令和4年度に認定支援機関等が
実施した事業承継・引継ぎ支援事業に関する
事業評価報告書

令和5年9月26日

独立行政法人中小企業基盤整備機構

目次

１．事業承継を巡る状況・・ ２
（１）中小企業・小規模事業者の現状
（２）事業承継を巡る状況
（３）政府の対応

２．令和４年度事業承継・引継ぎ支援事業の取組みと実績・・・・・・・・・・・・・・ １４
（１）センター及び全国本部の取組み
（２）事業の実績
（３）事業目標及び達成状況

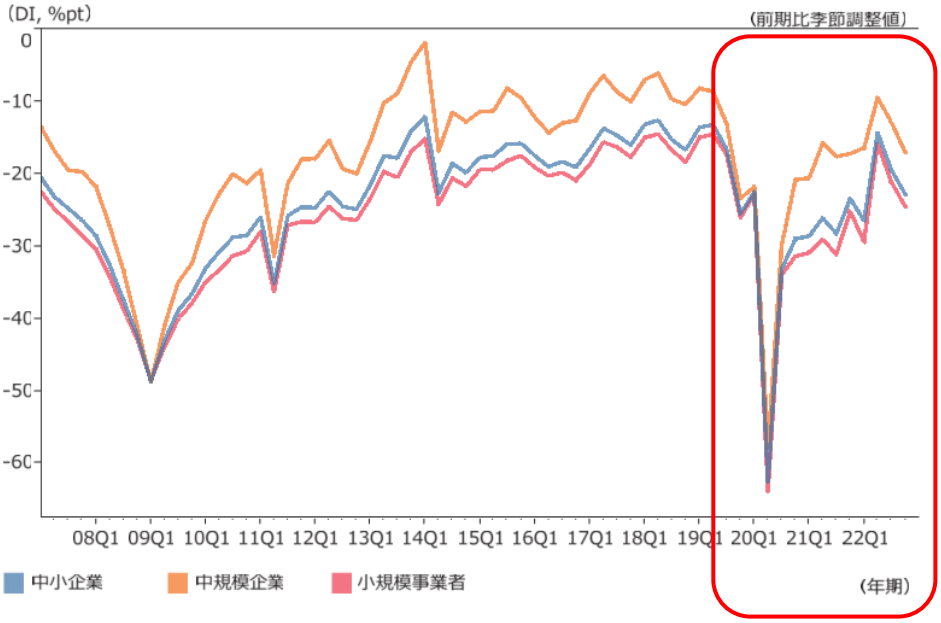
３．令和４年度事業評価・・ ３４
（１）評価の枠組み
（２）評価結果の概要
（３）各センターの評価結果

1．事業承継を巡る状況

（1）中小企業・小規模事業者の現状

我が国の中小企業の多くは新型コロナウイルス感染症の世界的な流行（以下、「コロナ禍」という。）から回復基調にある。中小企業基盤整備機構（以下「当機構」という。）による中小企業景況判断のDI調査の推移（図１）を見ると、令和2年、４月−６月期に、コロナ禍の影響により、リーマンショック時や東日本大震災時を上回る大きな落ち込みとなったが、その後は回復傾向が見られた。令和3年は、上昇と下降を繰り返していたが、令和4年7月−９月期で大きく上昇し、感染症流行前の水準に戻った。その後は、2期連続で低下した。ただし、規模別で見た場合には、中小企業の中でも中規模以上の事業者の回復の度合いと比べて、小規模の事業者の回復が鈍い傾向が見られた。

（図１）企業規模別業況判断DIの推移

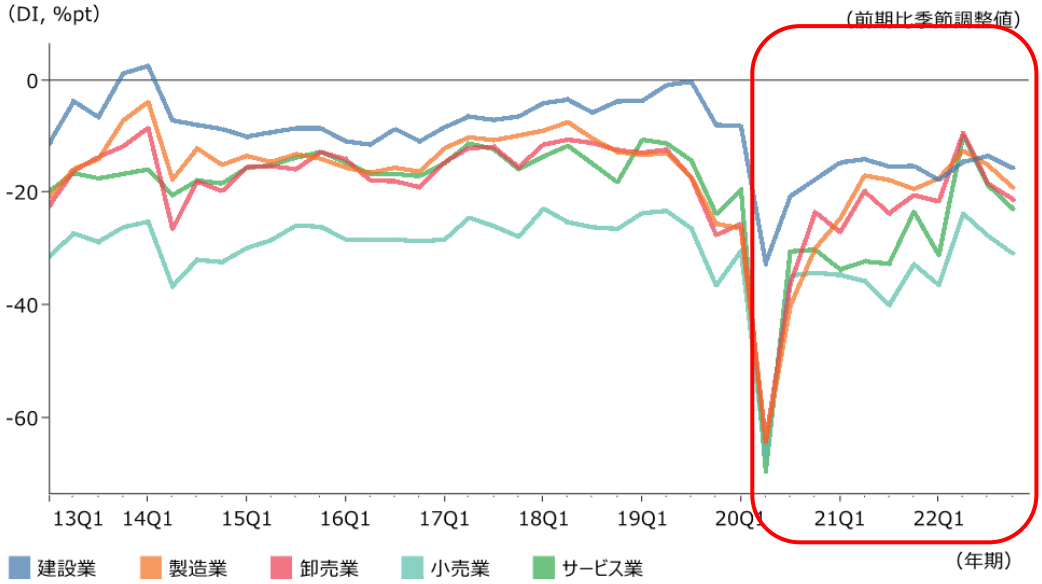


資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
（注）1.景況調査の業況判断DIは、前期に比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合（%）から、「悪化」と答えた企業の割合（%）を引いたもの。
2.ここでは、中小企業とは中小企業基本法第２条第１項の規定に基づく「中小企業者」、小規模事業者とは中小企業基本法第２条第５項の規定に基づく「小規模企業者」、中規模企業とは中小企業から小規模事業者を除いた企業をいう。

引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

業種別に見ると、同じく当機構のDIでは、図２（業種別業況DI）の通り、建設業を除き、令和2年第2四半期は大きく業況が悪化したが、その後いずれの業種でも2期連続で回復した。その後は、業種ごとに傾向は異なるが、建設業を除いた全ての業種において、令和4年第2四半期で大きく上昇し、その後2期連続で低下している。

（図2）業種別業況判断DIの推移



資料：中小企業庁・（独）中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
（注）景況調査の業況判断DIは、前期に比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合（%）から、「悪化」と答えた企業の割合（%）を引いたもの。

引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

また、コロナ禍の影響が大きいといわれる宿泊業、飲食業に関して、サービス業の業種別で見ると、令和2年4月-6月期に大きく落ち込んで以降、上昇と下降を繰り返している状況にあるが、宿泊業、飲食業とも、マイナスからプラスに転じている（図3）。

（図3）業種別業況判断DIの推移（サービス業）

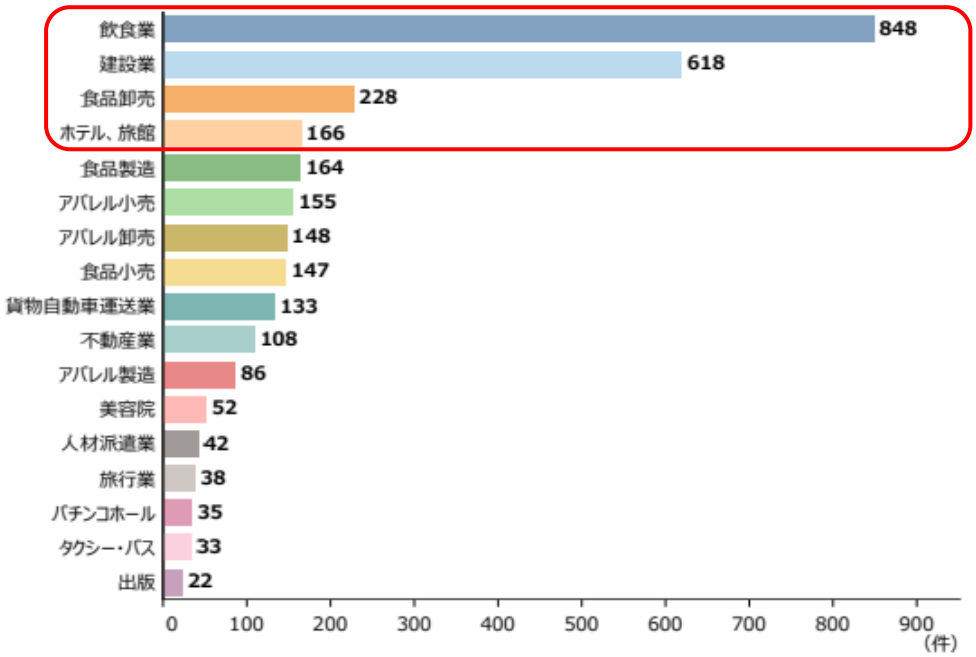


（注）「対個人サービス業（生活関連）」は、不動産業、洗濯・理容・美容・浴場業、その他の生活関連サービス業等の７業種。
「対個人サービス業（自動車整備その他）」は、自動車整備業、機械等修理業。
「対事業所サービス業（運送・倉庫）」は、道路旅客運送業、道路貨物運送業、倉庫業等の５業種。
「対事業所サービス業（専門技術その他）」は、専門サービス業、技術サービス業、廃棄物処理業等の５業種。

引用：（独）中小企業基盤整備機構「172 回（2023 年 4-6 月期）中小企業景況調査報告書」

前述のとおり、業況判断において、コロナ禍からの回復傾向が見える一方、新型コロナウイルス関連破たんの状況を見てみると、2020年1月から2023年2月末までに集計された経営破たんについて、業種別では、飲食業が最多で848件、次いで建設業が618件、ホテル、旅館も166件と件数としては上位に位置しており、コロナ禍の影響を大きく受けたことが見て取れる（図4）。

（図4）新型コロナウイルス関連破たんの業種別判明件数



資料：（株）東京商工リサーチ「『新型コロナウイルス』関連破たん状況」（2023年2月28日時点）
（注）1.負債1,000万円以上の法的整理、私的整理を対象に集計されたもの（準備中を含む）。
2.（株）東京商工リサーチの取材で2020年1月から2023年2月末までに集計された経営破たん。
3.新型コロナウイルス関連破たんとは、（株）東京商工リサーチの取材で担当弁護士や当事者から新型コロナウイルスが要因であると言質が取れた経営破たん。

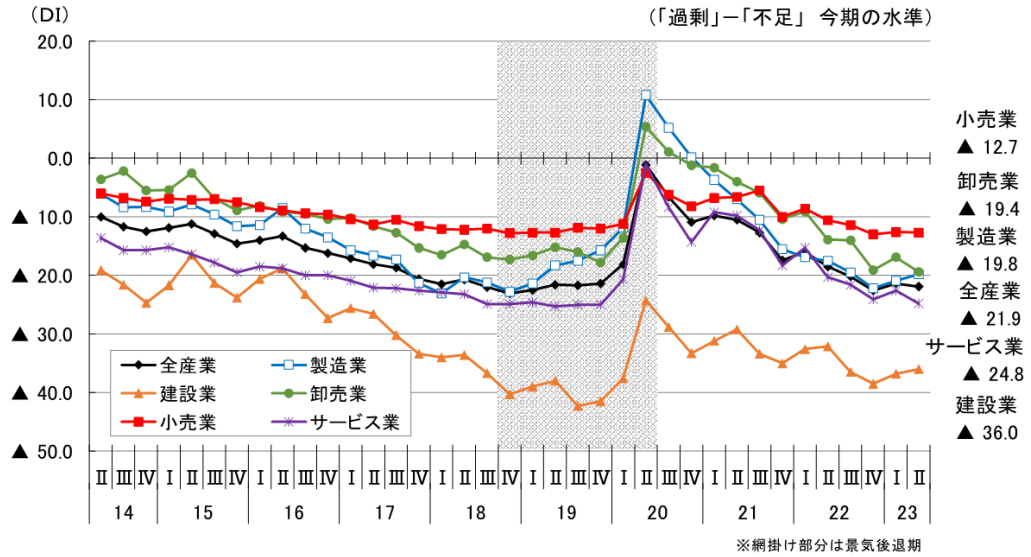
引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

また、コロナ禍の影響が小さくなる中、世界情勢の変化や生産年齢人口の減少等、経営環境の変化により、人手不足、原材料の高騰が経営に大きな影響を与えている。これを当機構による中小企業景況判断で見ると、従業員数過不足のDIでは、2014年には全ての業種で従業員数過不足DIがマイナスになっており、その後は人手不足感が高まる方向で推移してきた。2020年第2四半期にはこの傾向が一転して、急速に不足感が弱まり、製造業と卸売業では従業員数過不足DIがプラスとなった。足下では、いずれの業種も従業員数過不足DIはマイナスとなっており、中小企業の人手不足感は強くなっている（図5）。

一方、原材料・商品仕入単価DIでは、2020年第2四半期以降、DIがプラスとなり、かつ急速に上昇しており、建設業、製造業において、原材料等の高騰が大きくなっている（図6）。特に、建設業は、人手不足、原材料の高騰の両方が経営に大きな影響を与えてお

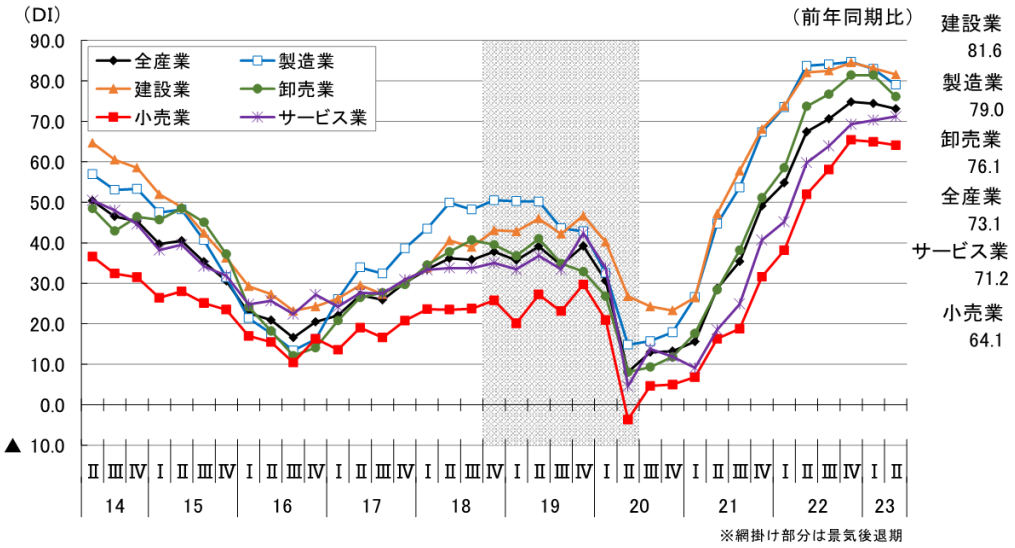
り、既述のコロナ禍の影響に加えて、これらが、経営における不安材料となっていることが見て取れる。

