中小企業庁　経済産業省

具体例をマンガで解説！

中小M&A ハンドブック

中小 M&A ガイドライン（第２版）準拠

個人事業主や小規模企業を含め
中小企業のみなさまも、M&Aは可能です！

2024 年 2 月 9 日版

はじめに

令和５年９月、中小企業庁は「中小 M&A ガイドライン（第２版）」を公表しました。「中小 M&A ガイドライン（初版）」策定から約３年が経過し、中小 M&A は定着してきたものの、特にマッチング支援や M&A の手続進行に関する総合的な支援を専門に行う M&A 専門業者（主に仲介者・FA）に関する様々な課題が見受けられるようになりました。そのような課題に対応するため、「中小 M&A ガイドライン（第２版）」においては、特に M&A 専門業者向けの基本事項を拡充するとともに、中小企業向けの手引きとして、仲介者・FA への依頼における留意点等を拡充しました。

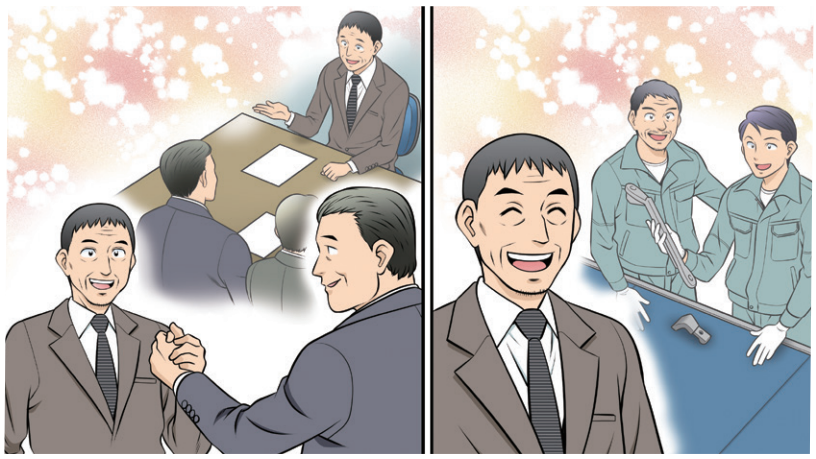
本冊子「中小 M&A ハンドブック」も、「中小 M&A ガイドライン（第２版）」に合わせ、内容の改訂を実施しました。初版に続き、第１章（後継者不在の中小企業向けの手引き）の内容を、より分かりやすく解説しております。

中小企業の経営者の皆様におかれましては、まず「中小 M&A ハンドブック」をお読みいただき、詳しい内容を知りたい場合には「中小 M&A ガイドライン」もお読みいただくと有意義かと思われます。

この「中小 M&A ハンドブック」が、後継者未定の経営者の皆様にとって、中小企業ならではの「M&A」を理解し、実行するための一助となりましたら幸いです。

中小 M&A ガイドライン

https://www.meti.go.jp/press/2023/09/20230922004/20230922004-b.pdf



もくじ

はじめに・・・

1）中小企業でも M&A が可能です

中小 M&A についてのイメージは変わってきています

かつて中小企業にとっては、M&A は馴染みの薄いものであり、譲り渡し側（売り手）にとっては「後ろめたい」、「従業員に申し訳ない」、また譲り受け側（買い手）にとっては敵対的買収を行う「ハゲタカ」のようなイメージである等の感覚があると言われることもありました。

しかしそのような感覚は変わってきており、近年の国内の中小 M&A の実施件数は、右肩上がりで増加しています。

中小 M&A は、売り手経営者がそれまでの努力により築き上げてきた事業の価値を、社外の第三者である買い手が評価して認めることで初めて実現することであり、売り手経営者にとって後ろめたいことではなく、むしろ誇らしいことであると言えます。

買い手にとっても、M&A は売り手が時間を掛けて築き上げてきた事業を譲り受けるという、事業を拡大するための合理的な手法であり、通常は友好的な取引となります。

M&A は従業員や取引先などのためにもなります

廃業をしてしまった場合、従業員の雇用が失われ、取引先などにも迷惑をかけてしまうことがあります。

M&A によって事業を継続でき、ご自身の事業に関わる従業員や取引先などに迷惑を掛けないという観点でも M&A は有効な手段です。

売り手が気付いていない事業の魅力を、買い手が評価するケースがあります

小規模企業や債務超過企業でも、買い手が事業の価値を認めるケースがあります。

つい「自社の事業を譲り受けてくれるような買い手はいないだろう」と考え、M&A を検討すらしないことがありますが、実は様々な要素が評価の対象になり得ます。

実際には、このような点を買い手が評価しています。

評価の対象となる例

例 : 売り手の収支・財務の状況、事業規模や保有不動産、高い技術力や優良な取引先との人脈・商流、優秀な従業員、地域内・業界内における知名度・ブランド・信用、業歴、業界内シェア、店舗網、知的財産権（特許権等）やノウハウ、事業分野の将来性、許認可など

ただし、M&A の買い手が必ずしも大企業ではないケースも多く、買い手にとっても M&A は一大決心です。売り手は、相手も相応の覚悟を持って、M&A に臨んでいるということを意識して誠実に対応することが必要です。

