

令和6年度第1回岐阜県事業承継ネットワーク連絡会議

事業承継・M&A支援について

令和6年6月 中部経済産業局 中小企業課

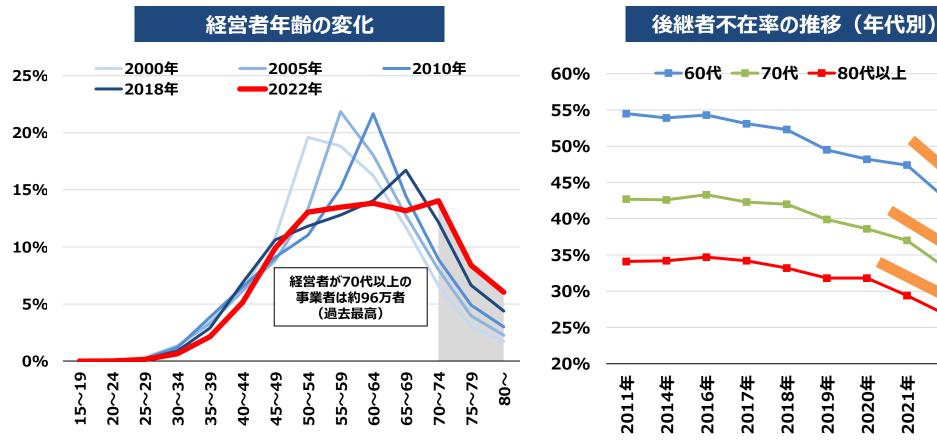
<目次>

はじめに、事業承継の現状と支援策の全体像

- 1. 事業承継・引継ぎ支援センター等による支援
- 2. 事業承継税制
- 3. 事業承継・引継ぎ補助金
- 4. 中小企業の複数 (M&A) グループ化
- 5. 環境整備等

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歳~54歳」であったのに対して、2022年には50~74までの幅広い年齢に分散傾向が見られる。しかし、経営者が70代以上の事業者(約96万者)の割合は過去最高(約30%)となるなど、高齢化は引き続き進展。
- また、高齢の経営者における**後継者不在率も改善**しているが、<u>依然として高い水準</u>。



(注)「2022年」については、2022年11月時点のデータを集計している。

【資料】帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」(2023年)

30%

2023年

廃業等の増加傾向

【資料】(株)東京商工リサーチ調べ

- 近年、我が国における休廃業・解散数は新型コロナウイルス感染症の影響もあって増加傾向。
- 黒字廃業の比率が半数を超える 状況が続いており、後継者不在の中小企業は、<u>仮に黒字経営</u> であっても廃業等を選択せざるを得ない状況。



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

○事業承継の相談/M&Aのマッチング

○M&A後の設備投資等

事業承継診断

事業承継ネットワーク(地

域金融機関・商工団体・サプライチェーンを構成する業

界団体等)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、連携支援

事業承継・引継ぎ支援センター

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 (補助上限800万円、補助率1/2~2/3)

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・贈与税の納税猶予

事業承継税制 (法人版、個人版)

- 事業承継時の相続税・贈与税を全額納税猶予。
- ・R6税制改正で特例承継計画の申請期限を2026年3月末に延 長。

中小企業経営強化税制(D類型)

M&Aに係る投資額の10%を税額控除 又は 即時償却

○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(仲介手数料、DD費用等)を支援 (補助上限600万円、補助率1/2~2/3)
- ・FA・仲介費用については、「M&A支援機関登録制度」に登録されたFA・仲介業者による支援に係る費用だけが補助対象

| (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 | | |

○M&A後のリスクへの備え

中小M&A準備金、中堅・中小グループ化税制

- ・M&A後のリスクに備えるため、M&A投資額の70%までを準備金として損金算入可能(据置期間5年)
- ・R6税制改正において、中堅・中小企業のグループ化を支援するために、複数回のM&Aを行う場合の積立率を2回目90%、3回目以降100%に拡大する枠を創設(据置期間10年)

○M&A時、事業承継・M&A後の金融支援、財務基盤強化

公庫による金融支援、経営者保証解除支援

- ・公庫による事業承継・M&Aにかかる支援制度について、融資限度額や据置期間等について拡充
- ・承継円滑化法に基づく信用保証等の特例、投資育成による共同M&A、中小機構グループ化・事業再構築支援ファンドによる支援

