

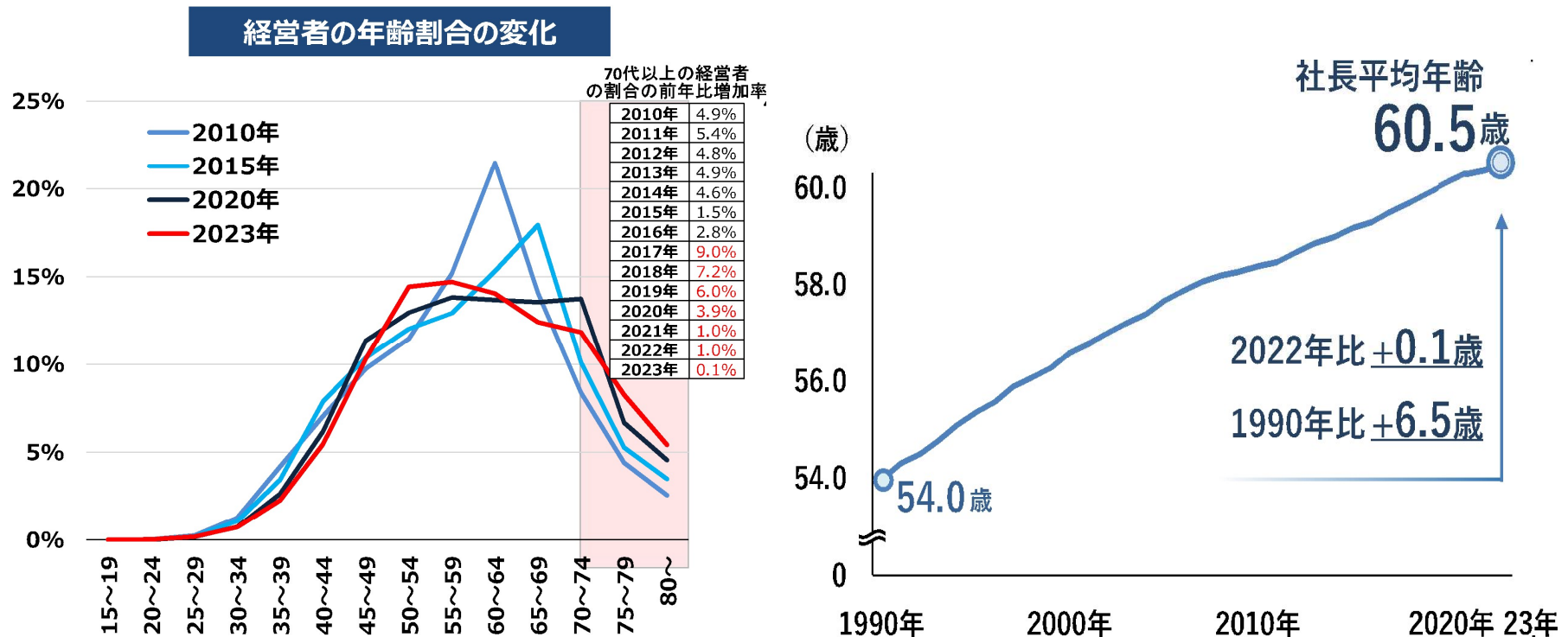
福岡県事業承継・引継ぎ支援センター

令和7年

経営者の年齢割合と平均年齢の変化

経営者の高齢化と事業承継の進展

- 2023年時点の経営者年齢は平均60.5歳であり、過去最高を更新。さらに70代以上の経営者の割合も継続して増加。一方で70代以上の経営者の割合の増加率は漸減。



