

**令和元年度に認定支援機関等が  
実施した事業引継ぎ支援事業に関する  
事業評価報告書**

令和2年9月24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及び政府の対応	2
(1) 事業承継を巡る状況	
(2) 政府の対応	
2. 令和元年度事業引継ぎ支援事業の取組み	4
(1) センター及び全国本部の取組み状況	
(2) 事業の実績	
(3) 目標に対する達成状況	
3. 令和元年度事業評価	12
(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	

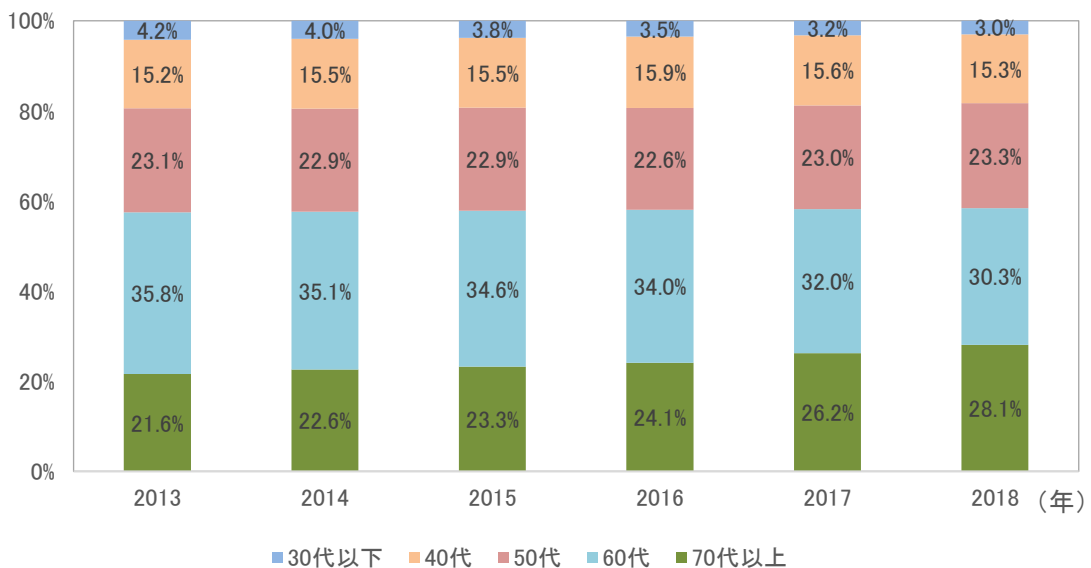
# 1. 事業承継を巡る状況と政府の対応

## (1) 事業承継をめぐる状況

中小企業の経営者の高齢化と後継者不在の問題は、引き続き我が国の重要課題となっている。中小企業庁の推計では、平均引退年齢である70歳を超える中小企業経営者は約245万人に達し、うち半数の127万人が後継者未定とされ、事業承継問題を放置すると中小企業の廃業等の急増により、2025年頃までの10年間に累計で約650万人の雇用と、約22兆円の国内総生産（GDP）が失われる可能性がある指摘されている。

直近の2020年版の中小企業白書には、全国の中小企業の経営者の年齢分布について記載されており、70歳以上の経営者の割合が年々増加している状況が示されている。70歳以上の経営者は、全体の3割近い28.1%、60歳以上の経営者は58.4%と全体の6割近くを占め、引き続き経営者の高齢化が進展している状況がわかる。

社長の年齢分布

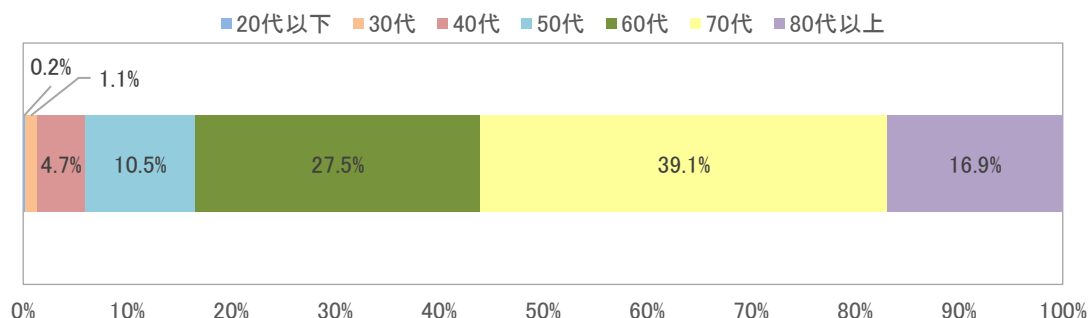


出所：2020年版「中小企業白書」

同白書によれば、2019年の休廃業・解散件数は43,348件であるが、その経営者の年齢別の分布をみると、実に8割以上が60歳以上の経営者であり、休廃業や解散の背景として経営者の高齢化と後継者不在の問題があることが見て取れる。

同白書では、事業承継が、引き続き我が国の大きな課題であり、長年培ってきた事業のノウハウや経営資源が適切に次世代に引き継がれることが重要である旨の指摘がなされている。

### 休廃業・解散企業の代表者年齢の構成比(2019年)



出所：2020年版「中小企業白書」

## (2) 政府の対応

政府においては、事業承継に関する問題は引き続き我が国の最重要課題の一つとして位置付けられている。

令和元年6月21日に閣議決定された「成長戦略(実行計画及びフォローアップ)」では、「中小企業の新陳代謝の促進」の項目の中で、事業承継に関する各種対策が明記されている。

具体的には、現行の事業承継補助金を拡充すること、2019年度を目途に後継者人材バンクを全国の事業引継ぎ支援センター(以下「センター」という。)に拡大すること、事業引継ぎ支援データベース(以下「引継ぎDB」という。)を抜本拡充すること、2019年度中を目途に「事業引継ぎガイドライン(平成27年3月)」を見直し、より実践的な内容にすること、等が盛り込まれ、政府として引き続き中小企業の事業承継を促進していくことが示されている。

同じく令和元年6月21日に閣議決定された「骨太の方針(経済財政運営と改革の基本方針)」においては、事業承継について、事業承継税制の活用促進を図りつつ、10年程度の集中実施期間で予算、税制などの総合的な支援を強力に進めること、第三者承継や経営資源引継ぎ型の創業を後押しすること、後継者の保証を不要とする信用保証制度の創設などが盛り込まれている。

また、令和元年12月20日には、中小企業庁が、「第三者承継支援総合パッケージ」を公表し、事業引継ぎガイドラインの改訂、センターと民間プラットフォーマーとの連携、後継者人材バンクの全国展開、センターと地域金融機関との連携強化(OJT人材の受け入れ)、などを行っていくことが記載され、第三者承継の一層の促進を図っていく旨が示された。

