経済産業省
中部経済産業局

事業承継・引継ぎ支援施策について

中部経済産業局　中小企業課

１．政策の方向性

労働供給制約社会における中堅・中小企業の「稼ぐ力」強化戦略（概要）

2026年6月24日 経済産業省公表

●労働供給制約社会では、人も中小企業も数よりも質であり、経済の供給力強化のため、「強い中小企業」を作る必要がある。現状維持ではなく、事業再構築・生産性向上・事業再編等に取り組む中堅・中小企業を徹底的に支援し、必要な連携と再編を促すことで、「稼ぐ力」の強化と賃上げの好循環を目指し、中小企業・小規模事業者の経営管理能力の高度化と経営改革を実現する。
●労働供給制約社会においては、賃上げは単なる分配政策ではなく、人材を惹き付け、生産性向上投資を促し、企業の行動変容を促進する「供給力強化政策」そのものであり、成長戦略の起点である。
●変化に挑む中堅・中小企業の17の戦略分野への投資やサプライチェーンへの参入を実現し、日本成長戦略や地域未来戦略に貢献する。

賃上げの促進

- 賃上げに関して、最低賃金を含む**地域別・業種別の詳細分析**の実施及び分析結果を実質賃金プラスとなるような賃上げ促進政策へ反映。また、**防衛的賃上げから脱却し、成長型賃上げ**を可能とする経営基盤を強化する経営リテラシーの向上
- 補助金について、**早期の賃上げに向けて足下の賃上げ状況も審査・評価を行う仕組みへの見直し**及び実質賃金プラスの定着に向けて**積極的に賃上げを行う中小企業を後押しするための賃上げ促進税制の見直しの検討**

価格転嫁・取引適正化の徹底

〇令和８年１月より施行された取適法・振興法を着実に執行する。
〇官公需や取適法の対象とならない民間取引を含め、価格転嫁・取引適正化を強化する。

→取適法・振興法の「現場への浸透」
- AI分析を活用した法執行強化
- 公取と連携した一層の周知徹底

→官公需における価格転嫁・取引適正化
- 「官公需における価格転嫁・取引適正化加速化プラン」の推進及びフォローアップの実施
- 受注側中小企業による国等・地方公共団体の取組状況の評価の拡充

→取適法対象外の取引への規制強化
- 独占禁止法上の告示の策定等とその遵守徹底、知的財産権等の適切な取引に関する指針策定

主に付加価値の増大に関する施策
付加価値の増大、労働投入量の最適化の双方に関する施策
主に労働投入量の最適化に関する施策

成長支援・成長投資・生産性向上

〇成長志向の強い中小企業への行動変容を促す支援策を強化するとともに、より多くの地域企業が成長志向に向かうメカニズムを構築する。
〇現場現業型でスピード感がありAI活用による成長余地の大きい地域の中小企業のAXを行い、抜本的な経営改革を実現するため、補助金や伴走支援に加え地域ネットワーク作りを行う。

→日本経済を担う成長志向企業創出のエコシステム構築
- 100億企業創出メカニズム強化のための、成長投資支援の強化や経営者ネットワークの全国展開等のソフトインフラ整備
- 成長志向の中小企業の裾野を広げる新たなメカニズム（①売上1～10億円の企業、②小規模事業者を対象）の構築
- 成長局面での資金需要に向けた、民間と保証協会の新たな責任共有の仕組の設計、公庫等によるリスクテイク機能を通じたリスクシェアの推進
- ローカル・ゼブラ育成のため、ステークホルダーとの連携体制の構築
- イノベーション、新事業進出、新製品サービス開発等の支援
- 創業時からの経営力向上（AIの活用等）、政策金融等の創業後の成長支援、これらを支える地域ごとの支援者ネットワークの構築推進

→持続的発展及び賃上げを目指す事業者への経営管理能力の高度化に向けた支援
- プッシュ型の働きかけ・経営計画等の策定を通じた経営リテラシー向上
- エッセンシャルサービス維持に向けた商工会・商工会議所等の体制構築

→ＡＸ・デジタル化
- 中小企業、経営やAIにも精通した人材、適切なAIサービス提供者、支援機関（金融機関・高専等）の地域ごとのネットワークを構築
- 中小企業の自主的な変革を後押しする生成AIツールの社会実装

→省力化の加速・業務改善
- 省力化投資の促進、生産性向上支援センターや省力化ナビの活用

Ｍ＆Ａ・事業承継等の事業再編

〇経営者交代や経営資源の集約等をを通じた成長を目指す経営改革を実現する。

→中小企業Ｍ＆Ａの環境整備
- 個人・機関双方での適正な規律を図るための資格制度創設
- 既存の支援機関登録制度を見直し、資格制度と併せて、法制化を目指す
- 地域における持続可能な事業承継支援体制の構築

→経営資源集約や親族内承継も含めた事業承継の円滑な実施
- 事業承継を契機として、生産性向上等に取り組む中小企業に対する措置等の検討

→早期の事業再生や再生M&A等による「成長型再生」の推進
- 経営悪化時の早期対応促進のため、モニタリング強化型特別保証の活用促進や、金融庁と連携した地域別での再生支援体制の構築等を通じた予兆管理・伴走支援の強化
- 再生M&Aの促進に向けた、当該実務に関するガイドラインの作成

経営改革等のための伴走支援体制の強化等

- 賃上げ等に向けたプッシュ型の働きかけ・伴走支援体制の強化及び自治体向け補助金・交付金を活用した伴走支援モデル事業創出

市場の健全化に向けた資格制度の創設

- 中小企業のＭ＆Ａ支援を行う個人の知識・スキル、倫理観を向上させる観点から、2025年に作成した「スキルマップ」を基に、下記の**中小Ｍ＆Ａ資格試験を中小企業庁が運営主体として実施予定（今年度からのスタートを予定）**。
- **中小Ｍ＆Ａ資格試験合格者の登録制度も併せて運用**予定。倫理規程遵守や定期的な講習受講等を要件とし、**登録者はデータベースに氏名公表**し、**倫理規程違反が認められる場合には氏名公表・取消し**等を想定。
- **有資格者によるM&A支援の品質確保**を通じた市場の健全化を図るとともに、これらの制度についての**法制化の検討**を行っていく。

中小Ｍ＆Ａ資格試験のイメージ	
中小Ｍ＆Ａ資格	中小M&Aにおける一連のプロセスの着実かつ円滑な実行に必要な知識（仲介者・FAにおける案件担当者として、依頼者の意向を把握し、財務・税務、法務の基礎的な知識をもって、M&Aプロセスを進める際に検討が必要な論点を見極め、士業専門家と連携できる水準を想定*1）を有し、ガイドラインおよびスキルマップに規定されている倫理・行動規範の内容を理解した上で、**仲介・FA業務における論点・課題について正しく判断し、対応**できる者。
試験科目	● **Ｍ＆Ａ実務**（中小M&A市場動向・中小企業政策を含む） ● **財務・税務** ● **法務**（民法、会社法、労働法、株式譲渡契約等） ● **倫理・行動規範**（中小Ｍ＆Ａガイドライン等）
難易度	● M&A実務を行っている者であれば、把握しておくことが期待される基本的な水準（一般的な社会人が一定期間の学習を行えば合格できる水準） ● 総得点の70～80%程度の得点率を合格基準とする想定 ※ 特定科目のみの得点による合格等を防ぐため、各科目の合格最低点を設けることを想定。倫理・行動規範の問題については、禁忌肢の設定も検討。
形式	● 設問数：60問程度 ● 試験実施方式：CBT形式にて120分での実施を想定

