

第7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4年6月21日 10:00～12:00

場所：経済産業省別館3階310各省共用会議室及びオンライン会議

出席者：

＜委員＞：山本座長、鴨田委員、清水委員、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、荒井一般社団法人M&A仲介協会代表理事、加藤日本商工会議所中小企業振興部長、半田第二地方銀行協会金融情報室副部長（代理出席）、熊谷デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザリー合同会社パートナー、斎藤株式会社ソリューションデザイン代表取締役社長、笹川株式会社経営承継支援代表取締役社長、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、中沢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、並澤信金キャピタル株式会社コンサルティング部担当部長、菱沼全国中小企業団体中央会政策推進部部長、前田株式会社M&Aサクシード事業部長、三宅株式会社バトンズ取締役、吉富株式会社レコフデータ代表取締役社長

議事概要：

- ・事務局から、「「中小M&A推進計画」の主な取り組み状況」の本体資料と補足資料に沿って、「中小M&A推進計画」における記載内容、これまでの取り組み状況、今後の取組方針について説明。その後、「中小M&Aに関する有識者からの意見」について紹介した後、足下の中小M&Aに関する実施状況及び最近の新たな課題等について討議が行われた。

主なご意見：

- ・税理士会では、担い手探しナビを作り、税理士同士が顧問先を紹介し合うシステムを構築。他方で、全国8万人の税理士のうち、登録しているのは7000人程度。件数は伸び悩んでおり、日本政策金融公庫や事業承継・引継ぎセンターと連携して紹介し合うことを考えている。
- ・事業承継は難しいと思っている税理士も多い。小規模事業者でも、光るものがあればM&Aで引き継いでいくことも可能。こうしたことを会員に周知するために、日税連のHPに事業承継専門のページを作っている最中。事業承継の基礎的なことを置いたり、補助金や税制等の周知活動をしている。
- ・登録制度で税理士の登録は多いが、どれくらいの能力があるか把握していない。研修を行うなどしてスキルアップしていきたい。事業者が後押しできる施策の紹介などをやっていければ良い。
- ・登録民間支援機関との連携について、対応に問題がある支援機関も存在しており、登録基準の見直しはぜひやっていただきたい。

- ・M&A プラットフォーマーとの連携について、現在3つのプラットフォーマーと連携しているが、比較的規模の大きな案件の買収を狙っているものもある。また、人材紹介プラットフォーマーとの連携をお願いしたいと思っているので、検討を要望。
- ・センターの業務標準化については、センターのあるべき姿や連携基準、県内の支援機関のネットワーク全体の構築の標準化といった、もう少し大きな取り組みをして欲しい。
- ・静岡県の弁護士会は熱心で助かる。税理士会との連携も深めたい。事業承継・引継ぎ補助金の下限額は100万に設定されているが、それを下回る案件もあるので下限額の見直しをお願いしたい。なお、静岡県では上限50万円の補助金を作っている。
- ・企業価値評価については、より小規模案件の方が深刻。明らかに妥当でない譲渡金額を提示することもあるので、国のツールとして企業価値評価ツールがあると説明しやすい。年買法について、一時的な評価としては望ましいというものを出してもらえるとありがたい。
- ・事業承継診断の見直しについて、ヒアリング方法をモバイル端末で活用可能なアプリを開発いただけだと楽になる。
- ・PMI のガイドラインは委員の御協力のおかげで中身は詰まったが、広報等が課題と認識。単にこういうものがあるということだけでは足りない。「こういう作業は PMI と呼ぶ」というレベルでやらないといけない。実際にはどの事業者も何かしらの PMI はやっているので、やるならより自覺的にやってもらった方が生産的になると思う。
- ・表明保証保険の機能や位置付け、使い方を明確にすべきではないか。事業承継ガイドラインでは触れておらず、中小 M&A GL では触れているが、ぱっと見望ましいものではないようなイメージを与えるが、DD を徹底できない場合もあり、もうちょっと積極的な位置付けを与えた方が良いかと思う。
- ・事業承継診断はアプリ化した方が良いのではないかと思う。
- ・一世代前までは、高齢化・後継者不足で廃業が多くなっており M&A が必要という流れの議論であったが、現在は、コロナが長期化してロシアによるウクライナ侵略が始まり、サプライチェーンの分断、資源高・円安が非常に大きな問題。
- ・企業のステージによっても M&A のあり方は違う。創業から第二世代までは、規模も小さく、どうつないでいくかという点が重要であり、やや大きめのところと引っ付いて、生産性を上げるという議論も成り立つ。他方で、3代目や4代目になると、ある程度事業規模も大きくなり、飲み込む側に変わる。世代によって M&A のスタイルが変わることにも着目して良いのではないか。
- ・コロナの資金繰り支援でゼロゼロ融資が続いたが、来年くらいには金利も上がり、多くの会社が破綻する可能性もある。その観点からは、再生局面での M&A も考える必要がある。
- ・海外の小規模 M&A に関わると、investment bank の性格が日本と違う。極めて優秀な Ph. D をそろえて、専門分野の知識を有している。M&A 支援機関が単なる仲介だけではなく事業のアドバイザリーまでやっている（その代わり十分お金は取る）日本もそういう方向になるのではないか。
- ・中小企業庁では、法律、補助金、税制について頑張られたと思うが、まだ周知の徹底が進んでいないのではないかと思う。制度はできたときは使い勝手が悪いので、ブラッシュアップしていく必要がある。

