

中小M&A市場の改革に向けた方向性について

2025年6月6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

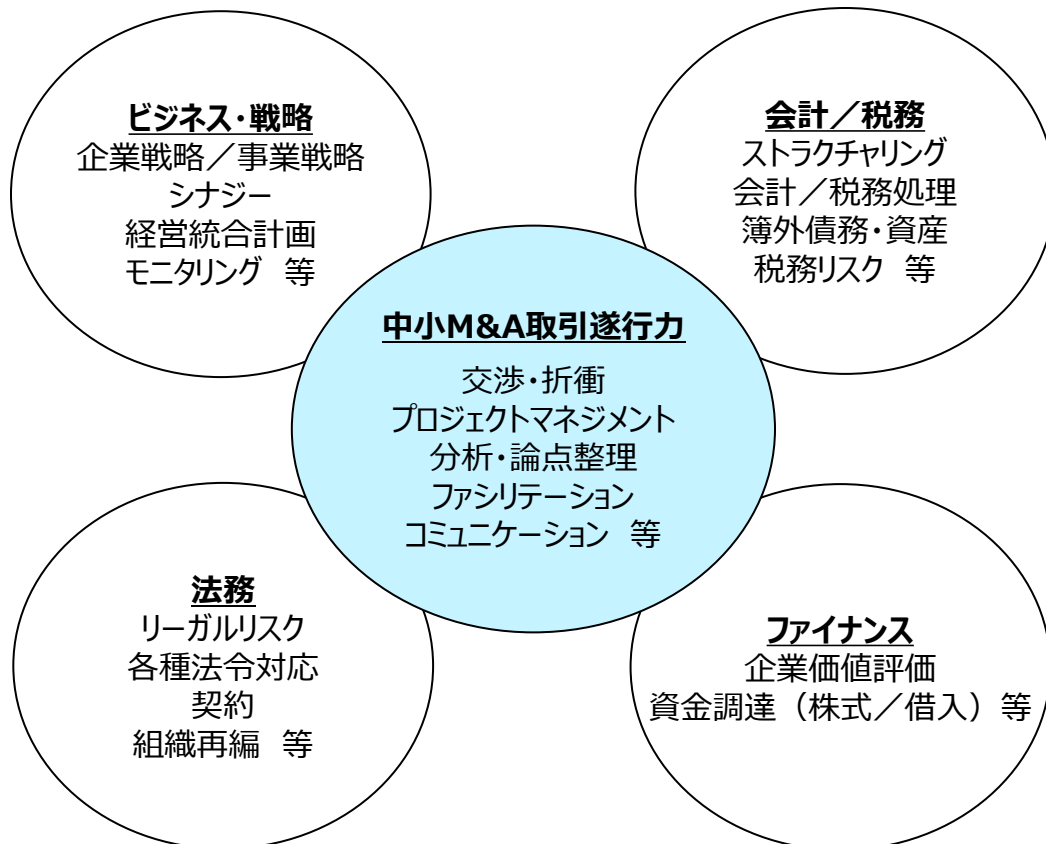
(3) 買手に係る施策

3.御議論いただきたい論点

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）



- 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**



- 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・行動規範に加えて、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。

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。

倫理・行動規範			
・本ガイドラインの目的は、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・行動規範に加えて、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」を整理することにある。			
大分類	中分類	小分類	具体的な内容
基本原則	基本原則	1. 誠実・公正・透明	1. 誠実・公正・透明
		2. 信頼性の確保	2. 信頼性の確保
倫理観	倫理観	3. 利益衝突の回避	3. 利益衝突の回避
		4. 情報の取扱い	4. 情報の取扱い
行動規範	行動規範	5. 依頼者の利益の最大化	5. 依頼者の利益の最大化
		6. 関係者の利益の最大化	6. 関係者の利益の最大化
その他	その他	7. 社会的責任の果たし	7. 社会的責任の果たし
		8. 環境への配慮	8. 環境への配慮
その他	その他	9. 労働者の権利の尊重	9. 労働者の権利の尊重
		10. 消費者の権利の尊重	10. 消費者の権利の尊重
その他	その他	11. 競争の公平性の確保	11. 競争の公平性の確保
		12. 知的財産の保護	12. 知的財産の保護
その他	その他	13. 個人情報の取扱い	13. 個人情報の取扱い
		14. 情報の取扱い	14. 情報の取扱い
その他	その他	15. 依頼者の利益の最大化	15. 依頼者の利益の最大化
		16. 関係者の利益の最大化	16. 関係者の利益の最大化
その他	その他	17. 社会的責任の果たし	17. 社会的責任の果たし
		18. 環境への配慮	18. 環境への配慮
その他	その他	19. 労働者の権利の尊重	19. 労働者の権利の尊重
		20. 消費者の権利の尊重	20. 消費者の権利の尊重
その他	その他	21. 競争の公平性の確保	21. 競争の公平性の確保
		22. 知的財産の保護	22. 知的財産の保護
その他	その他	23. 個人情報の取扱い	23. 個人情報の取扱い
		24. 情報の取扱い	24. 情報の取扱い
その他	その他	25. 依頼者の利益の最大化	25. 依頼者の利益の最大化
		26. 関係者の利益の最大化	26. 関係者の利益の最大化
その他	その他	27. 社会的責任の果たし	27. 社会的責任の果たし
		28. 環境への配慮	28. 環境への配慮
その他	その他	29. 労働者の権利の尊重	29. 労働者の権利の尊重
		30. 消費者の権利の尊重	30. 消費者の権利の尊重
その他	その他	31. 競争の公平性の確保	31. 競争の公平性の確保
		32. 知的財産の保護	32. 知的財産の保護
その他	その他	33. 個人情報の取扱い	33. 個人情報の取扱い
		34. 情報の取扱い	34. 情報の取扱い
その他	その他	35. 依頼者の利益の最大化	35. 依頼者の利益の最大化
		36. 関係者の利益の最大化	36. 関係者の利益の最大化
その他	その他	37. 社会的責任の果たし	37. 社会的責任の果たし
		38. 環境への配慮	38. 環境への配慮
その他	その他	39. 労働者の権利の尊重	39. 労働者の権利の尊重
		40. 消費者の権利の尊重	40. 消費者の権利の尊重
その他	その他	41. 競争の公平性の確保	41. 競争の公平性の確保
		42. 知的財産の保護	42. 知的財産の保護
その他	その他	43. 個人情報の取扱い	43. 個人情報の取扱い
		44. 情報の取扱い	44. 情報の取扱い
その他	その他	45. 依頼者の利益の最大化	45. 依頼者の利益の最大化
		46. 関係者の利益の最大化	46. 関係者の利益の最大化
その他	その他	47. 社会的責任の果たし	47. 社会的責任の果たし
		48. 環境への配慮	48. 環境への配慮
その他	その他	49. 労働者の権利の尊重	49. 労働者の権利の尊重
		50. 消費者の権利の尊重	50. 消費者の権利の尊重
その他	その他	51. 競争の公平性の確保	51. 競争の公平性の確保
		52. 知的財産の保護	52. 知的財産の保護
その他	その他	53. 個人情報の取扱い	53. 個人情報の取扱い
		54. 情報の取扱い	54. 情報の取扱い
その他	その他	55. 依頼者の利益の最大化	55. 依頼者の利益の最大化
		56. 関係者の利益の最大化	56. 関係者の利益の最大化
その他	その他	57. 社会的責任の果たし	57. 社会的責任の果たし
		58. 環境への配慮	58. 環境への配慮
その他	その他	59. 労働者の権利の尊重	59. 労働者の権利の尊重
		60. 消費者の権利の尊重	60. 消費者の権利の尊重
その他	その他	61. 競争の公平性の確保	61. 競争の公平性の確保
		62. 知的財産の保護	62. 知的財産の保護
その他	その他	63. 個人情報の取扱い	63. 個人情報の取扱い
		64. 情報の取扱い	64. 情報の取扱い
その他	その他	65. 依頼者の利益の最大化	65. 依頼者の利益の最大化
		66. 関係者の利益の最大化	66. 関係者の利益の最大化
その他	その他	67. 社会的責任の果たし	67. 社会的責任の果たし
		68. 環境への配慮	68. 環境への配慮
その他	その他	69. 労働者の権利の尊重	69. 労働者の権利の尊重
		70. 消費者の権利の尊重	70. 消費者の権利の尊重
その他	その他	71. 競争の公平性の確保	71. 競争の公平性の確保
		72. 知的財産の保護	72. 知的財産の保護
その他	その他	73. 個人情報の取扱い	73. 個人情報の取扱い
		74. 情報の取扱い	74. 情報の取扱い
その他	その他	75. 依頼者の利益の最大化	75. 依頼者の利益の最大化
		76. 関係者の利益の最大化	76. 関係者の利益の最大化
その他	その他	77. 社会的責任の果たし	77. 社会的責任の果たし
		78. 環境への配慮	78. 環境への配慮
その他	その他	79. 労働者の権利の尊重	79. 労働者の権利の尊重
		80. 消費者の権利の尊重	80. 消費者の権利の尊重
その他	その他	81. 競争の公平性の確保	81. 競争の公平性の確保
		82. 知的財産の保護	82. 知的財産の保護
その他	その他	83. 個人情報の取扱い	83. 個人情報の取扱い
		84. 情報の取扱い	84. 情報の取扱い
その他	その他	85. 依頼者の利益の最大化	85. 依頼者の利益の最大化
		86. 関係者の利益の最大化	86. 関係者の利益の最大化
その他	その他	87. 社会的責任の果たし	87. 社会的責任の果たし
		88. 環境への配慮	88. 環境への配慮
その他	その他	89. 労働者の権利の尊重	89. 労働者の権利の尊重
		90. 消費者の権利の尊重	90. 消費者の権利の尊重
その他	その他	91. 競争の公平性の確保	91. 競争の公平性の確保
		92. 知的財産の保護	92. 知的財産の保護
その他	その他	93. 個人情報の取扱い	93. 個人情報の取扱い
		94. 情報の取扱い	94. 情報の取扱い
その他	その他	95. 依頼者の利益の最大化	95. 依頼者の利益の最大化
		96. 関係者の利益の最大化	96. 関係者の利益の最大化
その他	その他	97. 社会的責任の果たし	97. 社会的責任の果たし
		98. 環境への配慮	98. 環境への配慮
その他	その他	99. 労働者の権利の尊重	99. 労働者の権利の尊重
		100. 消費者の権利の尊重	100. 消費者の権利の尊重