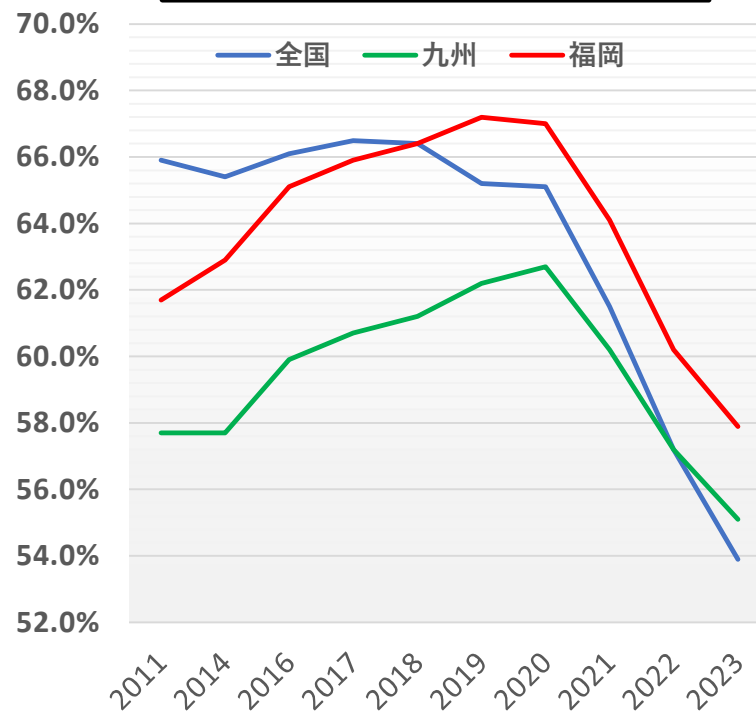
(注) 「M & Aほか」は、買収・出向・分社化の合計を指している。

2024年度の社長平均年齢は60.7歳とさらに上昇しています

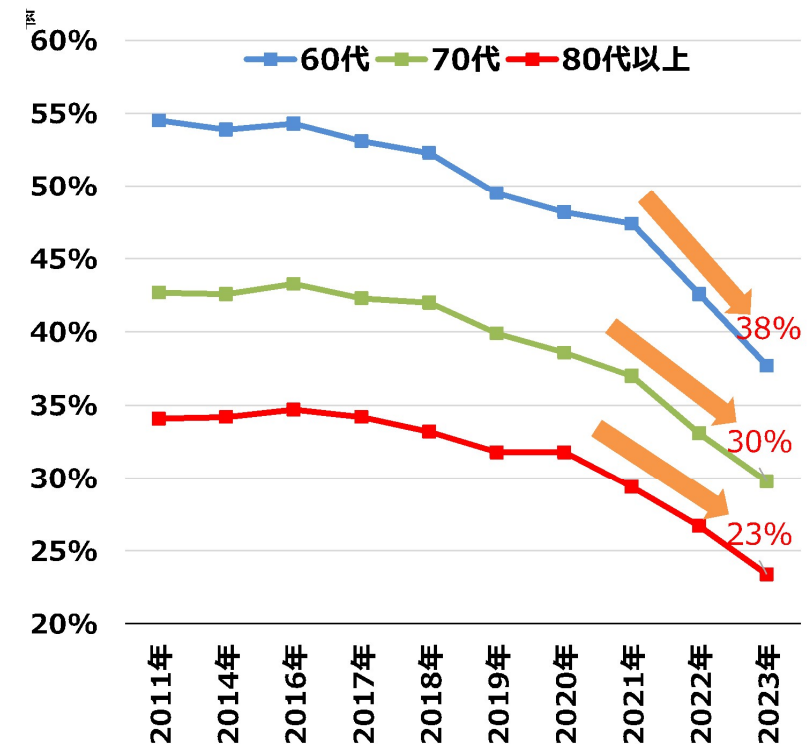
後継者不在率の推移

- 全国平均と比べると、福岡県下の不在率は高い
- 後継者不在率は、ここ数年下落傾向にある

後継者不在率の推移（地区別）



後継者不在率の推移（年代別）



（出所）「2023年度版中小企業白書」、帝国データバンク「全国企業『後継者不在率』動向調査」（2023年）を基に作成。

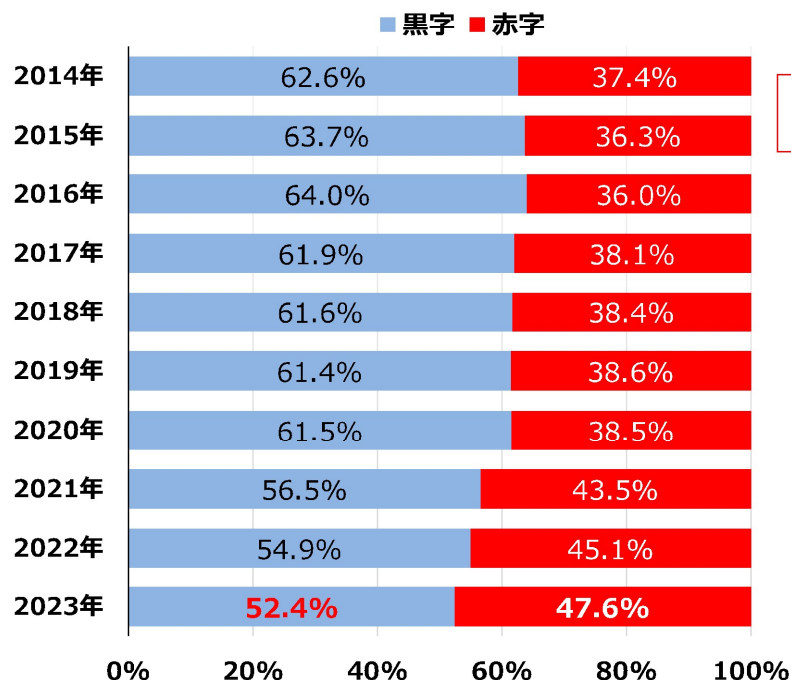
高齢経営者の不在率は依然として高い
理想的な承継には数年かかると言われていることから一刻も早い着手が重要

後継者不在による廃業等の発生

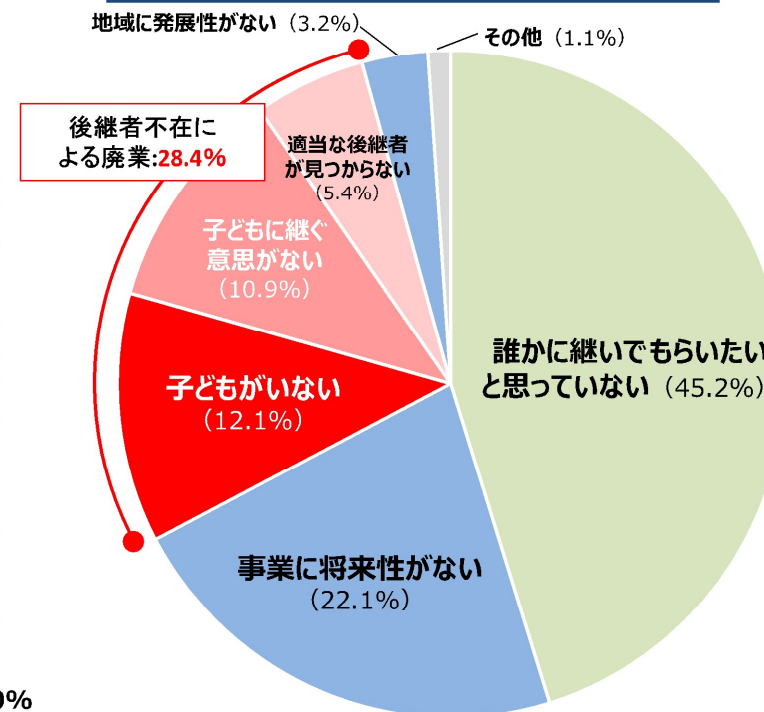
後継者不在による廃業等の発生

- 改善傾向ではあるものの、黒字廃業の比率が半数を超える状況。また、廃業する予定の企業に廃業理由についてたずねたところ、後継者不在による廃業が約3割を占める。

休廃業・解散事業者の損益別比率



廃業理由（廃業予定企業、2023年）



(注) 「休廃業・解散」は、倒産（法的整理、私的整理）以外で事業活動を停止した企業。右図の回答数:2,491者。

(出所) (株) 東京商工リサーチ調べ、日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査（2023年調査）」を基に作成。

「誰かに継いでもらいたいと思っていない」と答えた廃業予定企業のなかには
地域や消費者の視点からみて存続してほしい企業があるのでは？

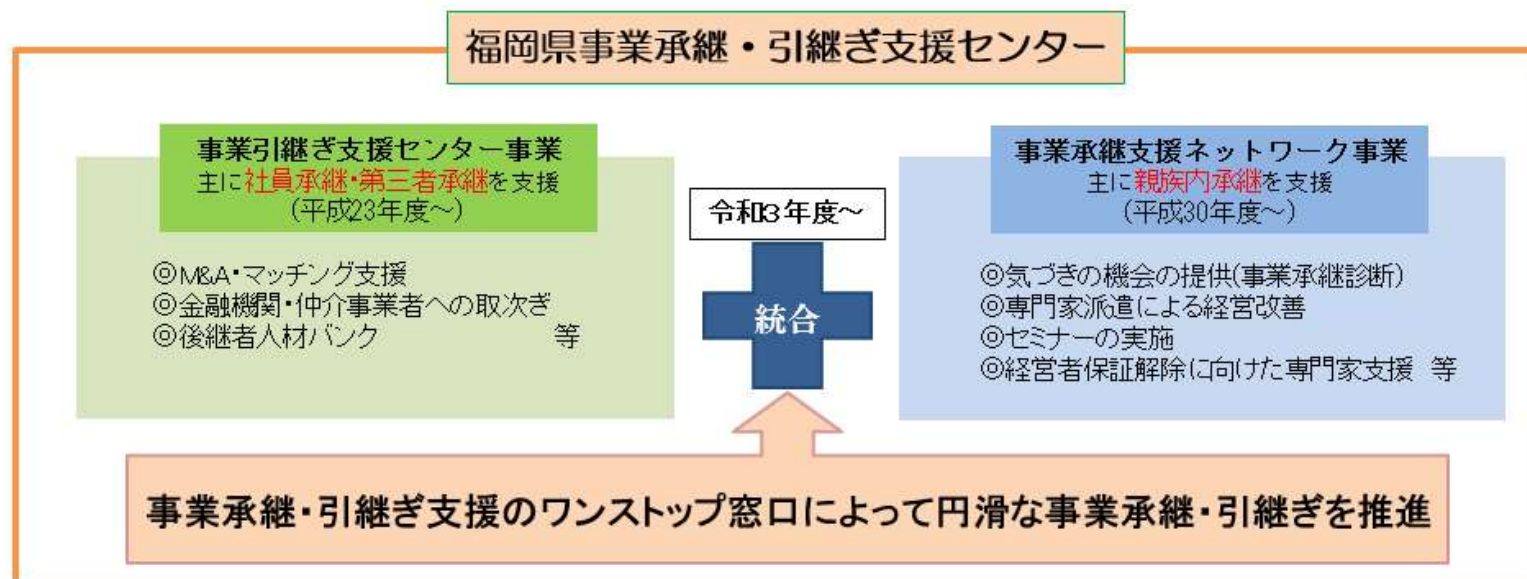
センターの仕組み ー地域に根差す支援体制ー

経済産業省所管の事業承継専門相談窓口

相談無料
秘密厳守

データベースによる充実したマッチング支援
(全国規模のデータベースを構築)

