

日経MOOK

中堅・中小企業のための

# M&A

# 入門

# 2024年版

業種別にみる  
M&Aのポイント

製造業／物流／建設  
住宅／外食／人材サービス  
医療・介護／IT関連

M&Aの  
プロセスを知る

M&Aに欠かせない  
専門家

M&A・事業承継の  
税制や補助

## キラリと光る技術を残す 中小企業の出口戦略

国内M&A件数が過去最多に。今後の見通しは……  
ゼロゼロ融資で倒産増加？ 高まる事業再生のニーズ  
後継者不在企業が半数以上。事業承継で小規模企業もM&Aの対象に  
知的財産やデジタル人材の獲得に向けたM&A

日本経済新聞出版

# 売り手への配慮を最優先し M&Aを成立させるDDを実践

2023年1月に創立されたM&A会計ファイナンスは、買い手企業に向けて行う、売り手企業の財務デューデリジェンスに強みを持つ。中小企業を中心にこれまで100件超のM&Aに携わってきた同社代表の加藤幹也氏に創業の想いや具体的な業務内容などについて聞いた。

## 適正な企業価値を想定し 納得価格でのM&A実現

2022年の「休廃業・解散」企業は、全国で4万9625件だった（東京商工リサーチ調べ）。これは2年ぶりの増加であり、2000年の調査開始以来、2番目の高水準だ。このうち黒字のまま廃業した企業が55%を占め、02年に61・5歳だった社長の平均年齢は、71・6歳に上昇した。

また企業倒産も3年ぶりに増加に転じるなど、新型コロナ関連の支援策が希薄化したことに加えて、経営者の高齢化や後継者不足などが企業の廃業などの背景にあると考えられる。日本には優れた技術を持つ中小企業が多く、廃業の増加は日本経済の競争力低下にもつながりかねない。事業を継続するためには、第三者によるM&Aが有力な選択肢になる。しかし、企業の売買価格を算出することは極めて難しく、売買交渉を経験したことがなければ「本来の価値よりも低廉な価格で売却してしまわないか」「高値づかみをしてしまわないか」など、売り手・買い手を問わず不安は尽きないものだ。

「売買価格の算定には、財務諸表か

らは見えない将来の価値や買い手企業とのシナジー効果を評価する必要があります。さらに無形資産（人的資産や営業販路、ブランドなど）の評価も欠かせません。こうした要素を見極めながら適正な企業価値を想定し、売り手と買い手が納得する価格でのM&Aを実現することが当社の使命と考えます」。こう話すのは、これまでに100件超の事業承継型M&Aに携わり、現在は買い手企業やM&A仲介会社のために財務デューデリジェンス（DD）や株価算定などの業務を行うM&A会計ファイナンス代表の加藤幹也氏だ。

## 買い手が必要としている 意思決定に資する情報

00年に公認会計士の資格を取得した加藤氏は、大手監査法人やコンサルティング会社に在籍しながら、会計監査やDDを手掛ける。その後に移籍した会計事務所では7年間で、累計100件に及ぶ事業承継型M&A案件のDDを経験した。

企業の規模感としては、売上高1億〜10億円の中小企業がボリュームゾーンで、大きくても30億円ほどの案件が中心だったという。中小企業の事業承継型M&AのDDをこれほ

ど経験している会計士はそう多くないはずだ。

「DDは買い手企業にとっては不可欠な工程ですが、売り手企業にとっては大きな負担を強いられるものです」と加藤氏。さまざまな資料の提出を求められたり、何度も質問されたり……。一生に一度の行為のため、当然不慣れであり、また、通常の業務もしなければならぬ。そのストレスでM&Aが破断になってしまったら本末転倒だ。「買い手が必要としているのは、投資の意思決定に資する情報に他なりません。DDを実施する際には、調査するポイントをその点に絞って行うことが肝心です」と加藤氏は強調する。