①小規模企業において成立した事例

譲り渡し側

- 会社名：A社
- 業種：計測機器の製造
- 売上高：３０００万円
- 従業員：３名
- 業歴：４０年

譲り受け側

- 会社名：B社
- 業種：計測機器の施工・メンテナンス
- 売上高：５億円

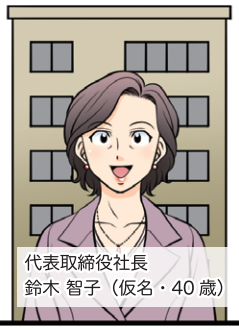
関与した支援機関　地元信用金庫、事業承継･引継ぎ支援センター

POINT! 躊躇せず早めの相談で、候補となる譲渡先が多く出る可能性もＵＰ。

②債務超過であるにもかかわらず成立した事例

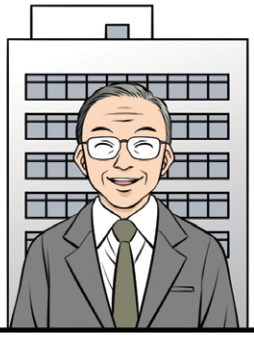
譲り渡し側

・会社名：C社
・業種：卸売業
・売上高：１２億円
・従業員：３０名
・業歴：５０年

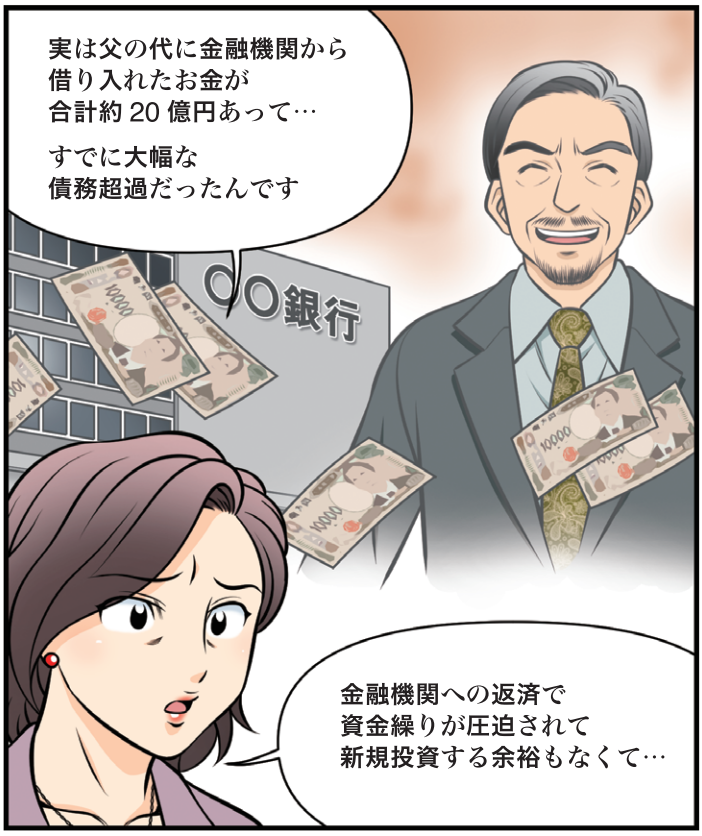


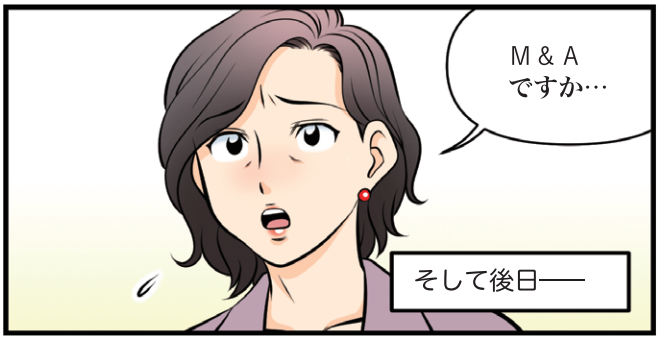
譲り受け側

・会社名：D社
・業種：卸売業
・売上高：３０億円



関与した支援機関　弁護士、中小企業活性化協議会、M＆A専門業者





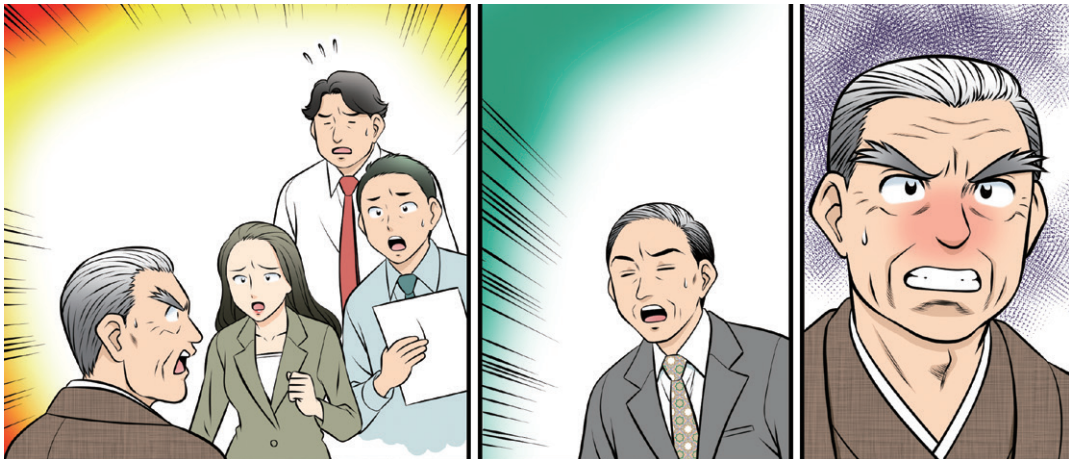
POINT! 会社が債務超過でもM&Aを実現し、個人保証した経営者の破産を回避できるケースも。

