

中小M&A市場の改革に向けた方向性について

2025年5月9日
中小企業庁

1.これまでの施策、事業承継・M&Aの動向

2.新たな施策の方向性

- (1) 売手に係る施策
- (2) 市場に係る施策
- (3) 買手に係る施策

3.御議論いただきたい論点

これまでの事業承継・M&A施策の経緯について①

(1) 事業承継（親族内承継等）について

- ① 親族内承継は、第三者承継以外の承継の手段として伝統的に選択されてきた手段である。この際には、株式の相続時・贈与時の税負担が大きくボトルネックとなりえる。その場合には、税負担を軽減する観点から株式を分散した形で相続・贈与する、又は事業の収益性を向上させず利益を圧縮するといった中小企業の経営の安定・成長を阻害するような行動につながっている可能性が指摘された。このため、株式の最大2/3についての相続税の80%、贈与税の100%を猶予する事業承継税制が創設された（2009年度）。
- ② さらに、事業承継ニーズの高まりを踏まえ、事業承継の早期検討を促す観点から、10年間の時限措置として全株式についての相続税・贈与税の100%の猶予する事業承継税制の特例措置が創設された（2018年度）。
- ③ また、民法において法定相続人に認められている遺留分について、株式の分散につながりうる懸念があるところ、経営承継円滑化法（2008年度制定）により相続の対象からの除外等をする場合の手続きを簡素化する民法の特例を創設したほか、親族の後継者によるピッチイベントであるアトツギ甲子園（2020年度開始）によって後継者による経営改善に係る機運醸成も図ってきた。

これまでの事業承継・M&A施策の経緯について②

(2) M&Aについて

- ① 2010年代前半までは、中小企業にはM&Aについて「ハゲタカ」という悪いイメージが定着。「M&A」というワードを使用することすら忌避されていたところ、「引継ぎ」というワードへの置き換えがされていた。実際、2014年度の事業引継ぎ支援センターを通じたM&Aの件数は106件、民間M&A仲介会社を通じたM&Aの件数は260件にとどまっていた。
- ② このような状況に対し、国の公的窓口である事業引継ぎ支援センター（産競法改正に伴い2011年度設置）による事業承継ニーズの掘起しから完了までのワンストップ支援を開始。さらに、事業承継ネットワークを設置（2017年度）し、商工団体や金融機関等が中小企業に対してプッシュ型で事業承継診断を実施することで、事業承継ニーズの掘起しも図ってきた。
- ③ また、売手・買手双方がM&Aの実現やその後の成長にあたって必要となる資金の支援として、事業承継・引継ぎ補助金（2017年度開始）、日本公庫による融資（2014年度開始）、中小企業事業再編投資損失準備金（2021年度開始）、中堅・中小グループ化税制（2024年度開始）、中小機構によるLP出資の拡大（2020年度以降予算措置（事業自体は主に自己財源で1998年度から運営））等の支援を講じてきた。
- ④ さらに、市場が成長する中で質の低いM&A仲介事業者や不適切な買手等の問題が指摘されてきた。これに対しては、「中小M&Aガイドライン」の制定（2020年度）・順次改訂（2023年度・2024年度）や「M&A支援機関登録制度」（2021年度開始）による規律の浸透・手数料の開示等によって市場環境を整備してきたところ。

(参考) 中小企業の事業承継・引継ぎ (M&A) に関する予算・税制等の主な支援策

引継ぎの準備

円滑な引継ぎ

引継ぎ後の事業統合/経営革新等

○気づきの提供

事業承継診断

事業承継ネットワーク (地域金融機関・商工団体・サプライチェーンを構成する業界団体等) による、プッシュ型の事業承継診断により、事業承継・引継ぎの課題を発掘、連携支援

○事業承継の相談/M&Aのマッチング

事業承継・引継ぎ支援センター

各都道府県の事業承継・引継ぎ支援センターで、事業承継の相談、M&Aに係るマッチング支援等を実施

○事業承継時の相続税・贈与税の納税猶予

事業承継税制 (法人版、個人版)

- ・事業承継時の相続税・贈与税を全額納税猶予。
- ・R6税制改正で特例承継計画の申請期限を2026年3月末に延長。

○M&A時の費用負担軽減

事業承継・M&A補助金 (専門家活用枠)

- ・M&A時の専門家活用 (仲介手数料、DD費用等) を支援 (補助上限600万円、補助率1/2~2/3。補助上限は、DD費用が含まれる場合は800万円、100億企業要件を満たす場合は2000万円)

○事業承継にあたっての設備投資等支援

事業承継・M&A補助金 (事業承継促進枠)

5年以内に事業承継 (親族内承継・従業員承継) を予定している場合に、設備投資等を支援 (補助上限800万円~1000万円※、補助率1/2~2/3 ※一定の賃上げをした場合、補助上限1000万円)

○M&A後のリスクへの備え

中小M&A準備金、中堅・中小グループ化税制

- ・M&A後のリスクに備えるため、M&A投資額の70%までを準備金として損金算入可能 (据置期間5年)
- ・R6税制改正において、中堅・中小企業のグループ化を支援するために、複数回のM&Aを行う場合の積立率を2回目90%、3回目以降100%に拡大する枠を創設 (据置期間10年)

○M&A時、事業承継・M&A後の金融支援、財務基盤強化

日本公庫による金融支援

- ・日本公庫において、事業承継・M&Aにかかる経費を融資する支援制度が存在 (R6に融資枠を大幅拡充)

○M&A後の設備投資等の支援

事業承継・M&A補助金 (PMI推進枠)

- ・M&A後の経営統合 (PMI) に係る専門家活用、設備投資費用等を支援 (専門家の補助上限150万円、補助率1/2。設備投資の補助上限800~1000万円※、補助率1/2~2/3)

(凡例)

事業承継とM&Aの両方に適用

事業承継のみに適用

M&Aのみに適用

(参考) 中小企業の事業承継・引継ぎ (M&A) に関するガイドライン

引継ぎの準備

円滑な引継ぎ

引継ぎ後の経営革新等

中小M&Aガイドライン

- 適切なM&Aのための行動指針を提示。
- 契約内容や手数料等の重要事項について契約前に書面により説明を実施すること。
- (仲介の場合) 利益相反防止の観点から、一方当事者の意向が反映されやすいバリュエーション・DD等の結論を決定しないこと。等

中小M&A支援機関登録制度

- 「中小M&Aガイドライン」を遵守宣誓した支援機関を登録する制度。ガイドライン違反等の場合は登録取消し、氏名公表が可能。
- 「事業承継・引継ぎ補助金」(専門家活用)による補助対象は、本制度の登録機関による支援に限定。
- 登録機関ごとの標準的な手数料体系を公表。

事業承継ガイドライン

- 中小企業・小規模事業者における円滑な事業承継のために必要な取組、活用すべきツール、注意すべきポイント等を紹介。

中小PMIガイドライン、実践ツール

- M&A後に行われる組織や業務の統合作業であるPMI (Post Merger Integration) の適切な取組を促すガイドラインを策定し、令和4年3月に公表。また、PMIに関する実践ツール・活用ガイドブック・事例集を令和6年3月に公表。

(凡例)

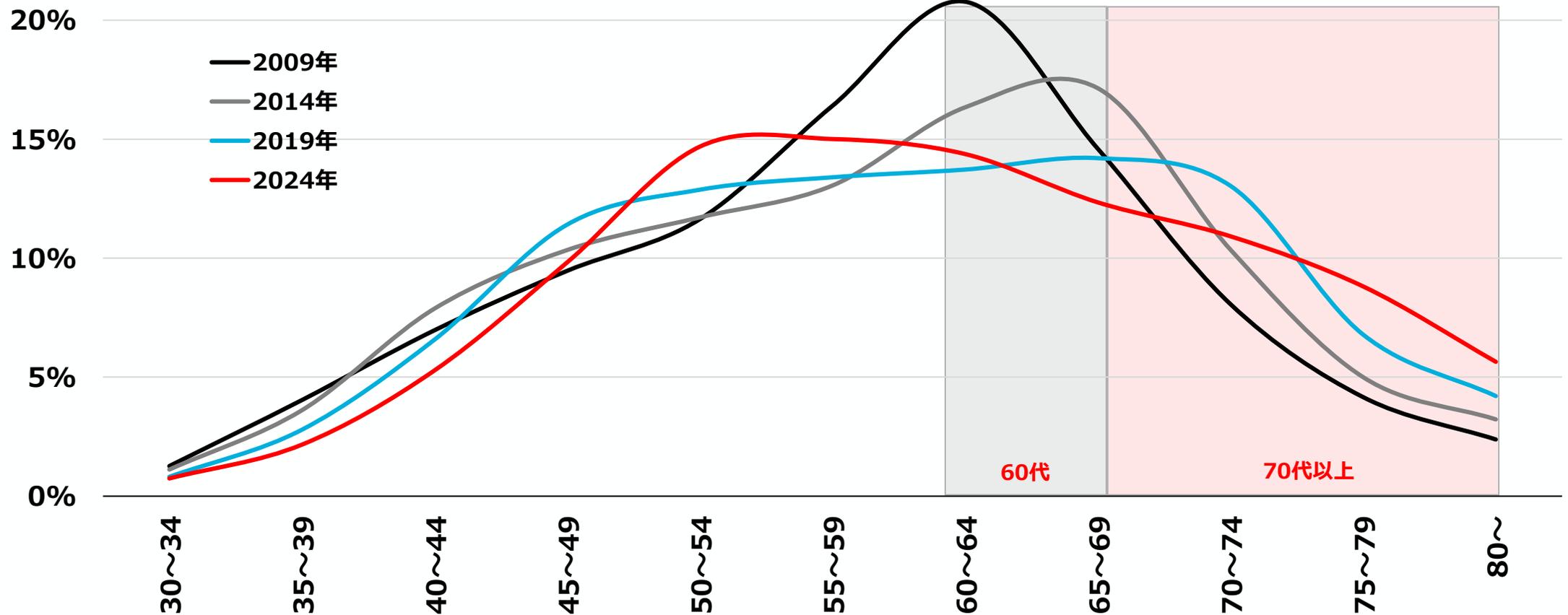
■ 事業承継とM&Aの両方に適用

□ M&Aのみに適用

経営者の年齢分布の推移と事業承継の進展

- 経営者年齢の分布の変化をみると、一定程度事業承継が進展していることが示唆されるものの、未だ事業承継が必要となる70代の事業者が多く存在。加えて、今後承継が必要本格的に必要な60代の層も多く存在している。

経営者の年齢割合の変化



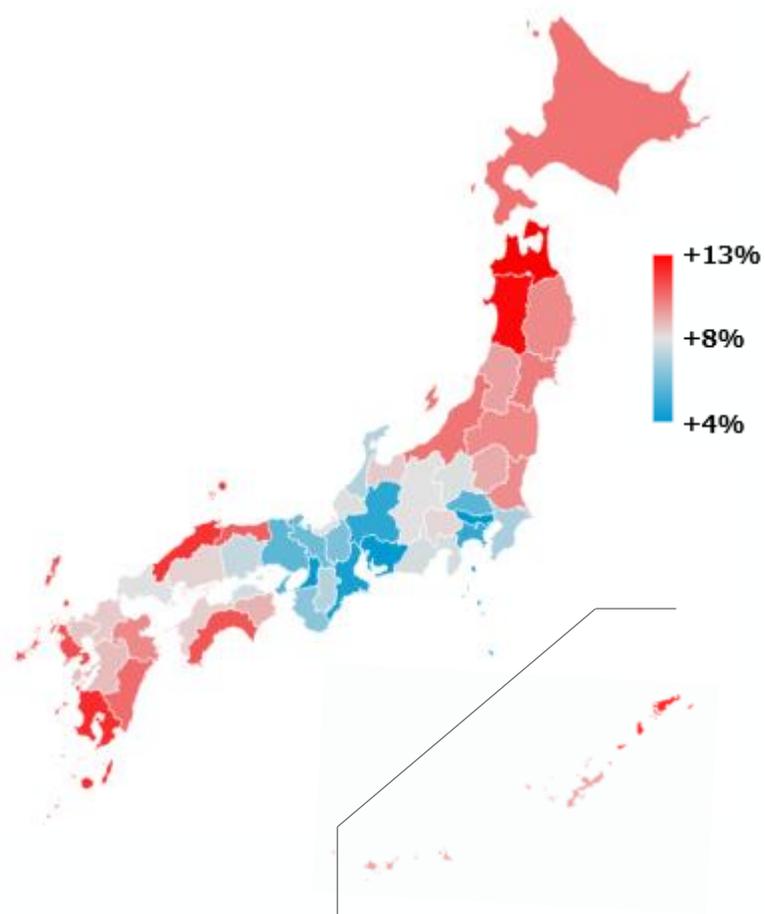
(注) 割合については帝国データバンクデータ。者数は2023年中小企業実態基本調査の対象者の母集団数に当該割合を乗することにより推計。

(出所) 帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」(2024年)を基に作成。

都道府県別の経営者の年齢分布の変化

- 経営者の年齢分布を都道府県別にみると、2014年から2024年にかけて、全ての都道府県で70代以上の経営者割合は増加している。特に地方圏において増加幅は大きい。

2014年から2024年の70代以上の経営者割合の変化

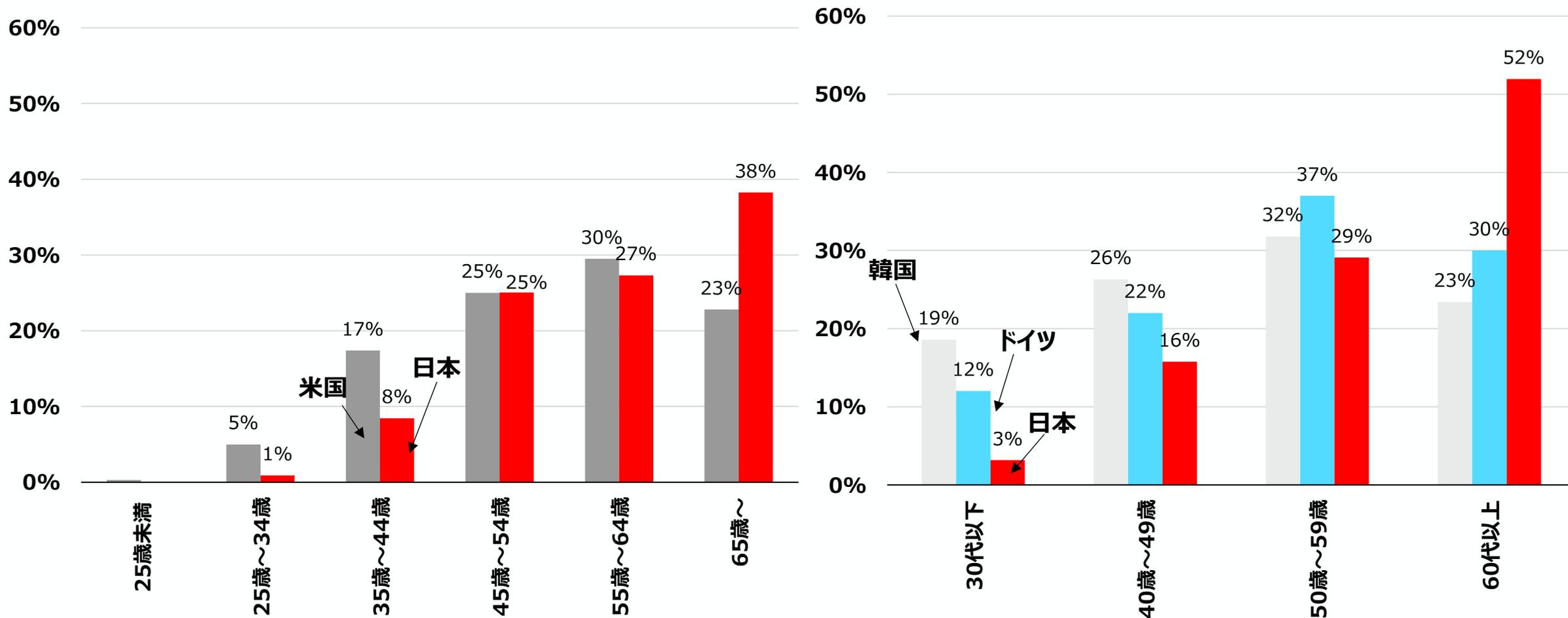


	①2014	②2024	差(②-①)		①2014	②2024	差(②-①)
北海道	17%	28%	+10%	滋賀県	15%	21%	+6%
青森県	18%	31%	+13%	京都府	18%	24%	+6%
岩手県	21%	31%	+10%	大阪府	18%	22%	+4%
宮城県	18%	28%	+10%	兵庫県	19%	24%	+5%
秋田県	19%	32%	+13%	奈良県	19%	26%	+7%
山形県	18%	28%	+9%	和歌山県	20%	26%	+6%
福島県	17%	27%	+10%	鳥取県	17%	28%	+11%
茨城県	19%	28%	+10%	島根県	18%	30%	+12%
栃木県	18%	27%	+9%	岡山県	17%	25%	+8%
群馬県	19%	27%	+8%	広島県	18%	26%	+8%
埼玉県	21%	26%	+5%	山口県	18%	26%	+8%
千葉県	21%	28%	+7%	徳島県	18%	27%	+9%
東京都	20%	24%	+4%	香川県	18%	25%	+8%
神奈川県	22%	27%	+5%	愛媛県	17%	25%	+9%
新潟県	18%	29%	+10%	高知県	20%	31%	+11%
富山県	18%	26%	+9%	福岡県	16%	24%	+9%
石川県	16%	23%	+7%	佐賀県	16%	25%	+9%
福井県	17%	25%	+8%	長崎県	17%	29%	+11%
山梨県	20%	28%	+8%	熊本県	16%	25%	+9%
長野県	20%	28%	+8%	大分県	15%	25%	+10%
岐阜県	17%	22%	+4%	宮崎県	15%	26%	+11%
静岡県	19%	27%	+8%	鹿児島県	16%	28%	+12%
愛知県	17%	21%	+4%	沖縄県	13%	22%	+9%
三重県	17%	21%	+4%				

経営者年齢の国際比較

- 日本は、米国、ドイツ、韓国と比較して、50代以下の割合が低く、60代以上の割合が高い状況。

経営者年齢の国際比較



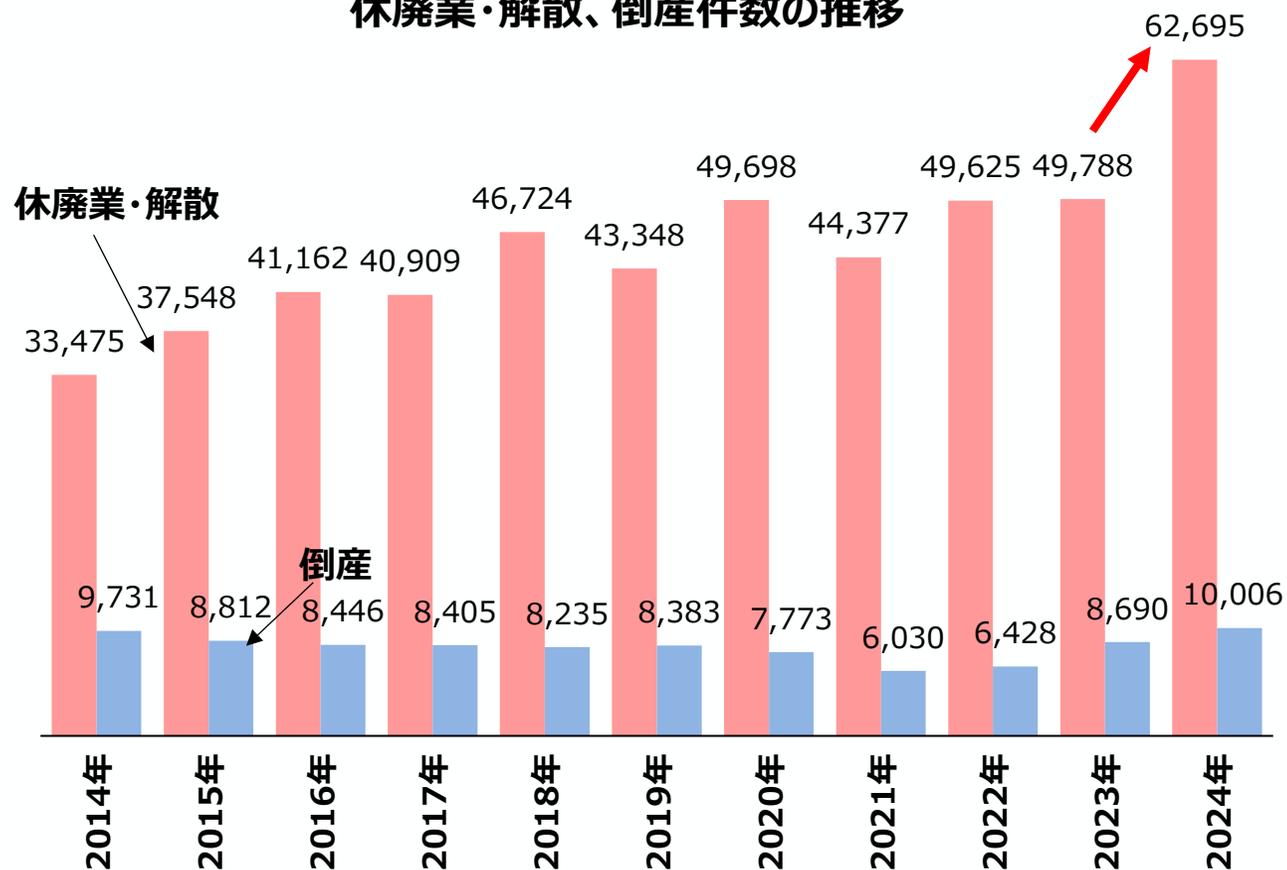
(注) 日本、ドイツは2023年、韓国は2022年、米国は2021年のデータ。

(出所) 2024年版中小企業白書（元データは帝国データバンク）、United States Census Bureau “ABS - Characteristics of Business Owners: 2022 Tables (Employer Businesses)”、KfW “Status report on SME succession 2023”、Statistics Korea “Preliminary Results of the 2022 Census on Establishments” を基に作成

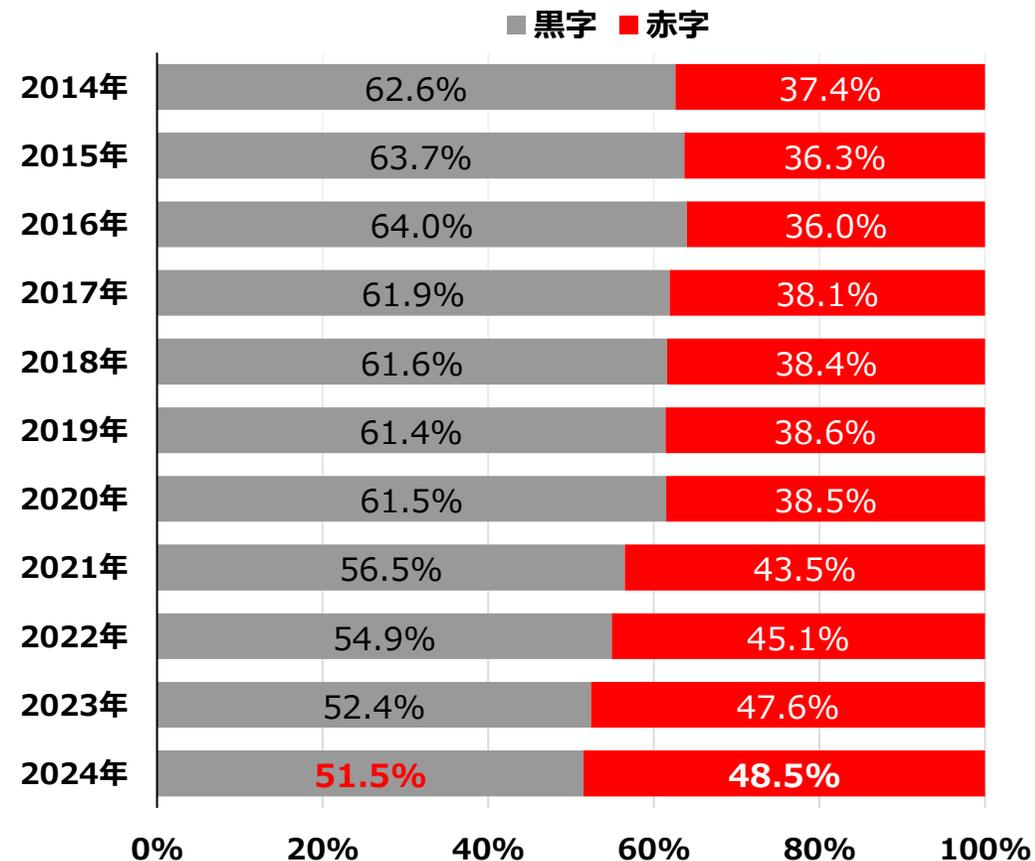
廃業等の傾向

- 休廃業・解散数は増加傾向にあり、特に2024年は前年比で大きく増加。事業承継ではなく退出した者も相当程度存在することが示唆される。このうち、黒字で休廃業・解散をした者の割合は引き続き50%以上となっている。