*1：仲介・FA業務は、各士業の独占業務（弁護士法第72条、税理士法第52条等）に抵触しないことを前提とする。

中小Ｍ＆Ａ資格の登録制度 案

① 登録要件

- 倫理規程の遵守
- 倫理規程に違反した場合の処分（氏名公表等）に同意すること
- 登録時の講習および定期的な講習の受講（1～2年ごと等を想定）

② 登録のメリット

- データベースにおいて倫理規程を遵守する資格保有者として氏名公表
- 資格証の交付

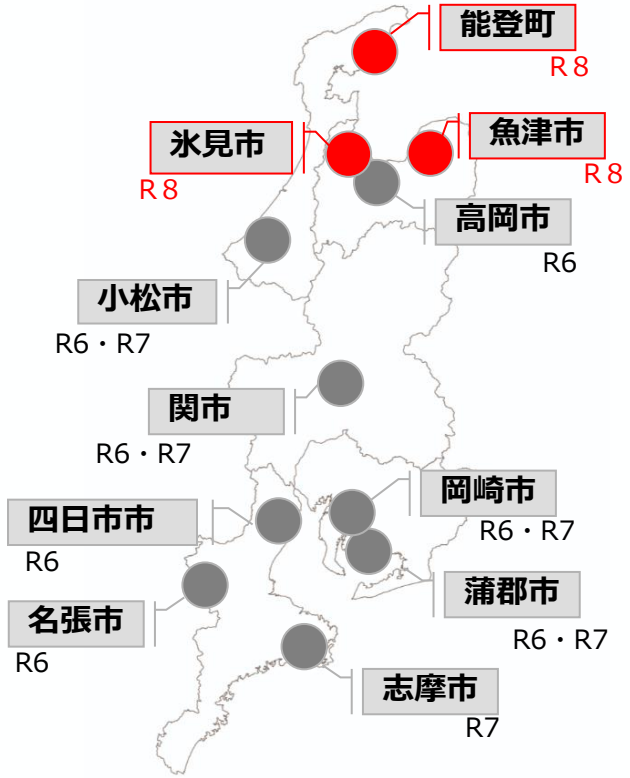
地域における支援体制の構築：自治体向け手引き・実証事業について

- 地域における支援体制の構築を進める上では、**域内外の関係機関を束ねる「ハブ機能」**や**事業者の事業承継の機運醸成に向けた「意識啓発機能」**といった役割の発揮が、自治体に期待される。
- 地域における事業承継に関する支援構築体制検討のため、**各経産局において実証事業**や**支援事例集等の成果物作成**に取り組んでいる。また、中小企業庁においては、**基礎自治体職員の方々向け**に**「地域特性をふまえた事業承継支援体制の構築に向けた手引き」**等を令和7年3月に公表。今後は、引き続き実証事業を行いながら、地域における持続可能な支援体制の構築により資する手引きとなるようアップデートを進めていく。

中小企業庁作成の手引き・事例集



令和６～８年度中部地域における自治体を中心とした自走可能な事業承継支援体制構築事業



支援メニュー

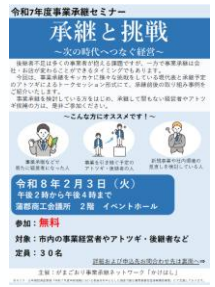
①アンケート・ヒアリング調査

②支援体制の検討・構築

③事業承継支援施策の実施

セミナー・個別相談会の開催

パンフレット制作







④事業承継支援のロードマップ作成

成長経営実現に向けた連続的なM&A実施のための重要ポイント

- PMIを含むＭ＆A実施のためのポイントを整理すべく、連続的なM&Aを実施した中小企業に対し、M&Aの目的やM&A前後の手続き・成果に関するアンケートやヒアリングを実施。M&Aに期待した成果が得られた企業とそうでない企業の回答を比較した。
- その結果、**成果を得られた企業は、以下のポイントを戦略的・組織的に実行している可能性があることが確認された**。
- これを踏まえ、**「連続的M&A実施のための重要ポイント」を整理し、実践的に取り組んでいる企業の事例集を合わせて作成**。M&Aを活用した成長経営を志向する中小企業に対する周知を行い、中小企業による連続的なM&Aに向けた取組を後押しする。

連続的なM&A実施のための重要ポイント

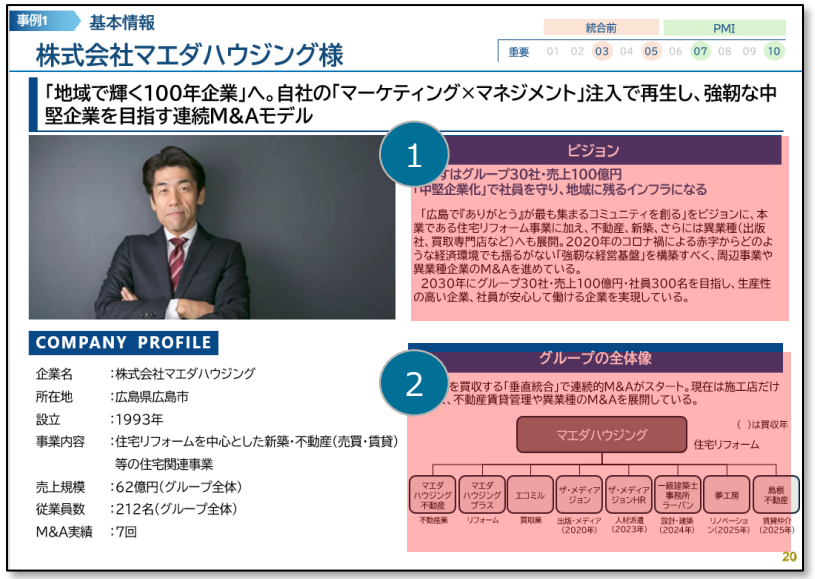
	論点	重要ポイント	
M&A前	どのような姿をM&Aで目指すのか？	**目指すべき方向性の明確化**	Ｍ＆Aを企業成長の手段と捉えるために、自社のビジョン・全社戦略と連動させたM&A戦略を策定している。
M&A前	どのようにM&A先を見つけるのか？	**探索の能動化・組織化**	案件を優先的に紹介してもらいやすくするために、自社がM&Aしたい企業像をM&A支援機関へ定期的に伝えている。
M&A前	どのようにM&A可否を判断するのか？	**選別・投資基準の設定**	複数の案件を限られた期間で選別するために、案件の検討可否基準と検討体制を整備している。
M&A後	どのように混乱を防ぐか？	**方針の即時決定**	PMIの初動を迅速化させるために、M&A直後の「1ヶ月以内」に主要方針を決定・現場に提示している。
M&A後		**心理的安全性の確保**	従業員の不安を払拭するために、社員面談の実施や処遇の改善を先行して行っている。
M&A後	どのように成果を出すか？	**PMIの型化**	誰が担当しても一定の成果が出るように、手順やツールが標準化・マニュアル化されている。
M&A後		**モニタリング・本社リソースの注入**	業績管理・業績向上のために、親会社と同じ基準の月次管理方法や親会社の「ブランド・集客力・販路」を注入している。 （注意：Ｍ＆Aの形態や買収・被買収企業の経営状況により異なり、必ずしも全企業に必要な要素とはなり得ない。）

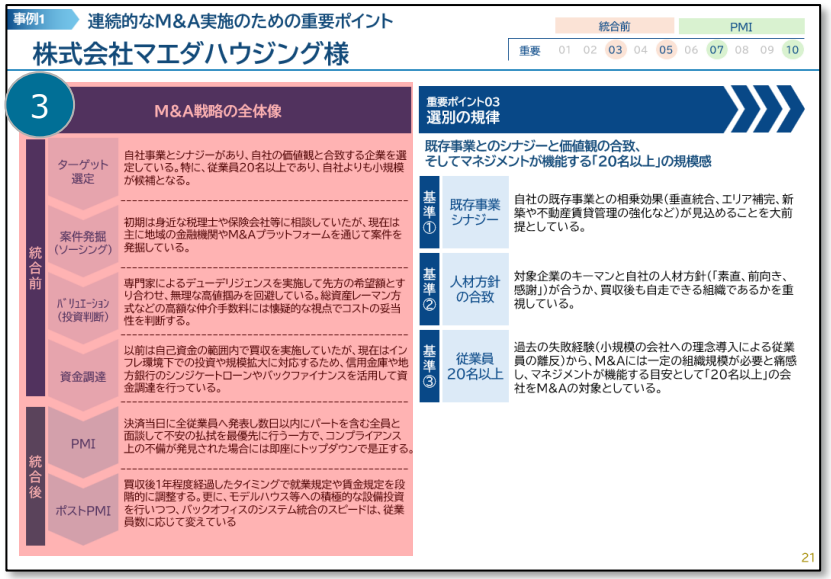
（出所）中小企業庁「中小企業における成長経営実現に向けた連続的Ｍ＆Ａ及びＰＭＩ成功要因調査事業」（2026年3月）より一部抜粋・修正

