経済産業省

資料１

事務局説明資料

令和2年12月22日

中小企業庁

本日の目的

１．新たな税制･予算措置の紹介等

２．中小M&Aの類型と検討の視点についての議論

３．小規模･超小規模M&Aにおける対応についての議論

目　次

１．新たな税制及び予算措置	p.4
２．中小M&Aの類型と検討の視点	p.16
３．小規模・超小規模M&Aにおける対応	p.22

１．新たな税制及び予算措置

「成長戦略実行計画」「経済対策」における中小M&Aの位置付け

- 「成長戦略実行計画」及び「経済対策」においても、**中小M&Aの推進が明記。**

○成長戦略実行計画（令和2年12月1日決定）

第７章 足腰の強い中小企業の構築

・・・略・・・中小企業政策が、小規模事業者の淘汰を目的とするものでないことは当然であり、ポストコロナを見据え、中小企業の経営基盤を強化することで、中小企業から中堅企業に成長し、海外で競争できる企業を増やしていくことが重要である。

あわせて、地域の経済や雇用を支える小規模事業者が持続的に発展することは重要である。このため、中小企業の経営資源の集約化による事業の再構築やデジタル化など、中小企業の生産性を向上させ、その足腰を強くする仕組みを構築し、創意工夫する企業を応援していく。

１．規模拡大を通じた労働生産性の向上

後継者問題に悩まされている企業が黒字廃業することなく、価値ある事業を存続させるには、Ｍ＆Ａを含む事業承継の促進を通じて、企業規模の拡大に貢献する道筋を用意していくことが重要との指摘があった。

合併等により中小企業の規模を拡大し、生産性を引き上げていくことは重要である。中小企業の廃業は、対前年比で２割以上増加し、過去最高水準で推移しており、更に廃業等が進み、雇用や地域社会に大きな影響を及ぼさないよう配慮が必要である。

このため、以下の方向で施策を検討する。

（１）中小企業の規模拡大のための税制支援

中小企業の合併を通じた規模拡大等による生産性向上を進めるため、経営資源の集約化（Ｍ＆Ａ）を税制面でも支援することが重要であり、譲渡を受ける中小企業に対し、税制上の措置について検討を行い、令和３年度税制改正において結論を得る。

（２）中小企業から中堅企業への成長途上にある企業についての支援

2021年の通常国会において、一定の補助金や金融支援について、中小企業だけでなく中堅企業への成長途上にある企業を支援対象に追加する法改正を検討する。・・・略・・・

２．事業再構築等への支援

中小企業・中堅企業の規模拡大、新分野展開、業態転換等を通じた事業再構築を支援する有効な新たな補助制度の整備を検討する。・・・略・・・

「成長戦略実行計画」「経済対策」における中小M&Aの位置付け（続）

○国民の命と暮らしを守る安心と希望のための総合経済対策（令和2年12月8日決定）

第２章　取り組む施策

Ⅱ．ポストコロナに向けた経済構造の転換・好循環の実現

２．経済構造の転換・イノベーション等による生産性向上

（１）中小・小規模事業者の経営転換や企業の事業再構築等の支援

付加価値の５割以上、雇用の７割を生み出すなど地域の経済を支える基盤である中小・小規模事業者に対して、淘汰を目的とするものではないことは当然として、ポストコロナに向け、中小企業の事業継続、業態転換や新たな分野への展開等の経営転換を強力に後押しすること等を通じて、生産性の向上、賃金の継続的な上昇につなげる。引き続き、最低賃金の引上げに向けた環境整備に取り組む。

新たに事業再構築補助金を創設し、新型コロナウイルス感染症の影響の下で経済社会の変化に対応しようとする中堅・中小企業による、新規事業への進出等の新分野展開、事業転換、業態・業種転換等の取組や、事業再編及びこれらの取組を通じて規模の拡大を行う事業者に対して、その設備投資費用等を最大１億円補助する。

資金繰り支援について、民間金融機関を通じた実質無利子・無担保融資は来年３月まで実施し、日本政策金融公庫等による実質無利子・無担保融資は、感染状況や資金繰りの状況を踏まえ、当面来年前半まで継続するとともに、中小・小規模事業者等の経営改善や業態転換等に伴う資金繰りを支援する。特に、年末・年度末に向けて、金融機関において、機動的かつきめ細かい資金繰り支援を行うよう促す。より成長志向の強い事業者の前向きな投資として、引き続き、テレワーク等に対応したＩＴツールの導入や、感染対策と経済活動の両立に資する感染防止策への投資等を重点的に支援する。また、感染症の影響により、休廃業企業数が増加する中、相談体制の拡充、事業承継・事業再生支援に係る体制の整備とともに、事業引継ぎ時の専門家活用やその後の新たな挑戦の支援など万全の構えで取り組む。

・・・略・・・

R3年度税制改正案／R2年度三次補正・R3年度当初予算案

- 税制については、**令和3年度税制改正**において、**「経営資源集約化税制」を創設。**
- 予算については、**令和2年度三次補正予算案**において、新型コロナウイルス感染症を契機に浮き彫りとなった課題等に対応するため、**「事業承継・引継ぎ補助金」や「事業再構築補助金」、「事業引継ぎ支援センター事業」等**を盛り込んだ。

  また、**令和3年度当初予算案**において、**「事業承継・引継ぎ補助金」及び「事業承継・引継ぎ支援センター事業」**を盛り込んだ。

R3年度税制改正

- 経営資源集約化税制
  （一つの計画認定で、①設備投資、②所得拡大税制、③準備金の3つを措置）

R2年度三次補正予算案

- 事業承継・引継ぎ推進事業（56.6億円）
  （①事業承継・引継ぎ補助金、②承継トライアル実証事業、③事業引継ぎ支援センターの支援体制の整備）
- 事業再構築補助金（1兆1,485億円）

R3年度当初予算案

- 事業承継・引継ぎ補助金（16.2億円）
- 中小企業再生支援・事業承継総合支援事業（95.0億円の内数）
  （事業承継・引継ぎ支援センター※の支援体制の整備）

※令和3年4月に、事業承継ネットワークと事業引継ぎ支援センターを統合

「経営資源集約化税制」のポイント

- **経営資源の集約化によって生産性向上等を目指す計画の認定を受けた中小企業**が、計画に基づくM&Aを実施した場合に、**①設備投資減税　②雇用確保を促す税制　③準備金の積立**を認める措置を創設する。

①M&Aの効果を高める設備投資減税

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%

（参考）具体的な取組例

- 自社と取得した技術を組み合わせた新製品を製造する設備投資
- 原材料の仕入れ・製品販売に係る共通システムの導入

②雇用確保を促す税制

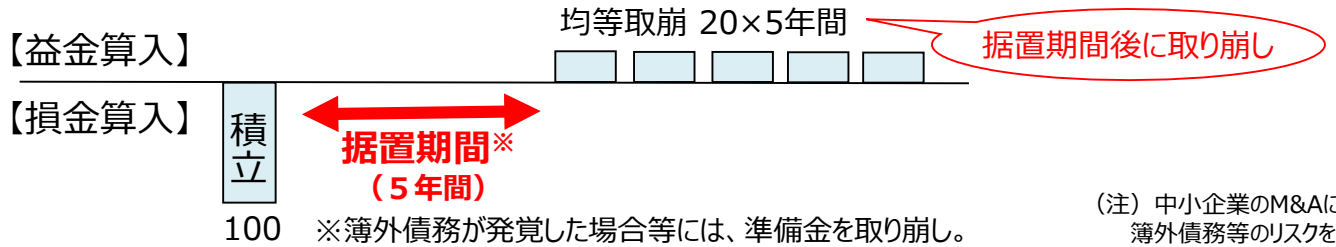
買収企業がM&Aに伴い、新たに雇用を増加させること等によって、給与等支給総額を対前年比で2.5%以上引き上げた場合、**給与等支給総額の増加額の25%を税額控除**。（1.5%以上の引上げは15%の税額控除）

（参考）具体的な取組例

- 取得した販路で更なる販売促進を行うために必要な要員の確保

③準備金の積立（リスクの軽減）

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、据置期間付（5年間）の準備金を措置。
M&A実施時に、**投資額の70%以下の金額を損金算入**。



※簿外債務が発覚した場合等には、準備金を取り崩し。

（注）中小企業のM&Aには、大別して「株式譲渡」と「事業譲渡」のケースがあるが、簿外債務等のリスクをヘッジできない「株式譲渡」について、準備金制度を措置。

「事業承継・引継ぎ補助金」と「事業再構築補助金」のポイント

- これまでの事業承継補助金と、令和2年度一次補正で創設した経営資源引継ぎ補助金を統合し、**事業承継・引継ぎ補助金**として措置、**補助上限額を引き上げ**。
  また、事業承継・引継ぎへの支援を安定的に行うため、**初めて当初予算も措置**。
- また、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、新分野展開や業態転換、事業・業種転換等の取組、事業再編又はこれらの取組を通じた**規模の拡大等を目指す中小企業等に対して手厚い補助**を行う**事業再構築補助金**を措置。

事業承継・引継ぎ補助金

①M&A時の専門家活用への補助

＜補助対象経費＞

仲介手数料、デューデリジェンス費用、企業概要書作成費用等
廃業費（廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等）

- **経営資源の譲渡しを検討している方／着手している方**
  補助率：**2/3**　補助上限額：**400万円**　廃業費用：**200万円**
- **経営資源の譲受けを検討している方／着手している方**
  補助率：**2/3**　補助上限額：**400万円**　廃業費用：－

②事業承継・引継ぎ後の新たな取組への補助

＜補助対象経費＞

事業承継・引継ぎ後の設備投資、販路開拓費用等
廃業費（廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等）

- **他社の経営資源を引き継いで創業した方 【創業支援型】**
  補助率：**2/3**　補助上限額：**400万円**　廃業費用：**200万円**
- **親族内承継等で経営者交代をされた方 【経営者交代型】**
  補助率：**2/3**　補助上限額：**400万円**　廃業費用：**200万円**
- **M&Aにより経営資源を引き継いだ方 【M&A型】**
  補助率：**2/3**　補助上限額：**800万円**　廃業費用：**200万円**

※上記は補正予算案について。当初予算案については、補助率「2/3」→「1/2」、補助上限額「400万円」→「250万円」、「800万円」→「500万円」

事業再構築補助金

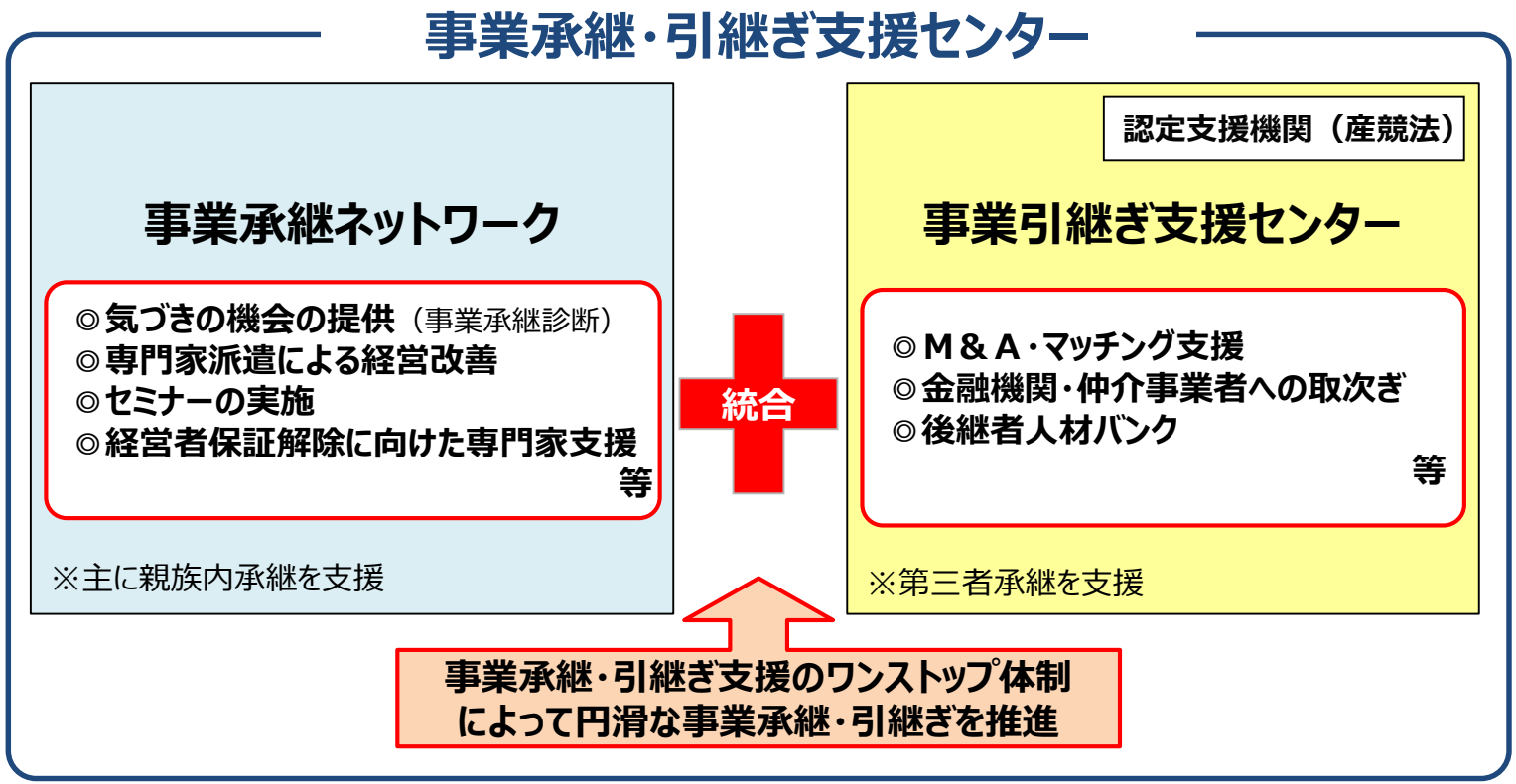
新分野展開や業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた**規模の拡大等**を目指す、以下の要件をすべて満たす企業の**新たな挑戦を補助**（補助率**2/3**、補助上限額**6千万円**※）

