

中小企業M&Aの新たな展開 —金融機関との協働—

令和5年10月

中小企業庁 財務課長

木村 拓也

1. 中小M&Aをめぐる状況と支援策

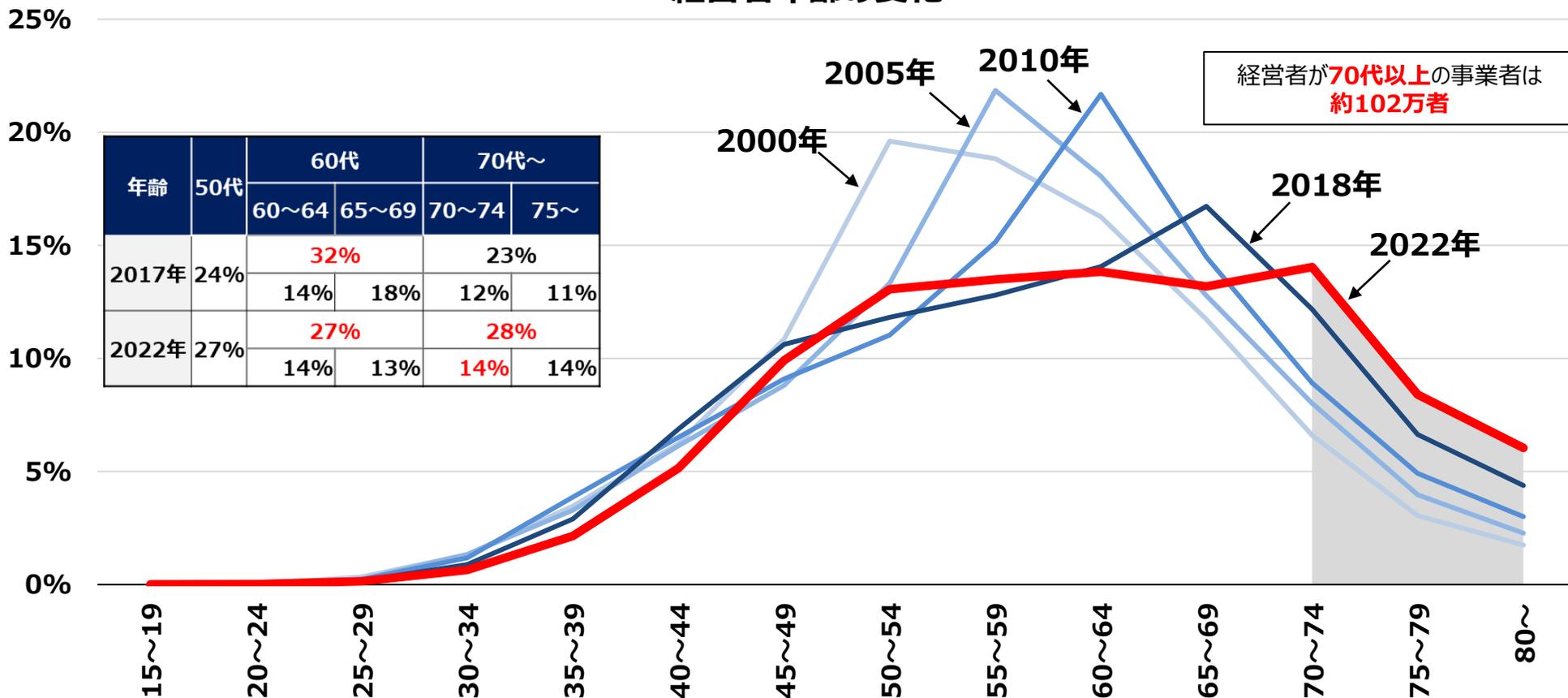
2. 中小企業が安心してM&Aに取り組める環境整備

3. 中小M&Aの新たな展開にむけた金融機関の役割

経営者の高齢化と後継者不在率の高止まり

- 経営者年齢のピークは、2000年に50～54歳であったのに対して、2022年には50～74歳までの幅広い年齢に分散するなど、これまでピークを形成していた団塊世代の経営者が事業承継や廃業などにより経営者を引退していることがうかがわれる。
- 他方で、コロナ禍や物価高等の急激な経営環境の変化で、事業承継の具体的な検討が遅れている影響もあり、70代以降の経営者割合は依然として大きい（3割程度）。

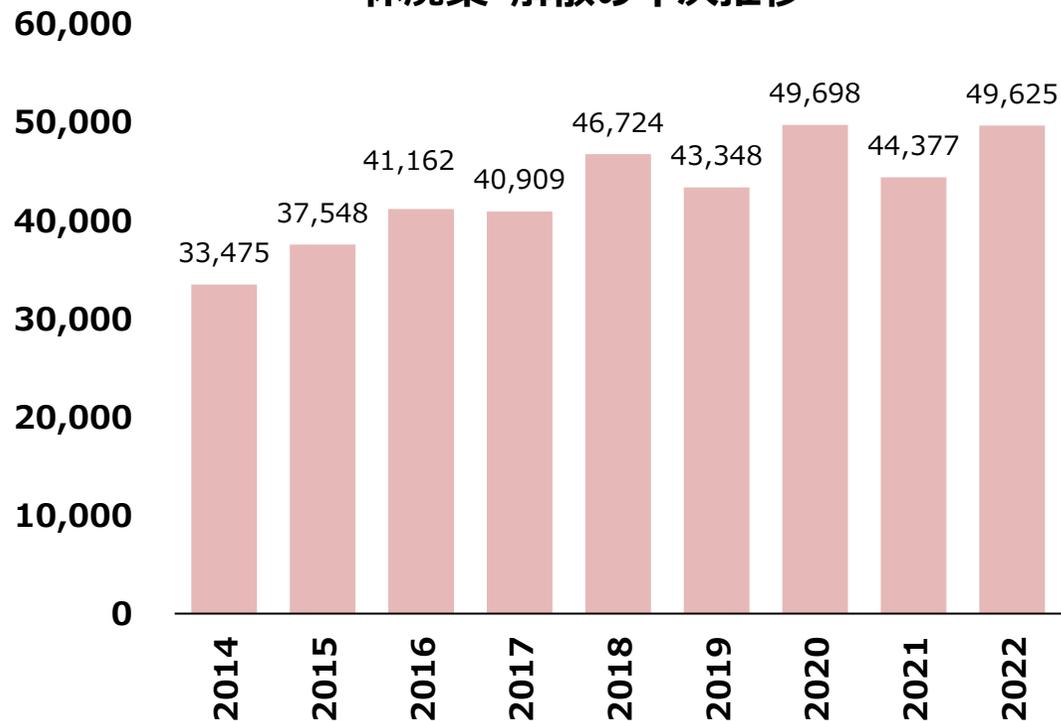
経営者年齢の変化



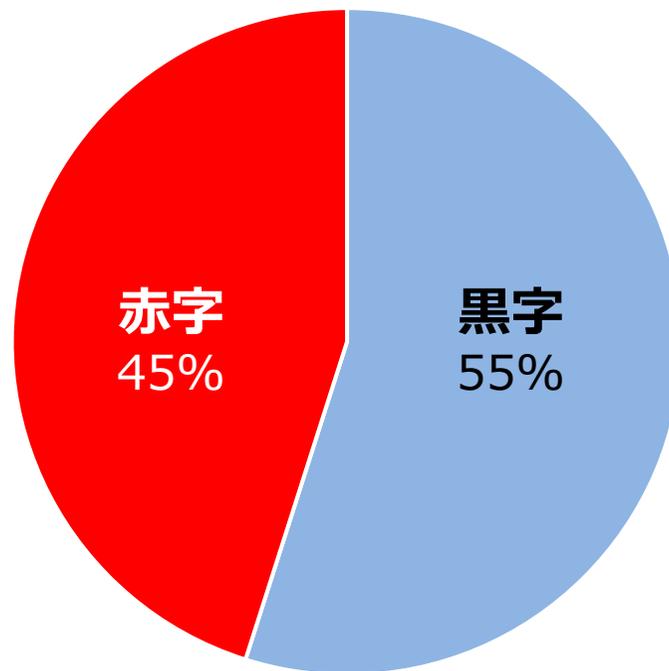
廃業等の増加傾向

- 休廃業・解散数は新型コロナウイルス感染症の影響もあり増加傾向。
- 黒字廃業の比率は約6割を占め、後継者不在の中小企業は、仮に黒字経営であっても廃業等を選択せざるを得ない状況。