売り手側の負担を最小限にとどめながら「投資に資する必要な情報」を的確に収集するには、何より経験がものをいう。顧問の会計士や税理士がいたとしても、M&Aに伴うD



M&A会計ファイナンス  
代表取締役  
公認会計士 経営学修士（MBA）

加藤幹也氏

## M&A会計ファイナンスの明朗な報酬体系

### ● 財務デューデリジェンス

対象会社の売上高	報酬額 (万円・税抜)
1億円以下	50
3億円以下	80
10億円以下	120
30億円以下	150
100億円以下	200

### ● 株価算定

算定方法	報酬額 (万円・税抜)
純資産法 DFC法	50
純資産法 DFC法 マルチプル法	75

### ● PPA(パーチェス・プライス・アロケーション)

項目	報酬額 (万円・税抜)
基本報酬	50
無形資産の評価	50 (資産1つにつき)

## 無形資産の評価業務

営業権が多額となる案件で、買い手が上場会社の場合、PPA(パーチェス・プライス・アロケーション、買収価額の資産への配分手続)が必要とされます。当社では、PPAに伴う無形資産(顧客リスト、ロイヤルティ、ソフトウェア等)の評価も請け負っており、今まで10件ほど実施しています。報酬も「基本報酬50万円+@50万円/評価資産」という明瞭な体系にしています。(加藤氏)

### Profile

M&A会計ファイナンス  
代表取締役  
公認会計士  
経営学修士(MBA)  
加藤幹也

新日本有限責任監査法人、みらいコンサルティング、青山トラスト会計社を経て、2020年8月に公認会計士加藤幹也事務所を開設。2023年1月にM&A会計ファイナンスに法人化。DDや株価算定のみならず、企業概要書の作成や意向表明・入札書の作成支援など、M&Aに関連する業務を幅広く実施。

### Information



M&A会計ファイナンス

株式会社  
M&A会計ファイナンス

〒104-0054  
東京都中央区勝どき2-8-12  
東京ビュック中銀1533  
MAIL kato@ma-finance.pro  
URL https://ma-finance.pro

## 買い手側としてM&A経験 経営者の悩みを理解する

同社は23年1月の創立だが、加藤氏は自身は20年に独立し、自身の事務所を開設した。独立後、現在までに手掛けたDDや株価算定などはすでに31件。さらに自身もM&Aの買い手として投資を経験している点も見

Dに関しては、豊富な知見と経験を有する会計士に依頼したいと考える企業は少なくない。そこで加藤氏が満を持して立ち上げたのがM&A会計ファイナンスなのだ。

逃せない。

貸会議室の運営事業をM&Aで取得し、現在も運営している。ちょうどコロナが重なったことで貸会議室の需要が減退し、赤字で苦しんだという。中古ながら品質の良い机や椅子を自ら運びこんで設置するなど会議室の快適性を高める施策を講じ、地道にリピーターを増やすことで徐々に業績は上向き、かつての日常に戻った足元では黒字を継続している。「M&Aで事業を引き継いだことが、本業のDDに直接プラスに働いたわけではありません。しかし、経営者が持つ苦勞や悩みを自分事として受

け止められるようになり、これまで以上に話が合うようになったと思います」と加藤氏。自ら買い手としてM&Aを経験した会計士というのは希少な存在といえるだろう。買い手に寄り添ったDDを重視する同社の姿勢は、明朗な料金体系にも表れている(図表参照)。料金体系が見えにくいM&A業界の中で、大手の半分以下の価格体系を実現した。

経営者の高齢化が進む日本では、小規模なM&Aのニーズが今後ますます増えていくことが予想される半面、それを引き受けるプレーヤーは圧倒的に不足している。加藤氏は「M&Aを成立させるDDを目指す」と強調する。DDの役割は相手企業のあらゆる捜しではなく、先述の通り「買い手にとって投資に資する情報を的確に収集すること」にある。買い手は、相手企業に魅力を感じM&Aを検討しているものだ。深刻な労務問題などノックアウト・ファクターを見落とすことは許されないが、多くの問題は買い手企業にとって治癒できるものも多いし、買収価格の調整で折り合いをつけ、M&Aを成立させたいと考えている経営者が大半だろう。「その想いに寄り添い、売り手・買い手の双方が納得できる結果になるよう、DDや企業価値向上を全力で支援していきたい」と加藤氏は最後に力強く語った。