

時代を超えて発展し続けるための
『次の成長戦略』





地域に密着した企業をサポート。 専門性と誠実な対応で支援いたします。

たすきコンサルティングは、公認会計士、税理士、社会保険労務士が在籍する、経営コンサルティング会社です。

私たちは、主に事業承継のM&Aにおいて、確かな財務調査やM&A成立後の丁寧なPMIコンサルティング(統合業務～アフターサポート)でご評価をいただいております。

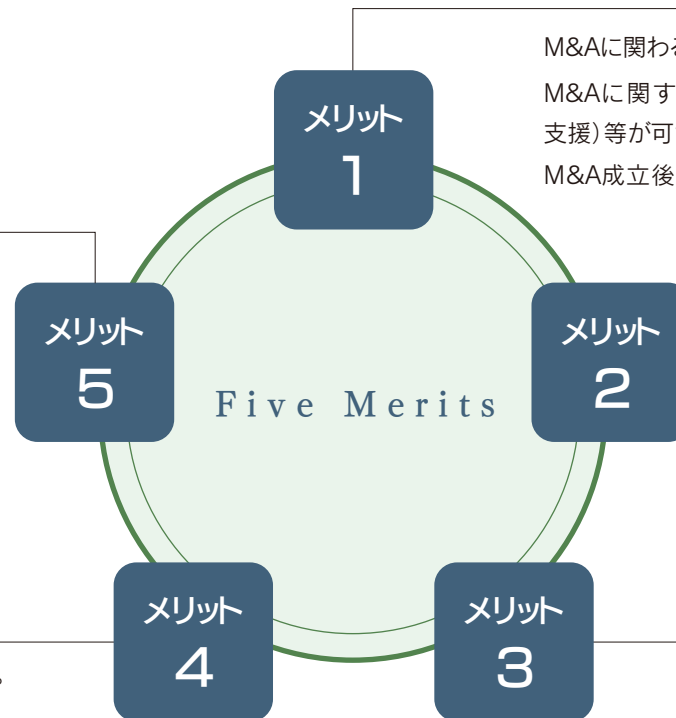
専門家集団

M&Aに関わるあらゆる問題を支援する専門家集団です。(公認会計士、税理士、社会保険労務士) M&Aに関する株価算定、デューデリジエンス(財務系の調査を中心に企業の価値を評価する支援)等が可能です。

M&A成立後のPMIコンサルティング(税務・労務支援)にも積極的に対応しています。

着手金ゼロ

M&Aを検討される際にご負担をおかけしないよう、当社は着手金をいたしません。



豊富な経験

経験豊富なコンサルタントが対応します。(出身企業:証券会社、銀行、監査法人、税理士法人、上場企業 等)

主要都市を網羅

東京・名古屋・大阪・福岡の4都市に支店を構え、全国規模で対応が可能です。

200件以上の実績

上場企業・未上場大手企業との取引多数。M&A仲介・M&Aコンサルティングの実績は200件以上あります。

成功報酬制。 基本合意締結まで無料でサービスを提供します。

成功報酬（仲介手数料）

M&A(合併、買収、事業譲渡)仲介の場合

| 譲渡対価額 | 手数料 |
|------------------|-----|
| 5億円以下の部分 | 5% |
| 5億円超 10億円以下の部分 | 4% |
| 10億円超 50億円以下の部分 | 3% |
| 50億円超 100億円以下の部分 | 2% |
| 100億円超の部分 | 1% |

最低手数料につきましては、個別に設定させていただきます。
資本の移動を伴わない業務提携等が行われた場合の仲介手数料は500万円です。
仲介手数料の計算基礎となる譲渡対価は企業価値(株価+有利子負債)及び役員退職慰労金の合計をベースに算定いたします。
当社は着手金をいたしません。
基本合意締結時に一律300万円の中間報酬をお支払いいただきますが、この金額はM&A成約時の成功報酬から差し引かせていただきます。
※基本合意締結後、成約に至らない場合でも中間報酬の返金はございません。

