

第2回中小M&A市場の改革に向けた検討会 議事録

日時：令和7年6月6日（金）14：00～16：00

場所：オンライン開催

当日出席者（順不同）：

<委員>松中座長、大橋委員、河原委員、菅野委員、木俣委員、柴田委員、渋谷委員、高井委員、高村委員、宮川委員、山根委員、道野様（大濱委員代理）、満留様（吉井委員代理）

<オブザーバー>荒井オブザーバー、皿谷オブザーバー他

<事務局>中小企業庁事業環境部財務課

午後2時00分 開会

○笠井課長 それでは、皆様おそろいになられたと思いますので、始めたいと思います。ただいまより、第2回「中小M&A市場の改革に向けた検討会」を始めさせていただきます。

委員の皆様方、それからオブザーバーの皆様方におかれましては、御多忙にもかかわらず、御参集いただきましてありがとうございます。

今回も前回と同様にオンラインでの実施となります。

開催に当たりまして、事務的な留意点を2点申し上げたいと思います。

1点目ですが、御発言のとき以外はマイクをミュートの状態にしていただきますようお願いいたします。

2点目としまして、通信のトラブルが生じた場合には、事前にお伝えをしております事務局の電話番号に御連絡をいただければと思います。改善が見られない場合は電話にて音声をつなぐなどの形で進めさせていただきたいと思います。

なお、本日、大橋委員は途中で御退席になられるということ、それから、宮川委員は途中からの御参加と伺っております。

なお、大濱委員の代理で道野様、吉井委員の代理で満留様に御出席をいただいております。

それでは、以後の議事につきまして、松中座長にお願いしたいと思います。どうぞよろしくをお願いいたします。

○松中座長 それでは、お手元の議事次第に従ってこれから議論に入りたいと思います。前回は売手に係る施策を中心に御議論いただきましたが、本日は市場に係る施策と買手に係る施策を中心に御議論いただきます。

まず、事務局より資料1及び資料2の説明をお願いします。

○笠井課長 資料に基づき御説明を申し上げたいと思います。

前回、中小M&A市場の改革に向けた方向性ということで、全体のうち1ポツの「これまでの施策、事業承継・M&Aの動向」という全体の背景というところを御説明申し上げるととも

に、新たな施策の方向性としまして売手に係る施策の点について御説明の上で御審議いただいたということでございます。本日は「新たな施策の方向性」のうち特に市場に係る施策、それから買手に係る施策の点について御説明の上で御意見を頂戴したいと考えてございます。

1 ページ進みまして、右下3 ページを御覧いただければと思います。最初はM&Aの資格制度に関する論点でございます。まさにこのM&Aの市場については市場の拡大という状況の中で未熟な新規参入のM&A支援機関が多くいらっしゃるという状況だと認識しております。そういう中で知識・能力の向上というのが課題になっているのではないかと考えております。これまでのM&Aに関する施策においてはM&Aの支援機関、仲介事業者さん、FA、それから士業の方々といった支援機関に対して組織単位での規律遵守を図っていただくというところに力点を置いてやってきたということでございます。M&Aガイドラインという形でM&Aに関わられる支援機関としてどういうことを遵守すべきかということの整理を図って運用をしてきたということですが、M&Aの支援におきましては、組織と同時にアドバイザー個人の知識・能力や倫理観の高さといったものがM&Aの成否に大きく影響するということを踏まえ、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と考えているところでございます。

左下の絵のとおり、この中小M&Aに関して言えば、M&Aの取引遂行力というところに併せまして、ビジネス・戦略の観点、それから法務、ファイナンス、会計／税務といった様々な専門的な知識も含めて知見・経験が必要というのがこのM&Aに取り組まれるアドバイザーに求められることだと考えております。

そういう中で、4 ページですけれども、「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」ということで、昨年度、M&Aの実務に詳しい有識者の方々にお集まりいただきまして御議論をいただいて、今年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、公表したということでございます。この中では知識・スキルを体系的に整理したものと併せまして、中小M&A専門人材が果たすべき使命や実施に当たって求められる倫理・行動規範についてもこの中で取りまとめを実施しているということでもあります。ある意味先ほど申し上げた資格、個人個人がどういう能力、それから使命感を持って取り組むべきかというところの基本をこういう中で整理をさせていただいたということでもあります。

5 ページですけれども、そういう中で少し先行的な事例というか参考としまして、アメリカにおけるM&Aブローカー資格制度の概要ということでもあります。アメリカではM&Aブローカーの自主規制団体の中において認定資格を運用されているということでもあります。その特徴としては左下の四角の中ですけれども、この資格を取るには一定の業務経験が求められるということであるとか、それから教育機関での単位の取得が必要であるといった経験値、それから能力・スキルが求められると同時に、3年ごとの更新であるとか、協会の定款や倫理規程への違反があった場合については資格が剥奪されるであるとか、さらには

資格保有者についてはサイトにおいて公表されるといった形で透明性や資格を持っておられる方の能力・質の向上に取り組むというところを実際に仕組み化されている事例があるということでもあります。

こういったことも参考にしながら、6 ページですけれども、資格制度の創設と資格者への規律づけという観点から、我々としても中小M&Aアドバイザーに関する試験というものを、まずは民間ベースでということ考えておりますけれども、取組として創設するという方向で検討すべきではないかと考えているところでございます。

また、真ん中のところですけれども、先ほど御覧いただきました米国の例なども参考にしながら、中小M&Aアドバイザーの登録制度としても併せて運用をしていってはどうであるかということ考えているということでもあります。

また、3 つ目ですけれども、この資格制度の実効性を担保する、また、さらに意味のあるものにしていくという意味でも、このアドバイザーの資格を取得していただくことを中小M&Aガイドラインの中においても推奨していくということ、あわせて、M&A支援機関登録制度に登録している登録機関については、先ほど申し上げたような資格における登録を受けていらっしゃる資格保有者の方の割合を公表していただくとか、例えばということですが、こういったことも図りながらこの資格制度の実効性、それから浸透を図っていくということも検討してはどうかと考えているところでございます。

いずれにしても、こういったことを今後具体化するに当たってどういう点に留意すべきかについて、また後ほど各委員から御指摘なり御意見を頂戴できればと考えてございます。

7 ページですけれども、こちらはM&A支援機関の手数料、業務内容の公表ということでございます。M&A支援機関の手数料に関しては様々な声があるわけですが、一部から引き続き高いとか、サービスの内容に見合ったものになっていないのではないかとといった御指摘、お声もまだあるということだと認識をしています。

そういう中で、これまでの取組としましては、真ん中ですが、この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いるということでもありますし、また、その報告していただいているものはこのホームページのデータベースで全て公表されているということになっています。つまり、これはデータベースを開いていただければ、各支援機関に依頼をしたときにどういう手数料がかかるのかと、考え方はどうなっているのかといったことが既にもう分かるようになっていくという状況は確立できているということでもあります。

一方で、さらにということですが、これだけではなかなかまだ分かりにくいところもあるとか、それからさらに情報を拡充していくという意味では、支援機関の業務内容の詳細や質、成約実績などといった情報についてもさらに可視化を行って、さらなるデータベースの改修、それから充実を図っていかないと考えているということでもあります。

その中で、8ページですけれども、これは手数料の分布ということで御覧いただきますと、実態としては最低手数料が設定されていることが一般的であるということと、あとは500万～1000万のところに割と多い数が集まっているということではありますけれども、一方でばらつきもあるという状況になっているということでもあります。

9ページを御覧いただきまして、そういった手数料の現状を見た上で、やはり一番大切なことは一番上の黒丸ですけれども、各社が提供する業務の内容や質に応じて競争的にそれぞれ考えられて手数料が設定されていくという状況が出来上がっていくということなのだろうと考えております。その前提としましては、顧客となる中小企業に対して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の高い形で示されていくことが重要だと考えております。そういった観点から、先ほど申し上げたとおり、今の公表の中である程度は比較いただけると考えているところでもありますけれども、これがさらにより簡易に比較いただけるようにするにはどういったことが工夫の余地としてあるのかというのは引き続き検討していくべきポイントなのかなと考えております。

下にありますとおり、現状、レーマン方式による報酬の算定の方法としまして、基準となる価格のところは左下の(1)のところですが、①から④までということで各社それぞれ考え方や取っておられる計算方式が若干違うというところもあると思います。そういう中でこれらのサービスの提供を受けたときにどういう手数料になっていくのかというのがもう少し簡易に比較できるということも重要なのではないかと考えております。そういった観点から、手数料の在り方、それから公表の在り方といった点についてさらに検討を深めていってはどうかということと考えているところでございます。こちらについてもまたそれぞれ各委員から御指摘等があれば、頂戴したいと思っております。

それから、10ページは中小企業におけるM&A成約件数の規模別の内訳ということであります。右下の比較を御覧いただきますと、これはM&Aの成約件数における譲渡側企業の従業員の規模別の内訳ということになっております。一番右側の事業承継・引継ぎ支援センターでの支援先という意味で言うと、赤いところは従業員が1～5人ということで、基本的には小規模な事業者さんが比較的センターの大きな割合を占めているということだと考えております。

一方で、11ページを御覧いただきますと、M&Aアドバイザーの所在地というところで申し上げますと、アドバイザーについては民間のアドバイザーに関して言うと3大都市圏に多く集中しており、ビジネスチャンスのあるところに人が集まっているという状況にあると思います。一方で、先ほど御覧いただきましたように、センターは各都道府県に置いているわけですが、こちらでは比較的規模の小さい案件というのを多く扱っているということだと思います。そういう意味で、キャパシティが偏在している中で地方部でもどうやって体制を確立していくのかということの一つの大きな課題なのだろうと考えてございます。

