

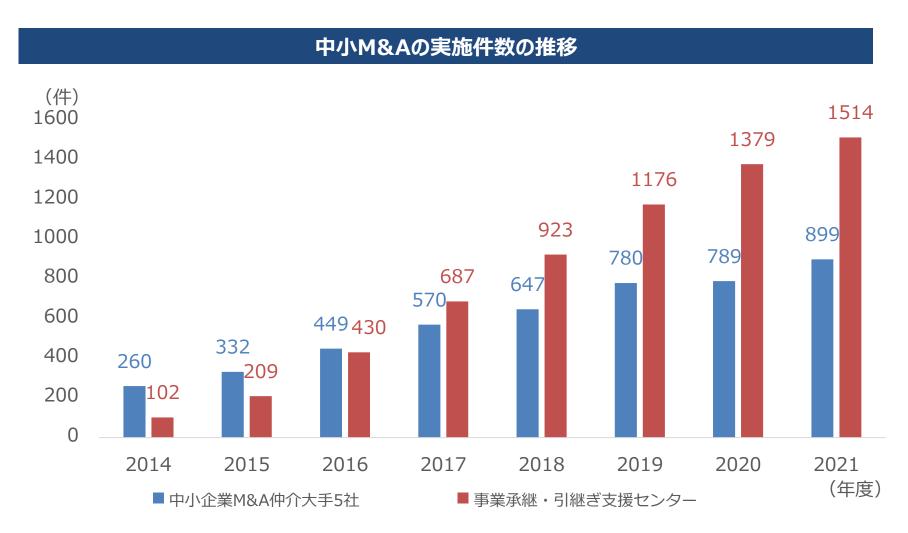
「中小M&A推進計画」の主な取組状況

~補足資料~

2022年6月21日 中小企業庁

中小M&Aの実施状況①(全体)

● **国内の中小M&Aの実施件数は右肩上がりで増加**しており、**2021年度**の実施件数は、**事業承継・引継ぎ 支援センターが1,514件、中小企業M&A仲介大手5社が899件**。

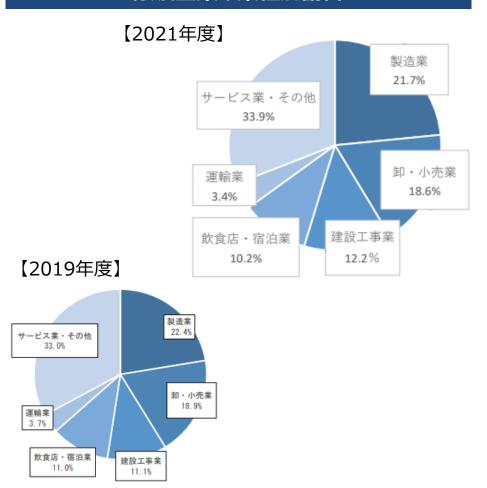


^{※「}中小企業M&A仲介大手5社」とは、日本M&Aセンター、ストライク、M&Aキャピタルパートナーズ、オンデック、名南M&Aを指す。

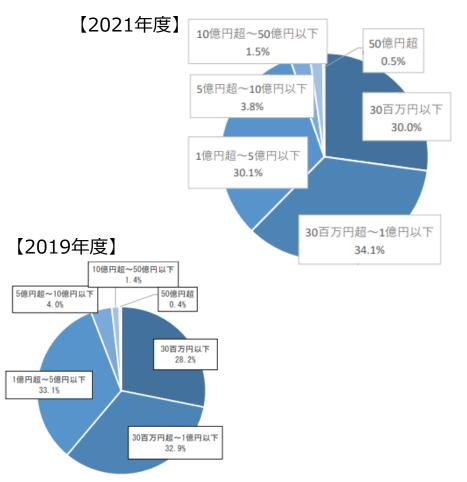
中小M&Aの実施状況②(業種別、売上規模別)

事業承継・引継ぎ支援センターの2021年度の成約実績を見ると、コロナ禍以前の2019年度と比較して、 譲渡企業の業種、売上規模ともに大きな変化は見られない。

事業承継・引継ぎ支援センターの成約案件における 譲渡企業の業種別割合



事業承継・引継ぎ支援センターの成約案件における 譲渡企業の売上規模別割合

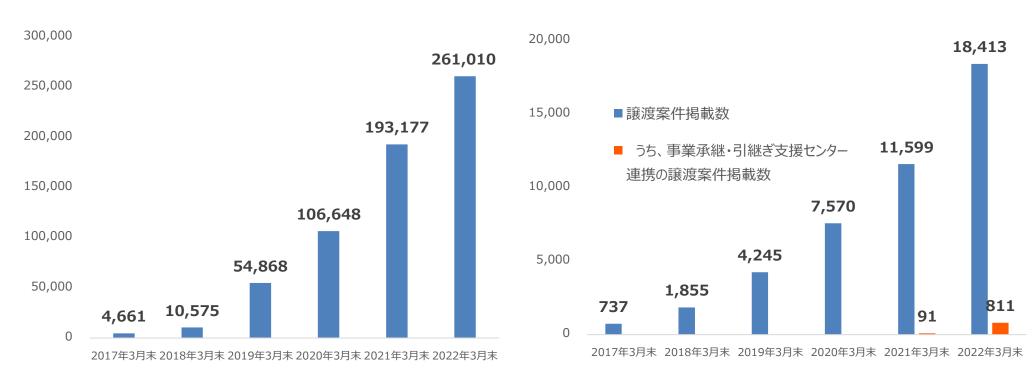


民間M&Aプラットフォーマーとの連携

- 小規模案件を中心にWeb上でマッチング支援機能を提供する動きが活発化しており、登録者数及び譲渡 案件掲載数は大幅に増加。
- また、**事業承継・引継ぎ支援センター**に譲渡に係る相談を行った者のうち希望する者については、公募で選定した**連携プラットフォーマーのプラットフォーム上でも案件を掲載**。これまでに**811件の案件で連携。**



