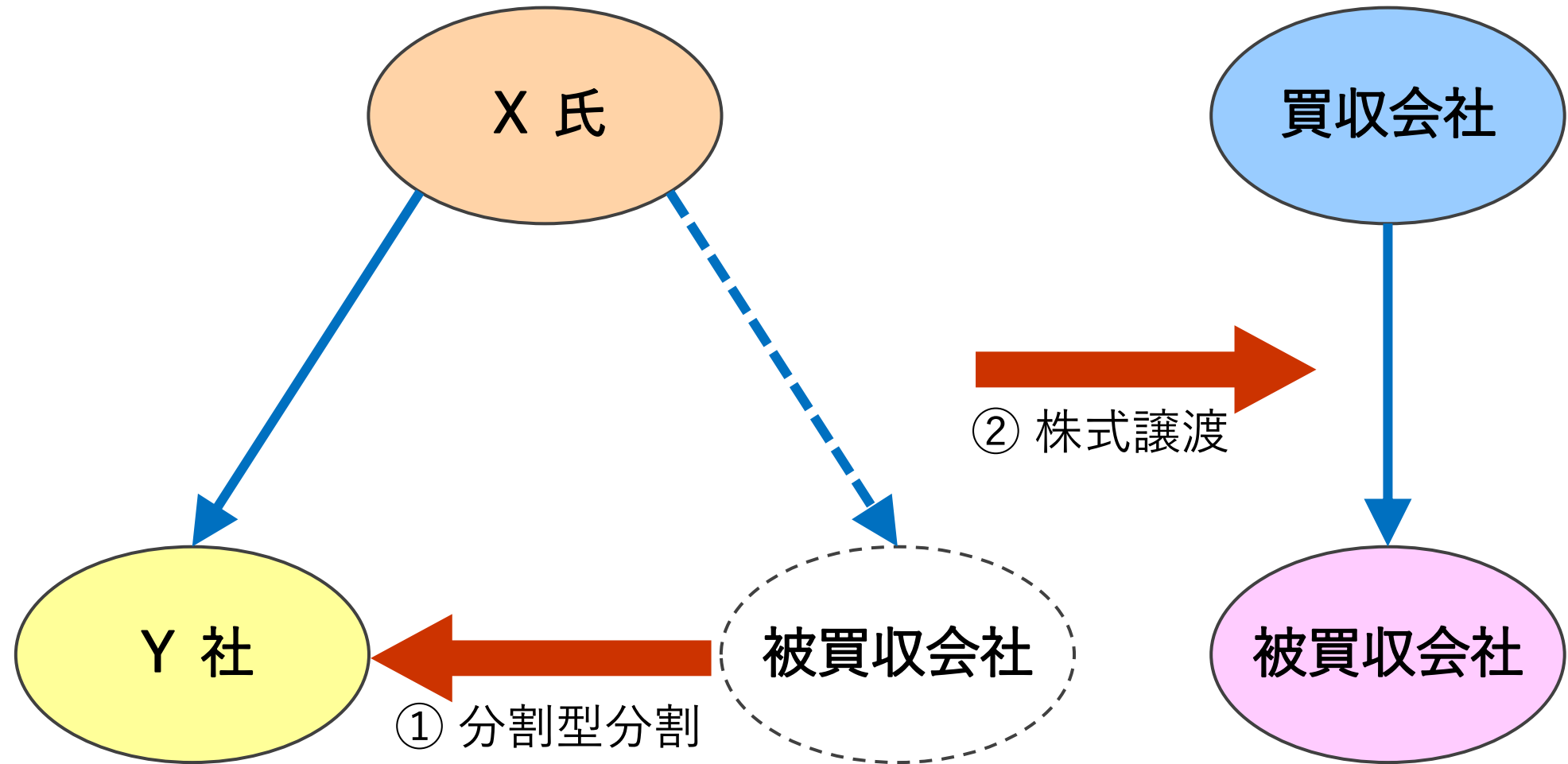
# 退職所得の金額

$$\text{退職所得の金額} = (\text{退職金の金額} - \text{退職所得控除}) \times 1/2$$

## 退職所得控除

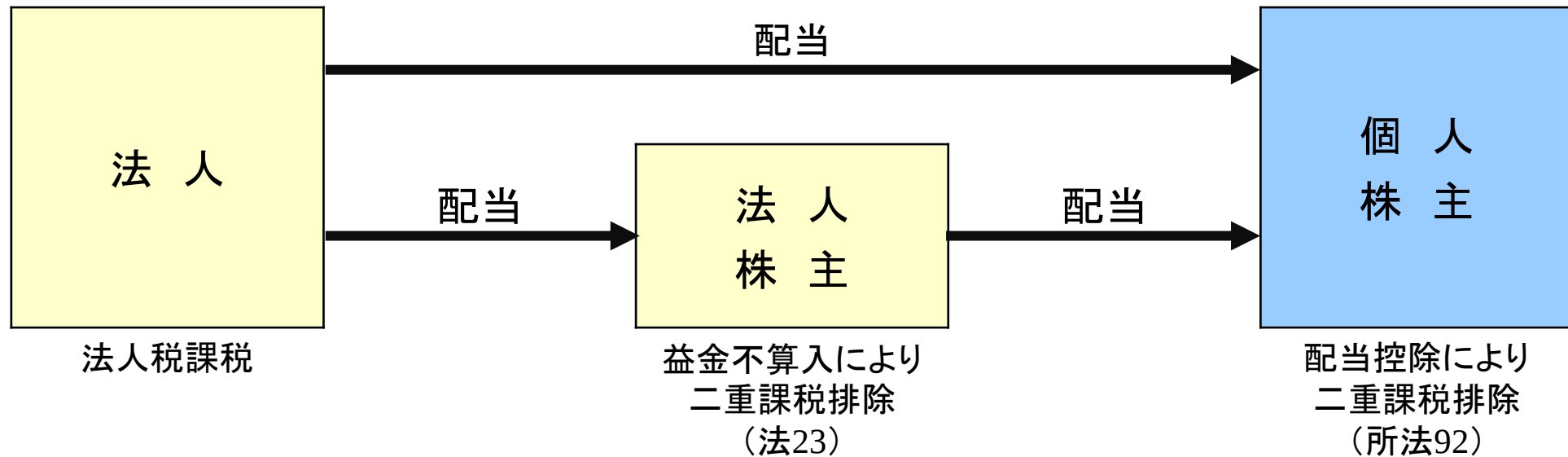
- 勤続年数が20年以下の場合：  
勤続年数 × 40万円(最低80万円)
- 勤続年数が20年超の場合：  
800万円 + (勤続年数 - 20年) × 70万円

# 適格分割型分割を利用したM&A手法



# 受取配当等の益金不参入

## ＜ 二重課税排除の措置 ＞



# 受取配当等の益金不算入制度および負債利子控除制度

| 平成27年度以降            |         |        |
|---------------------|---------|--------|
| 株式等保有割合             | 益金不算入割合 | 負債利子控除 |
| 完全子法人株式等（100%）      | 100%    | 適用なし   |
| 関連法人株式等（1/3 超）      |         | 適用あり   |
| その他の株式等（5%超 1/3 以下） | 50%     | 適用なし   |
| 非支配目的株式等（5% 以下）     | 20%     |        |

- （注）令和2年の税制改正によるグループ通算制度（令和4年4月1日以後開始事業年度から適用）施行により、
1. 完全子法人株式等の判定は、100%グループ内で分散保有している株式を合算して100%となる場合は、完全子法人株式等と判定する。
  2. 関連法人株式等や非支配目的株式会等の判定においては、単体納税（グループ法人税制を含む）においては、個社ベースの持分のみで判定する。
  3. 負債利子の控除は、関連法人株式等配当額に係る負債利子控除については、関連法人株式等配当額×4%の概算控除（その事業年度において支払う負債利子額の10%が上限）が適用される。

# 所得税額の控除

所得税法の規定により源泉徴収された利子又は配当等に係る所得税（所法174）は、法人税の申告に当たって控除することができることになっている（法68）。

## 控除対象となる所得税額の範囲

対象となる利子又は配当等の種類及び控除される所得税額の主なものは、次のとおり（令140の2①）。

| 対象となる利子又は配当等の種類                                                                                                                                                                                                                       | 控除される税額                                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>① 剰余金の配当、利益の配当、剰余金の分配、金銭の分配（所法24）</li><li>② 投資信託及び特定受益証券発行信託の収益の分配（①等を除く）（所法24）</li><li>③ 国外投資信託の配当等（②を除く）（措法8の3⑤）</li><li>④ 国外株式等の配当等（措法9の2④）</li><li>⑤ 割引債の償還差益(一定のものを除く）（措法41の12④）</li></ul> | その所得税額のうち<br>元本を所有していた<br>期間に対応する部分<br>の金額 |

