

平成17年度後継者人材マッチング促進事業  
事業実施報告書

平成18年3月  
全国商工会連合会

— 目 次 —

- 1. 事業の概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・
- 2. 17年度の事業結果について
  - (1) 委員会の実施・・・・・・・・・・・・・・・・
  - (2) 「後継者探しサイト」の運営・・・・・・・・
  - (3) モデル事業の実施・・・・・・・・
- 3. 後継者マッチングに係る平成18年度の実施方針・・・・・・・・

## 1. 事業の概要

### (1) 目的

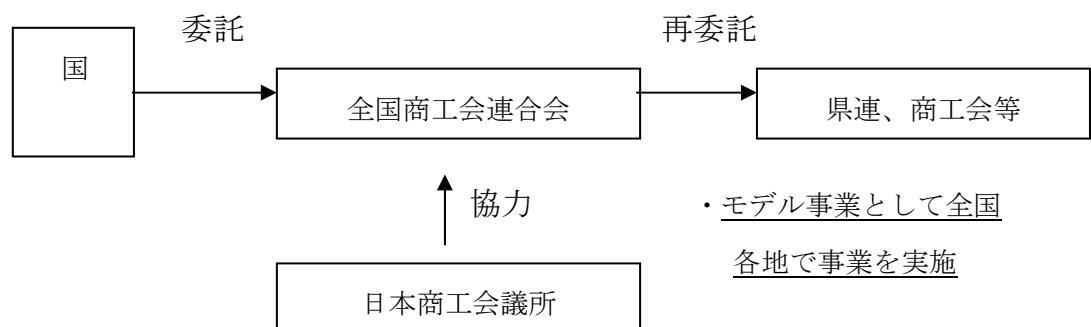
後継者人材マッチング促進事業（以下「本事業」という。）は、全国商工会連合会（以下「全国連」という。）が中小企業庁の委託を受けて行う事業であり、①全国の都道府県商工会連合会（以下「県連」という。）、商工会及び商工会議所（以下「商工会等」という。）の中で意欲のあるところがサイトへの情報登録を実施。加えて、②全国で19カ所の県連、商工会等にモデル事業を再委託する。

全国連はインターネット上に「後継者探し」サイトを開設・運営し、各地の商工会等が情報を登録することにより、後継者を探している事業者と、後継者となることを希望する者の情報が、地域を越えて全国的に流通するバーチャルな出会いの場を提供する。

併せて、ニーズの強い全国各地の地域で後継者を求める事業者、後継者となることを希望する者の各々に対するセミナー等を含む現地交流会をモデル的に実施する。

後継者難に悩む地域の事業者等と、新規創業を希望しながら実現を躊躇している者等の後継者希望者とのマッチングを支援することにより、地域産業の事業再構築を図るとともに地域経済の活性化に資することとする。

### <スキーム>



## (2) 実施機関

本事業の実施機関は、全国連及び県連並びに商工会等とする。

## (3) 実施体制

①本事業を効果的、効率的に運営するために全国連に「後継者人材マッチング促進事業委員会」を設置する。委員は次に掲げる者のうちから全国連会長が委嘱する。

モデル事業を積極的に行っている商工会、県連、商工会議所の職員  
日本商工会議所職員  
全国商工会連合会職員 等

②本事業の事業効果を一層高めるために、事業実施に当たっては、関係行政機関、関係団体と十分連携を図り、又は協力を得る等の体制の整備を図るものとする。

③全国連は、本事業を円滑に実施せしめるために、県連及び商工会を指導・助言する。また、商工会議所の指導・助言は全国連と連携しつつ日本商工会議所（以下「日商」という。）が実施する。なお、現地交流会を実施する商工会議所との再委託契約及び事務的な連絡・打合せは、全国連が商工会議所と直接実施する。

## (4) 事業内容

本事業の内容は、次に掲げる事業とする。

### ①サイトの運営

「後継者を探している事業者」及び「後継者となることを希望している者」の情報を商工会等が登録し、広く一般の人が検索・問い合わせの出来る「後継者探し」サイトを全国連が運営する。

また、サイト運営にあたっては、広く当事業が周知されるよう、バナー広告、ターゲティングメール等によりPR活動を行う。

### <後継者を探したい>

- (ア) 全国連は商工会等に情報登録用のID及びパスワードを付与する。
- (イ) 県連及び商工会等は地区内の「後継者を探している事業者」に当事業を周知する。(日頃の経営指導において紹介、総会、部会等の商工会等の会合での周知、文書、広報誌、県連・商工会等のホームページなどを利用)あわせて全国連が全国的に新聞・雑誌広告等でPRを行う。
- (ウ) 「後継者を探している事業者」で、サイトへの情報登録を希望する者は、所定の申込用紙等にて商工会等に申し込む。申込み用紙記入の際は、指導員が適宜アドバイスを行う。申込み用紙等の申請方法については、委員会において登録すべき情報等の記載事項、フォーマットなど詳細を定める。
- (エ) 商工会等は申込のあった情報内容をサイトに登録する。(登録した商工会等が更新、削除を行う。)また、登録の状況についてはサイト運営者である全国連が定期的に取りまとめる。
- (オ) 県連及び商工会等は地区内の「後継者となることを希望している者」に当事業を周知する。(創業塾受講者への紹介、個別相談での紹介、地元ハローワーク・自治体との協力、新聞広告、雑誌広告、バナー広告、文書、広報誌、県連・商工会等のホームページなどを利用)
- (カ) サイトに登録された情報は外部の類似協力サイト経由、直接のアクセス、県連のホームページ経由、商工会等ホームページ経由で全国の「後継者となることを希望している者」によって閲覧・検索される。
- (キ) 全国の「後継者となることを希望している者」からの問い合わせに関しては、1次的には情報を登録した商工会等に電子メールにて届くようにする。その際に、問い合わせをする者の属性を収集する仕組みを組み入れる。また、問い合わせの履歴についてはサイト運営者である全国連でも把握できるようにする。
- (ク) 問い合わせを受けた商工会等は、情報を登録した者に対して連絡し、以後の調整及び必要に応じて評価やアドバイスを行う専門家(弁護士、

会計士、経営コンサル等)の紹介等を行う。

- (ケ) マッチングについては、商工会等の担当者立ち会いのもと、必要に応じて評価やアドバイスを行う専門家等(弁護士、会計士、経営コンサル等)を交えて直接当事者同士で行うものとする。
- (コ) 個別案件のマッチング状況については全国連が定期的に取りまとめる。
- (カ) (キ)~(ケ)に係る仕組みについては、マッチングさせる前に確認すべき事項、段取り等についての基本マニュアルを策定する。

#### <後継者になりたい>

- (ア) 全国連は商工会等に情報登録用のID及びパスワードを付与する。  
(「後継者を探したい」と同じもの)
- (イ) 県連及び商工会等は地区内の「後継者となることを希望している者」に当事業を周知する。(創業塾受講者(以前に受講した者を含む)への紹介、個別相談での紹介、地元ハローワーク・自治体との協力、新聞広告、雑誌広告、バナー広告、文書、広報誌、県連・商工会等のホームページなどを利用)
- (ウ) 「後継者となることを希望している者」で、サイトへの情報登録を希望する者は、「後継者探し」サイトへアクセスし、自らの情報を登録する。委員会において登録すべき情報等の記載事項、フォーマットなど詳細を定める。
- (エ) 県連及び商工会等は地区内の「後継者を探している事業者」に当事業を周知する。(日頃の経営指導において紹介、総会、部会等の商工会等の会合での周知、新聞広告、雑誌広告、バナー広告、文書、広報誌、県連・商工会等のホームページなどを利用)
- (オ) サイトに登録された情報は外部の類似協力サイト経由、直接のアクセス、県連のホームページ経由、商工会等ホームページ経由で全国の「後継者を探している事業者」によって閲覧・検索される。
- (カ) 全国の「後継者を探している事業者」からの問い合わせに関しては、当該事業者の属する地域の商工会等が窓口となり、当該事業者の情報

を<後継者を探したい>の(ウ)、(エ)と同様にサイトに登録する。

- (キ) 事業者から問い合わせを受け、情報を登録した商工会等は、「後継者となることを希望している者」に対して連絡し、以後の調整及び必要に応じて評価やアドバイスを行う専門家（弁護士、会計士、経営コンサル等）の紹介等を行う。
- (ク) マッチングについては、商工会等の担当者立ち会いのもと、必要に応じて評価やアドバイスを行う専門家等（弁護士、会計士、経営コンサル等）を交えて直接当事者同士で行うものとする。
- (ケ) 個別案件のマッチング状況については全国連が定期的に取りまとめる。
- (コ) (カ)～(ク)に係る仕組みについては、マッチングさせる前に確認すべき事項、段取り等についての基本マニュアルを策定する。

## ②モデル事業（現地交流会等）の実施例

(ア) 「後継者を探している事業者」に対するセミナーの開催【現地交流会を開催する前に実施】

- ・事業承継の実務について
- ・後継者を受け入れる側の留意点
- ・事業のPRノウハウ
- ・事業価値の客観的な評価について

(イ) 広報（大都市向け、地域ブロック内、県内、それぞれに効果的な広告媒体等）

専修学校等への直接的なアプローチも実施

## ③ 現地交流会の実施例

(ア) 「後継者を希望している者」に対するセミナーの開催

- ・当該地域の産業の状況、居住環境、自然環境、風土、自治体活動
- ・小規模事業者として働くことの意義、留意点 等

(イ) プレゼン交流会

- ・「後継者を探している事業者」「後継者を希望している者」双方からのプレゼン
- ・事業者毎に個別ブースを設け、個別面談

(ウ) 現場視察（地域事業者、工房、居住環境等を視察）

## ④ 事後サポート

- ・個別のマッチングの円滑化のため、弁護士、会計士、経営コンサル等の専門家を派遣。「後継者を探している事業者」の客観評価、「後継者を希望している者」の客観評価を提示、双方の判断の一助とするとともに、



手続き面でのサポートを実施。

専門家の派遣は、全国連が①モデル事業実施箇所にも一定程度配分するとともに、②バーチャルサイトを通じて話の進んだ個別案件も含めて専門家派遣の要請に対応できる体制とする。

## 2. 平成17年度の事業結果について

### (1) 委員会の実施

後継者探しサイト等を活用した今後の後継者対策等を検討するため、「後継者人材マッチング促進事業委員会」を以下のとおり行った。

・期 日 平成18年3月20日(月) 15:00～17:00

・場 所 全国商工会連合会 研修室

・議 題

(1) 本事業の実施成果等について

(2) 「後継者探しサイト」等を活用した今後の後継者対策等について

(3) その他

・出席者数 10名

・検討結果

<委員>

委員長 近藤 忠信(岡山県商工会連合会 事業支援部長)

委員 有賀 恵(株式会社 JMAMチェンジコンサルティング  
人材コンサルティング事業部 企画部マネージャー)

// 大神田英次(相模湖町商工会 経営指導員)

// 松木 孝之(長野商工会議所 長野事業承継センター長)

// 吉田 謙二(静岡県商工会連合会 振興課主幹)

// 三好 正和(大阪府商工会連合会 事務局次長)

// 泉 義也(福岡県商工会連合会 経営支援課主査)

// 戸田 藤男(日本商工会議所 中小企業振興部長)

// 本藤 俊男(全国商工会連合会 企業支援部長)

オブザーバー 西山 茂宏(中小企業庁 経営支援部経営支援課  
小規模企業二係長)

