

事業承継・引継ぎの推進に向けて

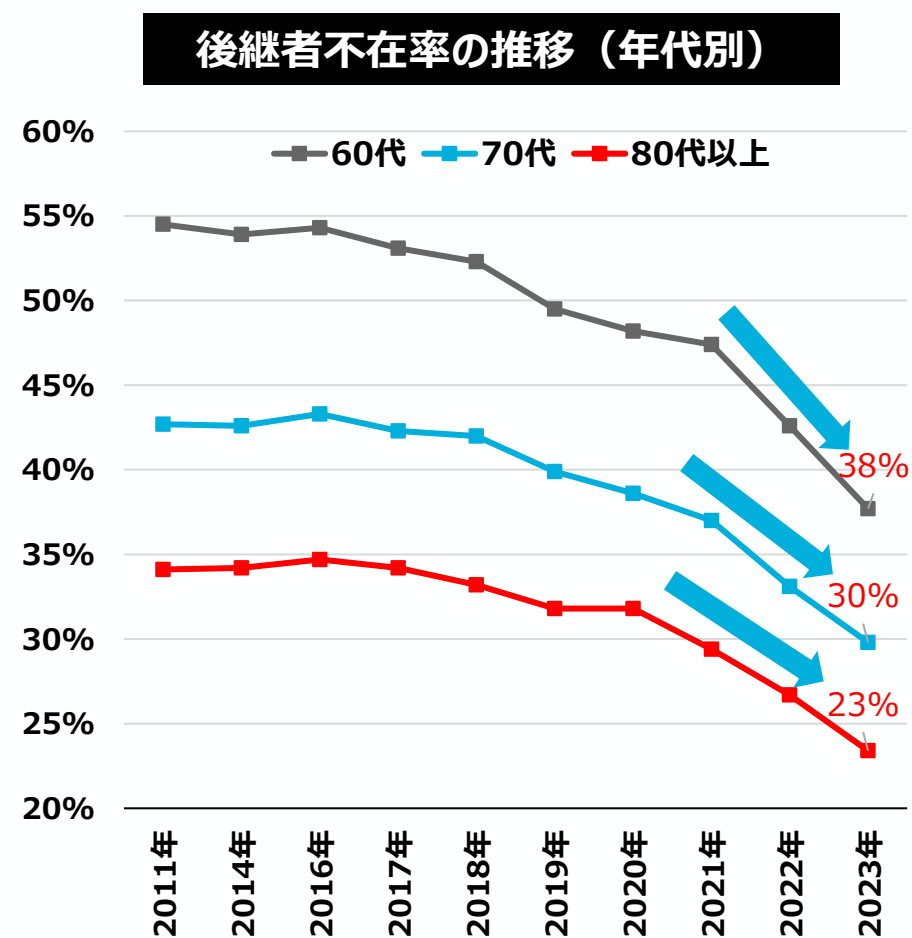
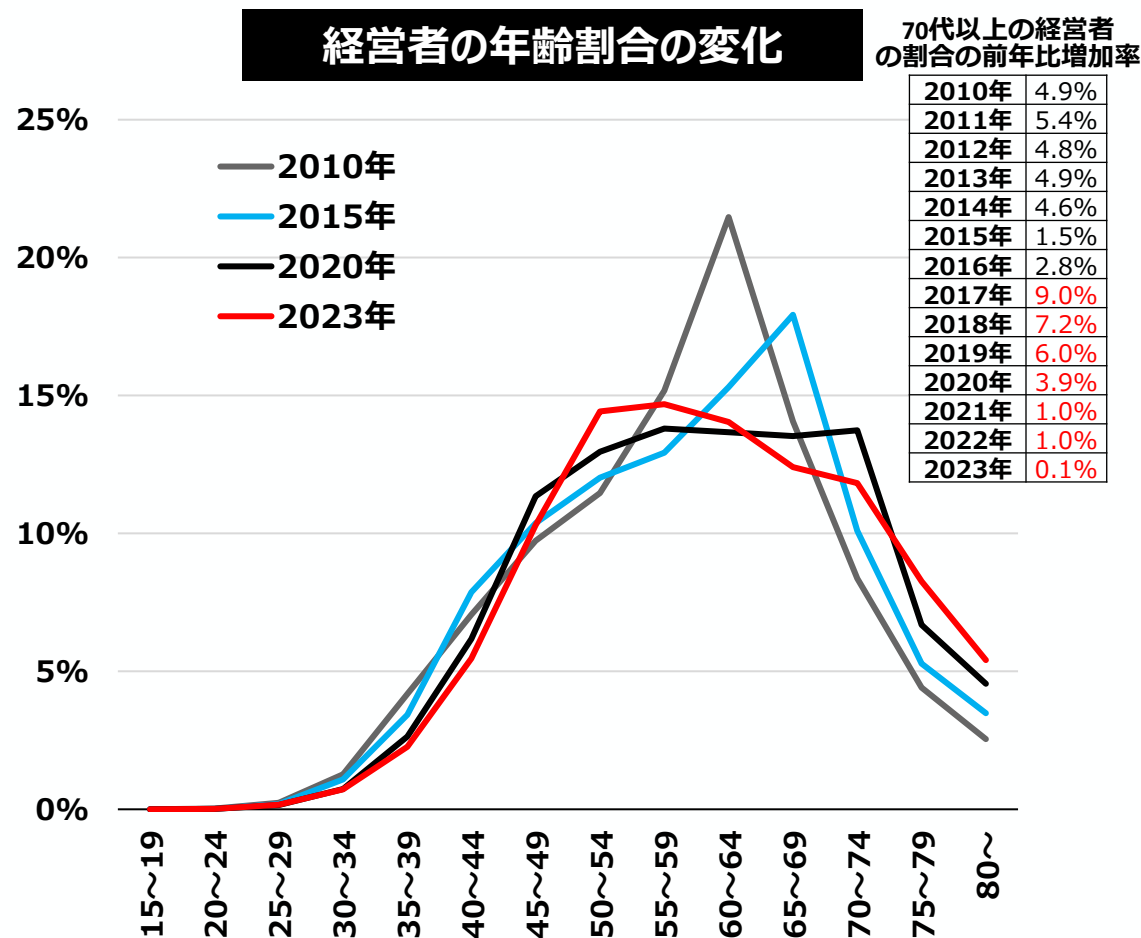
令和7年3月

中小企業庁 事業環境部 財務課

- 1. 事業承継・M&Aに関する現状認識・課題**
2. 事業承継・M&Aに関する支援策について

経営者の高齢化と事業承継の進展

- 2023年時点の経営者年齢は平均60.5歳であり、過去最高を更新。さらに70代以上の経営者の割合も継続して増加。
- 後継者不在率は低下傾向にあり、事業承継には一定の進展がみられる。

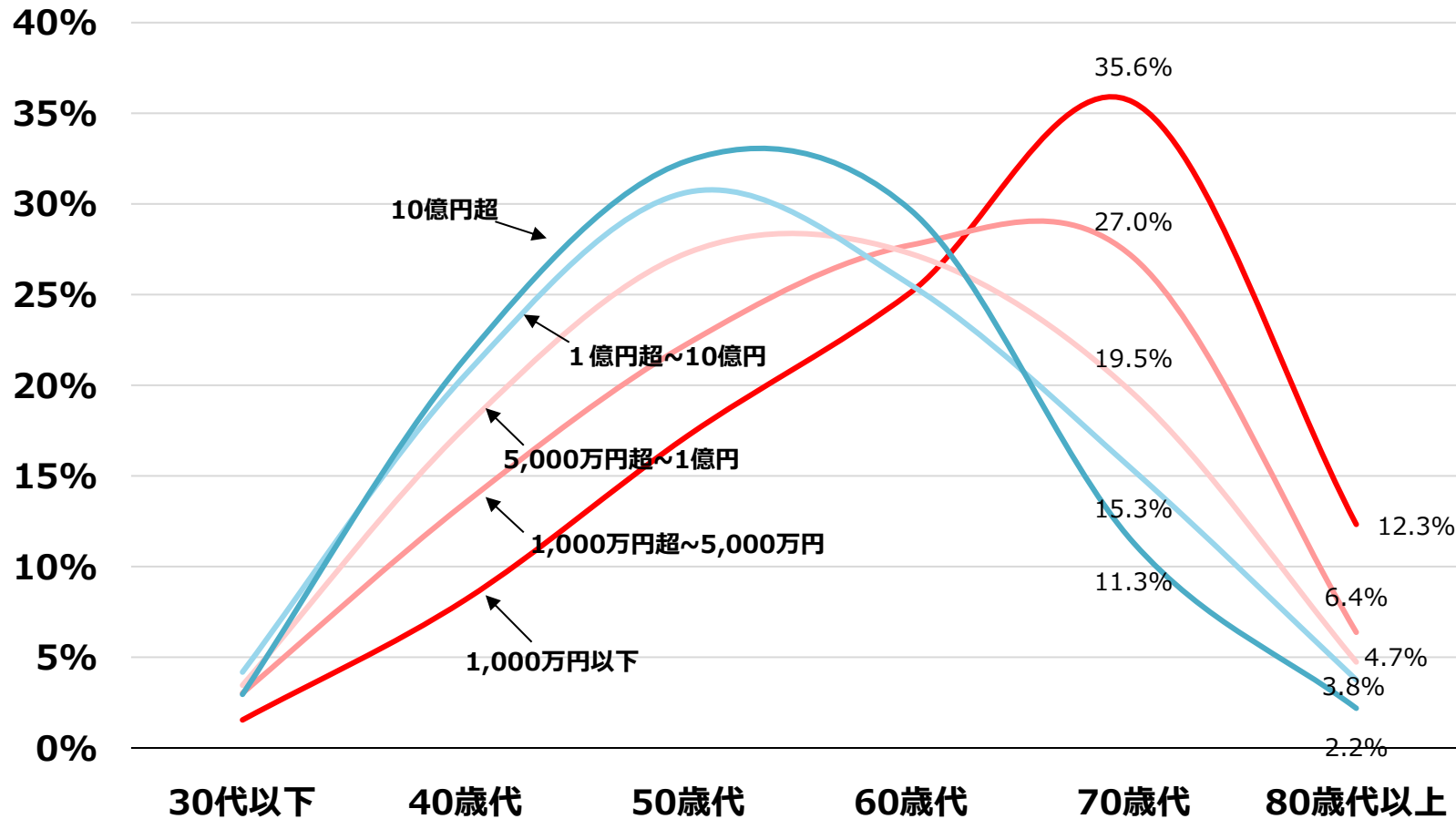


(注) 「M & Aほか」は、買収・出向・分社化の合計を指している。
 (出所) 「2023年度版中小企業白書」、帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」(2023年)を基に作成。

小規模な事業者の経営者年齢

- 70代以上の経営者のうち、小規模な事業者の割合が高く、事業承継が必要な層が多い。

売上高規模別の経営者の年齢割合（2021年度）



(注) それぞれの売上高水準ごとに、経営者の年代がどのような割合になっているのかを示したものであり、例えば40歳代の経営者数の絶対値として、売上高10億円超の経営者の人数が売上高1000万円以下の経営者の人数より多いことを示したものではありません。調査対象は中小企業者に限る。

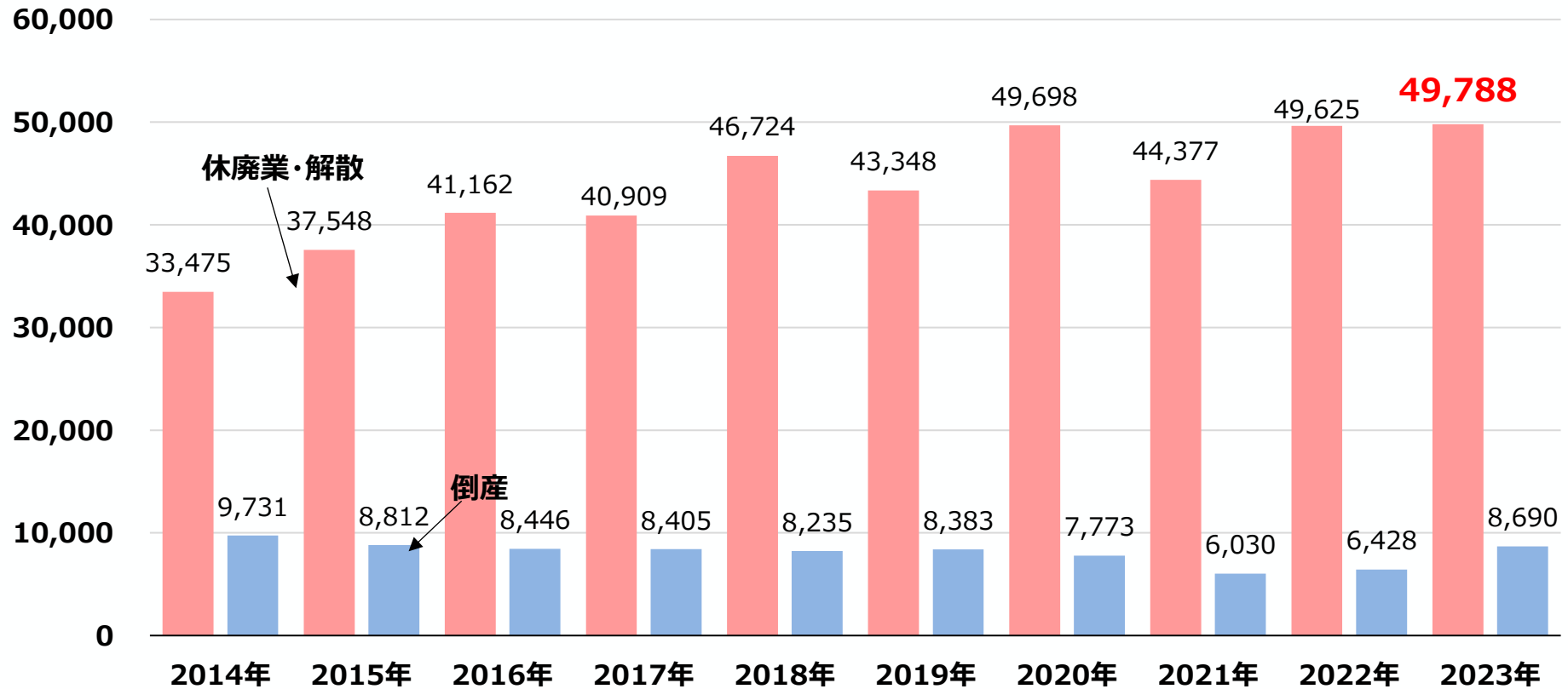
(出所) 中小企業庁「中小企業実態基本調査（令和4年確報（令和3年度決算実績））」を基に作成

