

平成29年度に認定支援機関が実施した事業引継ぎ支援事業に関する事業評価報告書

平成30年9月27日

独立行政法人中小企業基盤整備機構

目次

1. 平成29年度 事業引継ぎ支援事業の現状及び国の動き	3
2. 平成29年度 事業引継ぎ支援事業の概況	4
3. 平成29年度 事業成果の概要	9
4. 引継ぎ支援センターが実施した主な取組	13
5. 平成29年度 評価方法	14
6. 平成29年度 評価結果	16
7. 引継ぎセンターの取組状況の紹介	17

事業引継ぎ支援事業に係る事業評価の結果報告

1. 平成29年度 事業引継ぎ支援事業の現状及び国の動き

1-1. 後継者問題の現状

中小企業経営者・小規模事業者の高齢化が進んでおり、2015年の経営者の年齢分布では、66歳が最多となっている。今後、2020年までの向こう5年間で、新たに70歳となる経営者は約30.6万人、75歳になる経営者は約6.3万人にも達するとされている。

中小企業庁によると、今後5年間で30万人以上の経営者が70歳になるにもかかわらず、6割が後継者未定であり、70代の経営者でも、事業承継に向けた準備を行っている経営者は半数にとどまるとしている。更に今後、経営者の高齢化が進むことで、企業の業績が停滞する可能性があるとも指摘している。

今後10年まで目を向けると、中小企業庁の推計では、中小企業経営者・小規模事業者の高齢化がますます進展し、平均引退年齢である70歳を超える中小企業経営者は約245万人に達し、うち半数の127万人が後継者未定とされている。また、事業承継問題を放置すると、中小企業の廃業等の急増により、2025年頃までの10年間に累計で約650万人の雇用と、約22兆円の国内総生産(GDP)が失われる可能性があるとも指摘されており、後継者問題は深刻化していると言える。

1-2. 国の動き

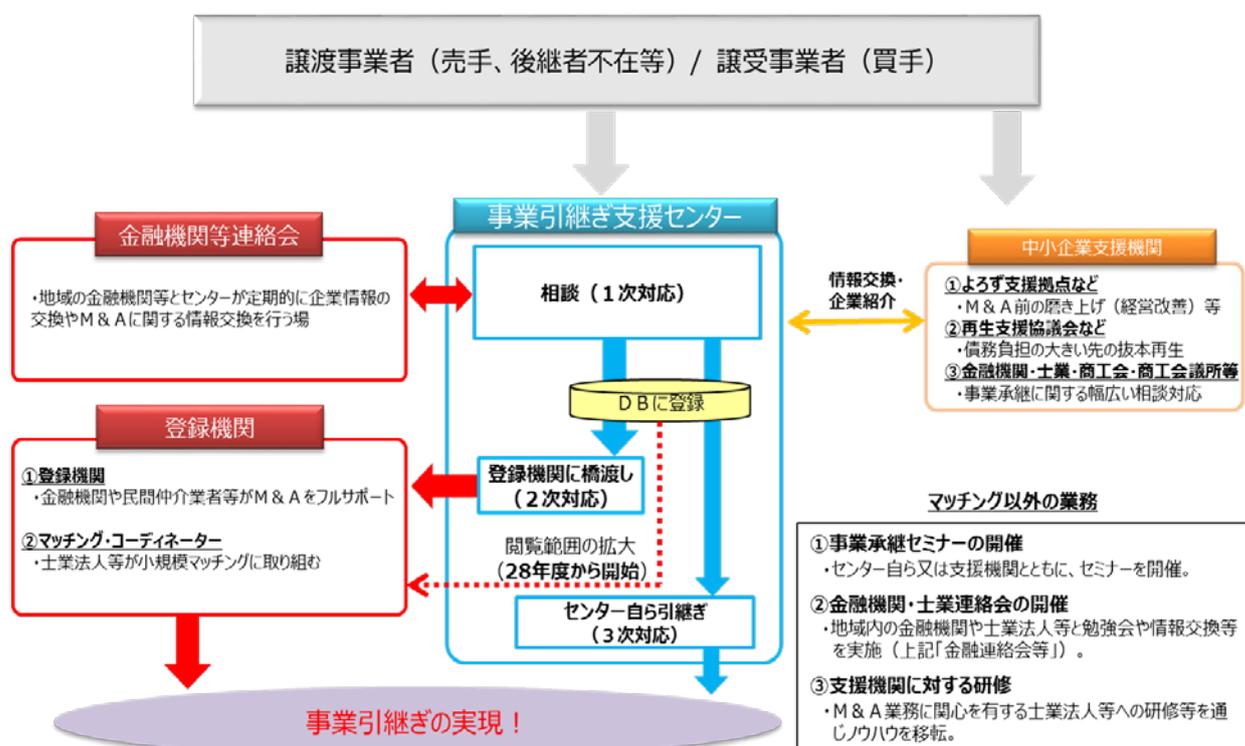
中小企業庁では、こうした現状を踏まえ、今後10年を限定の集中期間と位置づけ、事業承継には着手から数年程度の期間を要することから、5年間で事業承継の集中実施期間とし、事業承継を契機に後継者がベンチャー型事業承継等の経営革新等に積極的にチャレンジしやすい環境を整備する、「事業承継5ヶ年計画」を策定し、今後10年の間、事業承継・再編・統合の推進のため、経営者の早期の気づきの促進から後継者とのマッチング、事業承継、第二創業までシームレスな支援を行う予定。

具体的には、平成29年度から「事業承継ネットワーク構築事業」、平成30年度においては「プッシュ型事業承継高度化支援事業」を開始し、また事業承継補助金の創設や事業承継税制の抜本的な改正等を行う等、国を挙げて事業承継問題に積極的に取り組んでいく方針が示されている。

「大廃業時代」から「大事業承継時代」への転換期を迎え、国は後継者問題を抱える中小企業経営者・小規模事業者に対して、より一層の支援を実施していく。

2. 平成29年度 事業引継ぎ支援事業の概況

当該事業は、平成23年10月に東京、大阪に事業引継ぎ支援センター（以下、「引継ぎセンター」）を開設以降、後継者問題に課題等を抱える中小企業経営者・小規模事業者に対して、事業引継ぎ支援を実施し、平成26年4月に中小機構内に「中小企業事業引継ぎ支援全国本部」（以下、「全国本部」）を設置した。全国本部は、引継ぎセンターの業務運営に係る相談・助言、引継ぎセンターの立ち上げ支援、統括責任者等への支援レベル向上に資するための実務研修等を実施する等、多様化する事業承継問題に柔軟に対応している。引継ぎセンターの支援スキームは以下のとおり。



