

成熟期の支援

承継・M&A

ネットワークによる事業承継・M&A支援

- 事業承継ネットワーク構築事業 <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html>
- 事業引継ぎ支援センター <http://shoukei.smrj.go.jp/address.html>

計画的な事業承継準備支援

- 事業承継税制 <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html>
- 事業承継ガイドライン <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2016/161205shoukei1.pdf>
- 事業承継補助金 <http://sogyo-shokei.jp/>

人材不足対応支援

- 地域中小企業人材確保支援等事業 <https://www.chusho-jinzaibank.jp/>
- 中小企業・小規模事業者  
人手不足対応ガイドライン <http://www.meti.go.jp/press/2016/03/20170314006/20170314006-9.pdf>

企業の経営力強化・生産性向上支援

- 中小企業等経営強化法による支援 <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kyoka/>
- サービス等生産性向上IT導入  
支援事業(IT導入補助金) <https://www.it-hojo.jp/>

起業後の成長タイプ・成長段階に応じた支援

- 創業・事業承継補助金 <http://sogyo-shokei.jp/>
- 産業競争力強化法に基づく創業支援 <http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/chiiki/>
- 新創業融資制度 [https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/04\\_shinsogyo\\_m.html](https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/04_shinsogyo_m.html)

起業に対する関心を高める取組

- 潜在的創業者掘り起こし事業  
(創業スクール認定事業) <https://www.pasona.co.jp/pr/sougyou/2017/>

成長期の支援

新事業展開

幼年期の支援

起業・創業

# 中小企業のライフサイクル

## 次世代への継承



各施策に関するお問い合わせは  
上記WEBサイトへ

2017年版  
中小企業白書・小規模企業白書

<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/index.html>



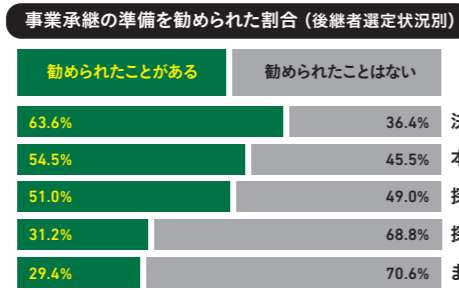
成熟期

承継・M&A

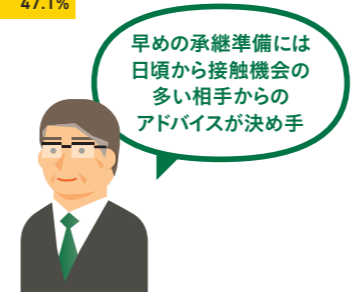
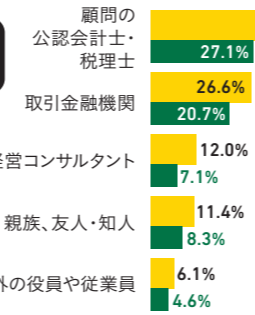
ネットワークによる事業承継・M&A支援

注目ポイント

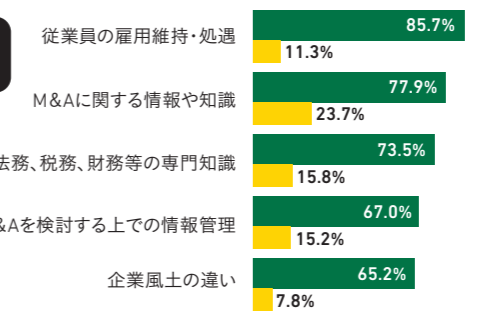
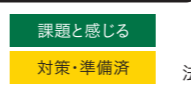
計画的な事業承継の準備



事業承継を勧められた相手 (後継者の資金力への対応状況別)

