

## 経営バイタル の強化書 KEI EI VITAL

中小M&A市場改革に向けた今後の施策の方向性を確認しておきましょう!

# 「中小M&A市場改革プラン」



中小M&Aの意義と従来からの中小企業庁の施策（事業承継・M&Aにおける引継ぎの準備、円滑な引継ぎ、引継ぎ後の事業統合における支援策）、ガイドライン等の公表・改訂を確認し、今後の施策の方向性を理解しましょう!

## 1 「中小M&A市場改革プラン」の公表

事業承継ニーズの高まりを受け、中小企業を当事者とするM&Aの件数は大きく増加したものの、とりわけ、地方部や比較的小規模の中小企業において、引き続きM&Aに対する不安感が残っていることなどを踏まえ、中小企業全体におけるM&Aの浸透・実現に向けた不安の解消や理解の醸成を図っていく必要があります。

また、人手不足の深刻化や質上げ原資を確保する必要がありますが高まるなど、中小企業を取り巻く事業環境が変化する中で、M&Aを単に事業承継を実現するための選択肢としてではなく、中小企業が成長を実現するための戦略的な手段として推進を図っていく重要性が一層高まっています。

さらに、中小M&Aの市場が急速に拡大したことに伴い、M&A

支援機関が増加する中で、その支援の質が十分とは言えないという声が聞かれるようになるとともに、不適切な譲り受け側の存在も指摘されています。これまで、中小企業庁では、「中小M&Aガイドライン」や「M&A支援機関登録制度」等の取組により、M&A支援機関の質・倫理観の向上やM&Aの実務ルールの浸透を図ってきましたが、更なる取組が求められています。

このような観点を踏まえ、中小企業庁では2025年4月に「中小M&A市場の改革に向けた検討会」を設置し、中小M&A市場の改革を図るための検討を行い、各関係者が実施すべき取組を示すとともに、それらを促進するための施策について、8月5日「中小M&A市場改革プラン」として取りまとめ公表しました\*。

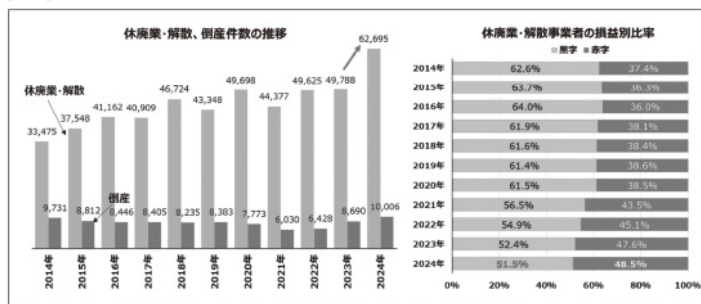
## 2 中小M&Aの意義

事業承継・M&Aは、その実現によって「希少な経営資源の散逸の回避」を図るとともに、実現後の経営の効率化やシナジーの発揮等によって、「譲り渡し側・譲り受け側が一体となった成長や生産性の実現」を目指していくことが可能であり、中小企業全体の生産性の維持・向上を図っていく上で極めて重要度の高い取組となっています。

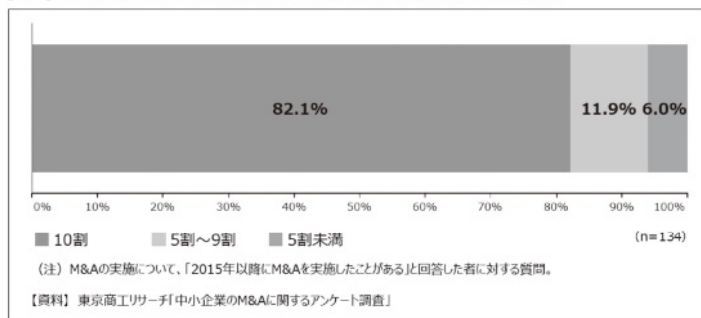
後継者が不在の中小企業は、M&A等によって第三者への承継が実現できなかった場合、仮に黒字経営であったとしても廃業等を選択せざるを得ず、これは「希少な経営資源の散逸」を意味します。

近年の休廃業・解散件数は増加傾向にあり、黒字で休廃業・解散を実施した者の割合は低下傾向にあるものの、いまだに約5割程度と高い割合になっており、生産性の高い者による退出が多く生じていると考えられ、また、従業員については、M&A実施後に多くのケースで譲り渡し側の従業員の雇用は維持されているとの調査もあり、譲り渡し側にとっては長年事業を支えた従業員の雇用を守るといった目的の下で行われるM&Aが多いことが示唆されます。