倫理・行動規範			
・本ガイドラインの目的は、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・行動規範に加えて、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」を整理することにある。			
大分類	中分類	小分類	具体的な内容
基本原則	基本原則	1. 誠実・公正・透明	1. 誠実・公正・透明
		2. 信頼性の確保	2. 信頼性の確保
倫理観	倫理観	3. 利益衝突の回避	3. 利益衝突の回避
		4. 情報の取扱い	4. 情報の取扱い
行動規範	行動規範	5. 依頼者の利益の最大化	5. 依頼者の利益の最大化
		6. 関係者の利益の最大化	6. 関係者の利益の最大化
その他	その他	7. 社会的責任の果たし	7. 社会的責任の果たし
		8. 環境への配慮	8. 環境への配慮
その他	その他	9. 労働者の権利の尊重	9. 労働者の権利の尊重
		10. 消費者の権利の尊重	10. 消費者の権利の尊重
その他	その他	11. 競争の公平性の確保	11. 競争の公平性の確保
		12. 知的財産の保護	12. 知的財産の保護
その他	その他	13. 個人情報の取扱い	13. 個人情報の取扱い
		14. 情報の取扱い	14. 情報の取扱い
その他	その他	15. 依頼者の利益の最大化	15. 依頼者の利益の最大化
		16. 関係者の利益の最大化	16. 関係者の利益の最大化
その他	その他	17. 社会的責任の果たし	17. 社会的責任の果たし
		18. 環境への配慮	18. 環境への配慮
その他	その他	19. 労働者の権利の尊重	19. 労働者の権利の尊重
		20. 消費者の権利の尊重	20. 消費者の権利の尊重
その他	その他	21. 競争の公平性の確保	21. 競争の公平性の確保
		22. 知的財産の保護	22. 知的財産の保護
その他	その他	23. 個人情報の取扱い	23. 個人情報の取扱い
		24. 情報の取扱い	24. 情報の取扱い
その他	その他	25. 依頼者の利益の最大化	25. 依頼者の利益の最大化
		26. 関係者の利益の最大化	26. 関係者の利益の最大化
その他	その他	27. 社会的責任の果たし	27. 社会的責任の果たし
		28. 環境への配慮	28. 環境への配慮
その他	その他	29. 労働者の権利の尊重	29. 労働者の権利の尊重
		30. 消費者の権利の尊重	30. 消費者の権利の尊重
その他	その他	31. 競争の公平性の確保	31. 競争の公平性の確保
		32. 知的財産の保護	32. 知的財産の保護
その他	その他	33. 個人情報の取扱い	33. 個人情報の取扱い
		34. 情報の取扱い	34. 情報の取扱い
その他	その他	35. 依頼者の利益の最大化	35. 依頼者の利益の最大化
		36. 関係者の利益の最大化	36. 関係者の利益の最大化
その他	その他	37. 社会的責任の果たし	37. 社会的責任の果たし
		38. 環境への配慮	38. 環境への配慮
その他	その他	39. 労働者の権利の尊重	39. 労働者の権利の尊重
		40. 消費者の権利の尊重	40. 消費者の権利の尊重
その他	その他	41. 競争の公平性の確保	41. 競争の公平性の確保
		42. 知的財産の保護	42. 知的財産の保護
その他	その他	43. 個人情報の取扱い	43. 個人情報の取扱い
		44. 情報の取扱い	44. 情報の取扱い
その他	その他	45. 依頼者の利益の最大化	45. 依頼者の利益の最大化
		46. 関係者の利益の最大化	46. 関係者の利益の最大化
その他	その他	47. 社会的責任の果たし	47. 社会的責任の果たし
		48. 環境への配慮	48. 環境への配慮
その他	その他	49. 労働者の権利の尊重	49. 労働者の権利の尊重
		50. 消費者の権利の尊重	50. 消費者の権利の尊重
その他	その他	51. 競争の公平性の確保	51. 競争の公平性の確保
		52. 知的財産の保護	52. 知的財産の保護
その他	その他	53. 個人情報の取扱い	53. 個人情報の取扱い
		54. 情報の取扱い	54. 情報の取扱い
その他	その他	55. 依頼者の利益の最大化	55. 依頼者の利益の最大化
		56. 関係者の利益の最大化	56. 関係者の利益の最大化
その他	その他	57. 社会的責任の果たし	57. 社会的責任の果たし
		58. 環境への配慮	58. 環境への配慮
その他	その他	59. 労働者の権利の尊重	59. 労働者の権利の尊重
		60. 消費者の権利の尊重	60. 消費者の権利の尊重
その他	その他	61. 競争の公平性の確保	61. 競争の公平性の確保
		62. 知的財産の保護	62. 知的財産の保護
その他	その他	63. 個人情報の取扱い	63. 個人情報の取扱い
		64. 情報の取扱い	64. 情報の取扱い
その他	その他	65. 依頼者の利益の最大化	65. 依頼者の利益の最大化
		66. 関係者の利益の最大化	66. 関係者の利益の最大化
その他	その他	67. 社会的責任の果たし	67. 社会的責任の果たし
		68. 環境への配慮	68. 環境への配慮
その他	その他	69. 労働者の権利の尊重	69. 労働者の権利の尊重
		70. 消費者の権利の尊重	70. 消費者の権利の尊重
その他	その他	71. 競争の公平性の確保	71. 競争の公平性の確保
		72. 知的財産の保護	72. 知的財産の保護
その他	その他	73. 個人情報の取扱い	73. 個人情報の取扱い
		74. 情報の取扱い	74. 情報の取扱い
その他	その他	75. 依頼者の利益の最大化	75. 依頼者の利益の最大化
		76. 関係者の利益の最大化	76. 関係者の利益の最大化
その他	その他	77. 社会的責任の果たし	77. 社会的責任の果たし
		78. 環境への配慮	78. 環境への配慮
その他	その他	79. 労働者の権利の尊重	79. 労働者の権利の尊重
		80. 消費者の権利の尊重	80. 消費者の権利の尊重
その他	その他	81. 競争の公平性の確保	81. 競争の公平性の確保
		82. 知的財産の保護	82. 知的財産の保護
その他	その他	83. 個人情報の取扱い	83. 個人情報の取扱い
		84. 情報の取扱い	84. 情報の取扱い
その他	その他	85. 依頼者の利益の最大化	85. 依頼者の利益の最大化
		86. 関係者の利益の最大化	86. 関係者の利益の最大化
その他	その他	87. 社会的責任の果たし	87. 社会的責任の果たし
		88. 環境への配慮	88. 環境への配慮
その他	その他	89. 労働者の権利の尊重	89. 労働者の権利の尊重
		90. 消費者の権利の尊重	90. 消費者の権利の尊重
その他	その他	91. 競争の公平性の確保	91. 競争の公平性の確保
		92. 知的財産の保護	92. 知的財産の保護
その他	その他	93. 個人情報の取扱い	93. 個人情報の取扱い
		94. 情報の取扱い	94. 情報の取扱い
その他	その他	95. 依頼者の利益の最大化	95. 依頼者の利益の最大化
		96. 関係者の利益の最大化	96. 関係者の利益の最大化

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

CBI M

Name
Company
View profile

M

Name
Company
View profile

CBI

IBBAINTERNATIONAL
BUSINESS BROKERS
ASSOCIATION, INC.

