

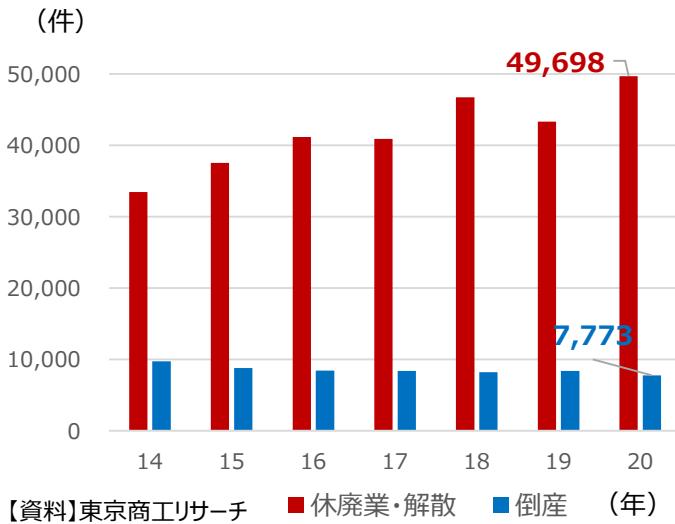
中小M&A推進計画（概要） ～計画策定の趣旨等～

- 経営者の高齢化や新型コロナウイルス感染症の影響等に対応し、中小企業の経営資源の散逸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実現するべく、**中小M&Aを推進するため今後5年間に実施すべき官民の取組を「中小M&A推進計画」として取りまとめ。**

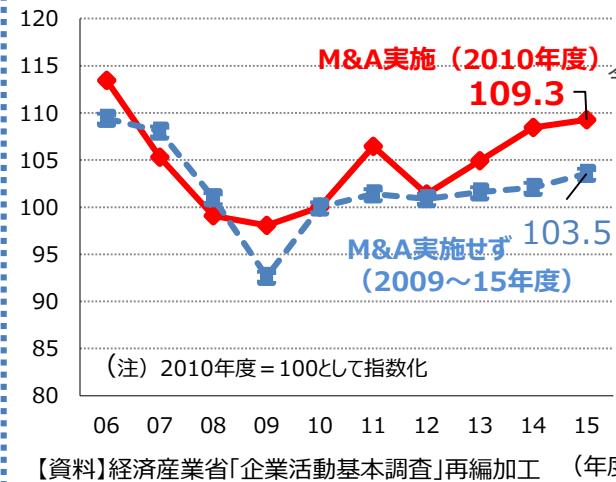
中小M&Aの意義

- 1. 経営資源の散逸の回避**： 経営者の高齢化や感染症の影響等による廃業に伴って経営資源が散逸する事態を回避する。
- 2. 生産性向上等の実現**： 規模拡大等による生産性向上や、新たな日常に対応するための事業再構築等を実現する。
- 3. リスクやコストを抑えた創業**： 他者の経営資源を引き継いで行う、リスクやコストを抑えた創業（「経営資源引継ぎ型創業」）を促す。

