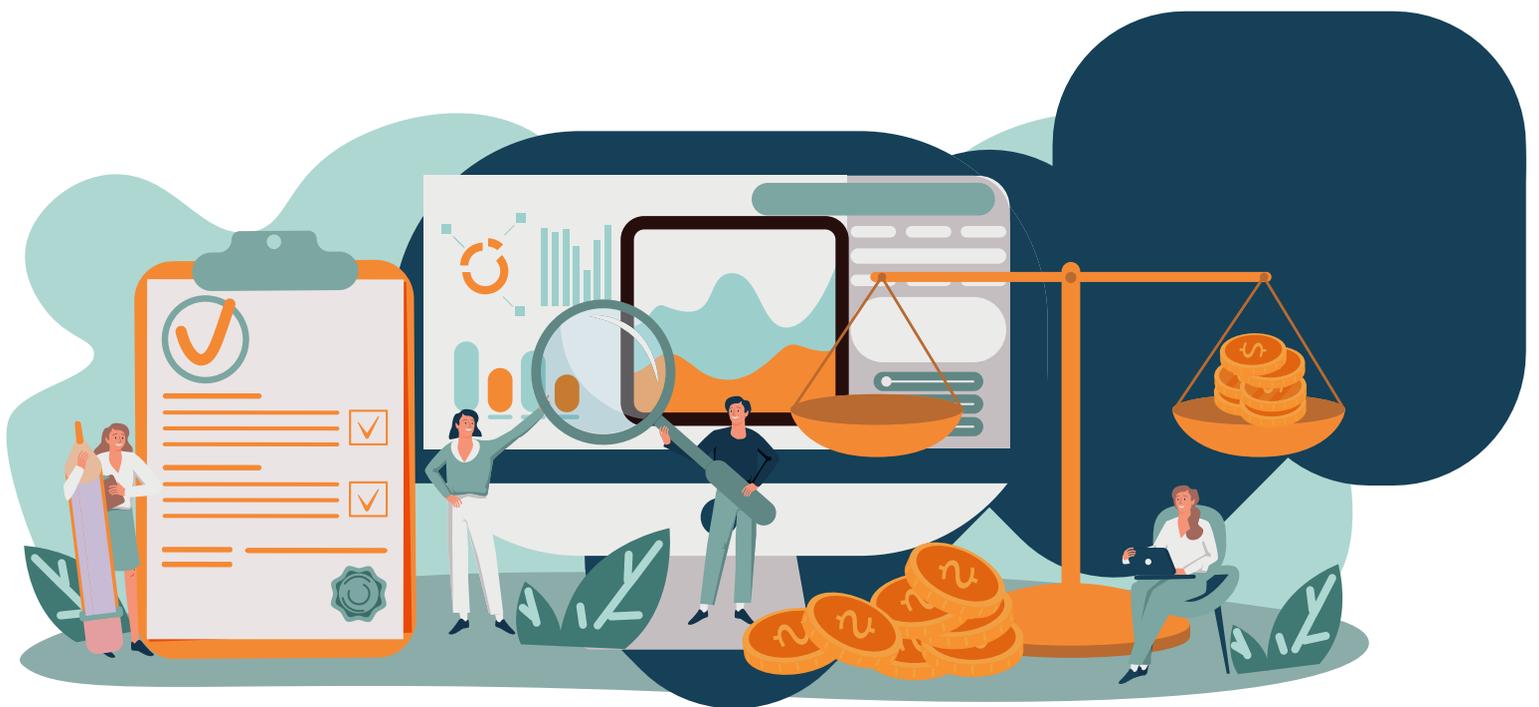


\ どこにどれくらいかかるか把握できる！ /  
費用からみる M&A 解説資料



## ■ M&A にかかる費用とは

M & A にかかる費用は基本的には4つに分類することができます。

基本的にはアドバイザー費用、デューデリジェンス費用、買収費用、その他の費用となります。

これらは経営者様の戦略によっては**必要不必要が存在します**。

本資料ではこれらの費用を一つずつ解説していきますので、経営者様の M & A 戦略に必要な費用を判断する足掛かりとして頂ければ幸いです。



アドバイザー費用



DD 費用



買収金額



