

「中小M&A推進計画」の主な取組状況

～補足資料～

2023年8月1日

中小企業庁

中小M&A推進計画（概要） ～計画策定の趣旨等～

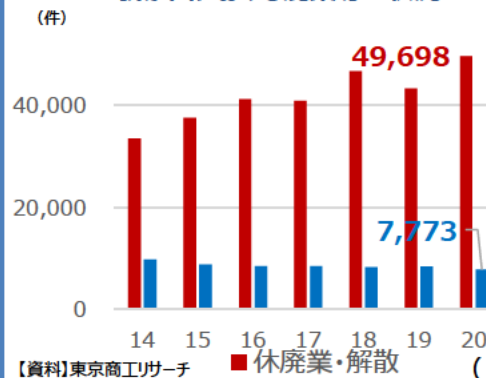
①

- 経営者の高齢化や新型コロナウイルス感染症の影響等に対応し、中小企業の経営資源の散逸を回避するとともに、事業再構築を含めて生産性の向上等を実現するべく、**中小M&Aを推進するため今後5年間に実施すべき官民の取組を「中小M&A推進計画」として取りまとめ。**

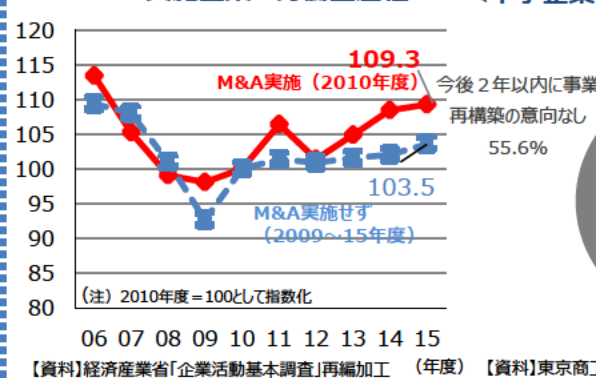
中小M&Aの意義

- 1. 経営資源の散逸の回避：** 経営者の高齢化や感染症の影響等による廃業に伴って経営資源が散逸する事態を回避する。
- 2. 生産性向上等の実現：** 規模拡大等による生産性向上や、新たな日常に対応するための事業再構築等を実現する。
- 3. リスクやコストを抑えた創業：** 他者の経営資源を引き継いで行う、リスクやコストを抑えた創業（「経営資源引継ぎ型創業」）を促す。

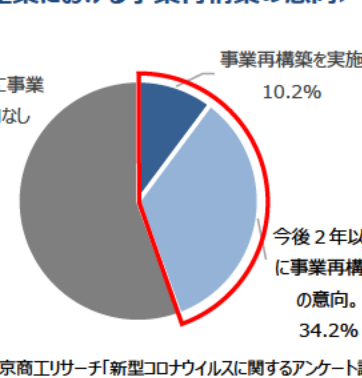
＜我が国における廃業等の状況＞



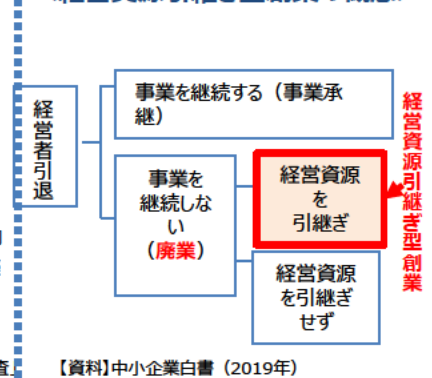
＜M&A実施企業の労働生産性＞



＜中小企業における事業再構築の意向＞



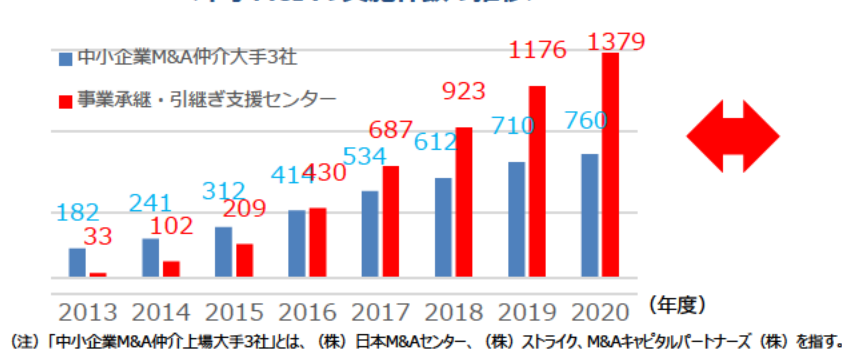
＜経営資源引継ぎ型創業の概念＞



中小M&Aの実施状況と潜在的な対象事業者

- 中小M&Aの実施件数は右肩上がり増加しており、足下では**年間3～4千件程度実施**されていると推計。
- 一方、中小M&Aの**潜在的な譲渡側は約60万者との試算**もあり、中小企業がM&Aを円滑に行える環境を速やかに整備することが必要。

＜中小M&Aの実施件数の推移＞



＜潜在的な譲渡側（試算）＞

	潜在的な譲渡側数	構成比
成長志向型M&A	8.4万者	14.5%
事業承継型M&A	30.6万者	53.1%
経営資源引継ぎ	18.7万者	32.4%
合計	57.7万者	100.0%

（注）
「成長志向型M&A」：
自力での成長の限界等を背景に、更なる成長をするために戦略的に行うM&Aをいう。

「事業承継型M&A」：
経営者の高齢化等を背景に、事業を継続するためにやむを得ず行うM&Aをいう。

「経営資源引継ぎ」：
事業を継続しないものの、全部又は一部の経営資源を引き継ぐことをいう。

- 案件規模によってM&A支援機関の支援内容等に差があること等を踏まえ、**案件規模に応じてきめ細かに対応。**

1. 小規模・超小規模M&Aの円滑化

※譲渡側の売上高1億円以下（目安）

課題1. 特に地方において小規模・超小規模向けの支援が不足。事業承継・引継ぎ支援センターが地域内のM&A支援機関と連携しつつ民業を補完しているが、**支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数が膨大**で対応し切れていない。

- ➡ **全国大の官民のマッチングネットワークの構築**
（例、事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の連携強化）
- ➡ **創業希望者等と後継者不在企業のマッチングの拡充**
（例、事業承継・引継ぎ補助金における新類型（創業支援型）の創設）

課題2. かけられるコストに限りがある中で、**最低限の安心の取組がおろそかになっているケース**がある。

- ➡ **小規模・超小規模M&Aにおける安心の提供**
（例、士業等専門家の育成・活用の強化、表明保証保険の推進）

2. 大規模・中規模M&Aの円滑化

※譲渡側の売上高1億円超（目安）

課題1. 全国的に大規模・中規模向けのM&A支援機関が活動しているが、**M&A支援機関の支援の妥当性を判断するための知見が不足している中小企業**が存在。

- ➡ **支援の妥当性を判断するためのツール等の提供**
（例、企業価値評価ツールの提供、セカンドオピニオンの推進）

課題2. M&Aは経営戦略を実現するための手段に過ぎず、実際に事業の成長につなげることが重要であり、特に規模が大きい場合には容易ではないが、**M&A後の経営統合（PMI）の取組等が不足。**

- ➡ **中小M&AにおけるPMIに関する支援の確立**
（例、中小M&AにおけるPMIに関する指針の策定）
- ➡ **中小企業向けファンドによる支援の拡充**
（例、中小企業経営力強化支援ファンドを通じた支援の拡大）

3. 中小M&Aに関する基盤の構築

課題1. 事業承継の準備に早期に着手し、計画的に進めることが重要であるが、**事業承継は他の経営課題より後回しにされがち。**

- ➡ **事業承継に着手するための気づきを提供する取組の拡充**（例、企業健康診断（事業承継診断の発展的改組））

課題2. **中小M&Aに特有の制度的課題**に直面し、M&A実行の是非について判断を左右するケースがある。

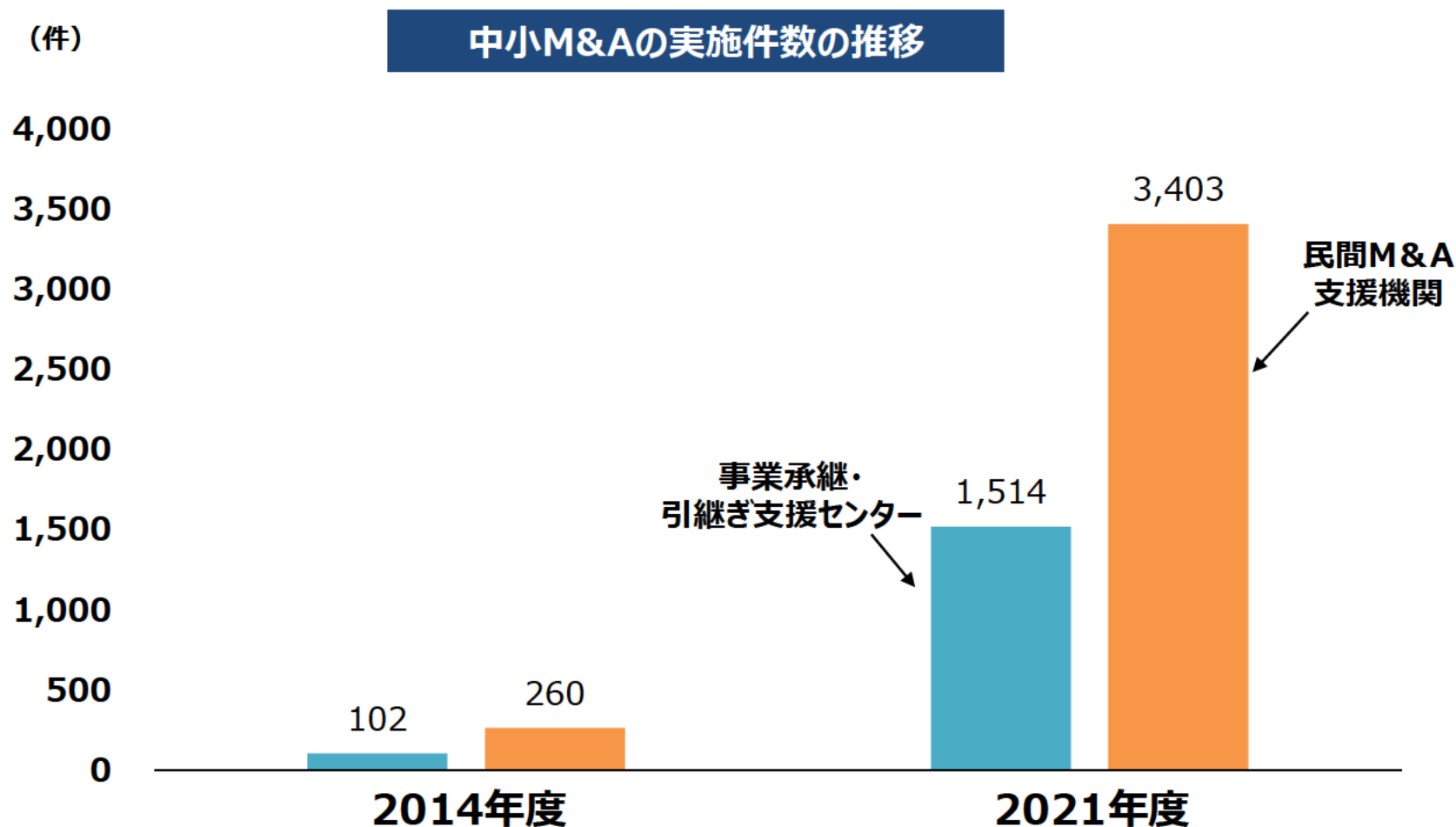
- ➡ **中小M&Aに特有の制度的課題への対応**（例、所在不明株主の株式の買取り等に要する期間の短縮）

課題3. M&A支援機関の数が増加する一方、**M&A支援機関の質を確保する仕組みがない。**

- ➡ **M&A支援機関の信頼感の醸成**（例、M&A支援機関に係る登録制度の創設、M&A仲介に係る自主規制団体の設立）

中小M&Aの実施状況①（全体）

- 国内の中小M&Aの実施件数は右肩上がりで増加しており、2021年度の実施件数は、事業承継・引継ぎ支援センターが1,514件、民間M&A支援機関が3,403件。