休廃業・解散の年次推移



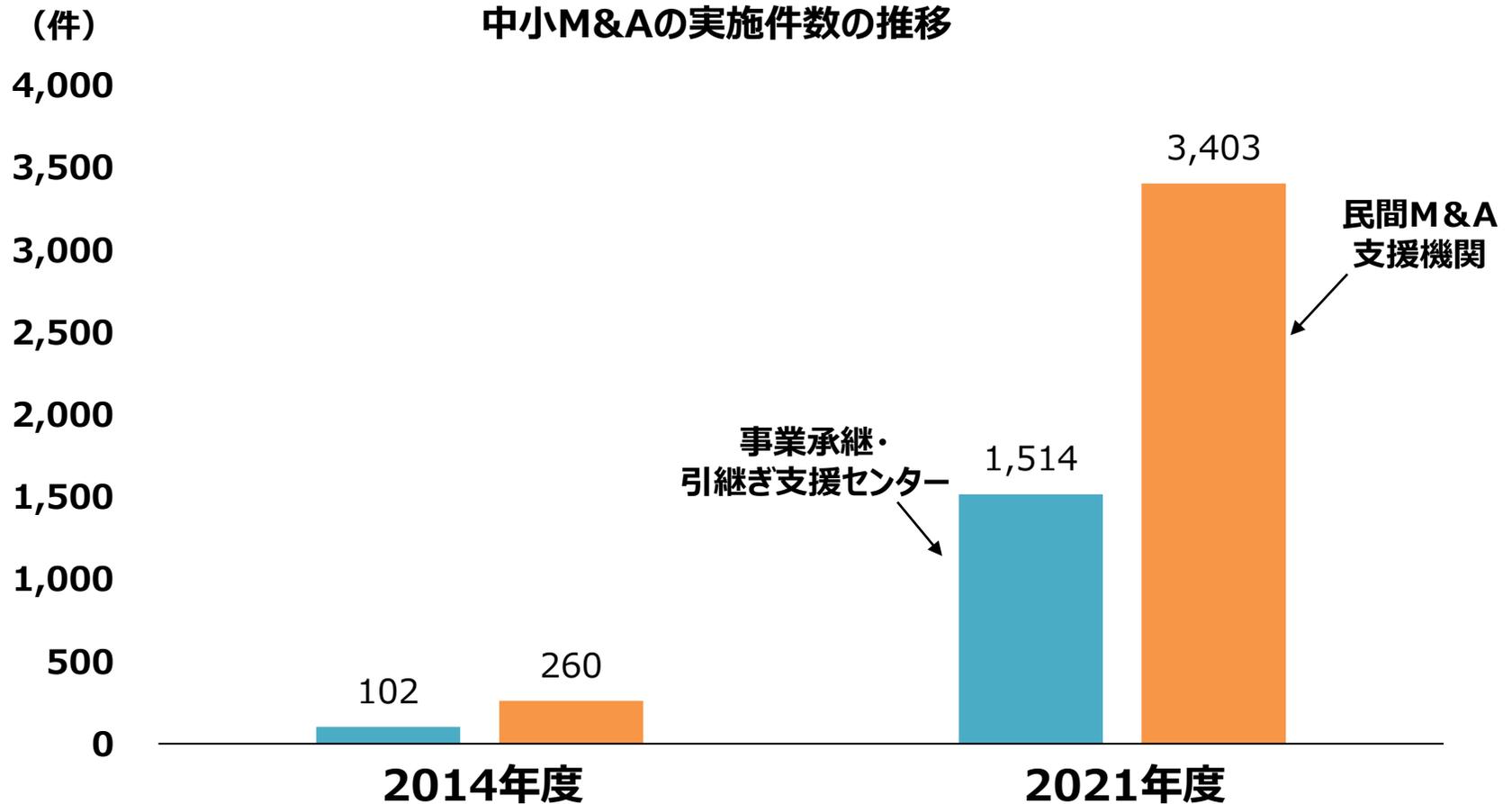
休廃業・解散事業者の損益別比率 (2022年)



(注) 休廃業・解散：倒産（法的整理、私的整理）以外で事業活動を停止した企業
(出典) (株)東京商工リサーチ「2022年『休廃業・解散企業』動向調査（2023年1月）」

中小M&Aの実施状況

- 国内の中小M&Aの実施件数は右肩上がり増加しており、2021年度の実施件数は、事業承継・引継ぎ支援センターを通じたものが1,514件、民間M&A支援機関を通じたものが3,403件。



※2014年度の民間M&A支援機関の件数は、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の5社の成約件数。
2021年度の民間M&A支援機関の件数は、M&A登録支援制度実績報告の成約件数。

事業承継・引継ぎ（M&A）に関する支援策一覧

引継ぎの準備

円滑な引継ぎ

引継ぎ後の経営革新等

○気づきの提供

事業承継診断

☞ p.27

事業承継診断ネットワークにより、事業承継・引継ぎの課題を発掘、支援

○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 ☞ p.28

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。

○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） ☞ p.30

事業承継時の相続税・贈与税を実質負担ゼロに

○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） ☞ p.29

M&A時の専門家活用を支援（仲介手数料、DD費用等）

○M&A後のリスクへの備え

経営資源集約化税制①（準備金） ☞ p.31

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

○M&A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）

☞ p.29
事業承継やM&A後の設備投資や販路開拓等を支援

経営資源集約化税制②（設備投資） ☞ p.31

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 ☞ p.32

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 ☞ p.9・p.10

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 ☞ p.23

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 ☞ p.11・p.12

「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 ☞ p.13

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

中小企業のグループ化の動き

- 親会社が成長志向・ポテンシャルを持つ複数の中小企業を子会社化し、優良な経営資源を提供してグループ一体となって成長を目指す「中小企業のグループ化」に注目が集まっている。
- グループ化では、外部からの新たなコア人材（経営・技術等）が既存の人材と協働して各社の経営を担うことで、中小企業の経営力の向上を図るとともに、ベンチャーキャピタル等のように短期間でのEXITを想定せずに長期保有目的での投資を行い、中長期的視点で中小企業の成長のための支援が行われる。
- ①親会社の強みの横展開、②シナジー効果の発揮、③経営の効率化などの取組により、個社単位ではなしえない成長の実現・規模の拡大を目指す取り組みとなっている。

グループ化の事例

グループ化のメリット

①親会社の強みの横展開

- DXや精密技術、最先端の経営管理手法などの親会社が保有する汎用的な強みを子会社に横展開し、各社の経営力を飛躍的に向上。

②シナジー効果の発揮

- 各子会社の持つ強みの連携や弱みの補完を行うことで、1社では発揮し得なかった価値の発揮を実現。
※①販売・流通網の共同利用、②海外展開、③技術・ノウハウの統合、④価格交渉力の強化 等

③経営の効率化

- 経理・総務・人事といったバックオフィス業務を親会社に集約することでコストを最小化し、グループ全体の業務効率が改善。

セレンディップ・ホールディングス株式会社

- 自動車部品やハイテク部品等のものづくり企業を中心に、「M&Aによる事業承継」と「プロ経営者の複数派遣」により、中小企業の継続的な成長を支援する企業。
- グループ企業のバックオフィス機能をシェアードするとともに、製造現場のDX化・省人化を進め、採用、R&D、ファイナンス等の機能をグループ企業に提供。グループ各社は製造・開発に集中。

由紀ホールディングス株式会社

- 日本の中小製造業が持つ優れた要素技術の消滅を防ぎたいという思いから、同社で培ってきたノウハウを他の中小製造業に提供することを目指して、2017年10月に設立。
- 中小企業の集合体を作ることで、中小企業単独では保有できないようなインフラや、広報、人材採用、海外展開・販路開拓等の機能を充実させ、個社は技術開発に集中。

1. 中小M&Aをめぐる状況と支援策
- 2. 中小企業が安心してM&Aに取り組める環境整備**
3. 中小M&Aの新たな展開にむけた金融機関の役割

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。
- 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。
- ②
- ◆ 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。
- 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、土業等専門家、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。

中小M&Aガイドラインの見直し

- 令和5年3月、第8回中小企業の経営資源集約化等に関する検討会において、中小M&Aにおいて検討すべき課題を整理。
- 令和5年5月より、中小M&Aガイドライン見直し検討小委員会（小委）において、上記集約化検討会において中小M&Aガイドラインの修正により対応すること整理した課題やガイドライン策定から3年経過したことに伴う記載の見直しについて検討を開始。令和5年5月、6月に小委を開催し、見直しの方向性について確認。令和5年9月22日に公表。

中小M&Aにおいて検討すべき課題※

- **手数料の複雑性**
事業者にとって、手数料体系がわかりにくい等
- **M&A特有の契約形態**
専任条項、テール条項等の契約条項がわかりにくい等
- **M&A支援人材の質の確保・向上**
支援機関ごとの質の向上における課題等

