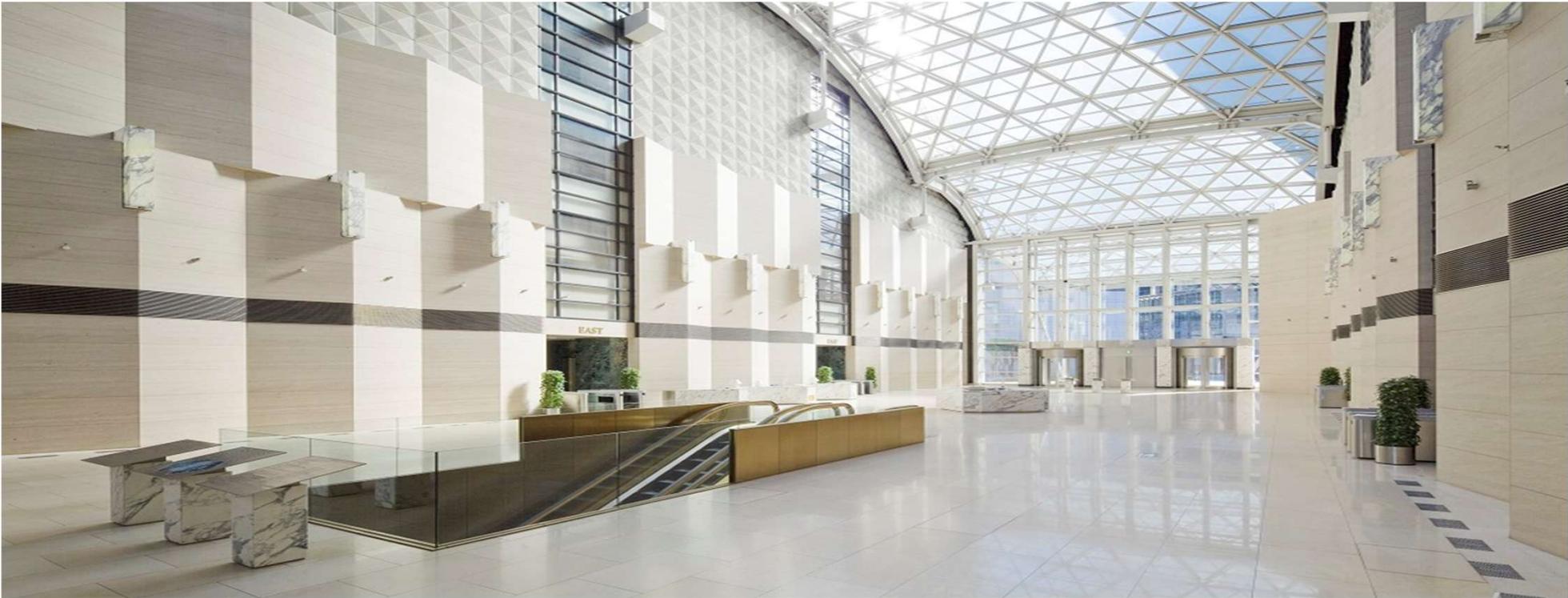


# 業務対策部主催 研修会資料

2024年11月22日（金）



# 本日の研修会の内容

## ■ 第一部（18:00～19:00）

顧問税理士が理解しておくべきM&A実務事例と留意事項

株式会社たすきコンサルティング

代表取締役 税理士 森田 修

## ■ 第二部（19:00～20:00）

中小M&Aガイドライン（第3版）と税理士について

株式会社バトンス

執行役員 弁護士 皿谷 将

# 本日の研修会の内容

## ■ 第一部（18:00～19:00）

顧問税理士が理解しておくべきM&A実務事例と留意事項

株式会社たすきコンサルティング

代表取締役 税理士 森田 修

## ■ 第二部（19:00～20:00）

中小M&Aガイドライン（第3版）と税理士について

株式会社バトンス

執行役員 弁護士 皿谷 将

# 第一部アジェンダ

- ① 自己紹介
- ② 顧問税理士が理解すべきM&A概要
- ③ 株価算定の概要
- ④ 財務DD、税務DDの概要
- ⑤ M&A時の失敗事例

# 自己紹介：森田 修



株式会社たすきコンサルティング 代表取締役

税理士（登録番号 99533）

麴町支部所属（野球部、剣道部）

大阪府出身 1974年生 50歳

実家は大阪で縫製業を営んでおりましたが、  
事業は承継せず、31歳の時に東京で独立

剣道で高校、大学、社会人と全国大会出場  
剣道六段

# 会社紹介

- 社名 株式会社たすきコンサルティング
- 代表 代表取締役社長 森田 修 (税理士)
- 本社 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-5-1 大手町ファーストスクエア イーストタワー3階
- 設立 2005年2月
- 事業内容 M&A仲介サービス、事業承継・財務コンサルティング、M&Aアドバイザー
- 資本金 1億円
- 連絡先 Tel 03-6259-1812 Fax 03-6259-1826 HP [www.tasuki.pro](http://www.tasuki.pro)
- 役職員 グループ合計60名
- 資格者 税理士 6名、公認会計士 4名、社会保険労務士 6名、中小企業診断士 1名



