

**令和6年度「中国地域における  
後継者支援コミュニティ構築促進事業」  
報告書**

**令和7年3月**



**株式会社 YMFG ZONE プラニング**

## 目次

<b>1. 事業概要</b> .....	<b>1</b>
(1) 背景.....	1
(2) 目的.....	1
(3) 本事業を通じて将来的に目指す姿.....	1
<b>2. 事業内容</b> .....	<b>3</b>
(1) セミナーおよびネットワーキングの開催.....	3
① セミナー開催概要.....	3
② セミナープログラム.....	4
③ プログラム登壇者.....	5
④ 各会場におけるセミナーおよびネットワーキングの開催内容.....	9
(2) メディアによる記事化.....	14
<b>3. アンケート結果</b> .....	<b>16</b>
(1) 共通アンケート（全属性回答）.....	16
(2) アトツギ向けアンケート.....	19
(3) 支援者向けアンケート.....	20
<b>4. アンケート結果の考察および後継者支援方針</b> .....	<b>21</b>
(1) アンケート結果の考察.....	21
① 本セミナーの効果について.....	21
② 効果的な支援・サポートについて.....	21
③ コミュニティ構築について.....	21
④ アトツギ支援ニーズについて.....	21
(2) アトツギ支援の現状整理.....	22
① アトツギ支援における「機運醸成」に係る現状と課題.....	22
② アトツギ支援における「伴走支援」に係る現状と課題.....	23
(3) アトツギ支援の方向性（まとめ）.....	23
① アトツギ支援に係る現状整理.....	23
② アトツギ支援強化に向けた施策（案）.....	24
③ 参考となるアトツギ支援プログラム（事例紹介）.....	25
④ アトツギ支援プログラム実施に係るポイントの整理.....	26



---

---

## 1. 事業概要

### (1) 背景

2023年版「中小企業白書」によれば、事業承継は「第二創業」とも呼ばれ、事業承継後に新たな事業分野への進出などに取り組んだ企業は、取り組んでいない企業と比較して、業績が改善した企業の割合が高いことを指摘している。そのため、事業承継を契機とした後継者の新たな挑戦は企業の成長につながる可能性がある。

中小企業庁では、後継者向け施策として、「アトツギ甲子園」等により後継予定者や後継者の新たな挑戦の支援に取り組んでいる。また、「アトツギ支援コンソーシアム」に見られるように、支援機関（地方自治体、各種商工団体、金融機関、信用保証協会等）においても、「後継者×後継者」、「後継者×支援機関」が連携して、後継者の新規事業創出や事業拡大等の課題解決を支援するといった動き、さらに、地域における後継者支援コミュニティ構築の動きが全国的に拡大しつつある。

他方、中国地域では、後継者の新規事業創出等の取組に対する評価や後継者が抱える諸課題を解決する際の相談・壁打ち相手が不足している。

### (2) 目的

本事業では、中国地域において後継者支援の動きが活発化し、中国地域からのアトツギ甲子園へのエントリー者数が増加することを目指して、後継者支援の必要性や重要性を発信するとともに、中国地域内外の後継者支援に係る先進的な取組事例を紹介する等して、中国地域における後継者支援、さらに、地域における後継者支援コミュニティ構築の機運醸成を図ることを目的とした。

また、後継者又は後継予定者と支援機関が交流するネットワーキングを開催することで、関係性構築とともにコミュニティ構築を図る。それにより後継者又は後継予定者は支援してもらうことの重要性や価値を認識し、支援者は支援することの必要性や使命を感じ取ることで、双方が連携することの意義を再認識してもらうことを目的とした。

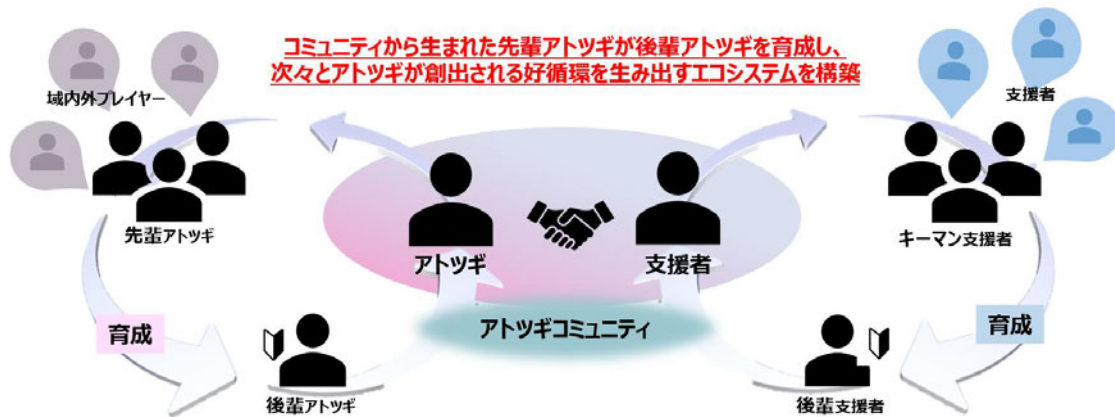
### (3) 本事業を通じて将来的に目指す姿

本事業では、「先代から受け継いだ価値を、時代に合わせてアップデートすることで、その次の世代に託すまで存続にコミットする個人」を「アトツギ」と定義し、「後継者支援コミュニティ」をアトツギと支援者が共創する「アトツギ×支援者」コミュニティと定義することで、アトツギだけが集い活動する、いわゆる「後継者の会」ではなく、様々な分野の支援者（専門家）がアトツギのチャレンジをサポート、バックアップすることで加速度的にイノベーションを創出することを目指した。

本事業の実施により、将来的にアトツギと支援者が共創する「アトツギ×支援者」コミュニティを形成し、ロールモデルとなるアトツギを生み出すことで、そのアトツギが先輩アトツギとなり、コミュニティを通じて後輩アトツギを育成し、次々とアトツギが創出される好循環を生み出すことを目指している。

また、同時に本コミュニティから各専門分野においてキーマンとなる支援者が生まれ、そのキーマンがハブとなり様々な支援者を育成するとともに、ロールモデルとなったアトツギやキーマンとなった支援者が域内外のプレイヤーの誘致・連携や、あらゆる分野の支援者のコミュニティ参画を促すことで、中国地域に産業イノベーションを創出し、その結果、「アトツギ×支援者」コミュニティが自走化し、エコシステムが構築されていく状態となることを目指している。

[本事業を通じて将来的に目指す姿 (イメージ)]



## 2. 事業内容

### (1) セミナーおよびネットワーキングの開催

本事業では、アトツギが会社の成長と永続にコミットすることを目的に、若手後継者が世代交代を機に、先代から受け継ぐ有形・無形の経営資源を活用し、リスクや障壁に立ち向かいながら、既存事業の再構築、新規事業、業態転換、新市場参入など、新たな領域に挑戦することで、社会に新たな価値を生み出すことを「アトツギベンチャー」と定義し、アトツギベンチャーとして活躍している事業者と先代経営者、アトツギベンチャーを目指している事業者とその支援者を登壇者として招いたセミナーを中国地域4県において開催することで、セミナーに参加するアトツギおよび支援者、先代のアトツギベンチャーへの挑戦・支援の機運醸成を図るとともに、ネットワーキングの機会を創出した。

#### ① セミナー開催概要

中国地域4県（鳥取県、島根県、山口県、広島県 ※開催順）においてセミナーを実施した。各会場の選定においては、セミナー開催だけでなく、ネットワーキングの場として開催した交流会についても積極的な参加を促進できるようシームレスな導線に考慮し、選定した。

<開催概要>

	開催内容	参加者数
鳥取会場	日時：2025年1月30日（木）14:00～18:00 場所：とりぎん文化会館（鳥取県鳥取市尚徳町101-5）	参加者数：24名 （内訳）支援者：20名 アトツギ：4名
島根会場	日時：2025年1月31日（金）14:00～18:00 場所：くにびきメッセ（島根県松江市学園南1丁目2-1）	参加者数：18名 （内訳）支援者：14名 アトツギ：2名 先代：2名
山口会場	日時：2025年2月5日（水）14:00～18:00 場所：海峡メッセ下関（山口県下関市豊前田町3-3-1）	参加者数：25名 （内訳）支援者：18名 アトツギ：5名 先代：2名
広島会場	日時：2025年2月12日（水）14:00～18:00 場所：エールエールA館（広島県広島市南区松原町9-1）	参加者数：28名 （内訳）支援者：16名 アトツギ：12名
プログラム内容	下記詳細	
開催形態	現地開催（最大50名/会場）	
対象者	✓ アトツギベンチャーに関心のある事業者、支援機関の方 ✓ アトツギ支援に関心を持つ自治体、金融機関、支援機関の担当者、創業・ベンチャーに関心のある方 <特に以下の方におすすめ> ・家業を引継ぐ予定（引継ぎ済み）の後継者 ・家業を引継ぐか迷っている後継者候補 ・家業を引継いでほしい代表者	
参加費	無料（交流会参加の場合は別途費用徴求）	
主催・運営	主催：中国経済産業局、運営：YMFG ZONEプランニング	