休廃業・解散、倒産件数の推移



休廃業・解散事業者の損益別比率

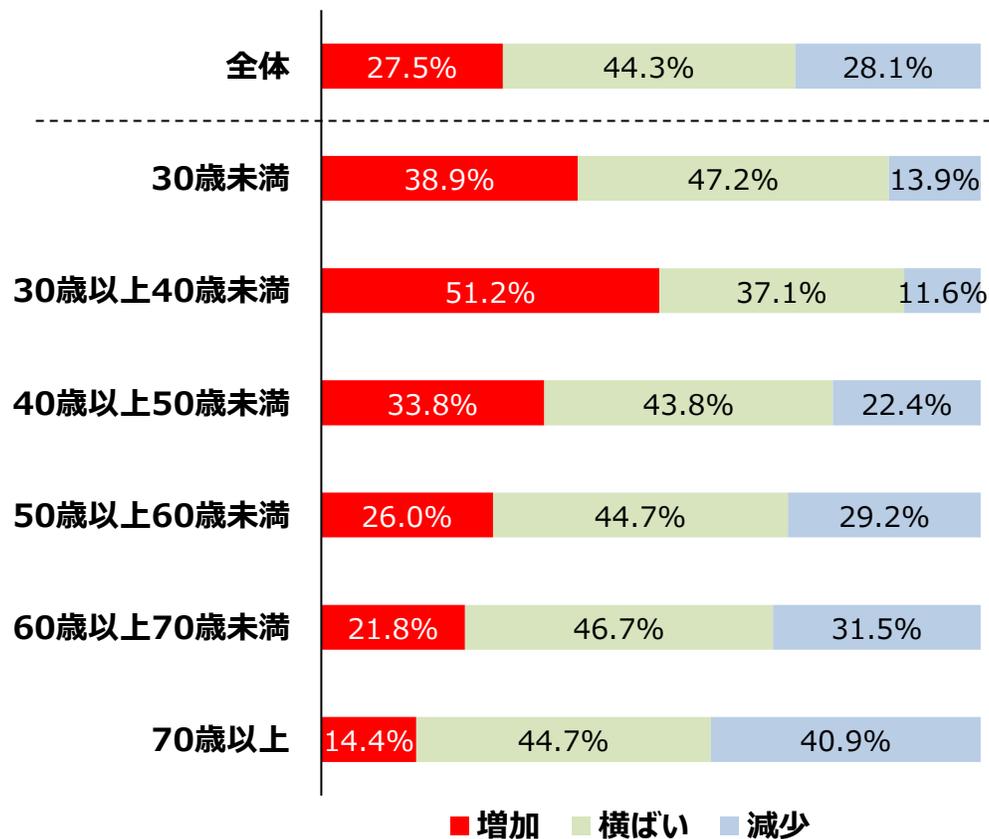


(注) 「休廃業・解散」は、倒産（法的整理、私的整理）以外で事業活動を停止した企業
 (出所) (株) 東京商工リサーチ調べ

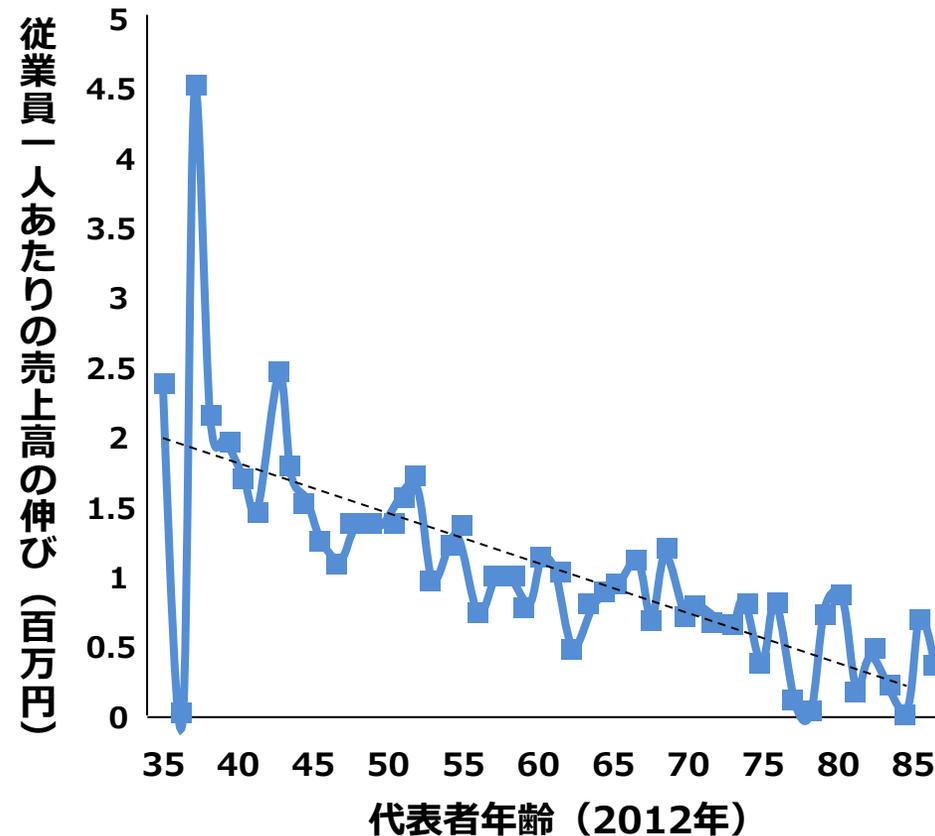
経営者年齢と売上高の変化

- 経営者年齢と売上高の関係を分析すると、あくまで傾向ではあるが、経営者年齢が若いほど、売上高の伸びが大きくなる。

経営者年齢層別の売上高の変化



代表者年齢と売上高増加の関係



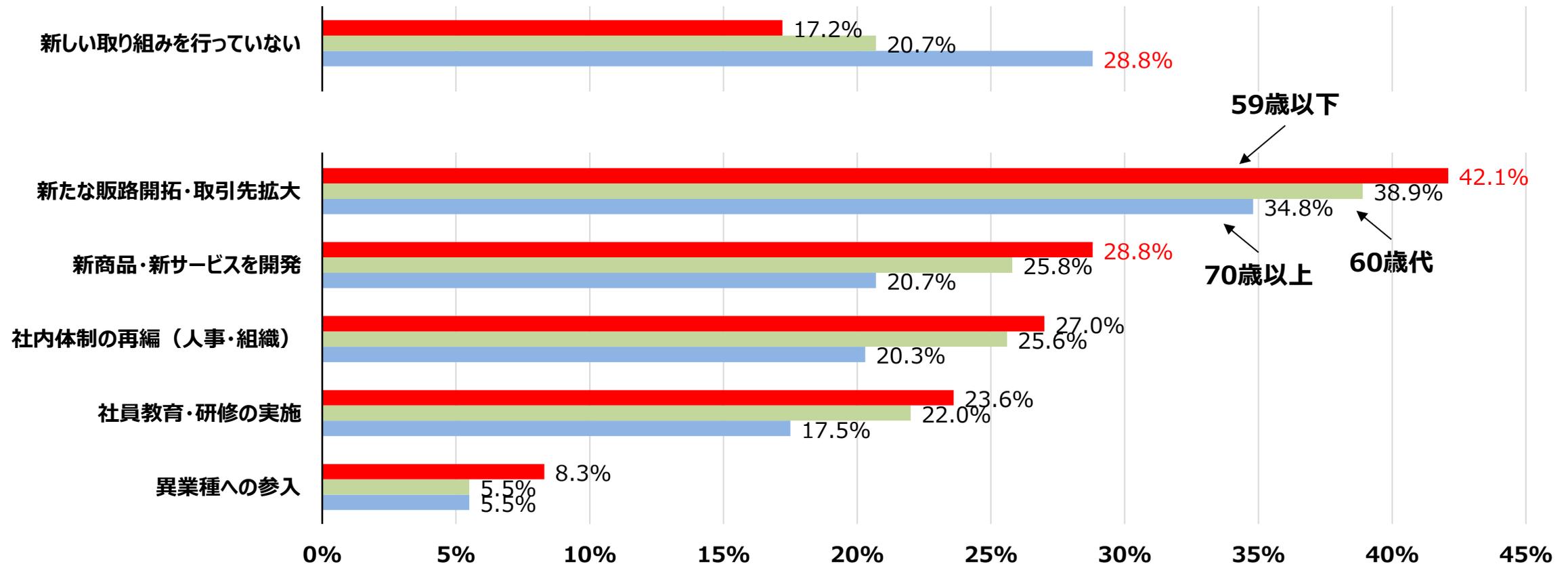
(注) 右図：2012年時点での経営者年齢別の2012年～2017年までの従業員一人当たり売上高の伸び率の中央値をプロットしたもの。

(出所) 「平成28年度中小企業庁委託調査」、帝国データバンク「経営者の特徴を企業は反映するか？～年齢と資本集約性の意外な関係～」(2018年11月1日)を基に作成。

経営者年齢と新たな取組を実施する企業割合の関係

- 新たな取組を行っていない企業は、経営者が70歳以上の企業で28.8%と最も高い。
- これに対し、経営者が若い企業ほど、新たな販路開拓・取引先拡大（42.1%）や、新商品・サービスの開発（28.8%）などの新たな取組を行う傾向にある。

代表者年齢別 事業における新たな取組（複数回答）



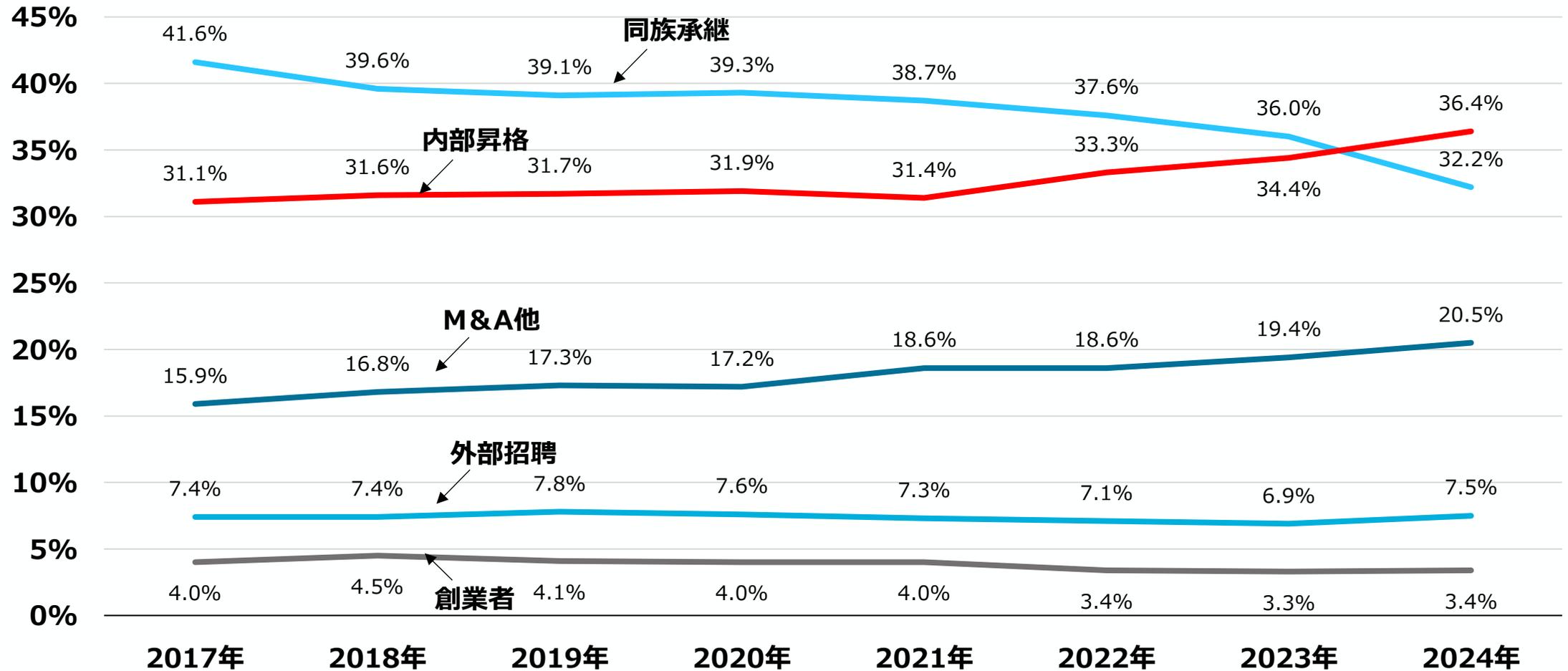
(注) 2023年7月14日-8月10日にかけて、各商工会議所の会員企業に対して実施したアンケート調査の結果（4,062社が回答）。

(出所) 日本商工会議所「事業承継に関する実態アンケート」（2024年3月22日公表）を基に作成。

親族内承継と従業員承継・第三者承継の割合の推移

- 経営者の就任経緯の推移をみると、内部昇格やM & Aによる就任が増加傾向にある。

経営者の就任経緯の割合の推移

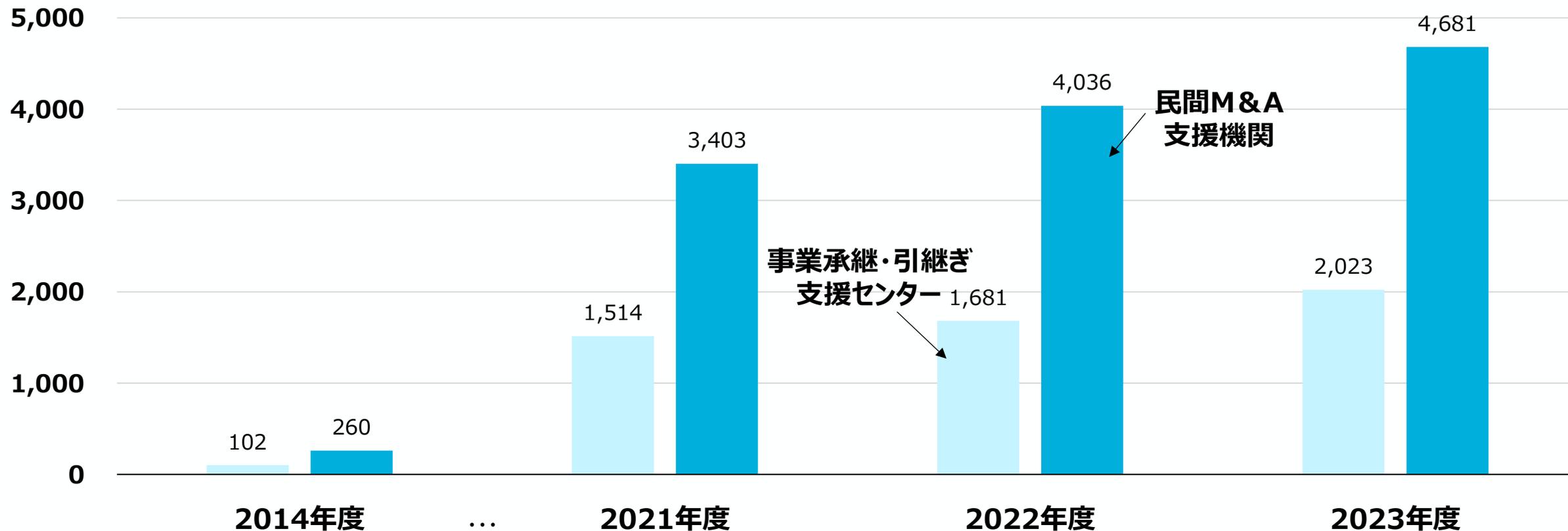


(注) 「M & Aほか」は、買収・出向・分社化の合計を指している。
 (出所) 帝国データバンク「後継者不在率動向調査」各年版を基に作成。

中小企業におけるM & Aの実施件数

- 中小M&Aの実施件数は年々増加。直近2023年度に民間M & A支援機関を通じたM & Aは4,681件に達している。

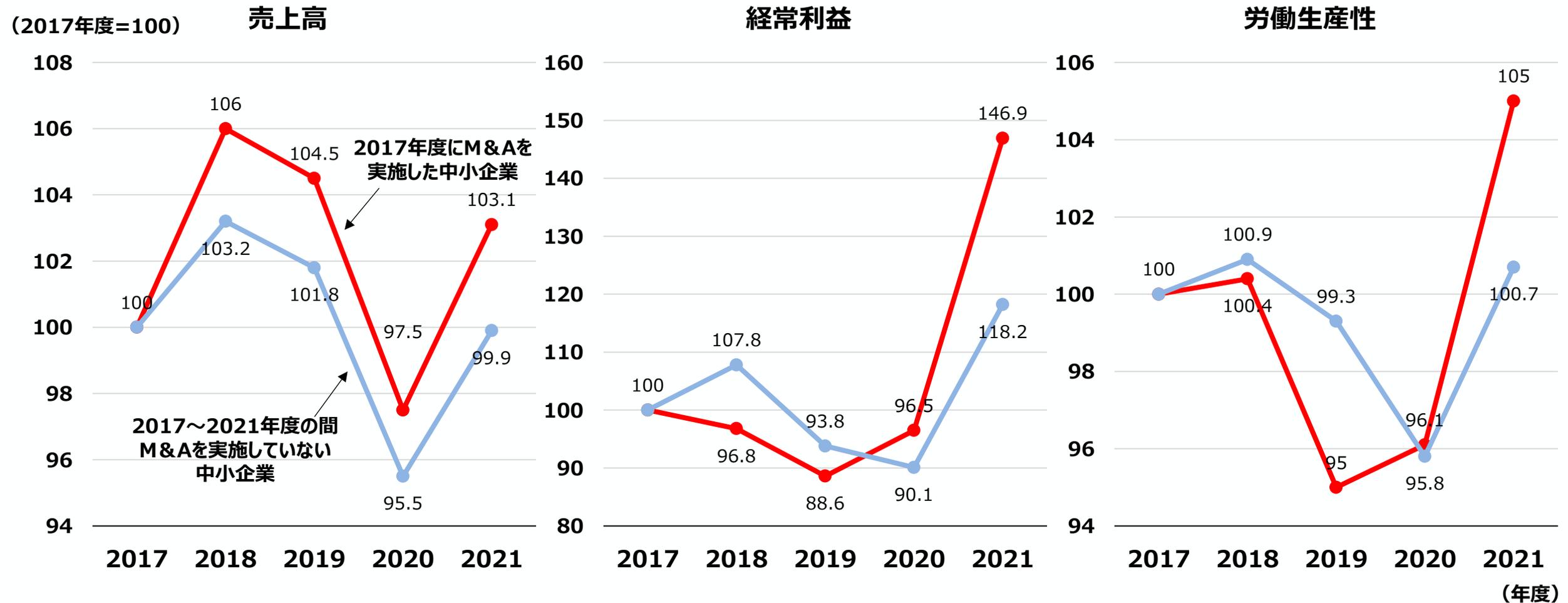
中小M&Aの実施件数の推移



(注) 事業承継・引継ぎ支援センターの件数は、事業引継ぎ成約件数（「令和5年度に認定支援機関等が実施した事業承継・引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書」より引用）。
2014年度の民間M&A支援機関の件数は、日本M&Aセンター、ストライク、M&Aキャピタルパートナーズ、オンデック、名南M&Aの5社の成約件数。
2021～2023年度の民間M&A支援機関の件数は、M&A登録支援機関制度において、各事業者から提出された実績報告書における成約件数（譲渡側を集計）。

M&Aを実施した中小企業の成長

- M&Aを実施した中小企業は、M&Aを実施していない企業と比べて、売上高、経常利益、労働生産性を向上させている。

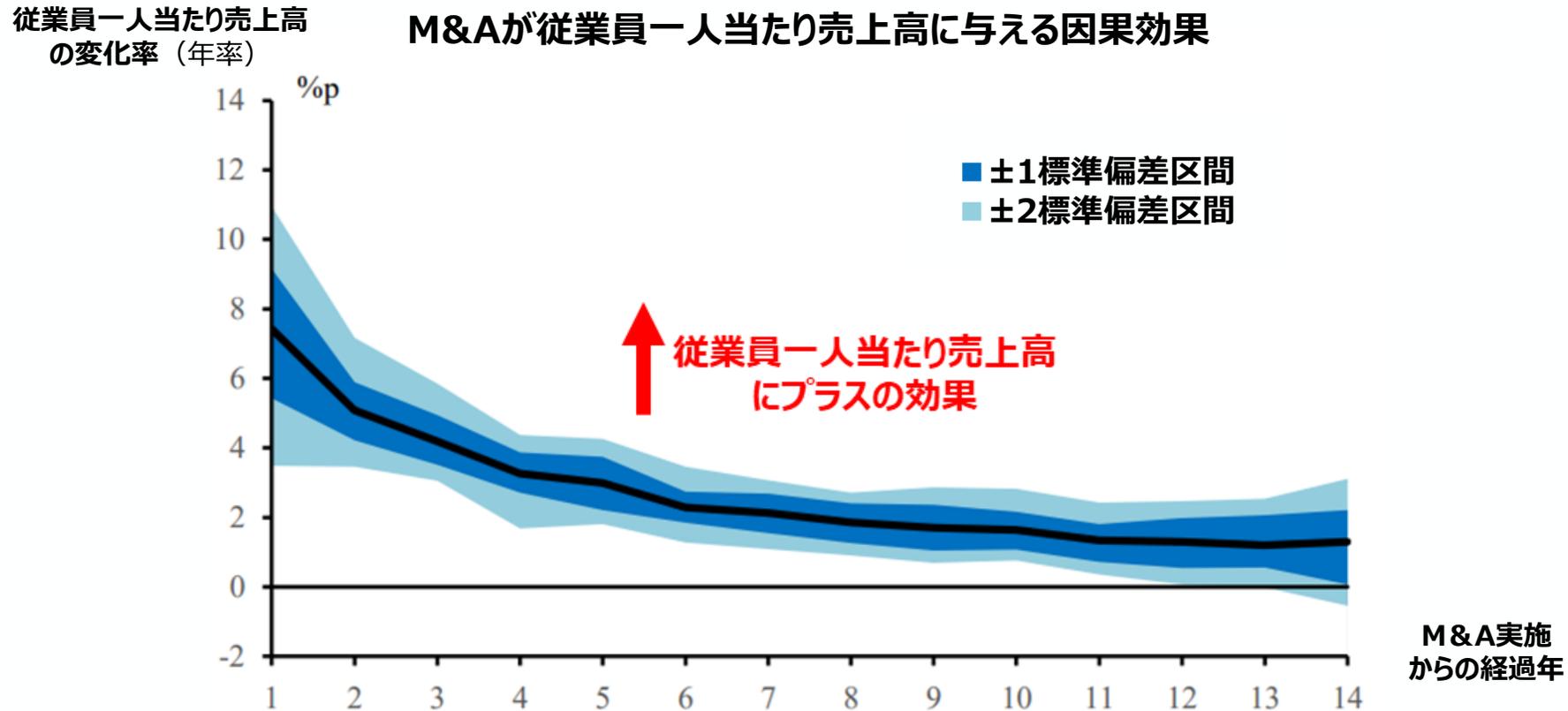


(注) ここでのM&Aは、「事業譲受」、「吸収合併」をした場合及び「国内子会社」又は「海外子会社」を1社以上買収した場合をいう。元データは経済産業省「企業活動基本調査」（調査対象は該当業種の従業員50人以上かつ資本金又は出資金3,000万円以上の企業）。2017年度において中小企業基本法上の中小企業に該当する者について集計。

(出所) 「2024年版中小企業白書」を基に作成

M&Aが従業員一人当たり売上高に与える効果数

- 2000年～2018年の日本企業（非上場含む）を対象とした分析では、M&Aの実施により従業員一人当たり売上高を上げる因果効果が確認されている。



(注) 東京商工リサーチデータベースにおける、2000年～2018年の日本企業（非上場含む）約80万～90万社の財務データを用いた分析。ここでのM&Aは合併のみ。
左図の因果関係は、M&Aの実施有無を財務データ（売上高、従業員一人当たり売上高）等に回帰し、定式化した上で、当該式に基づいて、各サンプルごとにM&Aの実施確率を導出。
その実施確率を調整した上で（例えば、売上高が高い企業ほどM&Aの実施確率が上がる結果が確認されているところ、売上高は従業員一人当たり売上高にも影響するため、当該要因を調整する）、M&Aの実施が従業員一人当たり売上高に与える因果関係を導出している（逆確率重み付け法（IPW））。

(出所) Ito, Y., and D. Miyakawa. 2023. "Performance of Exiting Firms in Japan: An Empirical Analysis Using Exit Mode Data", IMES DISCUSSION PAPER SERIES

(参考) M&Aによって成長等を実現した事例①

- M&Aにより、経営の革新が行われることで、売上の増加、生産性向上及び賃上げ等につながることが期待される。また、M&Aにより、地域に必要なインフラを担う中小企業・小規模事業者の維持・存続にもつながることも期待される。

① M&Aにより買収されたのち、親会社の経営資源を活用し、生産性向上や販路拡大、人材育成につなげた事例



- ✓ 佐賀県唐津市の「株式会社萬坊」（従業員約150人）は、活魚料理店の経営と水産物加工品の製造・販売をする企業。
- ✓ 2012年に創業者の父の後を継ぎ就任した現社長は不採算事業からの撤退などを経営改善進めたが、利益を捻出しても返済に回るばかりであり、老朽化した設備の更新投資もできなかった。
- ✓ 本業には収益力とブランド力があるため、相乗効果の高い企業の力を借りることで更に成長できると考え、取引のある福岡銀行の仲介を経てJR九州の子会社となった。
- ✓ M&A後、JR九州の販売網を活用して販路を拡大するとともに、増資により調達した資金を用いて工場設備の改修を実現。設備投資により生産性の向上を図るとともに、より環境へ配慮した排水設備を整備できた。
- ✓ さらに、JR九州の社員教育プログラムを社内で活用するなど、人材育成の面でもM&Aのメリットを享受。

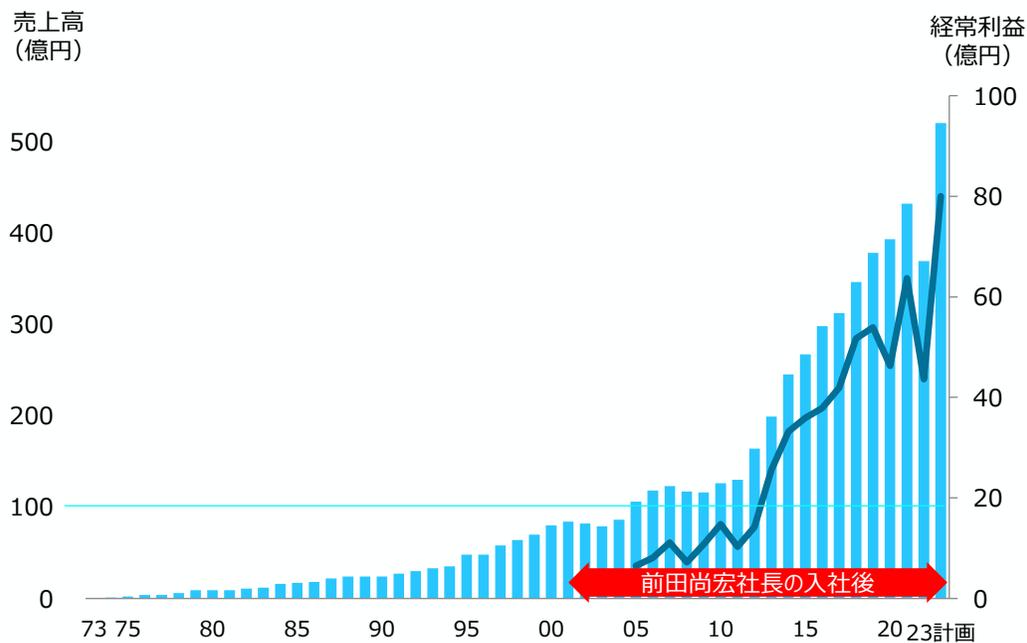
② 地域に必要な不可欠なインフラが、M&Aによって存続し、地域の雇用や活力を守ることができた事例