ワンストップ相談窓口による支援
(令和3年度～、事業承継支援ネットワーク+事業引継ぎ支援センター)

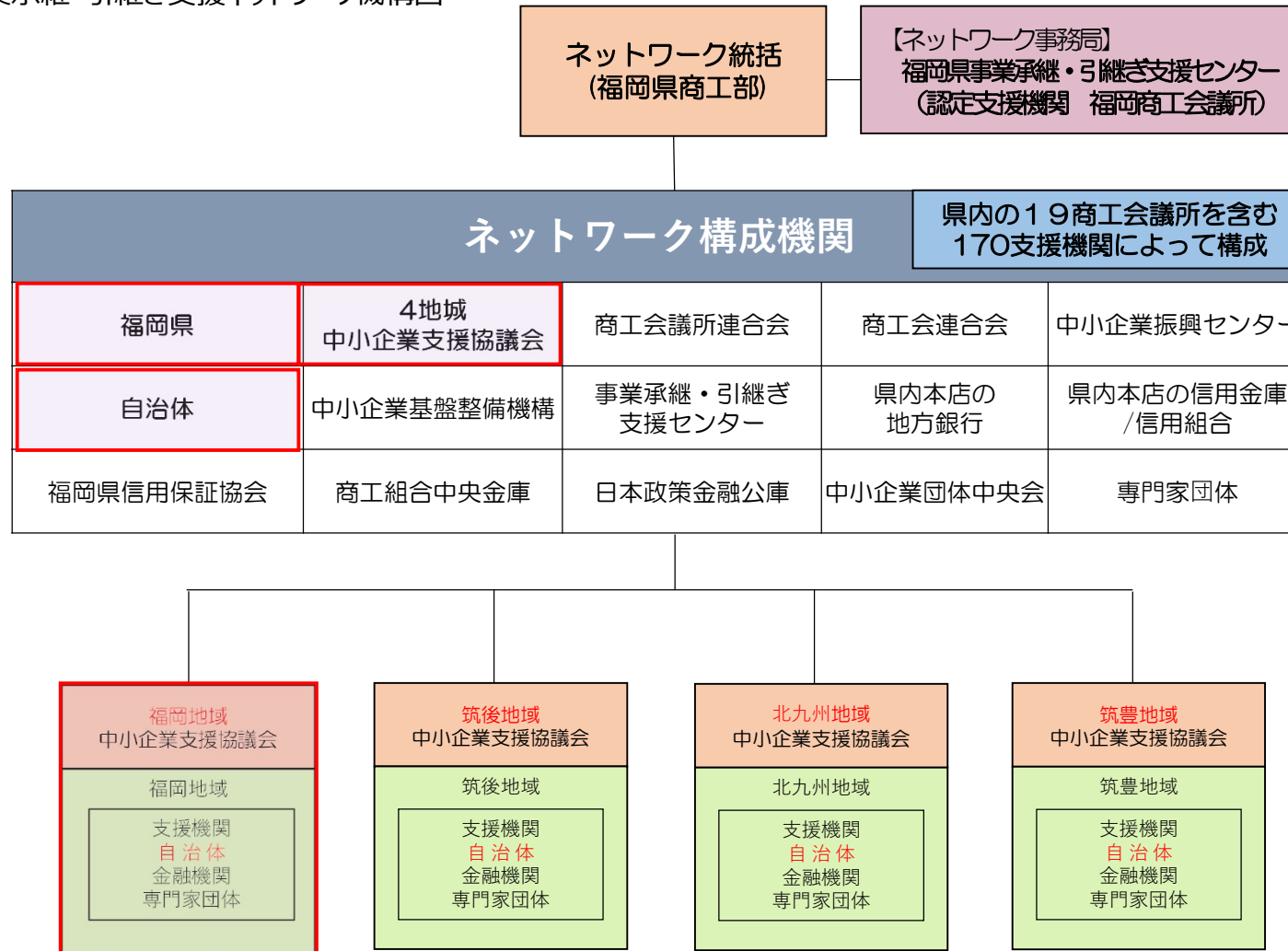


平成24年2月に設置され令和7年度は15年目
令和3年4月1日、親族承継支援を手掛けてきた「福岡県事業承継支援ネットワーク」を統合し
一体的支援体制を構築 令和7年度は統合5年目

