

事務局資料

中小企業庁
財務課

【目次】

1. 中小M&Aガイドライン見直しの方針
2. 中小M&Aガイドライン見直しの論点
 - (1) 早期に見直しをすべき事項
 - (2) 継続的な議論が必要な事項
3. 今後の進め方

1. 中小M&Aガイドライン見直しの方針
2. 中小M&Aガイドライン見直しの論点
 - (1) 早期に見直しをすべき事項
 - (2) 継続的な議論が必要な事項
3. 今後の進め方

中小M&Aガイドライン見直しの方針

- 令和5年3月16日に開催された「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会」(以下、「本検討会」という。)において議論された課題のうち、中小M&Aガイドラインを見直すことにより、対応することとした課題を中心に検討を行う。
- 早期の見直しが望まれる課題については、次回の本検討会において中小M&Aガイドラインの見直し案を報告するため、本日の小委員会において集中的に議論を行う。
- なお、上記の検討課題以外にも検討すべき課題については、継続的に議論をしていく。

【中小M&Aガイドライン見直しの論点】

(1) 早期に見直しをすべき事項

- ① M&A特有の契約形態や手数料体系の複雑性 (契約締結前の重要事項の説明、事例の追加)
- ② M&A支援機関における支援の質の確保・向上 (知識・能力向上及び倫理観醸成)
- ③ その他 (記載内容の時点修正など)

(2) 継続的な議論が必要な事項

- ① 仲介契約・F A 契約に特有の契約条項(秘密保持に関する条項、テール条項、専任条項等)
- ② M&A支援機関 (特に仲介者/FA) による過剰な営業、誤認を与える広告・提案
- ③ 譲り渡し側・譲り受け側間の最終契約の複雑さ等
- ④ 企業概要書の充実

1. 中小M&Aガイドライン見直しの方針
2. 中小M&Aガイドライン見直しの論点
 - (1) 早期に見直しをすべき事項
 - (2) 継続的な議論が必要な事項
3. 今後の進め方

中小M&Aガイドライン見直しの論点（契約締結前の重要事項の説明）

- 中小M&Aの当事者(以下「依頼者」という。)と仲介者又はフィナンシャル・アドバイザー(以下「FA」という。)との間で締結される契約は、仲介/FA業務の範囲、手数料、秘密保持に関する事項、専任条項等、多岐にわたる複雑なものとなる。また、仲介の場合、仲介者はいずれかのM&A当事者との間で利益相反のおそれが生じる。加えて、依頼者と仲介者/FAとの間にはM&Aや支援等に関する情報・知識に格差がある。
- 依頼者（特に契約を締結するか否かの判断をする中小企業の経営者又は株主）にとって、契約内容の全体像や仲介に伴う利益相反の理解、情報格差の解消を図ることは、必ずしも容易ではない。仲介者又はFAとの間に認識の齟齬が生じた場合には、当初期待した支援業務の提供を受けることができず、場合によっては紛争が発生し、M&Aによる中小企業の事業継続・成長に大きな影響が生じ得る。
- 依頼者が契約内容を正しく理解した上で、適切な判断のもと、仲介契約やFA契約を締結することができる環境を整えるため、仲介業者・FA業者に対し、契約締結前に、契約に係る重要な事項（重要事項）を記載した書面を交付する等して、明確な説明を行うことを求める。

【見直しの方向性】

- ✓ 仲介者及びFAが、仲介/FA契約を締結しようとする相手方（譲り渡し側及び譲り受け側当事者）に対して、契約を締結する前に、書面を交付して(電磁的方法による提供も可)説明することを求める。
- ✓ 書面には、主に、中小M&Aガイドライン（P53,54）に掲げられた契約に係る重要な事項を記載する。

【検討の視点】

重要事項（P8参照）に過不足はないか。

(参考)宅建業法第35条における「重要事項説明」との差異について

- 宅地建物の取引は、動産の取引と比べて権利関係や取引条件が極めて複雑であり、それらを十分に調査、確認しないで契約を締結すると、当初予定していた利用ができなかったり、契約条件を知らなかったことによる不測の損害を被ることとなる。そのような紛争が生ずるおそれを防止し、**購入者等が十分理解して契約を締結する機会を与えるため、専門的な知識、経験、調査能力を持つ宅地建物取引業者に説明義務を課しているもの**である。※

【宅地建物取引の売買契約等とM&Aの仲介/FA契約における「重要事項説明」の比較】

類型	説明者	説明の相手方	説明の時期	説明の態様	説明内容
宅地建物 媒介取引	宅地建物取 引業者	売買契約等における 買主等	売買契約等を 締結するまで	宅地建物取引 士をして、書 面等を交付し て説明させる	売買契約等 (物件や取引条 件等に関する 事項)
M&A 仲介/FA	M&A仲介・ F A支援を 行う者	仲介/FA契約を締結し ようとする者 (譲渡側・譲受側問わ ない)	仲介/FA契約を 締結するまで	書面等を交付 して説明する	仲介/FAの特徴、 仲介/FA契約 (支援の内容・ 範囲、手数料、 その他条件)

重要事項

- 現行の中小M&Aガイドラインにおいて、「仲介者・FA は、契約締結前に」、依頼者である「中小企業に対し契約に係る重要な事項について明確な説明を行い、当該中小企業の納得を得ることが必要である」とする。「説明すべき重要な点」(P53,54) として挙げる以下の項目は、最低限、交付書面に記載すべきである。また、「＊」の項目についても記載してはどうか。

