



# 事業承継・引継ぎ支援について

令和5年2月

中小企業庁財務課

## **【本日お話ししたいこと】**

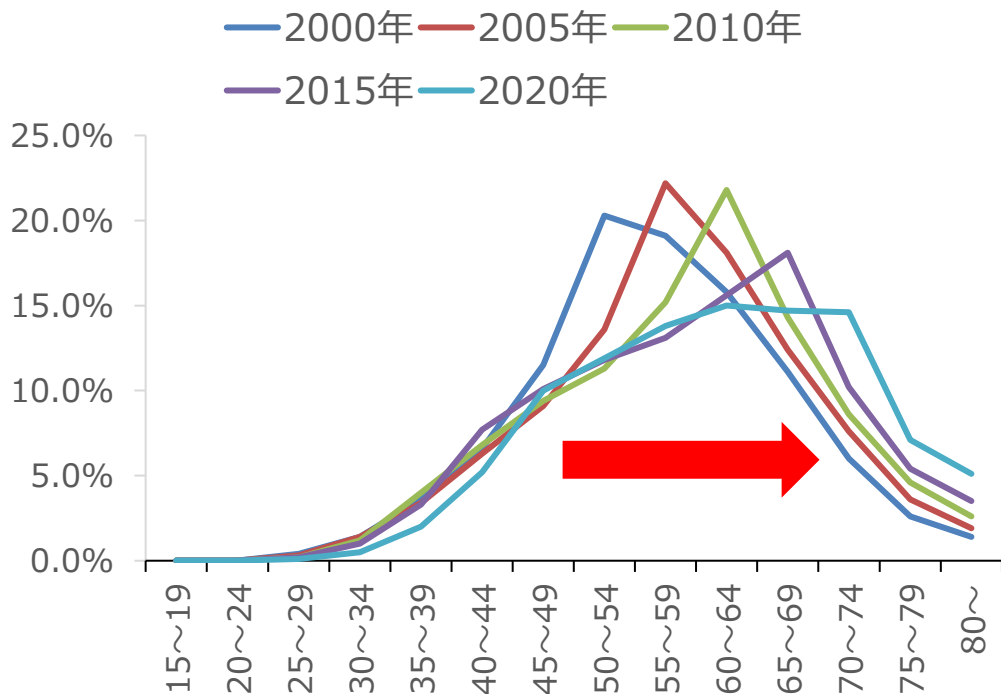
- 1. 事業承継・引継ぎの課題・背景**
- 2. 事業承継・引継ぎの各支援策**
- 3. 各ガイドラインの紹介**
- 4. 最近の検討について**

- 1. 事業承継・引継ぎの課題・背景**
2. 事業承継・引継ぎの各支援策
3. 各ガイドラインの紹介
4. 最近の検討について

# 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、2015年には「65歳～69歳」となっており、経営者年齢の高齢化が進展。
- 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、依然として高い水準。

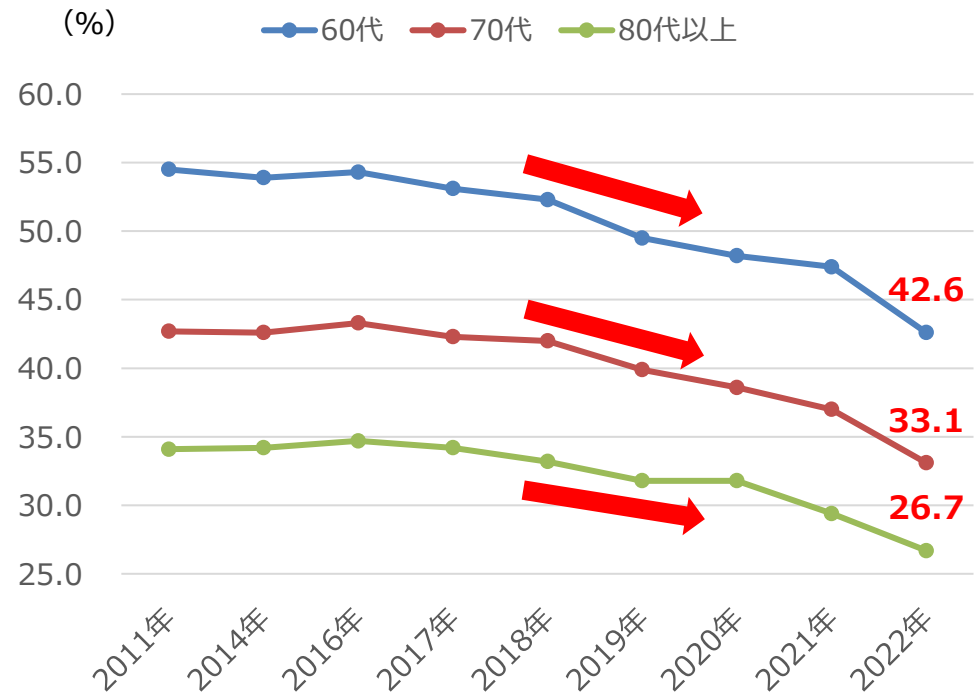
## 経営者年齢の変化



(注) 「2020年」については、2020年9月時点のデータを集計している。

【資料】 中小企業白書（2021）より（株）東京商工リサーチ「企業情報ファイル」再編加工

## 後継者不在率の推移（年代別）

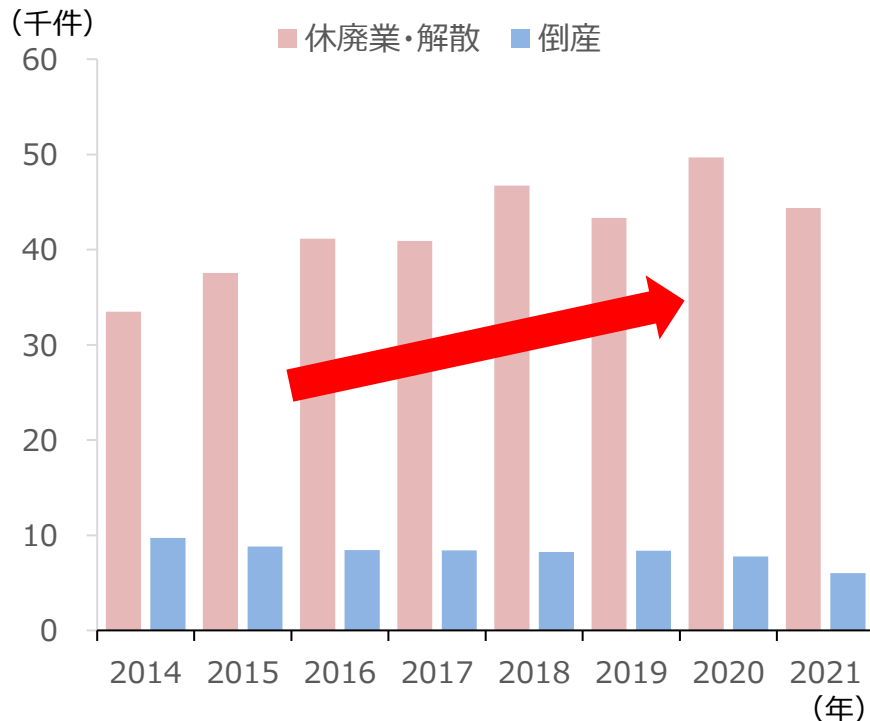


【資料】 帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」

# 廃業等の増加傾向

- 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。
- 黒字廃業の比率が約6割を占める状況が続いており、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。

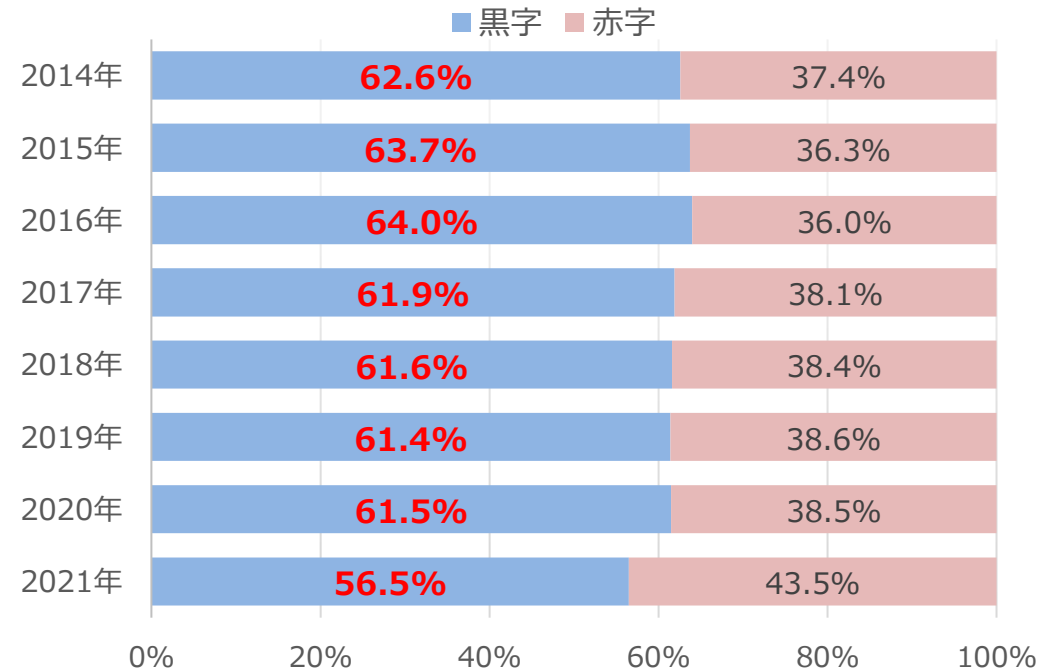
## 休廃業・解散、倒産件数の年次推移



(注) 「休廃業・解散」は、倒産（法的整理、私的整理）以外で事業活動を停止した企業

【資料】(株)東京商工リサーチ「2021年『休廃業・解散企業』動向調査（2022年1月）

## 休廃業・解散事業者の損益別比率

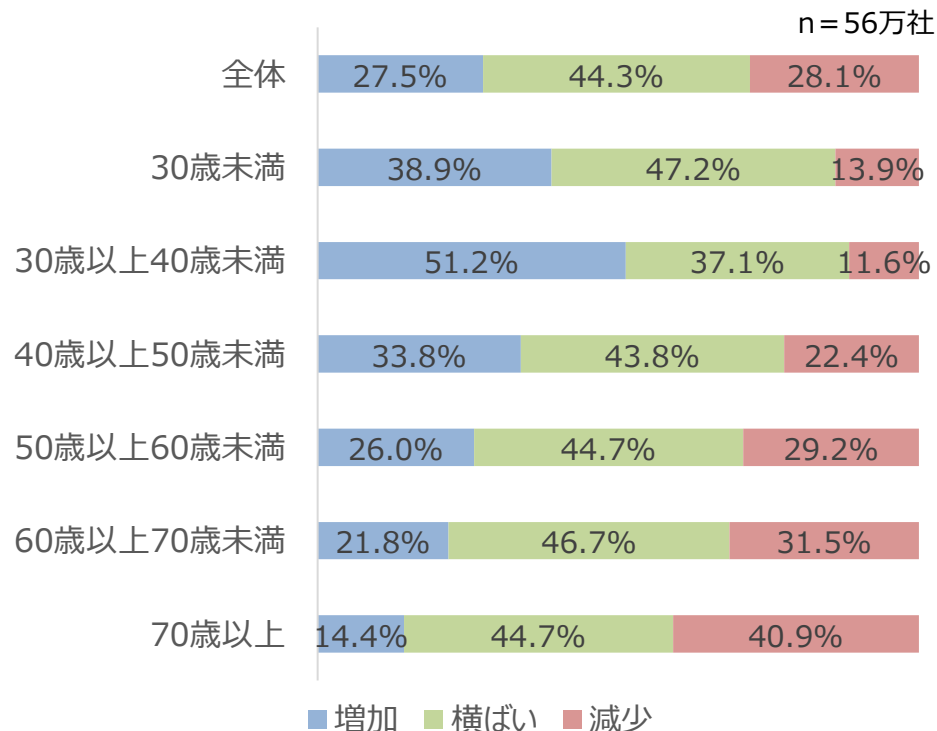


【資料】(株)東京商工リサーチ「2021年『休廃業・解散企業』動向調査（2022年1月）

# 事業承継に期待される効果

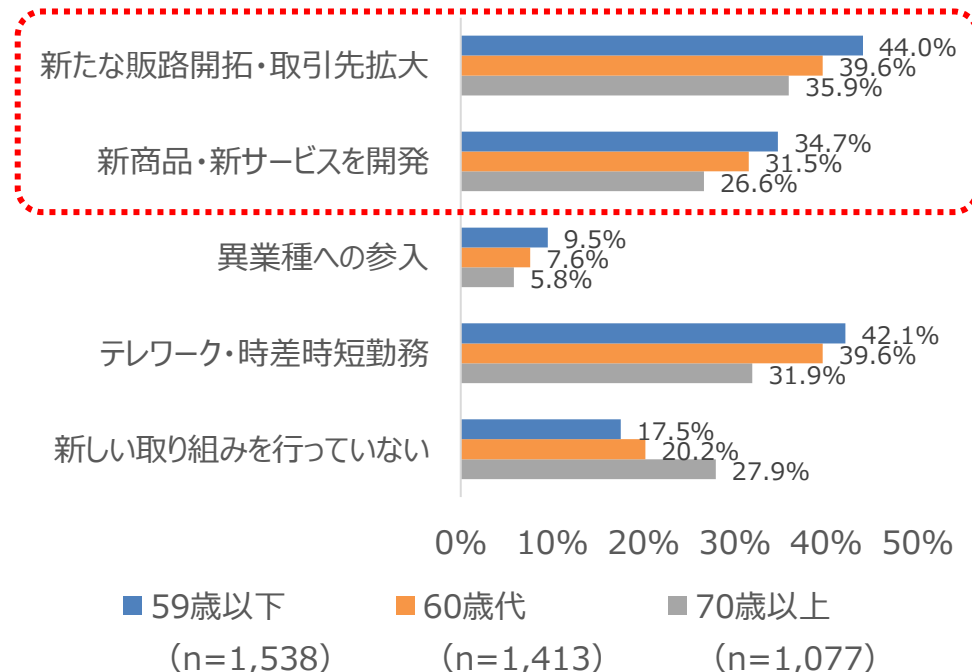
- 事業承継によって経営者が若返ることで、生産性向上等につながる可能性あり。例えば、**若い経営者層では売上高が増加する傾向**にあるとの調査もある。
- ポストコロナに向け、事業再構築などの新たな取組の重要性が高まっている。**経営者年齢が若いほど、新たな販路開拓や新商品サービスに取組む**との調査もある。

