

令和2年度中小企業実態調査事業 (中小企業の経営資源集約化に関する委託調査)調査報告書

2021年3月26日(金)

株式会社レコフデータ



目次

事業概要	…P2
------	-----

I. 中小M&Aに関する実態把握

我が国における中小M&Aの実施状況に関する調査

1. 中小M&Aの実施状況	…P4
2. 中小M&Aに関するアンケート ～M&A支援機関向け～	…P13
3. 中小M&Aに関するアンケート ～事業引継ぎ支援センター向け～	…P82

我が国における中小M&Aの将来的なポテンシャルの調査

4. 諸外国における中小M&Aの実施状況調査(米国の状況)	…P120
-------------------------------	-------

我が国における廃業・事業再生の実態に関する調査

5. 廃業・倒産影響モデル	…P125
---------------	-------

II. 中小企業の経営資源集約に関する検討会の実施及び運営

1. 中小企業の資源集約化に関する検討会	…P132
----------------------	-------

事業概要

■ 事業背景

我が国の中小企業は、立ち上げた事業をもとに、創業、成長、成熟、衰退という単線のライフサイクルをたどり、その過程で事業の全部又は一部を他社に引き継ぐ、いわゆるM&Aを行う慣行が浸透していないこともあり、低い開業率、低い生産性、経営者の高齢化といった構造的な目詰まりに直面していると考えられる。また、新型コロナウイルス感染症の影響によって先行きが不透明となる中で、業態転換も含めて大胆なビジネスモデルの変革を進めることで生産性を向上させることが重要になっている。

このような状況を踏まえると、従来の事業承継支援策という枠組みだけでなく、中小企業の構造的な目詰まりを解消するために、M&Aによって経営資源の集約化等(統合・再編等)を推し進める重要性が、従前以上に高まっていると考えられる。

■ 事業目的

以上の状況を踏まえ、本事業は、中小企業におけるM&A(中小M&A)の実態把握として、①我が国における中小M&Aの実施状況に関する調査、②我が国における中小M&Aの将来的なポテンシャルの調査、③我が国における廃業・事業再生の実態に関する調査を行うとともに、「中小企業の経営資源集約化に関する検討会」を開催し、当該調査結果を含めて検討されることとなった。

I .中小M&Aに関する実態把握

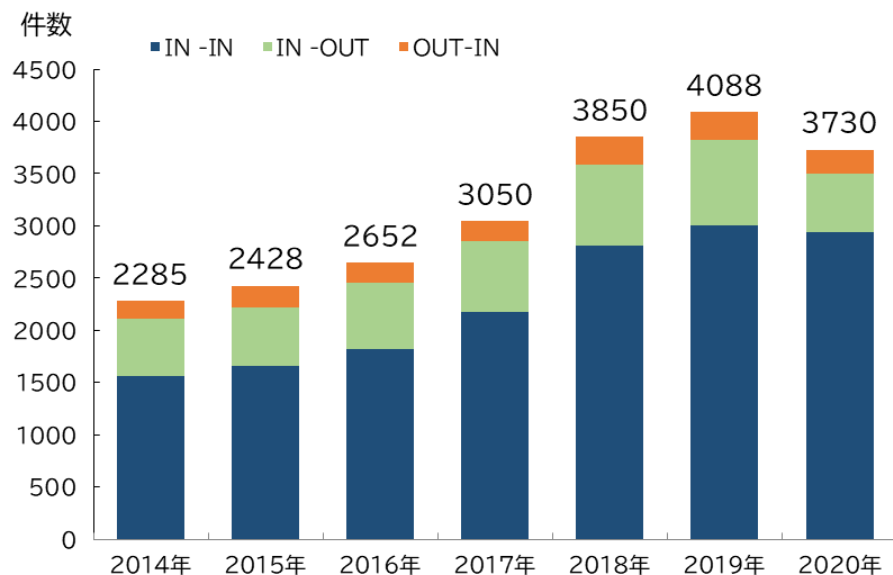
我が国における中小M&Aの実施状況に関する調査

1. 中小M&Aの実施状況

1.1 我が国のM&A件数(公表ベース)の推移とM&Aマーケットの構造変化

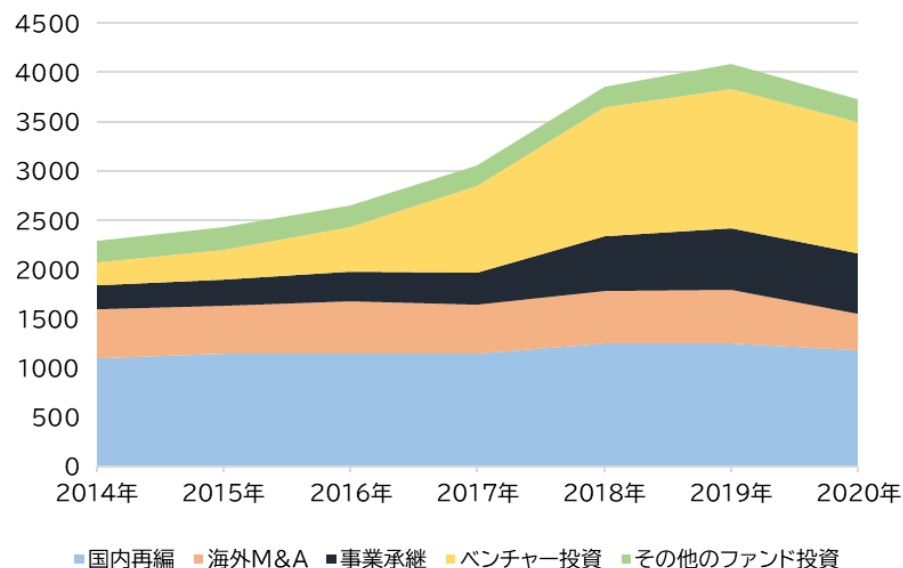
- 我が国のM&A件数(公表ベース)は、年々増加傾向にあり、コロナ禍にあっても年間4000件レベルの高水準を維持している。
- 我が国においては、経営者の高齢化が年々進んでおり、M&A手法の認知度の高まりとともに、事業承継の取り組み手法としてM&Aの活用が進み、近年のM&A件数を押し上げる要因の一つとなっている。

日本企業のM&A件数の推移



(出所)レコフデータ調べ

M&Aマーケットの構造変化

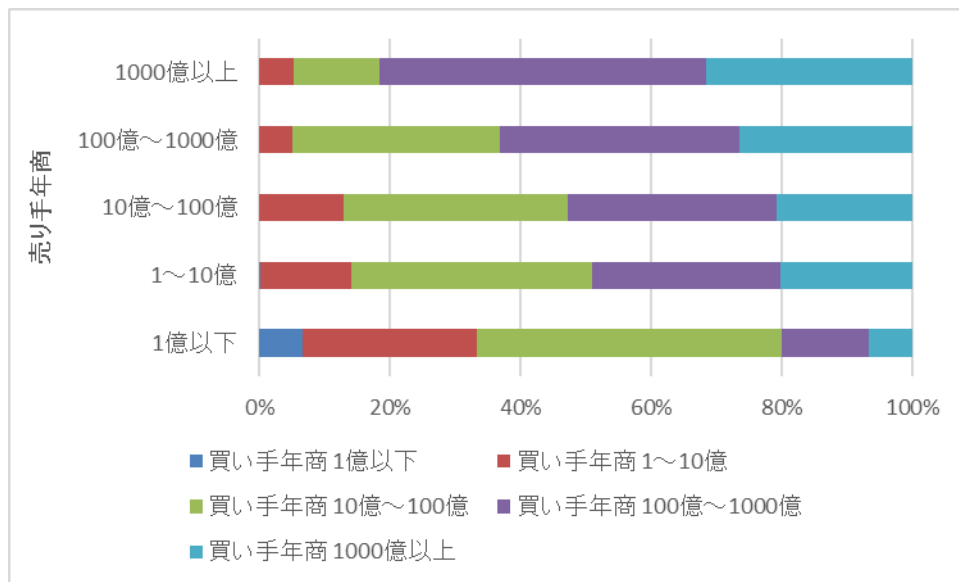


(出所)レコフデータ調べ

1.2 我が国のM&A(公表ベース) 売り手年商別の買い手年商別構成比

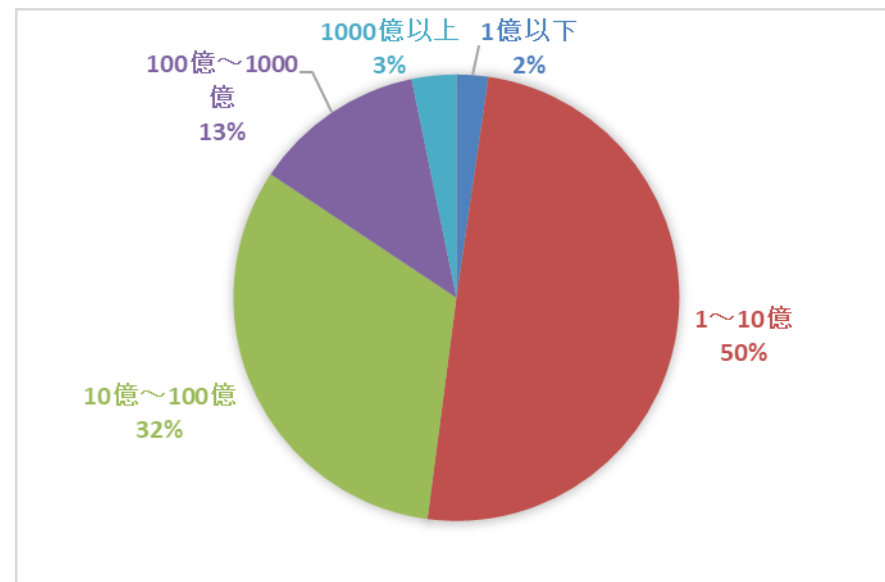
- 2020年のM&A案件のうち、買い手・売り手の年商が把握できるもの全920件について、売り手規模別に買い手の規模別の件数、構成比を出している。
- また、2020年のM&A案件のうちファンド等投資会社が買い手となっている217件について、売り手規模別の件数、構成比を出している。

売り手年商別の買い手年商構成比



(出所)レコフデータ調べ

ファンド等の投資対象(年商別)



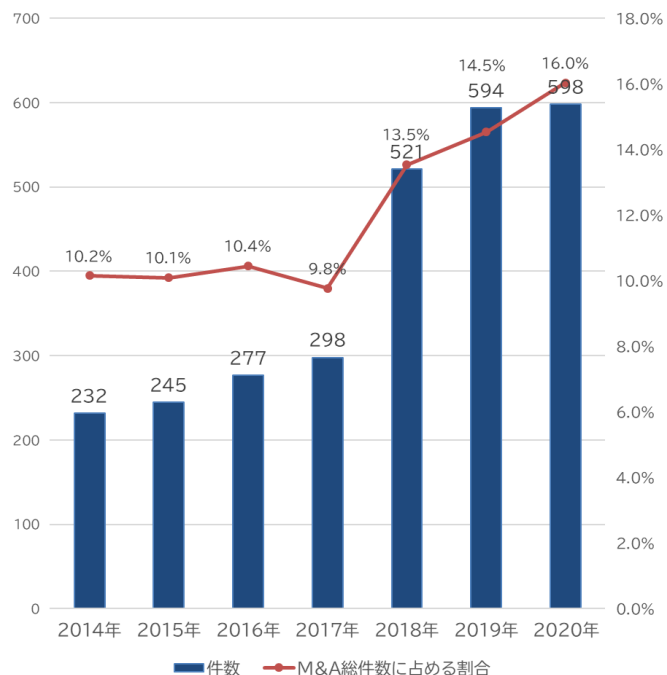
(出所)レコフデータ調べ

1.3 中小M&A 実施件数の推移とM&A事業者数の推移

- 中小M&Aの実施件数(公表ベース)は右肩上がりで増加している。2020年はコロナ禍にあっても高水準を維持した。M&A総件数に占める割合は16.0%まで上昇し、M&A市場での存在感が増している。
- 中小M&Aの助言・仲介を行うM&A事業者は右肩上がりで増加し、足元では370社程度存在する。

(※) 中小M&Aとは、「後継者不在の中小企業の事業をM&Aの手法により社外の第三者である後継者が引き継ぐ場合をいう」

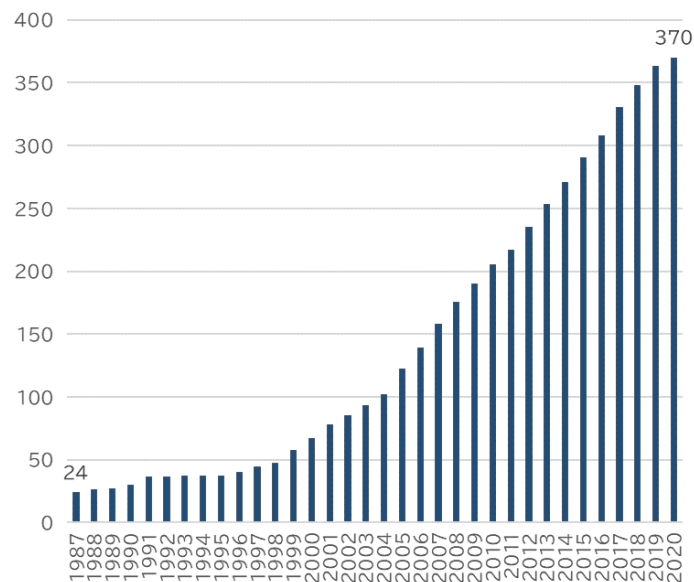
中小M&Aの実施件数の推移(公表ベース)



(出所)レコフデータ調べ

M&A事業者数の推移

(2020年12月31日現在・設立年判明分)

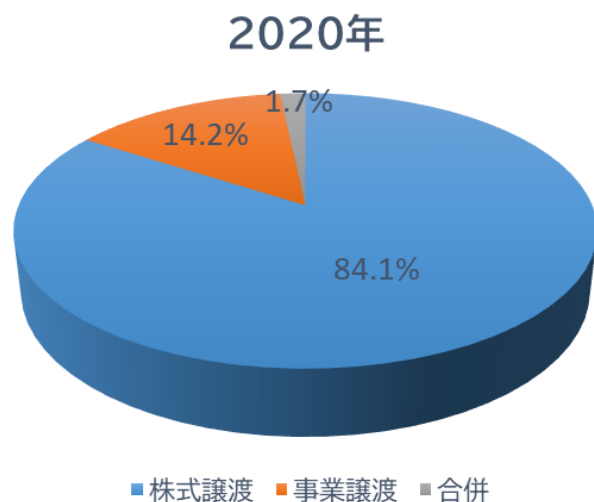


(出所)レコフデータ調べ

1.4 中小M&A 形態別内訳

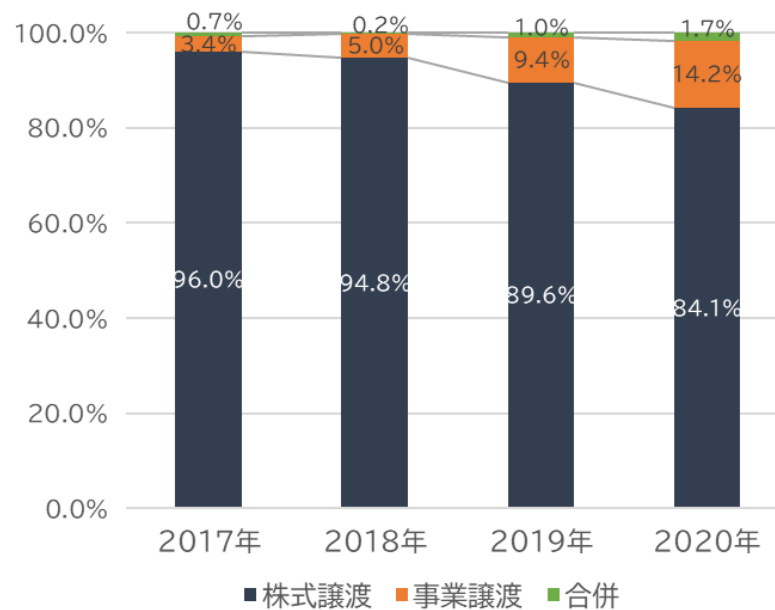
- 2020年の中小M&Aの実施形態は株式譲渡、事業譲渡が中心。なかでも株式譲渡が84.1%を占めた。
- 近年は引き継ぐ資源やリスクの範囲を限定する観点からか、事業譲渡の形態が徐々に増えている。

2020年の形態別割合



(出所)レコフデータ調べ

形態別割合の推移

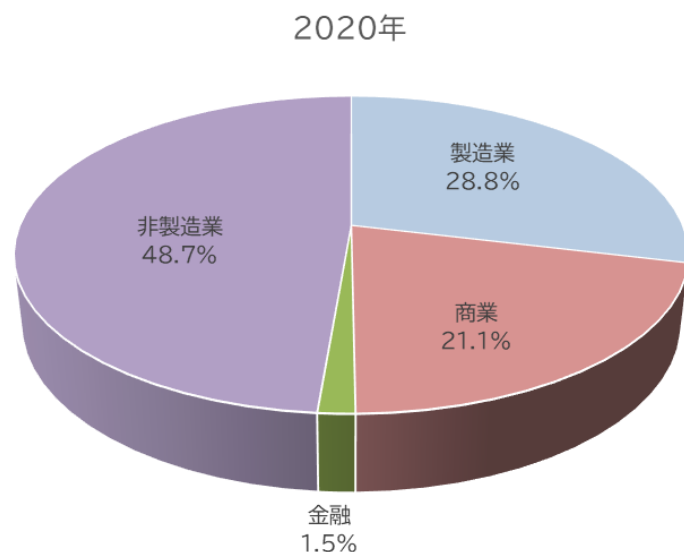


(出所)レコフデータ調べ

1.5 中小M&A 売り手(譲渡側)の業種別内訳

- 売り手(譲渡側)の業種(大分類)別内訳は、製造業28.8%、商業21.1%、金融1.5%、非製造業48.7%で、非製造業が約5割を占める。
- 業種(中分類)では、サービス、ソフト・情報が1位、2位を占める。次いで、建設、その他小売、その他販売・卸、食品、運輸・倉庫の順。

売り手の業種(大分類)別内訳



(出所)レコフデータ調べ

売り手の業種(中分類)別ランキング

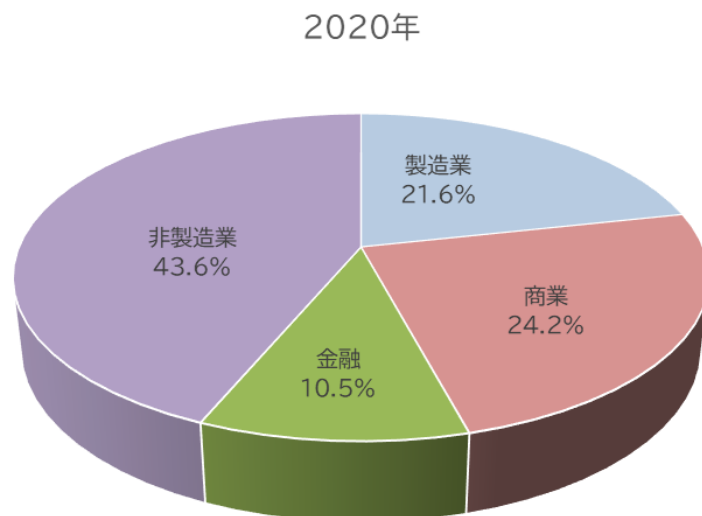
順位	業種(中分類)	件数
1	サービス	123
2	ソフト・情報	110
3	建設	56
4	その他小売	45
5	その他販売・卸	40
6	食品	27
7	運輸・倉庫	24
8	機械	17
8	非鉄・金属製品	17
8	食品卸	17
8	不動産・ホテル	17
12	外食	15
13	アミューズメント	14
14	電機	13
15	その他製造	9

(出所)レコフデータ調べ

1.6 中小M&A 買い手(譲受側)の業種別内訳

- 買い手(譲受側)の業種(大分類)別内訳は、製造業21.6%、商業24.2%、金融10.5%、非製造業43.6%で、非製造業が最も多い。金融には投資ファンドが含まれており、買い手として一定の割合を占めている。
- 業種(中分類)では、サービス、ソフト・情報が1位、2位を占める。次いで、その他販売・卸、その他金融(投資ファンドなど)、その他小売、建設、運輸・倉庫、不動産・ホテルの順。

買い手の業種(大分類)別内訳



(出所)レコフデータ調べ

買い手の業種(中分類)別ランキング

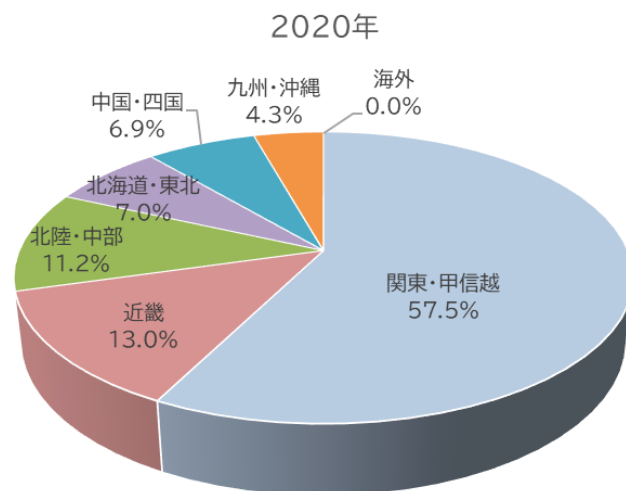
順位	業種(中分類)	件数
1	サービス	114
2	ソフト・情報	85
3	その他販売・卸	64
4	その他金融	55
5	その他小売	48
6	建設	37
7	運輸・倉庫	23
8	不動産・ホテル	22
8	食品	18
8	食品卸	12
11	機械	10
12	電機	9
13	非鉄・金属製品	8
13	外食	8
13	アミューズメント	8

(出所)レコフデータ調べ

1.7 中小M&A 売り手(譲渡側)の所在地 地域別・都道府県別内訳

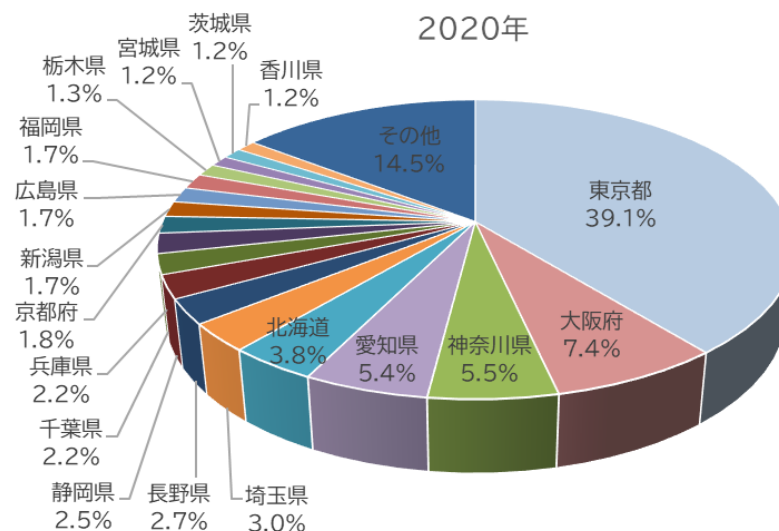
- 売り手(譲渡側)の所在地域は関東・甲信越が57.5%と約6割を占めている。
- 都道府県別では東京都が39.1%で約4割、次いで大阪府7.4%、神奈川県5.5%、愛知県5.4%、北海道3.8%、埼玉県3.0%の順。

売り手の所在地域別内訳



(出所)レコフデータ調べ

売り手の所在都道府県別内訳

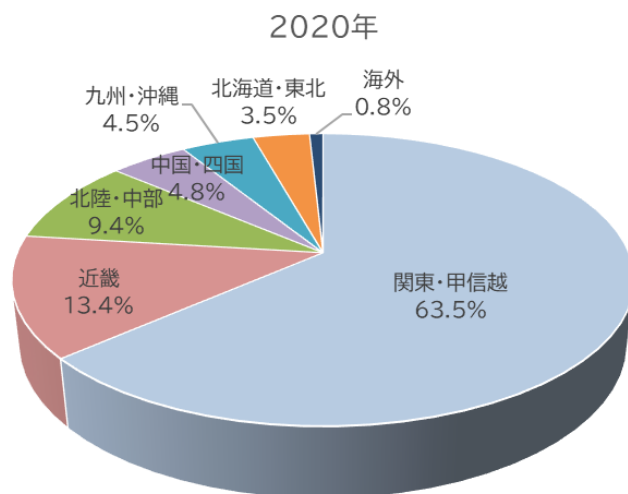


(出所)レコフデータ調べ

1.8 中小M&A 買い手(譲受側)の所在地 地域別・都道府県別内訳

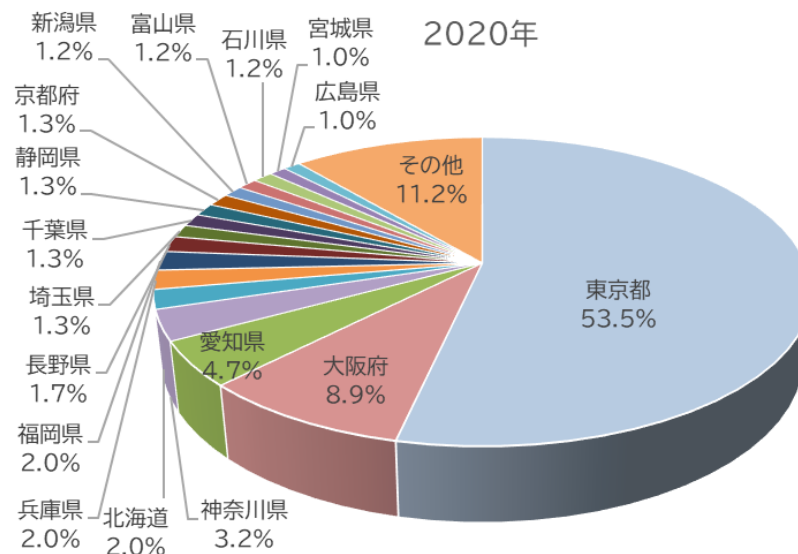
- 買い手(譲受側)の所在地域は関東・甲信越が63.5%と6割を超えている。
- 都道府県別では東京都が53.5%で5割を超え、圧倒的に多い。次いで大阪府8.9%、愛知県4.7%、神奈川県3.2%、北海道、兵庫県、福岡県各2.0%の順。

買い手の所在地域別内訳



(出所)レコフデータ調べ

買い手の所在都道府県別内訳



(出所)レコフデータ調べ

我が国における中小M&Aの実施状況に関する調査

2. 中小M&Aに関するアンケート ～ M&A支援機関向け ～

調査概要

調査対象

- M&A仲介業者、フィナンシャル・アドバイザー、M&Aプラットフォーマー、都市銀行、地方銀行、信用金庫・信用組合、証券会社、公認会計士、税理士、弁護士等の781社を対象

調査期間

- 2020年12月16日～2021年1月31日

調査方法

- 調査票の郵送記述式およびweb回答方式

有効発送数(不着分等を除く)

- 750社

有効回収数

- 337社

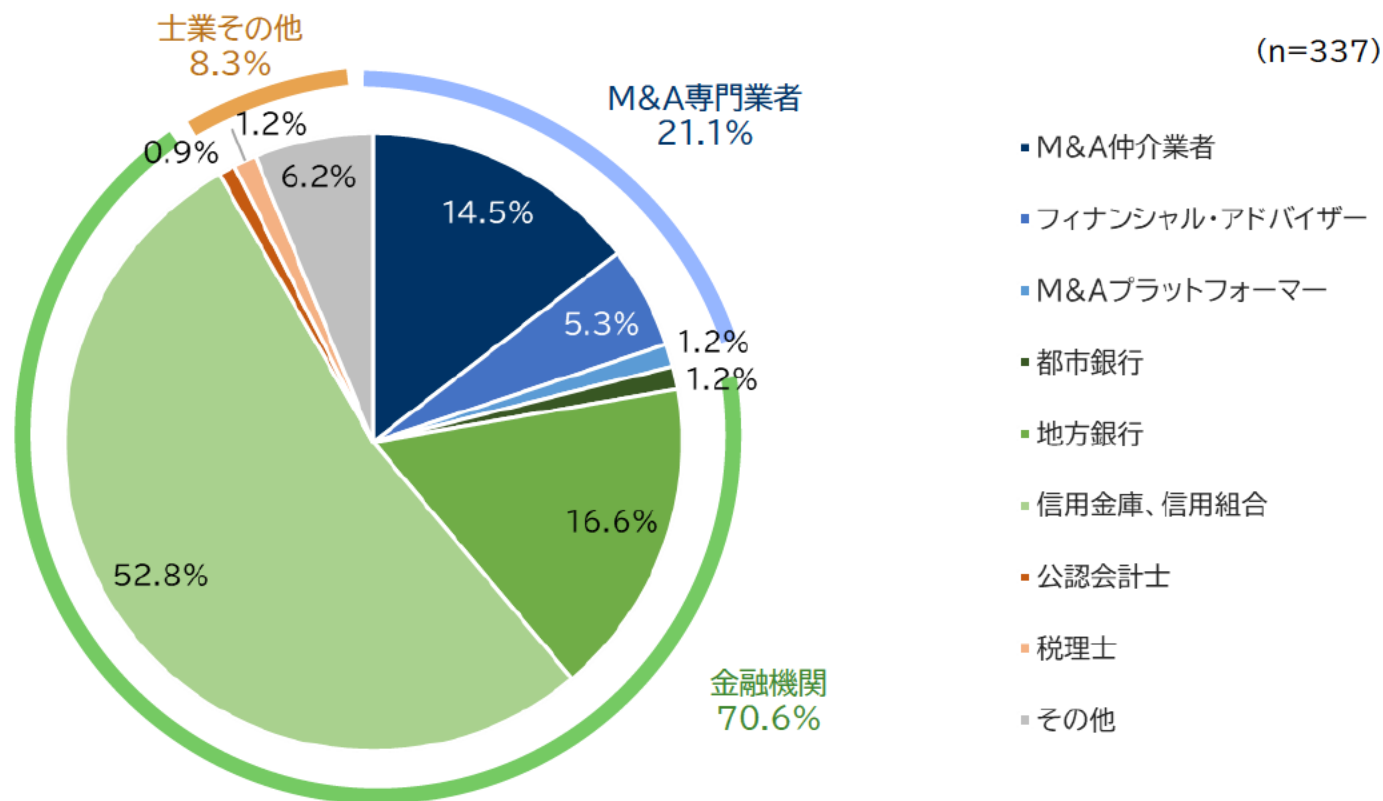
有効回収率

- 44.9%

2.1 属性 – 事業内容

A-1 事業内容

- アンケート回答者の事業内容についてみると、M&A仲介業者(14.5%)、フィナンシャル・アドバイザー(5.3%)、M&Aプラットフォーマー(1.2%)を合わせた「M&A専門業者」が21.1%となっている
- また、都市銀行(1.2%)、地方銀行(16.6%)、信用金庫・信用組合(52.8%)を合わせた「金融機関」が70.6%となっているほか、公認会計士や税理士等の「士業その他」が8.3%となっている

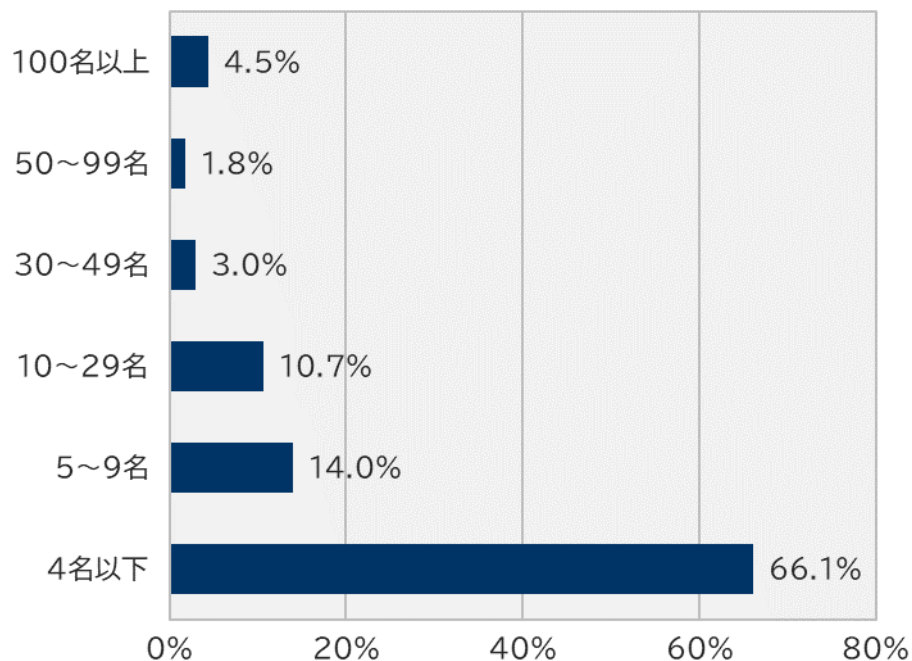


2.1 属性 – 従業員数

A-2 中小M&A実務を担当する従業員数

- 中小M&Aを担当する従業員数は、「4名以下」が66.1%と最多である
- 一方で、100名以上も4.5%を占め、体制に幅がみられる

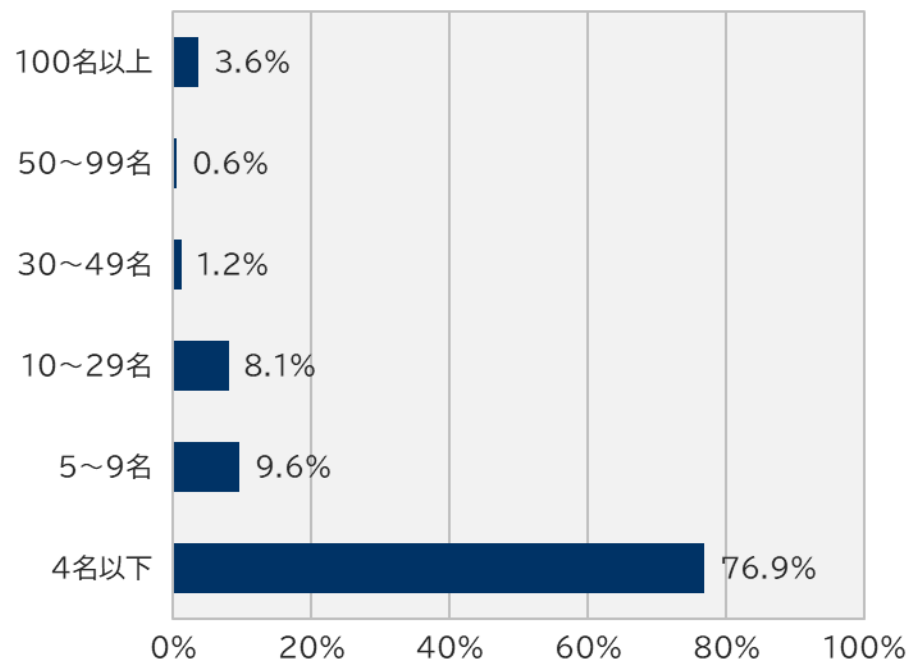
(n=336)



うち中小M&A実務を専任で担当する従業員数

- 中小M&Aを担当する従業員のうち、実務を専任で担当する従業員数は、「4名以下」が76.9%と大半を占める

(n=334)

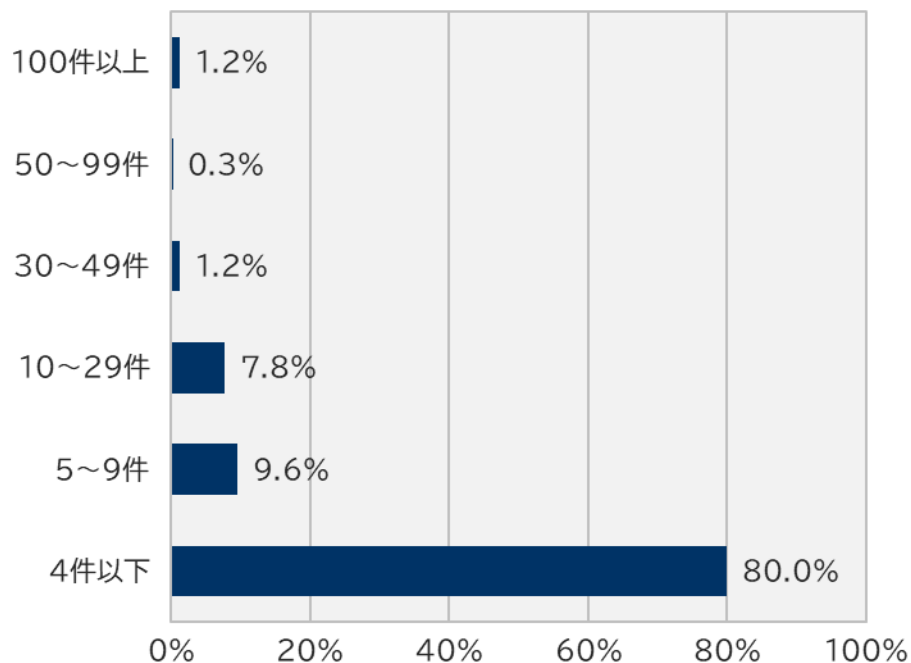


2.1 属性 一年間成約件数

A-3(1) 中小M&Aの年間成約数(FA)

- 中小M&AのうちFAの年間成約件数は、「4件以下」が最も高く80.0%となっている
- 次いで「5～9件」が9.6%、「10～29件」が7.8%となっている

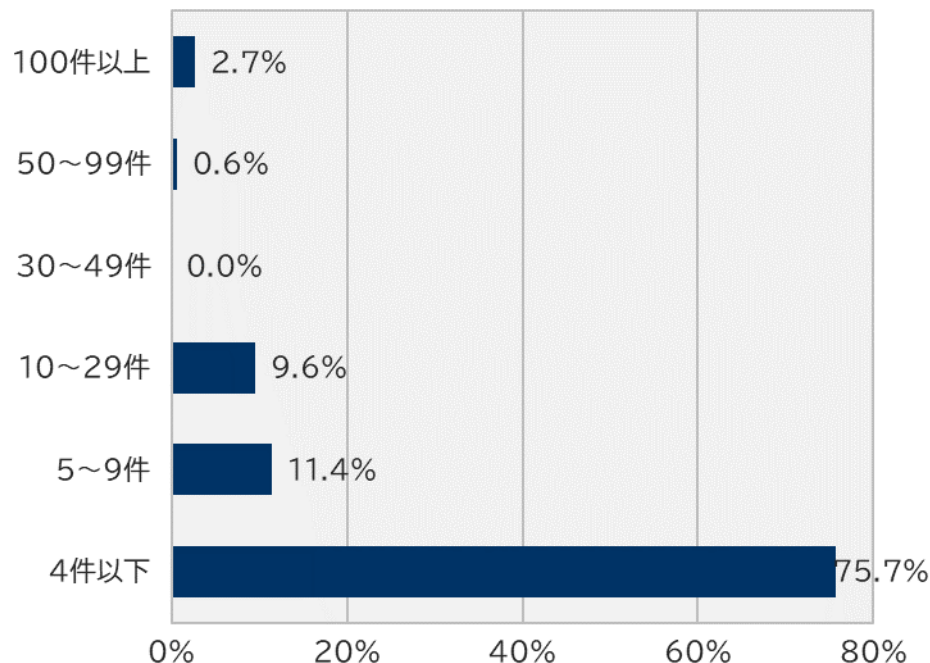
(n=335)



A-3(2) 中小M&Aの年間成約数(仲介)

- 中小M&Aのうち仲介の年間成約件数は、「4件以下」が最も高く75.7%となっている
- 次いで「5～9件」が11.4%、「10～29件」が9.6%となっている

(n=334)

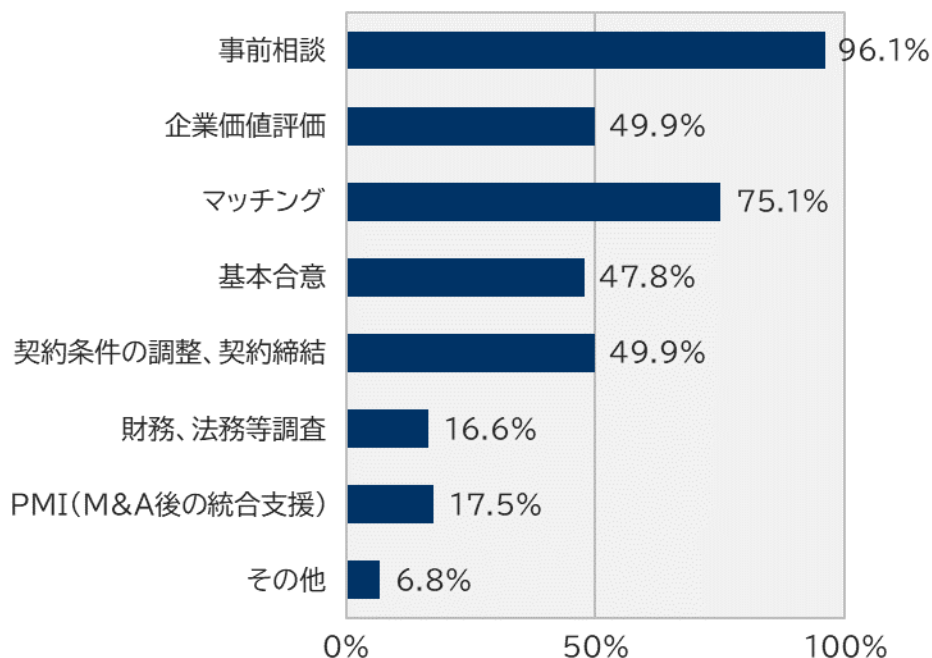


2.1 属性 – サービス、活動地域

A-4 中小M&Aに関連して提供しているサービス

- 中小M&Aに関連して提供しているサービスとしては「事前相談」が96.1%と最も高く、次いで「マッチング」が75.1%となっている
- 「財務、法務等調査」や「PMI」は士業、コンサル等の専門家が行うケースが多く、低い割合となっている

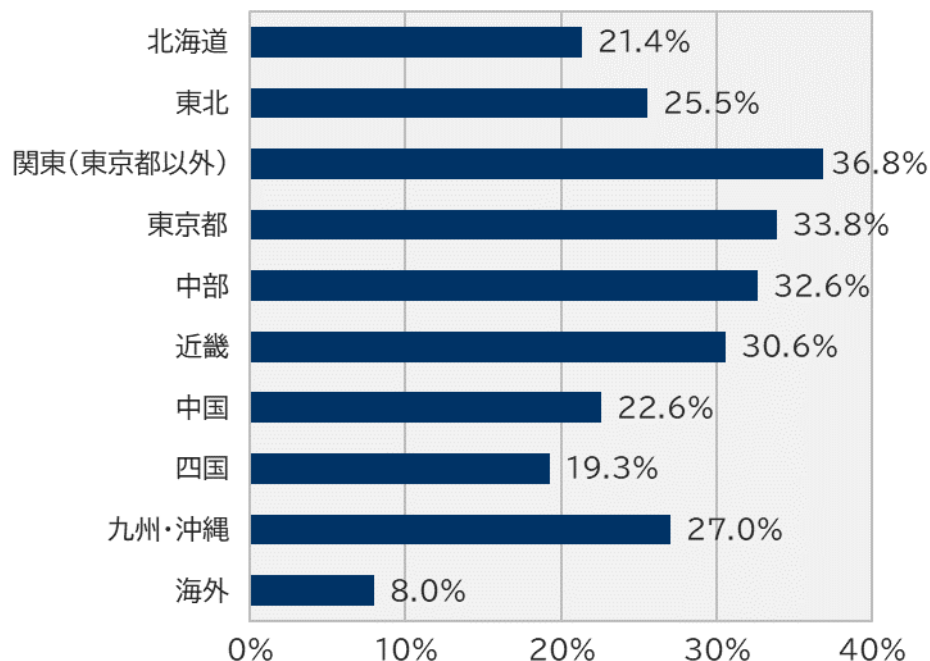
(n=1212)



A-5 中小M&Aに関連して活動している地域

- 中小M&Aに関して活動している地域としては、日本全国および一部海外でも活動が行われている
- 国内では「関東(東京以外)」、「東京」、「中部」、「近畿」といった比較的大都市を抱える地域での活動が30%超となっており、地方は割合がやや低い傾向にある

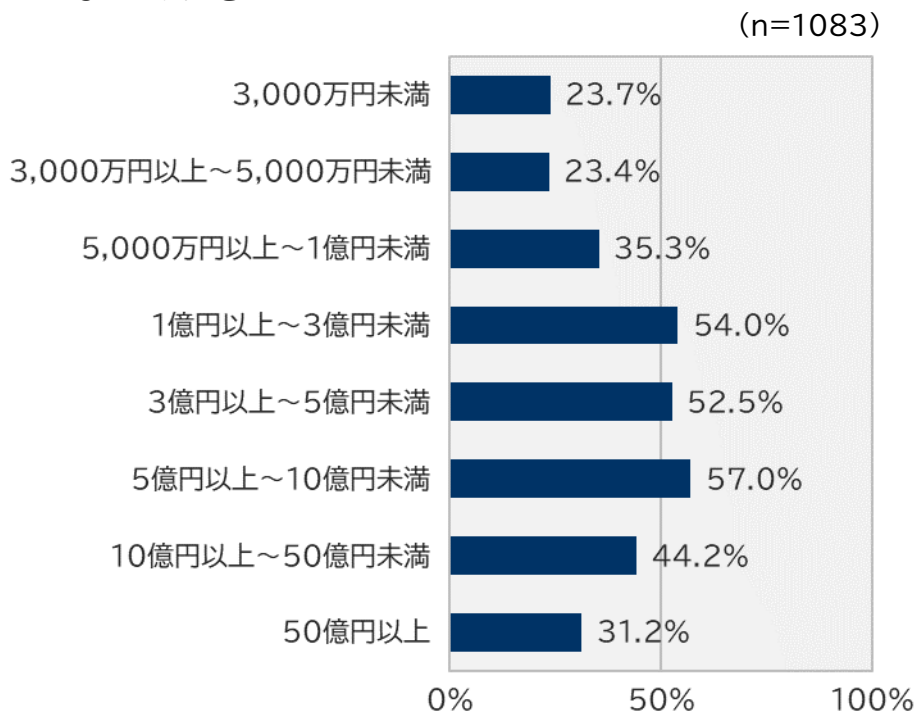
(n=868)



2.1 属性 –ターゲット顧客(買い手)

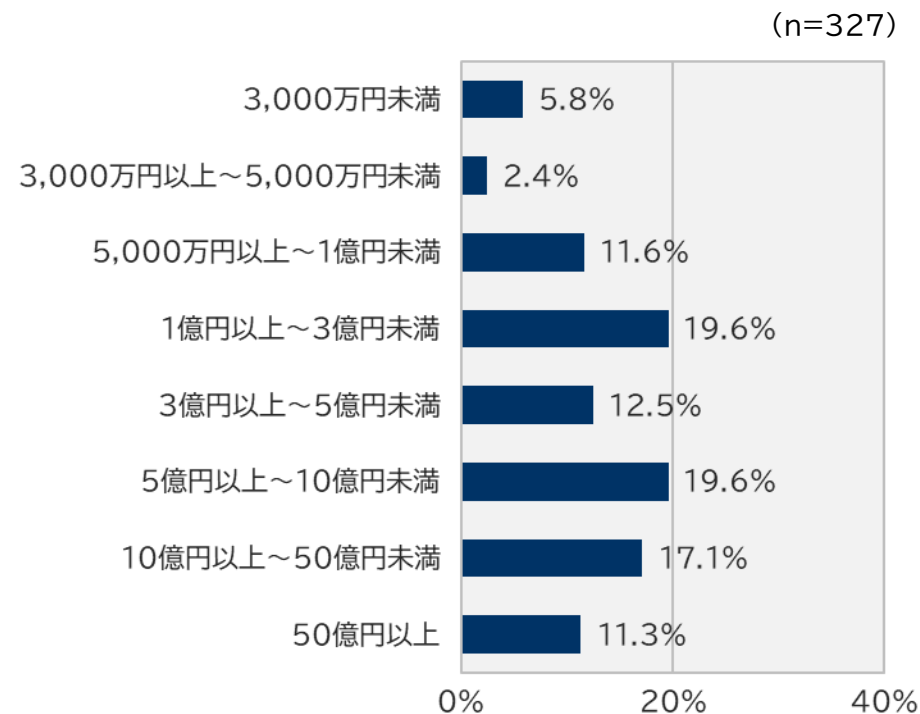
A-6(1) ターゲットとしている顧客(買い手)の年商

- ターゲットとしている買い手顧客の年商(年度売上高)としては、「5億円以上～10億円未満」が57.0%と最も高く、「1億円以上～3億円未満」および「3億円以上～5億円未満」も50%超の割合となっている



特に重点的にターゲットとしている顧客(買い手)の年商

- 特に重点的にターゲットとしている買い手顧客の年商は、「1億円以上～3億円未満」および「5億円以上～10億円未満」が共に19.6%と最も高い

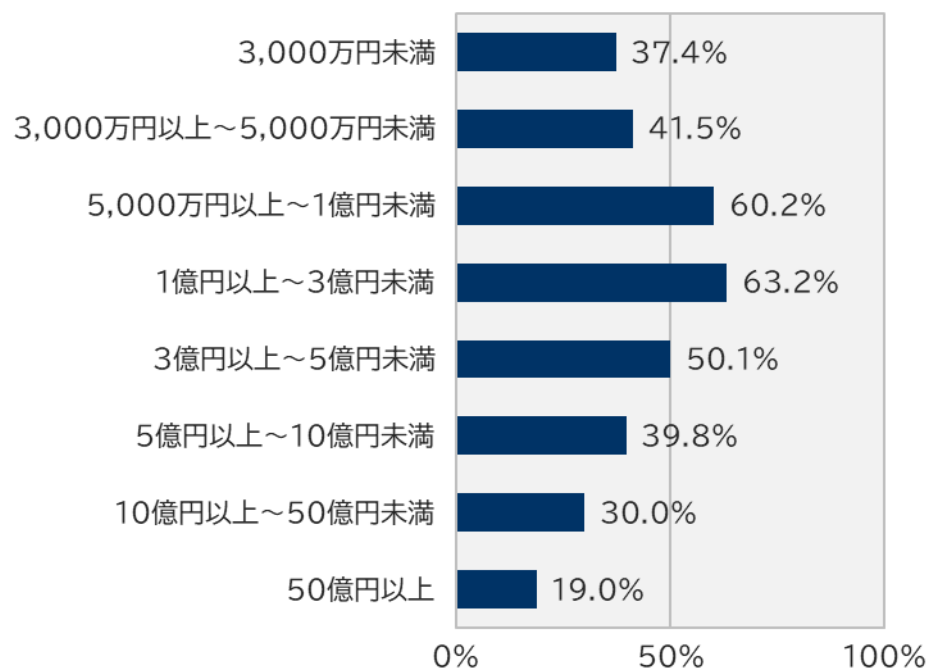


2.1 属性 –ターゲット顧客(売り手)

A-6(2) ターゲットとしている顧客(売り手)の年商

- ターゲットとしている売り手顧客の年商としては、「1億円以上～3億円未満」が最も高く、63.2%となっている
- また、「5000万円以上～1億円未満」も60%超の割合となっている

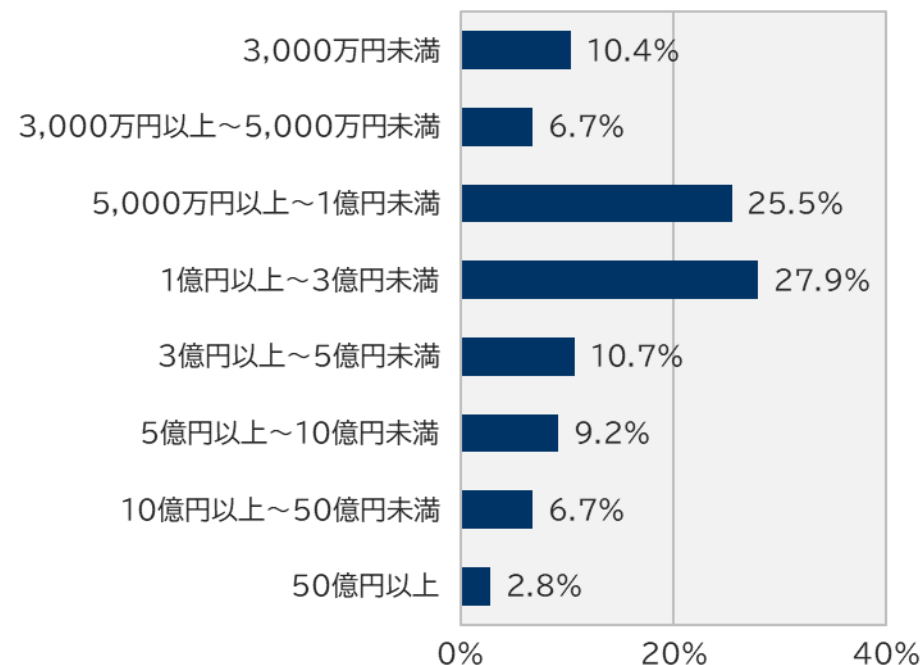
(n=1150)



特に重点的にターゲットとしている顧客(売り手)の年商

- 特に重点的にターゲットとしている売り手顧客の年商は、「1億円以上～3億円未満」が27.9%と最も高い
- 次いで「5000万円以上～1億円未満」が25.5%となっている

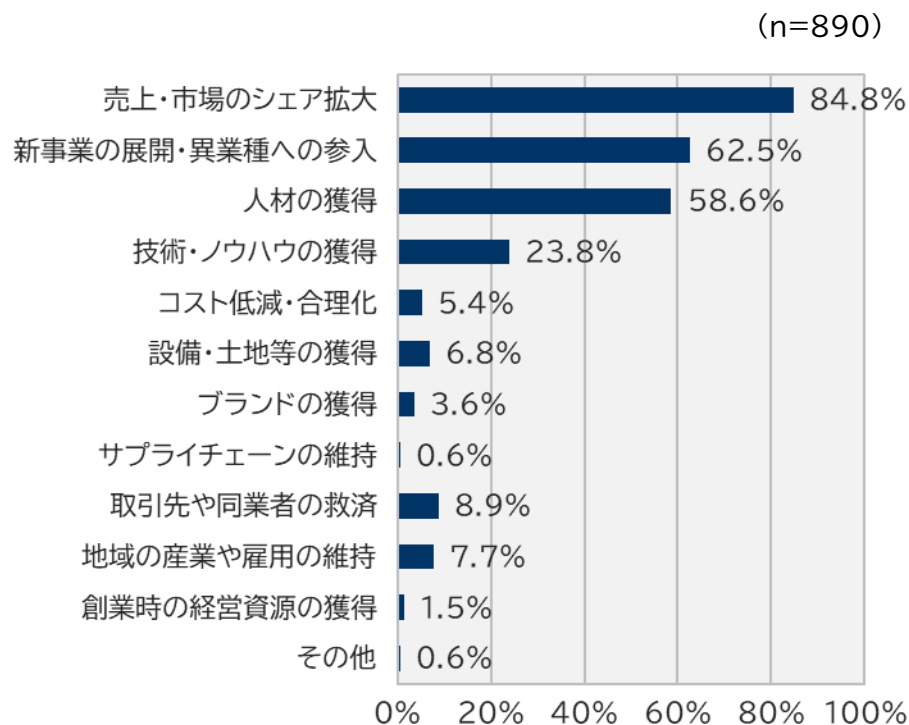
(n=326)



2.1 属性 – M&Aのきっかけや目的

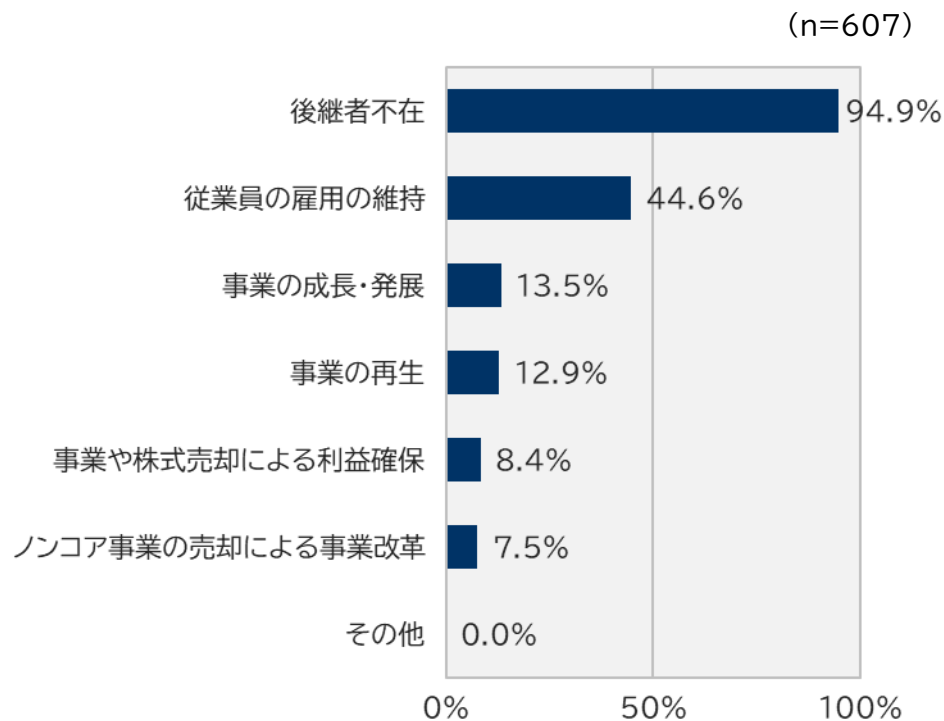
A-7 買い手企業のM&Aのきっかけや目的

- 買い手企業のM&Aのきっかけや目的としては、「売上・市場のシェア拡大」が84.8%と最も高い
- 次いで「新事業の展開・異業種への参入」が62.5%、「人材の獲得」が58.6%となっている