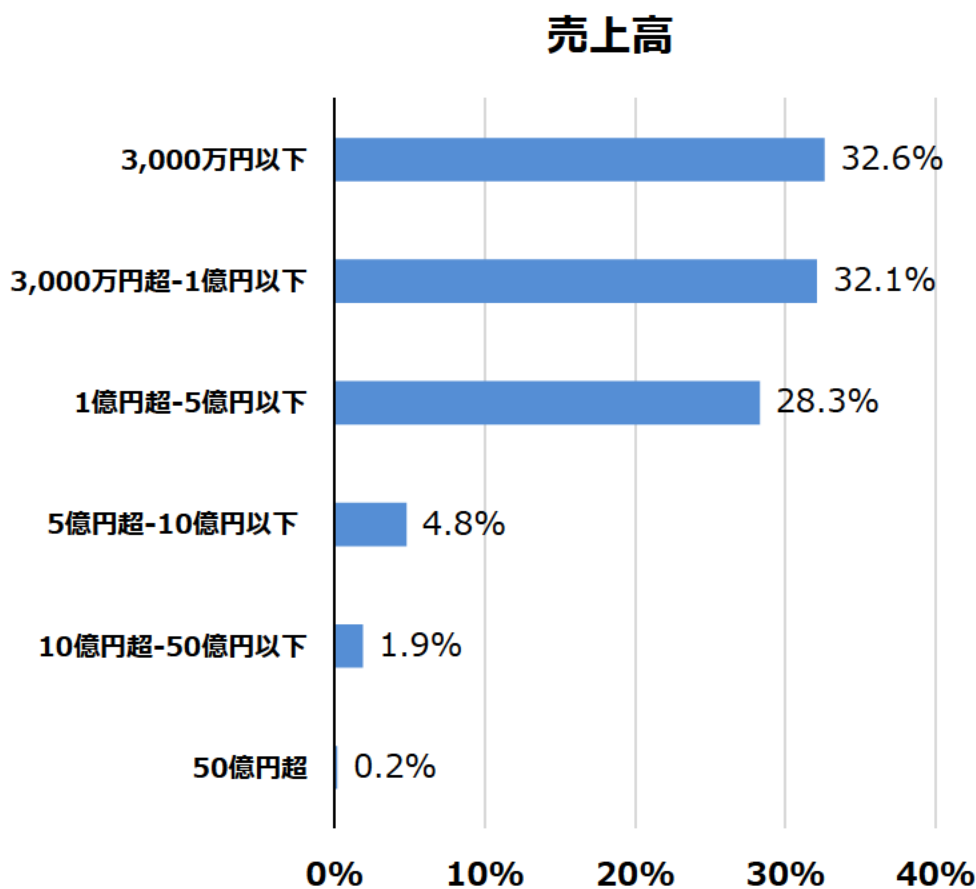
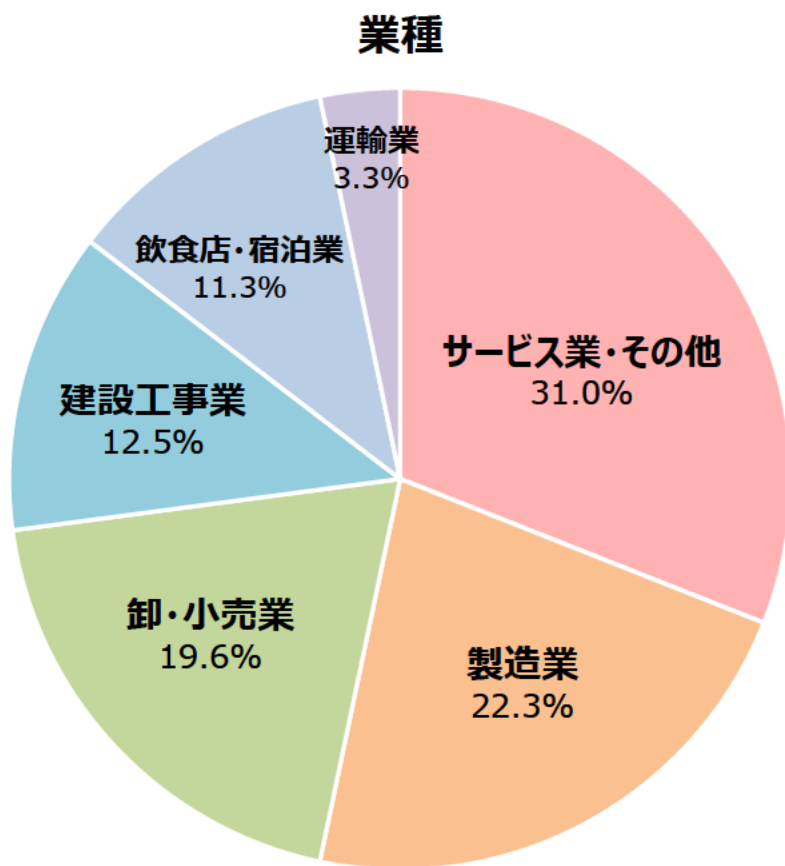


※2014年度の民間M&A支援機関の件数は、日本M&Aセンター、ストライク、M&Aキャピタルパートナーズ、オンデック、名南M&Aの5社の成約件数。
2021年度の民間M&A支援機関の件数は、M&A登録支援制度実績報告の成約件数。

中小M&Aの実施状況②（業種別、売上規模別）

- 事業承継・引継ぎ支援センターの2022年度の成約実績は以下のとおり。
- 売上1億円以下の企業の割合が約65%程度と小規模案件の割合が高い。

事業承継・引継ぎ支援センターの成約案件における譲渡企業の属性



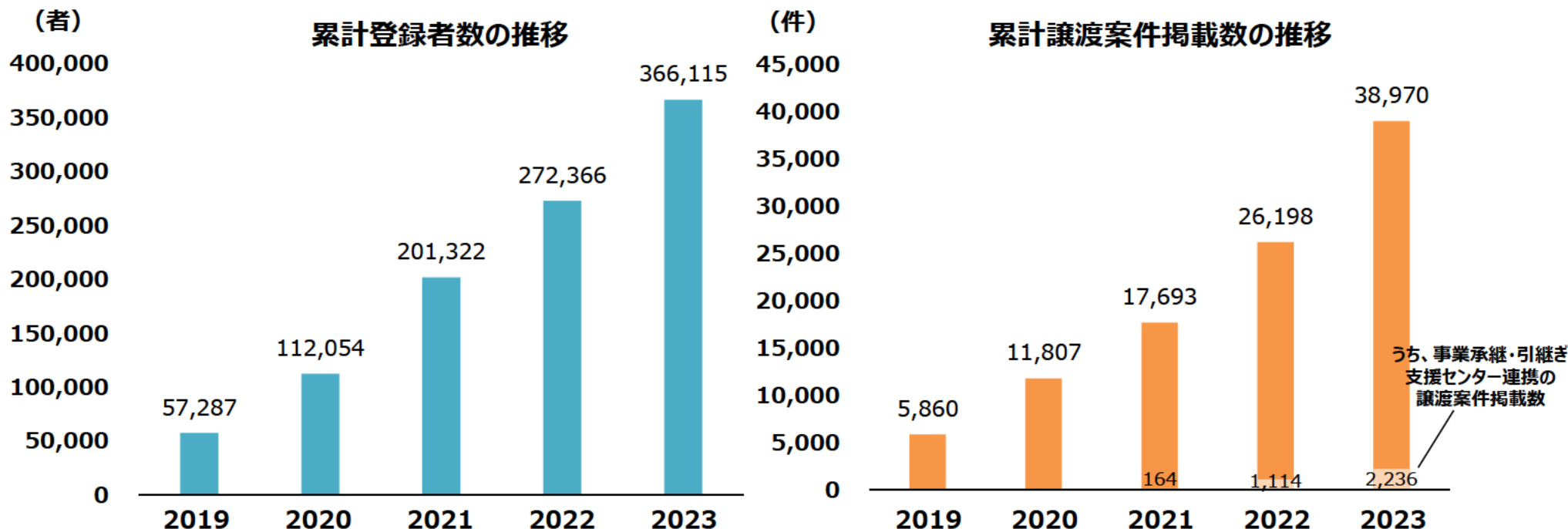
1.小規模・超小規模M&Aの円滑化

課題1：事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の対応不足

民間M&Aプラットフォームとの連携

- Web上でマッチング支援機能を提供する民間事業者における登録者数及び譲渡案件掲載数は増加傾向。
- また、事業承継・引継ぎ支援センターに譲渡相談を行った者のうち、希望する者については、公募で選定した連携プラットフォームのプラットフォーム上でも案件を掲載。これまでに2,236件の案件で連携。
- 2022年度までに、センターと連携した案件が成約した件数は累計8件。

連携M&Aプラットフォームの状況



※「連携M&Aプラットフォーム」とは、トランビ、バトンズ、M&Aサクシードを指す。

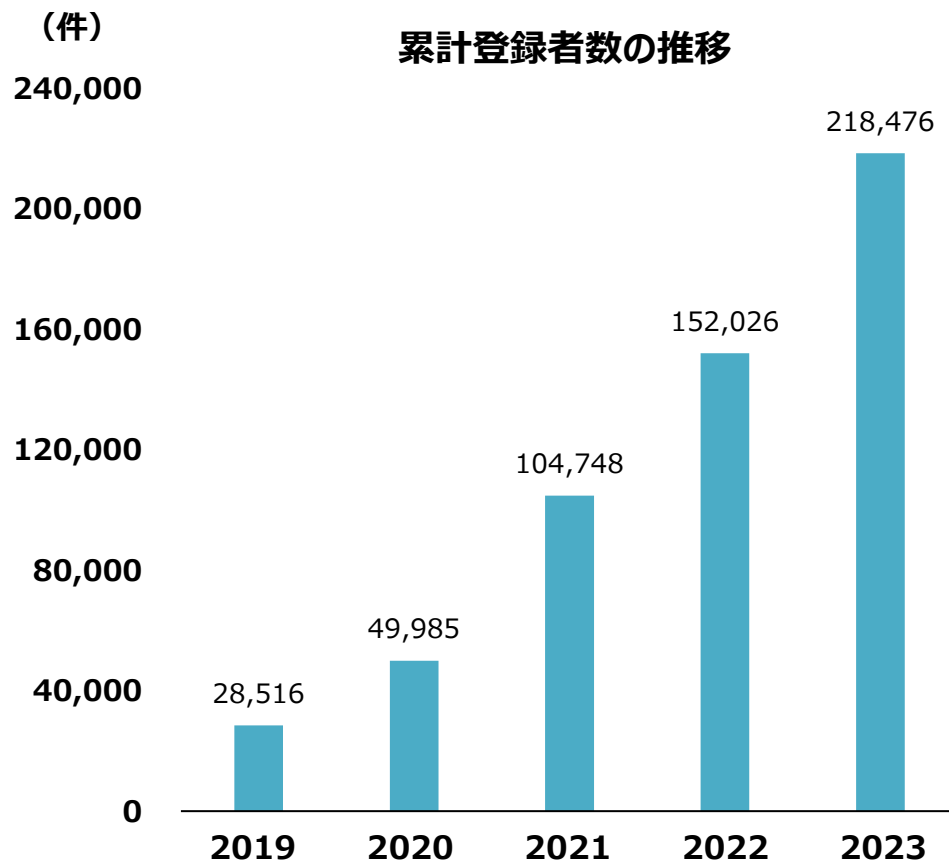
※3月末時点のデータ。集計値の定義の見直しを実施したことから、中小企業の経営資源集約化等に関する検討会（第7回）の配布資料とは数値が相違するもの。5