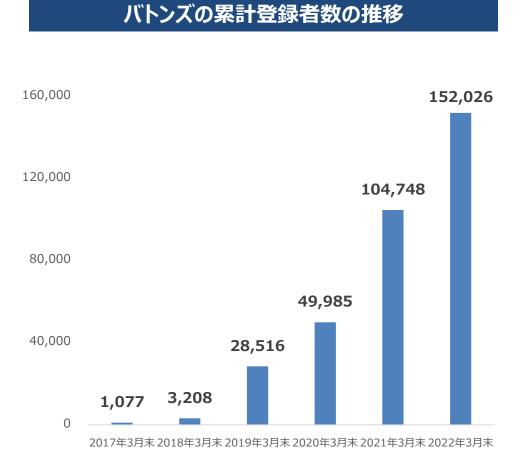
連携M&Aプラットフォーマーの 累計譲渡案件掲載数の推移



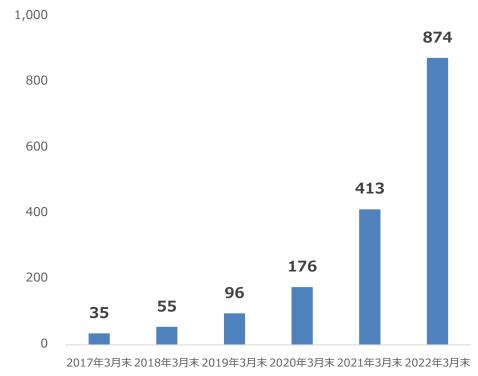
※「連携M&Aプラットフォーマー」とは、トランビ、バトンズ、M&Aサクシードを指す。

(参考) 民間M&Aプラットフォーマーの登録件数と成約件数の推移

● 小規模M&Aマッチングサイトを運営するバトンズのユーザー累計登録者数は約15万件、累計成約件数は約900件(いずれも2022年3月末時点)。**登録者数の増加とともに、成約件数も増加**して推移。



バトンズの累計成約件数の推移



※成約件数について譲受・譲渡のマッチングで1件とカウント

M&A支援人材の全国公募(試行)

- 2021年度にはじめて、M&Aの実務経験を有する人材等を全国公募し、4つの事業承継・引継ぎ支援センターで受入れが実現。
- **受け入れたセンターでは業務が活性化**するとともに、**民間のM&A支援人材から見たセンターの課題等**についての**気付きが得られる好機に**。2022年度も同様の取組を拡充して実施予定。

受け入れたセンターの意見

- 同行訪問によるOJTにより、対応手法等を学べた。職員の知識、手法、応対レベルも向上している。
- 提案により、譲渡希望案件を担当者が発表する 案件会議を開催することで、マッチングが加速した。
- 当センターの職員は必要な知見と経験を有しているが、業務フロー全体を把握している者が少なかった。業務フロー全体をイメージしながら支援に取り組めるように的確なアドバイスを行ってくれた。
- サブマネージャーだけでは行き届かなかった案件整理・管理が確実に行えるようになり、滞留案件の再稼働(再度のニーズ調査)が図れている。

派遣されたM&A支援人材の意見

- 親族内担当と引継ぎ担当のサブマネージャーが分かれているが、将来的には従業員承継も含めて、 全職員がどの類型の事業承継にも対応できるようにした方が良い。
- NNDBと民間M&A支援機関の連携を強化できれば、マッチング率は改善していくのではないか。
- 赤字の事業者であっても、その事業に光るものがあり、特産ものや技術などを基にマッチングできれば M&Aの可能性が出てくる。事業価値自体を見出 す能力を向上させることが重要。

オープンネームでのマッチング等の取組(試行)

- <u>後継者不在の小規模事業者の事業引継ぎを支援</u>するため、従来のM&Aにおける慣行に捉われず、<u>事業の</u> <u>魅力を積極的に公開</u>し、<u>事業の引継ぎ手とマッチングを図る社会課題解決型ビジネス</u>が現れつつある。
- 2022年度に一部の事業承継・引継ぎセンターにおいて、このようなオープンネームでのマッチング支援等が 効果的であるか否かを実証予定。

新たな事業承継支援サービスの取組例

「relay」の取組

- ●株式会社ライトライトが運営する、「誰がどんな想いでやってきた事業か」の情報をオープンにし、事業を引き継ぎたい個人や法人の共感を得ることで、マッチングにつなげる継業マッチングプラットフォーム。
- ●後継者を募集する事業主側は、相談やHP掲載用 の記事制作など支援を受けながら、無料で後継者を 募集することが可能。



「ニホン継業バンク」の取組

- ●ココホレジャパン株式会社が運営する課題解決型の サービス。次期経営者、弟子、インターンの募集など、 M&A以外の多様な継業募集が可能。
- ●地域ごとに開設する「継業バンク」では、市町村等が 後継者に悩む事業者から相談を受けた後に、譲渡 事業に関する記事の作成やHPへの掲載を実施。
- ●現在、7県9市の地域で「継業バンク」を開設。



