

# 中小M&A市場の改革に向けた方向性について

2026年3月17日  
中小企業庁財務課

## 1.各施策等について

(1) 資格試験概要、登録・管理制度について

(2) M&A支援機関登録制度に関する状況について

(3) 中小M&A支援における手数料の状況について

(4) 事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について

(5) 株式価値計算・手数料計算ツールについて

## 2.御議論いただきたい論点

# 市場の健全化に向けた資格制度の創設

- 中小企業のM&A支援を行う個人の知識・スキル、倫理観を向上させる観点から、2025年に作成した「スキルマップ」を基に、下記の**中小M&A資格試験を中小企業庁が運営主体として実施予定**。
- また、個人レベルでの倫理観の浸透の観点から、**中小M&A資格試験合格者の登録制度も併せて運用**予定。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し、倫理規程違反が認められる場合には氏名公表・取消し**等を想定。
- 並行して、中小M&Aガイドラインにおいて、「M&A支援機関登録制度」の登録機関に対して、**自社の担当者への当該資格取得の推奨や重要事項説明を当該資格保持者が行うことを求める**など、**資格の浸透を通じた市場の健全化を図る**ことを検討。

## 中小M&A資格試験のイメージ

<b>中小M&amp;A 資格</b>	中小M&Aにおける一連のプロセスの着実かつ円滑な実行に必要な知識（仲介者・FAにおける案件担当者として、依頼者の意向を把握し、財務・税務、法務の基礎的な知識をもって、M&Aプロセスを進める際に検討が必要な論点を見極め、土業専門家と連携できる水準を想定*1）を有し、 <b>ガイドラインおよびスキルマップに規定されている倫理・行動規範の内容を理解した上で、<u>仲介・FA業務における論点・課題について正しく判断し、対応</u></b> できる者。
<b>試験科目</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>M&amp;A実務</b>（中小M&amp;A市場動向・中小企業政策を含む）</li> <li>● <b>財務・税務</b></li> <li>● <b>法務</b>（民法、会社法、労働法、株式譲渡契約等）</li> <li>● <b>倫理・行動規範</b>（中小M&amp;Aガイドライン等）</li> </ul>
<b>難易度</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● M&amp;A実務を行っている者であれば、把握しておくことが期待される基本的な水準（一般的な社会人が一定期間の学習を行えば合格できる水準）</li> <li>● 総得点の70～80%程度の得点率を合格基準とする想定 ※ 特定科目のみの得点による合格等を防ぐため、各科目の合格最低点を設けることを想定。倫理・行動規範の問題については、禁忌肢の設定も検討。</li> </ul>
<b>形式</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 設問数：60問程度</li> <li>● 試験実施方式：CBT形式にて120分での実施を想定</li> </ul>

## 中小M&A資格の登録制度 案

### ① 登録要件

- 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
- 登録時の講習および定期的な講習の受講（1～2年ごと等を想定）

### ② 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資格保有者として氏名公表
- 資格証の交付

\*1：仲介・FA業務は、各土業の独占業務（弁護士法第72条、税理士法第52条等）に抵触しないことを前提とする。

# 資格制度ワーキンググループ（資格WG）の設置

- 第3回検討会での議論を踏まえて、資格試験における具体的な試験内容等の検討を行うワーキンググループ（WG）を設置。
- WGでは、中小M&A支援に係る資格試験立ち上げに向けて、試験のコンセプト（試験の実施目的、受験者像・合格者像等）、試験の内容（難易度・合格基準等の想定、試験科目等）、具体的な試験科目の詳細等を討議。

## 委員名簿（敬称略、五十音順）

- 【座長】松中 学（名古屋大学大学院法学研究科 教授）
- 石川 紘平（京都M&Aアドバイザー株式会社 企業戦略部長）
- 大槻 晴海（明治大学経営学部 専任教授）
- 木俣 貴光（三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 コーポレートアドバイザー部長）
- 柴田 堅太郎（LBX法律事務所 代表パートナー）
- 清水 至亮（静岡県事業承継・引継ぎ支援センター 統括責任者）
- 高井 章光（弁護士・日本弁護士連合会 日弁連中小企業法律支援センター 副本部長・一橋大学大学院法学研究科 客員教授）
- 秦 雅彦（日本税理士会連合会 中小企業対策部部長）
- 門澤 慎（公認会計士・博士（経営科学）Ph.D.・株式会社 ブルートラス・マネジメントアドバイザー 代表取締役社長・京都大学経営管理大学院 客員准教授）
- 山田 勝也（公認会計士・税理士・日本公認会計士協会 中小企業施策調査会 副委員長・株式会社G&Sソリューションズ 代表取締役 税理士法人G&Sソリューションズ 代表社員）
- 横井 伸（弁護士・博士（経営法）Ph.D.・株式会社日本M&Aセンター 執行役員 法務部長・神戸大学大学院経営学研究科 客員教授）

## 検討スケジュール

第1回WG  
(2025年11月)

### 【開催形式】

- オンライン

### 【討議事項】

1. 本資格試験のコンセプト
2. 試験科目の考え方・整理
3. 難易度・合格基準設定等に関する考え方

各委員との個別討議①

第2回WG  
(2025年12月)

### 【開催形式】

- 対面（中小企業庁）

### 【討議事項】

1. 本資格試験のコンセプト
2. 試験内容の基本方針
  - 難易度・合格基準等
  - 試験科目

※第1回WG及び個別討議①の結果を踏まえ、事務局案をもとに継続討議

各委員との個別討議②

第3回WG  
(2026年2月)

### 【開催形式】

- オンライン

### 【討議事項】

1. 本資格試験のコンセプト
2. 試験内容の基本方針
  - 難易度・合格基準
  - 試験科目
3. サンプル問題

※個別討議②の結果を踏まえ、全体の内容を確定

# 資格WGの討議結果：試験のコンセプト（試験の実施目的、受験者像・合格者像）

- 本資格制度の創設趣旨を踏まえて、中小M&Aに関する実務的な広範の知識習得に加えて、高い倫理観・規範意識の涵養を行うことが重要であることが確認された。
- 加えて、試験合格者に対する合格者登録制度の運用も一体として行うべき旨も確認された。

## 試験制度・合格者登録制度の全体像

### 本制度の目的 (コンセプト)

- 試験制度と合格者登録制度の一体運用により、中小M&A支援人材（仲介者・FA等）に必要な知識、倫理・行動規範意識の習得と継続的な理解促進および定着を図ることで、中小企業をはじめとした依頼者および関係者が、質の高いマッチング、M&Aにおける一連のプロセスの着実かつ円滑な実行に向けた支援を受けることができるようにする。

### 試験制度

- 中小M&Aガイドラインやスキルマップ\*1等をもとにした試験を実施することで、学習を通じて中小M&A支援人材に必要な知識・スキルの底上げを図るとともに、支援者としての一定程度の質を担保する。
- なお、本資格試験の合格は、既存の業法に基づく独占業務の実施を可能とするものではないため、合格者が実務を行う上では、業法に基づく独占業務（特に弁護士、公認会計士、税理士等の士業のみができる業務）に抵触しないよう留意を要する。

### 受験者像

- 仲介者・FA等のM&A専門業者又はその他の支援機関（金融機関、士業等専門家、M&Aプラットフォーム等）に所属する仲介・FA業務に関わる者及び今後中小M&Aの仲介・FA業務を行おうとする者を主な受験対象とする。
- また、商工団体や事業会社において中小M&Aに携わる者等についても、受験を広く推奨する。

### 合格者像

- 中小M&Aにおける一連のプロセスの着実かつ円滑な実行に必要な知識（仲介者・FAにおける案件担当者として、依頼者の意向を把握し、財務・税務、法務の基礎的な知識をもって、M&Aプロセスを進める際に検討が必要な論点を見極め、士業専門家と連携できる水準を想定\*2）を有し、中小M&Aガイドラインおよびスキルマップに規定されている倫理・行動規範の内容を理解した上で、仲介・FA業務における論点・課題について正しく理解・判断し、対応できる者。

### 合格者登録制度

- 倫理規程を始めとする中小M&A支援に関連する事項の定期講習等を登録・継続要件とすることで、試験合格者の知識の更新や、倫理・行動規範に対する遵守意識の醸成を通じた規律の維持・向上を図る。

\*1：【中小M&A専門人材（個人）向け】使命、倫理・行動規範、知識スキルマップ（[https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/m\\_and\\_a\\_guideline/skills-map.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/m_and_a_guideline/skills-map.pdf)）

\*2：仲介・FA業務は、各士業の独占業務（弁護士法第72条、税理士法第52条等）に抵触しないことを前提としている。

# 資格WGの討議結果：試験の内容①-1（難易度・合格基準等の想定）

- 一定の難易度を設定しつつ、受験者に試験範囲の網羅的な学習を求めるために、科目別の最低合格基準の設定を想定。
- 試験（試験科目）免除の取扱いについては、少なくとも立ち上げ期においては設定しないことで一致した。

## 難易度・合格基準・試験免除の方針

### 難易度

- ▶ 基本方針
  - M&A実務を行っている者であれば、習得しておくことが期待される基本的な水準（一般的な社会人が一定期間の学習を行えば合格できる水準）を想定。
- ▶ 広範な試験範囲の設定による一定の難易度確保
  - （設問ごとで見たときに過度に難しくならないように調整しつつ）広範な分野の主要要点を網羅するような試験範囲を設定することで、受験者に一定の学習負荷を課し、試験全体の難易度を確保する。

### 合格基準

- ▶ 基本方針
  - 本資格制度の創設趣旨として、支援機関によるトラブル事例等を踏まえた、支援の質の確保がある。そのためには、倫理・行動規範に関する内容を重点的に出題する必要があるのではないか。その前提に基づき、M&Aプロセス全般に関する知識だけではなく、高い倫理観を求める。
- ▶ 具体的な合格基準のイメージ
  - 総得点の70-80%程度の得点率を合格基準として設定する。
  - 「M&A実務」「財務・税務」「法務」「倫理・行動規範」の4つの試験科目から幅広く出題をするとともに、特定の分野に偏った得点での合格を防ぐ観点から、科目別合格最低基準（50%程度）を設定する。

### 試験免除

- ▶ 基本方針：以下の理由より、少なくとも試験立ち上げ期の設定はしない。
  - **必要性**：国家資格（弁護士、公認会計士、税理士等）を有する者であっても、M&A関連のすべての知識に精通しているわけではない。
  - **許容性**：免除対象となり得る国家資格に関連する科目（財務・税務、法務）は全体の一部であり、有資格者にとっての負担は限定的。
  - **技術性**：免除規定を設ける場合、審査基準の設定やCBT試験における科目別受験方式の設計、カスタマイズ費用等が必要である。

# 資格WGの討議結果：試験の内容①-2（禁忌肢の取扱い）

- 本資格制度の趣旨に鑑みて、倫理・行動規範の遵守徹底を最も重要視しているというメッセージを発信するという観点では、禁忌肢の設定を検討することとする。
- 一方で、作問技術或いはCBT方式による試験実施上の技術的問題等により禁忌肢設定が難しい場合には、上記の倫理・行動規範を重視していることが伝わるよう、代替手段を講じることとする。

## 「禁忌肢」に係る前回までの改革検討会での議論

### ➤ これまで議論されていた方針

- 特に重要な最低限クリアすべき分野については、禁忌肢設定問題の導入も検討する。

### ➤ （ご参考）検討会内でのご発言内容サマリ

- 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料。
- 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ではないか。
- 従って、例えば、設問毎に配点の差を設ける、職業倫理に関する設問に限って最低合格基準を設ける、医師国家試験のように禁忌肢を設ける、などの工夫を施すことも御検討いただくことが望ましいのではないか。



## 資格WGでの討議結果

※具体的な禁忌肢設定問題のイメージは次ページ参照

### 基本方針

- 制度趣旨に鑑みて、倫理・行動規範の遵守徹底を最も重要視しているというメッセージを発信する意味で、禁忌肢を設定すべき

### 禁忌肢の設定

- 試験科目「倫理・行動規範」の出題割合を一定程度高くするとともに、倫理・行動規範に著しく反するような支援者を排除する目的で、それを正しいと理解することに大いに問題がある誤答肢について、禁忌肢を設定する。

※なお、禁忌肢の設定にあたっては、例えば、禁忌肢を設定した設問を複数設け、それらの一定数の誤答を以て不合格、とするような設計を想定する。

### 具体的な禁忌肢のイメージ

- 実際に支援機関と依頼者の間でトラブルに至った事例も参考に、中小M&Aガイドラインに明らかに違反するような行為や、トラブルに繋がる確度が相当に高い行為を、禁忌肢として設定。

※なお、誤答を誘導するような曖昧な内容ではなく、明確に問題があるような内容とする想定。

### 代替策

- 仮に、作問技術や試験システムの技術的な問題により、禁忌肢設定が難しい場合は、倫理・行動規範の科目別合格最低基準の引き上げや、禁忌肢設定予定だった設問の配点を高くする等、倫理・行動規範を重視する趣旨を踏まえた代替手段を講じる。

# (参考) 禁忌肢に関するサンプル問題

## 試験科目「倫理・行動規範」：善管注意義務に関する出題

あなたは中小企業のM&Aを支援する仲介業者である。譲り渡し側（A社社長）は、後継者不在のため第三者承継を検討している。候補となる譲り受け側（B社）からは、「買収後すぐに資金を投入して事業を拡大する。」「経営者保証も引き継ぐ方向で検討する。」等前向きな発言がある一方、社内では過去にB社と同種の買い手によるトラブル事例も見聞きしており、A社社長は「本当に大丈夫か。」「最終契約・クロージング後に揉めないか。」等の不安を感じている。

あなたは、A社社長に対して、譲り受け側の適格性（履行能力・コンプライアンス等）や、最終契約・クロージング後に当事者間でトラブルとなり得るリスク事項について、適切な説明を行う必要がある。

このような状況で、仲介者としての善管注意義務の観点から、次の対応のうち最も適切なものはどれか。

下線部：誤答箇所

### 正答

- ① 譲り受け側（B社）の調査結果をA社へ報告するとともに、最終契約締結前に、契約締結後・クロージング後にトラブルとなり得るリスクを説明する。

### 誤答（禁忌肢） ※中小M&Aガイドラインに明らかに抵触する内容\*1として、回答肢②を禁忌肢に設定

- ② 譲り受け側（B社）の社長と反社会組織との交友関係を確認していたが、成約や手続進行を優先するため、A社社長には説明せず取引を進める。

### 誤答

- ③ 譲り受け側の適格性については、B社からの提供情報や会社案内資料を踏まえて判断すれば足りるとして、更なる追加調査・検証までは行わない。

### 誤答

- ④ 依頼者への説明は、仲介手数料の算定方法や金額を中心に行うこととし、M&Aプロセスごとの業務内容や想定されるリスク事項についての詳細説明までは行わない。

\*1：中小M&Aガイドラインガイドライン第2章Ⅱ.5「仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策」に抵触

# 資格WGの討議結果：試験の内容②（試験科目）

- 試験科目は 4科目（M&A実務、財務・税務、法務、倫理・行動規範）とする。それぞれについて、科目設置目的を明確化した。

試験科目	科目設置目的
<b>M&amp;A実務</b> (中小M&A市場動向/ 中小企業政策を含む*1)	<p>中小M&amp;A支援人材は、<u>M&amp;Aプロセス全体を円滑に進めるための実務知識とスキルを活用し、M&amp;Aのクロージングに向けて依頼者に対し適切な助言や調整を行う役割を担っている</u>。そのため、初期相談からクロージング後の統合（PMI）に至る各段階の専門的な知識が必要である。さらに、中小M&amp;A市場の最新動向に加え、中小企業基本法や事業承継に関する各種支援制度（補助金・税制等）といった政策を理解し、依頼者の状況に応じて的確に活用することが、M&amp;Aの実現およびその成果最大化に大きく寄与する。</p> <p>よって本科目では、中小M&amp;Aの実務遂行に必要となる一連のプロセスの知識について、判定する。</p>
<b>財務・税務</b>	<p>中小M&amp;A支援人材は、<u>M&amp;A取引に内在する財務・税務リスクを理解・把握し、専門的な内容に関して土業専門家（公認会計士、税理士）と適切に連携しながら、依頼者の合理的な意思決定等を支援する役割を担っている</u>。そのため、財務・税務の広範な基礎知識、中小M&amp;A取引で論点となる会計基準や会計処理、税制等に関する理解が必要である。</p> <p>よって本科目では、中小M&amp;Aにおいて、専門家連携に必要となる財務・税務の基礎知識および財務・税務リスクに係る知識について、判定する。</p>
<b>法務</b>	<p>中小M&amp;A支援人材は、<u>M&amp;A取引に内在する法務リスクを理解・把握し、専門的な内容に関して土業専門家（弁護士、司法書士等）と適切に連携しながら、依頼者の合理的な意思決定や各種契約書の締結に向けた意思決定等を支援する役割を担っている</u>。そのため、会社法、民法、労働法、契約法等の法律の広範な基礎知識、秘密保持、表明保証、クロージング条項等のM&amp;A特有の契約条件に関する理解が必要である。</p> <p>よって本科目では、中小M&amp;Aにおいて、専門家連携に必要となる法律の基礎知識および法務リスクに係る知識について、判定する。</p>
<b>倫理・行動規範</b>	<p>中小M&amp;A支援人材は、<u>事業承継やM&amp;Aの支援において、依頼者の利益を最大化し、社会的信頼を確保するために高い倫理観と行動規範を遵守することが求められる</u>。そのため、善管注意義務や職業倫理を徹底し、利益相反の防止、情報管理、法令遵守等の基本原則を理解することが不可欠である。また、広告・営業活動や品位保持に関する規範を遵守し、反社会的勢力との関係排除や不適切行為の防止を通じて、業界全体の健全性を維持することが重要である。</p> <p>よって本科目では、中小M&amp;A支援人材として求められる倫理観および行動規範に関する基本的な考え方から、実務上留意すべき禁止事項・望ましい対応の知識について、判定する。</p>