2-1. 事業引継ぎ支援事業の実績

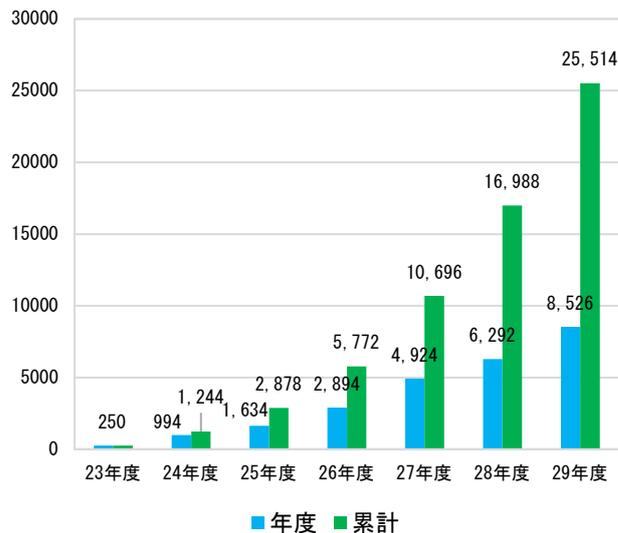
平成29年度の相談社数は、8,526社（対前年度比35.5%増）、2回目以降の相談者を含めた相談回数は18,691件（同43.1%増）、事業引継ぎ成約件数は687件（同59.8%増）となった。これにより、平成23年度の引継ぎセンター開設以来、相談社数の累計は25,514社、事業引継ぎ成約件数の累計は1,478件となり、地域を問わず飛躍的な相談社数等に大幅な伸びが見られ、中小企業経営者・小規模事業者に事業引継ぎが浸透しつつあると思料される。

2-2. 事業開始以降の引継ぎセンター箇所数、相談社数等の実績推移

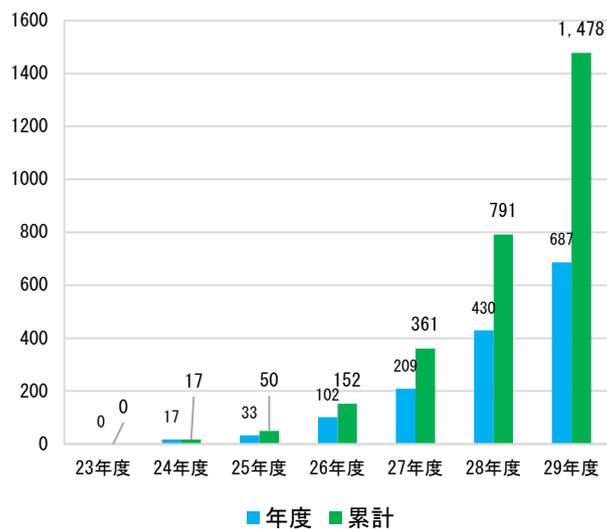
年度	引継ぎセンター 箇所数(累計)	相談社数	相談回数	事業引継ぎ 成約件数
23年度(注)	7箇所	250	352	0
24年度	7箇所	994	1,448	17
25年度	10箇所	1,634	2,374	33
26年度	16箇所	2,894	4,169	102
27年度	46箇所	4,924	8,265	209
28年度	47箇所	6,292	13,057	430
29年度	48箇所	8,526	18,691	687
合計(累計)		25,514	48,460	1,478

(注)平成23年度は10月から事業引継ぎ支援事業を開始したことから、6か月の事業実施期間として計上。

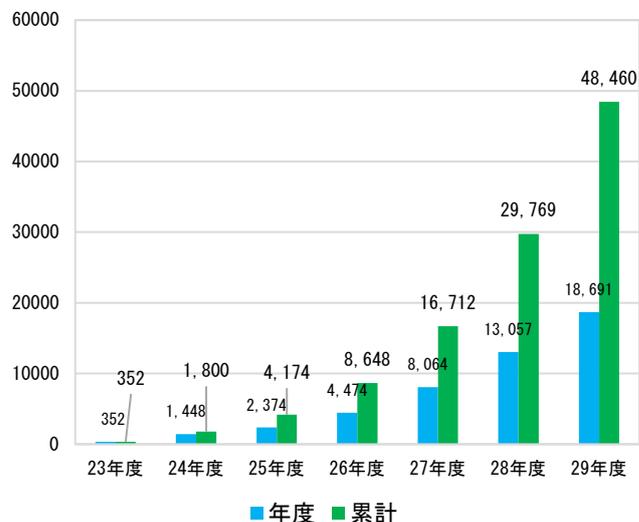
相談社数



事業引継ぎ成約件数



相談回数

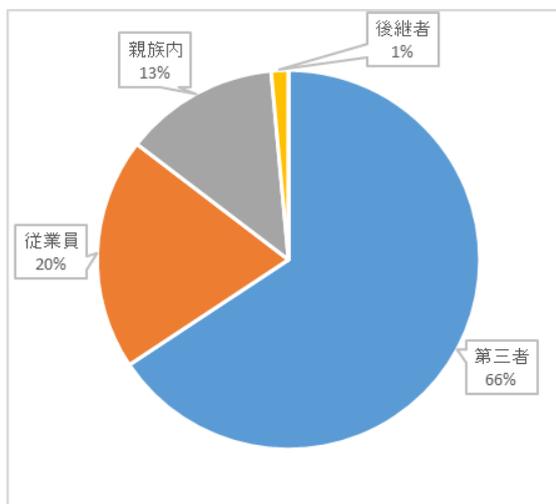


出所：中小企業事業引継ぎ支援全国本部

2-3. 平成29年度の成約案件の形態、情報経路の割合

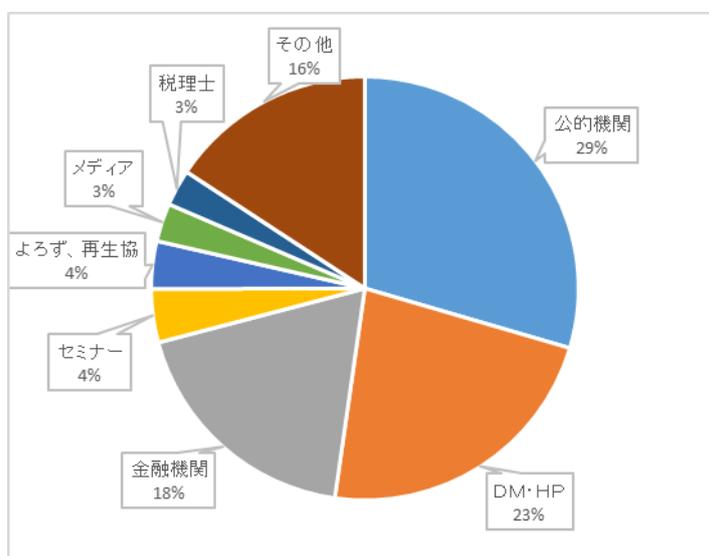
事業引継ぎ件数の内訳としては、第三者承継が66%、従業員承継が20%を占めている。