センターの仕組み ー地域に根差す支援体制ー



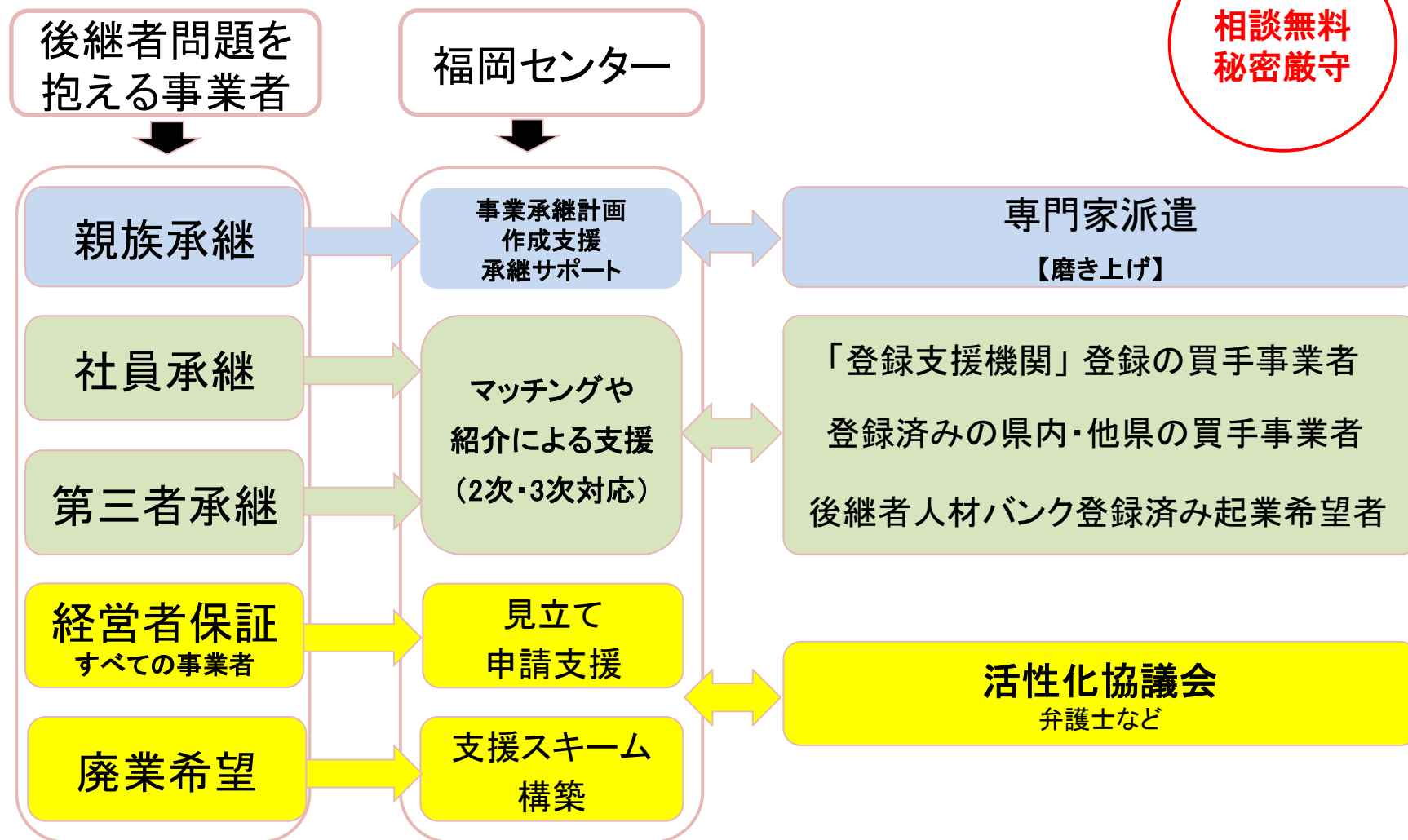
福岡県事業承継・引継ぎ支援ネットワーク機構図



福岡県事業承継・引継ぎ支援センターは福岡県事業承継・引継ぎ支援ネットワークの事務局
各地域の中小企業支援協議会と連携し、親族承継・従業員承継・第三者承継のいずれにも
ワンストップで対応しています

センターの仕組み ー地域に根差す支援体制ー

センターでの支援業務の流れ




相談無料
秘密厳守

センターへのご相談スキームです
親族承継、従業員承継、第三者承継のいずれにもワンストップで対応します

センターの仕組み ー地域に根差す支援体制ー

センターの対応スキームについて

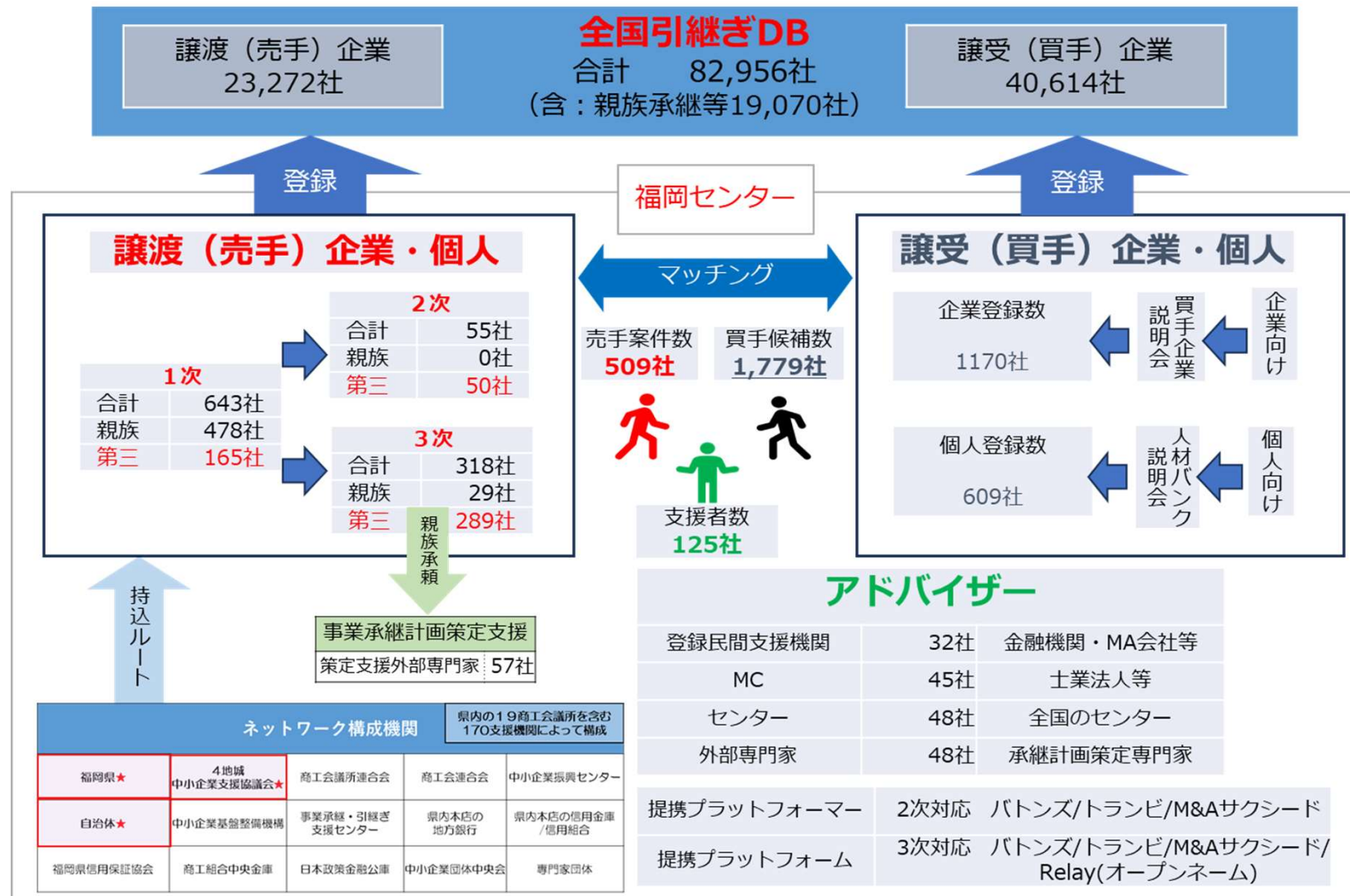
初期相談対応 【1次対応】		承継区分	支援概要 センター内支援【3次対応】・登録機関に橋渡し【2次対応】	
承継等にかかる窓口相談	承継等の支援要否を決定する	親族承継		●外部専門家による対応 （策定支援等費用 不要 ）：【3次対応】 ・事業承継計画書策定支援 ・親族承継支援として、事業承継計画書策定支援のための専門家を派遣し対応
		社員承継 or 第三者承継	・事業規模が小さい（小規模） ・契約報酬等の支払いが困難等	●センター内支援への移行 （成功報酬等 不要 ）：【3次対応】 ・センターの探索・紹介機能を活用した支援 ※後継者人材バンクを活用し、起業・独立を目指す方も後継者候補として紹介し対応 ・M&Aプラットフォームを活用した支援 ※DD等で専門家を活用した場合は、 実費分の負担のみ必要
			 ・ <u>事業規模が大きい</u> ・ <u>M&A支援の難易度が高い等</u>	●登録機関等への橋渡し （成功報酬等 必要 ）：【2次対応】 ・民間登録支援機関又はマッチングコーディネーターを活用した支援 ・仲介支援等を行うM&Aプラッフォーマーへの橋渡しを活用した支援
		必要に応じて他支援機関紹介等		・相談者が希望し、他の支援機関等（※）での支援が適すると判断される場合