## 経営者年齢層毎の売上高の変化



【資料】平成28年度 中小企業庁委託調査

## コロナ禍における新しい取組の状況 (経営者年齢別)

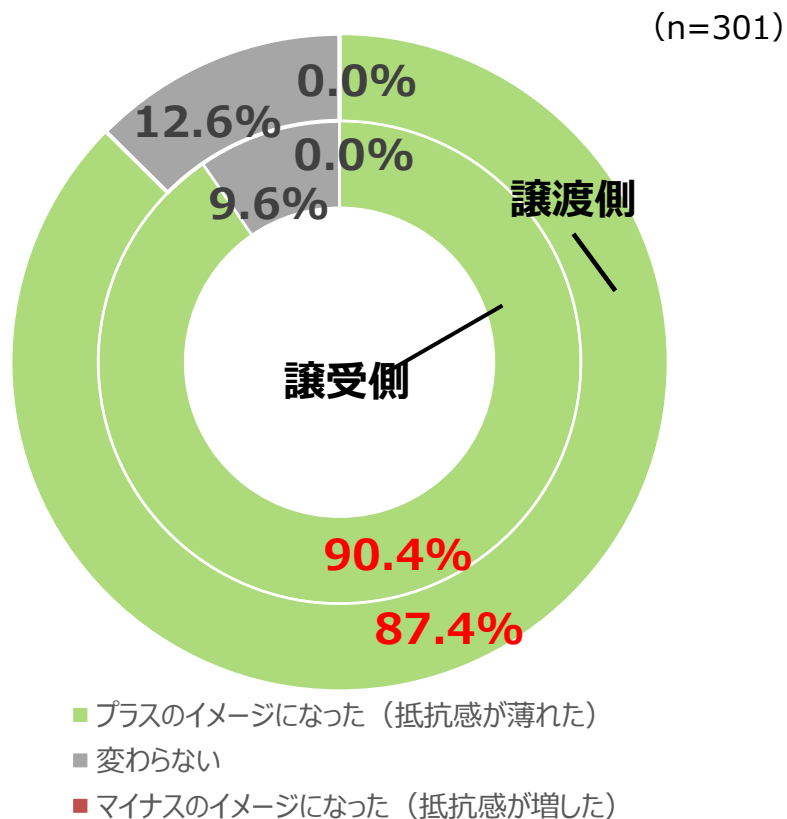


【資料】日本商工会議所「事業承継と事業再編・統合の実態に関するアンケート」

# M&Aに対するイメージの変化と中小M&Aの増加

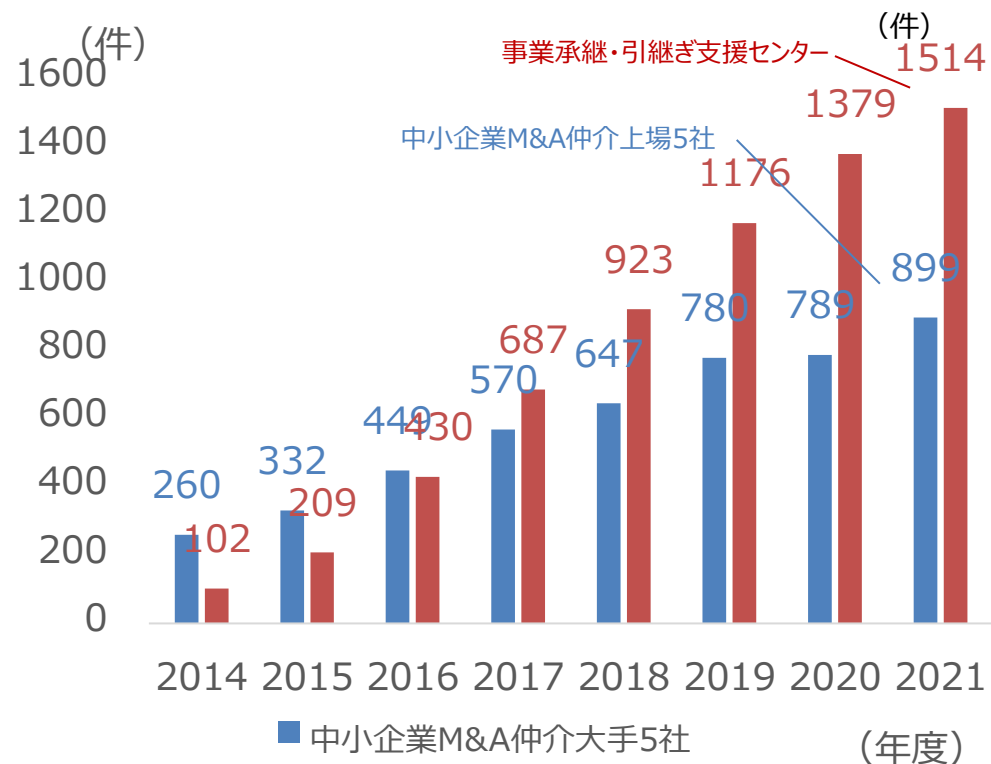
- 中小企業におけるM&Aのイメージについて10年前と比較すると約9割がプラスのイメージ。抵抗感が薄れつつある。
- 中小M&Aの実施件数は右肩上がり増加しており、足下では年間3~4千件程度実施されていると推計。

## M&Aに対するイメージの変化（10年前との比較）



【資料】レコフデータ調べ

## 中小M&Aの実施状況

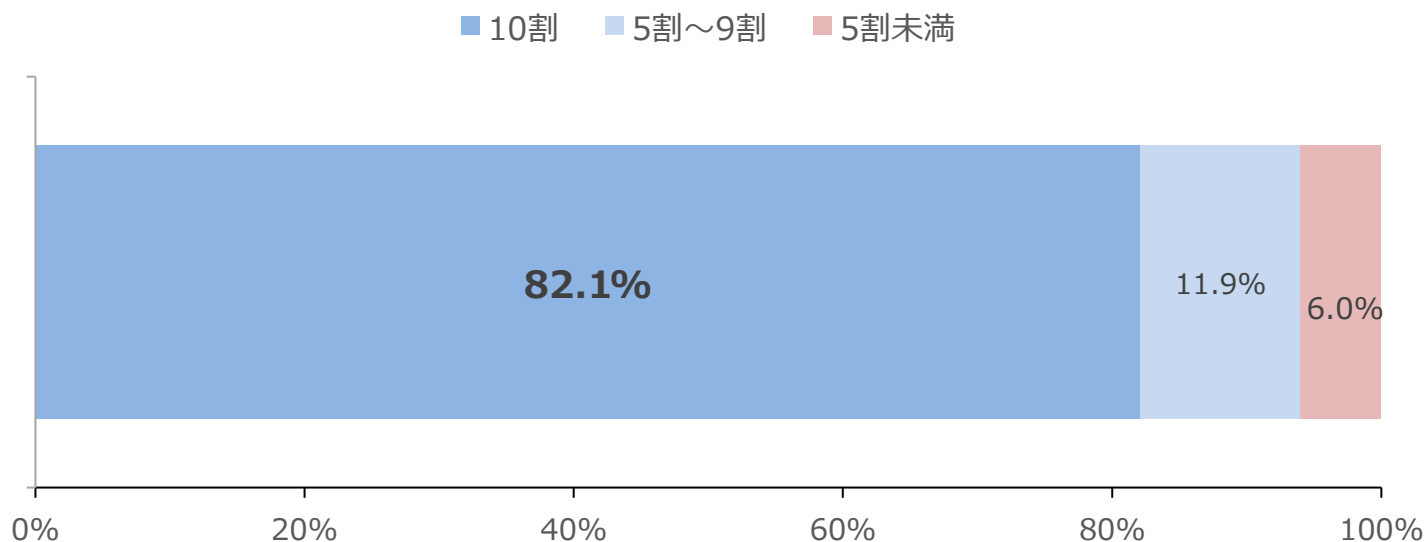


※「中小企業M&A仲介大手5社」とは、日本M&Aセンター、ストライク、M&Aキャピタルパートナーズ、オンデック、名南M&Aを指す。

# 中小企業におけるM&Aの意義① 一経営資源の散逸回避

- 中小企業の休廃業・解散数が増加するなか、**経営資源の散逸を回避することが重要。**
- 中小企業にとって重要な経営資源である従業員についてみると、**M&A実施後、多くのケースで譲渡側の従業員の雇用は維持されている**との調査もある。

## M&A実施後の譲渡側従業員の雇用継続状況



(注) M&A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

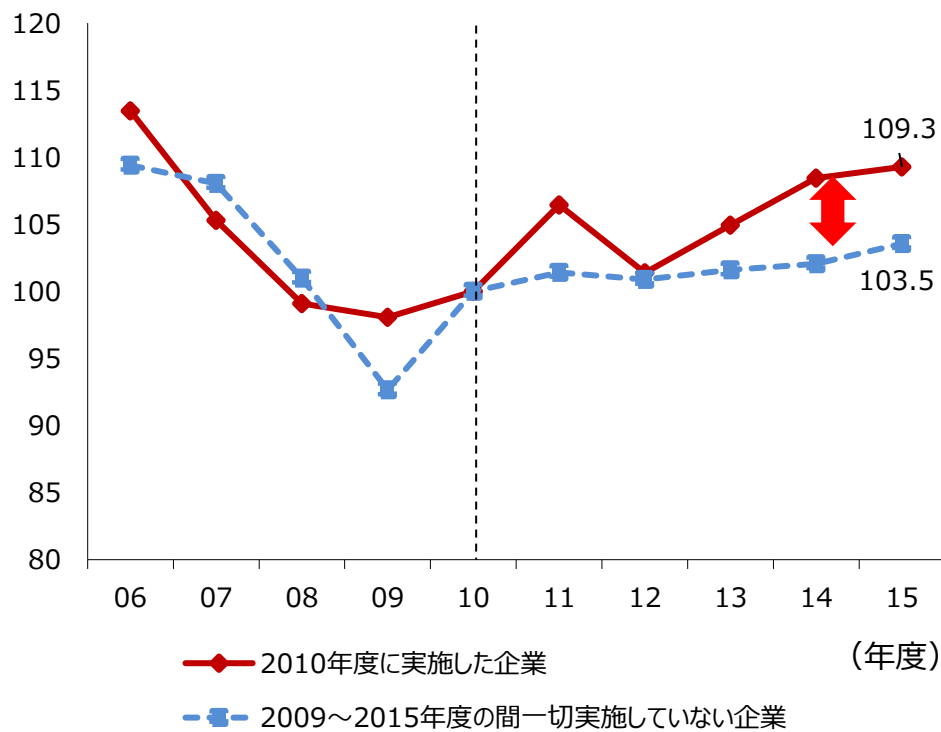
【資料】(株)東京商工リサーチ「中小企業のM&Aに関するアンケート調査」



## 中小企業におけるM&Aの意義② – 生産性向上等の実現

- 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

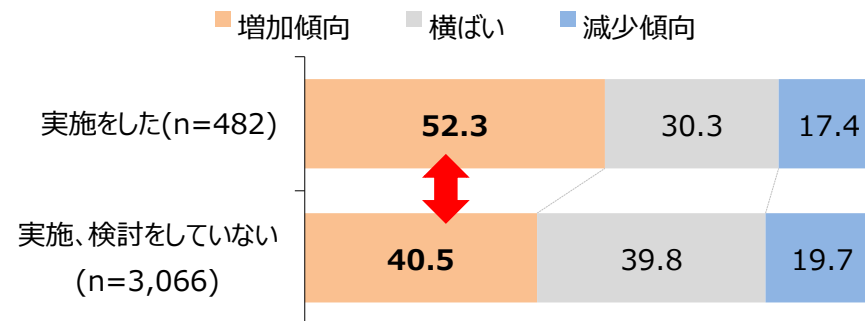


(注) 2010年度 = 100として指数化

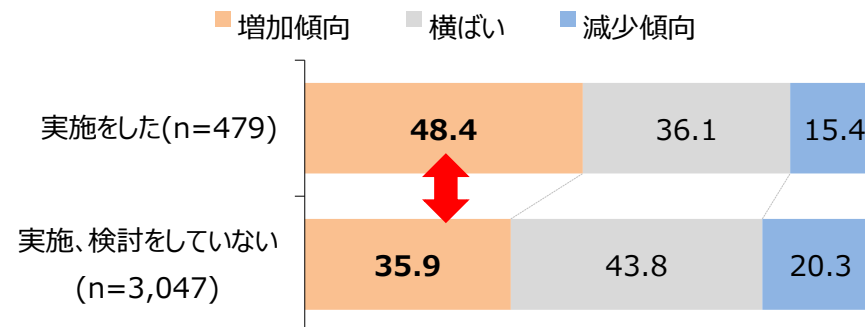
【資料】経済産業省「企業活動基本調査」再編加工

### 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)

1. 事業承継・引継ぎの課題・背景
- 2. 事業承継・引継ぎの各支援策**
3. 各ガイドラインの紹介
4. 最近の検討について

# 事業承継・M&Aに関する主な支援策（一覧）

## 引継ぎの準備

### ○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ブ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、支援（年間20万件超の事業承継診断）

