

第3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10月7日（火）9：00～11：00

場所：別館1階104会議室 & オンライン会議

当日出席者（順不同）：

<委員>松中座長、大橋委員、大峰委員、河原委員、木俣委員、柴田委員、渋谷委員、高井委員、高村委員、秦委員、山根委員、満留氏（吉井委員代理）

<オブザーバー>川西氏（石本オブザーバー代理）、三谷氏（大田原オブザーバー代理）、佐々木オブザーバー、佐藤オブザーバー、皿谷オブザーバー、戸谷オブザーバー、永沼オブザーバー、橋爪オブザーバー、福山オブザーバー、三宅オブザーバー、深見氏（小野オブザーバー代理）

<事務局>中小企業庁事業環境部財務課

○笠井課長 それでは、9時になりましたので、ただいまより、第3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におかれましては、御多忙の中にもかかわらず、お集まりいただきましてありがとうございます。

今回は対面とオンラインのハイブリッドということでの開催となります。開催に当たりまして、事務的な留意点を2点お伝え申し上げます。

1点目ですけれども、オンラインで御参加の皆様におかれましては、御発言のとき以外はマイクをミュートの状態にさせていただきますようお願いいたします。御発言の際は座長から御指名いただいた後にミュートを解除いただいて御発言いただけますと幸いです。

2点目ですが、通信のトラブルが生じた際には、事前にお伝えしております事務局の電話番号に御連絡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ます。

なお、本日の検討会より委員の交代がございまして、大濱委員の御後任として秦委員、それから菅野委員の御後任として大峰委員が着任されておりますので、その点、御報告いたします。

また、本日は大橋委員、高井委員は途中で御退席と伺っております。また、柴田委員は途中で御退席の後、また改めて御参加いただけると伺っておりますけれども、いずれにしましても御発言につきましてはタイミングを見計らってお願いしたいと考えてございます。座長より御指名させていただきます。

また、吉井委員の代理で満留様に御出席いただいております。

宮川委員については今回は御欠席ということでございます。

それでは、以後の議事につきまして、松中座長より進行をお願いしたいと存じます。よろしくお願いいたします。

○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。前回の検討会后に中小M&A市場改革プランを取りまとめました。本日はプランに関連する施策のうち資格制度の運用、登録・管理や経営者保証解除等に関する実務慣行の定着、M&A支援機関登録制度ホームページの更新を中心に御議論いただきます。

まず、事務局より資料2の御説明をお願いします。

○笠井課長 では、資料2を御覧いただければと思います。

おめくりいただきまして、まず目次ですけれども、これまで議論いただいた内容、簡単にプランの振り返りということがございます。それから、2ポツについては各施策等についてということで、これは(1)から(3)まで本日御意見を頂戴できればと思います。3につきましてはそれらにつきまして御議論いただきたい論点ということで、これは論点のこういった視点で御意見を頂戴できればという参考でございます。

それでは、3ページを御覧いただければと思います。中小M&A市場改革プランの概要ということで1枚の紙を用意してございます。この検討会にて議論いただきました内容を市場改革プランということで取りまとめを一回させていただいております。中間的な取りまとめとさせていただいております。上の箱の中は事業承継・M&Aに係る状況ということでありまして、このM&Aについては浸透してきているということですのでけれども、引き続き後継者未定の中小法人が多数存在しているということも踏まえれば、これをしっかり進めていく必要があるということ、それから、M&Aにつきましては事業承継ということを実現するための選択肢ということと併せて、中小企業が成長を実現するための戦略的な手段という側面もあるということでもあります。そういう意味で重要性が一層高まっているということでもあります。

それから、M&Aに関しては支援機関が増加していく中で、その支援の質が十分ではないという声も聞かれるようになってきている。実際に様々なトラブルが報道等もされているということがございます。そういう中で、不適切な譲受け側の存在ということも指摘されている中で、市場の健全化に向けたさらなる取組も求められているという状況であるということでもあります。

そういう中で、このプランの中では3つの軸で施策について今後、取組を進めていくということで取りまとめをしてございます。

(1)のところですが、譲渡し側に関する施策ということ、それから(2)のところはM&A市場に関する施策ということ、それから(3)は譲受け側に関する施策と、この3つの軸で進めていこうということでもあります。

今回議論いただきたい中身につきましては、そこの矢印の下の箱の中に赤い四角で囲ってあるところということになります。譲渡し側に関する施策という意味ではM&Aに関する不安を軽減するスキームの検討ということ、それから経営者保証の解除または譲受け側への移行に関する実務慣行の定着ということ、それからM&A市場における取引相場の醸成という3つの点について本日は御議論いただきたいと思います。

それから、市場の在り方に関してという面では、M&A支援機関の業務内容、それから質の開示を強化していくということ、それから公正な競争を喚起する仲介・FA手数料の在り方に関する検討という点。それから最後に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という3点について御議論いただきたいということでございます。

それでは、具体的な中身につきましては5ページ以降で御説明申し上げたいと思います。5ページにつきましては、前回6月の会議の際にお示しした資格制度の創設・資格者への規律づけという方向につきまして整理をした紙ということでございます。中身については前回から特段大きく変わっているものはないということでありまして、いずれにしても中小M&Aアドバイザー試験、これは仮称ということではありますが、正式なものはまた後日、名称をつけさせていただければと思いますけれども、こういったものを立ち上げていこうということでございます。試験範囲等々のイメージにつきましては整理したとおりということでありまして、また、同時に右側の矢印のとおり、中小M&Aアドバイザーの登録制度ということで、これは試験をするということだけではなくて、その後の倫理規定の遵守であるとか、倫理規定に違反した場合の氏名の公表等を含めてこの資格制度の取得者に関する登録制度、それから登録と併せて講習等も含めたアップデートのための講習などといったこともしっかりやっていくという形でクオリティを担保していく制度を構築していったらどうかということでございます。

そういう中で、6ページですけれども、この資格制度をさらにもう少し具体化していかなければならないということもでございます。そういう意味で、当検討会の下に実務的なワーキンググループを設置しまして、この試験の詳細な内容等を検討し、具体化していくことにさせていただければと考えてございます。下の図にありますとおり、一番上のレイヤーがこの検討会、2つ目のレイヤーの薄い青色のところはワーキンググループということで新設をしていくということにさせていただければと思います。このワーキンググループで議論いただく内容は、次のページ以降で御説明したいと思います。

その上で、一番下の一番薄い青色のところですけれども、ここは試験の実施ということで、試験の実施団体というのをいずれ確定していきまして、その中で試験の実施、それから具体的な作問委員会の設置等々といったことを進めていくということで、この3つのレイヤーで進めていければと考えてございます。

次の7ページですけれども、ワーキンググループの立ち上げということでありまして、ワーキンググループの位置づけとしましては、資格試験に関する具体・詳細の検討を行う場所ということにさせていただければと思います。その中で今年度では、残り半年ほどになりますけれども、この資格試験の要綱の策定というところについて具体的に議論をし、一定の取りまとめをしていくことを進めたいということでございます。

下のところすけれども、ワーキンググループの設置趣旨、それから直近のスケジュールというところすけれども、2つ目の黒丸のところすけれども、このワーキンググループの構成員としましては、中小M&Aを中心とした実務への造詣が深い方々ということ、そ

れから併せて法務、財務、税務等の各分野の専門のアカデミアの方々といったところのメンバーに入っていただくということを想定し、今後、具体化をしていきたいと考えてございます。それから、このワーキンググループでの取りまとめ結果については当検討会へ報告をしていただくという関係性を想定したいと考えてございます。

それから、ワーキンググループでの想定されている検討事項としましては、右側に整理しましたとおり、試験科目、それから出題範囲というところ、それから合格基準、難易度といった話、それからその他としまして他の資格保有による科目免除等を設けるかどうかといった話であるとか、これも特段決め打ちをするということではありませんけれども、以前、この資格の中も少しランク分けをするということもあり得るのではないかという御意見もあったということですので、必要であればそういったこともいずれ検討していくということでも考えたらいいのではないかということでございます。いずれにしても、この具体的な検討内容についてはワーキンググループを立ち上げた上で順次具体化をしていきたいということでございます。

8ページですけれども、ワーキンググループにおける具体的な議論の内容ということでありまして、左側下のところ、試験要項作成に係る項目案ということでありまして。試験要綱としましては、ここにお示ししましたような1から11のような内容が記載されるという想定でありますけれども、特にこのワーキンググループにおいては②の資格試験の科目・出題範囲、それから試験の免除の基準、合格の基準といったところをワーキンググループにて検討いただくことにしたいということでございます。

9ページはワーキンググループにおける具体的な議論内容ということでありまして、試験要綱につきましては、下の左側にお示ししているのは中小企業診断士試験の案内ということですが、例えばこういった粒度のものを準備していくということで整理をしていきたいと考えてございます。

いずれにしても、このワーキンググループを設置し、この中で具体化をしていき、さらに検討会にも御報告させていただくという中で、今年度中を目指してこの試験の要綱を作っていく、そのためのワーキンググループをまず立ち上げたいということが資格試験等に関する方向性ということでございます。

それから、10ページですけれども、この資格試験の合格後の取得者の登録・管理というところでございます。これにつきましては先ほど申し上げましたとおり、試験をするというだけではなくて、その後の情報のアップデートというところも含めてしっかりやっていく必要があるのではないかと考えてございます。そういう中で、この試験の合格者の方については倫理規定、それから行動規範等の遵守を図るとともに、最新の動向等の知識取得を促すために、講習の受講などを要件とした登録制度の創設を想定しているということでもあります。

また、M&A支援機関登録制度との連携した登録・管理ということも今後、検討していく必要があるだろうと考えてございます。また、この中小M&Aガイドラインで求めている事項の

遵守を徹底いただくためにも、ガイドラインから逸脱する支援を行った資格取得者につきましては登録の取消し等の対応方法についても検討する必要があるのだろうと考えてございます。

