

令和4年度中小企業再生支援・事業承継総合支援事業 (中小M&A支援の実態に関する調査事業)調査報告書

2023年3月31日(金)

株式会社レコフデータ

目次

事業概要	・・・P2
I .M&A支援機関の支援体制及び中小M&Aガイドラインの遵守状況の調査	
1. 登録M&A支援機関の状況	・・・P4
2.登録M&A支援機関の中小M&Aガイドラインの遵守状況	・・・P15
3.実績報告の結果	・・・P19
4.手数料に関するアンケート調査結果	・・・P33
II. M&A支援機関による不適切事例を把握するための実態調査	
1.情報提供事例の概要	・・・P39

事業概要

■ 事業背景

中小企業庁では、「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会」を開催し、2021年4月28日に「中小M&A推進計画」を取りまとめた。

本検討会において、2020年3月に作成した「中小M&Aガイドライン」で掲げた事項がM&A支援機関に一定程度浸透していることが確認できた一方で、中小M&Aの急拡大に伴い、①M&Aに関する知見に乏しい中小企業が適切な支援のあり方を判断できない、②M&A支援機関による支援に伴うトラブルに関する情報を行政が把握する仕組みがない、といった問題が指摘された。このため、本計画においては、M&A支援機関に係る登録制度を創設することで、中小企業におけるM&A支援機関に対する信頼感を醸成することとなった。

具体的には、2021年度中に、2021年度(令和3年度)当初予算に計上されている「事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)」において、M&A支援機関の活用に係る費用の補助については、予め登録されたM&A支援機関の提供する支援に係るもののみを補助対象とすることとされ、以降、事業承継・引継ぎ補助金(専門家活用型)においてはM&A支援機関の提供する支援に係るもののみをその補助対象経費とすることとなった。

■ 事業目的

以上の状況を踏まえ、本事業では、M&A支援機関の登録制度を通じたM&A支援機関の支援体制及び中小M&Aガイドラインの遵守状況、並びにM&A支援機関による不適切事例を把握するための調査を行う。

I .M&A支援機関の支援体制及び中小M&Aガイドラインの遵守状況の調査

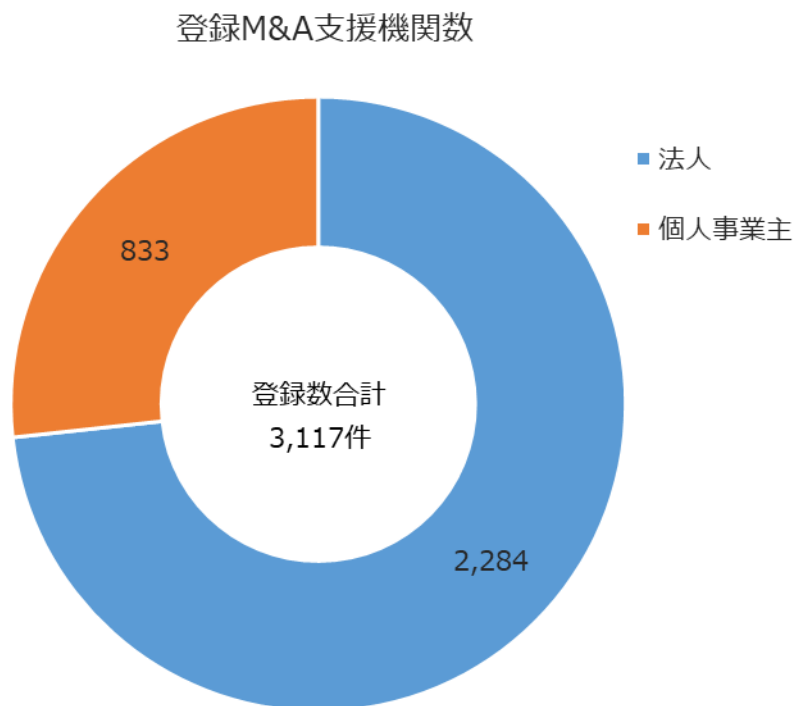
M&A支援機関の支援体制及び中小M&Aガイドラインの遵守状況の調査

1. 登録M&A支援機関の状況

「M&A支援機関に係る登録制度」の登録状況

登録状況

- 2022年度(令和4年度)は2022年9月21日(木)～2023年2月13日(月)の期間に公募を実施し、2022年度末時点で3117件の登録となった
- 法人と個人事業主の割合は、法人が73.3%、個人事業主26.7%と、概ね4分の3を法人が占めている

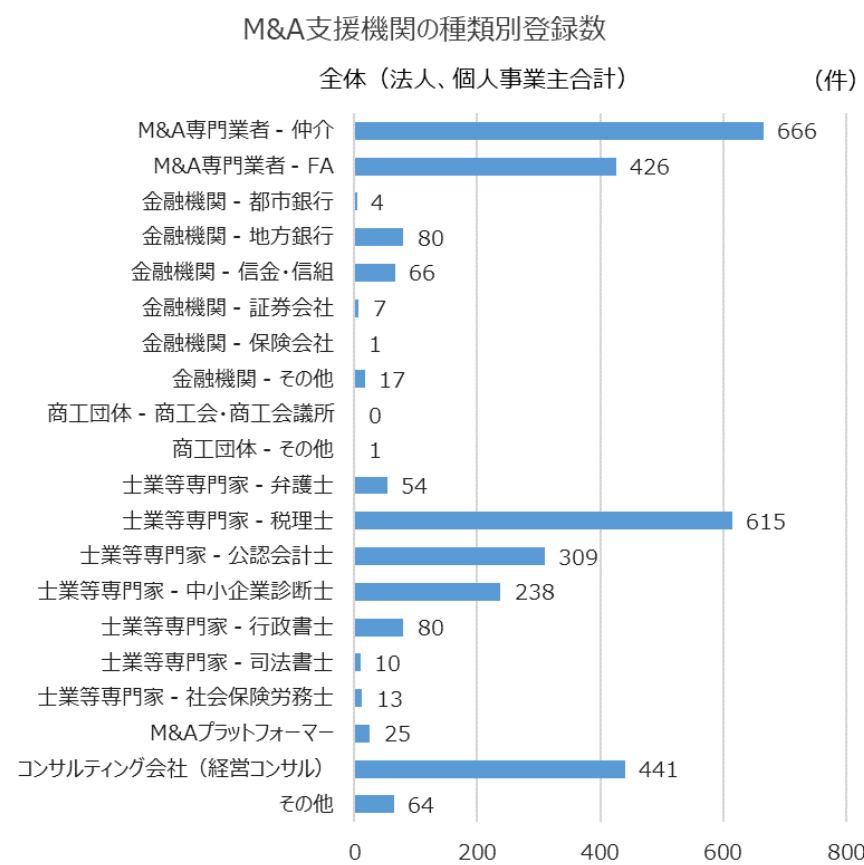


■ 登録M&A支援機関数 (単位：件)

	件数	構成比
法人	2,284	73.3%
個人事業主	833	26.7%
合計	3,117	100.0%

属性 M&A支援機関の種類別

- M&A支援機関の種類別では、法人と個人事業主を合わせた全体で、仲介・FA・税理士・コンサルティング会社が2桁台の構成比となっており、法人も同様の傾向
- 個人事業主は、税理士が30.5%と最も多く、次いで公認会計、中小企業診断士が2桁台の構成比

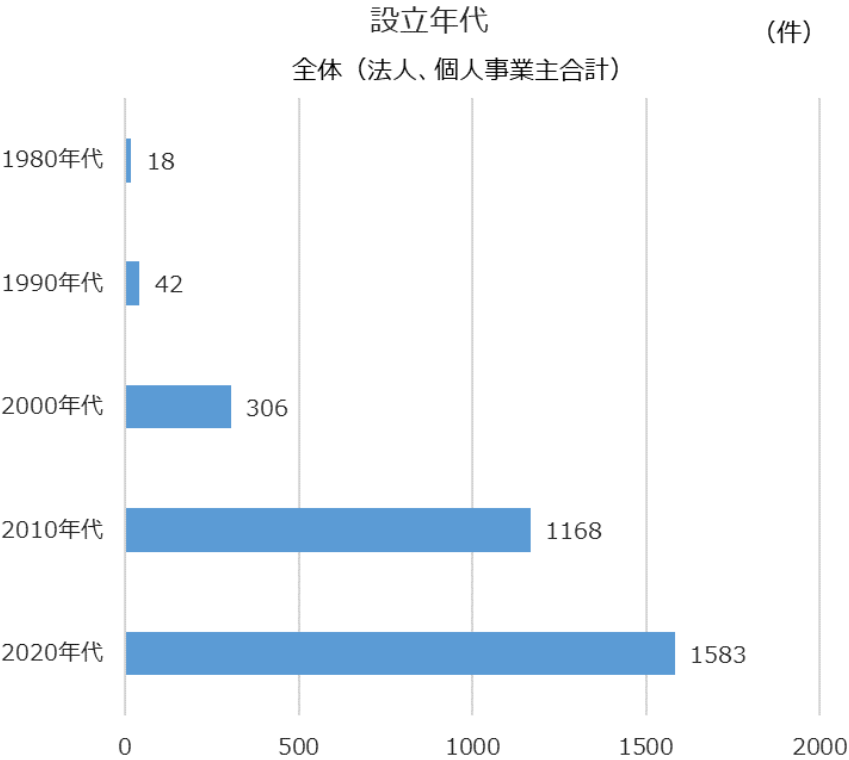


■ M&A支援機関の種類 (単位：件)

		合計	構成比	法人	構成比	個人事業主	構成比
M&A専門業者	仲介	666	21.4%	623	27.3%	43	5.2%
	FA	426	13.7%	386	16.9%	40	4.8%
金融機関	都市銀行	4	0.1%	4	0.2%	0	0.0%
	地方銀行	80	2.6%	80	3.5%	0	0.0%
	信金・信組	66	2.1%	66	2.9%	0	0.0%
	証券会社	7	0.2%	7	0.3%	0	0.0%
	保険会社	1	0.0%	1	0.0%	0	0.0%
	その他	17	0.5%	17	0.7%	0	0.0%
商工団体	商工会・商工会議所	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	その他	1	0.0%	1	0.0%	0	0.0%
士業等専門家	弁護士	54	1.7%	15	0.7%	39	4.7%
	税理士	615	19.7%	361	15.8%	254	30.5%
	公認会計士	309	9.9%	136	6.0%	173	20.8%
	中小企業診断士	238	7.6%	93	4.1%	145	17.4%
	行政書士	80	2.6%	10	0.4%	70	8.4%
	司法書士	10	0.3%	3	0.1%	7	0.8%
	社会保険労務士	13	0.4%	2	0.1%	11	1.3%
	その他	1	0.0%	1	0.0%	0	0.0%
M&Aプラットフォーム		25	0.8%	24	1.1%	1	0.1%
コンサルティング会社（経営コンサル）		441	14.1%	405	17.7%	36	4.3%
その他		64	2.1%	50	2.2%	14	1.7%
合計		3,117	100.0%	2,284	100.0%	833	100.0%

属性 設立年代

- 設立年代(法人設立等に限らずM&A支援業務の開始時期を含む)についてみると、法人と個人事業主を合わせた全体では、2010年代が1168件(37.5%)、2020年代が1583件(50.8%)と、9割近くが2010年代以降に設立(業務開始)されている
- 特に個人事業主では、2020年代が6割強を占めており、設立から数年程度のM&A支援機関が中心の構成となっている