本社

## 提携グループ 税理士法人

- 社名 税理士法人クリアコンサルティング
- 代表社員 森 雅和
- 所在地 当社と同住所
- 設立 2005年7月

## 提携グループ 社会保険労務士法人

- 社名 社会保険労務士法人クリアコンサルティング
- 代表社員 瀬川 雅裕
- 所在地 当社と同住所
- 設立 2012年9月

# 第一部アジェンダ

- ① 自己紹介
- ② 顧問税理士が理解すべきM&A概要
- ③ 株価算定の概要
- ④ 財務DD、税務DDの概要
- ⑤ M&A時の失敗事例

# 税理士としてM&Aをする動機

## 『攻め』

### ● 仕事の領域が広がる

・株価算定やデューデリジェンスなどの専門的な業務は、一定レベルの知識や実務経験が求められます。

・M&Aは今後も需要が増え続けることが予想されます。

## 『守り』

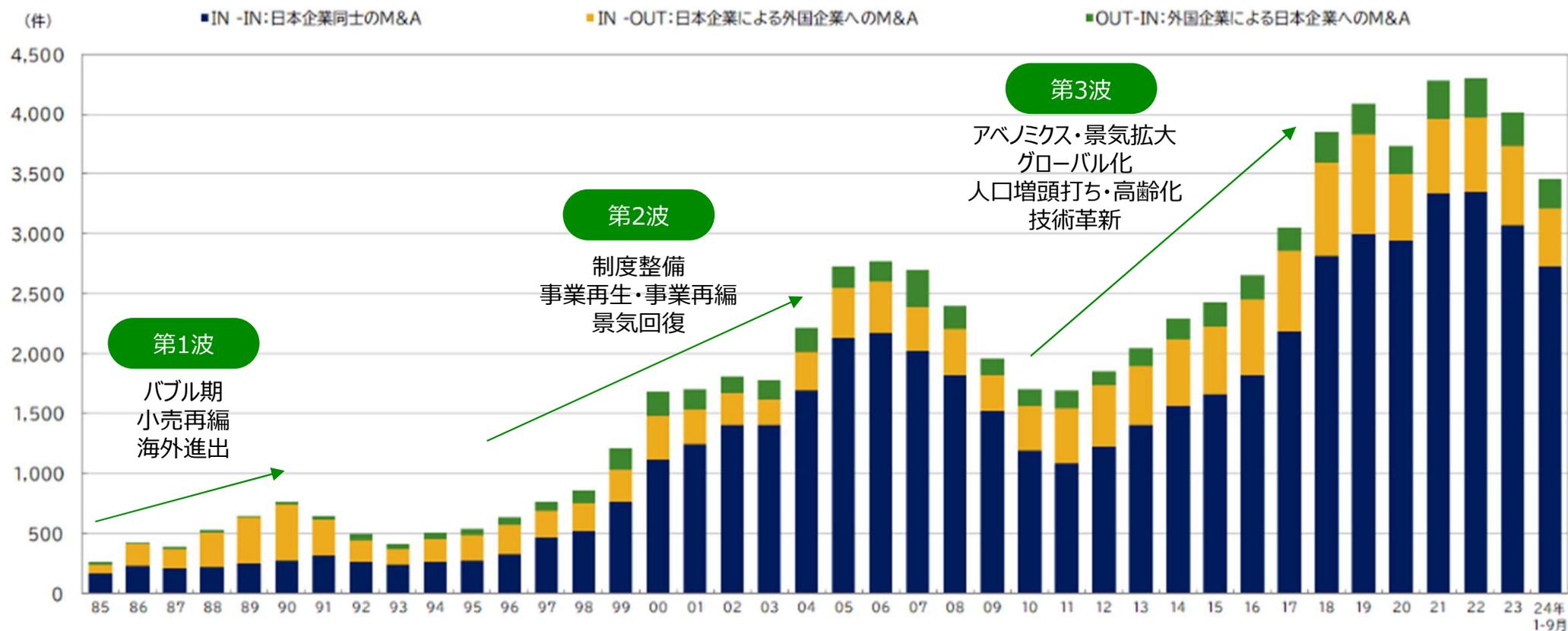
### ● 顧問契約を維持する

・中小企業は顧問税理士への依存度が高くM&A後も引き続き依頼されるケースが多い。

・売手側の場合、デューデリジェンスなどの調査などで資料の提出や質問を求められた際、適切な対応が取れて信頼を得られれば、継続契約の可能性が上がると思われます。

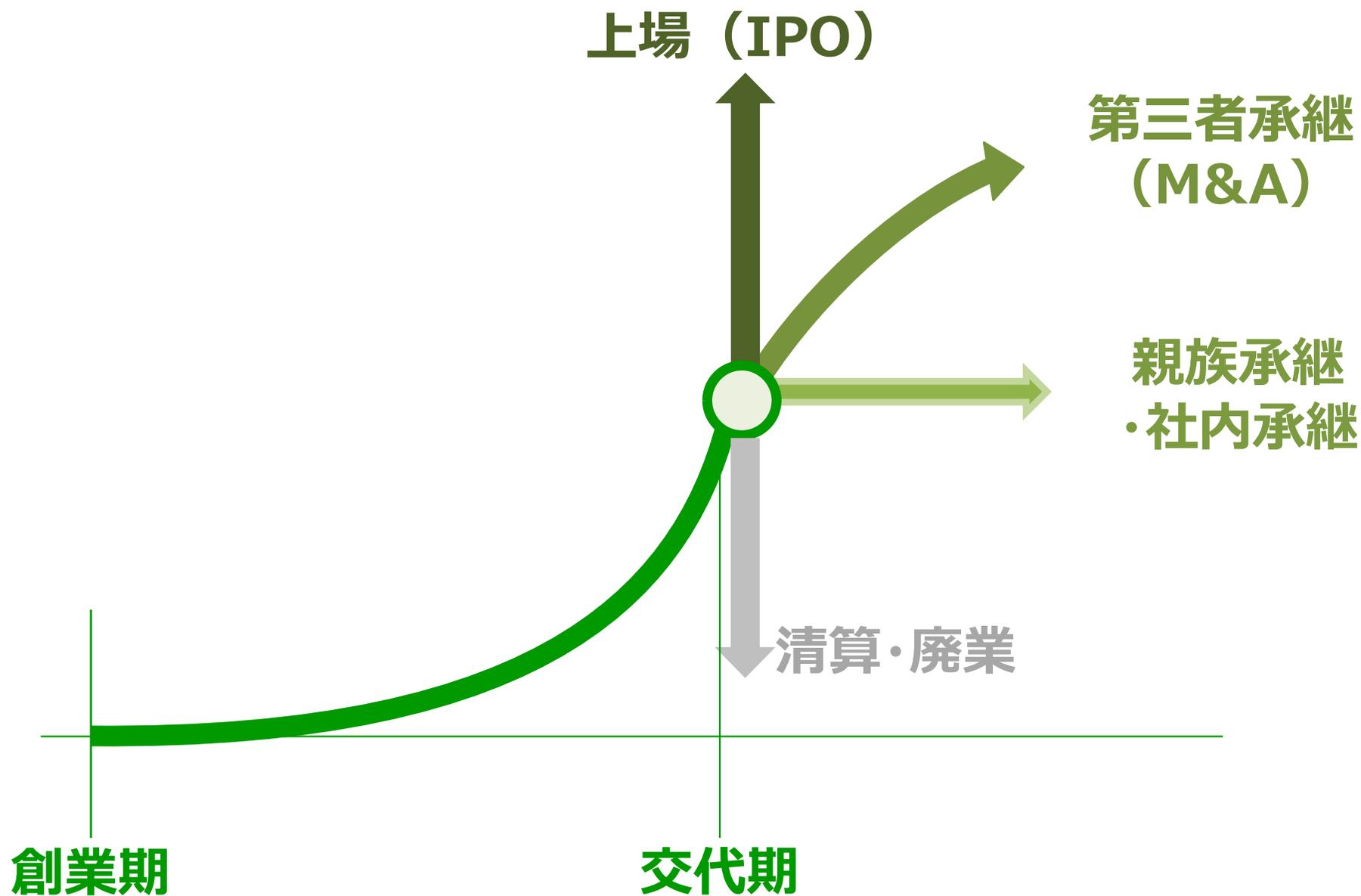
# 国内M&A件数の推移

2023年は**4,015件**（開示された案件のみ）  
未公表を含めると**1万件**を超えると言われています



※データ：レコフ

# オーナー経営者にとって出口戦略は限られている



# それぞれのメリット・デメリット

	メリット	デメリット
上場	<ul style="list-style-type: none"><li>・資金調達が容易になる</li><li>・知名度向上</li><li>・経営と資本の分離</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・準備に時間と費用がかかる</li><li>・情報開示の義務がある</li><li>・すべての創業者利潤を確保できない</li></ul>
親族内・社内承継	<ul style="list-style-type: none"><li>・オーナー家の地位継続が可能</li><li>・従業員等から心理的理解を得やすい</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・個人保証を含め、リスクを引き継ぐ</li><li>・後継者に承継の意志がない</li><li>・経営能力に不安が残る</li><li>・株式買い取り資金不足が課題</li></ul>
清算・廃業	<ul style="list-style-type: none"><li>・リタイアメントの実現</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・事業中止による取引先への影響</li><li>・全従業員を解雇</li><li>・清算過程で借入返済不能リスク</li></ul>
第三者承継 M&A	<ul style="list-style-type: none"><li>・事業の拡大/発展が期待できる</li><li>・創業者利潤最大化</li><li>・個人保証の解除</li><li>・後継者問題の解決</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・株主ではなくなる</li><li>・株式譲渡後も相応の引継ぎが必要</li><li>・企業文化の融合が必要</li><li>・適切な買主を選択する必要がある</li></ul>

# 後継者不在問題について

## POINT



- 社長の高齢化が進む中、後継者不足に悩む企業は今後も増えると推測

### 中小企業の経営者年齢の分布

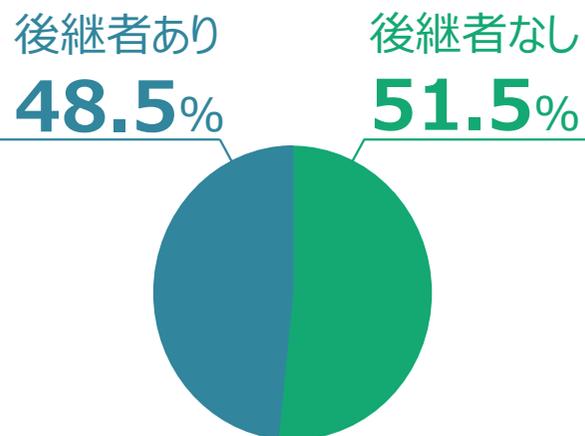
- ✓ 23年間で経営年齢の山は47歳から69歳へ移動。
- ✓ 今後も高齢化は進行。



(出所：2019年版「中小企業白書」)

### 後継者の有無の比率

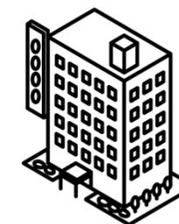
- ✓ 約半数以上の企業が後継者が不在。今後の存続危機に直面。



(出所：帝国データバンク「全国オーナー企業分析」)

### 経済損失

- ✓ 2025年までの10年間で事業者廃業により約22兆円のGDPが失われる可能性。



▲約127万社



▲約650万人



▲約22兆円

(出所：中小企業庁「中小企業現状と課題」)

