



芙蓉 (ふよう)

NAO Letter

NAO
税理士法人

編集発行人
代表社員
高井直樹

〒500-8335
岐阜市三歳町4-2-10
TEL 058(253)5411(代)
FAX 058(253)6957

7月

(文月) JULY

18日・海の日

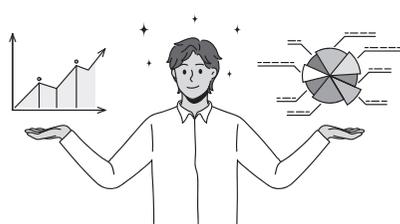
日	月	火	水	木	金	土
.	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31

ワンポイント 消費税専門官の増設

国税庁では、消費税の虚偽の書類を作成し、架空の課税仕入れを計上する等による不正還付への対応に特化した「消費税専門官」を昨年からは、東京・大阪・名古屋国税局などの内部にも新設するほか、配置する税務署数の拡大や増員により体制強化を図っています。

7月の税務と労務

- 国 税 / 6月分源泉所得税の納付 7月11日
- 国 税 / 納期の特例を受けた源泉所得税 (1月~6月分)の納付 7月11日
- 国 税 / 所得税予定納税額の減額承認申請 7月15日
- 国 税 / 所得税予定納税額第1期分の納付 8月1日
- 国 税 / 5月決算法人の確定申告 (法人税・消費税等)、11月決算法人の中間申告 8月1日
- 国 税 / 8月、11月、2月決算法人の消費税の中間申告 (年3回の場合) 8月1日
- 地方税 / 固定資産税 (都市計画税) 第2期分の納付 市町村の条例で定める日
- 労 務 / 社会保険の報酬月額算定基礎届 7月11日
- 労 務 / 労働保険料 (概算・確定) 申告書の提出・(全期・1期分)の納付 7月11日
- 労 務 / 障害者・高齢者雇用状況報告 7月15日
- 労 務 / 労働者死傷病報告 (4月~6月分) 8月1日



M & A 小規模買収

最近、「インターネットで会社を買って経営者になる！」というケースが活況です。いわゆる、小規模買収です。小規模の定義は決まってはいませんが、売上高が1億円未満の企業や事業の買収を指すことが多く、成約金額が300万円を下回ることも珍しいことではありません。会社を譲渡する側と買収する側をつなぐM&Aマッチングサイトも出現しており、M&A情報がネット上でやりとりされ、実際に多くの売買が成立しています。

大企業の買収では、金融機関などの助言を受けて売り手の財務内容や法令順守体制を調査す

るため手数料が膨らみますが、個人が参加するインターネットの仲介サイトでは、手続きを簡略化して手数料を抑えています。その反面、買収後に、たとえば従業員への賃金が未払いだったことが発覚するなどの事例もあり注意が必要です。

詳しくみていきましょう。

一 M & Aの増加の背景

増加の理由は、「団塊の世代の経営者が引退の時期を大量に迎えているが後継者不足の企業が多いこと」、「2012年から始まった金融緩和策により市場に資金が溢れ投資の一環としてM&Aを考える企業が増えたこと」の2点です。つまり、事業承継問題を解決するために会社を譲渡したい企業と、買収で会社を発展させたい企業の増加によるものです。

現在、年間約4000件行われているM&Aのうち中小企業が関係するものはおよそ7割で、政府もM&Aによる中小企業の生産性向上の実現を狙っており、2021年度は中小企業施策としてM&A税制を盛り込み

ました。こうした国の後押しでさらにM&Aは浸透していくと思われます。

二 中小企業M & Aの進め方

中小企業がM & Aを進める一般的なプロセスを解説します。**ステップ①譲渡できる会社なのか検討する**

会社を譲渡する場合、「売れる会社」でなくてはなりません。売れる会社とは、財務体質が良好、成長余地のある業種、コンプライアンスを励行しているなどです。経営者が元気なうちは事業承継対策を後回しにしがちです。しかし、突然訪れる場合も想定していつでも事業承継できる体制を整えておくことは経営者の大切な仕事です。売れる会社、すなわち、後継者が継ぎたい魅力的な会社にしていくことが大切です。