MENU

Name

CBI M&AM

Member Since October 22, 1998

Home

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	● 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） ※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。
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

東京 X

本店所在都道府県

本店所在都道府県

M&A支援機関の種類

M&A支援機関の種類

M&A支援業務開始時期

M&A支援業務開始時期

M&A専従者の従業員数

M&A専従者の従業員数

M&A等従者の従業員数

M&A等従者の従業員数

手数料体系

支援内容

FA：譲渡側

成功報酬の算定方法

株価レマン方式 X

最低手数料の金額（税抜）

500万円超～1000万円以下 X

標準的な各手数料体系
☐ 着手金無し ☐ 中間金無し

Q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 72 専門サービス業（他に分類されないもの） M&A支援機関の種類 企業等専門家・税理士

M&A支援業務開始時期 2023年1月

M&A支援業務専従者の従業員数 1人

支援業務提供都道府県 全国

法人番号 サンプル

代表者氏名

本店所在地

会社HP

資本金 500～1,000万円未満

従業員数 0～2人

FA手数料体系

譲渡側 譲受側

仲介手数料体系

譲渡側 譲受側

情報更新日 2024年5月1日

閉じるへ

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は異なる場合があります点ご注意ください。
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き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 レマン方式

主な報酬基準額 株価レマン方式

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 500万円

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。

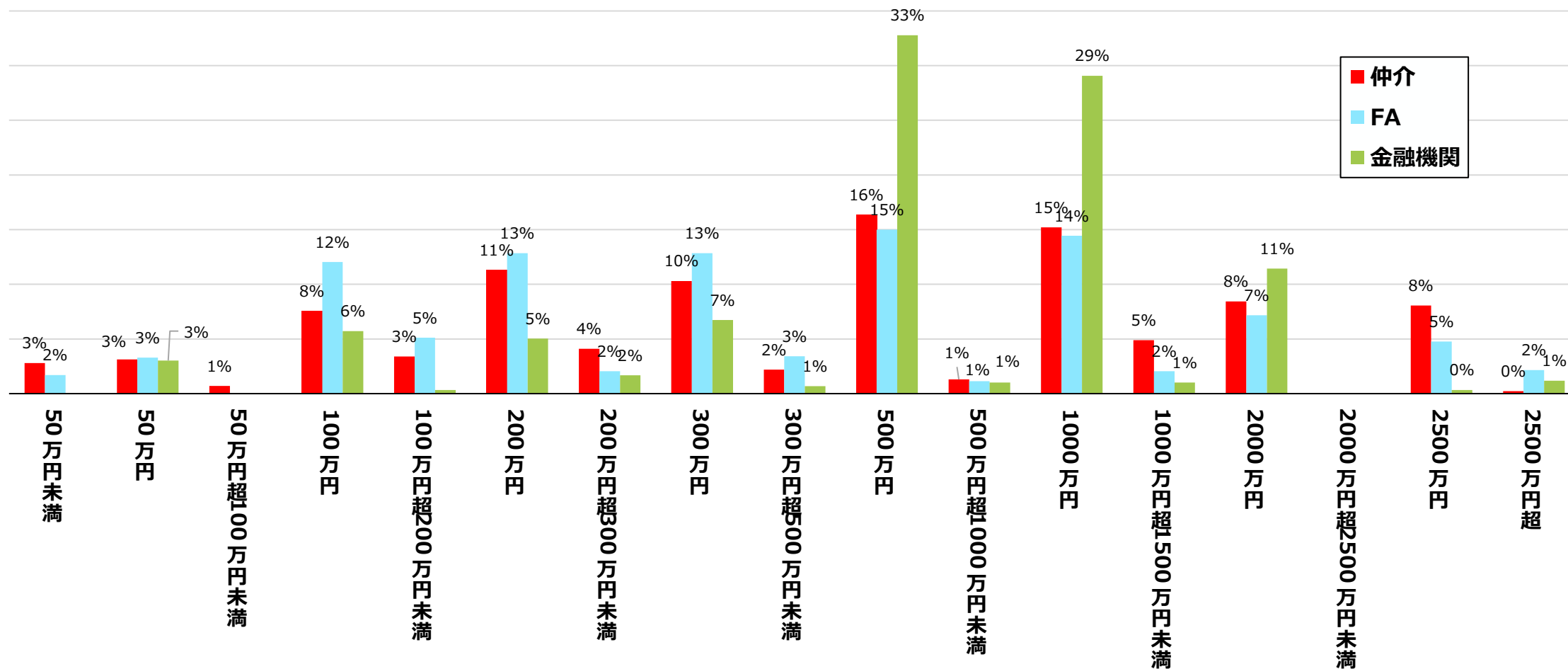
月額報酬・・・月額報酬（定額顧問料、リテナーフィーと呼ばれることもある。）は、主に月ごとに定期的に定額で発生する手数料である。