成約形態	
第三者承継	451
従業員承継	136
親族内承継	90
後継者人材バンク	10
合計	687



また、顧客から引継ぎセンターへの情報経路は、公的機関(商工会議所等)が29%、ダイレクトメール及び引継ぎセンターで開設しているホームページが23%、金融機関が18%となっており、全体の70%を占めている。

情報経路	
地域の公的機関	203
DM・HP	156
金融機関	128
セミナー	28
よろず、再生協	25
メディア広告	20
税理士	19
その他	108
合計	687



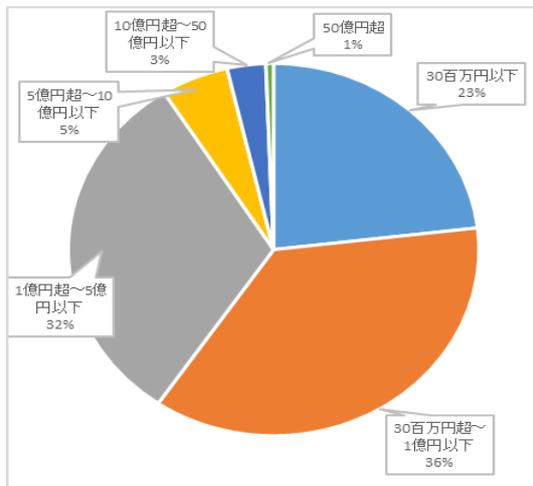
出所：中小企業事業引継ぎ支援全国本部

2-4. 平成29年度の成約件数に係る譲渡側企業の概要(売上高、従業員数、業種)

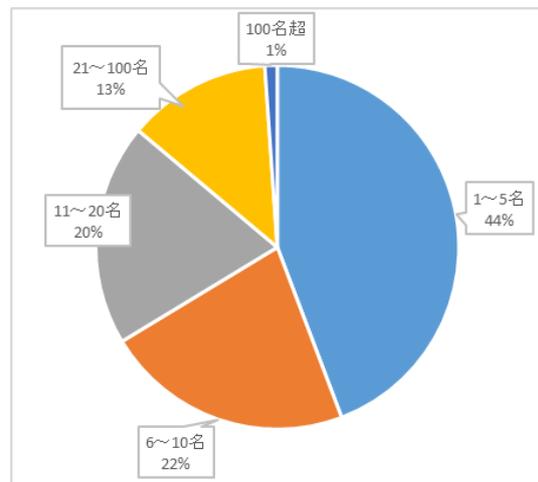
譲渡側企業を売上高別で見ると、売上高30百万円以下が23%、30百万円超～1億円以下が36%、1億円超～5億円以下が32%で全体の9割超を占めている。

従業員数は、1～5名が44%、6～10名が22%で全体の6割超を占めている。また、業種別では、製造業が23%、卸・小売業が20%、建設工事業が13%、飲食店・宿泊業が11%となっている。

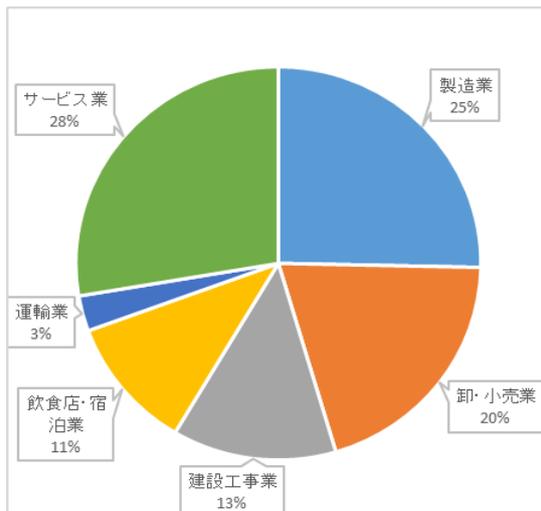
(売上高)



(従業員数)



(業種)



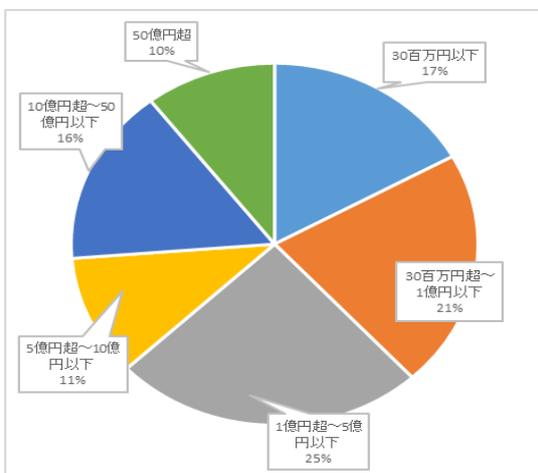
出所：中小企業事業引継ぎ支援全国本部

2-5. 平成29年度の成約件数に係る譲受側企業の概要(売上高、従業員数、業種)

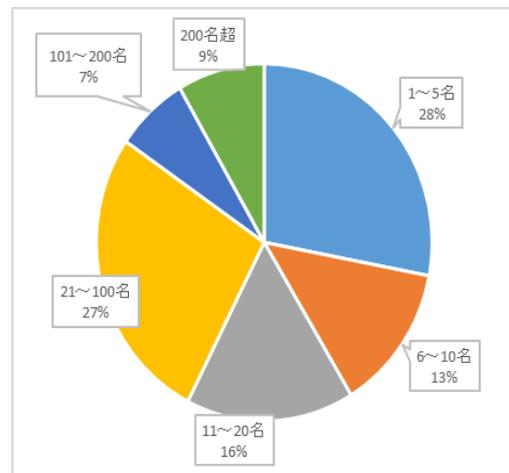
一方、譲受側企業を売上高別で見ると、売上高30百万円以下が17%、30百万円超～1億円以下が21%、1億円超～5億円以下が25%、5億円超～10億円以下が11%、10億円超～50億円以下が16%、50億円超が10%となっている。従業員数規模は、1～5名が28%、6～10名が13%、11～20名が16%、21～100名が27%を占めている。

また、業種別では、サービス業が28%、製造業が23%、卸・小売業が18%、建設工事業が15%、飲食店・宿泊業が9%となっている。

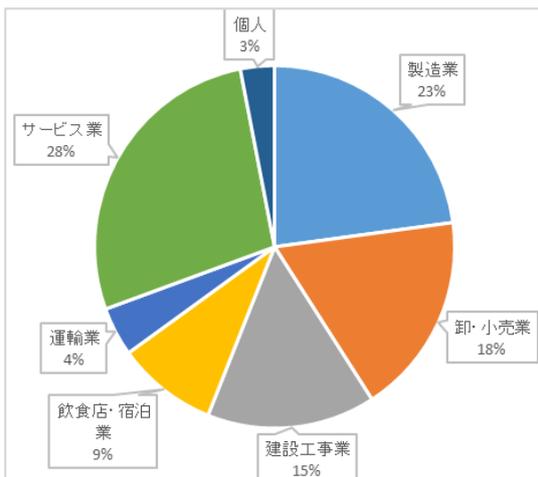
(売上高)



