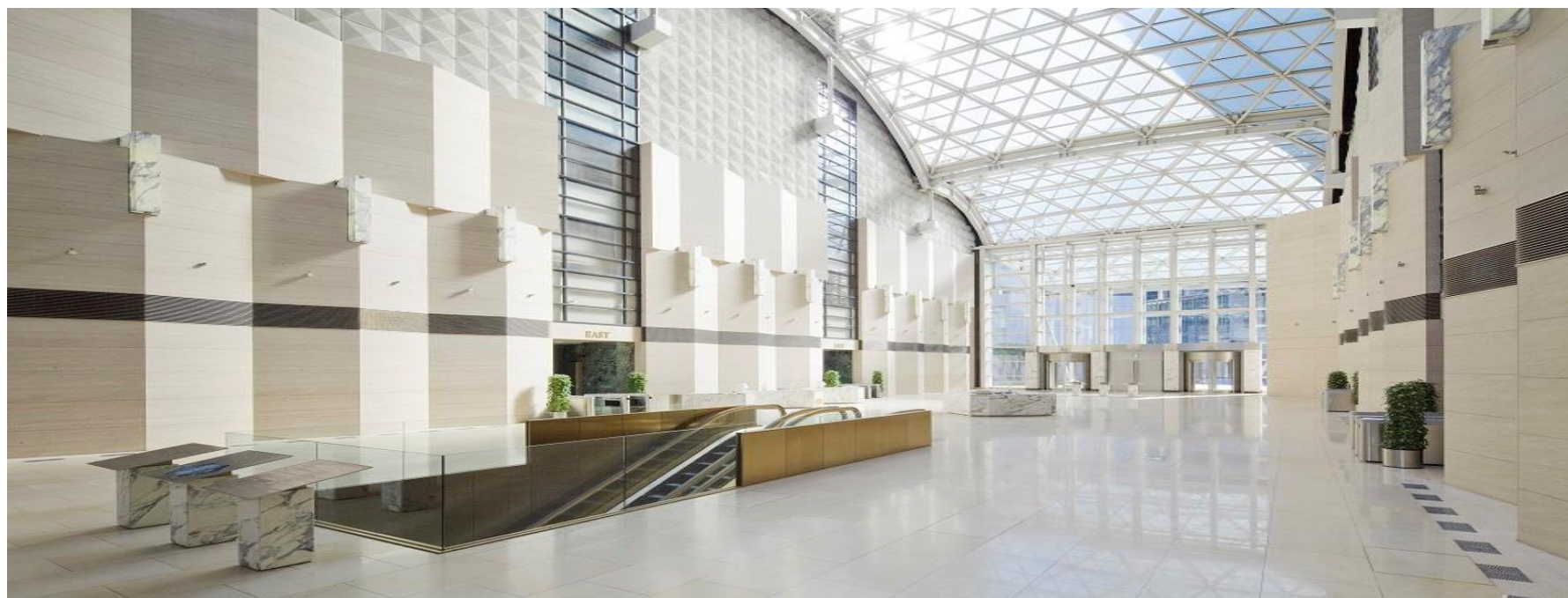


「増加するM&Aと顧問税理士の取り組み事例」

2025年9月10日（水）



アジェンダ

■①自己紹介

■②増加するM&A

■③顧問税理士の取り組み事例

アジェンダ

■①自己紹介

■②増加するM&A

■③顧問税理士の取り組み事例

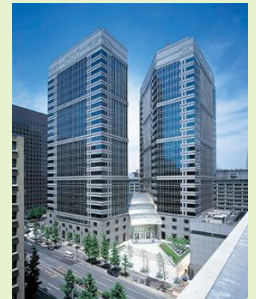
自己紹介：森田 修（税理士、麴町支部所属、野球部、剣道部）

- ①大阪府出身 1974年生 51歳
 - ・2代続く紳士服縫製工場の経営者の家庭に生まれる。家族全員が商売に携わる環境
 - ・剣道で高校、大学、社会人と全国大会出場
- ②社会人経験
 - ・事業会社と会計事務所、コンサル会社勤務
 - ・29歳で税理士資格取得
- ③31歳（2005年）に独立。
 - ・独立後すぐに実家は廃業
 - ・独立時はIPOコンサルを中心に事業展開
 - ・地方の経営者に、M&A仲介の課題を教わりM & Aを始める（2012年より）



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
- 役職員 合計30名
- 資格者 税理士 1名、公認会計士3名



本社

東京税理士会 通勤マルチにて2月に研修講師を務めました

東京税理士会 通勤マルチ研修

顧問税理士が知っておくべきM&A

① M & A概要

講師：税理士 森田 修 氏

30:04

無断転用禁止

アジェンダ

■①自己紹介

■②増加するM&A

■③顧問税理士の取り組み事例

②増加するM&A

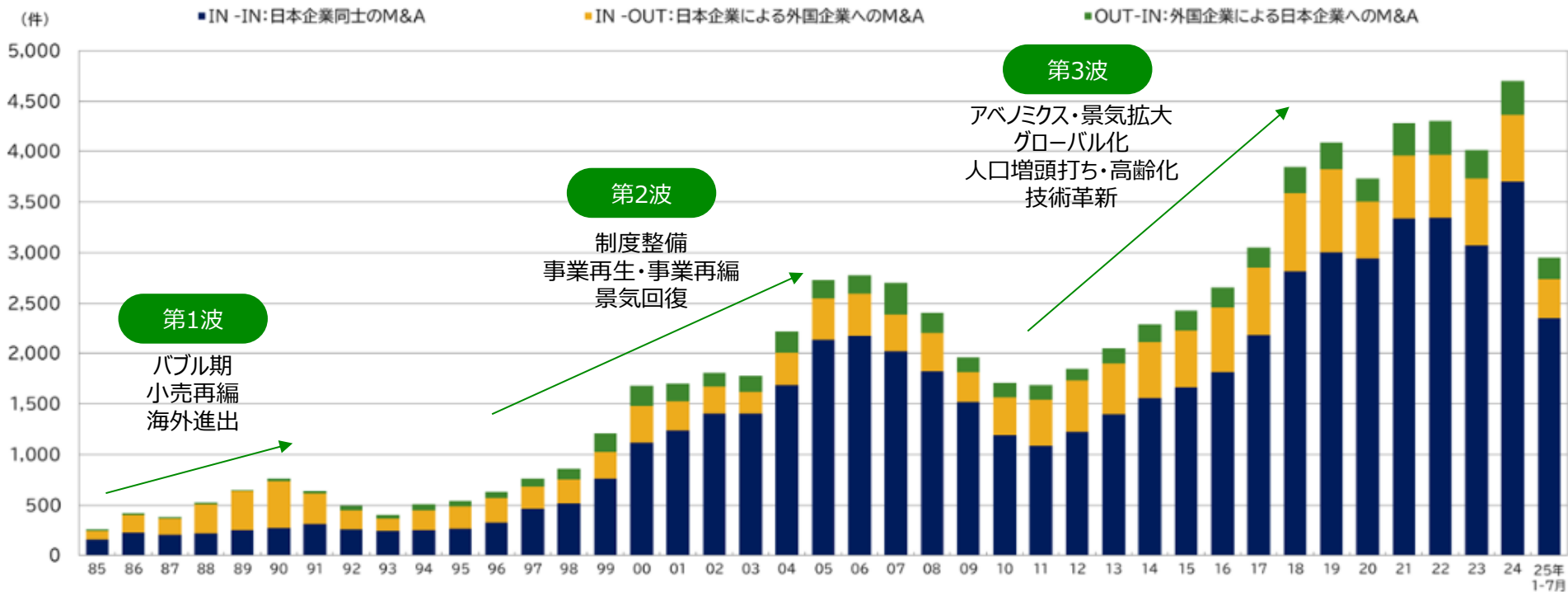
1. M&Aの増加背景
2. M&Aの増加による様々なトラブル
3. M&AガイドラインとM&A支援機関協会
4. 買主審査会による抑止力

