

# 事業承継とM&A補助金

中小企業の未来を支える「事業承継・M&A補助金」

# 日本が直面する後継者不足問題

60%

60歳以上の経営者で後継者未定

## 貴重な「資産」の喪失危機

日本の中堅企業では経営者の高齢化が深刻化しています。後継者が見つからなければ、貴重な技術、ノウハウ、そして最も重要な「雇用」が失われてしまいます。

この事態を防ぐため、国は「第三者承継(M&A)」を重要な解決策として強く推進しています。

# 解決策としての「第三者承継」

-  **雇用の維持**: 従業員の生活と、その家族の安心を守ることができます。
-  **事業の存続**: 経営者が人生をかけて培ってきた技術やブランド、取引先との信頼関係を未来に残すことができます。
-  **創業者利益の確保**: 経営者は事業を売却することで、引退後の生活資金(ハッピーリタイア)を確保できます。
-  **新たな成長の実現**: 買い手企業の資本やネットワークと融合し、自社だけでは実現できなかった新たな成長が可能になります。

---

# 主力支援策:「事業承継・M&A補助金」

M&Aの最大の障壁である「専門家コスト」や「M&A後の新規投資」を直接支援する、最も重要な補助金です。

## 1. 専門家活用枠 (M&Aの費用を支援)

**800万円**  
最大補助上限額 (DD費用上乗せ時)

### M&Aそのものにかかる費用を補助

M&Aの実行には、仲介業者や弁護士、会計士など多くの専門家の支援が不可欠であり、高額な費用が発生します。

この枠は、その専門家費用を直接補助するもので、買い手・売り手 双方に適用可能です。補助率は最大2/3に達します。

# 「専門家活用枠」の主な対象経費



## 仲介・FA費用

M&A仲介業者やファイナンシャル・アドバイザー(FA)に支払う手数料や着手金。



## DD(デューデリ)費用

財務・法務・税務・ビジネス等のデューデリジェンス(企業調査)を専門家に依頼する費用。



## 企業価値評価 費用

M&Aの価格交渉の基礎となる、株式価値や事業価値の算定(バリュエーション)費用。

## 2. PMI推進枠 (M&A後の投資を支援)

**800万円**  
最大補助上限額 (事業統合投資類型)

### M&A後の「シナジー創出」を支援

M&Aは「成立したら終わり」ではありません。買い手企業が、M&A後のシナジー創出や経営革新のために行う新しい設備投資や、業務システムの統合費用などを支援します。

(例:新しい製造ラインの導入、販売管理システムの統一など)

# 補助金がM&Aを「現実的な選択肢」に

M&Aを検討する中小企業にとって、数百万円にのぼる専門家コストは非常に大きな決断です。

「失敗したらどうしよう」「費用だけかかって成約しなかったら...」という不安が、M&Aの実行をためらわせる最大の要因の一つです。

この補助金は、その初期ハードルを大幅に下げ、事業承継の「現実的な選択肢」を広げる強力な後押しとなります。



# 主な要件と注意点

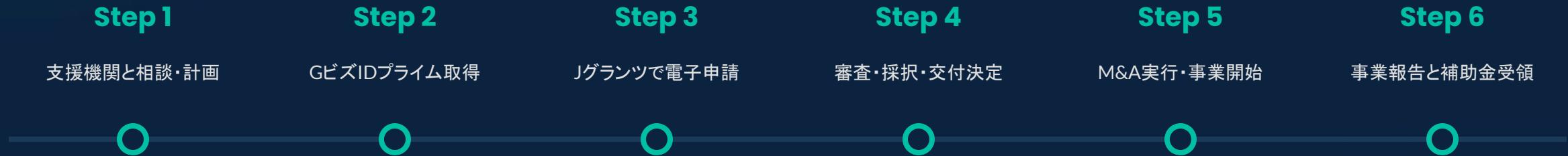
## △M&A支援機関の登録

補助金の対象となる専門家費用は、中小企業庁の「M&A支援機関登録制度」に登録された仲介業者・FAへの費用のみです。契約前に必ず確認が必要です。

## △地域の貢献

補助金は税金で賄われています。したがって、承継・M&Aを通じて、地域の雇用維持や経済に貢献する事業計画であることが採択の重要なポイントとなります。

# 申請の大まかな流れ



# お金以外の相談窓口

“

「M&Aの相手がない」

”

「誰に相談すべきか分からぬ」

まずは、全国47都道府県に設置されている「事業承継・引継ぎ支援センター」へ。  
M&Aのマッチング支援や専門家への無料相談を(多くの場合、無料で)行っています。

ご清聴ありがとうございました

質問と回答