(従業員数)



(業種)



出所：中小企業事業引継ぎ支援全国本部

3. 平成29年度 事業成果の概要

3-1. 成約目標件数及び相談目標件数(譲渡)の設定

平成29年度における成約目標件数は、産業競争力強化法第126条第1項に基づく指針(国、地方公共団体、独立行政法人中小企業基盤整備機構及び認定支援機関が講ずべき支援措置に関する指針(平成26年経済産業省告示第20号))ニイ(1)に基づき、中小企業庁により策定された「平成29年度事業引継ぎ支援事業に係る事業方針」において定められている。また、相談目標件数(譲渡)についても、同方針内で参考値として定められている。

なお、目標達成時期は、産業競争力強化法の期限が到来する平成29年度末とされた。

【目標値】

(件)

	平成29年度
成約件数	1,000
(参考) 相談件数(譲渡)	3,000

3-2. 全国本部で実施した引継ぎセンターの認知度向上を図るための取組

後継者不在に問題を抱えている中小企業経営者・小規模事業者及び経営者の親族、従業員等をターゲットに訴求することにより、企業を存続させることで従業員の雇用確保と地域経済への貢献が期待できる旨を目的に、広報PR等を実施した。

具体的には、ダイレクトメール、バイラル動画による事業引継ぎポータルサイトへの誘導、ラジオCM・ポスター・フリーペーパー等の媒体ツールを活用する等して、引継ぎセンターの認知度向上に努めた。

3-3. 平成29年度の成約目標件数及び相談目標件数(譲渡)

平成29年度における各引継ぎセンターの各目標値は、後継者不在企業数、引継ぎセンターの人員体制等を総合的に勘案し、算出した。

3-4. 各引継ぎセンターに係る平成29年度の相談目標件数(譲渡)、成約目標件数

センター名	注1 (%)	実質人員	相談件数(譲渡)	目標件数	センター名	注1 (%)	実質人員	相談件数(譲渡)	目標件数
北海道	3.9	3.0	83	28	福井県	0.9	0.4	9	3
青森県	1.1	2.6	45	15	滋賀県	1.0	1.0	44	15
岩手県	1.0	2.0	53	18	京都府	2.2	1.2	46	15
宮城県	1.6	2.8	96	32	奈良県	0.9	0.6	14	5
秋田県	1.0	2.0	74	25	大阪府	7.6	3.0	97	32
山形県	1.1	1.2	41	14	兵庫県	4.0	0.4	21	7
福島県	1.7	2.0	51	17	和歌山県	1.0	0.4	12	4
茨城県	2.3	3.0	73	24	鳥取県	0.4	3.0	50	17
栃木県	1.7	3.4	88	29	島根県	0.7	1.6	38	13
群馬県	1.8	3.17	70	23	岡山県	1.5	3.2	85	28
埼玉県	4.7	3.8	98	33	広島県	2.3	3.2	95	32
千葉県	3.4	2.6	91	30	山口県	1.1	2.0	59	20
東京都	11.3	4.9	226	75	徳島県	0.7	2.0	52	17
神奈川県	5.3	4.0	100	33	香川県	0.8	2.0	56	19
新潟県	2.1	3.0	80	27	愛媛県	1.2	2.0	61	20
長野県	2.1	3.0	84	28	高知県	0.7	2.0	52	17
山梨県	0.9	2.0	58	19	福岡県	3.7	4.0	91	30
静岡県	3.3	4.0	108	36	佐賀県	0.7	1.6	33	11
愛知県	5.5	1.2	80	27	長崎県	1.1	2.0	51	17
岐阜県	2.0	1.6	41	14	熊本県	1.4	2.4	63	21
三重県	1.4	2.0	59	20	大分県	1.0	2.8	61	20
富山県	1.0	1.6	26	9	宮崎県	1.0	1.8	36	12
石川県	1.1	2.0	61	20	鹿児島県	1.5	0.4	16	5
					沖縄県	1.3	2.8	72	24
					合計	100	107.2	3,000	1,000

(注1):平成 26 年度経済センサス(小規模企業数を母体)を後継者未決定企業数と経営者 60 歳以上の企業数を勘案した都道府県別シェア(%)

(注2):引継ぎセンターごとに目標件数は、都道府県シェア、実質人員及び委託費予算を勘案。

(注3):実質人員は、統括責任者、統括責任者補佐及び専門相談員を勤務日数で調整。

3-5. 成約目標件数及び相談目標件数に対する実績

事業引継ぎの成約件数の実績は、成約目標件数(1,000件)に対して、687件となった。

引継ぎセンターは、成約目標を達成するため、積極的に相談件数の増加に向けた取り組みとして、地域に密着した広報PRや各種相談会等を実施してきた。また、後継者問題を抱えている中小企業経営者・小規模事業者からの相談対応に関して、相談者からの相談内容を把握し、きめ細かな対応を実施した。

平成29年度の各目標値の達成状況は、相談件数(譲渡)では、31箇所の引継ぎセンター、事業引継ぎ成約件数では、12箇所の引継ぎセンターで目標を達成した。また、相談件数(譲渡)と成約件数の両方の目標数値を達成した引継ぎセンターは、9箇所となった。

都道府県を跨いだ成約件数は100件を計上し、案件の広域化が加速している。今後も、ノンネームデータベース等の効果的な活用により、都道府県を跨いだ事業引継ぎ成約件数が増加するものと思料される。

更に、過年度からの相談件数及び成約件数の実績推移を考察してみると、単年度の相談件数が200件以上であった引継ぎセンターは、平成27年度では5箇所であったが、平成29年度には14箇所に増加した。また、同じく成約件数が20件以上であった引継ぎセンターは、平成27年度は2箇所であったが、平成29年度には10箇所へと増加しており、引継ぎセンターの認知度向上と支援対応能力が向上していることが伺える。

