

第2章

M&A 支援機関と スモール M&A 支援策の現状



神野 貴己
東京都中小企業診断士協会

第1章で見てきたように、中小企業のM&Aは右肩上がりで増加しており、今後もさらなる拡大が見込まれる。本章では、スモールM&Aの現場において欠かすことのできないM&A支援機関の動向と、第1章でも触れられた「中小M&A推進計画」を取り上げるとともに、今後政府が推進しようとしているスモールM&A拡大に向けた施策の方向性を見ていく。

1. M&A 支援機関の動向

M&Aを実行するにあたっては、相手先の発掘に始まり、企業価値評価、財務・法務面のDD（デュー・ディリジェンス）、契約締結、PMI（ポストM&A）など必要となる手続きは多岐にわたる。これらの作業を自力で行う中小企業は少なく、スモールM&Aの現場において支援機関の存在は無視できない。ここでは、直近の支援機関の現状を見ておこう。

(1) M&A 支援機関による支援の状況

スモールM&Aを支援する機関として、商工団体（商工会、商工会議所、中小企業団体中央会など）、金融機関、士業等専門家（中小企業診断士、公認会計士、税理士、弁護士など）、M&A専門業者（仲介業者・FA）、M&Aプラットフォームなどが活動している。

また、これら民間の取組みを補完する機関として、後述する「事業承継・引継ぎ支援セ

ンター」が挙げられる。

中小企業庁「中小企業経営資源集約化等に関する検討会取りまとめ」（2021年4月28日）によると、M&A専門業者とM&Aプラットフォームの数は、2000年に67者であったが、2020年には370者まで急速に拡大している。また、地方銀行や信用金庫などの地域金融機関における事業承継に関する相談対応件数、M&A支援実績とともに、ここ数年で急速に増加している。

このように、M&A支援機関の増加率や案件数の推移からも、スモールM&Aが急速に拡大しつつあることが見て取れる。

次に、これらM&A支援機関がターゲットとしている譲渡側の年商規模を見ると、いずれの機関も小規模案件も含めて幅広く対応しているが、FA・M&A仲介業者などのM&A専門業者では年商「1～3億円」、「3～5億円」前後の比率が高く、地域金融機関では「5,000万円～1億円」、「3～5億円」前後の比率が高くなっている。

一方で、事業承継・引継ぎ支援センターでは「5,000万円～1億円」以下の小規模・超小規模M&Aがその中心であり、民間機関が手を出しづらい規模のM&Aを手がけることで民業を補完している状況がうかがえる。

(2) 事業承継・引継ぎ支援センターの概要

これまで主に、M&Aの事業引継ぎ支援を行っていた産業競争力強化法上の認定支援機

関である「事業引継ぎ支援センター」に、親族内承継支援を行っていた「事業承継ネットワーク」を統合し、2021年4月より各都道府県に「事業承継・引継ぎ支援センター」が設置されている。同センターでは「事業承継診断に基づく支援ニーズの掘り起こし」、「事業承継計画の策定の支援」、「譲渡・譲受事業者間のマッチング等の支援」などのサービスをワンストップで提供している。

中小企業からの相談を無料で受け付け、専門家が親身に対応することで、円滑な事業承継・事業引継ぎを支援している。足元で廃業が過去最多ペースで増加していることを踏まえ、地域の貴重な経営資源を守る観点などから、「事業承継・引継ぎ支援センター」を核として中小企業のM&Aを推進していこうとする政府の方針がうかがえる。

2. 中小 M&A 推進計画の概要

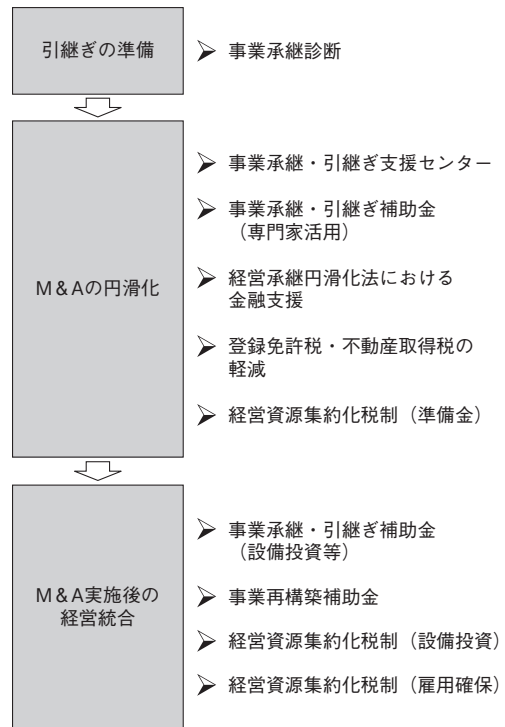
政府はこれまでも、2017年7月の「事業承継5ヶ年計画」、2019年12月の「第三者承継支援総合パッケージ」の策定など、スモールM&Aの活性化に向け各種対応を講じてきている。