項目	説明事項
関 支 援 る 態 様 目 に	● M&A仲介とフィナンシャル・アドバイザーの特徴に関する事項 ※仲介者として両当事者から手数料を受領する場合はその旨 ※バリュエーションやデュー・ディリジェンスといった、一方当事者の意向を踏まえた内容となりやすい工程に係る結論を決定しない旨等 ※両当事者間における利益相反のおそれがある事項を認識した場合には各当事者に明示的に開示する旨
契 約 条 項 に 関 する 項 目	● 提供する業務の範囲・内容に関する事項(マッチング、バリュエーション、交渉、スキーム立案等) ● 手数料に関する事項(算定基準、金額、支払時期等) ● 秘密保持に関する事項(秘密保持の対象となる事実、土業等専門家等に対する秘密保持義務の一部解除等) ● 専任条項に関する事項(セカンド・オピニオンの可否等) ＊ 直接交渉の制限に関する事項 ● テール条項(テール期間、対象となるM&A (テール条項の対象範囲) 等) ● 契約期間に関する事項(契約の更新を含む) ● 中途解約及び契約解除に関する事項(依頼者が仲介契約・FA 契約を中途解約等できることを明記する場合) ＊ 責任(免責)に関する事項
関 利 益 相 反 の 項 目 に	● (仲介の場合) 依頼者との利益相反のおそれがあるものと想定される事項 ※仲介契約締結に当たり、予め、両当事者間において利益相反のおそれがあるものと想定される事項について、各当事者に対し、明示的に説明を行う。

仲介者とFAの特徴について

- 仲介者とFAの特徴について、現行の本ガイドライン(P33の表等)でも言及あり。
例えば以下のとおり記載を見直してはどうか（下線・取消線が修正部分）。

	スキーム	特徴	活用するのに適するケース
仲介者	譲り渡し側・譲り受け側の双方と契約を締結する。 <u>双方から手数料の支払を受けることが通常である。</u>	譲り渡し側・譲り受け側の双方の事業内容が分かるため、両当事者の意思疎通が容易となり、中小M&Aの実行に向けて円滑な手続が期待できる。 <u>他方、譲り渡し側・譲り受け側の双方が依頼者となるため、構造的にいずれかの依頼者の利益を損なう（利益相反）おそれが生じることから、中立性・公平性をもって業務を遂行する必要がある。</u>	● <u>譲り渡し側・譲り受け側が自社にとってもっとも有利な取引条件（例えば、譲渡額の最大化・最小化等）で成約することだけを重視するのではなく、取引の相手方譲り受け側とのコミュニケーションを重視して円滑に手続を進めることを意図する場合</u> ● <u>譲り渡し側の事業規模が小さく、支援機関に対して単独で手数料を支払うだけの余力が少ないが、できるだけ支援機関のフルサービスを受けたい場合</u>
FA	譲り渡し側・譲り受け側の一方と契約を締結する。 <u>その一方から手数料の支払いを受ける。</u> <u>契約者の意向を踏まえ、契約者に対し踏み込んだ助言・指導等まで行うことが多い。</u>	一方当事者のみと契約を締結しており、契約者の利益に忠実な助言・指導等を期待しやすい。 <u>契約者の意向を踏まえ、契約者に対し踏み込んだ助言・指導等まで行うことが多い。</u>	● <u>譲り渡し側・譲り受け側が自社にとってもっとも有利な取引条件で成約するための手続・体制を重視する場合。</u> ● 譲り渡し側が譲渡額の最大化を特に重視し、厳格な入札方式（最も有利な条件を示した入札者を譲り受け側とする方式）による譲り渡しを希望する場合（例えば、債務整理手続を要する債務超過企業のM&Aの場合等） ● 経営者等が、株主や従業員等に対し、最善のM&A取引をしたと合理的に説明できるよう、支援機関の選定においても利益相反のおそれが生じない機関を選定する等、一定の配慮をする必要がある場合 ● <u>このような手続を実施するための費用負担能力がある場合（特に、規模が比較的大きいM&Aの場合）</u>

契約締結前の重要事項の説明として位置づける項目

(ガイドライン(P53,54)に記載のない事項 直接交渉の制限及び責任(免責))

- 前述の重要事項説明として掲げた説明事項のうち、「直接交渉の制限に関する事項」と「責任(免責)に関する事項」は、現行の中小M&AガイドラインP53,54には明示されていない。
- しかし、これらの条項においては、依頼者(中小企業等)の行動を制約したり、権利を制限したりし得ることから、契約の内容とする場合には、依頼者が正しく理解をした上で契約締結をしない場合、仲介者やF Aが円滑に支援をすることが困難となり結果的に依頼者の利益を損なうこととなったり又は後に紛争へと発展したりする可能性があることから、重要事項説明として位置づけることとしてはどうか。

(参考) 仲介契約書 (M&A仲介業務委託契約書) サンプルより抜粋

(直接交渉の制限)

甲は、乙の事前の承諾なく、候補先又はその代理人に接触しないものとし、また対象会社をして同様の行為をさせないものとする。

(参考)中小M&Aガイドライン一部抜粋(P53,54)

中小M&Aガイドライン一部抜粋 (P53,54)

仲介者・FAは、契約締結前に当該中小企業に対し契約に係る重要な事項について明確な説明を行い、当該中小企業の納得を得ることが必要である。説明すべき重要な点は以下のとおりである。

- 仲介者、FAの違いとそれぞれの特徴

(仲介者として両当事者から手数料を受領する場合には、その旨も含む。)