民間M&Aプラットフォームの登録件数と成約件数の推移

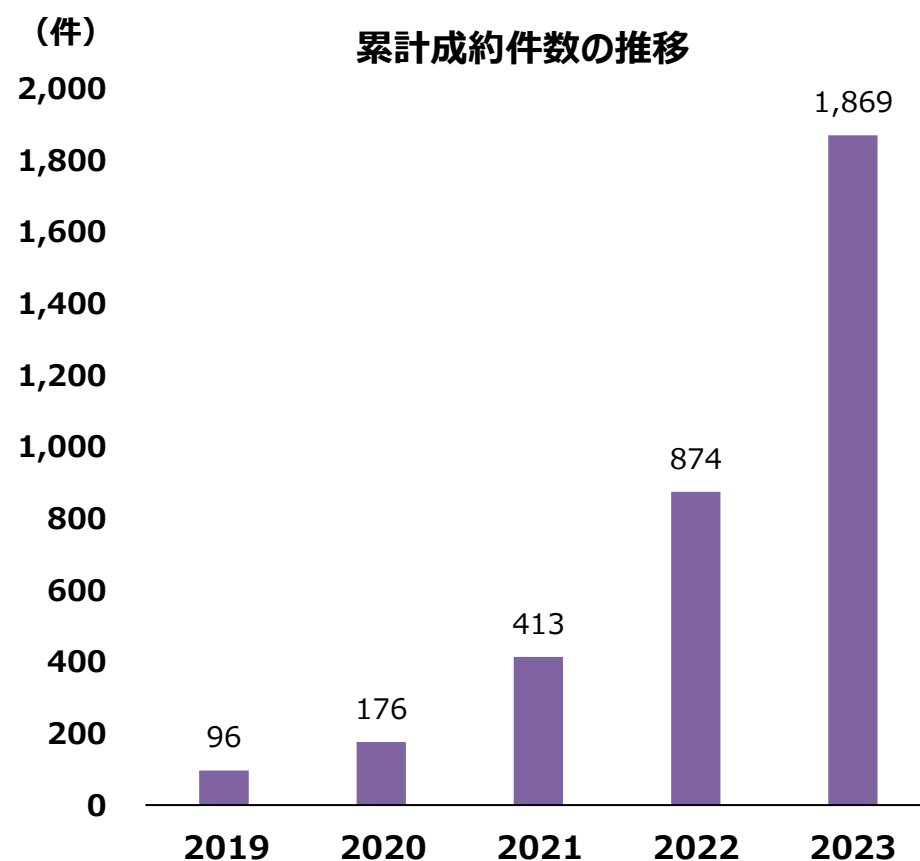
- 小規模M&Aマッチングサイトを運営するバトンのユーザー累計登録者数は約22万件、累計成約件数は約1,900件（いずれも2023年3月末時点）。登録者数の増加とともに、成約件数も増加して推移。

バトンズ（連携M&Aプラットフォーム）の状況

累計登録者数の推移



累計成約件数の推移



【資料】 バトンズ資料

※3月末時点のデータ。右図は、成約件数について譲受・譲渡のマッチングで1件とカウント

1. 課題2：事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の対応不足**M&A支援人材の全国公募**

- 2021年度にはじめて、M&Aの実務経験を有する人材等を全国公募し、2022年度までに7つの事業承継・引継ぎ支援センターで受入れが実現。
- 受け入れたセンターでは、ノウハウの向上、専門的な見地からの助言等の効果があったとの声があり。

受け入れたセンターの意見

- 譲渡案件に対して、専門的な相談対応を実施できたことで、停滞案件の再活性化、フォローアップの充実を図ることができた。
- 滞留している譲渡案件について、担当している職員と同行訪問してもらい、再度相手先を探してもらうことができた。
- 他の支援機関との連携についてアドバイスをもらい、マッチング等で成果が出た。
- 緊急度が高い案件について対応してもらい、今までの人脈等を利用して相手を探してもらった。
- 職員向けの勉強会等（支援機関の目線、実務知識の習得）を実施してもらえたことで、大きな効果があった。
- 滞留案件の再活性化に結び付いた。また職員のスキルアップ、相談先へのサービス向上につながった。

事業承継・引継ぎ支援センターの人材育成（セカンド・オピニオンへの期待）

「中小M&A推進計画」における記載内容	これまでの取組状況	今後の取組方針	整理後のフォローアップ項目（2024年以降）
また、2021年度及び2022年度において、事業承継・引継ぎ支援センターにおける支援や職員の人材育成の取組等を分析し、中小M&A支援に係る専門技術的なスキルだけでなく、ヒューマンスキルやITスキル等も含め、必要な人材育成カリキュラムを検討する。その上で、2023年度から、全国の事業承継・引継ぎ支援センターの職員向けの定期的な人材育成を大幅に強化する。	2022年度は、センター職員のヒューマンスキル向上に資する人材育成については、3つのテーマ（マネジメント、リスクマネジメント、コミュニケーション）のカリキュラム開発を行い、動画研修の制作を行った。	2023年度以降は、中小企業基盤整備機構が主体となり、センター職員のさらなる人材育成、専門性の強化のため、階層別研修を実施予定。また、 <u>セカンド・オピニオンへの対応についても、センターの対応状況を確認しつつ、事例の蓄積</u> を行う。また、動画研修においては、研修の質の向上に向けて、確認テストにも対応をするべく学習管理システムの導入等を検討する。	事業承継・引継ぎ支援センターに対してセカンド・オピニオンへの期待・要請が高まっていることから、 <u>センターによく寄せられるセカンド・オピニオンの内容を収集・把握した上で、対応事例等として蓄積し、センターに対する研修等を通じて対応力を強化</u> する。

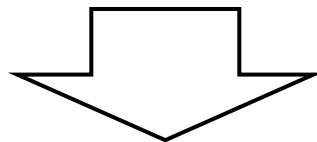
1. 課題2：安心できる取引を確保するための取組の不足

事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会・弁護士の連携①

- 地方の小規模・超小規模 M&A についても弁護士による必要な支援を充実させるため、2021 年度に、事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会の連携強化に向けて、地域の実情に応じて弁護士の紹介やお互いの人材育成等を行う組織的な取組を開始。
- その上で、継続的に当該取組の内容・効果の確認・検証等を行いつつ、2025 年度までを目途に、当該取組を希望する地域で段階的に導入を進め、全国規模での当該連携強化を目指す。

2021年6月9日 中小企業庁・日弁連が連名で「中小企業の事業承継・引継ぎ支援に向けた中小企業庁と日本弁護士連合会の連携の拡充について」と題する共同宣言（**共同コミュニケ**）を公表

2021年6月18日 日弁連から各弁護士会宛に、同地域の事業承継・引継ぎ支援センターとの**意見交換会・勉強会**の開催を依頼する文書を発出（以後、毎年発出）
中小企業庁から各事業承継・引継ぎ支援センター宛に、同地域の弁護士会との**意見交換会・勉強会**の開催を依頼する文書を発出



2023年6月末時点において、12地域※の事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会（広島県、奈良県、福井県、千葉県、宮城県、熊本県、栃木県、東京都、愛知県、岡山県、福岡県、沖縄県）において、連携強化に向けた取組を実施。 ※ 連携例として、連携に関する覚書等を締結している地域

1. 課題2：安心できる取引を確保するための取組の不足

事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会・弁護士の連携②

- 事業承継・引継ぎ支援センターが弁護士と連携することによって支援が実現した例として、再生局面における会社分割や事業譲渡による引継ぎ支援が実現。

再生局面における会社分割による引継ぎ支援の例

- 多額の借入金を抱えるA社は、破産以外の選択肢を求め、事業承継・引継ぎ支援センターに相談。弁護士等の助言の結果、センターが会社分割の契約締結まで伴走支援を行い、事業の引継ぎを実現。経営者は経営者保証ガイドラインの利用により破産を回避。

再生局面における事業譲渡による引継ぎ支援の例

- B社は廃業を予定していたが、C社から買収の打診があり、事業譲渡を検討。両者ともにM&Aの経験がなかったことから、事業承継・引継ぎ支援センターに相談。弁護士会とセンターが連携し、双方の希望を取り入れた事業譲渡契約書の記載方法のアドバイスや必要事項、留意事項等の論点整理を弁護士がサポートし、事業譲渡を実現。

1. 課題2：安心できる取引を確保するための取組の不足

中小M&Aにおける表明保証保険（取組状況）

- 国内の損害保険会社において、中小M&Aにおける表明保証違反による損害をカバーする表明保証保険を提供。
- 中小企業が安心してM&Aに取り組むための対応策の一つとして、表明保証保険の市場が活性化するための必要な間、表明保証保険の保険料を事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）の補助対象経費としており、中小M&Aの実態を把握しながらその普及促進を図る。

中小M&Aにおける表明保証保険の活用状況

- 2022年度において、中小M&Aが対象の表明保証保険の成約件数は5件。
一方で、M&A仲介業者等が扱う中小M&Aを対象とした付随サービスとしての表明保証保険の提供件数は、300件超となっている。
- 一部の損害保険会社では、簿外債務や資産の誤評価に関する表明保証違反事故が既に生じている。

表明保証保険認知度向上の課題と取組

（課題）

- 中小企業経営者に表明保証違反リスクが十分に認知されておらず、M&Aに不慣れなM&A当事者が表明保証の意味合いや責任範囲を十分に検討しないまま、漫然と譲渡側が表明保証し、その違反の責任を負う旨の契約を締結してしまっているケースがあると考えられる。

（取組）

- M&A仲介事業者と提携し、中小企業のM&A理解促進を目的としたセミナーの共催や、当該仲介サービス利用者への表明保証保険の案内を推進。

2. 大規模・中規模M&Aの円滑化

課題1：中小企業における M&A に関する経験・人材の不足

簡易な企業価値評価ツールの提供についての調査

- 企業価値評価ツールの提供については、これまで実施した委託調査事業の結果やM&A支援機関登録制度における実績報告の成果を踏まえ、WEB上で利用可能なツールを提供するべく検討を進める。

2021年度

「企業健康診断のあり方に関する委託調査」

2022年度

「中小M&A企業評価算定ツールに関する調査」

- ・ M&Aの価格決定プロセスに関する調査（譲受企業、M&A実務家）
- ・ 企業評価算定ツールに関する調査（事業承継・引継ぎ支援センター）

「M&A支援機関登録制度実績報告」資料公表

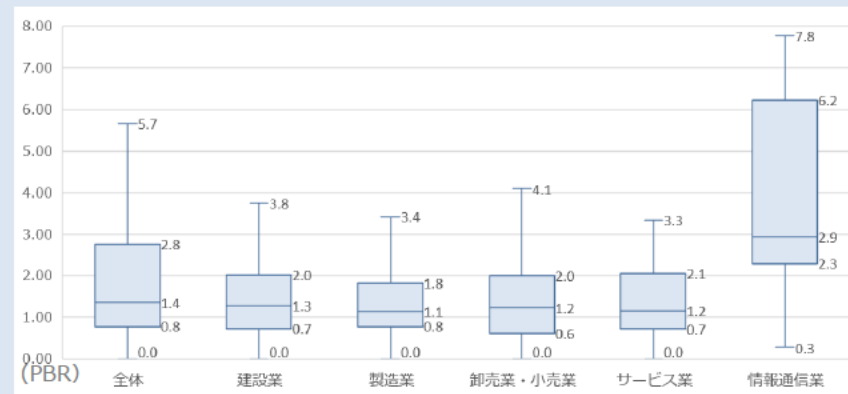
従来の方針

- ✓ 「2023年度中に全国の事業承継・引継ぎ支援センター等においてツールの活用を開始する」

今後の方針

- ✓ M&A支援機関登録制度実績報告を基に、WEB上で利用可能なツールの提供を検討。

- ・ M&A支援機関登録制度のHPに、M&A支援機関実績報告を分析したPBR分析等のデータを掲載し、M&Aを検討する中小企業に対して、M&A交渉における成約価額の水準が簡易に把握できるような形で情報提供を行う。
- ・ 将来的には個社の財務情報を入力することで評価額を簡易的に把握することが可能となる機能を付与することも見据え、今後もM&A支援機関登録制度実績報告の充実・分析を進める。