- ✓ 長崎・五島列島の離島にあるスーパー「新鮮館すずらん」（売上約2億円）は、移動スーパーなども行い、地域住民に必要な不可欠なインフラ機能を持つ。
- ✓ 経営者は、高齢になったことに加え、最低賃金引上げ等により、経営者引退を志向したが、島民の生活と19名のパート従業員の雇用を守るために事業の継続を希望。子息は島外で就職していたため、第三者承継（M&A）を希望したものの、後継者が見つからず、長崎県事業承継・引継ぎ支援センターに相談。
- ✓ センターのマッチングによって、新鮮館すずらんの商品等の島内貨物輸送を担っていた「奈留島運輸」が、島民の生活の利便性、地域経済の活気を維持するためにも、事業を引き継ぐことで合意。
- ✓ 「奈留島運輸」が第三者承継（M&A）し、従業員の雇用を継続しながら、スーパーの営業を継続。

(参考) M&Aによって成長等を実現した事例②：前田工織株式会社

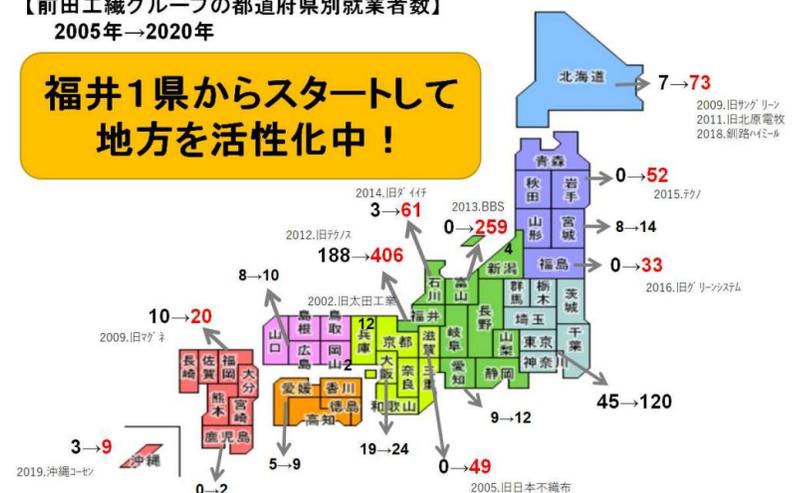
- 前田工織は、2002年当時は道路等の公共工事向けが9割を占める土木資材メーカーであったが、港湾・河川の汚濁拡散防止用フェンスのメーカー、フィッシュミールメーカー等、**幅広い業種のメーカーとのM&Aを実施**。間接部門の共有化、仕事の繁閑をグループ企業間で平準化するなどの手法を駆使し、**グループ全体での成長を実現**。
- 複数の港湾・漁港において発生した軽石漂流・漂着による被害回復に向けた軽石回収に関する技術・アイデア提案など、**地域課題の解決にも寄与**。BBSジャパンは、前田工織によるM&A後、**鍛造ホイールをF1全チームに供給**。海外の販売能力を向上させた。



※2022年6月期は2021年9月21日から2022年6月30日までの9か月10日間。

【前田工織グループの都道府県別就業者数】
2005年→2020年

福井1県からスタートして
地方を活性化中！



中小M&A市場の拡大とガイドライン・登録制度、自主規制ルールによる対応

- 中小M&A市場の拡大に対応し、2020年度に「中小M&Aガイドライン」を公表し、M&A仲介事業者等に対して適切なM&Aのための行動指針を提示。
- また、2021年度にガイドラインの遵守宣言等を要件とする「M&A支援機関登録制度」の運用を開始。
- さらに2023年度には「中小M&Aガイドライン」を改訂し、自主規制団体においては自主規制ルールの制定がなされる。

中小M&Aガイドライン（2020年度）

- ◆ 中小企業に対し、M&Aのプロセスごとの留意点や事例を解説。
- ◆ 仲介事業者等に対し、**適正な業務遂行のための規律を記載**（セカンドオピニオンの許容、利益相反防止のための措置の実施等）

M&A支援機関登録制度（2021年度）

- ◆ **ガイドラインの遵守宣言等を要件**とし、仲介事業者等を登録する制度。
- ◆ 「事業承継・M&A補助金」による補助対象を、登録機関による支援に限定。
- ◆ **登録要件を充足しない場合、登録取消しができる**。

中小M&Aガイドライン（第2版）（2023年度）

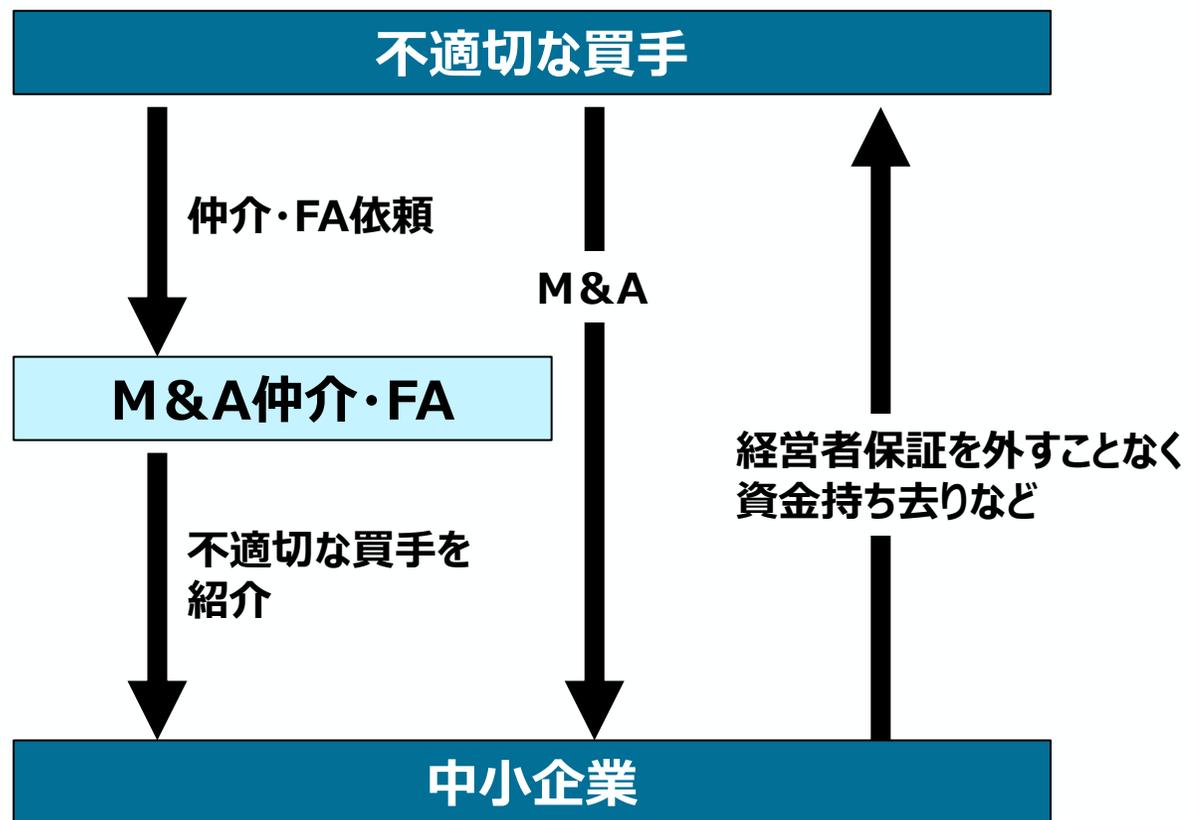
- ◆ 仲介事業者等に対し、顧客との**契約締結前の重要事項説明の実施**、顧客に対する**善意管理注意義務の履行の必要等**の規律を追記。

自主規制団体による自主規制ルールの制定（2023年度）

- ◆ **自主規制団体（M&A支援機関協会）が、過剰な営業の禁止やコンプライアンス遵守体制の構築等を定めた自主規制ルール**を制定・運用開始。

中小M&Aにおける不適切な買手について

- 昨年以降、不適切な買手が、経営困難な売手の中小企業とM&Aを実施した後、売手から資金を吸い取る一方、経営者保証を外すことなく、負債を残したまま連絡を絶つ手口を繰り返す事案が発覚。



○朝日新聞「頼ったM & A仲介、中小に落とし穴 同一の買い手 現預金流出・給与遅延…」(2024年5月11日)

後継者不在の中小企業の経営者らがM & A (合併・買収) の仲介を通じて売却した会社で、給与遅延などのトラブルが相次いでいる。**買い手は同一の法人グループで、一部の買収先では多額の現預金が買い手側に流出していた。**政府は中小企業のM & A仲介を推進しているが、取引成立を優先しかねない業界の構造を疑問視する声もある。

会社を売却した前経営者らへの取材によると、茨城県土浦市に拠点がある法人グループが2021年以降、10社超の仲介業者を通じ、**飲食店や建設業者など約30社を買収した。**コロナ禍で赤字に陥り、重い負債を抱える中小企業が多い。**一部の会社は「預かり金」などの名目で多額の現預金を引き出された。**多くの会社で資金繰りが悪化し、従業員の給与や取引先代金、融資返済、年金・税金などの遅延や未払いが多発した。買収先の多くで社長に就いた買い手の法人グループ代表(64)は昨年末から行方がわからなくなり、警察に被害を相談している買収先もある。

(略)

中小M&Aガイドライン（第3版）の改訂

- 中小M&A 市場の拡大に伴い表面化した課題に対応するため、「中小M&Aガイドライン」を2024年8月30日に改訂（第3版）。

課題

ガイドライン改訂等による主な対応

① 不適切な買手の存在

- ✓ 経営者保証を解除しないまま売手を破産させた買手の問題。



- ✓ 仲介事業者等対し、**M&A成立前の保証先の金融機関等への相談**について**売手に説明すること、買手についての信用調査の実施を求める。**
- ✓ **業界内での情報共有の仕組みが求められる旨も記載**（業界が設立した自主規制団体で情報共有の仕組みが2024年10月より運用開始）

② 仲介の利益相反の懸念

- ✓ 仲介の場合、売手・買手双方から手数料を受け取るため、利益相反の懸念があるとの指摘。



- ✓ **禁止される利益相反行為を具体化**（リピーターや追加手数料を支払う者等への優遇の禁止等）。

③ 仲介手数料に対する不満

- ✓ 仲介者の手数料が提供する業務に比べて高額、算定方法も不透明という指摘。



- ✓ **手数料・業務内容を透明化**し、業者間の競争を促す。

④ 仲介者による過剰な営業

- ✓ 営業を拒否したにも関わらず、継続されている等の指摘。



- ✓ **禁止される広告・営業行為を明確化**

M&Aに係るトラブルの発生を踏まえた中企庁の対応について (2024年10月30日、2025年1月24日公表)

- 今年1月に、ガイドライン違反が認められたため、登録 M&A 支援機関 1社 (M&ADX社) を取消し、氏名公表。
- 加えて、不適切な買手とのM&Aを支援した登録支援機関に対しては、注意喚起・対策の実施等を指示。
- なお、その他の全ての登録M&A支援機関に対しても、改訂後のガイドラインの遵守徹底の要請等を実施。

1. 個別の登録M&A支援機関への対応

- 不適切な譲り受け側との M&A を支援した登録 M&A 支援機関 1 社 (M&ADX社) について、**中小 M&A ガイドラインにおいて求める善管注意義務に反する行為が認められたため、登録を取消し。**
- 加えて、**不適切な譲り受け側とのM&Aを支援した登録M&A支援機関 (2024年10月に15社、2025年1月6社) に対し、確認された事実を踏まえ、不適切な譲り受け側の排除の徹底が求められる旨の注意を発出するとともに、適切な対策の検討・実施を指示。**なお、適切な対策が図られていない場合、来年度以降の登録継続を認めない。さらに、適切な対策が図られるまでの間、47都道府県に設置する事業承継に係る公的相談窓口である「事業承継・引継ぎ支援センター」との連携を停止。

2. 全登録M&A支援機関 (約2,800社) への要請

- 全登録M&A支援機関に対し、第3版において求められる詳細の対応を通知するとともに、この遵守徹底を要請。
- 仮にガイドライン違反があった場合には登録取消し等の対応がありうる旨も併せて通知。

3. M&Aを検討する中小企業の皆様向けへの注意喚起

- M&Aを検討する中小企業の皆様向けに、M&A支援機関の選定・契約時の確認すべき事項について注意喚起 (**M&A支援機関登録制度の登録を受けている者の中から選定する等**)



(出典) TBS NEWS DIG (2025年1月24日)

1.これまでの施策、事業承継・M&Aの動向

2.新たな施策の方向性

(1) 売手に係る施策

今回主に御議論いただきたい点

(2) 市場に係る施策

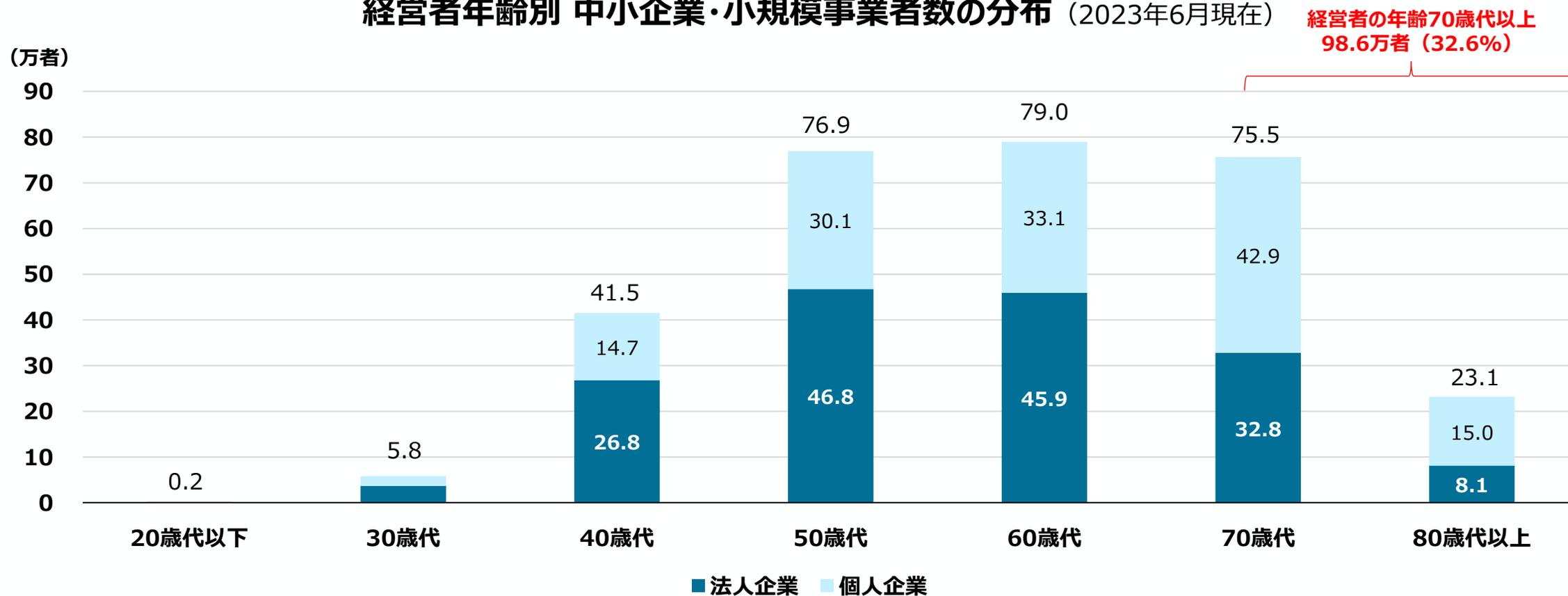
(3) 買手に係る施策

3.御議論いただきたい論点

中小企業・小規模企業経営者の年齢分布

- 中小企業・小規模事業者数は、経営者の年齢が60歳代の事業者が最も多く、79万者存在。
- また、経営者の年齢が70歳以上の事業者数は98.6万者であり、事業承継が必要な層が多く存在。

経営者年齢別 中小企業・小規模事業者数の分布 (2023年6月現在)



(注) 合計302.2万者。当該調査の対象は、建設業、製造業、情報通信業、運輸・郵便業、卸売・小売業、不動産・物品賃貸業、学術研究、専門・技術サービス、宿泊・飲食サービス業、生活関連サービス・娯楽業、サービス業（他に分類されないもの）。集計値は四捨五入しているため、総数と内訳の合計は必ずしも一致しない。

(出所) 中小企業庁「中小企業実態基本調査（令和5年確報（令和4年度決算実績））」（2024年7月30日公表）を基に作成。

経営者が60代以上の企業における事業承継の意向

- 経営者が60代以上の事業者のうち売上高規模別の分解が可能な法人企業について、事業承継の意向をみると、**承継の意向未定の企業がいずれの売上高規模においても多い**（26万者）。
- これらの層に対して、**掘り起こし等を実施することで、承継意向の意思決定を促す必要がある**。

経営者が60代以上の企業の事業承継の意向（2023年6月現在、売上高は2022年度）

売上高規模	未定	会社への引継ぎ (M&A等)	役員・従業員 承継	親族内承継	事業を継続する つもりはない	その他	計
1億円未満	13.3万者	1.0万者	2.9万者	13.0万者	7.8万者	2.1万者	40万者
1～10億円	8.0万者	1.0万者	4.8万者	12.4万者	0.7万者	2.6万者	30万者
10～100億円	4.3万者	0.4万者	2.9万者	5.9万者	0.1万者	1.9万者	15万者
100億円～	0.6万者	0.0万者	0.3万者	0.6万者	0.0万者	0.2万者	2万者
計	26万者	2万者	11万者	32万者	9万者	7万者	87万者

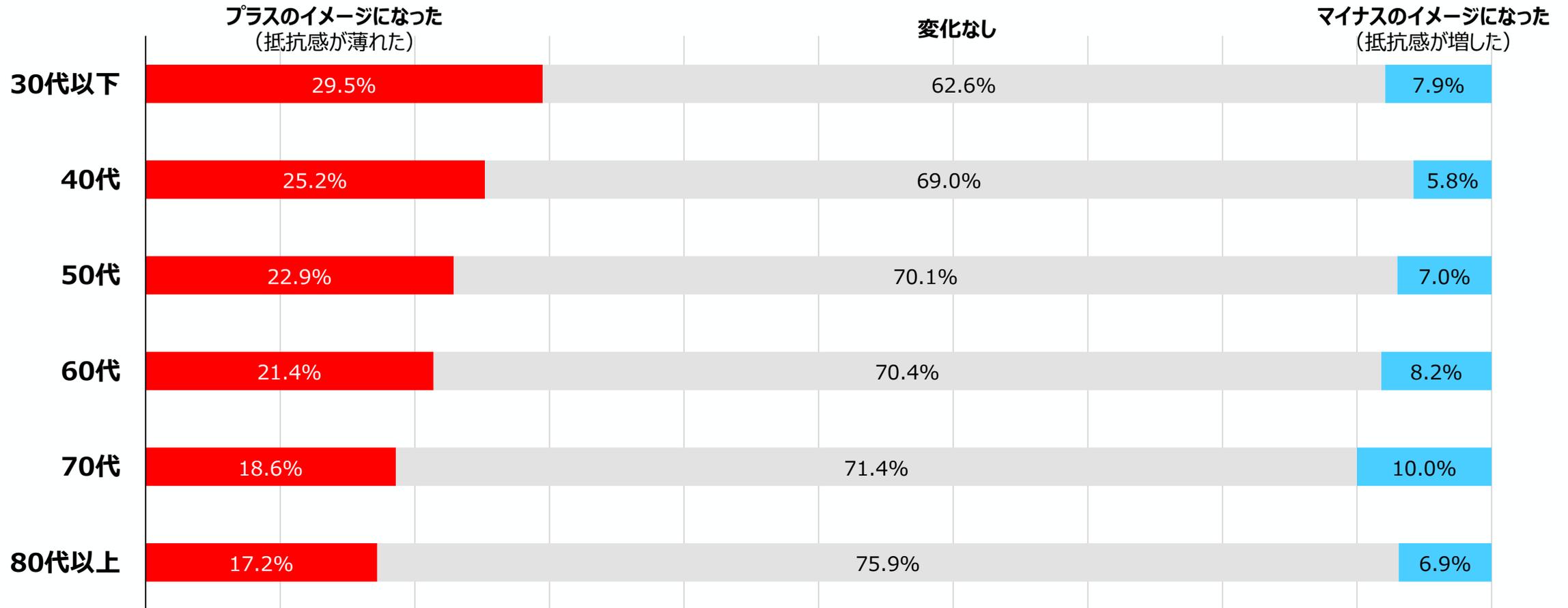
(注) 法人のみのデータであり、個人事業主は除く。

(出所) 中小企業庁「中小企業実態基本調査（令和5年確報（令和4年度決算実績））」の個票を基に集計

中小企業・小規模事業者におけるM&Aへのイメージの変化

- M & Aにより売却することへのイメージは、若手経営者層を中心に改善しているが、M & Aに対するイメージに変化がないといった企業が多い。また、マイナスのイメージとなった企業も存在。

経営者年齢別に見た10年前と比較したM & Aにより売却することへのイメージの変化

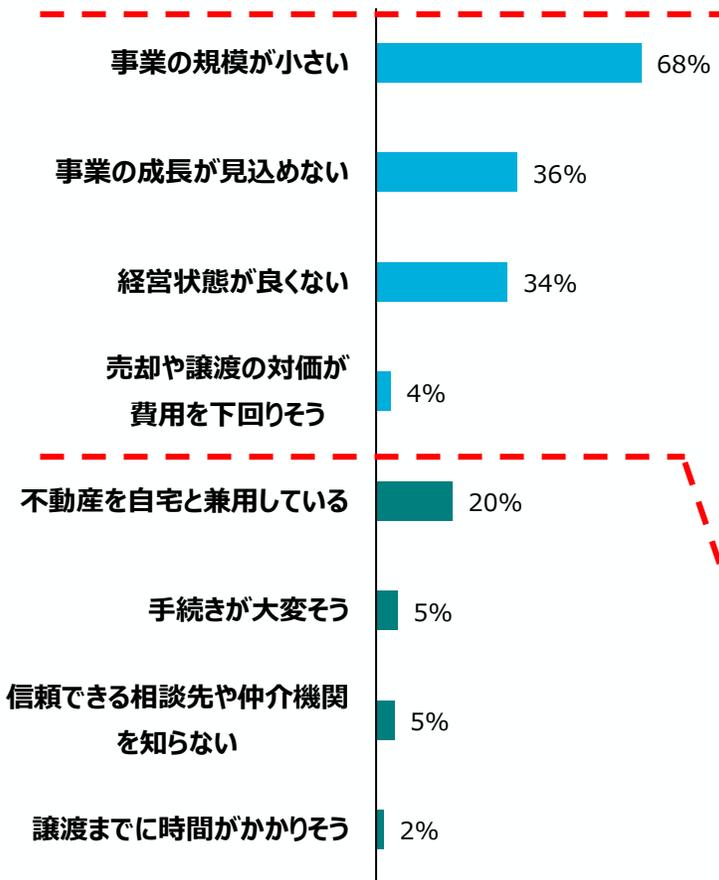


(注) 回答数は5,460社、調査期間は2020年11月27日～12月25日
(出所) 「2021年度版中小企業白書」を基に作成

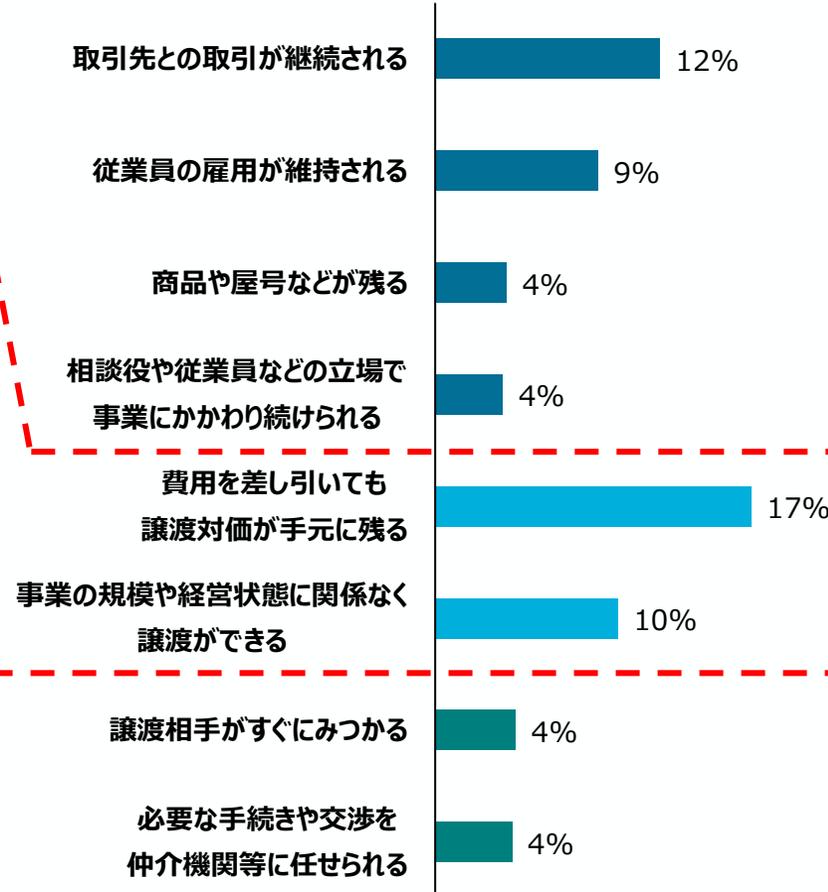
売手が事業の売却・譲渡を検討しない理由・検討してもよい条件

- 事業の譲渡を検討しない中小企業に対するアンケート調査によれば、事業売却・譲渡を検討しない理由や検討してもよい条件として、大別すると、①売却・譲渡できるのか思っていない・分かっていない、②M&A後の事業等への不安感、③M&A実行時の課題、の3つに集約される。