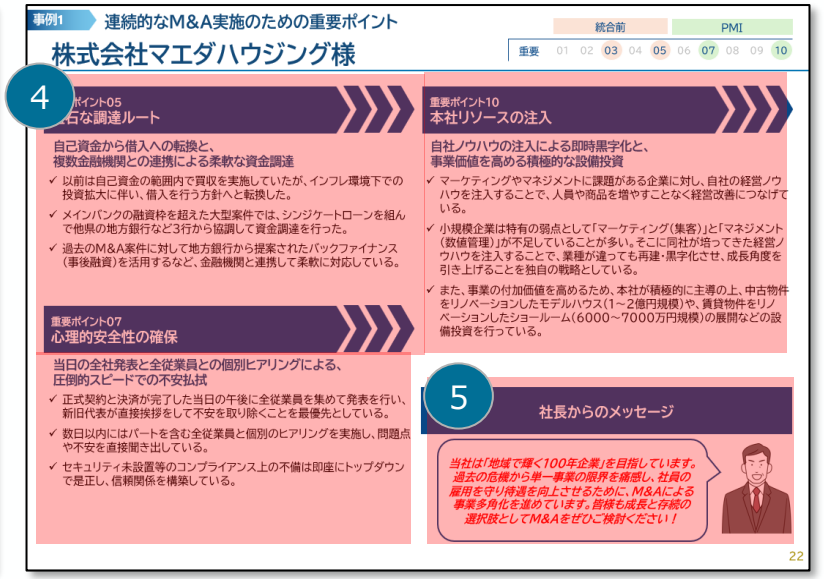
連続的M＆A企業事例集

- 連続的M&A実施企業の事例集を作成。各企業のビジョンに基づいたM&A戦略の全体像と、「連続的なM&A実施のための重要ポイント」に即した実践事例を紹介することで、今後複数回のM&Aに取り組む中小企業の参考となる知見を提供し、中小M&Aの推進を図る。

連続的M＆A企業事例集







1 **ビジョン**
M&Aに至った背景や、企業が目指す将来像・成長戦略のビジョンを記載

2 **グループの全体像**
M&Aによりグループインした企業の一覧を組織図形式で示し、各社の事業内容と買収年を記載

3 **M&A戦略の全体像**
「統合前」（ターゲット選定・案件発掘・バリュエーション・資金調達）と「統合後」（PMI・ポストPMI）に分けて、M&A戦略の全プロセスを一覧で記載

4 **重要ポイント**
当該事例で特にフォーカスする重要ポイントを取り上げ、M&A戦略との関連も含めてポイントの詳細な説明を記載

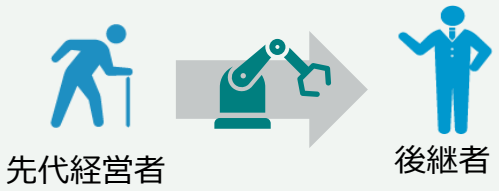
5 **社長からのメッセージ**
M&Aを実践してきた経営者自らの言葉で、M&Aの意義や他社へのアドバイスを記載

事業承継・Ｍ＆Ａ補助金の概要

● **①事業承継前の設備投資**、**②M&A時の専門家活用**、**③M&A後のPMIの実施**、**④廃業・再チャレンジの取組**を支援。

①事業承継促進枠

承継前の設備投資等にかかる費用を補助



５年以内に予定している
親族内承継、従業員承継が対象

補助率　：1/2、2/3
補助上限：800-１,000万円

【対象経費の例】
- 店舗改装工事費用
- 機械装置の調達費用

②専門家活用枠

Ｍ＆Ａにかかる専門家費用を補助



■買い手支援類型
補助率　：1/3･1/2、2/3
補助上限：600万円-800万円、
2,000万円※
※：100億企業要件を満たす場合

■売り手支援類型
補助率　：1/2、2/3
補助上限：600万円-800万円

■小規模売り手支援類型
補助率　：2/3
補助上限：450万円

【対象経費の例】
- M&A仲介業者やFAへの手数料等
- デューデリジェンスに係る専門家費用

③ＰＭＩ推進枠

Ｍ＆Ａ後のＰＭＩにかかる専門家費用や設備投資を補助



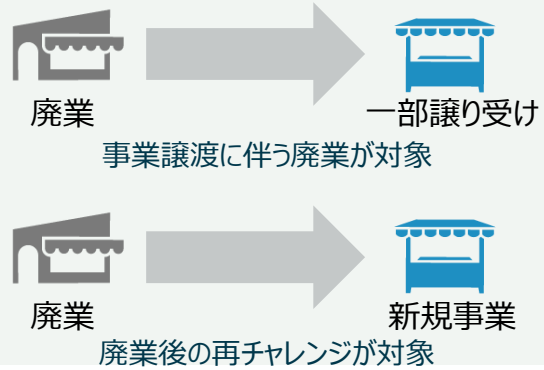
■ＰＭＩ専門家活用類型
補助率　：1/2
補助上限：150万円

■事業統合投資類型
補助率　：1/2、2/3※
補助上限：800-1,000万円
※：中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合

【対象経費の例】
- PMI専門家への委託費用
- 設備の規格統一など、事業統合に係る設備投資費用

④廃業・再チャレンジ枠

承継時に伴う廃業にかかる費用を補助



補助率　：1/2、2/3
補助上限：300万円

【対象経費の例】
- 廃業支援費、在庫処分費、解体費、現状回復費、土壌汚染調査費

事業承継税制の抜本見直し（相続税・贈与税）

- 事業承継税制の特例措置※は、**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。（※法人版：平成30年度抜本拡充、個人版：平成31年度新設）
- 本税制は**10年間限定（令和９年末まで）の時限的な措置**であり、**令和８年度与党税制改正大綱の記載を踏まえつつ、あり方を見直す。具体的には、事業承継を契機に「稼ぐ力」強化に取り組む中小企業等を後押しする措置へ抜本的に見直し・強化を行う。**

現行制度

法人版事業承継税制

	一般措置	特例措置 （時限措置）
猶予対象株式数	総株式数の最大2/3まで	上限なし
適用期限	なし	10年以内の贈与・相続等 （2027年12月31日まで） 2027年9月末までの計画申請が必要
猶予割合	贈与税　100% 相続税　80%	贈与税・相続税ともに 100%
承継方法	複数株主から 1名の後継者に 承継可能	複数株主から 最大3名の後継者に承継可能
雇用確保要件	承継後5年間 平均8割の雇用 維持が必要	未達成の場合でも 猶予継続可能に

個人版事業承継税制

	特例措置 （時限措置）
対象資産	事業を行うために必要な多様な事業用資産 ・土地・建物 （土地は400㎡、建物は800㎡まで） ・機械・器具備品 （例：工業機械、パワーショベル、診療機器等） ・車両・運搬具 ・生物（乳牛等、果樹等） ・無形償却資産（特許権等）等 
適用期限	10年以内の贈与・相続等 （2028年12月31日まで） 2028年9月末までの計画申請が必要
猶予割合	贈与税・相続税ともに 100%