# 全国の休廃業・解散件数の動向

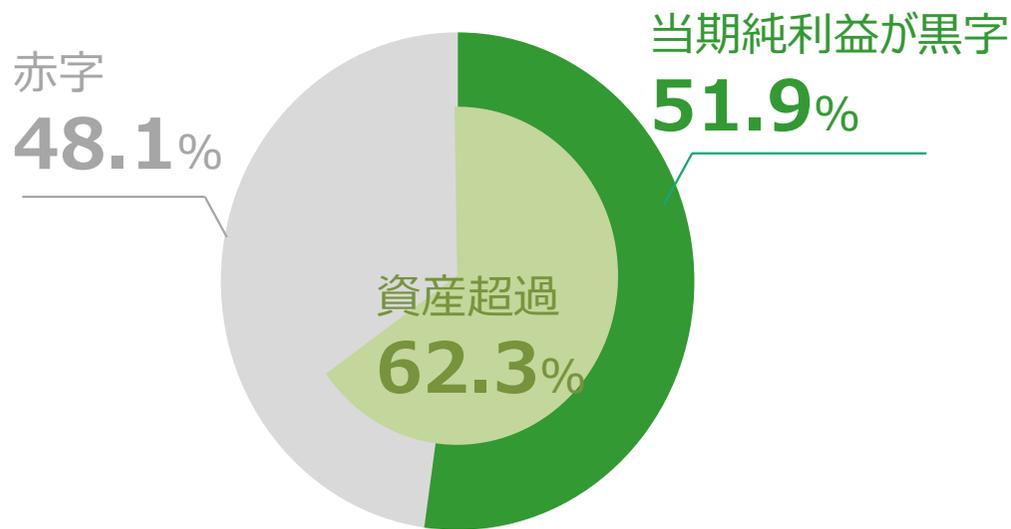
年	年間件数	雇用（人）	売上高（億円）
2016	60,168	89,377	34,119
2017	59,702	87,922	25,890
2018	58,519	81,548	24,641
2019	59,225	88,810	25,934
2020	56,103	87,366	25,499
2021	54,709	78,411	22,325
2022	53,426	82,053	23,677
<b>2023</b>	<b>59,105</b>	<b>78,053人</b>	<b>28,424</b>

2023年に全国で休廃業・解散を行った企業は約**5.9万件**あり、消失した雇用は約**7.8万人**、売上高は**2.8兆円**に上る。

事業承継がスムーズに進まず、代表者の高齢化が進み、休廃業・解散を余儀なくされている可能性がある。

# 全国の休廃業・解散件数の動向

グラフ：休廃業・解散における黒字・資産超過の割合



- ・資産超過にもかかわらず、自主的に会社を休業・廃業・解散を行った「**あきらめ休廃業**」の割合がコロナ禍を境に高まっている
- ・代表者年代別では「**70代**」が42.6%と最多となり、60代との差が広がり、代表者の高齢化が進んでいることが窺える。

表：代表者年代別「休廃業・解散」企業

集計年	休廃業/解散 企業平均年齢	40代	50代	60代	70代	80代以上
2016	67.4歳	7.4%	12.1%	33.5%	31.8%	13.2%
2017	68.1歳	6.5%	12.3%	30.9%	34.1%	14.4%
2018	68.5歳	6.4%	11.8%	28.2%	36.4%	15.4%
2019	68.9歳	6.3%	11.9%	26.4%	37.8%	16.0%
2020	69.5歳	5.3%	11.5%	24.9%	39.2%	17.8%
2021	70.3歳	5.3%	10.9%	23.0%	39.9%	19.8%
2022	71.0歳	4.6%	10.3%	21.7%	41.1%	21.3%
<b>2023</b>	<b>70.9歳</b>	<b>3.7%</b>	<b>9.6%</b>	<b>21.5%</b>	<b>42.6%</b>	<b>21.7%</b>

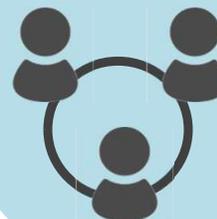
# 事業承継の構成要素（≡ハードル）

## 人（経営）の承継



- ・経営権
- ・**後継者の選定・育成**
- ・後継者との対話
- ・後継者教育

## 知的資産の承継



- ・経営理念
- ・経営者の信用
- ・従業員の技術とノウハウ
- ・**取引先との人脈**
- ・顧客情報

## 資産の承継



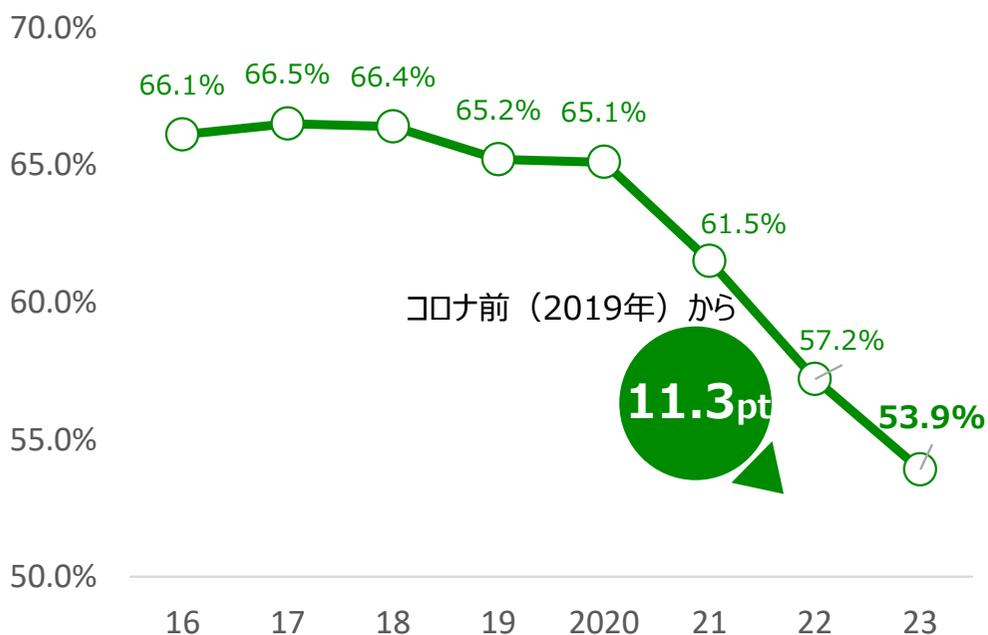
- ・**株式**
- ・事業用資産（設備・不動産等）
- ・**資金（運転資金・借入金等）**
- ・許認可

**ヒト・モノ・カネ**承継の**ハードル**が高い

# 第三者承継（M&A）の拡がり

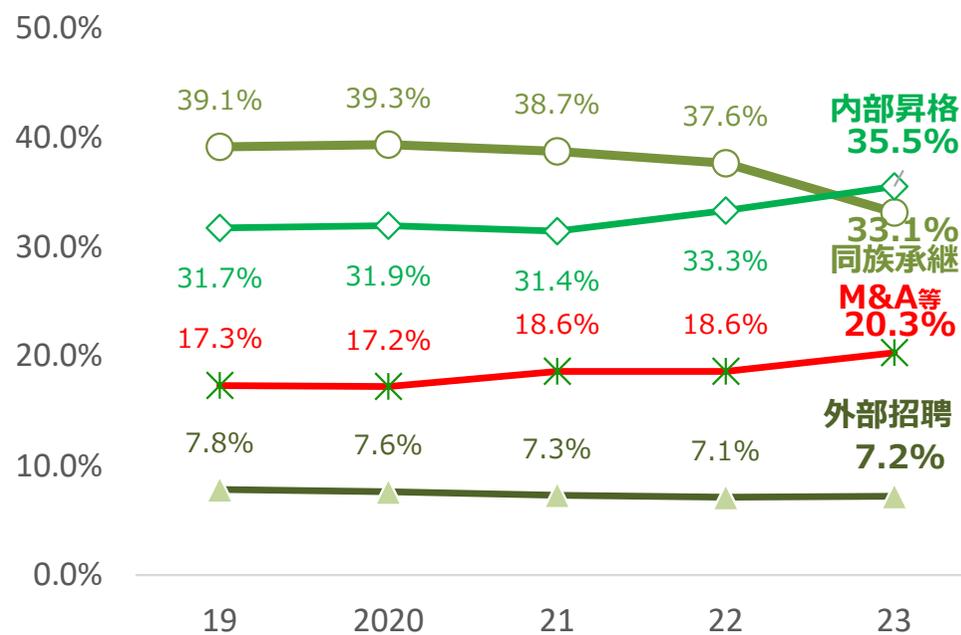
## 後継者不在率の低下

経産省の支援等により、2023年の全国、全業種約27万社の後継者不在率は**54%**となり、コロナ前の2019年から11%、22年の不在率57.2%からも3.3%低下し、6年連続低下した。また調査開始した2011年以降、後継者不在率は2年連続で6割を下回った。



