

# 中小M&Aの促進について

中小企業庁 財務課

# 目次

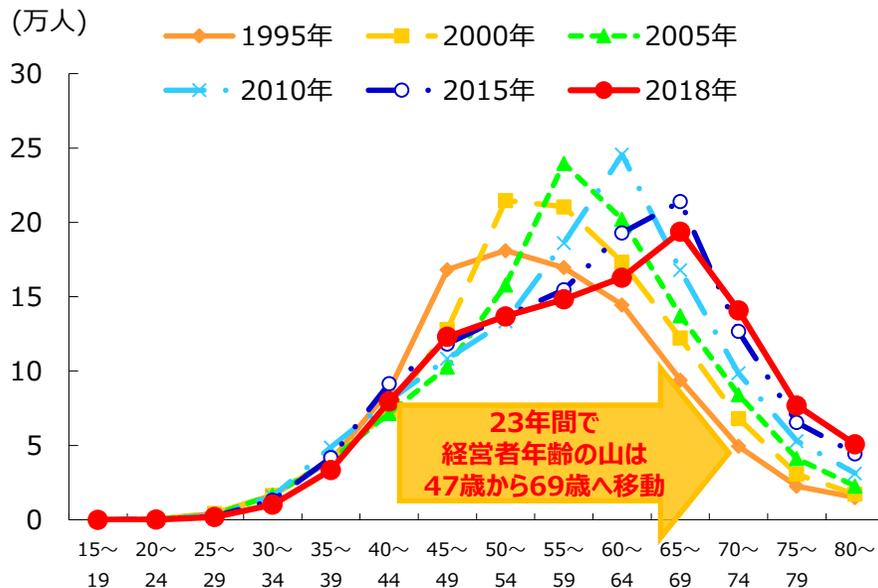
- 1. 中小M&Aの重要性の高まり**
- 2. 中小M&Aの円滑化に向けた支援策**
- 3. 中小M&A推進計画**

# 1. 中小M&Aの重要性の高まり

# 経営者の高齢化

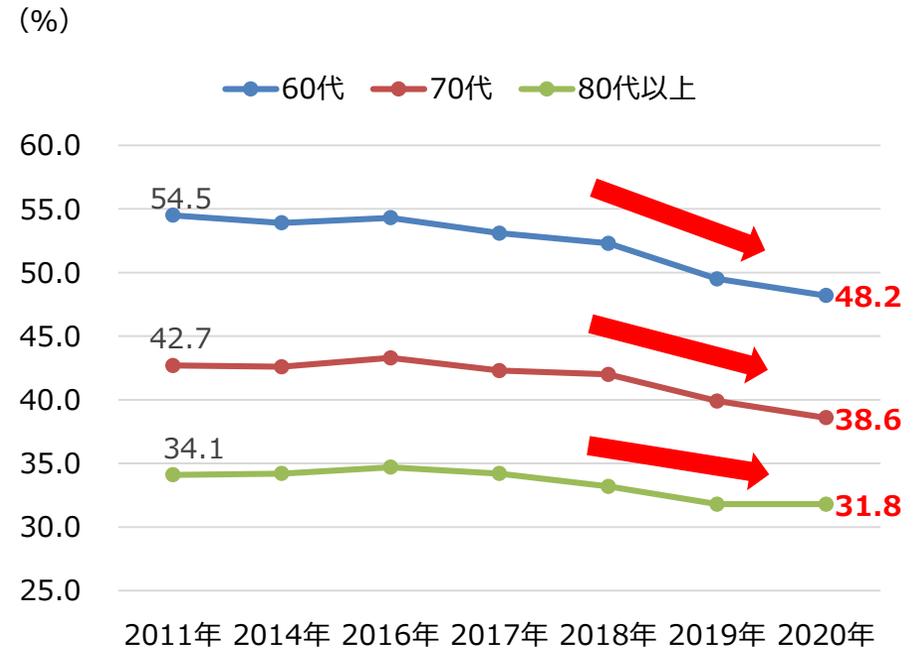
- 我が国においては、**経営者の高齢化**が年々進んでいる。
- こうした中、事業承継の取組が活発化しつつあり、**後継者不在率は改善傾向にあるが、依然としてその水準は高い。**

## 年代別中小企業の経営者年齢の分布



【資料】(株)帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工

## 後継者不在率の推移（年代別）

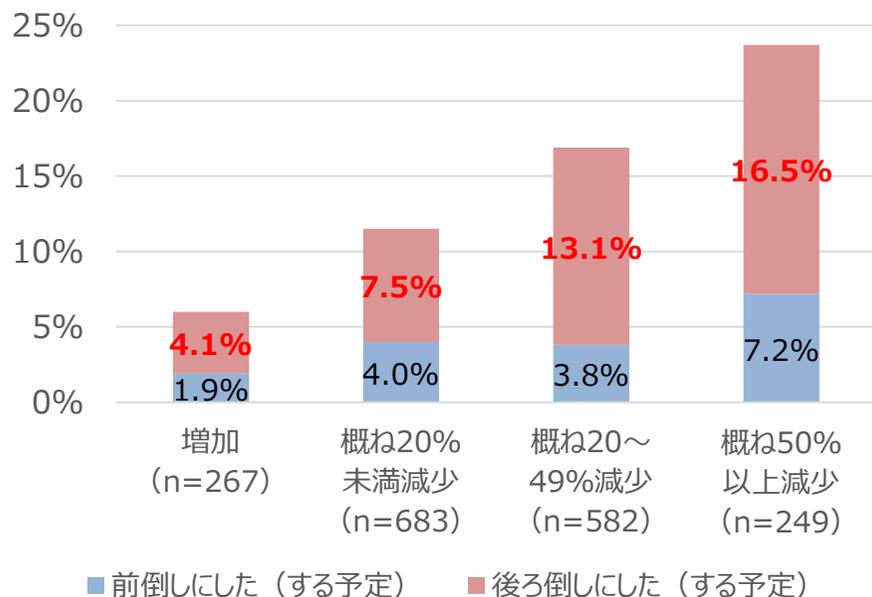


【資料】帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」より作成

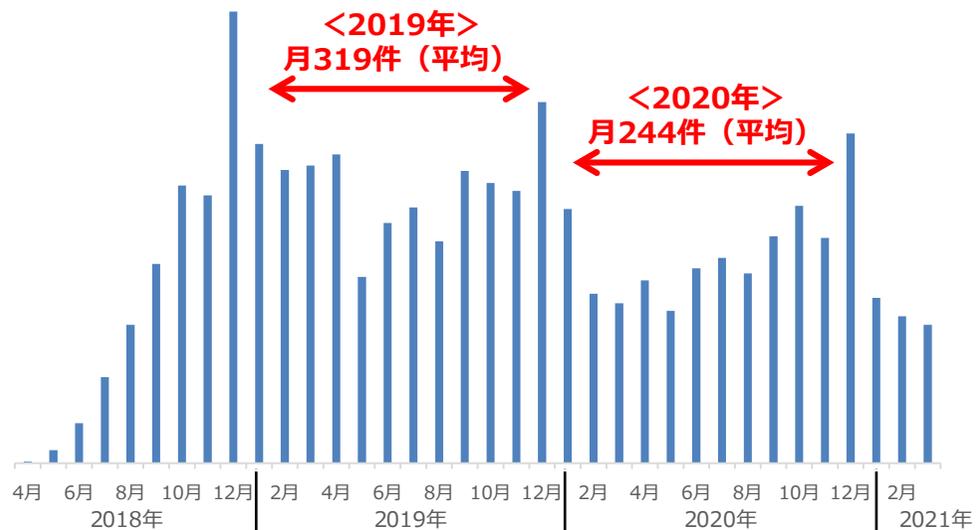
# 新型コロナウイルス感染症による事業承継への影響

- 事業承継を推進するため、事業承継時における相続税・贈与税負担を実質ゼロとする税制措置を講じるなどの支援措置を講じているところ。
  - 法人版事業承継税制の抜本拡充（平成30年度税制改正）
  - 個人版事業承継税制の創設（平成31年度税制改正）
- しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響により承継時期を後ろ倒しにする傾向にあり、事業承継税制の申請ペースも鈍化している。

