

第2回 大阪府地域支援機関連携会議

売り手支援から見る成約事例とPMI実務

2025年2月20日（木）14時～16時

< 第1部 > 売り手支援によるM&A成約までの道のり
講師：矢野 誠 氏（矢野コンサルティング代表）

< 第2部 > 失敗事例から学ぶ売り手志向のPMI実務
講師：上坂 研祐 氏（株式会社新経営サービス）

インターネット《事業引継ぎ支援》プロジェクト

令和6年度のご報告



インターネット《事業引継ぎ支援》プロジェクト

譲渡事業希望者の申込数（2025年2月17日時点）

37者 / 50者

うち、プラットフォームへの登録数

26者 / 50者

令和6年度の申込締切

2025年3月28日（土）まで

詳細はHPよりご確認ください→



令和6年度 登録専門家 372名

うち、新規登録数 105名

これまでの登録専門家数 およそ500名

経済産業省 中小M&Aガイドライン（第3版）

3. 関連資料

- ▶ [中小M&Aガイドライン（第3版）概要資料](#)
- ▶ [中小M&Aガイドライン（第3版）](#)
- ▶ [中小M&Aガイドライン（第3版）参考資料（全体）](#)
 - [（参考資料1）中小M&Aの主な手法と特徴](#)
 - [（参考資料2）中小M&Aの譲渡額の算定方法](#)
 - [（参考資料3）事業承継・引継ぎ支援センター連絡先一覧](#)
 - [（参考資料4）中小M&Aの事例](#)
 - [（参考資料5）日本政策金融公庫「事業承継マッチング支援」](#)
 - [（参考資料6）仲介契約・FA契約締結時のチェックリスト](#)
 - [（参考資料7）各種契約書サンプル](#)
 - [（参考資料7）各種契約書サンプル（見え消し版）](#)
 - [（参考資料8）円滑な廃業を支援する施策](#)
 - [（参考資料9）各種サポートツール一覧](#)
 - [（参考資料10）日本税理士会連合会「担い手探しナビ」](#)
 - [（参考資料11）M&A仲介契約/FA契約 重要事項説明書サンプル（PDF版）](#)
 - [（参考資料11）M&A仲介契約/FA契約 重要事項説明書サンプル（Word版）](#)
 - [（参考資料11）M&A仲介契約/FA契約 重要事項説明書サンプル（見え消し版）](#)
 - [（参考資料12）最終契約におけるリスク事項についての説明書サンプル（PDF版）](#)
 - [（参考資料12）最終契約におけるリスク事項についての説明書サンプル（Word版）](#)
- ▶ [中小M&Aガイドライン（第3版）見え消し版](#)
- ▶ [中小M&Aガイドライン（第3版）に関するQ&A](#)

URL
QRコード



中小M&Aガイドライン（概要）

中小M&Aガイドラインの改訂（第3版）の概要

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

① 仲介・FAの手数料・提供業務に関する事項

【中小企業向け】手数料と業務内容・質等の確認の重要性→（納得できない場合）他の仲介者・FAへの依頼、手数料の交渉の検討

【仲介者・FA向け】手数料（仲介者の場合、相手方の手数料を含む。）の詳細、プロセスごとの提供業務の具体的説明、担当者の保有資格、経験年数・成約実績の説明。手数料の交渉を受けた際の誠実な対応の検討。

② 広告・営業の禁止事項の明記

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

③ 利益相反に係る禁止事項の具体化

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

④ ネームクリア・テール条項に関する規律

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

⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について

【中小企業向け】最終契約・クロージング後に当事者間でのトラブルとなりうるリスク事項の解説→専門家の支援を受けつつ、自らでも確認することの重要性。

【仲介者・FA向け】リスクの認識時、最終契約締結前等に、当事者間でのリスク事項についての依頼者に対する具体的説明。

⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて

【中小企業向け】土業等専門家、事業承継・引継ぎ支援センターへの相談*や経営者保証の提供先の金融機関等へのM&A成立前の相談*の検討。

【仲介者・FA向け】上記*の相談が選択肢となる旨の説明・相談する場合の対応、最終契約における経営者保証の扱いの調整。

【金融機関向け】M&Aの成立前又は成立後に経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合の「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応。

