

中小企業の経営資源集約化等に関する検討会
取りまとめ（案）

～中小 M&A 推進計画～

2021 年 4 月 28 日

中小企業庁

目 次

1. 中小 M&A 推進計画策定の趣旨と中小 M&A の意義	2
（1）中小 M&A 推進計画策定の趣旨	2
（2）中小 M&A の意義	2
2. 中小 M&A の実施状況とこれまでの取組	6
（1）中小 M&A の実施状況	6
（2）M&A 支援機関による支援の取組	10
（3）政府による支援の取組	13
3. 今後の中小 M&A 支援策の方向性	16
（1）中小 M&A の類型と検討の視点	16
（2）小規模・超小規模 M&A の円滑化	17
（3）大規模・中規模 M&A の円滑化	24
（4）中小 M&A に関する基盤の構築	29
（5）事業再生・転廃業支援との連携	37
4. 中小 M&A 推進計画のフォローアップ	42
（参考）中小企業の経営資源集約化等に関する検討会	43

1. 中小 M&A 推進計画策定の趣旨と中小 M&A の意義

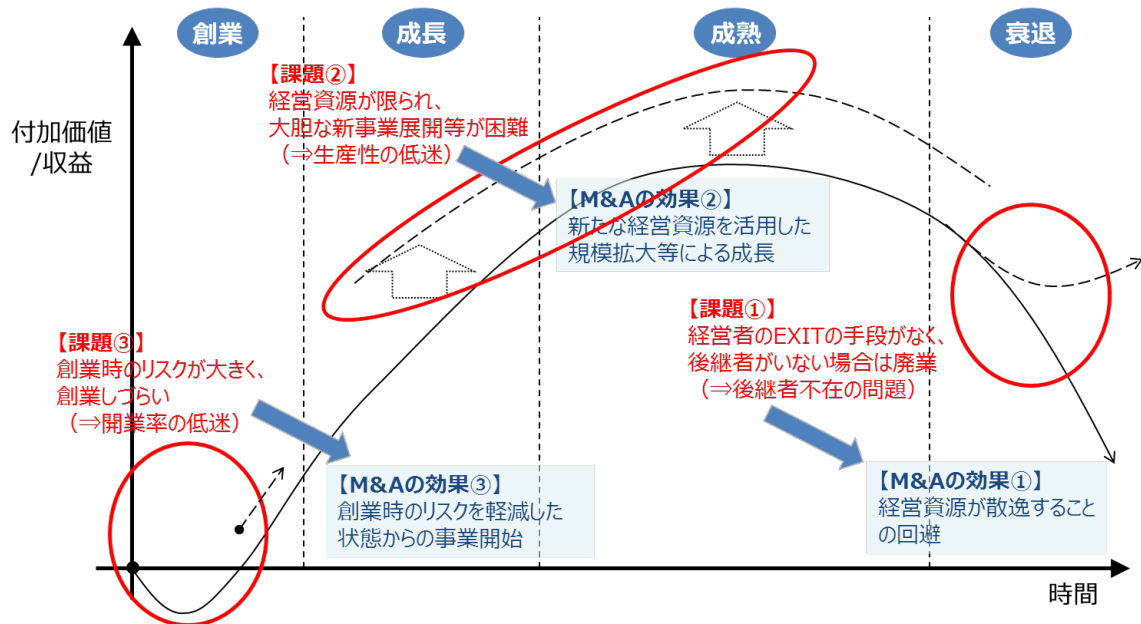
(1) 中小 M&A 推進計画策定の趣旨

- 中小・小規模事業者（個人事業主を含む。以下「中小企業」という。）において、経営者の高齢化に伴って後継者不在の問題が経営上の課題として強く認識されているところ、事業承継の一つの手段として、M&A によって第三者による事業承継も円滑に行うため、例えば 2017 年 7 月に「事業承継 5 ヶ年計画」を、2019 年 12 月に「第三者承継支援総合パッケージ」を策定するなど、政府は徐々に取組を進めてきた。
- その後、新型コロナウイルス感染症（以下「感染症」という。）が発生し、2020 年からその影響が拡大する中で、廃業件数が増加するなど中小企業の経営状況は極めて厳しい状況にあることに加えて、感染症の影響を前提とした新たな日常に対応するための事業再構築の重要性が高まっている。
- こうした状況も踏まえ、経営者の高齢化や感染症の影響に対応し、中小企業の貴重な経営資源が散逸すること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図るため、2020 年 7 月に策定された「成長戦略フォローアップ」では、「中小企業・小規模事業者の生産性の向上に向け事業統合・再編を促すため、予算・税制等を含めた総合的な支援策」を示すこととされた。
- これに従い、中小企業を当事者とする M&A（以下「中小 M&A」という。）を円滑にかつ安心して実施できる環境を集中的に整備するとともに、今後の取組の見通しを提供するべく、2020 年 11 月に「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会」を設置し、検討を行ってきたところ、今回、今後 5 年間に実施することが求められる官民の取組を「中小 M&A 推進計画」として取りまとめた。
- なお、本計画は、中小企業が培ってきた貴重な経営資源を将来につないでいくことが目的であり、中小企業の淘汰を目的とするものではないことは当然である。また、M&A は事業承継を含め経営戦略実現のための手段の一つにすぎず、中小企業に M&A を強制しようとするものではない。あくまでも譲渡側・譲受側の双方が希望する場合に円滑な M&A を後押ししようとするものである。

(2) 中小 M&A の意義

- これまで、政府では、主として経営者の高齢化への対応という観点から、事業承継の一つの手段として M&A（第三者承継）を推進してきた。
- しかしながら、感染症の影響を含めて、中小企業が直面する様々な課題を踏まえれば、経営者の高齢化への対応のみならず、経営者の年齢にかかわらず、廃業に伴う経営資源の散逸を回避するとともに、更に生産性向上や創業促進等の観点からも M&A を推進することが重要であると考えられる。以下、中小 M&A を推進する意義について説明する。

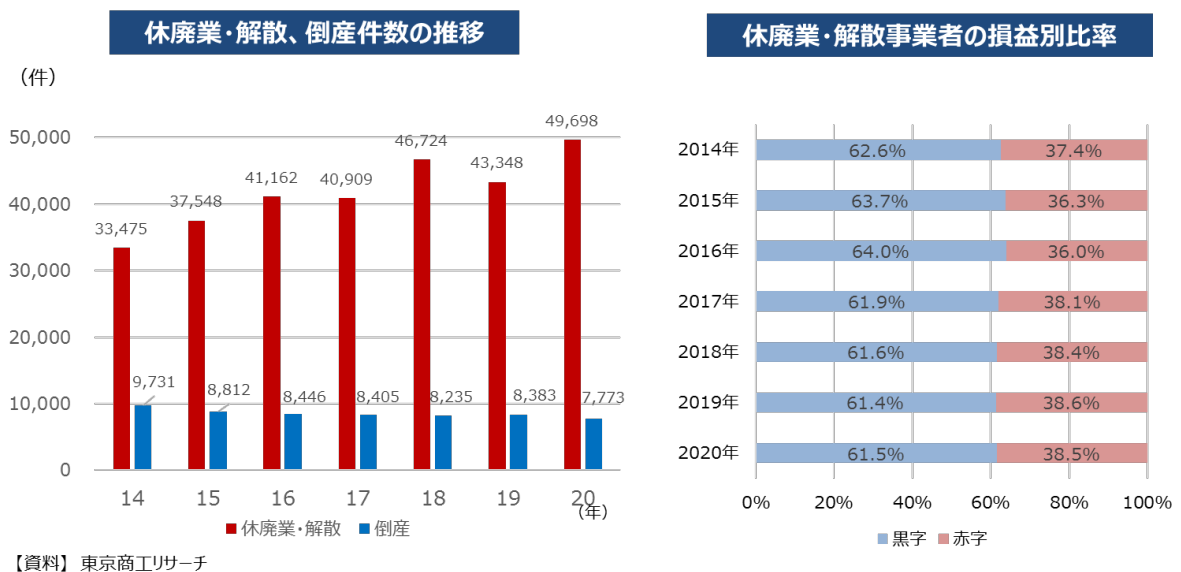
<図表> 中小 M&A を推進する意義（概観）



意義①：経営資源の散逸の回避

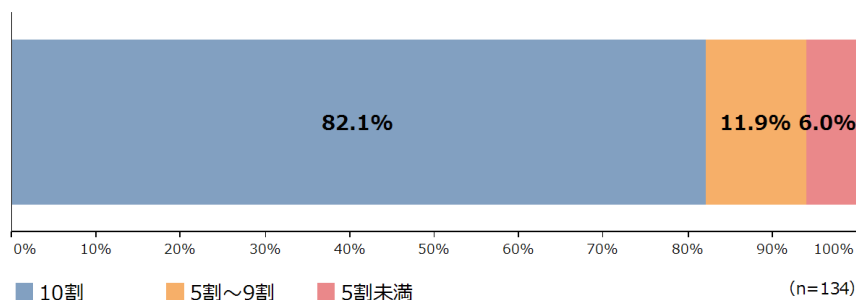
- 我が国においては、中小企業の経営者の高齢化が年々進んでおり、事業承継への関心が高まっている。こうした中、事業承継の取組が活発化しつつあり、後継者不在率は改善傾向にあるが、依然としてその水準は高く、引き続き事業承継を推し進める必要がある。
- 後継者不在の中小企業は、仮に黒字経営であったとしても廃業等を選択せざるを得ず、近年、廃業件数は増加傾向にあったところ、2020年は感染症の影響もあって過去最多の件数となった。しかしながら、廃業事業者のうち黒字廃業の比率は依然として約6割の水準であることを踏まえると、廃業する中小企業の中には貴重な経営資源を有する事業者も少なくないと考えられる。

<図表> 我が国における廃業等の状況



- こうした中、事業承継の手段として M&A を選択する中小企業も増加しつつあるところ、更に感染症の影響も踏まえれば、経営者の年齢にかかわらず、M&A によって経営資源の散逸を回避することの重要性が高まっていると考えられる。実際、例えば経営資源のうち従業員については、M&A 実施後に多くのケースで譲渡側の従業員の雇用は維持されているとの調査もある。

＜図表＞M&A 実施後における譲渡側の従業員の雇用継続の状況



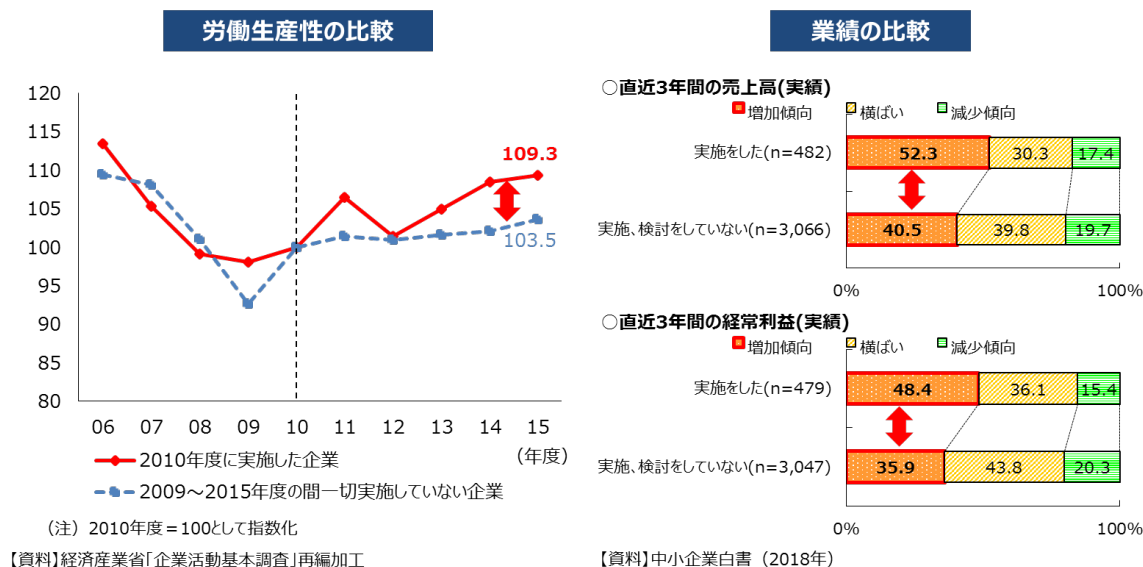
(注) M&Aの実施について、「2015年以降にM&Aを実施したことがある」と回答した者に対する質問。

【資料】東京商工リサーチ「中小企業のM&Aに関するアンケート調査」

意義②：生産性向上等の実現

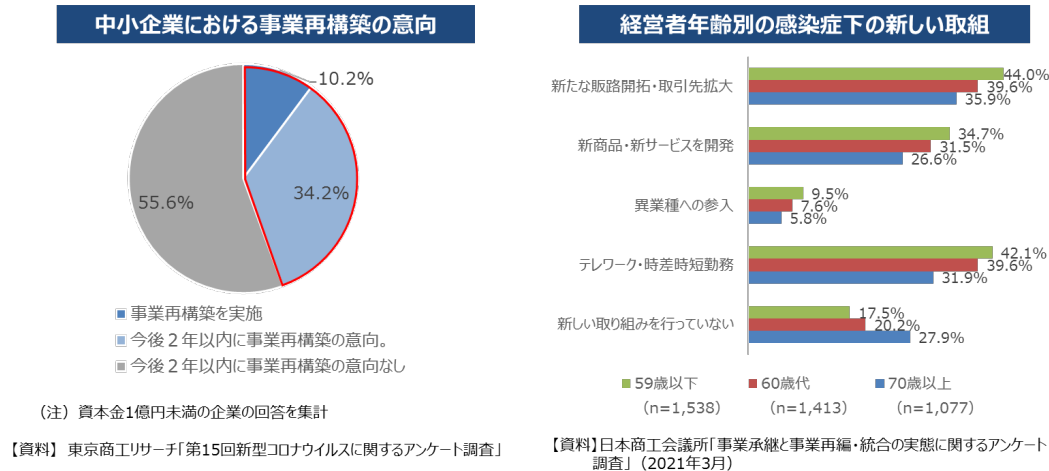
- M&A は、設備投資や研究開発等と並び、中小企業の実産性向上等の重要な手段の一つであるといえる。具体的には、M&A によって、譲渡側・譲受側ともに、他者の保有する経営資源を活用することで、①規模の拡大によるコア事業の強化・拡大、②垂直統合によるコア事業の強化・拡大、③新規ビジネスへの参入、④成熟・衰退事業の再編、⑤グループ内再編などを早期に実現する効果が期待される。また、デジタルトランスフォーメーション (DX) を含め、従来の経営スタイルからの発展や、従業員の意識改革等の効果も期待される。
- 実際、M&A によって経営資源の集約化を行った中小企業は、そうでない企業に比べて生産性等の向上を実現しているとの調査もある。

＜図表＞M&A 実施企業と非実施企業の労働生産性、業績の比較



- また、感染症の影響により、ウィズコロナ／ポストコロナ社会における「新たな日常」に対応するため、事業再構築を考えている中小企業も多い一方、年齢が若い経営者ほど、感染症の影響下において、「新たな販路開拓・取引先拡大」や「新商品・新サービスを開発」などの新しい取組を行う傾向にあるとの調査もあり、M&Aにより「新たな日常への対応」を含め企業の成長・発展を促していくことも期待される。

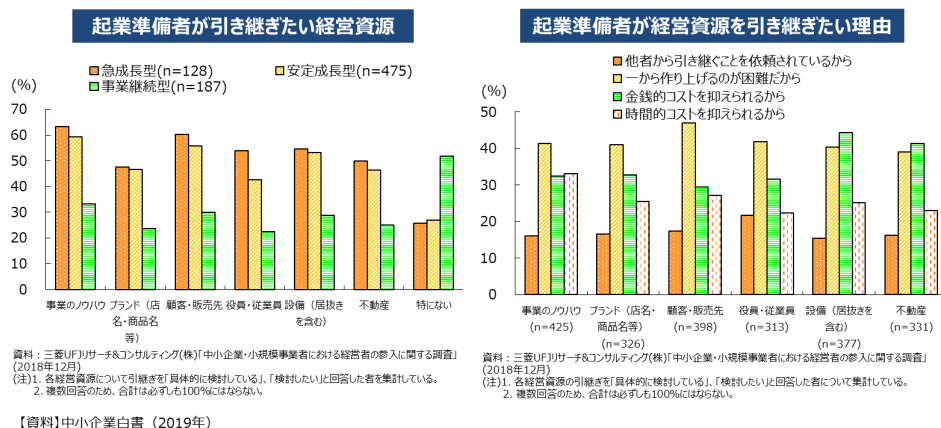
＜図表＞中小企業における事業再構築の意向と経営者年齢別の取組状況



意義③：リスクやコストを抑えた創業

- 後継者不在の中小企業は、M&Aによって廃業等を回避できる可能性もある一方で、譲受側が見つからないなど M&A を実施できない場合には廃業等に移行せざるを得ないが、こうした場合でも経営資源の一部を引き継いでいくことが重要である。
- 一方、我が国の開業率は、各国により統計の性質が異なるため単純な比較はできないものの、国際的に相当程度低水準である。また、感染症の影響により、創業計画の見直しや延期を余儀なくされた創業準備者も少なくないと考えられる。
- こうした中、他者が保有している経営資源を引き継いで行う創業（以下「経営資源引継ぎ型創業」という。）を促すことは、後継者不在の中小企業にとって経営資源を引き継ぐことができ、かつ、創業希望者にとっても創業時におけるリスクやコストを抑える上で有用なケースも少なくないと考えられる。実際、経営資源引継ぎ型創業を希望する者は少なくない。