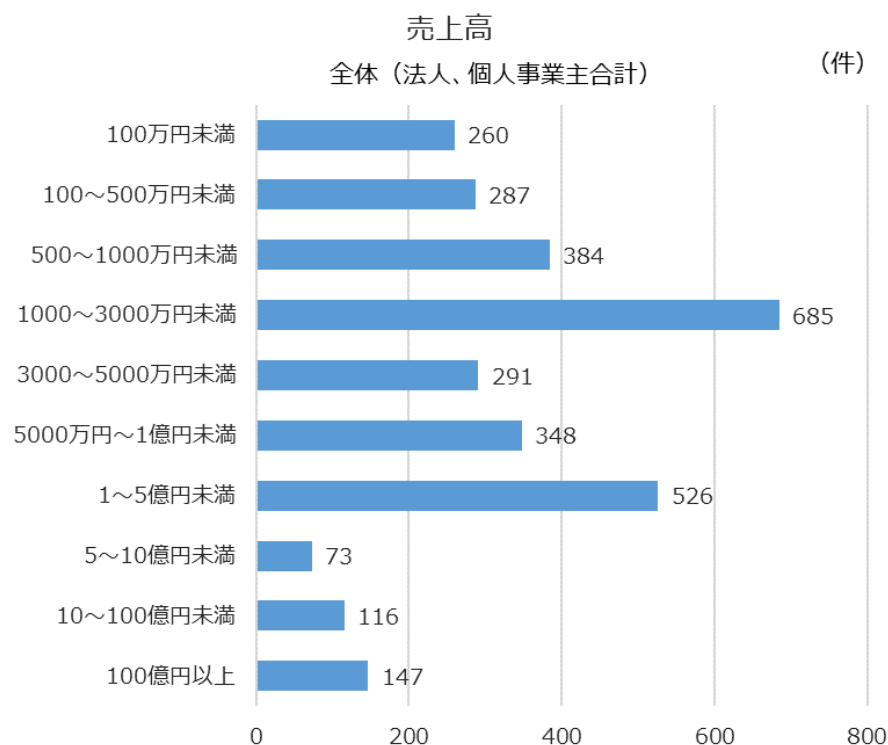


■ 設立年代 (単位：件)

	全体		法人		個人事業主	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
1980年代	18	0.6%	16	0.7%	2	0.2%
1990年代	42	1.3%	36	1.6%	6	0.7%
2000年代	306	9.8%	265	11.6%	41	4.9%
2010年代	1,168	37.5%	923	40.4%	245	29.4%
2020年代	1,583	50.8%	1,044	45.7%	539	64.7%
合計	3,117	100.0%	2,284	100.0%	833	100.0%

規模 売上高

- 売上高(M&A支援業務に限らない会社全体の売上高)を規模別にみると、全体では3000万円未満が51.8%と半数を占める
- 法人でも3000万円未満が44.7%と半数近くに達する
- 個人事業主は、1000万円未満で45.6%となっており、事業規模の小さい支援機関が登録事業者の中心となっていることが見て取れる

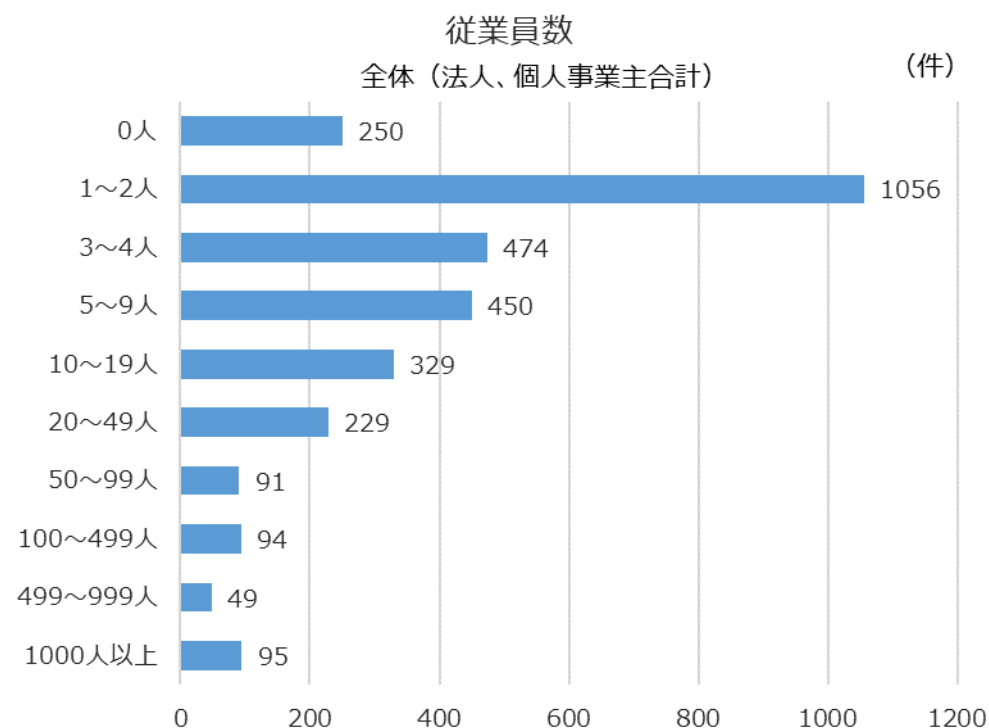


■ 売上高 (単位：件)

	全体		法人		個人事業主	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
100万円未満	260	8.3%	180	7.9%	80	9.6%
100～500万円未満	287	9.2%	166	7.3%	121	14.5%
500～1000万円未満	384	12.3%	205	9.0%	179	21.5%
1000～3000万円未満	685	22.0%	471	20.6%	214	25.7%
3000～5000万円未満	291	9.3%	195	8.5%	96	11.5%
5000万円～1億円未満	348	11.2%	265	11.6%	83	10.0%
1～5億円未満	526	16.9%	467	20.4%	59	7.1%
5～10億円未満	73	2.3%	72	3.2%	1	0.1%
10～100億円未満	116	3.7%	116	5.1%	0	0.0%
100億円以上	147	4.7%	147	6.4%	0	0.0%
合計	3,117	100.0%	2,284	100.0%	833	100.0%

規模 従業員数

- 従業員数(M&A支援業務に限らない会社全体の従業員数)の状況をみると、全体では「0人」8.0%と「1～2人」33.9%の合計で4割を占めており、従業員数からみても小規模な事業者が登録支援機関の中心となっている
- 法人および個人事業主共に「1～2人」の割合が高いが、特に個人事業主は「1～2人」が約5割を占める

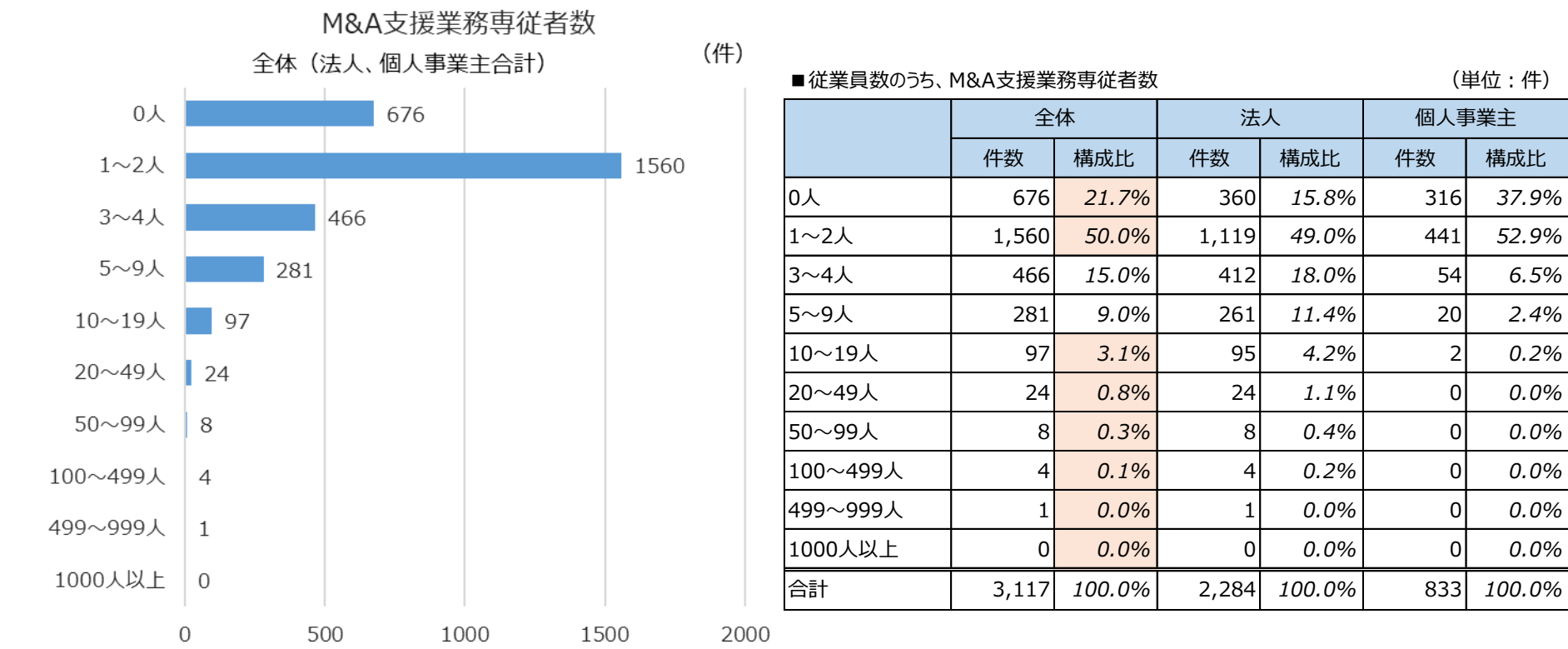


■従業員数 (単位：件)

	全体		法人		個人事業主	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
0人	250	8.0%	111	4.9%	139	16.7%
1～2人	1,056	33.9%	647	28.3%	409	49.1%
3～4人	474	15.2%	372	16.3%	102	12.2%
5～9人	450	14.4%	337	14.8%	113	13.6%
10～19人	329	10.6%	273	12.0%	56	6.7%
20～49人	229	7.3%	217	9.5%	12	1.4%
50～99人	91	2.9%	90	3.9%	1	0.1%
100～499人	94	3.0%	93	4.1%	1	0.1%
499～999人	49	1.6%	49	2.1%	0	0.0%
1000人以上	95	3.0%	95	4.2%	0	0.0%
合計	3,117	100.0%	2,284	100.0%	833	100.0%

規模 従業員数のうち、M&A支援業務専従者数

- 従業員のうち、M&A支援業務専従者の状況をみると、全体では「1～2人」が半数を占め、「0人」も2割強を占めている
- 一方で、10人以上の専従者を抱えているM&A支援機関は134件(4.3%)であり、全体の5%未満となっている

