

# M&Aコンサルティング

OFBグループ合同会社は、  
経済産業省認定：中小M&A支援機関です。

## 財産/事業承継期 1

弊社のM&A支援の理念は「友好的M&A支援」を通して、地域社会の活性化及び企業繁栄の実現です。その実現の最中には様々な想いが交差いたします。その想いを未来へ繋がる形でベストな道筋を、弊社コンサルティングを通じてご案内致します。

### 1 OFBの強み



#### 売り手の立場

10年間の税理士業界勤務の中で培った、M&A経験豊富な約200社を超える取引先や、提携専門家の重厚な顧客層約300社の取引先より買手企業を選定し、事業承継を成功へと導きます。また2016年以降に買収経験(グループ会社買収を除く)のある中小企業、中堅企業、2部上場クラス1千件以上の業種別ロングリストを保有している為、最も最適な買手を惜しみなく選定できます。



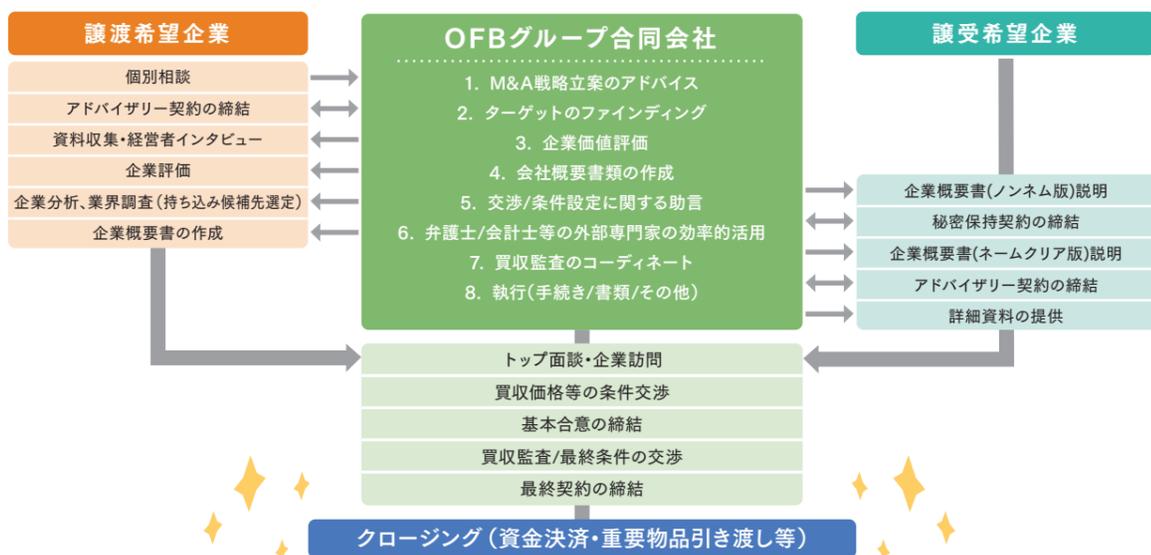
#### 買い手の立場

税理士、公認会計士、弁護士、中小企業診断士等の専門家チームの信用力や、銀行、証券会社等の金融機関との連携を持って、全国の事業承継でお困りの企業様を中心とした優良企業をご紹介いたします。友好的M&Aを前提とした買収戦略に臨機応変に対応し、貴社の更なる事業拡大に向けたご提案を致します。

### 2 仲介会社の選定ポイント

弊社は、全国商工会議所が設置する「事業承継・引継ぎ支援センター」登録機関(マッチングコーディネーター)です。M&A仲介の実績があることや公的機関からの信頼が担保されているかが重要です。合わせて、多くの買手・売手候補先リストを保有しているか、M&A仲介プラットフォーム(インターネットでM&A取引の場を提供しているWEB業者)に精通しているかもポイントです。

#### M&Aの基本的なプロセスとアドバイザー業務の流れ



#### 売り手のポイント

企業評価、企業分析、業界調査をした後、企業概要書を作成いたします。企業概要書は社長が気づいていないような会社の魅力を買手に伝える最初の書面になります。精一杯アピールできるようにさせていただきますので、経営者インタビューの際には、ありのままをお話し下さい。また、最近では企業紹介動画を作成させて頂いた方が、よりマッチング率が高い傾向にあるため、企業紹介動画の作成のご協力をお願い致します。