センターへのご相談「一次対応」、登録機関への橋渡し「二次対応」
センター内での支援「三次対応」と定義しています

センターの仕組み ーマッチングの精度と質の向上ー

センターの体制俯瞰図

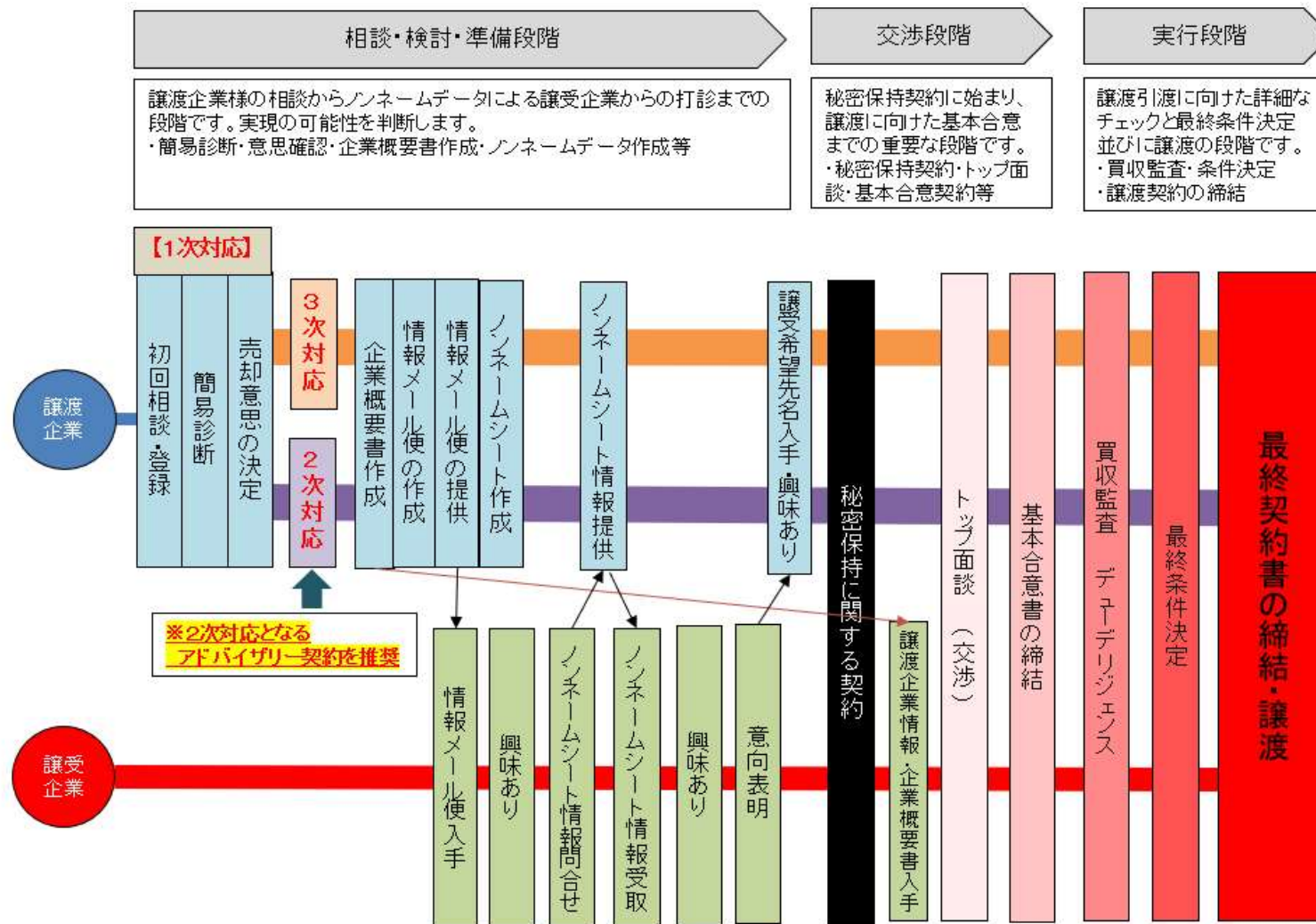
令和7年11月7日



福岡センターのデータベースは全国のデータベースと繋がっています
支援機関の皆様にも譲渡・譲受先を登録いただき、探索手段としてご活用いただいています

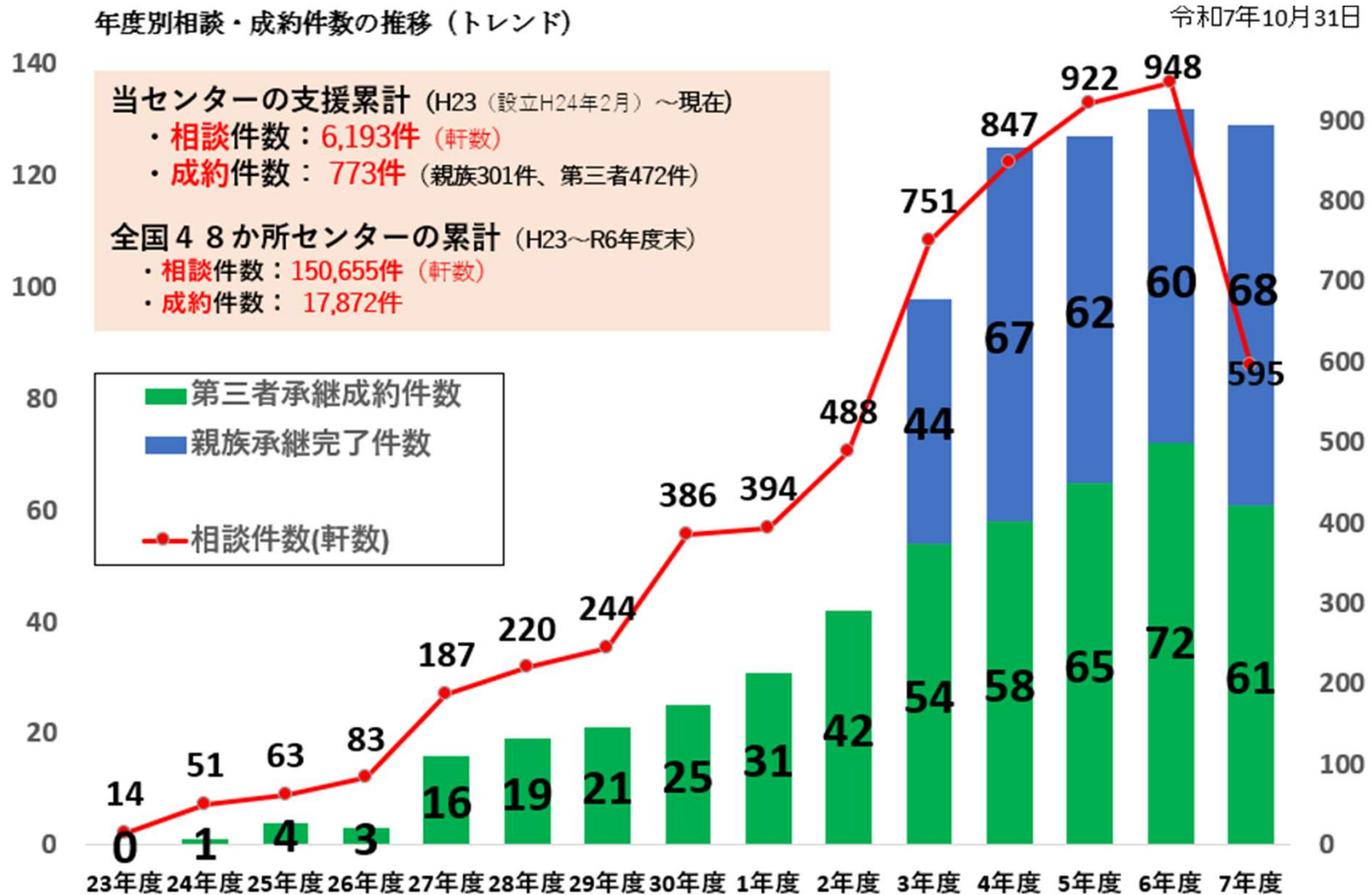
センターの仕組み ー マッチングの精度と質の向上 ー

初期相談から最終契約迄の流れ



相談から契約迄センターがしっかりサポートします
