

関東信越税理士会 熊谷支部・株式会社ストライク M&A研修会
「税理士が知っておくべきM&Aと税理士業界について」

2026年5月8日（金）



目次

01

M&A市場動向について

02

具体的案件について

03

M&A事例

04

会計事務所M&Aについて

05

会計事務所M&A事例

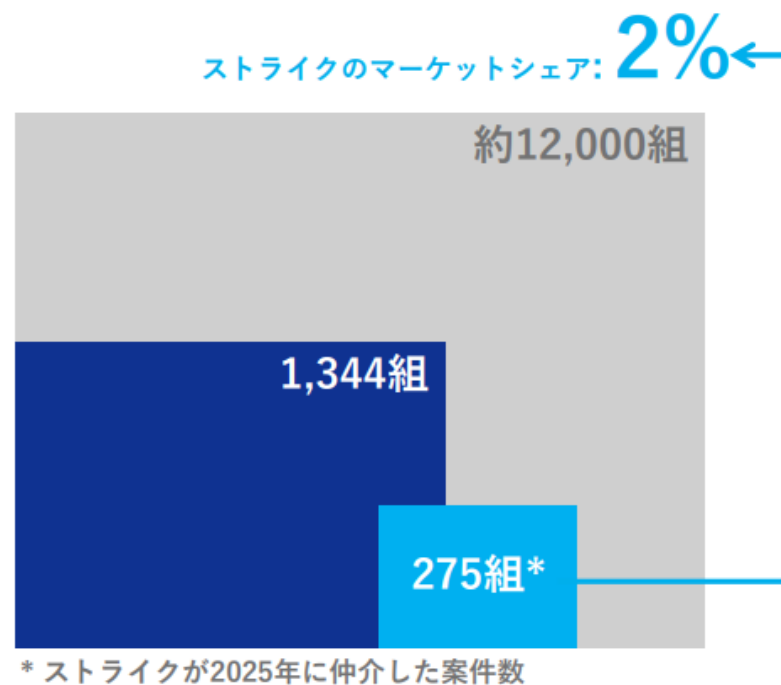
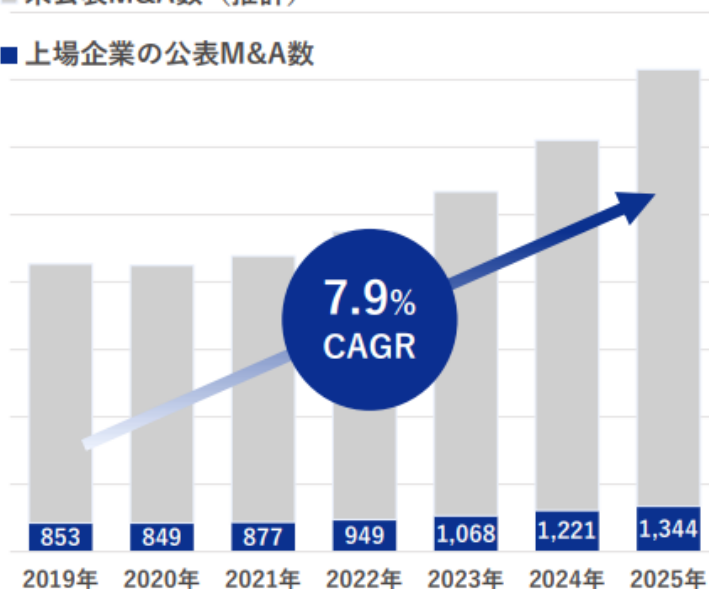
06

株式会社ストライク会社概要

- ☑ 当社の2025年の成約実績のうち適時開示で公表された割合が約11%
- ☑ 上場企業が適時開示した組数（1,344組）から、日本国内における年間M&A件数を逆算
⇒ 2025年のM&A件数は約12,000組と推計

日本におけるM&A数（推計値）

- 未公表M&A数（推計）
- 上場企業の公表M&A数

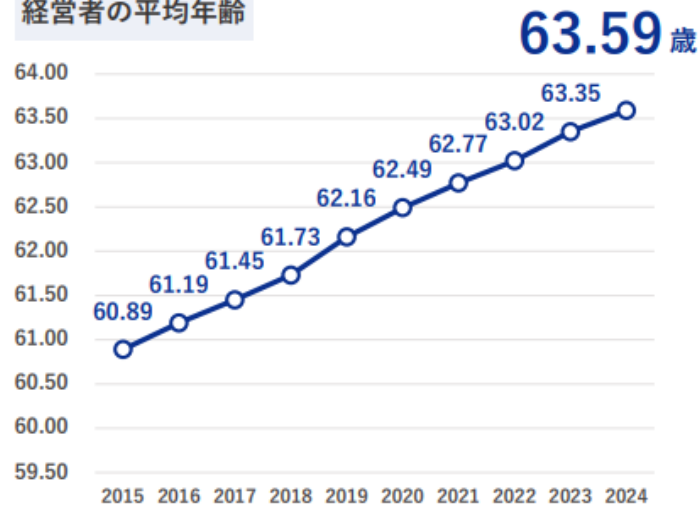


01.M&A市場動向について - 後継者不在

- ☑ 経営者の高齢化が進むなか、経営者年齢の高い企業においても、後継者不在の企業が多く存在
- ☑ 休廃業・解散企業数も増加
- ☑ 事業承継を解決する「M&A」市場は、今後も拡大が見込まれる