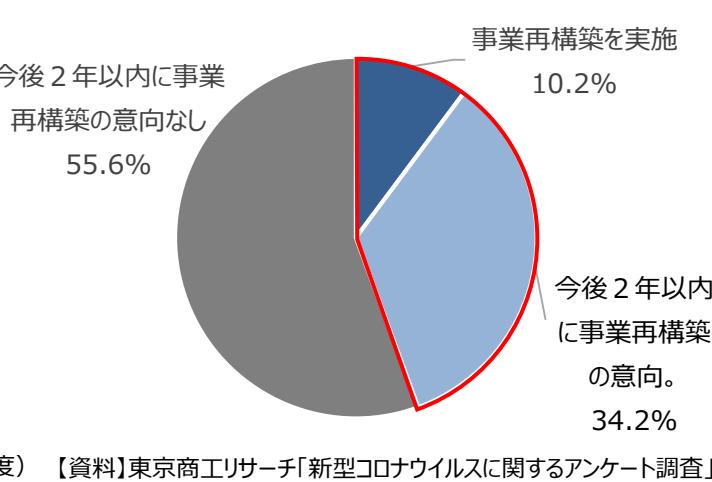
<我が国における廃業等の状況>



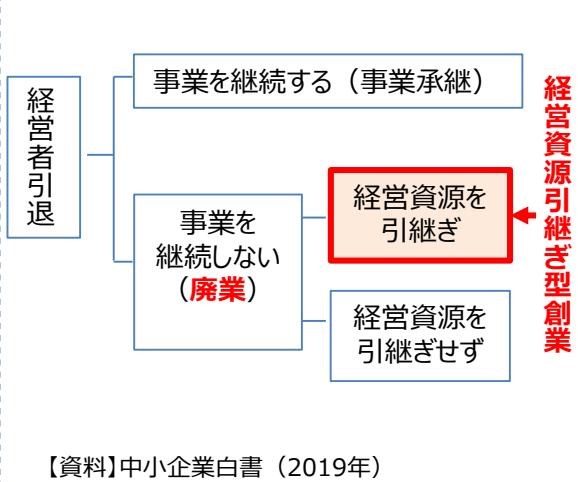
<M&A実施企業の労働生産性>



<中小企業における事業再構築の意向>



<経営資源引継ぎ型創業の概念>



中小M&Aの実施状況と潜在的な対象事業者

- 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**されていると推計。
- 一方、中小M&Aの**潜在的な譲渡側は約60万者との試算**もあり、中小企業がM&Aを円滑に行える環境を速やかに整備することが必要。

<中小M&Aの実施件数の推移>



<潜在的な譲渡側 (試算)>

	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。

(注) 「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。

【資料】レコフデータ

中小M&A推進計画（概要）

～対応の方向性～

②

- 案件規模によってM&A支援機関の支援内容等に差があること等を踏まえ、**案件規模に応じてきめ細かに対応。**

1. 小規模・超小規模M&Aの円滑化

※譲渡側の売上高1億円以下（目安）

課題1. 特に地方において小規模・超小規模向けの支援が不足。事業承継・引継ぎ支援センターが地域内のM&A支援機関と連携しつつ民業を補完しているが、**支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数が膨大**で対応し切れていない。

- ➡ **全国大の官民のマッチングネットワークの構築**
（例. 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）
- ➡ **創業希望者等と後継者不在企業のマッチングの拡充**
（例. 事業承継・引継ぎ補助金における新類型（創業支援型）の創設）

課題2. かけられるコストに限りがある中で、**最低限の安心の取組がおろそかになっているケース**がある。

- ➡ **小規模・超小規模M&Aにおける安心の提供**
（例. 土業等専門家の育成・活用の強化、表明保証保険の推進）

2. 大規模・中規模M&Aの円滑化

※譲渡側の売上高1億円超（目安）

課題1. 全国的に大規模・中規模向けのM&A支援機関が活動しているが、**M&A支援機関の支援の妥当性を判断するための知見が不足している中小企業**が存在。

- ➡ **支援の妥当性を判断するためのツール等の提供**
（例. 企業価値評価ツールの提供、セカンドオピニオンの推進）

課題2. M&Aは経営戦略を実現するための手段に過ぎず、実際に事業の成長につなげることが重要であり、特に規模が大きい場合には容易ではないが、**M&A後の経営統合（PMI）の取組等が不足。**

- ➡ **中小M&AにおけるPMIに関する支援の確立**
（例. 中小M&AにおけるPMIに関する指針の策定）
- ➡ **中小企業向けファンドによる支援の拡充**
（例. 中小企業経営力強化支援ファンドを通じたすそ野の拡大）