12ページを御覧いただきまして、M&A実施意向のある企業の相談先という意味では、金融

機関に探索を依頼するという売手・買手の方、それから専門仲介機関に探索を依頼するという売手・買手の方といったところが多いということでもあります。そういう意味では、特に地方部に行けば行くほど金融機関に期待をする声というのも大きいということなのだろうと考えております。

そういう中で、13ページを御覧いただければと思いますが、これまでの事例ということで、事業承継・引継ぎ支援センターに地域の金融機関からトレーニーとして出向いただいた事例というものでございます。それぞれ地域の金融機関からセンターに来ていただいて、そこで業務の経験を積んでいただくという中でノウハウを身につけたものをベースに生かしながら、元の組織に戻った後に各金融機関における事業承継の業務をリードしていただくといったことをこれまで何件かやってこられているということでもあります。こういった取組を先例にしながら、さらにこういう取組を日本各地に広げていくということでセンターの先ほど申し上げたような比較的小規模の案件なのだけれども件数多く対応していかなければいけないものに対処できる体制を地域のセンターにも構築していったらどうかと考えております。

また、各地域の金融機関においてもぜひ実際のトレーニーになられた方が戻ってこられたら、そこで得た経験・知見やノウハウを共有しながら地域の金融機関の能力も高めていただくといいことができないかということと考えてございます。

14ページは、中小企業診断士の方について、先ほどのトレーニーの候補という意味で中小企業診断士もその大きな候補ではないかということでお示ししているものであります。右下のグラフを御覧いただきますと、中小企業診断士の方に今後活動してみたい分野を聞いたところ、事業承継・M&Aの分野に関与されたいというお答えをされた方が多かったということでもあります。そういう意味では中小企業診断士の方も地域における支援機関を支える、また、その中で成長していただくポテンシャルのプレーヤーだろうと考えているということでありまして、こういった方々もうまく巻き込みながらセンターの体制の強化を図っていったらどうかというのがこの論点かなと考えてございます。

以上のところが市場に係る施策ということでありまして、その次の16ページ以降が買手に係る施策ということでもあります。16ページからはこれまで既存で取り組んでいる施策の紹介ということですので、簡単に御説明できればと思います。

16ページは中堅・中小のグループ化税制ということで、これはもう既に制度として創設をされ、運用が開始されているものということになります。グループ化をし、そして競争力を高めていく、シナジーを働かせていくという戦略を実施するに当たって様々なリスクに備えるという意味で、積立金を積んだ場合にそれを準備金として税制上の優遇が受けられるという制度が構築されているということでもあります。こういった制度も使いながら買手の方に積極的なM&Aの検討をいただければということで作られた制度ということでございます。

それから、17ページは公庫によるM&A資金の融資ということでありまして、こちらも既に

昨年、融資の上限を倍増するという事で取組を拡大してきているところであります。M&Aの際に必要なってくる資金について、公庫から低利での融資を受けられるという仕組みです。これも実績が次第に増えてきているということでもありますので、こういった形でのサポートというのも今後も続けていくということだと考えてございます。

18ページは事業承継・M&A補助金ということで、事業承継、それからM&Aの際にかかる様々なコストを補助するもの、それから、M&Aや事業承継に際して新たな設備投資等を行おうという際の設備投資に対する補助を行うといったことをこの4つの枠組みの中で補助金として事業を実施しているということでございます。こちらはもう既に一定期間事業として実施してきているところであります。引き続きこの御要請、それから中小企業の御希望、それからニーズを踏まえてこの制度を運用してまいりたいと考えてございます。

それから、19ページ、20ページはPMIのところであります。これについては既に先ほどの補助金の中で新しい枠組みもつくって運営しているということでもありますので詳細は割愛させていただきたいと思いますが、いずれにしてもM&AをうまくやっていくためにはM&Aの成立前にPMIに取り組んでいく、開始していくということが重要であろうということで、この認識の共有を図りながら、同時に、PMIを進めていくに当たって必要なところは20ページのPMI推進枠ということで先ほどの補助金の中に新しいPMI推進枠をつくっていますけれども、この枠もうまく活用していただきながらPMIの取組について中小企業にも認識を普及させていきたいと考えているところでございます。

そういった上で、21ページ以降で少し問題意識を整理したものを御覧いただければと思います。21ページは「ファンドによる投資額の動向」ということでありまして、これは民間のファンドの投資の動向を追いかけたものになります。左側は日本におけるPEファンドの投資状況ということで、投資額自体は上昇傾向ということですが、どうしても案件規模が比較的大きいところに資金が集中しているということでもあります。そういう意味では比較的案件規模の小さいところに対する資金の供給がまだ十分ではないのではないかと問題意識であります。そういう意味ではここに対する資金の供給を今後増やしていく必要があるのではないかとというのが一つの問題意識ということです。

22ページですけれども、そういう中でこれは一つの例ということですが、地銀によるファンドの出資ということで、地方銀行によるファンドの出資も規制の緩和というか、法令の改正等によって増加傾向にあるということだと考えております。特に銀行出資の事業承継ファンドに関してはバイアウトファンドと比べましてファンド規模が小さいということ、それから、自らの与信先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という点が見てとれるということですので、また、先ほどの小規模な案件に対する投資が不足しているという意味では、これに限らずということですが、地銀によるファンドの出資なども穴を埋めていく一つのプレーヤーになり得るということなのかなと考えているところでございます。

それから、最後に23ページですけれども、起業や経営に関心のある人と中小企業をつな

ぐ仕組みとしてサーチファンドというものがだんだん増えてきているということかなとは考えております。一方で、今、だんだん増えてきているかなと申し上げましたけれども、なかなか例としてはまだ限定的ということだと思います。要因としては、このサーチャーと呼ばれるような有力な経営者候補の方がまだまだ限定的であるのではないかという経営者候補の側の課題ということ、それから併せてサーチファンドに対して入ってくるお金がまだ限られている部分もあるのではないかということなのかなと考えてございます。こういったところも踏まえて、このサーチファンドというものもM&A買収側の資金、それから買収する有能な経営者の増加を図っていく必要があるという意味ではアプローチしていくべきポイントの一つになるのではないかということでお示しをさせていただいているということでございます。

全体は以上でございまして、その上で、最後は25ページの論点というところで簡単に振り返らせていただければと思います。25ページの（２）市場に係る施策というところについては、まず①から③については資格に関する視点ということであります。先ほど申し上げましたとおり、資格の制度を創設する方向で検討してはどうかと考えていますけれども、そもそもその在り方がどうかというところで具体的な受験者のターゲットであるとか、科目と試験の内容はどういったものであるべきなのだろうかといったところの考え方がもしあれば、御教示いただければと考えております。

それから、②は登録制度の仕組みみたいなものがあつたほうがいいのではないかということがあつたと思います。そういったところも併せて運用していくということにすべきではないかということも御意見があれば頂戴できればと考えております。

それから、③はアドバイザー試験、それから登録制を浸透させていくためにどういう取組が求められるかということで、これは少し例示として登録支援機関には取得者の割合を示していただくとか、数を示していただくといったこともあるのではないかということイメージとしては申し上げましたけれども、こういったところも含めてどういった取組が求められるだろうかということ、それから、制度を浸透させていくためにはどういったことを検討したらいいのだろうかということも含めて、これも御意見があれば頂戴できればと思っております。

④は手数料のところですが、これは先ほども申し上げましたとおり、やはり大切なのは比較しやすくしていくということ、選ぶときにちゃんと比較をして納得をして選んでいただけるようになっていくことが重要なかなと考えてございます。そういう意味で、今やっている取組にさらに今後やっていくべきことが何かあれば、そういった点も御指摘いただければと考えてございます。

それから、⑤はセンターの体制ということであります。地域金融機関であるとか、それから中小企業診断士等の士業を巻き込んだ形でのセンターの体制強化、これは特に地域での割と比較的小さい案件なのだけれどもしっかりと進めていかないといけないようなM&A案件などもしっかりと進めていくという意味では、この体制強化が必要ではないかと考えてい

るわけですがけれども、この辺の在り方、進め方についてもお考えがあれば、御指摘を頂戴できればと考えてございます。

それから、買手に関する施策のところについては、M&Aを推進していくという観点で、M&A後の成長、それから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ているだろうかといったこと、それから、先ほど御紹介しましたようなサーチャーによるM&Aを支援するようなサーチ型ファンドであるとか、それから比較的小規模の案件を手がけるような事業承継ファンドへの支援の強化というのが必要ではないかということを我々としては考えていますけれども、仮にそれが必要だとすると、そのファンドの組成と組成後の成功のためにはどういった施策が有効であるだろうかといった視点から、これもそれぞれ御意見を頂戴できればと考えてございます。

全体は以上になりまして、中身は盛りだくさんですけれども、また各委員から御指摘を頂戴できればと考えてございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、ただいまの説明につきまして御質問、御意見をいただければと思います。

それでは、私から名簿順に指名をいたします。委員の皆様におかれましては、指名の後に御発言をお願いします。時間の都合上、御発言はお一人様3分以内でお願いいたします。

まず、大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 御指名ありがとうございます。

主に市場に係る施策というところでのコメントになるかもしれませんが、前回に欠席しているものですから、そこの議論が踏まえられているかどうか心もとないですけれども御容赦ください。

まず感じるに、多くの中小企業主にとってM&Aを個人として多く経験するといった機会は必ずしも多くあるわけではないのではないかと思います。場合によると生涯に1回あるかどうかという人も多いのではないかと思います。そういった市場を機能させるためには、M&Aのアドバイザーに蓄積される経験や実績の重要な部分を、市場を利用する中小企業主の方、これはM&Aに売手として参加される方、あるいは買手として参加される方ということですが、そうした方々に見える形にしていくことが望まれるというところの事務局の御提案というのは私もそうかなと思います。料金に見える化したり、あるいは実績に見える化したりという取組もあると思います。

