

事務局資料

～「中小エクイティ・ファイナンスに係るガバナンス検討会」の 検討状況や今後のエクイティ活用促進について～

2023.2.27

中小企業庁 財務課

1. 「中小エクイティ・ファイナンスに係るガバナンス検討会」の 検討状況

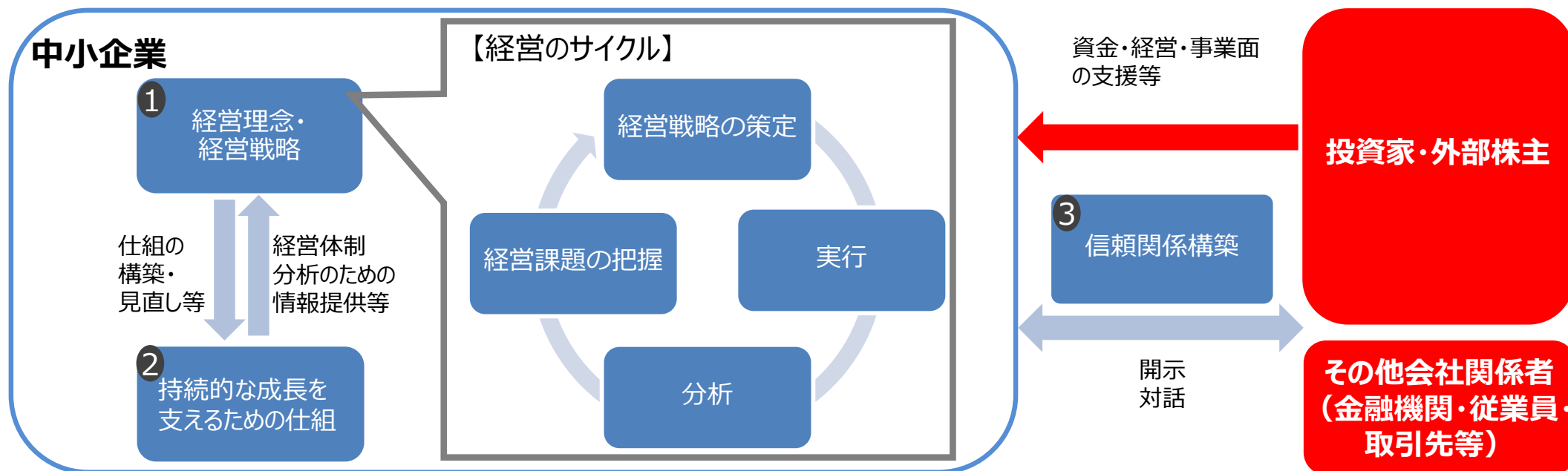
中小エクイティ・ファイナンスに係るガバナンス検討会の設置

- エクイティ・ファイナンス活用の場面における中小企業のガバナンスの在り方についての検討のため、有識者9名（士業、中小企業支援団体、ファンド運営者等）で構成する検討会を設置。
- エクイティ・ファイナンス活用の場面におけるガバナンス構築の促進に向け、令和5年3月を目処に主に中小企業経営者を対象とした「ガイドンス」を作成・公表予定。

日程	2022年							2023年		
	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
						検討会①	検②		検③	検④
検討会での アジェンダ案	検討会	#	開催想定時期	アジェンダ案						
		1	11月21日	・ 想定する中小企業、ガバナンス検討テーマ、項目、ガイドンス記載内容の方向性について						
		2	12月22日	・ 個別論点についての協議、記載方針の決定①						
		3	2月6日	・ 個別論点等についての協議、記載方針の決定②						
		4	3月中旬	・ 最終取りまとめ						

ガバナンスとエクイティ・ファイナンスの関係性の整理

- ガバナンスについて以下の①～③に整理。（下記参照）
 - ① **経営理念・経営戦略**：「経営理念」実現に向けた「現状分析・経営課題の把握・経営戦略の策定・実行」というプロセスの構築・強化を通じた事業や体制の強化
 - ② **持続的な成長を支えるための仕組**：①のプロセスを着実に実行するための経営体制の構築等、持続的な成長を支える仕組の構築
 - ③ **信頼関係構築**：会社関係者（ステークホルダー）に①・②の取組を開示し、対話することを通じ信頼関係を構築し、協力を獲得
- 出資受入れ後は、外部株主等からの資金・経営・事業面の支援を活用することが可能となるとともに、ガバナンスのさらなる構築・強化も求められる。



ガバナンスの項目の整理

- 前頁の整理を踏まえ、ガバナンスの小項目について、以下のとおり整理した。
- ガイダンスでは、各「小項目」について、タイトル、重要性、中小企業に見受けられる事象、ガバナンス例（具体的な取り組み）、参考情報（既存施策等）を整理し、**利用者にとってわかりやすい内容とする。**

大項目	小項目	出資受入れ後の強化のポイント、外部株主の支援の活用等
①経営理念・戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営理念の策定 ・ 現状分析・経営課題の把握・経営戦略・経営計画の策定と実行（PDCA） （たとえば人材・デジタル・知的財産の戦略） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営理念・経営戦略・経営計画の磨上げ ・ 実行にあたり、外部株主の支援を活用（ブランディング、販路拡大等） （多様で専門的な人材確保、積極的なデジタル技術活用の推進、知的財産の活用等）
②持続的な成長を支えるための仕組み	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営体制（社長のスキル・壁打ち相手、経営陣の人選、経営に集中できる環境整備等） ・ 会計・財務 ・ 法令遵守等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営判断プロセスの透明化、外部株主との建設的な議論による経営判断の精度の向上 ・ 適切な経営判断のための財務情報を迅速に作成 ・ 法的リスクの分析、交渉力の向上
③信頼関係構築	<ul style="list-style-type: none"> ・ 情報開示 ・ 会社関係者（ステークホルダー）との対話 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会社関係者の属性に応じた戦略的な情報開示 ・ 株主総会、取締役会等へのオブザーバー参加等、双方向対話の場の設定

