

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～

2023/01

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 中小企業のM&Aと顧問税理士の役割

税務研究会M&Aサービス

- ・スモールM&A個別相談会(無料)のお知らせ
- ・会計事務所の事業引継ぎ個別相談会(無料)のお知らせ

アンケートにご協力ください。

- ・会計事務所の事業引継ぎに関するアンケート[2023年1月20日まで]
～抽選で10名様に図書カードネットギフト5,000円分をプレゼント!～

『スモールM&Aお任せサービス』のご案内

小さな会社 のM&A。 税務研究会に お任せください

1 スモールM&Aに対応した リーズナブルな料金体系

大手仲介会社の”手数料が高い”お感じになられたら、
ぜひ本サービスをご検討ください。

大手仲介の数分の一の手数料で対応します。

※会計事務所からの紹介案件は紹介者様に紹介料をお支払いします。

3 年間売上1,000万円～ 赤字会社も相談受付

売上規模が小さい、業績が悪い、といった理由で、
廃業を検討していませんか。売上規模が小さくても、
赤字でも相談を受け付けております。

2 スモールM&A実績60件超の 税理士アドバイザーが対応

安心できるアドバイザーに依頼したいと思いませんか。

スモールM&Aの実績豊富な税理士がM&Aの入り口から
出口までを対応します。

個別相談受付中!

下記のいずれかにてご連絡ください。

① お問合せシート(FAX)

② 専用フォーム
(二次元コード)



スモールM&A お問合せシート

対象企業:年間売上1,000万円～2億円程度

※小さな規模の企業、赤字企業の相談も受け付けております。まずはご相談ください。

このような会計事務所におすすめ

- ▶ 手数料が高くてM&A仲介会社には依頼できない。
- ▶ M&A業務の経験が少ないので、実績豊富な専門家のサポートを受けたい。
- ▶ 税理士の立場を理解した安心のできるアドバイザーに相談したい。

1. お問合せ内容について(複数選択可)

- サービスの内容について知りたい
- 具体的に譲渡に関して相談したい(弊社提携アドバイザーが同席の上で相談に対応します)

2. 顧問先の事業引継ぎで懸念していることは何でしょうか。

譲渡対価やM&A費用(手数料)、税理士としての関わり方など、ご不明点や課題がありましたら、ご自由にご記入ください。

事務所名 [] 氏名 []
電話番号 []
事務所所在地 []
メールアドレス []

FAXでのお申込み 03-6777-3481 に FAX してください。

▼ご提供いただく個人情報については、当社Webサイトに掲げる「個人情報の取扱いについて」
(<https://links.zeiken.co.jp/privacy-policy>)に基づいて厳正に取り扱います。

内容をご確認の上、同意いただける場合のみ上記事項をご記入ください。

▼申込書は、機械で読み取りますので、枠内に正確にご記入ください(枠外の記載はお控えください)。

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>

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)の個別相談会を開催中!

《完全予約制》

※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。

平日 | 9:00~18:00

対象 会計事務所の事業引継ぎを考え始めた所長先生

相談料 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、または、個別相談シート(FAX)にてお申込みください。

<専用フォーム>



こちらの項目に1つでもあてはまる方は、
ぜひ個別相談シートをご記入の上、個別相談(無料)にお申込みください。

- 60歳を超えているが、後継者候補がない。
- 事務所の縮小や廃業を少しでも考えたことがある。
- 自身の体力や健康面で最近不安を感じている。
- 早めにリタイアして、老後生活を満喫したいと思っている。
- 事務所を引き継ぎたいと思っているので、情報を知りたい。

会計事務所の事業引継ぎ個別相談シート

1. お問い合わせ内容について(複数選択可) ※弊社提携アドバイザーが同席の上相談に対応します。

- 会計事務所の事業引継ぎに関する情報が欲しい
- 具体的に譲渡に関して相談したい

2. 会計事務所の事業引継ぎにてご不安や課題がありましたら、ご記入ください。

譲渡対価やM&A費用(手数料)、事業引継ぎの方法など、ご不明点や課題がありましたら、ご自由にご記入ください。

事務所名 [] 氏名 []
電話番号 []
事務所所在地 []
メールアドレス []