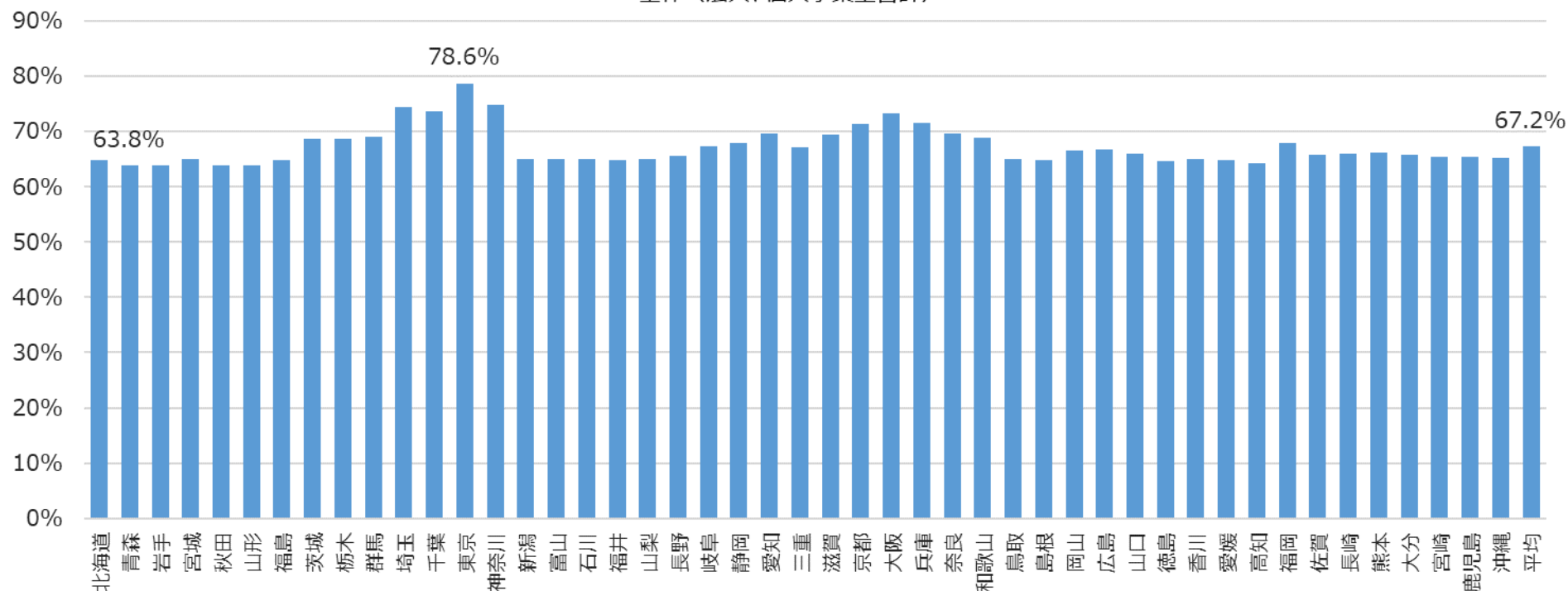


エリア 支援業務提供都道府県①

- 法人と個人事業主を合わせた全体について業務エリアのカバー状況をみると、都道府県別では東京が最も高く、登録支援機関3117者のうち2450者(78.6%)が業務エリアとして東京をカバーしている
- また、カバー率の平均は67.2%であり、カバー率が最も低いのは、青森63.8%となっている

支援業務提供都道府県別カバー率

全体（法人、個人事業主合計）



エリア 支援業務提供都道府県②

■ 支援業務提供都道府県

(単位：件)

	全体		法人		個人事業主	
	件数	カバー率	件数	カバー率	件数	カバー率
北海道	2,018	64.7%	1,560	68.3%	458	55.0%
青森	1,988	63.8%	1,539	67.4%	449	53.9%
岩手	1,991	63.9%	1,542	67.5%	449	53.9%
宮城	2,028	65.1%	1,568	68.7%	460	55.2%
秋田	1,991	63.9%	1,542	67.5%	449	53.9%
山形	1,993	63.9%	1,542	67.5%	451	54.1%
福島	2,022	64.9%	1,561	68.3%	461	55.3%
茨城	2,140	68.7%	1,627	71.2%	513	61.6%
栃木	2,140	68.7%	1,630	71.4%	510	61.2%
群馬	2,155	69.1%	1,638	71.7%	517	62.1%
埼玉	2,322	74.5%	1,754	76.8%	568	68.2%
千葉	2,294	73.6%	1,727	75.6%	567	68.1%
東京	2,450	78.6%	1,851	81.0%	599	71.9%
神奈川	2,333	74.8%	1,757	76.9%	576	69.1%
新潟	2,029	65.1%	1,573	68.9%	456	54.7%
富山	2,028	65.1%	1,573	68.9%	455	54.6%
石川	2,028	65.1%	1,571	68.8%	457	54.9%
福井	2,019	64.8%	1,568	68.7%	451	54.1%
山梨	2,028	65.1%	1,560	68.3%	468	56.2%
長野	2,045	65.6%	1,580	69.2%	465	55.8%
岐阜	2,099	67.3%	1,622	71.0%	477	57.3%
静岡	2,115	67.9%	1,623	71.1%	492	59.1%
愛知	2,170	69.6%	1,671	73.2%	499	59.9%
三重	2,093	67.1%	1,615	70.7%	478	57.4%

■ 支援業務提供都道府県

(単位：件)

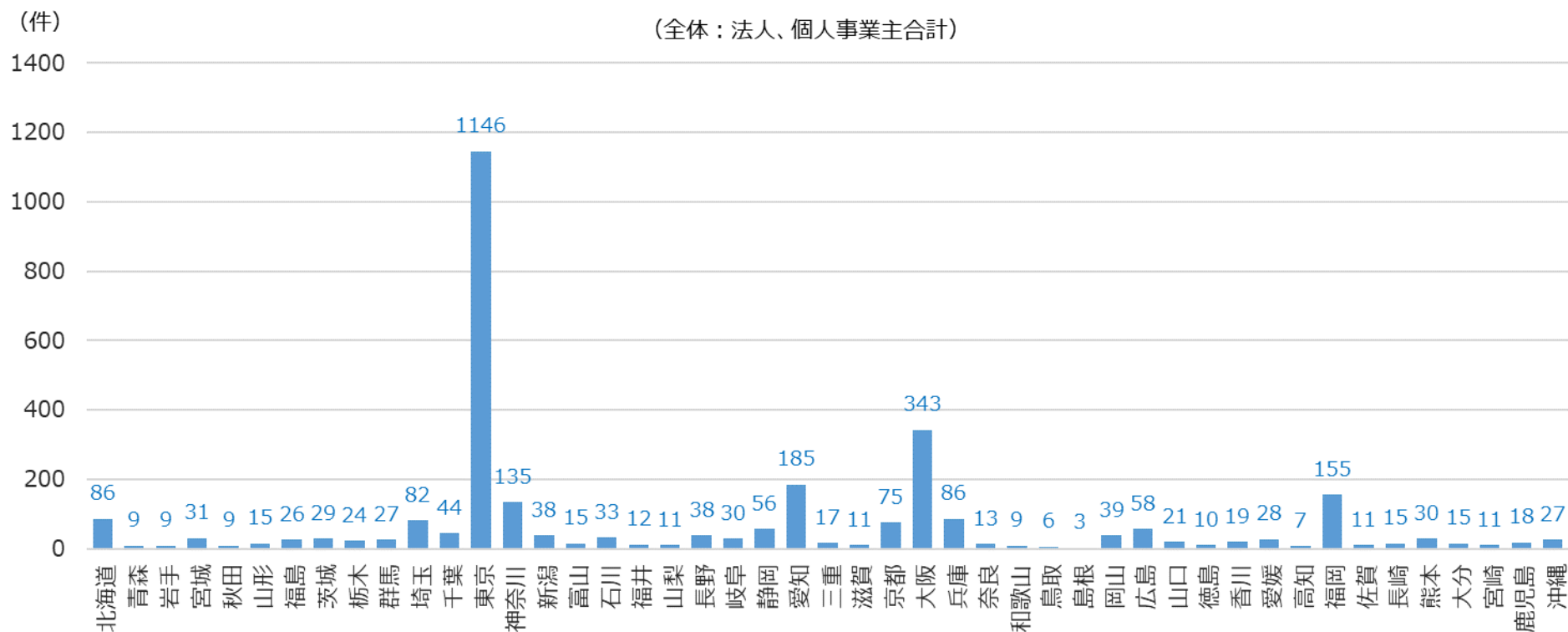
	全体		法人		個人事業主	
	件数	カバー率	件数	カバー率	件数	カバー率
滋賀	2,167	69.5%	1,648	72.2%	519	62.3%
京都	2,224	71.4%	1,688	73.9%	536	64.3%
大阪	2,286	73.3%	1,732	75.8%	554	66.5%
兵庫	2,228	71.5%	1,689	73.9%	539	64.7%
奈良	2,168	69.6%	1,651	72.3%	517	62.1%
和歌山	2,146	68.8%	1,640	71.8%	506	60.7%
鳥取	2,025	65.0%	1,568	68.7%	457	54.9%
島根	2,018	64.7%	1,562	68.4%	456	54.7%
岡山	2,072	66.5%	1,606	70.3%	466	55.9%
広島	2,081	66.8%	1,612	70.6%	469	56.3%
山口	2,054	65.9%	1,588	69.5%	466	55.9%
徳島	2,017	64.7%	1,560	68.3%	457	54.9%
香川	2,026	65.0%	1,569	68.7%	457	54.9%
愛媛	2,021	64.8%	1,564	68.5%	457	54.9%
高知	2,005	64.3%	1,553	68.0%	452	54.3%
福岡	2,118	67.9%	1,626	71.2%	492	59.1%
佐賀	2,051	65.8%	1,582	69.3%	469	56.3%
長崎	2,054	65.9%	1,588	69.5%	466	55.9%
熊本	2,064	66.2%	1,592	69.7%	472	56.7%
大分	2,049	65.7%	1,583	69.3%	466	55.9%
宮崎	2,036	65.3%	1,576	69.0%	460	55.2%
鹿児島	2,039	65.4%	1,575	69.0%	464	55.7%
沖縄	2,033	65.2%	1,574	68.9%	459	55.1%
平均		67.2%		70.5%		58.2%

エリア 本店所在地都道府県①

- 法人と個人事業主を合わせた全体について本店所在地の都道府県別件数をみると、東京が1146件(構成比36.8%)で最も多い
- 次に大阪343件(11.0%)、愛知185件(5.9%)、福岡155件(5.0%)、神奈川135件(4.3%)となっている

本店所在地の都道府県別件数

(全体：法人、個人事業主合計)



エリア 本店所在地都道府県②

■本店所在地都道府県

(単位：件)

	全体		法人		個人事業主	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
北海道	86	2.8%	58	2.5%	28	3.4%
青森	9	0.3%	3	0.1%	6	0.7%
岩手	9	0.3%	7	0.3%	2	0.2%
宮城	31	1.0%	21	0.9%	10	1.2%
秋田	9	0.3%	7	0.3%	2	0.2%
山形	15	0.5%	10	0.4%	5	0.6%
福島	26	0.8%	20	0.9%	6	0.7%
茨城	29	0.9%	20	0.9%	9	1.1%
栃木	24	0.8%	19	0.8%	5	0.6%
群馬	27	0.9%	23	1.0%	4	0.5%
埼玉	82	2.6%	48	2.1%	34	4.1%
千葉	44	1.4%	24	1.1%	20	2.4%
東京	1146	36.8%	911	39.9%	235	28.2%
神奈川	135	4.3%	84	3.7%	51	6.1%
新潟	38	1.2%	29	1.3%	9	1.1%
富山	15	0.5%	13	0.6%	2	0.2%
石川	33	1.1%	27	1.2%	6	0.7%
福井	12	0.4%	9	0.4%	3	0.4%
山梨	11	0.4%	5	0.2%	6	0.7%
長野	38	1.2%	28	1.2%	10	1.2%
岐阜	30	1.0%	21	0.9%	9	1.1%
静岡	56	1.8%	40	1.8%	16	1.9%
愛知	185	5.9%	142	6.2%	43	5.2%
三重	17	0.5%	15	0.7%	2	0.2%

■本店所在地都道府県

(単位：件)

	全体		法人		個人事業主	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
滋賀	11	0.4%	7	0.3%	4	0.5%
京都	75	2.4%	48	2.1%	27	3.2%
大阪	343	11.0%	233	10.2%	110	13.2%
兵庫	86	2.8%	53	2.3%	33	4.0%
奈良	13	0.4%	10	0.4%	3	0.4%
和歌山	9	0.3%	7	0.3%	2	0.2%
鳥取	6	0.2%	5	0.2%	1	0.1%
島根	3	0.1%	3	0.1%	0	0.0%
岡山	39	1.3%	31	1.4%	8	1.0%
広島	58	1.9%	42	1.8%	16	1.9%
山口	21	0.7%	14	0.6%	7	0.8%
徳島	10	0.3%	7	0.3%	3	0.4%
香川	19	0.6%	12	0.5%	7	0.8%
愛媛	28	0.9%	20	0.9%	8	1.0%
高知	7	0.2%	5	0.2%	2	0.2%
福岡	155	5.0%	105	4.6%	50	6.0%
佐賀	11	0.4%	9	0.4%	2	0.2%
長崎	15	0.5%	13	0.6%	2	0.2%
熊本	30	1.0%	19	0.8%	11	1.3%
大分	15	0.5%	12	0.5%	3	0.4%
宮崎	11	0.4%	8	0.4%	3	0.4%
鹿児島	18	0.6%	15	0.7%	3	0.4%
沖縄	27	0.9%	22	1.0%	5	0.6%
合計	3,117	100.0%	2,284	100.0%	833	100.0%