令和元年度に実施された政府の具体的な施策としては、平成31年(令和元年)4月からは、個人向け事業承継税制が施行された。また、事業承継補助金の拡充がなされた。更に、令和2年3月には、事業引継ぎガイドラインの大幅な改訂がなされ、中小M&Aガイドラインが策定された。

## 2. 令和元年度事業引継ぎ支援事業の取組み

### (1) センター及び全国本部の取組み状況

各地のセンター及び中小企業事業引継ぎ支援全国本部(以下「全国本部」という。)では、政府の方針等も踏まえ、事業引継ぎ支援事業の充実のため、令和元年度に以下の取組を行った。

令和元年9月には、引継ぎDBのうち、ノンネーム・データベース(以下「NNDB」という。)を拡充し、登録民間支援機関等による書き込みを可能とし、公的機関の参入を認めることとする事でマッチングの裾野の拡大を行った。また、引継ぎDBに案件のリコメンド機能を実装する改修を行い、マッチング先の検索について更なる利便性の向上を図った。更に、データベースを操作するセンターの担当者や登録支援機関等の能力向上を図るため、データベース・業務研修を積極的に実施(139回、前年度比162%)した。

これらの取組により、引継ぎDBでは登録相談社数が46,068件(前年比133%)に増加し、NNDB登録案件数も6,196件(前年比162%)に増加した。

また、令和2年3月末までに全国48か所すべてのセンターに「後継者人材バンク」が設置され、地域の連携創業支援機関が実施する創業塾等と連携し、創業を希望する個人と後継者のいない事業主のマッチングを行う事業を全国規模で行う体制を整えた。

更に、各センターでは、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支援機関等の増加に向けた取組みを行った。各センターの地道な努力により、前年と比較して、登録民間支援機関数及びマッチングコーディネーター数は、下記の通りいずれも大幅に増加した。(令和2年3月末現在、カッコ内は前年数)。

#### ■登録民間支援機関497機関(447、前年比111%)

【内訳】:金融機関281機関(265)、仲介業者等216機関(182)

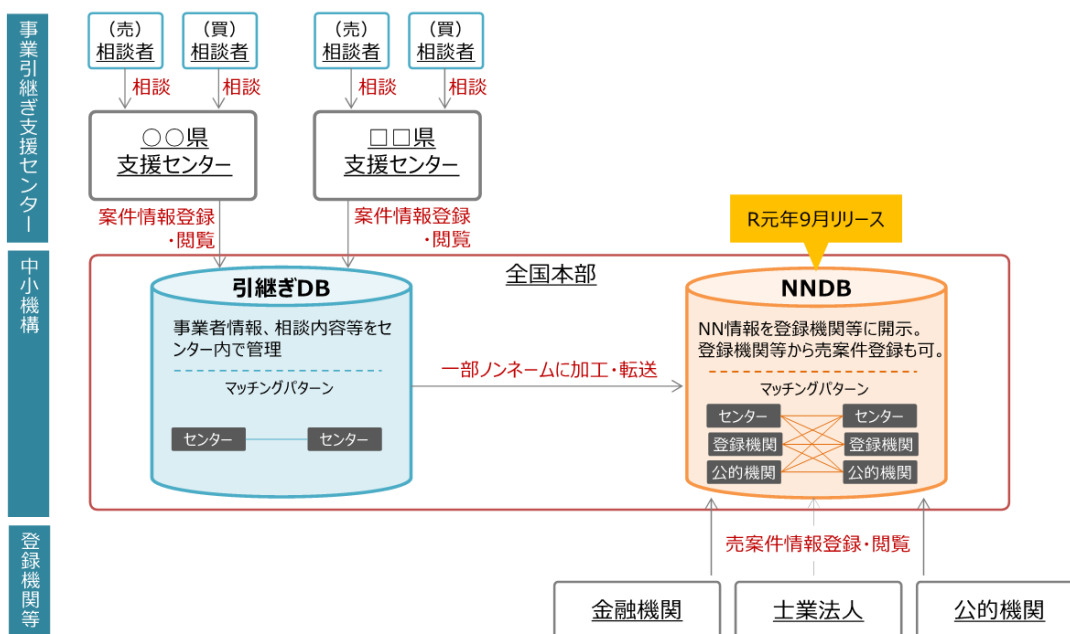
#### ■マッチングコーディネーター471機関・専門家(309、前年比152%)

【内訳】:会計士・税理士法人186法人(113)、仲介業者等182機関(121)、弁護士事務所65事務所(44)、金融機関22機関(18)、司法書士・行政書士16士業等専門家(13)

その他、各センターでは、地域内の金融機関との連携を深め案件紹介等の協力を促すための「金融機関等連絡会議」の開催、各センターの保有する案件のうち広域の成約可能性があるものを持ち寄り、地域ブロック単位等でセンターがマッチングの相談を行う「案件相談会(情報交換会)」の開催など、マッチングの裾野を広げるための取組を積極的に行った。

また、全国本部では、後継者不在の中小企業に、事業引継ぎ支援センターの存在を認識してもらい、利活用を促すための取組みとして、広報PR誌「ヒキツグ」の発行、ダイレクトメールの送付(年間104.6万通)、WEBによる周知等の幅広い周知広報活動を実施した。

## 事業引継ぎ DB 及び NNDB の概要

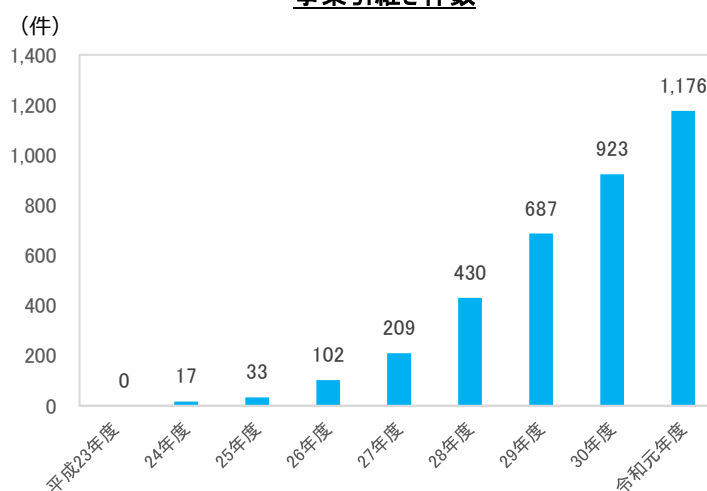


## (2) 事業の実績

### (成約件数)

令和元年度の事業引継ぎの成約件数は、1,176件(対前年度比127.4%)と前年から3割近くの増加となり、事業開始以来、初めて千件の大台を超えた。これにより、事業引継ぎ成約件数の累計は3,577件となった。

