資料３－１

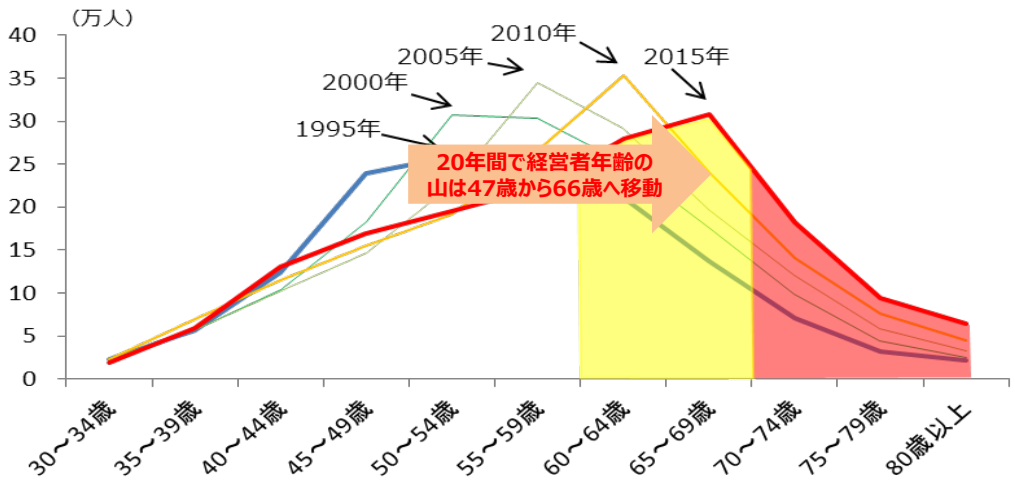
中小企業・小規模事業者における
M&Aの現状と課題

中小企業・小規模事業者の事業承継は喫緊の課題

- 2025年までに、**70歳(平均引退年齢)を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、うち約半数の127万(日本企業全体の1/3)が後継者未定。**
- 現状を放置すると、**中小企業・小規模事業者廃業の急増**により、2025年までの累計で**約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性※。**
- **第三者承継のニーズが顕在化する経営者は今後一気に増大する可能性。**

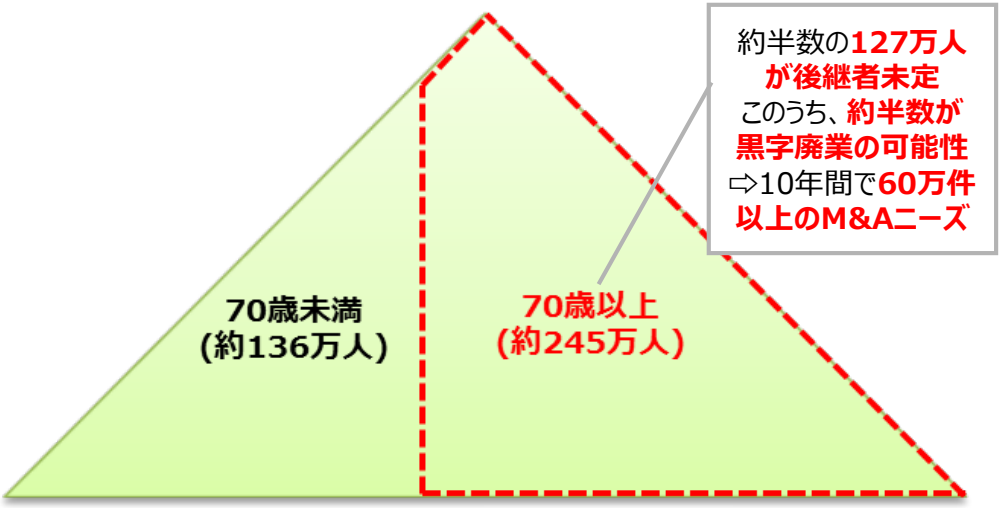
※2025年までに経営者が70歳を越える法人の31%、個人事業者の65%が廃業すると仮定。雇用者は2009年から2014年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた従業員数の平均値(5.13人)、付加価値は2011年度における法人・個人事業主1者あたりの付加価値をそれぞれ使用(法人：6,065万円、個人：526万円)。

中小企業・小規模事業者の経営者年齢の分布(法人)