3. 中小M&Aに関する基盤の構築

課題1. 事業承継の準備に早期に着手し、計画的に進めることが重要であるが、**事業承継は他の経営課題より後回しにされがち。**

- ➡ **事業承継に着手するための気づきを提供する取組の拡充**（例. 企業健康診断（事業承継診断の発展的改組））

課題2. **中小M&Aに特有の制度的課題**に直面し、M&A実行の是非について判断を左右するケースがある。

- ➡ **中小M&Aに特有の制度的課題への対応**（例. 所在不明株主の株式の買取り等に要する期間の短縮）

課題3. M&A支援機関の数が増加する一方、**M&A支援機関の質を確保する仕組みがない。**

- ➡ **M&A支援機関の信頼感の醸成**（例. M&A支援機関に係る登録制度の創設、M&A仲介に係る自主規制団体の設立）

～対応1. 小規模・超小規模M&Aの円滑化に向けた主な取組～

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	
課題1. 支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数の膨大さ						
全国大の官民のマッチングネットワークの構築						
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 <ul style="list-style-type: none"> ● センター登録機関等に関する登録基準の見直し ● センターとプラットフォーマーの連携拡大 	検討	新たな登録の実施				
	三社との連携開始	他の民間プラットフォーマーの掘り起こし（連携基準の見直しも検討）			センターのデータベースの段階的な改修	
					必要に応じて改修	
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 <ul style="list-style-type: none"> ● センター職員向けの人材育成カリキュラムの強化 	検討	強化されたカリキュラムの実施				
創業希望者等と後継者不在企業のマッチングの拡充						
創業支援事業等との連携 <ul style="list-style-type: none"> ● 経営資源引継ぎ型創業を希望する者の創業支援機関から後継者人材バンクへの橋渡し ● 事業承継・引継ぎ支援センターと人材紹介プラットフォーム等との連携 	取組開始	継続的支援				
	一部センターで試行	試行に参加するセンターの拡大				
経営資源引継ぎ型創業への補助 <ul style="list-style-type: none"> ● 事業承継・引継ぎ補助金における新類型（創業支援型）の創設 	新類型の創設	継続的支援				
課題2. 安心できる取引を確保するための取組の不足						
小規模・超小規模M&Aにおける安心の提供						
士業等専門家を活用できる環境の整備 <ul style="list-style-type: none"> ● 事業承継・引継ぎ支援センターと士業等専門家の連携 ● 事業承継・引継ぎ補助金における士業等専門家活用費用の補助 		継続的支援				
	連携開始(弁護士会)	段階的に連携を拡大				
		継続的支援				
表明保証保険を活用できる環境の整備 <ul style="list-style-type: none"> ● 事業承継・引継ぎ補助金における表明保証保険の保険料の補助 	補助の開始	継続的支援				