## ② セミナープログラム

本セミナーでは、アトツギによるアトツギベンチャーに挑戦すること、さらに、支援機関がアトツギベンチャーに取り組むアトツギを支援することへの機運醸成を目的とし、アトツギがアトツギベンチャーにチャレンジしている事例や、支援者によるアトツギ支援の事例を講義やトークセッションを通じて紹介することで、積極的な行動変容を促進することを目指した。

また、アトツギベンチャーへの挑戦においてボトルネックとなることが想定されるアトツギと先代・既存従業員との意見、方向性の相違解消、理解促進を目的とした、アトツギ×先代による親子でのトークセッションをプログラムコンテンツに構成することで、アトツギのみならず先代に対するマインドセットを図った。

特に、質疑応答については、プログラム内で時間を区切って行う形態ではなく、スマートフォンから二次元バーコードの読み取りにより専用チャットルームに入室し、匿名で質問が投稿できる形態とし、事業承継など比較的センシティブな質問に対して秘匿性を高くすることで、安心して気軽に活発な質疑応答ができるよう工夫した。

<セミナープログラム>

時間	配分	プログラム内容
14:00～14:10	10	オープニング
14:10～14:15	5	事業説明
14:15～14:55	40	先代&アトツギ&支援者向けセミナー
14:55～15:00	5	休憩
15:00～15:40	40	【第1部】 トークセッション（先代×アトツギによる親子セッション）
15:40～15:50	10	休憩
15:50～16:30	40	【第2部】 トークセッション（アトツギ×支援者によるセッション）
16:30～16:40	10	休憩
16:40～17:40	60	ワークショップ、発表
17:40～17:50	10	ラップアップ
17:50～18:00	10	クロージング
18:00～	—	交流会

<イベント企画・内容に対する関係者意見>

本事業で実施したイベントの企画内容、各関係者との事前意見交換におけるイベント内容への意見・その他本事業に関与した関係者の意見等について下記の通りとりまとめた。

- ✓ イベントの企画検討の際に、アトツギの新たな挑戦における阻害要因として先代や現経営者のアトツギに対する理解不足があげられた。そのため、イベントコンテンツと

---

して「先代×アトツギ」による親子セッションを加えることで、参加した先代にアトツギの思いや悩みを把握してもらうことで理解を促進することや、同様に先代の思いや悩みをアトツギが把握することで先代に対する接し方の工夫に繋げ、アトツギがチャレンジすることに対するハードルを下げることを目指した。

- ✓ アトツギ支援において、アトツギの発掘、先代とアトツギの相互理解促進、アトツギの事業化に向けた伴走支援などのあらゆる課題があるが、これらの課題解決に向けて横断的な支援ができる立場として地域金融機関があげられた。そのためにも金融機関におけるアトツギ支援の認知度向上や支援者としてのマインドセットが重要であり、本セミナーの参加者募集においては地域金融機関や信用保証協会など金融機能を有し、中間支援者となり得る組織・団体に対してアプローチを行った。
- ✓ アトツギ支援においては、アトツギのみでなく、行政や支援機関が連携して新たなチャレンジを進めていくことが重要であるが、現状各ステークホルダーにおいて属人的（支援に対する熱意やスキルなど）な支援となっている課題があげられた。今後、組織的な支援体制の構築が必要となる。加えて、支援機関はアトツギとともに当事者として支援を行っていくことが重要であり、そのためにも支援者が当事者意識を高く持ち、取り組みイメージの解像度を上げることが重要。

### ③プログラム登壇者

アトツギベンチャーの概念やコミュニティの必要性、全国への広がりなどについて、講演や事例紹介、実際にアトツギ支援に携わり成果をあげている中国地域内外の支援者によるトークセッションを通じてインプットする機会とした。

セミナーの講師やトークセッションのモデレーターとして、一般社団法人ベンチャー型事業承継の代表理事であり当法人の創設者である山野千枝氏を招聘し、アトツギ支援に関する講演およびトークセッションにおいてアトツギの抱える課題やアトツギ支援におけるポイントなど参加者がイメージしやすいよう闊達なセッションを繰り広げた。

また、トークセッションでのパネリストについては、アトツギ支援の先進地域である関西エリアにてアトツギ支援コミュニティに携わっている支援者を招致することで、より具体的な支援の取組みを体験談としてシェアすることで、セミナー参加者（特に支援者）がすぐにでも支援が実行できるよう取り組みイメージを醸成することを目指した。

<ファシリテーター>



## 一般社団法人ベンチャー型事業承継

### 代表理事 山野 千枝氏

1969年生まれ。関西学院大学卒業後、ベンチャー、コンサル会社を経て、スタートアップ・中小企業支援拠点「大阪産業創造館」の創業メンバーとして2000年より参画。ビジネス情報誌の編集長として多くの経営者取材に携わる中、中小企業の後継者によるイノベーションに着目。中小企業とスタートアップの中間領域「アトツギベンチャー」を日本のカルチャーにするというミッションを掲げ、2018年に一般社団法人ベンチャー型事業承継を設立。承継予定者の新規事業開発や業務改善を支援する。

<鳥取会場>

### ■第1部「先代×アトツギによる親子セッション」

先 代：株式会社カマタテクナス 鎌田崇裕氏

アトツギ：株式会社カマタテクナス 鎌田浩嗣氏



#### 代表取締役会長 鎌田 崇裕 氏

1965年生まれ、駒澤大学卒業。27歳より家業のカマタコンプレックス入社（現 ㈱カマタテクナス）。創業者の父より事業承継を2004年から2024年まで代表取締役社長を務め現在会長。3代目に事業承継。



#### 取締役社長 鎌田 浩嗣 氏

1994年生まれ、福岡県太宰府市在住。三人兄弟の長男。幼い頃から社長を志し、大学在学中に家業の子会社の経営に着手。複数モデルビジネスの立ち上げを行った後、現在の㈱カマタテクナスに入社。今年8月に取締役社長に就任し、事業承継と会社の成長に邁進している。

### ■第2部「アトツギ×支援者によるセッション」

アトツギ：株式会社鳴海餅本店 鳴海力哉氏

支援者：京都信用保証協会 村井章大氏



#### 株式会社鳴海餅本店 営業企画部長 鳴海 力哉氏

1991年生まれ。2014年に同志社大学を卒業後、大手ウェディング企業に就職。4年の実務経験を経て、2018年に家業である株式会社鳴海餅本店へ入社。コラボ企画の立案や、広報活動の傍ら、職人として製造にも携わり、餅や和菓子の新しい価値の探究に奮闘中。



#### 京都信用保証協会 企業支援部 経営支援課 課長補佐 村井 章大氏

2005年京都信用保証協会に入協。保証審査や債権管理、広報業務など幅広い業務を経験し、2018年より経営支援課に配属。中小企業者に寄り添った経営支援業務に従事し、事業承継サポートデスクの立ち上げと運営にも関わる。数々の後継者支援プログラムの企画を行い、アトツギ支援ネットワークの構築を通じた企業の成長と地域経済活性化に取り組んでいる。

<島根会場>

■第1部「先代×アトツギによる親子セッション」

先 代：株式会社カマタテクナス 鎌田崇裕氏

アトツギ：株式会社カマタテクナス 鎌田浩嗣氏



代表取締役会長  
**鎌田 崇裕** 氏

1965年生まれ、駒澤大学卒業。  
27歳より家業のカマコンプレッ  
入社（現 ㈱カマタテクナス）。  
創業者の父より事業承継をし  
2004年から2024年まで代表  
取締役社長を務め現在会長。  
3世代目に事業承継。



取締役社長  
**鎌田 浩嗣** 氏

1994年生まれ、福岡県太宰府市  
在住。三人兄弟の長男。幼い頃から  
社長を志し、大学在学中に家業の子  
会社の経営に着手。複数スモールビ  
ジネスの立ち上げを行った後、現在の  
㈱カマタテクナスに入社。今年8月に  
取締役社長に就任し、事業承継と  
会社の成長に邁進している。

■第2部「アトツギ×支援者によるセッション」

アトツギ：有限会社ビゴレ・カタオカ 片岡有紀氏

支援者：京都信用保証協会 村井章大氏



有限会社ビゴレ・カタオカ  
4代目 フレームビルダー見習い  
**片岡 有紀** 氏

1929年創業の京都の小さな自転  
車メーカーの4代目アトツギ。同志  
社女子大学国際教養学科を卒業  
後、機械メーカーでの勤務を経て家  
業のVIGOREに入る。現在はフレ  
ームビルダー見習いとして自転車づく  
りの技術・技能を学ぶとともに、  
VIGOREの今後に向けたアイデアを  
模索し続けている。



