

事業承継・M&Aの推進に向けた 施策の方向性について

2025年5月26日

中小企業庁

① 「中小M&A市場改革プラン（仮称）」の策定

② 親族内承継に係る施策（事業承継税制の特例措置終了後の施策のあり方）

「中小M&A市場改革プラン（仮称）」（健全な成長を促進するための3本柱）

- 経営者の経営力向上は、中小企業にとって喫緊の課題である生産性向上や人手不足解消、賃上げの実現の上で重要。経営者の若返りを進める事業承継や経営基盤の強化につながるM&Aは、そのための有力な手段。
- 今後、さらにM&Aを促進していくためには、M&A市場の規律を高め、売手を増やし、新たな買手を増やすことが必要。この点、売手、市場、買手の3つの側面において課題が存在。
 - ①【売手】雇用維持や経営者保証の解除等のM&Aへの不安が存在。
 - ②【市場】M&A市場の活性化とともに不適切な取引も増加。
 - ③【買手】起業家精神や経営能力が高い優良な買手への支援が不足。
- これらの課題に対応した「中小M&A市場改革プラン（仮称）（健全な成長を促進するための3本柱）」を実行。

①売手

不安解消や相場観の形成

- (1) M&A後の経営者保証解除等の契約違反の場合、売手の意思で買戻し又は解除する条項の検討・普及
- (2) 金融機関におけるM&A時の経営者保証の解除に係る対応について監督指針に沿った対応を徹底
※金融庁と連携して徹底を図る。
- (3) 支援機関（商工団体・金融機関等）による売手の掘起しの支援、公的機関によるシンポジウム（M&Aキャラバン）
- (4) 売手の実質的な財務状況把握のための支援の集中実施
- (5) 中小M&A市場における取引データの集約・公開による譲渡価格の相場観醸成等

②市場

質の高いM&A支援機関の増加

- (6) M&Aアドバイザー個人の知識・スキルに係る資格制度の創設を検討
- (7) 金融機関や士業等からの人材受け入れ等による事業承継・引継ぎ支援センターの体制強化

③買手

新たな優良な買手の増加

- (8) 個人（従業員・サーチャー）による承継を支援するサーチファンド型ファンド等への支援強化
- (9) 小規模案件に出資する事業承継ファンドへの支援強化

今後、「中小M&A市場の改革に向けた検討会」において検討を深めていく

① 売手：不安感の解消や相場観の形成

- 経営者が60代以上の事業者の事業承継の意向をみると、未定である事業者が売上高規模にかかわらず多く存在。
- 事業売却・譲渡を検討しない理由や検討してもよい条件として、大別すると、①M&A後の事業等への不安感、②売却・譲渡できるのか思っていない・分かっていない、③M&A実行時の課題、の3つに集約される。
- このため、こうした売手の経営者の課題に寄り添い、中小企業の経営者がM&Aを一つの経営の選択肢とできるよう支援策を強化する。

課題の整理

具体的な方向性

①譲渡後の事業等への不安感

- 事業承継ニーズの掘起しには身近な支援機関による働きかけが重要であることから、更なる掘起しを促すため、事業承継ニーズを掘起し、事業承継・引継ぎ支援センター等への橋渡しを行った支援機関へのインセンティブ付けを検討する。
- 過年度においても事業承継・M&Aの浸透のため、各種広報を実施しているが、メディア等を活用した周知広報や各地でのセミナーの実施等によってさらに機運を醸成していく。
- 売手の不安を軽減する観点から、経営者保証解除等の契約違反の場合、売手の意思で買戻し又は解除する条項の新設等、ひな形を改訂するとともに、当該ひな形の利用をM&Aの当事者、M&A支援機関に対して強く推奨する。

②譲渡できると思っていない・分かっていない

- 今後の事業の存続（承継、再生、廃業等）を検討するためには、さらに財務状況を精緻に把握する必要がある。M&Aの検討にあたって求められる財務状況の精査を実施の上、把握された財務状況に応じて支援機関への橋渡しを支援する。

③M&A実行時の課題

- 非上場株式を扱うことが大半の中小M&Aにおいては、上場株式のM&Aのように取引相場として参照できるデータが存在しない。財務状況や業種ごとの譲渡対価の相場を把握するツールを公表することで、相場観を醸成していく。

② 市場：質の高いM & A 支援機関の増加

- 中小M & Aの件数は10年前に比べて大幅に増加。
- 一方で、新規参入により質の低いM & A 支援機関・専門家も散見されており、結果不適切な買手の問題も顕在化。市場の機能強化が必要。

