

事業承継・ M&A補助金

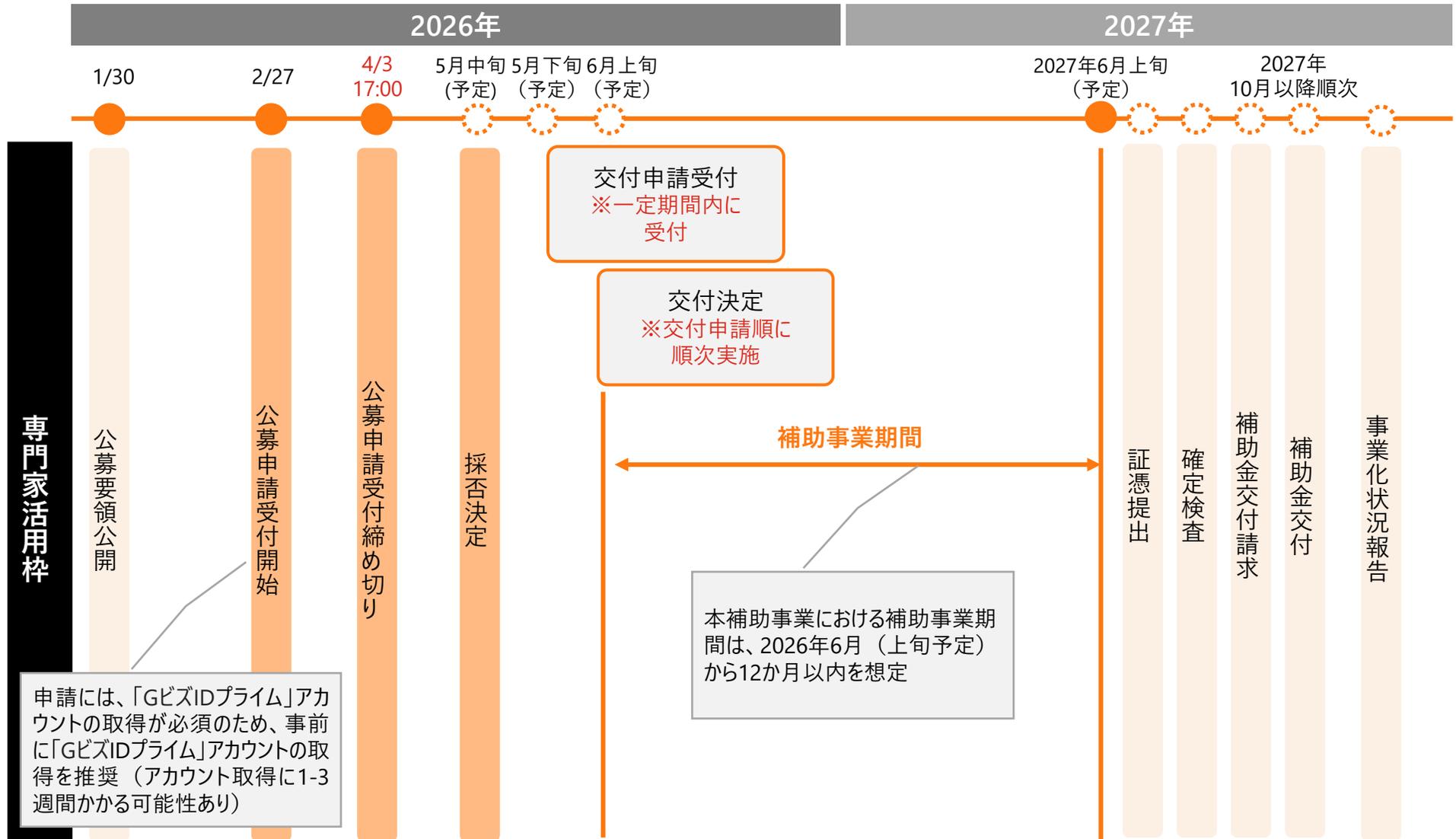
【14次公募】
専門家活用枠 公募説明会



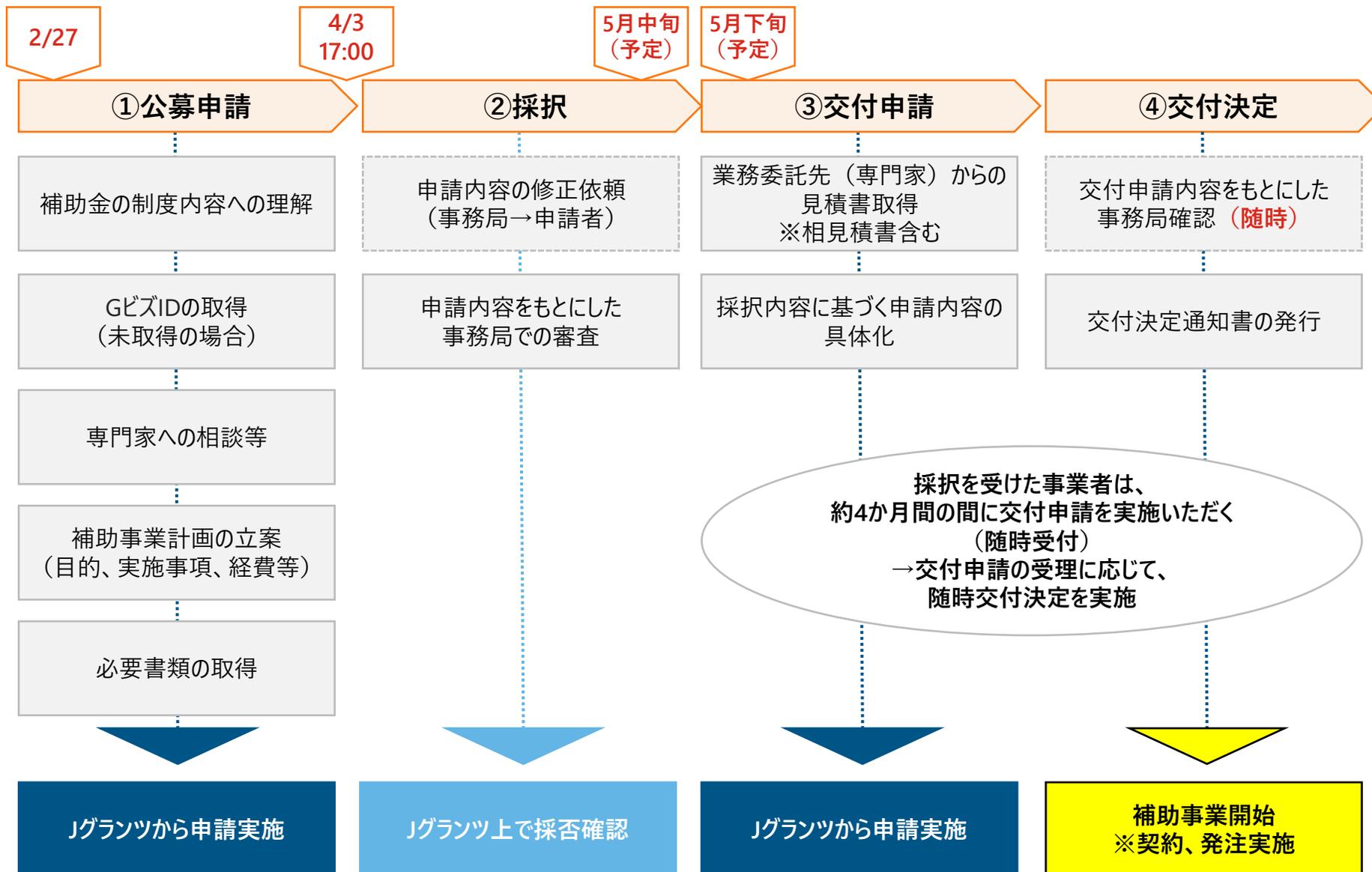
事業承継・M&A補助金【14次公募】の概要

事業承継・M&A補助金事務局

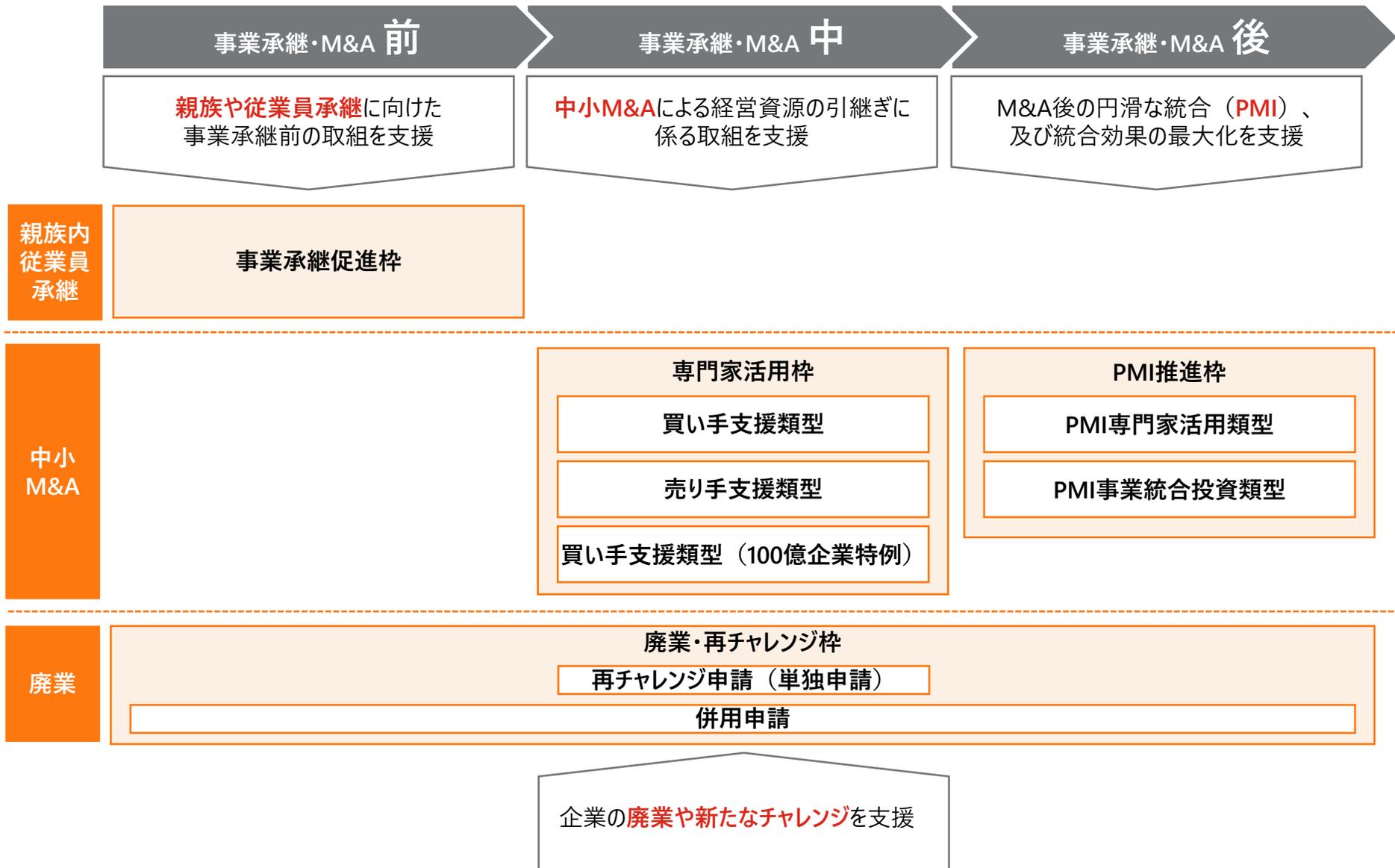
本補助金（14次公募）のスケジュール



14次公募の公募申請～交付決定のプロセス



事業承継・M&A補助金の各事業枠について



専門家活用枠

買い手支援類型：100億企業特例

補助事業の目的・概要

成長手段としてのM&Aを通じて、地域経済にインパクトを与える中小企業者を支援する目的から、「100億企業特例」を設けました

■ 公募要領より

日本経済は、賃上げ率・国内投資ともに30年ぶりの高水準にあり、変化の兆しが現れる中、多くの中小企業は、物価高や人手不足などの経営課題に直面している。経済の好循環を全国に行き渡らせるためには、中小企業全体の「稼ぐ力」を底上げするとともに、地域にインパクトのある成長企業を創出していくことが重要となる。

そのような背景において、中小企業生産性革命推進事業 事業承継・M&A補助金（以下、「本補助金」という。）は、中小企業者及び個人事業主（以下、中小企業者と個人事業主を総称して「中小企業者等」という。）が事業承継、事業再編及び事業統合を契機とした取り組みを行う事業等（以下、「本事業」という。）について、その経費の一部を補助することにより、事業承継、事業再編及び事業統合を促進し、生産性向上による我が国経済の活性化を図ることを目的とする。

また、中小企業者等のうち特に売上高が100億円に及ぶ企業等は、一般的に賃金水準が高く、輸出による外需獲得やサプライチェーンへの波及効果も大きいなど、地域経済に与えるインパクトも大きいものとなることを踏まえ、本公募要領において定める専門家活用枠の買い手支援類型（以下、「本補助事業」という。）では、こうした観点から将来の売上高100億円を目指して、大胆な投資を進めようとする中小企業者等の取組を支援することに注力する。

補助対象事業の要件

買い手となる中小企業者によって以下に該当する補助事業（M&A）を実施することが要件となります

