

非財務情報で企業価値を「見える化」：人的資本を軸にM&Aを促進する成長戦略

2025年12月26日、「日本成長戦略会議（非財務情報等分科会）」第7回が開催されました^①。本記事では、その議事資料に基づき人的資本などの非財務情報を評価軸にしたM&A推進や人的資本の「見える化」に関するポイントを、企業実務の視点で整理します（詳細は内閣官房の公式資料をご参照ください）。政府が掲げる『100億円宣言』によるユニコーン企業創出策との関連や、中小企業でも実行可能なマイクロM&Aについても触れながら、政策の背景にある思惑と企業への示唆を解説します。

非財務情報を評価軸にしたM&A推進の重要性

企業価値評価において近年、財務データだけでなく人的資本や技術力、ブランド力、顧客基盤といった非財務的要素を含めた総合評価が重要視されています^②。M&A（合併・買収）を通じた成長戦略でも、この傾向は顕著です。買収側・売却側双方において、企業の持つ無形資産や人材力がしっかり評価されることで、適正な企業価値算定と持続的な成長が可能となります^③。実際、日本企業のM&A件数は年々増加し2025年には過去最多を更新、組織変革や新規事業開発の手段として定着しつつあります^④。これは、非財務価値を見極めた戦略的M&Aが企業の競争力強化に資することを、多くの経営者や投資家が認識し始めた結果といえるでしょう。

特に人的資本（ヒューマンキャピタル）は、中長期的な企業価値向上を後押しする不可欠な要素と位置付けられています^⑤。例えば、買収企業の技術者や従業員のスキル・知見、組織の文化・チームワークなどは、財務諸表には現れないものの、統合後のシナジー創出に直結します。また後継者不足の解消や人材不足への対処として、中堅・中小企業が人材確保や技術力向上を目的にM&Aを活用するケースも増えています^⑥。こうした背景から、政府の成長戦略会議でも非財務情報、とりわけ人的資本に着目した企業評価の在り方が主眼となったのです。

人的資本の「見える化」と情報開示の推進

成長戦略会議の非財務情報分科会では、「人的資本の見える化」すなわち企業の人材力や組織力を数値や指標で明確に示す取り組みが議論されています。実際、政府は2022年に「人的資本可視化指針」を策定し公表、さらに2023年からは有価証券報告書で人的資本に関する開示が義務化されました^⑦。これは国際的な潮流（2023年6月のISSB国際基準公表など）に対応しつつ、企業と投資家の対話を深める狙いがあります。

今回の会議資料によれば、この人的資本可視化指針の改訂が検討されており、経営戦略と人材戦略のより具体的な連動や国際基準との整合を図る方針です^⑧。投資家からは「企業が将来の成長・収益力を確保するためどんな人材を必要とし、具体的にどう取り組んでいるか」という人材戦略に関する経営者の説明が期待されています^⑨。特に人材戦略が企業価値向上につながるストーリーや、経営戦略・事業戦略への影響、およびそれがもたらす財務指標へのインパクトに関心が高いとされています^⑩。しかし現状では「経営戦略の実現に必要な人的資本投資が行われているか」という観点の情報開示が不十分との指摘もあり^⑪、ガイドライン改訂を通じて各社の開示内容充実が促される見込みです。

人的資本の見える化は単に開示義務への対応に留まりません。企業内部で自社の強み・弱みを客観視し、戦略的な人材投資を行う羅針盤ともなります。例えば、日本企業の人的投資は諸外国と比べ低水準で推移しており、人的資本投資額のGDP比はドイツ・英国が増加傾向にあるのに対し日本は減少傾向というデータもあります^⑫。こうした遅れを取り戻すためにも、企業自らが人材育成や組織能力強化に積極投資し、その成果

を定量・定性情報で発信していくことが求められます。人的資本の見える化は社内外へのメッセージとなり、優秀な人材の確保やエンゲージメント向上にもつながるでしょう。

「100億円宣言」とユニコーン創出にみる政策の狙い

岸田政権の掲げるスタートアップ支援策の一環として登場した『100億円宣言』は、非財務情報重視の流れとも軌を一にしています。これは中小企業庁と中小機構が開始したプロジェクトで、**中小企業が自ら「売上高100億円」を目指す野心的な目標に挑戦することを宣言**するものです¹²。2025年5月から専用ポータルで申請受付が始まり、宣言企業は公式ロゴの使用などPR支援を受けられるほか、一部の成長支援策利用の**前提条件**にもなっています¹³。例えば、ベンチャー企業向けの成長加速化補助金では「100億宣言」の**取得が支援策活用の基本要件**とされており¹³、政府としてもこの宣言を通じて意欲ある企業を選抜・後押ししたい考えが伺えます。