# 所有期間対応分の計算

剰余金の配当等については、その元本の所有期間に対応する税額だけが控除される。この元本を所有していた期間に対応する部分の金額の計算方法には、原則法と簡便法の二つがあり、継続適用が要件ではないので、毎年いずれかの方法を選択する。

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>原則法</p> <p>〔令140の2②④〕</p> | <p>元本の銘柄ごと、所有期間の月数ごとに次の算式により計算する。</p> $\text{配当等に対する所得税の額} \times \frac{\text{分母の期間のうちその元本を所有していた期間の月数}}{\text{その配当等の計算の基礎となった期間の月数}} = \text{控除の対象となる所得税額}$                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <p>簡便法</p> <p>〔令140の2③〕</p>  | <p>元本を区分し、かつ、これを配当等の計算期間が1年を超えるものと超えないものに区分して、銘柄ごとに次の算式により計算する。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>A : 配当等の計算基礎となる期間開始時に所有する元本数<br/>B : 配当等の計算基礎となる期の終了時に所有する元本数</p> </div> <pre> graph LR     A[利子配当等の元本] --&gt; B[株式及び出資]     A --&gt; C[集団投資信託の受益権]     B --&gt; D[配当等の計算期間が1年以内のもの]     B --&gt; E[配当等の計算期間が1年を超えるもの]     C --&gt; D     C --&gt; E     D --&gt; F[銘柄ごと その所得税額 × (A + (B-A) × 1/2) / B]     E --&gt; G[銘柄ごと その所得税額 × (A + (B-A) × 1/12) / B]     </pre> |

