

## 事業承継円滑化・支援業務委託仕様書（案）

### 1 委託名

事業承継円滑化・支援業務委託

### 2 概要及び目的

市内中小企業者の後継者不在率や黒字企業の休廃業率が高止まりするなか、後継者を見つけられぬまま廃業の危機を迎えている事業者が多く存在する現状がある。

本業務では、優れた経営資源を持ちながら後継者不在等の課題を抱える中小企業の事業を継続させ、技術・サービスや雇用の喪失を防ぐとともに、地域経済の活性化を促進することを目的に、事業承継に関する課題を抱える中小企業者の発掘と支援人材の育成を一体として行うことにより、企業の成長につながる円滑な事業承継の環境づくりを図るものである。

### 3 委託期間

契約日から令和8年3月31日（火）まで

（前期 契約日～令和7年9月30日）

（後期 令和7年10月1日～令和8年3月31日）

### 4 用語の定義

#### （1） 中小企業者

本業務において「中小企業者」とは、中小企業基本法（昭和38年法律第154号）第2条に規定するものをいう。

#### （2） マッチングプラットフォーム

「マッチングプラットフォーム」とは、第三者への事業承継に関して、オンライン上で事業譲渡を希望する経営者と事業を譲り受けたい候補者をマッチングさせるサービスを提供するサイトをいう。実際に本業務で利用するプラットフォームについては、別途協議して決定する。

### 5 業務内容

業務の全体像については、別表1「業務スケジュール」及び別表2「各支援人材の役割」を参照。本市内の事業承継の現状、岡山県事業承継・引継ぎ支援センターや市内金融機関等の各支援機関及び商工団体の支援状況を踏まえたうえで、各項目の提案を行うこと。また、業務の実施に当たっては事業承継の働きかけの主体となる金融機関や税理士等の士業及び第三者承継支援について専門的な知見を有する岡山県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携が重要であると考えられるため、それらの支援機関との具体的な連携を視

野に入れた提案を行うこと。

(1) 事業承継セミナーの開催

事業承継に関する普及啓発のほか、早期の承継に向けた準備や、事業の磨き上げを促し、参加する事業者が事業承継の準備・検討の重要性に気づき、事業承継に向けたアクションに繋げることを目的としたセミナーを開催すること。

(ア) 対象者

市内中小企業の経営者等（基本的には承継をする側の事業者を想定）

(イ) 開催日時・実施回数

1回（3時間程度） ※詳細な開催日時は委託者と協議の上、決定する。

(ウ) 想定人数

30～50名程度

(エ) 内容形式

本業務の目的に沿った講師を選定・調整するとともに、参加者がより理解しやすくなるように効果的な構成、形式を提案すること。内容は、中小企業の事業承継の動向及び、親族、従業員及び第三者承継それぞれについて、具体的な事例を用いながら、ポイントを押さえたものとする。また、オンライン併用開催とするなど、より多くの参加が得られるよう工夫すること。

(オ) セミナーの運営

セミナー講師との連絡調整（旅費・謝礼の支払いを含む）をはじめ、会場の手配（会場費の支払いを含む）、参加者の募集受付、配布資料の準備、当日の司会進行など、セミナー運営に係る一切の業務を行うこと。

(カ) 開催案内チラシの作成、セミナーの周知

セミナーの開催案内チラシ（A4版、カラー、20,000部程度）を作成・印刷するとともに、セミナーに関する情報発信を行い、宣伝・集客に努めること。

(キ) アンケートの実施

参加者向けのアンケートを作成し、セミナー終了後に実施すること。アンケート項目については、委託者と協議の上、決定すること。

(2) 事業承継支援人材育成研修の実施

市内中小企業の事業承継を支援できる人材の知識・スキル等の習得及び支援能力向上を図るための研修を実施すること。研修としては、以下の5回を予定している。

研修	想定する対象者
① 発掘人材研修	商工団体の経営指導員、金融機関の行員、税理士
② 伴走支援人材研修	中小企業診断士

③ 発掘人材フォローアップ研修	令和6年度に発掘人材研修を受講し、支援人材として登録された者
④ 伴走支援人材フォローアップ研修	令和6年度に伴走支援人材研修を受講し、支援人材として登録された者
⑤ 中間報告会	研修①～④の修了者

(ア)実施回数

①発掘人材研修（以下、研修①という。）	} 3時間×2日程度
②伴走支援人材研修（以下、研修②という。）	
③発掘人材フォローアップ研修（以下、研修③という。）	} 2～3時間×1日程度
④伴走支援人材フォローアップ研修（以下、研修④という。）	
⑤中間報告会（以下、中間報告会という。）	