対消費者向けでは、恐らく比較サイトなどは事業ベースで運営しながらそうしたサービスを提供するような事業者もいるのだと思いますけれども、中小M&AのようにBtoBの世界では、場合によると、一定程度公的な形の要件が設けられる必要がまずは出発点として必要な可能性があるかなと思います。例えば中小M&A市場の健全な発展においてということで、そこに携わる専門家の有する能力や倫理観を資格として要件づけるというのは当初は望ましい取組というか、要件ということなのかもしれませんが、場合によると全体の質が上がってくればその義務づけということもあるかもしれませんが、そうした市場参加者の能力、

あるいは倫理観の最低限の要件を底上げしていきながら全体の質を高めていく仕組みというものをシステムとしてインストールすることが望まれると思います。そうした中で事業として優秀な仲介事業者がスケールをしていって質を高めていくという仕組みがつけられるのが望ましいかなと思います。

他方で、地域性が重要というお話もあったと思います。地域をどのくらいの範囲に取るのかというのは恐らく要議論だと思います。地域を小さく区切れば区切るほどマッチングの率と質が悪くなるように思いますが、他方で地域を大きく区切ると売手と買手双方の中小企業主からは距離が遠くなるとも感じます。そう思うと、結局のところ今回御提案されているM&Aの支援機関みたいなもの、あるいは地域の信金、あるいは地方銀行といった仲介事業を担われる方々のネットワークというものが重要なかなという感じもしまして、そういう意味で言うとそうしたネットワーク化がなされることである種地域にも根ざした中小M&A市場の健全な発展というものの一端がまずはつくられるのかなという感じがいたしました。

以上です。

○松中座長　ありがとうございます。

次に、大濱委員の代理で出席いただいております道野様、お願いいたします。

○道野氏　日本税理士会連合会・中小企業対策部副部長の道野と申します。どうぞよろしくをお願いいたします。

資料25ページに記載されております論点に沿ってお話をさせていただきます。前提といたしましては、税理士が一般的に関与するであろう、譲渡額5,000万円以下程度の小規模事業者を想定しております。

まず、(2)の市場に係る施策について、①の点です。ご指摘のような諸般の事情を踏まえ、中小M&Aアドバイザー試験を創設する背景は理解しております。受験資格につきましては、すでにM&Aに関する基礎的な知識を有している士業、金融機関関係者、またはM&A仲介の経験がある事業者などが適当ではないかと考えております。ただし、非税理士による税理士業務の実施や、いわゆる非弁行為・非弁活動の温床とならないよう、適切な取り扱いが不可欠であると考えております。

次に②についてですが、倫理観はアドバイザー資格において最も重要視されるべき項目であると考えております。税理士会におきましても、会員の品位保持等を主として、綱紀監察部を設け、厳正な対応を行っております。中小M&Aアドバイザーにつきましても、同様に厳しい管理体制が求められるものと考えます。

続いて③ですが、税理士事務所は税理士有資格者の常駐が必須となっております。例えば、宅建業においては、従業員5人につき1人以上の割合で宅建士の配置が義務付けられております。M&A支援機関登録制度におきましても、同様の有資格者配置が必要ではないかと考えております。

④につきましては、この観点から、レーマン方式を基準とした報酬の上限を定めるなど、

報酬体系についての設計も検討すべきではないかと考えております。

次に⑤です。ご指摘のとおり、試験制度等によって質を担保しつつ、さらに強化する必要があると考えております。すでに取り組まれているように、事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、地域金融機関や地域の士業と連携する、あるいは外部に委託するなど、連携をさらに強化することで、地域の中小企業支援に一層寄与するのではないかと思います。

続いて、(3) 買手に係る施策について、①の点です。買手の経営能力が可視化されれば、売手にとって非常に有益な参考情報になると考えております。例えば、過去の買収件数や買収後の施策の効果といった情報を、買手自身が開示する仕組みを制度化することも一案ではないでしょうか。また、売手側からの買手に対する評価、いわゆる口コミのような仕組みを導入することも、検討に値するのではないかと考えております。

最後に②ですが、レジュメに記載のとおり、一部の金融機関ではすでに地域ファンドを組成しているようですが、現時点ではあまり身近に感じられておりません。中小企業は地域ごとに業種や文化などに特色がありますので、地域の士業や金融機関が連携して、地域に根差した小回りの利くファンドを組成すれば、より積極的な活用が期待できるのではないかと考えております。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、河原委員、お願いいたします。

○河原委員 河原です。

2023年9月に中小M&Aガイドライン第2版の改定をされたときに、契約前の書面交付による重要事項説明が追加されました。当時から提言してまいりましたが、誰が説明するのか、ここが大切だと私は考えております。すなわち、高い倫理感と誠実な使命感のある国家資格者が説明を行うことが中小M&A市場の健全な発展のためには望まれると思っております。試験の創設には賛成ですが、民間に委ねることも否定しませんが、多くの人材集結のためには適正な試験制度の運営が必要ですので、新たに中小企業M&A試験センターなどのようなものを設置して、例えば仲介会社や金融機関や他の士業団体などと協力して社団法人を創設するなどして多くの方の協力を得るということも一案かと思っております。

それから、25ページの論点に従ってお話いたします。まず①ですが、専門人材のスキルアップは、事前に意見を述べる機会もいただきましたので多くの方々の意見も結集され、かなり幅広い知識が盛り込まれていますが、中小M&Aアドバイザーは、私はシンフォニーのコンダクターのような全体をまとめる仕事であると思っておりますので、この程度が適切であるのかなと思っております。それよりも試験制度の工夫をされてはいかがでしょうか。例えば建築士は2級と1級では建築規模に違いがあります。さらに、1級には上級があつて、構造設計1級や設備設計1級と裾野を広く人材を集めるという工夫ができると思っております。それから、英語のテストのTOEICはスコアの有効期限が2年で、幾度も挑戦することができます。科目合格制を採用したり、合格点によってブロンズ・シルバー・ゴールドなど、資

格保有者のレベルの見える化などを工夫されることで良い人材が結集されるのではないかと思います。

それから、②の登録者のデータベースに関して、公表されるのであれば、個人の保有資格や所属機関、それと勤続年数の記載もあってよいのではないかと思います。特に法人に所属されている場合、企業風土により影響されることも多いので、追加されるといいなと思います。

③は、アドバイザー試験を浸透させるためにはガイドラインに推奨することも良いことですし、先ほど宅建のお話もありましたが、きちんと法人として何名所属しているかというのを登録機関の年度報告で報告できるようなものもあっていいかなと思います。それから、当面は受検生を呼び込むために業務を休んでお勉強してもらうということもあるかもしれませんが、試験を推進する上でも税制上の優遇など、何かあるといいなと思います。

4番目は、手数料が社会的に問題視されていますので、今後もデータベースのさらなる充実というのは必要かと思います。ただ、仲介業者の業務の質にも目配りしていただいて、業務の透明性を高めて公正な競争市場に導いていただきたいので、金額の多寡だけで追求しないよう配慮をお願いしたいと思います。それとともに、対象ではありませんが、中小企業側にも適正な情報公開を促進する環境の整備も必要であると思います。

それから5番目、地域における士業を巻き込んだセンターの体制強化という点はとても賛成です。前回も申し上げましたが、都道府県単位に縛られず、地域ブロック単位で近隣の県や自治体と協力して推進していただきたいし、センターが公的な相談窓口である安心感をもっとアピールしてほしいと思います。トレーニー制度は活性協でも既に行われており、効果も期待できますが、人数に限度もあり、また、対応できる金融機関だけではないと思いますので、できたら地域金融機関と地域の士業をつなぐような役割もセンターならできるのではないかと思います。

今ある事業承継診断というドアノックツールをさらに活用するだけでなく、M&A事前リスクチェックシートなど何か新たなツールを用いて士業・金融機関とセンターが共有できる仕組みも効果が期待できると思います。

それから、買手に関わる施策につきましては、先ほど課長から説明がありましたが、事業承継・M&A補助金に名称も変わられ、また、PMI専門家への補助も追加されて、これは優秀な人材を中小M&Aに呼び込むためには大変大切なことだと思います。今後、この金額に関しても増額があつていいのではないかと思います。

それから、やる気のある経営者に地域で学びの機会や交流の機会を提供できる施策に関しては、地域にある簿記学校や地方大学、また、地域の中小企業など、産学連携の中に地域の若い経営者を巻き込むような施策が検討できないかと思っております。具体的にはちょっとイメージしかなく、申し訳ございません。

あと、②に関しては、ファンドからという出資に限らず全体的に今後M&Aを推進するには、私は中小企業の適正な財務報告にも目を向けることが必要であると思います。今、財務会

討論を教える立場になり、中小企業の会計の現状を鑑みますと、税務申告だけの決算書で経営する時代は終わりに近づき、これからは適正な財政状態と経営成績を明らかにした決算書で中小企業が経営する。そして、会社の将来に目を向けた経営戦略・経営計画の立案へと導いていくことを我が国の中小企業のために今考えるべきではないかと思います。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、菅野委員、お願いいたします。

○菅野委員 日本商工会議所の菅野と申します。

詳細な御説明、ありがとうございます。私も資料の25ページに記載がある論点に沿って意見を申し上げさせていただきます。

最初の市場に係る施策について、①の試験制度の創設については、皆さんの御意見と同じく賛成です。一点、どこが、誰がその試験制度の運営を担うのかということにもよるかと思いますが、受検者のターゲットについてはコスト負担とのバランスも考えざるを得ないのかなと考えました。買手や売手となる中小経営者や将来M&A業務に携わろうと考える方々などに広く門戸を設けることは大変意義のあることだと思いますけれども、コスト面を考えると、創設当初からは果たして現実的なのかなというところに疑問が残りました。まずは業界における規律の浸透や健全化を図るということを優先してスタートさせて、状況を見て受検者の拡大を検討すればよいのではないかと考えました。初期段階としては実務経験のある方、もしくはまさにこれから実務に携わる方、もしくは先ほどもお話のあった弁護士、会計士、税理士、中小企業診断士等の士業の方、金融機関の役職員等に絞って、まずはスタートさせるべきではと考えました。