計算例

譲渡対価額が「6億円」の場合

$$\begin{aligned}
 &5\text{億円} \times 5\% = 2,500\text{万円} \\
 &(6\text{億円}-5\text{億円}) \times 4\% = 400\text{万円} \\
 &\text{合計 } 2,900\text{万円}
 \end{aligned}$$

<仲介手数料に含まれないもの>

- 不動産鑑定、登記、及び株券印刷等の実費
- 公認会計士、税理士、及び弁護士費用等の実費
(注)消費税は別途いただきます。

※法律に定められた独占業務は、弊社グループ内(税理士法人、社会保険労務士法人)または外部提携の専門家が実行いたします。

手数料の他社比較

| | 当社 | 大手金融機関 A行 | 大手M&A 仲介会社B社 | 大手M&A 仲介会社C社 |
|-------------|----|--------------|-----------------|-----------------|
| 着手金 | 無料 | 有料 | 無料 | 有料 |
| 月額報酬 | 無料 | 有料 | 無料 | 無料 |
| 中間報酬(基本合意後) | 有料 | 有料 | 有料 | 無料 |
| 成功報酬(譲渡成立後) | 有料 | 有料 | 有料 | 有料 |

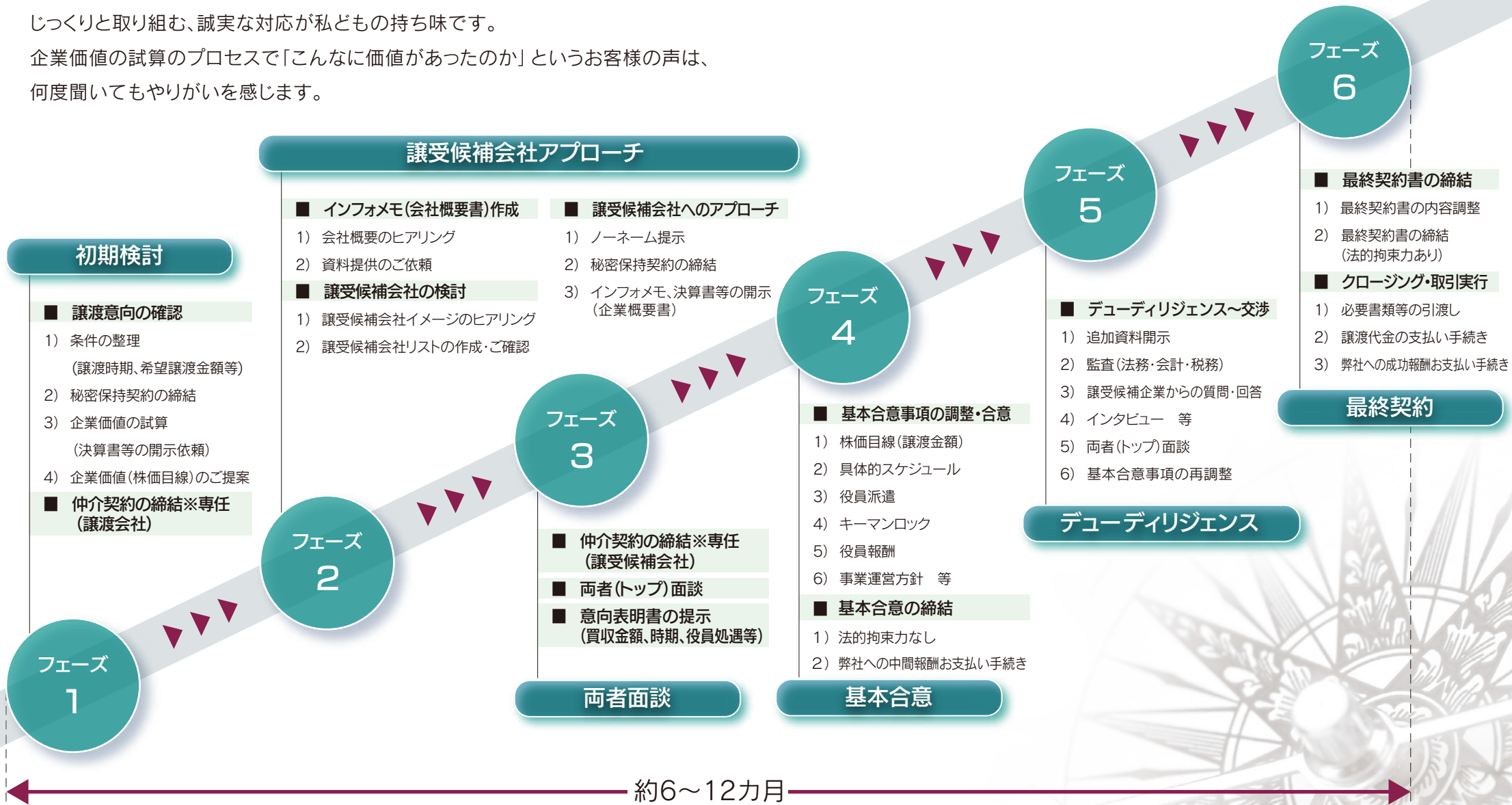
コンサルティング会社の比較表

| | たすきコンサルティング | 銀行 M&A部門 | 大手M&A仲介会社 |
|-------|---|---|--|