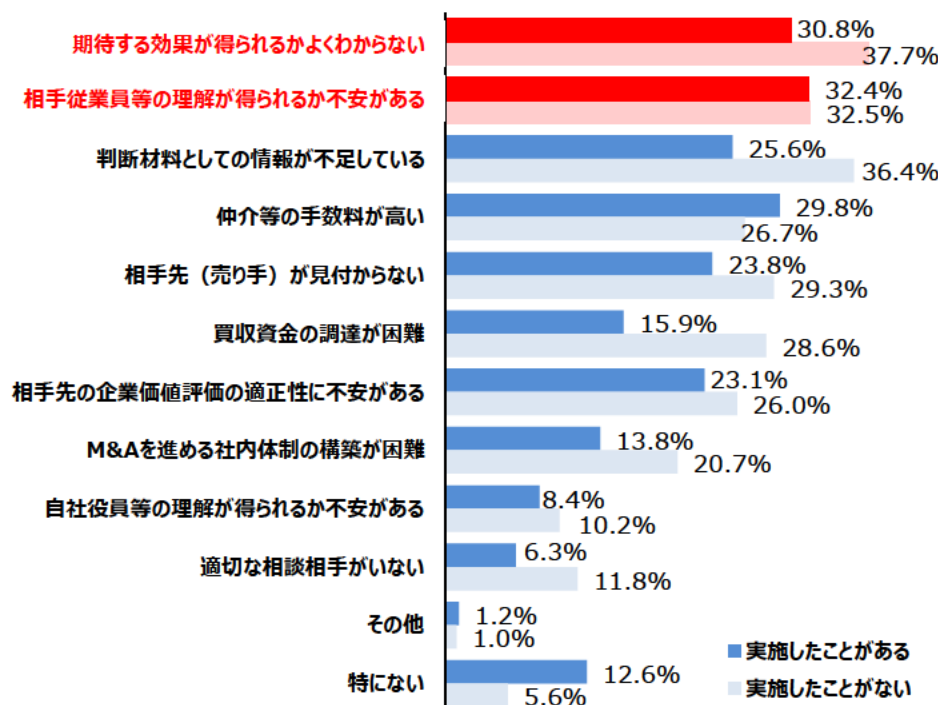


2. 課題2：M&A 前後の取組の不足

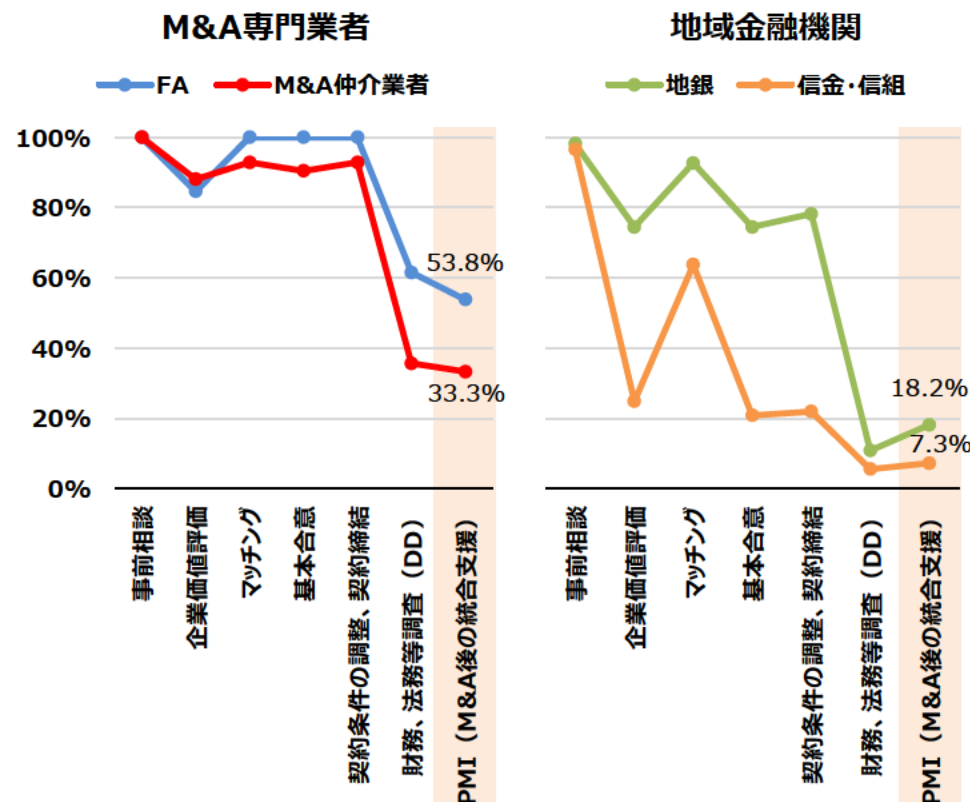
中小M&AにおけるPMIへの段階的な支援の充実

- 近年、事業承継の手段の一つとしてM&Aが注目され、中小企業のM&Aが増加しているが、譲受側は期待するシナジー効果の発現など、M&A後の統合作業（PMI：Post Merger Integration）が重要。そのため、2022年3月、中小PMIの「型」を提示する「中小PMIガイドライン」を策定・公表。
- また、PMIを円滑に実施できるかどうかを心配する声が多く、支援機関も少ない状況であるため、令和5年度に、支援機関におけるPMI支援の型を実証する。

譲受側等の心配事項（M&A実施有無別）



支援機関ごとのM&A提供サービス



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」
 (注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【資料】中小企業白書（2021年）

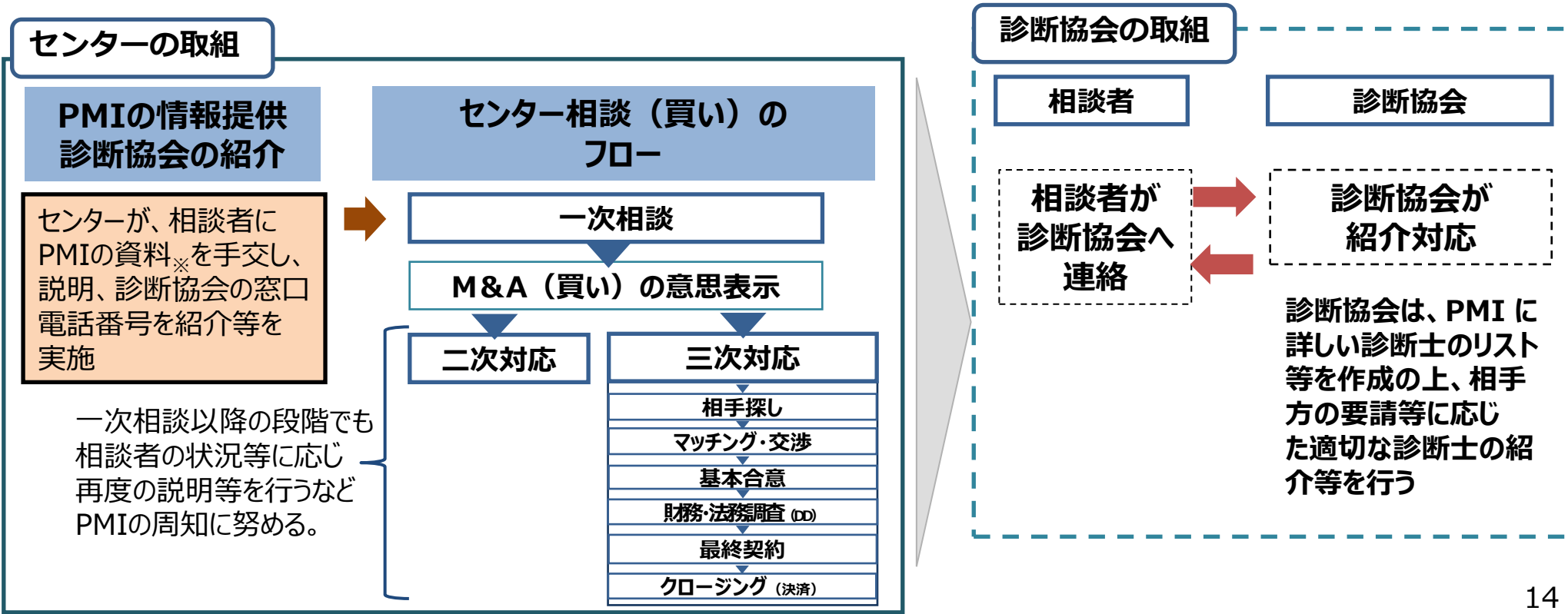
【資料】中小M&A推進計画

2. 課題2 : M&A 前後の取組の不足

事業承継・引継ぎ支援センターと中小企業診断協会の連携

- 中小PMIを中心に、中小企業の事業承継・引継ぎに対する支援について、中小企業庁と（一社）中小企業診断協会は、連携して取り組むことを共同で宣言（2022年3月17日）。
- 2022年度から、事業承継・引継ぎ支援センターと中小企業診断協会の連携に向けて、地域の実情に応じて、中小企業診断士を紹介したり、お互いの業務遂行に必要な範囲で中小PMIに関する人材育成を行ったりするなどの組織的な取組を開始し、当該取組を適宜拡大することとし、先行的に22年11月より北海道、秋田、埼玉、佐賀、沖縄にて連携に向けた取組に着手。23年6月より千葉、新潟、福井、大阪を新たに追加。

【センター相談者（譲受側）へのPMI情報提供と診断協会の紹介スキーム(イメージ)】



中小企業政策の新たな方向性：中小企業の「100億企業」への成長を目指す

中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 中間報告書より

- 日本の経済・社会構造の中長期的な変化（人口減少や新たな価値観による需要構造・ビジネス環境の変化等）や、近時の変化（コストアップ・賃上げ要請等）を踏まえると、域内経済牽引や外需拡大に貢献し、賃上げを可能にする持続的な利益を生み出す、**中堅企業クラスに匹敵する売上高100億円規模の「100億企業」**を創出することを目指すべきである。
- 我が国には、いわゆるスタートアップの起業家のみならず、中小企業の経営者（創業者ではない2代目以降の経営者も含む）が、自らの企業を地域・日本を代表する中堅企業・大企業へと成長させた事例が存在する。多くの中小企業には、そのような潜在的可能性が存するのではないか。
- **政府は、将来的に「100億企業」へと成長することを目指し、挑戦・自己変革への意欲を持つ、中小企業の経営者、そして、中小企業の経営と成長に新たに携わりたいと考える人々を支援するべきである。**
本研究会では、そのような問題意識の下、今後のあるべき政策支援の方向性を検討してきた。

中小企業が地域・日本を代表する中堅企業・大企業へと成長し、域内経済の牽引・外需拡大に貢献している例

かつての中小企業としての姿

地域を代表する企業への成長

海外需要を獲得する企業への成長



星野リゾート

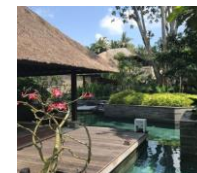
代表:星野佳路



1914年 軽井沢に星野温泉旅館開業。



1991年 現経営者が承継。2005年、軽井沢から「星のや」ブランド展開を開始。



2017年 建物の設計段階から関わる新規案件「星のやバリ」開業。



株式会社スノーピーク

代表取締役会長兼社長
執行役員:山井太



1958年 金物問屋創業。
1964年 アウトドアレジャーメーカーとして事業拡大。



1995 - 1996

1996年 登山用品や焚き火台を販売。ユーザーの生声を聴くキャンプイベント等を開催。



2009年 米国オフィス開設。
2014年 アパレル事業本格始動。

(注) 「売上高100億円」というのはあくまで一つの目安であり、厳密な基準ではない。企業規模（従業者数規模）と売上高規模の関係は本報告書 P.14 で後述する。

(出所: 星野リゾート関連) 星野リゾート ホームページ「[私たちについて](#)」、「[会社沿革](#)」、日経ビジネス「[星野リゾートとは | その変革力を本誌過去記事からたどる](#)」

(出所: 株式会社スノーピーク関連) snow peak ホームページ「[投資家情報](#)」、大井大輔「[スノーピークの承継に学ぶ価値観の共有 家族行事が後継ぎ教育の起点に](#)」 ツギノジダイ 15