M&A支援機関の支援体制及び中小M&Aガイドラインの遵守状況の調査

2.登録M&A支援機関の中小M&Aガイドラインの遵守状況

中小 M&A ガイドラインの遵守について

- M&A支援機関登録制度では、登録されたM&A支援機関が遵守すべきことのひとつとして、「中小M&Aガイドラインを遵守していることについての宣言を自社のホームページに掲載すること」が挙げられている
- なお、自社のホームページに遵守の宣言を掲載する際は、「遵守事項一覧」の各事項をチェックしたものあるいは同等の内容のものをホームページに掲載し、ホームページを開設していない場合は、会社概要・パンフレット等の資料中にガイドラインの遵守の宣言に関する資料を添付することとしている
- 具体的には下記2種類の書類のうちのいずれか、あるいはこれと同等の内容のものを用いることとなっている

【遵守事項一覧】

(別紙)

遵守事項一覧

番号	遵守事項	該当箇所
● 仲介契約・FA契約の締結		
1	☐ 業務形態の実態に合致した仲介契約・FA契約を締結する。	「3 各工程の具体的な行動指針」 「(2) 仲介契約・FA契約の締結」【53～54ページ】
2	☐ 契約締結前に依頼者に対し仲介契約・FA契約に係る重要な事項について明確な説明を行い、依頼者の納得を得る。 説明すべき重要な点は以下のとおりである。	
(1)	☐ 譲り渡し側・譲り受け側の両当事者と契約を締結し双方に助言する仲介者、一方当事者のみと契約を締結し一方のみに助言するFAの違いとそれぞれの特徴	
(2)	☐ 提供する業務の範囲・内容（マッチングまで行う、バリュエーション、交渉、スキーム立案等）	
(3)	☐ 手数料に関する事項（算定基準、金額、支払時期等）	
(4)	☐ 秘密保持に関する事項（秘密保持の対象となる事実、士業等専門家等に対する秘密保持義務の一部解除等）	
(5)	☐ 専任条項（セカンド・オピニオンの可否等）	
(6)	☐ テール条項（テール期間、対象となるM&A等）	
(7)	☐ 契約期間	
(8)	☐ 依頼者が、仲介契約・FA契約を中途解約できることを明記する場合には、当該中途解約に関する事項	
● 最終契約の締結		
3	☐ 最終契約の締結に当たっては、契約内容に漏れがないよう依頼者に対して再度の確認を促す。	「3 各工程の具体的な行動指針」 「(8) 最終契約の締結」【56ページ】
● クロージング		
4	☐ クロージングに向けた具体的な段取りを整えた上、当日には譲り受け側から譲渡対価が確実に入金されたことを確認する。	「3 各工程の具体的な行動指針」 「(9) クロージング」【56ページ】
● 専任条項		
5	☐ 依頼者が他の支援機関の意見を求めたい部分を仲介者・FAに対して明確にした上、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には、依頼者に対し、他の支援機関に対してセカンド・オピニオンを求めることを許容する。ただし、相手方当事者に関する	「5 専任条項の留意点」【57～58ページ】

【HP掲載・顧客説明の際の参考資料】

(HP掲載あるいは顧客事前説明の際の参考資料)

中小M&Aガイドライン遵守に関する補足説明資料

本資料は、〃〃〃(M&A支援機関名)〃〃〃が、中小企業庁が定める「中小M&Aガイドライン」に記載されている事項について、登録M&A支援機関として登録時に遵守すべき事項を宣言したものを、顧客に説明するために用いるものです。

遵守を宣言した内容

仲介契約・FA契約の締結について、業務形態の実態に合致した仲介契約あるいはFA契約を締結し、契約締結前に依頼者に対し仲介契約・FA契約に係る重要な事項について明確な説明を行い、依頼者の納得を得ます。

特に以下の点は重要な点ですので説明します。

- (1) 譲り渡し側・譲り受け側の両当事者と契約を締結し双方に助言する仲介者、一方当事者のみと契約を締結し一方のみに助言するFAの違いとそれぞれの特徴
- (2) 提供する業務の範囲・内容（マッチングまで行う、バリュエーション、交渉、スキーム立案等）
- (3) 手数料に関する事項（算定基準、金額、支払時期等）
- (4) 秘密保持に関する事項（秘密保持の対象となる事実、士業等専門家等に対する秘密保持義務の一部解除等）
- (5) 専任条項（セカンド・オピニオン可否等）
- (6) テール条項（テール期間、対象となるM&A等）
- (7) 契約期間
- (8) 依頼者が、仲介契約・FA契約を中途解約できることを明記する場合には、当該中途解約に関する事項

最終契約の締結について、契約内容に漏れがないよう依頼者に対して再度の確認を促します。

クロージングについて、クロージングに向けた具体的な段取りを整えた上で、当日には譲り受け側から譲渡対価が確実に入金されたことを確認します。

専任条項については、特に以下の点に遵守して、行動します。

- ・ 依頼者が他の支援機関の意見を求めたい部分を仲介者・FAに対して明確にした上、これを妨げるべき合理的な理由がない場合には、依頼者に対し、他の支援機関に対してセカンド・オピニオンを求めることを許容します。ただし、相手方当事者に関する情報の開示を禁止したり、相談先を法令上又は契約上の秘密保持義務がある者や事業承継・引継ぎ支援センター等の公的機関に限定したりする等、情報管理に配慮します。

調査概要

- M&A支援機関登録事務局では、「ガイドラインの遵守宣言」の実施状況について調査し、遵守状況が十分に確認できない支援機関に対して適切な対応をとるよう依頼を行った
- 調査方法としては、今年度の登録継続者2654者(2022年8月末時点)に対し、以下の情報提供を求めた

- ①ホームページにおいて遵守宣言を掲載している場合
⇒遵守宣言を掲載しているページのURLアドレスを事務局にメール返信にて提供
- ②ホームページを開設していない場合
⇒顧客への説明用書類をマイページから提出

- 調査により、提供された情報に基づき掲載ページの確認および適切な内容が掲載されているかの確認を行った
- なお、対応が完了していない支援機関に対しては、対応を促すメールの送付に加え電話での連絡を行った

中小M&Aガイドラインの遵守状況

- 今回の遵守宣言確認調査の結果、登録2654者のうち、2452者(92.4%)の遵守が確認できた
- また、遵守が確認できなかった202者の不備の要因は、以下のとおり
 - ①自社のホームページ(HP)の掲載URLの提供はあったものの、事務局が確認したところ、遵守宣言書類が未掲載等
 - ②遵守宣言を閲覧するにはログインが必要となるような一般に公開されていないサイトに掲載
 - ③自社HPがあるにも関わらずHPには掲載していないが、顧客説明時の遵守宣言書類を事務局へ提出
 - ④自社HPが開設されておらず、また、顧客説明用資料など遵守宣言書類の確認もできなかった
- 上記不備があり、対応が完了していない支援機関に対しては、対応を促すメールの送付に加え、電話での連絡を行い対応を促した

■ ガイドライン遵守の対応状況 (単位: 者)	
	合計
登録件数	2,654
遵守件数	2,452
登録件数に対する割合	92.4%
遵守が確認できなかった件数	202
登録件数に対する割合	7.6%
うち未提出	38
登録件数に対する割合	1.4%

(注1) 2023年3月15日10時時点の遵守状況

M&A支援機関の支援体制及び中小M&Aガイドラインの遵守状況の調査

3.実績報告の結果

実績報告の概要および報告状況

実績報告について

(1) 実績報告の概要

- ファイナンシャルアドバイザー（FA）・仲介業者のうちM&A支援機関登録制度に登録したFA・仲介業者は、FA業務または仲介業務を提供する契約を締結し、円滑な手続きの進行や助言等の支援を通じて最終契約に至った案件のうち、当該最終契約に基づく契約が履行され、株式等の譲渡や譲渡対価の支払いが行われた中小M&Aに関して、前事業年度（前年4月1日から当年3月31日までの期間）の成約の実績について「登録FA・仲介業者実績報告書」（実績報告）を提出

(2) 報告対象となる「中小M&A」

- 報告対象となる「中小M&A」は資本金1億円以下の法人または個人事業者を当事者とするM&Aで、譲渡側あるいは譲受側の一方当事者が、資本金1億円以下の法人あるいは個人事業主の場合は、譲渡側および譲受側の双方が報告対象となる（株式譲渡などの場合、譲渡側の資本はM&Aの対象となった企業の資本金で判断）

(3) 報告対象者

- 2021年度（令和3年度）にM&A支援機関登録制度に登録のあったFA・仲介業者2823者が対象
- ただし、2021年度に、成約した実績のある登録FA・仲介業者が「実績報告」を行い、成約実績のない登録FA・仲介業者は、別途「登録FA・仲介業者活動報告」を実施

(4) 実績報告期間

- 2022年5月2日（月）～6月30日（木）18:00まで

報告状況について

- 2021年4月～2022年3月までに成約した案件を対象に、M&A支援機関登録制度に登録のFA・仲介業者723者から譲渡側と譲受側を合わせて6678件の報告があった

実績報告の項目

報告項目について

- 実績報告では、「補助金事業対象者」と「補助金事業対象者以外」に分けて、以下の18項目を報告
- 補助金事業対象以外の案件については、「成約した事業者名」をはじめ11項目が任意報告

■報告項目

No.	項目	補助金事業対象者	補助金事業対象者 以外
A	成約した年月	◎	◎
B	M&Aの形態	◎	◎
C	財務デューデリジェンスの結果の把握の有無	◎	◎
1	成約した事業者名	顕名報告	匿名報告 (顕名での報告は任意)
2	FA／仲介の別	◎	◎
3	譲渡側／譲受側の別	◎	◎
4	業種	◎	◎
5	資本金額	◎	○
6	従業員数	◎	○
7	所在する都道府県	◎	◎
8	経営者の年齢	◎	○
9	譲渡価額／譲受価額	◎	○
10	譲渡側の純資産	◎	○
11	譲渡側の純利益	◎	○
12	譲渡側の純借入債務(借入金-現金預金)	◎	○
13	報酬総額	◎	○
14	相談の端緒の別	◎	○
15	備考(特記すべき情報)	○	○

(注)◎は必須、○は任意の報告項目

実績報告の結果について

- 実績報告の結果について、次ページ以降では、下記3点について報告

1.M&A件数

報告された件数をもとに契約数、M&A件数のほか、「FA/仲介の別」、「M&Aの形態別」、「M&A支援機関の種類別」の構成比について報告

2.譲渡価額の水準

株式譲渡価額(株価)の水準を判断する際に一般的に用いられる指標であり、実績報告において報告された財務指標を用いて分析が可能な「PBR」を用いて、業種別や純資産規模別に株式譲渡価額の水準を報告

3.報酬

報酬は、受領するタイミングによって、主に「着手金」、「中間金」、「成功報酬」に分けられるが、M&A支援機関によって報酬体系が異なることから、報酬の内訳や水準(報酬率)等について報告

※実績報告において、「補助金事業対象者以外」のM&A成約案件は18項目中11項目が任意報告となっているため、「2.譲渡価額の水準」および「3.報酬」の分析結果については、「補助金事業対象者」の案件ならびに一部のM&A支援機関の成約案件をサンプルとして分析した結果となっていることに留意

資料中の用語について

【契約数】

実績報告で報告されている件数は、FAや仲介業者であるM&A支援機関が譲渡側(売り手)または譲受側(買い手)との間でFA業務や仲介業務に関して契約を締結し、最終的に譲渡対価の支払いが行われた中小M&Aの成約実績が報告されていることから、ここでは「報告数＝契約数」として扱う