\*1：中小M&A市場動向や各種支援策等の政策動向等を問う「中小M&A市場動向・中小企業政策」という観点では、試験科目「M&A実務」に含めることとしたが、試験においては、「M&A実務」の中で、「中小M&A市場動向・中小企業政策」に関する設問は必ず出題することを想定している。

# 資格WGの討議結果：具体的な試験科目の詳細

※試験科目の詳細（小項目）は事務局資料別紙参照

- 試験科目の4科目について、それぞれの科目の詳細（具体的な出題分野）の整理を行った。

## 試験科目の概要

試験科目	科目詳細（中項目）	試験科目	科目詳細（中項目）
<b>M&amp;A実務*1</b> (中小M&A市場動向/ 中小企業政策を含む)	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A実務の基礎</li> <li>事前相談</li> <li>秘密保持契約</li> <li>アドバイザー（仲介・FA）契約</li> <li>バリュエーション</li> <li>マッチング</li> <li>意向表明／基本合意</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>DD（全体、個別）</li> <li>最終契約</li> <li>クロージング</li> <li>クロージング後（PMI）</li> <li>中小M&amp;A市場動向</li> <li>中小企業政策</li> </ul>	<b>法務*1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>法務基礎（関連法令の基本）</li> <li>秘密保持契約</li> <li>アドバイザー（仲介・FA）契約</li> <li>意向表明／基本合意</li> <li>最終契約</li> <li>クロージング</li> <li>リスク／係争</li> </ul>
<b>財務・税務</b>	<b>財務</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>使命</li> <li>仲介者・FAの選定等</li> <li>基本原則</li> <li>善管注意義務・職業倫理</li> <li>広告・営業</li> <li>品位</li> <li>法令等の遵守</li> <li>不適切な個人・組織、反社等との関係</li> </ul>
	<b>税務</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>情報管理</li> <li>その他禁止行為</li> <li>支援機関向けの基本姿勢</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務基礎</li> <li>スキームの初期的な検討（財務上の留意事項）</li> <li>バリュエーション</li> <li>財務DD</li> <li>最終契約</li> </ul>	<b>倫理・行動規範</b>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>財務基礎</li> <li>スキームの初期的な検討（税務上の留意事項）</li> <li>税務DD</li> <li>最終契約</li> </ul>		

\*1：一部の中項目は「M&A実務」と「法務」で重複があるが、全体的な整理として、M&A実務におけるオペレーションに関する内容は「M&A実務」で出題、当該オペレーションに必要な法律知識等の専門知識は「法務」で出題、と整理している。

# 資格WGの討議結果：（参考）試験実施方式、科目毎の出題割合など

- 試験はCBT方式での実施とするが、試験の厳格性確保等の観点で、一斉実施を想定する。
- それぞれの重要度を考慮し、科目毎の出題割合は一定の調整を行った上で、実施する。

## 試験実施方式

設問数	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 試験全体で<u>60問程度</u></li> </ul>
試験実施方式 ・試験時間	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>CBT（Computer Based Testing）方式</u>での試験実施</li> <li>● 試験時間は<u>120分間</u>を想定</li> </ul>
試験日程	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 初回試験においては、試験問題等に関する情報の価値が高く、一定期間任意のタイミングで受験可能とした場合に、<u>問題が出回ってしまい、不正が行われるリスクがある</u></li> <li>● 従って、少なくとも立ち上げ期においては、<u>年3回程度の複数の受験機会を設けた上で、一斉実施</u>を想定</li> </ul>

## 科目毎の出題割合

- 各科目のそれぞれの重要度を考慮し、「M&A実務」「倫理・行動規範」を他科目と比較して、出題割合を高く設定
- 「財務・税務」は、税務も含まれる科目であることを加味し、「法務」よりも出題割合を高く設定

試験科目	出題割合	（参考）設問数を60問とした場合の出題数イメージ
M&A実務 （うち、中小M&A市場・中小企業政策）	35～40%程度 （5%）	21～24問程度 （3問）
財務・税務 （うち、税務）	20～23%程度 （3～5%）	12～14問 （2～3問）
法務	17～18%程度	10～11問
倫理・行動規範	25%程度	15問程度
合計	100%	60問

# (参考) 資格WGにおける委員意見サマリ

試験のコンセプト	全体コンセプト・試験制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>必要な知識や倫理・行動規範意識について、継続的な理解促進にとどめず、「理解と定着」まで踏み込んだ表現にするのはどうか。</li> </ul>
	受験者像	<ul style="list-style-type: none"> <li>本試験は、登録M&amp;A支援機関における「M&amp;A支援専従者」に受験してもらうことが第一目的ではあるものの、商工団体職員や事業会社でM&amp;Aに携わる者などに受験してもらうことにも意義がある。従って、現行の記載に当該観点も含まれるように追記すべきではないか。</li> </ul>
	合格者像	<ul style="list-style-type: none"> <li>依頼者と「専門的議論を行うことができる」は、非弁行為を連想させるため修正すべき。財務・税務や法務の基礎知識を理解し、専門家が必要な論点かどうかを判断できる、ということではないか。</li> <li>独占業務に配慮した表現にすべき。例えば、M&amp;Aにおけるプロフェッショナルとして、「M&amp;Aの検討に必要な議論ができる水準」ということではないか。</li> </ul>
	合格者登録制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>資格取得のインセンティブとしても、重要事項説明を資格保有者が行うことを奨励もしくは必須とする旨を、中小M&amp;Aガイドライン上に明記すべきではないか。</li> </ul>
試験の内容	難易度	<ul style="list-style-type: none"> <li>幅広い方々に資格を取得させ、合格者登録制度にて規律付けができるように、難易度は高く設定しすぎないほうがよい。一方で、難易度が低い場合、倫理観・スキルが低いプレーヤーが本資格保有者を名乗ってしまうと、資格の信用が落ちてしまうことを懸念している。</li> <li>試験が難しすぎると、受験者の学習意欲を削いでしまう。スキルアップのための試験であるため、「不合格でも次を目指せる」と思えるレベル感が重要。</li> </ul>
	合格基準	<ul style="list-style-type: none"> <li>合格基準は総得点の70-80%程度が妥当ではないか。</li> <li>科目別最低基準は40%では低いと考えており、50%程度はあってもよいのではないか。特定科目を勉強しない人が出る可能性があるため、多少厳しめに設けるべきではないか。</li> <li>財務・税務の割合を増やすべきと考えるものの、財務・税務の出題内容は会計・税務の基礎知識に関するものが多く、どこまで必要か少し疑問がある。とはいえ、FAは財務アドバイザーであることと、税務も含まれるため、法務よりも増やすことには同意である。</li> </ul>
	禁忌肢	<ul style="list-style-type: none"> <li>倫理・行動規範を重視しているという強いメッセージを示す意味で、禁忌肢は設定すべき。</li> <li>禁忌肢という形でなくとも、例えば倫理・行動規範のみ、他の科目よりも合格最低基準を高く設定すること等の他の手法であっても、メッセージ付けにはなるのではないか。</li> </ul>

※上記の他、試験科目（M&A実務、財務・税務、法務、倫理・行動規範）についても、出題分野・出題内容等の詳細に関して、個別の意見をいただいている。

## (参考) サンプル問題

- 資格WGでは、来年度以降の試験実施に向けて、受験者向けや作問者向けの参考資料とすることを目的に、サンプル問題を作成。

M&A実務

財務・税務

法務

倫理・行動規範

### 【小項目：株式譲渡・取得、事業譲渡・取得】

次の文章の空欄A～Cに入る語句の組み合わせとして、正しいものはどれか。

非上場企業A社の第三者承継に伴い、譲受候補B社は、「A.契約や許認可の取扱い」、「B.偶発債務の承継」、「C.手続きの煩雑さ」等を考慮した上でスキーム選択（株式譲渡又は事業譲渡）を行うこととした。

#### A) 契約や許認可の取扱い

\_\_\_\_は、既存の契約・許認可が原則存続する。他方、\_\_\_\_は、許認可が譲受側に承継されないことが多く新規取得を要する。

#### B) 偶発債務の承継

\_\_\_\_では、偶発債務を含めて会社の負債をそのまま引き継ぐ。他方、\_\_\_\_では、対象資産・負債を個別に移転させるためリスク遮断が比較的容易である。

#### C) 手続きの煩雑さ

\_\_\_\_は、株主総会決議や債権者との契約の個別移転手続が必要であり、手続は比較的複雑となる。

① [A] 株式譲渡/事業譲渡 [B] 株式譲渡/事業譲渡 [C] 事業譲渡 (正)

② [A] 株式譲渡/事業譲渡 [B] 事業譲渡/株式譲渡 [C] 事業譲渡

③ [A] 事業譲渡/株式譲渡 [B] 事業譲渡/株式譲渡 [C] 株式譲渡

④ [A] 事業譲渡/株式譲渡 [B] 株式譲渡/事業譲渡 [C] 株式譲渡

# (参考) サンプル問題

- 資格WGでは、来年度以降の試験実施に向けて、受験者向けや作問者向けの参考資料とすることを目的に、サンプル問題を作成。

M&A実務

財務・税務

法務

倫理・行動規範

## 【小項目：バリュエーションに関する財務知識（フリー・キャッシュ・フローの計算）】

以下のデータからフリー・キャッシュ・フローを計算した場合、正しいものはどれか。

### 【資料】

営業利益	: 100百万円
減価償却費	: 10百万円
売上債権の増加額	: 15百万円
棚卸資産の増加額	: 8百万円
仕入債務の減少額	: 2百万円
設備投資額	: 20百万円
実効税率	: 40%

- ① **25百万円 (正)**
- ② 29百万円
- ③ 65百万円
- ④ 75百万円

## (参考) サンプル問題

- 資格WGでは、来年度以降の試験実施に向けて、受験者向けや作問者向けの参考資料とすることを目的に、サンプル問題を作成。

M&A実務

財務・税務

法務

倫理・行動規範

### 【小項目：アドバイザー契約に関する法律知識（免責事項）】

アドバイザー契約の免責事項に関する記述として、正しいものはどれか。

- ① 契約で免責が明記されていれば、アドバイザーは相手方情報の検証義務を負わない。重大過失があっても免責が優先されるため、説明責任は基本的に問題とならない。
- ② 免責条項は相手方が専門家でない場合は常に無効である。よって、アドバイザーは相手方属性に応じて全面的な保証を負うことになる。
- ③ **免責条項があっても、アドバイザーが当然に負うべき正確かつ適切な情報提供（必要な検証を含む）義務が直ちに消えるわけではない。義務の範囲は条項の文言や事案の性質、当事者の関与状況等に応じて判断される。（正）**
- ④ 免責条項の有効性は、契約交渉の実態・条項の文言・過失の程度等を踏まえて個別判断される。ただし、免責条項がある限り、アドバイザーの善管注意義務は否定される。

## (参考) サンプル問題

- 資格WGでは、来年度以降の試験実施に向けて、受験者向けや作問者向けの参考資料とすることを目的に、サンプル問題を作成。

M&A実務

財務・税務

法務

倫理・行動規範

### 【小項目：法令遵守行為（独占業務違反）】

次のうち、A社とアドバイザー契約を締結して報酬を得ているM&A支援機関に所属する私が行う行為について、適法に行えないものを全て選べ。  
ただし、私は弁護士、税理士、弁理士等の資格保有者ではないものとする。

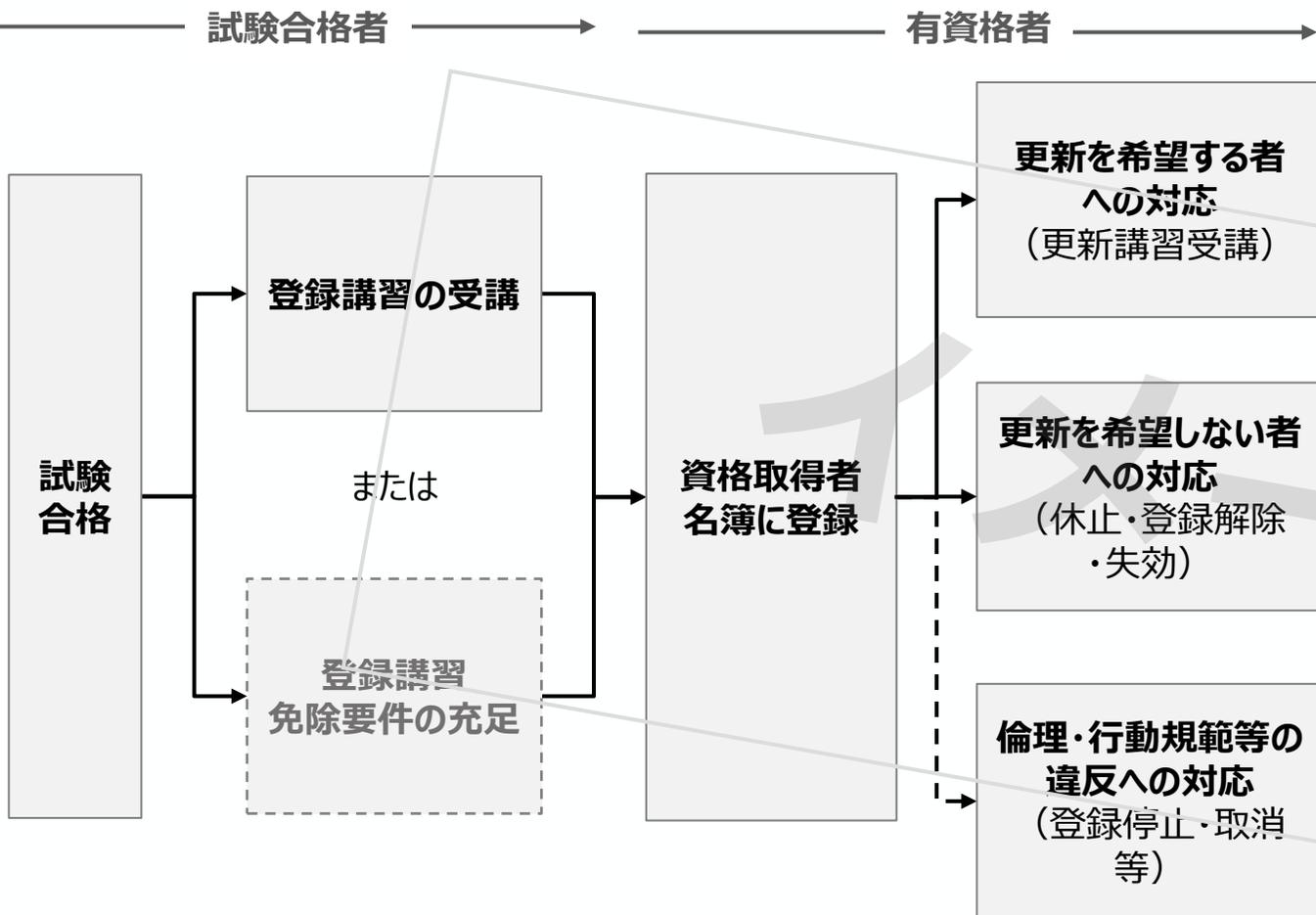
- ① イ
- ② ア、ウ
- ③ ア、ウ、エ
- ④ **ア、イ、ウ、エ（正）**

- (ア) A社の代表者が過去に会社の不動産を第三者Xに譲渡していたが、必要な株主総会決議を経ていなかった。当該譲渡は会社法に照らして無効なので、私が代わりにXと交渉した。
- (イ) 今回の株式譲渡において、株主が支払うことになる税金の金額を、私がアドバイザー契約外の税務相談として、無償で試算した。
- (ウ) A社のマスコットキャラクターの商標登録が未了だったため、私がA社と契約して報酬を受領して、その一部を弁理士に支払って、私に代わって商標申請を行ってもらった。
- (エ) A社の代表者から、問題のある従業員を退職させたいとの相談を受けたため、私は、当該従業員の行為が懲戒事由に該当するため本件では懲戒処分が可能との見解を伝えた。

# 試験合格後の合格者登録・管理制度の検討について

- 中小企業診断士制度や宅建士制度等を参考にすると、試験合格後の登録および登録後の更新管理等のプロセスについて、下記のように簡易的に整理。今後、合格者の登録・管理制度の運用に向けて必要な対応事項を精査・検討予定。