あくまで上記の時間・日数は想定であり、各対象者の階層・レベルを考慮し、必要に応じて適切かつ効果的な日数及び時間を設定すること。なお、中間報告会については一定の支援実績を積む必要があることから、①～④のすべての研修終了後、2～3か月後の実施を想定している。

※各研修の実施時期については、別表1スケジュールを参照

(イ)想定人数

研修①及び研修②はそれぞれ30～50人程度、研修③及び研修④はそれぞれ30人程度、中間報告会は70人程度を想定している。

(ウ)実施形式

対面形式で実施すること。

(エ)受講者負担

参加費は無料とし、受講者の費用負担がないものとする。

(オ)実施内容

以下のポイントを踏まえたうえで、想定カリキュラムを参考に研修内容を提案すること。

研修	ポイント及び想定するカリキュラム
研修① 「発掘人材研修」	<p>【ポイント】</p> <p>中小企業において、事業承継は早期の検討が必要にも関わらず、目先の問題に劣後し、後回しされがちな経営課題である。</p> <p>そこで、支援者が事業者的事业承継に関する気づきを与える必要があるが、そのためには事業承継に関して最低限の知識を有していることが前提となる。また、事業承継は事業者にとってセンシティブな課題であることから、信頼関係を失うことなくニーズの</p>

	<p>把握や声掛けをするには一定のノウハウが必要である。</p> <p>【カリキュラム】</p> <p>事業承継に関する基礎知識（事業承継の動向、大まかな流れ、承継形態による違い、活用できる支援施策等）及びニーズの把握方法並びに事業者へのコミュニケーションの取り方等</p>
<p>研修②</p> <p>「伴走支援 人材研修」</p>	<p>【ポイント】</p> <p>中小企業の第三者承継に関しては、専門的かつ複雑なステップを踏むことから、外部専門家に支援を依頼するケースが多いが、一方で高額な支援手数料が承継のハードルとなっている。一方、マッチングプラットフォームは安価かつ手軽に活用できる点がメリットであるが、譲受候補者の募集や交渉段階で頓挫するケースも少なくなく、成約率の向上のためには一定の支援が必要と考えられる。</p> <p>【カリキュラム】</p> <p>一般的な M&amp;A 支援実務の流れ、企業概要書の作成、マッチングプラットフォームの使い方、譲受候補者の選定、譲受候補者との交渉、基本合意に向けて抑えるべきポイント等</p>
<p>研修③</p> <p>「発掘人材 フォローア ップ研修」</p>	<p>【ポイント】</p> <p>対象者は昨年研修①を修了しているが、その後の事業承継に関する最新動向をつかむとともに、内容を復習し、支援人材のノウハウのアップデートを図ることで実際のニーズの掘り起こしに繋げる。</p> <p>【カリキュラム】</p> <p>事業承継の最新動向、研修①から必要と考えられるポイントを抜粋したもの等。</p>
<p>研修④</p> <p>「伴走支援 人材フォロ ーアップ研 修」</p>	<p>【ポイント】</p> <p>対象者は昨年研修②を修了しているが、その後の事業承継に関する最新動向をつかむとともに、内容を復習し、支援人材のノウハウのアップデートを図ることで実際の伴走支援スキルの向上等に繋げる。</p> <p>【カリキュラム】</p> <p>事業承継の最新動向、研修②から必要と考えられるポイントを抜粋したもの等。</p>
<p>中間報告会</p>	<p>【ポイント】</p> <p>実際の支援現場において座学だけでは学んだ内容を支援に落とし込むのは難しく、具体的な支援イメージを持ちにくいと考えら</p>

	<p>れる。また、事業承継支援においてはニーズを発掘する人材（研修①、③の修了者）と伴走支援をする人材（研修②、④の修了者）が支援の初期段階から連携することで、よりスムーズな支援が可能と考えられる。そこで、修了者間で可能な範囲で支援状況を共有し、支援における課題について検討し解決を図るとともに、修了者間のネットワークを構築することで各支援の促進を図る。</p> <p>【カリキュラム】</p> <p>各修了者の支援実績（令和6年度までのものを含む）や支援における課題等の共有・意見交換等。</p> <p>※支援実績の共有にあたっては、個人情報の取扱いに留意し、事業者の特定ができない形での情報共有を想定している。</p>
--	---

※研修①～研修④については、後述の（3）譲渡側事業者の発掘及び譲渡側事業者に対する伴走支援の説明会を兼ねること。

（カ）研修の運営

講師の選定及び連絡調整（旅費・謝礼の支払いを含む）をはじめ、会場の手配（会場費の支払いを含む）、参加者の募集、配布資料の作成、当日の司会進行など、運営に係る一切の業務を行うこと。

