

岡崎市議会議長 様

支出番号

会派名

代表者名

加藤史朗

以下のとおり、政務活動を実施したので報告します。

政務活動報告書

令和7年7月22日提出

活動年月日	令和7年7月14日（月）	
氏名	加藤史朗	
用務先 及び 内容	1	用務先 三重県 名張市
	7月14日	内容 事業承継人材マッチング支援事業について
	2	用務先
	月 日	内容
	3	用務先
	月 日	内容
	4	用務先
	月 日	内容
備考		

政務活動報告書(行政視察)

三重県名張市

調査項目 事業承継支援について

ご対応

名張市産業部商工経済室 川尻室長 時松様

名張市議会事務局 及川様

■調査の意図

日本企業のうち99%を占め、雇用者の約7割が働いている中小企業については、その経営者の約6割が70代であり、そのうちの約半数が後継者未定であるとされている。つまり中小企業の約3割が後継者不在のために自然廃業する恐れがあることが危惧される。本市においても、全国と傾向が大きく変わる理由は見当たらず、後継者不足への対策、事業承継の支援は重要なテーマであると考えられるため、経産省にも注目され、全国的なモデルとなっている三重県名張市の取組から、実際に承継事例を増やしていくために必要な要素や成功ポイントを把握したく、調査することとした。

■名張市の事業承継支援について

●実施の経緯

・事業所数が減少し、事業所の4割が後継者不在かつ廃業予定であることを把握し、危機感を持ったことから取組をスタート。

●実施概要

・国の地方創生交付金を活用して、平成31年度から令和6年度まで取り組んできた。予算規模は毎年2200万円で、うち1/2を市が負担。

・事業者が求めていることを関係者で話し合い、トライアンドエラーでやってきた。

<平成31年度から令和3年度>

・「経済好循環推進協議会」を設立し、主に「親族内」承継を促進した。

・当初は、支援方法がわからなかったため、関係機関による協議会を設立し、啓発と支援機関へのつなぎに注力した。しかしながら、セミナーの集客には苦戦、事業所側も事業承継を自分事として捉えてもらえず、先送りになりがちな状況だった。

・打開策として、協議会のプロパー職員(市職員ではない)による事業所訪問を強化。承継に対するマイナスイメージの払拭と早期準備の必要性を経営者に直接説明。3年間で5件

の親族承継が実現し、事業承継支援の取組について口コミで徐々に浸透してきた。

・しかしながら、事業終了が迫るも廃業が止まらず、親族承継もわずかにとどまったため、視点を変えて、第三者承継に取り組むことになった。

<令和4年度から令和6年度>

・「事業承継人材マッチング協議会(フミダス)」を設立し、主に「第三者」承継を促進するための取組を進めた。

・事業所訪問を引き続き核としながら、セミナー等による啓発に加え、事業承継・M&Aプラットフォームのトランビと連携し、第三者承継に取り組んだ。

・事業所訪問では、企業の信頼を得るうえで、市役所の看板は大きかった。基本はプロパー職員だけだが、必要に応じて市職員も同席した。

・承継可能な事業環境づくりとして、DX・SNS支援をはじめ、ビジネスそのものへの支援も実施。

・金融機関からは当初、仕事を奪うのでは、と警戒されたが、ビジネスフィーが取れないような小さい企業の支援をするという趣旨を説明し理解を得てきた。

・実績(R5 & R6)は、相談件数29件、事業承継11件、新規事業展開59件。

<令和7年度～>

・ゼロ予算(交付金もなし)で実施。これまでの取組で培った関係機関との連携体制を強化し、相談等のあった案件を適切な機関につなげて支援している。

・特に窓口は設けていないが、市へ、承継の相談が既に数件来ている。(これまでの取組が浸透していることを示していると思われる。)

・実際の承継にあたっては、株式譲渡など専門的知識が必要なことがおおく、司法書士などの専門家に入ってもらう必要があるが、予算がなくなり今は支援できない。

・予算がなくても、成果を出し続けられる仕組みづくりを模索している。市としては、「ハブ機能」としての役割を果たすべきと整理している。

・協議会がなくなったことで、総会事務や事務局業務からは解放され、より事業そのものに注力できるようになったというメリットもある。

・人事異動や担当者の退職で、ペースダウンしている部分もある。

■所感

名張市は、一度は、国の交付金を得て、手厚い支援策と強固な体制を構築し事業承継支援を進めてきたが、今は自前でやれる取組のみを進めています。このような経過を経てきたうえで、「改めて一から取組を進めるとしたら何をするか？」と尋ねたところ、事業者訪

問の徹底(訪問先は経営者年齢などをもとにリスト作成)を第一に、関係機関の連携体制をつくる、との回答でした。相談会、M&Aマッチングサービス活用、セミナーなど、考える対策はありますが、何より、事業承継の必要性を経営者に直接伝え説得する活動がなければ、形だけの成果に終わるということだと思います。今後、本市の施策を考えていく際には、どれだけ対象企業の経営者に直接アタックできるか、という視点を最も重視し、考えていきたいと思います。