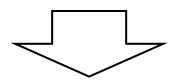
事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会・弁護士の連携①

- 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。
- 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。

2021年6月9日 中小企業庁・日弁連が連名で「中小企業の事業承継・引継ぎ支援に向けた中小企業庁 と日本弁護士連合会の連携の拡充について」と題する共同宣言(共同コミュニケ)を公表

2021年6月18日 **日弁連から各弁護士会宛に**、同地域の事業承継・引継ぎ支援センターとの**意見交換会・ 勉強会**の開催を依頼する文書を発出

中小企業庁から各事業承継・引継ぎ支援センター宛に、同地域の弁護士会との意見交換会・勉強会の開催を依頼する文書を発出



7地域の事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会(広島県、奈良県、福井県、千葉県、宮城県、高知県、 熊本県)において、連携強化に向けた取組を実施。

事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会・弁護士の連携②

▼ 7地域の事業承継・引継ぎ支援センター (広島県、奈良県、福井県、千葉県、宮城県、高知県、熊本県)は、各地域の弁護士会と連携を行うため、覚書を締結し、各地で取組が進展。

2021年度の実績

- 連携の進んでいる上記7センターの令和3年度の実績として、連携案件数18件、うち成約6件。
- また、勉強会等を合計31件実施。

(主な連携内容)

- 契約書の作成・レビュー
- 経営統合後の運営について合意形成し基本合 意書作成にかかる相談
- 株式譲渡契約への助言 など

連携試行の評価 (事業承継・引継ぎ支援センターの声)

- もともとコミュニケーションはあったが、**連携スキーム** でより強固になった。
- ◆ <u>弁護士の活用(利用)についてのハードルが下がった</u>(距離が縮まった。)。
- 今まで弁護士を外部専門家として利用したことはなかったが、今回、契約書今まで弁護士を外部専門家とのチェック、契約までの必要な書類や手続きのチェックをしてもらい、**円滑に事業を進められた**。
- 弁護士という専門家が入ることで(法制面、契約 関係、専門家第三者視点等で)の法的安心感 は高まっている。今後は債務超過案件、経保 GL関係での相談案件にも対応できるようにしたい。

事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会・弁護士の連携③

● 令和3年度に事業承継・引継ぎ支援センターが弁護士と連携することによって支援が実現した例として、再生 局面における会社分割や事業譲渡による引継ぎ支援が実現。

再生局面における会社分割による引継ぎ支援の例

● 多額の借入金を抱えるA 社は、破産以外の選択肢を求め、事業承継・引継ぎ支援センターに相談。 弁護士等の助言の結果、センターが会社分割の契約締結まで伴走支援を行い、事業の引継ぎを実現。経営者は経営者保証ガイドラインの利用により破産を回避。

再生局面における事業譲渡による引継ぎ支援の例

● 債務超過のB社が、破産以外の選択肢を求め、よろず支援拠点を通じて事業承継・引継ぎ支援センターに相談。弁護士等の助言の結果、廃業を回避し、事業譲渡による事業の引継ぎを実現。

事業承継・引継ぎ補助金の改善

- これまでの事業承継・引継ぎ補助金については、①事業承継やM&Aは計画的な取組が困難な中での短い 公募期間、②限られた補助事業期間、③補助上限額の低さ、などの課題が指摘。
- 今回、**令和3年度補正予算等においては、これらの課題について改善**。

事業承継・引継ぎ補助金の課題と対応状況

	課題		対応状況		
1	事業承継やM&Aは計画的な取組が困難な中での短い公募期間	•	中小機構の「生産性革命推進事業」に位置付け、 年間を通じた機動的か <u>つ柔軟な支援</u> を実現。【 令和3年度補正 】		
2	限られた補助事業期間	•	上記とあわせ、 補助事業期間についても公募の時期に関わらず一定期間 確保を実現。【令和3年度補正】		
3	補助上限額の低さ	•	中小M&Aの実態を踏まえ、 専門家活用事業の補助上限額を引上げ (400万円→600万円)。 【令和3年度補正】		
4	補助対象経費の拡大(明確化)		表明保証保険の保険料を補助対象に追加。【令和3年度当初】 専門家活用事業において、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であることを明示。【令和3年度当初】 経営革新事業において、PMI支援も補助対象であることを明示。【令和3年度補正】		
5	M&Aの情報は機微な案件のため、相見積もりの取得が必須な場合、補助金の利用が困難	•	専門家活用事業において、相見積もり取得を原則としつつ、例えば、仲介手数料等について、FA・仲介費用見積額が、レーマン表により算出される金額(着手金含む報酬総額)よりも低い金額又は同額の場合には相見積もり取得不要とするなど柔軟に対応。【令和2年度3次補正】		

中小M&Aにおける表明保証保険①(取組状況)

- 国内の損害保険会社において、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。
- 中小企業が安心してM&Aに取り組むための対応策の一つとして、表明保証保険の市場が活性化するまでの必要な間、表明保証保険の保険料を事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)の補助対象経費としており、中小M&Aの実態を把握しながらその普及促進を図っていく。

中小M&Aにおける表明保証保険の活用状況

- 2021年度において、中小M&Aが対象の表明保証保険の成約件数は8件。ただし、M&A仲介業者等が提供するサービスの付帯としての表明保証保険の成約件数は100件超となっている。
- 成約件数が多くない中、保険金請求事故の実績のない損害保険会社もあるが、一部の損害保険会社では、簿外債務や紛争の不存在に関する表明保証違反事故の事例が既に生じている。