社長の高齢化

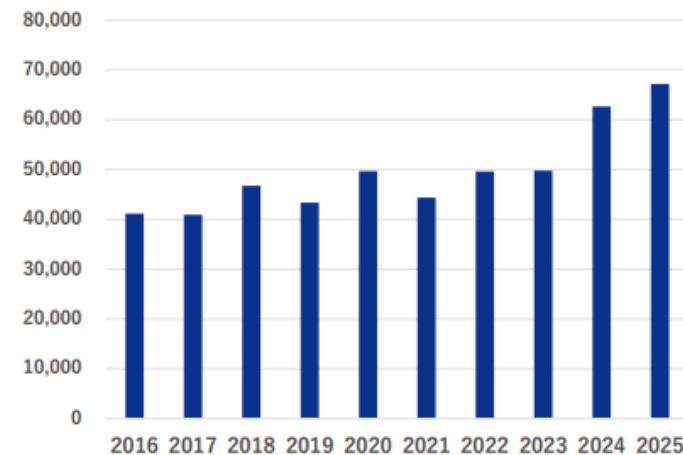
経営者の平均年齢



出所：(株)東京商エリサーチ『全国社長の年齢調査』

休廃業・解散件数の推移

休廃業解散件数



出所：(株)東京商エリサーチ「2025年『休廃業・解散企業』動向調査」

○ミニマムタックスとは

- ✓ 高所得者層に対して、所得税の「**最低負担**」を課す制度。→通称「**ミニマムタックス**」
- ✓ 令和5年度税制改正で「**極めて高い水準の所得に対する負担の適正化措置**」が施行された。
- ✓ 2025年より施行しているが、旧制度では**対象が限定的すぎる**として、即座に見直しが決定

区分	①導入（令和5年度税制改正）	②強化（令和8年度）
適用時期	2025年(令和7年)1月～	2027年(令和9年)1月～
特別控除額	3.3億円	1.65億円（50%削減）
判定税率	22.5%	30%（1.3倍）
実質対象	所得30億円超の超富裕層	所得7億円超の中堅層

○影響額シミュレーション

(百万円単位)

株式譲渡所得	通常の所得税等	現行制度			新制度			税制改正の影響
		追加納税額	合計納税額	税負担割合	追加納税額	合計納税額	税負担割合	
100	20	0	20	20.315%	0	20	20.315%	0
300	61	0	61	20.315%	0	61	20.315%	0
600	122	0	122	20.315%	39	161	26.885%	39
900	183	0	183	20.315%	84	267	29.693%	84
1,200	244	12	256	21.333%	129	373	31.097%	117
1,500	305	34	339	22.597%	174	479	31.939%	140
1,800	366	56	422	23.439%	219	585	32.501%	163
2,100	427	78	505	24.041%	264	691	32.902%	186
2,400	488	100	588	24.492%	309	797	33.203%	209
2,700	549	122	671	24.843%	354	903	33.437%	232
3,000	609	144	754	25.124%	399	1,009	33.624%	255

※年内の所得が株式の譲渡所得しかないものとして仮定して試算

※株式譲渡所得に所得税・復興特別所得税(仮称)の合計15.315%を乗じ計算。別途住民税5%課される

※追加納税額は上段算式により算出した追加納税額に、別途復興特別所得税を加算している

※税負担割合は通常の所得税に追加納税額を合計した金額を株式譲渡所得で除して算出

※令和8年度税制改正大綱ベースでのシミュレーションであり、具体的な算式等が施行されると変動が生じる可能性がある

CONFIDENTIAL

目次

01

M&A市場動向について

02

具体的案件に関して

03

M&A事例

04

会計事務所M&Aについて

05

会計事務所M&A事例

06

株式会社ストライク会社概要

売上 **1** 億円以上

純資産がプラス

黒字基調

3つを満たさなくても対象となる場合がありますので、まずはご相談を。

※債務超過でも可能な場合あり

特殊技術/特許を保有

免許/認可が必要

従業員数

業種

【人気業種】

ITソフトウェア、ビルメンテナンス、不動産、建設土木、設備工事、介護医療、機械リース、調剤薬局(ドラッグストア)、物流、人材派遣

【不人気業種】

アパレル、印刷

組織体制

- 社長一人に依存する体制になっていないか
- キーマンとなる方はいるか、M&A後も残ってくれるか
- 従業員が高齢化していないか
- 有資格者がどれだけいるか
- 管理体制が出来ているか

財務内容・収益状況

【財務内容】

- 債務超過ではないか
- 借入過多ではないか
- 今後多額の設備投資が必要とならないか
- 簿外負債はないか(未払残業代、環境問題等)

【収益状況】

- 黒字基調か(実質営業利益ベース)
- 今後も収益が見込めるか

エリア

- 人口減少している地域ではないか
- アクセスが悪い場所でないか

継続性

- 取引先はM&A後も継続してくれるか(COC)

目次

01

M&A市場動向について

02

具体的案件について

03

M&A事例

04

会計事務所M&Aについて

05

会計事務所M&A事例

06

株式会社ストライク会社概要

事例① | SES・ソフトウェア受託開発業 後継者不在型M&A

譲渡企業	
SES・ソフトウェア受託開発業	
所在地	東京都
売上高	3.5億円
実質営業利益	1,500万円
時価純資産	3,000万円
従業員数	21名
社長年齢	68歳



譲受企業	
システムインテグレーション事業	
所在地	神奈川県
売上高	47億円（グループ全体）
従業員数	269人（グループ全体）

✓ 譲渡理由→後継者不在

社長にはご子息がいらっしゃるものの、別事業に従事しており承継しないことが確定。

社内でも後継者を募ったが、皆代表はやりたくないとの意向。

- ✓ 事業は足元は順調に堅調に推移しており、外部環境も良く向こう数年は**事業上の不安はなし**。
- ✓ **従業員を大切にしてくれる企業**に譲渡を希望。
- ✓ 譲渡金額は妥当であれば問題なし。