要望内容

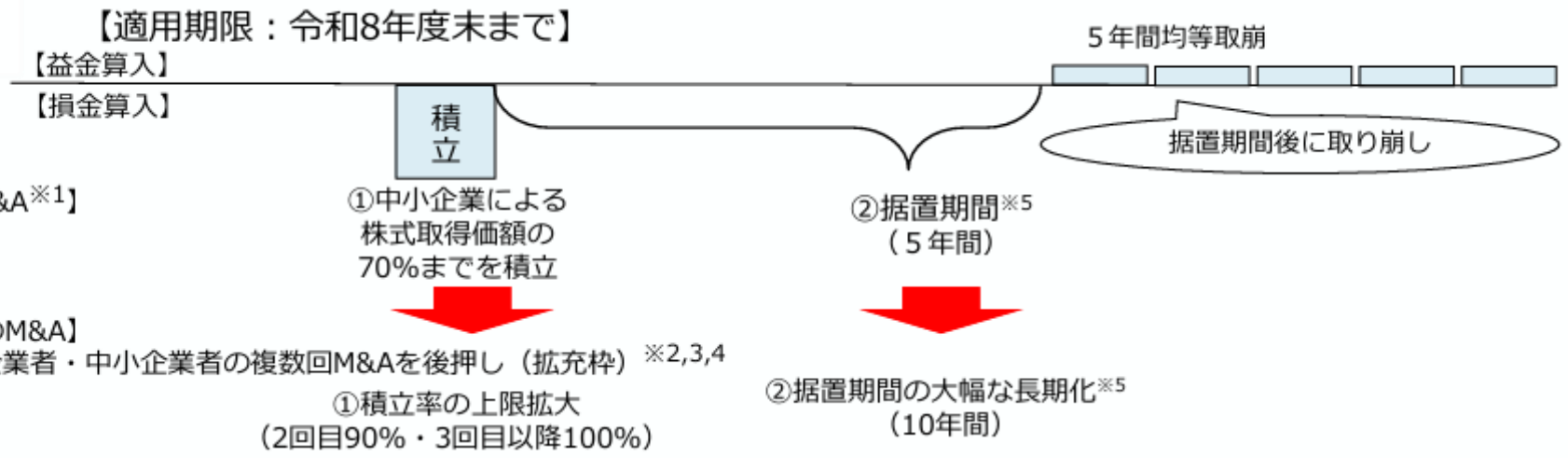
○事業承継を契機として経営改革を実現し、生産性向上等による「稼ぐ力」の強化に向けて主体的に取り組む中小企業・小規模事業者を後押しする措置へ、抜本的に見直し・強化する

中小企業事業再編投資損失準備金（中堅・中小グループ化税制）の延長等

（法人税・法人住民税・事業税）

- M&Aを実施した際、**株式取得価額の最大100%を準備金として積立て、損金算入できる制度。①経営力向上計画の認定を受けた中小企業は株式取得価額の70%以下（据置期間5年間）を、②特別事業再編計画の認定を受けた**中堅・中小企業は、**M&A2回目に90%、3回目以降に100%を（据置期間10年間）、それぞれ積立て可能とする措置。**
- Ｍ＆Ａを通じた事業再構築・事業再編による企業の成長・発展の実現に向け、本措置の**適用期限を３年間延長**するとともに、**Ｍ＆Ａ実務の実態に即した手続きとなるよう、計画認定に係る所要の見直し**を行う。

現行制度



※ １：経営力強化法に基づく経営力向上計画の認定を受けることが要件。具体的には、M&Aの基本合意後・最終合意前までに経営力向上計画（事業承継等事前調査の内容を記載して策定）の申請・主務大臣による認定を受ける必要がある。認定計画の内容に従って株式取得を実施した後、主務大臣に対して事業承継等を実施したこと及び事業承継事前調査の内容について報告し、確認書の交付を受けること。
※ ２：産業競争力強化法に基づく特別事業再編計画の認定を受けることが要件。具体的には、M&Aの基本合意後・最終合意前までに特別事業再編計画の申請・主務大臣による認定を受ける必要がある。特別事業再編計画は、企業者における新規取組を記載して策定すること。認定計画の内容に従って株式取得を実施した後、主務大臣に対してM&A等を実施したこと及び事前調査（デューデリジェンス）の内容について報告し、確認書の交付を受けること。
※ ３：拡充枠は過去５年以内にＭ＆Ａの実績が必要。
※ ４：中堅企業は２回目以降のＭ＆Ａから活用可能。
※ ５：簿外債務が発覚した等により、減損処理を行った場合や、取得した株式を売却した場合等には、準備金を取り崩す。