京都信用保証協会  
企業支援部 経営支援課  
課長補佐 **村井 章大** 氏

2005年京都信用保証協会に入協。保証  
審査や債権管理、広報業務など幅広い業  
務を経験し、2018年より経営支援課に配  
属。中小企業者に寄り添った経営支援業  
務に従事し、事業承継サポートデスクの立  
ち上げと運営にも関わる。数々の後継者支  
援プログラムの企画を行い、アトツギ支援  
ネットワークの構築を通じた企業の成長と地  
域経済活性化に取り組んでいる。

<山口会場>

■第1部「先代×アトツギによる親子セッション」

先 代：安藤建設株式会社 安藤繁之氏

アトツギ：安藤建設株式会社 安藤雄紀氏



代表取締役社長  
**安藤 繁之** 氏

今年で97年目を迎える地域建設業  
の3代目。常識に囚われず、常に進  
化を目指し、これまでに飲食事業やエ  
ネルギー事業など多数の新事業を展  
開。「地域のインフラは未来永劫我々  
が守り続ける」という強い信念のもと、  
土木建築業を軸とした社業のみなら  
ず業界団体や地域団体においても要  
職を務め、多面的に地方創生に取り  
組んでいる。



常務取締役  
**安藤 雄紀** 氏

大学卒業後2017年に安藤建設に  
入社。役員内でより社員に近い立場  
として、社長と社員との双方向のコミュ  
ニケーションを通じ、会社組織の改善  
に取り組む。持続可能な組織基盤の  
構築を図り、企業理念の策定やロゴ  
マークの刷新など、2027年の創業  
100周年を見据えた新しい企業文化  
の定着を進め、会社に新しい風を吹  
き入れる。

## ■第2部「アトツギ×支援者によるセッション」

アトツギ：ムツミ産業株式会社 柴垣雄介氏

支援者：株式会社みなと銀行 河田健人氏



**ムツミ産業株式会社**  
取締役 柴垣 雄介氏

1965年創業のプラスチック成形加工メーカーのアトツギ。真空成型加工技術を用いた、プラスチックパッケージや工業用精密部品トレイ、搬送用部品トレイが主力製品。みなとアトツギ新事業創出支援プログラム“SENJIN”とひょうごベンチャー型事業承継プログラム“HOJO”の1期生として 様々な新規事業に挑戦。



**株式会社みなと銀行**  
地域戦略部 成長分野・アトツギ  
伴走担当 チーフマネージャー  
河田 健人氏

2011年みなと銀行に入社し、法人渉外業務を担当。2016年に地域戦略部に配属後、スタートアップ支援、農業、観光、医療産業誘致、公民連携をテーマとした地方創生、地域活性化案件に携わる。2023年より、みなと銀行のアトツギ伴走プログラムの運営責任者を務める。

<広島会場>

## ■第1部「先代×アトツギによる親子セッション」

先代：安藤建設株式会社 安藤繁之氏

アトツギ：安藤建設株式会社 安藤雄紀氏



代表取締役社長  
安藤 繁之氏

今年で97年目を迎える地域建設業の3代目。常識に囚われず、常に進化を目指し、これまでに飲食事業やエネルギー事業など多数の新事業を展開。「地域のインフラは未来永劫我々が守り続ける」という強い信念のもと、土木建築業を軸とした社業のみならず業界団体や地域団体においても要職を務め、多面的に地方創生に取り組んでいる。



常務取締役  
安藤 雄紀氏

大学卒業後2017年に安藤建設に入社。役員内でより社員に近い立場として、社長と社員との双方向のコミュニケーションを通じ、会社組織の改善に取り組む。持続可能な組織基盤の構築を図り、企業理念の策定やロゴマークの刷新など、2027年の創業100周年を見据えた新しい企業文化の定着を進め、会社に新しい風を吹き入れる。

## ■第2部「アトツギ×支援者によるセッション」

アトツギ：株式会社土田化学 土田翔大氏

支援者：法律事務所 Lux Linxs 鈴木正靖氏



**株式会社土田化学**  
経営企画室 室長  
土田 翔大氏

株式会社土田化学の4代目アトツギ。同社は兵庫県丹波市に本社を置く、創業75年のプラスチック部品メーカー。2024年8月に、丹波エリアにある見逃されている資産を活用し、「森のフォトスタジオ〜丹波〜」を開業。日本全国のコスプレイヤーをターゲットにサービスを提供している。



**法律事務所Lux Linxs**  
代表パートナー弁護士  
鈴木 正靖氏

京都大学法科大学院卒業後、西村あさひ法律事務所にてM&A等の企業法務に従事。その後、(株)資生堂の経営戦略系部署への出向やアメリカ留学を経て独立し、法律事務所を経営。弁護士の枠を超えた行動力やビジネスセンスに高い定評がある。自らが製造業のアトツギであったことから、アトツギ支援に情熱を注ぐ。

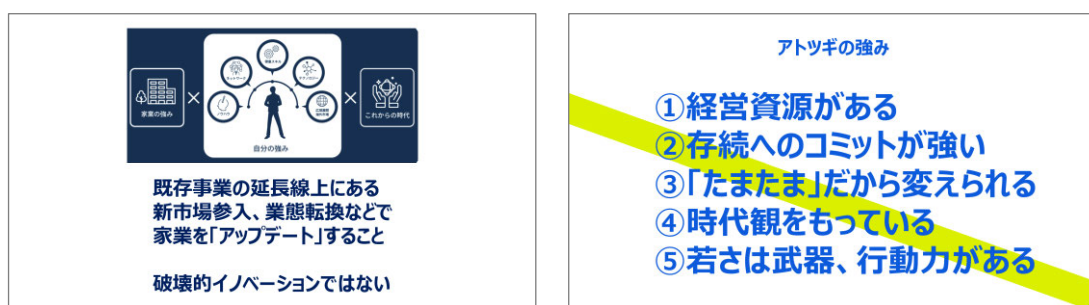
## ④ 各会場におけるセミナーおよびネットワーキングの開催内容

### <鳥取会場>

鳥取会場では、アトツギ4名の参加に加え、自治体や行政機関をはじめ、地域金融機関や信用保証協会などの支援機関の参加が多かった。

セミナープログラムでの「先代&アトツギ&支援者向けセミナー」においては、ベンチャー型事業承継の山野氏より、「アトツギとは」や「アトツギの悩みや強み」、「アトツギ支援事例」等の講話により、参加者のアトツギ支援に係るインプットを行った。本講話については、他の会場においても同様の内容にて実施。

[セミナー資料（一部抜粋）]




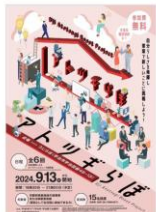
第1部トークセッションでは、親子セッションとして株式会社カマタテクナス（福岡県）の会長である鎌田崇裕氏（2代目）と社長である鎌田浩嗣氏（3代目）に登壇いただき、事業承継や新規事業展開に係る親子ならではの体験談をトークセッション形式で紹介した。

アトツギのチャレンジにおいて先代と相互理解が上手く図れず、思うような行動ができないという悩みを持つアトツギが多くいる中、同社では先代（崇裕氏）がアトツギ（浩嗣氏）のチャレンジに対して理解を示しており、その背景として自身もアトツギとして既存事業の再構築や新規事業に取り組んだ実績があったことがあげられた。また、先代においても一括りにするのではなく、その先代が生きた時代や背景を理解することが、アトツギと先代の相互理解に繋がることが伺えた。

第2部トークセッションでは、アトツギとして鳴海餅本店（京都府）の鳴海力哉氏と支援者として京都信用保証協会（京都府）の村井章大氏に登壇者として、アトツギ支援事例について体験談をトークセッション形式で紹介した。アトツギとして登壇した鳴海氏からは、コロナ禍中対応、新たな収益モデルの構築などが課題となっていたが、京都信用保証協会との連携や伴走支援を受け、商品開発やECのテコ入れなど新たな取り組みを行うことで、単なる”老舗”にとどまらない新たな価値創造による消費者に対する京都和菓子の浸透を目指した取り組みの紹介があった。また、支援方法の紹介として、京都信用保証協会の村井氏より宇治市・宇治商工会議所が運営する産業交流拠点「うじらぼ」を拠点に実施する伴走型のアトツギ支援プログラムの展開などの紹介があり、アトツギが新規事業開発にチャレンジできる環境が整備されていることがあげられた。これによりセミナーのよ

うな機運を高める面的支援のみではなく、伴走支援プログラムにより特定のアトツギを支援する個社支援を両面から支援していくことが効果的であることが伺えた。

[第2部トークセッション資料 (一部抜粋)]