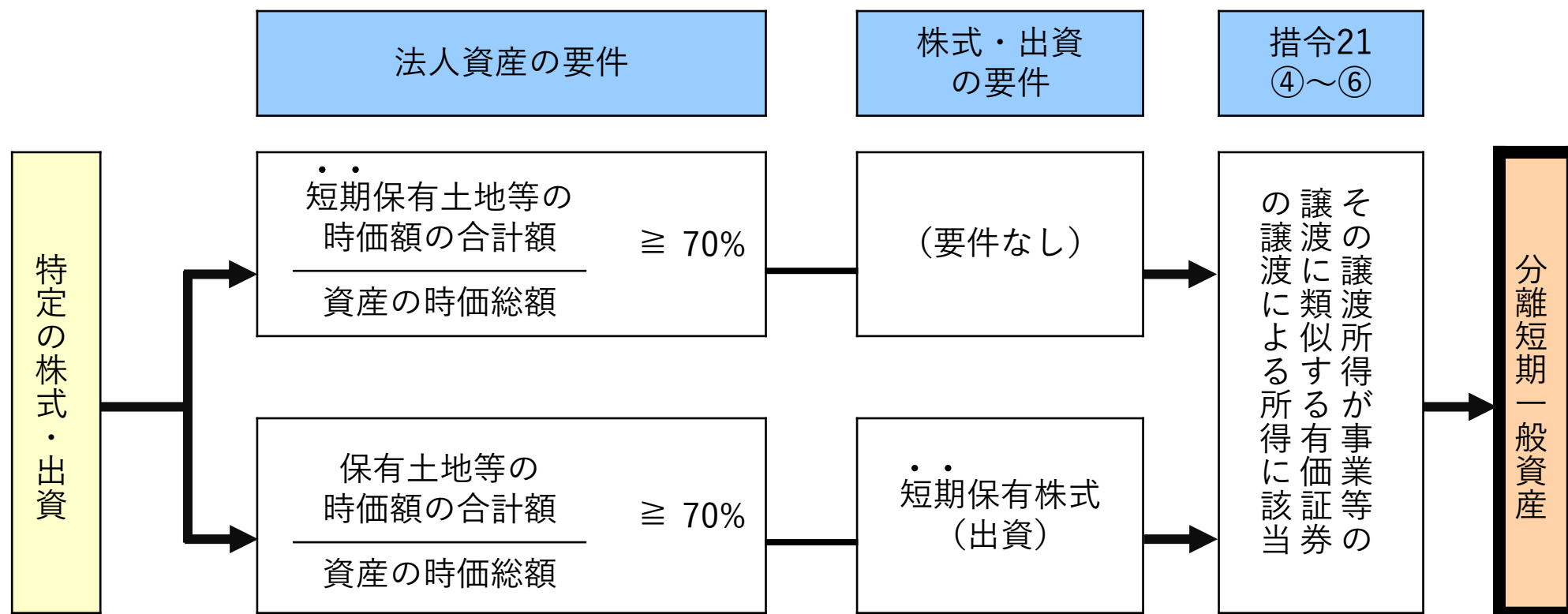
# 分離課税の短期譲渡所得の対象資産の範囲

次の資産を譲渡した場合は、短期譲渡所得の課税特例の対象となる（措法32①②）。

|             |   |                              |                                                                                                                                                                                              |
|-------------|---|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 短期譲渡所得の対象資産 | ① | 建物等<br>又は<br>土地等             | 譲渡した年の1月1日において所有期間が5年以下である土地等<br>又は建物等（譲渡した年中に取得したものを含む。）                                                                                                                                    |
|             | ② | 土地譲渡類似の有価証券の<br>譲渡に該当する株式・出資 | その有する資産の価額の総額のうちに占める <u>短期保有土地等</u><br>（その法人が取得した日の翌日からその株式等を譲渡した日の<br>属する年の1月1日までの所有期間が5年以下である土地等及び<br>その株式等を譲渡した日の属する年にその法人が取得した土地<br>等をいう。以下同じ。）の価額の合計額の割合が100分の70以<br>上である法人の株式等（措令21③一） |
|             |   |                              | その有する資産の価額の総額のうちに占める土地等の価額の合<br>計額の割合が100分の70以上である法人の株式等のうち、次の<br>株式等に該当するもの（措令21③二）<br>イ. 譲渡した年の1月1日において、その個人が、その株式等を<br>取得した日の翌日から引き続き所有していた期間が5年以<br>下である株式等<br>ロ. 譲渡した年中に取得した株式等         |

# 土地の譲渡に類似する株式・出資の譲渡

資産の大部分が土地であるような会社、いわゆる土地管理会社等の株式・出資は、いわば「土地の塊」とも考えることができることから、次の要件を満たす株式・出資の譲渡については、その株式・出資を短期譲渡所得の対象となる土地建物等と同一視し、分離短期譲渡所得の対象としている。