CONFIDENTIAL

事例① | SES・ソフトウェア受託開発業 後継者不在型M&A

【スケジュール】

日付	内容	税理士事務所様との連携
2023/4/7	顧問税理士事務所様から紹介を受け、初回面談実施	同席いただく
2023/4/20	株価算定報告、M&A仲介依頼契約書説明、必要書類案内	同席いただく
2023/5/8	正式受託、事業インタビュー実施	
2023/5/12	企業概要書完成、提案活動開始	
2023/6/22	買い手様から買収意向表明書を受領	
2023/6/26	売り手様へ意向表明書提出、買い手様の概要やビジョンを説明	
2023/7/12	トップ面談実施	
2023/7/13	両社好印象、前に進めたいとのことで基本合意条件調整	
2023/7/24	基本合意書締結、同時並行でDD業者、必要資料の確認、クロージングまでのスケジュール策定	株券不発行手続きを依頼(提携している司法書士事務所様で対応いただく)
2023/8/4	売り手様とDD資料の仕分け、必要書類の意図等お伝え	同席、税理士事務所様側で用意頂けるものは用意いただく
2023/8/22	DDインタビュー実施	同席、財務税務のQAに回答いただく
2023/8/29	DD報告会、基本合意から減額なしでOK、最終契約書の調整に入る	
2023/9/6	最終契約書フィックス	
2023/9/11	プレクロージング、持ち回りで両社より最終契約書に押印いただく、重要物品も全て確認	
2023/9/13	クロージング(決済)	

【本件のポイント】

- ✓ 従業員の高齢化(平均年齢50代前半)→将来的な事業継続への不安。
 - ✓ エンジニアのスキルが将来性の低いもの(COBOLと呼ばれる古いプログラミング言語)であったこと。
- 買い手様は下記点を魅力に感じ、買収を実行

① 売り手様の取引先(良い直請先を保有)

② 従業員の定着率(平均勤続年数10年超)→従業員が辞めるリスクが低い

CONFIDENTIAL

目次

01

M&A市場動向について

02

具体的案件について

03

M&A事例

04

会計事務所M&Aについて

05

会計事務所M&A事例

06

株式会社ストライク会社概要

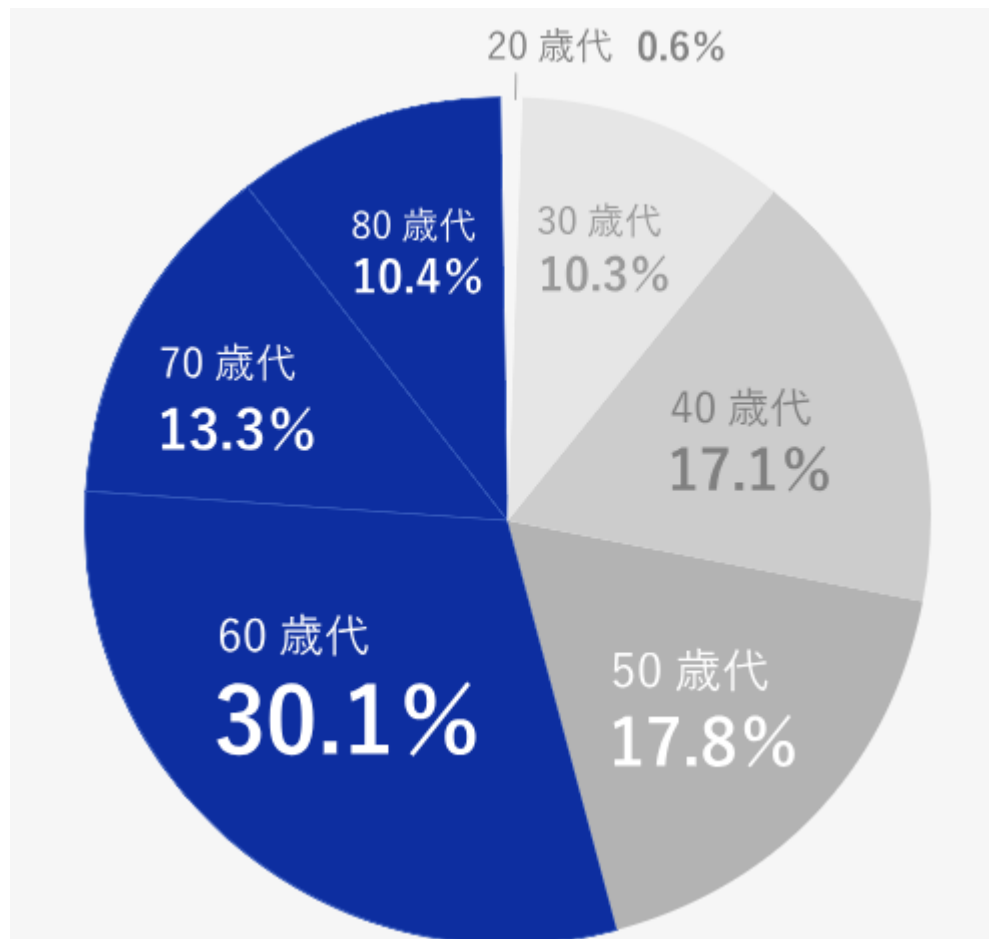
M&Aを通じた課題解決を ご提供いたします。

全国17団体、6万人以上の会員との
ネットワークに拡大

高度な税務の専門的知識を持つ税理士及び税理士法人
である各団体の会員と、M&Aの相手先探索や仲介を専
門とする当社が協力することで、M&Aの成約数増加を
目指す。事業承継や会社譲渡を顧問の会計事務所に相
談する方も多い。



CONFIDENTIAL



60歳代～80歳代は約53.8%と
全体の半数以上に。
現在は更に増加が予想される

- ・ 平均年齢の上昇
- ・ 後継者不在

⇒ 事業承継問題が全国規模で増加

【引用】 税理士会「税理士って？～一生の仕事を探すなら～」
(平成26年1月1日 32,747人対象)

