

令和6年度 第1回
岐阜県事業承継ネットワーク会議資料

事業承継・引継ぎ支援事業の近況

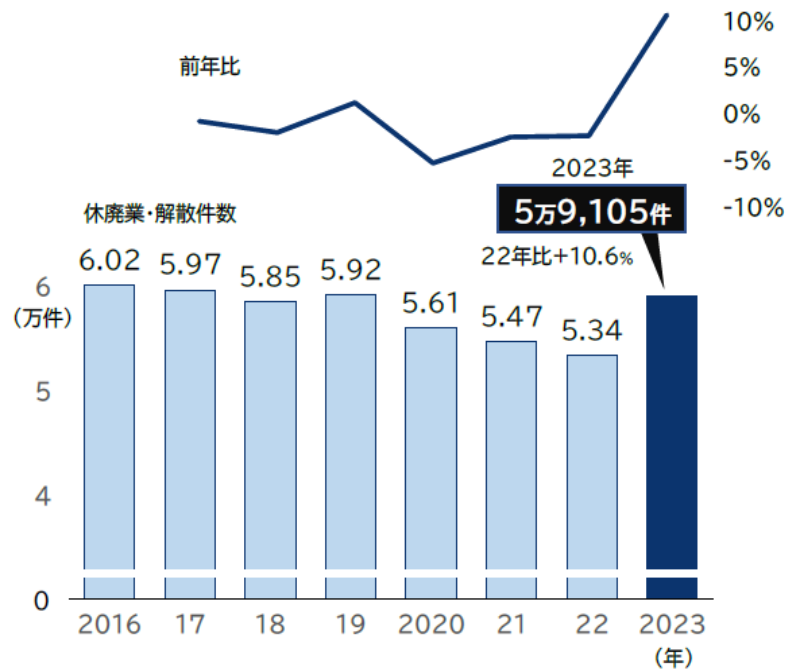
独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部
令和6年6月5日

1. 直近の中小企業の状況

1-1. 「休廃業・解散」件数・動向

- ・2023年の休廃業・解散件数は、59,105件。前年比10.6%増加し、倒産件数(8,497件)の約7倍と高水準が続く。
- ・廃業に伴う雇用損失(転退職が必要となった人)は約78,000人、消失した売上高は2兆8,000億円に及んでいる。

「休廃業・解散」件数 推移
(2016年～)



「休廃業・解散」動向 推移

年別	2019	2020	2021	2022	2023	22年比 (1年前)
休廃業・解散件数	59,225件	56,103件	54,709件	53,426件	59,105件	+10.6%
前年比	+1.2%	▲5.3%	▲2.5%	▲2.3%	+10.6%	—
休廃業・解散率	4.02%	3.83%	3.76%	3.66%	4.03%	+0.37pt
対「倒産」倍率	7.09倍	7.18倍	9.10倍	8.38倍	6.96倍	—
雇用人数 (従業員)	88,810人	87,366人	78,411人	82,053人	78,053人	▲4,000人
売上高 (単位:百万円)	25,934	25,499	22,325	23,677	28,424	+4,747
企業倒産 件数	8,354件	7,809件	6,015件	6,376件	8,497件	—
前年比	+3.6%	▲6.5%	▲23.0%	+6.0%	+33.3%	—

[注1] 休廃業・解散率は、当該年の休廃業・解散件数を前年末時点の企業総数で除して算出している

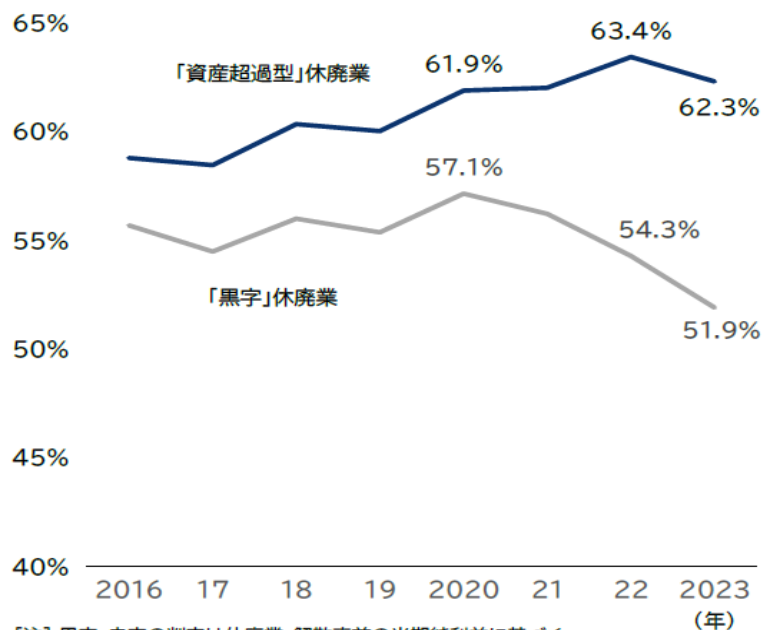
[注2] 従業員数・売上高合計は、判明したもののうち最も新しい数値を基準としている

(出展) 帝国データバンク：全国企業「休廃業・解散」動向調査(2023年)「2024/1/12」より加工

1-2. 「資産超過型」「黒字」休廃業割合

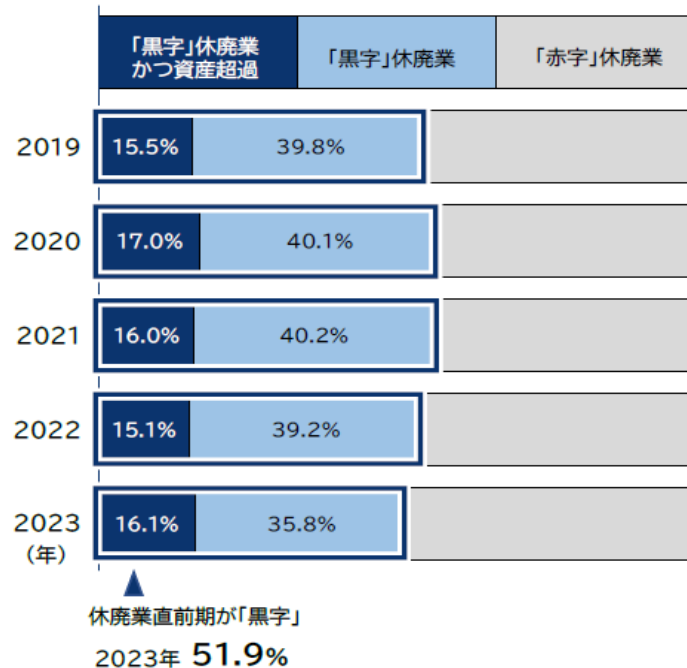
- ・長引くコロナ禍に加え、原材料価格やエネルギー価格の高騰、人材確保のための人件費増などにより収益面・財務面にダメージを受けた企業の休廃業割合が高まっている。
- ・休廃業直前期の決算が「黒字」の割合は半数超あるものの、その割合は過去最低であり収益性の悪化による休業・廃業等を選択する「あきらめ休廃業」が広がり兆しが出てきている。

「資産超過型」「黒字」
休廃業割合 推移



[注] 黒字・赤字の判定は休廃業・解散直前の当期純利益に基づく

「資産超過型」「黒字」
休廃業割合 推移



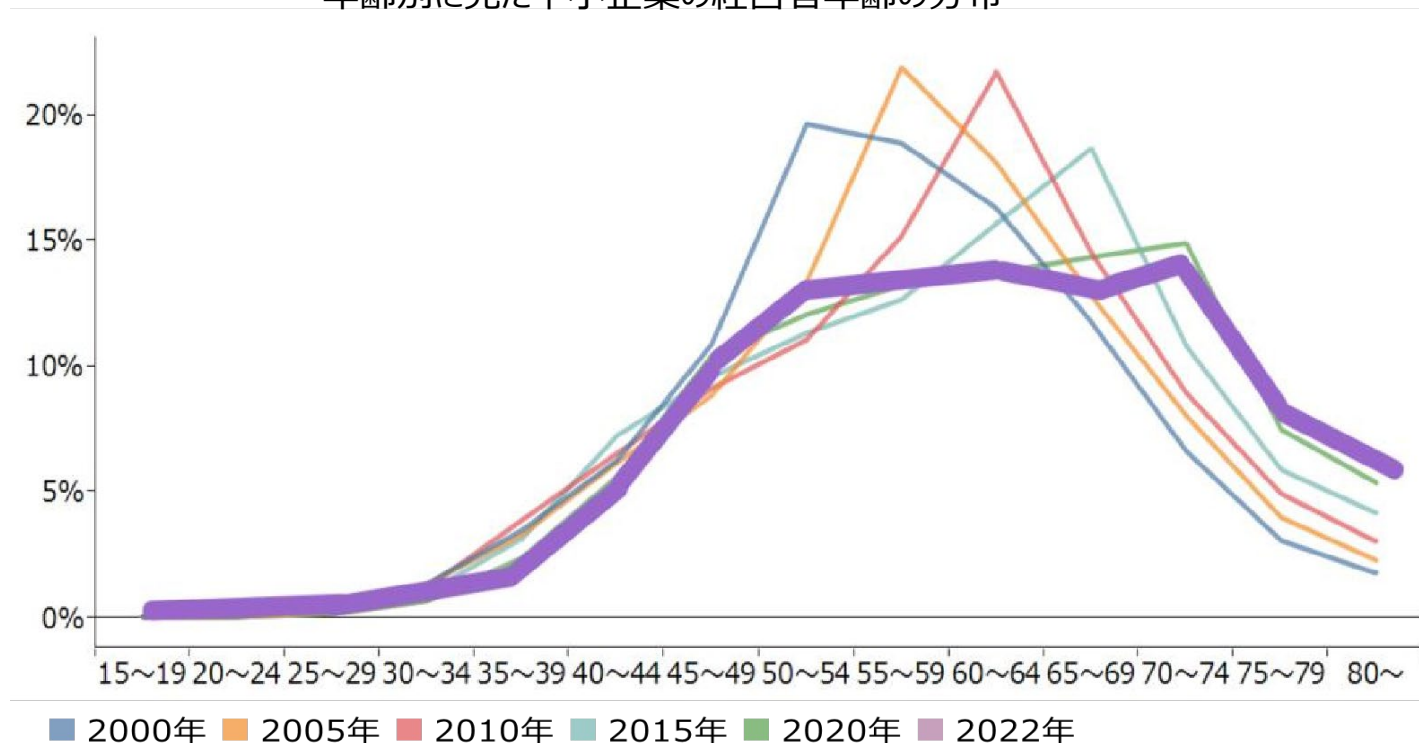
(出展) 帝国データバンク：全国企業「休廃業・解散」動向調査（2023年）「2024/1/12」より加工