事業引継ぎ件数



(累計: 3,577 件)

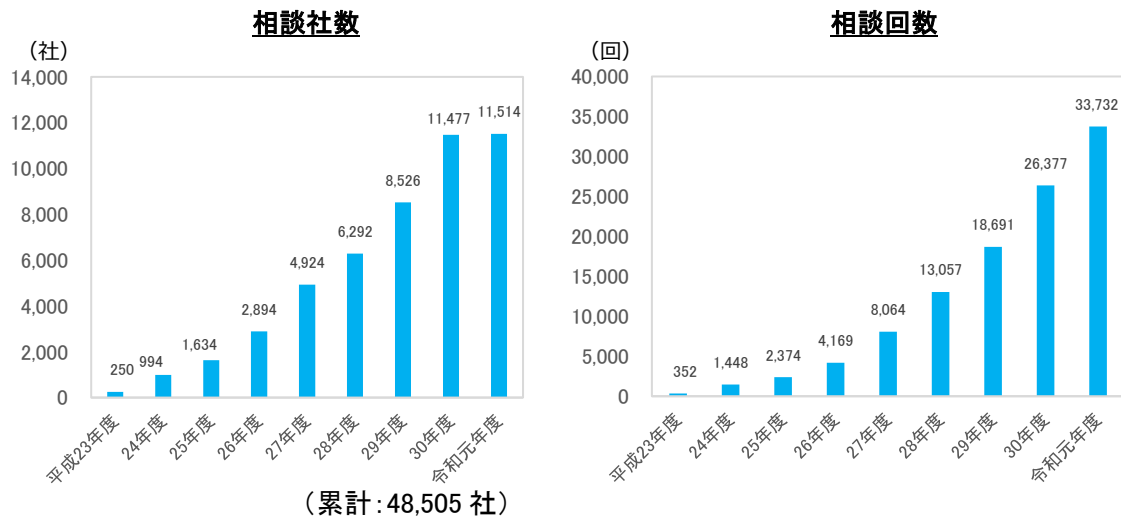
出所: 中小企業事業引継ぎ支援全国本部

**(相談社数)**

令和元年度の相談社数は、11,514社(対前年度比100.3%)であり、前年度から若干の増加となった。他方、2回目以降の相談を含めた相談回数は33,732件(同127.9%)となり、前年度から3割近くの増加となった。一人の相談者に対しより多くの回数(時間)をかけて対応を行ったことが見てとれる結果となった。

なお、1社あたりの平均相談回数は、平成23年度には1.41回だったものが、年々増加し、令和元年度は2.93回となっており、よりきめ細かい対応を行っていることがわかる。

また、相談社数の累計は48,505件となった。



**事業開始以降のセンター箇所数、平均相談回数**

年度	センター箇所数 (累計)	相談社数	相談回数	1社あたりの 平均相談回数 (相談回数÷相談社数)	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
合計(累計)		48,505	108,264	平均 2.23	3,577

\* 平成23年度は10月から事業引継ぎ支援事業を開始したところから、6か月の事業実施期間として計上。

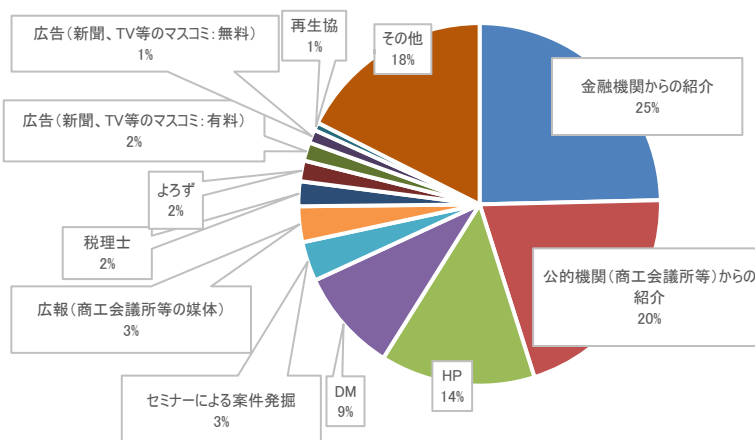
### (相談者の経路)

相談者がセンターを訪れる際の経路は、金融機関からの紹介が25%、公的機関(商工会議所や商工会等)からが20%、センターで開設しているホームページからが14%、ダイレクトメールが9%となっている。

引き続き地銀・信金等の地域の金融機関や、商工会議所・商工会等の身近な支援機関からの紹介によりセンターを訪れるケースが多くなっている。また、ダイレクトメールによるものも1割近くを占めている。

情報経路別相談件数

情報経路	件数
金融機関からの紹介	2,836
公的機関(商工会議所等)からの紹介	2,358
HP	1,589
DM	1,060
セミナーによる案件発掘	406
広報(商工会議所等の媒体)	367
税理士	255
よろず	213
広告(新聞、TV等のマスコミ:有料)	190
広告(新聞、TV等のマスコミ:無料)	137
再生協	81
その他	2,022
合計	11,514



出所: 中小企業事業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)

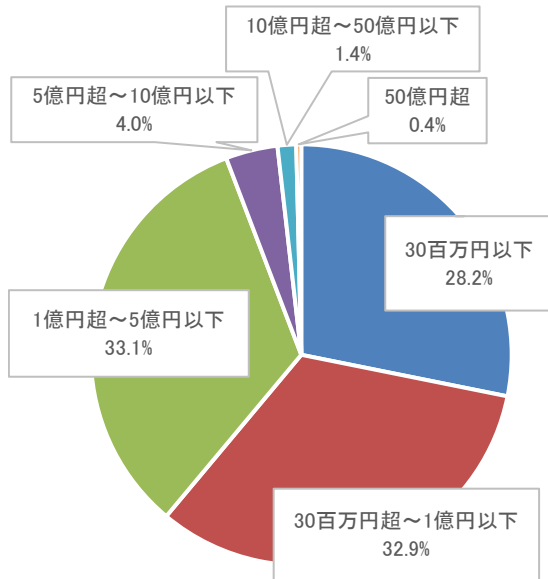
譲渡側企業を売上高別で見ると、売上高30百万円以下が28%、30百万円超～1億円以下が33%、1億円超～5億円以下が33%で、5億円以下の企業が全体の9割超を占めている。