<p>第2部 トークセッション</p> <p>当時の悩み </p> <ul style="list-style-type: none"><li>・コロナ禍、百年に一度の厄災下にどう生き残る？</li><li>・今後訪れるウィズコロナの世界観にどう適応する？</li><li>・餅職人、和菓子職人をどのように確保する？</li><li>・新しい収益の柱をどのように構築する？</li></ul> <p>限られた資源の中、どの種を撒くか</p>	<p>第2部 トークセッション</p> <p>京都府南部地域</p> <p>うじらば × 地域施策 × コミュニティ</p>  <p>2021年度～ 宇治市・宇治商工会議所が運営する産業交流拠点「うじらば」を拠点にアトツギ支援を展開。 2023年度～ 宇治市が「アトツギ支援」を施策化 今年度は、後継者の新事業開発プログラム「アトツギらば」を実施。</p>
---	--

[セミナー開催風景]



#### ■セミナーにおける気づき

- ✓ アトツギがチャレンジする際の悩みは当然あるものの、先代としても事業を引き継ぐにあたり少なからず悩みを抱えており、場合によっては先代に対するメンタリングも必要となる。(第1部トークセッションより)
- ✓ アトツギ支援における先代とアトツギの相互理解の促進において、先代とアトツギの両面支援が必要であり、金融機関担当者が先代とアトツギそれぞれにフォローを行う(先代は支店長、アトツギは取引担当者)などのバディ制を取り入れることが効果的。(ワークショップより)

#### <島根会場>

島根会場については、アトツギ2名の参加に加え、先代としての参加も2名あった。主な参加者属性は鳥取会場同様に行政機関をはじめ、地域金融機関や信用保証協会などの支援機関が多かった。

第1部トークセッションでは、鳥取会場同様に株式会社カマタテクナスの2名(先代、アトツギ)を登壇者としてセッションを実施。

第2部トークセッションでは、アトツギとして有限会社ビゴーレ・カタオカ(京都府)

の片岡有紀氏、支援者として鳥取会場同様に京都信用保証協会の村井章大氏に登壇いただき、アトツギ支援事例について体験談をトークセッション形式で紹介した。

片岡氏がアトツギとして自社ブランドの見直しや、サイト再構築を進める中で、効果的であった支援プログラムとして「京都アトツギゼミ」があげられた。本プログラムはアトツギ仲間とともに新規事業を考え、家業を発展させる伴走支援型のプログラムであり、片岡氏よりアトツギ同士の繋がりができたことも良かった点として紹介されていた点が印象的であった。

#### [トークセッション資料 (一部抜粋)]



ワークショップでは、参加したアトツギ2名が第5回アトツギ甲子園の出場者であり、その2名のピッチ動画を視聴することで、ピッチに対する支援施策をグループワークにより検討した。アトツギ甲子園で発表した新規事業アイデアに対して、より精度を高めていくために、どういった支援・助言ができるのか、グループで話し合った。

#### [セミナー開催風景]



#### ■セミナーにおける気づき

- ✓ アトツギが支援プログラムに参加する際に先代に理解してもらうために、金融機関からの紹介といった第三者からの依頼であると、先代の理解が得やすい（金融機関の後押しが効果的）。（第2部トークセッションより）

#### <山口会場>

山口会場では、当日の悪天候の影響により当日欠席者が多かったものの、アトツギ5名、先代2名、支援機関18名とあらゆる属性の参加があった。

第1部トークセッションでは、親子セッションとして安藤建設株式会社（山口県）の社長である安藤繁之氏と常務取締役である安藤雄紀氏に登壇いただき、事業承継や新規事業展開に係る親子ならではの体験談をトークセッション形式で紹介した。

後継者不在問題を抱える企業が多いなか、同社では雄紀氏（4代目承継予定）が比較的早い時期から事業を継ぐ想いを持たれていたということであり、その要因として繁之氏（3代目）が直接的に継いで欲しい意向を伝えていたのではなく、祖父（2代目）が孫である雄紀氏の幼い時期から日常的にアトツギであることをインプットしていたというストーリーが印象的であった。

第2部トークセッションでは、アトツギとしてムツミ産業株式会社（兵庫県）の柴垣雄介氏と支援者としてみなと銀行（兵庫県）の河田健人氏に登壇者として、アトツギ支援事例について体験談をトークセッション形式で紹介した。みなと銀行河田氏より支援方法として、兵庫県が実施する「HOJO」プログラムや、同行が実施する「SENJIN」プログラムの紹介があった。柴垣氏は両プログラムの参加者であり、プログラムへの参加により自社の強みを生かした新規事業開発が加速したとのコメントが印象的であった。兵庫県ではアトツギ支援に係る取組みにおいて行政や民間が積極的に支援しており、同様に各ステークホルダーが当事者意識を持ったうえで、同プログラムのような伴走支援型のプログラムを実施していくことが効果的であることが伺えた。

〔トークセッション資料（一部抜粋）〕



〔セミナー開催風景〕



## ■セミナーにおける気づき

- ✓ 後継予定者に対するマインドセットについて、経営に比較的関与度合の低い第三者的立場の者によるインプットが効果的（第1部トークセッションより）

## <広島会場>

広島会場ではアトツギが12名と、志の高いアトツギの参加が非常に多かった。そのほか行政機関や地域金融機関などの支援機関の参加も見受けられた。

第1部トークセッションでは、山口会場同様に安藤建設株式会社の2名（先代、アトツギ）を登壇者としてセッションを実施。

第2部トークセッションでは、アトツギとして株式会社土田化学（兵庫県）の土田翔大氏と支援者として法律事務所Lux Linxs（兵庫県）の鈴木正靖氏を登壇者として、アトツギ支援事例について体験談等をトークセッション形式で紹介した。鈴木氏の紹介の中で自身がアトツギであったことや、当時の原体験をもとにしたアトツギ支援に対する思いなどを語ってもらい、支援者においては圧倒的当事者としてのマインドをもとに各ステークホルダーによるシームレスな支援が重要であるといったコメントが非常に印象的であった。

〔トークセッション資料（一部抜粋）〕

第2部 トークセッション

1. 自分自身について

**土田翔大**  
@tsuchidashota

兵庫県丹波市生まれ、丹波市育ち、「丹波」のアトツギである。株式会社土田化学の4代目アトツギ。大阪公立大学（大阪公立大学）経済学部を卒業後、地域の繋がりと自然も愛する思いを背景として育み、農業界に就職する。農家やJA・全農と一緒となり、農家の課題を解決するお手伝いをする。その中で、農業以外にも農山や地域を支える仕事がありたいと考えるようになる。2021年10月に株式会社土田化学に入社する。新卒期間の業務をしつつ、新規事業にも取り組む。2024年6月に「農のフォトスタジオ-丹波-」を開業。この頃から、農業のアトツギであると同時に、丹波地域のアトツギであるようになる。

アトツギを選んだ理由  
自分が大学卒業するまでの間に、父(社長)から「面白い仕事」と言われたことはなかった。地域でのボランティア活動やサークルに、農山や地域を支える仕事をしたかった。農業、経営をしようとする決心が、同時に、父に「農業の経営者が多くなく、新規事業を始める必要がある」と話を始める。そうした状況が重なって、「農業の中で、地域や農山を支える新規事業をすれば面白い」という結論に至る。新規事業を始めることを前提にアトツギになった。

法律事務所Lux Linxs

法人案件  
アトツギ支援 / 事業承継 / 顧問契約 / M&A / 新規事業 / スタートアップ / 人事労務 / 紛争解決 / コンプライアンス / 債権回収 / その他企業法務全般

個人案件  
相続・遺言 / 離婚・男女問題 / 金銭トラブル / 民事訴訟 / その他個人法務全般

ワークショップでは、島根会場同様に参加したアトツギのうち2名が第5回アトツギ甲子園の出場者であり、その2名のピッチ動画を視聴することで、ピッチに対する支援施策をグループワークにより検討。アトツギ甲子園で発表した新規事業アイデアに対して、より精度を高めていくためにどのような支援・助言ができるのか等グループで話し合った。

〔セミナー・ネットワーキング開催風景〕



■セミナーにおける気づき

- ✓ アトツギ支援においては、アトツギのみではなく、行政や支援機関が当事者意識を持ったうえで支援を行っていくことが重要（第2部トークセッションより）

(2) メディアによる記事化

本事業で実施したセミナーの様子が各種メディアにて取り上げられたことで、本取組みを幅広く周知することができた。

[日本金融通信社]



出典：日本金融通信社、アトツギ支援セミナー運営、2025年2月21日掲載

[毎日新聞]



出典：毎日新聞、事業承継体験語る、2025年2月21日掲載

## 〔山口経済レポート〕

### ワイエムゾップ、アトツギ支援セミナー 後継者とサポート機関の機運醸成



先代×アトツギによる親子セッション

山口ファイナンシャルグループの㈱YMF G ZONEエフエムゾップ（ワイエムゾップ、下関市、藏重嘉伸社長）は2月5日、海峡メッセ下関で、後継者の挑戦を支援する取り組みとして「アトツギ支援セミナーin山口」を開いた。