## 新型コロナの影響による売上増減率と事業承継完了予定時期の比較



## 事業承継税制の活用件数の推移

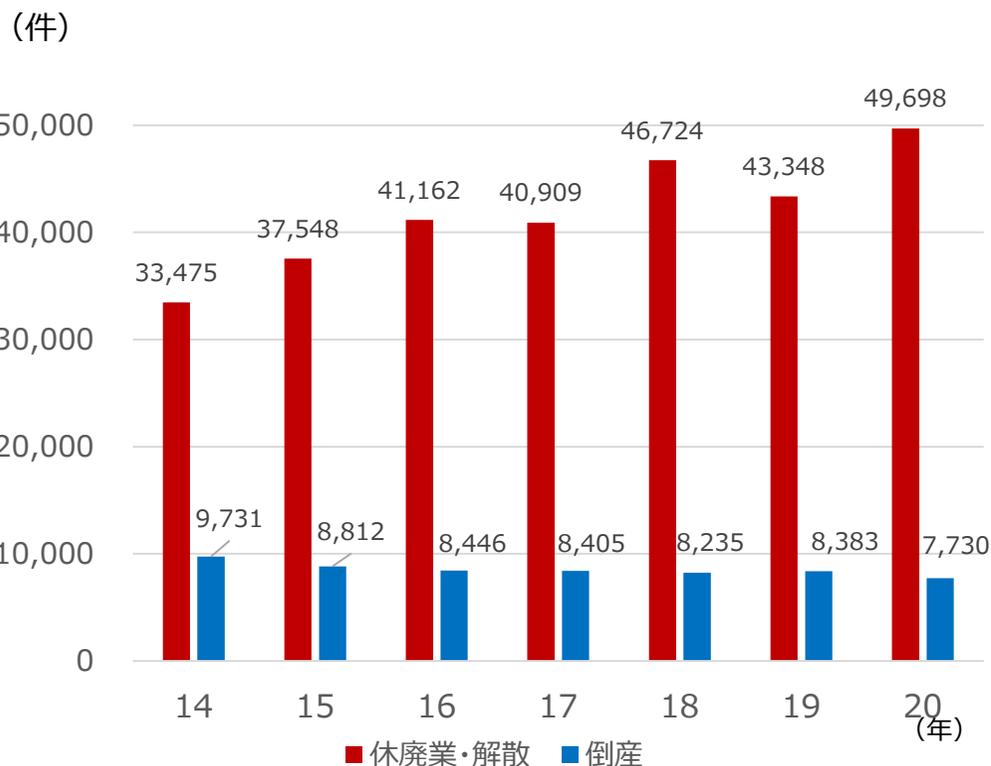


【資料】東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」

# M&Aの重要性の高まり①（経営資源散逸の回避）

- 後継者不在の中小企業は、仮に黒字経営であったとしても廃業等を選択せざるを得ず、近年、廃業は増加傾向。更に感染症の影響もあって、**2020年の廃業は過去最多の約5万件**。
- 廃業事業者のうち**黒字廃業の比率は約6割で推移**しており、廃業に伴って中小企業の有する貴重な**経営資源が散逸**することを回避する手段として**M&Aの重要性が高まっている**。

## 休廃業・解散、倒産件数の推移



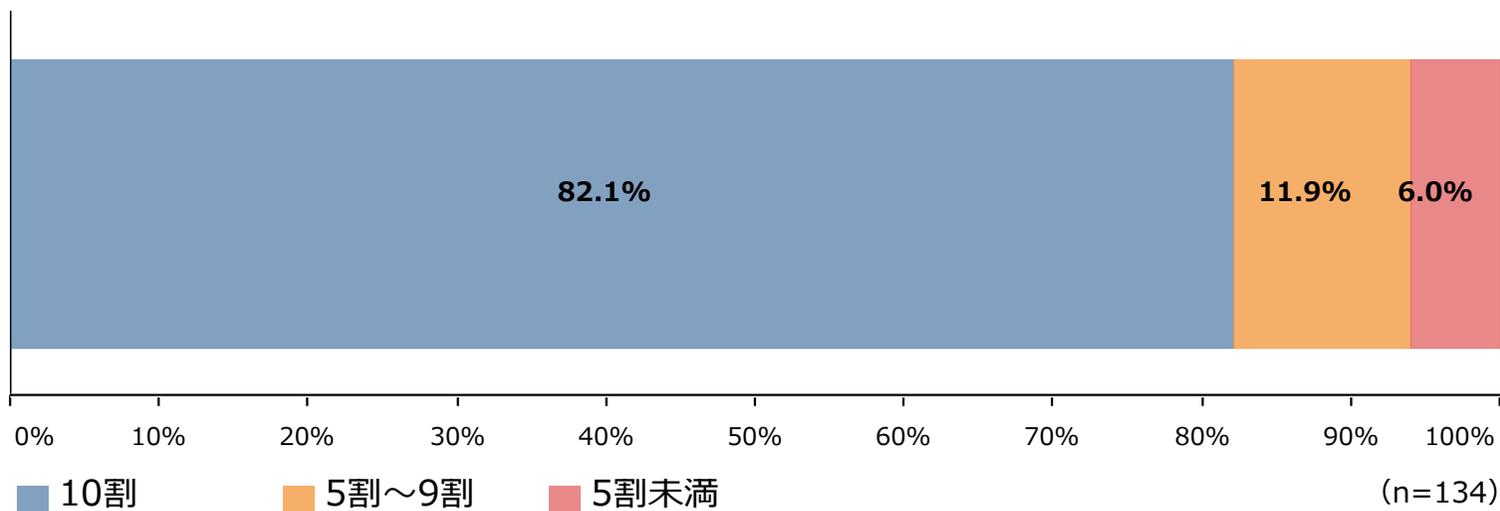
## 休廃業・解散事業者の損益別比率



## (参考) M&Aにおける従業員の雇用継続

- M&Aによって、譲渡側の経営資源が維持される効果が期待される。
- 例えば、経営資源のうち従業員については、M&A実施後は多くのケースにおいて譲渡企業の従業員の雇用は維持されているとの調査もあり、M&Aは経営資源の維持に一定の効果がある。

### M&A実施後、譲渡企業の従業員の雇用継続の状況



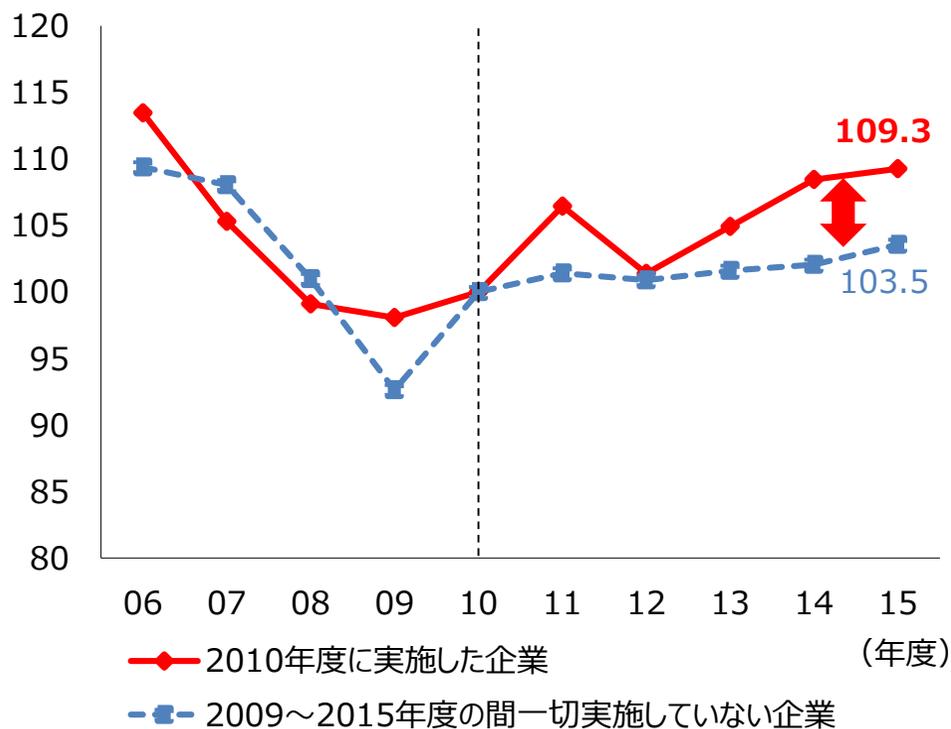
資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業のM & Aに関するアンケート調査」