1 - 3. 年齢別に見た中小企業の経営者年齢の分布

経営者年齢の分布と事業承継問題（二極化の様相）

- ✓ 徐々にピークがなだらかに変化しており、団塊世代の事業承継・廃業等による引退を示唆。
- ✓ 一方で、70歳以上の経営者の割合は引続き高く、団塊世代の事業承継が進まない実態も浮かび上がる。

年齢別に見た中小企業の経営者年齢の分布



資料：(株)帝国データバンク「企業概要ファイル」再編加工
(注)「2022年」については、2022年11月時点のデータを集計している。

1-4. 年代別後継者不在率（全国）

○全国の後継者不在率は53.9%となり、前年比3.3ポイント低下した。6年連続で前年の水準を下回り、改善傾向が続いた。（コロナ前の2019年からは11.3ポイント低下）

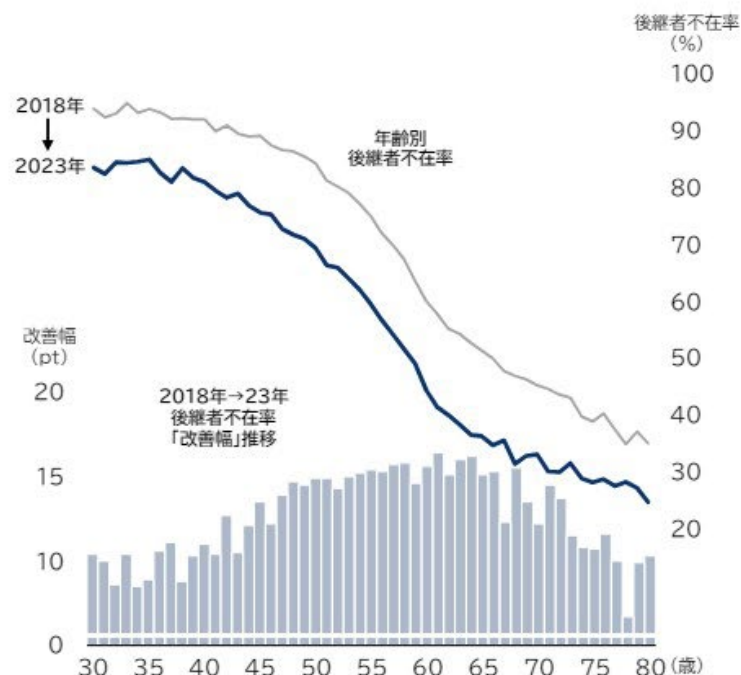
○自治体や地域金融機関をはじめとした事業承継の相談窓口の普及、M&Aや事業譲渡、経営再建併用の事業承継など、プル・プッシュ型の支援体制が整備・告知されたことにより、後継者問題解決・改善の前進に寄与したとしている。

○年代別では、全年代で後継者不在率が低下したが、50～60歳の「現役世代」を中心に大幅な低下傾向が目立った。事業承継の適齢期にあたる「60代」は「50代」に次いで低下幅（△4.9Pt）が大きく、初めて40%を下回った。

年代別 後継者不在率推移

年代別	2018年以降推移					単位：%	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023年	22年比 (1年前)
30代未満	94.1	91.9	92.7	91.2	89.3	85.3	△4.0pt
30代	92.7	91.2	91.1	89.1	86.3	82.9	△3.4pt
40代	88.2	85.8	84.5	83.2	79.3	75.1	△4.2pt
50代	74.8	71.6	69.4	70.2	65.7	60.0	△5.7pt
60代	52.3	49.5	48.2	47.4	42.6	37.7	△4.9pt
70代	42.0	39.9	38.6	37.0	33.1	29.8	△3.3pt
80代以上	33.2	31.8	31.8	29.4	26.7	23.4	△3.3pt
全国平均	66.4	65.2	65.1	61.5	57.2	53.9	△3.3pt

(参考) 年齢別・後継者不在率分布



（出展）帝国データバンク：全国「後継者不在率」動向調査（2023年）「2023/11/21」より加工

1-5. 都道府県別 社長平均年齢

○都道府県別の社長平均年齢をみると、岐阜県は前年比0.1歳上昇し59.7歳（全国平均は60.5歳）となり、2023年の順位は42位となった。

○社長交代率は、岐阜県は3.67%（全国平均は3.80%）となり、社長の世代交代に関しては、以前より活発な様子は見られず、社長の高齢化は進行しているといえる。

【参考】都道府県別 社長平均年齢

	2022年	2023年	23年順位
北海道	61.2	61.4	7
青森県	62.1	62.2	4
岩手県	62.3	62.4	2
宮城県	60.9	61.1	16
秋田県	62.4	62.5	1
山形県	61.2	61.3	10
福島県	61.1	61.3	10
茨城県	61.2	61.3	10
栃木県	60.8	60.9	20
群馬県	60.7	60.8	22
埼玉県	60.7	60.8	22
千葉県	60.9	61.0	18
東京都	59.8	60.0	38
神奈川県	61.1	61.2	15
山梨県	61.2	61.3	10
長野県	61.2	61.4	7

	2022年	2023年	23年順位
新潟県	61.4	61.5	6
富山県	60.6	60.7	24
石川県	59.6	59.8	40
福井県	60.4	60.5	30
岐阜県	59.6	59.7	42
静岡県	60.9	61.1	16
愛知県	59.5	59.6	44
三重県	59.1	59.4	47
滋賀県	59.4	59.6	44
京都府	60.4	60.5	30
大阪府	59.6	59.7	42
兵庫県	60.2	60.4	33
奈良県	60.4	60.6	25
和歌山県	60.9	61.3	10
鳥取県	61.0	61.0	18
島根県	61.6	61.8	5

	2022年	2023年	23年順位
岡山県	59.9	60.0	38
広島県	60.5	60.6	25
山口県	60.4	60.6	25
徳島県	60.5	60.6	25
香川県	60.3	60.3	35
愛媛県	60.4	60.6	25
高知県	62.1	62.3	3
福岡県	59.7	59.8	40
佐賀県	60.5	60.5	30
長崎県	61.3	61.4	7
熊本県	60.1	60.2	36
大分県	60.4	60.4	33
宮崎県	60.1	60.2	36
鹿児島県	60.8	60.9	20
沖縄県	59.4	59.5	46

（出展）帝国データバンク：東海4県の「社長年齢」分析調査（2023年）「2024/4/26」より加工

2. 事業承継診断票の改訂について

2-1. 事業承継診断票の見直しの経緯

- 令和3年4月に策定された中小M&A推進計画において、事業承継診断票や事業承継計画の内容が簡素であり、診断結果をネットワーク構成機関等が実際に支援に活用する場合に不十分であるのではないかと指摘された。
- 上記を受け、「令和3年度中小企業再生支援・事業承継総合支援事業（企業健康診断等のあり方に関する調査事業）」を実施。本調査事業において、診断結果による企業の課題の抽出、次の行動への後押しには至らない等の課題点が指摘された。他方、各センターからは、あくまでドアノックツールとして活用するべきとの意見もあり。
- 上記の見直しに係る議論を踏まえて、事業承継診断票の簡易性をさらに活かすため、構成機関がドアノックとして利用しやすい様式への見直し、加えて、診断後の中小企業経営者の次の行動につながるように、センターや各種支援施策等の情報の追記。

改訂版 事業承継診断票① (P1,P2)

事業承継診断シート

この事業承継診断シートは、事業承継・引継ぎ支援事業として【●●県】事業承継・引継ぎ支援センターによる相談対応、専門家利用等の支援のため、その他、支援施策等に関する情報提供のために実施するものです。また提供いただいた情報は、【認定支援機関名】、【●●県】事業承継・引継ぎ支援センター、経済産業省、独立行政法人中小企業基盤整備機構と共有します。

相談者（私）は、上記実施目的及び情報共有について確認・同意し、事業承継に関する情報を提供します。

(太字内自署)

日付: 年 月 日
住所:
会社名:
氏名: (歳)

業種:
売上高: (千円)
従業員: (名)

Q1	後継者について教えてください	いずれかに <input type="checkbox"/>	次の質問
	①後継者候補がいて、本人から引き継ぐことのできる了承を得ている	<input type="checkbox"/>	Q2
	②後継者候補がいるが、本人から引き継ぐことのできる了承を得ていない	<input type="checkbox"/>	Q2
	③後継者候補はいない	<input type="checkbox"/>	Q4

Q2	後継者はどなたか教えてください	いずれかに <input type="checkbox"/>	次の質問
	①親族	<input type="checkbox"/>	Q3
	②親族以外の役員・従業員	<input type="checkbox"/>	
	③第三者	<input type="checkbox"/>	Q4②