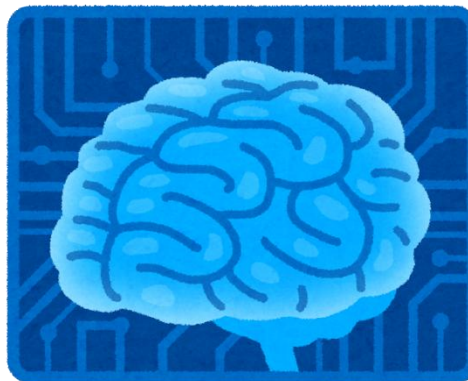
CONFIDENTIAL

事業承継問題



- ・ 平均年齢60歳超
 - ・ 半数以上が60歳超に
 - ・ 40歳代以下は25%程
- ⇒ 後継者不足による廃業リスク増
- ⇒ 「いつか」から「今」の問題に

IT・DX・AI化への対応



- ・ 事務所運営の高度化
 - ・ インボイス、電帳法、クラウド化、AI導入など非常に早いスピードで進化するシステムへの対応
- ⇒ 「努力目標」から「必須級」に
- ⇒ 仕組化で高利益化や新たなビジネスチャンスにも

毎年改正される税制対応



- ・ 複雑な税制改正が毎年のように繰り返される
- ⇒ 1人で完璧に把握し続ける、「情報キャッチアップ」の限界
- ・ 漏れがあった際のクライアントへの影響等による疲弊

親族承継



従業員承継



外部招聘



顧問先等の分散



顧問先



従業員



顧問先



他事務所

M&A



CONFIDENTIAL

譲渡事務所（売手）

- ・ 後継者問題の解決
- ・ 職員の雇用維持
- ・ 経営の安定化
- ・ 譲渡益の獲得

譲受事務所（買手）

- ・ 顧問先基盤を一気に拡大
- ・ 人材の確保
- ・ 新エリア・分野の進出
- ・ 経営基盤の安定化

双方のメリットを理解しておくべき！

職員について（平均年齢・スキル・資格等）

財務内容（利益率や売上構成比等）

顧問先について（法人・個人の割合）

引継ぎ期間はどのくらいか

事務所所在地

○譲渡スキーム：多くのケースで、**事業譲渡**となる。

○譲渡対価の目安：**年間売上高（継続売上）の8割程度**

⇒根拠：税理士事務所の一般的な営業利益率は**20～30%程度**

3～5年分の営業利益額が投資金額の平均

※相続売上の取り扱い

⇒顧問業務は継続的な収益が見込めるのに対し、相続税申告は単発業務の為、
評価額算定のベースとなる継続売上に含めないのが通例。

ただし、相続業務が継続的に発生しているなど、安定的な収益が見込める場合は、
交渉によって評価に加味される余地がある。

※上記はあくまでも目安や参考金額であり、交渉の上双方で合意した金額が決定価格。

○ 譲渡対価の支払いパターン

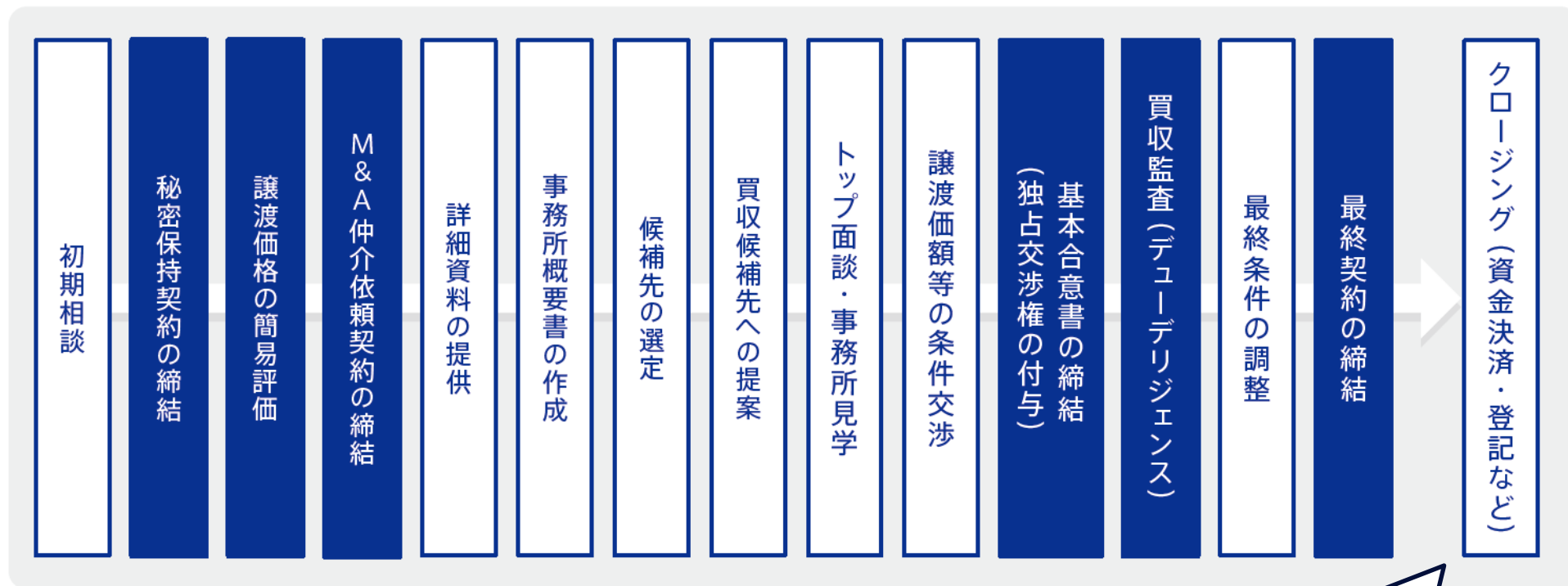
一括	譲渡実行時に一括での支払
分割	譲受側の顧問解約リスクを考慮 (例) 譲渡時に対価の半分を支払、残代金を半年後の顧問継続数に応じて支払
給与・退職金	対価を給与に上乗せ or 承継事務所での退職金にて支払 ⇒ 譲渡側の税金対策

