別 添

	国、全国本部及び各事業承継・引継ぎ支援センターの事業方針	7年度　当センターの取組
（1）情報収集・情報発信強化に向けた取組		
	①関係機関との連携強化 〇全国本部及びセンターは、事業承継・引継ぎに係る全国の中小企業の情報を広く収集するため、金融機関、士業法人、商工会、商工会議所、中小企業活性化協議会、よろず支援拠点、事業承継ネットワーク構成機関、プロフェッショナル人材拠点事務局、地方公共団体（事業承継施策の担当部局、地域おこし協力隊担当部局等）、地方公共団体が設置する中小企業支援センター、後継者支援コミュニティ等とのネットワークの構築や事業連携の強化に取り組む。 〇全国本部及びセンターは、中小企業活性化協議会との連携を強化することにより、財務、ガバナンス又は収益に関する課題を有する事業者も含め、その円滑な事業承継に資する取組が行えるよう支援する。	①関係機関との連携強化 【現状認識・課題】 〇福岡県商工部を中核とした県内 170 の機関で構成する福岡県事業承継支援ネットワークにて、当センターが事務局を担当。 〇上記事業承継支援ネットワークの下部組織として県内4エリアに中小企業支援協議会（各地振興事務所が中核）を設置。毎月実施される定例会議を通じて情報収集に努めている。センター支援状況や支援策を積極的に周知するも、各機関の取組には温度差がみられる。 【対策・解決策】 〇ネットワーク構成機関との踏み込んだ意見交換や時宜を得た研修の実施等を通じ、一層の意思の疎通を図ることが必要。 〇ネットワーク未加入の支援機関との新規ネットワーク構築を模索。 〇県内の金融機関との定期的な会合として金融機関等連絡会の設置を目指す。金融機関等連絡会により、事業承継の取り組みに関する情報交換や、具体的な案件に関する連携を活発化させる。 ★中小企業活性化協議会との連携を強化 〇中小企業活性化協議会との間で、互いに得意とする支援項目について相互理解を深め、単体の機関では難しい事業改善、事業再生、事業承継、スポンサー探索等一連の支援対応の充実を図っていく。
	②中小企業への周知・啓発活動の強化 〇国、全国本部及びセンターは、事業承継・引継ぎの重要性や早期に取り組むことの有効性、中小 M&A ガイドラインの内容等を、中小企業や税理士、公認会計士、弁護士等（以下「士業法人等」という。）、その他地域の中小企業支援機関、自治体に対して、メディアの活用や各種セミナー・講演等を通じて周知を行う。とりわけ、中小企業に対しては、早期の事業承継・引継ぎに向けた取組に対する助言を行う。 〇センターは、中小企業の情報を保有する金融機関や士業法人等に対して、センターの事業内容や支援成果等を紹介するとともに、地域における事業承継・引継ぎの支援機関の育成や実施体制の強化のため、地域の支援機関に対して事業承継・引継ぎに関する勉強会やセミナー等を行うことにより、センターの認知度向上及び事業承継・引継ぎ支援に関する重要性の啓発を図る。 〇国、全国本部及びセンターは、上記の取組及びその他メディアの活用等を通じて、センターの事業内容や支援成果等を紹介することにより、センター事業の認知度向上のための取組を強化する。 〇全国本部及びセンターは、中小企業の後継者候補に対し、早期・円滑な事業承継の実現に向けた広報、研修、セミナーその他企画の運営を行うことができる。	②中小企業への周知・啓発活動の強化 【現状認識・課題】 〇公的支援機関として存在するセンターの認知度は依然として低い 〇センターの存在を認識していたとしても、親族承継支援機関としての印象が強く、第三者承継に取り組んでいるイメージが希薄である 〇支援機関、事業者にとって、センターを通じた支援について、有償、無償の区別が曖昧。民間Ｍ＆A会社との違いが不明確で今一つ紹介しづらい 〇自らが譲渡先となりうることに気づいていない中小企業経営者が依然として多い 〇承継の必要性に気づいている、迫られている状況下でも、多忙であることや手法等がわからない等の理由で先送りしている先も多い 〇承継・引継ぎ支援に関する知見が乏しく、支援の最前線での掘り起こしがうまくできていない経営指導員等の意識改革が必要 【対策・解決策】 支援機関向け ■認知度向上に向けた取り組み（支援機関を巻き込んだ周知等） 〇小規模企業にとって M&A が身近で有効な出口戦略のひとつであることを支援者に認識してもらうための実践的研修機会確保を引き続き要望合わせて、県内19会議所の中小企業相談所長で構成する会議や往訪機会を通じて、最前線の現場を鼓舞してももらうための連携を強化 〇各商工会・商工会議所等が設置する委員会や議員総会等の場を通じて、世論形成のためにも経営トップを巻き込んだ取り組みを促していく。（R6年度は福岡商工会議所の議員総会でも発言の機会を得た） 〇支援機関幹部との間で互いに顔の見える関係を築き、安心してセンターに案件を送り込んでもらえるような内部支援体制・関係づくりに努める。 