

「中小M&Aガイドライン」について

2020年 3月
中小企業庁 財務課

1. 中小M&Aガイドラインの策定

- 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。※ 2009年 177社→2019年 313社 (レコフデータ)
- 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する。

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

後継者不在の中小企業向けの手引き

- ◆ 約20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。

①

- ◆ 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。

②

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。

③

2. 中小M&Aガイドラインの周知

- 事業引継ぎ支援センター・センターの登録機関へのガイドライン遵守を義務付けるほか、その他の中小M&A支援に関わる幅広い機関にも遵守を求める。
- さらに、わかりやすいハンドブックを作成し、セミナーなどを通じた普及・広報も進めていく。

○関係機関

◆ 事業引継ぎ支援センター〈全国48か所〉

- ✓ 全国48カ所の中小M & A相談窓口（商工会議所等が運営）

◆ センターの登録機関〈全496機関〉

- ✓ センターの相談案件のうち、民間で対応可能な案件に対応する機関
- ✓ 地域金融機関（280機関）や、仲介業者等（216機関）が登録されている。

◆ その他の関係機関

- ✓ 上記登録機関以外のM & A専門業者・金融機関、M & Aプラットフォーマーをはじめとした、中小M & A支援に関わる者

○ハンドブックのイメージ（旧ガイドライン）



(参考①) M&Aに際して苦労した中小企業経営者の声

会社概要		苦労した点
売り手事例	製造業 ＜九州＞ 従業員数：約80名	- 後継者不在に危機感を持ち、<u>取引銀行にM & Aについて相談</u>。銀行から、<u>事業承継の専門チームが派遣され、他県の同業他社と交渉を進めることになった</u>。 <u>交渉完了直前に、銀行から想定を上回る手数料を請求</u>された。最終的には、<u>請求額の半額で折り合い破談は逃れたが、経営者は、「手数料負担が障壁となって、M & Aを躊躇する企業があるのではないか」と不安視</u>している。
	製造・販売業 ＜東北＞ 従業員数：約40名	- 後継者不在だったが、父から継いだ事業を存続させるため、M & A 専門業者へ相談。<u>業者から示された企業価値は、明らかに低く、自社の正当な価値がわからないまま、プロセスが進んでしまった</u>。業者は、<u>効率性を最優先しているように感じた</u>。 <u>デューデリジェンス（DD）に基づいた正式な譲渡価格は、当初から大幅な減額</u>だった。会計上の処理の問題要因になっていたのは納得できたが、<u>工場の敷地や建物等の評価までもが下げられていた</u>。不満を伝えたところ、「<u>評価に反論する場合は、最悪、損害賠償請求を受ける可能性がある</u>」と言われ、<u>泣く泣く契約書にサイン</u>することとなった。
買い手事例	卸売販売業 ＜関東＞ 売上高：約80億円 従業員数：約100名	- 顧問税理士と会計士の支援の元で同業他社をM&Aにより取得したが、<u>M&A後に、交渉の過程で明らかにならなかった設備の買換えが必要になることが発覚</u>。思わぬ負担となった。 <u>一番大きな問題は、譲渡企業から必要な資料が出てこないこと</u>だった。M&Aを実行するには法務/財務/税務/労務等のDDが必要だが、<u>資料がなければチェックのしようがない</u>。<u>経営者のM&Aへの理解不足を実感した</u>。
	製造業 ＜九州＞ 売上高：約60億円 従業員数：約300名	- いくつかのM&A専門業者と相談したが、<u>条件面で話がまとまらず、時間を要した</u>。 <u>M&A後に、譲渡企業の売上の大半が期待していた事業によるものと異なることが判明</u>。M&A専門業者に、<u>DDの過程で譲渡企業の事業内容を把握できなかったかと聞いたところ、聞かれなかったから答えなかった</u>、と回答された。 <u>M&A専門業者と密にコミュニケーションを取り、自社の主張を確実に伝えないとM & Aは上手くいかない</u>と実感した。
	電気通信業 ＜関東＞ 売上高：約100億円 従業員数：約400名	- M&A専門業者のデータベースに掲載されていた同業他社の事業を一部譲受。<u>M&A後に、取得した事業のライセンス更新が必要なソフトの存在が明らかになるなど、更新料等が相当かかった</u>。この点は<u>DDで判明しなかった</u>。 - M&A後に、債権債務関係について、金融機関との調整も発生したが、<u>この局面ではM&A専門業者は何も動かなかった</u>。<u>契約書にも、M&A後のことは関与しないと書いてあり、支援機関の役割についても、よく理解しておくことが必要</u>であると思った。