⑦ 不適切な事業者の排除について

【仲介者・FA、M&Aプラットフォーム向け】譲り受け側に対する調査の実施、調査の概要・結果の依頼者への報告。不適切な行為に係る情報を取得した際の慎重な対応の検討。業界内での情報共有の仕組みの構築の必要性、当該仕組みへの参加有無の説明。2

URL
QRコード



M & A における連携先

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター

共催：大阪弁護士会 / 大阪府事業承継・引継ぎ支援センター

連携シンポジウム

後悔しない M & A に向けて 私たちが出来る事

参加無料

開催日：2025年 3月 10日

開催場所：大阪弁護士会館
10階 1001・1002室
大阪市北区西天満1丁目 12-5

時間：14:30～16:10

定員 100名
先着順

閉会后に無料法律相談あり

対象：M & A に関心がある企業様
金融機関様
支援機関様 など

M & A は会社存続のための手段として有効である一方、トラブルになるケースも増加しています。「大阪弁護士会中小企業・NPO 法人等支援センター」と「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」は、我々が何かできないか話し合いました。そのご報告と、さらに後悔に結び付かない M & A に向けて今私たちが出来ることを考える場をつくりたい、そんな想いでシンポジウムを開催します。

●【開会挨拶】大阪弁護士会 副会長 西村英一郎

1 基調講演 「中小 M & A の現状と目指すべき姿について」

14:30～14:50
講師：独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部事業承継・引継ぎ支援プロジェクトマネージャー 鳥居 龍一 氏

2 「M & A で後悔しないためのチェックシートのご紹介」

14:50～15:00
大阪府事業承継・引継ぎ支援センターより

3 「これって、アカン買主かも!? その特徴と対処法」

15:00～15:10
お笑い漫才バージョンで解説
弁護士 中村真二氏と兼田亜貴氏

4 パネルディスカッション ホンネで語る! 「後悔しない M & A に向けて 私たちが出来る事」

15:10～



パネリスト
・奥土信雄 氏 (元中小企業 代表取締役)
・弁護士 小林寛治 氏 (大阪弁護士会)
・久保良介 氏 (株式会社オンデック 代表取締役)
・兼田亜貴 氏 (大阪府事業承継・引継ぎ支援センター 統括責任者)

コーディネーター
・弁護士 中村真二 氏 (大阪弁護士会)

●【閉会挨拶】大阪弁護士会 中小企業・NPO 法人等支援センター長 山川良知

申込
QRコード



対象：株式譲渡で会社を譲渡する社長様へ

M & A のリスクで後悔しないためのチェックシート

1 売り手企業も買い手企業の事をもっと知ろう!

M & A において売り手企業の情報はたくさん知ってもらうけど...

売り手企業が M & A による相手探しを開始するにあたって、決算書などの財務資料や従業員・設備などの情報をたくさん提示します。(秘密保持契約を締結したうえで)

一方、買い手企業の情報は、上場企業でない場合は特に、入手しづらいケースも多々あります。

M & A において、どちらが相手より優位という事はありません。お互いフェアな関係です。

また、最近では、約束したはずの経営者の保証解除の手続きを一向にしてくれない、譲渡会社の現預金などの資産を使うだけ使って、その他の約束は守らず、資産の返還にも応じない等の悪質な買主や、このような買主へのチェック機能を全く果たさない M & A 仲介・FA 業者の例が報じられています。

M & A 仲介・FA 業者へ任せっきりはリスクがあります。大切な会社、従業員、取引先などを引継いでもらう買い手が、どんな会社なのかを知るための客観的資料を確認し、信頼しても大丈夫かどうか等、しっかり相手の事が分かったうえで契約を行いましょう。

⚠ 当件に特に留意いただきたい売り手企業の社長様
まったく知らない会社への譲渡を検討している売り手企業様

まずはここからスタート!

●STEP1 (秘密保持契約の締結)

- お互いのことを知る前に、「秘密保持契約書」を締結する。
- 「秘密保持契約書」中の秘密情報開示先に「事業承継・引継ぎ支援センター」を記載する。
- 「秘密保持契約書」中の秘密情報開示先に「保証・担保解除する金融機関」(該当ある場合)を記載する。

●STEP2 (情報開示のおねがい)

- 知りたい情報について情報開示のおねがいをしましょう。(M & A 仲介・FA 会社、買い手企業 等)