〇譲受検討者等の了解を得て早い段階から公庫等に関与をお願いし、成約後にスムーズな融資支援が実現するようなスキームの定着。 ★自治体との連携を強化 〇福岡県内に 20 万を超える事業所が存在するといわれる中、裾野広く県内隅々まで情報を提供することがカギ 〇国が掲げる事業承継支援にかかる「地域の自走化」を進めていくには、基礎自治体の持つハブ機能（、連携体制構築、広告塔等）発揮が重要。 〇自治体職員に求められている役割について改めて認識してもらうため、県商工部と連携し自治体が一堂に会した場で説明会やセミナー等を実施 ・2025 年問題として社会問題化している中小企業の事業承継をめぐる現状理解をはじめ、親族承継、スモール M&A 支援等の基礎知識インプット ・訴求力の高い市報への掲載（特色が出やすい広報の企画や広報物の作成等）など、域内事業所向けの具体的訴求方法の検討

		・福岡市事業承継・コンソーシアムの構築、北九州市のれん引継ぎプロジェクトをはじめ、自治体主催のセミナー、相談会をさまざまに開催予定
		★メディアの活用（情報発信・広報強化） 〇引き続き、マスコミ等との接点を強化し、無償（パブリシティ）・必要に応じて有償にて効果的な情報発信に努める 〇「2025 年問題」はひとつひとつの会社が消えていくという単なる問題ではなく社会的な課題であるとの認識を、記者自身にしっかりと認識してもらったうえで放映等の協力を依頼する 〇加えて、譲渡・譲受先、支援者等だけでなく広義の利害関係者である市民(消費者)も巻き込みんで、社会的課題であるとの気運醸成に努める。 〇これらの機運醸成を通じて、支援機関だけでなく消費者目線から廃業への懸念を伝えることで、インフラに近いサービスを提供するなど市民生活に直結する事業所が後継者不在を理由にひっそり廃業するといった選択肢が取りづらくなる効果も期待する。（北九州市：のれん引継ぎﾌﾟﾛｼﾞｪｸﾄ） 〇赤字や債務超過や小規模である事業所も支援の対象先である旨理解してもらうため、専門用語を除き平易な内容・文章にて周知を図る ⇒TV 局（NHK、地方局）、全国・地方紙、ふくおか経済、財界九州、各地会議所・商工会会報、交通機関、帝国データバンク、サイネージ広告（会議所内、福岡中央郵便局、博多郵便局）、ほか
		★支援機関や業界団体と連携した周知・掘り起し（税制や補助金等の施策活用訴求含む）・・・【一部を記載】 〇金融機関等支援者向け ・福岡財務支局が「福岡地域しんこうコンソーシアム」ミーティング（第 9 回）にて事業承継・引継ぎをテーマに開催 昨年に続けて、金融機関や税理士を対象に、事業承継・引継ぎをテーマに講演・意見交換を実施 〇日本政策金融公庫と連携した相談会 ・県内5支店と連携し相談会の開催等を契機に掘り起こしを実施 〇福岡県信用保証協会を通じたセンター活用提案機能の拡充（本部および県内4支所） ・国が定める「再生支援の総合的対策」に基づく情報共有体制の機能発揮を含めた連携強化。 〇商工会議所・商工会・議員・幹部向け説明会　など ・議員総会、中小企業委員会等各種委員会、幹部職員向け研修 （支援者向け…会議所・商工会職員等） 〇経営指導員が実施する事業所巡回時にエリアコーディネーター（AC）が帯同し支援 〇福商連管内経営指導員・支援員向け研修（全体・階層別） ・支援策共有セミナーの開催 ・各単体商工会議所や北九州5会議所共同の研修会、セミナー等の開催 ・会議所が設置する税務相談所職員向け、支援策共有セミナー等の開催 （事業者・起業者向け…会議所・商工会会員等） 〇中小企業者・起業家向け ・中小企業家同友会会員向け、ふくおかよかとこ移住相談センター（東京等）、オープンネームマッチング 〇福岡市、北九州市基礎自治体ほか、連携したセミナー等の開催（補助金等も紹介） 〇商工会・商工会地区自治体と一体となった支援体制構築 〇支援機関が実施する起業塾や後継者塾に出向き、後継者人材バンク等の活用促進を促していく。 〇九州経済産業局、福岡財務支局、福岡県と連携し、基礎自治体向けセミナー開催等を実施することで、事業承継・引継ぎにかかる市町村役職員向けの意識向上および、地区内事業所へ向けての意識啓発に努める。

	国、全国本部及び各事業承継・引継ぎ支援センターの事業方針	7年度　当センターの取組
（2）掘り起し支援の強化		
