

第3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3年1月25日 15:00～17:00

場所：Skype 会議

出席者：

＜委員＞：山本座長、清水委員、菅原委員、高井委員、長島委員、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、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、笹川株式会社経営承継支援代表取締役社長、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社長、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、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、松本一般社団法人第二地方銀行協会金融情報室（愛媛銀行）、三宅株式会社日本M&Aセンター代表取締役社長

議事概要：

- ・ 事務局から、「中小 M&A における制度的な課題」、「中小 M&A に係る支援機関の取組」、「規模に応じた中小 M&A の推進」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。

主なご意見：

1. 中小 M&A における制度的な課題

- ・ 合理的な対応策の整理、明示という方法は一定程度有効であるが、個別の案件によって事情が異なるので万全ではないのではないか。
- ・ M&A を進める上で重要なのは、譲渡側の株主状況の早期の実態把握。社長本人が把握していない、把握していても実態と違う、など株主状況に関心がないのが多くの中小企業の現状。事前に確認しておけば、法手続やスキームの選択などでの円滑な進行が可能となる。事前の対応で解決できない部分に関しては双方の同意のもと、表明保証などでリスクを処

理することも重要。リスクを処理せずに後々にトラブルになるケースが生まれることを懸念している。

- ・ 株主名簿の不備などは実務上よくあり、事業譲渡や会社分割といったスキームの変更を行うと許認可の引継ぎや税務上の問題が起こる。こうした場合には、全部取得条項付種類株式を使うスキームが有効であると考えている。こういった工夫を周知することも重要ではないか。
- ・ 中小企業の中には、配当を行わない、株主総会を招集していないところもある。
- ・ 退職した社員が株を保有しているといった問題は大きな障害になっている。株式の価格の公平性をどう担保していくのかが重要で、当事者だけでなく第三者的な視点の合理的な価格があれば、株価の妥当性についても同意でき解決の道筋になるのではないか。
- ・ 許認可の引継ぎに時間がかかって苦労した経験もある。許認可引継ぎの短縮化は重要ではないか。
- ・ 許認可の引継ぎについては、米国などの諸外国の事例も参考に法令改正を目指すなど、長期的な視点でも検討することが重要ではないか。
- ・ 許認可について、本省と外局とで引継ぎの可否の回答が違った経験がある。担当者によって回答が異なることのないよう、情報や窓口を明示、一元化することが重要ではないか。

2. 中小 M&A に係る支援機関の取組

- ・ 仲介、FA の役割や機能を整理した上で、どこで利益相反が起こり得るのかはきちんと整理するべきではないか。相手を見つけるサーチと条件交渉は分けて考えるべきではないか。報道等ではそういった整理が不十分で、誤解が生じていると考えている。
- ・ 価格の条件交渉で利益相反の問題が起こり得るので、第三者のアドバイザーが譲渡側に必要ではないか。また、譲渡側が債務者の場合、弱い立場に置かれることから、譲渡側と譲受側で同じ仲介業者の場合、相手探しの場面でも選択肢にバイアスがかかってしまうリスクがある。
- ・ 利益相反への対応として、禁止は最も厳しいルールで、唯一ではない。承諾を得る、開示をする、行政による監督等を組み合わせるという方法が考えられるのではないか。
- ・ M&A 支援市場は成長段階なので、いきなり許可制を導入すると、アウトローな業者が増加したり、優良な業者の参入が望めなくなったりするのではないか。状況を整理しながら、届出制、インセンティブ、自主的な取組などで対応していくべきではないか。

- ・ 特に譲渡側は M&A に不慣れな方が多いので、届出制、インセンティブ、自主的な取組を組み合わせながら安心感のある制度的な枠組みを構築していくべきではないか。
- ・ 事業承継を推進するためには、M&A 市場の健全な発展、品質の向上が重要。M&A 仲介の現場では、品質や利益相反について工夫をして業務を行っている。また、急発展している業界であり、人材の育成が喫緊のテーマである。M&A 人材を育成する資格制度もあり、こうしたものを支援することも重要ではないか。
- ・ 仲介が良い悪いという議論ではなく、実際にサービスを受ける側に仲介のメリット、デメリットを理解していただくことが重要ではないか。また、許可制などの制限は望ましくなく、人材育成に注力すべきではないか。その際、事業引継ぎ支援センターによる人材育成も重要ではないか。
- ・ 譲渡側に仲介か FA かを選択いただいているが、中小企業の M&A ではより良い譲受側と巡り会うことが重要なので、仲介を選んでいただいているケースが多い。また、小規模案件だと FA ではサービスを提供できないといった実情もある。
- ・ 利益相反の議論について、急速な市場拡大による支援機関の質の低下の問題と混同しないよう、議論の切り分けが必要。
- ・ 譲渡側の立場からすると、小規模の仲介業者について、中小 M&A ガイドライン等で指摘されている懸念に対応できているのか疑問もあり、第三者によるチェック機能なども必要ではないか。手数料については構造的な問題もあり、例えば買い手は固定にするといったような仕組みもあり得ないものか。
- ・ 事業引継ぎセンターによって対応に差がある。外部有識者の活用など望ましい体制や機能の標準化を推進することが必要ではないか。また、マッチングコーディネーターの選定についても、本部で統一基準があることが望ましいのではないか。
- ・ M&A に知見がある人材は大都市圏に偏在しているため、事業引継ぎ支援センターの人員を本部で一括採用し、各地方に配属するといったことが望ましいのではないか。

3. 規模に応じた中小 M&A の推進

- ・ 後継者人材バンクの登録者増加のために、個人が登録している人材プラットフォームとの連携を早期に実現することが重要ではないか。まずは一部の事業引継ぎ支援センターでの試行もあり得るのではないか。
- ・ ある M&A プラットフォームでは個人の譲受側が半数近くに増加してき

ている一方で、事業引継ぎ支援センターの NNDB の閲覧権限は法人にしか認められていない。個人の譲受側も重要になっているので、個人事業主の管理番号の導入などの対応が必要ではないか。

- ・ 小規模案件にとってはプラットフォームの活用が重要で、使い勝手の改善や、啓蒙、データの統合などを推進することが重要。
- ・ 超小規模案件はあまり費用をかけられないが、サポートは必要なので、地元の士業の方が限定的でも支援できるよう、マニュアルや体制を整備することが望ましいのではないか。
- ・ プラットフォームだけでなく、地域金融機関や士業を含め、M&A 支援を行うことのインセンティブを考えることが重要ではないか。
- ・ 地域金融機関も本業がある中で、M&A 支援をやるべきだと言うだけでは進まない。関与する人々のインセンティブも考慮することが重要であり、社会的要請だけでは動かないのではないか。
- ・ 小規模案件では事業性に見合う手数料負担が厳しく、地方では支援の担い手がいないという問題がある。地方で事業承継 M&A をビジネス、マーケットとして成り立たせるという視点が重要ではないか。
- ・ 数多くの案件に対応するためには事業引継ぎ支援センターにおける各プロセスの標準化が急務ではないか。
- ・ 株式の相続税評価額は金融機関や会計事務所の努力で普及したが、M&A を行った場合の株式価値についても同様に啓蒙していくべきではないか。
- ・ 事業承継問題に加え、新型コロナウイルス感染症による先行き不安のため、小規模 M&A では負債処理が課題になってくるのではないか。

以上