そういった観点から、この登録の仕組みにつきましては、下の図のとおり資格の取得者の登録というところは講習の実施ということと、その資格取得者名簿への登録ということを実施していくことと併せまして、取得者の管理という意味ではこの名簿の更新・管理というところ、さらには取消しの対応ということで、資格取得者における倫理規定・行動規定に抵触する行為があった場合の取消しの判断に関する仕組み等を構築していく必要があるのだろうということでございます。

11ページにつきましては、他の資格、これはいわゆる士業と言われる国家資格に当たるものを主に列挙しておりますけれども、今回の資格制度というのは必ずしも法的なバックグラウンドがあるわけではないというものでスタートするということですので、そこと完全にイコールになるかというところまでではないかもしれませんが、こういった既に先行する仕組みが構築されている中で、こういったものを参考にしながらどのような取消しに関する基準、それからそれを運用する主体を設置していくのかということも、今後、具体化していきたいと考えてございます。こちらの運用制度の在り方については、基本的にはこの検討会の中で御議論いただくということは想定をしておりますので、また具体化をした上でこの検討会にかけさせていただければと考えてございます。

それから、次の13ページ以降でございます。経営者保証の解除等に関する取組ということでございます。

1つ目、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ということでありまして、これは経営者保証等を外すということで株式の譲渡契約の中に盛り込んでいたものの、実際に経営者保証が解除されないというケースが発生していることも踏まえまして、株式譲渡契約のひな形の中に契約違反の場合については契約の解除ができる条項、もしくは会社の株式を買い戻すことができる条項を盛り込んではどうかということでございます。

解除条項につきましては、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があった場合、その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形で株式譲渡契約の解除を認める条項というのを導入することにはどうかということでございます。

それから、買戻し条項につきましては、一定の事由の発生と対価を返金することを条件として対象会社の株式を買い戻すことを認める条項というのを導入してはどうかということでもあります。

また、解除または買戻しに伴う損益補填条項ということでありまして、上記の解除条項または買戻し条項が適用される場合に、当初の株式譲渡の直前の対象会社における純資産価格と契約違反条項適用時の純資産価格を比較して対照しまして、その差額を算出し、マ

イナスがある場合には買主から売主に補填をするという条項を設けてはどうかということでございます。具体的な条項のイメージとしては参考資料の中にイメージを記載してございます。もしそれを御覧いただきましてまた御意見等があれば、後ほど頂戴できればと考えてございます。

14ページですけれども、ここにその条項の具体的なイメージが書いてあります。下の箱のところですが、解除・買戻し条項の追加ということで、第15条の2のところにつきましては、以下の場合には書面による通知をもってクロージング日から1年以内の解除または株式の買戻しを可能とするということで、1から3のトリガーが記載されているということでございます。

それから、買戻し時の補償条項につきましては、先ほど申し上げましたとおり純資産額の減少分についてを補填するという形での回復を請求することができる権利というのを売主のほうに設置をする、もしくは仮に資産額が増えている場合については買主のほうを要求することができるといった条項を設置してはどうかということでございます。

それから、15ページにつきましては株式譲渡契約書のひな形の改訂ということで、幾つかこれに併せて改訂をしている点がございます。個別で御説明していると時間が足りないと思いますので詳細は割愛させていただければと思いますけれども、こちらもひな形の改訂ということで添付資料のほうに改訂部分を盛り込んでいるということでございますので、こちらもお気づきの点があれば、後ほど御指摘いただければと思います。

それから、17ページですけれども、M&A実施時の経営者保証の取扱いに関する参考資料ということで、これは中小M&Aガイドラインに参考資料として添付することを想定して作成した資料ということであります。中小M&A時の経営者保証の取扱いにつきまして、譲渡側、譲受け側、それからM&Aの専門業者、それから経営者保証を取っている金融機関、保証協会等々といった関係する主体それぞれがどういう行動を取るべきなのかということ整理した資料ということでございます。これも詳細は添付の資料をつけてございますのでそちらを御覧いただければと思います。

いずれにしても、これまで各種ガイドラインや指針等の中でそれぞれの立ち位置において経営者保証の扱いをどのようにしていくべきなのかということがお示しされてきたということだと思いますけれども、各所に散らばっているというか、それぞればらばらに記載されているということ、それから自身以外の他の主体についてはどういう方向性が示されているのかということが必ずしも一覽的に見られないということもありまして、この際、そういった既存の整理のものを一体的にまとめてはどうかということもありましたので、今回、こういう参考資料として作成したということでございます。こちらも中身的にはこれまで議論されてきたものを整理したものであるということではありますけれども、特にこちらの記載ぶり等々でお気づきの点があれば、これも後ほどまた御議論を頂戴できればということでございます。

最後に、19ページ以降ですけれども、M&A支援機関の業務の内容・質に関する開示の強化

ということでございます。左下のイメージのとおり、既にこの登録制度の中で、各登録機関につきましてはウェブ上で各機関についての情報の開示というのを進めていただいているということでもあります。

それから、代表的な手数料の考え方も併せてお示しいただいているということで、一定情報の開示を進めてきたということでもありますけれども、これをさらに進めていくという意味で、今回3つの点を追加的に記載していくということで考えてございます。

1つ目は成約実績数ということで、これは機関として直近の年度のM&Aの成約実績をお示しいただくということ。

2つ目は不適切な譲受け側に関する情報共有の仕組みということで、これは特定事業者リストということで既に運用を始めていただいているということだと思っておりますけれども、こういったものにどのリストに加盟されているのかということをお示しいただき、加盟されていない場合については加盟していないということをごここに表記いただくということで、登録されている支援機関として不適切な譲受け側に対する対応というのをどのようにやっているのかということが見えるようにしていくことにしたいということでございます。

3つ目は支援業務の詳細ということで、当該登録機関がどういった支援を提供しているのかということをご項目ごとに分かるようにしていくことにしたいということでもあります。

4つ目は並び替え機能を入れまして比較がしやすいようにしたということでもありますので、こういったことを業務内容の開示の拡充をしながら、利用される中小M&Aを考えられている事業者の方にはこれで比較をしながら、どこの機関と取組を進めるのがいいのかという検討をいただくための情報提供の材料にしたいということでございます。

それから、20ページですけれども、中小M&A市場の取引相場の醸成ということ、それから手数料の可視化ということでありまして、左下にありますとおり、株式の価値の簡易計算ツールというものの提供を始めたいと考えてございます。これにつきましては、既にM&A支援機関登録制度の上で毎年中小M&Aの取引データを報告いただいているということでもあります。この提供いただいているデータを基に、仮に中小企業の経営者の方が自社をM&Aで売却するということを検討された際には、ここに業種や会社の情報を入力すると、各種算定方法においては過去の取引データからするとどれぐらいの株式価値になるのかということをごレンジをもってお示しするという簡易な計算ツールを提供したいと考えてございます。

下の赤い米印で書いていますけれども、この算定された価値はあくまで参考値ということなので、何らこれをもってその取引の価格を保証するといった類のものではないということですので、そこは明確にお示しをした上で御利用いただく必要があるということだと思っておりますけれども、少なくとも目線というか、どういった株式価値が想定されるのかということを見ていただくという意味では一定の意味があるのだろうということだと思っておりますので、こういったツールを提供していきたいということでございます。

それから、右側は手数料の簡易計算ツールということでありまして、これも自社の株式価値や財務情報等の必要な情報を入力いただきまして、そこに各支援機関に提供いただいている手数料体系、いわゆるレーマンテーブル等を入力いただくと、当該支援機関を利用する際の手数料がどれぐらいなのかということ計算できるということでありまして、これを使っていただきますと、レーマン方式も各種あるということでありまして、こういった計算方式の場合についてはどれぐらいの手数料になるのかということが分かりますし、また、複数の支援機関のレーマンテーブルを入れていただければ、支援機関の間での手数料の比較もしていただけるという意味で、これもこういった支援機関と取引をされるのがよいのかということを検討する際の参考のツールとして御利用いただけるということかなと思いますので、こういったものも提供させていただきながら中小企業の方がM&Aを考えられる際に検討するための一つのツールとして活用いただきたいということでございます。

22ページは、今回新たに導入する規定やツール、併せまして資格制度の運用の体制等々につきまして御議論いただきたい論点というものを列挙させていただいてございます。22ページはあくまで視点ということでございますので、こういった点も踏まえながら、それぞれ御指摘、御意見を頂戴できればと考えてございます。

私からの説明は一旦以上にさせていただければと思います。

○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や御意見をいただければと思います。

まずは私から途中で御退席される高井委員と大橋委員を先に指名させていただき、途中参加の柴田委員は最後に指名させていただくこととし、その他の委員につきましては名簿順に指名いたします。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いたします。時間の都合上、御発言はお一人3分程度を目安としてお願いできればと思います。

それでは、まず高井委員、マイクとカメラをオンにして御発言をお願いいたします。

○高井委員 ありがとうございます。事情がございまして最初に御指名いただきまして、御配慮いただきありがとうございます。今回は非常に多岐にわたっておりますが、お時間の関係もありますので端的に申し上げられればと思っております。

まず、シート10ページ目などにあります資格取得の登録・管理についてですが、比較的宅建士のような、中小企業診断士みたいな、少し対象者が狭いものではなくて広いものと理解しております。そういった場合ですとかなり多くの方々がこの対象になるということになりますので、御説明がありましたとおり、特に倫理等の規律についてこの資格制度を通じて遵守していただくような運用がなされることを期待しております。

それから、経営者保証につきましてはなかなか難しい問題がございまして、特に今回問題となりますのが債務超過、もしくはそれに近い会社が保証だけ残ってしまっていて、後を引き継いだところが資産を抜いてしまう、もしくはそうでなくても事業がうまくいかなくなってしまっていて保証が後々現実化してしまうことが問題になり得るところでございますが、そういった状況が悪い企業ですと、金融機関にM&Aの話をするのもなかなか言いにくいと