Q3	親族・従業員への承継に向けた取組みについて教えてください。	いずれかに <input type="checkbox"/>		ご案内
	①候補者の育成や技術・顧客・取引先の引継ぎなど、具体的な準備を進めていますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1つでもいいえを答えた方は、P3の「親族内・従業員承継」をご覧ください
	②役員や従業員、取引先など関係者から理解や協力を得られるよう取り組んでいますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
	③上記のほか、株主名簿や所有資産の整理、経営者保証への対応は進めていますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Q4	後継者探しの状況について教えてください。	いずれかに <input type="checkbox"/>		ご案内
	①事業の売却や譲渡などによって引継ぐ相手先の候補はありますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1つでもいいえを答えた方は、P3の「社外への引継ぎ」をご覧ください
	②事業の売却や譲渡などについて、相談する専門家はいますか	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

構成機関名:

担当者名:

【構成機関方針】

対応区分	対応方針	備考 (対応事由、具体的紹介先等を補記)
1. 土業等専門家を紹介		
2. 他の支援機関・金融機関を紹介		
3. 診断した機関が対応		(例: 時機を図って再アプローチ (6ヶ月目途))
4. エリアCO (事業承継・引継ぎ支援センター) を紹介		
5. 支援の必要無し		

【構成機関使用欄】※相談者に対する情報等について記載

改訂版 事業承継診断票② (P3,4)

事業承継に向けたステップ

事業承継が完了するまでには実施すべきことが多くあるため、早期に準備に着手し、支援機関の協力を得ながら着実に行動を重ねていく必要があります

親族内・従業員承継

社外への引継ぎ

1. 事業承継に向けた準備の必要性の認識

従業員の雇用、これまでの製品・サービスを守るため、早期に準備に着手することが大切です

2. 経営状況・経営課題等の把握（見える化）

事業承継に向けて、自社の現状を把握し、課題に向けた対応策を事前に把握します

☞ 想定アクション：事業承継・引継ぎ支援センターへの相談、ローカルベンチマークの活用等

3. 事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）

将来の承継に向けて、本業の競争力強化、社内の体制整備等の経営改善を行います
※親族内・従業員承継において、後継者が決まっている場合には、後継者と事業承継計画を策定して磨き上げを進めることも望ましいです

☞ 想定アクション：よろず支援拠点や土業等専門家、金融機関等への相談

4-1. 事業承継計画の策定

会社の将来を見据え、いつ、どのように、何を誰に承継するのかについて、具体的に策定します

☞ 想定アクション：事業承継・引継ぎ支援センターへの相談

4-2. M&Aの工程

支援機関、専門家に相談しながら、引継ぎ先を探し、条件を検討します

5-1. 事業承継の実行

株式、事業用資産の移転や経営権の承継等を実行します

☞ 想定アクション：事業承継税制の活用等
※特例承継計画の提出期限は2026年3月末まで

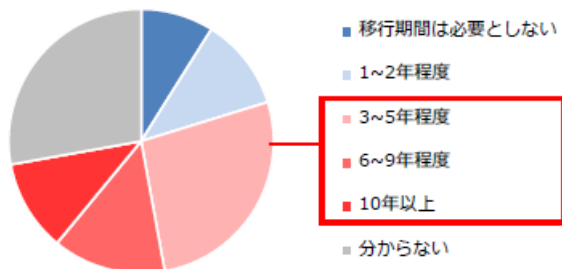
5-2. M&Aの実行

M&Aの手続きに沿って、株式、事業用資産の移転、決済等を行います

☞ 想定アクション：事業承継・引継ぎ補助金の活用、中小PMIガイドラインの活用等

後継者への移行期間

後継者を決めてから事業承継が完了するまで、3年以上を要する割合が半数を超え、10年以上を要する割合も少なくないため、**事業承継に向けた早期の準備が必要**です



【出典】(株)帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」(2021年8月)

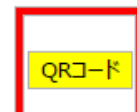
【●●●県】事業承継・引継ぎ支援センターにご相談ください

【●●●県】事業承継・引継ぎ支援センターは、中小企業の事業承継に関するあらゆるご相談に対応する公的相談窓口です

- ☞ 事業承継計画の策定支援
土業等専門家と連携し、課題を整理したうえで、事業承継計画の策定支援を行います
- ☞ 譲受候補企業のご紹介
後継者不在の場合、譲受候補企業の紹介から成約に至るまで、第三者への事業引継ぎの支援を行います

秘密厳守
秘密厳守で
相談を承ります

安心
センターは
国の委託事業



【●●●県】事業承継・引継ぎ支援センター

◆ 事業承継時に経営者保証が課題となっている場合、中小企業活性化協議会によるガバナンス体制整備支援をご紹介します

事業承継に関する支援策はこちらをご覧ください

- 事業承継・引継ぎ補助金
- 事業承継税制（法人版・個人版）
- 中小企業事業再編投資損失準備金
- 中小M&Aガイドライン 等



事業承継に関する主な支援策
(一覧)

経営状況等の把握のためにロカベンをご活用ください

事業承継の検討を深めるにあたり、ローカルベンチマーク（通称ロカベン）を活用した財務状況の分析や非財務情報の分析による企業価値の見える化等、自社の経営状況・経営課題の把握が有効です。「ローカルベンチマークガイドブックSDGs/DX対応版（企業編・支援機関編）」を参考に事業について理解を深めましょう。



経済産業省HP
「ローカルベンチマーク
(ロカベン)」

自社の将来を構想する場面で経営デザインシートをご活用ください

後継者・譲受側が現経営者・譲渡側の協力を得て、事業承継・引継ぎ後の自社の将来を構想する場面等で活用できます。



※簡易版



内閣府HP
「経営デザインシート」

3. 事業承継支援施策

3-1. 法人版・個人版事業承継税制の特例承継計画の提出期限の延長 (相続税・贈与税)

- 事業承継税制は、中小企業の円滑な世代交代を通じた生産性向上のために、**事業承継時の贈与税・相続税負担を実質ゼロ**にする時限措置。
- コロナの影響が長期化したことを踏まえ、法人版・個人版の**特例承継計画の提出期限を2年延長**することとし、適用期限の到来に向けて、早期事業承継への支援体制の構築を図る。