## (2)「後継者探しサイト」の運営

### ① サイトの運営

平成16年3月15日より一般にサイトをオープンし、平成16年度末では、事業者156事業所（商工会地域129件、商工会議所地区27件。うち公開情報135件。）の情報登録であった。また、「後継者となることを希望する方」の登録は、624件登録されていた。

平成17年度末では206事業所（商工会地域175件、商工会議所地区27件。うち公開情報186件。）となっている。「後継者となることを希望する方」の登録は、957件登録されている。

サイトオープン以来、システムを介しての問い合わせは328件、匿名掲示板を使用しての交渉は件行われている。総アクセス数は468,688件となっている。現時点ではサイトを通してマッチングに至った事例は1件である（詳細等は以下のとおり）。

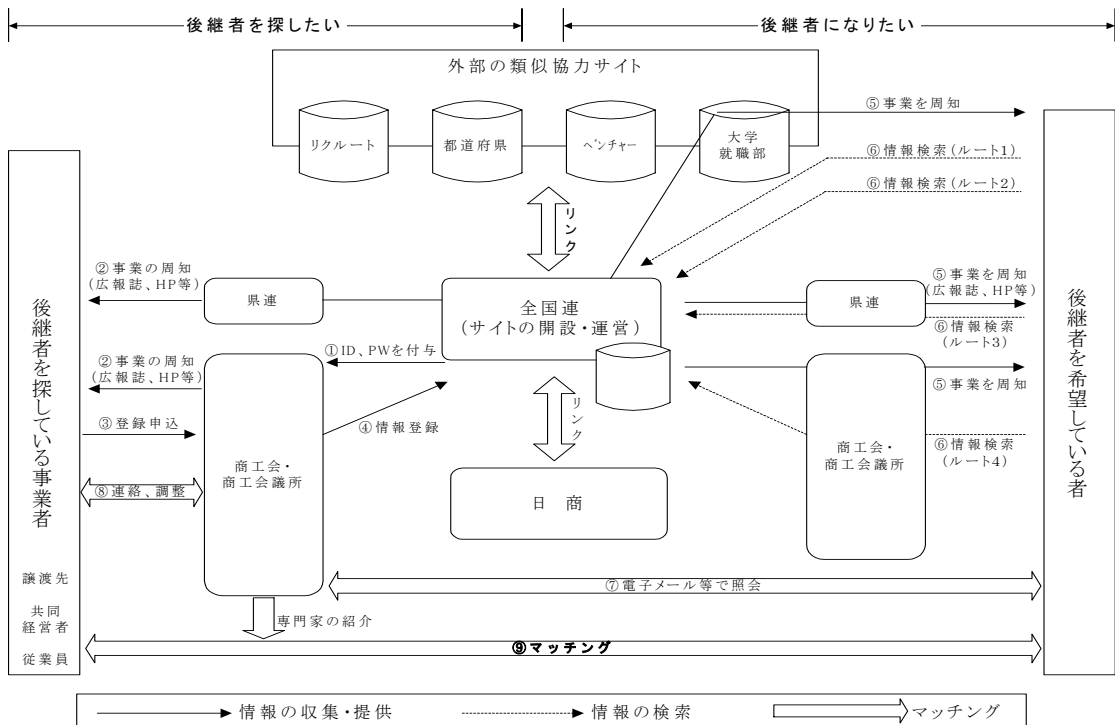
## ② システムの特徴

・「後継者を探している事業者」の情報は、事業者の方に申込書に記入していただき、商工会等のコーディネーター（経営指導員等）が登録する仕組みとしている。このため、事業者の情報については、本人確認や経営状況、立地条件等を把握したものを掲載することが出来、また、ある程度事業承継を行った後の状況についても推測できるようになっている。

・「後継者となることを希望する方」の情報は、インターネット上から自由に登録が出来るようになっているが、事業者へ問い合わせを行った際には、当該事業者の担当コーディネーターを介して交渉を行うため、この時点で本人確認を行うことが出来る。（「希望する方」と「事業者」間は最初の段階ではお互い匿名での交渉となるが、コーディネーターは双方の実名情報や交渉の過程を把握できる仕組みとしている。）

・匿名連絡掲示板という機能を活用して、当事者同士の交渉を迅速に行うことが出来る。

〈後継者人材マッチング促進事業イメージ図〉



### ③ 広報活動

平成17年度においては、後継者探しサイトの登録者増を図るため、以下の広報活動を行った。

#### <バナー広告等>

##### ◆Yahoo!スパーバナー ニュース&トピックス

幅広いジャンルの速報系ニュースサービスを提供しているYahoo!ニュースとYahoo!ニュースの中でも、編集者がえりすぐった最新の話題がまとめて提供されている「トピックス」欄にバナー広告を掲載。11月7日から11月13日の1週間で1,000万表示のうえ、当サイトへは5,721の誘導が実現された。

##### ◆エキサイト サーチワード テキスト&バナー

エキサイト検索エンジンを利用したサーチテキスト及びバナー広告。11月4日～12月31日の間実施し、当サイトへは2,563の誘導が実現された。

##### ◆エキサイト ニュース&メディア (テキスト広告)

エキサイト検索エンジンを利用したテキスト広告。11月1日～12月25日の間実施し、当サイトへは964の誘導が実現された。

#### <ターゲティングメール・メールマガジン>

##### ◆gooターゲティングメール

###### 【後継者向け】

趣味・趣向で、起業・独立、SOHOを選択している88,000人に対し、11月16日にメール配信。当サイトへは2,041の誘導が実現された。

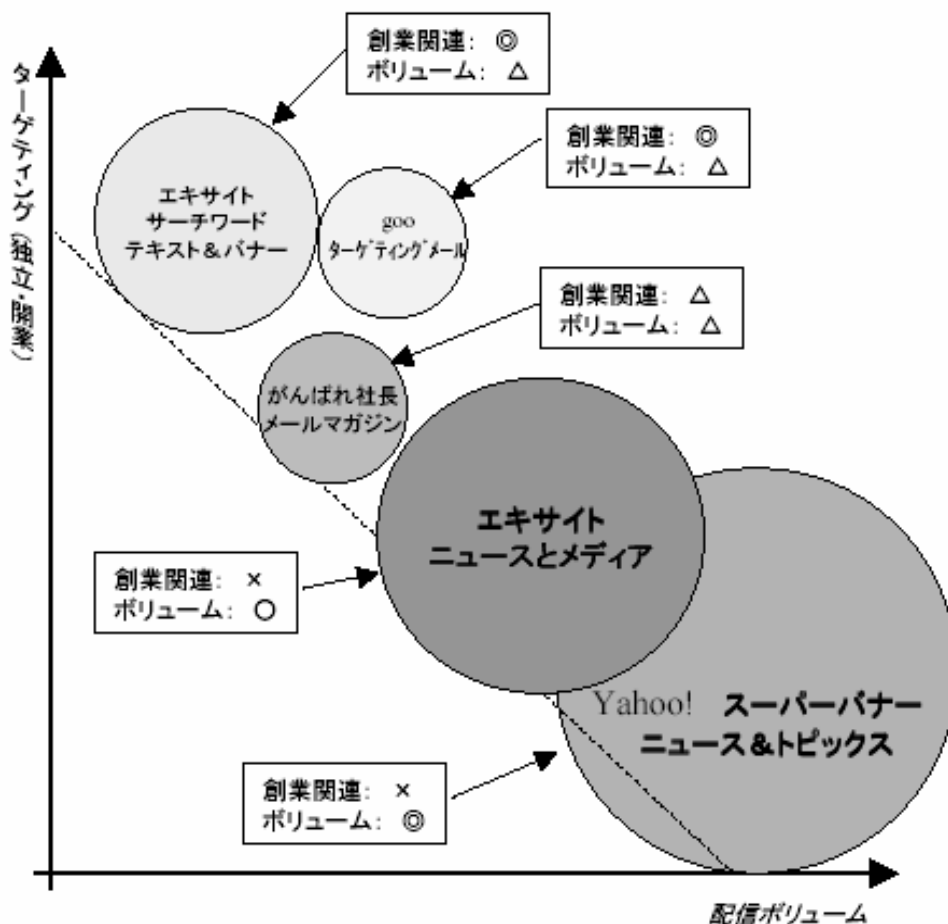
### 【事業者向け】

年齢55歳以上で、職業が自営業、会社経営等の方14,000人に対し、11月15日にメール配信。当サイトへは157の誘導が実現された。

#### ◆メールマガジン「がんばれ社長」への広告出稿

経営者・ビジネスマン及び、起業家やSOHO経営者に必要な情報等について、毎日配信されているメールマガジンに広告を出稿（配信部数：約28,000）。当サイトへは65の誘導が実現された。

#### <配信ボリュームとターゲティング>



事業者向けには55歳以上の自営業でセグメントし、メール配信を行います。

(3) モデル事業の実施

平成17年度は、6商工会、5県連、8商工会議所が実施した。  
事業を実施した商工会等は以下のとおりである。

<商工会 6箇所>

由利本荘市商工会  
荒川商工会  
西秩父商工会  
長瀬町商工会  
相模湖町商工会  
石垣市商工会

<商工会連合会 5箇所>

千葉県商工会連合会  
静岡県商工会連合会  
岡山県商工会連合会  
福岡県商工会連合会  
鹿児島県商工会連合会

<商工会議所 8箇所>

札幌商工会議所  
旭川商工会議所  
長野商工会議所  
高岡商工会議所  
京都商工会議所  
紀州有田商工会議所  
防府商工会議所  
松山商工会議所

合計 19箇所

① モデル事業の実施状況

・ 概況

各商工会等でのモデル事業におけるセミナー等の実施状況については、表1のとおりである。各地のニーズに合わせてそれぞれの事業を行っている。現場視察及びアンケート調査を行ったところは少数であった。

<表1>

No.		実施商工会等	継続・新規	①「後継者を探している事業者」に対するセミナー	②「後継者となることを希望している者」に対するセミナー	③プレゼン交流会	④現場視察	⑤事後サポート	⑥アンケート調査
1	秋田県	由利本荘市商工会	継	○	○	○		○	
2	埼玉県	荒川商工会	継	○	○		○	○	
3	埼玉県	西秩父商工会	新	○	○			○	
4	埼玉県	長瀬町商工会	新	○	○				○
5	千葉県	千葉県商工会連合会	継	○	○	○		○	
6	神奈川県	相模湖町商工会	継		○		○		
7	静岡県	静岡県商工会連合会	継	○	○	○		○	
8	岡山県	岡山県商工会連合会	継	○	○	○			
9	福岡県	福岡県商工会連合会	継	○	○				
10	鹿児島県	鹿児島県商工会連合会	継	○	○	○		○	
11	沖縄県	石垣市商工会	継	○	○		○		
12	北海道	札幌商工会議所	継	○	○			○	
13	北海道	旭川商工会議所	新	○	○	○		○	○
14	長野県	長野商工会議所	継	○	○				
15	富山県	高岡商工会議所	継	○					
16	京都府	京都商工会議所	新	○	○	○			
17	和歌山県	紀州有田商工会議所	継	○	○	○	○	○	○
18	山口県	防府商工会議所	継	○	○	○		○	
19	愛媛県	松山商工会議所	新	○					○
				18	17	9	4	10	4