②増加するM&A

- 1. M&Aの増加背景**
2. M&Aの増加による様々なトラブル
3. M&AガイドラインとM&A支援機関協会
4. 買主審査会による抑止力

1-1.国内M&A件数の推移

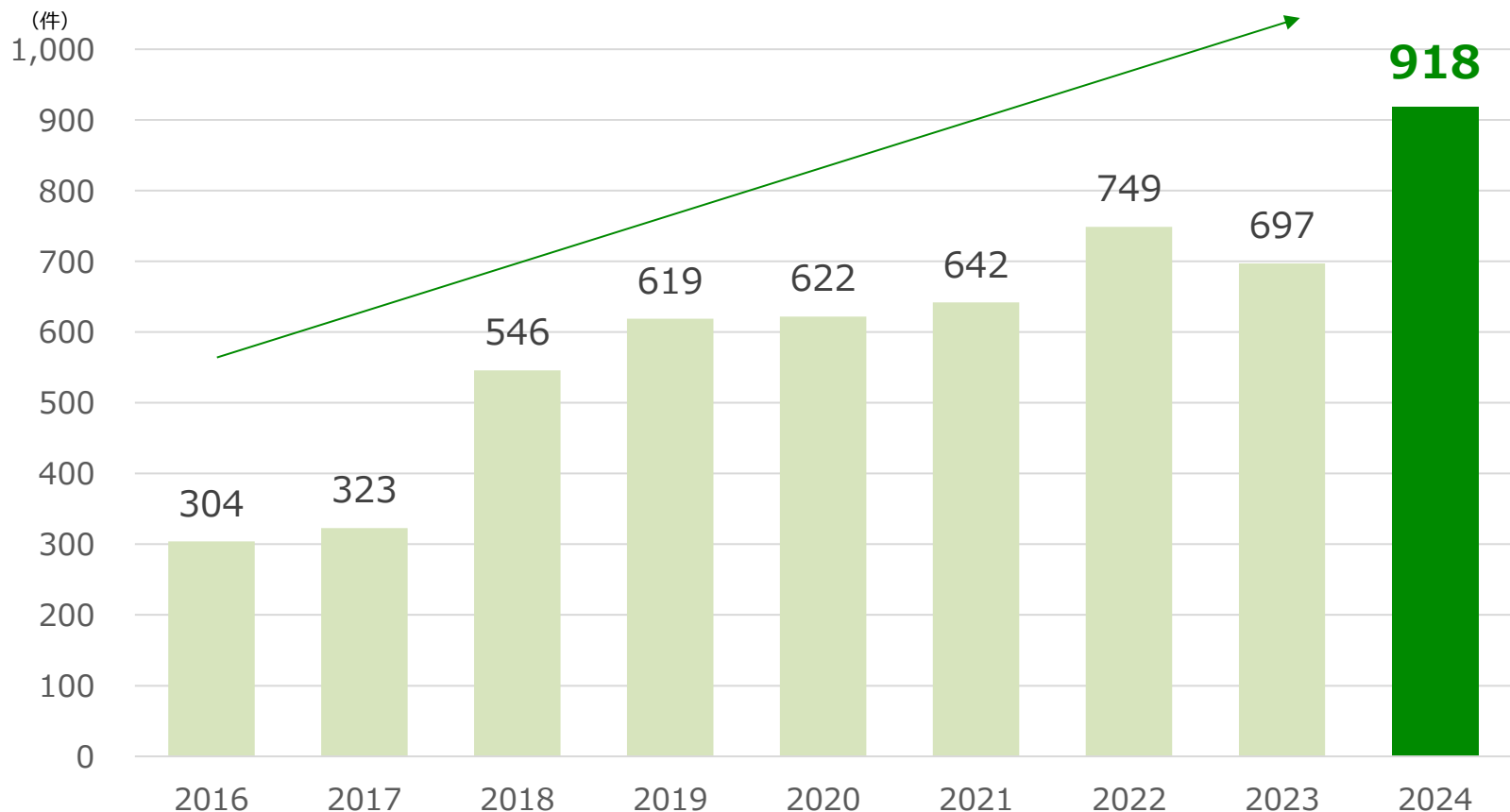
2024年は**4,700件**（開示された案件のみ）
未公表を含めると**1万件**を超えると言われています



※データ：レコフ

1-2.事業承継型M&Aの推移

「事業承継型のM&A」は、ここ10年で**3倍**以上に増加。
2024年は過去最高を更新



※データ：レコフ

1-3.M&Aが増加する主な理由 1/3

1. 事業承継問題（後継者不在）

- 中小企業経営者の平均年齢は60歳を超えて高齢化（ピーク層は65～69歳）。
- 日本政策金融公庫や中小企業庁の調査では、約半数の企業が後継者未定。
- 廃業を避けるために、M&Aによる第三者承継が有力な選択肢となっている。

2. 成長戦略としてのM&A

- 内需縮小（少子高齢化・人口減少）により自前成長が難しい。
- 新規事業立ち上げは時間とコストがかかるため、M&Aで事業や技術を獲得する方が早い。
- 特に IT・DX・バイオ分野でのスタートアップ買収が活発。

3. グローバル競争の激化

- 外国企業との競争に勝つため、規模拡大・技術強化が必須。
- 海外市場への参入や現地拠点確保のために、海外M&Aを活用。
- 日本企業が海外ブランドや販路を持つ企業を買収するケースも増加。

1-3.M&Aが増加する主な理由 2/3

4. 投資ファンドの台頭

- PEファンドやVCが積極的に日本市場へ参入。
- ファンドがM&Aを仲介・推進し、再編を加速。
- 「事業承継ファンド」として中小企業の事業承継を支援する動きも拡大。

5. 資金調達環境の改善

- 低金利政策により資金調達コストが低下。
- 企業の内部留保が過去最高水準に積み上がり、M&Aに使える資金が豊富。

6. 国の政策的後押し

- 中小企業庁による「事業承継・引継ぎ支援センター」設置。
- 税制優遇（中小企業事業再編投資損失準備金）や補助金制度の整備。
- 公的支援で「M&Aは特別なものではなく一般的な承継手段」と認識が広がった。

1-3.M&Aが増加する主な理由 3/3

7. 企業再編・業界再編ニーズ

- コロナ禍・景気変動・円安などで単独では生き残りが難しい企業が増加。
- 同業者間での水平統合や、川上・川下企業との垂直統合が進む。
- 大企業も非中核事業を売却し、選択と集中を進める流れ。

8. まとめ

M&Aの増加は

中小企業の後継者不足（守りの理由）

成長・競争力強化（攻めの理由）

の両方から推進されています。

まとめ：守りのM&Aと攻めのM&A

	守りのM&A（事業承継）	攻めのM&A（成長戦略）
目的	事業を存続させる（廃業回避）	規模拡大・新市場進出・技術獲得
対象	中小企業・オーナー企業	大企業・成長志向の中堅企業
背景	■ 経営者の高齢化 ■ 後継者不在 ■ 地域経済・雇用維持	■ 国内市場の縮小 ■ グローバル競争激化 ■ DX・新技術の必要性
メリット	■ 雇用を守ることができる ■ 取引先や顧客との関係を維持 ■ 廃業に伴う損失回避	■ 新規事業へ即参入できる ■ 技術・人材をまとめて獲得可能 ■ 海外市場への進出
リスク	■ オーナー依存型で社長退任後の不安 ■ 従業員の離脱可能性	■ シナジー効果が出ない ■ 企業文化の違いで統合失敗 ■ 買収価格が高すぎる場合減損リスク

②増加するM&A

1. M&Aの増加背景
- 2. M&Aの増加による様々なトラブル**
3. M&AガイドラインとM&A支援機関協会
4. 買主審査会による抑止力

2-1.M&Aで起こる様々なトラブル

M&A実行前

- ✓ 売主感情の変化
- ✓ 企業価値評価のズレ
- ✓ DD対応が不適切
- ✓ 過去の不正取引
- ✓ キーマン従業員の反対
- ✓ 情報漏洩

M & A実行後

- ✓ 粉飾決算や不正会計の発覚
- ✓ 企業文化の不一致
- ✓ キーマンの離脱
- ✓ 従業員のモチベーション低下
- ✓ 表明保証違反
- ✓ 統合プロセス（PMI）での失敗
- ✓ 取引先の離脱
- ✓ **親会社の資金管理**