ガイダンスの全体構成について

- 利用者が「エクイティ・ファイナンス活用」の場面における「ガバナンスの構築」に積極的に取り組んでいただけているよう、エクイティ・ファイナンスの概要を紹介するとともに、ガバナンス構築・強化のための取組について記載を行う。

ガイダンスの構成

1. 本ガイダンスのねらい・活用方法
2. 序論
3. エクイティ・ファイナンスとは
 - 3.1 エクイティ・ファイナンスの利点
 - 3.2 エクイティ・ファイナンスの留意点と対応
 - 3.3 出資受入れにおける検討のポイント
(安心して活用するために)
4. 会社の成長のためのガバナンス構築・強化
5. 経営理念・経営戦略
6. 持続的な成長を支えるための仕組み
7. 信頼関係構築
8. 支援機関の紹介

導入部分
(エクイティ・ファイナンス
の概要の紹介を含む)

**ガバナンスの構築の
ための取組**

普及のための取組：ガバナンス構築・強化のための相談先・支援機関等

- 本ガイドの普及のために、①支援機関・中小企業に対する周知、②支援機関による中小企業に対する支援があることが望ましい。
- 「エクイティ・ファイナンスの活用」「ガバナンスの構築」に興味を持ち、これらの取組の実施を検討する中小企業経営者等の「自社単独で対応できないという不安感の解消」のため、相談対応可能な支援機関をガイドで紹介する（下記参照）。

エクイティ・ファイナンス/ガバナンスの取組		想定される主な支援機関
エクイティ・ファイナンス活用 (株主構成を含む資本政策)		設計：公認会計士、中小企業診断士、弁護士 等 資金調達：投資育成株式会社等
経営理念・経営戦略 経営体制		中小企業診断士、弁護士、経営コンサルタント、 (地域)金融機関 等
個別戦略 管理機能 等	人材・労務	社会保険労務士、弁護士 等
	会計・財務	(地域)金融機関、公認会計士、税理士 等
	法務・知財	弁護士、弁理士 等
	DX推進・情報セキュリティ	ITベンダー 等

【想定される主な支援機関等】

(1)士業専門家(公認会計士、社会保険労務士、税理士、中小企業診断士、弁護士、弁理士) (2)その他専門家(経営コンサル、ITベンダー等) (3)金融機関 (4)商工会議所・商工会 (5)中小企業団体中央会 (6)認定経営革新等支援機関 (7)公的機関(よろず支援拠点、独立行政法人中小企業基盤整備機構、各中小企業投資育成株式会社、各種施策における相談窓口等)

2. エクイティ活用促進に向けた施策

エクイティ・ファイナンス活用までのステップ（イメージ）

- これまでとは違う新たな経営課題に取り組む中で、身近な専門家・支援機関等に相談し、エクイティ・ファイナンスの活用を含む資本・財務戦略の提案を受け、検討を深める。
- 上記の検討を踏まえ、適切なエクイティ・ファイナンスの出し手を検討し、具体的な相談に進む。
- 他方、一般論として、中小企業はベンチャー企業と異なり、短期間で成長し、IPOを通じてリターンを得ていくより、中長期的にM&Aを活用しながら成長していくことがより現実的と考えられる。

新たな経営課題の把握

中小企業の経営課題（例）

新しい経営戦略の
策定・実行

リスク・リターンの大きい
新事業拡大

取引先等との
連携強化

事業承継

資本・財務戦略の提案・検討

身近な相談先（例）

公認会計士

税理士

中小企業診断士

取引金融機関

エクイティ・ファイナンスの相談

エクイティ・ファイナンスの出し手（例）

ファンド

(地域) 金融機関

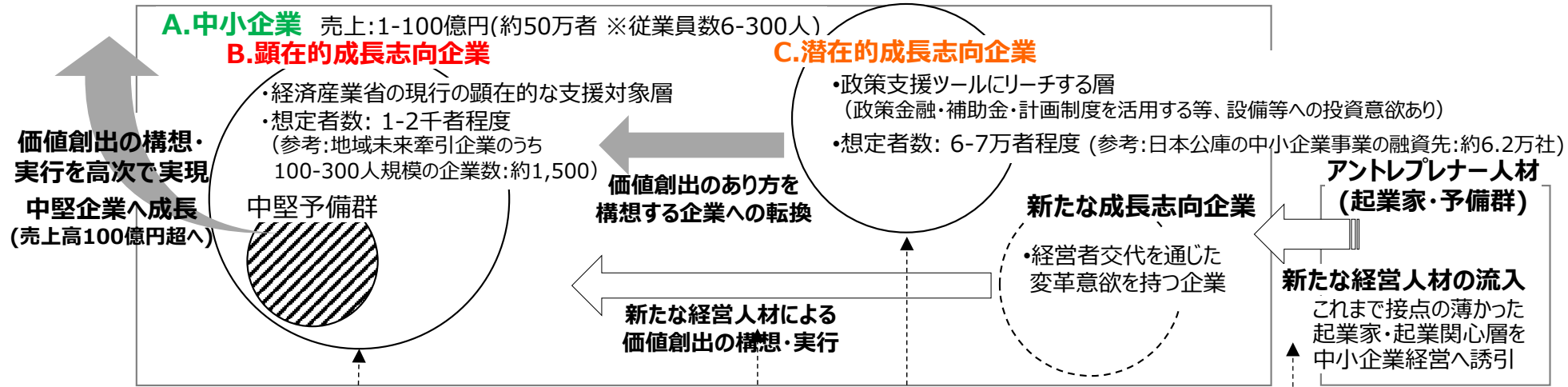
政府系機関
(投資育成等)

事業会社 (M&A)