- ・中小企業のM&Aは活発になっている一方で、コロナ不況業種（特に自動車部品関連）では買いサイドがなかなか見つからない。もしそのような業種が他にもみられるのであれば、一時的に引き受けるため、以前はかなり存在した「再生ファンド」を改めて組織的に作り、そのような企業の支援をしてもよいのではないか、と思っている。
- ・負債が過大なケースについて、コロナの影響で案件が増えてきているが、引継ぎ支援センターを含め、慣れているマッチング業者が少なく、あまり熱心な対応がなされない状況がみられるように思う。
- ・去年、表明保証保険料を事業承継・引継ぎ補助金の補助対象にしていただき認知は高まった。問い合わせはかなり増えている。保険会社の社員、代理店の認知も高まった。一方で、他の商品に比べて著しく認知は低い。中小企業ご自身が選ぶには至っていない。大手の仲介に協力いただいてやっている。他方、DDをしていない場合、保険の対象にしていない。保険の存在によってM&Aの質が下がるということにしたくはない。DDしても見つからない簿外債務もある。我々も引き受けしているが、事故が発生しているところ。保険によって助かった中小企業もいることを感じた。事故の規模としては、いまのところ数百万円程度。1000万、2000万、1億みたいな事故はまだない。
- ・補助金の通年公募はありがたい。他方で、保険で相見積もりを取るのは難易度が高い。ディールの成立直前にオファーが来て、その機密情報を複数の保険会社に開示するのはハードルが高い。保険会社も少ないので検討いただきたい。また、補助下限額の100万円も、表明保証保険は50万円くらいから入れるので、それ単体では補助金は使えない。DD合わせると100万円は超えるが、DDと保険の提供者が違っていてワンストップになっていない。M&A業者が保険も案内できる体制をどう作るかが課題かと思う。
- ・事業承継・引継ぎ補助金について、年間を通じて機動的に支援できるようになって感謝。今年度末までになっていると思うが、来年度以降もお願いしたい。
- ・経営者保証については、前向きな事業承継の疎外要因になるというアンケート結果もある。経営者保証に異存しない融資慣行ができれば良い。
- ・年賀法による簡易ツールについては、一定の参考にはなると思うが、絶対的なものと誤解されると、交渉がうまくいかない懸念があるとも聞いている。あくまで参考価格であることを強調して、期待値がズれないように広報して欲しい。
- ・中小企業向けの低い投資リターンに対応いただき感謝。中小M&Aにおいてもファンドの活用はある。また、ファンドは資金を集める必要もあり、そこでも低い投資リターンが問題になることもあるので、国の御支援をいただけるとありがたい。
- ・民間プラットフォーマーとのデータ連携について、規模の大きい案件のリクエストが多いという話があったが、閲覧を法人会員だけにして欲しいというリクエストがあったため、規模が大きいのは当然。まず、個人会員への閲覧の制限を広げていただくことを検討いただけないか。
- ・実名での案件公開も始まっている中で、NNDBには見ている側からすると何を作っている会社かすら分からない。もうちょっとコンテンツを増やしていただいて、見る人が分かる情報を提供するような形にして欲しい。
- ・センターとの連携件数は増えているが成約実績は少ない。情報が少なすぎるのでマッチングが難しい。プラットフォームはオンラインの中で完結することもあるが、伴奏者の存在も課

題。金融機関、士業との連携を強化しながら、役割分担の中で環境を提供することが求められる。

- ・金融庁と話していて、事業成長担保権の話があり面白いと思った。中企庁でも事業承継について色々と考えていただいているとは思うが、現場との乖離も進まないのが実態と思う。皆様が動く理由をどう作れるかが、業態を変える1つの要因になるのではないか。
- ・出会いがあることがプラットフォームの強み。M&A しませんかだけでなく、出会いというカジュアルなものを与えるというのも、評価ツールとして見て頂ければ。
- ・不適切な業者もいるという厳しいご意見・コメントもあった。中小企業が安全・安心にM&Aを進めていけるようにするのが我々の使命。まだ出来上がったばかりの会で、金融会員含めて16社という乏しい財源の中でやっている中で、会員を広げて、啓蒙・レベルアップをしていくべきかと思っている。
- ・中小企業の側から事業承継・引継ぎ補助金を活用したいと言われることはない。うちのコンサルから言ってはじめて使うことが多い。もっと周知していただいた方が良いというのが現場の肌感覚。レーマン表もエクイティレーマンなのか移動総資産レーマンなのかは明示した方が良い。
- ・PMIも表明保証保険も良いが、最も重要なのはDD。適切なDDが行われていないのが実態。当社の関連案件でもトラブルになっている案件は、DDが行われていないものが多い。過剰品質なDDは必要ないが、DDを省いてしまう、簡素化してしまうのは問題。適切なDDをどうすべきかは、成功するM&A、PMI、表明保証保険に続くキーワードになるのではないか。
- ・周知・徹底の不足。投資促進課の施策では対日投資促進をどう進めるか外資に入つてもらって日本企業の経営を最新化するという方向で動いている。ほかの省庁では、外資の事前届出を免除するとともに、上場会社の事前届出の対象閾値を10%から1%に制限。それを地方の企業が知らないので、人員を多くして地方に当てるという動きがある。円安で対日投資促進の流れになっており、役所全体がそういう方向に向かっているという情報発信も必要ではないか。
- ・企業価値評価ツールについて、どうやって小規模案件で最終的に価格が決まるのか、価格がどう修正されているかを知る必要がある。単なるきっかけであれば何でもよく、最初は必ずしも正確である必要はないのではと思っている。どの段階での企業価値を示すのか、最初のきっかけなのか、少し後なのか、このレンジを外れたら大損しますよという話なのか、価格決定のプロセスを議論する必要あり。