①	シナジー効果の創出	<p>事業再編・事業統合に伴い経営資源を譲り受けた後に、シナジーを活かした生産性向上等を行うことが見込まれること。 【シナジー効果の要件】 次のいずれかに該当する承継者と被承継者のシナジーが見込まれるM&Aとして、以下いずれかに該当するシナジーを発揮するものであること。なお、その確認方法として申請書においてシナジー効果とその根拠を整理し、提出することを求める。</p> <p>水平型 承継者の既存技術と関連性の高い新製品・サービス等を、既存と類似した市場に投入</p> <p>垂直型 承継者の既存技術と関連性の低い新製品・サービス等を、既存と類似した市場（川上・川下等）に投入</p> <p>集中型 承継者の既存技術と関連性の高い新製品・サービス等を、異なった市場に投入</p>
②	地域経済の牽引	<p>事業再編・事業統合に伴い経営資源を譲り受けた後に、地域の雇用をはじめ、地域経済全体を牽引する事業を行うことが見込まれること。</p>
③	DDの実施	<p>補助事業期間におけるデュー・ディリジェンス（DD）を実施すること。</p>
④	譲渡価額	<p>経営資源の引継ぎに際して、承継者（補助事業者）から被承継者に支払われる最低譲渡価額が5億円以上（100億企業特例のみの要件）であること。</p>

補助対象事業の要件

買い手となる中小企業者によって以下に該当する補助事業（M&A）を実施することが要件となります

- | | | |
|---|------------|---|
| ⑤ | 100億宣言の公開 | 補助金の公募申請時に、補助事業者の100億宣言（→次ページでご案内）が「100億企業 成長ポータル」サイト上で公表されていること。 |
| ⑥ | 被承継者従業員の雇用 | <p>承継者（補助事業者）は、被承継者の従業員の雇用を3年間維持すること（但し、従業員都合によるもの等、承継者の責によらない場合を除く）。</p> <p>実績報告時において被承継者の従業員数の報告を求める。また、事業化状況報告において、従業員数が実績報告時よりも減少していた場合、定年退職、自己都合退職、会社都合退職なのか、退職事由の報告も求めることとする。
 <u>加えて、会社都合により雇用が維持されていないことが確認できた場合には、被承継者の従業員数の減少率に応じて補助金の返還を求める。</u></p> <p>売り手との交渉要件に、当該雇用維持条件を含む必要はない。</p> |
| ⑦ | 国内事業 | 日本国内において補助事業を実施すること。 |