ということが現実的な問題でございます。これは中小企業側にもそういったところの対応についての心構えの問題があるわけですが、中小企業側だけではなくて金融機関側においてももう少しこの点について広く話しやすい、もしくは話しても何のペナルティーもないよということが分かるような信頼性がお互いに築けるような対応ということがないと、実行はできないと思っております。

ですので、今回のM&Aの場合の経営者保証を外すということについては、中小企業側の問題も記述しておりますが、金融機関側の対応がこれに応じてそろわないと実効性がないものなので、その点が重要であると認識しております。

あと、細かい点ですが、株式譲渡契約書で幾つか御指摘させていただければと思います。かなりいろいろ難しい内容について知恵を絞られていろいろ作られているものと理解しておりますが、これは事前にも申し上げているところでございますけれども、今回、15条の2によって買戻し条項が入っております。最終的にはクロージング日から1年を経過するまでの間に売渡し側において解除もしくは買戻しのオプションの権利行使ができるとなっておりますが、この機会が長くはないかと。あまり長いと譲り受けたほうにおいて買戻しされてしまうということの中で事業等を図っていく上でのPMIがなかなか安心してできないのではないか、難しいものもあるのではないかと。それから、そういったことであればということで案件において譲受け側が消極的にならないか、M&Aが消極的な形になってしまわないかという懸念を考えております。1年というところをクロージング日から6か月、最長でも9か月ぐらいにならないのかなと思っております。

この点につきましては先ほど申し上げた銀行側の対応が迅速にできれば早くなるということになりますけれども、①のクロージング日から3か月を経過してというところで銀行のほうでもし対応ができるのであれば、逆に言えば3か月プラスアルファ1～2か月、4か月、5か月で結論が見えるわけですから、その後、この条項ですと③で金融機関において解除ができるとの見解を示した場合については、1か月以内に譲受け側のほうで対応しなければいけない。それができなかった場合について譲渡し側のほうで買戻し権が発生するわけですが、そうしますと3か月プラス2か月ぐらい、5か月ぐらいで大体白黒がつくとしますと、それからまた半年以上権利があるというのはちょっと長いのではないかなと思っております。そういったところが分かってから3か月ぐらいの範囲内で権利行使するのがお互いにトラブルらないのではないかなと思っております。

銀行の対応がなかなか難しいという事情ですと、確かに時間がかかるということがありますので、先ほど申し上げた銀行の対応を迅速にしないといけないという課題のことがあります。それでも1年は少し長いような気がしております。

それから、第15条2の1項の買戻し価格については、ただし、買戻しを行う場合、甲は乙に対して通知到達時点における相当な価額の支払いを行うものとなっております。多分最初の金額の設定の仕方がいろいろありますので、買戻し価格についても確定できないということでこのような記載になっていると思っておりますが、実際の契約書においては「相

当な価額」という記述では買戻し時にどの価格にするのか非常に争いが生じ得ることになりますので、通常は何らかの確定的な内容を盛り込むのが契約実務としては安全ですよということになると思いますが、その辺を注記していただくことがこのひな形においてはいいのかなと思います。このままですと、相当＝適当でもいいよと、それとも協議で決めるということにも読めますが、これですと紛争が後に生じてしまう余地を残してしまうように思います。

それから、17条の2で悪質な場合、もしくはそうでなくても買戻しまでの間に資産が減少してしまった場合が記載されていますが、通常の場合ですと資産が減少しても株式価値の問題に全部集約されますから、先ほどの買戻し価格の問題になるわけですが、ここで注記があるとおり、債務超過企業を対象として価額に現れない資産の減少についての問題だと書かれていますので、そうしたものであれば、この1項のところもその前提であると明記する、「含む」ということではなくてそれを前提とした場合というふうに、株式の買戻し価格で解消できる部分と、解消できないで損失が生じた場合の損失補償のものとを明確にしたほうが分かりやすいのではないかと考えています。

長くなりましたが、以上でございます。

○松中座長 どうもありがとうございました。

それでは、続いて大橋委員、お願いいたします。

○大橋委員 ありがとうございます。今日は途中退席ということで先にお話しさせていただく機会をちょうだいしありがとうございます。

全般的なコメントになってしまいますが、ご提案の通り、中小のM&Aにおいて譲渡し側と譲受け側の双方の権利が守られる形で取引の安全性を確保される仕組みがつけられることが健全な中小M&A市場を形成する上で不可欠な条件になると私も思います。中小のM&Aが密室で行われて譲渡し側が経営者保証などの解除に応じてもらえないままM&Aが行われるという詐欺的な行為がなされることがないように、第三者が取引に介入することで中小M&A市場改革が行われることというのが私は重要だと思っています。

その点で、資金の決済であるとか資産譲渡が中立者の下で行われるエスクローのような制度をいかに確立するのかが鍵になるのではないかと考えています。まず、そのための資格者制度を設けるという今回の御提案は、私も賛成です。この資格はエスクローを担うために必要な能力を試験や研修で確認するというので、そうしたメニューをしっかりそろえていただくというのは重要だと思いますが、それとともに取引業務においてこの資格をどう使うのかという点も検討が必要になるのではないかと考えています。資格者証の確認義務、あるいは更新、また、資格者が一時的に抱えられる業務量をどう考えるのかといったことを精査しながら、資格者の名義貸しなどといった違反行為がこの新たな資格者制度によって惹起されることがないようにするための検討も併せて必要になると思います。

今後、相当数の中小M&Aがさらに出てくるということが見込まれる中において、M&Aを通

じた詐欺的な行為が放置されるということであれば、相当に不幸な状況と言わざるを得ないと思います。その点でも、中小M&Aの市場改革ということであるならば、エスクロー制度の義務化に向けたロードマップを早期に作成して、それに向けた取組をバックキャスト的に進めていくことが必要ではないかと思います。

いずれにしてもステークホルダーが多いので、理想的な出口の姿を目線合わせしながら、情報劣勢にある経験の乏しい譲渡し側に責任が寄せられることのないような状況を排除するということが必要だと思います。

雑駁で申し訳ありませんが、以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

高井委員と大橋委員よりいただいた御意見について事務局より回答がございましたら、よろしく願いいたします。

○笠井課長 ありがとうございます。

高井委員からいただいた、まさに1年が長いのではないかという御指摘の点につきましては、業界の慣行ということでそれに合わせてこういう案で提案させていただいているということでございます。金融機関側の実務等も参照させていただきながら、この期間の在り方というのは検討させていただくということかなと思います。そういう意味で、この在り方は1年がいいのかどうかというところを含めて少し意見を集約していく必要があるのかなと考えてございます。

それから、その他いただいた点につきましても、特に最後の相当額のところについても契約の段階でどういった考え方によって算出するのかというのが確定的でない後ほど争いになるのではないかという御指摘があったと思います。それはそれぞれの個別の契約の中でどのように考えるのかというのを設定いただくということなのかもしれませんが、そういった点をどのように考えるのかというところも最終的には整理をしていきたいということでございます。

それから、大橋委員からいただいた点につきましても、基本的に賛同の方向でいただいたと思いますけれども、先ほどおっしゃられたとおりこの資格の制度をどのように使っていくのかということ、資格証なりを発行しながらどうやって資格取得者というのを担保するのか、また、そういった方々との取引というのを懲憑していくという意味でどういう仕組みをつくっていくのかというところはさらに検討を深めていきたいと思っておりますし、名義貸しなどといった不正行為、違反行為が行われた場合にどのように対応をしていくのかといったところも併せて、おっしゃるとおりさらに運用を深めていく必要があるのだろうと考えてございます。

いずれにしましても、御指摘の点は今後、さらに議論を深めていく際の参考にさせていただきたいということでございます。ありがとうございます。

○松中座長 ありがとうございます。高井委員と大橋委員におかれましてはお忙しいところ、どうもありがとうございました。

以降につきましては名簿順に指名させていただきます。

それでは、大峰委員、お願いいたします。

○大峰委員 日本商工会議所中小企業振興部の大峰でございます。詳細な御説明、ありがとうございました。

私はこの10月から日本商工会議所に着任しております。なので、検討会途中からの出席となります。前回までの検討会の議論を踏まえられているか心もとないところがございしますが、御容赦いただけると幸いです。

では、資料の22ページにありました論点に沿って幾つか意見を申し上げます。

まず、(1)の資格制度の運用、登録・管理制度についてでございます。各会議体で役割を担うに当たっての留意事項、ワーキンググループの構成員としての求められる要素としては、当然のことでございますけれども、M&Aアドバイザーとしての高い倫理観、行動規範に関する知見を持った方を選出していただくということ、あと、前任の菅野が前回の検討会で発言しておりましたが、資格制度の運営に関して、証券外務員制度を運営している日本証券業協会のような試験制度、あと講習制度に見識のある方をメンバーに入れることによって円滑な運営が行える仕組みの創設に向けての検討ができるのではないかと考えております。

加えて、各種検定業務を運営している立場から御意見を申し上げますと、事業を黒字化し長期にわたって資格制度を運営していくということを念頭に、採算面を意識する必要があると考えております。具体的には、受験者数が頭打ちとなってしまう運営団体が運営に窮する事態に陥るといことが想定されるのではないかと思います。そうした事態を避けるために、他業界の資格ではございますけれども、当初は民間資格ですが、資格者の配置義務化であったり国家資格とすることで採算を確保できる受験者を確保する施策が必要と考えております。

例えば賃貸不動産経営管理士資格においては、設立当初から資格者の配置義務、そして国家資格化を経て当初から8倍ぐらい、当初は4,000人ぐらいの受験者だったのが、今は足元3万5000人となっておりますので、そうした施策というのが必要ではないかと思っております。