2）M&A には早期判断が重要

良好な M&A には早期判断が重要です

早い時期に M&A の実施を決断した方が、売り手・買い手のための相手探し（マッチング）の時間を確保でき、手元に残る譲渡代金も多くなる可能性があります。（通常、マッチングには数か月 ~1 年位の期間が掛かります。）

M&A の判断は、日頃の繁忙に追われて後ろ倒しになりがちですが、遅くなるほど選択肢が狭まる傾向にあるため、早めに判断し行動することが望ましいです。



身近な支援機関に相談しましょう

M&A の意思決定を行うに当たっては、様々なポイントを検討することが必要になります。また、専門的な情報や経験が無い中で検討をすることで誤った判断を行う恐れもあります。

経営者は一人で抱え込まずに、まずは身近な支援機関に相談しましょう。

主な支援機関	具体例
商工団体	商工会議所、商工会、中小企業団体中央会
士業等専門家	公認会計士、税理士、中小企業診断士、弁護士
金融機関	地域銀行、信用金庫、信用組合
事業承継・引継ぎ支援センター	末尾参照

M&A の意思決定が済んでいないから相談を控えるのではなく、むしろ、意思決定をしていないからこそ、早い段階で相談をした方が良いのです。

相談に必要な資料は、まずは、直近 3 年分の「税務申告書」「決算書（損益計算書・貸借対照表を含む。）」「勘定科目内訳明細書」の写しで十分です。

（また、可能であれば会社案内や自社ホームページの写しなどの資料があると、売り手の事業の概要についての説明が容易になります）

なお、支援機関への相談の際には、自身にとってマイナスな情報や後ろめたい情報ほど先に伝えておく真摯な姿勢が望まれます。

M&A は事前準備が大切です

引退後のビジョンや希望条件を考えておきましょう。何を譲れるのか、何を譲れないのか、固めておきましょう。

身近な支援機関に相談して、M&A の実行にあたり支障が生じないよう、株式や事業用資産の整理も可能な限り進めていきましょう。

秘密保持を徹底しましょう

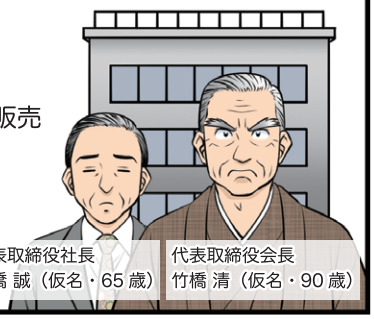
外部はもちろん、親戚や友人、社内の役員・従業員に対しても、知らせる時期や内容には十分注意する必要があります。

不用意な一言でトラブルになったり、M&A が頓挫してしまったりすることもあります。M&A に関する情報を関係者に知らせる時期については、支援機関の助言も受けながら、まず売り手・買い手双方において協議しましょう。

③適切なタイミングで M&A を決断していれば、より好条件で譲り渡せた事例

譲り渡し側

- 会社名：E社
- 業種：ギフト用品販売（小売業）
- 売上高：２億円
- 従業員：１５名
- 業歴：４０年



譲り受け側

- 会社名：F社
- 業種：ギフト用品販売（小売業）
- 売上高：９億円

関与した支援機関　地域銀行、事業承継･引継ぎ支援センター

POINT! M&Aはタイミングが重要。決算が悪化し不利な条件となるケースも。

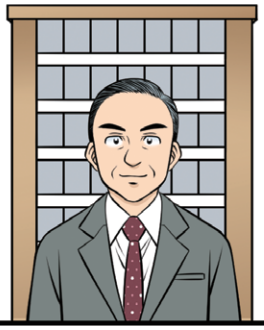
④事業の一部を M&A により譲渡し、廃業費用を捻出した事例

譲り渡し側

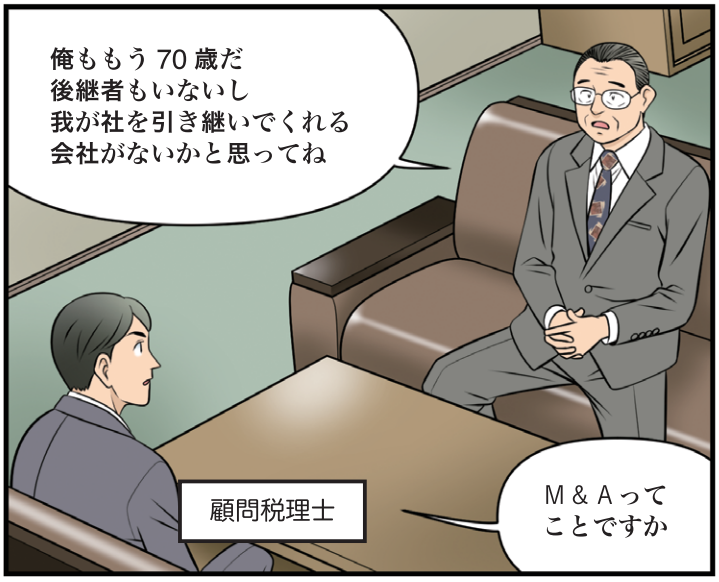
・会社名：G社
・業種：製造業・小売業
・売上高：８億円
・従業員：３０名
・業歴：３０年