補助対象事業の要件（補足：100億宣言とは）

100億宣言とは、中小企業が自ら「売上高100億円」という目標を目指し、実現に向けた取組を行っていくことを宣言するものです。

「100億宣言」とは

「100億宣言」とは、中小企業の皆様が飛躍的成長を遂げるために、自ら、「売上高100億円」という経営者の皆様にとって**野心的な目標を目指し、実現に向けた取組を行っていくことを、宣言する**ものです。

「宣言」には、

- ①企業概要（足下の売上高、従業員数等）
- ②売上高100億円実現の目標と課題（売上高成長目標、期間、プロセス等）
- ③売上高100億円実現に向けた具体的措置（生産体制増強、海外展開、M&A等）
- ④実施体制
- ⑤経営者のコミットメント（経営者自らのメッセージ）

を盛り込んでいただくことにより、売上高100億円を実現するための**企業の強いコミットメント**と具体的な実現可能性を明らかにし、**我が国及び地域の経済を支える中小企業の加速的な成長**に向けた**機運の醸成**を図るものとします。

また、**宣言した企業の取組を「見える化」**し、より一層の機運醸成を図るため、事務局が運営するポータルサイトに、当該宣言を掲載します。

※宣言できる企業は、売上高10億円～100億円未満の中小企業です。

※中小企業は、原則として、中小企業基本法に基づく中小企業者又は法人税法に基づく中小法人です。

公募申請期日までに、サイト上「宣言企業一覧」に100億宣言内容が掲載されていることが要件となります。（グループ企業としての宣言掲載も対象とします）

宣言企業一覧



100億宣言

企業一覧からさがす →

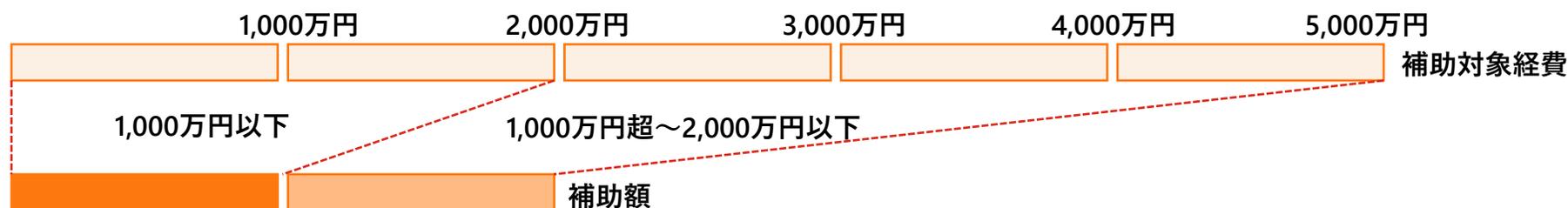
100億宣言を行った企業を五十音順で掲載しております。また、掲載企業を業種別・地域別・売上別・法人番号・企業名で確認いただけます。企業グループでの宣言の場合は親会社を基準に掲載しております。

（参考）100億企業成長ポータル <https://growth-100-oku.smrj.go.jp/>

補助上限額、補助率等

買い手支援類型（100億企業特例）

類型	補助率	補助下限額	補助上限額	
				上乗せ額 (廃業費)
買い手支援類型 (I型) 100億企業特例	～1,000万円：1/2以内 1,000万円超～ 2,000万円：1/3以内	50万円	2,000万円以内	300万円以内
M&A未成約時	—		300万円以内	対象外



- 補助額ベースで1,000万円以下の部分は補助率1/2、1,000万円を超えて2,000万円までの部分は補助率を1/3とする
- 廃業費の補助率は1/2以内となる
- 100億企業特例と、通常の買い手支援類型の併用申込は不可となる
- 100億企業特例で不採択となった場合、通常の買い手支援類型での審査は実施されない点に留意すること

※上表は補助率や補助額の概略である。詳細及び注意事項については、必ず公募要領を確認すること

専門家活用枠

買い手支援類型、売り手支援類型

専門家活用枠の概要

専門家活用枠は、中小企業者及び個人事業主（中小企業者等）が事業再編・事業統合に伴う経営資源の引継ぎに要する経費の一部を補助することによって、事業承継、事業再編及び事業統合を促進し、我が国経済の活性化を図ることを目的とした補助事業です

専門家活用枠

補助対象者



事業再編・事業統合に伴う経営資源の引継ぎ（M&A）を行う中小企業者等（買い手、売り手）

補助対象事業



事業再編・事業統合に伴う経営資源の引継ぎ（M&A）

補助対象経費



事業再編・事業統合に際して、仲介・FA事業者をはじめとする専門家を活用した際の業務委託費等

補助対象となる中小企業者等

対象となる中小企業者等とは

業種分類	業種詳細	資本金の額または 出資総額	常時使用する 従業員数
製造業その他	ゴム製品製造業	3億円以下	900人以下
	上記以外	3億円以下	300人以下
	卸売業	1億円以下	100人以下
	小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	旅館業	5千万円以下	200人以下
	ソフトウェア業・情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
	上記以外	5千万円以下	100人以下

どちらかの基準を満たしている
法人または個人事業主

中小企業者等に含まれない方

- 社会福祉法人、医療法人、一般社団・財団法人、公益社団・財団法人、学校法人、農事組合法人、組合（農業協同組合、生活協同組合、中小企業等協同組合法に基づく組合等）、及び法人格のない任意団体
- 資本金または出資金が5億円以上の法人に直接または間接に100%の株式を保有される法人
- 交付申請時において、確定している（申告済みの）直近過去3年分の各年または各事業年度の課税所得の年平均額が15億円を超える中小企業者等

本補助事業の概要

専門家活用枠

- 補助事業期間内に、事業再編・事業統合（事業譲渡、株式譲渡等をはじめとするM&A）を行うことが必要
- 補助事業期間内に契約及び支払った、事業再編・事業統合を行う際のM&A専門家の費用等が補助対象経費の対象となる
- 補助事業期間にM&Aが実現しなかった場合は、補助上限額が変更されるため注意すること

後述ページ説明

類型	補助率	補助下限額	補助上限額		
			上乗せ額 (デュ・ディリジェンス に係る費用)	上乗せ額 (廃業費)	
買い手支援類型 (I型)	補助対象経費の 2/3以内	50万円	600万円 以内	+200万円以内	+300万円以内
売り手支援類型 (II型)	補助対象経費の 1/2以内 または 2/3以内				
M&A未成約時		—	300万円以内		対象外

※上表は補助率や補助額の概略である。詳細及び注意事項については、必ず公募要領を確認すること

補助率に関する要件（売り手支援類型のみ）

補助率の引上げに関する補助対象者の要件は以下のとおり

補助対象経費の
2/3以内
または
1/2以内

売り手支援類型については原則補助率は1/2以内となるが、以下①②のいずれかを満たす補助対象者は、補助率を1/2以内から2/3以内まで引き上げることが可能となる

- ① 物価高等の影響により、営業利益率が低下している者
- ② 直近決算期の営業利益または経常利益が赤字の者

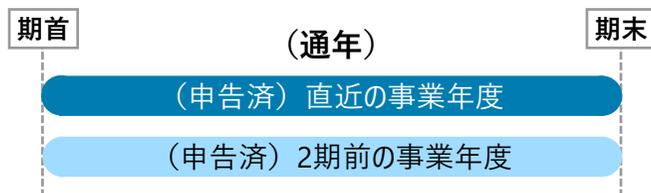
※廃業費を上乗せする場合の補助率も、上記①、②に該当する場合は2/3以内、該当しない場合は1/2以内となるため注意すること

（補足）補助率引き上げ要件のうち、営業利益率の低下の確認方法

補助率の引き上げ要件の一つである「①物価高等の影響により、営業利益率が低下している者」においては、以下2つの期間比較のいずれかにおいて、営業利益率の低下が確認できることが要件となる

