

## 第9回「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会」議事要旨

日時：令和5年8月1日（火） 14：00～16：00

場所：経済産業省本館 17 階 第一共用会議室及びオンライン会議

出席者：

<委員>：山本座長、鴨田委員、川原委員、清水委員、渋谷委員、高井委員、松中委員

<オブザーバー>：青景東京海上日動火災保険株式会社首都圏法人営業部長、金株式会社M&Aサクシード代表取締役社長、熊谷デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社ミドルマーケット統括パートナー、櫻田名南M&A株式会社代表取締役（代理出席）、笹川株式会社経営承継支援代表取締役社長、佐々木日本商工会議所中小企業振興部主任調査役（代理出席）、島第二地方銀行協会金融情報室室長、菅生株式会社ソリューションデザイン投資第I部門長（代理出席）、高橋株式会社トランビ代表取締役 CEO、西独立行政法人中小企業基盤整備機構事業承継・再生支援部長、高村信金キャピタル株式会社コンサルティング部企画推進室（代理出席）、菱沼全国中小企業団体中央会政策推進部部長、三宅一般社団法人M&A仲介協会理事（代理出席）、吉富株式会社レコフデータ代表取締役社長

議事概要：

- ・事務局から、「「中小 M&A 推進計画」の主な取り組み状況」の本体資料と補足資料に沿って、「中小 M&A 推進計画」における記載内容、これまでの取り組み状況、今後の取組方針、2024年以降のフォローアップ項目の整理案について説明。その後、足下の中小 M&A に関する実施状況及び課題等も含めた討議が行われた。

委員・オブザーバーからの主なご意見

- ・中小 M&A ガイドラインの見直しを含めて、中企庁が M&A 仲介業界に持っている危機感を感じている。仲介業者は、品質、志などで上下の差が激しいことを痛感しており、培ってきた知見、コンプライアンスの意識、広告の品位、重要事項の明確な示し方をガイドラインとして出し、自主規制団体内外に深く啓蒙していくことが非常に大事。
- ・表明保証保険については、知名度が低いので、事例の紹介などを実施するとよいのではないか。
- ・企業評価価値ツールについては、外部の事業承継についてのポータルサイトに盛り込めないかとの声があり、良いものがあれば提供いただきたい。
- ・PMI については、プレ PMI が非常に大事だと思っており、デューディリジェンスなどを通じて M&A 成立後に改善すべき点を M&A 成立前に明確にしておいたほうがよい。
- ・税制については、雇用に関する税制、例えば、M&A によって人件費が多くなった場合に、特別に税額控除を追加する措置があるとよいのではないか。
- ・中小のグループ化について、DX や ICT 化を規模の小さい中小企業で進めることは難しいところ、グループ化によって、バックオフィスの業務の効率化が進むのではないかと。特にデジタルインボイスなどをこれから普及させていくためには、規模の小さい中小企業はグループ化していくのがよいのではないかと。

- ・M&A 仲介の取引ルールについて、自主規制団体の会員に対してその遵守を求めるというものではなく、協会以外の方にもそれを守ってもらうために、例えば、M&A 支援機関登録制度における登録更新を自主規制団体でやっていただくと、もっと進むのではないかと思います。
- ・廃業については、「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」において、事業者が事業の継続に関して一番相談するのは税理士との記載がある。税理士から「このまま続けては駄目なのではないですか」ということを顧客に言ってあげることが大事。その後、よろず支援拠点などとも相談しながら進めていくことができる。
- ・事業承継診断表に関して、ローカルベンチマークのガイドブックとして、SDGs/DX 対応版を作成したので、診断表で紹介いただきたい。また、ミラサポ plus も便利になっており、紹介いただけたらありがたい。
- ・さらに、企業の将来構想に着眼したものに改善するといいいのではないかと。例えば、内閣府の経営デザインシートの簡易版や特許庁のデザイン経営コンパスは事業承継支援に適しており、これらのいいところ取りをして、新たな診断をつくることも、有用性が高くなるのではないかと思います。
- ・成長経営の実現に向けた研究会の中間報告の中では、中小企業経営者の高齢化が進んでいる中、経営者が 50 歳代前後の成長意欲が高い期間にある中小企業の成長支援を本格化させることが必要ではないかという指摘があった。現状の事業承継ガイドラインを見ると、親族内承継のポスト事業承継支援の記載があってもいい。近い将来、事業承継ガイドラインの見直しも検討すべきではないか。
- ・事業承継・引継ぎ支援センターについては、経営承継円滑化法に係る支援から経営資源集約化の支援まで業務内容も増えている。地域経済の支援の観点からも、元気で次世代へつなげるといことがメッセージとして伝わるようなセンターの新たな名称を検討いただきたい。
- ・グループ化については、中小企業の連結会計をどう考えているのかという点が気になる。中小企業ならクラウドの活用もあるべきかと思う。さらに、連結となって中堅企業を目指すとなると、決算報告として、財務情報だけではなく、非財務情報も含めた中小企業版統合報告書のような情報開示の在り方も検討すべきではないか。法的な面では、連結配当も課題であるが、それをこれから成長を支援しようとする中堅企業に適用するべきか、その点も含めて検討があってもよい。
- ・自主規制団体については、会員外の方を巻き込むには、相当苦勞があると思うので、中企庁とうまく進めていただきたい。
- ・事業承継ガイドラインについて、高齢になったおやじが若めのおやじに引き継ぐという書きぶりとなっており、もう少々ジェンダーニュートラルな記載にするとよいという議論があった。
- ・中小企業の連結会計については、確かに中小企業会計要領が連結になっていない。単体会計で税金の計算さえ実施できればよいこととなっているので、この点も検討いただきたい。
- ・企業価値評価については、M&A 支援機関登録制度実績報告を基にした PBR の分析だけで自社の価値をはからせるべきかどうかということについては、かなり慎重に検討する必要がある。同じようなディールであっても仲介会社のレベルによっては価格がつかないこともある。PBR は案件によってかなり幅がある状況。この是正に取り組まなければいけないのかなと感じている。