5

事業承継・引継ぎ (M&A) に関するガイドライン等

引継ぎの準備

円滑な引継ぎ

引継ぎ後の経営革新等

中小M&Aガイドライン

- 適切なM&Aのための行動指針を提示。
- 契約内容や手数料等の重要事項について契約前に書面により説明を 実施すること。
- ・ (仲介の場合)利益相反防止の観点から、一方当事者の意向が反映されやすいバリュエーション・DD等の結論を決定しないこと。

中小M&A支援機関登録制度

- 「中小M&Aガイドライン」を遵守宣誓した支援機関を登録する制度。
- 「事業承継・引継ぎ補助金」(専門家活用)による補助対象は、本制度の登録機関による支援に限定。

民間事業者による自主規制団体(M&A仲介協会)

- M&A仲介の適正かつ円滑な取引の推進を図るため、仲介大手が設立。
- **自主規制ルール**(過剰な営業・広告の禁止、**リピーターとなる買手の優先の禁止等の利益相反行為の禁止、**手数料体系の開示等)を策定・令和6年4月完全施行。

中小PMIガイドライン、実践ツール

M&A後に行われる組織や業務の統合作業であるPMI (Post Merger Integration) の適切な取組を促すガイドライン・ツールを策定、令和6年3月に公表。

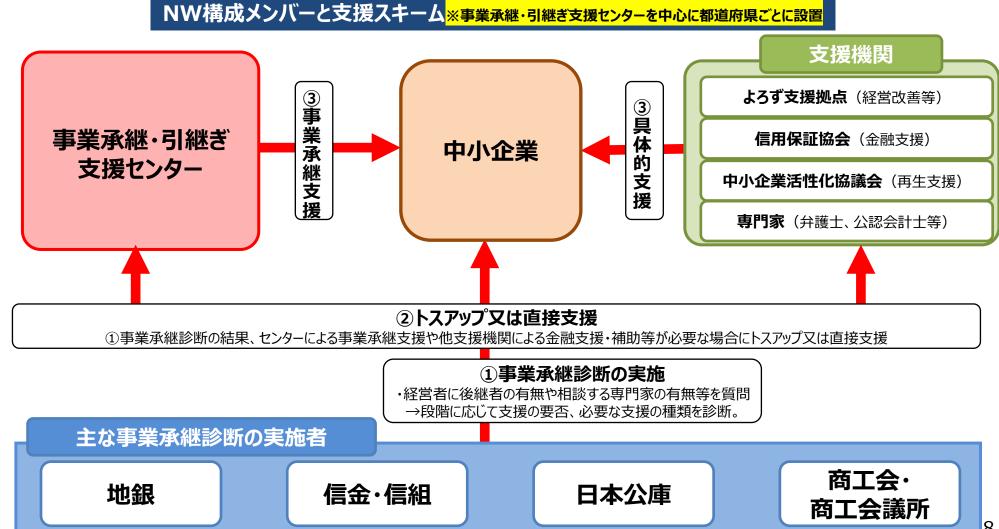
く目次>

はじめに、事業承継の現状と支援策の全体像

- 1. 事業承継・引継ぎ支援センター等による支援
- 2. 事業承継税制
- 3. 事業承継・引継ぎ補助金
- 4. 中小企業の複数(M&A)グループ化
- 5. 環境整備等

1. 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115万件実施)。



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5年度には相談件数が 23,722件、成約件数が3,581件に達した(速報値)。

支援スキーム 中小企業·小規模事業者 事業承継ネットワーク構成機関 事業承継診断の実施 事業承継・引継ぎ支援センター 相談対応 親族内承継支援 第三者承継支援 役員·従業員承継 M&A ニーズに応じた様々な支援 事業承継計画策 株主移転 後継者不在企業に 代表権変更 対するマッチング支援 定支援



く目次>

はじめに. 事業承継の現状と支援策の全体像

- 1. 事業承継・引継ぎ支援センター等による支援
- 2. 事業承継税制
- 3. 事業承継・引継ぎ補助金
- 4. 中小企業の複数(M&A)グループ化
- 5. 環境整備等