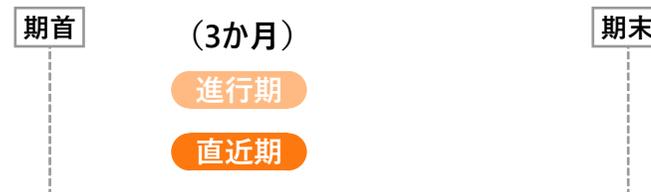
(1) 直近事業年度と2期前の事業年度の通年比較

申告済の直近事業年度（通年）の営業利益率が、2期前の事業年度の営業利益率より低下している場合



(2) 進行期の事業年度と直近の事業年度の3か月比較

交付申請時点で進行中の事業年度の任意の連続する3か月の営業利益率が、直近の事業年度の同時期（3か月）の営業利益率より低下している場合



※交付申請時点で進行期が3か月に満たない場合など、上記条件での比較ができない場合は、本要件は対象となりませんのでご注意ください。

補助対象事業の要件

買い手支援類型 (I型)

事業再編・事業統合に伴い経営資源を譲り受けた後に、シナジーを活かした生産性向上等を行うことが見込まれること。

事業再編・事業統合に伴い経営資源を譲り受けた後に、地域の雇用をはじめ、地域経済全体を牽引する事業を行うことが見込まれること。

客観的資料に基づいた検討に基づくM&Aの実行検討、M&A成立後のトラブル防止、またM&A成立後の成長を実現する上で重要となるPMIに資する有益な情報取得の観点等から、補助対象経費の計上有無を問わず（※）、**デュー・ディリジェンス（DD）を実施すること。**

※実績報告時、補助対象経費にDD費用を計上する場合はDDLレポート等の証跡を求め、DD費用を計上しない場合は実施証憑の提出を求めることとする

売り手支援類型 (II型)

地域の雇用をはじめ、地域経済全体を牽引する事業等を行っており、事業再編・事業統合により、これらが第三者により継続されることが見込まれること。

デュー・ディリジェンス（Due Diligence）とは

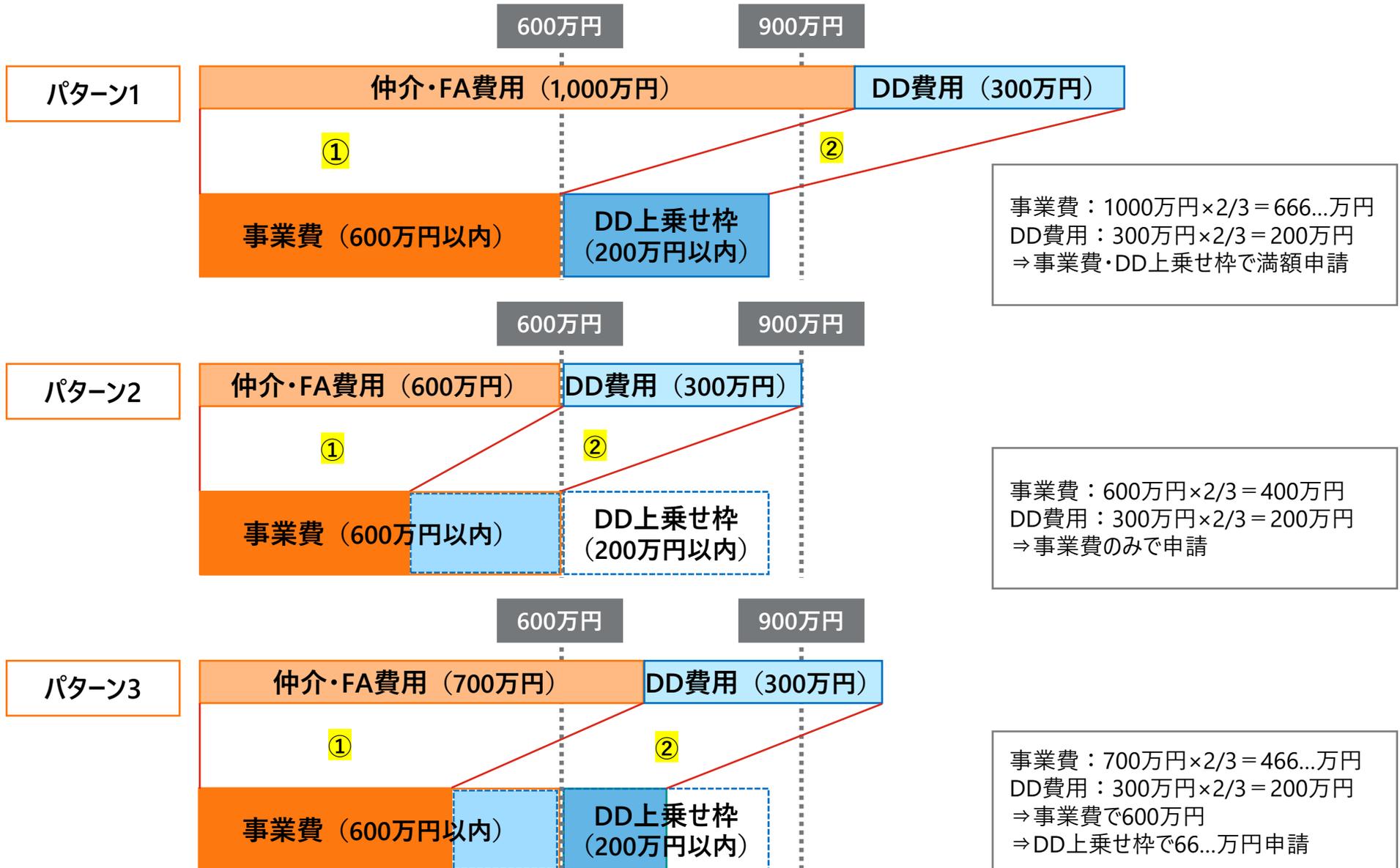
対象企業である譲り渡し側における各種のリスク等を精査するため、主に買い手がFAや士業等専門家に依頼して実施する調査をいう。

調査項目は、M&Aの規模や実施希望者の意向等により異なるが、一般的に、資産・負債等に関する財務調査（財務DD）や株式・契約内容等に関する法務調査（法務DD）等から構成される。

なお、その他にも、ビジネスモデル等に関するビジネス（事業）DD、税務DD（財務DD等に一部含まれることがある。）、人事労務DD（法務DD等に一部含まれることがある。）、知的財産（知財）DD、環境DD、不動産DD、ITDDといった多様なDDが存在する。

デュー・ディリジェンス（DD）に係る費用の上乗せイメージ

※事業費への経費計上を優先して検討してください



本補助金の補助対象経費

補助対象と認められる経費

補助対象として認められる経費は、交付決定日以降の発注・納品・検収・請求・支払が完了したものに限定されます。



補助対象経費	補助事業期間開始前	補助事業期間	補助事業期間終了後
該当せず		見積・発注（契約）・納品・検収・請求・支払	
該当	見積（交付申請時）	発注（契約）・納品・検収・請求・支払	
該当せず	見積・発注（契約）	納品・検収・請求・支払	
該当せず		見積・発注（契約）	納品・検収 ^{*1} ・請求・支払
該当せず		見積・発注（契約）・納品・検収・請求	支払

*1：「検収」とは、納品物が発注した内容に適合するか検査をする行為を指す。検収行為は必ず補助事業期間内に実施する必要がある

仲介・FA契約に基づく補助対象経費の可否について

M&A仲介・FA費用における中間報酬または成功報酬の補助対象経費の該当可否

補助対象 経費	補助事業期間 開始前	補助事業期間	補助事業期間 終了後
該当		専門家契約、最終契約、成功報酬支払	
該当せず	専門家契約	最終契約、成功報酬支払	
該当せず	専門家契約、最終契約	成功報酬支払	
該当せず		専門家契約、最終契約	成功報酬支払

専門家契約 ……仲介・FA業者とM&A仲介・FA費用に係る委託契約書を締結

最終契約 ……仲介・FA業者とM&A仲介・FA費用に係る委託契約書を締結し、支援を受けた上で交渉相手と最終契約書を締結

成功報酬支払 ……最終契約及び最終契約に基づく取引の実行（クロージング）に伴う成功報酬の支払い

※中間報酬に関しては「成功報酬」→「中間報酬」、「最終契約」→「基本合意契約」に読み替え

※対象費用はあくまで中間報酬や成功報酬であり、DD費用、リテナー報酬等は対象とならないため注意すること

※補助事業期間開始前に経営資源引継ぎの交渉相手と最終契約書を締結しているにもかかわらず、覚書等によって最終契約日を補助事業期間内に延長する行為は、原則補助事業期間内の最終契約とはみなさない