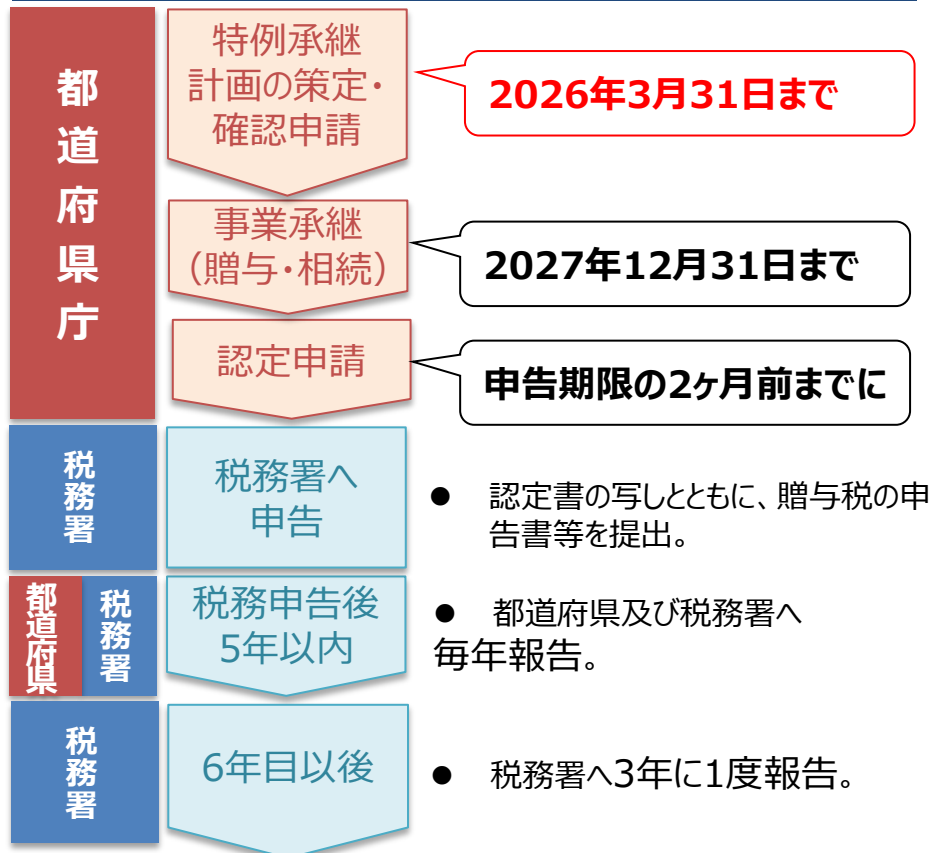
改正概要

※赤字が改正箇所

【特例承継計画の提出期限：法人版・個人版いずれも**令和7年度末**】

延長

法人版事業承継税制に係る手続



個人版事業承継税制に係る手続

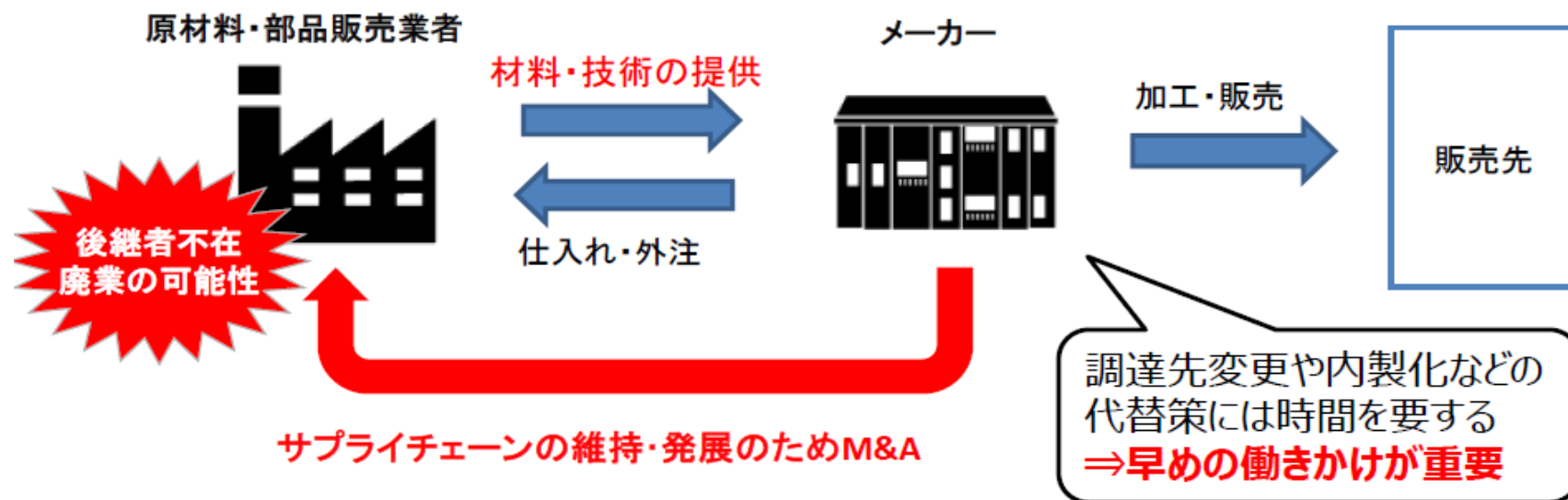


3-2. サプライチェーン事業承継について

出典：中小企業庁 作成資料

- 製造工程などを担う取引先や販売先が後継者不足で廃業することを防ぐため、自社等がその取引先の事業を承継し、サプライチェーンの維持・発展を実現すること。通常のM&Aよりも顔が知れた関係のため成立しやすい、既存事業とのシナジー効果が期待できるなどのメリットがある。自社で承継しなくとも、廃業を防ぐための働きかけ自体が重要。
- 自社のみならず、サプライヤーや販売先の事業承継にも目を向けていただき、サプライチェーン全体の維持・発展を図る取り組みを推進していく。併せて、サプライチェーンを持つ企業のみならず、業界団体や組合等の団体から関連企業に対しての事業承継への気づきを与える取り組みを促進。

サプライチェーン事業承継の典型例(製造業)



3-3. サプライチェーン事業承継診断について

出典：中小企業庁 作成資料

サプライチェーン事業承継の必要性の認知向上のため、「サプライチェーン事業承継シート」を用いた普及・啓発活動を実施する。

地域の業界団体や金融機関、商工団体等の支援機関が、サプライチェーン事業承継について、事業者タッチする際のドアノックツールとして活用することを想定。

シートをもとに企業が自己診断を行い、自社の取引先の事業承継状況の把握、またその後の具体的な支援、事業承継・引継ぎ支援センターへの相談を誘導（シートの回収は行わない）。

その他、サプライチェーン事業承継を実施した事業者をまとめた事例集を中企庁にて作成予定。

表面

自社の取引先の事業承継の状況をご確認ください

① 取引先の事業承継に目を向ける必要があります

想定される影響の例

- 仕入先の場合
 - 調達コストの増加による収支悪化
 - 仕入の不安定化による経営状態の悪化
- 販売先の場合
 - 販売先の減少による売上減
 - 特定の販売先への依存率の上昇

② 取引先の事業承継の状況をご確認ください

取引先に対する事業承継支援の流れ

- ① 自社を取り巻く取引先の把握・整理
- ② 取引先と対話し、事業承継の準備状況を整理（3の表を参照）
- ③ 各取引先に対する具体的な事業承継支援の検討（4の支援例参照）

＜参考：事業承継する際に後継者への移行にかかる期間＞

移行期間に必要としない	1～2年程度	3～5年程度	6～9年程度	10年以上
-------------	--------	--------	--------	-------

後継者が決まってから事業承継が完了するまで、3年以上を要する割合が半数を超え、10年以上を要する割合も少なくないです。
事業承継に向けた早期の準備が必要です！

③ 取引先と対話し、自社の取引先の状況を整理しましょう

下記の表を用いて、自社の取引先の事業承継の準備状況を整理しましょう。

・代表者の年齢が高齢で、後継者候補が不在の場合、廃業してしまう可能性があります。当該企業の取引割合が高い場合は、廃業の際に自社の経営に与える影響が大いため、早期の動きかけが必要です。

	取引先名（仕入先・外注先・販売先等）			
全体に占める取引割合	・0%～15% ・15%～30% ・30%～50% ・50%～	・0%～15% ・15%～30% ・30%～50% ・50%～	・0%～15% ・15%～30% ・30%～45% ・50%～	・0%～15% ・15%～30% ・30%～45% ・50%～
代表者の年齢	・～30代 ・40代～50代 ・60代 ・70代～	・～30代 ・40代～50代 ・60代 ・70代～	・～30代 ・40代～50代 ・60代 ・70代～	・～30代 ・40代～50代 ・60代 ・70代～
後継者候補の有無	・有 ・無	・有 ・無	・有 ・無	・有 ・無

※当てはまる箇所○をつけて記載

裏面

4 取引先支援の例

① 事業承継支援機関の紹介
…各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」等の事業承継支援機関を紹介し、後継者の有無に関わらず、親族内承継・第三者承継を支援します。

② 従業員の派遣による技術・ノウハウの承継、運営体制の維持
…自社の従業員を取引先に派遣し、技術・ノウハウの承継、運営体制の維持を支援します。

③ M&Aによる譲り受け
…取引先に対して、M&Aを打診し、自社で取引先の事業を承継します。

例：製造業（仕入先）

原材料・部品販売業者 ← 材料・技術の提供 → メーカー

仕入れ・外注

後継者不在
廃業の可能性

サプライチェーンの維持・発展のためM&A

調達先変更や内製化などの代替案には時間を要する
⇒ 早めの動きかけが重要

5 事業承継に関する相談先、支援策等

① 事業承継・引継ぎ支援センターにご相談ください

事業承継・引継ぎ支援センターは、中小企業の事業承継に関するあらゆるご相談に対応する公的相談窓口です

- 事業承継計画の策定支援
土産部等から選出し、課題を整理した上で、事業承継計画の策定支援を行います。
- 譲受候補企業のご紹介
後継者不在の場合、譲受候補企業の紹介から成り立つことで、第三者への事業承継の支援を行います。

秘密厳守
相談を承ります

安心
センターは
国の委託事業

事業承継・引継ぎ支援センター

② 日本政策金融公庫の「事業承継・集約・活性化支援資金」を活用ください。

事業承継に関する設備資金、運転資金にご活用いただけます。主要な取引先から事業を承継する場合、特別利率が適用できます。詳細は日本政策金融公庫の各支店までお問い合わせください。

③ その他、事業承継に関する支援策はこちらをご覧ください

- 事業承継・引継ぎ補助金
- 事業承継補助（法人取・個人取）
- 中小企業事業再編投資損失準備金
- 中小M&Aガイドライン 等

事業承継に関する主な支援策（一覧）

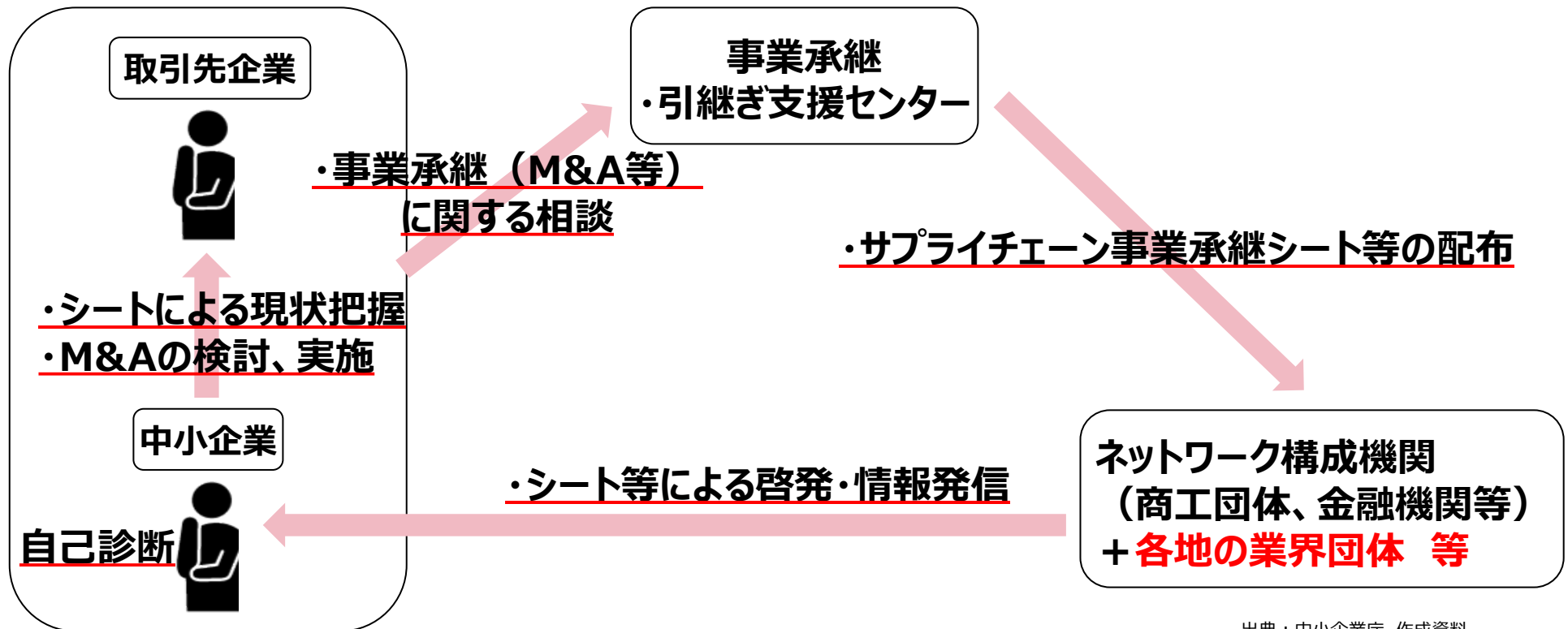
本紙に関するお問い合わせ...中小企業庁事業環境部財務課 TEL：03-3501-1511（内線 5281～4）