#### 買い手のポイント

意向表明書の提出において、なぜ譲受を希望するのか、シナジーはどのような所を見込んでいるのか、譲受後の従業員の待遇の維持等の表明をいたしましょう。そして、晴れて基本合意を締結されたら買収監査(以下、「DD」といいます)の実施をしましょう。最終契約で売手側の表明保証を記載して頂くので、DDがいらぬのではという声も最近多く聞かれますが、DDと表明保証とは目的が違います。DDは各種契約内容の確認や価格交渉の余地の探索など。表明保証の記載は最終契約締結後に契約違反があった場合の損害賠償請求の根拠となることを目的としています。

## 税理士・公認会計士等の会計事務所M&A

先生の事業承継のお悩み、M&Aで解決できます。現状、税理士の登録者数の半数が60代以上です。しかし、定年の無い士業だからこそ、事業承継のタイミングを自分自身で決めることが重要です。「3年後を想定」して事業承継対策を進めておくと余裕を持って進めていくことが出来ます。顧問先、職員の方が不安になる前に、早期の事業承継対策を進めておくことが肝心です。

### 1 会計事務所M&Aの要素と手法

**要素** 会計事務所の引き継ぐ資産は「職員」と「顧問先」です。引継ぎ成功の為に「変化を最小限」にすることが重要です。

#### 配慮すべき4つのポイント!

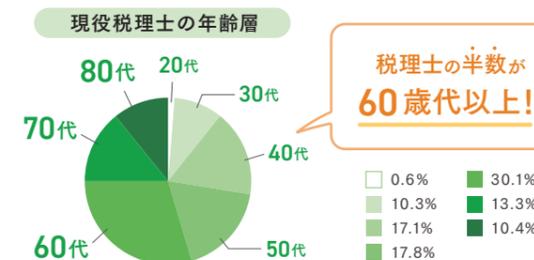
- ① 所長の待遇：役職、引退時期、引継ぎ業務
- ② 事務所環境：場所を残すか否か
- ③ 職員待遇：継続雇用、給与、就業規則
- ④ 顧問先への対応：サービス内容、料金、伝え方

**手順** 下記のような検討事項に配慮し、売手先生、買手先生の事業承継/M&Aを成功へと導きます。

所長	事務所	継続使用	移転
		支店	統合
現役型	継承の種類	①支店展開型承継	②合併型承継
	環境維持	◎	△
	創業者利益	○	○
	ポイント	所長待遇 / 職員待遇 / 資格者の派遣	所長待遇 / 職員待遇
引退型	継承の種類	③支店展開引退型承継	④完全譲渡型承継
	環境維持	○	△
	創業者利益	○	◎
	ポイント	職員待遇 / 引継ぎ業務・機関 / 資格者の派遣	環境の変化 / 引継ぎ業務・機関

### 2 税理士業界の現状

中小企業の経営者を支える専門家の中で、税理士の先生方が果たす役割は非常に重要です。しかし、右記のように税理士の先生方の事業承継の波も中小企業の経営者の方々と同様押し寄せています。近年の記帳や申告業務のAI化、新型コロナウイルスの影響により、今まで以上の非対面の業務サービス(WEB会議サービスやSNSでのやり取り)の重要性が増してくることは間違いありません。このような社会情勢を考え、先生方が事業承継を見据え始めた時は、是非とも弊社までお気軽にご相談ください。



#### 料金体系

[アドバイザー契約の締結時] (目安報酬)

簿価総資産額 ※3	譲渡企業		譲受企業	
	案件化料	企業評価料	情報提供料	基本合意着手金
5億円以下	33万円	33万円	33万円	55万円
5億円超~20億円以下	55万円	55万円	55万円	110万円
20億円超~50億円以下	110万円	110万円	165万円	165万円
50億円超			220万円	220万円

[成功報酬]

報酬基準額(成約価額 ※1)	料率 ※2
5億円以下	5%
5億円超~10億円以下	4%
10億円超~50億円以下	3%
50億円超~100億円以下	2%
100億円超	1%

※1…成約価額は、株の譲渡対価だけでなく、会社オーナーへの退職金等のお支払も含まれます。合併、事業譲渡、会社分割、株式交換、株式移転等の手法も同様といたします。  
 ※2…最低報酬の目安(臨機応変に対応)として、成約価額が3,000万未満は330万円、3,000万円以上~1億円未満は成約価額の10%(消費税)、1億円以上~1,100万円になります。  
 ※3…アドバイザー契約の締結時の目安報酬について、対象会社/事業の純資産額が3,000万未満については、着手金等は一切頂きません。