ここでは、経済産業省より2021年4月に公開された「中小M&A推進計画」の概要を紹介するとともに、中小企業診断士の活動にも関連が深いと思われる「経営資源の集約化に資する税制」と「事業承継・引継ぎ補助金」をピックアップする。

(1) 中小 M&A 推進計画の全体像

「中小M&A推進計画」では、経営者の高齢化や新型コロナウイルス感染症の影響に対応し、中小企業の貴重な経営資源が散逸することを回避するとともに、事業再構築を含めて生産性の向上などを図るため、2020年7月に策定された「成長戦略フォローアップ」に従い、スモールM&Aを推進するために、今後5年間で実施すべき官民の取組みが体系的に取りまとめられている（図表1）。

図表1 主な支援措置の体系



出所：経済産業省「中小M&A推進計画」（2021年4月）をもとに筆者作成

(2) 経営資源の集約化に資する税制

今回の「中小M&A推進計画」で新設された施策として、「経営資源の集約化に資する税制」が挙げられる。本税制は、経営資源の集約化によって生産性向上等を目指す計画（経営力向上計画）の認定を受けた中小企業が計画に基づくM&Aを実施した場合に、①設備投資減税、②雇用確保を促す税制、③M&A後のリスクに備える準備金の積み立てに関する3つの税制措置が利用可能となるものである。

①設備投資減税

M&Aの効果を高める設備等の取得をした場合、投資額の10%（資本金3,000万円超の中小企業等は7%）の税額控除または全額即時償却を行うことができる。具体的な取組み例としては、自社技術とM&Aで取得した技術を組み合わせた新製品の製造に要する設備投資や、原材料の仕入れ・製品販売に係る共

通システムの導入などが該当する。

②雇用確保を促す税制

買収企業がM&Aに伴い、新たに雇用を増加させることなどによって、給与等支給総額を対前年比で2.5%以上引き上げた場合、給与等支給総額の増加額の25%の税額控除(1.5%以上の引き上げは15%)が可能となる。具体的な取組み例としては、M&Aで取得した販路でさらなる販売促進を行うため、必要な要員の確保をした場合などが該当する。

③準備金の積み立て

M&A実施後に発生し得る簿外債務等のリスクに備えるため、投資額の70%以下の金額を準備金として積み立てることが可能となる。積み立てた金額はM&A実施時に損金として算入し、5年間の据置期間後に益金算入することで取り崩すことになる。なお、据置期間中に簿外債務が発覚した場合等は、その時点で準備金を取り崩す。

なお、いずれの施策についても、経営資源の集約化によって生産性向上等を目指す「経営力向上計画」を策定したうえで所轄省庁の認定を受ける必要がある点には注意が必要である。また、②雇用確保を促す税制と③準備金の積み立てについては、同じく所轄省庁への実績報告も必要となる。

(3) 事業承継・引継ぎ補助金

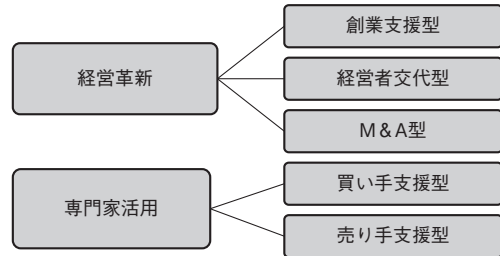
従前からの施策である「事業承継補助金」と「経営資源引継ぎ補助金」を統合し、「事業承継・引継ぎ補助金」としたうえで、その措置内容の拡充が図られている。

「事業承継・引継ぎ補助金」の類型は大きく「経営革新」と「専門家活用」に分かれ、さらに前者は「創業支援型」と「経営者交代型」と「M&A型」に、後者は「買い手支援型」と「売り手支援型」に細分化されている(図表2)。

なお、記載は令和3年度の施策内容である点にご注意いただきたい。中小企業庁のサイトによると、令和3年度補正および令和4年度当初予算案では約16億円の規模で当初予算

案に盛り込まれており、補助金額の見直しや、令和3年度では上乗せ額の位置づけであった廃業費を「廃業・再チャレンジ」として新たな類型とするなどの改定が見込まれている。