※新規 5箇所、継続 14箇所

- ・ 「後継者を探している事業者」に対するセミナーの開催  
全国で18箇所実施しており、のべ322社、363名が受講した。

<表2>

No.		実施商工会等	継続・新規	①「後継者を探している事業者」に対するセミナー			
				開催回数	参加企業数	参加者数	専門家
1	秋田県	由利本荘市商工会	継	1	5	5	1
2	埼玉県	荒川商工会	継	4	4	5	0
3	埼玉県	西秩父商工会	新	2	20	20	3
4	埼玉県	長瀬町商工会	新	1	9	9	2
5	千葉県	千葉県商工会連合会	継	2	33	33	2
6	静岡県	静岡県商工会連合会	継	3	16	19	4
7	岡山県	岡山県商工会連合会	継	1	6	6	3
8	福岡県	福岡県商工会連合会	継	1	26	26	3
9	鹿児島県	鹿児島県商工会連合会	継	2	15	15	2
10	沖縄県	石垣市商工会	継	4	33	39	5
11	北海道	札幌商工会議所	継	1	13	13	1
12	北海道	旭川商工会議所	新	1	7	7	5
13	長野県	長野商工会議所	継	1	7	12	3
14	富山県	高岡商工会議所	継	1	32	45	1
15	京都府	京都商工会議所	新	2	54	58	12
16	和歌山県	紀州有田商工会議所	継	2	17	20	1
17	山口県	防府商工会議所	継	1	9	9	1
18	愛媛県	松山商工会議所	新	1	16	22	3
				31	322	363	52

\*数値はのべ数



- ・ 「後継者となることを希望している者」に対するセミナーの開催  
全国で17箇所実施しており、のべ571名が受講した。

<表3>

No.		実施商工会等	継続・新規	②「後継者となることを希望している者」に対するセミナー		
				開催回数	参加者数	専門家
1	秋田県	由利本荘市商工会	継	1	4	2
2	埼玉県	荒川商工会	継	7	7	0
3	埼玉県	西秩父商工会	新	3	8	0
4	埼玉県	長瀬町商工会	新	1	16	2
5	千葉県	千葉県商工会連合会	継	3	34	8
6	神奈川県	相模湖町商工会	継	3	52	3
7	静岡県	静岡県商工会連合会	継	1	10	2
8	岡山県	岡山県商工会連合会	継	1	6	3
9	福岡県	福岡県商工会連合会	継	2	4	4
10	鹿児島県	鹿児島県商工会連合会	継	2	38	2
11	沖縄県	石垣市商工会	継	3	7	4
12	北海道	札幌商工会議所	継	1	17	1
13	北海道	旭川商工会議所	新	1	20	5
14	長野県	長野商工会議所	継	2	273	11
15	京都府	京都商工会議所	新	2	41	12
16	和歌山県	紀州有田商工会議所	継	2	17	1
17	山口県	防府商工会議所	継	1	17	1
				36	571	61

\*数値はのべ数

- ・ 「プレゼン交流会」の開催  
全国で9箇所実施しており、のべ24企業（25名）、後継希望者115名が参加した。

<表4>

No.		実施商工会等	継続・新規	③プレゼン交流会				
				開催回数	参加企業数	参加者数(企業)	参加者数(後継希望者)	専門家
1	秋田県	由利本荘市商工会	継	1	0	0	4	2
2	千葉県	千葉県商工会連合会	継	1	1	2	33	6
3	静岡県	静岡県商工会連合会	継	1	2	2	4	3
4	岡山県	岡山県商工会連合会	継	1	2	2	5	1
5	鹿児島県	鹿児島県商工会連合会	継	1	4	4	9	2
6	北海道	旭川商工会議所	新	2	2	2	2	2
7	京都府	京都商工会議所	新	2	3	3	41	12
8	和歌山県	紀州有田商工会議所	継	1	1	1	1	0
9	山口県	防府商工会議所	継	1	9	9	16	1
				11	24	25	115	29

\*数値はのべ数

- 「現場視察」の開催  
全国で4箇所実施しており、のべ4企業（5名）、後継希望者7名が参加した。

<表5>

No.		実施商工会等	継続・新規	④現場視察				
				開催回数	参加企業数	参加者数 (企業)	参加者数 (後継希望者)	専門家
1	埼玉県	荒川商工会	継	3	3	4	6	0
2	神奈川県	相模湖町商工会	継	2	0	0	0	10
3	沖縄県	石垣市商工会	継	1	0	0	0	1
4	和歌山県	紀州有田商工会議所	継	1	1	1	1	0
				7	4	5	7	11

\*数値はのべ数

- 「事後サポート」の実施  
全国で10箇所実施しており、専門家によるサポートがのべ34企業（55回）、経営指導員による指導が31企業（120回）となっている。

<表6>

No.		実施商工会等	継続・新規	⑤事後サポート			
				専門家派遣 企業数	専門家派遣 回数	経営指導員に よる支援 企業数	経営指導員に よる支援 回数
1	秋田県	由利本荘市商工会	継	1	1	1	2
2	埼玉県	荒川商工会	継	1	2	3	26
3	埼玉県	西秩父商工会	新	12	24	15	77
4	千葉県	千葉県商工会連合会	継	2	2	2	4
5	静岡県	静岡県商工会連合会	継	2	3	2	3
6	鹿児島県	鹿児島県商工会連合会	継	0	0	1	1
7	北海道	札幌商工会議所	継	4	4	0	0
8	北海道	旭川商工会議所	新	8	11	0	0
9	和歌山県	紀州有田商工会議所	継	0	0	3	3
10	山口県	防府商工会議所	継	4	8	4	4
				34	55	31	120

\*数値はのべ数

② モデル事業の成果（マッチング成功事例：40事例）

（ア）秋田県 由利本荘市商工会（2件）

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	小売業	希望業種	パッチワーク関連用品小売業
性別	女性	性別	女性
年齢	60代	年齢	45才
資本金(法人のみ)		自己資金	250万
年商		現(前)職	パッチワーク教室主宰
従業員数			
理由	後継者がいなく、店舗の老朽化が激しいことから、自動販売機による煙草・飲料小売を行っていた。商売を止めて、自宅部分以外を改装し、賃貸物件として貸出し安定した家賃収入を得たい。	理由	教室運営の経験を生かして、また、地域内においてパッチワーク用品を取り揃えている店がないことから創業を希望した。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	事業廃止に伴い会員脱退の相談を受けた際、改装計画を聞くことができた。昨年の承継創業セミナー参加者が物件を探しており、賃料・改装費等の条件面で合意し、マッチングが成立した。(事業形態:個人)		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	卸売業	希望業種	飲食業
性別	男性	性別	男性
年齢	50代	年齢	47才
資本金(法人のみ)	250,000千円	自己資金	300万
年商		現(前)職	営業
従業員数	9人		
理由	経営効率化を図るため、遊休資産である物件の貸出を計画していた。貸出し先の業種は問わないので、創業希望者に貸出したい。	理由	脱サラし地元へのUターンを決心、地元にはない飲食店の開業を目指していた。志に共感したFC店にてノウハウを習得し、のれん分けを許されたため、物件を探し当会に相談した。
事業継承の形態	空き倉庫賃貸		
マッチングの経緯	昨年の承継創業セミナー参加者である後継希望者が、当会が紹介した会員企業である不動産会社に相談したところ、貸出し先を探していた社を斡旋。物件仕様・条件面で合意し、マッチングが成立した。(事業形態:個人)		

## (イ) 埼玉県 荒川商工会 (3件)

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	木工品製造販売／個人	希望業種	飲食店(そば屋)
性別	男性	性別	夫婦
年齢	72歳	年齢	夫57歳、妻54歳
資本金(法人のみ)	—	自己資金	300万円
年商	約300万円	現(前)職	会社員(夫婦同会社に勤務)
従業員数	専従者(妻)1人		
理由	高齢となり事業継続が困難となる。販売部門の展示場を奥様が担当していたが、高齢となったため自宅からの往復が困難となる。展示場を切り離したい。	理由	夫婦で早期退社。年齢的にもまだ若く、地域特性を活かした仕事をしたいと相談がある。
事業継承の形態	貸与		
マッチングの経緯	製造部門と販売部門を別事業所で営業。事業縮小として販売部門のショールームを切り離し貸与したいと相談がある。地域の大手企業を早期退社した夫婦が、地域特性を活かしたそば屋を創業したいとの申し入れがあり双方を面談。後継希望者の人柄と事業継承を希望する意志の強さからショールームの一部を飲食店とし、木工品販売と土産品販売のアシストを条件に継承成立した。 現在、飲食店としての稼働はすこぶる良好であり、木工品／土産品の販売については、各地で開催されるイベント等にも積極的に参加し実績を上げつつある。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	中古車販売業	希望業種	中古車販売業
性別	男性	性別	男性
年齢	58歳	年齢	28歳 他2人
資本金(法人のみ)	500万円	自己資金	500万円(共同出資)
年商	約3,000万円	現(前)職	中古車販売業
従業員数	—		
理由	現在まで、がむしゃらに働いてきた。整備部門をもたないこと、IT関連に馴染めずこれからの中古車販売の競争に太刀打ちできない事から、両立できる若者に継承させたい。	理由	現職を活かし創業希望する。立地条件が良く初期投資が少なく済む店舗を居抜きで賃借したい。
事業継承の形態	賃貸借契約		
マッチングの経緯	本事業を新聞折込のチラシで知り相談がある。整備部門がないだけで立地条件は良好。整備士資格を持つ後継希望者を募集したところ、現職を活かした創業を希望する若者3人から申し入れがあり面談。店舗は現存のままの状態賃貸借契約を交わし継承成立。現在ITを活用した中古車販売を展開中。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	民宿／飲食店／観光馬車業	希望業種	飲食店
性別	男性	性別	男性
年齢	79歳	年齢	58歳
資本金(法人のみ)	300万円 (17年半ばに個人)	自己資金	300万円
年商	約3,500万円	現(前)職	不動産業
従業員数	専従者(妻)1人 家族従業員2人		
理由	家族で多角経営を営んできた。高齢となったため事業縮小を検討し、民宿と観光馬車業は子息が継承し、飲食店を切り離したい。	理由	不動産業が低迷しており、前職を活かし飲食業に戻りたい。初期投資の少ない店舗を居抜きで賃貸したい。
事業継承の形態	賃貸借契約		
マッチングの経緯	簡易宿泊施設(民宿)／飲食店／観光馬車業を家族で3箇所にて営業。高齢となったため飲食店を切り離したいと相談がある。敷地内に本事業の看板を設置し周知した。当該敷地ごと購入したい希望者もいたが、本人は売却する意志は無く、あくまで賃貸借を希望した。その後、飲食店として賃貸借にて継承したい希望者があり、両者を面談。金銭的に折り合いが付き両者納得し継承成立した。		

(ウ) 埼玉県 西秩父商工会 (3件)