① 直近6ヶ月間のうち、任意の3ヶ月の合計売上高が、コロナ以前の同3ヶ月の合計売上高と比較して10%以上減少
② 事業計画を認定支援機関等と策定した中小企業等

※中小企業の通常枠の場合。中小企業の卒業枠の場合は1億円

「事業承継・引継ぎ支援センター」のポイント

- 令和3年4月の事業承継ネットワークと事業引継ぎ支援センターの統合を見据え、**事業承継ネットワークに係る予算を初めて当初予算で措置**。これによって、**安定した支援体制の確保、継続的な支援を実現**する。
- また、**足下で廃業が過去最多ペースで増加**していることを踏まえ、**地域の貴重な経営資源を守る観点等から中小企業のM&Aを推進**するため、**補正予算において事業引継ぎ支援センターの体制整備に必要な予算も措置。**



中小M&Aを推進するための主な支援策（R3税制改正／R2補正③・R3当初の成立後）

引継ぎの準備

○気づきの提供

事業承継診断

- 事業承継ネットワークによるプッシュ型の事業承継診断により、事業承継・引継ぎの課題を発掘、支援

M&Aの円滑化

○事業者間のマッチング

事業引継ぎ支援センター

- 各都道府県の事業引継ぎ支援センターにおいて、M&Aに係る相談対応、マッチング支援

○M&A時の費用負担軽減

事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用）

- M&A時の専門家活用を支援（仲介手数料、DD費用等）
- 補助率：1/2～2/3
  補助上限：250万～400万円

経営承継円滑化法における金融支援

- M&A時の資金需要に対応（制度融資、信用保証の増枠等）
- 創業希望者でも利用可

登録免許税・不動産取得税の軽減

- M&A時の買い手の負担を軽減

○M&A後のリスクへの備え

経営資源集約化税制（準備金）

- M&A後に発生し得るリスクに備えるため、据置5年の準備金を措置
- M&A実施時に、投資額の70%以下の金額を損金算入

M&A実施後の経営統合

○M&A後の設備投資等

事業承継・引継ぎ補助金（設備投資等）

- M&A後の設備投資や販路開拓等を支援
- 補助率：1/2～2/3
  補助上限：500万～800万円

事業再構築補助金

- 売上減等の要件を満たす中小企業等が行う新たな挑戦を支援
- 補助率：1/2～2/3
  補助上限：6千万～1億円

経営資源集約化税制（設備投資）

- 投資額の10%を税額控除 又は 即時償却

○雇用確保の促進

経営資源集約化税制（雇用確保）

- 給与等支給総額を対前年比で2.5%以上引き上げた場合、増加額の25%を税額控除（1.5%以上引上げは15%の税額控除）

○中小M&A支援機関の質の確保

中小M&Aガイドラインの策定

- 契約書のひな形、手数料の判断基準、支援機関の行動指針等を提示

（凡例）
- 今回、新設
- 今回、措置内容を拡充

中小企業庁　財務課
03-3501-5803

（参考）事業承継・事業引継ぎ推進事業

令和2年度第3次補正予算案額 56.6億円

事業の内容

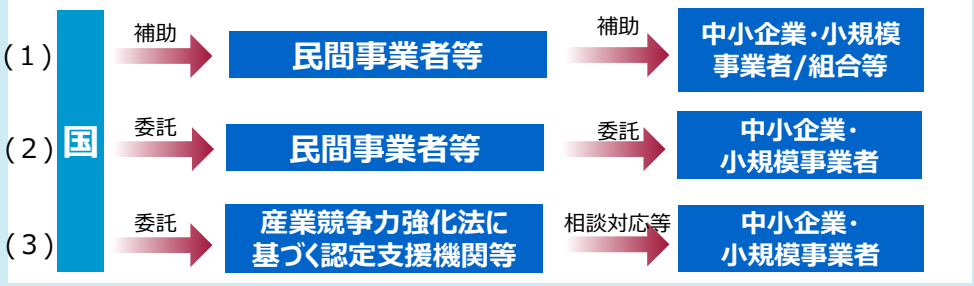
事業目的・概要

- 新型コロナウイルス感染症の影響下にあっても、地域の貴重な経営資源を散逸させることなく、次世代へ引き継ぐため、事業承継・引継ぎを支援するとともに、事業承継・引継ぎ後に行う新たな取組等を支援します。
- 具体的には、事業承継・引継ぎ補助金によって、事業承継・引継ぎを契機とする業態転換や多角化を含む新たな取組や廃業に係る費用、事業引継ぎ時の士業専門家の活用費用等を支援します。
- また、事業承継・引継ぎにおいて後継者教育の重要性が指摘されていることを踏まえ、後継者教育の型を提示するため、承継トライアル実証事業を行います。
- さらに、感染症の影響下における事業承継・引継ぎに対応するため、各都道府県に設置される事業引継ぎ支援センターの体制を整備します。

成果目標

- 感染症の影響下においても、円滑な事業承継・引継ぎを実現し、対象企業の生産性向上や、地域の貴重な経営資源の維持を図ります。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

（1）事業承継・引継ぎ補助金

- 事業承継・引継ぎを契機とする新たな取組（設備投資、販路開拓等）や廃業に係る費用、事業引継ぎ時の士業専門家の活用費用（仲介手数料、デューデリジェンス費用、企業概要書作成費用等）の一部を補助します。

支援類型		補助率	補助上限額	上乗せ額 ※廃業を伴う場合
①事業承継・引継ぎを契機とする新たな取組や廃業に係る費用の補助				
創業支援型	他の事業者が保有している経営資源を引き継いで創業した事業者への支援	2/3	400万円	200万円
経営者交代型	親族内承継等により経営資源を引き継いだ事業者への支援	2/3	400万円	200万円
M&A型	M&A（株式譲渡、事業譲渡等）により経営資源を引き継いだ事業者への支援	2/3	800万円	200万円
②事業引継ぎ時の士業専門家の活用費用の補助				
専門家活用型		2/3	400万円	200万円 （売り手のみ）

- また、中小企業が事業承継・引継ぎを検討する機会を提供する説明会等の実施を支援します。

※説明会等の開催方法等については、開催時における政府や開催地自治体のイベント開催に関する方針に従うこととする。

（2）承継トライアル実証事業

- 実証事業により、後継者に求められる素養・能力と、それらを習得するために必要な後継者教育の型を明らかにします。

（3）事業引継ぎ支援センターの支援体制の整備

- 事業者のニーズに対して適切な相談対応やマッチング支援を行うため、事業引継ぎ支援センターの支援体制を整備します。

中小企業庁　財務課
03-3501-5803

（参考）事業承継・世代交代集中支援事業

令和3年度予算案額 16.2億円（新規）

事業の内容

事業目的・概要

- 中小企業の雇用や技術などの貴重な経営資源を次世代へ引き継ぎ、地域のサプライチェーンを維持するため、中小企業の事業承継・引継ぎを支援するとともに、事業承継・引継ぎ後に行う新たな取組等を支援します。
- 具体的には、事業承継・引継ぎ後の設備投資・販路開拓などの新たな取組や廃業に係る費用、事業引継ぎ時の士業専門家の活用費用等を支援します。

成果目標

- 事業承継・引継ぎ補助金により、年間約500者の事業承継・引継ぎ及びその後の経営革新などを後押しすることで、事業承継・引継ぎの円滑化を目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率など）

事業イメージ

事業承継・引継ぎ補助金

- 経営者交代型・M&A型では、事業承継・事業引継ぎを契機に、経営革新などに挑戦する中小企業に、設備投資・販路拡大の支援を行います。
- 専門家活用型では、譲渡側・譲受側双方の士業専門家の活用に係る費用（仲介手数料、デューデリジェンス費用（買収に伴うリスク調査）、企業概要書作成費用など）を補助します。
- 経営資源を譲渡した事業者の廃業費用も補助します

○イメージ

支援類型		補助率	補助上限額	上乗せ額 ※廃業を伴う場合
①事業承継・引継ぎを契機とする新たな取組や廃業に係る費用の補助				
経営者交代型	親族内承継等により経営資源を引き継いだ事業者への支援	1 / 2	250万円	+200万円
M&A型	M&A（株式譲渡、事業譲渡等）により経営資源を引き継いだ事業者への支援	1 / 2	500万円	+200万円
②事業引継ぎ時の士業専門家の活用費用の補助				
専門家活用型		1 / 2	250万円	200万円 （売り手のみ）

（参考）中小企業等事業再構築促進事業

中小企業庁　技術・経営革新課
03-3501-1816

令和2年度第3次補正予算案額　1兆1485億円

事業の内容

事業目的・概要

- 新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するために中小企業等の事業再構築を支援することで、日本経済の構造転換を促すことが重要です。
- そのため、新規事業への進出等の新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編及びこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援します。
- また、事業再構築を通じて中小企業等が事業規模を拡大し中堅企業に成長することや、海外展開を強化し市場の新規開拓を行うことが特に重要であることから、本事業ではこれらを志向する企業の挑戦を更に支援します。
- 本事業では、中小企業等と認定支援機関や金融機関が共同で事業計画を策定し、両者が連携し、一体となって取り組む事業再構築を支援します。

成果目標

- 事業終了後3～5年で、付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上の増加を目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）

事業イメージ

補助対象要件

①申請前の**直近6カ月間**のうち、任意の**3ヶ月の合計売上高**が、コロナ以前の同3カ月の合計売上高と比較して**10%以上減少**している中小企業等。

②自社の強みや経営資源（ヒト/モノ等）を活かしつつ、「事業再構築指針」に沿った**事業計画**を認定支援機関と策定した中小企業者

補助金額・補助率

	補助金額	補助率
中小企業（通常枠）	100万円以上**6,000万円**以下	2/3
中小企業（卒業枠）※1	6,000万円以上**1億円**以下	2/3
中堅企業（通常枠）	100万円以上**8,000万円**以下	1/2（4,000万円超は1/3）
中堅企業（グローバルV字回復枠）※2	8,000万円以上**1億円**以下	1/2

※１．**中小企業（卒業枠）**：400社限定。
計画期間内に、①組織再編行為、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業から中堅企業へ成長する事業者向けの特別枠。

※２．**中堅企業（グローバルV字回復枠）**：100社限定。以下の要件を全て満たす中堅企業向けの特別枠。
①直前6ヶ月間のうち、任意の3カ月の合計売上高がコロナ以前の同3カ月の合計売上高と比較して、**15%以上減少**している中堅企業。
②事業終了後3～5年で、付加価値額又は従業員一人当たり付加価値額の年率**5.0%以上増加**を達成すること。
③グローバル展開を果たす事業であること。

事業再構築のイメージ

- 小売店舗による衣服販売業を営んでいたところ、コロナの影響で売上が減少したことを契機に店舗を縮小し、ネット販売事業やサブスクサービス事業に業態を転換。
- ガソリン車の部品を製造している事業者が、コロナ危機を契機に従来のサプライチェーンが変化する可能性がある中、今後の需要拡大が見込まれるEVや蓄電池に必要な特殊部品の製造に着手、生産に必要な専用設備を導入。
- 航空機部品を製造している事業者が、コロナの影響で需要が激減したため、当該事業の圧縮・関連設備の廃棄を行い、新たな設備を導入してロボット関連部品・医療機器部品製造の事業を新規に立上げ。

（参考）中小企業再生支援・事業承継総合支援事業

令和3年度予算案額 95.0億円（75.1億円）

（１）中小企業庁　金融課
03-3501-2876
（２）中小企業庁　財務課
03-3501-5803

事業の内容

事業目的・概要

（１）中小企業再生支援事業

- 各都道府県に置かれた「中小企業再生支援協議会」において、事業の収益性はあるが、財務上の問題を抱える中小企業者等に対し、窓口相談や金融機関との調整を含めた再生計画の策定支援を実施します。また、事業再生が特に困難な場合には、個人保証債務の整理に係る弁済計画策定等の経営者の再チャレンジ支援を実施します。
- 令和３年度においては、人員の増強など協議会の体制拡充を図り、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた中小企業者等への再生支援に万全を期します。