＜図表＞起業準備者にとっての経営資源引継ぎ型創業

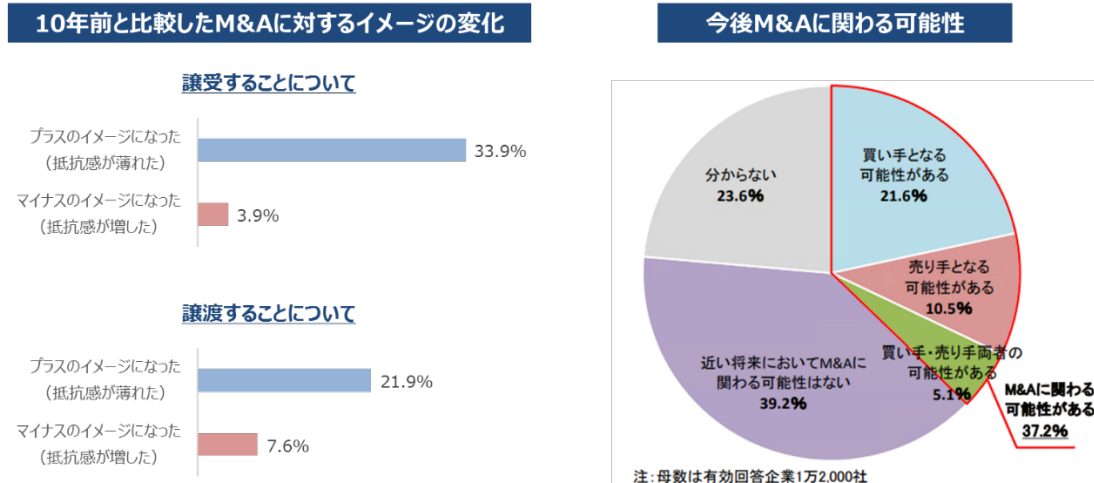


2. 中小 M&A の実施状況とこれまでの取組

(1) 中小 M&A の実施状況

- 中小企業が M&A に対して抱くイメージは改善傾向にある。また、近い将来に M&A に関わる可能性があると考えている中小企業も多い。このように、中小企業にとって M&A は身近なものになりつつあると考えられる。

<図表> 中小企業における M&A の捉え方



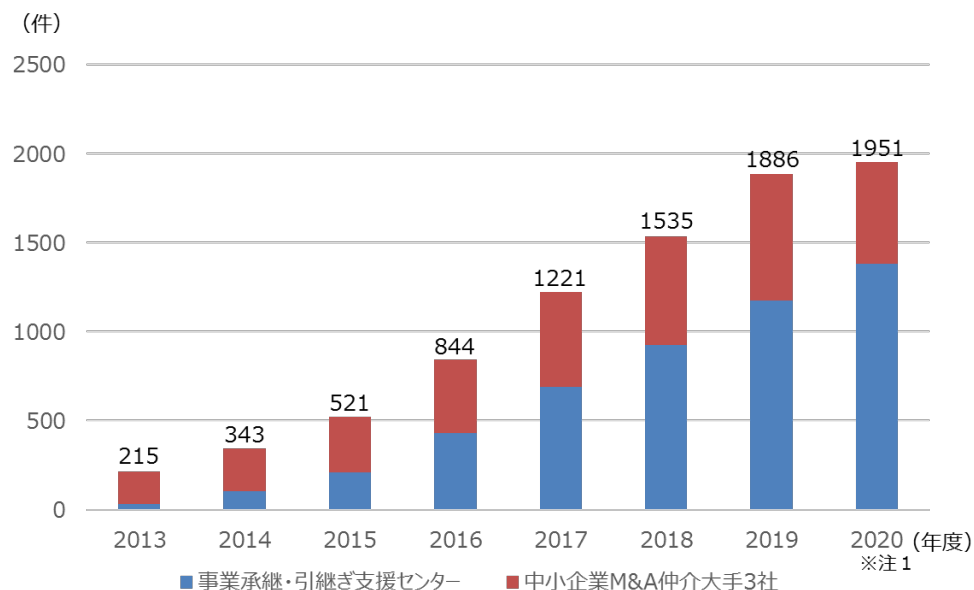
(注) M&Aに対するイメージの変化について、「変わらない」と回答したものは表示していない。

【資料】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」

【資料】帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査（2020年）」

- 実際、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考えられている。また、感染症の影響下においても高水準を維持している。

<図表> 中小 M&A の実施件数の推移

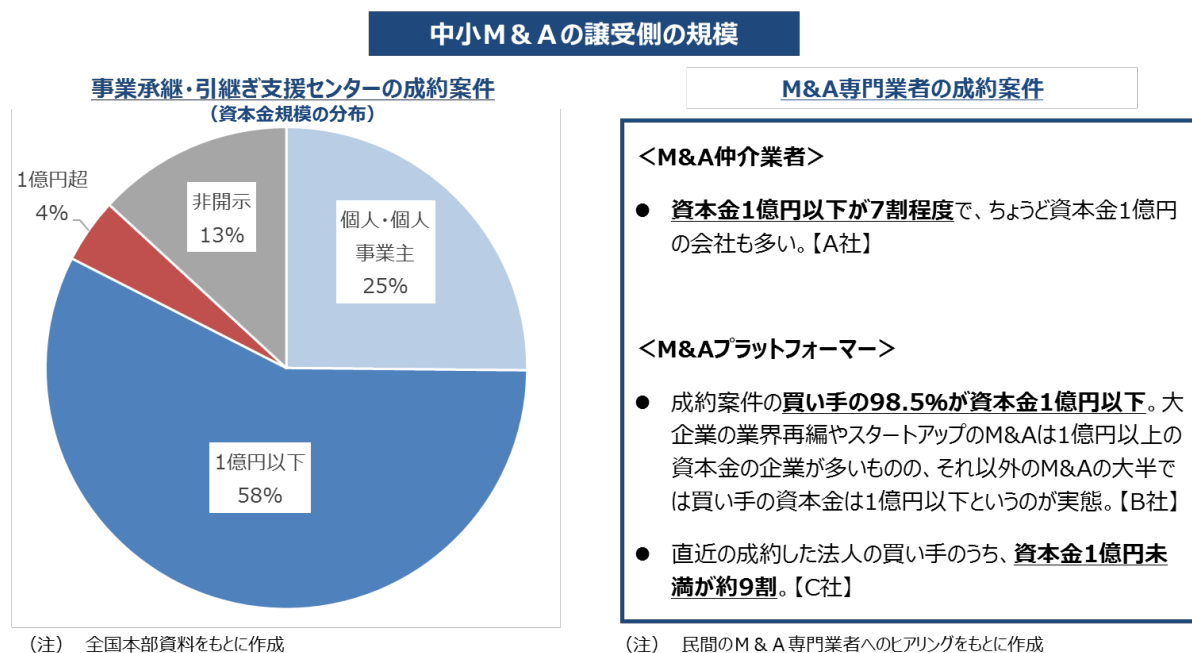
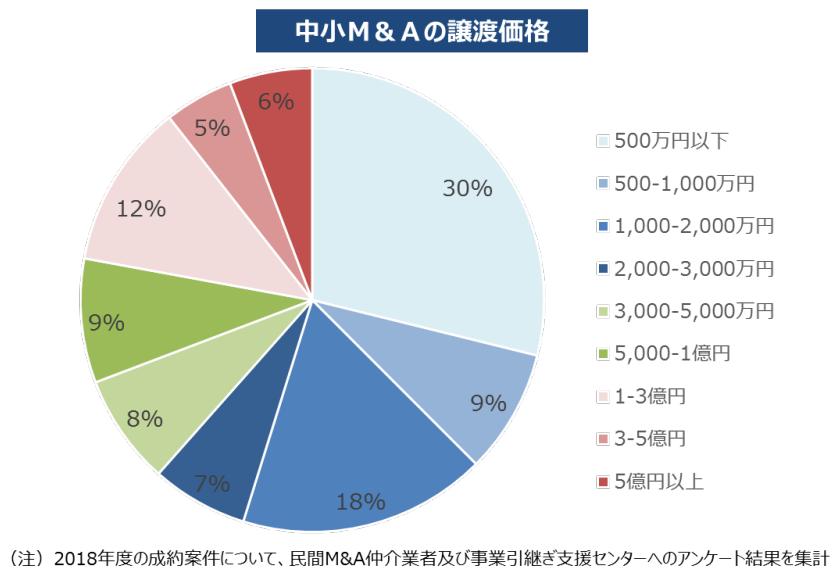


(注1) 2020年度の「中小企業M&A仲介大手3社」の数値は、2020年4月～12月のもの。

(注2) 「中小企業M&A仲介大手3社」とは、「(株) 日本M&Aセンター」、「(株) ストライク」、「M&Aキャピタルパートナーズ(株)」を指す。

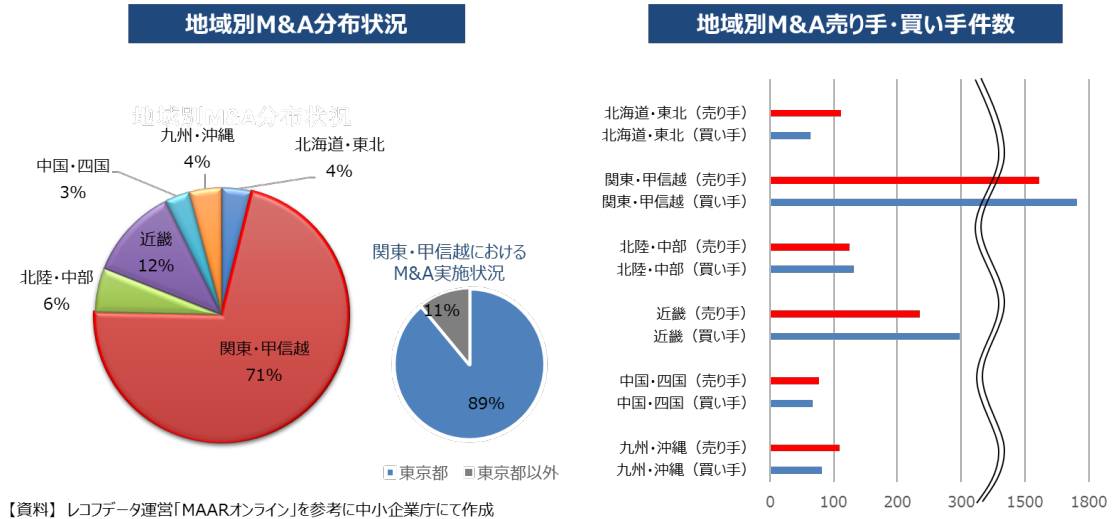
- 中小 M&A の譲渡側・譲受側については、譲受側が大企業のケースを含めて、一部の比較的大きな企業の中だけで行われているとの印象も根強いが、実際には、譲渡側の規模は小規模事業者を含めて大幅広く、また、譲受側も中小企業であるケースが多くなっている。

<図表> 中小 M&A の譲渡側・譲受側の規模



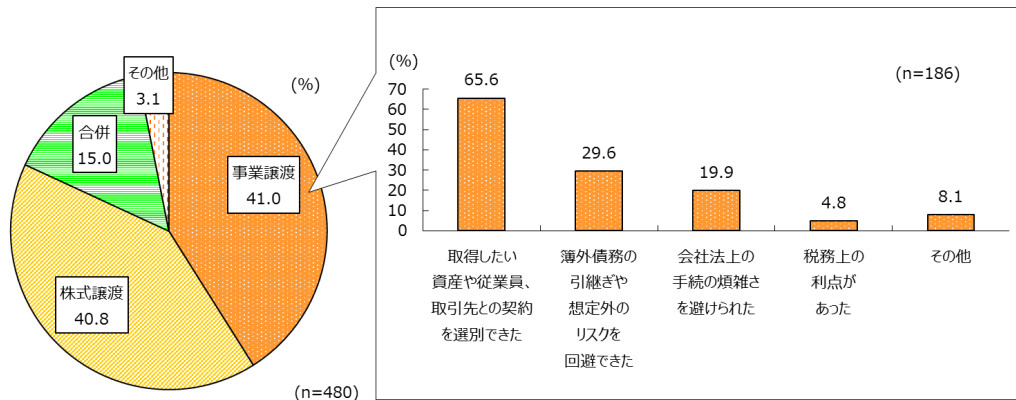
- 中小 M&A の実施地域は、関東・甲信越、特に東京に集中しており、地方への広がりには途上である。また、特に譲受側については関東・甲信越や近畿といった都市圏が多く、地方圏の事業者が都市圏の事業者によって支えられる傾向が見られる。

＜図表＞ 中小 M&A の地域別の実施状況



- 中小 M&A の実施形態は、事業譲渡と株式譲渡が中心であり、合併等も一部で実施されている。事業譲渡が選択されている理由としては、譲渡側が有する事業の全部又は一部を譲渡する方法であるため、個別事業・資産ごとに譲渡が可能であり、引き継ぐリスクの範囲を限定できることなどが考えられる。他方、株式譲渡が選択されている理由としては、譲渡側の発行済株式を譲渡する方法であるため、許認可等を含めて全ての権利義務関係を引き継ぐことが可能であり、比較的簡便に手続を進められることなどが考えられる。

＜図表＞ 中小 M&A の実施形態

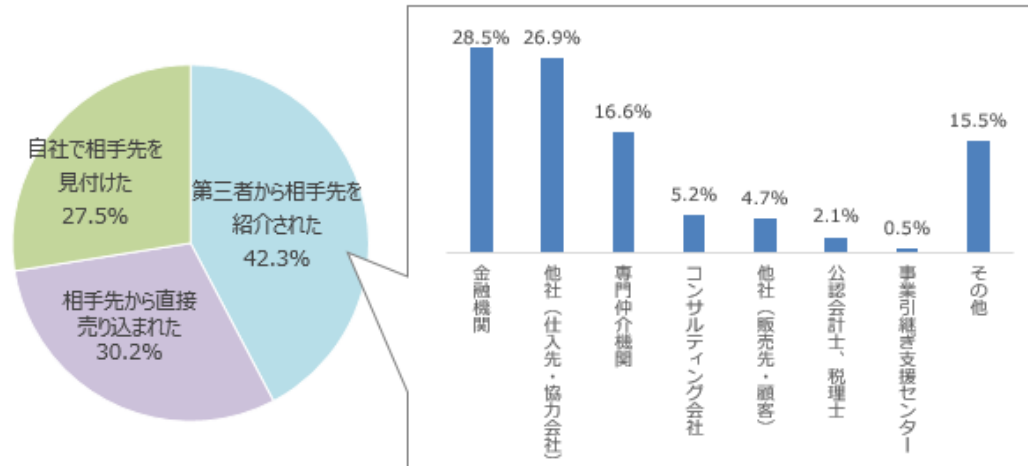


資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「成長に向けた企業間連携等に関する調査」(2017年11月)
 (注) 1. 複数回実施している者については、直近のM&Aについて回答している。
 2. 「M&Aを事業譲渡で実施した理由」については、複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【資料】中小企業白書 (2018年)

- M&A の相手先を見つけたきっかけは、「第三者から相手先を紹介された」が約 4 割を占めており、その内訳としては、「金融機関」や「他社 (仕入先・協力会社)」、「専門仲介機関」からの紹介が多い。一方、「相手先から直接売り込まれた」、「自社が相手先を見付けた」といった相対での M&A も多い。

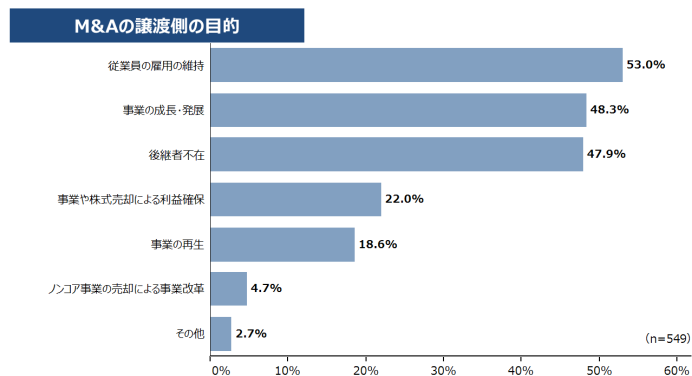
＜図表＞ 中小 M&A の相手先を見つけたきっかけ



【資料】中小企業白書 (2018年)