トークセッションやアトツギ課題解決ワークショップ、交流会が行われ、事業者や支援機関の担当者ら約30人が参加した。

先代とアトツギによる親子

セッションでは、安藤建設㈱（長門市）の安藤繁之社長（3代目）と、息子の安藤雄紀常務（4代目）が登場。安藤常務は「地元で土木工事を中心に畜産、農業、水産（養殖）を手掛けている」と事業概要を説明。安藤社長は「地域に必要とされる会社となるべく、そのマインドを引き継いでほしい」とアトツギへの期待を込めた。

セミナーは、中国経済産業局が同社に委託。若手後継者が世代交代を機に、先代から受け継ぐ経営資源を活用し、リスクや障壁に立ち向かいながら、新規事業など新たな領域に挑戦するアトツギベンチャーの機運を高め、支援機関によるサポートの醸成にと、鳥取や島根、広島でも開催した。

出典：山口経済レポート、アトツギ支援セミナー、2025年2月18日掲載

### 3. アンケート結果

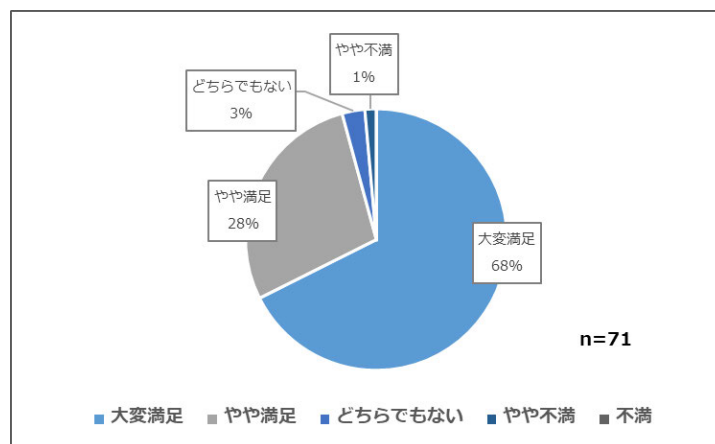
セミナー参加者に対して、本セミナーおよびアトツギ支援に関するアンケートを属性別（アトツギ、支援者、先代）に実施。本セミナーによる効果やアトツギ支援に係る課題や解決策についてヒアリングを実施した。

<アンケート実施概要>

- ✓ 対象：各会場のセミナー参加者
- ✓ 回答者：上記のうち71名
- ✓ 属性別回答者数：アトツギ 16名  
支援者 49名  
先代 1名  
その他 5名
- ✓ 実施時期：セミナー終了後

#### (1) 共通アンケート（全属性回答）

質問①：本セミナーの満足度を教えてください



本セミナーの満足度について、96%が「大変満足」、「やや満足」と回答した。

質問②：本セミナーの満足度の理由を教えてください。（自由記入）

— 回答者の生声（一部抜粋） —

先代×アトツギが、特にためになりました。有難う御座いました。

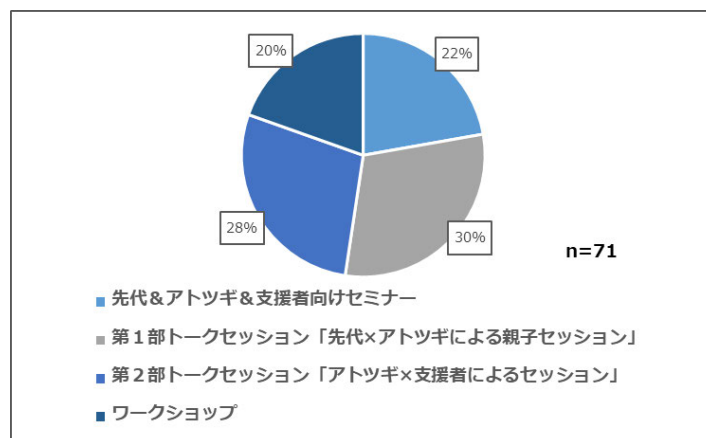
アトツギベンチャーという言葉に新鮮さを感じました。普段聞いている事業承継セミナーとは違ったため大変興味深い内容でした。

アトツギの後継者の生の声を聞いた事で、支店の法人外交として求められている事が理解できた

アトツギとして意欲的な方がこんなにいらっしゃることを初めて知り、支えるために頑張りたいと思えた。また知識が深まった。

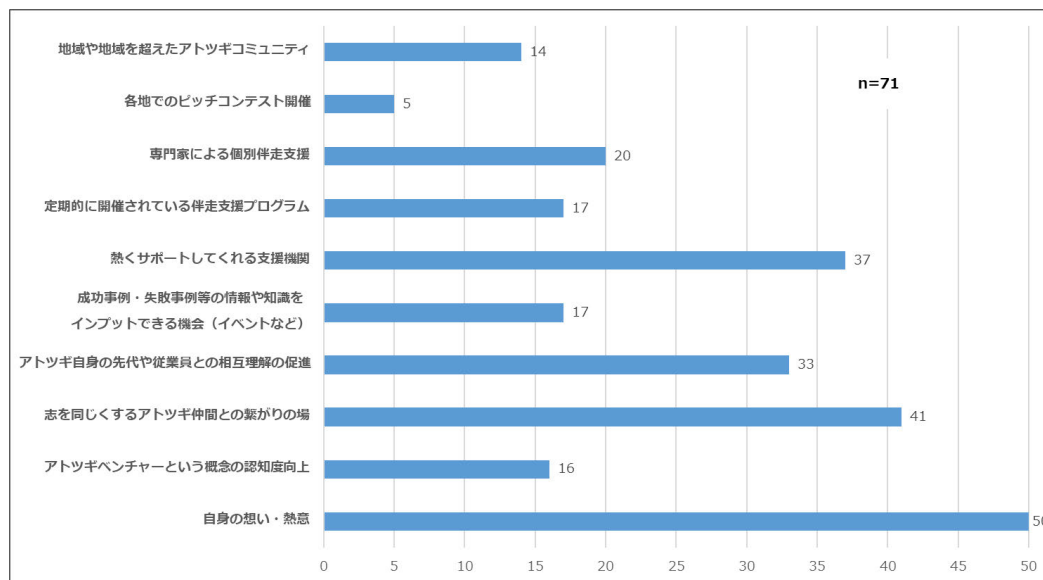
事業者の生の声を聞くことができ、参加者と意見交換することができたのが良かったです。

質問③：本セミナーにて良かったコンテンツを教えてください（複数選択可）



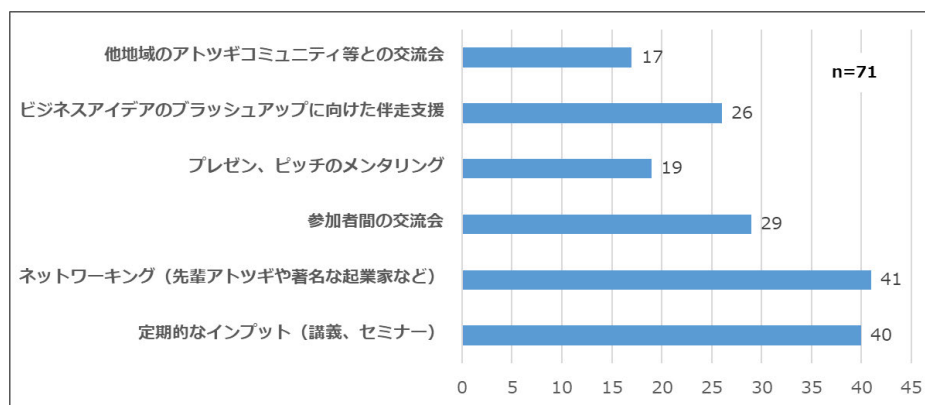
良かったコンテンツの回答として回答割合に大きな差はなかったが、第1部トークセッション「先代×アトツギによる親子セッション」が30%と最も多い回答となった。

質問④：後継者がイノベーションを起こすために、どのようなものが必要だと思いますか？（複数選択可）



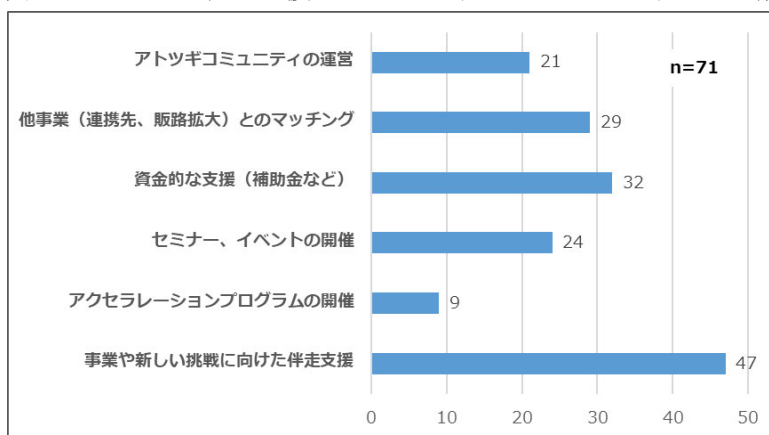
後継者がイノベーションを起こすために必要と感じるものの回答として「自身の想い・熱意」が最も多く、次いで「志を同じくするアトツギ仲間との繋がり場」、「熱くサポートしてくれる支援機関」、「アトツギ自身の先代や従業員との相互理解の促進」があげられた。