（２）事業承継総合支援事業

- 令和３年４月にM&A等の事業引継ぎ支援を行う「事業引継ぎ支援センター」に、親族内承継支援を行う「事業承継ネットワーク」を統合し、「事業承継・引継ぎ支援センター」へ発展的に改組します。
- 中小企業者等の円滑な事業承継・引継ぎ促進のため、事業承継診断に基づく支援ニーズの掘り起こしや、事業承継計画の策定、譲渡・譲受事業者間のマッチング等の支援をワンストップで行います。

成果目標

（１）中小企業再生支援事業

- 平成30年度から令和4年度までの5年間の成果目標として、足下並みの低い二次破綻率（再生計画策定支援完了後、3年のモニタリング期間中に再度破綻した率）の実現を目指します。

（２）事業承継総合支援事業

- 年間16.8万件の事業承継診断及び年間2000件の事業引継ぎ（令和4年度までに達成）により、事業承継・引継ぎの円滑化を目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）

国 →（委託）→ 産業競争力強化法に基づく認定支援機関 →（相談対応等）→ 中小企業・小規模事業者

事業イメージ

(1)中小企業再生支援事業

窓口相談（第一次対応）

課題解決に向けたアドバイス

- 面談や提出資料の分析を通じて経営上の問題点や、具体的な課題を抽出
- 課題を踏まえた適切なアドバイスを実施
- 必要に応じ、関係支援機関や支援施策を紹介

新型コロナ特例リスケジュール

- 1年間の特例リスケジュールの要請
- 資金繰り計画等の策定支援
- 新規借入を含めた金融機関調整

※新型コロナ終息後も財務状況等に応じ、事業改善まで幅広い支援策を提供。

再生計画等策定支援（第二次対応）

事業再生支援

- 個別支援チームを結成し、具体的な再生計画の策定を支援
- 関係金融機関等との調整

経営者の再チャレンジ支援

- 具体的な弁済計画の策定を支援
- 関係金融機関等との調整
- 経営者保証ガイドラインに基づく保証債務等整理

(2)事業承継総合支援事業

事業承継ワンストップ窓口

支援ニーズの掘り起こし・相談対応

- 地域の金融機関や商工団体等を通じたプッシュ型の事業承継診断による事業承継・引継ぎ支援のニーズの掘り起こし
- 後継者不在の中小企業の事業引継ぎ、親族内承継に係る具体的課題への適切な助言

支援ニーズへの対応

親族内承継支援

- 事業承継計画の策定支援
- 専門家派遣による具体的な課題解決
- 経営者保証コーディネーターによる事業者と金融機関へのサポート

事業引継ぎ支援

- 民間事業者等と連携した譲受希望企業とのマッチング支援
- 後継者人材バンクを通じた創業希望者とのマッチング支援
- 登録機関（金融機関、仲介業者等）への橋渡し
- 専門家派遣支援
- 経営資源引継ぎ支援

フォローアップ

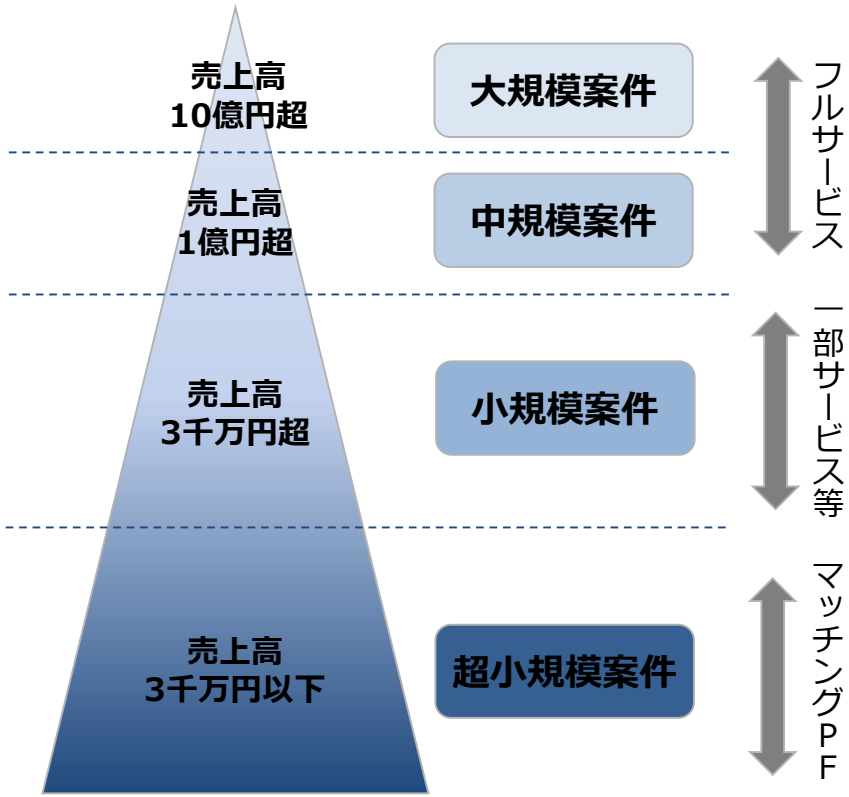
- 定期的なフォローアップ、必要なアドバイスを実施

２．中小M&Aの類型と検討の視点

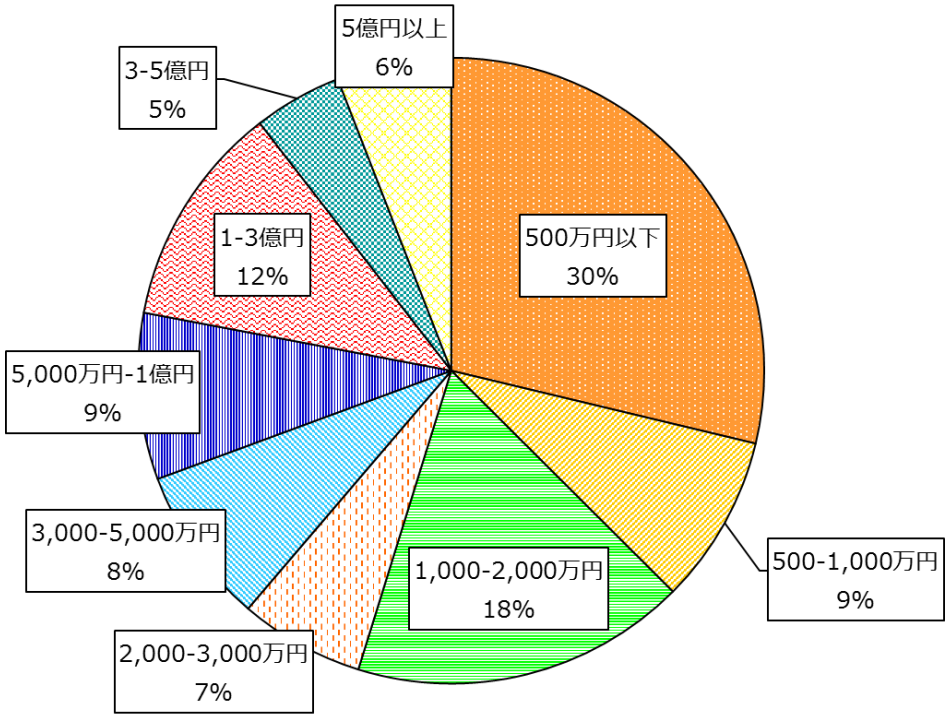
M&A支援機関にとってのM&Aの位置付け

- 現在のM&A支援機関による対応状況については、概ね以下のとおり整理できるのではないか。
  - 民間のM&A支援機関が**フルサービス**で対応している案件は、**売上高の下限で１億円程度**。
  - 一部の機関では、**提供サービスを絞る**などして**売上高3千万円程度**の案件でも対応。
  - **それを下回る案件**については、**WEBを通じたマッチングプラットフォームサービス**によって対応。

M&Aの案件規模と提供サービス



中小Ｍ＆Ａの譲渡価格



（注）2018年度の成約案件について、民間M&A仲介業者及び事業引継ぎ支援センターへのアンケート結果を集計

（参考）中小企業の売上高の分布

- **中小企業の売上高**の分布は以下のとおり。
  10億円：97パーセンタイル、 1億円：82パーセンタイル、3千万円：64パーセンタイル
- これを機械的に当てはめると、潜在的な事業者数は、**大規模案件が3%、中規模案件が15%、小規模案件が18%、超小規模案件が64%**を占める。

中小企業の売上高分布

＜中小企業全体＞

単位：万円

p1	17
p5	81
p10	161
p25	467
p50	1,500
p75	5,936
p90	21,855
p95	50,065
p99	282,912
平均値	18,954

【内訳】

＜会社＞ 単位：万円

p1	100
p5	451
p10	815
p25	2,057
p50	5,900
p75	18,224
p90	57,011
p95	123,781
p99	596,646
平均値	40,549

＜個人事業者＞ 単位：万円

p1	10
p5	50
p10	98
p25	250
p50	624
p75	1,500
p90	3,519
p95	5,925
p99	16,513
平均値	1,584

【資料】 総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工

中小企業にとってのM&Aの位置付け

- **中小企業の経営戦略の手段全体の中でM&Aの位置付けを整理**すると、

  ① まず、資本の活用の手段として、「投資（内部資本の活用）」と、「投資の受け入れ（外部資本の活用）」とに区分される。

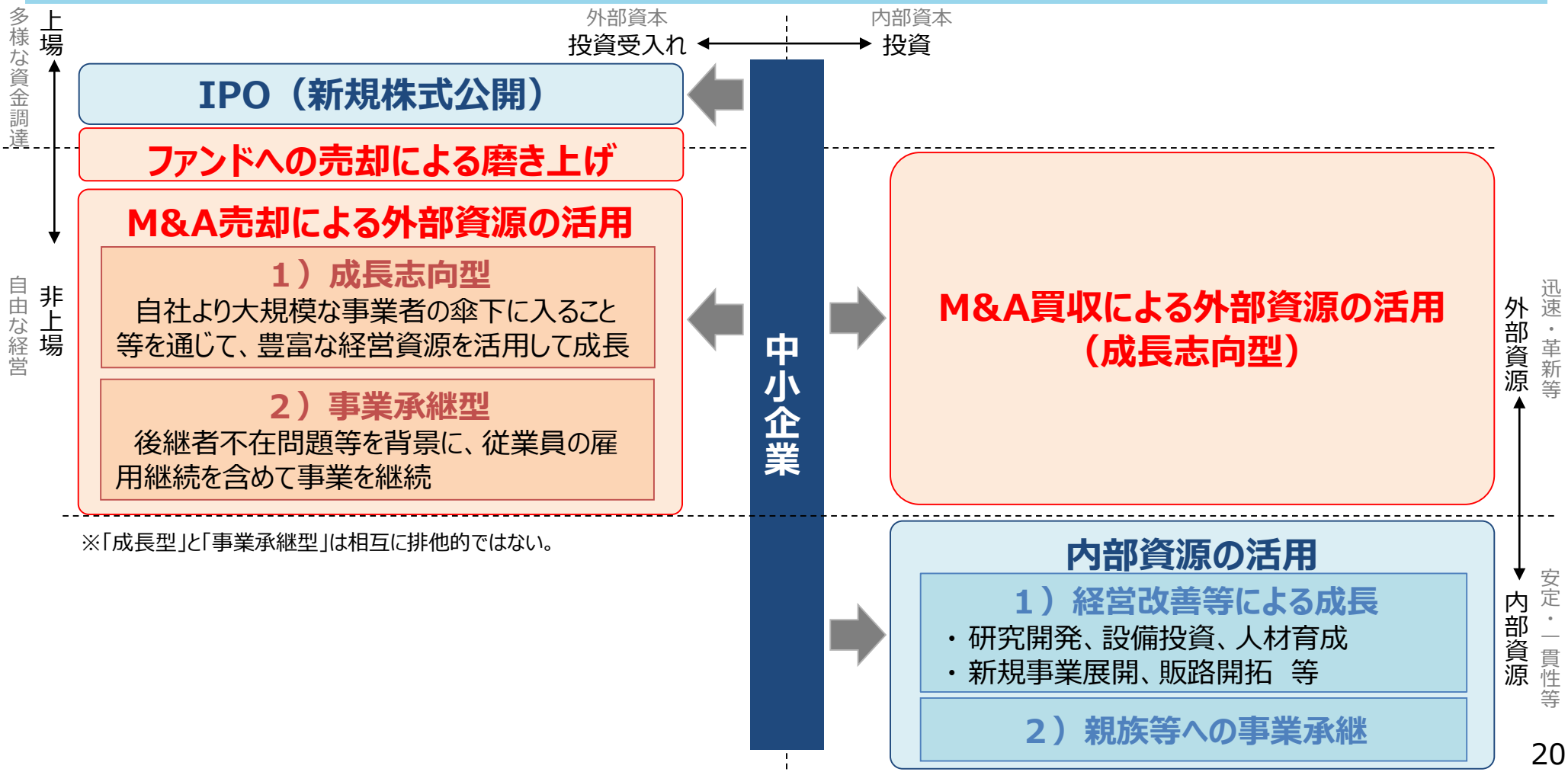
  ② その上で、投資の手段として、「内部資源への投資（研究開発、設備投資等）」と、「外部資源への投資（M&A（買収））」とに区分される。