～対応2. 大規模・中規模M&Aの円滑化に向けた主な取組～

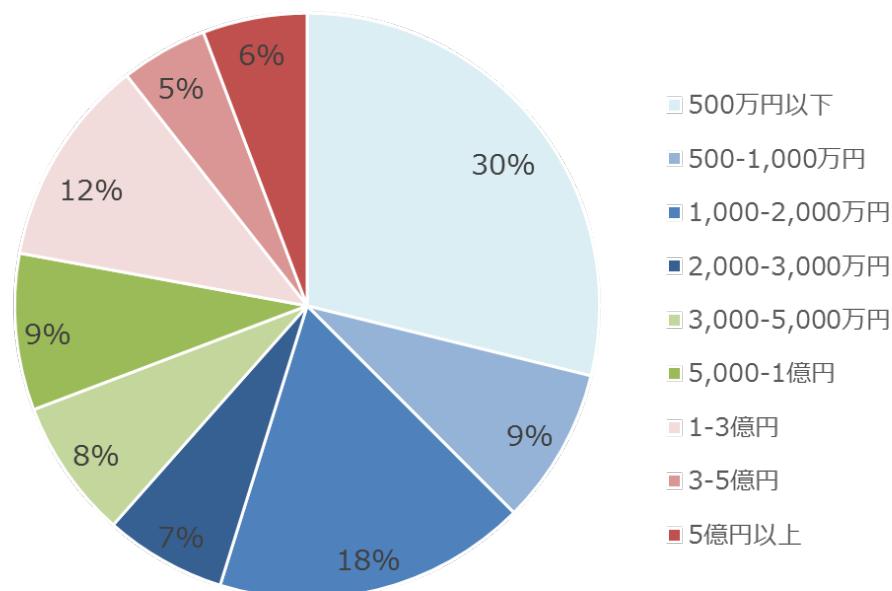
	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
課題1. M&A支援機関の支援の妥当性を判断できない中小企業の存在					
支援の妥当性を判断するためのツール等の提供					
簡易な企業価値評価ツールの提供 ● 簡易な企業価値評価ツールの作成、提供（事業承継・引継ぎ支援センター等での活用）	ツール作成、一部センターで試行		センター等での本格展開		
DDやセカンドオピニオン等の推進 ● 事業承継・引継ぎ補助金におけるDDやセカンドオピニオン等に係る経費の補助	継続的支援				
課題2. M&A後の経営統合（PMI）の取組等の不足					
中小M&AにおけるPMIに関する支援の確立					
よろず支援拠点での経営戦略策定の支援 ● よろず支援拠点での経営戦略策定の支援	継続的支援				
PMI支援の段階的な充実 ● 中小M&AにおけるPMIに関する指針の策定 ● M&A支援機関におけるPMI支援サービスの提供	検討、策定	M&A支援機関における検討、支援サービスの提供			
		必要に応じて支援措置を検討			
M&A後の設備投資や販路開拓等の推進 ● 事業承継・引継ぎ補助金におけるM&A後の設備投資や販路開拓等に係る経費の補助	継続的支援				
中小企業向けファンドによる支援の拡充					
ファンドによる支援に関する周知広報 ● ファンドによる支援（取組内容、事例等）に関する周知広報	コンテンツ作成 周知広報	継続的支援			
中小企業経営力強化支援ファンド事業を通じた中小企業向けファンドのすそ野の拡大 ● サーチファンド等の新たな形態等によるファンドの組成に対する重点的支援 ● 地域中小を重点的に支援するファンド等についての特例措置（他の投資家への優先分配等）	特例措置の検討	継続的支援	必要に応じて支援	必要に応じて支援措置を検討	

～対応3. 中小M&Aに関する基盤の構築に向けた主な取組～

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
課題1. 他の経営課題より後回しにされがちな事業承継					
事業承継に着手するための気づきを提供する取組の拡充					
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等による企業健康診断の展開 <ul style="list-style-type: none"> ● 事業承継診断の見直し ● 簡易な企業価値評価ツールの作成、提供 		検討、見直し ツール作成、一部センターで試行	センター等での企業健康診断の展開		
課題2. 中小M&Aに特有の制度的課題					
中小M&Aに特有の制度的課題への対応					
所在不明株主の株式の買取り等に要する期間の短縮 <ul style="list-style-type: none"> ● 産業競争力強化法等の一部改正 	法案審議	法成立後速やかに施行			
M&A手法の選択の幅を狭める制度的課題への対応 <ul style="list-style-type: none"> ● 許認可等の承継に関する情報の整理、提供 ● 制度的課題への実務の対応状況の把握、必要な対応策の検討 	情報の整理、提供	継続的支援			
課題3. M&A支援機関の質を確保する仕組みの欠如					
M&A支援機関の信頼感の醸成					
M&A支援機関に係る登録制度の創設 <ul style="list-style-type: none"> ● M&A支援機関に係る登録制度の検討、創設 	制度の検討、創設	継続的支援			
M&A仲介に係る自主規制団体の設立 <ul style="list-style-type: none"> ● M&A仲介に係る自主規制団体の設立 	団体の設立	活動継続、充実			
中小M&Aガイドラインの普及啓発 <ul style="list-style-type: none"> ● 中小M&Aガイドラインの普及啓発 	継続的支援				