中小企業の挑戦・自己変革を担う方々へのメッセージ

中小企業の成長経営
の実現に向けた研究会
中間報告書より

Message 1 飛躍的成長を目指そうとする中小企業の経営者の方々へ

成長企業の事業戦略 売上高100億円超に成長した企業の成長パターンの分析

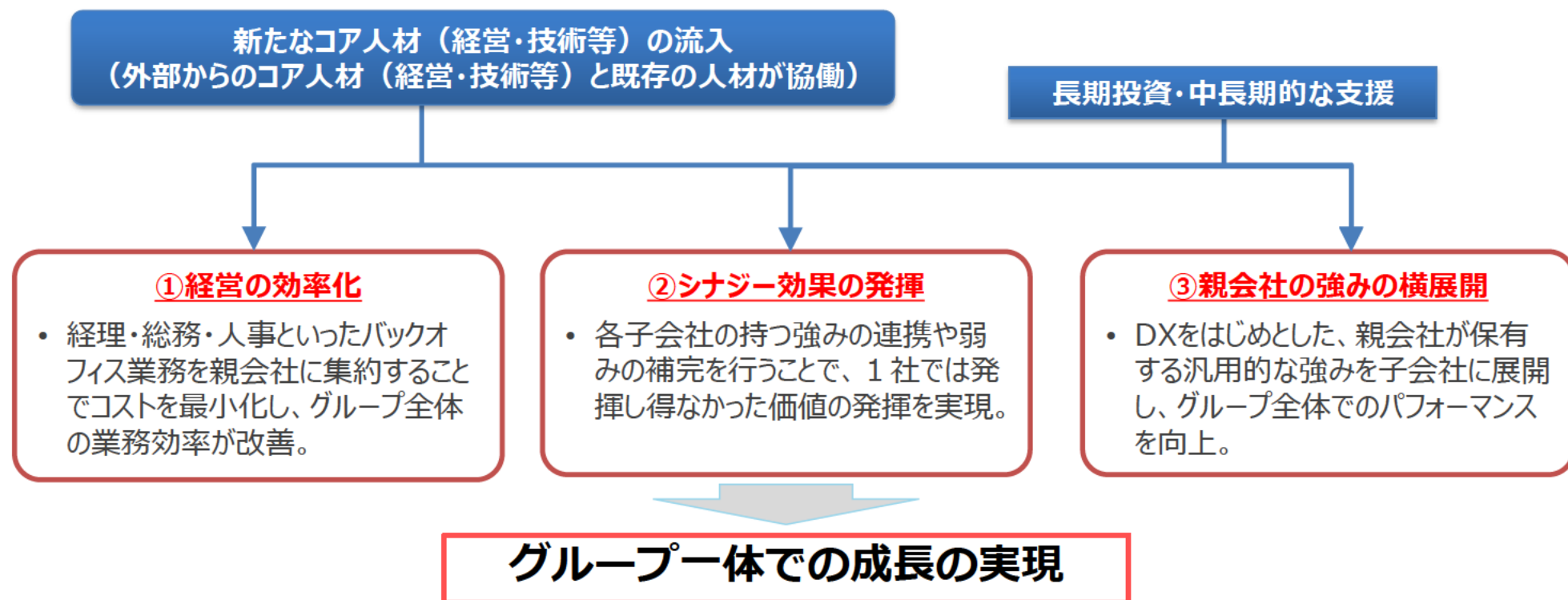
- 帝国データバンクの提供データを基に、**10年前**調査時点(2012.12)及び**20年前**調査時点(2002.12)で**売上高が1-10億円**だったが、最新の調査時点(2022.12)で**100億円以上**に成長した、会社法人かつ非子会社である企業178社を抽出し、成長パターンを整理した。

	成長市場	成熟市場（非成長市場）
自力成長	A : 成長市場型（91社） ✓ 公開情報から市場規模が近年伸びていることが確認できる業種・業態で事業を行う企業群。 ✓ 成長する市場の中での活動の工夫のほか、成長する市場を見極めて進出したことがポイントではないか。	B : 独自価値創出型（69社） ✓ 公開情報から市場規模が近年伸びていることは確認できない業種・業態で事業を行う企業群。 ✓ 成長市場ではない分野であっても、需要が伸びるセグメントに着目する等して、特に他社と異なる価値創出を構想・実行できたことで、売上を増加させられたのではないか。
M&A活用	C : 成長志向M&A型（18社） ✓ M & A等の組織再編を活用したことが成長に寄与したと考えられる企業群。 ✓ M & A等の実施によって何らかのシナジーを得て、競合他社よりも競争優位を獲得したことがポイントではないか。	

(注) 上表におけるA～Cの分類は中小企業庁による仮説であり、各企業の見解や、政府の公式見解には当たらない。
また、分類は公表情報に基づき、相対的な特徴を観察して行ったものであり、各象限に位置づけられる企業がその象限の特徴しか備えていないことを示すものではない。例えば、A:成長市場型でも独自価値を創出している企業がいる可能性、B:独自価値創出型でも公開情報からは確認できない成長市場に属する可能性がある。また、C:成長志向M&A型は、企業ページ等の公開情報から、M&Aやグループ組織再編の実施を確認できる企業のうち、M&Aが業績拡大に結びついていると考えられる企業を事務局が抽出したものであり、AやBに事務局が分類した企業においても、M&Aを実施したこと・M&Aにより業績拡大した可能性は排除されていない。

中小企業のグループ化に対する支援（１）

- 近年、親会社が成長志向・ポテンシャルを持つ複数の中小企業を子会社化し、優良な経営資源を提供してグループ一体となって成長を目指す「中小企業のグループ化」に注目が集まっている。
- グループ化では、外部からの新たなコア人材（経営・技術等）が既存の人材と協働して各社の経営を担うことで、中小企業の経営力の向上を図るとともに、ベンチャーキャピタル等のように短期間でのEXITを想定せずに長期保有目的での投資を行い、中長期的視点で中小企業の成長のための支援が行われる。
- ①経営の効率化、②シナジー効果の発揮、③親会社の強みの横展開などの取組により、個社単位ではなしえない成長の実現・規模の拡大を目指す取り組みとなっている。



中小企業のグループ化に対する支援（2）

- 社会全体が高齢化・人口減少が進む中、構造的な賃上げが求められている中小企業にとって、事業承継の加速化と賃上げの原資を捻出するための成長を同時に実現することが重要。
- このためには、①親族内承継を通じた事業承継、②個社M&Aを通じた事業承継に加え、③ 1対Nの事業承継と成長を同時に達成できる中小グループ（複数M&A）を促進しつつ、④承継後（買収側、被買収側双方）の経営革新に向けた支援を行うため、予算、税制を含め、所要の措置を講じていく。

【課題】

- M&A時（株式取得資金）の資金需要への対応
- 事業承継を機とした自己変革・経営革新に必要な資金需要への対応
- M&A後の簿外債務リスクへの対応



【対応の方向性】

- ◆ 経営資源集約化関連税制の更なる活用
- ◆ 事業承継等関連融資制度の更なる活用
- ◆ 投資育成株式会社による投資支援
- ◆ 事業承継・引継ぎ補助金による支援

(参考) 中小企業の経営資源の集約化に資する税制

- 経営資源の集約化(M&A)によって生産性向上等を目指す、経営力向上計画の認定を受けた中小企業が、計画に基づいてM&Aを実施した場合に、以下の措置が活用可能。
 - 設備投資減税 (中小企業経営強化税制)
 - 準備金の積立 (中小企業事業再編投資損失準備金)

設備投資減税

経営力向上計画に基づき、以下いずれかの要件に該当する一定の設備を取得等した場合、投資額の**10%を税額控除※** 又は **全額即時償却**。

※資本金3000万円超の中小企業者等の税額控除率は7%

経営資源集約化に資する設備(D類型)

M&A後に取得するもので、M&Aの効果を高める※設備

※修正ROAまたは有形固定資産回転率が一定割合以上の投資計画を作成し、確認を受ける必要。

※適用期限：令和6年度末まで

生産性向上設備(A類型)

生産性が年平均1%以上向上

収益力強化設備(B類型)

投資利益率5%以上のパッケージ投資

デジタル化設備(C類型)

遠隔操作、可視化、自動制御化を可能にする設備

準備金の積立

事業承継等事前調査に関する事項を記載した経営力向上計画の認定を受けた上で、計画に沿ってM&Aを実施した際に、M&A実施後に発生し得るリスク(簿外債務等)に備えるため、**投資額の70%以下の金額を、準備金として積み立て可能(積み立てた金額は損金算入)**。

【益金算入】

【損金算入】



※簿外債務が発覚し、減損等が生じた場合等には、準備金を取り崩して益金に算入。
 ※経営力向上計画の認定を受ける期限は、相手方の株式取得(最終契約)の前までとされている。

※適用期限：令和5年度末まで

(参考) 日本政策金融公庫 「事業承継・集約・活性化支援資金」の概要

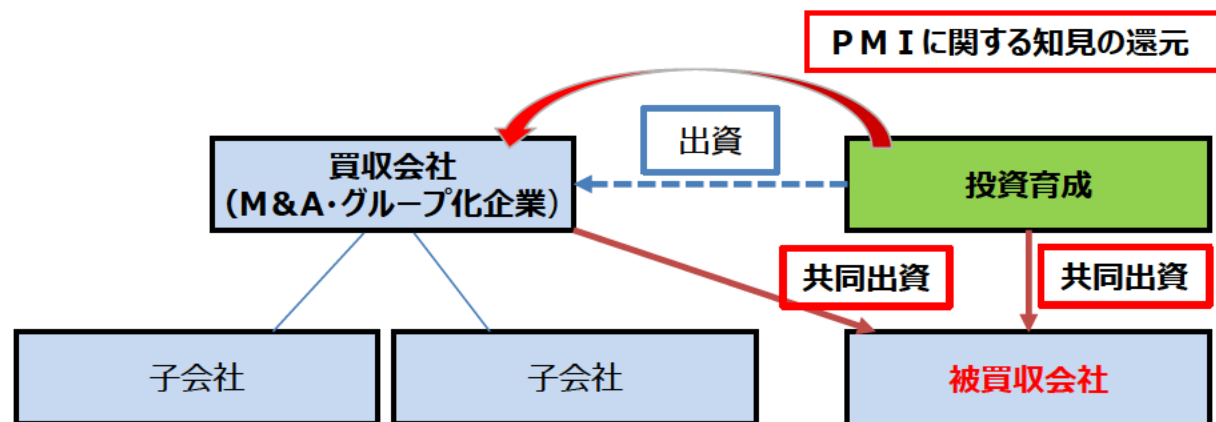
- 日本政策金融公庫では「事業承継・集約・活性化支援資金」の融資を通じて、事業承継やM&Aに取り組む事業者を支援。

目 的	地域経済の産業活動の維持・発展のために、 <u>事業の譲渡、株式の譲渡、合併等により経済的又は社会的に有用な事業や企業を承継・集約化する中小企業者</u> の資金調達の円滑化を支援する。
ご利用いただける方	1 <事業承継計画関連> 中期的な事業承継を計画し、現経営者が後継者（候補者を含む。）と共に事業承継計画を策定している方 2 <事業承継関連> 安定的な経営権の確保等により、事業の承継・集約を行う方 3 <承継第二創業関連> 事業の承継・集約を契機に、新たに第二創業（経営多角化、事業転換）または新たな取組みを図る方（第二創業または新たな取組み後、概ね5年以内の方を含む。） 4 <代表者個人関連> 中小企業経営承継円滑化法に基づき認定を受けた中小企業者の代表者、認定を受けた個人である中小企業者または認定を受けた事業を営んでいない個人 5 <経営者個人保証免除関連> 事業承継に際して経営者個人保証の免除等を取引金融機関に申し入れたことを契機に取引金融機関からの資金調達が困難となっている方であって、公庫が貸付けに際して経営者個人保証を免除する方
資金使途	設備資金・長期運転資金
融資限度額	（中小企業事業）： <u>7億2千万円</u> 、（国民生活事業）：7千2百万円（うち運転資金4千8百万円）
融資期間 （据置期間）	<u>設備資金 20年以内（うち据置期間2年以内）</u> <u>長期運転資金 7年以内（うち据置期間2年以内）</u> …（注）既往の公庫融資の借換を含む場合、8年以内
融資利率	貸付対象1 基準利率又は特別利率①（認定経営革新等支援機関などの支援を受けて事業承継計画を策定し、当該計画を実施する場合（現経営者の年齢が55歳以上である場合に限る。）は特別利率②） 貸付対象2 基準利率。ただし、一定の要件を満たす場合、特別利率①又は② 貸付対象3 基準利率又は特別利率② 貸付対象4 特別利率①（付加価値向上計画を作成し、同計画において新たな雇用が見込まれる方は特別利率②） 貸付対象5 基準利率 なお、特別利率の適用は4億円まで（4億円超は基準利率）。