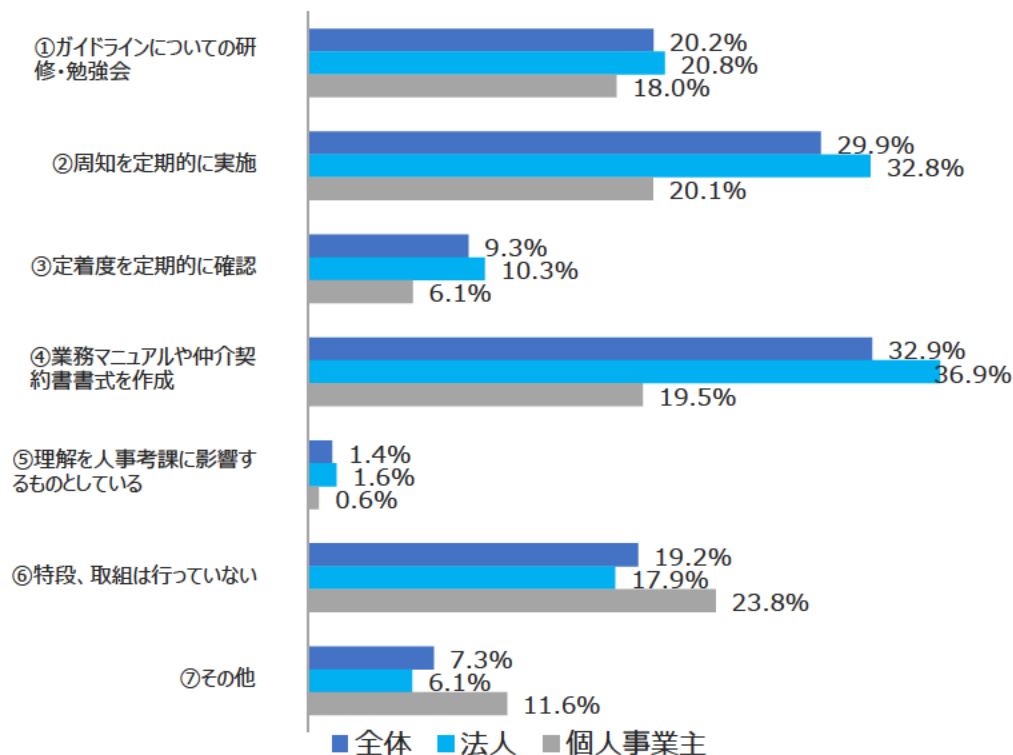
- 提供する業務の範囲・内容 (マッチング、バリュエーション、交渉、スキーム立案等)
- 手数料に関する事項 (算定基準、金額、支払時期等)
- 秘密保持に関する事項 (秘密保持の対象となる事実、士業等専門家等に対する秘密保持義務の一部解除等)
- 専任条項 (セカンド・オピニオンの可否等)
- テール条項 (テール期間、対象となる M&A 等)
- 契約期間
- 中途解約に関する事項 (依頼者が、仲介契約・FA 契約を中途解約できることを明記する場合)
- (仲介者の場合) 利益相反のおそれがあるものと想定される事項※

※P57 (譲渡・譲受両当事者と仲介契約を締結する仲介者であること、バリュエーションやデュー・ディリジェンスといった、一方当事者の意向を踏まえた内容となりやすい工程に係る結論を決定しない、両当事者間における利益相反のおそれがある事項を認識した場合には各当事者に明示的に開示する等)

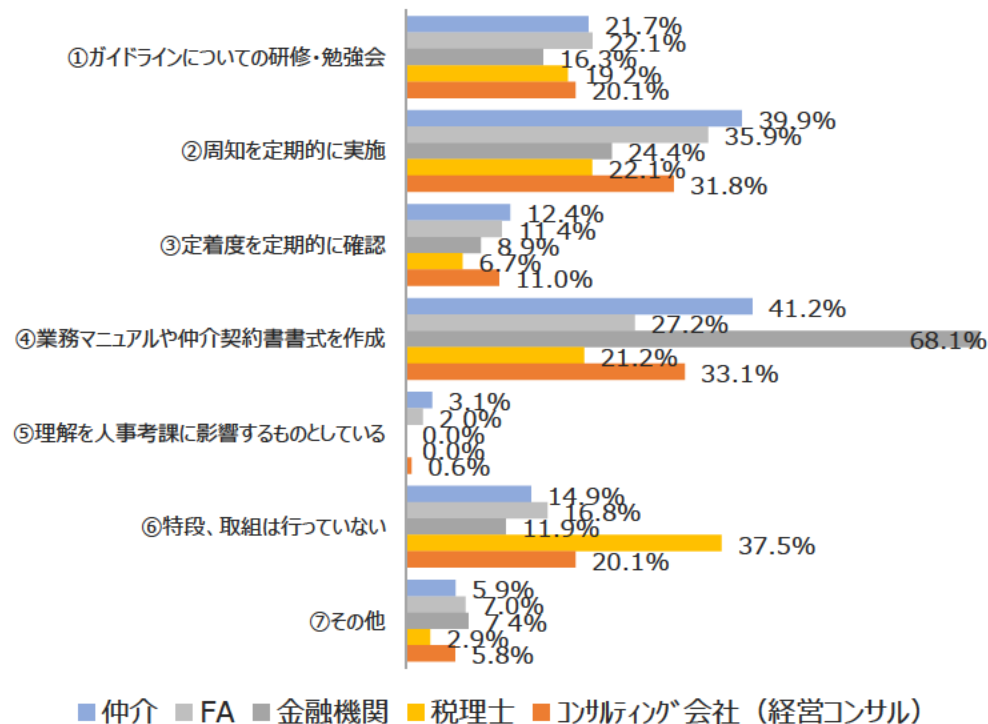
(参考)中小M&Aガイドラインの従業員への理解浸透の取組状況

- 登録M&A支援機関が従業員に対して中小M&Aガイドラインに関する内容の理解等を促す取組についてアンケートを行ったところ、「周知を定期的実施」や「業務マニュアルや仲介契約書書式を作成」といった取組みがなされている割合は全体で3割程度。

