

令和8年度第1回墨田区産業振興会議

～ 前年度の振り返りと本年度の会議の進め方～

令和8年7月31日
墨田区産業観光部産業振興課

令和7・8年度の産業振興会議

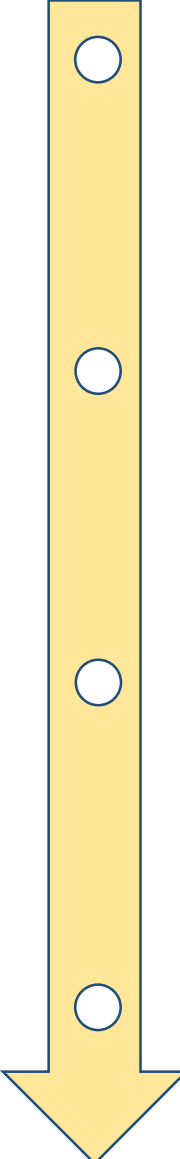
■ テーマ

事業承継の事例・課題と本区における対応について

■ 背景

- 令和4年6月に策定した「産業と観光の将来構想」を踏まえ、今後も「ものづくりのまち」としてあり続けるため、変化の激しい社会状況に対応しうる産業集積へとアップデートさせることを目指し、数々の施策を実施している。
- 産業集積のアップデートを実現するためには、そのベースとなる既存産業の存続・発展が不可欠であるが、中小・小規模企業の事業承継は全国的に大きな課題となっている。

令和 8 年度の会議の進め方



(第 1 回) 本日

- ・ 前年度の議論の振り返り・ポイントの共有
- ・ 本区の事業承継支援における現状と課題の再確認
- ・ 第 2 回に向けた意見交換等

(第 2 回) 1 2 月中旬を予定

- ・ 現状と課題を踏まえつつ、事業承継の具体的事例を考察
⇒ 区内事業者の承継事例の紹介と質疑応答（2・3社を想定）
- ・ 事例を踏まえ、支援策のブラッシュアップ等を検討

(第 3 回) 来年 2 月上旬を予定

- ・ 取りまとめに向けた議論
- ・ 提言書（案）の検討
議論の状況によって第 4 回を開催

区長への提言

令和 9 年度以降～ 新たな支援策の実行

前年度の振り返り、ポイントの共有

令和7年度第1回議論のまとめ

議題：「産業集積のアップデート」実現に向けた事業承継支援について

- ・ 親族に後継者がなかなかいない時代になってきているので、第三者承継というのが当然重要なテーマになってくる。
- ・ その中で、一つの手法としてM&Aの重要性が高まってくるだろうということは、共通の認識だと思う。
- ・ 売り手買い手ともに、win-winの関係になることが必要
- ・ 透明性や信頼性を高めるという部分で、行政として関与のあり方を研究する余地はある。
- ・ 非常に象徴的だったのは、企業価値を判断する目利きの問題。金融機関だけでは難しい。
- ・ 「ものづくりのまち」から「産業のまち」まで広げなければならないという話もあったが、観光に関するような、宿泊、あるいは飲食、物販といったところも視野に入れるなど、おそらく製造業だけではなく対象業種は非常に多岐にわたる。
- ・ 間口の広い事業承継を考えることが必要になる。

令和7年度第2回議論のまとめ

議題：墨田区の事業継承を巡る現状と取組について

- ・ 価値のある企業を地域に残すということは共通の認識である。
- ・ M & Aなどの第三者承継は承継の一手法である。
- ・ 一方で、親族内承継や社内承継を可能とする後継者育成も重要であり、形としては複数で経営を担うという方法もある。
- ・ 悪質なM & A仲介の被害を食い止めるには、早い段階で相談につなげることが有効である。
- ・ そのためには、経営者の承継に対する意識向上、HANDSやすみだビジネスサポートセンターなどの活動の周知が必要
- ・ 区と金融機関の役割分担については、更なる検討が必要であろう。
- ・ 社内承継やM & Aを成功させるには、ある程度の規模が必要であるが、数十人規模の企業の価値を高めるための支援を考えていくことが必要である。

令和7年度第3回議論のまとめ

議題：川崎市における事業承継の現状と施策について

- ・まずニーズをきちんとつかむことが大切。その際、間口を広げて話を聞き、事業承継の話につなげることが重要である。
- ・それがサイクルとして回っていくこと。成功事例を生み出し情報発信していくと、そこからまたネットワークができて、次が紹介されるという仕組みも参考になる。
- ・今は地域内で取り組んでいるが、受け手企業を探す際には外部の専門家や専門企業と連携していくことも重要
- ・経営者同士のネットワーク、自治体と様々な機関とのネットワークをうまく使っていく必要がある。
- ・アイデアレベルの話ではあるが、フロンティアすみだ塾のOB・OG企業の中で受け手の企業を作っていくことを考えると、地域の中で企業がつながっていくと思われる。
- ・後継者不足が原因で事業承継が困難になっているというのは全国の自治体共通の課題だが、おそらく手を招いているところが多い。
川崎市、墨田区にはこれまでの取組実績、地域のネットワークといった資産があるので、これを生かして先進的な取組を行い全国に発信していくべきだ。