## 「脱ファミリー」化の加速

2023年の代表者就任経緯では、「**M&A等**」の割合が20.3%と、調査開始以降初めて**2割**を超えた。血縁関係によらない役員社員を登用した「**内部昇格**」が**35.5%に達し**、これまで最も多かった「同族承継」33.1%を初めて上回った。当該数値はM&Aでの内部昇格も含まれる。



# M&Aの買手の目的

目的	割合	詳細
市場シェアの拡大	73.7%	自社の市場シェアを拡大することにより、競争力を高め、市場での地位を強化することができる。市場シェアの拡大により、企業は購買力の向上や交渉力の強化が可能になる。
新規事業展開 異業種への参入	49.1%	新規事業を立ち上げる際や異業種に参入する際、すべてを自社で行おうとすると、膨大な時間と費用がかかります。特定の分野で製品・サービスの供給体制を確立し、一定の市場シェアを得ている中小企業を買収すれば、時間をかけずに新規事業の展開・異業種参入が可能です。
人材の獲得	40.3%	自社内の人材不足を補うために、技術者や資格者が在籍する中小企業を買収するのも目的の一つです。特に建設業界や運送業界、調剤薬局、介護施設等、業務内容と資格が密接に結びついている業界では有資格者の獲得を目指しています。
技術やノウハウの獲得	33.1%	対象企業が持つ技術やノウハウ、知的財産の獲得も企業買収の目的の一つです。新たな商品やサービスを開発するには、その分野の技術・ノウハウが不可欠です。その企業にしかない独自の技術やノウハウ、知的財産を獲得することで、自社の商品やサービスとのシナジー効果も期待できます。

# M&A業種別ランキング（成約件数）

2018			2019			2020			2021			2022			2023		
順位	業種	件数															
1	IT・ソフトウェア	129	1	IT・ソフトウェア	144	1	IT・ソフトウェア	152	1	IT・ソフトウェア	163	1	IT・ソフトウェア	158	1	その他サービス	195
2	その他サービス	128	2	その他サービス	125	2	その他サービス	137	2	その他サービス	132	2	その他サービス	156	2	IT・ソフトウェア	184
3	電気機器	40	3	専門商社	52	3	専門商社	45	3	建設土木	50	3	専門商社	44	3	専門商社	69
4	その他製品	36	4	その他製品	39	4	その他小売	35	4	専門商社	49	4	その他小売	41	4	住宅不動産	44
5	その他小売	33	5	その他小売	34	5	住宅不動産	35	5	化学	34	5	建設土木	38	5	その他製品	43
6	建設土木	32	6	住宅不動産	34	6	電気機器	31	6	その他小売	32	6	その他製品	38	6	電気機器	38
7	人材サービス	31	7	電気機器	32	7	建設土木	31	7	住宅不動産	31	7	住宅不動産	37	7	建設土木	38
8	専門商社	29	8	外食	31	8	人材サービス	27	8	その他製品	28	8	教育コンサル	33	8	教育コンサル	36
9	外食	28	9	建設土木	30	9	教育コンサル	25	9	電気機器	27	9	電機機器	29	9	人材サービス	33
10	住宅不動産	21	10	機械	25	10	その他製品	23	10	人材サービス	27	10	機械	28	10	その他小売	31

データ：M&Aonline業種別ランキング

# M&A業種別ランキング IT・ソフトウェア業は常に上位

2018			2019			2020			2021			2022			2023		
順位	業種	件数															
1	IT・ソフトウェア	129	1	IT・ソフトウェア	144	1	IT・ソフトウェア	152	1	IT・ソフトウェア	163	1	IT・ソフトウェア	158	1	その他サービス	195
2	その他サービス	128	2	その他サービス	125	2	その他サービス	137	2	その他サービス	132	2	その他サービス	156	2	IT・ソフトウェア	184
3	電気機器	40	3	専門商社	52	3	専門商社	45	3	建設土木	50	3	専門商社	44	3	専門商社	69
4	その他製品	36	4	その他製品	39	4	その他小売	35	4	専門商社	49	4	その他小売	41	4	住宅不動産	44
5	その他小売	33	5	その他小売	34	5	住宅不動産	35	5	化学	34	5	建設土木	38	5	その他製品	43
6	建設土木	32	6	住宅不動産	34	6	電気機器	31	6	その他小売	32	6	その他製品	38	6	電気機器	38
7	人材サービス	31	7	電気機器	32	7	建設土木	31	7	住宅不動産	31	7	住宅不動産	37	7	建設土木	38
8	専門商社	29	8	外食	31	8	人材サービス	27	8	その他製品	28	8	教育コンサル	33	8	教育コンサル	36
9	外食	28	9	建設土木	30	9	教育コンサル	25	9	電気機器	27	9	電機機器	29	9	人材サービス	33
10	住宅不動産	21	10	機械	25	10	その他製品	23	10	人材サービス	27	10	機械	28	10	その他小売	31

データ：M&Aonline業種別ランキング

# M&A業種別ランキング 外食業はコロナ禍以降は急落

2018			2019			2020			2021			2022			2023		
順位	業種	件数															
1	IT・ソフトウェア	129	1	IT・ソフトウェア	144	1	IT・ソフトウェア	152	1	IT・ソフトウェア	163	1	IT・ソフトウェア	158	1	その他サービス	195
2	その他サービス	128	2	その他サービス	125	2	その他サービス	137	2	その他サービス	132	2	その他サービス	156	2	IT・ソフトウェア	184
3	電気機器	40	3	専門商社	52	3	専門商社	45	3	建設土木	50	3	専門商社	44	3	専門商社	69
4	その他製品	36	4	その他製品	39	4	その他小売	35	4	専門商社	49	4	その他小売	41	4	住宅不動産	44
5	その他小売	33	5	その他小売	34	5	住宅不動産	35	5	化学	34	5	建設土木	38	5	その他製品	43
6	建設土木	32	6	住宅不動産	34	6	電気機器	31	6	その他小売	32	6	その他製品	38	6	電気機器	38
7	人材サービス	31	7	電気機器	32	7	建設土木	31	7	住宅不動産	31	7	住宅不動産	37	7	建設土木	38
8	専門商社	29	8	外食	31	8	人材サービス	27	8	その他製品	28	8	教育コンサル	33	8	教育コンサル	36
9	外食	28	9	建設土木	30	9	教育コンサル	25	9	電気機器	27	9	電機機器	29	9	人材サービス	33
10	住宅不動産	21	10	機械	25	10	その他製品	23	10	人材サービス	27	10	機械	28	10	その他小売	31