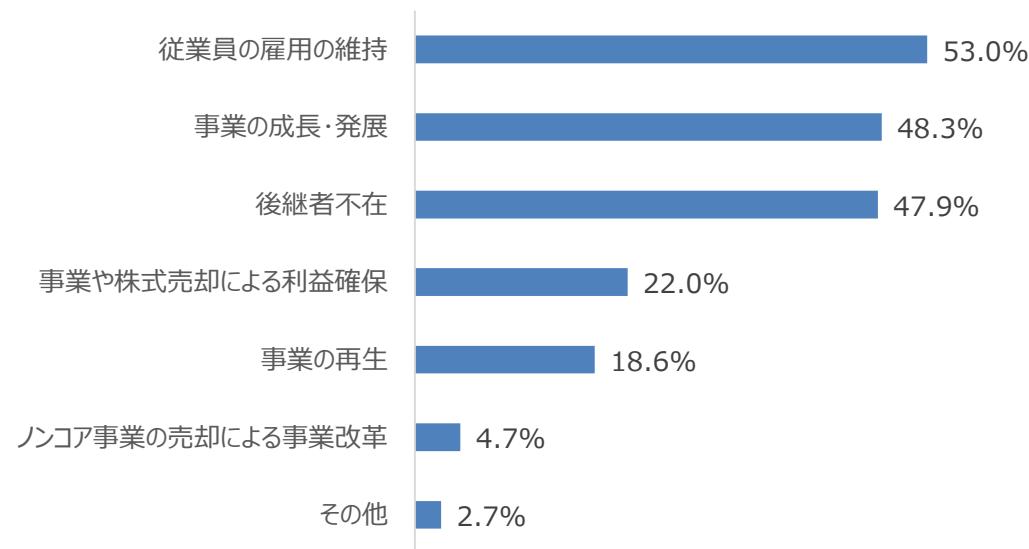
- 中小M&Aにおいては、譲渡側の規模は小規模事業者を含めて大小幅広い。また、譲受側も中小企業であるケースが多い。
- 譲渡側の目的は、「従業員の雇用の維持」や「後継者不在」を目的とするものが多い一方、「事業の成長・発展」を目的とするものも多い。一方、譲受側の目的は、「売上・市場シェアの拡大」や「新事業展開・異業種への参入」を目的とするものが多い。

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

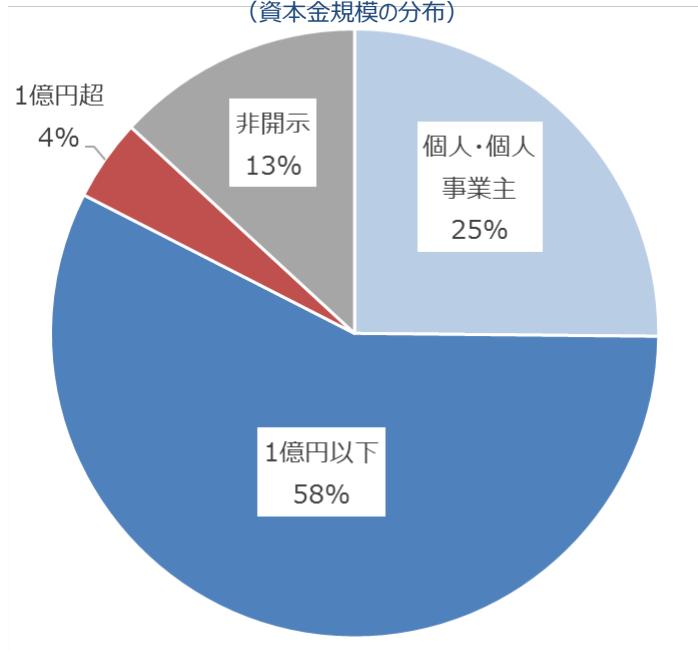
中小M&Aの譲渡側の目的



【資料】 中小企業白書（2021年）

中小M&Aの譲受側の規模

事業承継・引継ぎ支援センターの成約案件 (資本金規模の分布)