	①事業承継ネットワーク構成機関との連携 〇センターは、都道府県の支援のもとで、構成機関との「事業承継ネットワーク」を構築する。 〇センターは、構成機関が実施する「プッシュ型事業承継診断」をサポートし、経営者に早期・計画的な事業承継・引継ぎの準備に対する「気付き」を促すとともに、事業承継・引継ぎに係る悩み、課題、ニーズを掘り起こす。 〇全国本部及びセンターは、特に構成機関による「プッシュ型事業承継診断」が活発化していない地域又は基礎自治体と連携した相談の実施が進んでいない地域における支援機関又は自治体に対し、（1）②の周知・啓発活動や個別のアプローチを通じて当該地域における掘り起こし機能の活性化を図る。 〇センターは、掘り起こされた事業承継・引継ぎ支援ニーズに応じ、マッチング支援や外部専門家による支援など、きめ細やかな支援に取り組む。	①事業承継支援ネットワーク構成機関との連携 【現状認識・課題】 ■案件掘り起し強化 〇福岡県中小企業振興条例に基づき、中小企業の振興を計画的かつ総合的に推進する中小企業振興基本計画を推進するにあたり、毎年、福岡県から商工会・商工会議所を含む事業承継支援ネットワーク機関に向けて事業承継診断の実施目標計画が示される。 〇これら体系化された掘り起しスキームを通じて寄せられる事業承継診断実施案件数は全国トップレベルである。 〇加えて、県内4地区それぞれ担当するACが、定期的に商工会・商工会議所経営指導員等への巡回訪問を実施。積極的な接点確保やフォローに努めていることとから、業承継診断後に「事業承継計画策定支援」や一部で「第三者承継へのつなぎ」となるなど「次ステップ」に寄与しいている。 〇このように事業承継診断通じて商工会・商工会議所とは良好な関係を構築してきた一方で、当センターの支援機能の全体像についての正しい理解となると、構成する 170 の事業承継支援ネットワーク機関に伝わっていないことが見えてきた。 〇特に、第三者承継にかかる役割や機能について正確に理解している支援機関は皆無と言ってよいことが課題であり接点強化を実施中。 〇福商連、商工会連合会、日本政策金融公庫および当センターによる4者連携協定に基づく案件紹介が増えている。とりわけ日本政策金融公庫からの案件増が顕著。 〇支援者や事業者は、廃業もしくは承継・引継ぎの 2 者択一の選択しか持ち合わせていないのが現状、廃業となると打ち手がないのが現状。 【対策・解決策】 小規模事業者の事業承継案件掘り起し強化 〇これを踏まえ、令和6年度にSMを増員。センター事業の正確な情報インプットのための広報も担いつつ個別支援に努めているところ。 〇また、7年度から新たに元福岡商工会議所の経営指導員で、行政機関や公庫・協会含めた公的支援機関との間に広くパイプを持つ人材をSMとして採用。すでに取り込みを始めているSMとともに、ネットワーク機関や自治体に対して正確な理解浸透に努め、センター事業活用に繋げていく。 〇廃業であっても、経営資源の譲渡を念頭に置くことで、雇用やノウハウ、設備機器はじめ有形・無形の資産が残る可能性が出てくる 廃業により事業所数は減るが、地域を支えるポテンシャルを落とさなく済むことから、行政機関を含め、経営資産承継の浸透を図っていく 〇「事業承継診断」結果を再検証しニーズがみとめられる場合、支援機関にフィードバックしACと共同で案件化に向け巡回や掘り下げを実施 〇情報収集や提供を目的に商工会・商工会議所、金融機関等との定期的な意見交換会開催し、要望に応じて適宜職員向け研修等を実施 〇すでに診断済先で親族内承継のタイミング到来企業への再アプローチ。 ■発達支援計画に対応する支援等 〇各商工会議所・商工会が作成した発達支援計画遂行にあたって事業承継関連セミナーや研修等の実施サポート支援。 〇前記、第4次福岡県中小企業振興基本計画の「経営指導員による事業承継の取り組みにつなげる指導」にかかる KPI 達成をサポート。 ★基礎自治体を巻き込んだ掘り起こし機能の活性化 〇市町村に気づきを与える「事業承継に関するアンケート」や市町村を通じて発信する「事業者アンケート」の拡充強化 〇自治体職員を対象に合同勉強会および支援機関の育成を目的としたワークショップ（事業承継計画の作成を行う研修会）開催 〇自治体と支援機関（商工会議所・商工会等）の連携を後押しするため、共同で意識共有セミナーや相談会を企画・開催 〇自治体起点の支援ニーズ・事業承継案件の掘り起こし強化 〇業界団体・組合に影響力を持つ自治体と連携し、サプライチェーン事業承継の有効性に鑑みた掘り起こしを順次進めていく 〇事業承継・引継ぎの重要性を喚起する内容の行政 HP への掲載