中小M&Aガイドライン見直しの方向性

- **手数料（最低手数料）に関する事例の追加**
- **仲介契約等の締結前の重要事項の説明に関する対応の充実化**
- **M&A支援機関（仲介者・FA）における人材育成や倫理観の醸成等に関する項目の新設**

M&A支援機関登録制度の創設

- 2021年8月にM&A支援機関登録制度を創設。登録FA・仲介業者は2,897件（令和5年6月末時点）。
- 業種としては専門業者が多く、仲介業者が21.8%、FAが13.3%となっている。また、税理士（18.8%）や公認会計士（9.7%）も多いほか、地域金融機関（5.1%）も多い。

登録制度の対象

M&A支援機関のうち、ファイナンシャルアドバイザー（FA）業務又は仲介業務を行う者

※業種を問わない。例えば仲介業務を行っている金融機関も対象。逆に、デューデリジンス（DD）のみを行う士業等専門家などは対象ではない。

主な登録要件

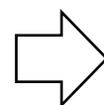
中小M&Aガイドラインの遵守を宣誓することを登録要件
具体的には、中小M&Aガイドラインにおいて定める事項のうち、

- ① 遵守が求められるもの（「必要」「すべき」等）
- ② 訓示的なもの（「望まれる」「留意すべき」「必要に応じて」等）のうち、登録制度上、特に遵守が求められるもの
⇒ 遵守事項：「遵守」を求める
- ③ 訓示的なもの（上記②を除く）
⇒ 推奨事項：「ガイドラインの趣旨に則った対応に努めること」を求める

事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）において、FA又は仲介に係る手数料は、登録FA・仲介業者に係るもののみを補助対象（令和3年度当初予算から）

登録後、登録事業者の対応

- ① 登録要件を充足している旨を自社HPで掲載
- ② 登録要件を充足している旨を顧客に書面等で事前説明
- ③ 当該年度の中小M&Aの支援実績を翌年度に報告



- 要件を充足しない [しなくなった] と判断される場合、登録を取消し（2023年5月取消要領を公表）
- トラブル情報等に係る事例を公表
※個別事業者が特定されない形に加工等

中小企業者等からの情報提供受付窓口

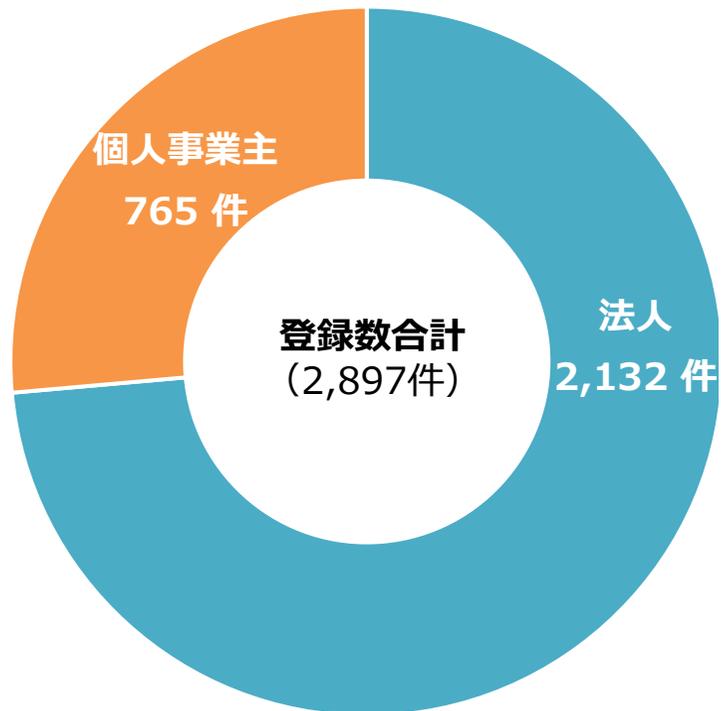
登録M&A支援機関が取り組む中小M&A支援に関する不適切な事案等に関する情報を本情報提供受付窓口において受付。

受け付けた情報については、情報提供者等が特定されないことに留意しながら、不適切事例として他の中小企業者への注意喚起などに用いる。

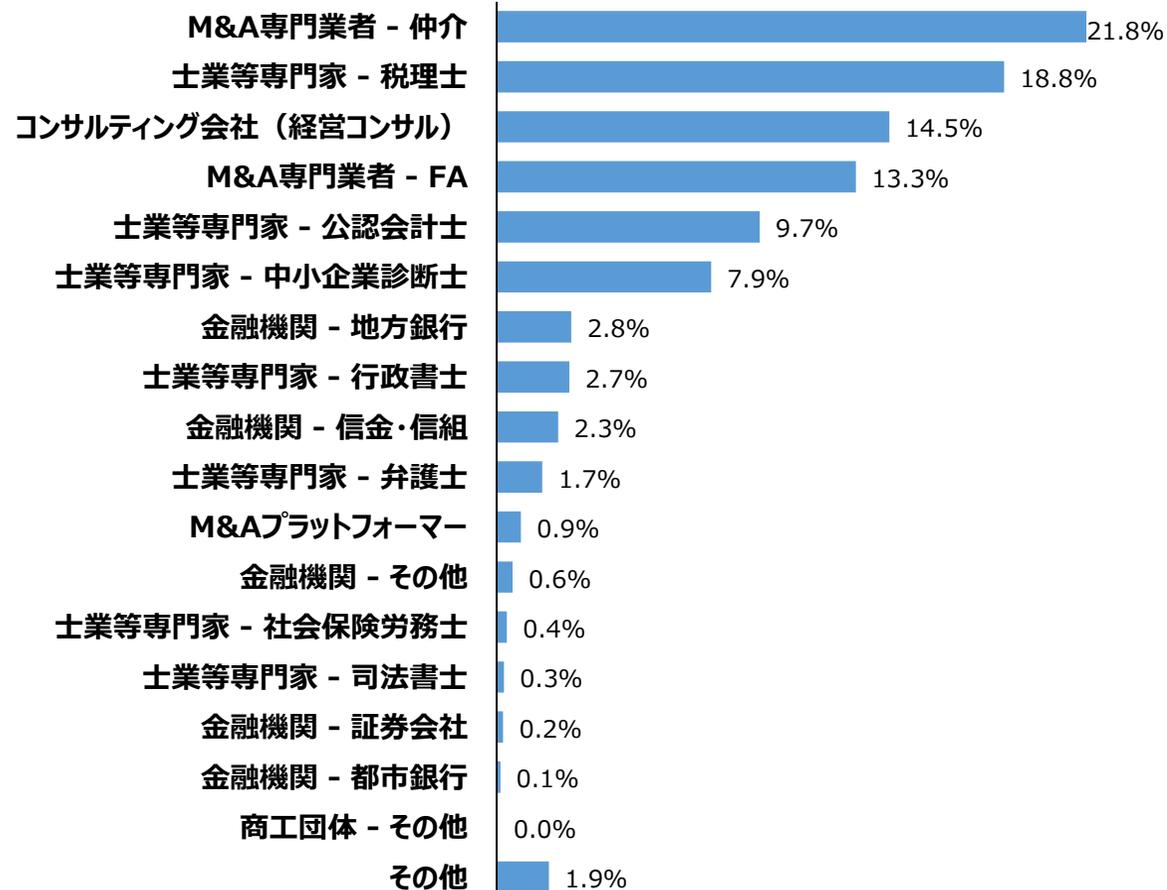
(参考) M&A支援機関登録制度の運用状況

- 現在、登録FA・仲介業者は2,897件（令和5年6月末時点）。
- 業種としては専門業者が多く、仲介業者が21.8%、FAが13.3%となっている。また、税理士（18.8%）や公認会計士（9.7%）も多いほか、地域金融機関（5.1%）も多い。

登録M&A支援機関数



登録M&A支援機関の種類別構成比



自主規制団体の設立（「M&A仲介協会」）

- 2021年10月1日、中小M&A推進計画に則り、M&A仲介の適正かつ円滑な取引の推進を図るため、M&A仲介大手5社が一般社団法人「M&A仲介協会」を設立。
- 会員企業は現在、幹事、正会員、協賛会員合わせて20社（2023年10月現在）。

M&A仲介協会の概要



目的

M&A仲介業の健全な発達を図り、もって日本国経済の発展と維持に寄与すること

活動内容

- ① M&A仲介の公正・円滑な取引の促進
- ② 中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底
- ③ M&A支援人材の育成サポート
- ④ M&A仲介に係る苦情相談窓口の運営 等