(注)1.M&Aの実施について、「2015年以降にM&Aを実施したことがある」と回答した者に対する質問。

# M&Aの重要性の高まり②（生産性向上等）

- M&Aは、設備投資や研究開発等と並び、中小企業の生産性向上の重要な手段の一つ。
- M&Aによって経営資源の集約化を行った中小企業は、そうでない企業に比べて生産性や売上高等の向上を実現している。

## M&A実施企業と非実施企業の労働生産性

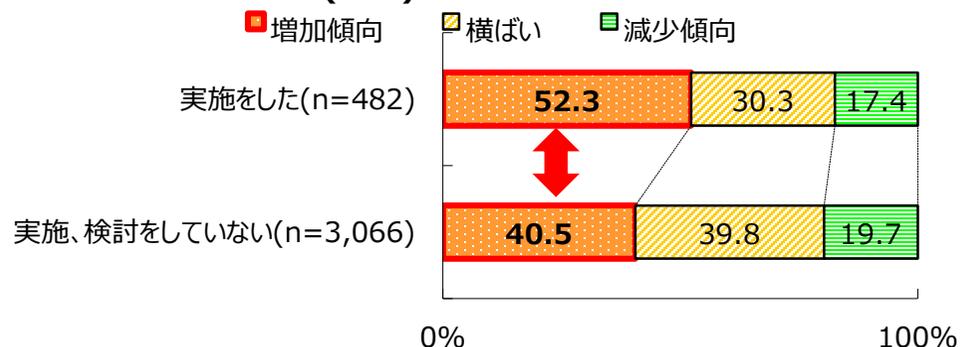


(注) 2010年度 = 100として指数化

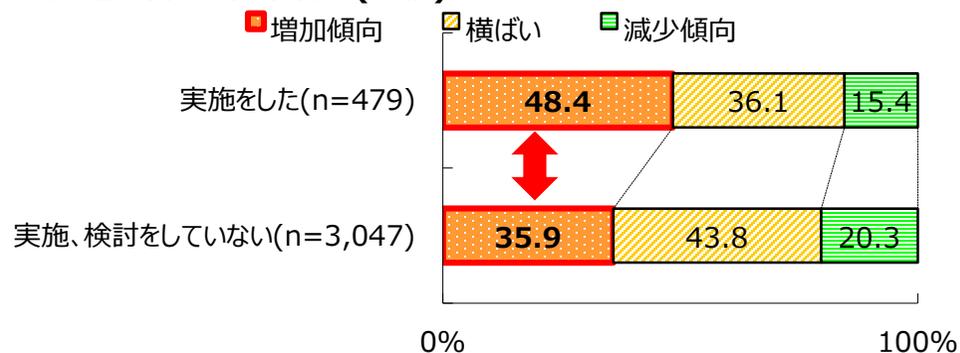
【資料】経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

## M&A実施有無の業績

### ○直近3年間の売上高(実績)



### ○直近3年間の経常利益(実績)

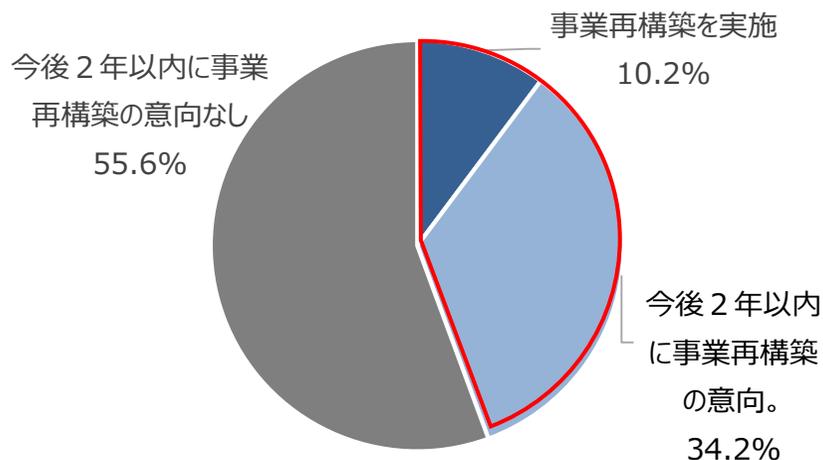


【資料】中小企業白書（2018年）

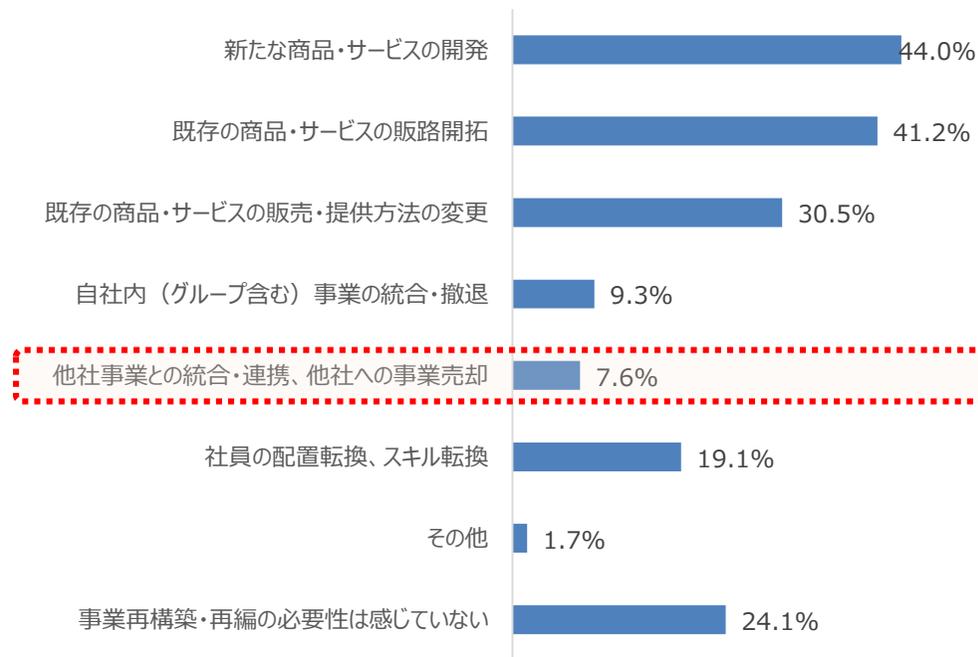
# (参考) 新型コロナ禍による事業再構築の重要性

- **新型コロナウイルス感染症の影響**により、ウィズコロナ／ポストコロナ社会における「新たな日常」に対応するため、「**事業再構築**」を考えている**中小企業も多い**。
- また、事業再構築の手段として「**他社事業との統合・連携、他社への事業売却**」が必要と考える**企業も一定数存在**。

## 中小企業における事業再構築の意向



## 必要性を感じる事業再構築・再編の形態

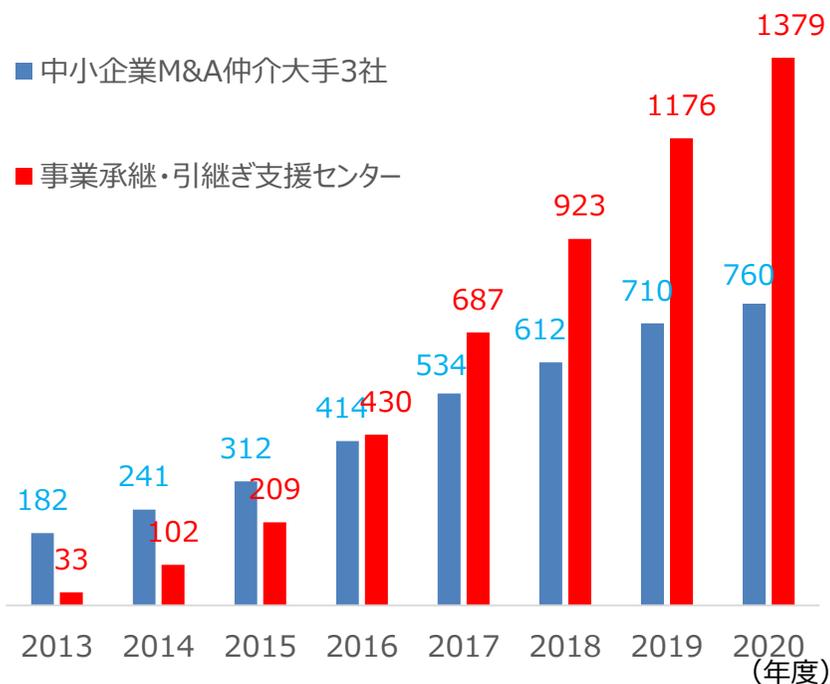


(注) 資本金の大小を問わず、大企業を含む

# 中小M&Aの実施状況と潜在的な対象事業者

- 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。
- 一方、**中小M&Aの潜在的な譲渡側は約60万者との試算**もあり、**中小企業がM&Aを円滑に行える環境を速やかに整備することが必要**。