(参考) 立場別の専門家契約締結

買い手FA	売り手FA	買い手仲介	売り手仲介
①売り手からのタッピング/買収候補への打診	①専門家との契約締結	①売り手からのタッピング/買収候補への打診	①専門家との契約締結
②ティーザー検討	②ティーザー、IM作成	②ティーザー検討 ※買い手提案型はスキップ	②ティーザー、IM作成
③NDA締結	③ロングリスト作成・マーケティング (ティーザー配布)	③NDA締結	③マーケティング (ティーザー配布)
④IM検討	④NDA締結	④IM検討	④NDA締結
⑤専門家との契約締結	⑤IM配布	⑤専門家との契約締結	⑤IM配布
⑥(一次)意向表明書提出、基本合意書締結	⑥(一次)意向表明書受領、基本合意書締結	⑥意向表明書提出、基本合意書締結	⑥意向表明書受領、基本合意書締結
⑦デュー・ディリジェンス実施	⑦デュー・ディリジェンス対応	⑦デュー・ディリジェンス実施	⑦デュー・ディリジェンス対応
⑧(二次意向表明書提出)	⑧(二次意向表明書受領)	⑧DA交渉・締結	⑧DA交渉・締結
⑨DA交渉・締結	⑨DA交渉・締結	⑨クロージング	⑨クロージング
⑩クロージング	⑩クロージング	⑩PMI	⑩(PMI)
⑪PMI	⑪(PMI)		
※売手から打診があった場合はNDA締結時～意向表明書提出の間にアドバイザー契約締結 ※買手側から提案する場合は、売手への打診タイミングでアドバイザー契約締結 ※買手から提案する場合はティーザー検討をスキップ、二次意向表明書も提出しない	※相対交渉の場合はデュー・ディリジェンス開始前に基本合意書を締結 ※入札形態の場合は(複数回の)意向表明書の提出によって買手を選別 ※買手提案の場合はロングリスト作成・マーケティングはスキップ、二次意向表明書も受領しない		

M&Aプロセスが進んでいる中、意図的に専門家契約を遅らせることは認められませんので、ご注意ください

■掲載内容は一般的なM&Aプロセスを表記したものととなります

相見積取得について

補助対象経費の見積取得

補助対象経費は、1件（案件・発注）50万円以上（税抜）の支払いを要するものについては、原則として2者以上から見積*1（相見積）を取得することが必須となり、相見積の中で最低価格を提示した者を選定する必要があります。

※留意事項

- 1件50万円未満でも、可能な範囲で相見積を取るよう努めること
- 1件50万円未満の場合においても、1社からの見積は必須となる
- 「外注費」、「委託費」、「システム利用料」及び「保険料」については、1件50万円未満の場合においても、原則として相見積を取得することが必須となる
- 相見積の取得が不要な場合は、「相見積取得が不要な条件」に該当する場合のみであり、該当しない場合は相見積の取得が必須になる。また、「選定理由書」及び「関与専門家選定理由書」は、提出することで必ずしも相見積の代替として認められるものではなく、「相見積取得が不要な条件」以外の選定理由は認められない

相見積取得が不要な条件（詳細及び注意事項は、必ず後頁及び公募要領別紙を参照すること）

- ① 補助対象経費において、選定先以外の2者以上に見積を依頼したが、全ての専門家・業者から見積を作成できないと断られた場合
- ② M&A仲介・FA費用において、専門家費用が譲渡額または移動総資産ベースのレーマン表により算出された金額以下である場合

*1：見積書は、発行者、見積金額（申請経費の内訳記載）、業務受託期間、受託業務の範囲、その他見積の前提条件の記載があるものに限られる

相見積不要の条件

以下のケースにおいては、相見積の取得は不要となります

1 補助対象経費において、選定先以外の2者以上に見積を依頼したが、全ての専門家・業者から見積を作成できないと断られた

- 2者以上の専門家・業者から見積を断られた事が確認できる書面（電子メールの写し等）の添付が必須となる
- 明らかに業務外の専門家・業者に見積を依頼している場合（M&A仲介・FA費用の見積を建設会社に依頼する等）は対象外

2 M&A仲介・FA費用において、専門家費用が下記レAMAN表により算出された金額以下

- M&A仲介・FAの選定専門家による費用見積額が、下記レAMAN表により算出される金額（着手金含む報酬総額）よりも低い金額または同額の場合は相見積の取得が不要となる
- M&A仲介・FA費用は、仲介・FA専門家との委託契約に基づき支払う費用*1であり、着手金、マーケティング費用、リテナー費用、基本合意時報酬、成功報酬の費用形態を指す

*1：不動産媒介契約等の不動産売買に基づき支払う費用は除く

譲渡額または移動総資産	乗じる割合
5億円以下の部分	5%
5億円超10億円以下の部分	4%
10億円超50億円以下の部分	3%
50億円超100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

※M&A仲介・FA費用の補助対象経費の補助額は、以下のとおりとする。

ただし、以下①及び②いずれの場合も、補助上限額を超える場合はこの限りではない。

- ① 相見積を取得している場合、見積の中で一番低い見積価格
- ② 相見積を取得していない場合、上記②で求められている記載内容の「関与専門家選定理由書」が整備されていれば、左記レAMAN表により算出される価格（事務局において、「関与専門家選定理由書」の記載内容が不十分と判断した場合は、条件が充足されない）

補助対象者と、補助対象となるM&Aの形態



※申請（公募申請、交付申請）時点では、M&A形態については決まっていなくても問題ございません

買い手支援類型（Ⅰ型）

承継者
(法人)

承継者
(個人事業主)

株式譲渡

吸収合併

株式譲渡

第三者割当増資

吸収分割

第三者割当増資

株式交換

事業譲渡

事業譲渡

売り手支援類型（Ⅱ型）

被承継者
(法人)

申請時
共同申請
必須化

※対象会社とその株主による申請を含む

被承継者
(個人事業主)

株式譲渡

新設合併

事業譲渡

株式譲渡 + 廃業

吸収合併

事業再編等 + 廃業

第三者割当増資

吸収分割

株式交換

事業譲渡

株式移転

事業再編等 + 廃業

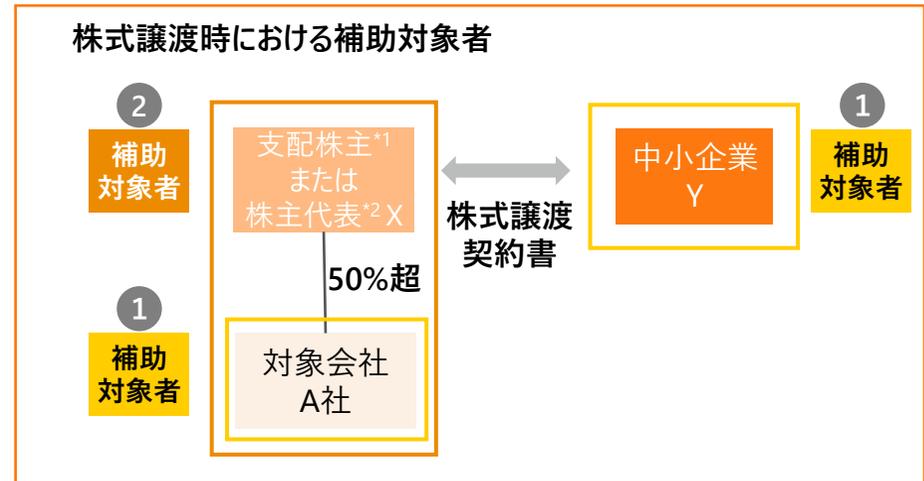
株式譲渡 + 廃業 については、申請時の共同申請によって、株主（対象会社の支配株主または株主代表）が支払った費用も補助対象とする