	②外部専門家による支援体制の確立 〇全国本部及びセンターは、多くの優良且つ多様な外部専門家の登録を促す。 〇センターは、外部専門家リストを作成し、効果的・積極的な外部専門家の活用に努める。 〇全国本部及びセンターは、外部専門家による事業承継・引継ぎに関する支援の拡大が、地域における自律的支援への意欲の醸成や体制の構築に資することに鑑み、外部専門家の支援及び外部専門家による相手先の探索に資する事業承継・引継ぎ支援に関する勉強会やセミナー等を実施することに努める。	②外部専門家による支援体制の確立 【現状認識・課題】 〇事業承継計画作成（親族承継支援）にあたっては、優良かつ多様な外部専門家を登録すことで、相談者の支援ニーズを満たす対応を実施。 〇M&A 等の 2 次案件については、探索ケース等に応じて最適な橋渡し先候補（アドバイザー）を複数紹介し売手に選択してもらう体制を構築。登録民間支援機関やマッチングコーディネーター等の拡充強化が必要。 〇事業承継や第三者承継時に必要となる契約書作成にかかる助言等を行う場合は、センター所属の弁護士サブマネを交えて法的課題の整理をしたうえで、福岡県弁護士会との連携に基づき外部弁護士を紹介。主に日弁連が導入しているパイロット事業等を活用し受益者負担にて対応しており、外部専門家の謝金は活用していない。 【対策・解決策】 ★支援者の育成 ■講座を通じた事業承継支援体制の拡充 〇県内外から寄せられる相談が今後も増加するであろうことに鑑み、相談に対応可能な支援者の育成（特にＭ＆Ａ支援）は必要。士業団体等と連携して域内支援者のＭ＆Ａ知識向上のために講座を実施。 〇事業承継（Ｍ＆Ａ）支援等の実務経験の乏しい支援者には、一定の範囲でセンターが助言・サポートを行う取組について再周知・徹底を図る。 ■定期的な意見交換会を通じた弁護士、弁理士、司法書士、公認会計士、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士、行政書士、その他士業登録民間支援機関から寄せられるセミナーや研修および関係する資料の提供等実施（無料） 〇弁護士会等との定例勉強会実施

	国、全国本部及び各事業承継・引継ぎ支援センターの事業方針	7年度　当センターの取組
（3）事業承継・引継ぎ支援の充実		
	①マッチング支援体制の整備 〇センターは、適切な事業引継ぎ支援のための体制を構築するとともに、適切な事業引継ぎ支援能力を有した者を配置し、中小企業の早期・円滑な事業引継ぎの実現に向けた取組を支援する 〇センターは、中小企業庁が認定した民間 M&A プラットフォーマーとの連携を実施するとともに積極的に活用する。 〇全国本部及びセンターは、統括責任者、統括責任者補佐（サブマネージャー）、エリアコーディネーター、金融機関、士業法人等、その他地域における事業承継・引継ぎ支援に関与する支援機関等のスキルアップや理解力向上のための実務研修や勉強会を企画・実施する。	①マッチング支援体制の整備 マッチング支援体制の整備 【現状認識・課題】 〇従前は相談にあたって敷居が高いとの意見が散見されたが、大きく改善されていると認識。 〇当センターへの相談者の多くは、経営資源が乏しい小規模事業者。センター内 SM が主体となり成約までを支援する3次対応の比率が高い。 〇この支援体制で SM 等への負担が激増した場合、手持ちの案件増に伴い支援が希薄となる事態を招きかねない。 【対策・解決策】 登録機関等との案件共有連携の強化 ■内部体制の強化 〇公的な相談窓口として支援の質を高め、親切で信頼される存在となり、敷居が低く相談しやすいセンターをなることが重要。 ・ 環境承継方法（親族・従業員・第三者承継）に悩む相談者 IT の活用が難しい高齢経営者等に向けてタブレット端末を補正予算を活用導入し、訪問中の AC が現地から WEB 活用したセンダーの SM とそのまま面談するなど、環境を整備し対応力強化に努める。 ・<u>メール便機能を活用したマッチングのための探索スキームの有効活用 PR</u> ・外部委託制度について相談時点にて説明し報酬（手数料）の必要性にかかる承諾を取り付けることで、案件共有連携体制の具現化に努める。 ・一方で、費用はかかるが、当センターが独自に交渉・作成した安価な報酬体系にて専門家利用が可能な2次対応スキーム活用を促していく。 ★公的支援機関としての対象ゾーンに絞り込んだ棲み分け（協調的取組）の明確化。 〇公的支援機関であるセンターの支援領域はビジネスとして成立しないゾーンとなる。マーケットにおいて金融機関と互いに補完しあうことが重要。 〇規模や利益の小さい「小規模事業者」は金融機関が踏み込みにくいところ。センターを紹介することで顧客のニーズへの初期対応が可能（解決できるかどうかは別であるが）となることを訴求していく。 〇支援マニュアルに基づく金融機関等連絡会を発足させ金融機関との連携を強化し、金融機関が取り組みにくい小規模案件を引き受ける等、補完的機能発揮の更なる流れ作りに努める。 ★オープンネームプラットフォーマー等との連携強化 〇有名な商店街に立地している事業所、歴史やブランド力のある老舗などは、財務諸表上だけではわからない企業価値を持っている。オープンネームを活用することでこれら事業所のマッチング創出機会に後押しになると思われる。 〇旧来の FA、バトンズ、トランビ等に加えて、ライトライト等のオープンネームマッチングを行っているプラットフォーマーとの連携・運用をさらに強化する。 ★弁護士会との連携強化 〇成約率の向上には相談初期において法的課題を洗い出し事前解決や契約締結時のサポートが不可欠である。また、昨今仲介業者による強引な承継や法的チェックの不備による承継後のトラブルが報道されている。成約率の向上と安心、安全な承継の実現のために、外部の弁護士によるサポートが不可欠である。弁護士会との連携を強化し、セカンドオピニオンを含めて法的支援を受けることをより積極的に事業者に勧めていく。