(参考②) ガイドライン改訂の経緯

- 「事業引継ぎガイドライン」の公表から約5年が経過する中で、中小企業のM&Aは着実に進展しつつあるが、未だ第三者に「売る」ことを躊躇している中小企業経営者は数多く存在。
- このため、同ガイドラインを全面改訂し、「中小M&Aガイドライン」を策定することで、中小企業のM&Aの更なる促進を図る。

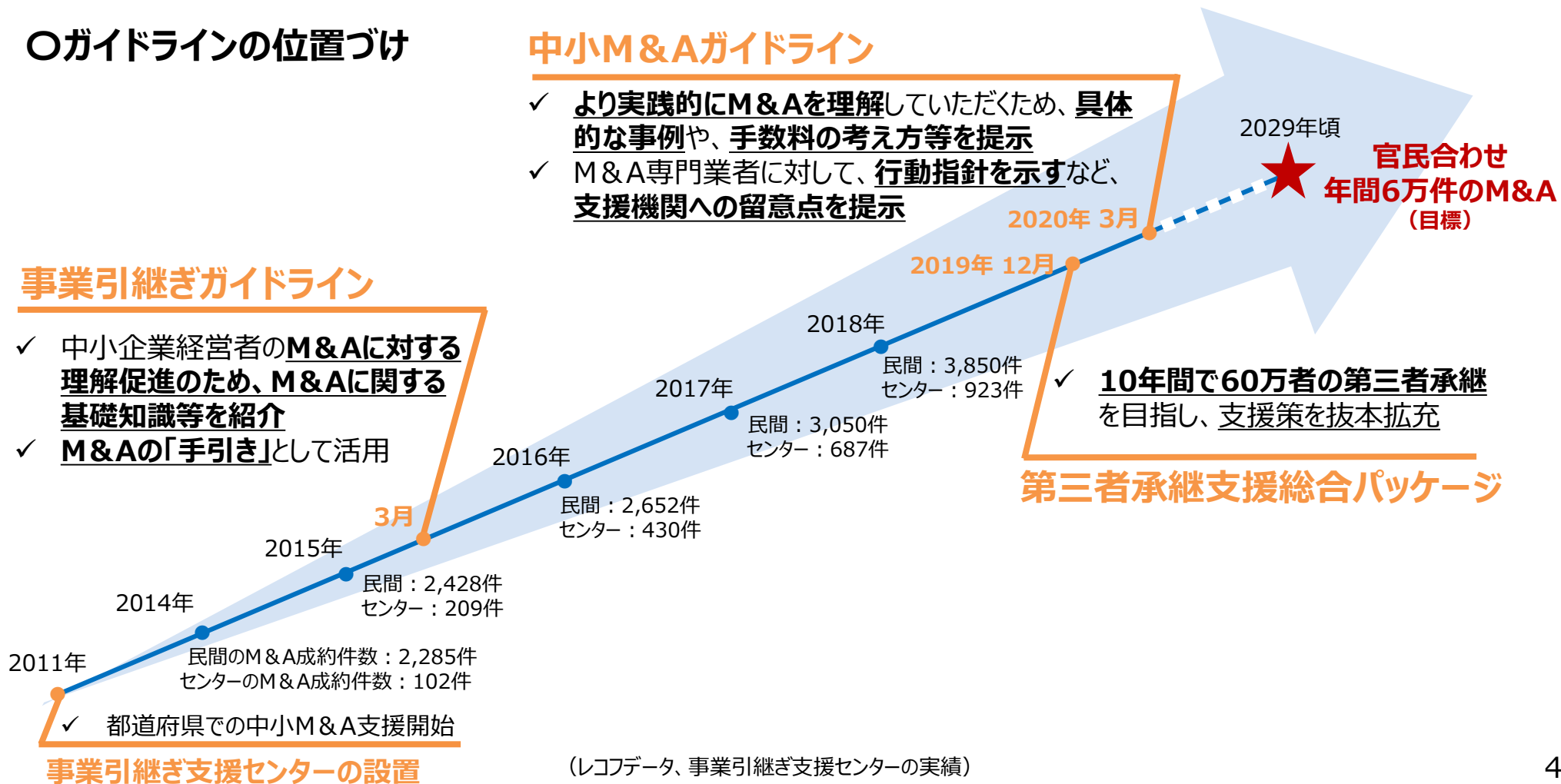
○ガイドラインの位置づけ

中小M&Aガイドライン

- ✓ より実践的にM&Aを理解していただくため、具体的な事例や、手数料の考え方等を提示
- ✓ M&A専門業者に対して、行動指針を示すなど、支援機関への留意点を提示