2. 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

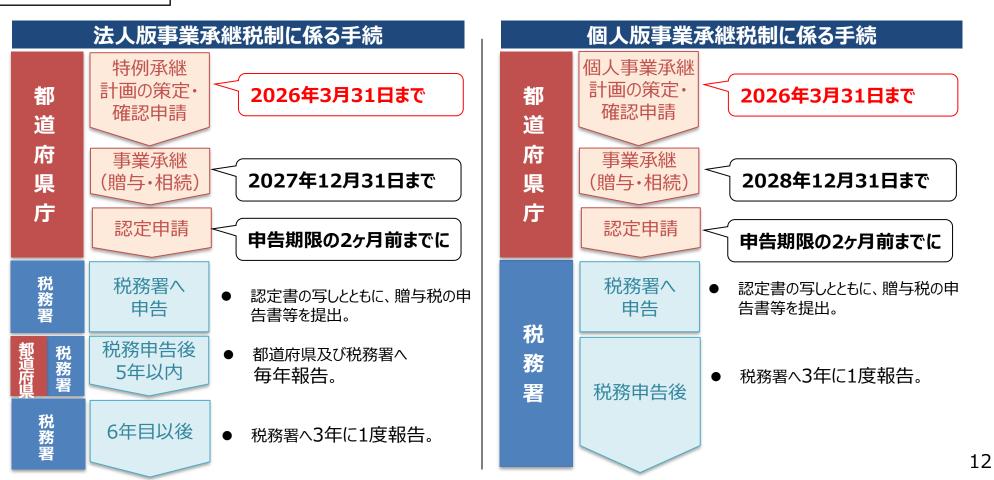
| | 一般措置 | 特例措置(時限措置) |
|---------|------------------------|---------------------------------|
| 猶予対象株式数 | 総株式数の最大2/3まで | 上限なし |
| 適用期限 | なし | 10年以内の贈与・相続等 (2027年12月31日まで) |
| 猶予割合 | 贈与税 100% 相続税 80% | 贈与税・相続税ともに 100% |
| 承継方法 | 複数株主から 1名の後継者に承継可能 | 複数株主から 最大3名の後継者に承継可能 |
| 雇用確保要件 | 承継後5年間 平均8割の雇用維持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

(参考) 法人版·個人版事業承継税制の特例承継計画の提出期限の延長 (相続税·贈与税)

- 事業承継税制は、中小企業の円滑な世代交代を通じた生産性向上のために、事業承継時の贈与税・相続 税負担を実質ゼロにする時限措置。
- コロナの影響が長期化したことを踏まえ、法人版・個人版の**特例承継計画の提出期限を2年延長**することとし、 適用期限の到来に向けて、早期事業承継への支援体制の構築を図る。

令和6年度税制改正 |※赤字が改正箇所 概要

【特例承継計画の提出期限:法人版・個人版いずれも令和8年3月末】



<目次>

はじめに. 事業承継の現状と支援策の全体像

- 1. 事業承継・引継ぎ支援センター等による支援
- 2. 事業承継税制
- 3. 事業承継・引継ぎ補助金
- 4. 中小企業の複数 (M&A) グループ化
- 5. 環境整備等

3. 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。

専門家活用 M&Aが対象 先代経営者 後継者

経営革新

親族内承継、M&A、 経営資源引継ぎ型創業等が対象

「事業引継ぎ(M&A)時」等にかかる 費用を補助

【対象経費の例】

- M&A仲介業者やFAへの手数料※ (着手金/成功報酬)
- 価値算定費用
- デュー・ディリジェンス費用

「承継後の取組」にかかる費用を補助

【対象経費の例】

- 新築・改築工事費用
- 機械装置の調達費用



譲渡できなかった事業の廃業等

「承継時に伴う廃業」にかかる費用を補助

【対象経費の例】

● 廃業支援費、在庫処分費、解体費、現状回復費

譲り受けた事業の一部廃業等

廃業・再チャレンジ

(参考)事業承継・引継ぎ補助金

【生産性革命推進事業(令和5年度補正予算2,000億円)の内数】

15

- 事業承継やM&Aに係る設備投資等、M&A時の専門家活用に係る費用(ファイナンシャルアドバイザー(FA) や仲介に係る費用、デュー・ディリジェンス、セカンド・オピニオン、表明保証保険料等)を補助。
- 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」を支援するため、経営革新枠において、複数の中小企業がグループ全体の生産性を向上させる ための投資を行おうとする場合、**グループー体として申請できるように運用変更**する。