従業員数別にみると、1～5名が49%、6～10名が21%で、10名以下の企業が全体の約7割を占めている。

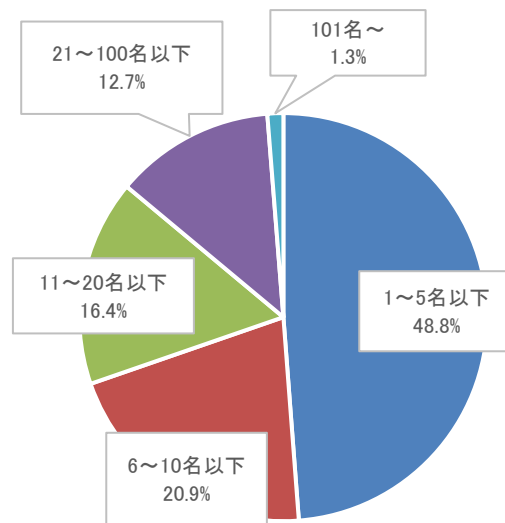
また、業種別にみると、製造業が22%、卸・小売業が19%、建設工事業が11%となっている。



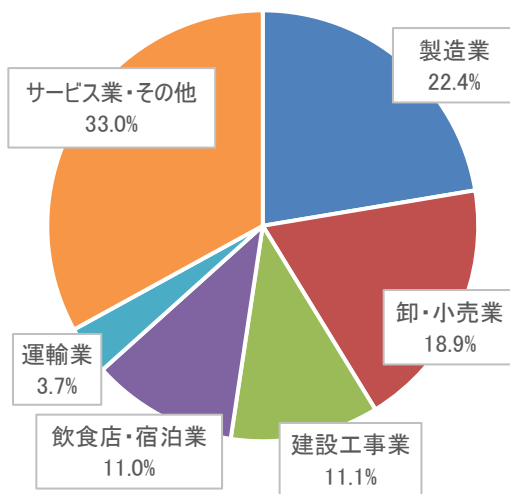
**売上高別構成比(譲渡企業)**



**従業員数別構成比(譲渡企業)**



**業種別構成比(譲渡企業)**



出所: 中小企業事業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)**

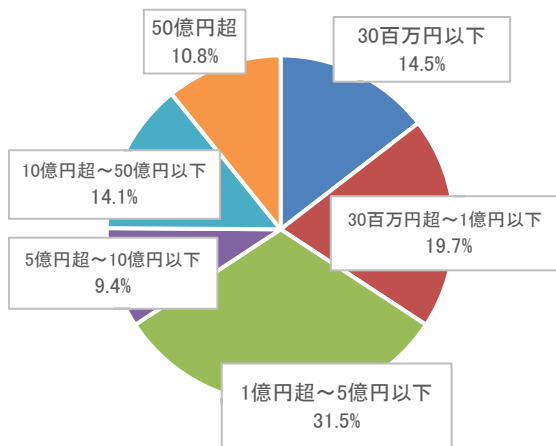
一方、譲受側企業を売上高別で見ると、売上高30百万円以下が15%、30百万円超～1億円以下が20%、1億円超～5億円以下が32%、5億円超～10億円以下が9%となっている。

譲渡企業では1%程度しかなかった10億円超～50億円以下が14%あり、50億円以上の企業も11%あるなど、譲渡企業よりも大規模の企業が多くなっている。

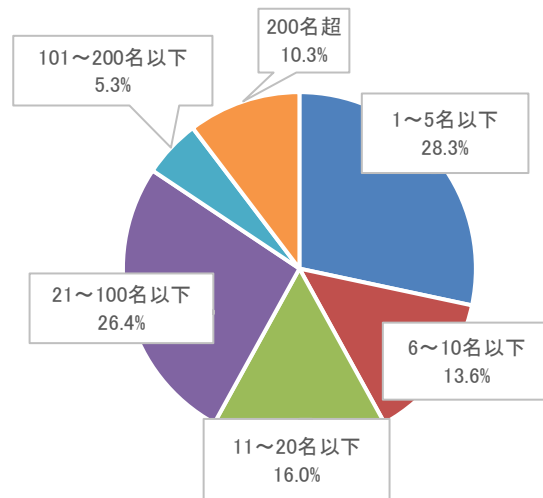
従業員数規模では、1～5名が28%、6～10名が14%、11～20名が16%、21～100名が26%を占めている。従業員200名を超える企業も10%あった。従業員数でも譲渡企業と比べて、やや規模の大きい企業の割合が高くなっている。

また、業種別では、製造業が21%、卸・小売業が19%、建設工事業が13%となっている。

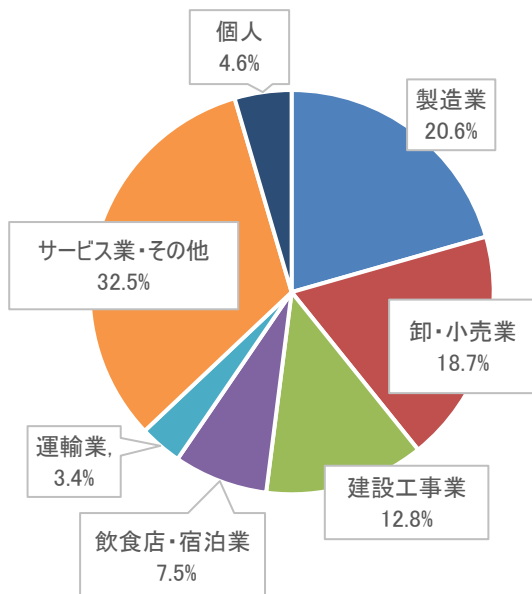
**売上高別構成比(譲受企業)**



**従業員数別構成比(譲受企業)**



**業種別構成比(譲受企業)**



出所: 中小企業事業引継ぎ支援全国本部

### (3) 目標及び達成状況

#### (全体目標と達成状況)

令和元年度における成約目標及び相談目標(譲渡相談)は、産業競争力強化法第134条第1項に基づく指針に基づき、中小企業庁が策定した「令和元年度事業引継ぎ支援事業に係る事業方針」に定められており、成約が1,500件、譲渡相談が4,500件となっている。全体の目標達成状況としては、成約件数は目標1,500件に対して、実績は1,176件となった。譲渡相談件数は、目標4,500件に対して、4,800件となった。