中小企業の成長経営を促す政策方向性の全体概観（初期仮説）

- 2023年2月に第1回が開催された「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会」において、中堅企業を増加させるための効果的な施策として、M&Aを通じた成長やサーチファンドの活用等について言及。

政策支援の
対象として
主に想定する
中小企業群
(イメージ)



B. 顕在的成長志向企業への政策支援

【あるべき姿・課題(仮説)】

事業戦略を高いレベルで構想・実行できる企業への成長を図る
⇒事業・組織の変革を伴う高度な取組ゆえ個別支援や規模拡大が必要

【施策(案)】

- ① 中堅予備群に対する戦略構想・実行の集中経営支援
…事業戦略実装のための高度な経営支援を実施
- ② 中小企業によるM&Aの実施を促進

C. 潜在的成長志向企業への政策支援

【あるべき姿・課題(仮説)】

事業戦略の重要性に気付き、実際に構想・実行する企業をより多く創出させる ⇒潜在層の意欲喚起が必要

【施策(案)】

- ① 政策支援ツール・情報提供による戦略構想の誘導
…政策支援ツールを利用する際に戦略構想を促すインセンティブ、DX基盤を活用した潜在成長企業の発掘・支援、競争環境を可視化するデータの提供等

サーチファンド・M&A促進(A-①)等の新たな経営人材の流入を伴う政策は、交代・変革の意欲を持つ一部の企業を対象とした政策の方向性と想定

A. 成長の共通基盤となる事業戦略・経営人材への政策支援

事業戦略

【あるべき姿・課題(仮説)】多くの企業を持続的に高い利益を生み出す企業へ成長させる ⇒より多くの企業が「競合他社と異なる価値創出のあり方」を明確に設定し、全ての企業活動を価値創出につながるよう調整するような仕掛けが必要

【施策(案)】成長中小企業の特徴・モデルケースを示すレポート (本研究会における議論の成果) を展開

経営人材

【あるべき姿・課題(仮説)】事業戦略を構想・実行できる経営人材を確保/育成する ⇒人材の引き付け/後継者等育成のための仕掛けが必要

【施策(案)】《新たな経営人材流入》① サーチファンド・M&Aの活性化

《現経営人材の強化・育成》② 後継者ネットワークの活性化

③ 大企業人材の副業・兼業等を通じた右腕人材活用

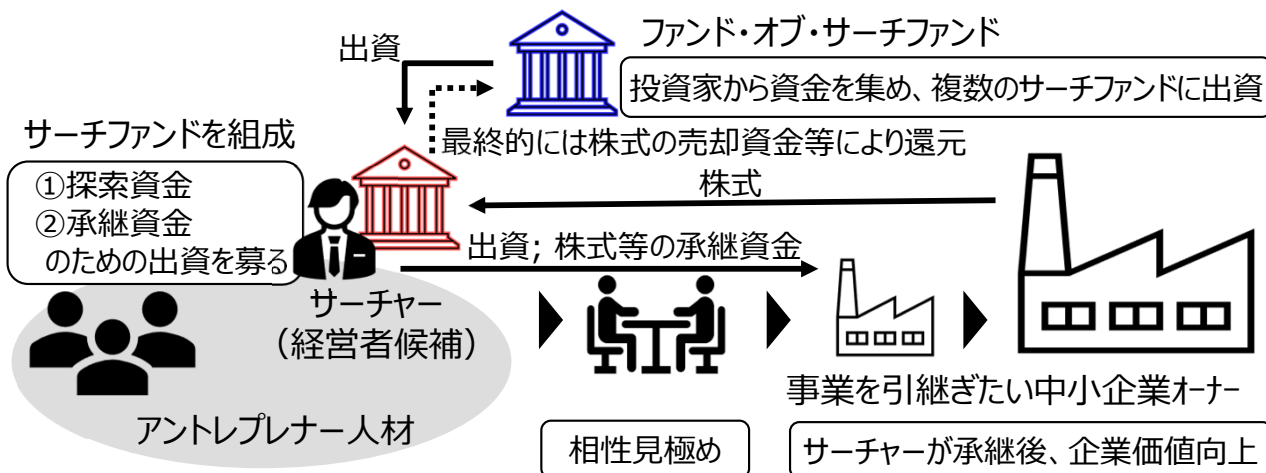
伴走支援

戦略構想・実行の前提となる、経営者による本質的な課題への気づき・納得を促すための経営力再構築伴走支援のプラットフォームを構築

例：中小企業経営者の人材強化（新たな経営人材の流入）

- 特に中小企業において、自社の人材・資本・技術等の状況も念頭に置きながら、他社には提供できない顧客への提供価値を考える営みである「戦略の構想」で主要な役割を果たすのは、**企業の代表たる経営者**。
- このため、政策の重点も**経営者の戦略構想・実行力を高める**ことに置くべきであり、①**戦略構想・実行に長けた新たな経営人材の中小企業経営への流入の促進**、②**後継者・右腕人材など意欲ある人材の戦略構想・実行力の強化**を促す施策を構想する必要があるのではないか。