- 会社の登記簿謄本
- 確定申告書・決算報告書 3 期分
- グループ会社一覧
- 事業の内容が分かるパンフレット等
- 代表者の本人確認書類

M & A のリスク
で後悔しないた
めのチェック
シート



M & A における連携先

日本政策金融公庫「事業承継マッチング支援」

JFC 日本政策金融公庫

事業承継マッチング支援

TOP + 後継者募集企業 申込登録 第三者承継の進め方 + 継ぐスタカレッジ + 成約事例 動画 Q&A

「託したい」と
「継ぎたい」を
つなげる。



事業承継マッチング支援は、後継者がいないことなどを理由に「事業を譲り渡したい」とお考えの方と、創業や新分野進出等を目的に「事業を譲り受けたい」とお考えの方をつなぐ、無料のマッチングサービスです。



お知らせ

2025.01.17 【大分】 M&Aマッチングイベント「事業承継マッチングin大分」を2/13（木）にオンライン開催します！

2024.12.20 【和歌山】 M&Aマッチングイベント「事業承継マッチングin和歌山」を2/5（水）にオンライン開催します！

2024.12.13 【山口】 M&Aマッチングイベント「事業承継マッチングin山口」を1/28（火）にオンライン開催します！

👉 お知らせ一覧

オープンネーム（実名）
での登録が可能



< 第 1 部 >

売り手支援によるM&A成約までの道のり

講師：矢野 誠 氏
(矢野コンサルティング代表)

令和6年度 インターネット〈事業引継ぎ支援〉プロジェクト
第2回 大阪府地域支援機関 連携会議

売り手支援によるM&A成約までの道のり

矢野 誠

矢野コンサルティング代表

中小企業診断士/事業承継士

矢野コンサルティング 代表

矢野 誠

- 2005年 田辺三菱製薬にMR(営業)として入社
- 2007年 主力品目全国1位で表彰 以後、チームマネジメント経験
- 2018年 マーケティング部に栄転。売上予測、市場調査、アライアンス担当
- 2019年 海外駐在で部長に栄転。参謀業務（経営管理、財務会計や組織運営管理）
- 2022年 利益向上と人の志を高める経営コンサルタントとして起業

