

**令和2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3年9月27日

独立行政法人中小企業基盤整備機構

目次

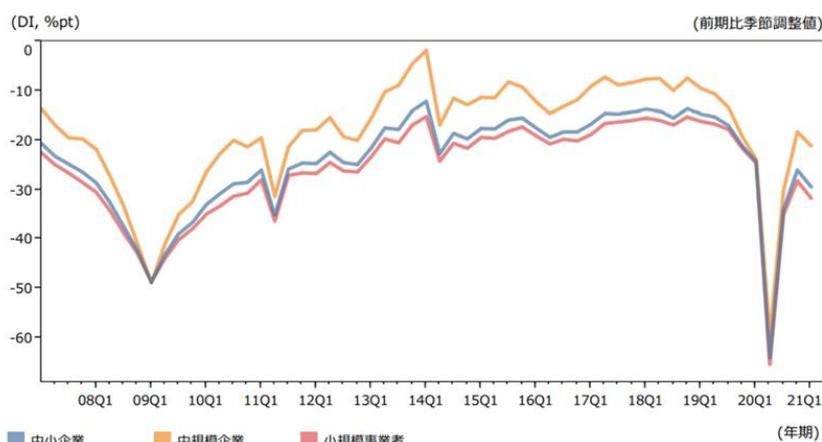
1. 事業承継を巡る状況	2
(1) 新型コロナウイルス感染症の経済への影響	
(2) 事業承継を巡る状況	
(3) 政府の対応	
2. 令和2年度事業引継ぎ支援事業の取組みと実績	8
(1) センター及び全国本部の取組み	
(2) 事業の実績	
(3) 目標に対する達成状況	
3. 令和2年度事業評価	20
(1) 評価の枠組み	
(2) 評価結果の概要	
(3) 各センターの評価結果	

1. 事業承継を巡る状況

(1) 新型コロナウイルス感染症の経済への影響

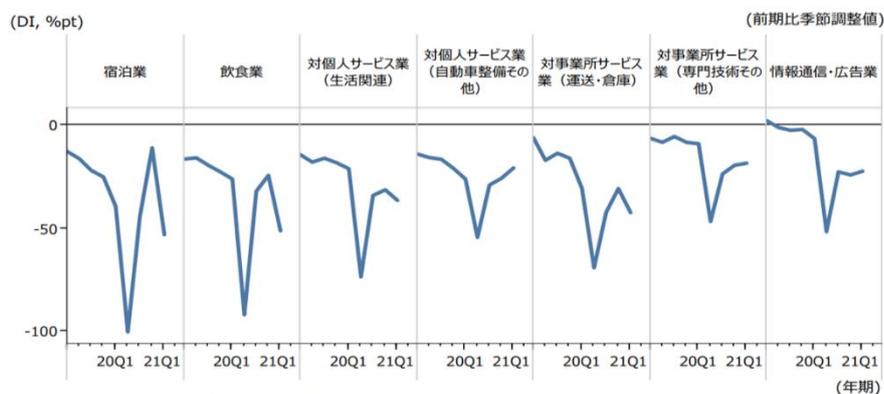
令和2年度は、新型コロナウイルス感染症の世界的な流行（以下、「コロナ禍」という。）により、我が国経済は大きな影響を受けた。特に4月-6月期は、感染拡大防止のための外出自粛等による内需の下押しや主要貿易相手国での経済活動の停止等による外需の大幅な減少等により、多くの産業が大きく落ち込み、リーマンショック時を上回る落ち込みとなった（業況DI 図1）。特に影響が大きかったと言われるサービス業をみると、図2（業種別業況DI）の通り、若干のばらつきがあるものの、ほとんどの業種が4月-6月期に大きく落ち込んでおり、特に飲食、宿泊業の落ち込みが際立って大きい。

(図1) 企業規模別業況判断DIの推移



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
 (注)1. 景況調査の業況判断DIは、前期に比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。
 2. ここでは、中小企業とは中小企業基本法第2条第1項の規定に基づく「中小企業者」、小規模事業者とは中小企業基本法第2条第5項の規定に基づく「小規模企業者」、中規模企業とは中小企業から小規模事業者を除いた企業をいう。

(図2) 業種別業況判断DIの推移(サービス業)



資料：中小企業庁・(独)中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査」
 (注) 景況調査の業況判断DIは、前期に比べて、業況が「好転」と答えた企業の割合(%)から、「悪化」と答えた企業の割合(%)を引いたもの。

引用(図1、2)：中小企業庁「中小企業白書(2021年版)」

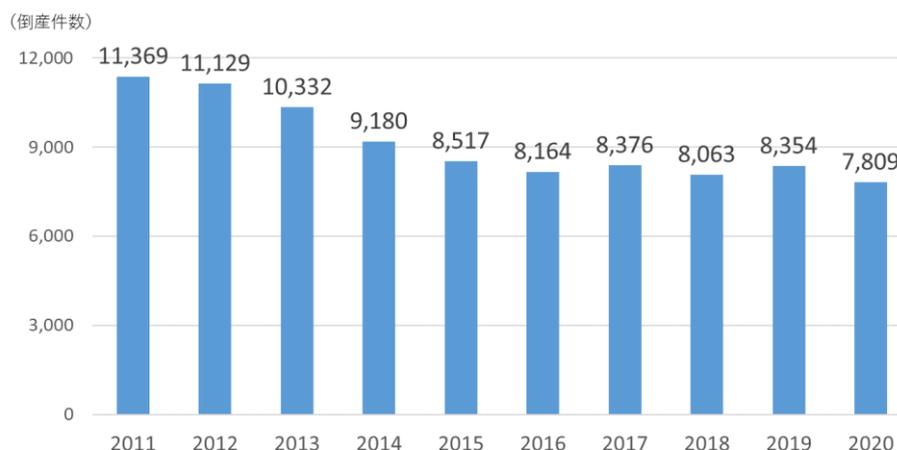
他方、これらコロナ禍の我が国産業への影響を、令和2年度の企業の倒産件数と近年の倒産件数の推移から見てみると、2020年(1~12月)の倒産件数(7,809件、前年比6.5%減)は、2年ぶりに前年比で減少となり、20年ぶりに8,000件を下回る低水準となっている。

コロナ禍による企業経営への大きなダメージやそれによる倒産の増加が危惧された中で、倒産件数が前年比で減少に止まった要因としては、持続化給付金や家賃支援給付金などの政府の金融支援策(※1)や、金融機関による実質無利子・無担保の新型コロナ対応融資(※2)などが企業の資金繰りを支え、倒産の歯止めとなったためと考えられるが、現時点(令和3年8月現在)においてもコロナ禍が続く中、引き続き注視が必要な状況となっている。

(※1) 持続化給付金については2021年2月末時点で423万件、5.5兆円の給付、家賃支援給付金については2021年2月末時点で101万件、8,800億円の給付となっている。(中小企業白書2021より)

(※2) 2021年3月時点の銀行・信金の貸出平残は前年同月比6.3%増の579兆9945億円と過去最高で、金額は34兆円近く増加している(貸出・預金動向速報、日本銀行発表。)

(図3) 企業倒産件数の推移



参考:(株)東京データリサーチ「全国企業倒産集計2020年報」

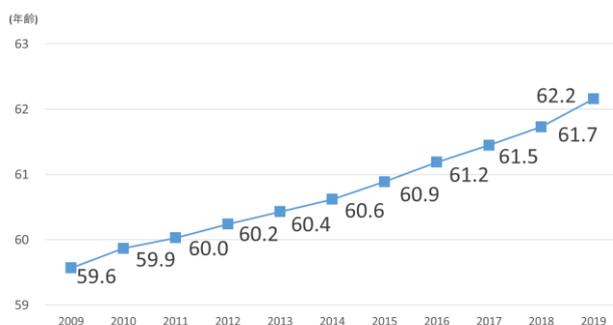
(2) 事業承継をめぐる状況

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として指摘されている。これら中

小企業経営者の高齢化と後継者不在の問題は、コロナ禍の状況下の2020年度（令和2年度）においても、引き続き我が国の重要な課題となっており、中小企業経営者の平均年齢は、更に上昇し高齢化は進展している。

また、表5のとおり、中小企業経営者の高齢化の進展は特に地方において顕著となっている。

(図4) 中小企業経営者の平均年齢の推移



参考：中小企業庁「中小企業白書（2021年版）」

(表5) 都道府県別中小企業経営者平均年齢(上位10県)

順位	都道府県	平均年齢	65歳以上人口比率
1	高知県	64.61	35.24%
2	秋田県	64.53	37.16%
3	山形県	63.96	33.43%
4	岩手県	63.90	33.09%
5	長崎県	63.76	32.65%
6	富山県	63.67	32.31%
7	宮崎県	63.55	32.25%
8	青森県	63.49	33.28%
9	島根県	63.46	34.27%
10	佐賀県	63.43	30.22%

