

アプローチレター



令和3年7月号NO.30

暑さ対策、皆さんはなにかしていますか？
汗で失った分、水を補給することは意識しやすいですが、忘れず行ってほしいのが塩分の補給です！
塩分の補給をせず水だけがぶがぶ飲んでしまうと、逆に熱中症になってしまうおそれも…
(体内の塩分濃度が低くなる)
手っ取り早く摂取する方法としてスポーツドリンクがありますが、こちらは糖分が気になるところ。



塩飴は手軽に、そしてこまめに塩分補給ができるのでおすすめです。
今はレモンやスイカ、マスカットなどのフレーバーもでているそうです！
アプローチにもいくつか塩飴のストックが…←おいしいん坊がいなければ
ご来所の際には、ぜひお取りください(・ω・)



【インデックス】

1. コラム～当方代表が交代で書きます・語ります！～
2. 特集M&A よくある質問 ベスト7
3. アプローチ相談室
4. アプローチからのお知らせ
5. アプローチ女子会
6. アプローチ外部講師派遣のご案内
7. アプローチメンバーズクラブ(AMC)のご案内

【担当】

加藤 聡
安立 裕司
曾雌 忠司
三浦 千穂
小田 美早

1. コラム 「マスク」

コロナ禍が始まり1年半が経過しましたが、まだまだ収束に至るまでは時間がかかりそうです。

そんなウィズコロナの時代、マスク姿が当たり前になり、逆に人前でマスクをしていないと白い目で見られてしまうこの頃です。

そういえばコロナ禍になる前、ある企業の受付の女性が少し風邪げみであったためマスクをしていたところ、上司から「受付は会社の顔だからマスクを外せ！」と言われ問題となったニュースを見た記憶がありました。今では考えられませんね。

また、最近ではずーっとマスクを着けているせいか、既にマスクは洋服の一部みたいなもので、人前でマスクを外す事が恥ずかしいと思う人もいるそうです。

さて、我がアプローチの面々ですが、事務所でマスクを着けない人(私です)、マスクを一日中外さない人、ずーっとアゴにマスクをしている人(アゴマと勝手に呼んでます。)等々、いろいろな人がいます。そんな中、6月から二人の女性がアプローチに入社されましたが、二人とも職場で一日中マスクを外さない人です。(エチケットを守る良くできた方々です。)そんな二人に「一度素顔が見たいのでマスクを外して下さい。」とお願いするのは多分セクハラにあたるかと想像するので致しませんが、一日も早く同じ職場で働く方々の素敵な笑顔が自然と目に入ってくる世の中に戻ることを願っています。



2. 特集 M&A よくある質問 ベスト7

担当： 安立裕司

後継者不在の会社が127万社。実に、全企業の33%の会社が後継者がいないことになります。

僕も、経営者同士の会話でM&Aの話題は普通になってきました。そこで、今回の特集は、M&Aについて、よくされる質問ベスト7を紹介したいと思います。

どんな会社も、存在する価値があるからこそ、存在しています。

後継者不在で廃業は社会の損失。ぜひ一歩踏み出し、分かった上で決定して欲しいと思います。

質問1. 「うちの会社って売れるの？」

実は、買われる会社の70%以上が従業員20名以下の企業です。従業員100名以上の企業は約4%。M&Aされる企業のほとんどは従業員100名以内の中小企業ということです。



売れない不動産はない、と不動産取引のプロから聞いたことがあります。値段次第で、これは会社にも当てはまるのかも知れません。

大事なことは、買い手のニーズ。販路拡大、規模拡大、取引先口座、内製化によるコスト削減・・・。あなたの会社が存在している以上、そこに価値はあります。ということは、欲しい、という買い手がいる可能性があるということです。

質問2. 「いくらで売れるの？」



会社の売買を経験した人はあまりいません。また、不動産の様に「相場」を知る手段もほとんどありません。なので、「自分の会社がいくらで売れるのか？」は当然の疑問です。もちろん、売買なので、売り手と買い手の合意した価格が売買価格になりますが、ある程度の目安は欲しいところです。

株価の算出方法には、「純資産額方式」「類似業種批准方式」「配当還元方式」等いろいろあり、一般の方ではなかなか分かりません。

そこで、お勧めなのが、簡易評価サービス。ネットで直近のB・S・P・L等の数値を入力すれば概算が分かるサービスや、M&A仲介会社の無料査定サービスなどがあります。最終的には買い手と合意した額になりますが、ある程度の目安にはなります。買主の立場からは、不動産投資的に考え、いくら投資して、利回りはどのくらいになるのか、と考えたりもします。この場合、営業利益+原価償却費+役員報酬の合計額を生み出されるキャッシュと考え、それを元に投資額の利回りがいくらになるのかを検討します。