	②親族内承継支援体制の整備 〇センターは、適切な親族内承継支援のための体制を構築するとともに、適切な親族内承継支援機能能力を有した者を配置する。 〇全国本部及びセンターは、承継コーディネーター、サブマネージャー、エリアコーディネーター、金融機関、士業法人等、その他地域における事業承継・引継ぎ支援に関与する支援機関等のスキルアップや理解力向上のための実務研修や勉強会を企画・実施する。	②親族内承継支援体制の整備 【現状認識・課題】 〇掘り起しを強化するためには、今後とも地域商工業者との接点が強固である商工会・商工会議所をはじめとする支援機関との連携が不可欠。 【対策・解決策】 〇定期的な意見交換会を通じた商工会・商工会議所、金融機関からの情報収集や提供および職員向け研修の実施 〇M&A カンファレンス等を通じACの掘り起し力や案件化力を高めることでサポート力を強化し、商工会・商工会議所への定期巡回等から得た事

		業承継診断後の「ステップ」に繋げていく。
	③データベースの活用 〇センターは、データベースの運用を適切に行い、これを活用して業務を実施する。 〇全国本部は、データベースの運用を適切に行い、これを活用して業務を一元管理する。 〇全国本部及びセンターは、データベースに登録された個者情報を厳格に管理する。 〇全国本部は、データベースの利便性の向上に向けて、記載内容の充実、標準化に取り組むとともに、検索機能の改善等に努めるとともに、センターが効率的に業務運営できるように支援する。 〇全国本部及びセンターは、相互に協力しつつ、データベースを活用した効率的なマッチングに取り組む。 〇全国本部は、データベースによるマッチング効果の向上を図るため、民間業者が有する類似のデータベースとの連携を行う。	③データベースの活用 【現状認識・課題】 〇後継者人材バンク登録者を含めて「引継ぎ候補」として DB に登録している県内 1,495 社(現在数：企業数 975 社・個人 523 社)のマッチング・成約機会の拡充。 【対策・解決策】 買手探索専用メール便（DB）等を活用したマッチング機能の強化 〇当センターは、買手企業に売手情報（メール便→ノンネーム）を月 1 回配信し、多くの成約実績を上げてきた。この買手探索スキームの活用を周知徹底し、登録機関等にも本スキームの活用を促しマッチング・成約を加速していく。 〇6 年度に、メール便システム活用に際して、譲渡・譲受先の行動情報分析を通じてマッチングが向上するようシステムの機能アップを実施。 〇月例の情報交換会開催 （成約可能性向上詳細説明を通じた案件共有）
	④優良かつ多様なＭ＆Ａ専門業者の確保・育成 〇全国本部及びセンターは、多くの優良な民間仲介業者、金融機関等に登録機関等への登録を促す。また、センターは、小規模事業者に対する支援を円滑に進めるため、マッチングコーディネーターの積極的な活用を促進する。 〇全国本部及びセンターは、登録機関等や地域金融機関や士業団体等に対して、センター業務に関する紹介や支援実績の説明機会を作り、センターの活動や事業引継ぎ支援に関する情報を提供し、地域内における優良かつ多様な M&A 専門業者の確保・育成に関する活動を行うことに努める。	④優良かつ多様なＭ＆Ａ専門業者の確保・育成 【現状認識・課題】 〇県内全域から寄せられる様々なニーズを満たし承継・引継ぎの成約に繋げるためには、登録民間支援機関やMCの多様化が求められる。 【対策・解決策】 Ｍ＆Ａ専門業者向けサポートの拡充等を通じた県内の支援機能の強化 〇県内全域から寄せられる様々なニーズに的確に対応し承継・引継ぎの成約に繋げていくためには、知識習得に加えて具体的案件に携わることが何よりも重要である。 〇個々の会社にとって死活問題となる喫緊の相談に対して、支援者側の経験不足等によって支援が停滞や先送りとなることは、事業の承継を期待する中小企業のみならず地域経済にとってたいへん憂慮すべき状況となる 〇譲受・譲渡の探索支援や M&A おこなう地域支援者のサポートを実施することで域内のマッチングや成約力の向上に努める。