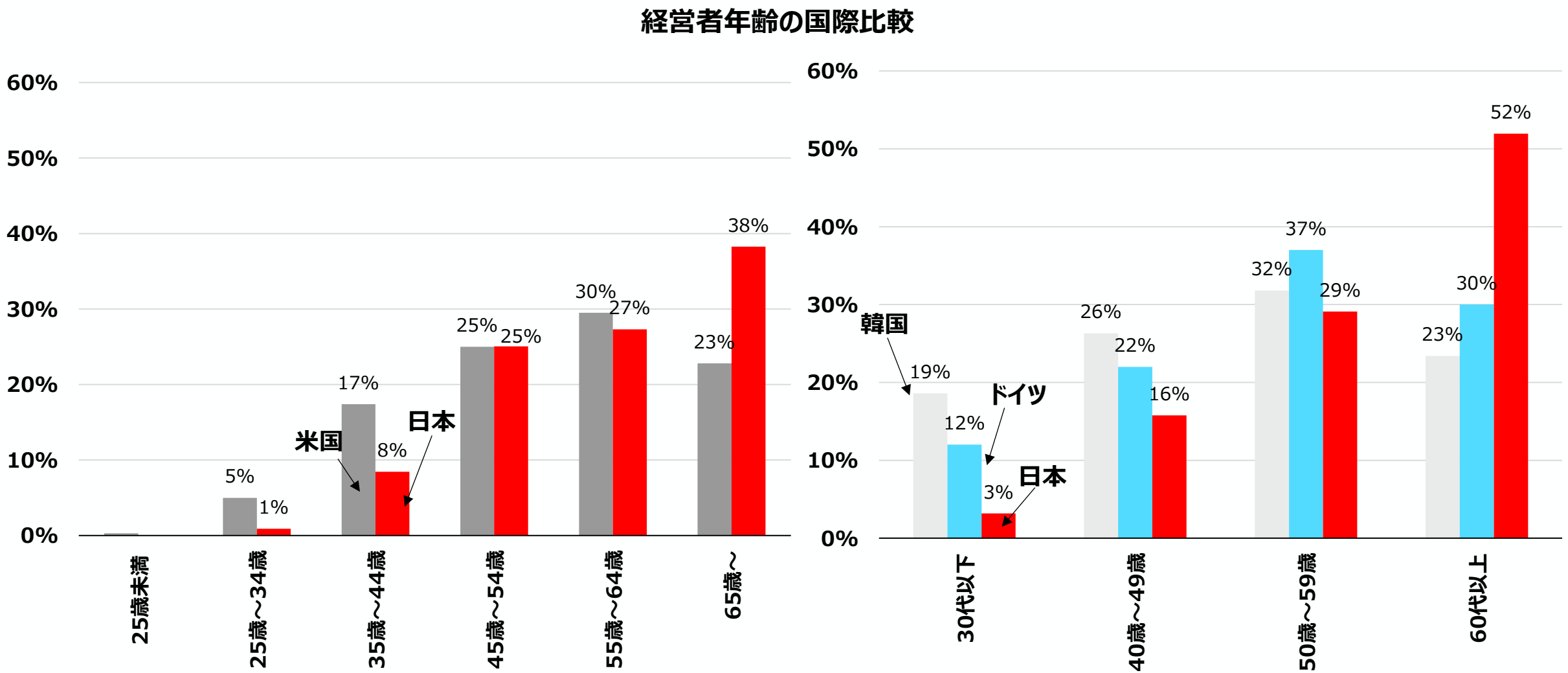
要望内容

- 適用期限を３年間延長する。
- 中小・中堅企業のＭ＆Ａ実務の実態に即した手続きとなるよう、計画認定に係る所要の見直しを行う。

２．アトツギ支援

経営者年齢の国際比較

- 日本は、米国、ドイツ、韓国と比較して、**50代以下の割合が他国と比較して、依然と低く、60代以上の割合が高い状況**。

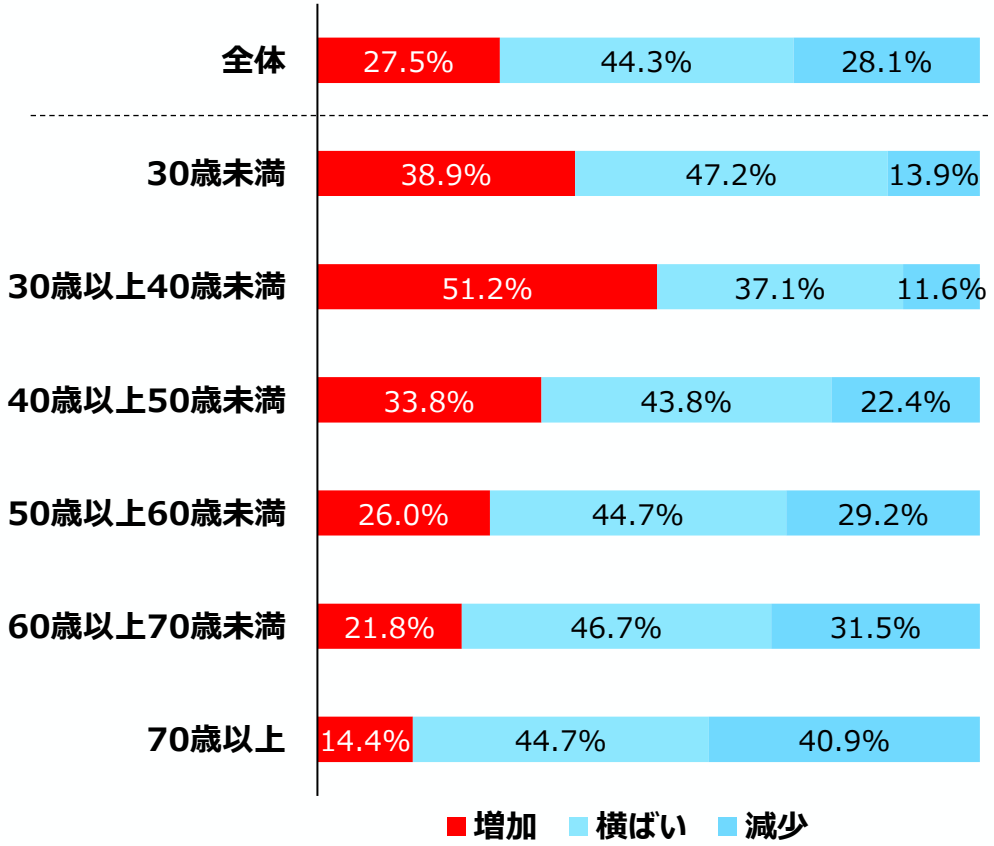


（注）　日本、ドイツは2023年、韓国は2022年、米国は2021年のデータ。
（出所）2024年版中小企業白書（元データは帝国データバンク）、United States Census Bureau ”ABS - Characteristics of Business Owners: 2022 Tables （Employer Businesses）”、KfW ”Status report on SME succession 2023”、Statistics Korea ”Preliminary Results of the 2022 Census on Establishments” を基に作成