実行前に起こる事や実行後の未来に向かって起こるトラブル以外に
実行後すぐに起きるトラブルがメディア等で話題になっている

2-2.直近のM&Aトラブルの記事

YAHOO! ニュース IDでもっと便利に新規取得
JAPAN ログイン お買い物がお得になるクーポンがたくさん

キーワードを入力

| Q

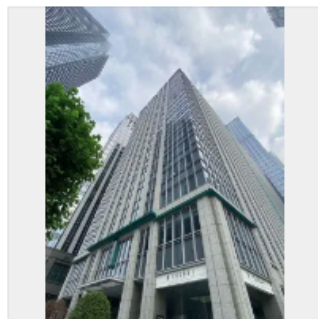
約20社を買収した親会社が子会社から資金を引き抜き、訴訟となった事例

7/11(金) 7:02 配信

3



東京商工リサーチ



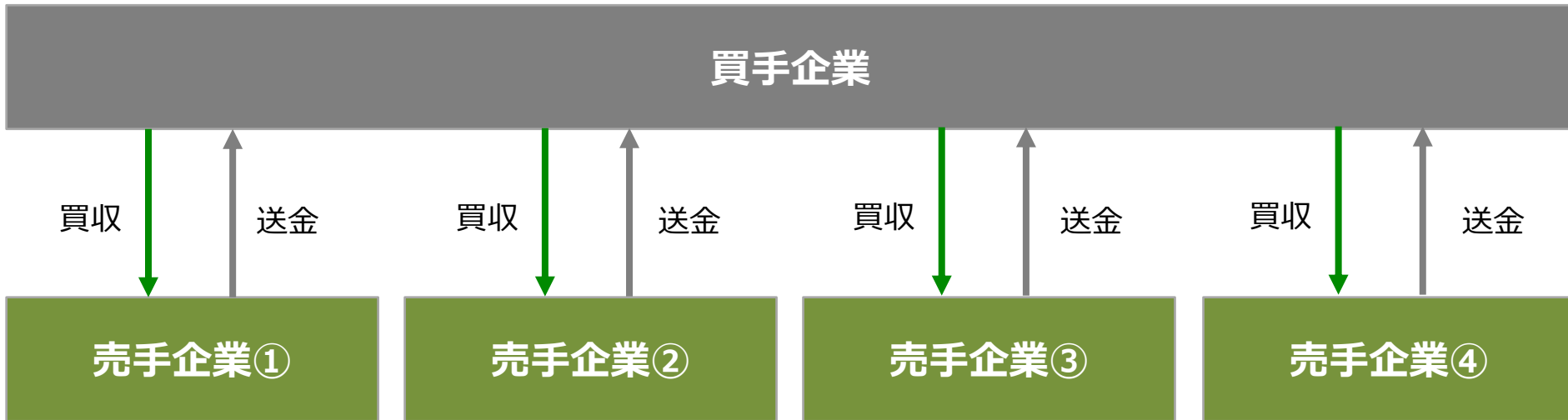
続発するM&Aトラブルへの対応も念頭に、**中小企業庁**は2026年度に新たなM&Aに関するアドバイザー資格を創設する。

こうしたなか、(株)トミス建設 (TSRコード:352899824、神奈川県) のM&Aを巡るトラブルに注目が集まっている。

トミス建設がコンサルティング会社のマイスホールディングス(株) (TSRコード:697622010、大阪府、以下マイスHD) に株式譲渡したことがトラブルの発端だが、株式譲渡契約の直前に両者とアドバイザー契約を交わしていた大手M&A仲介会社が契約を解約している。

さらに、トミス建設らが株式を譲渡したマイスHDにトミス建設らの資金が送金されていたことなどで損害賠償の訴訟に発展している。

2-3.本件のトラブル概要



**買収した子会社の資金を元手に買収を繰り返す
資金を抜かれてショート寸前の元子会社と訴訟に発展した**

2-4.不適切な買手



The screenshot shows the SBA website header with the logo and navigation links. The main content area has a blue header with categories: 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, and 申請・お問合せ. Below this is a breadcrumb trail: 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. The main title is 'M&Aに関するトラブルにご注意ください'. The date '令和6年8月30日' is displayed on the right.

中小企業庁

↓ 本文へ 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

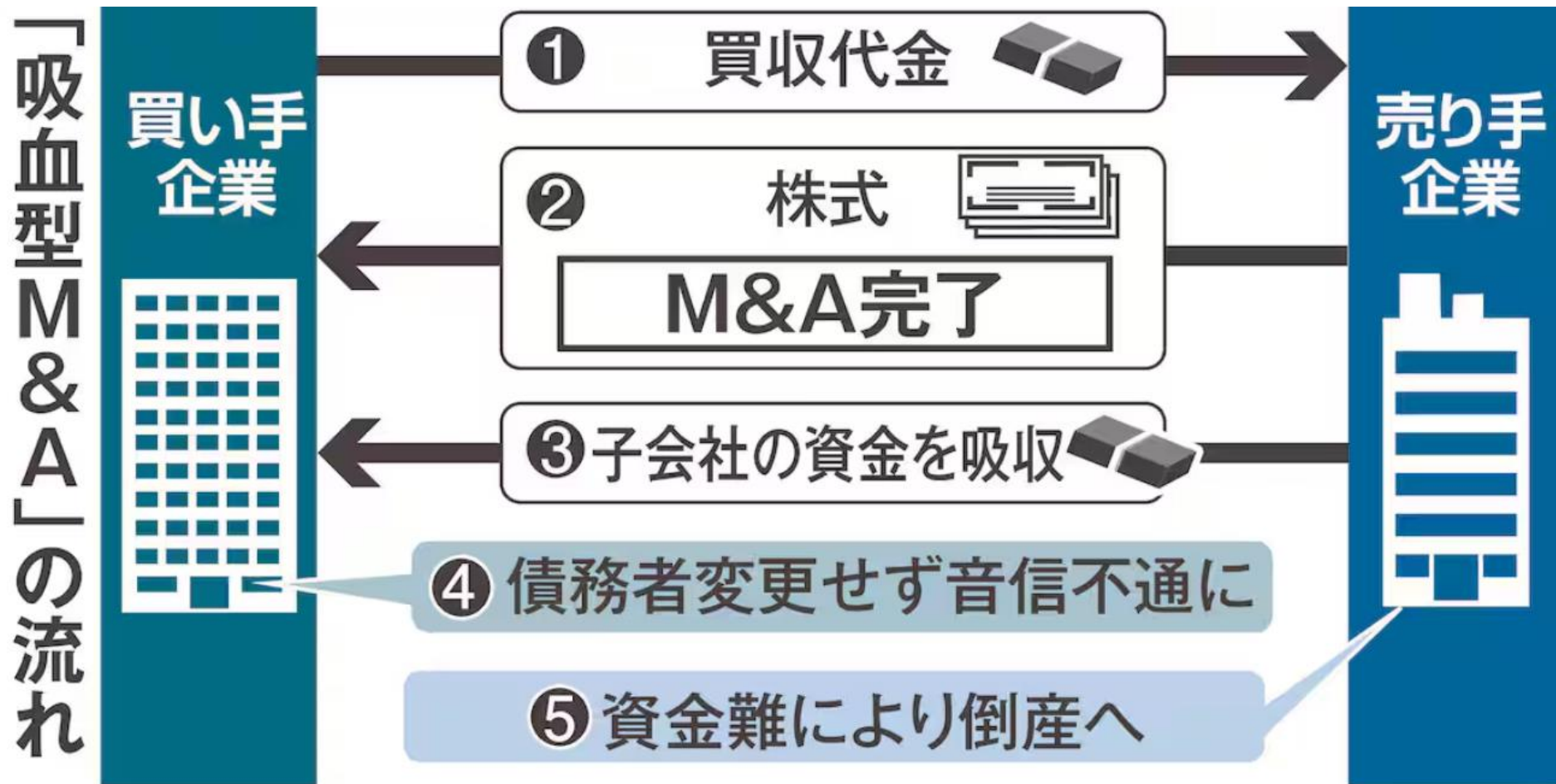
M&Aに関するトラブルにご注意ください

令和6年8月30日

1. M&Aにおける不適切な買手にご注意ください。

- 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。

2-5.不適切な買主の行うスキーム図



※引用：産経新聞

2-6.適切なM&Aの推進

1.狙われやすい企業とは

優良会社が不適切なM&Aに巻き込まれることは稀であり
債務超過であるような赤字会社が狙われるのが実態です
(少額で買収できてしまうため)

2.M&Aの増加

今後もM&Aは増加していく予測となっており、税理士の先生方にとっても
数年に1度は発生する、事業承継スキームの一つとなっております

3.適切なM&A

M & Aを正しく進めるために、不適切な買主等を排除する必要があります
税理士の先生方のご指導で、適切なM&Aが実行されるようお願いいたします

②増加するM&A

1. M&Aの増加背景
2. M&Aの増加による様々なトラブル
- 3. M&AガイドラインとM&A支援機関協会**
4. 買主審査会による抑止力

3-1.経済産業省 中小企業庁より ガイドライン制定



中小M & Aガイドライン改訂（第3版） に関する概要資料

2024年8月
中小企業庁財務課

3-2. 中小企業ガイドラインの経緯

1. 中小M&Aガイドラインとは

中小企業庁が2015年3月に、M&Aの手続きや手続毎の利用者の役割・留意点、トラブル発生時の対応等を記載した「事業引継ぎガイドライン」を策定した。その後、2020年3月には、後継者不在の中小企業のM&Aを通じた第三者への事業の引継ぎを促進するために、同ガイドラインを全面改訂した「中小M&Aガイドライン-第三者への円滑な事業引継ぎに向けて-」を策定