| 専門性 | ◎ 公認会計士、税理士、社労士等の専門家集団。これまで地域密着型企業様のM&Aを多数手掛けております。 | ◎ 銀行ならではの豊富な情報量が魅力です。ただし、コンサル対象は大企業が中心のようです。 | ◎ 安定した成約率を誇ります。ただし、規模が大きいために案件数も多く、コンサル人材が不足している側面も。 |
| 対応力 | ◎ お客様の元に伺う担当者は、コンサルティング経験豊富な人材です。タイミング、サポート力で評価されています。 | ○ フォーマットに沿ったムダのない対応です。調査部など専門部署との連携も。しかし窓口となる人材次第の面も。 | ◎ ネットを取り入れスピーディーな対応を誇る会社も。担当者の力量については、バラツキが。 |
| コスト負担 | ○ 着手金や月額料金が無料で、企業価値が仲介手数料の計算基礎であるため、納得性の高い価格設定となっております。 | × ワンステップごと、もしくは月ごとに料金が発生する場合があります。 | △ 移動総資産が仲介手数料の計算基礎となる場合や、最低手数料を高額に設定しているところもあります。 |
| 信頼性 | ◎ 状況に応じて最適な支援を行い、お客様のご希望にできる限りお応えできるよう誠実に対応しております。 | ◎ 企業として高い信頼性があります。一方でドライな面も見受けられます。 | ◎ 手掛けている案件数が信頼につながります。一方で案件の内容によっては手薄になってしまうことも。 |
| 知名度 | × 残念なことですが、一部にしか知られていないのが現状です。力を入れたい部分でもあります。 | ◎ 金融機関としての高い知名度を誇ります。 | ○ 一般の方は知らなくても、経営者の皆さまに高い認知度を誇ります。 |

