

成熟期の支援

承継・M&A

ネットワークによる事業承継・M&A支援

- 事業承継ネットワーク構築事業 <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html>
- 事業引継ぎ支援センター <http://shoukei.smrj.go.jp/address.html>

計画的な事業承継準備支援

- 事業承継税制 <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html>
- 事業承継ガイドライン <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2016/161205shoukei1.pdf>
- 事業承継補助金 <http://sogyo-shokei.jp/>

人材不足対応支援

- 地域中小企業人材確保支援等事業 <https://www.chusho-jinzaibank.jp/>
- 中小企業・小規模事業者  
人手不足対応ガイドライン <http://www.meti.go.jp/press/2016/03/20170314006/20170314006-9.pdf>

企業の経営力強化・生産性向上支援

- 中小企業等経営強化法による支援 <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyoka/>
- サービス等生産性向上IT導入  
支援事業(IT導入補助金) <https://www.it-hojo.jp/>

起業後の成長タイプ・成長段階に応じた支援

- 創業・事業承継補助金 <http://sogyo-shokei.jp/>
- 産業競争力強化法に基づく創業支援 <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/chiiiki/>
- 新創業融資制度 [https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/04\\_shinsogyo\\_m.html](https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/04_shinsogyo_m.html)

起業に対する関心を高める取組

- 潜在的創業者掘り起こし事業  
(創業スクール認定事業) <https://www.pasona.co.jp/pr/sougyou/2017/>

成長期の支援

新事業展開

幼年期の支援

起業・創業

# 中小企業のライフサイクル

## 次世代への継承



各施策に関するお問い合わせは  
上記WEBサイトへ

2017年版  
中小企業白書・小規模企業白書

<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/index.html>



成熟期

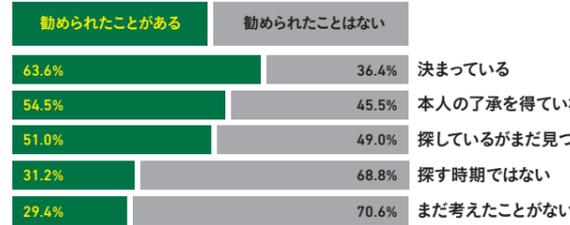
承継・M&A

ネットワークによる事業承継・M&A支援

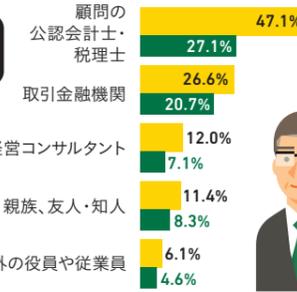
注目ポイント

計画的な事業承継の準備

事業承継の準備を勧められた割合 (後継者選定状況別)

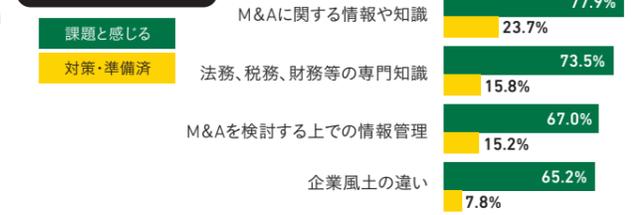


事業承継を勧められた相手 (後継者の資金力への対応状況別)



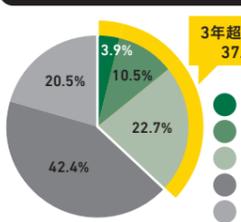
「早めの承継準備には日頃から接触機会の多い相手からのアドバイスが決め手」

M&Aに関する課題と対策・準備状況

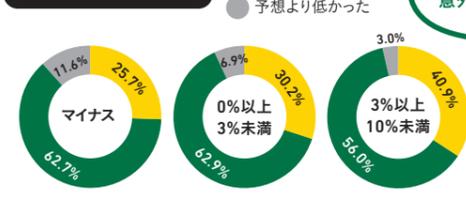


周囲の勧めが事業承継の準備を促進。M&Aも含め、中小企業の多様な承継ニーズに対応するため、支援機関や金融機関が連携したきめ細かな支援が重要。

後継者の選定を始めてから了承を得るまでにかかった時間

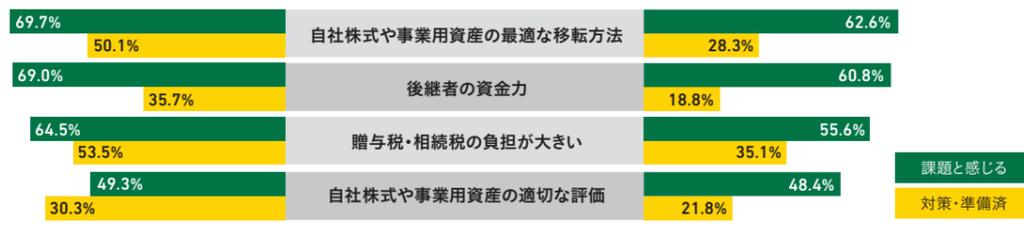


自社株式評価額の印象 (売上高経常利益率別)



「赤字でも事業承継には意外とお金がかかる」

後継者が親族内 / 資産の引継ぎの課題と対策・準備状況 / 後継者が親族外



後継者の確保には多くの時間が必要であり、資産の引き継ぎには多くの課題がある。後継者が親族外の場合ほど、早期・計画的な準備が必要。

成長期

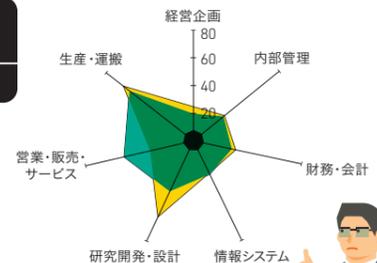
新事業展開

人材不足への対応

注目ポイント

新事業への挑戦

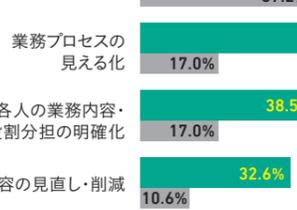
中核人材不足の状況 (業種別・業務領域別)