全体、法人、個人事業主の取組状況



業種別取組状況(法人のみ)



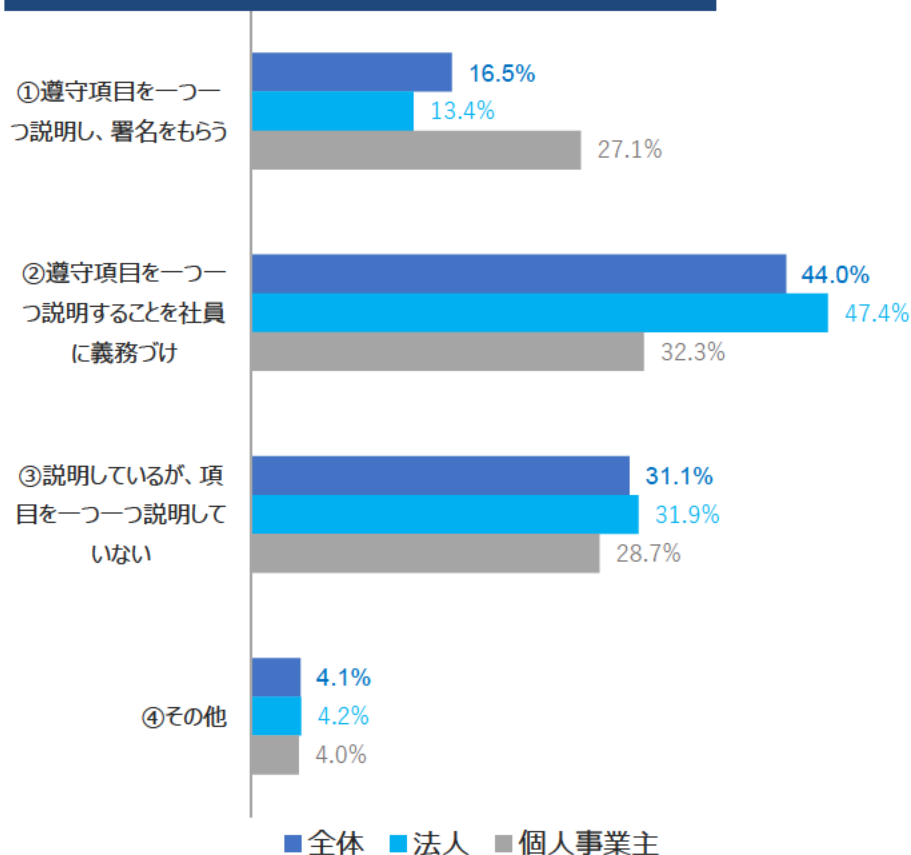
【出典】株式会社レコフデータ調べ(登録M&A支援機関2887者を対象にアンケート。有効回収数1434者(回収率49.7%))

本質問への回答は複数選択可。

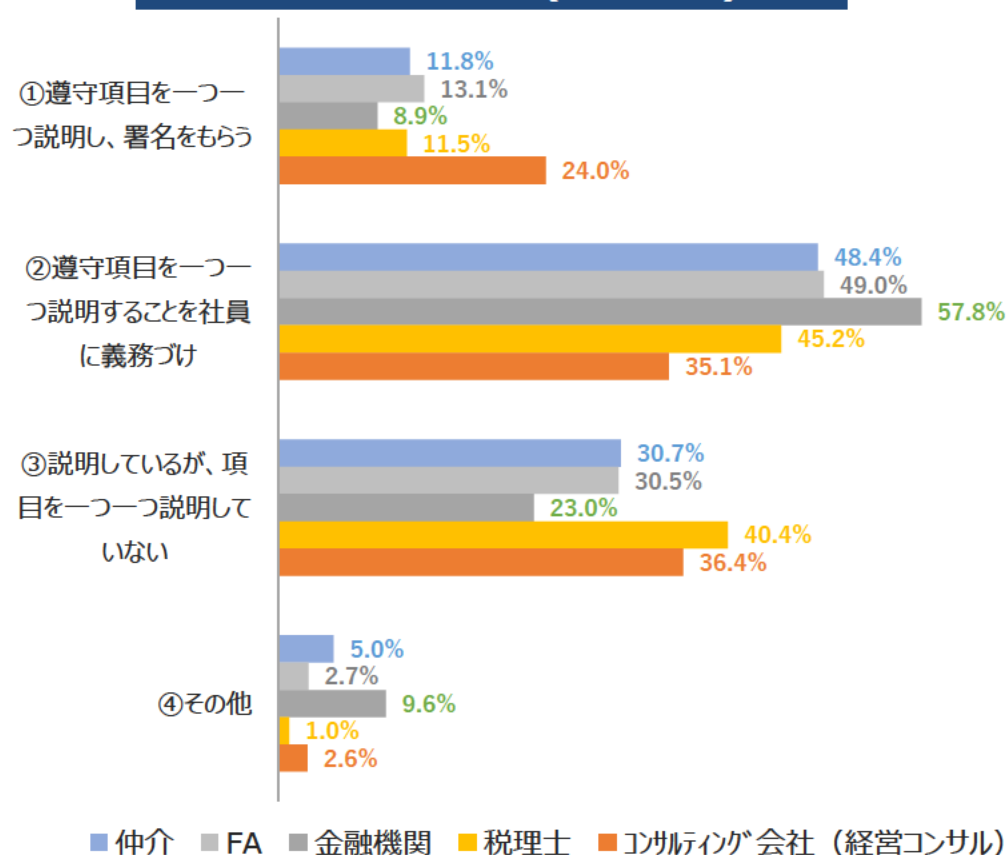
(参考)中小M & Aガイドライン遵守の顧客への説明状況

- 「中小M & Aガイドライン」遵守の説明方法について、「②遵守項目を一つ一つ説明することを義務づけ」の取組割合が約4割、次いで「③説明しているが、項目を一つ一つ説明していない」が約3割。なお、署名まで求めている割合は全体で2割。