(参考) 投資育成によるM&A・グループ化支援について (案)

- M&A・グループ化に取り組む中小企業等は、主にM&Aに係る資金調達や、M&A実施時のリスク評価や買収後の統合 (PMI) 等を課題と捉えている。
- 投資育成は既にM&A・グループ化企業への出資実績を有するが、M&A・グループ化を更に促進する観点から、中小企業のM&A・グループ化の促進に向け、投資育成の高い企業評価・育成能力の活用をした、被買収会社の既発行株式を買収会社 (M&A・グループ化企業) と投資育成による共同出資スキームについて検討を開始。
- 投資育成の共同出資支援により、買収会社 (M&A・グループ化企業) の①買収資金の負担軽減、②買収時等のリスクの低減、③M&Aによる成長促進の効果が期待される。

○支援スキーム (イメージ)



2. 課題2：中小企業向けファンドのすそ野の狭さ

中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイドンスの策定

- 本ガイドンスにおいて、中小企業のコーポレート・ガバナンス（以下「ガバナンス」とする。）の取組を体系的にまとめている。中小企業の「成長」という視点から有効と考えられる経営の在り方や手法を、①戦略的な経営、②持続的な成長を支えるための仕組み、③信頼関係構築の3項目に整理し、「ガバナンス」としてとりまとめた（6月22日に公表）。
- 本ガイドンスには、主に株式を発行する対価として出資者から資金提供を受けるという「エクイティ・ファイナンス」の場面を取り上げて、ガバナンスの取組をまとめており、エクイティ・ファイナンス活用促進の観点から、エクイティ・ファイナンスの利点や留意点についても併せ紹介している。
- エクイティ・ファイナンス活用やガバナンス構築に関して中小企業を支援する各種機関等を通じた普及策を検討中。

■ 本ガイドンスにおけるガバナンスの整理（3項目）

① 戦略的な経営

経営理念・経営ビジョンを示すとともに、これらの実現のために経営戦略を策定、実行するプロセスのポイント

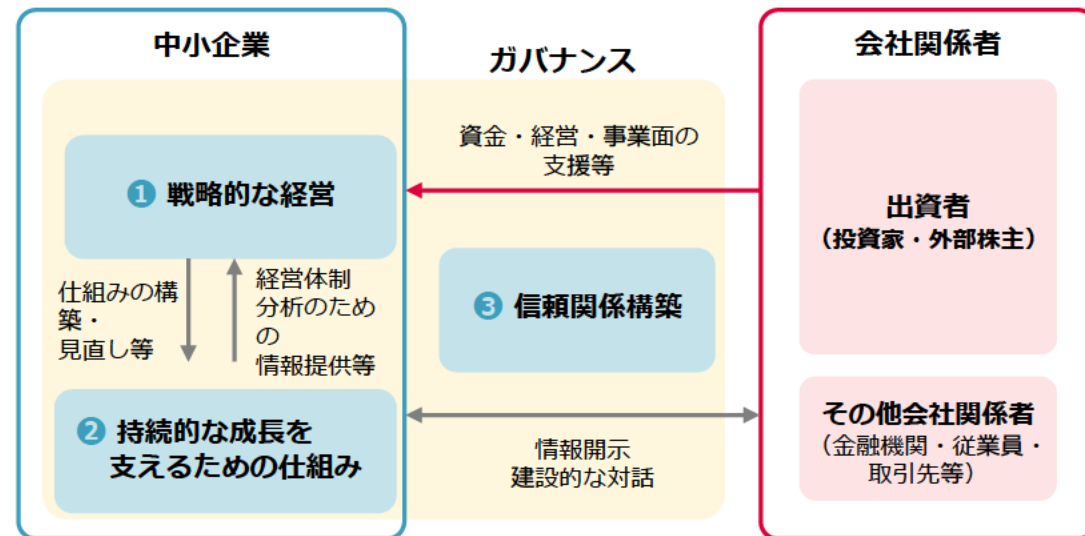
② 持続的な成長を支えるための仕組み

①のプロセスを着実に実行するための経営体制の構築等、持続的な成長を支える仕組みの構築のポイント

③ 信頼関係構築

会社関係者に対する①・②の取組の発信、対話による信頼関係の構築のポイント

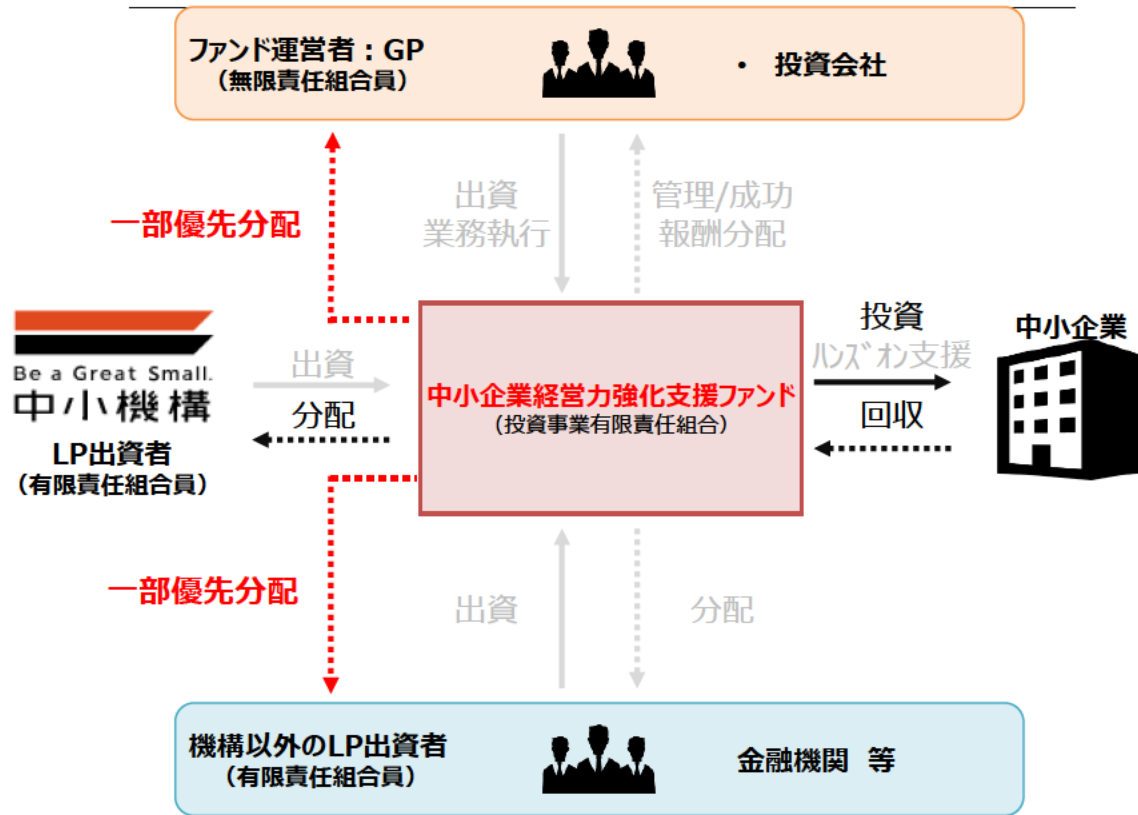
■ 中小企業及び会社関係者とガバナンスのイメージ図



投資リターン確保に係る特例的な支援措置: 民間出資者への優先分配

- 中小企業基盤整備機構が出資するファンドについて、民間出資者に優先分配する仕組みを創設。
- 具体的には、出資総額に対する組合員に分配された金額の累計額の比率が100%を上回った時点以降に行う組合財産の分配について、中小企業基盤整備機構が出資比率に応じて得られる分配額の一部を、他の組合員に対して優先的に分配する。
- 2023年1月より運用を開始し、2件の活用実績（2023年7月末時点）。

中小企業経営力強化支援ファンド（優先分配）のスキーム



2. 課題2：中小企業向けファンドのすそ野の狭さ

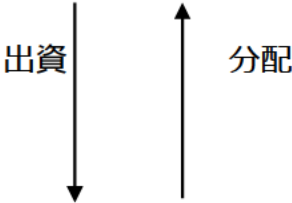
サーチファンドへの支援：中小機構ファンド出資事業からの出資

- 中小機構が中小企業経営力強化支援ファンドにおいて、これまで2件のサーチファンドに対し出資。
- 2022年8月1日に「ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム投資事業有限責任組合」、8月10日に「地域未来共創 Search ファンド投資事業有限責任組合」に出資を行う組合契約の締結。

【出資スキーム】

例：ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム
投資事業有限責任組合

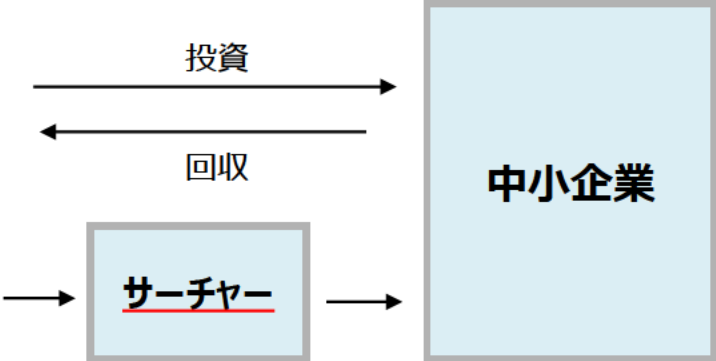
中小機構その他のLP出資者
(有限責任組合員)



出資・GP（無限責任組合
委員）として業務執行

GP（無限責任組合員）
・（株）Japan Search Fund Accelerator
・野村リサーチ・アンド・アドバイザリー（株）

投資事業有限責任組合
（サーチファンド型ファンド）



分配・成功報酬

発掘

発掘・経営

ファンド出資事業の概要-令和2・3年度補正予算に基づく出資事業

- 中小機構は、これまでファンド総額の50%以内を出資しているが、令和2年度及び3年度補正予算により、新たに組成する経営力強化支援ファンドに対しては、最大80%までの出資を可能とする。
- 令和2・3年度補正予算において、経営力強化支援ファンドは、15ファンドに対して570億円の契約実績。(2023年6月現在)

	中小企業経営力強化支援ファンド
予算額	令和2年度補正:450億円 令和3年度補正:450億円
出資対象 ファンド	新型コロナウイルス感染症の影響による経営環境の悪化を背景とし、 <u>事業の承継や事業の再編、再構築</u> を通じて、経営基盤の強化や事業の立て直しに取り組む中小企業者に対して投資を行うファンド
ファンドの 主な投資対象	事業の承継又は事業の再編、再構築を通じて、経営基盤の強化や事業の建て直しに取り組む中小企業者等
出資契約状況	<u>15ファンドに対して、570億円の出資約束</u>