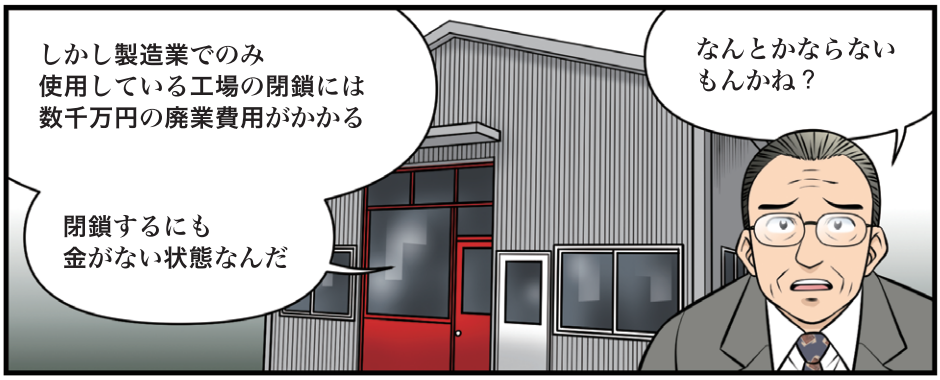
譲り受け側

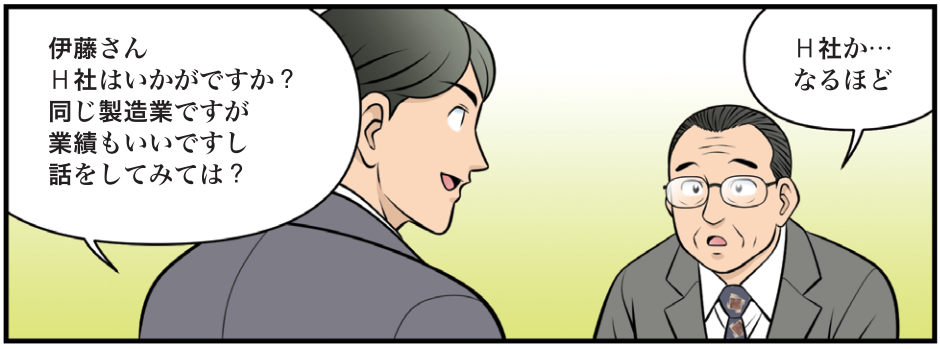
・会社名：H社
・業種：製造業
・売上高：１０億円



関与した支援機関　（顧問）税理士





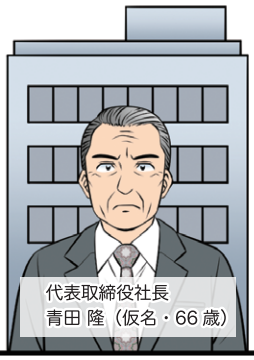


POINT! 会社全体ではなく、事業の一部のみをM＆Aで譲渡することも可能です。

⑤廃業の意向から一転 支援機関から M&A を提案され挑み 成立した事例

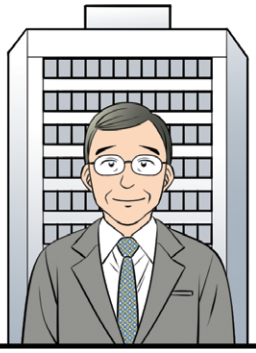
譲り渡し側

・会社名：Ｉ社
・業種：製造業
・売上高：５億円
・従業員：２０名
・業歴：４０年

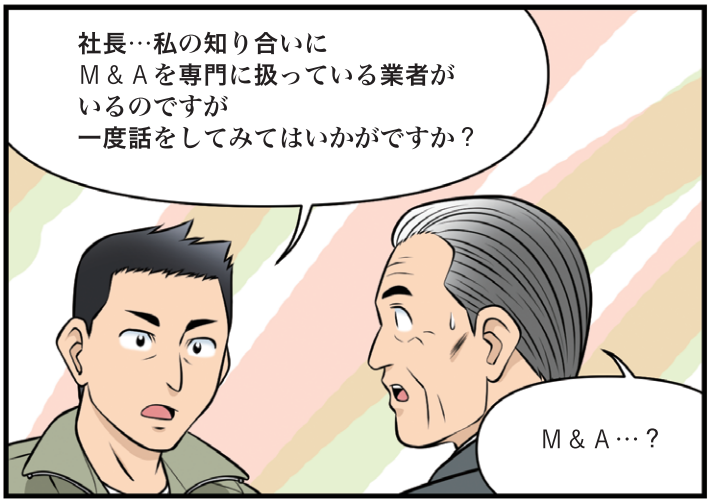


譲り受け側

・会社名：Ｊ社
・業種：製造業
・売上高：３０億円



関与した支援機関　Ｍ＆Ａ専門業者



POINT! 従業員をはじめとする関係者や地域のために廃業ではなく存続という選択肢も。

3）M&A の流れについて

M&A の工程についての概要・留意点

A バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）

事例ごとに適切な方法は異なります。相談先の支援機関に相談の上、各事例において適切な方法を選択することが望ましいです。

B 買い手の選定（マッチング）

M&A を進める上で、「相手探し」であるマッチングは、特に重要な工程です。信頼できる M&A 専門業者などにマッチング支援を依頼して進めることも有用と思われます。