2. 第2版改訂

2023年9月に初版を改訂し、「中小M&Aガイドライン（第2版）-第三者への円滑な事業引継ぎに向けて-」（以下「第2版」という。）を策定

M&A専門業者向けの基本事項の拡充と手数料についての事例等を紹介している

3. 第3版改訂

2024年8月には第2版を改訂し、「中小M&Aガイドライン（第3版）-第三者への円滑な事業引継ぎに向けて-」（以下「第3版」という。）を策定

3-3. 中小M&Aガイドライン（第3版）の概要

- 第3版改訂では、手数料も踏まえつつ、質の高い仲介者・FAが選ばれる環境を促すため、手数料・提供業務に関する事項を追記。
- 加えて、前回第2版改訂時と同様にM&A支援機関の支援の質を確保する観点から、仲介者・FAが実施する営業・広告に係る規律や仲介者において禁止される利益相反事項等の具体化を図っている。
- さらに、譲り渡し側・譲り受け側の当事者間におけるトラブルに関し、最終契約後にトラブルに発展するリスク、その対応策について解説するとともに仲介者・FAに対して求める対応や最終契約の不履行を意図的に生じさせるような不適切な譲り受け側を市場から排除するための対応についても追記している。

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- 【中小企業向け】 手数料と業務内容・質等の確認の重要性⇒(納得できない場合)他の仲介者・FAへの依頼、手数料の交渉の検討
- 【仲介者・FA向け】 手数料(仲介者の場合、相手方の手数料を含む。)の詳細、プロセスごとの提供業務の具体的説明。担当者の保有資格、経験年数・成約実績の説明。手数料の交渉を受けた際の誠実な対応の検討。

② 広告・営業の禁止事項の明記

- 【仲介者・FA向け】 広告・営業先が希望しない場合の広告・営業の停止、M&Aの成立可能性や条件等について誤解を与える広告・営業等の禁止。

③ 利益相反に係る禁止事項の具体化

- 【仲介者向け】 追加工数料を支払う者やリピーターへの優遇(当事者のニーズに反したマッチングの優先実施、譲渡額の誘導等)の禁止、情報の扱いに係る禁止事項の明確化⇒これらの禁止事項は仲介契約書に仲介者の義務として定める必要。

④ ネームクリア・テール条項に関する規律

- 【仲介者・FA向け】 譲り渡し側の名称の譲り受け側への開示(ネームクリア)前の、譲り渡し側の同意の取得、譲り受け側との秘密保持契約の締結の徹底。テール条項の対象の限定範囲の具体化・専任条項がない場合の扱いについての限定。

⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 【中小企業向け】 最終契約・クロージング後に当事者間でのトラブルとなりうる事項の解説⇒専門家の支援を受けつつ、自らでも確認することの重要性。
- 【仲介者・FA向け】 リスクの認識時、最終契約締結前等に、当事者間でのリスク事項についての依頼者に対する具体的説明。

⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

- 【中小企業向け】 土業等専門家、事業承継・引継ぎ支援センターへの相談*や経営者保証の提供先の金融機関等へのM&A成立前の相談*の検討。
- 【仲介者・FA向け】 上記*の相談が選択肢となる旨の説明・相談する場合の対応、最終契約における経営者保証の扱いの調整。
- 【金融機関向け】 M&Aの成立前又は成立後の契約者保証の解除又は移行について相談を受けた場合の「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応。

⑦ 不適切な事業者の排除について

- 【仲介者・FA・M&Aプラットフォーム向け】 譲り受け側に対する調査の実施、調査の概要・結果の依頼者への報告。不適切な行為に係る情報を取得した際の慎重な対応の検討。業界内での情報共有の仕組みの構築の必要性、当該仕組みへの参加有無の説明。

3-4. 中小M&Aガイドライン各項目の具体例 1/2

1. 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

【中小企業向け】

仲介会社との手数料等の交渉、他の仲介会社への手数料の確認を行う

【仲介者・FA向け】

相手方の手数料を開示（仲介者）。担当者の資格、経験年数等の開示

2. 広告・営業の禁止事項の明記

【仲介者・FA向け】

誤解を与えるような指名での手紙の送付や電話でのセールスの禁止
断っているにも関わらず、何度も手紙の送付や電話を行うことの禁止

3. 利益相反に係る禁止事項の具体化

【仲介者向け】

手数料を高く払う先や何度も買収を繰り返す先への優遇の禁止

4. ネームクリア・テール条項に関する規律

【仲介者・FA向け】

譲渡企業へ開示予定の候補先について事前に同意を得ること
開示先への秘密保持契約締結の徹底

3-4. 中小M&Aガイドライン各項目の具体例 2/2

5. 最終契約後の当事者間のリスク事項について

【中小企業向け】

・最終契約・クロージング後の当事者間のトラブルとなりえる事項の説明
⇒経営者保証解除、表明保証の内容、DDの非実施等

【仲介者・FA向け】

リスク認識時、最終契約締結前等にリスク事項について具体的に説明

6. 譲渡側の経営者保証の扱いについて

【中小企業向け】

土業、事業承継・引継ぎセンターへの相談。金融機関への事前相談

【仲介者・FA向け】

上記の説明、最終契約での経営者保証の取扱いの調整
⇒最終契約において譲受側の義務として保証の解除を明確に位置付け
保証の解除がされなかった場合の契約解除条項や補償条項を盛り込む

【金融機関向け】

経営者保証ガイドラインに基づく対応

7. 不適切な事業者の排除について

【仲介者・FA・プラットフォーマー向け】

譲受先に対する調査の実施（決算書等の確認）、譲渡先への報告

3-5.M&A支援協会（業界団体）の取組について

1. M&A支援協会

名称：一般社団法人 M&A支援機関協会
代表理事：三宅 卓（株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長）
会員：194社（2025年6月現在）



2. 目的と活動内容の主な領域

目的：中堅・中小企業の持続的成長と日本経済の発展・維持に寄与するため、公正で安全なM&Aの推進

- ① M&Aの公正・円滑な取引の促進
- ② 中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底
- ③ M&A支援人材の育成サポート
- ④ M&A支援機関に係る苦情相談窓口の運営
- ⑤ その他前各号に附帯関連する事業

3. 自主規制ルールの整備

2024年1月に業界倫理規程を制定、2024年9月に「契約重要事項説明規程」、2025年1月には「広告・営業規程」の改正を施行。利益相反防止や説明義務の強化に取り組んでいる

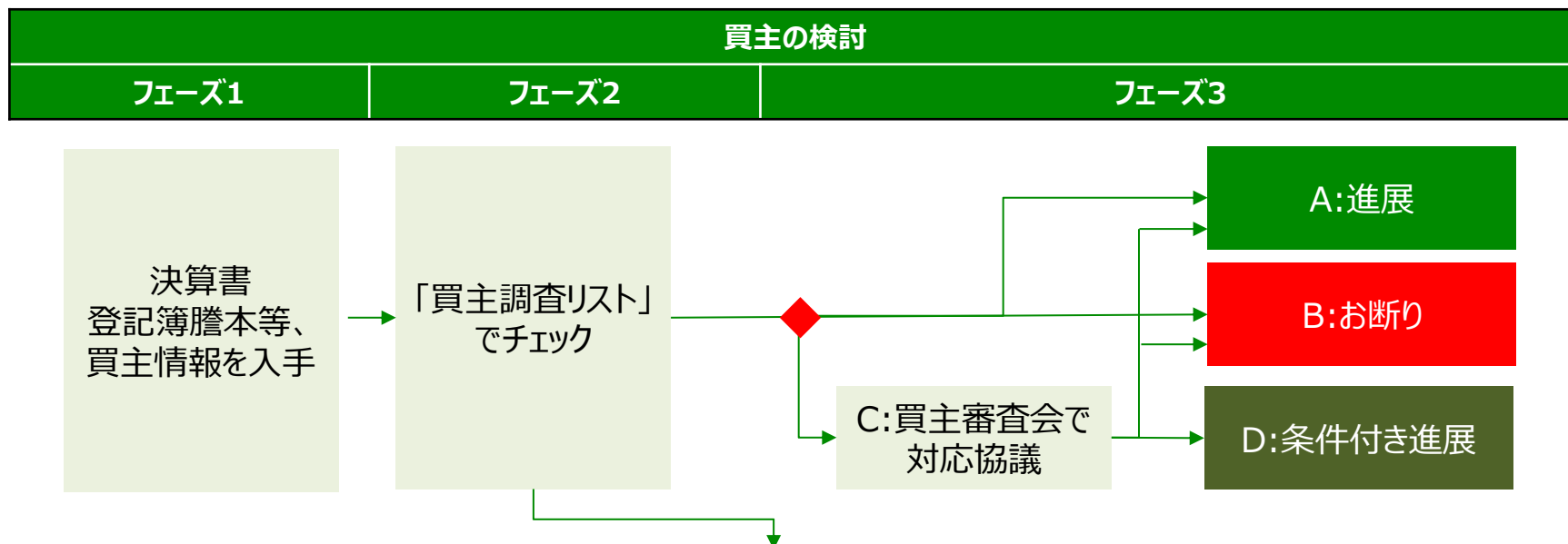
4. 特定事業者リストの運用

2024年10月1日より、悪質な譲受事業者の情報を業界内で共有するしくみを開始

②増加するM&A

1. M&Aの増加背景
2. M&Aの増加による様々なトラブル
3. M&AガイドラインとM&A支援機関協会
- 4. 買主審査会による抑止力**

4-1. 弊社の不良買主を排除する当社の取り組み (仲介契約締結前及び最終契約締結前に全件チェック)