  ③ また、投資の受入れの手段として、「上場（IPO（新規株式公開））」と、「非上場（M&A売却による外部資源の活用）」とに区分され、一定期間の過渡期の形態として「ファンドへの売却」が存在する。

- このように、**中小企業にとっての「M&A」には様々な形態**があり、**これらを区別して議論することが重要**ではないか。

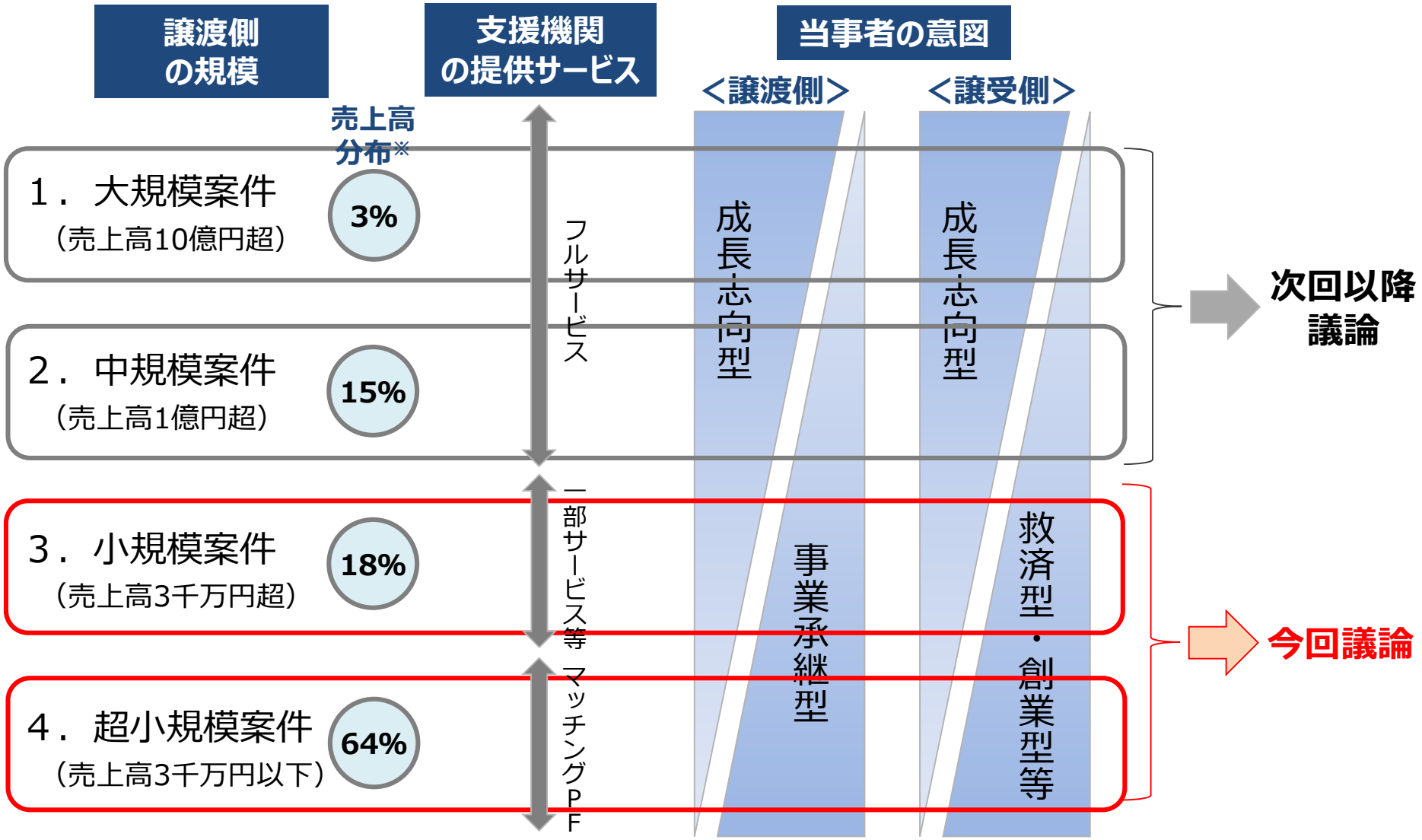
中小企業にとってのM&Aの位置付け（続）

- その上で、足下では、経営者の高齢化に伴って顕在化している事業承継における後継者不在の問題を解決する手段として、**「M&A売却（事業承継型）」**が注目されている。
- 一方、産業構造の変化や新型コロナウイルス感染症の影響等も相まって、成長戦略の観点から、**「M&A買収」**や**「M&A売却（成長志向型）」**が注目されつつあるのではないか。



中小M&Aの類型と検討の視点

- M&A支援機関や中小企業にとってのM&Aの位置付けを踏まえると、**以下のとおり整理して議論することとしてはどうか。**



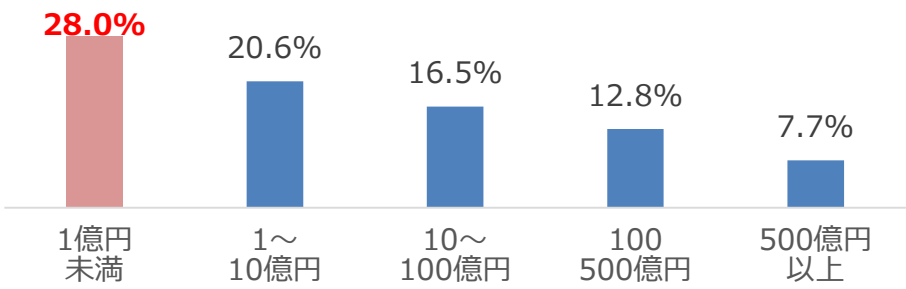
※総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工

３．小規模･超小規模M&Aにおける対応

小規模・超小規模案件の特徴

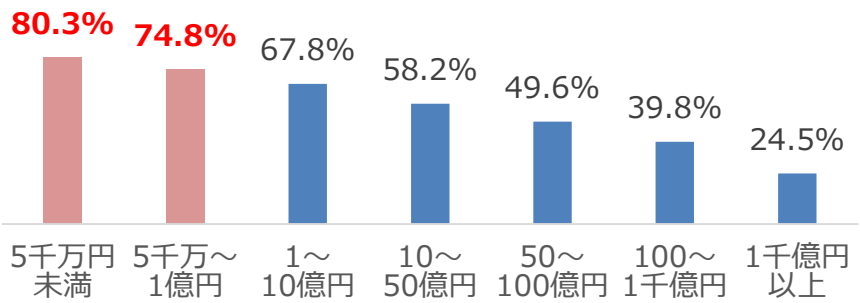
- **小規模・超小規模案件**は、**売上高規模で該当する企業は中小企業の大半**を占めるだけでなく、**経営者の高齢化、後継者の不在等の問題を抱えている企業が多い**。したがって、事業承継の手段として、小規模・超小規模案件のM&Aを推進することは喫緊の課題と言える。
- 一方、規模が小さいが故に**特に譲渡側は負担できるコストが限られている**にもかかわらず、M&Aに係る**コストは規模に比例して小さくなるわけではない**ため、自律的対応は容易ではない。

社長が70歳以上の割合（売上高別）



【資料】 帝国データバンク「全国社長年齢分析」（2020年）

後継者不在率（売上高別）



【資料】 帝国データバンク「全国・後継者不在企業動向調査」（2019年）

M&A支援機関の報酬体系

M&A支援機関においては、成功報酬の算定にレーマン方式※を採用する事業者が多い。

※「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

基準となる価額	乗じる割合
5億円以下の部分	5%
5億円超10億円以下の部分	4%
10億円超50億円以下の部分	3%
50億円超100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

小規模・超小規模案件への対応の状況

- 現在、民間のM&A支援機関がフルサービスで対応できるおおよその下限は、売上高1億円程度。
- 一方、一部の支援機関では、**支援の型の標準化**、**バリュエーションやデューディリジェンス等の簡素化**等によって、**案件対応の迅速化や低コスト化**を図り、売上高3千万円程度の案件も取引されている。
- また、更には取引当事者が独力でも取り組める**WEBを通じたマッチングプラットフォームサービス**を提供することで、より小規模な案件も取引されている。

M&A支援の迅速化・低コスト化の取組例

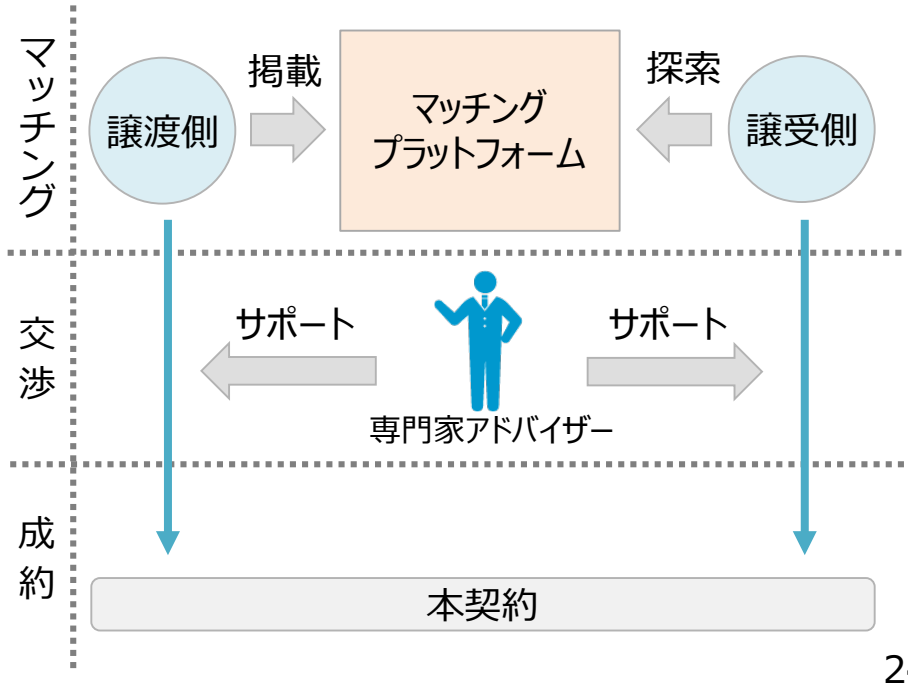
(株)経営承継支援の主な取組

①M&Aの支援プロセスの標準化、マニュアル化
（薬局、介護、理美容など業種別の詳細なマニュアルも）
⇒各工程の作業の合理化、人材育成の合理化

②事業譲渡スキームによることを基本とする
⇒バリュエーションやデューディリジェンスの簡素化

③決算書等から株価算定を行うシステムの導入
⇒バリュエーションの自動化

マッチングプラットフォームの仕組み



【資料】 各社HPやヒアリングをもとに作成

小規模・超小規模案件への対応の基本的な方向性

- こうした状況を踏まえると、**小規模案件に持続的に対応**するためには、

  ① 譲渡側が、親族内承継、M&A、早期廃業等の**準備への計画的な着手を促進**した上で
  （→M&Aでの対応が必要な案件の特定）

  ② 譲渡側・譲受側の**当事者が可能な限り独力で取り組める環境を整備**するとともに
  （→コストのかかる取組を内製化）、

  ③ それでもなお残る**必要最低限の取組を外部がサポート**する
  （→コストのかかる必要最低限の取組の絞込み）

  といった取組が必要ではないか。

- ただし、中小M&Aは市場立上げのフェーズにあること、特に地域の中小企業等においては域外の事業者とのM&Aへの抵抗感が根強く残っていること等を踏まえると、少なくとも当面の間は、**域内の支援機関とも連携しつつ、公的な事業引継ぎ支援センターによる補完も重要**ではないか。