（図5）産業別従業員数過不足DIの推移



引用：（独）中小企業基盤整備機構「第172回中小企業景況調査（2023年4-6月期）」

（図6）産業別原材料・商品仕入単価DIの推移



引用：（独）中小企業基盤整備機構「第172回中小企業景況調査（2023年4-6月期）」

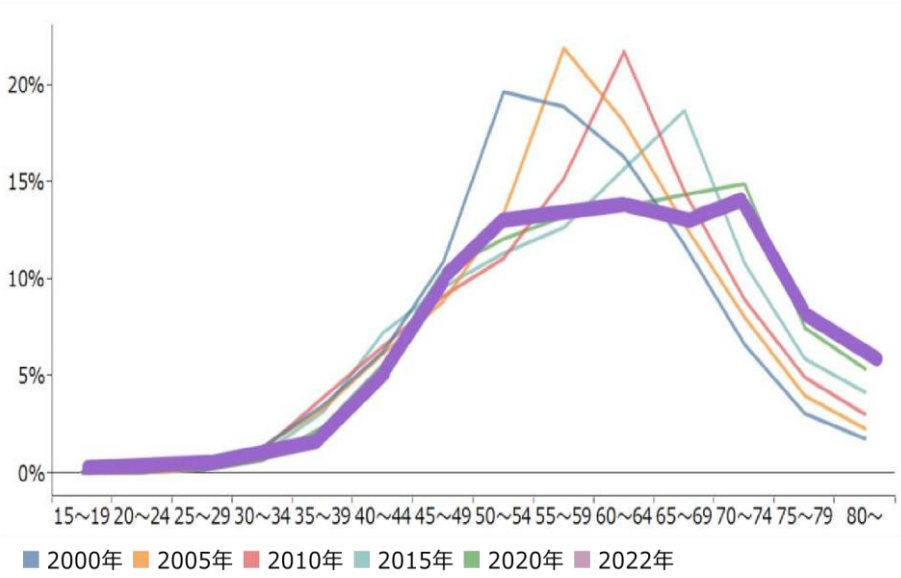
（2）事業承継を巡る状況

中小企業の経営者の高齢化と後継者不在の問題は、コロナ禍の状況から回復期となった令和4年度（2022年度）においても、引き続き、我が国経済産業の重要な課題となっている。図7は、年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布である。これを見ると、2000年に経営者年齢のピーク（最も多い層）が「50～54 歳」であったのに対して、2015年には、経営者年齢のピークは「65～69歳」となっており、経営者年齢の高齢化が進んできたことが分かる。一方で、75歳以上の経営者の割合は、2022年も高まっていることから、経営者年齢の上昇に伴い、事業承継を実施した企業と実施していない企業に二極化している様子が見て取れる。

また、中小企業経営者の平均年齢は引き続き上昇し、全国平均で63．0歳と過去最高となっており、経営者の世代交代が進んでいない状況が見て取れる（図8）。

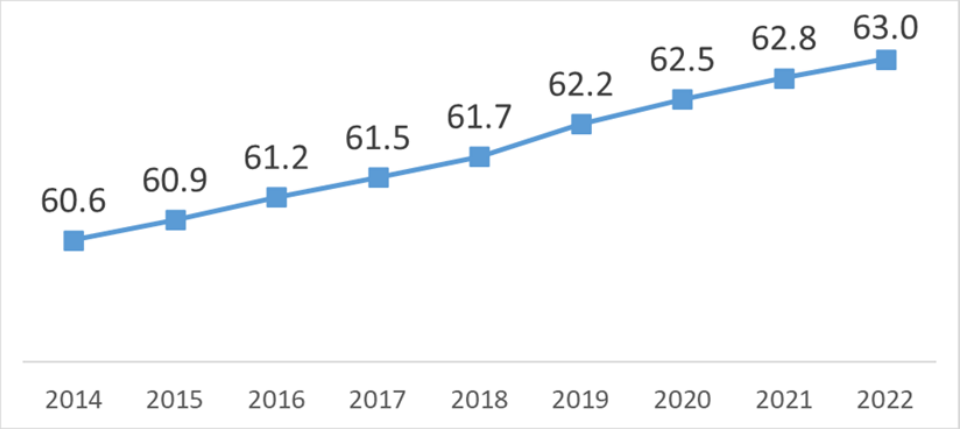
加えて、表9のとおり、経営者の平均年齢が高い県の上位は地方に集中しており、中小企業経営者の高齢化の進展は、特に地方において顕著となっていることがわかる。

（図7）年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



参考：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

（図8）中小企業経営者の平均年齢の推移



参考：（株）東京商工リサーチ「社長の平均年齢 過去最高の63．02歳 ～ 2022年「全国社長の年齢」調査 ～」

（表9）都道府県別中小企業経営者平均年齢（上位10県）

順位	都道府県	平均年齢
1	秋田県	65.33
2	高知県	64.94
3	長崎県	64.60
4	山形県	64.42
5	岩手県	64.38

順位	都道府県	平均年齢
6	富山県	64.35
7	島根県	64.20
8	宮崎県	64.15
9	青森県	63.99
10	佐賀県	63.95

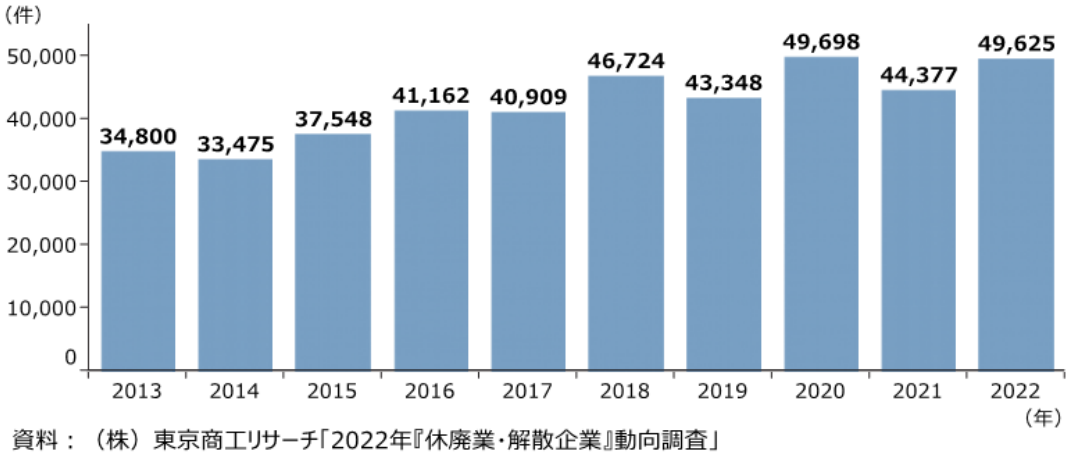
参考：（株）東京商工リサーチ「社長の平均年齢 過去最高の63．02歳 ～ 2022年「全国社長の年齢」調査 ～」

また、中小企業白書によれば、2022年の休廃業・解散件数（図10）は、①東京商工リサーチの資料によると、49，625件であり、前年を上回り、コロナ禍の影響が大きかった2020年に次ぐ高い水準となっている。

休廃業や解散は、倒産とは異なり経営者の意思による選択ではあるものの、我が国の貴重な経営資源を持つ中小企業の多くが無くなることには変わりなく、我が国の経済産業にとって、また地域経済にとっての損失であり、大きな課題である。

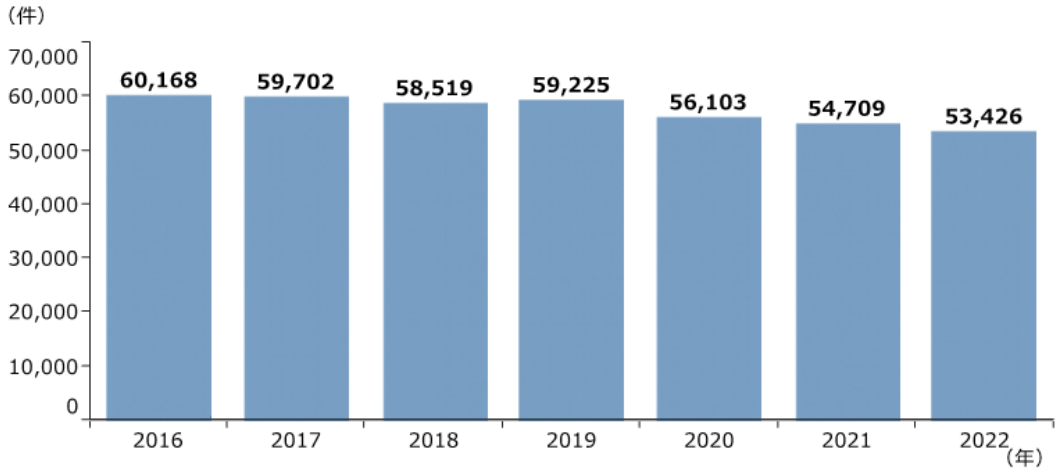
（図10）休廃業解散企業数の推移

①東京商工リサーチ



資料：（株）東京商工リサーチ「2022年『休廃業・解散企業』動向調査」
（注）1.休廃業とは、特段の手続きを取らず、資産が負債を上回る資産超過状態で事業を停止すること。
2.解散とは、事業を停止し、企業の法人格を消滅させるために必要な清算手続きに入った状態になること。基本的には、資産超過状態だが、解散後に債務超過状態であることが判明し、倒産として再集計されることもある。

②帝国データバンク

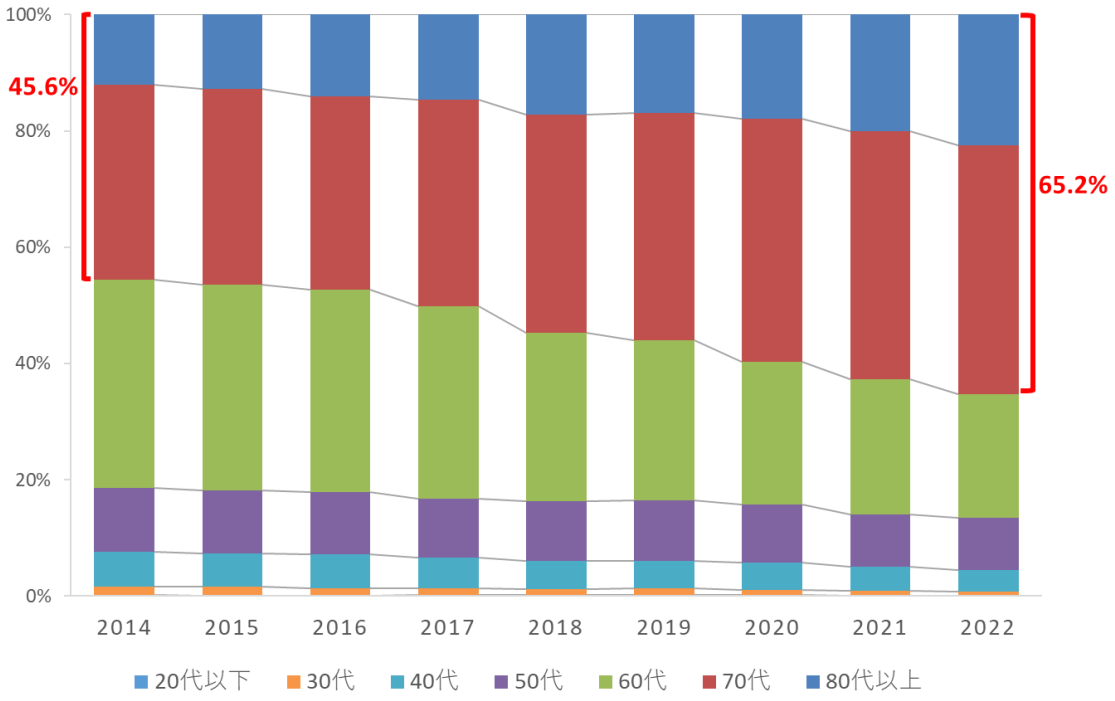


資料：（株）帝国データバンク「全国企業『休廃業・解散』動向調査（2022年）」
（注）休廃業・解散とは、倒産（法的整理）によるものを除き、特段の手続きを取らずに企業活動が停止した状態の確認（休廃業）、もしくは商業登記等で解散（但し「みなし解散」を除く）を確認した企業の総称。

引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

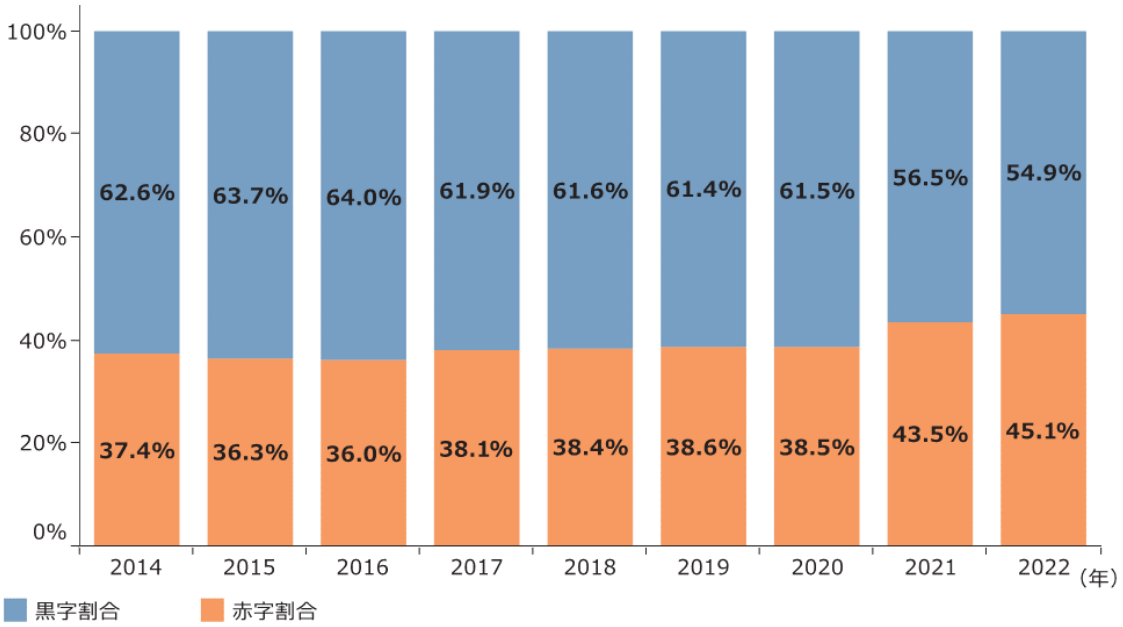
これら休廃業・解散企業を経営者の年齢別の割合（図11）で見ると、70歳以上の経営者の割合が、直近の2022年（令和4年）で65.2%となっており、2014年（平成26年）の45．6%と比較すると、約20ポイント増加するなど、その割合は年々増加してきている。こうしたデータからは、休廃業や解散の要因として経営者の高齢化と後継者不在の問題が引き続き大きいことが伺える。また、休廃業・解散企業の損益（当期純利益）の状況（図12）を見ると、黒字の企業が55%となっており、前年から若干減少しているものの、黒字廃業の割合が高い状況は続いている。

（図11）休廃業解散企業の経営者の年齢



参考：(株)東京商工リサーチ「2022 年「休廃業・解散企業」動向調査」

（図12）休廃業・解散企業の損益（当期純利益）

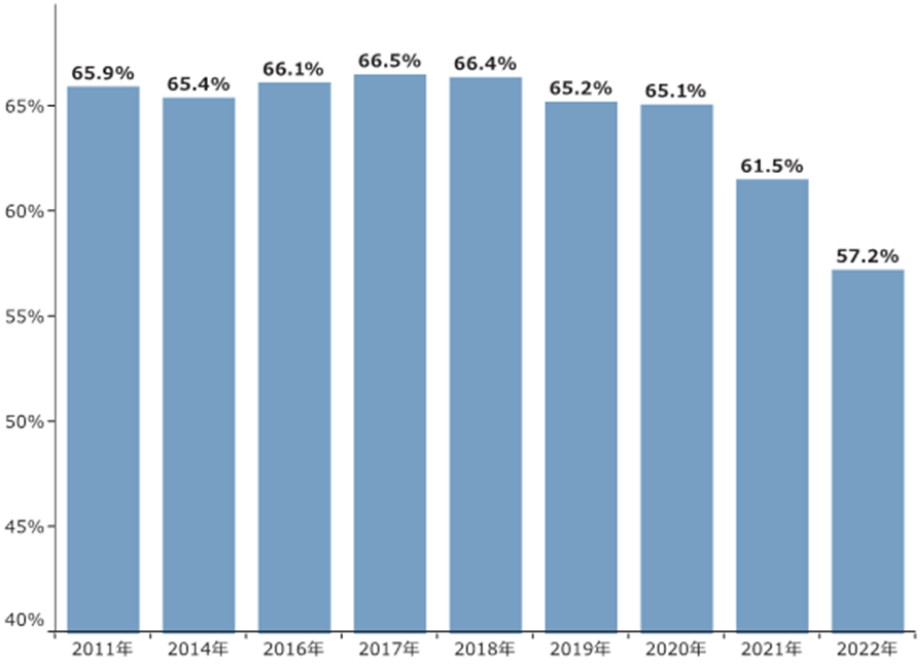


資料：（株）東京商工リサーチ「2022年『休廃業・解散企業』動向調査」
（注）損益は休廃業・解散する直前期の決算の当期純利益に基づいている。なお、ここでいう直前期の決算は休廃業・解散から最大2年の業績データを遡り、最新のものを採用している。