各プロセスを慎重に進行。納得いただける最終契約を担います。

じっくりと取り組む、誠実な対応が私どもの持ち味です。

企業価値の試算のプロセスで「こんなに価値があったのか」というお客様の声は、何度聞いてもやりがいを感じます。



それぞれメリットもデメリットもあります。 事業承継には第三者の視点もご活用ください。

経営に打ち込まれている日々の中で、事業承継が後回しになってしまうことは珍しいことではありません。事実、日本の70代以上の経営者の約半数は、事業承継の準備をしておりません。(中小企業庁調べ) 当社は、様々な事例をご紹介します。お客様の事業を次世代に残すためにも、ぜひご活用ください。

| 後継者対策のケース | メリット | デメリット |
|--------------|---|--|
| ① 親族内承継 | <ul style="list-style-type: none"> ●従業員や取引先などから心情的理解を得やすいメリットがあります。 ●後継者教育のための準備期間を早い段階から確保することが可能です。 | <ul style="list-style-type: none"> ●借入金の個人保証を親族が引き継がなければなりません。 ●後継者候補に承継の意志がない、あるいは経営能力に問題があるケースも少なくありません。 |
| ② 社内承継 | <ul style="list-style-type: none"> ●経営の一体性を保持しやすいことが大きなメリットです。 ●後継者教育の期間を短縮することが可能です。 | <ul style="list-style-type: none"> ●株式取得等の資金力がないケースが多いようです。 ●借入金に対して個人保証を引き継げない可能性があります。 |
| ③ 株式公開 (IPO) | <ul style="list-style-type: none"> ●資金調達力の増大と知名度の向上により、社外からの経営人材確保が容易になることが考えられます。 ●取引先などからの社会的信用が増大し、事業拡大が期待できます。 | <ul style="list-style-type: none"> ●上場準備や上場維持のためのコストがかかります。 ●クリアすべき課題が多く、上場準備がスムーズに進んだ場合でも上場までに2~3年程度の時間がかかります。 |
| ④ 廃業 | <ul style="list-style-type: none"> ●後継者教育等の必要がありません。 | <ul style="list-style-type: none"> ●従業員の雇用が守られないため、廃業後のフォローが必要です。 ●会社独自の技術や営業ノウハウが引き継げません。財務状況によっては、手元に残る資産がほとんど無くなる、もしくは負債が残ってしまうことがあります。 |
| ⑤ M&A (外部) | <ul style="list-style-type: none"> ●親族、社内に後継者がいなくても会社存続が可能であり、従業員の雇用を守ることができます。 ●事業の拡大、発展が期待できます。 ●借入金の連帯保証を外すことができます。 ※1 ●創業者利益の確保が期待できます。 | <ul style="list-style-type: none"> ●社員、社風との衝突など葛藤が生まれることがあります。 ※2 ●一般企業が、独自で最適な譲渡先を見つけることは困難です。 ※3 ●株主としての権利を失います。 ※4 |

※1
借入金の連帯保証を外せる
オーナー社長が銀行の融資を受ける場合に発生する社長の連帯保証。M&Aで外すことができます。

※2
社員、風土との衝突
これは譲受企業にとってもデメリットです。最近では企業風土などを活かしてWinWinの関係性を構築する傾向にあります。

※3
相手を見つけるのが難しい
当社にはベストマッチする企業をご紹介します。お客様の120%のご満足に向けて全力を尽くします。

※4
株主としての権利を失う
株主としての権利は失いますが、譲受企業からの希望で引き続き一定期間、経営者を務めるケースも多くあります。

M&Aが成立した後にもさまざまなケースがあります。

M&A契約後に、事業を引き継いで引退される経営者もいれば、引き続き経営を担う方もいます。統合という考え方だけでなく、企業が最も活かされるスタイルで継続することが少なくありません。



■ オーナー様について

- 創業者利益を獲得できます。株式譲渡により、譲渡対価がオーナー様のもとに支払われます。それと同時に、多くの場合は経営権(株主としての権利)が譲受企業に移ります。
- 借入時に負っていた連帯保証が解除されます。
- 譲渡後、引退を考えているオーナー様は新たに選任された代表者への引継ぎ終了後にリタイアします。
- 継続して経営を希望されるオーナー様は、代表者として重任されるケースが多いです。

■ 従業員について

- 譲渡企業の経営状況によりますが、多くの場合は、これまで在籍していた従業員を全員継続して雇用しています。
- また、人事制度や会計基準等は譲受企業に合わせることとなりますが、給与水準は現状維持となるケースが多いです。