| | 経営革新枠 | 専門家活用枠 | 廃棄・再チャレンジ枠 |
|------|--|--|--|
| 要件 | (グループ申請を新設) 経営資源引継ぎ型創業や事業承継(親族内 承継実施予定者を含む)、M&Aを過去数年以 内に行った者、又は補助事業期間中に行う予 定の者 | 補助事業期間に経営資源を譲り渡す、又は譲り 受ける者 | 事業承継やM&Aの検討・実施等に伴って廃業 等を行う者 |
| 補助上限 | 600~800万円* * 一定の賃上げを実施する場合、補助上限 を800万円に引き上げ | 600万円 * * M&Aが未成約の場合は300万円 | 150万円* * 経営革新事業、専門家活用事業と併用申 請する場合は、それぞれの補助上限に加算 |
| 補助率 | 1 / 2・2 / 3 * *中小企業者等のうち、①小規模、②営業利 益率の低下(物価高影響等)、③赤字、④再 生事業者のいずれかに該当する場合:2 / 3 | 買手支援型:2/3 売手支援型:1/2・2/3* * ①赤字、②営業利益率の低下(物価高影響等)のいずれかに該当する場合:2/3 | 1/2・2/3 * *経営革新事業、専門家活用事業と併用申請する場合は、各事業における事業費の補助率 |
| 対象経費 | 店舗等借入費、設備費、原材料費、産 業財産権等関連経費、謝金、旅費、外 注費、委託費、広報費 | 謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、 保険料 | 廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復 費、リースの解約費、移転・移設費用(併用申 請の場合のみ) |

く目次>

はじめに. 事業承継の現状と支援策の全体像

- 1. 事業承継・引継ぎ支援センター等による支援
- 2. 事業承継税制
- 3. 事業承継・引継ぎ補助金
- 4. 中小企業の複数(M&A)グループ化
- 5. 環境整備等

4. 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ー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 <u>効率化</u>

・ 経理・総務・人事といったバックオフィス業務を<u>親</u> 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。

グループ化の事例

セレンディップ・ホールティングス株式会社

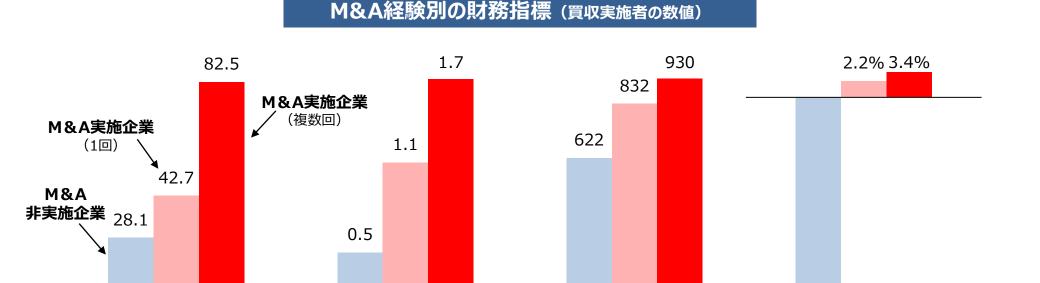
- 自動車部品やハイテク部品等のものづくり企業を中心に、「M&A による事業承継」と「プロ経営者の複数派遣」により、中小企業の 継続的な成長を支援する企業。
- グループ企業のバックオフィス機能をシェアード化するとともに、製造現場のDX化・省人化を進め、採用、R&D、ファイナンス等の機能をグループ企業に提供。グループ各社は製造・開発に集中。

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。

(参考)複数M&A(グループ化)を通じた生産性の向上

● 複数のM&Aによってグループ化の取組を行っている企業は、M&Aを実施していない企業及び単独でのM&Aを実施している企業と比較して、売上、利益、労働生産性、成長の指標(修正ROIC)が上回っており、高い成長と生産性向上を達成しているといえる。