【M&A件数】

FAの場合、譲渡側と譲受側のそれぞれにFAがつくことも多いことから、1件のM&Aに対して2者のFAが譲渡側・譲受側に対してそれぞれ契約し、契約数は2つとなる。仲介の場合は、譲渡側と譲受側の間に1者の仲介業者が入るものの、仲介業者は譲渡側と譲受側のそれぞれに対して契約することから、仲介の場合も1件のM&Aに対して契約数は2つとなる。また、1つの案件に対して買い手である譲受側の契約数は複数となる可能性があるが、売り手である譲渡側は1者であるとの前提を置き、ここではFA・仲介に関わらず、売り手である譲渡側にフォーカスして、「譲渡側が契約した契約数＝M&A件数」として扱う

【報酬】

実績報告では、報酬総額の内訳について、報酬の受領タイミングにより「FA契約・仲介契約締結時等の報酬額」、「基本合意締結時等の報酬額」、「最終契約締結時等の報酬額」に3つに分けて金額を聞いているが、資料中では、それぞれについて、以下のように「着手金」、「中間金」、「成功報酬」の文言を用いている

FA契約・仲介契約締結時等の報酬額＝着手金

基本合意締結時等の報酬額＝中間金

最終契約締結時等の報酬額＝成功報酬

M&A件数 ～FA/仲介の別

- 実績報告で報告された契約数は合計で6678件、うち譲渡側が3403件、譲受側が3275件
- 譲渡側と譲受側で契約数は異なるが、譲渡側の契約数＝M&A件数とすると、2021年4月～2022年3月の1年間に成約した中小M&Aの件数は3403件
- FA/仲介別では、譲渡側・譲受側共に「FA」が約2割、「仲介」が約8割の構成比

■ FA/仲介の別（件数）

（単位：件）

	FA合計			仲介合計			合計
		単独FA			単独仲介	共同仲介	
譲渡側	763	677	86	2,640	2,492	148	3,403
譲受側	638	590	48	2,637	2,493	144	3,275
合計	1,401	1,267	134	5,277	4,985	292	6,678

■ FA/仲介の別（構成比）

	FA合計			仲介合計			合計
		単独FA			単独仲介	共同仲介	
譲渡側	22.4%	19.9%	2.5%	77.6%	73.2%	4.3%	100.0%
譲受側	19.5%	18.0%	1.5%	80.5%	76.1%	4.4%	100.0%
合計	21.0%	19.0%	2.0%	79.0%	74.6%	4.4%	100.0%

M&A件数 ～M&Aの形態別

- M&A形態別にみると、譲渡側では株式譲渡が2493件、事業譲渡が732件
- 構成比は、譲渡側・譲受側共に「株式譲渡」が7割強、次いで「事業譲渡」が2割強

■ M&A形態別（件数）

（単位：件）

	事業譲渡	株式譲渡	吸収合併	吸収分割	株式交換	株式移転	新設合併	その他	合計
譲渡側	732	2,493	10	32	3	3	0	130	3,403
譲受側	704	2,418	13	17	3	1	0	119	3,275
合計	1,436	4,911	23	49	6	4	0	249	6,678

■ M&A形態別（構成比）

	事業譲渡	株式譲渡	吸収合併	吸収分割	株式交換	株式移転	新設合併	その他	合計
譲渡側	21.5%	73.3%	0.3%	0.9%	0.1%	0.1%	0.0%	3.8%	100.0%
譲受側	21.5%	73.8%	0.4%	0.5%	0.1%	0.0%	0.0%	3.6%	100.0%
合計	21.5%	73.5%	0.3%	0.7%	0.1%	0.1%	0.0%	3.7%	100.0%

M&A件数 ～M&A支援機関の種類別

- M&A支援機関の種類別にみると、譲渡側・譲受側合計の契約数ベースで「M&A関連事業者」の比率が高く71%、次に「金融機関」が18%

■ M&A支援機関の種類別（件数）

（単位：件）

	M&A関連事業者			金融機関	士業				その他		合計
	仲介	FA	M&APF (注1)		弁護士	税理士	公認 会計士	中小企業 診断士	経営 コンサル	その他	
譲渡側	2,046	338	26	643	8	106	41	4	30	161	3,403
譲受側	2,063	268	24	567	2	102	43	3	30	173	3,275
合計	4,109	606	50	1,210	10	208	84	7	60	334	6,678

（注1） M&APFはM&Aプラットフォーム

■ M&A支援機関の種類別（構成比）

	M&A関連事業者			金融機関	士業				その他		合計
	仲介	FA	M&APF		弁護士	税理士	公認 会計士	中小企業 診断士	経営 コンサル	その他	
譲渡側	60.1%	9.9%	0.8%	18.9%	0.2%	3.1%	1.2%	0.1%	0.9%	4.7%	100.0%
譲受側	63.0%	8.2%	0.7%	17.3%	0.1%	3.1%	1.3%	0.1%	0.9%	5.3%	100.0%
合計	61.5%	9.1%	0.7%	18.1%	0.1%	3.1%	1.3%	0.1%	0.9%	5.0%	100.0%

譲渡価額の水準 ～バリュエーション指標

- 株式譲渡の譲渡側案件のうち、譲渡価額や財務数値(純資産)等の分析に必要なデータの報告があった443件を対象に、譲渡価額の水準について分析
- なお、譲渡価額の水準を分析する指標として、実績報告において報告された財務指標を用いて分析が可能な「PBR」を用いた

PBR(株価純資産倍率): Price Book-value Ratio

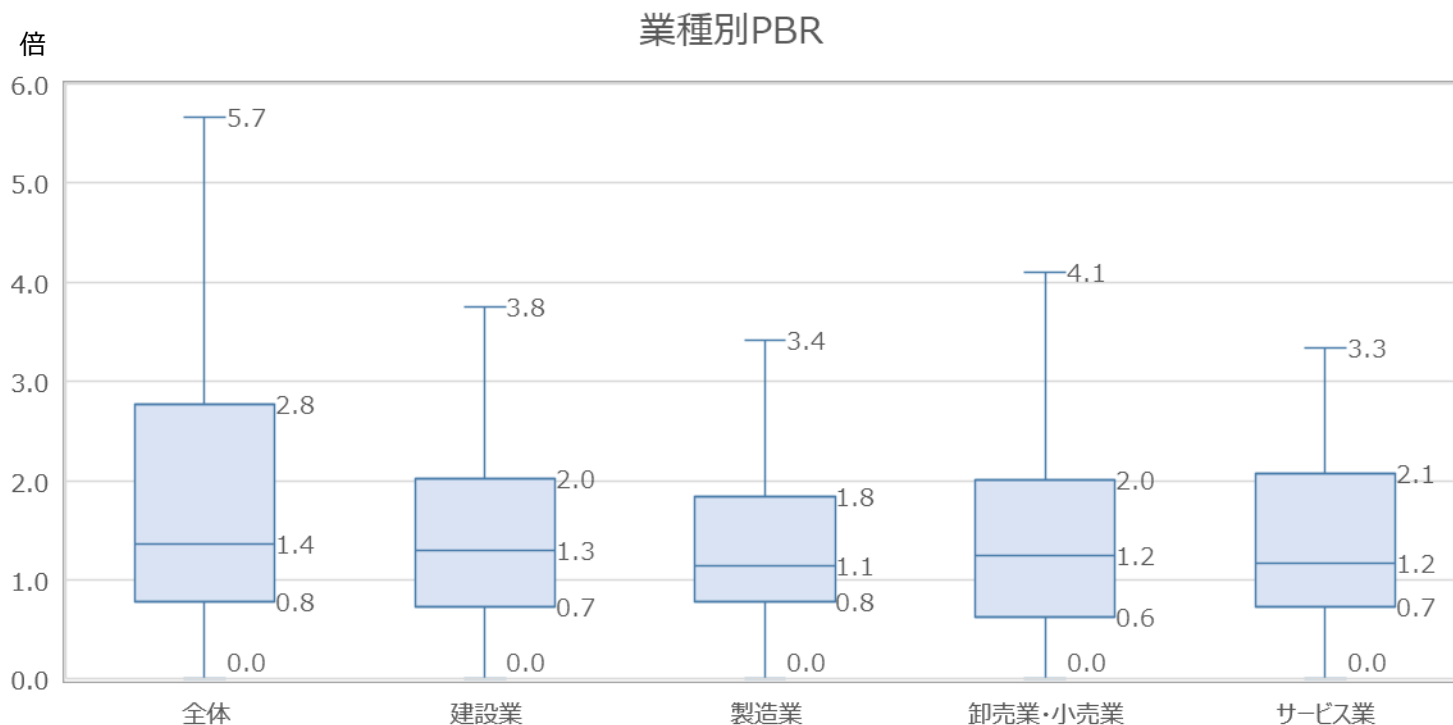
PBRは、株式譲渡価額が純資産の何倍と評価されているかをみる指標

資産と負債の差額である純資産は、資産を全て売却して負債を返済した後に手元に残る金額、すなわち会社の解散価値を表すことから、会社の解散価値に対して割高か割安かを判断する目安として利用される

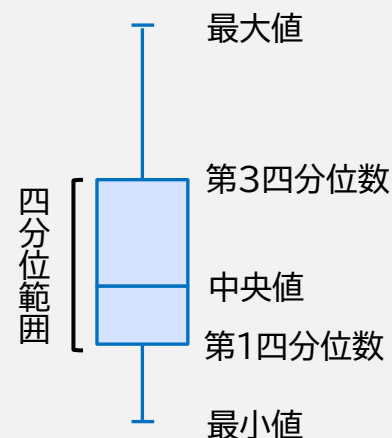
$$\text{PBR(倍)} = \frac{\text{株式譲渡価額}}{\text{純資産}} = \frac{\text{株価}}{\text{1株当たり純資産}}$$

譲渡価額の水準 ～業種別PBR

- データを小さい順に並べたときに、そのデータの数で4等分した区切り値(25%、50%、75%)をそれぞれ小さい方から第1四分位数(25%値)、第2四分位数(中央値)、第3四分位数(75%値)と呼ぶ
- 443件全体と一定のサンプル数(40以上)がとれる4業種について分布状況をみると、中央値は1.1倍～1.4倍に分布
- 第1四分位数から第3四分位数までの四分位範囲は、全体で0.79倍～2.77倍に分布し、4業種では概ね0.6倍～2.0倍に分布