A-8 売り手企業のM&Aのきっかけや目的

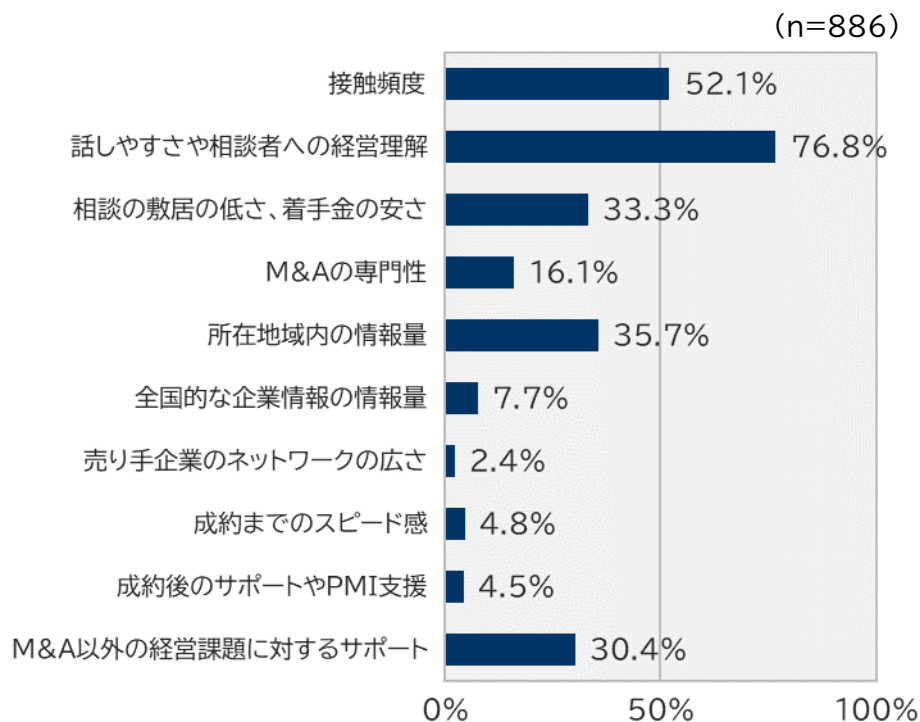
- 売り手企業のM&Aのきっかけや目的としては、「後継者不在」が94.9%と最も高い
- 次いで「従業員の雇用の維持」が44.6%となっている



2.1 属性 – 他社との差別化要素、顧客の業績傾向

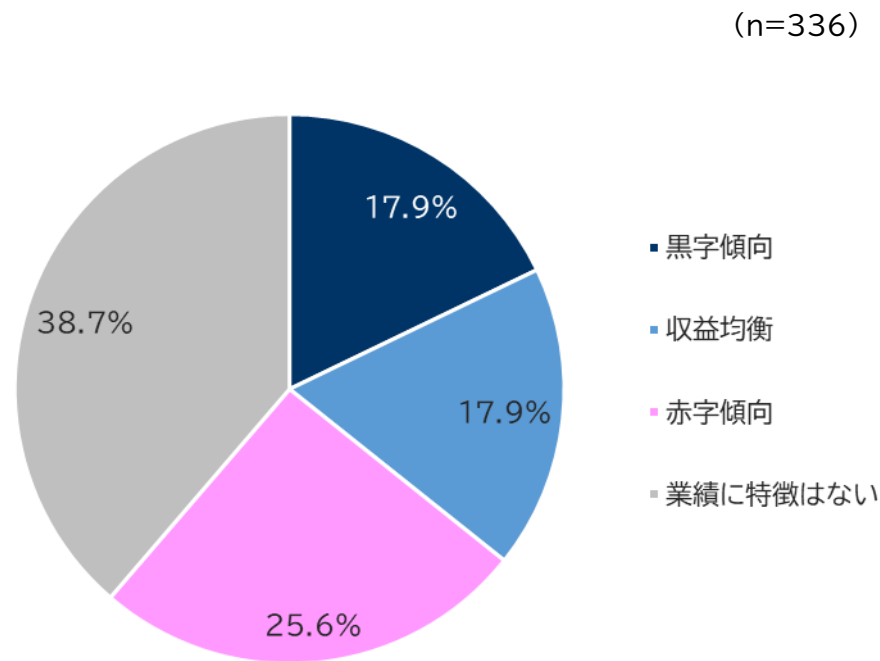
A-9 他のM&A仲介業者、支援機関と差別化している要素

- 他のM&A仲介業者、支援機関と差別化している要素としては、「話しやすさや相談者への経営理解」が76.8%と最も高い
- 次いで「接触頻度」が52.1%となっている



A-10 譲渡相談顧客の業績傾向

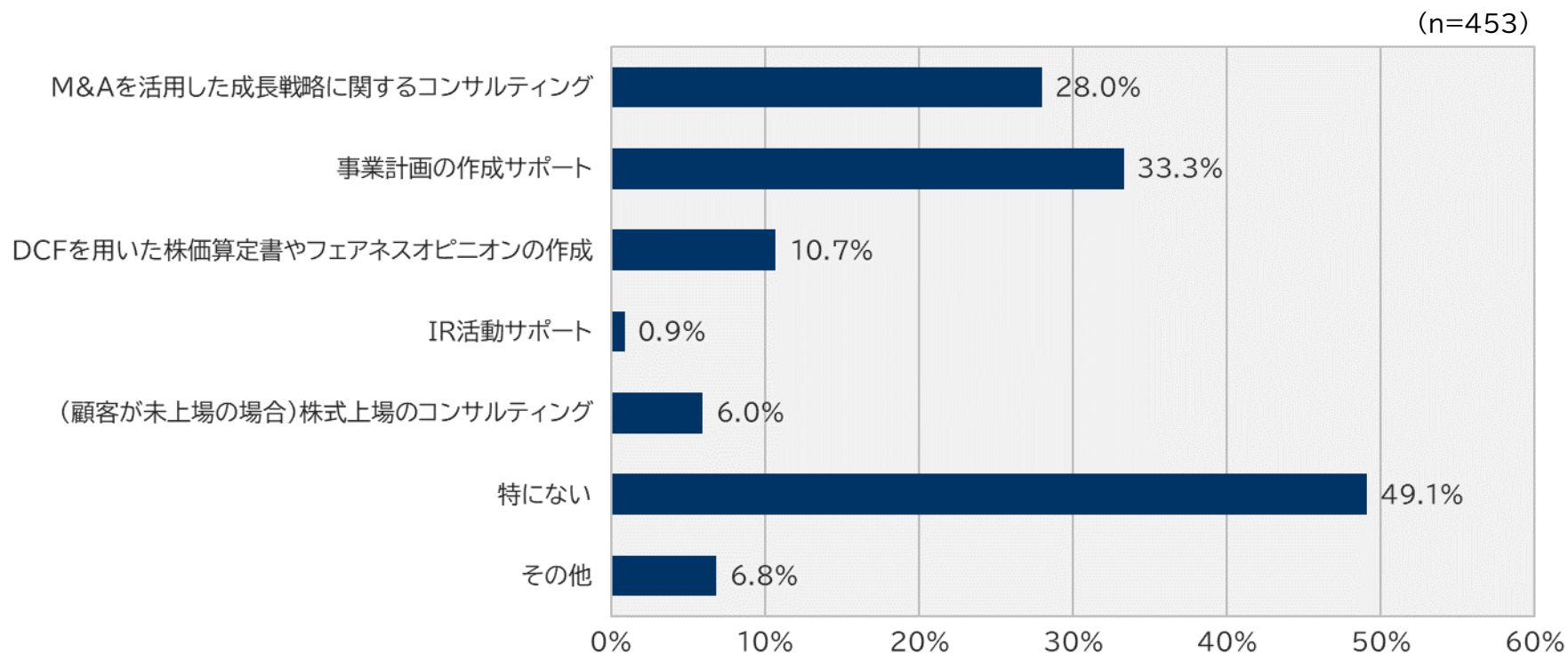
- 譲渡相談顧客の業績傾向としては、「業績に特徴はない」が38.7%と最も高い
- 次いで「赤字傾向」が25.6%となっている



2.1 属性 – 買い手顧客に提供しているサービス

A-11 買い手顧客に提供しているサービス(A-4以外)

- ターゲットとしている買い手顧客に対して、設問A-4以外で提供しているサービスとしては、「特にない」が49.1%と最も高い
- 次いで、「事業計画の作成サポート」が33.3%、「M&Aを活用した成長戦略に関するコンサルティング」が28.0%となっている

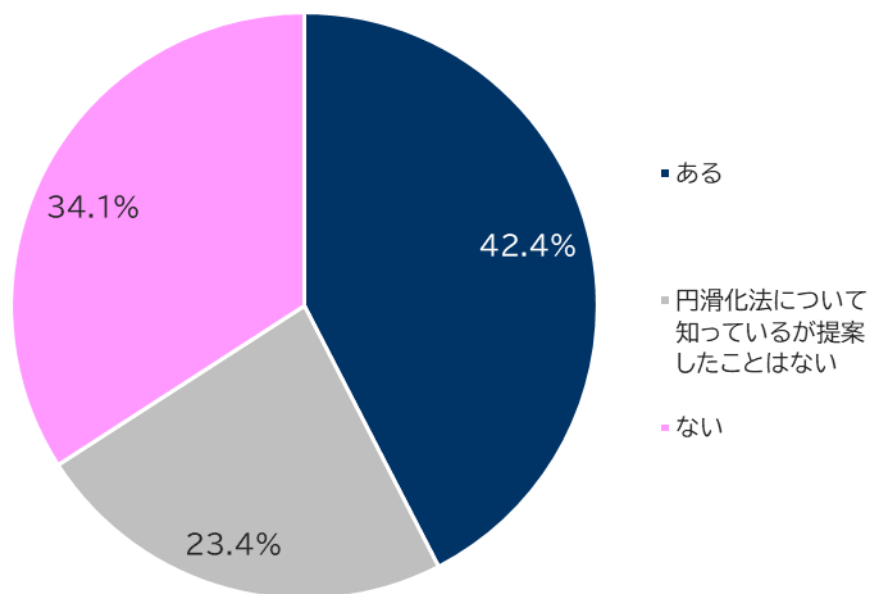


2.1 属性 – 経営承継円滑化法

A-12 経営承継円滑化法の金融支援の事業者への提案

- 経営承継円滑化法の金融支援について、事業者に提案したことがあるかを聞いたところ、「ある」が42.4%と最も高い
- 次いで「ない」が34.1%、「円滑化法について知っているが提案したことはない」が23.4%となっている

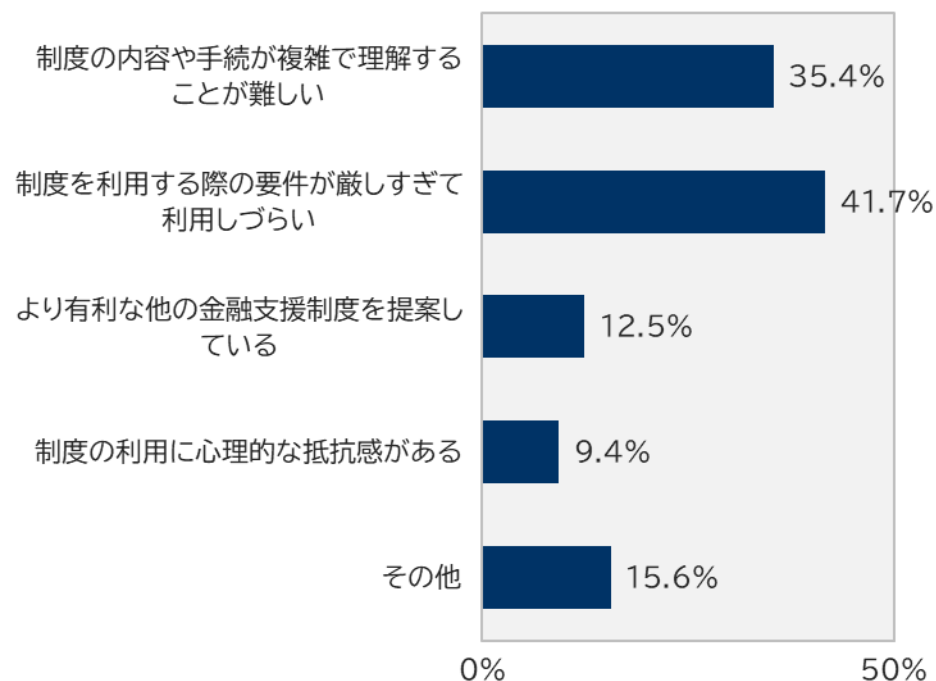
(n=337)



A-13 提案しない理由

- 「円滑化法について知っているが提案したことはない」との回答者を対象に、提案しない理由を聞くと、「制度を利用する際の要件が厳しすぎて利用しづらい」が41.7%と最も高い
- 次いで「制度の内容や手続きが複雑で理解することが難しい」が35.4%となっている

(n=110)

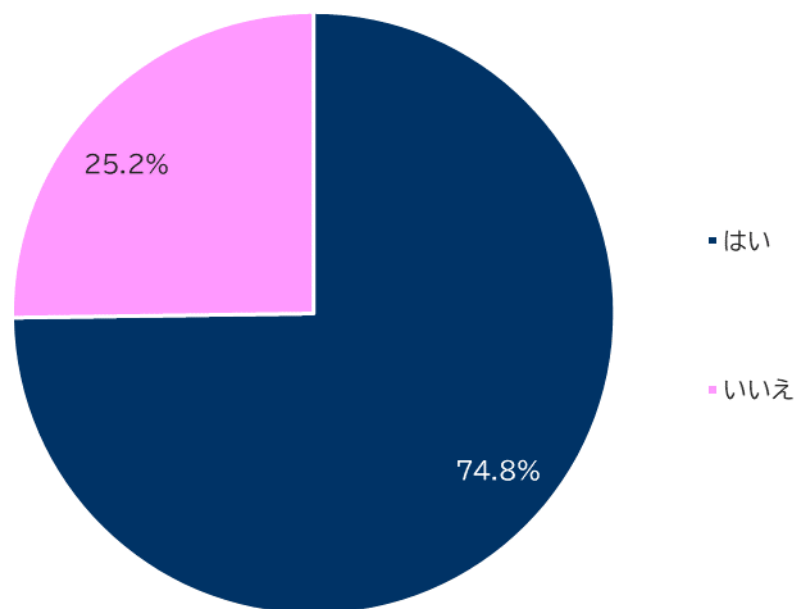


2.1 属性 – 希望の聴取

A-14 譲受けを検討する企業から希望を聴取し、条件に合う譲渡し側企業の候補を提案するサービスを提供しているか

- 譲受けを検討する企業から希望を聴取し、条件に合う譲渡し側企業の候補を提案するサービスを提供しているかについて、「はい」が74.8%、「いいえ」が25.2%となっている

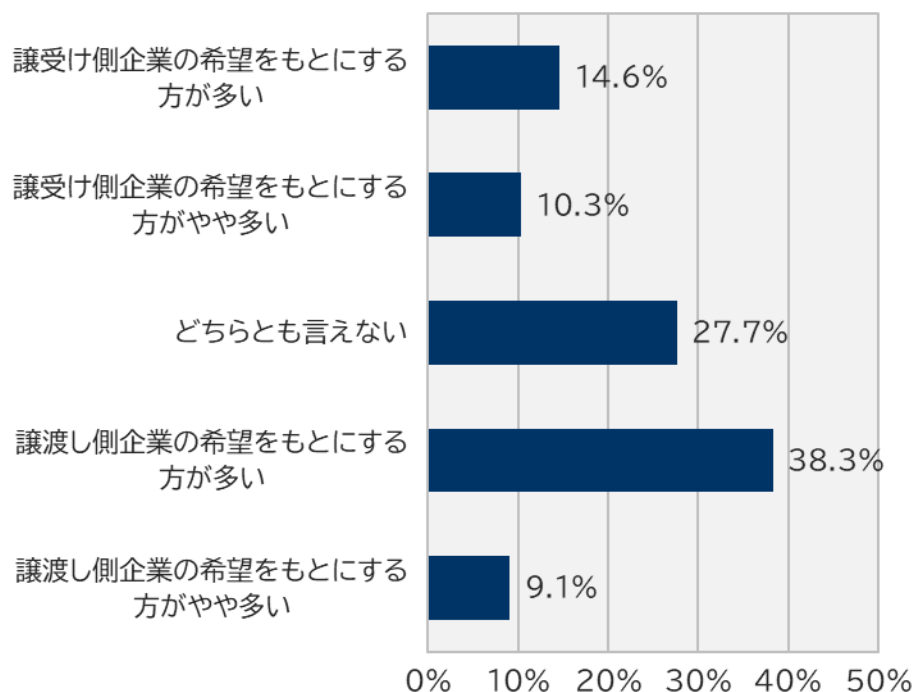
(n=337)



A-15 マッチング先の提案に際して、譲受側企業の希望をもとにするものと、譲渡し企業の希望をもとにするものとはどちらが多いか

- マッチング先の提案に際して、「譲渡し側の企業をもとにする方が多い」との回答が最も多く、38.3%となっている

(n=253)

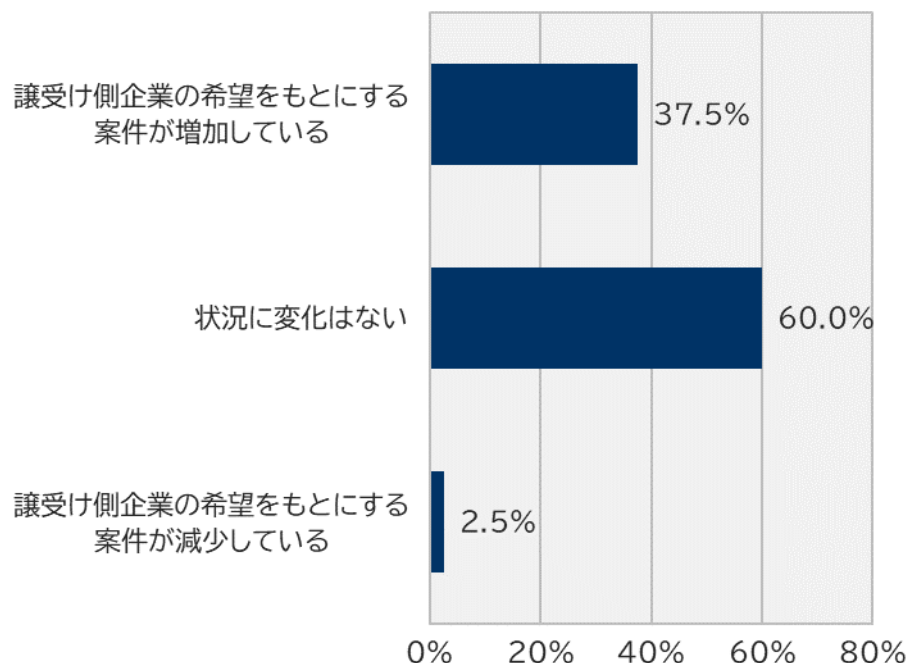


2.1 属性 – 希望の聴取

A-16 5年前と比べて状況に変化はあるか

- 5年前と比べて、「譲受け側企業の希望をもとにする案件が増加している」との回答が37.5%を占めるものの、「状況に変化はない」が60.0%と最も高い

(n=315)



A-17 譲受け側企業の希望をもとにする案件は、譲渡し側企業の希望をもとにする案件と比べて、どのような特有の障害があるか

- 特有の障害として、「買収条件が不明確」、「譲渡し側企業の情報が少ない」といった意見のほか、譲渡し側企業の説得等に時間を要することによる「効率の悪さ」が挙げられている

(自由回答)

①買収条件が不明確

- ・買収条件(業種、エリア、予算など)が整理されていないケースが多い(自分達に何が必要なのか決めていない)
- ・譲受企業の希望は漠然としていることが多く、ミスマッチが生じやすい

②譲渡し側企業の情報が少ない

- ・譲渡企業の情報が少なく希望に応えられないことが多い

③効率の悪さ(譲渡し側企業の説得)

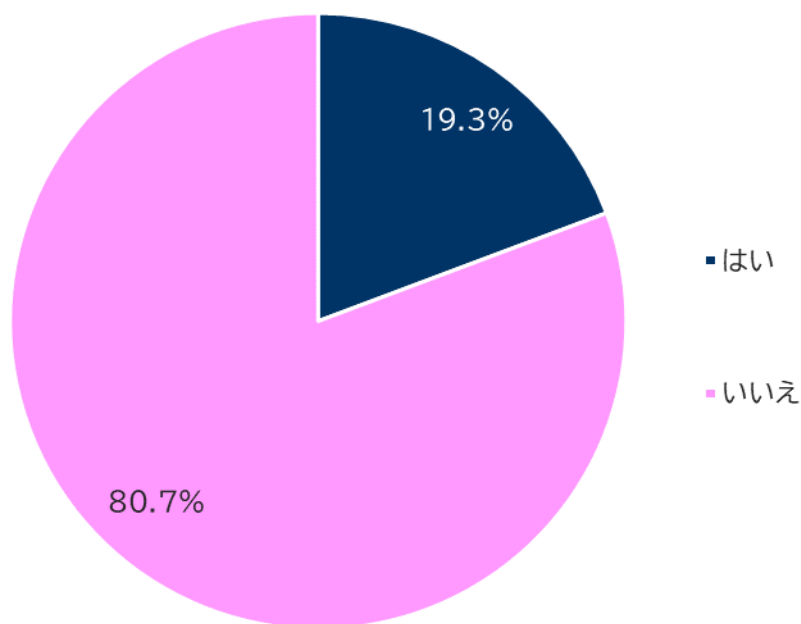
- ・譲渡し側の企業に譲渡の意思があるか不明確な状態からサービスが始まるため手間がかかる
- ・譲渡し側企業の売却意思を固めるのが最も難しい

2.1 属性 – PEファンド

A-18 PEファンドから希望を聴取し、その条件に合う譲渡し側企業の候補を提案するサービスを提供しているか

- PEファンドから希望を聴取し、その条件に合う譲渡し側企業の候補を提案するサービスを提供しているかについて、「いいえ」が80.7%、「はい」が19.3%となっている

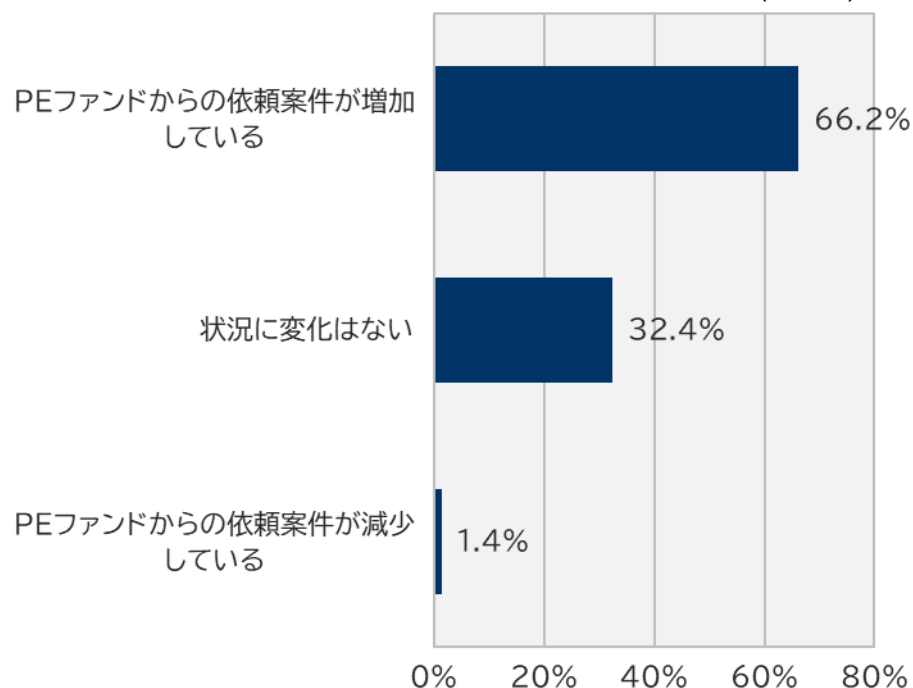
(n=337)



A-19 5年前と比べて状況に変化はあるか

- 設問A-18で「はい」との回答者を対象に、5年前と比べて状況に変化はあるかを聞いたところ、「PEファンドからの依頼案件が増加している」が66.2%と最も高い
- 次いで、「状況に変化はない」が32.4%となっている

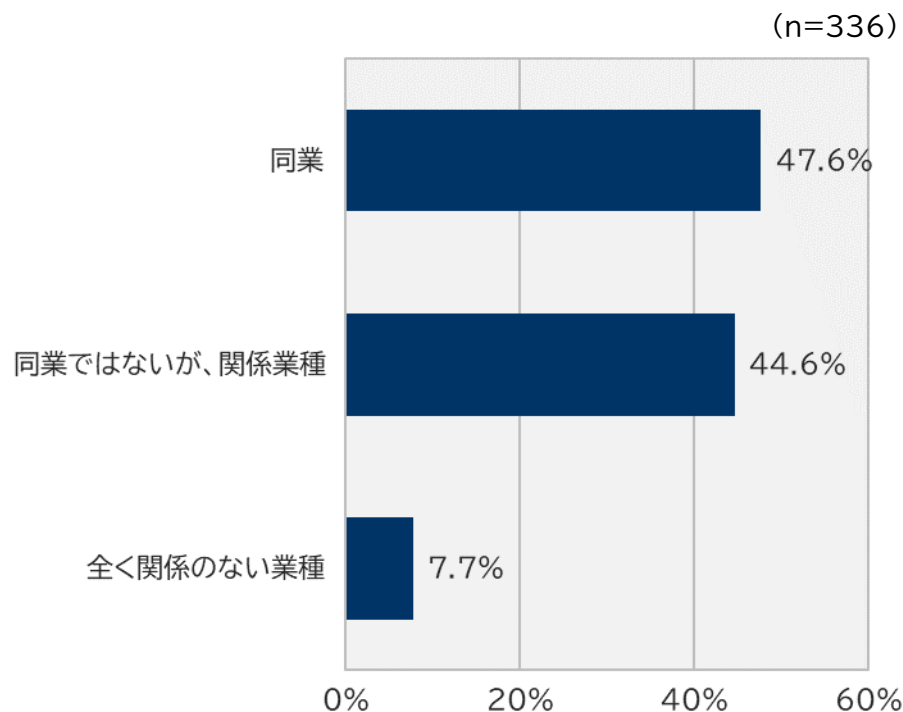
(n=71)



2.1 属性 – 譲渡し側と譲受け側の企業の関係・売上規模

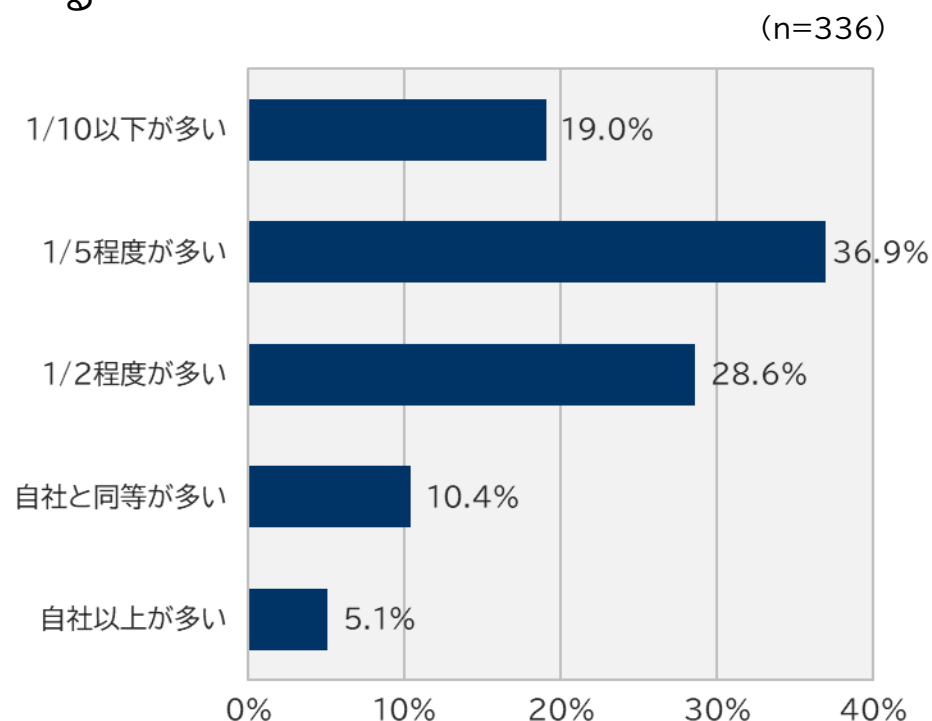
A-20 サポートした案件において、譲渡し側と譲受け側の企業の関係として最も多いケース

- 譲渡し側と譲受け側の企業の関係では、「同業」が47.6%と最も多いものの、「同業ではないが、関係業種」も44.6%と高い割合となっている



A-21 サポートした案件において、譲受け側企業から見た、譲渡し企業の売上規模の大きさとして最も多いケース

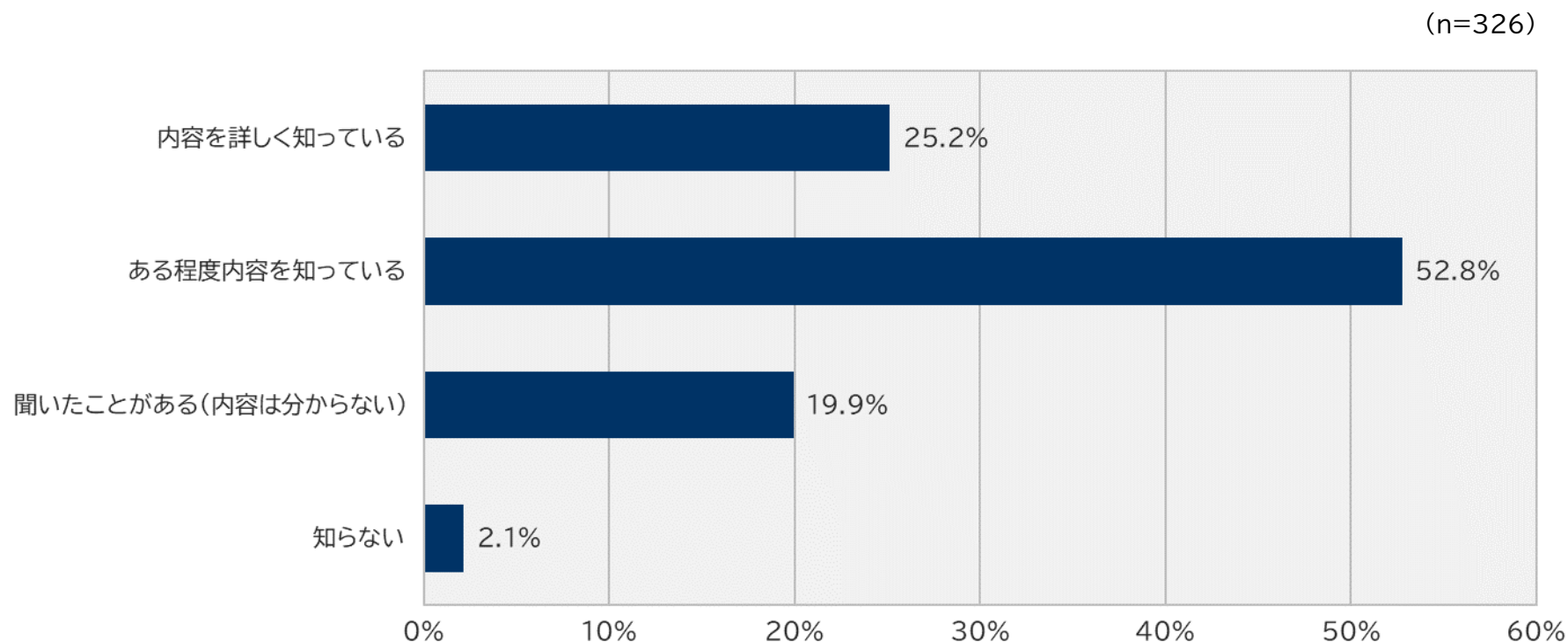
- 譲受け側企業から見た、譲渡し企業の売上規模としては、「1/5程度が多い」が36.9%と最も割合が高く、次いで「1/2程度が多い」が28.6%となっている



2.2 中小企業ガイドラインの浸透度 – 認知度

B-1 令和2年 3 月に中小企業庁が策定した「中小 M&A ガイドライン」をどの程度知っているか

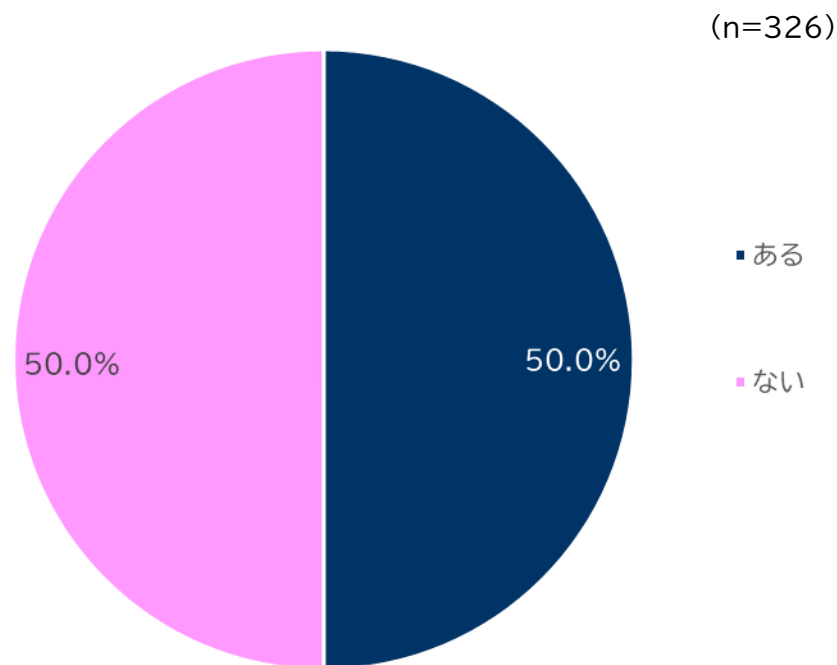
- 「中小M&Aガイドライン」の認知については、「ある程度内容を知っている」が52.8%と最も高い
- 次いで、「内容を詳しく知っている」が25.2%、「聞いたことがある(内容は分からない)」が19.9%となっている
- また、2.1%が「知らない」と回答している



2.2 中小企業ガイドラインの浸透度 – 仲介

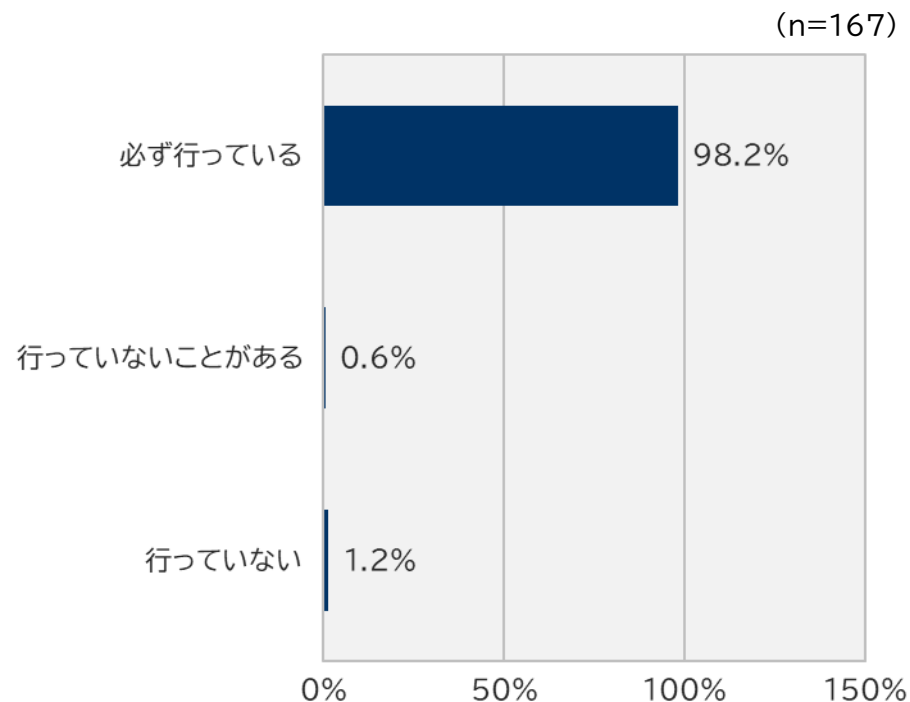
B-2 譲渡し側・譲受け側の両当事者の仲介者となることがあるか

- 譲渡し側・譲受け側の両当事者の仲介者となることが「ある」との回答が50.0%
- 一方で「ない」との回答も50.0%となっている



B-3 譲渡し側・譲受け側の両当事者と仲介契約を締結する仲介者であるということを、両当事者に伝えているか

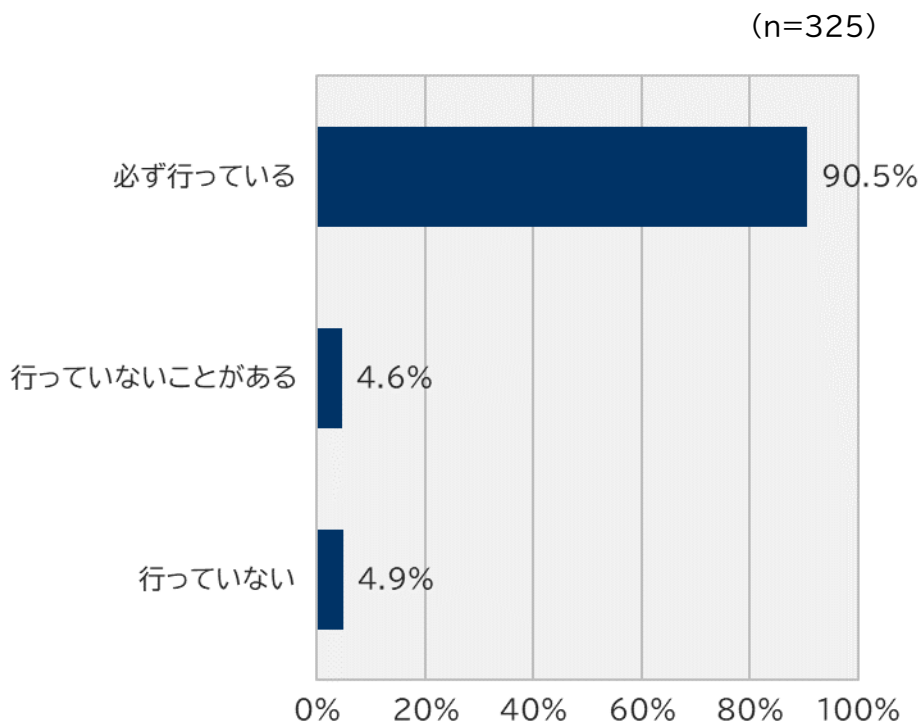
- 譲渡し側・譲受け側の両当事者の仲介者となることが「ある」との回答者を対象に、仲介者であることを、両当事者に伝えているかを聞くと、「必ず行っている」が98.2%と大部分を占めている



2.2 中小企業ガイドラインの浸透度 – 専門家の意見

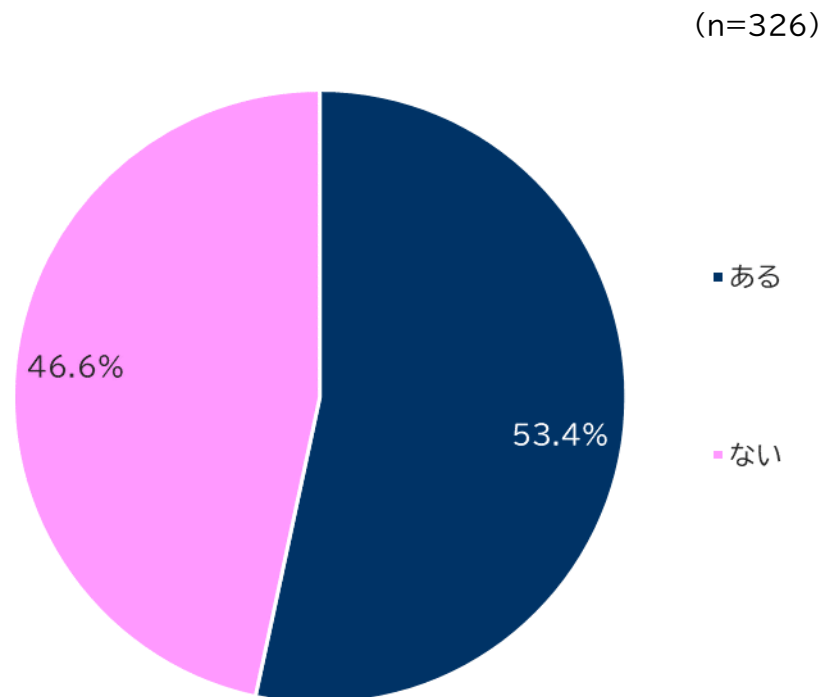
B-4 バリュエーションやデューディリジェンス等について、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう依頼者に伝えているか

- 必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう依頼者に伝えているかについて、「必ず行っている」が90.5%を占める



B-5 譲渡し側に対して仲介者又はフィナンシャル・アドバイザー(以下FA)となることがあるか

- 譲渡し側に対して仲介者又はFAとなることが「ある」との回答が53.4%であり、「ない」との回答は46.6%となっている

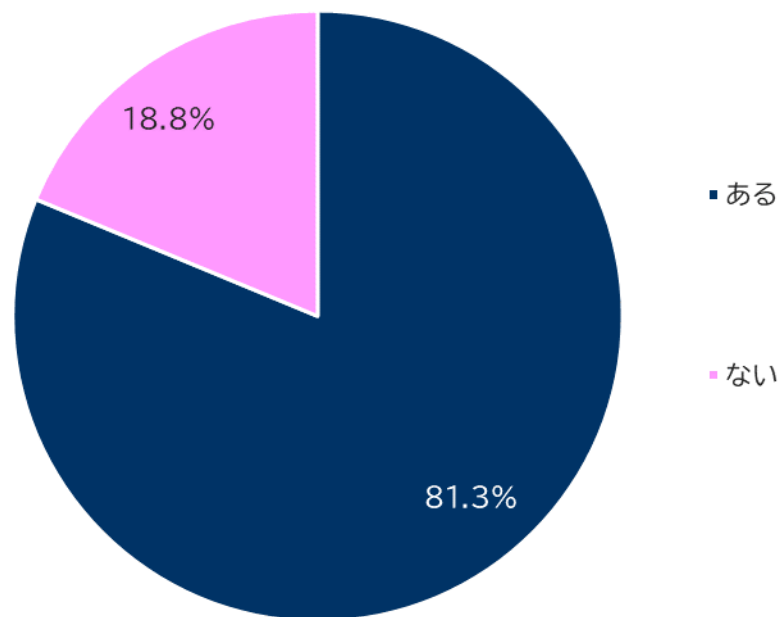


2.2 中小企業ガイドラインの浸透度 – 専任条項

B-6 譲渡し側との仲介又はFAの契約において、並行して他の支援機関への依頼を行うことを禁止する条項(専任条項)を設けることがあるか

- 設問B-5にて、FAとなることが「ある」との回答者を対象に、専任条項を求めることがあるかを聞くと、「ある」が81.3%となっている

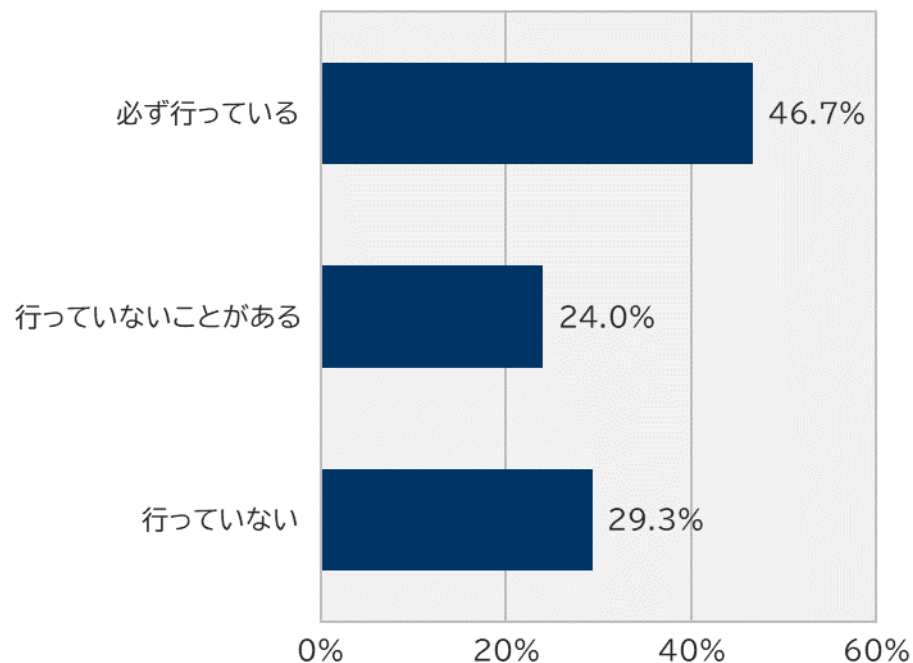
(n=176)



B-7 専任条項を設ける場合でも、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しているか

- 専任条項を設けることが「ある」との回答者を対象に、セカンド・オピニオンを求めることを許容しているかを聞くと、「必ず行っている」が46.7%となっている

(n=150)



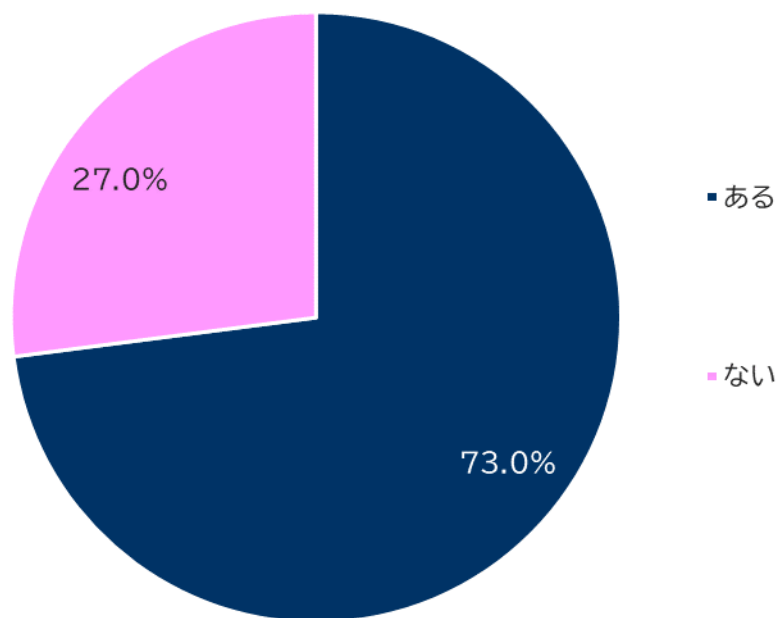
2.2 中小企業ガイドラインの浸透度 – テール条項

B-8 譲渡し側との仲介又はFAの契約において、テール条項を設けることがあるか

- 設問B-5にて、FAとなることが「ある」との回答者を対象に、テール条項を設けることがあるかを聞くと、「ある」が73.0%となっている

(注)テール条項：M&Aが成立しないまま当該契約が終了した後一定期間(テール期間)内に譲渡し側がM&Aを行った場合に、当該契約は終了しているにもかかわらず、手数料の支払いを求める条項

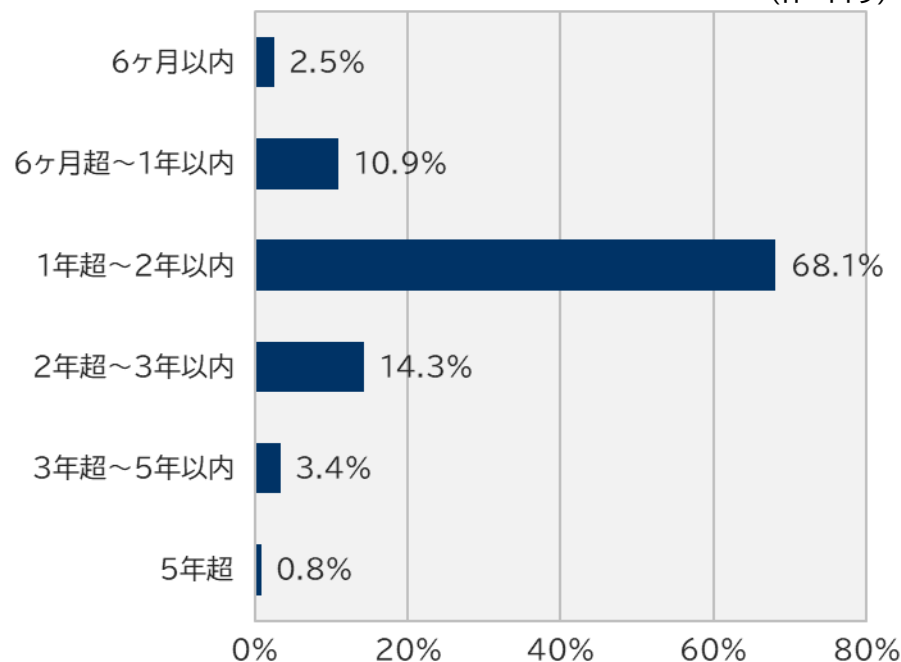
(n=159)



B-9 テール期間は最大でどの程度か

- テール条項を設けることが「ある」との回答者を対象に、テール期間を聞くと、「1年超～2年以内」の割合が最も高く、68.1%となっている

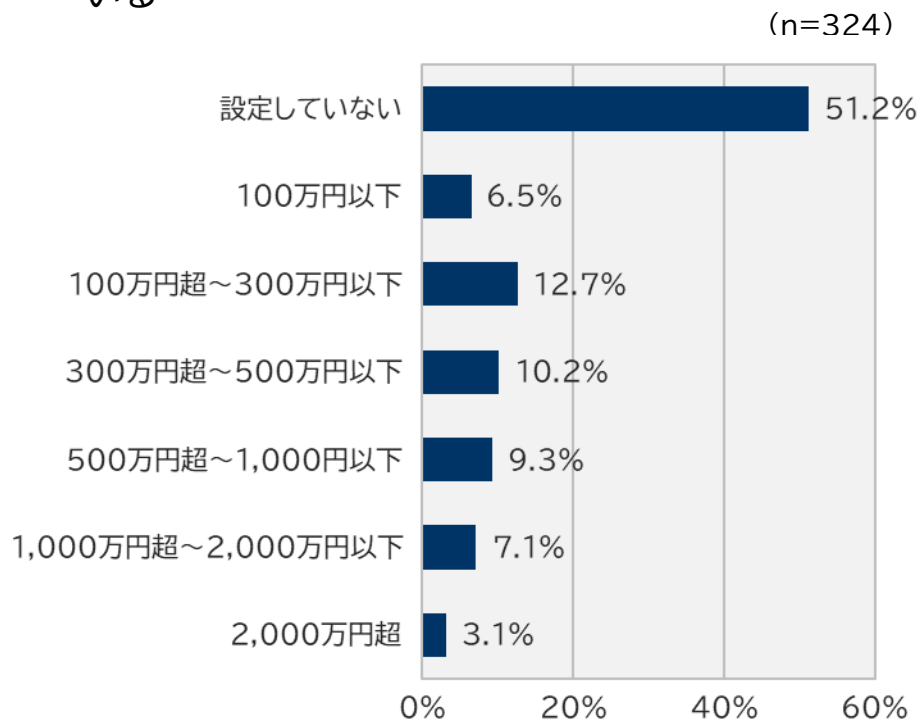
(n=119)



2.2 中小企業ガイドラインの浸透度 – 手数料

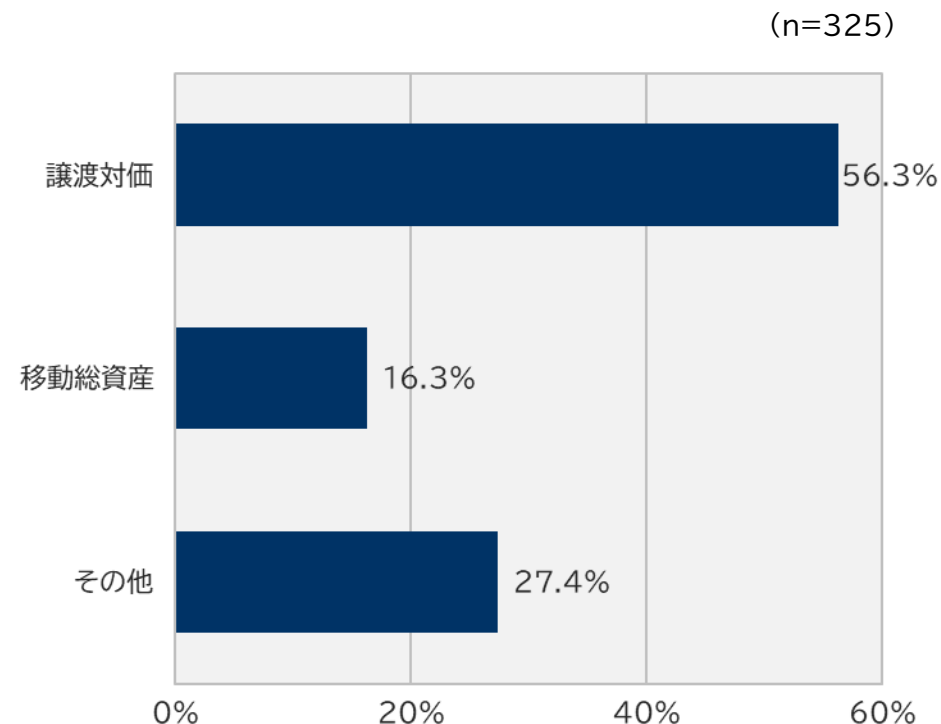
B-10 どの程度の金額の最低手数料を設定しているか

- 最低手数料について、「設定していない」が51.2%と最も多い
- 次いで、「100万円超～300万円以下」が12.7%、「300万円超～500万円以下」が10.2%となっている



B-11 手数料の算定に当たっては、原則としていずれを基にしているか

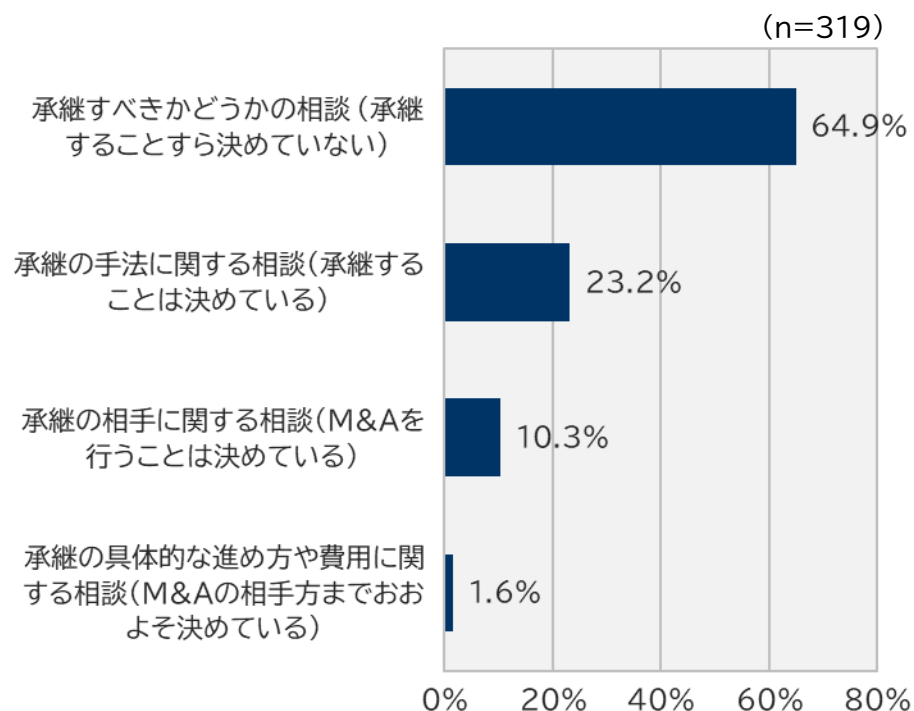
- 手数料の算定基準としては、「譲渡対価」が56.3%と最も多い
- また、「移動総資産」は16.3%となっている



2.2 中小企業ガイドラインの浸透度 – 相談、リピーター

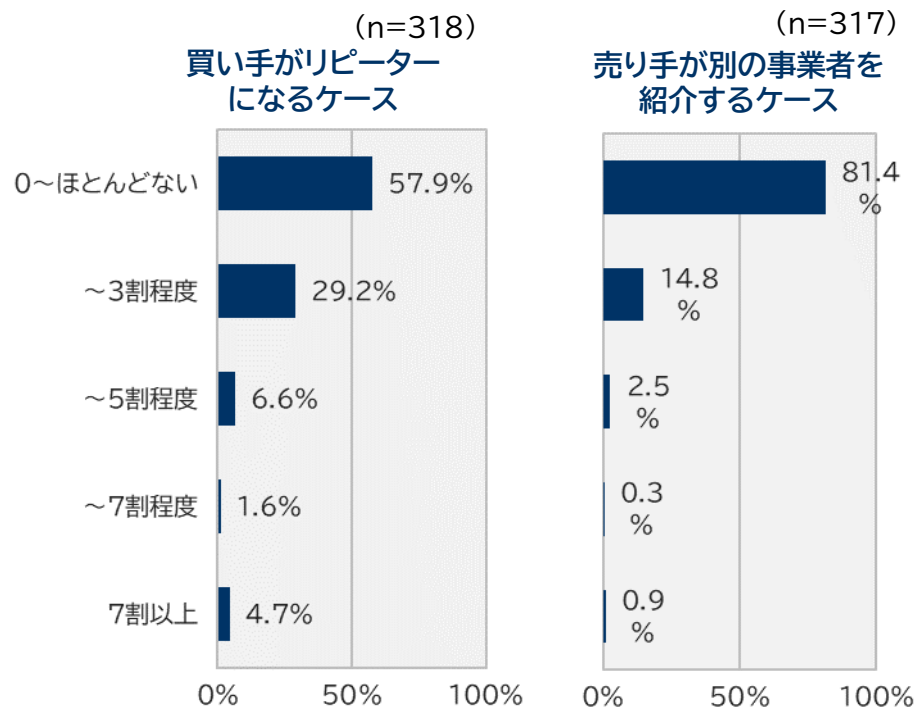
B-12 譲渡し側の事業者が相談に来る際、どの段階の相談から受け始めることが多いか

- 譲渡し側の事業者が相談に来る際、どの段階の相談から受け始めることが多いかについて、「承継すべきかどうかの相談（承継することすら決めていない）」が最も高く、64.9%となっている