## 合格者登録・管理制度プロセスのイメージ

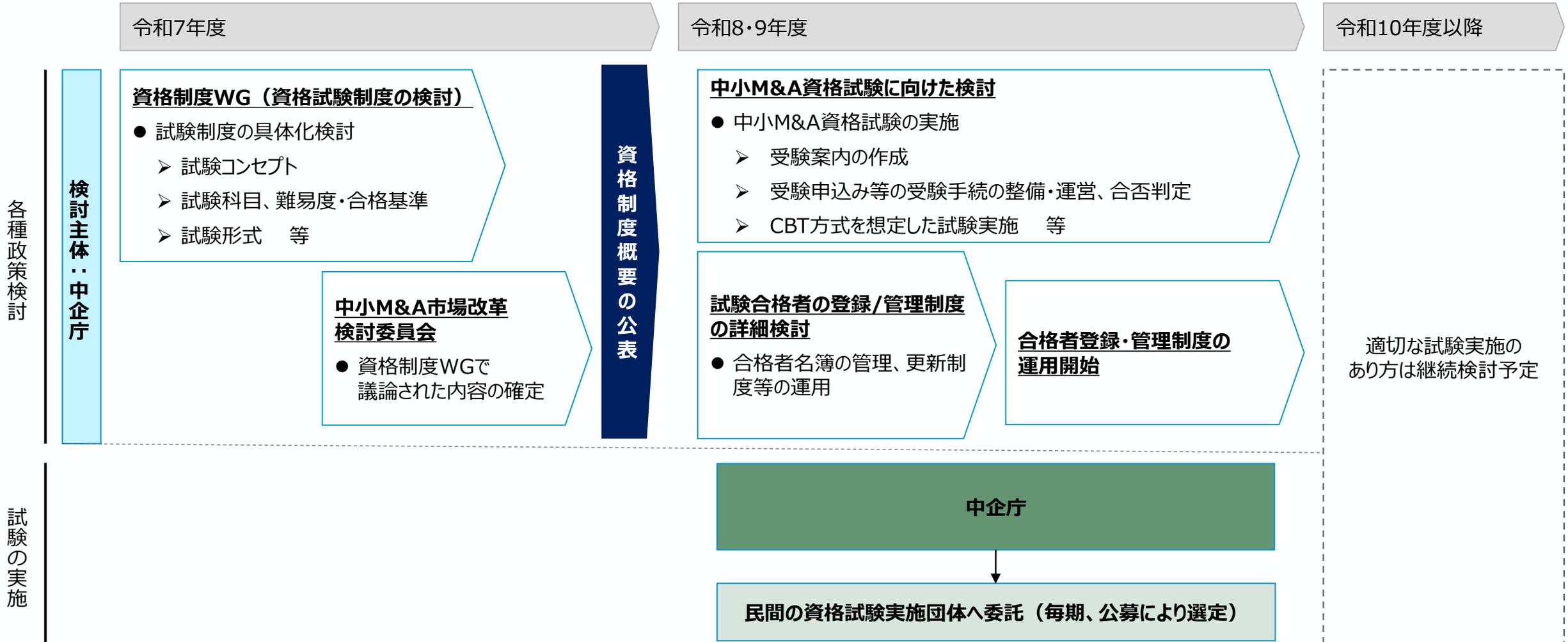


## 合格者の登録・管理制度の運用に向けて必要な対応事項

受験者対応フロー		必要な対応事項
試験合格		<ul style="list-style-type: none"> <li>試験合格証の交付</li> <li>試験合格者名簿の管理</li> </ul>
登録準備	登録講習の受講	<ul style="list-style-type: none"> <li>受講申請受付</li> <li>講習の実施</li> <li>講習修了者名簿の管理</li> </ul>
	講習免除要件の充足	<ul style="list-style-type: none"> <li>免除申請受付・審査</li> </ul>
資格登録者名簿に登録		<ul style="list-style-type: none"> <li>登録申請受付・審査</li> <li>登録証の交付</li> <li>登録者名簿の管理</li> <li>システム上での公表</li> </ul>
更新を希望する者への対応		<ul style="list-style-type: none"> <li>更新講習の実施</li> <li>更新申請の受付・審査</li> <li>登録者名簿の管理・公表</li> </ul>
更新を希望しない者への対応		<ul style="list-style-type: none"> <li>休止・登録解除申請の対応</li> <li>未更新による登録失効</li> </ul>
倫理・行動規範等の違反への対応		<ul style="list-style-type: none"> <li>不正事案内容の調査・判断</li> <li>処分実施</li> <li>不服申し立て対応</li> </ul>

# 今後の想定スケジュール

- 本検討会において、中小M&A資格試験の概要を公表。来年度以降、中企庁委託事業としての試験実施を想定。
- 当面の間、並行して、合格者登録・管理制度の検討も進めていく。



## 1.各施策等について

- (1) 資格試験概要、登録・管理制度について
- (2) M&A支援機関登録制度に関する状況について**
- (3) 中小M&A支援における手数料の状況について
- (4) 事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について
- (5) 株式価値計算・手数料計算ツールについて

## 2.御議論いただきたい論点

# M&A支援機関登録制度について

- 2021年8月に、中小M&Aガイドラインの遵守宣言等を要件とする「M&A支援機関登録制度」の運用を開始。
- 2026年3月現在、M&A専門業者（仲介・FA）約1,200者を中心に、約3,400者の支援機関が登録。
- 同制度においては、登録された仲介業者やFAが提供するM&A支援サービス等に関連して、トラブルを抱える中小企業者等からの情報を受け付ける「情報提供受付窓口」も併せて設置。

## 登録制度の対象

M&A支援機関のうち、ファイナンシャルアドバイザー（FA）業務又は仲介業務を行う者

※業種を問わない。例えば仲介業務を行っている金融機関も対象。

一方で、デューデリジェンス（DD）のみを行う士業等専門家などは対象としない。

⇒ 事業承継・M&A補助金（専門家活用枠）において、FA又は仲介に係る手数料は、登録FA・仲介業者に係るもののみを補助対象としている。（令和3年度当初予算より）

## 主な登録要件・遵守事項

### ◎ 主な登録要件・遵守事項

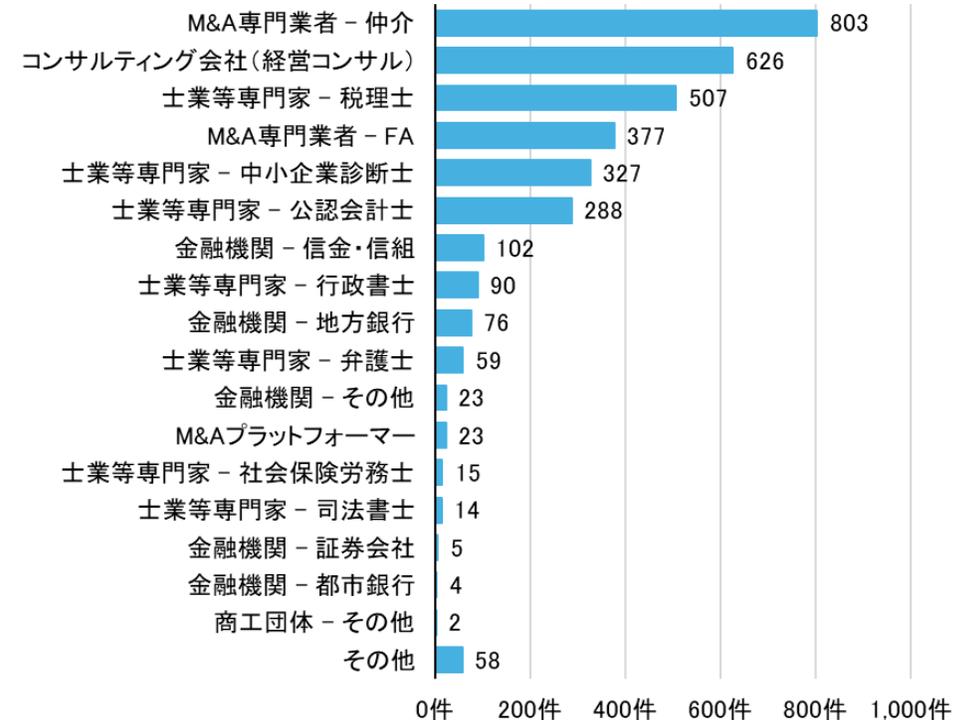
- ① 中小M&Aガイドラインの遵守を宣言、その旨を自社HP等で公表すること
- ② M&A支援業務に関する事項や手数料体系、支援業務実績等を提出し、それらの情報について、中小企業庁が適切な形で公表を行うことに同意すること
- ③ 提供する支援等について、遵守事項の違反等が認められた場合に、事務局からの注意・指示等に対する適切な再発防止策等を講じていること
- ④ 仲介・FA業務の契約締結に際して、顧客に対して、中小M&Aガイドラインの遵守について事前に説明すること

⇒ ・要件を充足しない/なくなると判断される場合、登録の取消し等を実施（2023年5月取消要領を公表）  
 ・トラブル情報等に係る事例については、個別事業者が特定されない形に加工等を行い公表し、不適切事例として、他の中小企業者への注意喚起等に用いる。

M&A支援機関の種類別登録数

全体（法人、個人事業主全体）

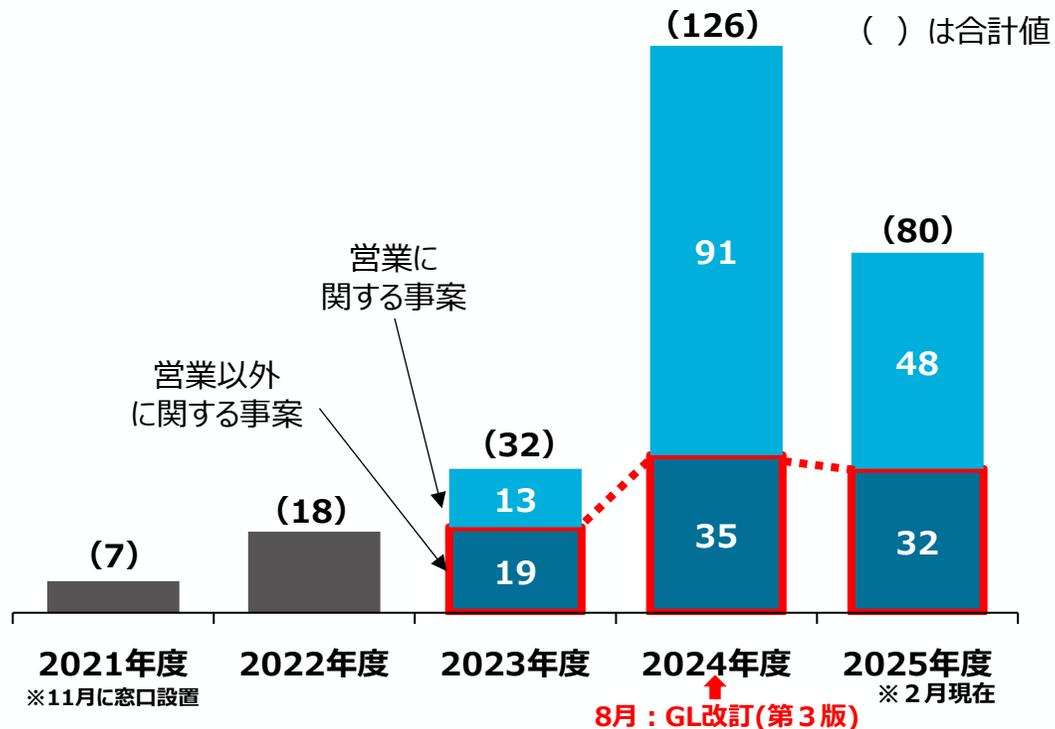
※2026年3月現在



# 中小M&A市場に係る現状について

- 情報提供窓口で受け付けた情報については、当該支援機関に対するヒアリング等を行いつつ、事案の内容に応じて、支援機関への注意や対策の実施等の指示、場合によっては登録の取消しを実施。
- 中小M&Aガイドライン（GL）の改訂等を通して、一部の事業者においては、実務慣行の変化（重要事項説明が実施されるようになった等）を確認。他方、情報提供窓口には、不適切な支援に関する情報提供が引き続き寄せられており、特に、より深刻なトラブルに繋がりやすい営業以外に関する事案については減少していない状況にある。
- これらの案件については引き続き対策の実指示等適切な対応を行っていくが、更なる業界の健全化に向けて、M&A支援機関登録制度のあり方について、改めて検討する必要があるのではないか。

## 情報提供窓口に対する情報提供数の推移



(注) 情報提供内容の内訳は、2023年度以降から記載。中小M&Aガイドライン違反には該当しない情報提供は除外。未登録支援機関に関する情報提供は件数に計上。複数の支援機関に関する情報提供は、言及された支援機関数に応じて重複して件数に計上。  
(出所) M&A支援機関登録制度事務局にて集計

## 窓口寄せられている情報の例

### 営業に関する事案

- 架電にあたり、社長に取り次ぐよう**10分以上電話口の担当者に執拗に迫り**、最終的に**一方的に通話を切断**した事例。
- 受電側から停止意思の表明を受けても**すぐに社内に共有される仕組みが構築されておらず**、別の担当者から**再度架電**が実施された事例。
- 過去にクレームを受けた支援機関が、**再発防止基準を設けたものの、再度同種の苦情が報告**され、基準の内容の合理性に疑問がある事例。
- 個人名義を用いて会社名を出さず、**営業先の社長の自宅宛てにゆうパックや「重要書類」と明記した郵便物**を度々届かせた事例。

### 営業以外に関する事案

- GLが求める方式での**重要事項説明を不実施**のまま、専任条項・中途解約違約金条項のあるアドバイザリー契約を締結しトラブルとなった事例。
- **重要事項説明やアドバイザリー契約の締結を対面で実施せず**、電話でこれを行い、十分な説明を受けられなかったとのクレームに繋がった事例。
- **専任条項がないにも関わらず**、依頼者から選択されなかった支援機関が、**テール条項に基づく請求**を行う事例。
- 仲介が提示した企業概要書から譲渡価額が試算され、これに基づき支援機関が中間金を受領したが、その後企業価値を算出したところ、**当初の試算額を下回ったにもかかわらず、中間金が返還されない**事例。

## 1.各施策等について

- (1) 資格試験概要、登録・管理制度について
- (2) M&A支援機関登録制度に関する状況について
- (3) 中小M&A支援における手数料の状況について**
- (4) 事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について
- (5) 株式価値計算・手数料計算ツールについて

## 2.御議論いただきたい論点

# M&A支援に係る手数料の分析について

- 第2回検討会において、手数料のあり方をより適正化するため、実態整理と情報の見える化が必要であるという議論が行われたことを踏まえ、M&A支援機関登録制度に報告されている手数料に関するデータ等を用いて初期的な分析を実施。

## 第2回改革検討会における手数料に関する論点と委員からの意見

- 論点
  - M&A支援機関の間で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。
- 委員からの意見（抜粋）
  - どの業務にどのような条件で手数料を算出しているのか、透明性を高くすることが重要。
  - 手数料算定におけるトラブル等の課題がどのように発生しているのかを整理すべき。
  - 金額に焦点を当てすぎると質の低下を起こしかねないため、手数料の規制は慎重に検討しつつ、**質の高い支援機関が分かるような仕組みづくり**が望ましい。

## 第2回検討会資料抜粋（P9）

### 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

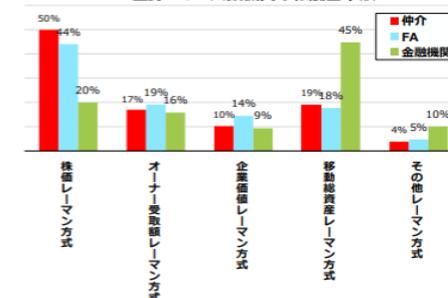
基準となる価額	報酬率	基準となる価額	報酬率
5億以下	5%	50億超～100億円以下	2%
5億超～10億円以下	4%	100億超	1%
10億超～50億円以下	3%		