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

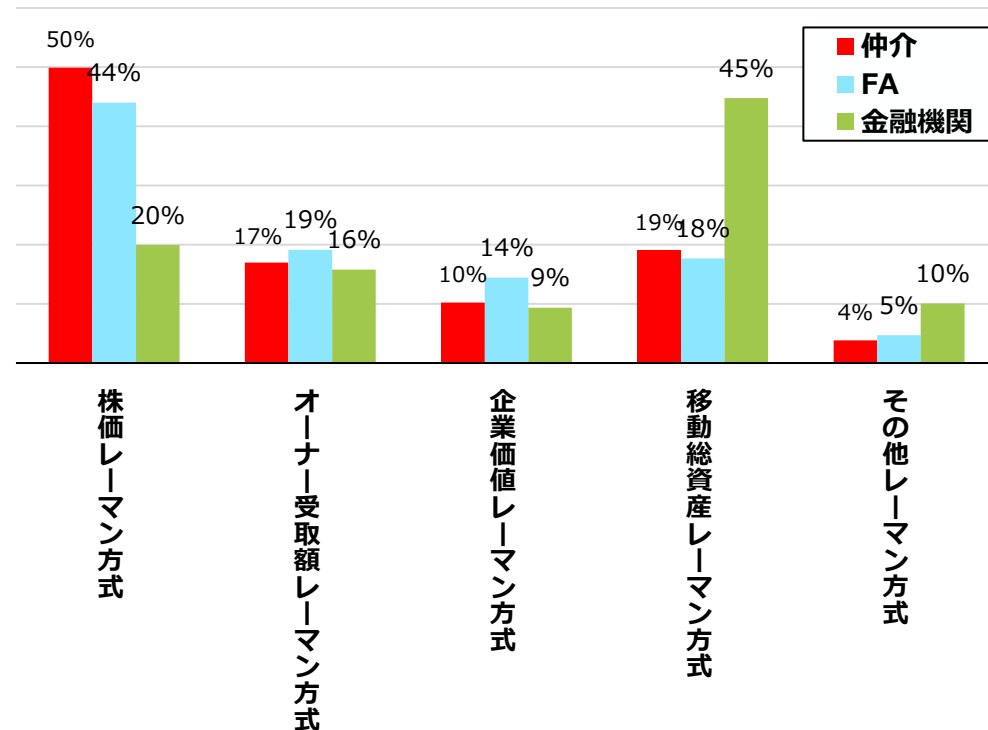
(2) 「乗じる割合」の一例

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

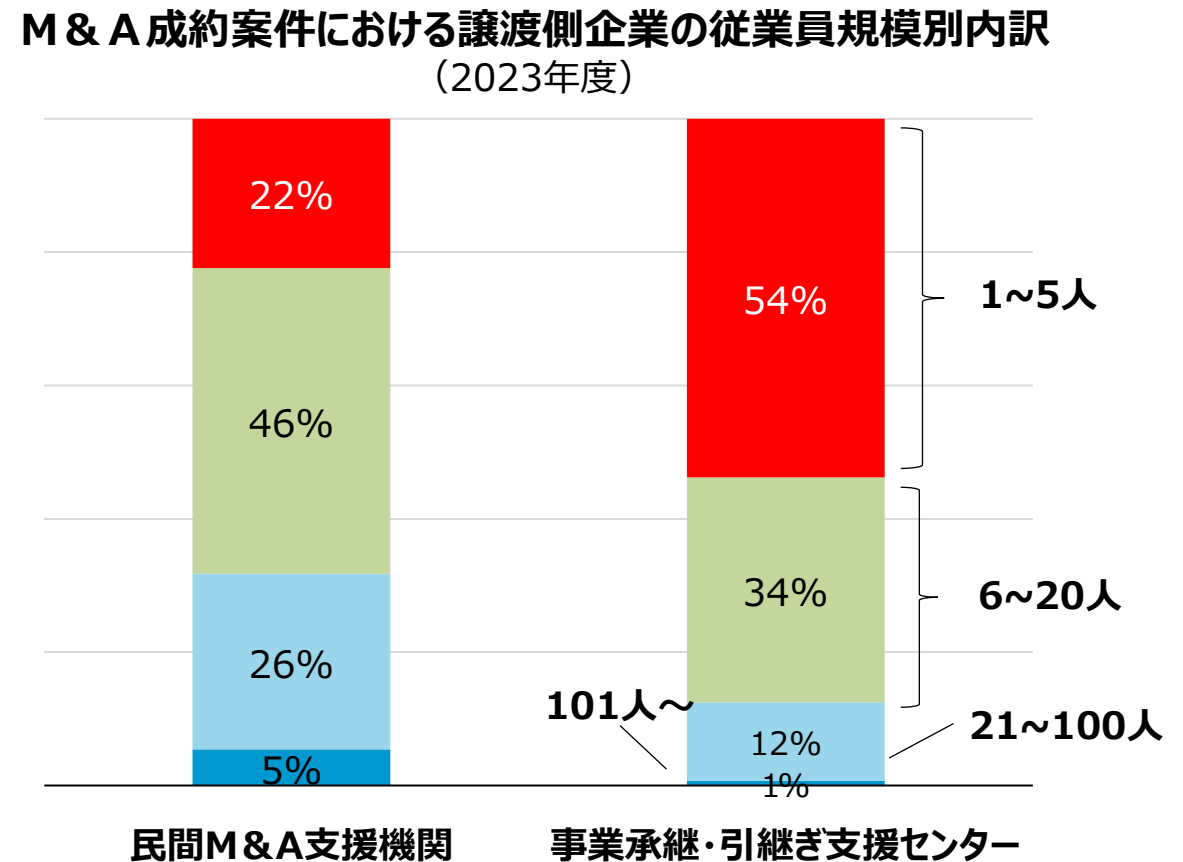
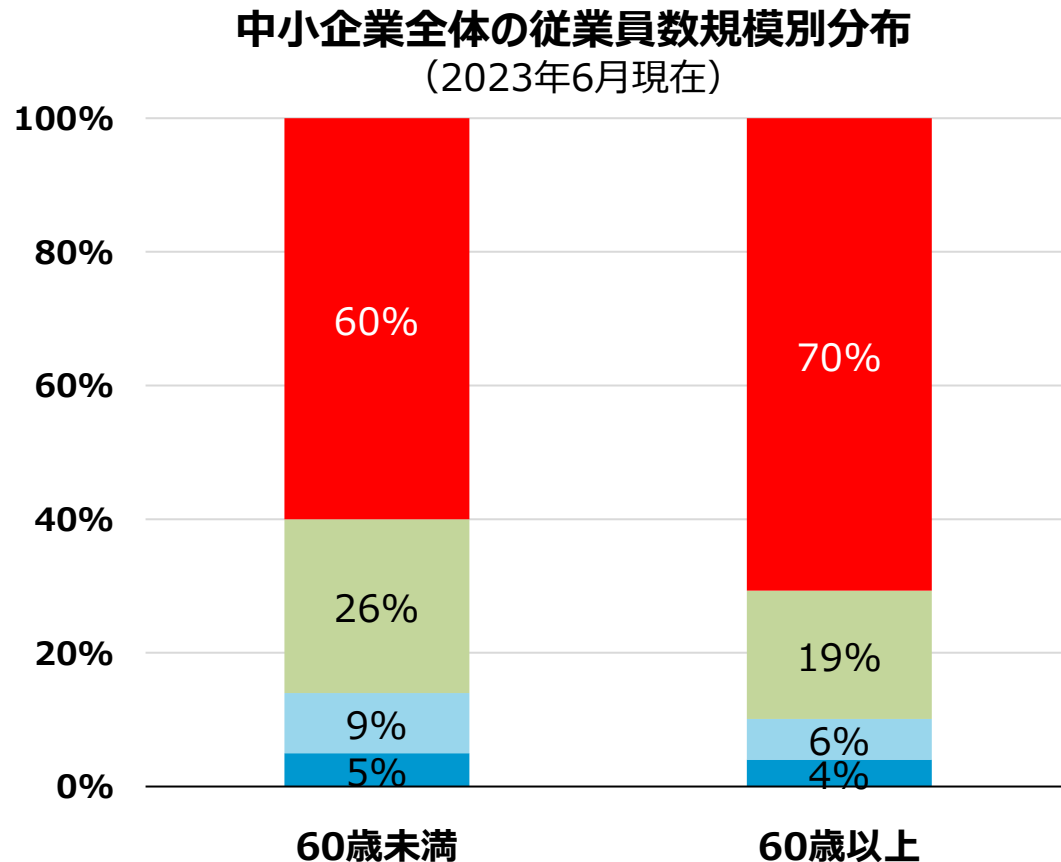


(注) 右図は譲り渡し側/譲り受け側、仲介/FAごとの手数料体系を累計して集計（このため1機関あたり最大4通りの手数料体系が存在）。仲介：2,076件、FA：1,108件、金融機関：576件（いずれも累計）