A-① 新たな経営人材流入促進 事例：サーチファンド



株式会社塩見組



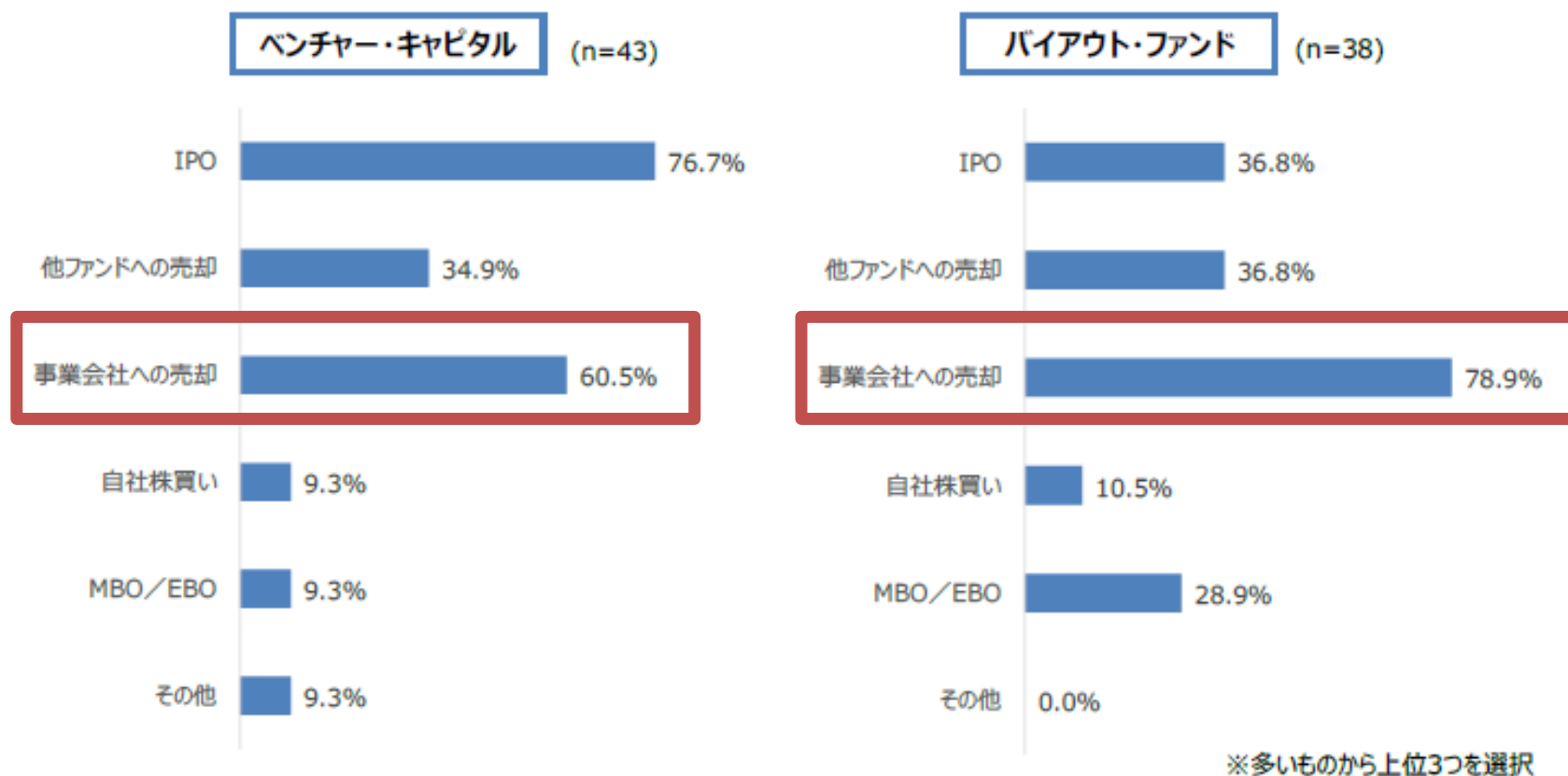
- 経営者候補である**サーチャー**は**サーチファンド**を組成し、引継先を探索する活動資金、引継先を承継する資金の出資を呼び込む。サーチファンドは、ファンド・オブ・サーチファンドを通じて、投資家からの出資を受ける。サーチャーになることを希望する**アントレプレナー人材を中小企業の後継者として呼び込む**仕組み。
- サーチャーは引き継いだ企業を成長させ、上昇した企業価値分の株式売却益等でサーチファンド及びファンド・オブ・サーチファンドが利益を得る。
- 日本のサーチファンドは事例が出始めたばかりであり、**サーチャーや活用企業の裾野を拡げるだけの成功モデルの創出が課題**。

- 渡辺社長は家業である印刷会社の役員を務めた後、米国MBAに留学。サーチファンドとの出会いを通じ、後継者難であった創業60年を超える建設会社の事業を承継。
- 末吉会長（前社長）は約1年間の面談を通じ、渡辺社長の熱意や現場を理解する姿勢から承継を決意。
- 塩見組は承継時も売上10億超であったが、バブル崩壊後は低迷気味であった。しかし杭打ち工事の豊富な技術・経験をみて、渡辺社長は成長の可能性を直感。本社移転等による資金効率の向上、インフラ老朽化需要に対応した杭抜き技術による差別化等の経営改革に取組み中。

(出所) [relay magazine \(2021.9.17\)](#)、[ビズリーチ 転職コラム \(2022.2.22\)](#)、[産経新聞 \(2020.2.11\)](#)

M&Aの投資回収方法（EXIT）としての有用性

- ベンチャー・キャピタル、バイアウト・ファンドいずれにおいても、M&Aは投資回収方法（EXIT）の重要な選択肢となっている。
- 特に、バイアウト・ファンドにおいてはM&A最も多い投資回収方法となっている。



(出典) 第5回金融小委員会「PEファンドによる投資に関する実態調査」(2022年6月)

中小機構のファンド出資事業について

- 平成10年度の事業開始以来中小機構のファンドへの出資契約額6,078億円に対して、民間資金等の出資契約額は1兆3,844億円となっており、**中小機構の出資額の2.3倍の民間資金等によるリスクマネーが供給されており、中小企業へのリスクマネー供給の拡大に貢献してきた。**

(令和4年12月末時点、金額単位:億円)

区分	出資先ファンド数	出資約束額		投資累計額	投資先企業数
			うち機構分		
起業支援ファンド	52	3,781	880	2,008	1,590
中小企業成長支援ファンド	103	11,305	2,897	7,286	1,654
うち中小企業経営力強化支援ファンド	11	1,523	405	363	33
中小企業再生ファンド	70	2,374	1,104	1,393	665
その他※	125	2,463	1,197	1,847	3,054
合 計	350	19,923	6,078	12,535	6,963

