

第4回中小M&A市場の改革に向けた検討会 議事要旨

日時：令和8年3月17日（火） 11：00～13：00

場所：本館17階第5共用会議室、オンライン（Teams）

当日出席者（順不同）

<委員>松中座長、大峰委員、河原委員、木俣委員、柴田委員、渋谷委員、清水委員、高井委員、秦委員、宮川委員、山根委員、吉井委員（大橋委員欠席、高村委員欠席）

<オブザーバー>大田原オブザーバー、小野オブザーバー、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

<事務局>中小企業庁事業環境部財務課

議題

- ・資格制度の運用、登録・管理制度について
- ・M&A支援機関登録制度に関する状況について
- ・中小M&A支援における手数料の状況について
- ・事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について

議事概要

- ・事務局から資料1を説明。委員からの主なご意見は下記の通り。

- 資格制度の運用、登録・管理制度について
 - コンセプト・内容等について、これまで無資格で営業が可能であった業界である中で、本資格制度ができることは、中小企業にとっても、適切な支援者を選びやすくなるため、良いと思料。
 - 個人規律に踏み出したことで、個人レベルの透明性確保・責任の明確化を行うことに意義。
 - 法的な問題であればわかりやすいが、M&A実務であれば直ちに正誤判断が難しいことを論点として扱わないといけない。問題作りは慎重に判断する必要がある。
 - 各科目の比率について。トラブルに繋がりやすい分野について出題の比率を高めるべきではないか。
 - 労務の論点に関しても、試験の中で問うことが重要である。MA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。
 - 倫理行動規範を重視、そのための禁忌肢の設定には賛成。他方で、禁忌肢の設定にあたっては、現場の実務を踏まえると、正答/誤答の判断が難しいものもあると

思われるため、実態把握が必要。

- 資格制度創設にあたっては、財務に関する基礎知識や粉飾兆候等について正しく判断できる知識が必要であるため、各知識分野において足切りを設けることは賛成。
- 資格取得のメリットという観点では、GL上の重要事項説明を資格取得者のみとするような措置も必要ではないか。
- 合格登録制度としては、資格を取った上でどんなメリットがあるかが論点になる。難しい試験となった場合、資格がないと重要事項説明の説明ができないものと整理した際には支援機関の負担は重たくなる。過剰な規制とならないためにバランスの整理が必要であるが、資格を取る上でのインセンティブも必要。
- 多くの方に受験いただくために広報も重要。専門業者だけでなく、支援者個人へ対しても納得感をもって受験していただくことが重要。
- 支援機関に資格取得してもらおうよう、インセンティブとして重要事項説明を入れて欲しい。また、そうした業務を行うことを担保できるだけの一定の難易度は必要であると考え。
- 資格制度のインセンティブについて、名刺へ資格名称の記載ができるようにする等の可視化も一案。
- 個人に対して一定の能力を求める一方で、法人の雰囲気やトップの姿勢によっても大きく影響を与えることから、法人としての規律遵守についても両輪で検討することが必要。
- 登録機関との連動は重要。資格取得者だけ増えて、実際に実務に携わる者が少ないということにならないよう、今回の制度についての理解促進が必要。
- 個人への懲罰に関しては、個人だけでなく、所属する会社も含めて、M&A支援機関登録制度とも連携した対処が必要。
- 何か不適切なことを行った場合の対処として、氏名公表だけでは弱い。例えば、合わせて認定支援機関の取消なども検討すべき。
- 資格の除名・除外の基準等のプロセスを明確化することが必要。
- 違反により取消となった場合、再受験してもう一度取得することができるのか等の検討が必要。
- 合格者の登録管理制度は、定期講習を行うことは賛成だが、単に動画を視聴するなどの形式的なものにならないように、実質的な講習とすべき。
- 資格取得者の登録・管理制度について。資格制度は、資格取得後の継続的な教育が重要。公認会計士の継続的専門能力開発（CPD）制度のように、倫理等の講習受講を義務付けるのが良いのではないか。
- 資格の名称について、既存の資格との混同が生じないような名称にすべき。