#### (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。

(注) 右図は譲り渡し制/譲り受け制、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

#### 登録M&A支援機関の報酬基準額



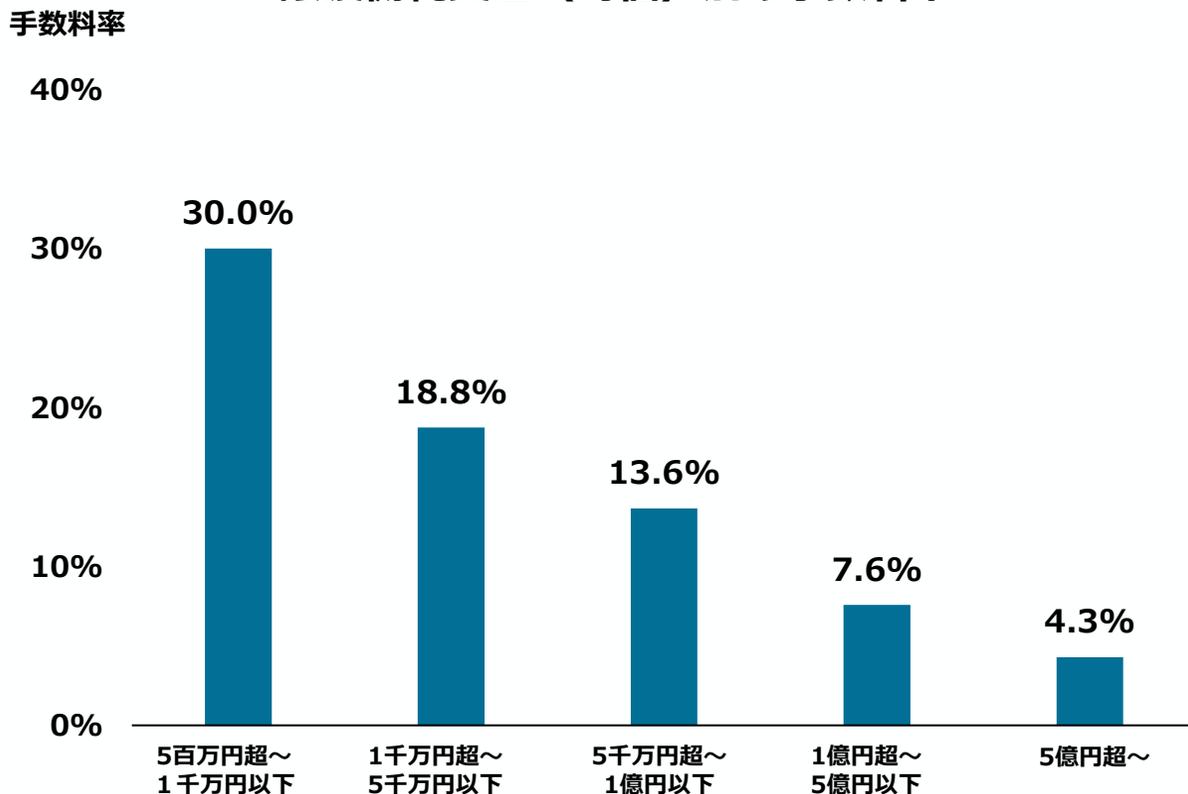
## 手数料に関する分析の目的

- 中小M&A支援に係る手数料の現状の確認とともに、適正な中小M&A市場形成のため、在るべき手数料の考え方について示唆を得る。

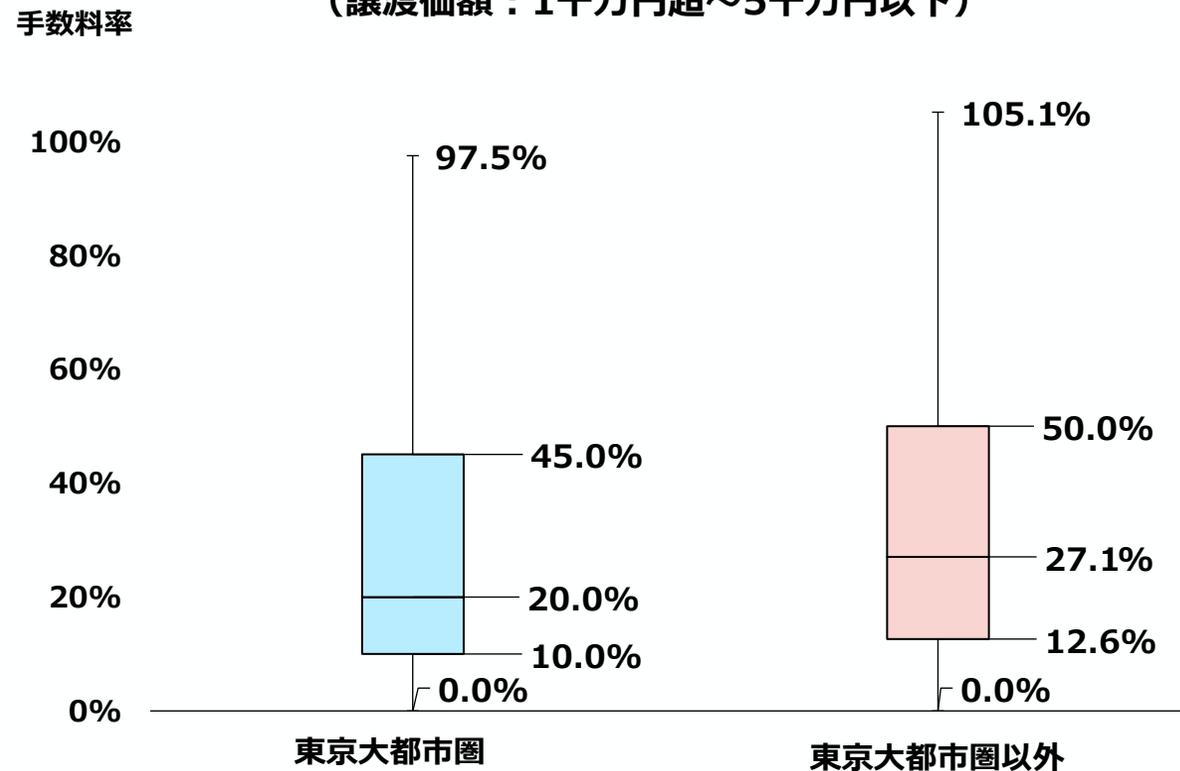
# M&A支援手数料に関する初期的分析①

- 一般的に、案件規模が小さくなると最低手数料が適用されるため、手数料率は高くなる傾向にある。  
 ※手数料率：支援機関が各案件から得られた報酬金額を当該案件の譲渡価額で除した値
- 規模の小さい案件の手数料率についてエリア別に見ると、大きな差分は見られないが、東京圏で行われた案件の方がそれ以外のエリアの案件と比較して低くなっている。

譲渡側純資産（時価）別の手数料率



譲渡価格別・エリア別の手数料分布  
 (譲渡価額：1千万円超～5千万円以下)



(注) ここでの手数料は、譲渡価額・買収価額における報酬金額の割合としている。また、値は中央値としている。

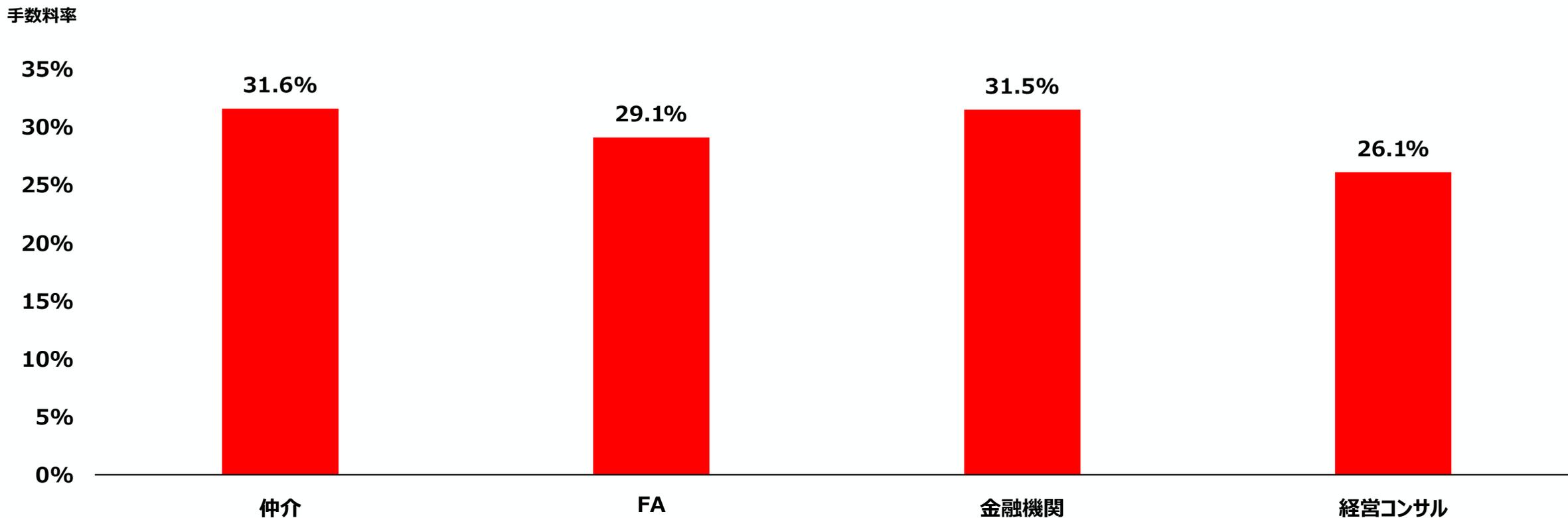
東京大都市圏：東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県

(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」

## M&A支援手数料に関する初期的分析②

- 支援機関別に仲介業務から得る手数料率を比較すると、各支援機関間で大きな差分は見受けられない。
- 支援機関の種別ではなく、提供する業務内容に対する手数料の水準について議論する必要があるのではないか。

支援機関別の仲介業務から得た手数料率



(注) 手数料率は譲渡側/譲受側両者から受け取った報酬額を合算したものをを用いて集計している。

金融機関：都市銀行、地方銀行、信金・信組

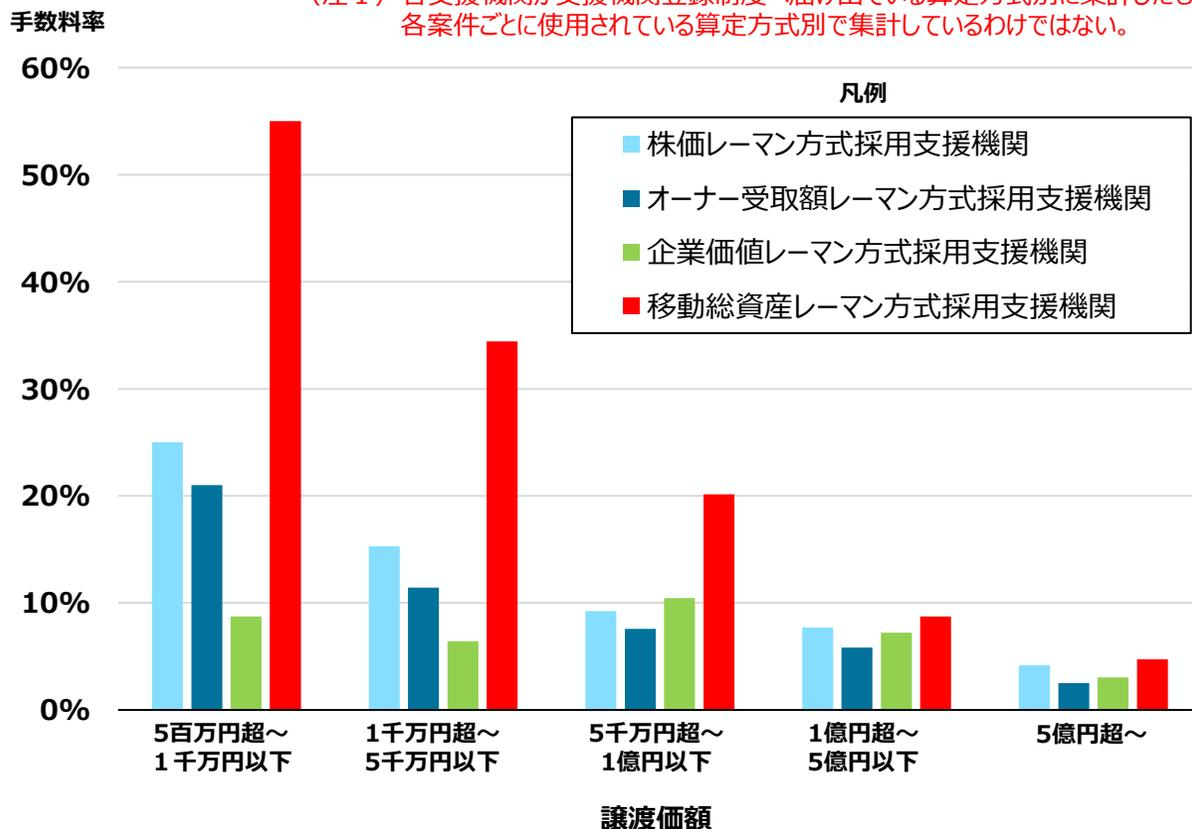
(出所) 「M&A支援機関登録制度 登録機関を通じた中小M&Aの集計結果」

# M&A支援手数料に関する初期的分析③

- 各算定方式を採用している支援機関別の手数料率を比較すると、総資産レーマン方式を採用する支援機関の案件は、譲渡価格が同程度で他方式を採用する支援機関の案件と比較しても、手数料が高い傾向にある。
- 同規模の案件であっても、手数料率に差が生じている現状を踏まえ、各算定方式が採用される背景や理由を明らかにして、どの算定方式が合理的かについて、案件の性質も勘案しつつ、整理する必要があるのではないか。

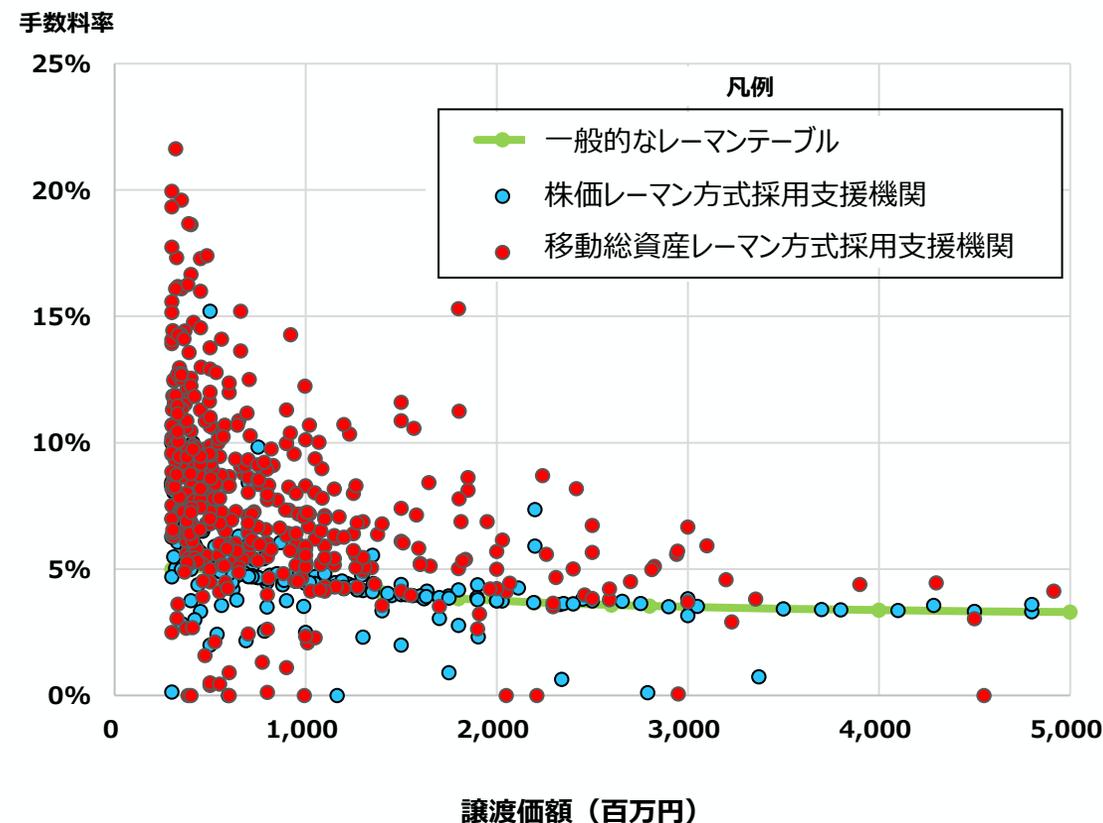
算定方式別の手数料率（単独仲介・譲渡側案件）

（注1）各支援機関が支援機関登録制度へ届け出ている算定方式別に集計したものであり、各案件ごとに使用されている算定方式別で集計しているわけではない。



標準的なレーマンテーブルと実績値の差異

（注2）



（注2）標準的なレーマンテーブルと実績値との差異の分析においては、譲渡価額3億円未満は手数料率が跳ね上がるため除外している。  
（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」

# M&A支援手数料の考え方について

- M&A専門業者における手数料については、ヒアリング等においても、特にその**水準や算定の方法**に対して様々な声が寄せられている。
- M&A支援にあたっては一定のコストがかかる点には留意しつつ、登録制度等から得られた手数料に関する情報の分析を行いながら、**健全な競争環境を構築する上であるべき手数料体系等は何か**という点や、**提供するサービスとの見合いで適正な手数料となっているのか**という点について、更に議論を進める必要があるのではないか。例えば、**提供したサービスによって生み出された価値や業務内容・役割を反映した報酬**とするべきではないか。

## ケース

## 事業者ヒアリングで寄せられた声

## 情報提供窓口で寄せられた声

### M&A実施前



A社

- M&Aの**仲介手数料が高いため仲介業者は使っていない**。
- 自社を様々な媒体で発信しているお蔭で、譲り受けてほしいという声を直接頂くので、仲介業者なしでもM&Aができてはいるが、**より規模の大きい企業を買収するとなった場合には、仲介手数料と買収価額分の資金を借入する必要がある**と思う。



B社

- 当初、2,000万円の手数料が提示されたため、納得できない旨を業者へ話したところ、**500万円に減額してきたため、不信感を覚えた**。

### M&A実施後



C社

- あまりにも**手数料が高すぎる**。有資格の宅建士と比較しても**提供サービスの品質に差がある**。仲介業者によって手数料算定方法に違いがあることは、競争の観点からも理解するが、**手数料をもっと低くしたほうがM&Aの活性化につながる**と考えている。



D社

- 最低手数料が高額にもかかわらず対応が遅い。**サービス品質に対して手数料が高額**である。



E社

- 仲介業者としては**早くこのディールを終わらせたいという動機が強い**ため、補助金や税制の話をしてくれる人があまりいなかった。



F社

- プラットフォーム利用時には、仲介/FAとは別に手数料を支払う必要があり、**二重請求となることが分かりにくい**。

## 1.各施策等について

- (1) 資格試験概要、登録・管理制度について
- (2) M&A支援機関登録制度に関する状況について
- (3) 中小M&A支援における手数料の状況について
- (4) 事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について**
- (5) 株式価値計算・手数料計算ツールについて