〈実績〉

医業、製造、卸売、建築業などの経営支援数のべ100社以上

マッチングサイトを利用したM&Aや婚活支援で成約10件以上

言葉が組織を強くする 自立型組織セミナー 中之島図書館講演

「働き方改革本部のとりまとめについて」を意識した医療法人支援 帝国データバンク執筆

中小企業診断士が選ぶ 小さな会社の社長に読んでほしい「マーケティング必読書」執筆



なぜ事業をしているか？

感謝や笑顔があふれる現場を実現するために

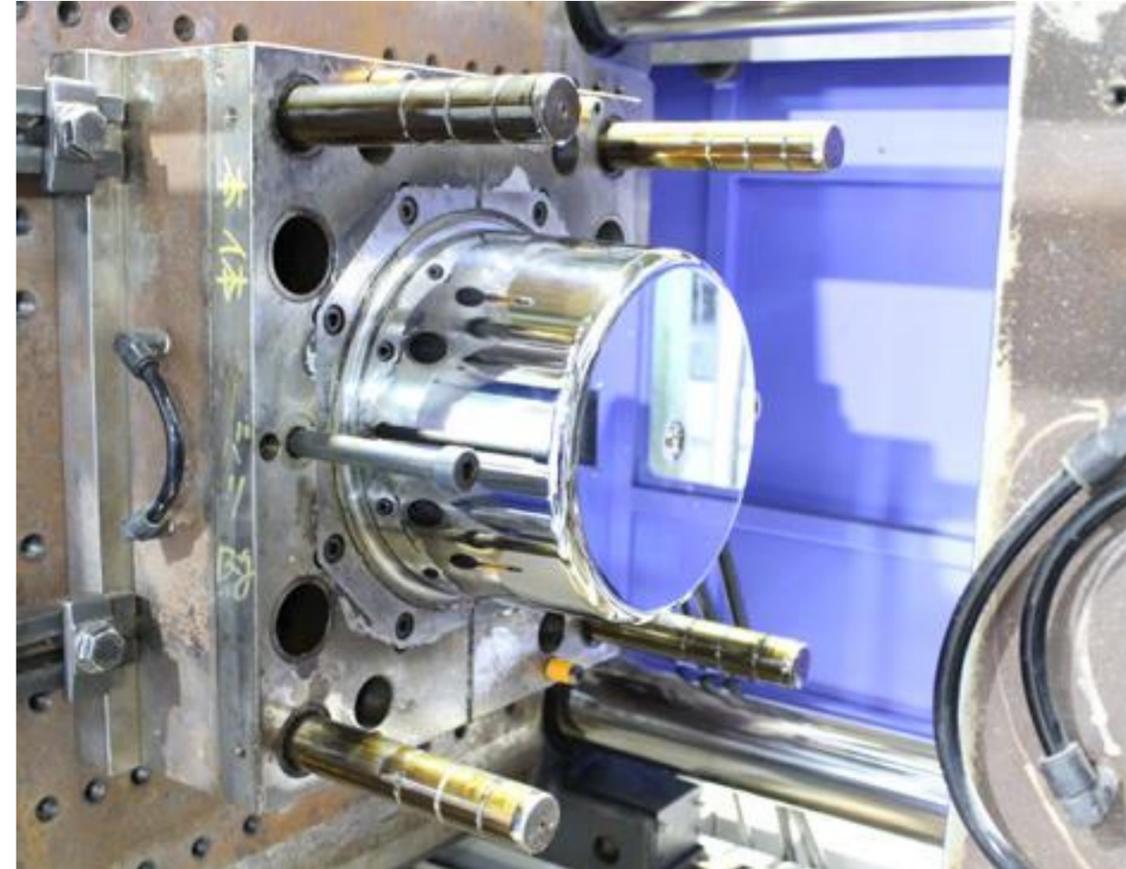
医師や経営者が本業に集中でき、患者さんや顧客の役に立つ環境を実現するために

13

スタッフがまた明日も来たいと思う環境を実現するために

日本の素晴らしい技術を世界にひろげるために

M&Aは事業戦略としても有効な手段



14

次の手を考える販売力のあるナット製造販売業

稼働余力があるプラスチック金型を作る製造業