相談者に心配を与えぬようノンネームシート作成の段階から情報の取り扱いには十分注意しています

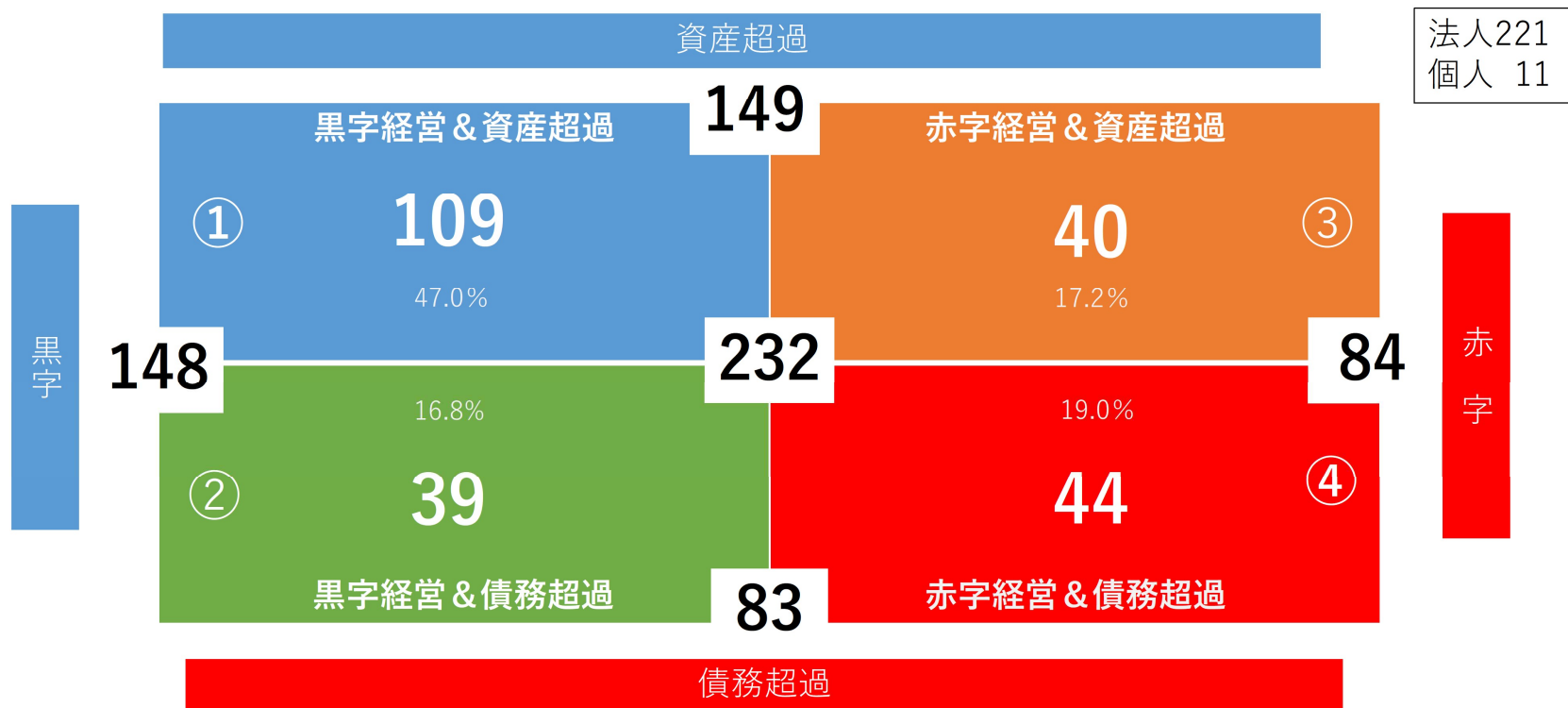
センターの実績 ー相談・成約件数の進捗ー



成約件数も、過去実績と比べてより良い進捗状況にあります

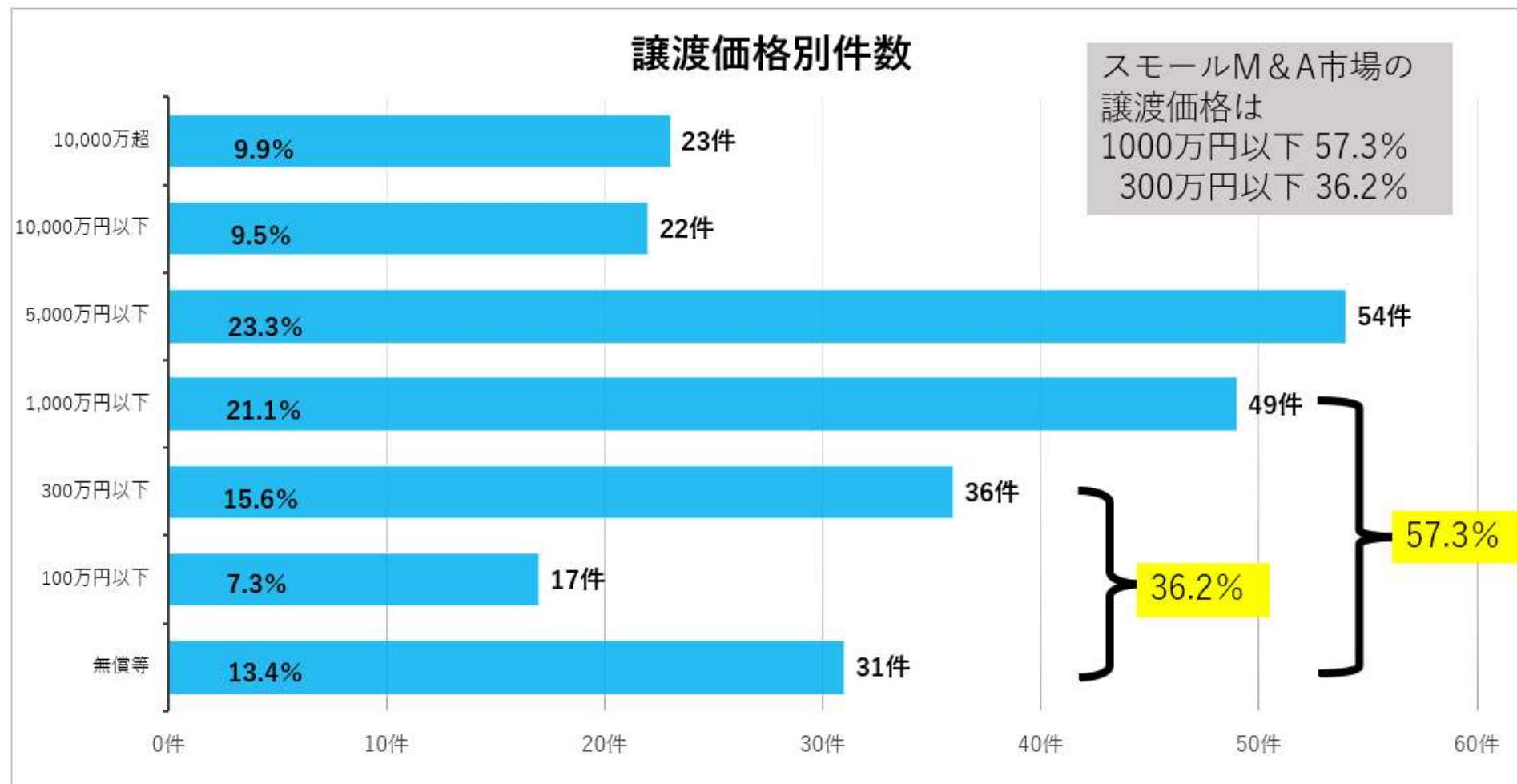
センターの実績 －成約企業の財務状況－

成約企業の財務状況別ポジション



赤字、債務超過でも、買手に必要な経営資源を
備えているほど事業を承継できる可能性が高まります

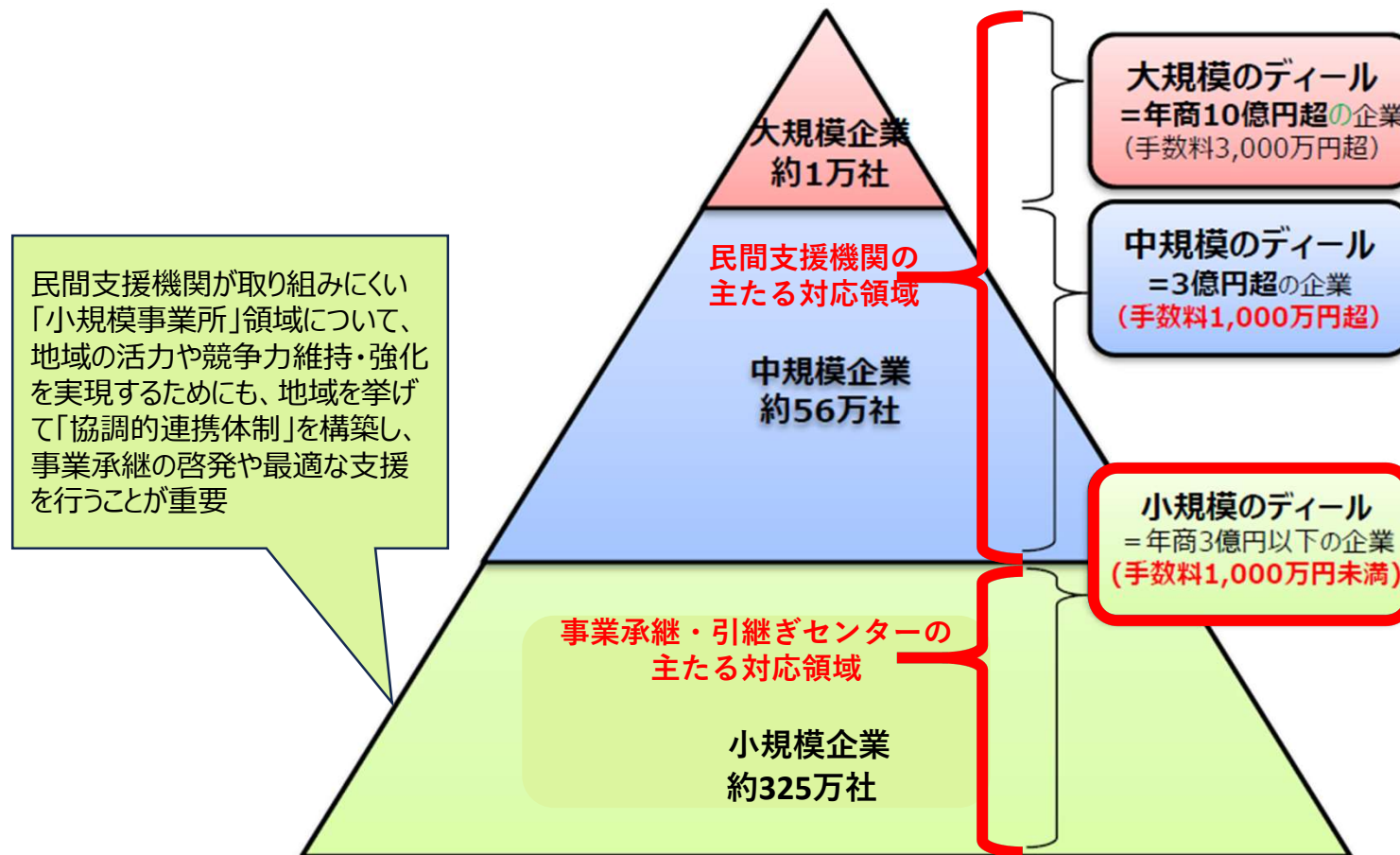
センターの実績 －成約価格の状況－