引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

続いて、後継者の有無について確認する（図13）。後継者不在率は2017年の66．5%をピークに近年は減少傾向にあり、足下の2022年は57．2%と、調査を開始した 2011年以降、初めて60%を下回っている。

（図13） 後継者不在率の推移



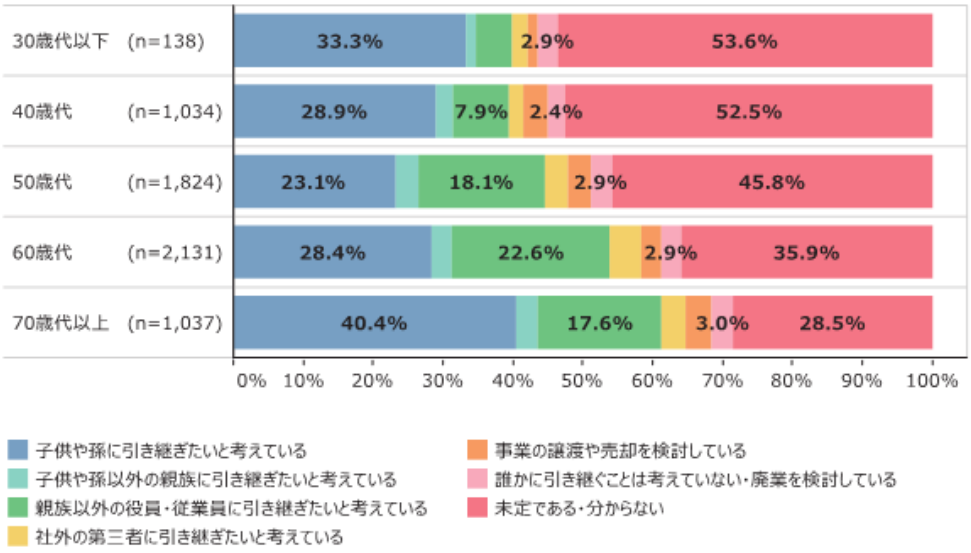
資料：（株）帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査（2022 年）」

引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

次に、中小企業経営者の事業承継の意向や後継者の選定状況について確認する。図14は、経営者の年代別に事業承継の意向を見たものである。これを見ると、経営者の年代が上がるにつれて、親族内・親族外にかかわらず、何らかの形で事業承継を検討している企業の割合が高くなっている。特に「子供や孫に引き継ぎたいと考えている」企業の割合はどの年代においても高く、自身の親族を後継者候補と考える中小企業経営者が多い様子がうかがえる。また各年代に占める割合は低いが、どの年代においても「誰かに引き継ぐことは考えていない・廃業を検討している」企業が一定数存在している。

一方で、事業承継について「未定である・分からない」と回答する企業の割合は、経営者の年代が上がるにつれて減少傾向にあるものの、70歳代以上でも3割弱存在する。事業承継・引継ぎ支援センター等の専門機関も活用しながら、早めに判断することが重要と考えられる。

（図14） 経営者の年代別に見た、事業承継の意向

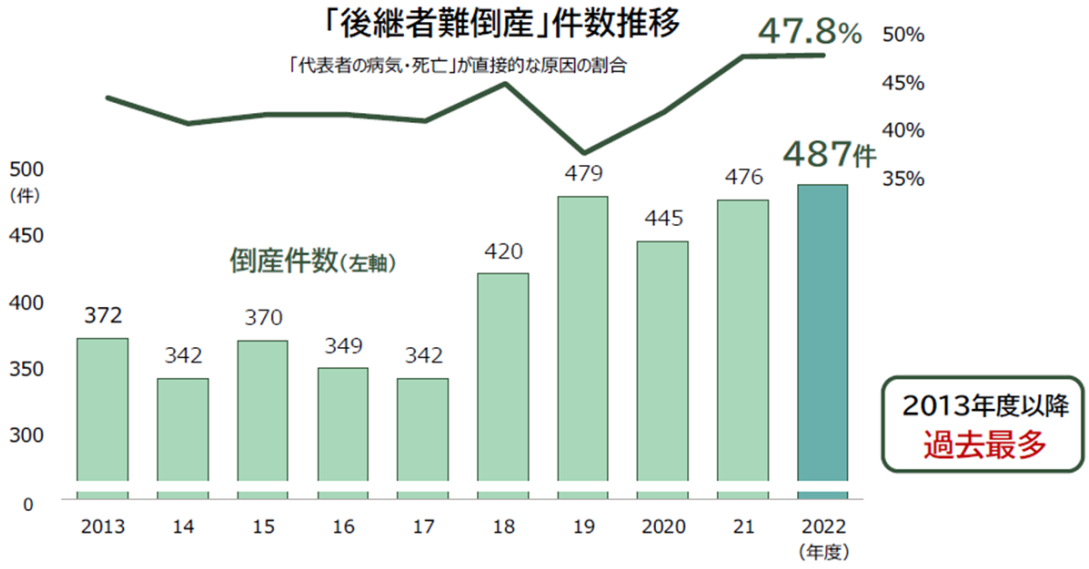


資料：（株）東京商工リサーチ「中小企業が直面する経営課題に関するアンケート調査」
（注）ここでの「30歳代以下」とは、経営者の現在の年齢について、「24歳以下」、「25～29歳」、「30～34歳」、「35～39歳」と回答した企業を指す。「40歳代」とは、経営者の現在の年齢について、「40～44歳」、「45～49歳」と回答した企業を指す。「50歳代」とは、「50～54歳」、「55～59歳」と回答した企業を指す。「60歳代」とは、経営者の現在の年齢について、「60～64歳」、「65～69歳」と回答した企業を指す。「70歳代以上」とは、経営者の現在の年齢について、「70～74歳」、「75歳以上」と回答した企業を指す。

引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

また、後継者不在率が60%を下回り、過去最低を更新している一方で、事業承継を円滑に進められなかったことを起因とする倒産（「後継者難倒産」）が増加している（図15）。特に、「代表者の病気・死亡」が直接的な原因となった倒産は、全体の半数を占めており、2013年以降、最多の件数となっている。

（図15） 後継者難倒産件数推移



参考：（株）帝国データバンク「全国企業倒産集計2022年度」

事業承継の現状として、経営者年齢の高齢化が進む中、多くの企業で経営者の交代時期が迫っており、事業承継は引き続き重要な政策的課題といえる。

また、後継者不在率は低下傾向にあるものの、経営者年齢が70歳代以上にもかかわらず後継者が決定していない企業も一定程度存在しており、事業承継が進んでいる企業と進んでいない企業で二極化している様子がうかがえる。

中小企業白書においても、事業承継を検討している中小企業経営者において、事業承継を行うか早期に判断し、後継者候補に引継ぐ意思を明確に伝えた上で、事業承継に向けた準備を進めていくことが重要と示唆されている。

（3）政府の対応

政府においても、中小企業の事業承継に関する課題は、引き続き、我が国経済産業にかかる最重要課題の一つとして位置付けられている。

令和4年度における政府の取組みとしては、令和4年6月7日に閣議決定された「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画・フォローアップ」において、「3. スタートアップの起業加速及びオープンイノベーションの推進」、「（2）付加価値創造とオープンイノベーション（中小企業の成長支援等）」の中で、次のことが示された。

これは、新しい資本主義実行計画の構成に基づき、これまでの成長戦略や昨年11月の新しい資本主義実現会議緊急提言を踏まえた取組みの進捗及び新たな取組みについて記載されたものである。

・従業員承継など事業承継の円滑化に向けて、「事業承継ガイドライン」（令和4年3月改訂）等に基づく事業承継・引継ぎ支援センターによる支援環境を整備する。

・M&Aの経験に乏しい中小企業が企業価値の維持・向上を意識しつつ M&A支援機関からの提案等の妥当性を判断できるよう、事業承継診断及び簡易な企業価値評価ツールの在り方を検討し、2022年度中に結論を得る。

・経営者保証に依存しない融資を促進するため、経営者保証コーディネーターによる支援内容に事業承継時以外の経営者保証解除の支援を追加することを検討し、2022年度中に結論を得る。

・事業承継を契機に革新的な事業展開を促進するため、2022年度中に後継者候補も含めて後継者と他の後継者や支援機関との連携を支援する「アトツギ支援ネットワーク」（仮称）を創設する。

・中小M&AにおけるM&A後の経営統合（PMI：Post Merger Integration）の取組みの定着を図るため、「中小PMI支援メニュー」（令和4年3月策定）に基づき、中小PMIガイドラインの周知やPMI支援、専門家育成等を行う。また、これらの取組みの成果等を踏まえ、中小PMIガイドラインを改訂する。

・中小M&Aでの適切な取引環境を整備するため、中小M&Aの取引実態を調査し、2022年度中にその結果を踏まえ、中小M&Aガイドラインの改訂等を検討し、所要の措置を講ずる。

上記の取組みについては、令和４年６月２１日の「第７回経営資源集約化に関する検討会」において、対応の方向性等が示され、中小企業庁、当機構を始めとした関係機関において対応している。また、令和５年３月１６日の「第８回経営資源集約化に関する検討会」においては、中小Ｍ＆Ａの取引実態の調査として、中小企業庁が令和３年８月に創設したＭ＆Ａ支援機関登録制度の実績報告が行われ、加えて、中小Ｍ＆Ａガイドラインの見直し検討小委員会の設置が示された。

令和４年度における、政府のその他の主要な取組みとしては、前述の「第７回経営資源集約化に関する検討会」において、令和３年４月に公表された「中小Ｍ＆Ａ推進計画」（※）のフォローアップを行った。

（※）中小企業を当事者とするＭ＆Ａを円滑にかつ安心して実施できる環境を集中的に整備するとともに、今後の取組みの見通しを提供するために、今後５年間に実施することが求められる官民の取組みを示すもの。

2. 令和4年度事業承継・引継ぎ支援事業の取組みと実績

（1）センター及び全国本部の取組み

令和4年度の事業承継・引継ぎ支援センター（以下「センター」という。）事業については、令和3年4月に旧事業承継ネットワーク事業が統合されたことによる業務内容の大幅な拡大に対し、令和3年度に人員体制の整備等により、新事業（※）を円滑にスタートさせることが出来たことを受け、新事業を組織にしっかり定着させると共に、統合によるシナジー効果が発揮できる組織づくりに取り組んだ。

（※）産業競争力強化法の改正により、令和3年度から、センターには「親族内承継の相談と支援」、「事業承継時における経営者保証解除のための支援」及び「掘り起し事業（プッシュ型事業承継診断事業）」が追加された。

なお、令和3年度は、鹿児島県、東京都及び東京都多摩地域の3センターにおいて、新事業がスタートできなかったが、鹿児島県センターについては、令和4年度からすべての新事業が実施された。また、東京都センター及び東京都多摩地域センターについては、東京都が新事業と同様の事業（経営者保証解除支援を除く）を従前から実施していた経緯があることから、経営者保証解除支援のみ実施と整理された措置が継続された。

（掘り起し事業の強化）

センターには、掘り起し事業の追加に伴い、地域支援機関による掘り起し事業を慫慂し、地域支援機関とセンターのつなぎ役を担う「エリアコーディネーター」も配置した。エリアコーディネーターには、ネットワーク構成機関（商工会、商工会議所及び地域金融機関等）が行うプッシュ型事業承継診断からセンターへの相談に繋ぐことを期待されており、令和4年度は、その機能を強化するため、中小企業庁が定める事業実施方針において、「構成機関より取り次ぎを受け、エリアコーディネーターが対応した相談件数目標値」が定められ、構成機関から、エリアコーディネーターを経て、センターへの相談につながるルートの確立を目指した。

また、エリアコーディネーターは、当機構の地域本部に配置された、全国本部のアドバイザーと連携した、ネットワーク構成機関でプッシュ型事業承継診断を行っていない機関への参加の促進等についても活躍が求められている。

（研修・人材育成）

センター向けの研修・人材育成について、令和4年度は、センターの業務拡大に伴い、組織が拡大したセンターの円滑な運営、支援能力向上に資する、センター専門家向け研修を職能別に行い（統括責任者研修、承継コーディネーター研修、統括責任者補佐（SM）研修、エリアコーディネーター研修など）、役割の明確化を図った。また、前年度に引き続き、新任のセンター専門家向けに、センター事業の基礎的な業務に関する研修（業務研修）も実施した。加えてセンターでの活動に必須となっているデータベースに関する研修も積極的に

実施した。これらの研修は、コロナ禍の状況を踏まえ、オンラインも活用し、より多くの方が受講できる、ハイブリット形式で実施した。

＜全国本部が実施したセンター向け研修の実績＞

■エリアコーディネーター向け研修： 3回、83人
（業務研修：1回、40人、 データベース研修：2回、43人）
■業務研修（エリアコーディネーター以外）： 19回、147人
■データベース研修（エリアコーディネーター以外）： 22回、170人
■初任者研修： 11回、126人
■動画研修（センター業務の基礎） ： 12回、178人

また、上記とは別に、センター専門家のヒューマンスキルの向上に資するための研修の導入を決定し、新たなコンテンツ開発を行った（マネジメント研修、リスク管理研修、コミュニケーション研修）。併せて、令和2年度に開発した、マッチングコーディネーター向けのM＆Aプロセスの動画研修のアップデートを行った。

（データベースの見直し・改修等）

全国本部が事業承継・引継ぎ支援事業実施のために運用する2つのデータベース（以下「DB」という。）、事業承継・引継ぎデータベース（以下「承継・引継ぎDB」という。）及びノンネームデータベース（以下「NNDB」という。）については、センターにおけるマッチング能力の向上、操作性・利便性の向上、制度変更への対応などの観点から、見直し・改修を行っている。令和4年度に実施した主要な取組みは、次のとおり。

・承継・引継ぎDBのマッチング候補企業の探索補助機能である「リコメンド機能」について、精緻なマッチングに資するため、近隣県のマッチング候補企業が見やすいよう改善を行った。
・DBの情報量の充実、利便性の向上のため、相談者情報の入力項目の拡充および利用者操作の一部自動化を行った。

（登録民間支援機関及びマッチングコーディネーターとの連携）

センターでは、事業引継ぎ案件の二次対応等を促進させるため、センターに登録している登録民間支援機関及びマッチングコーディネーターの増加に向けた取組みを行っている。令和4年度は、各センターの地道な努力により、前年と比較して、登録民間支援機関が646機関、マッチングコーディネーターが826機関といずれも増加し、合計1，472機関となった。

この結果、1センター当たりの登録民間支援機関の平均は13．5機関、マッチングコーディネーターの1センターあたりの平均は17．2機関、合わせて30．6機関となった。センターに

おいて、二次対応の促進は事業引継ぎ案件の成約件数の増加に向けて重要であり、今後は登録数の確保もさることながら、質の確保にかかる検討が必要となっているものと思料。

＜令和4年度登録数＞（カッコ内は前年度数と前年比）

■登録民間支援機関646機関（626、前年比103%）

【内訳】：金融機関328機関（324）、仲介業者等318機関（302）

■マッチングコーディネーター826機関・専門家（736、前年比112%）

【内訳】：会計士・税理士法人311法人（293）、仲介業者等359機関（304）、弁護士事務所94事務所（80）、金融機関29機関（28）、司法書士・行政書士33事務所（31）

（周知・広報の取組み）

センター及び全国本部では、後継者不在の中小企業経営者に対し、事業承継に関する意識を高め準備を促すことや、センターの存在を認識してもらうこと等を目的として、様々な周知・広報活動を行っている。令和4年度、全国本部で実施した、主な広報活動は次の通り。

・PR誌「NExT」の発行（年間3回発行　合計110，000部）
・ダイレクトメールの送付（年間4回発送　合計140万通）
・専用HPの運営
・事業承継・引継ぎの成約案件に関する動画の作成・掲載
・新聞広告等の実施