※その他には、平成22年度に実施した制度再編前の「ベンチャーファンド」「がんばれ！中小企業ファンド」「事業継続ファンド」「地域中小企業応援ファンド」「産業復興機構」が含まれる。

中小企業経営力強化支援ファンドの出資実績

- 令和2年度補正、令和3年度補正予算で措置した中小企業経営力強化支援ファンドは、11ファンドに対して計405億円の出資実績（令和4年12月末時点）。
- ファンドの存続期間は10年間、投資期間は4～5年間を想定。エグジット方法としてはIPO、M&A、MBOといった様々な方法が想定されているが、M&Aが高い割合を占めている。

	ファンド名	GP名	中小機構の出資約束金額	中小機構の出資日	特徴
1	J-GIA2号 投資事業有限責任組合	J-GIA2号GP 投資事業有限責任組合	65億円	2020年 6月	GPのアライアンス・パートナーである日本たばこ産業(株)(JT)、(株)博報堂が有する人材、ネットワーク等を投資先に提供。JTは主に経営管理面、博報堂は主に売上向上のためのブランド作り、PRを支援。
2	BCM中小企業支援ファンド (BCM-V投資事業有限責任組合)	ベーシック・キャピタル・ マネジメント(株)	100億円	2020年 10月	2002年の設立以降、30件以上の中小・中堅企業に投資を実行。事業承継、MBO(経営陣の独立支援)、カープアウト、新興企業の成長支援等、様々な支援実績を有する。
3	継承ジャパン 投資事業有限責任組合	LBPI(株)	25億円	2020年 11月	コンサルティング会社であるLBPのグループ会社としてグループの人員・知見・ネットワークをフルに活用し、通常のハンズオン支援に加えて専門性の高い会計・税務・システム・WEBマーケティング等も支援。投資ターゲットは、地方の年商1～30億円の中小企業。
4	NMC四号 投資事業有限責任組合	日本みらいキャピタル(株) NMCフォー合同会社	30億円	2021年 2月	事業再生やカープアウト、事業承継など幅広い投資テーマで、製造業から非製造業まで多岐にわたる投資実績を有する。独自の継続的ワークショップを通じて本質的な課題を掘り下げ、戦略と計画の実行支援を行うことで、企業の持続的な成長を促進する。
5	日本協創2号 投資事業有限責任組合	日本協創投資(株)	40億円	2021年 3月	60件以上の個別企業支援案件を指揮した企業再生支援機構(現・地域経済活性化支援機構)のメンバーが設立した規模的に小さいゾーンの投資案件を手がけるファンド運用会社。事業承継・成長支援・再生支援を企画し、企業に寄り添い丁寧なハンズオン支援を実施。
6	MIT広域再建支援 投資事業有限責任組合	(株)MITCorporate AdvisoryServices	30億円	2021年 7月	事業再生・事業承継・成長支援コンサルに加え人材ソリューションの提供も行っており、経験豊富なコンサルタントや公認会計士等のプロフェッショナルチームとの連携により、通常のハンズオン支援に加えて高度に専門的な分野も支援。
7	地域医療活性化ヘルスケアファン ド投資事業有限責任組合	日本PMIパートナーズ	20億円	2022年 3月	ヘルスケア分野への投資やPMIを重視したハンズオン支援の実績が豊富なメンバーで構成。また「ヘルスケア×DX」に精通した外部専門家集団が、経営効率化やDXによる新規事業開発を支援。
8	D Capital1号 投資事業有限責任組合	D Capital(株)	50億円	2022年 4月	豊富なPE投資の実績を持つ投資人材とDX実績を持つDX人材から構成されるGPメンバーに加え、様々な産業とテクノロジーに精通したビジネス、データサイエンス、エンジニアリングのトッププレイヤーから構成される「DXギルド」が投資先のDXを支援。
9	ジャパン・サーチファンド・プラット フォーム投資事業有限責任組合	(株)JapanSearchFundAccelerator 野村リサーチ・アンド・アドバイザリー(株)	10億円	2022年 7月	サーチファンドと呼ばれる経営者を志す優秀な個人(サーチャー)自ら承継する企業を発掘し、ファンドからの投資を受けて、当該企業において経営者となり企業価値向上を図る、新たな事業承継モデルのファンド。
10	地域未来共創Searchファンド投 資事業有限責任組合	山口キャピタル(株)	10億円	2022年 8月	
11	MCP Familiar 投資事業有限責任組合	MCPファミリア(株)	25億円	2022年 11月	MBOでの出口戦略を基本とするバイアウト投資や企業のニーズに応じてマイノリティ出資等を行うといった柔軟な投資を行うことで事業承継ソリューションとハンズオンサポートを提供。

サーチファンド事業（中小機構出資）の事業承継事例

- 中小機構は、2022年8月に、中小企業の事業承継や企業成長の双方を追求できるサーチファンド型ファンドに対し2件のLP出資を行った。そのうち、ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム投資事業有限責任組合（JSFP）では、既に1号案件が組成されている。



・ 中小機構は、2022年8月にジャパン・サーチファンド・プラットフォーム投資事業有限責任組合（以下、JSFP）への出資を実施。

・ JSFPは、2022年12月に株式会社メディプラス（神奈川県横浜市、非上場、代表取締役社長：瀬崎哲也）の株式を取得。これは、当ファンドのサーチャーとして活動する松本竜馬氏の事業承継投資の一環となる。



会社名	株式会社メディプラス
本籍所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい2-3-5
事業内容	神奈川・東京に「タツミ訪問看護」として17拠点を展開。地域から厚い信頼を得ており、神奈川トップクラスの規模とサービス品質を保持しています
創業	2013年
会社HP	https://www.medi-p.jp/