続いて、(2)の経営者保証解除等に関する実務慣行の定着についてでございますけれども、こちらについては資格制度の創設、今回作られている株式譲渡契約書のひな形改訂といったものをM&A支援機関が実務の中で活用することで実務慣行として定着するのではないかと考えております。

あと、私が直前にいました金融機関の立場で申し上げますと、さっき御意見も出しましたけれども、やはり金融機関からのアプローチが大事ななと思っております。適切なフォローができるように、今回設立されるような資格取得というものを金融機関の人間も行いながら、仮にですけれども取引先企業に対してM&Aをするときには、経営者保証ガイドラインに沿って経営者保証の解除を検討、相談するよといったことが周知啓蒙できるような

職員を育成していくことが大事ではないかなと感じております。

あと、(3)のM&A機関の業務内容・質の開示強化については、今、御提示されている内容で特に懸念点はないかなと思っております。

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す。

続きまして、河原委員、お願いいたします。

○河原委員 ありがとうございます。公認会計士・税理士の河原万千子です。

この資格制度は市場の健全化のためにつくられたもので、民間ベースと決まってお話が進んでおりますが、私がこのお話をいただいたとき、国家資格を創設していると思っておりました。法律の課題があることは承知しておりますが、健全な中小M&A市場の発展のためには法改正の検討をする価値があると思います。例えば経営強化法を改正して追加することができるのではないかなと思い、提案いたします。

この資格制度創設に関しましては、このたび、財務課の御担当官の方がかなり準備を進めてくださりまして、今後はワーキンググループで御検討されることは賛成です。ただ、資格制度立ち上げに関与した経験から、事前にお伝えしたこと以外に幾つか心配する点がありますので、この場をお借りして申し上げます。

まず1点目は、当検討会の趣旨が結論に至った背景などが正しくワーキンググループで理解されるか。結構あるのが、メンバーが替わると同じ議論が再度されてそこで時間がかかってしまう。この点に関して、できたら座長がワーキンググループのトップに就任することがよろしいかなと思っております。ワーキンググループのメンバーは、私は社会的使命感のある方がふさわしいと思いますので、細かい人選に関しては座長にお任せしてよいのかなと思います。

2点目は、試験委員の人選です。実は資格試験3つに関与しておりますが、はっきり言って試験委員というのは専門家のボランティアです。そういう意味で、もちろん実務で試験問題に精通した方が御協力してくださることはいいのですが、どこまでそういう方が集まってくださるかです。そういう意味で、ワーキンググループのメンバーの方には申し訳ございませんが、試験委員の候補者の推薦もお願いしたく、できれば一貫性が保たれるという意味でそのまま横滑りで試験委員になっていただけたら安心です。

試験というのは、私の関与しているのは国家資格ではないものですから、試験委員が民間ですと公表されないという部分があります。そこも社会的使命感がある方でないといけませんし、そこまで報酬も頂けないという実態もありますので、委員長は公表されて委員は伏せるとか、その取扱いに関してもなかなか当事者で決めるのは難しいのではないかなと思っております。

それから3点目、正式な名称が確定した段階で速やかに商標登録の準備も進めていただきたいと思います。意外とこれは時間がかかります。

4点目は、テキストの作成。ワーキンググループがどこまで進めるのか分かりませんが、

出版社を入札して選定して実際に受験生がテキストを入手できるまでの期間。最近は紙ベースではなく電子書籍であっても、最初は執筆、監修まで含めると時間を要します。

それから、試験問題の難易度のばらつきの管理。サンプルまで作成されるということですので、できたらワーキンググループの方には、負担が大きいかもしれませんがテキストの作成も御担当いただけたらと思います。

5点目は、先ほど大峰さんがおっしゃったような予算のお話です。受験料を幾らに設定してどのくらい受験生を想定して進めるのかということです。更新制を導入する場合、合格者のフォローのために合格者から幾ら徴収してどのような事後管理を行うのか。例えば合格者には合格書証書に代えて有効期限付の資格証明書付カードを発行すると思いますが、外国人を含めるのか、何を登録事項として、変更の届出をどうするのか、期限の切れたまま資格者であることを名乗っている人への罰則をどうするのか、個人情報保護の課題もあります。このように、試験運営に関して委託団体、入札までは明確にしておく必要があると思います。すなわち、費用負担を含めて誰が責任を持ってこのプロジェクトを管理するかです。

もしかしたら当初国が資金面で負担されるかもしれませんが、そうなると会計検査院のチェックに耐えられる体制も必要です。試験実施団体はあまり赤字とならず、できるだけ収支相償を目指さないと継続は難しくなります。資格制度は維持するには受験生が伸び悩みますと資金面で厳しい面もありますので、実施団体はできたら公益法人や公的機関に準じた性格の団体であるべきだと思います。例えば中小機構、既にある事業承継引継ぎセンターを改組して、事業承継M&A支援センターとして人員・予算を増強して試験実施と合格者の管理業務を担当いただくことも一案だと思いますし、もちろんM&A支援機関協会、以前にも申し上げましたが、公益法人になられたら、試験実施機関候補となれるかだと思います。

それから、資格登録時に求められる講習に関しましては、業界関連の法改正、業界内で起こった不祥事、その対策・防止策、さらに倫理教育が必須と思います。

ところで、受験生を集めるための工夫も必要です。資格がなくて仕事ができる、あえて資格を持つような、あまり難易度が高くない試験がよろしいかもしれません。毎週末勉強して、半年でかなり優秀な方が合格、1年頑張ればある程度の方が合格できるレベルがよいかもしれませんが、市場の差別化に向けて権威ある資格も併せて準備されたほうが望ましいと思います。例えば合格後3年の実務経験を経て、上位試験として中小M&A管理アドバイザーを設け2段階方式、そして仲介・FAを実施する事務所にはM&A管理アドバイザーが1人いることを義務づける。更新の際には管理アドバイザーは更新するだけではなく、試験を実施する。法改正も含め、5年後なら実現可能だと思います。必要な資格とすることで受験生が継続して集まるかもしれません。

それから、私が関与した資格制度は中小企業庁が後援となっていますが、この資格制度は民間ベースで行われます。中企庁が公式にどのような立場になるか早めに明確にしたほうがよいと思います。

お時間の関係もありますので、経営者保証の件や開示に関しては、2巡目にお時間があれば発言させていただきたいと思えます。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、木俣委員、マイクとカメラをオンにして御発言をお願いいたします。

○木俣委員 木俣でございます。

それでは、順番に御意見を申し上げたいと思えます。

まず、資格制度についてですが、私からは講習に関して申し上げたいと思えますが、講習、あるいは更新研修みたいなものをもし設定するのであればそれも含めてですが、その内容に関してはトラブル事案やクレーム事案、あるいは不適切事案などを共有するということが大事なのだらうと思っております。加えまして、PMIの観点で、買手企業による好事例の共有なども有効ではないかと考えております。

それから、行動規範の逸脱者に関しては登録抹消を公表するという手続は有効だと思っておりますが、一方で、何をもって逸脱したとするのかという基準については一定程度明確に設定する必要があるのではないかと考えております。

それから、2つ目の経営者保証についてです。今回、買戻し条項が例として記載をされておりますが、実務上は買戻しというのは極めて困難ではないかと考えております。したがって、原則としては金融機関からの承諾、あるいは経営者保証の解除の可否の判断をクロージング前に得るとというのが原則ではないか。その点はやはり強調すべきではないかと考えております。

この点については専門家、それから買手の理解も当然なのですが、やはり金融機関の協力が最も重要だらうと考えております。ですので、この経営者保証解除の可否の判断において金融機関はそのために必要な期間や必要な資料など、その手続についてはできるだけ明確化していただきたい。これは下世話な話ですが、譲渡し側のメインバンクでなくなってしまう懸念から、M&Aに対して非協力的な対応というのは金融機関としては許されないと考えておりますので、ここは金融機関の協力が非常に鍵になるだらうと考えております。以上、買戻し条項の設定というのは極めて例外的な措置として位置づけるべきではないか。期間が1年というのは長過ぎるというのは高井委員と同意見でございます。

それから、今回、株式譲渡契約のほうも修正が入っておりますので、これについても若干コメントいたしますが、今回、表明保証について一部限定するという記載になっております。具体的には資産に関する項目以下のところはオプション的な書き方になっておりますが、基本的にはここに記載してあるようなことは最低限必要な項目なのではないかと私自身は考えております。

一方で、例えば年商1億円未満のような中小、特に零細企業においては確かになくてもいいのかもしれませんが、一定規模以上の中小・中堅企業のM&Aであれば、この資産の項目以下というのは通常あってしかるべき内容ではないかなと思っております。

といいますのは、仲介においてそもそも利益相反の構造にあるわけですが、これは多くの仲介機関が高く売ればそれだけ報酬が高くなるというフィー体系を採用しているということからすると、私はそもそも売手優位な構造になりがちであると考えております。今回、不適切事案もあってやや売手に配慮したガイドラインの改定等々がなされてはおりますが、一方で、基本的には通常のディールであれば売手優位、売手に肩入れしがちな構造にあるという点からして、売手保護に重点が置かれ過ぎというものややバランスを欠くのではないかと考えておりますので、あえてコメントいたしました。

それから最後ですが、株価の算定ツールについてですけれども、ちょっと細かな話で恐縮ですが、イメージ図の中にPERが記載してありますが、PERは不要ではないかと考えております。当期利益は特別損益なども含んでおりますので、正常な収益力を反映していないことが多いということで、M&A実務ではあまりこれが重視されるということは基本的にはないのかなと理解をしておりますので、PERは不要ではないかと思っております。