平成28年度 (株)帝国データバンクの企業概要ファイルを再編加工

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢

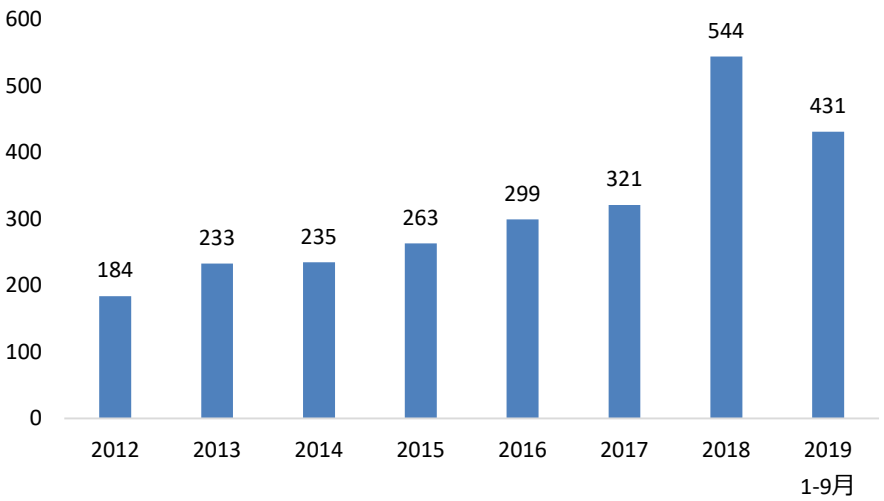


平成28年度総務省「個人企業経済調査」、
平成28年度 (株)帝国データバンクの企業概要ファイルから推計

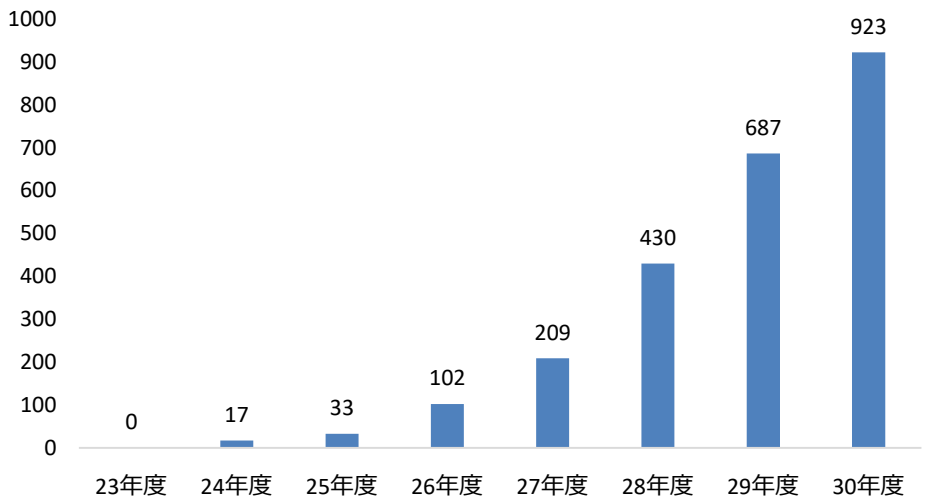
M&A件数推移

- 我が国企業の**M＆Aの件数**は増加傾向であり、（株）レコフデータの調べによると、**2018年に3,850件と過去最高**となっており、**事業承継型のM&A**についても増加している。
- しかしながら、前述した後継者不在の事業者が**127万者という母数に比べると、件数は限られることから売り手の一層の掘起しが必要。**また、買い手においては、従前に比べ**案件の吟味を厳しく行うようになった**との声もあり、**売り手におけるM&A前の磨き上げが必要**であると想定される。
- 上記の課題の解決には、**M&Aの当事者である中小企業・小規模事業者及びM&A支援を行うプレイヤー双方に向けた働きかけ**が必要。