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	製造業・生花販売業	希望業種	生花製造卸売業
性別	男性	性別	男性
年齢	70歳	年齢	50歳
資本金(法人のみ)	1000万円	自己資金	500万円
年商		現(前)職	生花製造卸売業
従業員数	4名		
理由	娘が嫁いでしまい後継者がいない。従業員4名の世話をすることも、高齢になり大変になってきた。	理由	売上の増強により、本社工場が狭くなってきた。適当な広さの事務所、工場、冷凍庫室を探していた。
事業継承の形態	一部貸与		
マッチングの経緯	後継者人材マッチング促進モデル事業のチラシを新聞折り込みや会員へ郵送して宣伝したところ秩父市太田の事業者から適当な広さであったため、事務所、工場2カ所の賃貸を受けたいとの申込みを受ける。また、この企業からは、売上拡大に共同経営者を捜したいとの申し出も併せて受けたため、経営内容等を確認し、後継者を捜している事業者として当商工会に登録した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	製造業・生花販売業	希望業種	室内電装花輪リース業
性別	男性	性別	女性
年齢	70歳	年齢	44歳
資本金(法人のみ)	1000万円	自己資金	300万円
年商		現(前)職	会社役員
従業員数	4名		
理由	娘が嫁いでしまい後継者がいない。従業員4名の世話をするのも、高齢になり大変になってきた。	理由	室内電装花輪は、世界で初めての商品であり、現在意匠登録申請を計画している。商圏は、秩父郡市内を予定しており、事業所の拠点を探していた。
事業継承の形態	一部貸与		
マッチングの経緯	後継者人材マッチング促進モデル事業のチラシを新聞折り込みや会員へ郵送して宣伝したところ秩父市中村町の開業を考えている起業家から適当な広さであり、事務所の賃貸を受けたいとの申込を受ける。なお、倉庫については、取引先として予定しているJAからの借用を考えている。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	製造業・生花販売業	希望業種	生花仕入卸小売業・葬式用品卸小売業
性別	男性	性別	女性
年齢	70歳	年齢	43歳
資本金(法人のみ)	1000万円	自己資金	
年商		現(前)職	生花仕入小売業
従業員数	4名		
理由	娘が嫁いでしまい後継者がいない。従業員4名の世話をするのも、高齢になり大変になってきた。	理由	生花仕入小売業を長く営んできたが、夫が死亡したこともあり、事業の拡大を考えていたところ、チラシを見て、第2創業を決断した。
事業継承の形態	一部貸与		
マッチングの経緯	後継者人材マッチング促進モデル事業のチラシを新聞折り込みや会員へ郵送して宣伝したところ秩父郡横瀬町地区の事業者から適当な広さであり、店舗兼事務所兼倉庫1部屋の賃貸を受けたいとの申込を受ける。		

## (エ) 静岡県商工会連合会 (2件)

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	外国語会話教授業	希望業種	外国語会話教授業
性別	女	性別	男
年齢	55歳	年齢	28歳
資本金(法人のみ)	—	自己資金	(不明)
年商	650万円	現(前)職	会社員
従業員数	0人		
理由	事業主がアメリカ人と結婚し、今後アメリカに永住することになったため、承継者を探す。	理由	当社の指導方針で授業をしてみたいと思ったため。(英会話指導経験2年あり)
事業継承の形態	代理経営		
マッチングの経緯	①H17.12 事業主は、2000年アメリカ人と結婚し、今後渡米し米国に永住するが、現在の英語指導方針を残し、さらに広めたく代理経営者との契約について相談を受ける。 ②H17.12 後継者マッチング事業コーディネーターデータ更新 ③H18.2.17 事後サポートの実施(専門家派遣) ④今後の予定 専門家派遣をうけ、事業主も現在の英語指導方針にそった事業継承、業務委託契約について不安感が取り除かれ、事業主がみつけた後継希望者と細部について交渉中。 また、保育園等の講師変更についても単価契約等もすみ、代理経営の方向性に進む予定。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	建物賃貸業	希望業種	鮮魚・一般食料品小売業
性別	男	性別	男
年齢	70歳	年齢	(不明)
資本金(法人のみ)	500万円	自己資金	(不明)
年商	1,000万円	現(前)職	鮮魚・一般食料品小売業
従業員数	0人		
理由	空き店舗への入居者を探してた。	理由	町内へ2号店を出店する。
事業継承の形態	買取		
マッチングの経緯	①H17.6 平成17年9月に事業を廃業したいとの相談を受ける。 (ドライブイン形式の店舗賃貸業)廃業にあたり、店舗の転売先をさがすべく検討に入る。 ②H17.7 店舗の転売先との合意ができ、売買契約を締結する。 ③H18.2.20 事後サポートの実施(専門家派遣) ④H18.2.24 事後サポートの実施(専門家派遣) ⑤今後の予定 ・隣接して新たに建設する食料品店のレイアウト等について検討する。 ・既存店舗のテナントの入居者を募集する。 ・入居希望者の業種についてバランス等を検討する。 ・新設食料品店との関連付けについても検討する。		

## (オ) 沖縄県 石垣市商工会 (1件)

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	飲食業(居酒屋)	希望業種	飲食業(居酒屋)
性別	女性	性別	男性
年齢	25歳	年齢	44歳
資本金(法人のみ)		自己資金	300万円
年商		現(前)職	飲食業
従業員数	2人		
理由	石垣島の商店街近辺で居酒屋店を開業して3年になる。経営者としての自信がついたことや、故郷である波照間島で業種転換したいと考えていたことから、居抜きで譲渡を希望していた。	理由	飲食業の経験を生かし創業を希望していたところ、店長よりその店舗を承継しないかと打診され、事業承継、資金計画等の支援について当商工会に相談した。
事業継承の形態	事業承継(事業譲渡)		
マッチングの経緯	石垣市内で居酒屋を開業して3年になる。売り上げも好調なことから以前からの夢であった、故郷・波照間島での業種転換を実現したいと考え、居抜きで譲渡先を探していた。タイミング良く、当店の従業員が独立開業を希望していることを知り、当商工会に相談した。開業計画、資金計画、税務等についての相談があった。お互い経営状況を知っていることもあり、比較的スムーズにマッチングに至った。売上予測 20,000万円、雇用創出 3名。		

## (カ) 北海道 旭川商工会議所 (1件)

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	業務食品卸売業	希望業種	食品卸売業
性別	男性	性別	男性
年齢	70歳	年齢	47歳
資本金(法人のみ)	300万円	自己資金	
年商	2800万円	現(前)職	サラリーマン(繊維卸売業)
従業員数	2名		
理由	高齢の為数年で引退をかんがえているが、自分が苦勞して築き上げた有力顧客や加工メーカーののれんに愛着が強く営業譲渡を望んでいる。	理由	30年以上勤務した会社が倒産、自分の年齢を考えて創業を検討している。特別な技能を有していないため、事業承継の方法を活用し、経営ノウハウや販売技能を獲得したい。
事業継承の形態	譲渡		
マッチングの経緯	譲渡、譲受双方が経歴や現況について紹介、次に譲渡人より、営業譲渡を行うための条件について説明。(基本的には、サラリーマン根性を廃して自ら市場開拓を行う経営者としての意欲が条件)その後、譲受人からどのようなスタイルで入職し事業譲渡が可能かについて質問を受ける。(当事業は商品知識を得意先との交渉が決め手であることから修業という形で入職、加工メーカーでの商品知識の習得や同行営業での提案営業方法の習得を通して3年後を目途に事業承継を行いたい)今後の対応については、譲受人より当事業承継を受けたいとの意向が示されたので、後日(10月23日以降)双方により入職に関する詳細を打合せすることで、今回のマッチングを終了した。尚、11月1日より入職され現在修業中。今後の条件については5月1日より譲渡することで双方納得し進めていくことになった。		



(キ) 長野県 長野商工会議所 (28件)