役員

<代表理事>

荒井 邦彦（株式会社ストライク）

<理事>

久保 良介（株式会社オンデック）

篠田 康人（名南M&A株式会社）

中村 悟（M&Aキャピタルパートナーズ株式会社）

三宅 卓（株式会社日本M&Aセンター）

<監事>

弁護士 菊地 裕太郎（菊地綜合法律事務所）

1. 中小M&Aをめぐる状況と支援策
2. 中小企業が安心してM&Aに取り組める環境整備
- 3. 中小M&Aの新たな展開にむけた金融機関の役割**

金融機関における事業承継・中小M&A支援の実態

- 事業承継・引継ぎ支援センターへの金融機関からの案件の橋渡しも多く、**金融機関が事業承継案件の掘り起こしに大きく貢献している。**
- ただし、**M&A支援機関登録制度の登録率は、地域金融機関で約3割。**事業承継・M&Aへの取組の姿勢は、金融機関の業態や規模、個別金融機関、ノウハウや専門人材の獲得状況等により異なる。
- M&A支援機関登録制度実績報告によれば、令和3年度のM&A成約件数は、都市銀行104件、地方銀行426件、信金・信組56件で、**地銀の存在感が大きい。**

【事業承継・引継ぎ支援センターへの案件橋渡し元】



【金融機関別支援機関登録割合】

	総数	登録数	登録割合
地域金融機関	498	148	30%
地方銀行	99	81	82%
信用金庫・信用組合	399	67	17%

金融機関による事業承継ファンドの設立

- 地銀による投資専門子会社や、事業承継ファンドの設立が相次いでいる。

2023年7月21日付 ニッキン 7面

「地銀、投資子会社の新設広がる、採算性ある案件確保が課題」

地方銀行で、投資専門子会社を新設する動きが広がっている。7月に入り、秋田銀行や阿波銀行が設立したほか、9月には京都銀行が予定する。いずれも、**ベンチャー企業や事業承継に取り組む企業などの支援が目的。**専門家は「投資のノウハウを蓄積するには、ある程度の時間とコストが必要だ。それを補うだけの採算性ある案件の確保が重要になる」との見方を示す。

(略)

金融機関によるアトツギ支援コンソーシアムへの参画

- 本年7月20日（中小企業の日）に合わせて、中小企業庁主催の下、様々な後継者支援機関等が一堂に会し、後継者支援に関するコンソーシアム（アトツギ支援コンソーシアム）を組成しイベントを開催。後継者支援のベストプラクティスを共有。以後、毎年フォローアップ会議を開催し、支援事例の共有などを図る。
- 令和5年7月20日時点で、350以上の賛同団体・企業等集まった。
- うち、金融機関は、銀行21行、信用金庫80庫、信用組合15庫と地銀協などが賛同。

【アトツギ支援コンソーシアム】

各地域において、支援機関が支援事例を共有し、後継者に還元。「アトツギ甲子園」に向けて伴走。

後継者支援
推進シンポジウム

年1回フォローアップを開催
(支援事例の共有)

アトツギ支援コミュニティ団体

アトツギ
ファースト



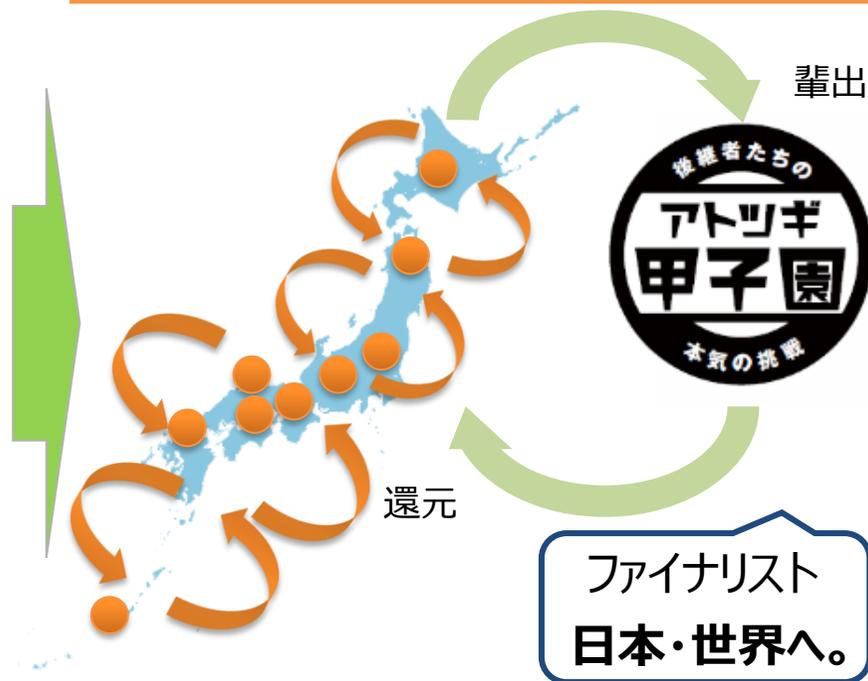
家業
エイド



跡取り娘.com

2Nd

一般社団法人
2代目お坊ちゃん社長の会



ファイナリスト
日本・世界へ。



(参考)「アトツギ甲子園」概要

- 令和2年度より開始した、中小企業の後継者を対象に、既存の経営資源等を活かした新規事業のビジネスプランを競うピッチイベント。
- 令和4年度（第3回大会）は総勢192名（前回138名）のエントリー者のうち、書類審査の上、地方大会（第3回大会新設）を3ブロックで実施（西、中、東日本）。各ブロック上位5名の計15名がファイナリストとして決勝大会に進出。令和5年度（第4回大会）は5ブロックに拡充。現在エントリー受付中。
- ファイナリスト等はメディアへの露出も多く、現経営者をはじめとする社内外における既存の経営資源を活かした新規事業への理解向上にもつながっている。アトツギ甲子園エントリーや出場が、現経営者との承継に向けた踏み込んだ話し合いや事業化に向けた具体的な調整が進むきっかけに。



最優秀賞者や優秀者等への特典

- ✓ 最優秀賞には中小企業庁長官賞授与。
- ✓ 公式サイトの特設ページでの紹介の他、複数のメディアにも掲載。
- ✓ 補助事業における優遇措置等

➤ 対象者：ファイナリストおよび準ファイナリスト（※1）

○小規模事業者持続化補助金の後継者支援枠（特別枠）

（上限200万円補助・補助率2 / 3）の申し込みが可能
（インボイス転換事業者の場合、補助上限50万円引上げ）

➤ 対象者：ピッチ大会出場者（地方大会も含む）

○事業再構築補助金、ものづくり補助金、事業承継・引継ぎ補助金、成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech 事業）における優遇措置

※1：準ファイナリストとは、地方大会出場者のうち、ファイナリスト以外であって、特に優秀と認められ、経済産業省HPにて公表された者。

第3回大会エントリー者状況

- 東日本ブロック
関東、東北、北海道（18都道府県：57人）
- 中日本ブロック
近畿、中部（12府県：69人）
- 西日本ブロック
沖縄、九州、四国、中国（17県：66人）

金融機関における事業承継・M&A支援への期待

金融機関の位置づけ

- 金融機関は、貸付先（与信先）である顧客の詳細な財務情報等を保有しており、顧客にとって経営相談等も行う身近な支援機関。特に地方においては非常に重要なネットワークを有する存在。



金融機関における支援における特色

- 金融機関が中小M&A 支援を行う場合、顧客は貸付先（与信先）であることが多く、与信業務を含む固有業務に付随して、中小M&A に関する助言等を行うことができる。
- 中小M&A 支援の際に、顧客のマッチング候補先を外部に求めるだけでなく、自らの顧客基盤の中からマッチング候補先を抽出できる。



金融機関への期待

- 顧客の経営内容や財務内容、課題等を十分把握した上、中長期的な視野の下で中小M&A支援を行うことにより、地域の中小企業の事業継続や生産性向上、ひいては地域経済の活性化の実現に貢献することを期待。金融機関自身の継続的な経営基盤を確保する上でも重要。

金融機関における事業承継・M&A支援の具体策

1. 気づきの機会の提供、「見える化」「磨き上げ」支援

- 顧客からの初期相談を受け付けるのは、通常、営業店。営業店と本部の専門部署との連携。
- 事業承継は経営者にとってセンシティブな話題。経営者との対話の際には、適切な伝え方やタイミングについて注意が必要。