以下の5つのポイントを長期スパンで取り組むことで後継者が見つかりやすく、つまり売れる会社になります。

① 貸借対照表と損益計算書を磨く・余分な資産を売却し借入金を減らしておく。無理な

節税対策をやめて利益をきちんと計上し自己資本を厚くしておくこと

② 個人と法人の資産区分…たとえば、個人の土地の上に法人名義の建物がある場合は個人の土地を法人へ売却するなど整理しておくこと

③ 株主の整理…所在不明の株主はいないか、株主が分散している場合は集約しておくなど株主名簿を整理しておくこと

④ コンプライアンス順守体制…法令順守は基本であり会社法・労働法など法律に違反していないかチェックしておくこと

⑤ 組織の強化…万が一、社長に何かあっても会社が回る組織作りが必要で、幹部社員を育て日頃から情報共有し、ある程度の権限移譲も検討しておくこと

ステップ②いくらで譲渡できるか算定する

どんな条件なら売れるのか、まずは「企業評価」から始めます。企業評価とは自社の価値算定のこと、中小企業のM & Aは

ほぼ「株式譲渡」の形態で行われます。株式譲渡を行う際に株価を算定するわけですが、これが企業評価となります。M&Aによる株価算定の多くは「一時価値純資産額+営業権」方式が採られます。貸借対照表の純資産を時価に換算しそこに企業の収益力である営業権を加え企業価値を算定します。

純資産は企業評価時点での正味の財産で客観性が高く、そこに企業の収益性を評価した営業権を加えることで譲渡側、買収側ともに納得しやすい評価になります。この企業評価の段階で多くの場合、M&Aアドバイザーといわれる支援会社と契約し委任します。経営者一人ですとめることは複雑なためです。

ステップ③相手先を選定しM&Aを打診する

M&Aアドバイザーが「企業概要書」を作成します。企業概要書は譲渡側の会社を紹介するためのプレゼンテーション資料です。

次に、買収候補者をリスト化してどの企業に譲渡を持ち掛けるか、企業規模や資金力を勘案

しながら20〜30社のリストをつくり順次売り込みを始めています。

ステップ④トップ面談・条件交渉を行う

M&Aが譲渡前に情報が漏れると現在の業務に影響が出かねません。そこで、最も重要なのは、M&Aの交渉を始める前に買収候補者とM&Aアドバイザーの間で提供するすべての情報について秘密保持契約を締結します。

次に、企業概要書をもとに、なぜM&Aを検討したのか、企業の特徴、財務内容、買収候補者と一緒になった際の相乗効果など詳細をM&Aアドバイザーから買収候補者に説明します。そこで、前向きに検討となれば、「トップ面談」を設定します。

トップ面談は交渉の場ではありません。具体的な金額などシビアな条件交渉はあくまでもM&Aアドバイザーが行い、トップ面談では経営者同士を知る交流の場です。特に中小企業の場合、会社は経営者自身を映し出します。資料ではわからなかった経営者の経営に対する考えや人生観を知る場となります。

ステップ⑤基本合意契約を締結する

交渉と交流を重ね、お互いに条件が整ったら基本合意契約の締結です。

基本合意契約は、ここまでの交渉において合意した内容でM&Aを進めるとの認識を一致させる仮契約です。法的拘束力はありませんが、書面作成し押印し証拠として残します。買収側は譲渡側に他の買収候補者と天秤にかけられないよう独占交渉権が付与され、善管注意義務、つまり重要な意思決定については買収側と相談する、ということが明記されます。

ステップ⑥買収監査（デューデリジエンス）を実施する

買収監査とは、譲渡側の各種情報が正しいか否かを買収側の立場で確認する作業をいいます。例えば、回収できない売掛金が計上された場合は不良債権となります。従業員への残業代と未払いや買掛金の計上漏れといった簿外債務の有無なども調べます。買収後のトラブル回避のため注意が必要です。