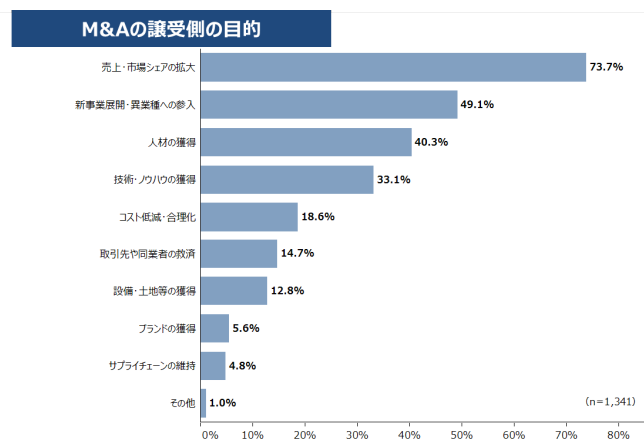
- M&A を実施する中小企業の目的については、譲渡側は、「従業員の雇用の維持」や「後継者不在」を目的とするものが多い一方、「事業の成長・発展」を目的とするものも多い。また、譲受側は、「売上・市場シェアの拡大」や「新事業展開・異業種への参入」を目的とするものが多い。

＜図表＞ 中小 M&A の譲渡側・譲受側の目的



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)1.M&Aの実施意向について「売り手として意向あり」、「買い手・売り手ともに意向あり」と回答した者に対する質問。
 2.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)

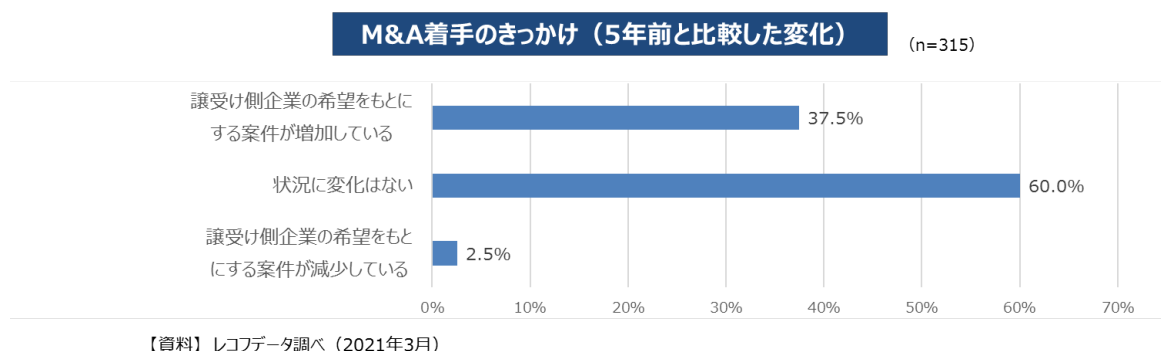
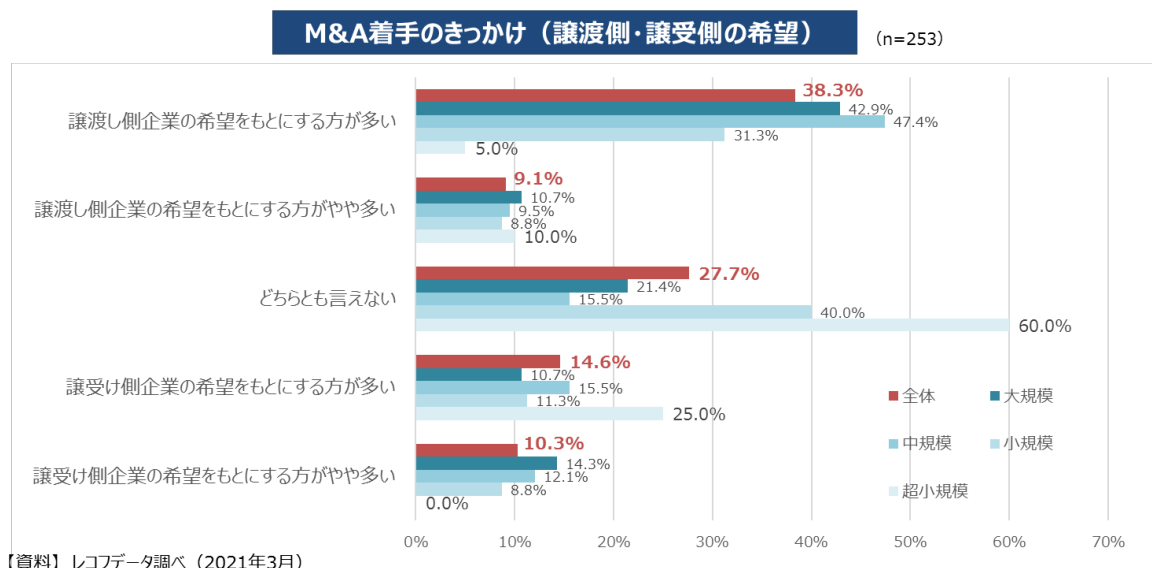


資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」
 (注)1.M&Aの実施意向について「買い手として意向あり」、「買い手・売り手ともに意向あり」と回答した者に対する質問。
 2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【資料】中小企業白書 (2021年)

- なお、M&A に着手するきっかけは、譲渡側の希望をもとにするものが比較的多いが、5 年前と比較すると、「状況に変化はない」が最多であるものの、「譲受け側企業の希望をもとにする案件が増加している」も少なくなく、状況の変化がうかがえる。

<図表> 中小 M&A の着手のきっかけ



（2）M&A 支援機関による支援の状況

- 中小 M&A を支援する機関（以下「M&A 支援機関」という。）として、商工団体（商工会、商工会議所、中小企業団体中央会等）、金融機関、士業等専門家（公認会計士、税理士、弁護士、中小企業診断士等）、M&A 専門業者（仲介業者、FA（フィナンシャル・アドバイザー））、M&A プラットフォーマーが活動している。また、これらの民間の取組を補完する観点から、各都道府県に設置されている公的機関である事業承継・引継ぎ支援センター（2021 年 3 月末以前は事業引継ぎ支援センター）も活動している。

＜図表＞ 中小 M&A のフローと主な支援機関

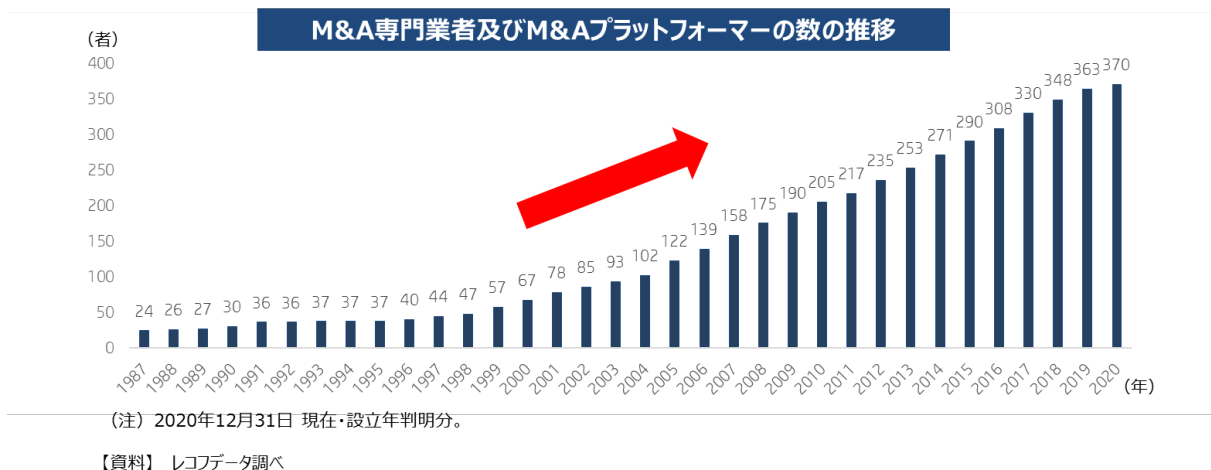


※顧問である土業等専門家、取引先金融機関、仲介契約/FA契約後のM & A専門業者、事業引継ぎ支援センターは、プロセス全般における一次的な相談に対応

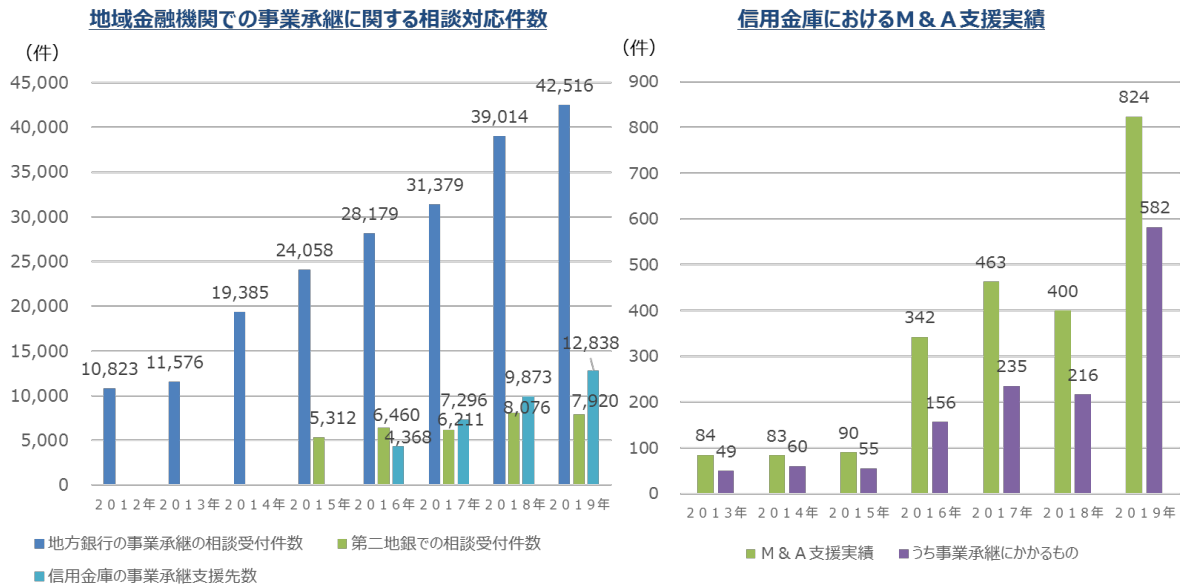
- このうち、M&A 専門業者や M&A プラットフォーマーの数は、2000 年代から徐々に増加しており、2020 年末時点では 370 者存在している。また、地域金融機関においても事業承継・M&A 支援の取組を活発化させつつある。

＜図表＞ M&A 専門業者及び M&A プラットフォーマーの数の推移

／地域金融機関における事業承継・M&A 支援の推移

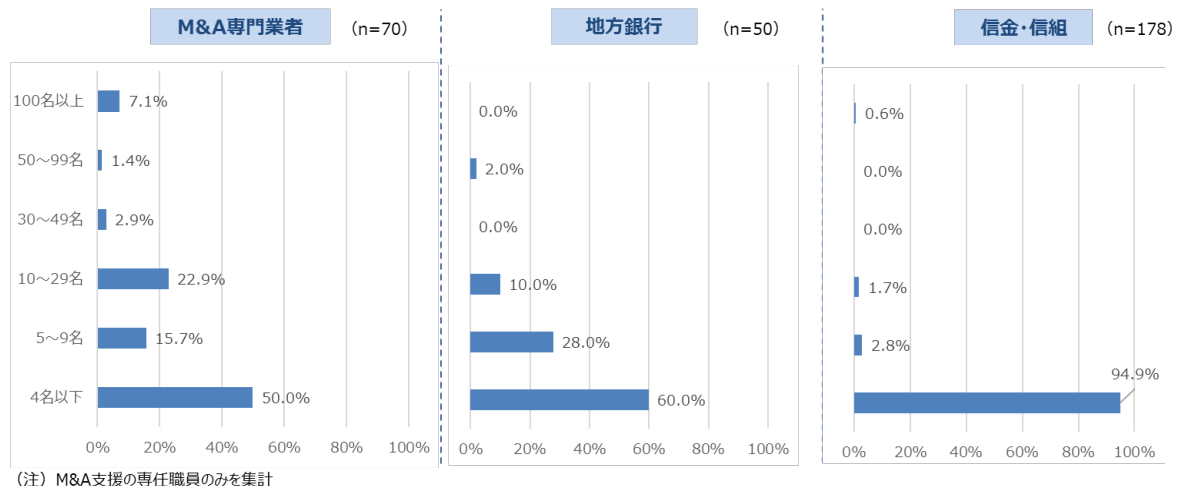


地域金融機関における事業承継・M&A支援の推移



- ただし、こうした M&A 支援機関の体制は、大規模はあるものの、比較的小規模なものが中心である。

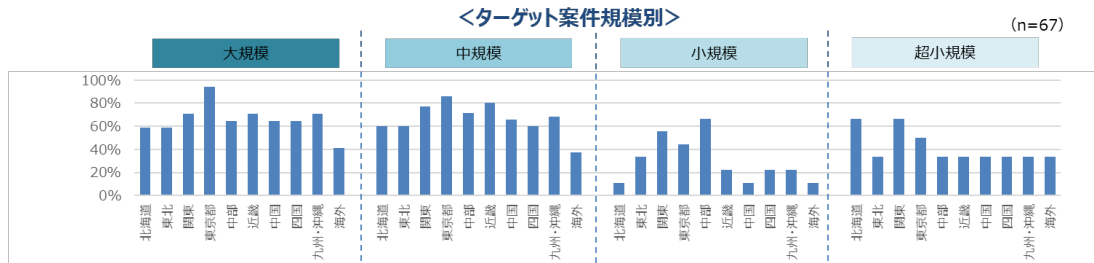
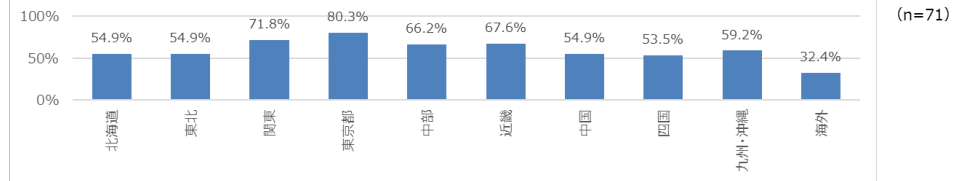
<図表>M&A 支援機関の体制



【資料】レコフデータ調べ (2021年3月)

- また、M&A 専門業者の活動地域は、「関東」が 71.8% (「東京」は 80.3%)、「近畿」が 67.6%、「中部」が 66.2%と比較的多い一方、その他の地域は 50%台にとどまる。特に案件の規模が小さいほど、活動地域が限定的となっている。

＜図表＞M&A 専門業者の活動地域



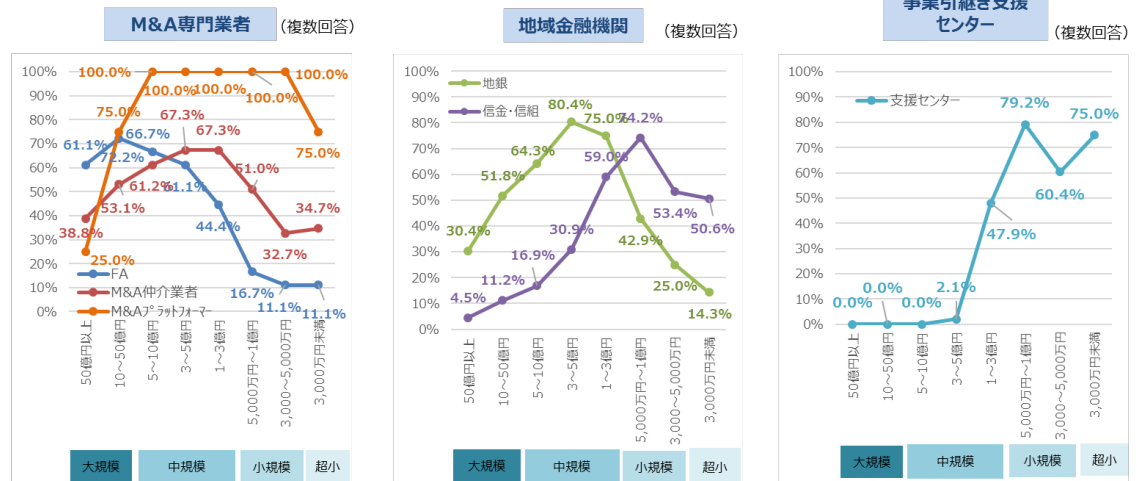
(注1) 関東は東京都以外のエリア

(注2) 上図は自社の事業内容を「M&A仲介」または「FA」と回答した企業のうち、各地域で活動している割合を表示。下図は上図をターゲット案件規模別に区分したものの。

【資料】レコフデータ調べ（2021年3月）

- M&A 支援機関がターゲットにしている譲渡側の規模は、年商ベースでは、FA は「1～3 億円」以上が中心、仲介業者は「1～3 億円」「3～5 億円」前後を中心に小規模も含めて比較的幅広く分布。また、地域金融機関は、「5,000 万円～1 億円」から「3～5 億円」前後を中心に小規模も含めて比較的幅広く分布。一方、事業承継・引継ぎ支援センターは「5,000 万円～1 億円」以下の小規模・超小規模案件に対応しており、民業を補完している様子がうかがえる。