C 交渉

交渉の進め方は事例ごとに様々です。

売り手・買い手の経営者同士の面談（トップ面談）は、特に重要です。

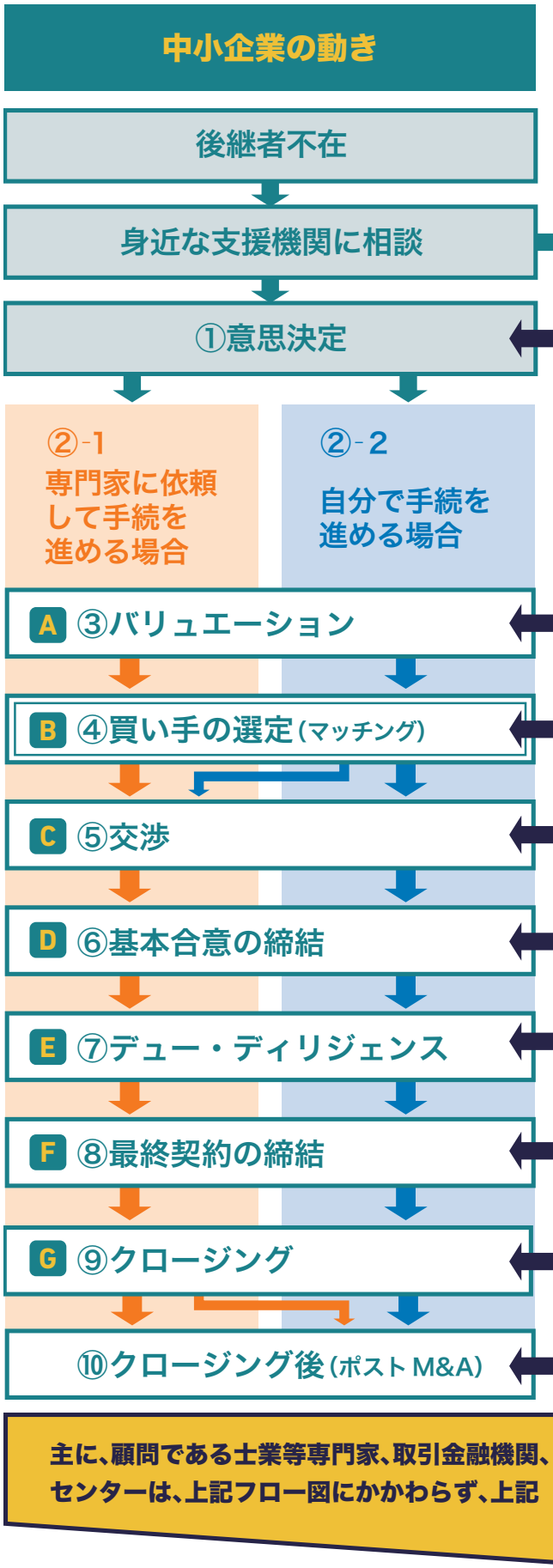
D 基本合意の締結

基本合意は、その時点における売り手・買い手の主な了解事項を確認する目的で締結します。

E デュー・ディリジェンス（DD）

主に買い手が、売り手の財務・法務・ビジネス（事業）・税務などの実態について、士業等専門家などを活用して調査する工程です。

通常、買い手が士業等専門家などに調査の実施を依頼します。



主に、顧問である士業等専門家、取引金融機関、センターは、上記フロー図にかかわらず、上記

主な支援機関

商工団体、税理士（顧問）、金融機関、中小企業診断士（コンサルタントや経営指導員）、公認会計士、弁護士、M&A 専門業者、センター

公認会計士（特に厳密なバリュエーションを要する場合）、税理士、金融機関、M&A 専門業者、センター（外部専門家を活用）

M&A専門業者、金融機関、M&Aプラットフォーマー、センター

弁護士（代理人として交渉を委任する場合）、M&A専門業者、金融機関、センター

公認会計士（財務DDを要する場合）、中小企業診断士（事業DDを要する場合）、弁護士（法務DDを要する場合）、センター（外部専門家を活用）

弁護士（契約内容等の法的なチェックを要する場合）、M&A 専門業者、金融機関、センター

士業等専門家、M&A 専門業者、金融機関

仲介契約・FA契約締結後のM&A専門業者、工程全般における一次的な相談に対応が可能

※事業承継・引継ぎ支援センターは「センター」と記載している。

F 最終契約の締結

デュー・ディリジェンス（DD）で発見された点や基本合意で留保していた事項について再交渉を行い、最終的な契約を締結する工程です。主に株式譲渡（売り手の株主が、買い手に対して、売り手の株式を譲渡する手法）か事業譲渡（売り手が、買い手に対して、自身の事業を譲渡する手法）が用いられることが多いです。

G クロージング

M&A の最終段階です。株式や事業の譲渡、譲渡代金の支払などを行います。

※以上の工程はあくまで一般的な流れであり、全ての M&A において厳格にこの全ての手続を実施することが求められるわけではありません。
※以上の工程は自分で行うこともできますし、支援機関に依頼して行うこともできます。

セカンド・オピニオン

セカンド・オピニオンとは、M&A を進めるにあたり支援機関と契約を締結する際や、支援機関から受けた助言の内容が本当に妥当であるのか検証したい場合などに、他の支援機関から意見を求めることをいいます。

こういったセカンド・オピニオンは、より妥当な判断を行うため、あるいは自ら納得できる判断を行うため、M&A のいずれの工程においても有用です。元の支援機関との間の契約において、セカンド・オピニオンが許容されている内容となるように、具体的な相談事項が発生する前に調整しておくことが重要です。

4）M&A 専門業者について

マッチングなどを M&A 専門業者に依頼する際の留意点

M&A 専門業者は、マッチングの支援などを行う民間業者であり、主に仲介者と FA（フィナンシャル・アドバイザー）に分類されます。依頼する際には、以下のリストを確認することが大事です。