- ・ 中小のグループ化については、地域の経営資源の確保や継続は大変重要であり、5億から10億ぐらいの規模の企業も中小のグループ化に含まれるという方向で考えるべき。
- ・ 事業承継診断については、今の事業承継診断は非常に簡単であるからこそ、地域の金融機関や商工団体が使えるのが現状。これを難しくすると使われなくなるので、精緻なものをつくるのであるならば、簡易版も用意してほしい。
- ・ M&A 登録支援機関については、地域金融機関は144機関登録されており、登録機関の中でパーセンテージが高いといった説明があった。しかし、地銀、第二地銀、信用金庫、信用組合は合わせると500あり、7割の地域金融機関がM&Aを業務としてやっていないことになる。すべての地域金融機関が第三者承継を支援するようにしてほしいと依頼してもよいのではないか。
- ・ 中小企業アドバイザーによる支援については、地域本部に中小企業アドバイザーを置いて引継ぎ支援センターで伴走支援をするという立てつけになっているが、まだ改善の余地があるかと思う。
- ・ 6ページのバトonzの契約件数の推移については、2022年から2023年にかけて1,000件増えており、かなりの案件がプラットフォームで成約していることになる。プラットフォームはマッチングの機会を与えることが主なサービスとなっており、その後は自主的な対応になると聞いているが、どのような形で合意しているか不透明な部分がないか気になっている。
- ・ 弁護士会連携については、親族内承継、M&Aが中心ではあるが、再生局面だけではなく、弁護士は廃業や事業承継についても普段の業務で扱っているので、ニーズに応えられるのではないか。再生・廃業局面における中小企業版私的整理ガイドラインの活用も、弁護士会との連携の中で、ツールとして紹介いただけないか。
- ・ 100億円企業創出に向けたガバナンスをどうするかということも今後はテーマにしていくべき。100億円企業は、取引先から貰う契約書を使うのではなく、自社の基本契約書を整えて契約していく企業であり、法務の在り方も変わってくる。ガバナンス等についても考えていくべき。
- ・ 中小機構のサーチファンド支援については、こういった局面で利用できるのかが少しわかりにくいので、制度の説明の際に案内いただきたい。
- ・ 中小・小規模の企業の廃業については、早期に実施してどうやって老後のお金を残すのかが重要なテーマであり、重要課題として捉えていただきたい。
- ・ 転廃業を正面から議論できる状況になってきたいのは非常に良いこと。最初は廃業しようと思って再生していくという局面は、ステークホルダーの利害を組み替えなければいけないので、既に弁護士会との取り組みも実施されているが、法律の役割や弁護士の役割が重要になってくる。廃業は早いほうがいいが、どの段階で始めるかによってはフィーが十分に払えないこともあるため、そのサポートも大事。
- ・ 中小M&Aガイドラインについては、今回入る重要事項説明など、法ルールに近いものになってきたと感じている。業界を潰さないような適度な規制にする一つのポイントは、自主規制がうまくいくかであり、自主規制団体には期待している。自主規制は、法ルールやガイドラインと併せて色々な使い方ができるもの。具体的には、支援機関は自主規制団体に加入しているのであれば、ホームページに加入先を明示するようにすれば、わかりやすい信頼性の担保になる。自主規制に対して消極的な人たちにどうリーチするかが重要。