補助対象者についての整理

専門家活用枠の補助対象者は以下の通りとなります

① 最終契約書の契約当事者となる中小企業、個人事業主

② 売り手支援類型（Ⅱ型）の株式譲渡における対象会社、対象会社と共同申請した支配株主*1 または株主代表*2



※申請単位

- 本補助金の申請は、補助対象者及び補助対象経費を負担する者、並びに補助対象経費に係る契約主体となる者が行う。
- 同一の補助対象事業において買い手支援類型（Ⅰ型）、売り手支援類型（Ⅱ型）、それぞれ1申請*3を行うことができる。
- ただし、補助対象者たる中小企業者等及び当該中小企業者等の支配株主または株主代表である者が補助対象経費を負担し、補助対象経費に係る契約の主体となる場合、共同申請を行うことができる。

*1：1者で対象会社の議決権の過半数を有する株主を指す

*2：株主代表は対象会社の議決権の過半数を有する株主の代表者（1者）を指す

*3：株式移転及び新設合併の形態で引継ぐ場合は各被承継者が交付申請を行えることとする

補助対象と認められないM&A事例

【承継者と被承継者による実質的な事業再編・事業統合が行われたとみなされない例】

- 事業再編・事業統合の後に承継者が保有する対象会社または被承継者の議決権（注1）が過半数にならない場合
- 事業再編・事業統合の前に承継者が保有する対象会社または被承継者の議決権が過半数の場合
- **被承継者または被承継者の株主と承継者との関係が本人または同族関係者（注2）である場合**
- 被承継者または対象会社と承継者との関係が支配関係のある法人である場合（注3）
- グループ内の事業再編に相当する場合
- **物品・不動産等のみの売買に相当する場合**
- 親族間の事業承継に相当する場合
- **事業再編・事業統合における取引価格が、補助対象経費（専門家への委託費用等）に比して低額等であり、取引価格の合理性が確認できない場合**
- 事業譲渡における譲渡価格が0円（無償）である取引や、株式譲渡における株価1円である取引等のうち、取引価格の合理性が確認できない場合
- 事業譲渡において、有機的・一体的な経営資源（設備、従業員、顧客等）の引継ぎが行われていない場合
- 休眠会社や、事業の実態がない状態の会社におけるM&A等
- 開業直後の事業主からの事業譲渡等において、その正当性が確認できない場合
- 上記各事例の他、事業再編・事業統合が行われたことを客観的に確認できない場合

（注1）ただし、吸収分割、事業譲渡の場合は除く。

（注2）同族関係者の定義は、法人税施行令第四条を適用するものとする。

（注3）支配関係の定義は、法人税法第二条十二の七の五を適用するものとする。

補助対象と認められないM&A事例 | 事業譲渡に関する要件の明確化

事業譲渡においては、実績報告時に譲渡（譲受）資産について検査を実施しますが、その際に有形資産のみ、無形資産のみの譲渡は原則対象外となりますので、ご注意ください。

- 事業譲渡の場合、有機的一体としての経営資源（設備、従業員、顧客等）の譲受・譲渡事実が確認できない場合は、経営資源引継ぎの要件を満たさないと事務局が判断する可能性がある。
有形資産（物品・設備等）のみ、無形資産（ブランド・ノウハウ等）のみの譲渡は原則対象外となるため、留意すること。

◆ 以下のような場合は、本補助金の事業譲渡として要件を満たしていないとみなす場合がありますのでご注意ください

<有形資産のみ（事例）>

- （飲食事業等における）店舗（調理設備等）のみの引継ぎ
- （マッサージ・エステ事業等における）施術台・施術用機器のみの引継ぎ
- （運送事業等における）車両のみの引継ぎ
- （情報通信業等における）スマートフォン、PC、複合機等のみの引継ぎ

<無形資産のみ（事例）>

- 従業員のみの引継ぎ
- 製作事例・ノウハウのみの引継ぎ
- 顧客リストのみの引継ぎ
- 店舗の賃貸借契約のみの引継ぎ

<その他>

- 譲渡対象が不明瞭な事業譲渡
- 専門家による譲渡価額算定結果が不自然な事業譲渡（譲渡資産額に対して専門家委託費用が過大である場合等）

M&A支援機関登録制度について

委託費のうち、M&A仲介・FA費用については、支援機関登録制度に登録された登録仲介・FA業者によるM&A仲介またはFA費用のみが補助対象経費となります

M&A支援機関登録制度とは

- 登録制度の実施を通じて、M&Aの基本的な事項及び手数料の目安や適切なM&Aのための行動指針を提示した「中小M&Aガイドライン」の理解及び普及を促し、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こうとする際、より一層円滑にかつ安心してM&Aを手段の一つとして選択できる環境の実現を目指すものである。
- 登録制度の対象者は、登録制度の趣旨を踏まえ、中小M&Aガイドラインにおける「支援機関」のうち、中小企業に対してFA業務または仲介業務を行う者となる。なお、FA業務または仲介業務を専業で行う者に限らず、例えば仲介業務を行う金融機関なども対象となる。逆に、FA業務及び仲介業務を行わず、例えばデュー・ディリジェンス業務のみを行う士業等専門家などは対象とならない。
- 登録制度における実績報告において、登録仲介・FA業者により、事業承継・M&A補助金の交付案件（補助事業対象者）として、M&A支援機関登録制度事務局（中小企業庁）に報告される。詳細な報告項目については、「M&A支援機関登録制度公募要領」4.実績報告(4)の内容を確認すること。
- 登録仲介・FA業者は、中小企業庁HPあるいはM&A支援機関登録制度事務局にて公表される。
- 登録制度の詳細や資料は、M&A支援機関登録事務局ホームページを参照すること。

中小M&A支援機関登録制度における登録が必要な主な経費例

1	FA業務または仲介業務に係る、着手金、マーケティング費用、リテナー費用、基本合意時報酬、成功報酬、価値算定費用等の中小M&Aの手続進行に関する総合的な支援の手数料等
2	デュー・ディリジェンスが契約の主な内容であるものの、支援内容にマッチング支援や中小M&Aの手続進行に関するものを含み、その支援内容が実質的にFA業務または仲介業務と同等のものと認められるデュー・ディリジェンス費用
3	マッチングサイトの提供と併せてFA業務または仲介業務（のサポート）を行うと認められる場合には、M&Aマッチングサイトの登録等に係るシステム利用料

(参考) M&A支援機関登録事務局ホームページ <https://ma-shienkikan.go.jp/>

補助対象者（申請）に関する要件

以下に該当する方で、適切な事業化状況報告を実施されていない方は公募申請いただけませんのでご注意ください。
事業化状況報告の対象者で、期日内に適切に実施いただいている方は、交付実績のある方も14次公募への申請が可能です

● 以下の補助金において、適切な事業化状況報告を実施されていない事業者は、当公募へは申請できません。

- 令和2年度第1次補正予算「経営資源引継ぎ補助金」
- 令和2年度第3次補正予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」
- 令和3年度当初予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」
- 令和3年度補正予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用事業）」
- 令和4年度当初予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用事業）」
- 令和4年度補正予算「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用事業・専門家活用枠）」
- 令和5年度補正予算「事業承継・引継ぎ補助金（経営革新枠・専門家活用枠・廃業・再チャレンジ枠）」

※申請者が異なる場合であっても、同一または類似の補助対象事業であり、代表者または支配株主が同一である申請者による複数の交付申請はできません。

● 以下に該当する事業者は、当公募へは申請できません。

- 「M&A支援機関登録制度（<https://ma-shienkikan.go.jp/>）」に登録された仲介・FA業者または仲介・FA業者（法人）の代表者が、補助対象者または補助対象者（法人）の代表者と同一である事業者

採択後に上記事実が発覚した場合には、事務局より交付決定の取消等を実施しますので、ご注意ください。

補助対象者（法人、個人事業主等）に関する要件

公募申請時点で、法人の場合は「3期分の決算及び申告が完了」、個人事業主の場合は「開業届出書並びに所得税の青色申告承認申請書を税務署に提出した日付から5年が経過」していることが要件となります