## 中小M&Aの実施件数の推移



(注)「中小企業M&A仲介上場大手3社」とは、(株)日本M&Aセンター、(株)ストライク、M&Aキャピタルパートナーズ(株)を指す。

## 潜在的な譲渡側 (試算)

	潜在的な譲渡側数	構成比
成長志向型M&A	8.4万者	14.5%
事業承継型M&A	30.6万者	53.1%
経営資源引継ぎ	18.7万者	32.4%
合計	<b>57.7万者</b>	100.0%

(注)  
 「成長志向型M&A」:  
 自力での成長の限界等を背景に、更なる成長をするために戦略的に行うM&Aをいう。  
 「事業承継型M&A」:  
 経営者の高齢化等を背景に、事業を継続するためにやむを得ず行うM&Aをいう。  
 「経営資源引継ぎ」:  
 事業を継続しないものの、全部又は一部の経営資源を引き継ぐことをいう。

【資料】レコフデータ

## **2. 中小M&Aの円滑化に向けた支援策**

# 中小M&Aの円滑化に向けた支援（一覧）

## 引継ぎの準備

## M&Aの円滑化

## M&A実施後の経営統合

### ○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支援

### ○事業者間のマッチング

#### 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において、M&Aに係る相談対応、マッチング支援

### ○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）
- 補助率：1/2～2/3  
補助上限：250万～400万円

#### 経営承継円滑化法における金融支援

- M&A時の資金需要に対応（制度融資、信用保証の増枠等）
- 創業希望者でも利用可

#### 登録免許税・不動産取得税の軽減

- M&A時の買い手の負担を軽減

### ○M&A後のリスクへの備え

#### 経営資源集約化税制（準備金）

- M&A後に発生し得る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

### ○M&A後の設備投資等

#### 事業承継・引継ぎ補助金（設備投資等）

- M&A後の設備投資や販路開拓等を支援
- 補助率：1/2～2/3  
補助上限：500万～800万円

#### 事業再構築補助金

- 売上減等の要件を満たす中小企業等が行う新たな挑戦を支援
- 補助率：1/2～2/3  
補助上限：6千万～1億円

#### 経営資源集約化税制（設備投資）

- 投資額の10%を税額控除 又は 即時償却

### ○雇用確保の促進

#### 経営資源集約化税制（雇用確保）

- 給与等支給総額を対前年比で2.5%以上引き上げた場合、増加額の25%を税額控除（1.5%以上引き上げは15%の税額控除）

### ○M&A支援機関の質の確保

#### 中小M&Aガイドラインの策定

- 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

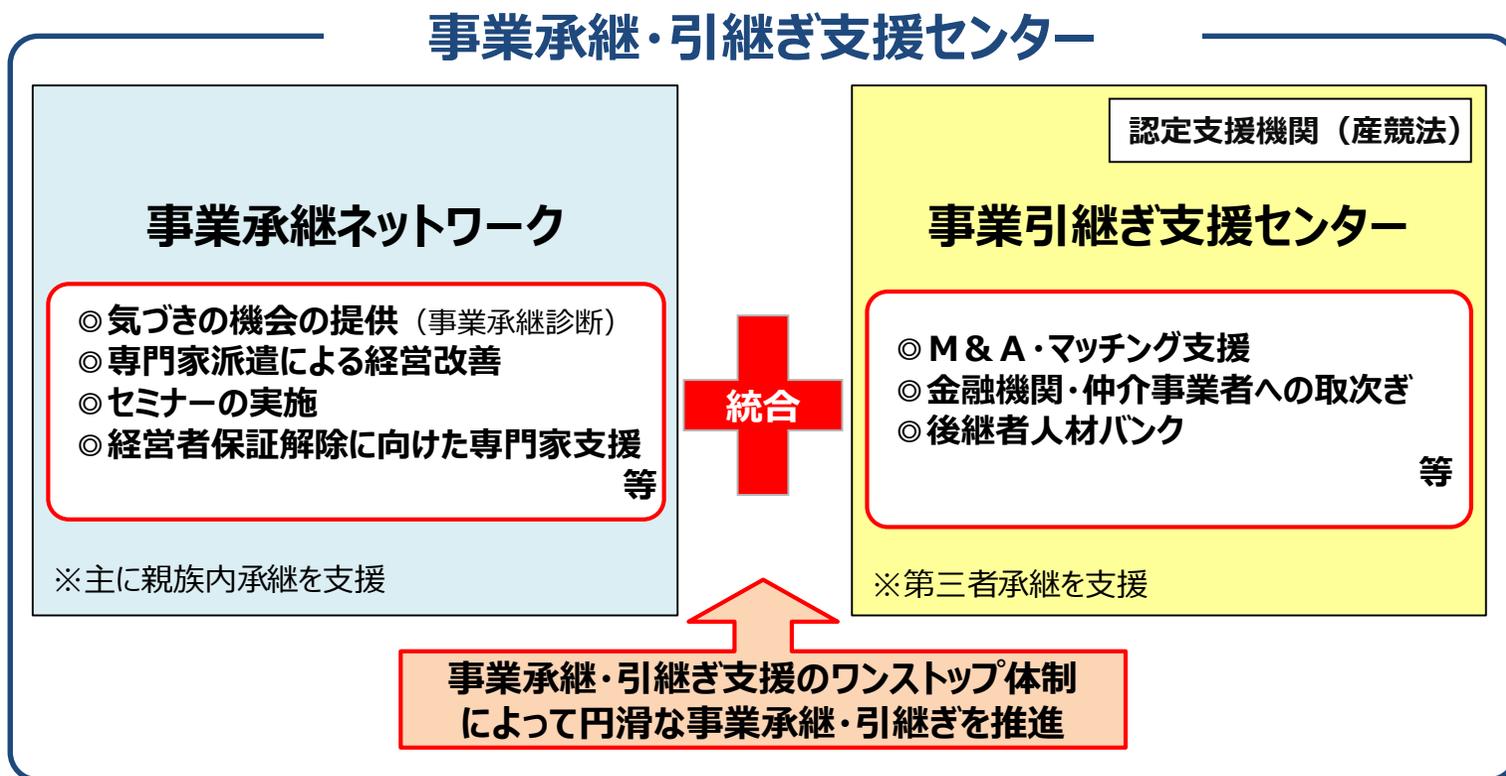
（凡例）

■ 今回、新設

■ 今回、措置内容を拡充

# ポイント①：「事業承継・引継ぎ支援センター」への改組

- 令和3年4月、親族内支援を行う「事業承継ネットワーク」と、M&A支援を行う「事業引継ぎ支援センター」を統合し、「事業承継・引継ぎ支援センター」に改組。
- 事業承継とM&A支援をワンストップで行う体制を整備。



## ポイント②：「事業承継・引継ぎ補助金」の拡充

- 事業承継やM&Aを契機として経営革新等を行う中小企業者、及びM&Aによる経営資源の引継ぎを行う中小企業者に対して、その取組にかかる経費の一部を補助する、「事業承継・引継ぎ補助金」を拡充。
- 具体的には、以下のような措置を講じた。
  - － 「事業承継補助金」と「経営資源引継ぎ補助金」を統合
  - － 補助上限額を引き上げ
  - － 従来 of 補正予算に加えて、初めて当初予算も措置

詳細については、<https://jsh.go.jp/r2h/>をご覧ください。

### ①事業承継・引継ぎ後の新たな取組への補助

#### <補助対象経費>

事業承継・引継ぎ後の設備投資、販路開拓費用等  
廃業費（廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等）

#### <公募スケジュール>

- ・公募要領：公表済み
- ・1次募集：2021年6月11日(金)～7月12日(金)18：00
- ・2次募集：2021年7月中旬～8月中旬(予定)

### ②M&A時の専門家活用への補助

#### <補助対象経費>

仲介手数料、デューデリジェンス費用、企業概要書作成費用等  
廃業費（廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等）

#### <公募スケジュール>

- ・公募要領を近日中に公表予定

- **他社の経営資源を引き継いで創業した方【創業支援型】**  
補助率：2/3 補助上限：4百万円 廃業費用：2百万円
- **親族内承継等で経営者交代をされた方【経営者交代型】**  
補助率：2/3 補助上限：4百万円 廃業費用：2百万円
- **M&Aにより経営資源を引き継いだ方【M&A型】**  
補助率：2/3 補助上限：8百万円 廃業費用：2百万円