続いて、試験内容については、今回の議論の中心となっている「倫理・コンプラ」「税務」「財務・会計」「法務」あとは「実務ベースに応じた総合問題」といったところなのではないかと考えました。

続いて、②についてもどこの誰が制度を担うのかという問題が出てくるのかもしれませんが、個人的な考えとしては、先ほど河原先生からもあったように理想は国家資格ということだと思いますが、まずスタートを切るという前提で目指すべき制度の姿は証券外務員の資格制度ではないかと思います。証券外務員制度は日本証券業協会が制度を運営されていますが、登録メンバーに対するエンフォースメントの機能も有しています。結果的に協会に属するメンバーの予見可能性の向上にもつながっているのではないかと思います。定期講習や資格の更新、登録の取消処分であったり問題事案の公表なども担っており、投資者の保護、マーケットの信頼性の維持・向上に貢献しているのではないかと考えます。

あと、もちろんこれはハードルがある考えなのかもしれませんが、未上場・非公開株の取引については証券会社を通じた売買はできないのかもしれませんが、証券会社についてもM&Aに関与するということは現実的にももちろんあると思いますので、外務員資格制

度に相乗りするような可能性はないのか、といったことを探ることも一つの方法なのかもしれないと考えました。

最後の5番目です。買手に係る施策のところにも関係してくるかもしれませんが、小規模企業のよき相談相手として、公的機関である事業承継・引継ぎ支援センターの役割はとても大きいと考えております。資料13ページでも御紹介いただきましたけれども、地域金融機関との連携は大変すばらしい取組だと思います。ぜひセンターの体制強化を進めていただければと思います。

私からは以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、木俣委員、お願いいたします。

○木俣委員 木俣でございます。私も25ページの論点に沿いまして一つずつ御意見を申し上げたいと思います。

まず、市場の①からでございますが、資格制度の創設自体は異存はございません。ターゲットとしては、今回の趣旨を鑑みると中小企業を対象とする仲介FAをターゲットとするべきなのだろうと考えておりますので、主に上場企業、あるいは大企業向けのものではないということかと思えます。したがって、名称には「中小M&A」といったワードを明記していただくといったことも有効ではないかと考えております。

また、②につきましても特に異論はございません。定期的な講習等、資格維持に際しては一方で過度な負担にならないような配慮が必要ではないかと考えております。

それから、③の浸透に向けてということでございますが、これについては中企庁、経産省等の公的な機関、あるいは中央官庁が所管する法人が主催するといった立てつけが必要なのではないかと考えております。また、この資格取得をガイドライン等で推奨するということは効果的なのではないかと考えております。

一方で、この資格というのはどうしても机上の試験ということになることも踏まえると、ある意味この資格を持っていれば優秀なM&Aの支援者なのかということ、私は必ずしもそうではないのではないかなと考えております。ある意味M&A支援者としての最低限のマインドや知識は持っているといった位置づけがふさわしいのではないかと考えております。といいますのは、実際のM&Aの世界というのは知識だけで仕事をするという世界ではなくて、人対人の交渉の中で案件をお互いがハッピーになるように成立させていくということで、非常に経験値が物を言う世界だと考えております。したがって、この資格を持っているから必ずしも優秀ということではないとは思いますが、保有者の割合を公表するといったことも効果的かとは思いますが、例えば保有比率が高いから、イコール優良な支援法人なのだという位置づけというのはちょっと行き過ぎではないかと思えます。その在り方については慎重に御検討いただければと考えております。

それから、④の手数料に関しましては、基本的には手数料の算定方式や水準自体は市場競争に委ねるべきものであって、そこに対して一定の規制をかけるということは個人的に

は反対でございます。質に合わない業者は自然に淘汰されるということかと思いますので、そういった意味では報酬体系の透明性と利用者の納得性を担保するという軸での施策であるべきだろうと考えております。

一方で、例えばこれぐらいで売れたらこれぐらいの手数料がかかりますよと単純に言えばいいのかというところは、少しここも慎重な取扱いが必要だろうと思っております。といいますのは、利用時に例えばそういった説明を受けたとすると、それぐらいで売れるのだという期待値を利用者に持たせることになりますが、必ずしもその価格で売れない、あるいはその価格を提示してくれる買手が見つかるとは限らないわけです。そういったしますと、その期待値がかえって案件成約の障害になってしまうこともあるわけですので、この具体的な手数料を利用者に分かりやすく提示するという点についても一方で慎重な運用が必要なのだろうと考えております。

それから、⑤につきましては、支援センターがなかなか民間ではサポートしにくい案件について対応をいただいていると理解しておりますので、その体制を強化することは望ましいと考えております。

一方で、これは前回の議論でもありましたが、再生可能性が低い、あるいは売却可能性の低いような企業に対して、あえて言うと本来市場退出すべき企業に対してもコストをかけて過度な支援をするということは必ずしも望ましいことではないのだろうとも思います。したがってそういった意味では支援センターにおいてもその辺りの見極めをした上で支援を強化いただくということが肝要ではないかと考えております。

それから、買手の①につきましては、例えば買手のPMIを担える人材の手当てに対しての何らかの補助を出すといったことは有効ではないかと考えております。一方で、既存の様々なM&Aに関する補助金がございますけれども、この活用状況、あるいはその効果に対する評価については、また別の機会でも結構ですので一度中企庁のお考えをお伺いできればと考えています。

それから、最後に買手の②でございますが、そもそも小規模を対象としたファンドでも投資をしたくなるような企業を育成していくということが本質ではないかと考えております。そういった意味では小規模事業者への人材供給の仕組み、あるいは支援といったものが肝要ではないかと考えております。

私からは以上でございます。

○松中座長　ありがとうございました。

続きまして、柴田委員、お願いします。

○柴田委員　では、この論点の全てではなく一部についてなのですけれども、幾つかコメントさせていただきたいと思います。

まず、資格制度と講習については賛成です。特に大切だと思うのは、仲介会社さんの皆様の倫理です。M&Aについての基本的なリテラシーも大切なのですけれども、それだけではなくて当事者の双方を依頼者とするということで倫理面で難しさを持ったお仕事だと思い

ますので、そこをかなり重点的に資格試験なり研修の対象とするのが望ましいのではないかと思います。

あと、これは感想みたいなコメントなのですが、ここで想定されているプレーヤーと似て非なる存在としてフィナンシャルアドバイザー（FA）の皆様がいらっしゃるわけですね。あまり中小企業の案件をやっているというよりは、例えば大企業間のM&Aだったり、上場会社のM&Aなどを担われているということで、これは金商業のライセンスを持っている証券会社さんに限らず、独立系やブティック系のアドバイザーもいます。つまりライセンスを持った人たちに限らず、同じようなアドバイザーの仕事をやっているわけです。そうすると、仲介と独立系FAとのバランスはどのように考えるかという点が一応問題となり得るものと思います。一方（仲介）ではこれは義務ではないにせよ支援機関ということで資格の取得が推奨されていて、他方（FA）では全くそういうことが求められていない。だからといってFAも規制を及ぼすべきだということを申し上げているわけではなくて、そこはなかなか区別が難しいところなのかなとは思ったところでございます。

ただ、いわゆるFA業務というのは、仲介の中小M&Aの現場と比べるとトラブルは少ないのではないかというのが肌感覚でございまして、恐らく理由は2つあって、今、まさにこの資格試験の検討をしているところがその問題意識としてあると思うのですけれども、FAの皆様は基本的にはバックグラウンドが証券会社であったり、あとは会計事務所だったりといった皆様なので、リテラシーに問題がない人が多い。かつ、基本的には両手ではなく片手のお仕事なので、売手または買手のいずれかをクライアントとしてやっているというところで、そうするとトラブルというのが起きづらいということで、そういう意味では中小M&Aアドバイザーの資格試験なり講習というのは必要性が高いわけではないということかとお話をお聞きしながら思ったところでございます。

あと、これは③のところが一番難しいなと思ひまして、資格を持つ、講習を受けるということのインセンティブをどうやってつけていくかということですね。ここは当面はそういう資格を持っているということが信頼につながるということを顧客である当事者に醸成させていくというシグナルみたいなところを狙っていくということなのかなと思います。

また、仲介の方といっても役割がいろいろあって、基本的にここでは当事者と接している例えばコンサルタントやアドバイザー、営業の方というタイトルの方々が想定されているのではないかと想像するのですけれども、そういった人を全てこういう資格を取っていくことが期待されているのか、それとも例えば事業所に何人というところから少ない人数で始めていくのかといったところの論点整理というか、想定ケースというのがこれから問題になってくるのかもしれないなと思いました。

以上が①から③のところでございまして、続きまして報酬のところなのですけれども、基本的には何か報酬で規制をかけるというのはちょっと違うのかなと思います。例えば上限を設けるであったり、一定の決まった計算式でやりなさいということは、民間の取引ですし、M&A仲介取引は消費者取引でもないですから、当事者間の協議と合意に委ねるべき話

なのかなと思います。

他方で、前回の第1回会議でも申し上げたのですけれども、報酬の計算式が必ずしも明確ではなかったことから来るトラブルというのも私の肌感覚としては結構あって、そういう意味では何らか一定のロジックでやっているということの説明が必要なのかなとは思いました。