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	飲食業	希望業種	飲食業(ライブ付ダイニングカフェ)
性別	男性	性別	男性
年齢	50歳代	年齢	32歳
資本金(法人のみ)		自己資金	280万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数	5人		
理由	飲食及び音楽関係の設備があり、居抜きで引き継いで営業してくれる人がいれば設備を譲渡して、譲りたいと考えた。	理由	独立して自分の店を持つことが夢であった。
事業継承の形態	譲渡・空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、以前から愛好していた音楽がライブで流れている飲食店を開業することが夢であり、ライブ付のカフェバーのオーナーとのマッチングにより飲食及びピアノ等音楽関係の設備譲渡を受けて、創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	美容業
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	36歳
資本金(法人のみ)		自己資金	1,100万円
年商		現(前)職	同業種(美容業)
従業員数			
理由		理由	独立して自分の店を持つことが夢であった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、以前から独立して自分の美容院を開業することが夢であり、同業種で経験を積んできた。当事業承継支援センターに相談し、駐車場付で現在勤務の店に近く、顧客もスムーズに引き継げそうな物件を探し創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	保険代理業
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	30歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	150万円
年商		現(前)職	同業種(保険会社)
従業員数			
理由		理由	独立して自分の店を持つことが夢であった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、以前から独立して事務所を開業することが夢であり、同業種で経験を積んできた。当事業承継支援センターに相談し、駐車場付で事務所に適した顧客もスムーズに引き継げそうな空き店舗を探し創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	お好み焼屋	希望業種	居酒屋
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	35歳
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由	廃業による。	理由	独立して自分の店を持つことが夢であった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、以前から独立して自分の店を持つことが夢であった。同業種で経験を積み準備し自分が行きたいお店を開業すべく、以前お好み焼き屋の物件を居抜で承継して創業した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	飲食業	希望業種	弁当店
性別	男性	性別	男性
年齢	60歳代	年齢	30歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	150万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由	長年夫婦で弁当店を営業してきたが、高齢となり体力的にも辛くなり、妻が廃業を希望し、居抜きで引き継いで営業してくれる人がいれば設備を譲渡して、譲りたいと考えた。	理由	勤務先のホテルが銀行への食堂から撤退することになり、以前から独立して自分の店を持ちたいと思っていたので独立開業する運びとなった。
事業継承の形態	譲渡・空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、弁当店を開業したく当事業承継支援センターに相談した。ちょうど同じ業種の弁当店が高齢のため廃業を考えており、設備等をそのまま居抜で引継ぎ両者のマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	アジア料理店・雑貨販売
性別	男性	性別	男性
年齢	50歳代	年齢	28歳
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商		現(前)職	プロスキーヤー、同業種(飲食業)
従業員数			
理由	以前は住んでいた蔵作りの家であるが、長年靴販売店の倉庫として貸していた。このたび空き店舗となり賃貸先を探した。	理由	大阪出身のプロスキーヤーで、冬は長野で仕事をして夏は大阪で同じアジア料理とアジア雑貨販売を扱う店で店長をしていた。長野が好きで、仕事の関係もあり長野に移り住んでの生活を希望し独立開業をめざした。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、大阪出身のプロスキーヤーで、冬は長野で仕事をして夏は大阪で同じアジア料理とアジア雑貨販売を扱う店で店長をしていた。長野が好きで、仕事の関係もあり長野に移り住んでの生活を希望し独立開業をめざし、当事業承継支援センターに相談した。ちょうど中心市街地で古くからの蔵作りの空き店舗が見つかり、空き店舗の補助金が受けられることもあり、創業の運びとなりマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	中華料理店	希望業種	ラーメン店
性別		性別	男性
年齢		年齢	40歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	1,000万円
年商		現(前)職	雑貨等卸業
従業員数			
理由	以前中華料理店だった店が廃業に伴い、居抜で引き継いでくれる人を探した。	理由	実家の雑貨卸店に勤務していたが、事業縮小に伴い年齢的なことも考え、以前からの夢であった独立開業を考えた。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、中小企業診断士の資格を有しており、勤務していた実家の雑貨卸店が、事業縮小を考えたことにより、年齢的なこともあり、実際に自分で経営を実践すべく以前からの夢であった独立開業を考えて当事業承継支援センターに相談した。ちょうど以前中華料理店の居抜き物件が見つかりマッチングの運びとなり創業した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	カフェレストラン	希望業種	レストラン
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	39歳
資本金(法人のみ)		自己資金	1,000万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由	ホテルが経営していたカフェレストランが事業廃止となり閉鎖され、空き店舗となっていた。	理由	軽井沢で創業したが、長野市での事業出店を考え居抜き店舗を探した。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、西洋レストランを創業したが長野市での出店を希望し当事業承継支援センターに相談した。当初郊外での出店を考え他の居抜き店舗も紹介したが、マッチングにはいわず検討した結果、中心市街地でのカフェレストランの空き店舗を引き継ぎマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	風呂釜清掃
性別		性別	男性
年齢		年齢	50歳
資本金(法人のみ)		自己資金	200万円
年商		現(前)職	広告代理店
従業員数			
理由		理由	勤務先の広告代理店が倒産し、実家のある長野市での独立開業をめざした。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、東京での勤務先が倒産した関係で実家のある長野市での独立開業をめざし、当事業承継支援センターに相談した。現在は競争相手もほとんどないニッチな業種であり、経験はないが潜在的な需要と将来性を考えた。事業計画、資金繰り等相談し、建設資材卸の会社から顧客紹介も受けられるようになり、創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	紳士服小売
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	31歳
資本金(法人のみ)		自己資金	600万円
年商		現(前)職	同業種
従業員数			
理由		理由	紳士服販売の店を持つことが夢であり、創業をめざした。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、以前から洋服小売店を独立開業することが夢であり、当事業承継支援センターに相談した。なかなか希望の店舗が見つからなかったが、ちょうど中心市街地で空き店舗補助金の対象となる店舗とのマッチングが成立し創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産・小売業	希望業種	カフェバー
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	30代
資本金(法人のみ)		自己資金	60万円
年商		現(前)職	衣料品販売
従業員数			
理由		理由	現職の顧客や本人のDJ活動における固定客など若者の情報交換の場を作りたい、という希望から出店に至る。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、衣料品販売店を営みながらDJ活動を行っていたが、地域の若者が集いながら文化の発信を行なう社交場を作りたいとの夢があり、当事業承継支援センターに相談した。その後、現店舗に近いビル内の空き店舗とのマッチングが成立し開業となった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	飲食業	希望業種	居酒屋
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	30代
資本金(法人のみ)		自己資金	300万円
年商		現(前)職	警備業
従業員数			
理由		理由	バイク等が趣味で、同じ趣味を持つ者同士が集まれる飲食店を開きたいとの夢があり、ちょうど居抜き物件が見つかったことで開業の運びとなった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、居酒屋を開業したく当事業承継支援センターに相談。ちょうど同業種の飲食店経営者が売上不振のため廃業を考えており、設備等をそのまま居抜で引継ぎ両者のマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	衣料品販売
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	20代
資本金(法人のみ)		自己資金	460万円
年商		現(前)職	同業種(衣料品販売)
従業員数			
理由		理由	前勤務先の閉店を機に、以前から独立して自分の店を持ちたいという夢があったため、独立開業に踏み切った。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、独立開業したく当事業承継支援センターに相談した。その後、前勤務先近くの中古衣料品販売店が撤退した空き店舗とのマッチングが成立し創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	ペットショップ
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	43歳
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商		現(前)職	コンピュータ関係
従業員数			
理由		理由	勤務先の業務縮小に伴い、以前から趣味であったダイビングに関係した熱帯魚等のペットショップを開業したいと思っていたので独立開業する運びとなった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	勤務先の業務縮小に伴い、以前から趣味であったダイビングに関係した熱帯魚等のペットショップを開業したいと思い当事業承継支援センターに相談した。妻がフィリピン出身で英語、スペイン語ができ、仕入も直接海外から低価格で輸入できるためその特性を生かし、住所兼用店舗を探し創業となった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	居酒屋
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	50歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	400万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由		理由	以前から独立して自分の店を持つことが夢であり、長年の経験を生かして独立開業する運びとなった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は長年の経験を生かして独立し、自分の店を持つことが夢であり当事業承継支援センターに相談した。以前居酒屋だった店舗を居抜で引継ぎ両者のマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	自動車修理・販売
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	29歳
資本金(法人のみ)		自己資金	150万円
年商		現(前)職	同業種(自動車修理・販売業)
従業員数			
理由		理由	以前から経験を生かしてして独立開業することがが夢であり創業を希望した。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、経験を生かして独立開業したく当事業承継支援センターに相談した。当初創業塾にも参加し準備したが、ちょうど立地的にも販売に適した倉庫兼事務所跡地が見つかりマッチングが成立し創業した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	イタリアンレストラン
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	30歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由	不振のため廃業した飲食店の店舗を居抜きで募集した。	理由	夫婦は調理学校の同級生で、自分たちの店を持つことが夢であり友人と共に独立開業する運びとなった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、イタリアンレストランの開業を目指し当事業承継支援センターに相談した。ちょうど同じ業種の店舗を居抜きで引継ぎ両者のマッチングが成立し、創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	ディッシュ・バー
性別	男性	性別	女性
年齢		年齢	32歳
資本金(法人のみ)		自己資金	450万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由		理由	以前から独立して自分の店を持つことが夢であり、長年の経験を生かして独立開業する運びとなった。
事業継承の形態	譲渡		
マッチングの経緯	後継希望者は長年の経験を生かして独立し、自分の店を持つことが夢であり当事業承継支援センターに相談した。以前スナックだった店舗を居抜きで引継ぎ両者のマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	おでん屋
性別	男性	性別	男性
年齢	60歳代	年齢	57歳
資本金(法人のみ)		自己資金	200万円
年商		現(前)職	パン製造販売
従業員数			
理由		理由	以前より夫婦2人で小さな飲食業を開業したいという夢があった。平成16年度に焼き立てパンをスーパー等の駐車場で製造販売する事業を始めたが、ちょうど今回好立地の場所が見つかったことで開業の運びとなった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、飲食店を開業したく当事業承継支援センターに相談。ちょうど駅前の好立地の場所で市の空き店舗補助金対象の店舗を紹介し両者のマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	婦人服・雑貨販売
性別	男性	性別	女性
年齢		年齢	40歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商		現(前)職	雑貨販売
従業員数			
理由		理由	夫婦で独立して開業したい夢があった。夫は以前建設業に携わっていたが将来的に違う業種への展開を考えており、妻も雑貨・アンティーク販売が好きで経験をいかして開業したかった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、婦人服・雑貨販売店を開業したく当事業承継支援センターに相談した。ちょうど駅前の好立地の場所で空き店舗が見つかり両者のマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	飲食業	希望業種	パン製造販売
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	32歳
資本金(法人のみ)		自己資金	1,100万円
年商		現(前)職	同業種
従業員数			
理由		理由	以前から独立して自分の店を持つことが夢であり、長年の経験を生かして独立開業する運びとなった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、以前から長年の経験を生かして独立開業することが夢であり、当事業承継支援センターに相談した。当所創業塾にも参加し準備。ちょうど中心市街地で好立地の店舗が見つかりマッチングが成立し創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	居酒屋
性別	男性	性別	女性
年齢		年齢	50歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	180万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由		理由	現在スナックを経営しているが、昼は定食と夜は居酒屋に業態を替えることを考え空き店舗を探した。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、長年の経験をいかし業態変更を目指し当事業承継支援センターに相談した。ちょうど居酒屋だった店舗を居抜きで引継ぎ、両者のマッチングが成立し創業の運びとなった。		



後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	ビデオ・キッズリサイクル販売・飲食業	希望業種	キッズリサイクル店
性別	男性	性別	女性
年齢	50歳	年齢	27歳
資本金(法人のみ)	1,000万円	自己資金	100万円
年商	20億円	現(前)職	同業種
従業員数	20名(パート含む150名)		
理由	キッズリサイクル店を店長に譲渡し閉鎖を考えた。在庫を含めた全ての設備を無償譲渡し、独立開業を支援した。	理由	キッズリサイクル店の店長をしていたが、店舗を引継ぎ独立開業を打診された。在庫を含めた全ての設備を無償譲渡し独立開業を支援するとのこともあり、独立開業の夢が拡がり創業の運びとなった。
事業継承の形態	譲渡・空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	現在の業界の将来性及び定年後の生活への不安先行きへの不安と後継者を探したい事業者はキッズリサイクル店の閉鎖を考え事業継承支援センターに相談。店長を後継者として在庫を含めた全ての設備を無償譲渡し引き渡すこと方向で、双方とのマッチングを支援した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	中華食堂
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	50歳
資本金(法人のみ)		自己資金	1,000万円
年商		現(前)職	電機・通信工事
従業員数			
理由		理由	以前から独立して自分の店を持つことが夢であった。現在の勤務先における業界の将来性及び定年後の生活への不安があり、独立開業を目指した。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、友人の経営する中華食堂の指導を受けて独立開業を目指し当事業継承支援センターに相談した。ノウハウを吸収しつつ自分で調理できる段階になり、ちょうど駐車場のある郊外の空き店舗が見つかりマッチングが成立した。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	ダイニングバー
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	34歳
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由	不振のため廃業した飲食店の店舗を居抜きで募集した。	理由	以前から夫婦で、自分たちの店を持つことが夢でありそれぞれの経験を生かして独立開業する運びとなった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、長年の経験を生かし独立開業を目指し当事業継承支援センターに相談した。ちょうど居酒屋だった店舗を居抜きで引継ぎ、両者のマッチングが成立し創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	工務店
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	30歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商		現(前)職	同業種
従業員数			
理由		理由	大手工務店に勤務していたが、自分たちの提案する家作りをしたいという夢が広がり友人3人と退社して独立開業をめざした。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、長年の経験を生かし独立開業を目指し当事業承継支援センターに相談した。大手工務店に勤務していた友人3人と、自分たちの提案する家作りをしたいという夢に向かい、立地、建物デザインも気に入った店舗とのマッチングが成立し創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	ウェブコンサル・ネットショップ運営・HP制作
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	30歳代
資本金(法人のみ)		自己資金	200万円
年商		現(前)職	同業種
従業員数			
理由		理由	以前から独立開業を夢見ていたが、勤務先の経営者と意見の対立もあり経験を生かして創業をめざした。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、経営者との意見の対立で自分の経営で独立開業を希望し、当事業承継支援センターに相談した。専門的な分野での独自のノウハウがあり、その経験を生かして店舗を探し委託方式での人材の確保ができ、駐車場付の好立地の店舗が見つかりマッチングが成立し創業の運びとなった。		

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	不動産	希望業種	ダイニングバー
性別	男性	性別	男性
年齢		年齢	34歳
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商		現(前)職	同業種(飲食業)
従業員数			
理由	不振のため廃業した飲食店の店舗を居抜きで募集した。	理由	以前から夫婦で、自分たちの店を持つことが夢でありそれぞれの経験を生かして独立開業する運びとなった。
事業継承の形態	空き店舗賃貸		
マッチングの経緯	後継希望者は、長年の経験を生かし独立開業を目指し当事業承継支援センターに相談した。ちょうど居酒屋だった店舗を居抜きで引継ぎ、両者のマッチングが成立し創業の運びとなった。		