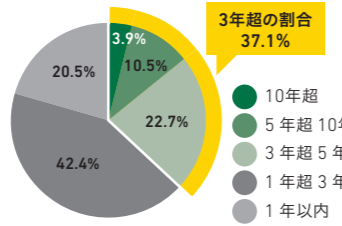


M&Aに関する課題と対策・準備状況

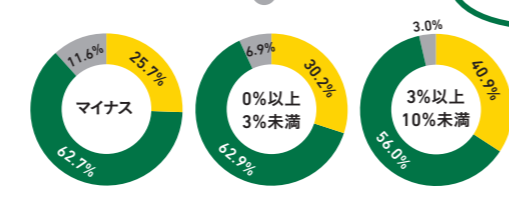


周囲の勧めが事業承継の準備を促進。M&Aも含め、中小企業の多様な承継ニーズに対応するため、支援機関や金融機関が連携したきめ細かな支援が重要。

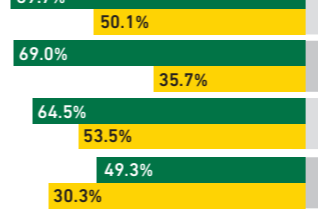
後継者の選定を始めてから了承を得るまでにかかった時間



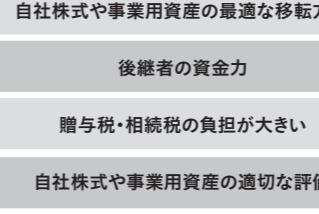
自社株式評価額の印象 (売上高経常利益率別)



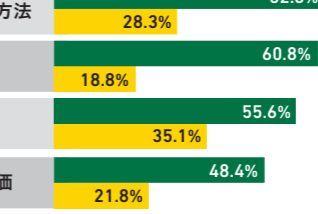
後継者が親族内



資産の引継ぎの課題と対策・準備状況



後継者が親族外



後継者の確保には多くの時間が必要であり、資産の引き継ぎには多くの課題がある。後継者が親族外の場合ほど、早期・計画的な準備が必要。

成長期

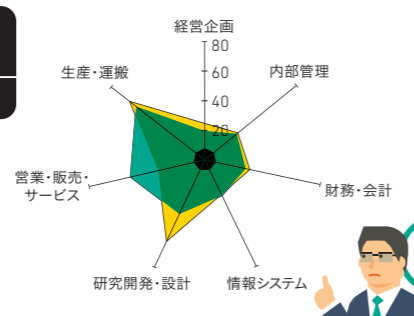
新事業展開

人材不足への対応

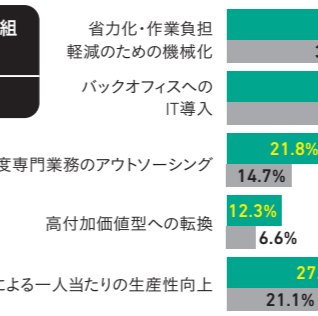
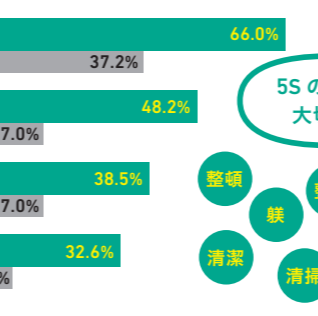
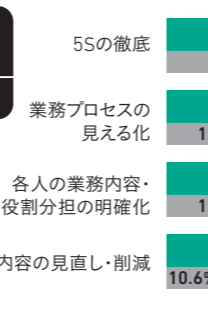
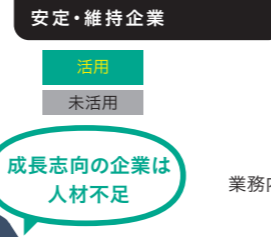
注目ポイント

新事業への挑戦

中核人材不足の状況 (業種別・業務領域別)