３．小規模･超小規模M&Aにおける対応

（１）計画的な事業引継ぎ等への着手

①譲渡側へのアプローチ

②譲受側へのアプローチ

（２）当事者が独力で取り組むための環境整備

（３）外部による必要最低限の取組のサポート

事業承継ネットワークによる事業承継診断の取組

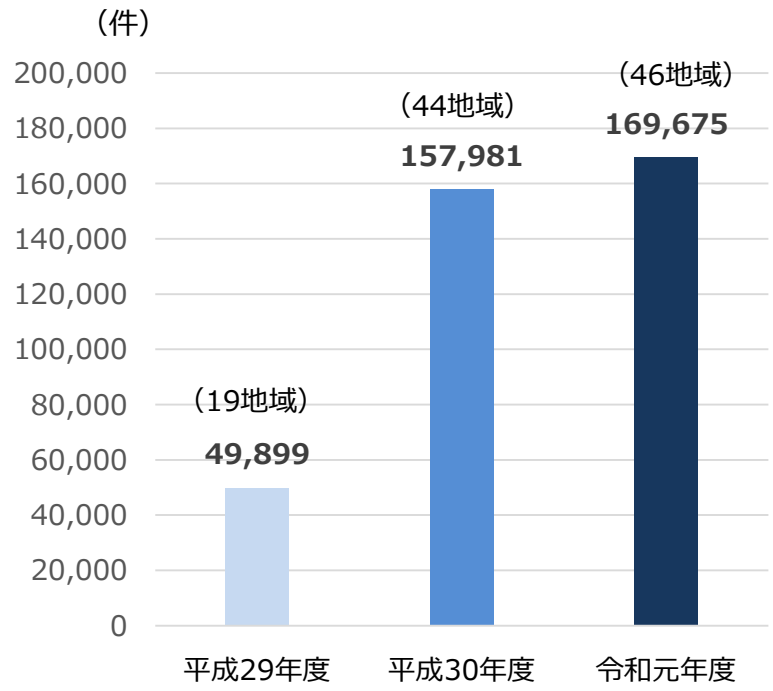
- **事業承継診断**は、「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会」の中間とりまとめ（平成28年9月）を受けて、**「事業承継ガイドライン」（平成28年12月）に盛り込まれた取組**。
- 平成29年度から早期・計画的な事業承継に対する経営者の「気付き」を促すため、全都道府県に、商工会・商工会議所、金融機関等の身近な支援機関から構成される「事業承継ネットワーク」が構築され、**過去3年間累計で約38万件のプッシュ型の事業承継診断**を実施。

事業承継診断の考え方（事業承継ガイドライン抜粋）

＜背景＞
- 潜在的な事業承継ニーズを掘り起こすためには、支援機関から経営者への積極的なアプローチが不可欠。
- 他方で、経営者のプライベートな領域に踏み込むことは難しさがある。

- ✓ 事業承継診断を行うことで、対話を通じ、経営者に対して**事業承継に向けた準備のきっかけを提供**。
- ✓ 診断を活用し、支援機関が経営者に対して**積極的なアプローチ**を行うことを期待。
- ✓ 地域の支援機関同士で意識を共有できる**支援体制を構築し、組織的に実施**することが望ましい。

事業承継診断の実績

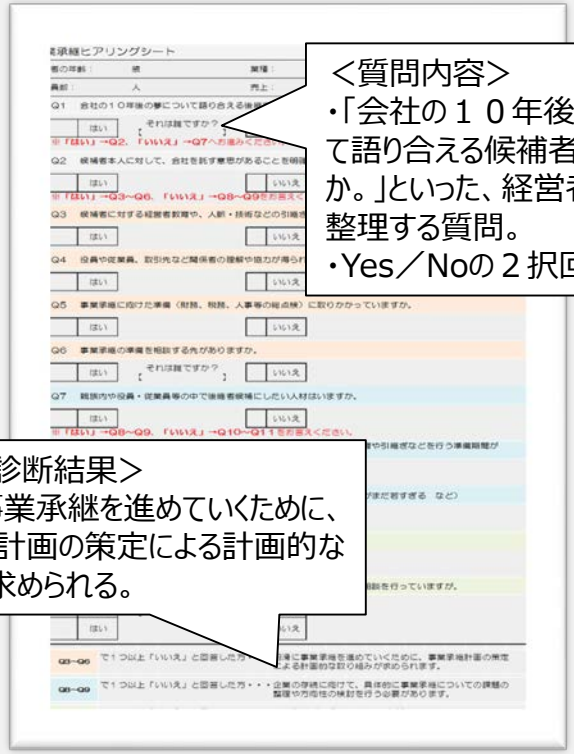


（注）東京都は独自の支援体制を構築しているため含まず。

事業承継診断の現状と課題①　～質の問題～

- 事業承継診断票は、**準備のきっかけを与え、次の行動を促すものとして不十分**ではないか。
  - **診断結果の内容が簡易**すぎる
  - 具体的な診断方法が各ネットワークや各機関に委ねられており、**診断の取組に地域差**
- また、事業承継診断の**フォローアップが不十分で、PDCAを十分に行えていない**のではないか。
  - 事業承継診断に関する**情報が各機関にしか蓄積されていない**
  - **事業承継診断後の具体的な支援内容を把握できていない**

事業承継診断票（相対用）



＜質問内容＞
・「会社の１０年後の夢について語り合える候補者はいますか。」といった、経営者の現状を整理する質問。
・Yes／Noの２択回答形式。

＜簡易な診断結果＞
・円滑に事業承継を進めていくために、事業承継計画の策定による計画的な取組みが求められる。

事業承継診断

事業者への定期訪問

＋

事業承継診断票に基づく事業承継の準備状況等のチェック

事業承継診断

企業の現状の把握

診断者が、現状を把握したうえで、診断結果を踏まえ、対応を検討

↓

支援機関、士業等への取り次ぎ
or
事業承継ＮＷ事務局への取次ぎ
or
自らの機関で支援
or
支援の必要無し

必要な支援内容に応じ、地域の支援機関に適切に取り次ぐ

自らの機関で対応する際の支援内容が把握できていない。

（参考）事業承継診断票の内容

質問項目	
Ｑ１	会社の１０年後の夢について語り合える後継者候補がいますか。
Ｑ２	候補者本人に対して、会社を託す意思があることを明確に伝えましたか。
Ｑ３	候補者に対する経営者教育や、人脈・技術などの引継ぎ等、具体的な準備を進めていますか。
Ｑ４	役員や従業員、取引先など関係者の理解や協力が得られるよう取組んでいますか。
Ｑ５	事業承継に向けた準備（財務、税務、人事等の総点検）に取りかかっていますか。
Ｑ６	事業承継の準備を相談する先がありますか。
Ｑ７	親族内や役員・従業員等の中で後継者候補にしたい人材はいますか。
Ｑ８	事業承継を行うためには、候補者を説得し、合意を得た後、後継者教育や引継ぎなどを行う準備期間が必要ですが、その時間を十分にとることができますか。
Ｑ９	未だに後継者に承継の打診をしていない理由が明確ですか。（後継者がまだ若すぎる　など）
Ｑ１０	事業を売却や譲渡などによって引継ぐ相手先の候補はありますか。
Ｑ１１	事業の売却や譲渡などについて、相談する専門家はいますか。実際に相談を行っていますか。

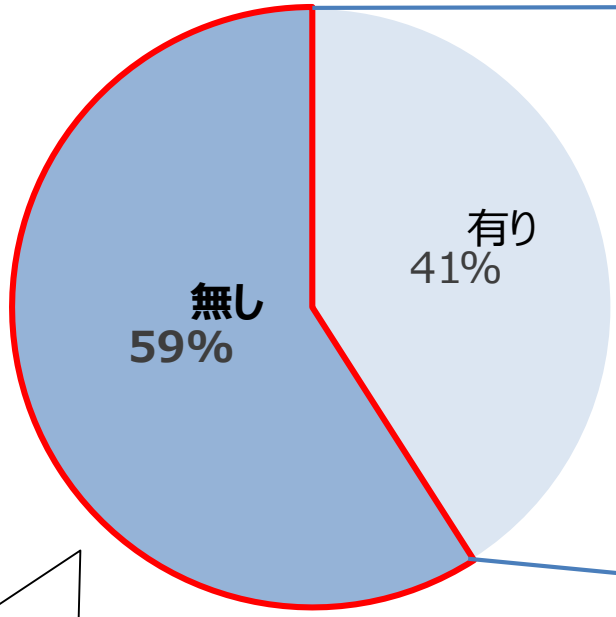
診断結果	
Ｑ３－Ｑ６で １つ以上「いいえ」と回答した方	**円滑に事業承継を進めていくために、事業承継計画の策定による計画的な取り組みが求められます。**
Ｑ８－Ｑ９で １つ以上「いいえ」と回答した方	**企業の存続に向けて、具体的に事業承継についての課題の整理や方向性の検討を行う必要があります。**
Ｑ１０－Ｑ１１で １つ以上「いいえ」と回答した方	**事業引継ぎ支援センターにご相談ください。**

事業承継診断の現状と課題②　～量の問題～

- また、事業承継ガイドラインにおいて、地域内で支援体制を構築し、組織的に実施することが求められているものの、実態は**事業承継診断を実施する機関に偏り**があるのではないか。
- **特に士業団体については、更なる巻き込みが必要**ではないか。

構成機関における診断実績の有無

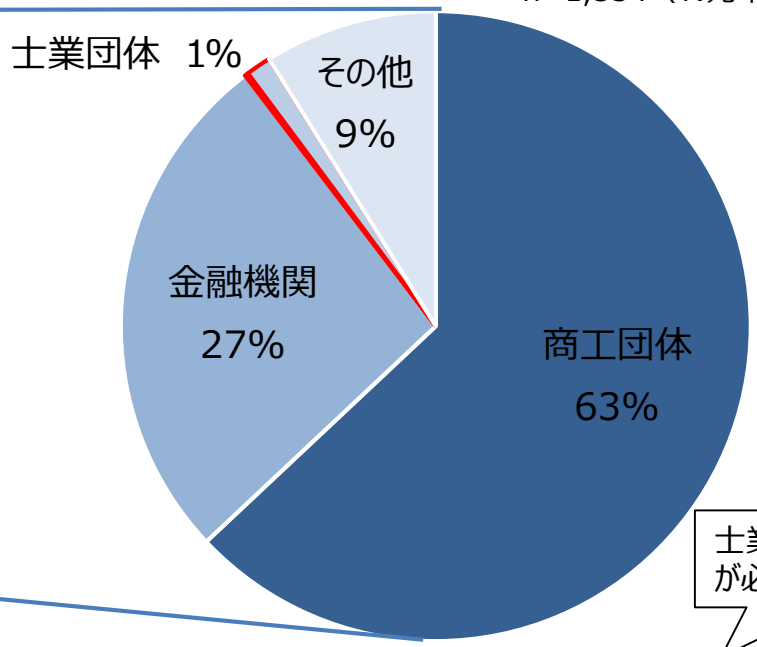
n=3,795（R元年度実績）



診断未実施機関の巻き込みが必要では無いか。

診断実績がある機関の内訳

n=1,554（R元年度実績）



士業団体の巻き込みが必要では無いか。

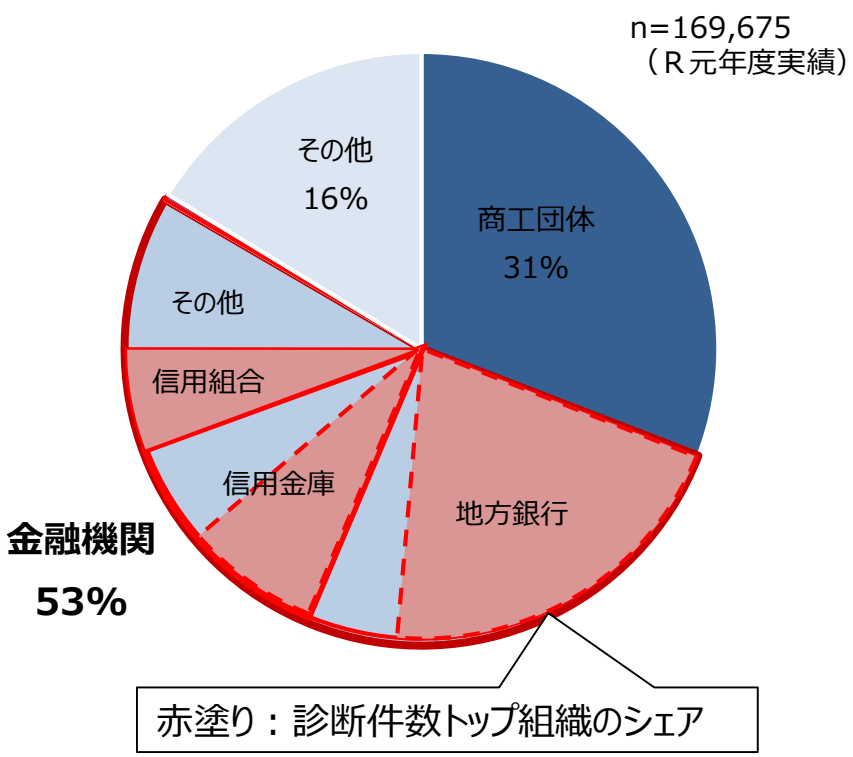
	実績有り	実績無し
構成機関の全商工団体のうち	80%	20%
構成機関の全金融機関のうち	75%	25%
構成機関の全士業団体のうち	**15%**	**85%**

事業承継診断の現状と課題②　～量の問題～　（続）

- 全診断件数の半分を占める金融機関においても、各都道府県における**診断件数トップの地域金融機関の件数シェアが７割**を超えており、**2番手以降の診断件数の少なさ**が課題と言える。
- なお、地方銀行については、各地域内のメイン企業数の平均トップシェアは約35%※であり、それと比較しても診断件数がトップ金融機関に偏っている。

※帝国データバンク「特別企画：全国メインバンク動向」（2019年12月）

事業承継診断件数に占める機関属性の内訳



2番目以降の組織を巻き込む必要があるのではないか。

属性	診断件数（属性中全組織）	診断件数（トップ組織）	件数シェア
地方銀行	44,162	35,147	**80%**
信用金庫	27,267	16,522	61%
信用組合	4,055	3,820	94%
合計	75,484	55,489	**74%**