上記のほかに、シンポジウム「事業承継フォーラム」をオンライン形式で開催、多様化する事業承継ニーズに対応する内容とし、忙しい経営者に支援の実際を知ってもらう工夫に力点を置き実施（プログラム：「第三者承継・親族内承継の成功例のドキュメンタリー及び支援機関による支援の実際」、「最先端イノベーション企業の承継」、「サーチファンドやPMIなど事業承継の新潮流」）。フォーラムの完全視聴回数は275，265回となった。また、中小企業庁、当機構が制作に協力するテレビ番組（BSフジ「社長・城島茂と学ぶ事業承継～その企業の熱意と決意～」等）にセンターの成約事例を紹介、番組に取り上げられることで、事業承継の取組みの重要性やセンター業務の PR を行った。

また、各センターにおいては、センター独自のダイレクトメールや、地元新聞への広告掲載、地元テレビ局でのコマーシャル等の取組みを実施した。

（Ｍ＆Ａ推進に係る新たな制度等に関する取組み）

前述の「１．事業承継を巡る状況」、「（３）政府の対応」で触れた、「中小Ｍ＆Ａ推進計画」では、全国本部事業、センター事業に関連する推進項目も含まれており、全国本部及びセンターでは、中小企業庁と協力・連携を図りながら対応を行った。全国本部においては推進項目にかかる、制度の検討、センターへの実際の導入にかかる試行等の取組みに関する調整、マニュアルの整備、システム対応等を行った。また、センターにおいては試行等、実際の取組みを行った。同計画における主要な取組みは次の通りである。

〇民間Ｍ＆Ａ人材の受け入れ

センターの支援能力の向上のため、Ｍ＆Ａに関する優秀なプロ人材を中小企業庁において一括公募し、人材配置を希望するセンターへ配置する取組みを試行的に実施した。

令和４年度は、令和３年度に続き、Ｍ＆Ａ支援の実務経験を有する人材の全国公募を中小企業庁が試行的に行い、６箇所のセンターにおいて、民間企業からの出向受入れを実現。

〇センター専門家の人材育成（再掲）

センターにおける支援や専門家の人材育成の取組み等を分析し、中小Ｍ＆Ａ支援にかかる専門技術的なスキルだけでなく、ヒューマンスキルやITスキル等も含め、必要な人材育成カリキュラムを検討する。

令和４年度は、センター専門家のヒューマンスキル向上に資する、３つの研修 （マネジメント研修、リスク管理研修、コミュニケーション研修）のカリキュラムの開発、コンテンツの制作を行った。

〇データベースの改修（再掲）

Ｍ＆Ａプラットフォーマーとの連携強化も念頭に、マッチングの成約率向上の観点から、センターのDBを２０２１年度から３年程度をかけて段階的に改修する。

令和４年度は、更なるマッチング機会を創出するための、業種区分の細分化やリコメンド機能強化等を行い、必要な改修を行った。

〇人材紹介プラットフォーマーとの連携によるオープンネームの試行

令和３年度から、オープンネームでのマッチングを含め、人材紹介プラットフォーマー等との新たな形態での連携を試行しているところ。

令和４年度においても、中小企業庁において公募を行い、５箇所のセンターと人材紹介プラットフォーマー２社を認定。オープンネームマッチングの試行事業を実施。

〇センターによる士業等専門家の活用支援・・・弁護士会との連携

地方の小規模・超小規模M＆Aについても弁護士による必要な支援を充実させるため、センターと弁護士会の連携強化に向けて、令和3年度から、地域の実情に応じて弁護士の紹介やお互いの人材育成等を行う組織的な取組みを行っているところ。

令和4年度は、各地域の実情に応じて勉強会等を実施する等、取組みが進展。センターと弁護士会で覚書等を締結している12地域において、弁護士が支援した連携案件は40件に上り、うち20件は成約に至った。

〇簡易な企業価値評価ツールの提供

中小企業がM＆Aの実施に当たっておおよその参考にできる自社の企業価値を簡易に評価できるツールを提供する。令和3年度は、企業価値評価手法の分類や活用実態の調査、及び企業価値評価ツールの活用に関する調査を実施。

令和4年度は、中小企業庁において、複数のセンターにおいて企業価値評価ツールを活用する試行、ヒアリング等の実証事業を実施。

（よろず支援拠点、中小企業活性化協議会（旧中小企業再生支援協議会）等との連携）

よろず支援拠点は、幅広く中小企業者の相談を受ける機関であり、全都道府県に設置されている。様々な相談に対応する中で、後継者不在等の悩みが出てくることがあり、そうした場合にセンターへ紹介がなされることがある。令和4年度のよろず支援拠点からセンターへ紹介された案件は、267件（前年比122%）となっている。また逆に、センターに相談に訪れた相談者の中に、売上げアップを目指す相談等の支援を必要とする話がでた場合には、よろず支援拠点を紹介するケースもある。令和4年度は258件（前年比129%）の紹介を行っている。

また、中小企業活性化協議会に寄せられる案件の中で、再生手法の一つとしてスポンサーを探すケースがあり、そうした場合にセンターを活用するケースがある。令和4年度に中小企業活性化協議会からセンターへ紹介された案件は、147件（前年比139%）となっている。また、センターに相談に訪れた相談者の中に、数は多くはないものの重い債務超過などで、金融支援の検討が必要と考えられる場合には、相談者本人の了解のもと、中小企業活性化協議会を紹介するケースがある。令和4年度は114件（前年比173%）を紹介している。

（中小機構の活動）

中小機構の事業承継支援事業については、既述のセンター事業にかかる全国本部事業のほかに、地域金融機関や商工団体等に対し、事業承継相談体制の整備に向けたアドバイス、職員向け研修、支援ツールの提供等を実施する事業承継円滑化支援事業がある。同事業では、事業者の身近に存在する地域の中小企業支援機関（商工会、商工会

議所及び地域金融機関等）の事業承継支援能力の向上及び支援を実施するための体制構築のための相談・助言、講習会を実施。令和４年度は、オンラインの積極的な活用や、当機構地域本部等によるきめ細かなアプローチにより、地域の中小企業支援機関向け講習会を行い、支援者数は、１４，０７５者であった。

また、事業承継の機運醸成、早期の取組みを促すこと等を目的に、事業承継フォーラムを開催しており、令和４年度は完全オンライン化にて実施した。多様化する事業承継ニーズへ対応した構成とし、見てほしい視聴者に見てもらう工夫「量の確保」、意味のある中身を、分かり易く、効果的に伝える工夫「質の確保」、見て終わりではなく、支援に繋げる工夫「支援への繋ぎ」を意識し、動画完全視聴数２７５，２６５回と多くの方に視聴頂く結果となった（再掲）。

加えて、当機構地域本部等に配置されている、中小企業アドバイザーが所管する地域の各センターを訪問し、掘り起し事業のサポートなどを実施。当機構が持つリソースを活用しつつ、センターのエリアコーディネーターと連携し、プッシュ型事業承継診断に取り組む中小企業支援機関からセンターに案件をつなぐサポートを行っている。

（2）事業の実績

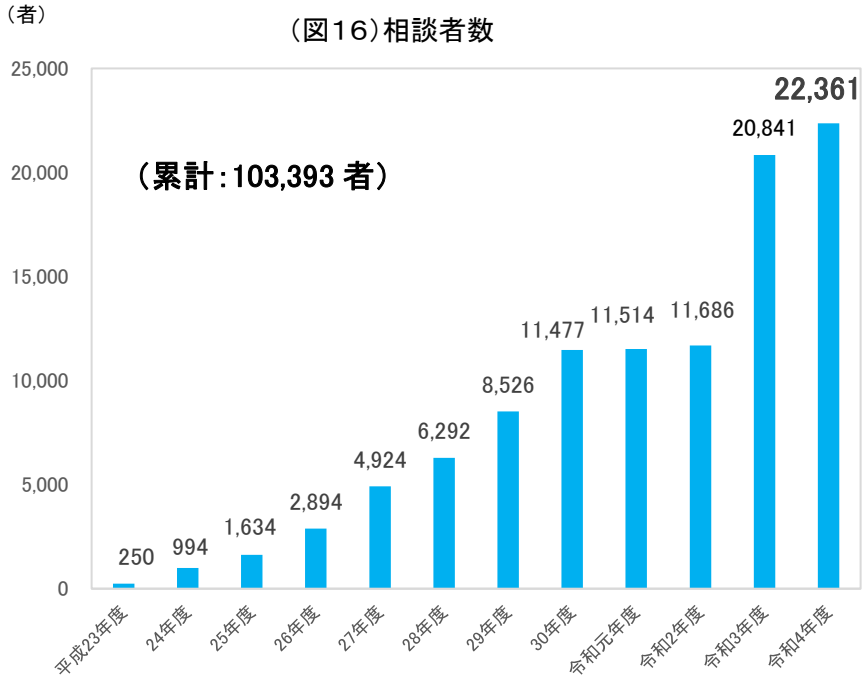
（相談者数・相談回数）

センターによる支援の基礎となる相談者数について、令和４年度の実績（図１６）については、２２，３６１者（対前年度比約１０７％）となり過去最高を更新した。これは、センターの業務拡大２年目となり、業務の拡大と共に配置したエリアコーディネーターから、センターに繋ぐ案件が増加するなど、活動が定着したことによる効果等が要因として考えられる。また、コロナ禍が長期化する中でも、経営者の高齢化は進展しており、事業承継が引き続き中小企業の喫緊の課題となっていることも基礎的な要因として挙げられる。

一人の相談者に複数回の対応を行うケースを含めた相談回数（表１７）は、７２,１７２回（前年比約１２０％）となり、１者あたりの平均相談回数は、３．２３回となった。

また、相談者数の累計は１０３，３９３者、相談回数の累計は２８２,４１２回となった。

（図１６）相談者数



出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

（表17）事業開始以降のセンターの相談回数

年度	ｾﾝﾀｰ箇所数（累計）	相談者数	相談回数	1者あたりの平均相談回数（相談回数÷相談者数）	事業引継ぎ成約件数
平成23年度*	7箇所	250	352	1.41	0
平成24年度		994	1,448	1.46	17
平成25年度	10箇所	1,634	2,374	1.45	33
平成26年度	16箇所	2,894	4,169	1.44	102
平成27年度	46箇所	4,924	8,064	1.64	209
平成28年度	47箇所	6,292	13,057	2.08	430
平成29年度	48箇所	8,526	18,691	2.19	687
平成30年度		11,477	26,377	2.30	923
令和元年度		11,514	33,732	2.93	1,176
令和2年度		11,686	41,750	3.57	1,379
令和3年度		20,841	60,226	2.89	1,514
令和４年度		**22,361**	**72,172**	3.23	1,681
合計（累計）		103,393	282,412	―	8,151

＊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。

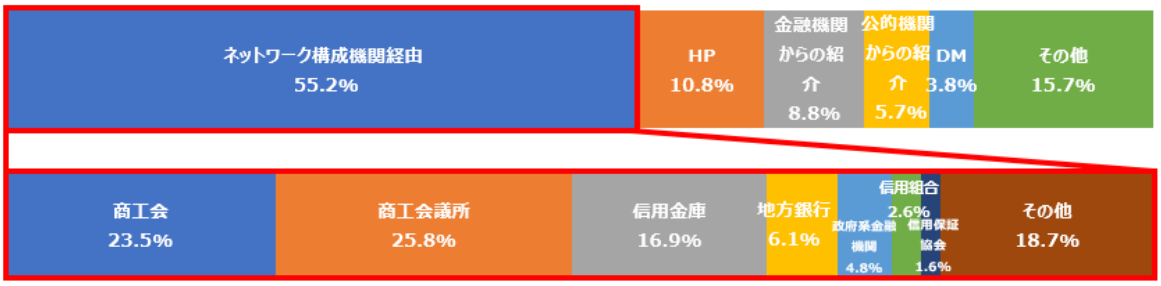
出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

（相談者の経路）

相談者がセンターを訪れる際の経路（図18）は、令和3年度からセンター業務に加わった「ネットワーク構成機関による掘り起し事業」を経由して寄せられたものが約55%、金融機関（構成機関としてのもの除く）からが約8%、HPからが約10%、商工団体等の公的機関（構成機関としてのもの除く）からが約6%、ダイレクトメールからが約4%となっている。ネットワーク構成機関の内訳は図のとおり。

令和4年度、「ネットワーク構成機関による掘り起し事業」を経由しての相談が増えたことは、令和3年度からの新事業である掘り起し事業の慫慂等をセンターが担うことが定着したことに加え、掘り起しを行う地域の中小企業支援機関とセンターを繋ぐことを意図して新たに配置したエリアコーディネーターの仕組みが効果的に機能した結果と考えられる。他方、HPの割合は前年度並みとなったが、ダイレクトメールの割合が減っており、センターの周知・広報事業において、検討すべきものと考える。

（図18）情報経路別相談割合

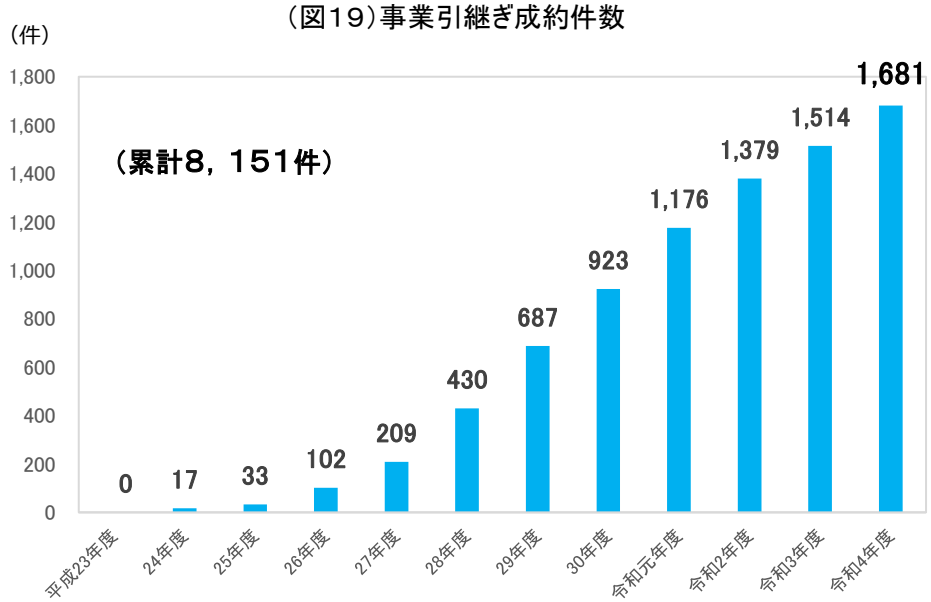


出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

（成約件数）

令和4年度の事業引継ぎの成約件数（図19）は、1，681件（対前年度比約111%）とコロナ禍の状況が続く中、過去最高となり、制度開始以来の累計の実績は8，151件となった。

（図19）事業引継ぎ成約件数



出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

（譲渡企業の売上、従業員数、業種の状況）

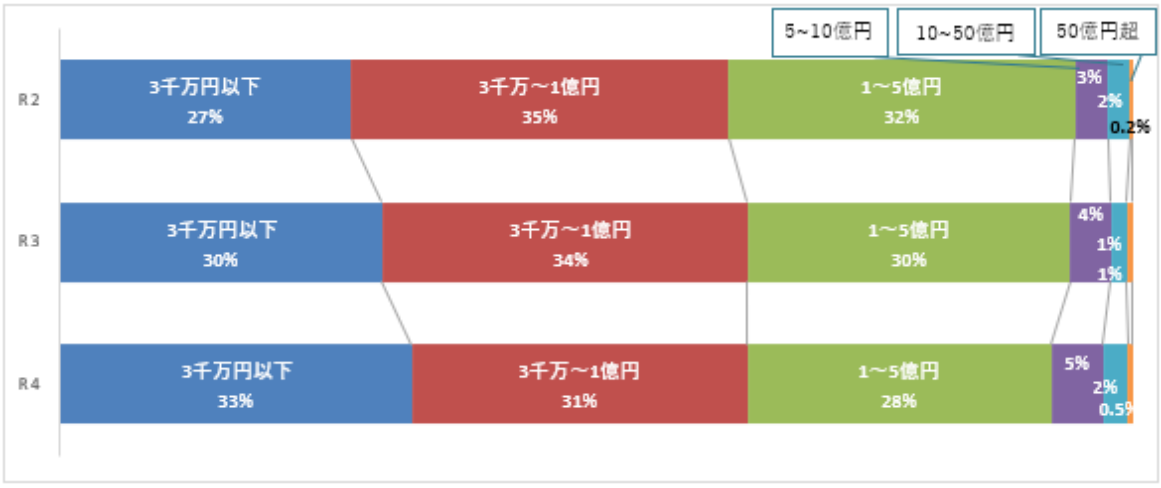
譲渡側企業を売上高別（図20）で見ると、売上高3千万円以下が33%、3千万円超～1億円以下が31%、1億円超～5億円以下が28%、5億円超～10億円以下が5%、10億円以上が2．5%となっており、1億円以下の企業が6割超、5億円以下の企

