

# 中小M&Aに関する有識者からの意見

2022年6月21日

中小企業庁

(注) 事務局において、本検討会のオブザーバーから聴取した意見を整理したもの。

# 1. 足下の中小M&Aの実施状況①

- ① 相談件数は増えてきているところと、あまり大きな動きは感じられないところがあった。また、経営資源の引継ぎ手段としてのM&Aについては、雇用や技術を守るものとして、過去に比べてイメージは改善しているのではないかと推察。
- ② 新型コロナウイルス感染症の影響で数か月足踏みした後、M&Aは増加傾向。また、再生案件が大きく増えることを想定していたものの、肌感覚としては大きな変化はなく、破産・民事再生の件数も民間調査会社の公表データを見る限りは増加していない。コロナ禍による再生・廃業への影響は大きくなく、むしろ不透明な経済環境により、事業承継のタイミングを早める決断をしている企業が増加しているのではないかと推察。
- ③ コロナ禍においても受託、成約とも順調に推移。事業承継がますます必要となっているからではないか。一方、譲受企業からの受託も並行して伸びている。先行きが細る日本経済の中で、新たなシナジーや生産性向上を狙ってM&Aを行おうとする企業が多いからではないか。
- ④ 足下、中小企業からの事業承継M&Aの相談は増加。特に、経営人材の招聘、内部管理体制の強化、事業会社傘下入りへの抵抗感等の理由から、PEファンドを譲受候補とするケースが増加。良質なパートナー（譲受事業者）・アドバイザーを求める中小企業オーナーのニーズは多数存在するのではないかと推察。
- ⑤ M&Aマッチングプラットフォームの累計成約件数が拡大。これは、小規模事業者のニーズが拡大していること、インターネットに対する抵抗がなくなっていることを意味するのではないかと推察。また、新たに起業する時にゼロからではなく、小規模事業の買収から始める文化になりつつあることを感じさせる。
- ⑥ 2021年に成約した案件では、譲受企業の多くが経営者、M&Aの経験ありも多い。経営者が直接対応するケースが多いため、判断のスピードが速く、2021年の成約案件のうち、多くが半年未満で成約。
- ⑦ 経営者にM&A（事業承継）という選択肢の認知が引き続き十分ではない。また、M&Aを実行できる担い手（譲受企業）が少ないほか、ITやM&Aの観点から経営者のリテラシーが不十分と感じる。

## 2. 最近の新たな課題①

### (1) 中小M&Aにおける適正な取引

- ① 「M&A支援機関登録制度」に登録されているファイナンシャルアドバイザー（FA）及び仲介業者は全2,823件。多くの事業者が登録されているが、登録事業者の質や市場の健全性が確保される取組をどのように行っていくかも課題。
- ② 昨年度に創設された「M&A支援機関登録制度」には2,823件のM&A支援機関が登録されているが、十分なM&A支援能力を備えていない事業者も相当数含まれているものと考えられる。M&A支援機関の能力向上や中小企業と接する機会の多い地域金融機関のM&A知識の向上など、M&A業界全体の底上げとしての教育・知識習得の仕組みづくりが課題。
- ③ 中小企業オーナーと面談する中で、「M&A仲介会社が勝手に業界他社に、自社が売却するかのような情報を伝え、事態の收拾に苦慮した」という苦言を耳にすることがある。M&A業界は、金融機関やM&A仲介業者等と、中小企業オーナーとの情報の非対称性が大きく、トラブルが生じやすいため、現在の登録制度以上に、実態の把握と登録事業者の選別が必要。
- ④ M&A専門業者の増加に伴い、中小企業者においてもM&Aという手法に対する理解度は上がっていると感じるが、M&A専門業者からのDMアプローチや電話営業が乱発されるという苦言を耳にすることもあり、中小企業者からM&A業界への不信感につながっているおそれ。
- ⑤ 不当なウェブ広告を出している企業が問題になっている。例えば、信用がある他社の名前から自社にリードしていくウェブ戦略がとられているケースもあり、消費者に誤解を与えるおそれ。

## 2. 最近の新たな課題②

### (2) デューデリジェンス、企業価値評価、セカンド・オピニオン等

- ① 財務目線・ビジネス目線でアドバイスできる専門家が少なく、そのための支援ツールも不足している。このため、「中小M&A推進計画」でも触れられていた企業価値評価ツールに、企業健康診断やローカルベンチマークの活用等を加えた支援ツールの開発・整備、事業承継・引継ぎ支援センター等を通じた利用を促進すべきではないか。
- ② セカンド・オピニオンの活用の普及促進に向けて、「中小M&A推進計画」でも触れられていた事業承継・引継ぎ補助金による支援については、特に、M&A仲介業者が支援する場合の譲渡側企業の保護に有用ではないか。今後、さらに利用を推進するため、事業承継・引継ぎ支援センター等を通じて士業専門家等の支援者に対して、セカンド・オピニオン業務の普及を行うとともに、譲渡側企業への説明資料のひな型にも記載を行うべきではないか。
- ③ 今後は、経営者に「M&AやMBOの株価」の相場観を提示することにより、啓蒙と動機付けを行うことが課題。
- ④ 成功するM&Aを進めることがより一層重要な局面に達しており、M&A件数が増加するにつれ、適当な手順で実行してしまい失敗するケースも増加。企業評価を公平に行う、DDを確実に実行する、成約式を執り行う、PMIの意識を持つ、M&A保険を付ける等の正規のプロセスを守ることが重要。
- ⑤ 価値評価に関する誤りや、契約条項や条件交渉についてクライアント（特に譲渡側）へ十分な説明がなされていないケースあり。このため、事業承継・引継ぎ支援センター等を通じて、M&A支援業者の育成を継続推進するとともに、特に、仲介等でM&Aを支援する場合の譲渡側への説明資料（利益相反に関する懸念等）のひな型を作成すること等を検討すべきではないか。

## 2. 最近の新たな課題③

### (3) PMIの取組

- ① コロナにより停滞していた事業承継や事業引継ぎの動きを再加速させることが重要。併せて、事業引継ぎ後に事業価値が毀損しないよう、昨年度策定された「中小PMIガイドライン」の一層の周知も重要。
- ② 「中小PMIガイドライン」が公表されたが、現場の普及度はまだ高くはない。このため、普及に向けた広報活動、事業承継・引継ぎ支援センター等での研修会の開催等を促進すべきではないか。
- ③ 「中小PMIガイドライン」は素晴らしいできだと思う一方で、M&Aフェーズとの連携の観点からはより良くする余地もあるのではないかと。例えば、中小M&Aの現場では、PMIを意識した過不足ないデューデリジェンス（DD）が行われているとは言えない現状があり、この改善がより良いPMIのためには有用。このため、「PMIを見据えた過不足ないDDや価値評価」に関するガイドライン（中小PMIガイドラインの補足資料等の位置づけ）の策定や、M&Aフェーズでどのように「中小PMIガイドライン」を活用すべきか等を研修会等で啓蒙していくべきではないか。