3-4. 各都道府県における事業承継・引継ぎ支援センターを経由した周知

センターは、シート等を活用した周知・啓発活動等を通じて、自社の仕入先や販売先の企業の事業承継ニーズの掘り起こし・センターへのトスアップを促すとともに、本取組に関して、地域における業界団体、支援機関等との協力関係構築に努める。

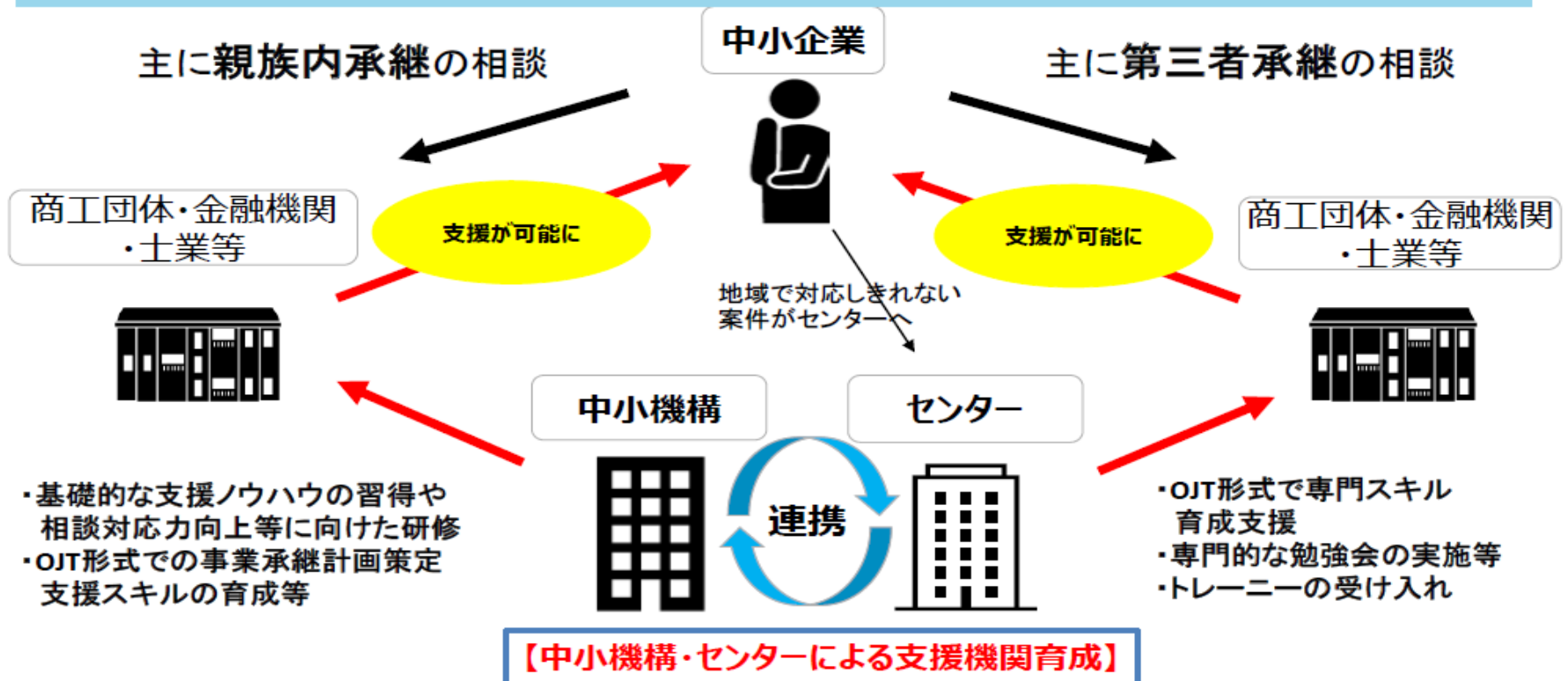
各事業承継・引継ぎ支援センターのネットワーク構成機関に配布することを想定。

既存の構成機関のみならず、各地域の業界団体等へ展開することが望ましい。



3-5. 地域が自走可能な支援体制の整備に向けた支援機関の育成

- 各センターでは、必要な人員を予算措置し、主に第三者承継支援を中心とする地域支援機関等の専門スキル向上に向けた取組等を強化。 具体的には、勉強会の実施やOJT形式での育成等を想定。
- また、中小機構の円滑化支援事業において、主に基礎的な相談対応能力の向上や親族内承継支援（事業承継計画の策定等）スキルの獲得に向けた支援をセンターとも連携しながら、地域支援機関等に対して実施する。
- 以上を通じて、事業承継を支援するプレイヤーの裾野を広げ、早急の事業承継を進めていく。