業が9割超を占めている。売上高別の構成割合は前年度と大きく変化していないが、令和2年度から4年度の2年間で見ると、3千万円以下の企業の割合が増えてきている。これは、コロナ禍の影響と考えられ、センターで取り扱う案件が民間のビジネスベースに乗りにくい小規模案件の割合が高まっていることが示されている。

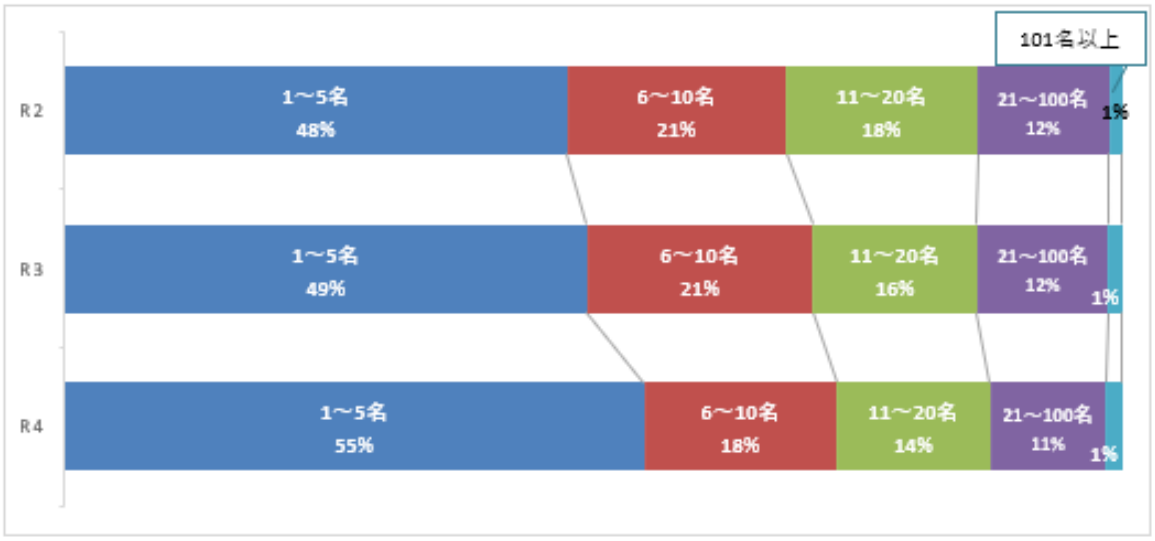
従業員数別（図21）にみると、1～5名が55%、6～10名が18%、11名～20名が14%、21名～100名が11%となっており、10名以下の企業が全体の約70%強を占め、売上高別と同様、1～5名の小規模案件の割合が高まっている。

業種別（図22）にみると、製造業が22%、卸・小売業が19%、建設工事業が12%とほぼ横ばいとなっている。コロナ禍の影響が大きい業種である飲食・宿泊業は、12%と前年度から微増となっている。

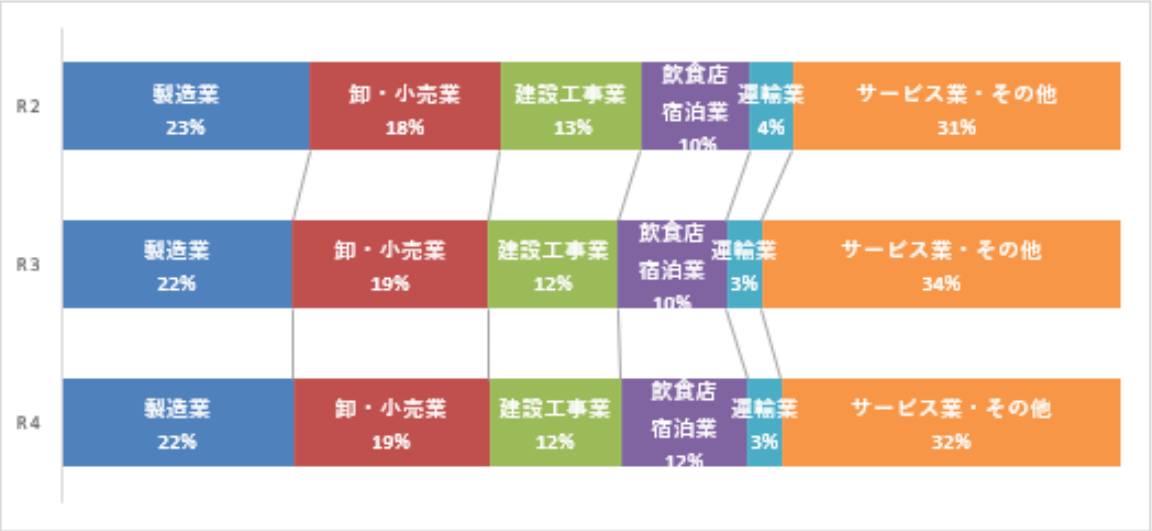
（図20）譲渡企業　売上高別構成比（令和2年～4年度比較）



（図21）譲渡企業　従業員規模別構成比（令和2年～4年度比較）



（図22）譲渡企業　業種別構成比（令和2年～4年度比較）



出所（図20、21、22）：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

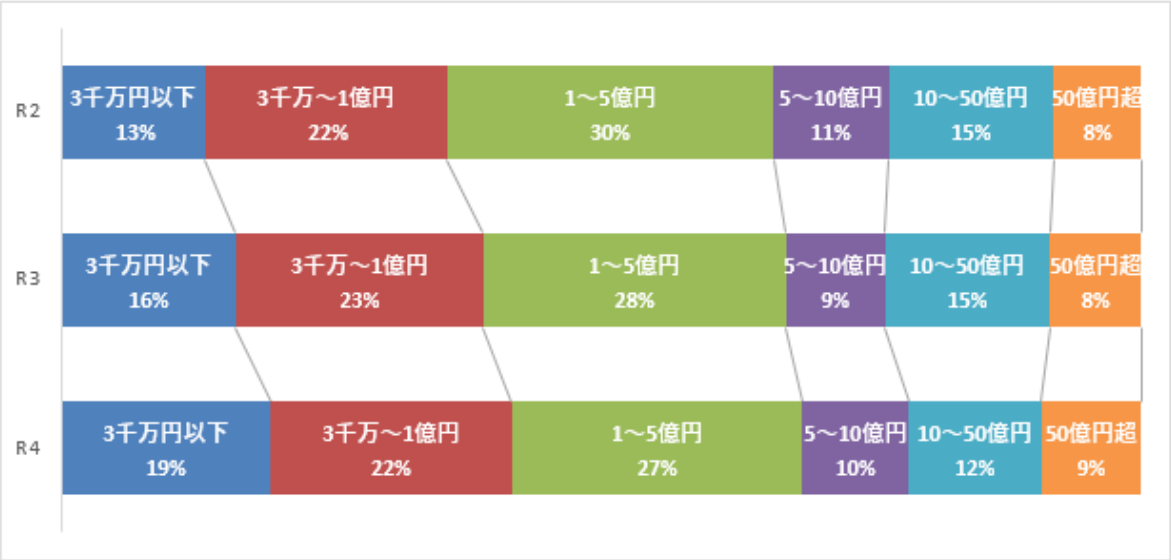
（譲受企業の売上、従業員数、業種の状況）

一方、譲受側企業を売上高別で見ると（図23）、3千万円以下が19%、3千万円超～1億円以下が22%、1億円超～5億円以下が27%、5億円超～10億円以下が10%、10億円超～50億円以下が12%、50億円以上の企業は9%となっており、譲渡企業よりも大規模の企業が多くなっていることがわかる。売上高1億円以上で線を引くと58%（譲渡では35．5%）、10億円以上では21%（譲渡では2．5%）となっている。全体の構成比において3千万円以下の企業がこの2年間で6%伸びている。

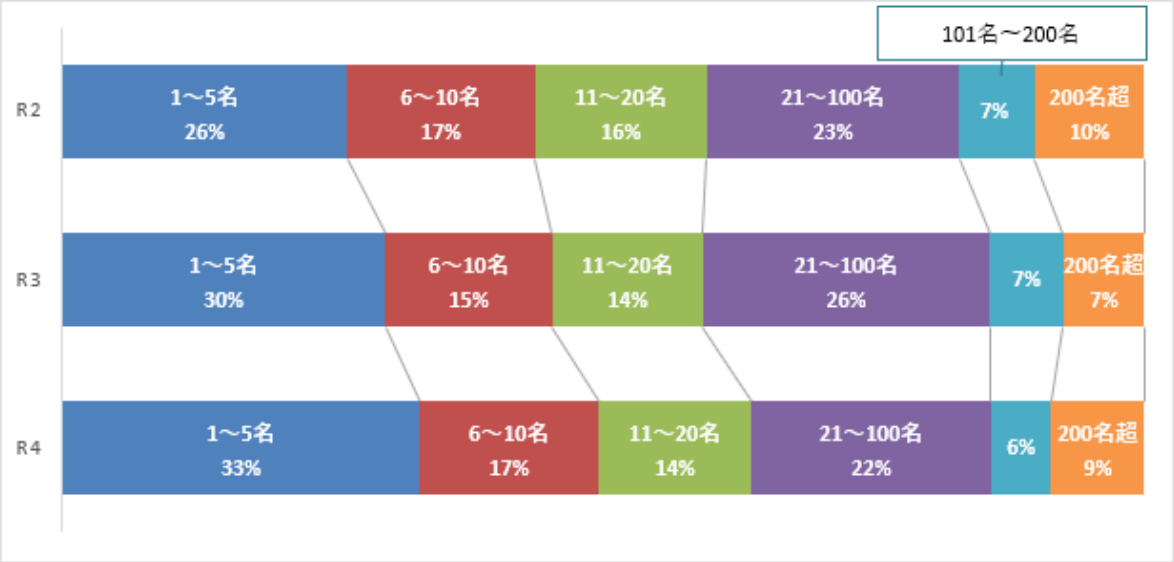
従業員数規模では（図24）、1～5名が33%、6～10名が17%、11～20名が14%、21～100名が22%、101名から200名が6%、譲渡側では1%未満だった従業員200名を超える企業も9%あった。従業員数でもやはり譲渡企業と比べて、規模の大きい企業が多くなっている。従業員数規模においても、1～5名の割合が、この2年間で7%伸び、10名以下で見ると全体の50%を占める状況となっている。

また、業種別では（図25）、製造業が18%、卸・小売業が17%、建設工事業が15%となっている。コロナ禍の影響が大きかった飲食宿泊業は8%とほぼ横ばいとなっている。全体の構成比としては、前年度から大きな変化はない状況となっている。

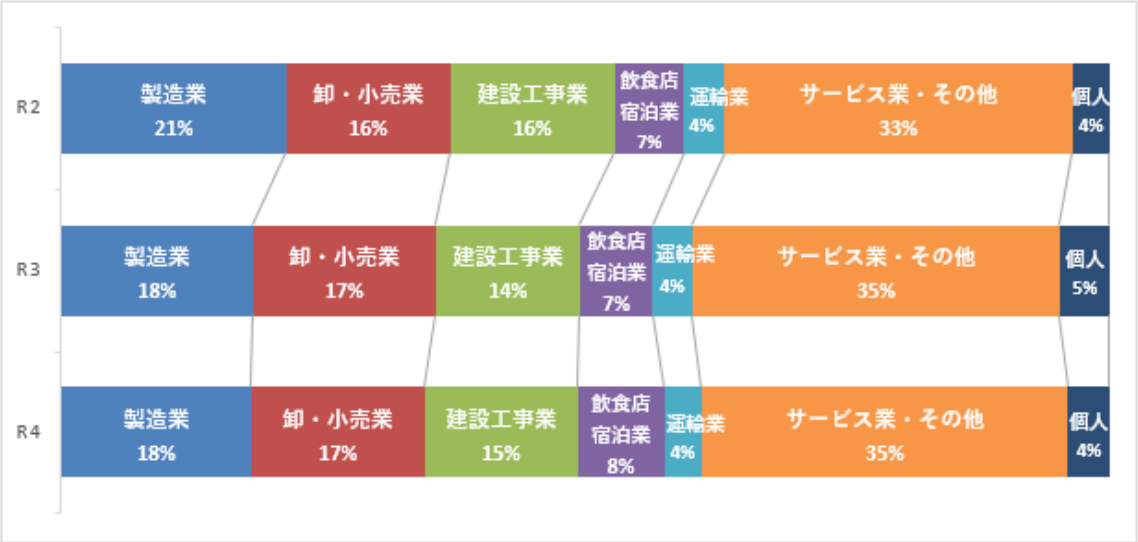
（図23）譲受企業　売上高別構成比 （令和2年～4年度比較）



（図24）譲受企業　従業員規模別構成比 （令和2年～4年度比較）



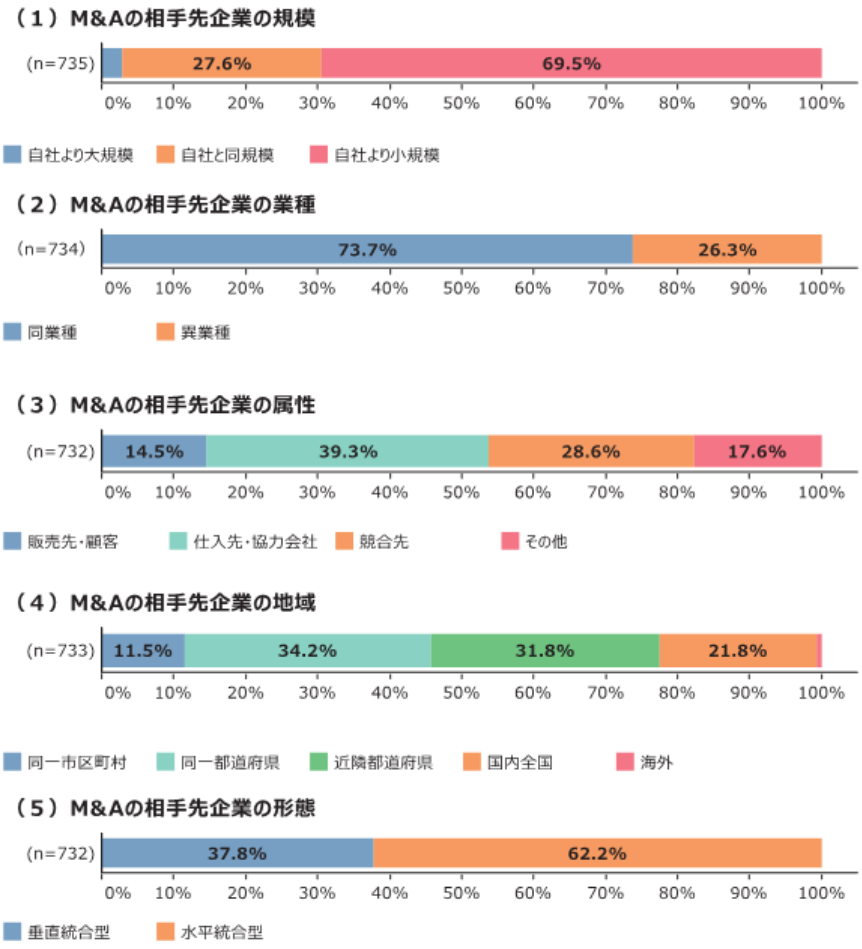
（図25）譲受企業　業種別構成比 （令和2年～4年度比較）



出所（図23、24、25）：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

このように、この2年間において、譲渡企業、譲受企業ともに、売上高別、従業員別の両方において、小規模事業者の割合が漸増している。これは譲渡企業に関しては、コロナ禍の長期化等が経営に影響したことが考えられる一方で、譲受企業に関しては、コロナ禍を成長の機会として捉え、M＆Aにより、地域での売上・市場シェア拡大や新事業展開・異業種への参入等を目指す小規模事業者の相談者が増えてきているものと考えられる（図26、27）。