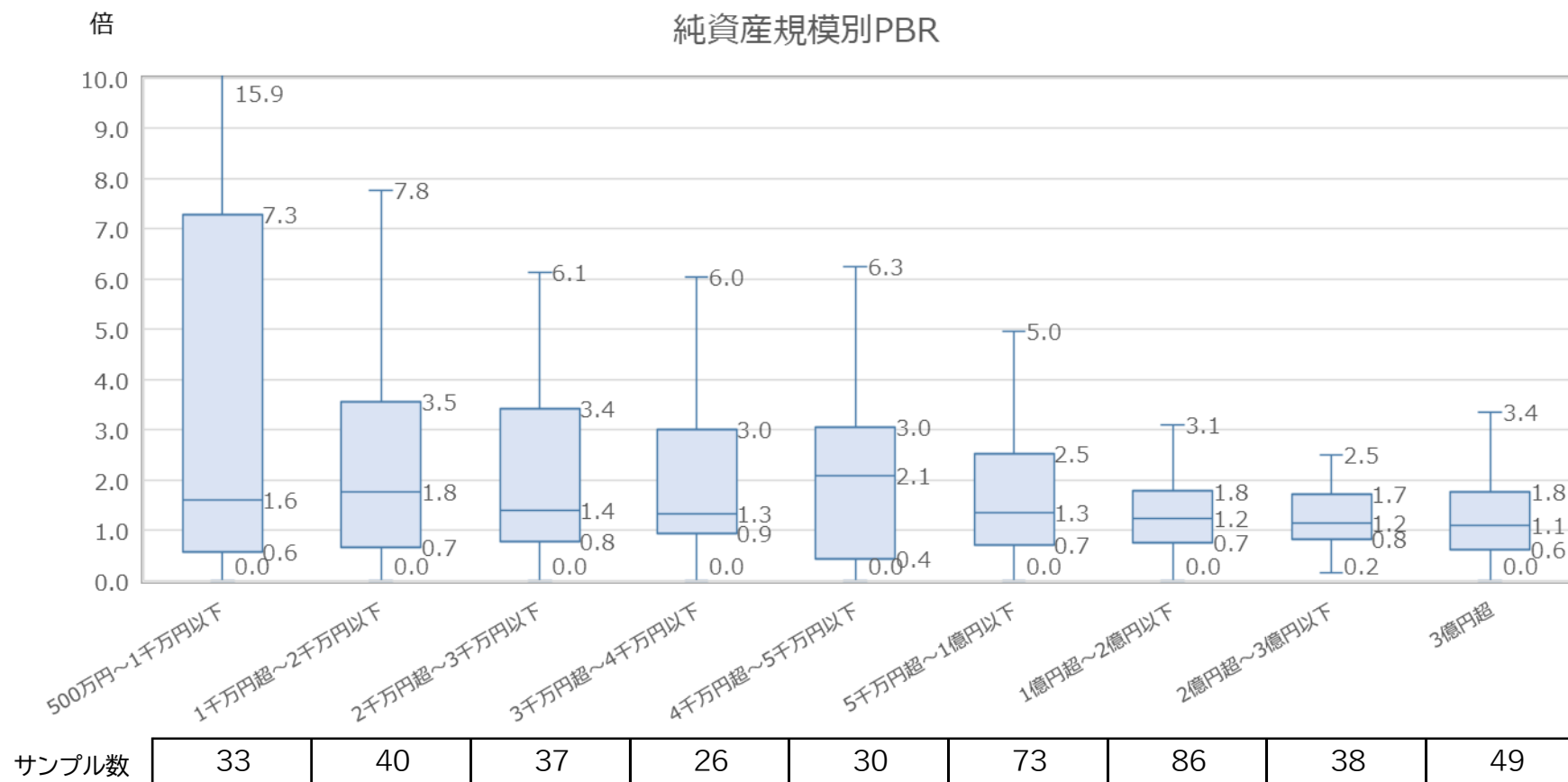
【グラフの見方】



(注)外れ値がある場合、最大値、最小値の線は、四分位範囲の1.5倍を限度に表示。このページ以降のグラフも同様

2.譲渡価額の水準 ～純資産規模別PBR

- 株式譲渡対象会社の純資産規模別のPBRの分布状況について、純資産が1千万円超の区分でみると、第1四分位0.4倍程度～第3四分位の3.5倍程度の範囲で分布
 - また、各区分の中央値をみると、1倍～2倍程度の範囲で分布している
- ※純資産が少額の案件は、PBR倍率が過大になる傾向にあるため、純資産500万円未満の案件を除いて表示



報酬 ～報酬の内訳・詳細について

- M&Aに係る報酬は、M&A支援機関が当該報酬を受領するタイミングによって、主に着手金、中間金、成功報酬の3つに分類できる。そのため、報酬総額は、着手金、中間金、成功報酬の合計額となる（なお、着手金・中間金の代替として月額報酬を用いるケースもある）。
- 成功報酬では、多くのM&A支援機関がレーマン方式を採用している。ただし、報酬基準額として採用する基準がそれぞれのM&A支援機関によって異なるため、留意が必要となる。主に使われている報酬基準の例は以下の通り。

主に使われている報酬基準額の例（成功報酬＝報酬基準額×報酬率）※①～④は一例で他のケースもある

①株価レーマン＝株式価額

②オーナー受取額レーマン＝株式価額＋役員借入金

③企業価値レーマン＝株式価額＋ネット有利子負債 ※ネット有利子負債＝有利子負債－現預金等

④移動総資産レーマン＝株式価額＋有利子負債＋その他の負債

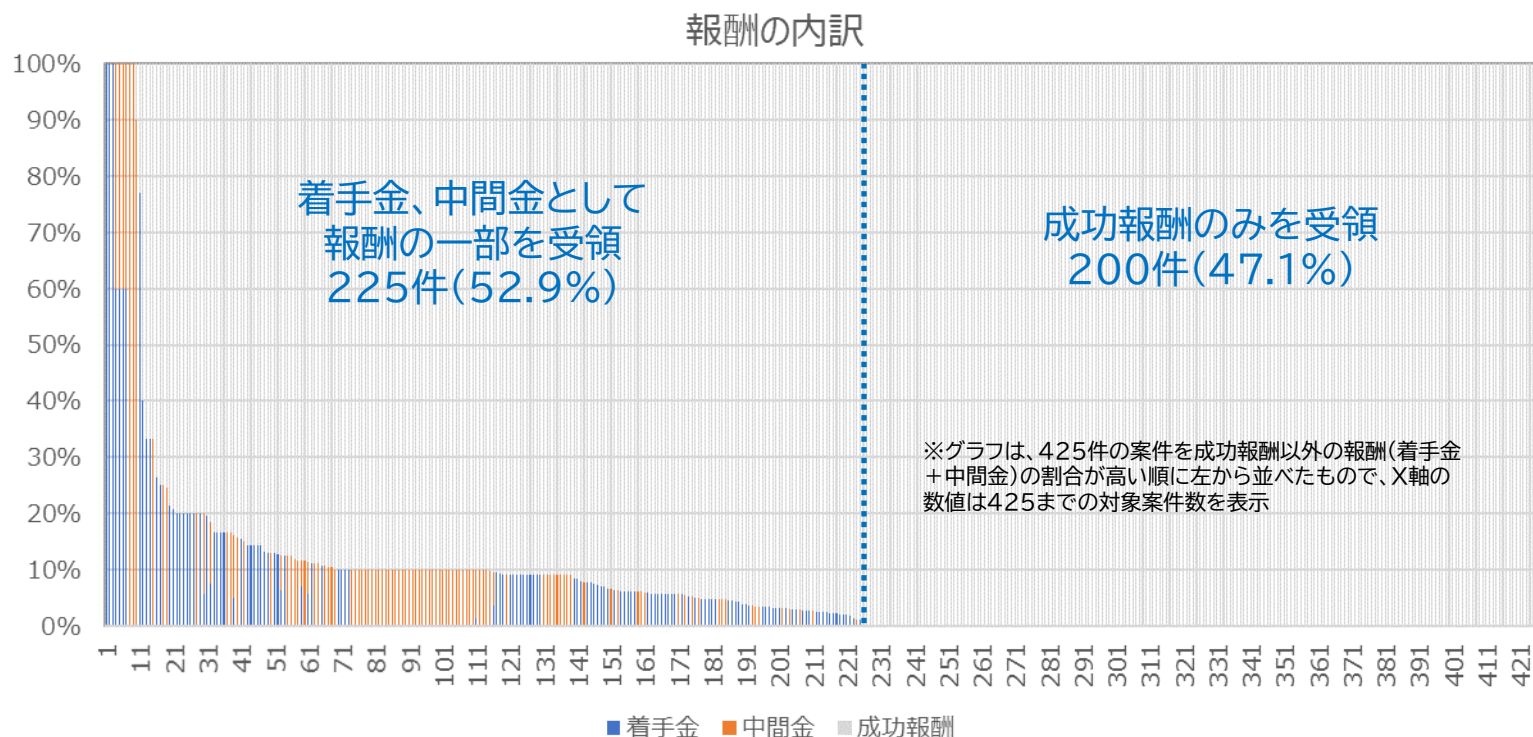
- レーマン方式では、右のようなレーマンテーブルが設定されており、報酬基準額の最小範囲に対応する報酬率として、「5%」が設定されていることが多く、また、報酬基準額が大きくなるにつれて報酬率は下がる設定となっているのが一般的。

報酬基準額	報酬率
5億円以下	5%
5億円超～10億円以下	4%
10億円超～50億円以下	3%
50億円超～100億円以下	2%
100億円以下	1%

- 上記のほか、報酬の最低金額として最低手数料を設定しているM&A支援機関もある。

報酬 ～受領タイミングによる報酬の内訳

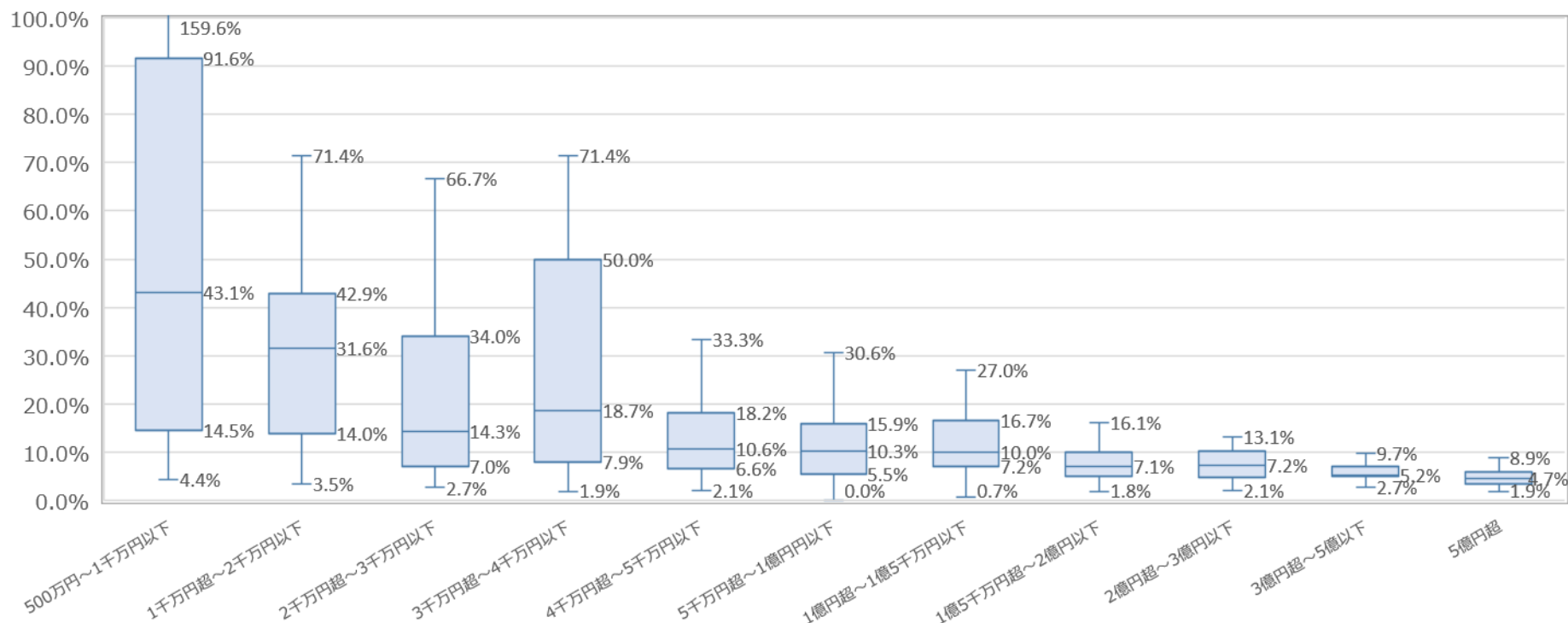
- 株式譲渡の譲渡側の案件のうち報酬の内訳が分かる425件を対象に、着手金、中間金、成功報酬に分けてみると、225件(52.9%)が最終契約締結前に着手金、中間金として報酬の一部を受領
- 一方で、半数近くとなる残りの200件(47.1%)は、最終契約時に成功報酬のみを受領している
- また、着手金、中間金として一部受領しているM&A支援機関も含め、報酬金額の大部分は成功報酬として受領



報酬 ～株式譲渡額区別の報酬率の分布

- 株式譲渡額区別に報酬率(株式譲渡額に対する報酬総額)の分布状況をみると、譲渡額が少額な区分ほど報酬率の割合が高くなる傾向にあるが、これは株式譲渡額の大小に関わらず、M&Aプロセスにおいては一定の支援工程を要することや再生案件などにおいても報酬が生じるためと推察される
- 株式譲渡額が4千万円を超過すると報酬率の中央値は10%となり、さらに高くなると5～7%へ低下する傾向