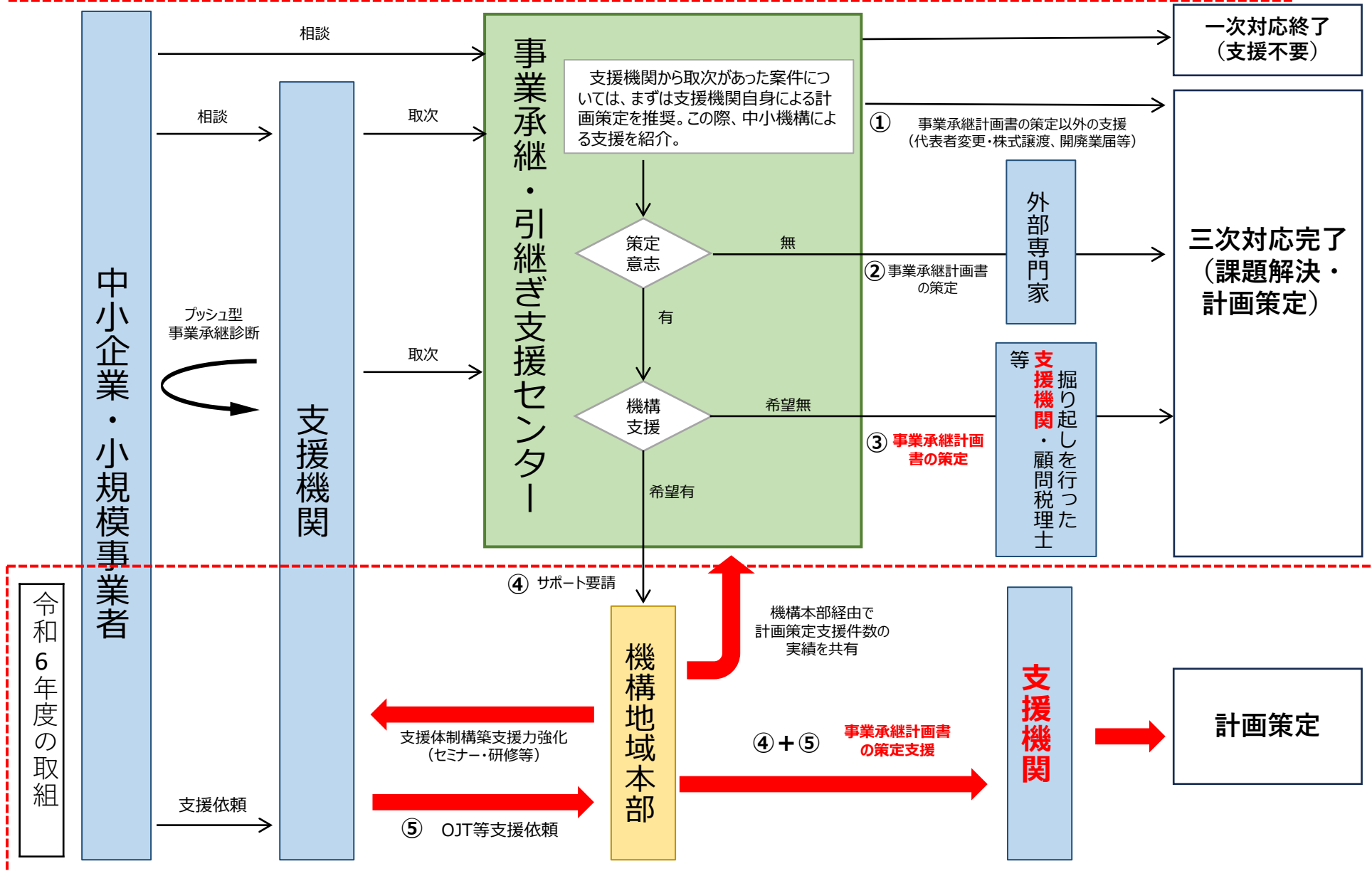


出典：中小企業庁 作成資料

【別紙1】親族内承継支援 業務フロー

出典：中小企業庁 作成資料 を加工

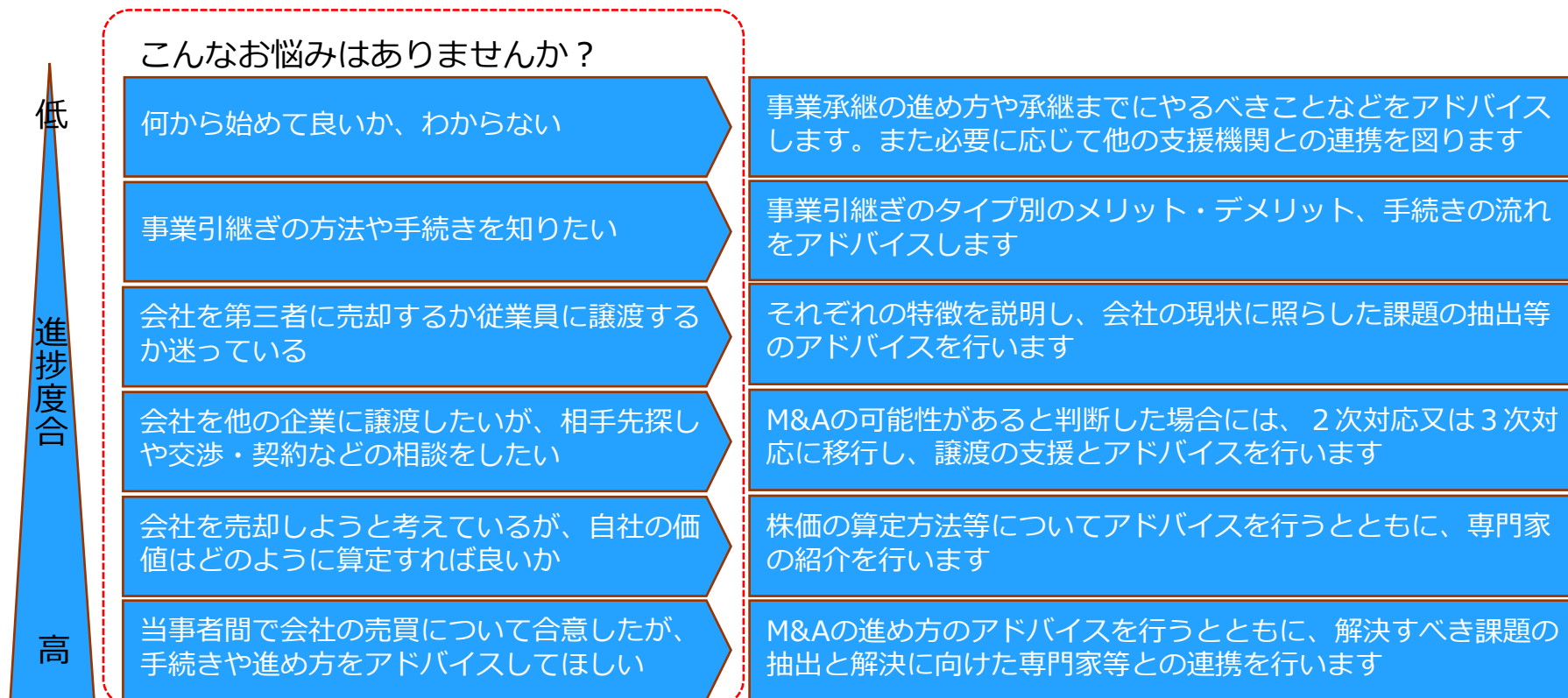
※支援機関の皆様には、中小機構やセンターと連携し、**事業承継計画（親族内）策定支援の実施**をご検討いただければと存じます。



4. 事業承継・引継ぎ支援センターの活動について

4-1. 事業承継・引継ぎ支援センターの活用

➤ 事業承継対策未着手でもM&A成約一步手前でもセンターが活用できます



- ✓ 国が運営する事業のため、利害関係のない中立な立場でアドバイス
- ✓ ご相談は秘密厳守、業務に精通した専門家が対応します
- ✓ ご相談は無料です（M&A仲介事業者や外部専門家に対する手数料は必要になります）

4-2. 富山県事業承継・引継ぎ支援センターの取組み事例

親族内承継

概要

事業承継企業：(株)島理研（富山市）

譲渡者：島勝郎

譲受者：島慶太郎（代表者次男）

譲渡方法：親族内承継（代表権移転、株式贈与）

承継時期：令和6年9月の代表権移転を予定

支援方法：専門家による事業承継計画策定支援

経緯

- ・株式会社島理研は1960年創業、理美容専用ハサミの販売、メンテナンスを主要サービスとし、全国の理美容品ディーラー、理美容室へ高品質なハサミを提供している。
- ・創業者である島勝郎氏の統括の下、60有余年に渡り理美容業界を支えてきた同社では、将来を見据えた事業承継の準備の必要性を感じながらも具体的に何から着手すべきかに悩んでいたところ、商工会議所の紹介により事業承継・引継ぎ支援センターの存在を知り相談に踏み出した。
- ・センターのエリアCO・SMが相談対応した結果、外部専門家の中小企業診断士が事業承継計画書を作成することとし、次男となる島慶太郎氏を後継者として事業承継に向けた課題を明確化するとともに、高額となることが予測される株式の移転・後継者の集約についても顧問税理士と連携しながら検討を進めることとなった。
- ・令和6年9月の代表権移転に向け、後継者育成、業務の引継ぎに現在計画的に取り組んでおり、株式の移転、集約についても特例事業承継税制の活用を視野に入れ対応を進めている。
- ・創業60有余年、常に刃物と共に歩んできた同社の確かな技術と日々の技術追求、研究開発への姿勢は次世代へと確実に引き継がれている。

事業承継・引継ぎ支援センターでの対応内容

- ①事業承継方法のアドバイス、②外部専門家と共に事業承継計画策定支援、③事業承継に向けた実施事項のスケジュール策定支援、④顧問税理士と連携した特例承継税制活用を視野に入れた株式の集中方法の検討支援



特許取得済みである同社の電動はさみ研磨機「トギラーク」は、プロ用シザーズの日常メンテナンスを高品質かつ簡易的に実施可能としている。



専用郵送ケースを用いたメンテナンスサービスの提供により、遠方であっても購入後5年間の無料研磨調整サービスを提供している。

4-3. 岐阜県事業承継・引継ぎ支援センターの取組み事例

第三者承継

事業引継ぎ概要

引継ぎ対象：ゴトウ金物店（下呂市） 土木・建設、林業などプロユースの資材・工具販売

譲渡者：ゴトウ金物店（後藤鋼似代表）

譲受者：(株)丸為（今井亨代表取締役社長）

譲渡方法：事業譲渡

引継ぎ期間：2022年10月～2023年2月（5か月）

支援方法：岐阜県事業承継・引継ぎ支援センターの個者支援（三次対応）



事業引継ぎまでの経緯

ゴトウ金物店は、創業90年の老舗金物店で、土木・建設資材、林業用工具など地域産業を支える商品を豊富にそろえ、地元で愛される店舗として経営を続けてきたが、後藤代表には後継者がなく高齢になり、廃業を決意した。そのことが地元で話題になり、常連客の一人だった(株)丸為の今井社長が「この店がなくなれば多くの業者が困る。それならば当社で事業を引き継ぎたい」と考え、地元の**萩原町商工会**を通じてセンターにゴトウ金物店の承継について支援を要請した。

センターのサブマネージャーが両者の間に入り、後藤さんに今井社長の思いを伝えます。最初は驚きと戸惑いを感じた後藤さんでしたが、今井社長の熱意に心を打たれ、(株)丸為への承継を決断し、2023年2月に事業譲渡契約書を締結した。

事業引継ぎ支援センターでの対応内容

今井社長からゴトウ金物店を承継したいとの相談を受け、サブマネージャーが両社の間に入り、両者の意思や条件を確認し合うなどの支援を行い、事業譲渡契約書の作成に結びつけた。



～ゴトウ金物店後藤代表の声～

契約の際に専門家が間に入ってくれたことで、自分の思いや条件をしっかり伝えることができました。一度は廃業をしようと思いましたが、次の世代へ店を引き継ぐことができ、本当に有難く感じています。

～(株)丸為今井社長の声～

今回のような公的な支援を受けられることは、相談にコストがかかることなく、中小企業にとっては大きな魅力です。また地域の情報に精通している県内の機関という点でも、安心してお願いできました。

4-4. 事業承継・引継ぎ支援センターの紹介動画

● 中小機構 事業承継・引継ぎポータルサイトより

社員のこと、事業のこと。事業承継を考え始めた日から、
経営者の胸には様々な想いが交錯するもの。
ここでは、その想いを大切にしながら事業承継・引継ぎを成功させた事例をご紹介します。