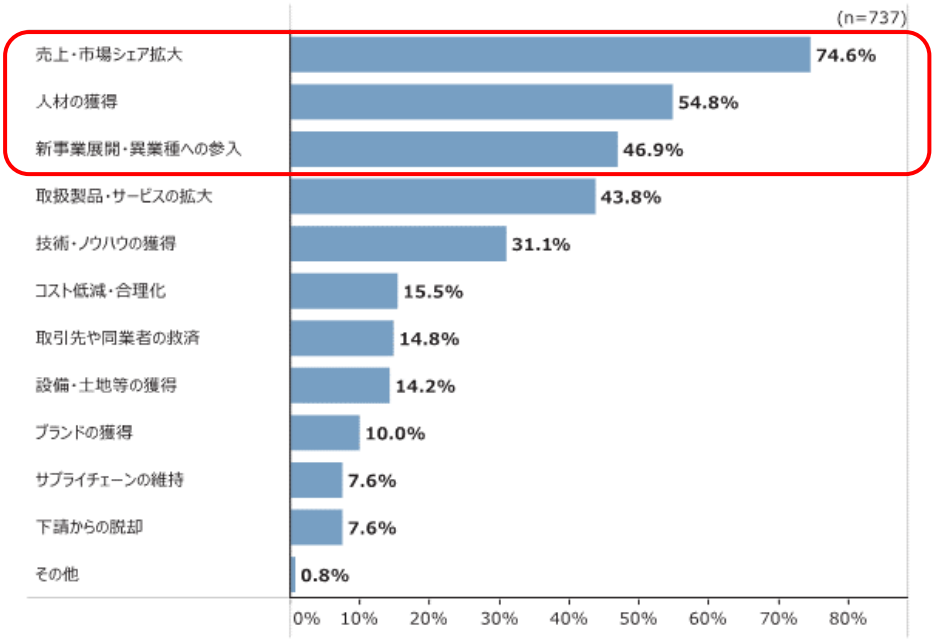
（図26）希望するＭ＆Ａの相手先業の特徴（買い手）



資料：（株）帝国データバンク「中小企業の事業承継・M&Aに関する調査」
（注）1.「買い手としてＭ＆Ａに関心」と回答した企業のみを集計している。
2.ここでの「垂直統合型」とは、同業種同業態企業との統合を指す。「水平統合型」とは、商流の川上や川下企業との統合を指す。

引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

（図27）M＆Aの目的（買い手）



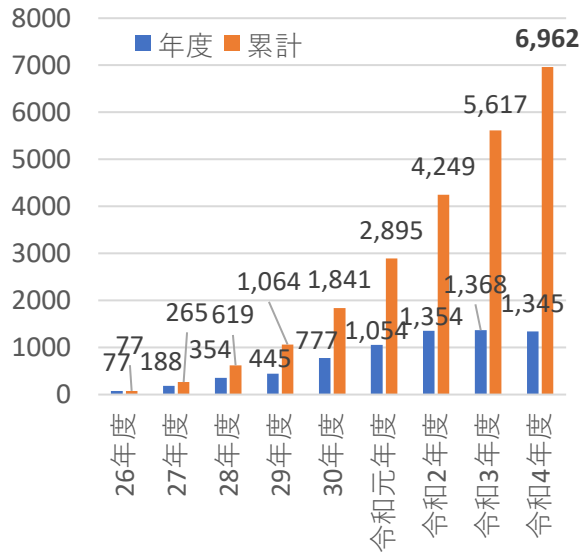
資料：（株）帝国データバンク「中小企業の事業承継・M&Aに関する調査」
（注）1.「買い手としてM＆Aに関心」と回答した企業を集計している。
2.複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

引用：中小企業庁「中小企業白書（2023年版）」

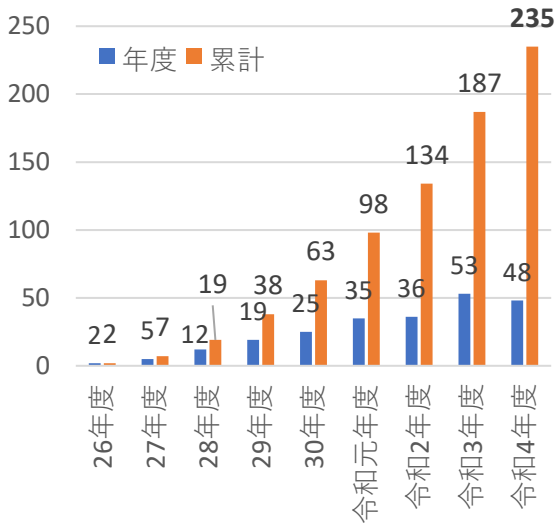
（後継者人材バンク事業の実績）

後継者人材バンク事業は、後継者のいない小規模企業や個人事業主と、創業を希望する個人とをマッチングする事業で、令和2年度から全国48か所のセンター全てに設置され、取組みが加速しているが、令和4年度の実績は、登録者数が1，345件、累計の登録者数が6，962件と、初めて6千件の大台を超えており、関心の高さが伺える結果となった。また、令和4年度の成約数は48件、累計成約数は235件となった（図28、29）。

（図28）後継者人材バンク登録者数の推移



（図29）後継者人材バンク成約件数の推移



出所（図28、29）：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

（新規追加の事業）

令和3年度に、旧事業承継ネットワーク事業の統合に伴うセンター事業の拡大により、新たに追加された主要な3つの事業（プッシュ型事業承継診断件数（掘り起し事業）、親族内承継支援事業、経営者保証解除支援事業）の実績は表30の通り。

令和4年度の実績は、事業が追加された令和3年度の実績と比べると、プッシュ型事業承継診断件数はわずかに減少したものの、他の2項目は3年度の実績を大きく上回る結果となっている。

（表30）新規追加事業の実績

	令和 2 年度 参考（※1）	令和 3 年度	**令和 4 年度**
プッシュ型事業承継診断実施件数	162, 311	223, 880	**214, 716 （前年度比 96%）**
親族内承継の支援完了件数	ー（※2）	1, 043	**1, 270 （前年度比 122%）**
経営者保証解除支援件数	1, 738	2, 647	**3, 222 （前年度比 122%）**

（※1）令和 2 年度は、国が民間企業に委託して実施。令和 3 年度から、センター事業として実施。

（※2）国が民間企業に委託し実施していた令和 2 年度は、実施していない。

出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

（3）事業目標及び達成状況

（全体目標と達成状況）

令和4年度における事業目標については、産業競争力強化法第134条第1項に基づく支援指針に基づき、中小企業庁が策定した「令和4年度事業承継・引継ぎ支援事業に係る事業方針」に定められており、従来からの目標については、完了件数（第三者承継）が2，000件、相談件数（譲渡相談）が7，500件となっている。実績としては、完了件数（第三者承継）の実績は1，681件、相談件数（譲渡相談）は、8，250件となり、目標に対する達成率は、完了件数が84．1%、相談件数が110%、となった（表31）。

令和3年度から新たに追加された事業については、相談件数（親族内承継）、プッシュ型事業承継診断件数、事業承継計画策定件数（親族内承継完了）、経営者保証解除支援の5つの目標値が示されている。このうち、4つの目標について100%を超えた達成率となったが、経営者保証解除支援については、64．4%となった。

（表31）事業方針に記載された目標値及び実績値

	目標値	実績値	達成率
完了件数（第三者承継）	2，000	1，681	84．1%
相談件数（譲渡相談）	7，500	8，250	110%
相談件数（親族内相談）	7，000	7，429	106．1%
プッシュ型事業承継診断件数（掘り起し件数）	200，000	214，716	107．3%
完了件数（親族内承継）	1，000	1，270	127%
構成機関より取り次ぎを受け、エリア CO が対応した相談件数【新規】	9，000	10，503	117．1%
経営者保証解除支援申請件数	5，000	3，222	64．4%

出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

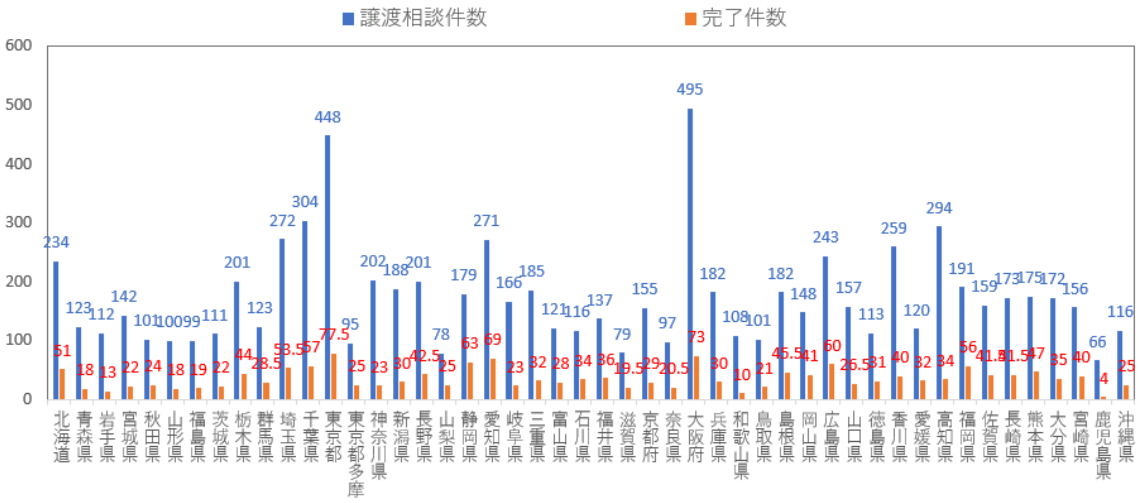
（各センター毎の実績と、目標達成状況）

上記の目標値については、各センターの体制（人員等）や地域の状況（後継者不在企業数等）等を勘案し、適正数に振り分けられ、各センターの目標値として中小企業庁により設定されている。

センターの目標項目のうち、譲渡相談件数と第三者承継の完了件数の実績のみをグラフ化すると図32のとおりである。譲渡相談件数は東京都センターや大阪府センターなど都市部のセンターが多い状況となっている。

また、各センターの目標値と達成状況については、表33のとおりである。目標設定項目が業務の拡大に伴い、令和3年度から大幅に増加したが、令和4年度においても、各センターの地道な努力により、センターの活動の基礎となる主要項目である相談件数については、親族内承継の相談では30箇所、第三者承継の譲渡相談では31箇所のセンターが目標を達成している。また、同じく主要な項目である第三者承継の完了件数では21箇所のセンターが目標を達成している。

（図32）センター別譲渡相談件数及び完了件数



出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

（雇用確保人数）

令和4年度に各センターが取組んだ第三者承継支援により、完了した譲渡企業について、完了していなければ廃業により従業員の雇用が失われていたと考えた場合、完了により雇用が維持・確保された人数は、合計で約2万1千名となる。

（表33） 令和4年度相談・成約件数の目標及び実績

※ ■は目標達成

都道府県	親族内承継相談目標	親族内承継相談件数	親族内承継完了目標	親族内承継完了件数	譲渡相談目標	譲渡相談件数	第三者承継完了目標	第三者承継完了件数
北海道	226	161	32	32	242	234	65	51
青森県	118	122	17	17	126	123	34	18
岩手県	97	107	14	14	104	112	28	13
宮城県	127	136	18	20	136	142	36	22
秋田県	119	102	17	20	128	101	34	24
山形県	85	93	12	12	91	100	24	18
福島県	99	76	14	14	106	99	28	19
茨城県	146	143	21	26	156	111	42	22
栃木県	151	223	22	25	161	201	43	44
群馬県	130	124	19	31	140	123	37	28.5
埼玉県	222	340	32	32	238	272	64	53.5
千葉県	203	249	29	30	218	304	58	57
東京都	270	12	39	-	289	448	77	77.5
東京都多摩	105	29	15	-	112	95	30	25
神奈川県	197	152	28	23	212	202	56	23
新潟県	175	123	25	61	188	188	50	30
長野県	152	131	22	37	163	201	43	42.5
山梨県	89	121	13	32	96	78	26	25
静岡県	220	401	31	50	236	179	63	63
愛知県	246	258	35	44	263	271	70	69
岐阜県	136	203	19	30	146	166	39	23
三重県	136	160	19	21	146	185	39	32
富山県	99	124	14	15	106	121	28	28
石川県	137	69	20	20	147	116	39	34
福井県	122	133	17	18	130	137	35	36
滋賀県	112	124	16	18	120	79	32	19.5
京都府	119	129	17	22	128	155	34	29
奈良県	109	132	16	17	117	97	31	20.5
大阪府	251	288	36	49	268	495	72	73
兵庫県	149	163	21	20	160	182	43	30
和歌山県	97	129	14	14	104	108	28	10
鳥取県	88	42	13	17	94	101	25	21
島根県	160	168	23	31	172	182	46	45.5
岡山県	142	172	20	61	153	148	41	41
広島県	212	215	30	30	227	243	60	60
山口県	117	122	17	24	125	157	33	26.5
徳島県	95	98	14	15	102	113	27	31
香川県	136	283	19	30	146	259	39	40
愛媛県	112	99	16	15	120	120	32	32
高知県	124	253	18	23	132	294	35	34
福岡県	204	270	29	67	218	191	58	56
佐賀県	148	113	21	37	159	159	42	41.5
長崎県	146	117	21	21	156	173	42	41.5
熊本県	162	115	23	29	173	175	46	47
大分県	148	167	21	37	158	172	42	35
宮崎県	140	120	20	26	150	156	40	40
鹿児島県	80	74	11	14	85	66	23	4
沖縄県	142	244	20	22	153	116	41	25
合計	7,000	7,429	1,000	1,263	7,500	8,250	2,000	1,681
目標達成数		30		43		31		21

※千葉、長野、山梨、愛知、島根、福岡、佐賀、長崎の各センターの第三者承継成約件数は、センター間マッチングにより、評価基準上目標達成

都道府県	事業承継診断目標	事業承継診断件数	エリアCo掘起し目標	エリアCo掘起し件数	経営者保証業務	経営者保証業務
北海道	8,359	13,672	308	311	155	192
青森県	2,117	3,221	159	187	84	42
岩手県	2,131	3,767	131	147	70	81
宮城県	3,657	5,026	172	196	88	61
秋田県	1,772	2,664	161	144	84	81
山形県	2,027	2,852	115	110	60	73
福島県	3,159	2,331	135	92	71	11
茨城県	4,231	8,256	198	259	107	99
栃木県	3,167	4,307	204	301	108	110
群馬県	3,298	3,826	177	184	96	38
埼玉県	8,992	7,578	304	339	157	140
千葉県	7,047	9,587	277	355	142	145
東京都	-	-	-	-	188	33
東京都多摩	-	-	-	-	74	15
神奈川県	11,015	9,026	271	275	140	44
新潟県	4,119	5,505	237	210	125	18
長野県	3,869	4,068	206	215	109	70
山梨県	1,548	2,807	121	176	65	31
静岡県	6,268	6,485	300	392	161	147
愛知県	11,573	13,766	336	473	175	39
岐阜県	3,597	6,154	185	284	101	27
三重県	2,846	3,698	185	270	99	105
富山県	1,888	2,035	134	136	70	80
石川県	2,198	1,988	186	127	96	46
福井県	1,521	1,950	165	189	87	94
滋賀県	2,031	2,656	152	103	80	86
京都府	4,256	4,937	162	169	87	65
奈良県	1,729	1,595	148	181	79	16
大阪府	15,149	18,060	344	563	180	216
兵庫県	7,971	7,310	204	226	108	43
和歌山県	1,729	2,472	132	150	70	35
鳥取県	948	1,211	119	44	62	19
島根県	1,272	1,779	217	298	114	61
岡山県	2,990	4,692	193	204	103	103
広島県	4,699	5,283	287	305	153	21
山口県	2,250	3,395	158	269	83	87
徳島県	1,327	1,504	129	163	68	39
香川県	1,717	3,656	184	241	96	96
愛媛県	2,338	2,614	152	122	79	71
高知県	1,299	1,349	167	312	87	24
福岡県	7,995	9,377	278	351	145	81
佐賀県	1,367	1,681	200	153	106	61
長崎県	2,264	3,056	197	228	106	110
熊本県	2,656	3,507	219	184	117	53
大分県	1,952	2,639	200	264	105	32
宮崎県	1,888	1,621	190	154	101	23
鹿児島県	2,770	2,977	108	138	57	1
沖縄県	2,425	2,769	193	309	102	57
合計	175,421	214,709	9,000	10,503	5,000	3,222
目標達成数		39		35		14