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。

特に2023年は、過去最多の49,788件。

休廃業・解散、倒産件数の年次推移

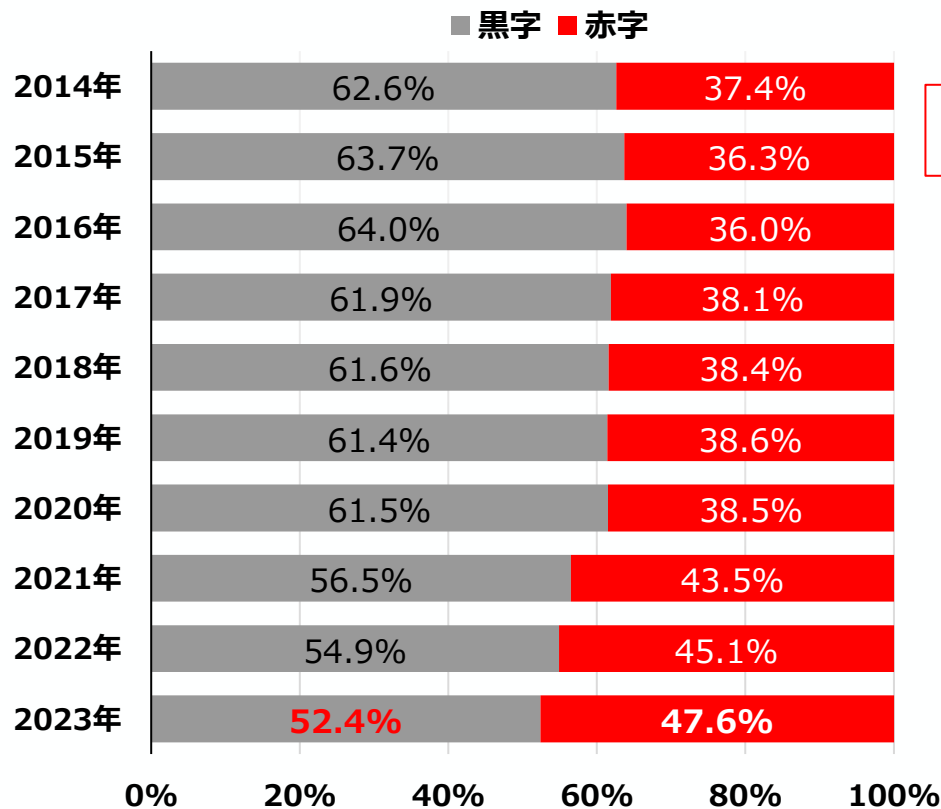


(注) 「休廃業・解散」は、倒産（法的整理、私的整理）以外で事業活動を停止した企業
(出所) (株)東京商工リサーチ調べ

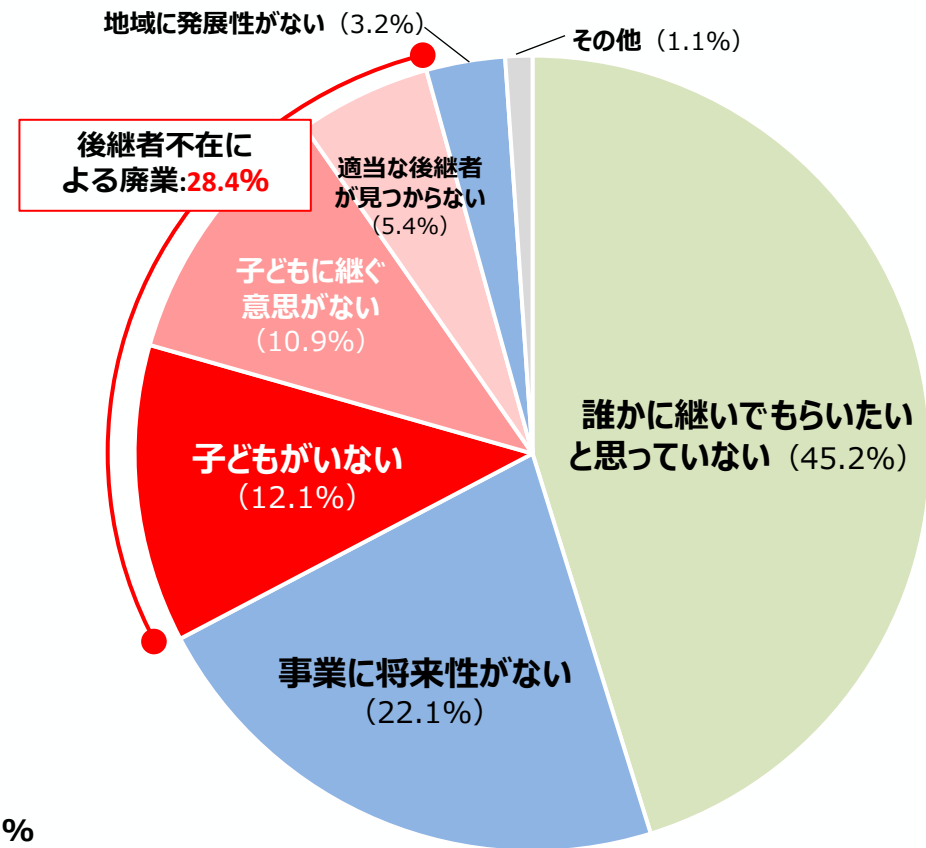
後継者不在による廃業等の発生

改善傾向ではあるものの、黒字廃業の比率が半数を超える状況。また、廃業する予定の企業に廃業理由についてたずねたところ、後継者不在による廃業が約3割を占める。

休廃業・解散事業者の損益別比率



廃業理由（廃業予定企業、2023年）



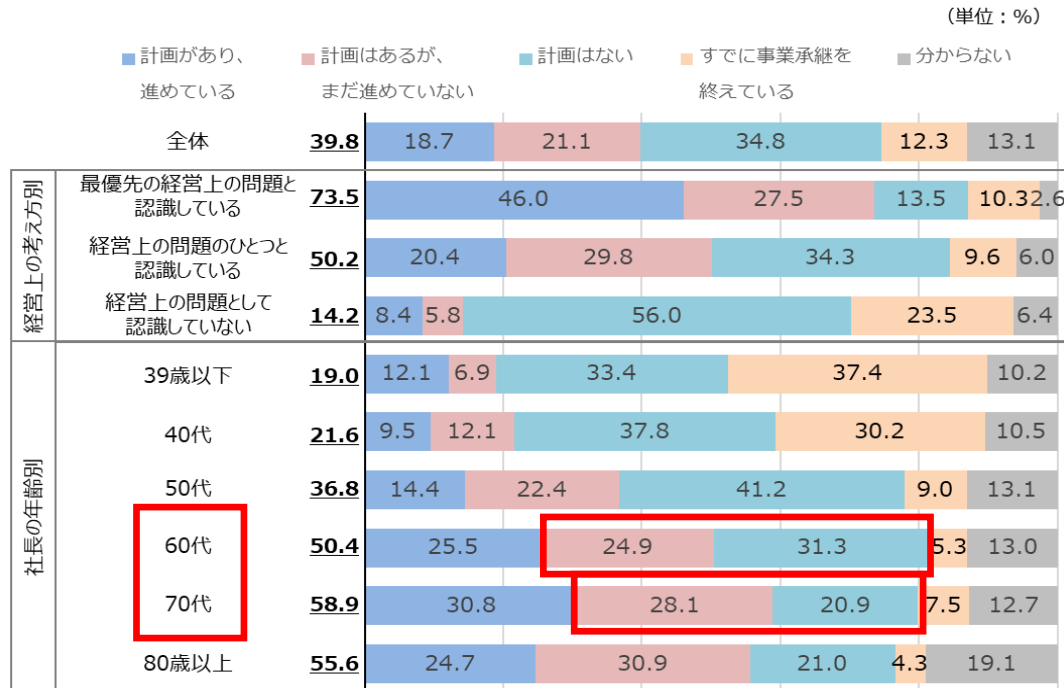
(注) 「休廃業・解散」は、倒産（法的整理、私的整理）以外で事業活動を停止した企業。右図の回答数:2,491者。

(出所) (株)東京商工リサーチ調べ、日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査（2023年調査）」を基に作成。

事業承継に向けた早期取組の重要性

- 後継者を決めてから事業承継が完了するまでの移行期間（後継者の育成期間を含む）は、3年以上を要する割合が半数を上回り、10年以上を要する割合も少なくない。
- 事業承継に向けた早期の準備が必要不可欠。

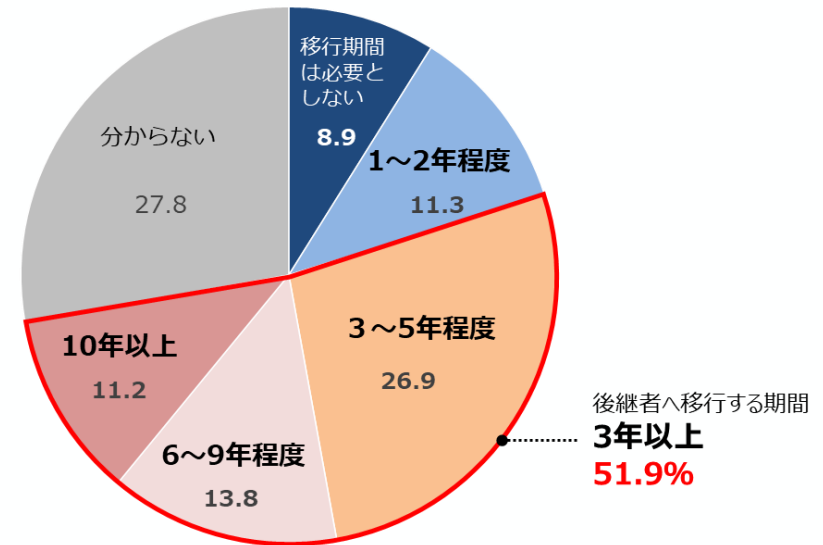
事業承継に関する計画の有無 -経営上の考え方別・社長の年齢別-



注1：母数は有効回答企業1万2,000社。「社長の年齢別」の母数は、社長年齢が判明している企業1万731社
 注2：下線の数字は「事業承継の計画がある（「計画があり、進めている」「計画はあるが、まだ進めていない」の合計）の割合

(出典) (株) 帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」(2020年)再編加工

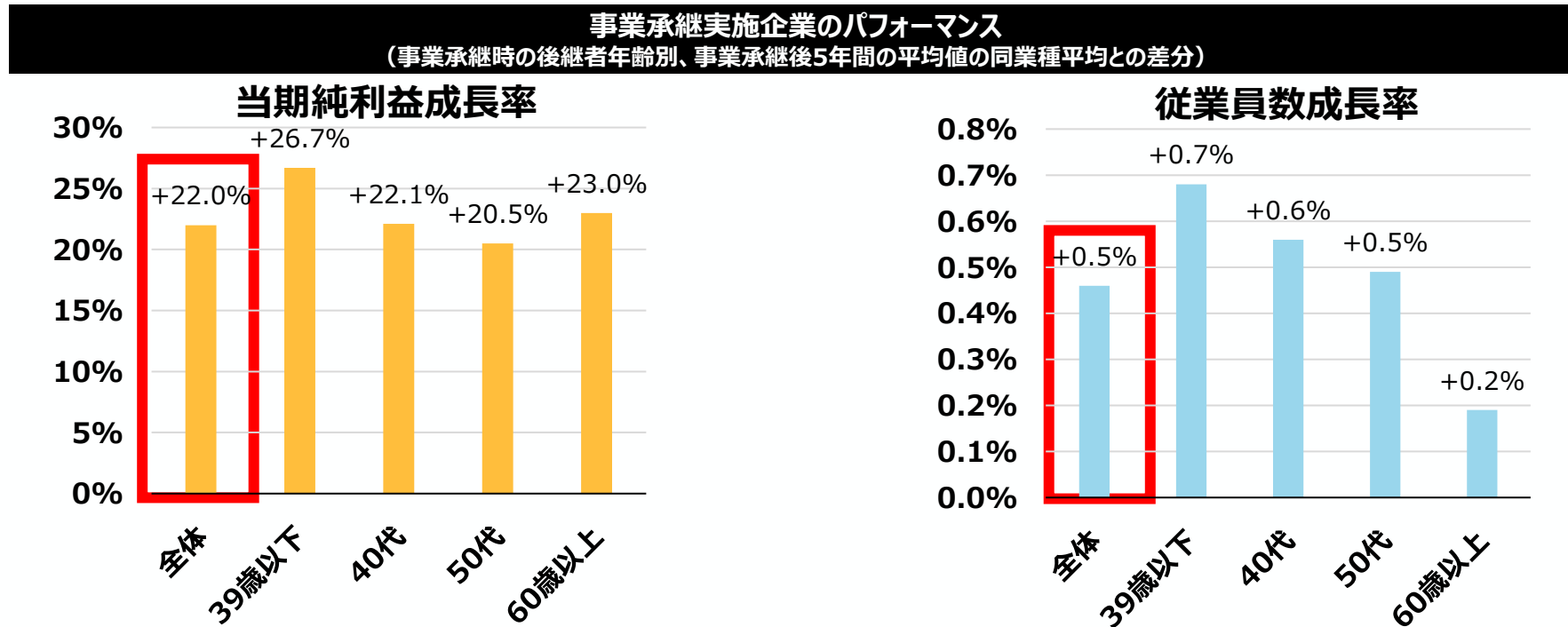
後継者への移行にかかる期間



(出典) (株) 帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」(2021年8月)
 (注) 母数は有効回答企業1万1,170社