引用：(株)東京商工リサーチ「社長の平均年齢は62.49歳、高齢の社長ほど業績悪化が鮮明に「全国社長の年齢調査」」

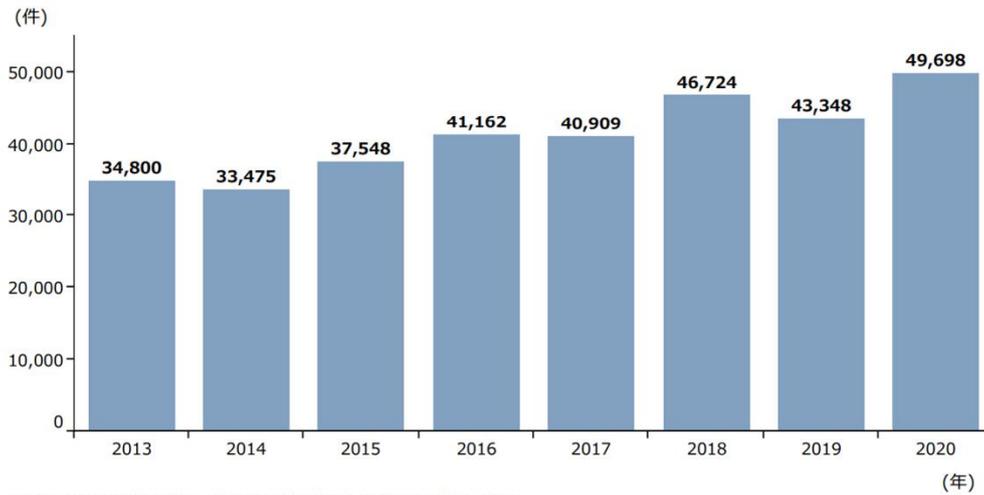
中小企業白書によれば、2020年の休廃業・解散件数は49,698件であり、調査以来過去最多となっている。休廃業や解散は、倒産ではないとしても、我が国の貴重な経営資源を持つ中小企業の多くがなくなることには変わりなく、我が国経済産業の大きな損失であり重要な課題である。

これら休廃業・解散企業を経営者の年齢別の割合で見ると、70歳以上の経営者の割合が直近で約60%となっており、その割合は年々増加してきている。こうしたデータからは休廃業や解散の要因の一つ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伺える。

また、休廃業・解散企業の損益(当期純利益)の状況(図8)をみると、黒字の企業が6割を超えていることが分かる。休廃業・解散を決断する要因は様々あり単純ではないものの、一定以上の業績を上げながら、経営者の高齢化や後継者不在により休廃業・解散を決断せざるを得ない企業が多いとすれば残念なことであり、貴重な経営資源の散逸を防ぐ意味からも、安易に休廃業を選択するのではなく、意欲ある次世代経営者や第三者に事業を引き継ぐことを促す取組みが引き続き重要となってくる。

同白書においても、事業承継は、引き続き我が国の大きな社会的課題であり、我が国経済が持続的に成長するためには、中小企業が長年培ってきた事業のノウハウや貴重な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。

(図6) 休廃業解散企業数の推移



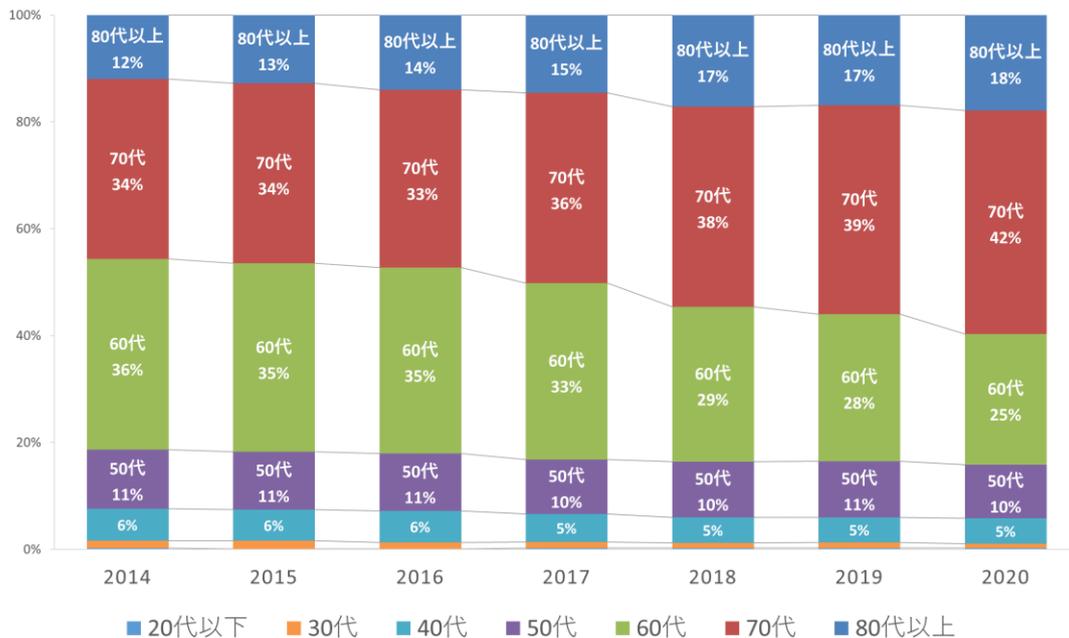
資料：(株)東京商工リサーチ「2020年「休廃業・解散企業」動向調査」

(注)1. 休廃業とは、特段の手続きをとらず、資産が負債を上回る資産超過状態で事業を停止すること。

2. 解散とは、事業を停止し、企業の法人格を消滅させるために必要な清算手続きに入った状態になること。基本的には、資産超過状態だが、解散後に債務超過状態であることが判明し、倒産として再集計されることもある。

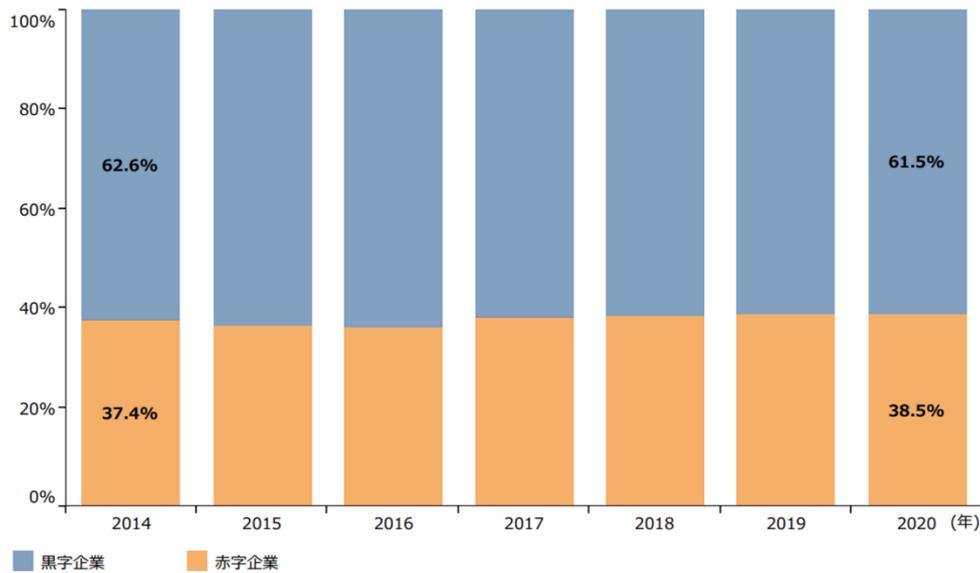
引用：中小企業庁「中小企業白書(2021年版)」

(図7) 休廃業解散企業の経営者の年齢



参考：中小企業庁「中小企業白書(2021年版)」

(図8) 休廃業・解散企業の損益(当期純利益)



資料：(株)東京商工リサーチ「2020年「休廃業・解散企業」動向調査」
(注)損益は休廃業・解散する直前期の決算の当期純利益に基づいている。なお、ここでいう直前期の決算は休廃業・解散から最大2年の業績データを遡り、最新のものを採用している。

引用：中小企業庁「中小企業白書(2021年版)」

(3) 政府の対応

政府においては、我が国の中小企業の事業承継に関する問題は、引き続き我が国経済産業に係る最重要課題の一つとして位置付けられている。

令和2年7月17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、「7. 地域のインフラ維持と中小企業・小規模事業者の生産性向上」の中で、事業承継に関係する各種の施策を実施する旨が明記された。具体的記載内容としては、中小M&A市場活性化のため事業引継ぎ支援センター(以下「センター」という。)と民間のM&A仲介業者や民間プラットフォーム事業者との連携の強化、同センターの民間登録支援機関の前年度比100社の増加、「中小M&Aガイドライン」の遵守の徹底、円滑な事業承継及び新陳代謝を促すための事業承継税制の活用促進、同センターと主に親族内承継の支援を行っていた事業承継ネットワークの機能を令和3年4月に統合し事業承継に関するワンストップの体制を構築すること、などである。

その他の主要な施策としては、中小企業庁では、令和2年3月に「中小M&Aガイドライン」を公表し、中小企業者がM&Aによる第三者承継を安心して選択できるように、M&A事業者等関係者が順守すべき事項等を定めた。具体的には、M&Aプロセスにおける確認事項や適切な契約書のひな型の提示、テール条項の限定的な運用やセカンドオピニオンの許容といったM&A事業者向けの行動指針の提示、仲介手数料(着手金/月額報酬/中間金/成功報酬)の考え方や、具体的事例等が内容に盛り込まれており、M&A関係者がこれら項目について理解し順守することを求めた。

令和2年6月には、産業競争力強化法が改正され、認定支援機関が行う事業承継に関する業務にこれまでの第三者承継支援に加え親族内承継支援が追加された。これにより、令和3年4月1日から、事業引継ぎ支援センターと、親族内承継を含む支援・啓発業務等を行っていた事業承継ネットワークの機能を統合し、事業承継に関するワンストップの体制を構築することとなった。