センターにて成約したM&Aの57.3%は譲渡価格1,000万円以下です
「自分の会社なんて」、「あの支援先は・・・」と考えずに、うまくいかは別としてご相談ください

センターの実績 ー 地域経済のサステナビリティのためにー

小規模M&Aマーケットを巡る状況



(出典) 経済センサスー基礎調査 (2016年)

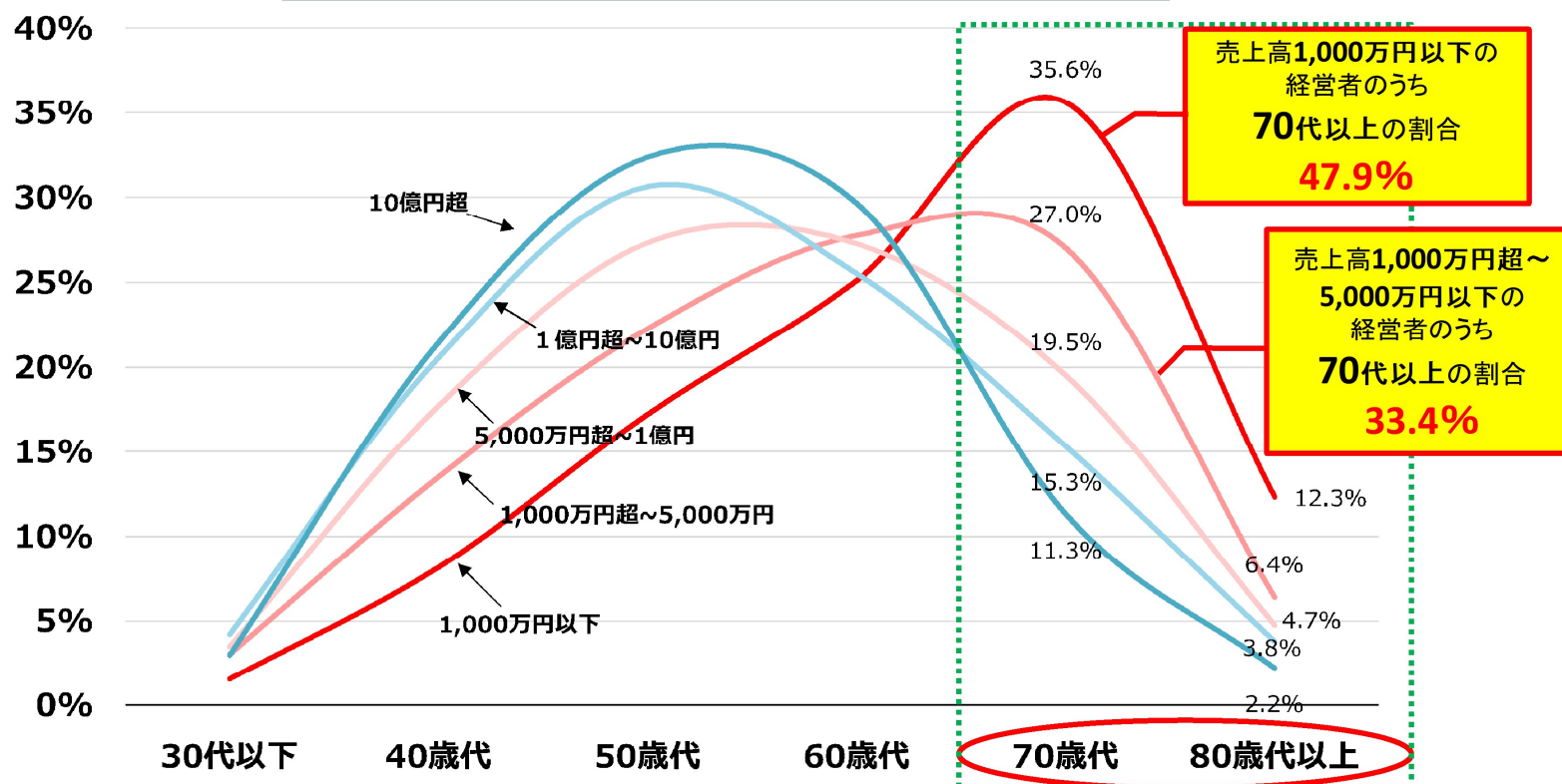
事業規模が大きい、支援の難易度が高い等の案件は民間支援機関に対応依頼する一方で、「小規模・低利益」ゾーンなど民間支援機関が取り組みにくい部分をセンターが引き受けるなど「協調的連携支援」体制構築を再徹底。最終的解決の可否は別として、顧客にとっての「入口」機能を担うことで、初期対応(課題解決の糸口)を提供