新着事例紹介



株式会社 いかわ発酵

技術と文化を次の世代へ
資本提携で繋がった地域振興の想い

第三者承継

動画を見る

詳しく見る



有限会社 I-Energy

お金よりも看板よりも大切なこと
地域への想いも継いだ事業承継

第三者承継

動画を見る

詳しく見る



有限会社よしだ商運

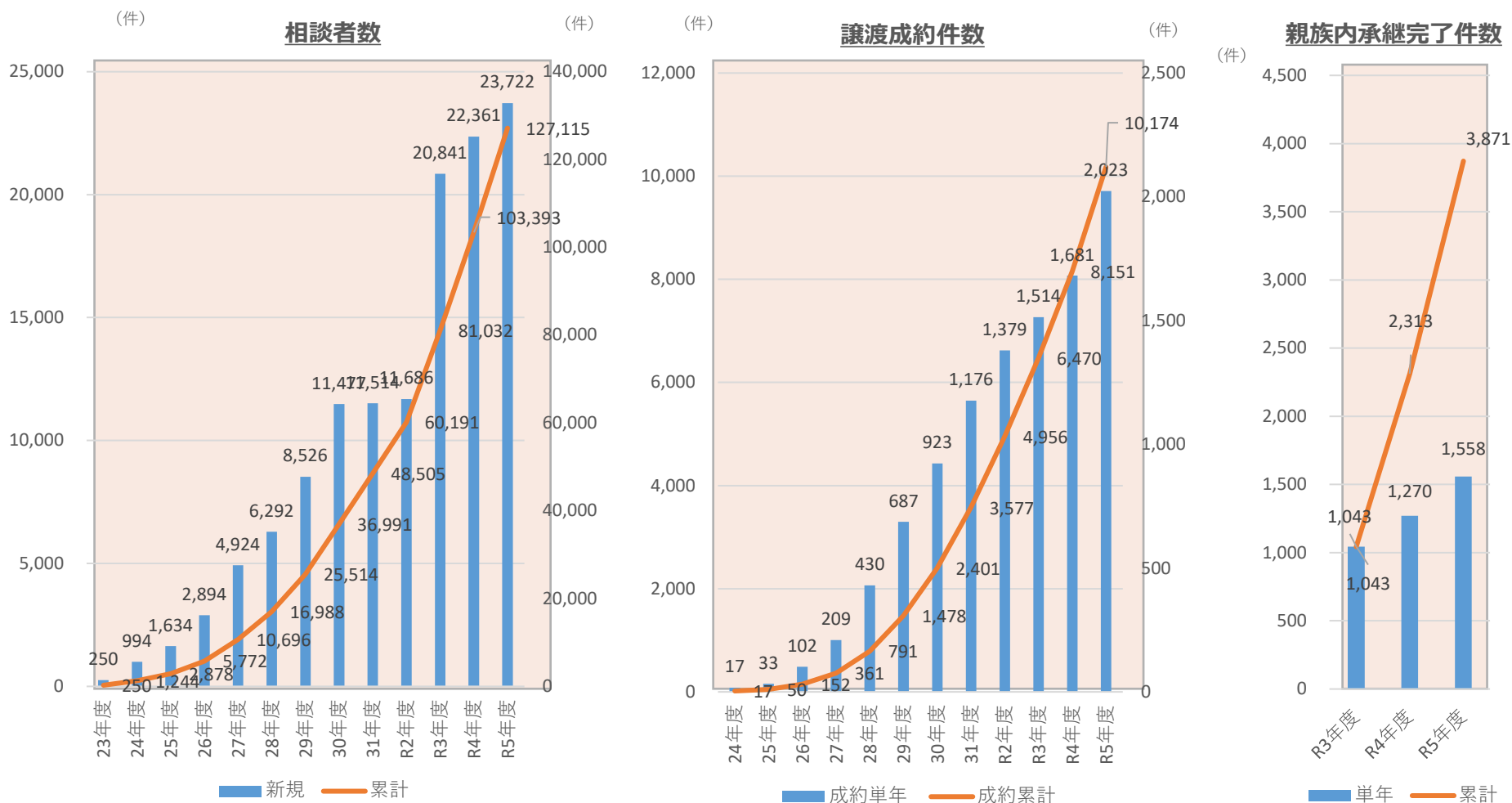
後継者不在の運送取次業
転勤を契機に後継者人材バンクに登録した
若手起業家への事業引継ぎを実現。

第三者承継

後継者人材バンク

4-5. 令和5年度事業承継・引継ぎ支援センター実績（相談・成約完了件数）

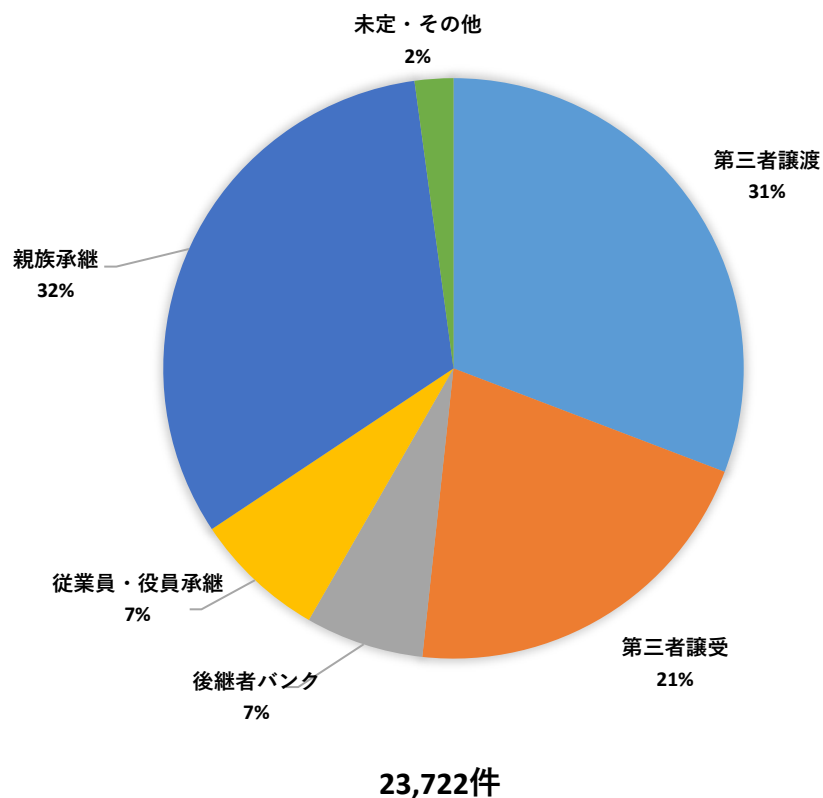
- 統合効果もあり新規相談件数は23,722件（前年比106.1%）となり、過去最高を更新
- 成約・完了件数は3,581件（うち譲渡成約2,023件・前年比120.3%、親族内承継完了1,558件）の実績



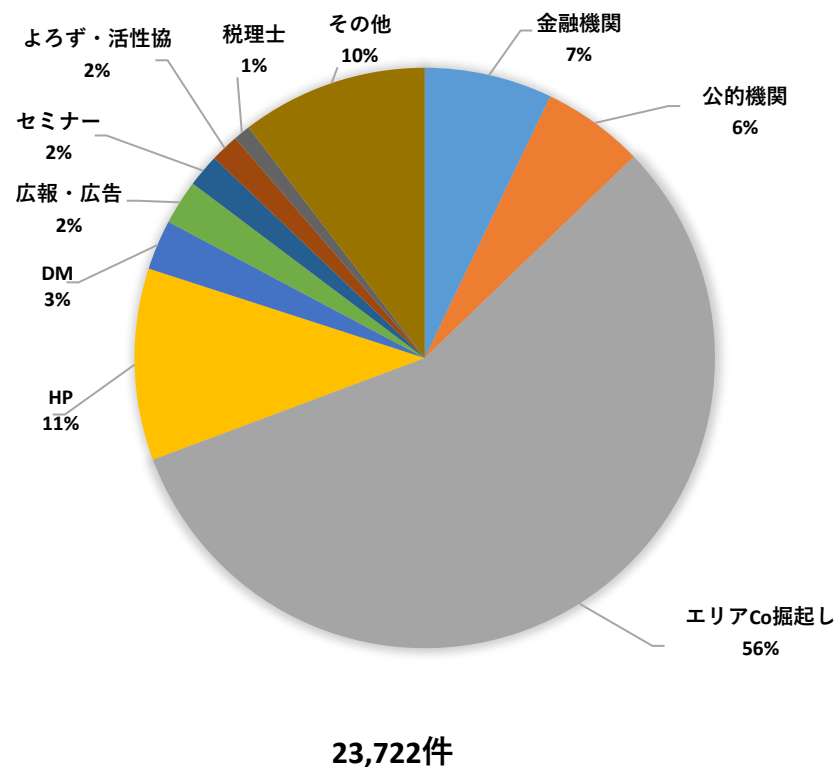
4-6. 令和5年度事業承継・引継ぎ支援センター実績（相談内容等）

- ✓ 相談内容では、第三者承継が52%、親族内承継が32%、役員・従業員承継が7%となった。
- ✓ 紹介ルートでは、ネットワーク（エリアCO掘起し）が56%とトップ。次いでHP11%、金融機関7%、商工団体（公的機関）6%となった。

相談内容（承継形態）



相談者の紹介ルート

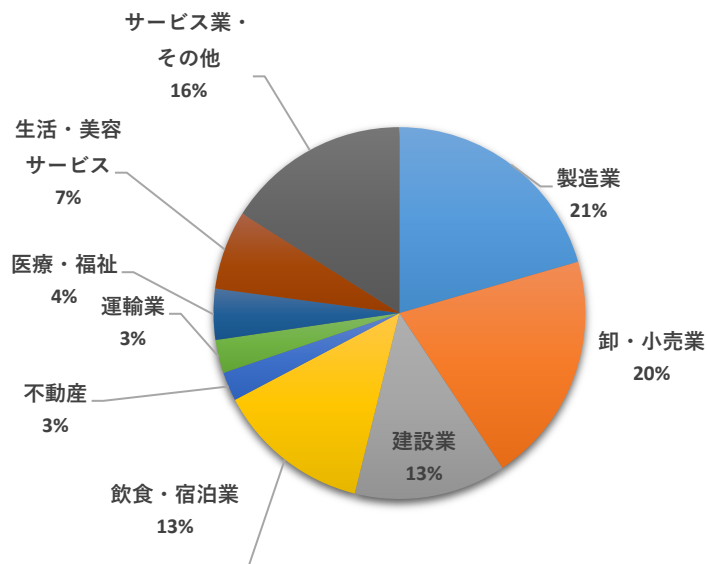


出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

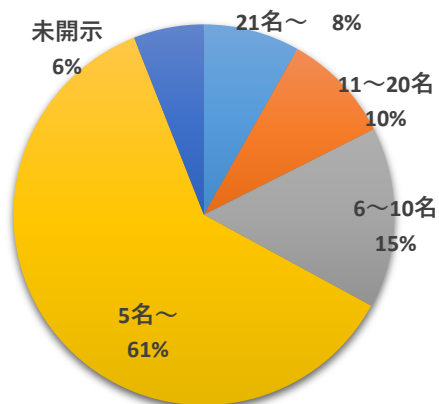
4-7. 令和5年度事業承継・引継ぎ支援センター実績（譲渡相談企業概要）

- ✓ 譲渡相談企業の業種については、製造業、卸小売業、建設業をはじめとして様々な業種の事業者からの相談を受けた。
- ✓ また、従業員数では、5名以下が全体の61%、売上高では、1億円未満が全体の67%を占めた。