令和2年11月には、中小企業庁は、「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会（座長山本昌弘明治大学教授）」を設置した。この検討会では、M&Aについて、従来の経営者の高齢化を背景とした事業承継の円滑化という目的だけでなく、コロナ禍による経営環境の変化への対応や、生産性向上という目的でもM&Aを活用し経営資源の集約化等（統合・再編等）を推進する重要性が高まっているとの問題意識から、中小企業の経営資源の集約化を進めるために必要な官民の取組について検討することとした。同検討会には委員として清水至亮静岡県事業承継・引継ぎ支援センター統括責任者が参加し、オブザーバーとして富樫透中小企業基盤整備機構事業承継・再生支援部長（最終回は中沢孝雄部長）が参加している。同検討会は、令和2年11月11日から令和3年4月28日までの間に6回の会議が開催され、令和3年4月28日には「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会取りまとめ（M&A推進計画）」として報告書が公表された。同取りまとめの趣旨・内容としては、中小企業を当事者とするM&Aを円滑にかつ安心して実施できる環境を集中的に整備するとともに、今後の取組の見通しを提供するために今後5年間に実施することが求められる官民の取組を示すものとされている。内容は多岐にわたり、令和3年度以降、関係者の具体的な取組みが求められている。

2. 令和2年度事業引継ぎ支援事業の取組みと実績

(1)センター及び全国本部の取組み

令和2年度は、コロナ禍の影響等により、年度当初はセンターに寄せられる相談件数が減少するなど、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。)の行う事業にも少なからず影響があった。しかし、コロナ禍の状況にあっても中小企業の経営者の高齢化は進展しており、後継者不在企業等の事業承継支援への潜在的なニーズや重要性はむしろ増大しているとの認識のもと、センター及び全国本部では、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、様々な取組みを行った。

主要な取組みは以下の通り。

(後継者人材バンク)

令和2年4月から、後継者人材バンクが全国48か所のセンター共通の事業として開始された。この事業は、後継者のいない小規模事業者や個人事業主と、創業を希望する個人(創業支援機関の講習等の受講者)をマッチングする事業である。この事業を活用することにより、創業希望者は、創業初期の困難な事業立ち上げを円滑に行うことが可能となり、一方、後継者のいない小規模企業や個人事業主は、意欲ある後継者に事業を引き継ぐことで、自身の事業や取引先、雇用等を継続することが可能となる。全国本部では、本事業が円滑に行われるよう業務マニュアルを整備するとともに、システムを一部改修し、適切な案件管理を行えるようにした。各センターによる創業支援機関等との連携強化等の積極的な取組みの成果もあり、令和2年度末における後継者人材バンクへの登録者は4,000件を超えた。

(民間プラットフォーマーとの連携)

令和2年7月、センターと民間プラットフォーマーとの連携の推進について中小企業庁が公表。本連携のスキームに参加する民間プラットフォーマー3者が中小企業庁により採択され、令和2年度中には、各センターは、まず、このうち1社と先行的に連携を開始することとなった。センター及び全国本部は、民間プラットフォーマーとの連携という新たな取組に際し、具体的な連携スキームの検討調整、システム改修対応、規約の整備、合意書面の締結など、様々な調整等を行い、令和2年12月から実際の連携を開始した。

具体的な連携の内容としては、民間プラットフォーマーを活用することを希望する相談者の売り情報を民間プラットフォーマーが運営する事業承継のマッチングを行うプラットフォーム上に掲載することにより、マッチングの可能性が広がることを期待する取組みとなっている。

(データベースの拡充・改修等)

全国本部が運用する2つのデータベース、事業引継ぎデータベース(以下「引継ぎDB」という。)及びノンネームデータベース(以下「NNDB」という。)については、センターにおけるマッ

チング能力の向上、操作性・利便性の向上、制度変更への対応、セキュリティの強化などの観点から、見直しや拡充等の改修を行っている。令和2年度に実施した主要な取り組みは、以下のとおり。

- ・ 令和3年4月から、センターと事業承継ネットワークが統合し、センターに新たに追加・変更される業務が大幅に発生することに伴い、実績の報告に関するシステムなど、関連するシステム・データベースに関して様々な改修等を行った。
- ・ 民間プラットフォームとの連携の実施のため、NNDBのシステム改修を行った。民間プラットフォームへの掲載する企業の情報をNNDBから円滑かつ簡便に連携先企業へ提供するための工夫と改修を行うとともに、連携先企業とインターフェース等の各種調整等を行った。
- ・ コロナ禍において新規相談の大幅な増加が見込めない中で、滞留案件に改めて着目し、マッチングの裾野の拡大を図るための機能向上を図ることを意図し、滞留案件の掘り起しのため、引継ぎDBの期日管理機能について改修を行った。
- ・ システムの検索機能等のレスポンス速度向上のためのシステム改修を行った。また、カルテ検索のための機能拡充のための改修を行い、利便性の向上を図った。
- ・ 本格的なAIを活用したマッチング機能の導入に向けて、令和2年度は導入に関する有効性評価のための事前のシステムのFS調査を行った。令和3年度以降に本格的なAIマッチング機能の導入を行う方向で検討中である。

なお、引継ぎDBでは令和2年度末には、登録相談社数は 57,754件(前年比125%)に増加し、NNDB登録案件数も8,907件(前年比144%)に増加した。

(登録民間支援機関との連携)

各センターでは、事業引継ぎ案件の2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り組みを行った。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(カッコ内は前年数)。

■登録民間支援機関619機関(497、前年比125%)

【内訳】:金融機関328機関(281)、仲介業者等291機関(216)

■マッチングコーディネーター719機関・専門家(471、前年比153%)

【内訳】:会計士・税理士法人288法人(186)、仲介業者等290機関(182)、弁護士事務所81事務所(65)、金融機関28機関(22)、司法書士・行政書士32士業等専門家(16)

（人材育成・研修の取組み）

事業引継ぎ支援事業を行う上で、現場で相談者の対応や支援を行うセンター職員や関係者の支援能力の向上のための研修・人材育成は極めて重要な課題である。全国本部では、センターの業務等に関する研修の機会を提供しており、多くのセンター職員等が受講し能力の向上に努めている。

令和2年度は、コロナ禍を踏まえオンラインが中心となったが、全国本部が主催したセンター職員等関係者向けの研修については、28回の開催で、1,455人の受講者となっている。内訳としては、センター向けデータベース研修及び業務研修が27回の開催で、286人の受講者。登録民間支援機関やマッチングコーディネーター向けのM&A研修がWeb形式講座の開催により、1,169人の受講者となっている。

（周知・広報の取組み）

センター及び全国本部では、後継者不在の中小企業に、事業承継に関する意識を高め準備を促すことや、事業引継ぎ支援センターの存在を認識してもらうこと等を目的として、様々な周知・広報活動を行っている。

令和2年度は、全国本部では、PR誌「ヒキツグ」の発行（1,365,050部）、ダイレクトメールの送付（年間4回発送、合計123.9万通）、専用HPの運営、事業引継ぎに関する動画の作成・掲載、新聞広告の実施、等の幅広い広報活動を実施した。また、シンポジウム「事業承継フォーラム」をオンライン形式で開催し、1,000名を超える参加者を得た。

更に、令和3年度のセンターの統合へ向けて、新センターの周知広報活動として、令和2年度には、新聞広告の掲載、チラシ・ポスターの制作を実施した。

また、各センターにおいては、センター独自のダイレクトメールや、地元新聞への広告掲載、地元テレビ局でのコマーシャル等の取組を実施した。

（現場でのマッチングの向上に向けた取組）

事業承継に悩む中小企業者の方々の中には、身近な相談機関として金融機関に相談する方も多い。このため、金融機関との連携を強化し第三者承継を希望する相談者を的確にセンターに繋いでもらうよう、センターが主催し、金融機関との連携強化のために金融機関連絡会議を開催している。また、県域をまたいだ広域マッチングの成約率向上に向けて、近隣の複数のセンター（例えば北関東など）が集まり、案件を持ち寄り、マッチングに結びつける情報交換会を実施している。

地域の中企業経営者に向けては、センターが出張する形で事業承継に関するミニセミナーを地域で開催し、セミナー終了後に相談会を開催するなどして、事業承継に係る潜在的なニーズを拾う地道な取り組みを行い、成果を挙げているセンターもある。これら会議等についてもコロナ禍を踏まえ、オンラインも活用しながら実施している。

(よろず支援拠点、再生支援協議会との紹介等)

よろず支援拠点は幅広く中小企業者の相談を受ける機関であり、全都道府県に設置されている。様々な相談を進める中で後継者不在等の悩みについても話がでてくることがあり、そうした場合に、よろず支援拠点からセンターへ紹介がなされることがある。令和2年度のよろず支援拠点からセンターへ紹介された案件は、144件となっている。また逆に、センターに相談に訪れた相談者の中に、他の中小企業支援を必要とする話がでた場合には、よろず支援拠点を紹介するケースもある。令和2年度は116件を紹介している。

また、再生支援協議会に寄せられる案件の中で、再生手法の一つとしてスポンサーを探すケースがあり、そうした場合にセンターを活用するケースがある。令和2年度に再生支援協議会からセンターへ紹介された案件は47件となっている。また、センターに相談に訪れた相談者の中に、重い債務超過の企業等がいた場合には相談者本人の了解のもと再生支援協議会を紹介するケースがある。令和2年度は50件を紹介している。

なお、センターを訪れる相談者の主要な目的は、自社を第三者に承継させるためにM&Aにより売却することである。このため企業再生が必要なほど重い債務超過の中小企業は、自社をM&Aで売却し第三者に承継できるとは思わないケースが多く、そもそもセンターに相談に来ないのが実態である。このため、再生支援協議会へ紹介できるような案件はもともと少ないということに留意が必要である。

(センター統合へ向けた各種の取組み)

令和3年4月のセンターとネットワーク事業の統合は、センターの業務の範囲が大きく拡大することに加え、業務実施の体制やデータベース・システムなども変更することとなり、様々な準備が必要となる大事業である。全国本部及びセンターでは、令和2年9月頃から本格的な準備に着手し、ネットワーク事業の業務を単に引き継ぐだけでなく、より効果的・効率的な事業の実施体制の構築も念頭に、円滑な統合に向けた検討を開始した。

