

失敗しない 事業承継マニキュアル

～ M&Aのメリット・流れ・必要書類を理解する～

01

事業売却とは？

02

事業承継までに
経営者が行っておくこと

03

M&A という選択肢を理解する

04

会社概要



■ 事業承継

事業承継とは、企業の経営を現経営者から他の人に引き継ぐことです。人は必ず歳をとり、いつしか生涯を終えるときを迎えます。それは企業経営者も例外ではありません。

高齢の経営者が亡くなってから誰かに経営を引き継ぐとなった場合、経営者が長年築き上げた情報や知識、ノウハウなどなしに事業を丸ごと引き継ぐのは大変です。

従業員や取引先への影響を最小限に抑えるためにも、早いうちに事業承継を検討されることをおすすめします。



■ 後継者による事業承継との違い

会社や事業を承継するには、当然ですが引き継いでもらう相手が必要です。引き継ぎ先は後継者と呼ばれ、一般的には以下の3者への承継が考えられます。

- ① 現経営者の子どもや親族
- ② 従業員
- ③ 社外の第三者

中小企業の事業承継では①の親族内承継が多く見られましたが、コロナ禍の先行き不安も手伝って、社外の第三者に引き継ぐ割合が大きく伸びてきています。後継者は親族や社内

の限られた母集団から探すより、社外の第三者を含めた候補者から探したほうが、より経営能力の高い人材を見つけることができる可能性が高いです。

社外の第三者は個人の場合もありますが、企業やファンドの場合もあります。彼らは経営のプロとして、他の企業や事業を合併したり買収したり（M&A）して事業を引き継ぎ、会社を成長させます。そのような第三者による承継であれば、金銭面での心配をする可能性は低くなり、事業承継をスムーズに進めることができます。

第三者も経営者も大切に育て上げてきた事業や会社、従業員を安心して託すことができる後継者なのです。



1

後継者との合意形成

まず最初に後継者となる人との合意形成が必要です。親族内承継をする場合は、親族の中から後継者を選びます。ただ、「この人に継いでもらおう」と現経営者が決めていても、親族本人に継ぐ意思がなければ継がせることはできません。

親族外承継の場合の合意形成も同じです。現経営者が特定の社員に引き継いでもらいたいと思っけていても、本人に引き継ぐ意思がない場合や社員の家族が反対している場合は断られる覚悟はしておきましょう。

社外の第三者の場合は、仲介会社などを介して事業承継を積極的に考えている候補者から選ぶことが多いため、意思は明確ですので合意形成のしやすさは譲渡の条件次第といえるでしょう。



2

親族への周知

事業承継は相続問題と切り離すことはできません。特に一族経営をしてきた企業では相続権を持っている親族から理解を得ることは、後の揉め事を防ぐ上で重要なポイントとなります。後継者以外の親族が相続の公平性に不満を持てば、後継者に対して遺留分減殺請求を行う可能性があります。後継者に金銭的負担が押し掛かることにもなり得ます。

遺留分減殺請求とは、ある相続人が資産を相続することで、相続の権利を認められた他の相続人（法定相続人：配偶者や子どもなど）が、最低限受け取る権利を有する分の財産を受け取れない場合、侵害された分の金額を請求できる権利です。法定相続人が受け取る権利を有する最低限の財産を遺留分といいます。



3

株式譲渡

①相続による譲渡

株主が亡くなった場合、相続が発生します。経営者は希望する方が後継者に相続されるよう公正証書遺言などによって、明確な意志を遺しておくことが大切です。

②生前贈与による譲渡

現経営者が存命中にも株式を後継者に譲渡することができます。ただし、生前贈与には贈与税が適用され、贈与税は基本的に相続税よりも税率が高くなるため注意が必要です。

③株式売買による譲渡

現経営者が存命中に株式を売却して譲渡する場合、後継者には株式を買い取る資金が必要です。相続や生前贈与の場合と異なり、相続税や贈与税、遺留分減殺請求の問題を心配する必要がありません。



4

個人保証や担保の引継ぎ

事業承継の手続きでは、株式譲渡により経営権を移行するだけでなく、現経営者の個人保証や担保も引継ぐ必要があります。会社の借入のために自宅や資産を担保に入れている方は、借入先の金融機関に個人保証や担保を外してもらい、後継者に引継ぐ手配をしましょう。