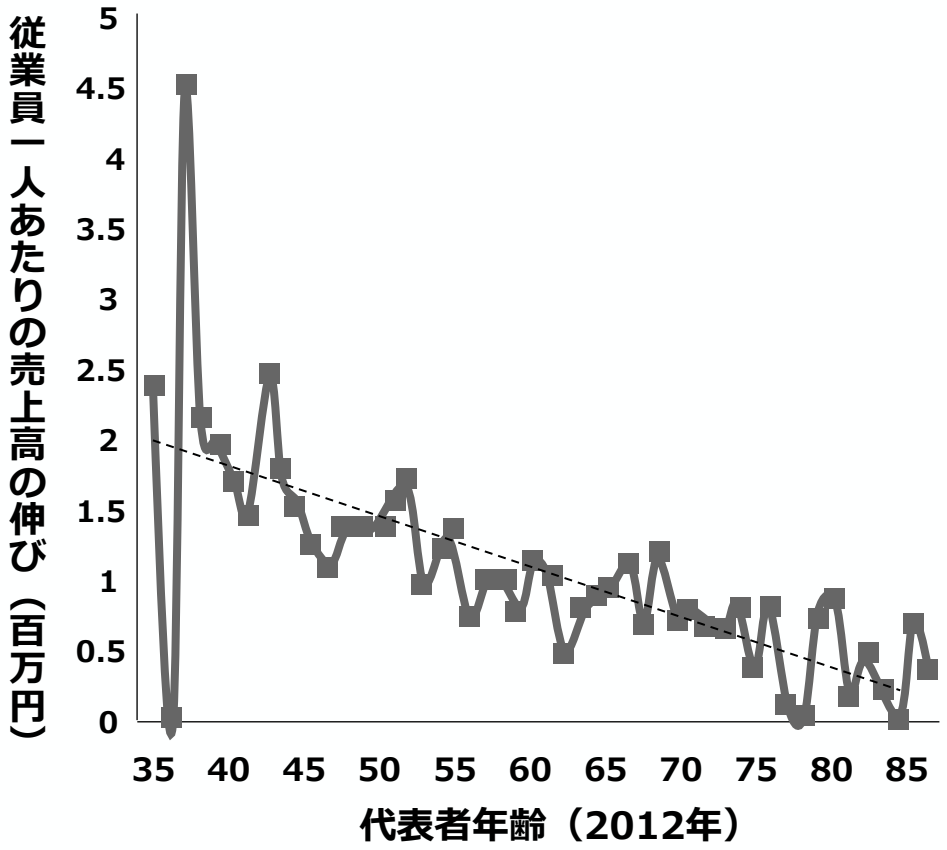
経営者年齢と売上高の変化

- 経営者年齢と売上高の関係を分析すると、あくまで傾向ではあるが**経営者年齢が若いほど、売上高の伸びが大きくなる傾向**にある。

経営者年齢層別の売上高の変化



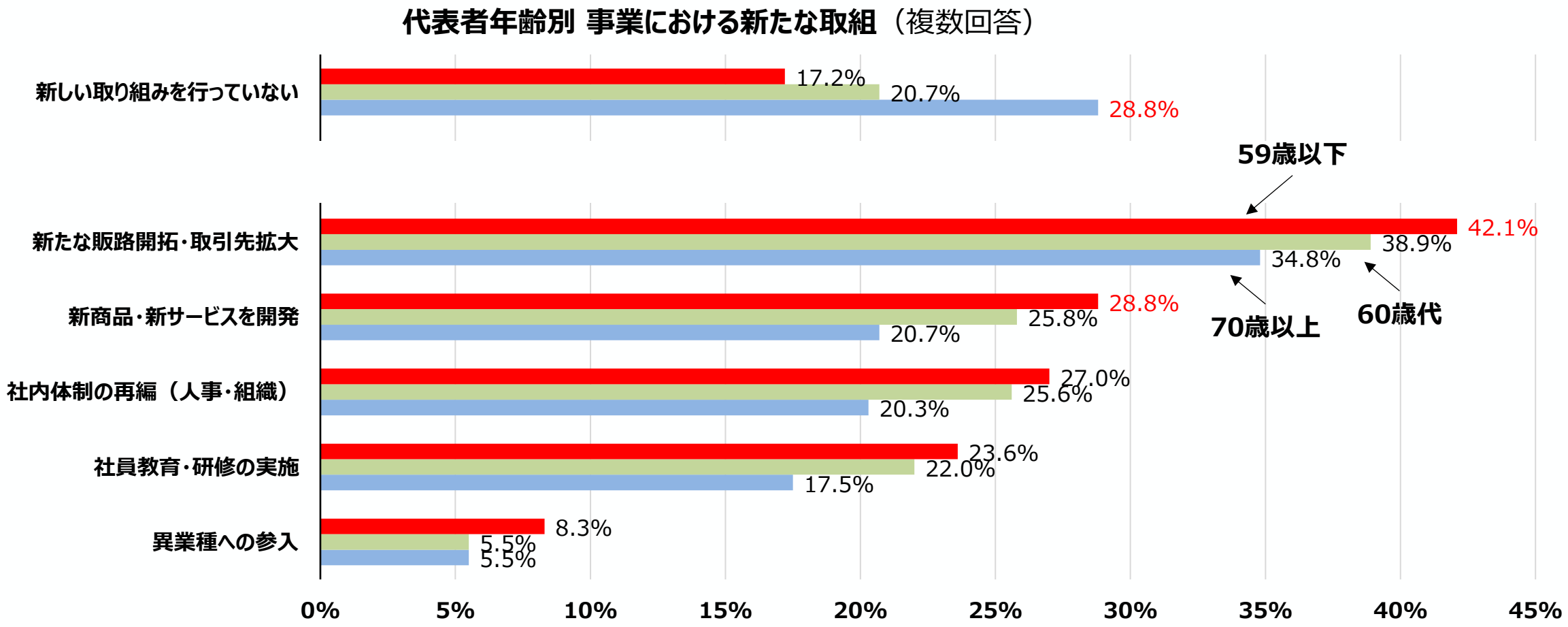
代表者年齢と売上高増加の関係



（注） 右図： 2012年時点での経営者年齢別の2012年～2017年までの従業員一人当たり売上高の伸び率の中央値をプロットしたもの。
（出所）「平成28年度中小企業庁委託調査、」、帝国データバンク「経営者の特徴を企業は反映するか？～年齢と資本集約性の意外な関係～」（2018年11月1日）を基に作成。

経営者年齢と新たな取組を実施する企業割合の関係

- 新たな取組を行っていない企業は、70歳以上の経営者の企業が28.8%と最も高い。
- これに対し、**若い経営者の企業ほど、新たな販路開拓・取引先拡大**（42.1%）や、**新商品・サービスの開発**（28.8%）など、**新たな取組を行う傾向**にある。

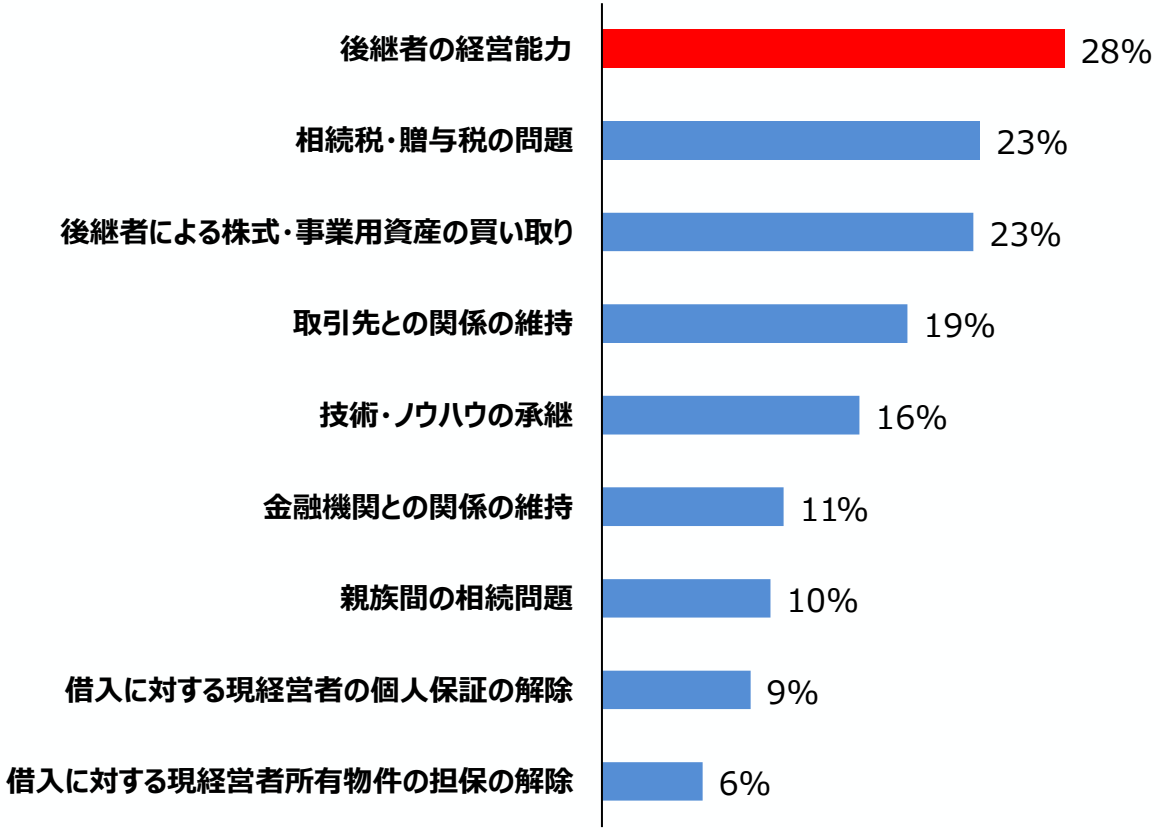


（注） 2023年7月14日-８月10日にかけて、各商工会議所書簡の会員企業に対して実施したアンケート調査の結果（4,062社が回答）。
（出所）日本商工会議所「事業承継に関する実態アンケート」（2024年3月22日公表）を基に事務局にて作成。

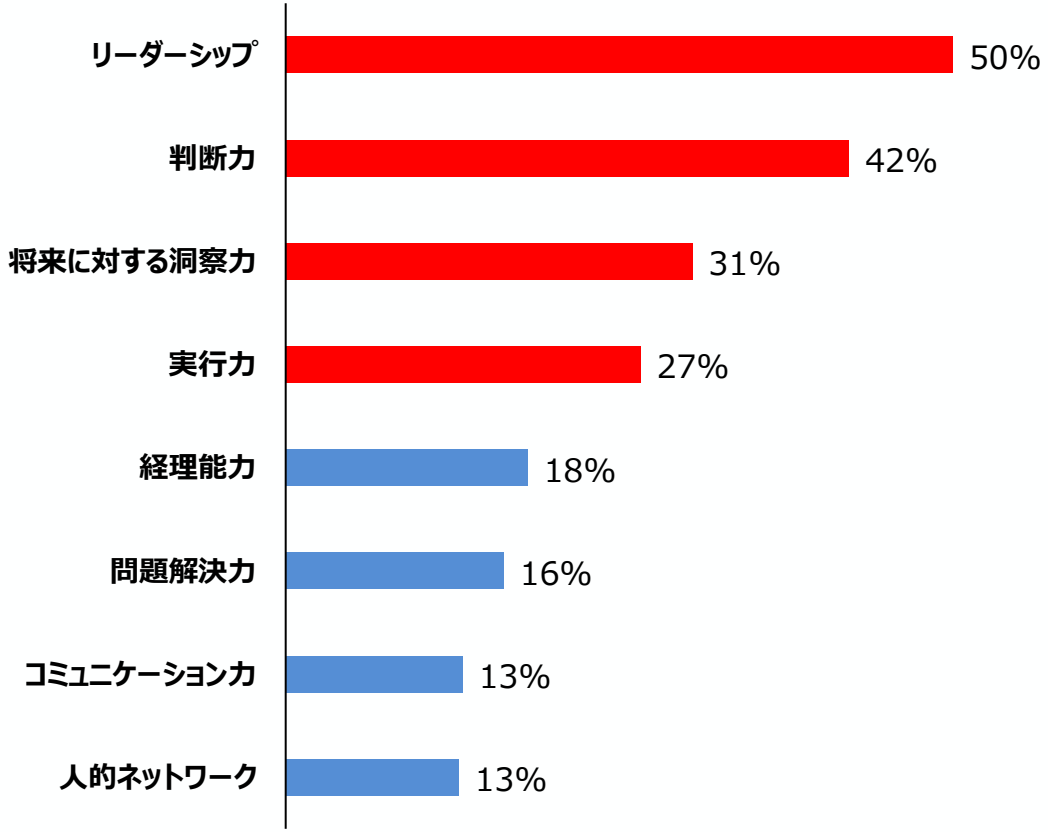
後継者に求められる能力

- 中小企業の現経営者にとって、**事業承継するうえで最も不安に感じること・課題に感じることは、後継者の経営能力**。
- また、現経営者から後継者に求める能力は、「**リーダーシップ**」や「**判断力**」、「**将来に対する洞察力**」、「**実行力**」などであり、**実践的な取り組みの中で磨かれる能力**が求められている。