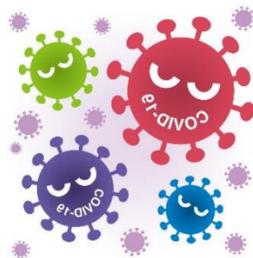
- 出口戦略として社員、経営者の家族がHappyに

売り手支援の前提条件

- 支援きっかけ : 2022年に財務相談
→ 経営者が90歳代で**事業承継**も課題



- 経営状況 : 経営は雇われ社長が舵取り
債務超過 営業損失



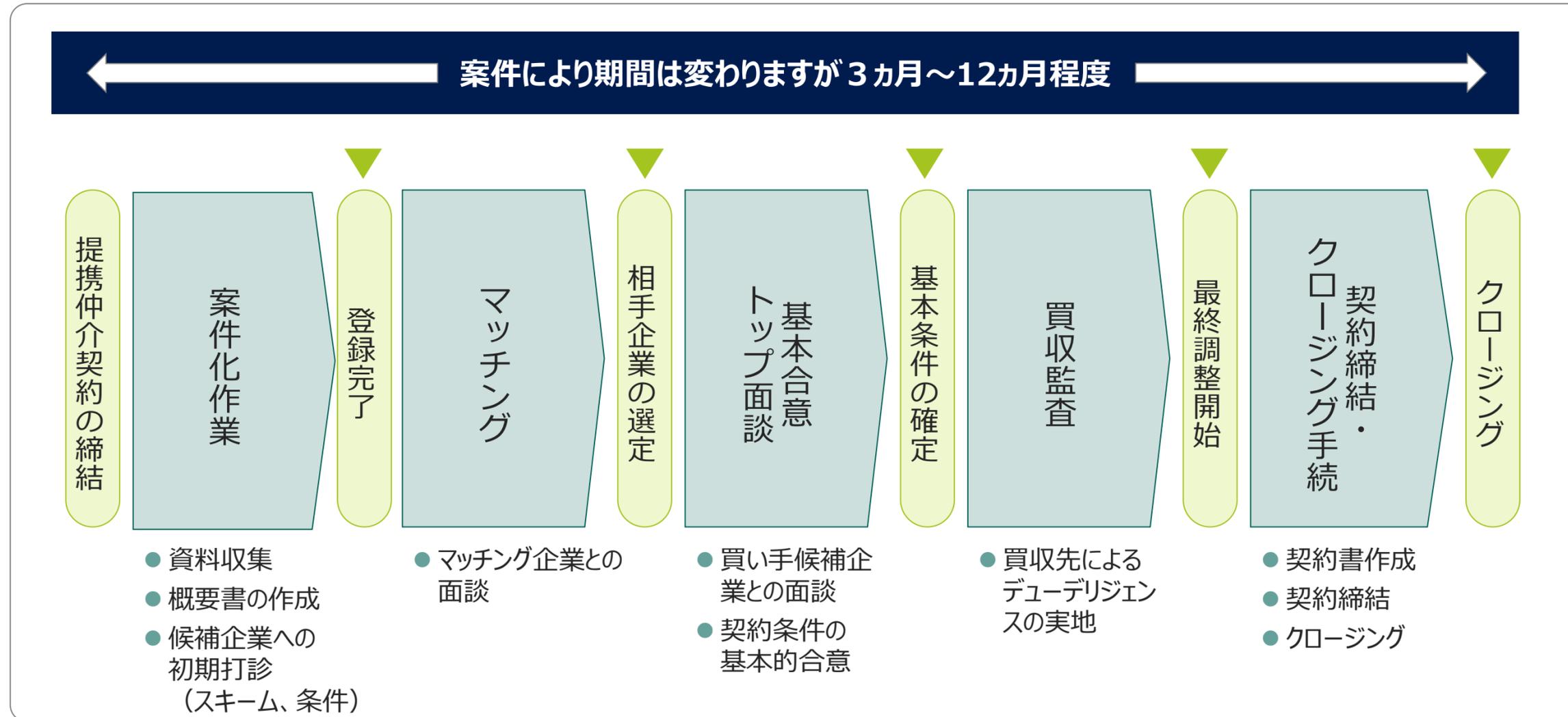
- 事業承継状況 : **コロナ**により税理士による支援**頓挫**

本日の講演内容

- 案件化までの取り組み
- マッチングの工夫
- M&A成約に向けた取り組み
- 実務を行う上で学んだこと

案件化までの取り組み 業務フロー

- 一般的なM&A仲介会社を利用した費用体系です。（以下は参考価格。これ以上、未満の場合もあり）
- M&Aの案件化～契約すべての作業を仲介会社にて実施していただけます。
- メリット： 社長は本業に集中できる デメリット：成功時の費用が高い