3-6. 雇用確保人数

平成29年度の成約件数687件により、約8,500名の雇用が確保された。

平成29年度 引継ぎセンターに係る相談対応等状況実績					
引継ぎセンター	相談件数	相談回数	成約目標	成約件数	成約時の従業員数
北海道	231	699	28	21	448
青森県	101	225	15	6	65
岩手県	118	232	18	4	18
宮城県	150	179	32	11.5	147
秋田県	261	413	25	20	92
山形県	112	438	14	14.5	294
福島県	102	362	17	2	7
茨城県	182	423	24	15	112
栃木県	250	441	29	22	209
群馬県	194	614	23	14	245
埼玉県	331	1,058	33	15	197
千葉県	282	905	30	17.5	172
東京都	875	1,327	55	55	980
東京都多摩支部	20	33	20	1	14
神奈川県	265	799	33	15.5	182
新潟県	232	599	27	18.5	111
山梨県	188	235	19	5	64
長野県	282	695	28	15	93
静岡県	344	1,093	36	37.5	935
愛知県	206	238	27	30.5	718
岐阜県	98	148	14	14	139
三重県	139	241	20	20	343
富山県	93	160	9	2	3
石川県	119	288	20	10	61
福井県	56	70	3	1	3
滋賀県	76	119	15	8	88
京都府	124	142	15	14	132
大阪府	352	1,004	32	32.5	439
兵庫県	49	63	7	1	3
奈良県	48	89	5	4	15
和歌山県	39	68	4	1	5
鳥取県	91	264	17	17	411
島根県	144	263	13	7	22
岡山県	199	469	28	14	115
広島県	390	939	32	32	248
山口県	170	321	20	14	94
徳島県	173	358	17	17	110
香川県	107	154	19	11	107
高知県	110	225	17	12	114
愛媛県	173	517	20	14	112
福岡県	244	352	30	19	114
佐賀県	88	282	11	11	245
長崎県	85	162	17	15	120
熊本県	66	166	21	6	42
大分県	163	210	20	15	104
宮崎県	195	326	12	7	23
鹿児島県	72	84	5	4	18
沖縄県	137	199	24	24	181
合計	8,526	18,691	1,000	687	8,514

(注)東京都多摩支部の成約目標は、都道府県シェア、実質人員及び委託費予算を勘案し算出。

4. 引継ぎセンターが実施した主な取組

4-1. 登録民間支援機関、マッチングコーディネーターとの協力体制の構築

事業引継ぎ案件の遂行を促進させるため、引継ぎセンターに登録している登録支援機関等は以下のとおり(平成30年3月末現在)。

今後は、マッチングコーディネーターによる、よりきめ細かな案件対応に期待したい。

○登録民間支援機関: 289機関

【内訳】: 金融機関(196機関)、仲介業者/士業等専門家(93機関)

○マッチングコーディネーター: 157機関/士業等専門家

【内訳】: 金融機関(5機関)、会計士・税理士法人(54法人)、弁護士事務所(33事務所)、司法書士・行政書士(10士業等専門家)、仲介業者等(55機関)

4-2. 連絡会等の開催、金融機関等との連携等

引継ぎセンターでは、案件推進を図る観点から、金融機関等と良好な協力関係を構築することが必要不可欠となっている。

平成29年度における連絡会等の開催、金融機関等との連携回数、士業等専門家等への訪問回数は以下のとおり。

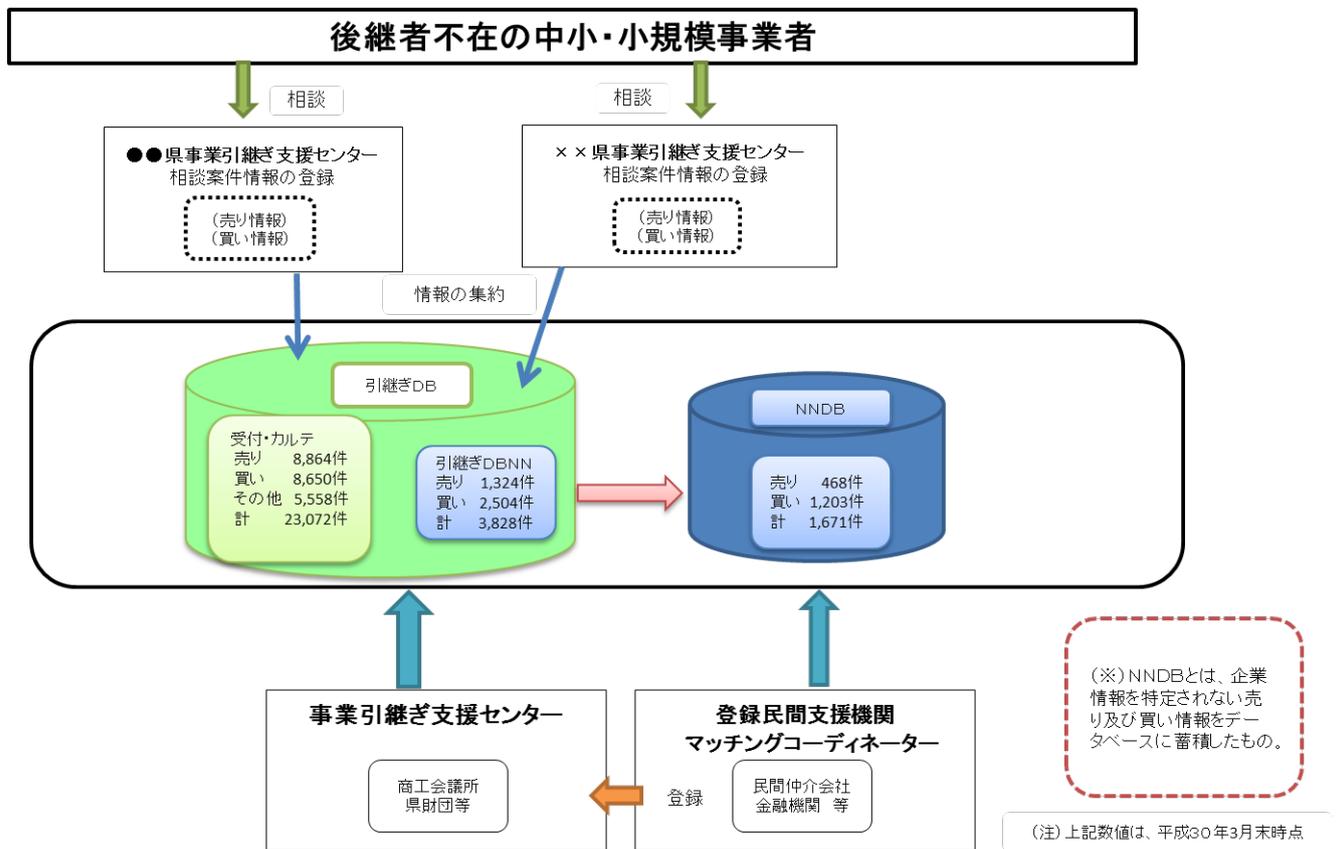
北海道(48)、青森県(40)、岩手県(117)、宮城県(164)、秋田県(164)、山形県(85)、福島県(111)、茨城県(39)、栃木県(231)、群馬県(86)、埼玉県(22)、千葉県(28)、東京都(11)、東京都多摩支部(91)、神奈川県(134)、新潟県(141)、山梨県(245)、長野県(72)、静岡県(127)、愛知県(28)、岐阜県(24)、三重県(118)、富山県(51)、石川県(49)、福井県(2)、滋賀県(31)、京都府(22)、大阪府(59)、兵庫県(43)、奈良県(3)、和歌山県(47)、鳥取県(9)、島根県(244)、岡山県(59)、広島県(89)、山口県(37)、徳島県(377)、香川県(173)、高知県(138)、愛媛県(605)、福岡県(6)、佐賀県(183)、長崎県(49)、熊本県(23)、大分県(128)、宮崎県(40)、鹿児島県(12)、沖縄県(100)