3. 中小M&Aに関する基盤の構築

課題1：事業承継等の準備を後回しにしている中小企業の存在

事業承継診断の見直し

「中小M&A推進計画」における記載内容	これまでの取組状況	今後の取組方針	整理後のフォローアップ項目（2024年以降）
中小企業経営者の気づきを継続的に促し、M&Aを含む事業承継に向けた具体的な行動につなげる診断や計画策定支援を行うべく、2021年度及び2022年度に、事業承継に係る診断から計画策定までの取組について、ナッジの活用や、企業価値評価ツールとの連携等を検討し、事業承継を含め、日頃から企業価値の維持・向上を意識した経営を促す「企業健康診断」へ発展的に見直す。その上で、2023年度以降、全国の事業承継・引継ぎ支援センターや事業承継ネットワーク構成機関における活動の一助として、新たな取組の実施を慫慂するとともに、事業承継ネットワーク構成機関毎の情報を集約化し、今後の施策立案等に活用する仕組みを構築する。	現状の事業承継診断票は、初期相談時におけるドアノックツールとして有効なものの、診断結果による企業の課題の抽出や、次の行動への後押しには至らない、という課題を踏まえ、事業承継診断のあり方を継続的に検討し、現行の事業承継診断シートについては、ドアノックツールとしての有効性を再評価し、簡素化のための見直しをすることとした。	事業承継診断について、初期相談時におけるドアノックツールとしての有効性を再評価するとともに、事業承継の検討に当たって有用な情報が提供できるものとするため、簡易な項目へと見直しをし、加えてローカルベンチマークなど日頃の企業価値の維持・向上に貢献するツールを紹介する様式を全国の事業承継・引継ぎ支援センター及び事業承継ネットワーク構成機関に提供し、2024年度以降の実装を目指す。	事業承継診断について、初期相談時におけるドアノックツールとしての有効性を再評価するとともに、事業承継の検討に当たって有用な情報が提供できるものとするため、簡易な項目へと見直しをし、加えて <u>ローカルベンチマークなど日頃の企業価値の維持・向上に貢献するツールを紹介する様式</u> を全国の事業承継・引継ぎ支援センター及び事業承継ネットワーク構成機関に提供し、2024年度以降の実装を目指す。

3. 課題3：中小企業における M&A 支援機関に対する信頼感醸成の必要性

M&A支援機関登録制度の創設

- 2021年8月にM&A支援機関登録制度を創設。
- 2023年6月30日まで、2022年度の中小M&Aの支援実績報告を受け付けており、事務局にてとりまとめ後、中小M&A市場の現状を把握する情報として公表。

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。
逆に、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ではない。

主な登録要件

中小M&Aガイドラインの遵守を宣誓することを登録要件
具体的には、中小M&Aガイドラインにおいて定める事項のうち、

① 具体的な行動が規定されているもの（「必要」「すべき」等）

② 利益相反、専任条項、テール条項に関するもの

⇒ ①②はガイドラインそのままの遵守

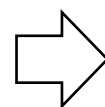
③ 訓示的な内容（「望まれる」「留意すべき」「必要に応じて」等）

⇒ ③はガイドラインの趣旨に則った遵守

事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）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（令和3年度当初予算から）

登録後、登録事業者の対応

- ① 登録要件を充足している旨を自社HPで掲載
- ② 登録要件を充足している旨を顧客に書面等で事前説明
- ③ 当該年度の中小M&Aの支援実績を翌年度に報告



・要件を充足しない［しなくなった］と判断される場合、登録を取消し（2023年5月取消要領を公表）

・トラブル情報等に係る事例を公表

※個別事業者が特定されない形に加工等

中小企業者等からの情報提供受付窓口

登録M&A支援機関が取り組む中小M&A支援に関する不適切な事案等に関する情報を本情報提供受付窓口において受付。

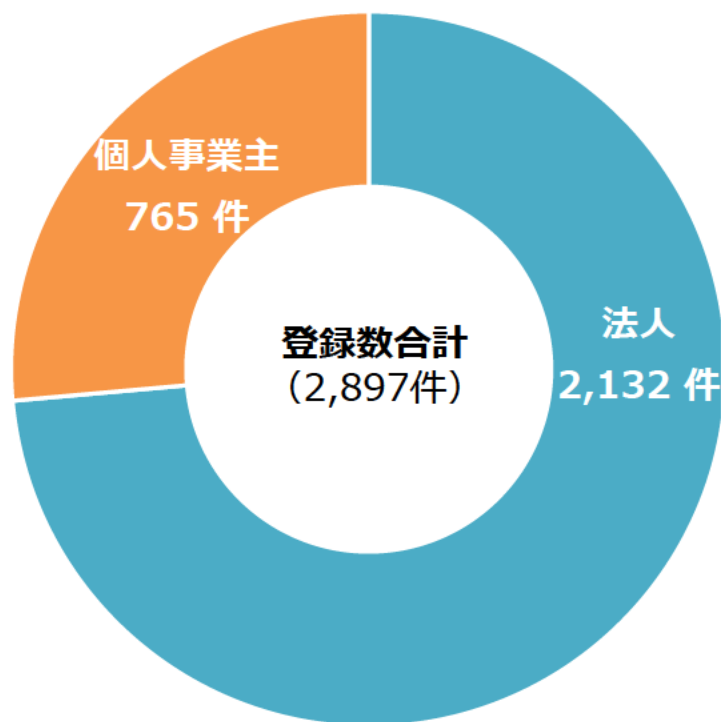
受け付けた情報については、情報提供者等が特定されないことに留意しながら、不適切事例として他の中小企業者への注意喚起などに用いる。

3. 課題3：中小企業における M&A 支援機関に対する信頼感醸成の必要性

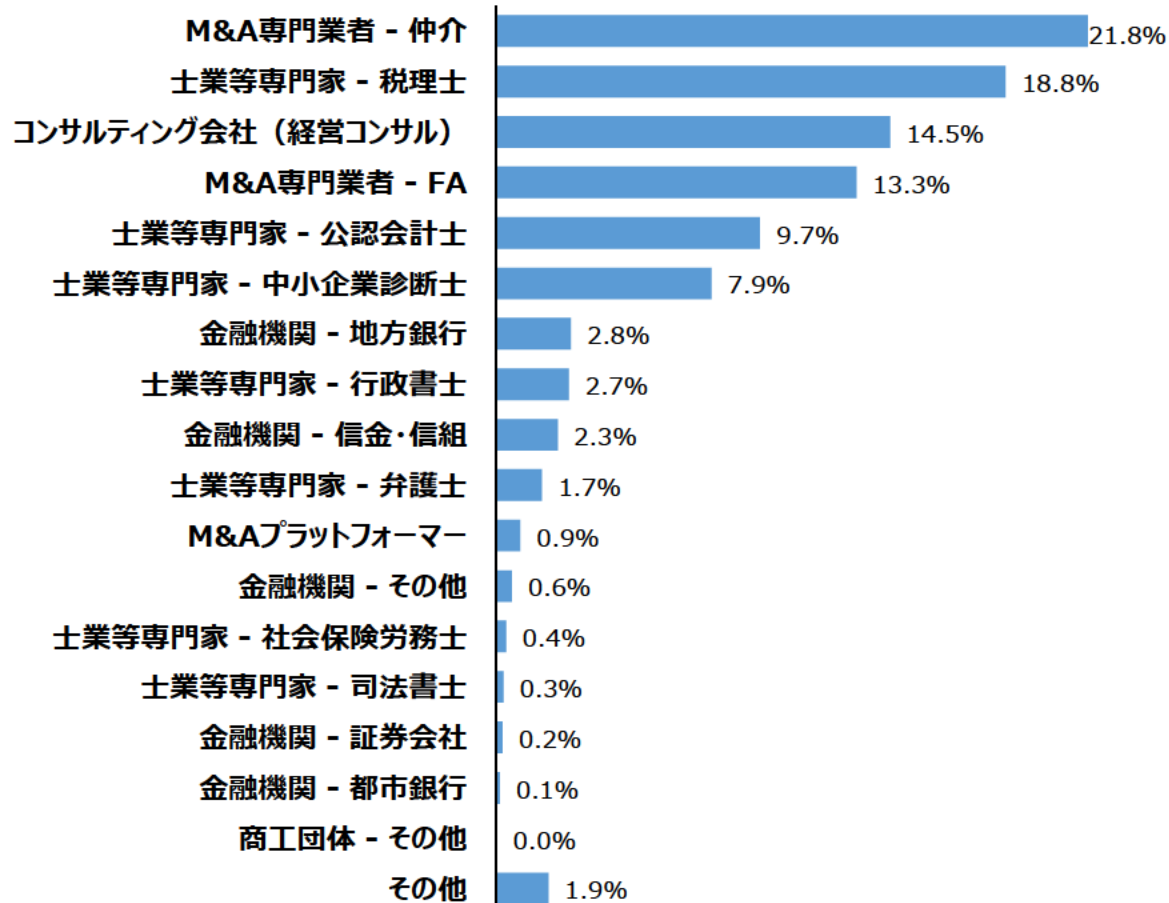
M&A支援機関登録制度の運用状況①

- 現在、登録FA・仲介業者は2,897件（令和5年6月末時点）。
- 業種としては専門業者が多く、仲介業者が21.8%、FAが13.3%となっている。また、税理士（18.8%）や公認会計士（9.7%）も多いほか、地域金融機関（5.1%）も多い。