③ 後継者マッチングサイトにおける交渉成立事例

後継者を探している事業者		後継者になることを希望している者	
業種	一般食堂	希望業種	飲食業(お好み焼き等)・土産店
性別	男性	性別	男性
年齢	74歳	年齢	54歳
資本金(法人のみ)		自己資金	500万円
年商	350万	現(前)職	調剤薬局経営
従業員数	なし		なし
登録の理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・老齢のため事業の継続が難しくなったため</li> <li>・子供(娘3人)も事業後継しない</li> <li>・他に住宅をもっており、当地に住む必要が無い</li> </ul>	登録の理由	調剤薬局の経営を娘夫婦に任せて、他の業種の事業を経営したかった。特に長野・岐阜・静岡を希望していた
事業継承の形態	譲渡		
マッチングの経緯	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成17年3月30日 「後継者を探している事業者」が後継者サイトに登録</li> <li>・平成17年4月21日 「後継希望者」が後継者サイトの匿名掲示板開設を希望、同日商工会担当者より直接「後継希望者」へ電話連絡</li> <li>・平成17年4月22日 「後継者を探している事業者」が協議開始について了承</li> <li>・平成17年5月20日 「後継希望者」から物件の現地確認の要請があり、同日「後継者を探している事業者」了承</li> <li>・平成17年5月29日 現地立会い</li> <li>・平成17年6月 8日 当初は賃貸での協議であったが、「後継者を探している事業者」より譲渡売買の方向で打診あり。同日「後継希望者」に確認、買取で了承</li> <li>・平成17年7月16日 第2回現地立会い・協議</li> <li>・平成17年8月 6日 第3回現地立会い・協議。後継者マッチング事業の専門家サポート派遣を受け、司法書士より売買価格、登記、税金、境界確認、契約書関係の指導を受ける</li> <li>・平成17年8月 6日～ 創業計画、資金借入の経営相談開始</li> <li>・平成17年9月20日 金銭受け渡し完了</li> <li>・平成17年9月21日 移転登記完了</li> <li>・平成17年10月 店舗改装開始</li> <li>・平成17年11月 開業予定</li> </ul>		

※ モデル事業実施商工会等からの報告

(ア) 秋田県 由利本荘市商工会

- 「後継者を探している事業者」に対するセミナー（事業者のコメント）
  - ・ 内部（身内）外部に関わらず、後継者を選定する場合は、相当な事前準備が必要ということが理解できた。（卸売業）
  - ・ 事業承継は、単に後継者を選定・指名するだけではなく、自社の業績、財産によって大きく左右される自社株対策が重要であることが理解できた。（サービス業）
  
- 「後継者を探している事業者」に対するセミナー（専門家のコメント）
  - ・ 事業承継に成功することで企業は新たな革新を遂げ、先代経営者の興した事業が次の後継者で花開き、大きく成長することも十分可能となる。そのためには、後継者の選定と自社株対策が重要となる。
  
- 「後継者を希望している者」に対するセミナー（後継希望者のコメント）
  - ・ 専門家の先生から具体的な計画づくりの重要性を学ぶことができ、大変参考になった。
  - ・ 創業者の体験談は、非常に参考になり勇気付けられた。
  
- 「後継者を希望している者」に対するセミナー（専門家のコメント）
  - ・ 創業と事業承継の相互関係は密接であり、地域経済活性化に与える影響は極めて大きい。
  - ・ 創業者は「気づき」が大切。情熱だけでは事業化は困難。財務をはじめとした数字の根拠が不可欠である。
  
- 今後の課題、検討事項等
  - ・ 後継者人材マッチングを促進するための課題  
昨年度の創業セミナー参加者2名のマッチングが実現したことから、創業希望者とのあらゆる機会を捉え、事業承継の意義を周知徹底することが必要と思われる。  
また、空き店舗情報の提供も含め諸事業との連携も図ることが重要である。
  - ・ 望ましい支援策  
きめ細かな個別支援・相談事業・専門家派遣事業、空き店舗対策のための施策などを充実させることが必要である。
  - ・ 事業を実施しての感想  
件数は少ないものの今年度実現した事例は、昨年からの継続支援の成果であり、大変意義深いものがある。継続の重要性を改めて認識したと同時に、単発の事業だけでなく、あらゆる事業との関連付け、また、確かな情報提供や専門家へのコーディネート力が必要であると強く感じられた。

(イ) 埼玉県 荒川商工会

- 今後の課題、検討事項等
  - ・ 平成16年度から事業参画し、順調に成功事例を挙げる事ができたのは、昨

年からの継続であること、商工会主導で本事業を推進してきたことが強みとなった。

- ・しかし、地域の問題として、セミナー開催を周知してもなかなか参加者が集まらないといった弱みもあり、専門家によるセミナー開催は、断念せざるを得なかった。このことは事業予算に反映され、なるべく経費を抑え最大の効果を上げることに専念するという、当会の基本姿勢を貫くことが出来た。
- ・今後、後継者を探す事業者が出たとき、シニアアドバイザー事業と絡ませた継続が出来るなら、それを活用していきたい。

#### (ウ) 埼玉県 西秩父商工会

##### ○ 「後継者を探している事業者」に対するセミナー（事業者のコメント）

- ・大型店の進出や不況のあおりを受け、商店街の衰退により売上が減少し後継者がいない。
- ・建設業界では、公共事業の減少により、第2創業にふみきれない企業は、時代に乗り遅れている。特に秩父地区は土地柄建設業者が多く、ますます廃業にいたる企業が多く見受けられる。このため、後継者がなかなかいないのが現状である。
- ・製造業界においても、オンリーワンの技術がある企業以外は負け組的な存在であるが、オンリーワンの世界第一位の技術があり勝ち組であっても、この洗練された高精度の技術力を後継する後継者が育たないのが、現場の状況である。

##### ○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー（後継希望者のコメント）

- ・日本初の室内電装花輪の商品化を考えており、この商品を取り扱える事業所を探している。事業を後継するにあたり、ビジネスプラン等の作成や資金繰りなど全般にわたり指導を受けたいとの希望である。
- ・売上の増加により、現状では自宅での事業は狭くなり、広い敷地や建物がある他社との共同経営を希望している。
- ・子供が育ち、時間が出来たため、経験を生かした事業での創業を考えている。

##### ○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー（専門家のコメント）

- ・商店街の衰退は、個々の商店の努力が足りないからであり、絶えず、販売ルート確保、新たな取り組みに心掛け、個々の商店の売上を伸ばし、ある程度の給料が取れるところまで来れば、後継者は自然とできる。商店街の事業についても、後継者に対しての教育のため個々の商店の売上増加につながらないような事業はしないほうがよい。

##### ○ 今後の課題、検討事項等

- ・ここ5年間の統計からみると、20歳から59歳までの働き盛りの人口が大幅に減少し60歳以上の高年齢者が増加しており、各企業の不況や従業員の削減等が窺われる。当会の会員数については多いときには約810名であったものが現在では780名と約30名余りの減少にとどまっている。
- ・廃業が開業を上回っているが、開業も毎年10名程度の確保をしている。今回の事業で、後継者不足に悩んでいる人が思ったより多く、将来廃業を考えている企業が多く見受けられた。このため、当会では、長期的にこの事業に重点をおいた事業計画をたてる必要があると考えている。
- ・今回の事業実施にあたり、後継を希望する人については、当地区外からがほと

んどであり、これを考えると後継者については都会にターゲットを絞りすすめることが望ましいと考えられる。これらの情報を交換するにあたり、各商工会、商工会議所間の簡単ないつでも何処でも見られる、使いやすいWEB上でのネットワークが必要であるとする。又、ニックネーム同士であると、お互いの情報交換に責任が無く考えられるので、ある程度情報が公開できる範囲内で、最初から実名や業種を公開した方がお互い連絡しやすく、早く情報が交換できると考えられる。

- ・今年度は、初年度であり広報に力を入れたが、結果はこれからであり事業が終了しても、当地域に空き店舗、空き工場等が増加しないように、長期的な計画を立て後継者に悩んでいる各企業が事業活動をしているうちに、後継者を探しあて、事業継承をしていく方がスムーズに後継できるが、業種については自由に変更できるような形のほうが、後継した方からすると事業は成功するように思われる。
- ・何故なら、従来の事業が落ち込んできても、第2創業を考えられない企業に後継者がいないため、後継者を必要とする場合には第2創業を考えての取り組みに重点をおいた取り組みを考えた方が成功すると考えられるからである。
- ・この点については、当会選任の専門員が各企業に対して実際に訪問調査をしながら、各企業にあった後継者募集方法を指導しているため、今後の成果が期待できる。

#### (エ) 埼玉県 長瀬町商工会

##### ○ 「後継者を探している事業者」に対するセミナー（事業者のコメント）

###### ・ 機械部品加工業

事業承継の話は大変参考になった。しかし、長男は他の会社に就職して、後継者として期待できない。もっと早い時期に技術革新を図れば継いでくれたかもしれない。将来性を考えると、自分の代で終わらせるつもりである。人材マッチングの登録については、今のところ考えていない。

###### ・ 電気工事業

事業承継の話は大変参考になった。しかし、長男は他の業界に就職して、事業を継ぐ気はない。将来性を考えると、自分の代で終わらせるつもりである。人材マッチング事業については大変良い事業だと思うが、登録はしたくない。しかし、後継者を希望する方と条件合えば、紹介してもらいたい。

###### ・ 土木工事業

事業承継の話は大変参考になった。現在、長男は事業を承継する予定で大学の工学部で勉強している。しかし、公共事業の大巾な減少を考えると継がせてよいか検討中である。早いうちに経営革新を図り事業継承するか、人材マッチングに登録し他の人に継いでもらいたい気持ちもある。

###### ・ 家電販売業

事業承継の話は大変参考になった。現在、長男が店を継いでいっしょにやっている。大型店の影響で、数年前からギフト用品の販売も始め順調に推移している。今のところ人材マッチングに登録する気持ちはないが、いつどうなるかわからない時代である、この事業、是非継続していただきたい。

##### ○ 「後継者を探している事業者」に対するセミナー（専門家のコメント）

- ・ 事業承継については皆さん真剣に取り組んでいる。特に建設関連業者は将来性を考えて、迷っている方が多く、サイトへの登録を検討する方もいた。又、自分は技術力には自信が有るが、経営感覚が無いので経営力のある方との共同経

営を望む製造メーカーの社長もいた。参加者は11名と少なかったが、ほぼ全員の方が後継者対策に対し真剣に取り組むと共に、人材マッチング事業に興味を示していただき、大変効果的なセミナーであった。

○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー（後継希望者のコメント）

- ・ 男性 32才 会社員 コンサルタント業務希望  
現在、人材派遣の会社に勤務しながらNPO法人に所属しカウンセラーの勉強をし、2年後を目途に独立を考えている。創業に向けて、講師の話は大変解りやすく勉強になった。特に実際に創業した人の話を聞いて意欲がわいてきた。人材マッチング事業については、内容は理解したがサイト見て登録を検討したい。
- ・ 女性 49才 会社員（介護福祉士） 福祉事業・喫茶店希望  
現在、福祉事業開業に向けて準備を進めている。併せて施設内の一部に喫茶コーナーも考えている。講師から事業計画・資金計画についての話を聞いて大変参考になった。今後専門家をお願いして指導を受けたいと考えている。自宅を改装して始めるため、人材マッチング事業については今のところ考えられない。
- ・ 女性 54才 自営業 飲食店希望  
平成16年、実姉と化粧品販売を目的に会社を起こしたが、途中で姉が1人で別の会社をつくり開業してしまった。現在は、設立しただけで何もしていない。場所の良い所で飲食店を始めたい。人材マッチング事業については大変良い事業だと思うが、インターネットの環境が無いし、これから始めようとも思わない。サイトへの登録等を商工会がやっていただければ有難い。当地区でよい物件があれば紹介してもらいたい。

○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー（後継希望者のコメント）

- ・ 人数が少なければ個別指導を考えていたが、16名と多くセミナー方式をとった。参加者の多くは具体的なプランを持ち創業を考えていたが、中にはあいまいな考えの方も見られた。
- ・ また、事業者で新分野への転換を考えての参加者も多くあった。参加者の中には、人材マッチング事業を理解し、後継者を希望するサイトへ早急に登録を検討したい方が数名有り、大変効果的なセミナーであった。
- ・ しかし、高齢者については、メールでのやり取りが出来ない（やる気が無い）ので、是非、商工会で対応してもらいたいとの意見が数件あった。