一度、試してみたいはいかがでしょうか。

質問3. 「従業員や自分自身はどうなるの？」



社長としては、従業員の処遇が最も気になるところかも知れません。

雇用の継続、処遇の継続は、買い手の会社にしても、最重要課題の一つです。買ったは良いけど、全員辞めちゃったでは、買った後、継続が難しくなります。ここは交渉ですが、社長の要望として伝えて合意点を見出します。

社長の処遇も、「すぐ辞めたい」「継続して役員に留まりたい」「人の問題がイヤなのでサラリーマンとして働きたい」など希望により様々です。ここも相手との交渉ですが、結局は売買価格との折り合い次第。希望を伝えて、合意点を見出します。

買い手はその会社に魅力を感じ、欲しいからこそ交渉に乗っているのです。自信をもって、遠慮なく希望を伝えた方が良いと思います。

質問4. 「どうやってやれば良いの？」

確かに、会社を売ろうかなと思ってもどこに相談すれば良いか迷いますね。

実は、一般的な相談窓口は結構たくさんあります。商工団体、税理士、金融機関、中小企業診断士、公認会計士、弁護士、司法書士、M & A 専門会社、事業引継ぎ支援センター。どの窓口が一番良いかは難しいところですが、まずは、顧問の税理士さんか、取引のある金融機関に相談される方が多そうです。

相談からの流れは次の様な感じです。

相談 ⇒ 意思決定 ⇒ 企業価値評価 ⇒ マッチング ⇒ 交渉 ⇒ 基本契約の締結 ⇒ 財務・法務等の調査（デューデリジェンス） ⇒ 最終契約の締結 ⇒ クロージング（決済）

う～ん、なかなか難しそうですね。ぜひ、適切な専門家に相談し、納得の行くM & Aを実現して下さい。

質問5. 「いくら位かかるの？」

これも気になりますよね。正直、数十万～数千万円までありますが、これは、基本的には、売買価格をベースに決まるものです。

数億円のM & Aであれば数千万円、1000万円のM & Aであれば、100万円程度のイメージですが、廃業で何も無しと比べれば、M & Aの費用は買主が払ってくれたとも考えられます。

単純に、額が高い・安いだけではなく、M & Aが成功した後のことをイメージし、その対価として高いかどうかを考えられたらいかがでしょうか。

ちなみに、今では、BATONZ等、ネットを活用したマッチングサイトもあり、気軽に利用できる環境が整ってきています。年商1億円未満の会社の場合、まずは、これらのマッチングサイトをご利用してみたいかがでしょうか。



質問6. 「売れる会社ってどんな会社？」

これは、買い手の立場に立ってみると良く理解できます。

一言で言えば「ちゃんとした会社」。会社の資源はよく「ヒト」「モノ」「カネ」と言われますが、これらがちゃんとしていけば売れる会社といえます。

とはいえ、中小企業でそれらがちゃんとしている会社も意外と少ないもの。どんな会社が売れる会社かイメージして経営していくと、いざ、売りたいとなったときに、慌てなくて済むかも知れませんね。

参考までに、以下の○×式チェックシートをやってみて下さい。

○の数が多い程、ちゃんとした会社といえます。×は今後の課題として受け止めて頂き、今後、改善していかれてはいかがでしょうか。



事業 (モノ)	事業内容	再編業種である	
	地域	都市圏である	
	取引	優良な取引先・販路がある	
	強み	これといった特徴・強みがある	
経営 (ヒト)	組織力	社長がいなくても現場・業務は回る	
	資料管理	就業規則等の社内資料がきちんと作成・整理されている	
	社長	社長が抜けても当面は動く状態である（業務の偏りが無い）	
	社員	残業代等でもめていない、もめる可能性がない	
財務 (カネ)	利益	利益が出ている	
	借入金	借入金が重くない（年商の半分以下）	
	税金支払	社会保険を含めて滞納はない（未加入のものなどもない）	
	税金対策	過度な節税・税金対策をしていない（後日、税務調査で指摘されない）	
	粉飾決算	クリーンな決算をしている（後日、税務調査で指摘されない）	
	簿外負債	連帯保証を含めて、決算書に載っていない負債はない	
その他	株式	設立時からの株主の変遷が明確（資料や株券がある）	
	不動産	土壌汚染、境界未確定、未登記建物等の問題がない	
	契約	取引基本契約、賃貸借契約等継続的契約の内容がM&Aに支障がない	
	法務	訴訟が継続中ではなく、将来訴訟になる可能性もない	
	公私混同	社長個人や関連会社への貸付金、家族等との特別な雇用関係はない	