全国本部では、中小企業庁やネットワーク事業受託機関であった野村証券などとの頻繁な打ち合わせを行いつつ、標準的な事業内容の文書化、標準的な体制の検討と提示、業務マニュアルの整備、関連するシステムの改修などを実施した。また、年度末にかけては各センターへの説明や、各センター採用予定者への研修等を実施した。

センターにおいては、新たな専門人材の採用、業務実施体制の整備、ネットワーク事務局からのデータの移管、拡大するオフィスの整備等を実施した。特に、センター設置機関とネットワーク事業設置機関が異なる都道府県では、相互の設置機関や経済産業局、都道府県の関連部局も含めて、様々な調整を実施した。

なお、これら統合に伴う調整の中で、愛媛県では、センターを設置する設置機関自体を、商工会議所から県の財団に変更するという大きな体制変更が行われた。

これら関係者の努力により、令和3年4月1日に「事業引継ぎ支援センター」は、「事業承継・引継ぎ支援センター」にリニューアルされ、新たな事業を開始するに至った。

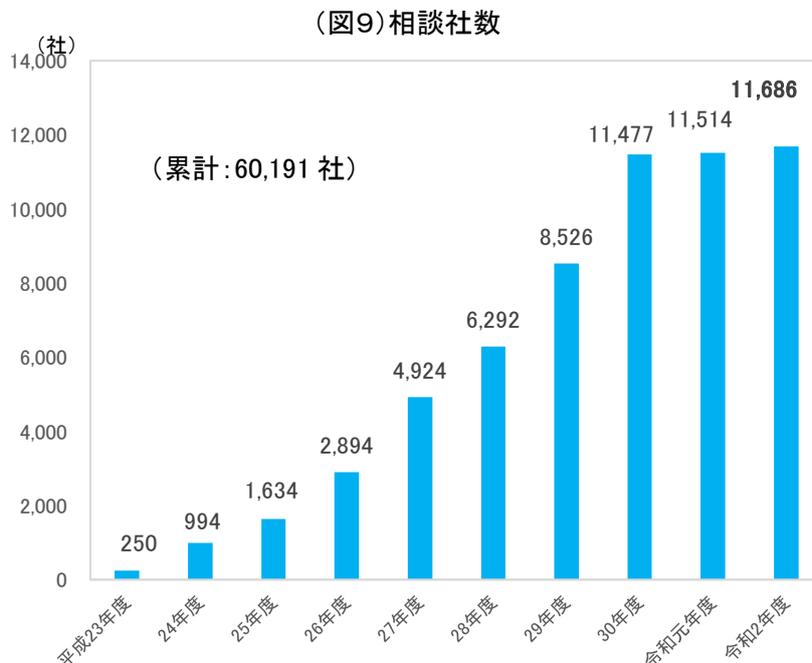
(2)事業の実績

(相談社数・相談回数)

令和2年度のセンターへの相談社数については、第1四半期はコロナ禍の影響により、例年より減少したが、第2四半期以降は逆に増加に転じ、最終的には、11,686社(対前年度比101.5%)と、前年度を1%ほど上回り、件数としては過去最高をわずかに更新する結果となった。コロナ禍の中でも、経営者の高齢化や事業承継に関する問題は引き続き中小企業の喫緊の課題であることが改めて示された形となった。

他方、一人の相談者に複数回の対応を行うケースを含めた相談回数では、41,750件(前年比123.8%)となり、前年度から2割以上の増加となった。1社あたりの平均相談回数は、令和元年度には2.93回だったものが、令和2年度は3.57回となっており、各センターにおいては、一人の相談者に対しより多くの回数や時間をかけて対応を行っていることがわかる結果となった。こうしたきめ細かな対応が、相談社数がほぼ横ばいであった中で、成約数が大きく増加(後述)したことの要因の一つとなっていると考えられる。

また、相談社数の累計は60,191件となった。



出所:中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

(表10)事業開始以降のセンター箇所、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
令和2年度		11,686	41,750	3.57	1,379
合計(累計)		60,191	150,014	—	4,956

* 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。

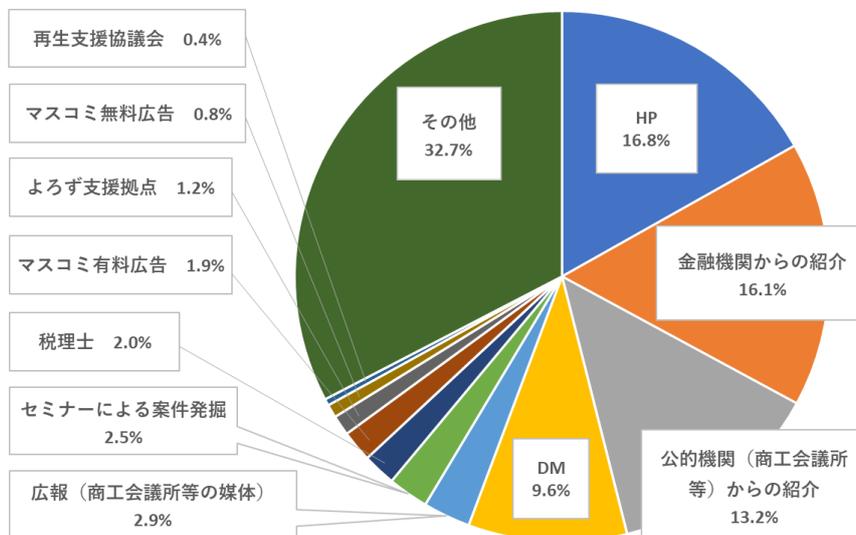
出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

(相談者の経路)

相談者がセンターを訪れる際の経路は、ホームページからが約17%、金融機関からの紹介が約16%、公的機関(商工会議所や商工会等)からが約13%、全国本部が発送しているダイレクトメールからが約10%となっている。

ホームページを見てセンターを訪れる相談者の割合が若干増加し、地銀・信金等の金融機関や、商工会議所等の公的機関からの紹介の割合が若干減少した。また、ダイレクトメールによるものも例年とほぼ同じく約1割を占めている。

(図11)情報経路別相談割合

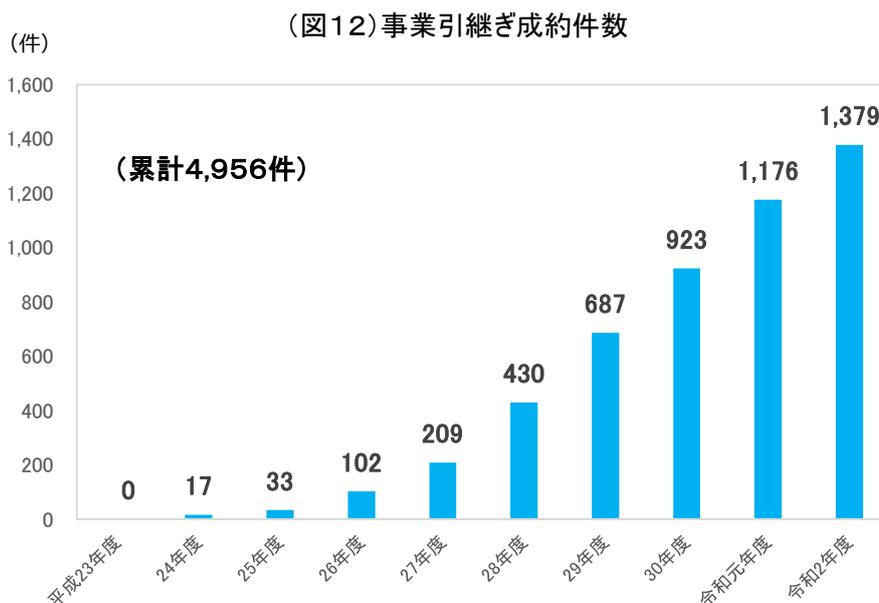


出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

(成約件数)

令和2年度の事業引継ぎの成約件数は、1,379件(対前年度比117.3%)と前年から2割近くの増加となった。令和元年度は事業開始以来初めて千件の大台を超えたが、令和2年度もコロナ禍の状況にもかかわらず、成約件数は大きく伸び過去最高となった。制度開始以来の累計では4,956件となった。

センターによる取り扱い案件のベースとなる相談社数はほぼ横ばいであったが、センターによる各相談者へのきめ細かな対応や、後継者人材バンクの取組み、NNDB等を活用した広域成約の取組み、外部機関との連携強化等などにより、成約にまで至った案件数が増加し、最終的には過去最高の成約数を更新した。



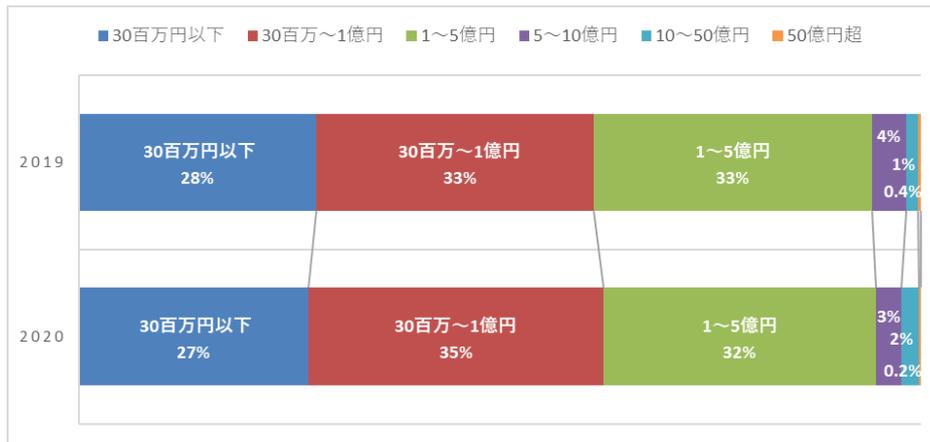
出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