中小企業の経営革新の必要性（事業承継の必要性）

- ポストコロナ・ウィズコロナの経済社会の変化やDX,GXといった社会的要請から事業再構築、経営革新が求められており、事業承継は経営革新の一つの契機ともされている。
- 経営者年齢が若い企業ほど新たな取組に果敢にチャレンジしやすい企業の風土があるとされ、早期の事業承継が中小企業の成長を後押しする。
- 事業承継後の企業の成長率は承継がない企業と比べて高く、39歳以下で事業承継実施した企業は当期純利益成長率が高く、従業員数の成長率も高い。



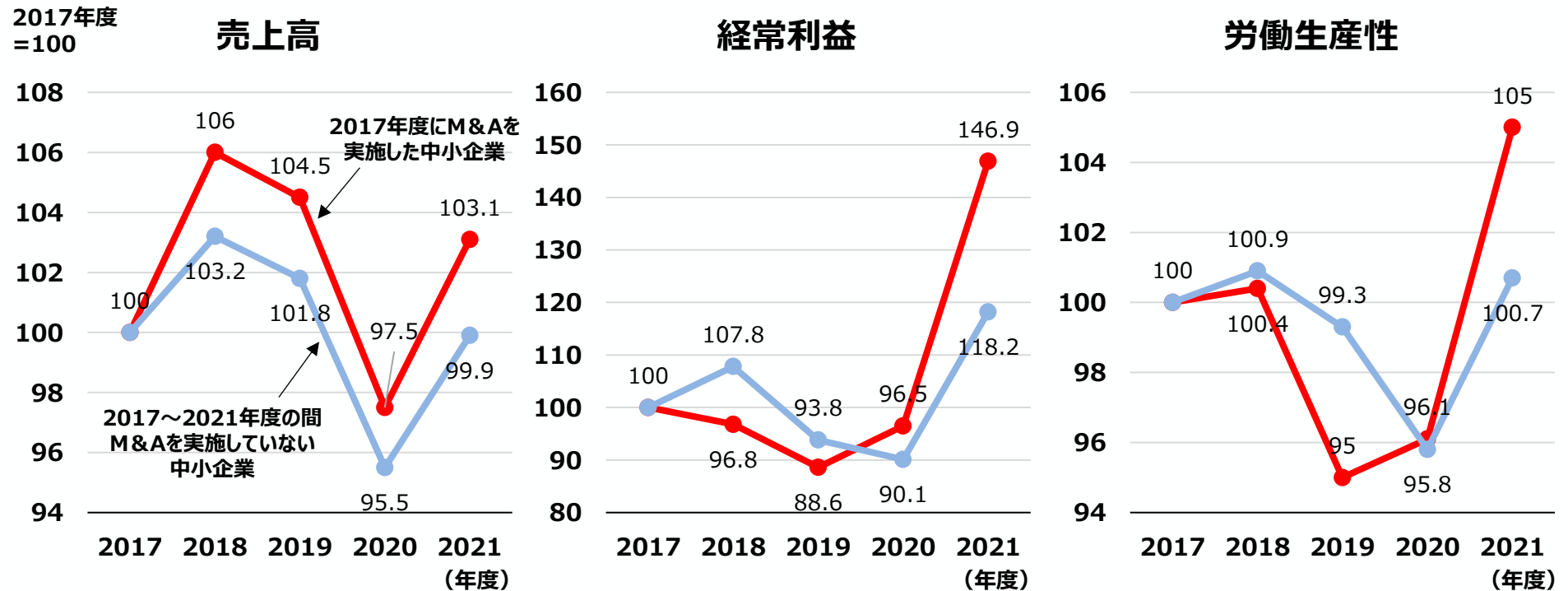
(注) 2010年～2015年に経営者交代を1回行っており、経営者交代からその後5年間の売上高、当期純利益、従業員数の数値が観測できる企業を対象。
当期純利益成長率、従業員数成長率が95パーセンタイル以上又は5パーセンタイル以下の観測値は外れ値として除外。

(出所) 「2021年度版中小企業白書」を基に作成。

M&Aを実施した中小企業の成長

M&Aを実施した中小企業は、M&Aを実施していない企業と比べて、売上高、経常利益、労働生産性を向上させている。企業の成長戦略としても事業承継施策は極めて重要。

M&A実施した中小企業の業績



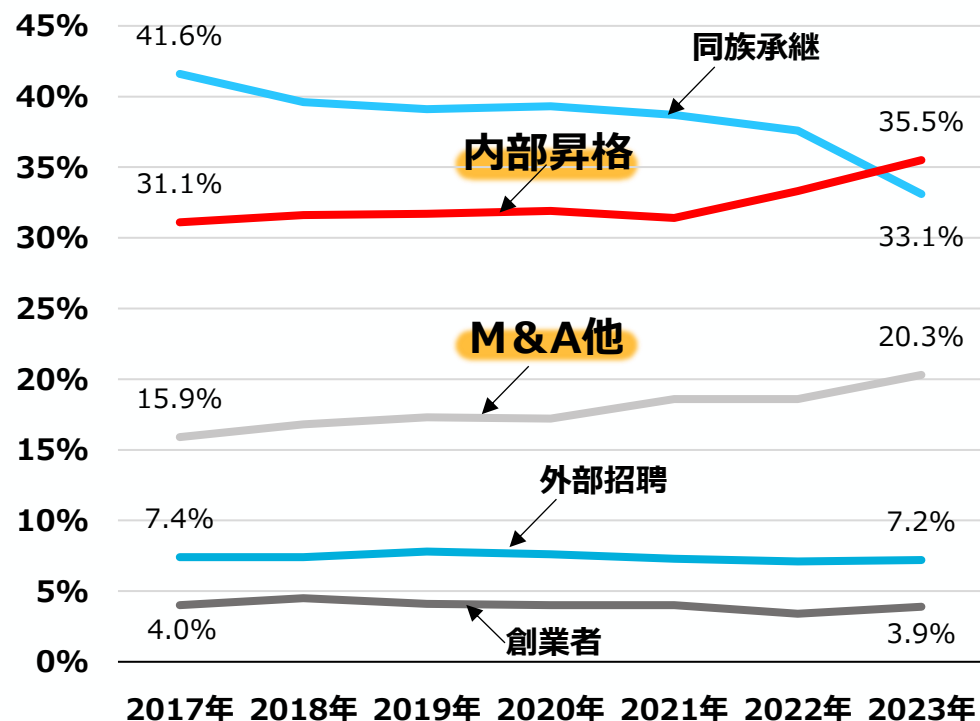
(注) ここでのM&Aは、「事業譲受」、「吸収合併」をした場合及び「国内子会社」又は「海外子会社」を1社以上買収した場合をいう。
元データは経済産業省「企業活動基本調査」（調査対象は該当業種の従業員50人以上かつ資本金又は出資金3,000万円以上の企業）
2017年度において中小企業基本法上の中小企業に該当する者について集計。

(出所) 「2024年版中小企業白書」を基に作成

親族内承継と従業員承継・第三者承継の割合の推移

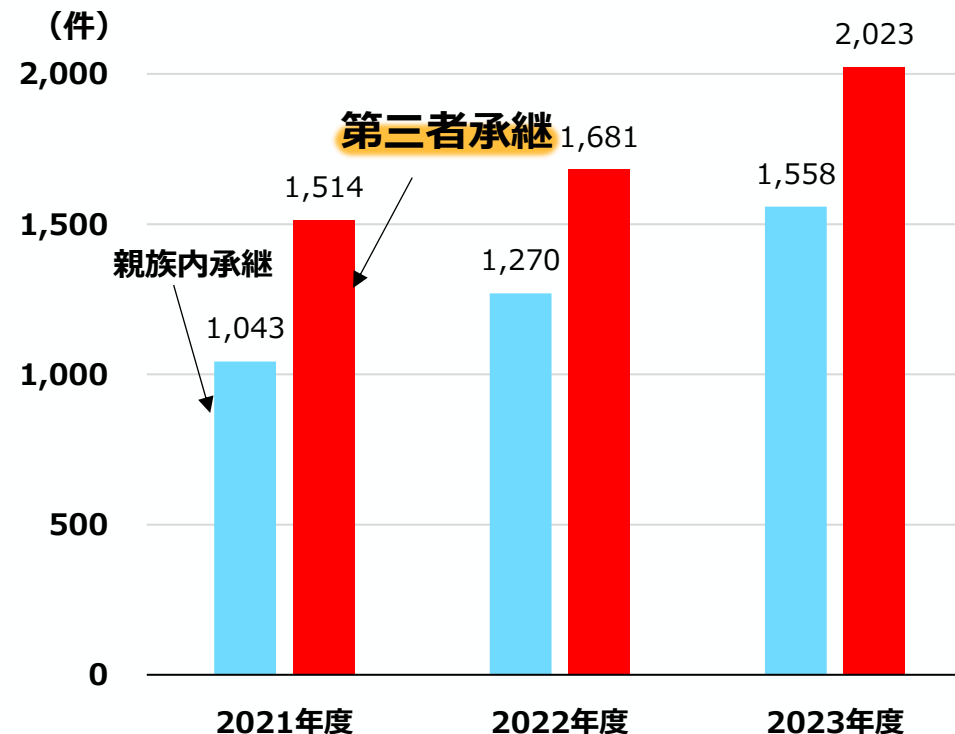
- 経営者の就任経緯は、親族内承継が減少しているのに対して、内部昇格やM&A等第三者承継による就任は増加。

経営者の就任経緯の割合の推移



(注) 「M & Aほか」は、買収・出向・分社化の合計を指している。
 (出所) 帝国データバンク「後継者不在率動向調査」各年版を基に作成。

事業承継・引継ぎ支援センターの支援完了件数



(出所) 中小企業基盤整備機構「令和5年度 事業承継・引継ぎ支援事業の実績について」を基に作成。

1. 事業承継・M&Aに関する現状認識・課題
2. 事業承継・M&Aに関する支援策について

中小企業の事業承継・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

引継ぎ後の事業統合/経営革新等

○気づきの提供

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

○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。

○M&A時の費用負担軽減

事業承継・M&A補助金（専門家活用枠）

- ・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。補助上限は、DD費用が含まれる場合は800万円、100億企業要件を満たす場合は2000万円）

○事業承継前の設備投資等支援

事業承継・M&A補助金（事業承継促進枠）

5年以内に事業承継（親族内承継・従業員承継）を予定している場合に、設備投資等を支援（補助上限800万円～1000万円※、補助率1/2～2/3 ※一定の賃上げをした場合、補助上限1000万円）

○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

○M&A後の設備投資等の支援

事業承継・M&A補助金（PMI推進枠）


- ・M&A後の経営統合（PMI）に係る専門家活用、設備投資費用等を支援（専門家の補助上限150万円、補助率1/2。設備投資の補助上限800～1000万円※、補助率1/2～2/3）

中小企業経営強化税制（D類型等）

M&Aに係る設備投資額の10%を税額控除 又は 即時償却 等

（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

中小企業の事業承継・引継ぎ（M&A）に関するガイドライン

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。




事業承継ガイドライン

- 中小企業・小規模事業者における円滑な事業承継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を策定し、令和4年3月に公表。また、PMIに関する実践ツール・活用ガイドブック・事例集を令和6年3月に公表。