## 2.御議論いただきたい論点

# 事業承継・引継ぎ支援センターについて

- 全国47都道府県に設置した事業承継・引継ぎ支援センターでは、親族内・従業員・第三者の別を問わず、事業承継・M&Aに関する支援ニーズの掘り起こしからニーズに応じた支援までワンストップで実施。

## 事業承継・引き継ぎ支援センターによるワンストップ支援

### 掘り起こし

- 各都道府県ごとに構築されている事業承継ネットワークに参加する自治体や金融機関、商工団体、土業の専門家等が事業承継診断を実施。事業者に対し、各機関が事業承継ニーズを確認し、センターによる事業承継支援が必要な場合に、センターへトスアップをする。
- また、事業者向けのセミナーや、支援機関・登録専門家向けの勉強会を開催し、支援ニーズの掘り起こしに繋げている。（2024年度には全国で約1,400回のセミナー・勉強会を開催。）

【事業承継ネットワーク会議】



【事業承継セミナー】



### 相談

- 事業承継に関するあらゆる内容について、センター窓口や個別相談会において、相談対応を行う。
- 進行中の第三者承継に関する手続等について、セカンドオピニオンとして相談を行うことも可能。

【個別相談会】



### 支援

#### 親族内承継

- 親族・従業員へスムーズに承継できるように、事業承継計画策定等を支援。

#### 第三者承継・従業員承継※

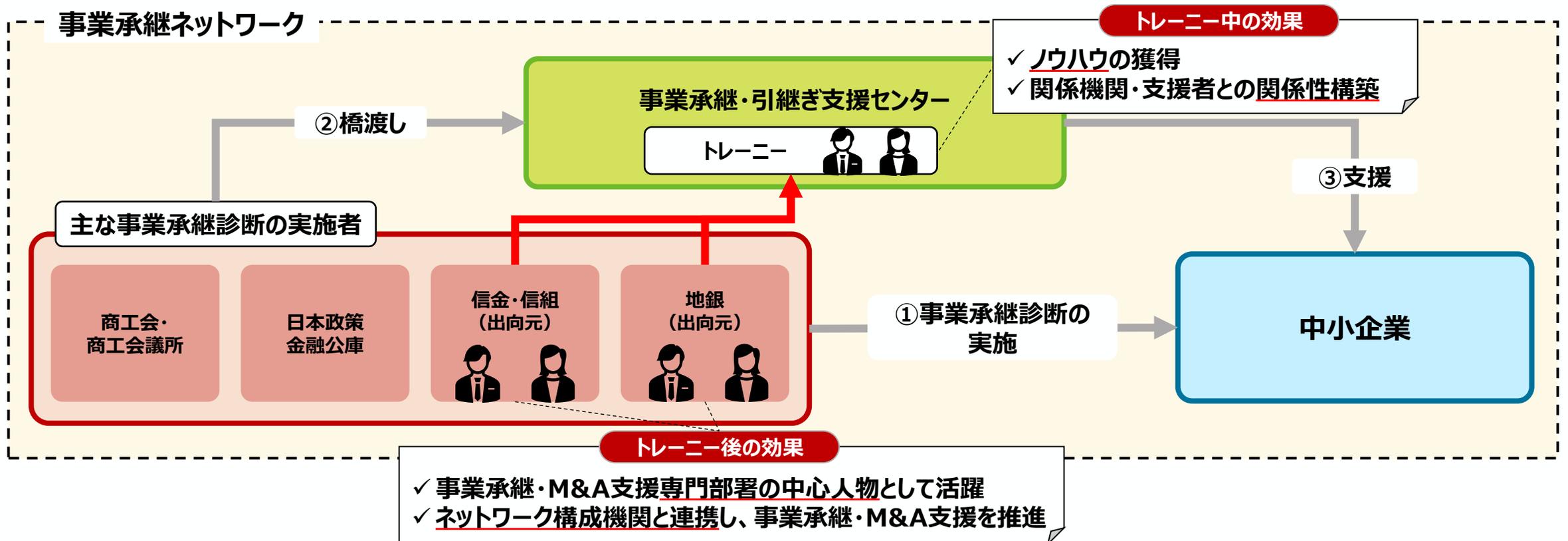
- センターと連携している土業、FA、仲介事業者や連携プラットフォームへの紹介、センター内でのマッチング支援を実施。譲受・譲渡企業の紹介、成約までの手続きをサポート。
- 創業を目指す起業家と後継者不在の事業者とのマッチングを行う「後継者人材バンク」の活用。

※ 事業承継計画策定の支援を行う場合もある。

# 地域における支援体制の構築：トレーニー制度の実施について

- 地域における事業承継支援体制構築を目的に、事業承継・M&A支援のノウハウ共有及び事業承継・引継ぎ支援センターとの連携強化を図るため、センターにおいて、令和8年度より地域金融機関を中心にトレーニーの受入れを行う。
- トレーニーとして、事業承継ネットワークを通じた支援ニーズの掘り起こしから、事業承継・M&Aに関する様々な支援に関与することで事業承継支援のノウハウの習得とともに、事業承継・M&A支援に携わる支援者等との関係構築が行われ、帰任後には、事業承継・M&A支援専門部署の中心人物としての活躍やセンターを含めたネットワーク構成機関と連携したM&A・事業承継支援の提供を期待。
- 令和8年度上期においては、11行の金融機関からトレーニーを受入れ予定。金融機関以外の主体からの受入れも検討を進める。

トレーニー制度の体系図



# 地域における支援体制の構築：自治体向け手引き・実証事業について

- 地域における支援体制の構築を進める上では、域内外の関係機関を束ねる「ハブ機能」や事業者の事業承継の機運醸成に向けた「意識啓発機能」といった役割の発揮が、自治体に期待される。
- 地域における事業承継に関する支援構築体制検討のため、各経産局において実証事業や支援事例集等の成果物作成に取り組んでいる。また、中小企業庁においては、基礎自治体職員の方々向けに「地域特性をふまえた事業承継支援体制の構築に向けた手引き」等を令和7年3月に公表。今後は、引き続き実証事業を行いながら、地域における持続可能な支援体制の構築により資する手引きとなるようアップデートを進めていく。

## 中小企業庁作成の手引き・事例集

**2 基礎自治体における事業承継支援の実施方法**

(3) 市区町村内の事業者を対象としたアンケート調査の実施

- ◆ 市内の事業者の実態を詳しく把握し、事業承継ニーズのある事業者に対して、個別にアプローチして支援を提供していくために、地域内の中小企業・小規模事業者に対するアンケート調査を実施します。

(1) 当該市区町村を対象としたアンケート調査結果から、廃業予定事業者数、後継者不在率などの定量データや、事業承継に対する課題・不安などの定性データを分析し、地域にあった支援につなげます。

(2) アンケート調査を通じて、事業承継支援が有効な地域内事業者をリスト化し、訪問等を通じて事業者の詳細な実態を把握します。その上で様々な情報提供や個別相談会、専門家派遣といった実際の支援施策の検討や実施に役立てましょう。

**＜事業者を対象としたアンケート調査の手順とポイント＞**

- 地域内を対象に、事業者向けのアンケート調査が実施されていないか確認します。役所・役場内の地場での企業向け景況・経済調査や、地域の産工団体のによる会員向けアンケートなど、定期的な調査が行われていれば、これらのアンケート実施主体と連携し、事業承継に関する項目を追加できる可能性があります。実施主体に確認・相談しましょう。
- 既存調査が行われていない場合・活用が難しい場合は、新たにアンケート調査を実施します。

**2 事業承継支援の進め方～4つのステップ**

【Step2】 地域特性をふまえた事業承継支援体制の構築

**① 関係機関の整理と連携目的の明確化**

- ◆ まずは関係機関との意見交換を行う。自治体がハブとなり連携体制を築き上げていく上で、双方の連携メリットや期待される役割、実現可能性などを整理・確認し、連携の目的や狙いを明確化。

**＜事業承継支援に関わる主な支援機関＞**

中小企業・小規模事業者

地域特性を踏まえた事業承継支援体制の構築に向けた手引き

～先進自治体の活動事例から見るポイント～

中小企業庁 事業環境部 財務課

豊橋市では2021年に事業承継支援センターを開設し、支援センターを連携して、地域内の中小企業・小規模事業者に対するアンケート調査を実施しています。

熊本市では、2024年6月に、支援機関等7名と事業承継連携支援に関する協定「FUGUKUMAMA」を締結。

**② 連携方法の検討**

- ◆ 連携目的をふまえ、連携体制を検討。事業承継に特化しない既存の会議体（創業・中小企業支援の関係機関会議）等も活用し、地域の実態や当面の連携目的に合った事業承継支援体制を構築することが重要。なお、必ずしも多くの機関と連携する必要はない。

## 地方経済産業局における実証事業取組例（岩手県釜石市）

- 「かまいしのミライ」を考える会（釜石市・東北経済産業局主催）では、**街の魅力や地域産業を次世代につなげていくため、地域経済を担う事業者の存続等**を目指して、地域一体で取り組む事業承継支援について、関係者が集い対話を行った。（参加者：市民、事業者、支援機関等）
- 事業承継に関係する各機関（金・官・士）の事業承継に対する意識や課題感を確認し、**協力関係の構築及び事業承継支援に関するパンフレットを独自に作成した。**



# 更なる掘り起し：簡易財務分析に係る費用補助について（Vアップ°支援事業）

- 譲渡側の財務状況や事業特性等の精査を促進し、事業承継・M&A等の今後の事業の方向性について検討を促すことが重要。
- 税理士等の認定経営革新等支援機関が行う早期経営改善支援（通称：Vアップ°事業）において、新たに、事業承継の検討にあたり、企業概要書（IM）を作成する場合には、その作成費用を最大10万円（補助率2/3）補助する枠を措置。これにより、事業承継を行うことができる可能性のある潜在的な事業者の掘り起しにつなげていく。

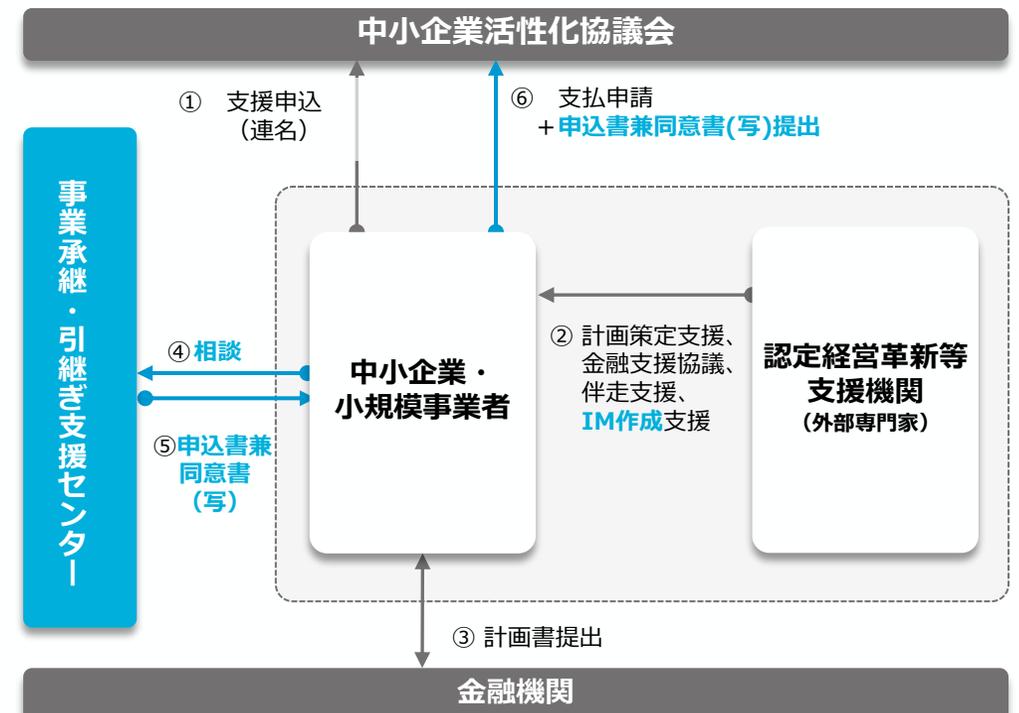
※ 事業者がIM費用補助を受ける場合には以下を条件として運用を予定。

- （1）事業承継・引継ぎ支援センターでの窓口相談。
- （2）事業承継・引継ぎ支援センターで提出する「相談申込書兼同意書」の写しを活性化協議会へ提出。

## 制度改正概要

Vアップ【金融機関以外】	新	旧
金融支援	なし（借換、新規融資は可）※リスクは対象外	不要
同意	同意不要（ただしメイン金融機関に計画を提出） 借換、新規融資時に債権者側から要請がある場合には任意で実施	同意不要 （計画同意メイン金融機関に計画を提出）
計画書内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ビジネスモデル俯瞰図</li> <li>✓ 経営課題の内容と解決に向けた基本方針</li> <li>✓ 実施計画（アクションプラン）及びモニタリング計画</li> <li>✓ 実態貸借対照表、損益計算書等の計数計画</li> <li>✓ 資金繰表（実績・計画）</li> <li>✓ その他必要とする書類</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ビジネスモデル俯瞰図</li> <li>✓ 経営課題の内容と解決に向けた基本方針</li> <li>✓ アクションプラン</li> <li>✓ 損益計画</li> <li>✓ 資金繰表（実績・計画）</li> <li>✓ その他必要とする書類</li> </ul>
計画期間	3年～5年程度	1年～5年程度
計画案事前提出	金融機関提出前に協議会に提出し協議会にて確認・必要に応じ助言	なし
伴走支援	<p>補助対象</p> <p>期間</p> <p>終了</p>	<p>計画の実行そのものは、伴走支援に含まれない</p> <p>1年 （計画策定後1年を経過した最初の決算～）</p> <p>特段の事情（破産等）がある場合のみ</p> <p>特段の事情（破産等）・計画の上振れ（好転）</p>
費用補助	50万円	15万円
補助率：2/3	30万円	5万円
	10万円	10万円
	10万円	—

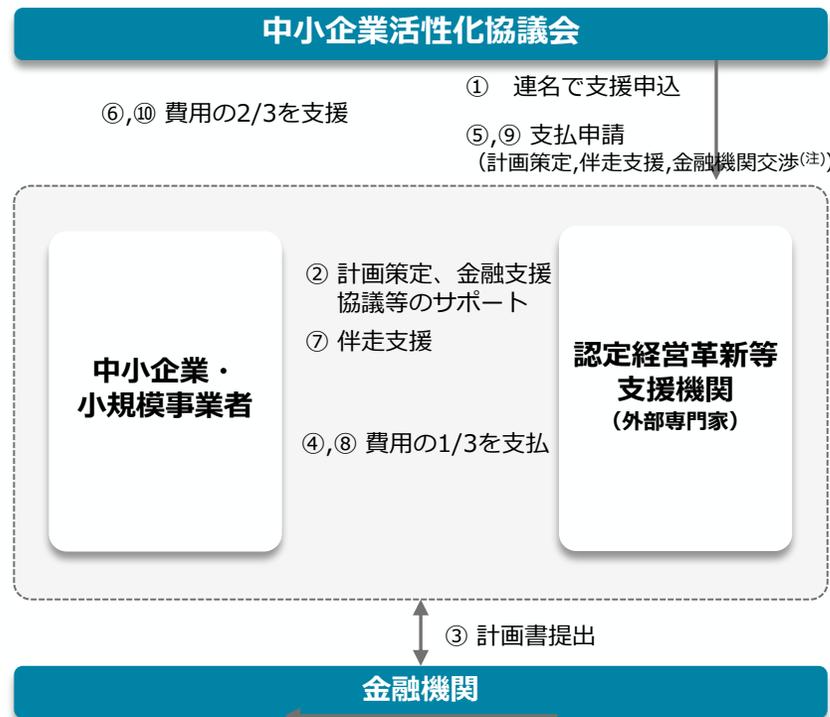
## 事業スキーム



# 【参考】認定経営革新等支援機関による早期経営改善計画策定支援事業：Vアップ支援事業

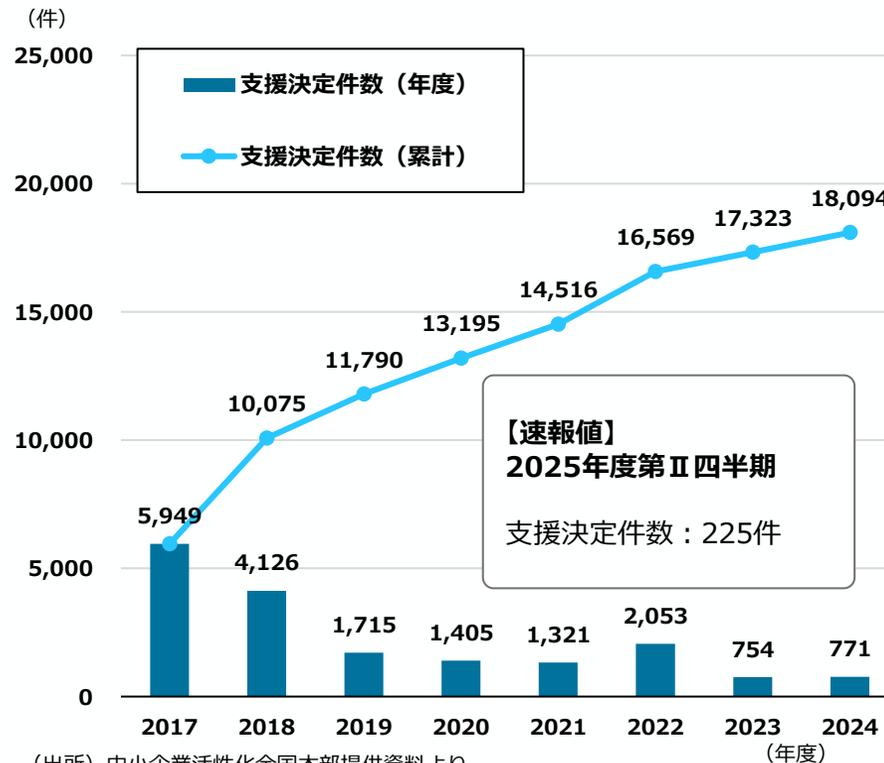
- 経営状況の把握などに取り組む中小企業を対象として、認定経営革新等支援機関の支援を受けて資金繰り計画やビジネスモデル俯瞰図、アクションプランといった計画の策定を支援。
- 中小企業が認定経営革新等支援機関に対し支払う費用の2/3を中小企業活性化協議会が支援する。
- 本事業では、2023年4月より「収益力改善支援に関する実務指針」（2022年12月策定）に沿った支援を行うこととし、ガバナンス体制の整備を含め、早期の経営改善に向けた支援を行うこととしている。
- 2024年2月から2028年1月末まで、時限的に民間金融機関による支援も補助対象を実施している。