相談件数は目標達成、成約件数は目標未達成となったが、件数としては、いずれも過去最高となっている。

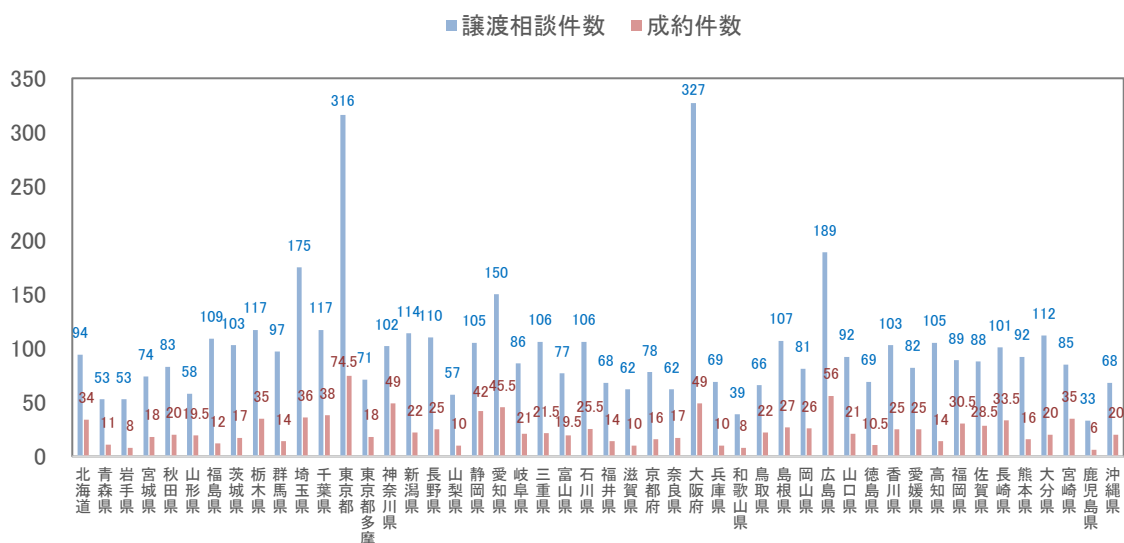
事業方針に記載された目標値及び実績値

	目標値	実績値
成約	1,500	1,176
相談(譲渡相談)	4,500	4,800

#### (各センター毎の目標と達成状況)

上記の目標値を、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、センター毎の目標値を設定している。各センターの達成状況は、次のとおりであり、各センターの地道な努力により、譲渡相談件数では、32箇所のセンターが目標を達成し、成約件数では、15箇所のセンターが目標を達成した。また、譲渡相談と成約件数の両方の目標数値を達成したセンターは、12箇所であった。

センター別譲渡相談件数及び成約件数



令和元年度 相談、成約件数の目標及び実績並びに成約時の従業員数 ※ ■ は目標達成

引継ぎセンター	(参考) 相談件数	譲渡相談目標	譲渡相談件数	成約目標	成約件数	成約時の 従業員数
北海道	265	128	94	43	34	199
青森県	119	52	53	17	11	76
岩手県	111	72	53	24	8	25
宮城県	214	93	74	31	18	230
秋田県	189	82	83	27	20	102
山形県	134	57	58	19	19.5	109
福島県	195	88	109	29	12	38
茨城県	184	101	103	34	17	206
栃木県	232	105	117	35	35	341
群馬県	217	95	97	32	14	99
埼玉県	677	131	175	44	36	231
千葉県	319	114	117	38	38	232
東京都	908	297	316	99	74.5	1,334
東京都多摩	188	93	71	31	18	178
神奈川県	281	131	102	44	49	384
新潟県	213	127	114	42	22	296
長野県	233	98	110	33	25	404
山梨県	137	59	57	20	10	82
静岡県	280	123	105	41	42	299
愛知県	259	129	150	43	45.5	499
岐阜県	164	78	86	26	21	201
三重県	202	85	106	28	21.5	146
富山県	134	56	77	19	19.5	101
石川県	164	96	106	32	25.5	277
福井県	202	50	68	17	14	67
滋賀県	121	65	62	22	10	92
京都府	189	78	78	26	16	110
奈良県	173	51	62	17	17	143
大阪府	587	126	327	42	49	807
兵庫県	181	36	69	12	10	834
和歌山県	145	50	39	17	8	197
鳥取県	130	87	66	29	22	282
島根県	244	80	107	27	27	214
岡山県	224	112	81	37	26	210
広島県	489	169	189	56	56	348
山口県	241	88	92	29	21	145
徳島県	167	57	69	19	10.5	48
香川県	301	76	103	25	25	73
愛媛県	176	73	82	24	25	109
高知県	197	66	105	22	14	63
福岡県	398	148	89	49	30.5	165
佐賀県	177	87	88	29	28.5	192
長崎県	165	99	101	33	33.5	198
熊本県	161	87	92	29	16	131
大分県	249	94	112	31	20	108
宮崎県	299	104	85	35	35	67
鹿児島県	103	35	33	12	6	19
沖縄県	176	90	68	30	20	124
合計	11,514	4,500	4,800	1,500	1,176	10,835

※成約時の従業員数：不明な場合は集計対象外

(雇用確保人数)

令和元年度の事業引継ぎの成約により、譲渡企業の従業員の雇用が確保されたと考えた場合、合計で、約1万名強の雇用が確保・維持されたこととなる。

### **3. 令和元年度事業評価**

#### **(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、経済産業局経由で全国本部に提出する。全国本部は、各センターから提出を受けた、「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し、評価結果をとりまとめ、経済産業大臣あてに報告するという流れである。

経済産業省(中小企業庁)では、HP 上で評価結果を公表している。

また、各センターの評価結果は、各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もとに、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来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)

令和元年度の事業評価については、平成 31 年(令和元年)2月に開催された「中小企業事業引継ぎ支援全国本部アドバイザーボード」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。

評価方法に記載された具体的な評価項目は、事業の定量的な評価の項目である「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り組み」、センターの運営に関する項目である「3. 事業引継ぎ支援センター運営」の、大きく3つに分かれている。定量項目が110点、定性項目が50点、センター運営に係る項目が40点の配転で、合計で200点満点となっている。具体的には以下の通り。

##### **【事業の定量的評価項目】(110点)**

- ・ 案件対応に関する事項(業務目標の達成等)として、相談件数、成約件数の数値をもとに定量的に評価。

##### **【業務の定性的評価項目】(50点)**

- ・ 目標達成に向けた取組内容(登録民間支援機関、マッチングコーディネーター及び外部専門家の活用等)として、広報、登録民間支援機関・マッチングコーディネーターの活用、外部専門家の活用、NNDB への登録件数(社数)をもとに、主に取組内容を評価。

##### **【センター運営に関する評価項目】(40点)**

- ・ 事業引継ぎ支援センター運営として、センター運営、コンプライアンス管理状況について、適正な運営の有無を評価。

各センターについて、合計点数が高い順にA、B、Cの評価(相対評価)を行う。

## (2) 評価結果の概要

令和元年度は、事業引継ぎに関する相談社数(件数)、同じく成約件数がいずれも過去最高となった。

特に成約件数については、センターが発足して以来、初めて1,000件の大台を超えた。これは、NNDBの運用拡大による広域成約案件数の増加、各センターの努力により登録民間支援機関等が増加したことによる二次対応の増加、金融機関連絡会議の開催など、関係機関との積極的な連携によるマッチングの裾野の拡大、相談者一人当たりの相談回数の増加にも現れているセンター窓口における丁寧な対応、等の様々な取り組みが相乗的に効果をもたらした結果と考えられる。