事業承継診断の改善の方向性

- 診断の結果、単に取組の必要性を伝えるだけでなく、結果に応じて具体的な支援施策や相談先を示すなど、**事業者が能動的に行動できるような診断書**を発行することが必要ではないか。

  その際、効果を高めるため、他の類似する企業の取組に関する情報や、事業承継を行わない場合の損失の情報を提供するなど、**ナッジの活用も検討**してはどうか。

- 更に、PDCAを回すため、**診断情報を集約化、ビッグデータとして活用**することが必要ではないか。

  また、構成機関の取組を促すため、**構成機関毎の診断実績の公表**等が有効ではないか。

診断結果に応じた診断書

- 診断結果に応じて、支援施策や相談先を記載した**診断書を配布**。
- 自社と他社との比較、損失の強調等の情報も提供。

診断書イメージ

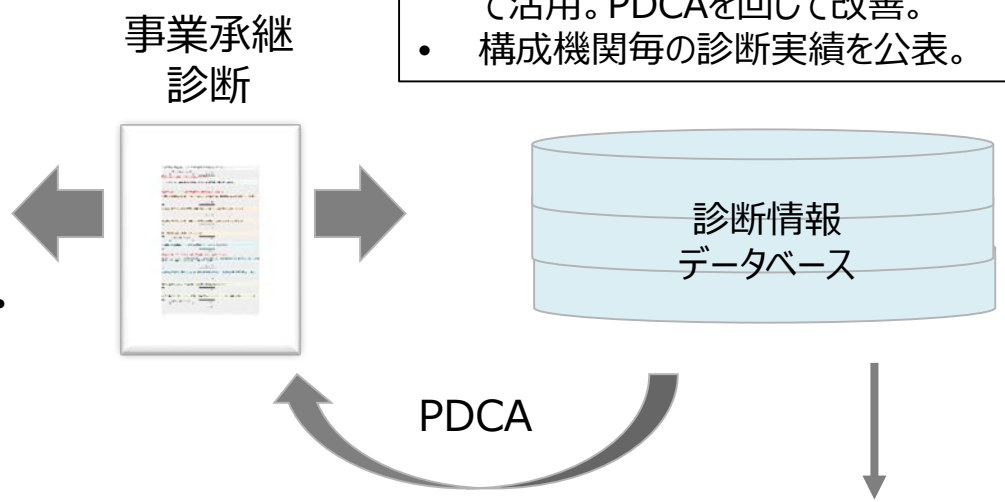
パターンA　パターンB　パターンC

・・・

＜ナッジを活用したメッセージ（イメージ）＞

✓ **自社と他社との比較**
「～～という結果が出た**企業の約○割が**、事業承継の準備を始めました。」

✓ **損失の強調**
「今すぐ事業承継の準備を行えば、**従業員の雇用を守る**ことができます。」



診断情報の集約化等

- 診断情報を集約化、ビッグデータとして活用。PDCAを回して改善。
- 構成機関毎の診断実績を公表。

機関毎の診断実績
①×××銀行
②×××団体
③×××事務所

３．小規模･超小規模M&Aにおける対応

（１）計画的な事業引継ぎ等への着手

①譲渡側へのアプローチ

②譲受側へのアプローチ

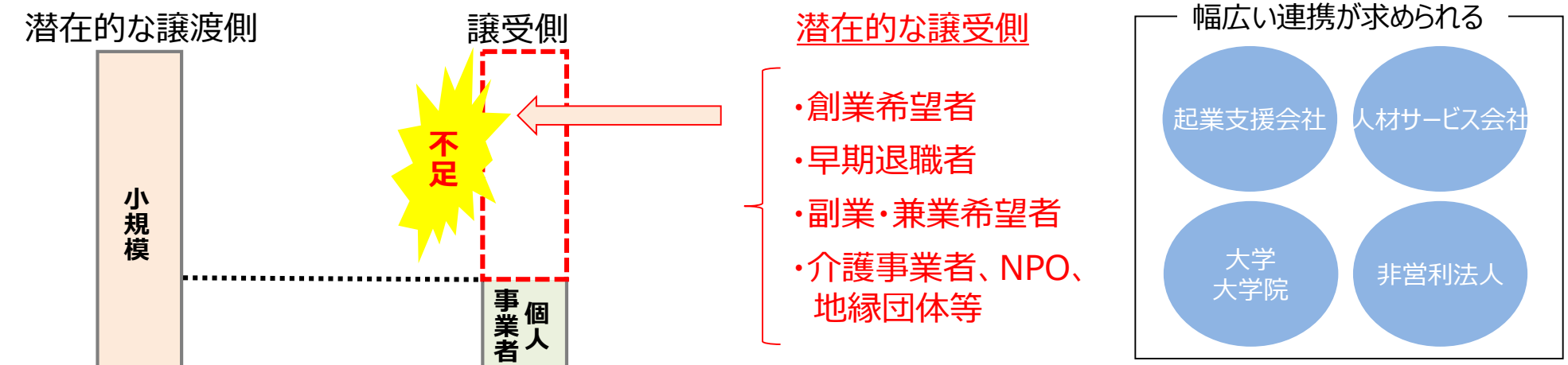
（２）当事者が独力で取り組むための環境整備

（３）外部による必要最低限の取組のサポート

小規模・超小規模案件で不足する譲受側

- 中小企業の規模分布等を踏まえると、**潜在的な譲渡側の大半は小規模・超小規模案件**。
- 一方、現状では、譲受側の多くが中規模以上の事業者をターゲットとしており、**小規模・超小規模案件の譲受側となる者が不足**している。
- こうした**不足する譲受側の役割を創業希望者等が担える可能性**もあり、実際、そのような譲受側のニーズは拡大しているのではないか。

小規模案件で不足する譲受側のイメージ



産業競争力強化法に基づく創業支援事業への支援

- **市区町村**が中心となって行われている**創業支援**では、**全国1,741のうち1,455市区町村が計画認定**を受けており（**人口カバー率98%**）、平成26～30年度に**約15万人の創業を実現。**
- 平成30年７月より、**創業無関心者の**創業に関する理解と関心を深める取組（創業機運醸成事業）への**支援を開始。新たに209市区町村**が**創業機運醸成事業を含む計画認定**を受けた。
- このように創業支援事業のすそ野は広いが、**中小M&A施策との連携は行えていないのが現状。**

経済産業大臣及び総務大臣が「創業支援等事業実施指針」を策定

申請　**認定**

「創業支援等事業計画」の作成

市区町村 ⇨ **連携** ⇦ **創業支援等事業者※**

※ 民間のノウハウを活用して創業を支援する事業者
（認定支援機関、経済団体、金融機関　等）

創業支援等事業

創業支援事業

ワンストップ相談窓口、創業塾、創業セミナー等

特定創業支援等事業（特に創業の促進に寄与する事業）

創業希望者等に対し行われる継続的な支援で、**経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が全て習得できる事業**

例）継続して行われる個別相談支援
　　複数回の授業による創業塾や創業セミナー　等

創業機運醸成事業

- 創業無関心者等に対する**創業に関する理解と関心を深める取組**
- 事業を営んでいない個人が対象

例）教育現場における起業家教育
　　若年層向けのビジネスプランコンテストの開催
　　短期間で創業を体験できるプログラムの実施　等

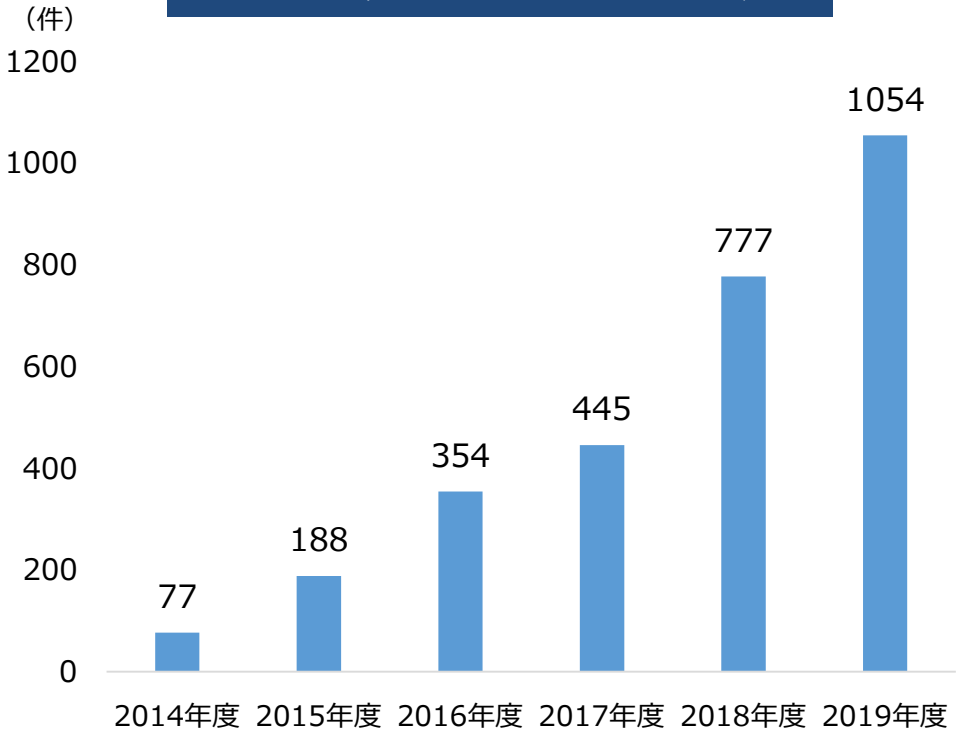
＜特定創業支援等事業を受けた創業者に対する支援＞

- 会社を設立する際の登記にかかる**登録免許税**の**軽減措置**
- **日本政策金融公庫**による融資における**貸付利率**の**引き下げ**　等

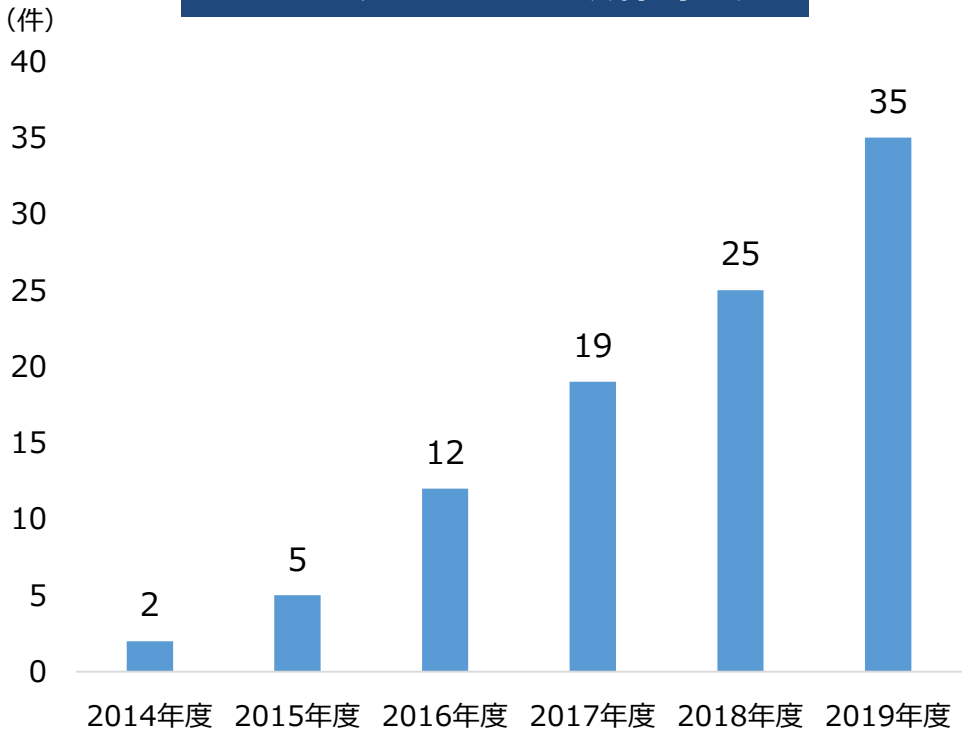
後継者人材バンク事業の取組

- **事業引継ぎ支援センターが行う後継者人材バンク事業**では、**後継者不在の小規模事業者**（主に個人事業主）**と起業家をマッチング**することにより、地域に必要な事業を存続させつつ創業を支援。
- 2014年度に静岡県に初めて設置されて、**令和2年3月末までに全国48か所全ての事業引継ぎ支援センターに設置**され、**登録者数・成約件数は右肩上がりで増加**している。
- しかしながら、創業支援の対象者数を踏まえると、**まだまだ取組が不足**している。

後継者人材バンクの登録者数



後継者人材バンクの成約件数



小規模・超小規模案件の譲受側を増やす取組の方向性

- 事業引継ぎ支援センターが行う後継者人材バンク事業を含め、**既存の創業支援施策等との連携を進めることが重要**ではないか。

①後継者候補の育成

◆ **現行の取組**
- 創業支援機関の創業支援事業（創業塾、創業セミナー）

◆ **改善に向けた課題**
- 創業支援事業を受講した創業希望者を後継者人材バンクに（自動的に）登録することもあり得るが・・・
  - ↔ 後継者人材バンクに登録される者の質を確保できないおそれ
  - ↔ 事業引継ぎ支援センターの実務が、マンパワーの問題からまわらないおそれ