事業承継を行う上での不安・課題



現経営者から見る後継者に求める能力

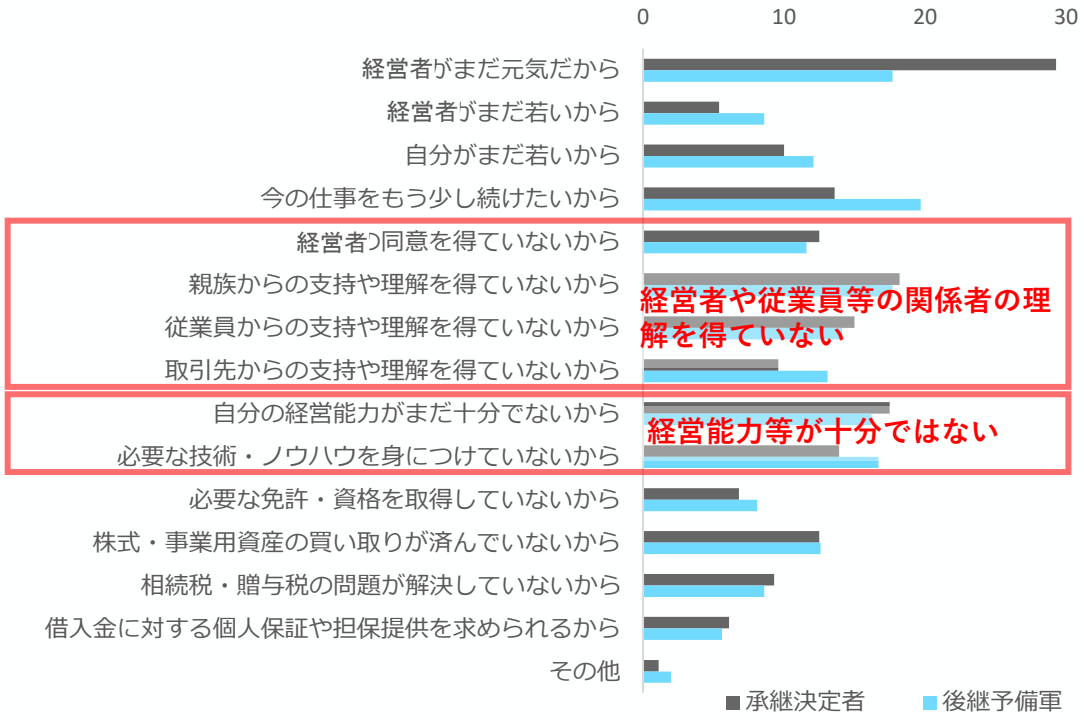


（注）　2023年1月に中小企業に対して実施した回答数：313者
（出所）日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査（2023年調査）結果」を基に作成。

後継者の事業承継における課題

- 後継者は**社内外からの評価される機会が少なく、親（現経営者）や従業員から、後継者の新たな取組が十分に評価されていない**。
- 支援機関等は、現経営者向けの支援に主眼が置かれており、新規事業について**後継者が相談する先がない**。
- 後継者たちが自らの課題を解決するにあたって、**相談・切磋琢磨できる相手が不足**しており、**孤立**している。

後継者がまだ承継できない理由（複数回答）



【資料】日本政策金融公庫総合研究所「子どもの事業承継意欲に関する調査」（2021年）再編加工

― 後継者の生声 ―

新規事業について、経営者や従業員に話すような機会がなく、なかなか理解して貰えない。

家業のある地方に戻ってきたものの知り合いもおらず、誰に何を相談すればいいかわからない。

先輩経営者からのアドバイスが非常に有効だったのでそういう場が欲しい。

商工会青年部は祭りの準備や飲み会で想いを語る場が中心。**事業の悩みや課題を打ち明けられる場が欲しい。**

令和８年度の後継者支援ネットワーク事業の全体像

- アトツギ甲子園の民間自走化に向けた動きを加速させていくとともに、アトツギ甲子園地域アンバサダーによる**支援機関と連携したワークショップ・セミナーの実施**、令和6年度に実施した後継者と支援機関を一堂に会する**アトツギサマーキャンプ**の復活、そして、新たに**アトツギウィーク**を新設し、成長志向のアトツギの機運醸成を行う。
- **各地方経済産業局**では、**地域支援機関と共同で後継者育成プログラムやネットワーク構築イベント**、地域の後継者支援の機運醸成に向けた**短期集中型のプログラム、セミナー**等を実施し、持続的な後継者支援の動きを創出し、第７回「アトツギ甲子園」に繋げる。

9月頃 → 9月～2月 → 2月最終週

アトツギ向け

支援機関向け

後継者・支援機関対象 アトツギサマーキャンプ

- ✓ 令和６年度に後継者支援の増加のきっかけとなったプログラムを復活
- ✓ 後継者向け、支援機関向けセッションをそれぞれ用意する1泊2日間の集中プログラム





アトツギ甲子園地域アンバサダー

✓ 支援機関、スポンサーと連携したアトツギ向けワークショップの実施

昨年度実績

自治体首長訪問数	支援機関訪問数	メディア掲載数
26 件	130 件	27 件

イベント開催数	イベント登壇&PR数
88 件	180 件

- アトツギの掘り起こし、ネットワーク作り
- 地域コミュニティ形成、地域全体の機運醸成のきっかけに

Act Meetup

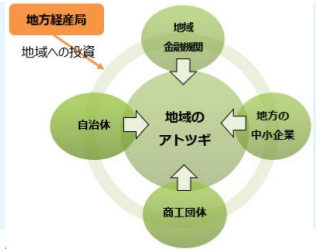
✓ アンバサダー、支援機関、アトツギとの地域コミュニティイベント

Act Basic

✓ アトツギが家業変革に必要なイノベーションを学ぶオンライン講座

各地方経済産業局事業

✓ 後継者育成支援プログラムの一部補助
✓ 地域における後継者支援の機運醸成に向けた短期集中型プログラム、セミナーの実施



『アトツギウィーク』

✓ アトツギ甲子園決勝大会実施予定の**2月最終週を「アトツギウィーク」とし、官民連携で、アトツギの機運醸成を加速化**
✓ 連携予定事業者：東京都、Takibi&Co.Fes.Tokyo　等