質問⑤：「アトツギ支援プログラム」や「アトツギコミュニティ」が組成される場合、どのようなプログラムがあればよいと思いますか？（複数選択可）



「アトツギ支援プログラム」や「アトツギコミュニティ」が組成される際に必要とされるプログラムについて、「先輩アトツギや著名な起業家とのネットワーキング」という回答が最も多く、次いで「講義・セミナー等の定期的なインプット」、「参加者間の交流」があげられた。

質問⑥：支援機関にどのような支援、サポートをしてもらいたいと思いますか？また、支援機関の方はどのような支援サポートをすべきだと思いますか？（複数選択可）

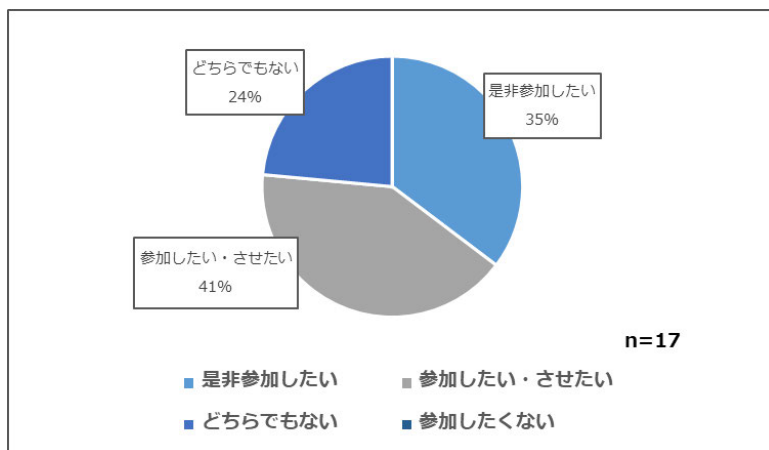


アトツギ支援に向けて必要とされる支援について、「事業や新しい挑戦に向けた伴走支援」が最も多く、次いで「資金的な支援（補助金など）」、「他事業（連携先、販路拡大）とのマッチング」があげられた。

## （２）アトツギ・先代向けアンケート

質問①：（アトツギ向け）ご自身がお住まいの地域にて「アトツギプログラム」や「アトツギコミュニティ」が組成された場合、参加したいと思いますか？

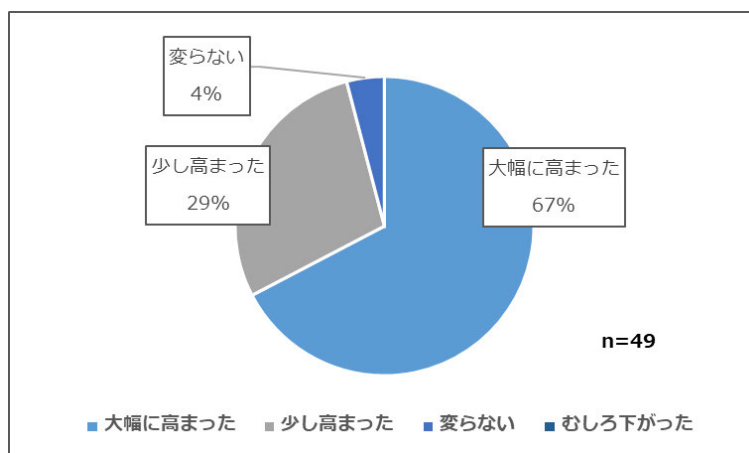
（先代向け）ご自身がお住まいの地域にて「アトツギプログラム」や「アトツギコミュニティ」が組成された場合、後継者又は後継者候補を参加させたいと思いますか？



アトツギ及び先代の後継者又は後継者候補に対する「アトツギプログラム」や「アトツギコミュニティ」への参加意向についてヒアリングした結果、「是非参加したい」、「参加したい」、「参加させたい」と回答した割合が76%となった。

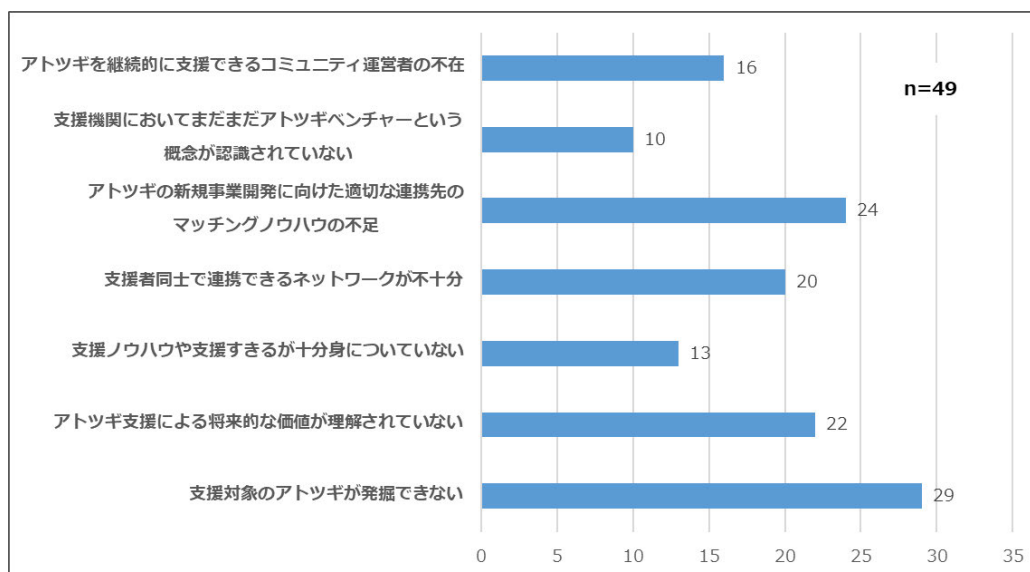
### (3) 支援者向けアンケート

質問①：セミナーを受けてアトツギの課題に対する支援意識はどのように変わりましたか？



支援者のアトツギに対する支援意識について、96%が「大幅に高まった」、「少し高まった」と回答した。

質問②：支援にあたって課題と感じていることを教えてください（複数選択可）



アトツギ支援にあたり、支援者が課題と感じることについて、「支援対象のアトツギが発掘できない」が最も多く、次いで「アトツギの新規事業開発に向けた適切な連携先のマッチングノウハウの不足」、「アトツギ支援による将来的な価値が理解されていない」があげられた。

## 4. アンケート結果の考察および後継者支援方針

### (1) アンケート結果の考察

アンケート結果を踏まえた考察として、アンケート結果の特徴を項目ごとに抽出・整理した。また、アンケート結果により推察できる効果的なアトツギ支援策やコミュニティ構築方法について検討を行った。

#### ① 本セミナーの効果について

本セミナーでは、アトツギが単独でチャレンジするのではなく、アトツギを取り巻く支援者が支援することの必要性や使命を感じ取ることで、双方が連携することの意義を再認識してもらうことを目的としたが、共通アンケートの質問②の結果の通り、支援者がアトツギの生の声を聴いたことでアトツギの実態を把握できたことに加え、支援者向けアンケートの質問①の通り本セミナーを通じて、アトツギに対する支援意識が高まっていることから、アトツギ支援の必要性や使命を再認識したことで当事者意識が高まったものと推察する。

#### ② 効果的な支援・サポートについて

共通アンケートの質問⑤の結果より、コミュニティの運営において、先輩アトツギを含めた参加者同士のネットワークの場の提供や、講義やセミナーなどアトツギが新規事業開発等のチャレンジに向けて必要となる知識、情報等のインプットの場を提供することが効果的であることが伺えた。

特に、共通アンケートの質問⑥の結果より、アトツギ支援における必要なサポートとして「事業や新しい挑戦に向けた伴走支援」が突出して回答数が多かったため、アトツギの新規事業開発や既存事業の再構築に向けて、メンターを含めた伴走支援が非常に有効であることが伺えた。

#### ③ コミュニティ構築について

共通アンケートの質問④の結果より、後継者がイノベーションを起こすためには、アトツギ自身の想いや熱量とともに、アトツギ同士の繋がりが必要とされ、かつアトツギをサポートする支援機関との連携が重要であることが伺えた。このヒアリング結果を踏まえ、今後、後継者コミュニティの構築にあたっては、アトツギだけでなく、支援機関を含めたコミュニティの構築が効果的であり、「アトツギ×アトツギ」、「アトツギ×支援機関」が活発に交流・連携できる体制を整備する必要があることが伺えた。