検討しない理由（複数回答）



検討してもよい条件（複数回答）



課題の整理・施策の方向性

① 譲渡後の事業等への不安感

- ・取引先・従業員の雇用や自らの関与等、譲渡後の条件に不安がある。
- ・M&Aという手法そのものに対する抵抗感も。

② 譲渡できると思っていない・分かっていない

- ・自らの事業価値を評価できない・分かっていない。
- ・規模が小さい・成長が見込めないと思い込んでいる。

③ M&A実行時の課題

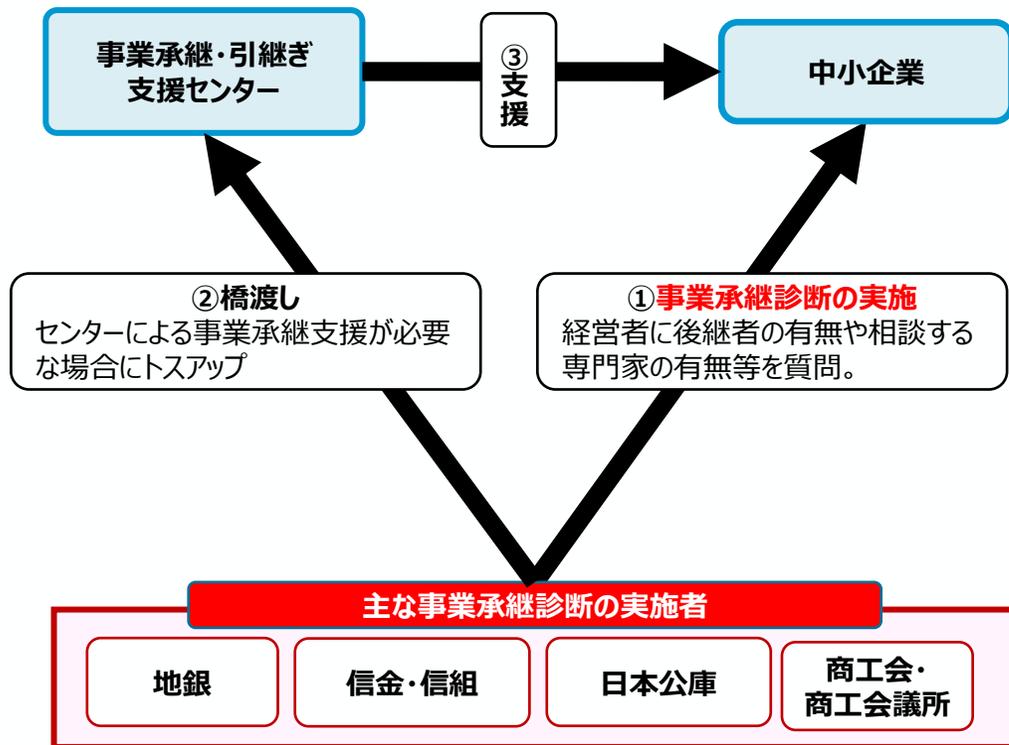
- ・手続きのコスト、信頼できる支援機関の不在等

(注) 2024年9月に日本公庫国民生活事業の融資先を対象としたアンケート調査。回答数は左図：1,287者、右図：1,123者
 (出所) 日本公庫「小企業の事業継続に関するアンケート」(2025年1月16日)

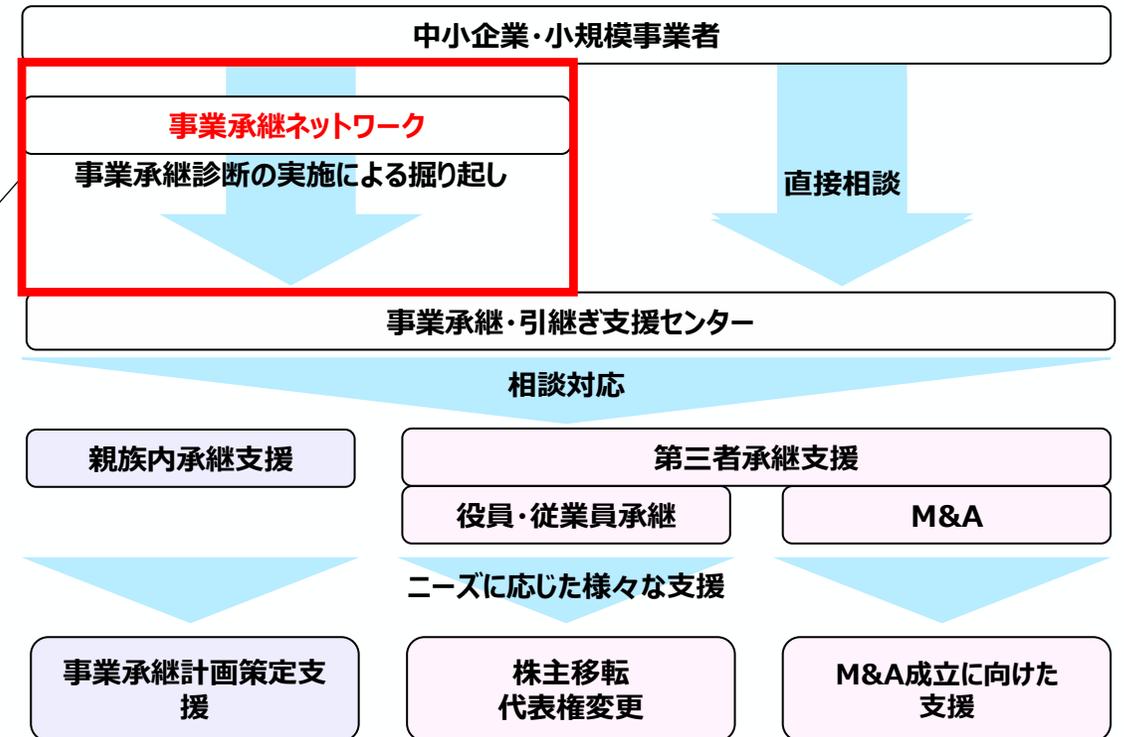
事業承継ネットワークを通じた掘り起しについて

- 全国47都道府県に設置した事業承継・引継ぎ支援センターでは、親族内承継・第三者承継問わず、支援ニーズの掘り起こしからニーズに応じた支援までワンストップで実施。
- 相談経路としては、直接相談の他、各都道府県ごとに構築されている事業承継ネットワークに参加する金融機関や商工団体等が事業承継診断を実施し、支援ニーズの掘り起しを行い、センターにつなぐルートがある。

事業承継ネットワークの概要



事業承継・引継ぎ支援センターの支援スキーム



事業承継ネットワークによる事業承継診断の取組

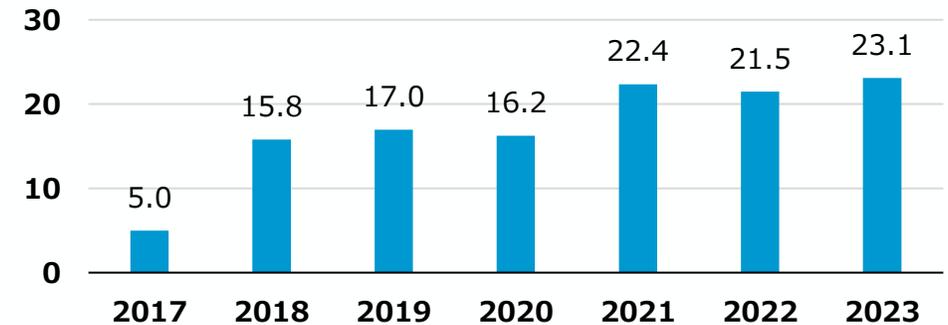
- 商工会・商工会議所、金融機関等の身近な支援機関から構成される「事業承継ネットワーク」においては、事業承継診断シート等を用いた、プッシュ型の事業承継診断により、経営者の事業承継に係る課題やニーズを掘り起こし、必要に応じ、事業承継・引継ぎ支援センターが支援。

事業承継診断シート

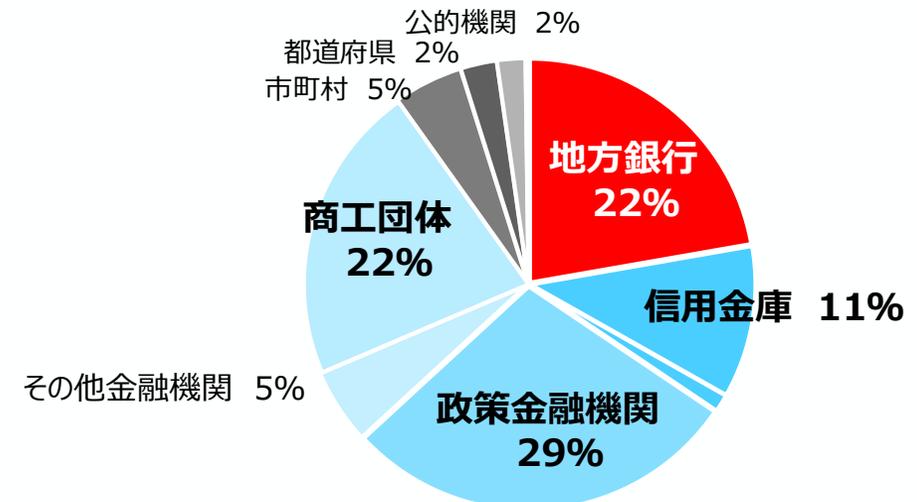
Q1	後継者について教えてください	いずれかに <input checked="" type="checkbox"/>	次の質問
	①後継者候補がいて、本人から引き継ぐことの子承を得ている	<input type="checkbox"/>	Q2
	②後継者候補がいるが、本人から引き継ぐことの子承を得ていない	<input type="checkbox"/>	Q2
	③後継者候補はいない	<input type="checkbox"/>	Q4
Q2	後継者はどなたか教えてください	いずれかに <input checked="" type="checkbox"/>	次の質問
	①親族	<input type="checkbox"/>	Q3
	②親族以外の役員・従業員	<input type="checkbox"/>	
	③第三者	<input type="checkbox"/>	Q4②
Q3	親族・従業員への承継に向けた取組みについて教えてください。	いずれかに <input checked="" type="checkbox"/>	ご案内
	①候補者の育成や技術・顧客・取引先の引継ぎなど、具体的な準備を進めていますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	②役員や従業員、取引先など関係者から理解や協力を得られるよう取り組んでいますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	③上記のほか、株主名簿や所有資産の整理、経営者保証への対応は進めていますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Q4	後継者探しの状況について教えてください。	いずれかに <input checked="" type="checkbox"/>	ご案内
	①事業の売却や譲渡などによって引継ぐ相手先の候補はありますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	②事業の売却や譲渡などについて、相談する専門家はありますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(出所) 中小企業基盤整備機構データを基に作成

事業承継診断の実施件数 (万件)



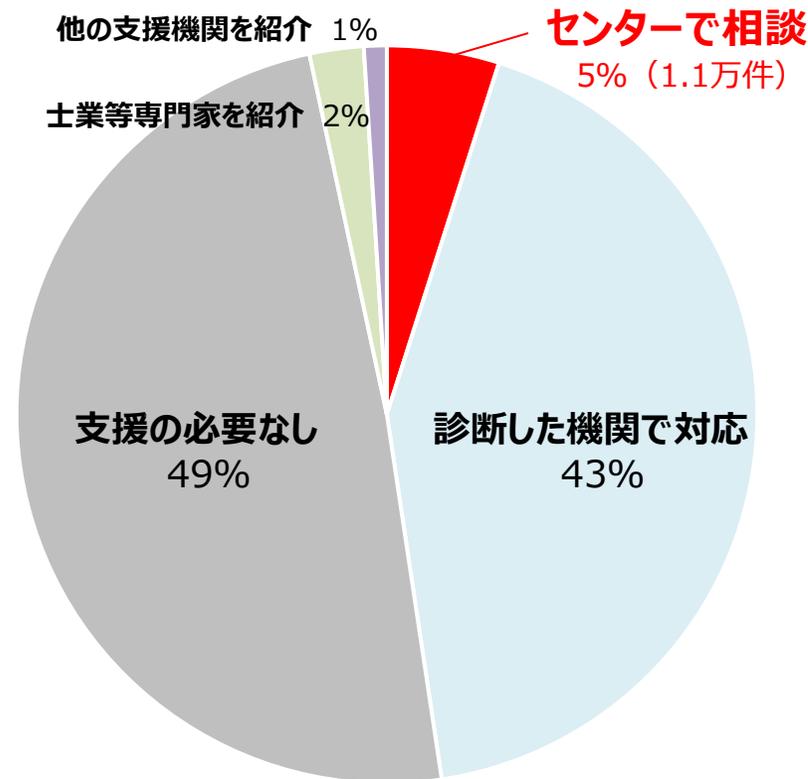
事業承継診断の実施機関構成比 (2023年度)



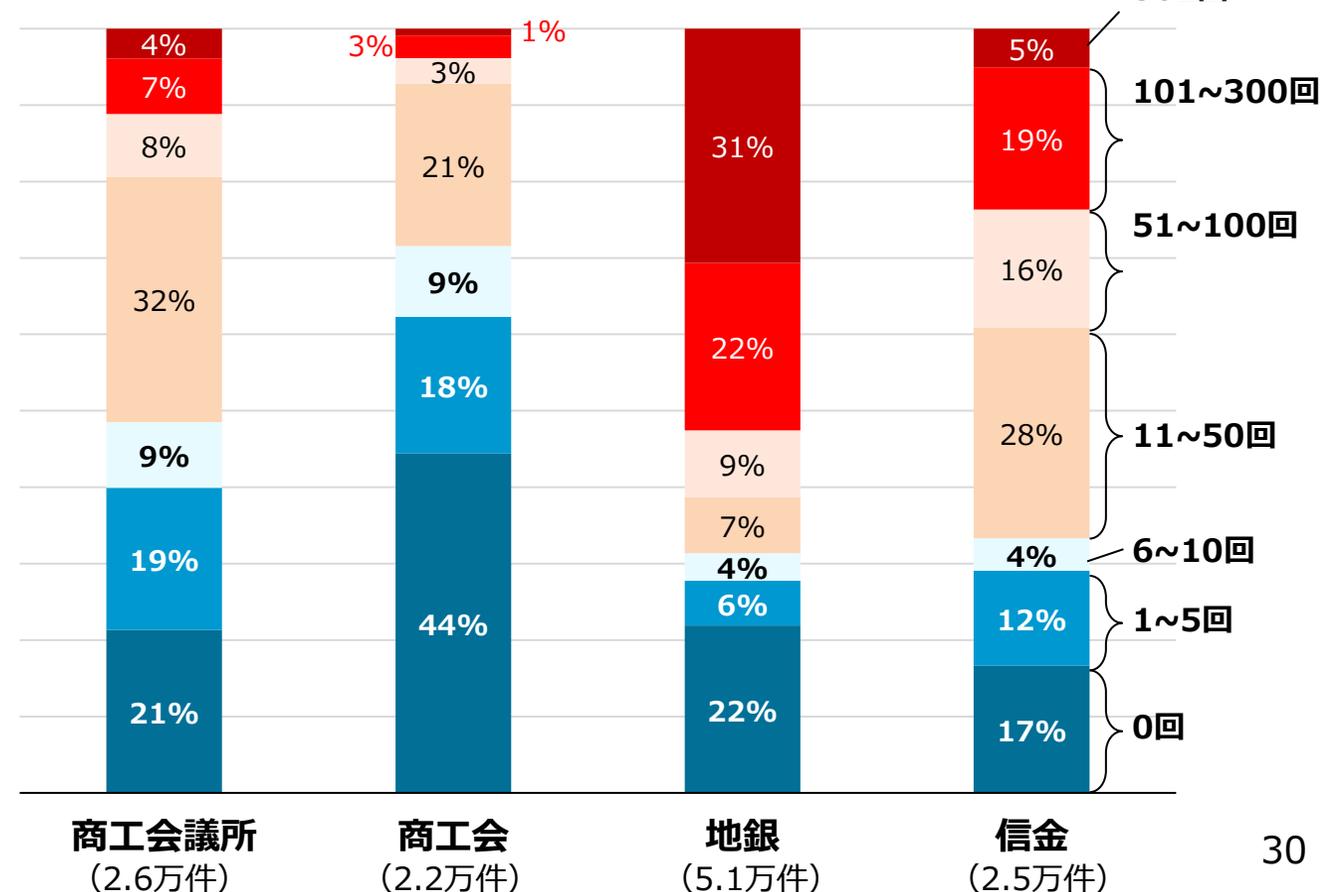
事業承継ネットワークによる事業承継診断の取組

- 2023年度に実施された事業承継診断約23万件のうち、事業承継センターの相談につながったのは約5%（約1.1万件）。また、実施主体別の診断件数をみると、診断件数を積極的に実施いただいている機関も存在する一方、0回や数回の機関も相当程度存在。
- 事業承継ニーズの掘起こしには身近な支援機関による働きかけが重要であることから、更なる掘り起しを促すため、事業承継ニーズを掘り起こし事業承継・引継ぎ支援センター等への橋渡しを行った支援機関へのインセンティブ付けを検討すべきではないか。

診断後の対応の内訳（23.1万件、2023年度）



実施主体ごとの診断実施件数の内訳（2023年度）



(出所) 中小企業基盤整備機構データを基に作成

M&Aに対する不安を解消するための広報の強化

- 売手の不安解消のためには、従業員の雇用を維持したまま賃上げにつなげた、取引先との関係を維持しつつ円滑に引継ぎを実施した等のM&Aの成功事例の浸透等によりM&Aの心理的ハードル解消を図ることが重要。
- 過年度においても事業承継・M&Aの浸透のため、各種広報を実施しているが、メディア等を活用した周知広報や各地でのセミナーの実施等によってさらに機運を醸成していくべきではないか。

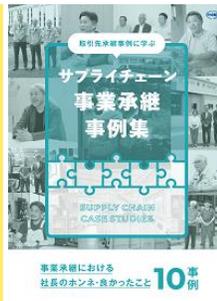
テレビ・インターネット番組

- ✓ News Picks等で事業承継をテーマとした番組を実施。



チラシ・パンフレット

- ✓ 事業承継に関するチラシ、パンフレットの作成。



シンポジウム

- ✓ 中小企業や支援機関（金融機関、商工団体等）を対象とした事業承継支援シンポジウムを計4回開催（オンライン配信）。
- ✓ 内容としては、事業承継施策やM&Aを実施した売手・買手による経験談、支援機関としてのM&A支援の経験等。



M&Aに対する不安を軽減するスキームの検討・普及

- M&Aによって想定された事業運営がなされるか、経営者保証が解除されるか等の**売手の不安は、M&Aの最終契約に定めるスキームによって担保することも考えられる**。現状でも「**中小M&Aガイドライン**」では**最終契約のひな型を用意**している。
- 売手の不安を軽減する観点から、**経営者保証解除等の契約違反の場合、売手の意思で買戻し又は解除する条項（次頁参照）の新設等、ひな形を改訂するとともに、当該ひな形の利用をM&Aの当事者、M&A支援機関に対して強く推奨**するべきではないか。

中小M&Aガイドラインにおける株式譲渡契約書のサンプル

(例) 経営者保証に関する条項

第10条（乙の義務）

乙は、甲に対し、本契約締結日後クローリングまでの間に、次の各号に定める義務を履行するものとする。

- ① 乙は、対象会社の債務を対象会社の役職員が保証している契約(以下本条において「**経営者保証**」という。)につき、当該契約の相手方（金融機関等、以下本条において「**相手方**」という。）との間で、書面又は口頭による交渉の実施や、相手方から要請される書類の提出や必要な面談等を行い、経営者保証の解除又は新規差し入れに関し、**相手方より意向表明を得た上で、当該意向表明の結果を甲に対して通知**する。
- ② 乙は、前号の意向表明の結果、**経営者保証の解除又は新規差し入れ手続を進めることができる場合は、相手方から保証契約書、保証差入書等その他手続を進めるために必要となる書面の交付を受け、必要事項を記載の上、これを相手方に差し入れる**。
- ③ 乙は、クローリング後直ちに当該変更登記を完了するため、本株式譲渡に伴う対象会社の代表取締役及び取締役の変更登記に係る必要書類（就任承諾書・印鑑登録証書等）の作成を完了させ、当該書類を甲及び相手方に提出する。

(4) 株式譲渡契約書サンプル

株式譲渡契約書

※あくまでも例であり、当事者の意向を制約するものではなく、具体的な内容は、当事者間での調整により設定される。必要に応じて弁護士等の専門家に相談することが望ましい。

【譲り渡し側株主】(以下「甲」という。)及び【譲り受け側】(以下「乙」という。)、【譲り渡し側(株式会社)】(代表者:〇〇、本店所在地:〇〇。以下「対象会社」という。)の発行済株式の全てである普通株式〇〇株(以下「本株式」という。)の甲から乙に対する譲渡(以下「本株式譲渡」という。)に関し、本日、以下のとおり株式譲渡契約(以下「本契約」という。)を締結する。

注:簡易な株式譲渡契約書として、次の条項のみを設ける例もあり得る。

- 第1条(目的)
- 第2条(本株式の譲渡)
- 第3条(譲渡価格)
- 第4条(本株式譲渡の実行)
- 第13条(甲の義務)
- 第14条(乙の義務)
- 第15条(本契約の解除)
- 第18条(秘密保持義務)
- 第27条(誠実協議)

第1章 本株式の譲渡

第1条(目的)

本契約は、対象会社の一層の発展を目指し、本株式を甲が乙に対して譲渡することにより、対象会社の経営権を乙に移転することを目的として、締結する。

第2条(本株式の譲渡)

甲は、乙に対し、本契約の規定に従い、〇〇年〇〇月〇〇日又は甲及び乙が書面により別途合意する日(以下「クローリング日」という。)において、本株式を譲り渡し、乙は甲から本株式を受け取る。

第3条(譲渡価格)

経営者保証解除等の契約違反に対応するための条項のイメージ

● 解除条項・買い戻し条項：

- 解除条項：①経営者保証解除に関する規定への違反等、売主にとって特に重要な事項（※）への違反と②解除権を行使できる期間をクロージング後一定期間に制限する（※） 各条項で、株式譲渡契約の解除を認める条項

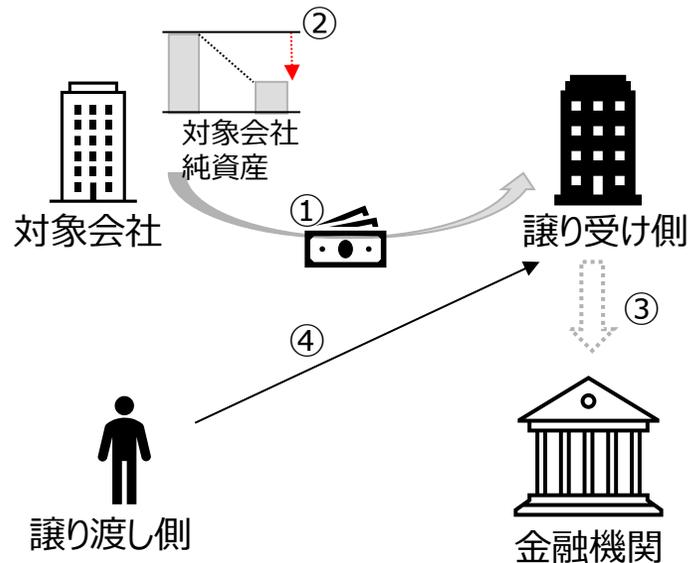
※ クロージング後の契約解除は取引の安定を著しく害するため基本的に行われないというM&A取引の実務慣行を踏まえ、解除事由は限定的に定める。

- 買い戻し条項：①一定事由の発生（株式譲渡契約書に定めた経営者保証解除に関する規定への違反等）と②譲渡対価を返金（※） することを条件として、対象会社の株式の買い戻すことを認める条項

※ 株式返還との関係では返金を先履行とするのではなく同時履行として弁済の提供を行えば足りる。

● 解除又は買い戻しに伴う損益補償条項：

- ①上記解除条項又は買い戻し条項（以下「契約違反条項」という。）が適用される場合に、②当初の株式譲渡の直前の対象会社における純資産価格（＝株式価値）と契約違反条項適用時の純資産価格を対比して、その差額を算出し、マイナスがある場合は買主から売主に補填（プラスがある場合は売主から買主に補填） させる条項



- ①対象会社から譲り受け側への財産流出
- ②①等のクロージング後の事情による対象会社の純資産価格の低下
- ③譲り受け側による経営者保証解除の不履行
- ④譲り渡し側から譲り受け側に対する解除又は買い戻しの行使及びこれに伴う補償請求（左図「↓」部分の請求）

不適切な譲り受け側による経営者保証解除等の不履行があった場合に、解除又は買い戻し条項を適用することで、譲り渡し側に簡易な対象会社株式の取り戻しを認めるとともに、対象会社から流出した現預金等の財産が存在するときは、これにより低下した対象会社の純資産価格や仲介手数料、裁判費用等の諸費用を譲り受け側から譲り渡し側に補償させる。

経営者が60代以上かつ事業承継意向が未定の中小企業の財務状況

- 経営者が60代以上かつ事業承継意向が未定の中小企業の財務状況をみると、資産超過黒字の企業が12.3万者（47%）、資産超過赤字の企業が6.6万者（26%）、債務超過黒字の企業が2.2万者（8%）、債務超過赤字の企業が5.0万者（19%）存在すると推計される。このため、第三者承継の実現可能性はばらつきがある。
- 今後の事業の存続（承継、再生、廃業等）を検討するためには、さらに財務状況を精緻に把握する必要がある（例えば、BSについては、資産を時価評価、キャッシュライクアイテム・デットライクアイテムの精査等を実施する必要。また、PLについては、一時的な損益を控除した正常収益力を考慮する必要。）。このような、M&Aの検討にあたって求められる財務状況の精査の実施の上、把握された財務状況に応じて支援機関への橋渡しを支援するべきではないか。