ただし、後継者に保証や担保を引き継ぐのを金融機関が認めない場合もあります。中小企業の事業を大手企業が引き継ぐ場合、このような心配はほとんどないですが、親族や社員に引き継ぐ場合は特に気をつけなければならないポイントです。

親族内承継をする場合は早い段階で仕事を引継ぎ、経営権を移行する前に後継者に実績と信用を積んでおいてもらうことが大切です。

■ M&A という選択肢

社外の第三者である他の企業と合併したり、会社や事業を譲渡する M&A（merger and acquisition）もひとつの事業承継の形です。実は、親族内での事業承継は減少傾向が続いており、最近では、経営者が事業承継の有効な選択肢の一つとして M&A を選択する割合が大きく伸びています。

経営者の方に M&A を正しく理解いただくために、以下の3つのステップで理解を深めていただくことをお勧めします。そして以降のページでは、検討の初期段階に理解いただきたいポイント（赤線）について触れていきます。

M&A を理解する 3つのステップ

STEP
1

M&A の基礎知識

- ・ M&A とは？
- ・ M&A のメリット・デメリット

STEP
2

M&A の流れ

- ・ M&A の手順と必要な書類・契約
- ・ 必要な書類リスト

STEP
3

M&A の専門知識

- ・ M&A の手法
- ・ バリュエーションについて
- ・ 法務・税務・会計について



03 M&A という選択肢を理解する

M&A のメリット・デメリット

	親族承継		社員承継		M&A		清算	
従業員の雇用	○	雇用の維持	○	雇用の維持	○	雇用の維持	×	会社解雇
社員の納得	◎	得やすい	◎	得やすい	○	得られる ※ 社長が引き継ぎ後も残る ケースも多い	×	得られにくい
確実性	△	候補がいないと NG	△	候補がいないと NG	△	時間が読めない 不確定戦略	○	意思さえあれば可能
金融機関借入 連帯保証人	△	親族が引き継ぐ ※ 引き継ぎを拒否される ケースあり	△	親族が引き継ぐ ※ 引き継ぎを拒否される ケースあり	○	解除される	△	全額返済
株式の引き継ぎ	△	相続税を現金で支払い	△	社員が買い取り ※ 資金力が足りず買えない ケースが多い	◎	譲受企業が買い取り ※ 創業者利潤を確保できる	△	資産を全て精算
会社の成長	○	これまでの延長 ※ 経営能力が乏しいと 衰退の 恐れあり	○	これまでの延長 ※ 経営能力が乏しいと 衰退の 恐れあり	◎	さらなる発展が可能 ※ 資金力・販路・人材等を 活用できる	×	会社は消滅