相談社数の増加は、各種媒体による積極的な広報や、年間約100万通のダイレクトメール等により、センターの認知度が向上したことや、政府による積極的な情報発信、事業承継の機運の高まりに等により、中小企業者の事業承継に関する意識が向上したことが要因として考えられる。

また、支援体制の充実に向けた取組としては、各センターが限られた人員体制の中で業務を行う中で、外部機関の活用や連携が重要となってくるが、登録民間支援機関や士業、専門家等のマッチングコーディネーターの登録数が合計で968者(前年756者、前年比128%)と大きく増加し、センターと外部機関の連携体制が充実し、実質的な支援体制が強化されたことも、センター事業の充実につながっている。

加えて、センターのスタッフ(プロジェクトマネージャー、サブマネージャー、専門相談員等)自身も、これまでの経験・ノウハウの積み重ねや、前年よりも大幅に回数が増加した各種の研修等により、個々の支援能力が向上したことも成果につながった要因として評価できる。

他方、センター毎の目標達成の状況を見ると、相談件数の目標を達成できたセンターは32箇所の上ったが、成約件数の目標を達成できたセンターは15箇所に止まっている。センターの支援体制や支援能力は全体として向上しているものの、個別のセンター毎に見ると更なる努力が期待されるセンターも一部に見られる状況である。

今後、引継ぎDBやNNDBの利便性の向上等により、データベースの更なる効果的な活用を図ることや、令和2年4月から全国での運用が開始された後継者人材バンク事業の運用の充実を図ること等により、センターのマッチング機能が更に向上することが期待される。

なお、令和元年度評価において、全体として優れた評価(A評価)となったセンターは以下のとおり。

秋田県、埼玉県、千葉県、愛知県、大阪府、愛媛県、香川県、佐賀県、長崎県

### (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	評価	特徴等
北海道	B	譲渡相談件数、成約件数ともに目標未達であったが、成約件数は前期より増加し過去最高実績を更新した。外部専門家の活用には積極的に担当地域の面積が最大ということもあり、遠隔地の相談についてもマッチングコーディネーターの活用を含めて対応を行っている。ただし、2次対応の活用が低調であることから、今後成約件数を増やすためにはその活用が期待される。
青森県	B	譲渡相談件数は目標に達するも、成約件数は目標未達であった。統括責任者補佐を地区別の担当割にすることで、金融機関及び各種支援機関(商工会議所・商工会)との良好な関係・体制が構築され、案件発掘、案件遂行の情報ルートが構築されている。今後成約件数の積み上げるためには、2次対応件数の増加と3次対応時の外部専門家の活用が必要であり、今後の活躍に期待するものである。
岩手県	C	譲渡相談件数、成約件数ともに目標未達であったが、譲渡相談件数は前期より増加した。北海道に次ぐ面積を有する県であるため、認定支援機関以外の県内商工会議所8ヵ所と定期移動相談会を実施し、相談者の利便性や各商工会議所職員との意思疎通に努めている。一方で広域であるが故の相談企業掘起しや外部専門家の活用に課題があり、特に成約に向けての外部専門家の活用は必要である。
宮城県	B	譲渡相談件数、成約件数ともに目標未達であったが、両件数とも前期より増加した。弁護士、会計士などの専門家が中心となって相談対応に当たっているセンターであり、専門的な相談に対応可能なのが特徴である。一方で2次対応や外部専門家の活用はまだ低調であり、また新規相談者の掘起しのためには県内の各中小企業団体や金融機関との関係強化が期待される。
秋田県	A	譲渡相談件数は目標達成するも、成約件数は目標未達であったが前期比で10件増と大幅増加した。UIJターンを県と歩調を合わせて対応し、後継者人材バンクとの抱き合わせ等により積極的な取組を実現している。また、今期は県内の士業等専門家レベルアップのための研修会開催などに尽力している。より一層の成約件数の増加のためにも外部専門家との連携や広域マッチングの推進強化を期待したい。

山形県	B	譲渡相談件数、成約件数共に目標達成。統括責任者補佐のうち1名を庄内地域に駐在させることで、遠方の企業に対しても迅速に相談・支援できる対応を整えている。 センターの体制は弁護士・税理士、中小企業診断士で構成されており、事業承継のみならず中小企業者の幅広い経営相談に対応可能である。今後、より一層の成約件数増加のためには、2次対応の推進や外部専門家の活用(連携)が必要であり、今後の連携が期待される。
福島県	C	譲渡相談件数は目標達成するも、成約件数は目標未達であった。ただし、成約件数は前期より増加している。金融機関とは定期的にノンネーム情報を通じた情報交換を実施し関係を構築している。また今期は成約には結びつかなかったものの、2次対応への移行や NNDB への登録も積極的に対応した。引続き、2次対応や NNDB 活用に期待したい。一方で、外部専門家の活用が低調であったことから、広域な県域をカバーする観点からも積極的な活用が望まれる。
茨城県	B	譲渡相談件数は目標に達するも、成約件数は目標未達であった。地元金融機関2機関を加え、登録民間支援機関として県内全金融機関を登録、マッチングコーディネーターも5土業増加し、県内全地域への配置とする等、インフラ面の整備・充実に取り組んでいる。斯かるインフラ基盤を活用し、成約件数の更なる増加等の成果への結び付けに期待する。
栃木県	B	譲渡相談件数、成約件数共に目標を達成。成約件数は昨年度に続き過去最多実績を更新した。事業承継ネットワーク事業発のセンターへのトスアップ案件増強、地元金融機関、商工団体との連携強化等は着実に取り組んでおり、今後はマッチングコーディネーター、外部専門家の活用を通じ全方位の取組態勢構築に期待したい。
群馬県	B	譲渡相談件数は達成するも成約件数は未達。連絡会やトレーニー受入などの金融機関連携、マッチングコーディネーター育成(小規模案件への対応)、NNDB登録推奨(広域マッチング推進)等、必要な一連の取組みは行っている。斯かる取組を継続、浸透させることで成約実績の伸長に期待したい。
埼玉県	A	譲渡相談件数は事業承継ネットワーク事業との連携強化による案件持込の増加や、出張相談の積極的な取組みなどから目標を大幅達成、成約件数は目標に届かなかったものの、過去最高の件数を計上した。県外企業とのマッチングにも積極的に取組み、9件の広域案件を成約。今後の相談件数の増加に対応するためにも、外部専門家や土業の一層の活用を期待したい。