事業承継M&A(公表ベース)件数推移



事業引継ぎ支援センターの成約実績

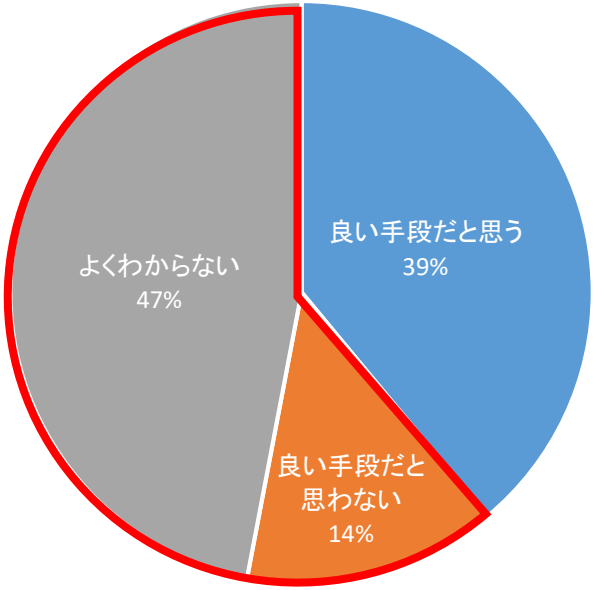


(株)レコフデータ提供データ

中小企業・小規模事業者におけるM&Aについて

- 中小企業・小規模事業者において、**6割以上がM&Aについての共感が得られていない**ことが、M&Aが進まない原因の一端であると想定され、**経営者のマインドを変える**ことが必要。
- 中小企業・小規模事業者向けの**M&Aの手引きの整備**や、**中小企業・小規模事業者の経営者の背中を押せるような事例集の展開**により、**M&Aをポジティブに捉える気運の醸成**が必要。

M&Aへのイメージについて



東京商工会議所「事業承継の実態に関するアンケート調査」

M&Aに対しての生声

＜コンサルティング業者＞

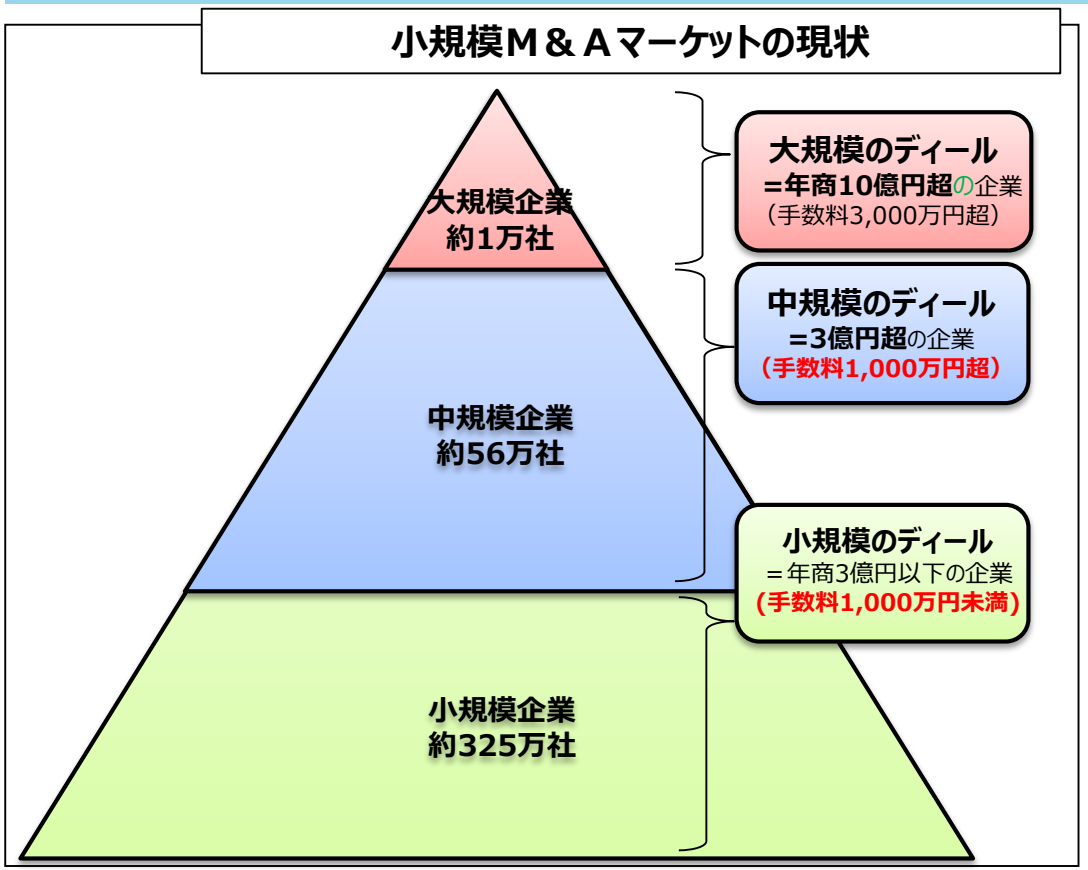
売り手の意思決定が課題。
売ることで**周りの人に何と言われるかわからないため、躊躇**してしまう。経営者の判断材料として、具体的な成功事例の広報をすべき。