※ 数値は2022年度決算の平均。N数は162社。

売上高(億円)

※ 労働生産性=付加価値*1÷労働者数(非正規社員含む) *1付加価値=営業利益+人件費

営業利益(億円)

※ 修正ROIC=税引後営業利益 ÷ (有利子負債+株価総額*2) *2株価総額は純資産合計として計算している(簿価純資産法を採用)

労働生産性(万円)

※ 税引後営業利益 = 営業利益×(1-実効税率*3) *3 実効税率0.232として計算している

(出所) 中小企業庁「令和5年度 中小企業のM&Aに関するアンケート調査」

-28.1%

修正ROIC

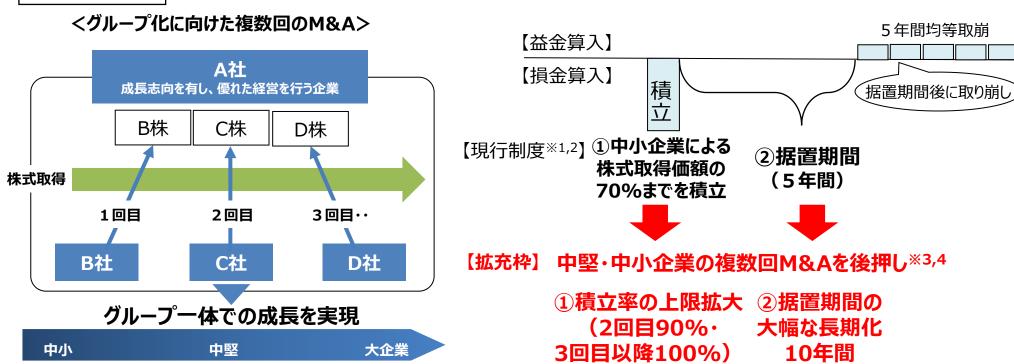
4. 中小企業事業再編投資損失準備金の拡充及び延長(中堅·中小グループ化税制) (法人税·法人住民税·事業税)

- 成長意欲のある中堅・中小企業が、複数の中小企業を子会社化し、親会社の強みの横展開や経営の効率化によって、グループー体となって飛躍的な成長を遂げることが期待される中、グループ化に向けて複数回のM&Aを実施する場合、簿外債務リスクや経営統合リスクといった減損リスクが課題。
- ごうしたリスクも踏まえ、現行の中小企業事業再編投資損失準備金を拡充・延長し、中堅・中小企業によるグループ化に向けた複数回M&Aを集中的に後押しするため積立率や据置期間を深堀りする新たな枠を創設する。
- 拡充枠については、産競法改正に位置づけ令和8年度末までの今後3年間の措置を予定。

改正概要

※赤字が改正箇所

【適用期限:令和8年度末】



- ※ 1 認定からM&A実施までの期間を短縮できるよう、計画認定プロセスを見直し。
- ※ 2 簿外債務が発覚した等により、減損処理を行った場合や、取得した株式を売却した場合等には、準備金を取り崩し。
- ※ 3 産業競争力強化法において新設する認定を受けることが要件(拡充枠は過去5年以内にM&Aの実績が必要)。
- 4 中堅企業は2回目以降のM&Aから活用可能。

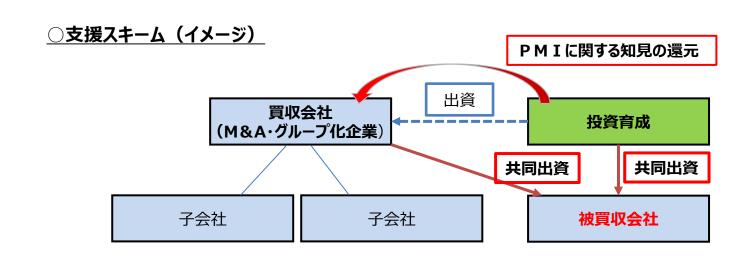
4. 日本政策金融公庫「事業承継・集約・活性化支援資金」の拡充

● 日本政策金融公庫では「事業承継・集約・活性化支援資金」の融資を通じて、事業承継やM&Aに取り組む事業者を支援。中小グループ化への支援充実化を図るべく、融資限度額や据置期間等について拡充。