## 円滑な引継ぎ

### ○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

- 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。R4年度当初予算で大幅拡充。

### ○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）

- 事業承継時の相続税・贈与税を実質負担ゼロに
- R4年度税制改正において、法人版の特例承継計画の確認申請の期限を1年延長

### ○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）
- R3年度補正予算では、生産性革命推進事業に位置付け、年間を通じた機動的かつ柔軟な支援を実施。

### ○M&A後のリスクへの備え

#### 経営資源集約化税制①（準備金）

- 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

## 引継ぎ後の経営革新等

### ○引継ぎ後の設備投資等

#### 事業承継・引継ぎ補助金（設備投資、販路開拓等）

- 事業承継やM&A後の設備投資や販路開拓等を支援
- R3年度補正予算では、生産性革命推進事業に位置付け、年間を通じた機動的かつ柔軟な支援を実施。

#### 経営資源集約化税制②（設備投資）

- 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

- 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

- 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

#### M&A支援機関の登録制度

（登録事業者：2,823者 R4年3月時点）

- 「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

#### 中小PMIガイドライン

- 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

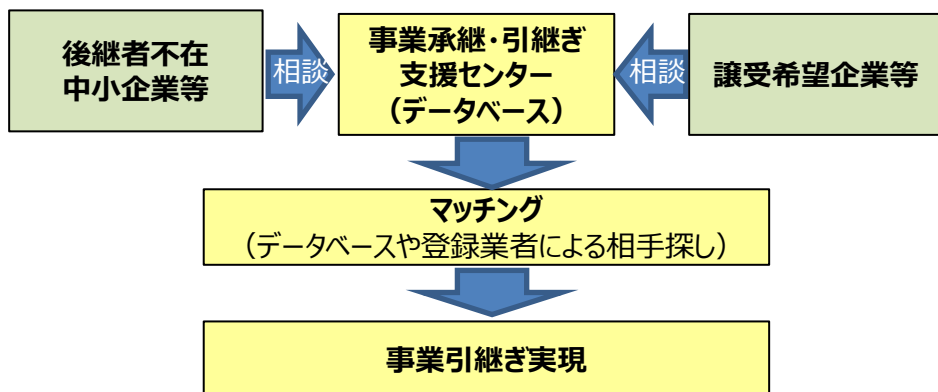
#### M&A支援機関に係る自主規制団体

- 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

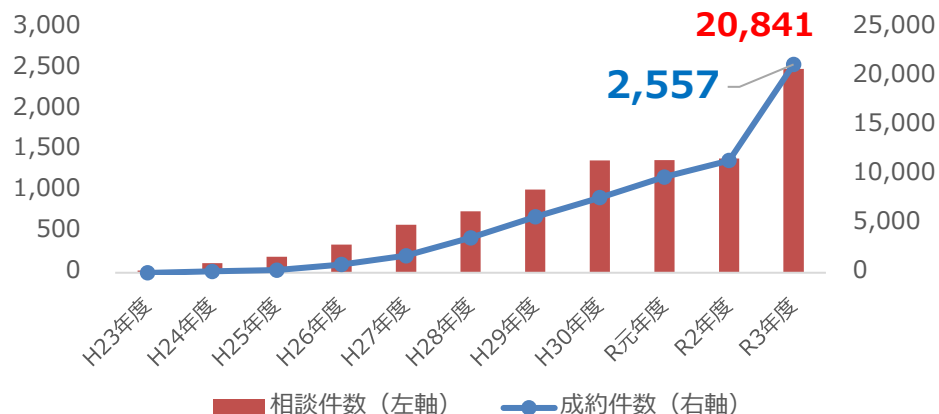
# 事業承継・引継ぎ支援センターによるワンストップ支援

- 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。

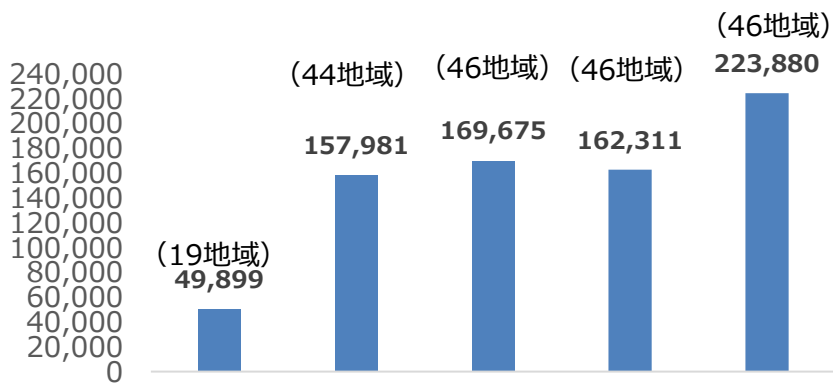
## センターの支援スキーム



## センターの実績

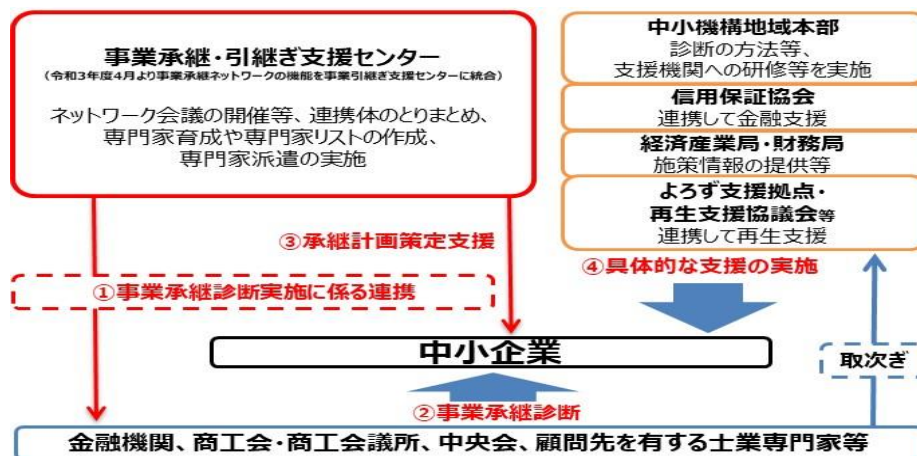


## 気づきの提供 (事業承継診断の実績)



(注) 東京都は独自の支援体制を構築しているため含まず。

## 構成メンバーと支援スキーム



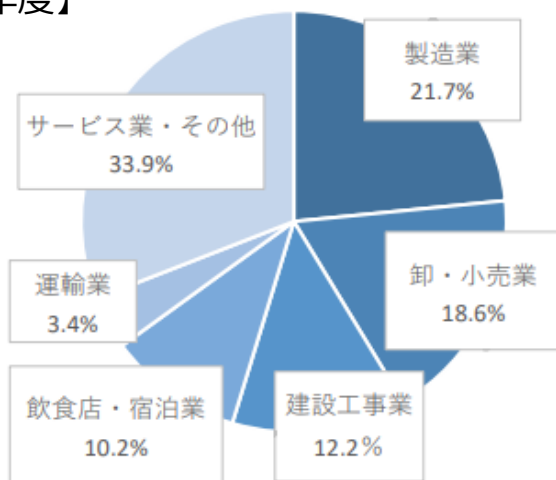
※この金融機関等が、事業承継診断を行った中小企業に対して、必要に応じて直接支援を行う。

# (参考)事業承継・引継ぎ支援センターの2021年度の成約実績 (業種別、売上規模別)

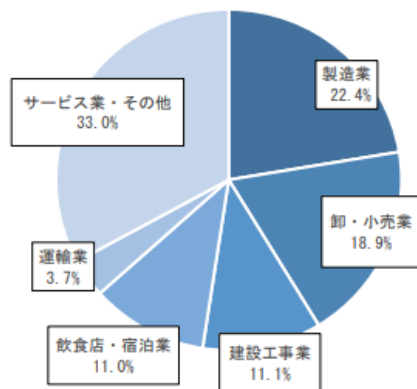
- 事業承継・引継ぎ支援センターの2021年度の成約実績を見ると、コロナ禍以前の2019年度と比較して、譲渡企業の業種、売上規模ともに大きな変化は見られない。

## 事業承継・引継ぎ支援センターの成約案件における譲渡企業の業種別割合

【2021年度】

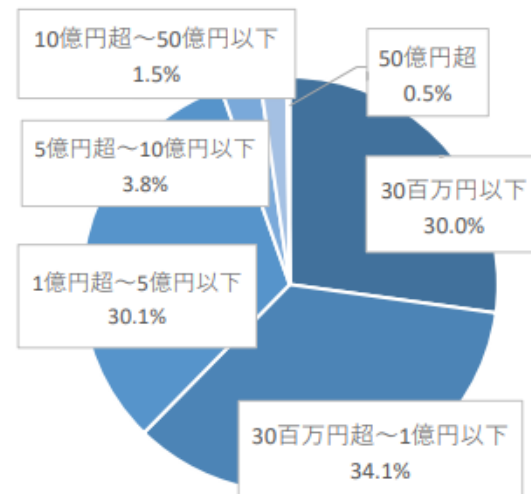


【2019年度】

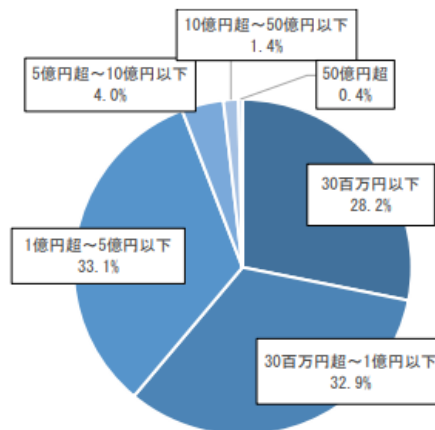


## 事業承継・引継ぎ支援センターの成約案件における譲渡企業の売上規模別割合

【2021年度】



【2019年度】



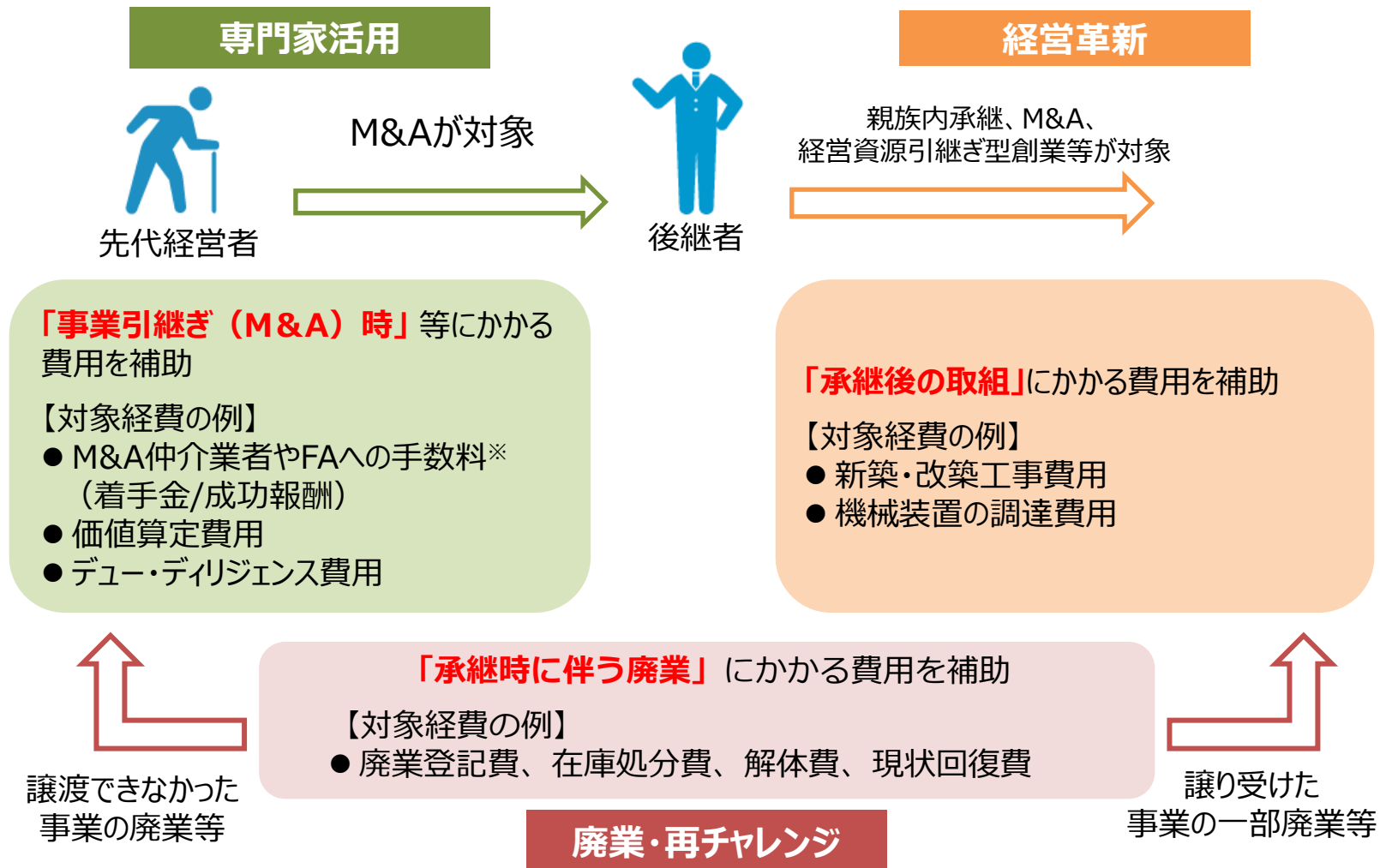
# (参考) 事業承継・引継ぎ支援センターの連絡先一覧



	設置主体	電話番号		設置主体	電話番号
北海道	札幌商工会議所	011-222-3111	福井県	福井商工会議所	0776-33-8279
青森県	(公財) 2 1 おおもり産業総合支援センター	017-723-1040	滋賀県	大津商工会議所	077-511-1505
岩手県	盛岡商工会議所	019-601-5079	京都府	京都商工会議所	075-353-7120
宮城県	(公財) みやぎ産業振興機構	022-722-3884	大阪府	大阪商工会議所	06-6944-6257
秋田県	秋田商工会議所	018-883-3551	兵庫県	神戸商工会議所	078-303-2299
山形県	(公財) 山形県企業振興公社	023-647-0663	奈良県	奈良商工会議所	0742-93-8815
福島県	(公財) 福島県産業振興センター	024-954-4163	和歌山	和歌山商工会議所	073-499-5221
茨城県	水戸商工会議所	029-284-1601	鳥取県	(公財) 鳥取県産業振興機構	0857-20-0072
栃木県	宇都宮商工会議所	028-612-4338	島根県	松江商工会議所	0852-33-7501
群馬県	(公財) 群馬県産業支援機構	027-265-5040	岡山県	(公財) 岡山県産業振興財団	086-286-9708
埼玉県	さいたま商工会議所	048-711-6326	広島県	広島商工会議所	082-555-9993
千葉県	千葉商工会議所	043-305-5272	山口県	(公財) やまぐち産業振興財団	083-902-6977
東京都	東京商工会議所	03-3283-7555	徳島県	徳島商工会議所	088-679-1400
東京都多摩地域	立川商工会議所(実施機関)	042-595-9510	香川県	高松商工会議所	087-802-3033
神奈川県	(公財) 神奈川県産業振興センター	045-633-5061	高知県	高知商工会議所	088-802-6002
新潟県	(公財) にいがた産業創造機構	025-246-0080	愛媛県	(公財) えひめ産業振興財団	089-948-8511
山梨県	(公財) やまなし産業支援機構	055-243-1830	福岡県	福岡商工会議所	092-441-6922
長野県	(公財) 長野県中小企業振興センター	026-219-3825	佐賀県	佐賀商工会議所	0952-27-7071
静岡県	静岡商工会議所	054-275-1881	長崎県	長崎商工会議所	095-895-7080
愛知県	名古屋商工会議所	052-228-7117	熊本県	熊本商工会議所	096-311-5030
岐阜県	岐阜商工会議所	058-214-2940	大分県	大分県商工会連合会	097-585-5010
三重県	(公財) 三重県産業支援センター	059-253-3154	宮崎県	宮崎商工会議所	0985-72-5151
富山県	(公財) 富山県新世紀産業機構	076-444-5625	鹿児島	鹿児島商工会議所	099-225-9550
石川県	(公財) 石川県産業創出支援機構	076-256-1031	沖縄県	那覇商工会議所	098-941-1690

# 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。



# 令和4年度補正予算 事業承継・引継ぎ補助金

詳細は今後公表する公募要領をご確認ください

- 令和3年度補正予算から、中小企業生産性革命推進事業に新たに位置付け。年間を通じて機動的かつ柔軟な支援が可能に。令和4年度補正予算においても、引き続き、中小企業生産性革命推進事業として事業承継・引継ぎ補助金を措置。

## <要件・経費> (R4年度補正)

支援類型	要件	経費
経営革新	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	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
専門家活用	補助事業期間に経営資源を譲り渡す、又は譲り受ける者	謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料
廃業・再チャレンジ	事業承継やM&Aの検討・実施等に伴って廃業等を行う者	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)