✓ **民間のプラットフォーマーとの連携**によって、後継者人材バンクへの登録者の量・質を確保できないか。

✓ まずは、**いくつかの事業引継ぎ支援センターで実証的に取組**を始め、その後、横展開を図ることとしてはどうか。

②マッチング

◆ **現行の取組**
- 事業引継ぎ支援センター、民間プラットフォームを通じた取組
- 後継者人材バンク
- 承継トライアル実証事業

◆ **改善に向けた課題**
- 潜在的な様々な譲受側に対するアプローチが必要であるが・・・
  - ↔ 比較的小規模な事業者は、自らが譲受側になると考えない傾向
  - ↔ 商工団体や創業希望者以外の層へのアプローチが行えていない

✓ **商工会等の比較的小規模な事業者等への働きかけを強化**してはどうか。

✓ また、**商工団体や創業希望者以外の層へのアプローチも検討**すべきではないか。

③引継ぎ時の財政支援

◆ **現行の取組**
- 事業承継補助金（創業支援型）
- 経営承継円滑化法における金融支援（融資、信用保証）

◆ **改善に向けた課題**
- 譲受側が個人である場合も含めて活用可能なメニューは充実しつつあるが・・・
  - ↔ 特に個人には支援メニューに関する情報が届きづらい
  - ↔ 個人であるが故の特別な支援を措置していない

✓ **創業支援施策等との連携による官民を挙げた広報**を充実できないか。

✓ 買い手が個人であることから、マッチング後も、**専門家や商工団体等の伴走支援が特に有効かつ必要**ではないか。

３．小規模･超小規模M&Aにおける対応

（１）計画的な事業引継ぎ等への着手

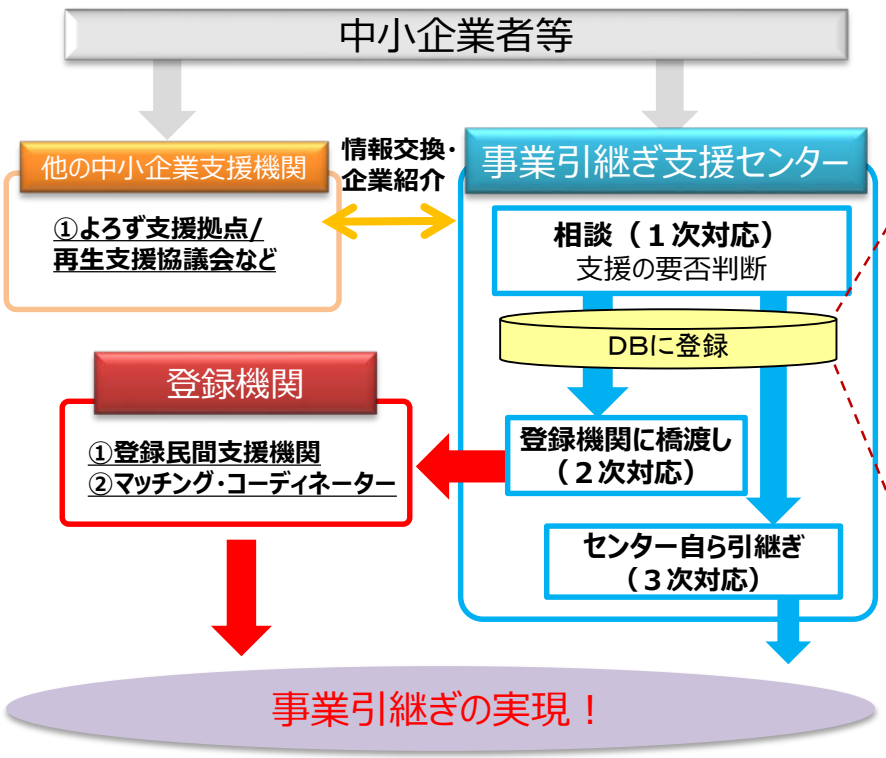
（２）当事者が独力で取り組むための環境整備

（３）外部による必要最低限の取組のサポート

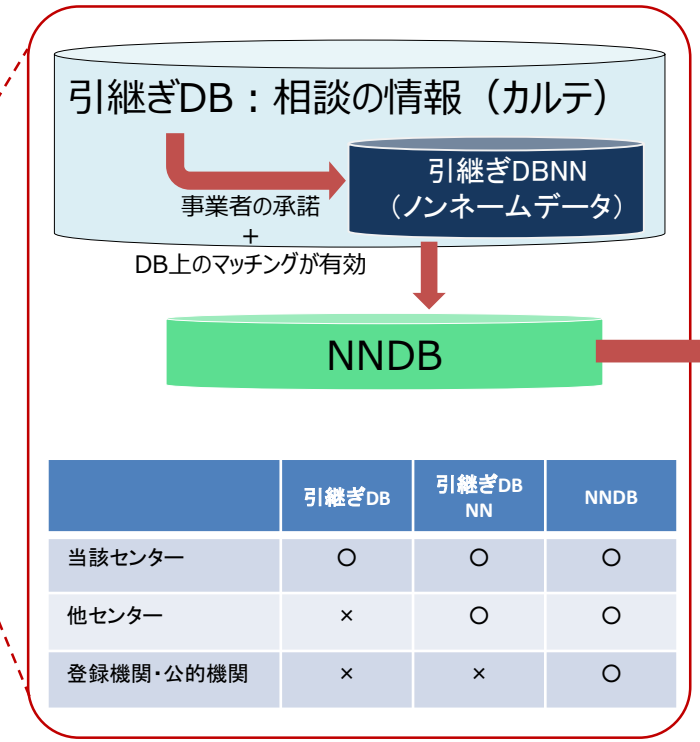
事業引継ぎ支援センターの取組

- 国からの委託により、**事業引継ぎ支援センター**は、小規模案件を中心にM&Aを支援。具体的には、**①譲渡側・譲受側からの相談対応（一次対応）**、**②M&A候補案件の登録機関への橋渡し（二次対応）**、**③登録機関で対応できない案件等の引継ぎ支援（三次対応）**を実施。
- なお、相談のあった案件に関する情報は、まず**当該センターと全国本部、中企庁のみ閲覧できる引継ぎデータベース**に登録され、更に相談事業者の許諾が得られたものは、**全国のセンター及び登録機関、公的機関が閲覧できるノンネームデータベース（NNDB）**に登録される。

事業引継ぎ支援センターの支援スキーム

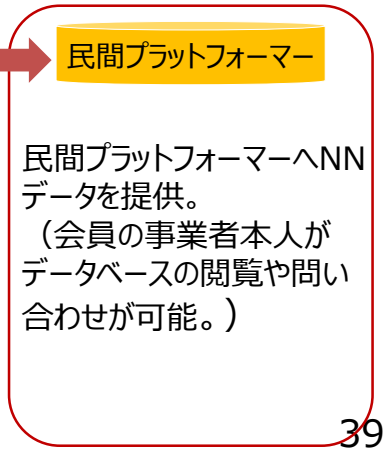


DB全体像



	引継ぎDB	引継ぎDB NN	NNDB
当該センター	○	○	○
他センター	×	○	○
登録機関・公的機関	×	×	○

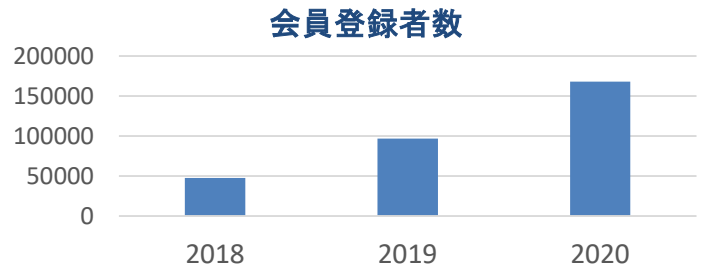
民間PFのDB

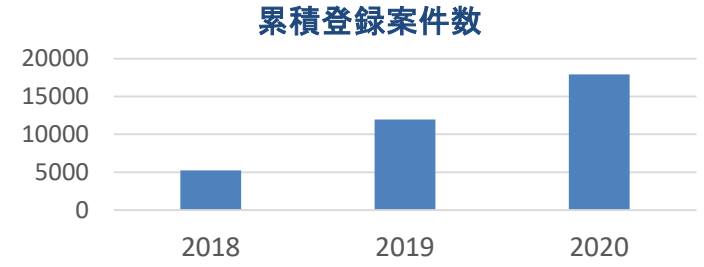


民間のマッチングプラットフォーマーの取組

- 一方、IT技術の発展も背景に、民間においても、Web上でマッチングプラットフォームを提供するなど、小規模案件に対応するための環境が整いつつある。
- ここ数年、M&Aプラットフォームに対する注目度は高まっており、**プラットフォームの譲受会員数も、譲渡案件数も大幅に増加**している。
- 従来のM&Aに比較して、**低い手数料**や、**短期間での約定**が特徴である。

大手M&Aプラットフォーマー3社※の会員登録者数、累計登録案件数の推移





※トランビ「TRANBI」、バトンズ「Batonz」、ビジョナル・インキュベーション「ビズリーチ・サクシード」を集計。
※各社集計の期間や方法が異なるため、数値は概数。

【資料】 各社HPやヒアリングをもとに作成

各プラットフォーマーの手数料

	売り手	買い手
A社	無料	成約時のみ成約価額の2%（最低報酬25万円）
B社	無料	成約時のみ成約価額の3%
C社	無料	案件紹介料として、譲受金額の1.5%

【資料】 各社HPをもとに作成

M&A相談から成約までに要する期間（比較）

プラットフォーム活用
3、4ヶ月程度

⟷

一般的なM&A
1年程度

【資料】 各社HPやヒアリングをもとに作成

（ヶ月）

諸外国におけるマッチングプラットフォーム①（フランス、ドイツ）

bourse nationale de la transmission（フランス）

- 2006年7月、政府系金融機関の旧OSEO（現Bpifrance）は、データベースをネットワーク化して、譲渡希望企業の情報を一括検索できる「事業承継に関する全国取引所（bourse nationale de la transmission）」を設置。
- 2020年12月現在で、官民の9つのデータベースが参加し、約4万6千件の案件情報が掲載。

事業承継に関する全国取引所
bourse nationale de la transmission
（設置主体：Bpifrance（政府系金融機関））

官民の9つのデータベースをネットワーク化

nexxt-change（ドイツ）

- 2006年1月、ドイツ復興金融公庫（KfW）・商工会議所・手工業協会の「Change/Chance」と、経済技術省・民間等パートナーの「nexxt」が統合され、「nexxt-change（企業承継取引所）」（設置主体：KfW、経済技術省）として現在に至っている。
- 2020年12月現在で、4,500人超の譲受人、1,500人超の譲渡人が登録。