- M&A支援機関登録制度に関する状況について
 - 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。
 - プレーヤーが増えると質が悪い事業者も増える。仲介事業者以外の支援機関も増えているため、支援機関全体での規律付けの検討が必要。
 - 案件が小さい場合や売り手が個人の場合は、予算をあまりかけられない事業者が多く、大規模な案件や非公開化案件等と比較すると、悪質な買い手問題等の事故が生じやすい。支援機関制度や資格試験制等で適正化できるといい。営業の情報提供が多いことについてはGLの考え方を浸透させるべき。
 - 制度のあり方としては、許認可ではないが、ハードローとソフトローの中間的な位置づけであったと理解。仲介とFAは似て非なるもの、支援機関として関わり方も違うことがある。今の枠組みを必要に応じて変えていくことが必要。
 - 登録制度上では取消し等を行われているが、民事責任もサンクションとして活用されているのではないか。例えば、表明保証違反での売主と買主の紛争が起き争点が明らかになった際に、間に立っていた仲介担当が適切に対応すべきだったのではないかとの論点になることもある。当事者間の争いが支援機関に波及するケースもある。場合によってはGL上に民事責任が発生しないようなあり方を記載する必要もある。
 - 登録制度に加えて、資格制度も創設される状況において、この2つの制度の具体的な位置付けを検討すべき。厳格化を進めていくのか、幅広く行ってもらおうのかを明確化する時期にきていると思料。個人的には、事業者の自由度を保ちながら、業界の適正化を追求していくフェーズと考える。
 - 不適切な支援機関への対処は、厳しすぎると逆に登録しなくても良いとなってしまふ可能性もあるため、関与することのインセンティブを追求する必要があるのではないか。制度のブランド力を上げていく。この制度に加入することで、登録機関であると認知されることで利用頻度が高まるのであれば、制度の利用も広がっていくのではないか。
 - GLに準拠していないクレームの多い支援機関に対しては、社名公表の措置も考えられるのではないか。複数のクレームがある機関に対しては、社内の管理体制、教育・研修制度を報告させる等もあり得る。
 - 情報提供窓口にクレームが入ってくる中で、当該クレームの内容を支援機関・事業者に適時に開示していくということもあり得るのではないか。
 - 過去のトラブル事例について、具体的な事例の公表が必要ではないか。
 - 重要事項説明はGLに記載いただいたが、事前の理解・確認を行う内容を明示的に示していくべき。
 - M&A仲介事業者ばかり注目されるが、金融機関の仲介業務においても融資取引があ

る中で優越的地位における利益相反の懸念がある。トラブルが表面化しにくいという可能性もあるのではないかと感じる。

- 地域金融機関においても資格の取得や登録制度への参画が望ましい。その場合、金融機関等が受験できる体制整備も併せて考えるべき。

● 中小M&A支援における手数料の状況について

- P.25の記載は、どのような機関であれ、仲介という形態を取る以上、両手取りになるためこのような結果になる。手数料はあくまで、市場に委ねるべき。手数料そのものへの規制は望ましいものではない。市場が健全化されるための素地を整えていくことは必要。
- 算定方式により、手数料の大きな差が生じているという現状は、事業者にとっては納得感が低い。
- 計算式の違いによる差がある状況は、事業者からすると、提供されるサービスが同じであれば、算定方式の違いで金額が変わることは理解されないのではないか。価格だけではなく、サービスの質を整えるべき。
- サービスの質とは何かを考えることが重要。併せて、サービスの利用者がそれをどのように理解するのかという点でも深堀が必要。
- 十分に手数料について説明しないことで、クレームに繋がっていることもある。
- 「仲介手数料」と「紹介料」があいまいになっている。仲介契約を締結したにも関わらず、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うのであれば、仲介手数料ではなく紹介料を受領すべきではないか。
- 仲介会社等の支援機関において、どの業務にどのようなコストがかかっているか、を可視化することも重要。
- GL遵守状況・レベルに応じて、当該会社が採用できる手数料方式を決められるとするのはどうか。
- 手数料は分かりにくい。移動総資産の採用が多いというのは批判が多い部分。他方で、一定のニーズは理解する。分析を進めて、どういう風に打ち出していくか、何らかの方向性をまとめて、手数料の適正化に踏み込んでほしいとは思料。
- 譲渡側にとっては一度きりの話であり、提示される手数料が高いか低いか分からない。相場観について明確化する必要があるのではないか。そうでないと、支援機関側との情報格差により、不適切な手数料が蔓延することにも繋がる。
- 小規模案件ほど手数料が高くなる。事業者のM&A検討の阻害要因になっているのではないか。
- 小規模事業者の中には最低手数料の高さで検討の二の足を踏んでいるところも多くいる。実情を分析してもらいたい。
- 規模の大きい案件は方式ごとの差分が見えづらいが、小さい案件は差が出やすい。