「100億円」という売上目標自体がユニコーン企業（評価額10億ドル超の未上場企業）とイコールではありませんが、この施策は**“ポスト・ユニコーン”候補の発掘**とも位置付けられます。事実、日本政府は**2027年度までにスタートアップへの投資額10兆円、将来的にユニコーン企業100社・スタートアップ10万社創出**という大胆な目標を掲げています¹⁴。100億円宣言企業は、こうした国家戦略の担い手として**高成長ベンチャーの予備軍**とみなされるのです。

では人的資本や非財務情報とこの宣言はどう結びつくのでしょうか。ポイントは、**野心的な成長には人材・技術への大胆な投資が不可欠**だという点です。売上高100億円を目指す企業が成長課題を克服するには、財務戦略だけでなく優れた人材の確保・育成、イノベティブな組織文化の醸成、顧客からの信頼（ブランド）構築といった無形資産の強化が避けて通れません。政府が非財務情報の開示を促し人的資本経営を推奨する背景には、**スタートアップや地域企業から次のユニコーンを生み出し、日本全体の国際競争力を高める狙い**があります。100億円宣言という“号令”は、中小・スタートアップ企業に対し**経営の舵を「攻め」に切る覚悟**を促すと同時に、投資家から見ても将来有望な企業を見極める一つの指標となるでしょう。

中小企業におけるマイクロM&A：事業承継と地域活性化の新たな選択肢

非財務情報を重視した企業評価やM&A推進の流れは、大企業やスタートアップだけでなく**中小・零細企業にも恩恵**をもたらします。特に注目したいのが、近年活発化している「**マイクロM&A**」（小規模M&A）の動きです。マイクロM&Aとは**概ね取引金額1,000万円以下で成立する小規模なM&A**を指し、後継者難に直面する小さな事業者が事業を第三者に引き継ぐ手法として注目されています¹⁵。日本政策金融公庫の調査によれば**後継者が決まっている中小企業は全体のわずか10.5%に過ぎません**。従業員1〜4人規模の事業者では**実に81.8%が後継ぎ不在で廃業予定**という深刻な状況で、地域経済や雇用維持が大きな課題となっています¹⁶。こうした構造的問題を緩和する選択肢として、**マイクロM&Aによる事業承継**が脚光を浴びているのです

¹⁶。

マイクロM&Aのメリットは、**譲渡企業（売り手）**にとっては会社清算による廃業を避け**事業と雇用を存続**できる点、**譲受企業（買い手）**にとっては小額の投資で新規事業に参入したりシナジーを得たりできる点にあります。地域に根ざした小規模店や職人技術を持つ工房など、財務数値だけでは測れない価値を持つ事業ほど**非財務的な魅力（顧客との信頼関係や固有のノウハウ等）**が引き継ぎ後の発展に寄与します。政府も「中小M&Aガイドライン」の策定や専門家派遣など支援策を打ち出し、こうしたスモールM&Aの後押しを始めています。事業承継を検討する企業経営者にとって、**マイクロM&Aは身近で現実的な選択肢**となりつつあります。大切なのは、自社の強み（非財務の価値）を客観的に整理し、適切にアピールすることです。それが買い手にとっての魅力となり、結果的に地域経済の活性化にもつながるでしょう。

政策の背景にある思惑と企業への戦略的示唆

今回の成長戦略会議で示された一連の施策から浮かび上がるのは、「人」に軸足を置いた成長戦略です。非財務情報——中でも人的資本への評価を高めることは、単なる情報開示ルールの変更に留まらず、**企業行動の変革を促す誘因**となっています。政府の思惑としては、企業が人材や技術といった無形資産にもっと投資し、それを原動力に**イノベーションを創出**、さらには国内外からの投資を呼び込み「稼ぐ力」を底上げする狙いがあります。**強靱で持続可能な日本経済の実現**に向け、人的資本強化とM&Aの活用による新陳代謝が両輪と位置付けられているのです。