- ・ 苦情の情報も非常に重要。現状、協会と中企庁2つの窓口があり、少しずつ対象と質の違う情報が集まってくる。共有できる情報とできない情報はあがるが、情報共有と統合をして、全体としてどういう苦情が入っているか、登録支援機関であって、自主規制団体に入らないところが一番問題の多い機関と思われるため、そこで起きている問題を積極的に把握していく必要がある。
- ・ 中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センター、よろず支援拠点という、国の政策として各都道府県に置かれている3つの支援機関の連携をうまく進めていただきたい。
- ・ M&Aについては、自主規制団体、登録支援機関、事業承継・引継ぎ支援センターという、国が関与できるような組織が3つあり、3つの組織がシナジー効果のできる形で、それぞれのレベルで連携を進めていただきたい。
- ・ M&A 業界は、支援機関数が増加する中で、若手を中心に人材の流動化が激しくなっている。M &A 業界が起こってから30年が経ち、一定程度生まれてきたシニア層のコンサルタントが、人材の育成支援に回っていくとよい。シニア層の活用は一つのポイント。
- ・ M&A については、売手を買手に紹介する流れのなかで、M&A プロセスに沿ったシステム化、仕組み化、見える化を中企庁と業界の方々の中で、ある程度は進めていくべきなのではないか。企業価値評価ツールもその中の一つとして、それぞれでやることも重要だが、共通の財産とすることが非常に重要。
- ・ 中小のグループ化については、100億円規模へ成長するためには各業界ごとに課題があり、単純にグループ化をして業界トップをつくるということではなく、業界ごとの事情を勘案しながらやっていくことが必要。
- ・ 表明保証保険については、認知度が徐々にあがっているが、まだ中小企業が当たり前のように使っているにはなっていない。原因として、一定水準以上のデューデリジェンスをしないと保険を提供しないということを徹底している事業者、デューデリジェンスをしないでM&Aをやるという事業者が依然として多いことがある。デューデリジェンスにお金をかけると保険料を払うことが大変という意見や、そもそも表明保証事項の詳細を理解していない事業者もいる。デューデリジェンスをしたから事故がないわけではないので、保険との併用が重要。実際に事故が発生し、保険金の支払いが生じる事例も増えているので意義も感じている。
- ・ 譲渡の意思決定をしないと譲受企業探しを本格化できないことが、日本の中小M&A加速の一つの大きな阻害要因。譲渡意思決定に伴う各種ツールや価格算定を用いて相手先がいるかといったリアルな反応を譲渡企業に伝えることで譲渡意向をマーチャリングしていく方法を提供したところ、M&Aが加速する兆しがあった。このような支援も中小M&Aを加速させていく一つの手段として取り入れてみてはどうか。
- ・ 成長指向型のM&Aについては、成熟期・成長期の企業において、相手がいるなら大手の傘下に入ろうとする事例が、この1年で、明確に増加する兆しがある。
- ・ 中小M&Aガイドラインの改正について、改正内容に重要事項説明の義務づけがあるが、事業者が理解できるまで説明することをどう担保するかが大事。
- ・ 経営資源集約化税制や事業承継税制の延長など、負担を軽減する仕組みが大事。
- ・ 情報提供受付窓口等に寄せられる苦情の管理やセカンド・オピニオンなど、事業者が困ったときに相談できる制度をどのように運用していくかということが重要。

- ・事業承継・引継ぎ支援センターについては、日弁連や中小企業診断協会等との連携も含めて、期待される役割が増大していくところであり、センターの体制強化も含めて検討すると一層推進につながるのではないかと。
- ・日弁連の事業承継・引継ぎ支援パイロット事業については、極めて安価にしっかりとした中小M&Aガイドラインに掲載されている契約書を使って契約できるものであり、ものすごく有り難い。できれば、全国、47都道府県全てで使えるようになればいい。
- ・後継者人材バンク事業については、事業承継・引継ぎ支援センターにとって業務負担が大きくなってきているので、連携する民間プラットフォームの中に個人の起業を支援するプラットフォームを入れて、橋渡しができるようにしてはどうか。これにより、センターの業務負担も軽くなり、マッチングの精度・頻度も高まるのではないかと。ぜひ検討いただきたい。
- ・この10年間ぐらいでファンドによる事業承継に関連するM&Aが国内で10倍ぐらいの件数になっており、今後も増えると思われる。中小企業マーケットにおいて、ファンドが事業承継で手伝える部分は結構あるが、ファンドの背後にあるLP投資家やLBOローンを提供する金融機関が儲かるスキームになってはいけない。具体的には、金融庁と連携したレバレッジの規制など、一定程度、対象会社の財務にも優しいワークブルなスキームできちんと支援していくことが重要。
- ・自主規制団体については、二つテーマがある。一つは、会員を如何に増強するかという点。上場企業、中堅企業までは入っているが、最近オープンした小さなブティックも入れるように、会費の見直しや入会バーの見直しをやっていく。会員増強に関して、例えば、説明会において中企庁の協力を得て、入らなければいけないという意識付けを明確にしていきたい。
- ・内容面も非常に大事。自主規制のなかでは、例えば倫理規定を作っている。広告ガイドラインや、教育制度の充実、税制・手数料その他の重要事項をきちんと説明できる重要事項説明のガイドブックやガイドラインの作成、テール条項の明確化などを考えている。こうしたものをすべて文書化して、会員のみならず、会員外にも使っていけるようにしたい。

(以上)