登録M&A支援機関数



登録M&A支援機関の種類別構成比

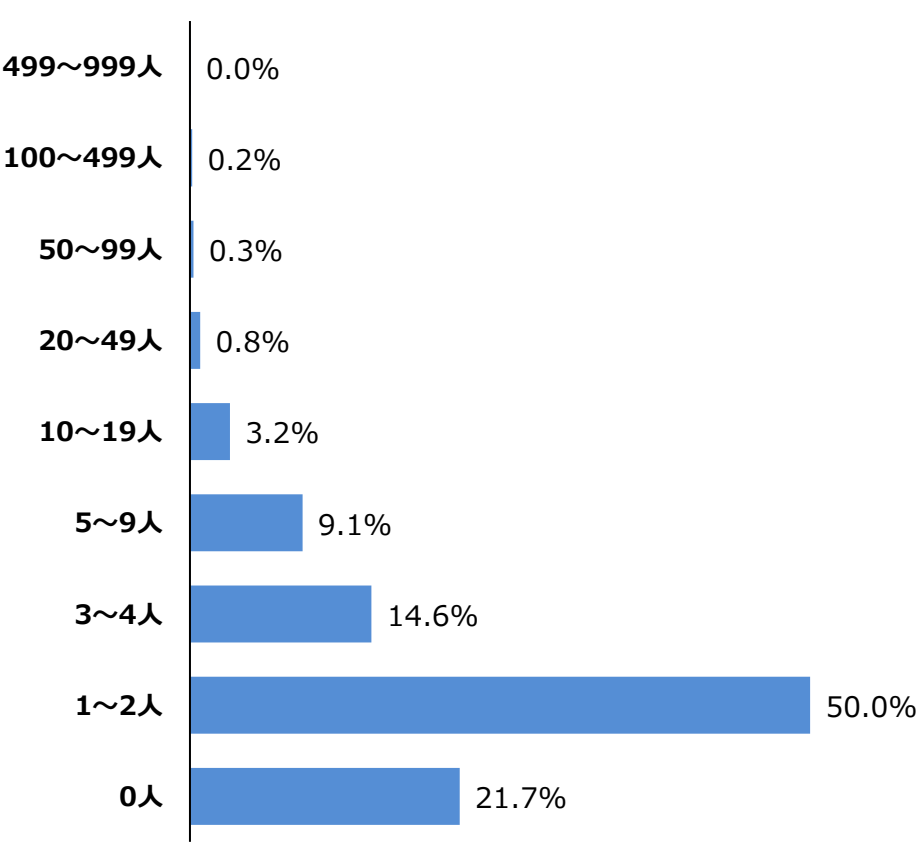


3. 課題3：中小企業における M&A 支援機関に対する信頼感醸成の必要性

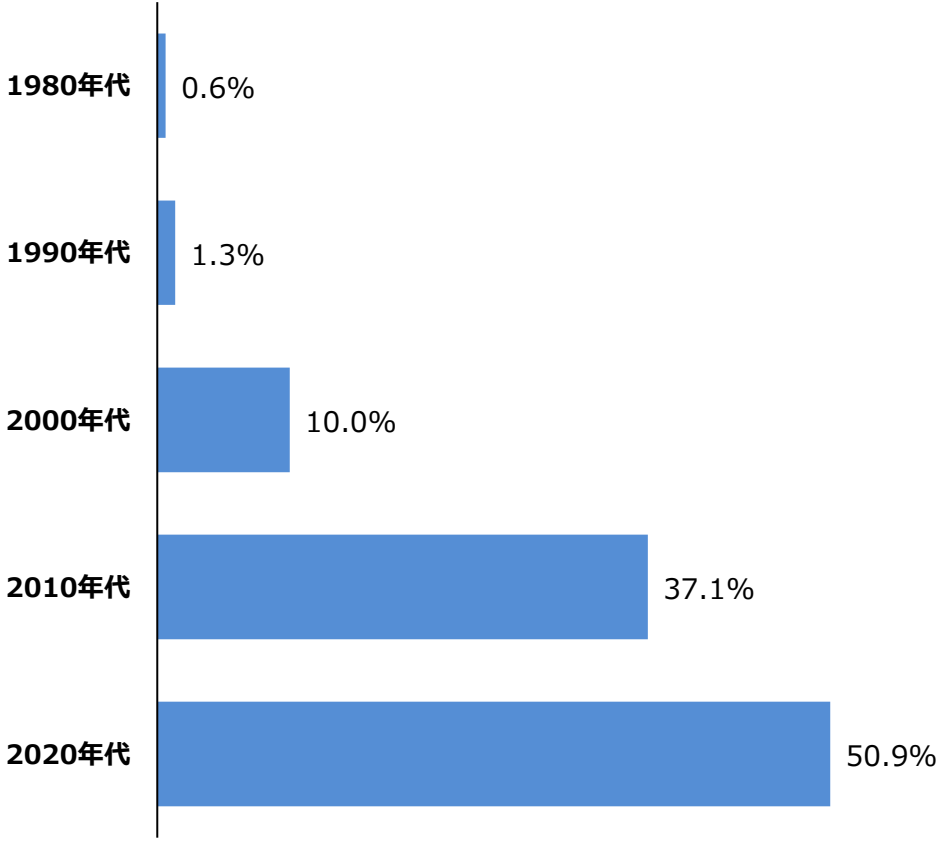
M&A支援機関登録制度の運用状況②

- M&A支援業務専従者数別としては、「0人」が21.7%、「1～2人」が50%、「3～4人」が14.6%、「5～9人」が9.1%であり、小規模な体制の事業者が多い。
- 設立年代別では、「2020年代」が50.9%を占めており、新規に参入した事業者が多い。

M&A支援業務専従者数別の構成比



設立年代別の構成比



3. 課題3：中小企業における M&A 支援機関に対する信頼感醸成の必要性

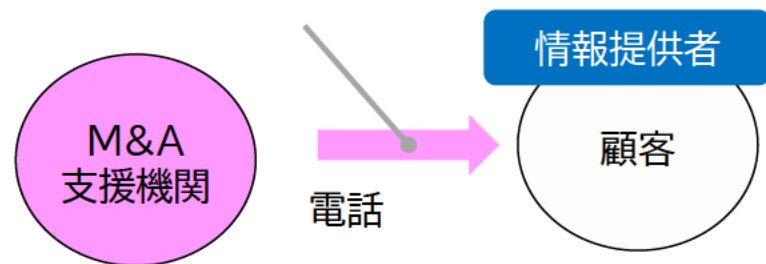
情報提供受付窓口への情報提供件数及び提供情報事例

- M&A支援機関登録制度の創設とあわせ、登録FA・仲介業者による不適切な中小M&A支援に関する情報等を受け付ける「情報提供受付窓口」を2021年11月に設置。
- 2022年度は18件（前年度差＋11件）の情報提供を受け付け。

提供情報例①（営業時トラブル）

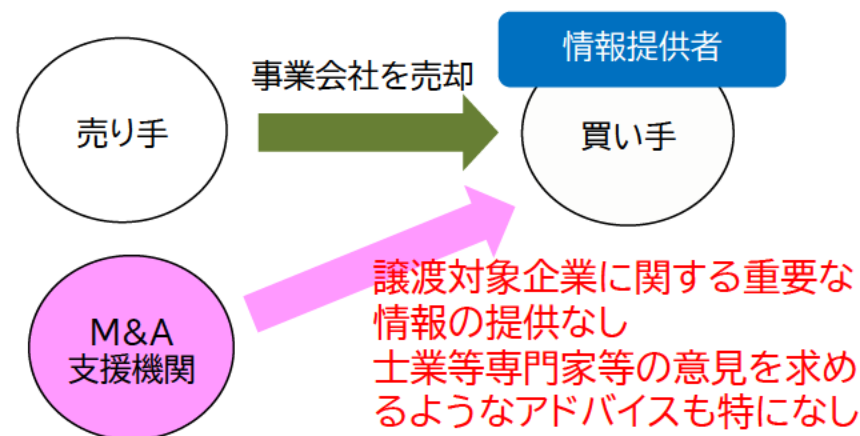
- あるM&A支援機関に対して「M&Aの内容に興味がない旨」及び「営業の妨げになるため電話をしてこないように」と伝えているが、毎日のようにしつこく電話があり困っている。
- アポインター業者を使って内容もわからず電話をかけてきて、少し話すと委託元の担当から連絡が来るため、内容を何度も言わなければならない。

しつこく電話があり困っている



提供情報事例②（契約内容の誤認）

- 当初、譲渡に係る仲介手数料は実際の譲渡価格の10%程度と思っていたが、最低手数料金額が適用され、譲渡金額とほぼ変わらない金額となった。
- また、デュー・デiligence込みの手数料と思っていたが、資料の提供のみあり、その資料から自分で判断する必要があり、士業などのアドバイスを受けることができないままとなった。



（注）上記は、情報提供受付窓口寄せられた情報をもとに機械的に作成したものであり、M&A支援機関の対応が不適切か否かは判断するものではない。

3. 課題3：中小企業における M&A 支援機関に対する信頼感醸成の必要性

(参考) 情報提供受付窓口の開設

- 中小企業が安心してM&Aに取り組めるように、2021年8月にM&A支援機関の登録制度が創設され、現在、M&Aの助言や仲介を行う3,000件以上のフィナンシャルアドバイザー（FA）・仲介業者が登録。
- 登録されたFAや仲介業者が提供するM&A支援サービスを巡って、問題を抱える中小企業者の方々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。

事例 仲介とFAの違いについての説明がなかった

- M&A支援機関との仲介契約締結前に、譲渡側（売り手）と譲受側（買い手）の両当事者と仲介契約を締結し、双方に助言して手数料を受領する仲介者であることや一方当事者のみと契約をし、一方のみに助言するFAとの違いについて、M&A支援機関から説明がなかった。

事例 手数料について十分な説明を受けていなかった

- M&A支援機関に支払う成功報酬は売却代金の5%と聞いていたが、最低報酬金額が適用され、想定よりも高い手数料を払うことになった。
- ✓ 上記のような事例のほか、「中小M&Aガイドライン」に沿わない契約や支援内容があれば、以下の「情報提供受付窓口」に情報提供してください。
- ✓ 受け付けた情報については、情報提供者等が特定されないように留意しながら、他の中小企業者への注意喚起に用いるなどM&A支援機関登録制度の運営に利用します。

M&A支援機関登録事務局内 情報提供受付窓口

HP内のフォームにて情報提供受付

TEL：03-4577-6532

受付時間：平日 10:00～17:00



自主規制団体（M&A仲介協会）による取組

「中小M&A推進計画」における記載内容	これまでの取組状況	今後の取組方針	整理後のフォローアップ項目（2024年以降）
M&A支援機関、特に利益相反が懸念されている仲介業者において、中小M&A仲介の公正・円滑な取引を促し、もって中小M&A仲介の健全な発展と中小企業の保護を図ることを目的に、中小M&Aの仲介業を営む者等を会員とする自主規制団体を2021年度中に設立する。そして、団体設立後は、①中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底、②M&A支援人材の育成のサポート、③仲介に係る苦情相談窓口等の活動を行い、中小企業が安心して支援を受けられる環境の整備に努める。	2021年10月に、上場仲介業者5者によって「一般社団法人M&A仲介協会」が設立。2023年7月現在、幹事会員3社、正会員（仲介会員）7社、正会員（金融会員）6社、協賛会員2社で構成。 - M&A仲介協会では、中小M&Aガイドラインの啓発活動、M&A支援人材の育成サポート（資格の企画協力、オンライン講座等の提供）、苦情相談窓口の設置などを行った。	M&A仲介協会は、中小企業庁と連携しつつ、従前の取組を継続するほか、倫理規程や広告、コンプライアンス等に関する適正な取引ルールを整備し、会員に対し遵守を求め、また、会員を対象とした研修やセミナー開催等を通じたM&A支援人材の育成機会を設け、会員に対し従業員の参加を促し、加えて、M&A仲介協会の取組の普及の観点から会員増加に努めることにより、中小企業が安心して支援を受けられる環境の整備に努める。	M&A仲介協会は、中小企業庁と連携しつつ、従前の取組を継続するほか、<u>倫理規程や広告、コンプライアンス等に関する適正な取引ルールを整備し、会員に対し遵守を求め、また、会員を対象とした研修やセミナー開催等を通じたM&A支援人材の育成機会を設け、会員に対し従業員の参加を促し、加えて、M&A仲介協会の取組の普及の観点から</u><u>会員増加に努めること</u>により、中小企業が安心して支援を受けられる環境の整備に努める。

3. 課題3 : 中小企業における M&A 支援機関に対する信頼感醸成の必要性

中小M&Aガイドラインの見直しの検討

- 令和5年3月、第8回中小企業の経営資源集約化等に関する検討会において、中小M&Aにおいて検討すべき課題を整理。
- 令和5年5月より、中小M&Aガイドライン見直し検討小委員会（小委）において、上記集約化検討会において中小M&Aガイドラインの修正により対応すること整理した課題やガイドライン策定から3年経過したことに伴う記載の見直しについて検討を開始。令和5年5月、6月に小委を開催し、見直しの方向性について確認。今後、調整次第、見直し後のガイドラインを公表する予定。

中小M&Aにおいて検討すべき課題※

- **手数料の複雑性**
事業者にとって、手数料体系がわかりにくい等
- **M&A特有の契約形態**
専任条項、テール条項等の契約条項がわかりにくい等
- **M&A支援人材の質の確保・向上**
支援機関ごとの質の向上における課題等



中小M&Aガイドライン見直しの方向性

- **手数料（最低手数料）に関する事例の追加**
- **仲介契約等の締結前の重要事項の説明に関する対応の充実化**
- **M&A支援機関（仲介者・FA）における支援の質の確保・向上に関する項目の新設**

(参考) 新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2023改訂版 (抜粋)

2023年6月16日

V. 企業の参入・退出の円滑化とスタートアップ育成5か年計画の推進**3. 事業不振の場合の総合的な支援策と事業再構築・事業承継等を含めた退出の円滑化**

OECD（経済協力開発機構）は、先進国の企業経営者の事業再生や倒産に関連した再起のしやすさについて、各国の現状を評価している。これによると、日本は、他の先進国に比べて、再起が難しいとの評価で、特に早期の診断、再生手続の有無による評価が悪い。我が国での休廃業・解散企業の休廃業・解散直前の決算を見ると、黒字企業の割合が年々減少し、足下では5割強に下がっている。他方、赤字企業の割合は増加し、4割を超えている。企業経営者に退出希望がある場合の早期相談体制の構築等、退出の円滑化策の検討も重要である。

（1）企業経営者に退出希望がある場合の早期相談体制の構築等の制度整備 金融庁の調査によると、不採算事業からの撤退又は廃業の際に、撤退・廃業に要する費用、これまでの事業で生じた債務の大きさや、廃業後の生活に対して、不安感を覚える経営者が多い。他方で、後継者のいない企業が、事業の継続に関して相談した先は、顧問の税理士等が多く、中小企業支援実施機関（事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点）の割合は、3.8%にとどまっている。また、全都道府県に設置されたよろず支援拠点は、中小企業支援の総合的な窓口を担っているが、同拠点への相談内容のうち、事業承継や廃業の相談は、1.8%に過ぎない。このため、企業経営者が、事業不振の際に、M&A・事業再構築・事業承継・廃業等の幅広い選択肢について、早い段階から専門家に相談できる体制を、全国にある中小企業支援実施機関の体制整備も含めて、構築するとともに、企業経営者への早期相談の重要性について周知徹底を行う。あわせて、親族等に経営を託する事業承継税制の延長・拡充を検討する。