全体、法人、個人事業主の取組状況



業種別取組状況(法人のみ)



手数料に関する情報提供（現行の中小M&Aガイドラインの事例）

第1章 中小企業向けの手引き V 仲介者・FAの手数料についての考え方の整理

- 中小M&Aガイドラインでは、中小企業向けに、M&A仲介業者やFAの複雑な手数料について、その種類やレマン方式、支払う手数料の具体計算例を紹介。

事例1 成功報酬として譲渡額レマンを採用しており、
譲渡額1億円の株式譲渡が成約した事例

◎ **基本情報**（税抜）

- ・着し金 : 100万円【成功報酬は別途】
- ・月額報酬 : なし
- ・中間金 : なし
- ・成功報酬 : レマン方式(基準 : **譲渡額**、最低手数料 : 500万円)

◎ **手数料**（税込）

- ・着し金 : 100万円×110% = 110万円（税込）
 - ・月額報酬 : 0円
 - ・中間金 : 0円
 - ・成功報酬 : 1億円×5%×110% = 550万円（税込）
- ⇒ **手数料総額 : 660万円**
※譲渡額から手数料総額を控除した金額は、9340万円

事例2 成功報酬として移動総資産レマンを採用しており、
譲渡額5億円の株式譲渡が成約した事例(なお、負債額は5億円)

◎ **基本情報**（税抜）

- ・着し金 : なし
- ・月額報酬 : なし
- ・中間金 : 50万円【成功報酬に含まれる】
- ・成功報酬 : レマン方式(基準 : **移動総資産額**、移動総資産 : 10億円、最低手数料 : 1,000万円)

◎ **手数料**（税込）

- ・着し金 : 0円
 - ・月額報酬 : 0円
 - ・中間金 : 50万円×110% = 55万円
 - ・成功報酬 : (5億円以下) 5億円×5%×110% = 2,750万円
(5億円超10億円以下) 5億円×4%×110% = 2,200万円
⇒ 2,750万円 + 2,200万円 - 55万円 = 4,895万円
- ⇒ **手数料総額 : 4,950万円**
※譲渡額から手数料総額を控除した金額は4億5,050万円

※ **レマン方式**

：右表のとおり、「基準となる価額」に応じて変動する各階層の「乗じる割合」を、各階層の「基準となる価額」に該当する各部分にそれぞれ乗じた金額を合算して、報酬を算定する手法
※なお、右表は税抜

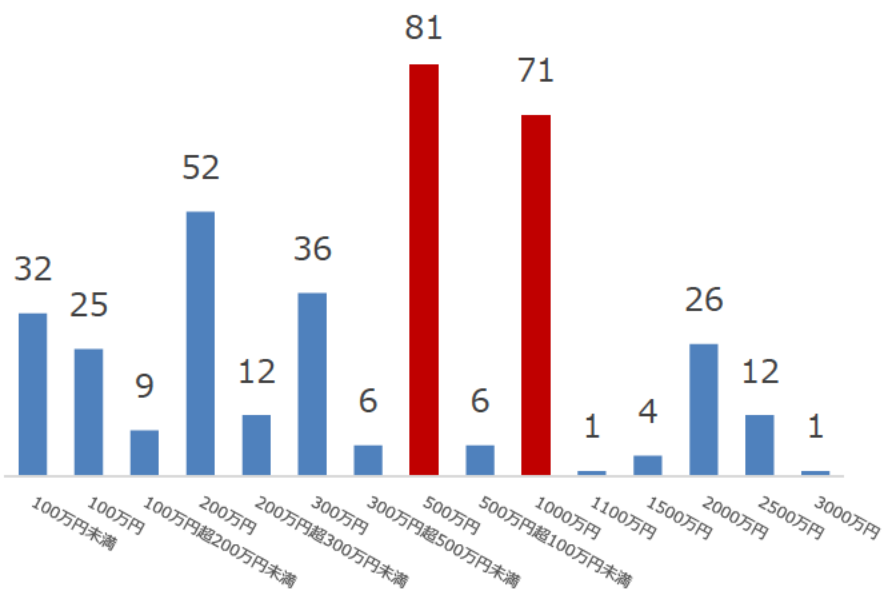
基準となる価額（円）	乗じる割合（％）
5億円以下の部分	5
5億円超10億円以下の部分	4
10億円超50億円以下の部分	3
50億円超100億円以下の部分	2
100億円超の部分	1

(例) 基準となる価額が8億円の場合(税抜)
5億円 × 5% = 2,500万円
3億円 × 4% = 1,200万円 **計 3,700万円**

中小M&Aガイドライン見直しの論点（手数料体系の説明事例について）

- 現行の中小M&Aガイドラインでは、第1章「中小企業向けの手引き」において、M&A仲介者やFAの手数料に関する説明や手数料計算事例を紹介。
- しかし、なおもってM&A支援機関への手数料については複雑だとの声が聞かれることから、経営資源集約化検討会で示した手数料に関するアンケート結果等の情報を追記や手数料計算事例（例えば、最低手数料が適用されるケース）を追加することとしてはどうか。

最低手数料の分布



(資料)第8回中小企業の経営資源集約化等に関する検討会

手数料計算事例の追加

例：成功報酬として譲渡額レーマンを採用しており、**譲渡額5千万円の株式譲渡**が成約した場合

- ・着手金、月額報酬、中間金：なし
- ・成功報酬：レーマン方式(基準：譲渡額、最低手数料：1000万円)