## <補助率・補助額> (R4年度補正)

支援類型	補助率	補助額
<b>①事業承継・M&amp;Aを契機とする新たな取組に係る費用の補助</b>		
経営革新	1/2・2/3	~600万円
	1/2	600~800万円
<b>②M&amp;A時の士業等専門家の活用に係る費用の補助</b>		
専門家活用	1/2・2/3	~600万円
<b>③事業引継ぎ時や事業承継・引継ぎ後の新たな取組に関する廃業費用等の補助</b>		
廃業・再チャレンジ	~2/3	~150万円



# 事業承継・引継ぎ補助金（令和4年度補正予算）（経営革新事業）

- 事業承継・M&A後の経営革新（設備投資・販路開拓等）に係る費用を補助。

## 経営革新事業の概要

### 対象者

- ◆ **創業支援型**  
他の事業者が保有している経営資源を引き継いで創業した場合
- ◆ **経営者交代型**  
親族内承継等により経営資源を引き継いだ場合（**後継者が引き継ぎ予定の場合を含む**）
- ◆ **M&A型**  
M&A（株式譲渡、事業譲渡等）により経営資源を引き継いだ場合

### 補助率・補助上限額

補助率	<b>1/2・2/3補助</b>
補助上限	<b>600~800万円*</b>
要件	<p>○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</p> <p>※上記に該当しない場合は補助率1/2</p> <p>○付加価値額 or 付加価値額/人、が+3%</p> <p>○グリーン、DX、事業再構築に資する取組のいずれかに取組む者</p>

\* 一定の賃上げ(事業終了時に事業場内最低賃金が地域内最低賃金 + 30円(既に達成している事業者は、事業場内最低賃金 + 30円))を実施する場合、補助上限を600万円から800万円に引き上げ

# 事業承継・引継ぎ補助金（令和4年度補正予算）（専門家活用事業）

- M&A時の専門家活用に係る費用（フィナンシャル・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。
- 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。

## 専門家活用事業の概要

### 対象者

- ◆ 買い手支援型  
M&Aに伴い経営資源を譲り受ける予定の中小企業等
- ◆ 売り手支援型  
M&Aに伴い自社が有する経営資源を譲り渡す予定の中小企業等

### 補助率・補助上限額

補助率	<b>1/2・2/3補助</b>
補助上限	<b>600万円</b> ※M&Aが未成約の場合は300万円
要件	<b>（売り手支援型のみ）</b> 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： 補助率2/3（該当しない場合補助率1/2）

※買い手支援型のみ、賃上げ表明をした場合加点

※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

登録M&A  
支援機関  
（一覧）



# 事業承継・引継ぎ補助金（令和4年度補正予算）（廃業・再チャレンジ事業）

- 事業承継・M&Aに伴う廃業等に係る費用（原状回復費・在庫処分費等）を補助。
- これまでと異なり、一定の要件を満たす場合には、事業承継・M&Aを伴わない廃業も補助。

## 廃業・再チャレンジ事業の概要

### 対象者

#### ◆ 事業承継又はM&Aの譲受側（買い手）

経営革新事業 又は 専門家活用事業に併用する形で廃業費を支援

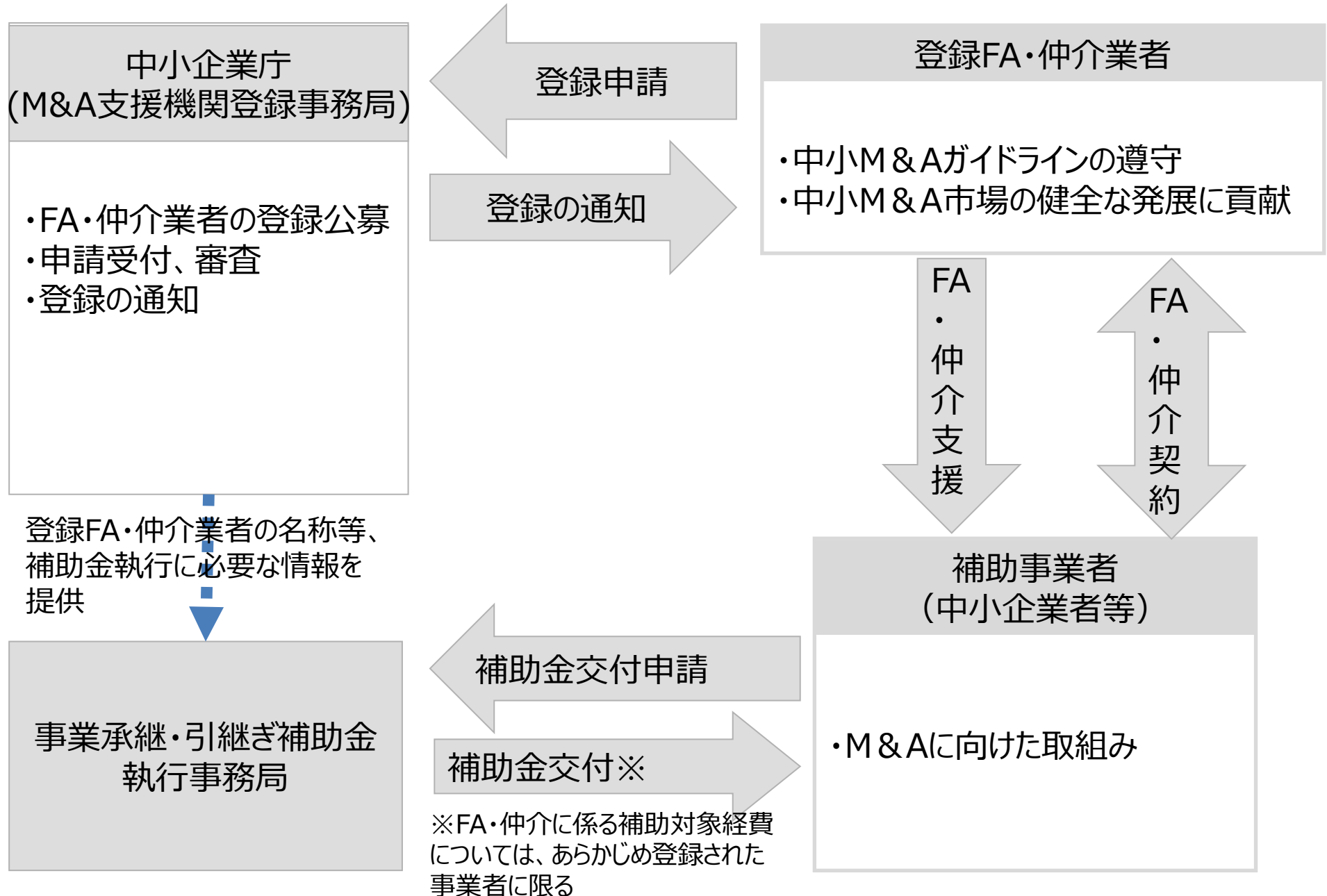
#### ◆ M&Aの売り手

- ① M&Aにより一部事業譲渡を行う際に、廃業を伴う場合は専門家活用型に併用する形で支援
- ② M&Aの成約に向けた取組を行ったもののM&Aが成約せず廃業せざるを得ない場合であって、再チャレンジに取り組もうとする者の廃業費用を廃業支援型単独で支援

### 補助率・補助上限額

- ・ 補助率： **～2/3補助**
- ・ 補助上限： **150万円**

# M&A支援機関登録制度と事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)



# (参考)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。
- 現在、登録M&A支援機関から2021年度の中小M&Aの支援実績報告を受け付けているところ。事務局にてとりまとめ後、中小M&A市場の現状を把握する情報として公表予定。

## 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

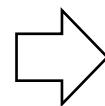
中小M&Aガイドラインの遵守を宣誓することを登録要件  
具体的には、中小M&Aガイドラインにおいて定める事項のうち、

- ① 具体的な行動が規定されているもの（「必要」「すべき」等）
- ② 利益相反、専任条項、テール条項に関するもの  
⇒ ①②はガイドラインそのままの遵守
- ③ 訓示的な内容（「望まれる」「留意すべき」「必要に応じて」等）  
⇒ ③はガイドラインの趣旨に則った遵守

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
- 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

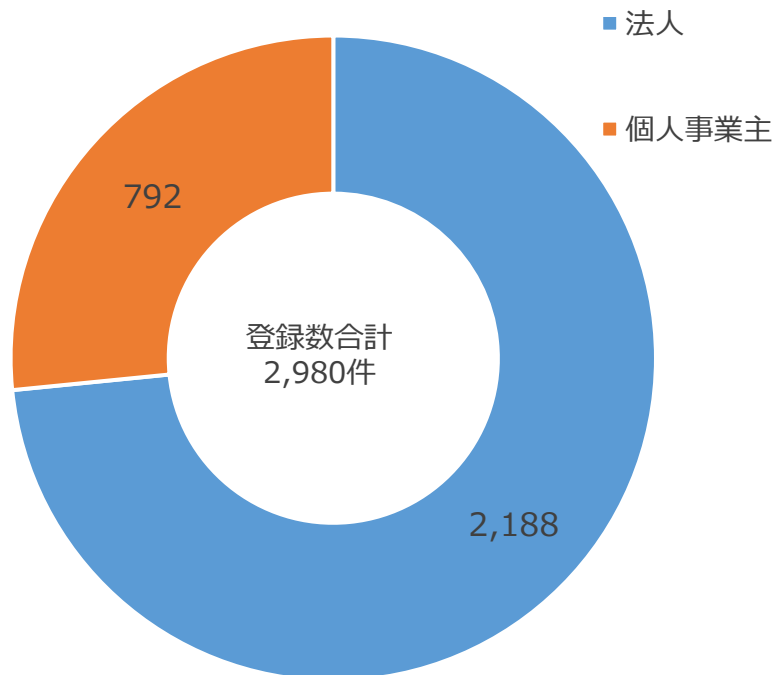
登録M&A支援機関が取り組む中小M&A支援に関する不適切な事案等に関する情報を本情報提供受付窓口において受付。

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。

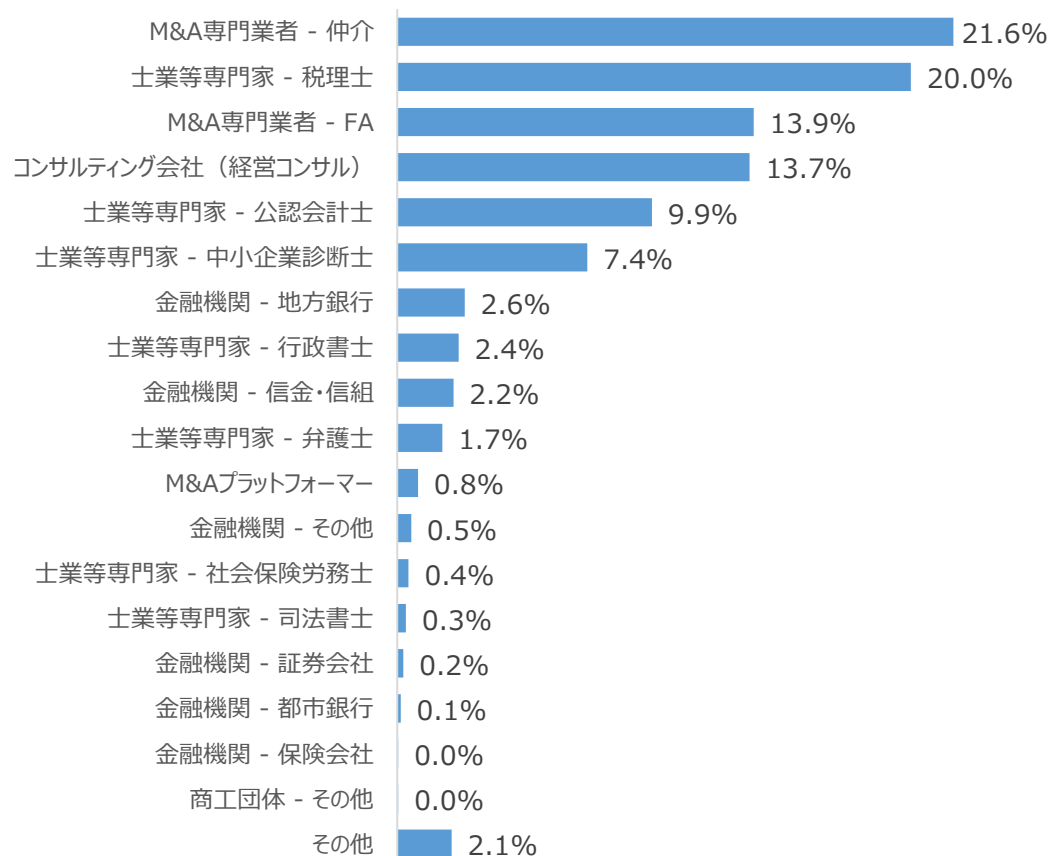
# (参考)M&A支援機関登録制度の運用状況

- 現在、登録FA・仲介業者は2,980件(令和5年1月末時点)。
- 業種としては専門業者が多く、仲介業者が21.6%、FAが13.9%となっている。また、税理士(20.0%)や公認会計士(9.9%)も多いほか、地域金融機関(4.8%)も多い。