4-3. 効率的なマッチング実施のための事業引継ぎ支援データベースの活用

全国本部は、平成27年4月に各地の引継ぎセンターとの間で、事業引継ぎ支援データベース(以下、「引継ぎDB」)の運用を開始し、引継ぎDBの売り案件及び買い案件の良質な案件情報を拡充するために民間仲介会社、金融機関等との連携を強化し、全国レベルで案件情報の厚みを増す取組を推進している。

なお、平成29年度から企業名を特定されない売り情報及び買い情報を、ノンネームデータベース(以下、「NNDB」)を通じて登録支援機関等へ開示し、マッチング支援の向上に資する取組を開始している。

引き続き、NNDB の情報の厚みを増す取組を一層加速させ、マッチング案件の増大に向けた取組に努めていく。引継ぎ DB に係る概念は、以下のとおり。



5. 平成29年度 評価方法

5-1. 評価方針の策定

平成29年度の事業評価については、中小機構内に外部専門家からなる「中小企業事業引継ぎ支援全国本部アドバイザーボード」を設置し、評価方針を策定した。

5-2. 評価方針等

5-2-1. 事業評価の実施目的

各引継ぎセンターの目標達成状況を検証することにより、不断の業務改善を促すとともに、中小企業・小規模事業者に対する引継ぎセンターの利便性向上、利用促進に資することを目的とする。

5-2-2. 評価の基本方針

目標設定、事後評価、フィードバックに係るPDCAサイクルを回すことにより事業の改善を図る。

5-2-3. 全国本部の役割

全国本部は、引継ぎセンターから提出を受けた実施状況等に関して事業方針及び評価方針に沿って評価し、その結果を経済産業大臣に報告する。

なお、評価報告の公表は中小企業庁が行う。

5-2-4. 評価の枠組み

事業のアウトプットは、「相談件数(譲渡)」及び「成約件数」。アウトカムは、「雇用の場の確保」。評価の枠組みは、以下のとおり。

① 目標設定と目標に向けた事業の実施

- ・事業方針と評価方針の明示、共有
- ・各引継ぎセンターにおける事業計画の策定、目標達成に向けた取り組み

② 事後評価

- ・実施状況の把握、評価項目等に照らした評価、改善点の把握

③ フィードバックと改善

- ・評価結果をフィードバック
- ・フィードバックに基づく業務見直し

5-2-5. 評価項目の考え方

「1. 案件対応に関する事項(定量項目:90点)」、「2. 目標達成に向けた取組(定性項目:80点)」、「3. 引継ぎセンター運営に関する項目(定性項目:30点)」から構成され、合計で、200点。

【定量項目】

「案件対応に関する事項」として、相談件数及び成約件数を評価する。

【定性項目】

「目標達成に向けた取組」として、広報、案件発掘、専門知識・情報の共有化、ノンネームデータベース(NNDB)成約件数、データベースを活用したマッチングを評価する。また、「引継ぎセンター運営」として、センター運営、コンプライアンス管理状況を評価する。

5-2-6. 評価項目の追加

平成29年7月に、平成29年度の評価項目の追加を行うために、同アドバイザーボードに付議し、評価項目を追加した。追加した理由は以下のとおり。

(追加理由)

平成29年度から開始される事業承継ネットワーク支援事業等の実施により、各引継

ぎセンターへの相談案件の増加が見込まれること等を踏まえ、マッチングコーディネーターとの連携及び NNDB の活用を行うことで、マッチング支援の促進に繋げることを目的として、評価項目のうち、以下の2項目の定性項目を追加することで、1,000件の成約目標を達成することを期待するもの。

追加した評価項目に係る評価方法の考え方は以下のとおり。これにより、評価点数の合計は、240点として評価。

【定性項目】

- ・ マッチングコーディネーターへの案件取次件数【10点】
小規模案件のマッチング推進のため、1次対応及び2次対応においてマッチングコーディネーターに取り次いだ案件件数で評価。案件取次件数10件以上(10点)、5～9件(7点)、1～4件(4点)、0件(0点)。但し、上限10点。
- ・ NNDB への案件登録数(社数)【30点】
NNDB 登録件数の増大を図るため、NNDB に案件登録した件数。相談件数のうち、NNDB への案件登録件数が3割以上(30点)、2割以上(20点)、1割以上(10点)、1割以下(0点)。

5-3. 評価の手順

各引継ぎセンターは、年初に「事業計画書」を策定し、事業年度終了後に「事業報告書」及び「自己評価」を、経済産業局経由で全国本部に提出する。

全国本部は、評価方針に基づき、各引継ぎセンターから提出を受けた、「事業報告書」及び「自己評価表」に基づき、引継ぎセンターの評価を実施する。

6. 平成29年度 評価結果

引継ぎセンターに配置された統括責任者、統括責任者補佐及び専門相談員の大幅な増員による体制面の強化や、スタッフの経験値の蓄積による対応力の質的向上等に加え、引継ぎセンターの認知度向上や、事業承継問題に関する啓発や報道等による事業承継への機運の高まりによって、平成29年度は事業引継ぎ支援事業における相談社数、相談回数及び成約件数は過去最高となった。

また、相談案件発掘のための地域金融機関や士業等専門家との綿密な関係強化、支援機関等が構成メンバーである地域ネットワーク会議体等との協力体制の構築等、これまでの引継ぎセンターの地道な取組が、今年度の成約件数や相談社数等の増加に繋がったものと思料される。

更に、案件遂行に関して登録民間支援機関及びマッチングコーディネーターと良好な協力体制の構築を進め、効率的なマッチングを行うことができ、事業引継ぎ成約案件の増加に寄与した。

しかしながら、成約件数は前年対比では増加となっているものの、目標対比では目標値

を達成した引継ぎセンターは12箇所に残っており、全体でも1,000件の成約目標が未達成となった。引継ぎセンターにおいては、関係機関との連携強化等の創意工夫を行うなど、案件発掘および成約件数の増加に向けた更なる取り組みを期待したい。

引継ぎ支援センターの不断の努力により、後継者問題を抱えている中小企業経営者・小規模事業者がいつでも安心して相談できる身近に寄り添う相談窓口としての認知度は年々高まっている。今後も国の支援機関としての期待に応えられるよう、事業引継ぎ支援事業の普及と活用促進に取り組んでいく。