M&A仲介
会社への料
金

交通費のみ

基本合意
無料～成功報酬
10～20%

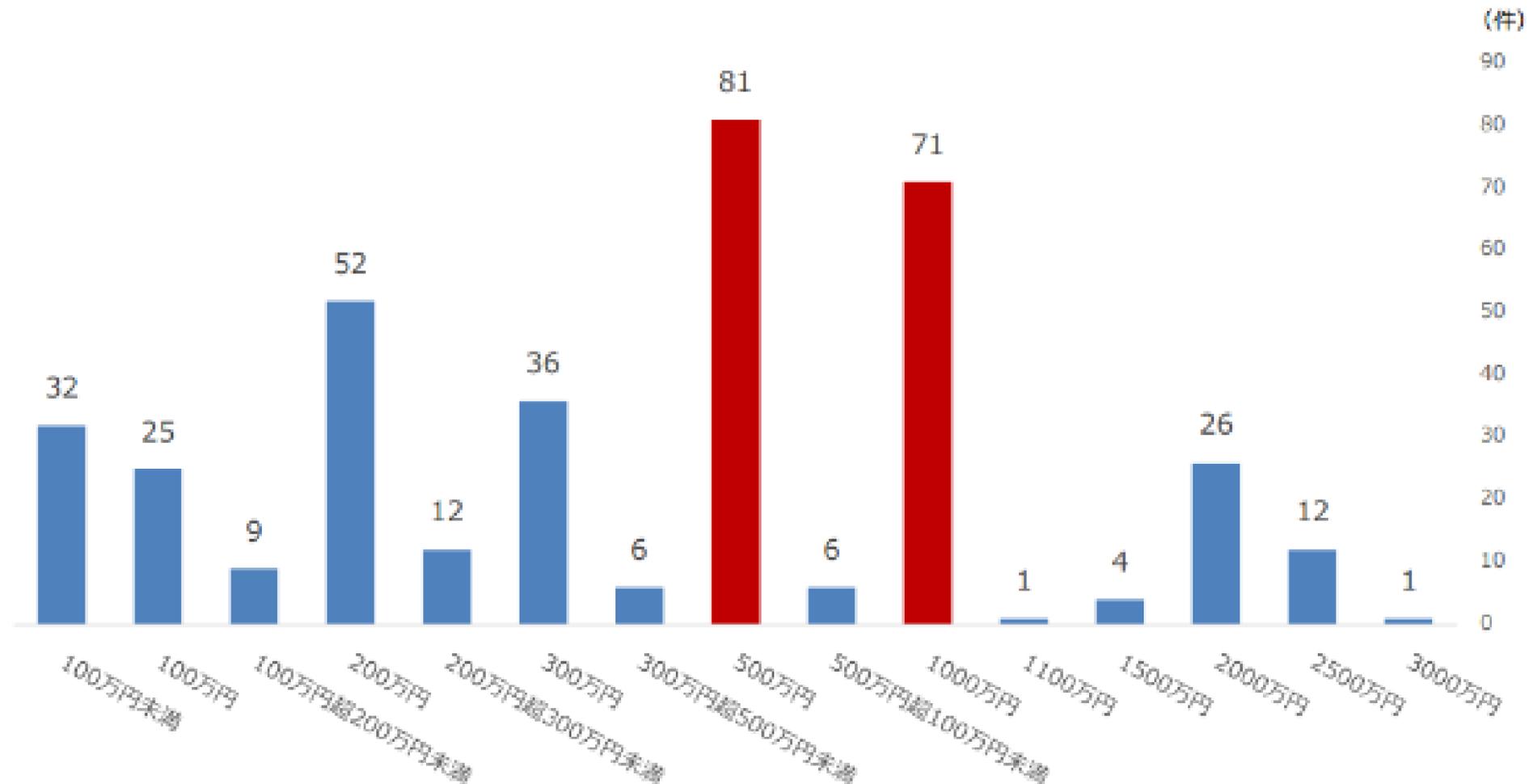
契約締結
1000万円～

案件化までの取り組み 手数料

- 手数料に関するアンケート結果

- 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1,000万円の設定をしている支援機関が多い。

最低手数料の分布



※引用：中小企業庁「M&A支援機関登録制度実績報告等について」

マッチングの工夫

- ローカルベンチマークを用いたヒアリング
- 売手のニーズ、課題を正しく伝達
- 利点や損益の見せ方
- 企業概要書の提供
- 支援側：マネタイズしてモチベーションアップ

成約に向けての取り組み

- 早いレスポンス
- DD前に予想されるリスクを開示
- 売り手の資料収集サポート
- 専門家との連携、ファシリテーション

成約に向けての取り組み

BMC
Business Mentor Center

All about your Business Growth!

全てはあなたのビジネスの成長のことです

12週間プログラムの内容	参加費
<ul style="list-style-type: none"> ✓ ネットワーキングの実践と習慣化 ✓ リファーマルマーケティングの基礎 ...etc 	<p>無料</p> <p>※再受講：19,800円</p>



補助金助成金を用いたPMI

法務DD/契約書リーガルチェック

西村隆志法律事務所

うね おか りょう た ろう
 弁護士 畝 岡 遼 太郎

〒530-0047 大阪市北区西天満2丁目6番8号
 堂島ビルヂング501号室
 TEL 06-6367-5454
 FAX 06-6367-5455
<http://www.nishimuralaw.jp/>
 E-mail: uneoka@nishimuralaw.jp

事業マインドの養成と人脈作りのオンラインスクール

専門家との連携 ファシリテーション

不動産売買

会社 & 不動産登記

従業員を一人でも雇用している
 中小企業経営者の方へ

あなたに最適な 助成金・補助金 を見つけます!

- ☑ 補助金を使わないことで
1000万円以上損してるかも!?
- ☑ 助成金で福祉車両を購入できるって
知ってる?

LINE 追加で今すぐ無料相談




代表社員・宅地建物取引士
藪川 鉄平
 Yabukawa Teppei

合同会社 **Progress**
 〒541-0046
 大阪市中央区平野町2丁目5-8
 平野町センチュリービル2F
 TEL 050-6883-9041
 携帯 080-1496-5448
yabukawa.pg@gmail.com



