

優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

中小企業の M&A の費用について

中小企業が生き残るためには色々な方策があり、その一つに M&A を利用して、会社が成長するために他の会社を買収する場合や、後継者の問題とか業界の将来性等を考えて会社を第三者に売却して会社を存続しようとする経営者が多くいます。

しかし、会社を買うにしても売るにしても M&A を実現するためには多くの費用が発生します。したがって、M&A の費用の相場を知って対応することは重要なことと考えています。そこで、売買価格以外の一般的な費用について考えて見ます。

・会社を売る側の大きな費用の目安は以下のとおりです。

- ① 会社の譲渡価格の目安になる株式価格算定報酬。約 50 万円～150 万円が目安です。
- ② 契約書の作成や法律的な売買手続サポートやアドバイスに対する弁護士への報酬。約 100 万円～300 万円が目安です。
- ③ 財務内容の説明や交渉のアドバイスに対する公認会計士又は税理士への報酬。この業務は内容により業務時間が読めないため時間給となる場合が多いが時給 15000 円～20000 円が目安となります。

・会社を買う側の費用について

- ④ 会社を買う側の費用は②、③は売る側の会社と同じように発生しますが、それ以外には対象会社の財産状態を査定するデューデリジェンス (DD) 費用が発生します。財務 DD の場合で 80 万円～200 万円が目安です。

上記の場合は自ら対象会社を見つけてきた場合に発生する費用ですが、仲介業者に対象会社とのマッチングを含めた M&A を依頼した場合は上記の個々の費用は発生しない代わりに仲介会社への報酬が生じます。これは上記費用よりかなりのコストアップとなります。

仲介会社では売買価格に報酬料率を用いて報酬金額を算出する「レーマン方式」と呼ばれる方式が多く採用されています(「レーマン方式」とは売買価格に応じて報酬料率かわる計算方式です)

仲介会社によっては仲介報酬以外にも着手金が必要な場合もあり、また、仲介会社によっては 500 万円～2500 万円くらいの最低報酬額を設定している場合があります。

その費用は M&A のスキームや規模により大きく異なり、また、仲介会社によっても料金体系が異なりますので事前にくらぐらの費用になるのかは確認しておく必要があります。