

中小M&A市場の改革に向けた検討会（第4回）

令和8年3月17日（火）

経済産業省中小企業庁

午前10時59分 開会

○笠井課長 おはようございます。

それでは、ほぼ定刻になりましたので、ただいまより、第4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誠にありがとうございます。

今回は対面とオンラインでのハイブリッドの開催となります。

開催に当たりまして事務局より、いつものことですがけれども2点申し上げたいと思います。

1点目につきましては、オンラインでの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。御発言の際には座長から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ると幸いです。

2点目ですけれども、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には、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、本日の御出席いただいている委員の皆様ですが、木俣委員は前半までの御出席ということ、それから宮川委員については終盤に御退席されるということで伺ってございます。

また、大橋委員、それから高村委員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、松中座長から御進行をお願いしたいと思います。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。本日は「資格試験概要、登録・管理制度」や「M&A支援機関登録制度に関する状況」「中小M&A支援における手数料の状況」「事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策」を中心に御議論いただきます。

それでは、まず事務局より資料2の説明をお願いします。

○笠井課長 それでは、資料2を御覧いただければと思います。「中小M&A市場の改革に向けた方向性について」という資料でございます。

おめくりいただきまして2枚目は目次ということで、「各施策等について」ということでこれまで検討を進めてきている施策、それから今後検討すべき論点等を御紹介できればと思います。その上で、2ポツで「御議論いただきたい論点」ということでございます。

ページをおめくりいただきまして3ページですけれども、「市場の健全化に向けた資格制度の創設」ということでございます。こちらにつきましては前回第3回の検討会においてこの資格制度をつくっていかうということでこの検討会でも御了解をいただきまして、この検討会の下にワーキンググループを設置して議論を行ってきたということでございます。方向としましては、中小M&Aの資格試験をまず中小企業庁が主体として運営を実施する

ということを進めていきたいと考えてございます。

あわせて、法人レベルでの倫理観の浸透の観点から、M&A資格制度の資格試験の合格者に関する登録制度も併せて運用をしていくということにしてはどうかと考えております。登録者につきましてはデータベースに氏名を公表しまして、倫理規程への違反が認められた場合には氏名を公表の上で取消しをするということを想定してございます。

また、中小M&Aガイドラインにおきまして、M&A支援機関登録制度の登録機関にしましては自社の担当者への資格の取得の推奨であるとか、それから重要事項説明を当該資格保有者が行うことを求めるなど、この資格の浸透を通じた市場の健全化を図っていくということも検討していきたいと考えてございます。

左下の中小M&A資格試験のイメージにつきましては、前回お示しした資料から大枠は変更してございませんけれども、幾つかワーキンググループでの議論を踏まえまして整理をされている部分がございますので、そちらについては後ほど御紹介したいと思います。

右側ですけれども、中小M&A資格の登録制度の案ということで、こちらにつきましても登録につきまして登録要件、それから登録した際のこういったメリットがあるのかということで整理してございます。

ページをおめぐりいただきまして4ページですけれども、資格制度ワーキンググループの設置ということで、これは前回の検討会の御了解の下、ワーキンググループを設置してございます。左下のとおり、委員の方は座長としては松中先生にお願いをしながら、この検討会のメンバーにも入っていただきつつ、新しいメンバーも加えて議論いただいているということでございます。これまで3回ほど議論をし、大きな方向性をこちらで取りまとめているということでございます。

5ページですけれども、この資格ワーキンググループでの討議の結果ということでありまして、試験のコンセプトということでございます。この資格試験の創設の趣旨を踏まえまして、中小M&Aに関する実務的な知識の習得ということに加えまして、高い倫理観、それから規範意識の涵養を行うことが重要であるということが確認されてございます。その上で、合格者につきましても合格者管理制度・登録制度を一体的に運用すべきという旨についても、ワーキンググループの中でもその方向性で確認がされたということでございます。

下の表ですけれども、資格制度という意味では、今申し上げたように一定の知識、スキルの底上げを図るということで支援者としての一定の質を確保するということと併せまして倫理観というのをしっかりと確認していこうということです。同時に、この資格制度はあくまで既存の業法に基づく独占業務、弁護士や会計士などといった業務の実施を可能とするものではないということになりますので、この点はよく留意をしながら実施をしていくということは注意をしたいということで考えております。

それから、受験者像としましては仲介事業者、それからFAの皆様といったM&Aの専門の事業者の皆様はもちろんのことですけれども、その他の支援機関としての金融機関、それから士業、それからM&Aのプラットフォーム等の皆様にも、ぜひ仲介FAの業務に携わる方につ

きましてはこの資格試験を受験いただくということを広く推奨してまいりたいと考えております。

それから、合格者の登録制度につきましては、倫理規程をはじめとする中小M&A支援に関する事項の定期講習等を登録するとき、それから継続をする際の要件とするということとしまして、合格者の知識の更新、それから倫理・行動規範に対する遵守意識の醸成といったことをこの資格試験、それから登録制度を通じて図っていきたいと考えております。

6 ページですけれども、資格試験の難易度・合格基準の想定というところでございます。ポイントは上にありますとおり、受験者には試験範囲をある程度網羅的に学習いただくということを求めたいということで、科目別の最低合格基準というのを設定してはどうかということでございます。それから、試験の免除、これは特に専門性の高い資格をお持ちの方について一部免除等が検討されるべきではないかという論点もあったかと思っておりますけれども、少なくとも立ち上げ期においてはこれは設定はしないということで方向としては一致をしているということでございます。

下を御覧いただきまして、合格基準としましては高い倫理観を求めていきたいということとありますので、総得点の70～80%程度が一つのラインではないかということと、それから科目別の合格基準としては50%程度は確保してほしいということでございます。

それから、資格試験の免除につきましては、下に幾つか理由を整理しておりますけれども、少なくとも立ち上げ期には設定はしないという方向で進めていきたいということでございます。

ページをおめくりいただきまして7 ページですけれども、先ほど来申し上げております倫理・行動規範の遵守徹底という意味で、少し禁忌肢というものも設定してはどうかということと御議論いただきました。特にこの倫理・行動規範に関する部分につきましては、様々なガイドライン、それから倫理規程等に鑑みて、明らかにそれに反するような行為であるとか、それから反するような回答を選択された場合については、これは禁忌肢として取り扱って、場合によってはそういったものが選択された場合には、全体としては合格点に達していた場合でも不合格となるといったものも場合によっては設定していいのではないかとということで、導入する方向で検討したいということとでございます。

また一方で、テクニカルに設定が難しいというケース、それからCBTで実施をするという意味での課題、それから作問技術の問題等々があって、仮にこの禁忌肢の設定が難しいという場合には、倫理・行動規範に関して、例えば一部関係する問題についての配点を高くするという形で、特にここの倫理・行動規範のところを重視しているということがメッセージとして伝わるような形での試験の在り方というのは検討したいということで考えてございます。いずれにしても、次の8 ページにありますような禁忌肢に関する設定ということも具体化をしていきたいということでワーキンググループでは議論いただいたということとでございます。

それから、9 ページですけれども、試験の内容としましては、科目としては4科目とい

うこととでございます。従前、検討会で議論いただいたときと少しくくり方が変わっているかもしれませんが、基本的にカバーすべき範囲という意味では大きな変更はありません。M&Aの実務ということ、それから財務・税務、法務、それから倫理・行動規範といったところで、これら4科目という形で試験を実施してはどうかということで御議論いただきました。

次の10ページは試験の詳細ということでございます。本日は配付資料の中に試験科目の詳細ということでよりブレークダウンしたものが提供されていると思いますけれども、試験につきましてはここにありような形でそれぞれ各科目ごとにカバーすべき範囲ということで整理しているということでございます。

11ページですけれども、全体像ということで、ここは従前と大きな変更はありませんが、問題としては60問程度と、それから時間数としては少し以前の想定よりは長いかもしれませんが120分程度ではないかということ、それから試験の日程につきましては、少なくとも立ち上げ期においては年に3回程度、複数の受験機会を設けた上で、各回一斉の実施を想定するというように考えております。時間を受験者が選択するという形にすると問題の漏えいといったことが発生しかねないということもあると思いますので、少なくとも3回設けた上で、その各回のスロットについては一斉実施という形でやるのがいいのではないかと考えてございます。

出題範囲と出題の割合については右側の表のとおりということで、大きくM&Aの実務に関するところ、それから倫理・行動規範に関するところが出題割合としては多くなるということとでございます。

12ページはワーキングにおける各委員の御意見ということで整理をさせていただいております。個別に御紹介するのは時間の都合上割愛させていただければと思います。

13ページ以降はサンプル問題ということで、これはワーキングの中でサンプルの問題としてお示しをしたものです。もう少し作問する際にはいろいろな工夫が入るかもしれませんが、大体このようなものであろうということでイメージとして作ったものでございます。これは添付をさせていただいておりますが、こちらも時間の関係上、16ページまでは割愛をさせていただきたいと思っております。後ほど御参照いただければと思います。

17ページですけれども、試験合格後の管理制度についてということで、これもイメージということですが、中小企業診断士や宅建士等の制度も参考にしながら、試験の合格の後、登録講習の受講をいただくということ、その上で名簿に登録していくということ、一定の期間ごとに更新をする、更新の際には更新のための受講をいただくという形で、この資格保有者の知識の更新、それから引き続き倫理観、それから行動規範の涵養ということも継続的にやっていくということでこの登録制度というのを運営してはどうかと考えてございます。

18ページは今後の想定スケジュールということでありまして、令和7年度、今年度末のところで青い白抜きのとおり資格制度の概要を公表していくというところまで行きたいと

ということで、本日の議論を踏まえまして公表まで行きたいと考えているところであります。

その後は来年度、それから再来年度に向けましては、この資格試験の実施に向けた検討ということでより具体化をしていく準備をすると同時に、先ほど来御紹介しております合格者の登録制度・管理制度の詳細についてさらに検討を進めていきたいと考えてございます。その上で、試験の実施につきましては中小企業庁から直接民間の試験団体等への委託の形を取りまして、CBTの形で実施をしていくということで考えてございます。

