

中小企業M & A 報酬体系と夢の実現

■ 昔前の中小企業M & Aといえ、不動産M & Aでした。すなわち、含み益のある不動産を持っている会社で、不動産の含み益を実現したときの税負担を低く抑える方法としての、M & Aでした。土地譲渡益に対する課税を避けて、オーナーの退職所得課税と株式譲渡益課税に置き換えるというスキームでした。本格的M & Aは日本の風土にはまだ馴染んでいなかったこのことです。その頃のM & Aフィーは土地仲介手数料に似た3%を株式譲渡代金に乗ずるものが多かったように見受けられました。

■ 最近、M & Aは毎日のように新聞を賑わすニュースの話題になっており、M &

Aはいまや事業の成長戦略そのものと位置づけられており、かつてのような拒否反応はなくなり、社会的認知を獲得しています。従って、そういうことから、顕在化しているのは圧倒的に買い手需要に偏るという自然現象が生まれています。買い手需要をバックに売り手会社の発掘・発見をし、成約に結びつけるのがM & A取扱業者の仕事です。

■ M & Aフィーには米国のレーマン方式を基本にした
5億円以下の部分 : 5%
5~10億円の部分 : 4%
10~50億円の部分 : 3%
50~100億円の部分 : 2%
100億円超の部分 : 1%
という報酬体系があります。完全に中小企業M & Aに的を

しぼった商工会議所方式

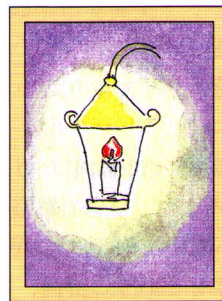
2億円以下の部分 : 8%
2~5億円の部分 : 6%
5~10億円の部分 : 5%
10~30億円の部分 : 4%
30~50億円の部分 : 3%
50億円超の部分 : 2%

という報酬体系もあります。

■ Fイーの面から連想できるように、巨額の成功報酬を目指して、今やM & A業界は能力を競って発揮してみようとする意欲ある人達の参入ラッシュの観を呈しています。

■ 雇や事業の継続・事業結合による相乗効果の追求・創業利益実現などの夢を担って、成約代金の多くを費用化することに主眼を置く営業譲渡型から、株式譲渡課税を最小限の10%に圧縮する、上場企業との株式交換型、その他合併・分割等の組織再編制度を駆使するいろいろなバリエーションに中小企業M & Aは満ち満ちています。

窓越しに雪を見ながら、酒を酌み交わす雪見酒。今は風流なこの情景も、本来は、大雪の年は豊作になるという言い伝えから、大雪が降ると、宮中や将軍家では祝いの宴を催す習慣があったことから始まっています。何かにつけてお酒のみは酒を飲むのではありません。さて、2月です。今月は贈与税、所得税の確定申告が始まり忙しくなります。4日立春、19日雨水。



運命は、我等を幸福にも不幸にもしない。ただその材料と種子とを我等に提供するだけである。

(フランスの哲学者 モンテーニュ)

一月号「ナマの税務相談室」
最初の因の保険金は保険料の誤りですので訂正いたします。

2月の税務メモ

(国 税)

- 贈与税の申告(2月1日より3月15日まで)
- 1月分源泉所得税の納付(特例適用者を除く)
- 所得税の確定申告、損失申告(2月16日より3月15日まで)
- 12月決算法人の確定申告
- 6月決算法人の中間(予定)申告

1日より
10日
16日より

28日
地方条例による

(地方税)

- 1月分個人住民税特別徴収分の納付(特例適用者は6か月分)
- 12月決算法人の確定申告
- 6月決算法人の中間(予定)申告
- 固定資産税、都市計画税の納付

★法人税予定納税額が10万円以下は申告省略です。