＜図表＞M&A 支援機関がターゲットにしている譲渡側の規模（年商ベース）



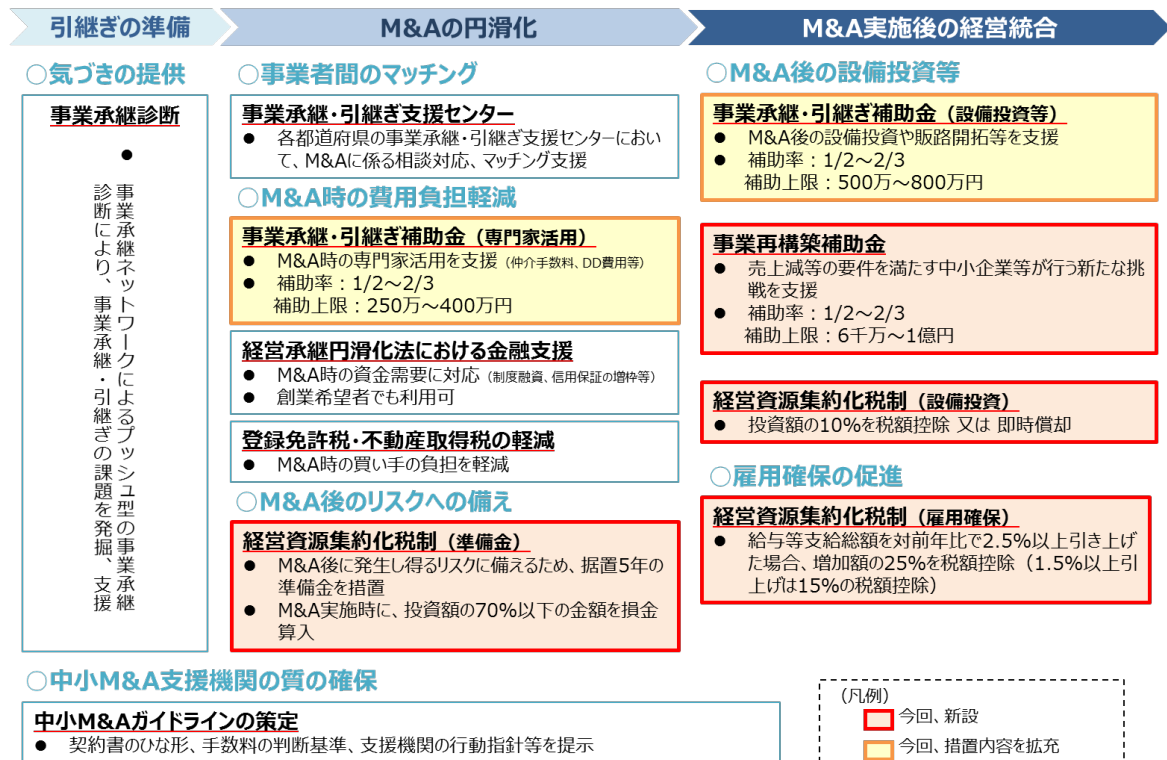
(注) グラフは、ターゲットとしている売り手顧客の年商の選択数÷アンケート回答数により、売り手顧客の規模別のカバー率を表している

【資料】レコフデータ調べ（2021年3月）

(3) 政府による支援の状況

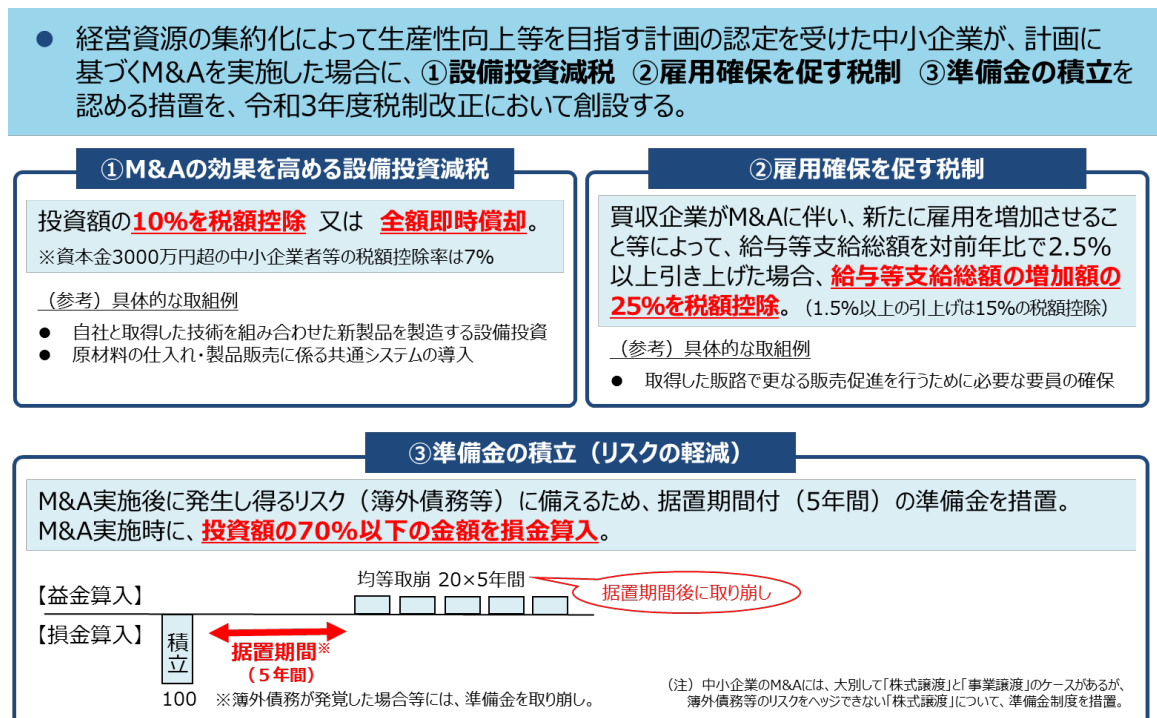
- 中小 M&A に関しては、「引継ぎの準備」から、「M&A の円滑化」、「M&A 実施後の経営統合」まで切れ目なく支援措置が講じられてきたところ、更に本検討会での議論も速やかに反映する形で、令和 3 年度税制改正、令和 2 年度第三次補正予算、令和 3 年度当初予算において、支援措置が拡充された。

<図表> 中小 M&A を推進するための主な支援措置



- 具体的には、令和3年度税制改正において、「経営資源の集約化に資する税制」が創設されることとなった。本税制は、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、③M&A後のリスクに備える準備金の積立を認めるものである。

<図表> 経営資源の集約化に資する税制の概要



- また、令和2年度三次補正予算及び令和3年度当初予算において、事業承継補助金と経営資源引継ぎ補助金を統合して「事業承継・引継ぎ補助金」とした上で、これまでの申請案件等を踏まえて補助上限額を引き上げたほか、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した。

さらに、令和2年度三次補正予算において、ウィズコロナ／ポストコロナ社会に対応するため、新分野展開や業態転換、事業・業態転換等の取組、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した。

<図表>「事業承継・引継ぎ補助金」と「事業再構築補助金」の概要

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

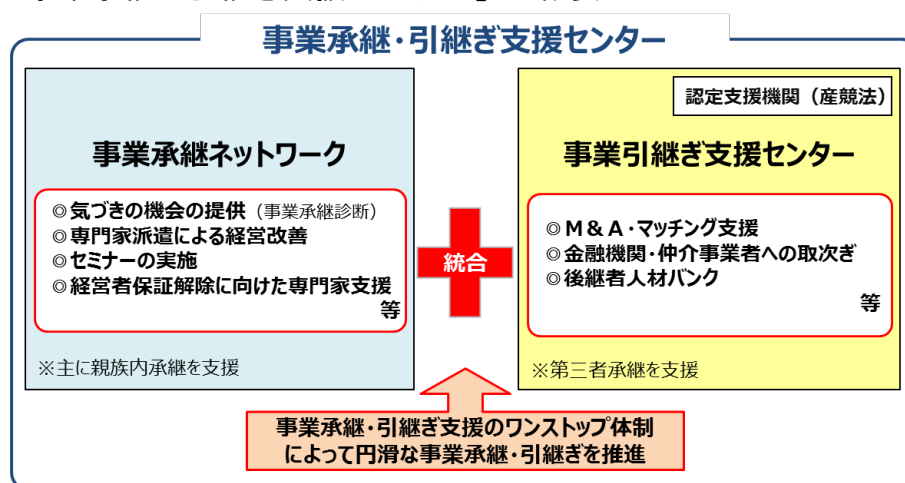
※上記は令和2年度三次補正予算について。令和3年度当初予算については、補助率「2/3」→「1/2」、補助上限額「400万円」→「250万円」、「800万円」→「500万円」

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

- 加えて、令和3年度当初予算において、2021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が統合して事業承継・引継ぎ支援センターに改組されることを踏まえ、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した。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、令和2年度三次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した。

<図表>「事業承継・引継ぎ支援センター」の概要



3. 今後の中小 M&A 支援策の方向性

(1) 中小 M&A の類型と検討の視点

- 経営者の高齢化に伴う後継者不在問題等を背景に、中小企業自身の積極的な取組に加えて、官民による支援の効果もあり、中小 M&A は足下では年間 3～4 千件程度実施されるまでに急拡大している。しかしながら、潜在的に中小 M&A の対象となり得る事業者数は約 60 万者との試算もあり、これを踏まえれば、中小 M&A はまだまだ拡大途上にあると考えられ、希望する中小企業が円滑に M&A を実施できるよう、より精緻に課題を把握し、きめ細かに対応していくことが必要である。

＜図表＞ 中小 M&A の潜在的な対象事業者数

	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。

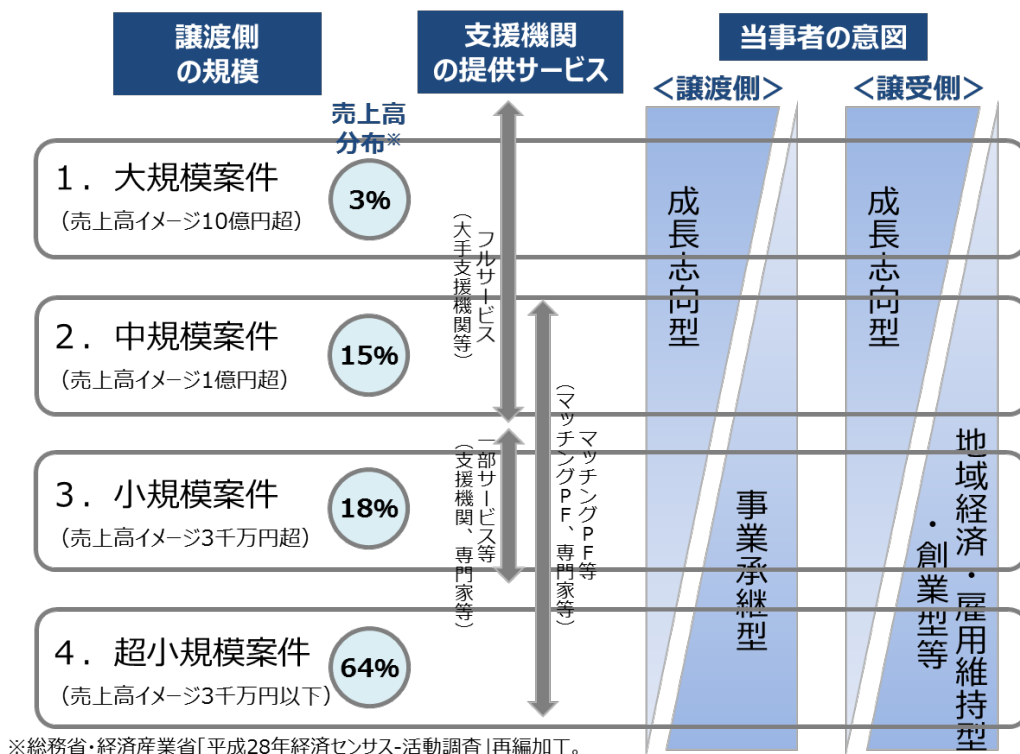
「事業承継型M&A」：
経営者の高齢化等を背景に、事業を継続するためにやむを得ず行うM&Aをいう。

「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。

【資料】レコフデータ

- この点、これまで政府は、主に事業承継を目的とする譲渡側への支援を念頭に、中小 M&A を一緒くたに取り扱って支援措置を講じてきた。
- しかしながら、既述のとおり、最近では成長を目的とする譲受側を起点とする M&A も増加傾向にあることに加えて、そもそも M&A は譲渡側と譲受側との合意によって進められるものであることから、譲受側の課題にも対応することが必要である。また、M&A 支援機関が提供している支援については、案件規模によって内容や地域等に差があることから、中小 M&A を一緒くたに取り扱うのではなく、案件規模に応じた課題を把握し、対応することが必要である。
- さらに、中小 M&A の実績が積み上がる中で、制度的な課題も徐々に明らかになりつつあり、中小 M&A を推進するためには、予算や税制措置といった支援措置だけでなく、併せて制度的な課題にも対応していくことが必要である。
- これらを踏まえ、本検討会では、以下の区分で対応を検討した。
 - ① 小規模・超小規模 M&A の円滑化
 - ② 大規模・中規模 M&A の円滑化
 - ③ 中小 M&A に関する基盤の構築

＜図表＞ 中小 M&A の類型と検討の視点



- また、感染症の影響に伴う、廃業の増加や、今後の倒産の増加懸念に対応するため、事業再生・転廃業支援についても、M&A に関連して実施すべき取組を検討した。

（２）小規模・超小規模 M&A の円滑化

- 小規模・超小規模 M&A は、売上高規模で該当する企業が中小企業の大半を占める。また、経営者の高齢化や後継者の不在等の問題を抱えている中小企業が多く、事業承継の手段として、M&A を推進することが喫緊の課題である。
- 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。実際、現在、M&A 支援機関がフルサービスで対応できる案件のおおよその下限は、売上高 1 億円程度と言われている。
- ただし、地域金融機関においては、売上高 1 億円以下の案件もターゲットに支援が行われている。また、一部の M&A 支援機関では、支援の型の標準化、バリュエーション（企業価値評価）やデューディリジェンス等の簡素化、更には Web を通じたマッチングプラットフォームサービスの提供等によって、案件対応の迅速化や低コスト化が図られ、より小規模な案件も含めて支援されつつある。

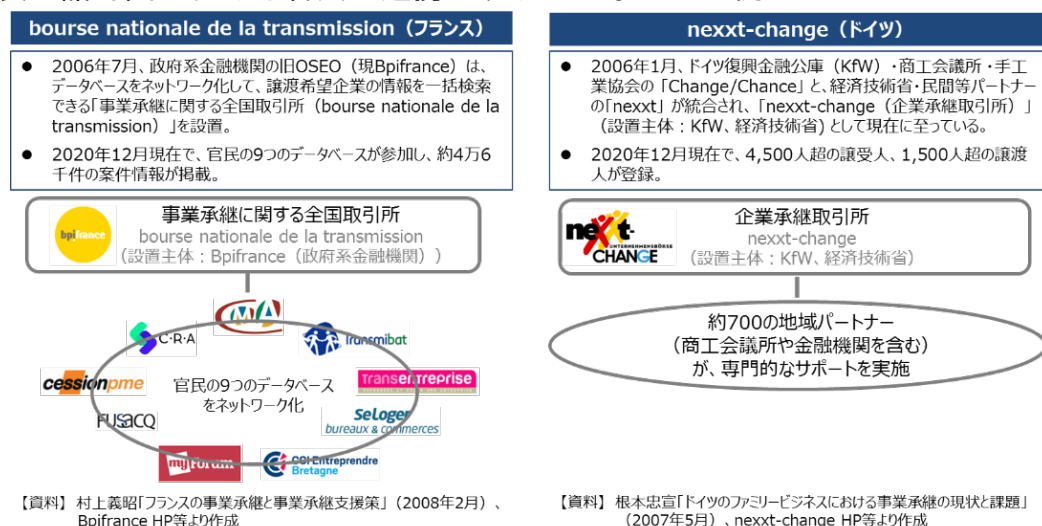
- こうした状況を踏まえると、小規模・超小規模 M&A については、支援を必要とする潜在的な対象事業者（譲渡側）の数が多く、対応し切れていないことが課題として考えられる。具体的には、公的な支援機関である事業承継・引継ぎ支援センターを中心に、商工団体や地域金融機関、士業等専門家を含む M&A 支援機関が連携して取組を進めることで膨大な数の案件に対応することが重要であるが、官民で対応不足が指摘されている（⇒課題①－i：事業承継・引継ぎ支援センターと M&A 支援機関の対応不足）。
- また、小規模・超小規模 M&A については、中小企業の売上高の分布等を踏まえると潜在的な譲渡側の大半を占めるため、中小 M&A は譲渡側市場と言われる一般的なイメージと異なり、譲受側となる者が不足していると考えられ、その掘り起こしが重要である（⇒課題①－ii：潜在的な譲受側（創業希望者等）の掘り起こし不足）。
- 加えて、小規模・超小規模 M&A において、当事者である中小企業がかけられるコストに限りがあったとしても、中小 M&A を推進する上では少なくとも安心できる取引を確保することが必要であり、可能な限り中小 M&A に関するリスクを特定し、回避する取組を進めることが重要であるが、特に小規模・超小規模 M&A については、そのような取組を進められる環境が十分に整っていない（⇒課題②：安心できる取引を確保するための取組の不足）。