B-13 支援を行った事業者がリピーターや紹介者になるケースはどの程度あるか

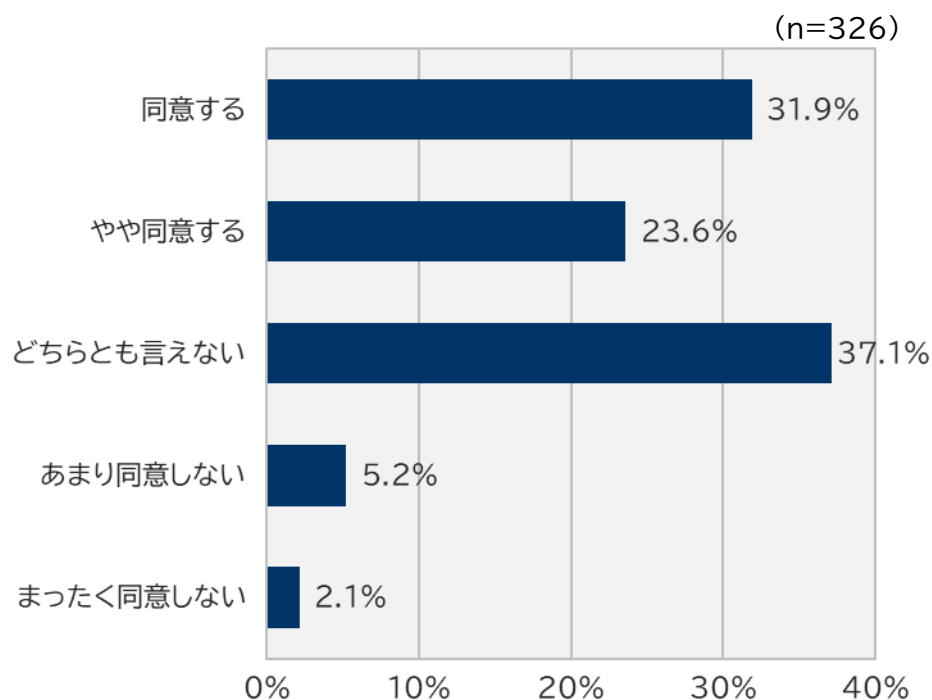
- 買い手がリピーターになる割合は、「0～ほとんどない」が57.9%と最も高く、次いで「～3割程度」が29.2%となっている
- 売り手が別の事業者を紹介するケースは「0～ほとんどない」が81.4%となっている



2.2 中小企業ガイドラインの浸透度 – 活動の質を担保する仕組み

B-14 支援機関の健全な活動を促すため、活動の質を担保する何らかの仕組み(例. 顕彰、認証、資格等)を導入すべきとの意見に同意するか

- M&A支援活動の質を担保する何らかの仕組みの導入について、「どちらとも言えない」が37.1%と最も高い
- 「同意する」、「やや同意する」を合わせた賛成が55.5%、「あまり同意しない」、「まったく同意しない」を合わせた反対が7.3%となっている
- 賛成意見としては、知識・スキル等を含めたM&A支援の質の向上、顧客からの信頼向上、M&A事業者の選定基準の明確化などがあり、反対意見は、支援業務の拡大を妨げる、事務負担の増加、定義付けが困難などがある



(自由回答)

【賛成意見】

- ・質の高いM&A支援を行うため、ある程度の資格やスキルは必要
- ・基礎的な知識や顧客からの信頼が得られる
- ・M&A仲介業者の選定基準となる
- ・専門性・倫理観の低さを感じる事例を耳にするため

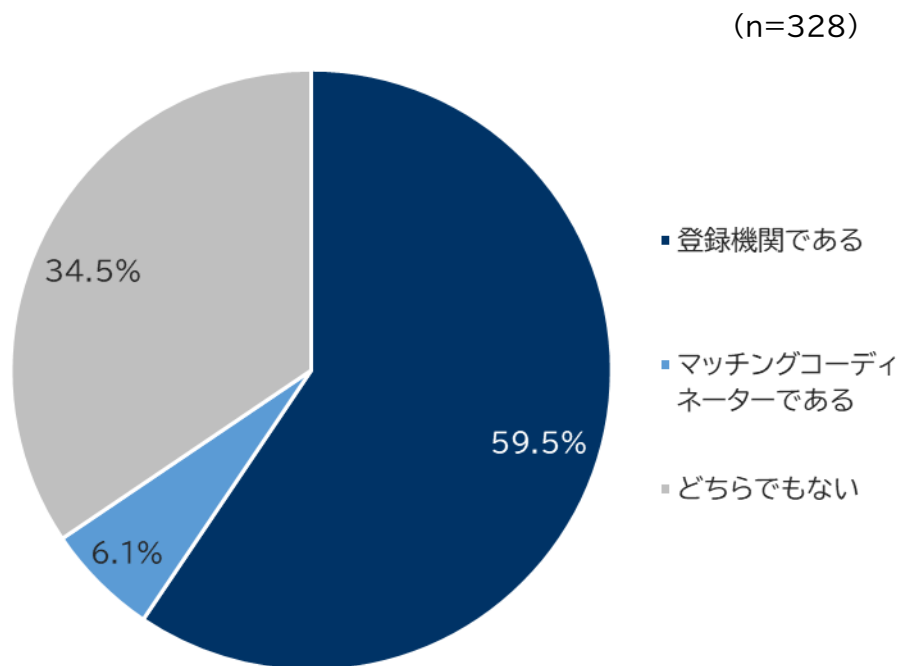
【反対意見】

- ・条件が厳しくなるとM&A支援業務の拡大を妨げることにつながるおそれがある
- ・体制整備や書類等の事務負担が増加する
- ・定義付けが困難
- ・市場原理に任せるべき

2.3 事業引継ぎセンターの活用 －登録機関、認知度

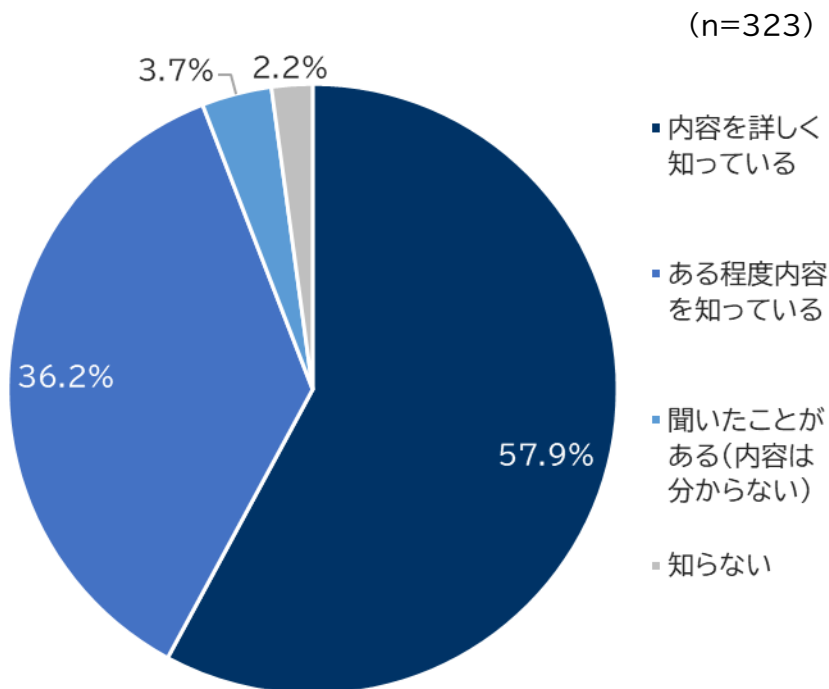
C-1 事業引継ぎ支援センターの登録機関又はマッチングコーディネーターですか

- 事業引継ぎ支援センターの「登録機関である」との回答が59.5%と最も高い
- また、「マッチングコーディネーターである」は6.1%となっている



C-2 事業引継ぎ支援センターをどの程度知っているか

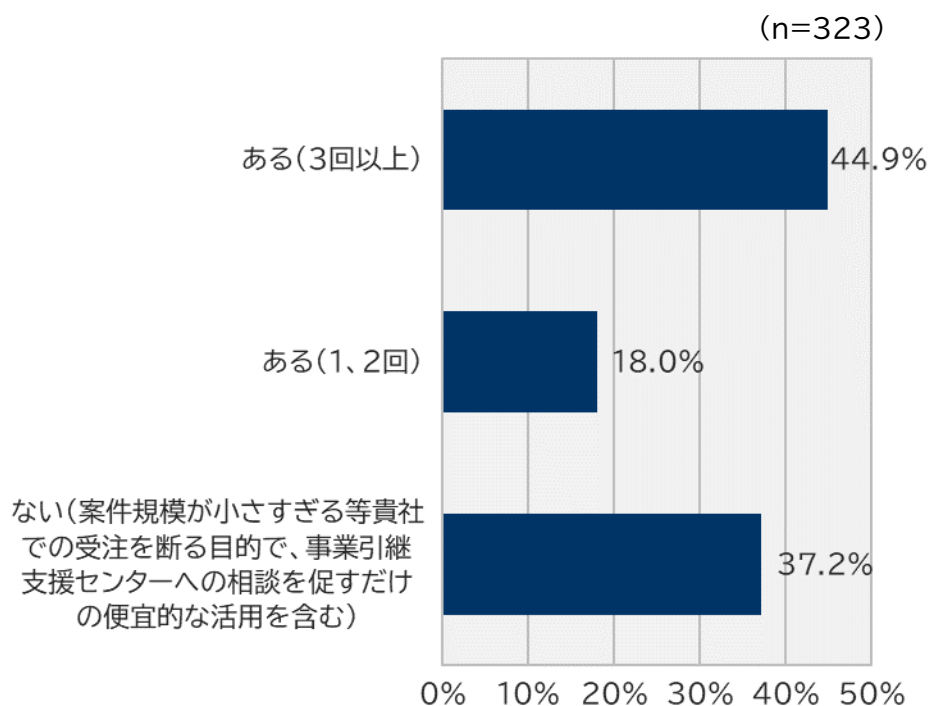
- 事業引継ぎ支援センターをどの程度知っているかについては、「内容を詳しく知っている」が57.9%と最も高く、次いで「ある程度内容を知っている」が36.2%となっている



2.3 事業引継ぎセンターの活用 – 活用状況、事業者による認知度

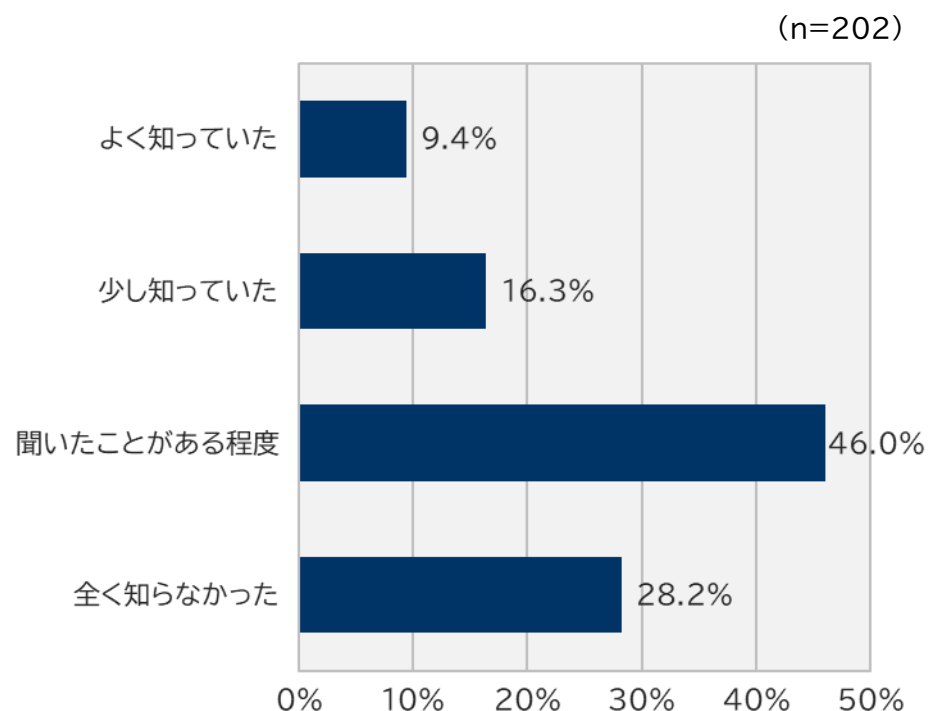
C-3 事業引継ぎ支援センターについて、案件を持ち込むなど活用したことがあるか

- 事業引継ぎ支援センターの活用について、「ある(3回以上)」が最も多く、44.9%となっている
- 一方で、「ない」との回答も37.2%となっている



C-4 紹介した事業者は、事業引継ぎ支援センターを知っていたか

- 事業引継ぎ支援センターを活用したことがあるとの回答者を対象に、紹介した事業者による認知状況を聞くと、「聞いたことがある程度」が46.0%と最も高い
- 次いで「全く知らなかった」が28.2%となっている

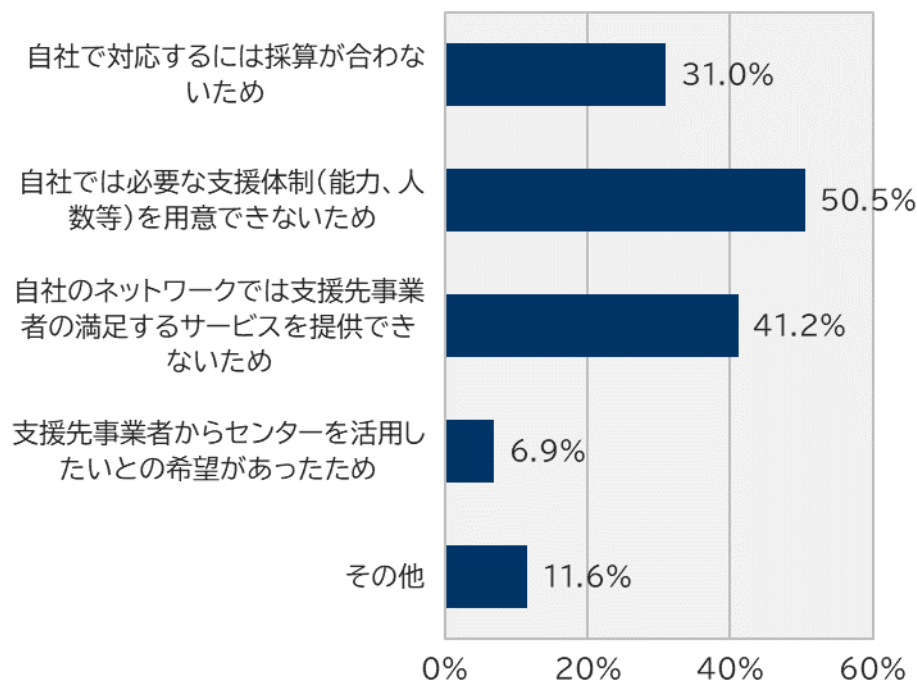


2.3 事業引継ぎセンターの活用 – 活用理由、ボーダーライン

C-5 事業引継ぎ支援センターを活用した理由

- 事業引継ぎ支援センターを活用した理由については、「自社では必要な支援体制を用意できないため」が50.5%と最も高い
- 次いで「自社のネットワークでは支援先事業者の満足するサービスを提供できないため」が41.2%となっている

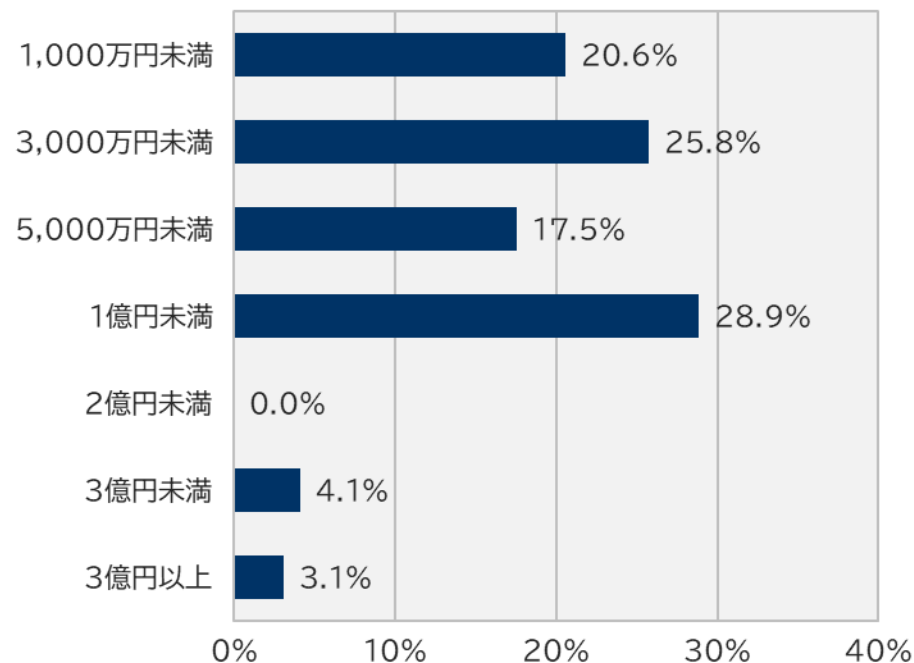
(n=305)



C-6 センターに持ち込む案件となる際のボーダーライン(案件対象企業の年商)

- 「自社で対応するには採算が合わないため」との回答者を対象に、センターに持ち込む案件となる際のボーダーラインを聞くと、年商で「1億円未満」が28.9%と最も高く、次いで「3000万円未満」が25.8%となっている

(n=97)

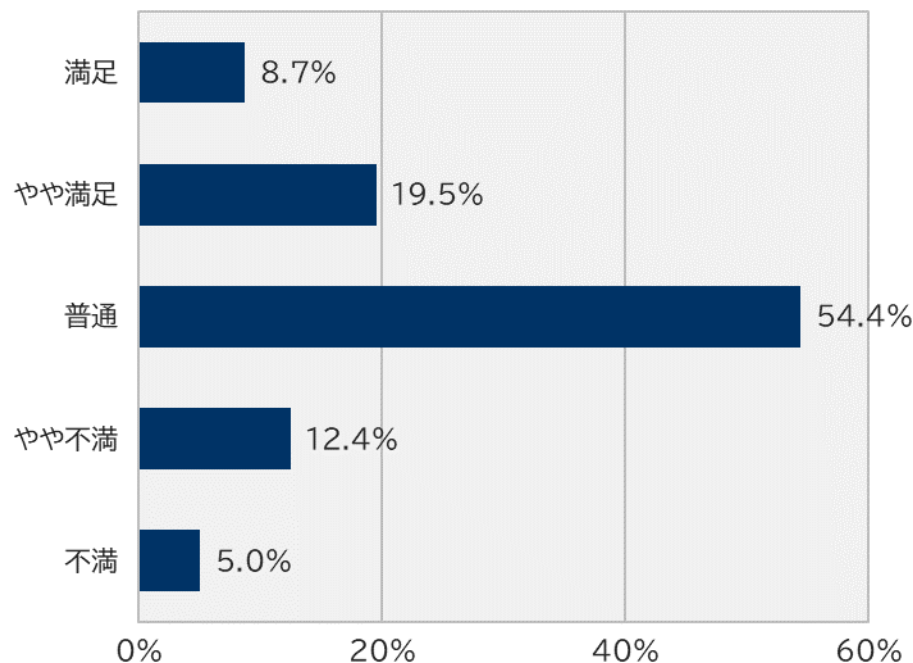


2.3 事業引継ぎセンターの活用 – マッチングにおける満足度、不満な理由

C-7(1) 譲渡し側と譲受け側のマッチングでの、事業引継ぎ支援センターの提供するサービスの満足度

- マッチングでのサービスの満足度については、「普通」が54.4%と最も高い
- 次いで「やや満足」が19.5%、「やや不満」が12.4%となっている

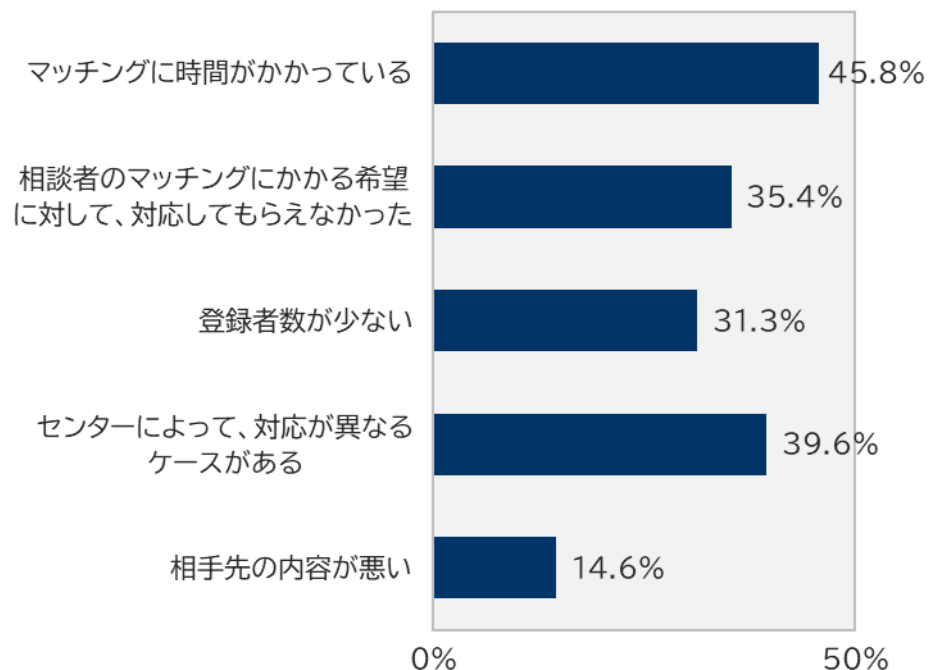
(n=241)



C-8(1) サービスに不満な理由

- 「やや不満」「不満」との回答者を対象に、不満な理由を聞くと、「マッチングに時間がかかっている」が45.8%と最も高く、次いで「センターによって、対応が異なるケースがある」が39.6%となっている

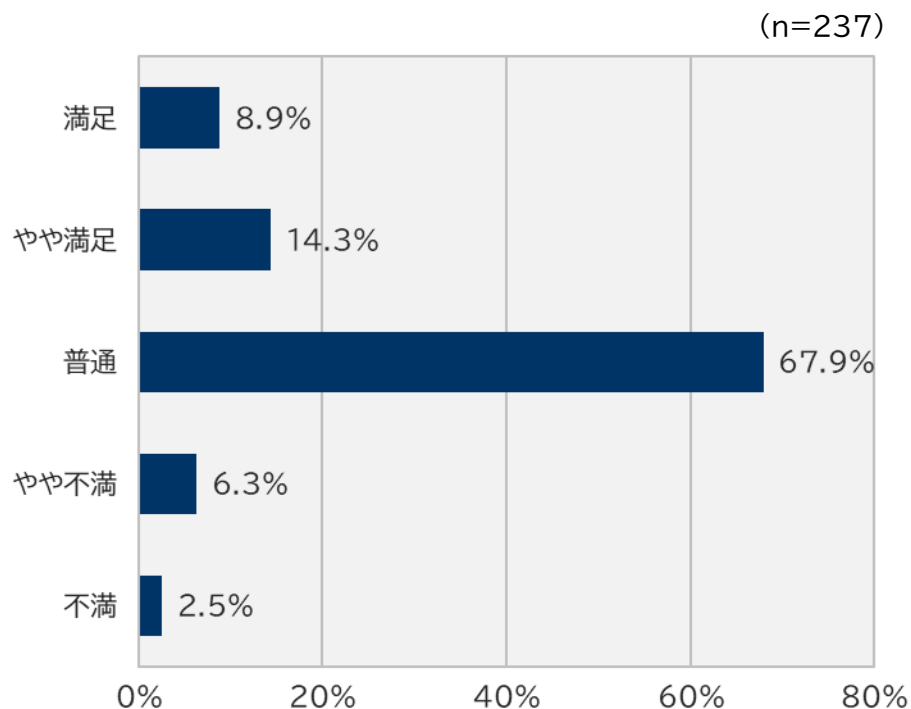
(n=80)



2.3 事業引継ぎセンターの活用 – 専門家紹介における満足度、不満な理由

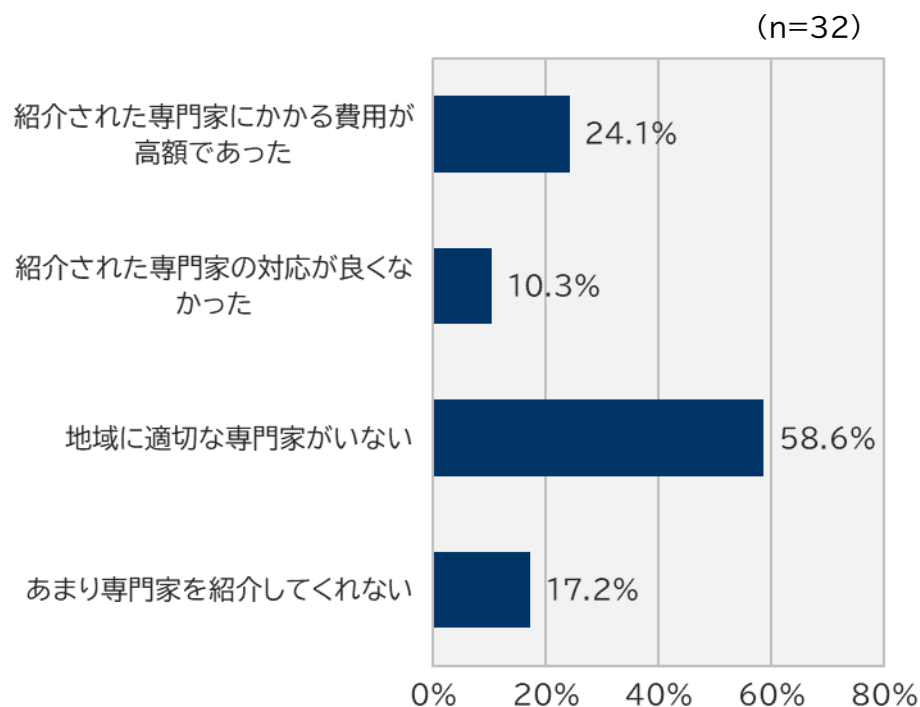
C-7(2)士業専門家等の紹介での、事業引継ぎ支援センターの提供するサービスの満足度

- 士業専門家等の紹介でのサービスの満足度については、「普通」が67.9%と最も高い
- 次いで「やや満足」が14.3%、「満足」が8.9%となっている



C-8(2)サービスに不満な理由

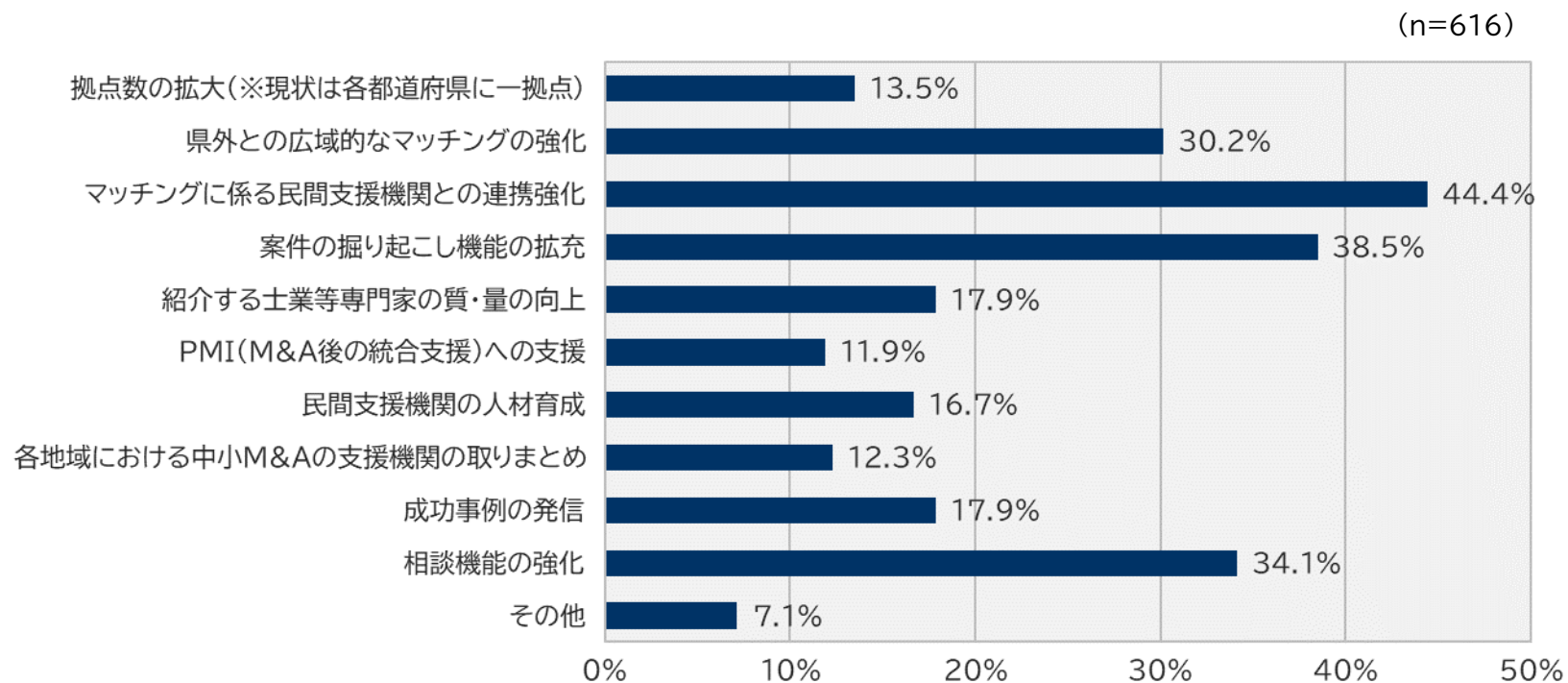
- 「やや不満」「不満」との回答者を対象に、不満な理由を聞くと、「地域に適切な専門家がない」が58.6%と最も高く、次いで「紹介された専門家にかかる費用が高額であった」が24.1%となっている



2.3 事業引継ぎセンターの活用 – 期待するサービス

C-9 事業引継ぎ支援センターに更に期待するサービス

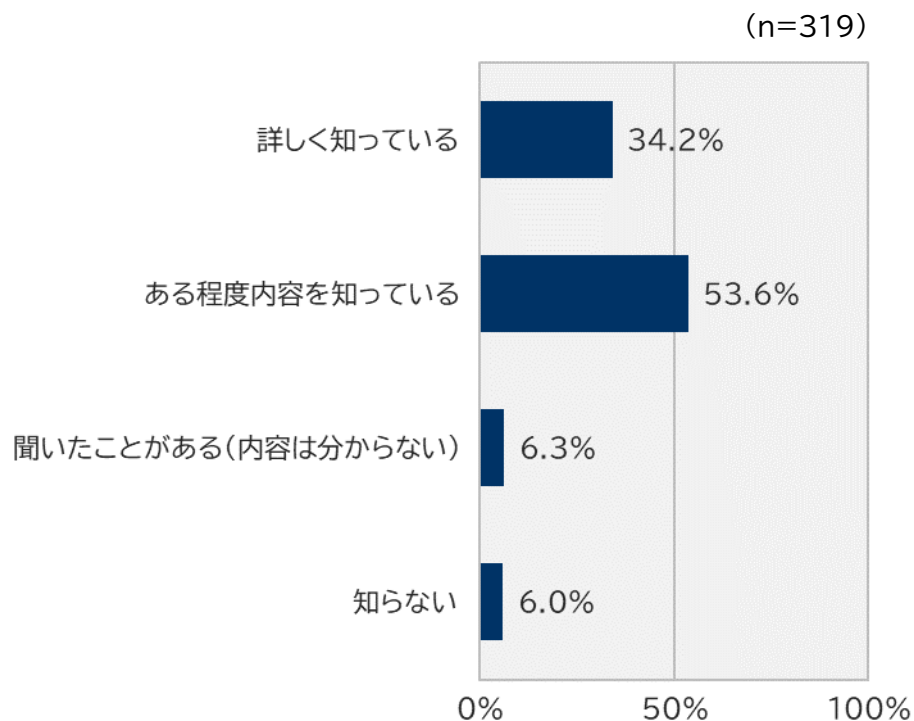
- 事業引継ぎ支援センターに更に期待するサービスについては、「マッチングに係る民間支援機関との連携強化」が最も割合が高く、44.4%となっている
- 次いで、「案件の掘り起こし機能の拡充」が38.5%、「相談機能の強化」が34.1%、「県外との広域的なマッチングの強化」が30.2%となっている



2.4 経営者保証に関するガイドラインの活用 – 認知度、特則の活用

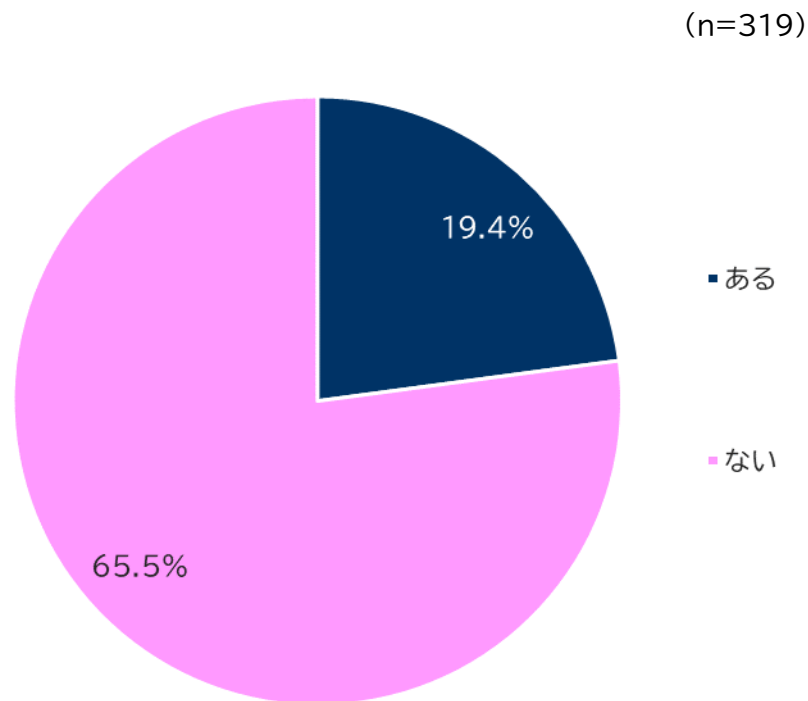
D-1 令和元年12月に制定された「ガイドライン特則」をどの程度知っているか

- 「ガイドライン特則」の認知については、「ある程度内容を知っている」が53.6%と最も高く、次いで「詳しく知っている」が34.2%となっている



D-2 中小M&Aにおいて、「ガイドライン特則」を活用して経営者保証の解除に至った事例はあるか

- 「ガイドライン特則」を活用して経営者保証の解除に至った事例が「ある」との回答は19.4%となっている

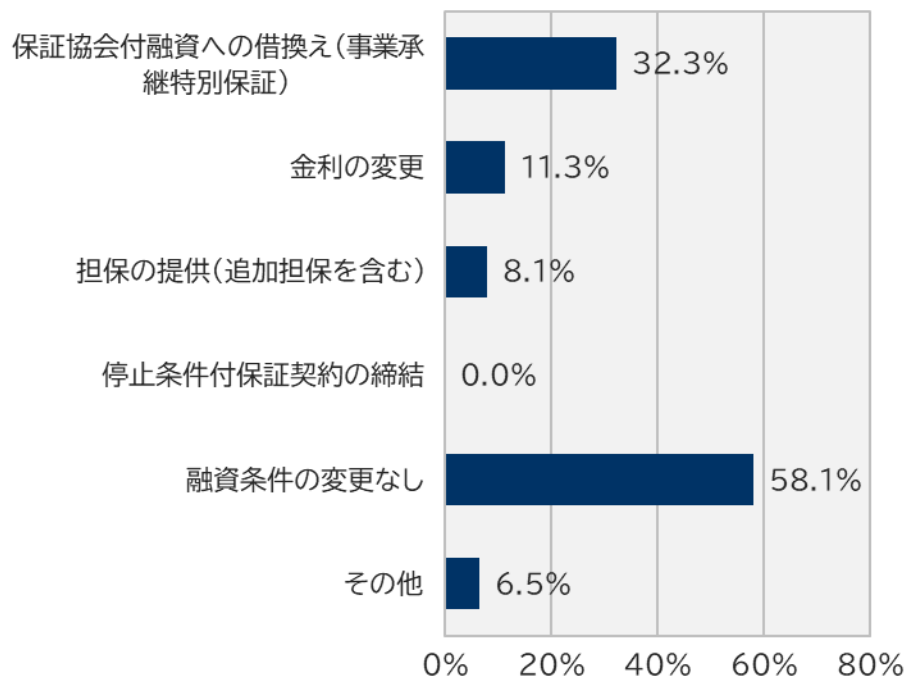


2.4 経営者保証に関するガイドラインの活用 – 経営者保証解除

D-3 経営者保証を解除した際、どのような融資条件の変更が行われたか(変更を行ったか)

- 「ガイドライン特則」を活用して経営者保証の解除に至った事例があるとの回答者を対象に、どのような融資条件の変更が行われたかを聞くと、「融資条件の変更なし」が58.1%と最も多く、次いで「保証協会付融資への借換え」が32.3%となっている

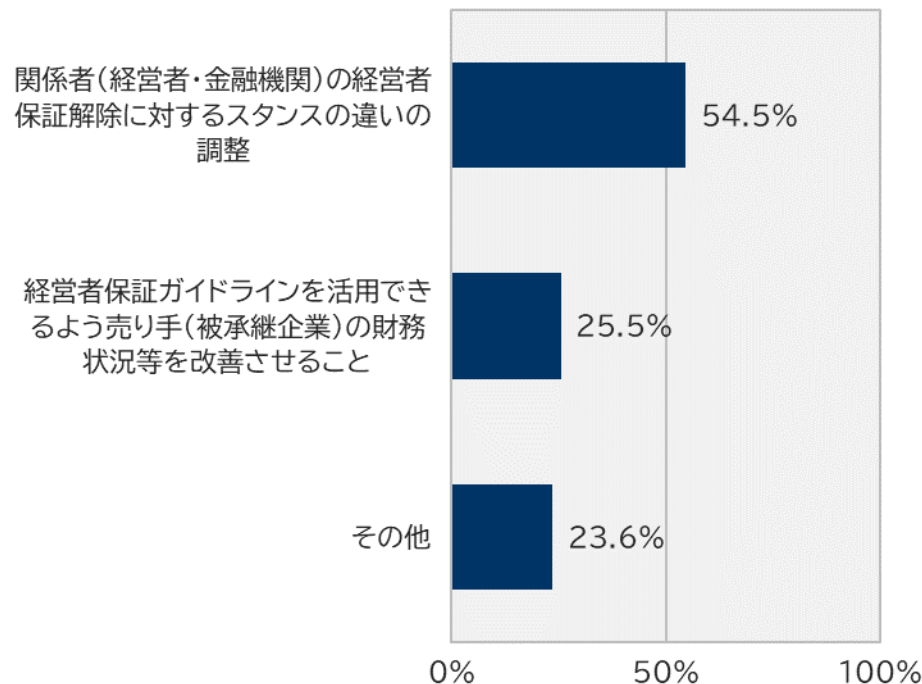
(n=72)



D-4 経営者保証を解除する際、苦労した点

- 「ガイドライン特則」を活用して経営者保証の解除に至った事例があるとの回答者を対象に、経営者保証を解除する際、苦労した点について聞くと、「関係者の経営者保証解除に対するスタンスの違いの調整」が54.5%と最も多くなっている

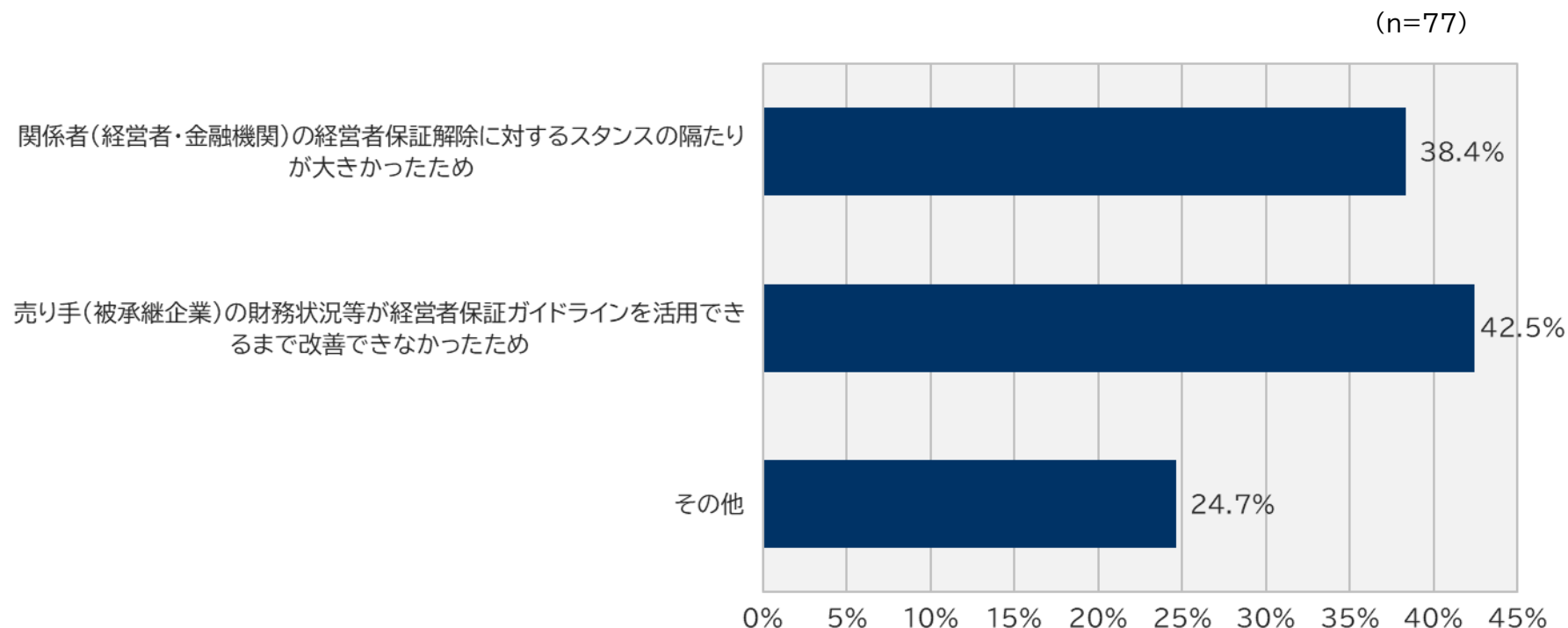
(n=57)



2.4 経営者保証に関するガイドラインの活用 – 経営者保証解除

D-5 経営者保証の解除に至らなかった理由

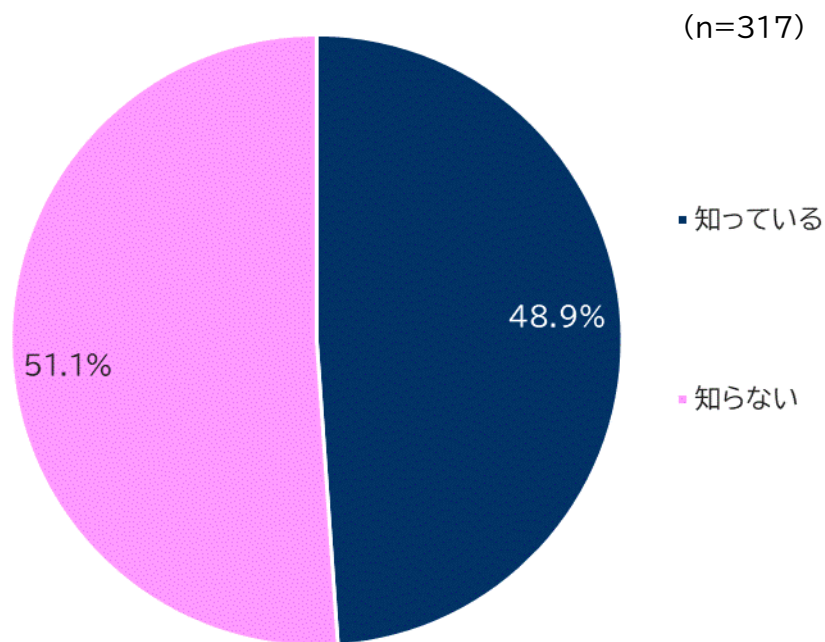
- 「ガイドライン特則」を活用して経営者保証の解除を試みたができなかった経験のある回答者を対象に、解除に至らなかった理由を聞くと、「売り手の財務状況等が経営者保証ガイドラインを活用できるまで改善できなかったため」が42.5%と最も多くなっている
- また、「関係者の経営者保証解除に対するスタンスの隔たりが大きかったため」が38.4%となっている



2.5 中小M&Aに関する法制度上の課題 – 許認可

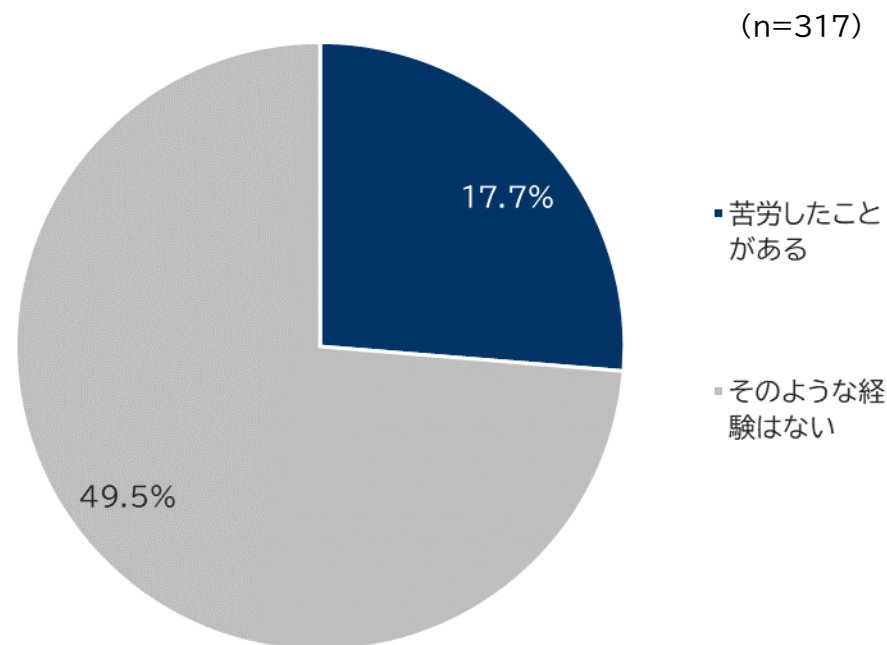
E-1 中小企業等経営強化法に基づく許認可の特例は知っているか

- 中小企業等経営強化法に基づく許認可の特例について、「知っている」との回答が48.9%、「知らない」が51.1%となっている



E-2 許認可等を譲渡し側から譲受け側に承継させるのに苦労したり、やむなくストラクチャーを変更(吸収分割等)したことはあるか

- 許認可等の承継について、「苦労したことがある」との回答は17.7%となっている
- 承継に苦労した許認可としては、建設業許可、薬局関連の許認可、清酒製造業認可などが挙げられる



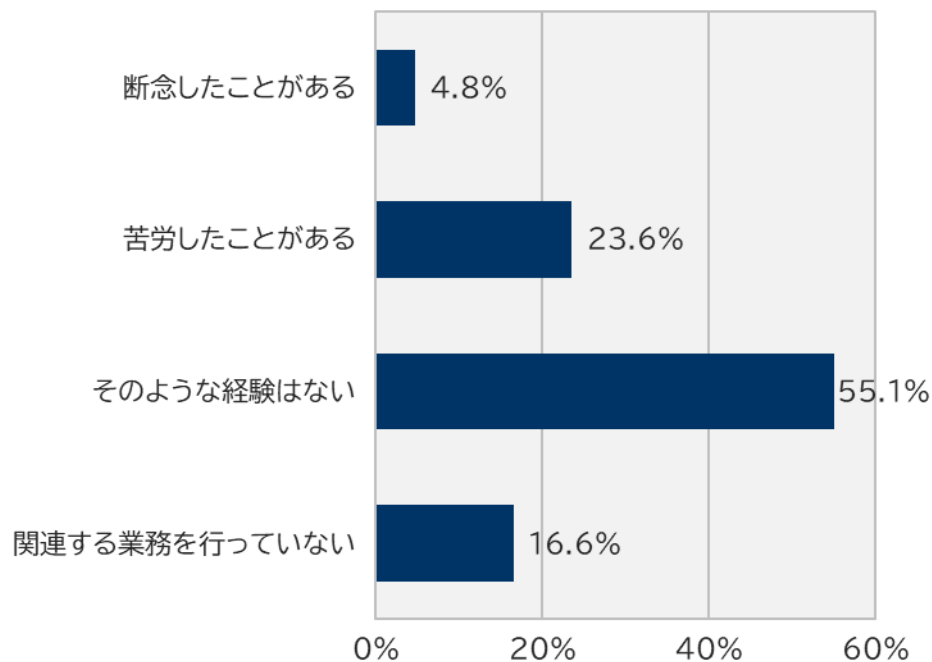
2.5 中小M&Aに関する法制度上の課題 – 所在不明株主

E-4 所在不明株主の存在によって、M&A の実施に苦労又は実施を断念したことはあるか

- 所在不明株主の影響について、「そのような経験はない」が55.1%と最も多い
- また、「苦労したことがある」が23.6%、「断念したことがある」が4.8%となっている

(注)所在不明株主:株主名簿上に記載はあるものの連絡が取れない株主

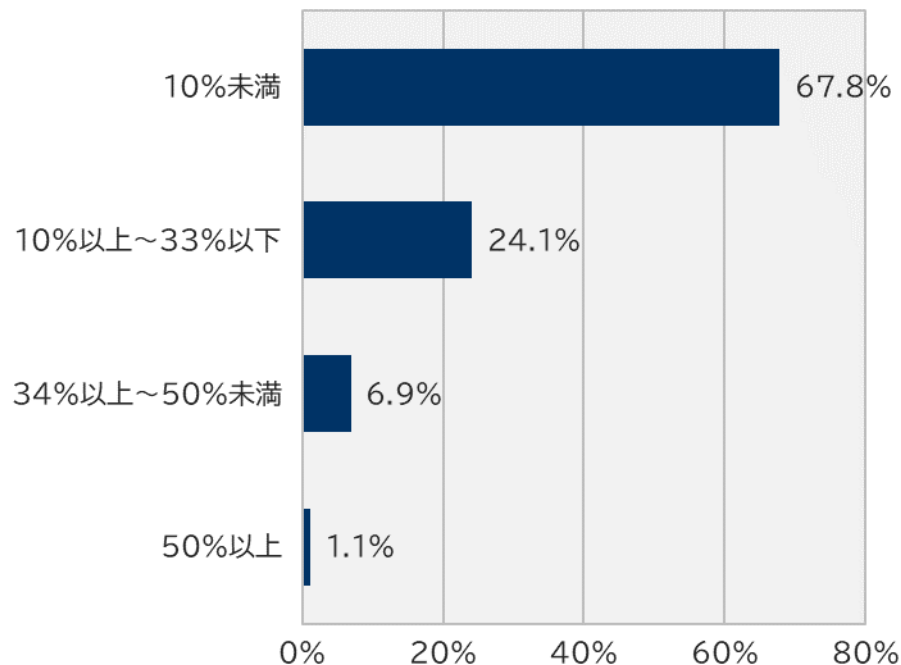
(n=314)



E-5 所在不明株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度であったか

- 所在不明株主の存在によって、M&A の実施に苦労した、又は実施を断念したとの回答者を対象に議決権割合を聞くと、「10%未満」が最も割合が高く、67.8%となっている

(n=87)



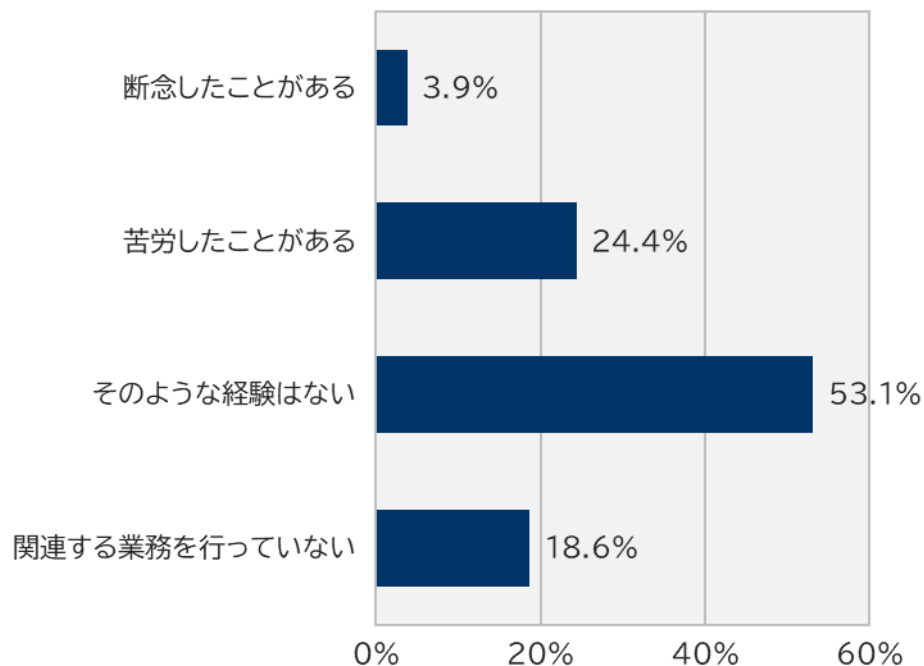
2.5 中小M&Aに関する法制度上の課題 – 名義株主

E-6 名義株主の存在によって、M&Aの実施に苦勞した、又は実施を断念したことはあるか

- 名義株主の影響について、「そのような経験はない」が53.1%と最も多い
- また、「苦勞したことがある」が24.4%、「断念したことがある」が3.9%となっている

(注)名義株主:実際に会社に出資等した方に名義だけ貸しており、株主名簿上に記載のある株主

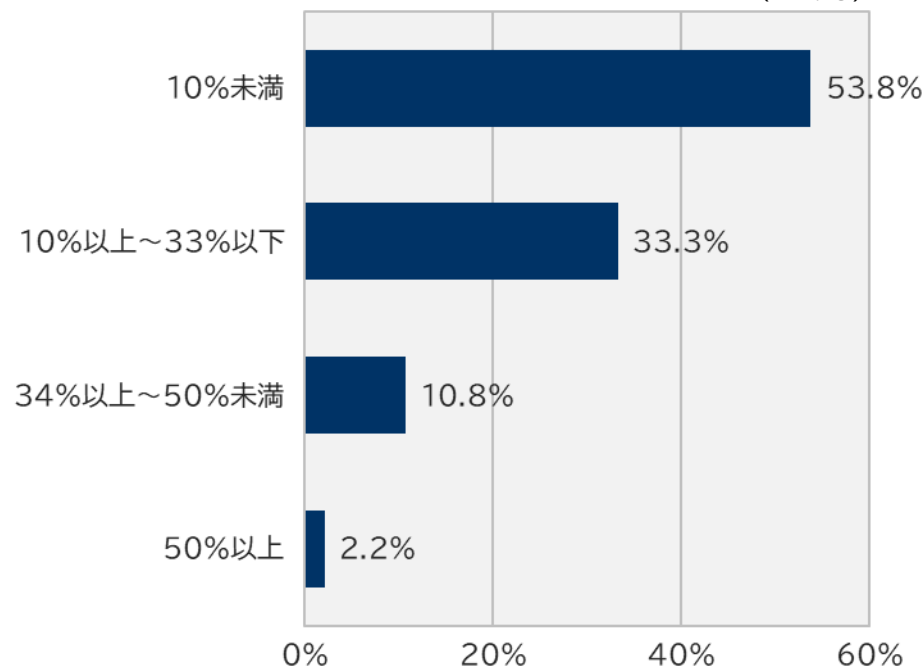
(n=311)



E-7 名義株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度であったか

- 名義株主の存在によって、M&Aの実施に苦勞した、又は実施を断念したとの回答者を対象に議決権割合を聞くと、「10%未満」が最も多く、53.8%となっている

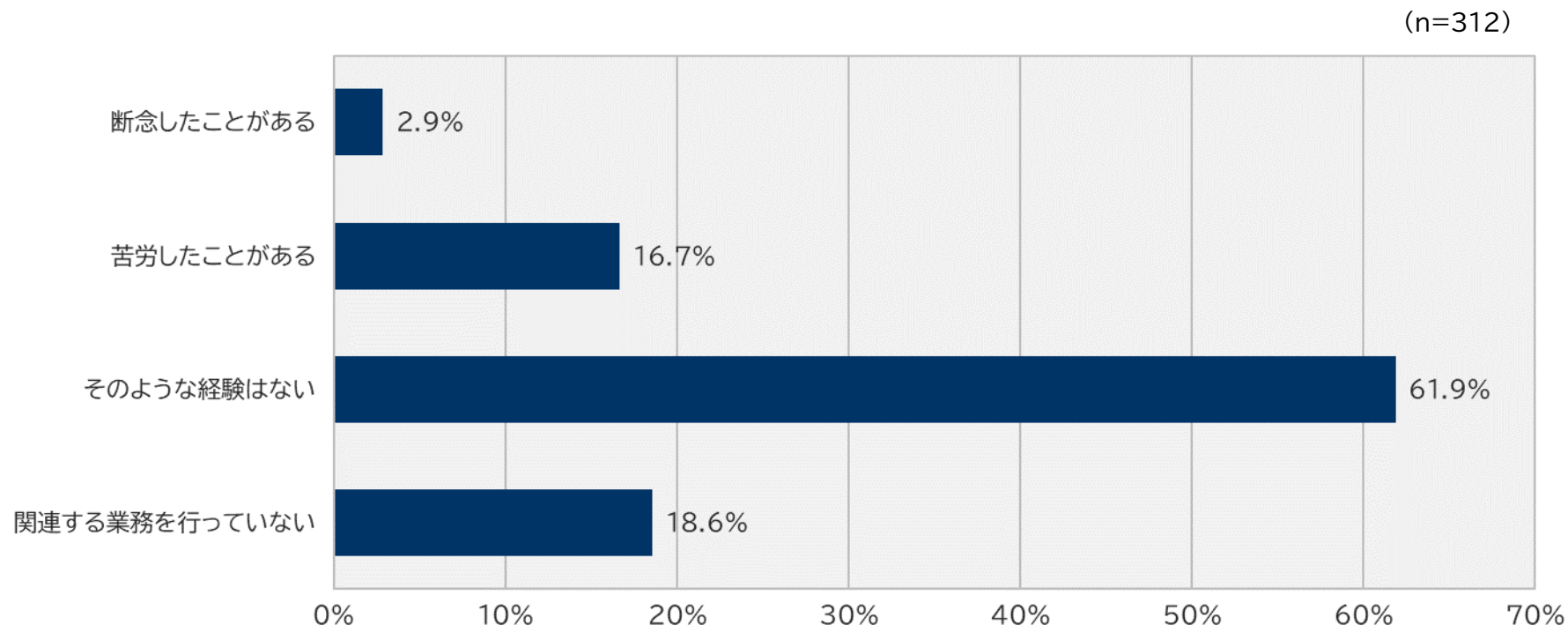
(n=93)



2.5 中小M&Aに関する法制度上の課題 – 株券不交付

E-8 株券発行会社であるにもかかわらず(過去に株券発行会社であった者を含む)、株式譲渡の際、譲渡人から譲受人に株券を実際に交付していなかったため、当該株式譲渡の効力に疑義が生じ、M&Aの実施に苦勞した、又はM&Aの実施を断念したことはあるか