FAXでのお申込み 03-6777-3481 に FAX してください。

▼ご提供いただく個人情報については、当社Webサイトに掲げる「個人情報の取扱いについて」
(<https://links.zeiken.co.jp/privacy-policy>)に基づいて厳正に取り扱います。

内容をご確認の上、同意いただける場合のみ上記事項をご記入ください。

▼申込書は、機械で読み取りますので、枠内に正確にご記入ください(枠外の記載はお控えください)。

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>

事業を引き継ぐかどうか、
迷っている人は
絶対に見てください。

(株式会社 TOKIO 城島茂社長)

社長・城島茂と学ぶ
事業承継
～その企業の熱意と決意～

BS フジで放送
2022年8月～2023年3月まで全4回

番組 HP



中小企業庁 HP 事業承継



協力：中小企業庁



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 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。



令和4年度

事業承継フォーラム

本フォーラムでは、事業承継を経験した経営者や後継者の声を紹介しながら、動画をはじめとする各種コンテンツで中小企業の事業承継の事例をお伝えします。また、国の施策、支援機関のサポート等についても分かりやすくご紹介します。

※動画は順次公開中 詳しくはwebサイトをご覧ください。

フォーラムは
こちら



今年度のフォーラムの一部をご紹介します

フォーラム1 令和4年度 事業承継フォーラム



郷原組 服部建設

第三者承継
(M&A) 事例

映像公開中



【譲渡側】

株式会社 服部建設
代表取締役
服部栄一氏



【譲受側】

株式会社 郷原組
代表取締役
郷原亮介氏



ここがポイント！

様々な課題をクリアし、
短期間で事業承継が成立した背景には
支援期間の“支援の輪”があった！

木材プレカット技術を活用して伝統建築の未来を切り拓く！

熊本県の郷原組は、寺社仏閣や伝統工法住宅の建築を主な事業としており、新たな事業展開・事業拡大を模索していた。木材のプレカット技術を持つ服部建設が、高齢化で廃業すると耳にした。郷原社長は事業譲受を申し出るが、ひとりではどのように事業承継を進めればよいのか悩んでいた。

ポータルサイト <https://jsf.smrj.go.jp/> 中小機構事業承継ポータル



事業承継フォーラムの開催のほかにも、事業者向けの情報提供、講習会や専門家による相談対応など、中小企業の円滑な事業承継に向けて様々なサポートを行っています。

事業者向け冊子
(中小企業経営者のための事業承継対策)

円滑な事業承継を行うためには、早めの準備と計画的な取組が必要です。当冊子は事業承継についての理解を深め、計画的な取組をサポートします。



(2) 顧問先からM&Aの相談を受けた場合、どのようなサポート体制が取り得るのか？

下図では、経営者からM&Aの相談を受けた顧問税理士が取り得るサポートの方法について、想定されるパターンを3つに分け、パターン毎における税理士目録での課題と想定されるリスクを記載します。

経営者から相談を受けた顧問税理士として、最大の関心事は「自社単独でやり切れるか?」、「M&A実施後に顧問先ではなくなってしまふのでは?」といったことではないでしょうか。

後者については、勿論、相手先(買手)の要請に基づき税務顧問先が統一されること自体は少なくありません。

しかしながら、M&A専門家との協業の中で、顧問税理士としての通常の税務業務のみならず、M&A関連税務(タックスプランニング等)の提案等を効果的・効率的に相手先(買手)に対して行うことで、相手先との信頼関係を

築くことが出来れば、そのまま継続して売手企業の顧問を継続するといったケースは十分に考えられます。

また、協業することでM&Aの進め方や流れを理解すれば、今後他の顧問先において同様なケースが発生した場合、対応できること(業務範囲)が多くなる可能性があり、自身の事務所における強みとしていくことも可能です。