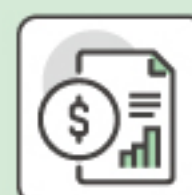
M&A による 成果・効果



非公開株式の現金化による
創業者利益の獲得



取引契約は維持されるため
取引先付き合いの存続



株式譲渡益 20% の分離課税
税負担の軽減



隣接業種 / エリア拡大 / 新規事業
閉塞感からの脱却



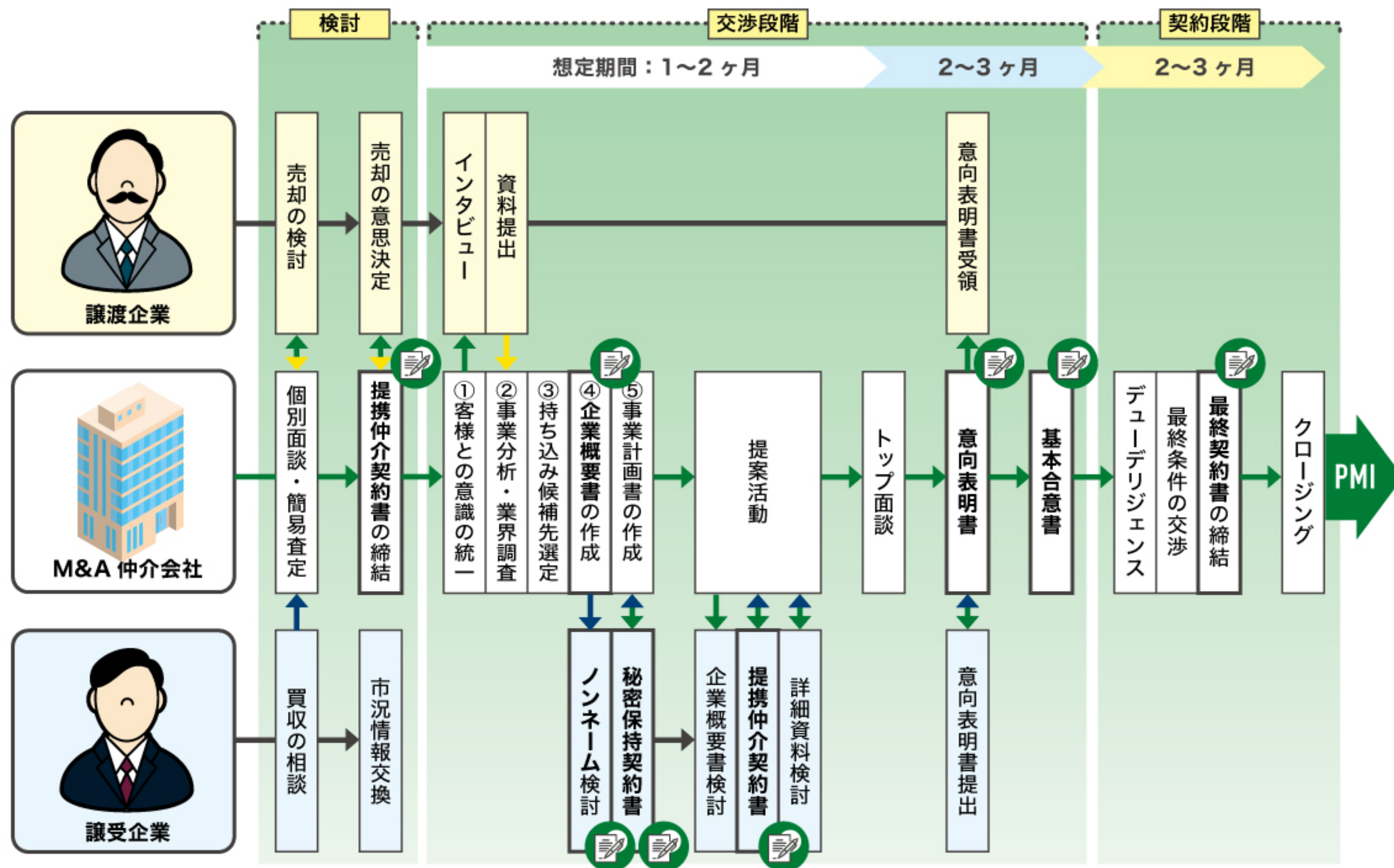
活躍フィールドの拡大・
ノウハウ共有による**従業員の成長**



親会社との相乗効果で
人材獲得の容易化

03 M&A という選択肢を理解する

M&A の手順と必要な契約・書類



03 M&A という選択肢を理解する

M&A の手順と必要な契約・書類

仲介契約書

M&A 専門家と結ぶ自社専属での交渉を正式にサポートを依頼する契約書。

秘密保持契約書

第三者漏洩、目的外使用を禁止するための契約書。売り手・買い手両社にて直接・間接締結。

企業概要書