経営者が60代以上かつ事業承継意向が未定の中小企業の財務状況（2022年度、者数・従業員数）

売上高規模	未定（計）	資産超過		債務超過	
		黒字	赤字	黒字	赤字
1億円未満	13.0万者 (20万人)	3.5万者 (6万人)	3.9万者 (7万人)	1.6万者 (2万人)	4.0万者 (5万人)
1～10億円	8.0万者 (87万人)	4.7万者 (49万人)	2.1万者 (24万人)	0.5万者 (4万人)	0.8万者 (9万人)
10～100億円	4.3万者 (169万人)	3.5万者 (131万人)	0.6万者 (28.万人)	0.1万者 (3万人)	0.1万者 (7万人)
100億円～	0.7万者 (96万人)	0.6万者 (86万人)	0.04万者 (1万人)	0.01万者 (1万人)	0.03万者 (8万人)
計	26万者 (373万人)	12万者 (273万人) (47%)	7万者 (61万人) (26%)	2万者 (9万人) (8%)	5万者 (30万人) (19%)

(注) 法人のみのデータであり、個人事業主は除く。黒字赤字はEBITDAにより判定。ここでの従業員は役員と常用雇用者の合計。

(出所) 中小企業実態基本調査の個票を基に集計

譲渡側支援（売りFA等）にあたって必要となる初期的な分析観点

- 後継者不在等によって第三者M&Aを検討する譲り渡し側の支援を行うにあたって、初期的には税務申告書等をもとに、**収益力や実態資産の分析**が行われる。
- 支援者による初期的な分析結果は、その後、支援者が作成する／作成を支援する**企業概要書（IM）のベースとなる**。
- なお、買手が行うDDによって、更に事業実態の詳細が明らかにされることとなるが、支援者による初期的な分析結果については、**DDの結果と大きく外れることがないよう、一定の緊張感を持って行われる**ものである。

顧客から受領する資料の例*1

初期的な分析観点*2

- 会社案内（企業概要がわかるもの）
- 税務申告書（概ね3期分）
 - 決算書、科目別明細、株主名簿、固定資産台帳が含まれるもの
- 月次試算表
- 定款
- 登記事項証明書

	項目	主なチェックポイント
事業全般	ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> ● 対象会社のビジネスモデル・事業性を市場／業界動向、商流等から把握
	収益性	<ul style="list-style-type: none"> ● （概ね直近3年間ほどの傾向から）正常的な売上高／利益水準等ほどの程度か、中長期的にはどの程度が正常な水準か ● 顧客は誰か、主要得意先・主要仕入先はどこか
	オーナーコスト	<ul style="list-style-type: none"> ● 譲受側への承継により不要になるコスト（例：現オーナーへの役員報酬）は何か
BS観点	財務安全性（健全性）	<ul style="list-style-type: none"> ● 債務超過の有無、役員借入金の有無等の把握 ● 借入金過多等の財務安全性に問題はないか
	実態純資産	<ul style="list-style-type: none"> ● 可能な範囲で土地・有価証券等の時価・含み損益を把握 ● 個人資産と事業用資産に混同はないか

*1：中小企業によっては初回面談時等の提出が難しい資料もあると思われるため、必要に応じて柔軟に対応しているものと思料

*2：初回～2,3回目までの初期の面談時に受領する資料・やり取りする内容等を踏まえて、最低限行う初期的な分析を想定して記載
（出所）事業承継・引継ぎ支援センター、FA業者等へのヒアリングをもとに中企庁作成

M&Aにおける相場観の醸成について

- 売手が自らの事業の価値を把握するためには、自らの財務状況を把握するとともに、それに基づき、一定のバリュエーションを実施する必要がある。このためには、M&A市場における取引相場を可視化していくことが重要。この点、売手の所属する業種・業態等によってM&Aの成約率や譲渡対価には違いがあり、例えば、構造的な人手不足業種等の買手の需要が高い場合については、財務状況が少々悪い場合でもM&Aできる可能性もある。
- しかし、主に非上場株式を扱う中小M&Aにおいては、上場株式のM&Aのように取引相場として参照できるデータが存在しない。
- このため、「M&A支援機関登録制度」において登録機関に対し求めている中小M&Aの取引データ（※）を基に、下記のような財務状況や業種ごとの譲渡対価の相場を把握するツールを公表することで、相場観を醸成していくべきではないか。
（※）本年度登録時には成約案件の財務情報、譲渡対価等の報告を必須で求める予定。

中小M&Aにおいて取引相場として参照できるデータベースを構築

【Input】 中小企業が自ら入力する情報イメージ

会社 基本情報*1	所在地、業種（日本標準産業分類上の中分類）、従業員数、資本金、売上高
企業価値等 算出関連	EBITDA（営業利益+減価償却費）、当期純利益、純資産（時価、簿価）、現預金、有利子負債 + その他調整項目（例：役員報酬、生命保険料、・・・）

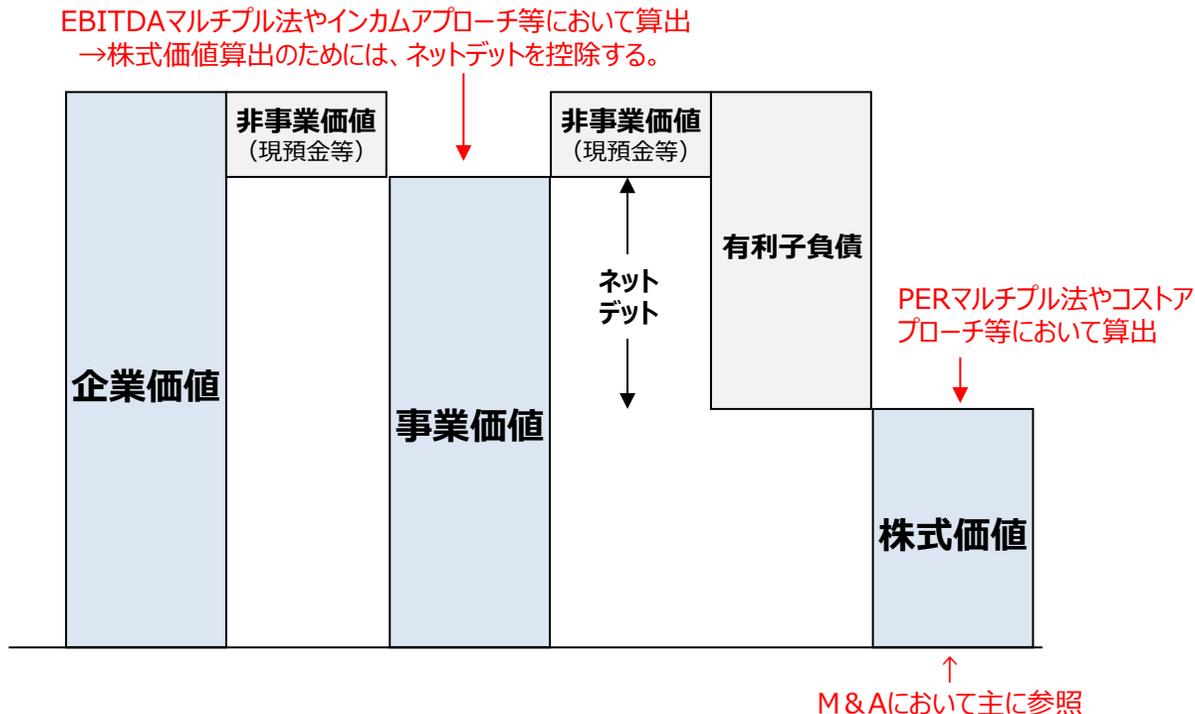
【Output】 ツール上の算定結果表示イメージ

➤ 算定対象企業			
企業名：ABC株式会社 所在地：東京都千代田区 業種：製造業		資本金：50,000千円 従業員数：65人 企業価値等の参考値算出結果日：2025年xx月	
➤ 類似会社の選定条件			
業種 製造業 >> 繊維工業	×	売上高規模 10億以上 ~50未満	×
		EBITDA規模 50人以上 ~100未満	➤➤
			算出母数 14件
➤ 参考値の算定結果			
	第三四分位値	中央値 (or 平均値)	第一四分位値
✓ EBITDA倍率法	xxx,xxx千円	xxx,xxx千円	xxx,xxx千円
✓ PER法	xxx,xxx千円	xxx,xxx千円	xxx,xxx千円

M&Aにおけるバリュエーションについて

- バリュエーションの手法としては、「コストアプローチ」、「マーケットアプローチ」、「インカムアプローチ」に大別され、**評価手法ごとに直接算出される価値が異なる**ため、M&Aにおける譲渡対価の算出の上で参照される「株式価値」の算出プロセスは異なる。加えて、評価手法ごとに特徴が異なることから、複数の評価手法を用いて比較考慮することが望ましい。
- ただし、実際の交渉においては算出された金額が、必ずそのまま譲渡額となるわけではなく、**あくまで算出された価値を参照しつつ、交渉等の結果、最終的に合意した金額が譲渡額となる**。このため、バリュエーションの結果は**幅を持った解釈をする点に留意を**しつつ、**一定の相場として考慮すべき**ものである。

企業価値の構成のイメージ



主なバリュエーションの手法

	主な評価手法	特徴
マーケットアプローチ	マルチプル法	<ul style="list-style-type: none"> • 株式市場参加者の相違であり客観性があり、恣意性が入りにくい。かつ、比較的簡易に算出できる。 • 一方、株式市場の歪み等により純粋な企業価値が現れない可能性がある。
コストアプローチ	簿価純資産法 時価純資産法	<ul style="list-style-type: none"> • 現在の客観的な資産価値を算出でき、恣意性が入りにくい。かつ、比較的簡易に算出できる。 • 一方、過去に蓄積した資産の評価であり、将来の収益力は考慮されない。 <p>※純資産法に数年分の利益を加算する場合（いわゆる年買法）</p> <ul style="list-style-type: none"> • 加算対象とする利益の種類（税引後利益又は経常利益等）及び年数（通常1年～3年）は事例ごとに異なり、交渉によって決まるケースが多い。
インカムアプローチ	収益還元法 DCF法	<ul style="list-style-type: none"> • 将来の収益力・成長。企業固有の特徴を反映できる。 • 一方、前提条件によって大きく評価が変動し、恣意性が入りやすい。また、事業計画の作成が必要となる。

1.これまでの施策、事業承継・M&Aの動向

2.新たな施策の方向性

(1) 売手に係る施策

(2) 市場に係る施策

(3) 買手に係る施策

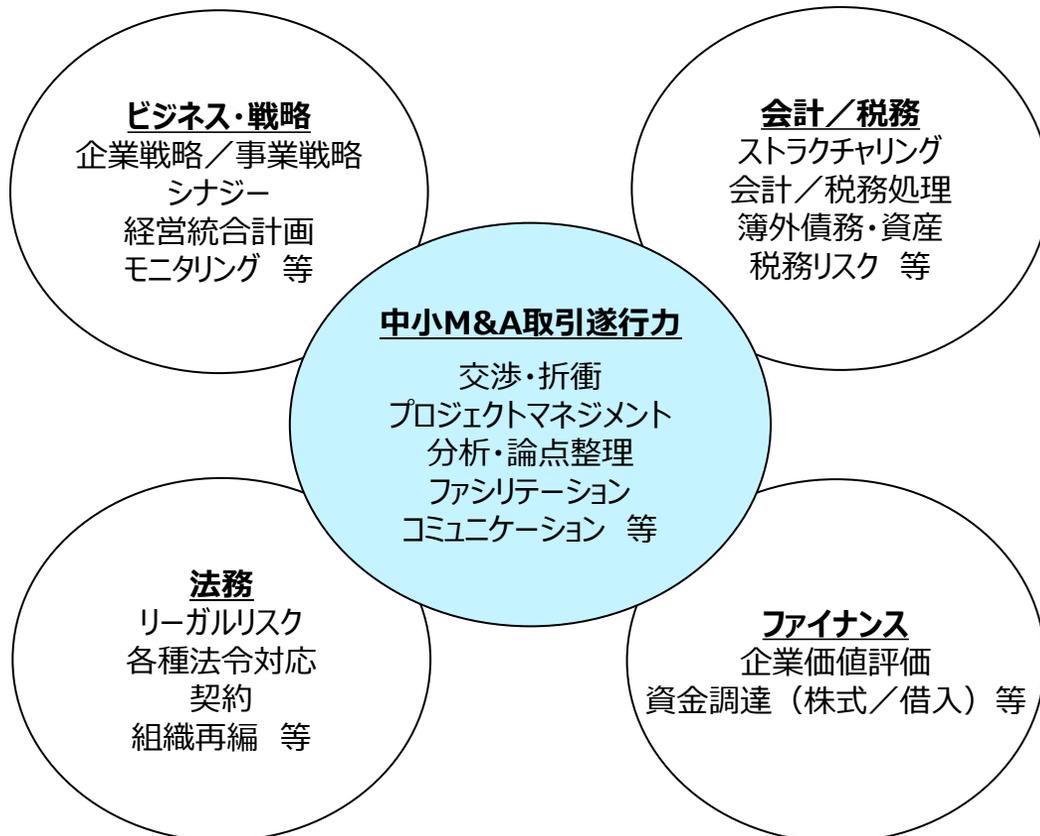
次回主に御議論いただきたい点

3.御議論いただきたい論点

M&Aアドバイザーに求められる知識・倫理観

- M&Aは総合格闘技とも称され、その業務範囲は広く、幅広い知識・能力が求められる。しかしながら、現状の市場においては、未熟な新規参入のM&A支援機関が多く、知識・能力の向上が課題。
- また、これまでの施策においてはM&A支援機関に対し、組織単位での規律遵守を図ってきたところだが、M&Aの支援においてはアドバイザー個人の知識・能力や倫理観の高さがM&Aの成否に大きく影響することを踏まえると、組織レベルでの規律浸透と両輪でアドバイザー個人レベルでの質の向上を図っていく必要がある。

総合格闘技としてのM&A（イメージ）



M&Aアドバイザー個人の知識・スキルの重要性（イメージ）



知識・スキル、倫理観
が高いアドバイザー

- 交渉上の論点を把握し、トラブルを防止できる。
（例）「経営者保証の扱いや●●の法令違反はCL後問題になりやすいので注意が必要だ。」
- 依頼者にとって最適な候補先を検討・提案できる。
（例）「売手の財務状況、業態、設備、販路からすると●●業界とシナジーが発揮されそうだ。」
- 顧客にとっての利益を最優先。

➡ **円滑なM&Aの実現/シナジーが発揮等の質の高いマッチングの実現 等**



知識・スキル、倫理観
が低いアドバイザー

- 交渉上の論点を把握できない。
- M&Aにおけるシナジー、その他財務・税務、ビジネス一般の知見がない。
- 倫理感が欠如。自らの利益を最優先。

➡ **M&Aが実現しない/M&A実施後のトラブル発生/マッチングの質が低い 等**

中小M&Aアドバイザーに求められる知識・スキルマップの公表

- M&Aの実務に詳しい有識者（FA・仲介者、金融機関、会計士、弁護士等）との議論を経て、2025年4月に中小M&Aアドバイザーに求められる知識・スキルを「スキルマップ」として取りまとめ、公表。
- また、M&Aプロセスごとに求められる具体的な知識・スキルを体系的に整理したことと併せて、中小M&A専門人材が果たすべき使命、支援実施にあたって求められる倫理・行動規範についても、中小M&Aガイドライン等を踏まえ、整理を実施。

使命

- 中小M&Aアドバイザーが質の高い支援を実行する上で、具体的なM&Aに関する知識・スキル、業務実施にあたっての倫理観・行動規範に加え、それらの上位概念としてより根本的なアドバイザーが「果たすべき使命」を整理。
 - M&Aに係る専門的知見及び高い倫理観を基に、中小企業をはじめとした依頼者及び関係者等に対して、質の高いマッチングの提供、M&Aにおける一連のプロセスの着実かつ円滑な実行等に向けた支援を提供する。
 - これにより、M&Aによる依頼者の利益の実現を図るとともに、収益性又は社会的意義等を有する事業及び希少な経営資源の引継ぎにより、事業の継続及び成長の実現に貢献し、もって国民経済の発展に寄与することを使命とする。

倫理・行動規範

- 中小M&Aアドバイザーに求められる倫理観・行動規範について、中小M&Aガイドライン（第3版）、既存の国家資格における倫理規程、中小M&A実務等を踏まえて整理。

倫理・行動規範

本倫理・行動規範は、強制的な規制としてではなく、中小M&A専門人材が自ら守るべき事項を規定したものである。

区分	条項	基本事項
基本原則	1	1 明らかな不正・誤謬・虚偽を行わないこと。
業務注意	2	2 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	3	3 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	4	4 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	5	5 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	6	6 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	7	7 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	8	8 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	9	9 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	10	10 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	11	11 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	12	12 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
顧客利益の優先	13	13 顧客の利益を優先し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。

倫理・行動規範

区分	条項	基本事項
倫理原則	14	14 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	15	15 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	16	16 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	17	17 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	18	18 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	19	19 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	20	20 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	21	21 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	22	22 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	23	23 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	24	24 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。
倫理原則	25	25 倫理原則を遵守し、顧客の利益を損なう行為を行わないこと。

知識・スキルマップ

- M&A一般実務に加えて、企業経営（ビジネス）、会計・ファイナンス、税務、法務等の幅広い知識が求められるM&A取引に関して、M&Aプロセス（事前相談、バリュエーション、マッチング、基本合意、DD、最終契約、クロージング、PMI）ごとに必要な知識・スキルを体系的に整理。

知識・スキルマップ

プロセス	知識・スキル
事前相談	・ 企業経営の基礎知識 ・ 会計・ファイナンスの基礎知識 ・ 税務・法務の基礎知識 ・ M&Aプロセスの概要
バリュエーション	・ 企業価値評価の基礎知識 ・ 財務分析の基礎知識 ・ 市場調査の基礎知識
マッチング	・ 企業文化の適合性 ・ 経営陣の適合性 ・ 市場環境の適合性
基本合意	・ 契約書の起草 ・ 基本合意の交渉 ・ 法律上のリスク
DD	・ 財務データの検証 ・ 経営陣の背景調査 ・ 市場環境の調査
最終契約	・ 契約書の最終確認 ・ 契約の締結 ・ 契約後のフォローアップ
PMI	・ 契約後のモニタリング ・ 契約履行のサポート ・ 契約終了後のフォローアップ

知識・スキルマップ

プロセス	知識・スキル
事前相談	・ 企業経営の基礎知識 ・ 会計・ファイナンスの基礎知識 ・ 税務・法務の基礎知識 ・ M&Aプロセスの概要
バリュエーション	・ 企業価値評価の基礎知識 ・ 財務分析の基礎知識 ・ 市場調査の基礎知識
マッチング	・ 企業文化の適合性 ・ 経営陣の適合性 ・ 市場環境の適合性
基本合意	・ 契約書の起草 ・ 基本合意の交渉 ・ 法律上のリスク
DD	・ 財務データの検証 ・ 経営陣の背景調査 ・ 市場環境の調査
最終契約	・ 契約書の最終確認 ・ 契約の締結 ・ 契約後のフォローアップ
PMI	・ 契約後のモニタリング ・ 契約履行のサポート ・ 契約終了後のフォローアップ

米国におけるM&Aブローカーの資格制度の概要

- 米国では、M&Aブローカーの自主規制団体であるIBBA（International Business Brokers Association）が業者の認定資格（The Certified Business Intermediary）を運営。
- 資格保有者は倫理規定等の遵守を要件としてIBBAに登録され、所在地等で検索が可能な形でHPに掲載されている。



特徴

- 取得には筆記試験に加え、一定の業務経験が求められ（売り手の主担当として3件以上の取引に関与したことの証明）、さらにIBBAが運営する教育機関での単位取得（職業倫理、財務分析、企業価値評価、法務、税務等）等が必要。
- 3年ごとの更新が必要（IBBA大学での単位取得等）。
- 協会の定款や倫理規定等への違反が、資格剥奪要件となる。
- 資格保有者は、IBBAサイトにおいて所在地等で検索可能（右図）。

資格保有者の検索画面

MODIFY SEARCH FILTERS

21 Brokers Found

Name
Company
View profile

Name
Company
View profile

Name
Company
View profile

IBBA INTERNATIONAL BUSINESS BROKERS ASSOCIATION

MENU

Name

Member Since October 22, 1998

Phone

Mail

Address

Company

資格制度の創設・資格者への規律付け

- 公表した「スキルマップ」も踏まえつつ、M&Aアドバイザー個人の知識・スキルを向上させるとともに、質の高いM&Aアドバイザーを可視化する観点から、下記のような中小M&Aアドバイザー試験を、まずは民間ベースでの取組として創設する方向で検討すべきではないか。
- また、個人レベルでの倫理観の浸透の観点から、倫理規程遵守や定期的な講習受講等を要件とし、登録者はデータベースに氏名公表され、倫理規定違反が認められる場合には取消し・氏名公表を実施する中小M&Aアドバイザー登録制も併せて運用開始すべきではないか。
- その上で、将来的には中小M&Aガイドラインにおいて、M&Aアドバイザーに対し、当該資格の取得を推奨することを記載するとともに、「M&A支援機関登録制度」の登録機関について、登録を受けた資格保有者の割合の公表等により資格の浸透を図ることを検討してはどうか。

中小M&Aアドバイザー試験（仮称）のイメージ

M&A アドバイザー	依頼者や他の支援機関・土業専門家等と調整・連携しつつ、M&Aの取引を円滑・適正に遂行し、依頼者の顧客利益の最大化に貢献できる人材
試験範囲	<ul style="list-style-type: none"> ● M&A実務（M&Aスキーム、進め方・留意事項、リスクへの対応等） ● 財務・税務 ● バリュエーション・デューデリジェンス（ビジネスDD、財務DD、法務DD、PMIを見据えた取組等） ● 法務（民法、会社法、労働法、株式譲渡契約等） ● 行動規範・倫理（中小M&Aガイドライン、倫理等） <p>※なお、必ずしもアドバイザーではなく他の土業等専門家等によって上記の知識に係る支援が提供されることもあるが、少なくとも当該土業専門家等との連携にあたってアドバイザーが習得すべき知識について試験を行う。</p>
難易度	1担当者として顧客に対し、M&A支援を行う上で把握すべき知識等について問う。
形式	選択式・短答式 （CBT試験を想定）、 合計50問程度

中小M&Aアドバイザーの登録制度

①要件

- ・ 倫理規程の遵守。
- ・ 倫理規程に違反した場合の処分（氏名公表等）に同意すること。
- ・ 定期的な講習の受講（概ね3~5年ごと）。

②資格保有者に認められる事項（登録のメリット）

- ・ データベースにおいて倫理規程を遵守するアドバイザーとして氏名公表（M&A支援機関登録制度データベースを想定。）。
- ・ 資格証の交付

M&A支援機関の手数料・業務内容等の公表について

- M&A支援機関においては、規律が浸透した上で、業務の内容や質とその対価として取得する手数料の両面で公正な競争が促進されることが重要。
- M&A支援機関登録制度の登録機関には、標準的な手数料の報告を求めており、ホームページ上のデータベース (<https://ma-shienkikan.go.jp/search>) で公表。最低手数料の水準や報酬基準額の種類等で検索が可能。
- さらに、支援機関の業務の内容の詳細や質（成約実績等）等の情報について可視化を行い、更なるデータベースの改修を行う予定。

登録支援機関データベース

基本情報

企業名/事業所名(商号)

事業形態 法人 個人
 FA/仲介業務の別 FA業務のみ 仲介業務のみ 仲介・FA業務両方

支援業務提供都道府県 本店所在都道府県

M&A支援機関の種類 M&A支援業務開始時期

M&A専従者の従業員数

手数料体系

支援内容 成功報酬の算定方法

最低手数料の金額 (税抜) 標準的な各手数料体系 着手金無し 中間金無し

この条件で検索
検索条件をリセットする

← 検索 (例えば、以下の条件でクロス検索可能)

- ・支援業務提供都道府県⇒**東京都**
- ・支援内容⇒**FA・譲受側**
- ・最低手数料⇒**500万円～1,000万円**
- ・成功報酬の算定方法⇒**株価レマン方式**

法人 サンプル

業種 M&A支援機関の種類

M&A支援業務開始時期

M&A支援業務専従者の従業員数

支援業務提供都道府県

法人番号

代表者氏名

本店所在地

会社HP

資本金

従業員数

FA手数料体系 ← **クリック**

仲介手数料体系

情報更新日 2024年5月1日

[閉じる](#)

支援機関別の手数料体系

法人 サンプル

FA: 譲受側 X

※下記はM&A支援機関から標準的な手数料体系として報告されたものであり、個別の案件によって実際の手数料は異なる場合があります。ご了承ください。詳細については、M&A支援機関に個別にお問い合わせいただけますようお願い申し上げます。

レマン方式/主に使われている報酬基準額の例

成功報酬算定方法 (税抜)

主な算定方法

主な報酬基準額

報酬基準額	報酬率/報酬額
～ 100万円以下	5%
100万円超 ～ 1,000万円以下	4%
1,000万円超 ～ 5,000万円以下	3%
5,000万円超 ～	2%

最低手数料 (税抜)

設定 有 金額

標準的な各手数料体系 (税抜)