質問7. 「どんなサポートがあるの？」

後継者不在の中小企業に対して、第三者による事業承継を総合的に支援するため、経済産業省が策定した「第三者承継支援総合パッケージ」というものがあります。

経済産業省は、このパッケージの下で、官民の支援機関が一体となって、今後、年間6万人・10年間で60万人の第三者承継を目指しているとのこと。

例えば、事業引継ぎ支援センターに設置したデータベースを民間金融機関や仲介事業者等へ解放し、全国規模でのマッチングを促進しています。とはいえ、現在のところ、支援センターでのマッチング件数は年間2000件程。年間6万人には程遠いのですが、これから加速度的にM&Aが一般化していきます。

我々司法書士も、契約から周辺業務のお手伝いをさせて頂き、安心・円滑なM&Aの支援業務をさせて頂きます。

人間がオギャーと生まれて成長し成熟し衰退して最後亡くなる様に、企業にも「創立期」「成長期」「成熟期」「衰退期」があります。ただ、最後の「亡くなる」は企業で言えば「廃業」ですが、人間と違い、M&Aや事業承継で生き伸ばせることができます。

せっかく育てた自分の子供の様な会社です。自分ではないけれど、もっと成長させてくれそうな誰かに会社を委ねる選択肢は、経営者・後継者・従業員ひいては社会にとってもとても意義深いことだと思います。

ぜひご検討下さい。

3. アプローチ相談室 ~皆様からのちょっとした疑問・質問にお答えします~

担当：曾雌 忠司



Q. 先日、土地区画整理事業が完了し、換地処分が行われ、土地の所在が変更したのですが、手元にある権利書（登記済証）はそのまま使えるのでしょうか？



A. そのまま使える場合と、新たに登記識別情報通知が発行される場合があります。

換地処分には次の3つのパターンがあります。

	換地前の土地	換地処分	換地後の土地
①	1筆	→	1筆
②	1筆	→	2筆以上
③	2筆以上	→	1筆

①と②の場合は、今までの権利書（登記済証）がそのまま使えます。

③の場合は、新たに登記識別情報通知が発行されますので、今後、新しい登記識別情報通知を使用することになります。※但し、今までの土地の権利書（登記済証）全てがあれば、換地後の土地の権利書として使用することも出来ますので、捨てずにとっておくのも良いかもしれませんね。

4. アプローチからのお知らせ



外部講師

令和3年6月10日（木）

ウインクあいちにおいて中部経済新聞社様主催 「そこが知りたい！！中小企業の相続・事業承継セミナー」にて、司法書士・田中真由美が講師をさせていただきました！

「案外身近なM&A」をテーマに、「うちの会社って売れるの？」「いくらくらいかかるの？」といった皆様のココが知りたい！ポイントをお話させていただきました！

約50名の方が参加され、とても好評でした！

中部経済新聞社様、ご来場の皆様、この度は本当にありがとうございました！

登記塾

令和3年4月22日（木）

名古屋センタービル5階にて登記塾を開催させていただきました！

登記簿謄本の見方から、税金の話まで、幅広くお話をさせていただきました。

7名の方にご参加頂き、皆さん熱心に受講してくださいました！

質問も多く飛び交い、充実した講義でした。

ご参加して下さった皆様、本当にありがとうございました！

無料 相続・遺言 相談会実施中



0120-512-432



5. アプローチ女子会～アプローチの女子社員が、とにかく好きに書きます～

担当：小田 美早

コロナ禍の必需品といえば…マスク！

突然ですが、私はマスクによる肌荒れ（吹き出物）の治療をおこなってから1年程になります。

せっかくなので、私が治療を通して学んだことを紹介します。

「肌が荒れるからマスクをしたくないけれど、今はそんなことっている場合じゃないから…」

と悪化する肌荒れに悩んでいる方にとって少しでも参考になれば嬉しいです。



①すぐに病院に行く

なんとか自力で治す方法はないかとSNSでヒットした

「キオパワーパッドを貼る」を実践した結果…吹き出物が倍以上でき、さらに悪化しました。

ネット検索をする時間のロスだけでなく、悪化しているので本当に無駄なことをしました。

プロに任せることの大切さを、とても大きな代償を払って気付かされました。



②口コミを信用しすぎない

①の時期、良いといわれている化粧水が合わない（目が真っ赤）にも関わらず、無理矢理「改善されてる人が沢山いるから！」と使用し続けました。結果何も改善されず。時間、お金の無駄です。