データ：M&Aonline業種別ランキング

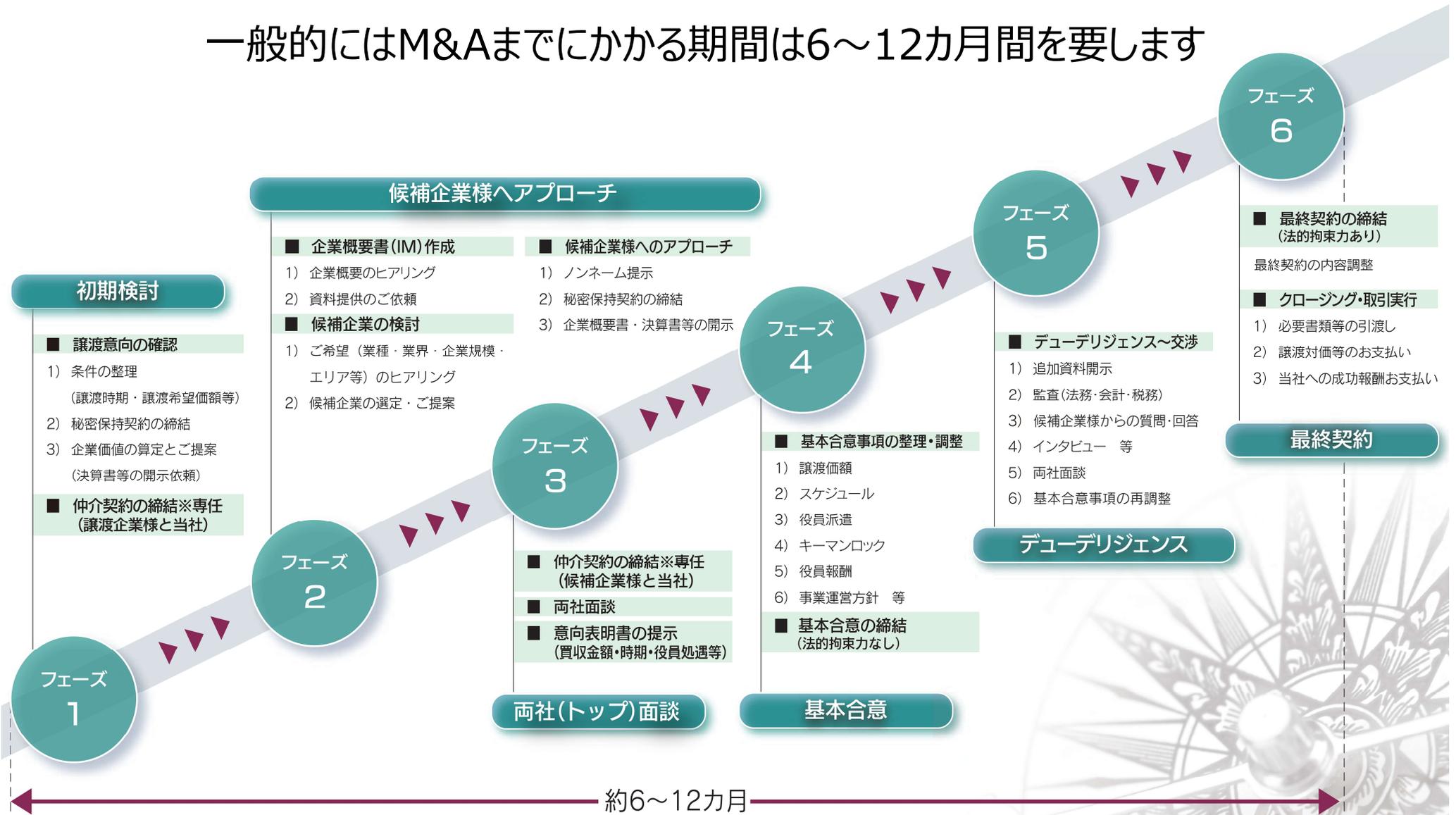
# M&A業種別ランキング 建築土木は人材不足で人気業種

2018			2019			2020			2021			2022			2023		
順位	業種	件数															
1	IT・ソフトウェア	129	1	IT・ソフトウェア	144	1	IT・ソフトウェア	152	1	IT・ソフトウェア	163	1	IT・ソフトウェア	158	1	その他サービス	195
2	その他サービス	128	2	その他サービス	125	2	その他サービス	137	2	その他サービス	132	2	その他サービス	156	2	IT・ソフトウェア	184
3	電気機器	40	3	専門商社	52	3	専門商社	45	3	建設土木	50	3	専門商社	44	3	専門商社	69
4	その他製品	36	4	その他製品	39	4	その他小売	35	4	専門商社	49	4	その他小売	41	4	住宅不動産	44
5	その他小売	33	5	その他小売	34	5	住宅不動産	35	5	化学	34	5	建設土木	38	5	その他製品	43
6	建設土木	32	6	住宅不動産	34	6	電気機器	31	6	その他小売	32	6	その他製品	38	6	電気機器	38
7	人材サービス	31	7	電気機器	32	7	建設土木	31	7	住宅不動産	31	7	住宅不動産	37	7	建設土木	38
8	専門商社	29	8	外食	31	8	人材サービス	27	8	その他製品	28	8	教育コンサル	33	8	教育コンサル	36
9	外食	28	9	建設土木	30	9	教育コンサル	25	9	電気機器	27	9	電機機器	29	9	人材サービス	33
10	住宅不動産	21	10	機械	25	10	その他製品	23	10	人材サービス	27	10	機械	28	10	その他小売	31

データ：M&Aonline業種別ランキング

# M&Aの流れ

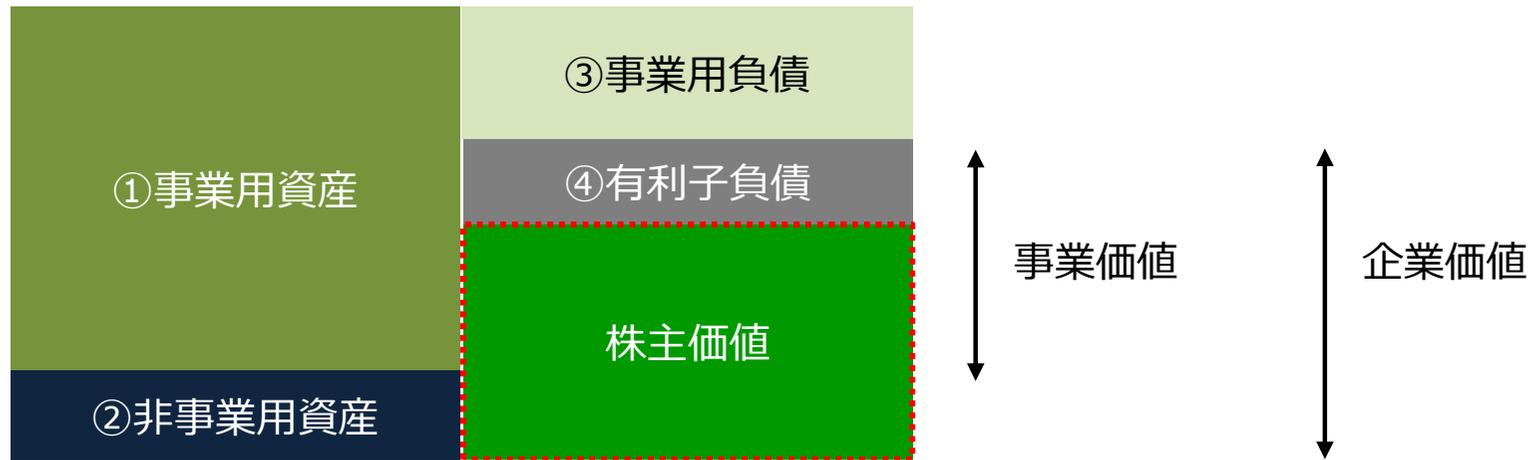
一般的にはM&Aまでにかかる期間は6～12カ月間を要します



# 第一部アジェンダ

- ① 自己紹介
- ② 顧問税理士が理解しておくM&A概要
- ③ 株価算定の概要
- ④ 財務DD、税務DDの概要
- ⑤ M&A時の失敗事例

# 株価算定の一般的な手法と事例



## ➤ 事業価値、企業価値、株主価値の関係

- 事業価値 = ①事業用資産 - ③事業用負債・・・事業から創出される価値
- 企業価値 = 事業価値 + ②非事業用資産・・・事業価値に加えて、事業以外の非事業用資産の価値も含めた企業全体の価値
- 株主価値 = 企業価値 - ④有利子負債・・・企業価値から有利子負債を差し引いた株主に帰属する価値