※ 税理士事務所の譲渡における注意点

⇒ 譲渡対価は雑所得とみなされ総合課税となる可能性が高い

(静岡地方裁判所平成25年5月10日判決 平成24年(行ウ)第29号所得税更正処分等取消請事件)

一般的な会計事務所M & Aの流れ(譲渡)



譲渡完了まで：約半年~1年程度
(繁忙期をまたぐかどうかで変動)

CONFIDENTIAL

M & A 仲介報酬

譲渡・買収

1. 着手金・基本合意報酬

なし

2. 成約報酬

譲渡金額 × 5% (消費税別)

※最低成約報酬は200万円(消費税別)

※1 事業譲渡の場合で譲渡の対価の一部として以下を充てる場合はその金額について譲渡金額に加算させていただきます。

①譲渡後に受け取る給与 ②譲渡後に受け取る退職金 ③引受先の持分

※2 税理士法人の持分譲渡の場合は、以下の金額について譲渡金額に加算させていただきます。

①社員に対する退職金 ②社員からの借入金

目次

01

M&A市場動向について

02

具体的案件について

03

M&A事例

04

会計事務所M&Aについて

05

会計事務所M&A事例

06

株式会社ストライク会社概要

事例① | 個人事務所（後継者不在）

譲渡企業	
税理士業（個人事務所）	
所在地	関東
売上高	1,000万円
従業員数	2名（代表含む）
社長年齢	72歳



譲受企業	
税理士業（個人事務所）	
所在地	東京都
売上高	5,000万円
従業員数	5名

✓ 譲渡理由→年齢・後継者不在

売手所長は年齢を鑑み、当該年度での引退を検討。他職員1名も所長と同時に引退を検討。

一方、当時見ておられた顧問先に迷惑かからない様引き継ぎたいとのことで譲渡を検討。

✓ 結果的に2社とTOP面談を実施し、お人柄含め安心して引継ぎできる先と進める形になりM&Aが成立。

✓ 期間としては約半年弱。1月に相談があり、確定申告後本格スタートとなり、5月末でのクローズとなる。

05.M & A 事例

事例② | 個人事務所（事業の成長の為）

譲渡企業	
税理士業（個人事務所）	
所在地	関東
売上高	5,000万円
従業員数	6名（代表含む）
社長年齢	40歳代



譲受企業	
税理士業（税理士法人）	
所在地	関東
売上高	約4億円
従業員数	53名（グループ全体）

✓ 譲渡理由→事業の安定化・成長

売手所長は40歳代で年齢による不安はないものの、人材の育成に課題があり2名で顧問先を回している状態。

職員の為に今後の安定した事務所体制にしたいという思いから大手の傘下に入ることを検討。

その中で、職員給与や事務所運営の形はなるべく変えない方向を希望。

✓ 複数社手が挙がる中で4社TOP面談を実施。買手事務所とのシナジーや展望含め共感しM&Aが成立。

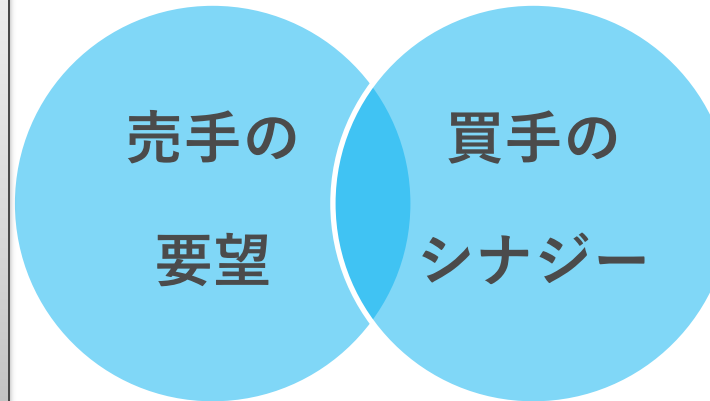
✓ 所長税理士は買手の社員税理士として継続勤務している。

05.M & A 事例

事例② | 本件のポイント

- ・ 職員の雇用を守れる体制に
- ・ 課題と感じていた、職員の育成・DX導入による仕組化

⇒大筋として、職員や関与先にとってのメリットを重視するものの、現体制はなるべく維持して協業したい



- ・ 資格者含めた人材確保
- ・ エリア拡大
- ・ 事業規模拡大

○スケジュール

・ 初期相談（6月） ⇒ 仲介契約締結（7月） ⇒ 候補先とのカジュアル面談（7～8月）
 ⇒ 基本合意締結（10月） ⇒ M & A実行（翌年1月）

05.M & A 事例

事例③ | 税理士法人

譲渡企業	
税理士業（税理士法人）	
所在地	関東
売上高	9,000万円
従業員数	10名（代表含む）
社長年齢	60歳代



譲受企業	
税理士業（税理士法人）	
所在地	北海道
売上高	約4億円
従業員数	60名

✓ 譲渡理由→人手不足のため

元々3名の個人税理士が集まって法人化しており、1名の税理士の逝去により業務が多忙となる。

残った2名の内、1名が個人税理士に戻る意向を示した為、**多数の顧問契約・従業員の雇用維持**の為譲渡検討。

複数社手が挙がる中で**4社とTOP面談**を実施。協業後のシナジーを感じ、M&Aが成立。

✓ 譲渡対価の支払い方→分割

譲渡実行時に**譲渡対価の80%**を支払。残りの**20%**を半年後の継続顧問数に応じて支払いすることに。

結果的には顧問先の解約がほぼなかったため、**全額支払**。

CONFIDENTIAL

目次

01

M&A市場動向について

02

具体的案件について

03

M&A事例

04

会計事務所M&Aについて

05

会計事務所M&A事例

06

株式会社ストライク会社概要

06.株式会社ストライク会社概要

「世界を変える仲間をつくる。」をミッションとする、公認会計士を中心としたプロフェッショナル集団。
 日本で最初にネットを利用したM&A市場「SMART」を創設。
 現代日本の喫緊の課題の一つである中小企業の事業承継市場を中心に事業を展開中。