それから、このツールで数字が算出されるというわけなのですが、赤字の米印で参考値であるという注意書きをしていただいておりますが、この注意書きですと交渉によって変わる可能性があるという書き方になっていて、基本的にはこの出てきた数値が目安になりますよという印象を与えかねないと思います。しかしながら、そもそも中小企業の場合ですと会計数値が不適切である場合もありますし、あるいは決算書の数字はそのまま正常収益力を反映していない場合も多いです。それから、財務内容によっても当然算定結果は大きく異なりますので、そもそもこの簡易ツールで出てきた数字というものの自体が交渉以前の問題として、実際の価格とは大きく異なる可能性があるということはきちんと強調すべきではないかと考えております。その上での参考値ということですね。

あと最後に、この株価算定ツールで出てきたものと連動して手数料まで出すという案になっているかと思いますが、今、申し上げたようにそもそもここで出てくる株式価値自体がかなり誤解をはらんでいる可能性が私はあると思っておりますので、さらにその誤解に誤解を重ねて手数料まで出すというのはちょっといかがなものかという感じはしております。ですので、ここは必ずしもシステマ的には連動させずに、例えばM&A専門家が想定する株式価値を入力していただくとか、あるいは売手自身が希望する価格を自分で入力できるように手入力するとか、株式価値算定ツールから自動的に連動されるという形にしないほうがいいのではないかなと考えております。

ちょっと細かな点も含めて御意見申し上げましたが、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 日本公認会計士協会の渋谷でございます。よろしくお願ひいたします。

御説明をいただきましてありがとうございました。最後のページの論点に沿って発言をさせていただければと思います。

まず、(1)の資格制度のところでございますが、①、②のところに関しては、これま

でもこの会議で申し上げているとおり倫理観でありますとか、職業倫理のところは最も重要だということでもありますので、これは公認会計士業界でもそうですが、この職業倫理についてはいろいろな業界での職業倫理についての研究がございますので、そういった知見がある方をまず入れていくべきなのだろうと思っております。

また、これは公認会計士だけではないと思っておりますが、公認会計士は弁護士をはじめとするいわゆる士業と言われる人たちとアドバイザーがしっかりとコミュニケーションを取って、案件を無事に成立させていくということが必要だということでありまして、公認会計士側から見たアドバイザーがこのぐらいの知識を備えてほしいのだったところだったり、このぐらいの知識がないとなかなかコミュニケーションが取りづらいという観点もありますので、これはデューデリジェンスやバリュエーションであったり、あとは基礎となるような決算の話だったりといったところを含めてになりますけれども、やはりそこは公認会計士側からの視点というのもあると思っておりますので、私どもの業界からもそれぞれの専門家をしっかりと入れていただきたいと考えているところでございます。

③の試験実施団体の件でありますけれども、先ほど大峰委員や河原委員からも採算面の御指摘もありましたけれども、そういったところは一旦私としては横に置いておいて、やはり社会からの期待があって今回この資格制度ができていくということでもありますので、社会からの要請と試験の内容のギャップみたいなところをしっかりと把握し、そしてそれを改善していくという仕組みは必ず必要なのだろうと思っております。これは試験制度の試験実施団体の内部に置くべきなのかどうかというのはまた別の議論があると思っておりますけれども、何らかの仕組みが必要なのかなと思っております。

それから、④の資格の登録時に、また更新時に求める講習というところでもありますけれども、先ほど最初に申し上げた職業倫理のところはどうしても仕事に没頭していくとどんどん薄れていくような部分や少しないがしろにされがちな部分もあるのではないかなと考えておりまして、ここを定期的にしっかりと講習をしていくということはまず重要なのではないかなと思っておりますし、また、社会的使命として対象会社であったり対象会社の経営者、そして従業員の人生を大きく左右してしまうような立場であるわけですから、そういったことをしっかりと改めて認識するような機会というのを定期的に設けるといったことは重要なのではないかなと思っております。

5番目の逸脱する支援を行った資格取得者への対応というところでございますけれども、こちらは法人と個人の処分のバランスみたいなところはしっかりと考えるべきなのではないかなと思っております。法人の組織風土などによってかなり大きく左右されると思っておりますし、個人の資質だけを問うべきではないような事案もかなりあるのだろうと思っておりますので、そこは今回のままいくと法人のほうは法人のほうで処分、個人のほうは個人のほうで処分ということで2つに分かれてしまうということになりますが、ここはしっかりと両輪で考えていくべきことなのだろうと思っておりますので、それについてはそういった工夫を入れていただく必要があるのかなと思っております。

(2)の経営者保証のところでございますけれども、まず、先ほど木俣委員がおっしゃいましたけれども、やはり事前が原則であるということの旗印は降ろすべきではないだろうというところは同感でございます。現実的な対応としてこういった買戻しのところを入れるというのは一定の牽制効果もあるのかなとは思いますが。

買戻しについて買主が本当に不誠実な行動をしてということが起因されるということになると、売主側は、一つは所得税が戻ってこないという不利益だったり、あとは仲介手数料を支払ったということについての不利益だったり、経済的な損失みたいなところではそういったものもあるのだろうと思っておりまして、そういったものをどう取り扱うべきか、そこは自己責任ですという話もあるのかもしれませんが、そういったこともひな形に反映させていくことも必要なのかなと考えております。

2つ目に、実務的に普及させるための必要な取組ということでもありますけれども、これは3番とも絡むところだと思っておりますが、一番重要なのは、支援機関がしっかりと売主に対して経営者保証の問題について正確にリスクとそれに対する対応策を示してあげて、それを利用者がしっかり選択するということが一番重要なのだと思っておりますので、もちろんいろいろなプレーヤーの人がいろいろな形での周知をするということは必要なのだと思っておりますが、やはり支援機関のところの役割が一番大きいということはあるのだと思っておりますので、その部分をまずはしっかりとやっていただくためにどうするかということを中心に考えるべきなのではないかなと考えています。

それから、(3)の内容と質の開示強化というところでございますけれども、木俣委員がおっしゃった誤解をはらんだ数字だということについては私も同感でありまして、ここはある意味でその数字が売主にとって過度に期待させてしまうとか、楽観させてしまうみたいな効果もあるのだろうと思っております。だからといって開示しないほうがいいのかというわけではないと思っておりますので、折衷案としては、例えばPERで言えば正常収益力がどうかという問題もありますし、PBRで言えば調整純資産の数字がどうかということがありますので、やはり決算書から調整を入れるような、それは自ら入れるしかないということにはなるのですが、調整を入れるような機能を付加していただいて、そういった調整が行われ得るのだということをしかりと使う人にも認識してもらうぐらいの取組は最低限必要なのではないかなと思っております。

手数料の開示についても同じように、誤解に誤解を重ねるというおっしゃられ方をしていてなるほどと思ったのですけれども、そのとおりでなとは思っておりまして、これも業者によっていろいろな算定の方法があると思っておりますし、例えば退職金と分割して対価を払う場合にその退職金は手数料計算に入れるのだっけとか、そういったことも結構なバリエーションがあるのだと思っておりますので、なかなかこれを一様に全ての場合に適用して誤解を与えるような形というのもなかなか難しいのかなと思っておりますので、ここは実際の仲介業者の皆さんと協議をしながら正確な情報提供みたいなところができるのであればやるということが必要なかなと思っております。

最後に、今回の論点とは直接関係ないのですが、かつ、これまで見落としていたと言われればそうなのですが、1点だけお願いしたいことがありまして、株式譲渡契約書の16ページのところに表明保証の一つとして計算書類の表明保証のところが入っております、⑤のところでございますが、こちらに「一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に従って作成されており」という文言があつて、私が知る限りはなかなか中小のM&Aにおいて一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に従っているところはあまりないと理解をしておりますので、それは会計指針でありますとか、要領でありますとか、もしくは税法に基づいた決算であるとか、いろいろなバリエーションがあるところだと思っておりますので、これについてはもちろん表面保証に入れるということについては異論はないところではあります、少し言葉遣いのところを工夫いただけたらありがたいなと考えるところでございます。

少し長くなりまして恐縮でございます。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、清水委員、お願いいたします。

○清水委員 それでは、お話しさせていただきます。私の場合はM&Aに不慣れな中小、小規模、あるいは個人事業主まで含めて、こういった経営者の皆さんに安心して取り組んでもらうという観点からお話をしたいと思っております。

22ページ目の論点の最初の資格制度でございますけれども、資格制度については公的な資格制度を設けることは必要だと思っております。その中で名称についてなのですが、具体的に「中小M&Aアドバイザー試験」となっております。実際、現状、民間団体が同様の資格制度を持っているところが非常に多うございますので、そこを明確に峻別できるような名称にしていきたい。

それから、河原委員がおっしゃっておられましたけれども、商標登録等はやらないとすぐにやられてしまうので、ぜひお願いしたいと思っております。

それから、作問、あるいは試験の実施等については試験実施団体が行うということでございますけれども、例えば中小企業診断士の試験についてはちょっと長いですが、日本中小企業診断士協会連合会、これは経産大臣の指定試験機関になっているということですから、こうやって明確に公的な安心性のある試験機関になるということは非常に重要だと思っております。したがって、これから検討されると思っておりますけれども、利益誘導のおそれがないようしっかりとしたところに試験を行ってもらうようにしていきたいと考えております。

それから、合格率なのですが、例えば診断士は20%ぐらい、それから宅建資格は10%後半、20%弱だと思います。もちろん受験者のレベルにもよると思っておりますけれども、どの辺を目安にするかということで、この辺もしっかりと御検討いただければと思っております。

それから、資格登録時、あるいは更新研修等でございますけれども、倫理規定といった

ものをしっかりと講習の中に盛り込むのは当然なのですが、この資格を取った方で実務を行わない方も相当数いると思いますので、更新時、あるいは登録時には実務研修、診断士の場合ですとたしか実務補習という名前だと思いますが、それを行っておりますので、そういったものもしっかりと盛り込んでいただければと思っております。