## 登録M&A支援機関数



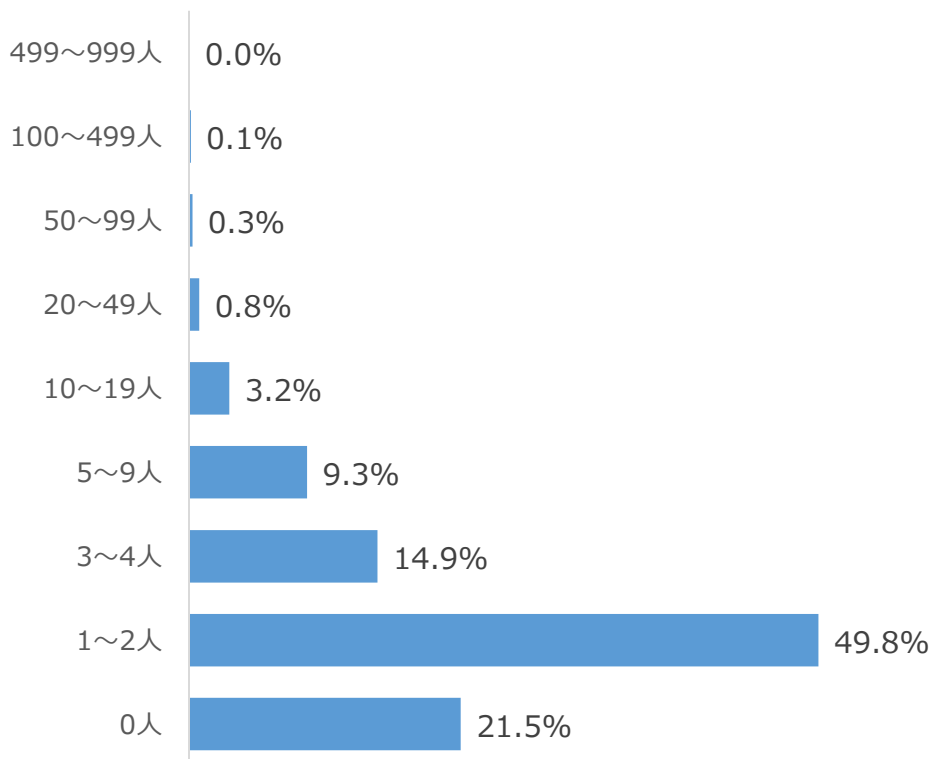
## 登録M&A支援機関の種類別構成比



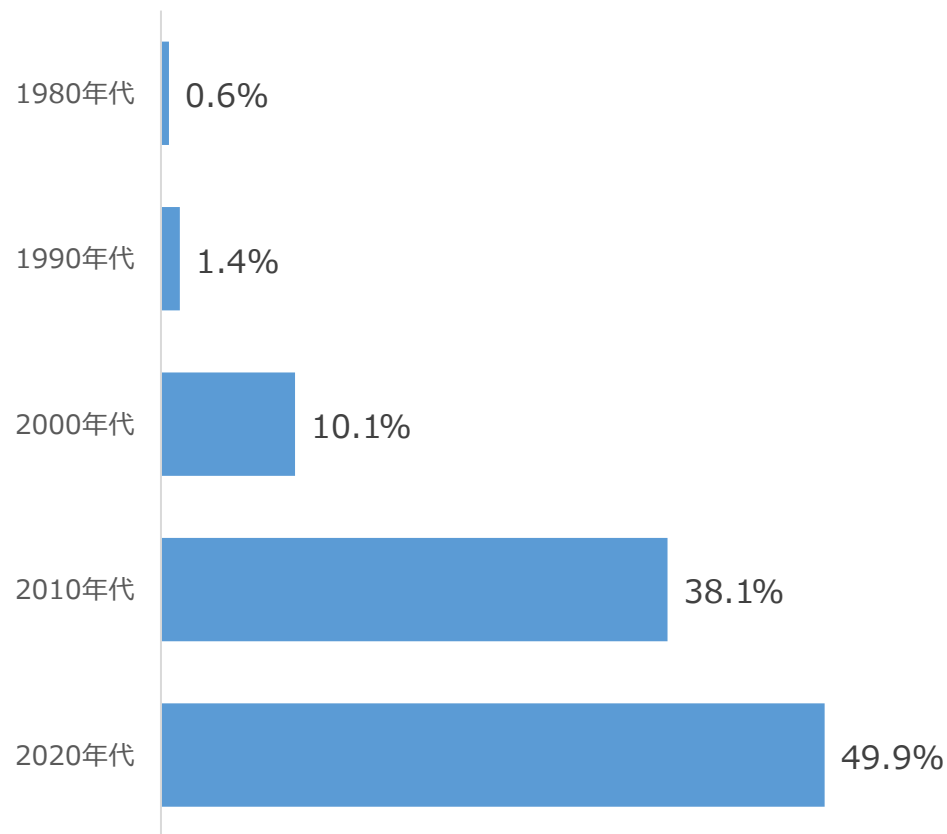
# (参考)M&A支援機関登録制度の運用状況

- M&A支援業務専従者数別としては、「0人」が21.5%、「1～2人」が49.8%、「3～4人」が14.9%、「5～9人」が9.3%であり、小規模な体制の事業者が多い。
- 設立年代別では、「2020年代」が49.9%を占めており、新規に参入した事業者が多い。

## M&A支援業務専従者数別の構成比



## 設立年代別の構成比



# 情報提供受付窓口の開設

- 中小企業が安心してM&Aに取り組めるように、2021年8月にM&A支援機関の登録制度が創設され、現在、M&Aの助言や仲介を行う2000件以上のフィナンシャルアドバイザー（FA）・仲介業者が登録。
- 登録されたFAや仲介業者が提供するM&A支援サービスを巡って、問題を抱える中小企業者の方々からの情報を受け付ける「情報提供受付窓口」も併せて設置。

## 事例 仲介とFAの違いについての説明がなかった

- M&A支援機関との仲介契約締結前に、譲渡側（売り手）と譲受側（買い手）の両当事者と仲介契約を締結し、双方に助言して手数料を受領する仲介者であることや一方当事者のみと契約をし、一方のみに助言するFAとの違いについて、M&A支援機関から説明がなかった。

## 事例 手数料について十分な説明を受けていなかった

- M&A支援機関に支払う成功報酬は売却代金の5%と聞いていたが、最低報酬金額が適用され、想定よりも高い手数料を払うことになった。
- ✓ 上記のような事例のほか、「中小M&Aガイドライン」に沿わない契約や支援内容があれば、以下の「情報提供受付窓口」に情報提供してください。
- ✓ 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ように留意しながら、他の中小企業者への注意喚起に用いるなどM&A支援機関登録制度の運営に利用します。

M&A支援機関登録事務局内 情報提供受付窓口  
Eメール：[jouhouteikyou@ma-shienkikan.go.jp](mailto:jouhouteikyou@ma-shienkikan.go.jp)  
TEL：03-4577-6532  
受付時間：平日 10:00～17:00





# 経営承継円滑化法の概要

- 事業承継に伴う税負担の軽減や民法上の遺留分への対応をはじめとする事業承継円滑化のための総合的支援策を講ずる「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」が平成20年5月に成立。

## 1. 事業承継税制

- ◇事業承継に伴う税負担を軽減する特例を措置
- ① 非上場株式等に係る贈与税・相続税の納税猶予制度
- ② 個人の事業用資産に係る贈与税・相続税の納税猶予制度

## 4. 所在不明株主に関する会社法の特例

- ◇所在不明株主からの株式買取り等に要する期間を短縮する特例を新設【令和3年8月施行】
- 本特例によりこの「5年」を「1年」に短縮

## 事業承継の円滑化



## 地域経済と雇用を支える中小企業の事業活動の継続

## 2. 遺留分に関する民法の特例

- ◇後継者が、遺留分権利者全員との合意及び所要の手続を経ることを前提に、遺留分に関する特例を措置
- ① 生前贈与株式等・事業用資産の価額を除外 (除外合意)
- ② 生前贈与株式等の評価額を予め固定 (固定合意)

## 3. 金融支援

- ◇事業承継の際に必要な資金について、都道府県知事の認定を受けることを前提に、融資と信用保証の特例を措置
- ① 株式会社日本政策金融公庫法及び沖縄振興開発金融公庫法の特例
- ② 中小企業信用保険法の特例 (信用保証)

# 法人版事業承継税制の抜本拡充

- 平成30年度に「法人版事業承継税制」を抜本的に拡充。

## ◆ 税制適用の入り口要件を緩和 ～事業承継に係る負担を最小化～

### 改正前

- 納税猶予の対象になる株式数には**2/3の上限**があり、相続税の**猶予割合は80%**。後継者は事業承継時に多額の贈与税・相続税を納税することがある。
- 税制の対象となるのは、一人の先代経営者から一人の後継者へ贈与・相続される場合のみ。

### 改正後

- 対象株式数の**上限を撤廃**し全株式を適用可能に。また、**納税猶予割合も100%に拡大**することで、承継時の税負担ゼロに。
- 親族外を含む**複数の株主**から、**代表者である後継者（最大3人）**への承継も対象に。中小企業経営の実状に合わせた、多様な事業承継を支援。

## ◆ 税制適用後のリスクを軽減 ～将来不安を軽減し税制を利用しやすく～

### 改正前

- 税制の適用後、**5年間で平均8割以上**の雇用を維持できなければ猶予打ち切り。人手不足の中、雇用要件は中小企業にとって大きな負担。
- 後継者が自主廃業や売却を行う際、経営環境の変化により株価が下落した場合でも、**承継時の株価を基に贈与・相続税が課税される**ため、過大な税負担が生じうる。

### 改正後

- 5年間で平均8割以上の雇用要件を**未達成の場合でも、猶予を継続可能**に（経営悪化等が理由の場合、認定支援機関の指導助言が必要）。
- **売却額や廃業時の評価額を基に納税額を計算**し、承継時の株価を基に計算された納税額との差額を減免。経営環境の変化による将来の不安を軽減。

※以上のほか、相続時精算課税制度の適用範囲の拡大及び所要の措置を講じる。

# 事業承継税制の活用手続

- 事業承継税制の**特例承継計画等の策定・確認申請の期限**は、以下のとおり。
  - **法人版**事業承継税制：2024年3月31日まで（※令和4年度税制改正により1年延長）
  - **個人版**事業承継税制：2024年3月31日まで

## 法人版事業承継税制に係る手続



## 個人版事業承継税制に係る手続



# 経営承継円滑化法による金融支援(融資・保証制度) (令和2年度改訂)

- 「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」(経営承継円滑化法)では、都道府県知事の認定を受けることを前提として、事業承継の際に必要な様々な資金について、**融資制度と信用保証の特例**によって支援。

## (1) 日本政策金融公庫等の融資制度

承継に伴って資金ニーズが生じたとして認定を受けた中小企業者(会社)の代表者個人やこれから承継を行うために資金ニーズが生じているとして認定を受けた個人の方は、日本政策金融公庫等の融資制度が利用可能。

## (2) 信用保証協会の信用保証制度

認定を受けた中小企業者(会社及び個人事業主)又は個人の方が、承継等に伴う資金ニーズが生じ、金融機関から借り入れる場合には、信用保証協会の通常の保証枠に加えて別枠が利用可能。

<b>通常の信用保証枠</b>	+	<b>別枠</b>
普通保険【2億円】		+ 2億円
無担保保険【8,000万円】		+ 8,000万円

	必要となる資金の種類	支援の対象者	支援形態	
			融資	信用保証
1	<b>経営を承継した後に必要となる資金</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>後継者が自社の株式や事業用資産を買い取るための資金</li> <li>後継者が相続・贈与で自社株式や事業用資産を取得する際の相続税・贈与税の納税資金</li> <li>仕入先の取引条件や取引先金融機関の借入条件が厳しくなったことにより必要となる資金(信用保証のみ)等</li> </ul>	中小企業者		○
		中小企業者の代表者 [会社]	○	○
2	<b>これから他の中小企業者の経営を承継するにあたり必要となる資金</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>これからM&amp;Aにより他社の株式や事業用資産を買い取るための資金等</li> </ul>	(これから他の中小企業者の経営を承継しようとする) 中小企業者		○
		(これから他の中小企業者の経営を承継しようとする) 事業を営んでいない個人	○	○
3	認定日から経営の承継の日までの間に、現経営者の保証が付されている借入れを借り換えるための資金(経営者保証は不要)	中小企業者 [会社]		○

# 中小企業の経営資源の集約化に資する税制（令和3年度税制改正 創設）

- **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）
- なお、賃上げ促進税制の上乗せ措置は、M&A後**雇用者全体の給与等支給額が一定以上増加**する場合に活用可能（令和4年度税制改正後は経営力向上計画の認定が不要）。

## 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。

### 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)

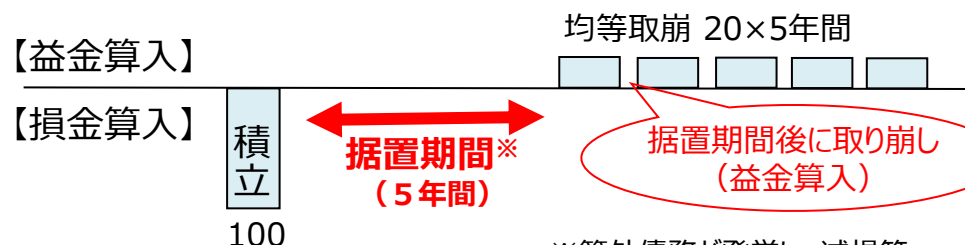
投資利益率5%以上のパッケージ投資

### 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）**。

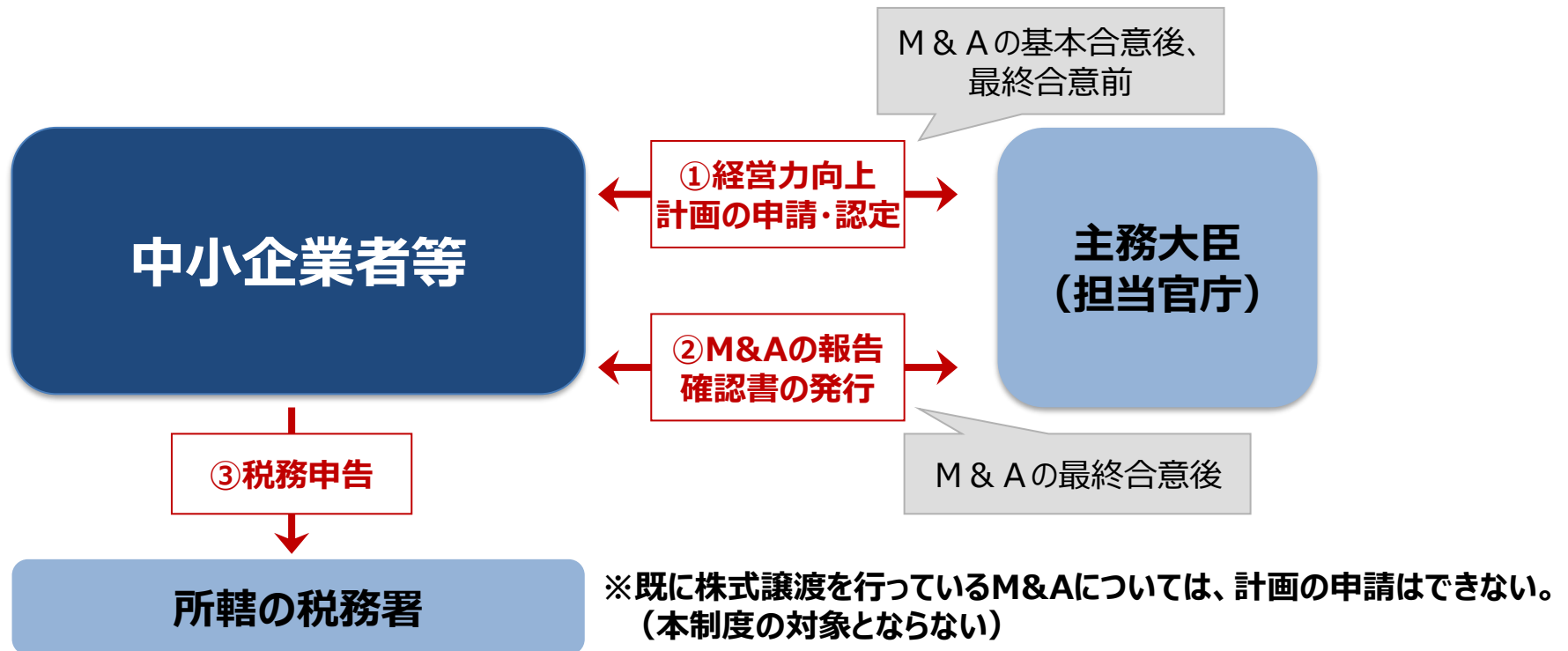


※簿外債務が発覚し、減損等が生じた場合等には、準備金を取り崩して益金に算入。

## (参考) 準備金の積立の申請の流れ

- ① M&Aの相手方が決まったタイミング（基本合意後等）で、経営力向上の内容に株式取得を含み、かつ事業承継等事前調査の内容を記載した経営力向上計画を策定し、主務大臣の認定を受ける。申請時に、併せて「事業承継等事前調査チェックシート」を作成し、添付。
- ② 認定計画の内容に従って株式取得を実行した後、主務大臣に対して事業承継等を実施したこと及び事業承継等事前調査の内容について報告し、確認書の交付を受ける。
- ③ 税法上の要件を満たす場合には、税務申告において準備金積立額について損金算入できる。税務申告に際しては、①の認定書、②の確認書（いずれも写し）を添付。