## ➤ 非事業用資産とは

企業の事業活動に利用されておらず、処分について事業上の制約がない資産

(例) 余剰資金、売買目的有価証券、貸付金、保険契約の解約返戻金相当額 等

## ➤ 有利子負債とは

利息をつけて返済する負債

(例) 借入金、リース債務 割賦未払金 等

# 株価算定の一般的な手法と事例

No.	評価方法	概要
1	インカム・アプローチ ・DCF法等	将来の <b>フリー・キャッシュフロー</b> を資本コストを反映した一定の割引率で <b>現在価値に割り引く</b> ことで事業価値または株主価値を算定する方法である。 対象会社の将来キャッシュフロー獲得能力を基準とする評価方法であり、企業の動的価値を表すものとして、継続企業の評価を行う場合には理論的な方法である。 一方で、将来予測に基づく評価のため、恣意性が介入する可能性があり、客観性が問題になる場合がある。
2	マーケット・アプローチ ・類似会社比較法	対象会社の <b>類似上場会社の株価・事業価値</b> の財務数値に対する倍率に基づいて事業価値または株主価値を算定する方法である。 市場での取引環境の反映や客観性に優れている。 一方で、類似する企業の選定が困難な場合には適切な評価とならない可能性がある。
3	ネットアセット・アプローチ ・時価純資産法 ・年倍法	貸借対照表上の <b>純資産</b> を基礎とする評価方法であり、客観性に優れている。 一方で、超過収益力を反映するのれんを適切に評価することができないため、継続企業の評価に適合しない可能性がある。

# インカム・アプローチ（DCF法）イメージ

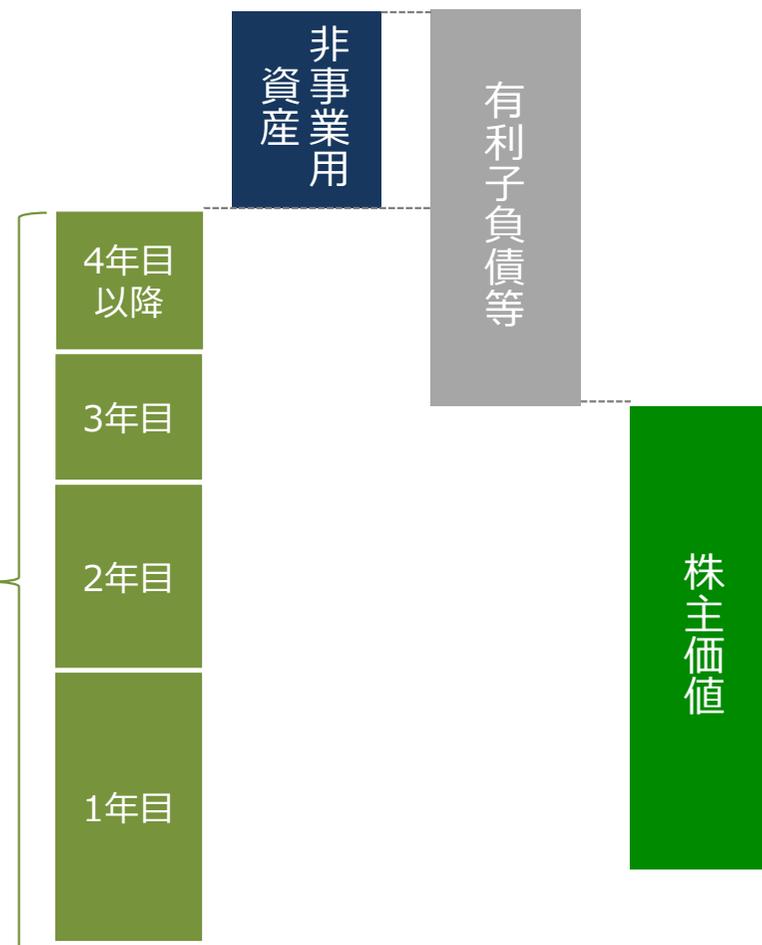
事業価値（FCF現在価値）の算定

株主価値の算定

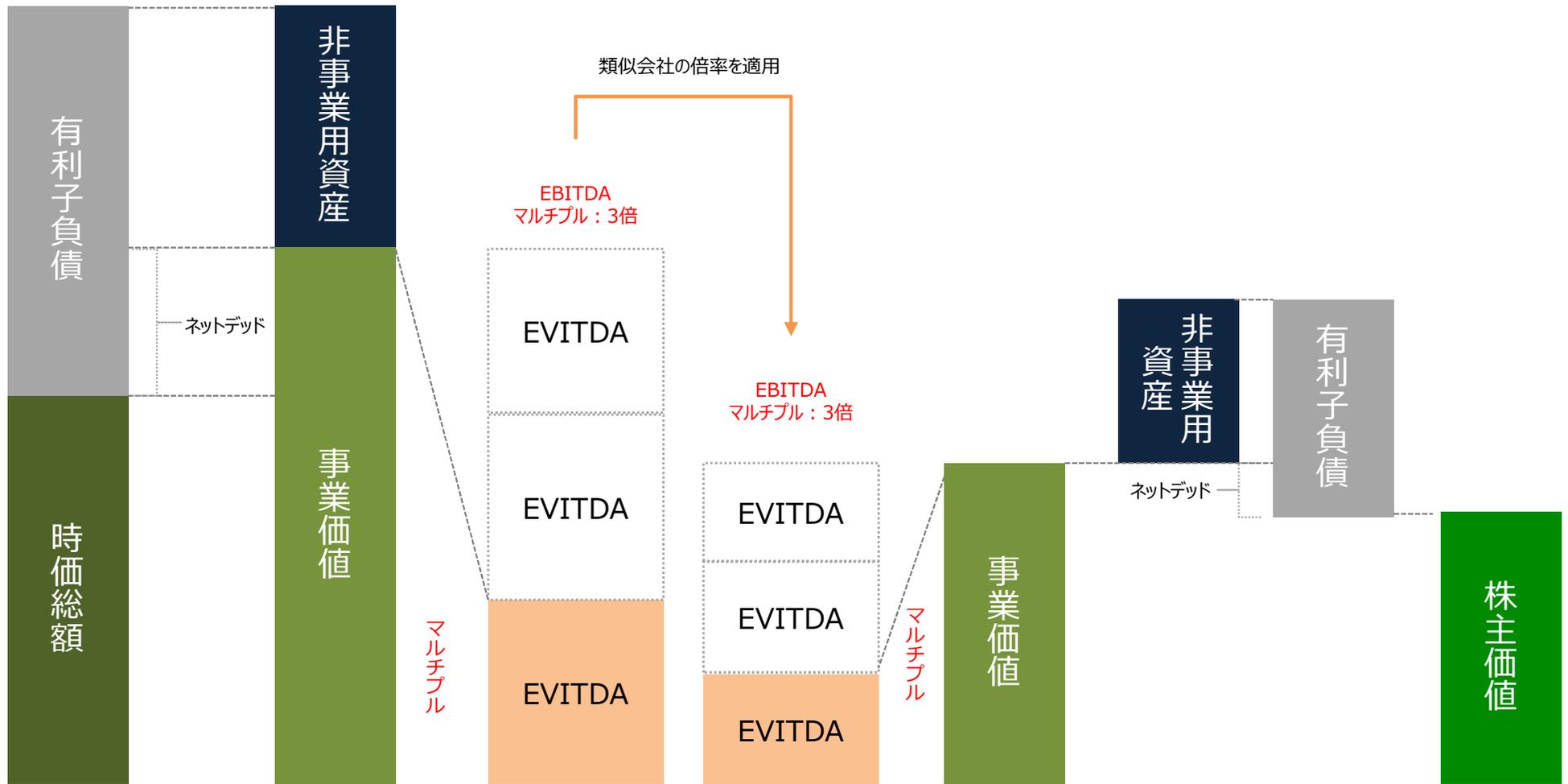
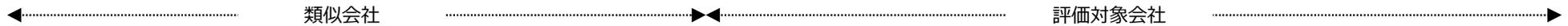
将来キャッシュフローの現在価値計算