○ 事業者側の課題

- ・ 第三者への事業承継について考えられない部分がある
- ・ 将来性の無い業種なので、第三者に継がせる事を躊躇している
- ・ 店と自宅が同じで、他人との関わり持ちたくない
- ・ インターネットへの登録には抵抗がある

○ 後継者側の課題

- ・ インターネット環境の無い方が多い
- ・ 具体的なプランの有る方が少ない

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 後継希望者に対して事業者の登録が少ないので、助成金を少額にして数多くの商工会に実施をしていただき、事業者登録の数を増やす事が第一だと思う。
- ・ 後継希望者についても、インターネット環境の無い方が多く、商工会で登録

できるようなシステム構築をお願いしたい。

- ・ 後継希望者については、全員サイトへの公開をするようにしていただきたい。  
(相手が非公開だと事業者も真剣に取り組まない傾向がある)
- ・ この事業については、実施してすぐに結果がでるものではありません。助成金を少額にしてやる気のある商工会には、少なくとも5年位は継続実施させることを希望します。
- ・ 事業を実施して、今後の商工会生き残り策として必要な事業だと思いました。是非、報告書を全国の商工会・会議所等に配布して浸透させるべきだと思います。

#### (オ) 千葉県商工会連合会

##### ○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 本事業については、
  - ① 認知度のアップ (これがないと対象者が表に出ない)
  - ② 事業者等が安心して相談できる仕組み作り (事業者、創業希望者が全てをオープンにできるようにするため。)
  - ③ 専門家の存在 (譲渡等になる場合、経営指導員だけで対処するには限界がある。) がポイントと考えている。
- ・ 今後はマッチングサイトでの事業展開となるが、上記①及び②について、今まで以上に大きな課題となってくる。

#### (カ) 神奈川県 相模湖町商工会

##### ○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー (後継希望者のコメント)

- ・ 株式会社で開業できる改正に意欲がわいてきた
- ・ 創業の形態を再考したい
- ・ すでに事業を営んでいるが、新たな取り組みとして今回のセミナーを受講すると共に、いろいろな情報を聞きたい。
- ・ 立地環境から「環境」に関する業種で取り組みたい
- ・ 農業をしているが、農業を通じた業種で独立したい。よい情報を聞きたい。
- ・ 建築コンサルタントとしての、この地域特性を生かした業種に参入したい。

##### ○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー (専門家のコメント)

- ・ 法律が最終的に変更される可能性もあり、その動向に注意。
- ・ 株式会社が多くなるため、会社であるメリット (信頼性) が薄れる。取引などに注意が必要。

##### ○ 今後の課題、検討事項等

- ① 人材マッチングでは、人対人との話し合いが基本であり、コーディネーターの専門的知識、事業意識が必要である。
- ② インターネット、ホームページに頼りすぎ—あくまでも情報掲示板で使用すべき
- ③ 後継希望者は潜在的に多い。
  - ・ 各地域の経営指導員は、空き店舗の状況等の情報を掴んでいる場合が多いが、ホームページに掲示する手間や事業者の意向により掲示できない場合がある。
  - ・ 経営指導員をコーディネートする人材が必要。県連にコーディネーターを配置する場合は、情報を簡単に把握する程度で、詳細は現場の経営指導員に任す方



法でもよい。

例 後継希望者→県連又は地域コーディネーター（シニアアドバイザー）が希望者の内容を把握→希望する地域の商工会・会議所へ物件の問い合わせを行う→希望する物件のある商工会・会議所の経営指導員がマッチングに当たる。

(キ) 静岡県商工会連合会

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ サイトのみでマッチングを成立させることは、なかなか難しい。
- ・ サイト登録事業所に対してアプローチがあっても、後継者になりたい方の人物評価等、責任問題などを考えると苦慮する。
- ・ 先進事例調査などでの感想だが、民間会社と提携し、人物評価等を依頼するのも有効であると思われる。

(ク) 福岡県商工会連合会

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 事業者には大きく「事業として継続を希望するもの」と「生涯現役でいられることにより事業を行っているもの」の2つのパターンがあるのではないかと考える。
- ・ 前者は本事業に適する事業者であり、後者は傍目からは後継者を迎えるといいと思われるがなかなか適さない事業者だと思われる。
- ・ 前者は簡易な M&A による事業承継を経営の継続として希望するケースだが、事業承継希望者に目をやると資金面・資質面（経験等）で両者にミスマッチが起こることが多く積極的なコーディネートがしづらい。
- ・ 商工会が対応する小規模事業者においては後者が多い。そのため事業者自身も「後継者がいればいい」と思いつつも積極的に第3者継承を考えないため、事業者自身の心情と「第三者に事業承継できれば当事者と地域のためになる」という事業の趣旨とはかなりのギャップがあるように感じられる。
- ・ 簡易 M&A による事業譲渡はビジネス・ライクにマッチングできるシステムでかまわないと思うが、小規模事業等のマッチングは WEB 展開というより、情報を集め常にストックしているお見合い好きなおばさんのように地域に根ざして根気よくアンテナをはるようなアナログのシステムが適していると思われる。そのため「事業承継センター」等のように名前を掲げてワンストップ・サービスを行う部署を設けて、タイミングよく仲介・コーディネートするようにしないと効果がでないと思う。
- ・ なお、後継者不在の事業者は「本当は独身を通したいけれども、かなりいい条件が提示されればお見合いしてもいい」という程度の意識だということ踏まえて対応することが肝要ではないかと思う。また、お見合いしたいと思う気持ちにも波があるので、事業者を熟知していないとタイミングを逸する。

(ケ) 鹿児島県商工会連合会

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 「後継者となることを希望している者」に対して「後継者を探している事業者」の確保に苦労した。特に鹿児島市で開催した2回目のセミナーでは「後継者を

探している事業者」は6業者しか集まらなかった。

- ・ また「後継者となることを希望している者」についても無職の人が多く職探しの場だと思っている人が見受けられた。
- ・ ただ、「後継者を探している事業者」は実際には数多くいると思われるが、なかなか自分から言い出せない人が多く、今後どのようにしてその人をセミナーに参加させるが課題となる。

#### (コ) 沖縄県 石垣市商工会

##### ○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 初年度のアンケート調査結果から事業者が積極的に情報提供することは、皆無に近い状況である事から今回は、事業の周知に重点を置きチラシの作成、HPへの掲載、セミナー開催を数多く実施した。
- ・ ところが、事業承継についての問題意識はあるものの、いざ事業承継となると、まったくの見ず知らずの第三者に金銭的視点で承継する事については、ニーズがないように感じられる。そこで、両者をどのようにして発掘するかが検討課題である。
- ・ 事業承継を主眼に本事業を進めるのであれば、現状の後継者探しサイトでの出会いを中心とするのではなく、事業承継全般に対する相談業務、専門家による企業価値算定等、専門的に取り組める体制の整備、充実を図る事が必要であると思われる。

#### (サ) 北海道 札幌商工会議所

##### ○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 本事業は今回で3年目となったが、事業者側・後継希望者双方に対するセミナーや個別指導等により、事業承継への具体的な手法や様々な情報の提供等、知識の習得という点では一定の成果をあげることができたと思われる。
- ・ しかし、本来の目的である「事業承継成立」は今回も達成できず、やはり、後継を希望する事業者を確保出来なければ、事業自体が成立しないことを痛感した。
- ・ 例年課題として挙げているが、後継者マッチングのポイントは「双方のニーズをいかに引き合わせるか」である。しかしながら、事業譲渡を希望する事業所については、譲渡意思をオープンに出来ない等、デリケートなものであるため、譲渡希望側の情報収集は非常に困難であり、潜在的なニーズをいかにして掘り起こすかが引き続き課題として残った。

#### (シ) 北海道 旭川商工会議所

##### ○ 「後継者を探している事業者」に対するセミナー（事業者のコメント）

- ・ 講義の内容は大変わかりやすく説明を頂きました。短時間で終了したため、今後の個別相談会で詳しく相談する予定です。

##### ○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー（専門家のコメント）

- ・ 今回の研修は、「後継者を希望している新規創業者」と「後継者を探している既存企業」の同時開催のジョイント研修会であったが、新規創業者にとっては企業立上げに「事業承継」という手法があることを初めて知ったという感想、また既存企業においては漠然と考えていた事業承継を体系的かつ具体的に理

解でき実際に取組んでいくキッカケとなったとの声があった。尚、今回の研修の受講者間で1組の事業承継が具体的に進行している成果がある。

○ 今後の課題、検討事項等

(1) 事業承継活動と後継者人材マッチング事業の課題

当市における事業承継に対する企業環境は、既存企業の社歴や経営者の年齢から判断して高齢化現象が進行しており、企業経営の新陳代謝を必要とする時期にあるといえる。したがって、この検証から当市においても企業経営の新陳代謝を促進する手法である事業承継活動が求められる環境にあることは事実である。

しかし、現実に事業承継の意義を理解して後継者対策を講じている企業は、30%に止まっており、企業自ら前向きに事業継承を取組んでいる企業は未だ少数派にある。更には、事業承継の関心度も極めて低迷の域にある。しかし、その理由については事業承継自体を否定するものではなく、事業承継に対する意識や理解の不足に起因しているものと推察される。その点では、企業の新陳代謝を急務とする環境にあつて、企業経営の事業承継活動をより推進するためには既存企業に対する「事業承継による経済的な利点」という意識変革への啓発と相談助言が今後の課題となろう。

次に後継者人材マッチング事業の課題に関しては、そのマッチングのツールがインターネットというITの活用であることから、経営者の高齢化の現状にあつては企業自身が前向きに利用する雰囲気にはないようである。

したがって、今後においては人材マッチングの仲介役となる商工会議所等支援機関の強力なサポートが不可欠となろう。

(2) 事業承継活動と後継者人材マッチング事業の対策

「事業承継」に対する認識度は低い現状においては、今後後継者対策を含めて「事業承継」の利点を理解して、前向きに経営方針として取組む企業の増加対策が要請されてくる。

尚、この「事業承継」対策の重要性は、現状の推移で廃業が増加すれば現状の商店街の「空き店舗」に象徴されるように地域産業の空洞化現象が促進され地元経済を疲弊させることになるという点にある。

① 「事業承継」という後継対策手法の理解

企業の後継対策は、親族に限定されるものではなく、一個の経済体として広く新規創業者等に事業転用されるものであるという意識改革とその具体的な進め方と承継手法の理解

② 自社の「企業価値」の評価への認識

「自社には継承すべき価値がない」という主観的な判断ではなく、新規創業者等の継承相手の立場からみた客観的な「企業価値」で自社を再評価する認識

③ 「事業承継」の社会的意義の自覚

自社の「廃業」の選択は私権として認容されるものであるが、そのことにより派生する地域産業への影響を配慮した社会的な債務への自覚の向上

以上の対策内容を具体的に取組む方法として

1. 啓発活動

① 研修事業

今回当商工会議所で実施の「後継者マッチングセミナー」を今後も適時継続して開催していくことは「事業承継」の理解者を増やすことから望ましい。ま

た、より受講者を増やす目的から業界団体を対象にした研修会の開催も効果的と思われる。

② 情報提供事業

会報やパンフレットを活用して、事業承継の話題(意義、手法、事例等)を提供して、事業承継に関して目に触れる機会を多くする。

2. 支援活動

① 相談・助言事業

「廃業」対策を含めて広く事業継承に関する継続的な相談会や相談室による助言サービスの実施。

② 診断・指導事業

専門家集団による「企業価値」評価診断や具体的な事業承継事業の指導。

③ 人材マッチング事業

今回の調査項目にも記載の「後継者人材マッチング促進事業」の取組みに関する構想・企画・進行システムへの検討

(ス) 富山県 高岡商工会議所

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ マッチング交渉の問い合わせはあるが、空メールが多く、ご希望の内容を問い合わせても返信がないことも多い。
- ・ 交渉中に相談途絶となるケースが多く、継続しないことが課題。
- ・ 当所では、ホームページ掲載事業所を増やすことを重点としているが、全国的な広がりがなく、地域が偏っていることが、事業者を慎重にさせていると思われる、全国の商工会議所・商工会への普及をお願いしたい。