やはりちょっと分かりづらいなと思うのが、これは基準価格がばらばらなのですね。これは成功報酬という意味であれば、株式譲渡の取引であれば①の株価レーマンが一番素直なわけですが、他方で事業価値（EV）を基準価格としているという実態も右側の水準を見るとあるということなので、これは一体何が違うのかというところはなかなか外からだと分かりにくいなと感じました。だから、これは各社の方針として統一的にやっているのか、それとも事案に応じてやっているのかという辺りは実態調査があったほうが分かりやすいのかなと思いました。もっとも、株価レーマンが一律に正しいと思っているわけではなくて、例えば役員退職慰労金が同時に支給される場合には、実質的には株価と役員退職慰労金の総額を成功報酬の基準価格とすることも合理的であろうとか、あとはM&Aで事業譲渡でやる場合などは対象となる事業の資産・負債のEVで見るというところが合理的なのかなと思うのですけれども、いかんせんそれはどういうロジックでやっているのかというのがよく分からないところなので、顧客にクリアに説明したほうが分かりやすいのかなと思いました。

それと、（2）の乗じる割合の一例で、これはあくまでも一例ということですのでみんながそうだという御趣旨ではないのだと思うのですけれども、金額が5億以下が5%で、5億超～10億以下が4%で、あとの刻みが3、2、1となっているわけですね。これは一例なのでここで議論してもしょうがないと思うのですけれども、M&A全般で言えば、こういう形でレーマンで刻みを設けていくというのは何もおかしくないのですけれども、中小M&Aだとどう考えても5億以下と5億超～10億以下は件数の割合として圧倒的に多いですね。だから、こういう刻みを使っている会社さんが多いのだとすると、はっきり言ってほとんどこの5%という割合が使われているということなのだろうなと思いました。別にそれが悪いということではないのですけれども、ただ、この式はM&A全般というよりは中小M&A全般でいうとあまり実態を反映していない刻みなのかなと思ったので、さっきの依頼者に説明をどこまでするかという関係ではこの刻みの考え方みたいなものも説明の内容として出てくるのかなと思いました。

私からは以上でございます。

○松中座長　ありがとうございます。

続きまして、渋谷委員、お願いいたします。

○渋谷委員　公認会計士の渋谷でございます。よろしくお願いいたします。

私も皆様と同じように論点に沿ってコメントを申し上げられればと思います。

まず1つ目でございますけれども、これは皆様と立場は一緒でございます、私も公的

な関与を一定程度するような試験制度を創設していくという方向性については賛成の立場でございます。ただ、まずは基礎的な部分や倫理感などの最低限のところをクリアさせるというのが業界の健全な発展のためには必要なだろうと思っているので、まず基礎的な部分についてはそこまでハードルが高いものにする必要は必ずしもないのではないかなと思っています。

一方で、この支援機関自体の属性は私どものような士業の専門家まで含めると非常に広範な範囲にわたるという状況でございますので、先ほど申し上げた基礎的な部分と、あとは分野ごとに積み上げる。先ほど河原先生もおっしゃられていましたが、少しそういったところを工夫して２段階にするとか、あとは科目で取っていくような形にするという少し工夫をしたような制度にするというのではないかなと思いました。

②でございますけれども、資格制度自体はエンフォースメントも含めて必ず必要だと思っています。対象者が専任をしているのか、兼任しているのかによってもかなり変わってくるのだと思っていますけれども、３年から５年ごとに一回講習を受ければよいというのは、もし専任者をメージするのであれば少し違和感があるかなと思っておりまして、毎年何らかのことはさせていくべきだと思っておりますし、一定の単位の取得を必須とすると非常に運用していくのが大変だということもありますので、現実的には資格を更新制度などにしていった、更新のタイミングでしっかりと確認をしていくという制度の運用が現実的なのではないかなと感じるところでございます。

続いて、③については非常に難しい問題だと思っておりますが、御提案をいただいている開示をしていくことというのが有効だということについては賛成でございます。この開示をすることによってある意味誤解などを招く部分もあるのだということは木俣さんがおっしゃられていたのですが、そのとおりだと思いますので、一定程度配慮をした上で開示を求めていくというのが現実的だと考えております。

続いて、④の報酬の点については、これまでも数名の先生がおっしゃられていたとおり、私も何か規制をするということについては違和感があるという中で、開示をしていくということについては一定程度していくべきなのかなと思っております。

ただ一方で、非常に満足度の高いM&Aもあって、満足度が低いというか、うまくいかないようにトラブルになるようなものがあるといういろいろなものがある中で、こういったトラブルがあるのか、こういった報酬の決め方に課題感があって、こういったところが問題なのだというところについてはまだしっかり整理がされていないのではないかと考えているところでございます。もう少し整理をしたところで改めて手数料のところは考えていくべきことなのかなと思っています。前回、M&Aガイドラインの改定のときに賛成したのですが、業務の内容についてこういったことをするというを開示してしっかりと契約の中で説明していくということになったわけでございますけれども、これについても業務の内容と報酬が比例しているかという意味で言えば、現状はそうではないわけでありまして、そのギャップも含めてどう考えるかということで、これは一度整理をした上でその次の

ステップに進むということでもいいのではないかなと思っています。

続いて、⑤でございます。地域における事業承継やM&Aの支援体制の構築が課題だということについては、認識は私も一緒でございますし、前回申し上げたとおり公認会計士協会としてもここはしっかり取り組まなくてはいけないと考えているところでございます。

一方で、この会議の議論の中で民間でやり切れないところについて事業承継・引継ぎ支援センターがやるということの整理がされているわけでございますが、ここについてはそういう整理がされているということについての認知度であるとか、あとはここに相談をしたら専門家に相談ができる、専門家が関与できるということについての優位性などはしっかりと訴求ができていないと思っております、その辺りはしっかりとやっていくべきかなと思っています。また、こういったものはしっかりと外向きに仕事をしていって、閉鎖的にならないような運営に各県ともに努めていくことが重要なのではないかなと思っております。

最後に、買手の関係で、税制のところもありますので少しだけコメントさせていただければと思いますが、まず事業再編投資損失準備金の話でございますけれども、ここはこの会議ではないかもしれませんが、何回か申し上げたとおり、直接事業を譲り受ける場合は5年で償却できる中で、株式を買うという制度自体は良い制度だとは思っていますが、のれん償却の関係で言えばまだ弱いとも思っているわけございまして、もう少しここについては償却によるメリットを取っていけるということも含めて検討すべきなのではないかなとも思っています。

一方で、今、上場企業の会計基準ではのれんの償却自体の是非も議論されているところと認識をしておりますので、そことの整合性もにらみながら、中小企業にとってどういう会計の在り方が正しいのかということについては引き続き検討していくべきかなと思っております。

また、これは売手側の処理ではありますが、アーンアウト条項が入っているものについての税制については日本公認会計士協会からも税制改正意見書に盛り込む予定でございますけれども、こういったものの整備をしていくことによって、小規模なディールであればあるほどM&A後の売手とのリスクシェアのニーズなどもあるのだらうと思っております、税制も整備していくべきなのかなと考えているところでございます。

私からは以上でございます。

○松中座長　ありがとうございました。

続きまして、清水委員、お願いします。

○清水委員　私から、2つの論点に絞ってお話をしたいと思います。

最初に、(3)①の経営能力に優れた買手を増やすための施策ということでございます。こちらについては広報だとか、あるいは補助金の話も出てまいりました。直接経営者に働きかけることは極めて有効だと思います。一方、地方で考えた場合については金融機関経由で優れた買手を発掘するということが非常に重要だと思っています。具体的に言うと、

金融機関の公職員がお取引先に対してM&Aによる買収を提案するということは取引先にもメリットがございますし、金融機関にとっても新規融資だとか、あるいは手数料獲得の機会になりますので、非常にメリットが大きい取組になります。

したがって、こういったことをぜひとも、今日はオブザーバーで入っておられるかもしれませんが、金融庁様などのしかるべきところから通達を出すなり、あるいは監督指針を変える等で御対応いただけるとありがたいなと思います。

それから、2つ目でございますけれども、(2)⑤の事業承継・M&Aの支援体制の構築を見据えたセンターの体制強化についてお話をしたいと思います。まず、こちらに「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」という記述があるわけでありましてけれども、内容を拝見するとかなり曖昧でございますので、少し整理・明示をしていただきたいと考えております。例えば中小M&Aガイドラインには概要資料というものがございましてけれども、そこに各支援機関の基本姿勢と役割というものが明示されております。したがって、こういったものの内容を見直していただく等もあると思いますが、使って、全体像を例示で結構ですのでお示しいただければ、非常に分かりやすいかなと思っております。

それから、引継ぎ支援センターの役割なのですが、これまではどちらかというと個別案件について、個別案件を発掘して成約に結びつけるというのが中心的な役割だったのですが、最近は地域の連携体制の円滑な運営実現といったところに中心的な役割を果たすといったことに大分現状進化しているということがございます。その点を考えますと、今回の論点の中では事業承継・引継ぎ支援センターの体制を強化すべきではないかなとなっているのですが、私は強化というよりは「進化させる」といった文言のほうが適当かなと思っております。

したがって、そうなりますと個別案件についてはプレーヤーとしてセンターのスタッフが動くのではなくて、それは地域の支援機関にお任せをし、案件のコーディネート、あるいはセカンドオピニオンの付与などといった伴走支援の役割に重心を移すべきだと考えています。

一方、連携体制の構築については当然案件の発掘体制の高度化に注力するのですが、併せて地域のプレーヤーの育成に注力すべきと考えております。地域のプレーヤーでいきますと、当センターでは、これは金融機関も含めてですけれども、士業者等の先生方にM&Aの専門家養成講座というものを御提供申し上げておまして、かなり多くの先生方がこちらに参加をさせていただいております。これに参加していただくと非常に受講者との関係が強化できますので、先生方には御自分のクライアント、相談があった先をぜひお連れください、そして私たちと一緒にM&Aの経験を積みましょうというお願いをしております。これは金融機関も全く同じでございまして、金融機関の職員さんに案件を紹介してくださいというお願いをしているわけでありまして。