事業引継ぎガイドライン

- ✓ 中小企業経営者のM&Aに対する理解促進のため、M&Aに関する基礎知識等を紹介
- ✓ M&Aの「手引き」として活用

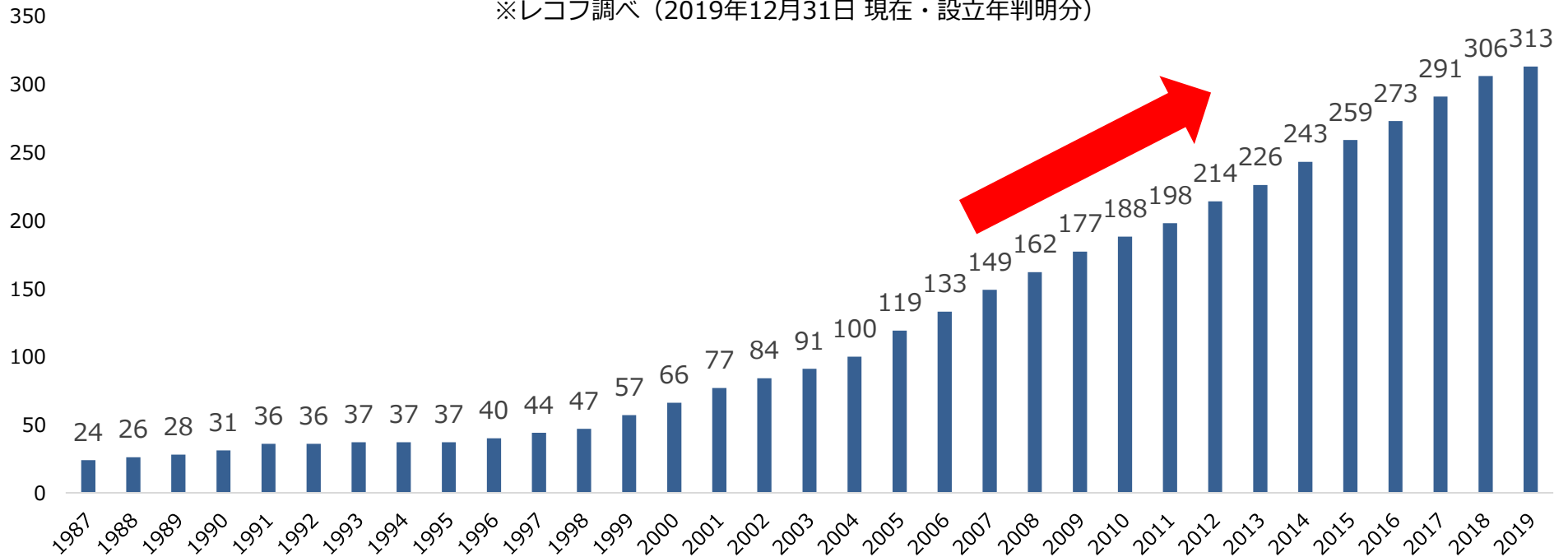


(参考③) 中小M&A市場の現状

- M&A業務を営む会社の数は、年々増加している。

OM&A業務を営む会社の推移

※レコフ調べ（2019年12月31日 現在・設立年判明分）



主な会社

M&A専門業者



M&Aキャピタルパートナーズ



日本M&Aセンター



ストライク



オンデック



名南M&A



M&A総合研究所

M&Aプラットフォーム



バトンズ



トランビ



ビズリーチ・サクシード

(参考④) ガイドラインの骨子

- 中小企業経営者と支援機関の双方に対し、中小M&Aの適切な進め方を提示する。

第1章 後継者不在の中小企業向けの手引き

1. 中小M&Aの事例の紹介／基本姿勢／留意点

- ・ 事案ごとに様々な特徴のある中小M&Aについて、約20の豊富な事例を提示することで、経営者にM&Aをより身近なものとして理解していただく。
- ・ 後継者不在企業におけるM&A検討の必要性や、早期判断の重要性等の基本姿勢／M&Aを進める上での重要なポイントを提示。

2. 中小M&Aの進め方／仲介手数料の考え方

- ・ 中小M&Aの基本的なプロセスを図解するとともに、経営者が確認すべき事項や、具体的な支援機関を紹介。
- ・ 仲介者等を選定する場合における注意事項や、契約締結時のセカンド・オピニオンの重要性など、実践的な進め方を提示。
- ・ 仲介者等の着手金／月額報酬／中間金／成功報酬の考え方について整理するとともに、具体的事例により手数料の金額イメージを示すことで、マッチング支援業務の内容と手数料が見合っているのか、客観的に判断する基準を提示。

3. M&Aプラットフォーム等の紹介

- ・ M&Aプラットフォームの特徴／留意点／料金体系やその利用の促進、事業引継ぎ支援センターにおける支援方法を紹介。

第2章 支援機関向けの基本事項

1. 支援機関としての基本姿勢

- ・ 中小M&A支援機関（M&A専門業者、金融機関、士業等専門家等）に対し、事業者の利益の最大化の基本姿勢を提示。
- ・ 支援機関同士による積極的な連携の必要性を訴求。