(譲渡企業の売上、従業員数、業種の状況)

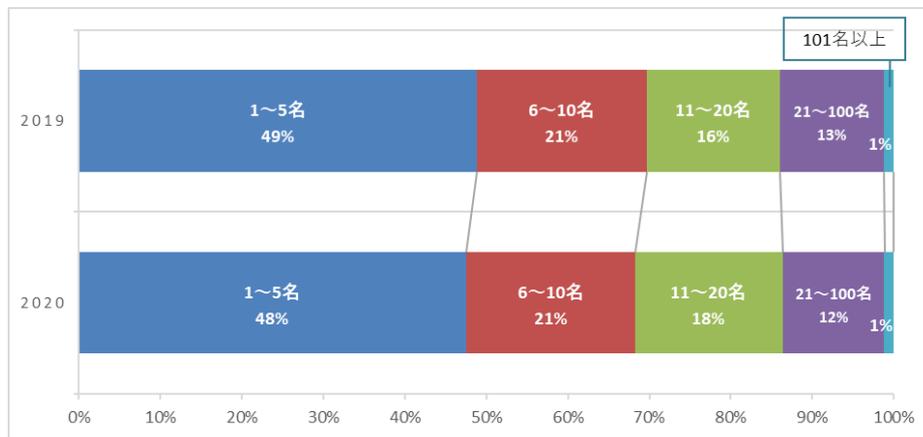
譲渡側企業を売上高別で見ると、売上高30百万円以下が27%、30百万円超～1億円以下が35%、1億円超～5億円以下が32%で、5億円以下の企業が全体の9割超を占めている。売上高別の割合は昨年度と大きく変化しておらず、3千万円以上1億円以下の企業の割合が若干増加したのみである。従業員数別にみると、1～5名が48%、6～10名が21%で、10名以下の企業が全体の約7割を占めている。

業種別にみると、製造業が23%、卸・小売業が18%とほぼ横ばいとなっている。また、建設工事業が13%と若干増加、コロナ禍の影響が大きい業種である飲食・宿泊業は、前年度11%に対し2年度10%とほぼ横ばいとなっている。

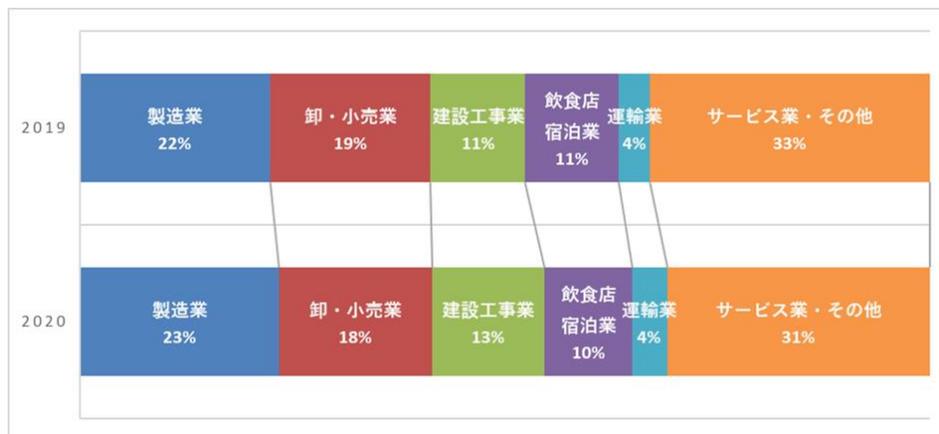
(図13) 譲渡企業 売上高別構成比(令和元年度、2年度比較)



(図14) 譲渡企業 従業員規模別構成比(令和元年度、2年度比較)



(図15) 譲渡企業 業種別構成比 (令和元年度、2年度比較)



出所(図13、14、15): 中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

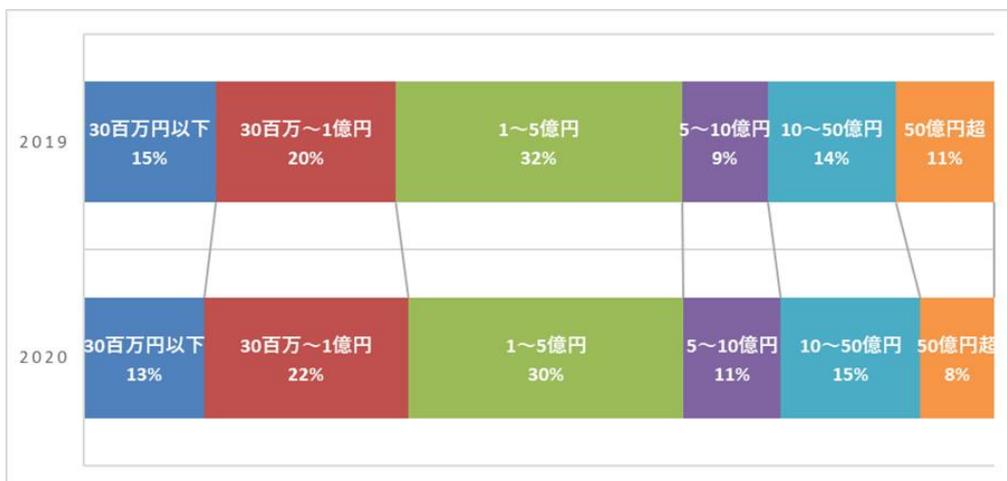
(譲受企業の売上、従業員数、業種の状況)

一方、譲受側企業を売上高別で見ると、30百万円以下が13%、3千万円超～1億円以下が22%、1億円超～5億円以下が30%、5億円超～10億円以下の割合が11%となっている。譲渡企業では2%程度しかなかった10億円超～50億円以下が15%あり、50億円以上の企業も8%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。

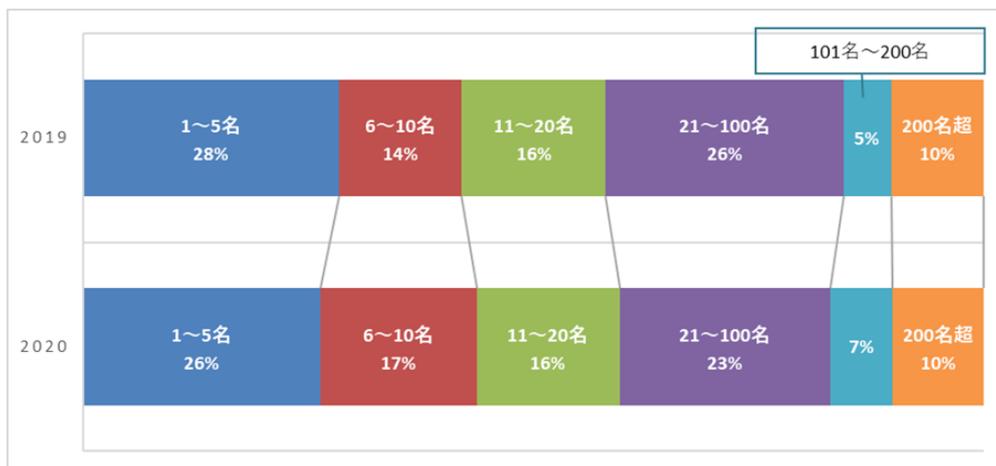
従業員数規模では、1～5名が26%、6～10名が17%、11～20名が16%、21～100名が23%を占めている。従業員200名を超える企業も10%あった。従業員数でも譲渡企業と比べて、規模の大きい企業の割合が高くなっている。

また、業種別では、製造業が21%と横ばい、卸・小売業が16%とやや減少、建設工事業が16%とやや増加となっている。コロナ禍の影響が大きかった飲食宿泊業は前年8%に対し2年度7%とほぼ横ばいとなっている。

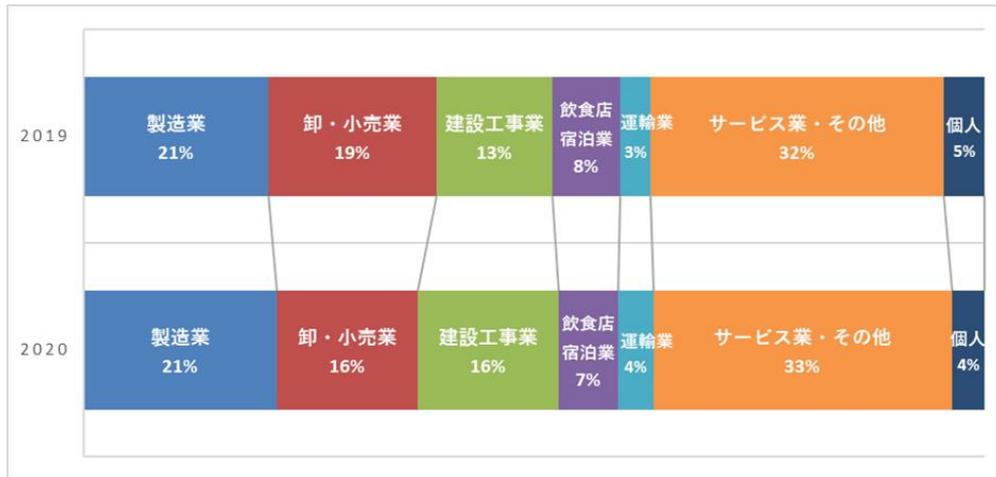
(図16) 譲受企業 売上高別構成比 (令和元年度、2年度比較)