課題の整理

具体的な方向性

【市場】

○M & A市場の活性化とともに不適切な買手の問題も顕在化

- 組織レベルでの規律浸透と両輪でアドバイザー個人レベルでの質の向上を図るため、中小M & Aアドバイザー試験を創設する方向で検討する。
- 現状の民間M & A支援機関では支援が行き届いていない地域におけるM & Aや小規模な案件へのM & Aへの支援を一層拡充していくため、地域における事業承継・M & Aの支援体制構築を見据えながら、地域金融機関や地域における土業を巻き込んだ形で事業承継・引継ぎ支援センターの体制を強化する。

③ 買手：新たな優良な買手の増加

- 起業家精神や経営能力が高い優良な買手が不足。
- M & A後の事業の成長加速の観点から、新たな優良な買手の増加を図るべく支援策を強化。

課題の整理

具体的な方向性

【買手】

○起業家精神や経営能力が高い優良な買手への支援が不足

- 従業員やサーチャー等の個人によるM & Aを支援するサーチファンド型のファンドや比較的小規模な案件を手掛ける事業承継ファンドへの支援を強化する。

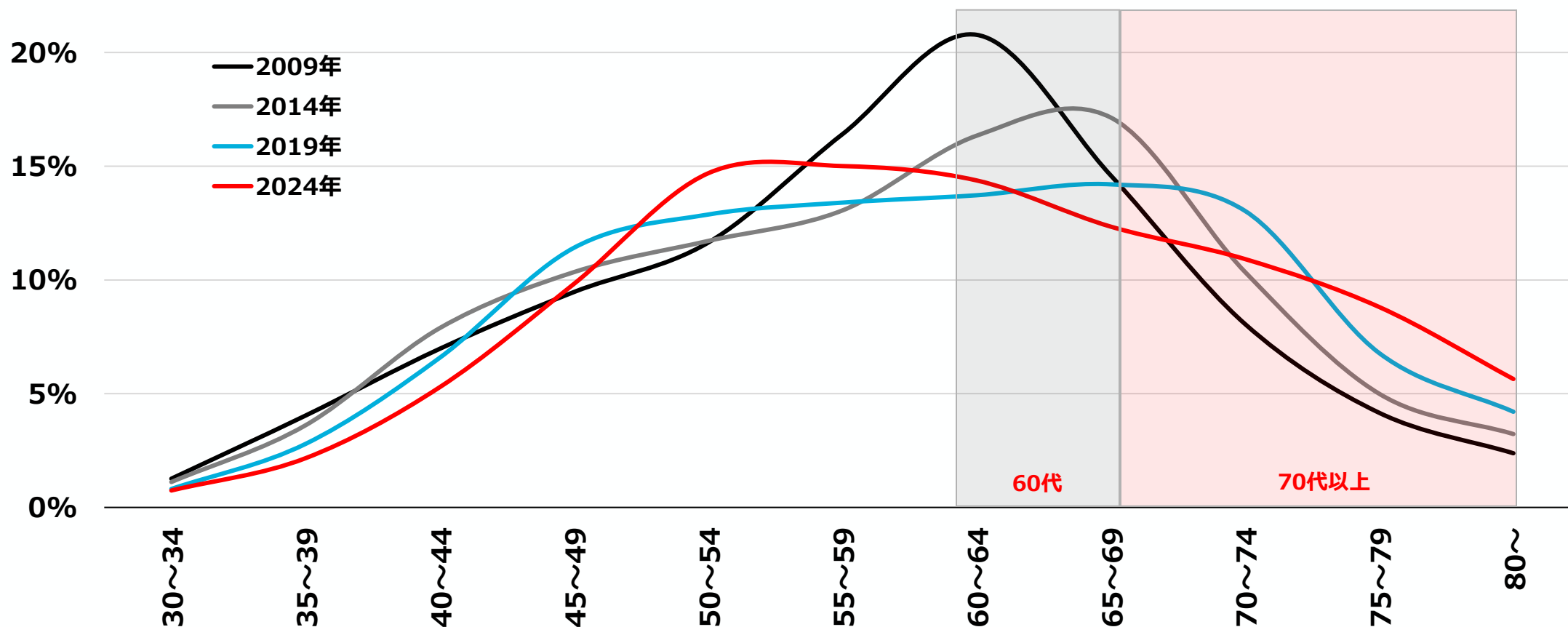
① 「中小M&A市場改革プラン（仮称）」の策定

② 親族内承継に係る施策（事業承継税制の特例措置終了後の施策のあり方）

経営者の年齢分布の推移と事業承継の進展

- 経営者年齢の分布の変化をみると、一定程度事業承継が進展していることが示唆されるものの、未だ事業承継が必要となる70代の事業者が多く存在。加えて、今後承継が必要本格的に必要な60代の層も多く存在している。