保険各社による表明保証保険認知度向上の取組

- 大手M&A仲介業者や民間プラットフォーマーとの 提携、地域金融機関による中小M&A向け商品 提供等の取組を展開。
- PEファンドや金融機関等のM&A支援機関を中心に、勉強会や意見交換会を実施。
- 弁護士やFAと共同でのセミナーの開催や、保険 会社の部門間連携による商品の提案等を実施。

中小M&Aにおける表明保証保険②(今後の課題)

● 表明保証保険の推進に向けた取組が進められる一方、**認知度やM&A支援機関との連携等、普及に向け て課題も少なくない**。今後の普及に向けて、一つ一つ課題を解決していくことが必要。

表明保証保険の普及に向けた課題

【表明保証保険の認知度等に関する課題】

- 海外では保険の活用が一般的であること、保険手配のメリット※があることが認識されていない。
- 中小M&AではDDが普及しておらず、更に追加で保険料を負担して保険契約を締結することがハードル。
- 中小企業向けの表明保証条項の一般型が普及して おらず、買収に不慣れな売買当事者にとって表明保 証の意味合いや責任範囲が判断しづらい。
- 保険提案に当たってはM&Aに関わる高度な周辺知識が求められ、保険を提案できる人材が乏しい。

【中小M&A支援機関との連携に関する課題】

- M&A仲介会社において、保険を提案する動機付けが不十分。ただでさえ多い関与者が更に増えるため、 交渉事項が増えることを回避する可能性。
- 弁護士やFA、仲介業者が表明保証保険を顧客へ促すことに抵抗感がある可能性(保険の付保 = 自身のミスをカバーするための提案のように受け取られる)。

【事業承継・引継ぎ補助金の運用上の課題】

● 保険料の補助に当たって、原則相見積もりが条件と なっており、使い勝手が悪い面がある。

※保険手配の主なメリット

- ・保険にリスク転嫁することで、エスクローよりも費用を抑えられる可能性
- ・売主の賠償資力に関わらず補償を確保可能
- ・表明保証条項のスムーズな合意形成に繋がる
- ・事故発生時に不必要な時間やコストをかける必要がない
- ・保険金支払後も円滑な関係を維持可能(故意などを除き保険会社から求償を行わないため)
- ・第三者からの損害賠償請求に伴い発生した争訟費用も保険で補償可能

【資料】 損害保険会社へのアンケート結果より作成

簡易な企業価値評価ツールの提供についての調査

- 2021年度は企業価値評価手法の分類や活用実態の調査を行い、一部の事業承継・引継ぎ支援センター や実務家による企業価値評価ツールの活用に関する調査を実施。
- 調査の結果、中小企業における企業価値評価の課題も見受けられた為、過去の取引実績等の活用・検証 等も含め、実態に沿ったツール提供の検討、及び有効なツールの活用方法の検証を進めていく。

調査結果

- 評価対象企業のライフステージや特性に適した各 企業価値評価のアプローチを概念整理。
- 実務家等へのヒアリングによると、中小M&Aでは、 計算方法が簡潔等により、年買法等が主な価格合 意形成の手法として利用されていることを指摘。
- 年買法等の値付けの手法は理解しやすいものの、 企業価値評価手法ではないことに取引当事者が十 分理解した上で用いられることが望ましい。

各評価アプローチの選定と留意点

#			評価アプローチ			
	考慮すべき事項	想定ケース	インカム・アプ ローチ	マーケット・アプローチ	コスト・ アプローチ	
1	評価対象会社のライフ	成長企業、安定した業況	Ο	Ο		
	ステージ	衰退企業			0	
2	会社の継続性	会社の継続性に疑義無し	0	0		
		会社の継続性に疑義有り	Δ		0	
3	知財産等に基づく超 過収益力	知的財産等の無形資産が 価値の主たる源泉である	0	Ο		
4	類似上場会社のない 新規ビジネス	他に例のない新規ビジネス に該当する	0			

〇:採用が適していると考えられるアプローチ

△:場合によっては採用することが想定されるアプローチ

課題

- 財務情報の信頼性の低さや、事業計画が作成されていないこと等を理由に、中小企業において実務的には企業価値評価が困難であるといった課題が指摘された。
- また、ツールの活用においては、算定価格と実際 の譲渡価格に乖離が見られる等の課題を残した。

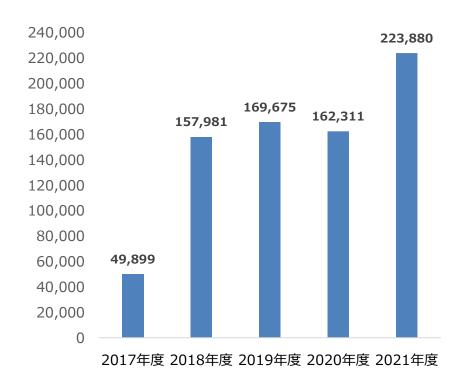
今後の取組

- 中小企業のM&Aの実態に沿ったツールの検討、活用方法の検証が必要であると考えられ、2022年度事業は、M&A取引における成約価格に対する調査や、過去の取引実績を基にした企業評価に対する実証分析を行う。
- 2023年度中に全国の事業承継・引継ぎ支援センター等においてツールの活用を開始するため、中小企業基盤整備機構及び事業承継・引継ぎ支援センターの協力を得ながら実証事業に取り組む。