(図17) 譲受企業 従業員規模別構成比 (令和元年度、2年度比較)



(図18)譲受企業 業種別構成比 (令和元年度、2年度比較)

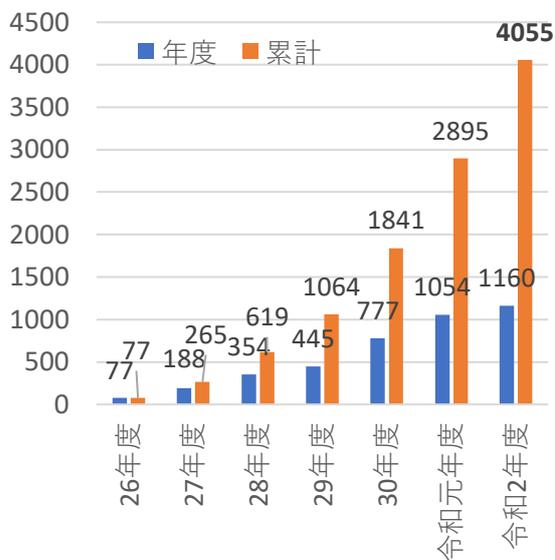


出所(図16、17、18): 中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

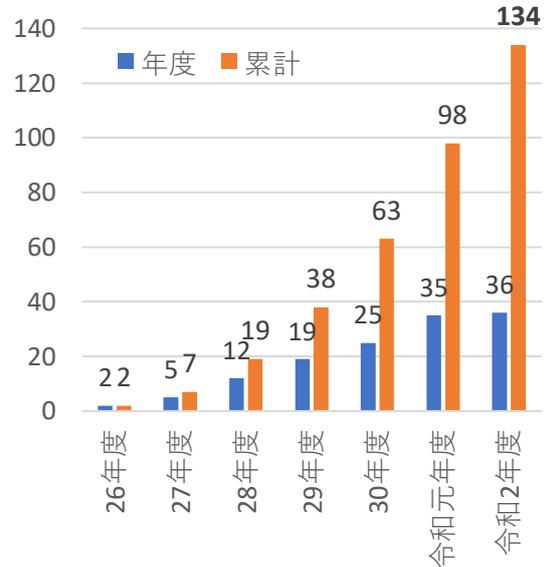
(後継者人材バンク事業の実績)

後継者人材バンクが令和2年度から全国48か所のセンター全てに設置された。従前から一部のセンターにおいて実施されており一定の効果を挙げていたが、令和2年度から全48センター共通の事業として実施することとなり、取り組みが加速された。令和2年度の実績としては、登録者数が1,160件、累計の登録者数が4,055件となった。うち成約数は36件となっている。

(図19)後継者人材バンク登録者数の推移



(図20)後継者人材バンク成約件数の推移



出所(図19、20): 中小企業事業承継・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2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2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1,750件、譲渡相談が5,250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1,750件に対して、実績は1,379件となった。譲渡相談件数は、目標5,250件に対して、4,750件となった。

相談件数、成約件数ともに過去最高となったが、目標に対する達成率としては、相談が78.8%、成約が90.5%となった。

(表21)事業方針に記載された目標値及び実績値

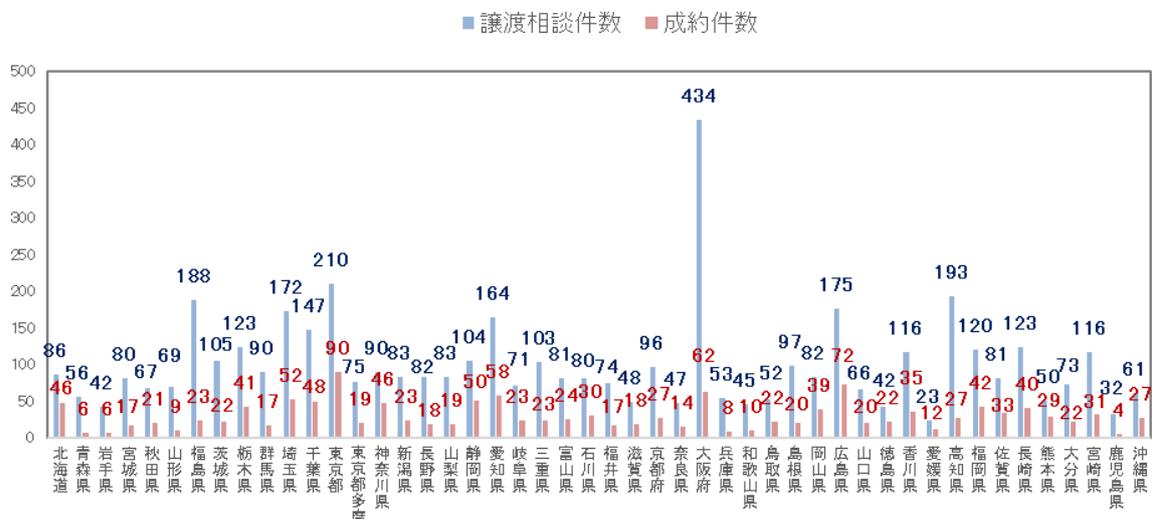
	目標値	実績値	達成率
成約	1,750	1,379	78.8%
相談(譲渡相談)	5,250	4,750	90.5%

出所: 中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

(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が設定されている。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、17箇所のセンターが目標を達成し、成約件数では、13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、8箇所であった。

(図22)センター別譲渡相談件数及び成約件数



出所: 中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

(表23) 令和2年度 相談、成約件数の目標及び実績及び成約時の従業員数

■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	303	158	86	53	46	271
青森県	154	72	56	24	6	137
岩手県	146	81	42	27	6	24
宮城県	180	95	80	32	17	287
秋田県	186	88	67	29	20.5	222
山形県	147	66	69	22	9	47
福島県	278	86	188	29	22.5	148
茨城県	179	105	105	35	22	303
栃木県	227	122	123	41	41	472
群馬県	245	102	90	34	17	101
埼玉県	471	155	172	51	52	509
千葉県	343	145	147	48	48	602
東京都	851	328	210	109	89.5	965
東京都多摩	179	111	75	37	19	160
神奈川県	262	149	90	49	46	469
新潟県	174	150	83	50	23	449
長野県	227	117	82	39	18	136
山梨県	159	65	83	22	18.5	57
静岡県	287	147	104	49	50	632
愛知県	322	159	164	53	57.5	1,331
岐阜県	151	99	71	33	23	343
三重県	245	97	103	32	23	333
富山県	150	71	81	24	24	383
石川県	180	101	80	34	30	264
福井県	212	70	74	23	17	98
滋賀県	115	83	48	28	18	115
京都府	204	97	96	32	26.5	246
奈良県	155	56	47	19	14	106
大阪府	711	175	434	58	62	1,260
兵庫県	149	53	53	17	8	287
和歌山県	157	59	45	20	10	25
鳥取県	117	109	52	36	22	183
島根県	163	95	97	32	20	109
岡山県	225	113	82	38	38.5	524
広島県	525	210	175	70	71.5	391
山口県	184	87	66	29	20	62
徳島県	153	59	42	20	22	113
香川県	328	103	116	34	35	212
愛媛県	111	87	23	29	12	96
高知県	307	85	193	28	27	183
福岡県	493	158	120	53	41.5	310
佐賀県	180	99	81	33	33	317
長崎県	183	122	123	40	40	334
熊本県	127	110	50	37	29	477
大分県	208	89	73	30	21.5	59
宮崎県	345	122	116	41	31	186
鹿児島県	95	38	32	13	4	4
沖縄県	193	102	61	34	27	349
合計	11,686	5,250	4,750	1,750	1,379	14,691

※成約時の従業員数：不明な場合は集計対象外

出所：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

(雇用確保人数)

令和2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1万5千名の雇用が確保・維持されたこととなる。

3. 令和2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、経済産業局へ提出する。中小機構全国本部は、経済産業局を経由して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、評価報告書を取りまとめ、アドバイザリーボードに諮ったうえで、経済産業大臣あてに提出する。

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、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2年度の事業評価については、令和2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リーボード」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120点、定性項目が50点、センター運営に係る項目が30点の配点で、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】(120点)

- ・ 案件対応に関する事項として、①相談件数、②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の事項として、①事業者掘り起し、②後継者人材バンク関係の取組、③金融機関・土業の活用、④関係機関との連携、⑤外部専門家の活用、⑥NNDBの活用等を評価。

【センター運営に関する評価項目】(30点)

- ・ 事業引継ぎ支援センターの運営に関する事項として、①顧客満足度、②期日管理、③守秘義務等コンプライアンス関係について評価。

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

(全体の概況)

令和2年度の全体の状況としては、事業引継ぎに関する相談社数(件数)、成約件数ともに過去最高の数字を更新した。相談社数については、コロナ禍の影響により、年度当初は落ち込みを見せたが、年度後半には逆に増加に転じ、最終的に前年とほぼ横ばい、1%増加の11,686件となった。成約件数は、前年の1,176件から約2割増加し、1,379件となった。全体成約数の増加については、センターによる各相談者へのきめ細かな対応や、後継者人材バンクの取組み、NNDB等を活用した広域成約の取組み、外部機関との連携強化等などにより、成約にまで至った案件数が増加し、最終的には過去最高の成約件数となった。

センター事業全体としては、令和2年度はコロナ禍の困難な状況の中、適切な取り組みを実施し、成果が上がったものと評価できる。

また、令和2年度から全国48センター全てに後継者人材バンクが設置され、全センター共通の事業となった。登録者数については、1,160件の登録と過去最高の件数となり、累計登録者数では4,055件となった。成約件数についても36件と過去最高となり、累計で134件となった。