こういったことを考えますと、資料にはトレーニーの受入れという例示があります。これも重要なのですが、トレーニーの受入れだけではなくて、個別案件はセンターと

金融機関、あるいはセンターと士業者が連携して対応するといった形に例示も変えるというか、加えていただけると、より実態を反映する形になるのかなと思っています。当センターでも、これは金融機関からのトレーニーではなくて資産マネージャーですが、これを8名受け入れております。また、中小企業診断士は10名、エリアコーディネーターとして受け入れております。ですから、そういった形で受入れはするのだけれども、それだけではやはり限定的なので、より多くの先生方と多くの案件をこなすため、地域の事業承継支援体制を高度化するためには、先生方が持っておられる個別の案件といったものをしっかりと連携して解決していくということが重要だと思っています。

まだまだ話したいことはございますけれども、残りは文書で事務局に御提出したいと思っています。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、高井委員、お願いいたします。

○高井委員 弁護士の高井でございます。私からは大きく3点申し上げたいと思います。

まず1つ目は、25ページであります(2)の①から③の新しいM&Aアドバイザー試験、またはその利用方法というところでございます。いろいろな方の話を聞きまして、私としてはこれは大賛成であって、さらに活用すべきだと思っていたところでもありますけれども、仲介に限るのか、FAも入るのかとか、中小企業のみなのか、中堅企業以上のM&Aにもこれは波及するのかといった御指摘がありました。私としては中小企業のM&AについてはFAも入ってくるということでございますので、仲介の問題はいろいろありますが、FAにおきましても、その担当者について一定の試験・資格ということはあっていいのだろうと思っています。

中身につきましては皆様と同じで、まずは倫理、それから最低限のスキルとっておりますが、机上の問題にすぎないのではないかと御指摘もあったところでありますので、例えば2段階にしまして、第1段階的にはそういった机上試験での取得資格、それから例えば実務要件などを入れた上でもう一回試験をするみたいな上級者レベルという形で進めることもあっていいのではないかと考えております。

その上で、③なのですが、どうやって利用を促進するかにおいては少し段階的な移行期間が必要かもしれませんが、不動産仲介業ですと35条と37条においてそれぞれ一定のこういった資格者の関与が義務づけられています。例えばそういった重要事項の説明義務や契約の署名義務となっているわけですが、そういった説明を行うことにおいて有資格者が関与しなければいけないということをM&Aガイドラインで規定するなどしては如何であろうかと思っています。そこが関与せ「ねばならない」のか、関与が「望ましい」なのか、また、移行期間によってもあるでしょうから、そこはいろいろあると思いますが、そういったM&Aガイドラインを遵守する中においてこの資格というのが一定程度絡んでくるといって制度を浸透させていくということが望ましいのではないかと、有効にできるのではな

いかと思っております。

こういった形でM&Aガイドラインなどでこういうものを使っていくとしますと、だんだんこの資格の在り方の重みが増してくるとなれば、中小企業だけではなくて中堅のM&Aにおいても一定程度、試験による資格が必要ではないのかという議論は起こり得ますでしょうし、何が中小企業で何が中堅以上なのかという議論も複雑であり意味がある議論なのかということもありますので、私としては決めた結論はないですけれども、M&A企業の規模にかかわらず、一定程度、浸透させていくことが望ましいという形になっていくのではないかなとは感じているところであります。そこが①から③まででございます。

それから、④のFA仲介の手数料ですが、これは我々弁護士の実務をやっているところからずっと言われているのが、株価レーマンで原則とできないのかというところでありまして、いろいろな案件がありますし、それは民間の取引ですので、経済の発展のところもございしますが、濫用的というところから実質に合わない価格の設定、それから報酬の請求というものが一部あるということから、原則というものを何らかの形で明確にできないかという意見は多いところです。例外的な案件によってはもちろんいろいろなことがあり得るという前提で、何らかそういったことを打ち出せないかなと思っております。

その上で、今はそれぞれのものについていろいろありますよという指摘をされているわけですが、これはほかの方もおっしゃっていましたが、改めて中小M&Aガイドラインなどを見ましても、一般の中小企業事業者がこの株価レーマンとは何だろうと、企業価値レーマンとは何だろうと、このガイドラインを見て戻って理解しようとしても、なかなかそこは分かりやすくは書いていないのだなと再認識しておりまして、やはりこの違いについてももう少し利用者に分かりやすい形で提示するということが併せて重要なのだろうと今、認識しております。そこが2番目の問題として申し上げた④になります。

最後ですけれども、(2)の⑤です。地域における事業承継・M&Aの支援体制の構築というところでございますが、日本弁護士連合会としましては、今、事業承継・引継ぎ支援センターと各地域で弁護士会を通じて連携を取らせていただいているところでございます。その中で、弁護士会としては異例なのですが、各地域で中小企業のM&Aを行う弁護士を育てる、それから、大都市であってもなかなか中小という比較的資金力がないM&A案件を好んでやる弁護士が少ないという事情がありますので、そういったことも含めて大都市を含めて中小企業のM&Aを行う弁護士を増やそうということで、パイロット事業として、事業承継・引継ぎ支援センターの案件について、一定の経験者に、経験していない者が一緒について、特に若手が多いわけですが、ただし若手のほうの弁護士報酬については弁護士会が負担するというをやっております。これは非常に異例なのですけれども、パイロット事業としてやっております。

これは中小M&A推進計画の今年度まではこういう形でやっていこうということであるのですが、パイロット事業ももうそろそろいいのではないのかという議論も日弁連では起きておりまして、ただ、まだまだ弁護士の需要、特に経営者保証の解除などのいろいろな対

応が今後とも必要になってくると思いますので、この点については何か公的な支援負担をいただくようなことも併せてこの連携という中で検討していただけないかなというところを考えているところでございます。これが3つ目です。

以上のとおりです。よろしくお願いいたします。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、高村委員、お願いいたします。

○高村委員 高村でございます。私からは大きく3点ございます。

まず1つ目が、市場に係る施策についての①、②、③ですけれども、この分野には誰でも簡単に転職ができて、単なる営業マンなのかなと思う方もたくさんいらっしゃいますので、ここに出ているような例えば資格制度でM&A仲介士なるものをつくるのか、中小アドバイザー試験制度をつくるのか、はたまた登録制の上、会計士のように講習を毎年40単位義務づけるみたいな話のレベルの違いはあるにせよ、今後をもっともっと拙速ではなくきちんと議論を深めていくには値するのかなと考えております。

2つ目、④の仲介FA手数料というところですが、大体仲介の方はどうしても売手の方の顔色を見ておりますので、買手に関する買手の方向への配慮というのは少なくなってくる傾向が多うございます。そうすると、買手のほうは何もしてくれていないのに割高だなと感じることが非常に多うございまして、この点、仲介FA手数料のみならず銀行さんの融資の手数料も、今、金利から手数料化という流れの中で、銀行さんへの手数料と仲介FA手数料、そしてデューデリの費用という形で相当な金額になってまいりますので、ちょっと極論ですけれども、不動産の売買に関しては完全にみんな固定で同じですという議論もあったり、先ほど先生のどなたかがおっしゃっていましたが、新しいレーマン方式でちょっと今は刻みが粗いレーマンをもう少し刻みを細かくしていくような形で皆さんに合同適用していくといった議論をしてみてもいいのかなというのは思いました。

あと3つ目、買手に係る施策については、こちらにありますサーチファンドや事業承継ファンドに関する支援強化はぜひやっていただきたいと思うところと、あとは経営能力に優れた買手についてはどうしても経営のプロを育てていくことが必要だと考えておりまして、これがプロ経営者育成の場合なのか、補助金なのか、学校なのか、座学なのか、はたまた民間で受け入れるのか、私も今のところノーアイデアですけれども、いずれにしても経営人材のマッチングとM&Aというのはどうしてもある程度セットで考えて検討していくという価値はあるのかなと思っています。

例えば過去において再就職支援会社でドレーク・ビーム・モリンさんみたいなところがあったと思うのですが、大企業からどっと人材を受け入れていただいて、そしてきちんと育成をして中小企業に吐き出していく、ベンチャー企業に吐き出していくという会社があったと思うのですが、こういったものは一つの良い事例になるのではないのかなと考えております。

さらに、前回もありましたが、買手の方でも成功した事例を周知・広報するのは非常に

重要かなと。不安を払拭したり、成功手法をみんなの中で周知徹底していくようなことはすごく重要だなと考えました。

長くなりましたが、以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、宮川委員、お願いいたします。

○宮川委員 宮川でございます。3分いただいておりますので、その範囲でお話し申し上げます。

提案されている枠組み全体に関してはおおむね皆さん御賛同されていらっしゃると思います、私も同意見であります。

以下では、経済学者のワーディングで今回の取組をどのように整理できるか、という点と、今回テーマとして挙げられている複数のお題を連続した事柄として検討するということにウエートを置いてお話し申し上げたいと思います。

元々の問題は、経済取引としてM&Aが成立して欲しいということだと思います。これが叶わなければ、例えば、貴重な技術が散逸したりするということが背景にあるわけですが、情報の非対称性などがあるのでうまくいかないというところを何とかしようとしているのだと理解しました。端的に言えばいわゆる逆選択の問題でありまして、最終的にはこの問題によって市場が縮小してしまうことを避ける必要があると思います。

その観点から、①から③については、いずれも理にかなった取組だと思います。要は情報の非対称性が解消されればいいわけですから、過去の取組実績があれば、これを開示するというのが一番分かりやすいわけですが、仲介やFAについて実績があまりないということであれば、何らかの資格を用いてシグナルを発するというのは理にかなった取組だと思います。