重要なポイントは、「経営者の信頼を損なわず(継続しつつ)」「適切に経営者の要望(M&A)を実行する」ことであり、その過程・結果を通じて、「経営者」「自身の事務所」双方にメリットが享受できる状態を構築するというところに他なりません。

また、M&Aの専門家選びにおいては、税理士と経営者との関係及び税理士事務所としての今後の方針や期待を適切に理解し、それに沿った形での協業を行ってくれる専門家を選ぶことが重要となります。

M&A専門家を名乗るには特に資格は必要ないため、会計税務の知見が深くなく、税理士先生を

の他のサポートを通じ、長年の間で培われた信頼関係に他なりません。「この人(先生)に相談すれば、何とかしてくれる」という思いから、まず顧問税理士への相談が行われるのです。

このような相談を受けることは、顧問として有難い反面、悩ましい事象も発生します。

それは、経営者の「顧問税理士なら何とかしてくれる」という思いと、顧問税理士の業務範囲との間でギャップが発生するケースが多いということです。

M&Aにおける検討ポイントは非常に多岐にわたっており、「相手先の探索」、「譲渡価格その他諸条件の交渉」及び「法務面でのサポート(専門家の紹介ネットワーク)」等、日常の税理士業務においては、経験することの少ない内容も多数含まれています。

このような状況下、M&A関連業務について未経験(もしくは不慣れ)な状態で、無理やり自身の事務所のみで対応しようとした場合、将来的に様々なトラブルに発展するケースもごさいます。

単なる紹介先、もしくは会計税務業者として扱う先も少なくないのが実情です。

(3) 最後に

M&Aによる会社の売却という課題は、中小企業の経営者において非常にセンシティブな問題であることは周知の事実です。

そうした中、経営者から顧問税理士に対する期待というものは過去においてもこれからにおいても非常に高いものであることは間違いなく、またその果たすべき役割も非常に重要なものであると考えられています。

一方で、税理士の多くは「税務のプロ」ではないケースが多いことも事実です。

誰に相談すべきか悩んでいる経営者のみならず、相談を受けた顧問税理士においても、M&A専門家(アドバイザー)との協業という選択肢を考えてみてはいかがでしょうか。

パターン	課題	可能性	メリット
① 自社単独	<ul style="list-style-type: none"> 相手先の探索が可能か 譲渡金額の妥当性が検証可能か 価格面・条件面等の交渉が可能か 自事務所ネットワークで協業する、その他専門家(弁護士等)がM&A実務に明るいのか 	<ul style="list-style-type: none"> 左記について、経営者が望む結果とならない場合、経営者との信頼関係が大きくなり毀損する可能性 M&Aの過程において適切な検討・対応が漏れることにより、後々問題に発展する可能性 	小
② 完全委託	<ul style="list-style-type: none"> 適切なM&A専門家に依頼可能か 紹介者としての責任を果たせるか(経営者-M&A専門家間) M&Aの過程について全く知らないという姿勢は取れない 税務論点での対応は必須 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者との信頼関係が毀損する可能性(スタンス、紹介者責任) 	中
③ 協業	<ul style="list-style-type: none"> 適切なM&A専門家に依頼可能か サポートに一定の工数は必須 	<ul style="list-style-type: none"> 経営者に対するプレゼンス向上 買手へ能動的な提案(タックスプランニング等)を行うことで、M&A後においても売手企業の顧問が継続される可能性 M&A実務を経験することによる知見の内製化 他顧問先で同様の事象が発生した際に対応可能業務が広がる可能性 	大

(注意) 可能性: 朱書き部分はその他のパターンと比較した場合の「メリット」と想定される事項

中小企業M&Aと顧問税理士の役割

ロングブラックパートナーズ株式会社
マネージャー 玉積 範将

① M&A局面における顧問税理士とアドバイザーとの付き合い方

中小企業の経営者がM&Aによる会社の売却を検討し始めた際、初期段階における課題のひとつに「いつたい誰に相談したら良いんだろう?」という悩みが挙げられます。

このような経営者の相談窓口としてはいくつかの候補(取引金融機関・顧問税理士・M&A専門家・公的機関等)が考えられますが、長年に亘り会社の決算や税務申告を行っている顧問税理士へ相談が持ち込まれるケースが非常に多いとされています。

(1) 顧問先よりM&Aを相談された税理士の一般的な悩み

中小企業の経営者が顧問税理士へ会社の売却を相談する理由は何でしょうか?