全国48センター共通の事業となった効果は適切に現れていると考えられる。

(個々のセンターの状況)

個々のセンターの状況を見ると、各センターに割り振られた目標数値の達成状況は、譲渡相談件数については、目標達成したセンターは17か所となった。昨年度の32か所からは大きく減少した形となった。成約件数については、13か所のセンターが目標達成した。昨年度の15か所から減少する形となった。

譲渡相談件数と成約件数の両方を達成できたセンターは8か所となり、昨年度の12か所から減少する形となった。8か所のうち7か所は昨年度と同じセンターとなっており、取り組みの成果が上がっているセンターが固定化しつつある傾向がみられた。

個々のセンターの具体的な評価の状況については次項に記述するが、今年度A評価となったセンターは9センターであり、このうち、6センターは昨年度に続いてのA評価となっている。また、今年度C評価となった9センターのうち、4センターが昨年度に続いてのC評価となっており、更なる努力が期待される。

(優良評価のセンター)

令和2年度評価において、優良な評価(A評価)となったセンターは、栃木県、埼玉県、千葉県、愛知県、富山県、石川県、香川県、佐賀県、長崎県の各センターとなっている。

(3)各センターの評価結果

令和2年度の各センターの評価結果及び事業の特徴等は以下の通り。

センター	評価	事業の特徴等
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、成約件数は前期に続きセンターとして過去最高を更新し、後継者人材バンクで第1号となる成約も達成した。一方、登録機関等の活用による2次対応成約件数は前期に比し低調であった。全国一の広大な地域で効率的な支援を実施するため2次対応を進める登録機関等や3次対応で協力する外部専門家との更なる連携関係の構築が期待される。
青森県	C	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であり、特に成約件数の未達幅が大きかった。NNDBやプラットフォームの活用には積極的に取り組んでいるがマッチングまでには至っていない。また、2次対応による成約が極めて少ない。引き続き登録機関等や外部専門家との連携関係の構築が重要な課題である。
岩手県	C	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であり、特に成約件数の未達幅が大きかった。県内各商工会議所とは定期的な移動相談会を継続しているものの、北海道に次ぐ面積と交通インフラを考慮すると更に県内の各支援機関との連携を強化することが重要な課題である。また、2次対応による成約も極めて少ないため、登録機関等や外部専門家との連携関係の構築も重要な課題である。
宮城県	C	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であり、特に成約件数の未達幅が大きかった。センタースタッフの弁護士、会計士が専門的な支援を実施するケースもあったが、2次対応による成約実績はなかった。新規相談の掘起しには県内の商工団体、金融機関など支援機関との更なる連携強化が、また案件成約には登録機関等や外部専門家との連携強化が重要な課題である。
秋田県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であったが、成約件数は対前期比では微増しセンターとしては過去最高を更新した。2次対応による成約は前期に続き高い実績を維持し、また、他県センターとのマッチングによる成約が初めて実現した。県、市が独自予算で事業承継施策を進め、センターと強固な連携体制にあり、更なる成果が期待される。
山形県	C	譲渡相談件数は目標を達成したが、成約件数は大きく未達であった。統括責任者補佐1名が庄内地域を拠点に活動することで、遠方の相談者に対しても迅速に相談・支援できる対応を整えている。NNDBは積極的に活用しているも、登録機関等を活用した2次対応の成約件数が少なく、外部専門家の活用と合わせて、引き続き重要な課題である。

福島県	B	譲渡相談件数は目標を大きく超えるも、成約件数は目標未達であった。なお、両件数ともセンターとして過去最高を更新した。DMやアンケートを活用した積極的な掘起こしが相談件数の増加に結びついている。また、2次対応による成約や他県センターとのマッチングによる成約が初めて実現した。今後はNNDBの活用も増やすことでマッチング機会のさらなる増加を図ることが望まれる。
茨城県	B	譲渡相談件数はDMアンケート等も活用し目標達成。成約件数は目標未達だが着実に伸長(昨年度比+29%)。昨年度に続き民間支援機関登録等インフラ充実に注力。成約に繋がる譲渡相談の拡充に向けて事業承継ネットワーク構成機関の活動活性化が次の課題。令和3年度は事業統合を通じて付加される掘起こし機能を活用し、商工団体等構成機関連携の多様化・深化を図り課題対応に取り組まれない。
栃木県	A	譲渡相談件数、成約件数共に目標を達成。成約件数は数年来、過年度実績を更新中。構成機関連携が発達しており、商工団体職員との相談者宛帯同訪問等を通じて構成機関の機能向上にも資するハンズオン支援が特徴。譲渡相談受付ルートの拡大・多様化含め、構成機関連携の開発・深化に注力しつつ、譲受候補先の開拓に繋がる広域マッチングへの目配り等も常に意識して活動中。
群馬県	B	譲渡相談件数は目標未達も達成率は全国平均超。成約件数も目標未達ながらも3年連続件数増加中。マスメディア活用の広報等にも取り組む一層の工夫も、譲渡相談件数が伸長せず成約件数にも繋がらなかった。令和3年度は、事業承継ネットワーク事業との統合を契機に構成機関との連携を積極化し、従前の金融機関、士業団体との紐帯に加え、商工団体との連携強化を企図。事業者の掘起こし活動を通じての事業実績向上に期待。
埼玉県	A	譲渡相談件数、成約件数ともに目標を達成、成約件数は過去最高。金融機関、商工団体などの支援機関と強力なネットワークを構築することで豊富な相談件数を確保。幅広い登録機関等の登録や広域マッチング、NNDB登録に積極的に取り組むことにより、成約確率を高めている。外部専門家活用と期日管理に少し改善の余地があり、令和3年度の取り組みをお願いしたい。
千葉県	A	二期連続して譲渡相談件数、成約件数ともに目標を達成、いずれも過去最高となった。首都圏はコロナ禍の影響を強く受けたが、事業承継ネットワークと密接に連携するとともに、全国トップレベルの開催数となる出張相談会を実施することで譲渡相談件数を増加させた。管理面でも期日管理進捗率100%など安定した業務遂行がなされている。足を使った地道な掘起こし活動は特筆すべきものであり、今後一層の充実を期待したい。

東京都	B	譲渡相談件数・成約件数ともに目標には届かなかったものの、成約件数は過去最高で引き続き全国トップを維持。センタースタッフのM&Aに関する実務経験は豊富で、譲受情報ストックも潤沢である一方、譲渡相談件数が大きく減少する結果となっており、新たな情報掘り起し活動が必要となっている。地道な支援機関との接点拡大やNNDBの積極的な活用等により、目標達成に繋げる情報基盤の構築をお願いしたい。
東京都 多摩地域	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、成約件数は過去最高となった。外部専門家の活用やNNDB登録を軸とした目標達成に向けた基盤構築への取り組みは評価できる。前年度に続き広域マッチングに積極的で、神奈川センターとの間でマッチングした案件は後継者人材バンクとしては特筆すべき充実した内容となった。コロナの影響もあり、新たな譲渡情報収集ルートの開拓が課題となるが、引き続き地道な掘り起し活動をお願いしたい。
神奈川県	B	譲渡相談件数・成約件数ともに目標未達に終わったが、成約件数は全国上位の実績を確保。県との共同アンケートや支援機関向けの研修会・勉強会の実施、広域マッチングやNNDB登録など、成約件数を増やすための取り組みは評価に値する。譲渡相談件数を増やすため、事業承継ネットワークとの連携の強さを活かして出張相談会の拡充を図るなど、掘り起し活動をより活性化できるよう創意工夫をお願いしたい。
新潟県	B	譲渡相談件数、成約件数ともに目標未達。マスメディア広報や遠隔地相談者へのWEB対応等に努めたが、従来型支援活動が不調で情報交換等も限定され、譲渡相談受付段階で苦戦。再生支援協議会、よろず支援拠点等との協調等、関係他事業との連携水準は高い。来年度はネットワーク事業との統合を契機に構成機関連携を強化し、事業者掘り起こし基盤の構築を図り、事業実績の向上に繋がりたい。
山梨県	B	譲渡相談件数は目標達成。成約件数は未達だが全国平均超の達成率。県の支援姿勢明確化のもと、金融機関等連絡会の設置（令和2年11月）、県内金融機関（4信金・信組）の民間登録支援機関登録の順次進行等、連携基盤を飛躍的に整えた。従前より事業承継ネットワーク事業とは一体運営実施済。来年度も県を挙げての一体的な支援態勢を通じて、更なる事業実績の向上に期待。
長野県	C	譲渡相談件数、成約件数共に目標未達となった。集合型セミナー、研修会等の広報普及活動に制約、新聞広告等の広報活動の試みや、個別商工会議所との連携強化等に活路を求めたが譲渡相談件数が伸長せず。出張面談等も自粛対象となり個別案件対応にも支障。民間登録支援機関2者追加等、着実に運営体制強化に努めており、人員増員、事業承継ネットワーク事業との統合効果等を通じて、令和3年度の実績向上に期待。