※上記は補正予算について。当初予算については、補助率「2/3」→「1/2」、補助上限額「4百万円」→「250万円」、「8百万円」→「5百万円」、創業支援型はなし

- **経営資源の譲渡を検討している方／着手している方**  
補助率：2/3 補助上限：4百万円 廃業費用：2百万円
- **経営資源の譲受けを検討している方／着手している方**  
補助率：2/3 補助上限：4百万円 廃業費用：－

※上記は補正予算について。当初予算については、補助率「2/3」→「1/2」、補助上限額「4百万円」→「250万円」

## ポイント③：「事業再構築補助金」の創設

- ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、M&A後の経営統合等を含め、企業の思い切った事業再構築を支援するため、「事業再構築補助金」を創設。

詳細については、事業再構築補助金事務局HP <https://jigyousaikouchiku.jp/>をご覧ください。

予算額・採択予定件数

予算額：約1兆1,485億円 採択予定件数：約67,000社

補助対象事業者

中小企業、中堅企業、個人事業主 等

補助対象事業の要件

- 2020年10月以降の連続する6か月のうち任意の3か月の合計売上高がコロナ以前の同3か月と比較して10%以上減少していること。
- **事業再構築指針**に示す「**事業再構築**」の定義に該当する事業であること。
- 事業計画を認定支援機関と策定すること。補助金額が3,000万円を超える案件は、認定支援機関及び金融機関と策定すること。
- 補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率3.0%以上増加又は従業員一人当たり付加価値額の年率3.0%以上増加する見込みの事業計画を策定すること

補助金額・補助率

補助金額：100万円～1億円 補助率：1/2～3/4（類型により異なる）

補助対象経費

建物費、機械装置・システム構築費、広告宣伝・販売促進費、研修費 等

（参考）スケジュール

【1次公募】 6月中旬 : 採択発表予定

【2次公募】 5月26日 : 申請開始 7月2日（金） : 申請締切

※令和3年度中に5次公募まで実施予定

# (参考) 事業再構築補助金の活用イメージ

## 飲食業

コロナ前

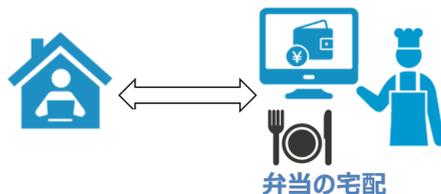
居酒屋を経営していたところ、  
コロナの影響で売上が減少



業態  
転換

コロナ後

店舗での営業を廃止。  
オンライン専用の**弁当の宅配事業**  
を新たに開始。



補助経費の例：店舗縮小に係る**建物改修**の費用  
新規サービスに係る**機器導入費**や**広告宣伝**のための費用など  
※公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン等）の購入費は補助対象外です。

## 小売業

コロナ前

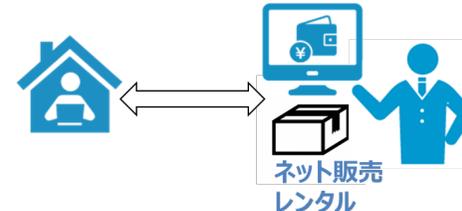
紳士服販売業を営んでいたところ、  
コロナの影響で売上が減少。



業態  
転換

コロナ後

店舗での営業を縮小し、紳士服の  
**ネット販売事業**や**レンタル事業**に、  
業態を転換。



補助経費の例：店舗縮小に係る**建物改修**の費用  
新規オンラインサービス導入に係る**システム構築**の費用など  
※公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン等）の購入費は補助対象外です。

## サービス業

コロナ前

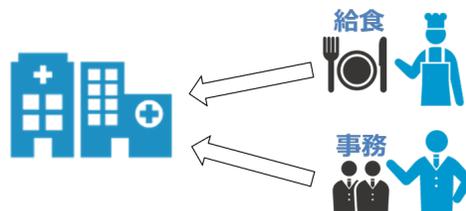
高齢者向け**デイサービス事業**等  
の介護サービスを行っていたところ、  
コロナの影響で利用が減少。



新分野  
展開

コロナ後

デイサービス事業を**他社に譲渡**。  
**別の企業を買収**し、病院向けの給食、  
事務等の**受託サービス事業**を開始。



補助経費の例：**建物改修**の費用  
新サービス提供のための**機器導入費**や**研修費用**など

## 製造業

コロナ前

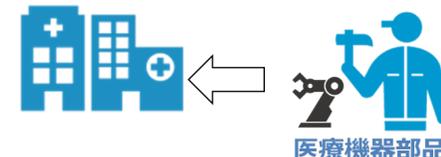
**航空機部品**を製造していたところ、  
コロナの影響で需要が減少。



新分野  
展開

コロナ後

既存事業の一部について、関連設備  
の廃棄等を行い、**医療機器部品**製造  
事業を新規に立上げ。



補助経費の例：事業圧縮にかかる**設備撤去**の費用  
製造のための**新規設備導入**にかかる費用  
新規事業に従事する従業員への教育のための**研修費用**など

# ポイント④：「経営資源集約化に資する税制」の創設

- 経営資源の集約化によって生産性向上等を目指す計画の認定を受けた中小企業が、計画に基づくM&Aを実施した場合に、①設備投資減税 ②雇用確保を促す税制 ③準備金の積立を認める措置を創設する。

## ① M&Aの効果を高める設備投資減税

投資額の**10%を税額控除** 又は **全額即時償却**。

※資本金3000万円超の中小企業者等の税額控除率は7%

(参考) 具体的な取組例

- 自社と取得した技術を組み合わせた新製品を製造する設備投資
- 原材料の仕入れ・製品販売に係る共通システムの導入

## ② 雇用確保を促す税制

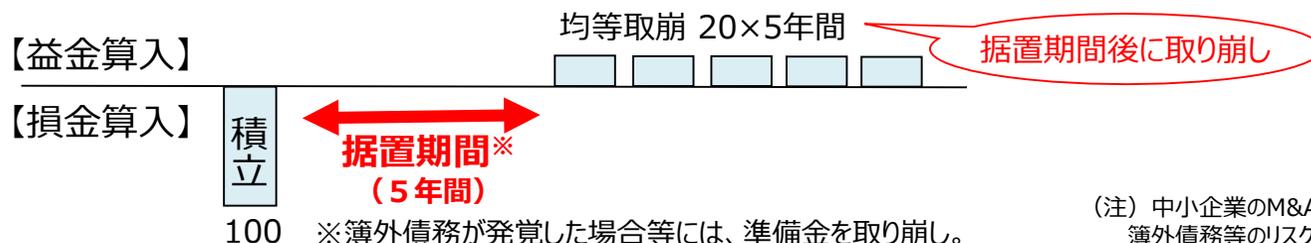
買収企業がM&Aに伴い、新たに雇用を増加させること等によって、給与等支給総額を対前年比で2.5%以上引き上げた場合、**給与等支給総額の増加額の25%を税額控除**。(1.5%以上の引上げは15%の税額控除)

(参考) 具体的な取組例

- 取得した販路で更なる販売促進を行うために必要な要員の確保

## ③ 準備金の積立 (リスクの軽減)

M&A実施後に発生し得るリスク(簿外債務等)に備えるため、据置期間付(5年間)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**。



(注) 中小企業のM&Aには、大別して「株式譲渡」と「事業譲渡」のケースがあるが、簿外債務等のリスクをヘッジできない「株式譲渡」について、準備金制度を措置。

# ポイント⑤： 産業競争力強化法等の一部を改正する等の法律案

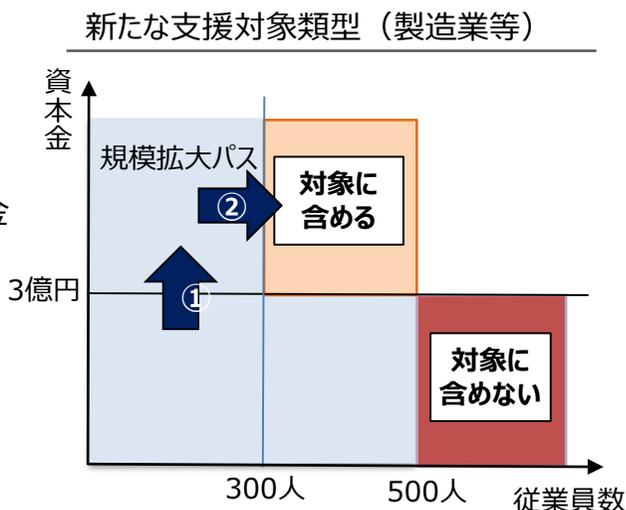
- 足下のコロナ対策に全力を尽くすとともに、ポストコロナを見据え、中長期的視点に立った事業再構築も必要。
- このため、M&Aを通じた中小企業の成長促進を含む法律案を今通常国会に提出し、審議を行っているところ。