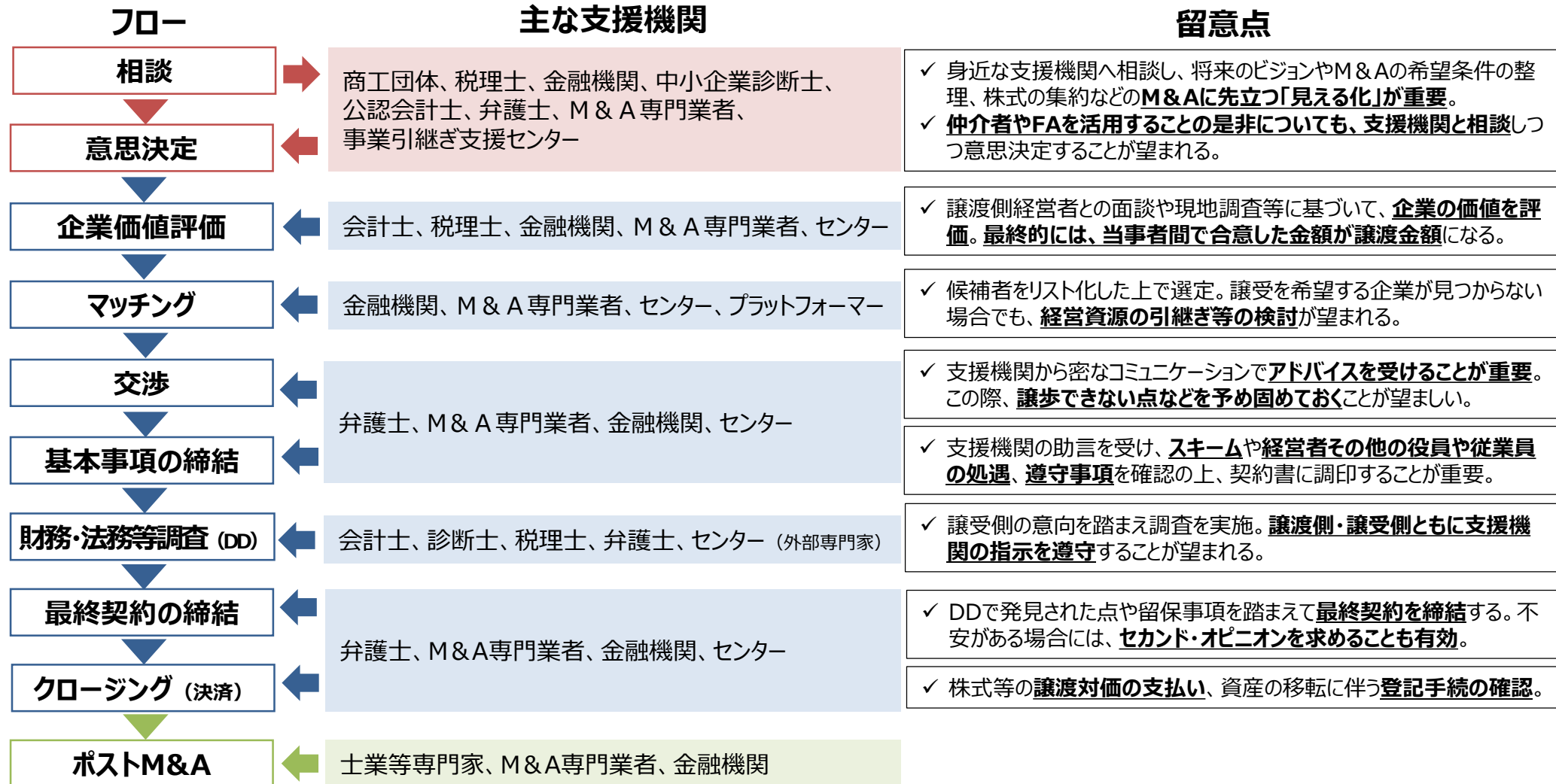
2. 各支援機関の指針

- ・ 支援機関それぞれの特性や中小企業との関係等を踏まえ、適切な役割を整理。各機関に必要な研鑽を求め、中小M&A支援の質の向上を求める。

- ① M&A専門業者：マッチング手数料の算定方法/各プロセスの留意点/契約内容の説明責任の遵守/利益相反リスクを最小化するための措置の在り方などを提示
- ② 金融機関：主に顧客に対する適切なタイミングでの「気づき」の機会の提供/事業引継ぎ支援センター等との地域内連携/情報管理の徹底などを提示
- ③ 商工団体：中小企業支援の窓口機能を活かした「気づき」の機会の提供/他の支援機関への橋渡し/連携による磨き上げ等の伴走型支援実施のあり方を提示
- ④ 士業等専門家：公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士などに対して、それぞれに求められる役割/支援する際の留意点などを提示
- ⑤ M&Aプラットフォーマー：掲載案件の信頼性向上のためのシステム上の工夫や、マッチング後の支援に係る他の支援機関との連携の重要性について提示

(参考⑤－1) 中小企業経営者に向けたM&Aの進め方

● 基本的な中小M&Aプロセスにおける支援機関の関与や留意点を提示。