● 申請類型別の、法人/個人事業主に求められる要件

支援類型	補助対象者	具体的な要件
買い手支援類型	承継者である 法人	申請時点で3期分の決算及び申告が完了している法人のみ申請可能
買い手支援類型	承継者である 個人事業主	申請日時点で、「個人事業の開業届出書」並びに「所得税の青色申告承認申請書」を税務署に提出した日付から5年が経過している個人事業主のみ申請可能
売り手支援類型	対象会社	申請時点で3期分の決算及び申告が完了している対象会社のみ申請可能
売り手支援類型	対象会社 及び、対象会社の支配株主または株主代表である 法人 （共同申請）	対象会社と共同申請者である法人がともに、申請時点で3期分の決算及び申告が完了していること
売り手支援類型	対象会社 及び、対象会社の支配株主または株主代表である 個人 （共同申請）	申請時点で3期分の決算及び申告が完了している対象会社のみ申請可能（共同申請者である支配株主または株主代表に関して、開業等の要件は問わない）
売り手支援類型	被承継者である 法人	申請時点で3期分の決算及び申告が完了している法人のみ申請可能
売り手支援類型	被承継者である 個人事業主	申請日時点で、「個人事業の開業届出書」並びに「所得税の青色申告承認申請書」を税務署に提出した日付から5年が経過している個人事業主のみ申請可能

補助対象経費（委託費）の概要

事業費のうち、委託費には以下が含まれます

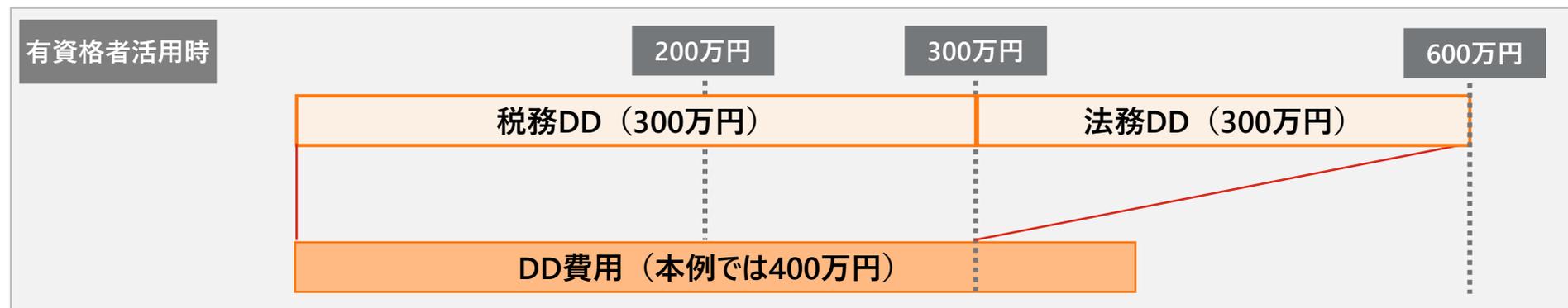
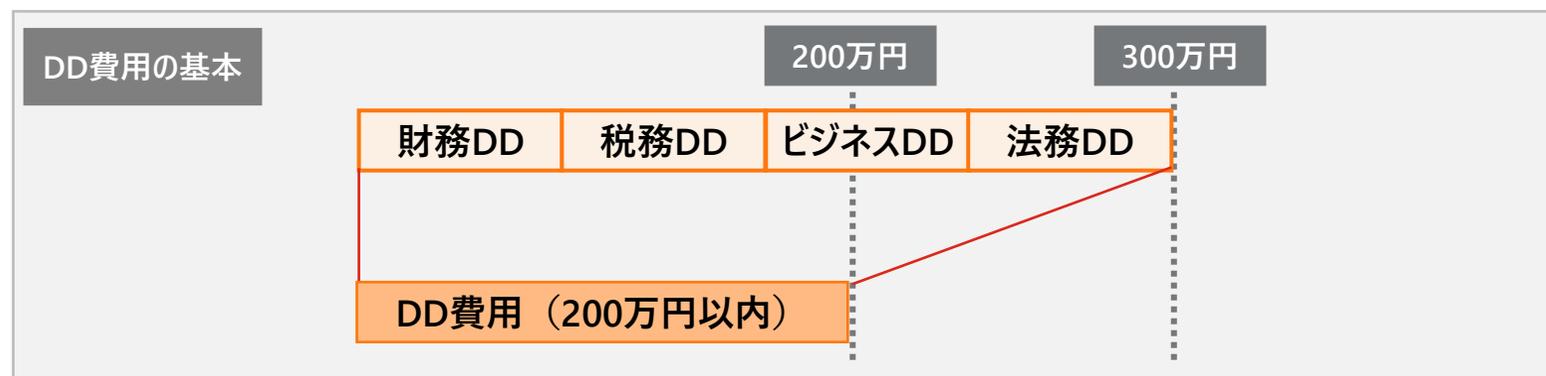
委託費に相当する経費名	支払相手（例）	概要
着手金	FA・仲介	FA・仲介とのアドバイザー契約に基づき支払う着手金 情報提供に係る費用（情報提供料）
マーケティング費用	FA・仲介	承継候補先、被承継候補先の選定及びアプローチに係る費用
リテナー費用	FA・仲介	FA・仲介とのアドバイザー契約に基づき支払う月額報酬
基本合意時報酬	FA・仲介	FA・仲介とのアドバイザー契約に基づき支払う基本合意時報酬
成功報酬	FA・仲介	FA・仲介とのアドバイザー契約に基づき支払う成功報酬
価値算定費用	FA・仲介・各専門家	企業価値・事業価値・株式価値等の価値算定に係る費用
デュー・ディリジェンス費用（プレPMI費用を含む）	各専門家	デュー・ディリジェンス実施に係る費用（ただし、仲介者がおこなうものを除く） 環境調査・信用調査等に係る費用 プレPMIに係る費用 ※クロージング前に実施したものに限り
契約書等の作成・レビュー	弁護士	最終契約書等の作成・レビューを弁護士に委任した場合に生じる費用
クロージングに向けた手続き費用	弁護士	クロージング手続き等に関する弁護士への依頼費用
クロージングに向けたアドバイス費用	コンサルティング会社等	カーブアウト財務諸表の作成等の専門家への依頼費用
不動産鑑定評価書の取得費用	不動産鑑定士	不動産の時価評価に係る費用
不動産売買の登記費用	司法書士	最終契約書に基づき不動産売買する際の登記に係る事務費用
定款変更等の登記費用	司法書士	最終契約書に基づき定款変更等をする際の登記に係る事務費用
根抵当権等の登記変更費用	司法書士	最終契約書に基づき根抵当権を解除する際の登記に係る事務費用
許認可等申請費用	行政書士	最終契約書に基づき取得すべき許認可等の取得に係る費用
社会保険労務士への費用	社会労務士	最終契約に基づき労務関連手続きをする際に係る費用
セカンドオピニオンの費用	M&A支援機関	選任専門家以外のM&A支援機関から意見を求めるセカンドオピニオン費用

※クロージング後費用（PMI費用等）は対象外となるため留意すること

補助対象経費（委託費）の概要

デュー・ディリジェンス費用については、以下の考え方をご確認ください

- デュー・ディリジェンス（DD）費用は、対象経費に補助率を掛け合わせた額で、DD費用総額が200万円を超えない金額で申請してください（補助する費用は補助額ベースで200万円以内となります）。
- ただし、有資格者が実施する財務DD、税務DD、法務DD等を複数行う場合において、DD費用総額が補助額ベースで200万円を超える場合は、DD1種につき補助額ベースで200万円までの費用を認める場合があります。