なお、平成29年度に優れた取組を実施した引継ぎセンターは以下のとおり。

秋田県、栃木県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、大阪府、徳島県、香川県、長崎県

7. 引継ぎセンターの取組状況の紹介

引継ぎセンター	特徴等
北海道	新聞広告、ホームページの活用等により広報PRを実施。マッチングコーディネーターへのきめ細かい対応により成約に結びついたことは高く評価される。また、NNDBの更なる活用により成約へ繋がる対応が期待される。
青森県	県内の商工会議所、金融機関との協力体制がなされており、案件発掘、案件遂行の情報ルートを構築。商工会議所とセミナーを共催する等して、県内の後継者不在問題に取り組んだ。
岩手県	商工会議所との協力体制を図りながら、後継者不在問題、東日本大震災による事業継続等に不安を抱える企業等に対して相談者目線に対応。また、金融機関等との連携を強化し案件遂行き寄与した。NNDB及びマッチングコーディネーターの活用が期待される。
宮城県	当センターの専門家が弁護士、公認会計士であり、相談対応時の課題の深掘りが出来ており相談者からの満足度も高い。士業ネットワークも効率的に展開。東北地域の各引継ぎセンターからの信頼は厚い。
秋田県	県からの支援が手厚く、県費で相談推進員を配置し、相談件数の増加に貢献。関係機関との連携構築では、「秋田県中小企業支援ネットワーク」にて連携強化。UIJターン事業でも県と歩調を合わせ、後継者人材バンクとの連携により、積極的な取組を実現。引継ぎセンターの認知度向上のためセミナー等を活用し、円滑な業務運営にも寄与したことは評価に値する。

山形県	広報PR、2次対応について積極的に推進した。金融機関等との支援機関との協力体制を構築する等して、案件発掘及び案件遂行を進めるための関係構築を図ったことは高く評価できる。
福島県	セミナー等において引継ぎセンターの認知度向上に努める等、関係機関が一体となって県内の後継者不在問題に取り組んだ。センター間マッチングも北関東甲信越情報連絡会議に積極的に参加し、案件マッチングに努めた点は特筆すべき事項である。
茨城県	相談案件発掘等のためセミナーを開催する等して、積極的に引継ぎセンターの認知度向上に努めた。NNDB の活用にも積極的に取り組んだ。北関東甲信越情報連絡会に参加、センター間マッチングにも注力した。
栃木県	「とちぎ中小企業応援ネットワーク(事業承継 PT)」での気付きの提供、案件発掘は他センターのモデルの一つ。金融機関等連絡会の他に M&A 経験者の士業で構成する「コーディネーター連絡会」を主催する等、関係機関との連携強化及び北関東甲信越情報連絡会において中心的な役割を担い、センター間マッチングに努めたことは高く評価できる。
群馬県	県内全信金、信組をマッチングコーディネーターとして登録。業態ごとのきめ細かい連携を図った。地元信用金庫からトレーニーを受け入れる等して支援機関との良好な関係を構築した。案件発掘及び案件遂行も円滑に推進した。
埼玉県	商工会議所と円滑な協力体制が構築されており、広報PR等を県内各支援機関で積極的に実施。一都四県並びに北関東甲信越情報連絡会に参加し、他センターとのマッチングにも積極的に推進。県内商工団体・金融機関との連携を積極的に進めたことは高く評価できる。
千葉県	県内の金融機関、商工会議所に訪問し積極的な広報PRを展開。関係機関との連携では県内各支援機関並びに中小機構関東本部とも密に連携でき、協力体制を構築。一都四県情報連絡会を積極的に提案し運営にも深く関与した。加えて NNDB へも積極的な案件情報に尽力した。
東京都	商工会議所等との共催セミナーや金融機関等連絡会での積極的なノンネーム情報開示を実施。継続先案件は期日管理の上、電話やメールでのモニタリングを実施する等、適切なアドバイス等により成約件数の増加に寄与した。
東京都多摩支部	相談案件の掘り起こしを図るため、管内の商工会議所、金融機関等の支援機関等に対して、積極的に訪問し案件発掘に注力した。

	積極的な案件遂行のため、登録支援機関等との連携強化を図る等して引継ぎセンターの認知度向上に努めたことは高く評価できる。
神奈川県	近隣の引継ぎセンターとの情報交換を積極的に実施。金融機関等の支援機関との連携強化に努め、相談案件の増加を図る等して、NNDB登録を促進した。広域マッチングにも取り組み、成約に結びつけたことは評価に値する。
新潟県	県費で事業承継診断を実施し、綿密な連携体制により独自のスキームにより県内案件の掘り起こしに注力。相談件数の増加を図るため関係機関との協力体制の構築、相談者の事業所へ訪問し面談を実施する等、顧客目線での対応は高く評価できる。
山梨県	引継ぎセンターの体制強化を実施し、県内の支援体制構築に注力した。よろず支援拠点、再生支援協議会、プロフェッショナル人材拠点等との連携では広報PR、案件発掘等を実施し、相談対応件数の掘り起こしに努めたことは評価に値する。
長野県	金融機関が引継ぎセンターへの紹介件数を営業店の成績評価に組み入れた効果により、金融機関連絡会の参加機関からの紹介案件が増加。後継者人材バンクは県費でUIJターン事業を支援する等、引継ぎセンターとの連携協力関係を構築。北関東甲信越情報連絡会議に中心的に関与し、マッチング支援に寄与した。
静岡県	業務運営及び案件遂行の支援ノウハウ等を他の引継ぎセンターにも積極的に共有した。金融機関等連絡会ではノンネーム情報を関係機関で共有し成約案件を計上。士業等専門家との連携も強化し、持ち込み案件が増加した。
愛知県	大阪センターとの間でセンター間マッチングを成約させた(愛知センターが譲受、大阪センターが譲渡)。29年度追加目標の「マッチングコーディネーターへの案件取次」及び「NNDBへの案件登録数(社数)」においても高い実績を上げた。独自DM発送に加え、セミナー・研修会・連絡会等を精力的に行い、案件取込みに繋げた。
岐阜県	全国本部のDM発送とは別に、センター独自で県下中小企業宛にチラシとアンケートを送付し、相談者の増加を図った。また、NNDBの登録件数を増やすため、過去の1次対応先を見直し、相談者の意思確認を行ったうえでNNDBへの登録を行った。
三重県	相談件数増加及び案件取込みのため、センター独自のDM発送、個別相談会やセミナー、勉強会等を精力的に行うとともに、金融機関、商工会・商工会議所等への訪問も数多く行った。再生協・よろずと案件紹介等により、連携は良く取れている。
富山県	センターの広報及び相談件数増加のため、センターチラシを配布、セ