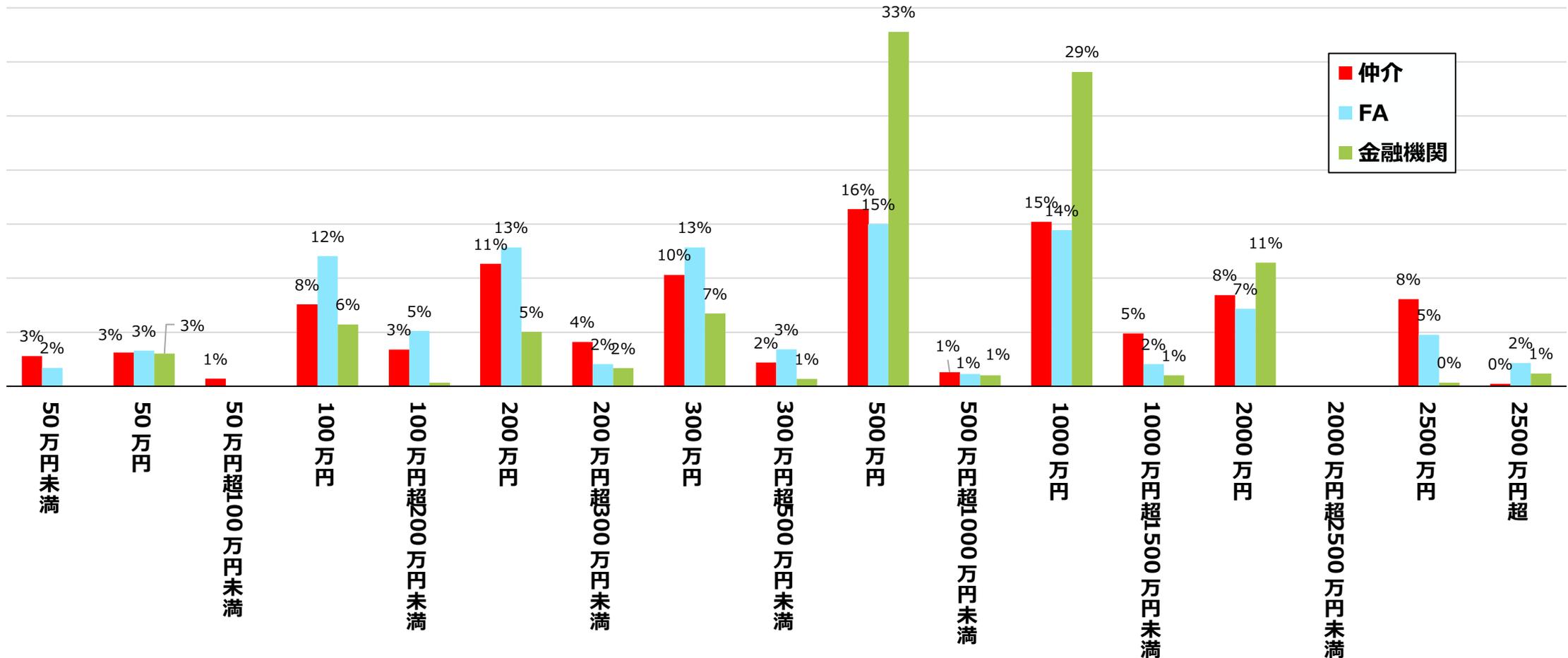
項目	有/無	金額	成功報酬の内数	報酬の発生時点
着手金	有	500万円	成功報酬に含む	-
中間金	有	500万円	成功報酬に含む	企業概要書作成終了時
月額報酬	有	500万円	成功報酬に含む	-
タイムチャージ	有	-	成功報酬に含まない	-

成功報酬 ... 成功報酬は、主にクロージング時等の案件完了時に発生する手数料である。
 着手金 ... 着手金は、主に依頼者との仲介契約・FA契約締結時に発生する手数料である。
 中間金 ... 中間金は、基本合意締結時等、案件完了前の一定の時点で発生する手数料である。
 月額報酬 ... 月額報酬(定額顧問料、リテナーフィーと呼ばれることもある。)は、主に月ごとに定期的に定額で発生する手数料である。
 タイムチャージ ... タイムチャージは、時間単価と稼働時間で発生する手数料である。

仲介・FA手数料の現状（最低手数料）

- 仲介・FA手数料においては、最低手数料が設定されることが一般的。登録M & A支援機関の最低手数料の分布は下記の通り。ばらつきがみられるものの、500万や1,000万で設定する機関が多い。

登録M&A支援機関の最低手数料の分布



(注) 譲り渡し側/譲り受け側、仲介/FAごとの手数料体系を累計して集計（このため1機関あたり最大4通りの手数料体系が存在）。仲介：2,145件、FA：880件、金融機関：595件（いずれも累計）
 (出典) M & A支援機関登録制度ホームページ

仲介・FA手数料の現状

- 仲介・FA手数料については、各社が提供する業務の内容や質などに応じて、競争的に設定されるべきと考えられる。この競争の前提としては、顧客となる中小企業に対し、提供されるサービスの内容とともに各社の手数料が比較可能性が高い形で示される必要がある。このような比較可能性の向上は、中小企業によるM&Aへの意欲を維持するうえで重要と考えられる。
- 仲介・FA手数料の算定方式としては、下記のようなレーマン方式が採用されることが多い。登録M&A支援機関がレーマン方式において採用する報酬基準額としては株価が多いものの、その他の報酬基準額も一定みられるところ。
- こうした現状を踏まえつつ、M & A 支援機関の間で業務の内容・質と手数料に応じて公正な競争を喚起するような仲介・FA手数料のあり方に関する検討を深めるべきではないか。

レーマン方式による報酬の算出方法

「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。

(1) 「基準となる価額」の一例

- ① 株価レーマン = 株式価額
- ② オーナー受取額レーマン = 株式価額 + 役員借入金
- ③ 企業価値レーマン = 株式価額 + ネット有利子負債
※ネット有利子負債 = 有利子負債 - 現預金等
- ④ 移動総資産レーマン = 株式価額 + 有利子負債 + その他の負債

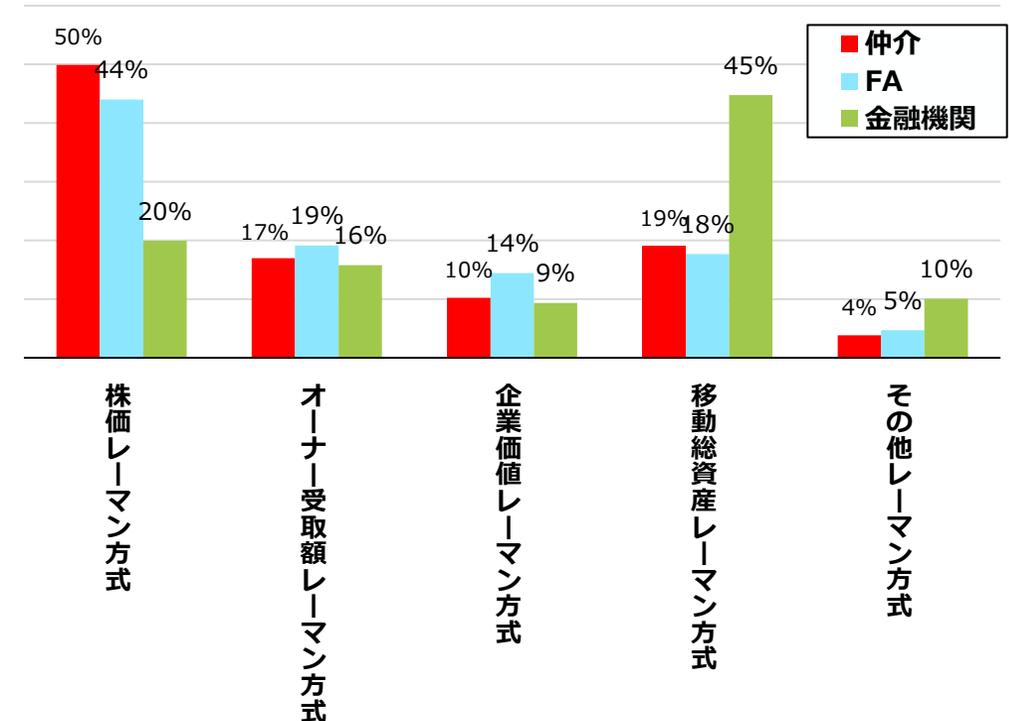
(2) 「乗じる割合」の一例

基準となる価額	報酬率	基準となる価額	報酬率
5億以下	5%	50億超～100億円以下	2%
5億超～10億円以下	4%	100億超	1%
10億超～50億円以下	3%		

(3) 最低手数料

上記で算出される報酬が最低手数料を下回る場合、当該最低手数料が適用。

登録M&A支援機関の報酬基準額



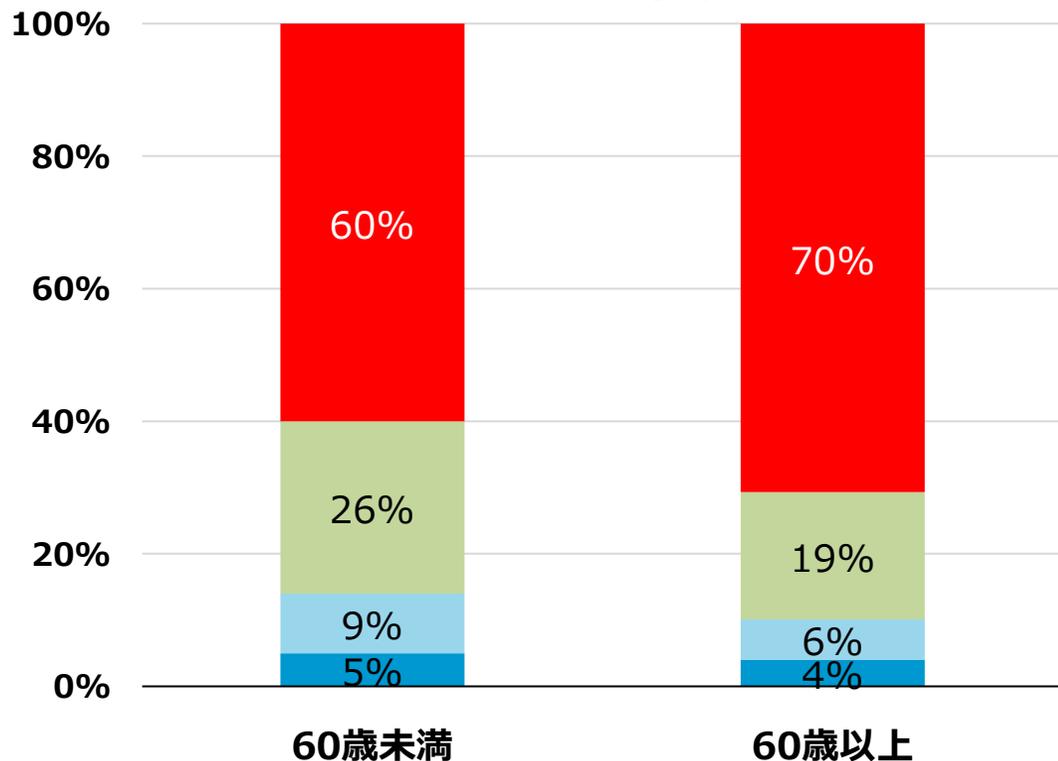
(注) 右図は譲り渡し側/譲り受け側、仲介/FAごとの手数料体系を累計して集計 (このため1機関あたり最大4通りの手数料体系が存在)。仲介：2,076件、FA：1,108件、金融機関：576件 (いずれも累計)

(出典) M&A支援機関登録制度HP

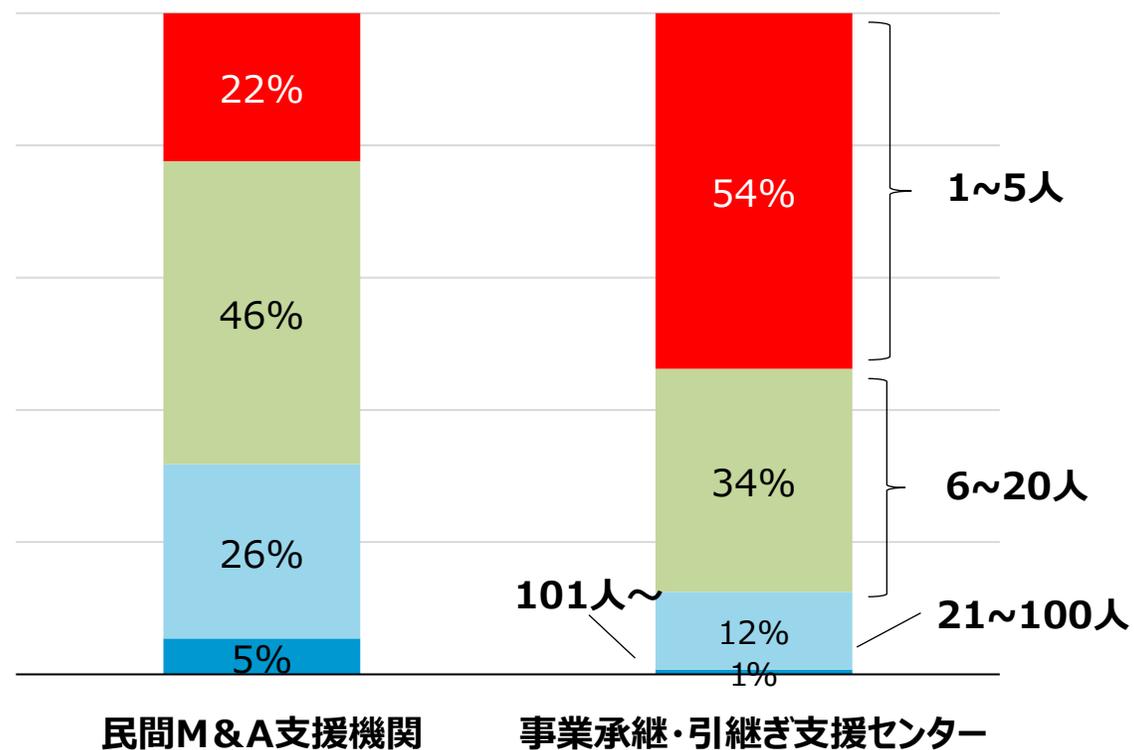
中小企業におけるM&A成約案件の規模別内訳

- 民間のM&A支援機関の支援により成立したM&Aは中小企業の中でも比較的規模が大きい従業員6～20人、21人～100人といった企業が売手となる案件の比率が多く、小規模の案件は少ない。中小企業全体の規模別分布を踏まえると特に小規模事業者のM&Aの拡大が必要。
- なお、事業承継・引継ぎ支援センターは、このような小規模案件を中心に支援を実施している。

中小企業全体の従業員数規模別分布
(2023年6月現在)



M&A成約案件における譲渡側企業の従業員規模別内訳
(2023年度)

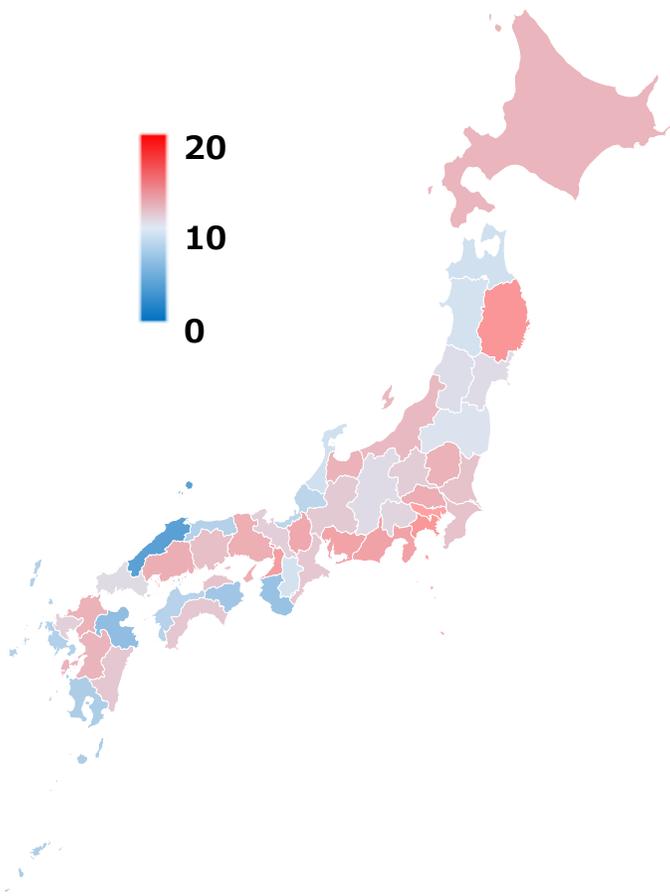


(注) 事業承継・引継ぎ支援センターの件数は、事業引継ぎ成約件数（「令和5年度に認定支援機関等が実施した事業承継・引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書」より引用）
 民間M&A支援機関の件数は、M&A登録支援機関制度において、各事業者から提出された実績報告書における成約件数（譲渡側を集計）
 中小企業全体の従業員数規模別分布は、「中小企業実態基本調査」を基に作成

M&Aアドバイザーの地域偏在

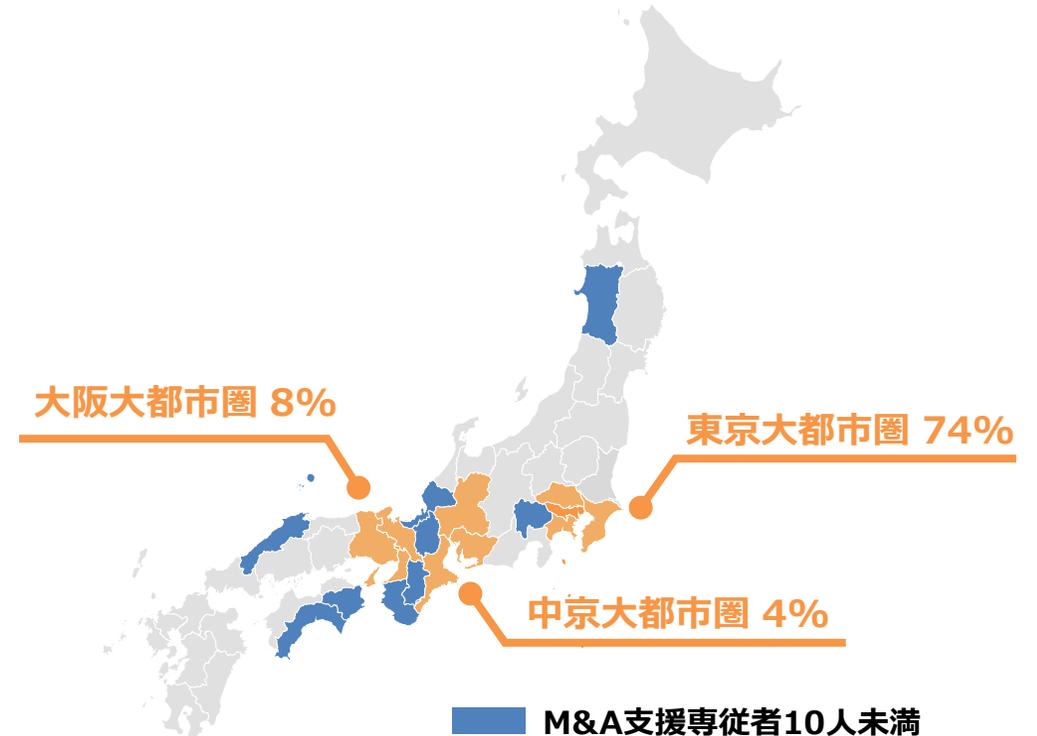
- M&Aアドバイザーは三大都市圏に約85%が集中しており、地方には約15%しかいない状況。
(参考) 他専門家の三大都市圏集中度：弁護士（77%）、税理士（69%）、公認会計士（88%）
- なお、事業承継引継ぎ・支援センターは、三大都市圏以外の都道府県も含め、面的な支援を実施している。

都道府県別のM&A件数（2023年度、企業1万社当たりの件数）



	件数		件数
東京都	23.6	群馬県	11.3
岩手県	17.7	京都府	11.2
神奈川県	17.0	佐賀県	11.2
大阪府	15.1	山梨県	10.9
静岡県	14.6	山口県	10.5
愛知県	14.4	宮城県	10.5
滋賀県	14.0	長野県	10.5
兵庫県	13.4	山形県	10.4
埼玉県	13.4	福島県	10.1
広島県	13.3	沖縄県	10.1
福岡県	13.1	奈良県	9.6
栃木県	13.1	秋田県	9.6
富山県	13.0	石川県	9.5
熊本県	12.8	青森県	9.5
北海道	12.8	福井県	8.5
新潟県	12.5	愛媛県	8.3
岡山県	12.2	鳥取県	8.2
茨城県	11.9	長崎県	8.1
千葉県	11.9	鹿児島県	7.9
香川県	11.9	徳島県	7.3
三重県	11.6	和歌山県	6.9
宮崎県	11.6	大分県	6.6
高知県	11.6	島根県	4.1
岐阜県	11.5		

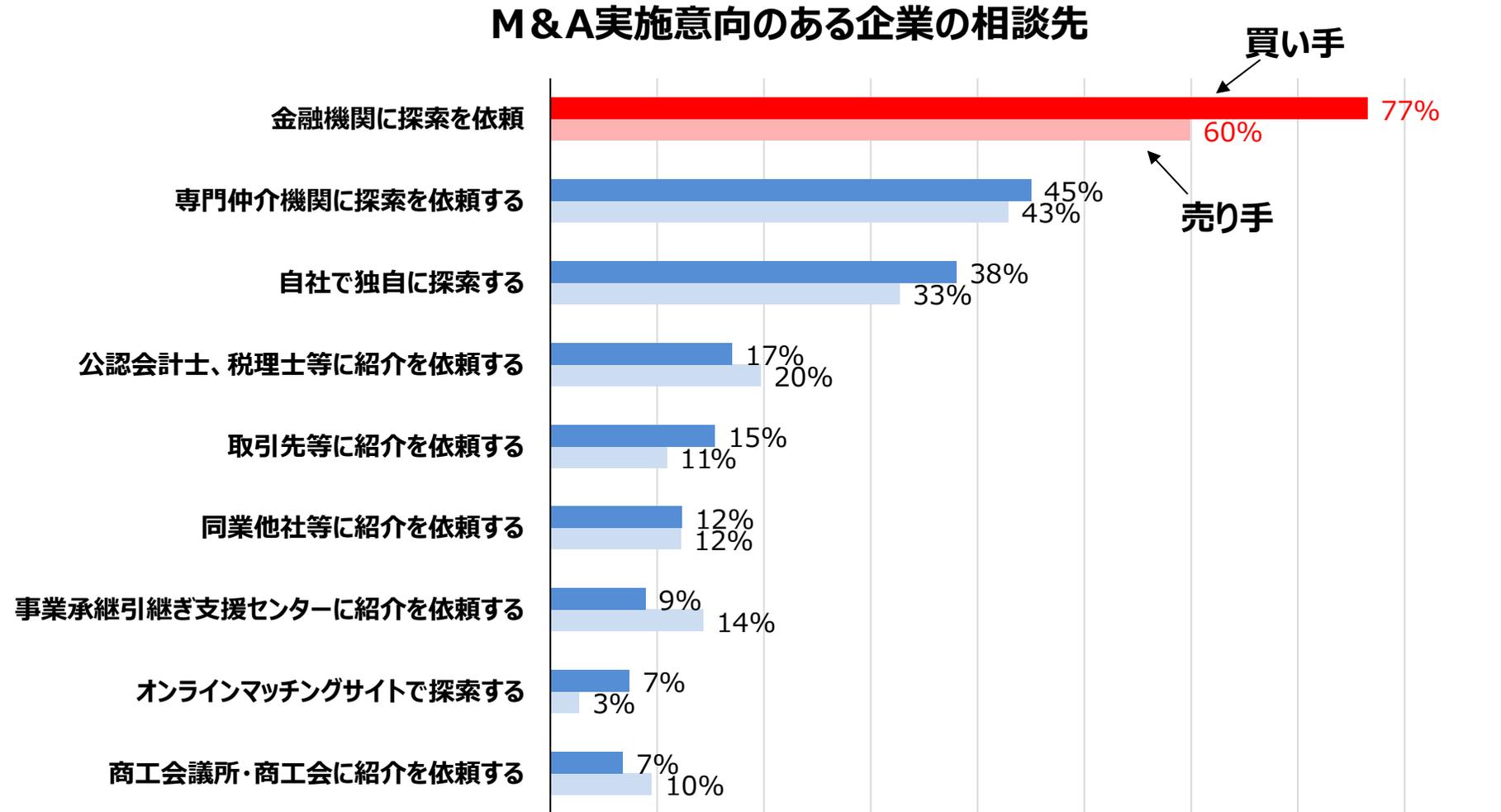
都道府県別のM&Aアドバイザーの構成比



(注) M&Aアドバイザーは「M&A支援機関登録制度」の登録機関におけるM&A支援業務専従者の従業員数。2023年度の実績報告において、実際に稼働のあった支援機関のみ抽出対象とした
(出所) 「M&A支援機関登録制度 登録機関を通じた中小M&Aの集計結果」、中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」を基に作成

M&A実施意向のある企業の相談先

- M&A実施意向のある企業の候補先の探し方について、売手・買手ともに「金融機関に探索を依頼する」との回答が最も多く、金融機関への期待の高さが窺える。



(注) 元データは(株)東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」(2020年11月)、回答数: 147者(売手)、693者(買手)
(出所) 中小企業白書(2021年度版)

事業承継・引継ぎ支援センターにトレーニーとして出向いただいた事例

- 京都府北都信用金庫では、京都北部地域における、事業者数の減少に危機感を感じ、2022年4月に事業承継支援課を設立。2022年度に京都府事業承継・引継ぎ支援センターへトレーニーを派遣。帰任後、事業承継セミナーや個別相談会、センターと連携したM&Aの取組を実施するほか、後継者育成にも力を入れている。
- 愛知県蒲郡信用金庫は、東三河の事業者数の衰退に危機感を覚え、事業承継・M&A支援の目的を「承継後もその企業が地域で元気に存続してもらう事」とし、事業承継支援の体制を強化。2022年4月、愛知県事業承継・引継ぎ支援センターへトレーニーを派遣。帰任後、派遣者を中心に、センター、自治体、営業店、本部との連携した支援スキームがスタート。
- このように地域における事業承継・M&Aの支援体制構築の観点も鑑み、金融機関を巻き込んだ形で事業承継・引継ぎ支援センターの体制を強化すべきではないか。

トレーニー派遣を契機とした京都北都信金の取組

- 事業承継・M&Aの相談に対応するべく、本部に担当課を配置。事業承継・引継ぎ支援センターをはじめとした12機関と連携し支援体制を確保。
- M&Aシニアエキスパート資格取得を金庫として支援。
- 事業承継を見据え、若手・後継経営者を対象としたアトツギ支援の実施。
(アトツギ甲子園経済産業大臣賞を輩出)

トレーニー派遣を契機とした蒲郡信金の取組

- 事業承継・M & A 支援に向けた業務規程の策定。
- 営業店向けの勉強会をコンサル会社ではなく、本部職員として実施し、職員の事業承継の意識改革へ貢献。
- トレーニー派遣実施後、事業承継・引継ぎ支援センターと連携できる体制の構築の実施。