## 法律案の概要（中小M&A関連のみ抜粋）

### 1. 中堅企業への成長促進【経営強化法、地域未来法、中小機構法】

- 中小企業から中堅企業への成長途上にある企業群に、支援施策の対象を拡大。
- 規模拡大に資する支援策※については、資本金によらない新たな支援対象類型を創設し、規模拡大パスに位置する企業群を含める。  
※計画認定に紐づく金融支援、一定の補助金（コロナ対応の支援策等の対象は変更しない）

業種	従業員
製造業等	500人以下
卸売業	400人以下
サービス業	300人以下
小売業	



### 2. 経営資源集約化の促進【経営強化法、経営承継円滑化法】

- 計画の認定を受けて経営資源集約化に取り組む事業者への支援を追加。（税制を措置）
- 集約化手続（所在不明株の買取）を5年から1年に短縮。

M & Aを通じた  
規模拡大の促進

### **3. 中小M&A推進計画**

# 中小M&A推進計画の趣旨

- 経営者の高齢化や新型コロナウイルス感染症の影響等に対応し、中小企業の経営資源の散逸を回避するとともに、事業再構築を含めて生産性の向上等を実現するべく、**中小M&Aを推進するため今後5年間に実施すべき官民の取組を「中小M&A推進計画」として取りまとめ**。
- なお、**本計画は、中小企業が培ってきた貴重な経営資源を将来につないでいくことが目的**であり、中小企業の淘汰を目的とするものではないことは当然。また、M&Aは事業承継を含め経営戦略実現のための手段の一つにすぎず、中小企業にM&Aを強制しようとするものではない。
- あくまでも譲渡側・譲受側の双方が希望する場合に円滑なM&Aを後押ししようとするもの。

## 中小企業の経営資源集約化に関する検討会

### <委員>

清水 至亮	静岡県事業承継・引継ぎ支援センター
菅原 初義	日本税理士会連合会
高井 章光	日本弁護士連合会
長島 剛	多摩大学 教授
松中 学	名古屋大学 教授
安原 徹	日本公認会計士協会
○山本 昌弘	明治大学 教授 ※座長

### <オブザーバー>

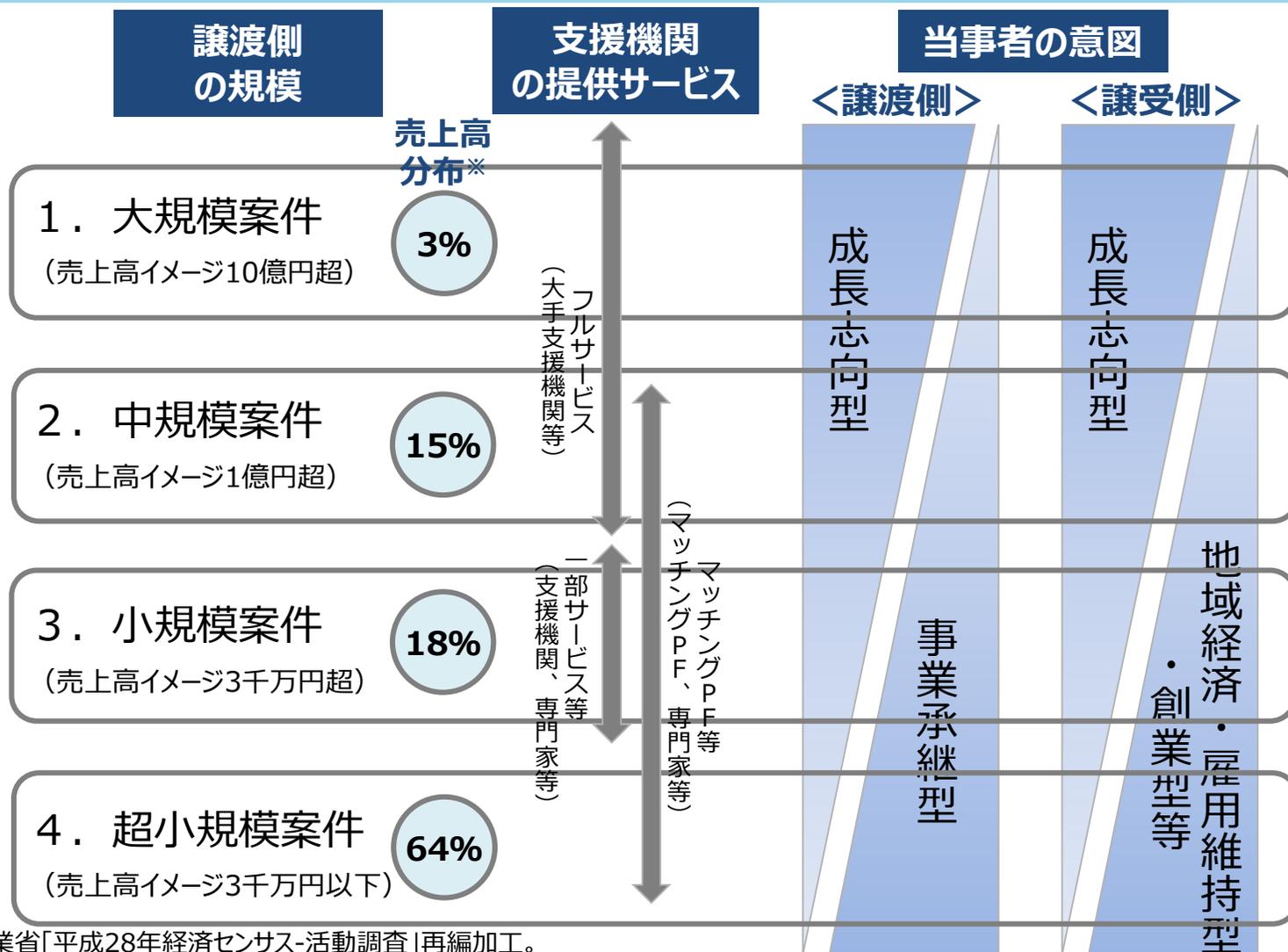
M&A専門業者、M&Aプラットフォーム、金融機関、中小団体等の関係者が参加

### <開催実績>

昨年11月11日	検討会、設置  (全6回開催)
今年4月28日	検討会、取りまとめ (→中小M&A推進計画)

# 中小M&A推進計画の検討の視点

- 中小M&A推進計画においては、案件規模によってM&A支援機関の支援内容等に差があること等を踏まえ、①小規模・超小規模M&Aの円滑化、②大規模・中規模M&Aの円滑化、③中小M&Aに関する基盤の構築に区分して対応を検討。



※総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査」再編加工。

# 中小M&A推進計画のポイント①（小規模・超小規模M&Aの円滑化）

**課題 1.** 特に地方において小規模・超小規模向けの支援が不足。事業承継・引継ぎ支援センターが地域内のM&A支援機関と連携しつつ民業を補完しているが、**支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数が膨大**で対応し切れていない。

- ➡ **全国大の官民のマッチングネットワークの構築**  
（例. 事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の連携強化）
- ➡ **創業希望者等と後継者不在企業のマッチングの拡充**  
（例. 事業承継・引継ぎ補助金における新類型（創業支援型）の創設）

**課題 2.** かけられるコストに限りがある中で、**最低限の安心の取組がおろそか**になっているケースがある。

- ➡ **小規模・超小規模M&Aにおける安心の提供**  
（例. 士業等専門家の育成・活用の強化、表明保証保険の推進）

## 取組：表明保証保険の推進によるリスクの低減（一部抜粋）

- 中小M&Aの市場が未だ黎明期である中、着実に中小M&Aを推進していく一環として、中小M&Aのリスク低減に向けて、中小企業による表明保証保険の活用を広く促すことが必要であることから、**2021年度から**表明保証保険の市場が活性化するまでに必要な間の特例措置として、**事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）の補助対象経費に表明保証保険の保険料を含める。**