(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。



(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

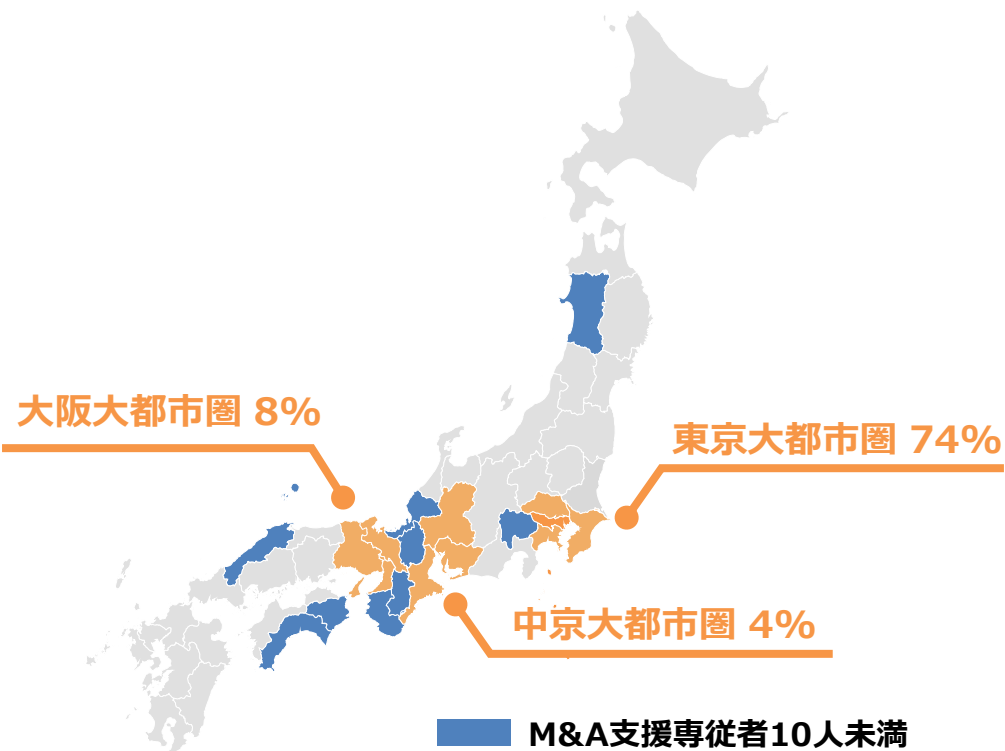
M&Aアドバイザーの地域偏在

- 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		

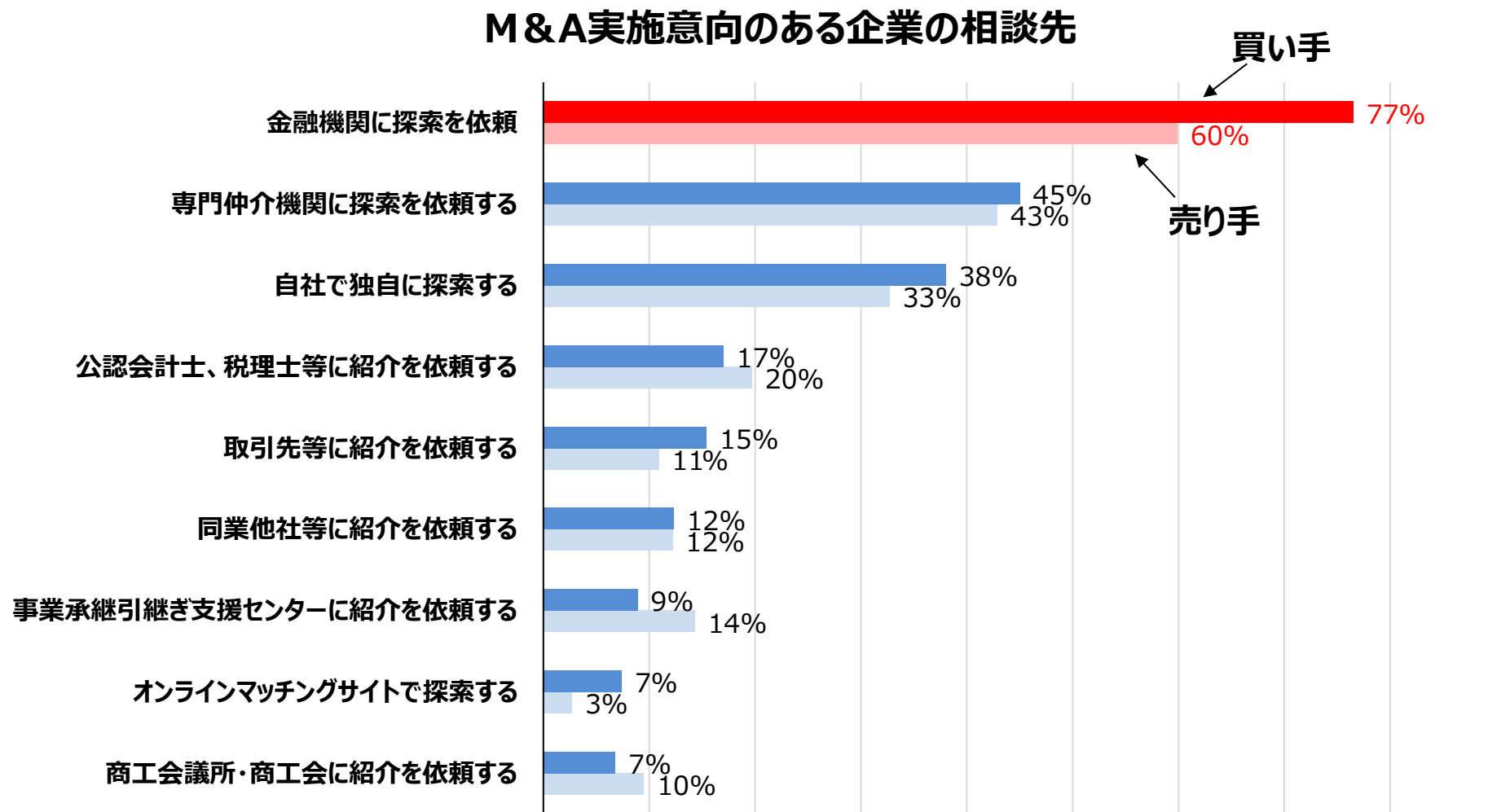
都道府県別のM&Aアドバイザーの構成比



(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、金融機関への期待が高さが窺える。



(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

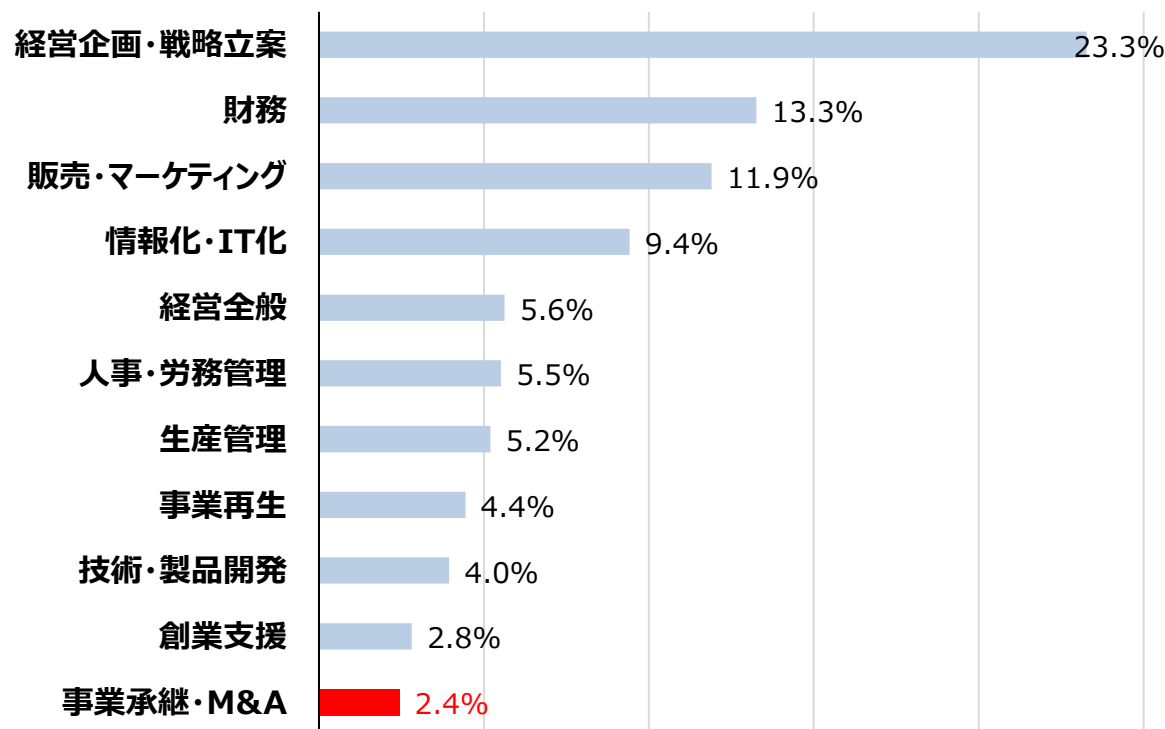
- ・ 事業承継・M & A 支援に向けた業務規程の策定。
- ・ 営業店向けの勉強会をコンサル会社ではなく、**本部職員として実施し、職員の事業承継の意識改革へ貢献**。
- ・ トレーニー派遣実施後、**事業承継・引継ぎ支援センターと連携できる体制の構築の実施**。