課題①－i：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

- 特に小規模・超小規模 M&A については、事業承継・引継ぎ支援センターが民業を補完する形で対応しているが、その取組についての認知度は必ずしも高くなく、マッチングが成約していない案件も積み上がっているなど、改善の余地がある。
- 一方、M&A 支援機関のうち商工団体は、地域の中小企業における身近な相談窓口であり、かつ、中小企業に向けられた公的な支援制度の詳細を熟知した支援機関として、地方における M&A 支援の窓口等の役割も含めて、幅広く中小 M&A の支援に向けた活動を行っている。また、地域金融機関は、貸付先である中小企業の詳細な財務情報等を保有しており、中小企業にとって経営相談等を行う身近な支援機関であり、これまでも地方の比較的小規模の案件も含めて中小 M&A への支援を行っている。さらに、M&A 専門業者や M&A プラットフォーマー等においても、採算性の観点から地方に支部や体制を配置することは困難である場合もあるなど、地方への広がりには途上であるものの、比較的成本をかけずに M&A を実施できるサービスも提供されつつある。
- こうした状況においては、各都道府県で活動を行う公的機関であり、地方も含めて中小企業にとって相談しやすいと考えられる、事業承継・引継ぎ支援センターと、支援体制や地方への広がり等に課題はありつつも、専門性等が豊富な M&A 支援機関とが連携して対応することが望ましいと考えられる。

- この点、諸外国においては、官民の連携プラットフォームとして、例えばフランスにおいては *bourse nationale de la transmission* が、ドイツにおいては *nexxt-change* が構築されており、中小 M&A の支援に当たっている。

＜図表＞諸外国における官民の連携プラットフォームの例



- こうした取組も参考にしつつ、事業承継・引継ぎ支援センターは各域内外の M&A 支援機関との連携を拡充しつつあるが、地域金融機関や士業等専門家等の M&A 支援機関の一部からは、事業承継・引継ぎ支援センターについて、具体的な支援内容や業務プロセスが分かりにくい等の指摘もある。
- さらに、事業承継・引継ぎ支援センターのデータベースの内容や運用ルール等について官民の乖離が指摘されるなど、更なる連携の強化への対応を求める意見がある。また、事業承継・引継ぎ支援センターに対して、案件の掘り起こしの拡充、相談機能の強化、県外との広域のマッチング強化等を求める意見もある。

＜対応の方向性＞

取組①：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（センター間の連携強化を含む）

- 商工団体や地域金融機関、士業等専門家をはじめとする M&A 支援機関と事業承継・引継ぎ支援センターの連携を強化するため、これまで事業承継・引継ぎ支援センターをあまり活用したことのない M&A 支援機関とのコミュニケーションの活性化も念頭に、各事業承継・引継ぎ支援センターにおいて研修会等を積極的に開催する。
- 商工団体や地域金融機関、士業等専門家をはじめとする M&A 支援機関から事業承継・引継ぎ支援センターに紹介された案件について、紹介後も必要に応じて両機関が連携して支援を行えるよう、2021 年度中に、紹介元の M&A 支援機関に対する紹介後の案件の進捗状況等に関する適切な情報共有のあり方等について検討を行い、必要に応じて事業承継・引継ぎ支援センターの業務フロー等を見直す。

- 2021 年度中に、事業承継・引継ぎ支援センターの登録民間支援機関及びマッチングコーディネーターの登録状況や支援実績等を踏まえ、更新制の導入を含め、公平性の観点から登録に係る基準等を見直す。なお、対面ではなく、Web 上での支援を行う M&A プラットフォーマーについても、仲介支援等を行う場合には、登録民間支援機関に含まれ得る。
- 現在、事業承継・引継ぎ支援センターは M&A プラットフォーマー者との連携に取り組んでいるところ、2021 年度早期に連携が決定している他の二者との連携を開始する。引き続き、事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を希望する M&A プラットフォーマーの掘り起こしを行い、M&A プラットフォーマーの活動状況や諸外国の連携基準等も参考にしつつ、連携基準の見直しも必要に応じて検討する。
- M&A プラットフォーマーのデータベースとの連携強化も念頭に、マッチングの成約率向上の観点から、事業承継・引継ぎ支援センターのデータベースを 2021 年度から 3 年程度をかけて段階的に改修する。なお、データベース改修前においても、当面の措置として、データベースの備考欄の記載情報を充実させたり、全国の事業承継・引継ぎ支援センターの相談情報をデータベース化した中小企業基盤整備機構が運営するノンネームデータベース（NNDB）の業種区分を細分化したりするなど、可能な範囲で改善に取り組む。併せて、データベースの改修状況等に応じて、M&A プラットフォーマーの取組等も参考にしつつ、事業承継・引継ぎ支援センターの職員向けに、データベースに登録する情報の内容等に関するマニュアルの整備等を行う。
- 事業承継・引継ぎ支援センターの業務について、感染症への対応も念頭に、デジタルによる支援を可能とする運用に改めるほか、手続の合理化を検討する。具体的には、まずは 2021 年度早期に、従来面談を必須としていた一次対応（窓口相談）を電話・Web でも可とする運用に改めるほか、原則として相談事業者からメールアドレスの提供を受けることとするなどの取組を進める。
- また、2021 年度中に、早期のマッチング成約を実現する観点から、事業承継・引継ぎ支援センターの一次対応から三次対応のそれぞれについて標準対応期間を設定するほか、広域連携も推進する観点から、事業承継・引継ぎ支援センター間のマッチングの成約実績の評価に際して、譲渡側センター0.5 件、譲受側センター0.5 件のカウントから、譲渡側センター1 件、譲受側センター1 件に改める。

取組②：事業承継・引継ぎ支援センター職員の人員強化、業務標準化

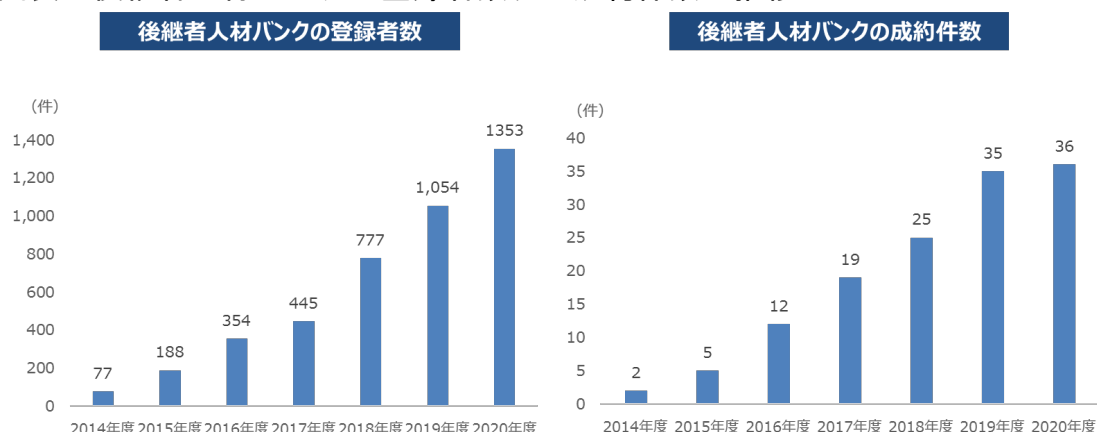
- 2021 年度及び 2022 年度において、優秀な M&A 支援人材や経営者 OB 人材を全国的に公募し、地方の事業承継・引継ぎ支援センターへの配置等を行う取組を試行する。その上で、本取組の有効性を検証し、2023 年度において必要に応じて全国展開を行う。

- 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。
- 併せて、2021 年度より、事業承継・引継ぎ支援センターの業務標準化や底上げを行うため、中小企業基盤整備機構の地域本部に、中小 M&A 支援など、事業承継支援の専門家である「中小企業アドバイザー（事業承継・引継ぎ支援）」を配置し、管内の事業承継・引継ぎ支援センターに伴走して地域の実情等も踏まえつつ支援を行う。

課題①ー ii：潜在的な譲受側（創業希望者等）の掘り起こし不足

- 中小企業の売上高規模の分布等を踏まえると、潜在的な譲渡側の大半は小規模・超小規模であり、小規模・超小規模案件については、中小 M&A は譲渡側市場と言われる一般的なイメージと異なり、譲受側となる者が不足していると考えられる。
- 一方、創業希望者、シニア人材、兼業・副業希望者など、小規模な事業を含めて新たに事業を担おうとする多様な主体が出始めており、既述のとおり、新たに事業を立ち上げる際の手段として、経営資源引継ぎ型創業を希望する者も少なくない。
- このため、特に小規模・超小規模案件については、譲受側として創業希望者等の掘り起こしも重要であり、事業承継・引継ぎ支援センターにおいては、後継者不在の小規模事業者と創業希望者をマッチングする後継者人材バンク事業も実施している。しかしながら、その登録者数・成約件数は右肩上がり増加しているものの、件数自体は極めて少なく、取組が不足しているのが現状である。

<図表>後継者人材バンクの登録者数及び成約件数の推移



- また、市区町村が中心となっていて行われている創業支援では、全国 1,741 のうち 1,460 市区町村が創業支援等事業計画の認定を受けており（人口カバー率 98%）、2014 年度から 2019 年度までに約 18 万人の創業を実現しているなど大規模に行われているが、中小 M&A 施策との連携は行えていないのが現状である。

＜対応の方向性＞

取組①：創業支援事業等との連携

- 2021 年度から、認定連携創業支援等事業者が実施する創業塾や創業セミナーにおいて、経営資源引継ぎ型創業を含め、中小 M&A 支援措置等に関する情報の周知を図るとともに、経営資源引継ぎ型創業を希望する者に対して、認定連携創業支援等事業者から事業承継・引継ぎ支援センターの後継者人材バンクへの登録を促すなど、中小企業庁が地方自治体とも協力して創業支援事業との連携を強化する。
- 2021 年度に、一部の事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、M&A プラットフォーマーとの連携に加えて、オープンネームでのマッチングを含め、人材紹介プラットフォーム等との新たな形態での連携を試行する。その上で、本取組の有効性を検証し、本取組を行う事業承継・引継ぎ支援センターを徐々に拡大する。

取組②：事業承継・引継ぎ補助金における新たな対象類型の創設（経営資源引継ぎ型創業）

- 2021 年度に、事業承継・引継ぎ補助金において、経営資源引継ぎ型創業を促進するため、新たな類型である「創業支援型」を創設し、今後も本類型を支援する。

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 を推進するためには、安心できる取引を確保することが必要であり、規模の小ささ故にかけられるコストに限りがある中でも、可能な限り中小 M&A に関するリスクを特定し、回避できるよう、官民が適切な役割分担の上で環境整備を行っていくことが重要であると考えられる。
- このため、例えば、譲渡側における各種のリスク等を精査するために行うデュエリジェンスに係る専門家活用費用について事業承継・引継ぎ補助金によって支援を行っているほか、令和 3 年度税制改正において M&A に伴い生じ得るリスクに備える準備金の積立て等を措置する経営資源の集約化に資する税制を措置することとなったところである。
- また、M&A の専門的な知識に乏しい中小企業が、弁護士等の専門家のサポートを受けられるよう、事業承継・引継ぎ支援センターは主にスポットの個別対応を行う外部専門家と連携体制を構築している。ただし、M&A に対応できる弁護士等の士業等専門家を十分に確保できない地域もあるのではないかと課題も指摘されている。
- さらに、M&A においては、売り手側が買い手側に対して対象企業の財務や法務等に関する開示事項に虚偽がないことを表明、保証し、売り手側が当該保証に違反した場合には、買い手側が被る損害に対して金銭的な補償を行う義務を負う、いわゆる「表明保証」を行うことが一般的であるところ、一部の損害保険会社では、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の提供が開始されたところであり、今後の普及が期待される。

＜図表＞小規模・超小規模 M&A 向けの表明保証保険の例

国内M&A保険（東京海上日動）の概要

(1) 国内M&A保険（定型タイプ）
中小規模においても活用しやすい保険料水準を実現した、中小企業のM&Aを対象とした商品。

補償金額	対象案件	補償対象となる項目
制限なし	制限なし (譲渡金額1～10億円を想定)	①対象会社の株式等、②株式に対する権利、③重要な契約、④労務、⑤訴訟・紛争、⑥計算書類、⑦公租公課等、⑧情報開示

(2) M&A Batonz
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ス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	対象案件	補償対象となる項目
300万円	譲渡金額1億円以下を想定	財務、労務（M&A Batonz（アドバンス）は株式、税務も対象）

(※) 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。

【資料】各社資料より作成

シンプル表明保証（損保ジャパン）の概要

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DDL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

＜対応の方向性＞

取組①：事業承継・引継ぎ支援センターによる士業等専門家の活用支援

- 事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、外部専門家による税務面・法務面に関する相談対応や企業概要書の作成支援など、士業等専門家による中小 M&A の個別案件へのスポット支援を行っているところ、今後も中小 M&A の実務の状況等を把握しつつ、中小企業にとっての利便性の向上を図るべく、継続して支援を行う。
- 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 年度中に、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する。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。

取組②：事業承継・引継ぎ補助金による支援（士業等専門家活用費用補助等）

- 事業承継・引継ぎ補助金において、デューディリジェンス費用や企業価値算定費用など、士業等専門家の活用に係る費用を補助しているところ、今後も中小 M&A の実務の状況等を把握しつつ、中小企業にとっての利便性の向上を図るべく、継続して支援を行う。
- なお、地域金融機関において経営支援事業を立ち上げ、更に事業内容を拡充しようとする取組が広がりつつあるところ、本補助金の補助対象となる経費には、地域金融機関による中小 M&A 支援に係るアドバイス費用等も含まれ得ることから、本補助金も一つのテコとして、地域金融機関に対して中小 M&A 支援のより一層の積極化を促す。

取組③：表明保証保険の推進によるリスクの低減

- 中小 M&A の市場が未だ黎明期である中、着実に中小 M&A を推進していく一環として、中小 M&A のリスク低減に向けて、中小企業による表明保証保険の活用を広く促すことが必要であることから、2021 年度から表明保証保険の市場が活性化するまでに必要な間の特例措置として、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）の補助対象経費に表明保証保険の保険料を含める。
- 表明保証保険に関しては、損害保険会社に対して匿名性を確保した上で事故等の情報提供を求めることとし、国として、中小 M&A の実態をより正確に把握することで、必要に応じて、より安心な取引の確保に向けた検討を行う。
- なお、表明保証保険の推進は、大規模・中規模 M&A においても重要である。

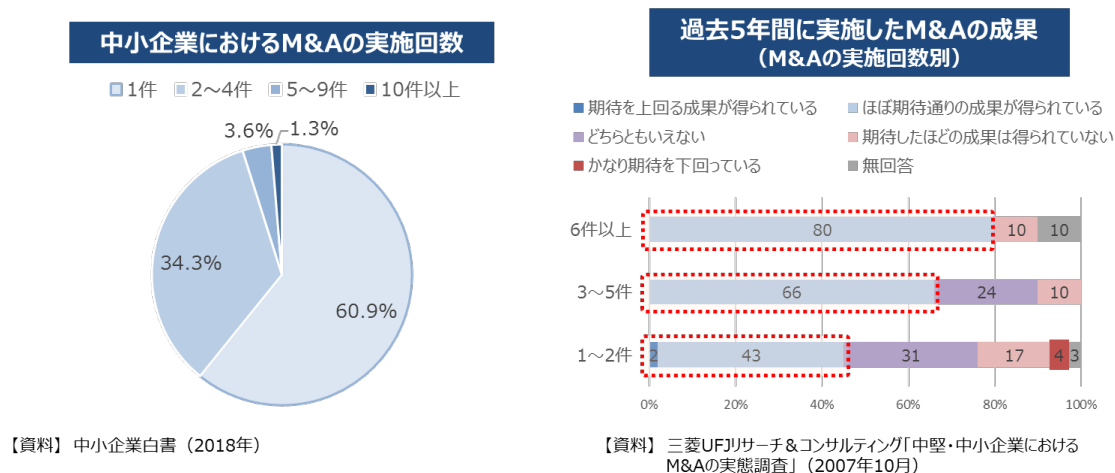
（３）大規模・中規模 M&A の円滑化

- 大規模・中規模 M&A でも、小規模・超小規模 M&A と同様に、譲渡側を起点とする M&A が比較的多く、後継者不在問題等に起因する事業承継型 M&A が多い。一方、特に大規模・中規模 M&A については、最近の傾向として譲受側を起点とする M&A も増加しており、「売上・市場シェアの拡大」、「新事業展開・異業種への参入」、「人材の獲得」などを目的とする成長志向型 M&A の重要性も高まってきていると考えられる。
- また、大規模・中規模 M&A については、全国的に多様な M&A 支援機関が存在しており、更に特に大規模なものについては、プライベート・エクイティ・ファンド（以下「PE ファンド」という。）による支援も行われている。
- こうした状況を踏まえると、大規模・中規模 M&A については、民間の自律的な活動を基本としつつ、譲受側も含めて中小企業が民間の M&A 支援機関によるサポートをうまく活用できる環境を整備することが重要であると考えられる。
- 具体的には、規模の大きさ故に M&A プロセスも複雑になるため、中小企業の譲渡側・譲受側双方において M&A に関する経験・人材が必要となるが、これらが不足しているのが現状であり、自社内で M&A 人材を育成することも通常困難であるという問題がある（⇒課題①：中小企業における M&A に関する経験・人材の不足）。
- 加えて、企業にとって M&A は経営戦略を実現するための手段の一つに過ぎず、実際に事業の成長につなげるこそが最も重要なことであるが、中小 M&A においては、バリュエーションやマッチングからクロージングまでのプロセスに専ら着目されることが多く、M&A 前後の取組の重要性に関する認識や取組が不足しているという問題もある。（⇒課題②－ i：M&A 前後の取組の不足）。
- また、事業承継等の手段の一つとして PE ファンドへの関心が高まっており、M&A 前後の取組への支援も期待されるところであるが、諸外国と比較すると市場規模はまだ圧倒的に小さく、希望する中小企業が PE ファンドから投資を受けられる環境がないという問題も指摘されている（⇒課題②－ ii：中小企業向けファンドのすそ野の狭さ）。