ステップ⑦最終合意契約を締結する

買収監査が終わると最終調整する事項が明らかとなり、変更すべき事項が生じれば最終条件交渉を行います。最終条件交渉が円滑に進めばよいよ最終合意契約と呼ばれる株式譲渡契約書の作成と決済に向けた準備を進めていきます。株式譲渡契約書では、基本合意契約書の条項以外に、引継ぎの仕方や退職する役員への退職金、譲渡側の表明保証条項が記載されます。表明保証条項とは、譲渡側が「簿外債務はありません」、「訴えられていない事案はありません」など20〜30項目について表明しそれを保証する条項を言います。見落としていたリスクはないか買収側が最後のリスクヘッジのために行うものです。株式譲渡契約書がまとまれば、あとは決済に向けた手続きとなります。M&Aを成長戦略の一つとしてとらえ、買収した会社をさらに成長させ、時期を見てまた譲渡するといった循環が生まれると日本におけるM&Aはますます拡大していくことでしょう。

3R+Renewable

これまでのリサイクルは、3R、つまり、ごみを減らす（リデュース：Reduce）、繰り返し使う（リユース：Reuse）、資源として再利用（リサイクル：Recycle）の取組みを通じて、ごみや廃棄物を可能な限り減らしその廃棄焼却や埋め立て処理施設による環境負担を軽減してきました。マイバッグの活用や古着の再活用、フリーマーケットの利用なども含まれます。

最近はさらに進んで、3Rに加えてリニューアブル（Renewable）という言葉を追加した「3R+Renewable」という言葉をよく耳にします。

リニューアブルとは「再生可能な資源に替えること」です。レジ袋のほとんどはプラスチックで使うとごみになりますが、プラスチックに替えて繰り返し使える素材としてバイオマスプラスチックが登場しました。繰り返し栽培できる植物を原料にバイ

オマスプラスチックは微生物によって分解される性質もあり資源を循環させることができると考えられています。

このように環境への負荷が大きいプラスチックなどの素材をバイオマスプラスチックのような循環型の素材に替えていこうというのがリニューアブルの考え方で、日本でも2030年までにバイオマスプラスチックを約200トン導入することが目標となっています。

2022年4月1日より、プラスチック資源循環促進法（「プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律」）が施行されました。プラスチックのサイクルを設計・製造段階、販売・提供段階、排出・回収・リサイクル段階の3段階にわけてそれぞれの段階で行うべき項目が決められています。

プラスチックを規制するための法律ではなく、資源を循環させる取り組みを推進させるための法律です。消費者の行動様式やニーズが大きく変化する可能性があり、ビジネスチャンスが潜んでいます。

朝活を3日坊主で終わらせないために

朝活は、文字通り「朝に活動する」ことですが、具体的には運動、資格の勉強、読書など朝の頭の冴えた生産性の高い時間を有効活用することです。まず、起きてから何をしようというのではなく、モチベーション維持のためにあらかじめやることを決めて、スケジュールに組み込んでおくことが大切です。

なぜ朝なのかというと、太陽光を浴びることで脳内の神経伝達物質の1つの幸せホルモンとも呼ばれる「セロトニン」が分泌され、気分や感情がコントロールされ精神を安定させる作用があるからです。是非早起した際には20分から30分窓際で日光浴か外で散歩することをお勧めします。

3日坊主で終わらせず習慣化するには、夜型を一気に変えるのではなく、少しずつ早めることがポイントです。そして、睡眠を削らず早めた分早く寝ることを心掛けてください。

きゅうり封じ

7月になると京都では祇園祭一色です。

きゅうり封じは、夏野菜の代表であるきゅうりを1か月食べません。祇園祭は日本三大祭りの一つですが、八坂神社の祭礼であり、きゅうりの輪切りの断面が八坂神社の御神紋に似ていることからそれを食することはタブーとされています。夏バテに効果がある旬のきゅうりを封

じることによって疫病退散を祈願し祇園祭が無事に終わられることを願います。京都では祇園祭だけでなく、土用の丑の日に厄除けの伝統行事としてきゅうり封じを行う寺院もあり、参拝者たちは祈禱してもらったきゅうりを持ち帰り、悪いところを撫でて病を移し封じ込め土に埋めて病氣平癒を願います。

先人の知恵でコロナ禍もきゅうりとともに封じ込めたいところですが。