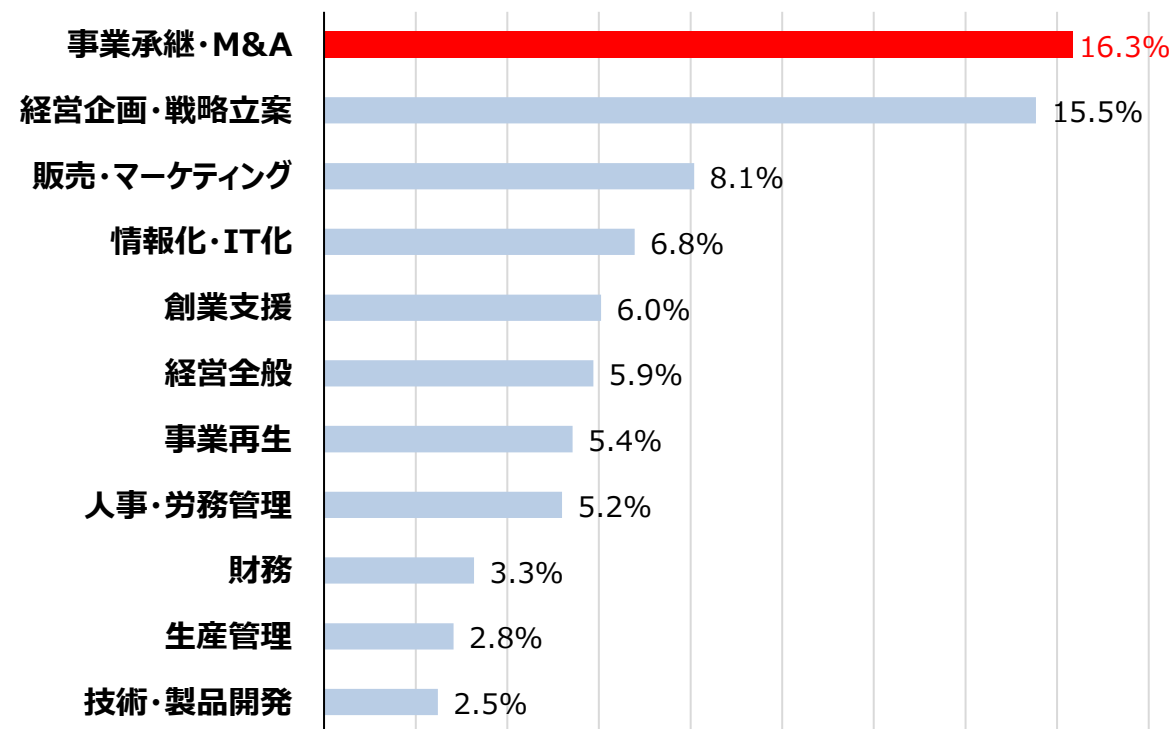
中小企業診断士による事業承継・M&Aの支援について

- 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

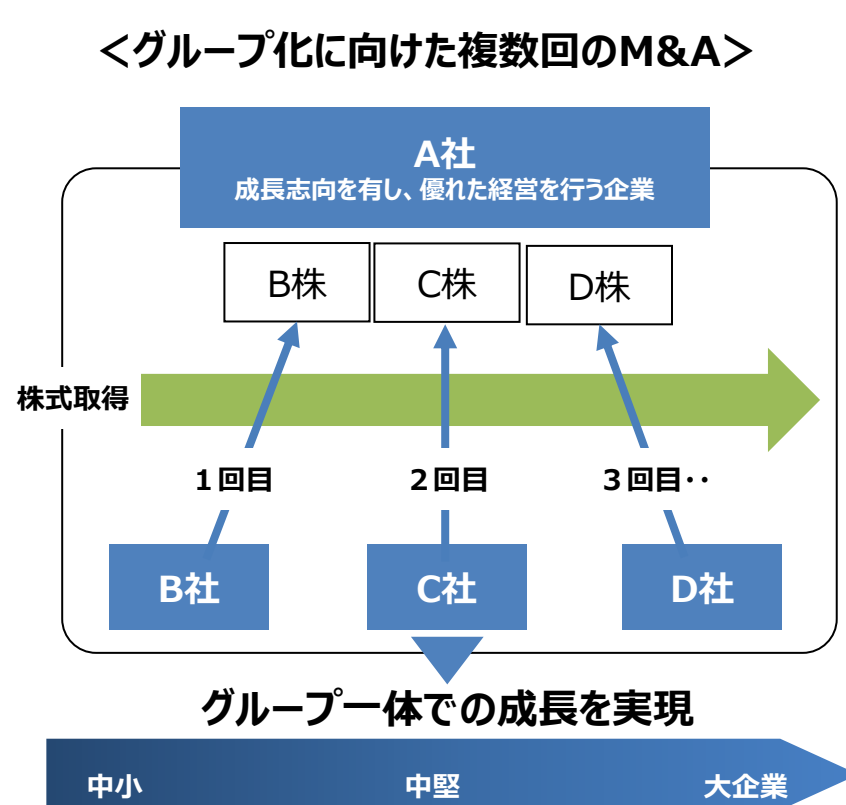
(2) 市場に係る施策

(3) 買手に係る施策

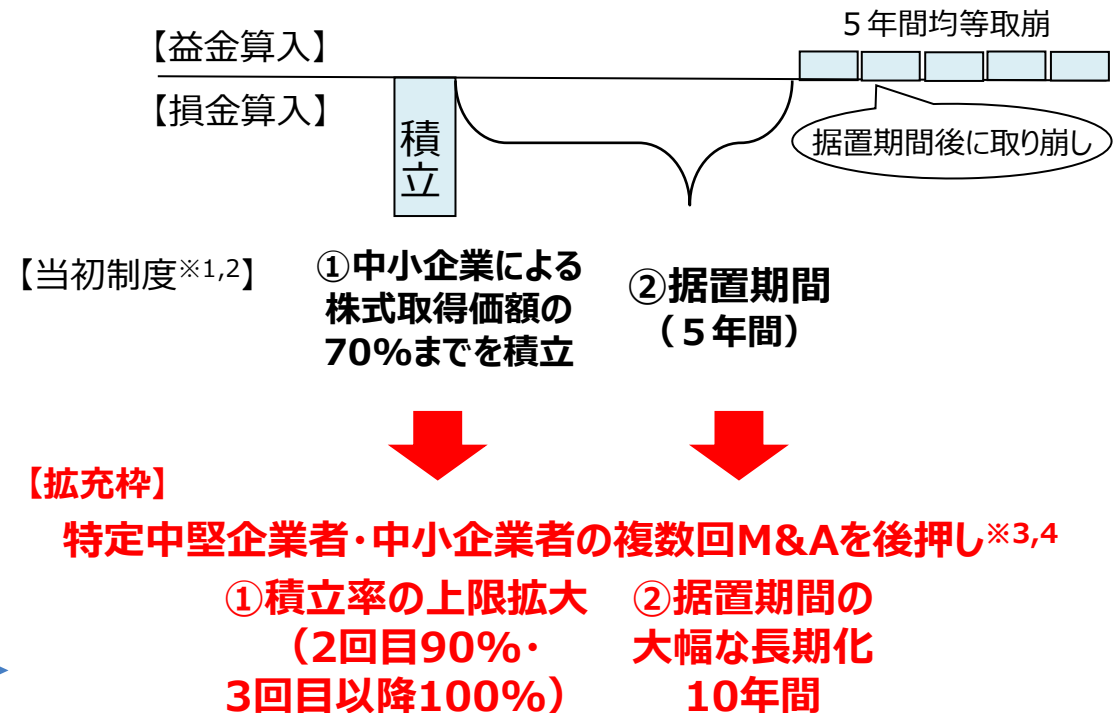
3.御議論いただきたい論点

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)

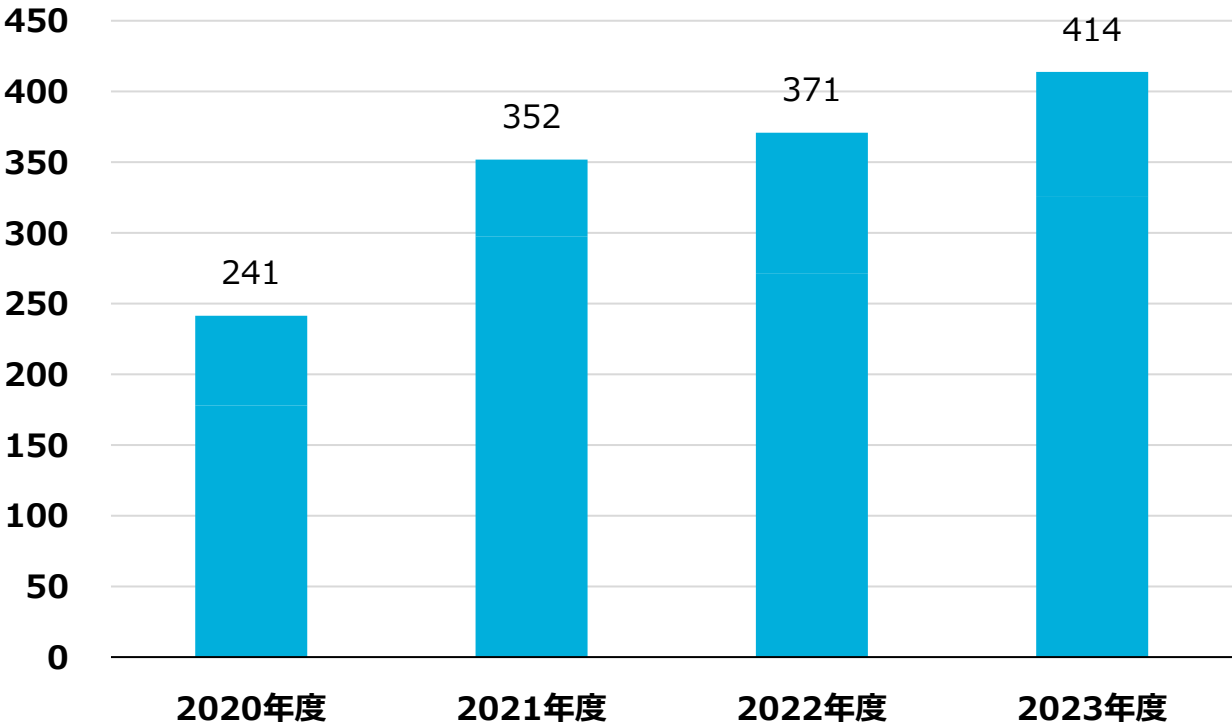


- ※1 認定からM&A実施までの期間を短縮できるよう、計画認定プロセスを見直し。
- ※2 簿外債務が発覚した等により、減損処理を行った場合や、取得した株式を売却した場合等には、準備金を取り崩し。
- ※3 産業競争力強化法において新設する認定を受けることが要件。（拡充枠は過去5年以内にM&Aの実績が必要）
- ※4 中堅企業は2回目以降のM&Aから活用可能。

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 使途	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年以内</u> (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

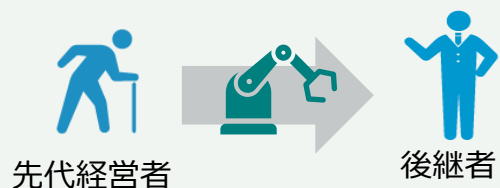
(注) 事業承継・集約・活性化支援資金における貸出類型2,3について記載。
(出所) 日本政策金融公庫（中小事業）における融資実績データを基に作成