調査カテゴリ	調査内容
財務状況	対価の支払可能性、運転資本提供可能性、経営者保証の解除可能性
コンプライアンス	反社該当の有無、過去のM&Aトラブルの有無
事業実態	実在性、事業運営状況
最終契約の 実行可能性	対価支払いの確実性、経営者保証解除の実行可能性

4-2.買主審査の主要なチェックポイント 1/3

調査カテゴリー	主要なチェックポイント
財務状況	①買主の現金預金残高が譲渡対価と比較して十分か
	②買主のネットキャッシュ（現金預金－有利子負債）がプラスになっているか
	③買主の純資産額はプラスか
	④買主に営業利益、経常利益が計上されているか
コンプライアンス	①新聞記事、Google記事、M&A業界共有情報より反社該当の有無を確認
	②Google記事より過去のM&Aトラブルの有無を確認

4-2.買主審査の主要なチェックポイント 2/3

調査カテゴリー	主要なチェックポイント
事業実態	①法人登記簿謄本を入手して確認
	②Web上の地図で建物を確認
	③ホームページで事業内容や事業実態を確認
	④直近の法人税確定申告書を入手して確認
	⑤資産管理会社、特別目的会社に該当しないかヒアリングを中心に確認

4-2.買主審査の主要なチェックポイント 3/3

調査カテゴリー	主要なチェックポイント
最終契約の 実行可能性	①買主の「現金預金残高＋借入予定額」が譲渡対価と比較して十分か確認
	②借入予定の場合、金融機関から融資内諾取得予定であることを確認
	③売主等による経営者保証について、金融機関から保証人変更の承諾取得予定か確認
	④売主等による経営者保証の対象債務を返済して保証解除する場合、買主の「現金預金残高と借入予定額」が当該対象債務に対して十分か確認

アジェンダ

■①自己紹介

■②増加するM&A

■③顧問税理士の取り組み事例

③顧問税理士の取り組み事例

1. M&A後も顧問契約を続けるコツ
2. 税理士とDD対応時の注意事項
3. 財務DDの実務
4. 税務DDの実務
5. 中小企業事業再編投資損失準備金
6. ミニマムタックス（所得税）

③顧問税理士の取り組み事例

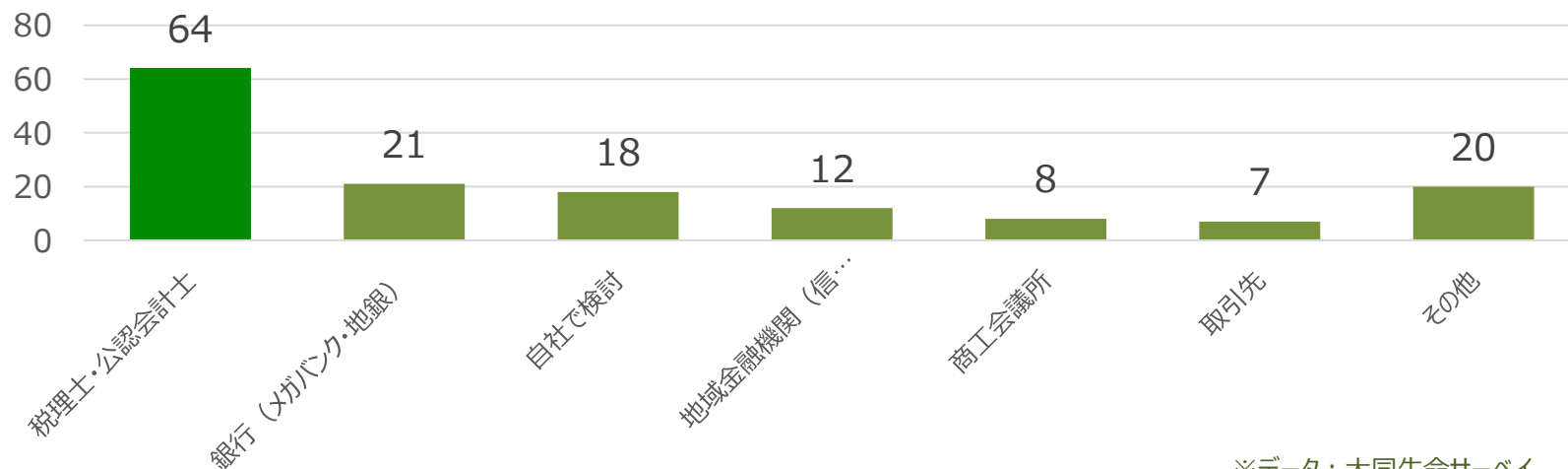
- 1. M&A後も顧問契約を続けるコツ**
2. 税理士とDD対応時の注意事項
3. 財務DDの実務
4. 税務DDの実務
5. 中小企業事業再編投資損失準備金
6. ミニマムタックス（所得税）

1-1.M&A後も顧問契約を続けるコツ 1/3

1. 顧問先の事業承継に積極的に関与する

- 優良顧客（売上5億円以上、利益1千万円以上）には、金融機関やコンサル会社から常にM&Aの提案がきている可能性が高い
→相談なく進めておりM&A後に知ることもある
- 普段から経営者と後継者問題やM&Aの話題に触れておくことで、相談しやすい環境を提供する
→相談相手として税理士・公認会計士が多いのが事実

単位：％



※データ：大同生命サーベイ
N = 2,509複数回答

1-1.M&A後も顧問契約を続けるコツ 2/3

2. 買手側との信頼関係を築く

- 買手企業は、税理士を「売手側の顧問」として見て、交代を検討することが多い
→次の決算対応までは続くが、3年以内に半数が解約可能性にある
- M&A前から買手に自分の専門性や顧客理解をアピールし、信頼を得る事が重要
→DD対応時の財務状況の把握、税務申告の履歴、業界特有の会計処理の知識など
- 買手の立場を理解し、敵ではなく味方であることを示す
→目指すゴールは一緒、売手に寄り添いつつ、専門家として中立的な発言を心掛ける

3. PMI（統合プロセス）での役割を提案

- 買手は「M&A後の税務リスク」「内部統制」「申告業務の引継ぎ」不安視している
→直近の申告書の説明、簿外リスクや過年度申告の注意点の説明、顧客・取引先の特徴の情報提供を積極的に行うことでPMI支援に関与する