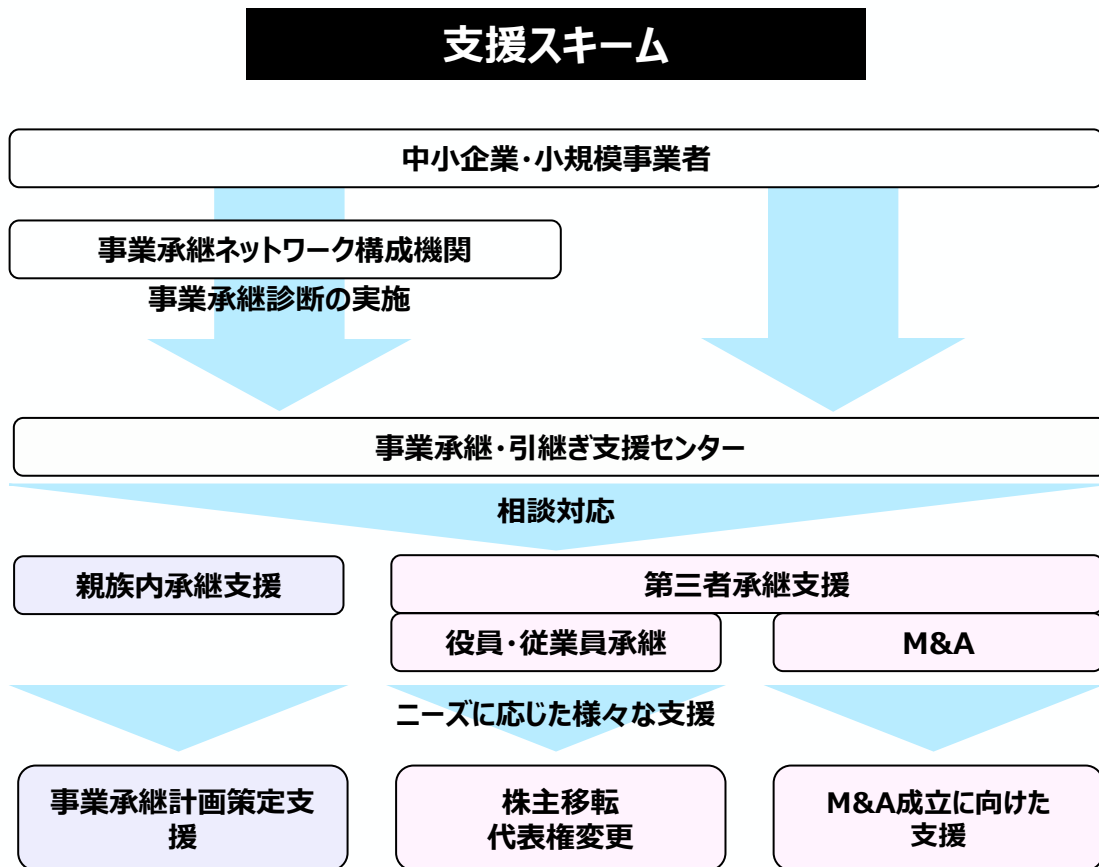
（凡例）

-  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

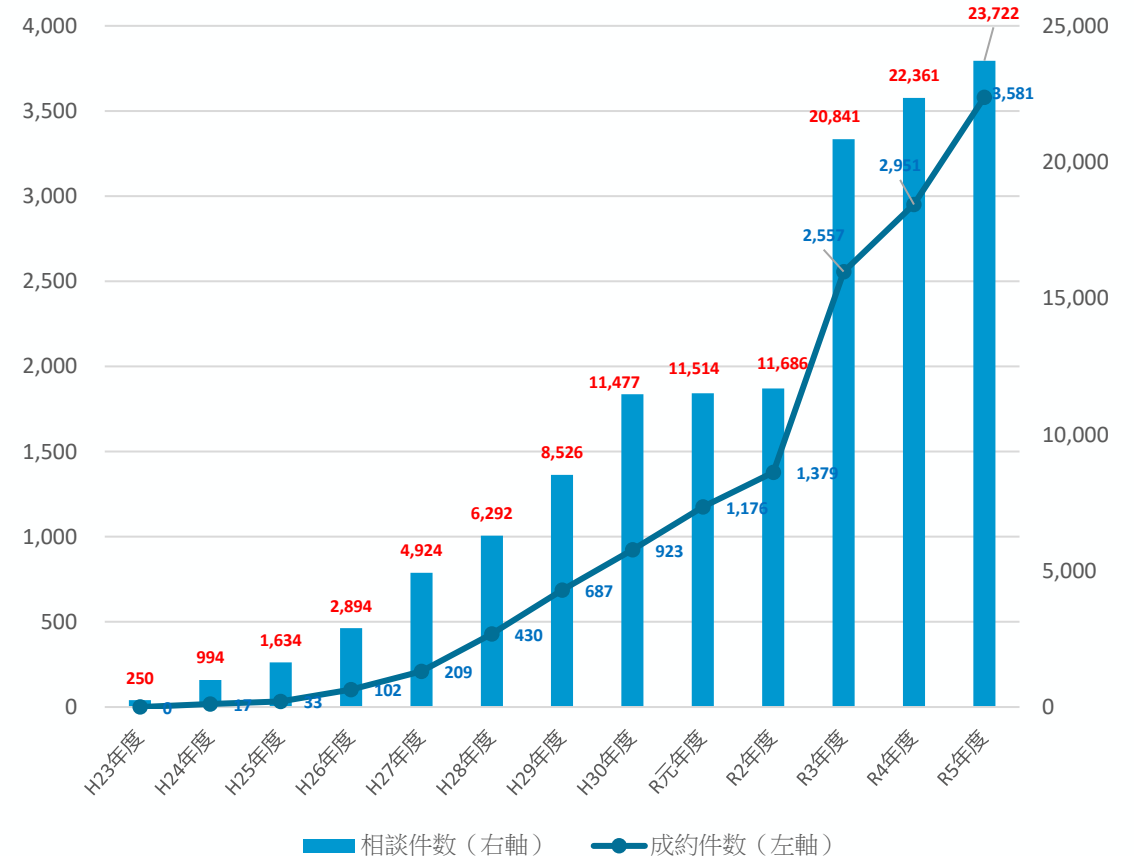
事業承継・引継ぎ支援センターによるワンストップ支援

- 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。

支援スキーム



事業承継・引継ぎ支援センターの実績

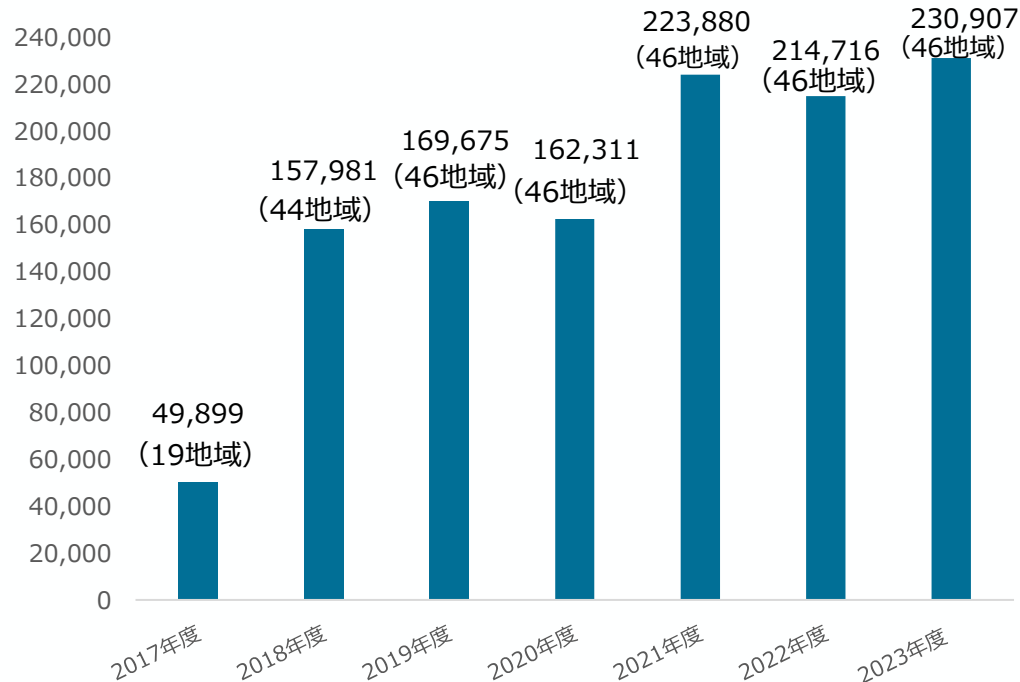


※R3年度は、事業承継ネットワークと事業引継ぎ支援センターを統合したため、数値が大幅に増加している。

事業承継ネットワークによる事業承継診断の取組

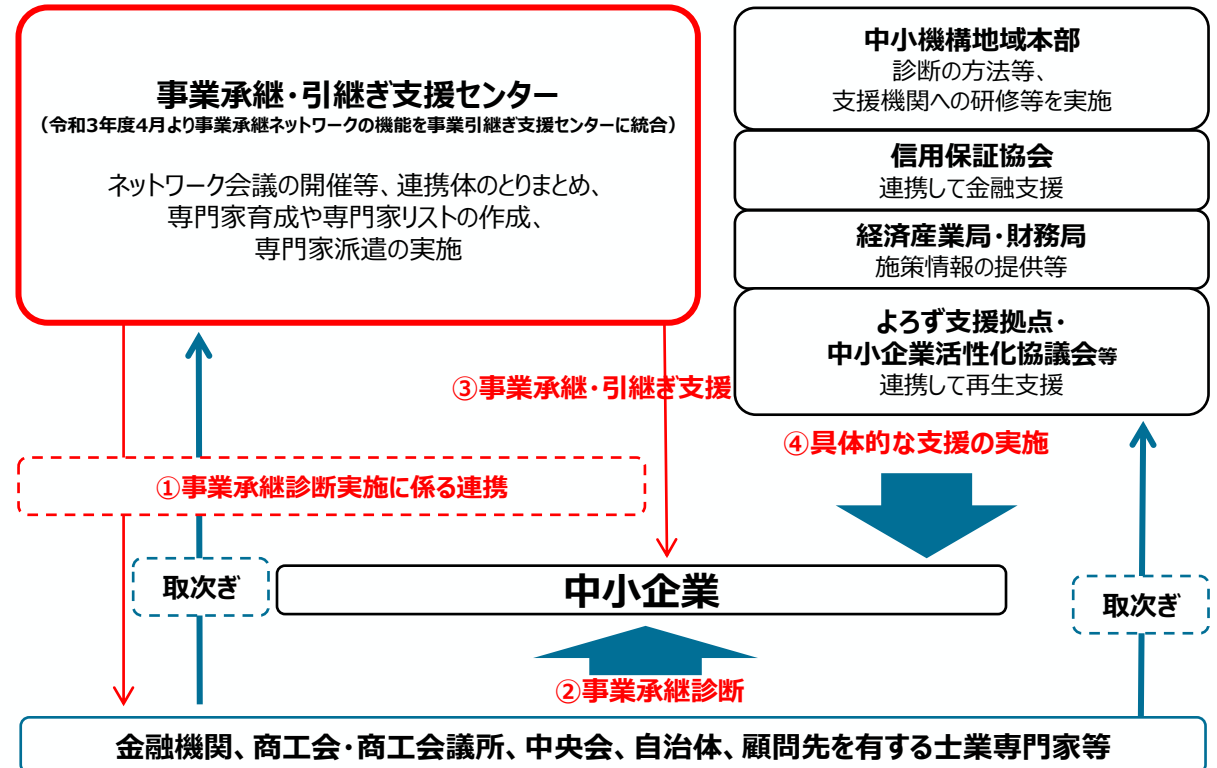
- 平成29年度から早期・計画的な事業承継に対する経営者の「気付き」を促すため、全国に商工会・商工会議所、金融機関、土業専門家、自治体等の身近な支援機関から構成される「事業承継ネットワーク」を構築。
- プッシュ型の事業承継診断により、経営者の事業承継に係る課題やニーズを掘り起こし(累計約120万件実施)。

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



※これらの金融機関等が、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も行う。

(参考) 事業承継診断のひな形

事業承継診断シート

この事業承継診断シートは、事業承継・引継ぎ支援事業として【●●県】事業承継・引継ぎ支援センターによる相談対応、専門家利用等の支援のため、その他、支援施策等に関する情報提供のために実施するものです。また提供いただいた情報は、【認定支援機関名】、【●●県】事業承継・引継ぎ支援センター、経済産業省、独立行政法人中小企業基盤整備機構と共有します。

相談者（私）は、上記実施目的及び情報共有について確認・同意し、事業承継に関する情報を提供します。

(太字内自署)

日付: 年 月 日
住所:
会社名:
氏名: (歳)

業種:
売上高: (千円)
従業員: (名)

Q1	後継者について教えてください	いずれかに <input type="checkbox"/>	次の質問
	①後継者候補がいて、本人から引き継ぐことの手承を得ている	<input type="checkbox"/>	Q2
	②後継者候補がいるが、本人から引き継ぐことの手承を得ていない	<input type="checkbox"/>	Q2
	③後継者候補はいない	<input type="checkbox"/>	Q4

Q2	後継者はどなたか教えてください	いずれかに <input type="checkbox"/>	次の質問
	①親族	<input type="checkbox"/>	Q3
	②親族以外の役員・従業員	<input type="checkbox"/>	
	③第三者	<input type="checkbox"/>	Q4②

Q3	親族・従業員への承継に向けた取組みについて教えてください。	いずれかに <input type="checkbox"/>		ご案内
	①候補者の育成や技術・顧客・取引先の引継ぎなど、具体的な準備を進めていますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1つでもいいえを答えた方は、P3の「親族内・従業員承継」をご覧ください
	②役員や従業員、取引先など関係者から理解や協力を得られるよう取り組んでいますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	③上記のほか、株主名簿や所有資産の整理、経営者保証への対応は進めていますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Q4	後継者探しの状況について教えてください。	いずれかに <input type="checkbox"/>		ご案内
	①事業の売却や譲渡などによって引継ぐ相手先の候補はありますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1つでもいいえを答えた方は、P3の「社外への引継ぎ」をご覧ください
	②事業の売却や譲渡などについて、相談する専門家はいますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