2. 中小 M&A 実行支援

- 金融機関がネットワークを生かして仲介業務・FA 業務を行う場合には、中小M&Aガイドラインで定められた行動指針等に留意しつつ、自らの専門的な知見をもとに中小企業に対して実践的な提案を実施。
- 特に比較的小規模な中小M&A において仲介業務を行う場合には、当事者が適切に意思決定を行うことができるよう支援。公平・中立な第三者としての立場から、当事者である中小企業に対して、中小M&Aの留意点に関する情報提供をするなど。

3. 中小 M&A 実行以後に関する支援（ポスト M&A 支援）

- 中小M&A においては、譲り受け側が金融機関からの融資により譲渡対価相当額の資金を調達するケースが相当数ある。金融機関は、譲り受け側のニーズや譲受後の事業の見通し等を十分踏まえて、融資やエクイティ供給を検討することが望まれる。
- PMI 支援を行う。

地域金融機関がM & A支援を行う際の障壁となる指摘例

- M & A実行時に、譲り渡し側・譲り受け側の間で締結する契約（最終契約）について、表明保証や損害賠償等、最終契約で初めて書面に記載される内容を、最終契約時に初めて説明されるということは望ましいことではなく、M&Aの交渉プロセス中の一定のタイミングで説明がなされる必要があるのではないかと。
- 例えば、デューデリジェンスの中で資料を出していくに当たり、契約書になってくると本当に全てを開示したのかといった話になってくるので、そういったようなところもある程度かみ砕いて説明を事前にしておくと、オーナーも理解をした上でプロセスを踏めるのではないかと。

最終契約・クローリング後のリスク事項

- 最終契約・クローリング後に譲り渡し側・譲り受け側間で問題となり得るものとして、例えば下記がある。
想定されるリスク事項を明らかにすることは、M&A取引の円滑化の観点から重要。

項目	内容
①譲渡対価の分割払い・株式の段階的取得	<ul style="list-style-type: none">✓ 譲渡対価の分割払いや株式の段階的な取得を行うもの。✓ 譲り受け側の資金調達に課題がある場合や譲り受け側に懸念が残る場合等において活用されるケースが想定されるが、未決済リスクがある。
②退職金の後払い	<ul style="list-style-type: none">✓ クローリング後に、経営者や役員への退職金の支払いを約するもの。✓ 譲渡側の経営者や役員が譲渡後の一定の期間内に対象会社の経営に関与する場合等において活用されるケースが想定されるが、未決済リスクがある。
③株価調整条項	<ul style="list-style-type: none">✓ 最終契約からクローリング日までの企業価値の変動を考慮して、譲渡価額を決定することを約する条項。✓ 価格調整の算出方法を決定するためには専門的な知識が必要だが、未決済リスクに加え、算出方法が曖昧となった場合、調整額について争いが生じるリスクがある。
④アーンアウト条項	<ul style="list-style-type: none">✓ クローリング後に、対象会社の業績指標の目標達成度合い等に応じた追加対価の支払いを約する条項。✓ 譲り渡し側の経営者や役員が対象会社に残留する場合におけるインセンティブ等としての活用が想定されるが、未決済リスクに加え、インセンティブの発生条件が曖昧となった場合、その支払について争いが生じるリスクがある。
⑤支払金の返還に関する条項	<ul style="list-style-type: none">✓ 過去の投資に基づく損失や過年度決算の修正がなされた場合等に、既に支払った役員報酬、譲渡対価、退職金の払い戻しを約する条項。✓ 発動の根拠となる事象の発生有無について争いが生じるリスク、不履行リスクがある。
⑥顧客資産・貸付金の最終契約後処分・弁済	<ul style="list-style-type: none">✓ クローリングとは異なるタイミングで、譲り渡し側の事業に用いられている個人資産の譲り受け側への売却や譲り渡し側の事業に直接用いられていない会社資産（実質個人資産であるもの）の譲り渡し側への売却、譲り渡し側の個人による貸付金の弁済を行うもの。✓ 譲り渡し側の会社資産と個人資産・個人貸付金の整理がなされていない場合に、実施されるケースが想定されるが、クローリングとは異なるタイミングで行われる場合には、争いが生じるリスクがある。
⑦表明保証の期間・責任上限の未設定	<ul style="list-style-type: none">✓ 表明保証の期間や責任上限が設定されていない場合、譲り渡し側が過大な表明保証責任を負担することとなり、争いが生じるリスクがある。
⑧最終契約からクローリングまでの期間が長い	<ul style="list-style-type: none">✓ 最終契約からクローリングまでに数ヶ月以上ある場合等、一定期間が設けられる場合、当事者の業績の変化やDDで把握した内容からの変化等によって合意内容の巻きなおしや最終契約内容の不履行が生じるリスクがある。
⑨経営者保証の移行が直ちに実施されない	<ul style="list-style-type: none">✓ 経営者保証の譲り渡し側から譲り受け側への移行は、M&A成立後に登記簿上の代表者の書き換え後に金融機関との交渉や所定の手続きを経て実施されるが、最終契約に譲り受け側の義務として連帯保証や担保に関する条件の記載が不十分な場合や譲り受け側の義務履行意志・能力が希薄な場合等には、移行が直ちに実施されないリスクあり。
⑩DDの未実施	<ul style="list-style-type: none">✓ DDを未実施のまま最終契約を実施する場合、簿外債務やCOC条項の発覚等、M&A実施後のリスクが見逃される可能性が高まる。

(参考) 中小PMIガイドライン概要と中小PMIガイドライン講座について

- 令和3年10月から令和4年3月まで中小PMIガイドライン策定小委員会にて検討。令和4年3月に、**本編と簡略にまとめた概要版**を公表。
- 令和5年3月に中小PMIガイドラインをさらに波及すべく、中小PMIガイドラインを解説した「**中小PMIガイドライン講座**」をYouTubeにて公開。

中小PMIガイドライン

中小PMIガイドライン
～中小M&Aを成功に導くために～

令和4年3月
中小企業庁

中小PMIガイドライン講座 (YouTube)

動画①: 中小PMIガイドライン講座の紹介 (全体構成)
metichannel • 724 回視聴 • 1か月前

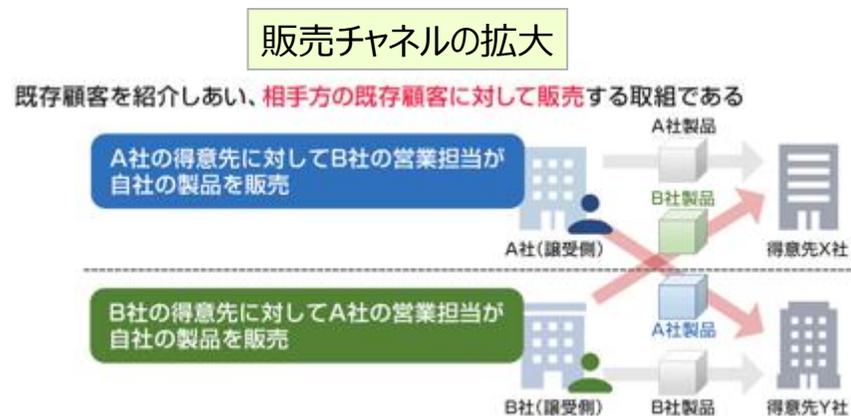
動画②: 中小PMIガイドライン講座 総論 (概要編)
metichannel • 553 回視聴 • 1か月前

動画③: 中小PMIガイドライン講座 総論 (詳細編)
metichannel • 432 回視聴 • 1か月前

動画④: 中小PMIガイドライン講座 基礎編と発展編の概要
metichannel • 320 回視聴 • 1か月前

動画⑤: 中小PMIガイドライン講座 基礎編 (概要編)

	領域	概要
1	経営統合	経営の方向性の確立 向かう方向性を示す 譲渡側経営者の退任により失われる、「会社のコア」を再構築
2	信頼関係構築	関係者との信頼関係の構築 強みを発揮できる環境を整える 譲渡側経営者の退任により、関係者が離れないように気を配る
3	業務統合	事業の円滑な引継ぎ 引き継いだ事業を実際に円滑に取り組む 業務を円滑に引き継ぎ、M&Aによって生じる、「変化」にも適時に対応できるようにする



(参考) 中小企業経営力強化支援ファンド・中小企業再生ファンド

- 令和2・3年度補正予算においては、中小機構ファンドを「中小企業経営力強化支援ファンド（予算額計：900億円）」および「中小企業再生ファンド（同：500億円）」を措置。
- 地域金融機関がLP出資しているファンドを含めて、独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）から事業承継ファンドや再生ファンド等への出資を実施。