- 影響については、「そのような経験はない」が最も高く、61.9%となっている
- 次いで「関連する業務を行っていない」が18.6%となっている
- また、「苦勞したことがある」は16.7%、「断念したことがある」は2.9%となっている

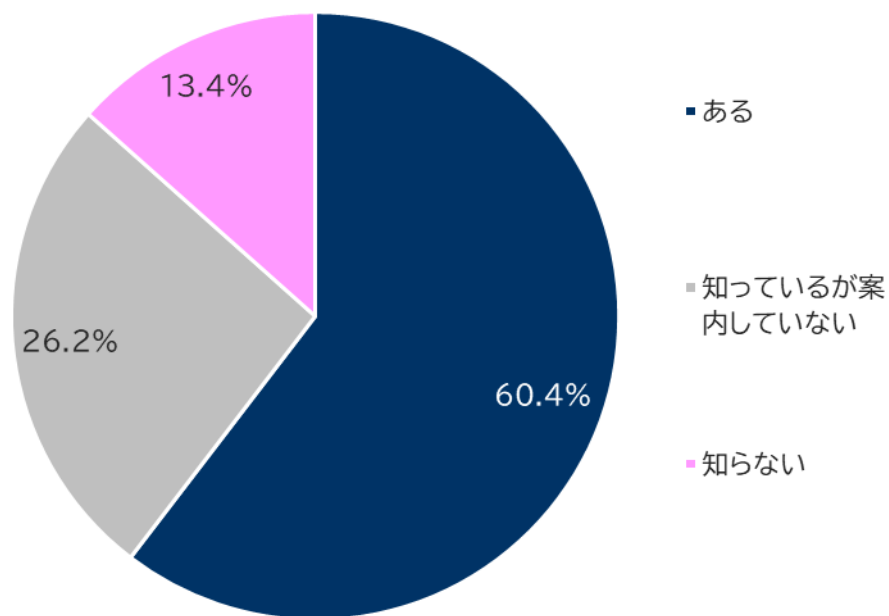


2.6 その他－事業承継補助金

F-1(1) 相談者や顧客に対して事業承継補助金を案内したことはあるか

- 事業承継補助金を案内したことが「ある」との回答が60.4%と最も多い
- 次いで「知っているが案内していない」が、26.2%、「知らない」が13.4%となっている

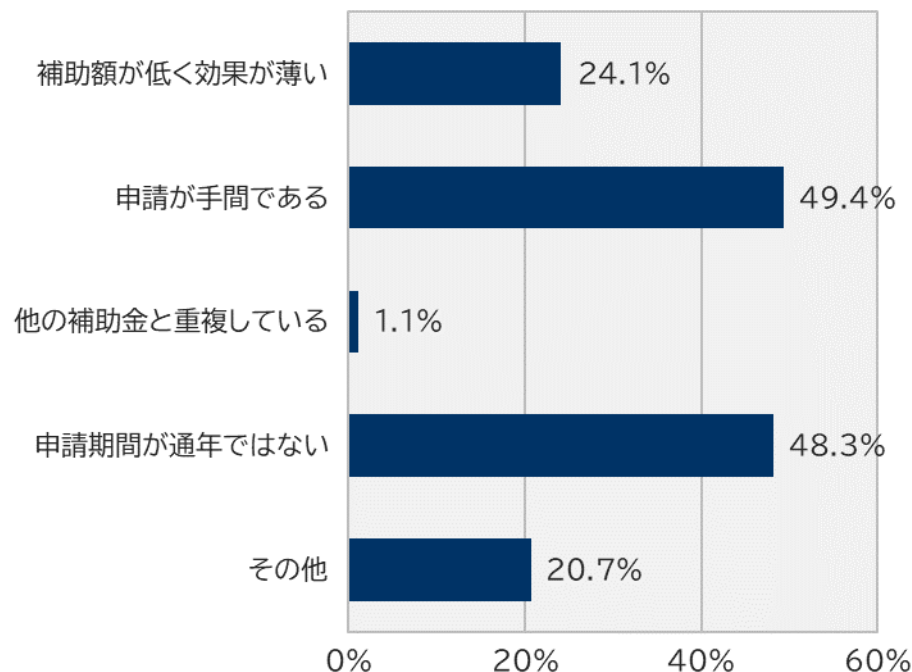
(n=298)



F-2(1) 事業承継補助金を知っているが、案内しなかった理由

- 事業承継補助金について、「知っているが案内していない」との回答者を対象に、その理由を聞くと、「申請が手間である」が49.4%と最も多く、次いで「申請期間が通年ではない」が48.3%となっている

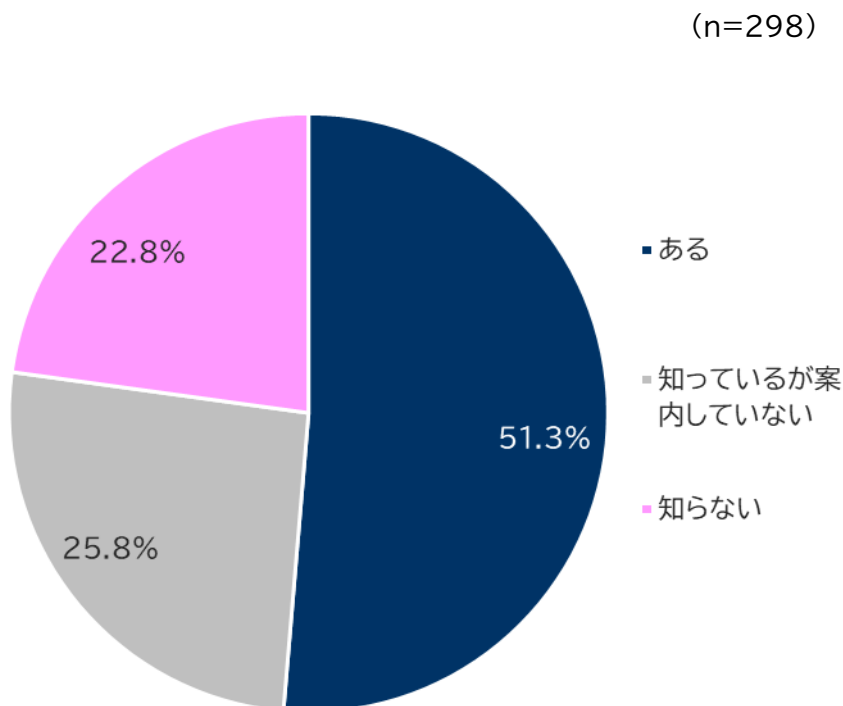
(n=125)



2.6 その他－経営資源引継ぎ補助金

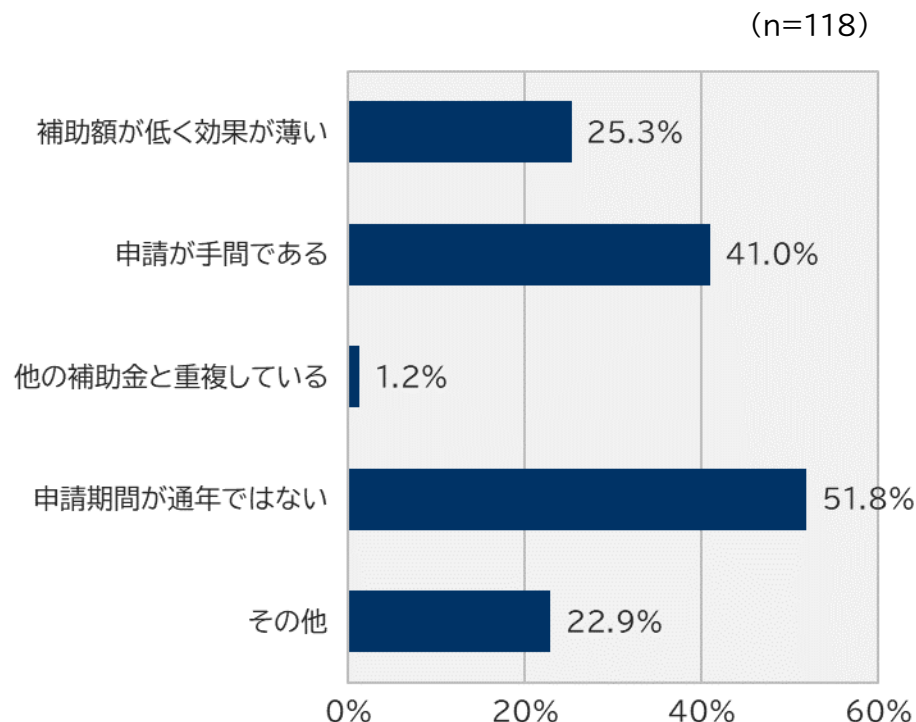
F-1(2) 相談者や顧客に対して経営資源引継ぎ補助金を案内したことはあるか

- 経営資源引継ぎ補助金を案内したことが「ある」との回答が51.3%と最も多い
- 次いで「知っているが案内していない」が、25.8%、「知らない」が22.8%となっている



F-2(2) 経営資源引継ぎ補助金を知っているが、案内しなかった理由

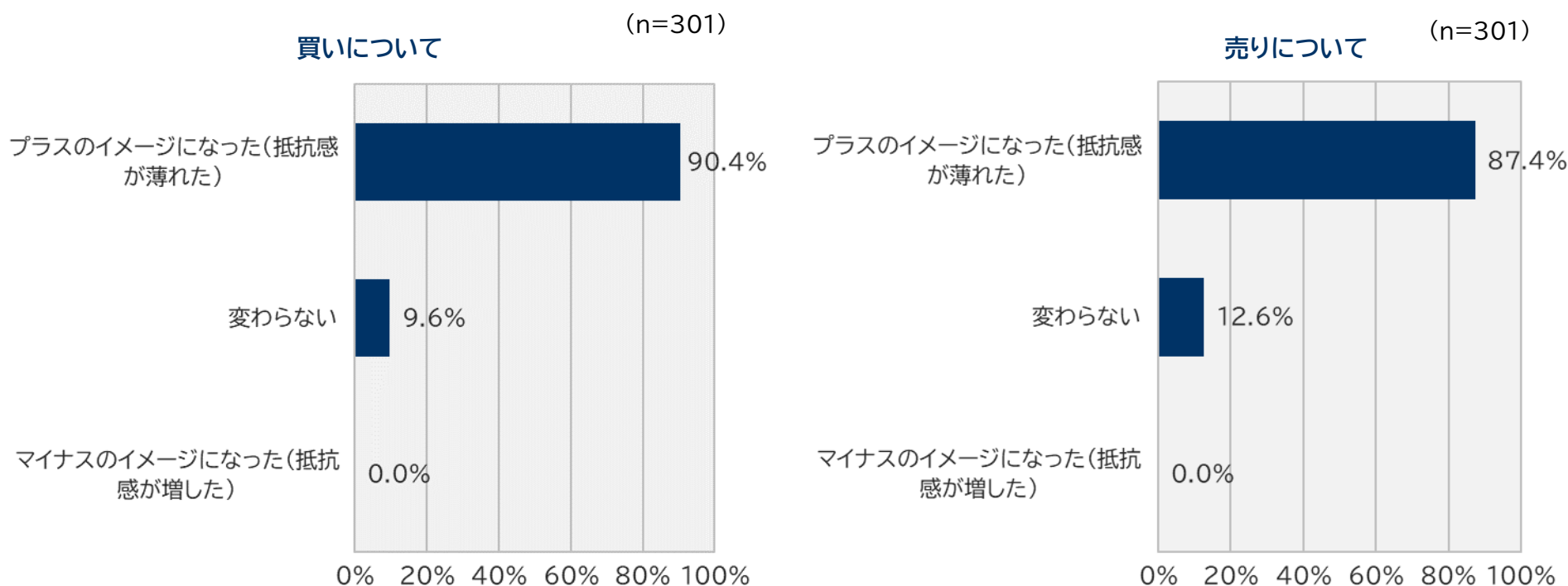
- 経営資源引継ぎ補助金について、「知っているが案内していない」の回答者を対象に、その理由を聞くと、「申請期間が通年ではない」が最も多く、51.8%となっている



2.6 その他

F-3 10年前と比較した際の、中小企業のM&Aに対するイメージがどのように変化したとを感じるか

- 10年前と比較した中小M&Aのイメージに関して、買いについては、「プラスのイメージになった(抵抗感が薄れた)」が90.4%と最も多く、次いで「変わらない」が9.6%となっている
- 売りについても、「プラスのイメージになった(抵抗感が薄れた)」が最も多く87.4%となっており、次いで「変わらない」が12.6%となっている
- 買いと売りの両方とも「マイナスのイメージになった(抵抗感が増した)」との回答はなかった



参考資料:アンケート集計結果

A-1 貴社の事業内容を選択してください。【一つ選択】

	回答数	構成比
M&A仲介業者	49	14.5%
フィナンシャル・アドバイザー	18	5.3%
M&Aプラットフォーム	4	1.2%
都市銀行	4	1.2%
地方銀行	56	16.6%
信用金庫、信用組合	178	52.8%
公認会計士	3	0.9%
税理士	4	1.2%
その他	21	6.2%
合計	337	100.0%

A-2 貴社の中小M&A実務を担当する従業員数を選択してください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
100名以上	6	12.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	1.8%	6	3.4%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	15	4.5%
50～99名	2	4.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	3	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	1.8%
30～49名	1	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	1.8%	7	3.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	10	3.0%
10～29名	10	20.4%	3	16.7%	3	75.0%	2	50.0%	7	12.7%	10	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	36	10.7%
5～9名	6	12.2%	7	38.9%	0	0.0%	0	0.0%	20	36.4%	10	5.6%	0	0.0%	1	25.0%	3	14.3%	47	14.0%
4名以下	24	49.0%	8	44.4%	1	25.0%	0	0.0%	25	45.5%	142	79.8%	2	66.7%	3	75.0%	17	81.0%	222	66.1%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	336	100.0%

A-2 また、このうち中小M&A実務を専任で担当する従業員数について、「専任従業員」の回答欄にて該当するものを選択してください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
100名以上	5	10.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	3.3%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	12	3.6%
50～99名	1	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.6%
30～49名	2	4.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	1.2%
10～29名	12	24.5%	2	11.8%	2	50.0%	2	50.0%	5	10.0%	3	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%	27	8.1%
5～9名	4	8.2%	6	35.3%	1	25.0%	0	0.0%	14	28.0%	5	2.7%	0	0.0%	1	25.0%	1	5.3%	32	9.6%
4名以下	25	51.0%	9	52.9%	1	25.0%	1	25.0%	30	60.0%	169	92.3%	2	50.0%	3	75.0%	17	89.5%	257	76.9%
合計	49	100.0%	17	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	50	100.0%	183	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	19	100.0%	334	100.0%

A-3(1) 貴社の中小M&A実務を担当する従業員数を選択してください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
100件以上	2	4.1%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	1.2%
50～99件	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.3%
30～49件	2	4.1%	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	1.2%
10～29件	9	18.4%	4	22.2%	0	0.0%	2	50.0%	8	14.5%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	2	10.0%	26	7.8%
5～9件	11	22.4%	4	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	12	21.8%	4	2.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	32	9.6%
4件以下	25	51.0%	10	55.6%	3	75.0%	0	0.0%	34	61.8%	173	97.2%	2	66.7%	4	100.0%	17	85.0%	268	80.0%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	335	100.0%

A-3(2) 貴社の中小M&Aの仲介としての年間成約数を選択してください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
100件以上	6	12.2%	0	0.0%	3	75.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	2.7%
50～99件	1	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.6%
30～49件	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
10～29件	16	32.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15	27.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	32	9.6%
5～9件	9	18.4%	5	27.8%	0	0.0%	1	33.3%	10	18.5%	7	3.9%	2	66.7%	1	25.0%	3	14.3%	38	11.4%
4件以下	17	34.7%	13	72.2%	1	25.0%	2	66.7%	28	51.9%	171	96.1%	1	33.3%	3	75.0%	17	81.0%	253	75.7%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	3	100.0%	54	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	334	100.0%

A-4 貴社が中小M&Aに関連して提供しているサービスを選択してください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
事前相談	49	100.0%	18	100.0%	1	25.0%	4	100.0%	55	98.2%	172	96.6%	3	100.0%	4	100.0%	18	85.7%	324	96.1%
企業価値評価	44	89.8%	16	88.9%	1	25.0%	3	75.0%	41	73.2%	44	24.7%	3	100.0%	3	75.0%	13	61.9%	168	49.9%
マッチング	46	93.9%	16	88.9%	4	100.0%	4	100.0%	51	91.1%	113	63.5%	3	100.0%	3	75.0%	13	61.9%	253	75.1%
基本合意	45	91.8%	18	100.0%	0	0.0%	4	100.0%	41	73.2%	37	20.8%	2	66.7%	2	50.0%	12	57.1%	161	47.8%
契約条件の調整、契約締結	46	93.9%	18	100.0%	0	0.0%	4	100.0%	43	76.8%	39	21.9%	2	66.7%	2	50.0%	14	66.7%	168	49.9%
財務、法務等調査	16	32.7%	9	50.0%	1	25.0%	0	0.0%	6	10.7%	10	5.6%	1	33.3%	2	50.0%	11	52.4%	56	16.6%
PMI(M&A後の統合支援)	16	32.7%	10	55.6%	0	0.0%	0	0.0%	10	17.9%	13	7.3%	1	33.3%	0	0.0%	9	42.9%	59	17.5%
その他	1	2.0%	1	5.6%	1	25.0%	0	0.0%	3	5.4%	13	7.3%	0	0.0%	0	0.0%	4	19.0%	23	6.8%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	337	100.0%

A-5 貴社が中小M&Aに関連して活動を行っている地域を選択してください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
北海道	26	53.1%	9	50.0%	4	100.0%	3	75.0%	6	10.7%	16	9.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	38.1%	72	21.4%
東北	26	53.1%	9	50.0%	4	100.0%	3	75.0%	11	19.6%	25	14.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	38.1%	86	25.5%
関東(東京都以外)	35	71.4%	12	66.7%	4	100.0%	4	100.0%	13	23.2%	40	22.5%	2	66.7%	1	25.0%	13	61.9%	124	36.8%
東京都	37	75.5%	16	88.9%	4	100.0%	4	100.0%	14	25.0%	16	9.0%	3	100.0%	2	50.0%	18	85.7%	114	33.8%
中部	34	69.4%	9	50.0%	4	100.0%	4	100.0%	13	23.2%	36	20.2%	0	0.0%	1	25.0%	9	42.9%	110	32.6%
近畿	32	65.3%	12	66.7%	4	100.0%	3	75.0%	16	28.6%	23	12.9%	1	33.3%	0	0.0%	12	57.1%	103	30.6%
中国	26	53.1%	9	50.0%	4	100.0%	3	75.0%	10	17.9%	17	9.6%	0	0.0%	0	0.0%	7	33.3%	76	22.6%
四国	25	51.0%	9	50.0%	4	100.0%	3	75.0%	8	14.3%	8	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	8	38.1%	65	19.3%
九州・沖縄	26	53.1%	12	66.7%	4	100.0%	3	75.0%	16	28.6%	21	11.8%	0	0.0%	1	25.0%	8	38.1%	91	27.0%
海外	11	22.4%	8	44.4%	4	100.0%	2	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	9.5%	27	8.0%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	337	100.0%

A-6(1) 貴社がターゲットとしている買い手顧客の年商(年度売上高)を選択してください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aアドバイザー		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
3,000万円未満	10	20.4%	1	5.6%	3	75.0%	0	0.0%	4	7.1%	57	32.0%	0	0.0%	1	25.0%	4	19.0%	80	23.7%
3,000万円以上～5,000万円未満	8	16.3%	1	5.6%	3	75.0%	0	0.0%	4	7.1%	57	32.0%	0	0.0%	1	25.0%	5	23.8%	79	23.4%
5,000万円以上～1億円未満	10	20.4%	3	16.7%	3	75.0%	0	0.0%	8	14.3%	86	48.3%	0	0.0%	2	50.0%	7	33.3%	119	35.3%
1億円以上～3億円未満	22	44.9%	6	33.3%	3	75.0%	0	0.0%	23	41.1%	114	64.0%	2	66.7%	3	75.0%	9	42.9%	182	54.0%
3億円以上～5億円未満	24	49.0%	9	50.0%	3	75.0%	1	25.0%	38	67.9%	88	49.4%	3	100.0%	3	75.0%	8	38.1%	177	52.5%
5億円以上～10億円未満	31	63.3%	11	61.1%	4	100.0%	3	75.0%	43	76.8%	82	46.1%	2	66.7%	4	100.0%	12	57.1%	192	57.0%
10億円以上～50億円未満	35	71.4%	13	72.2%	4	100.0%	4	100.0%	39	69.6%	39	21.9%	1	33.3%	2	50.0%	12	57.1%	149	44.2%
50億円以上	30	61.2%	14	77.8%	3	75.0%	4	100.0%	30	53.6%	13	7.3%	0	0.0%	0	0.0%	11	52.4%	105	31.2%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	337	100.0%

A-6(1) また、貴社が特に重点的にターゲットとしている買い手顧客の年商(年度売上高)を選択してください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
3,000万円未満	3	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.9%	15	8.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	19	5.8%
3,000万円以上～5,000万円未満	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	4.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	8	2.4%
5,000万円以上～1億円未満	4	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.8%	31	17.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	38	11.6%
1億円以上～3億円未満	4	8.3%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	3	5.8%	54	30.5%	0	0.0%	1	25.0%	1	5.6%	64	19.6%
3億円以上～5億円未満	2	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	13.5%	29	16.4%	1	33.3%	0	0.0%	2	11.1%	41	12.5%
5億円以上～10億円未満	8	16.7%	2	11.8%	2	50.0%	0	0.0%	12	23.1%	34	19.2%	2	66.7%	2	50.0%	2	11.1%	64	19.6%
10億円以上～50億円未満	14	29.2%	3	17.6%	1	25.0%	2	50.0%	22	42.3%	7	4.0%	0	0.0%	1	25.0%	6	33.3%	56	17.1%
50億円以上	13	27.1%	11	64.7%	0	0.0%	2	50.0%	5	9.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	33.3%	37	11.3%
合計	48	100.0%	17	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	52	100.0%	177	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	18	100.0%	327	100.0%

A-6(2) 貴社がターゲットとしている売り手顧客の年商(年度売上高)を選択してください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
3,000万円未満	17	34.7%	2	11.1%	3	75.0%	0	0.0%	8	14.3%	90	50.6%	0	0.0%	1	25.0%	5	23.8%	126	37.4%
3,000万円以上～5,000万円未満	16	32.7%	2	11.1%	4	100.0%	0	0.0%	14	25.0%	95	53.4%	0	0.0%	2	50.0%	7	33.3%	140	41.5%
5,000万円以上～1億円未満	25	51.0%	3	16.7%	4	100.0%	0	0.0%	24	42.9%	132	74.2%	1	33.3%	3	75.0%	11	52.4%	203	60.2%
1億円以上～3億円未満	33	67.3%	8	44.4%	4	100.0%	0	0.0%	42	75.0%	105	59.0%	3	100.0%	3	75.0%	15	71.4%	213	63.2%
3億円以上～5億円未満	33	67.3%	11	61.1%	4	100.0%	2	50.0%	45	80.4%	55	30.9%	2	66.7%	3	75.0%	14	66.7%	169	50.1%
5億円以上～10億円未満	30	61.2%	12	66.7%	4	100.0%	4	100.0%	36	64.3%	30	16.9%	1	33.3%	3	75.0%	14	66.7%	134	39.8%
10億円以上～50億円未満	26	53.1%	13	72.2%	3	75.0%	4	100.0%	29	51.8%	20	11.2%	0	0.0%	0	0.0%	6	28.6%	101	30.0%
50億円以上	19	38.8%	11	61.1%	1	25.0%	3	75.0%	17	30.4%	8	4.5%	0	0.0%	0	0.0%	5	23.8%	64	19.0%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	337	100.0%

A-6(2) また、貴社が特に重点的にターゲットとしている売り手顧客の年商(年度売上高)を選択してください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
3,000万円未満	5	10.6%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	1	1.9%	27	15.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	34	10.4%
3,000万円以上～5,000万円未満	2	4.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.8%	18	10.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	22	6.7%
5,000万円以上～1億円未満	6	12.8%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	5	9.6%	70	39.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	83	25.5%
1億円以上～3億円未満	8	17.0%	2	11.8%	3	75.0%	0	0.0%	16	30.8%	54	30.5%	2	66.7%	2	50.0%	4	22.2%	91	27.9%
3億円以上～5億円未満	10	21.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	13	25.0%	7	4.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	27.8%	35	10.7%
5億円以上～10億円未満	7	14.9%	5	29.4%	0	0.0%	1	25.0%	8	15.4%	1	0.6%	1	33.3%	2	50.0%	5	27.8%	30	9.2%
10億円以上～50億円未満	8	17.0%	4	23.5%	0	0.0%	2	50.0%	7	13.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.6%	22	6.7%
50億円以上	1	2.1%	5	29.4%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.1%	9	2.8%
合計	47	100.0%	17	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	52	100.0%	177	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	18	100.0%	326	100.0%

A-7 貴社が対応することが多い買い手企業のM&Aのきっかけや目的について、お答えください。【最大三つまで選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
売上・市場のシェア拡大	45	91.8%	16	94.1%	4	100.0%	4	100.0%	48	85.7%	148	83.1%	2	66.7%	3	75.0%	15	71.4%	285	84.8%
新事業の展開・異業種への参入	32	65.3%	12	70.6%	4	100.0%	4	100.0%	32	57.1%	107	60.1%	3	100.0%	3	75.0%	13	61.9%	210	62.5%
人材の獲得	32	65.3%	6	35.3%	2	50.0%	2	50.0%	47	83.9%	93	52.2%	2	66.7%	3	75.0%	10	47.6%	197	58.6%
技術・ノウハウの獲得	9	18.4%	9	52.9%	0	0.0%	1	25.0%	19	33.9%	37	20.8%	0	0.0%	0	0.0%	5	23.8%	80	23.8%
コスト低減・合理化	3	6.1%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	5	8.9%	9	5.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	18	5.4%
設備・土地等の獲得	1	2.0%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	20	11.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	23	6.8%
ブランドの獲得	2	4.1%	2	11.8%	0	0.0%	1	25.0%	1	1.8%	5	2.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	12	3.6%
サプライチェーンの維持	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	2	0.6%
取引先や同業者の救済	2	4.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	23	12.9%	0	0.0%	0	0.0%	4	19.0%	30	8.9%
地域の産業や雇用の維持	1	2.0%	2	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.6%	18	10.1%	0	0.0%	0	0.0%	3	14.3%	26	7.7%
創業時の経営資源の獲得	2	4.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	5	1.5%
その他	0	0.0%	1	5.9%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.6%
合計	49	100.0%	17	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	336	100.0%

A-8 貴社が対応することが多い売り手企業のM&Aのきっかけや目的について、お答えください。【最大二つまで選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
後継者不在	44	93.6%	12	70.6%	4	100.0%	4	100.0%	55	98.2%	174	97.8%	3	100.0%	4	100.0%	17	81.0%	317	94.9%
従業員の雇用の維持	14	29.8%	1	5.9%	0	0.0%	1	25.0%	24	42.9%	103	57.9%	1	33.3%	2	50.0%	3	14.3%	149	44.6%
事業の成長・発展	10	21.3%	5	29.4%	0	0.0%	1	25.0%	12	21.4%	10	5.6%	1	33.3%	0	0.0%	6	28.6%	45	13.5%
事業の再生	6	12.8%	3	17.6%	1	25.0%	0	0.0%	6	10.7%	18	10.1%	0	0.0%	1	25.0%	8	38.1%	43	12.9%
事業や株式売却による利益確保	10	21.3%	5	29.4%	1	25.0%	1	25.0%	2	3.6%	7	3.9%	0	0.0%	0	0.0%	2	9.5%	28	8.4%
ノンコア事業の売却による事業改革	4	8.5%	6	35.3%	2	50.0%	1	25.0%	4	7.1%	5	2.8%	1	33.3%	0	0.0%	2	9.5%	25	7.5%
その他	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	47	100.0%	17	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	334	100.0%

A-9 貴社が他のM&A仲介業者、支援機関と差別化している要素について、お答えください。【当てはまるものを三つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
接触頻度	7	14.3%	3	17.6%	0	0.0%	1	25.0%	31	55.4%	129	72.5%	0	0.0%	2	50.0%	2	9.5%	175	52.1%
話しやすさや相談者への経営理解	29	59.2%	9	52.9%	0	0.0%	1	25.0%	48	85.7%	152	85.4%	1	33.3%	3	75.0%	15	71.4%	258	76.8%
相談の敷居の低さ、着手金の安さ	21	42.9%	9	52.9%	1	25.0%	1	25.0%	16	28.6%	56	31.5%	2	66.7%	0	0.0%	6	28.6%	112	33.3%
M&Aの専門性	27	55.1%	11	64.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.6%	5	2.8%	2	66.7%	2	50.0%	5	23.8%	54	16.1%
所在地域内の情報量	8	16.3%	3	17.6%	0	0.0%	3	75.0%	42	75.0%	60	33.7%	0	0.0%	1	25.0%	3	14.3%	120	35.7%
全国的な企業情報の情報量	9	18.4%	0	0.0%	4	100.0%	3	75.0%	1	1.8%	4	2.2%	0	0.0%	1	25.0%	4	19.0%	26	7.7%
売り手企業のネットワークの広さ	1	2.0%	3	17.6%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	8	2.4%
成約までのスピード感	10	20.4%	0	0.0%	4	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	16	4.8%
成約後のサポートやPMI支援	6	12.2%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.6%	2	1.1%	0	0.0%	0	0.0%	4	19.0%	15	4.5%
M&A以外の経営課題に対するサポート	11	22.4%	8	47.1%	2	50.0%	2	50.0%	14	25.0%	48	27.0%	2	66.7%	1	25.0%	14	66.7%	102	30.4%
合計	49	100.0%	17	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	336	100.0%

A-10 貴社の譲渡相談顧客の業績傾向について、お答えください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
黒字傾向	23	47.9%	7	38.9%	0	0.0%	4	100.0%	13	23.2%	8	4.5%	1	33.3%	2	50.0%	2	9.5%	60	17.9%
収益均衡	9	18.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	14	25.0%	34	19.1%	0	0.0%	0	0.0%	3	14.3%	60	17.9%
赤字傾向	8	16.7%	4	22.2%	1	25.0%	0	0.0%	10	17.9%	56	31.5%	0	0.0%	1	25.0%	6	28.6%	86	25.6%
業績に特徴はない	8	16.7%	7	38.9%	3	75.0%	0	0.0%	19	33.9%	80	44.9%	2	66.7%	1	25.0%	10	47.6%	130	38.7%
合計	48	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	336	100.0%

A-11 貴社がターゲットとしている買い手顧客に対して、A-4以外で提供しているサービスを選択してください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
M&Aを活用した成長戦略に関するコンサルティング	24	49.0%	14	77.8%	0	0.0%	2	50.0%	18	32.1%	18	10.1%	1	33.3%	3	75.0%	14	70.0%	94	28.0%
事業計画の作成サポート	21	42.9%	14	77.8%	0	0.0%	2	50.0%	20	35.7%	39	21.9%	2	66.7%	3	75.0%	11	55.0%	112	33.3%
DCFを用いた株価算定書やフェアネスオピニオンの作成	13	26.5%	9	50.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	1.8%	2	1.1%	2	66.7%	0	0.0%	8	40.0%	36	10.7%
IR活動サポート	1	2.0%	1	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	3	0.9%
(顧客が未上場の場合)株式上場のコンサルティング	6	12.2%	4	22.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.6%	1	0.6%	2	66.7%	1	25.0%	4	20.0%	20	6.0%
特にない	13	26.5%	3	16.7%	0	0.0%	1	25.0%	24	42.9%	121	68.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	165	49.1%
その他	3	6.1%	2	11.1%	4	100.0%	0	0.0%	1	1.8%	10	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	23	6.8%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	336	100.0%

A-12 経営承継円滑化法の金融支援について、事業者に提案したことはありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
ある	20	40.8%	4	22.2%	1	25.0%	2	50.0%	33	58.9%	74	41.6%	1	33.3%	1	25.0%	7	33.3%	143	42.4%
円滑化法について知っているが提案したことはない	9	18.4%	7	38.9%	1	25.0%	1	25.0%	15	26.8%	41	23.0%	1	33.3%	1	25.0%	3	14.3%	79	23.4%
ない	20	40.8%	7	38.9%	2	50.0%	1	25.0%	8	14.3%	63	35.4%	1	33.3%	2	50.0%	11	52.4%	115	34.1%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	337	100.0%

A-13 提案しない理由は何ですか。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
制度の内容や手続が複雑で理解することが難しい	3	17.6%	3	37.5%	0	0.0%	1	50.0%	4	23.5%	19	45.2%	2	100.0%	0	0.0%	2	40.0%	34	35.4%
制度を利用する際の要件が厳しすぎて利用しづらい	10	58.8%	3	37.5%	0	0.0%	2	100.0%	8	47.1%	15	35.7%	0	0.0%	1	100.0%	1	20.0%	40	41.7%
より有利な他の金融支援制度を提案している	2	11.8%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	4	23.5%	5	11.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	12	12.5%
制度の利用に心理的な抵抗感がある	1	5.9%	1	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	11.8%	4	9.5%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	9.4%
その他	1	5.9%	2	25.0%	2	100.0%	0	0.0%	1	5.9%	7	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	40.0%	15	15.6%
合計	17	100.0%	8	100.0%	2	100.0%	2	100.0%	17	100.0%	42	100.0%	2	100.0%	1	100.0%	5	100.0%	96	100.0%

A-14 事業の譲受けを検討する企業から希望を聴取り、その条件に合う譲渡し側企業の候補を提案するサービスを提供していますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
はい	46	93.9%	17	94.4%	3	75.0%	4	100.0%	49	87.5%	118	66.3%	2	66.7%	3	75.0%	10	47.6%	252	74.8%
いいえ	3	6.1%	1	5.6%	1	25.0%	0	0.0%	7	12.5%	60	33.7%	1	33.3%	1	25.0%	11	52.4%	85	25.2%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	337	100.0%

A-15 貴社の取り扱う案件のうち、譲受け側企業の希望をもとにマッチング先を提案するものと、譲渡し側企業の希望をもとにマッチング先を紹介するものとはどちらが多いですか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
譲受け側企業の希望をもとにする方が多い	9	20.0%	1	5.9%	2	66.7%	1	25.0%	6	12.0%	18	15.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	37	14.6%
譲受け側企業の希望をもとにする方がやや多い	2	4.4%	1	5.9%	1	33.3%	1	25.0%	4	8.0%	14	11.8%	1	50.0%	0	0.0%	2	20.0%	26	10.3%
どちらも言えない	10	22.2%	5	29.4%	0	0.0%	0	0.0%	5	10.0%	46	38.7%	1	50.0%	1	33.3%	2	20.0%	70	27.7%
譲渡し側企業の希望をもとにする方が多い	21	46.7%	9	52.9%	0	0.0%	2	50.0%	28	56.0%	31	26.1%	0	0.0%	1	33.3%	5	50.0%	97	38.3%
譲渡し側企業の希望をもとにする方がやや多い	3	6.7%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	7	14.0%	10	8.4%	0	0.0%	1	33.3%	1	10.0%	23	9.1%
合計	45	100.0%	17	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	50	100.0%	119	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	253	100.0%

A-16 5年前と比べて状況に変化はありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
譲受け側企業の希望をもとにする 案件が増加している	26	54.2%	4	23.5%	1	25.0%	0	0.0%	21	38.9%	59	36.4%	2	100.0%	0	0.0%	5	25.0%	118	37.5%
状況に変化はない	19	39.6%	11	64.7%	3	75.0%	4	100.0%	33	61.1%	102	63.0%	0	0.0%	4	100.0%	13	65.0%	189	60.0%
譲受け側企業の希望をもとにする 案件が減少している	3	6.3%	2	11.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.0%	8	2.5%
合計	48	100.0%	17	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	54	100.0%	162	100.0%	2	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	315	100.0%

A-18 PEファンドから希望を聴取し、その条件に合う譲渡し側企業の候補を提案するサービスを提供していますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aアドバイザー		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
はい	27	55.1%	14	77.8%	0	0.0%	3	75.0%	14	25.0%	4	2.2%	1	33.3%	0	0.0%	2	9.5%	65	19.3%
いいえ	22	44.9%	4	22.2%	4	100.0%	1	25.0%	42	75.0%	174	97.8%	2	66.7%	4	100.0%	19	90.5%	272	80.7%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	337	100.0%

A-19 5年前と比べて状況に変化はありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aアドバイザー		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
PEファンドからの依頼案件が増加している	19	70.4%	10	71.4%	0	-	3	100.0%	12	75.0%	1	14.3%	0	0.0%	0	-	2	66.7%	47	66.2%
状況に変化はない	7	25.9%	4	28.6%	0	-	0	0.0%	4	25.0%	6	85.7%	1	100.0%	0	-	1	33.3%	23	32.4%
PEファンドからの依頼案件が減少している	1	3.7%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	1	1.4%
合計	27	100.0%	14	100.0%	0	-	3	100.0%	16	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	0	-	3	100.0%	71	100.0%

A-20 貴社がサポートされた案件において、譲渡し側と譲受け側の企業の関係として最も多いケースはどれですか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑｰ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
同業	29	59.2%	9	50.0%	0	0.0%	2	50.0%	27	49.1%	82	46.1%	2	66.7%	2	50.0%	7	33.3%	160	47.6%
同業ではないが、関係業種	18	36.7%	7	38.9%	3	75.0%	2	50.0%	28	50.9%	76	42.7%	1	33.3%	2	50.0%	13	61.9%	150	44.6%
全く関係のない業種	2	4.1%	2	11.1%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	20	11.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.8%	26	7.7%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	336	100.0%

A-21 貴社がサポートされた案件において、譲受け側企業から見た、譲渡し企業の売上規模の大きさとして最も多いケースはどれですか。感覚値でお答えください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
1/10以下が多い	18	36.7%	7	38.9%	1	25.0%	2	50.0%	7	12.7%	20	11.2%	1	33.3%	0	0.0%	8	38.1%	64	19.0%
1/5程度が多い	20	40.8%	7	38.9%	2	50.0%	2	50.0%	28	50.9%	56	31.5%	1	33.3%	2	50.0%	6	28.6%	124	36.9%
1/2程度が多い	7	14.3%	1	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	18	32.7%	64	36.0%	1	33.3%	1	25.0%	4	19.0%	96	28.6%
自社と同等が多い	3	6.1%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	2	3.6%	27	15.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	9.5%	35	10.4%
自社以上が多い	1	2.0%	3	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	11	6.2%	0	0.0%	1	25.0%	1	4.8%	17	5.1%
合計	49	100.0%	18	100.0%	4	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	178	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	21	100.0%	336	100.0%

B-1 今年 3 月に中小企業庁が策定した「中小 M&A ガイドライン」をどの程度知っていますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
内容を詳しく知っている	22	45.8%	4	22.2%	2	66.7%	4	100.0%	19	33.9%	25	14.7%	0	0.0%	1	25.0%	5	25.0%	82	25.2%
ある程度内容を知っている	16	33.3%	7	38.9%	1	33.3%	0	0.0%	31	55.4%	102	60.0%	2	66.7%	3	75.0%	10	50.0%	172	52.8%
聞いたことがある (内容は分からない)	10	20.8%	6	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	6	10.7%	40	23.5%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	65	19.9%
知らない	0	0.0%	1	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	1.8%	1	33.3%	0	0.0%	2	10.0%	7	2.1%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	170	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	326	100.0%

B-2 譲渡し側・譲受け側の両当事者の仲介者となることがありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
ある	46	95.8%	9	50.0%	1	33.3%	2	50.0%	40	71.4%	50	29.4%	2	66.7%	3	75.0%	10	50.0%	163	50.0%
ない	2	4.2%	9	50.0%	2	66.7%	2	50.0%	16	28.6%	120	70.6%	1	33.3%	1	25.0%	10	50.0%	163	50.0%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	170	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	326	100.0%

B-3 譲渡し側・譲受け側の両当事者と仲介契約を締結する仲介者であるということを、両当事者に伝えていますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
必ず行っている	44	97.8%	9	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	42	100.0%	51	96.2%	2	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	164	98.2%
行っていないことがある	1	2.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%
行っていない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.2%
合計	45	100.0%	9	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	42	100.0%	53	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	167	100.0%

B-4 バリュエーションやデューディリジェンス等について、必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう依頼者に伝えていますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
必ず行っている	47	97.9%	18	100.0%	1	33.3%	4	100.0%	52	94.5%	148	87.1%	3	100.0%	3	75.0%	18	90.0%	294	90.5%
行っていないことがある	1	2.1%	0	0.0%	2	66.7%	0	0.0%	2	3.6%	10	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15	4.6%
行っていない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	12	7.1%	0	0.0%	1	25.0%	2	10.0%	16	4.9%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	170	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	325	100.0%

B-5 譲渡し側に対して仲介者又はフィナンシャル・アドバイザーとなる場合がありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
ある	43	89.6%	18	100.0%	1	33.3%	4	100.0%	40	71.4%	49	28.8%	3	100.0%	3	75.0%	13	65.0%	174	53.4%
ない	5	10.4%	0	0.0%	2	66.7%	0	0.0%	16	28.6%	121	71.2%	0	0.0%	1	25.0%	7	35.0%	152	46.6%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	170	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	326	100.0%

B-6 譲渡し側との仲介又はフィナンシャル・アドバイザーの契約の内容において、並行して他の支援機関への依頼を行うことを禁止する条項（専任条項）を設ける場合がありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
ある	38	90.5%	16	88.9%	0	0.0%	4	100.0%	40	100.0%	31	59.6%	2	66.7%	3	100.0%	9	69.2%	143	81.3%
ない	4	9.5%	2	11.1%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	21	40.4%	1	33.3%	0	0.0%	4	30.8%	33	18.8%
合計	42	100.0%	18	100.0%	1	100.0%	4	100.0%	40	100.0%	52	100.0%	3	100.0%	3	100.0%	13	100.0%	176	100.0%

B-7 専任条項を設ける場合でも、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していますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
必ず行っている	22	56.4%	6	37.5%	1	100.0%	0	0.0%	14	34.1%	19	57.6%	2	100.0%	1	33.3%	5	45.5%	70	46.7%
行っていないことがある	9	23.1%	1	6.3%	0	0.0%	1	25.0%	13	31.7%	7	21.2%	0	0.0%	1	33.3%	4	36.4%	36	24.0%
行っていない	8	20.5%	9	56.3%	0	0.0%	3	75.0%	14	34.1%	7	21.2%	0	0.0%	1	33.3%	2	18.2%	44	29.3%
合計	39	100.0%	16	100.0%	1	100.0%	4	100.0%	41	100.0%	33	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	11	100.0%	150	100.0%

B-8 譲渡し側との仲介又はフィナンシャル・アドバイザーの契約の内容において、M&Aが成立しないまま当該契約が終了した後一定期間（テール期間）内に譲渡し側がM&Aを行った場合に、当該契約は終了しているにもかかわらず、手数料の支払いを求める条項（テール条項）を設けることがありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
ある	34	89.5%	15	93.8%	0	0.0%	4	100.0%	30	76.9%	25	54.3%	2	100.0%	1	33.3%	5	50.0%	116	73.0%
ない	4	10.5%	1	6.3%	1	100.0%	0	0.0%	9	23.1%	21	45.7%	0	0.0%	2	66.7%	5	50.0%	43	27.0%
合計	38	100.0%	16	100.0%	1	100.0%	4	100.0%	39	100.0%	46	100.0%	2	100.0%	3	100.0%	10	100.0%	159	100.0%

B-9 テール期間は最大でどの程度ですか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
6ヶ月以内	2	5.9%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	0	0.0%	1	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	2.5%
6ヶ月超～1年以内	5	14.7%	2	13.3%	0	-	0	0.0%	2	6.7%	4	15.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	13	10.9%
1年超～2年以内	16	47.1%	10	66.7%	0	-	3	75.0%	27	90.0%	19	73.1%	2	100.0%	0	0.0%	4	57.1%	81	68.1%
2年超～3年以内	10	29.4%	1	6.7%	0	-	1	25.0%	0	0.0%	1	3.8%	0	0.0%	1	100.0%	3	42.9%	17	14.3%
3年超～5年以内	1	2.9%	2	13.3%	0	-	0	0.0%	1	3.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	3.4%
5年超	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	0	0.0%	1	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.8%
合計	34	100.0%	15	100.0%	0	-	4	100.0%	30	100.0%	26	100.0%	2	100.0%	1	100.0%	7	100.0%	119	100.0%

B-10 貴社はどの程度の金額の最低手数料を設定していますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
設定していない	4	8.5%	4	22.2%	2	66.7%	0	0.0%	13	23.2%	133	78.2%	1	33.3%	2	50.0%	7	36.8%	166	51.2%
100万円以下	4	8.5%	1	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	14	8.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%	21	6.5%
100万円超～300万円以下	12	25.5%	2	11.1%	1	33.3%	0	0.0%	5	8.9%	14	8.2%	1	33.3%	0	0.0%	6	31.6%	41	12.7%
300万円超～500万円以下	8	17.0%	2	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	14	25.0%	7	4.1%	0	0.0%	2	50.0%	0	0.0%	33	10.2%
500万円超～1,000万円以下	5	10.6%	3	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	18	32.1%	2	1.2%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.5%	30	9.3%
1,000万円超～2,000万円以下	8	17.0%	4	22.2%	0	0.0%	3	75.0%	5	8.9%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	2	10.5%	23	7.1%
2,000万円超	6	12.8%	2	11.1%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.3%	10	3.1%
合計	47	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	170	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	19	100.0%	324	100.0%

B-11 手数料の算定に当たっては、原則としていずれを基にしていますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
譲渡対価	37	77.1%	17	94.4%	2	66.7%	1	25.0%	23	41.8%	83	48.8%	2	66.7%	4	100.0%	14	70.0%	183	56.3%
移動総資産	10	20.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	24	43.6%	15	8.8%	1	33.3%	0	0.0%	2	10.0%	53	16.3%
その他	1	2.1%	1	5.6%	1	33.3%	2	50.0%	8	14.5%	72	42.4%	0	0.0%	0	0.0%	4	20.0%	89	27.4%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	170	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	325	100.0%

B-12 譲渡し側の事業者が相談に来る際、どの段階の相談から受け始めることが多いですか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
承継すべきかどうかの相談（承継することすら決めていない）	23	51.1%	8	44.4%	0	0.0%	2	50.0%	37	66.1%	120	72.3%	0	0.0%	3	75.0%	14	70.0%	207	64.9%
承継の手法に関する相談（承継することは決めている）	17	37.8%	5	27.8%	2	66.7%	1	25.0%	16	28.6%	27	16.3%	3	100.0%	1	25.0%	2	10.0%	74	23.2%
承継の相手に関する相談（M&Aを行うことは決めている）	5	11.1%	5	27.8%	1	33.3%	1	25.0%	3	5.4%	15	9.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	33	10.3%
承継の具体的な進め方や費用に関する相談（M&Aの相手方までおおよそ決めている）	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	5	1.6%
合計	45	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	166	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	319	100.0%

B-13(1) 支援を行った事業者がリピーターや貴社への紹介者になるケースはどの程度ありますか。感覚値でお答えください。（売り手）【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
0～ほとんどない	8	17.0%	2	11.1%	0	0.0%	1	25.0%	20	35.7%	141	86.5%	1	33.3%	2	50.0%	9	45.0%	184	57.9%
～3割程度	22	46.8%	9	50.0%	2	66.7%	2	50.0%	31	55.4%	18	11.0%	1	33.3%	1	25.0%	7	35.0%	93	29.2%
～5割程度	7	14.9%	2	11.1%	0	0.0%	1	25.0%	4	7.1%	3	1.8%	1	33.3%	1	25.0%	2	10.0%	21	6.6%
～7割程度	3	6.4%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	1.6%
7割以上	7	14.9%	5	27.8%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.0%	15	4.7%
合計	47	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	163	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	318	100.0%

B-13(2) 支援を行った事業者がリピーターや貴社への紹介者になるケースはどの程度ありますか。感覚値でお答えください。(買い手)【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
0～ほとんどない	19	40.4%	6	35.3%	0	0.0%	3	75.0%	51	91.1%	160	98.2%	1	33.3%	3	75.0%	15	75.0%	258	81.4%
～3割程度	22	46.8%	7	41.2%	3	100.0%	0	0.0%	5	8.9%	3	1.8%	2	66.7%	1	25.0%	4	20.0%	47	14.8%
～5割程度	3	6.4%	3	17.6%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	5.0%	8	2.5%
～7割程度	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.3%
7割以上	2	4.3%	1	5.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	0.9%
合計	47	100.0%	17	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	163	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	317	100.0%

B-14 支援機関の健全な活動を促すため、活動の質を担保する何らかの仕組み(例、顕彰、認証、資格等)を導入すべきとの意見には同意しますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
同意する	24	50.0%	6	33.3%	1	33.3%	0	0.0%	19	33.9%	47	27.6%	0	0.0%	2	50.0%	5	25.0%	104	31.9%
やや同意する	8	16.7%	0	0.0%	2	66.7%	3	75.0%	17	30.4%	40	23.5%	2	66.7%	1	25.0%	4	20.0%	77	23.6%
どちらとも言えない	10	20.8%	11	61.1%	0	0.0%	1	25.0%	17	30.4%	74	43.5%	0	0.0%	1	25.0%	7	35.0%	121	37.1%
あまり同意しない	2	4.2%	1	5.6%	0	0.0%	0	0.0%	3	5.4%	8	4.7%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	17	5.2%
まったく同意しない	4	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.6%	1	33.3%	0	0.0%	1	5.0%	7	2.1%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	56	100.0%	170	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	326	100.0%

C-1 貴社は、事業引継ぎ支援センターの登録機関又はマッチングコーディネーターですか。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
登録機関である	17	35.4%	3	16.7%	2	66.7%	1	25.0%	52	94.5%	114	67.9%	1	33.3%	1	25.0%	4	20.0%	195	59.5%
マッチングコーディネーターである	4	8.3%	3	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	11	6.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	10.0%	20	6.1%
どちらでもない	29	60.4%	12	66.7%	1	33.3%	3	75.0%	3	5.5%	46	27.4%	2	66.7%	3	75.0%	14	70.0%	113	34.5%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	168	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	328	100.0%

C-2 事業引継ぎ支援センターをどの程度知っていますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
内容を詳しく知っている	24	50.0%	5	27.8%	2	66.7%	2	50.0%	43	78.2%	104	61.9%	1	33.3%	1	25.0%	5	25.0%	187	57.9%
ある程度内容を知っている	19	39.6%	9	50.0%	1	33.3%	1	25.0%	12	21.8%	63	37.5%	1	33.3%	2	50.0%	9	45.0%	117	36.2%
聞いたことがある(内容は分からない)	3	6.3%	2	11.1%	0	0.0%	1	25.0%	0	0.0%	1	0.6%	0	0.0%	1	25.0%	4	20.0%	12	3.7%
知らない	2	4.2%	2	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	0	0.0%	2	10.0%	7	2.2%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	168	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	323	100.0%

C-3 事業引継ぎ支援センターについて、案件を持ち込むなど活用したことがありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫・信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
ある(3回以上)	11	22.9%	3	16.7%	1	33.3%	1	25.0%	35	63.6%	90	53.6%	0	0.0%	1	25.0%	3	15.0%	145	44.9%
ある(1, 2回)	4	8.3%	2	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	10	18.2%	40	23.8%	1	33.3%	0	0.0%	1	5.0%	58	18.0%
ない(案件規模が小さすぎる等貴社での受注を断る目的で、事業引継支援センターへの相談を促すだけの便宜的な活用を含む)	33	68.8%	13	72.2%	2	66.7%	3	75.0%	10	18.2%	38	22.6%	2	66.7%	3	75.0%	16	80.0%	120	37.2%
合計	48	100.0%	18	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	55	100.0%	168	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	323	100.0%

C-4 紹介した事業者は、事業引継ぎ支援センターを知っていましたか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
よく知っていた	7	38.9%	1	20.0%	0	-	0	0.0%	4	8.9%	7	5.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	19	9.4%
少し知っていた	2	11.1%	1	20.0%	0	-	1	100.0%	12	26.7%	16	12.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	33	16.3%
聞いたことがある程度	4	22.2%	3	60.0%	0	-	0	0.0%	22	48.9%	63	49.6%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	93	46.0%
全く知らなかった	5	27.8%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	7	15.6%	41	32.3%	0	0.0%	1	100.0%	3	75.0%	57	28.2%
合計	18	100.0%	5	100.0%	0	-	1	100.0%	45	100.0%	127	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	4	100.0%	202	100.0%

C-5 事業引継ぎ支援センターを活用した理由は何ですか。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
自社で対応するには採算が合わないため	12	66.7%	1	20.0%	0	0.0%	1	100.0%	39	81.3%	9	6.7%	1	100.0%	1	100.0%	3	50.0%	67	31.0%
自社では必要な支援体制(能力、人数等)を用意できないため	2	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	14	29.2%	93	68.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	109	50.5%
自社のネットワークでは支援先事業者の満足するサービスを提供できないため	2	11.1%	5	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	18.8%	69	51.1%	0	0.0%	1	100.0%	3	50.0%	89	41.2%
支援先事業者からセンターを活用したいとの希望があったため	2	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	5	10.4%	7	5.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	15	6.9%
その他	4	22.2%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	3	6.3%	17	12.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	25	11.6%
合計	18	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	48	100.0%	135	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	6	100.0%	216	100.0%

C-6 センターに持ち込む案件となる際のボーダーライン(案件対象企業の年商)は下記のいずれが近いでしょうか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
1,000万円未満	6	42.9%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	7	16.7%	6	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	20	20.6%
3,000万円未満	3	21.4%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	9	21.4%	10	33.3%	1	100.0%	1	100.0%	1	20.0%	25	25.8%
5,000万円未満	2	14.3%	2	66.7%	0	-	0	0.0%	8	19.0%	5	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	17	17.5%
1億円未満	3	21.4%	0	0.0%	0	-	1	100.0%	17	40.5%	5	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	2	40.0%	28	28.9%
2億円未満	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
3億円未満	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	1	2.4%	2	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	20.0%	4	4.1%
3億円以上	0	0.0%	1	33.3%	0	-	0	0.0%	0	0.0%	2	6.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	3.1%
合計	14	100.0%	3	100.0%	0	-	1	100.0%	42	100.0%	30	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	5	100.0%	97	100.0%

C-7(1) 事業引継ぎ支援センターの提供するサービスについての満足度を教えてください。(譲渡し側と譲受け側のマッチング)【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
満足	2	8.3%	1	20.0%	1	100.0%	0	0.0%	3	5.8%	14	9.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	21	8.7%
やや満足	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	11	21.2%	36	24.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	47	19.5%
普通	13	54.2%	3	60.0%	0	0.0%	1	100.0%	26	50.0%	79	54.5%	0	0.0%	3	100.0%	6	66.7%	131	54.4%
やや不満	6	25.0%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	17.3%	12	8.3%	1	100.0%	0	0.0%	1	11.1%	30	12.4%
不満	3	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	5.8%	4	2.8%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	12	5.0%
合計	24	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	52	100.0%	145	100.0%	1	100.0%	3	100.0%	9	100.0%	241	100.0%

C-7(2) 事業引継ぎ支援センターの提供するサービスについての満足度を教えてください。(土業専門家等の紹介(バリュエーションやデューデリジェンス等))【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
満足	2	8.3%	1	20.0%	1	100.0%	0	0.0%	1	2.0%	15	10.6%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	21	8.9%
やや満足	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	13.7%	27	19.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	34	14.3%
普通	18	75.0%	3	60.0%	0	0.0%	1	100.0%	36	70.6%	95	66.9%	0	0.0%	3	100.0%	5	55.6%	161	67.9%
やや不満	2	8.3%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	7	13.7%	3	2.1%	1	100.0%	0	0.0%	1	11.1%	15	6.3%
不満	2	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	6	2.5%
合計	24	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	1	100.0%	51	100.0%	142	100.0%	1	100.0%	3	100.0%	9	100.0%	237	100.0%

C-8(1) 理由をお教えください。(譲渡し側と譲受け側のマッチング)【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
マッチングに時間がかかっている	6	46.2%	0	0.0%	0	-	0	-	9	69.2%	6	37.5%	1	100.0%	0	-	0	0.0%	22	45.8%
相談者のマッチングにかかる希望に対して、対応してもらえなかった	3	23.1%	1	100.0%	0	-	0	-	5	38.5%	6	37.5%	1	100.0%	0	-	1	25.0%	17	35.4%
登録者数が少ない	1	7.7%	1	100.0%	0	-	0	-	2	15.4%	9	56.3%	0	0.0%	0	-	2	50.0%	15	31.3%
センターによって、対応が異なるケースがある	7	53.8%	0	0.0%	0	-	0	-	4	30.8%	6	37.5%	0	0.0%	0	-	2	50.0%	19	39.6%
相手先の内容が悪い	3	23.1%	0	0.0%	0	-	0	-	1	7.7%	3	18.8%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	7	14.6%
合計	13	100.0%	1	100.0%	0	-	0	-	13	100.0%	16	100.0%	1	100.0%	0	-	4	100.0%	48	100.0%

C-8(2) 理由をお教えください。(土業専門家等の紹介(バリュエーションやデューデリジェンス等))【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						土業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
紹介された専門家にかかる費用 が高額であった	2	28.6%	1	100.0%	0	-	0	-	0	0.0%	2	28.6%	1	100.0%	0	-	1	33.3%	7	24.1%
紹介された専門家の対応が良く なかった	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	-	2	20.0%	1	14.3%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	3	10.3%
地域に適切な専門家がいらない	2	28.6%	0	0.0%	0	-	0	-	8	80.0%	5	71.4%	1	100.0%	0	-	1	33.3%	17	58.6%
あまり専門家を紹介してくれない	3	42.9%	0	0.0%	0	-	0	-	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	-	2	66.7%	5	17.2%
合計	7	100.0%	1	100.0%	0	-	0	-	10	100.0%	7	100.0%	1	100.0%	0	-	3	100.0%	29	100.0%