構成機関名: 担当者名: 1

事業承継に向けたステップ

事業承継が完了するまでには実施すべきことが多くあるため、早期に準備に着手し、支援機関の協力を得ながら着実に行動を重ねていく必要があります

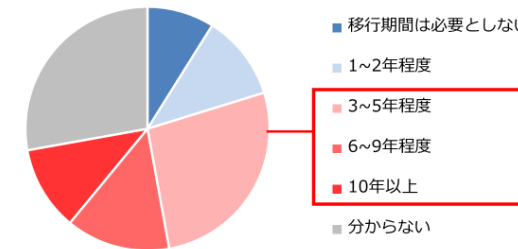
親族内・従業員承継

社外への引継ぎ



後継者への移行期間

後継者を決めてから事業承継が完了するまで、3年以上を要する割合が半数を超え、10年以上を要する割合も少なくないため、**事業承継に向けた早期の準備が必要**です



【出典】(株) 帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」(2021年8月)

(参考)事業承継・引継ぎ支援センターにおける支援事例

事例① X旅館（静岡県）

M&A

【事例概要】

- ✓ 旅館業
- ✓ X旅館⇒Y写真館

【引継ぎの経緯】

- ✓ 家族経営の宿のため、息子を後継者候補と想定していたが、現状の勤務生活を続けたいという息子の意思を尊重し、M&Aによる承継を検討。

【事業承継・引継ぎ支援センターの支援】

- ✓ 後継者不在経営者向けのセミナーを開催、M&Aと賃貸の比較や、M&Aのメリット・デメリットの紹介、弁護士の紹介などを支援。



事例② A建具店（福島県）

M&A

【事例概要】

- ✓ 建具製造販売業
- ✓ A建具店⇒B家具店

【引継ぎの経緯】

- ✓ 東日本大震災により避難したC氏をA建具店が招聘。C氏は平成23年～平成28年まで同社で働き、その後家業を再開して現在に至る。
- ✓ 同社は社長が高齢であることを理由に廃業を検討しており、同社の従業員がC氏に承継を打診。
- ✓ 同氏は「自分が引き継ぐことができれば、兄弟子たちの雇用を守れる」と、M&Aによる承継を真剣に検討。

【事業承継・引継ぎ支援センターによる支援】

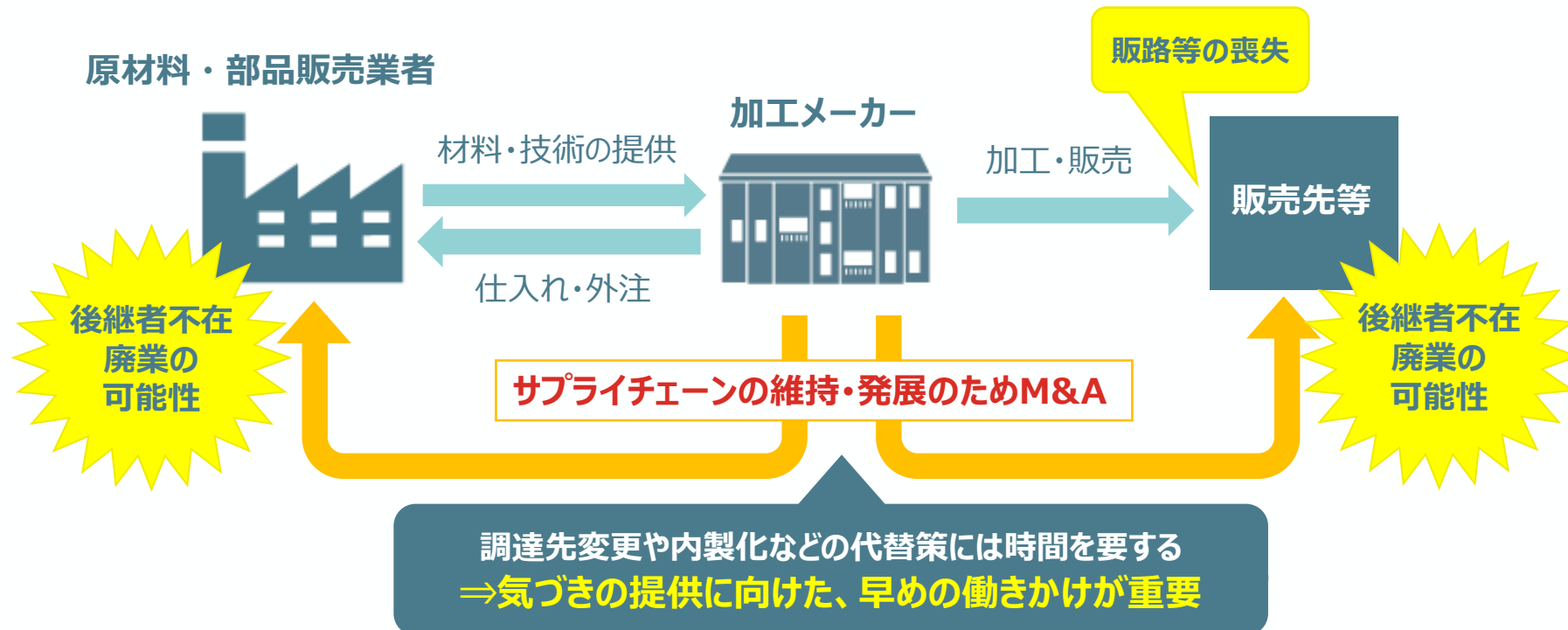
- ✓ 売り手・買い手ともに相談を受け、信組と公庫からの融資を活用しながら、M&Aの成約を支援。



サプライチェーン事業承継について

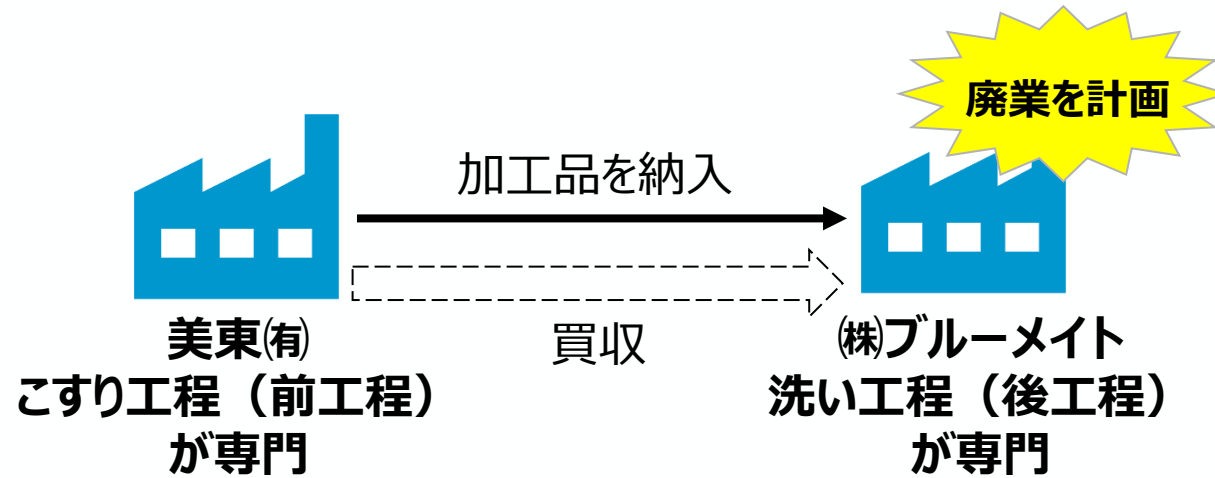
- 取引先や販売先が後継者不在等で廃業してしまうことを防ぐため、自社でその取引先の事業を承継、もしくは事業承継に向けた働きかけ（支援機関の紹介等）を行い、サプライチェーンの維持・発展を実現すること。
- 取引先・販売先の後継者不足等による廃業は、生産体制の毀損や販路の喪失につながるため、廃業先のみならず、サプライチェーン全体に関連する課題。
- 解決策として、取引先・販売先の事業の引継ぎ（M&A等）は選択肢になりうる。また、自社で引継ぎ（M&A等）できなくとも、廃業を防ぐための取引先・販売先への働きかけ（支援機関の紹介等）自体が重要。

サプライチェーン事業承継の概念図（製造業）



(参考) サプライチェーン上の事業承継事例

日本有数のデニム産地である三備地区では、事業承継によって、サプライチェーンの毀損を防止するとともに、利益拡大につなげた事例が存在。



(資料) 美東有限会社より写真提供 (ブルーメイト事業部の洗い工程)

- ・2017年2月、美東有限会社が株式会社ブルーメイトを承継。ブルーメイトは、ジーンズ洗い加工の後工程に当たる、「洗い工程」を専門としていたが、当時廃業を計画していた。
- ・そこで、ジーンズ洗い加工の前工程の「こそり工程」を専門としていた美東は、ブルーメイトの事業を承継することで、前・後工程の全てを内製化。



サプライチェーンの毀損を防止するとともに、事業承継により、新たに生まれた独自の提案が支持されており、自社の利益拡大につながった。

(出典) 美東有限会社へのヒアリングより繊維産業小委員会事務局にて作成。

サプライチェーン事業承継啓発チラシ・事例集について

サプライチェーン事業承継の必要性の認知向上のため、「サプライチェーン事業承継啓発チラシ」及び「サプライチェーン事業承継事例集」を令和6年10/1付けで作成、HPにて公表し、普及・啓発活動を実施。

地域の業界団体や商工団体・金融機関等の支援機関が、サプライチェーン事業承継について、事業者
にタッチする際のドアノックツールとして活用いただくことを想定。

チラシをもとに企業が自己診断を行い、自社の取引先の事業承継状況やその後の具体的な支援手法の把握、事業承継・引継ぎ支援センター等への相談を促進。

(チラシ)

連鎖廃業を防げ！
あなたの取引先は
事業承継の準備
できていますか？

CHECK 1 取引先の事業承継に目を向けることが必要です

サプライチェーンへの連鎖廃業が顕著なことで、中核的取引先が連鎖廃業を及ぼすことで、地域産業全体の事業承継に必要な影響も及ぼす可能性があります。

CHECK 2 取引先の事業承継の状況をご確認下さい

取引先に対する事業承継支援の流れ

CHECK 3 取引先と対話し、自社の取引先の状況を整理しましょう

取引先(出先/外注先/販売先等)	0%~10%	10%~20%	20%~30%	30%~40%	40%~50%	50%~60%	60%~70%	70%~80%	80%~90%	90%~100%
今後1年以内の取引割合	0%~10%	10%~20%	20%~30%	30%~40%	40%~50%	50%~60%	60%~70%	70%~80%	80%~90%	90%~100%
代表者の年齢	40歳	50歳	60歳	70歳	80歳	90歳	100歳	110歳	120歳	130歳
経営継続の割合	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	110%

(事例集)

取引先承継事例に学ぶ

サプライチェーン
事業承継
事例集

SUPPLY CHAIN
CASE STUDIES

事業承継における
社長のホンネ・良かったこと **10** 事例

本紙に関するお問い合わせ
TEL: 03-3501-1511 内線 (5281)

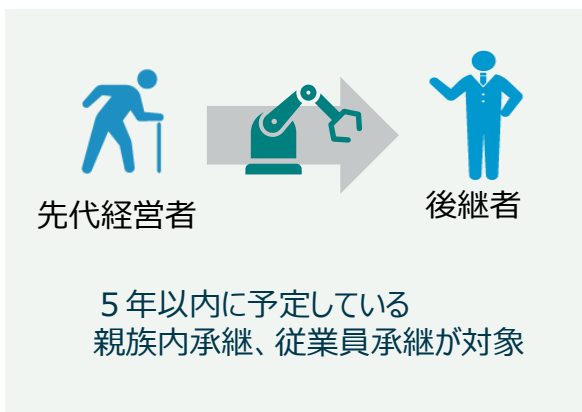


事業承継・M&A補助金の概要

- ①事業承継前の設備投資、②M&A時の専門家活用、③M&A後のPMIの実施、④廃業・再チャレンジの取組を支援。

①事業承継促進枠

承継前の設備投資等にかかる費用を補助



補助率 1/2or2/3
補助上限 800-1,000万円

【対象経費の例】

- 店舗改装工事費用
- 機械装置の調達費用

②専門家活用枠

M&Aにかかる専門家費用を補助



■ 買い手支援類型
補助率 1/3・1/2or2/3
補助上限 600万円-800万円、
2,000万円※1

※1：100億企業要件を満たす場合

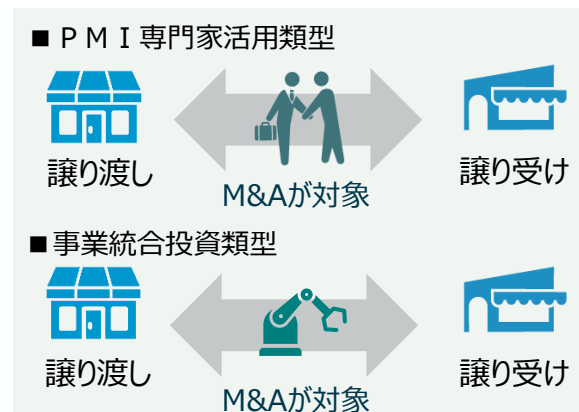
■ 売り手支援類型
補助率 1/2or2/3
補助上限 600万円

【対象経費の例】

- M&A仲介業者やFAへの手数料価値算定費用
- DD費用（800万円を上限に、DD費用の申請する場合200万円を加算）

③PMI推進枠

M&A後のPMIにかかる専門家費用や設備投資を補助



■ PMI 専門家活用類型
補助率 1/2
補助上限 150万円

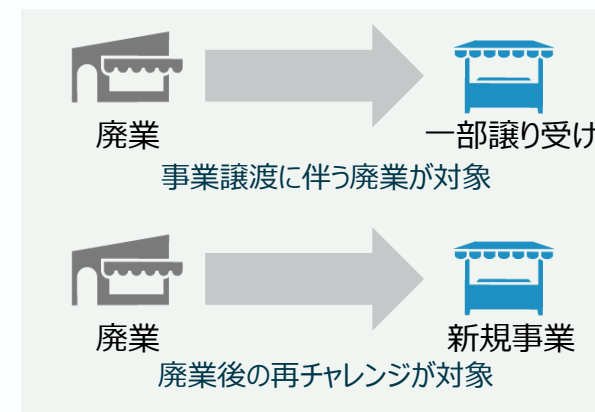
■ 事業統合投資類型
補助率 1/2or2/3
補助上限 800-1,000万円