それから、経営者保証についてでございますけれども、M&A成立前に金融機関との相談実施を実務的に確立するというのは非常に重要なことだと思っております。よくあるのですが、現場の営業店の職員がそんなことは知りませんということが結構あるのですね。したがって、特にこれは重要なことなので、そういったことがないように、これは多分金融庁さんからの何らかの働きかけが必要だと思いますけれども、ぜひお願いしたいなと思っております。

時間がありませんので、あとは文書で提出したいと思っております。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、高村委員、マイクとカメラをオンにして御発言をお願いいたします。

○高村委員 おはようございます。セレンディップの高村でございます。よろしく申し上げます。

私たちとしては、いわゆるM&Aでの買手としての立場から考えさせていただいたことをお話ししたいと思います。

まず、(1)の資格制度についてなのですが、専門的な資格能力を高めていくという意味では、方向性としては必要性を感じております。一方で、倫理的な側面からすると、非常に出来の良いメンバーの人たちがたくさんいるところほど意外に登録剥奪みたいな形になってきているのを考えると、資格制度自体を難しくするというよりは、倫理的側面、要はガバナンス的な側面が重要なのかなと考えておまして、違反した人への措置として、例えば運転免許でもよくありますように違反者講習を何回受けなくてはいけないとか、そういう心理的な抑制が働くようなことは必要なのかなと。つるし上げるというよりは、これでやめておこうと思わせるような方向性が必要かなと感じました。

2番目の経営者保証解除については、私どもの場合ではそれほど案件として見たことはないのですが、金融機関さんの事例、もしくはデータベース化みたいなものがあるといいなと感じまして、例えば解除できなかった事例集みたいな、具体的な金融機関名は入らないのだと思うのですが、そういったものは積み上げていったほうがいいのかと感じました。

あと、買戻し条項については、木俣委員も御発言されたようにあくまで例外的な措置として位置づけるのがいいのかなというのは私も感じました。

あと、3番目のホームページと支援機関の業務内容開示強化についてですけれども、常々感じておりますが、首都圏や大阪、関西、名古屋を中心としたところにたくさん集まっておりますので、地方に行くところこういう支援機関があることさえあまり知らないオーナーの方がたくさんいらっしゃるって、銀行でお金を借りるとか、税理士さんで税務業務をすると

いうのは分かっているけど、M&Aでこういう専門家がいるというのは知らない方がほとんどだと感じています。なので、地方での認識不足をどのように解消していくかというのは必要な方向性なのかなと。今の開示強化とは違う話になってしまうのかもしれないですけども、あとは、強化すればするほど、特に不動産などでもすごく多く見られるような個人のブローカー的な動きをされる方が増えていくのは何とかしないといけないのではないのかなというのはいくらも感じております。

取引相場のところで申し上げますと、自社の企業価値が分かるツールというのは非常に私も望むところでございまして、特に税理士会さんや会計士協会さん、中小企業診断士さんなどの知名度の高いところでM&Aで共通している最も簡単な、誰もがそうだよねと言うようなフェアバリュー算出法みたいなものは何かしら共通化して国民の皆さんにアピールしていくような取組が必要かなと感じてございまして、先ほど木俣委員から指摘がありましたけれども、M&Aの世界ではPERというのは確かにそぐわないのだと思いますし、割引現在価値で算定するという算定法もなかなか珍しいなと思う事例もあつたりするのですが、やはりマルチプルプラスネットデットという最も簡単に算出できる方法を、ある程度こうやったら簡単にできますよと経営者の方々に周知していくものがあるといいなというのは思いました。

ちょっと長くなりましたが、以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、秦委員、マイクとカメラをオンにして御発言をお願いいたします。

○秦委員 日本税理士会連合会の秦でございます。

中小企業でM&Aが進まない理由として、経営者、事業者の方の不安感というのが一番にあります。取引や契約に対する不安感の払拭のためには今回のような取組が非常に有用性の高いものと理解しているところです。

1つ目の資格制度ですが、健全なM&A市場の熟成のためには一定の資質、倫理観を担保するこのような資格制度は非常に有用性が高いと理解しているところです。資格制度でございまして、一定期間における研修も含めた更新制度は必ず必要であると思います。また、一定数に応じた人数の配置も必要ではないかなと思っております。加えて、罰則規定の制定は必須であると考えているところです。

そして、資格としてアドバイザーというネーミングがいかがかなというのが率直な意見です。民間資格とはいえ国家資格を連想させると言ったら語弊がありますが、ネーミングも少しお考えいただきたいなと思います。

2つ目の経営者保証解除の実務慣行ですが、ここが実務的に一番懸念されるところです。金融機関の協力が不可欠なところではございますが、やはりここは今回創設されますアドバイザーを含めた支援機関の適切な対応がこの実務慣行の定着につながるのではないかと思います。あとは、やはり士業との連携が必要であると考えます。

簡単ではございますが、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 まずは資格試験のところでございます。試験の科目が財務、税務、法務、デューデリジェンスという実務的なところがメインだと思っております、どちらかというとディフェンシブな項目だとか、現状ではなくて過去を評価するという試験項目だったと思います。今回、試験制度をつくる目的は、いかに不適切な買手を排除するかというところがあると思っておりますので、どうやったら排除できたのかというところ、買手がこの会社を買って自社の経営戦略にどのように位置づけているのか、どのように中小企業を成長させようとしているのかという会話を支援機関に立つ側はしなければいけないと思っております。そうなってくると、経営戦略論や成長戦略を買手が適切に持っているのかを検証する能力というものが必要になってくると思います。

実際私の投資する現場でも、とにかく早く急かせて会社を買ってくださいと言うアドバイザーもいれば、御社がどうやってこの会社を伸ばすのですかという議論を基にバリュエーションを設定するというケースもあるので、M&Aというのは双方の未来をつくる大事な仕事なので、そこを審査する試験の科目にもそういった項目を検討いただいて、それが結果的に不適切な買手を排除して中小企業を成長軌道に乗せていくということにつながってくると思っています。

保証解除のところもまた難しい問題でございます、実際保証、担保というものは交渉の中に入っていて、バリュエーションに含めてこの担保があるから幾らです、この保証を解除したら幾らですということは実際にやっています。これが行われていないというのは、やはり内容の悪い、財務内容の悪い中小企業の会社でこういう事案が起きていると理解をしています。その財務内容の悪い会社というのは金融機関、銀行の立場を考えますと、銀行は非常にこの意思決定に対して権限を持っている状態にあるということになります。銀行はまずもって貸出債権を回収しなければならないというこれがまず一番ですね。もう一つは、取引先のM&Aは自分の銀行で支援をしたいと。当然手数料収入につながるからですね。この2点があるのです。これはかなり現場の支店長には優先度の高い項目としてプレッシャーをかけています。この状況を売主も買主も当然分かっている状況の中で、銀行に今から会社を売りますということは、特に悪い会社は相談しにくいというのが現実ではなかろうかと思えます。

そんな中で、財務内容の悪い会社は銀行の許可がないと事業承継が進まなくなるというミスリードをしていただきたくないなと考えております。そこで論点になるのが買戻しの期間なのですけれども、先ほど期間が短いという議論があったのですけれども、これは銀行の立場で言うと、1年も実績が出ていないのに保証を解除するのかというのは当然あって、金融機関出身の方だったら分かると思うのですけれども、3年ぐらいは実績を見たいというのが本音ではないかなと思っております。なので、1年とか3か月という記載があったと思うのですが、ここの短い期間を設定することで望まぬ解除や買戻しを発生させるよ

うなことがあってはならないなど論点としては考えております。

結論は承継者とのダメージコントロールだと思うので、事前に双方の合意形成を図っていく、解除・買戻しの方法はこういった方法がありますといった条項をひな形にきちんと列挙して議論の場にも上げるということを促していくこと、そこを浸透させることが現実的ではないかなと思います。特にこの期間のところの議論はお願いできたらなと思います。

あと、ホームページは、過度な期待を売手側に持たせてしまって過剰に高い株価への期待が正常なM&Aを妨げる要因の一つでもあるので、そこについては期待値を上げ過ぎないような発信が必要ではないかなと思います。

以上、よろしく申し上げます。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、吉井委員の代理で満留様、マイクとカメラをオンにして御発言をお願いいたします。

○満留氏 全国商工会連合会の吉井の代理の満留と申します。よろしく願いいたします。

いただいた論点の上から順に沿って答えさせていただきます。

まず、資格制度の運用、登録・管理制度についてですが、中小企業庁が所管する資格である点を踏まえて、ワーキンググループは資格の実施、運営、採点が公平かつ中立的に行われる体制であることが重要であると考えます。

かつ、各会議体で役割分担を担うことは賛成です。検討会の全体方針がワーキンググループでの試験問題の作成や試験実施団体での運営実務に正確に反映されるようにしっかりと連携を図ることが大事だと思っております。なおかつ、試験実施団体の意思決定権限や担当範囲などが明確に整理されていることが大事だと思われまます。ワーキンググループで検討する際には、厳格な公平性確保等、中企庁が検討する運用内容に従って反映されているかのチェック体制が重要であると思っております。

次に、講習についてですが、法制度、税制の改正対応や最新の実務動向に応じて更新時期以外のタイミングでも資質維持・向上のような観点も併せて検討してもよいのではないかと思います。

次に、経営者保証の部分になりますが、こちらにも譲渡しの保護を強化する有効な手段であると考えますので賛成です。その上で、特に買戻し価格の算定基準の提示など、紛争回避のための実務的なガイダンス強化が必要であると思っております。例えばM&Aガイドブック等で法的な確認事項のチェックリストを契約当事者に向けて提示するなどして理解されるような工夫も必要に思っております。

また、第15条の2にある、先ほどからほかの委員からも意見のありました解除・買戻しの条項、相当な価額の算定基準や算定者などの明記がされていないので、こちらにも買戻し価格の算定に用いる評価手法などをガイダンスしておくことが望ましいと思っております。