C-9 事業引継ぎ支援センターに更に期待するサービスを選択してください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
拠点数の拡大(※現状は各都道府県に一拠点)	4	15.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	50.0%	6	11.8%	20	13.6%	1	100.0%	0	0.0%	1	8.3%	34	13.5%
県外との広域的なマッチングの強化	4	15.4%	2	28.6%	0	0.0%	2	50.0%	13	25.5%	52	35.4%	0	0.0%	1	50.0%	2	16.7%	76	30.2%
マッチングに係る民間支援機関との連携強化	13	50.0%	5	71.4%	1	50.0%	2	50.0%	19	37.3%	67	45.6%	0	0.0%	0	0.0%	5	41.7%	112	44.4%
案件の掘り起こし機能の拡充	12	46.2%	4	57.1%	0	0.0%	0	0.0%	21	41.2%	55	37.4%	1	100.0%	0	0.0%	4	33.3%	97	38.5%
紹介する士業等専門家の質・量の向上	3	11.5%	2	28.6%	1	50.0%	0	0.0%	13	25.5%	21	14.3%	1	100.0%	1	50.0%	3	25.0%	45	17.9%
PMI(M&A後の統合支援)への支援	2	7.7%	0	0.0%	1	50.0%	1	25.0%	7	13.7%	16	10.9%	1	100.0%	0	0.0%	2	16.7%	30	11.9%
民間支援機関の人材育成	2	7.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	6	11.8%	33	22.4%	0	0.0%	0	0.0%	1	8.3%	42	16.7%
各地域における中小M&Aの支援機関の取りまとめ	3	11.5%	1	14.3%	1	50.0%	1	25.0%	6	11.8%	15	10.2%	1	100.0%	1	50.0%	2	16.7%	31	12.3%
成功事例の発信	1	3.8%	1	14.3%	0	0.0%	1	25.0%	9	17.6%	30	20.4%	0	0.0%	0	0.0%	3	25.0%	45	17.9%
相談機能の強化	4	15.4%	2	28.6%	1	50.0%	0	0.0%	18	35.3%	58	39.5%	0	0.0%	0	0.0%	3	25.0%	86	34.1%
その他	4	15.4%	2	28.6%	0	0.0%	1	25.0%	4	7.8%	5	3.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	16.7%	18	7.1%
合計	26	100.0%	7	100.0%	2	100.0%	4	100.0%	51	100.0%	147	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	12	100.0%	252	100.0%

D-1 令和元年12月に制定された「ガイドライン特則」をどの程度知っていますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
詳しく知っている	12	25.5%	1	5.9%	1	33.3%	3	75.0%	20	37.0%	67	40.1%	0	0.0%	0	0.0%	5	25.0%	109	34.2%
ある程度内容を知っている	26	55.3%	10	58.8%	2	66.7%	0	0.0%	30	55.6%	90	53.9%	2	66.7%	4	100.0%	7	35.0%	171	53.6%
聞いたことがある(内容は分からない)	6	12.8%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	5.6%	8	4.8%	0	0.0%	0	0.0%	3	15.0%	20	6.3%
知らない	3	6.4%	6	35.3%	0	0.0%	1	25.0%	1	1.9%	2	1.2%	1	33.3%	0	0.0%	5	25.0%	19	6.0%
合計	47	100.0%	17	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	54	100.0%	167	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	319	100.0%

D-2 中小M&Aにおいて、「ガイドライン特則」を活用して経営者保証の解除に至った事例はありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
ある	6	12.8%	2	11.8%	1	33.3%	0	0.0%	13	24.1%	35	21.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	25.0%	62	19.4%
ない	35	74.5%	11	64.7%	2	66.7%	3	75.0%	34	63.0%	109	65.3%	3	100.0%	3	75.0%	9	45.0%	209	65.5%
経営者保証を提供している事例 がなかった	6	12.8%	4	23.5%	0	0.0%	1	25.0%	7	13.0%	23	13.8%	0	0.0%	1	25.0%	6	30.0%	48	15.0%
合計	47	100.0%	17	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	54	100.0%	167	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	20	100.0%	319	100.0%

D-3 経営者保証を解除した際、どのような融資条件の変更が行われましたか(どのような融資条件の変更を行いましたか)。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
保証協会付融資への借換え(事業承継特別保証)	1	14.3%	1	50.0%	0	0.0%	0	-	2	15.4%	14	41.2%	0	-	0	-	2	40.0%	20	32.3%
金利の変更	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	0	-	3	23.1%	1	2.9%	0	-	0	-	2	40.0%	7	11.3%
担保の提供(追加担保を含む)	2	28.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	-	3	23.1%	0	0.0%	0	-	0	-	0	0.0%	5	8.1%
停止条件付保証契約の締結	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	-	0	0.0%	0	0.0%
融資条件の変更なし	3	42.9%	1	50.0%	0	0.0%	0	-	10	76.9%	19	55.9%	0	-	0	-	3	60.0%	36	58.1%
その他	1	14.3%	0	0.0%	1	100.0%	0	-	0	0.0%	2	5.9%	0	-	0	-	0	0.0%	4	6.5%
合計	7	100.0%	2	100.0%	1	100.0%	0	-	13	100.0%	34	100.0%	0	-	0	-	5	100.0%	62	100.0%

D-4 経営者保証を解除する際、苦労した点があればお聞かせください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
関係者(経営者・金融機関)の経営者保証解除に対するスタンスの違いの調整	7	77.8%	1	50.0%	0	0.0%	0	-	6	54.5%	14	50.0%	0	-	0	-	2	50.0%	30	54.5%
経営者保証ガイドラインを活用できるよう売り手(被承継企業)の財務状況等を改善させること	1	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	-	3	27.3%	9	32.1%	0	-	0	-	1	25.0%	14	25.5%
その他	1	11.1%	1	50.0%	1	100.0%	0	-	2	18.2%	7	25.0%	0	-	0	-	1	25.0%	13	23.6%
合計	9	100.0%	2	100.0%	1	100.0%	0	-	11	100.0%	28	100.0%	0	-	0	-	4	100.0%	55	100.0%

D-5 経営者保証の解除に至らなかった理由は何ですか。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
関係者(経営者・金融機関)の経営者保証解除に対するスタンスの隔たりが大きかったため	12	63.2%	2	40.0%	0	0.0%	0	-	5	62.5%	7	20.0%	1	100.0%	0	-	1	25.0%	28	38.4%
売り手(被承継企業)の財務状況等が経営者保証ガイドラインを活用できるまで改善できなかったため	6	31.6%	1	20.0%	0	0.0%	0	-	3	37.5%	19	54.3%	0	0.0%	0	-	2	50.0%	31	42.5%
その他	2	10.5%	2	40.0%	1	100.0%	0	-	1	12.5%	11	31.4%	0	0.0%	0	-	1	25.0%	18	24.7%
合計	19	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	0	-	8	100.0%	35	100.0%	1	100.0%	0	-	4	100.0%	73	100.0%

E-1 中小企業等経営強化法に基づく許認可の特例は知っていますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
知っている	24	51.1%	5	31.3%	2	66.7%	3	75.0%	32	59.3%	81	48.5%	0	0.0%	2	50.0%	6	31.6%	155	48.9%
知らない	23	48.9%	11	68.8%	1	33.3%	1	25.0%	22	40.7%	86	51.5%	3	100.0%	2	50.0%	13	68.4%	162	51.1%
合計	47	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	54	100.0%	167	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	19	100.0%	317	100.0%

E-2 許認可等を譲渡し側から譲受け側に承継させるのに苦労したり、やむなくストラクチャーを変更(吸収分割等)したことはありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
苦労したことがある	21	44.7%	6	37.5%	1	33.3%	0	0.0%	16	29.6%	7	4.2%	0	0.0%	0	0.0%	5	26.3%	56	17.7%
そのような経験はない	18	38.3%	7	43.8%	0	0.0%	4	100.0%	27	50.0%	89	53.3%	3	100.0%	2	50.0%	7	36.8%	157	49.5%
関連する業務を行っていない	8	17.0%	3	18.8%	2	66.7%	0	0.0%	11	20.4%	71	42.5%	0	0.0%	2	50.0%	7	36.8%	104	32.8%
合計	47	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	54	100.0%	167	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	19	100.0%	317	100.0%

E-4 株主名簿上に記載はあるものの連絡が取れない株主(所在不明株主)の存在によって、M&Aの実施に苦労した、又はM&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
断念したことがある	4	8.7%	0	0.0%	0	0.0%	1	25.0%	3	5.7%	6	3.6%	1	33.3%	0	0.0%	0	0.0%	15	4.8%
苦労したことがある	21	45.7%	6	37.5%	1	33.3%	2	50.0%	20	37.7%	14	8.4%	1	33.3%	2	50.0%	7	38.9%	74	23.6%
そのような経験はない	17	37.0%	8	50.0%	0	0.0%	1	25.0%	28	52.8%	107	64.1%	1	33.3%	1	25.0%	10	55.6%	173	55.1%
関連する業務を行っていない	4	8.7%	2	12.5%	2	66.7%	0	0.0%	2	3.8%	40	24.0%	0	0.0%	1	25.0%	1	5.6%	52	16.6%
合計	46	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	53	100.0%	167	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	18	100.0%	314	100.0%

E-5 所在不明株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度でしたか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
10%未満	15	62.5%	4	80.0%	1	100.0%	2	66.7%	15	65.2%	14	70.0%	1	50.0%	2	100.0%	5	71.4%	59	67.8%
10%以上～33%以下	7	29.2%	0	0.0%	0	0.0%	1	33.3%	7	30.4%	4	20.0%	1	50.0%	0	0.0%	1	14.3%	21	24.1%
34%以上～50%未満	2	8.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	4.3%	2	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	14.3%	6	6.9%
50%以上	0	0.0%	1	20.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.1%
合計	24	100.0%	5	100.0%	1	100.0%	3	100.0%	23	100.0%	20	100.0%	2	100.0%	2	100.0%	7	100.0%	87	100.0%

E-6 実際に会社に出資等した方に名義だけ貸しており、株主名簿上に記載のある方(名義株主)の存在によって、M&Aの実施に苦労した、又はM&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
断念したことがある	4	9.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.9%	5	3.0%	1	33.3%	0	0.0%	1	5.9%	12	3.9%
苦労したことがある	21	47.7%	5	31.3%	1	33.3%	1	25.0%	26	49.1%	14	8.4%	1	33.3%	1	25.0%	6	35.3%	76	24.4%
そのような経験はない	16	36.4%	10	62.5%	0	0.0%	3	75.0%	24	45.3%	100	59.9%	1	33.3%	2	50.0%	9	52.9%	165	53.1%
関連する業務を行っていない	3	6.8%	1	6.3%	2	66.7%	0	0.0%	2	3.8%	48	28.7%	0	0.0%	1	25.0%	1	5.9%	58	18.6%
合計	44	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	53	100.0%	167	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	17	100.0%	311	100.0%

E-7 名義株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度でしたか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
10%未満	15	53.6%	4	66.7%	0	0.0%	1	50.0%	13	46.4%	10	52.6%	1	50.0%	1	100.0%	5	83.3%	50	53.8%
10%以上～33%以下	9	32.1%	1	16.7%	0	0.0%	1	50.0%	13	46.4%	5	26.3%	1	50.0%	0	0.0%	1	16.7%	31	33.3%
34%以上～50%未満	3	10.7%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	2	7.1%	4	21.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	10	10.8%
50%以上	1	3.6%	1	16.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	2.2%
合計	28	100.0%	6	100.0%	1	100.0%	2	100.0%	28	100.0%	19	100.0%	2	100.0%	1	100.0%	6	100.0%	93	100.0%

E-8 株券発行会社であるにもかかわらず(過去に株券発行会社であった者を含む)、株式譲渡の際、譲渡人から譲受人に株券を実際に交付していなかったため、当該株式譲渡の効力に疑義が生じ、M&Aの実施に苦労した、又はM&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
断念したことがある	5	11.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.8%	2	1.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9	2.9%
苦労したことがある	15	33.3%	4	25.0%	1	33.3%	0	0.0%	18	34.6%	8	4.8%	2	66.7%	0	0.0%	4	22.2%	52	16.7%
そのような経験はない	24	53.3%	10	62.5%	0	0.0%	4	100.0%	30	57.7%	109	65.3%	1	33.3%	3	75.0%	12	66.7%	193	61.9%
関連する業務を行っていない	1	2.2%	2	12.5%	2	66.7%	0	0.0%	2	3.8%	48	28.7%	0	0.0%	1	25.0%	2	11.1%	58	18.6%
合計	45	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	52	100.0%	167	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	18	100.0%	312	100.0%

F-1(1) 相談者や顧客に対して、事業承継補助金を案内したことはありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比		
ある	23	52.3%	5	31.3%	3	100.0%	1	33.3%	30	58.8%	111	71.2%	1	33.3%	2	50.0%	4	22.2%	180	60.4%
知っているが案内していない	11	25.0%	9	56.3%	0	0.0%	1	33.3%	17	33.3%	27	17.3%	2	66.7%	1	25.0%	10	55.6%	78	26.2%
知らない	10	22.7%	2	12.5%	0	0.0%	1	33.3%	4	7.8%	18	11.5%	0	0.0%	1	25.0%	4	22.2%	40	13.4%
合計	44	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	3	100.0%	51	100.0%	156	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	18	100.0%	298	100.0%

F-1(2) 相談者や顧客に対して、経営資源引継ぎ補助金を案内したことはありますか。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
ある	22	50.0%	6	37.5%	3	100.0%	3	100.0%	31	60.8%	81	51.9%	1	33.3%	2	50.0%	4	22.2%	153	51.3%
知っているが案内していない	10	22.7%	7	43.8%	0	0.0%	0	0.0%	12	23.5%	37	23.7%	2	66.7%	1	25.0%	8	44.4%	77	25.8%
知らない	12	27.3%	3	18.8%	0	0.0%	0	0.0%	8	15.7%	38	24.4%	0	0.0%	1	25.0%	6	33.3%	68	22.8%
合計	44	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	3	100.0%	51	100.0%	156	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	18	100.0%	298	100.0%

F-2(1) 事業承継補助金に関して「知っているが案内していない」理由をお教えてください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
補助額が低く効果が薄い	3	21.4%	4	50.0%	0	-	0	0.0%	5	27.8%	6	17.6%	1	50.0%	0	0.0%	2	22.2%	21	24.1%
申請が手間である	8	57.1%	5	62.5%	0	-	0	0.0%	9	50.0%	13	38.2%	1	50.0%	1	100.0%	6	66.7%	43	49.4%
他の補助金と重複している	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	0.0%	0	0.0%	1	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.1%
申請期間が通年ではない	7	50.0%	1	12.5%	0	-	1	100.0%	8	44.4%	21	61.8%	0	0.0%	0	0.0%	4	44.4%	42	48.3%
その他	3	21.4%	2	25.0%	0	-	0	0.0%	4	22.2%	8	23.5%	0	0.0%	0	0.0%	1	11.1%	18	20.7%
合計	14	100.0%	8	100.0%	0	-	1	100.0%	18	100.0%	34	100.0%	2	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	87	100.0%

F-2(2) 経営資源引継ぎ補助金に関して「知っているが案内していない」理由をお教えてください。【複数選択可】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
補助額が低く効果が薄い	3	25.0%	4	66.7%	0	-	0	-	3	21.4%	8	20.5%	1	50.0%	0	0.0%	2	22.2%	21	25.3%
申請が手間である	7	58.3%	3	50.0%	0	-	0	-	4	28.6%	13	33.3%	1	50.0%	1	100.0%	5	55.6%	34	41.0%
他の補助金と重複している	0	0.0%	0	0.0%	0	-	0	-	0	0.0%	1	2.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	1.2%
申請期間が通年ではない	5	41.7%	0	0.0%	0	-	0	-	10	71.4%	23	59.0%	0	0.0%	0	0.0%	5	55.6%	43	51.8%
その他	3	25.0%	2	33.3%	0	-	0	-	2	14.3%	10	25.6%	0	0.0%	0	0.0%	2	22.2%	19	22.9%
合計	12	100.0%	6	100.0%	0	-	0	-	14	100.0%	39	100.0%	2	100.0%	1	100.0%	9	100.0%	83	100.0%

F-3(1) 10年前と比較した際の、中小企業の買い側M&Aに対するイメージがどのように変化したと感じるかについて、お答えください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aプラットフォーム		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
プラスのイメージになった(抵抗感が薄れた)	39	88.6%	14	87.5%	3	100.0%	4	100.0%	50	96.2%	139	89.1%	3	100.0%	3	75.0%	17	89.5%	272	90.4%
変わらない	5	11.4%	2	12.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	3.8%	17	10.9%	0	0.0%	1	25.0%	2	10.5%	29	9.6%
マイナスのイメージになった(抵抗感が増した)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	44	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	52	100.0%	156	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	19	100.0%	301	100.0%

F-3(2) 10年前と比較した際の、中小企業の売り側M&Aに対するイメージがどのように変化したと感じるかについて、お答えください。【一つ選択】

	M&A専門業者						金融機関						士業その他						合計	
	M&A仲介業者		FA		M&Aﾌﾟﾗｯﾄﾌｫｰﾑ		都市銀行		地方銀行		信用金庫、信用組合		公認会計士		税理士		その他			
	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比	回答数	構成比
プラスのイメージになった(抵抗感が薄れた)	39	88.6%	15	93.8%	3	100.0%	4	100.0%	52	100.0%	129	82.7%	3	100.0%	1	25.0%	17	89.5%	263	87.4%
変わらない	5	11.4%	1	6.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	27	17.3%	0	0.0%	3	75.0%	2	10.5%	38	12.6%
マイナスのイメージになった(抵抗感が増した)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
合計	44	100.0%	16	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	52	100.0%	156	100.0%	3	100.0%	4	100.0%	19	100.0%	301	100.0%

調査票

「中小 M&A に関するアンケート調査」調査票

ご回答にあたってのお願い等

- ・本調査は、経済産業省中小企業庁「令和2年度中小企業実態調査事業（中小企業の経営資源集約化に関する委託調査）」の関連調査として（株）レコフデータが実施しているものです。
- ・ご回答いただいた調査票情報は、当該調査事業の成果物の一部として、経済産業省に提出されますが、調査結果は統計的に処理し個々の回答結果は公表されることはありません。
- ・同封の返信用封筒にてご回答の場合は、**令和3年1月9日（金）**までにポストにご投函ください。設問に対するご回答は、別紙の**マークシート**にご記入ください。
- ・**URL および QR コードからインターネットにてご回答いただくことも可能です。**

URL : <https://bit.ly/3gMWQgh>



アンケートの質問は以下の5つのパートに分かれています。

- A 食社の属性（規模、地域等）
- B 中小企業ガイドラインの浸透度
- C 事業引継ぎ支援センターの活用
- D 経営者保証に関するガイドラインの活用
- E 中小 M&A に関する法制度上の課題
- F その他

なお、文中で用いられている中小 M&A とは、このアンケートにおいては、

「未上場企業（上場企業の関係会社を除く）が第三者に M&A を通じて引き継がれるケース」と定義します。

M&A の担当部署でご回答ください。複数の部署で M&A 実務を行っている場合、主に中小 M&A の担当部署にて回答してください。

A 食社の属性（規模、地域等）

A-1 食社の事業内容を選択してください。【一つ選択】

- 1. M&A 仲介業者 2. フィナンシャル・アドバイザー 3. 都市銀行 4. 地方銀行
- 5. 信用金庫、信用組合 6. 証券会社 7. M&A プラットフォーマー 8. 公認会計士
- 9. 税理士 10. 弁護士 11. その他（ ）

A-2 食社の中小 M&A 実務を担当する従業員数を選択してください。【一つ選択】

また、このうち中小 M&A 実務を専任で担当する従業員数について、「専任従業員」の回答欄にて該当するものを選択してください。【一つ選択】

- 1. 100 名以上 2. 50～99 名 3. 30～49 名 4. 10～29 名 5. 5～9 名
- 6. 4 名以下

A-3 食社の中小 M&A の年間成約数を FA、仲介それぞれ選択してください。【一つ選択】
（1）FA

- 1. 100 件以上 2. 50～99 件 3. 30～49 件 4. 10～29 件 5. 5～9 件
- 6. 4 件以下

（2）仲介 ※マッチングのみを行っている方は、仲介として1組1件でカウントください

- 1. 100 件以上 2. 50～99 件 3. 30～49 件 4. 10～29 件 5. 5～9 件
- 6. 4 件以下

A-4 食社が中小 M&A に関連して提供しているサービスを選択してください。【複数選択可】

- 1. 事前相談 2. 企業価値評価（バリュエーション） 3. マッチング 4. 基本合意
- 5. 契約条件の調整、契約締結 6. 財務・法務等調査（デューディリジェンス）
- 7. PMI（M&A 後の統合支援） 8. その他（ ）

A-5 食社が中小 M&A に関連して活動を行っている地域を選択してください。【複数選択可】

- 1. 北海道 2. 東北 3. 関東（東京都以外） 4. 東京都 5. 中部 6. 近畿 7. 中国
- 8. 四国 9. 九州・沖縄 10. 海外

A-6 食社がターゲットとしている顧客の年商（年度売上高）を選択してください。【それぞれ複数選択可】

また、特に重点的にターゲットとしている顧客について、「重点顧客」の回答欄にて該当する年商一つ選択してください。【一つ選択】

（1）買い手

- 1. 3,000 万円未満 2. 3,000 万円以上～5,000 万円未満
- 3. 5,000 万円以上～1 億円未満 4. 1 億円以上～3 億円未満
- 5. 3 億円以上～5 億円未満 6. 5 億円以上～10 億円未満
- 7. 10 億円以上～50 億円未満 8. 50 億円以上

（2）売り手

- 1. 3,000 万円未満 2. 3,000 万円以上～5,000 万円未満
- 3. 5,000 万円以上～1 億円未満 4. 1 億円以上～3 億円未満
- 5. 3 億円以上～5 億円未満 6. 5 億円以上～10 億円未満
- 7. 10 億円以上～50 億円未満 8. 50 億円以上

A-7 貴社が対応することが多い買手企業の M&A のきっかけや目的について、お答えください。【最大三つまで選択可】。

1. 売上・市場シェアの拡大
2. 新事業展開・異業種への参入
3. 人材の獲得
4. 技術・ノウハウの獲得
5. コスト低減・合理化
6. 設備・土地等の獲得
7. ブランドの獲得
8. サプライチェーンの維持
9. 取引先や同業者の救済
10. 地域の産業や雇用の維持
11. 創業時の経営資源の獲得
12. その他（ ）。

A-8 貴社が対応することが多い売り手企業の M&A のきっかけや目的について、お答えください。【最大二つまで選択可】。

1. 後継者不在
2. 従業員の雇用の維持
3. 事業の成長・発展
4. 事業の再生
5. 事業や株式売却による利益確保
6. ノンコア事業の売却による事業改革
7. その他（ ）。

A-9 貴社が他の M&A 仲介業者、支援機関と差別化している要素について、お答えください。【当てはまるものを三つ選択】。

1. 接点頻度
2. 話しやすさや相談者への経営理解
3. 相談の敷居の低さ、着手金の安さ
4. M&A の専門性
5. 所在地域内の企業の情報量
6. 全国的な企業情報の情報量
7. 売り手企業のネットワークの広さ
8. 成約までのスピード感
9. 成約後のサポートや PMI 支援
10. M&A 以外の経営課題に対するサポート

A-10 貴社の譲渡相談顧客の業績傾向について、お答えください。【一つ選択】。

1. 黒字傾向
2. 収益均衡
3. 赤字傾向
4. 業績に特徴はない。

A-11 貴社がターゲットとしている買手顧客に対して、A-4以外で提供しているサービスを選択してください。【複数選択可】。

1. M&A を活用した成長戦略に関するコンサルティング
2. 事業計画の作成サポート
3. DCF を用いた株価算定書（上場企業の適時開示に算定機関として開示される程度の内容）やフェアネスオピニオンの作成
4. IR 活動サポート
5. （顧客が未上場の場合）株式上場のコンサルティング
6. 特になし
7. その他（ ）。

A-12 経営承継円滑化法の金融支援について、事業者に提案したことはありますか。【一つ選択】。

1. ある
2. 円滑化法について知っているが提案したことはない
3. ない。

A-12 で「2.」を選択した方に伺います。

A-13 提案しない理由は何ですか。【複数選択可】。

1. 制度の内容や手続が複雑で理解することが難しい。
2. 制度を利用する際の要件が厳しすぎて利用しづらい。
3. より有利な他の金融支援制度を提案している。
4. 制度の利用に心理的な抵抗感がある。
5. その他（ ）。

A-14 事業の譲渡を検討する企業から希望を聴取し、その条件に合う譲渡し側企業の候補を提案するサービスを提供していますか。【一つ選択】。

1. はい
2. いいえ

A-14 で「1.」を選択した方に伺います。

A-15 貴社の取り扱う案件のうち、譲渡側企業の希望をもとにマッチング先を提案するものと、譲渡し側企業の希望をもとにマッチング先を紹介するものとはどちらが多いですか。【一つ選択】。

1. 譲渡側企業の希望をもとにする方が多い
2. 譲渡し側企業の希望をもとにする方がやや多い
3. どちらとも言えない
4. 譲渡し側企業の希望をもとにする方が多い
5. 譲渡し側企業の希望をもとにする方がやや多い。

A-16 5年前と比べて状況に変化はありますか。【一つ選択】。

1. 譲渡側企業の希望をもとにする案件が増加している
2. 状況に変化はない。
3. 譲渡側企業の希望をもとにする案件が減少している。

A-17 譲渡側企業の希望をもとにする案件は、譲渡し側企業の希望をもとにする案件と比べて、どのような特有の障害がありますか。【自由回答】。

A-18 PE ファンドから希望を聴取し、その条件に合う譲渡し側企業の候補を提案するサービスを提供していますか。【一つ選択】。

1. はい
2. いいえ

A-18 で「1.」を選択した方に伺います。

A-19 5年前と比べて状況に変化はありますか。【一つ選択】。

1. PE ファンドからの依頼案件が増加している
2. 状況に変化はない。
3. PE ファンドからの依頼案件が減少している。

A-20 貴社がサポートされた案件において、譲渡し側と譲渡側企業の関係として最も多いケースはどれですか。【一つ選択】。

1. 同業
2. 同業ではないが、関係業種
3. 全く関係のない業種

A-21 貴社がサポートされた案件において、譲受け側企業から見た、譲渡側企業の売上規模の大きさとして最も多いケースはどれですか。感覚値でお答えください。【一つ選択】

1. 1/10 以下が多い 2. 1/5 程度が多い 3. 1/2 程度が多い 4. 自社と同等が多い
5. 自社以上が多い。

B 中小企業ガイドラインの浸透度

今年 3 月に中小企業庁が策定した「中小 M&A ガイドライン」には、中小 M&A の支援機関等に対する留意点も記載されています。その浸透度合いについて伺います。

B-1 今年 3 月に中小企業庁が策定した「中小 M&A ガイドライン」をどの程度知っていますか。【一つ選択】

1. 内容を詳しく知っている 2. ある程度内容を知っている
3. 聞いたことがある（内容は分からない） 4. 知らない。

B-2 譲渡側・譲受け側の両当事者の仲介者となることがあります。【一つ選択】

1. ある 2. ない。

B-2で「1.」を選択した方に伺います。

B-3 譲渡側・譲受け側の両当事者と仲介契約を締結する仲介者であるということ、両当事者に伝えていきますか。【一つ選択】

1. 必ず行っている 2. 行っていないことがある 3. 行っていない。

B-4 バリュエーションやデューディリジェンス等について、必要に応じて土業等専門家等の意見を求めるよう依頼者に伝えていきますか。【一つ選択】

1. 必ず行っている 2. 行っていないことがある 3. 行っていない。

B-5 譲渡側側に対して仲介者又はフィナンシャル・アドバイザーとなることがあります。【一つ選択】

1. ある 2. ない。

B-5で「1.」を選択した方に伺います。

B-6 譲渡側との仲介又はフィナンシャル・アドバイザーの契約の内容において、並行して他の支援機関への依頼を行うことを禁止する条項（専任条項）を設けることがあります。【一つ選択】

1. ある 2. ない。

B-6で「1.」を選択した方に伺います。

B-7 専任条項を設ける場合でも、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していますか。【一つ選択】

1. 必ず行っている 2. 行っていないことがある 3. 行っていない。

B-5で「1.」を選択した方に伺います。

B-8 譲渡側との仲介又はフィナンシャル・アドバイザーの契約の内容において、M&A が成立しないまま当該契約が終了した後一定期間（テール期間）内に譲渡側が M&A を行った場合に、当該契約は終了しているにもかかわらず、手数料の支払いを求める条項（テール条項）を設けることがあります。【一つ選択】

1. ある 2. ない。

B-8で「1.」を選択した方に伺います。

B-9 テール期間は最大でどの程度ですか。【一つ選択】

1. 6ヶ月以内 2. 6ヶ月超～1年以内 3. 1年超～2年以内 4. 2年超～3年以内
5. 3年超～5年以内 6. 5年超。

B-10 貴社はどの程度の金額の最低手数料を設定していますか。【一つ選択】

1. 設定していない 2. 100万円以下 3. 100万円超～300万円以下
4. 300万円超～500万円以下 5. 500万円超～1,000万円以下
6. 1,000万円超～2,000万円以下 7. 2,000万円超。

B-11 手数料の算定に当たっては、原則としていずれを基にしていますか。【一つ選択】

1. 譲渡対価 2. 移動総資産 3. その他（ ）。

B-12 譲渡側の事業者が合併に来る際、どの段階の相談から受け始めることが多いですか。【一つ選択】

1. 承継すべきかどうかの相談（承継することすら決めていない）
2. 承継の手法に関する相談（承継することは決めている）
3. 承継の相手に関する相談（M&Aを行うことは決めている）
4. 承継の具体的な進め方や費用に関する相談（M&Aの相手方までおおまかに決めている）。

B-13 支援を行った事業者がリピーターや貴社への紹介者になるケースはどの程度ありますか。感覚値でお答えください。【それぞれ一つ選択】

（1）買い手がリピーターになるケース。

1. 0. ほとんどない 2. ～3割程度 3. ～5割程度 4. ～7割程度 5. 7割以上。

（2）売り手が貴社へ別の事業者を紹介するケース。

1. 0. ほとんどない 2. ～3割程度 3. ～5割程度 4. ～7割程度 5. 7割以上。

B-14 支援機関の健全な活動を促すため、活動の質を担保する何らかの仕組み（例、顕彰、認証、資格等）を導入すべきとの意見には同意しますか。【一つ選択】

1. 同意する 2. やや同意する 3. どちらとも言えない
4. あまり同意しない 5. まったく同意しない
（その理由を自由に記入ください）。

C 事業引継ぎ支援センターの活用

事業引継ぎ支援センターの実務上の活用方法について伺います。

C-1 貴社は、事業引継ぎ支援センターの登録機関又はマッチングコーディネーターですか。【複数選択可】。

1. 登録機関である 2. マッチングコーディネーターである 3. どちらでもない。

C-2 事業引継ぎ支援センターをどの程度知っていますか。【一つ選択】。

1. 内容を詳しく知っている 2. ある程度内容を知っている
3. 聞いたことがある（内容は分からない） 4. 知らない。

C-3 事業引継ぎ支援センターについて、案件を持ち込むなど活用したことがありますか。【一つ選択】。

1. ある（3回以上） 2. ある（1、2回） 3. ない（案件規模が小さすぎる等貴社での受注を断る目的で、事業引継ぎ支援センターへの相談を促すだけの便宜的な活用を含む）

C-4 紹介した事業者は、事業引継ぎ支援センターを知っていましたか。【一つ選択】。

1. よく知っていた 2. 少し知っていた 3. 聞いたことがある程度
4. 全く知らなかった。

C-5 事業引継ぎ支援センターを活用した理由は何ですか。【複数選択可】。

1. 自社で対応するには採算が合わないため
2. 自社では必要な支援体制（能力、人数等）を用意できないため
3. 自社のネットワークでは支援先事業者の満足するサービスを提供できないため
4. 支援先事業者からセンターを活用したいとの希望があったため
5. その他（ ）。

C-5で「1.」を選択した方に伺います。

C-6 センターに持ち込む案件となる際のボーダーライン（案件対象企業の年商）は下記のいずれが近いでしょうか。【一つ選択】。

1. 1,000万円未満 2. 3,000万円未満 3. 5,000万円未満 4. 1億円未満
5. 2億円未満 6. 3億円未満 7. 3億円以上。

C-7 事業引継ぎ支援センターの提供するサービスについての満足度を教えてください。【それぞれ一つ選択】。

（1）譲渡し側と譲受け側のマッチング。

1. 満足 2. やや満足 3. 普通 4. やや不満 5. 不満

（2）土業専門家等の紹介（バリエーションやデューディリジェンス等）。

1. 満足 2. やや満足 3. 普通 4. やや不満 5. 不満

C-7（1）又は（2）で「4.」又は「5.」を選択した方に伺います。

C-8 理由をお教えてください。【それぞれ複数選択可】。

（1）譲渡し側と譲受け側のマッチング。

1. マッチングに時間がかかっている。
2. 相手側のマッチングにかかる希望に対して、対応してもらえなかった。
3. 登録者数が少ない 4. センターによって、対応が異なるケースがある。
5. 相手先の内容が悪い。

（2）土業専門家等の紹介（バリエーションやデューディリジェンス等）。

1. 紹介された専門家にかかる費用が高額であった。
2. 紹介された専門家の対応が良くなかった。
3. 地域に適切な専門家がいない 4. あまり専門家を紹介してくれない。

C-9 事業引継ぎ支援センターに更に期待するサービスを選択してください。【複数選択可】。

1. 拠点数の拡大（※現状は各都道府県に一拠点）
2. 県外との広域的なマッチングの強化。
3. マッチングに係る民間支援機関との連携強化。
4. 案件の掘り起こし機能の拡充 5. 紹介する土業等専門家の質・量の向上。
6. PMI（M&A後の統合支援）への支援 7. 民間支援機関の人材育成。
8. 各地域における中小M&Aの支援機関の取りまとめ 9. 成功事例の発信。
10. 相談機能の強化 11. その他（ ）。

C-10 その他、事業引継ぎ支援センターについてご意見があれば、お聞かせください。【自由回答】。

D 経営者保証に関するガイドラインの活用

令和元年12月に制定された「事業承継時に焦点を当てた「経営者保証に関するガイドライン」の特則（以下、「ガイドライン特則」）に関連した内容について伺います。

D-1 令和元年12月に制定された「ガイドライン特則」をどの程度知っていますか。【一つ選択】。

1. 詳しく知っている 2. ある程度内容を知っている
3. 聞いたことがある（内容は分からない） 4. 知らない。

D-2 中小M&Aにおいて、「ガイドライン特則」を活用して経営者保証の解除に至った事例はありますか。【一つ選択】。

1. ある 2. ない 3. 経営者保証を提供している事例がなかった。

D-2で「1.」を選択した方に伺います。

D-3 経営者保証を解除した際、どのような融資条件の変更が行われましたか（どのような融資条件の変更を行いましたか）。【複数選択可】

1. 保証協会付融資への借換え（事業承継特別保証）
2. 金利の変更
3. 担保の提供（追加担保を含む）
4. 停止条件付保証契約の締結
5. 融資条件の変更なし
6. その他（ ）

D-2で「1.」を選択した方に伺います。

D-4 経営者保証を解除する際、苦労した点があればお聞かせください。【複数選択可】

1. 関係者（経営者・金融機関）の経営者保証解除に対するスタンスの違いの調整
2. 経営者保証ガイドラインを活用できるよう売り手（被承継企業）の財務状況等を改善させること
3. その他（ ）

D-2で「2.」を選択した方の中で、「ガイドライン特則」を活用して経営者保証の解除を試みたができなかった経験をお持ちの方に伺います。

D-5 経営者保証の解除に至らなかった理由は何ですか。【複数選択可】

1. 関係者（経営者・金融機関）の経営者保証解除に対するスタンスの隔たりが大きかったため
2. 売り手（被承継企業）の財務状況等が経営者保証ガイドラインを活用できるまで改善できなかったため
3. その他（ ）

D-6 平成25年に制定された「経営者保証に関するガイドライン」および「ガイドライン特則」についてご意見があれば、お聞かせください。【自由回答】

- （1）経営者保証に関するガイドライン
- （2）ガイドライン特則

E 中小 M&A に関する法制度上の課題

中小 M&A に関する法制度上の課題について、事業譲渡での許認可承継や、所在不明株主に関連した内容について伺います。

E-1 中小企業等経営強化法に基づく許認可の特例は知っていますか。【一つ選択】

1. 知っている
2. 知らない

E-2 許認可等を譲渡し側から譲受け側に承継させるのに苦労したり、やむなくストラクチャーを変更（吸収分割等）したことはありますか。【一つ選択】

1. 苦労したことがある
2. そのような経験はない
3. 関連する業務を行っていない

E-2で「1.」を選択した方に伺います。

E-3 それほどどのような許認可等ですか。【自由回答】

E-4 株主名簿上に記載はあるものの連絡が取れない株主（所在不明株主）の存在によって、M&Aの実施に苦労した、又は M&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

1. 断念したことがある
2. 苦労したことがある
3. そのような経験はない
4. 関連する業務を行っていない

E-4で「1.」又は「2.」を選択した方に伺います。

E-5 所在不明株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度でしたか。【一つ選択】

1. 10%未満
2. 10%以上～33%以下
3. 34%以上～50%未満
4. 50%以上

E-6 実際に会社に出資等した方に名義だけ貸しており、株主名簿上に記載のある方（名義株主）の存在によって、M&Aの実施に苦労した、又は M&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

1. 断念したことがある
2. 苦労したことがある
3. そのような経験はない
4. 関連する業務を行っていない

E-6で「1.」又は「2.」を選択した方に伺います。

E-7 名義株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度でしたか。【一つ選択】

1. 10%未満
2. 10%以上～33%以下
3. 34%以上～50%未満
4. 50%以上

E-8 株券発行会社であるにもかかわらず（過去に株券発行会社であった者を含む）、株式譲渡の際、譲渡人から譲受人に株券を実際に交付していなかったため、当該株式譲渡の効力に疑義が生じ、M&Aの実施に苦労した、又は M&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

1. 断念したことがある
2. 苦労したことがある
3. そのような経験はない
4. 関連する業務を行っていない

F その他

F-1 相談者や顧客に対して事業承継補助金、経営資源引継ぎ補助金を案内したことはありますか。【それぞれ一つ選択】

（1）事業承継補助金

1. ある
2. 知っているが案内していない
3. 知らない

（2）経営資源引継ぎ補助金

1. ある
2. 知っているが案内していない
3. 知らない

F-1 (1) 又は (2) で「2。」を選択した方に伺います。

F-2 理由をお教えてください。【それぞれ複数選択可】

(1) 事業承継補助金

1. 補助額が低く効果が薄い 2. 申請が手間である
3. 他の補助金と重複している (補助金名:)
4. 申請期間が通年ではない 5. その他 ()

(2) 経営資源継ぎ補助金

1. 補助額が低く効果が薄い 2. 申請が手間である
3. 他の補助金と重複している (補助金名:)
4. 申請期間が通年ではない 5. その他 ()

F-3 10年前と比較した際の、中小企業の M&A に対するイメージがどのように変化したと
感じるかについて、お答えください。【それぞれ一つ選択】

(1) 買い

1. プラスのイメージになった (抵抗感が薄れた) 2. 変わらない
3. マイナスのイメージになった (抵抗感が増した)

(2) 売り

1. プラスのイメージになった (抵抗感が薄れた) 2. 変わらない
3. マイナスのイメージになった (抵抗感が増した)

F-4 その他、中小 M&A を推進する上で、障害となっていること、国に支援を求めること
など、ご意見があればお聞かせください。【自由回答】

～これでアンケートは終了です。ご協力ありがとうございました。～

我が国における中小M&Aの実施状況に関する調査

3. 中小M&Aに関するアンケート ～ 事業引継ぎ支援センター向け ～

調査概要

調査対象

- 全国の事業引継ぎ支援センター48社を対象

調査期間

- 2021年1月8日～2021年1月18日

調査方法

- web回答方式

有効発送数

- 48社

有効回収数

- 48社

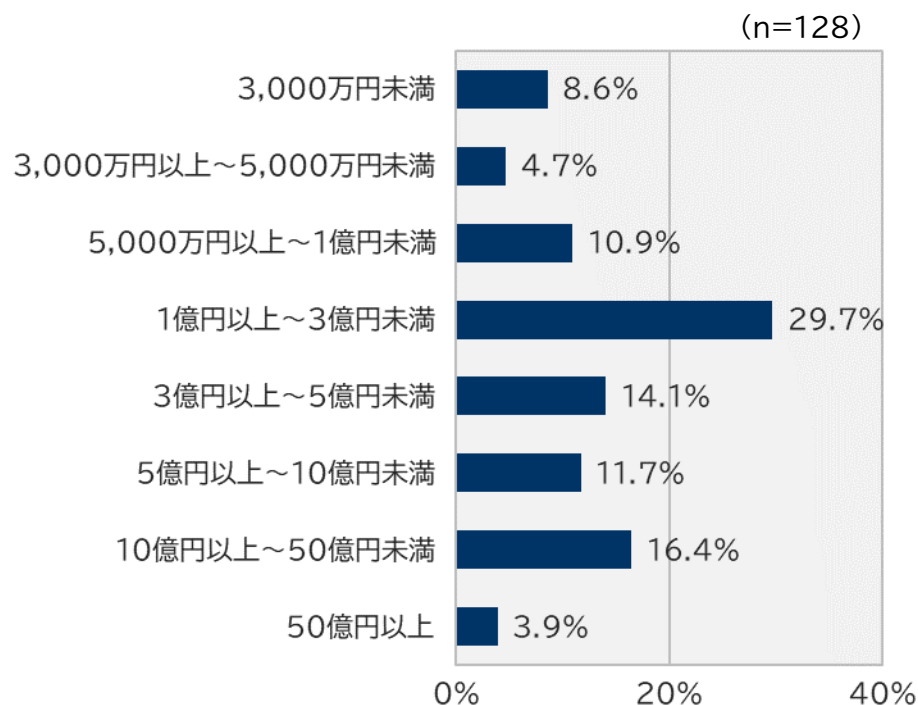
有効回収率

- 100.0%

3.1 貴センターの支援について –相談に来る買い手・売り手事業者の年商

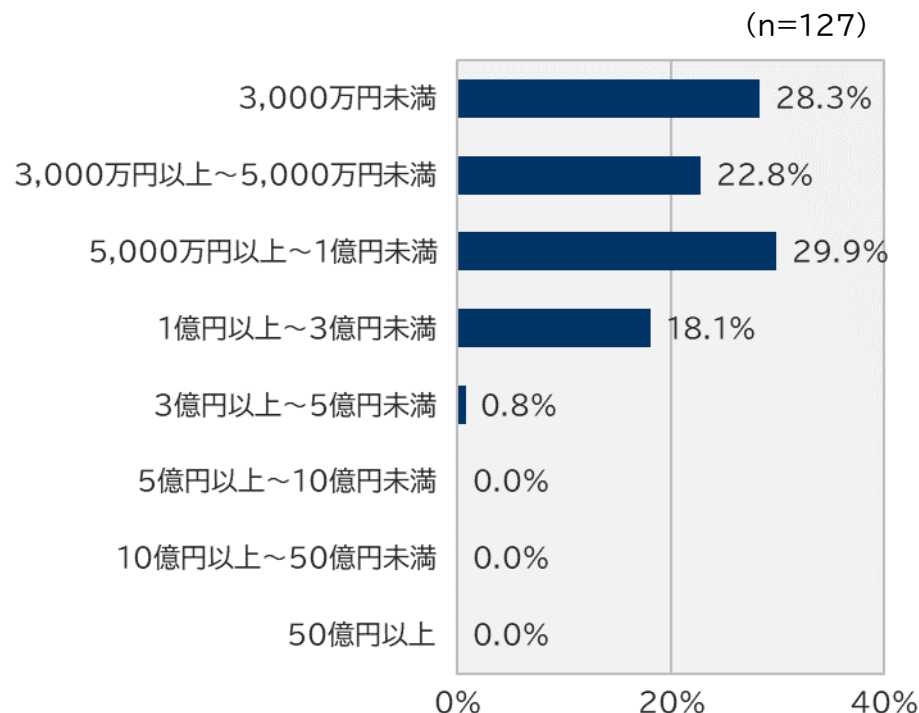
A-1-1 相談に来る買い手側の事業者の年商

- 相談に来る買い手側事業者の年商(年度売上高)で特に多いものとしては、「1億円以上～3億円未満」の割合が最も高く29.7%となっている
- 次いで、「10億円以上～50億円未満」が16.4%、「3億円以上～5億円未満」が14.1%となっている



A-1-2 相談に来る売り手側の事業者の年商

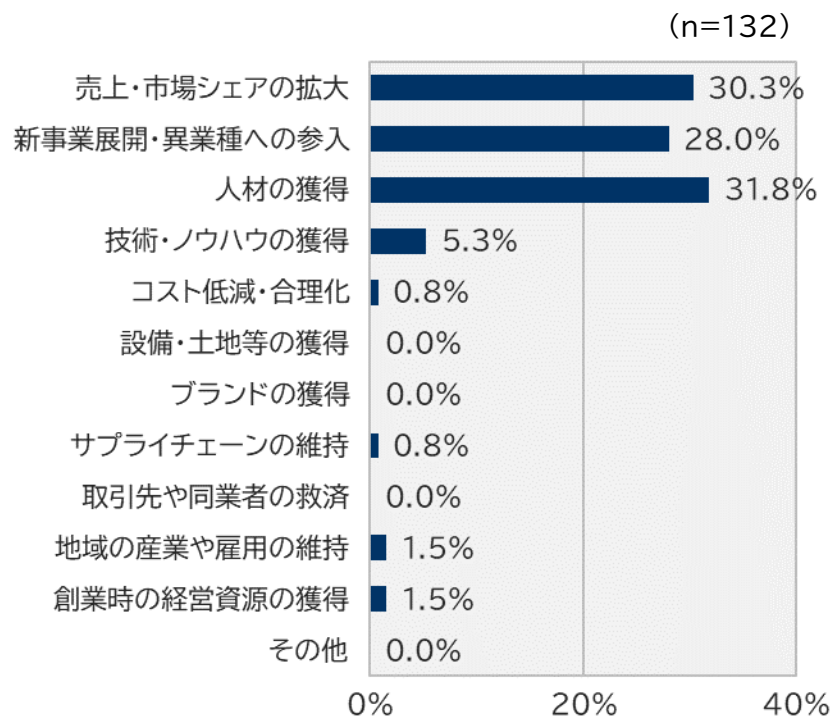
- 相談に来る売り手側事業者の年商で特に多いものとしては、「5,000万円以上～1億円未満」の割合が最も高く29.9%となっている
- 次いで、「3,000万円未満」が28.3%、「3,000万円以上～5,000万円未満」が22.8%となっている



3.1 貴センターの支援について – M&Aのきっかけや目的

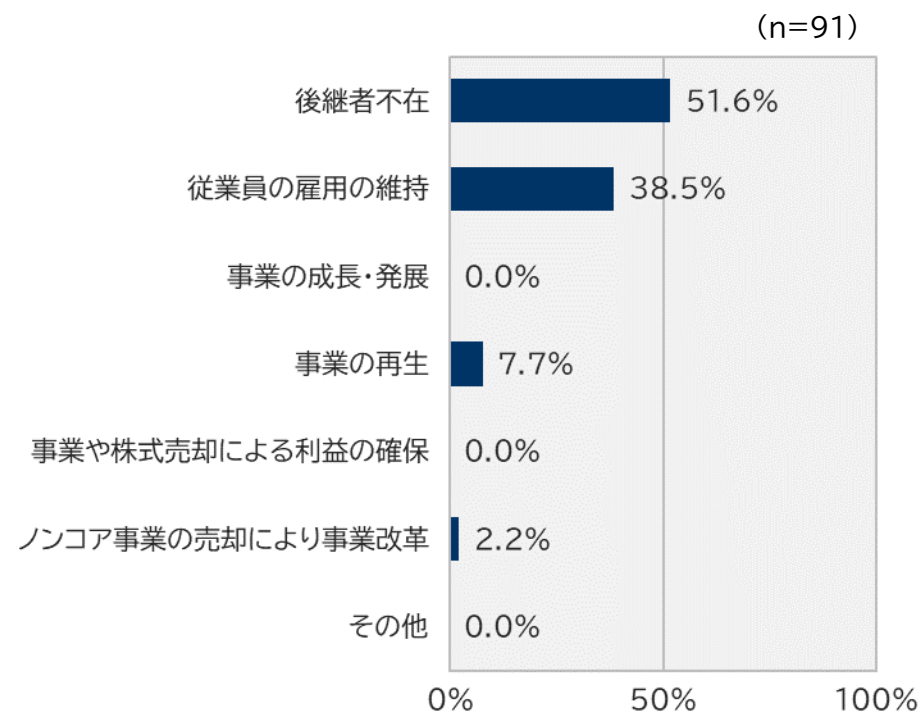
A-2 買い手企業のM&Aのきっかけや目的

- 対応することが多い買い手企業のM&Aのきっかけや目的としては、「人材の獲得」が31.8%と最も高い
- また、「売上・市場シェアの拡大」や「新事業展開・異業種への参入」も30%前後の割合となっている



A-3 売り手企業のM&Aのきっかけや目的

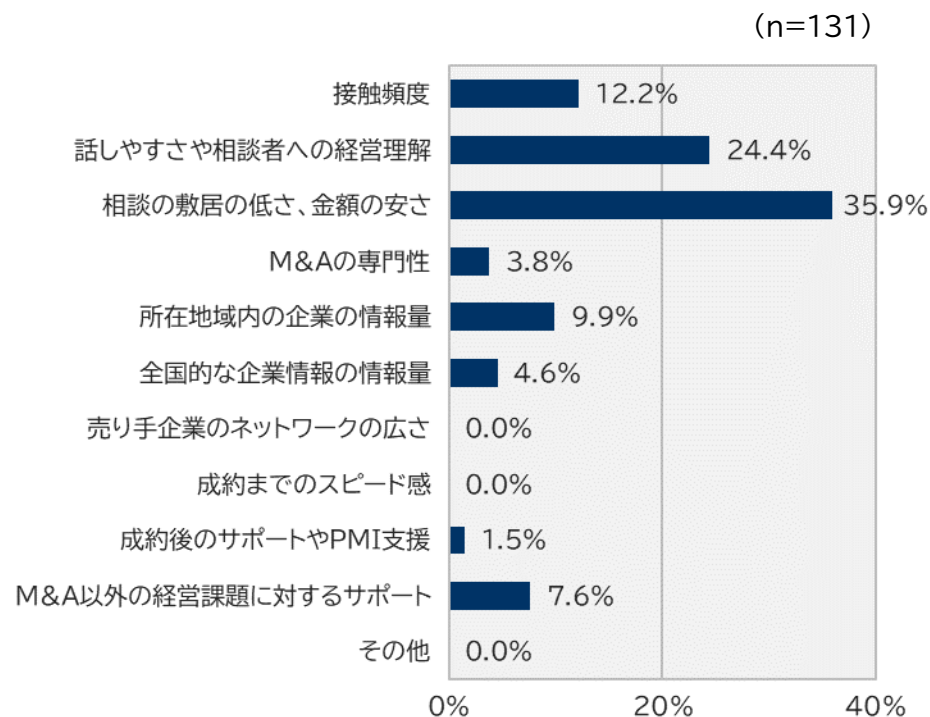
- 対応することが多い売り手企業のM&Aのきっかけや目的としては「後継者不在」が51.6%と最も高い
- 次に、「従業員の雇用の維持」が38.5%となっている



3.1 貴センターの支援について – 特徴、顧客の業績動向

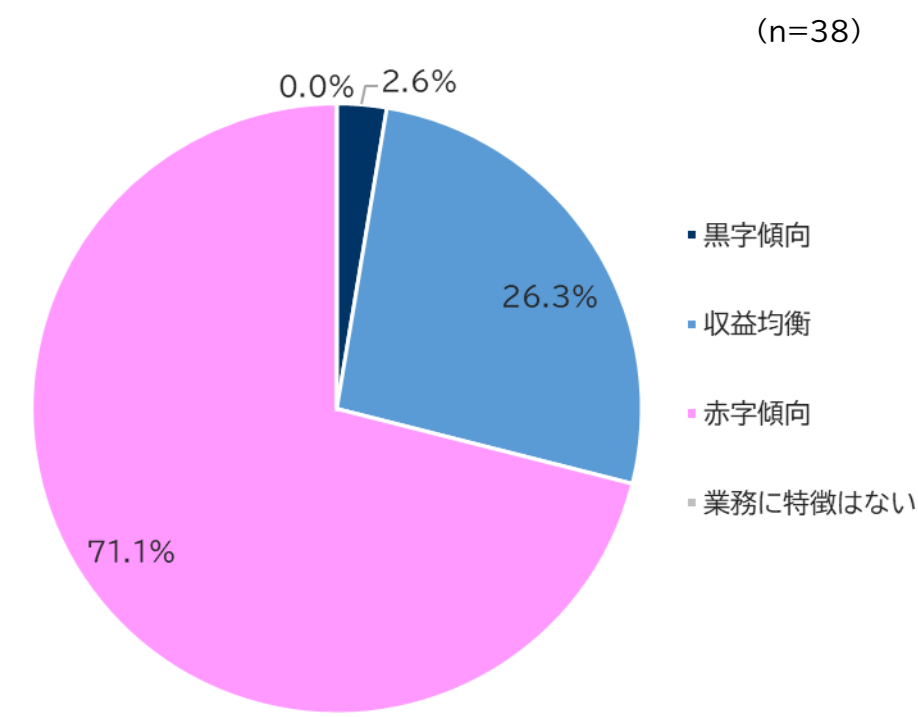
A-4 民間支援企業と比べた貴センターの特徴

- 民間支援企業と比べた特徴としては、「相談の敷居の低さ、金額の安さ」が35.9%と最も高い
- 次いで、「話しやすさや相談者への経営理解」が24.4%となっている



A-5 譲渡相談顧客の業績傾向

- 譲渡相談顧客の業績傾向としては、「赤字傾向」の割合が最も高く、71.1%となっている
- 次いで、「収益均衡」が26.3%であり、「黒字」は2.6%と少ない

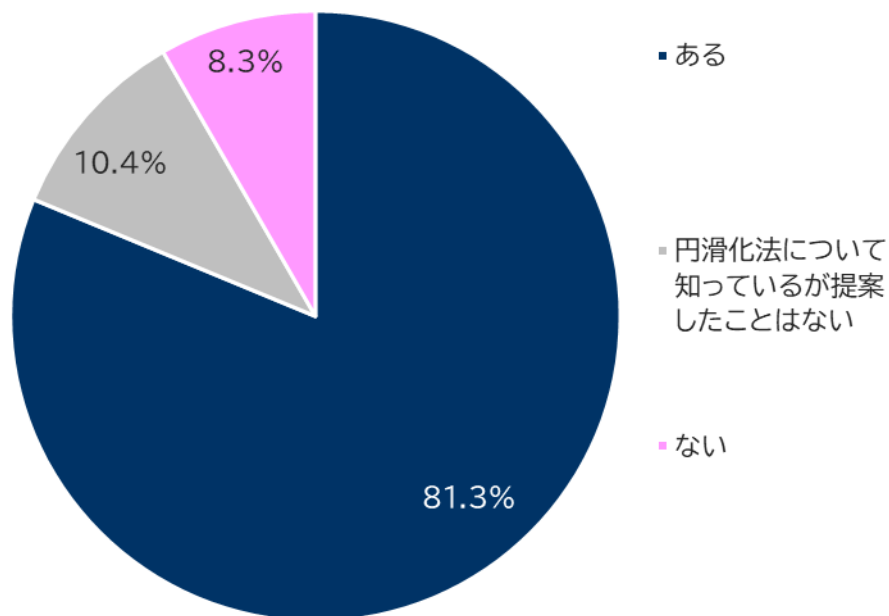


3.1 貴センターの支援について – 経営承継円滑化法

A-6 経営承継円滑化法の金融支援について、事業者が提案したことはあるか

- 経営承継円滑化法の金融支援について、事業者が提案したことはあるかを聞いたところ、「ある」が81.3%と最も高い
- 次いで「円滑化法について知っているが提案したことはない」が10.4%となっている

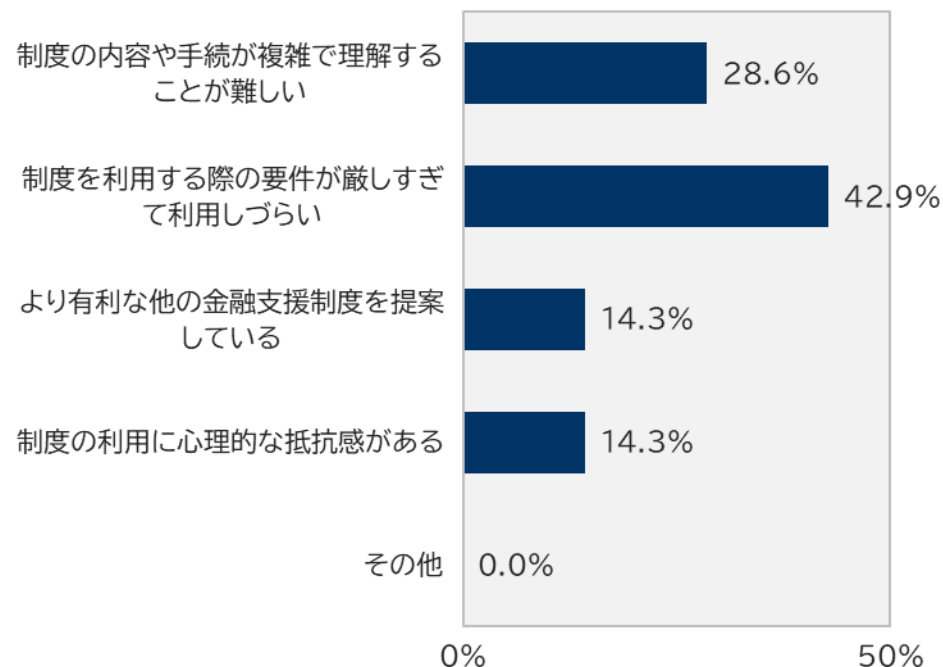
(n=48)



A-7 提案しない理由

- 「円滑化法について知っているが提案したことはない」との回答者を対象に、提案しない理由を聞くと、「制度を利用する際の要件が厳しすぎて利用しづらい」が42.9%と最も高い
- 次いで「制度の内容や手続が複雑で理解することが難しい」が28.6%となっている

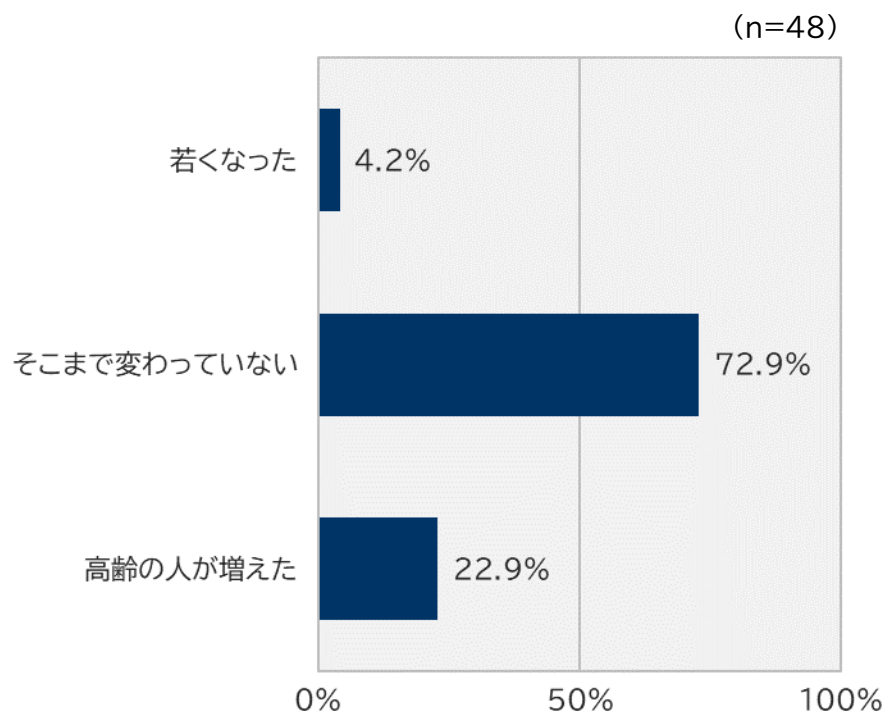
(n=7)