企業健康診断への発展的な見直し等

- 事業承継診断の使用方法、診断後の提案状況等について、事業承継・引継ぎ支援センター、地域金融機関、ネットワーク構成機関に、ヒアリング調査を実施。
- 現行の事業承継診断票は、その**簡易性から診断件数増加に寄与しているものの、企業の課題解決にはつ ながりづらい**との意見もあり、有用な企業健康診断のあり方については、引き続き検討が必要。

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。

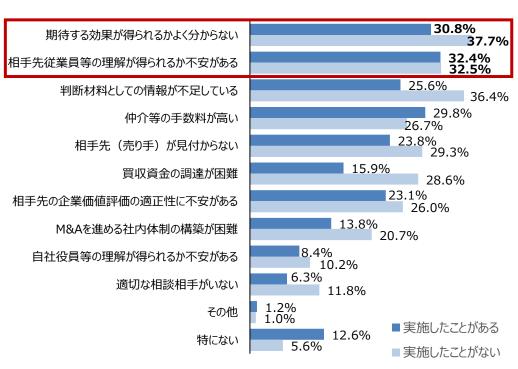
企業健康診断に関する調査

- 現状の事業承継診断は、簡易的に実施できる為、 実施件数も増加しているが、診断結果による企業 の課題の抽出や、次の行動への後押しには至らな いという点が課題として指摘されていた。
- 企業健康診断においては、中小企業経営者に企業の磨き上げや事業承継・M&Aなど将来を見据えた次の行動を自発的に起こすための有用な仕組みである必要があるとの考えを受け、引き続き次の行動を促すための仕掛けを含め、企業健康診断のあり方についての検討が必要である。
- 事業承継診断票は初期相談時におけるドアノック ツールとしての有効性を評価し、今後も活用を継 続する一方で、2021年度の調査結果を踏まえ、 2022年度は、診断票の改善や、将来の事業承継 も見越して企業価値の維持・向上を意識した経営 を促す手法・ツール等の検討を行う。

中小M&AにおけるPMIへの段階的な支援の充実①

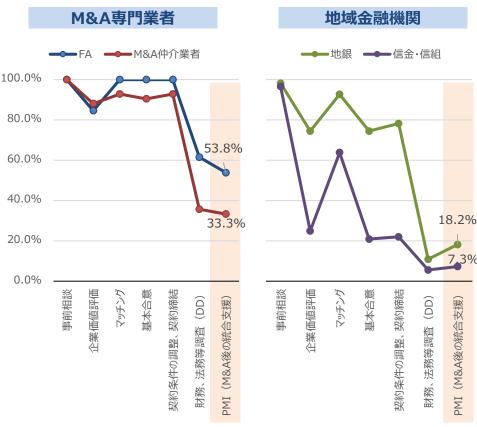
● 近年、事業承継の手段の一つとしてM&Aが注目され、中小企業のM&Aが増加しているが、譲受側は期待するシナジー効果の発現など、M&A後の統合作業(PMI: Post Merger Integration)を円滑に実施できるかどうかを心配する声が多く、支援機関も少ない状況。

譲受側等の心配事項(M&A実施有無別)



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)複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

支援機関ごとのM&A提供サービス



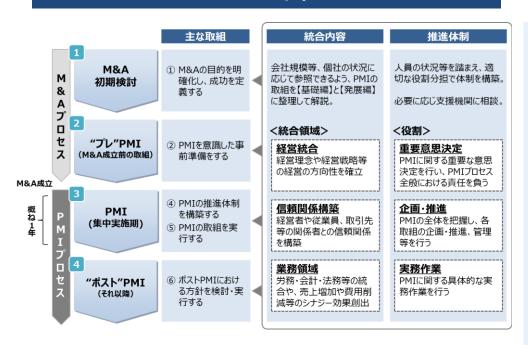
【出典】中小M&A推進計画

【出典】中小企業白書(2021年)

中小M&AにおけるPMIへの段階的な支援の充実②

- M&Aによって引き継いだ事業の継続・成長に向けた統合やすり合わせ等の取組(PMI: Post Merger Integration)の重要性や取組内容について、中小企業の理解が進んでいない状況を踏まえ、2022年3月、中小企業におけるPMIを推進するべく、「中小PMI支援メニュー」を策定。
- ①中小PMIの「型」を提示する「中小PMIガイドライン」を策定・公表し、更に②事業承継・引継ぎ補助金等による支援に着手するほか(令和4年度から)、③PMI支援を行う専門家の育成すべく、中小企業庁と一般社団法人中小企業診断協会の連携に向けて共同宣言を行ったところ。

中小PMIの取組概要



中小PMI支援メニュー

1. 中小PMIの「型」の提示、普及啓蒙

- 中小PMIガイドラインの策定 (今回措置)
- PMIに関するセミナーや研修等の実施【令和4年度から実施】

2. PMIの実践機会の提供

- 事業承継・引継ぎ補助金等による支援 (令和4年度から実施)
- 経営資源集約化税制による支援 (措置済み)