# 譲渡の態様に関する要件

次の①から③までの全ての要件を満たす場合における株式（出資）の譲渡が分離短期譲渡に該当する（措令21④⑤）。

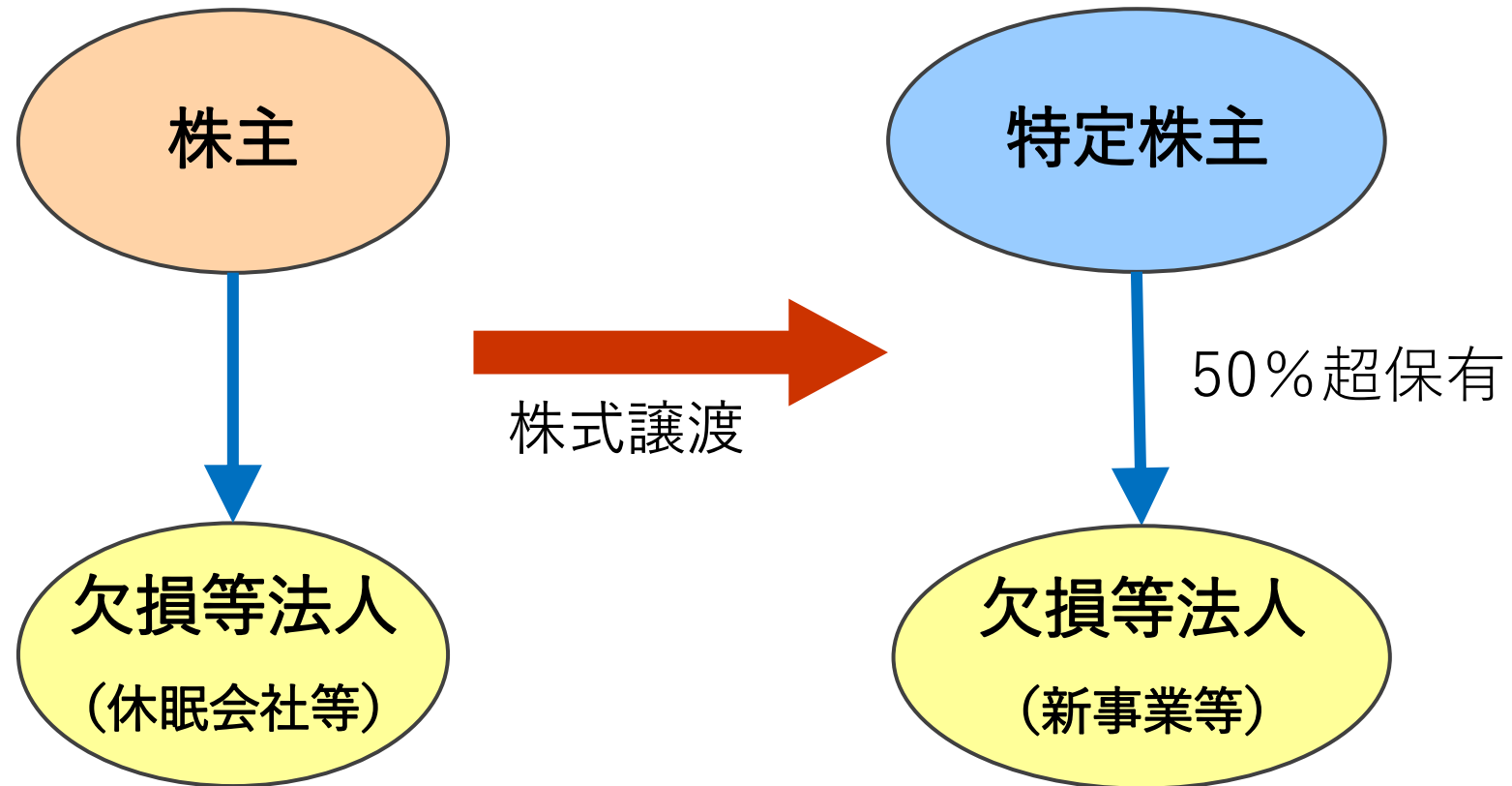
|             |                                                                                                                                                                            |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ①<br>（持株割合） | 譲渡した年以前3年内のいずれかの時において、<br>$\text{特殊関係株主等(注)の持株数（出資金額）} \geq \left( \frac{\text{発行法人の発行済株式総数}}{\text{（出資金額）}} \right) \times 30\%$<br>であり、かつ、この株式（出資）の譲渡をした者がその特殊関係株主等であること |
| ②<br>（譲渡割合） | 譲渡した年において、その株式（出資）を譲渡した者を含む特殊関係株主等の譲渡した株数（出資金額）<br>$\geq \left( \frac{\text{発行法人の発行済株式総数}}{\text{（出資金額）}} \right) \times 5\%$                                              |
| ③<br>（譲渡割合） | 譲渡した年以前3年以内において、その株式（出資）を譲渡した者を含む特殊関係株主等の譲渡した株数（出資金額）<br>$\geq \left( \frac{\text{発行法人の発行済株式総数}}{\text{（出資金額）}} \right) \times 15\%$                                       |

（注）特殊関係株主等

発行法人の所得税法第2条第1項第8号の2に規定する株主等並びにその株主等と法人税法施行令第4条第1項及び第2項に規定する特殊の関係その他これに準ずる関係のある者をいう（措令21⑥）。

# 特定株主等によって支配された欠損等法人の欠損金の繰越しの不適用 特定株主等によって支配された欠損等法人の資産の譲渡等損失額の損金不算入

買収した欠損等法人を利用する租税回避行為を防止するため、欠損等法人がその買収後5年以内に、買収前の事業の全部廃止、その事業規模（売上金額等）の概ね5倍を超える資金受け入れを行う等一定事由に該当するときは、欠損法人の欠損金の繰越控除又は資産譲渡等損失の損金算入が制限される（法57の2、60の3）。