□	チェック事項	本文
□	契約の締結に当たり、中小 M&A に関する希望条件を、明確に伝えたか。	仲介契約・FA 契約の締結
□	譲り渡し側・譲り受け側の双方から受任する仲介者と、譲り渡し側・譲り受け側いずれかのみから受任する FA の違いを理解しているか。その上で、本件では仲介者と FA のいずれに該当するかを確認したか。 ※仲介者の場合は、譲り渡し側・譲り受け側の双方に対し手数料を請求することが通常である。	業務形態
□	業務範囲はどの工程か。具体的な業務の内容は何か。 例：譲り渡し側・譲り受け側のマッチングまで支援する。具体的には○○のような方法で支援する。	業務範囲・内容
□	手数料はどのような基準で算定し、どのタイミングで支払う必要があるのか。また、最低手数料は設けられているのか。 例：本件では、着手金・月額報酬・中間金は請求せず、成功報酬のみ請求する。成功報酬額は純資産額を基準に算定し、○○円未満の場合には最低手数料○○円を請求する。	手数料の体系
□	秘密保持条項は設けられているか。譲り渡し側・譲り受け側が秘密を守る義務を負っているか。その場合、どのような情報の秘密を守る必要があるのか。また、特定の者への情報の共有は許されているか。 例：本件取引の内容や交渉の経緯は秘密である。ただし、弁護士等の士業等専門家や公的相談窓口である事業承継・引継ぎ支援センターに必要な情報を共有することは許される。	秘密保持

□	チェック事項	本文
□	マッチング支援等において並行して他の仲介者・FA への依頼を行うことを禁止する条項（専任条項）は設けられているか。士業等専門家等にセカンド・オピニオンを求めることは可能か。	専任条項
□	契約期間はいつまでか。中途解約に関する条項はあるか。（専任条項が設けられている場合）いつまで専任条項が有効か。	専任条項
□	M&A の相手方となる候補先と、仲介者・FA を介さずに直接、交渉又は接触することを禁止する条項を設けられているか。直接交渉が禁じられる相手方候補先の範囲に関して、「自ら候補先を発見しないこと」や「自ら発見した候補先と直接交渉しないこと（自ら発見した候補先を相手方とする M&A の支援を依頼するような場面を想定）」を了解していないにもかかわらず、これらの活動が禁止されるような内容になっていないか。交渉・接触の目的が候補先との間の M&A 取引に関するものに限定されているか。 条項の有効期間は仲介契約・FA 契約の契約期間と一致しているか。	直接交渉の制限に関する条項
□	M&A 未成立で仲介契約・FA 契約が終了した後、一定期間内に譲り渡し側が M&A を行った場合に、その仲介者・FA が手数料を請求できることとする条項（テール条項）は設けられているか。その期間は 2 年 ~3 年以内か。対象となる M&A は、その仲介者・FA が実際に紹介してきた譲り受け側との M&A に限定されるか。	テール条項
□	仲介者・FA の一定の関与により依頼者に損害が発生した場合における法令上の損害賠償責任について、その要件や賠償すべき損害の範囲等を修正する条項が設けられているか。損害が発生した場合に、仲介者・FA に適切に負担を求めることができる内容となっているか。	責任（免責）に関する事項

M&A 専門業者の手数料について

M&A 専門業者の手数料は、着手金、月額報酬、中間金、成功報酬の組み合わせで構成されるのが一般的です。

- 着手金 : 主に契約締結時に発生します。
- 月額報酬 : 主に月ごとに定期的に定額で発生します。
- 中間金 : 基本合意締結時など、案件完了前の一定の時点に発生します。
- 成功報酬 : 主にクロージング時など、案件完了時に発生します。

成功報酬は以下のような「レーマン方式」で、算出されることが多いです（ただし算出方法は各社で異なりますし、最低手数料を設ける M&A 専門業者も多いです）。

基準となる価額（円）	乗じる割合（%）
5 億円以下の部分	5
5 億円超 10 億円以下の部分	4
10 億円超 50 億円以下の部分	3
50 億円超 100 億円以下の部分	2
100 億円超の部分	1

手数料の具体例

【手数料の事例】

事業承継・引継ぎ支援センターの登録機関等である M&A 専門業者に依頼したところ、6 か月間の業務遂行により、譲渡額 1 億円の株式譲渡が成立したケース

- 着手金 :100 万円（税抜）【成功報酬は別途】
- 月額報酬 : なし
- 中間金 : なし
- 成功報酬 : 前述のレーマン方式（基準 : 譲渡額、最低手数料 :500 万円（税抜））
- 中間金 : なし
- 成功報酬 : 前述のレーマン方式（基準 : 譲渡額、最低手数料 :500 万円（税抜））

※事業承継・引継ぎ支援センターへの相談は無料であるが、登録機関等に依頼する場合は有料である。

【手数料】

- 着手金 :100 万円 ×110%（消費税 10% =110 万円（税込）・・・(a)
- 月額報酬 :0 円
- 中間金 :0 円
- 成功報酬 :1 億円 ×5%×110%（消費税 10%）=550 万円（税込）・・・(b)