業務の合理化・標準化の取組 (多様な人材の活用状況別)

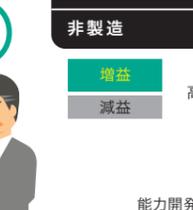


5Sの徹底 (業務プロセスの見える化)

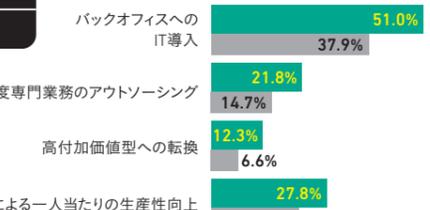


「5Sの徹底は大切だね」

人材不足企業の取組 (経常利益の実績別)



シェアリングエコノミーへの関心度

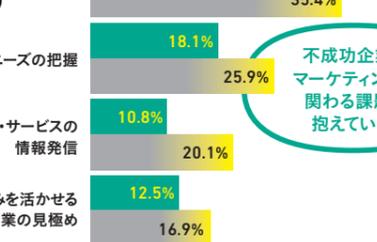


業務の合理化・標準化が多様な人材の活用を促進。また、機械化、IT導入、アウトソーシングも人材不足克服の鍵。

新事業展開の課題 (成功・不成功企業別)

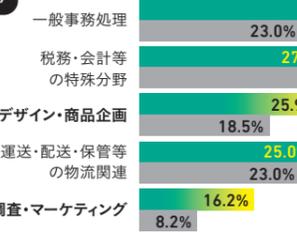


外部委託の必要性が増した業務 (事業の方針別)



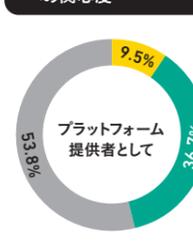
「不成功企業はマーケティングに関わる課題を抱えている。」

情報処理関連 (一般事務処理)

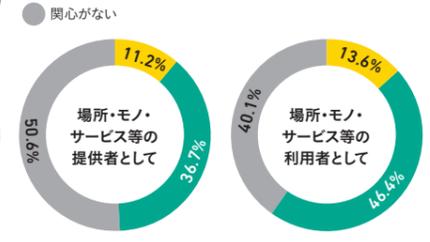


「成長志向の企業は高度な分野をアウトソーシング」

プラットフォーム提供者として



場所・モノ・サービス等の利用者として



新事業展開の成功に向けて、成長志向の企業は商品デザインやマーケティングの外部委託を重視。また、シェアリングエコノミーは新たなビジネスチャンス。

幼年期

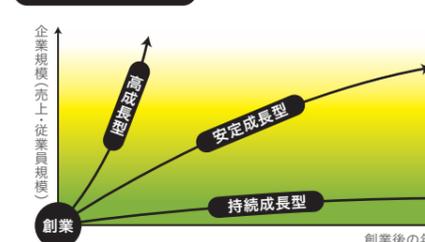
起業・創業

起業後の円滑な成長

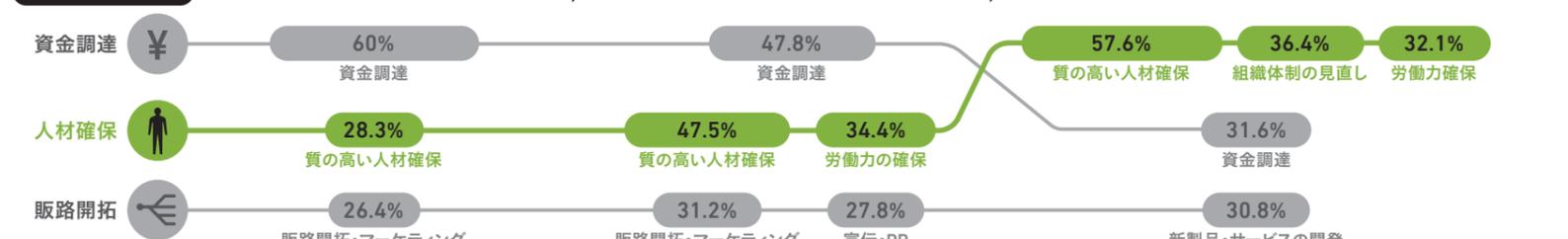
注目ポイント

起業・創業の促進

起業後の成長タイプ

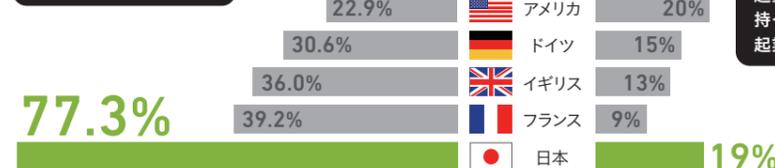


成長段階ごとの課題

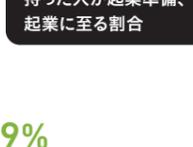


起業後、企業が抱える課題は資金調達から人材確保へ。起業後の成長タイプ・成長段階に応じた支援が重要。

起業に関心ない人の割合



起業に関心を持った人が起業準備、起業に至る割合



国際的に見ても少ない日本の起業関心者。しかし、周囲の勧めで関心を持つと起業をやり遂げる確率は高い。