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



5年以内に予定している
親族内承継、従業員承継が対象

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

- 売り手支援類型
- 買い手支援類型



M&Aが対象

■ 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



- 事業統合投資類型



■ 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

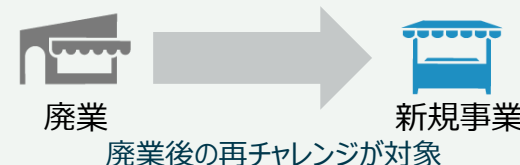
補助率 : 1/2or2/3
補助上限 : 800-1,000万円

【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

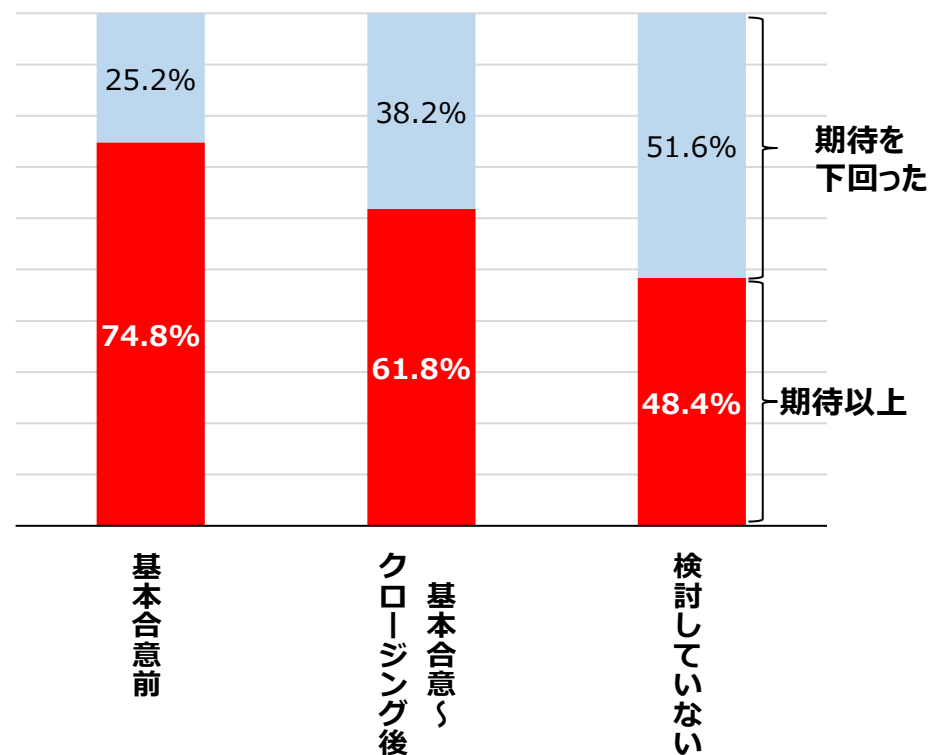
【対象経費の例】

- 廃業支援費、在庫処分費、解体費、現状回復費

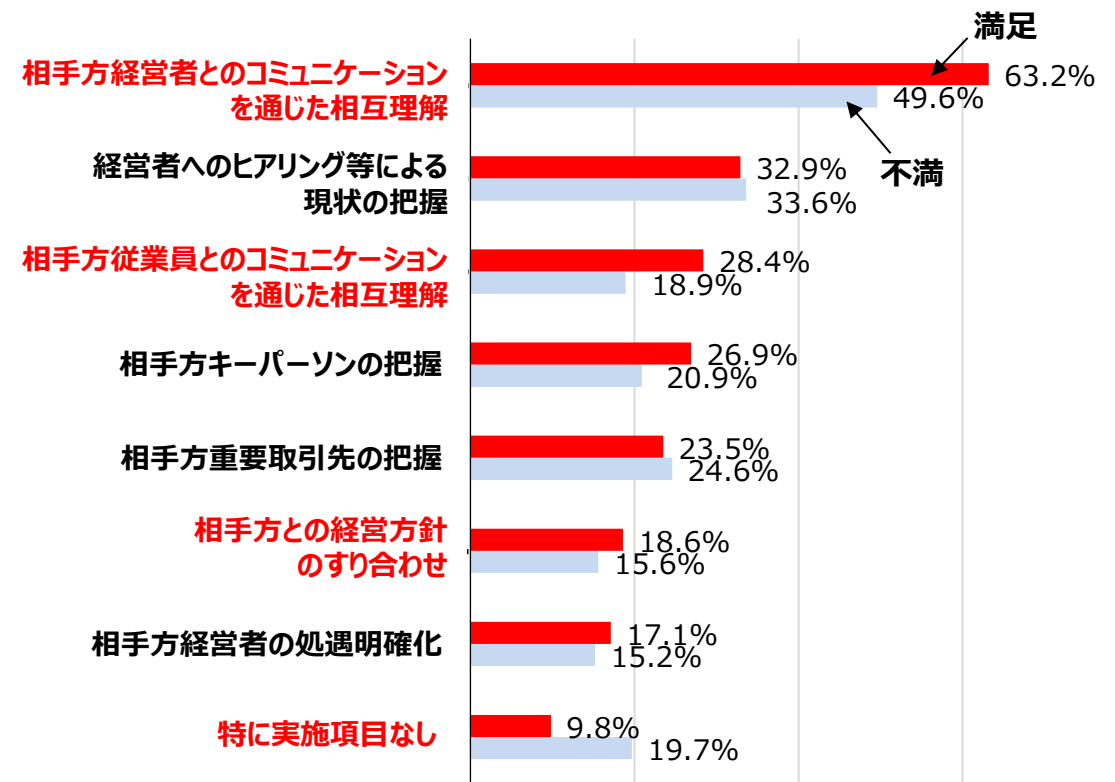
M & Aに対する満足度とM & A成立前のPMIに係る取組の関係

- 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



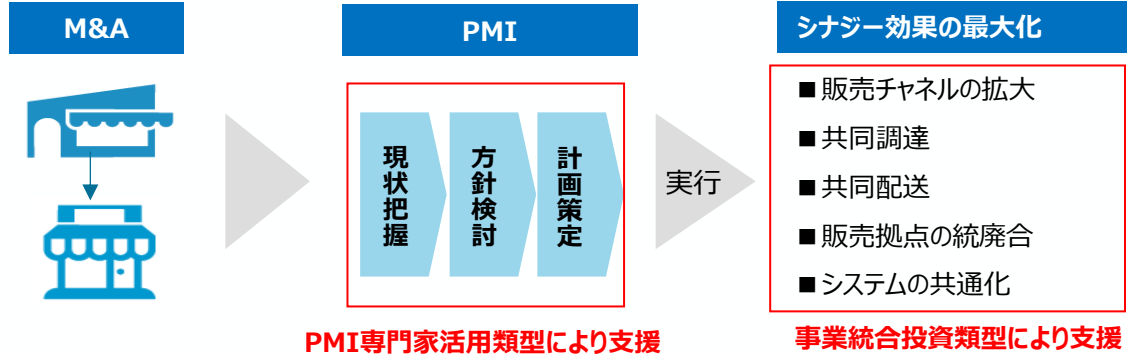
M & A成立前のPMIに係る取組の実施割合



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		
業務統合	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
	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

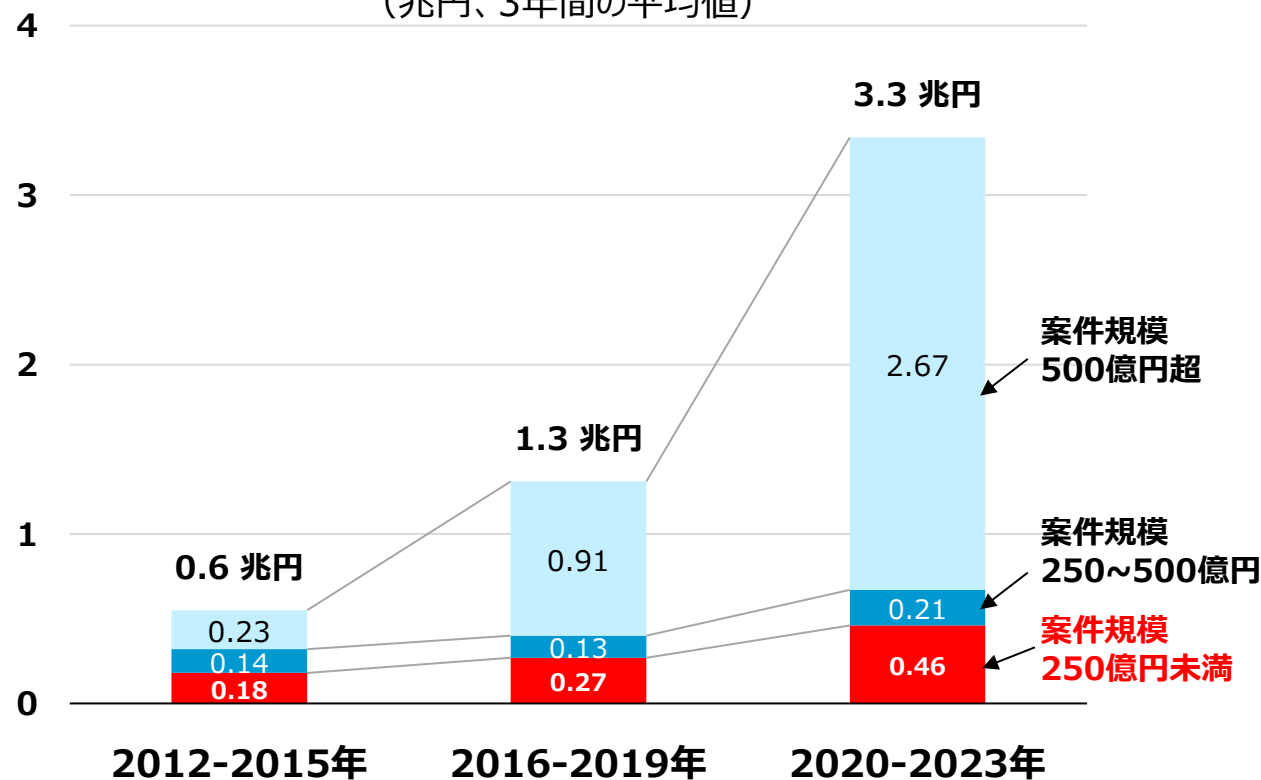
事業統合投資類型	
概要	M&Aのシナジー効果を実現するための設備投資に対する補助
対象経費	設備費等
補助上限	800万円 ※賃上げを実施する場合は1,000万円
補助率	1/2・2/3 中小企業者等のうち、小規模事業者 2/3 ※それ以外場合は補助率1/2