①基本合意 ⇒ ②経営力向上計画 ⇒ ③株式譲渡 ⇒ ④事業承継等の報告 という流れで手続き

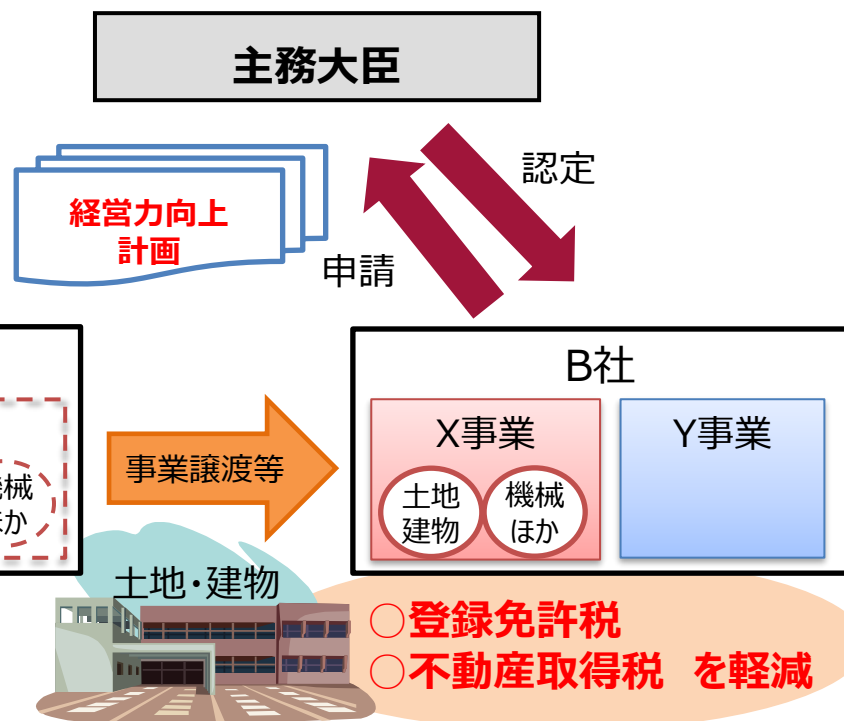


# (参考) 中小企業の再編・統合等に係る税負担の軽減措置 (登録免許税・不動産取得税)

- 認定を受けた経営力向上計画に基づいて、再編・統合を行った際にかかる登録免許税・不動産取得税を軽減することで次世代への経営引継ぎを加速させる措置について、適用期限を2年間延長。

## 改正概要

適用期限を2年間延長する (令和5年度末まで)



## <登録免許税の税率>

		通常税率	計画認定時の税率
不動産の 所有権 移転の 登記	合併による移転の 登記	0.4%	0.2%
	分割による移転の 登記	2.0%	0.4%
	その他の原因による 移転の登記	2.0%※	1.6%

※令和5年3月31日まで、土地を売買した場合には1.5%に軽減。

## <不動産取得税の税率>

	通常税率	計画認定時の税率 (事業譲渡の場合※2)
土地 住宅	3.0%※1	2.5% (1/6減額相当)
住宅以外の 家屋	4.0%	3.3% (1/6減額相当)

※1 令和6年3月31日まで、土地や住宅を取得した場合には3.0%に軽減されている。(住宅以外の建物を取得した場合は4.0%)

※2 合併・一定の会社分割の場合は非課税

1. 事業承継・引継ぎの課題・背景
2. 事業承継・引継ぎの各支援策
- 3. 各ガイドラインの紹介**
4. 最近の検討について



# 事業承継・引継ぎに関するガイドラインの概要

- 中小企業のための事業承継・引継ぎに関しては、以下の3つのガイドラインが公表済み。
  - 事業承継ガイドライン(平成18年策定、平成28年・令和4年改訂)
  - 中小M&Aガイドライン(事業引継ぎガイドライン平成27年策定、令和2年全面改訂)
  - 中小PMIガイドライン(令和4年策定)

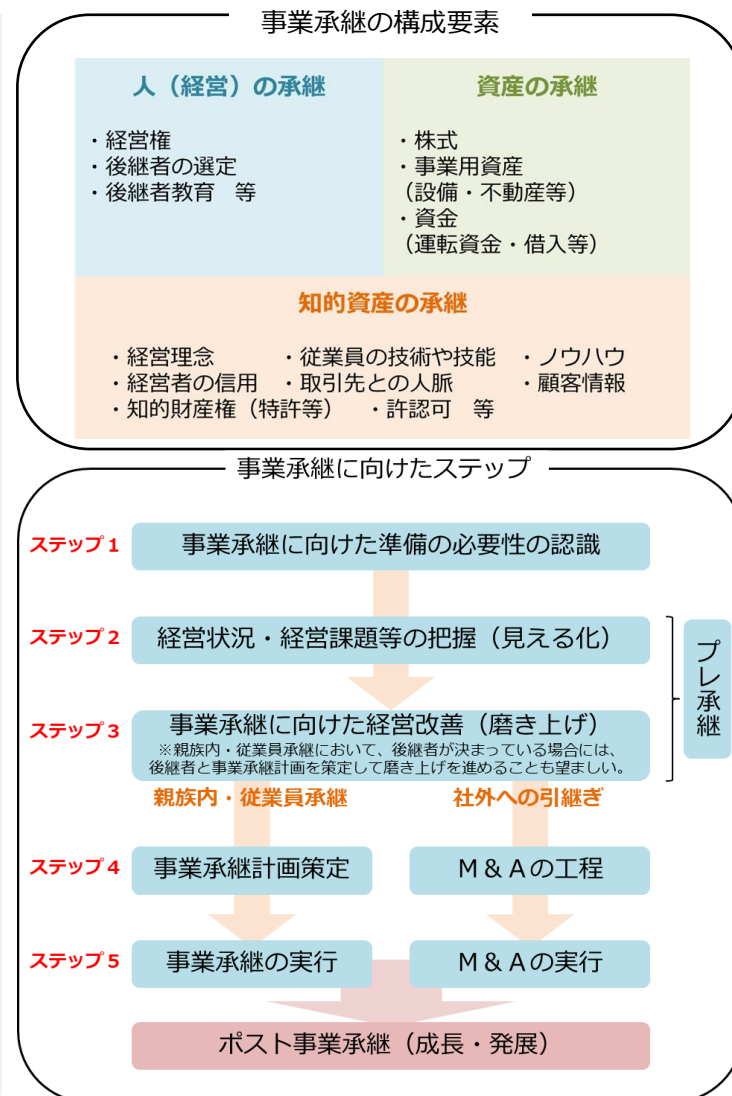
要素		事業承継	中小M&A	中小PMI
主な対象者 (支援機関を含む)	譲渡側	○	○	※6
	譲受側	○	※3	○
主な対象類型	親族内承継	○		
	従業員承継	○※1	※4	
	M&A	○※2	○	○
主な対象時期	承継の実行以前	○	○	○
	承継の実行後	○	※5	○
構成(支援機関向けパートの独立)			○	

- ※1 中小PMIガイドライン(特に基礎編)も参考になるものとして紹介しています。
- ※2 中小M&Aガイドラインに準拠しています。
- ※3 デュー・ディリジェンス(DD)等、主に譲受側の目線での記載も一部含みます。
- ※4 共通する部分は、中小M&Aガイドラインの考え方に準拠した対応を期待します。
- ※5 ポストM&Aに関する記載も一部含みます。
- ※6 譲渡側経営者の取組例等も一部含みます。

# 事業承継ガイドラインの概要

- 前回改訂時（平成28年度）以降に事業承継に関連して生じた変化や、新たに認識された課題と対応策等を反映（基本的な構成は維持）。改訂の主なポイントは以下のとおり。

- 掲載データや施策等（関連法令を含む。）を更新  
事業承継に関連する状況の変化等を明らかにするため、掲載データを更新。また、この間に新設・拡充等された施策等を反映。
  - 事業承継の進行は全国一律でなく、地域や業種等によって格差
  - 法人版・個人版事業承継税制、所在不明株主に関する会社法の特例等の支援措置等についての詳細な説明を更新、追加
  - 「事業承継に関する主な支援策（一覧）」を別途用意
- 「従業員承継」や「第三者承継（M&A）」に関する説明を充実  
近年増加している従業員承継や第三者承継（M&A）の説明も充実
  - 従業員承継について、事業者ヒアリング等を行い、後継者の選定・育成プロセス（後継者候補との対話、後継者教育、関係者の理解・協力等）等の内容を充実
  - 第三者承継（M&A）について、「中小M&Aガイドライン」等の内容を反映し充実（グループ化の事例にも言及）
- 後継者目線に立った説明を充実  
現経営者目線に立った説明だけでなく、事業を引き継ぐ後継者の目線に立った説明も充実（ベンチャー型事業承継も明記）
  - 事業承継の実施時期は、後継者にとっては遅い傾向
  - 事業承継によって企業の売上高や利益が成長する傾向
  - 事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）は、後継者候補との協力実施も有効



# 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。
- ◆ 支援内容に関するセカンド・オピニオンを推奨。

②

### 第2章 支援機関向けの基本事項

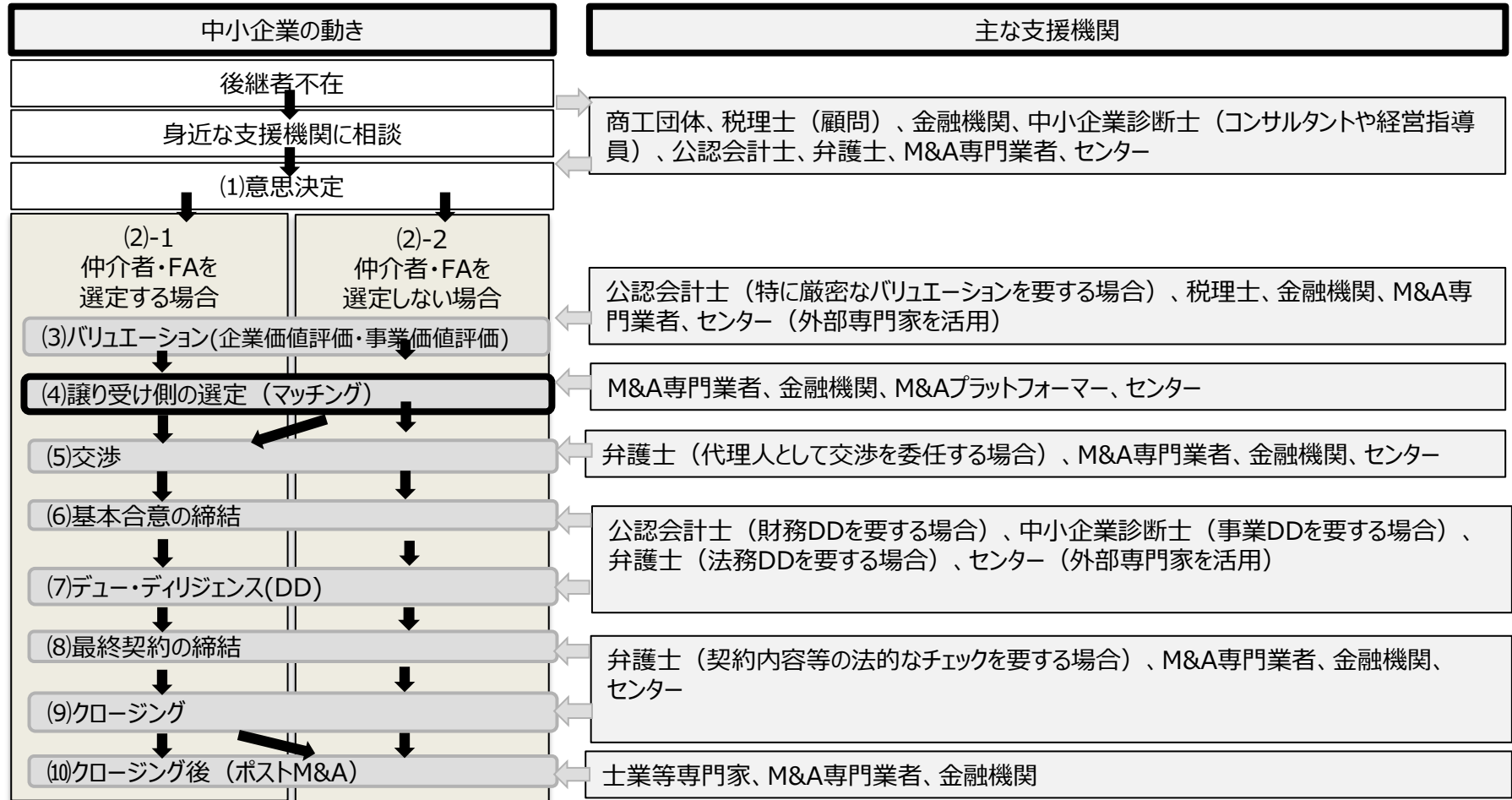
- ◆ 支援機関の基本姿勢として、事業者の利益の最大化と支援機関同士の連携の重要性を提示。
- ◆ M&A専門業者に対しては、適正な業務遂行のため、  
①売り手と買い手双方の1者による仲介は「利益相反」となり得る旨明記し、不利益情報（両者から手数料を徴収している等）の開示の徹底等、そのリスクを最小化する措置を講じる  
②他のM&A支援機関へのセカンドオピニオンを求めることを許容する契約とする  
③契約期間終了後も手数料を取得する契約（テール条項）を限定的な運用とする といった行動指針を策定
- ◆ 金融機関、土業等専門家、商工団体、プラットフォームに対し、求められる具体的な支援内容や留意点を提示。

③

# (参考) 中小M&Aの進め方

## 中小M&Aフロー図／中小M&Aにおける一般的な手続の流れ

- 一般的に、中小M&Aは以下の「**中小M&Aフロー図**」の流れに沿って進むことが多い。



主に、顧問である士業等専門家、取引金融機関、仲介契約・FA契約締結後のM&A専門業者、センターは、上記フロー図にかかわらず、工程全般における一次的な相談に対応が可能