	⑤後継者人材バンク事業の積極化 〇センターは、小規模な事業者の事業引継ぎを円滑に進めるため、「後継者人材バンク」事業に積極的に取り組む。 〇センターは、地方公共団体（地域おこし協力隊担当部局等）との情報交換や連携に努める。 〇センターは、後継者人材バンク登録者の活性化のため、後継者人材バンクの活用による事業引継ぎ希望者に対して、適切な時期を設定して現在の意向確認や情報提供等を行うことに努める。	⑤後継者人材バンク事業の積極化 【現状認識・課題】 〇サラリーマンをはじめ創業を目指し買手候補として登録する「後継者人材バンク」の活用が、毎年数多く存在する。 〇「後継者人材バンク」登録書の成約が大きく伸びているといえる状況にはない（5 年度 0 件　6 年度 3 件）。 【対策・解決策】 〇支援機関が開催する創業塾、起業塾への参加など、「後継者人材バンク」を活用した起業スタイルの提案機会の拡充を図る。 〇後継者人材バンク登録者に、より具体的に承継イメージが湧くようなセミナーや研修を開催し、具体化を後押しする。 〇毎月１回土曜日の説明会開催（広域での起業家登録） 〇登録者へのマッチングの促進（月１回の情報メール配信）

	国、全国本部及び各事業承継・引継ぎ支援センターの事業方針	7年度　当センターの取組
（4） その他事業承継ニーズへの対応		
	①地域の支援方針の策定等 〇センターは、平成 29 年度補正予算プッシュ型事業承継支援高度化事業等において策定済みの支援方針（注 4）を踏まえ、必要に応じて修正を行いつつ、地域の支援方針を策定するものとする。 （注4）例えば、以下の要素を含むものをいう。 ・事業の目的 ・重点的に支援すべき地域や業種 ・中長期目標 ・その他（追加支援の実施に係るルール等） 〇都道府県とセンターは、支援方針で定めた取組の進捗を定期的に共有し、必要に応じて今後の進め方について検討する。	①地域の支援方針の策定等 〇平成 29 年度補正予算プッシュ型事業承継支援高度化事業等において策定済みの支援方針（注 4）を踏まえ、本紙記載の支援方針を策定。 〇都道府県とセンターは、支援方針で定めた取組の進捗を定期的に共有し、必要に応じて今後の進め方について検討していく。 〇県内 4 地区全てに配置しているエリアコーディネーターを中核に、商工会等と連携し啓発活動、案件発掘、案件化、承継・引継ぎに繋げていく。 〇一方で、成約までに比較的に日数を必要とするとともにサプライチェーンの一角を担うケースが多いモノづくり企業が多く存在する北九州地域にて、北九州商工会議所、北九州市が各々当センターと相談会を隔週開設し案件化に努めていることに鑑み、当センターとしてもより注力した支援を実施していく。 〇事業承継・引継ぎにあたり、とりわけ時間と綿密な計画を必要とするものづくり企業のシェアが高い北九州地区等では、域内支援機関にて産学官金連携ネットワークを構築し支援力の向上に努める。
	②中小企業活性化協議会との連携強化 〇全国本部及びセンターは、中小企業活性化協議会との連携を強化することにより、財務上の課題がある事業者も含め、その円滑な事業承継に資する取組が行えるよう支援する。 〇センターは、相談にきた中小企業・小規模事業者が、親族内承継を実現するに当たり、財務やガバナンス体制に課題を有していると認められる場合には、積極的に中小企業活性化協議会と連携を図る。 〇全国本部及びセンターは、中小企業活性化協議会との連携を強化することにより、財務又はガバナンスに関する課題を有する事業者も含め、その円滑な事業承継・引継ぎに資する取組が行えるよう支援する。 〇センターは、相談を受けた中小企業が、事業承継・引継ぎを実現するに当たり、財務又はガバナンスに関する課題を有していると認められる場合には、積極的に中小企業活性化協議会と連携を図る。	②中小企業活性化協議会との連携強化 ★財務又はガバナンスに関する課題を有する事業者への対応強化 〇中小企業活性化協議会、商工会議所、協議会改善支援部門と当センターにて、毎週月曜日9時から四者会議を開催。それぞれの機関の支援状況や把握している国県市等の掲げる最新政策や進捗状況を共有（個別案件の機微情報交換は行わない） 〇寄せられた案件について買手探索を実施するが、寄せられた案件によっては一気に財政状況が棄損しかねない時間との勝負案件も存在する。 〇中小企業活性化協議会との勉強会の実施や案件協議等を更に強化することにより、財務等に関する課題を有する事業者も含め、探索は実施しつつ、早めに活性化協議会への相談を促すなど、事業所にとってより良い提案や取組が行えるよう体制強化に努める。
	③廃業相談対応・経営資源の引継ぎについて 〇センターは、廃業を希望している事業者への相談対応を実施し、相談過程で発生する事業者の経営資源の引継ぎの支援を行う。	③廃業相談対応・経営資源の引継ぎについて ★廃業相談対応・経営資源の引継ぎにかかる連携支援実施 〇廃業を希望している事業者への相談対応を実施し、相談過程で発生する事業者の経営資源の引継ぎの支援を行う。 〇弁護士会との連携協定締結による法的助言・支援体制の強化 〇案件内容に応じて活性化協議会と連携し支援する。