(セ) 京都府 京都商工会議所

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 後継者を探す事業者について、より多くの情報を収集することが重要だと感じる。小規模事業者向けの支援メニューを多くの職員がそれぞれ分担し実行している本所の状況からして、確実に各事業担当者から後継者を求める事業者に関する情報を吸い上げるしくみを組織内に構築する必要がある。

(ソ) 和歌山県 紀州有田商工会議所

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ アンケート調査によると、できる限り息子や娘に継承したい意志はあるが、現在の社会状況では承継してもらうのが難しいのが現状である。
- ・ また、今まで築いてきた事業を第三者に譲って承継してもらいたいが、なかなか双方の条件に合うのが難しく、年月をかけて納得のいくマッチングに発展できるように取り組む必要がある。
- ・ 当所では18年度以降もこの事業を継続して行うことにし、子供の結婚相手をお世話して事業の継続してもらい、後継者への承継するにあたって承継税の負担の軽減を国に要望する取り組みを行っていく、また第三者の後継希望者の賃金補助や技術養成指導支援等の新事業も検討してもらいたい。

(夕) 山口県 防府商工会議所

○ 「後継者を探している事業者」に対するセミナー（事業者のコメント）

- ・ これまで培ってきた商売のノウハウ、そして多くの固定客に対しここで廃業するのは抵抗がある、だからといって現状のままで家族の者に継承させることはいいのか悩んでいたが、こうやってがんばっている人たちの声を聞きもう一度考え、家族を含め希望者があれば事業を承継してほしいと考えるようになった。
- ・ 年に何回かこのようなセミナーとプレゼン交流会を開催してほしい。
- ・ 事業を継承させたら終わりではなく、事業で商売のおもしろさを感じてもらふこと、安定した経営を行ってもらえるよう助言、またそういった環境にしてあげることが大切である。

○ 「後継者を探している事業者」に対するセミナー（専門家のコメント）

- ・ 今回の事後指導を事例に取り入れたので参加者には事業継承、創業するにあたって大切な点。また、後継希望者、創業者の志を大切に育てていってあげることの大切さが伝わったと思われる。
- ・ マッチングさせた後に成功事例を作り、それをこういったセミナーでみんなに知って頂くことで波及することが大切だと思う。地域の活性化に繋がると思う。

○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー（後継希望者のコメント）

- ・ 成功事例を聞くことで事業継承に対する希望が出てきた。
- ・ 創業、事業継承すればいいというものではなくそこからが経営の始まりである。自分の「思い」をどうすれば経営に生かさせていけるか分かった。
- ・ 以前と変わらない経営状態ではダメである、後継者が商売の醍醐味を味わえるようになってこそ事業継承、創業の意味がある。
- ・ 先代との間での話し合いがなかなかうまくいかないが、専門家や商工会議所が入ってくれることにより自分らの思いも伝わるような気がした。
- ・ 資金面で苦労している、マッチングという手法を聴き少し明かりが見えてきたような気がする。
- ・ 後継者として事業を手伝い始めて3ヶ月目、商売がこんなに難しいものとは思わなかった、ただ話しを聞いて「思い」「気づき」の大切さが良くわかった。実践してみたいと思う。
- ・ 年齢も若く、金融機関に相談しても自己資金の問題で資金調達もできない状況であった。現状経営されているところに従業員としてではなく経営と一緒に考えていくということは色々な面で自分にはメリットがあると思った。
- ・ 後継者としてがんばろうと思っているが、指導風景、指導後の成果がとても参考になった。ある意味、「後継するのだから」という安心感があったのだが、自分も志をもって努力していかなければいけないということがよく分かった。
- ・ 現経営者と経営の方向性が合わないことが心配である。ただ事例のなかにもあったように商工会議所が中に入ってくれるとうまくいくのかとも思った。
- ・ 特殊な事業を考えているのでマッチングという形がうまくいくのか良く分からない。

○ 「後継者を希望している者」に対するセミナー（専門家のコメント）

- ・ 創業と事業継承は密接な関係にあり、地域経済の活性化に与える影響は大きい。がんばる創業者、事業継承者を大切に育てていかなければならない。
- ・ 創業したことに満足するのではなく、商売のおもしろみを感じて欲しい。マッチングは「きっかけ」でありそのきっかけをどう創業者、事業継承者のものにしていけるかをあたたかく見守ってあげることが大切であり、責務である。

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 事後指導により成功事例（経営にも伸びが表れている）を作り上げ、またそれを当人がセミナーで発表することにより、メディアも注目、一つの事業継承の手法として認知されてきたことが、相談件数の増加にも繋がった。
- ・ 今後の課題としては、事業資産を含めすべてを譲渡したいと言ってきた時に、双方の希望を特に金額的な面をどこまですり合わせていくかという評価委員会的なものをつくる必要があると感じた。
- ・ また、後継者として事後指導した先についても、定期的な巡回指導によりフォローしていくことが大切である。

(チ) 愛媛県 松山商工会議所

○ 今後の課題、検討事項等

- ・ 少しではあるが掘り起こしができることがよかった。事業承継の問題は、比較的表面化しにくいテーマであり、その掘り起こしが第一の難関といえる。
- ・ したがって、今後においてもセミナー等で後継者を探す人となってもよい人の掘り起こしや啓発を行いつつ、マッチングを進めていく必要がある。

### 3. 後継者マッチングに係る平成18年度の実施方針

#### (1) モデル事業について

後継者人材マッチング事業（以下、本事業）は、各地域においてセミナー開催や交流会を通じて後継希望者と事業者のマッチングを図るモデル事業と、「後継者探しサイト」を通じてネットにおけるマッチングの2つの事業を柱に、平成15年度から実施してきた。

このうち、モデル事業の実績は、平成15年度6件、平成16年度21件、平成17年度40件のマッチング成功事例がでている。

モデル事業の目的は、後継者探しサイトにおける登録者情報等のみでは把握することが困難な、事業者や後継希望者が抱える課題やマッチングを進める上での課題等を、モデル的にニーズの強い地域において、実地にセミナーや交流会を通じて把握し、後継者探しサイトの改善や、より効果的な政策の検討に活かすことにある。

3年間、モデル事業を実施してきたことにより、商工会・商工会議所から報告された課題等は、以下に集約される。

#### <事業者側の課題・ニーズ>

- ・中小企業者は、「事業を第三者に譲る」という事業承継の方法に対する理解がまだまだ薄い。
- ・後継者がいなくて困っている事業者であっても、廃業することを周囲に知られることを恐れて情報を出したがない。
- ・潜在的なニーズは多いが、このニーズを顕在化させるには工夫が必要。
- ・店舗や工場が住宅兼用の場合が多く、譲渡や賃貸は難しい。

#### <後継希望者側の課題>

- ・具体的にどのような事業をやりたいのかが不明確な者が多い。
- ・資金面で準備不足や資金計画が不十分な者が多い。

#### <後継者マッチングを進める上での課題>

- ・事業者の情報を収集するのが困難であり、工夫する必要がある。
- ・事業の周知、宣伝が重要である。
- ・事業承継に関する融資制度の緩和や助成制度、税制上の優遇措置等が必要である。
- ・マッチング成立には個別の面談が重要である。
- ・事業譲渡は事業者にとって重大な問題であるため、後継希望者の身元確認は十分に行う必要がある。

こうした課題等を踏まえ、後継者対策に関して検討すべき施策を考察してみると、事業者に対する事業承継問題の支援策、及び創業志望者に対する創業支援策の両面から、施策を充実していくことが重要であり、具体的には、今後の方向性として、以下のものが挙げられる。

- ① 事業承継問題に対する中小企業者の意識向上のための普及啓発
- ② 事業承継に関する税制や法制の整備
- ③ 商工会・商工会議所が実施する創業塾の充実
- ④ 商工会・会議所による支援体制の強化

## ⑤ 地域の魅力向上を通じた都会の創業志望者の誘致

これらについては、既にさまざまな施策が講じられつつある。

例えば、平成17年10月には中小企業庁の働きかけにより、官民で組織する「事業承継協議会」が発足し、事業承継の計画的を促すためのガイドラインの策定、事業承継法制、ワンストップ支援サービスを提供するための方策等について検討が行われているところである。

また、創業塾については、平成18年度は開催方法の見直しによる充実化が図られる予定であり、創業・経営革新を支援するシニアアドバイザーセンターも全国で設置されていることから、創業希望者に対する支援体制も整備されてきている。

さらに、JAPANブランド育成支援事業において、地域ぐるみの取り組みによる地域の魅力向上、全国に向けた情報発信が行われているところであり、こうした取り組みによってIターン・Uターンによる創業など、地域の活性化につながる環境整備にもつながっている。

このように、後継者マッチングの促進に関しては、中小企業経営者、創業志望者双方に対する全国的な支援策が整備されるとともに、モデル事業によるマッチングの成功事例も3年間合計で67件輩出でき、ノウハウも蓄積できたことから、モデル事業については平成17年度で終了することとする。

今後は、このモデル事業の成果を生かし、次の政策につなげていくことが重要である。

## (2) 「後継者探しサイト」について

後継者探しのサイトについては、登録者数が少しずつではあるが着実に増加しつつあり、ニーズが確実に存在することから、今後も継続するとともに、より一層の登録者数の増加およびマッチング実績を輩出するために、サイトの改善と効果的な広報手段を検討する必要がある。

以下に、モデル事業の実績及び後継者人材マッチング促進モデル事業委員会における検討内容を踏まえ、平成18年度の後継者探しサイトの改善内容と広報手段について述べることにする。

### ① 後継者探しサイトの改善について

中小企業庁が平成13年度に実施した調査によると、後継者の不在が事業承継の障害となっていると回答した事業者は、回答者の約6割に達しており、後継者問題は今後より一層重要な問題として、対策に取り組んでいく必要がある。

また、団塊の世代が一斉に退職する、いわゆる2007年問題が目前に迫っており、経営者を支えてきた経営幹部の退職も増加することから、経営者の右腕となる人材の確保・育成も喫緊の課題となってくる。

したがって、商工会・商工会議所においても、後継者探しサイトにおけるマッチングのみならず、事業承継問題、労働対策など日常の経営支援全般の中で、後継者人材の発掘・育成や円滑な事業承継をいかに支援していくか検討していく必要がある。

そうしたトータルな支援の中で、後継者探しサイトも1つのツールとして有効活用していくというスタンスで、中小企業の後継者対策に寄与していく必要がある。

### ② 広報手段について

平成17年度に引き続き、インターネット広告を中心とした広報活動を行う



が、創業塾やシニアアドバイザー事業等、他の事業との連携をより一層強化するなどの他、創業支援やインターシップ関連、地域活性化支援等を行っているNPO等の団体との連携も図り、広報手段の多様化を図る。