ここまでがワーキングで議論いただいた内容ということでありまして、かなり短い期間で御審議いただきまして一気に進めていくという感じになっておりますけれども、この方向でよろしいかどうか、また後ほど各委員から御意見を頂戴できればと思います。

続きまして、20ページ以降ですけれども、M&A支援機関登録制度に関する状況ということで、これは組織としての登録制度は既に走っているものですが、20ページを御覧いただきまして、この登録制度は現状3,400社程度の支援機関が登録いただいているということでございます。この制度につきましては情報提供窓口ということで、支援機関との関係でトラブルがあった際には我々どもに情報提供いただくという窓口の設置をして運営しているということでございます。

そういう中で、21ページを御覧いただきますと、現状についてということで、左下のグラフのとおり、情報提供窓口に対する情報提供の推移という意味で言うと昨年度、件数としてはかなり大きく増えたという状況の中で、今年度に関しては2月現在で昨年度の3分の2ぐらいということですので、若干減少はしているという部分があるかと思いますが、一方でこの赤い枠で囲んでありますとおり、営業以外の部分で不適切な支援に関する情報提供というのは引き続き寄せられているということでございます。右下の破線の中にありますとおり、重要事項説明を実施しないままで専任条項や中途解約違約金条項のあるアドバイザー契約を締結し、トラブルになったような事例であるとか、それから3つ目の専任条項がないにもかかわらずテール条項に基づく請求を行った事例など、様々なこういうトラブルが発生をしてきているというところでございます。そういう中で、このM&A支援機関登録制度の実効性を高めていくという意味で、このあり方についてもさらに検討を深めていく必要があるのではないかと考えてございます。今回は入り口の問題意識の提示ということですが、これもあり方はどのようにしていくのがよいのかということはこの後、委員からも御意見を頂戴できればと考えてございます。

それから進みまして、23ページ以降は手数料の関係でございます。手数料に関しましては、登録機関の皆様より手数料の実態を報告いただいているということでありまして、そのデータを基に分析を始めているということでございます。

24ページを御覧いただきまして、あくまで初期的な分析ということで、まだ分析したものの意味や分析のあり方というものが若干十分でないところがあるかと思っておりますので、幾つか参考でということではありますけれども、例えば左下のグラフを御覧いただきますと、譲渡側の純資産別の手数料率ということで、この手数料率自体は支援機関が得られている

報酬金額を当該案件の譲渡価格で除した値ということですので、譲渡価格に対して報酬の金額がどれぐらい占めているか、どれぐらいの割合になっているかということを見ているということですが、案件が小さいと最低手数料との関係で手数料率は高くなっていく。逆に言えば、譲渡価格が大きくなっていくとだんだん下がっていくという分かりやすい傾向が見られたということでございます。

右側は都市部と地方部の違いみたいなものが何かあるかということで見えています。若干の差があるかなということでもあります。東京のほうが若干案件としては低くなっている面があるということで、これは競争が働いている面があるのかもしれないとか、幾つかそういう要素がありそうな気がしています。この辺はまた分析をしていければということでございます。

25ページは、支援機関別の仲介の場合の手数料率を見えています。これは大体で申し上げれば、どういう業態を取っているのかということにかかわらず、仲介という形で支援をすると手数料率としては比較的近い水準であるということが見てとれるということだと思います。

それから、26ページは手数料の算定方式です。いわゆる株価レーマンであるとか、それから企業価値レーマンであるとか、移動総資産レーマン方式であるとか、こういった手数料の算定方式による違いを見ていまして、譲渡価額が階層ごとに見たときに移動総資産型で見ると他の方式に比べて手数料率が高いという傾向が見られるということでございます。

そういった中で、これはなかなか一概には言えない部分があると思えますけれども、各算定式が採用されている理由を明らかにしつつ、どの方式が合理的かについては各案件ごとの性質も勘案しつつということですが、今後整理していく必要があるのではないかとございます。やはり同じ規模の案件であっても手数料率に相当差があるということの意味は何なのだろうかということであるとか、それから、この手数料率が、どれかに決めなければいけないということでは必ずしもないかもしれませんが、顧客との関係で合理的なものであるとか、それから納得が得られるものであるということを考えてときには、どういう考え方に基づくものが一般的なのかということ。場合によっては例外があるとするとどういふときが例外なのだろうかといったことをよく整理をしていく必要があるのではないかとございます。

27ページは、それぞれ我々が聞いておる手数料率に関する御意見、それから寄せられている声ということで御紹介でございます。こういった声があるということでもありますので、こういった声に応えていく意味でももう少し整理を検討していく必要があるのではないかとございます。

28ページ以降は御参考ということでございますけれども、各取組についての御紹介です。

29ページは事業承継・引継ぎ支援センターについてということで、こちらについてはこれまでも取組を進めてきてございますけれども、特にこの掘り起こしということで、事業承継に関わる問題意識、それから取組を進めていっていただくという意味でも、この様々

なセミナーであるとか、それから勉強会等を積極的に開催し、問題意識の喚起や取組を進めていきたいというところがございます。

それから、30ページは地域における支援体制の構築ということで、これはトレーニー制度を新たに始めようということでありまして、特に地域の地銀や信金といったところの職員の方にセンターにお越しいただいて、その中で事業承継に関わる業務がどのように動いていくのか、それから関係機関とのつながりといったものを構築していただくといいことにはしたいと思っております、こういった中で地域における支援のネットワークというのがより強固になっていくということを目指してやっていきたいと考えてございます。まずは来年度上期については11行から実際に受入れをしていくということになってございますので、この受入れも今後さらに積極的に進めていければと考えております。

31ページは地方自治体向けの手引ということで、御参考にこういうものを作っていますということでございます。詳細は割愛できればと思います。

32ページですけれども、これは昨年、検討会でも議論いただいた際に、中小企業は特に自社の企業価値がなかなか分かりにくいとか、財務状況がなかなかつかみ切れていないような社も多い。そのようになかなか前に進まないような面もあるのではないかといいことだと思いますので、その点に少し対応するという意味で、簡易的な財務デューデリジェンスをする場合にこれをサポートする仕組みというのを今回新たに設けたいということでございます。これは既存のVアップ支援事業ということでやっているものに対して制度改正ということで、ちょっと字が小さくなっていますが、制度改正をした際に特に中小事業者が貸借対照表といったものを作成する、それから場合によっては将来的な事業承継ということも見据えてIMの作成をなさるといった場合にはこれを補助するという形で、中小事業者の事業承継につながっていく取組というのをしっかりサポートしていきたいということで進めていきたいと考えてございます。

それから、33ページは御参考ということで、34ページはさらなる掘り起こしということで、先ほどセンターのところのお話がありましたけれども、これと併せてテレビCMであるとか、番組の作成ということ、それからM&Aのキャラバンという形でM&Aの成功事例等の御紹介というのを各地で実施するという形で、これは中小事業者の方、特に事業承継を考えられている事業者の方にM&Aも選択肢として検討いただけるような情報提供というのを進めてきているということでございます。

35ページ以降は少しまた違う話になりますが、特に地域の企業の中にはどちらかという大きく成長していくということではないのだけれども、地域の生活を支えるエッセンシャルサービスということで事業活動されている方もいらっしゃるということであります。こういったものを維持していくということが地域の生活基盤を維持するという意味で重要だろうということで、これは我々とまた別途で省内でそういったエッセンシャルサービスを含めた地域の生活基盤等を維持していくために必要な取組というのを今後進めていこうという議論がございます。そういう中でこの事業承継の話もそこと連動しながら今後検討

を進めていくということを考えているということで御紹介ということでございます。

35ページ、36ページ、37ページについては今のお話の流れということでございます。

それから、38ページのところはさらなるセンターへの期待ということで、これは昨今再生型のM&Aということで特になかなか事業の状況としては厳しい状況にある、再生局面にあるということですが、その一つの効果的な支援手法としまして再生型のM&Aとスポンサー型の再生支援ということも注目されているということでございます。そういう中で、事業承継・引継ぎ支援センターでは既にいわゆる活性化協議会との関係で連携を進めている。言わば案件として再生型のM&Aというのが適当な場合についてはセンターから協議会、協議会からセンターという双方向で連携をしながら支援をしていくということを進めてきているわけですが、今後、この連携をさらに深めていくという意味で、支援機関間でこれまでの優良事例の横展開であるとか、それからこういったやり方が形として効果的なのかといったことをより認識を深めて連携して進めていけるようにということで、こういった取組も進めてまいりたいと考えてございます。

その後は少し御参考ということで飛ばさせていただきまして、42ページ以降ですが、株式価値の計算、それから手数料の計算ツールということで、これは前回の検討会の際にこういったことも進めていきたいということで御紹介を申し上げた点ですが、細かい御紹介は時間の関係上割愛したいと思いますが、こういった株価の価値の簡易計算ツールみたいなものを提供する際には、これが自社の価値として国が提供するお墨付きのツールで出た適正な価値であるということになり過ぎると、やや誤解と様々な障害が発生するのではないかとということだったので、しっかり免責事項ということで、あくまでこれは一つの計算の方法に基づけばこういう計算も成り立つということであると。ただ、企業としてのM&Aにおける価格というか、対価というものについてはあくまで交渉であるとか、様々なマーケットの中で決まっていくものであるということなので、別にここに出てきた価値が必ずしも保証されているものではないのであると、あくまで参考であるということで、ここをしっかりと明記した上で進めるべきではないかという御意見だったと思いますので、その点によく留意した上で今回こういうツールも御用意をして利用いただけるようにということで、近々ローンチしたいということで考えているものでございます。

時間の関係上、この簡易計算ツールにつきましての説明は割愛をさせていただければと思います。その先、手数料の簡易計算ツールというのも御用意をしているということでございます。

最後に52ページですが、本日、縷々御紹介いたしましたけれども、主に御議論いただきたい論点としまして、まず1つ目ですが、資格制度の運用、登録・管理制度ということで最初に御紹介した論点ですが、このワーキンググループでまとめましたコンセプト、内容につきまして、特に留意すべき点、それから事項があれば、御指摘いただきたいと思います。それから、登録・管理制度の在り方について、今後、特に検討を進めるべき事項は何なのかということ、それから留意すべき事項は何かということもお