経営者の年齢割合の変化

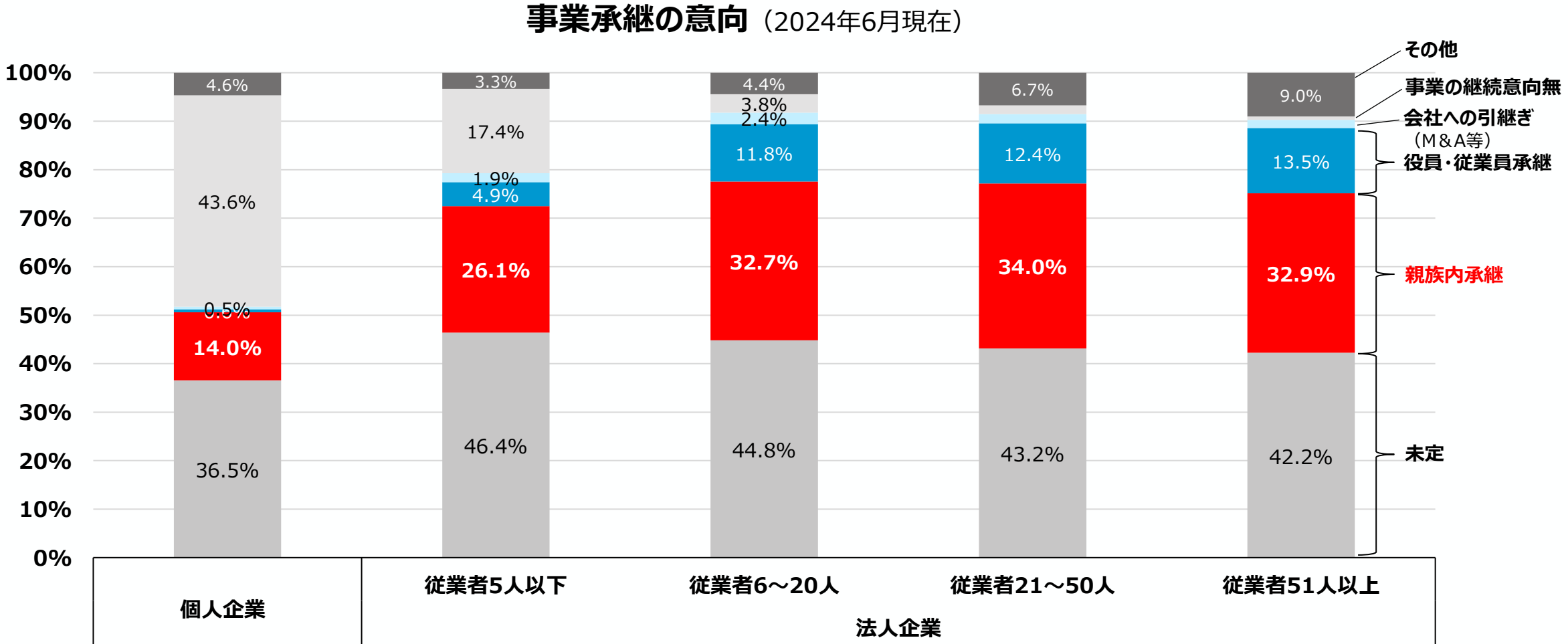


(注) 割合については帝国データバンクデータ。者数は2023年中小企業実態基本調査の対象者の母集団数に当該割合を乗することにより推計。

(出所) 帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」(2024年)を基に作成。

中小企業の事業承継の意向

- 中小企業の社長の事業承継意向としては、従業員規模にかかわらず親族内承継の意向が高い割合を占めており、M & A等の第三者承継が浸透してきたものの、未だ親族内承継は事業承継の有力な選択肢となっている。