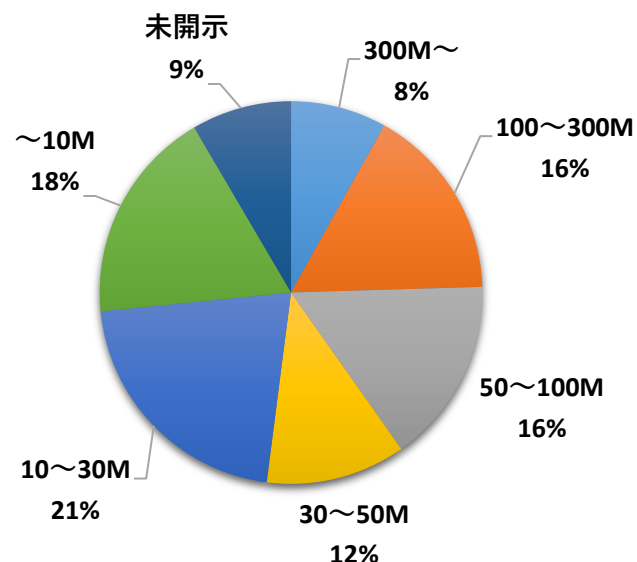
譲渡相談企業の業種



譲渡相談企業の従業員数



譲渡相談企業の規模（売上高）



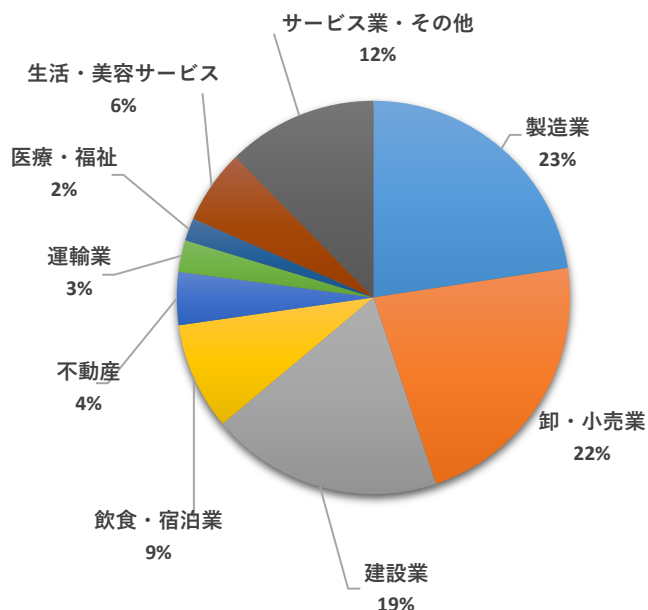
譲渡相談件数 = 8,950件

出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

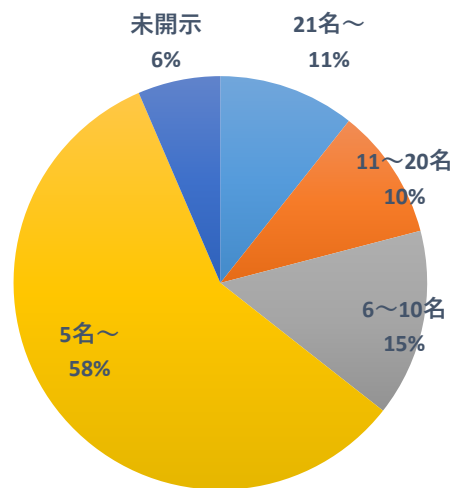
4-8. 令和5年度事業承継・引継ぎ支援センター実績（親族承継相談企業概要）

- ✓ 親族承継相談企業の業種は、製造業、卸・小売業、建設業の順だが、譲渡相談企業と比較すると、製造業、建設業、不動産業が多い。
- ✓ また、従業員数では、5名以下が全体の58%、売上高では、年商1億円以上の企業が全体の30%を占めた。（譲渡相談企業は24%）

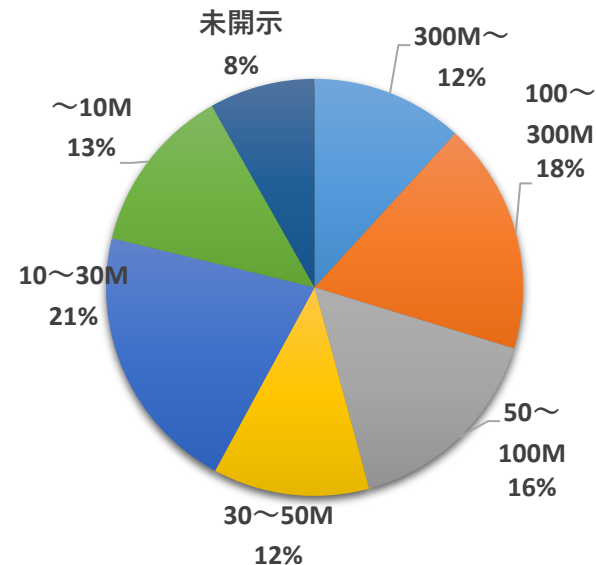
親族承継相談企業の業種



親族承継企業の従業員数



親族承継企業の規模（売上高）



親族承継相談件数 = 7,636件

出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

5. (ご参考) 自治体職員向け事業承継支援ハンドブック

事業承継支援ハンドブック（『惜しまれながら廃業』のないまちへ。）の発行

- 「事業承継支援にどのように取り組めば良いか」という自治体の課題に対して、事業承継支援の基礎知識、自治体が提供できる価値、担当者に求められる役割・スキル、連携する支援機関、自治体による先行的な取組み事例等を整理した、『自治体職員向け事業承継ハンドブック』を発行。支援着手手法に関する横展開を図る。



<掲載コンテンツ>

01. 事業承継の基礎知識
02. 事業承継支援において自治体が提供できる価値
03. 自治体に求められる役割とスキル
04. 多様な事業承継の方法
05. 事業承継をサポートするさまざまな機関・制度
06. 継ぐ人に対する事業承継支援
07. 東北地域の自治体による事業承継支援の状況
08. 東北地域の実証事業レポート
09. 全国の自治体関与型・事業承継支援の事例

惜しまれながら廃業のないまちへ。

地域に愛される飲食店が惜しまれながら閉店。後継者不在による温泉旅館の閉館。長年培われてきた伝統産業の技術継承問題。いわゆる「事業承継問題」ですが、特にここ数年は全国あちこちの自治体で起きているのが現実です。実際、全国の社長の平均年齢は60歳を超え、経営者の高齢化が一因となり、日本全国で毎年5万件前後の企業が休業しています。この喫緊の問題に対して、自治体は何ができるでしょうか。住民が誇る商品を作る企業や必要と考える産業が、自治体が把握しない間に、いつの間にか、そして住民に惜しまれながら廃業してってしまうまちで良いのでしょうか。自治体として、こうした企業や産業の事業承継支援に積極的に関与し、将来の地域住民に、地域の価値を承継していくことが求められているのではないのでしょうか。・・・

02. 事業承継支援において自治体が提供できる価値

02-1. 安心と信頼、地域のハブとしての役割

専門家で、なくていい

事業承継に関わる専門領域は広く、多くの専門家が事業承継に関わります。しかし、どの専門家も自治体の役割に代わることはできません。そして自治体職員が事業承継の専門家になる必要もありません。自治体職員には、地域に寄り添い、後継者問題を地域の問題として捉え、地域と事業者の事情にあわせて、適切な支援を行える支援機関・専門家へつなぎ、施策・制度を最大限に活用するハブとしての役割が求められます。事業承継に類似する地域問題に「空き家問題」があります。空き家問題も、かつては自治体が対処する問題ではなく、それぞれの家の問題として扱われてきました。都市部への人口の一極集中や少子高齢化が進み、地域に空き家が増えたことで地域・社会の問題になりました。そこで、自治体に関与し、「空き家バンク」や移住者とのマッチングによって問題解決に取り組んでいます。地域の名産や産業が、後継者がいないことにより地域から消失することは実際に起こり得ます。地方衰退の原因の根幹には、後継者不足が横たわっているのです。例えば、まちのふるさと納税の返礼品を担う事業者、観光業を支え



る事業者の後継者はいるのでしょうか？ひとつひとつの営みは小さくとも、それらが集積することで地域の産業を形成し、個性豊かな小規模事業者がキラリと光るまちの個性となっているという地域も多いはず。そのような事業者の多くは事業規模が小さいことから、M&Aでの承継機会を得ることが難しいかもしれませんが、継ぎたいと思う人はいるかもしれません。地域に必要とされる、大切な産業を維持、発展させ、魅力ある地域を持続していくことが、自治体が事業承継の支援を行う最大の目的です。「残したい」と思う仕事が多いまちは素敵なまちであるはず。残したいまちづくりをはじめましょう。

自治体に関与するメリット

①高い信頼

自治体に関与する最大のメリットはその信頼の高さです。

民間では把握の難しい事業承継に関する情報でも自治体が行うアンケートであれば、高確率で回答を得られる可能性があります。同様に自治体が窓口となって紹介する専門家であれば、事業者も安心して相談できるはず。

②地域連携

商工会や商工会議所が中心となり事業承継に取り組んでいる地域もありますが、商工事業者に限らず、様々な産業で後継者は不足しています。また、支援機関も多く、秘密保持の観点から情報共有が難しい場合もあります。自治体がハブとなり支援機関へ、情報の共有を図ることが効果的です。

③移住定住施策との連携

自治体で既に取り組んでいる創業支援や移住定住施策との連携により、事業承継問題を解決できる場合があります。そういった連携は自治体だからこそできる取り組みであるとともに地方創生の大きな可能性を秘めています。



Be a Great Small.

中小機構