気づきの点があれば御指摘を頂戴したいと思います。

(2) ですが、M&A支援機関登録制度に関しまして、これは現状の中小M&Aの業界につきまして過去の状況、それから他業界との比較なども通じまして、現状どのように捉えていらっしゃるかということ、それから、引き続き不適切な支援事例といったものの情報提供が行われている中で、この登録制度についてどのような対応が求められているとお考えになられているかという点についてお伺いできればと思います。

3つ目、手数料につきましては初期的な分析ということですので、まだ途中のものという面はありますけれども、こういったものをどのように受け止められているかということ、それから分析において必要な観点があれば、これも御指摘を頂戴できればと思います。また、今後、支援の質を重視した競争環境を構築していくという意味で、この手数料体系等について求められていることが何であろうかという点についても御知見を頂戴できればと思います。

最後の(4)ですが、事業承継・引継ぎ支援センターに関する施策ということで、様々な取組を進めてきていますけれども、それらについて意義が認められる点や改善すべき点があれば御指摘いただきたいと思っておりますし、また、地域における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であろうかということ、それから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ているだろうかといったこと、それから最後、センターに期待する役割としてはどんなことがあるのかという点といったことをそれぞれ、論点がたくさんあるかと思っておりますが、御指摘を頂戴できれば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。

盛りだくさんではあるのですが、それでは、ただいまの説明につきまして皆様から御質問、御意見をいただければと思います。私から名簿順に指名をいたしますので、委員の皆様方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。なお、時間の関係上、御発言はお一人様最大5分ということでお願いいたします。

それでは、まず大峰委員、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。詳細な説明をありがとうございました。いただいている論点に沿ってコメントをいたします。

まず、資格制度運用、登録・管理制度のコンセプト、内容についての留意事項ですが、これまで無資格の営業が可能であったこの業界で中小企業庁が運営主体となる資格制度が創設されることは、中小企業が信頼できる相談先を選ぶ際の重要な指標となると考えます。実務上のトラブルが発生していることを鑑み、禁忌肢の設定、倫理・行動規程の出題割合を高くする方針は、悪質なアドバイザーを排除する観点からも極めて意義があると考えます。

一方で、倫理・行動規程に関する禁忌肢を設ける際に実務の判断がグレーゾーンとなる

というケースが多いと考えます。なので、正解を1つに絞りにくい側面があります。問題策定には高度な客観性と妥当性が求められると考えます。

あと、立ち上げ期に土業等への科目免除を行わない方針については、弁護士や税理士のほか、国家資格保有者さんにとっては基礎的な法務、財務の受験が二重の負担となり、制度への参加意欲をそぐ懸念があるになるかなとも考えます。あと、難易度設定については一般的な社会人が一定期間の学習で合格できる水準を目指していますが、難易度は低過ぎてもいけませんし高過ぎてもいけないというジレンマがあるところが留意点かと考えます。

続いて、登録・管理制度の在り方と今後の検討すべき事項に関しては、定期講習を1～2年ごとに行うということなので、これが単に動画を視聴するだけの形式的なものにならないように、実質的な資質向上につながる仕組みを構築すべきと考えます。

あと、不適切行為者に対しては氏名の公表、登録の取消しといった個人への処分だけでなく、M&A支援機関登録制度との連動を行って、組織としての責任も追及できる仕組みもを検討していただきたいと考えます。

あと、資格保有のインセンティブを明確化するために、将来的にはガイドラインにおいて資格保有者の重要事項説明を必須化する実務上のメリットを付与することであったり、契約時のトラブル防止を強化すべきと考えます。

続いて、M&A支援機関登録制度に関することですけれども、現状の中小M&A業界の捉え方ですけれども、現在3,400社に達してしまっていて、M&A専門業者、税理士、地銀、多様な主体が参入しておりますけれども、依然として不適切な支援事例が後を絶たないということを感じております。依頼者側の支援機関の質や手数料の妥当性を判断するための情報が不足しております、宅建業などのほか業界と比較しても実務者への規律づけが途上にあると捉えております。

あと、登録制度に求められる対応としては、先ほども申しあげましたけれども、ガイドライン違反が認められる場合、注意・指示にとどまらず登録取消し、氏名公表を伴う実効性のある取消し要領の運用が必要ではないかと考えます。あと、可能な限りですけれども、取り消された情報というのは周知を徹底していただきたいと思います。あと、過去のトラブル実績、手数料体系だけでなく、支援の質を客観的に評価できる指標の公表を検討することで、利用者が支援機関を比較・選定できる情報を開示していただきたいと考えます。

そして、中小M&Aの手数料の状況ですけれども、手数料に関してはこの資料を拝見していて小規模案件ほど最低手数料の影響で手数料が高くなる傾向が鮮明になったと感じました。これが事業者のM&A検討を阻害する要因になっているのではないかとこの精査が必要ではないかと思いました。譲渡価格が同規模案件でも算出方式によって手数料に大きな差が生じている現状は、利用する事業者にとって納得感の低い可能性があると考えます。

そして、求められる手数料体系の在り方なので、簡易計算ツールなどの実装によって依頼者が事前に相場を把握できるということは、公正な競争の環境を整える上で

の第一歩になると考えます。あと着手金、中間金、月額報酬など最終的な成功報酬にどう影響するか、また、どのような業務に対して対価が発生しているのかということを確認にさせていただけるとありがたいです。

あと、基本的には金額の多寡だけではなくてどの業務にどれだけのコストがかかっているのかという説明を尽くしていただいて、支援の質に応じた競争が行われる環境を望みます。

あと、これは公正な競争環境を阻害するかもしれないのですが、事業者の立場としては手数料体系において、例えば仲介業者のガイドライン遵守状況に応じて区分し、ランクに応じてみたいなものを区分して利用できる手数料計算方式を決めることやとか、あとは一定の譲渡価格までは採用できる手数料計算方式を制限する、もしくは一番高い価格が出ている移動総資産レーマン方式に関しては利用できる前提条件を設けるということを検討する余地があれば幸いですしていただけたらなと思ったりしております。

そして、最後の4つ目の事業承継・引継ぎ支援センターに関する施策に関しては、現時点での取組の意義、改善点ということに関しては、全国47都道府県にワンストップ支援を行っていただいております、特に後継者人材バンク等、第三者承継を支援する体制は民間機関に相談しにくい小規模事業者にとってセーフティーネットとして大きな意義があると考えております。

一方で改善点としましては、全国にあるのですけれども地域ごとに認知度と支援レベルの差があるという可能性があると思っております。なので、資料にもありましたが、テレビCMであったりM&Aキャラバン等といった広報活動との連動を強めてというのを実施していただいて、事業者がの相談するにあたっての心理的ハードルを下げていただくことが必要かと思っております。

あとは、自治体への期待と働きかけに関しては、自治体は地域経済の担い手でありますので、事業者の予兆を早期に察知してセンターへつなぐといったことができるアンケート調査であったり診断等を実施していただくことを期待しております。中小企業庁のセンターへの働きかけとしては、来年度から開始されますトレーニー制度を通じてまずは地域金融機関にノウハウを環流させて地域全体で事業承継を支える体制をさらに強化していくということだと思います。あと、そのためには地域金融機関だけではなくて、政府系金融機関であったり自治体、あとは経済団体といったところまでトレーニー制度の参画を広げていくことを期待しております。

最後に、センターへの期待に関しては、エッセンシャルサービスであったりスポンサー型再生とによるいったところのマッチングというのが今、増えてきております。ただ、センターさんにも人的リソースが限られておりますので、資料にもありましたが、再生案件は高度な知識が求められますので、活性化協議会やだったり再生ファンド、エッセンシャル事業においてはそういった承継事業をサポートする民間支援機関もございますので、そういった民間支援機関との密な連携の構築が不可欠だと思います。

あとは、成約して終わりだけではなくて、成約直後の初期的なPMI支援までカバーできれば、譲受け側の不安が解消されるの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す。

続きまして、河原委員、お願いいたします。

○河原委員 公認会計士・弁護士の河原万千子でございます。

まず、資格試験制度についてですが、前回検討会で詳細な意見を述べまして、具体化はワーキンググループに委ねましたので、ここでは特に御指摘することはございません。短期間でここまで整理いただいたことに感謝申し上げます。

今回の制度は支援機関単位の規律から個人規律へ踏み出し、倫理規程、定期講習、氏名公表など、個人レベルの透明性と責任を明確化した点に大きな意義があったと思います。一方で、倫理違反者の氏名公表だけでは抑止力が弱いケースも想定されます。通常の人には効果がありますが、そうでない人もいます。例えば認定支援機関の取消しなど、より強い設置も検討すべきと考えております。

あと、資格制度については、名称につきまして特にお話がございましたが、もしまだ検討の余地があるのであれば、この会の親会のさらなる上の会、山本先生が座長の会でお決めいただくことがよろしいのではないかと思います。山本先生が我が国の事業承継支援に大変尽力をされてきたことは皆様ご承知のことと思いますが、様々な委員の意見をまとめてバランス良く進めてくださいましたので、名称決定につきましては上の会での決定を提案いたします。

2番目の登録制度ですが、不適正事例は個人の判断として表面化しますが、背景には組織的案件化を過度に求める評価制度や組織構造が要因となるケースも多いと認識しております。したがって、登録制度という組織規律と資格制度という個人規律を両輪として機能させて制度運用の質を底上げしていくべきだと考えます。

登録制度に関しましては、もう一点申し上げます。重要事項説明につきましては、その導入の必要性を強く訴え、中小M&Aガイドラインに記載していただきましたが、そろそろ次の段階として理解確認のプロセスが必要ではないかと思います。説明しただけで理解されないことも多く、また、M&Aは想定外の事象も起こりやすく、水掛け論が生じがちです。そのため、事前に理解確認の具体例をガイドラインで示すことが、中小企業の判断を支えることにつながると考えております。