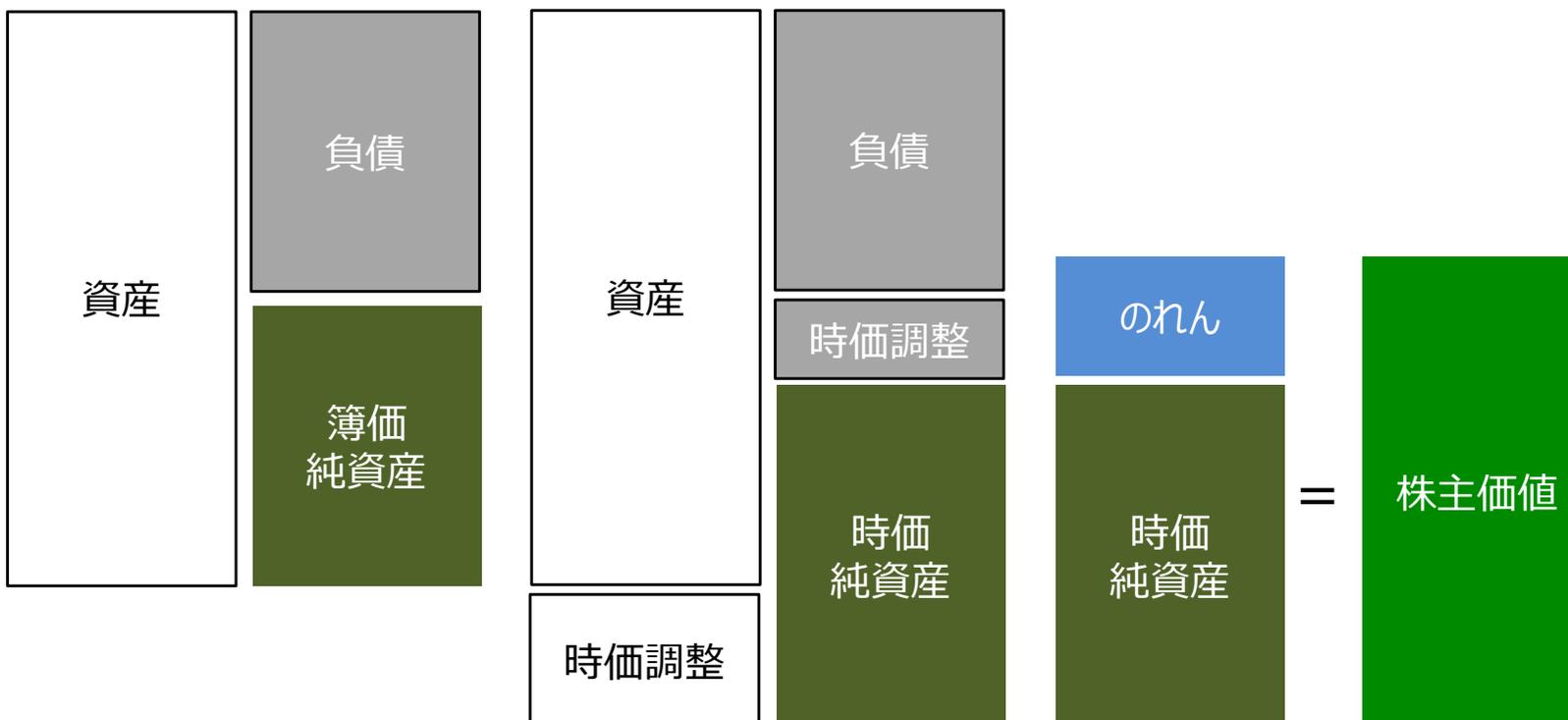
事業価値



# マーケット・アプローチ（類似会社比較法）



# ネットセットアプローチイメージ（時価純資産法/年倍法）



# 第一部アジェンダ

- ① 自己紹介
- ② 顧問税理士が理解すべきM&A概要
- ③ 株価算定の概要
- **④ 財務DD、税務DDの概要**
- ⑤ M&A時の失敗事例

# 財務DDの概要

項目	概要
財務DDとは	過去の一定時点におけるBS、一定期間におけるPLを分析調査し、「 <b>時価純資産の算定</b> 」、「 <b>正常収益力の算定</b> 」を行う。
時価純資産の算定	<b>「資産の実在性、評価の妥当性」「負債の網羅性」を調査し、</b> 以下事項を調整することにより時価純資産を算定する。 ①実在性のない資産の減額（電話加入権等） ②資産の時価評価による評価損益計上（有価証券、保険積立金等） ③計上漏れの負債の追加計上（賞与引当金、締め日後給与手当等）
正常収益力の算定	損益計算書より以下の事項を調整することにより正常収益力を算定する。 ①事業関連性が乏しい損益の控除（役員生命保険、節税関係等） ②非経常的な損益の控除（退職金、特別損益等）

# 財務DDの実例における主な勘定科目と検討事項

勘定科目	純資産への影響	調整内容
現金及び預金	△	多額の現金及び預金残高の概ね全額が内容不明であり、減額処理
売掛金	△	倒産している得意先に対する売掛金について、回収困難なため評価損計上
商品	△	商品計上されている書籍、CD等について、販売困難なため評価損計上
有価証券	△	所有している上場株式について、評価基準日時点の市場価額で評価し、評価損計上
土地	+ △	土地を「固定資産税評価額÷0.7」を時価として時価評価し、評価損益計上
ソフトウェア	△	研究開発段階の支出であり、資産性がないため全額減額処理
保険積立金	+	評価基準日時点の解約返戻金相当額を時価として時価評価し、評価益計上
未払給与手当	△	締め日後評価基準日までの期間にかかる分を未払計上
賞与引当金	△	翌期支給予定の賞与のうち、当期帰属分を引当計上

# 時価純資産、正常収益力の算定（一般的な事例）

## ■ 時価純資産額の算定（税効果は考慮せず）

項目	金額	調整内容
簿価純資産	200	
電話加入権	△1	実在性がないため減額
有価証券	+2	上場株式を時価評価し評価益計上
保険積立金	+30	解約返戻金相当額を時価として評価益計上
未払金	△5	締め日後期末日までの給与手当（社保含む）を未払計上
賞与引当金	△6	当期に帰属する期間にかかる金額を引当計上
時価純資産	220	

## ■ 正常収益力の算定

項目	2022/3期	2023/3期	2024/3期	調整内容
調整前営業利益	20	23	25	
保険料	+2	+2	+2	役員の生命保険料は事業関連性が乏しいため控除
退職金	-	+3	-	退職金は非経常的な損益のため控除
調整後営業利益	22	28	27	

# 税務DDの概要

項目	概要
税務DDとは	税務申告書や主要取引を中心に分析を行うことにより、重要な税務リスクを把握する
税務調査の実施状況を確認	対応状況、潜在的な税務リスクの把握
繰越欠損金の分析	繰越欠損金の発生要因、発生時期及び繰越可能期間を調査し、将来の利用見込額を確認
関連当事者との取引の調査	子会社、役員等との取引価格の妥当性を調査し、以下税務リスクを確認 ①取引価格が過少（子会社への地代家賃支払等）⇒寄付金認定等のリスク ②取引価格が過大（役員借入金の支払利息等）⇒役員賞与認定等のリスク
過去の組織再編処理を調査	適格合併による繰越欠損金の引継ぎ、簿価引継ぎ等の処理を調査し、適格要件を満たしているか、引継ぎ処理が適切か等を確認

# 実務事例における主な調整事項

項目	調整内容
接待交際費	<p>社長個人の支出を接待交際費として損金経理            ⇒社長への役員給与とみなされる            ⇒役員賞与とみなされ損金算入否認されるリスクを指摘</p>
貸倒損失	<p>売掛金や貸付金の回収不能部分について、その明らかになった事業年度に損金算入可能            ⇒全額回収不能が明らかになった事業年度後の事業年度で損金経理            ⇒損金算入が否認されるリスクを指摘</p>
修繕費	<p>資本的支出を資産計上せずに修繕費として損金経理            ⇒損金算入が否認されるリスクを指摘</p>
役員給与	<p>会社保有の資産等を簿価（時価より低額）で当会社の社長へ譲渡            ⇒時価と簿価との差額について以下の税務リスクを指摘            ①会社：役員賞与（損金不算入）及び受贈益が生じ法人税等課税            ②社長：役員賞与について給与所得課税</p>

# 個別照会（支部会員より） アレンジメントフィーについて

項目	詳細
アレンジメントフィーとは	シンジケートローン（複数の金融機関からの協調融資）に関して「アレンジャー」の役目を担う金融機関に対して支払う報酬。
個別照会の事例	<p>M&amp;Aにおいて買主はシンジケートローンを利用することとし、金銭消費貸借契約締結時に、アレンジャーへアレンジメントフィーを支払った</p> <p>①ストラクチャーの提案      ②マーケット需要の調査          ③契約条件の取りまとめ      ④契約書の作成          ⑤招聘金融機関との交渉      ⑥調印式のアレンジ 等</p> <p>上記支払に対する損金参入時期と取得原価について詳細をご教示頂きたい</p>
会計税務処理	<p>■ 借入実行時（金銭消費貸借契約締結時）に役務提供完了          ⇒ <b>借入実行時に全額損金算入</b> 「法人税法第22条第3項、第4項」「法人税基本通達2-2-12」</p> <p>■ <b>株式取得価額（投資活動）には含めない</b>          アレンジメントフィーは、財務活動（借入）にかかる支出であり、投資活動（株式取得）にかかる支出ではないため <a href="#">法人税基本通達2-3-5</a>、<a href="#">金融商品会計に関する実務指針第56項</a></p> <p>■ <b>繰延資産に計上しない</b>          借入実行時に役務提供は完了するため、借入実行後に役務提供はなされず、繰延資産計上する根拠がないため 「法人税法第22条第3項、第4項」「法人税基本通達2-2-12」</p>