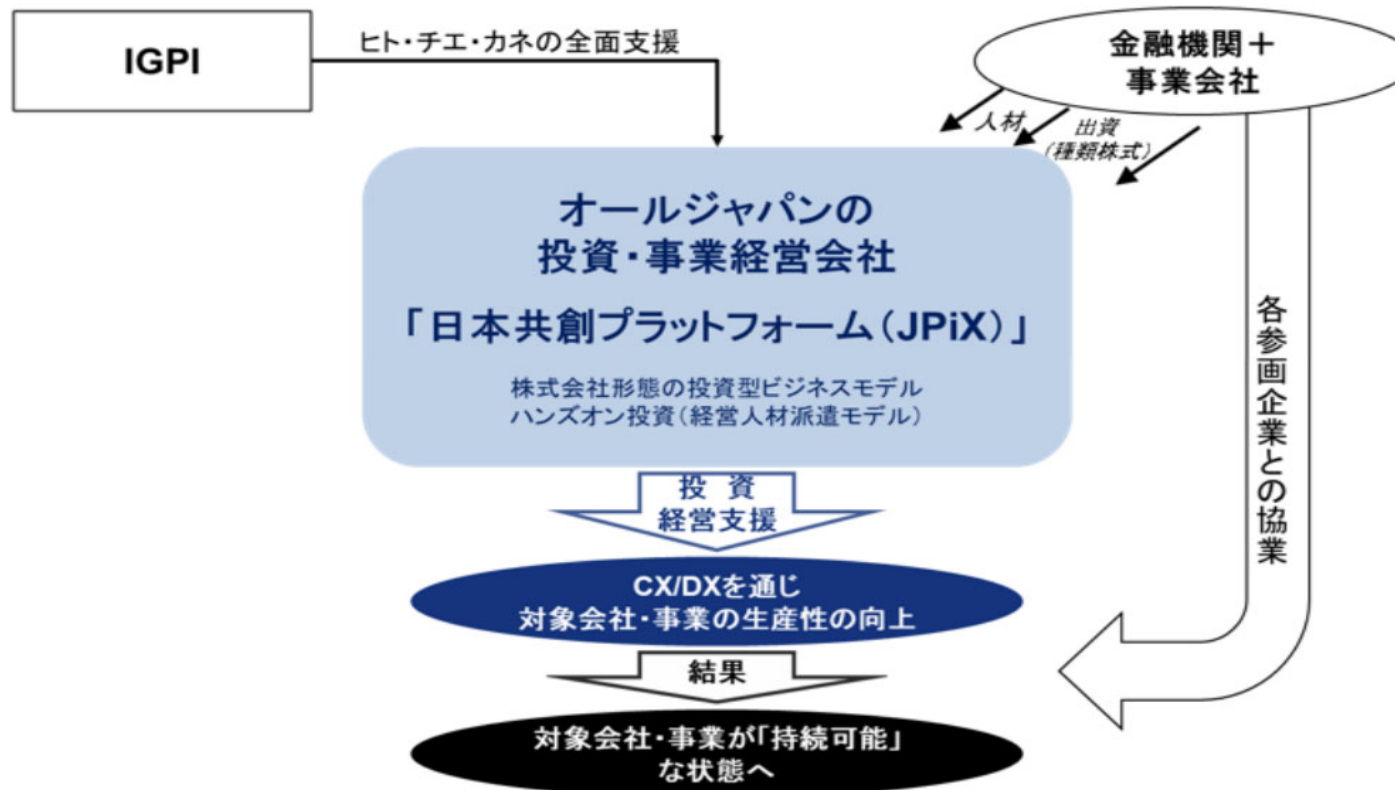
（引用元）

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000011.000094389.html>

中小企業の成長速度に合った中長期的な支援（中小企業のグループ化）

株式会社日本共創プラットフォーム（JPiX）

- 2020年5月、株式会社経営共創基盤（IGPI）が設立。伊予銀行、群馬銀行、KDDI、埼玉りそな銀行、商工組合中央金庫、三井住友信託銀行、山口フィナンシャルグループ、ゆうちょ銀行が無議決権株主として参画。
- 地域企業の事業構造改革・組織構造改革（CX）と、最新デジタル技術を駆使したDXの推進が目的。
- ファンド（投資組合）ではなく、株式会社形態で、投資期間の定めず、投資先企業を傘下に収めて、長期持続的に支援。