それは日常の会計税務およびそ

の他のサポートを通じ、長年の間で培われた信頼関係に他なりません。「この人(先生)に相談すれば、何とかしてくれる」という思いから、まず顧問税理士への相談が行われるのです。

このような相談を受けることは、顧問として有難い反面、悩ましい事象も発生します。

それは、経営者の「顧問税理士なら何とかしてくれる」という思いと、顧問税理士の業務範囲との間でギャップが発生するケースが多いということです。

M&Aにおける検討ポイントは非常に多岐にわたっており、「相手先の探索」、「譲渡価格その他諸条件の交渉」及び「法務面でのサポート(専門家の紹介ネットワーク)」等、日常の税理士業務においては、経験することの少ない内容も多数含まれています。

このような状況下、M&A関連業務について未経験(もしくは不慣れ)な状態で、無理やり自身の事務所のみで対応しようとした場合、将来的に様々なトラブルに発展するケースもごさいます。

単なる紹介先、もしくは会計税務業者として扱う先も少なくないのが実情です。

(3) 最後に

M&Aによる会社の売却という課題は、中小企業の経営者において非常にセンシティブな問題であることは周知の事実です。

そうした中、経営者から顧問税理士に対する期待というものは過去においてもこれからにおいても非常に高いものであることは間違いなく、またその果たすべき役割も非常に重要なものであると考えられています。

一方で、税理士の多くは「税務のプロ」ではないケースが多いことも事実です。

誰に相談すべきか悩んでいる経営者のみならず、相談を受けた顧問税理士においても、M&A専門家(アドバイザー)との協業という選択肢を考えてみてはいかがでしょうか。

(例)

- 相手先を見つけたことができない
- 譲渡金額の妥当性が判断できず、売主からクレームが入る
- 条件面での交渉を行わない、もしくは詳細な取り決めがないままM&Aを行う事で売主に不利な条件になるなど、後々問題(譲渡契約の前提、譲渡前後の対応事項、表明保証範囲等)が発生する

など

一方、自身の事務所での対応することが難しいことから、M&A専門家へ丸投げしてしまうという方法も考えられます。

しかし、果たしてそれで良いのでしょうか?

既述の通り、経営者は顧問税理士を信頼して相談を行ってくれています。

それをそのまま全てM&A専門家に丸投げしてしまうと、専門家の進め方に問題があった場合や、経営者と専門家とのコミュニケーションが上手くいかない場合、自身を信頼して相談してくれた経営者との間の信頼関係が損なわれる可能性もごさいます。

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、いただきません。

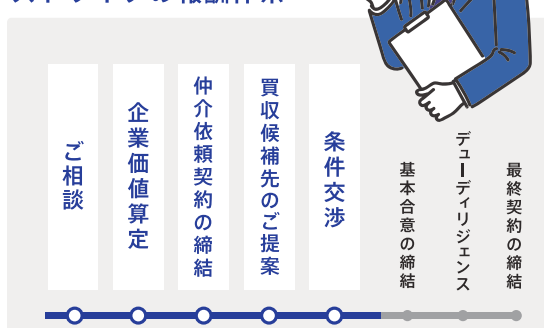
ご検討段階の
お手続きは
すべて無料
¥0

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



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！



② 会社売却を検討する際のポイントとは？
M&Aによる会社売却は、高く売却するより、高く売却するコストを削減することが重要です。

① 買手の検討ポイント
M&Aにおける株式評価においては、主に以下の3つがあり、買手候補先によって株価の考え方はまちまちです。

- ① 類似会社比準法 (マルチプル法)
- ② 純資産 + のれん
- ③ DCF法 (ディスカウントキャッシュフロー法)