※欠損金又は譲渡等損失額と新事業等による利益を相殺し課税所得の圧縮を制限。

# 特定株主等によって支配された欠損等法人の欠損金の繰越しの不適用 特定株主等によって支配された欠損等法人の資産の譲渡等損失額の損金不算入

1. 他の者による特定支配関係が生じた日（支配日）の属する事業年度（特定支配事業年度）において、青色欠損金又は評価損資産を有する法人（欠損等法人）が、その支配日以後5年経過日の前日までに次に掲げる事由が生じた場合には、その該当日の属する事業年度（適用事業年度）以後の各事業年度においては、適用事業年度前の各事業年度において生じた欠損金額については、繰越控除できない（法法57の2）。
2. 他の者による特定支配関係が生じた日（支配日）の属する事業年度（特定支配事業年度）において、青色欠損金又は評価損資産を有する法人（欠損等法人）が、その支配日以後5年経過日の前日までに次に掲げる事由が生じた場合には、その該当日の属する事業年度（適用事業年度）開始日から3年経過日までの期間において生ずる特定資産の譲渡、評価替え、貸倒れ、除却等による損失額は、損金の額に算入しない（法法60の3）。

|   |                                                                                                                  |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ① | 支配日直前に事業を営んでいない場合に、支配日以後に事業を開始すること                                                                               |
| ② | 支配日直前に営む旧事業の全てを支配日以後に廃止し、旧事業規模(売上金額等)の概ね5倍を超える資金借り入れ等を行うこと                                                       |
| ③ | 特定支配関係を有する者が、第三者から特定債権を取得している場合に、旧事業規模(売上金額等)の概ね5倍を超える資金借り入れ等を行うこと                                               |
| ④ | ①から③の場合に、欠損等法人を被合併法人とする適格合併を行うこと又は欠損等法人の残余財産が確定すること                                                              |
| ⑤ | 特定支配関係が生じたことに起因して、欠損等法人の常務取締役以上の役員の全てが退任し、かつ、欠損等法人の使用人(旧使用人)の20%以上が退職した場合に、非従事事業又は新事業の事業規模が旧事業規模の概ね5倍を超えることとなること |

# 中小企業向け事業引継ぎ検討会 名簿

(平成27年3月)

(敬称略、五十音順)

## 【座長】

山本 昌弘 明治大学 副学長

## 【委員】

飯野 一宏 株式会社日本M&Aセンター 上席執行役員

石塚 辰八 株式会社ストライク 取締役

榎本 陽介 全国商工会連合会 企業支援部 企業環境整備課長

太田 賢 八十二銀行 法人部コンサルティング営業グループ  
主任調査役

金子 博人 弁護士(金子博人法律事務所)

河原 真知子 協和監査法人 公認会計士・税理士  
日本公認会計士協会 中小企業施策調査会委員

久保 良介 株式会社オンデック 代表取締役社長

小林 学 全国中小企業団体中央会 政策推進部副部長

塩野 洋志 日本商工会議所 中小企業振興部 主任調査役

清水 至亮 静岡県事業引継ぎ支援センター 統括責任者

高井 章光 弁護士(須藤・高井法律事務所)  
日本弁護士連合会 日弁連中小企業法律支援センター  
事務局長

田中 進 信金キャピタル株式会社 取締役 経営支援部長

玉越 賢治 税理士(タクトコンサルティング代表)

堤 香苗 株式会社キャリア・マム 代表取締役

中村 慈美 税理士(中村慈美税理士事務所)

根津 高博 多摩信用金庫 価値創造事業部 法人支援担当主任調査役

## 【事務局】

中小企業庁事業環境部財務課

独立行政法人中小企業基盤整備機構

# 「事業引継ぎガイドライン」改訂検討会委員名簿

(令和2年3月)

## <委員>

石川 貴広 全国中小企業団体中央会 政策推進部 副部長

石塚 辰八 株式会社ストライク 執行役員

稲田 洋一 株式会社レコフ 代表取締役社長

今仲 清 税理士(TKC全国政経研究会 政策審議副委員長)