※事業承継・引継ぎ支援センターは「センター」と記載している。

# 仲介者における利益相反のリスクと現実的な対応策

- 仲介者は、最低限、以下のような措置を講じることが必要。
  - 譲り渡し側・譲り受け側の両当事者と仲介契約を締結する仲介者であることを、両当事者に伝える。
  - バリュエーション、DDといった、一方当事者の意向を踏まえた内容となりやすい工程に係る結論を決定しない。依頼者に対し、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう伝える。
  - 仲介契約締結に当たり、予め、両当事者間において利益相反のおそれがあるものと想定される事項について、各当事者に対し、明示的に説明を行う。また、別途、両当事者間における利益相反のおそれがある事項を認識した場合には、この点に関する情報を、各当事者に対し、適時に明示的に開示する。

## 仲介契約 と FA契約

	仲介契約	FA契約
スキーム		
特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 双方の意向が分かるため、両当事者の意思疎通が容易になり、円滑な手続が期待できる。</li> <li>• 利益相反のリスクあり。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 一方当事者のみと契約を締結しており、契約者の利益に忠実な助言・指導等が期待できる。</li> </ul>
活用ケース	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 双方の意思疎通を重視して円滑に手続を進めることを意図する場合</li> <li>• 単独で手数料を支払う余力が少ない場合</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 譲り渡し側又は譲り受け側が金銭的利益の最大化を特に重視する場合</li> <li>• 単独で手数料を支払う余力がある場合</li> </ul>

# 専任条項の留意点

- 仮に専任条項（＝並行して他の M&A 専門業者への依頼を行うことを禁止する条項）を設けるとしても、その対象範囲を可能な限り限定すべきである。
  - － 例えば、依頼者が意見を求めたい部分を明確にした上、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には、M&A 専門業者は当該依頼者に対し、他の支援機関に対してセカンド・オピニオンを求めることを許容すべきである。
  - － ただし、当該他の支援機関から、相手方当事者に関する情報も含む中小 M&A に関する情報が漏えいするリスクもあるため、セカンド・オピニオンにおいては、相手方当事者に関する情報の開示を禁止したり、相談先を法令上又は契約上の秘密保持義務がある者や事業承継・引継ぎ支援センター等の公的機関に限定したりする等、情報管理に配慮する必要がある。
- 専任条項を設ける場合には、仲介契約・FA 契約の契約期間を最長でも 6 か月～ 1 年以内を目安として定めるべきである。加えて、例えば、依頼者が任意の時点で仲介契約・FA 契約を中途解約できることを明記する条項等も設けることが望ましい。

## 専任条項の必要性と懸念点

- 例えば、マッチングにおいて、譲り受け側となり得る同一の候補先に対し同一の譲渡側について複数の M&A 支援機関が重ねて打診した場合に、当該候補先の心証を害することや、譲渡側に関する情報が拡散することを抑止するという観点で、専任条項の設定自体は一定の合理性が認められる。
- しかし、依頼者である譲渡側が、依頼した M&A 支援機関の助言等の内容に疑義を持った場合等に、他の M&A 支援機関やその他の支援機関にセカンド・オピニオンを求めることができないとすると、当該助言の妥当性を判断できず、ひいては中小 M&A の手続についても適切な判断を行えなくなるおそれがある。

# テール条項の留意点

- テール条項（＝契約期間終了後も手数料を取得する契約）は、譲り渡し側の自由な経営判断を損なわない限度で活用されるべきである。
  - － テール期間は最長でも2年～3年以内を目安とすることが望ましい。
  - － テール条項の対象は、あくまで当該M&A支援機関が関与・接触し、譲り渡し側に対して紹介した譲り受け側のみに限定すべきである。

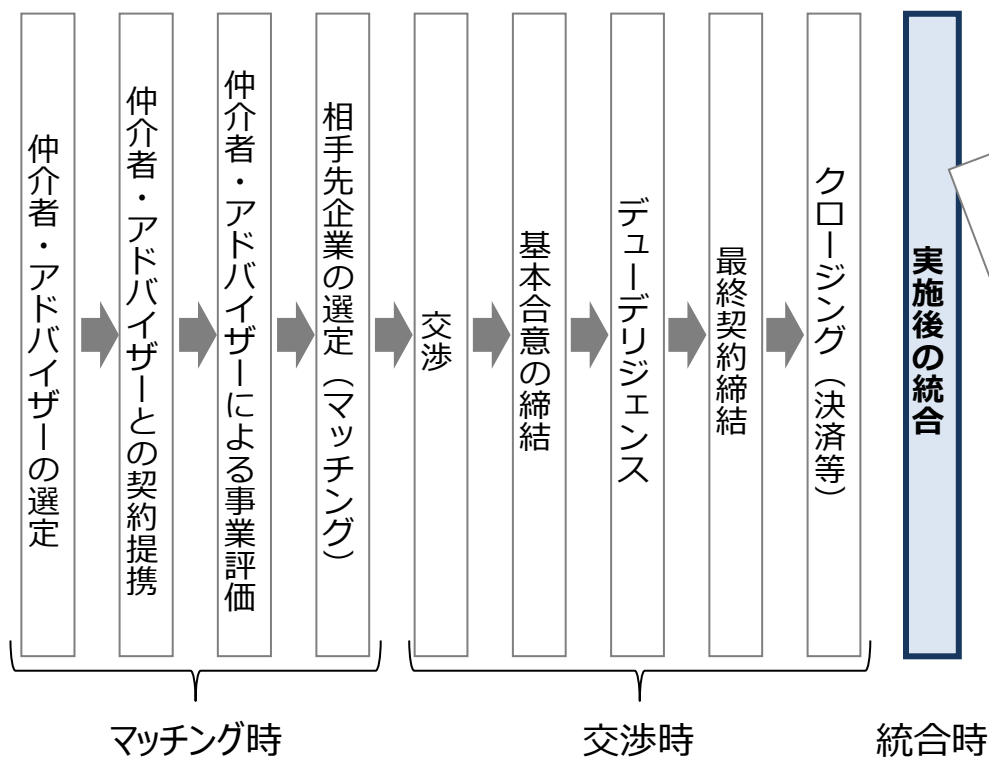
## テール条項の必要性と懸念点

- テール条項は、M&A支援機関が人的・物的コストを費やして譲渡側のM&A成立直前にまで達した際に、譲渡側が当該M&A支援機関の手数料の発生を防ぐため、あえて当該M&A支援機関との契約を終了させ、その後に当該M&Aを実行しようとするようなケース等を念頭に置かれる規定であり、それ自体は一定の合理性が認められる。
- しかしながら、テール期間が不当に長期にわたる場合には、その後の譲り渡し側の自由な経営判断を損なうおそれがある。
- また、テール条項の対象となる事業者を、当該M&A支援機関が関与・接触した譲り受け側だけでなく、無限定とする場合には、譲り渡し側が当該M&A支援機関の手数料の発生（場合によってはこれに関する紛争リスク）を懸念し、新しくM&Aを実行すること自体を断念せざるを得なくなってしまうおそれがある。したがって、テール条項の対象は、あくまで当該M&A専門業者が関与・接触し、譲り渡し側に対して紹介した譲り受け側のみに限定すべき。

# PMI (Post Merger Integration) とは

- 一般的に、「M&A」とはマッチングから交渉等を経てクロージングまでを指し、M&A後に行われる組織や業務の統合作業は「PMI (Post Merger Integration)」と呼ばれる。

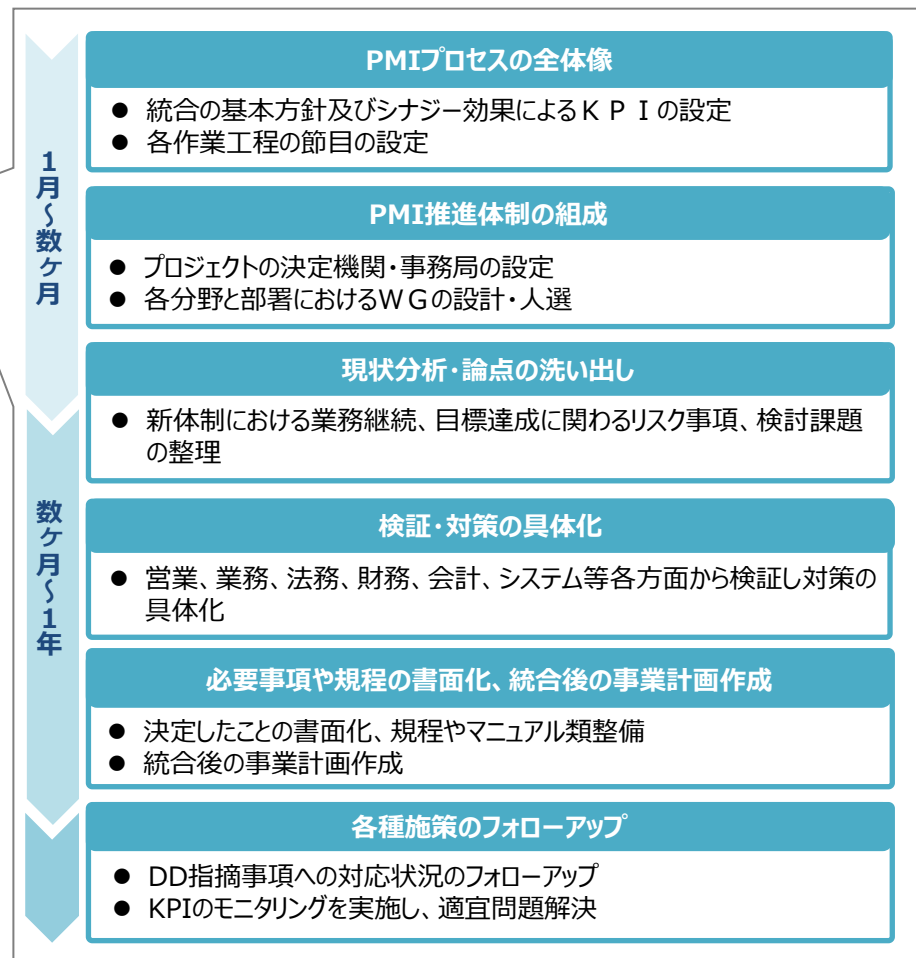
## M&Aの実行フロー



実施後の統合

PMI

## 一般的なPMIのフロー

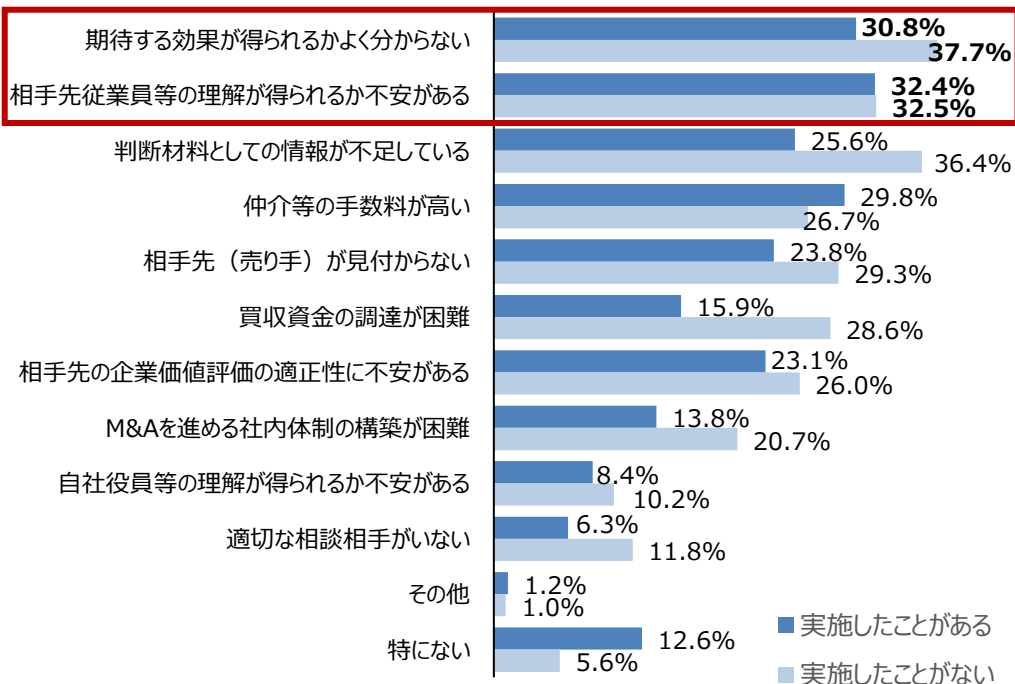




# 中小M&Aにおける心配・重視事項

- 譲受側は、期待するシナジー効果の発現、円滑に組織融合できるかどうかを心配する声が多い。  
一方、譲渡側は、M&A後の従業員の雇用、事業の将来性、取引先との関係維持を重視する声が多い。

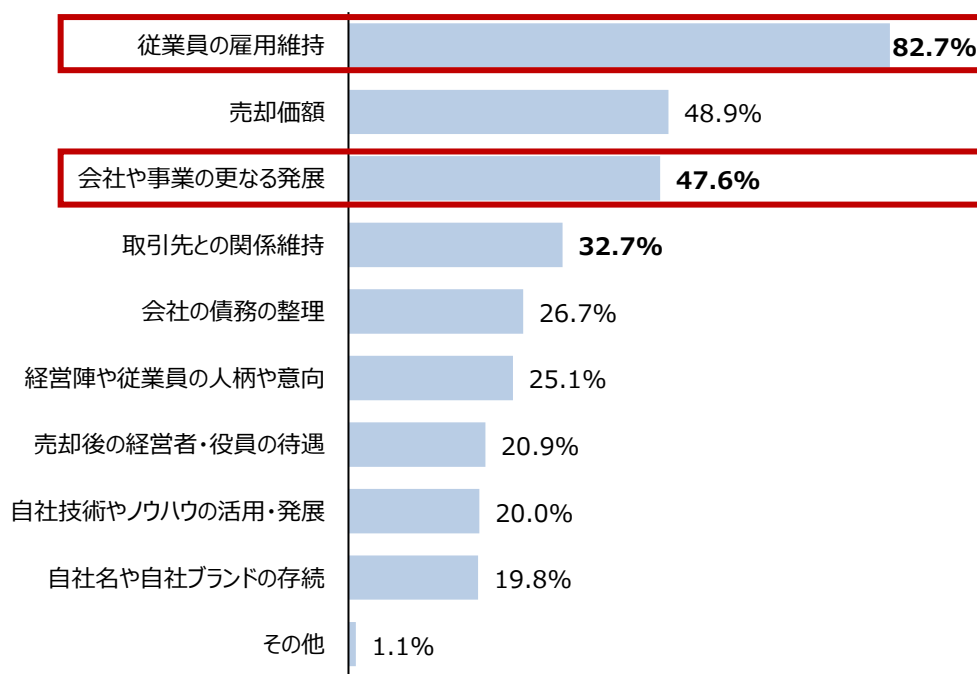
## 譲受側等の心配事項（M&A実施有無別）



資料：（株）東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」  
 (注)複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【出典】中小企業白書（2021年）