課題①：中小企業における M&A に関する経験・人材の不足

- M&A の経験が多い事業者ほど、M&A によって期待した成果を得られている傾向にある。もっとも、中小企業は複数の基幹事業を有することが少なく譲渡側として何度も M&A を経験することは通常ないこと、中小企業は資金余力に限界があり譲受側として何度も M&A を経験できる例は多くないこと等の理由から、M&A を数多く実施した経験のある中小企業は少ない。

＜図表＞中小企業における M&A の実施経験とその成果



- こうした事情から、中小企業は自社内で M&A 人材を育成することも通常困難であり、外部からの支援によって M&A への対応力を補完せざるを得ない。特に大規模・中規模 M&A の当事者である中小企業の場合には、外部の M&A 支援機関からの支援にある程度のコストをかけることも許容されることが多く、また、規模の大きさ故に M&A プロセスも複雑になるため、M&A 支援機関からの支援がより一層求められる。
- その際、中小企業は M&A に関する知見が乏しい中で、M&A 支援機関による支援の妥当性をどう判断できる状況にするかが重要である。特に、バリュエーションやリスク評価をはじめとして、関係者間で利害が対立し、かつ一般的な相場観を形成することが困難なプロセスにおいて重要となる。

＜対応の方向性＞

取組①：簡易な企業価値評価ツールの提供

- 中小企業が M&A の実施に当たっておおよその参考にできる自社の企業価値を簡易に評価できるツールを提供するため、2021 年度において、一部の事業承継・引継ぎ支援センターでの試行的な活用等を通じて、中小企業に必要な機能等を明らかにする。その上で、遅くとも 2023 年度中を目途に、事業承継・引継ぎ支援センターの業務に応じたツールの活用等を本格的に開始する。
- なお、こうしたツールの活用等は、小規模・超小規模 M&A においても有用であり、小規模・超小規模 M&A においても必要な支援を行っていく。

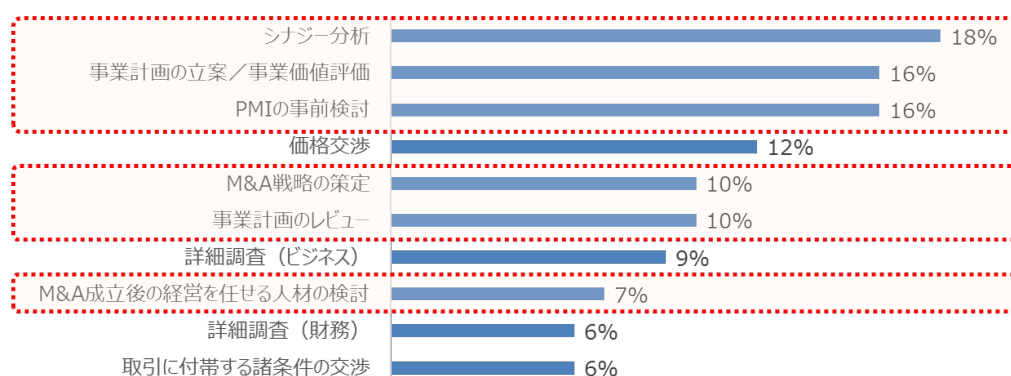
取組②：事業承継・引継ぎ補助金等による支援（デューディリジェンス、セカンドオピニオンの推進等）

- 事業承継・引継ぎ補助金において、デューディリジェンス等に係る士業等専門家の活用費用を補助しているところ、2021年度からは更に他の M&A 支援機関から意見を求めるセカンドオピニオンも補助対象とすることを明示し、今後も中小 M&A の実務の状況等を把握しつつ、中小企業にとっての利便性の向上を図るべく、継続して支援を行う。
- また、デューディリジェンスを推進するため、中小企業等経営強化法において、経営力向上計画に基づき M&A による経営資源集約化を実施する際に行うデューディリジェンスについて、中小企業信用保険法の特例の対象として、必要な資金に係る債務保証を措置する改正法案を第 204 回国会に提出した。

課題②－i：M&A 前後の取組の不足

- 中小 M&A においては、バリュエーションやマッチングからクロージングまでのプロセスに専ら着目されることが多いが、企業にとって M&A は経営戦略を実現するための手段の一つに過ぎず、実際に事業の成長につなげることこそが最も重要なことである。そのため、M&A 実施前における経営状況や経営課題等の現状把握（見える化）、経営改善等（磨き上げ）、M&A 実施後の経営統合（PMI：Post Merger Integration）が重要な課題である。
- M&A の経験が比較的積み上がっている上場企業においても、これらが課題として指摘されることが多く、特に大規模・中規模の中小 M&A においても今後課題が顕在化する可能性がある。

＜図表＞M&A プロセスにおいてやり直したい取組



（注） 1. 東京証券取引所一部上場企業2,067社に配布、292社から得た回答をもとにした調査。
2. 「国内案件」に関する回答のうち上位10項目のみを抽出。

【資料】 KPMG「M&A Survey」（2019年3月）

- しかしながら、M&A 前後の取組については、譲受側である中小企業において重要性に関する認識が不足しており、見える化、磨き上げ、PMI のための独自の予算等のリソースが確保されていることは少ない。また、PMI において支援すべき内容について M&A 支援機関側での共通認識は形成されておらず、PMI を支援する事業者もまだ極めて少ない。

＜対応の方向性＞

取組①：よろず支援拠点における経営戦略策定の支援

- 各都道府県に設置されているワンストップ総合窓口である「よろず支援拠点」において、感染症による影響も踏まえ、ウィズコロナ／ポストコロナ社会に対応した経営戦略の策定など、中小企業が抱える様々な経営課題に引き続き対応する。特に、M&A 等により経営基盤を強化し、中堅企業への成長を促すため、意欲のある中小企業に対する積極的な支援をすべく、例えば PMI も含めて M&A の段階に応じて専門機関への橋渡しを行うなど、官民双方の支援機関との連携をより一層促進していく。

取組②：中小 M&A における PMI への段階的な支援の充実（中小 M&A における PMI に関する指針の策定等）

- 2021 年度中に、中小 M&A において望まれる PMI のあり方及び PMI の進め方を示すべく、中小 M&A における PMI に関する指針を策定する。その際、中小 M&A においては譲受側も中小企業であることが多く、必ずしも潤沢な予算や人材等のリソースを投入できないこと等を踏まえ、中小 M&A において実務上対応可能な内容とすることを意識するものとする。
- M&A 支援機関は、中小 M&A における PMI に関する指針の内容も参考にしつつ、中小 M&A における PMI 支援サービスの提供を検討し、2025 年度までに一定程度の支援が提供されることを目指す。政府は、M&A 支援機関の取組を後押しするべく、M&A 支援機関における PMI 支援サービスの提供状況等を踏まえつつ、必要な予算措置等の支援策を検討する。
- なお、PMI 支援は、小規模・超小規模 M&A においても重要であり、小規模・超小規模 M&A においても必要な支援を行っていく。

取組③：経営資源集約化に資する税制や事業承継・引継ぎ補助金による支援（M&A 後の設備投資・販路開拓の支援等）

- 令和 3 年度税制改正において経営資源集約化に資する税制を措置し、本税制措置の一つとして、設備投資額の 10%の税額控除（※資本金 3,000 万円超の中小企業者等の場合は 7%）、又は全額即時償却を認めることとしたところであり、本税制措置の活用を促すべく、周知広報等を行う。
- 事業承継・引継ぎ補助金において、M&A を含む事業承継後の設備投資や販路開拓等の新たな取組に係る費用を補助しているところ、今後も中小 M&A の実務の状況等を把握しつつ、中小企業にとっての利便性の向上を図るべく、継続して支援を行う。

- また、事業再構築補助金により、事業再編を行い、新たな事業形態のもとに、ウィズコロナ／ポストコロナ社会に対応するための新分野展開や業態転換、事業・業種転換等の取組を行う中小企業等を手厚く支援する。
- なお、これらの取組は、小規模・超小規模 M&A においても重要であり、小規模・超小規模 M&A においても必要な支援を行っていく。

課題②ー ii：中小企業向けファンドのすそ野の狭さ

- 一般的に、PE ファンドは、複数の投資家から集めた資金を用いて企業への投資を行い、投資先への各分野の専門家によるハンズオン支援（例、ガバナンス強化、収益向上等）等を通じて投資先となる中小企業の付加価値を高めることで、3～5 年程度経過した後、当該投資先の経営陣や他の事業会社への売却、IPO 等を通じて投資回収を図ろうとするものである。
- 自前の経営資源による独力での成長に限界を感じている中小企業にとっては、PE ファンドによる投資を受けることで、ハンズオン支援等を通じて成長の壁を打ち破ることができる可能性がある。

※ PE ファンドには様々なものが存在するが、本計画では以下を念頭に検討を実施。

- ・ バイアウトファンド：成長・成熟期にあり、十分なキャッシュフローを生み出している企業に対し投資する PE ファンド。
- ・ 事業承継ファンド：事業承継を目的とする企業に対し投資する PE ファンド。バイアウト的なものから、事業再生ファンド的なものまで幅広い。
- ・ グロースキャピタル：成長期にあり、事業成長を目的とする企業に対して投資する PE ファンド。

<図表>PE ファンドによるハンズオン支援の取組例

主な支援内容		
成長戦略支援	業容拡大	■ 販路拡大、設備投資、M&A等による事業拡大支援（必要に応じ第三者割当増資の引受による資金供給）
	後継経営者候補の育成・登用	■ 役員、幹部を後継者候補として育成・登用
人材支援 （育成・外部招聘）	人材招聘	■ 業界の有力者を独自ルートや人材エージェントを通じて、社長、経営幹部等を招聘
	人材採用	■ 独自ルートや人材エージェントを通じて、採用を支援
経営管理体制 強化支援	経営企画機能強化	■ オーナーのトップダウン経営から組織経営への移行 ■ 中期経営計画策定による目標の可視化 ■ KPIの設定、各部署間の情報共有、予算実績制度の向上等
	オペレーションの改善	■ 事業コスト（材料仕入、製造、物流）の削減・効率化
	ガバナンス強化	■ 取締役会、経営会議等の会議体への参加による意思決定の高度化
	社内規定・規則の制定	■ 各種規定・規則の制定、権限明確化、稟議制度の導入等

【資料】ソリューションデザイン

- しかしながら、PE ファンドによる支援の実態についての理解が進んでいないこともあり、PE ファンドへの抵抗感が中小企業に根強い。また、そもそも、経営の自由度、潜在的な成長性、成長に必要な期間等について、中小企業とファンド（投資家）の間のギャップを埋められず、実際の投資まで至らないことも多い。

＜対応の方向性＞

取組①：中小企業向けファンドによる支援の取組に関する周知広報

- 中小企業が必要に応じてファンドに支援を求められるよう、ファンドによる支援の内容等について中小企業の理解を促すため、2021 年度中に官民が一体となってファンドによる中小 M&A 支援の内容や具体的な事例を分かりやすく整理し、中小企業向けに継続して広報を行う。

取組②：中小企業経営力強化支援ファンド出資事業を通じた中小企業向けファンドのすそ野の拡大

- 中小企業基盤整備機構が行う中小企業経営力強化支援ファンド出資事業において、後継者不在の中小企業等を譲り受けて自ら経営者として企業の再成長を実現させようとする経営者候補（サーチャー）に対して資金等の支援を行うサーチファンドを含め、中小 M&A を支援する新たな形態や新たなプレイヤーによるファンドの組成を重点的に支援する。
- また、地域金融機関を出資者として、当該地域金融機関と連携して、地域の中小企業を重点的に支援するファンドや、後継者となる経営者候補によるマネジメント・バイアウト（MBO）を支援するファンドなど、従来の PE ファンドよりも投資リターン目線は低い、幅広い中小企業のニーズに即して中小 M&A を支援するファンドの組成を後押しするため、中小企業経営力強化支援ファンド出資事業において、他の投資家に優先分配を行える仕組みを措置するなどの特例措置の創設について、2021 年度中に検討を行い、結論を得る。

（４）中小 M&A に関する基盤の構築

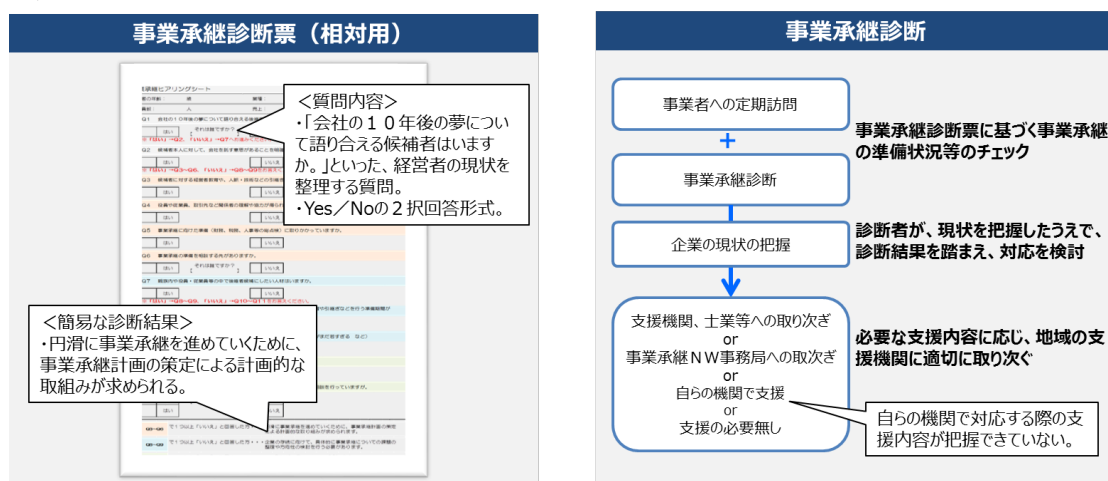
- 案件の規模の大小にかかわらず、まずは事業承継や事業引継ぎの準備に早期に着手し、計画的に取組を進めることが重要であるが、事業承継等は他の経営課題より後回しにされがちであり、後継者不在率は依然として高い【⇒課題①：事業承継等の準備を後回しにしている中小企業の存在】。
- また、中小 M&A においては、M&A の実施プロセスでの障害となる制度的課題が顕在化しつつある。障害を解消するための実務上の工夫も講じられているが、障害の程度によっては M&A の実行の是非についての判断そのものを左右する場合もある【⇒課題②：中小 M&A を行う上での制度的課題の存在】。

- 加えて、中小 M&A の急拡大に伴い、M&A 支援機関の数も増加する中で、M&A に関する知見に乏しい中小企業が適切な支援の是非を判断できず、また、M&A 支援機関による支援に伴うトラブルに関する情報を行政が十分に把握する仕組みがないといった問題が指摘され始めている。【⇒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】。

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

- M&A を含め事業承継の早期準備を促すためには、日頃から中小企業と接点のある外部の専門家（商工団体、金融機関、士業等専門家等）が、経営者やその親族を含むステークホルダーと地道なコミュニケーションを行うことが重要である。
- この一つのきっかけとして、地方自治体、商工団体、地域金融機関、士業等専門家等の協力を得ながら、事業承継ネットワークによる事業承継診断の取組を進めており、足下では年間 15 万件超の事業承継診断及び 1 万件超の事業承継計画策定支援を実施している。しかしながら、事業承継の具体的な行動を促すツールとして事業承継診断が適切に活用されていない場合もあり、改善の余地が指摘されている。
- 具体的には、①事業承継診断票や事業承継計画の内容があまりにも簡素であり、診断等の結果を事業承継ネットワーク構成機関等が実際に支援に活用する場合に不十分であること、②事業承継診断等に関する情報が各事業承継ネットワーク構成機関にしか蓄積されておらず、また、事業承継診断等の実施後における具体的な支援内容を把握できていないため、事業承継ネットワーク全体として PDCA を必ずしも十分に回せていないことなどが指摘されている。

＜図表＞事業承継診断の概要



- また、事業承継ネットワークの構成機関のうち半数程度の機関が事業承継診断を行っておらず、業種別では特に士業団体による診断実施率が 15% と低いなど、実際に診断を実施している構成機関に偏りが見られる。

- 加えて、特に地域経済を牽引するような中小企業については、サプライチェーン維持や地域経済維持の観点からも、地方自治体、取引事業者、業界団体、商工団体、地域金融機関等が早期に働きかけを行うことも重要であり、大企業と中小企業の共存共栄の関係構築を図るパートナーシップ構築宣言において M&A 等の事業承継支援が掲げられたり、親事業者が取引先中小企業の後継者候補に経営研修を行ったりするなどの取組も一部では行われているところ、更なる広がりが期待されている。