※顧問である士業等専門家、取引先金融機関、仲介契約/FA契約後のM&A専門業者、事業引継ぎ支援センターは、プロセス全般における一次的な相談に対応

● 具体的なマッチング手数料の事例により、客観的な指標を提示。

仲介手数料の基本体系

- ①**着手金** ②**月額報酬**（定額を毎月支払う）③**中間金**（案件完了前の一定時点(基本合意締結時等)に支払う）④**成功報酬**（案件完了時に支払う）に分類されることが基本だが、**仲介者・FAによって異なり、全て請求する者も、成功報酬のみを請求する者も存在する。**
- なお、成功報酬を算定する際には、**レーマン方式（※）**によるものが多く、**仲介者の場合は、譲渡側・譲受側双方と契約締結の上、譲渡側・譲受側双方に対し手数料を請求するケースが多数。**

事例1 事業引継ぎ支援センターの登録機関(M&A専門業者)に依頼し、**6ヶ月間の業務遂行で、譲渡額1億円の株式譲渡**が成約した事例

◎ 基本情報（税抜）

- ・着手金 : 100万円
 - ・月額報酬 : なし
 - ・中間金 : なし
 - ・成功報酬 : レーマン方式(基準：譲渡額/最低手数料：500万円)
- ※事業引継ぎ支援センターへの相談は無料だが、登録機関等に依頼する場合は有料