(計算例)

- ・着手金、月額報酬、中間金：0円
- ・成功報酬：
 $5千万円 \times 5\% \times 110\% = 275万円(税込) < \underline{1000万円(最低手数料)}$
 $\Rightarrow$ 手数料総額：1000万円(税込みの場合)
※譲渡額から手数料総額を控除した金額は、4000万円

- ✓ 中小企業は自らの企業価値を踏まえて、適切なM&A支援機関に支援を依頼する必要。
- ✓ M&A支援機関も中小企業者の事業規模や事業内容を適切に把握し、支援内容や手数料水準について、理解・納得を得る必要。

中小M&Aガイドライン見直しの論点（M&A支援の質の確保・向上）

- 中小M&A市場の拡大に伴い、新規市場参入や人材流入も急速に進む中、経験や知識を有した人材の採用・確保や人材の育成など、M&A支援の質の確保に課題が生じている可能性。
- 支援業務に携わるために特段の資格が必要とされていないM&A支援機関（仲介者・F A）において、その支援の質の確保・向上のため、知識・能力の向上や倫理観の醸成（例えば、依頼者に対する誠実・公正な業務遂行、知識・技能の向上、信用・品位の保持、他の支援機関との連携など）を図ることが必要。

【見直しの方向性】

- ✓ 現行の中小M&Aガイドラインでは、人材育成の重要性や倫理観の醸成に着目した記載がない。そのため、**M&A支援機関における人材育成や倫理観の醸成に関する項目を新設し、重要性を明示**する。

（記載の方向性（案））

- ①支援機関（仲介者・F A）の支援の質の確保・向上を図るためには、まずは支援機関の代表者・経営陣において、人材の知識・能力向上と倫理観の醸成を図ることが不可欠であることを認識する必要がある
- ②人材の知識・能力向上として、自社が提供する支援の内容に応じて求める知識・能力の水準を可能な限り明らかにした上で、人材育成方針の策定や研修の整備などを行い、知識・能力向上の取組や成果を人事評価に結びつけるなど、実効性のある取組を行うべき
- ③倫理観の醸成として、代表者・経営陣が、倫理感をもった業務遂行が重要である旨のメッセージを社内に発信するとともに（例えば経営理念や経営ビジョンにその趣旨を反映するなど）、従業員に浸透させ（例えば、業務規程・業務マニュアルなどに記載）、倫理に抵触する行為が見受けられた場合に社内において適切に対応する仕組みを整備するなど、実効性のある取組を行うべき
- ④これらの取組を公表するなどし、適宜、依頼者やステークホルダー等に伝えることが望まれること

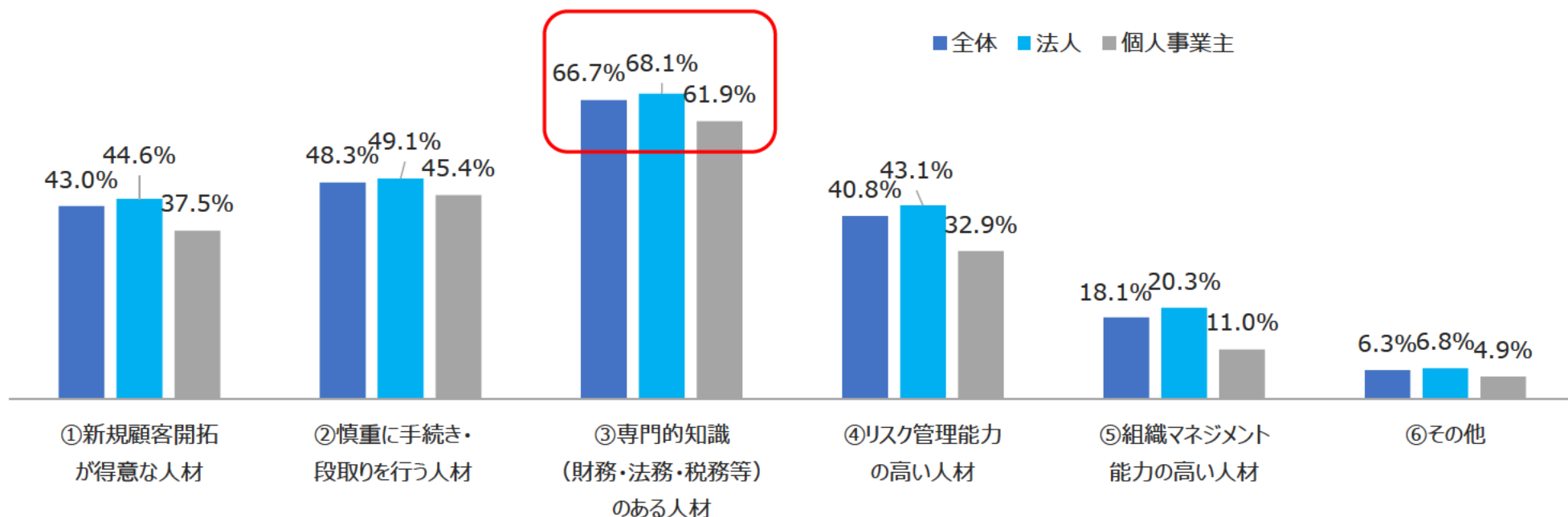
【検討の視点】

- ✓ 支援の質の確保・向上のため、どのような取組がなされるべきか（個々の支援機関、業界団体等）。16

(参考)M&A支援に必要な人材像

- 登録M&A支援機関に対し、M&A支援に必要な人材像（今後必要な人材）をアンケートをしたところ、「専門的知識（財務・法務・税務等）のある人材」が全体で約7割と高い水準。
- 「慎重に手続き・段取りを行う人材」や「新規顧客開拓が得意な人材」、「リスク管理能力の高い人材」、「リスク管理能力の高い人材」に続く。