企業承継取引所
nexxt-change
（設置主体：KfW、経済技術省）

約700の地域パートナー
（商工会議所や金融機関を含む）
が、専門的なサポートを実施

【資料】 村上義昭「フランスの事業承継と事業承継支援策」（2008年2月）、Bpifrance HP等より作成

【資料】 根本忠宣「ドイツのファミリービジネスにおける事業承継の現状と課題」（2007年5月）、nexxt-change HP等より作成

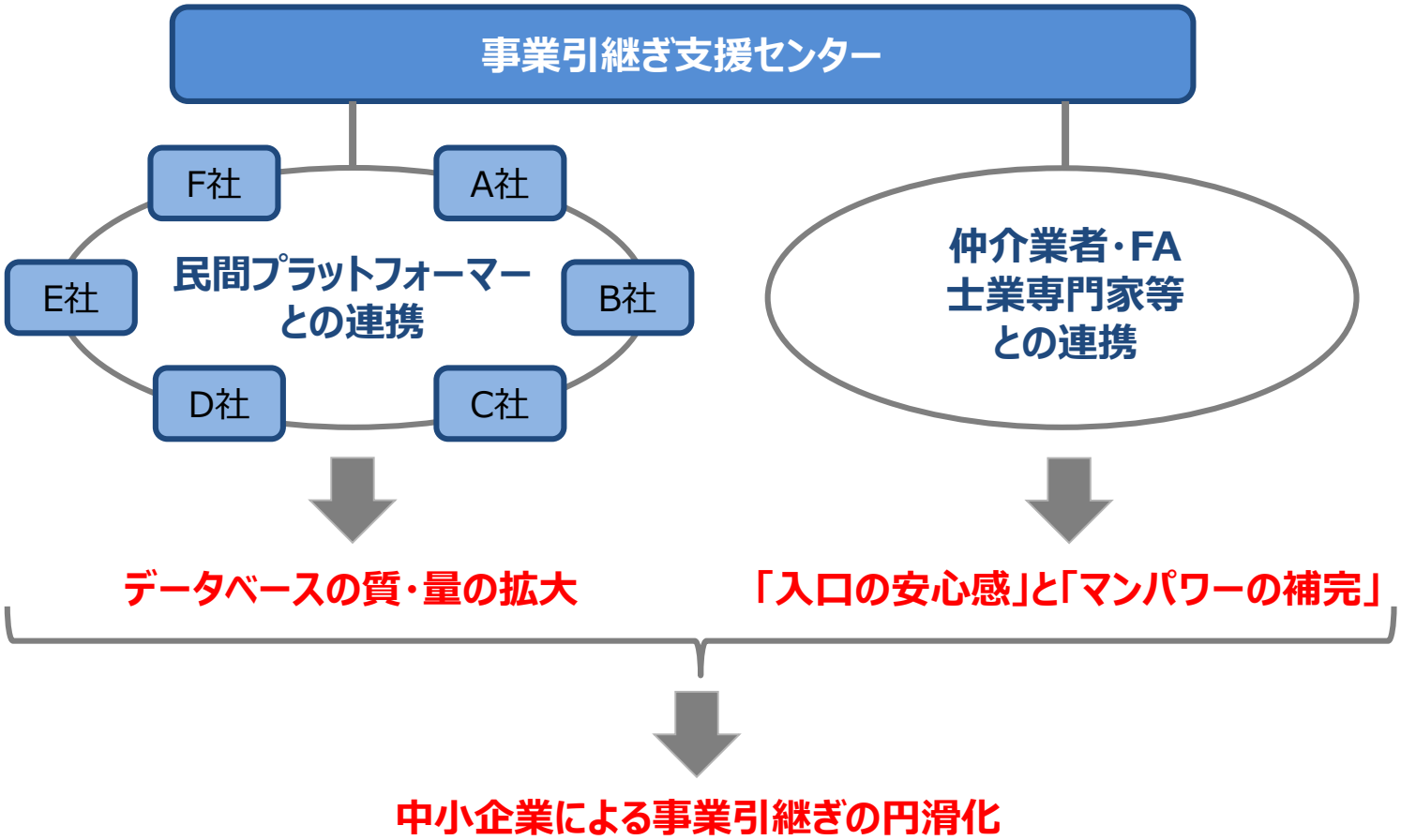
諸外国におけるマッチングプラットフォーム②（米国）

	Businessforsale.com	Businessbroker.net	bizbuysell.com,Inc
企業概要	・設立：1996年 ・ホームページ（URL）： https://www.businessesforsale.com/ ・事業内容： 個人オーナーから起業家や事業法人までグローバル規模で事業売却の市場をWeb上で創出	・設立：1999年 ・ホームページ（URL）： https://www.businessbroker.net/ ・事業内容： オーナーやフランチャイズ店のため理想の買手とのマッチングをサポートするオンライン広告サービスを運営	・設立：1996年 2012年にCoStar Group,Inc.により買収 ・ホームページ（URL）： https://www.bizbuysell.com/ ・事業内容： インターネット上で最大級かつ高需要の事業売却の市場を提供。また直近の成約案件を分析するデータベースを保有
ユーザー数			
掲載企業数	58,420 ※事業売却の案件数	28,000以上 ※事業の売却フランチャイズ事業の買収/売却案件数	45,000以上 ※事業売却、資産譲渡、フランチャイズ事業の売却、事業用の不動産売却案件数
ビジネスブローカー	―	1,000以上	数千
サイト訪問者	月間100万超	月間15万人超	月間140万超
対象国	約130か国	米国・カナダ	全世界（カナダ・米国中心）
成約数（累積）	―	―	10万件以上
成約案件の譲渡規模イメージ	売上が数万ドル規模の個人経営店から数億ドル規模の企業	スタートアップ企業から売上高が数億ドル規模の企業	スタートアップ企業から売上が数百万ドル規模の企業
料金体系	・サブスクリプション型：金額不明 ・（サイト内広告）CPM課金：$15 ・検索広告表示：1か国・1検索カテゴリごとに$250 ・メール広告（※min. $500~）： - 1,000通ごとに$150/ - デザイン料（オプション）：$300 ・ニュースレター（買手登録者向けに毎月送付）への掲載 - バナー：$650 - 特集：$850	・広告掲載（追加料金なし） 標準価格： - $129.95/2mon - $199.95/4mon - $249.95/6mon アップグレード価格: - $149.95/2mon - $249.95/4mon - $299.95/6mon	・広告掲載（追加料金なし） 標準価格： - $79.95/3month $59.95/6month アップグレード価格： - $99.95/3month $79.95/6month ・複数公告掲載（ビジネスブローカー向け） - 金額不明/1month,quarter,anual ・BizBuySell Edge（Databaseの利用） - $14.99/mon 金額不明/1year
備考	―	公告方法：Google, Yahoo!,BingなどにWeb公告を掲載	買手企業は90,000社以上登録

【資料】 レコフデータ作成

事業引継ぎ支援センターを中核とする取組の方向性

- 中小M&A市場の立上げ期にある現状では、フランスやドイツの事例も参考に、**事業引継ぎ支援センターが域内の支援機関とも連携しつつ中核となり、**
  ①民間プラットフォーマーとの連携によりデータベースの質・量を拡大するとともに、
  ②仲介業者・FA・士業専門家等との連携により「入口の安心感」と「マンパワーの補完」を両立させる取組をより一層推進することが重要ではないか。



事業引継ぎ支援センターを中核とする取組の方向性（続）

- 具体的には、以下のような取組を進めることが必要ではないか。

1．民間プラットフォーマーとの連携強化等

（1）事業引継ぎ支援センター間の広域連携へのインセンティブ設計の見直し

- 域内でのマッチングにこだわるあまり、何年もマッチングが成立しない案件も散見。
- また、広域連携の場合は各センターで0.5件のカウントとなっていることも、広域連携を躊躇させる要因。

（2）事業引継ぎ支援センターと民間プラットフォーマーの連携の強化

① 事業引継ぎ支援センターにおける連携強化の方針の明確化、連携基準の緩和

- 民間プラットフォーマーとの連携方針が明示されていないため、連携に消極的なセンターが存在。
- また、現在の連携基準では、センターと連携できる民間プラットフォーマーが限定的であり、参入障壁となり得る。

② 事業引継ぎ支援センターにおけるデータベースの運用ルールの改善

- センターのデータベースの情報項目や記載内容が、民間プラットフォームと比べて粗い。
- センターの運用では掲載案件のマッチングを迅速に行う上での障壁が存在。
  例①：譲受側候補が譲渡案件の詳細を遠隔で確認できない（センターへの訪問が必要）
  例②：複数の譲受側候補が同時に交渉に参加できない（早い者勝ちとなっている）

2．登録機関との連携強化

（1）事業引継ぎ支援センターの登録機関の公平な登録基準の設定

- 各センターのプロジェクトマネージャーの裁量によって登録機関を選定する運用となっている。

（2）事業引継ぎ支援センターから登録機関等への案件開放の円滑化

- 各センターでは、登録機関への開放（二次対応）、センター自身による対応（三次対応）と取り組んでいるが、そのフローは円滑に流れているか。
- 譲渡側は域内でのマッチングを希望する傾向にあるとしても、事業の継続こそが最重要であり、「まずは域内」、「それでも駄目なら他センターとの連携」、「それでも駄目なら民間開放」などと段階的かつ迅速に対応すべきではないか。

３．小規模･超小規模M&Aにおける対応

（１）計画的な事業引継ぎ等への着手

（２）当事者が独力で取り組むための環境整備

（３）外部による必要最低限の取組のサポート

一般的な中小M&Aのフローと最低限行うべき工程

- 中小M&Aのフローは、以下のとおり。このうち、マッチングまでは、事業承継・引継ぎ支援センターや民間のプラットフォーマーを活用して対応するとして、その後の工程をどこまで丁寧に行うべきか。

フロー	主な支援機関	留意点
相談	商工団体、税理士、金融機関、中小企業診断士、公認会計士、弁護士、M＆A専門業者、事業引継ぎ支援センター	✓ 身近な支援機関へ相談し、将来のビジョンやM＆Aの希望条件の整理、株式の集約などの**M＆Aに先立つ「見える化」が重要**。 ✓ **仲介者やFAを活用することの是非についても、支援機関と相談**しつつ意思決定することが望まれる。
意思決定		
企業価値評価	会計士、税理士、金融機関、M＆A専門業者、センター	✓ 譲渡側経営者との面談や現地調査等に基づいて、**企業の価値を評価**。**最終的には、当事者間で合意した金額が譲渡金額**になる。
マッチング	金融機関、M＆A専門業者、センター、プラットフォーマー	✓ 候補者をリスト化した上で選定。譲受を希望する企業が見つからない場合でも、**経営資源の引継ぎ等の検討**が望まれる。
交渉・調整	弁護士、M＆A専門業者、金融機関、センター	✓ 支援機関から密なコミュニケーションで**アドバイスを受けることが重要**。この際、**譲歩できない点などを予め固めておく**ことが望ましい。
基本合意の締結		✓ 支援機関の助言を受け、**スキーム**や**経営者その他の役員や従業員の処遇**、**遵守事項**を確認の上、契約書に調印することが重要。
財務・法務等調査（DD）	会計士、診断士、税理士、弁護士、センター（外部専門家）	✓ 譲受側の意向を踏まえ調査を実施。**譲渡側・譲受側ともに支援機関の指示を遵守**することが望まれる。
最終契約の締結	弁護士、M＆A専門業者、金融機関、センター	✓ DDで発見された点や留保事項を踏まえて**最終契約を締結**する。不安がある場合には、**セカンド・オピニオンを求めることも有効**。
クロージング（決済）		✓ 株式等の**譲渡対価の支払い**、資産の移転に伴う**登記手続の確認**。
ポストM&A	士業等専門家、M＆A専門業者、金融機関、商工団体	

※顧問である士業等専門家、取引先金融機関、仲介契約/FA契約後のM＆A専門業者、事業引継ぎ支援センターは、プロセス全般における一次的な相談に対応

交渉等における専門的な支援の取組の方向性

- **必要最低限の工程の範囲や程度**については、**譲渡側・譲受側の「保護」や「安心の確保」の観点から検討**することが重要ではないか。
- 具体的には、**少なくとも弁護士に契約書レビューを依頼**（例．過度な表明保証となっていないか、譲渡側の意向を正確に反映した内容かなど）することは必要ではないか。
- また、**デューディリジェンス**についても、M&A実施後の当事者間のトラブルを回避する観点から、最低限の精査を行うことが必要であり、例えば**事業譲渡を採用することで案件によっては詳細なDDを省略**したり、日頃から指導・助言を受けている**顧問税理士等が対応**することでコストを抑えることも考えられる。
- ただし、**債務整理等を要するケースにおいては、弁護士に対応を依頼**することが必要。

M&Aの実行フローと標準コスト

DDは主に買い手に係るコストであり、事業譲渡で行う場合には詳細なDDは不要となる。

相談・意思決定 → 企業価値評価 → マッチング → 交渉・調整 → 基本合意 → 財務・法務等調査（DD） → 最終契約 → クロージング → PMI

民間のプラットフォーマー、
事業承継・引継ぎセンターが対応

無償又は低廉

必要に応じて税理士や弁護士等に依頼
※**最低限、契約レビューは弁護士に依頼**

（売り手の場合）契約書の簡易レビューのみであれば数十万円程度、交渉等を含めフルに依頼する場合でも、百～数百万円程度

※第3回にて検討予定

中小M&A向けの表明保証保険

- 加えて、**小規模案件ではコストの観点から享受できるサービスに制約**があるが、小規模案件を健全に発展させるためには、少なくとも**M&A後の思わぬトラブルによる損失を回避・軽減するための対応策が求められる。**
- この点、一部の保険会社から小規模案件を含めて**中小M&A向けの表明保証保険**が提供され始めており、想定外のリスクを軽減するものとして期待されている。

小規模案件向けの表明保証保険の例

M&A Batonz（東京海上日動）の特徴

中小・零細企業や事業のリスク発見に特化した調査パッケージであるバトンズDD（簡易DD）を利用すると、追加費用なしで自動的に「M&A Batonz（ベーシック）」が付帯される。

補償金額	免責金額	補償対象となる項目
300万円	30万円	• 被保険の表明保証違反による損害 • 第三者請求に関する争訟費用

（※）上記の定型化された保険である「ベーシック」に加えて、ニーズに合わせて補償額等を個別にカスタマイズできる「アドバンス」も存在。

シンプル表明保証（損保ジャパン）の特徴

1．シンプルでわかりやすい選べる２つの補償内容

	ベーシックプラン	ワイドプラン
対象項目	①財務諸表 ②会計帳簿 ③公租公課 ④人事労務	左記①～④＋ ⑤対象会社の株式等 ⑥訴訟　⑦動産　⑧債権 ⑨資産　⑩契約等

2．簡易なヒアリング事項
概算保険料の見積もりに必要な書類は以下の３つのみ
①ヒアリングシート②暫定DDレポート③暫定株式譲渡契約書

3．対象となるディール（※他にも条件はあります）
①日本語で交わされる株式譲渡契約書による買収契約
②譲渡金額が5000万円～100億円以内
③DDが第三者によりなされるM&A　　など

（注）本保険は現状金融機関チャネルを通しての販売のみ

【資料】各社資料より作成