3.1 貴センターの支援について – 相談者(売り手)の状況

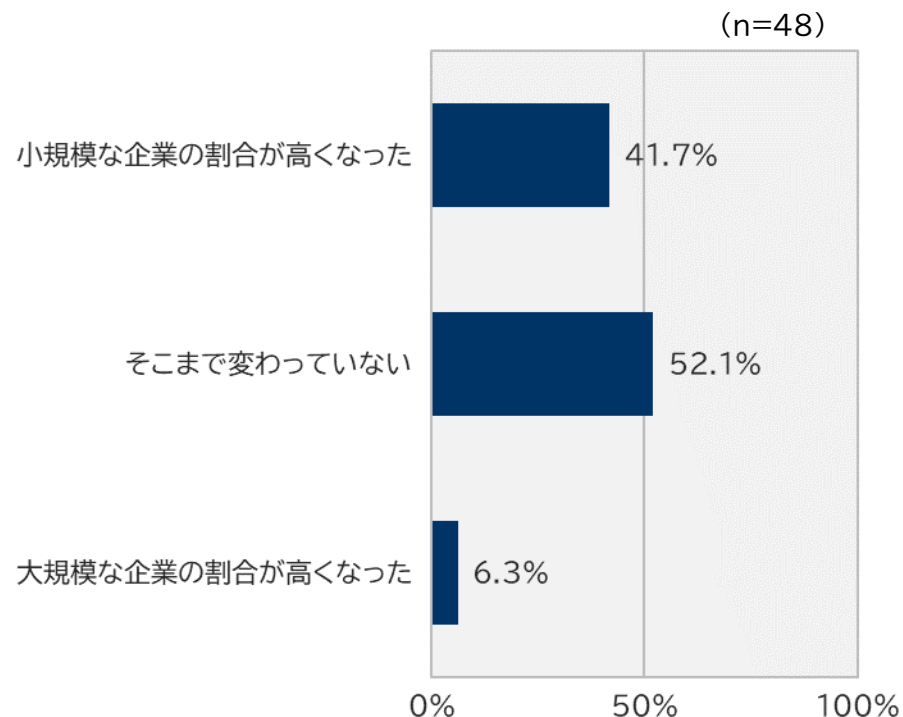
A-8-1 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、相談者の年齢に変化はあるか

- 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、相談者の年齢に変化はあるかを聞いたところ、「そこまで変わっていない」の割合が最も高く、72.9%となっている



A-8-2 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、企業の規模に変化はあるか

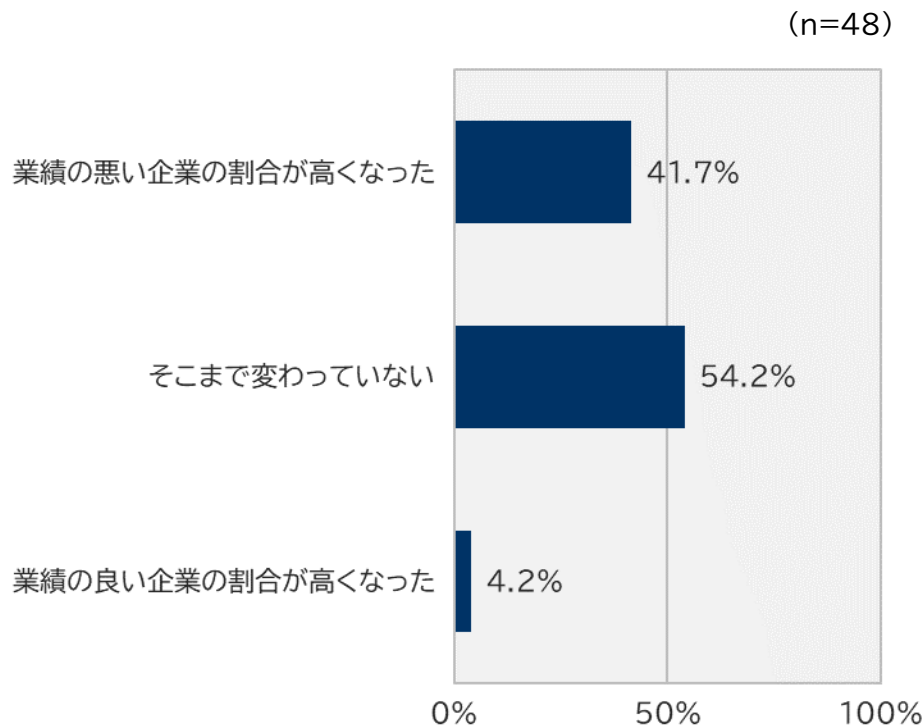
- 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、企業の規模に変化はあるかを聞いたところ、「そこまで変わっていない」が52.1%と最も高いが、「小規模な企業の割合が高くなった」も41.7%を占めている



3.1 貴センターの支援について – 相談者(売り手)の状況、譲渡し側と譲受け側の関係

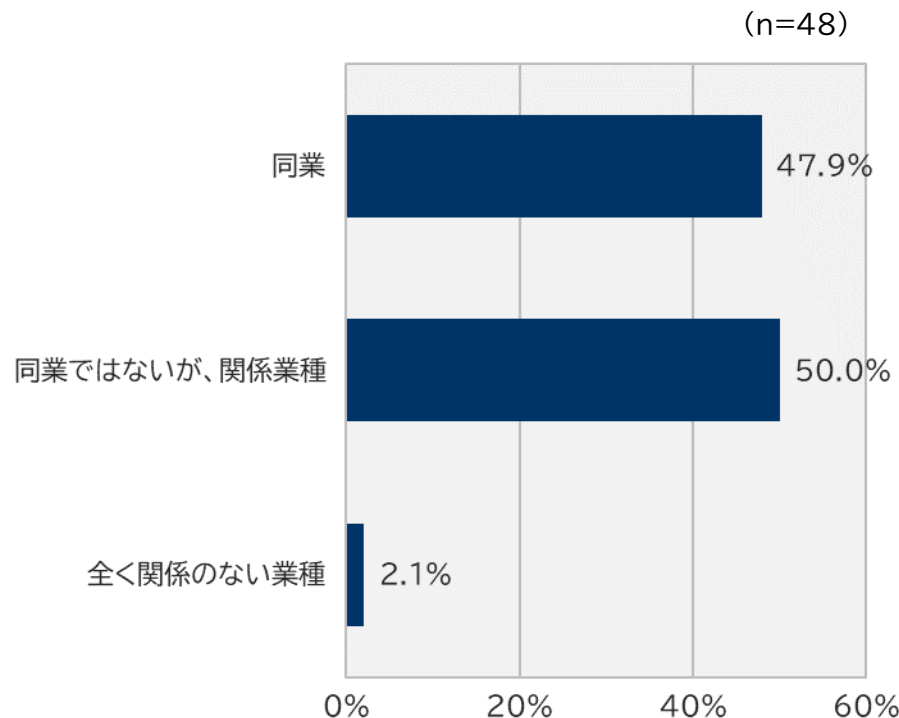
A-8-3 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、企業の業績に変化はあるか

- 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、企業の業績に変化はあるかを聞いたところ、「そこまで変わっていない」が54.2%と最も高いが、「業績の悪い企業の割合が高くなった」も41.7%を占めている



A-9 サポートした案件において、譲渡し側と譲受け側の企業の関係として最も多いケース

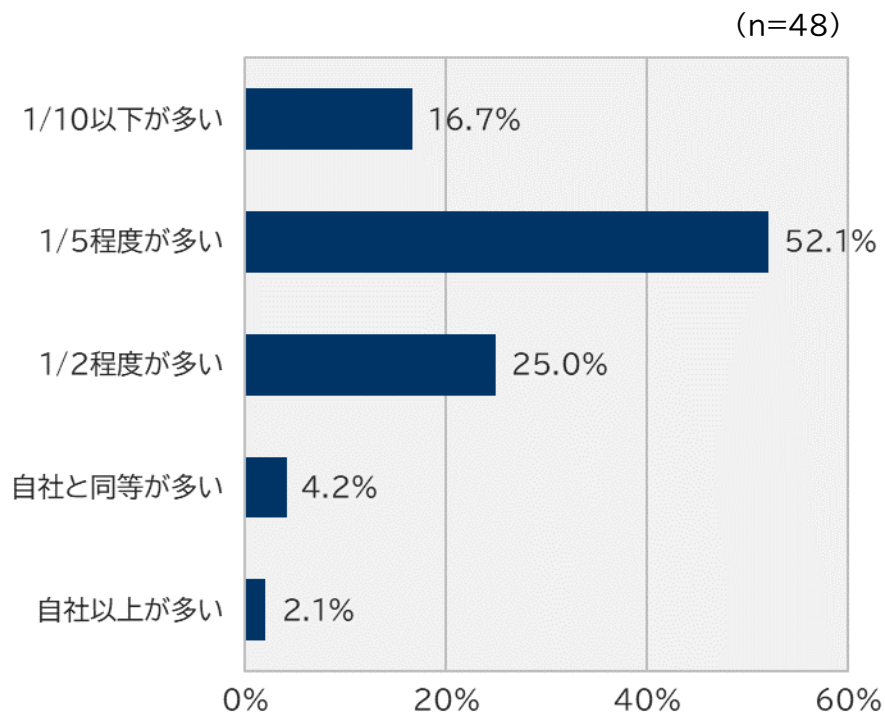
- サポートした案件において、譲渡し側と譲受け側の企業の関係で最も多いケースとしては、「同業ではないが、関係業種」が50.0%と最も高いが、「同業」も47.9%を占めている



3.1 貴センターの支援について – 譲渡した企業の売上規模、2次対応への橋渡し

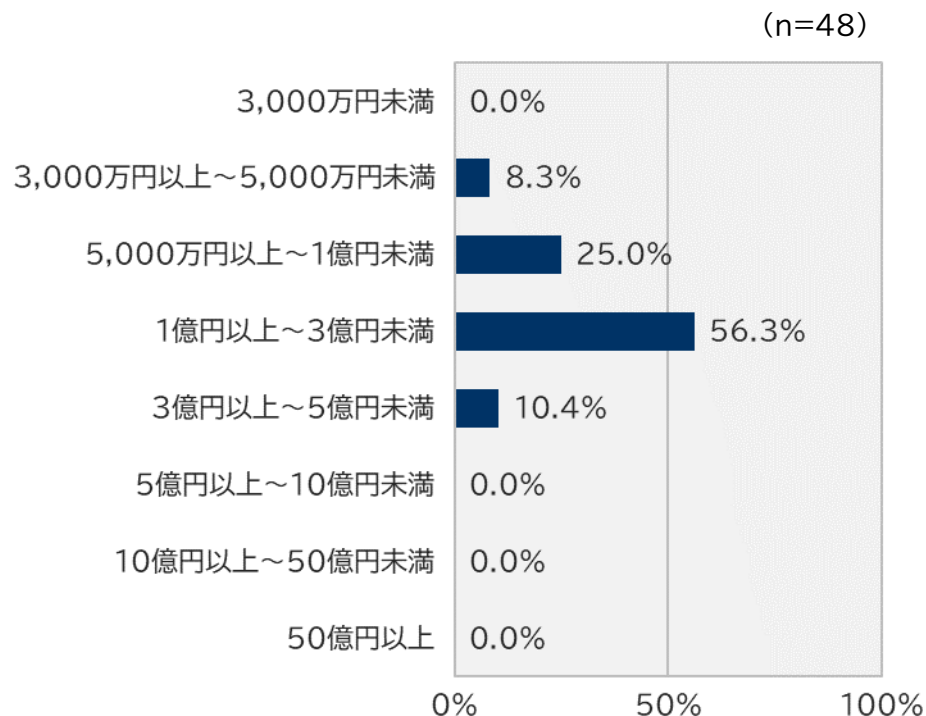
A-10 サポートした案件において、譲受け側企業から見た、譲渡した企業の売上規模の大きさ

- サポートした案件において、譲受け側企業から見た、譲渡した企業の売上規模の大きさで最も多いケースとしては、「1/5程度が多い」の割合が最も高く、52.1%となっている



A-11 2次対応に橋渡しする(案件の)おおまかな売上規模の基準として最も近いもの

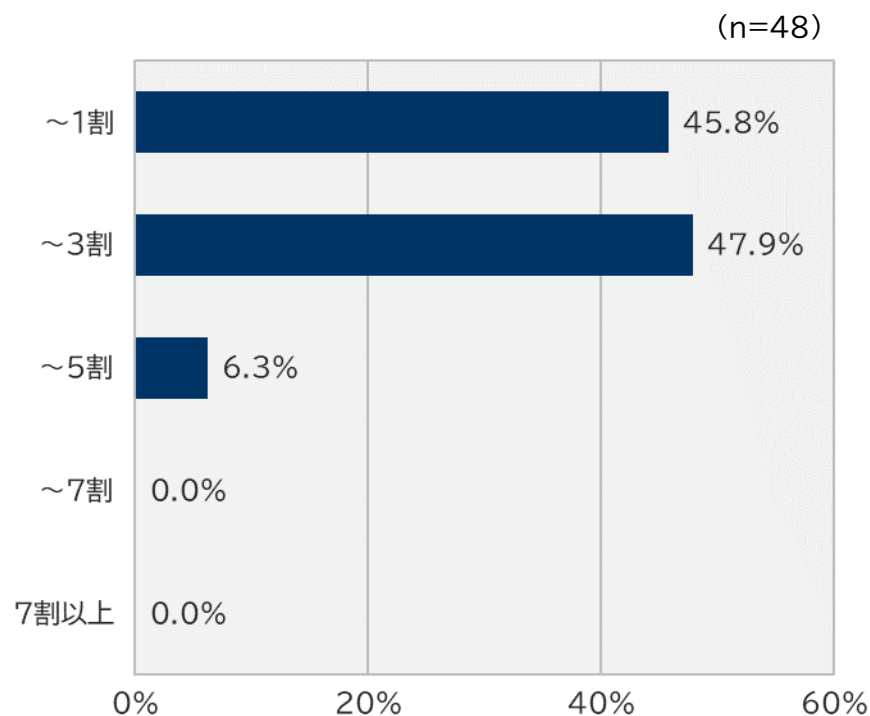
- 2次対応に橋渡しする(案件の)おおまかな売上規模の基準に最も近いものとしては、「1億円以上～3億円未満」の割合が最も高く、56.3%となっている



3.1 貴センターの支援について – 3次対応

A-12 3次対応した成約案件において、買い手が個人・個人事業主となる割合

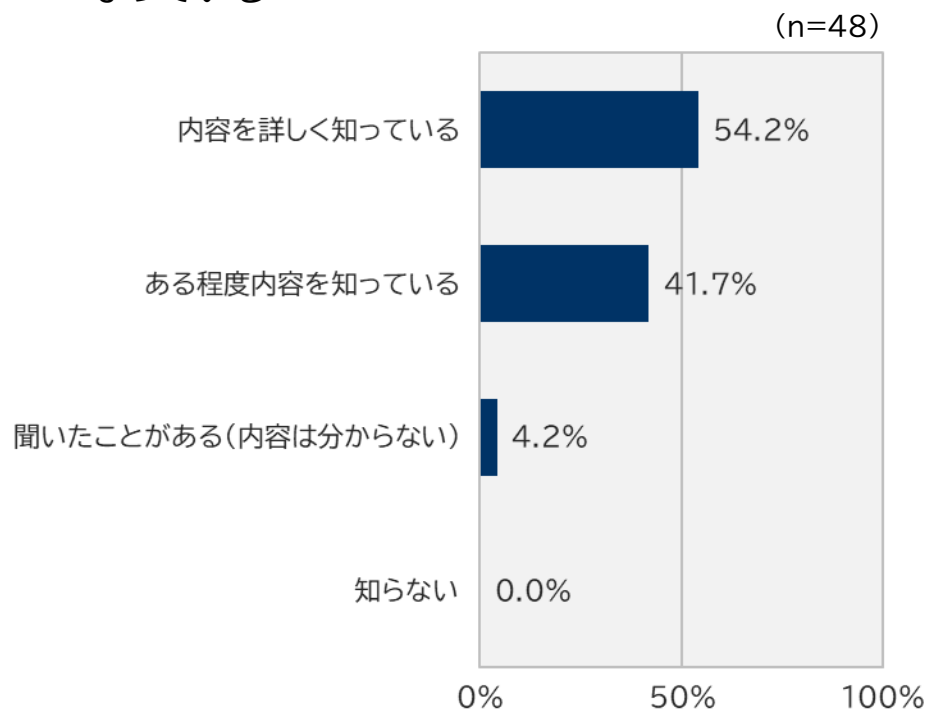
- 3次対応した成約案件において、買い手が個人・個人事業主となる割合については、「～3割」が最も高く47.9%となっているが、「～1割」との回答も45.8%を占めている



3.2 中小M&Aガイドラインの浸透度 — 認知度、登録機関への要求

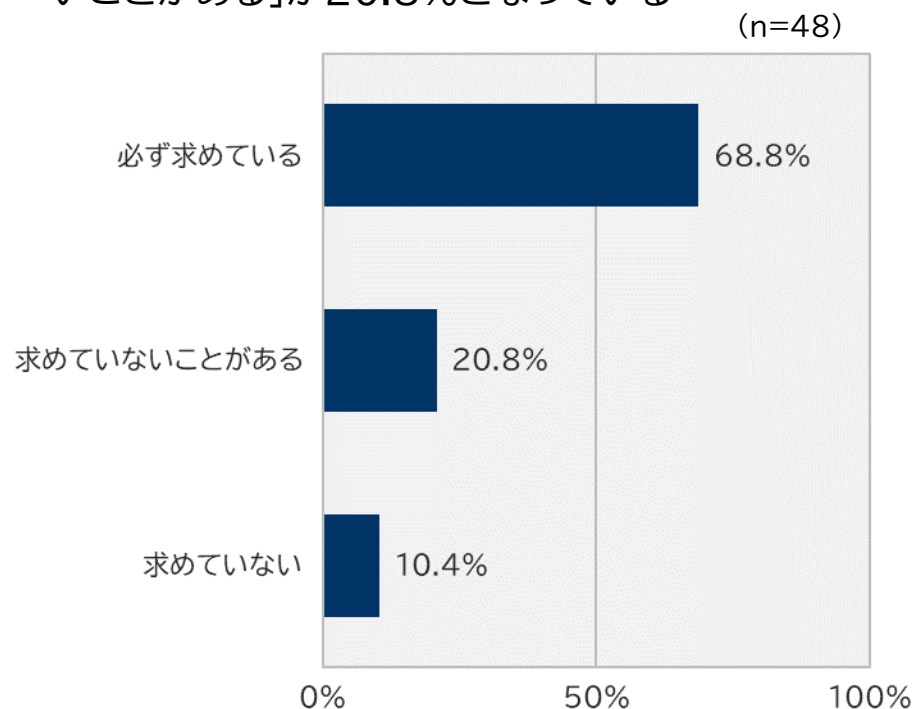
B-1 「中小 M&A ガイドライン」をどの程度知っているか

- 「中小 M&A ガイドライン」をどの程度知っているかについては、「内容を詳しく知っている」が54.2%と最も高い
- 次いで「ある程度内容を知っている」が41.7%となっている



B-2 譲渡し側・譲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、両当事者に伝えるよう、登録機関等に求めているか

- 仲介者であるということを、両当事者に伝えるよう、登録機関等に求めているかについては、「必ず求めている」が68.8%と最も多い、次いで「求めていないことがある」が20.8%となっている

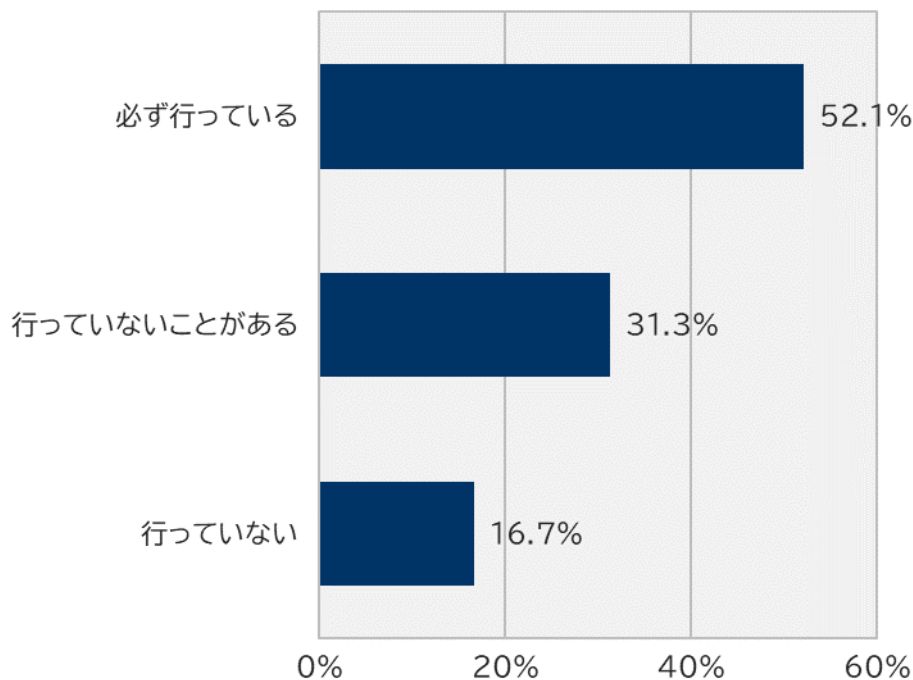


3.2 中小M&Aガイドラインの浸透度 – 登録機関への要求、手数料

B-3 必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう事業者伝えるよう、登録機関等に求めているか

- 士業等専門家等の意見を求めるよう事業者に伝えるよう、登録機関等に求めているかについては、「必ず行っている」が52.1%と最も高く、次いで「行っていないことがある」が31.3%となっている

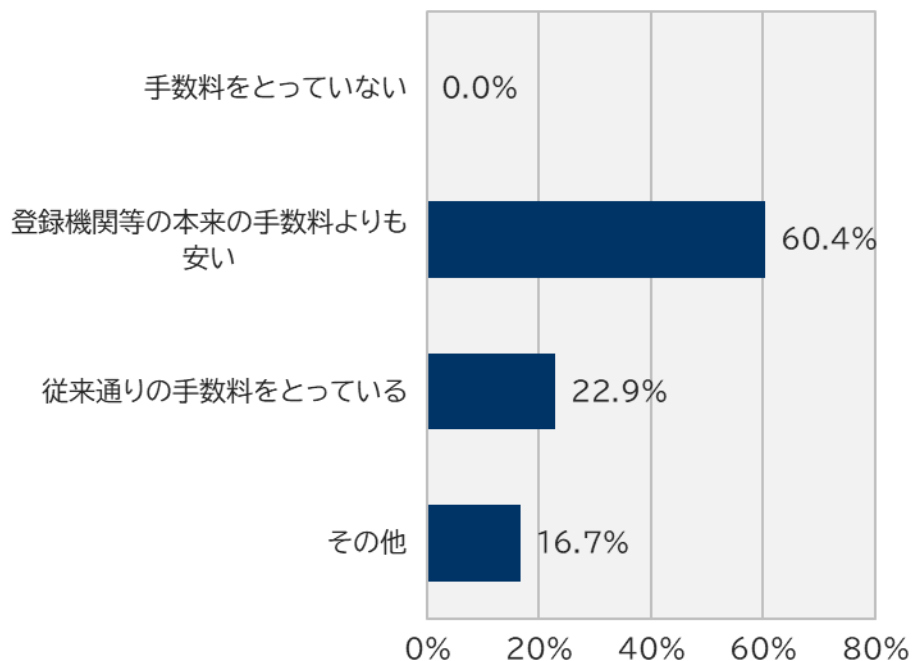
(n=48)



B-4 登録機関やマッチングコーディネーターの手数料

- 登録民間機関やマッチングコーディネーターに橋渡しをする際、登録機関やマッチングコーディネーターはどのような手数料で支援を行っているかについては、「登録機関等の本来の手数料よりも安い」の割合が最も高く、60.4%となっている

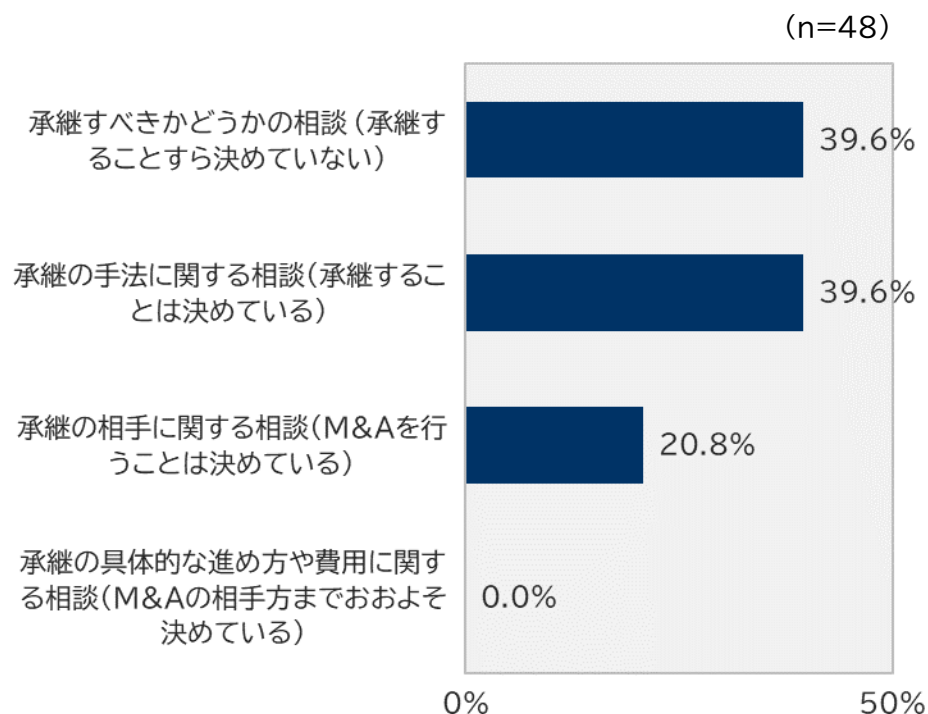
(n=48)



3.2 中小M&Aガイドラインの浸透度 – 相談に来る段階、リピーターになる割合

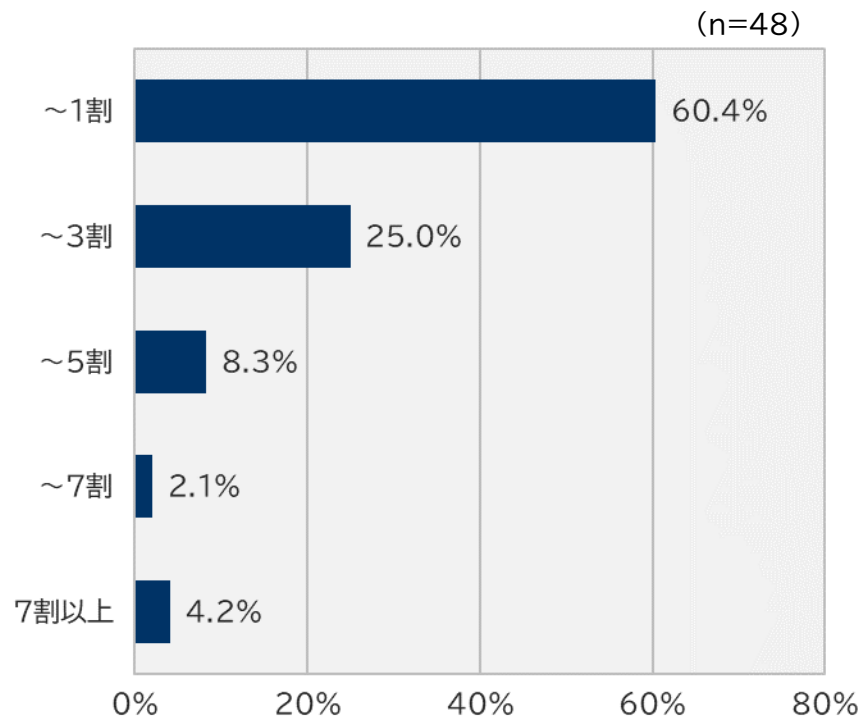
B-5 譲渡し側の事業者が相談に来る際、どの段階の相談から受け始めることが多いか

- 譲渡し側の事業者が相談に来る際、どの段階の相談から受け始めることが多いかについては、「承継すべきかどうかの相談」および「承継の手法に関する相談」が共に39.6%となっている



B-6-1 支援を行った譲受け側事業者がリピーターになるケースはどの程度あるか

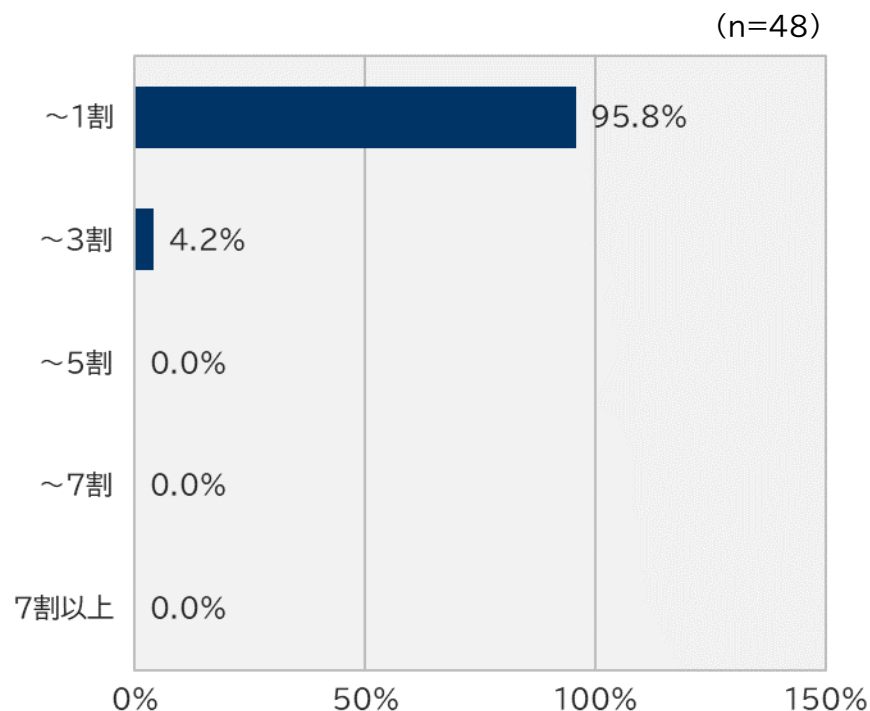
- 支援を行った譲受け側事業者がリピーターになるケースはどの程度あるかについては、「～1割」が60.4%と最も高く、次いで「～3割」が25.0%となっている



3.2 中小M&Aガイドラインの浸透度 – 別の事業者を紹介する割合、活動の質の担保

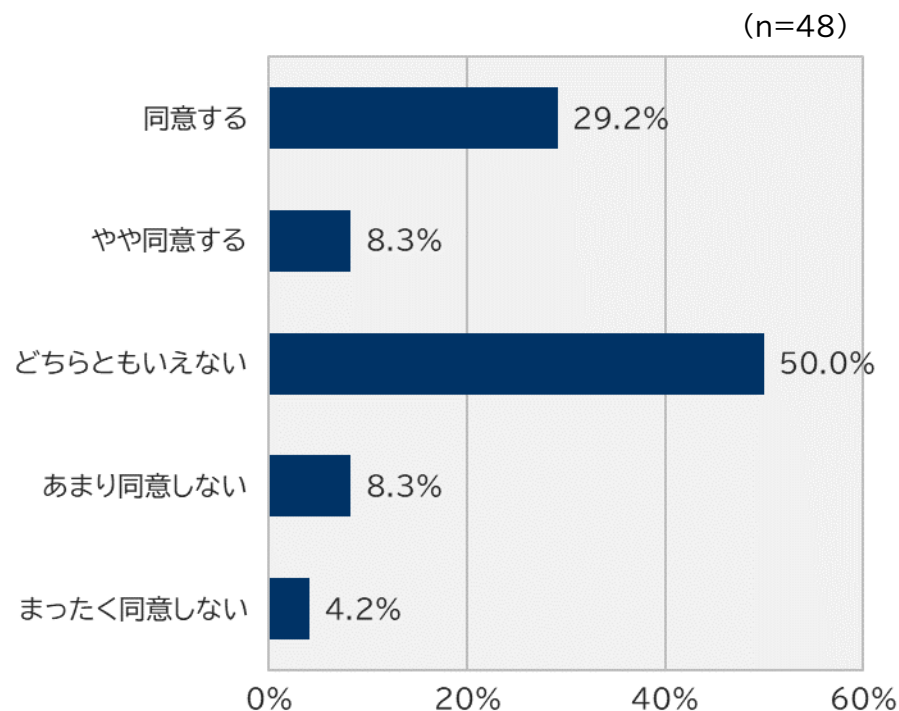
B-6-2 支援を行った譲渡側事業者が別の事業者を紹介するケースはどの程度あるか

- 支援を行った譲渡側事業者が別の事業者を紹介するケースはどの程度あるかについては、「～1割」が95.8%と最も高く、次いで「～3割」が4.2%となっている



B-7 支援機関の健全な活動を促すため、活動の質を担保する何らかの仕組み(例. 顕彰、認証、資格等)を導入すべきとの意見には同意するか

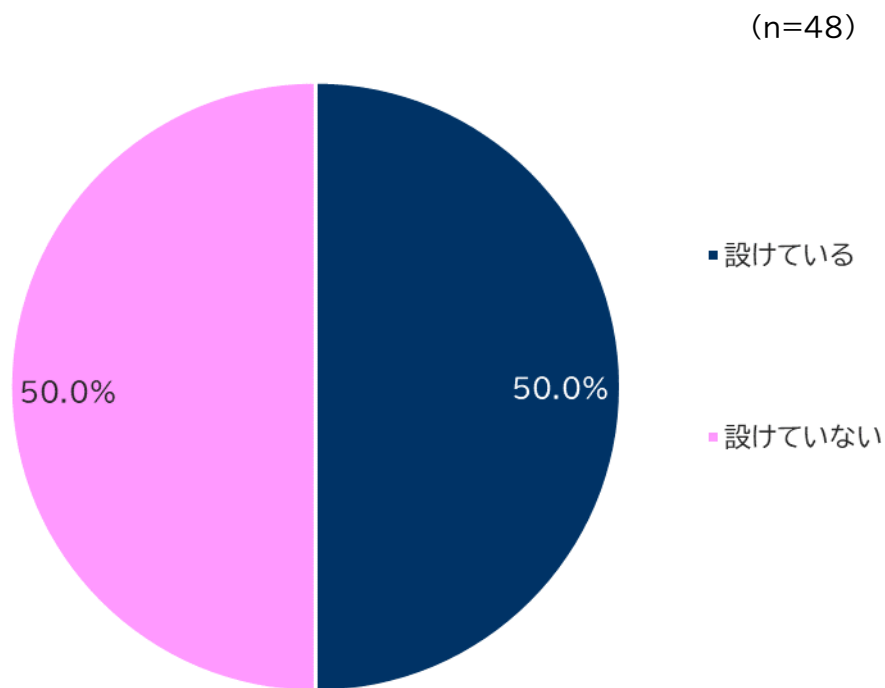
- M&A支援活動の質を担保する何らかの仕組みの導入について、「どちらともいえない」が50.0%と最も高く、次いで「同意する」が29.2%となっている



3.2 中小M&Aガイドラインの浸透度 ―登録基準

B-8 登録民間機関やマッチングコーディネーターの登録にあたり、基準を設けているか

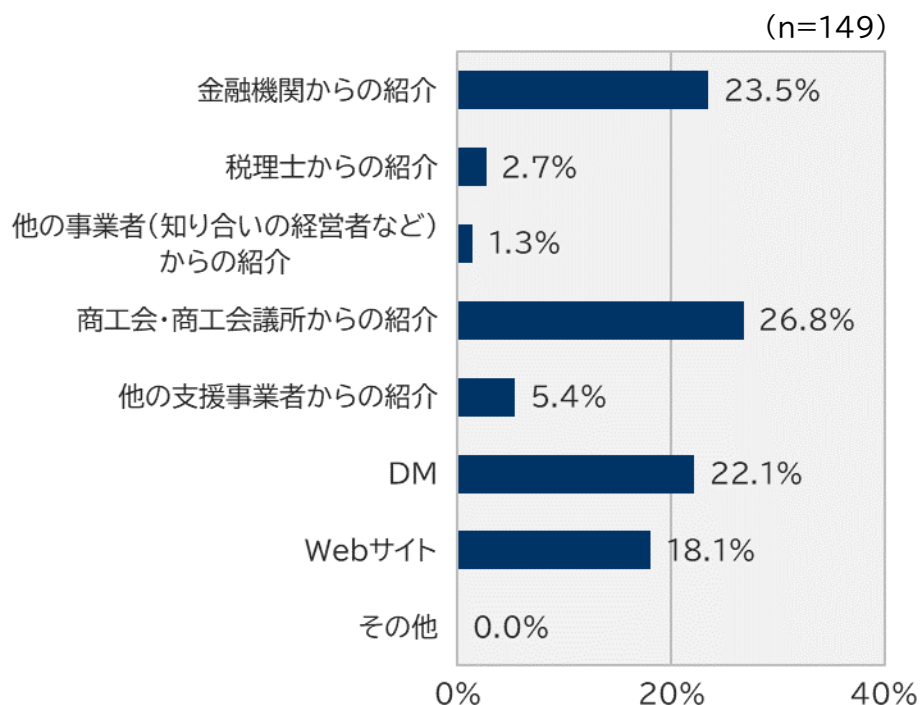
- 登録民間機関やマッチングコーディネーターの登録にあたり、明示的な基準を設けているかについて、「設けている」、「設けていない」が共に50.0%となっている



3.3 外部との連携について – 認知経路、他の公的機関からの紹介

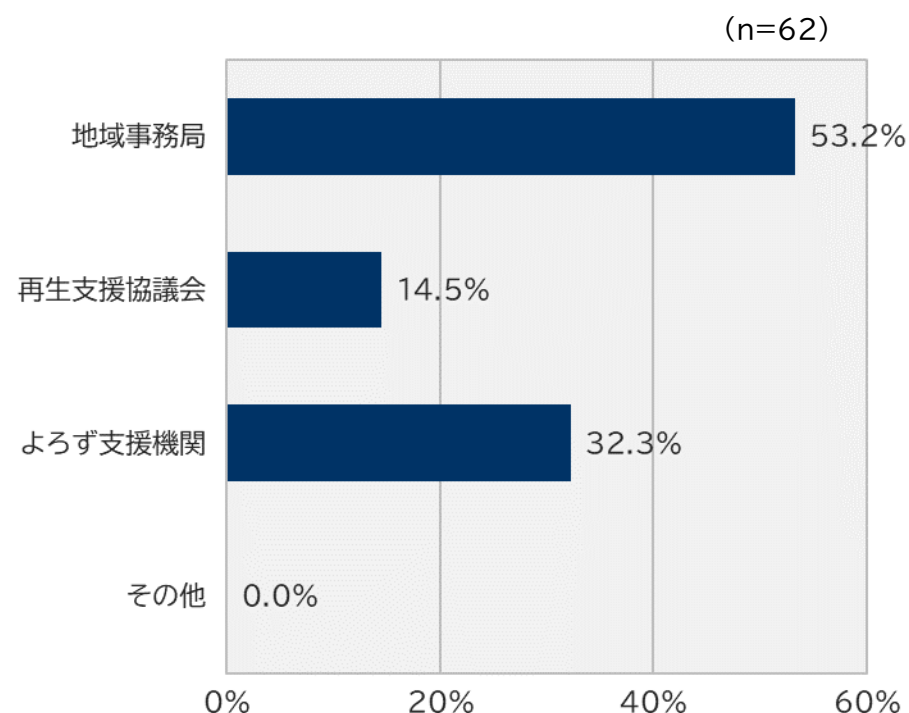
C-1 相談に来る事業者は、どのようにして事業引継ぎ支援センターを知ったか

- 相談に来る事業者は、どのようにして事業引継ぎ支援センターを知ったかについて、「商工会・商工会議所からの紹介」が26.8%と最も多く、次いで「金融機関からの紹介」が23.5%、「DM」が22.1%となっている



C-2 他の公的な機関の内、センターから見て案件の紹介元になることが多い機関

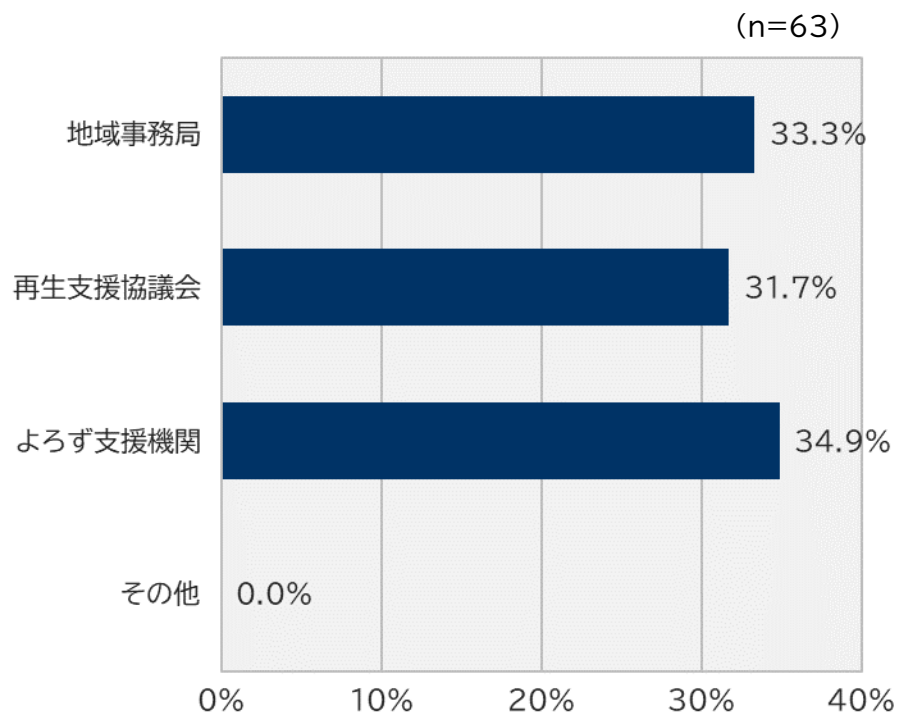
- 他の公的な機関の内、センターから見て案件の紹介元になることが多い機関としては、「地域事務局」が53.2%と最も多く、次いで「よろず支援機関」が32.3%、「再生支援協議会」が14.5%となっている



3.3 外部との連携について – 紹介先になる他の公的機関

C-3 他の公的な機関の内、センターから見て案件の紹介先になることが多い機関

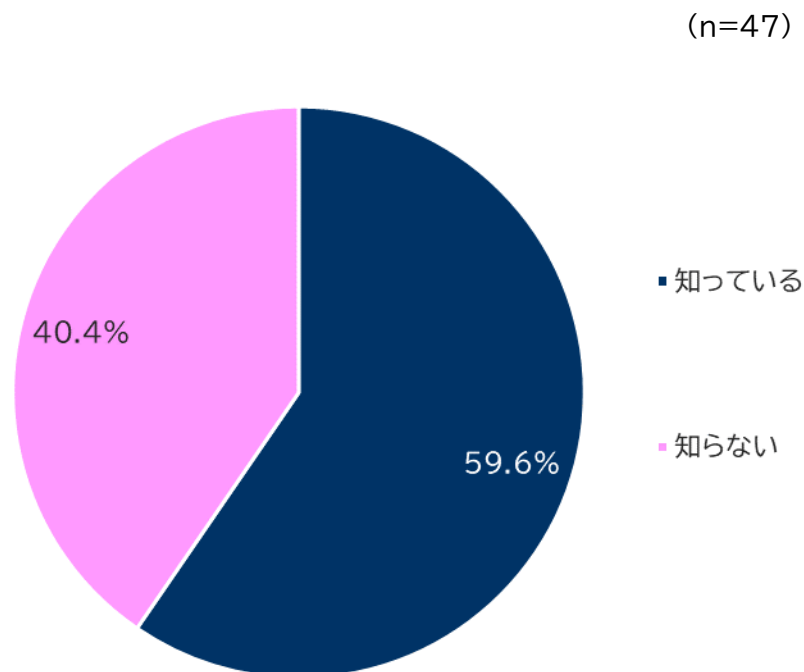
- 他の公的な機関の内、センターから見て案件の紹介先になることが多い機関としては、「よろず支援機関」が34.9%と最も高いが、「地域事務局」および「再生支援協議会」も30%超となっている



3.4 中小M&Aに関する法制度上の課題 – 中小企業等経営強化法、許認可の承継

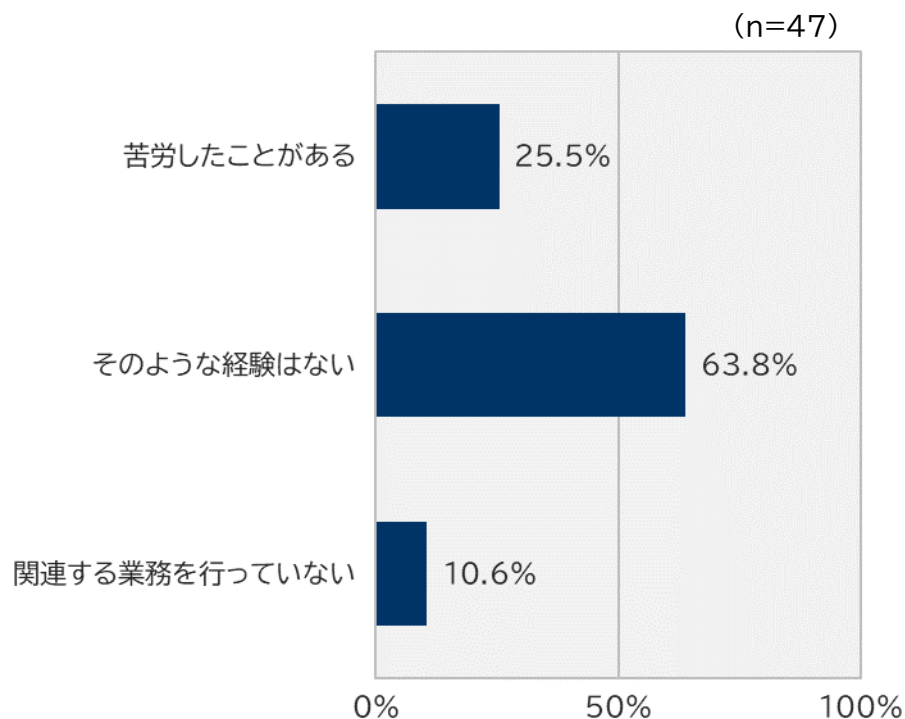
D-1 中小企業等経営強化法に基づく許認可の特例を知っているか

- 中小企業等経営強化法に基づく許認可の特例について、「知っている」との回答が59.6%、「知らない」が40.4%となっている



D-2 許認可等を譲渡し側から譲受け側に承継させるのに苦労したり、やむなくストラクチャーを変更(吸収分割等)したことはあるか

- 特許の承継について、「苦労したことがある」との回答は25.5%となっている

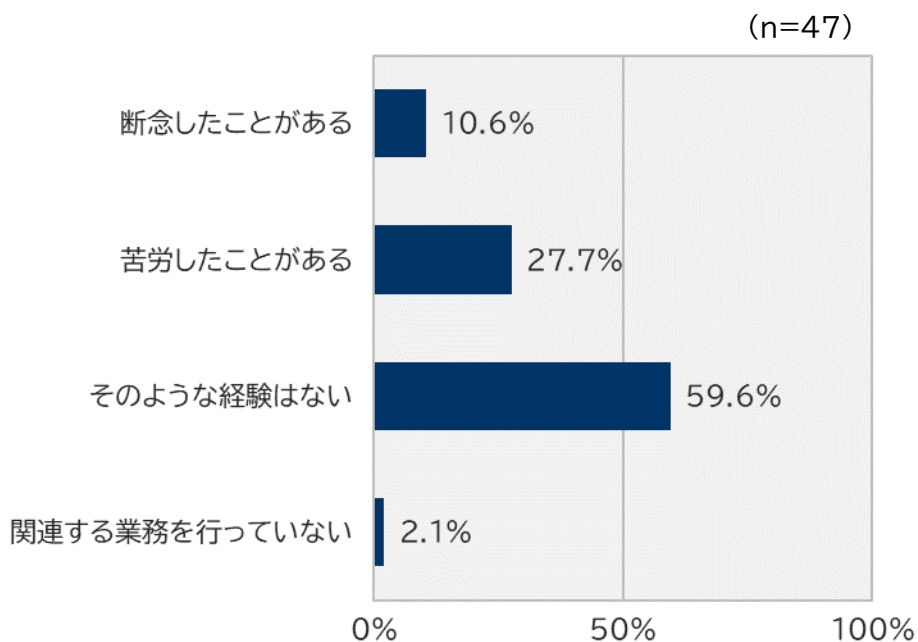


3.4 中小M&Aに関する法制度上の課題 – 所持不明株主

D-4 所在不明株主の存在によって、M&A の実施に苦勞した、又は M&A の実施を断念したことはあるか

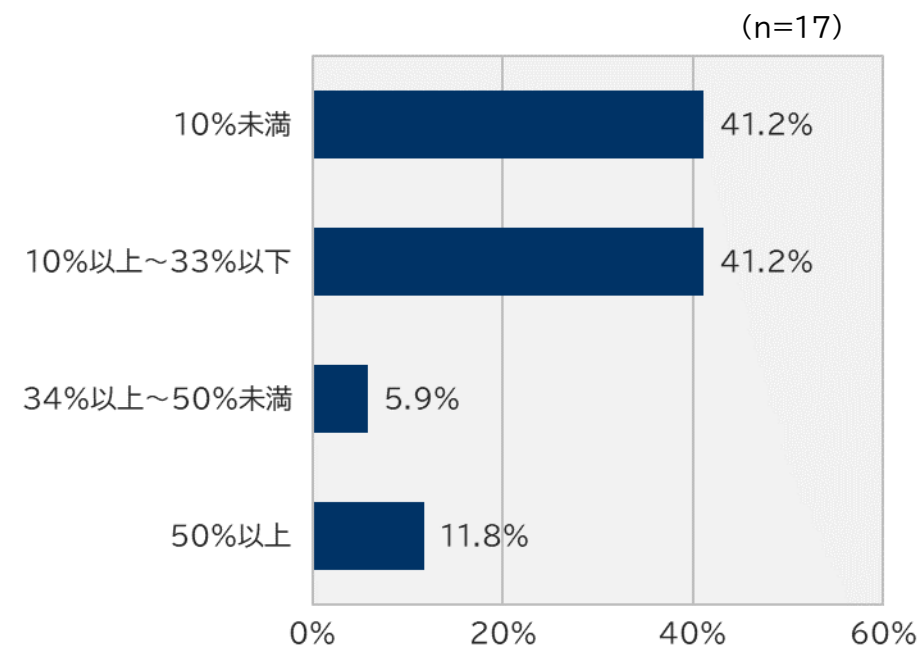
- 所在不明株主の影響について「そのような経験はない」が59.6%と最も多い
- また、「苦勞したことがある」が27.7%、「断念したことがある」が10.6%となっている

(注)所在不明株主:株主名簿上に記載はあるものの連絡が取れない株主



D-5 所在不明株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度であったか

- 所在不明株主の存在によって、M&A の実施に苦勞した、又は実施を断念したとの回答者を対象に議決権割合を聞くと、「10%未満」および「10%以上～33%以下」が共に41.2%となっている

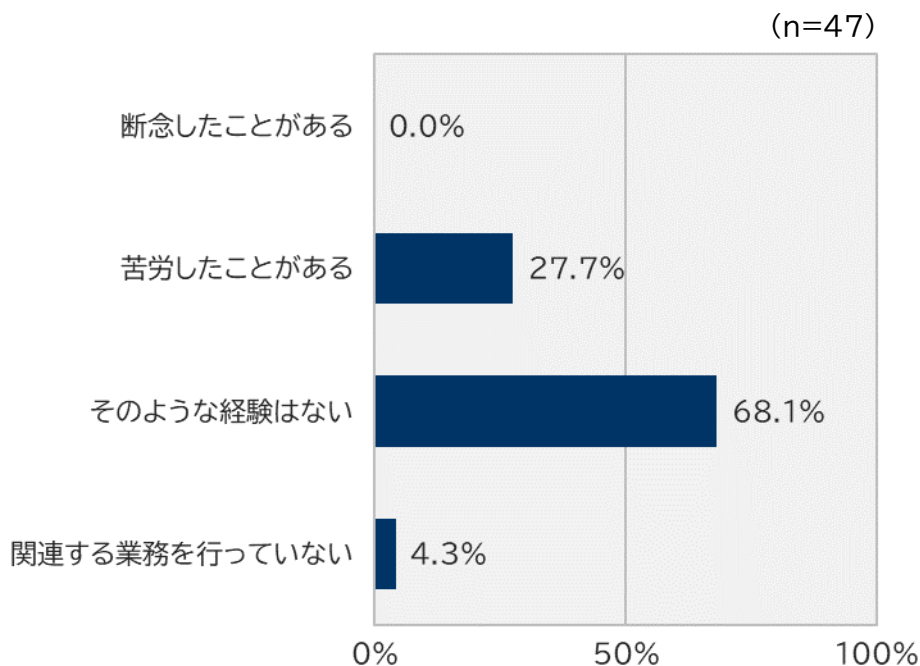


3.4 中小M&Aに関する法制度上の課題 – 名義株主

D-6 名義株主の存在によって、M&Aの実施に苦勞した、又は実施を断念したことはあるか

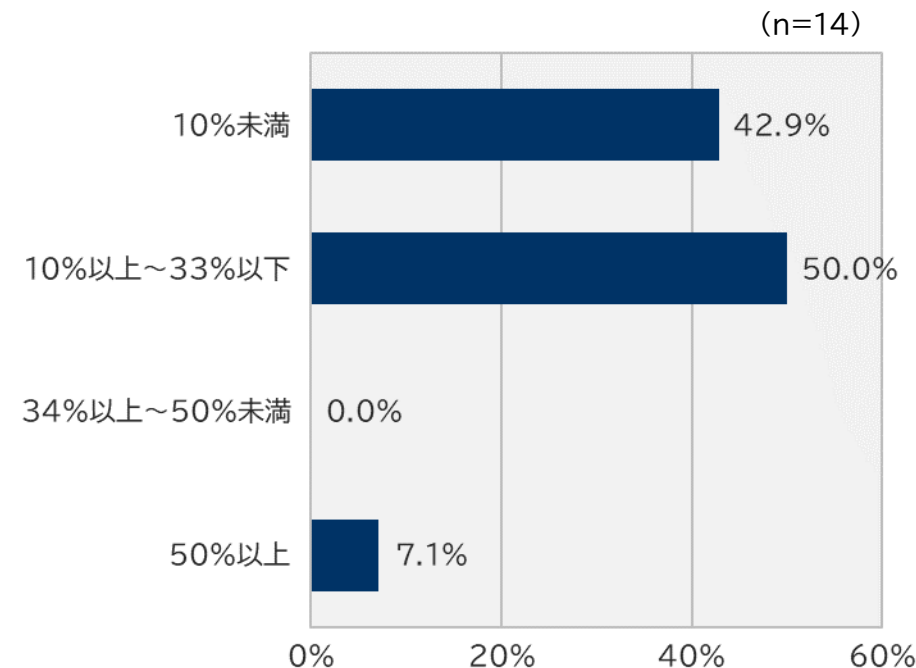
- 名義株主の影響について「そのような経験はない」が68.1%と最も多い
- また、「苦勞したことがある」が27.7%、「断念したことがある」は0.0%となっている

(注)名義株主:実際に会社に出資等した方に名義だけ貸しており、株主名簿上に記載のある株主



D-7 名義株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度であったか

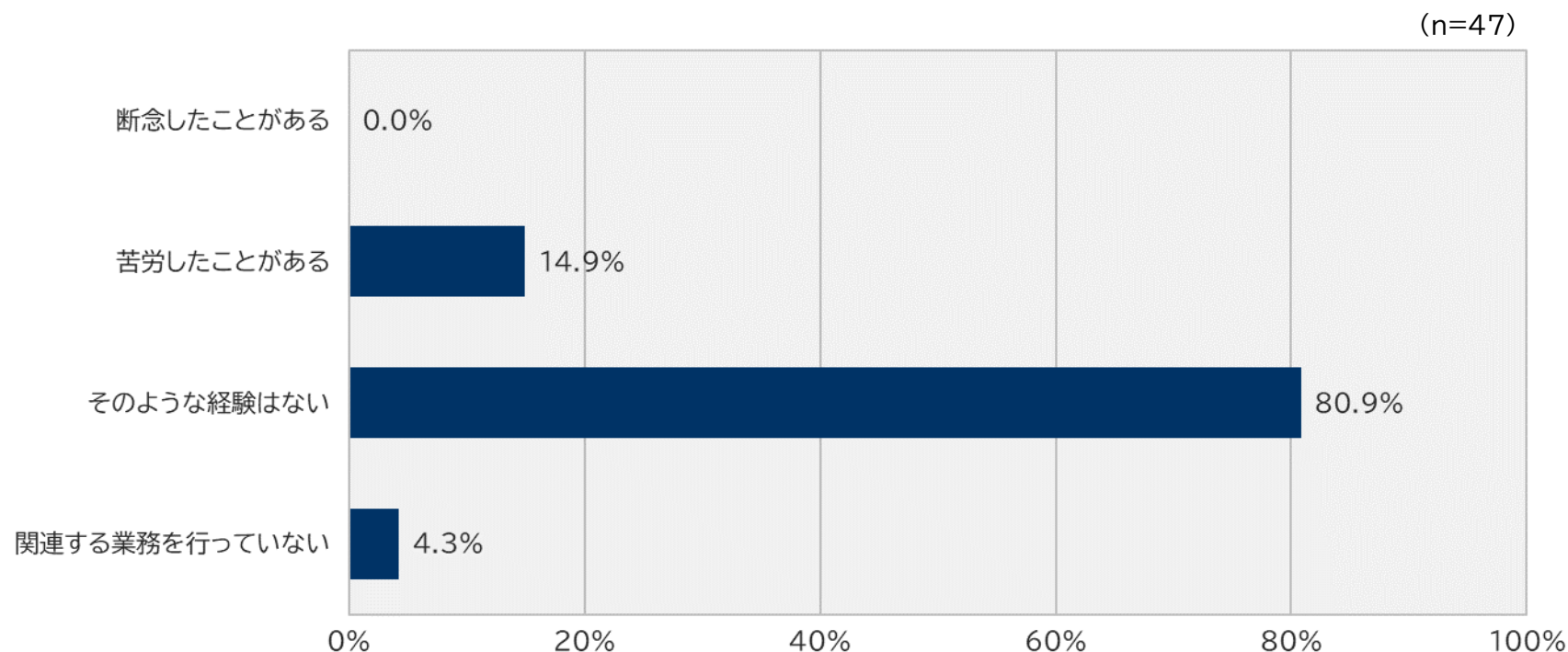
- 名義株主の存在によって、M&Aの実施に苦勞した、又は実施を断念したとの回答者を対象に議決権割合を聞くと、「10%以上～33%以下」が50.0%と最も多く、次いで「10%未満」が42.9%となっている