(注) 全国本部資料をもとに作成

M&A専門業者の成約案件

<M&A仲介業者>

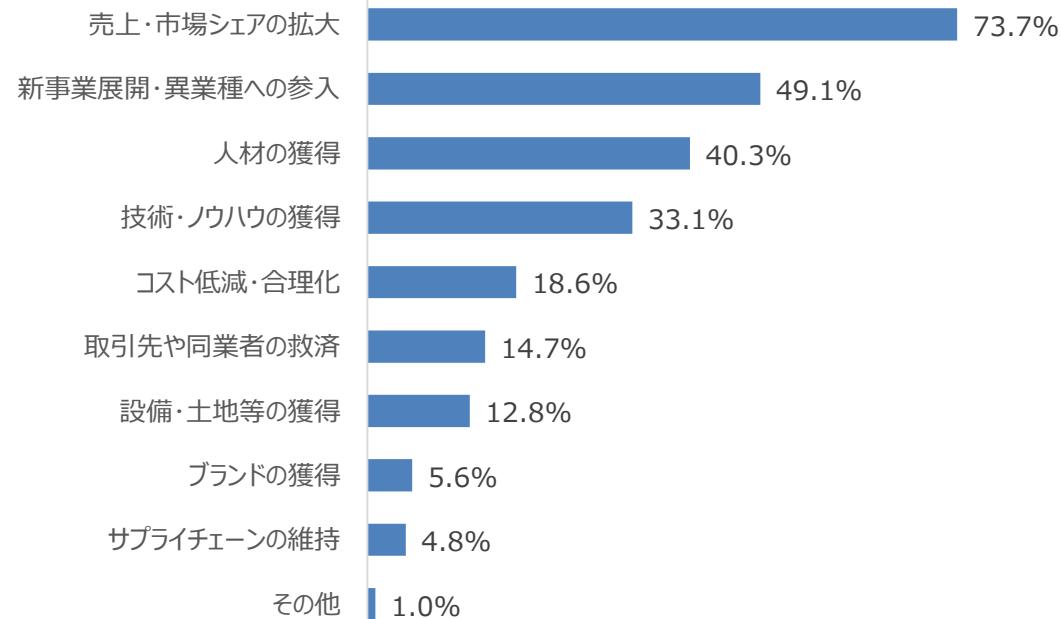
- **資本金1億円以下が7割程度**で、ちょうど資本金1億円の会社も多い。【A社】

<M&Aプラットフォーム>

- 成約案件の**買い手の98.5%が資本金1億円以下**。大企業の業界再編やスタートアップのM&Aは1億円以上の資本金の企業が多いものの、それ以外のM&Aの大半では買い手の資本金は1億円以下というのが実態。【B社】
- 直近の成約した法人の買い手のうち、**資本金1億円未満が約9割**。【C社】

(注) 民間のM & A 専門業者へのヒアリングをもとに作成

中小M&Aの譲受側の目的



【資料】 中小企業白書（2021年）

【参考】中小M&Aの実施状況（2） ～M&A支援機関の概要～

- M&A支援機関の支援体制は、大小幅はあるものの、比較的小規模なものが中心。また、M&A専門業者の活動地域は、関東・近畿・中部に偏り。
- 支援機関毎にターゲットの譲渡側規模に傾向があり、支援が手薄い小規模・超小規模案件について、事業承継・引継ぎ支援センターが民業を補完。