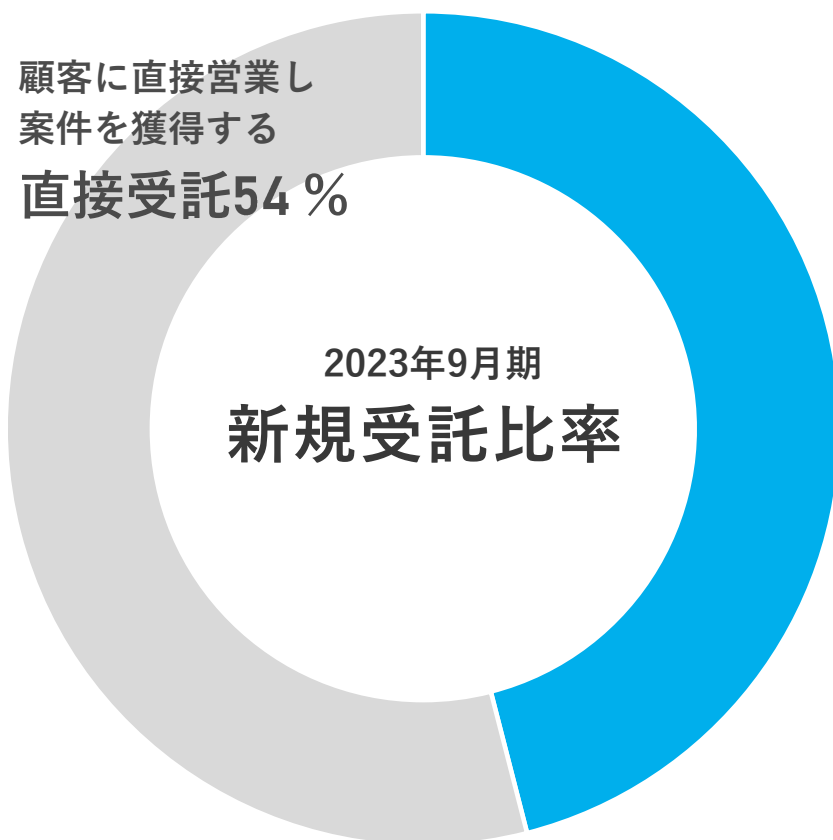


会社名	株式会社ストライク
設立	2025年10月(創業1997年7月)
代表	代表取締役社長 金田 和也
本社所在地	東京都千代田区大手町1-2-1 三井物産ビル15F
従業員数	451名(臨時雇用者除く、2025年12月末)
売上高・営業利益	(2025年9月期通期) 売上高20,314百万円・営業利益6,332百万円(営業利益率31.2%)
事業内容	M&A仲介
ミッション	世界を変える仲間をつくる。

当社は、2026年4月に持株会社制に移行し、株式会社ストライクグループが発足しました。
 売上高、従業員数など2025年9月期の数字は、持株会社化前のものです。

CONFIDENTIAL

受託経緯 | ソーシングルート



顧客紹介を受け案件を獲得する

提携先紹介46%

主な提携先

- ☑ 大手金融機関
- ☑ 地方銀行
- ☑ 信用金庫
- ☑ 証券会社
- ☑ 保険会社
- ☑ 会計事務所
- ☑ 一般事業会社

金融機関66%

会計事務所 21%

その他13%

ストライクの特徴① | 税理士ネットワーク

経営者との信頼関係を構築している
税理士・会計士の先生と一緒に
M&Aを通じた課題解決を
ご提供いたします。

全国17団体、6万人以上の会員との
ネットワークに拡大

高度な税務の専門的知識を持つ税理士及び税理士法人
である各団体の会員と、M&Aの相手先探索や仲介を専
門とする当社が協力することで、M&Aの成約数増加を
目指す。事業承継や会社譲渡を顧問の会計事務所に相
談する方も多い。