令和6年度
蒲郡市事業承継セミナー
地域でつながる **事業承継**

第一部 「中小企業における事業承継の重要性と課題」
第二部 事業承継事例紹介（参加者による事業承継）

令和7年2月12日（水）
午後2時から午後4時まで
蒲郡商工会議所 2階 イベントホール

参加：無料
対象：市内の事業者や後継者など
定員：30名

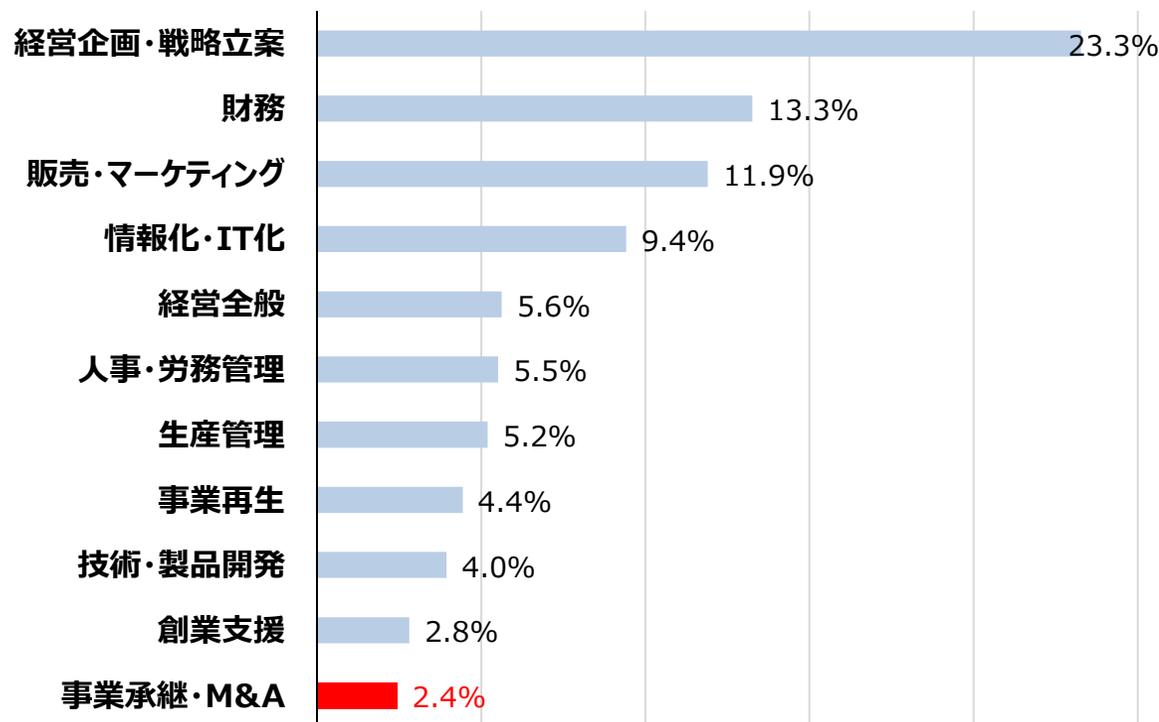
※当日会場にて、令和7年度の事業承継相談会のご予約も承ります。
詳細および申込先お問合わせ先は裏面に
主催：蒲郡市 共催：蒲郡商工会議所、蒲郡信用金庫、
愛知県事業承継・引継ぎ支援センター



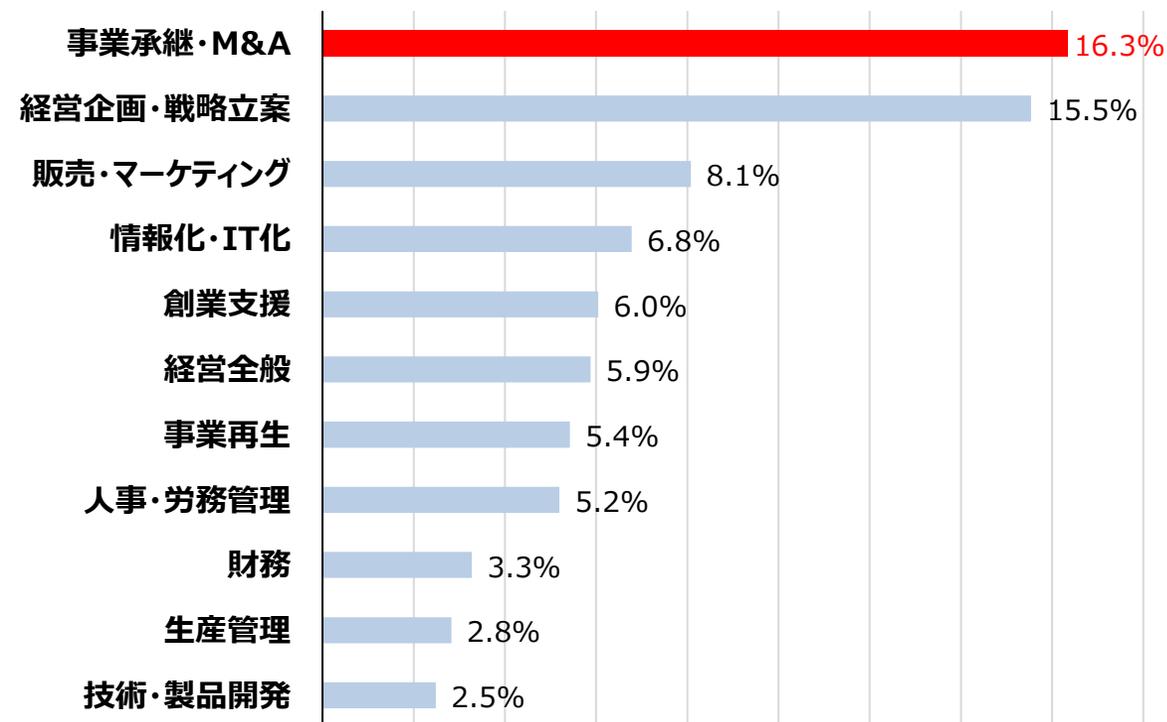
中小企業診断士による事業承継・M&Aの支援について

- 地域における土業専門家についても事業承継・M&Aの支援を担う重要なプレイヤーとなりうる存在。例えば、中小企業診断士に対する調査によれば、最も得意とする分野として「事業承継・M&A」を挙げた中小企業診断士は2.4%と少ないものの、今後活動してみたい分野として「事業承継・M&A」を挙げる中小企業診断士は16.3%と最も多い。
- 地域における事業承継・M&Aの支援体制構築の観点も鑑み、地域における土業も巻き込んだ形で事業承継・引継ぎ支援センターの体制を強化すべきではないか。

最も得意とする分野（単一回答）



今後最も活動してみたい分野（単一回答）



(注) 各都道府県の中小企業診断協会に所属する中小企業診断士を対象としたweb調査。調査時期は令和2年11月、回答数は、左図が1,848人、右図が1,770人。

(出所) (一社) 中小企業診断協会「中小企業診断士活動状況アンケート調査」(令和3年5月)を基に作成

1.これまでの施策、事業承継・M&Aの動向

2.新たな施策の方向性

(1) 売手に係る施策

(2) 市場に係る施策

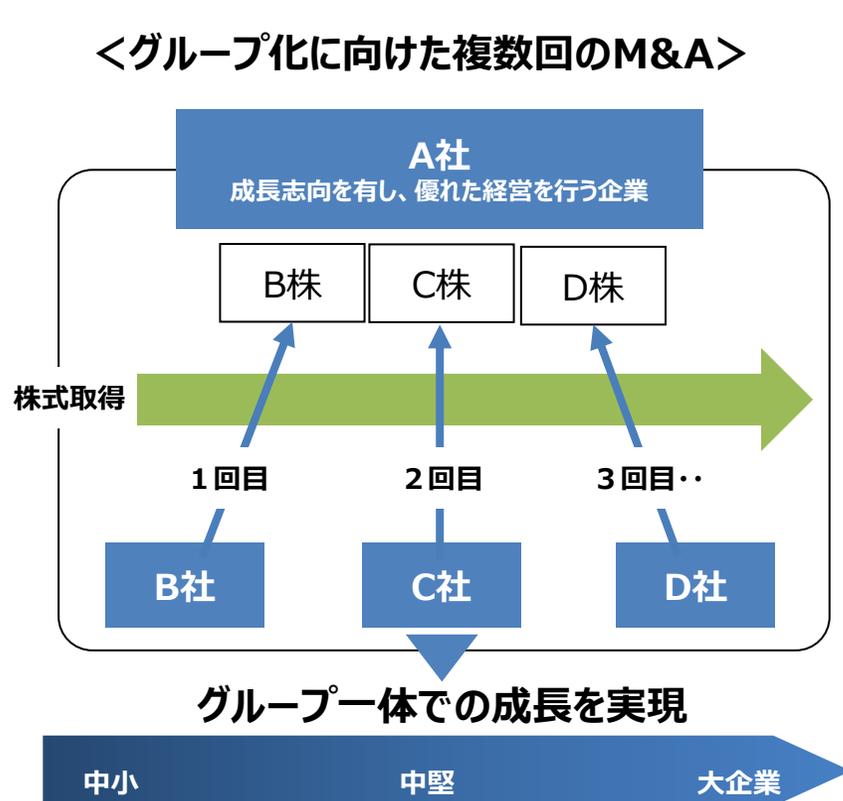
(3) 買手に係る施策

次回主に御議論いただきたい点

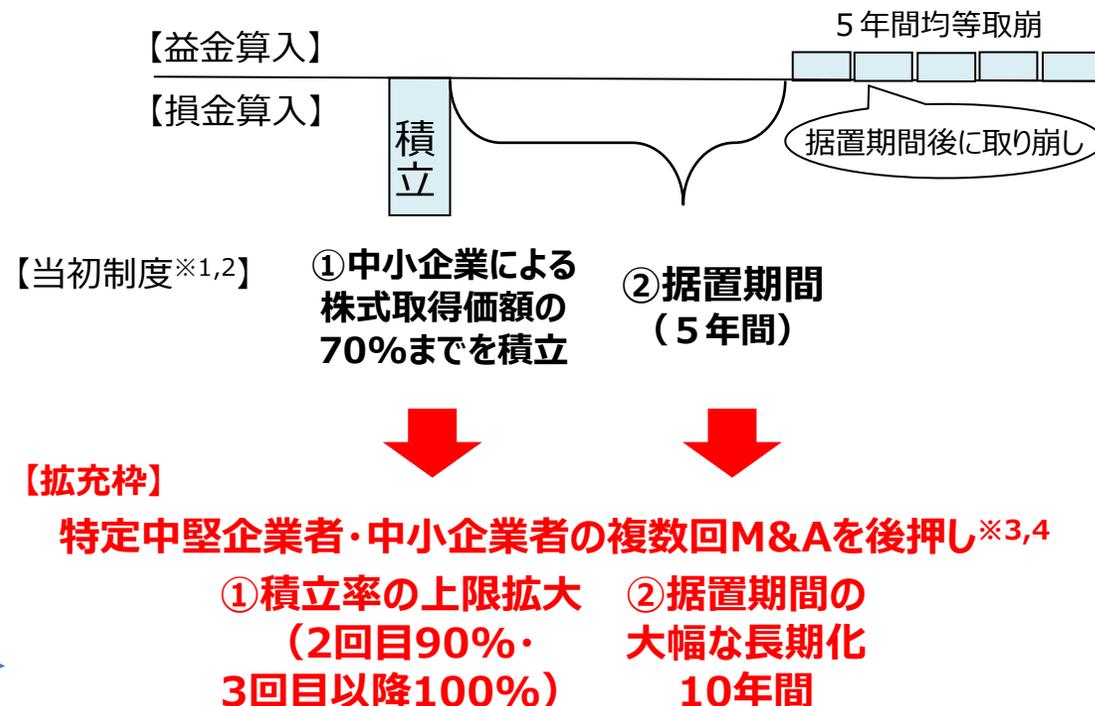
3.御議論いただきたい論点

中堅・中小グループ化税制の創設（中小企業事業再編投資損失準備金の拡充及び延長）

- 成長意欲のある中堅・中小企業によるグループ化を集中的に後押しする観点から、令和6年度税制改正において、中堅・中小企業が複数回のM&Aを行う場合の積立率をM&A2回目90%、3回目以降100%に拡大するとともに、据置期間10年に大幅長期化する新たな枠を創設。



中小企業事業再編投資損失準備金 （黒：当初制度、赤：拡充枠）

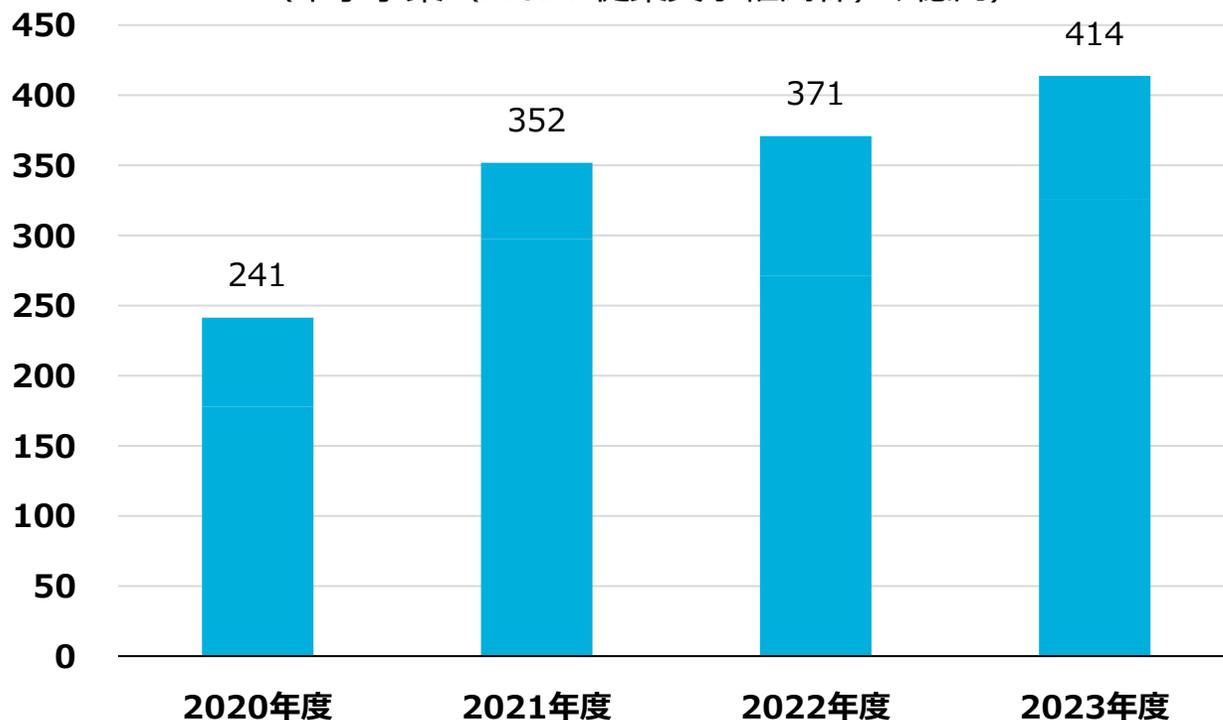


※ 1 認定からM&A実施までの期間を短縮できるよう、計画認定プロセスを見直し。
 ※ 2 簿外債務が発覚した等により、減損処理を行った場合や、取得した株式を売却した場合等には、準備金を取り崩し。
 ※ 3 産業競争力強化法において新設する認定を受けることが要件。（拡充枠は過去5年以内にM&Aの実績が必要）
 ※ 4 中堅企業は2回目以降のM&Aから活用可能。

日本政策金融公庫のM&A資金の融資実績

- 日本政策金融公庫の事業承継・集約・活性化支援資金のうち、第三者承継関係（従業員承継・M&A）の融資実績は、2020年度以降大幅に伸びている。
- さらに、2024年2月には、中小企業のグループ化の促進にむけ、融資上限枠を7.2億円⇒14.4億円とするなど、大幅な拡充を実施。

事業承継・集約・活性化支援資金の融資実績
(中小事業 (M&A・従業員承継関係)、億円)



事業承継・集約・活性化支援資金の概要 (赤字を拡充)

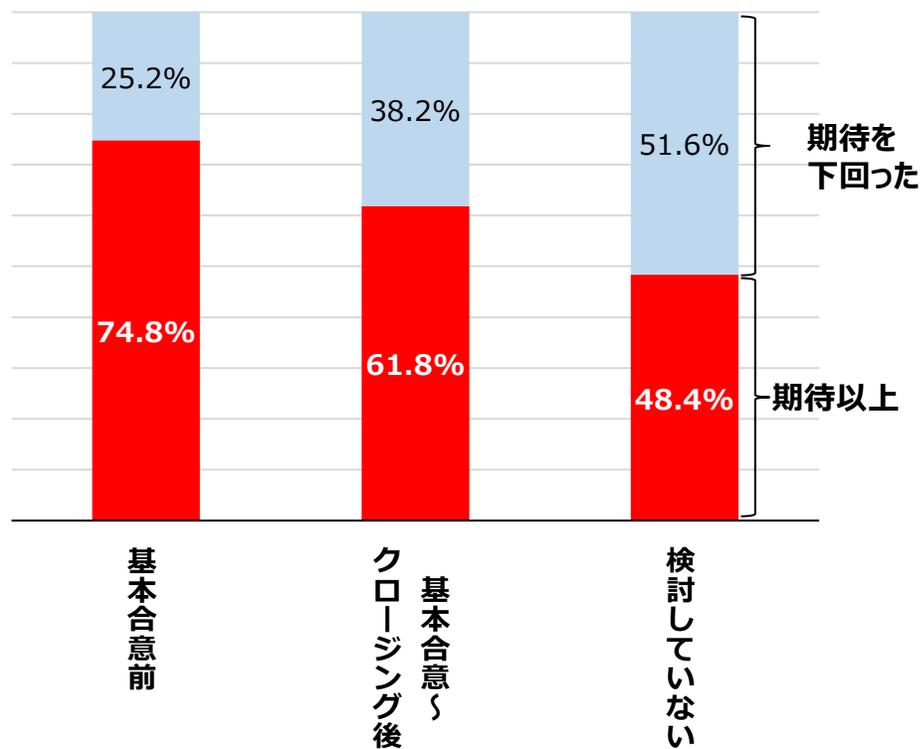
対象者	事業の買手（従業員等の個人含む。）及び売手
資金用途	運転資金（買収後の運転資金等） 設備資金（株式の取得費用、M&A後の設備投資にかかる資金等）
融資限度額	（中小企業事業）： <u>14億4千万円</u> （国民生活事業）：7千2百万円
融資期間	設備資金 20年以内 （うち据置期間 <u>5年</u> 以内） 長期運転資金 <u>10年</u> 以内 （うち据置期間 <u>5年</u> 以内）
適用利率	事業の状況、貸出期間等に応じて、 基準利率（上限2.5%）～特利①②

(注) 事業承継・集約・活性化支援資金における貸出類型2,3について記載。
(出所) 日本政策金融公庫（中小事業）における融資実績データを基に作成

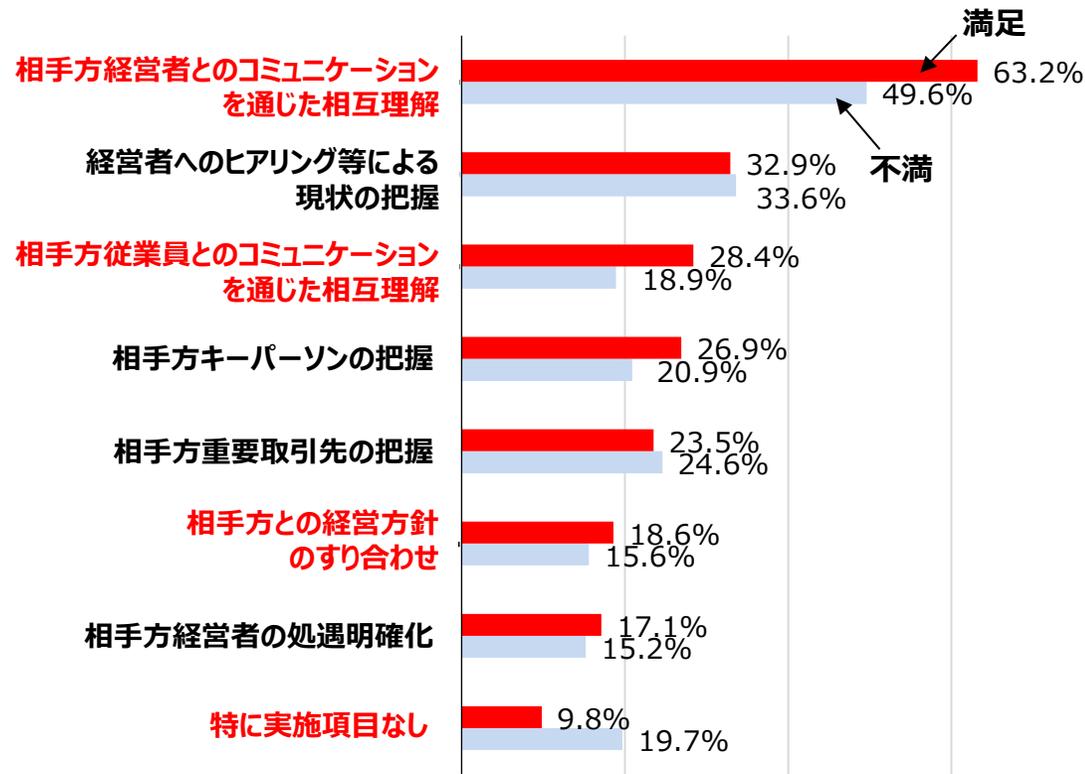
M & Aに対する満足度とM & A成立前のPMIに係る取組の関係

- M & Aを成功させるためにはPMI（Post Merger Integration）の取組が重要。特に、M & A成立前から早期にPMIの検討を開始した企業ほど、M & Aの満足度が期待以上となった割合が高い。
- また、M & Aの効果について満足と回答している企業は、M & A成立前に、相手経営者・従業員とのコミュニケーション、相手先キーパーソンの把握、経営方針のすり合わせといったPMIに係る取組を実施した企業が多い。逆に不満と回答している企業は、M & Aの成立にPMIに係る取組を実施していない企業が多い。

PMIの検討開始時期別のM & Aの満足後



M & A成立前のPMIに係る取組の実施割合



(出所) 「2023年度版中小企業白書」、「2024年版中小企業白書」を基に作成

事業承継・M&A補助金の概要

- ①事業承継前の設備投資、②M&A時の専門家活用、③M&A後のPMIの実施、④廃業・再チャレンジの取組を支援。

①事業承継促進枠

承継前の設備投資等にかかる費用を補助



補助率 : 1/2or2/3
補助上限 : 800-1,000万円

【対象経費の例】

- 店舗改装工事費用
- 機械装置の調達費用

②専門家活用枠

M&Aにかかる専門家費用を補助



■ 買い手支援類型
補助率 : 1/3・1/2or2/3
補助上限 : 600万円-800万円、2,000万円※
※ : 100億企業要件を満たす場合

■ 売り手支援類型
補助率 : 1/2or2/3
補助上限 : 600万円-800万円

【対象経費の例】

- M&A仲介業者やFAへの手数料価値算定費用
- DD費用 (800万円を上限に、DD費用の申請する場合200万円を加算)

③PMI推進枠

M&A後のPMIにかかる専門家費用や設備投資を補助



■ PMI 専門家活用類型
補助率 : 1/2
補助上限 : 150万円

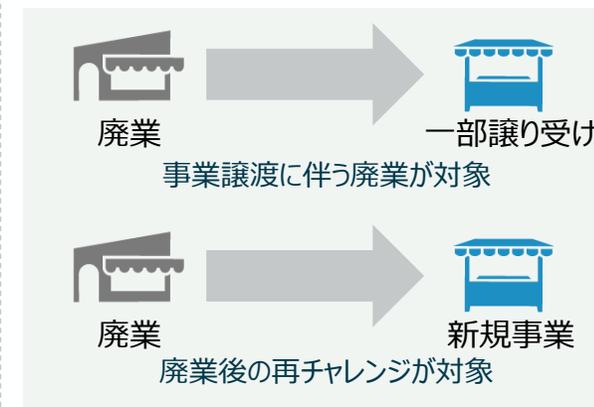
■ 事業統合投資類型
補助率 : 1/2or2/3
補助上限 : 800-1,000万円

【対象経費の例】

- PMI専門家への委託費用
- 設備の規格統一など、事業統合に係る設備投資費用

④廃業・再チャレンジ枠

承継時に伴う廃業にかかる費用を補助



補助率 : 1/2or2/3
補助上限 : 150万円

【対象経費の例】

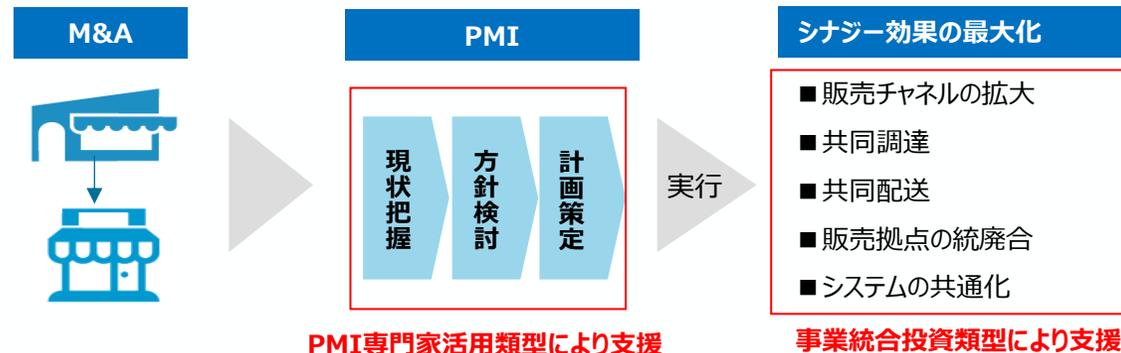
- 廃業支援費、在庫処分費、解体費、現状回復費

PMI推進枠（PMI推進枠の新設）

- M&Aの目的を実現、効果を最大化する上で、**M&Aの成立はスタートラインであり、その後の統合作業（PMI）を適切に行うことが重要**。中小M&Aにおいて、PMIの普及を後押しするため、**事業承継・M&A補助金にてPMI推進枠を新設**。（12次公募回から公募予定）
- PMIを実施・検討するうえで、**専門家に委託する費用を支援**する。（PMI専門家活用類型）
- M&A後のシナジー効果を実現するための**設備投資等に関する費用を支援**する。（事業統合投資類型）