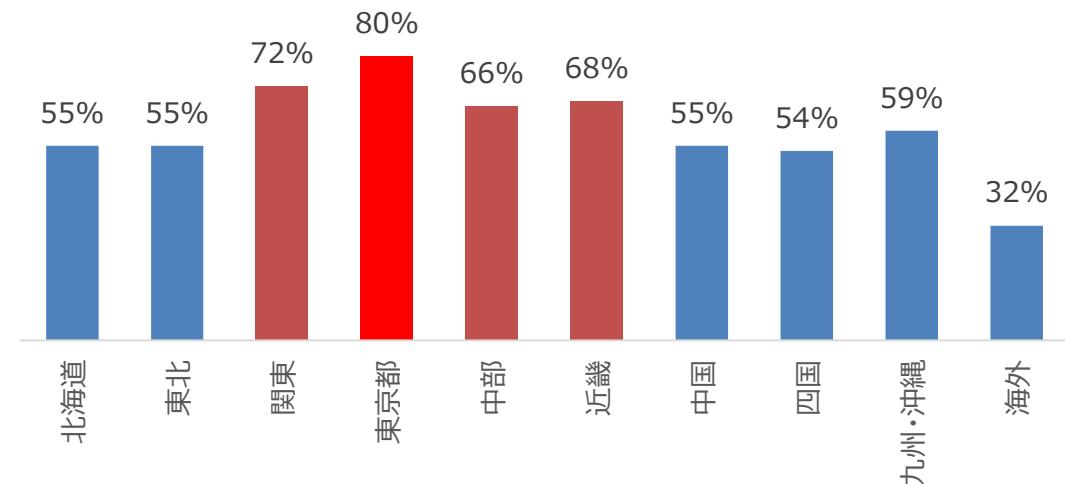
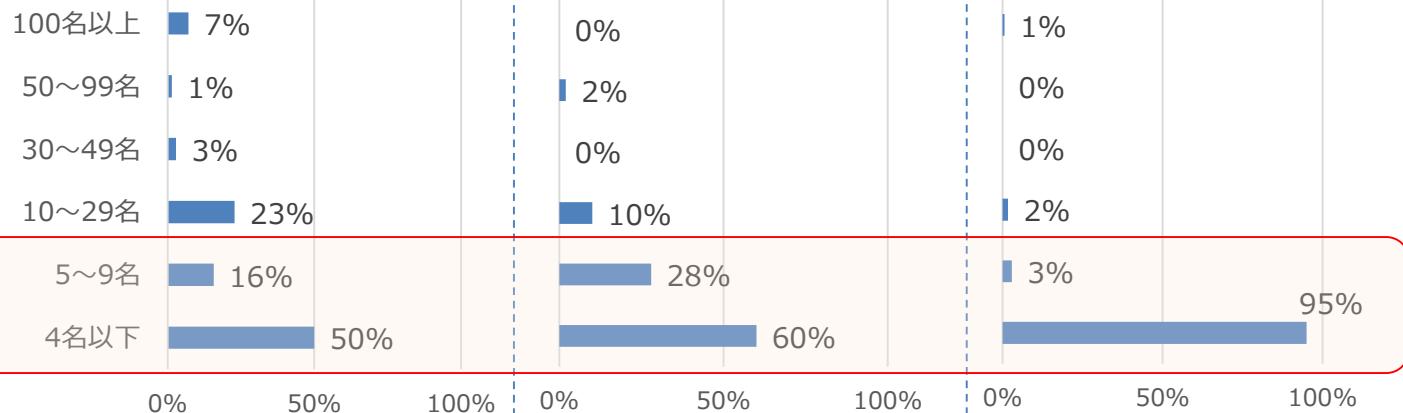
支援体制