CONFIDENTIAL

ストライクの特徴② | 様々な業種のM&A実績

紹介案件も多いことから、業種の偏りがなく、

様々な業種のM&Aの実績があり、

特殊案件への対応も可能



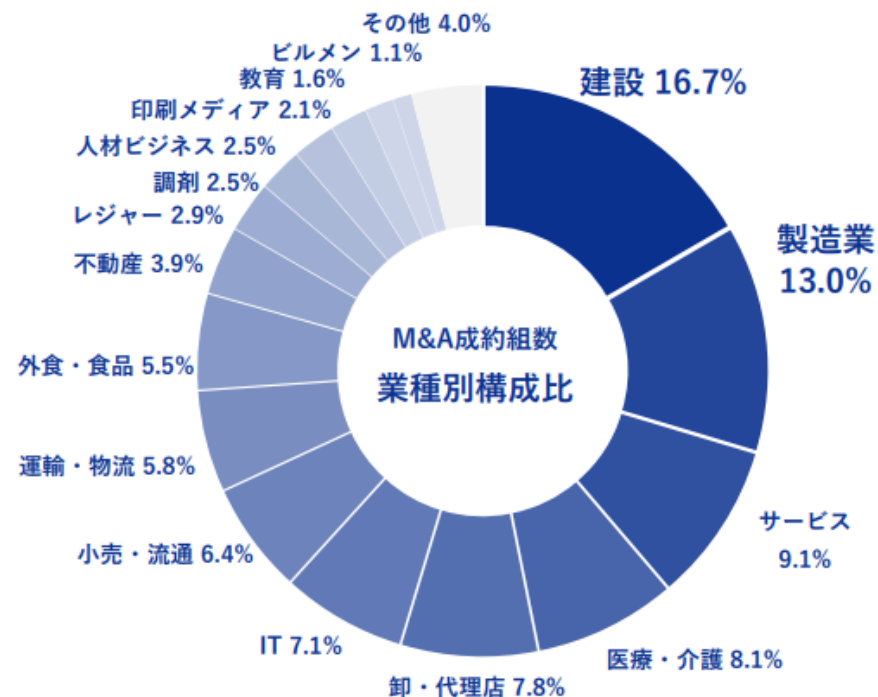
外部環境の変化や
M&Aニーズの変化にも
柔軟に対応が可能

直近2期の成約組数上位5業種

2024年9月期	2025年9月期
建設 (18.3%)	建設 (16.0%)
サービス (13.9%)	製造業 (10.9%)
製造業 (11.5%)	医療・介護 (10.5%)
医療・介護 (11.5%)	小売・流通 (10.2%)
卸・代理店 (10.3%)	サービス (9.8%)