【対象経費の例】

- PMI専門家への委託費用
- 設備の規格統一など、事業統合に係る設備投資費用

④廃業・再チャレンジ枠

承継時に伴う廃業にかかる費用を補助



補助率 1/2or2/3
補助上限 150万円

【対象経費の例】

- 廃業支援費、在庫処分費、解体費、現状回復費

事業承継・M&A補助金の概要

- 早期の事業承継を促すため、事業承継促進枠により5年以内に事業承継する事業者の設備投資を支援。
- M&Aにおいて成立後のトラブル防止のため、専門家活用枠におけるデュー・ディリジェンス実施の際の費用を補助額に加算。
また、100億企業要件を満たす場合、専門家活用枠の補助上限額を拡大。
- M&Aの統合効果を最大化させるため、PMI専門家費用や事業統合投資を支援する「PMI推進枠」を新設。

事業承継促進枠

専門家活用枠

PMI推進枠

廃業・再チャレンジ枠

要件

5年以内に親族内承継又は従業員承継を予定している者

補助事業期間に経営資源を譲り渡す、又は譲り受ける者

M&Aに伴い経営資源を譲り受ける中小企業等に係るPMIの取り組みを行う者

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

800～1,000万円*
*一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ

600～800万円*¹、2,000万円*²
*1: 800万円を上限に、DD費用の申請する場合200万円を加算
*2: 100億企業要件を満たす場合、2,000万円まで補助上限額を拡大

PMI専門家活用類型：150万円
事業統合投資類型：800～1,000万円*
*一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ
*専門家活用枠と併用申請可能

150万円*
*事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型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、小規模事業者に該当する場合：2/3

買手支援類型：1/3・1/2or2/3*¹
売手支援類型：1/2・2/3*²
*1: 100億企業要件を満たす場合：1,000万円以下の部分は1/2、1,000万円超の部分は1/3
*2: 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

PMI専門家活用類型：1/2
事業統合投資類型：1/2・2/3*
*中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合：2/3

1/2・2/3*
*事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型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

設備費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、外注費、委託費 等

謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料

設備費、外注費、委託費 等

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）

昨年からの主な変更点

- 経営革新枠から改変
- 補助対象者は5年以内事業承継する事業者に限定

- 800万円を上限に、DD費用の申請する場合200万円を加算
- 100億企業要件を満たす場合は補助上限額を2,000万円まで引き上げ

- 新設

(参考) 事業承継・引継ぎ補助金の活用事例

横田建設株式会社 (建設業／福井県)

【承継した事業の課題】

- 戸建て住宅等の建設を手掛けておらず、公共事業の受注等に業績が大きく左右。
- また、売買価格の低廉さによって不動産部門の売上向上も期待が出来なかった。

事業承継を契機に新たな収益の柱として
宅地分譲事業の展開を図るため、
ショールームを設置



株式会社アイヤマ観光 (貸切運送旅行事業／茨城県)

【承継した事業の課題】

- 団体旅行客の減少や、運転手の確保が難化したことで事業環境が悪化。
- 一方で、市内の移動手段は乏しく、特に、飲食業から運転代行ニーズあり。

事業承継を契機に運転代行業を行うため、
随行車両管理のためのドライブレコーダーと
IP無線機や料金メーター等を導入



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**。
- **10年間限定(2027年末まで)の時限的な措置**として、**猶予対象株式数の上限を撤廃**するとともに、**猶予割合が贈与税・相続税ともに100%**となっている。
- **個人版事業承継税制**は、**10年間限定(2028年末まで)**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) 2026年3月末までの計画申請が必要
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

個人版事業承継税制

	特例措置 (時限措置)
対象資産	事業を行うために必要な多様な事業用資産 <ul style="list-style-type: none"> ・土地・建物 (土地は400㎡、建物は800㎡まで) ・機械・器具備品 (例：工業機械、パワーショベル、診療機器等) ・車両・運搬具 ・生物(乳牛等、果樹等) ・無形償却資産(特許権等) 
適用期限	10年以内の贈与・相続等 (2028年12月31日まで) 2026年3月末までの計画申請が必要
猶予割合	贈与税・相続税ともに 100%

(参考) 事業承継税制活用の手続

- 法人版事業承継税制（特例措置）を活用するためには、**2026年3月末までに特例承継計画を申請**し、2027年12月末までに事業承継を行う必要がある。
- 個人版事業承継税制を活用するためには、**2026年3月末までに個人事業承継計画を申請**し、2028年12月末までに事業承継を行う必要がある。
- また、事業承継後（贈与・相続の認定後）は、都道府県庁・税務署への定期的な報告が必要。（有恕規定あり。）



※各種手続きの詳細は、中小企業庁や各都道府県、国税庁のホームページを必ずご確認ください。

(参考)事業承継税制の活用事例

法人版

建築業／北海道

北海道にこだわり、事業の多角化を進め成長

- 大工だった現社長の祖父が1950年代に創業。
- 現社長が30代後半の時に事業を承継。事業を引き継ぐことは決まっていたものの、家業に戻ってから株式の譲受けが進んでいなかったことから、事業承継税制の活用を決断。
- **承継後は**、組織的な企業に変革するとともに、これまでの事業を活かして店舗デザイン・工事やカフェを運営する会社を設立し、**事業を多角化。その結果、グループ全体で売上増を達成**。さらなる多角化・新事業展開を目指している。
- また、**地元北海道に根ざすことにこだわっており、地元の木材を使用し、地元の人材を雇用**。地元木材保全のために、森林保持等のボランティア活動にも積極的に取り組んでいる。
- 賃上げのみならず、福利厚生も含めて**従業員への還元も積極的に実施**。

<事業者の声>



・事業承継税制を活用したことで、**承継時の税負担なく全株式を承継することができた**。
・猶予額の元となる株価は承継時に算定されることから、**成長志向の後継者ほどメリットが大きい**。

法人版

測量・設計業／関東甲信越

創業以来、技術力を磨き、着実な事業を実施

- 1960年代に創業以来、50年以上、県道の改修工事や災害からの復旧工事等の公共事業における測量や設計事業を営む。
- **技術力が強み**であるため、資格取得の費用補助や研修に力を入れ、**技術力を磨き続けている**。
- また、公共事業を担っているため、**赤字を出さないよう着実に事業を営んできたことから、株式の評価額が上昇**。このため、先代（現社長の父）から現社長への代表権の承継は行っていたが、**株式の承継は、税負担がネックとなりできていなかった**。そこで、**事業承継税制を活用し、円滑に株式も承継することができた**。

<事業者の声>

・代表権は既に承継しており、株式も暦年課税制度を活用して少しずつ承継を進めていたが、**事業承継税制を活用したことで、一気に承継することができた**。
・**自分の代からさらに承継を行えば、免除**になることも良い点だと思う。



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。

グループ化の事例

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旨として、2017年10月に設立。
- 中小企業の集合体を作ること、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。

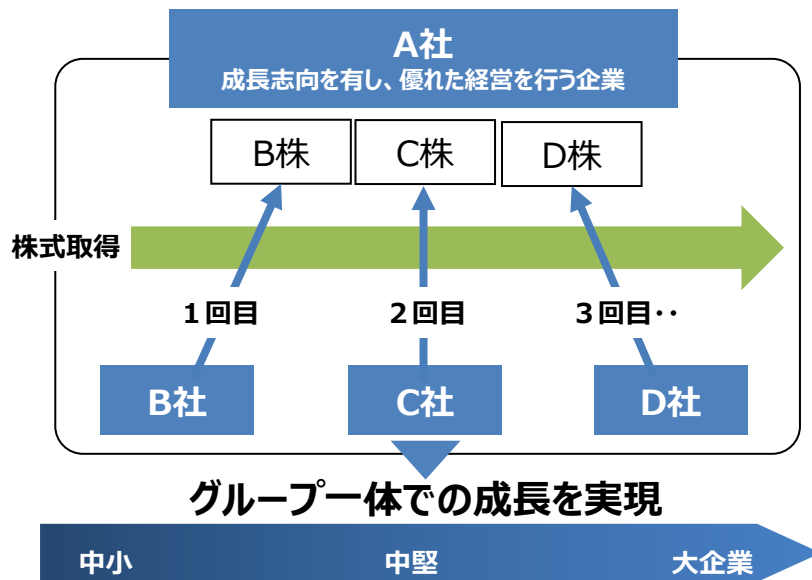
中小企業事業再編投資損失準備金の拡充及び延長（中堅・中小グループ化税制） （法人税・法人住民税・事業税）

- **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、グループ一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。**
- こ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掘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】

<グループ化に向けた複数回のM&A>



【現行制度^{※1,2}】 ① 中小企業による株式取得価額の70%までを積立 ② 据置期間（5年間）

【拡充枠】 中堅・中小企業の複数回M&Aを後押し^{※3,4}

① 積立率の上限拡大（2回目90%・3回目以降100%） ② 据置期間の大幅な長期化 10年間

※ 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。

日本政策金融公庫 「事業承継・集約・活性化支援資金」の拡充

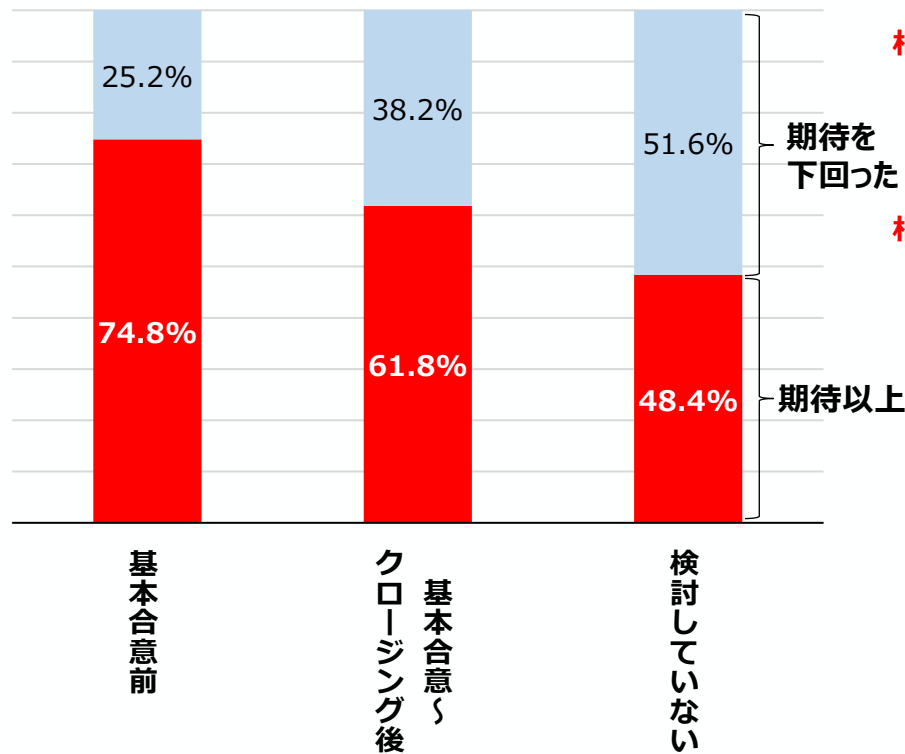
日本政策金融公庫では「事業承継・集約・活性化支援資金」の融資を通じて、事業承継やM&Aに取り組む事業者を支援。**今後、中小グループ化への支援充実化を図るべく、融資限度額や据置期間等について拡充。**

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	<p>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</p> <p>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</p> <p>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。）</p> <p>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</p> <p>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</p>
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 →14億4千万円 、（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→5年以内） 長期運転資金 7年以内→10年以内（うち据置期間2年→5年以内）
融資利率	<p>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）</p> <p>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</p> <p>貸付対象3 基準利率又は特別利率②</p> <p>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）</p> <p>貸付対象5 基準利率</p> <p>※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）。</p>