M&A支援に必要な人材像

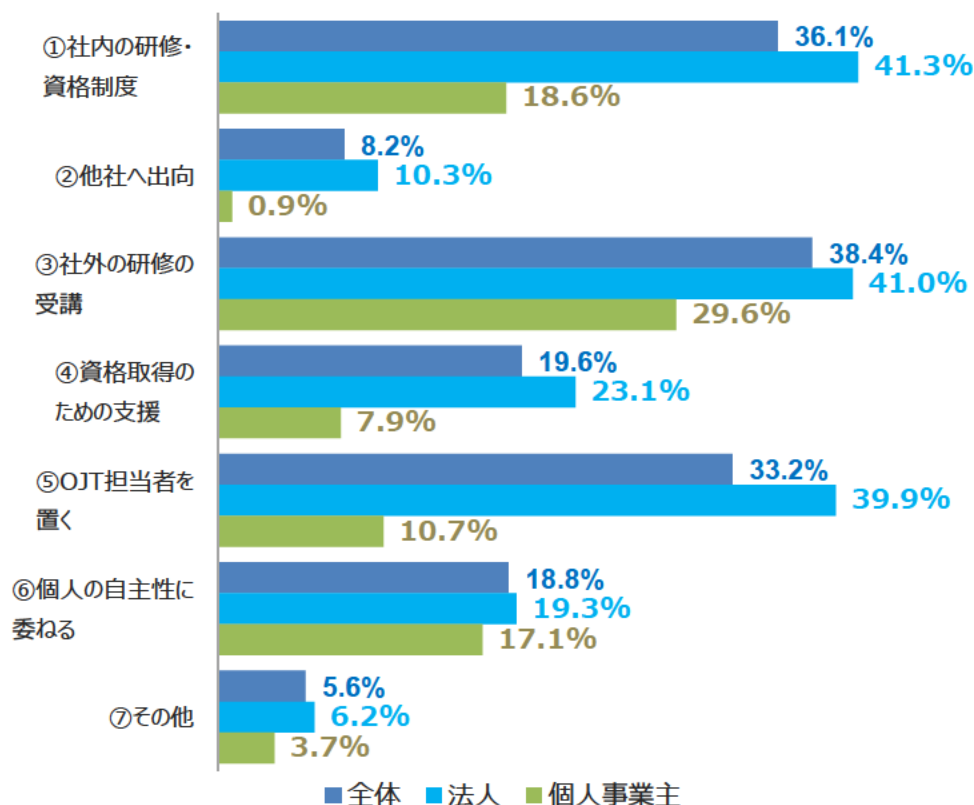


【出典】株式会社レコファデータ調べ（登録M&A支援機関2887者を対象にアンケート。有効回収数1434者(回収率49.7%)。本質問への回答は複数選択可。

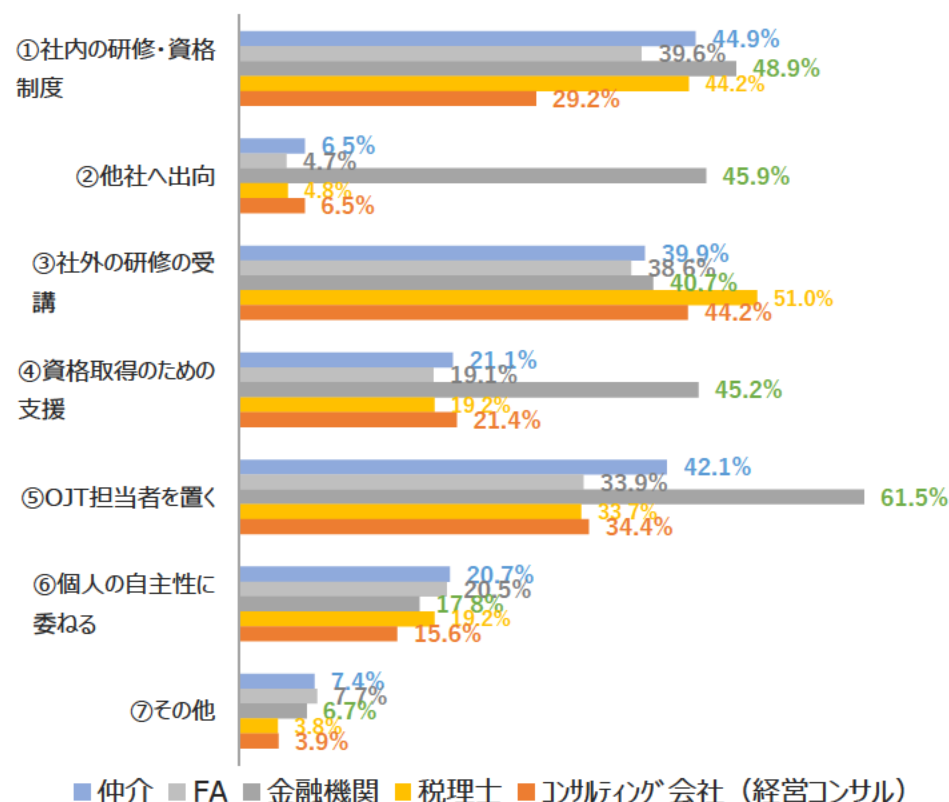
(参考)M&Aの支援の質を確保する取組

- 登録M&A支援機関が、従業員のM&A支援の質を確保するためにどのような取組を行っているのかアンケートをしたところ、「社内の研修・資格制度」、「社外の研修の受講」、「資格取得のための支援」、「OJT担当者を置く」といった取組がなされていた。