| 目的 | 地域経済の産業活動の維持・発展のために、事業の譲渡、株式の譲渡、合併等により経済的又は社会的に有用な事業や企業 を承継・集約化する中小企業者の資金調達の円滑化を支援する。 | |
|-----------------------|---|--|
| ご利用いただける方 | 1 〈事業承継計画関連〉 中期的な事業承継を計画し、現経営者が後継者(候補者を含む。)と共に事業承継計画を策定している方 2 〈事業承継関連〉 安定的な経営権の確保等により、事業の承継・集約を行う者及び当該事業者から事業を承継・集約される者 3 〈承継第二創業関連〉 事業の承継・集約を契機に、新たに第二創業(経営多角化、事業転換)または新たな取組みを図る方(第二創業または新たな取組み後、概ね5年以内の方を含む。) 4 〈代表者個人関連〉 中小企業経営承継円滑化法に基づき認定を受けた中小企業者の代表者、認定を受けた個人である中小企業者または認定を受けた事業を営んでいない個人 5 〈経営者個人保証免除関連〉 事業承継に際して経営者個人保証の免除等を取引金融機関に申し入れたことを契機に取引金融機関からの資金調達が困難となっている方であって、公庫が貸付けに際して経営者個人保証を免除する方 | |
| 資金使途 | 設備資金・長期運転資金 | |
| 融資限度額 | (中小企業事業): 7億2千万円→<u>14億4千万円</u>、(国民生活事業):7千2百万円(うち運転資金4千8百万円) | |
| 融資期間 (据置期間) | 設備資金 20年以内(うち据置期間2年→ <u>5年</u> 以内) 長期運転資金 7年以内→ <u>10年以内</u> (うち据置期間2年→ <u>5年</u> 以内) | |
| 融資利率 | 貸付対象 1 基準利率又は特別利率①(認定経営革新等支援機関などの支援を受けて事業承継計画を策定し、当該計画を実施する場合(現経営者の年齢が55歳以上である場合に限る。)は特別利率②) 貸付対象 2 基準利率。ただし、一定の要件を満たす場合、特別利率①又は② 貸付対象 3 基準利率又は特別利率② 貸付対象 4 特別利率①(付加価値向上計画を作成し、同計画において新たな雇用が見込まれる方は特別利率②) 貸付対象 5 基準利率 ※特別利率の適用 4億円→8億円(4億円→8億円超は基準利率)。 | |

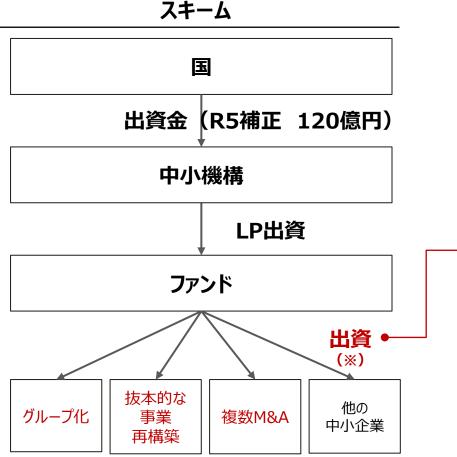
4. 中小企業投資育成株式会社による支援の強化(M&A・グループ化支援)

- M&A・グループ化に取組む中小企業等は、主にM&Aに係る資金調達や、M&A実施時のリスク評価や買収後の統合(PMI)等を課題と捉えている。
- 中小企業投資育成株式会社(以下、投資育成)は既にM&A・グループ化企業への出資実 績を有するが、M&A・グループ化を更に促進する観点から、中小企業のM&A・グループ化の促 進に向け、投資育成の高い企業評価・育成能力の活用をした、被買収会社の既発行株式を買 収会社(M&A・グループ化企業)と投資育成による共同出資スキームについて検討。
- 投資育成の共同出資支援により、<u>買収会社(M&A・グループ化企業)の①買収資金の負担</u> 軽減、②買収時等のリスクの低減、③M&Aによる成長促進の効果が期待される。