1-1.M&A後も顧問契約を続けるコツ 3/3

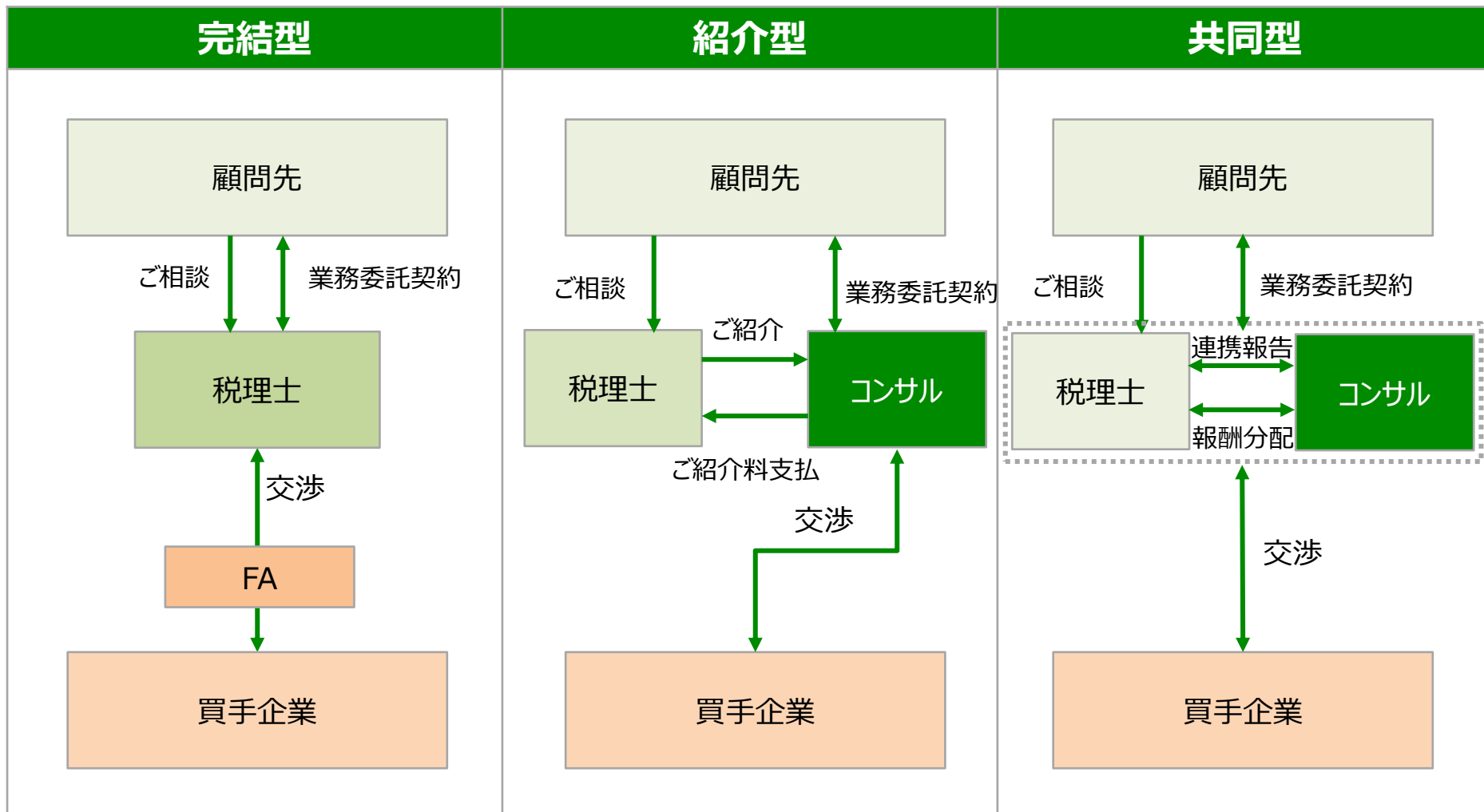
4. 業務範囲の再設定

- 買手企業側が別の顧問税理士を検討している場合
→全面的な顧問ではなく、部分的に業務を引き受けが出来ないか検討

5. 契約面の工夫

- M&A契約時に「税務顧問の継続」を条件としてもらう
→実務的にはトランジション期間（1～2年程度）の顧問継続は可能性が高い
その間に買手との関係性を築き、長期の契約を目指すのが現実的

※ご参考 顧問税理士の関与の方法



※ご参考 【共同型】顧問税理士との成約案件

段ボール製造業

段ボール製造業同士のM&A

- ・対象企業の代表者が体調不良で事業の存続に不安があると顧問税理士に相談あり
- ・弊社を紹介いただき、顧問税理士と一緒に状況をヒアリングし代表がM & Aでの売却を選択
- ・株主が10名以上いる中、顧問税理士と共同で説明することで全員の意見を纏めることに成功
- ・DDにも顧問税理士に積極的に関与いただく
- ・売主が早期のクロージングを望まれており、ご依頼をいただいてから4ヶ月で成約
- ・成約後も顧問税理士を継続いただくことで譲受企業と合意



対象企業

業種 段ボール製造業

売上 10億円

譲渡理由 代表者体調不良の為

取引形態
株式譲渡

譲受企業

業種 段ボール製造業

売上 200億円

譲受理由 規模拡大の為

1-2.M&Aにおける税理士関与の失敗事例

1. 情報の漏洩

- 税理士事務所の担当者が売却検討の経理担当者に話をしてしまった
→一瞬で社内に広がり、問題視した買手が辞退した

2. 譲渡価格のつり上げ

- 特に根拠もないが安すぎると助言を行い交渉が難航
→買手からの不信感を買ひ、実行後まもなく契約が解除となった

3. 対応が不親切

- 後継者不在のためM&Aを検討していることを顧問税理士に伝えたところ、仕事が増える事を嫌い一方的に反対姿勢を取った
→その後、一切相談はせずにM&Aが実行され、実行後まもなく契約が解除となった

4. 税理士/会計事務所の事業承継

- 高齢の先生がDD中に体調を崩され対応が出来なくなった
→事務の方に対応をお願いしたが、先生にしかわからないことも多く、買手側は満足する回答を得る事が難しかった

③顧問税理士の取り組み事例

1. M&A後も顧問契約を続けるコツ
- 2. 税理士とDD対応時の注意事項**
3. 財務DDの実務
4. 税務DDの実務
5. 中小企業事業再編投資損失準備金
6. ミニマムタックス（所得税）

2-1. デューデリジェンス（DD）とは

デューデリジェンス（DD）とは、
買収対象となる企業や事業の実態を把握し、その企業や事業が内
包する様々なリスク要因を特定するために、**買主が実施する調査**をい
います

DDの結果により、買収を行うべきか、買収価格は妥当か、適切な買
収スキームはなにかを詳細に検討することになります

また、DDにおける検出事項に応じて、最終契約書に織り込む条項を
検討し、M & A 実行にかかる適切な判断を行います
更には、DDの結果により、買収後の買主と買収対象とのシナジーを
検討し、買収後の統合作業の計画立案にも活用します

2-2.税理士とDD

1. M&Aにおいて、税理士先生の一番関与する箇所
2. 過去の決算の間違い等を指摘される可能性がある
3. 多くの場合は企業会計原則で処理される
4. 税務での会計処理が問題になることはない
5. 根本的な間違い等は無いようにしていただきたい
6. 会社に経理専門の方がいない場合、税理士先生がDDに対応することも
7. 買主企業から好かれる税理士は資料提出がスムーズな先生

2-3.M&A時にDD以外で顧問先が税理士が対応する事

■ 譲渡時

- ・進行期の決算着地見込み
- ・試算表の早期提出
- ・経営者の相談相手

■ 譲渡後

- ・株式譲渡所得税申告
- ・相続対策
- ・投資の相談

2-4.DDの種類 1/2

項目	概要
財務DD	対象会社の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、「時価純資産の算定」、「正常収益力の算定」を行う。
税務DD	税務申告書、主要取引条件や過去に実施した組織再編処理等を分析調査し、重要な税務リスクを把握する
ビジネスDD	外部環境・内部環境の分析からビジネスモデルを把握し、事業の将来性を見極め、経営計画の実現可能性を裏付ける情報を収集する
法務DD	契約内容や事業に関係する権利、債権債務などについて、M&A取引に影響を与える法務上のリスクの有無を調査

2-4.DDの種類 2/2

項目	概要
人事DD	就業規程・給与規程・退職金規程などの人事制度、採用・配置・評価制度・教育などの組織、労務管理体制を調査する
環境DD	土壌汚染・大気汚染などの環境リスクの有無、環境リスクの影響を調査し、対象企業の事業計画、株価評価への影響を把握する
ITDD	対象企業の情報システムの構成、運用状況を調査し、IT統合の可能性を評価する

2-5.DDの具体的な手続き 1/2

(1) キックオフミーティング

M&A検討の経緯、対象会社の概要、適用するスキーム等について、買主とミーティングを実施

(2) 依頼事項リストの作成

DD実施に必要な資料、質問事項を依頼事項リストとしてまとめる

(3) 資料入手

依頼事項リストによる必要資料を対象会社から入手する
ストレージを使用し、PDFやエクセルファイル等により資料の授受を行う場合が多い

2-5.DDの具体的な手続き 2/2

(4) マネジメントインタビュー

依頼事項リストの質問事項に基づいて、対象会社の経営者、キーマン等へ直接質問を行い、必要な回答を入手

※M&Aにかかる情報漏洩に十分留意し、インタビュー対象者、場所を決める

(5) DDの実施

入手資料、入手した回答に基づいて、対象会社にかかる各種DDを実施する

※オフバランス項目等確認書について次頁ご参照

(6) 報告書の作成・報告

実施したDDについて報告書を作成し、買主へ報告する

2-6.オフバランス項目（簿外債務）の確認 1/2

項目	業務概要
オフバランス項目等確認書	貸借対照表に計上されていない簿外債務（下表）の有無を確認する手法のひとつとして、対象会社から入手する。

■ 簿外債務の確認項目

No.	確認項目	内容
1	債務保証等	他者に対する債務保証又は債務保証に類似する行為（保証予約、経営指導念書の差入れなど）
2	割引手形・裏書手形	割引または裏書後、未決済の手形
3	担保設定資産	担保設定されている定期預金、売掛金、棚卸資産、土地・建物等
4	デリバティブ取引	先物取引、オプション取引、スワップ取引等
5	長期契約	原材料の長期購入契約等、経済状況等により不利な条件で長期間契約を継続するリスクのある契約
6	特別な条件による取引	一般的な第三者間取引とは異なる条件が付された取引
7	未払残業代等	貴社の負担になる可能性のある下記労務関連事項（以下に限定されない） ①未払残業代（通常の支払サイトにおける未払は除く） ②未払社会保険料（通常の支払サイトにおける未払は除く）