M&A専門業者の活動地域

M&A専門業者

地方銀行

信金・信組



【資料】レコフデータ調べ（2021年3月）

（注）M&A支援の専任職員のみを集計

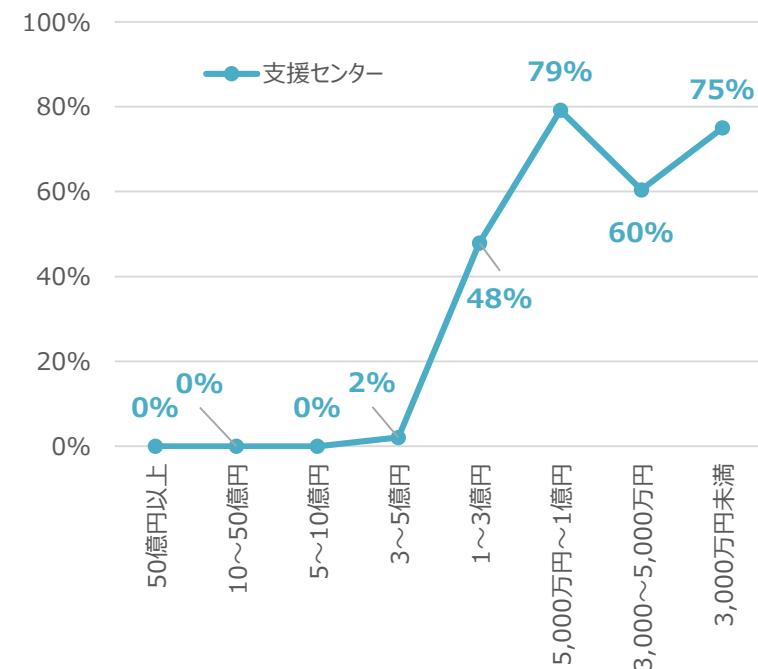
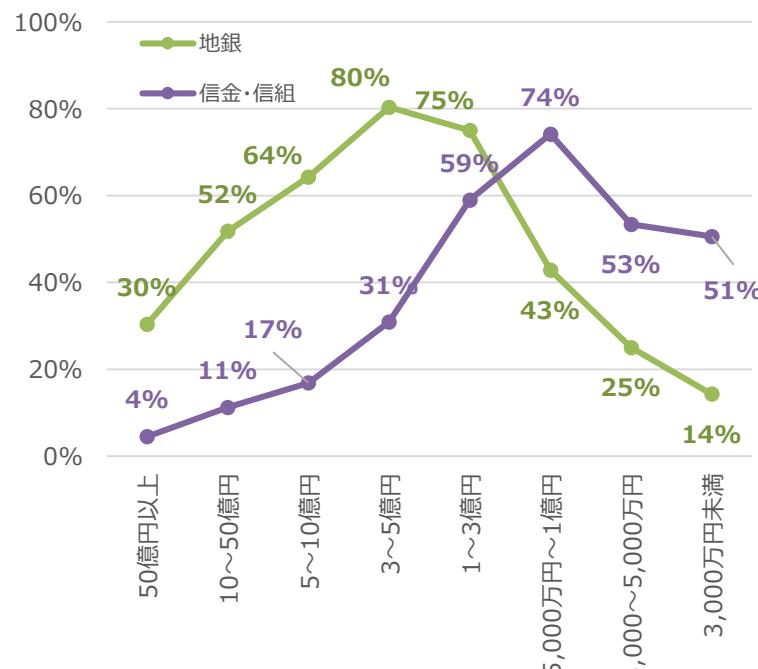
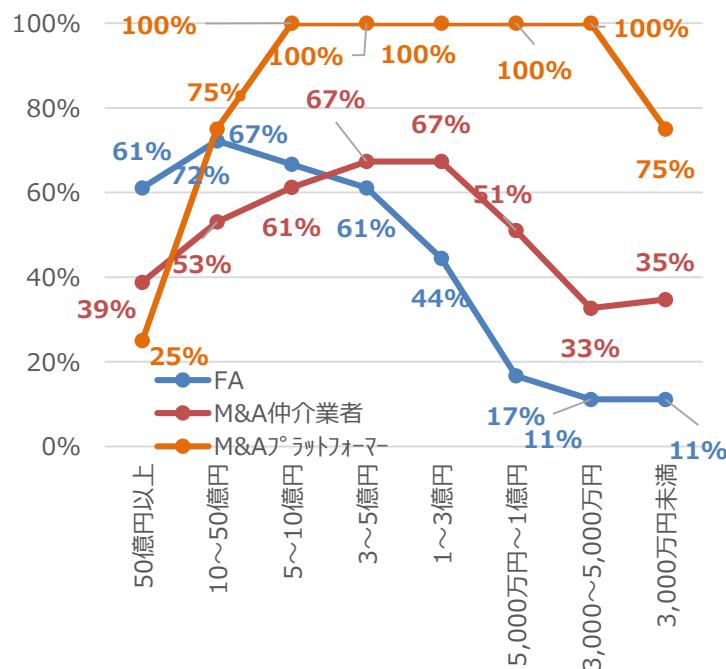
【資料】レコフデータ調べ（2021年3月）

M&A支援機関がターゲットにしている譲渡側の規模（年商ベース）

M&A専門業者

地域金融機関

事業引継ぎ支援センター



大規模 中規模 小規模 超小

大規模 中規模 小規模 超小

大規模 中規模 小規模 超小

（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）