手数料についてですが、資料の初期分析、大変興味深く拝見いたしました。確かに算定方式別に見ますと移動総資産レーマン方式が高く見える傾向という説明がありましたが、これは計算式の対象範囲の違いによる構造的な理由であり、対象範囲が広い方式ほど同じ料率でも手数料が高くなる構造。計算式を理解する者であれば分かりやすいのですが、経営者にしてみれば、先ほどお話がありましたが、提供される支援の質が同じなら、本来生み出した価値や果たした役割に応じた報酬体系であるべきです。算定方式の違いで手数料

が大きく変わる現状はなかなか理解されず、手数料そのものを比較しづらい面もあります。したがって、健全な市場の発展のためには、価格だけではなくサービスの内容も含め比較しやすい状態を整えることが重要ではないかと思っておりますので、引き続き報酬に関する分析をはじめ、多くのデータの収集を中企庁さんのほうではお願いしたいと思っております。

それから、センターについてですが、私は事業承継・引継ぎ支援センターと中小企業活性化協議会のアドバイザーボードに関与していますが、いずれも各地域で中立的な公的相談窓口として一定の役割を果たしております。また、相談件数の多い中、今後はAIを補助ツールとして、多くの中小企業のためにより質の高い、かつ、均質な支援サービスが進められることを期待しております。

それから、自治体による事業承継支援、これは地域による関心の温度差を以前から懸念しておりました。成功事例の横展開は効果が期待できるため、国からのさらなる後押しをお願いします。自治体にはセンターの認知向上や早期相談の促進といった入り口の整備を通じて地域の支援機関との連携による持続可能な体制づくりを希望します。

それから、再生M&AやPMIのような高度な領域は、センターが実務を担うのではなく、初期段階での方向性整理や専門家へつなぐことが適切です。センターが何でもやる構造になると現場が疲弊し、支援の質が低下します。特に再生M&Aが必要な案件は、速やかに協議会につなぐ、役割分担の明確化が必要です。後継者不在の企業の中には早期の経営改善が必要なケースも多く、センターから協議会への紹介がまだ十分でない現状に危機感を持っております。真の中小企業のための支援とは何か、支援機関に関わる皆様と改めて意識を共有していただけたらと思っております。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、柴田委員、お願いいたします。

○柴田委員 弁護士の柴田です。よろしくお願いいたします。

52ページの論点の（１）（２）（３）のところについてコメントさせていただければと思います。

1点目の資格制度についてなのですが、私のほうでは資格制度ワーキンググループに参加させていただきまして、弁護士としてM&A実務の観点から制度とサンプル問題の在り方についてコメントをさせていただきました。法律の問題であればマルとかバツとか結構分かりやすく足が切れるのですが、M&Aの実務だと直ちにこれが正解とか、直ちに誤りというものがあるわけではないという論点が多いので、かなり作問技術的に難しい。とはいえ、論点として扱わないといけない問題というのが多いので、その問題づくりを慎重にやらないといけないのかなということが参加させていただいた実感でございます。

それに関連して、この登録・管理制度の在り方で、結局資格を取ったところでそれにどういうメリットがあるのかとか、どういう意味があるのかということが論点になっているのですが、例えば今日例示いただいたところでは、重要事項説明を自社が行う必要

があるという御提案が資料にあったのですけれども、現場が必ずしも理解できているわけではないのですが、もしこれが結構難しい試験だとして、かつ、資格がないと重要事項説明できないとなると、相当支援機関側でも規制として重くなる。それが望ましいという考え方もあれば、過剰な規制であるという考え方も両方あり得ると思いますので、そのバランスというのが難しいかなと感じているところでございます。とはいえ、資格を取得する方法でのインセンティブが得られるような制度は重要だと思いますので、引き続き検討を進めていっていただければと思います。

続きまして、2点目の支援機関登録制度についてなのですが、①の現状の中小M&A業界についてどう捉えるかというところなのですが、やはり案件が小さいのと、売手が個人であるということで予算がほとんどかけられない当事者が多いということで、引き続きほかの大企業同士のM&Aや非公開化案件などといったM&Aの類型と比較するとかなりプリミティブですし、典型的には表面保証違反や悪質な買手問題といった事故が生じやすい取引類型かなと思いますので、そこはこの支援機関制度や資格制度の運用でかなり適正化していく必要があるのかなと感じています。

21ページの事故の例でも、営業関係はかなり減ってきてはいるのですが、依然として営業以外の部分でまだ問題が多いので、ここは中小M&Aガイドラインの考え方というのを広く浸透させていく必要があろうかなと思います。

その上で、②の支援機関制度の在り方なのですが、かねがね考えているのが、要するにパブリックな許認可の制度ではなくて、ソフトローなのだけれども支援機関制度を取得することでかなりメリットが多いので事実上ハードローとソフトローの中間的な位置づけにあるのが支援機関制度なのかなと感じています。もちろん公的な許認可制度にするほうが法的にはクリアなのですが、他方で仲介会社さんとFAさんとはかなり似て非なるもので、実態としても違うということもあるので、例えばFAだとブティックFAという方々がいて、そういう方々は個人でやっていらっしゃるのですが、あまり中小M&Aは関与しないで大企業間の案件に関与していたり、結構関わり方が様々であったりするので、簡単に許認可にするというのは難しいのかなと。当面はこの支援機関制度という今の枠組みを必要に応じて改善していくということが当面の在り方なのかなと個人的には感じています。

そうすると、サンクションというのは何なのかということを考えないといけないのですが、今は制度上は支援機関資格の取消しや更新拒絶といったことが明確なサンクションとして設けられているのですが、あまり議論されていないところですが、私個人としては支援機関、これはもしかしたら支援機関に限られずなのですが、民事責任も結構サンクションとしては機能しているのではないのかなと思います。アナロジーとしては、上場会社の取締役が何らかのコーポレートアクションをするときに代表訴訟で訴えられたときに負けないように善管注意義務に違反していないかみたいなことを弁護士に検討を依頼するケースが多いのですが、そこと似ているのかなと思います。

どういふことかという、まず表明保証違反だったりといったことで売主・買主間で紛争が起きます。そうすると、だんだん争点が明らかになっていくうちに、例えば売主がすごく不利になっています。そうすると、そこでは本来間に立っていた仲介の御担当者がもう少し適切な対応を取ってればこういう紛争にならなかったのではないかみたいな論点が出てくるわけです。そうすると、売主・買主間の当事者の紛争というのが仲介会社の責任に波及していくという例を幾つか見ているので、そうだとすると、あまり意識はされていないかもしれないのですけれども、中小M&Aガイドラインは支援機関の善管注意義務の一内容になっているのだと思いますので、そのところをかなり明確に意識して、場合によっては中小M&Aガイドラインにその点も明記して、そういう民事責任ということが発生しないようなあり方というのを理解していただくということが重要ではないのかなと思います。

続きまして、3点目の中小M&A支援における手数料についてなのですけれども、こちらはおっしゃるとおり、算定基礎の説明が重要ではないかと思ひます。例えば債務超過の事例ですと、株価ではほとんど手数料が取れない。いずれにせよ最低手数料にはなるのだと思ひます。他方で債務超過の案件は再生絡みであったりして難易度が高い事案であることが少なくないので、そうすると移動総資産ベースで算定するのが合理的であろうといったことを、いろいろな背景事情があろうかと思ひますので、本件はこういう事案であるから算定基礎は企業価値ベースなのか、株価ベースなのか、移動総資産ベースなのかということで算定するのであるということをして重要事項説明に入れるといったことで当事者の理解が得られやすいのかなと思ひます。

あと、これは半分余談といへば余談なのですけれども、27ページの事業者のアンケートでサービス支援品質が十分ではないみたいなことが言われていて、これもなかなか本当かなと半分思ひます。というのは、FAと違って仲介サービスの場合は当事者として一番期待しているのはマッチングなので、そうだとするとそれ以外で品質が高ければその手数料に満足するのかというところがあまりよく分からないなという気はします。

他方で、満足しようがしなからうが、中小M&Aガイドラインなどに合致したエグゼキューションの対応などをすることは重要なので、ヒアリングでの消費者のニーズに応えるというのも大切なのですけれども、やはりガイドラインに合致した適切な対応というのが本来の意味でも、本当はあまり期待されていないことも多いのではないかと思ひます。ガイドラインに期待するサービス品質ということを高めていくということが大切で、その上で手数料の理解を得ていくということが重要ではないかと思ひます。

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、順番が前後して大変失礼いたしました。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。

まず、登録・管理制度についてですが、現在、中企庁さんでどのようなクレームに対して対応されているのかということをごちゃんと把握していない中での意見ですので、既に対応されていたら恐縮ですが、幾つかまず述べたいと思います。

まず1点目は、ガイドラインに準拠していないクレームの多い支援機関に対しては、取消しというのが一番強力かつ有効な手だてだと思っておりますが、クレームの多い先についても社名を公表するといった措置も考えられるのではないかと考えています。

あと、複数のクレームがある先には、大手の中でも担当者に浸透していないということもあるのかと思いますので、自主的に管理体制や教育研修制度などを報告させるといったことも有効ではないかなと考えております。

それから、情報提供やクレームがいろいろ入ってくると思うのですが、それを登録業者、あるいは中小企業に対して適時に周知していくような仕掛けなどもあってもいいのかなとは思っております。例えば支援機関に対してはメールでもいいと思うのですが、一般的な中小企業に対しても周知するという点ですと、特設のホームページ、Webサイトを開設するなど、現状も支援機関登録制度のホームページで多少そういったものが掲載されているとは理解しておりますが、もう少し世間からより見やすいようなアクセスの方法も検討すべきではないかなと思っております。

最近、私はある案件で、これは大手の仲介の方のようなのですが、例えばNDAや仲介契約を締結する前に対象会社のネームクリアをしたり、いろいろなファンドに声をかけられてしまってどんどん案件を持ってくるんだけどみたいな、私のお客さんからそういうクレームというかぼやきを聞いたこともあったりして、それが大手の仲介だとおっしゃっていましたがけれども、依然としてそういうこともあるのだなということをご最近改めて認識したということもございました。