# 税務顧問先がM&Aを実行される場合の留意点

## 1. 過度な節税

オペレーティングリース/公私混同（交際費/高級車）

## 2. 税法に準拠した会計処理（顧問先が買い手の場合）

## 3. 税金の支払い漏れのないように留意

# 第一部アジェンダ

- ① 自己紹介
- ② 顧問税理士が理解すべきM&A概要
- ③ 株価算定の概要
- ④ 財務DD、税務DDの概要
- ⑤ M&A時の失敗事例

# M&Aの失敗事例

**1.老齡による弊害**

**2.粉飾決算**

**3.M&A実行後の追徴課税**

**4.買収後の運営には興味がなく資産目当て（不良買主）**

# M&Aの失敗事例1：老齡による弊害

## アパレル

売主は戦前生まれの創業約60年の  
老舗インナーウェアメーカー

- 後継者不在案件であったが、相談を受けた段階では、毎年売上が右肩下がりとなっており、赤字体質となっていた。また、売主も90歳と高齢であり、お話しされる事が日々変わってしまい交渉が上手く進まない状況が続いた。
- 最終的には買主が最後まで粘りながら検討していたものの、最終局面で買主が離脱し、**M&Aは中断**。
- コロナ禍で事業の立て直しも難しかったことから廃業を選択



## 対象企業

業種	アパレル
売上	20億円
譲渡理由	事業承継（後継者不在）

想定  
取引形態  
事業譲渡

M&A中断

## 譲受企業

業種	アパレル
売上	100億円
譲受理由	製造部門の内製化

# M&Aの失敗事例2：粉飾決算

## 飲食業

オリジナルブランドとファーストフードFCを展開する  
首都圏に多くの店舗を構える飲食業

- 対象会社と顧問税理士が意図的に費用を除外して決算書を作成していた。
- 適切に会計処理をしていると伺っていたが、DDの資料開示の際に不備が多数発見され、DD中に粉飾決算が判明し、**M&Aは中断**となった。



### 対象企業

業種 飲食業

売上 7億円

譲渡理由 成長戦略のため

想定  
取引形態  
株式譲渡

M&A中断

### 譲受企業

業種 クリニック及び飲食店の運営

売上 40億円

譲受理由 事業領域の拡大

# M&Aの失敗事例3：追徴課税

## 倉庫業

EC物流業務代行からDM発送代行を手掛ける  
倉庫企業

- 対象会社は関東圏内に複数の倉庫を運営。
- 買主は上場企業であったが、DDで論点は発見されずM&Aは成立。
- M&A後に当局の指導により事業所税未払いの問題が発覚し、M&Aの契約により本税部分は売主の負担となった。
- 新規出店倉庫に対して事業所税申告のアドバイスが漏れていたこともあり、加算税等は顧問税理士の負担となった。



## 対象企業

業種	倉庫業
売上	30億円
譲渡理由	成長戦略のため

取引形態  
株式譲渡

M&A実行後に  
問題発覚

## 譲受企業

業種	総合通販事業
売上	2,000億円
譲受理由	事業の内製化

# M&Aの失敗事例4：不適切な買主



↓ 本文△ サイトマップ English 文字サイズ 標準 大

サイト内検索 Googleカスタム検索 検索 🔍

中小企業庁について

審議会・研究会

白書・統計

政策について

申請・お問合せ

[ホーム](#) > [政策について](#) > [事業承継](#) > M&Aに関するトラブルにご注意ください

## M&Aに関するトラブルにご注意ください

令和6年8月30日

### 1. M&Aにおける不適切な買主にご注意ください。

- M&A は後継者不在の中小企業が事業承継を実現するための手法として浸透し、多くの 中小企業による M&A が実施されるようになっております。
- 一方で、不適切な買手との間でM&A成立後にトラブルに発展する例がみられております。
- M&Aの売却を検討されている中小企業の方は、不適切な買手とのトラブルにご注意いただき、少しでも違和感を感じる場合は、弁護士や各都道府県の事業承継・引継ぎ支援センターにご相談ください。

# 不適切な買主の概要

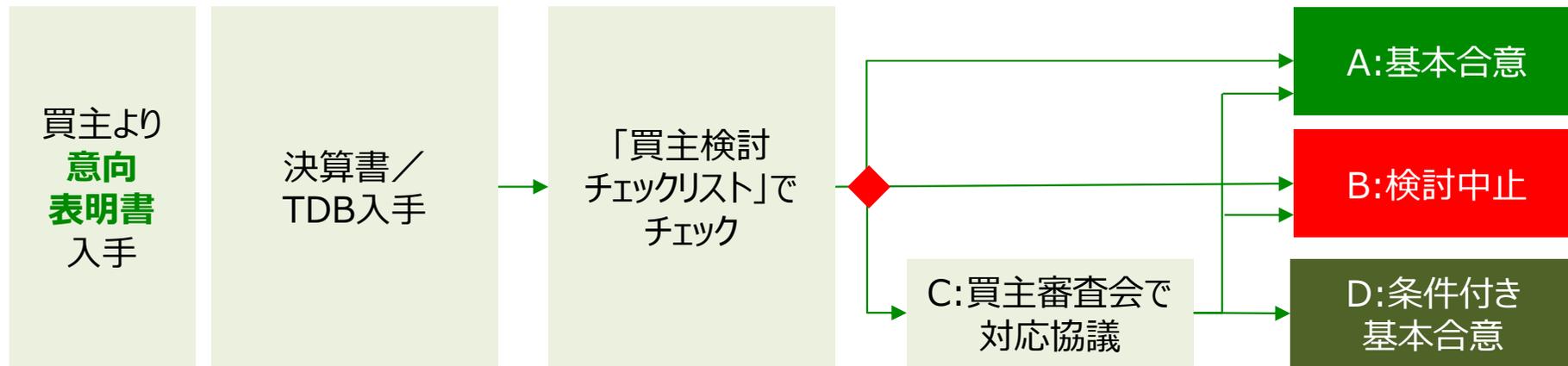
## 中小企業M&Aを巡る問題の構図



【図解】 中小企業M & A を巡る問題の構図

# 不良買主を排除する当社の取り組み

意向表明	買主の検討		
	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3



調査カテゴリー	調査項目
財務状況	現預金/純資産/PL
事業実態	対象会社の事業との関連性
買主M&A手順	DDの実施有無/買収価格（備忘価格）
コンプライアンス	二度目のコンプラチェック/M&Aトラブルの有無等の調査

# 弊社のM&A業務の特徴（他社との違い）

## ① 紹介だけして終わりではありません

- M&A仲介会社の良いようにM&Aを終わらせません
- アドバイザーとして主体的に関与していただく事が可能です
- 事業承継に関して知識と経験を深めていただけます

## ② 税理士が代表の会社で安心できます

- 顧問先が安心できる事業承継が提供できます
- 税理士経験20年の代表が経営しております
- 税理士先生の気持ちをととても良く理解しております

ご清聴ありがとうございました

**本資料におけるご意見や疑問点がありましたら  
下記メールアドレスまでご連絡をお願い致します。**

**株式会社たすきコンサルティング  
代表取締役 税理士 森田 修  
morita.o@tasuki.pro**

Google

たすきコンサルティング



# 本日の研修会の内容

## ■ 第一部（18:00～19:00）

顧問税理士が理解しておくべきM&A実務事例と留意事項

株式会社たすきコンサルティング

代表取締役 税理士 森田 修

## ■ 第二部（19:00～20:00）

中小M&Aガイドライン（第3版）と税理士について

株式会社バトンズ

執行役員 弁護士 皿谷 将