－事業承継は「経営課題」であり「社会課題」－

小規模な事業者の経営者年齢

- 70代以上の経営者のうち、小規模な事業者の割合が高く、事業承継が必要な層が多い。

売上高規模別の経営者の年齢割合（2021年度）



（注）それぞれの売上高水準ごとに、経営者の年代がどのような割合になっているのかを示したものであり、例えば40歳代の経営者数の絶対値として、売上高10億円超の経営者の人数が売上高1000万円以下の経営者の人数より多いことを示したものではありません。調査対象は中小企業者に限る。

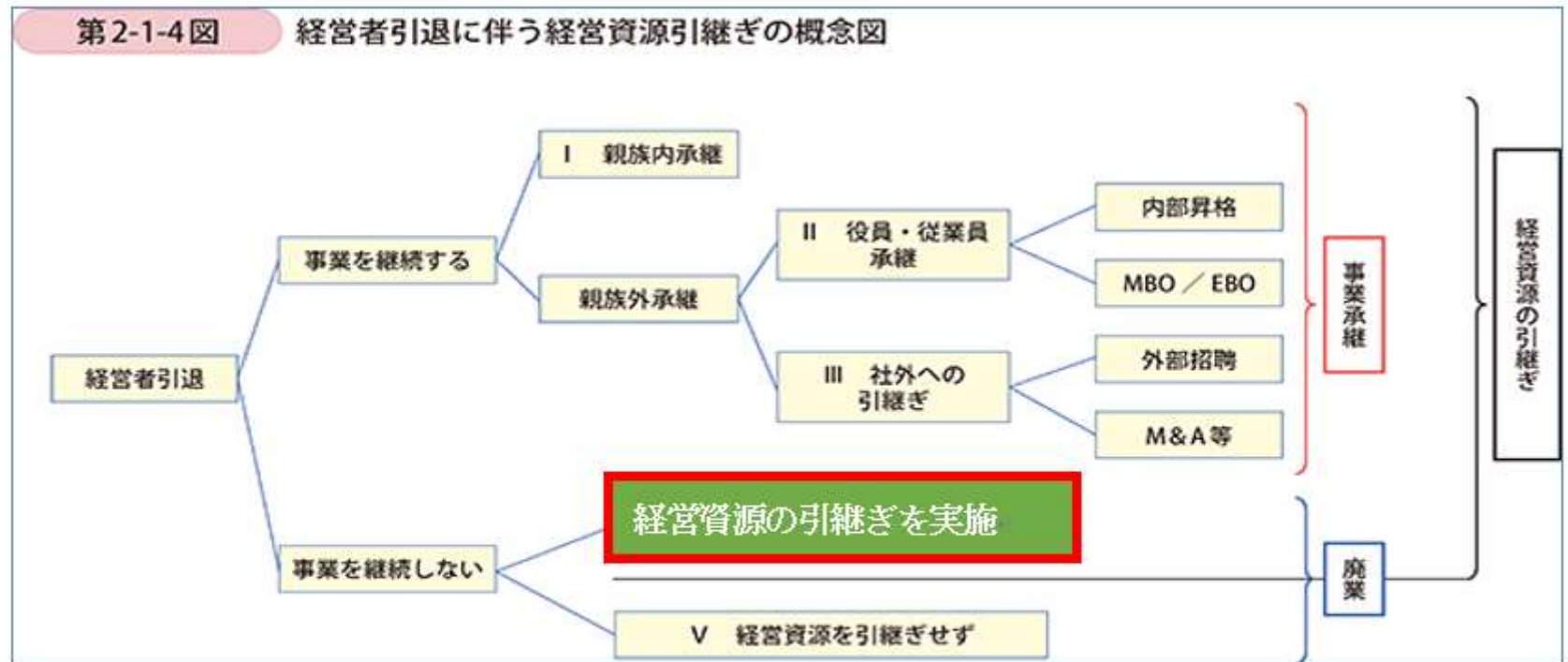
（出所）中小企業庁「中小企業実態基本調査（令和4年確報（令和3年度決算実績）」を基に作成

【センターにて一部加工】

規模が小さい事業者ほど高齢経営者の比率が高いことが見てとれます
これらの事業所の将来は？

－事業承継の新たな視点－

経営資源（人的資源、物的資源、情報資源等）の承継支援



- ・人的資源（従業員・経営幹部・技術者・職人・チーム文化・組織風土）
- ・物的資源（設備、機械、店舗・工場・商品在庫・原材料・土地・建物（不動産）・車両・什器）
- ・情報資源（顧客データ・営業ノウハウ、レシピ、技術マニュアル・ブランド名、商標、Webドメイン・業務システム）

長年続いた事業所が廃業することは地域にとって損失ですが、
お店やサービス、なにより雇用などの価値ある経営資源だけでもうまく引き継がれることで、
地域経済（市民生活の利便性）の維持につながります

センターの体制 ー 契約前に「安心」をー

注意喚起（M&Aに関するトラブルにご注意ください）の実施

- 不適切な譲り受け側とのM&Aの防止に関して、第3版ガイドラインの内容等を基に中小企業向けに注意喚起チラシを作成し、注意を実施。



✓売手の財務状況が厳しく、経営者保証の扱いが重要になる場合。

✓クロージング時点では低額の譲渡対価で、クロージングから一定期間後に相当程度の譲渡対価を支払うという条件を提示されている場合。

※中小企業庁「M&Aに関するトラブルにご注意ください」（令和6年8月30日）
https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/download/m_and_a_trouble.pdf

小規模M&A市場が今後も健全なマーケットとして成長するよう、関係者が当該ガイドラインを遵守し対応することが重要
事業承継は契約前が肝心（とりわけ売手にとっては最初で最後の取引であるケースが多い）
安心して相談できる支援環境が、売手、買手にも重要です
ご心配な場合は何なりとセンターのセカンドオピニオン機能をご活用ください