ただ、こうした取り組みを行うべき範囲に関する線引きが必要だと考えています。といいますのも、基本的にはレピュテーションに代表される民間の中での取組で解消されても良い部分でもありますので、どの期間まで、どのぐらいの範囲まで、政府が手を差し伸べるべきなのかというのは検討を要する事柄だと思います。

整理しますと、以前に事前説明いただいた際にも申し上げましたが、理論的な整理という意味では非常に理にかなっているのですが、どのぐらいで線を引くべきかという実証的な議論については、データが必要になってくることもありますので、データの手当てをいただいて、今後しっかり分析していただくということが大事なのかなと思います。

こうした議論はフィーの話にも関連してくるわけでありまして、④の部分ですけれども、基本的にはM&Aで生まれた果実の一部を仲介業者が取ることですから、原理的には価格にキャップをはめるという妥当性はないわけです。ただ、先ほどの逆選択の問題が存在しますので、特に⑤の地方でかつ小規模のところについてガイドラインを設けるというのはあり得るだろうと思います。

ただ、ここも先ほどと同じでありまして、理屈はそうなのですが、具体的にどこで線を引くかというのはデータに基づいて考える必要があります。総じてまだまだ研究が必要な部分なのかなと思います。

最後に、買手に係る施策のところを中心に、ある種ルールづくりや資格のような制度ではなくて、実際に補助金を投入するもしくは税制優遇するという方向性があるわけですが、ここは先ほどの地方でかつ小規模のカテゴリの議論とも密接に関連するわけですが、事業評価レビューのような場における議論に晒される可能性が当然あるわけです。なので、こちらについても何らかのデータを使って政策評価を行うという局面が出てくるだろうという構えを持つ必要があると思います。途中でいずれかの先生が、本来退出すべき企業について、本件の支援の下で存続することがあってはならないという御発言がありまして、まさしくそのとおриだと思います。特に買手に係る施策は、事後的な検証が出てきますということを意識しながら運用されるべきだと思います。

私からは以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、山根委員、お願いいたします。

○山根委員 よろしく申し上げます。

まず、市場の①から③の試験制度・資格制度のところなのですが、アドバイザー自体は非常に密室で医者のような仕事内容になると思っています。したがって、アドバイザーが所属している企業というよりも個人の倫理観の問題に起因することが多いゆえにこの試験制度・資格制度というのは非常に有益だと考えております。

良いディールというのは売手と買手がバリュエーションに納得できているということだと思います。どういうことかといいますと、買手がこの会社を買収して企業価値をここまで大きくできている、そのためにどれだけのリスクを取る、ゆえにバリュエーションはこの金額なのだという、これがフェアバリューということだと思うのですが、ここを考えると、アドバイザー自体は成長戦略を導かなければならないということになりますと、経営学の中でも経営戦略論だとか、経営理念の考え方、競争戦略論を議論できる素地が必要になるのではないかなと思いました。試験科目において税務、財務、法務とM&Aの実務が中心の制度設計かとは思われますが、基本的には戦略論、組織論、マーケティング論までをカバーするのはどうかなと考えています。

こう考えてくると診断士の科目と非常に重なってきてしましまして、診断士の得意分野が戦略論であり、活動してみたい分野が事業承継ということがチャートに出ておりますので、この診断士試験の科目別合格とM&Aの実務分野の合格をもって認定するなどのいろいろな工夫ができるのではないかなというのが1点目です。

次に、手数料のところなのですが、若干論点からずれるのですが、買手として企業とファンドと個人という新しい買手が生まれてきているというところで、手数料の負担感というのが結構異なっています。例えば企業であれば、支払った数千万の手数を

10年、20年かけて償却していくものに対して、ファンドであれば3年から5年で手数料を償却するという論点があるので、買手によってこの手数料の負担が、特に個人であればもっと変わってくると思います。この辺りの支援制度というものが後の買手のところにもつながってくるのではないかなと思います。

次に、買手のところですが。私自身は中小企業を個人が承継するということが大事だというスタンスで事業をやらせていただいているわけです。以前の資料でも経営者が若いということが中小企業の成長に相関をしているというデータがあったわけですがけれども、中小企業を個人が承継するということの効用は、企業の理念や従業員、地域基盤という中小企業の基本的なスペックを変えずに経営者のみを若返らせるということになります。その結果、企業のライフタイムが成熟期から成長期に戻るわけなのですがけれども、こういった安定した経営基盤に優秀な経営者を投入することによってスタートアップ的な成長を図るという仕組みは、個人とファンドを組み合わせたサーチファンドという仕組みになります。

よくサーチファンドを説明するときに住宅ローンに例えることができるのですが、個人が会社を買った場合、30年ぐらいかけてこの会社を成長させることができるのだよということで今、若い経営者を導いてっております。地域の中小企業自体は何らかの事情があって大手で働けない方々の受け皿となったり、災害が起きたときに地域と一蓮托生で復旧活動に猛進したりなど、本当に地域を支える礎になるものなので、それは地域に本社があって個人にオーナーシップがある経営者が存在する中小企業を育てることが非常に地方創生には重要になってくると考えています。

したがって、買手の施策の拡充はぜひお願いしたいところで、特に新しい買手のファンドであったり個人が買うところの施策はまだまだ論点出しができていない状況ではないかなと思います。例えば先ほどあった中小企業事業再編投資損失準備金の制度については恐らくファンドやサーチファンドなどのストラクチャーでは適応が難しく、そもそものPLがないので、PLにヒットさせる損金がつけれられないとか、実際、日本政策金融公庫の融資制度については私自身が制度を利用しようとしたときに制度外なのでサーチファンドには融資ができませんと言ってお断りをされたこともありますので、この辺りの基本的な事業会社を企業が買う場合と、個人やファンドが買う場合の制度の支援の平仄をまず合わせるとするか、せめて企業が買うところと同じ土俵まで上げていただくところまでは制度としての設計が必要ではないかなと思います。

いずれにしても、個人が会社を買収する場合は数百万とか、人によっては数千万を投入して会社を買うわけですがけれども、それがM&Aの手数料にほぼ持っていかれるというところ自体はやはり何らかの制度の支援があってもいいのではないかなと思いました。

以上です。ありがとうございます。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、吉井委員の代理でご出席いただいている満留様、お願いいたします。

○満留氏 全国商工会連合会、吉井の代理で参加しております、満留と申します。よろし

くお願いいたします。

まず私から、25ページに記載されております①から順に意見を述べさせていただきたいと思います。まず、1番目のアドバイザー試験を創設することについては、事業範囲が広く、幅広い知識と能力が求められておりますので、その資質の向上の観点から試験制度を創設することについては賛成であります。

続きまして、2番目のアドバイザー登録制度についてでございますが、組織単位での規律遵守に向けた取組だけではなく、実際のM&Aの実務で事業者と相対する支援者、主にFAや仲介者、会計士や弁護士の方などにおいて資質の向上や倫理規程等の遵守を図っていくこと自体は中小M&A市場の成熟に向けて重要な要素と考えております。さらに、制度の運用に関しましては、資料に記載しているとおりは民間ベースでの取組として創設する方向性でよいのではないかと考えております。

次の③の試験及び登録制度を浸透させるためにはどのような取組が求められているかについては、品質保証のように一定の信用力があることを民間事業者だけでなく、メディア等で取引市場への普及を同時に図ることが必要と考えております。というのも、昨今の不正行為等により市場における不信感というのが高まっているので、払拭を図って健全な市場による取引環境を提供する姿勢を打ち出していくことがいいように思えます。

続きまして、4番目、仲介FAの手数料の在り方についてでございますが、成功報酬に影響を及ぼすような要素である企業価値や株式価格など、各社が提供する業務の内容や質などに応じて変化のあるものは従来の商慣習によって設定されるべきだと考えますが、一方で、M&Aの事務事務に関する所定の業務内容に関してはある程度の価格水準で均一化されることを検討してもよいのではないかと思います。特に小規模案件においては取引の事務手続きに関する価格の明瞭さが示されることで検討しやすくなるのではないかと考えております。

続きまして、5番目の士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という点でございますが、地方の地域において重要な要素であると同様に考えておりますが、どのような形で事業承継・引継ぎ支援センターが役割を担うのかという点は整理が必要ではないかと考えます。先ほどの1番から3番目の論点に関連するかもしれませんが、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が16.3%と最も多いという点から、今後、中小企業診断士の方がアドバイザーとして登録されることが想定されてます。また、この体制強化についても、現在仲介業者に登録している士業の方のように事業承継・引継ぎセンターに所属して対応することを想定されているのではないかと思います。そうなったときに、論点④の所定の事務手続における手数料の均一的な基準は必要になるのではないかと料いたします。

続きまして、(3)の買手に係る施策について、論点①の成長・生産性の向上を実現するためのM&Aを推進するため、どのような施策を推進していく必要があるかという点ですが、事業承継については既存の事業体の経営基盤に対する経営の多角化の手段や既存事業の事

業内容の拡大がある程度前提となっているのではないかと考えます。そのことを踏まえた場合、譲渡を希望する企業において自社がどのような技術・サービス、生産体制を有しているかなどを可視化することができ、さらに買手のほうが自社においてどのようなメリットがあるかということを検討できるような仕組みづくりも必要ではないかと思えます。突き詰めれば日々の経営状況を管理して把握していくことに尽きるのですが、これらの段階での支援施策が根本的な部分になりますが、継続的に必要ではないかと考えます。

続きまして、比較的小規模な案件を手がける事業ファンドへの支援強化をすべきではないかという点については、手段が増えることについては好意的に考えます。しかしながら、資料の記載では案件規模が250億円未満の比較的小規模な案件という記載がされていますが、日本国内においては小規模という感覚ではないため、どの程度の規模の取引を想定していくかについては議論の余地があるように思います。