次に、第17条の2の純資産減少等に関する補償条項は重要ですが、不当な流出の立証が困難になる可能性があるため、討議の具体化などが必要だと思っております。

続きまして、ホームページの更新については、ホームページでの公開は基本的には賛成です。開示情報、例えば実績数や業務内容などは事業者から支援機関を選定する際に重要な影響を与える可能性が高いと思います。そのため、支援機関に対して公開情報の正確性担保のために掲載情報の定義や基準を示すなど、ホームページの運用主体による検証・監督体制の強化が同時に必要と感じます。

株式価値・手数料計算ツールに関しては、先ほど、ほかの委員からの発言に同意する部分があったのですけれども、基準として出すのは賛成で、一方で、表示される簡易ツールの算定結果が実際の価格と大幅に乖離するようなことがもしあり得るのであれば、ツールとしては提示の仕方を検討した方がよいのではないかと感じました。

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、最後に柴田委員、マイクとカメラをオンにして御発言をお願いいたします。

○柴田委員 今、車内にいるものですからちょっと聞き取りづらいところがあるかと思うのですけれども、簡単にコメントさせていただきたいと思います。

まず、1点目の資格制度のところなのですけれども、論点の(1)の④の支援機関の取消しや更新不許可などの場合、通常はガイドラインに違反していることがと入消し事由や更新不許可事由となっておりますので、これらの処分がなされた場合にはもちろん当該支援機関の構成員である資格取得者の資格の行方についても影響があるはずですが、もっとも、当該違反に関与した資格取得者が支援機関内部でどの程度、どのような態様で違反に関与したかというのは多分にケース・バイ・ケースなところがあると思います。直接関与を行った方やその上席者、またはその支援機関の代表取締役、どこまで責任を及ぼすのがいいのか、その支援機関内部関係者の責任の分配や、個々の関与者の責任の在り方についても資格制度が問題になってこようかと思っておりますので、その点をどのようにケース・バイ・ケースで、他方である程度予見可能性を持たせるような形で連携させていくかというところが一つ今後の運用で問題になるのではないかと感じました。それが(1)の資格制度についてのコメントでございます。

続きまして、(2)の経営者保証について、これまで株式譲渡契約書のひな形について私のほうでも検討させていただいていたのですけれども、1つ将来的な課題について申し上げたいと思います。今後、金融機関による保証解除の検討は、従前はクロージング後も引き続き行われていたのですけれども、成約前からそれなりに適切なタイミングで審査が始まる場合は、いわゆる悪質な買手の場合は特にだと思っておりますけれども、決済の前にクロージングの前にこれは経営者保証の解除が難しいと、買手への引継ぎが難しいという審査上の結論があらかじめ出てしまう事態も将来的には発生する可能性が出てこようかと存じます。従前はそういうことは生じず、基本的には経営者保証の解除は全てクロージング後だったので、だからこそ株式譲渡契約書のひな型において買戻しや解除の話が出てきたわけなのですけれども、さらに一歩進めてクロージング前に十分な審査が行われるということ

が実務上確立されてくると、クロージング前の株式譲渡契約の解除規定を設けることもひな形の内容として視野に入ってくるのかなと思います。適切に審査が行われている限りは売手・買手双方の契約違反は起きず、契約違反を理由に解除することはできませんので、クロージング前の解除事由または売手側のクロージングの前提条件に新たに「経営者保証の解除が行われないことが確実になったとき」といったような項目を入れることによって、経営者保証の解除がなされないことが事前に判明した事案にとってはそのM&A取引から解放されるということが可能になると思うので、その点、御検討いただくのがよろしいかなと思います。

続きまして、最後の論点、(3)のところなのですが、これは今回の論点というよりは従前申し上げたことの繰り返しになってしまうのですが、手数料の簡易計算ツールというところを御提案いただいているのですが、やはりレーマンの算定の基礎となる数値というのが何を基に行われているかというところが各社、各事案においてばらばらであるということが従前のこちらの会議でも御提案いただいてきた課題かと思えます。これはかなりケース・バイ・ケースで適切な算定基礎を選ぶことは排除されないと思うのですが、当該案件において事業価値、エンタープライズバリューを採用するのか、株主価値を採用するのか、総資産の額を採用するのかといった選択の合理性が当事者間で適切に、特に契約当事者と買手側とで納得感のある御説明を支援機関にてしていただく仕組みがあるとよろしいかなと思います。

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。

続きまして、オブザーバーの皆様から御意見がありましたら、対面で御参加いただいている皆様はネームプレートを立ててお知らせください。オンラインの場合はTeams上のメッセージ機能にお名前と発言を希望される旨を送付していただければと思います。御発言は私から指名させていただいた順番でお願いいたします。ちょっと時間が押しているので、その点を御配慮いただけるといいかと思えます。

それでは、三宅様、よろしく申し上げます。

○三宅氏 M&A支援機関協会の代表理事の三宅でございます。

特定事業者リストに関して行政への報告が必要でございますので、今日、またこの検討会の委員の方々にも報告をさせていただきたいなと思えます。

不適切な買手問題への決定打として情報共有していこうということで、特定事業者リストを24年10月から運用しています。そして、その運用に関しては中小企業庁さんに対して状況を報告させていただいている。

これの目的は、不適切な買手の情報を協会の会員で共有することによって不適切な買手を排除していこうということです。現在、利用企業は102社、大手金融機関も協会リストの閲覧利用を開始しておりますし、また、国の事業承継引継ぎ支援センターも利用予定でございます。また、今後は会員企業のさらなる利用の拡大も推進してまいります。ちなみに

現在、協会の会員は200社を超えております。

25年4月からは大幅に厳格化しました。そして、登録までにかかる期間を短縮しましたし、登録期間を最低10年ということで延長しました。そして、金融機関も使いやすいように、FISCの基準に準拠したシステムへとアップデートをしました。このリストの利用によって不適切な買手へのアドバイス・支援を回避可能にする趣旨で運用をしています。

次ページをめくっていただきたいのですが、今年度の4月から、猶予期間が1か月あって実質5月からですが、買手のアドバイザー契約を改定しまして自動登録をするような要件にしています。まず買手がM&A取引日の実行日から60営業日を経過しても保証が外れていないことが判明した場合、あるいはM&A取引の実行日から10営業日経過しても金融機関等への相談が実施されていない場合、そして、金融機関等が解除はできませんと判断してから20営業日以内に借換え等の対応ができなかった場合、そしてM&A対価の分割払い、あるいは後払いの期日が通過してしまった場合、こういった場合に自動登録をすることができるアドバイザー契約を使っております。

なお、それ以前のアドバイザー契約に関しましては秘密保持、その他の項目がございますので、バスケット条項で弁明の機会を付与するという体制を取っています。また、制度参加会員には顧客に対してエスクローを活用することを推奨したり、あるいは金融機関の事前協議などをやってくださいということをお勧めしたりしています。

ただ、このリストだけで解決できるものではなくて、やはり買手としっかりアドバイザー契約を結んで、そしてこういうことがもし起きたらリストに載るよ、だから注意してくださいよという注意喚起も必要でございますし、さらには株式譲渡契約、最終契約においてこういうことが行われぬようなひな形を作ってみんなで協力していくということも大事でございます。

以上、報告させていただきました。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、皿谷様、お願いいたします。

○皿谷氏 オブザーバーの弁護士、株式会社バトンズ執行役員の皿谷と申します。コメントの機会を頂戴しましてありがとうございます。

私からは2点だけコメントをさせていただきたいと思っております。

1点目として、資料2の22ページの(1)資格制度のところ、④に関しまして、登録の取消しだけでなく注意や戒告などの段階的な対応においても一定の場合に公表できるような立てつけにすることも一案かと思っております。それらの前提として、事実認定と行動規範への当てはめの両面において適正な手続を心がける必要があると思っておりますので、懲戒委員会ないし審査委員会のような組織を別途立ち上げた上で、反論ないし弁明の機会も制度として明確に設けることが望ましいものと思料いたします。

2点目として、同じく22ページの(2)の経営者保証解除などのところなのですが、③に関しまして、参考資料に盛り込まれている情報も含めて中小M&Aに関与する弁護士

に普及しなければ実務慣行としても定着しないと思いますので、中企庁と日弁連中小企業法律支援センターとの間でも協議の上で、動画やセミナーなども用いて弁護士向け広報も強化するべきと考えております。

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す。

オブザーバーの方、ほかに御意見はございますでしょうか。

橋爪様、お願いします。

○橋爪氏 1点だけ。いろいろな委員が経営者保証解除のところを発言されていましたが、結構同意見でして、解除ありきというか、その前提に見える形で出てくるのはよくないなということを思います。これが想定している状況としては、財務状態がちょっとしんどい会社で、かつ、悪い買手が出会ったときの話をしていると思うのですけれども、解除があったところで正直その機能を発揮することはないと思っていて、念のため解除の条項がありますよねという位置づけにはなるのだろうと思います。

それより重要なのは、多少財務状況が厳しいよね、銀行の同意を取れるかなという状況の会社の案件に関しては、株の譲渡が完了したってディールとしては完了しているわけではないので、あらかじめ銀行さんに行ってできるかできないかという話をしていかないと、みんな嫌がると思うのですね。アドバイザーも嫌がるし、売手も嫌がるし、買手も嫌がる。ただ、その中でこっそりやって後々問題になったところで、自己責任ですよというちょっと脅迫めいた話があってもいいのではないのかなということをちょっと思いました。

この部分をどんなにブラックリスト化してやっても、そういったことをやっていかないと止まらないと思うのですね。なので、そういった部分をできるだけ形にできればなということをお個人的には考えました。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、皆様の意見をいろいろたくさんいただいたわけですが、資格制度については作ることは賛成で、ワーキングの設置についても基本的にはそれ自体には御異論がなかったかと思えます。構成については特に河原委員からいろいろ具体的な御指摘もありまして、私の考えていることも似たようなところですが、特に多くの委員から御指摘のあった職業倫理を適切に反映させられる人選とすること、それから各士業と新たな資格との関係についても連携が必要になりますので、そこら辺をうまく反映した構成にできるようにしたいと考えています。