スモールM&Aの手数料のあり方は検討が必要。

- ES サービスの事業承継も出てきている。従来型の手数料体系には合わないと考え
るため、まさにセンターのような公的機関の役割の部分。市場の競争環境の中で、
政策の中で対応が必要。
 - 手数料については小規模事業者ほど負担割合が高くなっているのが現状。特に個
人の買い手においては事業の引継にあたって大きな負担となっている。
 - 事例として、金融機関と組むことによって、買い手側の手数料を将来的な金利等
による回収を通して減免する取組も存在している。小規模事業者への支援につい
ては、このような新たな支援モデルを広めていくことも必要ではないか。
 - 相対の取引に関する情報と事業者属性が併せて収集されているという点で、極め
て珍しいデータで貴重であると感じた。次は手持ちの属性と手数料を繋げていく
ことで分析が広がるのではないか。手数料の目安を検出するためにはモデル構築
が必須になると思う。
 - 主観に委ねる部分もあるが、標準的な手法を用いながら、質の評価を踏まえて価
格を考える必要がある。
 - 手数料は相対での価格設定のため、市場価格とは異なり、最適な価格とは何かと
いう論点が出てくる。通常は平均値から最適値を算出するが、事業者にとって有
利な価格となっている可能性もあるため、難しい分析を行う必要もある。外部の
研究リソースとも連携しながら進めていくと良いのではないか。
 - 簡易計算ツールの実装によって、依頼者が事前に相場を把握できることは意義が
ある。他方で、様々な項目がある中で、この項目は最終的な成功報酬にどう影響
するか、最終的な譲渡金額にどう影響するか等がより分かりやすくなると良い。
- 事業承継・引継ぎ支援センター等に関する施策について
 - センターと活性協の両機関ともに、地域の公的機関として一定の役割を果たして
いると思料。
 - 全国でワンストップ支援を行っており、後継者バンクなども含めて、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ネットとしての意義がある。他方
で、まだまだ認知度に地域差がある。テレビ、M&Aキャラバンなどの広報を実施し
てほしい。
 - 今後、生成AIも活用して、サービスのバラツキを抑えて、均一なサービスを提供
すべき。
 - PMIに関しての支援、人材育成支援を担っていただきたい。
 - 成約して終わりだけではなくて、成約後の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。
 - 中小企業への働きかけという観点では、トレーニー制度を通じて、地域で取組を

加速化させていく必要。トレーニー制度は、金融機関だけでなく、政府系金融機関、自治体、商工団体などからのトレーニー受入れ拡大もあり得るのではないか。

- ESサービスに向けた支援にあたっては、センターでは人的リソースが限られるので、活性協、再生ファンドなどの民間支援も活用すべき。
- ESサービスは、引き継ぐ者が自力で経営をするような事例が掲載されているが、中山間地域のESサービス事業者は自力で経営承継できない。公営化も含めた公的支援、補助金などを活用することも重要。併せて、地域おこし協力隊、農協等の機関との連携を見据え、農水省、総務省等の他省庁とも連携を深めるべき。
- 再生案件等への対応にあたっては、公的機関はまずは初期的な窓口であって、その後、適切な機関に繋ぐことが大事。
- 再生M&Aの支援に関しては、どのセンターでも対応しているが、活性協からの案件は、既に一定程度検討が進んでいるレイトステージの案件が多い。それよりも早い段階で関わるとありがたい。
- 小規模事業者については事業承継・引継ぎ支援センターがニーズに応えられているかという観点でも検討が必要。無理して民間企業が小規模案件に手を出すことによってトラブルに繋がることもある。
- 小規模案件について、公的な立場から売り側の情報を整理するということも必要ではないか。
- 自治体への期待として、事業者の予兆を早期に察知して、支援につなげていく必要があるのではないか。
- 自治体の取組について、成功事例の横展開は効果がある。持続可能な支援の展開を期待したい。
- 自治体に期待するのは自治体の信用力。地域の事業者が自治体に抱く信頼度は高い。自治体のクレジットを使用することと、自治体の首長の発信も重要。
- 都道府県にはあっても、基礎自治体には支援機関のネットワークがないところもあり、引き続き連携が必要。
- 担当相員が一人でやっている自治体多い。異動するとシュリンクしてしまう。担当を複数にするなどの工夫が必要。或いは、広域連携で取り組むことも重要。

● その他

- 手数料ツールについて、データの鮮度やサンプル数が十分なのかといった点が信頼性に関わるので、出典元を明示することが必要。また、結果を確認する際には、会計士等と一緒に確認するという方法も一案。

■ オブザーバーからの主な御意見

- 資格の有効性は担保するためにはカバー率が大事であると思う。また、適切な難易度を見極めるとともに、インセンティブも明確にして欲しい。重要事項説明やスキームチェックを行う他、企業の中に資格取得者が何人いるのか、何割が取得している必要があるのか等。
- 金融機関においては、資格としてシニアエキスパートが浸透している。地銀との連携も重要と考える。
- 登録制度は市場の健全化が大きな目的であると認識しているが、協会でもクレームを受け付けており、件数は増えている。22年は1件、23年6件、24年は45件、25年は2月までで36件という状況。内訳としては、過剰営業に関するものが7割を占めている。その他は、遅延や不適切な手続き等。
- 寄せられたクレームについては法務分科会やクレーム処理小委員会で対応を行っている。その上で会員に対して真摯な対応を求めている。場合によっては、支援機関へのヒアリングを行い、最終的な顛末や結果を情報提供者にお伝えしている。重要なものはヒアリング調査の上、再発防止策の提出を求めている。同様の問題が発生しないように、会員向けレターでの周知をしている。
- フルコミッションはM&Aでもある。各制度を考えることも重要だが限界もあるため、各社が過度なインセンティブに依存しないビジネスを作っていくことが重要。
- 報酬の分析は示唆に富んでいると思うが、価格は需要と供給のバランスで決まるものと個人的には思っている。報酬設計のあり方に特段な意味が無いのではないかなと思う。これまで情報格差を利用して報酬を取っていた面もあったと思うが、AIの発展により、相対的な価値は将来的に適正になっていく、下がっていくということが起きるのではないかな。