私からは以上でございます。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、オブザーバーの皆様からどうしても御意見がという方がございましたら、Teams上にお名前と御発言の希望を表明していただければ、こちらで整理いたします。

それでは、皿谷様、お願いいたします。

○皿谷氏 発言の機会をいただきまして誠にありがとうございます。オブザーバーの皿谷と申します。

私からは、資料1の25ページについて2点コメントをさせていただきます。

1点目が、(2) 市場に係る施策について、①に関するものです。まず前提として、中小M&Aアドバイザー試験には賛成です。その上で、資料1の6ページでは試験の内容として選択式・短答式で合計50問程度を御想定とのことですが、全ての問題が等しく重要というわけではなく、ある程度のグラデーションがあるものと思っております。むしろ最低限これはクリアすべきとか、これを間違えるだけでもアドバイザーとしての適性を疑われるなどといった問題を設けることもあり得るのだろうと思っております。

したがって、例えば設問によって配点に差を設けるとか、職業倫理に関する設問などは最低ラインを設けるとか、医師国家試験のように禁忌肢を設けて所定の回数以上禁忌肢を選択したら無条件で不合格となるなど、ある程度の工夫を施すことも御検討いただくことが望ましいと考えております。

2点目が、(3) 買手に係る施策について、①に関するものです。資料1の17ページで日本政策金融公庫の事業承継・集約・活性化支援資金の中小企業事業の融資限度額が7.2億円から14.4億円まで拡大されたということです。これは画期的なこととして、今後、ますますの当該支援資金の活用が期待されると思っております。

他方で、民間の買手から見たときに、自分が当該支援資金を活用できるのか、あるいはその可能性があるのか認識できる導線は多いほうがいいと思っております。例えば実際に当該支援資金がどのようにM&A資金として利用されているのか、取引事例などをお示しいた

だいて、その中で当該支援資金の利用要件などはどのようなものか、当該支援資金の全体像の中でどのような場合に経営承継円滑化法の金融支援の特例の意義があるのかという点も含めて、中小企業庁の事業承継の支援施策のホームページ、または当該ホームページからのリンク先などで具体的に解説いただけますと、買手もより当該支援資金にアクセスしやすくなるのではないかと考えております。場合によっては日本政策金融公庫と御庁とで連携の上で改めて当該支援資金の周知広報の在り方を御検討いただくのも一案かもしれないと考えております。

勝手を申し上げて誠に恐縮ではございますが、以上2点を私からのコメントとさせていただきます。

○松中座長 ありがとうございます。

ほかによろしいでしょうか。

では、荒井様、よろしくお願いします。

○荒井氏 発言の機会をいただきましてありがとうございます。支援機関協会の荒井でございます。

全体に関しての資格に関しては、私もほとんどの委員の方がおっしゃったとおり大賛成でございます。

資格に関しては2つございまして、柴田委員などからも指摘がございましたけれども、大企業の取引との境目は必要かなと思っています。どうしても大きな、どちらかという金融取引に近いようなM&Aというのがあり、例えば上場企業が売手になるようなケースもあると思いますが、そういうところまでこちらの試験に入れるとなると、ちょっと平仄の合わないものが出てくるかなということを想定しております。そうすると、金融と中小企業のM&Aという線引きがどこかで必要になるのではないかという疑問は持っています。

それと、②に書いてございますけれども、個人ベースでの倫理の強化というのは、当然資格制度をつくった裏側には倫理規程や自主規制ルールに反した場合にはペナルティーというのが課せられ、それによって専門家としての規律が働くということであるのですが、そういったペナルティーのところまで考える必要があるかなと思っています。

それから、2点目は手数料のところに関してなのですが、これは河原委員からもございましたとおり、金額の競争だけに任せるという形になってしまうと、質の競争というものが薄くなってしまって、結果的にサービス品質の低下を招くということが起こらないようにしていく必要があるかなと。今、お客様の中にはとにかく安ければいいのだという御要望も、そういうお客様がいることも承知しておりますが、一方で、特に譲渡の場合がそうなのですが、多少手数料が高くていいからちゃんとやってほしいというお客様もいらっしゃると思うので、ここはしっかり手数料の高い・安いということだけではなくて、質の高い・低いというところをしっかりと分かるようにしていくというのが大事かと思います。

その上で、お客様が分かりにくいという御指摘は確かに当たっている部分もあるかなと。

手数料が多様化しているとはいっても、私が知っている限りではある程度は分類ができるのではないかと感じていますので、手数料の形態を分類していくというのも一つのアイデアなのではないかなと思います。着手金が要る・要らないとか、成功報酬の請求の仕方は株価レーマンなのか、総資産レーマンなのか、事業価値なのかということとか、最低報酬はどうかとか、その辺はある程度パターン化できるような気がするので、そういった班分けしていくようなところはあってもいいのかなと感じております。

私からは以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、そろそろ時間も差し迫ってきましたので、このあたりにしたいと思います。

全体として、①、②については、制度の細かいところはとにかく導入は賛成ということで御意見をいただいたかと思います。

③の普及策についてはどのタイミングでどの程度というのはご意見がいろいろあったと思います。今後、もう少し詰めなくてはいけないところかと思っています。

④の手数料については、何らかの対処が必要であるという意識は一定程度示されたかと思っています。他方で規制をするという性格のものではないという意見が多かったのかなと思います。実際に、例えば法律上で上限を設けるなどとなったら法改正が必要ですし、ガイドライン等でできることというのは限界があるかと思っています。その意味でどうやって適正な競争を図っていくか、質と内容の部分をどうやって見えるようにするのも含めて課題があるということが明らかになってきたかなと思います。

そして、⑤については特に否定的な意見というのではなく、注意しなければいけない点として非効率な結果を招来しないように、変なものが生き残らないようにという御指摘がありました。それ以外、特に批判的なものがあったというわけではなかったと思います。

(3)についても様々な御意見をいただきましたが、とりわけ個人を買手とするような場合であるとか、これまであまり考えていなかった買手を想定しなければいけないというところは新しく出てきたお話かなと思います。

それでは、笠井課長、何か特にここは御発言しておきたいというところはございますか。

○笠井課長 ありがとうございます。

今、松中座長にまとめていただいたとおりにかなと思っております。資格のところについては、方向としては一定つくっていくということには御賛同いただいたということだとは思ってございます。一方で、やり方のところについては幾つかアイデアや留意点をいただいたと思ってございます。そこを今後、具体的な形にした上で、これはもう少し議論を深める必要があるのだろうと思ってございます。

それから、次のところも今、松中座長のおっしゃったとおりだと思います。高井先生からはどちらかという手数料のところでは何らかの制限的なものができるのだろうかというお声も周辺から聞こえてきている部分はあるという御指摘があったかと思いますが、一方で、同時に今、松中先生にまとめていただいたとおり、なかなか直接的にそういう感じ

の議論になっているということではないとは認識してございます。

一方で、先ほど荒井社長をはじめ各委員からもありましたとおり、まさにただの金銭的な金額の多寡による勝負ということではなくて、質と金額両方の勝負であり、かつ、分かりやすさ、透明性みたいなところが重要なのだろうというのがマジョリティーの御意見ではあったかなと考えております。そういう観点から何ができるのだろうか、どうあるべきなのだろうか、注意すべき点がどういうところにあるのだろうかというところをもう少し深めていくということなのかなと考えてございます。

大きなところとしてはそういうところかなと思っているところでもありますので、また今日いただいた意見を少し我々の中でも整理をさせていただければと考えてございます。

○松中座長 そうですね、試験と登録については試験制度の話なのか、登録制度の話なのかというところで少し整理しなくてはいけない問題もいろいろあったかと思います。

手数料については、私も、もう価格は十分見やすくなってきたのだから質と内容だと思っていたのですが、どうもそうでもない、価格自体がまだ分かりにくいのだというお話があって、確かにと思いました。今日、渋谷委員からもご指摘がありましたけれども、どこが分かりにくいのかというのはまた今後、調べていく必要があるのかなと思いました。

○松中座長 では、何かほかに御説明はありますか。

○笠井課長 結構でございます。後ほどこの先の進め方を御説明できればと思います。

○松中座長 それでは、今後のことをお願いしてよろしいですか。

○笠井課長 では、今後の進め方を我々から少し共有させていただければと思います。本日、それから前回の議論を踏まえまして、この施策の方向性について少し事務局で御意見を踏まえた形で再度検討・整理をさせていただきたいと思ってございます。その上で、まず一旦この検討会としての取りまとめの文書というものを我々のほうで準備した上で、その書面をベースに審議という形にさせていただければと考えてございます。またお集まりいただいて議論するには少し時間がないかなという感じもありますが、書面の審議ということでそれぞれ御意見いただいたものをその書面の中に反映させていただくという形で進められればと考えてございます。

一方で、今、話のありました、例えば資格の在り方や登録の在り方のところ、それから、手数料のところでも少しどういうところに課題があるか検討を深めるというか、よく調べる必要があるのではないかとといった委員の御指摘があったと思います。そういう意味では、取りまとめの文書自体は幾つか今後検討を深めていく必要があるのではないかという形でさらなる検討をしていくという形での中間的な取りまとめになる部分があると思っていますので、そういうところについては引き続きこの検討会なり何らかの形の場所を設けさせていただきまして、そういった御意見を踏まえた形での中身を深める議論というのを調整させていただくということにさせていただければと考えてございますので、また改めて書面の審議と別のものとして委員の皆様にご相談、会合の機会を頂戴できればと考えてござ

います。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、これをもちまして、第２回「中小M&A市場の改革に向けた検討会」を閉会いたします。

本日は御多忙のところ、活発な御意見を頂戴し、また、熱心に御検討いただきましたことに厚く御礼を申し上げます。誠にありがとうございました。

午後３時５９分 閉会