

# 「中小 M&A ガイドライン」について

## 1. 「中小 M&A ガイドライン」公表の背景・趣旨・目的

2020 年以降、経営者の平均年齢が 60 歳を超えており、年々高齢化が進んでおります。傾向として、後継者が決まっていない企業の割合が高い状態が続いています。以前は、親族内での事業承継が一般的でしたが、少子高齢化、日本経済の成熟化による競争激化、多様化の影響もあり、子供がいない、いても継いでくれない・継がせないという経営者が増えており、事業承継問題の解決手段として会社を M&A により譲渡を選択するケースが増えています。近年では課題解決の手段として M&A を捉えている経営者も増えていきます。

また、日本の少子高齢化問題は、すべての産業において企業の存続、雇用と取引先の確保などの面で、将来不安を生み出しています。将来的な危機感を覚えている企業も少なくありません。このような状況の中で、業績の拡大を志向する譲受企業が M&A に傾注しています。また、人口減少による人手不足が深刻化しており、その解決策として M&A も注目されています。

このような背景の中、2020 年 3 月に経済産業省より「中小 M&A ガイドライン」が公表されました。2019 年 12 月の「第三者承継支援総合パッケージ」（経済産業省）に基づき、2017 年策定の「事業引継ぎガイドライン」（中小企業庁）を全面改訂し、「中小 M&A ガイドライン」を策定しました。

事業承継型の M&A を検討される中小企業の経営者、M&A 関連業務に携わる仲介会社に求められることも含まれた総合的なガイドラインとなっております。

下記リンクよりご一読ください。

リンク- 経済産業省『「中小 M&A ガイドライン」を策定しました』

<https://www.meti.go.jp/press/2019/03/20200331001/20200331001.html>

同ガイドラインでは、中小企業経営者の高齢化問題を背景に、後継者不在による優良な経営資源の散逸がこのまま積み重なれば日本経済に大きな損失となるため、従業員の雇用を守り、サプライチェーンを含め多くの関係者や地域経済のためにも、M&A による第三者承継をサポートするべく、ガイドラインが策定された背景が記載されています。

後継者不在の中小企業にとって、M&A を通じた第三者への事業の引継ぎは、事業承継の重要な手法の一つですが、中小企業経営者の中には、M&A に関する知見を有しておらず、長年経営し

てきた自社を第三者に「売る」ことを躊躇する者も存在します。また、中小企業における M&A が円滑に促進されるためには、仲介業者や金融機関などの M&A 支援機関が、適切に支援を実施することが重要です。

## 2. 「中小 M&A ガイドライン」の概要

「中小 M&A ガイドライン」では、中小企業が M&A を躊躇する主な 3 つの要因を踏まえ、

- ① M&A の基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、
  - ② 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しています。
- 以下、その概要を項目別に抜粋して列挙します。

### 【1. 中小 M&A ガイドラインの策定】

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

支援機関向けの基本事項

後継者不在の中小企業向けの手引き

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。

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。

### 【2. 中小 M&A ガイドラインの周知とガイドライン遵守を義務付け】

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 ○ハンドブックのイメージ（旧ガイドライン）

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。

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

### 【3. M&Aプラットフォーム等の紹介】

#### ①M&A専門業者

- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ 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。

### 【4. 中小企業向けの手引き】

相談、意思決定企業価値評価、マッチング、交渉

基本事項の締結

財務・法務等調査（DD）

最終契約の締結

クロージング（決済）

ポストM&A

仲介者やFAを活用することの是非についても、支援機関と相談しつつ意思決定することが望まれる。譲渡側経営者との面談や現地調査等に基づいて、企業の価値を評価。最終的には、当事者間で合意した金額が譲渡金額になる。

留意点

候補者をリスト化した上で選定。譲受を希望する企業が見つからない場合でも、経営資源の引継ぎ等の検討が望まれる。

支援機関から密なコミュニケーションでアドバイスを受けることが重要。

この際、譲歩できない点などを予め固めておくことが望ましい。

支援機関の助言を受け、スキームや経営者その他の役員や従業員の処遇、遵守事項を確認の上、契約書に調印することが重要。

譲受側の意向を踏まえ調査を実施。譲渡側・譲受側ともに支援機関の指示を遵守することが望まれる。DDで発見された点や留保事項を踏まえて最終契約を締結する。不安がある場合には、セカンド・オピニオンを求めることも有効。

株式等の譲渡対価の支払い、資産の移転に伴う登記手続の確認。

※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

#### 【5. 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。

支援機関としての基本姿勢の提示

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。

#### 【6. 支援機関向けの基本事項】

◇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。

◇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。

◇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。

◇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。