# (参考) 全国大の官民のマッチングネットワークの構築①

- 支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数の膨大さが課題。この課題に対して、全国大の官民のマッチングネットワークを構築すること等により対応する方向性。具体的には、①事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の連携強化(センター間の連携強化を含む)、②事業承継・引継ぎ支援センター職員の人員強化、業務標準化、といった取組みを進めていく。

## <対応の方向性①> 事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の連携強化

2021年度中に、登録民間支援機関等の登録状況や支援実績等を踏まえ、更新制を含め、公平性の観点から登録に係る基準の見直す。また、センターとM&Aプラットフォームとの連携の拡大のための掘り起こしや連携強化に向けたセンターのデータベース改修等に取り組む。

## <対応の方向性②> 事業承継・引継ぎ支援センター職員の人員強化、業務標準化

2021年度及び2022年度においてセンターにおける支援や職員の人材育成の取組み等を分析し、中小M&A支援に係る専門技術的なスキルだけでなく、ITスキル等も含めた必要な人材カリキュラムを検討。2023年度以降センター職員向けの定期的な人材育成を強化する。

2021年度

2022年度

2023年度

2024年度

2025年度

### 課題 1. 支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数の膨大さ

#### 全国大の官民のマッチングネットワークの構築

##### 事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の連携強化

- センター登録機関等に関する登録基準の見直し
- センターとプラットフォームの連携拡大

検討

新たな登録の実施

三社との  
連携開始

他の民間プラットフォームの掘り起こし（連携基準の見直しも検討）

センターのデータベースの段階的な改修

必要に応じて改修

##### 事業承継・引継ぎ支援センター職員の人員強化、業務標準化

- センター職員向けの人材育成カリキュラムの強化

検討

強化されたカリキュラムの実施

## (参考) 全国大の官民のマッチングネットワークの構築②

### 取組①：事業承継・引継ぎ支援センターとM&A支援機関の連携強化（センター間の連携強化を含む）

- 商工団体や地域金融機関、士業等専門家をはじめとするM&A支援機関と事業承継・引継ぎ支援センターの連携を強化するため、これまで事業承継・引継ぎ支援センターをあまり活用したことがないM&A支援機関とのコミュニケーションの活性化も念頭に、各事業承継・引継ぎ支援センターにおいて研修会等を積極的に開催する。
- 商工団体や地域金融機関、士業等専門家をはじめとするM&A支援機関から事業承継・引継ぎ支援センターに紹介された案件について、紹介後も必要に応じて両機関が連携して支援を行えるよう、2021年度中に、紹介元のM&A支援機関に対する紹介後の案件の進捗状況等に関する適切な情報共有のあり方等について検討を行い、必要に応じて事業承継・引継ぎ支援センターの業務フロー等を見直す。
- 2021年度中に、事業承継・引継ぎ支援センターの登録民間支援機関及びマッチングコーディネーターの登録状況や支援実績等を踏まえ、更新制の導入を含め、公平性の観点から登録に係る基準等を見直す。なお、対面ではなく、Web上での支援を行うM&Aプラットフォームについても、仲介支援等を行う場合には、登録民間支援機関に含まれ得る。
- 現在、事業承継・引継ぎ支援センターはM&Aプラットフォーム一者との連携に取り組んでいるところ、2021年度早期に連携が決定している他の二者との連携を開始する。引き続き、事業承継・引継ぎ支援センターとの連携を希望するM&Aプラットフォームの掘り起こしを行い、M&Aプラットフォームの活動状況や諸外国の連携基準等も参考にしつつ、連携基準の見直しも必要に応じて検討する。
- M&Aプラットフォームのデータベースとの連携強化も念頭に、マッチングの成約率向上の観点から、事業承継・引継ぎ支援センターのデータベースを2021年度から3年程度をかけて段階的に改修する。なお、データベース改修前においても、当面の措置として、データベースの備考欄の記載情報を充実させたり、全国の事業承継・引継ぎ支援センターの相談情報をデータベース化した中小企業基盤整備機構が運営するノンネームデータベース（NNDB）の業種区分を細分化したりするなど、可能な範囲で改善に取り組む。併せて、データベースの改修状況等に応じて、M&Aプラットフォームの取組等も参考にしつつ、事業承継・引継ぎ支援センターの職員向けに、データベースに登録する情報の内容等に関するマニュアルの整備等を行う。
- 事業承継・引継ぎ支援センターの業務について、感染症への対応も念頭に、デジタルによる支援を可能とする運用に改めるほか、手続の合理化を検討する。具体的には、まずは2021年度早期に、従来面談を必須としていた一次対応（窓口相談）を電話・Webでも可とする運用に改めるほか、原則として相談事業者からメールアドレスの提供を受けることとするなどの取組を進める。
- また、2021年度中に、早期のマッチング成約を実現する観点から、事業承継・引継ぎ支援センターの一次対応から三次対応のそれぞれについて標準対応期間を設定するほか、広域連携も推進する観点から、事業承継・引継ぎ支援センター間のマッチングの成約実績の評価に際して、譲渡側センター0.5件、譲受側センター0.5件のカウントから、譲渡側センター1件、譲受側センター1件に改める。

## (参考) 全国大の官民のマッチングネットワークの構築③

### 取組②：事業承継・引継ぎ支援センター職員の人員強化、業務標準化

- 2021年度及び2022年度において、優秀なM&A支援人材や経営者OB人材を全国的に公募し、地方の事業承継・引継ぎ支援センターへの配置等を行う取組を試行する。その上で、本取組の有効性を検証し、2023年度において必要に応じて全国展開を行う。
- また、2021年度及び2022年度において、事業承継・引継ぎ支援センターにおける支援や職員の人材育成の取組等を分析し、中小M&A支援に係る専門技術的なスキルだけでなく、ヒューマンスキルやITスキル等も含め、必要な人材育成カリキュラムを検討する。その上で、2023年度から、全国の事業承継・引継ぎ支援センターの職員向けの定期的な人材育成を大幅に強化する。
- 併せて、2021年度より、事業承継・引継ぎ支援センターの業務標準化や底上げを行うため、中小企業基盤整備機構の地域本部に、中小M&A支援など、事業承継支援の専門家である「中小企業アドバイザー（事業承継・引継ぎ支援）」を配置し、管内の事業承継・引継ぎ支援センターに伴走して地域の実情等も踏まえつつ支援を行う。

# (参考) 創業希望者等と後継者不在企業のマッチングの拡充

- 支援を必要とする中小企業（譲渡側）の数の膨大さが課題。この課題に対して、譲受側として創業希望者等の掘り起こしを進めていく。

## <対応の方向性①> 創業支援事業等との連携

2021年度から、認定連携創業支援等事業者が実施する創業塾や創業セミナーにおいて、中小M&A支援措置等に関する情報の周知を図るとともに、後継者人材バンクへの登録を促すなど、創業支援事業等との連携を強化。

また、2021年度に、一部の事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、オープンネームでのマッチングを含め、人材紹介プラットフォーム等との新たな形態での連携を試行。その上で、本取組の有効性を検証し、本取組を行う事業承継・引継ぎ支援センターを徐々に拡大。

## <対応の方向性②> 事業承継・引継ぎ補助金における新たな対象類型の創設（経営資源引継ぎ型創業）

2021年度に、事業承継・引継ぎ補助金において、経営資源引継ぎ型創業を促進するため、新たな類型である「創業支援型」を創設し、今後も本類型を支援。



## (参考) 事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会の連携強化

- 地方の小規模・超小規模 M&A についても**弁護士**による必要な支援を充実させるため、**2021 年度中に、事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会の連携強化**に向けて、地域の実情に応じて**弁護士の紹介**や**お互いの人材育成**等を行う**組織的な取組を開始する**。その上で、継続的に当該取組の内容・効果の確認・検証等を行いつつ、**2025 年度までを目途に**、当該取組を希望する地域で段階的に導入を進め、**全国規模での当該連携強化**を目指す。 (※転廃業に伴う経営資源引継ぎ支援についても同様)

### <当面のスケジュール (予定) >

- 6月9日 **中小企業庁・日弁連**が連名で「中小企業の事業承継・引継ぎ支援に向けた中小企業庁と日本弁護士連合会の連携の拡充について」と題する共同宣言 (**共同コミュニケ**) を公表
- 6月17日頃 **日弁連から各弁護士会宛に**、同地域の事業承継・引継ぎ支援センターとの**意見交換会・勉強会**の開催を依頼する文書を発出/  
**中小企業庁から各事業承継・引継ぎ支援センター宛に**、同地域の弁護士会との**意見交換会・勉強会**の開催を依頼する文書を発出
- その後(未定) **一部地域**の事業承継・引継ぎ支援センターと弁護士会では、**弁護士の紹介**を含む連携を他地域に先駆けて**試行的に開始**