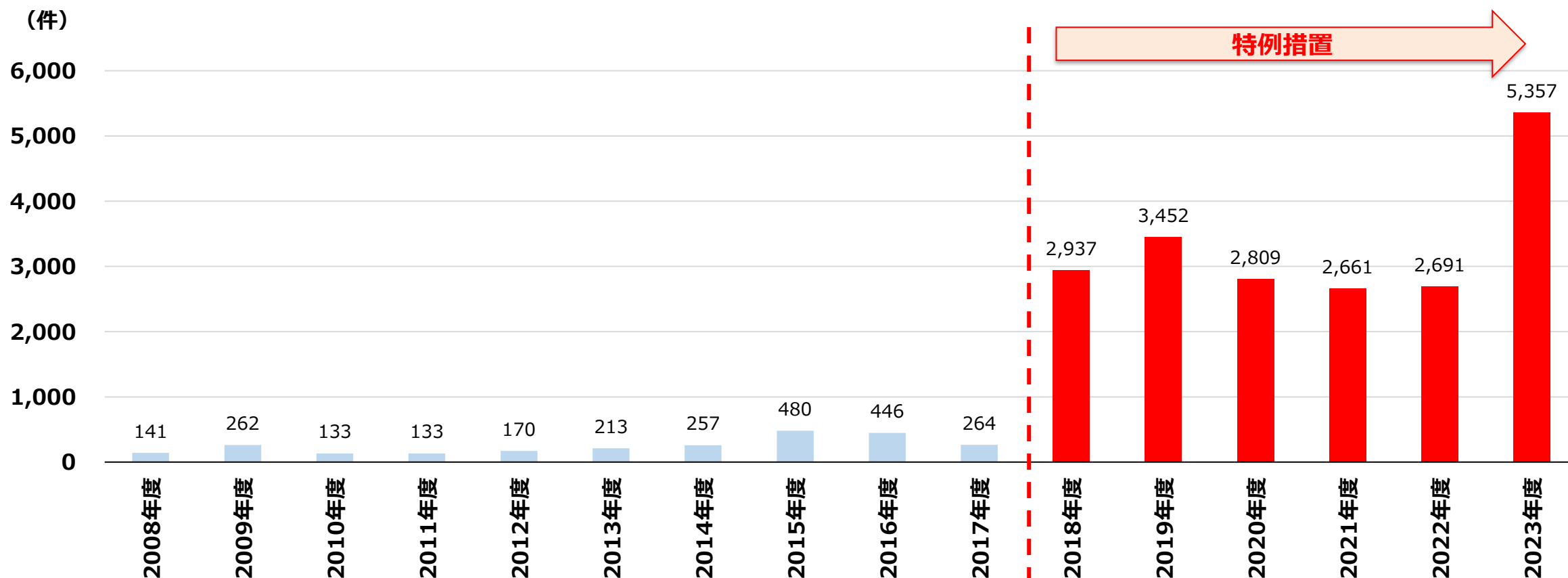


（出所）中小企業庁「中小企業実態基本調査（令和6年速報（令和5年度決算実績））」を基に作成

事業承継税制の活用状況

- 法人版事業承継税制について、一般措置については、平均250件／年程度の活用件数であったが、2018年に特例措置が創設されて以降、平均約3000件／年の特例承継計画の提出がなされており、特例措置により親族内承継等が推進されている。

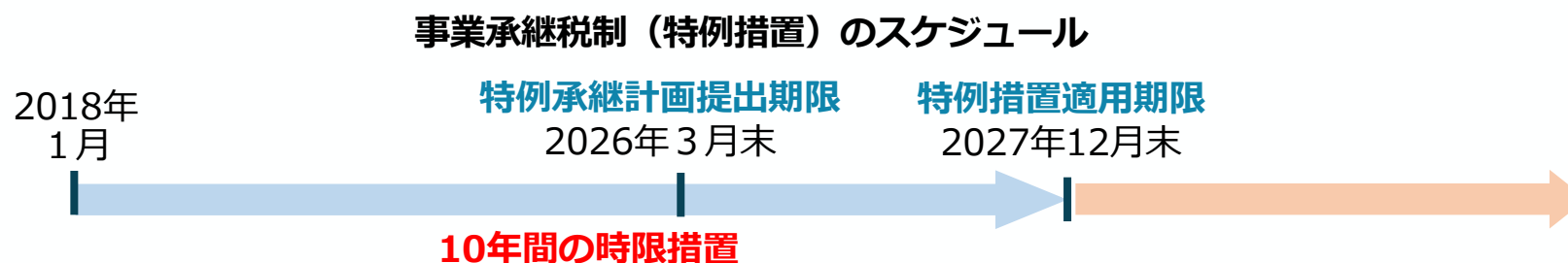
事業承継税制の活用件数



※法人版について、2017年度以前は計画認定件数、2018年度以降は特例承継計画申請件数をカウント。(2024年3月末時点集計)

事業承継税制の特例措置終了後のあり方の議論

- 特例承継計画の提出期限が2026年3月末、特例措置の適用期限が2027年12月末に迫っている。
- 令和7年度与党税制改正大綱において、「事業承継による世代交代の停滞や地域経済の成長への影響に係る懸念も踏まえ、事業承継のあり方については今後も検討する」と記載されていることに鑑み、事業承継に係る政策のあり方について、今後検討を深めていく必要。



令和7年度与党税制改正大綱（抄）（2024年12月）

法人版事業承継税制の特例措置における役員就任要件の見直しを行う。なお、本措置は、中小企業の円滑な世代交代を通じた生産性向上という待ったなしの課題を解決するための極めて異例の時限措置であることを踏まえ、適用期限は今後とも延長しない。あわせて、個人版事業承継税制における事業従事要件についても見直しを行う。事業承継による世代交代の停滞や地域経済の成長への影響に係る懸念も踏まえ、事業承継のあり方については今後も検討する。

今後、「中小企業の親族内承継に関する検討会（仮称）」において、事業承継税制や後継者支援等のあり方を議論していく