③水、ビタミンCを意識して摂る

これ以上吹き出物を増やさない、跡をのこさないためには新陳代謝を促進することが大切です。

水は毎日2リットル、果物や野菜を毎食摂りました。

新しい吹き出物は出来なくなり、炎症の跡を薄くすることに集中できるようになりました。

また、ビタミンCの配合された化粧水に変えたところ跡が薄くなりました。



本当はもっとお伝えしたいことがありますが、とまらないのでこのあたりで…

肌荒れに落ち込んでいる方、今は荒れる前より肌を綺麗にできるチャンスです！

自分に合ったマスクとの付き合い方がみつかりますように😊



6. アプローチ外部講師派遣のご案内

当事務所には司法書士・行政書士10名が在籍しており、年間1000件を超える決済立会業務をはじめ、さまざまな業務を各自幅広く取り扱っております。

これらの経験を活かして、今までお知り合いの方からのご依頼やご紹介で、講師派遣やセミナー開催等を行って参りましたが、これからはもっと皆様のお役に立つ為、ご要望があればどんどん積極的に講師派遣を行っていかうと考えております。

社内研修・社外向けセミナー等、講師内容については、ご要望に沿えるように致します。

休日のご依頼も、ご相談に乗りますので、ぜひお気軽にご相談下さい。

- 【例】
1. 新発見?! 謄本の見方・使い方
 2. 今さら聞けない登記手続きのキソの基礎
 3. 相続勉強会(初級・中級・上級 編)
 4. 最大限あなたの希望を叶える! 遺言の作り方
 5. "株式会社"だけじゃない! 会社設立のツボ教えます。
 6. 失敗事例から学ぶ事業承継
 7. これで安心。終活セミナー～任意後見契約・死後事務委任契約・リビングウィル・遺言～等



7. アプローチメンバーズクラブ (AMC)のご案内

司法書士法人アプローチは、「もっと身近な事務所」となるために、「アプローチメンバーズクラブ(AMC)」を発足いたしました。

皆様に少しでも安心をご提供できるように、当事務所を身近にご利用頂けるよう入会特典をつけさせて頂いております。この機会にご入会下さい。

入会10大特典

入会金11,000円 ※ 退会自由。年会費等は一切かかりません。

無 料 特 典	1 特製ブック等プレゼント (非売品)	入会者に対し、アプローチ特製ブック等をプレゼントします。 「相続ブック」「エンディングブック」「卓上カレンダー」など、 今後発行するすべての特製ブック等をプレゼントします。
	2 相談権	年2回まで相談無料。3回目から有料(1時間5,000円・税別)となります。
	3 お役立ち情報提供	セミナー開催のお知らせ、アプローチレターの提供(発行時) その他お役立ち情報の提供
	4 セミナー参加権	当事務所主催の有料セミナーに無料でご参加頂けます。 無料セミナーも当然お知らせいたします。 外部セミナーにもご招待します。
	5 各種専門家紹介	司法書士の業務範囲外のご相談につきましては、適切な専門家 (弁護士・税理士・不動産仲介等)をご紹介いたします。
	6 紹介割引	メンバーのご紹介の方は次の通りとさせて頂きます。 ・初回相談無料 ・個別業務10%Off
割 引 特 典	7 個別業務割引	今後、当事務所に業務をご依頼される際は、当事務所規定の報酬の 10%OFF
	8 財産管理表の作成	通常料金50,000円・税別～を50%OFF
	9 顧問契約割引	当事務所又は当事務所提携弁護士事務所との顧問契約料を10%OFF
	10 相続税シュミレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シュミレーション料を10%OFF

※各種割引を適用させて頂く為、ご依頼の際はAMC会員様である旨をお申し出下さいますようお願い致します。

※各種セミナー開催のお知らせ、その他お役立ち情報につきましては、メールアドレスをご記入して下さった方のみに配信させて頂きます。

〒460-0003名古屋市中区錦二丁目2番13号 名古屋センタービル8階

司法書士法人アプローチ

Tel(052)228-0713 Fax(052)228-0714

http://www.approach.gr.jp ✉ soudan@approach.gr.jp