◎ 手数料（税込）

- ・着手金 : 100万円×110% = 110万円
 - ・月額報酬 : 0円
 - ・中間金 : 0円
 - ・成功報酬 : 1億円×5%×110% = 550万円
- ⇒**手数料総額：660万円**
※譲渡額から手数料総額を控除した金額は、9340万円

事例2 金融機関から紹介されたM&A専門業者に依頼し、**1年間の業務遂行で、譲渡額5億円の事業譲渡**が成約した事例

◎ 基本情報（税抜）

- ・着手金 : なし
- ・月額報酬 : なし
- ・中間金 : 50万円【成功報酬に含まれる】
- ・成功報酬 : レーマン方式(基準：移動総資産額/移動総資産額：10億円、最低手数料：1,000万円)

◎ 手数料（税込）

- ・着手金 : 0円
 - ・月額報酬 : 0円
 - ・中間金 : 50万円×110% = 55万円
 - ・成功報酬 : (5億円以下) 5億円×5%×110% = 2,750万円
(5億円超10億円以下) 5億円×4%×110% = 2,200万円
⇒2,750万円 + 2,200万円 - 55万円 = 4,895万円
- ⇒**手数料総額：4,950万円**
※譲渡額から手数料総額を控除した金額は4億5,050万円

※レーマン方式

：右表のとおり、「基準となる価額」に応じて変動する各階層の「乗じる割合」を、各階層の「基準となる価額」に該当する各部分にそれぞれ乗じた金額を合算して、報酬を算定する手法

基準となる価額（円）	乗じる割合（％）
5億円以下の部分	5
5億円超10億円以下の部分	4
10億円超50億円以下の部分	3
50億円超100億円以下の部分	2
100億円超の部分	1

（例）基準となる資産の価額が8億円の場合
5億円 × 5% = 2,500万円
3億円 × 4% = 1,200万円 **計 3,700万円**

● 各支援機関の基本姿勢を提示し、中小企業の利益の最大化を求める。

★ 中小企業の利益の最大化を図ること。
★ 支援機関相互の連携強化を図ること。

M&A
専門業者

◇ 行動指針に沿った適正な業務の遂行

- ✓ 事業者への契約内容の徹底的な説明責任を果たすこと。
- ✓ 利益相反リスクを最小化するための措置を図ること。
- ✓ 重要な判断を要する場合には、セカンド・オピニオンを許容すること。

金融機関

◇ 気づきの機会の提供

- ✓ 通常業務の相談中に事業承継ニーズを見出した場合に、適切なタイミングと伝え方で、顧客にM&Aの実施を提案すること。

◇ 中小M&A支援の実施

- ✓ ローカルベンチマーク等を活用しながら、顧客中小企業のM&Aに向けた「見える化」、「磨き上げ」支援を実施すること。
- ✓ M&A実施後の資金供給についても検討すること。

商工団体

◇ 気づきの機会の提供

- ✓ 日々の巡回による経営指導等を通じて見出した事業者のM & Aニーズを汲み上げ、早期のM & Aの検討を促すこと。

◇ 支援機関への橋渡しと地域ネットワークの活用

- ✓ ニーズに応じて適切な専門機関への橋渡しを実施するとともに、伴走型で事業の磨き上げなどを継続的に実施すること。

士業等
専門家

◇ 専門分野を生かし、職責に沿ったM&A支援

- ・公認会計士：財務書類の作成支援、財務DD、経営者保証GLへの対応支援、プレからポストM&Aの経営支援を行うこと。
- ・税理士：顧問税理士として事業者の身近な立場であることを生かし、税務・会計に加え、経営支援等の多面的支援を行うこと。
- ・中小企業診断士：事業の磨き上げを通じた企業価値の向上など、幅広い工程での積極的な支援を行うこと。
- ・弁護士：M&Aに関する紛争予防の調整や、スキームの策定、DD、リーガルチェックなどの全体的な手続コーディネートを行うこと。

M&A
プラットフォーマー

◇ マッチングの機会の提供

- ✓ オンライン上のプラットフォームを通じて、全国大での多種多様なM & Aを促進すること。
- ✓ サービスの利便性の向上や、安全性を確保すること。

◇ M & Aの意識醸成

- ✓ 他の支援機関と連携し、中小M&Aの意識を醸成すること。