3.4 中小M&Aに関する法制度上の課題 – 株券不交付

D-8 株券発行会社であるにもかかわらず(過去に株券発行会社であった者を含む)、株式譲渡の際、譲渡人から譲受人に株券を実際に交付していなかったため、当該株式譲渡の効力に疑義が生じ、M&Aの実施に苦勞した、又はM&Aの実施を断念したことはあるか

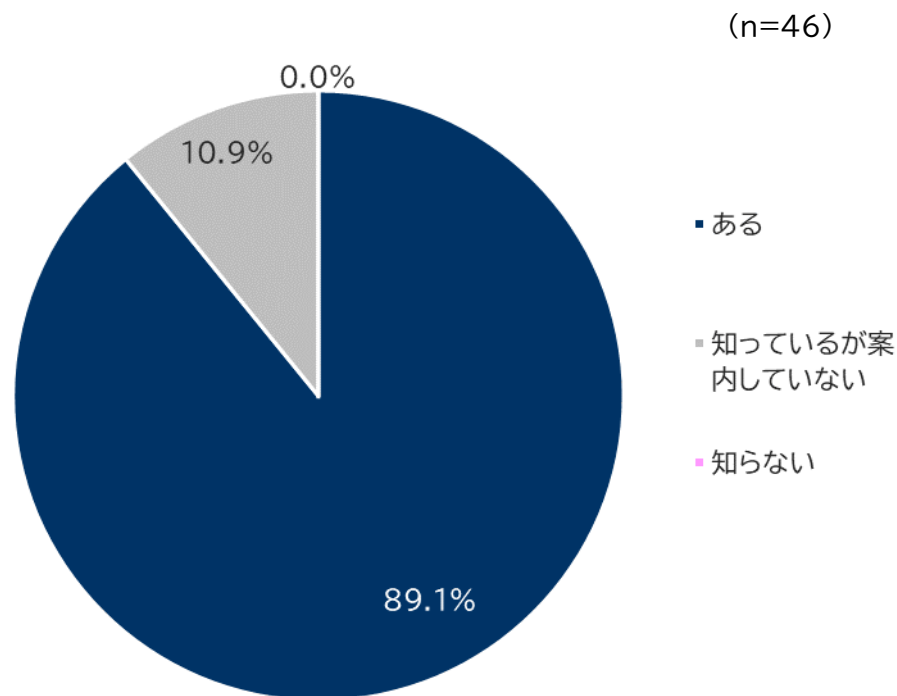
- 影響については、「そのような経験はない」の割合が最も高く、80.9%となっている
- 次いで「苦勞したことがある」が14.9%、「関連する業務を行っていない」が4.3%となっている
- また、「断念したことがある」は0.0%であった



3.5 その他－事業承継補助金

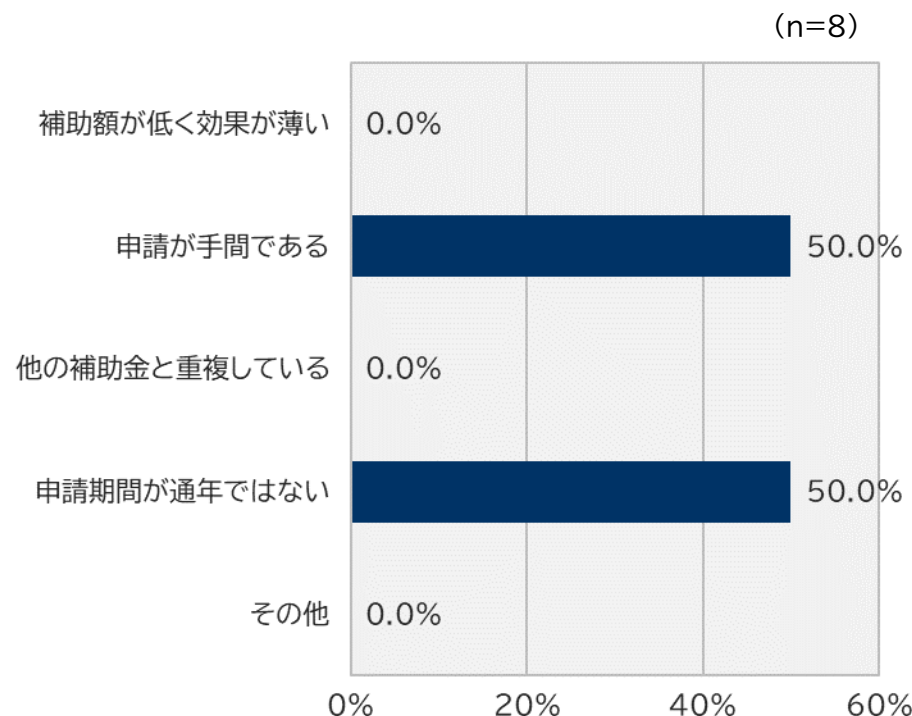
E-1-1 相談者や顧客に対して、事業承継補助金を案内したことはあるか

- 相談者や顧客に対して、事業承継補助金を案内したことが「ある」との回答が89.1%と最も多い
- 次いで「知っているが案内していない」が10.9%となっている



E-2-1 事業承継補助金を知っているが、案内しなかった理由

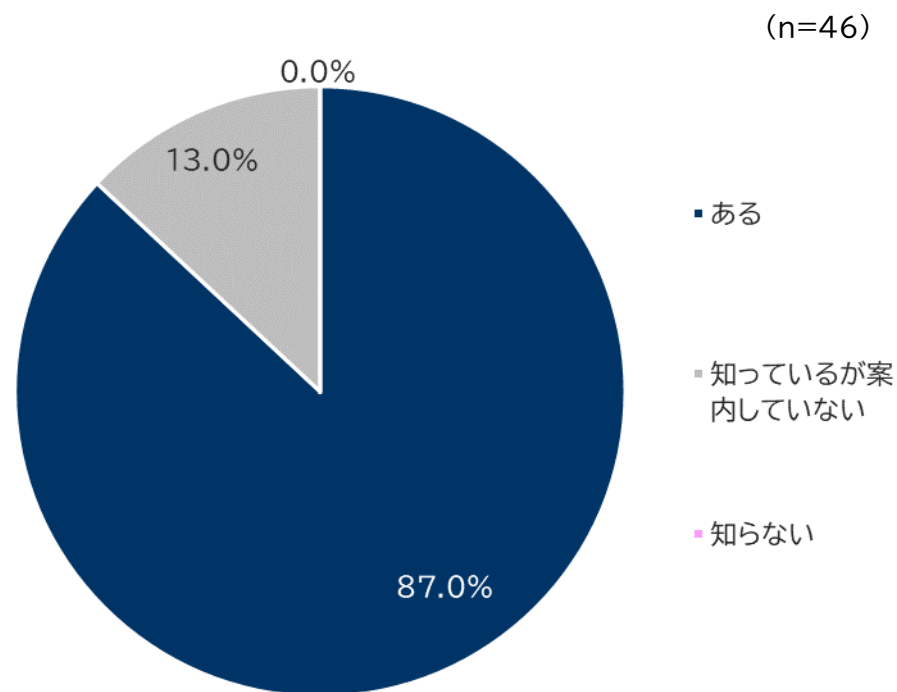
- 事業承継補助金について、「知っているが案内していない」との回答者を対象に、その理由を聞くと、「申請が手間である」および「申請期間が通年ではない」の回答が共に50.0%となっている



3.5 その他－経営資源引継ぎ補助金

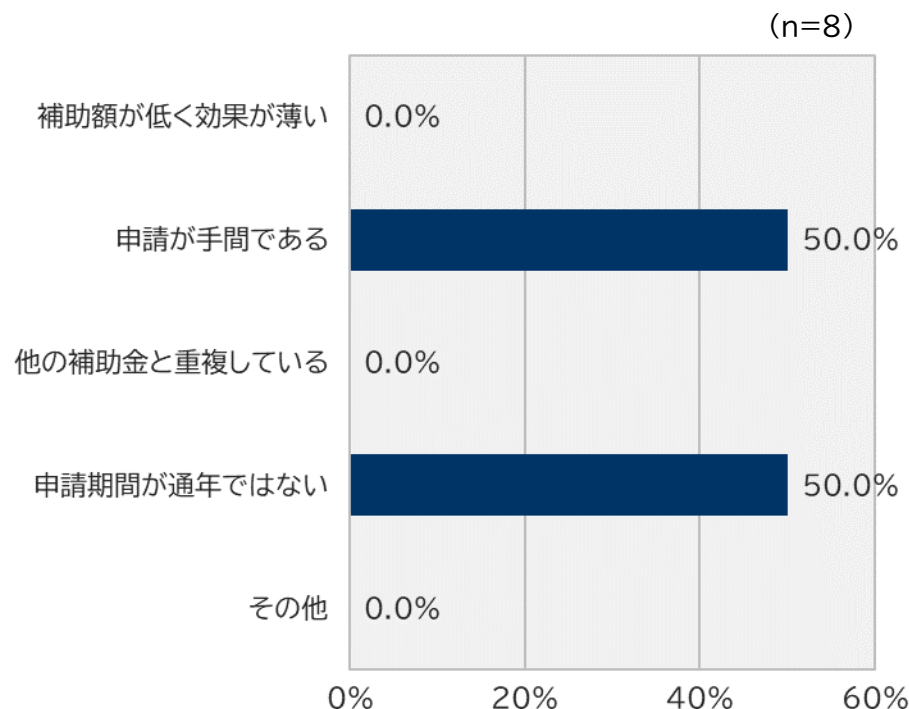
E-1-2 相談者や顧客に対して、経営資源引継ぎ補助金を案内したことはあるか

- 経営資源引継ぎ補助金を案内したことが「ある」との回答が87.0%と最も多い
- 次いで「知っているが案内していない」が13.0%となっている



E-2-3 経営資源引継ぎ補助金を知っているが、案内しなかった理由

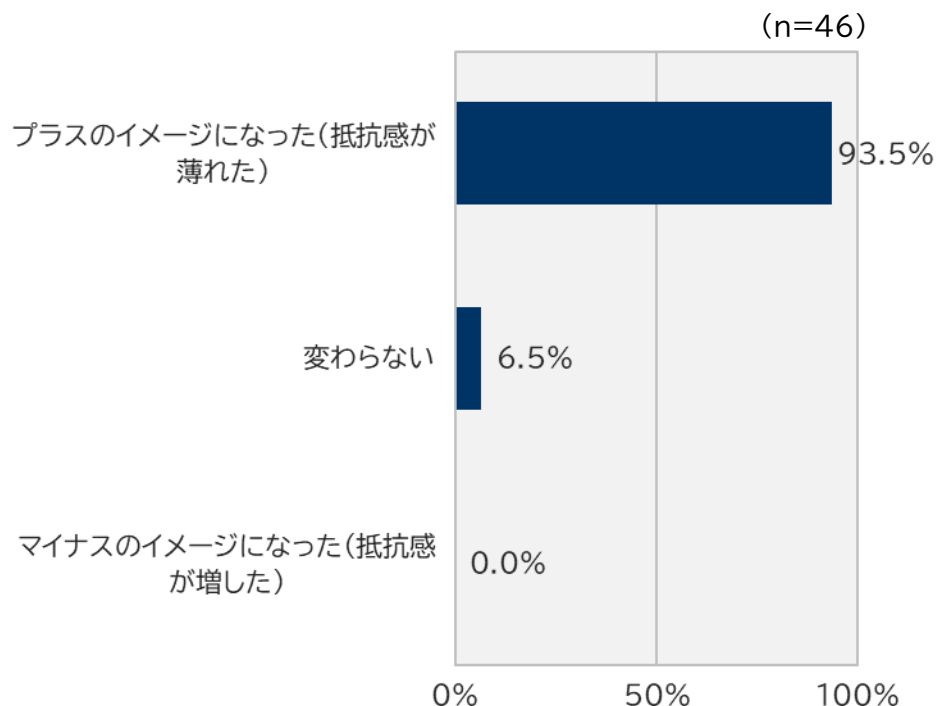
- 経営資源引継ぎ補助金について、「知っているが案内していない」との回答者を対象に、その理由を聞くと、「申請が手間である」および「申請期間が通年ではない」の回答が共に50.0%となっている



3.5 その他 – M&Aに対するイメージ(買い側・売り側)

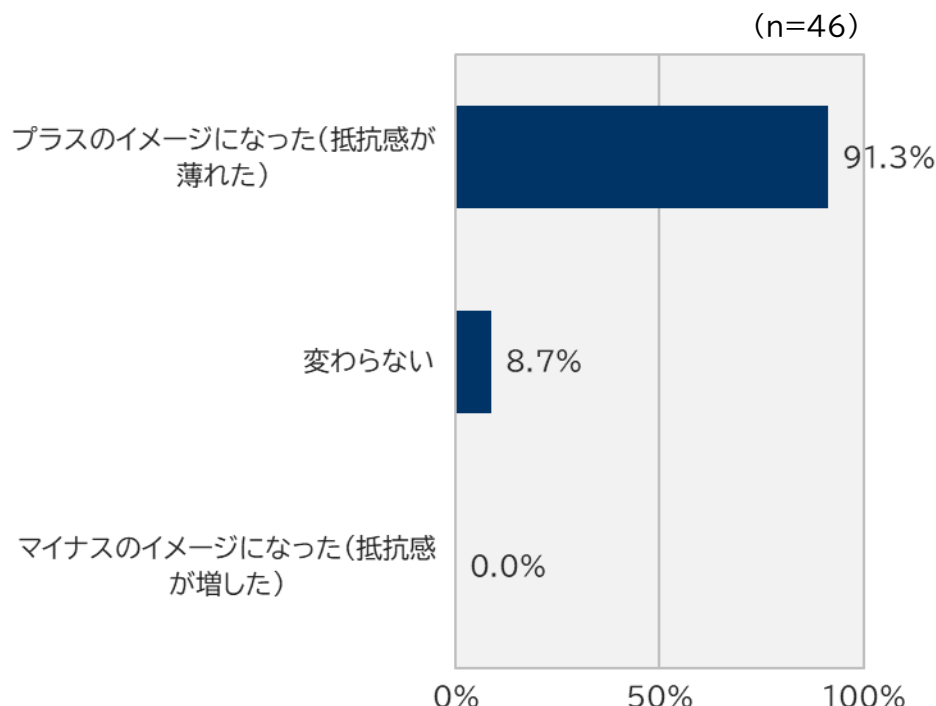
E-3-1 10年前と比較した際の、中小企業の買い側M&Aに対するイメージ

- 買い側M&Aに対するイメージについては、「プラスのイメージになった」が93.5%と最も多く、次いで「変わらない」が6.5%となっている
- 「マイナスのイメージになった」との回答はなかった



E-3-2 10年前と比較した際の、中小企業の売り側M&Aに対するイメージ

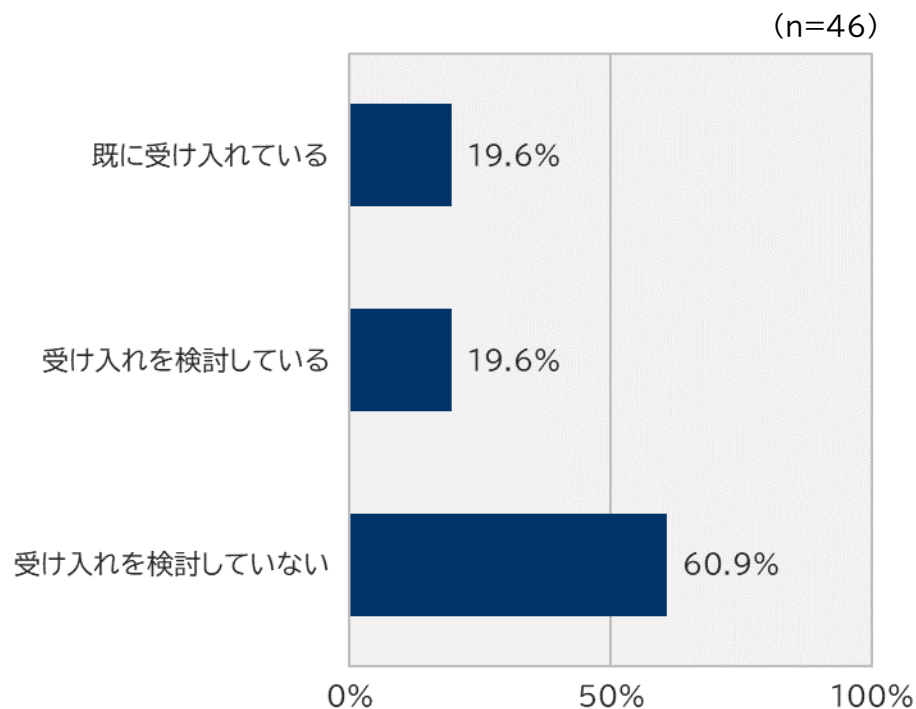
- 売り側M&Aに対するイメージについては、「プラスのイメージになった」が91.3%と最も多く、次いで「変わらない」が8.7%となっている
- 買い側M&Aと同様に、売り側M&Aにおいても「マイナスのイメージになった」との回答はなかった



3.5 その他－民間企業からの人員受け入れ

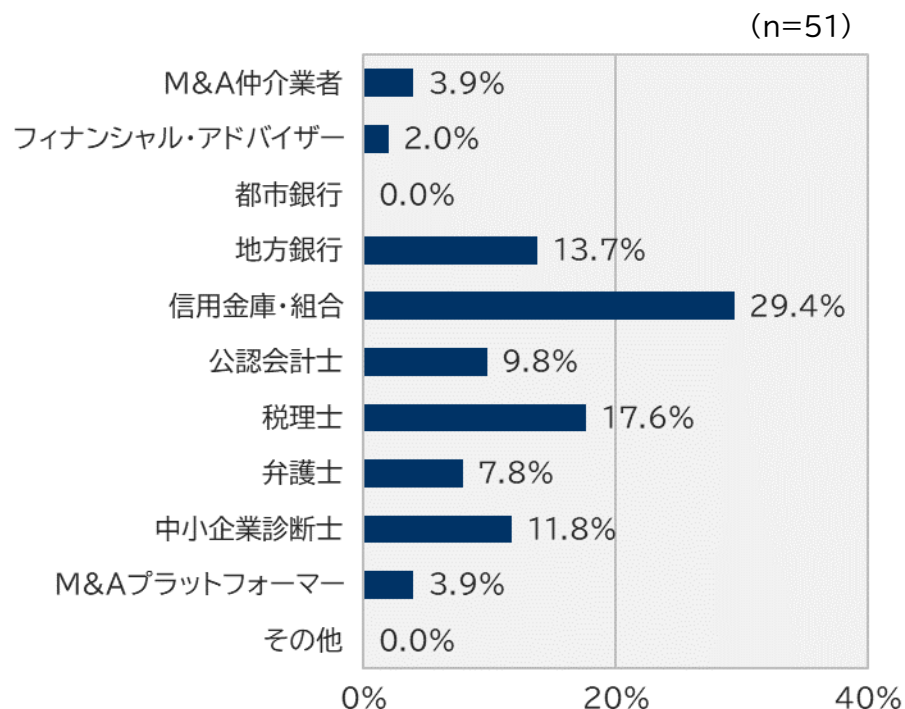
E-4 人材育成の観点から、民間企業からの人員受け入れ(OJT)を検討しているか

- 民間企業からの人員受け入れについては、「受け入れを検討していない」が60.9%と最も多い
- 「既に受け入れている」および「受け入れを検討している」は共に19.6%となっている



E-5 受け入れるとするとどのような業種・企業の人員を受け入れたいか

- 受け入れたい業種・企業の人員としては、「信用金庫・組合」が29.4%と最も多い
- 次いで「税理士」が17.6%、「地方銀行」が13.7%となっている



参考資料:アンケート集計結果

A-1-1 相談に来る買い手側の事業者の年商

	回答数	構成比
3,000万円未満	11	8.6%
3,000万円以上～5,000万円未満	6	4.7%
5,000万円以上～1億円未満	14	10.9%
1億円以上～3億円未満	38	29.7%
3億円以上～5億円未満	18	14.1%
5億円以上～10億円未満	15	11.7%
10億円以上～50億円未満	21	16.4%
50億円以上	5	3.9%
合計	128	100.0%

A-2 買い手企業のM&Aのきっかけや目的

	回答数	構成比
売上・市場シェアの拡大	40	30.3%
新事業展開・異業種への参入	37	28.0%
人材の獲得	42	31.8%
技術・ノウハウの獲得	7	5.3%
コスト低減・合理化	1	0.8%
設備・土地等の獲得	0	0.0%
ブランドの獲得	0	0.0%
サプライチェーンの維持	1	0.8%
取引先や同業者の救済	0	0.0%
地域の産業や雇用の維持	2	1.5%
創業時の経営資源の獲得	2	1.5%
その他	0	0.0%
合計	132	100.0%

A-1-2 相談に来る売り手側の事業者の年商

	回答数	構成比
3,000万円未満	36	28.3%
3,000万円以上～5,000万円未満	29	22.8%
5,000万円以上～1億円未満	38	29.9%
1億円以上～3億円未満	23	18.1%
3億円以上～5億円未満	1	0.8%
5億円以上～10億円未満	0	0.0%
10億円以上～50億円未満	0	0.0%
50億円以上	0	0.0%
合計	127	100.0%

A-3 売り手企業のM&Aのきっかけや目的

	回答数	構成比
後継者不在	47	51.6%
従業員の雇用の維持	35	38.5%
事業の成長・発展	0	0.0%
事業の再生	7	7.7%
事業や株式売却による利益の確保	0	0.0%
ノンコア事業の売却により事業改革	2	2.2%
その他	0	0.0%
合計	91	100.0%

A-4 民間支援企業と比べた貴センターの特徴

	回答数	構成比
接触頻度	16	12.2%
話しやすさや相談者への経営理解	32	24.4%
相談の敷居の低さ、金額の安さ	47	35.9%
M&Aの専門性	5	3.8%
所在地域内の企業の情報量	13	9.9%
全国的な企業情報の情報量	6	4.6%
売り手企業のネットワークの広さ	0	0.0%
成約までのスピード感	0	0.0%
成約後のサポートやPMI支援	2	1.5%
M&A以外の経営課題に対するサポート	10	7.6%
その他	0	0.0%
合計	131	100.0%

A-6 経営承継円滑化法の金融支援について、事業者に提案したことはあるか

	回答数	構成比
ある	39	81.3%
円滑化法について知っているが提案したことはない	5	10.4%
ない	4	8.3%
合計	48	100.0%

A-5 譲渡相談顧客の業績傾向

	回答数	構成比
黒字傾向	1	2.6%
収益均衡	10	26.3%
赤字傾向	27	71.1%
業務に特徴はない	0	0.0%
合計	38	100.0%

A-7 提案しない理由

	回答数	構成比
制度の内容や手続が複雑で理解することが難しい	2	28.6%
制度を利用する際の要件が厳しすぎて利用しづらい	3	42.9%
より有利な他の金融支援制度を提案している	1	14.3%
制度の利用に心理的な抵抗感がある	1	14.3%
その他	0	0.0%
合計	7	100.0%

A-8-1 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、相談者の年齢に変化はあるか

	回答数	構成比
若くなった	2	4.2%
そこまで変わっていない	35	72.9%
高齢の人が増えた	11	22.9%
合計	48	100.0%

A-8-3 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、企業の業績に変化はあるか

	回答数	構成比
業績の悪い企業の割合が高くなった	20	41.7%
そこまで変わっていない	26	54.2%
業績の良い企業の割合が高くなった	2	4.2%
合計	48	100.0%

A-10 サポートした案件において、譲受け側企業から見た、譲渡した企業の売上規模の大きさ

	回答数	構成比
1/10以下が多い	8	16.7%
1/5程度が多い	25	52.1%
1/2程度が多い	12	25.0%
自社と同等が多い	2	4.2%
自社以上が多い	1	2.1%
合計	48	100.0%

A-8-2 5年前と比べた相談者(売り手)の状況について、企業の規模に変化はあるか

	回答数	構成比
小規模な企業の割合が高くなった	20	41.7%
そこまで変わっていない	25	52.1%
大規模な企業の割合が高くなった	3	6.3%
合計	48	100.0%

A-9 サポートした案件において、譲渡し側と譲受け側の企業の関係として最も多いケース

	回答数	構成比
同業	23	47.9%
同業ではないが、関係業種	24	50.0%
全く関係のない業種	1	2.1%
合計	48	100.0%

A-11 2次対応に橋渡しする(案件の)おおまかな売上規模の基準として最も近いもの

	回答数	構成比
3,000万円未満	0	0.0%
3,000万円以上～5,000万円未満	4	8.3%
5,000万円以上～1億円未満	12	25.0%
1億円以上～3億円未満	27	56.3%
3億円以上～5億円未満	5	10.4%
5億円以上～10億円未満	0	0.0%
10億円以上～50億円未満	0	0.0%
50億円以上	0	0.0%
合計	48	100.0%

A-12 3次対応した成約案件において、買い手が個人・個人事業主となる割合

	回答数	構成比
～1割	22	45.8%
～3割	23	47.9%
～5割	3	6.3%
～7割	0	0.0%
7割以上	0	0.0%
合計	48	100.0%

B-2 譲渡し側・譲受け側の両当事者と仲介契約を締結する仲介者であるという
ことを、両当事者に伝えるよう、登録機関等に求めているか

	回答数	構成比
必ず求めている	33	68.8%
求めていないことがある	10	20.8%
求めていない	5	10.4%
合計	48	100.0%

B-4 登録機関やマッチングコーディネーターの手数料

	回答数	構成比
手数料をとっていない	0	0.0%
登録機関等の本来の手数料よりも安い	29	60.4%
従来通りの手数料をとっている	11	22.9%
その他	8	16.7%
合計	48	100.0%

B-1 「中小 M&A ガイドライン」をどの程度知っているか

	回答数	構成比
内容を詳しく知っている	26	54.2%
ある程度内容を知っている	20	41.7%
聞いたことがある(内容は分からない)	2	4.2%
知らない	0	0.0%
合計	48	100.0%

B-3 必要に応じて士業等専門家等の意見を求めるよう事業者に伝えるよう、
登録機関等に求めているか

	回答数	構成比
必ず行っている	25	52.1%
行っていないことがある	15	31.3%
行っていない	8	16.7%
合計	48	100.0%

B-5 譲渡し側の事業者が相談に来る際、どの段階の相談から受け始めることが
多いか

	回答数	構成比
承継すべきかどうかの相談(承継することすら決めていない)	19	39.6%
承継の手法に関する相談(承継することは決めている)	19	39.6%
承継の相手に関する相談(M&Aを行うことは決めている)	10	20.8%
承継の具体的な進め方や費用に関する相談(M&Aの相手方までおおよそ決めている)	0	0.0%
合計	48	100.0%

B-6-1 支援を行った譲受け側事業者がリピーターになるケースはどの程度あるか

	回答数	構成比
～1割	29	60.4%
～3割	12	25.0%
～5割	4	8.3%
～7割	1	2.1%
7割以上	2	4.2%
合計	48	100.0%

B-7 支援機関の健全な活動を促すため、活動の質を担保する何らかの仕組み(例、顕彰、認証、資格等)を導入すべきとの意見には同意するか

	回答数	構成比
同意する	14	29.2%
やや同意する	4	8.3%
どちらともいえない	24	50.0%
あまり同意しない	4	8.3%
まったく同意しない	2	4.2%
合計	48	100.0%

B-6-2 支援を行った譲渡し側事業者が別の事業者を紹介するケースはどの程度あるか

	回答数	構成比
～1割	46	95.8%
～3割	2	4.2%
～5割	0	0.0%
～7割	0	0.0%
7割以上	0	0.0%
合計	48	100.0%

B-8 登録民間機関やマッチングコーディネーターの登録にあたり、基準を設けているか

	回答数	構成比
設けている	24	50.0%
設けていない	24	50.0%
合計	48	100.0%

C-1 相談に来る事業者は、どのようにして事業引継ぎ支援センターを知ったか

	回答数	構成比
金融機関からの紹介	35	23.5%
税理士からの紹介	4	2.7%
他の事業者(知り合いの経営者など)からの紹介	2	1.3%
商工会・商工会議所からの紹介	40	26.8%
他の支援事業者からの紹介	8	5.4%
DM	33	22.1%
Webサイト	27	18.1%
その他	0	0.0%
合計	149	100.0%

C-3 他の公的な機関の内、センターから見て案件の紹介先になることが多い機関

	回答数	構成比
地域事務局	21	33.3%
再生支援協議会	20	31.7%
よろず支援機関	22	34.9%
その他	0	0.0%
合計	63	100.0%

C-2 他の公的な機関の内、センターから見て案件の紹介元になることが多い機関

	回答数	構成比
地域事務局	33	53.2%
再生支援協議会	9	14.5%
よろず支援機関	20	32.3%
その他	0	0.0%
合計	62	100.0%

D-1 中小企業等経営強化法に基づく許認可の特例を知っているか

	回答数	構成比
知っている	28	59.6%
知らない	19	40.4%
合計	47	100.0%

D-2 許認可等を譲渡し側から譲受け側に承継させるのに苦労したり、やむなくストラクチャーを変更(吸収分割等)したことはあるか

	回答数	構成比
苦労したことがある	12	25.5%
そのような経験はない	30	63.8%
関連する業務を行っていない	5	10.6%
合計	47	100.0%

D-5 所在不明株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度であったか

	回答数	構成比
10%未満	7	41.2%
10%以上～33%以下	7	41.2%
34%以上～50%未満	1	5.9%
50%以上	2	11.8%
合計	17	100.0%

D-7 名義株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度であったか

	回答数	構成比
10%未満	6	42.9%
10%以上～33%以下	7	50.0%
34%以上～50%未満	0	0.0%
50%以上	1	7.1%
合計	14	100.0%

D-4 所在不明株主の存在によって、M&Aの実施に苦労した、又はM&Aの実施を断念したことはあるか

	回答数	構成比
断念したことがある	5	10.6%
苦労したことがある	13	27.7%
そのような経験はない	28	59.6%
関連する業務を行っていない	1	2.1%
合計	47	100.0%

D-6 名義株主の存在によって、M&Aの実施に苦労した、又は実施を断念したことはあるか

	回答数	構成比
断念したことがある	0	0.0%
苦労したことがある	13	27.7%
そのような経験はない	32	68.1%
関連する業務を行っていない	2	4.3%
合計	47	100.0%

D-8 株券発行会社であるにもかかわらず(過去に株券発行会社であった者を含む)、株式譲渡の際、譲渡人から譲受人に株券を実際に交付していなかったため、当該株式譲渡の効力に疑義が生じ、M&Aの実施に苦労した、又はM&Aの実施を断念したことはあるか

	回答数	構成比
断念したことがある	0	0.0%
苦労したことがある	7	14.9%
そのような経験はない	38	80.9%
関連する業務を行っていない	2	4.3%
合計	47	100.0%

E-1-1 相談者や顧客に対して、事業承継補助金を案内したことはあるか

	回答数	構成比
ある	41	89.1%
知っているが案内していない	5	10.9%
知らない	0	0.0%
合計	46	100.0%

E-2-1 事業承継補助金を知っているが、案内しなかった理由

	回答数	構成比
補助額が低く効果が薄い	0	0.0%
申請が手間である	4	50.0%
他の補助金と重複している	0	0.0%
申請期間が通年ではない	4	50.0%
その他	0	0.0%
合計	8	100.0%

E-3-1 10年前と比較した際の、中小企業の買い側M&Aに対するイメージ

	回答数	構成比
プラスのイメージになった(抵抗感が薄れた)	43	93.5%
変わらない	3	6.5%
マイナスのイメージになった(抵抗感が増した)	0	0.0%
合計	46	100.0%

E-1-2 相談者や顧客に対して、経営資源引継ぎ補助金を案内したことはあるか

	回答数	構成比
ある	40	87.0%
知っているが案内していない	6	13.0%
知らない	0	0.0%
合計	46	100.0%

E-2-3 経営資源引継ぎ補助金を知っているが、案内しなかった理由

	回答数	構成比
補助額が低く効果が薄い	0	0.0%
申請が手間である	4	50.0%
他の補助金と重複している	0	0.0%
申請期間が通年ではない	4	50.0%
その他	0	0.0%
合計	8	100.0%

E-3-2 10年前と比較した際の、中小企業の売り側M&Aに対するイメージ

	回答数	構成比
プラスのイメージになった(抵抗感が薄れた)	42	91.3%
変わらない	4	8.7%
マイナスのイメージになった(抵抗感が増した)	0	0.0%
合計	46	100.0%

E-4 人材育成の観点から、民間企業からの人員受け入れ(OJT)を検討しているか

	回答数	構成比
既に受け入れている	9	19.6%
受け入れを検討している	9	19.6%
受け入れを検討していない	28	60.9%
合計	46	100.0%

E-5 受け入れるとするとどのような業種・企業の人員を受け入れたいか

	回答数	構成比
M&A仲介業者	2	3.9%
フィナンシャル・アドバイザー	1	2.0%
都市銀行	0	0.0%
地方銀行	7	13.7%
信用金庫・組合	15	29.4%
公認会計士	5	9.8%
税理士	9	17.6%
弁護士	4	7.8%
中小企業診断士	6	11.8%
M&Aプラットフォーム	2	3.9%
その他	0	0.0%
合計	51	100.0%

調査票

「中小 M&A に関するアンケート調査」調査票

ご回答にあたってのお願い等

- ・本調査は、経済産業省中小企業庁「令和2年度中小企業実態調査事業（中小企業の経営資源集約化に関する委託調査）」の関連調査として（株）レコフデータが実施しているものです。
- ・ご回答いただいた内容は、今後の中小企業の経営資源集約化に関する検討会の議論や、各種の予算・税制・法令等の政策立案の参考とするほか、2021年版中小企業白書・小規模企業白書の中で紹介させていただく可能性があります。調査結果は統計的に処理し個々のご回答結果は公表されることはありません。
- ・回答期限は令和3年1月15日（金）です。下記 URL からインターネットにてご回答ください。

URL : <https://bit.ly/3onaERp>

アンケートの質問は以下の5つのパートに分かれています。

- A 貴センターの支援について。
- B 中小 M&A ガイドラインの浸透度。
- C 外部との連携について。
- D 中小 M&A に関する法制度上の課題。
- E その他。

なお、文中で用いられている中小 M&A とは、このアンケートにおいては、「未上場企業（上場企業の関係会社を除く）が第三者に M&A を通じて引き継がれるケース」と定義します。

A 貴センターの支援について。

A-1-1 貴センターに相談に来る買い手側の事業者の年商（年度売上高）として、特に多いものを選択してください。【複数選択可（最大3つ）】

- 1. 3,000 万円未満
- 2. 3,000 万円以上～5,000 万円未満
- 3. 5,000 万円以上～1 億円未満
- 4. 1 億円以上～3 億円未満
- 5. 3 億円以上～5 億円未満
- 6. 5 億円以上～10 億円未満
- 7. 10 億円以上～50 億円未満
- 8. 50 億円以上

A-1-2 貴センターに相談に来る売り手側の事業者の年商（年度売上高）として、特に多いものを選択してください。【複数選択可（最大3つ）】

- 1. 3,000 万円未満
- 2. 3,000 万円以上～5,000 万円未満
- 3. 5,000 万円以上～1 億円未満
- 4. 1 億円以上～3 億円未満
- 5. 3 億円以上～5 億円未満
- 6. 5 億円以上～10 億円未満
- 7. 10 億円以上～50 億円未満
- 8. 50 億円以上

A-2 貴センターが対応することが多い買い手企業の M&A のきっかけや目的について、お答えください。【複数選択可（最大3つ）】

- 1. 売上・市場シェアの拡大
- 2. 新事業展開・異業種への参入
- 3. 人材の獲得
- 4. 技術・ノウハウの獲得
- 5. コスト低減・合理化
- 6. 設備・土地等の獲得
- 7. ブランドの獲得
- 8. サプライチェーンの維持
- 9. 取引先や同業者の救済
- 10. 地域の産業や雇用の維持
- 11. 創業時の経営資源の獲得
- 12. その他（ ）

A-3 貴センターが対応することが多い売り手企業の M&A のきっかけや目的について、お答えください。【複数選択可（最大2つ）】

- 1. 後継者不在
- 2. 従業員の雇用の維持
- 3. 事業の成長・発展
- 4. 事業の再生
- 5. 事業や株式売却による利益の確保
- 6. ノンコア事業の売却により事業改革
- 7. その他（ ）

A-4 民間支援企業と比べて貴センターの特徴として何が挙げられますか。【複数選択可】

- 1. 接触頻度
- 2. 話しやすさや相談者への経営理解
- 3. 相談の敷居の低さ、金額の安さ
- 4. M&A の専門性
- 5. 所在地域内の企業の情報量
- 6. 全国的な企業情報の情報量
- 7. 売り手企業のネットワークの広さ
- 8. 成約までのスピード感
- 9. 成約後のサポートや PMI 支援
- 10. M&A 以外の経営課題に対するサポート
- 11. その他（ ）

A-5 貴センターの譲渡相談顧客の業績傾向について、お答えください。【一つ選択】

- 1. 黒字傾向
- 2. 収益均衡
- 3. 赤字傾向
- 4. 業績に特徴はない

A-6 経営承継円滑化法の金融支援について、事業者にご提案したことはありますか。【一つ選択】

- 1. ある
- 2. 円滑化法について知っているが提案したことはない
- 3. ない

A-6で「2.」を選択した方に伺います。

A-7 提案しない理由は何ですか。【複数選択可】

1. 制度の内容や手続が複雑で理解することが難しい。
2. 制度を利用する際の要件が厳しすぎて利用しづらい。
3. より有利な他の金融支援制度を提案している。
4. 制度の利用に心理的な抵抗感がある。
5. その他（ ）。

A-8-1 5年前と比べた相談者（売り手）の状況について、相談者の年齢に変化はありますか。【一つ選択】

1. 若くなった 2. そこまで変わっていない 3. 高齢の人が増えた

A-8-2 5年前と比べた相談者（売り手）の状況について、企業の規模に変化はありますか。【一つ選択】

1. 小規模な企業の割合が高くなった 2. そこまで変わっていない
3. 大規模な企業の割合が高くなった

A-8-3 5年前と比べた相談者（売り手）の状況について、企業の業績に変化はありますか。【一つ選択】

1. 業績の悪い企業の割合が高くなった 2. そこまで変わっていない
3. 業績の良い企業の割合が高くなった

A-9 貸センターがサポートされた案件において、譲渡し側と譲受け側の企業の関係として最も多いケースはどれですか。【一つ選択】

1. 同業 2. 同業ではないが、関係業種 3. 全く関係のない業種

A-10 貸センターがサポートされた案件において、譲受け側企業から見た、譲渡した企業の売上規模の大きさとして最も多いケースはどれですか。感覚値でお答えください。【一つ選択】

1. 1/10以下が多い 2. 1/5程度が多い 3. 1/2程度が多い 4. 自社と同等が多い
5. 自社以上が多い

A-11 貸センターにおいて、2次対応に橋渡しする（案件の）おおまかな売上規模の基準として最も近いものを教えてください。【一つ選択】

1. 3,000万円未満 2. 3,000万円以上～5,000万円未満
3. 5,000万円以上～1億円未満 4. 1億円以上～3億円未満
5. 3億円以上～5億円未満 6. 5億円以上～10億円未満
7. 10億円以上～50億円未満 8. 50億円以上

A-12 貸センターが3次対応した成功案件において、買い手が個人・個人事業主となる割合はどの程度でしょうか。【一つ選択】

1. ～1割 2. ～3割 3. ～5割 4. ～7割 5. 7割以上

B 中小M&Aガイドラインの浸透度

昨年3月に中小企業庁が策定した「中小M&Aガイドライン」には、中小M&Aの支援機関等に対する留意点も記載されています。その浸透度合いについて伺います。

B-1 昨年3月に中小企業庁が策定した「中小M&Aガイドライン」をどの程度知っていますか。【一つ選択】

1. 内容を詳しく知っている 2. ある程度内容を知っている
3. 聞いたことがある（内容は分からない） 4. 知らない

B-2 譲渡し側・譲受け側の両当事者と仲介契約を締結する仲介者であるということを、両当事者に伝えるよう、登録機関等に求めていますか。【一つ選択】

1. 必ず求めている 2. 求めていないことがある 3. 求めていない

B-3 バリュエーションやデューデリジェンス等について、必要に応じて土業等専門家の意見を求めるよう事業者に伝えるよう、登録機関等に求めていますか。【一つ選択】

1. 必ず行っている 2. 行っていないことがある 3. 行っていない

B-4 貸センターの登録民間機関やマッチングコーディネーターに橋渡しをする際、登録機関やマッチングコーディネーターはどのような手数料で支援を行っていますか。【一つ選択】

1. 手数料をとっていない 2. 登録機関等の本来の手数料よりも安い 3. 従来通りの手数料をとっている 4. その他（ ）

B-5 譲渡し側の事業者が相談に来る際、どの段階の相談から受け始めることが多いですか。【一つ選択】

1. 承継すべきかどうかの相談（承継することすら決めていない）
2. 承継の手法に関する相談（承継することは決めている）
3. 承継の相手に関する相談（M&Aを行うことは決めている）
4. 承継の具体的な進め方や費用に関する相談（M&Aの相手方までおおよそ決めている）

B-6-1 支援を行った譲受け側事業者がリピーターになるケースはどの程度ありますか。感覚値でお答えください。【一つ選択】

1. ～1割 2. ～3割 3. ～5割 4. ～7割 5. 7割以上

B-6-2 支援を行った譲渡し側事業者が貸センターへ別の事業者を紹介するケースはどの程度ありますか。感覚値でお答えください。【一つ選択】

1. ～1割 2. ～3割 3. ～5割 4. ～7割 5. 7割以上

B-7 支援機関の健全な活動を促すため、活動の質を担保する何らかの仕組み（例、顕彰、認証、資格等）を導入すべきとの意見には同意しますか。【一つ選択】

1. 同意する 2. やや同意する 3. どちらともいえない 4. あまり同意しない
5. まったく同意しない

B-8 貴センターの登録民間機関やマッチングコーディネーターの登録にあたり、明示的な基準を設けていますか。【一つ選択】

1. 設けている 2. 設けていない

B-8で「1.」を選択した方に伺います。

B-9 どのような基準を設けてますでしょうか。【自由回答】

C 外部との連携について

C-1 貴センターへ相談に来る事業者は、どのようにして事業引継ぎ支援センターを知りましたか。多いケースを教えてください【複数選択可】

1. 金融機関からの紹介 2. 税理士からの紹介 3. 他の事業者（知り合いの経営者など）からの紹介 4. 商工会・商工会議所からの紹介 5. 他の支援事業者からの紹介
6. DM 7. Webサイト 8. その他（ ）

C-2 他の機関との連携についてお伺いします。他の公的な機関の内、センターから見て案件の紹介元になることが多い機関を教えてください。【複数選択可】

1. 地域事務局 2. 再生支援協議会 3. よろず支援機関 4. その他（ ）

C-3 他の公的な機関の内、センターから見て案件の紹介先になることが多い機関を教えてください。【複数選択可】

1. 地域事務局 2. 再生支援協議会 3. よろず支援機関 4. その他（ ）

C-4 センターの機能強化につながるような、新たな連携先があれば教えてください。【自由回答】

D 中小 M&A に関する法制度上の課題

中小 M&A に関する法制度上の課題について、事業譲渡での許認可承継や、所在不明株主に関連した内容について伺います。

D-1 中小企業等経営強化法に基づく許認可の特例は知っていますか。【一つ選択】

1. 知っている 2. 知らない

D-2 許認可等を譲渡し側から譲受け側に承継させるのに苦労したり、やむなくストラクチャーを変更（吸収分割等）したことはありますか。【一つ選択】

1. 苦労したことがある 2. そのような経験はない 3. 関連する業務を行っていない

D-2で「1.」を選択した方に伺います。

D-3 それはどのような許認可等ですか。【自由回答】

D-4 株主名簿上に記載はあるものの連絡が取れない株主（所在不明株主）の存在によって、M&Aの実施に苦労した、又は M&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

1. 断念したことがある 2. 苦労したことがある 3. そのような経験はない
4. 関連する業務を行っていない

D-4で「1.」又は「2.」を選択した方に伺います。

D-5 所在不明株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度でしたか。【一つ選択】

1. 10%未満 2. 10%以上～33%以下 3. 34%以上～50%未満 4. 50%以上

D-6 実際に会社に出資等した方に名義だけ貸しており、株主名簿上に記載のある方（名義株主）の存在によって、M&Aの実施に苦労した、又は M&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

1. 断念したことがある 2. 苦労したことがある 3. そのような経験はない
4. 関連する業務を行っていない

D-6で「1.」又は「2.」を選択した方に伺います。

D-7 名義株主の議決権が全体に占める割合は、最大でどの程度でしたか。【一つ選択】

1. 10%未満 2. 10%以上～33%以下 3. 34%以上～50%未満 4. 50%以上

D-8 株券発行会社であるにもかかわらず（過去に株券発行会社であった者を含む）、株式譲渡の際、譲渡人から譲受人に株券を実際に交付していなかったため、当該株式譲渡の効力に疑義が生じ、M&Aの実施に苦労した、又は M&Aの実施を断念したことはありますか。【一つ選択】

1. 断念したことがある 2. 苦労したことがある 3. そのような経験はない
4. 関連する業務を行っていない

E その他

E-1-1 相談者や顧客に対して、事業承継補助金を案内したことはありますか。【一つ選択】

1. ある 2. 知っているが案内していない 3. 知らない

E-1-2 相談者や顧客に対して、経営資源引継ぎ補助金を案内したことはありますか。【一つ選択】

1. ある 2. 知っているが案内していない 3. 知らない。

事業承継補助金に関して、E-1-1で「2.」を選択した方に伺います。

E-2-1 理由を教えてください。【複数選択可】

1. 補助額が低く効果が薄い 2. 申請が手間である
3. 他の補助金と重複している
4. 申請期間が通年でない 5. その他（ ）。

E-2-1で「3.」を選択した方に伺います。

E-2-2 具体的な補助金名を教えてください。【自由回答】

経営資源引継ぎ補助金に関して、E-1-2で「2.」を選択した方に伺います。

E-2-3 理由を教えてください。【複数選択可】

1. 補助額が低く効果が薄い 2. 申請が手間である
3. 他の補助金と重複している
4. 申請期間が通年でない 5. その他（ ）。

E-2-3で「3.」を選択した方に伺います。

E-2-4 具体的な補助金名を教えてください。【自由回答】

E-3-1 10年前と比較した際の、中小企業の買手側 M&Aに対するイメージがどのように変化したと感じるかについて、お答えください。【一つ選択】

1. プラスのイメージになった（抵抗感が薄れた） 2. 変わらない。
3. マイナスのイメージになった（抵抗感が増した）。

E-3-2 10年前と比較した際の、中小企業の売り側 M&Aに対するイメージがどのように変化したと感じるかについて、お答えください。【一つ選択】

1. プラスのイメージになった（抵抗感が薄れた） 2. 変わらない。
3. マイナスのイメージになった（抵抗感が増した）。

E-4 人材育成の観点から、民間企業からの人員受け入れ（OJT）を検討されていますでしょうか。【一つ選択】

1. 既に受け入れている 2. 受け入れを検討している。
3. 受け入れを検討していない。

E-4で「1.」または「2.」を選択された方にお伺いします。

E-5 受け入れるとするとどのような業種・企業の人員を受け入れたいとお考えでしょうか。

【複数選択可】

1. M&A 仲介業者 2. フィナンシャル・アドバイザー 3. 都市銀行 4. 地方銀行
5. 信用金庫・組合 6. 公認会計士 7. 税理士 8. 弁護士 9. 中小企業診断士
10. M&A プラットフォーマー 11. その他（ ）。

E-6 その他、中小 M&A を推進する上で、障害となっていることなど、ご意見があればお聞かせください。【自由回答】

～これでアンケートは終了です。ご協力ありがとうございました。～

我が国における中小M&Aの将来的なポテンシャルの調査

4.諸外国における中小M&Aの実施状況調査(米国の状況)

4.1 米国におけるM&A業務に従事する際のライセンス(連邦レベル)

- 米国では、M&A仲介は禁止されていないが、M&Aを含む株式取引の「助言・仲介事業者(broker)」又は「取引事業者(dealer)」になろうとする者は、①SEC(証券取引委員会)に登録し、②FINRA(金融業自主規制機構)に加入しなければならない。※1
- ただし、その例外として、株式未公開企業の支配権の譲渡取引を成立させるBrokerについては、一定の条件を満たす場合には、SECへ登録をしなくても、登録違反行為としての執行を推奨しないとするNo-Action Letterがある。※2
- なお、仲介事業者については、仲介である事実を書面で譲渡側・譲受側の双方に開示し、両当事者から書面による同意を得なければならないとされている。※2

※1 Securities Exchange Act of 1934(1934年証券取引法)第15条(b)

※2 SEC No-Action Letter, January 31, 2014[Revised: February 4, 2014]

SECの登録違反行為としての執行を推奨しない対象となるBrokerの主な要件

- M&Aトランザクションの対象となる企業は株式未公開企業(※対象となる企業の規模については、特に要件は定められていない)
- 公募を伴わないM&A取引のみに適用
- M&A取引へ資金の供給は行わない
- 買手企業は、売手企業の資産を使用して行われる事業を管理し、積極的に運営する(※買手企業は経営管理の権限を獲得し、議決権の25%以上を所有する)
- Brokerが買手企業と売手企業の仲介である場合、その事実を書面で両当事者に開示する必要があり、両当事者から書面による同意を得る必要がある

(出所) SEC No-Action Letter, January 31, 2014等をもとにレコフデータ作成

4.1 米国におけるM&A業務に従事する際のライセンス(連邦レベル)

【参考】broker-dealerの登録免除に関する最近の 이슈

- 2020年10月7日、SECより、中小企業と投資家をつなぐ”finder“についてbroker-dealerの登録免除に関する公式提案がなされ、30日間のcomment periodが設けられた
- 中小企業にとっての資金調達 は広義のM&Aとして捉えることもあるが、米国において中小企業と投資家をつなぐ所謂 ”finder” に対する規制については、ブローカー規制との関係において、長い間(現時点においても) 이슈として存在している
- その背景には、中小企業には資金供給者を探し出すニーズがあるが、実際、そのニーズを満たすマッチングは簡単でないという事実がある。broker-dealerの登録業者は、小規模の資金調達に関心が低いため、VCやエンジェル投資家のネットワークがない地域では、中小企業と投資家をつなぐfinderの役割が重要となる
- 一方で、投資家保護の観点から、仲介業者に対する規制が必要であるという考え方も存在する
- 今回の免除(Exemption)は、投資家のため、一定の役割を果たす仲介業者についての規律を整理し、明確化を図るためのもので、一定の条件を満たすfinder(業務内容に応じてTier-1とTier-2に分類)については、broker-dealerの登録を不要とするためのもの
- SECからの公式提案として2020年10月7日付で、免除の考え方や必要性、免除した場合のメリットを含めた免除に関する詳細が公開され、30日間のcomment periodが設定された

(出所)SEC Public statement <https://www.sec.gov/news/public-statement/peirce-finders-2020-10-07>

<https://www.sec.gov/rules/exorders/2020/34-90112.pdf> 等をもとにレコフデータが作成

4. 2 米国におけるM&A業務に従事する際のライセンス(州レベル)

SECへの登録を行わずにM&A業務を行うBrokerの取り扱い例

- SECへの登録を行わずにM&A業務を行うBrokerは、ビジネスブローカーまたはM&Aブローカーと総称されることが多く、比較的小規模のM&A案件に従事している。
- そういったBrokerの取扱い、州によって異なる。例えば、州独自のライセンスが必要な場合と必要でない場合がある。

ニューヨーク州	● ビジネスブローカーのライセンスはない。ただし、アセットベースでの不動産取引を含む場合には同州の不動産ブローカーライセンスの取得が、証券の売買を伴う場合には同州のブローカー(及び個人については販売員)の登録が、それぞれ必要となる。
イリノイ州	● 売却対象事業が同州に所在する場合又はビジネスブローカーの依頼者が同州に本店を有する場合、イリノイ州ビジネスブローカー法(「IL BB法」)に従って、多くのdisclosure documentを含む厳格な登録様式に従った法人登録をする必要がある。disclosure documentには、ビジネスブローカーの取締役、管財人、ゼネラルパートナー、ゼネラルマネージャー、プリンシパルエグゼクティブ、および同様の職務を遂行するその他の人物の名前、住所、役職や、クライアントのためのサービスの詳細な説明などの情報が含まれる。
フロリダ州	● 事業売却の仲介については不動産取引のライセンスが必要。
カリフォルニア州	● business opportunityの売買又は賃貸の代理業務には不動産取引のライセンスが必要(※カリフォルニアの不動産法は、事業の売却までをカバーしている)。それには、小売店、自動車サービス事業、レストラン、カクテルラウンジ、パン屋、製造施設、流通およびサービス事業などが含まれている。加えて、全ての発行済み株式の譲渡による企業の売却の場合には、カリフォルニア州企業局又は米国SECによる証券取引についてのbroker-dealerライセンスも必要とされる場合がある。

(出所) Web上での公開情報、インタビュー等をもとにレコフデータ作成

4.3 米国における「仲介」の対応

州による仲介の取り扱い例

- 州の法律によって、仲介への対応は異なる。
- 仲介を行う場合については、以下の例のようにニューヨーク州、カリフォルニア州、フロリダ州といった州では、両者に対して書面で確認を行うこと、所謂インフォームドコンセントが必要とされている。

ニューヨーク州	● dual agencyは認められているが、当局から注意が呼びかけられている。 ● dual agencyとなる場合は、両当事者に対してdual agencyについての開示を行い、同意を取得する必要がある。
フロリダ州	● dual agency(不動産取引において売主買主双方のfiduciary※として代理するbroker)は禁止されているが、transaction broker(agentやfiduciaryとしてではなく、両当事者のmiddlemanとして案件成立のため従事する者)については、両当事者に対して義務を負っていることを開示して同意を得れば可能。 ※fiduciary: 信任義務、受託者。顧客の利益を最優先すること。
カリフォルニア州	● dual agencyについては、dual agencyであることを含むagentのcapacityについての一定の開示及び当事者からの書面による確認を得ることで可能。 ● business opportunityの取引では、当事者双方の代理人(仲介)として機能していることが多い。

(出所) Web上での公開情報、インタビュー等をもとにレコフデータ作成

5.廃業・倒産影響モデル

5.1 倒産関連データ

- 採用会社数： 2012年1月期～2020年8月期を倒産直前期として、倒産直前期を含む3期連続した財務データが存在する500社

- 採用会社のプロフィール

業種	会社数
建設業	188社
製造業	91社
卸売・小売業, 飲食店	151社
金融・保険業	2社
不動産業	6社
運輸・通信業	16社
サービス業	46社
合計	500社

倒産直前期負債規模	会社数
0.5億円未満	0社
0.5億円以上	3社
1億円以上	172社
5億円以上	195社
10億円以上	130社
合計	500社

- 出所： 信用調査会社の上記の倒産関連データを基にレコフデータにて作成

【財務指標定義】

有利子負債 = <短期/長期 借入金・関係会社借入金・役員従業員借入金・社債・リース債務> +
<コマーシャルペーパー> + <転換社債・新株引受権付社債>

営業債務 = <買掛金> + <関係会社買掛金> + <支払手形> + <関係会社支払手形> + <工事未払金> + <関係会社工事未払金> + <営業未払金>

【注意事項】

- (1) 倒産直前期をT期、その1期前を(T-1)期、さらにその1期前を(T-2)期としている
- (2) 「廃業・倒産に係る影響」の数値の算出に当たり、各負債カテゴリーの上位と下位の2.5%ずつの数(小数点以下は切り捨て)データは除いて計算している

5.3 倒産件数推移

- 2011年以降の倒産件数をみると減少傾向にあり、直近の2020年で年間7809件となっている。また、負債総額別で見ると倒産件数の97.5%が10億円未満となっている。
- 負債総額の中央値に倒産件数を掛けて、負債総額別の負債総額を推計すると、2020年で10億円未満が負債総額の57.0%を占めると推計される。

【負債総額別倒産件数】

区分	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	(件)
5000万円未満	5,803	5,765	5,619	5,069	4,802	4,673	5,059	4,973	5,163	4,925	97.5%
1億円未満	1,838	1,858	1,583	1,413	1,377	1,217	1,232	1,125	1,144	1,090	
5億円未満	2,820	2,644	2,407	2,074	1,788	1,781	1,632	1,524	1,615	1,366	
10億円未満	465	455	358	330	285	252	220	256	237	235	
50億円未満	374	336	316	262	227	205	201	158	168	174	
100億円未満	42	36	29	24	22	20	22	16	14	10	
100億円以上	27	35	20	8	16	16	10	11	13	9	
合計	11,369	11,129	10,332	9,180	8,517	8,164	8,376	8,063	8,354	7,809	

	(百万円)									
負債総額	3,463,733	3,774,294	2,757,543	1,867,800	2,010,808	1,991,683	2,454,884	1,625,552	1,413,585	1,181,056

【参考】負債総額別の負債総額推定値

負債額中央値	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	(百万円)
25百万円	145,075	144,125	140,475	126,725	120,050	116,825	126,475	124,325	129,075	123,125	57.0%
75百万円	137,850	139,350	118,725	105,975	103,275	91,275	92,400	84,375	85,800	81,750	
300百万円	846,000	793,200	722,100	622,200	536,400	534,300	489,600	457,200	484,500	409,800	
750百万円	348,750	341,250	268,500	247,500	213,750	189,000	165,000	192,000	177,750	176,250	
3,000百万円	1,122,000	1,008,000	948,000	786,000	681,000	615,000	603,000	474,000	504,000	522,000	
7,500百万円	315,000	270,000	217,500	180,000	165,000	150,000	165,000	120,000	105,000	75,000	
小計	2,914,675	2,695,925	2,415,300	2,068,400	1,819,475	1,696,400	1,641,475	1,451,900	1,486,125	1,387,925	
100億円未満の占める割合	84.1%	71.4%	87.6%	110.7%	90.5%	85.2%	66.9%	89.3%	105.1%	117.5%	