3. PMI支援を行う専門家の育成

- 士業等専門家との連携【順次、実施。第一弾として、中小企業診断協会と連携】
- 中小企業診断士に対するガイドライン理解促進の枠組の 導入【令和4年度から実施】

事業承継ガイドラインの改訂

- 「事業承継ガイドライン」が**2016年度に改訂されてから約5年が経過**し、後継者不在率が改善傾向にあるなど、**事業承継は徐々に進みつつある**が、経営者の高齢化に歯止めがかからないなど、**事業承継の取組は道半**ば。
- 特に足下で長期化している新型コロナウイルス感染症の影響もあり、事業承継を後回しにする事業者も少なくないことも踏まえ、円滑な事業承継をより一層推進するため、「事業承継ガイドライン」を改訂し、前回改訂時以降に事業承継に関連して生じた変化や、新たに認識された課題と対応策等を反映した。

事業承継ガイドライン改訂の主なポイント



掲載データや施策等を更新

- 事業承継は全国一律には進んで おらず、地域や業種等によって格差
- 法人版事業承継税制、個人版事業承継税制、所在不明株主の整理に係る特例等の支援措置についての詳細な説明を更新、追加
- 事業承継に関する支援策一覧を 別冊にて新たに用意

2

増加傾向の従業員承継や第三者 承継(M&A)に関する説明を拡 充

- ・従業員承継について、事業者ヒアリング等を行い、後継者の選定・育成プロセス(後継者候補との対話、後継者教育、関係者の理解・協力等)等の内容を充実
- 第三者承継(M&A) について、2020年3月に策定された「中小M&A ガイドライン | 等の内容を反映し、充実

3

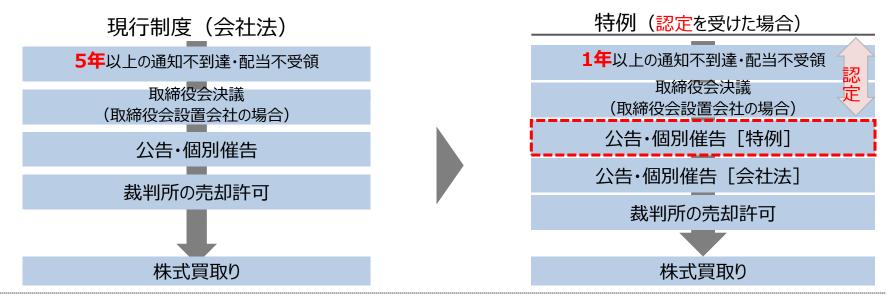
現経営者だけでなく後継者目線 の記載を追記

- 事業承継の実施時期は、後継者に とっては遅い傾向
- ・事業承継によって企業の売上高や 利益が成長する傾向
- ・事業承継に向けた経営改善(磨き上げ)は、後継者候補との協力 実施も有効

所在不明株主の株式の買取り等

- <u>会社法上</u>、株式会社は、株主に対して行う通知等が<u>5年</u>以上継続して到達しない等の場合、当該株主 (<u>所在不明株主</u>)の有する株式の<u>買取り等</u>の手続が可能。
- 「5年」という期間の長さが事業承継のハードルになっていることを踏まえ、承継ニーズの高い中小企業(非上場)に限り、①都道府県知事の認定を受けること※1、②一定の手続保障※2を前提に、「1年」に短縮する特例を創設(経営承継円滑化法)。

<手続の例:株式会社が所在不明株主から非上場株式を買い取る場合>



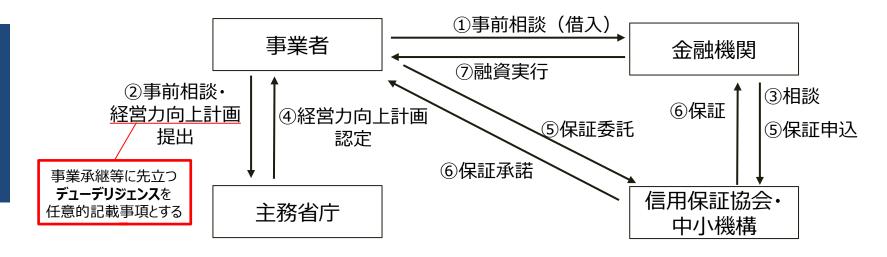
【認定の要件】

- ① 代表者が年齢、健康状態その他の事情により、**継続的かつ安定的に経営を行うことが困難**であるため、会社の事業活動の継続に支障が生じていること
- ② <u>一部株主の所在が不明であることにより</u>、その経営を当該代表者以外の者(株式会社事業後継者)に<u>円滑に承継させることが困難</u>であること 【手続保障(異議申述手続)】
- 利害関係人が一定期間(3か月以上)内に異議を述べることができる旨等を**公告**し、所在不明株主等に個別催告することで、手続保障を担保。

経営力向上計画へのデューディリジェンスの記載追加

● 中小企業等経営強化法において、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を経営力向上計画の任意記載事項とし、当該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、必要な資金に係る債務保証を措置する改正法が第204回国会において成立し、2021年8月6日より施行。

支援スキーム



支援対象

対象事業者 特定事業者等(従業員基準2000人以下の中小・中堅企業)

資金用途

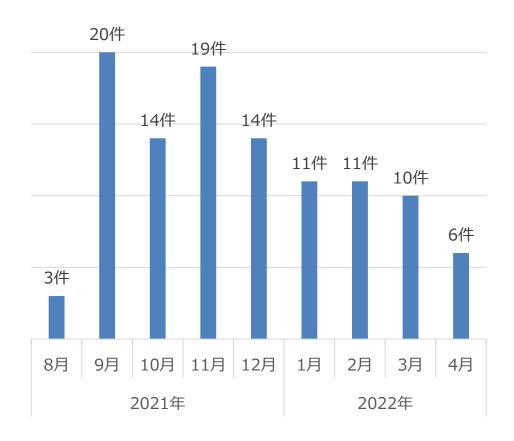
認定を受けた経営力向上事業に必要な運転資金、設備資金等(例:事業承継時の株式取得価額や承継後の設備投資費用)