大塚 裕輔 日本商工会議所 中小企業振興部 主任調査役

大山 敬義 株式会社パトonz 代表取締役 CEO

岡村 英哲 M&A キャピタルパートナーズ株式会社 執行役員

河原 万千子 公認会計士 協和監査法人  
日本公認会計士協会中小企業施策調査会副委員長

久保 良介 株式会社オンデック 代表取締役社長

篠山 雅弘 信金キャピタル株式会社 経営支援部長

清水 至亮 静岡県事業引継ぎ支援センター 統括責任者

瀬戸 順一 日本税理士会連合会 常務理事 中小企業対策部長

高井 章光 日本弁護士連合会 日弁連中小企業法律支援センター副本部長

高橋 聡 株式会社トランビ 代表取締役社長

土井 和雄 全国商工会連合会 政策推進部 事業環境課 課長

根津 高博 多摩信用金庫 価値創造事業部 法人支援グループ  
主任調査役

橋爪 健太 山田コンサルティンググループ株式会社 資本戦略事業本部  
M&A 事業部 事業部長

前田 洋平 ビジонаル・インキュベーション株式会社  
事業承継 M&A 事業部 事業開発部 部長

山崎 信義 税理士(タクトコンサルティング情報企画部 部長)

山中 直樹 横浜銀行 ソリューション営業部 企業情報グループ  
統括マネージャー

山本 昌弘 明治大学 教授

## <事務局>

経済産業省 中小企業庁 事業環境部 財務課

独立行政法人中小企業基盤整備機構 事業承継・事業引継ぎ支援センター

## (参考資料)

- ・中小M&Aガイドライン(中小企業庁:令和2年3月)
- ・事業引継ぎガイドライン(中小企業庁:平成27年3月)
- ・事業承継ガイドライン(中小企業庁:平成28年12月)
- ・事業承継実務全書 第9章(タクトコンサルティング編、日本法令刊)
- ・不動産M&Aの税務(佐藤信祐著、日本法令刊)
- ・不動産M&A入門(本郷尚著、住宅新報社刊)

# MEMO

企業オーナー・不動産オーナーなどのVIP顧客に対して、ワンランク上の資産承継提案から税務申告まで、資産税専門のタクトコンサルティングが強力にサポートいたします！

- 企業オーナーから資本政策の相談を受けているが、有効な提案ができないでいる。
- 資産家である顧客に対して、新たな切り口による相続対策、事業承継対策の提案をしたい。
- 高度な税務判断が求められる資産承継対策について、関係者との折衝をサポートして欲しい。
- 相続発生後の遺産分割、納税対策、相続税申告業務をサポートして欲しい。

企業オーナーや不動産オーナーといった資産家の資産承継対策を考える場合、相続税の軽減対策はもちろん、遺産分割対策や納税資金対策への目配りも重要です。資産税分野に特化したタクトコンサルティングのノウハウを活用することで、お客様に対して質の高い資産承継コンサルティングサービスを提供することができます。

## 相続・事業承継サポート

企業オーナーにとって、財産の大半が自社株式であることは珍しくありません。同様に、不動産オーナーの財産の大半は土地です。これらオーナーに複数の子供がいる場合、相続税の悩みだけではなく、財産をどのように分割・承継させるかについても頭の痛い話です。

このようなお客様に対して、顧問会計事務所、金融機関、コンサルティング会社、不動産会社等とタクトコンサルティングが提携し、親族内承継に係る組織再編手法、種類株式や納税猶予免除制度、さらに資産承継対策の新たなツールである信託や一般社団法人、資本政策、親族外承継に係るM&AやMBO、不動産の組替え対策等最適な資産承継の手法を提案、対策の実行から税務申告まで一貫したコンサルティングサービスのお手伝いをしており、現在約450の事務所と提携しています。

入会金、月額会費は不要です。ご興味がある方は、弊社「情報企画部」までお問い合わせ下さい。

# 業務提携のメリット

- 1 相続・事業承継サポートサービス
- 2 弊社編集の新刊書籍・冊子贈呈
- 3 弊社執筆の冊子への事務所名入サービス(要実費負担)
- 4 弊社HPに提携事務所として貴社を掲載(了承する会計事務所のみ)
- 5 貴社HPに提携事務所として弊社を掲載(希望する会計事務所のみ)
- 6 クライアント向け共催セミナー開催に際し、講師料無料派遣(会計事務所限定)  
(有料セミナー、地方開催の場合は要相談)

(注)入会金、月額会費は不要です。

# 会社概要



|     |                                                                                                                                 |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 商号  | 税理士法人タクトコンサルティング<br>株式会社タクトコンサルティング<br>《ほがらか信託㈱ 信託契約代理店》                                                                        |
| 所在地 | 東京都千代田区丸の内2-1-1明治安田生命ビル17F<br>Tel.03-5208-5400 Fax.03-5208-5490 <a href="https://www.tactnet.com/">https://www.tactnet.com/</a> |