それから、手数料に関してですが、25ページ目に提供する業務内容に対して手数料水準を検討すべきと書いていただいておりますが、この25ページに書いていただいているのはどのような機関であれ、仲介という形式を取る以上、これはどうしてもマッチングが主体になる。仲介ですからどちらかに肩入れした助言はできませんということで、どうしても助言内容が限定的になってしまうということによって利用者の納得感がどうしても薄くなってしまいうのは構造的な問題としてまずベースとしてあるのだろうなと思っております。

そういった中で、一方で手数料というのはあくまでも市場の手によって委ねられるべきだというのが基本だと思っておりますので、あまり手数料そのものに何か規制をかけていくというのはあまり望ましいことではないのかなとは考えております。一方で、自然淘汰されていく、あるいは市場が健全化されるための素地を整えていくということは必要なのだろうなと思っておりますので、例えば中企庁さんが主体となってES調査を行ってみるといったことはあってもいいのかなと。それによって手数料率と満足度、ESの関係、あるいは仲介とFAのESの関係、首都圏と地方でのESの関係など、いろいろ見えてくるところもあるの

かなとは思っております。そういったものを契機として、手数料もそのうちの一つだと思いますけれども、より市場が健全化していくといったことの後押しになるといいのかなと思っております。

あと、26ページ目に、これは瑣末な話ですが、グラフの中で企業価値レーマンが株価レーマンやオーナー受取額レーマンよりも低くなっているのはおかしいというか、恐らく企業価値レーマンが総資産レーマンに続いて大きくなるのではないかなということは感じました。

それはいいのですが、私が個人的に驚いたのは26ページの右側のチャートなのですが、これはかなり多くが移動総資産レーマンになっているということは驚きました。移動総資産レーマンが手数料率が一番高くなるというのは自明なのですが、そもそも本来レーマンというのはもともとは企業価値をベースに行うというのが発祥だと思うのですが、あるいは企業価値、あるいは株式価値といった価値に立脚するという考え方も一つ合理性はあると思うものの、移動総資産に関してのレーマンというのはなかなか理解や納得が得られにくいところも正直お客さんの声などを聞いていてもあるのかなという感じはしていたのですが、それがかなり大宗を占めているという実態があるとすると、なかなかこれは市場の健全化という観点においては、先ほどのES調査ではありませんが、何かしら一考を要することもあるのかなという気は率直にしたというところでございます。

それから、最後は支援センターのお話でしたが、PMIに関しての支援、あるいはそういった人材の育成支援なども支援センターさんに担っていただけるといいのかなと感じております。先日、ある中小企業診断協会さんからPMI人材の育成について御相談を受けたことがあって、診断協会さんでもなかなかPMI人材をどのように育成したらいいのかというのを結構悩まれているようなお声もありましたので、そういったところで支援センターさんのお力添えもいただけるといいのではないかなと感じた次第です。

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、渋佐委員、お願いします。

○渋佐委員 日本公認会計士協会の渋佐でございます。お示しいただいた論点に沿って発言をさせていただきたいと思えます。

まず、(1)①の資格保有者のレベル感について、6ページのところで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ということが書かれているのですが、これは前にも申し上げたことではあるのですが、仲介の担当者は顧客から預かった財務情報をしっかり理解して判断をできる水準であること。それから、売主や買主に過度な目線感を与えるといったことをせずに契約を締結すること、それから、必要に応じて、粉飾の兆候まで見抜けとは言いませんが、危なそうだなと思うものについては公認会計士などの専門家を早期に導入するといったことを判断していくことが求められていると理解をしていて、当然資格者を増やすということも大事ですが、そういったレベルをしっかり

持っているところまでは試験で求めるということはやはり失われてはならないコンセプトではないかと思えます。その点をしっかりとまずは主題に置くということは重要なのではないかなと思えます。

また、試験制度について、M&Aの世界については総合格闘技のような能力が求められているのだと理解をしているので、財務、税務ではないほかの分野もそういった最低限必要なレベルがあるのだと理解をしているので、足切りを設けるということについては基本的に賛成であります。

禁忌肢の設定については、私もあまり経験がないし見たこともないので、どうなるか分からないというのが正直なところではありますが、先ほど柴田先生からもありましたが、作問の技術が難しそうだというのは私も同感でありますし、懸念をするところです。また、勉強している人間からすれば、4択が自動的に3択になるということでもあるのだと思っているので、それはもしかしたら難易度の低下につながるということもあるのかなとは思っています。禁忌肢の設定については、優先度はそこまで高くないのではないかなとは思っているので、そういった観点で、先ほど課長からはCBTとの関係もありましたけれども、作問技術としても難しいところがあるのであれば、こだわらなくてもいいのかなと思ってございます。

それから、11ページのところで財務、税務の比率に関して、20～23%程度という点について、これも十分に検討された結果だとは理解をしていますが、M&Aで実際にトラブルに発展するのは、財務に関連して表明保証違反で問われる場合が多いだろうと理解しています。トラブルが多いところにはしっかりと担当者のレベルを確保する必要があるのだろうと思っておりますので、そういう観点から、これで十分かどうかというところについては検討いただく必要があるのかなと思えます。

それから、本日の資料にはありませんでしたが、資格の名称についてであります。既存の業法に基づく独占業務に侵害がないように配慮いただくということについては既に記載がございますけれども、資格の名称についても、同様の観点で、一般の方に誤解を招くようなことがないような名称を用いていくということも重要なかなと思えますので、特に名称についての具体的な意見があるわけではないのですが、その辺りは御留意いただきたいなと思えます。

続いて、(1)の②のところですが、先ほど河原先生も御指摘をされていましたが、私も全く同意見でありまして、個人の倫理の資質というのは当然根底にあるものですが、法人の組織風土がどうしても大きく影響すると思えます。法人のトップがどのようなメッセージを発するかによっても大きく変わるのだろうと思えます。なので、個人と法人を両輪で回していくような規制をしないと、個人ばかりではなく、所属している法人がどうなのかというのは必ず検証されるべきことなのだと思いますので、その辺りを併せて検討いただきたいと思いますと考えております。

続いて、(2)ですが、支援機関の登録制度に関する現状ということで、20ページで記載

をされていますが、非常に裾野が広がってきているという状況なのだと思います。ただ、プレーヤーが多くなればなるほど質が悪い業者が出てくるというのも事実なのだと思います。これまでの議論は、仲介業者のことにフォーカスが当たっていると思いますが、最近ではプレーヤーが増えることによって仲介の比率も少し減っているとか、お互いにF Aが立つパターンというのも増えてきているように感じます。したがって、仲介・F Aの議論ではなく、支援機関全体としてどうなのかということを考えるべきタイミングには来ているのではないかなと感じているところです。また、非常に急増したという印象がありますので、次にどのような問題が起こってくるのかということについてはしっかりと想像しながら対応しなくてはいけないというタイミングだと思っています。

続いて、(3)の手数料の話でございます。私も柴田先生が先ほどおっしゃっていたことは非常にうなずけるなと感じておりまして、手数料全体を分析するというのも重要なのですが、サービスの質とは何なのだとすることをしっかりと考えるということは重要だと私も思いますし、そしてそれをサービスの利用者の方がどう理解するのか、正確な理解をどう促していくのかということが重要なのだろうと思っています。そういう意味では、先ほどトラブルといいますか、クレームの内容みたいな話も出てまいりましたけれども、それだけを取り上げるということではなくて、ガイドラインに基づいて適切なサービス提供が行われているのか行われていないのかということも含めて、もう少し深掘りする必要があるのではないかなと思っています。手数料については入り口を低くして、半分だますまでは行かないのですが、全体の手数料について説明をせずに、クレームにつながるような事例もあるのだと思います。

また、最低手数料の話もありましたが、小規模事業者のところについては事業承継・引継ぎ支援センターがしっかりと対応できているのか、ニーズに対応できているのかという問題もあるように思います。無理して民間が受けることによってクレームにつながるということもあるのだと思っていますので、その辺りも含めて検討すべきかなと思います。

(4)のところは、先ほど述べたことに加えてエッセンシャルサービスや再生M&Aのところについては大きく期待をしたい分野だなと思っています。この分野について買手はそれなりにいるのと思いますが、売り側の情報をしっかりと整理するというところが、小規模であればあるほど非常にハードルが高いですので、そういったところについては官が少し手を出すべきところなのではないかなとも感じています。

最後に、本日、特段論点では上がってきていないのですが、最後の株式価値計算や手数料の計算ツールのところです。これは前回、私は数字が独り歩きする問題があるのではないかという話をしたのですが、それについても手当てしていただいているとは思いますが、データの正確性だったり信頼性の問題であったり、鮮度の問題があると思います。鮮度については、2024年度のデータを使っていますみたいな話であったり、信頼性については、サンプル数が十分なのかといった論点があるかと思っています。結果として、計算ツールで得た結果と大きく違う結果をもたらしてしまうリスクは高いのだと思っていますので、

こういったデータに基づいてこれが試算されたのかというのがしっかりと詳細に開示されるべきだと思います。また、データの読み手として、中小企業が自らというよりは顧問をしている公認会計士や税理士も一緒に見るみたいなアプローチも必要なのだろうと思っていますので、そういったことも含めて周知の仕方を検討いただければと思っています。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 清水でございます。よろしくをお願いいたします。

時間の関係もございますので、(1)から(3)までは文書で事務局に御提出をさせていただいて、うちのセンターに関するものが(4)にございますので、これについてコメントさせていただきたいと思います。

まず、自治体に関することでございますけれども、自治体に期待することは何かということがございます。私たちが自治体に期待するというのは、まさに自治体の信用力です。地域の事業者が自治体に抱く信頼というのは非常に強いものでございますので、こういう自治体のクレジットをしっかりと活用していきたいと考えております。

それから、31ページの事例の記載にはないのですけれども、首長とか、議会の理解や指示、あるいは前向きなメッセージの発信というのが実際にすごく強くて、好事例の市区町村の裏側にはそういった指示があって担当者がしっかり動けるということがございますので、こういったメッセージの発信も必要かなと思います。

それから、それを受けて基礎自治体がネットワークを組成する。都道府県にはございませぬけれども、市区町村にはネットワークがないところが大半でございますので、そういうきめ細かなネットワークというのが非常に重要なのかなと考えるところでございます。