	中小企業経営力強化支援ファンド	中小企業再生ファンド
予算額	令和2年度補正:450億円 令和3年度補正:450億円	令和2年度補正:200億円 令和3年度補正:300億円
出資対象 ファンド	新型コロナウイルス感染症の影響による経営環境の悪化を背景とし、 事業の承継や事業の再編、再構築 を通じて、経営基盤の強化や事業の立て直しに取り組む中小企業者に対して投資を行うファンド	新型コロナウイルス感染症の影響による経営環境の悪化を背景とし、 過剰債務等により業況が悪化 しているものの、本業には相応の収益力があり再生が見込まれる 中小企業者の再生を中長期的に支援 することを目的とするファンド
ファンドの 主な投資対象	事業の承継又は事業の再編、再構築を通じて、経営基盤の強化や事業の建て直しに取り組む中小企業者等	過剰債務の解消等を通じて、抜本的な事業の再生に取り組む中小企業者等
想定される 主な投資形態	普通株又は種類株による出資が中心	債権買取、出資、融資等

(参考) 中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイドランスの策定・公表 (令和5年6月)

- 本ガイドランスは、主に株式を発行する対価として出資者から資金提供を受けるという「エクイティ・ファイナンス」を取り上げて、その利点、留意点や活用に向けたポイントを紹介。
- また、エクイティ・ファイナンス活用の場面を取り上げて、中小企業のコーポレート・ガバナンス（以下「ガバナンス」という）の取組を体系的に取りまとめ。
- その他、中小企業や出資者へのヒアリングやアンケート結果を盛り込み、実感をもってガバナンスのポイントをつかんでいただくために有益。

■ 本ガイドランスにおけるガバナンスの整理 (3項目)

① 戦略的な経営

経営理念・経営ビジョンを示すとともに、これらの実現のために経営戦略を策定、実行するプロセスのポイント

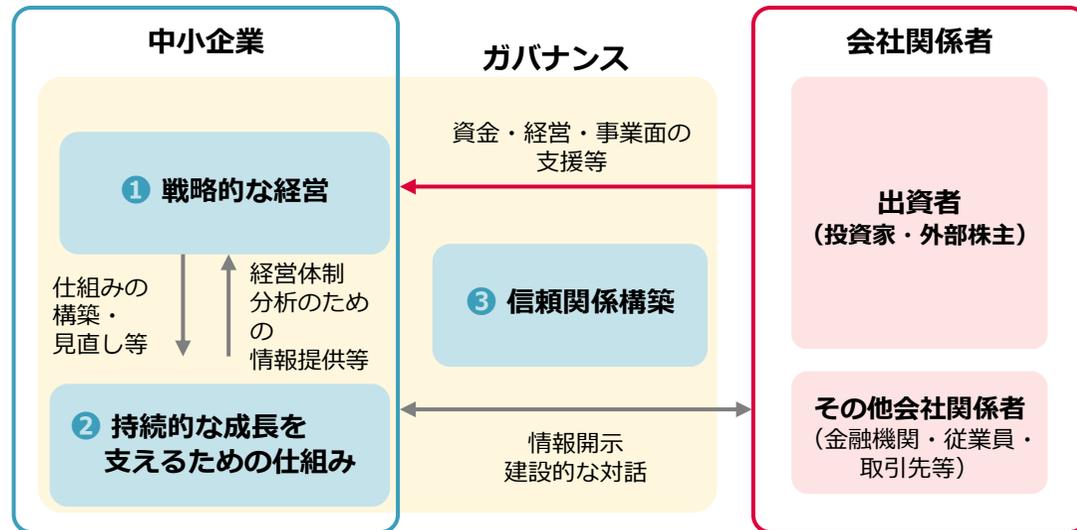
② 持続的な成長を支えるための仕組み

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みの構築のポイント

③ 信頼関係構築

会社関係者に対する①・②の取組の発信、対話による信頼関係の構築のポイント

■ 中小企業及び会社関係者とガバナンスのイメージ図

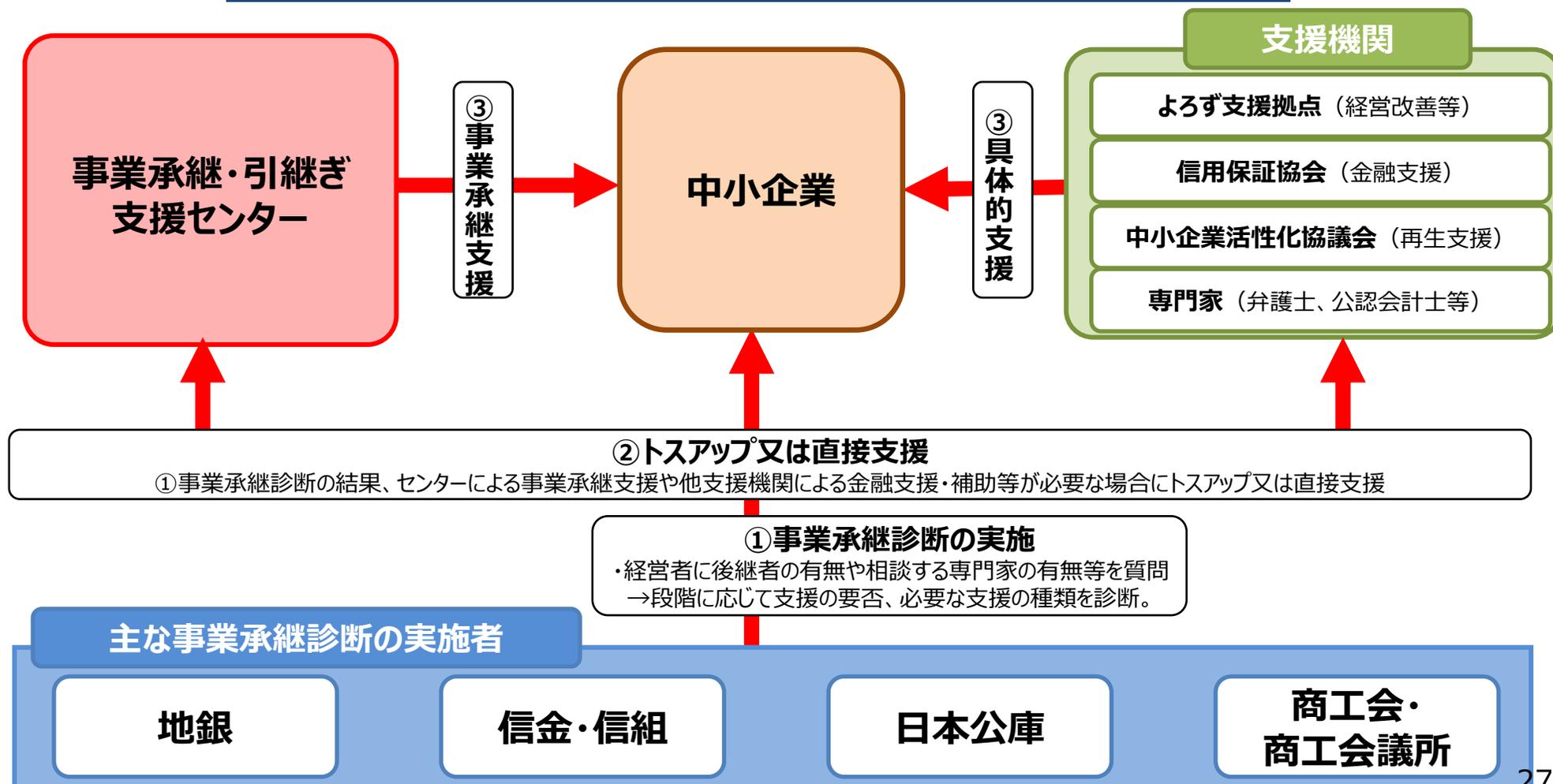


(関連資料)

(参考) 事業承継ネットワークによる事業承継診断の取組

- 平成29年度から早期・計画的な事業承継に対する経営者の「気付き」を促すため、全国に商工会・商工会議所、金融機関等の身近な支援機関から構成される「事業承継ネットワーク」を構築。
- プッシュ型の事業承継診断により、経営者の事業承継に係る課題やニーズを掘り起こし（累計約98万件実施）。

