

第2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2年12月22日 14:00～16:00

場所：経済産業省本館17階 第1共用会議室及びSkype会議室

出席者：

＜委員＞：山本座長、清水委員、菅原委員、高井委員、松中委員、安原委員

＜オブザーバー＞：青景東京海上日動火災保険株式会社公務開発部次長、石川全国中小企業団体中央会 政策推進部 副部長（代理出席）、石塚株式会社ストライク執行役員、加藤日本商工会議所中小企業振興部部長、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マネージングディレクター、篠山信金キャピタル株式会社経営支援部部長、篠田名南M&A株式会社代表取締役、高橋株式会社トランビ代表取締役社長、富樫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、名小路谷株式会社ソリューションデザイン執行役員投資第I部門長、藤原株式会社経営承継支援マネージャー（代理出席）、前田ビジョナルインキュベーション株式会社ビズリーチ・サクシード事業部事業部長、三宅株式会社日本M&Aセンター代表取締役社長、明賀一般社団法人第二地方銀行協会金融情報調査室長（愛媛銀行経営管理部協会担当部長）

議事概要：

- ・ 事務局から、「新たな税制及び予算措置」、「中小M&Aの種類と検討の視点」、「小規模・超小規模M&Aにおける対応」について説明を行った後、それぞれの議題について討議が行われた。

主な御意見：

1. 新たな税制・予算措置について

- ・ 大変きめ細やかな措置であり、M&Aを行おうとする事業者にとっては有効である一方、必要な事業者にM&Aを促す施策や啓蒙も必要ではないか。
- ・ 仲介業者の存在自体が問題なのではなく、仲介業者が関与する際に譲受側・譲渡側の双方にアドバイザーがついていないことが問題。事業承継・引継ぎ補助金の具体的な制度設計の中で、できる限り早い段階で双方にアドバイザーがアサインされるような仕組みを検討すべきで

はないか。

- ・ 事業承継・引継ぎ補助金について、単年度主義の予算制度の性質上難しいかもしれないが、年度をまたぐ案件などでも対応できるような使い勝手のよい仕組みを検討すべきではないか。

2. 中小M&Aの種類と検討の視点

- ・ 実務家の立場としては、大・中・小・超小規模の分類は実務を反映したものとして納得感がある。
- ・ 小規模と超小規模を区分することは良い。規模が小さい企業は、心理的オーナーシップが強く、成長よりもオーナー家の存続を優先してしまう傾向があり、第三者による継続的な対話や啓蒙が重要。
- ・ 中小企業のM&Aの位置づけについて、コロナ禍で中小企業の債務が膨らんできているという背景もあり、メザニンなどを活用した事業再生のためのM&Aという視点も必要ではないか。

3. 小規模・超小規模M&Aにおける対応

- ・ 小規模企業においては経営者・従業員の高齢化や投資リスクが取れないといった要因で、成長性の向上のためにはM&Aが有用だ、というロジックの説明が不十分であると感じる。また、生産性向上の切り口で言うと小規模企業同士のM&Aはこれに当たらず、中堅企業が小規模企業を買収するというケースが想定されるべきで、創業支援のM&Aとも切り分けるべきではないか。
- ・ 事業承継診断においては、金融庁が提言する「心理的安全性が確保された中での対話」が当てはまると考えており、中小企業のM&Aに対する心理的障壁を除くという意味で、単に診断票の質問項目に回答するだけではなく、地域金融機関、顧問弁護士・会計士・税理士などの第三者との対話が重要ではないか。
- ・ 事業承継診断へのナッジの活用は有用だと思うが、ドラスティックな表現を用いるぐらいでないと気づきとして意味がないのではないか。
- ・ 事業引継ぎ支援センターの引継ぎデータベースについて、診断の情報だけでなく財務情報といった定量的な情報も紐づけすべきではないか。また、標準化という視点も重要ではないか。加えて、民間のプラットフォームとの連携という文脈においても、データの収集者と利用者は別でもいいのではないか。
- ・ 小規模のM&Aについては、自分の身の回りではたくさん起こっており、そこにM&A業者が入ることもある。超小規模については経済的

コストの面で起こりづらい面もあるかと思うが、譲受側として取引先などの企業が登場することも経験としてある。

- ・ 事業引継ぎ支援センターの案件には、ビジネスにならず企業が譲受側につかない案件も少なくないが、現場感覚としては、介護事業者やNPOといった潜在的な譲受側は必ず存在するので、その点を強調すべきではないか。
- ・ 事業引継ぎ支援センターとして、創業支援を行っているプラットフォームや、小規模の中小・商工団体との連携も重要ではないか。
- ・ 事業承継の専門家養成講座を受講した士業関係者が顧客のもとで必ず事業承継の話をするようになり、案件が多く上がってきたという話も聞いており、士業団体の連携の枠組みについては非常に重要。
- ・ 弁護士によるサポートについては、弁護士の中でも特に地方ではM&Aへの理解が進んでいない状況であること、小規模案件については多額のコストをかけられないことを踏まえると、必要な支援をリーズナブルに受けられる仕組みとすることが重要ではないか。
- ・ 弁護士などのアドバイザーの確保は重要だが、契約書レビューなどの段階では遅く、意思決定や相談の段階での支援も重要ではないか。
- ・ 表明保証保険について、本来、保険とは自分自身ではどうにもできないリスクについて補償を受けようとするものであり、M&Aにおけるリスクはその限りではないのではないか。また、少々の補償金額では不十分であることに加えて、保険がついていることによりデューデリジェンスが不十分になるといったようなモラルハザードが起こるおそれもあるのではないか。慎重な運用が必要ではないか。

以上