それから、エッセンシャルサービスについて記載がございませぬけれども、35ページには記載があるのですけれども、これは引き継ぐ者が自力で経営をするような書きっぷりというか事案が出ているのですけれども、実際に中山間地のエッセンシャルサービスは自力経営では持続可能性が担保できないというケースが大半だと思っています。したがって、補助金の弾力的運用というのが37ページに書いてあるのですけれども、補助金の弾力的運用に加えて例えば公設民営化だとか、そういう自治体、あるいは国のお金を投入してその地域のエッセンシャルサービスを継続させることは非常に重要だと思います。

あわせて、これは経産省さんではございませぬけれども、それ以外では例えば地域おこし協力隊の制度がございませぬので、こういったものの活用だとか、あるいは農協の参画というのが37ページに入っているのですけれども、農協だけではなくて、意図することとは違ふかもしれませんが、農水省さんとの連携とか、あるいは総務省さんとの連携だとか、金融庁さんは非常にこういう連携を深くやっているといると思いますので、そういう他省庁との連携というのが地域の事業承継の推進には非常に有効なのかなと思いま

す。

それから、31ページに好事例が紹介されている自治体の活動でございますけれども、実際に話を聞きますと、担当職員が1人でやっている自治体が多いのですよ。そうすると、彼・彼女が異動してしまうと知見がなくなってしまう、一気にシュリンクするケースが非常に多いものですから、そうなる、そこの所属長さんがしっかりと目配りをしていただいで複数の職員が担当する、知見が一気になくならないような工夫が必要だと思っています。

それから、広域連携による事業承継支援とあるのですけれども、この広域連携は当然広域でやることによって効率的な活動ができるということのほかに、広域連携なので複数の自治体が入っていますから、担当者が何人もいるのですね。そうすると、全員が同じタイミングで異動してしまうことはないと思うので、一つの自治体では異動してしまうけれども、全体で見ると知見がしっかりと残せるということがありますので、このような発信をしていただくといいかなと思います。

それから、センターについては、29ページに掘り起こしを誰が行うかとか、連携機関が載っております。ここに自治体や金融機関、商工団体、士業といったところが明記されていて、私は非常にありがたいなと思います。こういったところにしっかりとそういった名前があることによって、地域においては非常に私どもも推進しやすいということがあります。

それから、30ページにトレーニー制度が書いてありますけれども、これはこれで非常に重要なので私たちも対応いたしますけれども、出向者の受入れが相当数あります。当センターでは11名を受け入れて、今も5名出向者がおります。残りの6名はどうなったかという、そのまま居ついて個人事業主になって継続勤務している。ですから、私たちは11人の金融機関等の出身者がいるのですね。ですから、こういう出向者を派遣するというメッセージも非常に重要ではないかなと思います。

それから、広報です。34ページに載っておりますけれども、これは非常に良い番組でございます。日テレの『角野家の事業承継』ですね、これは経産省さんのユーチューブチャンネルで見ることが可能ですので、ぜひ委員の皆さんも御覧いただくとありがたいなと思います。ちなみに静岡県センターの案件でございます。

最後に、再生M&Aの支援についてコメントをさせていただきたいと思います。再生M&Aは実際にどのセンターでも対応しているのですけれども、これは誤解があったら大変恐縮でございますけれども、活性協さんからいただく案件についてはある程度支援のスキームが固まって、支援する弁護士も決まって、その弁護士の方が既に相手先を探していたりするといった、どちらかというレートステージの案件の共有が多いのですね。そうではなくて、できれば相談を受けたときに早い段階から関与させていただくと、私たちとしても動きやすい。私たちは相談を受けたらすぐに活性協につないでおりますので、そのようにしていただくとありがたいなと思います。

時間が来てしまいましたので、いろいろありますけれども、まとめてまた文書で御報告したいと思います。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

続きまして、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。

資格制度につきましては、私も委員として関与させていただきましたので、内容についてはそこで申し上げたこととなりますが、今後、この資格制度をどう活用するかということにつきまして、ぜひとも大いに活用していただきたいと思っております。ガイドラインにおける位置づけ、先ほどの重要事項についての説明者としての登用など、何かできることについて幅広く活用を検討いただければと思っております。

その上で、多くの事業者がこの資格を受けていただきたいということが重要だと思しますので、これから広報をしていくということも重要かと思っております。専門業者の間での広報も必要ですし、あと、専門業者だけですとそこで選択が行われてしまいますので、ユーザーに一番近い支援者にもこういった制度があると、こういった制度を持っている方についてはこういった試験を受けている方だという納得感の下に広げていただくことで、さらに広く広報が進むのではないかなと思っております。

次のM&A支援機関登録制度なのですけれども、このM&A支援機関登録制度があつて、なおかつ個々の資格制度は2つの制度があるわけですが、この2つのツールができたことによって、今後、M&A専門業者の関係でどのように進めていくのか、ここは本当は大きく位置づけを設定すべき時期に来ているのかなと思っております。かなりこれを厳格に努めていくのか、まだ今のとおり幅広くやっていく形なのか、そこら辺は議論すべきところではないかなと思っております。私の理解としては利用者の自由度を保ちながら適正化を追求していく局面ではないのかなと思っておりますので、もっとM&A支援機関登録制度についてもアピールしていく必要があると思っております。

M&A支援機関登録制度について、不適切な対応者に対する制裁措置などについては先ほど皆様から御報告があったとおりで、その辺に異論はないのですが、逆に厳し過ぎるとじゃあ登録しなくてもいいやという話になってしまって、それでは元も子もないように思いますので、そこに関与するインセンティブ、M&A支援業者さんがそこに入るとどんなメリットがあるのかといったところをもう少し追求する必要もあるのかなと。この制度の価値を高める上でもそういったところの視点が必要なのではないかと。ぜひともM&A支援業者さんの御意見を聴いて、何があると関与のインセンティブとなるのかといったところはもう少し検討していただければと思います。

この制度が認知されて使われるというのは、こういった加盟社のインセンティブの問題もありますが、もう一つはブランド力を上げていくということがあると思っております。この制度に入っていくことによって認知されるということへ持っていったいいのであれば、そ

の業者さんについては登録業者であるということが認知されて、それによってある意味一定の利用頻度が高まっていくということになれば、この制度の利用がまた広がっていくという形になるかと思えます。このM&A機関登録制度と個々の資格者の制度をどうやって使って今後、支援業者さんの方向性の適正化へ位置づけるかというのは大きな議論ですが、議論すべき時期に来ているのかなと思っております。

手数料につきましては、いろいろな統計をいただきましたけれども、やはり分かりにくいということになるのかと思っております。移動総資産レーマンが多いというところについては弁護士会内でも批判が多いところは前から申し上げているところなのですが、一定のニーズがあるということも理解しておりますので、やはり分析が必要であろうと思っております。分析した結果をどのように示して、どういった手数料の方向づけをするのかといったところが少し検討が必要で、手数料の自由化というのは非常に重要ですし、ただ適正化というところも重要である。ガイドラインで示すのか、アンケートの分析結果で大体こういった形なのかということを示すのか、何らかの方向性をまとめて手数料の適正化というところももう少し踏み込んでもいいのではないのかと思っております。

この点については、譲渡側にとっては1回きりの手続ですので手数料が多いのか少ないのか適正なのかはほとんど分からないと思えますから、その相場感がどうなのかというところのほうをもう少し明確化する必要があるのではないかと。でないで、情報を持っていない人に、業者さんのほうが情報を持っていますので、そこで不適切な手数料が多くはびこるような状況がそのまま続いてしまうということになってしまうように思います。

4番目の事業承継・引継ぎ支援センターについてですが、地域の活性化は非常に重要だと思っております。各地域のセンターが各地域の自治体とどのように連携しているのか、各地域の自治体がどのような内容で今事業承継に取り組んでいるのかということをもう少し集約した上で問題点を見つけて対応していくという方向性で進めばいいかなと思っております。さらに言えば、地域であれば地域の中小企業を支えている金融機関との連携というのも支援センターとしては重要なかなと思っております。

事業再生M&Aについては、活性協からの支援についてはかなり一定の枠組みがもうできている、活用されているかなと思っておりますので、その方向性をさらに広めていくことかと思えますが、中小企業のM&Aを活性協ではなくて支援センターのほうに来た場合に、それが債務超過に関わる案件、事業再生が必要であるという場合に適切に対応できるのか、活性協に連絡できるかどうか、そこら辺の目利きというのも今後は必要になってくると思えますので、事業再生の専門家、弁護士との連携、今、各地域のセンターは弁護士会と連携していただいていますので、そこら辺も今後テーマとして持っていただければと思っております。

以上でございます。

○松中座長 ありがとうございます。

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 日税連の秦でございます。

今回、(1)の資格制度に関しましては、ワーキンググループにも参加させていただきました。この資格制度取得を支援機関にもしていただけるように、ぜひともインセンティブとしては重要事項説明を加えていただきたいなど。また逆に、それを担保できるだけの一定の資質確保のための難易度設定をお願いしたいと考えております。

規律の維持・向上につきましては他士業同様、更新制度、そして登録の停止、あるいは取消しといった運用を引き続き検討いただきたいと思っております。

(2)のM&A支援機関登録制度と(3)の手数料の状況について、税理士の立場からお話しさせていただきますと、我々の関与先事業者はほとんど小規模事業者でございます。債務超過会社、資産価値のない小規模の事業者が多うございます。そういった事業者さんの持つM&Aのイメージとしては、やはり手数料が高い。それと、ホームページに公表されている最低手数料の表示が一律高止まりしているという実情もございますので、実行に二の足を踏む、あるいはこの金額を見れば利用できないなどというアンケートも多数聞いております。特に最低手数料の高さというので二の足を踏んでいるところが多うございますので、この辺のところは実情も分析していただきたいと考えております。

(4)の事業承継・引継ぎ支援センターの施策でございますが、先ほどと同じお話でございます。小規模案件の事業者にとりましては、このセンターのマッチング支援であるとか再生M&Aで御支援いただくということになるかと思っておりますので、こういったセンターにつきまして事業者、税理士にとっても広く認知していただけるように、当会としても連携を深めることを今後検討させていただきたいと考えております。