買い手企業が検討するため売り手企業の詳細な情報（社名・組織・事業等）を記載した資料。

ノンネームシート

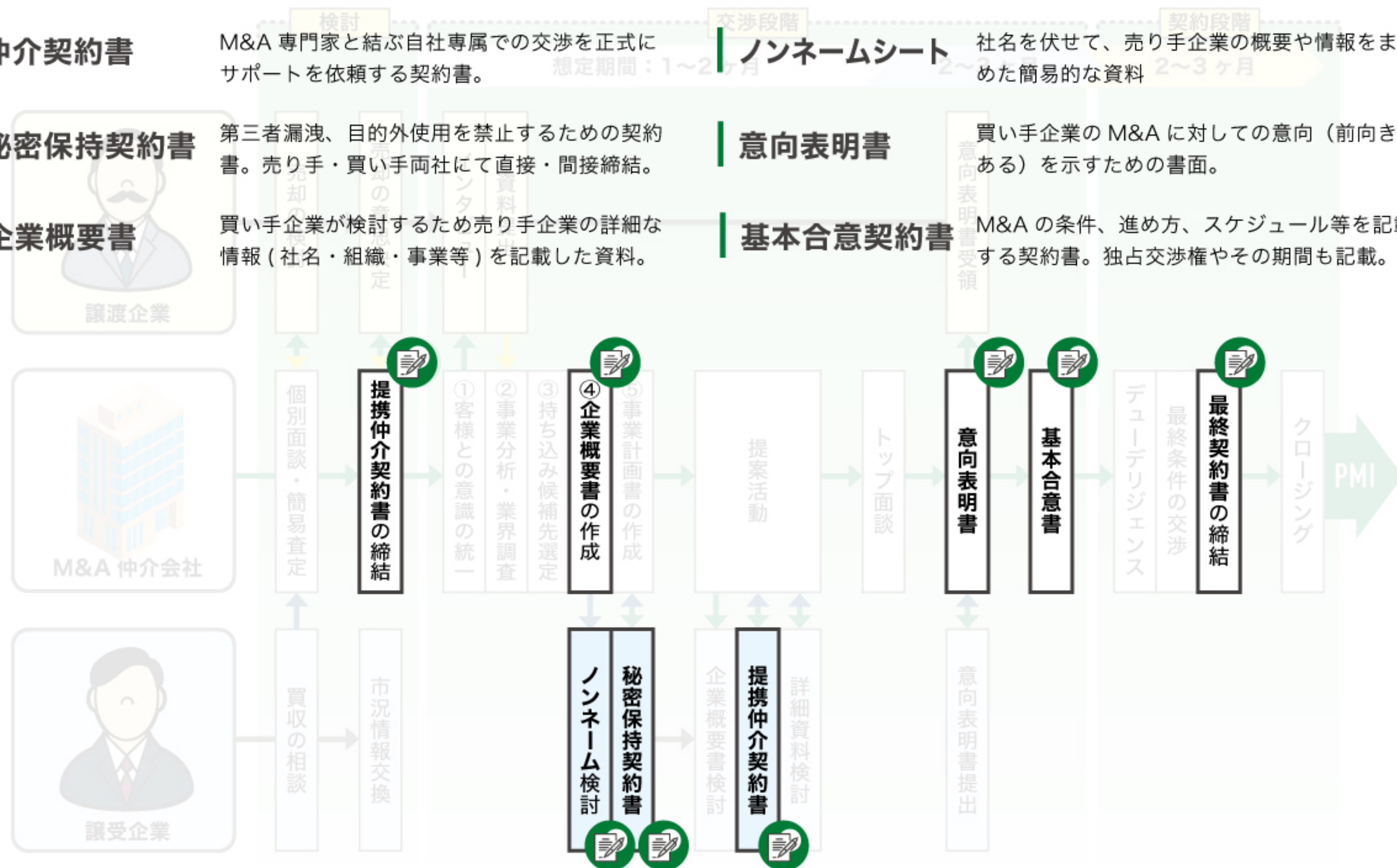
社名を伏せて、売り手企業の概要や情報をまとめた簡易的な資料

意向表明書

買い手企業の M&A に対する意向（前向きである）を示すための書面。

基本合意契約書

M&A の条件、進め方、スケジュール等を記載する契約書。独占交渉権やその期間も記載。



M&A 専門家に相談するために必要な資料リスト

書類の重要度 (低)  (中)  (高) 

M&A は、法務・財務・会計等の高い専門性が必要となるため、専門家と一緒に進めることが一般的です。弊社も M&A 仲介会社として、売り手と買い手の双方のサポートを行う専門家です。質の高いサポートを提供させていただくために、以下の資料の提供をお願いしております。これら書類は仲介会社に限らず、専門家にサポートを依頼する場合、同様に必要な書類となりますので、チェックリストとしてご確認ください。