出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

3. 令和4年度事業評価

（1）評価の枠組み

（評価の手順）

各センターは、事業年度終了後に「事業報告書」及び「自己評価」を、経済産業局へ提出する。当機構全国本部では、経済産業局を経由して受領した「事業報告書」及び「自己評価」に基づき、各センターの評価を実施。評価報告書を取りまとめ、「アドバイザリーボード」に諮ったうえで、当機構理事長名で経済産業大臣あてに提出する。

経済産業省では、同省HPにて評価結果を公表する。また、各センターの評価結果は、経済産業局を経由して各センターにフィードバックされ、各センターは評価結果を元に、事業運営の改善等に取り組むこととなる。

なお、評価結果は、中小企業庁及び経済産業局における次年度の委託費の各センターへの予算配分の際に一定の考慮がなされることがある。

（評価方法・項目等）

令和4年度事業の評価については、令和4年2月に開催された「アドバイザリーボード」に諮り、決定した評価方針及び評価方法に基づき実施する。

評価項目は、事業の定量的な評価項目である「1. 案件対応に関する事項」、事業の定性的な項目である「2. 目標達成に向けた取組み」、センター運営に関する項目である「3. 事業承継・引継ぎ支援センター運営」の3つに分かれている。定量項目が130点、定性項目が40点、センター運営に係る項目が30点で、合計200点満点となっている。

＜項目内訳＞

【事業の定量的評価項目】（130点）

- 実績に基づき、①相談件数、②完了件数等について定量的に評価。

【業務の定性的評価項目】（40点）

- 目標達成に向けた取組みとして、①事業者の掘り起こし、②関係他事業との連携、③NNDBへの案件登録件数の取組みについて評価。

【センター運営に関する評価項目】（30点）

- センターの運営に関する事項として、①顧客満足度、②実施基本要領、業務マニュアル、中小M＆Aガイドライン等の遵守、コンプライアンス管理状況として、①法令順守等、②情報漏洩防止、について評価。

これらの評価点に基づき、各センター（※）について、合計点(総合点)の高い順に並べ、一定割合によりA、B、Cに区分する相対的な評価を行う。

（※）東京都センター、東京都多摩地域センターについて、令和4年度は新事業の一部を実施しないため、総合点を算出できないことから、A、B、Cに区分する相対的な評価は行わない。

（2）評価結果の概要

（全体の概況）

令和４年度の全体の状況としては、令和３年度に旧事業承継ネットワーク事業がセンター事業に統合、センターは大幅に業務内容が拡大して２年目の事業実施となった。

このうち、まず、従来からの事業である第三者承継の相談と完了のための支援については、いずれも過去最高の実績数値となり大きな成果を挙げたと評価できる。

また、新たな事業として加わった「親族内承継の相談と支援（事業承継計画策定件数）」、「事業承継時における経営者保証解除のための支援」、地域支援機関による「プッシュ型の事業承継診断事業のとりまとめ・慫慂」の事業については、実績数については、地域支援機関による「プッシュ型の事業承継診断事業のとりまとめ・慫慂」が前年度実績から微減となったものの、目標達成の状況については、前年度同様、５つの目標のうち、４項目を達成、１項目が未達成となった。

令和４年度は、全体として、コロナ禍の影響を引き続き受ける中での事業運営となったが、旧事業承継ネットワーク事業との統合により、事業内容が大きく拡大しての２年目の事業実施として、新事業も組織に定着し、全体として適切に運営・実施できたものと評価できる。

（事業項目の状況）

個々の事業項目を見ると、相談者数については、令和３年度の業務拡大により大きく増加したが、令和４年度は「掘り起し事業」をセンターの支援に有効に活かすために、各センターが配置したエリアコーディネーターの役割（掘り起し案件の中から具体的な課題のある案件をセンターに繋ぐ役割）が、地域の支援機関に浸透し、効果的に機能した結果であると評価できる。

また、新たに加わった3つの事業については、前述の通り、２事業は前年度を上回り、１事業が微減となったものの、概ね評価できる。ただし、経営者保証解除支援（※）については、前年度比１２０％以上の実績値となったものの、目標達成率については、６０％台に止まる結果となった。

センターでは限られた人員体制の中で、幅広い事業項目を実施しているところであるが、業務が拡大し、加えて、国から求められている事業承継の新たな手法への対応等を含めた各事業について、いかに効率的に進めつつ効果を挙げるかについての検討も重要となってくるものと思料。

（※）センターにおける経営者保証解除支援については、令和５年４月より、中小企業活性化協議会が行うガバナンス体制整備支援の中で対応することとなったため、センターでの支援は、令和５年３月末をもって終了。

（各センターの状況）

令和４年度は、ABC区分の対象となる46センターの評価の総合点（200点満点）の平均が173点となり、前年度の169点から4ポイント増加した。また、総合点が100点未満のセンターはゼロとなっており、全体の底上げが図られた形となっており評価できる。

総合点が上位のセンターを見ると、195点のセンターが1か所あり、また、前年に続いて2年連続してA評価のセンターは11センター中、7センターとなった。優良な評価のセンターが継続的な取組みを行うことで、評価が上位のセンターが固定化しつつある傾向が見られた。

他方、下位のセンターを見ると、C評価の9センターのうち前年度に続いて、2年連続してC評価となったのは6センターとなった。また、地域別にみると、東北地域はC評価が2か所（A評価は0）、近畿地域はC評価が2か所（A評価が2か所）となっており、更なる努力が期待される状況となっている。

（優良評価のセンター）

令和４年度評価において、優良な評価（A評価）となったセンターは、富山県、千葉県、長崎県、栃木県、大阪府、香川県、長野県、徳島県、愛知県、福井県、佐賀県の11センターとなった。

（3）各センターの評価結果

各センターの評価結果及び特徴等は以下の通り。

センター	相対評価	特徴等
北海道	B	道内の8商工会議所内にサテライトを設置、エリアCO・SM各１名を専担とし、商工団体と一体になり支援体制を構築している。親族内承継・譲渡相談及び第三者承継完了件数は、やや未達となったものの、相談件数や第三者承継完了件数は、過去最高となり、着実な成果につながっている。また、掘り起し、広域マッチング、経営者保証の取組は高い成果を上げており、B評価となった。全員の意識は高く、広大な道内で、サテライトを有効に活用した取組と、地域金融機関・登録機関等を活用した支援力強化が期待される。
青森県	B	認定支援機関が、地元金融機関との連携協定を締結、センターと一体となり支援に取組んでいる。また、県内６地区にエリアCOを配置し、市町村・商工団体・金融機関と連携した支援体制を構築。親族内承継の相談及び完了件数は目標達成したが、第三者承継については、相談件数は、ほぼ目標を達成したものの、完了件数が、目標を下回ったことでB評価となった。なお、掘り起しの取組も成果を上げており、相談件数・完了件数は、着実に増加している。引き続き地域金融機関等と連携を強め、課題である第三者承継完了件数の増加を期待したい。
岩手県	C	エリアCOを含め6名体制では、広大な県土をカバーするには人員不足。２名のエリアCOが中心となり商工団体との連携を強化し、掘り起しに努めた結果、親族内承継・譲渡相談及び親族内承継完了件数は目標達成した。一方で、第三者承継の完了は、地域金融機関との連携が弱く、二次対応や広域マッチングに繋がらず、目標を大きく下回る結果となりC評価となった。なお、経営者保証関係の取組状況は良好であった。今後、地域金融機関等と連携を強化、センター内での案件の共有化・案件管理に努め、第三者承継の支援に努めてほしい。

宮城県	B	令和3年度の統合以降、県・金融機関・商工団体との連携を強化し、徐々に成果につながっている。また、事業承継専門員（県予算）やエリアCO による掘り起しの取組みが定着しており、親族内承継・譲渡相談及び親族内承継完了件数は、目標を達成した。一方で、第三者承継完了は、二次対応や広域でのマッチングも増加したものの目標が未達となりB評価となった。なお、期日管理の取組は良好であり、今後は地域金融機関や弁護士会連携を活用した、更なる第三者承継完了件数増加に努めてほしい。
秋田県	B	SM1名及びエリアCO2名の病気欠員の影響もあり、親族内承継完了を除き、親族内承継・譲渡相談及びエリアCOの掘り起し件数は、やや未達となった。一方、第三者承継完了については、目標は未達であったが、地元金融機関を活用した二次対応や広域マッチングで成果を上げており、過去最高となった。更に、経営者保証の取組や期日管理も徹底されておりB評価となった。県や市をはじめ商工団体との連携が強化されており、今後は、更に、金融機関との連携強化に努め、相談件数・完了件数増加に努めていただきたい。
山形県	B	認定支援機関と一体となって、事業承継支援に努めており、親族内承継・譲渡相談及び親族内承継完了件数は、目標を達成した。更に、重点支援地区を設け、エリアCOを中心に商工団体との連携に注力し、掘り起しや経営者保証の取組も良好であった。一方で、第三者承継完了件数は、センター内での情報の共有化と、NNDBを活用した二次対応や広域でのマッチングに努めたものの、やや未達となりB評価となった。相談件数・完了件数共に頭打ちの状況であり、更にネットワークや登録機関等との連携強化に努め、着実な増加に努めていただきたい。
福島県	C	本年度、PM以下4名が交代し、大幅な体制変更の中で、ネットワークとの連携が進まないことを主因に、親族内承継・譲渡相談及び第三者承継完了件数が未達となった。また、エリアCOの活動が、十分な掘り起しに繋がらず事業承継診断件数・掘り起し件数及び経営者保証の取組も大きく未達となったことでC評価となった。課題は多いが、新体制の下で、積極的に金融機関・商工団体とのネットワークの構築や登録機関等との連携強化に動いており、今後の相談件数・完了件数の増加を期待したい。
茨城県	C	期初に新統括責任者が着任。財務事務所を通じた県内金融機関等の連携強化や、主要自治体への働きかけなど事業承継支援の枠組みの再構築に積極的に取り組む。第三者承継支援の相談件数、完了件数とも目標未達であるも、完了件数22件は令和3年度比大幅増でセンター開設以来最多を達成。親族内承継は相談件数はわずかに目標未達であったが、完了件数は目標を達成した。経営者保証業務はわずかに目標未達。案件掘り起しも進み、各種評価指標の改善も進み今後に期待であるが、第三者承継支援完了件数の一層の増加が喫緊の課題。

栃木県	A	商工団体、金融機関ほか県内支援機関との強固なネットワーク構築済み。特に信用金庫、信用組合との連携協定をベースに個別機関との協業が進んでいる。第三者承継支援、親族内承継支援、経営者保証業務など全ての評価項目で目標をクリアし3年連続のA評価となった。特に第三者承継支援において譲渡相談件数、完了件数ともセンター開設以来の最多を達成した。M&A プラットフォーマーや活性化協議会との連携にも積極的である。今後は二次対応の活性化が進展することでより盤石の体制が構築されると期待。
群馬県	B	期初に新統括責任者が着任。財務事務所を通じた県内金融機関との連携強化、よろず支援拠点や活性化協議会との協働などにも積極的に取り組み、B評価に返り咲いた。第三者承継支援の相談件数、完了件数とも目標未達であるも、完了件数29件は令和3年度比大幅増でセンター開設以来最多を達成。親族内承継は相談件数は目標未達であったが、完了件数は目標をクリアした。経営者保証業務は目標未達。今後は二次対応件数の増加による第三者承継支援完了件数の増加に期待。
埼玉県	B	熊谷にサテライトオフィスを開設（令和5年5月/サブマネージャー配置）。県北地域の支援体制拡充により全県的な相談対応が可能な体制を構築。 親族内承継は、相談件数・完了件数共に目標達成。第三者承継は、完了件数は目標未達なるも当センター設立来最多。関東地域の主要拠点として県を跨ぐ広域マッチング（第三者承継）にも積極的に取組み、大阪、東京、愛知に次ぐ実績（22件）を計上。特筆すべき点として、PMI支援等事業周辺領域への積極的対応が挙げられる。斯かる新たな分野への継続的な取組にも期待。
千葉県	A	県全体を網羅する出張個別相談会の実施及び事業承継相談の誘致活動の展開がセンター活動の特徴。構成機関等との個別案件相談会、勉強会等の連携取組（430回　全国2位）を通じて、着実に案件掘り起しを推進。 評価全項目において平均点を上回る実績（第三者承継・親族内承継ともに、相談・完了両項目において目標達成）。4年間継続して評価A。持続的事業活動の基軸に事業承継ネットワークの更なる拡充を位置付けており、引続き県支援を得つつ、基礎自治体・商工団体等支援機関と関係強化に尽力中。
東京都	ー	事業承継ネットワークを持たず、承継CO、エリアCO不在の組織体制ながら、連携金融機関の新規開拓や商工会議所支部訪問等への注力を通じて支援機関との接点を強化。事業基盤の拡充を企図したそれら取組の結果として譲渡相談件数448件）は過年度実績ピークを更新。第三者承継完了件数（78件）は全国最多の実績。都道府県を跨ぐ広域マッチング（26件　全国2位）にも尽力。今後も、事業基盤拡充を重視した支援機関との関係強化の取組に期待。

東京都 多摩地域	ー	事業承継ネットワークを持たず、承継CO、エリアCO不在の組織体制ながら、市町単位でのネットワーク組成の提案に尽力し、令和4年度は新たに4市が取組開始。相談実務においては弁護士活用が特徴。若手弁護士向け事業承継勉強会を高頻度で開催し連携体制強化。今後は事業基盤の拡大に向け、自治体連携拡大に加えて、主たる相談者層である中小事業者との繋がりが強い商工団体との連携取組に期待。
神奈川県	C	感染症対応等を踏まえ、令和4年度迄は支援機関向け会議開催等を見送ってきた経緯あり。承継CO、エリアCOによる構成機関への着実なアプローチ等を通じて、エリアCOの掘り起し項目は目標達成。SM人員交代に伴い第三者承継に係る個別案件総見直しを実施。個々案件の対応方針を再策定し新方針に基づく取組強化。来年度以降、案件結実数増の見込。 来年度は平時活動再開予定であり、首都圏主要拠点として復調に期待。
新潟県	B	オープンネームによる第三者承継支援の試行、各種セミナーの積極開催、新潟県の事業承継支援施策との連携等積極的に取り組んだ。第三者承継支援の相談件数は目標クリア、完了件数は目標未達であったが令和 3 年度同様にセンター開設以来最多件数は維持した。親族内承継支援は相談件数は目標未達であったが、完了件数は目標をクリアした。経営者保証業務は目標未達。令和4年度の積極的な取組みを生かして、今後は第三者承継支援完了件数の更なる増加に期待。
山梨県	B	県内支援機関、特に商工会連合会、信用金庫、信用組合との強固なネットワークを構築。第三者承継譲渡相談件数は目標未達も、完了件数はセンター開設以来最多の26件を達成し、目標もクリアした。近隣他県との成約が多い点も特徴的である。親族内承継は相談件数、完了件数とも目標を大きく超えた。経営者保証業務は積極的な広報に努め令和3年度比では大きく申請件数を伸ばしたが目標は未達となった。地域で二次対応を担える機関を増やすことで更なる第三者承継支援完了件数の増加に期待。
長野県	A	金融機関、商工団体を中心に県内支援機関との強固なネットワークを構築し具体的な支援結果につながっている点が強みである。第三者承継支援の相談件数、完了件数とも目標をクリアしいずれもセンター開設以来の最多を達成した。親族内承継支援は相談件数は目標未達であったが、完了件数は目標をクリアした。経営者保証業務は目標未達であった。評価項目全般に取りこぼしが少なくバランス良く得点を重ね久しぶりにA評価に返り咲いた。