認定を受けた経営力向上事業(事業承継等を伴うもの) に先立って行うデューデリジェンス費用

経営資源集約化税制等の活用状況

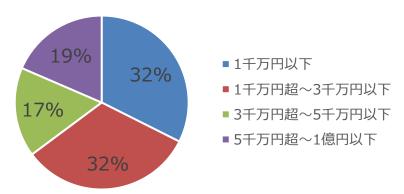
- また、デューディリジェンスについて記載した経営力向上計画の認定を受けてM&Aを実施する場合に、①設備 投資減税、②準備金の積立を認める経営資源集約化税制を創設。
- 同計画は、2021年8月~2022年4月の9ヶ月間で108件の認定。更なる活用促進に向け引き続き広報活動等に取り組む。

デューディリジェンスについて記載した経営力向上計画の認定件数の推移

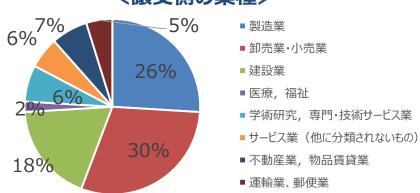


同計画の認定を受けた企業の特徴

<譲受側の資本金規模>



<譲受側の業種>



中小企業によるエクイティ・ファイナンス活用に向けた支援の方向性について

- 金融小委員会において、中小企業のエクイティ・ファイナンスを提言(2022年6月)。
- 提言において、中小企業によるエクイティ・ファイナンス活用の活性化として、**サーチファンド・優先分配の取組を 進める**こととされた。

方向性1. 中小企業と投資家の接点強化

- ① **中小企業におけるエクイティ・ファイナンス活用に係る広報**(例. 手引きの作成等)
- ② 中小企業と投資家が交流できる機会の創出(例.相談窓口の創設等)

方向性2. 中小企業における挑戦志向の後押し

- ① 中小企業における挑戦機運の醸成
 - ・中小企業が切磋琢磨できる環境の整備 (例、後継者支援ネットワークの創設等)
 - ・事業承継・M&Aの推進とサーチファンドの支援
- ① 中小企業における事業計画の磨上げ等 (例. 専門家による伴走支援等)
- ① 中小企業におけるガバナンスの構築、強化

方向性3. 中小企業向け投資の後押し

- ① 投資リターン確保に係る特例的な支援措置の創設 (例. 中小機構の「経営力強化支援ファンド出資事 業」における他の投資家に優先分配を行える措置等)
- ② 中小企業のグループ化への支援 (例. 公庫の融資制度等の活用、出資支援の検討)
- ③ エクイティ・ファイナンス人材の育成
- ④ 地域の中小企業を応援しようとする主体(地域 金融機関等)の後押し

M&A支援機関登録制度の創設

- 2021年8月にM&A支援機関登録制度を創設、2021年度中に2,823社のファイナンシャル・アドバイ ザー (FA)及び仲介業者を登録。
- 現在、登録M&A支援機関から2021年度の中小M&Aの支援実績報告を受け付けているところ。事務局にてとりまとめ後、中小M&A市場の現状を把握する情報として公表予定。

登録制度の対象

M&A支援機関のうち、<u>ファイナンシャルアドバイザー(FA)</u> <u>業務又は仲介業務を行う者</u>

※<u>業種を問わない</u>。例えば仲介業務を行っている金融機関も対象。 逆に、デューディリジェンス(DD)のみを行う士業等専門家などは 対象ではない。

主な登録要件

中小M&Aガイドラインの遵守を宣誓することを登録要件 具体的には、中小M&Aガイドラインにおいて定める事項のうち、

- ①具体的な行動が規定されているもの (「必要」「すべき」等)
- ②利益相反、専任条項、テール条項に関するもの
 - ⇒ 12はガイドラインそのままの遵守
- ③訓示的な内容(「望まれる」「留意すべき」「必要に応じて」等)
 - ⇒ ③はガイドラインの趣旨に則った遵守

事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)において、FA又は仲介に係る手数料は、登録FA・仲介業者に係るもののみを補助対象(令和3年度当初予算から)