	④収益力改善・ガバナンス体制整備の支援ニーズへの対応 〇センターは、事業承継において経営者保証が課題となっている事業者に対し、経営者保証ガイドライン特則に関する情報提供を行うとともに、中小企業活性化協議会による財務及びガバナンス体制支援に関する情報提供を行い、事業者の希望に応じて、中小企業活性化協議会への紹介・橋渡しを行う。	④収益力改善・ガバナンス体制整備の支援ニーズへの対応 〇事業承継において経営者保証が課題となっている事業者に対し、経営者保証ガイドライン特則に関する情報提供を行うとともに、中小企業活性化協議会による財務及びガバナンス体制支援に関する情報提供を行い、事業者の希望に応じて、中小企業活性化協議会への紹介・橋渡しを行う。 〇必要に応じてよろず支援拠点等への紹介・橋渡しの実施

	⑤事業統合後の支援への対応 〇センターは、譲り渡し・譲り受け相談者に対して、事業引継ぎ前の段階から、事業の円滑な統合及び統合後の成長に向けた、事業統合活動（PMI（Post Merger Integration））の重要性に関して情報提供を行うとともに、基本合意以降においても譲り受け相談者に対して、適切に PMI に向けた取組がなされるように、必要に応じて中小企業診断協会その他士業等専門家と連携して支援する体制を構築するよう努める。	⑤事業統合後の支援への対応 ★事業統合後を支援する体制構築 〇譲り渡し・譲り受け相談者に対して、事業引継ぎ前の段階から、事業の円滑な統合及び統合後の成長に向けた、事業統合活動（PMI（Post Merger Integration））の重要性に関して情報提供を行うとともに、基本合意以降においても譲り受け相談者に対して、適切に PMI に向けた取組がなされるように、必要に応じて中小企業診断協会その他士業等専門家と連携して支援する体制を構築するよう努める。
	⑥サプライチェーン事業承継の推進 〇国、全国本部及びセンターは、自社の仕入先や販売先の企業の維持や M&A による譲り受けに関心のある企業が存在することに鑑み、当該企業による事業承継ニーズの掘り起こし又は譲り受け（サプライチェーン事業承継）の推進のため、メディアの活用や各種セミナー・講演等によって自社のサプライチェーン上の企業の事業承継について検討する重要性等について周知・啓発活動を行う。 〇センターは、上記の周知・啓発活動等を通じて、自社の仕入先や販売先の企業の事業承継ニーズの掘り起こし・センターへのトスアップを促すとともに、制作された事例集や啓発チラシ等も活用し、地域における業界団体、商工会及び商工会議所等との協力関係構築に努める。	⑥サプライチェーン事業承継の推進 ★サプライチェーン上の事業承継検討の重要性等について周知・啓発活動実施 〇国は事業承継・引継ぎを加速するため６年度施策としてサプライチェーン上の川上・川下先の廃業リスク管理機能に着目し業界団体を巻き込んだ取組を新たに進めていくことを掲げた。 〇製造工程などを担う取引先や販売先が後継者不足で廃業することを防ぐため、自社等がその取引先の事業を承継し、サプライチェーンの維持・発展を実現していくことが有効となる。 〇通常の M&A よりも顔が知れた関係のため成立しやすい、既存事業とのシナジー効果が期待できるなどのメリットがある一方で、自社で承継しなくとも、廃業を防ぐための働きかけ自体が重要となる。自社のみならず、サプライヤーや販売先の事業承継にも目を向けてもらい、サプライチェーン全体の維持・発展を図る取り組みの定着を図る。 〇併せて、サプライチェーンを持つ企業のみならず、業界団体等から関連企業に対して事業承継への気づきを与える取り組みの推進を目指していく。 〇センターは、上記の周知・啓発活動等を通じて、自社の仕入先や販売先の企業の事業承継ニーズの掘り起こしやセンターへのトスアップを促すとともに、本取組に関して、地域における業界団体、商工会及び商工会議所等との協力関係構築に努める。 〇業界団体を巻き込んだ動きを始めるには、各業界トップの理解が必要であることから、各業界トップを兼任するケースが多い福岡県県内 19 商工会議所の議員総会等を通じた周知を足がかりに、県下の業界団体や組合等に出向き、個々の団体役員向け及び総会定例会にて訴求活動を実施していく方法を模索していく。

	国、全国本部及び各事業承継・引継ぎ支援センターの事業方針	7年度　当センターの取組
（５）健全なマーケット形成に向けた取組		