現状と課題の再確認

現状と課題（支援類型別）

- 各類型において、本区ならではの特徴的な支援事業を展開
「情報支援」及び「支援ネットワーク」に改善の余地あり

相談支援

- ・すみだビジネス
サポートセンター

資金支援

- ・事業承継支援資金
・M&A資金

全体調整

- ・事業承継コーディネーター

人材育成支援

- ・後継者育成塾
（フロンティアすみだ塾）

支援ネットワーク

- ・金融機関（HANDS）

情報支援

- ・すみサポセミナー

意識啓発・機運醸
成に係る事業が
不足している

事業承継に資す
るネットワークへ
発展途上である

現状と課題（支援フェーズ別）

- 専門家による一貫した伴走支援等、各フェーズにおける支援はおおむね網羅
「着手」フェーズからの一連の流れに乗せるための機運醸成に課題

フェーズ毎の支援策

着手

- ・すみサポ
- ・事業承継CO
- ・HANDS

決断

- ・すみサポ
- ・事業承継CO
- ・HANDS

育成

- ・すみサポ
- ・事業承継CO
- ・フロンティアすみだ塾

資産承継

- ・すみサポ
- ・事業承継CO
- ・事業承継・M&A資金
- ・HANDS

引退

- ・すみサポ
- ・事業承継CO

着手フェーズに至るきっかけ（機運醸成）が必要

国・都の支援策（セミナー、税制措置、補助金等）も各フェーズを手厚く支援

現状と課題（支援対象別）

- 事業承継を課題と捉え、積極的に取り組む事業者（積極層）への支援策は充実
事業承継に消極的な事業者（消極層）の掘り起こしや意識啓発に課題あり

消極層の掘り起こし・意識啓発

現行事業

- ・H A N D Sとの連携
- ・すみサポセミナー

過去事業

- ・産業活力再生基礎調査（H25）
- ・啓発セミナー（H26～27）
- ・事業承継シンポジウム（H28）
- ・元気・未来力診断（H30）

対象が局所的・
限定的で支援が
行き届いていない

消極層から
積極層へ

積極層への支援策

現行事業

- ・すみサポ
- ・フロンティアすみだ塾
- ・事業承継 / M&A 融資
- ・事業承継CO

過去事業

- ・ものづくり資産マッチング支援（H26～28）
- ・事業継続支援（H27～28）
- ・未来の社長応援団（H29～30）

今後の方向性・新規取組

今後の方向性（案）

情報支援（意識啓発）の徹底強化

消極層の掘り起こしや、機運醸成・意識啓発を目的とし、情報支援の場を広く創出し、事業承継についての正しい理解を深め、相談支援に繋げる契機とする。

また、情報支援を通じて、区内事業者の実態・ニーズの把握を行う。

支援ネットワークの進化・強化

「HANDS」における現状の課題を整理した上で、第三者承継も含めた事業承継に資するネットワークへ進化させるため、参加金融機関との議論を重ね、必要な対策を実行していく。また、その他の支援機関ともさらなる連携強化を図り、本区をHUBとした事業承継支援のための新たな支援ネットワークの構築も視野に検討を行う。

新たな支援策の検討（次年度以降の新規事業の検討）

及び で把握した区内事業者の実態やニーズ等を元に、HANDS等の既存スキームとも連動した、新たな効果的な支援策について検討する。

今後の方向性を踏まえた新規取組（案）

令和8年度は、消極層への機運醸成・意識啓発、支援機関との連携強化に注力する。

令和9年度以降に、本区に適した効果的な支援策を実行する。

令和8年度

- ・ 60歳以上経営者をターゲットとした事業承継イベント周知チラシ等の一斉送付
すみサポやHANDSとも連携し、事業者の掘り起こし及びイベント周知を行う。
- ・ 消極層向けのフォーラム、セミナー及び個別相談会の実施
事業承継強化月間を設け、集中的に大・中規模のイベント事業等を実施する。
- ・ 各支援機関との連携強化
国や都、商工会議所等の支援機関と意見交換等を行い、連携可能性を模索する。
- ・ 次年度以降の支援策検討
支援機関との意見交換やイベント等を踏まえ、効果的な支援策を検討

令和9年度

- ・ 新たな支援策の実施
- ・ 消極層向けのセミナーや個別相談会の実施

本日のまとめ、次回の会議に向けて