2-6.オフバランス項目（簿外債務）の確認 2/2

No.	確認項目	内容
8	役員、従業員、株主との取引	役員、従業員または株主との取引のうち、特別な条件のあるもの、事業関連性の乏しいもの
9	係争事件等	貴社が被告となる訴訟事件、または訴訟される可能性のある事象で、損害賠償等、貴社が損失を負うリスクのある事象
10	クレーム	顧客からのクレームにより、損害賠償等、貴社が損失を負うリスクがある事項
11	環境問題	土壌汚染等、将来、多額の環境対策費用を要する事項
12	当局による行政処分等	税務当局、労基署等と見解の相違のある事項、行政処分を受ける可能性のある事項
13	後発事象	基準日後の貴社の財政状態、経営成績等の状況に重要な影響を及ぼす下記事象（以下に限定されない）。 ①重要な組織再編②多額な借入③災害による重大な損害の発生④重要な係争事件の発生、解決
14	その他	上記事項の他、基準日時点の貸借対照表に計上されていない重要な簿外負債
15	反社会的勢力との関与	以下にかかる事項の有無 ①反社会的勢力に該当するか ②反社会的勢力との間に過去・現在又は直接・間接を問わず、取引、金銭の支払い、便益の供与その他一切の関係又は交流があるかどうか

③顧問税理士の取り組み事例

1. M&A後も顧問契約を続けるコツ
2. 税理士とDD対応時の注意事項
- 3. 財務DDの実務**
4. 税務DDの実務
5. 中小企業事業再編投資損失準備金
6. ミニマムタックス（所得税）

3-1.財務DDの概要

■ 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、
「**時価純資産の算定**」、「**正常収益力の算定**」を行う。

(1) 時価純資産の算定

「**資産の実在性、評価の妥当性**」「**負債の網羅性**」を調査し、
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
（棚卸資産、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）

3-1.財務DDの概要

(2) 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）

3-2. 実例における主な勘定科目と検討事項

勘定科目	影響度	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
棚卸資産	△	棚卸資産について、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、評価損益計上
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

3-2. 実例における主な勘定科目と検討事項

勘定科目	影響度	調整内容
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

3-3.時価純資産の算定（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	
棚卸資産	△20	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	+5	解約返戻金相当額を時価として評価益計上
未払金	△5	締日後期末日までの給与手当（社保含む）未払計上
賞与引当金	△2	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	180	

■ その他の一般的な調整項目

- ①売上債権、貸付債権：滞留債権の評価減（△）
- ②有形無形固定資産：償却過不足額の加減算（+ △）
- ③退職給付引当金、役員退職慰労引当金の引当計上（△）
- ④簿外債務（未払残業代）の追加計上（△） 等

3-4.正常収益力の算定（一般的な事例）

■ 正常収益力の算定

項目	2022年	2023年	2024年	調整内容
調整前 営業利益	20	23	25	
役員報酬	+10	+10	+10	M&A後に節約可能な役員報酬の減額
法定福利費	+2	+2	+2	上記役員報酬にかかる社保会社負担分（15%）を減額
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	34	40	39	

※ご参考 財務DDの事例紹介

システム開発会社同士のM&A

- 1.対象会社はシステム開発を主業としており、請負形式でシステム開発をする会社である。
- 2.計画通りの収益が計上されず、資産計上されていたソフトウェアとソフトウェア仮勘定約3億円を減損処理した。
- 3.資産計上されている仕掛品のうち、失注したもの、過年度に売上計上済のもの合計8千万円を減額処理した。
- 4.社長の個人的支出（車両、社宅）が年間3千万円程あり税務リスクが問題となった。

→財務DDの結果、約3億円の債務超過となり、M&Aは中止となった



対象企業	
業種	システム開発会社
売上	20億円
譲渡理由	更なる成長のため



M&A中止

譲受企業	
業種	システム開発会社
売上	300億円
譲受理由	規模拡大の為

③顧問税理士の取り組み事例

1. M&A後も顧問契約を続けるコツ
2. 税理士とDD対応時の注意事項
3. 財務DDの実務
- 4. 税務DDの実務**
5. 中小企業事業再編投資損失準備金
6. ミニマムタックス（所得税）

4-1.税務DDの概要 1/3

■ 税務DDとは

税務申告書、主要取引条件や過去に実施した組織再編処理等を分析調査し、「**重要な税務リスク**」を把握する。

■ 税務DDの主要事項

(1) 主要な税務調整項目の確認

法人税確定申告書、決算書、勘定科目内訳書、総勘定元帳を確認し、個別項目の税務リスクを確認

(2) 未納税金の有無の確認

買収対象の企業または事業の内容に応じて、納付すべき税金の種類を把握し、納付漏れ、長期未払となっている税金の有無を確認する。

4-1. 税務DDの概要 2/3

(3) 経営者が認識している税務リスクの確認

マネジメントインタビューにより、経営者が認識している税務リスクを確認する。

(4) 直近の税務調査の内容、是正状況の確認

直近の税務調査にかかる資料の確認、マネジメントインタビューによる是正状況の確認を行い、是正未了の税務リスク、潜在的な税務リスクを確認する。

(5) 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する。

4-1.税務DDの概要 3/3

(6) 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、税務リスクを確認

(7) 過去の組織再編処理の調査

適格要件の適用状況を調査し、繰越欠損金の引継ぎ、簿価引継ぎ等の処理を確認

(8) タックスプランニングの確認

別表五（一）、別表七（一）、マネジメントインタビューによる回答に基づいて、買収対象の企業または事業にかかる将来の法人税等への影響額を確認する。

4-2. 主要な税務調整項目の確認 1/2

No.	項目	調整内容
1	接待交際費	社長個人の支出（飲食代、ゴルフプレー料等）を接待交際費として損金経理 ⇒役員賞与とみなされ損金算入否認されるリスクを指摘
2	貸倒損失	貸付金の全額回収不能が明らかになった場合、その明らかになった事業年度に限り損金算入可能 ⇒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されており、損金算入が否認されるリスクを指摘
3	修繕費	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
4	役員給与	会社保有の車両を簿価（時価より低額）で社長へ譲渡 ⇒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（損金算入否認）及び譲渡益課税 ②社長：役員賞与について給与所得課税

4-2. 主要な税務調整項目の確認 2/2

No.	項目	調整内容
5	役員給与	役員賞与を使用人兼務役員の使用人分給与として損金経理 ⇒役員賞与として損金算入が否認されるリスクを指摘
6	事業所税	複数の事業所を有する対象会社において、一部事業所税納付 漏れの事業所を発見 ⇒M&A後に納付

4-3. 繰越欠損金の分析 1/2

(1) 繰越欠損金の発生要因の確認

繰越欠損金の発生要因を把握し、過去の損金算入が否認され、繰越欠損金として処理できないものの有無を確認する。

事例：資産を役員に低額譲渡したことによる損失

⇒当該損失は役員賞与として損金算入が否認され繰越欠損金額の一部が否認されるリスクあり

4-3.繰越欠損金の分析 2/2

(2) 繰越欠損金の発生時期の確認

- ①青色欠損金の繰越可能期間は10年（2018年（平成30年）4月1日前開始事業年度に生じた場合は9年）

⇒別表七（一）により、繰越欠損金の繰越可能期間を確認する。

- ②適格合併の場合、みなし共同事業要件を満たさず、合併当事者間の支配関係が以下1)～3)のうち最も遅い日から継続していない場合は、繰越欠損金は引継制限、使用制限を受ける。

- 1)合併法人の適格合併の日の属する事業年度開始日の5年前の日
- 2)被合併法人の設立日
- 3)合併法人の設立日

⇒過去に合併により繰越欠損金を引継いでいる場合、引継要件を満たしているか確認する。

4-4. 関連当事者との取引の調査 1/2

(1) 取引価格が過少の場合

- ① 子会社から低廉な地代家賃の受取り
⇒ 時価との差額が受取家賃、寄付金と見做されるリスクあり
- ② 資産を役員へ低額で譲渡
⇒ 時価との差額が譲渡益、役員賞与と見做されるリスクあり