## 事業スキーム

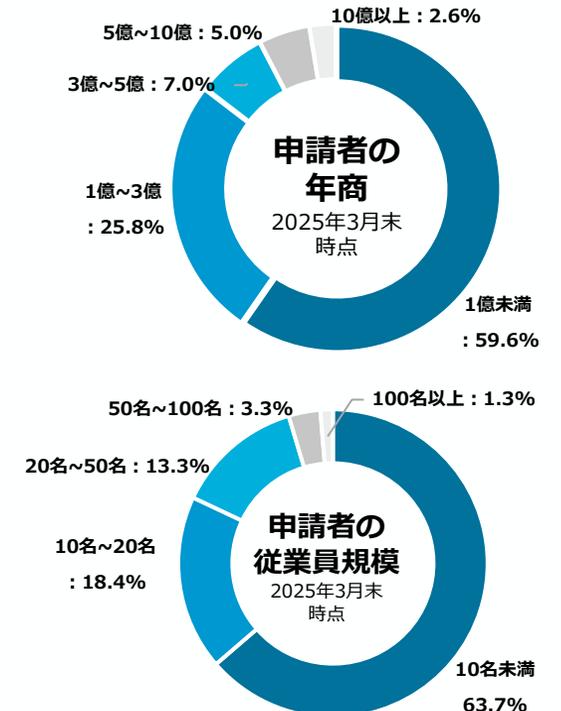


(注)通常枠で、経営者保証解除を目指した計画を作成し、金融機関交渉を実施する場合は別途補助（補助上限額10万円）

## 制度利用状況 ※2025年3月末現在



(出所) 中小企業活性化全国本部提供資料より



# 更なる掘り起し：M&Aに対する不安を解消するための広報の強化

- 売手の不安解消のためには、従業員の雇用を維持した上で賃上げにつなげた事例や、取引先との関係を維持しつつ円滑に引継ぎを実施した事例等、M&Aの成功事例を広く浸透させ、M&Aの心理的ハードルを下げることが重要。
- 事業承継やM&Aの重要性について、中小企業の経営者や後継者候補、M&Aの譲受企業候補等を対象に、マスメディア、WEB等を活用し広報等を実施。併せて、M&Aを経験した譲渡側・譲受側を登壇者として、M&A実施当時の感想等を共有していただくシンポジウム等を各地で実施（M&Aキャラバン）。引き続き、これらの広報等の取組を通じてM&Aの機運を醸成していく。

## テレビ番組・CM

- 事業承継・M&Aをテーマとしたテレビ番組やCMを放送。
- テレビ番組では、実際に事業承継・引継ぎ支援センターにて支援を実施した事例をドラマ形式にして紹介。
- CM及びドラマ放送後、センターへの相談に繋がった事業者も存在。



## M&Aキャラバン

- 全国各地で実際にM&Aを経験した譲渡側・譲受側から実体験を紹介するセミナーを開催。
- M&Aの成功事例の浸透によりM&Aへの心理的ハードルの解消等を図る。



↑ 広島市でのセミナーの様子



那覇市での  
↓ パネルディスカッションの様子

# 更なるセンターへの期待：エッセンシャルサービスへの支援強化

- エッセンシャルサービス（ES）※は、地域の生活環境や経済活動を維持していくために重要な役割を果たしているが、人口減少・少子高齢化が進む中においてはサービス提供の維持が困難になるおそれがある。

※ 食品等の生活必需品の卸小売、交通（バス、タクシー等）、運送、ガソリンスタンド、自動車整備その他の生活の維持に必要なサービス

- ES供給の持続性確保には、事業採算性を確保するための創意工夫が必要。これらを実現するための手段として、事業承継を含めた事業主体の合理化も想定される。こうした取組への支援体制の整備も重要であり、新たな支援枠組みの措置が検討されている。

※ 2025/12/18産構審・地域生活維持小委 中間報告 → 2026/3/6 認定エッセンシャルサービス制度の創設を盛り込んだ産業競争力強化法等改正法案を閣議決定

- センターが支援する中小企業の中にも、ESを営む事業者が多数含まれており、これまでも事業の継続に向けた支援を行ってきたところ。センターにおいても、上記の新たな支援枠組みとの連携を行い、ESへの支援強化を図っていく必要があるのではないかと。

## ESの支援を行う背景・政策的意義

- 人口減少下において、少子高齢化に伴う構造的な人手不足が我が国経済が直面する最大の構造的課題の一つ。労働集約的な対人サービス産業の中でも、人々の生活に不可欠な物品及び役務を提供するESで先鋭化。ES供給不足は全国的な問題であるが、過疎化が進み需要密度が低下している地方で先行。
- 特に私的主体が担うESは、市場経済の下で事業の持続性が成立しなければ撤退を余儀なくされる状態にあり、構造的な人手不足の環境でますます事業継続が困難となることから、産業政策の手法を用いた政策的措置を講じていく必要がある。
- ESは経済全体の基盤であり、その供給不足による生活環境の悪化が地域の経済活動・産業の担い手である生活者の喪失につながるおそれ。
- マクロ経済運営の観点からも、ESの供給の持続性確保は経済産業政策として取り組むべき重要な政策課題。

## ES事業の採算性向上

- 需給両面から厳しい事業環境にあるES供給事業の継続のためには、事業採算性を確保するための創意工夫が必要。具体的には、事業運営の効率化として、①業務効率化・省力化、②広域化、③多角化の手法が考えられる。上記の手法は、事業主体の合理化（事業承継、会社設立、合併等の組織再編）を通じて実現されることも。（以下、略）

## エッセンシャルサービスを提供している事業者への支援事例



- 過疎高齢化が進む三重県津市三杉町では、後継者不在で事業継続に悩むSS経営者が、「地元で迷惑をかけたくない」という思いで地元商工会に事業承継について相談。
- 商工会から相談を受けた事業承継・引継ぎ支援センターは承継先探しに動き、業界紙への掲載を機に、2023年10月、滋賀県・三重県を中心に事業を行っている石油製品配送会社がSS運営を承継。
- センターは双方の希望を聞きながら、株式譲渡契約締結に至るまでをフォロー。地域の方が困惑しないよう、看板も企業名もそのまま残すこととなった。

# 【参考】経済社会情勢の変化を踏まえた企業の事業活動の持続的な発展を図るための産業競争力強化法等の一部を改正する法律案の概要

## 背景・法律案の概要

- ✓ 米国の関税措置等の国際経済事情の変化、資源価格の変動等によるインフレ圧力、人口減少や少子高齢化等の**経済社会情勢が変化**する中、**産業競争力の一層の強化を図る**ためには、**我が国企業の事業活動を持続的に発展**させることが重要。
- ✓ このため、①**国内投資の促進による事業の高付加価値化**、②海外需要開拓や安定的な原材料確保を通じた**供給網の強靱化**、③事業活動の基盤となる**用地の整備や担い手の確保に資する生活基盤の維持**を一体的に行う。

## 1. 事業の高付加価値化のための設備投資の促進【産業競争力強化法】

- 国内での高付加価値な成長投資を、「**大胆な投資促進税制**」や、計画認定制度に基づく**金融支援**等により促進。
  - (1) 「**大胆な投資促進税制**」による国内における**高付加価値な成長投資**の促進
    - **全業種を対象に、①投資利益率が15%以上、②投資規模が35億円(中小：5億円)以上**等の「特定生産性向上設備等」を経済産業大臣が確認した場合に、**即時償却又は税額控除7%等**を適用。  
※租税特別措置法に基づく特例。令和11年3月31日までに投資計画の確認を受けた者が確認を受けた日から5年の間に取得等をして事業の用に供した機械及び装置、建物、建物付属設備、構築物、器具備品、工具、ソフトウェアが対象
    - 事業適応計画（国際経済事情激変型）の認定を受けた事業者については、**最大3年間、税額控除の繰越が可能**。
  - (2) 金融支援による**高付加価値な成長投資に向けた資金調達の円滑化**
    - 事業適応計画（国際経済事情激変型・事業費上昇型）の主務大臣認定を受けた場合に、金融支援を措置（日本政策金融公庫のツーステップローン等、中小機構の債務保証、社債管理者の設置義務の緩和）。

## 2. 本邦企業の供給網の強靱化への対応【貿易保険法】

- (1) **本邦企業の供給網の強靱化の対応のために特に必要な外国政府との取決め**（日米政府の戦略的投資イニシアティブを想定）に係る**特別な引受業務の創設**
- (2) 特別な引受業務の経理を行う**特別勘定**、特別勘定の健全性の確保等のための**国債の交付に係る措置の創設**

## 3. 産業用地等の産業基盤の整備【地域未来投資促進法】

- (1) **産業用地確保のための既存用地の条件改善**
  - 生活環境との調和、地元の理解を前提に、「**地域経済牽引事業**」※の用に供される工場等の工場立地法の緑地規制を特例緩和  
※地域の特性を生かして高い付加価値を創出する事業
  - **地域経済牽引事業の用に供されるデータセンター**（工業用水給水区域に限る）に対する、**工業用水の供給の義務付け**
  - 財政力の低い自治体が、地域経済牽引事業に係る**土地・建物の固定資産税を減免**する場合に**減収分を国が補填する措置**について、**機械・装置を対象に追加**
- (2) **産業用地整備に係る計画承認制度の創設**
  - **都道府県又は市町村による地域経済牽引事業のための産業用地の整備に関する計画の承認**
    - ① 官民連携で産業用地の整備を進める際の**土地譲渡に係る課税特例**※
    - ② **中小機構による融資及び助言**※租税特別措置法に基づく措置

## 4. 産業の担い手の確保に資する生活基盤の維持【産業競争力強化法】

- (1) **生活維持役務等供給事業効率化の計画認定制度の創設**
  - 生活必需品の販売、交通、物流、SS（ガソリンスタンド等）、自動車整備等の需要減少・供給不足に対応し、**事業の効率化（合理化、多角化、広域化）**により採算性向上を図る計画を認定。
  - **主務大臣が実施指針を策定し、事業者が申請した計画を行政庁（市町村長、都道府県知事又は主務大臣）が認定**。
    - ①金融支援：**信用補完、公庫の低利融資、中小機構等の債務保証**
    - ②事業円滑化：**生協の員外利用許可と事業計画の認定手続のワンストップ化**  
地方公務員が参画する事業計画における兼業許可権者との事前協議（認定及び許可の判断の整合性を確保し、円滑な事業実施を可能に）
    - ③組織変更等：**事業協同組合等の設立要件の緩和（発起人数：4人→3人）、事業譲渡の債権者承認手続の簡素化**等
- (2) **支援機関の認定制度の創設**
  - **事業効率化の計画策定・伴走、情報提供等を実施する支援機関を認定**。  
※ 商工団体、地域金融、生協、農協等の協同組合、産業・職能別団体 等
  - 市町村等は、認定支援機関等を構成員とする**協議会**を組織可能に

## 1. ES供給事業の社会的認知度の向上等

- ESの供給は、人々の生活維持に不可欠なものであり、また、産業の担い手を支えるエコシステムであり、**公益性が高い**。**ES供給事業のこうした位置づけの社会的認知を高める**ためには、**国がその意義を制度的に位置づけて対外的に明らかにする仕組み**を講ずることが有効。その結果、**企業間連携や官民連携の促進、生活圏及び商圏における住民理解の醸成等につながる**。
- 制度的措置の立案・運用に当たっては、**ESに関する制度・事業所管省庁や地域社会に関わる関係府省庁との連携**が不可欠。

## 2. ES供給の持続性確保のための方策

### （1）事業の採算性向上の支援

- 厳しい事業環境にあるES供給事業の継続のためには、**事業採算性を確保するための工夫**が必要。**事業運営の効率化**として、①業務効率化・省力化、②広域化、③多角化の手法が考えられる。上記の手法は、**事業主体の合理化**を通じて実現されることも。
- こうした取組を後押しするため、**各種補助金の弾力的運用**のほか、これまで産業政策として講じてきた**資金供給の円滑化のための金融支援**（信用保証・信用保険、債務保証、公的金融機関による**低利融資**等）を、**“ES供給の持続性確保”**という**ミッション志向で活用**することが有効。

### （2）多様な主体の参画の促進

- 様々な事業環境におけるES需要を満たすためには、株式会社等の企業のほか、生協、農協等の協同組合、公益法人、労働者協同組合（労協）、NPO等の**中間団体の参画**が重要。自社の短期的な利益だけでなく**地域経済の中長期的な利益**を見据えてES供給事業を担う**地域密着型企业**も重要な役割を担う。
- 中間団体の参画の促進には、**事業協同組合等の設立要件の緩和**、**消費生活協同組合の員外利用に係る手続の簡素化**、**労協の資金制約の緩和**、**地方公務員が参画する場合における手続の円滑化**等の措置が有効。

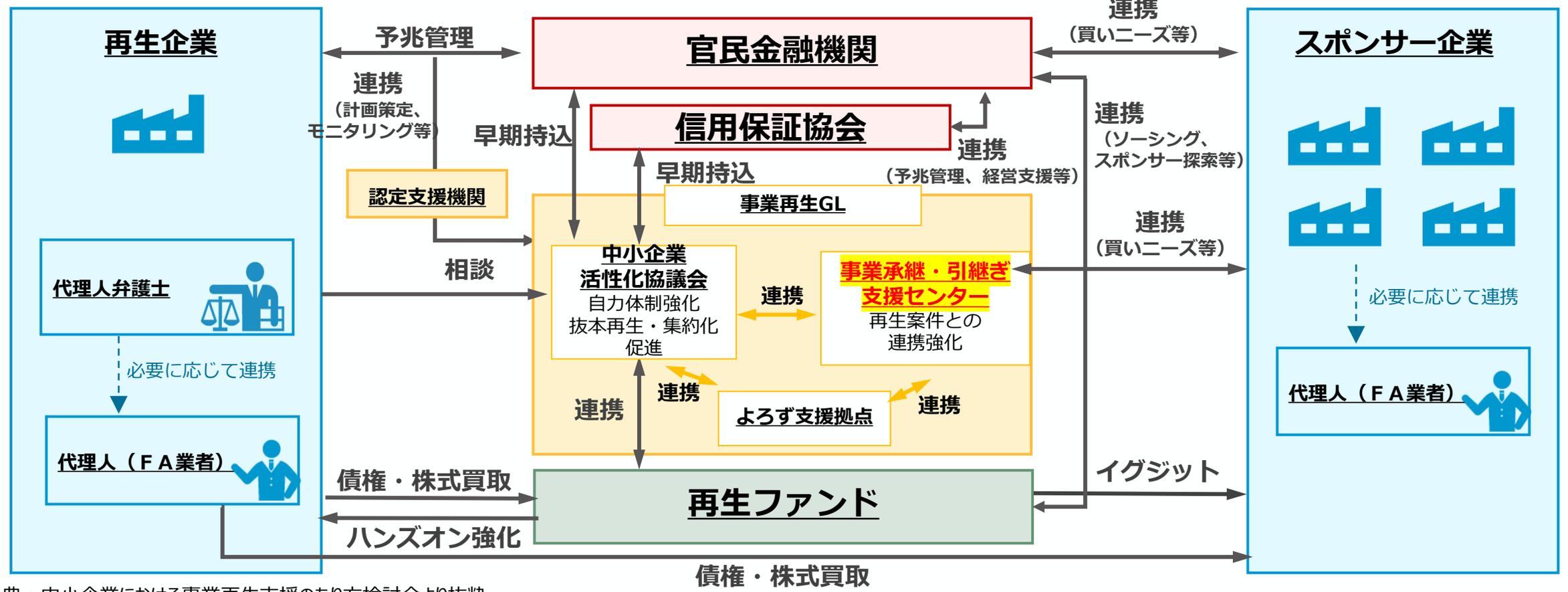
## 3. ES供給事業の支援体制の整備

- 事業者の取組を後押しするため、**地域の社会経済・産業を支える社会インフラとしての責務を自認する諸団体**（**商工団体**、**地域金融機関**、**協同組合連合会**（生協等）、**郵便局**、**ES関連産業・職能団体**等）がES供給事業者の支援に参画する**枠組み**を構築することが重要。
- 地方公共団体**がこうした団体の参画を募り、各者の**知見やノウハウを共有する場**の設定も有用。