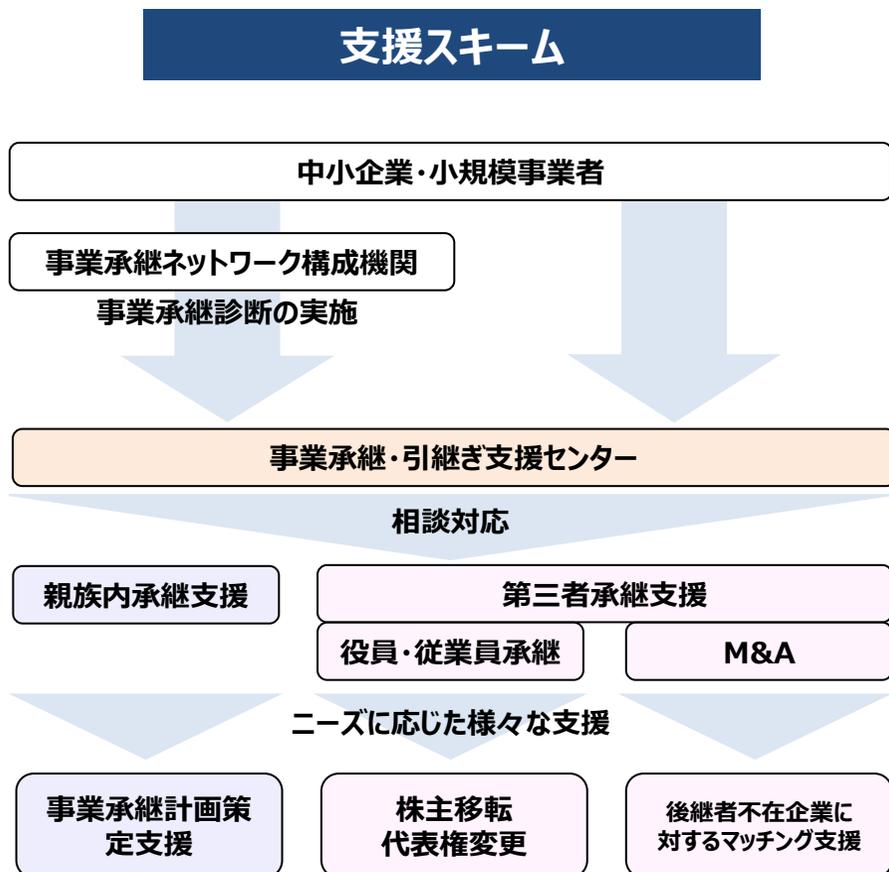
NW構成メンバーと支援スキーム ※事業承継・引継ぎ支援センター中心に都道府県ごとに設置



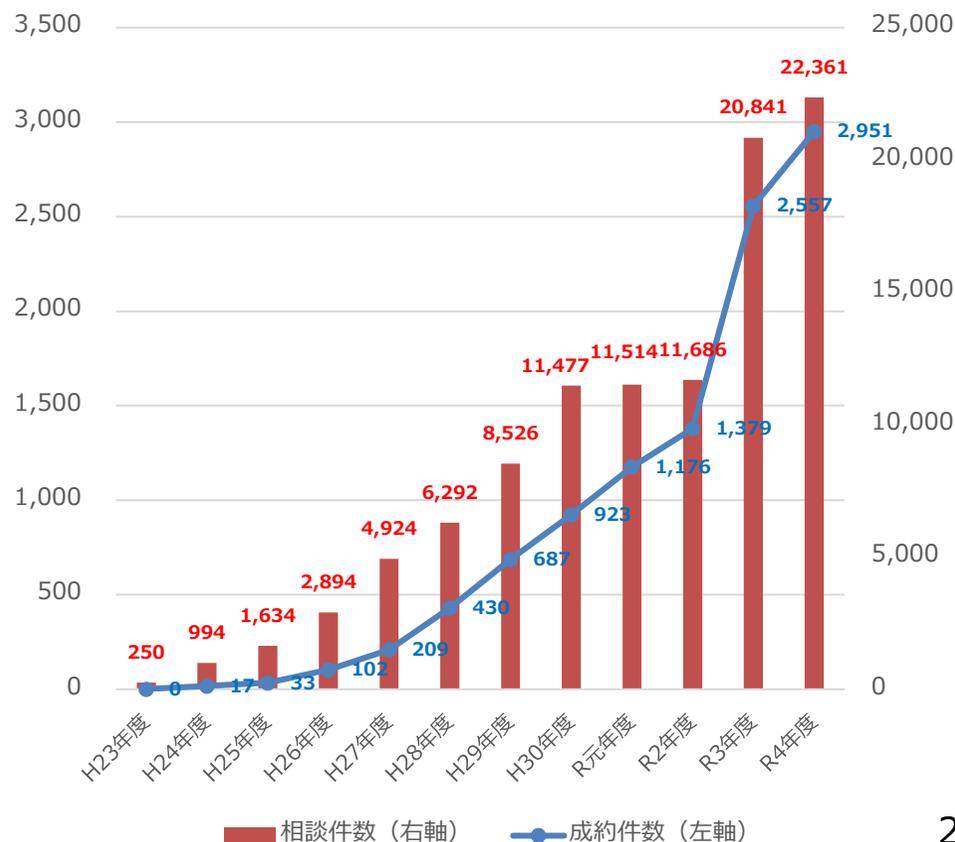
(参考) 事業承継・引継ぎ支援センターによるワンストップ支援

- 全国47都道府県に設置した「事業承継・引継ぎ支援センター」では、親族内承継・第三者承継問わず、支援ニーズの掘り起こしからニーズに応じた支援までワンストップで実施。
- 事業承継・引継ぎ支援センターの相談件数・成約件数ともに増加傾向で、令和4年度には相談件数が22,361件、成約件数が2,951件に達した。

支援スキーム

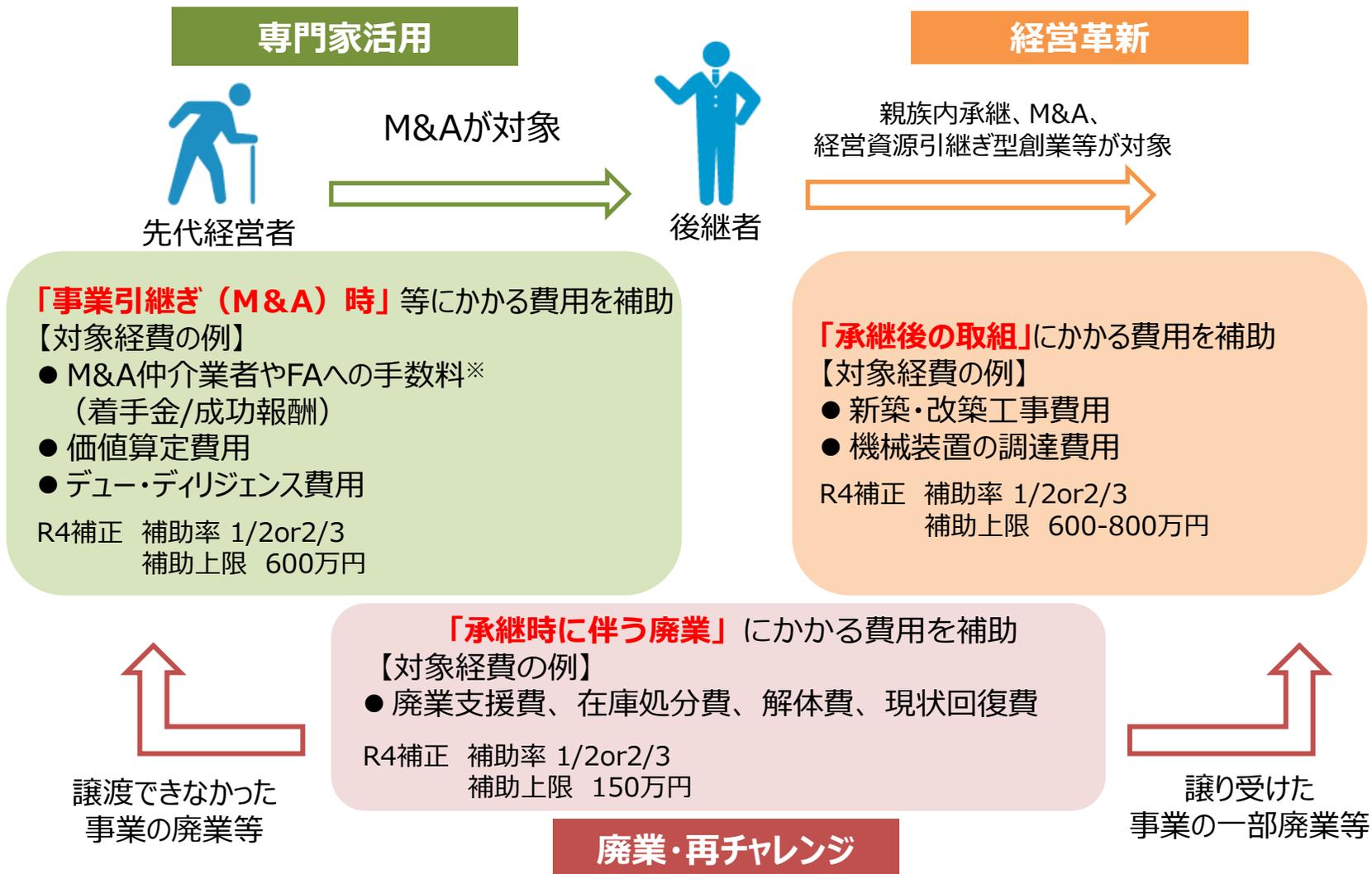


事業承継・引継ぎ支援センターの実績



(参考) 事業承継・引継ぎ補助金の概要

- ①事業承継・M&A後の新たな取組（設備投資、販路開拓等）、②M&A時の専門家活用（仲介・フィナンシャル・アドバイザー、デュー・ディリジェンス等）、③廃業・再チャレンジの取組を支援。