やまね司法書士 社会保険労務士
 行政書士事務所

司法書士・社会保険労務士
 行政書士・CFP®
山根 武広 Takehiro Yamane

Mobile 090 4807 3831
 E-mail takechan123run@gmail.com

〒565-0851
 大阪府吹田市千里山西五丁目 2-5 千里山S2ビル4F
 TEL 06 6155 7363 FAX 06 6155 7364

M&A実務を行う上でまなんだこと

バトonzで出来ること～知識装着

■バトonz M&Aアドバイザー実践講座

実践ケースステディ、グループディスカッションを通して、M&Aアドバイザーとしての実践的なノウハウ・スキルを全4日間の合同研修で体得できます。

■バトonz 企業調査(DD)講座

小規模企業向けのビジネスDD、財務DD、労務・法務DDを体系的に習得できます。

■バトonz PMI講座

中小企業庁とPMI支援実証事業に取り組むことで導き出したPMI支援の在り方を詰め込んだ講座です

■バトonz 企業再生講座

赤字、債務超過など経営状況が苦しい顧客に対し、再生支援、M&A支援できる実践的なノウハウが学べます。

■バトonz M&Aオンライン講座学び放題

M&A実践に必要な知識、実践ノウハウ、応用・上級ノウハウ、成功・失敗事例、活躍専門家インタビュー、M&A最新トピックスなど、多くの動画を通してM&A実践力を継続的に学ぶことができます。

M&A実務を行う上でまなんだこと

M&A実践講座（営業ノウハウ）



- M&Aアドバイザー業務全体の流れ
- 過去の失敗事例を基にした回避策
- 買い手が融資で資金調達する場合に押さえておきたいポイント
- 売り手見込み顧客に対する営業トークのポイントや、アドバイザー契約の説明方法
- 売り手見込み顧客を前にしたよくある失注事例と模範的な営業トーク例