4. 中小グループ化・事業再構築等支援ファンドの概要

- 中小企業の「グループ化」及び「事業再構築」への取組は、既存事業の延長線上にない取組みを実施し、 非連続な成長を実現する上で、有効手段であるが、これらの事業に取組み、成長を実現するためには、資本 性の資金の活用等により長期の成長ビジョンのもと、腰を据えた事業に取組むことが重要。
- そこで、ファンドが、グループ化や複数M&A、事業再構築等を前提に投資戦略を実行し、**資本性資金・ファンドの有する高度なM&A・PMIノウハウ、ハンズオン支援を実施することで支援**を行う。



要件

「中小企業成長支援ファンド」の出資要件を基本と するが、以下3点を変更・追加する。

- 企業価値向上の手段として、グループ化や複数 M&A、抜本的な事業再構築を前提に 密を実行すること。
- ファンド運営期間を最大15年(延長最大3年)
 可)とすること。
- 中小機構の出資はファンド総額の<u>1/3を上限</u>とする。

→これにより、長期ファンドの組成を実現し、中小機構の出資金を呼び水に国庫負担以上のリスクマネーをグループ化企業等に投入する。

く目次>

はじめに. 事業承継の現状と支援策の全体像

- 1. 事業承継・引継ぎ支援センター等による支援
- 2. 事業承継税制
- 3. 事業承継・引継ぎ補助金
- 4. 中小企業のグループ化
- 5. 環境整備等

5. 令和5年度中小企業政策推進事業

(中部地域における事業承継・引継ぎに関する課題及び取組調査) 報告書概要版

■三重県の後継者不在率の要因分析(アンケート調査結果より)

1. 事業の継続ができる、比較的良好な経営環境

- ①事業の将来性では、「事業継続が困難」と考えている企業の割合が最も低い
- ②廃業の最大の理由では、「事業に将来性がない」と 考えている企業の割合も低い
- ③外的指標等からも、三重県の事業環境が後継者 不在率に寄与(Uターン率の高さ)

2. 事業承継の取組開始時期の早さ

- ①経営者が若い年齢で事業承継をしたいと考えている 企業の割合が高い
- ②将来の事業方針の検討や支援機関からの案内等 の影響により、早い段階での事業承継の取組開始に 繋がっている

3. 事業承継の意志が強く、多様な手段により事業 承継を模索

- ①事業を次の世代に引き継く意志が強い企業が多い
- ②親族承継以外の「従業員承継」「第三者承継」などを検討している企業の割合が高い

4. 支援機関による支援策の充実

- ①三重県の全支援機関における各支援策の実施率は、基礎的な知識説明・支援機関の紹介、現状把握や課題整理、計画策定、後継者育成などで高い
- ②支援機関別では、特に「地方銀行」「商工会」で実施率が高い
- ③三重県の全支援機関における各支援策の充実度は、5県平均以上と質の面からも充実

■後継者不在率の要因分析に関する検証・深掘り(ヒアリング調査結果より)

1. 事業継続・承継を検討するうえで基礎となる自社の把握と良好な経営環境

- < 企業 >・自社の保有する強み(取引基盤、技術・ノウハウ、知名度など)を把握し、事業経営を継続できる環境にある
- <支援機関>・愛知・大阪に挟まれた立地により取引基盤が安定、黒字企業割合が 相対的に高い

2. 早い段階から事業承継を検討

- < 企業 >・経営者交代の数年前から事業承継意思を経営者と後継者の間で 認識共有し、事業承継に取り組んでいる
- <支援機関>・年齢だけでなく、課題やニーズ(株式割合、後継者の有無、純資産額など)を踏まえた、事業承継支援の実施

3. 様々な事業引継の選択肢を検討

- < 企業 >・実子への事業承継にこだわらず、後継者候補を模索し、事業引継ぎの打診・選定を実施
- <支援機関>・専門的な支援提供のため、税理士や民間コンサル会社などの専門家、 事業承継・引き継ぎ支援センターとの連携
- ・他社の具体事例の共有や企業同士の情報交流ネットワーク・場の提供
- ・従業員承継のほか、第三者承継を事業承継の選択肢としている企業が増加傾向