■ 社名について

M&A時の交渉によりますが、譲渡前後で社名を変えないケースが多いです。しかし、譲受企業の社名が入っていることで営業上有利になると考えられる場合、社名が変わることもあります。

■ 取引先について

多くの場合はM&A後も取引先は継続します。しかし、採算性の面から取引を解消するケースや、関係会社との内部取引が新たに増えるケースがあります。

■ 事例1 (事業承継としてのM&A) …… システム会社の場合

事業承継としてのM&A

M&Aを選んだ企業様

- 財務状況良好
- 社長が高齢のため社内承継を検討していた
- 社内に適任者がおらず、社外から経営人材の確保をご要望された

<M&A後の状況>

社長から会長になり、後継者の育成に専念しており、育成が終了次第リタイア予定

譲受企業様

- システム開発会社(上場企業の子会社)
- 既存事業の成長戦略となる一手を模索していた
- 地方展開を課題としており、関西地方に拠点を構えている譲渡企業様に魅力を感じた

■ 事例2 (成長戦略としてのM&A) …… 小売会社の場合

成長戦略としてのM&A

M&Aを選んだ企業様

- 2代目社長として長年経営に携わっていた
- 自社努力による成長の限界を感じ始め、大手企業の傘下に入ることで成長する道を選んだ

<M&A後の状況>

M&A後も社長として経営に携わっており、業績も譲受企業様とのシナジー効果により加速的に成長している

譲受企業様

- 首都圏での事業基盤強化が経営課題だった
- 譲渡企業様の事業に魅力を感じ、さらに首都圏の事業強化の足掛かりにしたかった

- 【会社名】 株式会社たすきコンサルティング
- 【代表】 代表取締役 森田 修 (税理士)
- 【設立】 2005年2月
- 【資本金】 154,960千円(資本準備金124,960千円)
- 【従業員数】 40名(2020年10月現在)
公認会計士2名、税理士5名、社会保険労務士6名
- 【事業内容】 M&A仲介
事業承継コンサルティング
財務コンサルティング
M&Aアドバイザー
- 【本社所在地】 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-5-1
大手町ファーストスクエア イーストタワー3階
TEL: 03-6259-1812 (代表)
FAX: 0120-981-001
- 【支店所在地】 **大阪支店**
大阪府大阪市淀川区宮原1-1-1 新大阪阪急ビル3階
- 名古屋支店**
愛知県名古屋市西区牛島町6-1 名古屋ルーセントタワー40階
- 【提携先】 税理士法人クリアコンサルティング
社会保険労務士法人クリアコンサルティング

【沿革】

- 2005年 2月 東京都中央区日本橋蛸殻町にて株式会社クリアコンサルティングを設立
- 2005年10月 東京都港区虎ノ門に移転
- 2006年 7月 IPOコンサルティングサービスを開始
- 2007年 7月 東京都中央区銀座に移転
M&Aコンサルティングサービスを開始
- 2012年 7月 M&A仲介サービスを開始
- 2016年 1月 東京都千代田区有楽町に移転
- 2018年10月 東京都千代田区大手町に移転
株式会社たすきコンサルティングに社名変更

【代表経歴】



森田 修

1974年生まれ。大阪府出身。

清風高等学校卒業。

日本大学文理学部卒業。

東洋大学大学院経済学研究科修了。

2004年税理士登録。

事業会社を経て株式会社エスネットワークスに勤務し
株式公開コンサルティング等に携わる。

2005年当社設立、代表取締役就任。

M&A・組織再編コンサルティングが得意分野。

税務から労務、株式公開等幅広く事業を展開。

現在グループ全体取引社数約200社。

剣道5段。

TASUKI
CONSULTING



地域に、社会に必要とされる企業をサポートすること。

—たすきコンサルティングの仕事です—