創業から2025年9月期までの累計

注) 売却事業の業種別件数の内訳



ストライクの特徴③ | マッチング手法

買収候補先の探索方法

1

16,000社超の買収ニーズ

社内の買収ニーズデータ(日々の営業により16,000社以上のM&Aニーズを蓄積)を活用する等、コンサルタントが直接、買収候補先へ提案



2

全コンサルタントによる探索

全コンサルタントがすべての案件に対して買収候補先を提案できる制度を確立しており、全社員の情報を活用し、買収候補先を探索。



3

M&A市場SMARTの活用

匿名で譲渡案件情報を掲載し、それを見た買収に関心ある企業等から直接的な問い合わせを受ける

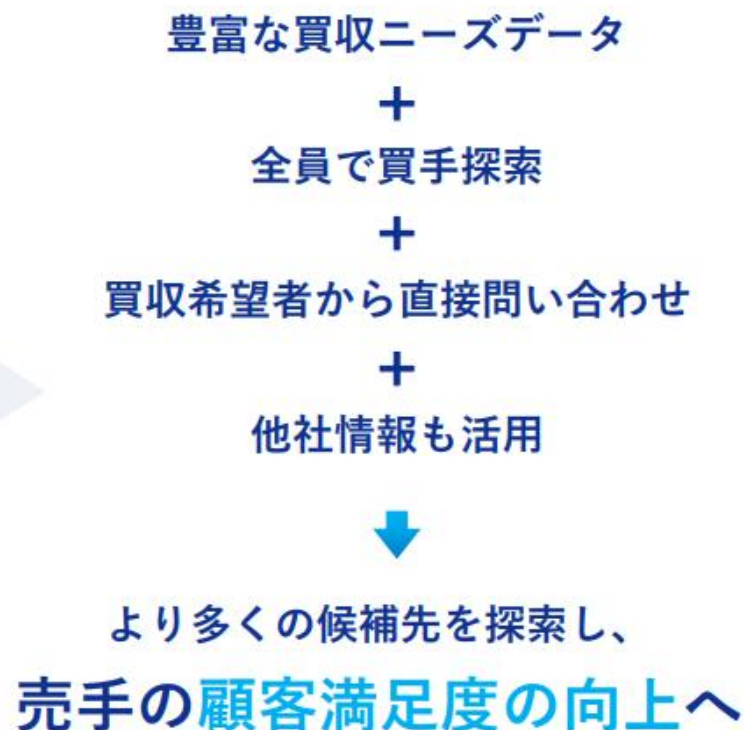


www.strike.co.jp/smart/

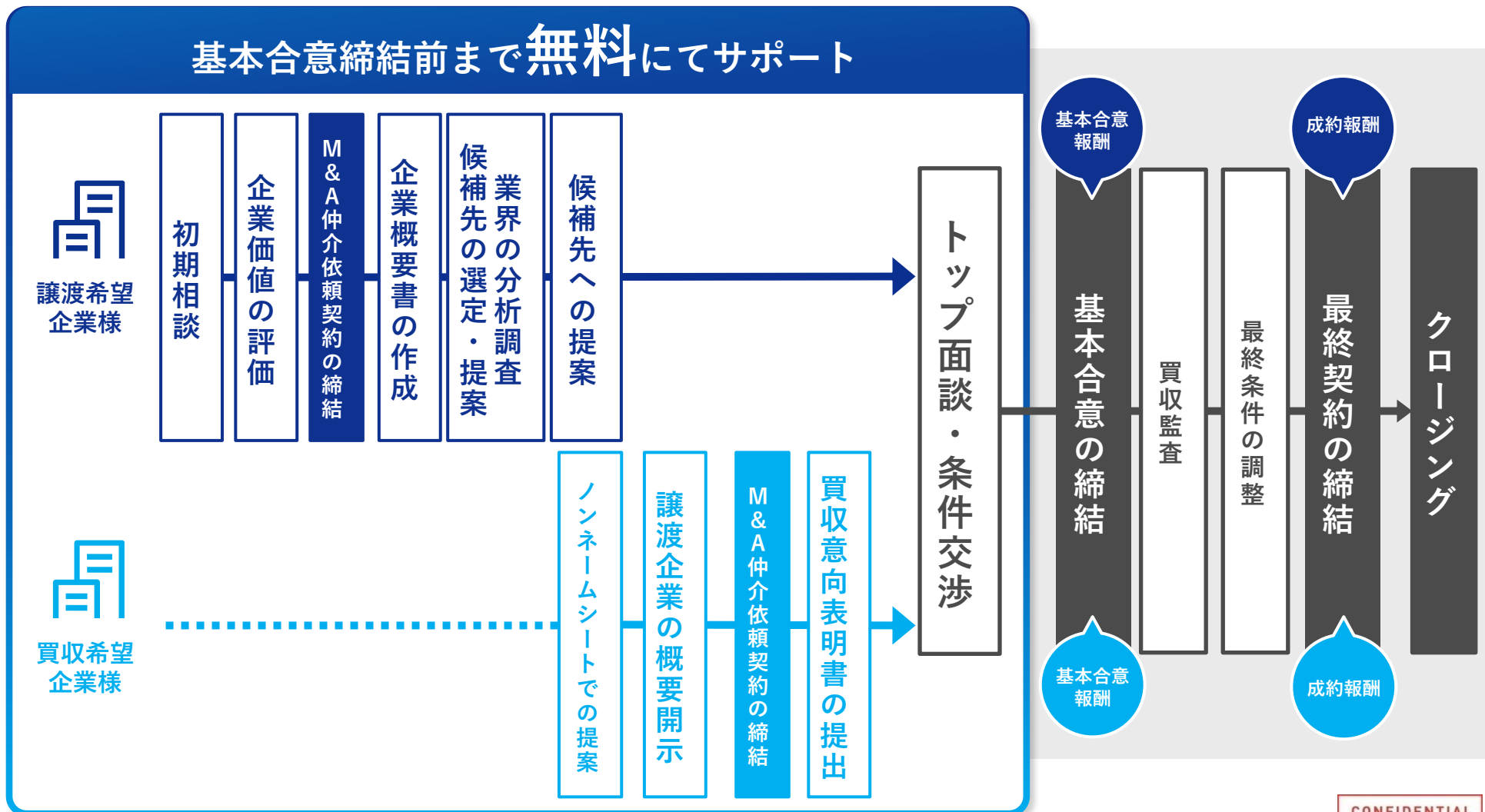
4

提携先との連携

提携先金融機関、会計事務所等から買収を希望する顧客の紹介を受ける



ストライクの特徴④ | 料金体系



CONFIDENTIAL

06.株式会社ストライク会社概要 - 料金体系

1.着手金・株価評価料……………無料

2.基本合意報酬 消費税等別途

【譲渡】	資産総額	料金(税抜)
	5億円以下の場合	50万円
	5億円超～10億円の場合	100万円
	10億円～50億円の場合	200万円
	50億円超の場合	300万円

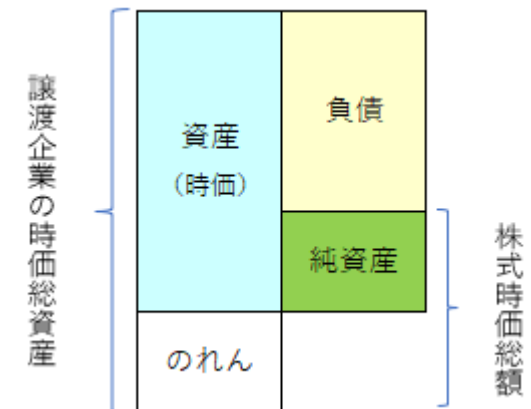
【買収】	譲渡企業の時価総資産	料金(税抜)
	10億円以下の場合	100万円
	10億円超～50億円の場合	200万円
	50億円超の場合	300万円

- ・基本合意時（譲受候補先企業への独占交渉権の付与を含む）にお支払いいただきます。
- ・基本合意報酬はM&Aが成約しない場合でも返金いたしません。
- ・基本合意報酬はM&Aが成約した場合、成約報酬の内金として取り扱いしません。

3.成約報酬 消費税等別途

【譲渡】	株式・資産等の譲渡金額	料率
	最低成約報酬500万円(税抜)	
	5億円以下の部分	5%
	5億円超～10億円の部分	4%
	10億円超～50億円の部分	3%
	50億円超～100億円の部分	2%
	100億円超の場合	1%

【買収】	譲渡企業の時価総資産	料率
	4億円以下の部分	2,000万円
	4億円超～5億円の部分	5%
	5億円超～10億円の部分	4%
	10億円超～50億円の部分	3%
	50億円超～100億円の部分	2%
	100億円超の場合	1%



株式・資産等の譲渡金額により上記のとおりとさせていただきます。
 なお、次の金額については譲渡金額に加算させていただきます。
 ・役員に対する退職金
 ・オーナー（関係者を含む）からの借入金
 ・譲渡に際して実行される配当金ないし自己株式の取得対価

- ・下記料率を基準として、個別案件ごとに報酬を決定させていただきます。
- ・下記にかかわらず最低成約報酬は2,000万円（消費税別）とさせていただきます。
- ・合併・会社分割等の手続きならびに資本提携・業務提携などの場合は、基本報酬を2,000万円（消費税別）とし、形態・規模・作業量等に応じて決定させていただきます。

4.その他

弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、不動産鑑定士等の専門家を利用した場合（事前承諾を得ている場合）には実費をご請求申し上げます。

CONFIDENTIAL

質疑応答



ストライク

世界を変える仲間をつくる。

コンサルティング部
ウェルスビジネス推進課
推進役

橋本 将石 Hashimoto Masashi

TEL 070-1454-5397

E-mail hashimoto.ma@strike.co.jp



株式会社ストライク

本社 〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-2-1 三井物産ビル 15F

TEL 03-6848-0101 FAX 03-6848-0102

CONFIDENTIAL