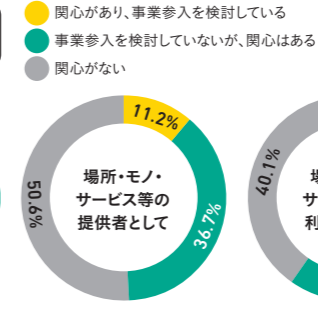
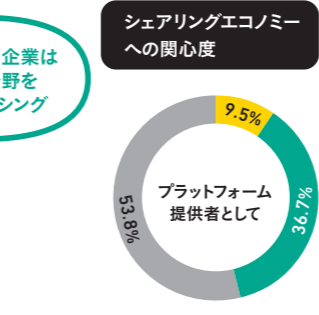
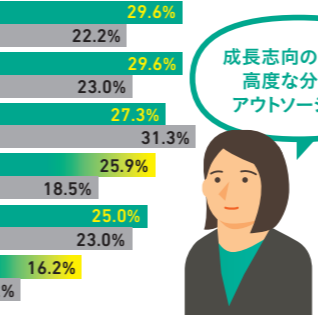
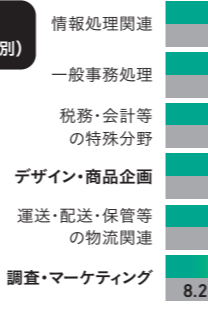
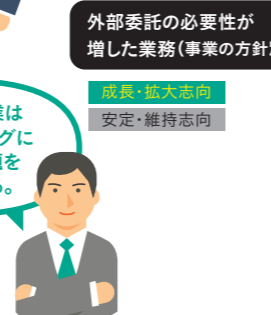
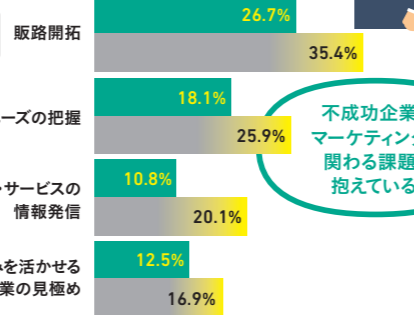
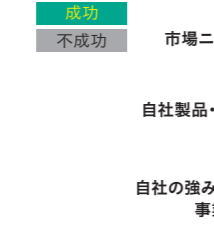


業務の合理化・標準化の取組 (多様な人材の活用状況別)



業務の合理化・標準化が多様な人材の活用を促進。また、機械化、IT導入、アウトソーシングも人材不足克服の鍵。

新事業展開の課題 (成功・不成功企業別)



新事業展開の成功に向けて、成長志向の企業は商品デザインやマーケティングの外部委託を重視。また、シェアリングエコノミーは新たなビジネスチャンス。

幼年期

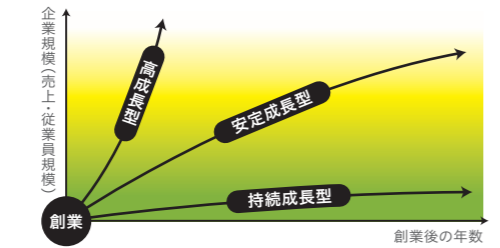
起業・創業

起業後の円滑な成長

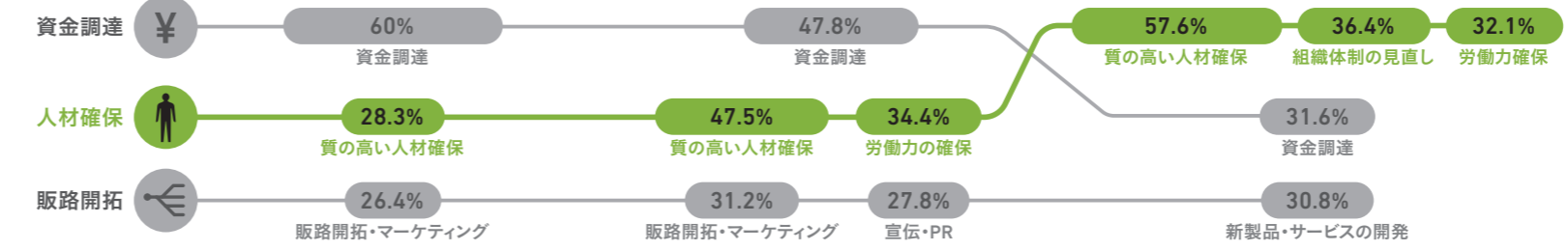
注目ポイント

起業・創業の促進

起業後の成長タイプ

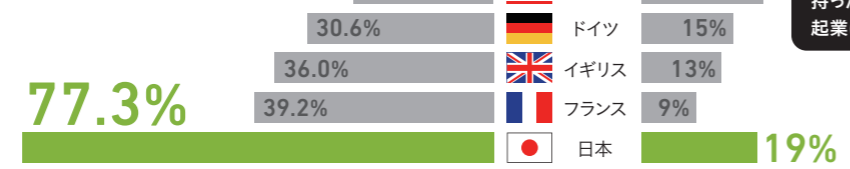


成長段階ごとの課題



起業後、企業が抱える課題は資金調達から人材確保へ。起業後の成長タイプ・成長段階に応じた支援が重要。

起業に関心な人の割合



起業に関心を持った人が起業準備、起業に至る割合



国際的に見ても少ない日本の起業関心者。しかし、周囲の勧めで関心を持つと起業をやり遂げる確率は高い。