図表2 事業承継・引継ぎ補助金の体系



出所：経済産業省「中小M&A推進計画」(2021年4月)をもとに筆者作成

①「経営革新」類型の概要

後継者不在により事業継続が困難になることが見込まれている中小企業者等において、経営者の交代または事業再編・事業統合を契機とした承継者が行う経営革新等に係る取組みの経費を補助するものである。補助事業期間内に契約および支払った、経営革新を行う際の設備投資の費用、広報費、外注費などが補助対象経費となり、令和3年度当初予算での補助率は補助対象経費の1/2以内で、補助上限額は「経営者交代型」が250万円以内、「M&A型」が500万円以内となっている。また、廃業を伴う場合、200万円以内の関連費用(廃業登記費・在庫処分費・解体費・原状回復費など)を廃業費として上乗せすることが可能である(図表3)。

図表3 「経営革新」類型の内容

類型	補助率	補助上限額	
		補助対象経費	上乗せ額(廃業費)
経営者交代型	補助対象経費の2分の1以内	250万円以内	+200万円以内
M&A型		500万円以内	

出所：経済産業省「中小M&A推進計画」(2021年4月)をもとに筆者作成

②「専門家活用」類型の概要

地域の需要および雇用の維持や地域の新たな需要の創造および雇用の創造を図り、わが国の経済を活性化させる事業再編・事業統合

に伴う経営資源の引継ぎを行う取組みの経費を補助するものである。補助事業期間内に契約および支払った事業再編・事業統合を行う際の M&A 専門家の謝金・旅費・外注費・委託費などが補助対象経費となる。補助率は補助対象経費の1/2以内で、補助上限額は250万円以内、廃業費の上乗せは「経営革新」類型と同様である。なお、委託費のうち FA・M&A 仲介費用は、M&A 支援機関登録制度に登録された FA・仲介業者が支援したものに限り補助対象経費となる点には要注意である（図表 4）。

図表 4 「専門家活用」類型の内容

類型	補助率	補助上限	
		250万円以内	上乗せ額 (廃業費)
買い手支援型	補助対象経費の2分の1以内		250万円以内
売り手支援型		+200万円以内	

出所：経済産業省「中小 M&A 推進計画」（2021年4月）をもとに筆者作成

3. 今後の支援の方向性

「中小 M&A 推進計画」では、スモール M&A の現状を踏まえ、今後5年ほどを視野に入れた支援策の方向性が言及されている。このうち、中小企業診断士の活動にも関連が深い「小規模・超小規模 M&A の円滑化」の項では、現状の課題として、①事業承継・引継ぎ支援センターと M&A 支援機関の対応不足、②潜在的な譲受側（創業希望者等）の掘り起こし不足、③安心できる取引を確保するための取組みの不足、の3点が挙げられている。

(1) スモール M&A 支援体制の強化

スモール M&A 支援体制の強化策として、事業承継・引継ぎ支援センターと M&A 支援機関の連携強化や事業承継・引継ぎ支援センター職員の人員強化・業務標準化などが挙げられている。同センターを核とし M&A 支援機関とのコミュニケーション活性化を図るとともに、センター間の連携強化を含めた業務

プロセスの見直しや各種基準類の改定、センター職員の人材育成強化策などが計画されている。

(2) 潜在的な譲受側の掘り起こし強化

スモール M&A では譲受側企業が不足しているという認識のもと、認定連携創業支援等事業者や地方自治体との連携強化を図り、支援措置に関する情報の周知や後継者人材バンクへの登録促進などを行うことが計画されている。また、経営資源引継ぎ型創業は、今後も事業承継・引継ぎ補助金による支援が継続される。

(3) 安心して取引できる環境の整備

中・大規模 M&A よりコスト面の制約が強いスモール M&A においても、可能な限りリスクを回避できるよう、個別案件における士業等専門家によるスポット支援の継続と利便性向上、事業承継・引継ぎ補助金による士業等専門家活用費用補助等の継続と地域金融機関における経営支援事業の促進、買い主側のリスク対策としての表明保証保険を活用できる環境整備などの取組みが計画されている。

4. まとめ

スモール M&A の拡大に伴い、民間の M&A 支援機関による取組みが急速に活性化しつつあり、政府も「事業承継・引継ぎ支援センター」を核とした制度面の整備を進めている。中小企業診断士としても、支援先企業に適切な助言ができるよう、各種支援施策の情報収集に努め、理解を進める必要性が一段と高まっている。

神野 貴己

(かみの たかみ)
東京理科大学卒業後、情報サービス業にてプロジェクトマネジメントや品質管理等を担当。2020年中小企業診断士登録。