PMIのイメージ

経営統合		経営体制の整備 譲受側・譲渡側一体での成長に向けた基盤として、経営の方向性、経営体制、経営の仕組みを整備する
業務統合	事業機能	シナジー効果等の実現による収益力の向上 事業活動における改善・連携を進め、売上・コストシナジーを実現することで収益性を高める
	管理機能	事業を支える経営基盤の確立 人事・労務、会計・財務、法務、ITシステム等、事業を支える管理機能の改善を進める



PMI専門家活用類型

概要	PMIを専門家に委託する際にかかる専門家費用に対する補助
対象経費	委託費、外注費 等 ※PMIにかかるものに限る。
補助上限	150万円
補助率	1/2

事業統合投資類型

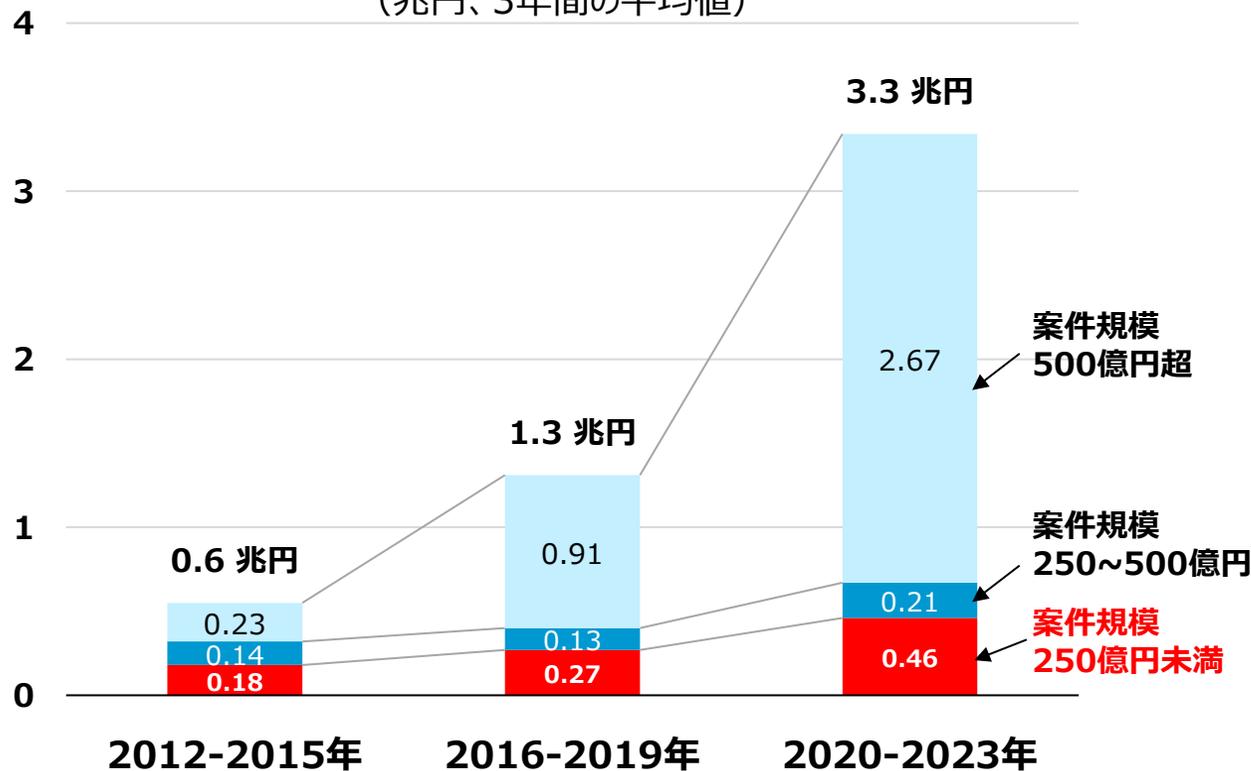
概要	M&Aのシナジー効果を実現するための設備投資に対する補助
対象経費	設備費等
補助上限	800万円 ※賃上げを実施する場合は1,000万円
補助率	1/2・2/3 中小企業者等のうち、小規模事業者 2/3 ※それ以外場合は補助率1/2

※詳細については、公募要領を確認ください。

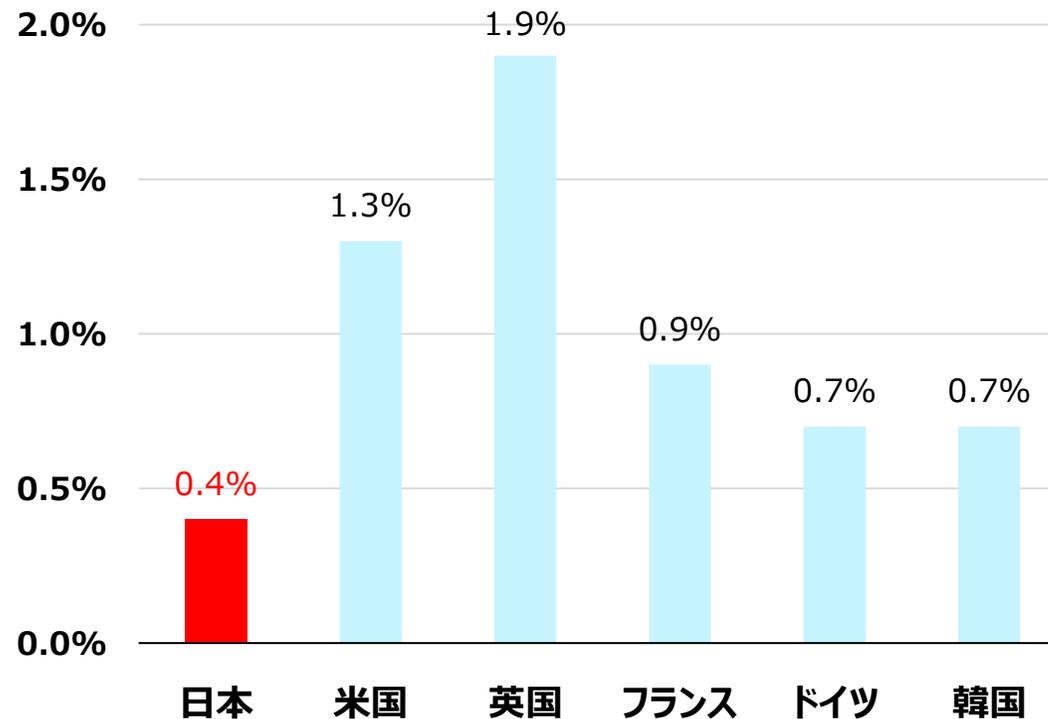
ファンドによる投資額の動向

- M&Aの買手としては、事業会社に加えてファンドも選択肢となりうる。日本のPEファンド市場は近年拡大傾向にあるが、案件規模が500億円を超える大規模案件への投資の増加がけん引しており、案件規模が250億円未満の比較的小規模な案件への投資の増加は限定的。
- 加えて、国全体の投資規模で見ても、諸外国と比較すると未だ低い水準にとどまっている。

日本におけるPEファンドの投資状況
(兆円、3年間の平均値)



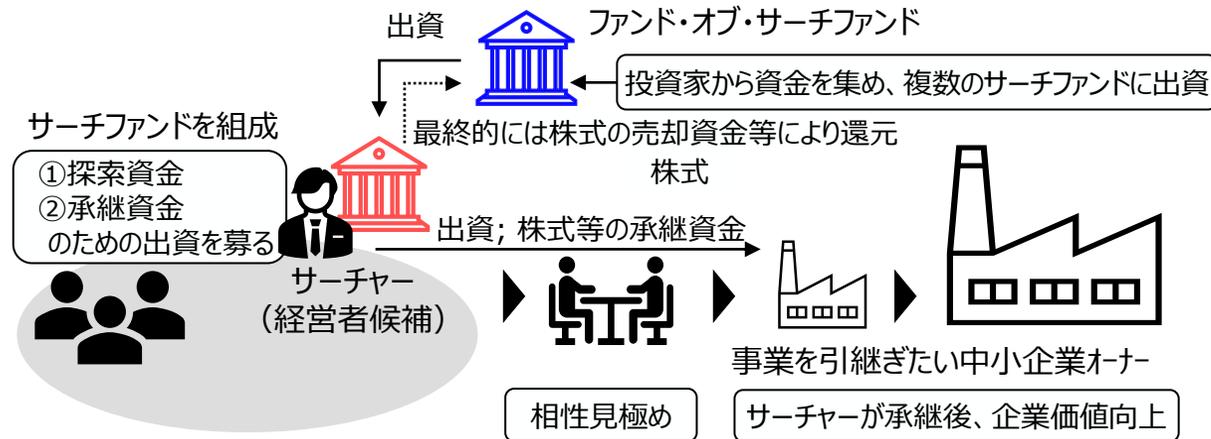
対GDP比のPEファンドの投資規模
(2019~2023年の平均値)



(資料) (一社)日本プライベートエクイティ協会資料を基礎に作成

経営や起業に関心がある人材と中小企業をつなぐ仕組み：サーチファンド

- **サーチファンド**とは、経営者を目指す個人（サーチャー）が投資家の支援を受けながら、中小企業をM&Aし、自ら承継先の経営に携わる投資の仕組み。**優秀な経営者候補が魅力的な企業を承継し再成長させる、社会的意義のある投資の仕組みとされ、世界的に組成案件が増加**している。



- 経営者候補である**サーチャー**は**サーチファンド**を組成し、引継先を探索する活動資金、引継先を承継する資金の出資を呼び込む。サーチファンドは、ファンド・オブ・サーチファンドを通じて、投資家からの出資を受ける。サーチャーになることを希望する**アントレプレナー人材を中小企業の後継者として呼び込む**仕組み。
- サーチャーは引き継いだ企業を成長させ、上昇した企業価値分の株式売却益等でサーチファンド及びファンド・オブ・サーチファンドが利益を得る。
- サーチファンドは、プライベート・エクイティとベンチャーキャピタルの中間として今後期待される新たな投資業態であり、**起業と対をなす「アントレプレナーシップ」発揮手法の第二の柱**。
- 日本のサーチファンドは事例が出始めたばかりであり、**サーチャーや活用企業の裾野を拡げるため、成功モデルの創出が課題**。

日本のファンドオブ・サーチファンドの例

	設立日	総額	M&A	サーチャー
YMFG Search ファンド	2019/2	10億円 (投資完了)	6件	8名
サーチファンド・ジャパン	①2021/12 ②2023/3 ③2023/11	①約10億円 (投資完了) ②約30億円 ③約10億円	6件	9名
ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム	2021/12	約58億円	4件	7名
地域未来共創 Searchファンド	2022/2	約55億円	3件	5名
M&A BASE サーチファンド	2024/8	約40億円 (予定)	1件	2名

(出典) サーチファンドジャパン「日本におけるサーチファンド市場に関するレポート2024」を基に作成

1.これまでの施策、事業承継・M&Aの動向

2.新たな施策の方向性

(1) 売手に係る施策

(2) 市場に係る施策

(3) 買手に係る施策

3.御議論いただきたい論点

今回主に御議論いただきたい論点

(0) 今後の施策について

- ① 今後の事業承継・M&Aに係る施策について、必要な施策、その実施にあたって重要となる点等について、下記以外の施策も含めご教示いただきたい。

(1) 売手に係る施策について

- ① 事業承継ニーズの掘起こしには身近な支援機関による働きかけが重要であることから、更なる掘り起しを促すため、事業承継ニーズを掘り起こし事業承継・引継ぎ支援センター等への橋渡しを行った支援機関へのインセンティブ付けを検討すべきではないか。インセンティブの検討にあたり留意すべき点はあるか。
- ② 過年度においても事業承継・M&Aの浸透のため、各種広報を実施しているが、メディア等を活用した周知広報や各地でのセミナーの実施等によってさらに機運を醸成していくべきではないか。
- ③ 売手の不安を軽減する観点から、経営者保証解除等の契約違反の場合、売手の意思で買戻し又は解除する条項の新設等、ひな形を改訂するとともに、当該ひな形の利用をM&Aの当事者、M&A支援機関に対して強く推奨すべきではないか。具体的な条項の内容の検討等において留意すべき点はあるか。
- ④ 今後の事業の存続（承継、再生、廃業等）を検討するためには、さらに財務状況を精緻に把握する必要がある。このような、M&Aの検討にあたって求められる財務状況の精査を実施の上、把握された財務状況に応じて支援機関への橋渡しを支援すべきではないか。具体的には、売手のM&Aを実施するという意思決定を促す観点やM&Aの実施前に求められるレベルを鑑みて、どのようなレベル・粒度での財務把握を支援すべきか（35頁に内容のイメージを記載）。
- ⑤ 非上場株式を扱うことが大半の中小M&Aにおいては、上場株式のM&Aのように取引相場として参照できるデータが存在しない。このため、「M&A支援機関登録制度」において登録機関に対し求めている中小M&Aの取引データを基に、財務状況や業種ごとの譲渡対価の相場を把握するツールを公表することで、相場観を醸成していくべきではないか。具体的な公表にあたっての粒度（業種、規模）や中小企業側が入力すべきデータの範囲等はどのような内容とすべきか（36頁に内容のイメージを記載）。

次回主に御議論いただきたい論点

(2) 市場に係る施策について

- ① 組織レベルでの規律浸透と両輪でアドバイザー個人レベルでの質の向上を図るため、M&Aアドバイザー個人の知識・スキルの向上の観点から、公表した「スキルマップ」も踏まえつつ、中小M&Aアドバイザー試験を創設する方向で検討すべきではないか。具体的な受験者のターゲット、科目等の試験の内容はどうあるべきか。
- ② また、個人レベルでの倫理観の浸透の観点から、倫理規程の遵守や定期的な講習の受講等を要件とし、登録者はデータベースに氏名公表され、倫理規定違反が認められる場合には取消し・氏名公表を実施できる中小M&Aアドバイザー登録制も併せて運用開始すべきではないか。具体的な倫理規程については、中小M&Aガイドラインや他の資格制度における内容を踏まえつつ、検討していくべきではないか。
- ③ その上で、アドバイザー試験及び登録制を浸透させるためにはどのような取組が求められるか。例えば、将来的には中小M&Aガイドラインにおいて、M&Aアドバイザーに対して、当該資格の取得を推奨することを記載するとともに、「M&A支援機関登録制度」の登録機関について、②の登録を受けた資格保有者の割合の公表等により資格の浸透を図ることを検討してはどうか。
- ④ 現状の仲介・FA手数料の設定を分析しつつ、M & A 支援機関の間での公正な競争を喚起するような仲介・FA手数料のあり方に関する検討を深めるべきではないか。
- ⑤ 現状の民間M & A支援機関では支援が行き届いていない地域におけるM & Aや小規模な案件へのM & Aへの支援を一層拡充していくため、地域における事業承継・M & Aの支援体制構築を見据えながら、地域金融機関や地域における土業を巻き込んだ形で事業承継・引継ぎ支援センターの体制を強化すべきではないか。

(3) 買手に係る施策について

- ① これまでの買手に対する支援を踏まえ、成長・生産性の向上を実現するためのM & Aを推進するため、どのように施策を推進していく必要があるか。また、M & A後の成長・生産性の向上を実現できる経営能力に優れた買手を増やすためにはどのような施策が求められるか。
- ② 従業員やサーチャー等の個人によるM & Aを支援するサーチファンド型のファンドや比較的小規模な案件を手掛ける事業承継ファンドへの支援を強化すべきではないか。このようなファンドの組成と組成後の成功のためにはどのような施策が有効か。

「中小M&A市場改革プラン（仮称）」（健全な成長を促進するための3本柱）

- 経営者の経営力向上は、中小企業にとって喫緊の課題である生産性向上や人手不足解消、賃上げの実現の上で重要。経営者の若返りを進める事業承継や経営基盤の強化につながるM&Aは、そのための有力な手段。
- 今後、さらにM&Aを促進していくためには、M&A市場の規律を高め、売手を増やし、新たな買手を増やすことが必要。この点、売手、市場、買手の3つの側面において課題が存在。
 - ①【売手】雇用維持や経営者保証の解除等のM&Aへの不安が存在。
 - ②【市場】M&A市場の活性化とともに不適切な取引も増加。
 - ③【買手】起業家精神や経営能力が高い優良な買手への支援が不足。
- これらの課題に対応した「中小M&A市場改革プラン（仮称）（健全な成長を促進するための3本柱）」を実行

①売手

不安解消や相場観の形成

- (1) M&A後の経営者保証解除等の契約違反の場合、売手の意思で買戻し又は解除する条項の検討・普及
- (2) 金融機関におけるM&A時の経営者保証の解除に係る対応について監督指針に沿った対応を徹底
※金融庁と連携して徹底を図る。
- (3) 支援機関（商工団体・金融機関等）による売手の掘起しの支援、公的機関によるシンポジウム（M&Aキャラバン）
- (4) 売手の実質的な財務状況把握のための支援の集中実施
- (5) 中小M&A市場における取引データの集約・公開による譲渡価格の相場観醸成
等

②市場

質の高いM&A支援機関の増加

- (6) M&Aアドバイザー個人の知識・スキルに係る資格制度の創設を検討
- (7) 金融機関や士業等からの人材受け入れ等による事業承継・引継ぎ支援センターの体制強化

③買手

新たな優良な買手の増加

- (8) 個人（従業員・サーチャー）による承継を支援するサーチファンド型ファンド等への支援強化
- (9) 小規模案件に出資する事業承継ファンドへの支援強化

4. 事業承継・M&A等の中小企業・小規模事業者の経営基盤の強化

約100万者の中小企業・小規模事業者では、経営者の年齢が70歳以上。こうした経営者の高齢化などを背景に廃業は増加し、その半数以上は黒字企業であるという現状や若い経営者の企業ほど新商品開発等の新たな取組に積極的であるという傾向を踏まえ、中小企業・小規模事業者の経営者が、自らの意向や経営基盤の状況に基づき、事業承継・M&A等の選択肢も含めて先々の経営判断を計画的に行える事業環境を作り上げるため、中小企業・小規模事業者の事業承継・M&Aに関する様々な障壁を取り払うための**以下の施策から成る「事業承継・M&Aに関する新たな施策パッケージ」を新たに策定し、取り組むべきではないか。**

① M&Aの売り手側の経営者に対する支援策の強化

M&Aの売り手となる中小企業・小規模企業の経営者からすると、従業員の雇用維持や経営者自身の金銭面・生活面に対する不安、自社の事業の評価や信頼できる支援機関が分からないといったことを背景に、そもそもM&Aを検討できない場合が多い。こうした売り手の経営者の課題に寄り添い、中小企業・小規模企業の経営者がM&Aを一つの経営の選択肢とできるよう支援策を強化すべきではないか。

（M&A後の不安を解消するスキームの普及）

- 雇用維持や経営者保証を外さない不適切な買い手の問題に対する不安に対処するため、**M&A後に同意事項に反した場合に買戻し又は解除を可能とするスキームの検討・普及**を図ってはどうか。

（経営者の再チャレンジに対する支援の拡充）

- 廃業費用が出せないがゆえに事業を畳むことを決断できないという中小企業・小規模事業者のニーズに応えるため、**事業承継・M&A補助金の中で廃業・再チャレンジの支援を拡充**すべきではないか。

（中小企業・小規模事業者のM&A市場における取引相場の醸成）

- 中小企業・小規模事業者のM&Aにおける取引実績が可視化されておらず、自社の譲渡価格の相場の把握が困難な状況であることを踏まえ、**M&A支援機関登録制度を通じてM&Aの取引データを集約し公開することで、譲渡価格の相場観の醸成につなげるべきではないか。**

（全国各地での事業承継・M&Aキャラバン（仮称）の実施）

- 将来の経営に漠然とした不安を抱えつつ、自社の具体的な経営課題として事業承継・M&Aにどのように取り組んでよいか分からない経営者に対して気づきの機会を提供するため、商工会・商工会議所等の支援機関や税理士・中小企業診断士・弁護士等の専門家が、**事業承継・引継ぎ支援センターに経営者を紹介することに対するインセンティブ**を検討してはどうか。
- また、事業承継・M & Aの意向を有する中小企業・小規模事業者向けに、**全国各地でのシンポジウム等を実施**することで、成功事例の共有を図ってはどうか。

（実質的な財務状況の把握の促進）

- 自らの事業に価値があるのか分からないといった声に対応するため、税理士・会計士等による、個人資産と事業資産の分別、事業自体が持っている**稼ぐ力の数値化を集中的に実施し、事業価値の可視化を図るとともに、必要に応じて適切な支援機関（事業承継・引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会、よろず支援拠点等）への橋渡しを促進**すべきではないか。

（事業承継・引継ぎ支援センターの周知・広報）

- 公的相談窓口として全国47都道府県に設置されている中小企業庁の事業承継・引継ぎ支援センターについて、中小企業・小規模事業者の経営者への認知度をさらに高めていくため、**地方での広報活動を集中的に実施**すべきではないか。

② 経営者から信頼される官民のM&A支援機能の強化

- 経営者からすると普段の経営で関わりのない民間のM&Aアドバイザーの専門知識や倫理観を信用しきれないという課題に対処するとともに、公的な総合窓口である中小企業庁の**事業承継・引継ぎ支援センターの体制を強化すべき**ではないか。

（M&Aアドバイザー個人の質・倫理観の向上）

- M & Aの実施にあたっては、財務、税務、法務等の専門支援が総合的に求められる一方で、M & Aアドバイザーの専門知識には大きなバラつきがあることや、業界全体での規律の浸透を図るためには組織レベルでの規律に加えてM&Aアドバイザー個人レベルでの規律浸透が求められることから、**新たな資格制度を検討し、支援人材の育成を図る**べきではないか。

（事業承継・引継ぎ支援センターの体制強化）

- 事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、今後見込まれる事業承継ニーズや将来に向けた支援人材の育成にも対応する観点から、金融機関や地域の税理士・会計士等の人材の活用などにより**事業承継・引継ぎ支援センターの支援体制を強化すべき**ではないか。また、同センターによる都道府県のエリアを超えたM&Aのマッチングを促進すべきではないか。

③ 経営能力に優れたM&Aの買い手へのマッチング等の支援

- 一般的に経営者の年齢が若い企業ほど新たな取組に積極的で、事業承継を実施した企業は、承継後に成長を加速させる傾向にある。M&A後の事業の成長加速の観点から、経営能力に優れたM&Aの買い手へのマッチング、成長を志向する中堅・中小企業の連続M&A、計画的な事業統合（PMI（Post Merger Integration））を推進すべきではないか。

（経営能力のある経営者へのマッチング支援）

- 有望な事業を引き継ぎたい個人と優秀な経営者を迎えたい中小企業とのマッチングを進めるため、後継者となる個人がM&Aを行う場合の買収資金を供給する**サーチファンドへの資金供給を後押しすべき**ではないか。また、**収益性が低く投資資金が集まりにくい小型案件を扱う事業承継ファンドに対する資金供給を検討すべき**ではないか。

（計画的なPMIの推進）

- 円滑なM&AのためにはM&A前後の事業統合（PMI（Post Merger Integration））が計画的に実施される必要があることから、中小企業・小規模事業者に対するPMIの重要性を事業承継・引継ぎ支援センターや地域金融機関を通じて周知するとともに、事業承継・M & A 補助金等の予算措置を活用して効果的なPMIを促していくべきではないか。

④ 地域金融機関による事業継続に向けたコンサルティングの促進

- 中小企業・小規模事業者にとって、身近で信頼できる経営の相談先として地銀・信金・信組等の地域金融機関が果たすべき役割は大きい。昨年、金融庁では、金融機関が顧客企業に提案するソリューションの一例として、PMIを含むM & A支援について監督指針に規定されたところであるが、地域経済を支える中小企業・小規模事業者の事業の持続可能性を支える観点から、金融機関が、顧客企業との継続的な関係の中で、経営者の状況も踏まえつつ事業承継・M & Aを含む事業継続のためのプランが検討されているかについても確認するよう改めて促していくべきではないか。

⑤ 事業承継税制等の検討

- 相続税・贈与税の100%を猶予する事業承継税制（特例措置※）に関し令和7年度与党税制改正大綱において「事業承継による世代交代の停滞や地域経済の成長への影響に係る懸念も踏まえ、事業承継のあり方については今後も検討する」と記載されていることに鑑み、**事業承継に係る政策のあり方の検討を進めるべき**ではないか。
※措置の適用に必要となる特例承継計画の提出期限が2026年3月に到来、対象となる相続・贈与の期限が2027年12月に到来
- 「アツギ甲子園」や後継者育成プログラムの提供などを通じ、**事業を承継する後継者の経営能力の育成を図るべき**ではないか。

⑥ 経営者保証に依存しない融資の促進と、事業承継の際の解除の促進

- 新規の債務については、「経営者保証ガイドライン」において、金融機関は、①法人と経営者の一体性の解消、②法人のみの資産・収益力で借入を返済できる財務状況、③金融機関への適切な情報開示、という3要件が満たされる場合には、経営者保証を求めない可能性を検討することが定められており、金融庁の監督指針においても、金融機関に対し、同ガイドラインに沿った対応及びそのための体制整備が規定されている。こうした取組により、経営者保証を付した融資の割合は徐々に減少しているものの、民間金融機関の新規融資のうち5割で経営者保証が付いている状況に鑑み、中小企業庁と金融庁とで連携し、上記3要件を満たす経営を中小企業・小規模事業者の経営者に対して推進し、経営者保証に依存しない融資慣行の確立を進めていくべきではないか。
- 既存の債務については、経営者保証が残っている場合も多く、M&Aや事業承継の支障となるという指摘もある。こうした状況に対応するため、昨年、金融庁において、事業承継・M&Aの際に、「経営者保証ガイドライン」に基づき、経営者保証の解除の可能性を検討するよう、監督指針の改訂が行われたところであるが、**全ての金融機関において改訂監督指針の趣旨に沿った対応が徹底されるよう、中小企業庁と金融庁が連携して取り組んでいくべき**ではないか。