	<p>ンター独自のDMを実施するとともに、出張相談会、セミナー、勉強会等も積極的に行った。後継者人材バンクをスタートし、案件取込みの幅を広げた。</p>
石川県	<p>センターの知名度向上及び相談件数増加のため、チラシ配布、出張相談会、セミナー、研修会、勉強会等を精力的に行った。また、再生協・よろずとの連携も密に実施した。後継者人材バンク事業も開始し、多岐にわたるサービス提供を可能にした。今後は、事業承継ネットワークとの連携強化による案件取込みを期待したい。</p>
福井県	<p>会議所職員が専門相談員を兼務していたこともあり、案件相談(受付)はできるものの、案件遂行というプロセスでは十分な対応ができなかったものと思われる。体制強化の実現により、30年度はマッチングコーディネーターのセンター登録、受付案件のNNDBへの積極的な登録及び案件遂行を期待したい。</p>
滋賀県	<p>センター知名度向上のため、商工団体・士業団体・金融機関を足繁く訪問し、セミナー・勉強会の開催等を行った。案件発掘のため、信用金庫を中心に様々な提案を実施。これまでの案件発掘の努力に加えて、プッシュ型事業承継ネットワークとの連携強化により、30年度の案件増加が十分期待できる。</p>
京都府	<p>金融機関・京都府・京都市による支援機関連絡会議をスタートして案件掘り起しに努めた。センターの認知度向上のために、DM発送に加え、独自セミナー開催や講習会等、数多く行った。京都は伝統工芸を中心とした小規模事業者が多く、これらの企業ニーズに応える体制も必要不可欠と思料される。</p>
大阪府	<p>愛知センターとの間で2次対応によるセンター間マッチングによる成約を実現した。NNDBへの登録も積極的に実施。金融機関や士業団体・商工団体等のセミナー・勉強会に頻繁に講師を派遣、中小企業経営者向けにアンケートを実施するなど、案件発掘に努めた。2次対応へのシフトにも力を入れ、業務の効率化を図り大きな成果を上げた。</p>
兵庫県	<p>チラシ・ポスター配布、WEBサイト構築、セミナー開催、個別相談会等、引継ぎセンターの知名度向上に努めた。また、兵庫県・神戸市・みなと銀行・センターを中心に種々の支援機関との連携を図る「事業承継コンソーシアム」の組成に向け努力した。29年度の積極的なPR活動、プッシュ型事業承継ネットワークとの連携により、30年度は事業拡大が期待できる。</p>
奈良県	<p>センターの知名度を高めるとともに、案件掘り起しのため商工団体・金融機関等を足繁く訪問。奈良センターは再生支援協議会やよろ</p>

	ず支援拠点との連携を積極的に行っており、特に再生支援協議会とは金融機関各支店への帯同訪問を頻繁に実施した。相談者増加のためチラシの配布や商工団体・金融機関訪問を精力的に行った。
和歌山県	移動相談会・セミナー等の開催、金融機関向け説明会・勉強会の開催、異業種交流会への参加等、案件掘り起しを積極的に行った。「わかやま継業支援事業」とも連携し、共同で案件推進を実施した。今後は、プッシュ型承継支援ネットワークとの連携による案件取込みに期待したい。
鳥取県	「ビジネスサポートオフィスとっとり」の構成員として、再生支援協議会とも連携し、再生が必要となる案件にも積極的に関与した。地元の金融機関等と連携し、案件遂行に寄与した。
島根県	松江商工会議所を中心に各地に商工会議所等、各地に設置された事業承継協議会への参加を通じて引継ぎセンターの周知に尽力。当年度より金融機関等連絡会を開催し、金融機関や保証協会との関係強化を図った。
岡山県	案件遂行に際して登録支援機関等を積極的に活用。遠隔地マッチング等の可能性についても取り組んだ。金融機関等との連携に加え、商工会議所等との支援機関との連携強化が期待される。
広島県	金融機関との案件情報交換会、出張相談会を開催する等して、引継ぎセンターの認知度向上を進めた。マッチングコーディネーターを含めた士業等専門家を積極的に活用し個別案件の遂行に寄与した。
山口県	セミナーを開催する等して、引継ぎセンターへの相談案件の増加に寄与した。事業承継ネットワークとの連携により、目標達成に向けて更なる案件推進に期待したい。
徳島県	県内の金融機関、商工団体、士業等へのセンター事業への協力要請、商工団体等からの案件ルートを構築。経済圏として関西圏との連携を志向しており、更なる案件遂行の成果が期待される。
香川県	金融機関との連携体制が確立されており、効果的な案件遂行が着実に進捗し案件成約に導いた。登録支援機関、士業等専門家等を活用するために、マッチングコーディネーターの活用を図ることが期待される。
愛媛県	金融機関及び士業等専門家とのネットワークが強み。特に、県内全ての金融機関を登録機関とし、金融機関連絡会で情報提供等を進めており、金融機関経由の相談件数が増加。プッシュ型支援がセンターの相談案件増加に繋がるのが期待される。
高知県	県事業として、事業引継ぎ支援と求人・求職をマッチングする人材確

	保支援を実施していた「事業承継・人材確保センター」が「高知県移住促進・人材確保センター」として運営変更。金融機関経由の相談案件が増加し、士業団体等との連携関係を構築済み。今後、士業等専門家との案件遂行にも期待したい。
福岡県	後継者人材バンク専門の担当者を配置し、創業希望者の登録、案件紹介を精力的に実施。今後の相談対応の増加を踏まえ、NNDBの積極的な活用を実施。NNDBの登録案件を増やし、登録支援機関等によるサポートが進む体制を構築することが期待される。
佐賀県	県内に本店を置く全ての金融機関を登録機関とし、金融機関等連絡会も開催し、案件の発掘に努めた。登録支援機関等を効果的に活用し成果をあげた。専門相談員が事業承継ネットワーク事務局に着任し、引継ぎセンターとの連携が期待される。
長崎県	各地の会議所からの案件発掘ルートの強化を図った。センター主催セミナー、研修会、勉強会等を開催し、引継ぎセンターの認知度向上に努めた。金融機関との情報交換により、今後の案件の掘り起こしが期待される。
熊本県	県内全ての商工会単会、商工会のブロック会議でセンター事業の周知を図り、案件相談が入る流れを構築した。金融機関との連携に向けた取組として金融連絡会等での関係構築を強化した。
大分県	金融機関との協力体制により金融機関経由の相談案件が増加。また、マッチングコーディネーターを活用した2次対応案件が成約する等、円滑な運営体制を構築。プッシュ型承継支援ネットワークとの連携を図り、相談件数の増加及び引継ぎセンターの体制強化による案件対応も期待される。
宮崎県	商工会議所、地元金融機関及び県内各地の支援機関等と協力関係を構築。マスコミの積極的な活用等により、相談件数が急増。県とセンターの共催で県内の関係機関連絡会議を開催し、積極的な情報発信を進め、案件発掘、相談対応が進むものと期待される。
鹿児島県	引継ぎセンターの周知活動、相談受付、案件対応を効率的に進めた。引継ぎセンターの体制強化により、案件発掘、相談対応等が更に進むものと期待される。登録機関等との更なる連携を期待したい。
沖縄県	各支援機関等との連携が効果的に機能。案件相談ルートがバランス良く分散しており、士業等専門家経由の相談件数が多いことが特徴。よろず支援拠点と離島での定期相談の共催、信用金庫顧客向けの定期相談会を実施する等、積極的な案件発掘を進めた。

以上