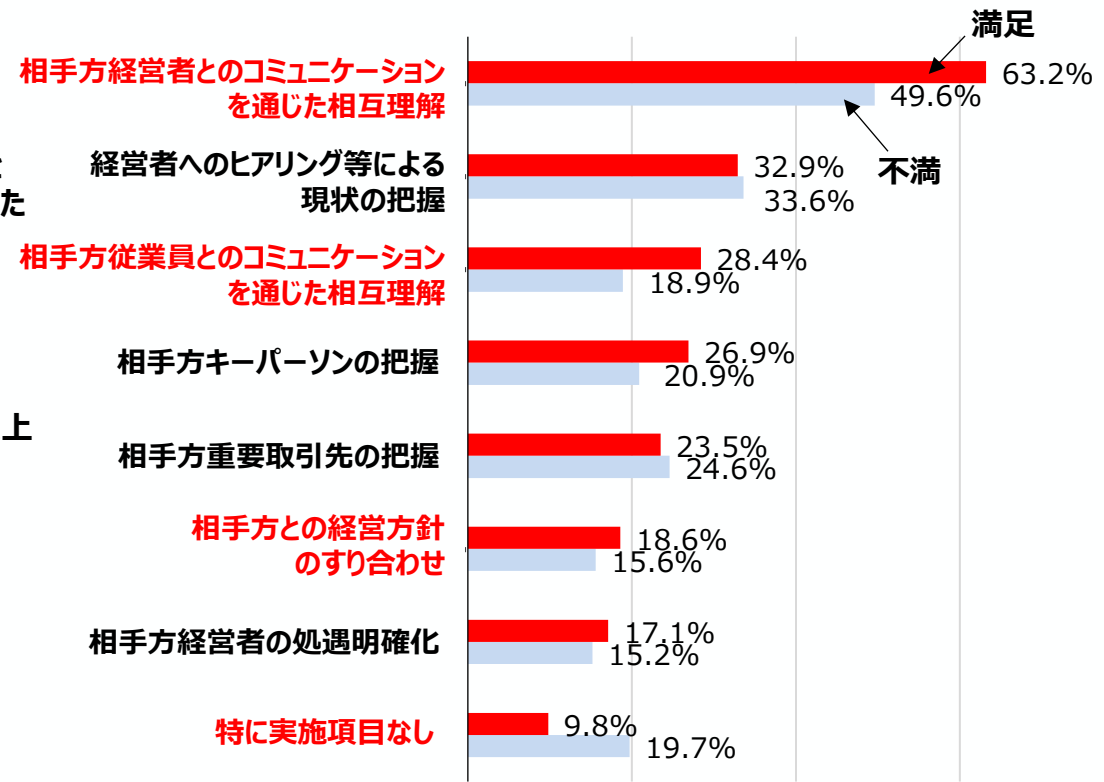
M&Aに対する満足度とM&A成立前のPMIに係る取組の関係

- M&Aを成功させるためにはPMI (Post Merger Integration) の取組も重要。特に、M&A成立前から早期にPMIの検討を開始した企業ほど、M&Aの満足度が期待以上となった割合が高い。
- また、M&Aの効果について満足と回答している企業は、M&A成立前に、相手経営者・従業員とのコミュニケーション、相手先キーパーソンの把握、経営方針のすり合わせといったPMIに係る取組を実施した企業が多い。逆に不満と回答している企業は、M&Aの成立にPMIに係る取組を実施していない企業が多い。

PMIの検討開始時期別のM&Aの満足後



M&A成立前のPMIに係る取組の実施割合



(出所) 2023年度版中小企業白書、2024年版中小企業白書を基に作成

中小PMIガイドライン策定と実践ツール・PMI取組事例集について

- 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で公開し、令和5年度には実証事業を行い、2024年3月に実践ツール及びガイドブック、PMI取組事例集を公表した。
- 今年度は、PMIに関する実態調査や実証事業のフォローアップを行った。また、PMIの取り組みを具体的に紹介するセミナーを全国3ヶ所で開催。

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

		M&Aのステップ	PMIのステップ	主な取組	重要ポイント
時期の目安	M & A プロセス	～トップ面談	1 M&A初期検討	① M&Aの目的を明確化し、成功を定義する	● 「M&Aで何を指すのか、どのような姿になりたいのか」、「何が可能であれば、M&Aが成功したと言えるのか」を定義する
	M&A 成立	基本合意締結 DD 最終契約締結 クロージング	2 “プレ”PMI (M&A成立前の取組) 対象企業DD クロージングに向けた条件交渉	② PMIを意識した事前準備をする	● PMIにおける取組を意識し、必要な情報を取得する ● PMI (集中実施期) での取組を計画する
概ね1年(※)	PMIプロセス		3 PMI (集中実施期)	④ PMIの推進体制を構築する ⑤ PMIの取組を実行する	● 役割を整理し、適切な人材に役割分担する ● 現状把握、取組方針の検討、実行と効果検証を行う ● 優先順位を付けて集中的に取り組む
			4 “ポスト”PMI (それ以降)	⑥ “ポスト”PMIにおける方針を検討・実行する	● PMI取組方針の見直しを行い、継続的にPDCAを実行する ● 必要に応じてグループ組織体制の見直しを行う

事例08 建設業同士が対等な立場で相互理解・成長戦略策定を進め、今後はリーダー育成等による段階的な統合を目指す

取組事例

- 譲受例** 株式会社フレンド (建設業)
- 譲渡例** 株式会社アルタ (建設業)
- 支援機関** Office SMEC (中小企業診断士)

M&Aの目的 両社長は、将来的な市場縮小が想定される中で地域において共存共栄を願っていた。同業種間での経営統合による事業の強化を目的として、譲渡例も成長のために両社の考えを踏まえていた。共存共栄の下、経営統合することとなった。

意思決定の取組 両社社長はPMIの重要性について、時間をかけて理解と意思を醸成しながら互いの内部情報を共有し、統合後の指すべき組織体制等を共に検討した。①段階的な統合を目指す。まずは時間をかけてPMIのリーダーの育成や業務の統合を進めようとした。

推進体制 譲渡例社長(代表取締役)、5部門のリーダー(営業、工事、管理) (実務者) 譲受例社長(代表取締役)、各部門リーダー(実務者) 支援機関(Office SMEC) (実務者)

取組詳細 ①PMI 互いの内部情報を共有し、統合後の指すべき組織体制等を共に検討。両者の理解醸成と統合への意思改革を促す

②PMI 両社長は、同業種間であったことから、M&Aの交渉を始める前から互いに意思があった。そのため、早い段階から今後の市場環境を踏まえて経営統合の必要性について両社社長間で意思を共有することとなった。

③PMI 両社社長は、互いの内部情報(組織体制、経営状況、事業動向、将来計画等)を共有し、互いに対する理解を深めるとともに、統合後に両社間で組織体制について両社長間で意思的に議論していった。この意思共有を経て、両社長間でPMIの推進体制がより強固なものになった。

④PMI 一方で、両社である中にも両社の従業員が感じている不安を、両社で対等な立場で経営統合である。前記のとおり時間をかけて両社間で意思共有を進め、互いの理解を醸成していった。

⑤PMI 段階的な統合を目指す。まずは時間をかけて、PMIのリーダーの育成や業務の統合を進めようとした。

⑥PMI 両社長は、令和5年度の2024年3月末までPMIに設定し、4月以降の本格的な統合に向けた準備を進めようとした。PMIのリーダーは、PMIの推進体制を構築し、時間をかけて、PMIを進めようとした。PMIの推進体制を構築し、時間をかけて、PMIを進めようとした。

⑦PMI 両社長は、令和5年度の2024年3月末までPMIに設定し、4月以降の本格的な統合に向けた準備を進めようとした。PMIのリーダーは、PMIの推進体制を構築し、時間をかけて、PMIを進めようとした。

今後の展望 これまでの取組の振り返り

- 譲受例の取組** 両社社長は、互いの内部情報を共有し、統合後の指すべき組織体制等を共に検討した。両者の理解醸成と統合への意思改革を促す
- 譲渡例の取組** 両社長は、同業種間であったことから、M&Aの交渉を始める前から互いに意思があった。そのため、早い段階から今後の市場環境を踏まえて経営統合の必要性について両社社長間で意思を共有することとなった。
- 支援機関の取組** Office SMECは、両社社長はPMIの重要性について、時間をかけて理解と意思を醸成しながら互いの内部情報を共有し、統合後の指すべき組織体制等を共に検討した。①段階的な統合を目指す。まずは時間をかけてPMIのリーダーの育成や業務の統合を進めようとした。

▲PMI事例集

※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。

【出典】中小PMIガイドラインp.18,中小PMIガイドライン(概要版)p.3の各図表を再編加工

中小M&A市場の拡大とガイドライン・登録制度における対応

- 中小M&A市場の拡大に対応し、2020年度に「**中小M&Aガイドライン (GL)**」を公表し、M&A仲介事業者等に対して**適切なM&Aのための行動指針を提示**
- 2021年度には、**GLの遵守宣言等を要件とする「M&A支援機関登録制度」の運用を開始**

中小M&A市場の規律確保の取組

中小M&Aガイドライン (2020年度)

- ◆ 仲介業者等に対し、**適正な業務遂行のための規律を記載**
【規律の例】
 - ・ 契約前の重要事項の説明
 - ・ 利益相反防止のための措置の実施 等

M&A支援機関登録制度 (2021年度)

- ◆ **GLの遵守宣言等を要件**とした、仲介業者等の登録制度
- ◆ 「事業承継・M&A補助金」による補助対象を、登録機関による支援に限定
- ◆ **登録要件を充足しない場合、登録取消しができる**

2024年8月より、ガイドライン第3版を適用中

支援機関の選定ポイントに係るチラシ

M & Aをご検討の中小企業の皆様へ

M&A支援機関の選定・契約時に確認すべき事項があります。

Check 1 「M&A支援機関登録制度」の登録機関から選定しましょう

- 登録機関は、「**中小M&Aガイドライン**」の遵守を宣言しています。
- 支援機関の登録状況は、「**M&A支援機関登録制度HP**」のデータベースで確認できます。

※登録支援機関であっても支援の質は異なりますので、登録支援機関の具体的な説明を踏まえて支援を受け方を決定しましょう。

Check 2 手数料、提供される支援等の説明を受けましたか？

① 手数料に関する説明

- 契約を検討している**M&A支援機関の手数料体系**を確認しましょう。
- ※登録支援機関の場合、手数料体系をデータベースで確認できます。
- **報酬率の他、報酬を算定する基準額（譲渡額、総資産額等）や発生タイミングを確認**することも重要です。

② 支援の内容、質に関する説明

- プロセスごとに提供される**支援内容**を確認しましょう。
- **担当者の保有資格、経験年数・成約実績等**を確認しましょう。
- **支援機関の組織体制等**を確認しましょう。
- 仲介・FA契約書の**専任条項、直接交渉制限等の内容**を確認しましょう。

Action

- 手数料や提供される支援等について疑問がある場合、**事業承継・引継ぎ支援センター**や**士業等専門家への相談（セカンド・オピニオン）**も有効です。
- 場合によっては、他の支援機関（仲介者・FA）への依頼や手数料の交渉といった対応も検討しましょう。

詳細は裏面を参照ください

登録機関データベースの確認 (M&A支援機関登録制度)

- M&A支援機関登録制度に登録されたM&A支援機関は**中小M&Aガイドラインの遵守**を宣言しています。
- M&A支援機関登録制度ホームページでは、登録機関のデータベースを公表しており、**登録機関の名称や手数料体系を検索・確認**することが出来ます。

詳細はこちらを参照ください → ※中小M&A支援機関登録制度ホームページ

M & Aの支援内容等の確認 (中小M&Aガイドライン)

- 中小M&Aガイドラインでは、**M&Aの基本的な事項を示すとともに、M&A支援機関に対し、適切なM&Aのために行動指針を提示**しています。
- 表面に記載された、支援機関との契約前に注意すべき下記事項についても、詳細は中小M&Aガイドラインをご参照ください。

プロセス毎の支援業務	仲介契約・FA契約の内容
<ul style="list-style-type: none"> ● M&Aのプロセスはバリエーション、マッチング、基本合意の締結、最終契約の締結等、多岐に渡ります。 ● 各々のプロセスでM&A支援機関から具体的などのような支援を受けることができるのか確認しましょう。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 仲介契約・FA契約には、「専任条項」、「テール条項」、「直接交渉の制限」等の条項が設けられる可能性があります。 ● 各々の条項の内容を把握するとともに、留意点を確認しましょう。

詳細はこちらを参照ください → ※中小M&Aガイドラインの該当箇所で

M & Aに関する相談 (事業承継・引継ぎ支援センター)

- M&Aの実施に不安がある場合は、**各都道府県に設置された事業承継・引継ぎ支援センター**にご相談ください。
- 中小企業の実業承継に関するあらゆるご相談に対応する**公的相談窓口**です。

秘密厳守 安心 詳細はこちらを参照ください → ※事業承継サポート

本紙に関するお問い合わせ…中小企業庁事業環境部財務課 TEL：03-3501-1511（内線 5281～4）

中小M&Aガイドラインの改訂（第3版）の全体概要

- 第3版改訂では、手数料も踏まえつつ、質の高い仲介者・FAが選ばれる環境を促すため、手数料・提供業務に関する事項を追記。
- 加えて、前回第2版改訂時と同様にM&A支援機関の支援の質を確保する観点から、仲介者・FAが実施する営業・広告に係る規律や仲介者において禁止される利益相反事項等の具体化を図っている。
- さらに、譲り渡し側・譲り受け側の当事者間におけるトラブルに関し、最終契約後にトラブルに発展するリスク、その対応策について解説するとともに、仲介者・FAに対して求める対応や最終契約の不履行を意図的に生じさせるような不適切な譲り受け側を市場から排除するための対応についても追記している。

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

- 【中小企業向け】手数料と業務内容・質等の確認の重要性⇒（納得できない場合）他の仲介者・FAへの依頼、手数料の交渉の検討
- 【仲介者・FA向け】手数料（仲介者の場合、相手方の手数料を含む。）の詳細、プロセスごとの提供業務の具体的説明、担当者の保有資格、経験年数・成約実績の説明。手数料の交渉を受けた際の誠実な対応の検討。

② 広告・営業の禁止事項の明記

- 【仲介者・FA向け】広告・営業先が希望しない場合の広告・営業の停止、M&Aの成立可能性や条件等について誤解を与える広告・営業等の禁止。

③ 利益相反に係る禁止事項の具体化

- 【仲介者向け】追加手数料を支払う者やリピーターへの優遇（当事者のニーズに反したマッチングの優先実施、譲渡額の誘導等）の禁止、情報の扱いに係る禁止事項の明確化⇒これらの禁止事項は仲介契約書に仲介者の義務として定める必要。