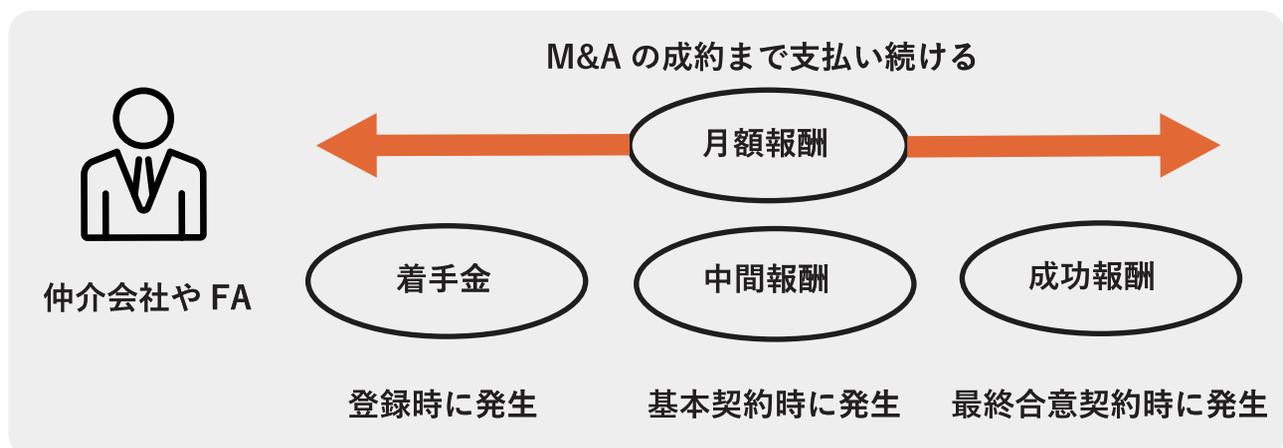
その他費用

## ■ アドバイザー費用

M & A を検討される方の多くがまず頼られるのが M & A 仲介会社や FA の方でしょう。この場合は業務委託契約するに払う着手金やコンサルタントの活動費である月額報酬、基本合意締結の際に発生する中間報酬、最終契約締結時の成功報酬などの費用がかかって参ります。

着手金は **100 万円前後**、月額報酬は **50 万円前後**、中間報酬は成功報酬の **10%～20%** ほどが相場となってきます。

(※ただし、企業によって報酬体系は異なりますので利用される場合はその会社にチェックすることが必要です。)