5.4 廃業・倒産に係る影響

- 負債規模が1～10億円の会社においては、倒産の直前期は2期前よりも、有利子負債は20～40%程度、営業債務は30～50%程度増加している。また、同様に有利子負債は月商の0.5ヶ月分程度、営業債務は0.3ヶ月分程度増加している。有利子負債及び営業債務の月商倍率の上昇から、金融機関や取引先への資金負担を増加させることで事業を維持していたものと推測される。併せて、純資産が減少しており、取引先等に対する倒産後の弁済原資の確保についても厳しい状況がみてとれる。このため、早目に廃業・M&Aを検討することにより、資金繰りに余裕のあるうちに、企業価値を維持しながら第三者への承継が可能になるものと想定される。

【有利子負債増加率】

負債規模	(T-1)期/(T-2)期	T期/(T-2)期
0.5億円以上	195.9%	179.9%
1億円以上	117.7%	137.4%
5億円以上	111.5%	119.0%
10億円以上	103.9%	109.9%
全企業	111.4%	119.2%

【営業債務増加率】

債務規模	(T-1)期/(T-2)期	T期/(T-2)期
0.5億円以上	248.9%	96.3%
1億円以上	138.6%	147.7%
5億円以上	115.0%	132.7%
10億円以上	115.3%	120.0%
全企業	122.3%	132.9%

【純資産増加率】

債務規模	(T-1)期/(T-2)期	T期/(T-2)期
0.5億円以上	102.8%	107.9%
1億円以上	73.3%	49.8%
5億円以上	99.0%	72.6%
10億円以上	74.4%	-41.4%
全企業	84.6%	42.8%

(注) 倒産直前期をT期、その1期前を(T-1)期、さらにその1期前を(T-2)期としている

【有利子負債月商倍率】

債務規模	(T-2)期	(T-1)期	T期
0.5億円以上	0.53	0.76	0.68
1億円以上	3.46	3.80	3.85
5億円以上	6.43	6.86	7.13
10億円以上	12.40	12.83	13.17
全企業	6.67	7.12	7.29

※(T-2)期の月商に対する倍率

【営業債務月商倍率】

債務規模	(T-2)期	(T-1)期	T期
0.5億円以上	1.09	3.68	0.80
1億円以上	1.18	1.37	1.46
5億円以上	1.65	1.73	1.94
10億円以上	1.71	1.81	1.82
全企業	1.49	1.62	1.72

※(T-2)期の月商に対する倍率

5.5【参考】倒産の影響の推定値

- 倒産の2期前にM&Aや資源引継ができていれば、15～20%程度負債が少ない状況での対応の可能性が見いだせる。2020年における負債総額10億円未満の倒産企業が、倒産直前期より2期前に何らかの引継ができていたと仮定すれば、約8000億円×15～20%＝1200～1600億円の負債が少ない状況での引継ぎができていた可能性がある(全企業が引継ぎができたものとしての前提としており、掛け目はかけておりません。)

【総負債増加率】

債務規模	(T-1)期/(T-2)期	T期/(T-2)期
0.5億円以上	239.6%	104.3%
1億円以上	116.8%	126.0%
5億円以上	110.3%	116.6%
10億円未満小計	113.2%	120.0%
10億円以上	105.5%	115.3%
全企業	111.2%	118.7%

- ① T期における(T-2)期の全企業の総負債の増加率は約20%(18.7%)、また、10億円未満の総負債の増加率は20.0%と推測される
- ② $(120\%-100\%)/120\% \div 16.7\%$ となるので、(T-2)期においては倒産直前期より総負債が15～20%程度少ない状態でM&Aまたは資源引継の可能性が見いだせる

【参考】負債総額別の負債総額推定値

負債額中央値	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
25百万円	145,075	144,125	140,475	126,725	120,050	116,825	126,475	124,325	129,075	123,125
75百万円	137,850	139,350	118,725	105,975	103,275	91,275	92,400	84,375	85,800	81,750
300百万円	846,000	793,200	722,100	622,200	536,400	534,300	489,600	457,200	484,500	409,800
750百万円	348,750	341,250	268,500	247,500	213,750	189,000	165,000	192,000	177,750	176,250
負債総額10億円未満小計	1,477,675	1,417,925	1,249,800	1,102,400	973,475	931,400	873,475	857,900	877,125	790,925
負債総額10億円未満比率	50.7%	52.6%	51.7%	53.3%	53.5%	54.9%	53.2%	59.1%	59.0%	57.0%
3,000百万円	1,122,000	1,008,000	948,000	786,000	681,000	615,000	603,000	474,000	504,000	522,000
7,500百万円	315,000	270,000	217,500	180,000	165,000	150,000	165,000	120,000	105,000	75,000
小計	2,914,675	2,695,925	2,415,300	2,068,400	1,819,475	1,696,400	1,641,475	1,451,900	1,486,125	1,387,925
100億円未満の占める割合	84.1%	71.4%	87.6%	110.7%	90.5%	85.2%	66.9%	89.3%	105.1%	117.5%

Ⅱ.中小企業の経営資源集約に関する検討会の実施及び運営

1. 中小企業の資源集約化に関する検討会

1.1 検討会の設置趣旨

中小企業の経営資源集約化等に関する検討会の設置趣旨

- 中小企業庁では、黒字廃業の可能性のある中小企業の技術・雇用等の経営資源を次世代の意欲ある経営者に承継・集約することを目的に、2020年12月に「第三者承継支援総合パッケージ」を取りまとめ、関係する事業承継支援策を実施しているところ。一方、新型コロナウイルス感染症の影響により先行きが不透明となる中で、業態転換も含めて大胆なビジネスモデルの変革を進めることによって生産性を向上させることなどが重要になってきている。
- このような状況を踏まえると、従来の経営者の高齢化を背景とした事業承継円滑化という目的だけでなく、生産性向上という目的でも、M&Aによって経営資源の集約化等(統合・再編等)を推し進める重要性が、これまで以上に高まっていると考えられる。以上を踏まえ、中小企業の経営資源集約化等を推進するために必要な官民の取組を検討するため、本検討会を設置する。

検討経緯

- 第1回(2020年11月11日):中小企業におけるM&Aの意義、中小企業におけるM&Aの実施状況 など
- 第2回(2020年12月22日):新たな税制・予算措置について、中小M&Aの類型と検討の視点 など
- 第3回(2021年1月25日):中小M&Aにおける制度的な課題、中小M&Aに係る支援機関の取組 など
- 第4回(2021年2月24日):大規模・中規模M&Aにおける対応、経営者保証問題への対応 など
- M&A仲介上場3社への視察(2021年3月3、4日)
- 第5回(2021年3月15日):取りまとめ骨子
- 第6回(2021年4月28日):取りまとめ骨子

1. 2 参加委員

委員・オブザーバー名簿（五十音順、敬称略、◎は座長）

■ 委員

清水 至亮	静岡県事業引継ぎ支援センター 統括責任者
菅原 初義	日本税理士会連合会 理事・中小企業対策部 副部長
高井 章光	日本弁護士連合会 日弁連中小企業法律支援センター 副本部長
長島 剛	多摩大学 教授
松中 学	名古屋大学 教授
安原 徹	日本公認会計士協会 常務理事(中小企業支援担当)
◎山本 昌弘	明治大学 教授

1.2 参加委員

■ オブザーバー

青景 史明	東京海上日動火災保険株式会社 公務開発部 次長
石塚 辰八	株式会社 ストライク 執行役員
大利 滋	全国中小企業団体中央会 政策推進部 部長
加藤 正敏	日本商工会議所 中小企業振興部 部長
熊谷 元裕	デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社マネージングディレクター
笹川 敏幸	株式会社経営承継支援 代表取締役社長
篠山 雅弘	信金キャピタル株式会社 経営支援部 部長
篠田 康人	名南M&A株式会社 代表取締役
高橋 聡	株式会社トランビ 代表取締役社長
富樫 透	独立行政法人中小企業基盤整備機構 事業承継・再生支援部長
名小路谷 孝	株式会社ソリューションデザイン 執行役員投資第Ⅰ部門長
前田 洋平	ビジョナルインキュベーション株式会社 ビズリーチ・サクシード事業部事業部長
三宅 卓	株式会社 日本 M&A センター 代表取締役社長
明賀 洋志	一般社団法人 第二地方銀行協会 金融情報室長(愛媛銀行 経営管理部協会担当部長)

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

3.1 第1回検討会

1. 中小企業におけるM&Aの意義

論点:

「経営者の高齢化への対応」だけでなく、今後は、「生産性向上」や「創業促進」の観点からもM&Aを推進することで、構造的な目詰まりや、新型コロナウイルス感染症の影響の克服に貢献できるのではないか。

● 委員・オブザーバーコメント

・ 中小企業におけるM&Aの意義については、経営者の高齢化への対応だけでなく、窮境からの脱出という側面がある。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

2. 中小企業におけるM&Aの実施状況

論点:

<民間支援機関による取組>

- ① M&A準備段階における売り手側企業への相談対応や働きかけは十分か。また、相談等の後に必要な支援機関につなげているのか。経営者の側にも問題はないか。更にどのような取組を行うべきか。
- ② M&A実施段階における売り手側企業への支援は十分か。特に地域の小規模案件への支援が不足していると考えられるが、なぜ不足しているのか(経済合理性欠如、体制・ノウハウ不足等)。
- ③ 相対でのM&Aも少なくないところ、経営者が直接コミュニケーションできるような場の提供や、地域で特に重要な中小企業[事業]への戦略的なアプローチも重要ではないか。また、感染症の影響が広がる中においては、点での支援だけでなく、面(地域、業種等)での支援も必要ではないか。

<事業引継ぎ支援センターによる取組>

- ④ 事業引継ぎ支援センターの取組内容について、何らかの改善点はないか(役割明確化、民業補完性、全国均一サービス等)。感染症の影響を受けて、センターへの期待に変化はあるか。

● 委員・オブザーバーコメント

・ 中小M&Aは新型コロナウイルス感染症の影響で一時期停滞したが、成長のためにM&Aを行わなければならないと考える事業者も少なくなく、案件の規模は小さくなっているものの、件数は減っていない。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ 足下の中小M&Aの動向についてポイントは二つ。一つ目は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業承継の前倒し。二つ目は、決断のタイミング。資金繰りが今後悪化するおそれもある中で黒字転換できておらず、傷を深める前に廃業かM&Aの決断を迫られている。今後、M&Aのニーズはさらに増えていくと考えられる。
- ・ 中小M&Aの譲受企業数は減っている一方、小規模な事業者ではM&Aという言葉がポピュラーになり、譲受企業が増えている。
- ・ 譲渡件数は如実に増えているが、業績が悪く難しい案件多い。M&A後の立て直しには、優秀な経営人材が必要。大都市圏に潤沢にいる経営人材が、地方に行く仕組みを強化することが必要ではないか。
- ・ 市場の動向によって、支援の方向も変わるはず。掘り起こしは譲受企業にアプローチする必要があるが、譲渡企業には土業や専門的な知識に関する支援が必要。
- ・ 相対の案件が意外に多い。相対でM&Aを行っている事業者を特定し、こうした事業者へのアプローチにも注力してはどうか。
- ・ 事業引継ぎ支援センターについては、経験等の職員の個人差が大きく、セーフティネットとして均一化が必要ではないか。
- ・ 事業引継ぎ支援センターの役割については、大都市部や地方部など、いくつか類型化できるのではないか。来年4月に事業引継ぎ支援センターと事業承継ネットワークが統合するが、その統合に当たっては、新たなセンターの意義を再点検することが必要ではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

3. 中小M&Aの円滑な実施に向けた環境整備

論点:

<イメージ向上の取組>

- ① 中小企業におけるM&Aの正しい理解を広げるため、官民によるどのような取組が必要か。その取組の一つとして、事業承継診断の取組を改善・発展させることも有効なのではないか。

<適正な取組の推進>

- ② 中小M&Aガイドラインを徹底させることが必要であり、その徹底のために何らかの仕組みを構築することが必要ではないか。

<制度的な課題と対応状況>

- ③ 経営者保証問題の解決に向けた取組は適切に進められているか。何らかの改善点はないか。
- ④ 中小M&Aを巡るその他の制度的な課題には、どのようなものがあり、どの程度問題か。実務上、どのような工夫が講じられており、それでもなお残る問題は何か。

● 委員・オブザーバーコメント

・ 経営者が高齢化してやむを得ずM&Aを行うことはあるが、積極的に他者に事業を譲ろうというインセンティブが不明確。成長しなくてよいと考えている事業者に対して、どうM&Aのメリットを訴えるか。M&Aで、単に規模が拡大するだけでなく、機能の補完など生産性が向上するメカニズムを示すべきではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ M&Aをしっかり支援できる事業者とできない事業者の区別ができるような仕組みを作るべきではないか。支援者個人の資格についても、例えば、宅地建物取引士のような、法的にオーソライズされたものが必要ではないか。
- ・ 制度的な課題としては、株主が多くて手続を進められないということがある。大企業のようにスクイズアウトを行うこともあるが、事業をより良い形で存続させられる制度が望ましい。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

4. M&A実施後の成長に向けた取組

論点:

<予見できなかったリスクへの対応>

- ① 中小M&Aにおいて適切なDDや表明保証を進めるために、どのような取組が必要か。
 - － 小規模M&AにおいてはそもそもDD等が行われていないケースも多いが、小規模M&AにおいてはどのようなDD等を行うべきか。そのようなDD等を進めるために必要な取組は何か。
 - － 中規模M&AでDD等は適切に行われているのか。DD等によっても残るリスクにどう対応すべきか。
 - － 経営資源引継ぎ補助金の制度内容・執行について、何らかの改善点はないか。

<PMIの取組>

- ② PMIを原因としてM&Aが失敗するケースはどの程度生じているのか。また、PMI支援はどの程度行われており、更にどのような取組が必要なのか。

<新たな設備投資・販路開拓等の取組>

- ③ 事業承継補助金の制度内容・執行について、何らかの改善点はないか。特に感染症の影響を受けて、M&A実施後に必要となる設備投資等に変化はあるか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

● 委員・オブザーバーコメント

- ・ デューディリジェンスをよく知らない経営者も多い。経営者自身は財務内容を把握していない一方、顧問税理士にはM&Aについて話していないというケースもあり、話を進めにくいことがある。
- ・ 国内企業同士のM&Aについての保険は存在しなかったが、今年から保険商品を提供している。中小企業のM&Aの方がリスクは高いと言われており、ニーズがあるのではないかと考えている。ただし、保険の提供にはデューディリジェンスは必須。
- ・ PMIという言葉自体が浸透していない。アカデミックにも実務的にもプレイヤーが少ない。PMI由来のM&Aの失敗がまだ認知されていないのではないか。
- ・ M&Aの失敗を防ぐPMIは非常に重要。定石を知らないことによって失敗することが多い。経験のないM&Aブティックが増加する中で、譲渡企業への配慮や金融機関との関係などで典型的な失敗をすることも少なくない。
- ・ 優秀なキーマンがM&A後に去り機能しないというケースもあり、譲渡企業からすれば給与体系がどうなるかは重要な問題。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

5. 再生・廃業・創業支援の取組との連携

論点:

<事業再生支援との連携>

- ① 中小企業再生支援協議会と事業引継ぎ支援センターとの連携に当たっての課題は何か。そもそもどのような業務で連携することが可能なのか。

<廃業支援との連携>

- ② 特に財務の毀損が大きい案件について、廃業支援は足りているのか。感染症の影響が広がる中においては、廃業支援の重要性は高まっているのではないか。<創業支援との連携>
- ③ 後継者人材バンクの取組を含め、後継者不在の事業者と創業希望者とをつなぐため、更にどのような取組を行うべきか。

● 委員・オブザーバーコメント

- ・ 商店街の飲食店などの小規模な企業では、BtoBでのM&Aは困難であり、後継者人材バンクをもっと拡大するような仕組みを議論すべきではないか。
- ・ 事業承継を特殊な経営問題として捉えるのではなく、よろず支援拠点と事業引継ぎ支援センターがシームレスに連携できれば、中小企業支援としてうまく動くのではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

3.2 第2回検討会

1. 新たな税制・予算措置について

論点:

- ① 新たな税制・予算措置についての評価
- ② 新たな税制・予算措置の執行に向けて更に検討すべき改善点 など

● 委員・オブザーバーコメント

・ 大変きめ細やかな措置であり、M&Aを行おうとする事業者にとっては有効である一方、必要な事業者にM&Aを促す施策や啓蒙も必要ではないか。

・ 仲介業者の存在自体が問題なのではなく、仲介業者が関与する際に譲受側・譲渡側の双方にアドバイザーがついていないことが問題。事業承継・引継ぎ補助金の具体的な制度設計の中で、できる限り早い段階で双方にアドバイザーがアサインされるような仕組みを検討すべきではないか。

・ 事業承継・引継ぎ補助金について、単年度主義の予算制度の性質上難しいかもしれないが、年度をまたぐ案件などでも対応できるような使い勝手のよい仕組みを検討すべきではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

2. 中小M&Aの類型と検討の視点

論点:

- ① M&A支援機関にとっての案件の規模区分に関する売上高水準
- ② 中小企業にとっての経営戦略の手段の中でのM&Aの位置付け
- ③ 本検討会における中小M&Aに関する検討の整理学 など＜事業再生支援との連携＞

● 委員・オブザーバーコメント

- ・ 実務家の立場としては、大・中・小・超小規模の分類は実務を反映したものとして納得感がある。
- ・ 小規模と超小規模を区分することは良い。規模が小さい企業は、心理的オーナーシップが強く、成長よりもオーナー家の存続を優先してしまう傾向があり、第三者による継続的な対話や啓蒙が重要。
- ・ 中小企業のM&Aの位置づけについて、コロナ禍で中小企業の債務が膨らんできているという背景もあり、メザニンなどを活用した事業再生のためのM&Aという視点も必要ではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

3. 小規模・超小規模M&Aにおける対応

論点:

- ① 小規模・超小規模案件への対応の基本的な方向性
- ② 譲渡側への事業承継診断の改善の方向性(診断書の発行、診断情報の集約化、機関毎の診断実績の公表)
- ③ 譲受側を増やす取組の方向性(創業支援との連携、商工会等への働きかけ、官民を挙げた広報の充実)
- ④ 事業引継ぎ支援センターを中核としつつ、民間プラットフォーマーや登録機関等との連携を強化する方向性
- ⑤ 譲渡側・譲受側の「保護」や「安心の確保」の観点から外部による必要最低限の支援を求める方向性 など

● 委員・オブザーバーコメント

・ 小規模企業においては経営者・従業員の高齢化や投資リスクが取れないといった要因で、成長性の向上のためにはM&Aが有用だ、というロジックの説明が不十分であると感じる。また、生産性向上の切り口で言うと小規模企業同士のM&Aはこれに当たらず、中堅企業が小規模企業を買収するというケースが想定されるべきで、創業支援のM&Aとも切り分けるべきではないか。

・ 事業承継診断においては、金融庁が提言する「心理的安全性が確保された中での対話」が当てはまると考えており、中小企業のM&Aに対する心理的障壁を除くという意味で、単に診断票の質問項目に回答するだけではなく、地域金融機関、顧問弁護士・会計士・税理士などの第三者との対話が重要ではないか。

・ 事業承継診断へのナッジの活用は有用だと思うが、ドラスティックな表現を用いるぐらいでないと気づきとして意味がないのではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ 事業引継ぎ支援センターの引継ぎデータベースについて、診断の情報だけでなく財務情報といった定量的な情報も紐づけすべきではないか。また、標準化という視点も重要ではないか。加えて、民間のプラットフォームとの連携という文脈においても、データの収集者と利用者は別でもいいのではないか。
- ・ 小規模のM&Aについては、自分の身の回りではたくさん起こっており、そこにM&A業者が入ることもある。超小規模については経済的コストの面で起こりづらい面もあるかと思うが、譲受側として取引先などの企業が登場することも経験としてある。
- ・ 事業引継ぎ支援センターの案件には、ビジネスにならず企業が譲受側につかない案件も少なくないが、現場感覚としては、介護事業者やNPOといった潜在的な譲受側は必ず存在するので、その点を強調すべきではないか。
- ・ 事業引継ぎ支援センターとして、創業支援を行っているプラットフォーマーや、小規模の中小・商工団体との連携も重要ではないか。
- ・ 事業承継の専門家養成講座を受講した士業関係者が顧客のもとで必ず事業承継の話をするようになり、案件が多く上がってきたという話も聞いており、士業団体の連携の枠組みについては非常に重要。
- ・ 弁護士によるサポートについては、弁護士の中でも特に地方ではM&Aへの理解が進んでいない状況であること、小規模案件については多額のコストをかけられないことを踏まえると、必要な支援をリーズナブルに受けられる仕組みとすることが重要ではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ 弁護士などのアドバイザーの確保は重要だが、契約書レビューなどの段階では遅く、意思決定や相談の段階での支援も重要ではないか。
- ・ 表明保証保険について、本来、保険とは自分自身ではどうにもできないリスクについて補償を受けようとするものであり、M&Aにおけるリスクはその限りではないのではないかと。また、少々の補償金額では不十分であることに加えて、保険がついていることによりデューディリジェンスが不十分になるといったようなモラルハザードが起こるおそれもあるのではないかと。慎重な運用が必要ではないかと。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

3.3 第3回検討会

1. 中小 M&A における制度的な課題

論点:

- ① 制度的な課題への対応策(制度的手当て、それ以外の措置(実務ベースの対応策の整理など))
- ② M&Aを進める上で障害となっているその他の制度的課題

<制度的な課題例>

- － 所在不明株主の取扱い
- － 株券発行会社における株式譲渡時の株券不交付の取扱い
- － 名義株主の取扱い
- － 許認可等の非承継 など

● 委員・オブザーバーコメント

・合理的な対応策の整理、明示という方法は一定程度有効であるが、個別の案件によって事情が異なるので万全ではないのではないかと。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ M&A を進める上で重要なのは、譲渡側の株主状況の早期の実態把握。社長本人が把握していない、把握していても実態と違う、など株主状況に関心がないのが多くの中小企業の現状。事前に確認しておけば、法手続やスキームの選択などでの円滑な進行が可能となる。事前の対応で解決できない部分に関しては双方の同意のもと、表明保証などでリスクを処理することも重要。リスクを処理せずに後々にトラブルになるケースが生まれることを懸念している。
- ・ 株主名簿の不備などは実務上よくあり、事業譲渡や会社分割といったスキームの変更を行うと許認可の引継ぎや税務上の問題が起こる。こうした場合には、全部取得条項付種類株式を使うスキームが有効であると考えている。こういった工夫を周知することも重要ではないか。
- ・ 中小企業の中には、配当を行わない、株主総会を招集していないところもある。
- ・ 退職した社員が株を保有しているといった問題は大きな障害になっている。株式の価格の公平性をどう担保していくのかが重要で、当事者だけでなく第三者的な視点の合理的な価格があれば、株価の妥当性についても同意でき解決の道筋になるのではないか。
- ・ 許認可の引継ぎに時間がかかって苦労した経験もある。許認可引継ぎの短縮化は重要ではないか。
- ・ 許認可の引継ぎについては、米国などの諸外国の事例も参考に法令改正を目指すなど、長期的な視点でも検討することが重要ではないか。
- ・ 許認可について、本省と外局とで引継ぎの可否の回答が違った経験がある。担当者によって回答が異なることのないよう、情報や窓口を明示、一元化することが重要ではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

2. 中小 M&A における制度的な課題、中小 M&A に係る支援機関の取組

論点:

- ① 支援機関に係る制度的な仕組みのあり方(許可制、届出制、インセンティブ、民間の自主的な取組)

<考慮事項>

- － 取引当事者である中小企業側のニーズ(事業承継促進等)
- － 生じている問題の程度
- － 問題を回避する民間の取組の状況等を勘案
- － 民間の自律的な活動を必要以上に阻害しないよう慎重な検討 など

● 委員・オブザーバーコメント

・ 仲介、FA の役割や機能を整理した上で、どこで利益相反が起こり得るのかはきちんと整理するべきではないか。相手を見つけるサーチと条件交渉は分けて考えるべきではないか。報道等ではそういった整理が不十分で、誤解が生じていると考えている。

・ 価格の条件交渉で利益相反の問題が起こり得るので、第三者のアドバイザーが譲渡側に必要ではないか。また、譲渡側が債務者の場合、弱い立場に置かれることから、譲渡側と譲受側で同じ仲介業者の場合、相手探しの場面でも選択肢にバイアスがかかってしまうリスクがある。

・ 利益相反への対応として、禁止は最も厳しいルールで、唯一ではない。承諾を得る、開示をする、行政による監督等を組み合わせるという方法が考えられるのではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ M&A 支援市場は成長段階なので、いきなり許可制を導入すると、アウトローな業者が増加したり、優良な業者の参入が望めなくなったりするのではないかと。状況を整理しながら、届出制、インセンティブ、自主的な取組などで対応していくべきではないかと。
- ・ 特に譲渡側は M&A に不慣れな方が多いので、届出制、インセンティブ、自主的な取組を組み合わせながら安心感のある制度的な枠組みを構築していくべきではないかと。
- ・ 事業承継を推進するためには、M&A 市場の健全な発展、品質の向上が重要。M&A 仲介の現場では、品質や利益相反について工夫をして業務を行っている。また、急発展している業界であり、人材の育成が喫緊のテーマである。M&A 人材を育成する資格制度もあり、こうしたものを支援することも重要ではないかと。
- ・ 仲介が良い悪いという議論ではなく、実際にサービスを受ける側に仲介のメリット、デメリットを理解していただくことが重要ではないかと。また、許可制などの制限は望ましくなく、人材育成に注力すべきではないかと。その際、事業引継ぎ支援センターによる人材育成も重要ではないかと。
- ・ 譲渡側に仲介か FA かを選択いただいているが、中小企業の M&A ではより良い譲受側と巡り会うことが重要なので、仲介を選んでいただいているケースが多い。また、小規模案件だと FA ではサービスを提供できないといった実情もある。
- ・ 利益相反の議論について、急速な市場拡大による支援機関の質の低下の問題と混同しないよう、議論の切り分けが必要。
- ・ 譲渡側の立場からすると、小規模の仲介業者について、中小 M&A ガイドライン等で指摘されている懸念に対応できているのか疑問もあり、第三者によるチェック機能なども必要ではないかと。手数料については構造的な問題もあり、例えば買い手は固定にするといったような仕組みもあり得ないものかと。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ 事業引継ぎセンターによって対応に差がある。外部有識者の活用など望ましい体制や機能の標準化を推進することが必要ではないか。また、マッチングコーディネーターの選定についても、本部で統一基準があることが望ましいのではないか。
- ・ M&A に知見がある人材は大都市圏に偏在しているため、事業引継ぎ支援センターの人員を本部で一括採用し、各地方に配属するといったことが望ましいのではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

3. 規模に応じた中小 M&A の推進

論点:

- ① 小規模・超小規模案件への対応の基本的な方向性
- ② 譲渡側への事業承継診断の改善の方向性(①診断書の発行、②診断情報の集約化、③機関毎の診断実績の公表)
- ③ 譲受側を増やす取組の方向性(①創業支援との連携、②商工会等への働きかけ、③官民を挙げた広報の充実)
- ④ 事業引継ぎ支援センターを中核としつつ、民間プラットフォーマーや登録機関等との連携を強化する方向性
- ⑤ 譲渡側・譲受側の「保護」や「安心の確保」の観点から外部による必要最低限の支援を求める方向性 など

● 委員・オブザーバーコメント

- ・ 後継者人材バンクの登録者増加のために、個人が登録している人材プラットフォーマーとの連携を早期に実現することが重要ではないか。まずは一部の事業引継ぎ支援センターでの試行もあり得るのではないか。
- ・ ある M&A プラットフォームでは個人の譲受側が半数近くに増加してきている一方で、事業引継ぎ支援センターの NNDB の閲覧権限は法人にしか認められていない。個人の譲受側も重要になっているので、個人事業主の管理番号の導入などの対応が必要ではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ 小規模案件にとってはプラットフォームの活用が重要で、使い勝手の改善や、啓蒙、データの統合などを推進することが重要。
- ・ 超小規模案件はあまり費用をかけられないが、サポートは必要なので、地元の土業の方が限定的でも支援できるよう、マニュアルや体制を整備することが望ましいのではないかな。
- ・ プラットフォームだけでなく、地域金融機関や土業を含め、M&A 支援を行うことのインセンティブを考えることが重要ではないかな。
- ・ 地域金融機関も本業がある中で、M&A 支援をやるべきだと言うだけでは進まない。関与する人々のインセンティブも考慮することが重要であり、社会的要請だけでは動かないのではないかな。
- ・ 小規模案件では事業性に見合う手数料負担が厳しく、地方では支援の担い手がないという問題がある。地方で事業承継 M&A をビジネス、マーケットとして成り立たせるという視点が重要ではないかな。
- ・ 数多くの案件に対応するためには事業引継ぎ支援センターにおける各プロセスの標準化が急務ではないかな。
- ・ 株式の相続税評価額は金融機関や会計事務所の努力で普及したが、M&Aを行った場合の株式価値についても同様に啓蒙していくべきではないかな。
- ・ 事業承継問題に加え、新型コロナウイルス感染症による先行き不安のため、小規模 M&A では負債処理が課題になってくるのではないかな。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

3.4 第4回検討会

1. 大規模・中規模 M&A における対応

論点:

- ① 譲渡側における早期の事業引継ぎ着手の必要性に関する認識不足への対応
- ② 譲渡側・譲受側双方におけるM&Aに関する経験・人材の不足への対応(バリュエーション、リスク評価、M&A支援機関によるアドバイス)
- ③ 譲受側におけるM&A前後の取組の重要性に関する認識不足への対応
- ④ 希望する中小企業がPEファンドから投資を受けられる環境の整備(経営の自由度、潜在的な成長性、成長に必要な期間) など

● 委員・オブザーバーコメント

・ 上場企業等にとってもサプライチェーンの維持は重要であり、そういった観点から後継者不在等の問題を抱える取引先企業に働きかけることも考えられるのではないかな。

・ 一族経営の比較的大規模な企業にとって、株式の集約など資産管理の面でアドバイスしていくことが事業承継を見据えた準備としても有効ではないか。親事業者、業界団体、金融機関が早期に事業承継等の働きかけを行う仕組みを構築することは重要で、元請会社からの支援依頼などが実際に存在する。地方に目を向けると、こういった取組は稀なので、例えば自治体主導で事業承継ネットワークの枠組みを活用しながら推進進することも重要ではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ 業界全体、産業界全体として事業承継等を推進するような大きな枠組みを作らなければ、“いいとこ取り”で終わってしまう懸念がある。金融機関にとっては、顧客から事業承継の相談があっても M&A 実行後にその企業との取引を失うリスクもあり、金融機関からの M&A の働きかけをどう位置付けるのかは、よく議論すべきではないか。
- ・ 株主構成の検討は、単純な株式の譲渡という一時点の行為ではなく、長期的なサクセッションをプロセスとしてとらえて行われるべきであり、ステークホルダーの意思統一が重要ではないか。
- ・ 地方では中小企業が地域経済の核となっている中で、地域金融機関にとってはそういった企業は重要顧客であり M&A の提案がしづらく、啓蒙が進んでいない真空地帯になっているのではないか。
- ・ ロカベンのような例もあるが、事業承継診断に数値上の分析を加えたり、譲渡価額の診断ツールを組み合わせたするなど、より充実したものにできれば、事業承継の検討も進むのではないか。
- ・ M&A 前後の取組について、中小企業が譲受側となった場合にも参考になるような、より具体的な To Do リストを専門家の協力を得ながら作るべきではないか。
- ・ M&A のディール中の注意点などの啓蒙は進んできているが、M&A の成功のカギとなる PMI をサポートする施策は不十分ではないか。M&A のプロセスで精いっぱい、PMI までは意識が回っていない M&A 支援機関もあり、そういった点のレベルアップも必要ではないか。
- ・ 会計事務所や地域金融機関などが行っている株価診断では相続税評価額であることも多いが、後継者がいない企業にとっては M&A で承継した時の価格こそが重要であり、国がそういった診断モデルを展開するということも考えるべきではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ 日本でファンドというとハゲタカファンドなどのイメージがあり、PEファンドの存在が適切に認知されていない。また、LBO ローンなどのスキームへの理解も進んでいない。ファンドの活用法の啓蒙も重要ではないか。
- ・ 中小企業への投資のリターンがファンドの求める水準にマッチしない可能性があるのは指摘の通りだが、リターンが高くななくてもリスクが低ければ理論上投資は可能。したがって、リターンを向上させる施策とともにリスクを低減する施策も考えるべきではないか。
- ・ ファンドの出口として役員・従業員による MBO・EBO(以下「MBO」と総称する。)なども考えると、ファンドの使い道もいろいろ広がってくるのではないか。
- ・ ファンドは事業引継ぎ手の一つであり、磨き上げという点で専門性も高いが、エグジットの問題が付きまとい、MBO も価格の問題で実際はあまり行われていないのが現状。
- ・ MBO 等を実際行おうとすると、ファンドの出資元が期待するリターンとのギャップが大きく、実際には機能しないことも少なくない。一定条件のもと、公的機関がそのギャップを穴埋めするような仕組みがあれば、MBO 等が推進されるではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

2. 経営者保証問題への対応

論点:

- ① 事業承継時の経営者保証解除に向けた取組の進捗状況
- ② 経営者保証コーディネーターの取組と改善の方向性 など

● 委員・オブザーバーコメント

- ・ 経営者保証問題は、経営者やその後継者が自社の経営状況を把握していないことが原因であるケースが多い。このため、自社の財務内容の理解度向上が不可欠で、金融機関などによる財務面での経営者教育が重要ではないか。
- ・ 経営者は保証をして当然という周囲の視線があり、経営者保証の解除をためらうことがある。理屈で正当化できない経営者保証はやめていこうという均衡を作ることが重要ではないか。
- ・ 事業承継時の二重保証は経営者保証ガイドラインで原則禁止されており、新経営者のみが保証を行うケースも多く存在するが、自身が生まれる前のものなどコントロールしようのないものまで保証することは意味がないので、保証を行う合理的な範囲を考慮すべきではないか。
- ・ 二重徴求が減ってきたのは良い傾向であるが、新経営者のみが保証するケースで、後継者が経営者保証ガイドラインを理解した上での保証なのか、慣行上無理やり保証しているのかは大きく異なるため、実態把握が必要ではないか。また、ガイドラインの内容も含めた啓蒙が必要ではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・資産の公私混同や決算の粉飾を行っている中小企業も存在するため、金融機関はそのリスクを引き受ける対価として経営者保証の徴求と金利の引上げなどを行ってきた。経営者保証を解除したいのであれば、リスクを低減させるといった金融機関を説得するための努力が必要ではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

3. 事業再生・転廃業支援との連携

論点:

- ① 事業再生支援との連携に関する取組と改善の方向性
- ② 廃業支援との連携に関する取組と改善の方向性 など

● 委員・オブザーバーコメント

- ・ 廃業の相談先はまず家族、親族であるが、これは廃業に限ったことではなく、M&A や事業承継など企業にとっての一大事でも同様である。世代を追うごとに経営に関与する人も増えるので、対話を通じてそれらのステークホルダーの決断を後押しする役割を地域金融機関や専門士業が担っていくべきではないか。
- ・ 事業再生支援において、事業引継ぎ支援センターと中小企業再生支援協議会だけが連携しても、債権者である金融機関が入らなければ進まない。その意味で、金融機関との連携も重要ではないか。
- ・ 純粋な廃業であっても、そのタイミングを変えることで、経営者や従業員といったステークホルダーの利益を毀損することを防ぐプラスの価値があるのではないか。
- ・ 廃業のタイミングによっては様々なコストがかかり、事業再生にならざるを得ないケースもあり、B/S に過大債務がないから簡単に廃業できるかというところというわけではない。事業引継ぎ支援センターの職員は転廃業、事業再生については必ずしもノウハウがないので、判断に迷う微妙な案件については早めに専門家に相談するべきではないか。

1.3 各回の論点と委員のコメント概要

- ・ 地域金融機関、特に信用金庫などは、地元でお世話になった企業の転廃業案件には積極的にお手伝いをしている。そういった転廃業支援を行った金融機関にインセンティブがあるような仕組みがあれば支援に拍車がかかるのではないか。
- ・ 転廃業時のバリエーションを行える仕組みなどがあれば、経営者に対して早めに転廃業をすることの効果等を見える化することができ、同時に M&Aを真剣に検討するための材料になるのではないか。

1. 4 第5回検討会と取りまとめ骨子

- 第5回検討会において取りまとめ骨子案が示され、委員・オブザーバーによって討議が行われた。

取りまとめ背景・概要

- 「成長戦略フォローアップ」(2020 年 7 月)に従って策定するもの。
- 中小企業が経営資源集約化等を円滑に行えるよう、今後5年間に実施することが必要な官民の取組について工程表を示す。

1. 工程表策定の趣旨と中小 M&A の意義

(1) 工程表策定の趣旨

・ 経営者の高齢化に加えて、新型コロナウイルス感染症の影響により、後継者不在の中小企業等の廃業が増加している。また、M&A の前倒しや、事業再構築等を検討する事業者が増加している。これらを踏まえ、経営資源の散逸回避、生産性の向上等に向けた対応策の一つとして、中小 M&A を円滑に実施できる環境をできるだけ速やかに整備するとともに、今後の取組の見通しを提示するため、工程表を策定する。

・ なお、中小企業の淘汰を目的とするものではないことは当然。中小企業が培ってきた貴重な経営資源を将来につないでいくことが目的。また、M&A は事業承継を含め経営戦略実現のための手段の一つにすぎず、中小企業に M&A を強制しようとするものではない。あくまでも譲渡側・譲受側の双方の中小企業が希望する場合に円滑な M&A を後押ししようとするもの。

(2) 中小 M&A の意義(⇒第 5 回検討会で再度検討。補足資料①参照)

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

(2) 中小 M&A の意義

- これまで中小企業庁では、主として「経営者の高齢化への対応」という観点から、事業承継の一つの手段としてM&A(第三者承継)を推進してきた。
- 今後は、「生産性向上」や「創業促進」の観点からもM&Aを推進することで、日本の構造的な課題の解決や、新型コロナウイルス感染症の影響の克服に貢献できるのではないかと。

(配布資料『補足資料(1)中小M&Aの意義』にて詳細説明がなされた。

⇒https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shigenshuyaku/2021/210315shigenshuyaku01_1.pdf

1. 4 第5回検討会と取りまとめ骨子

2. 中小 M&A の実施状況とこれまでの取組

(1) 中小 M&A の実施状況

- ・ M&A に対して中小企業が抱くイメージは改善傾向にある。近い将来に M&A に関わる可能性があると考えている中小企業も多く、中小企業にとって M&A は身近なものになりつつある。
- ・ 中小 M&A の実施件数は右肩上がりで増加。足下では、年間 3～4 千件程度実施。中小 M&A では、譲渡側の規模は大幅広く、譲受側も中小企業であることが大半。一方、その実施地域は東京等に集中しており、地方への広がりは途上。
- ・ 中小 M&A の実施形態は、事業譲渡と株式譲渡が中心。前者は引き継ぐ資源やリスクの範囲を限定する観点から、後者は比較的簡便に手続を進める観点から実施されている。
- ・ M&A の相手先を見つけたきっかけは、相対によるものと、第三者(金融機関、取引先、M&A 支援機関)からの紹介で二分。
- ・ M&A を実施する中小企業の目的は、譲渡側は事業承継が多く、譲受側は成長志向が多い。譲渡側を起点とするものが比較的多いが、近年は譲受側を起点とするものが増加傾向。

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

(2) M&A 支援機関の取組状況

- ・ M&A 支援機関の数は右肩上がりで増加。足下では、300 者程度存在。
- ・ M&A 支援機関の体制は、幅はあるものの、比較的小規模なものが中心。また、案件規模が小さいほど、それを対象とする支援機関の活動地域は限定的。M&A 支援機関が対応していない領域を、事業引継ぎ支援センターが補完。

(3) 政府による支援の取組状況

- ・ これまで、「引継ぎの準備」から、「マッチングの円滑化」、「M&A 実施後の経営統合」まで切れ目なく支援措置が講じられてきた。
- ・ 更に、経営資源集約化に資する税制と事業再構築補助金が新たに措置。事業承継・引継ぎ補助金も拡充。加えて、2021 年 4 月には、事業承継ネットワークと事業引継ぎ支援センターが統合され、事業承継・引継ぎ支援のワンストップ体制が構築される。

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

● 委員・オブザーバーコメント

- ・工程表策定の趣旨について、M&A の円滑な実施という視点に加えて、安心・安全な実施という視点も加えるべきではないか。
- ・ 中小 M&A の地方への広がりが途上という点について、原因を示すデータがあると尚良い。データからその地方独自の障害等をあぶり出すことができれば、その障害を取り除く措置がとれるのではないか。
- ・ 中小 M&A の実施状況について、地銀、信金等の金融機関も M&A 支援を行っているという点が抜けているのではないか。
- ・ M&A 仲介会社の業務は、単なる仲介業ではなく、専門性の高いマッチングに重点が置かれていることもあり、その点も強調すべきではないか。

1. 4 第5回検討会と取りまとめ骨子

3. 今後の中小 M&A 支援策の方向性(工程表)

(1) 中小 M&A の類型と検討の視点

・ これまでは、事業承継型を念頭に、中小 M&A を一緒くたに取り扱って、支援措置を講じてきた。中小 M&A の実績が積み上がる中で、よりきめ細かな対応が求められている。

・ このため、案件規模によって、当事者の M&A の実施目的に傾向があること、支援機関が提供できる支援内容に差があること等を踏まえ、以下の区分で対応を検討。

－ 小規模・超小規模 M&A の円滑化(※譲渡側売上高 1 億円以下の案件等を想定)

－ 大規模・中規模 M&A の円滑化(※譲渡側売上高 1 億円超の案件等を想定)

－ 中小 M&A に関する基盤の構築

・ 加えて、新型コロナウイルス感染症の影響に伴う、廃業の増加や、今後の倒産の増加懸念に対応するため、事業再生・転廃業支援についても、M&A に関連して実施すべき取組を検討。

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

(2)小規模・超小規模 M&A の円滑化

課題①:事業引継ぎ支援センターのマンパワー不足と、中小企業における M&A に関する認知不足、抵抗感

- ・ 小規模・超小規模 M&A の譲渡側は、経営者高齢化や後継者不在の問題が深刻な事業者が多く、事業承継の手段として M&A が重要な一方、規模が小さいが故に負担できるコストに限界あり。M&A 支援機関においても、採算性等の観点から小規模・超小規模 M&A に対してフルサービスの提供が困難。

- ・ 中小 M&A は黎明期にあり、特に地方への広がりは途上にあるため、民業補完の観点から、事業引継ぎ支援センターが小規模・超小規模 M&A について支援を行っている。一方、M&A 支援機関との連携を含めマンパワーの不足が課題。

- ・ こうした中、支援の標準化や簡素化、WEB を通じたマッチングプラットフォームサービス等が小規模・超小規模 M&A 向けに比較的安価に提供され、更に充実しつつある。一方、特に地方においては、M&A への認知が不足しており、抵抗感も残っている。

- ・ こうした状況を踏まえ、事業引継ぎ支援センターは各域内外の支援機関との連携を拡充しつつあるが、更なる連携の強化を求める意見が多い。また、事業引継ぎ支援センターに対して、案件の掘り起こし機能の拡充、相談機能の強化、県外との広域的なマッチングの強化等を求める意見もある。

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

<主な対応策>

- ・ 事業引継ぎ支援センターと域内外の M&A 支援機関との連携強化(広域連携のインセンティブ設計の見直し、連携基準の緩和・見える化、中小M&A の実態を踏まえたデータベース改修や運用見直し)
- ・ 事業引継ぎ支援センターの業務の標準化、職員の人材育成
- ・ 事業承継・引継ぎ補助金による支援(専門家活用費用等の補助)

課題②:取引の安全・安心を確保するための取組の不足

- ・ 安全・安心なM&Aの推進に向けた取組
- ・ 交渉等における専門的な支援の取組の方向性
- ・ 事業引継ぎ支援センターと士業専門家の更なる連携について
- ・ 中小M&A向けの表明保証保険

(以上の点について、配布資料『補足資料(2)取引の安全・安心の確保』にて詳細説明がなされた。

⇒https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shigenshuyaku/2021/210315shigenshuyaku01_2.pdf

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

課題③:潜在的な譲受側(創業希望者等)へのアプローチ不足

- ・ 他者が保有している経営資源を引き継いで行う創業は、創業時におけるリスクやコストを抑える上で有効なケースもあると考えられる。
- ・ こうした経営資源の譲受側として、創業希望者、シニア人材、兼業・副業希望者等が考えられ、経営資源引継ぎ型創業を希望する者も少なくないが、実行に移せている者は少ない。
- ・ 事業引継ぎ支援センターが実施している、後継者不在の小規模事業者と創業希望者をマッチングする後継者人材バンク事業についても、登録者数・成約件数は右肩上がりで増加しているものの、まだその件数は極めて少ない。

<主な対応策>

- ・ 事業引継ぎ支援センター事業や事業承継トライアル実証事業等における創業支援事業等との連携に関する新たな取組の試行、有用な取組の横展開・事業承継・引継ぎ補助金における新たな対象類型の創設(経営資源引継ぎ型創業)

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

(3)大規模・中規模 M&A の円滑化

課題①:中小企業における M&A に関する経験・人材の不足

・ M&A の経験が多い事業者ほど、M&A によって期待した成果を得られている傾向にあるが、M&A を数多く実施した経験のある中小企業は少ない。

・ こうした中では、中小企業は自社内で M&A 人材を育成するというよりは、外部からの支援によって M&A への対応力を補完せざるを得ない。特に、バリュエーション(譲渡価額、手数料等)、リスク評価をはじめとして、関係者間で利害が対立し、かつ一般的な相場観を形成することが困難なプロセスについては、外部からの専門的な支援が求められる。

<主な対応策>

- ・ 簡易な企業価値評価ツールの提供
- ・ M&A 支援機関に係る制度的な仕組みの構築(中小 M&A ガイドラインの徹底、M&A支援人材の育成を含む)
- ・ 中小 M&A の実態を踏まえ使い勝手に配慮した経営資源集約化税制や事業承継・引継ぎ補助金による支援(デューディリジェンス、セカンドオピニオンの推進等)

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

課題②:M&A 前後の取組の不足

- ・ 中小 M&A においては、M&A 実施のプロセスにのみ着目されることが多いが、M&Aは経営戦略を実現するための手段の一つに過ぎず、また、M&A 実施後の経営統合(PMI)によって成長につなげなければ意味がない。
- ・ M&A の経験が比較的積み上がっている上場企業においても、これらが課題として指摘されることが多く、特に大規模・中規模 M&A においても今後課題が顕在化する可能性がある。
- ・ しかしながら、M&A 前後の取組については、譲受側である中小企業において重要性に関する認識が不足しており、これを支援する事業者もまだ極めて少ない。

<主な対応策>

- ・ よろず支援拠点等における経営戦略策定の支援
- ・ 中小 M&A における PMI 等のあり方に関する検討
- ・ 中小 M&A の実態を踏まえ使い勝手に配慮した経営資源集約化税制や事業承継・引継ぎ補助金による支援(M&A 後の設備投資・販路開拓の支援等)

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

課題③: 中小企業向けファンドのすそ野の狭さ

- ・ 特に大規模な案件については、PE ファンドによる支援も行われているが、諸外国と比較するとその規模は圧倒的に小さい。

※ PE ファンドには様々なものが存在するが、本検討会では「バイアウトファンド」、「事業承継ファンド」、「グロースキャピタル」を念頭に検討を実施。

- ・ PE ファンドは、各分野の専門家によるハンズオン支援等を通じて投資先となる中小企業の付加価値を高めることで投資回収を図ろうとするもの。自前の経営資源による独力での成長に限界を感じている中小企業にとっては有効な支援の担い手となる可能性がある。

- ・ しかしながら、PE ファンドによる支援の実態についての理解が進んでいないこともあり、PE ファンドへの抵抗感が中小企業に根強い。

- ・ また、そもそも、経営の自由度、潜在的な成長性、成長に必要な期間等について、中小企業とファンド(投資家)の間のギャップを埋められず、実際の投資まで至らないことも多い。

<主な対応策>

- ・ 中小企業向けファンドによる支援の取組に関する周知広報

- ・ 中小企業経営力強化支援ファンドの活用を含め中小企業向けファンドのすそ野の拡大(新たな投資分野への取組の促進等)

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

● 委員・オブザーバーコメント

- ・事業引継ぎ支援センターのマンパワーが不足しているという記載について、人数だけでなく、各種スキルも不足しているという点も含意すべきではないか。また、人材育成に当たっては、M&A の専門技術的なスキルだけでなく、コミュニケーションスキル等も含めた幅広いものとするのが重要ではないか。
- ・よろず支援拠点における経営戦略策定は重点的に推進すべきで、戦略策定のスキルを持ったコーディネーターを配置すべきではないか。
- ・地方創生の文脈において地域金融機関同士の連携も重要であり、その視点も加えるべきではないか。また、M&A の件数を増やしていこうとすると、M&A 支援を地域金融機関の日常業務として定着させることが必要ではないか。
- ・地域によっては、事業引継ぎセンターだけでなく、商工団体などが活躍しているケースもある。地域の実情に合わせた連携体制を構築できるような仕組みづくりが望ましいのではないか。
- ・M&A 支援事業者がフルサービスを提供できないような小規模、超小規模案件については、土業専門家が推進していくべきではないか。
- ・コストの問題はあるものの、土業専門家が早い段階から関与するのが望ましいのではないか。地方に専門的な人材が不足しているのであれば、東京のような専門的な人材が多いところからサービスが提供できるようにするべきではないか。
- ・小規模、超小規模の M&A への支援について、事業引継ぎ支援センター内外での関わりも含めて、どのように土業専門家が関与していくべきかの具体的なメッセージを示すべきではないか。

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

- ・ PMI について、実施項目や内容を説明するマニュアルのようなものがあるのが望ましいのではないか。
- ・ 中小企業オーナーの M&A への抵抗感は、オーナーシップという意味において大変強いものがあり、メンタル面でのケアが非常に重要なのではないか。
- ・ 中小企業の M&A の PMI は、メンタル面のケアが重要であるという意味において、上場企業のそれと別物であるという認識が必要ではないか。
- ・ M&A のプロセスと PMI は完全に一連のものであり、M&A のアドバイザーに対しても PMI に関するインプットが必要で、その点は PMI のマニュアルなどに盛り込むべきではないか。
- ・ 譲渡対価だけではなく、どのように事業をつなぎ、従業員の雇用を守るのかという M&A の意義を中小企業に理解してもらえるような活動が重要ではないか。
- ・ 表明保証保険については、資本市場のファイナンシャルゲートキーパーという概念があり、資本市場の安定化という意味では重要ではないか。

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

(4) 中小 M&A に関する基盤の構築

課題①: 事業引継ぎ等の準備を後回しにしている中小企業の存在

- ・ 後継者不在率は改善傾向にあり、新型コロナウイルス感染症の影響により事業承継への関心が高まった企業も一定数存在するが、依然として後継者不在率は高い。
- ・ M&A を含め事業引継ぎの早期準備を促すためには、日頃から接点のある外部の専門家(商工団体、金融機関、士業専門家等)が、経営者やその親族を含むステークホルダーと日頃から地道なコミュニケーションを行うことが重要。
- ・ この一つのきっかけとして、事業承継ネットワークによる事業承継診断の取組を進めており、足下では年間 15 万件超の事業承継診断及び 1 万件超の計画策定支援を実施。しかしながら、事業承継の具体的な行動を促すツールとして適切に活用されていない場合もあり、改善の余地が指摘されている。
- ・ また、特に地域経済を牽引するような比較的規模の大きい中小企業については、外部の専門家だけでは十分な働きかけが困難な場合もある。

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

<主な対応策>

- ・ M&A を含む事業承継に関する集中的な広報の実施
- ・ 取引事業者、業界団体、地域金融機関、士業専門家等からの事業引継ぎ等に関する早期かつ継続的な、親族等のステークホルダーを含む対話の推進（パートナーシップ構築宣言の推進、業界毎の説明会等の開催）
- ・ 事業承継に係る診断から計画策定までの取組の内容等の見直し（中小企業経営者の「気づき」を促し、具体的な行動につなげる「計画策定支援」となるよう、内容等の見直し、情報の集約化・施策立案等への活用、事業承継ネットワーク構成機関毎の診断実績の公表）※

※ 企業価値評価ツールやローカルベンチマーク等との連携も検討（企業の健康診断）

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

課題②: 中小 M&A を行う上での制度的課題の存在

・ 中小 M&A においては M&A の実施プロセスでの障害となる制度的課題が存在。障害を解消する実務上の工夫も講じられているが、障害の程度によっては M&A の実行の是非についての判断そのものを左右する場合もある。

(例) 所在不明株主の取扱い、許認可等の非承継等

なお、これらの課題については、関係者の権利や規制の目的・趣旨等が絡むものであり、中小 M&A の円滑化という政策目的だけを優先することはできない点には留意が必要。

・ 経営者保証によって、将来的に多額の債務を負う可能性があることが、後継者確保のネックの一つ。このため、事業承継時の経営者保証解除に向けた総合的な対策を進めているところであり、新型コロナウイルス感染症の影響下にあっても相応に進捗。一方、経営者保証ガイドラインや経営者保証コーディネーターの認知度は低い状況。

<主な対応策>

- ・ 所在不明株主の所有する株式の集約化手続の短縮(会社法の特例)
- ・ M&A 手法の選択の幅を狭める制度的課題(例. 許認可承継)への対応
- ・ 経営者保証解除に関する制度・事業の周知広報、事業承継支援との連携強化

1. 4 第5回検討会と取りまとめ骨子

課題③: 中小企業における M&A 支援機関に対する信頼感醸成の必要性

- ・仲介者における利益相反リスク
- ・支援機関に係る制度的な仕組みのあり方

(以上の点について、配布資料『補足資料(3)中小企業におけるM&A支援機関に対する信頼感醸成』にて詳細説明がなされた。

⇒https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shigenshuyaku/2021/210315shigenshuyaku01_3.pdf

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

● 委員・オブザーバーコメント

- ・ 地方の有力企業の M&A においては、行政機関、都道府県の関与も重要ではないか。
- ・ 商工団体はコロナ対応で忙殺されており、割けるリソースにも限界があるので、そういった状況への配慮も必要ではないか。
- ・ 企業価値評価ツールやローカルベンチマークの活用において、事業承継ネットワークなどの支援機関が M&A の取引データを集約することができれば、将来的に M&A を検討するうえで参考となるデータを提供することもできるのではないか。
- ・ M&A の仲介業務について概念的に利益相反の問題はあり得るが、一方で経営者の高齢化等への対応として中小 M&A を推進していく必要があるので、両者の折り合いをつけながら現実的な対応を検討していくべきではないか。
- ・ M&A 支援業者は、譲渡側の意向を尊重しており、譲受側にとっては単に紹介という意味合いが強いことも多く、そもそも双方代理類似の利益相反の問題として捉えることが適当でない場合もあるのではないかと。譲受側の不満の多くは適切なアドバイスをくれない担当者が存在する点についてではないか。
- ・ アメリカでは仲介である旨を開示して了解を得て実施されている、と紹介されているが、M&A を実行する中で他に選択肢がない場合には、更なる配慮も必要になるのではないかと。
- ・ 仲介の利益相反と仲介業者・担当者の質の問題は別問題であることをしっかりと認識したうえで、制度で対応できる部分とそれ以外で対応する部分があるという点をはっきりさせる必要があるのではないかと。
- ・ 仲介や利益相反について、リスクの注意喚起やセーフガードがあれば、制度として成熟したものになるのではないかと。

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

(5)事業再生・転廃業支援との連携

課題①:事業再生支援との連携強化の余地

・事業引継ぎ支援センターと中小企業再生支援協議会が必要に応じて連携し、相互に案件の取次ぎを行っている。特に、中小企業再生支援協議会の債権放棄案件ではスポンサー型が大多数を占めるようになるに伴って、両機関間での取次ぎ件数も徐々に増加している。

・足下では、新型コロナウイルス感染症への各種の支援策の効果もあり、倒産件数は低位に抑えられているが、今後の倒産の増加を懸念する意見もあることを踏まえれば、事業再生支援にも漏れなく必要な対応をして行くことが重要。

<主な対応策>

- ・事業引継ぎ支援センターと中小企業再生支援協議会の連携強化(定期的な情報交換・研修、優良事例の横展開)
- ・中小 M&A の実態を踏まえ使い勝手に配慮した経営資源集約化に資する税制による支援(スポンサー型再生への支援等)

1.4 第5回検討会と取りまとめ骨子

● 委員・オブザーバーコメント

- ・国が転廃業支援を推進するというと、心理的な抵抗もあり得ると考えられるため、理論的な裏付けが必要ではないか。例えば、転廃業支援によって、事業価値の毀損を防ぐ、価値ある人材等の経営資源を切れ目なく活用するといったことが考えられるのではないか。
- ・事業再生の可能性がある M&A については、早期に土業専門家がその可能性を察知し、金融機関との連携を行い対応することが重要である。また、M&A の選択の判断ができるような専門家の関与も重要である。
- ・事業引継ぎ支援センターと中小企業再生支援協議会での取次ぎ件数も徐々に増加している、というのは実感通りで、更なる展開には金融機関との連携が重要であると考えている。
- ・経営者の再チャレンジという視点も重要ではないか。

1. 4 第5回検討会と取りまとめ骨子

課題②: 転廃業支援との連携強化の余地

・ 2020 年 4 月、事業引継ぎ支援センターでは、廃業の選択肢しかないと考えている相談者に対して、M&A や経営資源引継ぎの可能性を探る相談対応を開始しているが、この取組の認知度はまだ低く、また、やむを得ず廃業を選択する場合の中小企業再生支援協議会や土業専門家等との連携も不十分。

・ 事業継続に不安がある場合、経営者は他者への相談を躊躇する傾向にあるが、どのような選択をするにしても早期に相談した方が選択肢は増える。新型コロナウイルス感染症の影響により廃業が増加していることも踏まえれば、転廃業支援にも、各種相談機関や土業団体等を活用し、漏れなく必要な対応をして行くことが重要。

<主な対応策>

・ 事業引継ぎ支援センターにおける M&A、経営資源引継ぎ支援から、やむを得ず転廃業する場合の相談、専門家の紹介までの切れ目ない支援、土業専門家等との連携強化(※転廃業の相談や専門家紹介は M&A や経営資源引継ぎの実施が困難な場合に限る)

・ 中小 M&A の実態を踏まえ使い勝手に配慮した事業承継・引継ぎ補助金による支援(廃業費用補助等)

1. 4 第5回検討会と取りまとめ骨子

4. 工程表のフォローアップ

- ・ 工程表の実効性を確保するとともに、今後の中小 M&A の発展に伴って顕在化する新たな課題に対応するため、工程表の実施状況等について定期的にフォローアップを行う。

- 委員・オブザーバーコメント

- ・ 中小 M&A ガイドラインの浸透状況について、認知度のアンケートや中小企業庁の調査などによって定期的にフォローアップする必要があるのではないか。

- ・ 提案した対応策と一致した形でデータを収集すべきではないか。積みあがったデータに基づいて対策を修正し、更なる制度改正につなげるというプロセスが重要である。