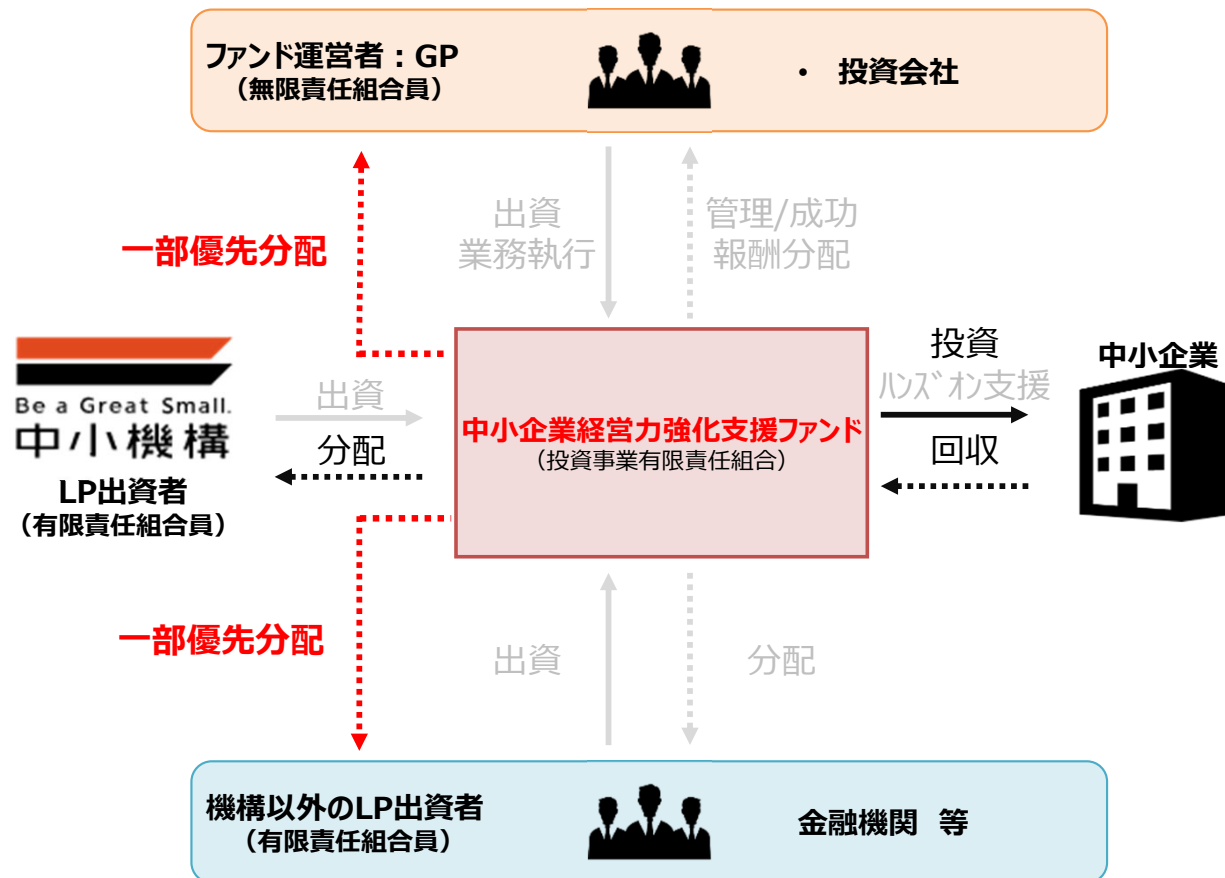
今後検討すべき論点

- 「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会」でも議論されているように、中小企業が成長する手段としてM&Aに注目が集まっている。
- 実際、中小M&Aの件数は増加傾向にあり、ファンドからの中小企業への出資で想定されるEXIT手法としても、M&Aが多くの比重を占めていると見込まれる。
- 中小企業に対するエクイティ・ファイナンスの出し手の議論を深めていく中では、中小企業におけるM&Aをさらに促していく手立てを考えることも重要ではないか。
- また、事業承継を契機に人材の課題を解決しつつ企業成長を追求するサーチファンド事業や、中小企業の身の丈に合った成長を促すという観点からファンド形態以外の中長期での成長を促す新たな取り組み（グループ化の一例）も現れており、こうした取り組みへの支援のあり方も検討してはどうか。

(参考①) 投資リターン確保に係る特例的な支援措置：民間出資者への優先分配

- 中小企業基盤整備機構が出資するファンドについて、民間出資者に優先分配する仕組みを2022年12月に創設済み。
- 具体的には、出資総額に対する組合員に分配された金額の累計額の比率が100%を上回った時点以降に行う組合財産の分配について、中小企業基盤整備機構が出資比率に応じて得られる分配額の一部を、他の組合員に対して優先的に分配する。