全体、法人、個人事業主の取組状況



業種別取組状況(法人のみ)



(参考)M&A支援に必要な知識、ノウハウ、関連する資格

- 「資格取得のための支援や資格取得手当の支給等を行っている」を選択した登録M&A支援機関から回答を得た資格等（10件以上回答があったもの）は以下のとおり。

資格名	回答数
事業承継・M&Aエキスパート認定制度（注1）	119
中小企業診断士	74
税理士	66
日商簿記	56
日本FP協会 認定資格	44
公認会計士	43
宅地建物取引士	26
社会保険労務士	15
証券アナリスト	15
事業承継士（注2）	12
行政書士	11
(JMAA認定)M&Aアドバイザー（注3）	11

※全体で624件の回答。

（注1） M&Aシニアエキスパート、事業承継シニアエキスパート、事業承継・M&Aエキスパート（金融業務2級 事業承継・M&Aコース）の合計、（試験実施・資格認定・講座認定：（一社）金融財政事情研究会、企画協力：M&A仲介協会）

（注2） 事業承継士は、事業承継センター株式会社が運営する資格

（注3） M&Aアドバイザーは、（一財）日本M&Aアドバイザー協会が運営する資格

上記の他、弁護士、司法書士、ビジネス実務法務検定、不動産鑑定士、事業承継アドバイザー（金融検定協会の資格）、第三者承継士（マッチングクリエーター）（（一社）日本的M&A推進財団の資格）などの資格や検定が挙げられていた。

(参考)法令に基づく倫理的な規定の例

宅地建物取引業法（昭和二十七年法律第百七十六号）

（宅地建物取引士の業務処理の原則）

第十五条 宅地建物取引士は、宅地建物取引業の業務に従事するときは、宅地又は建物の取引の専門家として、購入者等の利益の保護及び円滑な宅地又は建物の流通に資するよう、公正かつ誠実にこの法律に定める事務を行うとともに、宅地建物取引業に関連する業務に従事する者との連携に努めなければならない。

（信用失墜行為の禁止）

第十五条の二 宅地建物取引士は、宅地建物取引士の信用又は品位を害するような行為をしてはならない。

（知識及び能力の維持向上）

第十五条の三 宅地建物取引士は、宅地又は建物の取引に係る事務に必要な知識及び能力の維持向上に努めなければならない。

公認会計士法（昭和二十三年法律第百三号）

（公認会計士の職責）

第一条の二 公認会計士は、常に品位を保持し、その知識及び技能の修得に努め、独立した立場において公正かつ誠実にその業務を行わなければならない。

（信用失墜行為の禁止）

第二十六条 公認会計士は、公認会計士の信用を傷つけ、又は公認会計士全体の不名誉となるような行為をしてはならない。

1. 中小M&Aガイドライン見直しの方針
2. 中小M&Aガイドライン見直しの論点
 - (1) 早期に見直しをすべき事項
 - (2) 継続的な議論が必要な事項
3. 今後の進め方

継続的な議論が必要な事項（案）

- M&A支援機関（主に仲介者/FA）との契約内容として定められることが多い条項である、秘密保持に関する条項、専任条項、テール条項といったものの内容について、これまでの実務や運用実態を踏まえた上で、見直す必要があるのではないかな。
Keyword:セカンド・オピニオン 等
- M&A支援機関（特に仲介者/FA）の過剰な営業や誤認を与える広告・提案などによる苦情・クレーム、紛争を防止したり、適切に対応するため、一定の対応（例えば、業界団体における方針の策定、個々の支援機関における体制整備など）を促す必要があるのではないかな。
Keyword:営業、支援機関内の苦情受付窓口 等
- 譲り渡し側・譲り受け側の間で締結する契約（最終契約）について、現行の中小M&Aガイドライン「第1章 後継者不在の中小企業者向けの手引き」において、最終契約の締結にあたってはM&A専門業者に依頼者へ再度の確認を促すことを求め、また、弁護士の関与を推奨し、セカンド・オピニオンの有効性を紹介している(中小M&AガイドラインP36,37,39,56等)。しかし、適切な調整・交渉を経た上で、依頼者が契約内容を正確に理解して契約締結の判断をするために、実務などを踏まえて、望ましい対応を示す必要があるのではないかな。
Keyword:最終契約の重要事項説明、セカンド・オピニオン、高齢の依頼者への説明のあり方 等
- 譲り渡し側が譲り受け側に対して提示する企業概要書に基づき、譲り受け側が、当該譲り渡し側を対象としたM&Aを実施するか否かの適切な判断を可能とする対応について検討してはどうか。企業概要書については、主に M&A支援機関（マッチング支援を行う仲介者/FA）が作成支援をすることが多いが、企業概要書に適切な情報を記載するための対応を検討してはどうか。
Keyword:企業概要書の記載項目 等

1. 中小M&Aガイドライン見直しの方針
2. 中小M&Aガイドライン見直しの論点
 - (1) 早期に見直しをすべき事項
 - (2) 継続的な議論が必要な事項
3. 今後の進め方

3. 今後の進め方

- 本日まで議論いただいた点を踏まえ、事務局にて以下の方針で検討を進める。
 - ① 早期に見直しをすべき事項
事務局にてガイドラインの具体的な修正案を検討し、次回（6月下旬頃を予定）、「中小M&Aガイドライン」等の修正案を提示。
 - ② 継続的な議論が必要な事項
事務局にて論点の精査を行った上で、本小委員会で継続的な議論を行う。
- また、本小委員会における検討状況を、経営資源集約化検討会（7月頃を予定）に報告する。