では、企業側は具体的に何をすべきでしょうか。最後に**企業が取るべきアクション**と戦略的示唆を整理します。

- ・**人的資本の戦略的開示と活用**: 自社の人材戦略を経営戦略と結び付けて明確に発信しましょう。**人的資本可視化指針**に沿った情報開示は投資家や取引先とのエンゲージメント向上に直結します。単なる人数や研修実績の開示に留めず、「自社は将来に向けてどのような人材投資を行い、どう企業価値を高めるか」という**ストーリーを示すことが重要**です⁹。また開示したデータやKPIを社内のPDCAに組み込み、人的資本経営を実践することで競争優位を築けます。
- ・**ベンチャー連携とオープンイノベーション**: スタートアップとの協業やCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）を通じて、外部の知見・技術を取り込む姿勢が求められます。政府の後押しする**100億円宣言**等の枠組みも活用し、自社単独では得られない成長機会を掴みましょう。大胆なビジョンを掲げ人材や資金を呼び込むことで、将来のユニコーン企業や地域のリーディングカンパニーに成長する道が開けます。鍵となるのは、**リスクを恐れず「人」に投資する攻めの経営**です。
- ・**M&A戦略の準備と実行**: 自社の状況に応じ、攻めと守り双方でM&Aを戦略オプションに入れておきましょう。成長志向の企業は、必要な経営資源（技術・ノウハウ・人材・顧客基盤）の獲得手段として**積極的なM&A**を検討すべきです¹⁷。一方、後継者問題や事業停滞に悩む企業は**マイクロM&A等で第三者に事業を託す選択**も視野に入ります。いずれの場合も、自社の**非財務的価値を正しく把握・アピール**することが円滑なM&Aの成否を分けます。社内の経営資源を棚卸しし、潜在価値を磨き上げておくことが肝要です。

以上のように、非財務情報を軸とした成長戦略は**スタートアップから老舗中小企業まで共通して意味を持つ潮流**です。人的資本への投資や情報開示を積極化し、必要に応じてM&Aも活用する企業こそが、新たな市場機会をつかみ取るでしょう。政府のメッセージは明確です——「財務指標だけにとらわれず、人と技術という無形の価値を武器に、日本発のイノベーションと成長を実現せよ」。この流れに乗り遅れないよう、自社の経営資源を改めて見直し、次の一手を講じるタイミングと言えそうです。

【参考資料】日本成長戦略会議（非財務情報等分科会）第7回 議事資料¹¹⁸⁸² ほか（内閣官房、日本政策金融公庫、経済産業省、金融庁資料等）

¹ 非財務情報可視化研究会 | 内閣官房ホームページ

<https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/nipponseichosenryaku/hizaimu/dai7/gijisidai.html>

² ⁵ ¹⁷ M&Aを活用した成長戦略の立案方法|成功企業の事例から学ぶ | 株式会社M&A共創パートナーズ

<https://note.com/maco0411/n/nf42fd4513059>

³ 2025年の日本M&A件数が1,344件で過去最多、取引総額も過去最高に | Biz/Zine（ビズジン）

<https://bizzine.jp/article/detail/12556>

4 6 7 8 9 10 11 18 cas.go.jp

<https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/nipponseichosenryaku/hizaimu/dai7/siryous3.pdf>

12 13 100億宣言を開始します (METI/経済産業省)

<https://www.meti.go.jp/press/2024/02/20250221002/20250221002.html>

14 [PDF] スタートアップ政策について - 経済産業省

https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/sangyo_cyber/wg_cybersecurity/enhanced_security/pdf/003_07_00.pdf

15 マイクロM&Aとは？メリットや流れ、成功のポイントを徹底解説 - M&Aサクシード | 法人限定M&Aプラットフォーム (旧ビズリーチ・サクシード)

<https://ma-succeed.jp/content/knowledge/post-7443>

16 マイクロM&Aとは | マイクロM&Aを徹底分析して小規模事業承継成功の方法を解説

<https://mitsukitax.tkcncf.com/why-micro-ma>

本レポートについて

本ホワイトペーパーは、
非財務情報、特に人的資本を軸とした企業価値評価について、
政策動向と企業実務の間にある「解釈のギャップ」を整理する目的で作成しました。

本レポートは、M&Aの個別スキームや実行手法を網羅的に解説するものではありません。

一方で、

投資・連携・承継・成長判断において

次のような論点について「判断の起点」を提供することを意図しています。

- ・どの視点で企業を見直すべきか
- ・どこから議論を始めるべきか

こうしたテーマに関心のある方へ

- ・非財務情報・人的資本を
投資判断／成長戦略／M&A検討にどう組み込むべきかを整理したい方
- ・成長フェーズに応じた
「財務以外の企業価値」の捉え方に課題意識をお持ちの方
- ・VC・金融機関・事業会社間で
共通言語を持った議論の土台を作りたい方

本レポートが、次の検討や対話の一助になれば幸いです。

情報発信・問い合わせ先

本レポートに関する補足的な考察や、関連テーマについては、
以下の公式情報発信チャンネルにて継続的に発信しています。

コインバンク株式会社

(中小企業・成長企業の経営戦略／非財務情報整理に関する調査・分析)

Webサイト：<https://coin-bank.co.jp>

LinkedIn：<https://www.linkedin.com/in/ceo-coinbank>

X (旧Twitter)：@CoinB16988

※個別のご相談や意見交換については、
各チャンネルの記載内容をご確認のうえ、適切な方法でご連絡ください。