	①セカンドオピニオンの提供 〇センターは、相談を受けた中小企業から、民間 M&A 支援機関との間で締結しようとする又は締結した契約内容や、具体的な助言・支援の内容等についてセカンドオピニオンを求められた場合、「中小Ｍ＆Ａガイドライン」や業界の一般的な慣行を踏まえた助言を行い（注 5）、必要に応じて士業等専門家等を紹介する。 （注 5）ただし、「中小 M&A ガイドライン」や業界の一般的な慣行を基にした助言にとどめ、個別のトラブルについてその他具体的な助言をすることについては控えることに留意する。 ②当事者間でのリスク・トラブル案件に対する対応 〇センターは、当事者間でのリスク・トラブル案件に対して支援を求められた場合、相談内容を聞き取り、「中小 M&A ガイドライン」を踏まえた一般論としての解説を実施する。さらに、支援が必要な場合には、弁護士等の士業等専門家への相談を推奨いただき、弁護士の相談候補がいない相談者等については、必要に応じてセンターから弁護士の紹介・ひまわりほっとダイヤル（注６）の案内を行う。（注６）日本弁護士連合会及び全国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。 〇センターは、当事者間でのリスク・トラブル案件等に適切に対応するため、弁護士人材の確保に努める（常勤・非常勤、勤務日数等は問わない）。 ③その他の取組 〇センターは、健全なマーケット形成に向けて、地域における事業承継・引継ぎの支援者の育成に努める。 〇センターは、登録機関等に対して、「中小 M&A ガイドライン」の遵守を求める。 〇センターは、民間 M&A 支援機関による M&A 支援に対する苦情やクレームが寄せられた場合には、守秘義務に留意することを前提とし、中小企業庁及び全国本部に対して、必要な情報を報告する。	①セカンドオピニオンの提供 【現状認識・課題】 〇セカンドオピニオンの相談は現状少ないものの徐々に増加傾向にある。 〇近年、事業承継に関する不芳事案についての報道が相次いでいることから、民間 M&A 支援機関と支援内容や報酬、事業承継の結果について不満に思い、当センターにセカンドオピニオンを求めるケースが徐々に増えていると思われる。 〇セカンドオピニオンを求められた事案については、当センター所属の弁護士サブマネを中心に相談内容を聴き取りし、「中小 M&A ガイドライン」の内容について一般的な助言を行っており、必要に応じて福岡県弁護士会との連携に基づき外部弁護士を紹介するなどを行っている。 〇ご相談の内容は、既に事業承継に関する契約を締結し、またはクロージングを終了した後の相談が多く、事業者からは「より早くセカンドオピニオンを求めれば良かった。」との声もよく聞かれる。 【対策・解決策】 〇センター関与案件のみではなく、市場全体の M&A を安全安心なものにするためには、当センターの存在やセカンドオピニオンの受付についてより幅広く周知することが重要。既に、当センターの広報では、セカンドオピニオンを受付けることを明記しており、より積極的に広報していき、事業者に早期の相談を促す。 ②当事者間でのリスク・トラブル案件に対する対応 〇セカンドオピニオンの提供を求められた場合同様に対応する一方で、さらに、踏み込んだ支援が必要な場合には、弁護士会（中小企業支援委員会）への取次ぎやひまわりほっとダイヤル（注６）の案内を行う。（注６）日本弁護士連合会及び全国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。 ③その他の取組 ■健全なマーケット形成のため、地域の事業承継・引継ぎの支援者の育成に努めるとともに「中小Ｍ＆Ａガイドライン」遵守を求める ★センター自身および登録機関等に中小Ｍ＆Ａガイドラインの遵守 〇民間 M&A 支援機関による M&A 支援に対する苦情やクレームが寄せられた場合には、守秘義務に留意することを前提とし、中小企業庁及び全国本部に対して必要な情報を報告する。 （センター対応） 〇スモール M&A 市場が拡充するとともに、知識・技術・ルールなどを疎かにして成約のみに執着した支援者や、プラットフォーム等を利用したモラルハザード的な事案に関しマスコミ等から警鐘が鳴らされるなど、スモールＭ＆Ａ市場の健全性を揺るがす事象が発生している。 〇当センターが公的支援機関として後継者不在等に悩みを抱える「経営資源の少ない」「M&A の知識が乏しい」小規模事業者を中心にサポートに携わっているなかで、中立性とコンプライアンスを念頭に良識のある最後の砦としての役割を果たすためにも、自らを律し常に襟を正しつつ支援に取り組んでほしい旨、中企庁や九経局、全国本部および認定支援機関たる福岡商工会議所から徹底した要請や指導を受けているところ。本年度も福商参与（元福岡県警総務部長・警視長）によるコンプライアンスセミナーの開催を通じさらに意識向上に努める。 〇健全なマーケット形成に向けて、地域における事業承継・引継ぎの支援者の育成に努めるとともに、スタッフ一同、公の機関の一翼を担っているとの強い責任感を持って取り組んでいく。