(2) 取引価格が過大な場合

- ① 子会社へ高額な地代家賃の支払い
⇒ 時価との差額が寄付金と見做されるリスクあり
- ② 資産を役員から高額で取得
⇒ 時価との差額が役員賞与と見做されるリスクあり

4-4. 関連当事者との取引の調査 2/2

(3) 子会社支援

財政支援まで必要のない子会社へ財政支援を実施

⇒ 寄付金と見做されるリスクあり

※ 財政支援の必要性があり一定の条件を満たせば、財政支援は
損金算入可能

4-5.過去の組織再編処理の調査

(1) 適格要件の確認

過去に合併等により簿価受入処理を行っている場合、当該合併等が適格要件を満たしているか確認する。

事例：適格要件を満たさずに簿価引継ぎを行っている場合
⇒時価受入処理に修正を行い、時価評価益課税のリスクあり

(2) 繰越欠損金の引継

過去に合併により繰越欠損金を引継いでいる場合、繰越欠損金の引継要件を満たしているか確認する。

事例：適格合併のため繰越欠損金を引継ぎ
⇒適格合併であっても、繰越欠損金の引継要件を満たしていない場合、繰越欠損金の引継制限を受ける

③顧問税理士の取り組み事例

1. M&A後も顧問契約を続けるコツ
2. 税理士とDD対応時の注意事項
3. 財務DDの実務
4. 税務DDの実務
- 5. 中小企業事業再編投資損失準備金**
6. ミニマムタックス（所得税）

5. 中小企業事業再編投資損失準備金

■ 制度概要

No.	項目	現行枠	拡充枠
1	適用法令	・中小企業等経営強化法 ・租税特別措置法	・産業競争力強化法 ・租税特別措置法
2	適用対象	中小企業者 ※資本金1億円以下、従業員数1,000人以下	・中小企業者 ・中堅企業者 ※従業員数2,000人以下
3	作成・認定対象の計画	経営力向上計画	特別事業再編計画
4	適用期間	「2021年（令和3年）8月2日～2027年（令和9年）3月31日」までに計画認定	「改正産業競争力強化法施行日2024年9月2日～2027年（令和9年）3月31日」までに計画認定
5	制度概要	■ 損金算入額 対象株式の取得価額×70%以下 ※取得価額≤10億円 ■ 益金算入 損金算入後5年間経過後より5年間で均等額益金算入	■ 損金算入額 （過去5年以内にM&A実行済が要件） 1社目⇒90% 2社目以降⇒100% ※1億円≤取得価額≤100億円 ■ 益金算入時期 損金算入後10年間経過後より5年間で均等額益金算入
6	取崩事由	・計画の認定取り消し ・取得株式の売却等 ・株式発行会社、取得会社の解散 等	・左記同様 ・一定の表明保証保険契約締結

5. 中小企業事業再編投資損失準備金

【前提条件】・株式取得日 2023/4/1
・取得価額1,000

■ 処理概要

時期	スキーム概要
現行枠	2023/4/1 2028/3末 5年間 5年間据置 △700 140 140 140 140 140 損金算入 益金算入 節税ではなく課税の繰延
拡充枠	2023/4/1 2033/3末 5年間 10年間据置 1社目 △900 180 180 180 180 180 2社目以降 △1,000 200 200 200 200 200 損金算入 益金算入 節税ではなく課税の繰延

5. 中小企業事業再編投資損失準備金

■ 主要な手続き

No.	現行枠	拡充枠
1	－	事前相談 ※計画申請の2ヶ月ほど前
2	基本合意後、計画を主務大臣へ申請	計画を主務大臣へ申請
3	主務大臣により計画認定	主務大臣により計画認定
4	M&A実行後、主務大臣へ報告	・計画期間中 毎事業年度終了後、主務大臣へ報告 ・計画終了 主務大臣へ終了の報告
5	主務大臣から確認書を入手	主務大臣から証明書を入手
6	毎事業年度終了後（最大5年間）、報告書を主務大臣へ提出	－

■ 現行枠と拡充枠の採用について

併用可能（1回目：現行枠＋2回目以降：拡充枠）

⇒1回目に経営力向上計画（現行枠）、2回目以降に特別事業再編計画（拡充枠）の作成・申請が必要

③顧問税理士の取り組み事例

1. M&A後も顧問契約を続けるコツ
2. 税理士とDD対応時の注意事項
3. 財務DDの実務
4. 税務DDの実務
5. 中小企業再編投資損失準備金
6. ミニマムタックス（所得税）

6. ミニマムタックス（所得税）

- 極めて高い水準にある高所得者層に対する負担の適正化（ミニマムタックス）の概要
 - ・一定水準以上の所得がある場合に、通常の所得税に上乗せして所得税負担を求める措置。
 - ・2025年（令和7年）分の所得から適用。
 - ・適用対象は「所得税」「復興特別所得税」（「個人住民税」は対象外）
- 計算方法
 - 下記②が①を超過する場合、当該超過額を納税
 - ① 基準所得税額
 - ② $(\text{基準所得金額} - \text{特別控除額} 3.3 \text{ 億円}) \times 22.5\%$

6.ミニムタックス（所得税）

■ 計算例

分離課税の譲渡所得（株式譲渡所得等）のみの場合、所得金額約10億円を超過すると追加負担が生じます。

① 基準所得税額 = $10\text{億円} \times 15\% = 1.5\text{億円}$

② $(\text{基準所得金額} - \text{特別控除額} 3.3\text{億円}) \times 22.5\%$
 $= (10\text{億円} - 3.3\text{億円}) \times 22.5\% = 1.5\text{億円}$

⇒ ②が①を超過する金額 = $1.5\text{億円} - 1.5\text{億円} = 0\text{円}$

弊社のM&A業務の特徴（他社との違い）

①紹介だけで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を提供できます
- 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ても良く理解しております

ご清聴下さいまして、ありがとうございました。

本日の講義内容に関して質問がございましたら、
何なりとご質問願います。

最後に

本資料におけるご意見やご不明点がございましたら、
下記のアドレスまでご連絡をお願いいたします。

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

アンケートへのご協力をお願いいたします

東京税理士会麹町支部セミナーご参加者アンケート

本日は、「増加するM&Aと顧問税理士の取り組み事例」セミナーにご出席いただき誠にありがとうございました。
以下のアンケートにご協力をお願いいたします。

1. 本日のセミナーの内容はいかがでしたか？

☐ 非常に良かった	☐ 良かった	☐ 普通	☐ あまり良くなかった	☐ 非常に良くなかった
----------------------------------	-------------------------------	-----------------------------	------------------------------------	------------------------------------

2. 講師の説明は分かりやすかったですか？

☐ 非常に分かりやすい	☐ 分かりやすい	☐ 普通	☐ 分かりにくい	☐ 非常に分かりにくい
------------------------------------	---------------------------------	-----------------------------	---------------------------------	------------------------------------

3. 本日のセミナーで「参考になった」と感じた内容にチェックを入れてください。(複数回答可)

☐ M&Aの増加背景	☐ M&Aの増加による様々なトラブル	☐ M&AガイドラインとM&A支援機関協会
☐ M&A後も顧問契約を続けるコツ	☐ 税理士とDD対応時の注意事項	☐ 財務DDの実務
☐ 税務DDの実務	☐ 中小企業事業再編投資損失準備金	☐ ミニタックス（所得税）

4. 貴事務所にサポートが必要な顧問先はございますか？(複数回答可)

☐ はい、既にM&Aを検討している顧問先があります。
☐ はい、今後事業承継や拡大を検討しそうな顧問先があります。
☐ まだ検討段階ではありませんが、経営に課題を抱えている顧問先がいくつかあります。
☐ いいえ、現在は特にサポートが必要な顧問先はいませんが、今後可能性があるかもしれません。
☐ 特になし

5. 次回以降のセミナーで取り上げてほしいテーマや内容があればご記入ください。(自由記述)

--

6. その他、ご意見やご感想がございましたらご自由にお書きください。(自由記述)

--

7. ご案内について

今後の資料送付や関連情報のご案内に利用させていただきます。
(いただいた個人情報は当社プライバシーポリシーに基づき適切に管理いたします)

- ☐ 今後、当社からのご案内を希望する
☐ 今後、当社からのご案内を希望しない

※未記入の場合は、当社からのご案内をお送りする場合があります。



プライバシーポリシー

※お名刺をクリアファイルに同封いただければ、下記ご記入は不要です。

貴事務所名		お名前	
お電話番号		メールアドレス	

ご記入いただきましたら、
出口で回収させていただきます。



一本の「たすき」を未来へ。そして地域社会の貢献へ。

オーナー経営者様が、これまで会社に入れてきた想い。流した汗や涙。そして未来の夢。
その全てをしっかりと受け止め、次世代へ受け継いでいくお手伝いをする会社です。