株式譲渡額別の報酬率



サンプル数

32	36	30	23	17	59	54	28	36	31	41
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

M&A支援機関の支援体制及び中小M&Aガイドラインの遵守状況の調査

4.手数料に関するアンケート調査結果

アンケート調査概要

調査目的： M&Aの手数料には、M&A支援機関と仲介契約・FA契約を締結する際に発生する「着手金」や、売り手と買い手がM&Aの基本条件を合意した時点で発生する「中間金」、案件終了時に発生する「成功報酬」など、様々な手数料がある。また、報酬の最低金額として最低手数料を設定するM&A支援機関もある。また、M&A支援機関にもM&A仲介やFA(フィナンシャル・アドバイザー)や金融機関、土業等専門家など様々な業種・業態のプレイヤーが存在することから、M&Aプロセスにおける手数料体系や手数料の算定方法は様々となっている。一方、これまでM&A支援機関の手数料について、M&A業界を通じた実態把握が必ずしもなされていなかったことから、当アンケート調査を実施した

調査対象： 令和3年度登録M&A支援機関2823者のうち実績報告のあった719者を対象に実施

調査期間： 2022年9月29日(木)～10月14日(金)

調査方法： Excelの調査票をeメールにより送付

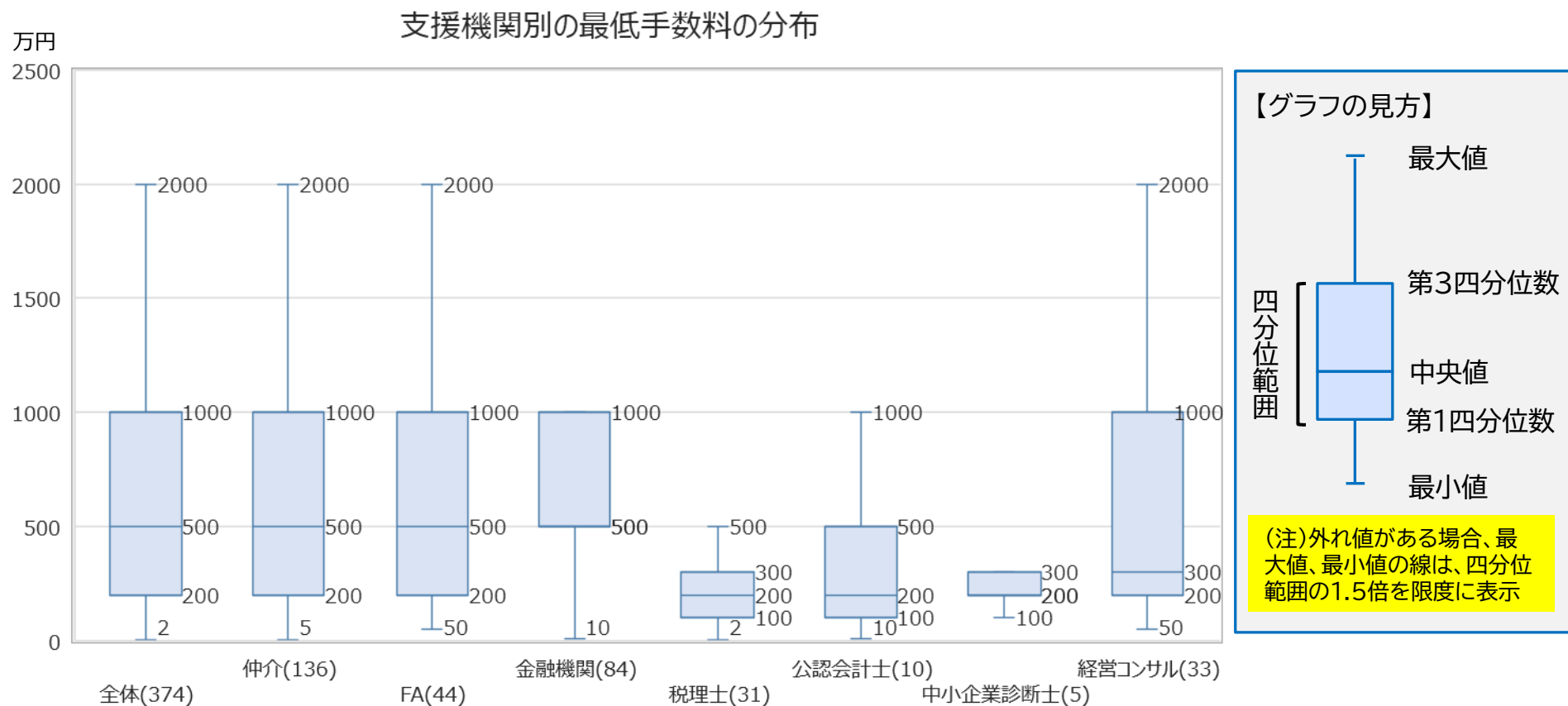
有効発送数： 719者

有効回収数： 460者

有効回収率： 64.0%

支援機関別の最低手数料の分布

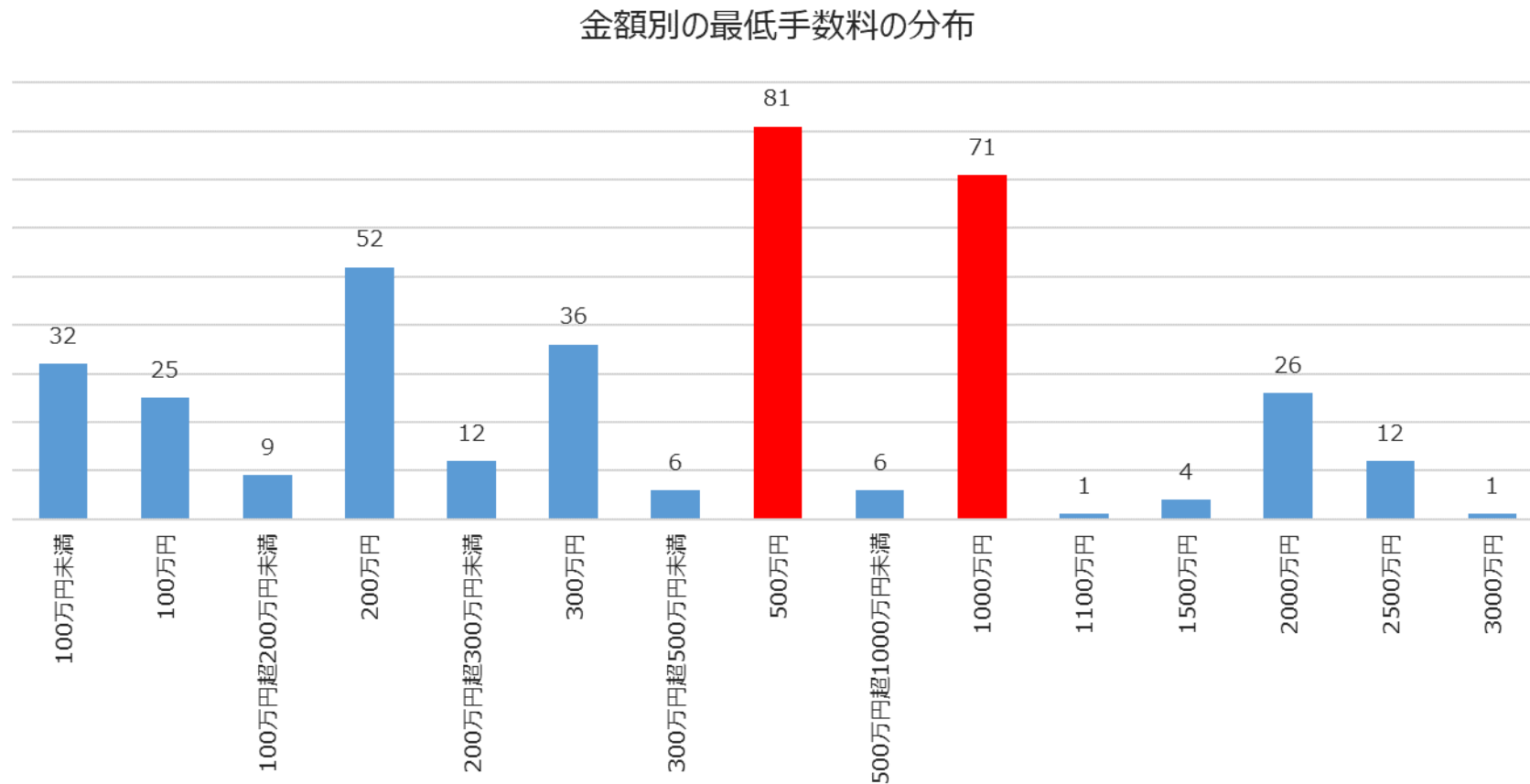
- 最低手数料の金額の分布をみると、全体の中央値が500万円であり、仲介、FAも同様に500万円となっている
- 税理士、公認会計士、中小企業診断士では、最低手数料を500万円より低い水準に設定している傾向がみられる



(注1)外れ値としてグラフ上に表示されていないが、最低手数料の最高額は3000万円のほか、2500万円の支援機関も12者存在する

金額別の最低手数料の分布

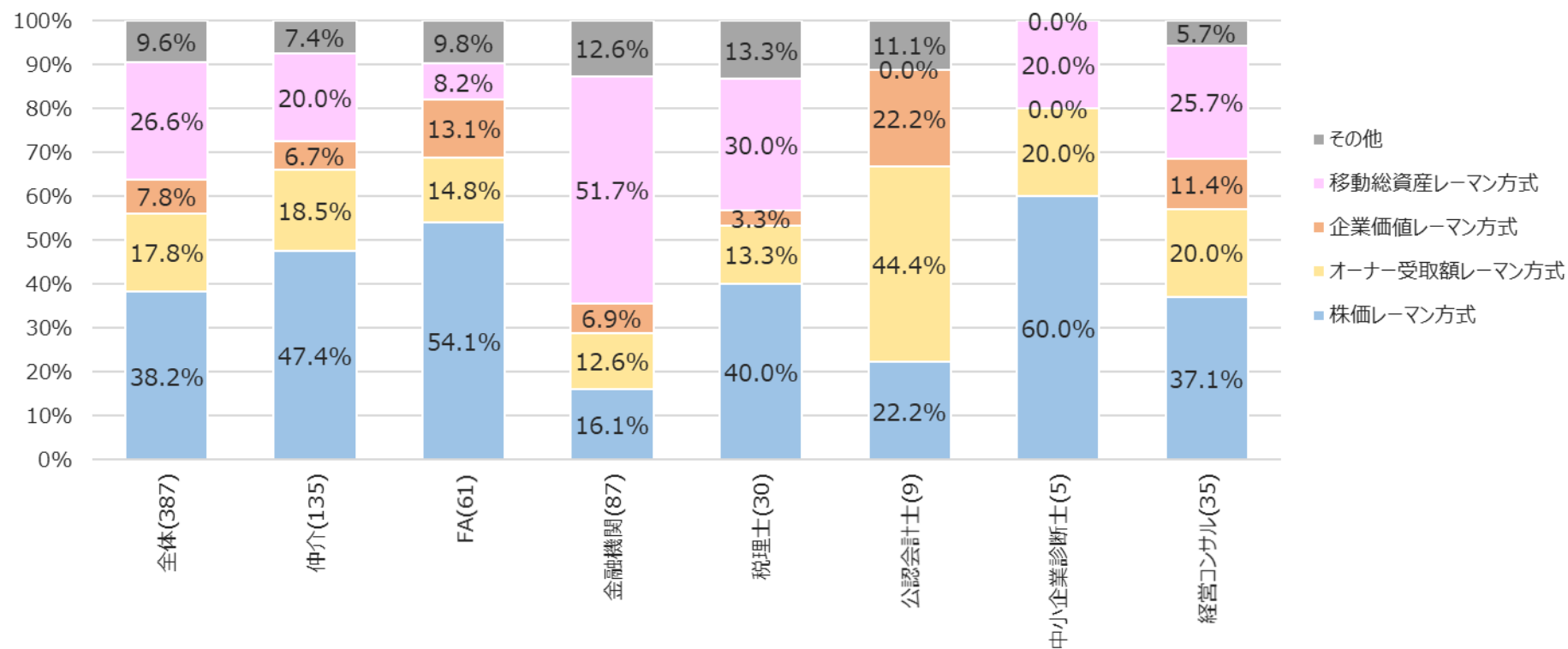
- 金額別に最低手数料の分布をみると、500万円が最頻値、次いで1000万円の設定をしている支援機関が多い