＜対応の方向性＞

取組①：事業承継ガイドラインの改訂等

- 中小企業の経営者が事業承継の課題やプロセスを理解することを促すとともに、中小企業の事業承継支援の標準を確立するため、2016 年に策定された事業承継ガイドラインについて、2021 年度中にその後の状況変化等を反映した改訂版を策定する。
- また、事業承継を先送りにしている中小企業経営者やその親族等に対し、早期の事業承継や経営資源引継ぎの取組に着手することを促すため、様々なメディアを活用した広報や PR 施策を集中的に実施する。

取組②：取引事業者、業界団体、商工団体、地域金融機関、士業等専門家等からの事業引継ぎ等に関する早期かつ継続的な、親族等のステークホルダーを含む対話の推進

- 個々の企業が、M&A 等の事業承継支援を含めた企業間連携の推進等を宣言する「パートナーシップ構築宣言」について、更なる普及拡大を図るため、労使代表や業所管省庁から各業界団体を通じて「宣言」の作成・公表に向けた周知や働きかけを実施し、2021 年度中に 2,000 社の宣言を目指す。
- 取引事業者、業界団体、商工団体、地域金融機関、士業等専門家等や、親族等のステークホルダーに対して、事業引継ぎに関する早期かつ継続的な対話を促すため、2021 年度から、地域独自の課題やニーズを踏まえた対話促進の普及啓発イベントを実施する。

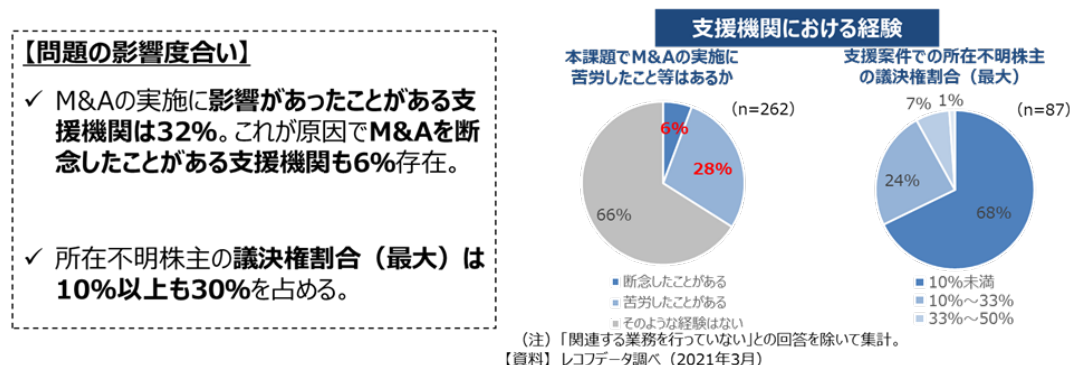
取組③：企業健康診断への発展的な見直し等

- 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促進するとともに、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。

課題②：中小 M&A を行う上での制度的課題の存在

- 中小 M&A においては、M&A の実施プロセスでの障害となる制度的課題が存在する。障害を解消するための実務上の工夫も講じられているが、障害の程度によっては M&A の実行の是非についての判断そのものを左右する場合もある。
- 例えば、株主名簿に記載はあるが連絡の取れない株主（以下「所在不明株主」という。）が存在する場合にその保有株式の買取り等を行うためには、現行の会社法上の手続（会社法第 197 条及び第 198 条）では、所在不明株主に対して行う通知等が 5 年以上継続して到達せず、当該所在不明株主が継続して 5 年間剰余金の配当を受領しないことを要するため当該手続の利用が事実上困難なケースがある。このように所在不明株主に関する問題が残ったままの場合、実務では例えば表明保証や特別補償等によりそのリスクを当事者間において分担するか、事業譲渡等により別人格による事業継続を図ることでリスクを遮断するといった対応策がとられてきている。しかしながら、これらの対応策をとっても、所在不明株主が存在することに伴うリスクを完全には払拭できなかったり、当事者が株式譲渡による承継を希望する場合にその希望を満たせなかったりするなど、所在不明株主の存在が M&A の実施に影響を及ぼし、更には M&A を断念させる場合もある。

＜図表＞所在不明株主の取扱いに係る M&A 支援機関における経験



- また、事業譲渡等により譲渡側とは別人格である譲受側において事業継続が図られる場合、事業の運営に必要な許認可等は、原則として個別の根拠法の定めがない限り、譲受側に承継されることがない。このために当該許認可等が承継されない場合には、譲受側で新しく当該許認可等を受けるまでに時間を要することがあり、営業できない期間が長期化するときには当該事業譲渡等も断念せざるを得ないケースがある。このように許認可等の非承継に関する問題が残ったままの場合、実務では例えば新しく設立した会社において必要な許認可等を先行して取得した上で事業譲渡等を実行して即日から営業できるようにするといった対応策がとられてきている。しかしながら、これらの対応策はあくまで次善の策であり、この問題に正面から取り組むものではなく、また許認可等によっては全く新しく設立された会社のままでは人的・物的体制等に係る要件を満たせず、許認可等を先行して取得できないケースもあるため、M&A の実施に影響があるケースがあり、更に M&A が断念されることもある。

<図表>許認可等の非承継に係る M&A 支援機関における経験

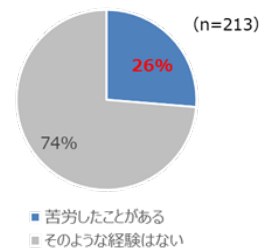
【問題の影響度合い】

✓ M&Aの実施に**影響があったことがある支援機関は26%。**

✓ なお、その回答に際して言及のあった具体的な許認可等については、実際にM&Aの障害となっているのか、今後の検討を要する。

支援機関における経験

本課題でM&Aの実施に苦労したことはあるか



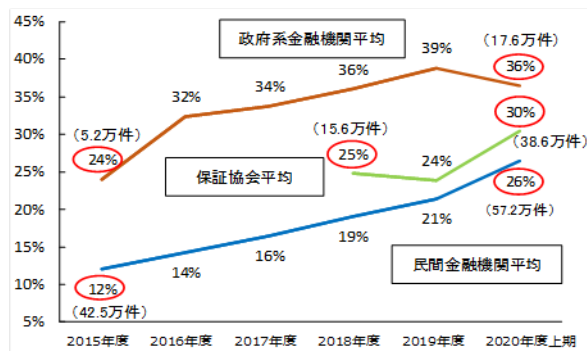
(注)「関連する業務を行っていない」との回答を除いて集計。

【資料】レコフデータ調べ (2021年3月)

- 加えて、後継者候補はいるが承継を拒否されているケースの多くでは、経営者保証が承継拒否の理由であり、経営者保証により後継者が将来的に多額の債務を負う可能性があることも、後継者確保のネックの一つである。このため、「事業承継時の経営者保証解除に向けた総合的な対策」を公表し、政府関係機関が関わる融資の無保証化拡大や承継時の二重保証の原則禁止、一定の要件下で経営者保証を不要とする信用保証制度の創設、新規融資に占める無保証融資等の実績公表など、承継時に後継者の経営者保証を可能な限り解除していくための各種対策を進めている。2021年4月に運用を開始した新しい信用保証制度の利用についても、感染症の影響下にあっても相応に進捗していると考えられる。

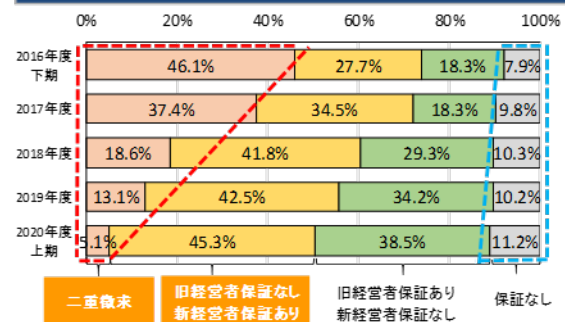
<図表>経営者保証解除に向けた総合的な対策の進捗状況

新規融資に占める経営者保証なし融資の割合



【資料】金融庁「民間金融機関における『経営者保証に関するガイドライン』の活用実績」及び中小企業庁「政府系金融機関における『経営者保証に関するガイドライン』の活用実績」再編加工

民間金融機関における事業承継時の経営者保証の徴求状況



(注)上記は旧経営者が保証を提供している先における代表者交代手続きが行われた場合の件数割合を記載。

【資料】金融庁「民間金融機関における『経営者保証に関するガイドライン』の活用実績」再編加工

- 一方、2013年に公表された「経営者保証ガイドライン」の中小企業における認知度は依然6割程度にとどまるほか、事業承継・引継ぎ支援センターで事業承継時の経営者保証解除に向けた専門的支援を行う経営者保証コーディネーターの認知度も、中小企業や金融機関等において必ずしも高くない。中小企業や金融機関等における「経営者保証ガイドライン」や「事業承継時の経営者保証解除に向けた総合的な対策」の認知度を高め、一定の要件を満たせば経営者保証解除が可能であることや、経営者保証解除の進め方について理解深化を図ることが必要。

＜対応の方向性＞

取組①：所在不明株主の株式の買取り等に要する期間の短縮（会社法の特例の創設）

- 現行の会社法上の手続（会社法第 197 条及び第 198 条）では、所在不明株主に対して行う通知等が 5 年以上継続して到達せず、当該所在不明株主が継続して 5 年間剰余金の配当を受領しないことを要するところ、「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」において、経済産業大臣の認定を受けた場合に限り、当該「5 年」という期間を「1 年」に短縮する特例を創設する内容の改正法案を第 204 回国会に提出した。

取組②：M&A 手法の選択の幅を狭める制度的課題（例：許認可等承継）への対応

- 「中小企業等経営強化法」は事業譲渡等の際に一定の許認可等の承継を認める特例を設けており、「中小企業等経営強化法施行令」において当該特例の対象となる許認可等が指定されている。この対象となる許認可等の拡充等について、許認可等の所管省庁と協議を行うなど、引き続き検討を行う。また、2021 年度中に、中小 M&A における許認可等の承継の取扱いについて情報を整理し、周知広報を行う。
- なお、これまでに言及した課題のほかにも、例えば、以下のような制度的課題が指摘されている。これらの課題についても、関係者の権利や規制の目的・趣旨等が絡むものであり、中小 M&A の円滑化という政策目的だけを優先することはできない点には留意が必要であるものの、引き続き実務での対応等を注視し、対応の是非を含めて必要な検討を行う。

＜図表＞中小 M&A において指摘されているその他の制度的課題例

- 株券発行会社における株式譲渡時の株券不交付の取扱い
 - ・ 平成 17 年会社法制定前の旧商法下では、株券発行会社が原則とされ、現在も社歴の長い会社を中心に相当数の株券発行会社が存在。株券発行会社では、原則として株券不交付の場合は株式譲渡が有効とならない。
 - ・ 一方、株券不交付のため過去の株式譲渡が有効でないケースは多数あり、特に第三者への M&A の障害となるケースも見られる。
- 名義株主の取扱い
 - ・ 平成 2 年商法改正前は、株式会社設立に 7 人以上の発起人が必要で、実質的には出資に係る経済的負担をしない者が名義を貸す形で発起人となるケースが存在した。
 - ・ その際に名義を貸した者と、経済的負担をした者との間で、株主たる地位に関する紛争が発生し、事業承継の障害となるケースも見られる。

取組③：経営者保証解除に関する制度・事業の周知広報、事業承継支援との連携強化

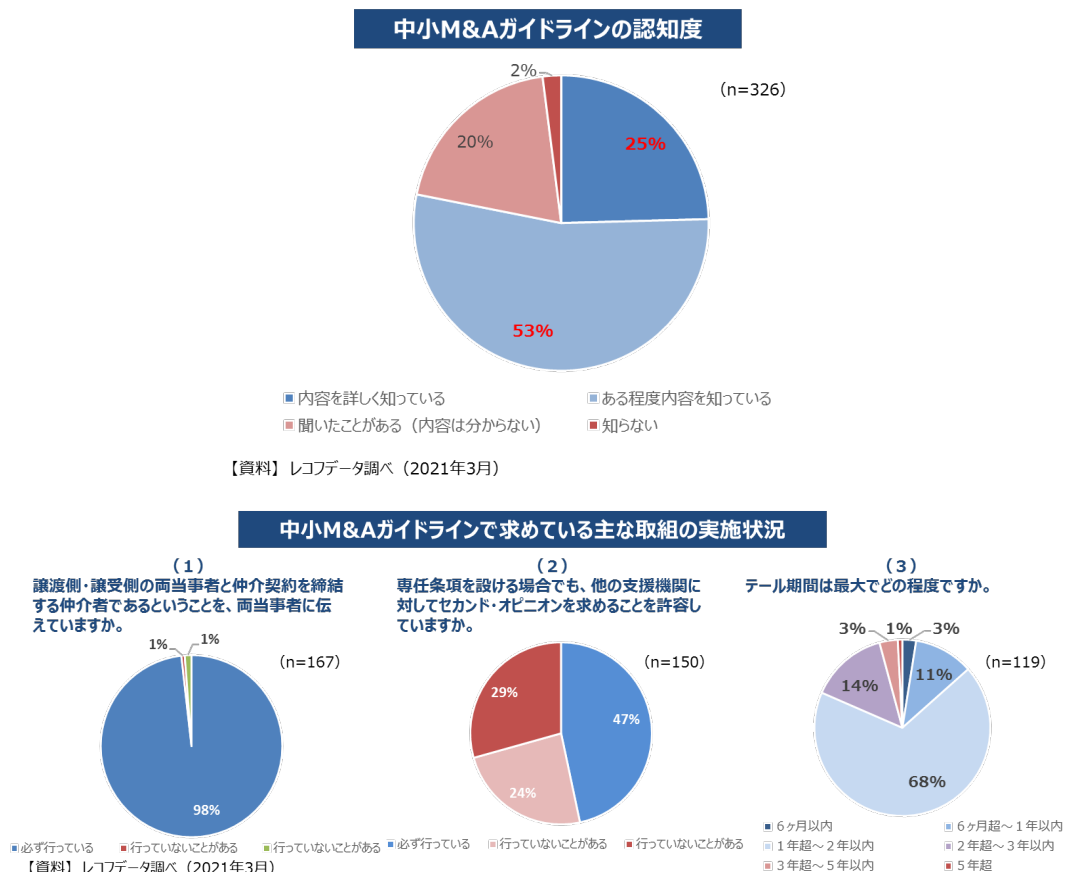
- 中小企業等に対する経営者保証ガイドラインや経営者保証コーディネーターの支援内容等の周知・浸透に向けて、マスメディア等を通じた広報だけでなく、ターゲットを絞ったダイレクトメールの発送とその後の継続的なアプローチを行うとともに、政府系及び民間の金融機関の経営者保証徴求に関するデータ等も活用しつつ、経営者保証解除に前向きな取組事例の収集と横展開、融資現場への個別説明会等に積極的に取り組む。

- 事業承継診断等の際に経営者保証解除に関する項目を追加することで、経営者に承継時の経営者保証解除という選択肢があることへの気付きを与えるとともに、経営者保証コーディネーターによる円滑な支援を実施するべく、事業承継・引継ぎ支援センターと経営者保証に関するニーズを有する取引先を抱える外部支援機関等との連携を強化する。
- 2021 年度中に、事業承継・引継ぎ支援センター内において、事業承継支援と一体化した経営者保証解除支援を実施するため、情報共有に係る業務フローや事業承継計画を見直す。

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

- 2020 年 3 月に「中小 M&A ガイドライン」を策定し、M&A の基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、M&A 業者等に対して適切な M&A のための行動指針を提示した。さらに、事業承継・引継ぎ支援センター等への遵守を義務づけるとともに、ハンドブックの作成・配布やセミナー等を通じた普及・広報を進めている。
- この結果、中小 M&A ガイドラインは M&A 支援機関において一定程度浸透している。また、中小 M&A ガイドラインで規定している、①利益相反のリスクの最小化（仲介が利益相反となり得る旨の明記、不利益情報の開示の徹底等）、②セカンドオピニオンの推奨、③テール条項（契約期間終了後も手数料を取得する契約）の限定的な運用等の取組も一定程度浸透していることがうかがえる。

＜図表＞ 中小 M&A ガイドラインの浸透状況



- 一方、中小 M&A の急拡大に伴って M&A 支援機関の数が年々増加する中、十分な知見・ノウハウ等を有しない M&A 支援機関の参入も懸念されつつあり、①M&A に関する知見に乏しい中小企業が適切な支援のあり方を判断できない、②支援機関による支援に伴うトラブルに関する情報を行政が把握する仕組みがないといった問題が指摘され始めている。また、仲介に関する利益相反の懸念も指摘されている。

＜図表＞仲介契約と FA 契約（比較）

	仲介契約	FA 契約
スキーム		
特徴	・ 双方の意向が分かるため、両当事者の意思疎通が容易になり、円滑な手続が期待できる。 ・ 利益相反のリスクあり。	・ 一方当事者のみと契約を締結しており、契約者の利益に忠実な助言・指導等が期待できる。
活用ケース	・ 双方の意思疎通を重視して円滑に手続を進めることを意図する場合 ・ 単独で手数料を支払う余力が少ない場合	・ 譲渡側又は譲受側が金銭的利益の最大化を特に重視する場合 ・ 単独で手数料を支払う余力がある場合