以上でございます。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは続きまして、宮川委員、お願いいたします。

○宮川委員 早稲田大学の宮川でございます。中小企業のデータを使った分析を研究やコンサルティングでやっておりますので、その文脈から少し申し上げたいと思っております。

(1)と(2)の資格制度と支援機関の登録制度ですけれども、いずれもリスト化するということの有効に活用されるとよろしいのではないかと思いました。すなわち、先ほど来先生方がおっしゃられているような、例えば大峰さんがおっしゃられた格付けという方向性であるとか、何かイベントが生じた際の懲罰的な対応であるとか、そういうものの基礎にリストというのが必ずあると思っておりますので、そういう使い方があると思っております。加えて考えますと、例えば議論に上がったような規制の在り方や様々な補助金制度等々の事後評価の観点からそのリストが有効に活用されるべきだと思っております。

他の補助金に関してEBPMの観点から関与しているものが複数ありますけれども、最近の論点の一つの潮流としては、例えば個々の支援機関が誰なのか、どういう属性なのか、それによって政策の効果が強いのか弱いかにまで下りて計測しましょうという議論がかなり支配的になっていると思っておりますので、こちらで非常に整った制度をつくられていると思いま

すが、そういった文脈にいずれかのタイミングで乗るだろうと思いますから、リスト化をしっかりと上で幾つかの方向性で活用するという視点も重要なというのがまず1つ目です。

それから、私からはもう一点だけですけれども、手数料の状況というところです。拝見した資料で使われているデータは極めて珍しいデータで、非常に貴重だと思いました。すなわち、相対の取引で行われる価格がおのおのの属性とともに記録されているデータというのはほとんどないわけです。市場価格ではありませんからいろいろな要因で決まりますので、まず次に行くべきこととしては、お持ちの属性を手数料とつなげるというモデル構築が重要だろうと思いますし、最後のほうでおっしゃられた企業価値もそうですけれども、手数料の目安を提出するという部分に関して言うところとしたモデル構築が必須になるので、そこに向けても有効だろうと思います。

少しだけややこしいことを申し上げますと、一方で算定方式の選択というのがありますから、通常モデル化の発想ですと算定方式の決定要因からまず始める。こういう場合だとこの算定方式が選ばれて、その上でこういう状況だとこのようになっていますと持っていくのが通常だと思いますので、とはいっても標準的なモデル化ですけれども、二段構えで行うのがよいのかなと思います。

その文脈で自然に立ち上がってくる論点としては、例えば質の評価というのがあります。これは別にこのサービスに限らずありとあらゆる財・サービスの価格づけで質の評価をどうするかというのがありますので、これはある程度主観に委ねるところがあるとは思いますが、標準的な手法がありますので、質の評価をした上でそれを調整した上で価格を考えるという方向性があると思います。

最後に、実は先ほど申し上げたとおり相対の価格設定なので、市場価格を考えるときの目線と大分違うと思います。その意味で最適というのは何ですかという論点が出てくると思うのです。通常は過去のデータから見えているものの平均を理論的な最適値と思って参考にしようというのが普通なのですけれども、何せ相対ですから、もしかすると事業者さん側にとって有利なような価格になっているかもしれないという意味で実は少し難しい分析をしなくてはいけないかもしれません。

同様に、価格が高いがあまりにM&Aなどということに取り組まないという意味ではゼロイチの選択も含まれるので、割とモデルは多段階に及ぶと思うのですけれども、通常、最近プライシング最適化のコンサルテーションが大流行中でいろいろな会社がやられていますし、研究も多いので、標準的な実証産業組織論の文脈で処理すれば十分いける範囲だと思いますし、何せデータがすばらしいので、ぜひその辺りは研究対象として私に限らずいろいろな外部のリソースを使いながら進められると実りの多い議論になるのではないかなと思います。

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 サーチファンドを運営させていただいている山根といいます。

まず資格制度なのですが、インセンティブというところは明確にしたほうがいいなと思っています。重要事項説明以外のところで考えてみたのは、名刺に書ける等々、何らかのインセンティブを設定したほうがいいなと思っています。

M&Aは一定トラブルは必ず起きて、承継前、承継後にもトラブルはやはり起きてしまうので、その上で今後、資格の除名や除外の基準のプロセスを明確にして実際に運用していかないと、資格を保有していることを武器に悪質なことをやり続けるという資格者が残ってミスリードをしてしまうので、制度が形骸化しないように取消しという運用を厳格に行う必要があるのではないかなと思っています。

資格制度と支援機関の登録制度に関するところなのですが、今までなかった議論として、地域金融機関が仲介を行う場合というケースです。地域金融機関の場合、貸出金という優越的な地位の中でこの仲介業務をやるというケースになるので、非常に強い立場で利益相反をはらんで仲介を運用していくわけなのですが、そのトラブルが融資取引の継続というところが買う側も売る側も意識としてあるので表面化されないケースがあるのではないかなと思っています。したがって、この制度自体を、地域金融機関が仲介を一生懸命やっていますので、こういったところに積極的に登録等の資格の取得を推進することが望ましいなと考えています。その場合、相当数の受験が見込まれてくると思うので、その受験できる体制整備も併せて考えていただきたいなと思っています。

最後に、手数料のところはいろいろな考え方があり、これは情報提供ということでお話ししたいと思うのですが、私どもは個人が事業を承継する側に立つというスタンスで事業承継を推進する事業をやらせていただいています。当然スモールキャップと言われる小さい小規模な中小企業の事業承継がメインになってくるわけですが、そのときに小規模案件ほど手数料率が高いというのは個人が手数料を負担するということが非常にハードルになっているということがありますので、今、この問題を解決するためにパートナーの地方銀行と組んでやっていることは、仲介に地銀が入った場合に買手の手数料を減免する、むしろゼロにするというやり方でこの中小規模の事業承継を加速させようという取組を今やっていて、コンサルティング業界では今、何件もそういったパターンが出てきています。なので、チャートに示されているような数値とは外れて非常に適切な金額で中小の事業承継を推進できているところがあります。

こういった小規模な案件というのはエッセンシャルサービスも含めて中長期的な視点に立って、金融機関の場合は事業承継をした後にリレーションシップバンキングといって金利で取ったり、中長期の取引の中で収益を確保するということができますので、地域金融機関が仲介として小規模の案件を担える役割というのは非常に大きいと思うので、この小さい規模の手数料の在り方というものも新しい考え方として示していくべきではないかなと考えています。

そのほかにつきましてはもう皆さんに議論いただいているので、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、吉井委員、お願いいたします。

○吉井委員 全国商工会連合会の吉井と申します。本日はよろしくお願いいたします。

議論の論点について順番にお話しさせていただければと思います。はじめに、資格制度の部分についてです。本制度については、ワーキンググループにおいて非常に丁寧な検討がなされており、全体としては十分に整理された内容になっていると受け止めております。その上で、運用面について一点申し上げたいと思います。資料に記載の倫理規定違反があった場合、氏名の公表、取消し等を想定というところなのですが、取消し後の取扱い、すなわち再受験や再登録の可否について、一定の整理が必要ではないかと感じました。例えば、取り消された後、再受験してもう一回登録できるのか、期間が一定程度空けばいいのか、もしくは何か基準を満たした上で再受験できるのかという点です。資格取得後に倫理規程違反とみなされた場合、この業界にもう二度と携われないのか、もしくは再チャレンジできるのかといった視点というのは一定必要あると思いました。現時点では細かな運用ルールまでは整理されていないものと思われませんが、今後検討が必要な論点ではないかと思いました。

また、支援機関の登録制度の登録機関との連動というところは非常に重要な点であると思います。資格取得者だけがが増えて実際の実務に携わる方が少ないという状況にならないように、実際に実務にどう携わっているかといったところが重要になるかと思っておりますので、この辺りへの理解促進というところも進めていく必要があると感じたところです。

次に、こういった業界的なところについてなのですが、中小企業の特にスモールな市場の形成というのは非常に最近生まれてきたところがあるので、なかなかルール、環境整備が整ってきていない中で進んできたことでこのようないろいろなトラブル事案などもあったかと思うのですが、こういった登録制度と資格制度が適切に運用されていくことによって抑止力になり、市場の形成に非常に寄与していくことが期待されると思っています。こういった先ほど来先ほど来、委員の皆様からもご指摘があったとおり、組織としての規律と個人としての規律の双方を、円滑に機能させていくことが重要であると考えています。

手数料のところについてです。こちらの図を見たときに、非常にインパクトがあるなと思ったのですが、この理由や背景があまりよく分からないところもありますが、恐らく中小M&Aの規模が小さい市場に参入されたときに各社の価格決定において、既存の市場の中での価格設定が総資産レーマンのほうが多かったというのものもあるのと、小規模だからリスクが大きいというところと、株価でやるよりも手数料が取れるというところが形成されてきたのかなと思ったりもしました。また、その辺りの実際のギャップがこのようなグラフで出てくると、1億規模の取引だと各レーマンの差が少ないことなどを見ると、今ま

での大きなM&Aの中ではそんなに方式ごとの差分というのが見えづらかったのかもしれませんが、小規模になれば方式によってかなりこういった影響が大きいということを鑑みると、もう少しスモールなM&Aに関しての手数料の在り方というのは何かしらの検討が必要ではないかなと感じたところです。

小規模M&Aの中には、いわゆるエッセンシャルサービスの事業承継といった性格を持つ案件も含まれています。こうした案件が、従来型のM&Aにおける手数料体系と必ずしも整合的であるとは言い難い面もあるのではないかと思います。こういったところは後段のところの事業引継ぎ支援センターの役割のところにも触れるところになりますけれども、こういった公的機関などの部分も含めながら対応していくというところで整理していく必要があるのかなと。こういった市場の自由な競争環境の中でこういった環境が出てきているということを踏まえながら、政策の中での対応というのが必要ではないかなと思います。