千葉県	A	譲渡相談件数、成約案件とも目標を達成。NNDB の登録も相談者への独自の説明ツールの活用等で高い登録率を計上した。センターへ来訪する相談者のみならず、商工会や地域金融機関へ出張相談会を積極的に開催するほか、再生協議会との連携も推進している。今後、2次対応件数を増加していくために、発掘・育成も含めたマッチングコーディネーターとの連携推進を期待したい。
東京都	B	譲渡相談件数は目標達成、成約件数は目標には届かなかったものの全国第一位の数字を残した。案件に応じて外部専門家等を効果的に活用し、多くの相談数に対応しつつも安定感あるセンター運営を行っている。今後は、現在推進中の公的機関や地域金融機関との連携強化及び NNDB 活用等により一層の情報ルート of 拡充を期待したい。
東京都 多摩地域	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標には届かなかったが、広域マッチングや NNDB 案件登録に積極的に取り組んだ。中でも広域マッチングにおける埼玉センター及び神奈川センターとの案件成約は評価できる。金融機関との連携強化(金融機関等連絡会が未組成)及び関係機関へのアプローチの積み重ねにより、更なる情報ルートの拡大を期待したい。
神奈川県	B	譲渡相談件数は目標未達に終わったが、成約件数は昨年度に引き続き目標を達成、全国第三位の成約件数を上げたことは評価に値する。従来からの支援機関との関係強化に向けた取組やセミナー・相談会などの活動が実を結んでいる。他センターとの連携や NNDB の活用も積極的に取り組んでおり、今後は限られた陣容の中で対応案件を増やすためにも、登録機関を活用した2次対応の推進を期待したい。
新潟県	B	譲渡相談件数、成約件数ともに目標には届かなかったが、登録機関等を積極的に活用し、2次対応比率は40%強と全国有数。また県土特性を踏まえたマスメディアを利用した広報活動は他センターの参考になるもの。NNDB 登録、広域マッチングにも積極的に取り組んでおり、これら諸施策の地道な取組を通じて成果実績向上に期待。
山梨県	C	譲渡相談件数、成約件数ともに目標未達だが、成約件数は昨年度に続き過去最多実績を更新した。事業承継ネットワーク事業とは既に窓口を共通化しワンストップの受付体制。一方で金融機関等連絡会の組成が未済であり、センター活動の重要基盤の構築に向け、県下金融機関との組織的連携強化に取り組まれない。
長野県	B	譲渡相談件数は目標達成。成約件数目標は未達なるも、昨年度に続き過去最多実績更新。地域金融機関と良好な関係を構築し、多くの相談案件を受けている。移住対象検討の上位県であり、後継者人材バンク事業も積極展開。成約件数の継続的積上げのため、商工会等との更なる連携強化など、情報ルートの一層の拡大に期待する。

静岡県	B	譲渡相談件数は目標に届かなかったが、成約件数は目標達成。2次対応は件数・比率とも高水準であり、土業の育成にも取り組んでいる。新たな視点での取組にも積極的で、他センターからの講演・視察依頼も多い。今後は相談者へのソリューション提供の一環として、NNDB活用及び広域マッチングの取組にも期待したい。
愛知県	A	連続して譲渡相談件数・成約件数ともに目標を上回っており、常に上位の評価を得ている。地域での連携が進んでおり、特に金融機関や事業承継ネットワーク事業等とは、共同でセミナーや相談会を開催し安定的な相談に繋げている。また、外部専門家や登録機関等を積極的に活用して、効率的・効果的な支援に取り組み成果に繋げている。
岐阜県	B	譲渡相談件数は目標達成。成約件数は未達となったが、全国平均を上回ったこと、また、登録機関等の数も増加させ、効果的な取組に努めた結果、2次対応やNNDBでの成約増加に繋がりB評価中上位の評価となった。地域的な問題もあるが、今後、金融機関や商工団体との更なる連携を強化し、掘り起しの強化と成約件数の目標達成を期待したい。
三重県	B	譲渡相談件数は目標達成した。成約件数は未達となったものの、前年対比では、着実に成約件数は増加している。掘り起しでは金融機関や商工団体との連携を進めており、特に金融機関からの相談持ち込みが約50%を占めている。また、マッチングコーディネーターや外部専門家の育成・活用にも力を入れており今後の成約増に期待したい。
富山県	B	譲渡相談件数・成約件数ともに目標達成した。特に、成約件数については、開設以来、初めての目標達成となった。統括責任者による運営体制が徐々に確立され、初めての金融機関連絡会や商工団体との勉強会を開催し、連携を強化した結果、ストック案件も増加している。今後は、登録機関等を活用した2次対応の取組も期待したい。
石川県	B	譲渡相談件数は達成した。一方、成約件数は未達に終わったものの、每期着実に増加している。また、登録機関等の活用に努め2次対応での成約に繋がったことは評価したい。また、よろず支援拠点、事業承継ネットワーク事業との強固な連携の下、相談案件の増加と、相談者の立場に立った丁寧・親切なワンストップの相談対応を図っており、相談者の満足度は高い。

福井県	B	譲渡相談件数は達成。一方、成約件数は若干未達であったが、毎期着実に増加。今期専門相談員 1 名増となり、相談件数、成約件数共に増加できた。また、福井県、福井市、事業承継ネットワーク事業との連携も順調に推進し、案件発掘、士業育成等独自の取組みができた。北陸 3 県案件情報連絡会議並びに福滋案件情報連絡会議を通じ、案件、運営情報の積極的な取込みに注力。今後は NNDB の活用にも期待したい。
滋賀県	B	譲渡相談件数、成約件数ともに未達となったが、いずれも昨年度実績を上回った。マッチングコーディネーター育成として前年比引き続きマッチングコーディネーター養成講座、「滋賀県ヒキツ GO 市場」を開催し、士業の育成に注力。センター間の情報共有としては 2 府 1 県(大阪・京都・滋賀)、福滋(福井・滋賀)で参画し、センター間での案件情報を含めた情報共有に努めた。主たる課題は案件の発掘・推進力と NNDB 活用による成果を期待したい。
京都府	C	譲渡相談件数は達成。一方成約件数は未達、前年度実績を下回った。地元信用金庫から若手職員をトレーニーとして信用金庫との連携を図った。「外部機関との連携」を掲げ、金融機関との共催セミナーや連絡会議も発足させた。センター間の情報共有としては 2 府 1 県(大阪・京都・滋賀)で引き続き参画中。主たる課題は案件推進力、NNDB、マッチングコーディネーターの活用で克服が期待される。
大阪府	A	昨年度に引き続き譲渡相談件数、成約件数ともに大幅に目標を上回った。統括責任者は地元知名度が高く、金融機関や士業団体等からの講演依頼も多い。①セミナー参加者②金融機関紹介③アンケート調査を中心に積極的に案件発掘を実施。積極的なセンター運営なされており、小規模案件の 2 次対応を実現するために、マッチングコーディネーターの追加登録により、更なる支援者育成・活用が期待される。
兵庫県	B	譲渡相談件数は達成。成約件数は未達であるが、前年度を大幅に上回った。認定支援機関の事務局員と連携の結果、相談対応や案件の進行・進捗管理、セミナー等広報活動も実施。マッチングコーディネーターを追加登録し、支援手法も多様化しつつある。主たる課題は PM センター化、登録機関の拡充・活用で専門相談員 1 名増員により支援の拡充が期待される。