また、業種によっては資産性評価の内容について特定のポイントが、一般的に買手候補先は下図のようなポイントを踏まえて検討することが多いとされています。

観点	ポイント	観点	ポイント
財務/数学 	<ul style="list-style-type: none"> ・売上や利益は堅調 or 成長しているか？ ・同業他社と比較して利益率はどうか？ ・マーケットにおける占有率(シェア)はどうか？ ・将来的な成長に向けた取り組み(人材確保/投資等)は？ 	取引先/顧客 	<ul style="list-style-type: none"> ・大手取引先を顧客に有しているか？ ・取引先は分散しているか or 特定取引先偏重か？ ・仕入先との関係性はどうか？ ・エンドユーザーのマーケティング(CRM整備含む)は可能か？
従業員/スキル 	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員の年齢構成はどうか？ ・有資格者数はどうか？ ・離職率はどうか？ ・社員教育や資格取得に向けた取り組みはどうか？ 	技術力/ノウハウ 	<ul style="list-style-type: none"> ・特許や知財はあるか？ ・ビジネスにおける参入障壁は高いか？ ・ノウハウは社内でも共有化されているか？ ・社内で技術力の承継が出来ているか？

加えて、M&A後に想定される「シナジー効果」を踏まえ、将来的な成長余地を見越した収益力を基に株式価値(会社の売却金額)が決定されていくこととなります。

② 売手が検討すべきこと
M&Aによる会社売却は相手があつて初めて成立するものです。つまり、買手が検討するポイントを理解したうえで、いかに「自社の魅力を知ってもらい」、「よりよい条件(会社(従業員含む)「経営者」「株主」として)」を提示して貰えるかが重要となります。

下図では売手として検討すべきポイントの一例を記載していますが、重要なことは「より良いタイミング」で「能動的に会社売却後の将来性を検討・提示」し、「多くの買手から条件を得る」というプロセスを、「専門家のアドバイスや知見」を踏まえて検討していくこととなります。

観点	ポイント	観点	ポイント
タイミング 	<ul style="list-style-type: none"> ・買手候補が多いほど売却金額は高くなる傾向 ・業績が好調な時期が最良 → 低迷期は買手からすると魅力が落ちる傾向 ・直近で大きな投資が必要でなく、過去の投資についても一定程度回収が出来ている状態 	買手候補先 	<ul style="list-style-type: none"> ・同業者に売却する場合、シナジー効果を発揮しやすく売却金額が高くなる可能性がある一方、自社の弱みに対するネガティブ要素から低い金額を提示される可能性 ・異業種に売却する場合、戦略的な買収により売却金額が高くなる可能性がある一方、自社の強みを評価されづらい可能性
強み/弱み/シナジー 	<ul style="list-style-type: none"> ・自社の現在地を正確に把握することに加え、効果的に伝えることで、買手に対して魅力的に映る可能性が高くなる ・能動的にシナジー効果を考えることで、会社売却後の成長戦略について買手との合意が取りやすくなる → 納得性を高めることで売却金額が高くなる可能性 	プロに相談 	<ul style="list-style-type: none"> ・プロの知見から、進め方を含め、より良い買手と交渉を行うことで売却金額が高くなる可能性 ・フェアバリュー(一般的に妥当とされる水準での株式評価額)以下での売却を回避できる可能性 → 安く買いたたかれることの回避

会計事務所の代表者様へ

会計事務所の
事業引継ぎに関する
ご意見を
お聞かせください。

アンケート募集期間 **2023年1月20日(金)まで**

ZEIKEN LINKSにて、会計事務所の代表者を対象に
「会計事務所の事業引継ぎに関するアンケート」を実施します。
回答いただきました内容につきましては、ZEIKEN LINKSサービスの
参考にさせていただきたいと存じます。
本アンケートへのご協力よろしくお願い申し上げます。

＼抽選で10名様に/
図書カードネットギフト
5000円をプレゼント!

アンケートはこちらから
スマホで簡単に
回答できます!



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