時間の関係もありますので、以上とさせていただきます。

○松中座長 ありがとうございます。

御欠席の高村委員から資料についてのコメントを事務局が預かっておりますので、事務局からこの場で共有させていただきます。よろしくをお願いします。

○長縄課長補佐 本日御欠席の高村委員からコメントを3点預かっておりますので、この場で御共有させていただきます。

まず1点目、資格試験の科目内容についてでございます。労務の観点に関してもこの試験の中で問うことが重要ではないかという御意見をいただいております。M&Aを行う際には契約の中身だけでなく、労務問題も隠れた論点として後から出てくることがあるので、この点も留意すべきいう御趣旨でございます。

それから、2点目のところでございます。資格取得者の登録・管理制度についてございまして、この資格制度については資格取得後の継続的な教育が重要と考えられているところでございます。こちらについては公認会計士の継続的専門能力開発制度のように倫理等の講習受講を義務づけるのがいいのではないかと御意見を承っております。

3点目につきまして、中小M&A支援手数料でございます。こちらについては今、仲介手数料と紹介料が曖昧になっているのではないかという御指摘をいただいております。仲介契約を締結したにもかかわらず、支援機関がM&Aプロセスの中で実質的に売手FAとしての業務のみを行っているのであれば、仲介手数料ではなくて紹介料を受領すべきではないかという御指摘をいただいているところでございます。

コメントの御紹介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、お待たせしました。オブザーバーの皆様から御意見がありましたら、対面で参加いただいている方はネームプレートを立ててお知らせください。オンラインの方はTeams上のメッセージ機能にお名前と発言希望の旨をお知らせいただければと思います。

では、まず三宅様、お願いいたします。

○三宅氏 ありがとうございます。三宅でございます。

登録制度に関して、登録制度をやられているというのは市場の健全化が大きな目的だと思いますが、M&A支援機関協会でもそちらに向けて努力をしております。

苦情やクレームの受付状況について皆さんに共有したいと思います。協会が受け付けたクレーム・苦情の状況ですが、件数がきちっと増えています。それは日経新聞等々で苦情を寄せてくださいという広報をしているからです。22年は1件、23年6件と比べて24年は45件、25年は2月までで36件、3月分集計中ですので同じぐらいの45件ぐらいになるのではないかなと思っています。内訳としては過剰営業に関するものが大半でございまして、今年度は過剰営業に対するものが7割を占めています。その他としては手続の遅延や不適切な手続、説明不足というものが多いです。

苦情・クレームが寄せられたら、法務分科会でしっかりと認識をして、そしてクレーム処理小委員会で苦情とクレーム対応を検討しています。その上で、会員に対してクレームへの真摯な対応を求めていますし、場合によってはヒアリング調査を実施したりしており、最終的にその顛末や結果を情報提供者にお伝えするということをしています。過去の苦情・クレームの対応の中で重要なものに関してはヒアリング調査を実施して、再発防止策の提出をしていただいたりもしています。

また、この苦情・クレームに関しては、可能な限りこのような問題が発生しないように事前に協会のレター、私が毎月会員に対してレターを書いています。その中で注意喚起をしています。例えば重説のより適切な実施というのを会員に呼びかけたり、宗教法人のM&Aに対して注意喚起をしたりしている。注意喚起をしてもまだ営業しているところに関してはこちらから個別に指導をして、例えばホームページから宗教法人M&Aの広告を取り除いてもらったりという努力もしています。

そして、資格制度に関して我々は資格を取得する側、受験する側でございますので一言だけお話しさせていただきたいのですが、資格の有効性・実効性を担保するためにはカバー率が何より大事かなと思っています。多くの方が受験して合格して登録してくれるカバー率が大事で、このカバー率に関して、一つは難易度というものをしっかりと見極めさせていただきたいなと思います。難し過ぎるとそれを頑張って取るだけのメリットがないということになりますし、簡単過ぎるとこれまた敬意がないということになりますので難易度、それから先ほどから出ていますインセンティブをしっかりと明確にさせていただきたい。経営の側として社員に受験させる、合格させるということに関して、やはりインセンティブが必要になってまいります。重要事項説明であるとか、あるいはスキームチェックをこういった方々がやるとか、あるいは企業の中に何人以上いるのが理想だとか、何割は取っているのが理想だといったことをしっかりと書いていただきたいなと思います。

そしてまた、カバー率を上げるためには、例えば今、金融機関ではシニアエキスパートがしっかりと根づいております。もう既に数千人が合格しているということで、やはり地銀といったところを巻き込むことが非常に重要かと思っておりますので、このシニアエキスパー

トとの連携というのもぜひ考えていただけたらなと思います。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、橋爪様、お願いいたします。

○橋爪氏 橋爪です。せっかく来たので2つほど。

プルデンシャル問題で騒がせていますけれども、M&Aの業界も似たところがあって、大きい波が来て何か大きい問題が起きているのか、小さい問題が起きているのか、その程度の違いかなというのははすごく思っています。構造的にはフルコミッションが問題で云々みたいな話がありましたけれども、それがまさにM&Aの仲介の世界も一定程度、程度の差こそあれ、そういう体制になっているので、制度を考えるのはそれはそれとして十分役目を果たしていると思っけていて、一方限界もあるので、あとは各社が過度なインセンティブに依存しないビジネスをつくっていくというのが根本的には大事なところかなと思います。

もう一つですけれども、報酬の分析というのは非常に示唆に富んでいて面白い話だなということは思うのですけれども、基本的には需要と供給で決まるようなものの話なので、あまり私個人的には価値や需要と供給のバランスの中で自然に決まっていくものなのかなと思っけていて、報酬設計の在り方に特段の意味はあまりないかなということは感じたりしています。

ちょっと話が逸れますけれども、ある意味コンサルやアドバイザーというのは情報格差を利用してお客さんから報酬を頂くみたいな面がある一面としてあるのですけれども、今は何を聞いてもChatGPTが答えてくれる時代になってきていますので、相対的にその価値というのは近い将来適正になっていくというか、下がっていくのではないかなと思ったりしています。

以上です。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、皿谷様、お願いします。

○皿谷氏 オブザーバーの皿谷と申します。私から事務局に1点御質問させていただけますと幸いです。

支援機関の支援の質の確保・向上に向けた取組としての人材育成ないし社内教育という観点では、資格試験に向けた学習も支援機関内のメンバーに推奨していくことが重要と考えております。中小M&Aガイドラインや使命、倫理・行動規範、知識スキルマップ及びその参考文献について引き続き周知していくことはもちろん重要ですが、資料3でお示しいただいた試験科目を網羅的かつ効果的に学習できるよう、テキスト、教科書、参考書など、学習すべき内容の具体化・明確化に資するような資料の公表や紹介などを御予定であれば、その現時点における方向性について、差し支えのない範囲で御教示いただけますと幸いです。

○松中座長 ありがとうございます。

それでは、今の皿谷様からの御質問も含めて事務局から回答、コメントをお願いいたします。

○長縄課長補佐 皆様、御議論ありがとうございます。時間も迫っているので、それぞれ端的に御回答できればと思います。

まず、資格のところでございます。こちらについては難易度のところを先生方から御議論いただいている、難し過ぎず簡単過ぎずというところでは適切に確保することが重要だということは事務局も改めて認識しているところでございます。

それから、どのように運用していくかということも本日、一度取り消した人の取扱いということも御指摘をいただきましたけれども、こちらについてもまさに今後、来年度、検討ができればと考えているところでございます。

それから、今、皿谷さんから御質問いただいた点でございます。科目の具体的な内容について、今回は重要な項目がどこまでかということをお示ししておりますけれども、こちらは具体的にどういうことを聞いていくか、どういう内容かということもワーキンググループの中では議論していただいておりますので、こちらについても準備が整いましたら、公開ができればと考えているところでございます。

それから、登録制度のところは、個人と組織の両輪での規律化を進めていくことが非常に重要だということを御指摘いただいたと認識してございます。ここについては両制度の連携というところをこれから事務局としても引き続き検討ができればと思っておりますし、あとはどちらもブランドやインセンティブが必要だという御指摘をいただいたところでございます。この点についてはこの制度の在り方、今は委託事業といった形でやらせていただいておりますけれども、こうしたところのそもそもの制度の在り方についても事務局として今後、方向性の提示ができればと考えているところでございます。

あとは手数料のところでございます。1点だけ少し補足でございますけれども、レーマン方式のところでございますが、こちらはレーマン方式が適用された案件の集計ではなくて、レーマン方式を採用されている支援機関さんの案件の手数料率を集計したものとなってございますので、念のため補足させていただきます。

それから、本日は最低手数料のところについても御指摘をいただいたと考えていますので、こちらでも議論を深めていければと思っておりますし、あとは小規模案件のところについても多くの先生に御言及いただきました。こちらについて、センターの役割を御議論いただきましたので、今後のあり方についても検討ができればと思っております。

センターについてもエッセンシャルサービスの案件の整理とか、そのほかPMIも含めた様々な役割についても御意見をいただきましたけれども、先生方から御指摘もいただいたとおり、全てをセンターでやるというわけではなく、ここはリソースの観点でどこまでできるかというところはきちんと整理しながら今後のあり方について考えていければと思っております。

事務局からは一旦以上でございます。

○松中座長 スケジュールのほうも説明していただけますか。

○長縄課長補佐 スケジュールでございます。

今回御議論いただきましたところで、プランの中のその他の施策についても議論を進めていければと考えてございますので、次回の検討会については来月以降、適切な時期に早いうちに開催させていただければと考えてございます。こちらは形式、時期についても調整状況を踏まえ、座長と相談の上で決定させていただければと存じます。

以上でございます。

○松中座長 ありがとうございます。

今回、多数のいろいろな御意見をいただきました。司会の不手際もいろいろあって大変失礼しました。特に新しく入れるものだけではなく、既に走っている登録支援機関制度の運用と情報開示についても課題の御指摘をいただいたかと思っておりますので、そこも含めて今後、いろいろと議論していきたいと思っております。

新しく入る資格試験については、受験者が不安に陥らないように、無駄なところまで勉強してしまわないように、しかし必要なところは勉強していただけるように、必要な情報を特に初年度は注意して情報開示していきたいと思っております。

それでは、これもちまして第4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て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0時58分 閉会