それから、特に職業倫理を維持するための様々な工夫として、一回の試験で職業倫理を維持できれば各士業の団体なんてそもそも要らないぐらいで、新たな資格にも同じことが当てはまり、どうやって継続的に維持していくかについて、たくさん御意見をいただいたかと思えます。とりわけ処分等の在り方についてはまだ具体的な制度設計が出ているわけではなく、さらに、新しく設置するワーキングだけで済むわけではない可能性もあります

ので、また委員の皆様のお意見を頂戴する機会も出てこようかと思っております。

それから、経営者保証については事前に相談していくという実務慣行が望ましいという点では完全に一致していたかと思っております。ここは従来から比べると大きな変化で、今、大分変化してきてはいるとも思うのですが、それを完全に定着させようというところで全員一致しているのかなと思っております。それが私も望ましいと思っております。あくまでも株式譲渡契約の解除というのはそのバックストップみたいなものですので、その位置づけはより明確にしたいと思っております。

その上で、金融機関、それから支援機関の役割が重要だということは、ここもさほど意見の違いがあるわけではないと思うのですが、どこからか当事者への働きかけ、当事者が自分のことなのでそこをきちんと考えることも大事だと、そちらへのアプローチが大事だということも出てきたかと思っております。それも全くそのとおりかと思っておりますので、留意したいと考えております。

最後のM&A登録支援機関のウェブサイトの話は、とりわけ簡易算定ツールのお話について様々な形で誤解を招かないようにする、それから手数料と価値の算定のところをあえて分離させるというお話もありました。大変説得力のあるお話でしたし、株式の価値については簡易ツールではないような算定でも誤解を招くことというのは常に孕んでいるかと思っておりますので、その辺りは特に留意したいと思っております。

今、ちょうど47分ぐらいですのでもう少しだけ時間がございますので、もし委員の皆様で追加の御発言の希望があれば、お知らせください。

よろしいでしょうか。

河原委員、いかがでしょうか。

○河原委員 後でメールいたします。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、どうもありがとうございました。委員からの御質問、御意見に対し、特に御質問というのはなかったかと思っておりますが、様々な御指摘と宿題をいただいたような気がしますが、これに対して事務局から回答、コメント等をいただけますか。

○笠井課長 様々な御指摘、アドバイス、御意見を頂戴しましてありがとうございます。全てにお答えするのは難しいと思っておりますし、今、既に座長からかなり本音のところとか、本質的なところについては大体ラップアップいただいたということだと思っております。

そういう中で、私からもまずこの資格試験はそもそも長期的に進めていくという意味で、しっかり立てつけ、それから収支の面を含めてちゃんと考えていくべきであろうという御指摘があったと思っております。まさにそういう点は重要だと思っておりますし、我々としてもこの制度自体がしっかり自律的に回っていくようにという意味で長期的な収支にも留意しながら立てつけを考えてまいりたいと思っておりますし、また、先ほど将来的な国家資格としての位置づけみたいなものの検討も必要ではないかという御指摘があったと思っております。これについては我々も何ら今のところ特段の予断があるわけではございませんけれども、おっし

やるとおりで、この資格制度を進めていく中で必要に応じてその在り方というのはより検討を深めていく必要があるのだらうと思ひますし、もし仮に国家資格として位置づけるということであれば、これは法的なものも含めてそういう措置をしていくということだと思ひますので、決してその点を排除しているつもりはありませんし、むしろそういったこともより検討を深めていくということだらうと認識をしてござひます。

そういう中で、先ほど御指摘がありました買戻し条項のところについては、まさに御指摘をたくさん委員からいただいたとおりで我々の認識も同様でござひまして、基本的には実務慣行として取引の際にしっかりと経営者保証の扱いについて固めていくというのが基本であるということだと思ひております。そういったものに対するバックストップだという御指摘もあつたと思ひます。まさに同じような認識でありまして、例外的に対処できないときにこういった条項もつけておくということ整理をするものだという認識でござひますので、そういう意味ではこれは支援機関、金融機関、それから先ほど御指摘もありましたとおり当事者の認識といったものをしっかりと高めていくということ、それから、そういう慣行をつくっていくということが重要なのだらうという認識でござひます。そういう方向で進めてまいりたいと思ひてござひます。

それから、算定ツールの話については従前より誤解なきやうにとつて御指摘、御意見をいただいたということだと思ひます。そういう中で我々はさらに検討を深めていく必要があるということだと思ひますが、算定の計算の仕方の中でどういったものが業界標準的なものなのかということも含めて整理をしっかりとしていきたいと思ひますし、また、手数料のところとの連動がより誤解に誤解を重ねることにならないかという御指摘があつたわけですが、基本的にはそこを直接的に連動させるというよりかは、先ほど御指摘があつたとおり使つていただくときは数値を入力していただくということなのだと思ひます。その使つていただく数値を算出するときには専門家の方に御意見を聞くであるとか、それからより適正な数値をどのように整理して入力いただくのかということさらには工夫の余地があるというか、その使い方の中で工夫の余地があるのだらうということだと思ひますので、そういう意味で使い方をより周知していくということだと思ひますし、同時に、少なくともここは連動して自動的に出てきてあらぬ誤解を招くということがないやうにとつてはしっかりとしていきたいと思ひてござひます。

それから、もう一つ論点として、これもこの検討会で今後御議論いただくことなのではないかと勝手に思つてござひますけれども、資格制度の中で懲戒というか資格の取消しというところで、これは法人としての行為が不適切であつた場合、ガイドラインに反した場合の取消しというところと、それに関与した個人の資格の取扱いのところをどのように考えていくのかというところで、これはおっしゃるとおりでかなり難しいというか本質的な課題だと思ひてござひます。同じやうな行為があつても、それが組織の中において個人が主体的に行つたことなのか、それとも組織の中でややその個人の意に反して行われたものなのかとか、そういう中によつてもいろいろと責任の所在というのが少し違つてくること

もあるかということだと思います。こういうところをどのように整理していくのかというのはかなり難しい論点だと思いますけれども、そこも運用上は整理をしていく必要があるのだろうということだと思いますので、今後もまた先生方の御知見をお借りしながら取り組めればと考えてございます。

最後に、ひな形のところの整理の中でも契約の解除等の期間が1年というのが長いのか、それとも短いのかと、両方の意見があったということだと思います。それはそれぞれの立ち位置、それから見ているものによって少し感覚の違いのところがあるのだということだと思います。これはまた引き続き少し調整というか、双方の御意見を伺いながらどういう記載の仕方がいいのか、取扱いの仕方がいいのかというところは整理をさせていただく必要があるのかなと感じておりますので、これは引き続き御意見を伺いながら設定をさせていただければと考えてございます。

主立った御意見としては以上だと思いますが、いずれにしましてもそれ以外にもたくさん示唆をいただいたと思ってございます。これらを踏まえてそれぞれ取組を進めていきたいと思っておりますし、また、皆様にもその整理した方向性を御報告できるようにしたいと考えてございます。

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す。

処分というか制裁の部分については、既に走っている支援機関に対する処分等のところと連動させつつ、しかし、既に御指摘があったとおりに組織と個人で責任を分けなくてはいけない場合もあるし、一緒になくてはいけない場合もあるしというこのケース・バイ・ケースの判断を実現させるというのが必要かと考えています。非常に難しい部分ではありますが、とりわけ組織と個人で例えば事実認定が違うということが起きると全く信頼されなくなりますので、そこをきっちり連動させつつ、しかし、過剰にも過小にもならないような制度というのを目指したいと思っております。また具体的な制度についてはいろいろと御知見をいただくことになろうかと思っております。

それでは、本日の議論をまとめさせていただきます。まず大きなところから、資格試験について、ワーキングを設置して議論を進めていくということが事務局から提案されましたが、この件について御異論はございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

(首肯する委員あり)

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、資格試験の詳細な検討につきましては、ワーキングを設置した上で検討を進めていければと思います。もちろんワーキングの結果はこちらにフィードバックすることになります。

続いて、議題2の(2)で取り上げました各参考資料について取扱いを確認させていただきます。本日御議論いただいた資料について、おおむね御賛同いただいたと考えておりますが、いろいろと御指摘、宿題もたくさんいただきました。これらの御意見も踏まえて、

資料の内容について改めて検討が必要な部分もあろうかと思えます。御意見も踏まえた資料の修正について、詳細は座長の私に御一任いただきたいと思いますと考えておりますが、よろしいでしょうか。

(首肯する委員あり)

○松中座長 ありがとうございます。

今日はM&A支援機関協会の三宅様から情報共有の仕組みの概要についても御報告いただいて、どうもありがとうございました。もう既に本格的に走っているわけですが、もっとどんどん使われていくと、さらに詳細な御報告をいただける、あるいは、クローズドな形でもう少し突っ込んだお話もいただける機会もあればありがたいかと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします

○三宅氏 ありがとうございます。

○松中座長 それでは、今後のスケジュール等について事務局から御説明をお願いします。

○笠井課長 ありがとうございます。

今、座長から話がありましたとおり、本日いただいた御意見の反映のさせ方は事務局と各委員の間を場合によっては往復させていただいて、我々のほうで少し整理をした上で座長に御相談させていただくということで、少しまた御議論にお付き合いいただければと考えてございます。

その上で、この先につきましてはワーキンググループを立ち上げた上で、実際に資格の在り方、試験の在り方について議論を進めていくということを考えてございますので、それもタイミングを見てこの検討会に御報告をいただき、また御示唆をいただきながら進めていくということで開催をさせていただきたいと思えます。いずれにしても開催のタイミングにつきましてはまた改めて事務局より御相談させていただければと考えてございます。

以上です。

○松中座長 それでは、これもちまして、第3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。