奈良県	B	令和元年度初めて譲渡相談件数、成約件数を同時に達成。案件掘起こしのため事業承継ネットワーク事務局、再生支援協議会やよろず支援拠点との連携は従前どおり円滑に実施。和歌山センターと案件情報連絡会議を定期的で開催した。2次対応推進に課題はあるものの、着実に案件の積み上げ、推進力が向上しており令和2年度実績に期待する。
和歌山県	C	譲渡相談件数、成約件数ともに大幅未達となった。センターの知名度がまだまだ低い中、金融機関、信用保証協会との連携セミナーなどPR活動に注力中。奈良センターと案件情報連絡会議を定期的で開催し、情報共有にも注力。主たる課題は案件発掘、推進力ともに拡充が必須。令和2年度は統括責任者が交代し、課題解決が期待される。
鳥取県	C	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であった。2次対応を進めるためにも登録機関等となお一層の連携強化が望まれ、NNDBの積極的な活用が期待される。鳥取県の売り手と島根県の買い手をサポートした成約案件がセンターの広報用フリーペーパー及び動画に採用された。
島根県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標を達成し、特に成約件数の伸びが大きかった。また初めて2次対応による成約が実現したが、登録機関等の開拓により更に2次対応を増やすこと、またNNDBを積極的に活用することが期待される。
岡山県	C	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であり、ともに全国平均を下回る水準となった。特に譲渡相談件数の減少幅が大きかった。支援機関との連携を進め相談案件の掘起こしを進めるとともに、2次対応やNNDB活用への積極的な取り組みが期待される。
広島県	B	譲渡相談件数、成約件数とも全国トップクラスの順位で目標を達成した。また2次対応による成約件数も同様の実績であった。商工団体、金融機関いずれとも引続き強い連携体制を構築。今後はマッチングコーディネーターやNNDBの活用が期待される。
山口県	B	譲渡相談件数は目標を達成したが、成約件数は目標未達であった。またNNDBを活用し他センターと取り組んだ案件が増えた。初めて2次対応による成約も実現したが、登録機関等の開拓によりさらに積極的に2次対応を進める体制の構築が期待される。

徳島県	C	譲渡相談件数は達成、一方、案件成約は未達となった。令和元年度は統括責任者が体調不良で全体活動量の不足が主因。案件発掘では事業承継ネットワーク事務局との連携が進捗し倍増。加えて徳島大学・徳島県・財務局等の共催でマッチングバスツアーの実施や特徴的な手法を駆使。令和2年1月より新統括責任者に交代。もともと地力のあるセンターであり、令和2年度は体制整備により案件推進力の復活が期待される。
香川県	A	譲渡相談件数、成約件数ともに達成。母体金融機関との強力なネットワークが特徴であるが、今期は更に金融機関との連携に注力し相談件数はと大幅増に寄与。認定支援機関を含めて複数の商工団体と基礎自治体との連携が進んでおり、きめ細かい案件発掘を企図、遂行。効率的な組織運営がされているセンターである。
愛媛県	A	譲渡相談件数、成約件数ともに達成。県内の支援機関等との連携が強みで、特に県内全ての金融機関を登録機関とし、年2回の金融機関連絡会議で情報提供、情報交換を進めている。令和元年度は独自に金融機関との案件発掘も支店ベースで実施するなどきめ細かい活動を実施。成約に繋げている。安定的な運営しているセンターである。
高知県	B	譲渡相談件数は前年度実績を大幅上回り達成、一方、案件成約は未達だが前年度実績は上回った。マッチングコーディネーター等の専門家の発掘、育成の取組みを事業承継ネットワーク事業と連携して実施。中小企業団体中央会との連携推進、移住希望者や地元創業希望者に対して公的移住サイトと連携しマッチング機会の拡大を図る等、地域事情に根差した案件発掘に積極的に取り組んでいる。主たる課題は案件推進力とNNDB活用であるが、令和2年度は取り組みの成果が期待できる。
福岡県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であった。特に2次対応の推進やNNDBの更なる活用が期待される。一方で地域の「M&A 専門家」の育成と案件発掘、協業のスキームを構築し、相談、成約に繋げる工夫をしている。後継者人材バンク専用のホームページを運用するなど積極的な情報発信をしている。
佐賀県	A	譲渡相談件数、成約件数とも目標を達成し、多くの項目で高い評価を得た。佐賀県が県内に配置している「事業承継支援員」による事業承継診断からの譲渡相談が多くある。従来から2次対応を積極的に推進しており令和元年度も2次対応による成約が多数実現した。

長崎県	A	譲渡相談件数、成約件数とも目標を達成し、全ての項目でバランス良く高い評価を得た。特にマッチングコーディネーターとの情報交換を綿密に重ね県内主要地域のマッチングコーディネーターを活用した2次対応による成約が大きく増加した。
熊本県	B	譲渡相談件数は目標を達成したが、成約件数は目標未達であった。県を跨ぐ案件や外部専門家の育成、活用に一層取り組むことが期待される。令和元年度は初めて2次対応による成約が実現し、その後も件数を大きく伸ばすことができた。
大分県	B	譲渡相談件数は目標を達成したが、成約件数は目標未達であった。NNDBの活用や県を跨ぐ案件への取り組みが期待される。伝統工芸品の技術や老舗店舗の引継ぎ支援など複数の案件で地元紙に取り上げられた。
宮崎県	B	譲渡相談件数は目標未達であったが、成約件数は目標を達成した。NNDBや2次対応の推進に一層取り組むことが期待される。前年度に続き地域おこし協力隊員による事業引継ぎ支援した。マスコミを活用した広報、グループワークを取り入れたマッチングコーディネーター研修など工夫を凝らしたセンター運営をしている。
鹿児島県	C	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であり、特に成約目標の達成が低い水準に終わった。ただし相談件数は前年度から大きく増加したことから県内中小企業、小規模事業者の事業引継ぎに関する潜在的ニーズが高いことがうかがわれる。センターの支援体制をより強化することで県内の事業者ニーズに応えていくことが期待される。
沖縄県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であった。NNDBの一層の活用が期待される。県内金融機関での出張相談会、よろず支援拠点と連携した離島でのセミナー等県内の支援機関等との連携を活用した相談の掘起こしを進めており、2次対応による成約件数も増加した。

以上