※M&A支援機関登録制度に登録されたFA・M&A仲介業者が提供するものが補助対象

(参考) 事業承継税制の概要

- 法人版事業承継税制は、一定の要件のもと、非上場株式等に係る贈与税・相続税の納税を猶予する制度。平成30年度に10年間限定の特例措置を創設し、猶予対象株式数の上限を撤廃するとともに、猶予割合を贈与税・相続税ともに100%とするなど、抜本的に拡充。
- 個人版事業承継税制は、10年間限定で、多様な事業用資産の承継に係る相続税・贈与税を100%納税猶予する措置。

● 法人版事業承継税制

	一般措置	特例措置（時限措置）
猶予対象株式数	総株式数の最大2/3まで	上限なし
適用期限	なし	10年以内の贈与・相続等 (2027年12月31日まで)
猶予割合	贈与税 100% 相続税 80%	贈与税・相続税ともに 100%
承継方法	複数株主から 1名の後継者に承継可能	複数株主から 最大3名の後継者に承継可能
雇用確保要件	承継後5年間 平均8割の雇用維持が必要	未達成の場合でも 猶予継続可能に

(参考) 中小企業の経営資源の集約化に資する税制

- 経営資源の集約化(M&A)によって生産性向上等を目指す、経営力向上計画の認定を受けた中小企業が、計画に基づいてM&Aを実施した場合に、以下の措置が活用可能。

- 設備投資減税 (中小企業経営強化税制)

- 準備金の積立 (中小企業事業再編投資損失準備金)

設備投資減税

経営力向上計画に基づき、以下いずれかの要件に該当する一定の設備を取得等した場合、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%

経営資源集約化に資する設備(D類型)

M&A後に取得するもので、M&Aの効果を高める※設備

※修正ROAまたは有形固定資産回転率が一定割合以上の投資計画を作成し、確認を受ける必要。

※適用期限：令和6年度末まで

生産性向上設備(A類型)

生産性が年平均1%以上向上

収益力強化設備(B類型)

投資利益率5%以上のパッケージ投資

デジタル化設備(C類型)

遠隔操作、可視化、自動制御化を可能にする設備

準備金の積立

事業承継等事前調査に関する事項を記載した経営力向上計画の認定を受けた上で、計画に沿ってM&Aを実施した際に、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、**投資額の70%以下の金額を、準備金として積み立て可能(積み立てた金額は損金算入)**。



※簿外債務が発覚し、減損等が生じた場合等には、準備金を取り崩して益金に算入。

※経営力向上計画の認定を受ける期限は、相手方の株式取得(最終契約)の前までとされている。

※適用期限：令和5年度末まで

(参考) 事業承継ガイドラインとは

- 中小企業・小規模事業者の経営者の方に事業承継の課題を知っていただくことを目的として策定されたガイドライン。
- 他方で、中小企業・小規模事業者の支援を行う機関・団体、金融機関、自治体関係者、士業等専門家の方に、日々の業務の中で、事業承継支援のスタンダードとして、ご活用いただくことを想定し、実務的で詳細な内容も盛り込んでいるもの。

事業承継ガイドラインの構成

はじめに

第一章 事業承継の重要性

1. 中小企業の事業承継を取り巻く現状
2. 事業承継とはどのようなものか

第二章 事業承継に向けた準備の進め方

1. 事業承継に向けた準備について
2. 事業承継に向けた5ステップの進め方
3. ポスト事業承継（成長・発展）
4. 廃業を検討する場合

第三章 事業承継の類型ごとの課題と対応

1. 親族内承継における課題と対応策
2. 従業員承継における課題と対応策
3. 社外への引継ぎ（M & A）の手法と留意点

第四章 事業承継の円滑化に資する手法

1. 種類株式の活用
2. 信託の活用
3. 生命保険の活用
4. 持株会社の活用

第五章 個人事業主の事業承継

1. 個人事業主の事業承継における課題と対応

第六章 中小企業の事業承継をサポートする仕組み

1. 中小企業を取り巻く事業承継支援体制
2. 事業承継診断の実施
3. 創業・事業再生との連携
4. 事業承継のサポート機関

おわりに

(参考) 中小企業の挑戦を支えるエクイティ・ファイナンス

- 中小企業を取り巻く経営環境の厳しい変化（コロナの影響、デジタル化・グリーン化や経営の高齢化を背景とした事業承継の要請等）は、中小企業が既存事業の延長線上にない比較的リスクの高い事業活動（挑戦）に取り組む契機となり得る。
- 中小企業が挑戦的な取組を検討するにあたって借入だけでは資金調達として不十分な場合もあることから、借入以外の資金調達手段としてエクイティ・ファイナンスの積極的な活用の重要性が高まりつつある。
- また、エクイティ・ファイナンスには、一般に、出資者からの経営・事業に関する様々なサポートやガバナンス構築・強化といった中小企業の成長を促すために重要な利点があるとされている。

出資によって期待される支援

資金面での課題解決

- ・ 大きな投資に対応した資金調達
- ・ （銀行グループの場合）融資と出資を含めた、総合的な財務戦略支援
- ・ 資金繰り支援

経営面での課題解決

- ・ 経営管理（管理会計等）の強化
- ・ ガバナンス体制構築支援
- ・ ビジネスマッチング
- ・ その他、多様なネットワークによる支援

既存事業とは異なる新たな取組に挑戦するため、事業会社から出資を受け入れた事例

リサイクル設備の
プラントメーカー

- 環境負荷低下という社会課題解決にも役立つ装置を研究開発。その販路拡大等につなげるために資金調達の必要があったが、借入のみでは不十分であった。
- 地方発スタートアップ創出塾に参加し、事業計画の磨き上げを実施。PRの場を求めてピッチイベントに登壇。受賞をきっかけに、事業連携の紹介も受けるようになった。
- 事業シナジーを生み出す観点から事業会社から出資を受ける。事業シナジーや取引先の紹介等によりさらなる発展を見込んでいる。

(参考) 金融機関における事業承継・M&A支援の留意点

1. 他の支援機関との連携

- 支援プロセスにおいて、土業等専門家や M&A専門業者、事業承継・引継ぎ支援センターや中小企業活性化支援協議会、信用保証協会といった公的機関等とも適宜連携することが望まれる。

2. 情報管理の徹底

- 中小企業の財務情報等、多くの機微な情報を保有しているからこそ、情報の管理にはより一層の注意を図る必要があり、銀行法、中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針等に即し、対外的な関係・対内的な関係、それぞれ情報管理を徹底。
- 特に地方の金融機関においては、顧客同士が顔見知りということも多く、仮にノンネームで情報を開示したとしても、譲り渡し側・譲り受け側が相互に相手を特定できてしまう可能性が高い。譲り渡し側・譲り受け側それぞれが特定されないように開示情報の内容の吟味。特に譲り渡し側に関する情報が外部に流出・漏えいしないよう、譲り受け側に注意を促す等、情報管理を徹底。

3. 譲り渡し側が事業再生局面にある場合の中小 M&A 支援の在り方

- 事業再生局面にある場合には、可能な限り有利な条件での債権回収を行うべく、早期の中小 M&A の実行を促す動機が構造的に強くなる傾向。中小 M&A 支援を行う場合にも、譲り渡し側の意向を汲みながら、譲り渡し側の真意に即した中小 M&A 支援を行うことが求められる。

4. 経営者保証に関するガイドラインの遵守

- 中小 M&A に伴う経営者保証の解除等に関し、「経営者保証に関するガイドライン」及び「経営者保証に関するガイドラインの特則」に留意。