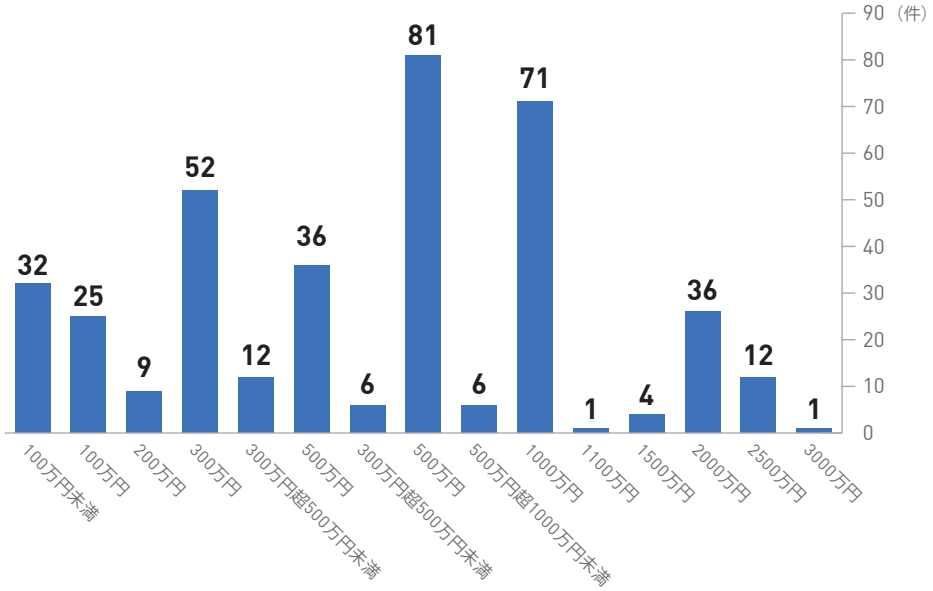
⇒手数料総額 :660 万円（税込）･･･(a) + (b)

※譲渡額から手数料総額を控除した金額は 9340 万円となる。

最低手数料について

原則としてレーマン方式によるとしても、譲り渡し側が小規模である場合には、「基準となる価額」が小さく、十分な成功報酬を確保できないケースもあり得るため、これに備えて最低手数料を設けている仲介者・FA は多いです（下記グラフ参照）。

最低手数料の金額は、各仲介者・FA により異なるため、仲介者・FA に依頼しようとする中小企業は、最低手数料を含め、手数料の算出方法を明確に確認しておく必要があります。



（出典）第 8 回中小企業の経営資源集約化等に関する検討会資料

最低手数料が適用された具体例

【事例】

営業を受けた M&A 専門業者に依頼したところ、10 か月間の業務遂行により、譲渡 額 5,000 万円の株式譲渡が成立したケース

- 着手金 : なし
- 月額報酬 : なし
- 中間金 : なし
- 成功報酬 : 前述のレーマン方式（基準 : 譲渡額、最低手数料 :1,000 万円（税抜））

【手数料】

- 着手金 :0 円
- 月額報酬 :0 円
- 中間金 :0 円
- 成功報酬 :5,000 万円 ×5%×110% = 275 万円（税込）

＜最低手数料 1,000 万円 ×110% = 1,100 万円（税込）…（a）

⇒手数料総額 :1,100 万円（税込）…（a）

※譲渡額から手数料総額を控除した金額は 3,900 万円となる。

5）M&A プラットフォームについて

M&A プラットフォームの基本的な特徴

M&A プラットフォームは、売り手･買い手がインターネット上のシステムに登録することで、主にマッチングをはじめとする M&A の手続を低コストで行うことができる支援ツールです。

M&A プラットフォーム利用の際の留意点

情報の取扱い

企業名などの記名の無い情報であったとしても、インターネットの特性上、固有の名称が特定されるリスクを踏まえ、自社の情報をどの程度まで開示対象とするかを慎重に検討しておく必要があります。

利用するM&Aプラットフォームの選択

M&A プラットフォームにはそれぞれ特徴があるため、どの M&A プラットフォームを使うべきかについても検討が必要です。

M&A プラットフォームの手数料

料金体系について

現状、M&A プラットフォームを利用したマッチングに関して、売り手には一切の手数料が発生しないケースが多いです。一方で、買い手は、マッチング後の成約時点で成功報酬が発生する形（成功報酬型）が多いです。

M&A プラットフォームを利用してマッチングを試みたところ、譲渡額 2000 万円の株式譲渡が成立したケース

- 売り手 : 手数料なし
- 買い手 : 成功報酬 3%（基準 : 譲渡額、最低手数料 :30 万円（税抜））

  ※マッチング後の手続について、M&A 専門業者や士業等専門家からも支援を受ける場合には、これらについての手数料・報酬も別途発生する。
- 成功報酬 :2000 万円 × 3%×110%（消費税 10%）=66 万円（税込）
  ⇒ 手数料総額 :66 万円（税込）

6）相談窓口

M&A の実施過程において、また M&A が終了した後に、意見や相談を求めたい場合の主な問い合わせ窓口です。ご参照ください。

事業承継・引継ぎ支援センター

M&A 全般についての問い合わせ窓口です。

「どの窓口に相談するか迷う」場合は、まずこちらの窓口にご相談ください。

最後のページに、全国の「**事業承継・引継ぎ支援センター連絡先一覧**」を掲載しております。

https://shoukei.smrj.go.jp/

日本弁護士連合会（ひまわりほっとダイヤル）

日本弁護士連合会及び全国 52 の弁護士会が提供する、電話で弁護士との面談予約ができるサービスです。

「法的な観点に基づく助言などを求めたい」場合は、こちらの窓口にご相談ください。

https://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/index.html

苦情相談窓口（M&A 仲介協会）

M&A 仲介協会の幹事会員並びに、正会員の M&A 仲介事業者による支援に関する問題等を抱える企業からの苦情等の相談を受け付けます。

https://www.ma-chukai.or.jp/inquiry/

情報提供受付窓口（M&A 支援機関登録制度）

M&A 支援機関登録制度に登録された FA・仲介業者による中小 M&A に関して、不適切な支援が行われた場合の情報を受け付けています。

https://ma-shienkikan.go.jp/inappropriate-cases

登録機関データベース（M&A 支援機関登録制度）

M&A 支援機関登録制度のホームページでは、同制度に登録された仲介業務又は FA 業務を行う支援機関のデータベースを提供しており、登録支援機関の種類（専門業者、金融機関等の別）、M&A 支援業務の開始時期、専従者や所在地等を確認・検索することができるため、仲介者・FA を選定する際の情報収集手段として有用です。