登録後、登録事業者の対応

- ① 登録要件を充足している旨を自社HPで掲載
- ② 登録要件を充足している旨を顧客に書面等で事前説明
- ③ 当該年度の中小M&Aの支援実績を翌年度に報告



- 要件を充足しない [しなくなった] と判断される場合、 登録を取消し
- トラブル情報等に係る事例を公表
 - ※個別事業者が特定されない形に加工等

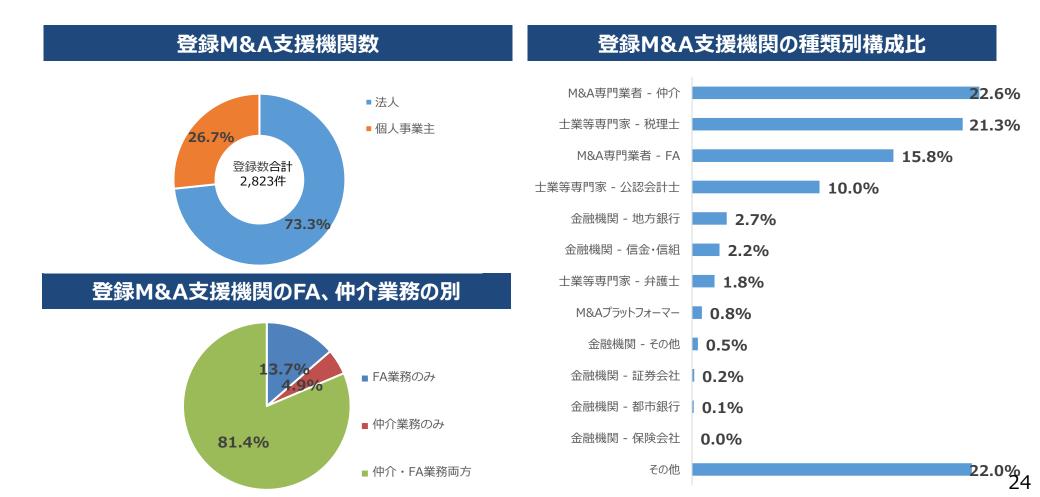
中小企業者等からの情報提供受付窓口

登録M&A支援機関が取り組む中小M&A支援に関する不適切な事案等に関する情報を本情報提供受付窓口において受付。

受け付けた情報については、情報提供者等が特定されないこと に留意しながら、<u>不適切事例として他の中小企業者への注意喚</u> 起などに用いる。

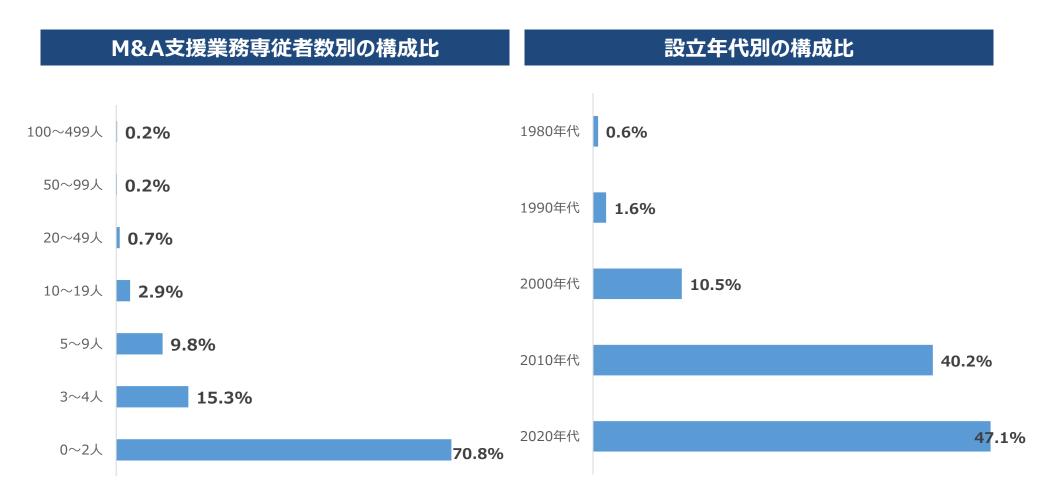
M&A支援機関登録制度の運用状況①

- 登録FA・仲介業者は2,823件。仲介業務とFA業務の両方を提供している割合は約8割。
- 業種としては専門業者が多く、<u>仲介業者が22.6%</u>、<u>FAが15.8%</u>となっている。また、<u>税理士(21.3%)</u>や<u>公</u>
 <u>認会計士(10.0%)</u>も多いほか、<u>地域金融機関(4.9%)</u>も多い。



M&A支援機関登録制度の運用状況②

- M&A支援業務専従者数別としては、「0~2人」が70.8%、「3~4人」が15.3%、「5~9人」が9.8%であり、 小規模な体制の事業者が多い。
- 設立年代別では、「2020年代」が47.1%を占めており、新規に参入した事業者が多い。



情報提供受付窓口への情報提供件数

- M&A支援機関登録制度の創設とあわせ、登録FA・仲介業者による不適切な中小M&A支援に関する情報等を受け付ける「情報提供受付窓口」を2021年11月に設置。
- 2021年度は7件の情報提供を受け付けた。

受付情報例①

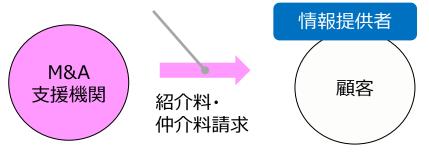
M&Aの譲受側としてM&A支援機関を活用し、アドバイザリー契約を結ぶ予定であった。しかし、想定される譲受価格に対して通常のM&A取引における相場観では想定できない程度に高額の手数料を払わないと交渉等を進めないと言われている。

高額な手数料を要求 譲受側 | 譲渡側 | 大数料要求 支援機関

受付情報例②

- アドバイザリーに係る契約書を早急に出さないと何もできないと 言われたので契約書を提出。しかし、手数料に関する事項について十分な説明がなく、以下のような場合に手数料を請求される点が疑問。
 - ①知り合いからの紹介や自分で見つけた譲受側に対しても紹介 料や仲介料等を請求される。
 - ②自分の親族に株を売った時も紹介料や仲介料を請求される。
 - ③契約を締結後、何も案件が動いていないにも関わらず紹介 料や仲介料を請求される。

紹介料や仲介料の請求に疑問



(注)上記は、情報提供受付窓口に寄せられた情報をもとに機械的に作成したものであり、M&A支援機関の対応が不適切か否かは判断するものではない。