● 企業概要資料

-  会社案内、会社に関する記事
-  各種規定
(就業規則、賃金規定、退職金規定、役員退職金規定)
-  定款 (原始定款及び現行定款)
-  履歴事項全部証明書
-  株主名簿 (写し)
-  許認可 (写し)

● 財務関係資料

-  税務申告書一式 (勘定科目内訳書を含む：3 期分)
-  減価償却資産台帳 (直近期末分)
-  月次試算表 (直近 1 年分及び進行期)
-  資金繰表 (実績及び予定)

● 事業関係資料

-  店舗別売上高 (過去 3 年分：月次であればなおよい)
-  顧客数の推移 (過去 3 年分：月次であればなおよい)
-  事業計画書 (売上、営業利益予想)

● 不動産関係資料

-  賃貸借契約書
(もしくは不動産登記簿謄本、固定資産税評価証明書)

● 人事・労務関係資料

-  従業員名簿
(年齢、勤続年数、給料が分かる資料。インターン含む)
-  役員名簿および代表者、役員、主要メンバー等の経歴書
-  パートの勤務シフト表

● 契約関係資料

-  銀行借入金残高一覧 (返済予定表)
-  金銭消費貸借契約書
-  リース契約一覧
-  保険積立金の解約返戻金資料 (あれば)
-  株式、ゴルフ会員権等、保有状況の分かる資料 (あれば)
-  金融商品デリバティブの最新時価資料 (あれば)
-  取引先との取引基本契約書 (あれば)
-  補助金にかかわる資料 (あれば)

住所

〒105-0004 【本社】

東京都港区新橋 1-1-13 アーバンネット内幸町ビル 3F

〒530-0001 【大阪支社】

大阪府大阪市北区梅田 1-12-17 JRE 梅田スクエアビル 1F

〒420-0852 【静岡支社】

静岡県静岡市葵区紺屋町 17-1 葵タワー 1F

〒450-0002 【名古屋支社】

愛知県名古屋市中村区名駅 3-26-8 KDX 名古屋駅前ビル 13F

〒604-8136 【京都支社】

京都府京都市中京区梅忠町 24 三条 COHJU ビル 4F

TEL

03-5157-1074

WEB

<https://mmac.cc/>

役員

代表取締役 CEO 松栄 遥

取締役 COO 依田 真輔

取締役 CMO 土橋 裕太

取締役 太田 諭哉

グループ会社

創業&成長支援

株式会社スパイラル・アンド・カンパニー（会計事務所）

成長支援型 M&A

株式会社スパイラルコンサルティング（※当社へ合併済み）



『失敗しない事業承継マニュアル～M&Aのメリット・流れ・必要書類を理解する～』では、M&Aという事業承継の一つの有効な手段を検討する上で、全体感や必要な準備について記載させていただきました。これは一般論であり、具体的なステップの進め方や期間の長さ、また必要となってくる準備は企業様によって様々です。ただ、重要なのは、自社のケースにおけるシミュレーションを行い、**しっかりと情報と気持ちを整理しておくことです。**

M&A コンサルティングでは豊富な実績を有するアドバイザーが在籍する完全成功報酬制の M&A・事業承継の仲介会社です。

譲渡企業と譲受企業のマッチングをアドバイザーがフルサポートでお手伝いします。まずはお気軽に無料相談から始めてみませんか。

面談依頼に対する回答をご返信ください。送付いただいた情報は当社で厳重に管理し目的外の使用はいたしません。

株式会社 M&A コンサルティング 担当：北山雄一郎 宛

FAX 03-6800-1745

FAX 送信シート

貴社名	
貴役職名	
ご芳名	
電話番号 (携帯電話)	
メールアドレス	
会員限定 メールマガジン購読	☐ 希望する ☐ 希望しない

☒ **面談を希望**（将来の選択肢のひとつとしての情報収集）

希望日時

第一希望 月 日（ ） :

第二希望 月 日（ ） :

第三希望 月 日（ ） :

連絡方法

☒ 電話 ☐ メール ☐ 連絡を希望しない

☒ **M&Aにおける自社の企業評価を希望**
（無料で算定させていただきます）

☒ **買収を検討している**
（希望業種： / 希望エリア： ）