静岡県	B	県内事業承継ネットワークの発達は全国随一であり、構成機関含め支援機関との高密度の連携を通じて実施する様々な施策対応は出色。特に静岡県との協働取組の「事業承継月間」プロジェクトは、構成機関を含め多くの連携機関が参加。県全体の事業承継推進の機運醸成に寄与。それら取組の成果として、親族内承継相談件数全国最多（401件）をはじめ、主要評価項目において全国有数の実績を計上。先進的取組を含め、独自の観点に基づく積極的な事業活動の展開に期待。
愛知県	A	本年度も、第三者・親族内承継の相談・完了件数等業務目標をすべて達成、郵便物の誤送付による情報漏洩が発生し、コンプライアンス管理状況での減点はあったものの、7期連続のA評価となった。 豊橋サテライトの設置や地域ネットワーク「とよはし事業承継ひろば」への参画、県内11市をはじめとする構成機関と連携した相談会の実施等により、さらに存在感を増している。また、期日管理の徹底や、登録機関等を活用した二次対応への取組みは他県の模範となっている。
岐阜県	B	本年度は、相談件数および親族内承継の完了件数は目標を達成したが、第三者承継の完了目標が未達となったほか、経営者保証関係の取組みやよろず支援拠点・活性化協議会との連携が不十分だったことからB評価となった。一方、第三者承継における二次対応への取組みは評価できる。今後は関係機関等との一層の連携を図るとともに、NNDB登録の促進に取組むことによりマッチングの増加に努めていただきたい。
三重県	B	本年度は、相談件数および親族内承継の完了件数は目標を達成したが、第三者承継の完了目標が未達となったほか、郵便物の誤送付による情報漏洩が発生したことからB評価となった。一方、ネットワークや関係他事業との連携に努め、相談案件の掘り起しや経営者保証関係の取組みは高い評価となった。第三者承継支援の取組みに関しては、NNDBへの登録や二次対応の活用面で改善が見られることから、今後に期待したい。
富山県	A	本年度は、第三者・親族内承継の相談件数・完了件数等業務目標をすべて達成したほか、事業者の掘り起し・関係他事業との連携ならびにNNDBへの登録に努めA評価となった。信用金庫中心の金融機関連絡会、中小機構北陸本部と連携した支援者会議ならびに職員向け勉強会等による金融機関との連携や、商工会議所・商工会をはじめとした個別相談会・研修会等の実施など、堅実な取組みは大いに評価できる。

石川県	B	本年度は、親族内承継の完了件数は目標を達成したものの、相談件数および第三者承継の完了件数は目標未達となったほか、二次対応を活用したマッチングや事業者の掘り起し、経営者保証関係や期日管理が不十分だったことからB評価となった。一方、マスコミを通じたセンターの普及・広報活動や関係他事業との連携、NNDBへの登録は評価できる。また、後継者人材バンクに積極的に取り組んでおり、今後に期待したい。
福井県	A	第三者承継および親族内承継の相談・完了件数等の主要な業務目標を達成し、A評価となった。ネットワーク構成機関との良好な関係をベースとした相談会、セミナーの開催の他、オープンネームマッチングや弁護士会連携など、新規試行事業へも積極的に取り組んでいる。今後は二次対応の取組強化とNNDBの活用、センター全体でのノウハウ共有による更なるレベルアップを期待する。
滋賀県	C	親族内承継の相談・完了目標は達成、一方第三者承継は相談・完了目標とも未達となったが、完了件数は20件と前年の9件に比べ大幅に増加した。事業承継推進員の設置等、県から一定の支援はあるが、センターとしてネットワーク構成機関への接点がまだ十分ではなく、掘り起し目標は未達成に終わった。相談者の確保に向け、ネットワーク構成機関と継続性のある関係構築が望まれる。
京都府	B	第三者承継・親族内承継の相談・完了について、第三者承継の完了を除いて目標を達成。令和 3 年度まで（公財）京都産業 21 に再委託していた掘り起しをセンターに一本化、商工団体や金融機関へのアプローチが強化され、相談の増加につながった。今後はマッチングコーディネーターの育成等による二次対応の増加、また事業者減少が著しい北部地域への取組強化を期待したい。
大阪府	A	第三者承継および親族内承継の相談・完了件数等の業務目標をすべて達成し、2年連続でA評価を獲得した。セミナー等への講師派遣の他、金融機関からの出向受入など、地域の支援力強化に向けた活動を積極的に推進している。案件の小規模化はあるが二次対応比率も30%以上を確保。今後は、相談案件が増加する中、期日管理機能の活用などで更なる案件対応力の強化を期待したい。
兵庫県	B	第三者承継および親族内承継の相談件数目標は達成。一方、完了件数はいずれも未達となったが、NNDB登録、プラットフォーマー活用に積極的に取り組んだ。県内8カ所に拠点を設け相談会等を開催、掘り起し目標は達成したが、事業承継診断件数は目標に届かず。構成機関の取組に濃淡がある中、継続したセンター事業の周知活動と、第三者承継における安定した業務フローの定着、ノウハウ共有を期待する。

奈良県	B	親族内承継の相談・完了件数目標は達成。第三者承継は譲渡相談・完了とも目標未達となるも、完了案件のマスコミあて情報発信に注力したほか、M&A専門人材の受入によりノウハウの蓄積に努めた。エリアCOの掘り起し活動を改善すべく、令和5年度は体制を変更。令和4年度に取り組んだ金融機関との関係強化に加え、今後その他のネットワーク構成機関との連携強化についても期待したい。
和歌山県	C	令和4年度は掘り起し件数の増加をセンターの最重点課題とし、結果、相談件数を大幅に増加させ、譲渡相談件数・親族内承継相談・完了件数の目標を達成した。第三者承継案件の積上げが今後の課題であり、県内の小規模事業者割合が高い面はあるものの、これを踏まえた対応方針を検討する必要がある。構成機関との意見交換会が好評で、こうした取組などから、センターの認知度が向上していくことを期待したい。
鳥取県	C	第三者承継の相談件数と親族内承継の完了件数は目標達成。第三者承継の完了件数は目標未達ながら、西部窓口の体制強化等の施策効果もあり、令和3年度の6件から令和4年度は21件と実績は大幅に伸長。案件掘り起しと二次対応取組が引続き課題であるが、今年度は承継COとSMの増員やエリアCOの入れ替えによる掘り起し体制強化が図られ、またマッチングコーディネーターの追加登録による二次対応の取組推進も企図しており、更なるパフォーマンスの向上が期待される。
島根県	B	第三者承継の譲渡相談件数・完了件数、親族内承継の相談件数・完了件数の全てにおいて目標達成。また、掘り起し事業も事業承継診断件数、エリアCOの掘り起し件数のいずれも目標達成。事業承継推進員の設置等事業承継に手厚い支援策を講じている県や認定支援機関を中心とした商工団体等と緊密に連携した支援体制を構築しており評価合計点がA評価まで僅か2点足らずという良好なパフォーマンス。また、期中に県西部を中心に活動する SM を新規採用。当地域の支援体制を強化しており更なる成果が期待される。
岡山県	B	第三者承継譲渡相談件数は若干の未達であったが、同完了件数と親族内承継相談件数・完了件数は目標達成。特に親族内承継完了件数については全センターでNo1の達成率。掘り起し事業も事業承継診断件数、エリアCOの掘り起し件数のいずれも目標達成、経営者保証申請件数も目標達成。商工団体と円滑な関係を築いており、経営指導員が主体的に事業承継診断に取り組むと共に、その後の支援についてセンターと連携する仕組みを構築済で、評価合計点がA評価まで僅か1点足らずという良好なパフォーマンスであった。今期は M&A プラットフォーマーの活用等により課題であった二次対応の強化が期待される。

広島県	B	第三者承継の譲渡相談件数・完了件数、親族内承継の相談件数・完了件数の全てにおいて目標達成。また、掘り起し事業も事業承継診断件数、エリアCOの掘り起し件数のいずれも目標達成。福山市と呉市にサテライト拠点を配置することで、県内を隈なくカバーできる体制を構築しており、評価合計点がA評価まで僅か2点足らずという良好なパフォーマンス。また、案件マッチングにメルマガを活用したり、後継者人材バンク専担者を設置して当該事業を推進する等、独自の活動にも積極的であり、更なるパフォーマンス向上が期待される。
山口県	B	第三者承継の譲渡相談件数と親族内承継の相談件数・完了件数は目標達成。目標未達であった第三者完了件数も県が新たに設置した経営課題診断員との連携や市町主催の事業承継に関する相談会への協力等の施策効果もあり令和3年度実績比35%の増加。経営者保証申請件数も金融機関に対して継続的に行ってきた制度の啓蒙活動等が実を結び目標達成。地元士業や中国地方を事業基盤とする登録機関等との連携強化を図っており、課題である二次対応案件の取組推進が期待される。
徳島県	A	金融機関との連携は元々強固であったが、さらにネットワーク事業統合後の新体制が安定し、エリアCOの活動や相談会実施による相談情報収集が順調に進んでいる。第三者承継では、金融機関から質の高い相談情報が提供され、それをセンターで確実に成約に結びつけている。二次対応件数は7件あり全国平均を上回っているが、三次対応でも地域金融機関と密接に連携した案件が多数ある。親族内も事業承継計画を主に目標を達成。相談件数および完了件数など主要項目で目標を達成し、平成29年度以来のA評価となったが、今後、県・市町村との連携に一層の工夫を凝らしていただくことにより、情報収集基盤が強化されることを期待したい。
香川県	A	事業者や支援機関から自然と相談が集まる体制を目指しており、巧みに機会を捕らえ、センターの活動内容の周知を行っている。 相談件数はほぼ目標の倍、完了件数も非常に優れた成果。センタースタッフの能力向上と外部専門家の拡充を図り、成約確度を高めている。掘り起しでは、39のネットワーク支援機関と連携。相談会実施やエリアCOと商工団体相談員との連携による案件発掘など工夫を凝らしている。経営者保証におけるチェックシート作成数は96件、うち要件充足数は21件。また、実際に保証解除に至った件数は42件で全国第3位の優れた成果。確固とした情報収集基盤と安定したセンター運営により、平成29年度から今年度まで6年度連続してA評価。

愛媛県	B	令和3年4月ネットワーク事業統合時に全国で唯一認定支援機関が変更となり、令和 4 年度においてもその影響が残り、掘り起しでは若干苦戦。一方、カルテ記載内容からは第三者承継における個々の支援の丁寧さが窺え、支援の進め方に安定感がある。また、それに対する構成機関の評価も高い。 第三者承継は年度終盤の追い込みがあり目標達成（相談・完了いずれも達成率100%）、親族内は目標までもう一歩の水準まで迫った。商工団体からの相談件数が初めて金融機関経由の件数を上回るなど、商工団体の事業承継への取り組みが強化されつつあるものの、相談件数がやや伸び悩む傾向にあり、さらに掘起し基盤を充実させていただきたい。
高知県	B	センターメンバーとエリアCOが一丸となって外訪活動を展開することにより広い高知県全体をカバーして掘り起しを展開。相談者だけでなく構成機関にも頻度高く訪問することで相談件数の目標達成率が200%を超えた。特に第三者承継の相談件数294件は大阪府、東京都、千葉県に次ぐ第4位で特筆に値する。マッチング以降の支援も積極的で親身になった支援を実施しており高く評価。これまでも弁護士会連携に積極的に取り組んできたが、さらに連携を強化し一層の支援レベルの向上に期待したい。
福岡県	B	第三者承継譲渡相談件数は若干の未達であったが、同完了件数と親族内承継相談件数・完了件数は目標達成。特に親族内承継完了件数については67件と全センターで1位の件数であった。積極的に外部の登録機関やマッチングコーディネーターを活用することで、地域のM＆A専門家並びに事業承継支援専門家の知識レベルと経験値の向上に向けて取り組んでおり、今後も地域の事業承継支援の中心拠点としての役割を期待したい。
佐賀県	A	親族内承継相談件数は未達であったが、同完了件数と第三者承継譲渡相談件数・完了件数は目標達成。また、掘り起し事業もエリアCOの掘り起し件数は若干の未達であったが、事業承継診断件数は目標を達成した。第三者承継支援における外部専門家の活用も積極的であり、また親族内承継についても商工団体と連携して個社支援を進めるなど外部機関と連携した取組を行っている。今年度で5年連続の総合A評価である。引き続き、外部専門家や商工団体と連携することで地域の支援機関の支援能力向上に資することが期待される。

長崎県	A	第三者承継の譲渡相談件数・完了件数はともに目標を達成。親族内承継の相談件数は若干の目標未達であったものの、完了件数については目標達成した。県内各地で小規模のミニセミナーや研修会を積極的に開催して、各地の事業承継ニーズを丁寧に掘り起している。今年度は親族内承継支援に係る外部専門家への研修などを通じて、県内の専門家の能力向上に寄与。当年度で8年連続の総合A評価である。今後の課題としては親族内承継のみならず、第三者承継における地域の支援者（外部専門家等）のマッチングを中心とした支援能力と経験値の向上に貢献することがセンターとして期待される。
熊本県	B	第三者承継の譲渡相談件数・完了件数、親族内承継の完了件数については目標達成。親族内承継の相談件数については目標見達であった。当年度の5月より天草エリアにSMを設置し、遠方である県南地域の相談・支援体制の強化を図っている。また、県により商工会議所・商工会に配置されている特任経営指導員との連携により効果的に商工団体と協力が図れる体制を構築している。また、M&Aプラットフォームを活用した支援も積極的であり、引続きM&Aプラットフォームの活用及び支援に関する知見の蓄積が期待される。
大分県	B	第三者承継の譲渡相談件数、親族内承継の相談件数・完了件数については目標達成。第三者承継の完了件数については若干の目標未達であった。親族内承継における後継者向けの個別研修会や経営指導員向けの研修会などを積極的に展開している。なお、当年度についてはセンターで支援した相談者がアトツギ甲子園で優勝するなど親族内承継支援については特徴を有するセンターである。第三者承継については目標未達であったことから、登録機関等や外部専門家との連携を含め支援体制の強化が望まれる。
宮崎県	B	親族内承継相談件数は未達であったが、同完了件数と第三者承継譲渡相談件数・完了件数は目標達成。宮崎県との連携も積極的であり、それに連動する形で市町村とも円滑に連携し、昨年に引続き自治体や商工団体と共催で「事業承継アンケート」を実施している。 従前より後継者人材バンクに力を入れており、令和4年度の後継者人材バンクの成約件数は第三者承継完了件数の約10%となっている。 今後は小規模事業者に対するM&A支援の観点から地域の外部専門家やM&Aプラットフォーマーを含めた支援機関のより一層の活用と、その活用に関する知見の蓄積が期待される。
鹿児島県	C	第三者承継の譲渡相談件数、完了件数はともに目標未達。一方の親族内承継の相談件数も若干の目標未達であったが、完了件数については目標を達成した。第三者承継の譲渡相談件数は未達ではあったものの、昨年度から30件以上増加しており、掘り起しを含めた活動の効果と潜在的な相談需要があることが想定される。運営体制の強化を通じてより一層の事業者支援に期待したい。

沖縄県	C	第三者承継の譲渡相談件数、完了件数はともに目標未達であったが、親族内承継の相談件数及び完了件数については共に目標を達成した。地元金融機関やよろず支援拠点での定例相談窓口を開設し、相談者確保に尽力。譲渡相談件数は未達であったが、前年度比で33件増加している。今後は地理的な支援が難しい本島北部や離島、小規模商工会地域での支援体制強化に期待したい。

以上