## ▶ 役員・会長

| 氏名     | 税理士法人 |
|--------|-------|
| 玉越 賢治  | 代表社員  |
| 久保田 佳吾 | 代表社員  |
| 山田 毅志  | 代表社員  |
| 田中 陽   | 代表社員  |
| 本郷 尚   | 顧問    |

## ▶ 従業員数・資格者数

|      |           |      |
|------|-----------|------|
| 資格者数 | 従業員数      | 45 名 |
|      | 税理士       | 30 名 |
|      | 公認会計士・税理士 | 7 名  |
|      | 社会保険労務士   | 2 名  |
|      | 不動産鑑定士合格者 | 2 名  |

税理士・公認会計士の専門家集団として、個人・法人に対する税務サービスを提供することは勿論のこと、税務・会計の領域を基盤として、現状分析、問題点の抽出、解決手法の立案・実行、税務調査対応という総合的コンサルティング業務を提供いたします。

全国約450の会計事務所等と提携し、お客様に対して最適な資産承継の手法を提案・対策の実行から税務申告まで一貫したコンサルティングサービスを提供しています。



## ▶ 業務内容

### 相続対策と相続税申告・国際資産税（国際相続）

円満相続（遺産分割）、納税資金確保、相続税の軽減、国際相続・贈与・譲渡等

### 事業承継対策

自己株（金庫株）・増資・減資等の資本政策、納税猶予・免除制度、種類株式、自社株信託等

### 資本政策コンサルティング

持株会社の活用、金庫株（自己株式の取得）、種類株式等による株主対策等

### 組織再編成コンサルティング

合併・会社分割・株式交換・株式移転・現物分配等

### 親族外承継(M&A、MBO)コンサルティング

企業の買収・合併・株式交換・事業譲渡等の企画立案、助言、仲介業務等

### 民事信託コンサルティング・商事信託媒介

信託契約、遺言信託、自己信託による信託スキームの構築、委託者、受託者、受益者に対するコンサルティング等

### 社団・財団法人コンサルティング

設立支援、相続・事業承継対策への活用、公益財団法人等に対する非課税寄付手続、組織再編等支援等

### 医療法人コンサルティング

開業、経営支援から事業承継・資産対策までの助言、プランニング等

### マリンプロジェクト

船舶オーナー企業の資産税の問題解決、海外進出、船舶所有・運用の新スキームの考案等

株式会社 タクトコンサルティング 代表取締役社長  
税理士法人タクトコンサルティング 代表社員  
TEL : 03 (5208) 5405 (直通) E-mail : tamakoshi@tactnet.com

## 略 歴

関西大学経済学部卒業、商工中金（商工組合中央金庫）、株式会社リクルートを経て、  
平成 6年 株式会社タクトコンサルティング入社、同年 税理士登録  
平成15年 税理士法人タクトコンサルティング設立 代表社員就任  
平成24年 株式会社タクトコンサルティング 代表取締役社長就任

## 主な役職

中小企業庁 「事業承継協議会 事業承継ガイドライン検討委員会」委員（平成18年）  
同庁 「事業承継協議会 事業承継税制検討委員会」委員（平成19年）  
同庁 「中小企業向け事業引継ぎ検討会」委員（平成27年）  
同庁 「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会（事業承継検討会）」委員（平成26・28年）  
同庁 「事業承継ガイドライン改訂小委員会」委員（平成28年）  
日本商工会議所 「税制専門委員会」学識委員（平成23年～）  
同所 「承継円滑化法・事業承継税制見直しに向けたWG」委員（平成26年）  
東京商工会議所 「税制委員会」委員（平成23年～）・「税制検討小委員会」委員（平成26年～）  
同所 「事業承継の実態に関する調査研究会」座長（平成26年）  
同所 「事業承継対策委員会」学識委員（平成29年～）  
公立大学法人宮城大学 事業構想学部 非常勤講師

## 主な著書・共著

「事業承継 実務全書（第9章 M&A・経営者保証ガイドライン）」（共著：日本法令）  
「新事業承継税制の要点を理解する」（税務研究会出版局）  
「ポイント解説 新・事業承継税制Q&A」（共著：日本法令）  
「金融機関のための 事業承継の手引き」（共著：経済法令研究会）  
「中小企業の事業承継 M&A活用の手引」（共著：経済法令研究会）他