※詳細については、公募要領を確認ください。

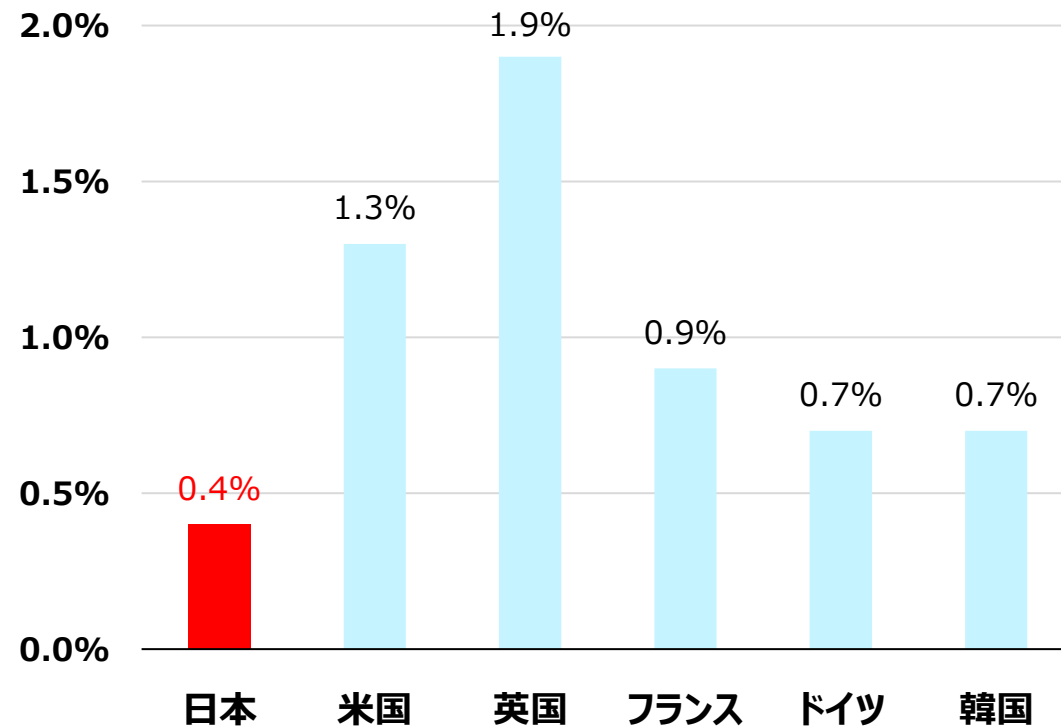
ファンドによる投資額の動向

- 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)

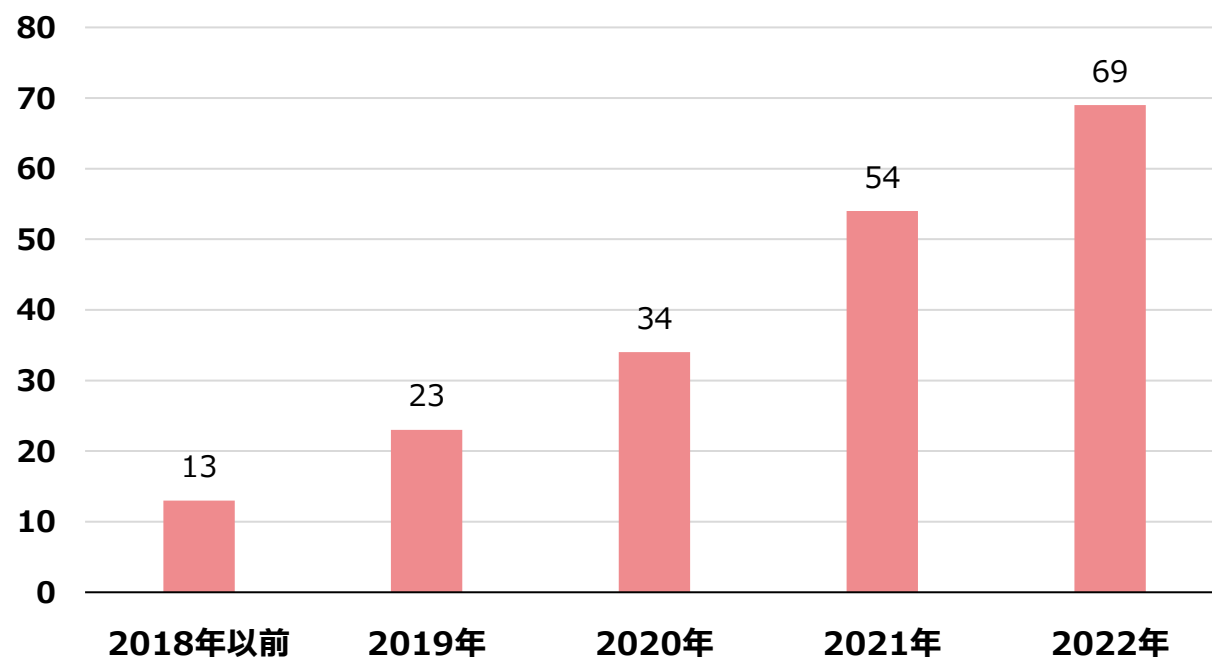


(資料) (一社) 日本プライベートエクイティ協会資料を基に作成

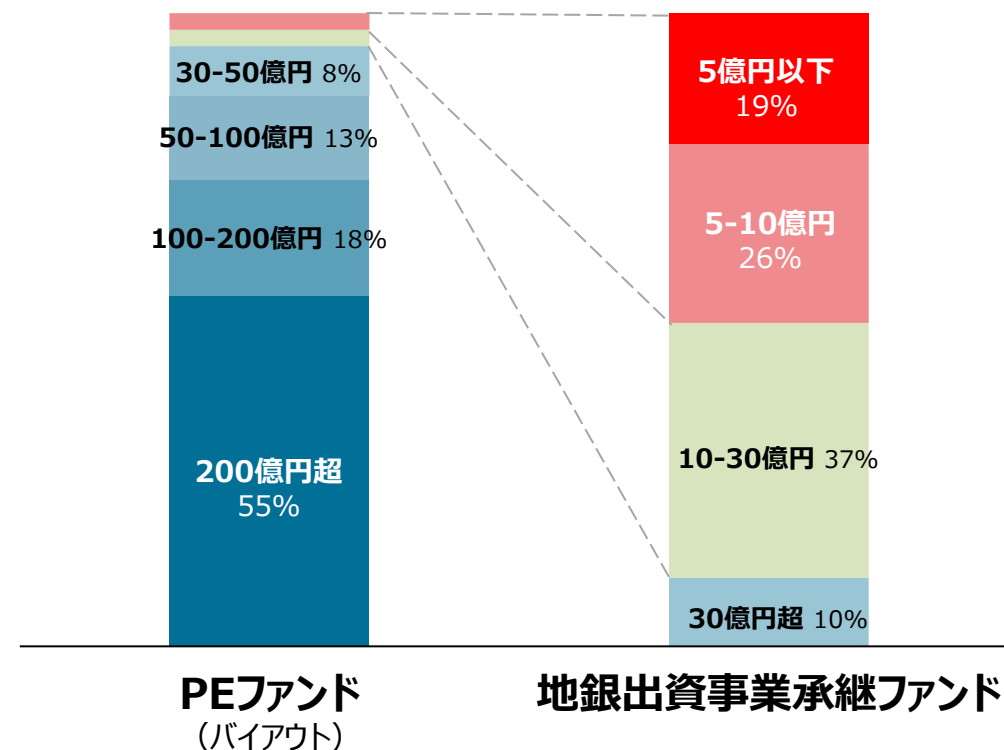
地銀によるファンド出資

- 銀行による投資専門会社の株式保有が緩和されたことに伴って、地方銀行によるファンド出資が増加傾向にある。
- 地銀出資の事業承継ファンドは、バイアウトファンドと比べてファンド規模が小さく、自らの与信先等を中心として、地域における後継者不在企業を対象に比較的小規模な案件も含めて投資を行っている。

地銀出資事業承継ファンドの出資件数（累積）



ファンド規模の分布

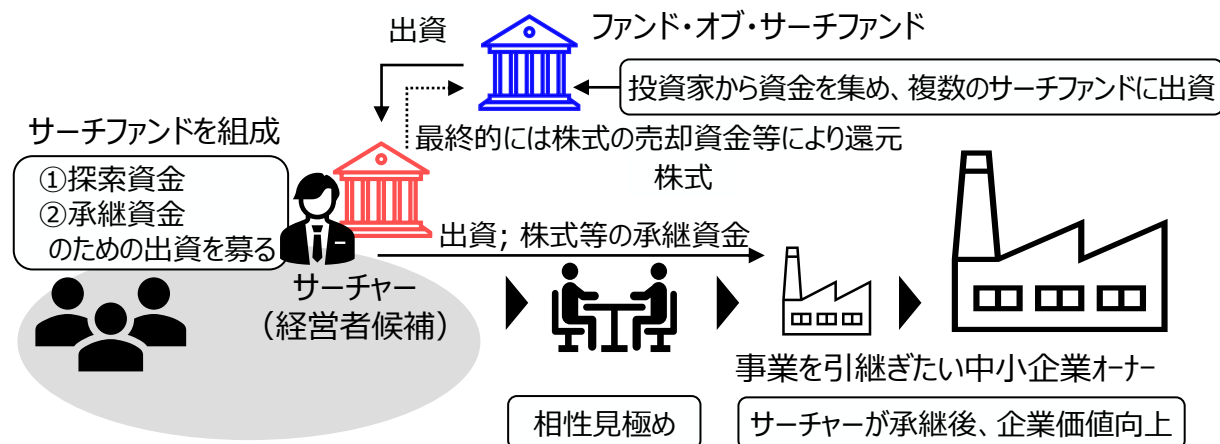


(注) 右図のうち、PEファンド（バイアウト）のN数は38者、地銀出資事業承継ファンドのN数は71者（地銀系のGP、LPともに含む。）

(資料) 中小企業庁「PE ファンド等による投資に関する実態調査」（2022年6月）、（株）マープル「地銀ファンドガイドブック（事業承継ファンド一覧）」（2023年4月）を基に作成

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

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。