## 中小M&A推進計画のポイント②（大規模・中規模M&Aの円滑化）

**課題1.** 全国的に大規模・中規模向けのM&A支援機関が活動しているが、M&A支援機関の支援の妥当性を判断するための知見が不足している中小企業が存在。

- ➡ **支援の妥当性を判断するためのツール等の提供**  
（例. 企業価値評価ツールの提供、セカンドオピニオンの推進）

### 取組①：簡易な企業価値評価ツールの提供（一部抜粋）

- 中小企業がM&Aの実施に当たっておおよその参考にできる自社の企業価値を簡易に評価できるツールを提供するため、2021年度において、一部の事業承継・引継ぎ支援センターでの試行的な活用等を通じて、中小企業に必要な機能等を明らかにする。その上で、遅くとも2023年度中を目途に、事業承継・引継ぎ支援センターの業務に応じたツールの活用等を本格的に開始する。

**課題2.** M&Aは経営戦略を実現するための手段に過ぎず、実際に事業の成長につなげることが重要であり、特に規模が大きい場合には容易ではないが、**M&A後の経営統合（PMI）の取組等が不足。**

- ➡ **中小M&AにおけるPMIに関する支援の確立**  
（例. 中小M&AにおけるPMIに関する指針の策定）
- ➡ **中小企業向けファンドによる支援の拡充**  
（例. 中小企業経営力強化支援ファンドを通じたすそ野の拡大）

# 中小M&A推進計画のポイント③ – i (中小M&Aに関する基盤の構築)

**課題1.** 事業承継の準備に早期に着手し、計画的に進めることが重要であるが、事業承継は他の経営課題より後回しにされがち。

## → 事業承継に着手するための気づきを提供する取組の拡充

(例. 企業健康診断 (事業承継診断の発展的改組) )

**課題2.** 中小M&Aに特有の制度的課題に直面し、M&A実行の是非について判断を左右するケースがある。

## → 中小M&Aに特有の制度的課題への対応

(例. 所在不明株主の株式の買取り等に要する期間の短縮)

**取組①：所在不明株主の株式の買取り等に要する期間の短縮 (会社法の特例の創設)**

- …略…

**取組②：M&A手法の選択の幅を狭める制度的課題 (例：許認可等承継) への対応 (一部抜粋)**

- 「中小企業等経営強化法」は事業譲渡等の際に一定の許認可等の承継を認める特例を設けており、「中小企業等経営強化法施行令」において当該特例の対象となる許認可等が指定されている。この対象となる許認可等の拡充等について、許認可等の所管省庁と協議を行うなど、引き続き検討を行う。また、2021年度中に、中小M&Aにおける許認可等の承継の取扱いについて情報を整理し、周知広報を行う。

# (参考) 企業価値評価ツール及び企業健康診断の検討について

## 課題の概要① M&A支援機関による支援の妥当性を判断する環境づくり

- 中小企業は複雑なプロセスに対応するため外部M&A支援機関による支援が必要。他方、中小企業側は知見にも乏しいため、支援の妥当性を判断できる環境作りも重要。

## 課題の概要② 事業承継診断の見直し

- これまで、地域金融機関等の構成機関の協力を得ながら事業承継NWでは事業承継診断の取り組み。他方、診断内容が簡素なことやネットワーク全体として情報を蓄積できておらずPDCAができていないといった課題が指摘。

### <対応の方向性①> 簡易な企業価値評価ツールの提供

2021年度の取り組みとして、中小企業がおおよその参考にできる自社の企業価値を簡易に評価できるツールを提供するため、一部の事業承継・引継ぎ支援センターでの試行的な活用等を通じて必要な機能等を明らかにする調査事業を実施。

### <対応の方向性②> 事業承継診断の発展的改組（企業健康診断）

中小企業経営者の気づきを継続的に促し、M&Aを含む事業承継に向けた具体的な行動につなげる診断や計画策定支援を行うものへと見直すため、今年度は各地域における取組等を把握するための調査事業を実施。

2021年度 2022年度 2023年度 2024年度 2025年度

#### 課題1. 他の経営課題より後回しにされがちな事業承継

#### 事業承継に着手するための気づきを提供する取組の拡充

#### 事業承継・引継ぎ支援センターや事業承継ネットワーク構成機関等による企業健康診断の展開

- 事業承継診断の見直し
- 簡易な企業価値評価ツールの作成、提供

検討、見直し

ツール作成、一部センターで試行

センター等での企業健康診断の展開

# 中小M&A推進計画のポイント③ – ii（中小M&Aに関する基盤の構築）

**課題3.** M&A支援機関の数が増加する一方、M&A支援機関の質を確保する仕組みがない。

## ➔ M&A支援機関の信頼感の醸成

（例. M&A支援機関に係る登録制度の創設、M&A仲介に係る自主規制団体の設立）

### 取組①：M&A支援機関に係る登録制度等の創設

- 2021年度中に、事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において、M&A支援機関の登録制度を創設し、M&A支援機関の活用に係る費用の補助については、予め登録された機関の提供する支援に係るもののみを補助対象とすることとする。また、登録したM&A支援機関による支援を巡る問題等を抱える中小企業等からの情報提供を受け付ける窓口も創設する。
- M&A支援機関に係る登録制度については、中小M&Aガイドラインの遵守を宣言することなどを要件とし、登録したM&A支援機関に毎年度の中小M&Aの成約実績等の報告を義務づけることも検討する。その上で、M&A支援機関に係る登録制度の運用を速やかに開始し、M&A支援機関による支援を継続的に把握しつつ、不適切な事例への対応が必要と判断される場合には、更なる制度的な仕組みの強化を検討する。

### 取組②：M&A仲介等に係る自主規制団体の設立

- M&A支援機関、特に利益相反が懸念されている仲介業者において、中小M&A仲介の公正・円滑な取引を促し、もって中小M&A仲介の健全な発展と中小企業の保護を図ることを目的に、中小M&Aの仲介業を営む者等を会員とする自主規制団体を2021年度中に設立する。そして、団体設立後は、①中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底、②M&A支援人材の育成のサポート、③仲介に係る苦情相談窓口等の活動を行い、中小企業が安心して支援を受けられる環境の整備に努める。

# (参考 1) 中小M&Aガイドライン

- 2020年3月に中小M&Aガイドラインを策定し、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

### 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。 ①
- ◆ 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。 ②
- ◆ 支援内容に関するセカンド・オピニオンを推奨。

### 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。 ③
- ◆ 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、プラットフォームに対し、求められる具体的な支援内容や留意点を提示。

## (参考 2) 米国におけるM&A業務に関する規制 (連邦レベル)

- 米国では、M&A仲介は禁止されていないが、M&Aを含む株式取引の「助言・仲介事業者 (broker)」又は「取引事業者 (dealer)」になろうとする者は、①SEC (証券取引委員会) に登録し、②FINRA (金融業自主規制機構) に加入しなければならない。<sup>※1</sup>
- ただし、その例外として、株式未公開企業の支配権の譲渡取引を成立させるBrokerについては、一定の条件を満たす場合には、SECへ登録をしないことも許容される場合がある。<sup>※2</sup>
- なお、仲介事業者については、仲介である事実を書面で譲渡側・譲受側の双方に開示し、両当事者から書面による同意を得なければならないとされている。<sup>※2</sup>

※1 Securities Exchange Act of 1934 (1934年証券取引法) 第15条 (b)

※2 SEC No-Action Letter, January 31, 2014 [Revised: February 4, 2014]

### SECの登録しないことが許容される対象となるBrokerの主な要件

- M&Aトランザクションの対象となる企業は株式未公開企業 (※対象となる企業の規模については、特に要件は定められていない)
- 公募を伴わないM&A取引のみに適用
- M&A取引へ資金の供給は行わない
- 買手企業は、売手企業の資産を使用して行われる事業を管理し、積極的に運営する (※買手企業は経営管理の権限を獲得し、議決権の25%以上を所有する)
- Brokerが買手企業と売手企業の仲介である場合、その事実を書面で両当事者に開示する必要があり、両当事者から書面による同意を得る必要がある