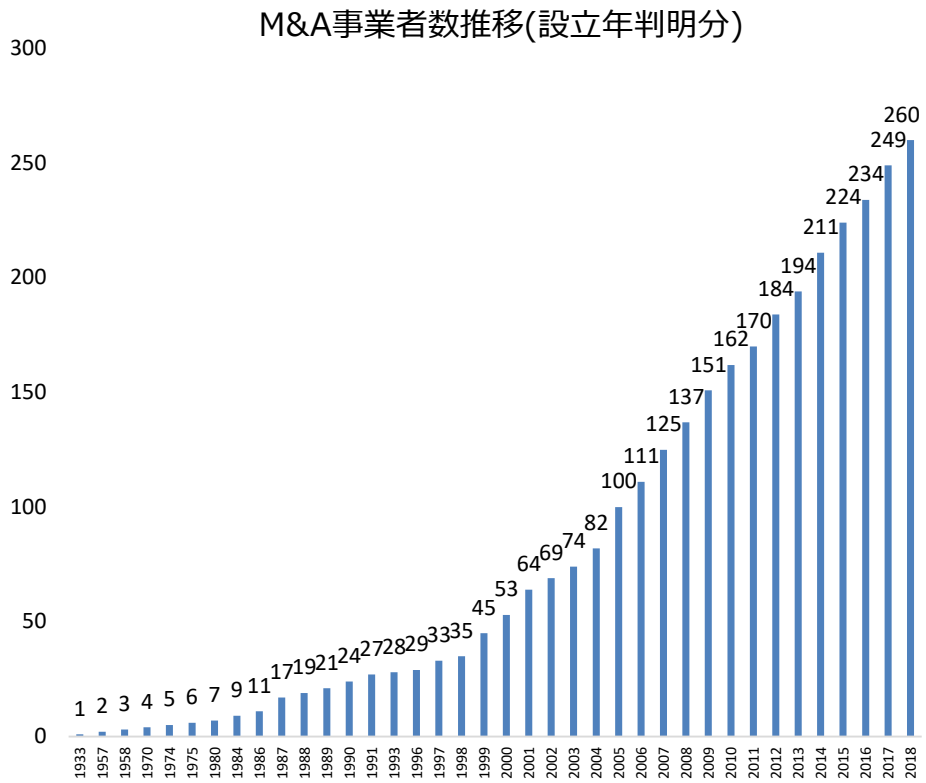
＜仲介業者＞

「**第三者への会社売却は恥ずべき事**」という意識が根強くある。「第三者承継は恥ずべきことではなく、むしろ、第三者が当該会社の価値を評価して買収するのだから、**事業成功の証**だ」と**意識変革が成されるような公的PR、啓蒙活動**の展開が必要。

国内の中小企業・小規模事業者におけるM&Aマーケットの現状

- **中規模企業のディール**においては、近年、**仲介・ＦＡを務めるＭ＆Ａ専門業者等のプレイヤーが増加**している一方で、一部では問題のあるケースや事業者とのトラブルが発生しているとの声もある。
- **小規模企業のディール**においては、**M&Aプラットフォーマー等のプレイヤー**が参画しているものの、現状における**プレイヤーは限定的**であり、Ｍ＆Ａのさらなる促進のためにも、新たなプレイヤーの参画が望まれる。
- **Ｍ＆Ａ業界全体の適正化及び小規模Ｍ＆Ａマーケットの健全な成長を促す**ために、「事業引継ぎガイドライン」を改訂し、**各プレイヤーの留意すべき論点、期待される役割等を記載した実践的な指針を作成**する。





レコフデータ提供情報をもとに加工

ガイドラインの方向性について

- M&Aマーケットの現状と課題の認識を踏まえ、事業引継ぎガイドラインを以下の方向性で改訂して参りたい。

＜中小企業・小規模事業者＞

◆ 規模も考慮した、中小企業・小規模事業者におけるM&Aの手引きとなるもの
◆ 事例集も含めた、中小企業・小規模事業者の経営者の背中を押せるもの。

＜M&A支援者＞

◆ 実務的な指針・業界ルールの目安を定めるもの
◆ M&A支援者ごとの役割分担を定めるもの