# 更なるセンターへの期待：再生M&Aへの支援強化

- 「中小企業における事業再生支援のあり方検討会」において、中小企業の再生局面における効果的な支援手法として、**再生M&A（スポンサー型再生支援）が着目**されている。スポンサー探しのノウハウ等の観点から、センターに対する期待が高まっているところ。
- センターにおいては既に活性化協議会等との連携を進めているが（2024年度橋渡し件数：センター→協議会 230件、協議会→センター 452件）、再生局面にある中小企業への支援を強化するため、**効果的な連携を行っている支援機関間の取組研究や優良事例の横展開**等を通して、特に**協議会との実践的な連携のあり方について、検討を深めていくべき**ではないか。

＜事業再生の連携体制（イメージ）＞



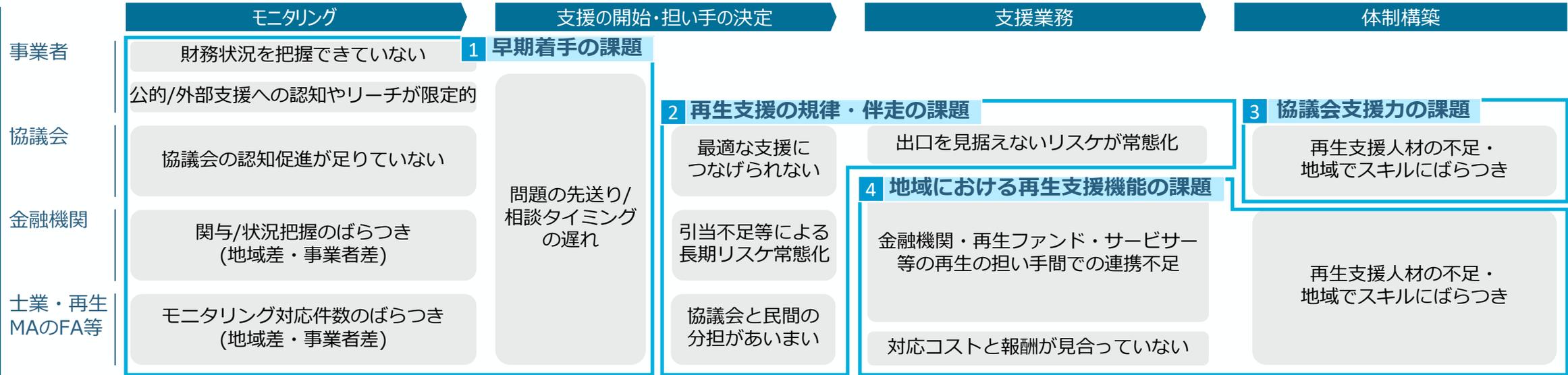
出典：中小企業における事業再生支援のあり方検討会より抜粋

# 【参考】「中小企業における事業再生支援のあり方検討会」報告書（概要）

## 背景と目的

- 中小企業活性化協議会（以下、協議会）は、2003年の発足当時、主に**債権放棄等の抜本再生に向けた金融調整を行う公的機関の位置付け**であったが、リーマンショックや新型コロナ等でBS・PL両面が毀損する企業が増加し、**次第に支援メニューや役割を拡大**。金融調整に加え、収益力改善や民間機関への助言（405事業）など、**再生支援全般にわたるシームレスな取組を実施してきた**。
- 約20年が経過する中で、中小企業を取り巻く事業環境等は大きく変化。**着手の遅れにより事業や財務が大きく毀損した案件や、小規模案件、スポンサー案件の増加の一方、協議会リソースの限界、中小版GL等の私的整理の拡がり**といった実情を踏まえ、**再生支援全般や協議会に求められる「あり方」を改めて整理するべく**本検討会を開催。

## 実態と課題



## 対応の方向性

- 事業活動が継続困難となる前に**支援の早期着手に向けた予兆管理や再生支援の規律を強化**し、協議会は「事業再生」支援を重点的に能力を発揮。各地域での支援のばらつきに対して**協議会支援力を強化**すると同時に、民間（金融機関や士業等の支援専門家）の再生支援を拡大し、**地域における再生支援機能を強化**することで、「**成長型再生**」に向けた取組を進めるべき。

### 1 早期着手に向けた予兆管理強化等

- 1 事業者自身による財務状況の可視化
- 2 支援機関・金融機関による事業者へのモニタリング・予兆管理の強化に基づく早期持ち込み促進
- 3 協議会事業に関する事業者への認知拡大による早期持ち込み促進

### 2 再生支援の規律・伴走強化

- 4 事業者の状況に応じた適切な支援メニューの提供
- 5 再生支援の出口の明確化
- 6 再生計画の実効性向上等に向けた伴走支援強化

### 3 協議会支援力強化

- 7 全国本部による各協議会への指導・育成機能の強化
- 8 民間支援の拡大に向けた助言機能強化
- 9 協議会のハブ機能の強化
- 10 事業者、認定経営革新等支援機関の利便性の向上及び協議会業務の効率化

### 4 地域における再生支援機能強化

- 11 金融機関の再生支援への意識・対応強化
- 12 地域の再生支援人材の育成強化
- 13 他機関連携の強化
- 14 再生M&A案件の促進に向けた環境整備

# 【参考】対応の方向性と具体的施策

- ①事業活動が継続困難となる前の支援の早期着手に向けた予兆管理、②再生支援の規律を強化し、「事業再生」支援での協議会の重点的な能力発揮、③協議会支援力の強化、④民間支援専門家支援拡大を通じた地域における再生支援機能を強化することで、「成長型再生」に向けた取組を進めるべき。

対応の方向性	具体的施策	協議会等※	金融機関等※	土業等※
1 早期着手に向けた予兆管理強化等	1 事業者自身による財務状況の可視化 中小企業へのAX/DX/IT化支援等を通じた、事業者の経営状況可視化・リテラシー向上による自律的経営の促進	☑	☑	☑
	2 支援機関・金融機関等による事業者へのモニタリング・予兆管理の強化に基づく早期持ち込み促進 事業者の定期的なデータ生成・情報提供の促進及びモニタリング強化に向けた信用保証制度の創設や金融機関等によるモニタリング及び早期持ち込みの強化等	☑	☑	☑
	3 協議会事業に関する事業者への認知拡大による早期持ち込み促進 国・協議会等による各業界団体や取引先経由等のチャンネル等を通じた周知・啓蒙活動	☑		
2 再生支援の規律・伴走強化	4 事業者の状況に応じた適切な支援メニューの提供 本来の趣旨に応じた運用の促進に向けた、支援メニュー選定フローチャート等の整備や、収益力改善支援における金融支援の原則廃止に伴うプレ再生支援の運用柔軟化の検討	☑	☑	☑
	5 再生支援の出口の明確化 協議会・405事業等の支援回数ルールの厳格化、プレ再生支援等の出口戦略の要件化（数値基準・バックアッププラン設定等の要件化）の検討。金融機関等によるプレDIP等を活用した規律強化・再生支援拡大の検討	☑	☑	☑
	6 再生計画の実効性向上等に向けた伴走支援強化 協議会、民間支援専門家（認定経営革新等支援機関）や官民再生ファンド等を活用した、再生支援等の出口の実効性向上に向けた伴走支援の強化	☑	☑	☑
3 協議会支援力強化	7 全国本部による各協議会への指導・育成機能の強化 全国本部の協議会への伴走支援力の発揮として、ブロック単位の協議会間の人材交流や人材育成の高度化に向けた研修制度等の拡充。協議会の実効性（モチベーション等）を高めるための評価・インセンティブのあり方の検討	☑		
	8 民間支援の拡大に向けた助言機能強化 民間支援専門家（認定経営革新等支援機関）支援の拡大に向けたVアップ事業等の活用促進と協議会の助言機能強化	☑	☑	☑
	9 協議会のハブ機能の強化 協議会による、事業者、金融機関、土業等の関係性構築に向けた発信、対話の強化	☑	☑	☑
	10 事業者、認定経営革新等支援機関の利便性の向上及び協議会業務の効率化 WEB面談等や手続き簡素化による利便性の向上や、協議会のシステム・業務の見直しを通じた、協議会管理業務負荷の軽減・業務標準化の推進	☑		
4 地域における再生支援機能強化 (人材育成/再生M&A環境整備)	11 金融機関の再生支援に向けた意識・対応強化 地域別の再生支援に係る中小企業金融の状況（課題等）を把握・分析・認識共有した上で支援策の検討	☑	☑	☑
	12 地域の再生支援人材の育成強化 協議会等による金融機関職員、土業等へOJT（トレーニー制度、補佐人制度）や研修（認定経営革新等支援機関への勉強会、経営者勉強会等）等の拡充	☑		☑
	13 他機関連携の強化 事業承継・引継ぎ支援センターやよろず支援拠点等との連携強化 再生系サービサートライアル、官民再生ファンドのアップデート等の検討	☑	☑	☑
	14 再生M&A案件の促進に向けた環境整備 関係機関における共通理解醸成・案件促進に向けた再生M&Aのガイドライン等の整理やインセンティブ付与等の検討	☑	☑	☑

※ 協議会等とは、事業承継・引き継ぎ支援センター等の公的支援機関含み、金融機関等とは、政府系金融機関含み。各対応案に対する実行主体の担い手と関連する担い手は、「☑ 実行する担い手 ☑ 関連する担い手」と表示。

## 1.各施策等について

- (1) 資格試験概要、登録・管理制度について
- (2) M&A支援機関登録制度に関する状況について
- (3) 中小M&A支援における手数料の状況について
- (4) 事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について
- (5) 株式価値計算・手数料計算ツールについて**

## 2.御議論いただきたい論点

# M&A支援機関登録制度HPにおける各種リリース：株式価値の簡易計算ツール

- M&A支援機関登録制度上で報告された中小M&Aの取引データ等の実績を基に、中小企業が自社の業種・財務情報を入力することで、**自社の株式価値を参考値として把握できるツール**をM&A支援機関登録制度HPへ実装予定。

## 株式価値の簡易計算ツールの全体イメージ

### ①「免責事項」への事前同意

#### 株式価値の簡易計算について

##### 株式価値の簡易計算の概要

非上場株式を扱う中小M&Aでは、上場企業と異なり、取引相場として参照できるデータがない中で、本ツールは、中小企業者（譲渡側）の皆様が自社の属する業種、財務情報を踏まえ、自社の株式価値（参考値）がどのくらいなのか、等を把握できるように作成したものです。

なお、本ツールの利用に当たっては、自社の財務情報（営業利益、減価償却費、当期純利益、簿価純資産、有利子負債、現金および現金同等物）が必要となりますので、直近期の決算書または申告決算書（貸借対照表、損益計算書）をご準備ください。

##### 活用シーン

「活用当たりの留意点（免責事項）」に同意します。 **必須**

算定結果はあくまで参考値となります。

✓ 株式価値を簡易計算する

### ②財務情報等の入力

#### 業種

業種

金属製品製造業

- 業種を選択してください。
- 業種により、算定に使用する評価倍率が異なります。詳しくは、本頁の「本ツールにおける株式価値の考え方」をご参照ください。

#### 財務情報

簡易計算版  詳細計算版

##### <貸借対照表 (BS) >

- ① 現預金  万円
- ② 有利子負債  万円
- ③ 簿価純資産  万円

##### <損益計算書 (PL) >

直近期データ入力  2期データ入力  3期データ入力

- ④ 営業利益  万円
- ⑤ 減価償却費  万円
- ⑥ 当期純利益  万円

- 決算書に記載のある直近期の財務情報を入力してください

### ③株式価値の簡易計算結果の出力

#### 株式価値の簡易計算結果

算定方式	株式価値 (万円)	
EV/EBITDA法	34,840	125,800
PER法	8,640	34,935
PBR法	8,000	26,200
	0	50,000 100,000 150,000

#### 【前提条件】

- 選択した業種の評価倍率（第一四分位数、第三四分位数）を元に、取引事例法で計算結果の金額範囲（下限値、上限値）を算出しています。
- 当該評価倍率は、「M&A支援機関登録制度」に登録しているM&A支援機関から報告のあった2024年度の中小M&A案件データから算出しています。
- 各算定方式において、株式価値の最大値がマイナスの場合は結果が表示されません。

#### 【活用当たりの留意点】

- EV/EBITDA法、PER法、PBR法は算出方法が異なるため、出力結果に大幅な差が生じる可能性があります。
- 業種や事業内容・事業ポートフォリオ・財務上の特徴の違いに加え、最終的な価格は相手方との交渉により決定されるため、実際の譲渡価格や企業価値と乖離する可能性があります。
- 詳しくは、本頁の「株式価値の考え方」をご参照の上、実際の譲渡価格の詳細は各支援機関にお問い合わせください。

- 本ツールの概要・活用シーンや、**活用にあたっての留意点（免責事項）への同意を以て、簡易計算ツールが利用できる仕様**としている。

## 「免責事項」への事前同意

同意ボタンの  
チェックが必要

### 株式価値の簡易計算について

**株式価値の簡易計算の概要**

非上場株式を扱う中小企業者（譲渡側）は、上場企業と異なり、取引相場として参照できるデータがない中で、本ツールは、皆様が自社の属する業種、財務情報を踏まえ、自社の株式価値（参考値）がどのくらいなのか、等を把握できるように作成したものです。

なお、本ツールの利用にあたっては、自社の財務情報（営業利益、減価償却費、当期純利益、簿価純資産、有利子負債、現金および現金同等物）が必要となりますので、直近期の決算書または申告決算書（貸借対照表、損益計算書）をご準備ください。

**活用シーン**

「活用にあたっての留意点（免責事項）」に同意します。 **必須**

算定結果はあくまで参考値となります。

✓ 株式価値を簡易計算する

算出結果は、  
「参考値」である旨を明示

## 「免責事項」の具体的内容

非上場株式を扱う中小M&Aでは、上場企業と異なり、取引相場として参照できるデータがない中で、本ツールは、中小企業者（譲渡側）の皆様が自社の属する業種、財務情報を踏まえ、自社の株式価値（参考値）がどのくらいなのか、等を把握できるように作成したものです。

なお、本ツールの利用にあたっては、自社の財務情報（営業利益、減価償却費、当期純利益、簿価純資産、有利子負債、現金および現金同等物）が必要となりますので、直近期の決算書または申告決算書（貸借対照表、損益計算書）をご準備ください。

### 【活用シーン】

M&Aを検討している中小企業者の皆様に、株式価値を把握する上での参考としてご活用いただくことを想定しており、例えば、以下のような活用ケースを想定しています。

- 事業承継の初期検討  
中小企業者が後継者（親族・従業員・第三者）への事業承継を考える際、自社の株式価値を把握の上、株式価値の目安や事業承継の方向性を検討したい
- M&Aの事前準備  
中小企業者が自社の売却を検討したいと考えており、FA・仲介者への相談前に自社の株式価値を把握したい

### 【活用にあたっての留意点（免責事項）】

- **本ツールの算定結果は、入力情報を基に自動算出されるものであくまでも参考値であり、その正確性や妥当性を保証するものではありません。**実際の株式価値（譲渡価額）は、様々な諸条件を踏まえ、あくまで譲渡側、譲受側双方の合意により決定するものであるため、その点は何卒ご理解いただけますと幸いです。株式価値等の詳細につきましては、各支援機関にお問い合わせください。
- 本ツールで入力いただく情報はツールの利用目的に限定して使用し、他の目的には利用しません。入力内容は財務情報の一部であり、個社を特定するような機微情報の入力には不要です。なお、数値情報等は本サイト上に保存されません。
- 本ツールの算定対象は黒字企業における株式譲渡です。赤字企業・債務超過企業における株式譲渡や事業譲渡、その他のM&Aスキームは対象外です。
- 取引事例法における個社別の調整（役員報酬、一時的な損益等）や非流動性ディスカウント（中小企業は上場企業と比し、株式の流動性が低いことを考慮し、評価額を割引くこと）、非支配株主持分は考慮しません。
- **本ツールの算定結果の活用に関しては利用者ご自身の責任で判断してください。**利用者の判断に対して、中小企業庁および本事務局は一切の責任を負いません。
- 本ツールは予告なしにその内容を変更し、または削除する場合がありますので、あらかじめご了承ください。

# 株式価値の簡易計算ツール②

「免責事項」  
への事前同意

財務情報等  
の入力

株式価値の簡易  
計算結果の出力

- 自社の財務情報の入力にあたっては、**EV/EBITDA倍率法・PER倍率法・PER倍率法による算出**に必要な財務数値について、**必要最低限の数値を入力して計算する「簡易計算版」と、いくつかの項目を調整するための「詳細計算版」、の2パターンを用意。**