静岡県	B	前年度と同じく、譲渡相談件数は目標に届かなかったが成約件数は目標を達成。なお、譲渡相談件数は前年度並みであったが、成約件数は約2割増加し過去最高となった。金融機関との連携が密接で、出向者受入れの増員などさらに連携が深まりつつある。また、外部専門家を十分に活用し、さらにその養成にも積極的。M&Aプラットフォームとの連携にも創意工夫して取り組んでおり、低調なNNDB登録件数の増加にも繋がるものと期待される。
愛知県	A	譲渡相談件数・成約件数ともに目標を達成した。独自に11回のDM発送や金融機関・事業承継ネットワーク等と連携した掘り起しに努め、譲渡・譲受相談件数ともに過去最高となった。また、NNDBの登録件数も多く、登録機関等を積極的に活用した2次対応を中心に、近隣センターとも連携した効率的・効果的な支援に取り組んでいる。
岐阜県	B	譲渡相談件数・成約件数ともに未達となった。DMやHPからの掘り起しが中心で、金融機関や事業承継ネットワーク等と連携が進まないことが課題となっている。一方で、登録機関等を積極的に活用した2次対応や広域でのマッチングの取り組みは評価できる。令和3年度は、事業承継ネットワークとの効果的な統合を進め、金融機関や商工団体等と連携した掘り起し強化と、併せて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ものの、成約件数については、2次対応での成約に繋がらず未達成となった。金融機関や関係機関等との連携に努め、案件の掘り起しを強化している点は評価できる。 一方、成約については、期日管理等によるフォローアップを強化し成約増加に繋げているが、更に外部専門家や登録機関等を効果的に活用して、目標達成に努力願いたい。
富山県	A	二期連続で譲渡相談件数・成約件数ともに目標達成した。金融機関や商工団体との連携が徐々に強化され、着実に相談件数の増加に繋がっている。また、本年度初めて登録機関等を活用した2次対応が6件成約となるなど、地道な努力が成約目標達成に繋がった。引き続き、堅実な努力を期待したい。
石川県	A	センター開設以来、譲渡相談件数・成約件数ともに每期増加、本年度は両件数ともに過去最高となった。また、課題であった地域金融機関との連携が強化され、定期的な情報交換を実施、掘り起しとNNDBを活用した2次対応や広域マッチングの成果に繋がった。目標達成に向けて、マスコミの活用や支援機関と連携した「掘り起し」・「支援の取組」は顕著であり高い評価となった。

福井県	B	譲渡相談件数は目標達成。一方、成約件数は若干目標未達。今期SM1名増となり、相談件数、成約件数共に増加できた。また、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、土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。今後は外部専門活用と関連他事業との連携が課題。
滋賀県	B	譲渡相談件数、成約件数ともに目標未達となった。前年に引き続きマッチングコーディネーター養成講座を開催し、土業の育成に注力。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活用であり、更なる成果を期待したい。
京都府	B	譲渡相談件数は目標達成。一方成約件数は目標未達ながら前年度実績を上回った。地元信用金庫から前年度同様若手職員をトレーニーとして受け入れるなど連携を図った。「外部機関との連携」を方針として掲げ、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)に引き続き参画中。主たる課題は案件推進力でNNDB、マッチングコーディネーターの活用することで克服が期待される。
大阪府	B	前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、金融機関や土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。事業承継ネットワーク構成機関の活用や外部専門家の活用が主たる課題。
兵庫県	B	譲渡相談件数は目標達成。成約件数は目標未達。認定支援機関と連携し、相談対応や案件の進行・進捗管理に加え、セミナー等広報活動も実施。また、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。令和3年度はPMセンター化が予定され、センターの支援体制強化、登録機関の拡充・活用により支援の拡充が期待される。
奈良県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達ながら2次対応案件が初めて成約した。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。着実に案件の積み上げ、推進力が向上しており令和3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に目標未達となった。統括責任者が交代したこともあり、引き続きセンターの知名度が低い。対応として金融機関、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。案件発掘、推進力ともに拡充が必須。

鳥取県	C	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であり、全国平均の達成率も下回る結果となった。新型コロナ禍による影響はあるものの譲渡相談企業数が昨年度より減少しており、改めて県内における相談案件の発掘（掘起し）の体制を再構築する必要がある。これに加え、成約件数を増やすためにはNNDBの活用や2次対応の促進が必要である。今後の抜本的な体制を再構築する観点から、認定支援機関の強いサポートが期待される。
島根県	B	譲渡相談件数は目標を達成したが、成約件数については目標未達であった。新型コロナ禍の影響で全体の相談件数が対前年比で3割減少する中で、譲渡相談件数の目標を達成できたのは事業承継ネットワークや県が設置している事業承継推進員との連携によるもの。成約件数を今後増やしていくためにも、2次対応やNNDB活用への積極的な取組が期待される。
岡山県	B	譲渡相談件数は目標未達ながらも、成約件数は目標を達成した。昨年度の成約件数26件から今年度の実績38.5件（対前年比12.5件）は、大きな改善である。2次対応による成約やNNDBの登録状況は全国平均を下回る状況が続いていることから、今後はマッチングコーディネーター等を用いた2次対応やNNDBの活用への積極的な取組が期待される。
広島県	B	譲渡相談件数は目標未達ながらも、成約件数は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。新型コロナ禍の影響下でありながら、新規相談件数は525件と対年比で7%増加。県下の商工団体や金融機関との関係を強固に築いており、相談ルート別の紹介件数では商工団体経由の新規相談は全国トップ、金融機関紹介もトップクラスの紹介を受けている。NNDBの活用が進んでいないことから、今後の活用が期待される。
山口県	B	譲渡相談件数、成約件数はともに目標未達であった。事業承継ネットワークとは一体的な運営を行っていた特徴があるが、譲渡相談件数、成約件数の達成率は全国平均を下回る状況である。新型コロナ禍の影響もあるものの、全体の相談件数は対前年比で25%減少していることから、改めて掘起し体制の検討が必要と考えられる。また、成約件数を増やす観点から2次対応やNNDBの活用について積極的な取組が期待される。
徳島県	B	譲渡相談件数は目標未達ながらも、成約件数については目標達成した。認定支援機関の支援のもと県下の商工団体とは良好な関係を構築。また、統括責任者や統括責任者補佐の出身金融機関との強力なネットワークにより多くの相談企業の紹介を受けられる体制を構築している。NNDBの登録や活用が進んでいないことから、今後は積極的な取組が期待される。

香川県	A	譲渡相談件数、成約件数ともに目標達成。出身金融機関との強力なネットワークが特徴であるが、今期は認定支援機関を含めて複数の商工団体や基礎自治体との連携が進んでおり、きめ細かい案件発掘が行える体制になっている。特に金融機関からの紹介件数(191件)は全国トップであり、単に紹介を受けるだけでなく2次対応で、積極的に信金を含めた地域金融機関へ案件紹介を行っている点にも特徴がある。
愛媛県	C	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であり、全国平均の達成率も大幅に下回る結果となった。新型コロナ禍による影響や事業承継ネットワークとの連携不足、認定支援機関変更に伴う混乱により、譲渡相談件数が7割以上減少した。 令和3年度については、新たな認定支援機関の強力な支援により、事業承継ネットワークを含めた事業運営全体の再構築が必要である。
高知県	B	譲渡相談件数は昨年に引き続き目標を大幅上回る件数で目標達成、一方、案件成約は若干の目標未達だが、前年度実績を13件上回った。特に譲渡相談件数は全国トップクラスの件数を受けており、事業承継ネットワークとの連携や県下の金融機関や商工団体との地道な関係作りの結果によるものである。また、高知県移住促進・人材確保センターや基礎自治体との連携にも積極的であり、来期以降の活躍が期待される。
福岡県	B	譲渡相談件数、成約件数とも前年度より増加したものの、目標未達であった。後継者人材バンク登録希望者や譲受希望者について、定期的に説明会を実施するなど、独自の取組を行っている。譲渡案件の掘り起しとその後の対応にわたり、金融機関等との連携の一層の強化が課題。
佐賀県	A	譲渡相談件数は目標に届かなかったが、成約目標は目標を達成した。登録機関や外部専門家、NNDBの活用を推進、県設置の事業承継診断員等を通じた商工団体からの案件紹介も多く、バランスの取れたセンター運営が行われている。後継者人材バンクの成約件数で全国NO1となった。
長崎県	A	譲渡相談件数、成約件数とも目標を達成し、全項目で満点を獲得した。コロナ禍で制約がある中、人数を絞ったミニセミナーや少数での相談会を増加させ、案件発掘の機会を確保。目標進捗の共有、メンバー間の勉強会の実施など、全員の参加意識を高めるマネジメントも他センターの参考となるものである。
熊本県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であったが、成約件数は前年度比13件増加し、広域マッチングへの取組も推進している。相談案件を成約に結び付けるスキル・経験値は蓄積がされており、今後は案件掘り起しに関し、課題である金融機関との関係強化及び事業承継ネットワークの構成機関等との連携を更に深めていくことを期待する。

大分県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であった。事業承継ネットワークとの協働はしっかりと出来ており、一体となった取組が推進されている。コロナ禍の影響もあり、特に譲渡相談件数は前年度比大きな減少を余儀なくされたが、今後はWEBの一層の活用等、現況を踏まえた創意工夫を期待したい。
宮崎県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であったが、譲渡相談件数は前年度比3割強増加した。地元新聞社や放送局を通じた広報に積極的に取り組んでおり、また再生支援協議会とも定例で情報交換し、成約に結び付けている。今後は2次対応案件を増やし、センター全体の成約件数の積み上げを期待したい。
鹿児島県	C	譲渡相談件数、成約件数いずれも目標未達に終わった。体制面の制約もあり、外部の支援機関等との連携はまだこれからの状況。その中で譲渡相談者の達成率は標準レベルの結果であり、潜在的な相談者は有するものと考えられる。認定支援機関の支援のもと、今後の体制強化が望まれる。
沖縄県	B	譲渡相談件数、成約件数とも目標未達であったが、成約件数は前年度比7件増加。2次対応比率は63%と全国トップの実績を上げており、2021年版中小企業白書に掲載された「デイゴホテル」もその一つである。今後は、WEB等の活用や事業承継ネットワーク等との連携等により、相談件数増加への一層の注力を期待したい。

以上