## 譲渡側の重視事項



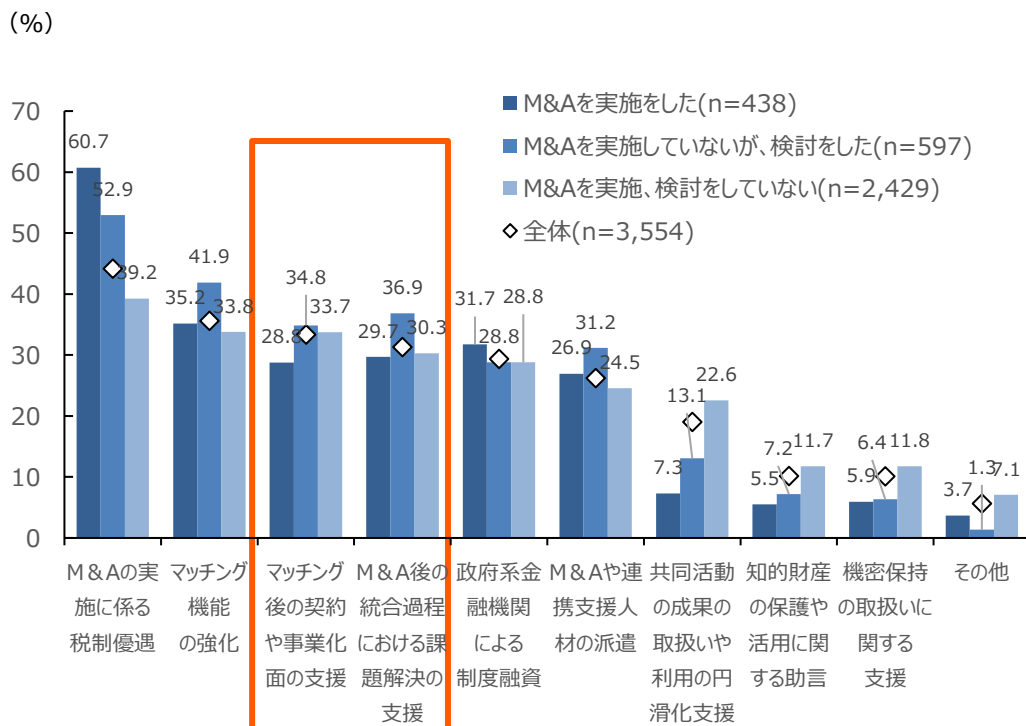
資料：（株）東京商工リサーチ「中小企業の財務・経営及び事業承継に関するアンケート」  
 (注)複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

【出典】中小企業白書（2021年）

# 中小M&AにおけるPMIへの期待と現状

- 中小企業はM&Aの経験が少ないため、マッチング後の事業化面やM&A後の統合過程（PMI）についての支援策に高い期待が寄せられている。
- しかしながら、M&A支援機関においてPMI支援サービスを提供している割合は比較的低い。

## M&Aの推進に向けた支援策への期待

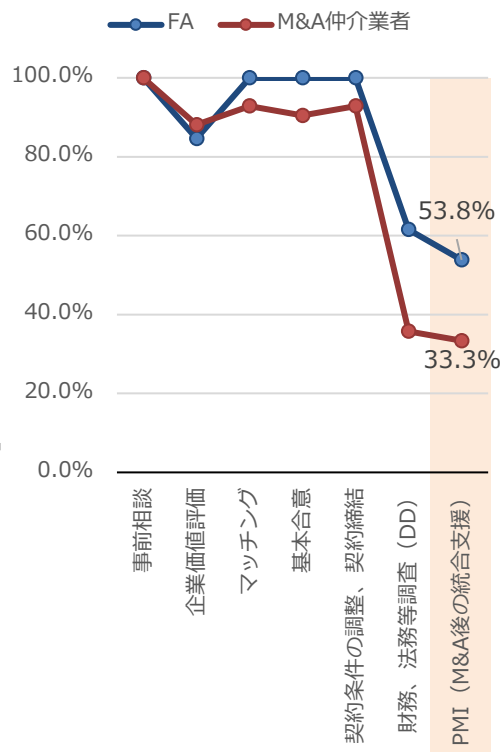


資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「成長に向けた企業間連携に関する調査」(2017年11月)  
 (注) 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

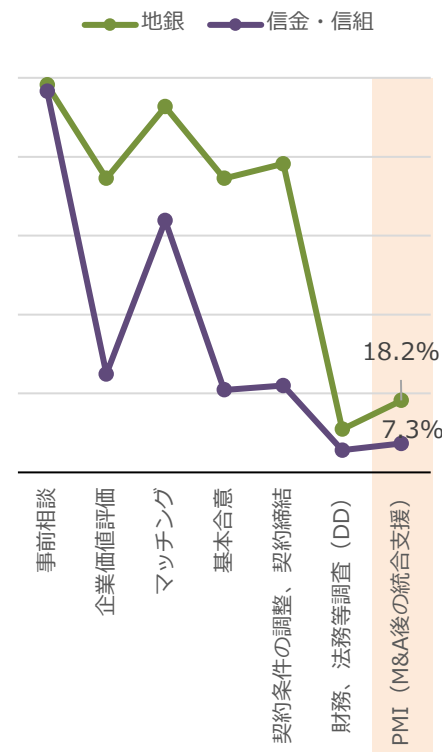
【出典】中小企業白書（2018年）

## 支援機関ごとのM&A提供サービス

### M&A専門業者



### 地域金融機関



【出典】中小M&A推進計画

# PMI支援メニューの策定

## **「中小PMI支援メニュー」の策定 → 中小M&Aにおいても、PMIをより一般化・浸透させたい**

事業承継の手段として期待されるM&Aについて、マッチング等のM&Aの成立に向けた従来の支援に加え、M&Aによって引き継いだ事業の継続・成長に向けた統合やすり合わせ等の取組（PMI：Post Merger Integration）への支援に取り組めます。

### **（主なポイント）**

#### **① 中小PMIの「型」の提示、普及啓蒙**

1. 中小企業における PMI の「型」として中小PMIガイドラインの策定【措置済み】

→ 買い手経験者に50件程度ヒアリングし、エッセンスを集約

2. PMIに関する、中小企業や支援機関向けのセミナーや事業承継・引継ぎ支援センターにおける譲受側向け研修等の実施【実施中】

→ 中小PMIガイドラインをわかりやすく解説した「中小PMI研修動画」を作成し、事業承継・引継ぎ支援センターに提供予定。

#### **② PMIの実践機会の提供**

1. 事業承継・引継ぎ補助金等による支援【実施中】

#### **③ PMI支援を行う専門家等の育成等**

1. 士業等専門家との連携【実施中】

→ 第一弾として、中小企業診断士協会と連携し、定期的な会合を設けて今後の取組の連携について検討。

2. 中小企業診断士に対するガイドライン理解促進の枠組みの導入【実施中】

（参照URL）

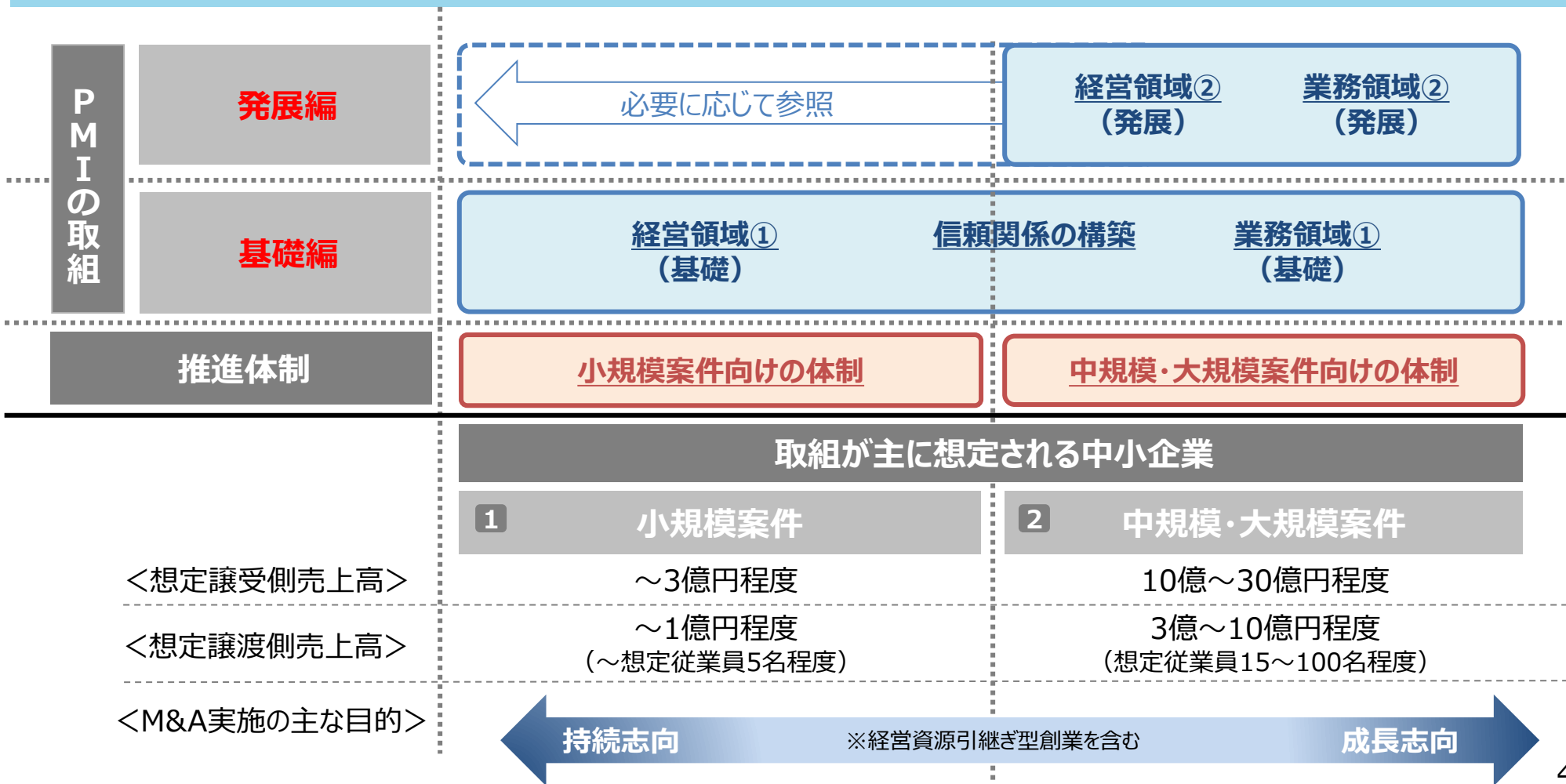
「「中小PMI支援メニュー」を策定しました」（2022年3月17日付）

<https://www.meti.go.jp/press/2021/03/20220317005/20220317005.html>



# 「取組が想定される中小企業」と「中小PMIガイドラインの構成」

- 一般に、PMIは、大企業のM&Aのみに実施されるものであるという印象があるとのこと。
- しかし、小規模なM&A案件においても、必ず必要となるPMIがあるとの仮説を設定。
- 想定する中小企業を2階層に分け、**引き継ぎを主体とする「基礎編」**と**シナジー効果追求を主体とする「発展編」**を策定。



1. 事業承継・引継ぎの課題・背景
2. 事業承継・引継ぎの各支援策
3. 各ガイドラインの紹介
4. **最近の検討について**

# 中小企業グループ化の動き

- 中小企業においても、事業承継の手段としてM&Aが活用されつつある中、更に一步進んで、持株会社の形態でグループ化することで、個々の中小企業の強みを活かしつつ、採用・育成、販路開拓、デジタル化等の中小企業単独では実施困難な取組をグループ全体で実施しようとする事例が生じ始めている。
- また、投資・経営支援会社においても、PEファンドにおける投資先中小企業との間のギャップ（特に必要な期間）に限界を感じ、持株会社の形態でグループ化することで、EXITを前提とせず長期に安定的に支援を行おうとする事例も見られ始めている。

## 中小企業のグループ化によるギャップの解消（PEファンドとの比較）

ギャップ①  
経営の自由度



### 共同経営

（≠ハンズオン支援）

- ガバナンスを効かせるために、議決権の過半数を取得
- 一方、共同経営という姿勢で臨み、経営者等を常駐で派遣するとともに、持株会社等から後方支援し、良好な関係を構築

ギャップ②  
潜在的な成長性



### DX等の新規投資

（≠コストカット一辺倒）

- 強みを有する事業であれば、赤字でも投資を行う
- 中小企業の業界再編や構造改革、そしてDX化等を通じて、生産性を向上

ギャップ③  
必要な期間



### EXITのない長期投資

（≠EXIT前提の短期投資）

- 中小企業は短期間に成長するとは限らないという前提に立ち、長期間にわたって投資
- 配当や経営指導料等を収受することで、一定の収益を確保

# (参考) 事業承継と成長・生き残りを図るホールディングス等の事例

グローバル型  
サプライチェーン型

地域資源型  
地域コミュニティ型

## ○セレンディップホールディングス

- 事業承継型M&Aによりものづくり企業をグループ化し、併せて経営の近代化により企業価値向上を図る。
- 自動車産業のTier 2 企業の課題に対応して、製造業サプライチェーンの再構築も目指す。



## ○由紀ホールディングス

- 経営不振や後継者難にあえぐGNT企業をグループ化し、中小企業の技術が活かせるマーケット創出を図る。
- 中小企業の集合体を作ることで、企業規模的に保有できないインフラや機能を共通して持つことが可能に。



## ○セイワホールディングス

- 家業の承継・再生の経験を活かし、事業承継を通じて町工場を支援。グループ化による新たな価値提供を図る。
- 幅広い人材登用やDX推進等により、町工場の劣悪な労働環境を改善し、製造業の新たな働き方も目指す。



## ○日本共創プラットフォーム

- 経営共創基盤 (IGPI) が設立。みちのりグループにおける成功をロールモデルに地方創生を図る。
- ファンドでは困難な株式長期的保有により経営に長期にコミットすることで、ローカル経済の持続的発展を目指す。



## ○まん福ホールディングス

- 後継者不足やコロナ禍等により存続の危機に瀕する飲食店を支援し、日本の豊かな食文化の維持・発展を図る。
- 創業60年の老舗お弁当屋「濱田屋」を譲り受けて、ブランドリニューアル等によりコロナ禍でも売上増を達成。



## ○和僑商店ホールディングス

- 市場規模の縮小が続く伝統食品の老舗企業を事業承継し、伝統食品を今のかたちに変えてつないでいく。
- 新フレーバーの甘酒の開発・販売、デザイン刷新による日本酒の世界展開、味噌の個人への直販等により成長。



大規模

小規模

**ご静聴ありがとうございました**