- こうした中、一部の M&A 支援機関では、利益相反懸念の払拭や人材育成等に関する取り組みが行われている。また、更に何らかの仕組みの導入を求める支援機関も少なくない。ただし、仕組みの導入に当たっては、①取引当事者である中小企業のニーズ、②生じている問題の程度、③問題を回避する取組の状況等を勘案した上で、民間の自律的な活動を必要以上に阻害しないよう慎重な検討が必要である。
- なお、米国では、M&A 仲介は禁止されていないが、M&A を含む株式取引の「助言・仲介事業者 (broker)」又は「取引事業者 (dealer)」になろうとする者は、①SEC（証券取引委員会）に登録し、②FINRA（金融業自主規制機構）に加入しなければならないこととされている。ただし、その例外として、株式未公開企業の支配権の譲渡取引を成立させる broker については、一定の条件を満たす場合には、SEC へ登録をしないことも許容される場合がある。

＜対応の方向性＞

取組①：M&A 支援機関に係る登録制度等の創設

- 2021 年度中に、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において、M&A 支援機関の登録制度を創設し、M&A 支援機関の活用に係る費用の補助については、予め登録された機関の提供する支援に係るもののみを補助対象とすることとする。また、登録した M&A 支援機関による支援を巡る問題等を抱える中小企業等からの情報提供を受け付ける窓口も創設する。

- M&A 支援機関に係る登録制度については、中小 M&A ガイドラインの遵守を宣言することなどを要件とし、登録した M&A 支援機関に毎年度の中小 M&A の成約実績等の報告を義務づけることも検討する。その上で、M&A 支援機関に係る登録制度の運用を速やかに開始し、M&A 支援機関による支援を継続的に把握しつつ、不適切な事例への対応が必要と判断される場合には、更なる制度的な仕組みの強化を検討する。

取組②：M&A 仲介等に係る自主規制団体の設立

- 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。

取組③：中小 M&A ガイドラインの普及啓発

- 中小 M&A ガイドラインについて、M&A 支援機関への浸透を図るため、事業承継・引継ぎ支援センター及び当該センターの登録民間支援機関に対して中小 M&A ガイドラインの遵守を義務づけるなど、引き続き周知・徹底を行う。また、中小企業に M&A に関する基本的な理解を促すため、引き続きセミナー等を通じた普及・広報を行う。

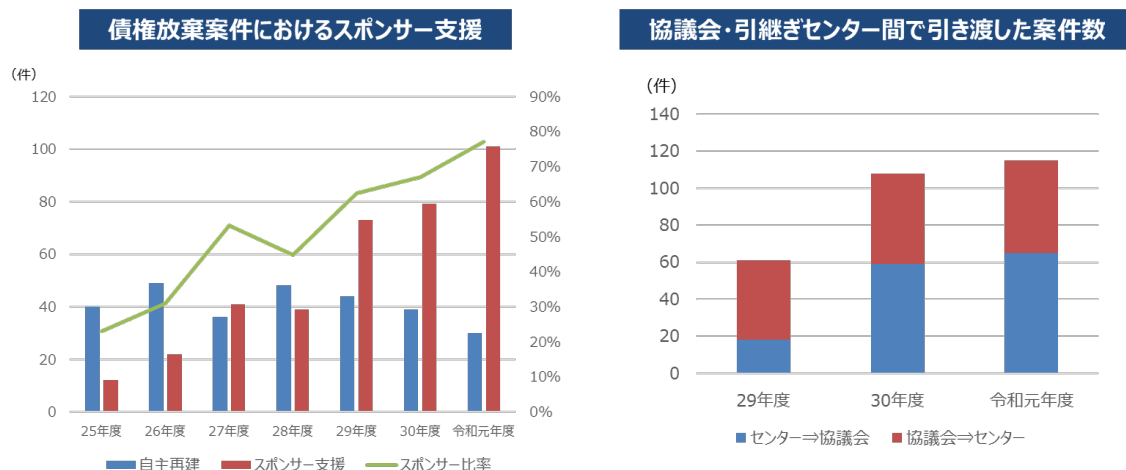
(5) 事業再生・転廃業支援との連携

- 事業再生や転廃業は、M&A に関連する周辺分野の取組として整理することもできる。つまり、現経営者のもとでの自主再建が難しい場合には、第三者であるスポンサーに事業譲渡・会社分割等を行うことで事業再生を目指す方法がとられることがあるが、これはまさしく M&A の一類型と整理することができる。したがって、中小 M&A に関する支援に当たっては、事業再生支援との連携強化を進めることも重要である【⇒課題①：事業再生支援との連携強化の余地】。
- また、後継者不在の中小企業は、仮に黒字経営であったとしても、将来的には廃業等を選択せざるを得ないところ、こうした事態を M&A によって回避できる可能性もある一方で、譲受側が見つからないなど M&A を実施できない場合には廃業等に移行せざるを得ない。したがって、中小 M&A に関する支援に当たっては、転廃業支援との連携強化を進めることも重要である【⇒課題②：転廃業支援との連携強化の余地】。

課題①：事業再生支援との連携強化の余地

- 事業承継・引継ぎ支援センターと中小企業再生支援協議会が必要に応じて連携し、利用者の同意のもと、相互に案件の取次ぎを行っている。特に、中小企業再生支援協議会の債権放棄案件ではスポンサー型が大多数を占めるようになるに伴って、両機関間での取次ぎ件数も徐々に増加している。

＜図表＞中小企業再生支援協議会の取組状況



- 足下では、感染症への各種の支援策の効果もあり、倒産件数は低位に抑えられているが、今後の倒産の増加を懸念する意見もあることを踏まえれば、事業再生支援にも漏れなく必要な対応をして行くことが重要である。

＜対応の方向性＞

取組①：事業承継・引継ぎ支援センターと中小企業再生支援協議会の連携強化

- 事業承継・引継ぎ支援センターと中小企業再生支援協議会の連携に関する効果的な取組を共有するなど、引き続き事業承継・引継ぎ支援センターと中小企業再生支援協議会の連携強化に取り組む。

取組②：事業再生局面における経営資源集約化に資する税制による支援

- 令和3年度税制改正において経営資源集約化に資する税制を措置することとなったところ、本税制はスポンサー型事業再生でも活用できるものであり、事業再生の場面においても、M&Aの効果を高める設備投資減税、雇用確保を促す税制、準備金の積立の活用を促すべく、周知広報等を行う。

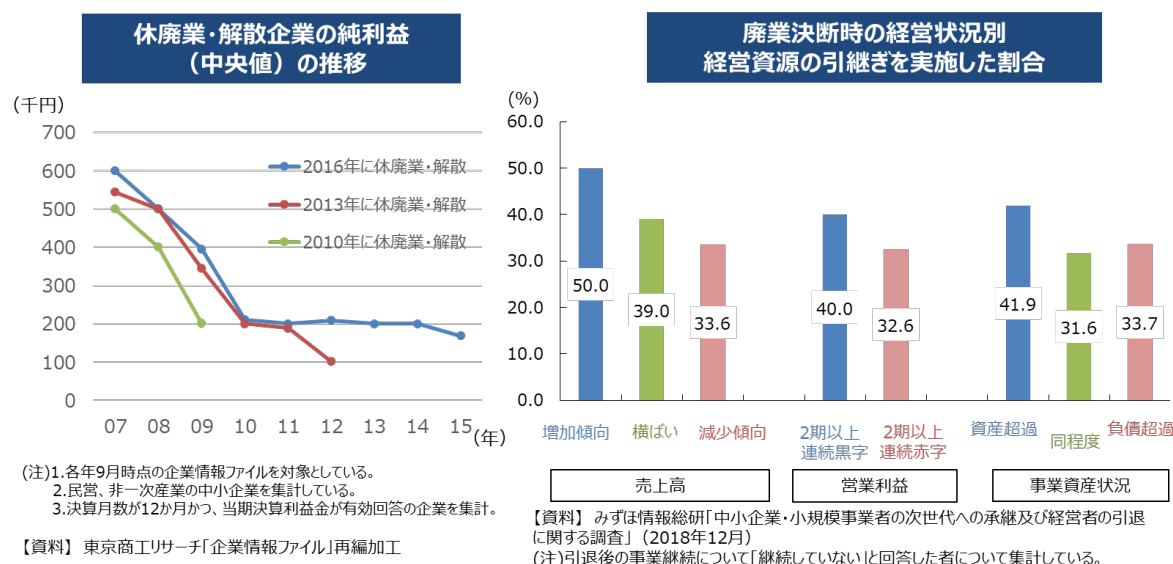
課題②：転廃業支援との連携強化の余地

- 中小企業がM&Aを希望しても、譲受側とのマッチングが奏功しない場合等には転廃業の検討を余儀なくされることがある。その際、可能な限り雇用や取引関係等の経営資源を他者に引き継ぐことが、その散逸を防ぐという観点から重要である。

- 経営資源の引継ぎは廃業決断時の売上高や営業利益、資産状況が良好な場合に、より高い割合で実施できている一方、休廃業・解散した企業は、純利益が減少や横ばいを続けた後に事業を停止する傾向にある。このことを踏まえると、経営資源の散逸を防ぐためには、事業の価値が棄損する前の、より早いタイミングで経営資源の引継ぎを決断することが重要であると考えられる。

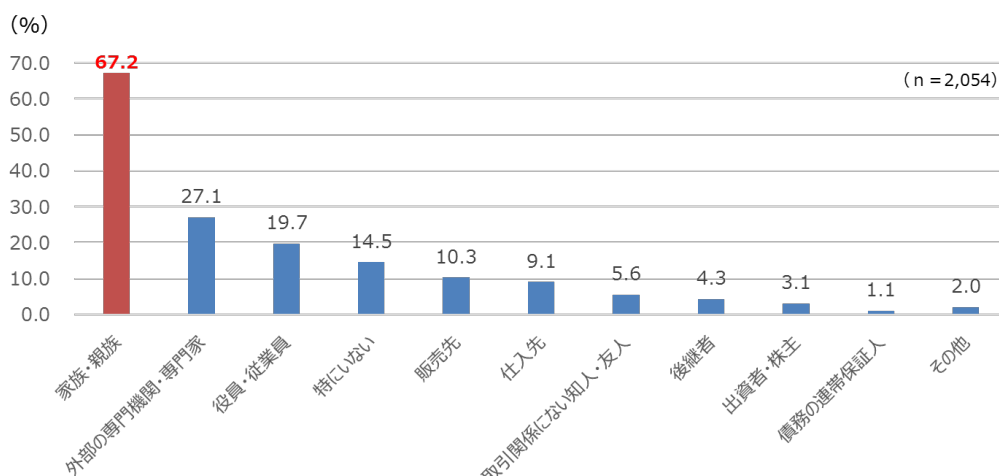
＜図表＞休廃業・解散企業の純利益（中央値）の推移

／廃業決断時の経営状況別経営資源の引継ぎを実施した割合



- また、廃業時の相談先は現状では家族や親族が大半を占め、外部の専門機関・専門家への相談は比較的少なく、経営者は他者への相談を躊躇する傾向にあると考えられる。このため、経営資源の引継ぎや転廃業のタイミングに関して専門的な視点からの検討がされていない可能性が高いものと考えられる。

＜図表＞廃業した経営者が廃業に向けて相談した相手



【資料】 みずほ情報総研(株)「中小企業・小規模事業者の次世代への承継及び経営者の引退に関する調査」(2018年12月)

- こうした中、事業承継・引継ぎ支援センターでは、2020年4月より、廃業の選択肢しかないと考えている相談者に対して、M&Aや経営資源引継ぎの可能性を探る相談対応を開始している。具体的には、各事業承継・引継ぎ支援センターに蓄積されたノウハウに基づき、初期相談（一次対応等）以後のプロセスにおいて、M&Aの助言に留まらず、M&Aが困難と見込まれる場合には、経営資源引き継ぎの助言や、転廃業についての相談を行っている。
- しかしながら、この転廃業・経営資源引継ぎに関する成約件数は2020年4月から2021年1月までの合計で98件と、事業承継・引継ぎ支援センターの成約件数全体とは大きな差があり、取組の認知度がまだ低いものと考えられる。
- また、やむを得ず転廃業を選択する場合においても、登記や人的資源の引継ぎなどの局面において専門家の支援が必要となるケースがあり、各地域において円滑な支援を実施するためには、専門家との連携をより一層深める必要がある。転廃業においては、事業再生の可能性があるかどうかを専門的な知見で見極めた上で、経営者保証ガイドラインに基づく整理が必要となることもあるため、中小企業再生支援協議会が行う再チャレンジ支援等との連携を深めていくことも必要である。

＜対応の方向性＞

取組①：事業承継・引継ぎ支援センターにおけるM&A、経営資源引継ぎ支援から、やむを得ず転廃業する場合の相談、専門家の紹介までの切れ目ない支援、士業等専門家等との連携強化

- やむなく転廃業せざるを得ない場合においても経営資源引継ぎ支援へと切れ目なく円滑につなぐことができるよう、特に資産超過で円滑な廃業や清算が可能なケースを念頭に、2021年度中に、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する。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。
- また、転廃業を行う中小企業の中には、債務超過の状況にある中小企業も一定数存在する。その場合、現状ではそのほとんどが破産等の法的整理になるが、そのような中小企業であっても、私的整理による事業再生・廃業を実現し、地域経済への影響を最小限にするために、中小企業再生支援協議会との連携を行う。具体的には2021年度中に、事業承継・引継ぎ支援センターによる廃業相談の対応時に、相談者の了解のもと、中小企業再生支援協議会の協力を得ながら、事業再生の可能性の見極め、私的整理による事業再生や廃業の相談を円滑に進められる体制を整備する。
- 事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、相談の過程で転廃業に関する具体的な助言や支援が必要と判断した場合には、相談者の経営状況等に応じて、よろず支援拠点や中小企業再生支援協議会、税理士をはじめとする士業等専門家を紹介するなどの対応を行っているところ、今後も中小M&Aの実務の状況等を把握しつつ、中小企業にとっての利便性の向上を図るべく、継続して支援を行う。

取組②：事業承継・引継ぎ補助金による支援（廃業費用補助等）

- 事業承継・引継ぎ補助金において、M&A を含む事業承継に伴う一部事業の廃業に係る費用を補助しているところ、今後も中小 M&A の実務の状況等を把握しつつ、中小企業にとっての利便性の向上を図るべく、継続して支援を行う。

4. 中小 M&A 推進計画のフォローアップ

- 本計画の策定に当たっては、当事者である中小企業の意見を代表する中小企業団体や、中小 M&A 支援に携わる様々な M&A 支援機関からの情報提供や意見等を伺いながら検討を進めたものであり、現時点の最新の知見を踏まえて求められる官民の取組を取りまとめたものである。
- 本計画に盛り込まれた取組については、中小企業及び中小 M&A を巡る状況の変化等も踏まえつつ、官民で着実に実現に向けて取り組むことが重要であり、そのため、本計画については、取組の実施状況を年 1 回程度、定期的にフォローアップすることとする。
- また、中小 M&A は近年急速に拡大している分野であり、今後の中小 M&A の発展に伴って新たな課題が顕在化することも想定される。したがって、本計画のフォローアップに当たっては、新たな課題についても把握に努め、その対応を検討し、必要に応じて計画の修正を含めて改訂も行うこととする。

<開催実績>

第1回 2020年11月11日

- ・ 検討会設置の趣旨、自由討議

第2回 2020年12月22日

- ・ 新たな税制及び予算措置
- ・ 中小 M&A の類型と検討の視点
- ・ 小規模・超小規模 M&A における対応

第3回 2021年1月25日

- ・ 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

第4回 2021年2月24日

- ・ 大規模・中規模 M&A における対応等

第5回 2021年3月15日

- ・ 取りまとめ骨子（案）

第6回 2021年4月28日

- ・ 取りまとめ（案）

<検討会委員等>

(座長)

山本 昌弘 明治大学 教授

(委員)

清水 至亮 静岡県事業承継・引継ぎ支援センター 統括責任者
菅原 初義 日本税理士会連合会 理事・中小企業対策部 副部長
高井 章光 日本弁護士連合会 日弁連中小企業法律支援センター 副本部長
長島 剛 多摩大学 教授
松中 学 名古屋大学 教授
安原 徹 日本公認会計士協会 常務理事 (中小企業支援担当)

(オブザーバー)

青景 史明 東京海上日動火災保険株式会社 公務開発部 次長
石塚 辰八 株式会社 ストライク 執行役員
加藤 正敏 日本商工会議所 中小企業振興部 部長
熊谷 元裕 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 敏幸 株式会社経営承継支援 代表取締役社長
篠山 雅弘 信金キャピタル株式会社 経営支援部 部長
篠田 康人 名南M&A株式会社 代表取締役
高橋 聡 株式会社 トランビ 代表取締役社長
中沢 孝雄 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 孝 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
菱沼 貴裕 全国中小企業団体中央会 政策推進部 部長
前田 洋平 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 卓 株式会社 日本 M&A センター 代表取締役社長
明賀 洋志 一般社団法人 第二地方銀行協会 金融情報室長
(愛媛銀行 経営管理部協会担当部長)

(事務局)

中小企業庁 事業環境部 財務課
(委託先：株式会社レコフデータ)