#### ④ アトツギ支援ニーズについて

アトツギ向けアンケートの質問①の通り、「アトツギプログラム」や「アトツギコミュニティ」に対する参加意向は高く、一定の支援ニーズがあることが分かった。また、後継者が支援プログラムやコミュニティに参加する際の課題としてあげられる、アトツギのチャレンジに対する先代の理解不足についても、先代向けアンケートの質問①の通り、「後継

者をプログラムやコミュニティに是非参加させたい」との回答を受けていることから、一定の理解を得られることが想定される。

アトツギの支援ニーズの高まりや、支援者のアトツギ支援の必要性理解、当事者意識の向上、また先代の理解促進が進みつつあるこのタイミングだからこそ、中国地域で、今後、上記で触れた支援やサポートをアトツギとそれを取り巻く支援者が共に取り組んでいくことが期待される。

## (2) アトツギ支援の現状整理

弊社では、従前より実施してきたアトツギ支援の取組みをもとに、アトツギ支援に係る現状と課題について「アトツギ」と「支援者」の各属性に区分して、下図の通り体系的に整理した。

〔アトツギ支援に係る現状と課題〕

		機運醸成		伴走支援		コミュニティ形成・自立的好循環	
		Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5	Phase 6
アトツギ	状態	気付き・発見 事業承継や新規事業展開における悩みや課題をコミュニティ内で共有することで、同じ課題を抱える仲間が存在を発見	挑戦意欲醸成 事業承継に係る手法（ベンチャー型事業承継）を知ること、新規事業展開に向けた挑戦意欲を醸成	成長・共創 アトツギとして新規事業展開に係るノウハウをインプットするとともに、支援者との連携により新規事業に向けてアトツギと支援者の共創を促進する	挑戦 ✓アトツギ甲子園への出場 ✓新規事業展開に向けた構想を実行に移す	発信・交流 アトツギとして取り組んでいる内容（成功事例や失敗事例など）を対外的に発信することで、仲間を増やし、コミュニティ拡大を図るとともに交流を図る	育成・指導 ベンチャー型事業承継について実践を通してスキルやノウハウを蓄積し、先代アトツギとなった方が、本コミュニティに参画した後輩アトツギの育成・指導を実施
	課題	周りに同じ悩みを持ったアトツギがいることを知らず、潜在的な状態となっている	✓アトツギベンチャーという概念を知らない ✓アトツギにネガティブなイメージがある	✓アトツギ向けの支援プログラムが普及していない ✓先代や従業員との相互理解の不足	✓ビジネスプランの構築力不足 ✓身近なファイナリスト（ロールモデル）の存在を把握していない	✓継続的にアトツギ同士が関わることでできるコミュニティがない ✓コミュニティ運営主体の不在	✓先代アトツギと後輩アトツギが繋がる場の不足 ✓先代アトツギの支援プログラムへの参画
支援者	状態	アトツギ概念把握 ✓潜在するアトツギを発掘することで、アトツギの想いや、状況を把握する ✓事業承継に悩むアトツギの課題を把握	当事者意識醸成 アトツギが抱える課題を解決する支援者としての立場を理解し、自身にできる支援を再検討することでアトツギの課題解決に向けた当事者意識を醸成	成長・共創 アトツギの新規事業を実践的な方法で支援することで、支援スキルのアップを図るとともに、アトツギとの連携により新規事業に向けた共創を促進する	伴走支援 アトツギの新規事業展開の実行支援を実施	発信・交流 支援者として取り組んでいる内容（成功事例や失敗事例など）を対外的に発信することで、あらゆるステークホルダーを巻き込むとともに、交流を図る	育成・指導 実践的な支援を通じて支援スキルやノウハウを蓄積した支援者が先代支援者となり、本コミュニティに参画した後輩支援者の育成・指導を実施
	課題	✓アトツギベンチャーという概念を知らない ✓アトツギとのビジネスに関する深い繋がりが少ない	✓アトツギが抱える課題を把握していない ✓アトツギ支援による将来的価値の理解不足	✓支援ノウハウ・スキルを身に付けていない ✓連携できる支援者ネットワークがない	✓新規事業展開に向けた適切な連携先のマッチングノウハウの不足 ✓プロジェクト管理力の不足	✓アトツギの継続的な支援の不足（コミュニティ運営者不在） ✓情報キャッチアップ機会の不足	✓支援者同士のコミュニティやネットワーキングの場の不足 ✓転勤・異動問題

作成：株式会社 YMFG ZONE プランニング

### ① アトツギ支援における「機運醸成」に係る現状と課題

特に中国地域では、後継者の新規事業創出等の取組みに対する評価や後継者が抱える諸課題を解決する際の支援が不足している状況を踏まえ、上図のフェーズ1およびフェーズ2のアトツギ支援における「機運醸成」に係る課題を解決する必要がある、弊社では「機運醸成」に係る課題として、アトツギにおいては「周りのアトツギの存在を認知できていないこと」や「アトツギベンチャー概念を認知できていないこと」と設定し、支援者においては「アトツギベンチャー概念を認知できていないこと」、「アトツギを把握できていないこと」、「当事者意識が希薄であること」と設定した。

本事業のセミナーでは、講義による「アトツギベンチャーに係るインプット」や、アトツギや支援者の体験談セッションによる「アトツギの実態把握」、ワークショップによるアトツギ支援の疑似体験等を通じた「支援者の当事者意識の醸成」等により、アトツギや

---

支援者におけるアトツギ支援に係る「機運醸成」の課題に対して一定の課題解決が図れたと考える。

## ② アトツギ支援における「伴走支援」に係る現状と課題

弊社では、上図の通りアトツギ支援における「機運醸成」のネクストフェーズとして、アトツギの「伴走支援」と位置付けた。「伴走支援」については、アトツギが新事業展開に係るノウハウをインプットするとともに、支援者との連携により新規事業に向けてアトツギと支援者の共創を促進するフェーズ3と、そのノウハウや連携のアウトプットとして、アトツギ甲子園への出場や新規事業展開に向けた構想を実行に移すフェーズ4を設定し、アトツギの「成長・共創」および「挑戦」を支援するフェーズとした。

このフェーズにおける課題として、アトツギ向けの支援プログラムが普及しておらずアトツギが成長できる環境が整っていない点や、アトツギと先代や従業員との相互理解ができておらず支援プログラムへの参加が困難となっている点など、アトツギのチャレンジにおける障壁が存在すると考える。また、フェーズ4では、アトツギ支援環境が整っていない結果、アトツギのビジネスプランの構築力が不足している点や、アトツギ甲子園などへの挑戦機運が醸成されておらず、身近にいるロールモデルとなるような先輩アトツギを把握できていない点が課題となっていると考える。

特に中国エリアにおいては、ゲストとして登壇いただいたみなと銀行の河田氏より紹介された同行が実施する「SENJIN」や、京都信用保証協会の村井氏より紹介された宇治市の「アトツギらぼ」のように、後継者や後継予定者を対象とした既存事業の再構築や新規事業開発に特化した支援プログラム等が普及していないことが課題となっており、そのような伴走支援型のプログラムを実施することで、今後、中国地域のアトツギ支援においてさらなる体制強化に繋がるものと思料する。

## (3) アトツギ支援の方向性（まとめ）

最後に、本事業を通じて得られた情報等を基に、今後中国地域においてアトツギ支援を進めていく上での施策（案）及びその施策（案）を実行する上でのポイント等を以下に示す。

### ① アトツギ支援に係る現状整理

中国地域における今後のアトツギ支援に係る施策について、アンケート結果やアトツギ支援に係る現状・課題等を整理し、その結果を踏まえて検討する。

<アンケート結果の整理>

- ✓ セミナーの開催によりアトツギ支援に対する支援者の支援意識が高まっている。
- ✓ アトツギ支援に係るサポートとして「事業や新しい挑戦に向けた伴走支援」が求められている
- ✓ コミュニティ構築においてはアトツギのみではなく、支援者を含めたコミュニティ構築が重要である。

- 
- ✓ アトツギ支援プログラムやアトツギコミュニティ参画に対する意識は高まっている。

#### <アトツギ支援に係る現状と課題の整理>

- ✓ 本事業の実施により、アトツギ支援におけるファーストステップである「機運醸成」について、一定程度の機運が高まってきていることから、ネクストステップとしてアトツギに対する「伴走支援」が必要となる。
- ✓ 現状、中国地域では、他地域で実施されているようなアトツギに対する伴走支援型プログラムは普及していない。

## ② アトツギ支援強化に向けた施策（案）

### ■必要となる施策

上記を踏まえ、中国地域におけるアトツギ支援のさらなる強化に向けて、既存事業の再構築や新規事業開発に取り組もうとする後継者や後継予定者を支援するエコシステム創出を目的とした、コミュニティ構築による伴走支援型アトツギ支援プログラムの実施が効果的であると考えます。また、地域の特性を踏まえたプログラムの運営により、将来的に地域内の支援機関が主体となり自走化していくことが持続的なアトツギ支援に向けた体制として好ましい。