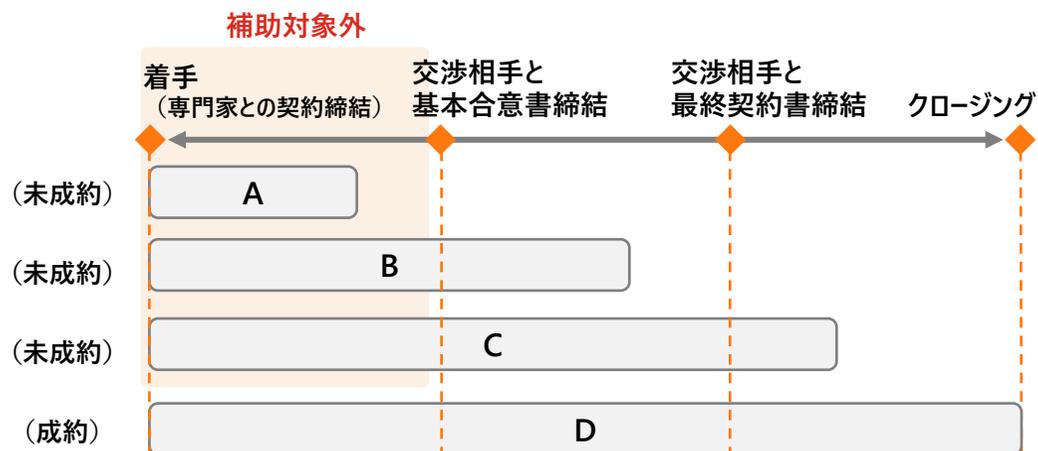


M&Aが実現しなかった場合の対象費用

M&Aが未実現の場合、専門家への着手金など基本合意締結以前に発生した委託費用は全額対象外となります。また、買い手支援類型においては、原則デュー・ディリジェンス費用のみが補助対象となりますので、ご注意ください。

● M&A（経営資源引継ぎ）未実現時の提出書類等

実績報告時のマイルストーン別の必要書類



➤ 【M&A未実現時の留意点】

- M&A未実現の場合、基本合意書締結以前に発生する着手金等の専門家費用は補助対象外となります（M&A実現時は、着手金等の専門家費用も対象となります）
- 買い手支援類型において、M&A未実現の場合、補助対象経費は原則デュー・ディリジェンス費用のみとなります
- 買い手支援類型において、相手方の責によらず、申請者の一方的な自己都合によりM&Aが実現しなかったと事務局が判断した場合は、全ての補助対象経費が補助対象として認められず、本補助金の交付後であっても交付決定を取り消す場合があります（災害その他の事業者の責めに帰さない理由がある場合を除く）
- 専門家作成資料が、「専門家の支援を受けて事業再編・事業統合等に着手・遂行した実態がある」と事務局が認めない場合、当該専門家費用については補助対象経費として認められない可能性があるため、留意すること。また、成果物の内容について、当該専門家に対する追加調査の実施や、追加での証憑提出を要請する可能性があります

進捗状況	成約状況	必要書類など
A（着手）	未成約	補助対象外（のため不要）
B（基本合意書締結）	未成約	<ul style="list-style-type: none"> 専門家作成資料 基本合意書の写し
C（最終契約書締結）	未成約	<ul style="list-style-type: none"> 専門家作成資料 最終契約書の写し
D（クロージング）	成約	実績報告類型別の必要書類の写し

支援類型	補助対象経費（M&A未実現の場合）
買い手支援類型	デュー・ディリジェンス費用のみ対象
売り手支援類型	基本合意書締結以降の各費用が対象

※詳細は公募要領をご確認ください

専門家活用枠

買い手支援類型：100億企業特例
買い手支援類型、売り手支援類型
共通の変更事項

申請内容の作成を第三者へ依頼する場合の注意点

申請内容の作成を第三者へ依頼する場合は、行政書士（または行政書士法人）に限られます。その際、行書書士証票の写しと委任契約書等の写しの提出が必要となります。

申請内容の作成を第三者に依頼する場合

条件

事業者が委任した行政書士（または行政書士法人）に限ります

提出物

下記①、②の書類を申請時に提出する必要があります

- ①日本行政書士連合会が発行する行政書士証票の写し
- ②委任契約書等（委任範囲が明記されていること）の写し

※注意事項

- 交付決定後に、行政書士（または行政書士法人）でない者が申請の作成を行ったことが判明した場合、交付決定の取消となる可能性があります
- 申請の作成を行政書士（または行政書士法人）に委任した際に要する費用は補助対象経費にはなりません

電子申請方法

補助金の申請方法

- ✓原則、**電子申請**で補助金の申請は行われる
- ✓補助金の電子申請システム「Jグランツ」を利用する

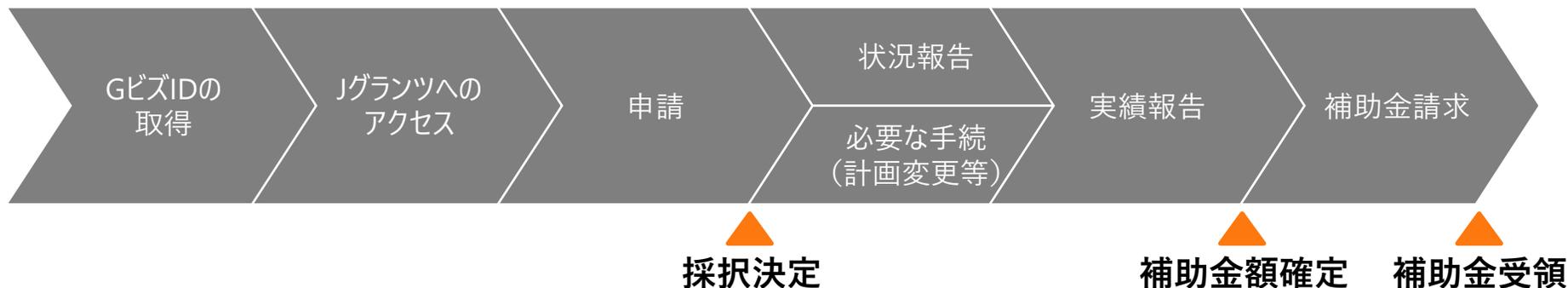
Jグランツ 概要

- ✓各種補助金の検索、応募から採択後の手続きまでを一貫して完結させることが可能
- ✓申請、受付期間内においては24時間、365日手続きが可能
- ✓補助金の検索が容易
- ✓申請状況が確認可能
- ✓補助金申請用のホームページにログインするためには、アカウント（ログインIDとパスワード）が必要
- ✓アカウントは、**「GビズID」（ジービズアイディー）**を用いて作成（無料）

①申請

②事業実施

③補助金の受け取り



GBizID申請方法

▼ 電子申請のイメージ図

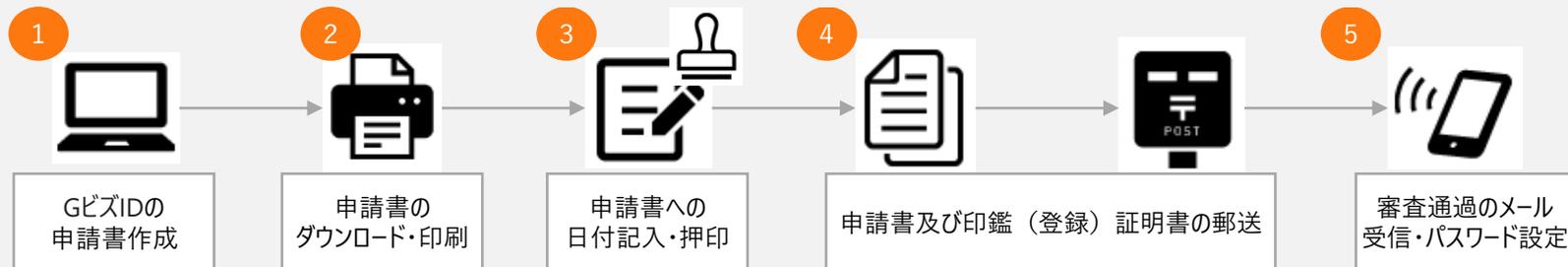


▼ GBizIDホームページ



▼ GBizIDアカウント作成の流れ

※GBizIDの取得には1週間（混雑時には3週間以上）ほど時間がかかる



お問い合わせ先

特設Webサイト

事業承継・M&A補助金（14次公募）

<https://shoukei-mahojokin.go.jp/r7h/>



連絡先

事業承継・M&A補助金
事務局（14次公募）

< 専門家活用 / 廃業・再チャレンジ >

☎ [050-3145-3812](tel:050-3145-3812)

< 事業承継促進 >

☎ [050-3192-6274](tel:050-3192-6274)

< PMI推進 >

☎ [050-3192-6228](tel:050-3192-6228)

お問い合わせ受付時間

9：30～12：00、13：00～17：00
（土・日・祝日を除く）