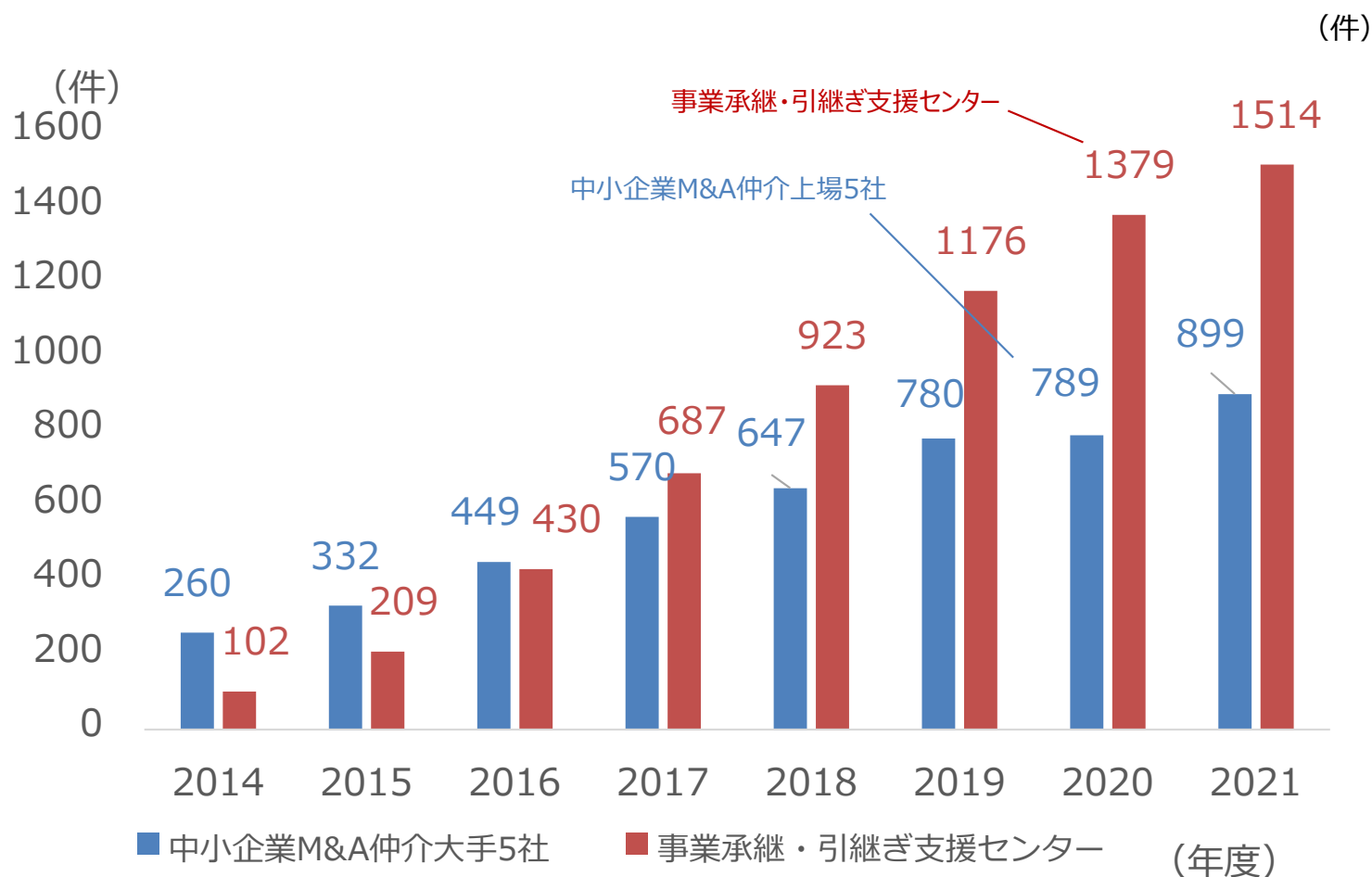
中小企業経営力強化支援ファンド（優先分配）のスキーム



(参考②) 中小M&Aの増加

- 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。

中小M&Aの実施状況



※「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。 19

(参考③) 事業承継・M&Aに関する主な支援策 (一覧)

引継ぎの準備

○気づきの提供

事業承継診断

- 事業承継ネットワークによるプッシュ型の事業承継診断により、事業承継・引継ぎの課題を発掘、支援 (年間20万件超の事業承継診断)

円滑な引継ぎ

○事業承継の相談/M&Aのマッチング

事業承継・引継ぎ支援センター

- 各都道府県の事業承継・引継ぎ支援センターで、事業承継の相談、M&Aに係るマッチング支援等を実施。R4年度当初予算で大幅拡充。

○事業承継時の相続税・贈与税の実質負担ゼロ

事業承継税制 (法人版、個人版)

- 事業承継時の相続税・贈与税を実質負担ゼロに
- R4年度税制改正において、法人版の特例承継計画の確認申請の期限を1年延長

○M&A時の費用負担軽減

事業承継・引継ぎ補助金 (専門家活用)

- M&A時の専門家活用を支援 (仲介手数料、DD費用等)
- R3年度補正予算では、生産性革命推進事業に位置付け、年間を通じた機動的かつ柔軟な支援を実施。

○M&A後のリスクへの備え

経営資源集約化税制① (準備金)

- M&A後のリスクに備えるため、据置5年の準備金を措置
- M&A実施時に、投資額の70%以下の金額を損金算入

引継ぎ後の経営革新等

○引継ぎ後の設備投資等

事業承継・引継ぎ補助金 (設備投資、販路開拓等)

- 事業承継やM&A後の設備投資や販路開拓等を支援
- R3年度補正予算では、生産性革命推進事業に位置付け、年間を通じた機動的かつ柔軟な支援を実施。

経営資源集約化税制② (設備投資)

- M&Aに係る投資額の10%を税額控除 又は 即時償却

(凡例)



事業承継とM&Aの両方に適用



事業承継のみに適用



M&Aのみに適用

○円滑な事業承継やM&Aを進めるための指針

事業承継ガイドライン

- 中小企業における円滑な事業承継やM&Aのために必要な取組、活用すべきツール、注意すべきポイント等を紹介

中小M&Aガイドライン

- 契約書のひな形、手数料の判断基準、M&A支援機関の行動指針等を提示

中小PMIガイドライン

- 譲受側がM&A後の統合作業 (PMI) の取組を適切に進めるための「型」等を提示

M&A支援機関の登録制度

(登録事業者: 2,817者 R4年11月時点)

- 「事業承継・引継ぎ補助金」による補助対象を、登録支援機関による支援に限定

M&A支援機関に係る自主規制団体

- 自主規制団体において、適切なルールの徹底、M&A支援人材の育成、苦情相談等を実施

(参考④) 中小M&Aガイドラインの概要

- M&A業者の数は年々増加しているが、中小企業にとって、適切なM&A支援の判別が困難であり、M&Aを躊躇する原因の1つとなっている。
- 中小M&Aガイドラインにより、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。

中小企業がM&Aを躊躇する要因

① M&Aに関する知見がなく、
進め方が分からない

② M&A業務の手数料等の
目安が見極めにくい

③ M&A支援に対する不信感

中小M&Aガイドライン

第1章 後継者不在の中小企業向けの手引き

- ◆ 合計18個の中小M&A事例を提示し、M&Aを中小企業にとってより身近なものに。
- ◆ 中小M&Aのプロセスごとに確認すべき事項や、適切な契約書のひな形を提示。
- ◆ 仲介手数料（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）の考え方や、具体的事例の提示により、手数料を客観的に判断する基準を示す。
- ◆ 支援内容に関するセカンド・オピニオンを推奨。

第2章 支援機関向けの基本事項

- ◆ 支援機関の基本姿勢として、事業者の利益の最大化と支援機関同士の連携の重要性を提示。
- ◆ M&A専門業者に対しては、適正な業務遂行のため、
 - ① 売り手と買い手双方の1者による仲介は「利益相反」となり得る旨明記し、不利益情報（両者から手数料を徴収している等）の開示の徹底等、そのリスクを最小化する措置を講じる
 - ② 他のM&A支援機関へのセカンドオピニオンを求めることを許容する契約とする
 - ③ 契約期間終了後も手数料を取得する契約（テール条項）を限定的な運用とする といった行動指針を策定
- ◆ 金融機関、士業等専門家、商工団体、プラットフォーマーに対し、求められる具体的な支援内容や留意点を提示。