### ■本施策により「目指す姿」

本施策の実施により、アトツギと支援者が共創する「アトツギ×支援者」コミュニティを形成し、ロールモデルとなるアトツギを創出。そのアトツギが先輩アトツギとなり、コミュニティを通じて後輩アトツギを育成。次々とアトツギが創出される好循環を生み出す。

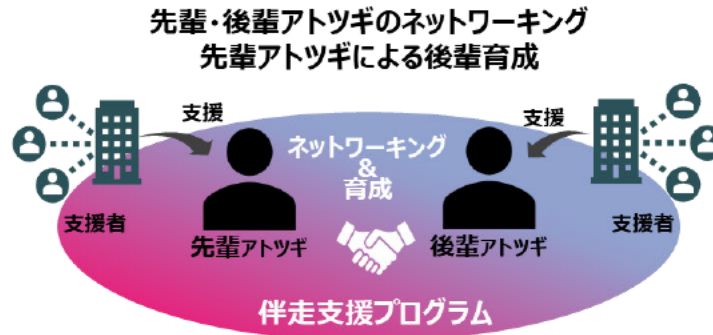
また、同時に本コミュニティから各専門分野においてキーマンとなる支援者が生まれ、そのキーマンがハブとなり様々な支援者を育成するとともに、ロールモデルとなったアトツギやキーマンとなった支援者が域内外のプレイヤーの誘致・連携や、あらゆる分野の支援者のコミュニティ参画を促すことで、中国地域に産業イノベーションを創出し、地域活性化を目指すモデルを構築する。その結果、「アトツギ×支援者」コミュニティが自走化し、エコシステムが構築されていく状態となることを目指す。

### ■プログラムの実施内容

あらゆる専門分野の支援者が加わったアトツギコミュニティを形成し、コミュニティ内で各種プログラムを提供する。支援内容については、各参加者のアトツギとしての水準や事業フェーズに応じて柔軟にアレンジすることで効果的なプログラムとする。

各プログラム参加者のレベルアップに向けて先輩アトツギや支援機関、事務局による個別メンタリングを実施することで各参加者のレベル感や事業フェーズに応じたきめ細やかなフォローを行う。また、コミュニティの活性化に向けて、Slack 等のコミュニケーションツールの活用により参加者間の情報共有やピッチイベント等の情報発信を行い、「アトツギ」×「支援者」のコミュニティ形成モデルを構築する。

[プログラム実施イメージ]



### ③ 参考となるアトツギ支援プログラム（事例紹介）

ここで、本報告書内で述べた「SENJIN（みなと銀行）」や、「アトツギらぼ（宇治市・宇治商工会議所）」以外のアトツギ支援プログラムについて事例を抽出し、今後の中国地域における施策（案）の参考とする。

#### <GUSH!「大分県アトツギ向け伴走支援プログラム」(大分県)>

本プログラムは行政の委託により一般社団法人ベンチャー型事業承継が運営を実施。地方自治体として地域内の後継者支援を目的に、コミュニティ形成、伴走支援を行うプログラム。ワークショップや成果発表などを通じて、アイデアの創出だけでなく、メンバーのモチベーションアップに繋げ、第5回アトツギ甲子園ファイナリストを2名輩出するなどの成果をあげている。

[プログラム概要]

プログラム 期間 及び回数	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 期間：2024年9月～2025年3月</li><li>■ プログラム：9月から毎月1回程度（全9回）</li></ul>
プログラム 概要	<ul style="list-style-type: none"><li>■ スタートアップ支援の施策体系に組み込むことにより、ベンチャー・スタートアップマインドをもって家業存続・発展に取り組むアトツギを育成</li><li>■ 「GUSH!」はインキュベーターとしてマインドセットの醸成、アイデア創発・プラン構築などファーストステップを踏み出すことに重点を置く</li></ul>
取り組みの 特徴	<ul style="list-style-type: none"><li>■ ターゲット<ul style="list-style-type: none"><li>✓ インキュベーターとして最初の一步を踏む出す方を支援</li><li>✓ 公募で参加者を募集し、熱意が高い方を重視</li></ul></li><li>■ 支援体制<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 先輩アトツギによる伴走支援</li><li>✓ 後継者×民間支援機関×行政など多様な関係者を巻き込むことでアトツギコミュニティを活性化</li></ul></li></ul>
プログラム 推進工夫点	プログラムの参加者募集に向けて対面で丁寧に説明し、参加の案内を頂くことが集客に繋がっている。

### <Bridge 北九州「アトツギ未来創造プログラム」(北九州市) >

本プログラムは行政の委託により金融グループが企画・運営する伴走支援型プログラム。家業の未来を見据えて新たなチャレンジに踏み出す「アトツギ(後継者・後継予定者)」に向けて全7回の新規事業開発講座・ワークショップを実施しており、第5回アトツギ甲子園ではプログラム参加者10名(うちアトツギ甲子園参加対象者8名)のうち4名がエントリーし、うち2名が書類選考を通過(地区大会へ出場)するなど、一定の成果があげられている。

#### [プログラム概要]

プログラム期間 及び回数	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 期間：2024年9月～2025年3月</li><li>■ プログラム：9月から毎月1回程度(全7回)</li></ul>
プログラム概要	<ul style="list-style-type: none"><li>■ アトツギ同士、既存事業と新規事業、家業の経営者と後継者、後継者と従業員、アトツギと支援機関それぞれを繋ぐ橋渡しの担うプログラムであり、金融グループのネットワークの活用により実現している。</li><li>■ 参加要件として年齢制限を設けていないものの、アイデア創出から事業開発支援、メディアへの露出支援、アトツギ甲子園出場支援など一気通貫したプログラムを提供</li></ul>
取り組みの特徴	<ul style="list-style-type: none"><li>■ ターゲット<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 年齢制限なし</li><li>✓ 具体的な事業アイデアがなくてもエントリー可能であり、ファーストステップを支援し、参加者の熱量を重視</li></ul></li><li>■ 支援体制<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 金融グループのネットワークのより先輩アトツギと支援機関が参画したコミュニティによる伴走支援</li></ul></li></ul>
プログラム推進工夫点	<ul style="list-style-type: none"><li>■ プログラムの参加者募集に向けて、金融機関のネットワークをフル活用した募集活動により、熱量の高いアトツギへのリーチが可能となっている。</li><li>■ 金融機関担当者もプログラムに関与することで、リレーションシップを構築し多面的な支援が可能となっている。</li></ul>

### ④ アトツギ支援プログラム実施に係るポイントの整理

#### ポイント①：プログラム実施体制

プログラムの実施体制については、アトツギ支援を取り巻くステークホルダーとして、行政を中心として、地域の支援機関を巻き込むことが重要である。特に支援機関として地域のハブとして幅広いネットワークを有し、中間支援機能の発揮が期待できる地域金融機関と連携した体制が効果的である。

#### ポイント②：プログラム参加者募集

伴走支援型プログラムはアトツギの育成においてコミット力が高いものの、比較的長期的なプログラム期間となり、一般参加者の募集において参加ハードルが高くなってしまふことから、新たなチャレンジに対して熱量が高く、積極性の高いアトツギの発掘が必要となる。また、アトツギ自身の参加意欲があっても先代の理解がなければプログラム参加が

困難となるケースが散見される。このような「アトツギ発掘」と「先代の理解」における課題を同時に解決できる支援機関として下図の強みを有する地域金融機関との連携が効果的である。

〔地域金融機関の強み〕

企業ネットワーク	次世代経営者クラブ	事業支援ノウハウ	地域ネットワーク
幅広い企業とのリレーションを構築しており、かつ、地域密着型で数多い店舗網を有している。先代との関係性を構築	営業店ごとに次世代経営者クラブを運営している金融機関が多く、アトツギとのネットワークを有している	金融機関は日頃の事業性評価活動を通じて、企業の事業支援のスキルやノウハウを蓄積している	地域金融機関として、行政をはじめ、土業や支援機関とのネットワークを有しており、最適なマッチング支援が可能

### ポイント③：プログラムの対外的情報発信

「アトツギ（後継者）」に対する世間のイメージは未だにネガティブな印象を受けられており、家業を継ぐことにポジティブなイメージを持ってない後継候補者が多く存在している状況が後継者不在問題の要因の一つとなっていることが考えられる。このようなイメージを払拭するために、アトツギベンチャーに取り組むロールモデルとなる先輩アトツギを輩出し、その取組みを積極的に対外的に発信することが重要と考える。そのためには、行政や支援機関との連携に加え、メディアとの連携も非常に効果的である。

### ポイント④：プログラムの自走化

地域特性に応じた独自のプログラム構築及び定着に向けた支援においては、当初一定期間は行政予算の執行のもと地域に点在するアトツギに対して幅広い面的支援が必要となる。但し、自走化に向けたステップを明確にし、ロードマップを策定することで計画的な行政予算の活用により、将来的に自走化を目指した取組みにより持続的なアトツギ支援体制の構築が重要である。

以上