レーマン方式の採用状況 ～報酬基準額の算出方式

- 成功報酬の算出でレーマン方式を採用している割合は、全体で84.1%
- レーマン方式を採用していると回答した387者を対象に、「報酬基準額」×「報酬率」にて成功報酬を算出する際、報酬基準額としてどのレーマン方式を用いるかを確認したところ、全体では「株価レーマン」が38.2%と最も多い

報酬基準額の算出方式



(注1)各レーマン方式の報酬基準額の算定式は、次の通り。①株価レーマン＝株式譲渡対価、②オーナー受取額レーマン＝株式譲渡対価＋役員借入金、③企業価値レーマン＝株式譲渡対価＋ネット有利子負債、④移動総資産レーマン＝株式譲渡対価＋有利子負債＋その他の負債

Ⅱ.M&A支援機関による不適切事例を把握するための実態調査

1.情報提供事例の概要

不適切事例の取扱いと情報提供件数

- M&A支援機関登録制度では、情報提供受付窓口には不適切な対応に係る相談等が多く寄せられている場合等であって登録 FA・仲介業者として登録を継続することが適切ではないと判断された場合には、当該登録 FA・仲介業者の登録を取り消しすることができるものとしている
- 登録されたFA及び仲介業者によるM&Aに関する支援を巡る問題等を受け付ける専用の窓口を2021年11月12日に設置している
- 以下では、令和4年度に情報提供受付窓口へ寄せられた情報(18件)の一部について、その概要を報告する
- なお、提供情報の概要に記載の内容は事例作成に当たり一部変更している

情報提供受付窓口

不適切事例の情報提供について

情報提供受付窓口について

M&A支援機関登録制度へ登録されたファイナンシャルアドバイザー・仲介業者（以下「登録M&A支援機関」という。）が取り組む中小 M&A支援に関する不適切事例等の情報を、情報提供受付窓口において受け付けます。

受け付けた情報については、情報提供者等が特定されないことに留意しながら、不適切事例として他の中小企業者への注意喚起に用いる他、提供情報を踏まえ、登録M & A 支援機関に、中小M & A ガイドラインの遵守状況を確認する等、本登録制度の運営に利用いたします。

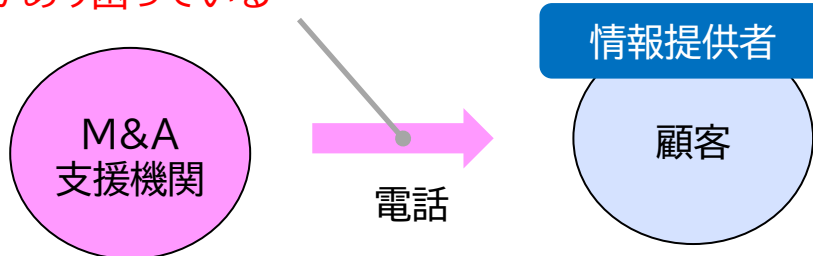
なお、アドバイザー契約や仲介契約を締結する際、秘密保持義務条項が規定されていることもありますが、登録M&A支援機関においては、その顧客となる中小企業者等が情報提供窓口へ相談等をした場合であっても、当該相談等をしたことのみをもって秘密保持義務違反として訴訟の提起その他の不利益な取扱いを行わないことを誓約していただいております。（[M&A支援機関登録制度公募要領「表紙」](#)に記載の通り）

提供情報事例(営業時トラブル)

【提供情報の概要】

- あるM&A支援機関に対して「M&Aの内容に興味がない旨」および「営業の妨げになるため電話をしてこないように」と伝えているが、毎日のようにしつこく電話があり困っている。」
- 様々な支援機関からM&Aの案内や電話が来ており、自宅にまで郵送で届く。
- アポインター業者を使って内容もわからずかけてきて、少し話すと委託元の担当から連絡が来るため、内容を何度も言わなければならない、効率が悪い。

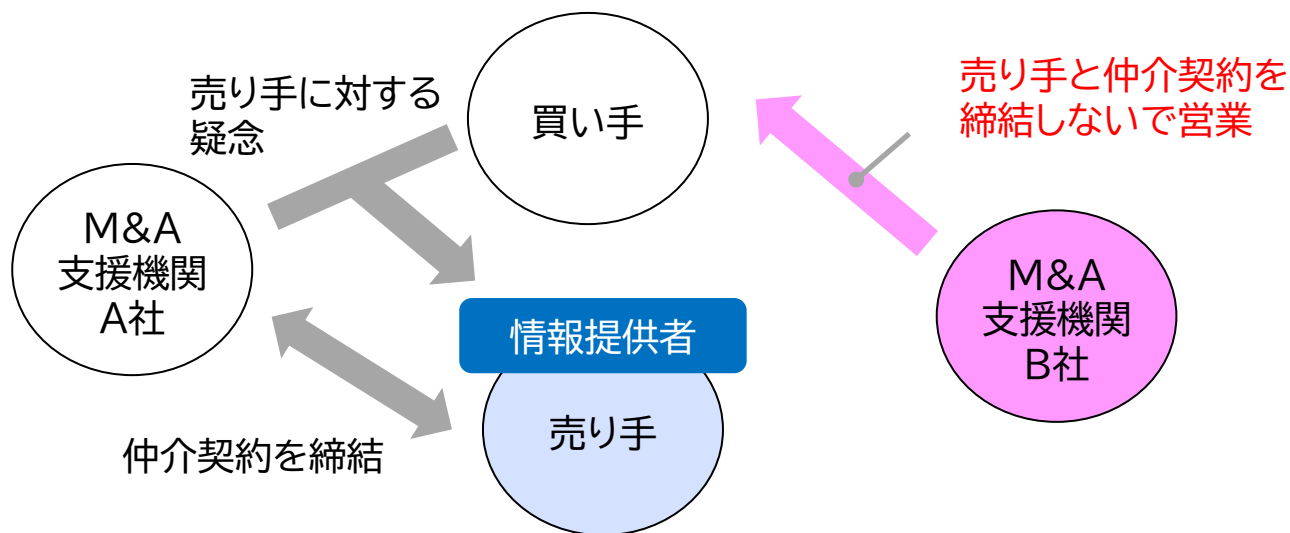
しつこく電話があり困っている



提供情報事例(営業時トラブル)

【提供情報の概要】

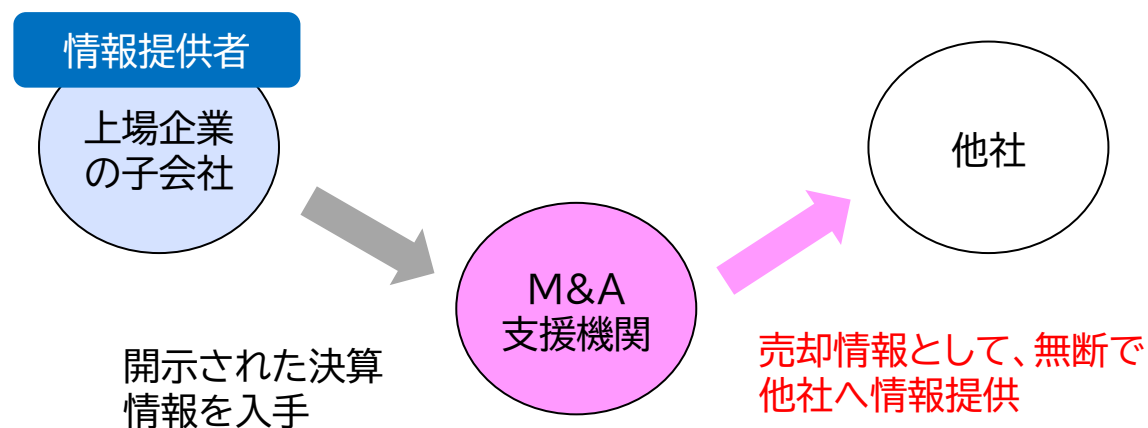
- 数年前から会社売却を検討し買い手を探していた。M&A支援機関A社と仲介契約を締結し、買い手候補も決まり順調に進んでいた。
- そのような中、何ら仲介契約も締結していないM&A支援機関B社が、当社の企業概要書を独自に作成し、当社を売り手とした営業を買い手側に行ったため、買い手側とM&A支援機関A社から、他社とも専任契約をしていたのではないかと疑念を持たれ、破談になってしまった。



提供情報事例(営業時トラブル)

【提供情報の概要】

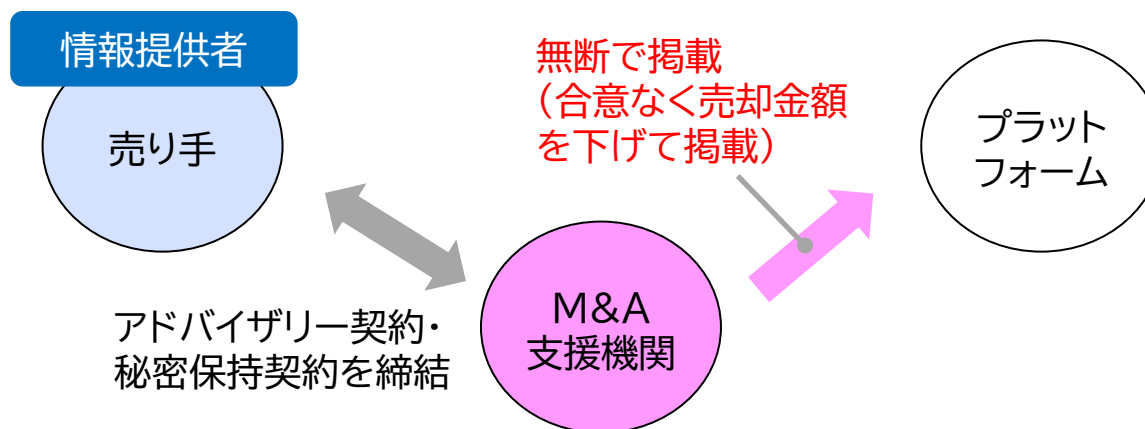
- 当社は、親会社が上場企業のため決算を公開しているが、M&A支援機関が当社に無断で売却案件情報として、当社の情報を他社へ提供しており、迷惑をしている。



提供情報事例(マッチング時トラブル)

【提供情報の概要】

- M&Aを検討していたことから、M&A支援機関とアドバイザリー契約・守秘義務契約を締結し非専任・クローズにて進行していた。M&A支援機関との間で売却希望額を1億円にすることを確認。
- ある日、当社の事前の了解もなく、マッチングプラットフォームに、売却希望金額が5千万円に引き下げられて掲載されていた。
- 非専任であったため、別に交渉していた買い手の知るところとなり、多大なる損害・迷惑を被った。



提供情報事例(仲介/FA契約締結時トラブル)

【提供情報の概要】

- M&A事業者が営業する際に、「御社に興味がある企業があって、それを伝えたいため電話をした」と言ってくる。
- 関心を示すと、本来は守秘義務契約が必要にも関わらず、守秘義務契約を結ばないままに、ある程度の情報をこちら(売り手)から出す必要があるが、情報提供段階で売れない(商品にならない)と思われた時点で、先方と合わせてもらえなくなる。
- そのため、本当に買い手が存在したのか、そもそもデータを収集しただけなのではないか、と疑念がわく。
- M&A支援機関が売り手に対して営業をする場合には、情報の取り扱いや情報提供後の支援の内容など適切に説明することが必要なのではないか。