https://ma-shienkikan.go.jp/search

検索画面

各登録機関のデータ

顧問税理士、取引金融機関、所属する商工会・商工会議所

以上の窓口のほか、身近な支援機関にご相談いただくのも有用と思われます。

事業承継・引継ぎ支援センター連絡先一覧

センター名	住所	電話番号
北海道	札幌市中央区北１条西２丁目 北海道経済センター６階	011-222-3111
青森県	青森市新町 2-4-1 青森県共同ビル　７階	017-723-1040
岩手県	盛岡市清水町 14-17 中圭ビル	019-601-5079
宮城県	仙台市青葉区二日町 12-30 日本生命勾当台西ビル８階	022-722-3884
秋田県	秋田市山王２丁目１ - 40 田口ビル　５階	018-883-3551
山形県	山形市城南町 1-1-1 霞城セントラル 13 階	023-647-0663
福島県	郡山市清水台１丁目３番８号 郡山商工会議所会館 403 号	024-954-4163
茨城県	水戸市桜川 1-1-25 大同生命水戸ビル９階 903	029-284-1601
栃木県	宇都宮市中央 3-1-4 栃木県産業会館　７階	028-612-4338
群馬県	前橋市亀里町 884-1 群馬産業技術センター内	027-265-5040
埼玉県	さいたま市浦和区高砂 3-17-15　さいたま商工会議所会館　４階	048-711-6326
千葉県	千葉市中央区中央 2-5-1 千葉中央ツインビル２号館 12 階	043-305-5272
東京都	千代田区丸の内 3-2-2 丸の内二重橋ビル　６階	03-3283-7555
東京都多摩	立川市曙町 2-38-5 立川ビジネスセンタービル 12 階	042-595-9510
神奈川県	横浜市中区尾上町 5-80 神奈川中小企業センタービル 12 階	045-633-5061
新潟県	新潟市中央区万代島５番１号　万代島ビル　19 階	025-246-0080
長野県	長野市若里 1-18-1 長野県工業技術総合センター３階	026-219-3825
山梨県	甲府市大津町 2192-8 アイメッセ山梨　3F	055-243-1830
静岡県	静岡市葵区紺屋町 11-4 太陽生命静岡ビル７階	054-275-1881
愛知県	名古屋市中区栄 2-10-19 名古屋商工会議所ビル６階	052-228-7117
岐阜県	岐阜市神田町２丁目２番地 岐阜商工会議所 3F	058-214-2940
三重県	津市栄町１丁目 891 (三重県合同ビル５階)	059-253-3154
富山県	富山市高田 527 情報ビル 2F	076-444-5625
石川県	金沢市鞍月２丁目 20 番地 石川県地場産業振興センター新館２階	076-256-1031

センター名	住所	電話番号
福井県	福井市西木田２丁目８番１号福井商工会議所ビル２階	0776-33-8279
滋賀県	大津市打出浜 2-1 コラボしが 21　９階	077-511-1505
京都府	京都市下京区四条通室町東入　京都経済センター７階	075-353-7120
奈良県	奈良市柏木町 129-1 奈良県産業振興総合センター 3F	0742-93-8815
大阪府	大阪市中央区本町橋 2-8	06-6944-6257
兵庫県	神戸市中央区港島中町６丁目１番地　神戸商工会議所会館８階	078-303-2299
和歌山県	和歌山市西汀丁 36 番地 和歌山商工会議所　５階	073-499-5221
鳥取県	鳥取市本町１丁目 101	0857-20-0072
島根県	松江市母衣町 55 番地４ 松江商工会議所ビル　6F	0852-33-7501
岡山県	岡山市北区芳賀 5301 テクノサポート岡山	086-286-9708
広島県	広島市中区基町 5-44 広島商工会議所ビル７階	082-555-9993
山口県	山口市小郡令和 1-1-1 山口市産業交流拠点施設 4F	083-902-6977
徳島県	徳島市南末広町 5-8-8 徳島経済産業会館１階 徳島商工会議所内	088-679-1400
香川県	高松市番町２丁目２番２号 高松商工会議所会館　１階	087-802-3033
愛媛県	松山市久米窪田町 487-2 テクノプラザ愛媛別館１階	089-948-8511
高知県	高知市本町４丁目１番 32 号　こうち勤労センター 4F	088-802-6002
福岡県	福岡市博多区博多駅前２丁目９番 28 号　福岡商工会議所ビル　８階	092-441-6922
佐賀県	佐賀市白山２丁目１番 12 号　佐賀商工ビル 4F・6F	0952-27-7071
長崎県	長崎市桜町 4-1 長崎商工会館 1F	095-895-7080
熊本県	熊本市中央区横紺屋町 10 番地 熊本商工会議所５階	096-311-5030
大分県	大分市金池町 3-1-64 大分県中小企業会館５階	097-585-5010
宮崎県	宮崎市錦町 1番 10号 KITENビル 7階	0985-72-5151
鹿児島県	鹿児島市東千石町 1番 38号	099-225-9550
沖縄県	那覇市久茂地 1-7-1 琉球リース総合ビル 5階	098-941-1690

このパンフレットに関するお問い合わせ

中小企業庁事業環境部財務課

電話 :03-3501-1511(内線 5281~4)
FAX:03-3501-6868

中小企業庁　経済産業省