④ ネームクリア・テール条項に関する規律

- 【仲介者・FA向け】譲り渡し側の名称の譲り受け側への開示（ネームクリア）前の、譲り渡し側の同意の取得、譲り受け側との秘密保持契約の締結の徹底。テール条項の対象の限定範囲の具体化・専任条項がない場合の扱いについての限定。

⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について

- 【中小企業向け】最終契約・クロージング後に当事者間でのトラブルとなりうるリスク事項の解説⇒専門家の支援を受けつつ、自らでも確認することの重要性。
- 【仲介者・FA向け】リスクの認識時、最終契約締結前等に、当事者間でのリスク事項についての依頼者に対する具体的説明。

⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

- 【中小企業向け】土業等専門家、事業承継・引継ぎ支援センターへの相談*や経営者保証の提供先の金融機関等へのM&A成立前の相談*の検討。
- 【仲介者・FA向け】上記*の相談が選択肢となる旨の説明・相談する場合の対応、最終契約における経営者保証の扱いの調整。
- 【金融機関向け】M&Aの成立前又は成立後に経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合の「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応。

⑦ 不適切な事業者の排除について

- 【仲介者・FA、M&Aプラットフォーム向け】譲り受け側に対する調査の実施、調査の概要・結果の依頼者への報告。不適切な行為に係る情報を取得した際の慎重な対応の検討。業界内での情報共有の仕組みの構築の必要性、当該仕組みへの参加有無の説明。33

注意喚起（M&Aに関するトラブルにご注意ください）の実施①

不適切な買手との間でM&A成立後にトラブルに発展する例がみられています。少しでも違和感を感じる場合は、弁護士や各都道府県の事業承継・引継ぎ支援センターにご相談ください。

特に注意いただきたいケース

- ✓ 売手の財務状況が厳しく、経営者保証の扱いが重要になる場合。
- ✓ クロージング時点では低額の譲渡対価で、クロージングから一定期間後に相当程度の譲渡対価を支払うという条件を提示されている場合。

M&Aで会社の譲り渡しを検討されている皆様へ

M&Aに関する トラブルに ご注意ください。

少しでも違和感を感じたら…
すぐに相談!

M&Aは後継者不在の中小企業が事業承継を実現するための手法として選ばれる。多くの中小企業によって実施されるようになっております。一方で、不適切な買手との間でM&A成立後にトラブルに発展する例がみられています。

M&Aの実施を検討されている中小企業の方は、以下のような不適切な買手とのトラブルにご注意いただき、少しでも違和感を感じる場合は、**弁護士や、各都道府県の事業承継・引継ぎ支援センターにご相談ください。**

特に注意!

- 売手の財務状況が厳しく、経営者保証の扱いが重要になる場合。
- クロージング時点では低額の譲渡対価で、クロージングから一定期間後に相当程度の譲渡対価を支払うという条件を提示されている場合。

CASE 1 クロージング後、個人保証が解除されなかった事例

クロージング後、売手経営者の個人保証について、売手から買手に何重依頼しても契約に基づいた移行がなされなかった。その上で、買手が売手の現預金等の資産を回収したが、必要な事業資金の送金がなされず、売手は倒産。この結果、経営者保証が残っていた**売手経営者が債権を負うこととなり、個人破産に至ってしまった。**

CASE 2 譲渡対価の分割払い、退職慰労金の後払いが株式譲渡契約の条件となっているものの、履行されなかった事例

M&Aの成立時点での譲渡対価は低額であったが、成立後一定期間後に相当程度の退職慰労金が支払われる契約を結んだ。しかし、契約に定める期日が経っても退職慰労金が一向に支払われなかった。

少しでも違和感がある場合は1人で悩まず、まず相談を!

弁護士や、各都道府県の事業承継・引継ぎ支援センターにご相談ください

相談窓口は裏面へ

トラブル回避に各種相談窓口をぜひご活用ください!

窓口 1 M&Aを進めるにあたって、法的な観点に基づく助言を求めたい場合は**弁護士**に相談しましょう

特に仲介契約や、M&Aにおける最終契約を締結しようとする際に、契約内容の妥当性や合意した内容が適切に契約書に反映されているか等について、助言を求めたい場合は**弁護士**に相談しましょう。

日本弁護士連合会
(ひまわりほっとダイヤル)

日本弁護士連合会及び全国52の弁護士会が提供する、電話又はオンラインで弁護士との相談予約ができるサービスです。法的な観点からご助言などを求めたい場合は、こちらの窓口にご相談ください。

窓口 2 M&Aに不安がある場合は、**事業承継・引継ぎ支援センター**に相談しましょう

M&Aの実施に不安がある場合は、各都道府県に設置された**事業承継・引継ぎ支援センター**にご相談ください。事業承継・引継ぎ支援センターは中小企業の事業承継に関するあらゆるご相談に対応する**無料**相談窓口です。

事業承継・引継ぎポータル

窓口 3 M&Aのフロー、注意点を知りたい場合は、**中小M&Aガイドライン**をご参照ください

中小企業庁では、「**中小M&Aガイドライン**」を策定し、M&A専門家、中小企業に対して適切なM&Aのための行動指針を提示しています。M&Aの実施にあたり、**フローや注意点**について事前に把握し**トラブルを未然に防止**するため、ぜひ「**中小M&Aガイドライン**」をご参照ください。

M&Aガイドライン

M&Aハンドブック

M&Aでのトラブルについて、お知らせください

情報提供窓口

不適切な買手とのマッチング等に際し、M&A専門家（仲介者・FA）の支援に不適切な点を感じた場合には、「**M&A支援機関登録制度**」における「**情報提供窓口**」への情報提供をご検討ください。

M&A支援機関登録制度

本チラシの電子媒体はこちらの2次元コードからダウンロードできます

※中小企業庁「M&Aに関するトラブルにご注意ください」（令和6年8月30日）

https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/m_and_a_trouble.pdf

注意喚起（M&A支援機関の選定について）の実施②

M&A支援機関を選定する前に、①「**M&A支援機関登録制度**」の登録機関であるか【△重要】、②手数料、支援内容等についての具体的な説明を受けたか確認しましょう。

⇒（手数料や支援内容等について疑問がある時）**事業承継・引継ぎ支援センター**や**士業等専門家**への相談（**セカンド・オピニオン**）が有効です。

⇒（納得できない場合）**他の支援機関への依頼や手数料の交渉**といった対応を検討しましょう。

M & Aをご検討の中小企業の皆様へ

M&A支援機関の選定・契約時に確認すべき事項があります。

Check 1 「M&A支援機関登録制度」の登録機関から選定しましょう

- 登録機関は、「**中小M&Aガイドライン**」の遵守を宣言しています。
- 支援機関の登録状況は、「**M&A支援機関登録制度**」HPのデータベースで確認できます。

※登録支援機関であっても支援の質は異なりますので、登録支援機関の具体的な説明を踏まえて支援を受けるか決定しましょう。

Check 2 手数料、提供される支援等の説明を受けましたか？

①手数料に関する説明

- 契約を検討している**M&A支援機関の手数料体系**を確認しましょう。
- ※登録支援機関の場合、手数料体系をデータベースで確認できます。
- 報酬率の他、**最低手数料、報酬を算定する基準額（譲渡額、総資産額等）や発生タイミング**を確認することも重要です。

②支援の内容、質に関する説明

- プロセスごとに提供される**支援内容**を確認しましょう。
- 担当者の保有資格、経験年数、成約実績等**を確認しましょう。
- 支援機関の**組織体制**等を確認しましょう。
- 仲介・FA契約書の**専任条項、直接交渉制限等**の内容を確認しましょう。

Action


- 手数料や提供される支援等について疑問がある場合、**事業承継・引継ぎ支援センター**や**士業等専門家**への相談（セカンド・オピニオン）も有効です。
- 場合によっては、**他の支援機関（仲介者・FA）への依頼や手数料の交渉**といった対応も検討しましょう。

詳細は裏面を参照ください

登録機関データベースの確認（M&A支援機関登録制度）

- M&A支援機関登録制度に登録されたM&A支援機関は**中小M&Aガイドライン**の遵守を宣言しています。
- M&A支援機関登録制度ホームページでは、登録機関のデータベースを公表しており、**登録機関の名称や手数料体系を検索・確認**することが出来ます。

詳細はこちらを参照ください →
※M&A支援機関登録制度ホームページ



M & Aの支援内容等の確認（中小M&Aガイドライン）

- 中小M&Aガイドラインでは、**M&Aの基本的な事項を示すとともに、M&A支援機関に対し、適切なM&Aのために行動指針を提示**しています。
- 表面で記載された、支援機関との契約前に注意すべき下記事項についても、詳細は中小M&Aガイドラインをご参照ください。

プロセス毎の支援業務	仲介契約・FA契約の内容
<ul style="list-style-type: none">M&Aのプロセスはレビュー、マッチング、基本合意の締結、最終契約の締結等、多岐に渡ります。各々のプロセスでM&A支援機関から具体的などのような支援を受けることができるのか確認しましょう。	<ul style="list-style-type: none">仲介契約・FA契約には、「専任条項」、「テール条項」、「直接交渉の制限」等の条項が設けられる可能性があります。各々の条項の内容を把握するとともに、留意点を確認しましょう。

詳細はこちらを参照ください →
※中小M&Aガイドラインの該当箇所です

詳細はこちらを参照ください →
※中小M&Aガイドラインの該当箇所です


M & Aに関する相談（事業承継・引継ぎ支援センター）

- M&Aの実施に不安がある場合は、**各都道府県に設置された事業承継・引継ぎ支援センター**にご相談ください。
- 中小企業の事業承継に関するあらゆるご相談に対応する**公的相談窓口**です。


秘密厳守 相談内容を相手を知ることはありません

安心 セカンド・オピニオン 依頼の委託事項

詳細はこちらを参照ください →
※事業承継ポータル



本紙に関するお問い合わせ…中小企業庁事業環境部財務課 TEL：03-3501-1511（内線 5281～4）



※中小企業庁「M&A支援機関の選定・契約時に確認すべき事項があります。」（令和6年10月30日）
<https://ma-shienkikan.go.jp/documents/M&A支援機関の選定・契約時に確認すべき事項.pdf>

第5回「アトツギ甲子園」概要

- 「アトツギ甲子園」は、早期の事業承継と事業承継を契機とした成長を促進する観点から、39歳以下の中小企業の後継予定者を対象に、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コンテスト。令和2年度より開始し、今年度（令和6年度）で、5回目の開催。
- 第5回は、189名がエントリーし、書類審査の通過者による地方大会を6ブロック（北海道・東北、関東、中部、近畿、中国・四国、九州・沖縄）で開催。各地方大会を勝ち抜いた18名による決勝大会において、経済産業大臣賞、中小企業庁長官賞等を授与。
- ファイナリスト等はメディアへの露出も多く、取引先増、事業拡大、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、事業の推進への好影響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。

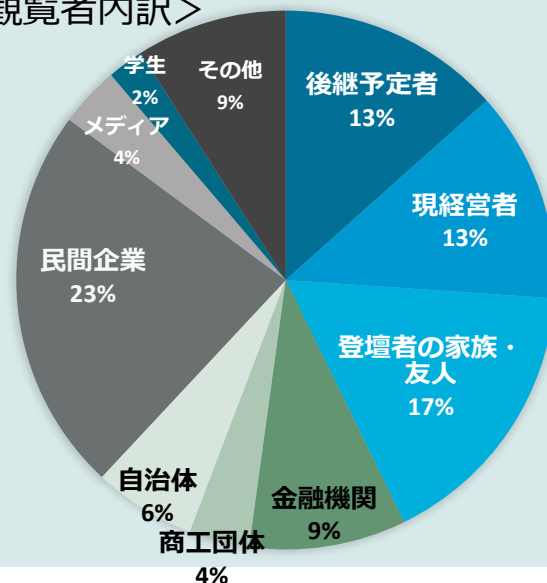
大会日程



決勝大会当日観覧

現地観覧 276名 オンライン観覧 389名

＜観覧者内訳＞



決勝大会 表彰

経済産業大臣賞

ベストサポーター賞

※経済産業大臣賞受賞者をサポートした支援者への授与を予定

中小企業庁長官賞

優秀賞

企業特別賞

(参考) 第4回アトツギ甲子園 経済産業大臣賞等

経済産業大臣賞

公共残土で 地域と食卓を豊かに



株式会社マルキ建設 堀 貴紀
京都府京丹後市

建設業、運送業、農林業を営む家業の強みをいかし、
荒廃農地に公共残土を受け入れて、そこで稲作を行い、生産したお米を米粉にする。
全国の土建屋が真似しやすいロールモデルとなり、公共残土と荒廃農地の社会課題解決を目指す。

【経営資源を活かした一気通貫性の高さ】



■荒廃農地の再生から米粉の製粉までの工程に全て自社で価値をつけていくため品質にも拘れる。



中小企業庁長官賞

廃棄物を活用した 環境配慮型社会の実現



甲子化学工業株式会社 南原 徹也
大阪府大阪市

プラスチック加工が得意な家業の強みをいかし、廃棄貝殻を粉砕し、プラスチックに混ぜて、強度も強く、
値段も他のエコ素材に比べ安い製品を販売。
現在はヘルメットをすでに販売しているが、材料をほかの者にも展開させていき、社会課題を解決していく。