4. 支援機関による様々なきつかけづくりが事業承継の取組開始に影響

- く 企 業 >・金融機関や取引先による事業承継方針の確認
- ・金融機関や商工会からの事業承継・引き継ぎセンターの紹介
- ・支援機関が創る経営者交流の場を活用した情報収集
- <支援機関>・信頼度が高く、知識・経験が豊富な支援担当者によるアプローチ
- ・単なる知識の共有だけでなく、より企業が関心度を向上させるための、他社の具体事例などの定性情報や概算の自社株評価などの定量情報の提供
- ・基礎的な経営知識と企業同士の情報交流ができるネットワーク・場づくり
- ※金融機関:後継者育成塾、経営力育成講座 商工会議所・商工会:会員 向けの部会や青年会議所など

■後継者不在率の低下に寄与する取組の整理

【企業の取組】

事業承継を検討するうえでの事業環境の把握

✓ 自社の現状・強みを把握し、事業承継の判断材料に活用(後継者へ事業の魅力の説明、M&Aの検討など)

早い段階における事業承継の取組開始

∨ 十分な事業承継の検討・対応時間の確保 ∨ 不測の計画変更などにも時間猶予 ∨ 先代の決断

多様な選択を踏まえた事業承継の検討

✓ 親族(特に実子以外)以外の事業引継ぎを検討することで、後継者の確保、事業承継の選択の幅を広げる

【支援機関の取組】

支援の提供

【連携】

事業承継の取組開始に繋がる効果的な働きかけ

事業承継を踏まえた企業の事業性評価の実施と企業自身が強みを把握するための支援

事業承継に向けた企業の課題を起点とした 働きかけの実施

具体的な事業承継事例の共有や 企業同士の情報交流ネットワーク・場の創出

各支援機関の連携による支援の充実

事業承継ネットワーク を構成する各支援機関 の更なる連携を図る ことで、支援の

量・質を拡大・充実

公的機関 金融機関 事業承継・引き継ぎ支援センター 南工関係団体 専門家

そして今年度は・・・

事業者によりそい身近な地域での事業承継支援策 について検討予定

(参考) 中小PMIガイドラインについて

- 中小企業においてPMIの重要性についての理解が不足しており、PMIに関する支援機関も不足している状況を踏まえ、事業を引き継ぐ譲受企業が実施することが望ましいPMIの取組を整理し、「中小PMIガイドライン」と簡略にまとめた概要版を令和4年3月に公表。
- 令和5年3月、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で公開。

中小PMIガイドラインにおけるPMIのステップ・主な取組・重要ポイント



※特に、PMI推進体制の確立、関係者との信頼関係の構築、M&A成立後の現状把握等は、100日までを目途に集中的に実施。

(参考)中小M&Aガイドラインの策定(令和2年)

- 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

①M&Aに関する知見がなく、 進め方が分からない

②M&A業務の手数料等の 目安が見極めにくい

③M&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、十業等専門家、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。

(2)

(3)

(参考) 中小M&Aガイドライン改訂(第2版)(令和5年)

- 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

(参考) M&A支援機関登録制度の創設(令和3年)

- 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3,031件(令和5年 12月末時点)。
- 業種としては専門業者が多く、<u>仲介業者が22%</u>、<u>FAが13%</u>となっている。また、<u>税理士</u> (18%) や公認会計士(10%) も多いほか、地域金融機関(5%) 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

※<u>業種を問わない</u>。例えば仲介業務を行っている金融機関も対象。 逆に、デューディリジェンス(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<u>支援実績を翌年度に報告</u>



- 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、<u>不適切事例として他の中小企業者への注意喚</u> <u>起などに用いる</u>。

経営者にとって厳しい環境が続きます・・・・

「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。

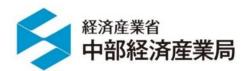
唯一生き残ることが出来るのは、変化できる者である。」

(チャールズ・ダーウィン)



ご清聴ありがとうございました

- ・個別に金融機関ご担当者ほか行内の皆様への説明
- ・顧客向け説明会(集合型、WEB型) など、ご相談に応じます。



産業部 中小企業課

電話:052-951-2748

URL: http://www.chubu.meti.go.jp



中部経済産業局

配信サービス







twitter

Mail magazine

「登録無料]

当局の施策情報、イベント案内、補助金公募、経済動向等を お届けします。

で希望の方は、ぜひ当局HPもしくはQRコードからで登録 ください。(http://www.chubu.meti.go.jp/)









HP

ツター RS

メールマガジン