## ■ デューデリジェンス費用

買い手側が売り手側の状態に対して様々な側面から調査するデューデリジェンス。

費用の相場は **100 万から 200 万**ほどと言われています。

財務やビジネス、法務などデューデリジェンスの種類は多岐に渡ります。

そのためデューデリジェンスは全て行う必要はなく、**戦略を決めて自社に必要な範囲を取捨選択**し、専門家に依頼しなければいけません。

## ■ 買収金額

やはり、M&A の費用を大きく左右するのが買収金額です。

これらは売り手側と買い手側の規模や業種によって大幅に異なりますので一概にここからこの範囲ですとお伝えするのは難しい部分です。

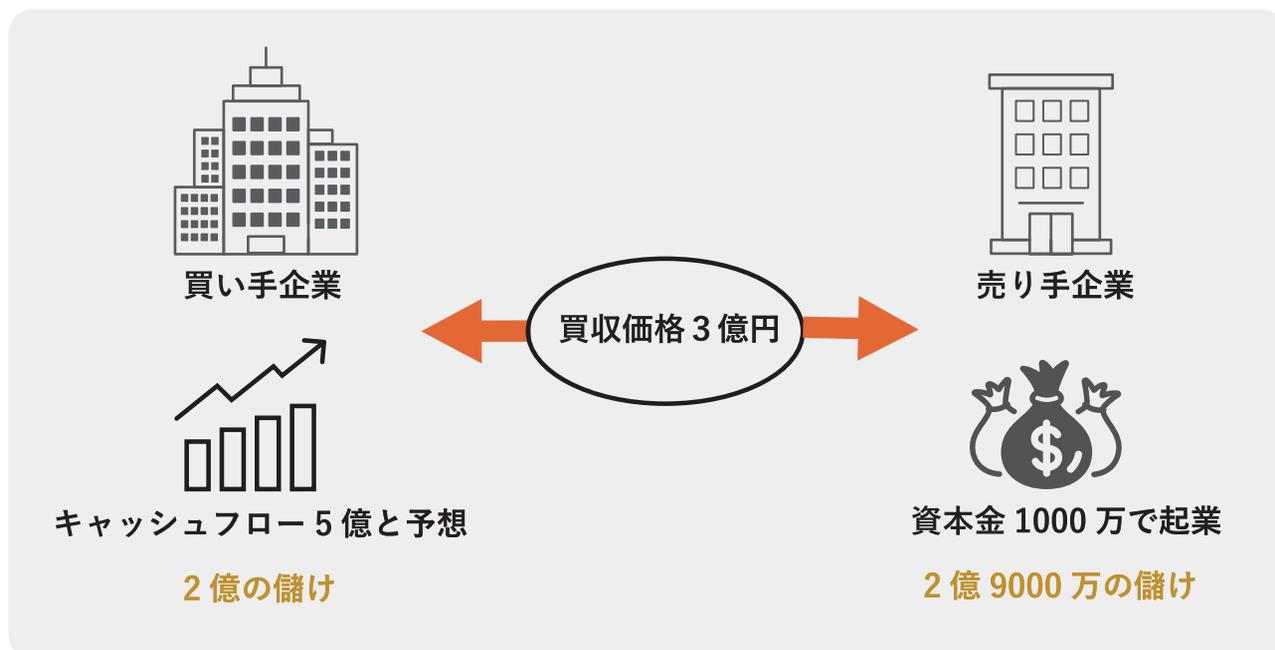
買収金額にあたって抑えるべきポイントは、**買収金額と利益の関係性**です。

買い手側は売り手会社の将来キャッシュフローを予測し、自社で経営をした場合を考えて、買収価格を算出します。

5 年間の利益予測が 5 億で買収価格が 3 億だった場合、差額の 2 億が儲けとなります。

一方売り手側にとっては買収価格に対して資本金を引いたものが儲けとなります。

**買収金額と儲けの関係性を正しく理解して**、適正な買収価格を捻出しましょう。



## ■ その他の費用

M&A を行うにあたって**選択したスキームごとにかかる税金が変わります。**

例えば、売り手側で株式譲渡を選んだ場合、譲渡所得に 15% 前後の所得税と約 5% の住民税が費用としてかかります。

一方事業譲渡の場合は譲渡益の 30%~40% ほどに税金がかかることが一般的です。それに対して、買い手側は登記費用や事業譲渡の場合には資産の譲渡であるため、消費税などがかかってきます。

**自身が行いたいスキームによって手残りが変わりますので必ずチェックしましょう。**

## ■ 費用で注意すべきポイント

### ①アドバイザー費用を抑える

仲介会社や FA の場合、着手金などがかからない**完全成功報酬型**がありますが、アドバイザー費用で一番かかるのは成功報酬のため十分に抑えることはできません。

この費用を抑えている経営者様はご自身で案件を探されたりしています。

自分一人ではできないというイメージは強いですが、**M&A の正しい知識を身につけていれば**、ご自身で M&A を行うことは可能です。

### ②デューデリジェンス費用を抑える

上記した通り専門家に依頼する必要があるが、**全て任せっきりになってしまって不必要なデューデリジェンスで費用が嵩んでしまう場合があります**ので、あなたがしっかりと決定、判断をして行うことが非常に重要です。

しかし、費用を抑えたいからといって、不可欠な調査も怠ってしまうと、M&A 自体失敗してしまうこともありますので注意が必要です。

## まとめ

いかがだったでしょうか。

M&Aにはさまざまな費用がかかりますが、あなた自身が正しい知識を身につければ抑えることができる部分も多くあります。

弊社では経営者の皆様が正しい知識を身につけ、ご自身でM&Aを行っていただくためのM&Aトレーニングを提供しておりまして、現在無料相談を行っております。

この機会にぜひご利用くださいませ。

M&A 無料相談はこちら >>