M&A実務を行う上でまなんだこと

DD講座（成約率向上ノウハウ）

バトンズ

DD（企業調査）講座

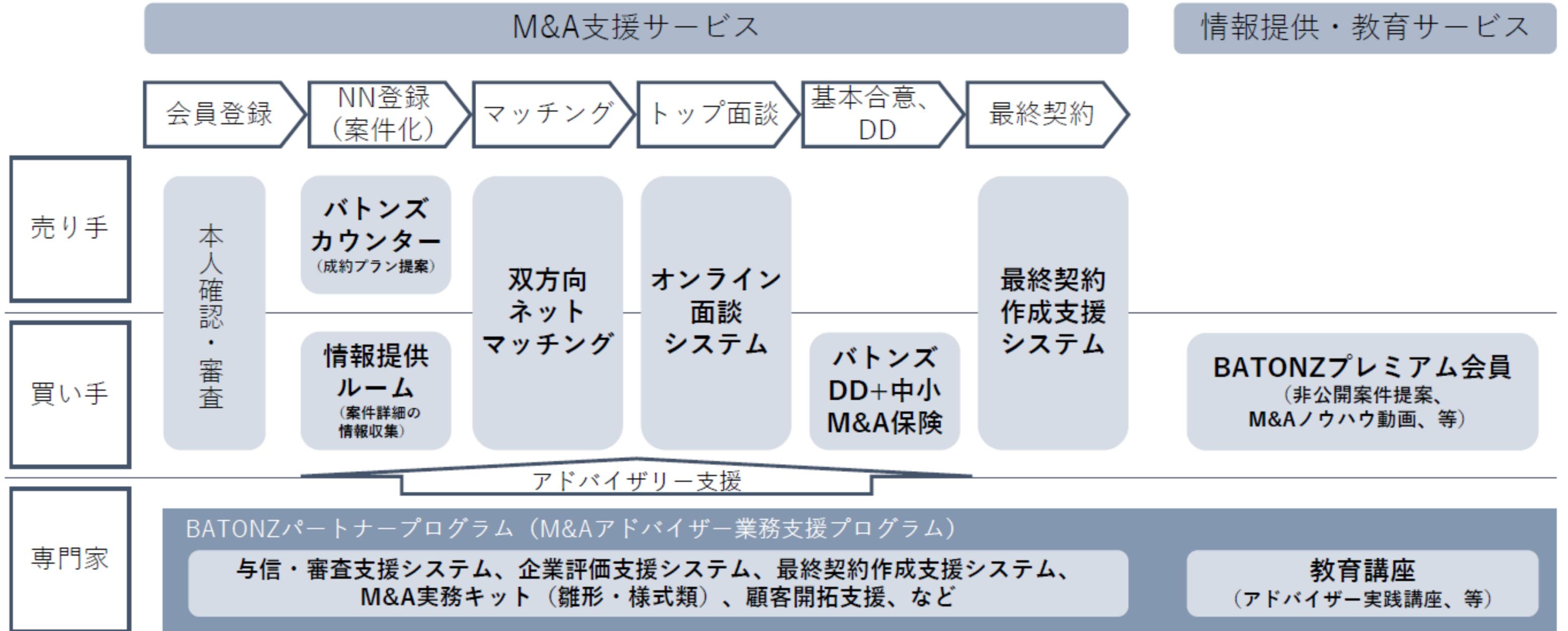
BATONZ Due Diligence Course



- 業種別事業承継の注意点
- 株式評価方法の紹介と演習

- 企業調査ツールの配布
- 個別PLについての調査方法

バトonzが提供しているサービスの全体像



• 良い担当者に巡り合くと、入口～出口まで相談可能

ご清聴ありがとうございました

ご質問、お問合せがありましたら、
下記リンクからコンタクトお願いいたします。

矢野 誠

lit.link(リットリンク)



以降 事業承継やM&Aを学ばれたい方や
債務超過のM&Aを相談された際の
ご参考まで

M&Aコーディネーター協会

<https://ma-shikaku.com/>



M&Aコーディネーター

M&Aを考えている経営者から、 1番の相談相手になるための資格です。

M&Aアドバイザーの一步手前の資格になります。M&Aコーディネーター資格を普及させることで、以下のことを実現しようとしています。

- (1) 中小企業のオーナー社長から、M&A(外部承継)の相談を『1番』最初に受け、社長の行きたいゴールまで、最後まで同伴すること。
- (2) 最適な『専門家』にお繋ぎし、フォローすること。(もちろんご自身が専門家としてフォローいただくことも可能です。)

申し込みいただくと、eラーニング教材で自己学習、eラーニング受験、合格すると合格証の発行をいたします。試験合格後には、協会コミュニティを用意しています。毎月の勉強会、「実践」サポート、専門家との連携などが可能になります。



M&Aコーディネーター

事業承継の話がしたい士業の皆さんへ

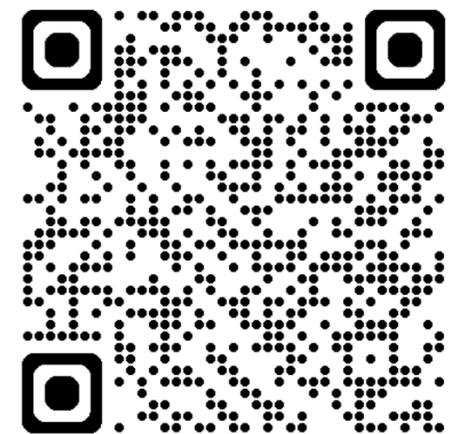
事業承継の勉強をしたけれど、**経営者と事業承継の話ができないという士業の方はとても多い**んです。

事業承継の支援で最も大切なことは何でしょうか？

実は**経営者と後継者が事業の将来についてきちんと対話する**ことなんです。対話のチカラで事業承継を支援することができます。

興味がある方は、株式会社ジリリータジャパンのホームページをご覧ください。プログラムの内容や日程はコチラをご覧ください

⇒ <https://jiririta-japan.com/lp01/>



債務超過の会社のM&A支援に携われるなら…



「債務超過」企業専用のM&Aプラットフォーム

解決への第一歩！無料登録はこちら ▶

Reset M&A



<https://reset-ma.jp>



債務超過専門

M&Aマッチングプラットフォーム

「債務超過企業」は、引き受けようという企業を見つけることが困難であり、大手のM&A仲介会社では取扱いの対象外・後回しとされているのが実情です。しかし、債務超過であっても黒字を維持している企業や、会社全体では企業価値がなくても、事業の一部には事業価値がある企業、あるいは優秀な人材や資産を持つ企業では、M&Aが成立する可能性が十分にあります。そんな企業の助けとなる、債務超過企業専門の「Reset M&A」が生まれました。

< 第 2 部 >
失敗事例から学ぶ売り手志向のPMI実務

講師：上坂 研祐 氏
(株式会社新経営サービス)

※データは「renkeikaigi_2」をご覧ください

大阪府より

大阪府商工労働部
中小企業支援室経営支援課
松永 有生 氏



ご清聴ありがとうございました

アンケートの回答に
ご協力ください
QRコードはこちら→



回答URL

https://www.sansokan.jp/enquete/?H_ENQ_NO=46063