【図1】 廃業の状況



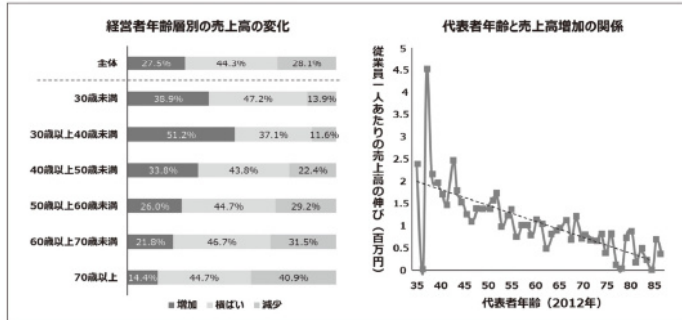
【図2】 M&A実施後における譲り渡し側の従業員の雇用継続の状況



事業承継・M&Aによる中小企業全体の生産性の維持・向上の実現には、「経営者年齢の若返りによる効果」と「シナジーの発揮による効果」が考えられます。

経営者年齢と売上高の関係をみると、経営者年齢が若いほど売上高を成長させた企業の割合が高く、かつ売上高の成長率も

【図3】 経営者年齢と売上高の関係



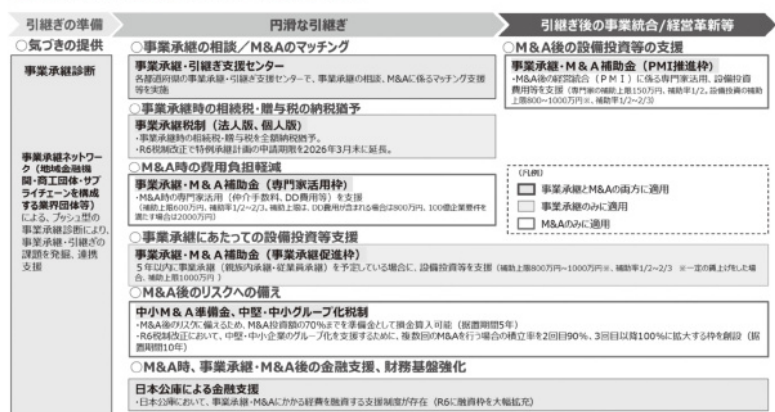
経営者年齢が若いほど高くなる傾向がみられ、経営者年齢が若い企業ほど、販路開拓・取引先拡大、新商品・新サービス開発、社内体制の再編(人事・組織)等の新たな取組の実施割合が高くなっています。

M&Aによって検討されるシナジーとしては、代表的なものとして、クロスセル・販路拡大のような経営資源の相互活用やそれぞれの設備や技術・ノウハウ等の経営資源を組み合わせさせて新製品・新サービスの開発や高付加価値化等の売上高の向上(売上シナジー)を目指す取組が考えられ、また、生産現場の改善やサプライヤーの見直し等により改善を図る他、経営管理機能を集約・補完することで業務を効率化するとともに、事業・製品ごとの収益をタイムリーに把握するといった見える化の推進等により費用の圧縮(コストシナジー)を目指す取組も考えられます。M&Aを実施した中小企業は、M&Aを実施していない中小企業と比べて、売上高、経常利益、労働生産性を向上させている傾向がみられます。

### 3 中小企業庁の従来の取組

中小企業庁では、事業承継・M&Aに関して、引継ぎの準備(「事業承継診断」による気づきの提供)、円滑な引継ぎ(事業承継相談・マッチング、相続税・贈与税の納税猶予、M&A時の費用負担減等)、引継ぎ後の事業統合(M&A後の設備投資等の支援)を実施してきており、また、支援措置の他にも、ガイドライン等の公表・改訂等によって、中小M&A市場の整備を図ってきています。

【図4】 事業承継・M&Aに関する施策の概要



### 4 中小M&A市場改革に向けた今後の施策の方向性

中小企業庁では、事業承継・M&Aの促進等のため、上記のような様々な取組を実施してきていますが、いまだ事業承継・M&Aの浸透を図る必要があることに加え、市場の成長に伴う課題も生じてきています。このため、「中小M&A市場改革プラン」では、中小M&Aのプレイヤーごとに必要な方向性として、(1)譲り渡し側に係る施策、(2)中小M&A市場に係る施策、(3)起業家精神や経営能力が高い優良な譲り受け側の増加という3つの軸で施策を講じていくとしています。

#### (1) 譲り渡し側に係る施策

M&Aにより事業を売却することへのイメージは、若手経営者層を中心に改善しているものの、いまだM&Aに対するイメージに変化がないといった企業が多く、また、マイナスのイメージとなった企業も存在しており、M&Aに関するトラブルも発生していることから、譲り渡し側の不安を解消していくことが求められています。このため、①支援機関による事業承継ニーズの掘り起し強化、②M&Aへの不安解消のための広報強化・シンポジウムの実施(M&Aキャラバン)、③M&Aに対する不安を軽減するスキームの検討・普及、④M&A時の経営者保証解除又は譲り受け側への移行に関する実務慣行の定着、⑤M&A検討前の財務状況の精査に係る支援、⑥中小M&A市場における取引相場の醸成の実施が検討されています。

#### (2) 中小M&A市場に係る施策

中小M&A市場の急速な拡大に伴って、M&Aに係るマッチング支援等を行うM&A支援機関が増加する中で、その支援の質が十分とは言えない場合があるという声が聞かれるようになっており、今後の規律確保・質の向上を図る上で、「中小M&Aガイドライン」や善管注意義務、職業倫理等の規律の遵守・徹底を最低限のベースとして、提供される役務の内容・質と当該役務の対価として支払われる手数料の可視化を一層進めていくとしており、具体的には、①M&A支援機関の業務の内容・質の開示強化、②公正な競争を喚起する仲介・FA手数料のあり方に関する検討、③M&Aアドバイザー個人の知識・スキルに係る資格制度の創設、④地域の支援機関育成を見据えた事業承継・引継ぎ支援センターの強化・深化の実施が検討されています。

#### (3) 譲り受け側に係る施策

中小M&Aは事業承継のみならず、成長の手段としても重要な取組であるためM&Aを戦略的に実施し、成長を実現する優良な譲り受け側へのM&Aを促進するための支援を講じていく必要があると考えられます。具体的には、①複数回のM&A(グループ化)の推進、②小規模案件や個人による承継を支援するファンドへの支援強化、③PMIへの支援、④支援機関による優良な譲り受け側の掘り起し推進の実施が検討されています。

※ 「中小M&A市場改革プラン」を公表します(経済産業省)(URL: <https://www.meti.go.jp/press/2025/08/20250805002/20250805002.html>)