株式価値算定にあたって必要な財務情報について

簡易計算版の入カイメージ

## 簡易計算版の入力項目

### 貸借対照表 (BS)

- 現預金
- 有利子負債
- 簿価純資産

### 損益計算書 (PL)

- 営業利益
- 減価償却費
- 当期純利益

## 詳細計算版の入力項目 (赤字が差分)

### 貸借対照表 (BS)

- 現預金
- 有利子負債
- 簿価純資産
- **非事業用資産**  
(有価証券、保険積立金、ゴルフ会員権、遊休不動産 等)
- **負債類似項目**  
(役員・従業員退職給付債務の未計上額、リース債務 等)

### 損益計算書 (PL)

- 営業利益
- 減価償却費
- 当期純利益
- **一過性の売上 (売上高)**
- **一過性の費用 (売上原価・販売費および一般管理費)**
- **一過性の売上 (営業外収益・特別利益)**
- **一過性の費用 (営業外費用・特別損失)**
- **削減可能な費用**  
(退任予定の役員に係る報酬・交際費・保険料、顧問料 等)

業種 \*1

業種

金属製品製造業

- 業種を選択してください。
- 業種により、算定に使用する評価倍率が異なります。詳しくは、本頁の「本ツールにおける株式価値の考え方」をご参照ください。

財務情報

簡易計算版

詳細計算版

<貸借対照表 (BS) >

① 現預金

5000

万円

② 有利子負債

10000

万円

③ 簿価純資産

20000

万円

<損益計算書 (PL) >

直近期データ入力

2期データ入力

3期データ入力

直近期

⑥ 営業利益

5000

万円

⑦ 減価償却費

3000

万円

⑧ 当期純利益

1500

万円

- 決算書に記載のある直近期の財務情報を入力してください

\*1: 各評価倍率の算出にあたって、必要なサンプル数が集まらなかった中分類業種は、算定対象外としている。

# 株式価値の簡易計算ツール③

「免責事項」  
への事前同意

財務情報等  
の入力

株式価値の簡易  
計算結果の出力

- 自社の財務情報を入力した結果として、参考値としての株式価値が算出される。

## 株式価値の簡易計算結果の出カイメージ

算出の前提条件を表示

算出結果のページにも、  
留意事項を表示

### 株式価値の簡易計算結果

算定方式	株式価値 (万円)	
EV/EBITDA法	34,840	125,800
PER法	8,640	34,935
PBR法	8,000	26,200

#### 【前提条件】

- 選択した業種の評価倍率（第一四分位数、第三四分位数）を元に、取引事例法で計算結果の金額範囲（下限値、上限値）を算出しています。
- 当該評価倍率は、「M&A支援機関登録制度」に登録しているM&A支援機関から報告のあった2024年度の中小M&A案件データから算出しています。
- 各算定方式において、株式価値の最大値がマイナスの場合は結果が表示されません。

#### 【活用に当たっての留意点】

- EV/EBITDA法、PER法、PBR法は算出方法が異なるため、出力結果に大幅な差が生じる可能性があります。
- 業種や事業内容・事業ポートフォリオ・財務上の特徴の違いに加え、最終的な価格は相手方との交渉により決定されるため、実際の譲渡価格や企業価値と乖離する可能性があります。
- 詳しくは、本頁の「株式価値の考え方」をご参照の上、実際の譲渡価格の詳細は各支援機関にお問い合わせください。

#### 詳細計算版の計算式は以下の通り

- EV/EBITDA法  
株式価値 = 調整後EBITDA(⑥営業利益 + ⑦減価償却費 + ⑩一過性の費用(売上原価・販売費および一般管理費) - ①一過性の売上(売上高) + ⑧削減可能な費用(退任予定の役員に係る交際費・保険料、顧問料等)) × EV/EBITDA倍率 - 調整後純有利子負債(②有利子負債 + ③負債類似項目 - ④現金 - ⑤非事業用資産(時価))
- PER法  
株式価値 = (⑥当期純利益 + (⑩一過性の費用(売上原価・販売費および一般管理費) + ⑪一過性の費用(営業外費用・特別損失) - ⑧一過性の売上(売上高) - ①一過性の売上(営業外収益・特別利益) + ⑧削減可能な費用(退任予定の役員に係る交際費・保険料、顧問料等)) × (1 - 実効税率)) × PER倍率
- PBR法  
株式価値 = ⑨簿価純資産 × PBR倍率

各評価倍率により算定した値を、  
レンジ\*1で表示

算出式の詳細も参考表示

\*1：算定結果は、評価倍率の分析を行った結果のうち第一四分位（出力結果上の下限値）～第三四分位（出力結果上の上限値）のレンジで表示

# 【参考】株式価値の簡易計算ツール：株式価値の考え方・計算式の解説

- 簡易計算ツール内に、各評価倍率の考え方・計算式等の解説資料を掲載。

## 株式価値の簡易計算ツール

### 本ツールにおける株式価値の考え方 ^

#### ○本ツールにおける株式価値および算定方式

本ツールでは、譲渡企業の株式価値を業種別の評価倍率（登録制度におけるM&A支援機関の中小M&Aの実績データをもとに算出したEV/EBITDA、PER、PBR）を用いた取引事例法で算出できるようにしています。

また、当該評価倍率は、「M&A支援機関登録制度」に登録しているM&A支援機関から報告のあったM&A案件のデータ（2024年度）を元に算出しています。詳細は「登録支援機関を通じた中小M&Aの集計結果」をご確認ください。

#### (1) EV/EBITDA倍率法 ^

M&A支援機関の中小M&Aの実績データのEV/EBITDA倍率（企業価値がEBITDAの何倍かを評価した指標）をもとに、譲渡企業の株式価値を算定する手法であり、具体的には以下の算式で算出します。

- 譲渡企業の株式価値の算定式

□ 利用者入力情報  
□ 実績データ情報

株式価値

$$= \text{EBITDA(営業利益+減価償却費)} \times \text{EV/EBITDA倍率} - \text{純有利子負債(有利子負債-現預金および現金同等物)}$$

#### (2) PER倍率法 v

#### (3) PBR倍率法 v

タブをクリックすると、  
解説文が開く

# M&A支援機関登録制度HPにおける各種リリース：仲介・FA手数料の簡易計算ツール

- 各M&A支援機関の手数料の可視化及び支援機関間の比較性を高めるため、自社の財務情報等や利用を検討するM&A支援機関の手数料体系を入力することで、**手数料の目安を計算することができるツール**についても実装予定。

## 手数料の簡易計算ツールの全体イメージ

### ①「免責事項」への事前同意

#### 手数料の簡易計算について

##### 手数料の簡易計算の概要

本ツールは、中小企業者がM&AにかかるFA・仲介者への手数料の考え方や算定方法を把握することで、M&Aに係る意思決定や予算計画に役立てるように作成したものです。なお、本ツールでは手数料のうち、各レAMAN方式の成功報酬（着手金、中間金を除く）を算出することができます。

なお、本ツールの利用に当たっては、自社の財務情報（営業利益、減価償却費、当期純利益、簿価純資産、有利子負債、現預金）が必要となりますので、直近期の決算書または申告決算書（貸借対照表、損益計算書）をご準備ください。

##### 活用シーン

「活用に応じた留意点（免責事項）」に同意します。 **必須**

算定結果はあくまで参考値となります。

✓ 手数料を簡易計算する

### ②財務情報等の入力

#### 財務情報（税抜）

①株式価値  万円  
②役員借入金  万円  
③現預金  万円

④有利子負債  万円  
⑤その他の負債  万円

#### 算定方式別の報酬基準額（税抜）

※財務情報をご入力いただくと自動的に入力されます。

株価値レAMAN方式  万円  
オーナー受取額レAMAN方式  万円  
企業価値レAMAN方式  万円

移動総資産レAMAN方式  万円

- ①株式価値は、任意の株式価値をご入力いただくかこちらをご参照ください。
- 決算書に記載のある直近期の②役員借入金、③現預金、④有利子負債、⑤その他の負債を入力してください。

#### レAMANテーブル

報酬基準額		報酬率	
1	億円以下	5	%
1	億円超 ~ 5	4	%
5	億円超 ~ 10	3	%
10	億円超 ~ 50	2	%
50	億円超 ~	1	%

#### 最低手数料（税抜）

万円

### ③手数料の簡易計算結果の出力

#### 手数料の簡易計算結果（税抜）

手数料（税抜）は、

##### 株価値レAMAN方式の場合

万円です。

##### オーナー受取額レAMAN方式の場合

万円です。

##### 企業価値レAMAN方式の場合

万円です。

##### 移動総資産レAMAN方式の場合

万円です。

# 仲介・FA手数料の簡易計算ツール①

「免責事項」への事前同意

財務情報等の入力

手数料の簡易計算結果の出力

- 本ツールの概要・活用シーンや、**活用にあたっての留意点（免責事項）への同意を以て、簡易計算ツールが利用できる仕様**としている。

「免責事項」への事前同意

「免責事項」の具体的内容

同意ボタンのチェックが必要

手数料の簡易計算について

手数料の簡易計算の概要

本ツールは、中小企業がM&AにかかるFA・仲介者への手数料の考え方や算定方法を把握することで、M&Aに係る意思決定や予算計画に役立てるように作成したものです。なお、本ツールでは手数料のうち、各レーマン方式の成功報酬（着手金、中間金等を除く）を算出することができます。

なお、本ツールの利用にあたっては、自社の財務情報（営業利益、減価償却費、当期純利益、簿価純資産、有利子負債、現預金）が必要となりますので、直近期の決算書または申告決算書（貸借対照表、損益計算書）をご準備ください。

活用シーン

「活用にあたっての留意点（免責事項）」に同意します。 **必須**

算定結果はあくまで参考値となります。

✓ 手数料を簡易計算する

算出結果は、「参考値」である旨を明示

本ツールは、中小企業者がM&AにかかるFA・仲介者への手数料の考え方や算定方法を把握することで、M&Aに係る意思決定や予算計画に役立てるように作成したものです。なお、本ツールでは手数料のうち、各レーマン方式の成功報酬（着手金、中間金等を除く）を算出することができます。

なお、本ツールの利用にあたっては、自社の財務情報（営業利益、減価償却費、当期純利益、簿価純資産、有利子負債、現預金）が必要となりますので、直近期の決算書または申告決算書（貸借対照表、損益計算書）をご準備ください。

【活用シーン】

M&Aを検討している中小企業者の皆様に、FA・仲介者の手数料を把握する上での参考としてご活用いただくことを想定しており、例えば、以下のような活用ケースを想定しています。

- FA・仲介者への相談前にどのくらいの費用感なのかを把握したい
- 手数料の考え方や算定方法を理解したい
- 手数料（着手金・中間報酬・成功報酬等）の構成を理解したい

【活用にあたっての留意点（免責事項）】

- **本ツールの算定結果は、入力情報を基に自動算出されるものであくまでも参考値であり、その正確性や妥当性を保証するものではありません。**また、本ツールは一般的なレーマン方式での算出が可能であり、定額方式やその他の手数料方式に関しては、案件内容（M&Aのスキーム等）や支援機関ごとに異なりますので、詳細な手数料は各支援機関にお問い合わせください。
- 入力いただく情報は本ツールにおいてのみ利用し、他の目的には利用しません。また、入力いただく情報はあくまで財務情報の一部であり、個社を特定するような機微情報を入力する必要はありません。
- 本ツールの算定対象は黒字企業における株式譲渡の場合です。赤字企業・債務超過企業における株式譲渡や事業譲渡、その他のM&Aスキームは対象外です。
- **本ツールの算定結果の活用に関しては利用者ご自身の責任で判断してください。**利用者の判断に対して、中小企業庁および本事務局は一切の責任を負いません。
- 本ツールの算定結果はすべて税抜き表示（消費税10%を除く）です。
- 本ツールは予告なしにその内容を変更、または削除する場合がありますので、あらかじめご了承ください。

# 仲介・FA手数料の簡易計算ツール②

「免責事項」  
への事前同意

財務情報等  
の入力

手数料の簡易  
計算結果の出力

● 自社の財務情報及びレーマンテーブルの基準値を入力することで、各レーマン方式による場合の手数料の簡易計算結果が出力される。

## 手数料の簡易計算結果の出カイメージ

**手数料の簡易計算**

**財務情報（税抜）**

①株式価値  万円    ②役員借入金  万円    ③現金金  万円

④有利子負債  万円    ⑤その他の負債  万円

**算定方式別の報酬基準額（税抜）**

※財務情報をご入力いただくと自動的に入力されます。

株価レーマン方式  万円    オーナー受取額レーマン方式  万円    企業価値レーマン方式  万円

移動総資産レーマン方式  万円

● 株式価値は、任意の株式価値をご入力いただくかこちらをご参照ください。  
● 決算書に記載のある直近期の②役員借入金、③現金金、④有利子負債、⑤その他の負債を入力してください。

**レーマンテーブル**

報酬基準額		報酬率
~	1 億円 以下	5 %
1 億円 超	~ 5 億円 以下	4 %
5 億円 超	~ 10 億円 以下	3 %
10 億円 超	~ 50 億円 以下	2 %
50 億円 超	~	1 %

**最低手数料（税抜）**

万円

**計算結果を表示する**

参考値として、  
各レーマン方式における  
報酬基準額が自動表示

**手数料の簡易計算結果（税抜）**

手数料（税抜）は、

**株価レーマン方式の場合**

万円です。

**オーナー受取額レーマン方式の場合**

万円です。

**企業価値レーマン方式の場合**

万円です。

**移動総資産レーマン方式の場合**

万円です。

レーマンテーブルも  
任意に入力可能

# 【参考】仲介・FA手数料の簡易計算ツール：手数料の考え方・計算式の解説

- 簡易計算ツール内に、各レーマン方式の考え方・計算式等の解説資料を掲載。

タブをクリックすると、  
解説文が開く形

## 手数料の簡易計算ツール

### 手数料の考え方 ^

#### 中小M&Aにおける手数料および算定方式

料金体系として、着手金・月額報酬・中間金・成功報酬の形式が多く見られます。ただし、FA・仲介者の手数料には一般的な法規制がなく、どのような料金体系を採用するかは、あくまで各FA・仲介者による点については留意が必要です（着手金・月額報酬・中間金を設けず、成功報酬のみを設けるFA・仲介者も相当数あるとされます。また、着手金・月額報酬・中間金が成功報酬に含まれるか否かの確認も必要です。）。なお、別途、実費（交通費等）を請求することもあります。

・着手金 ^

・月額報酬（定額顧問料、リテナーフィー） ^

・中間金（マイルストーンフィー） ^

・成功報酬 ^

#### 【解説】レーマン方式/主に使われている報酬基準額の例 ^

レーマン方式は、「報酬基準額」に応じて変動する各階層の「報酬率」を、各階層の「報酬基準額」に該当する各部分にそれぞれ乗じた金額を合計して、報酬を算定する手法である。一般に、レーマン方式では、表のような報酬基準額・報酬率が設定されており、報酬基準額の最小範囲に対応する報酬率として、「5%」と設定されることが多いといわれている。また、報酬基準額が大きくなるに連れて、報酬率は下がる設定となっているのが一般的である。

報酬基準額	報酬率
5億円以下	5%
5億円超～10億円以下	4%
10億円超～50億円以下	3%
50億円超～100億円以下	2%
100億円超	1%

#### 本ツールにおける手数料（成功報酬）および算定方式

本ツールでは、手数料（成功報酬）を、特に実務で使用されることが多い以下4つのレーマン方式で算出できるようにしています。

##### (1) 株価レーマン方式 ^

株式価値を基準として報酬を算定する方式であり、具体的には以下の算式で算出します。

- 対象会社の成功報酬の算定式

利用者入力情報

成功報酬 = 報酬基準額（株式価値） × 報酬率

##### (2) オーナー受取額レーマン方式 ^

##### (3) 企業価値レーマン方式 ^

##### (4) 移動総資産レーマン方式 ^

## 1.各施策等について

- (1) 資格試験概要、登録・管理制度について
- (2) M&A支援機関登録制度に関する状況について
- (3) 中小M&A支援における手数料の状況について
- (4) 事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について
- (5) 株式価値計算・手数料計算ツールについて

## 2.御議論いただきたい論点

# 主に御議論いただきたい論点

## (1) 資格制度の運用、登録・管理制度について

- ① WGでまとめた資格試験のコンセプト・内容等について、留意すべき事項はあるか。
- ② 登録・管理制度の在り方について、今後更に検討を進めるべき事項は何か。検討にあたって特に留意すべき事項はあるか。

## (2) M&A支援機関登録制度に関する状況について

- ① 現状の中小M&A業界について、過去の状況や他業界との比較等を通して、どのように捉えているか。
- ② 引き続き不適切な支援事例の提供が行われている中で、M&A支援機関登録制度について、どのような対応等が求められるか。

## (3) 中小M&A支援における手数料の状況について

- ① 手数料に関する初期的な分析について、どのように受け止めるか。更なる分析が必要な観点はあるか。
- ② 支援の質を重視した競争環境構築のため、手数料体系等について求められることは何か。

## (4) 事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について

- ① 現時点のセンターを中心とした取組について、意義が認められる点や改善すべき点はあるか。
- ② 地域における自走・持続可能な支援体制を構築するために、自治体に期待することは何か。中企庁やセンターからどのような働きかけ、取組を行うことが求められるか。
- ③ 今後のセンターに期待する役割は何か（例：ES支援、再生M&A、初期的PMI支援 等）。そのために必要な事項は何か。