『アトツギ甲子園』

後継者による アトツギ甲子園 BUSINESS PITCH

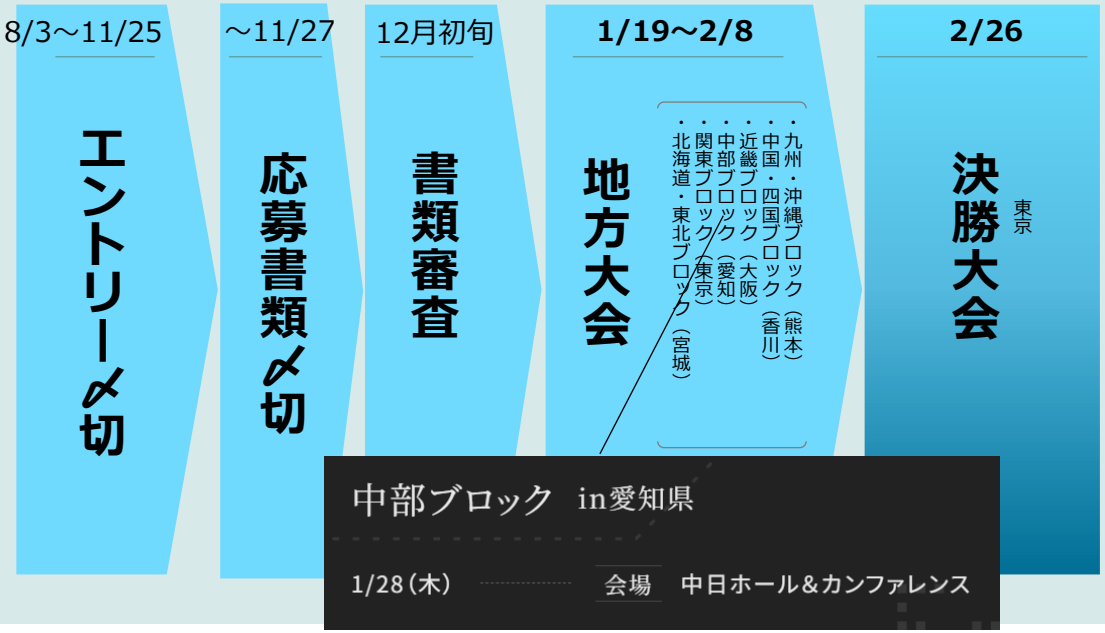
「アトツギ甲子園」概要

- 「アトツギ甲子園」は、早期の事業承継と事業承継を契機とした成長を促進する観点から、39歳以下の中小企業の後継予定者を対象に、**既存の経営資源等を活かした新規事業のビジネスプランを競うピッチコンテスト**。令和2年度より実施。
- **書類審査の通過者による地方大会を６ブロック（北海道・東北、関東、中部、近畿、中国・四国、九州・沖縄）で開催**。**各地方大会を勝ち抜いた18名による決勝大会**において、**経済産業大臣賞、中小企業庁長官賞等を授与。**
- ファイナリスト等はメディアへの露出も多く、**取引先増、事業拡大**、**社内外における既存の経営資源を活かした新規事業への理解向上、事業推進への好影響**にもつながっている。アトツギ甲子園エントリーや出場が、**現経営者との承継に向けた踏み込んだ話し合いや事業化に向けた具体的な調整が進むきっかけ**に。

概要

- エントリー資格は39歳以下の中小企業・小規模事業者の後継予定者
- 地方大会、決勝大会のピッチは４分間のプレゼンテーション
- 地方予選大会、決勝大会は学識経験者、VC、アトツギ経営者等の有識者が審査
- 地方大会では各ブロックから決勝大会に進む３名を選出
- 決勝大会に進んだ合計18名から経済産業大臣賞、中小企業庁長官賞等を授与

第7回　大会日程



決勝大会　表彰

- 経済産業大臣賞
- ベストサポーター賞
  ※経済産業大臣賞受賞者をサポートした支援者への授与を予定
- 中小企業庁長官賞
- イノベーション・環境局長賞
- 優秀賞
- 企業特別賞

アトツギ甲子園地域アンバサダー

- エントリー対象者の発掘と地域のアトツギコミュニティづくりを担う制度
- 47都道府県に原則1名を任命。
- **自治体・金融機関等を巻き込んだイベントの開催**、**自治体への表敬訪問等を実施**し、支援機関への機運醸成を行ったほか、アトツギ甲子園のエントリー者の掘り起こしにも寄与し、**過去最多のエントリー者数に貢献**した。

愛知県



株式会社ナカムラ
（名古屋市）

岐阜県



株式会社艶金
（大垣市）

三重県



川野真珠養殖
(株式会社うみらぼ)
（志摩市）

富山県



大征工業株式会社
（高岡市）

石川県



ダイエー株式会社
（小松市）

出典：アトツギ甲子園HP

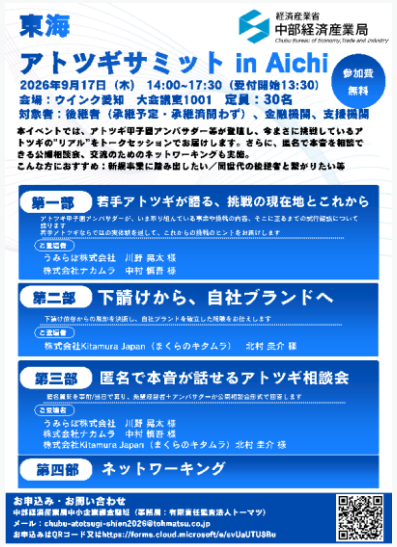
令和8年度中部地域におけるアトツギ支援ネットワーク構築促進事業

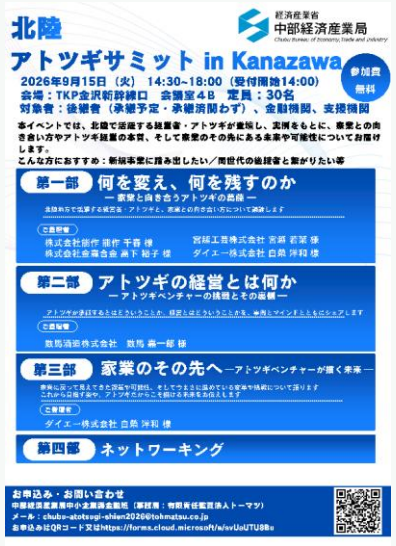
9月 → 10月 → 11月 → 12月 → 1月 → 2月

エントリー開始（8/3）　エントリー締め切り（11/25）　中部ブロック予選大会（1/28）　全国決勝大会（2/26）

①アトツギサミット（9/17東海･9/15北陸）

- ✓ 中部地方のアトツギや若手経営者によるトークセッション等を実施。
- ✓ **事業承継や新規事業への挑戦、アトツギならではの課題・経験**を共有。





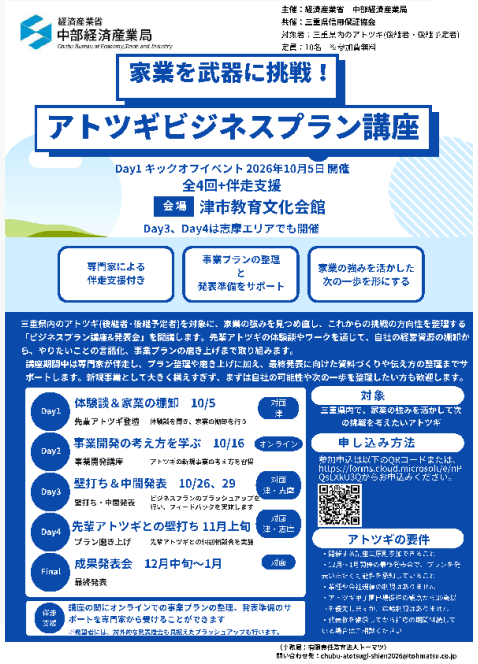
②アトツギビジネスプラン講座（10月～11月三重）

- ✓ 三重県内のアトツギを対象に、**自社の強み・経営資源を棚卸しし、新規事業のアイデアを事業プランへ具体化する**連続講座。
- ✓ 専門家による伴走のもと、事業アイデアのブラッシュアップから発表までを支援。
- ✓ 講座の成果発表として

<u>ピッチイベントを開催</u>予定。

（12月中旬～１月）

金融機関・支援機関等を含め、聴講者を広く募集します。詳細は今後、中部経済産業局HPにてご案内いたします。



③アトツギ座談会（2月）

- ✓ 地域のアトツギが集まり、**事業承継や新規事業に関する経験・課題を共有する交流イベント**を開催予定。
- ✓ アトツギ同士に加え、支援機関等との**地域内ネットワーク形成**を促進させる。