（キ）案内チラシの作成、研修の周知

研修の開催案内チラシ（A4版、カラー、10,000部程度）を作成・印刷するとともに、研修に関する情報発信を行い、宣伝・集客に努めること。特に研修①に関しては、事業者とのつながりが深い金融機関、税理士等の参加が不可欠であるため、それらの支援者についてより多くの参加が得られる手法について提案すること。（令和6年度では本部・業界団体を通して事業周知を図ったが、金融機関・税理士については十分な事業参加を得られなかったため、各支店・支部レベルでのアプローチが必要と考えられる。）

（ク）研修修了者に対するメンタリング

各研修の修了者が実際の支援を行う上で発生する疑問等に対し、必要に応じて支援現場に同席するなどして助言・指導すること。特に研修②及び研修④の修了者からは第三者承継に関する専門的な知識を要する質問が想定されるため、第三者承継支援に長けた人材をメンターとして配置すること。

（3）譲渡側事業者の発掘

後継者が不在又は未定である事業者に対し、事業承継ニーズのヒアリング、事業承継検討の働きかけを行い、早期の事業承継を促すとともに、第三者承継を希望する場合は企業概要等の大まかなヒアリングを行い、案件化に向けた支援を行うこと。

なお、上記支援にあたっては基本的には研修①及び研修③の修了者が活動するこ

ととし、受託者はそのサポートとマネジメントを行うこと。ただし、研修修了者の活動が低調または支援困難案件が発生した場合は、受託者の責務として上記支援を実施すること。また、受託者は以下の項目を遵守し実施するとともに、掘り起こしの実績を上げるための具体的な取り組みを提案すること。

(ア) 発掘の対象となる事業者の想定

本店登記が本市内にある中小企業であり、後継者が不在又は未定のもの。

(イ) 発掘の目標件数

30件

(ウ) 支援に要する費用

譲渡側事業者は無償で支援を受けられるものとする。研修修了者に支払う謝礼金は1件あたり10万円（消費税相当額除く）とし、委託費より支払うものとする。

なお、当該経費については上記（イ）の目標件数を上限とし、実際の支援実績に基づき謝礼金に確定数量（発掘件数）と消費税相当額を乗じた額を支払うものとする。

(エ) その他

(a) 支援開始時に、譲渡側事業者の情報保護のため、譲渡側事業者、研修①及び③の修了者、受託者間で守秘義務契約を締結すること。

(b) 発掘活動においては支援者と後継者不在事業者（譲渡側事業者）の信頼関係が構築されていることが前提であるため、支援にあたる研修修了者については、事前に個別面談等を実施し、発掘の対象となる後継者不在事業者とのネットワークを有しているかなど、適性を見極めたうえで選定すること。

(c) 案件化まで行った事業者については、後述の（４）譲渡側事業者の伴走支援に移ることを想定しているため、円滑に支援の引継ぎが行えるような体制を構築すること。

(d) 支援の内容や流れ等を説明できるパンフレット（A4・カラー・1,000部程度）を作成、研修修了者に配布し、発掘活動の促進を図ること。

(４) 譲渡側事業者に対する伴走支援

(３) 譲渡側事業者の発掘において案件化された事業者について、企業概要書の作成、マッチングプラットフォームへの登録、譲受候補者の選定・交渉、基本合意の締結に向けた条件整理等、成約率の向上に向けた伴走支援を実施すること。

なお、上記支援にあたっては基本的には研修②及び研修④の修了者が活動することとし、受託者はそのサポートとマネジメントを行うこと。ただし、研修修了者単独の支援が困難、または、高度な専門的知識を要する案件については、受託者の責務として上記支援を実施すること。また、受託者は以下の項目を遵守し実施するとともに成約率を上げるための具体的な取り組みを提案すること。

(ア) 支援対象となる譲渡側事業者

原則(3)譲渡側事業者の発掘において案件化された事業者(最大30件)とする。  
加えて、令和6年度に実施した同様の業務において、支援を実施した事業者(最大3件)についても、委託者と協議の上、支援対象とする。

(イ) 支援に要する費用

譲渡側事業者は無償で支援を受けられるものとする。研修修了者に支払う謝礼金は1件あたり20万円(消費税相当額除く)を上限とし、委託費より支払うものとする。ただし、譲受候補者との実名による個別の交渉(トップ面談を想定)に至らなかった案件については、謝礼金を半額とする。

なお、当該経費については上記(ア)に記載する件数を上限とし、実際の支援実績に基づき、謝礼金に確定数量(支援件数)と消費税相当額を乗じた額を支払うものとする。

※謝礼金の額の詳細については別表2を参照

(ウ) その他

- (a) 支援開始時に、譲渡側事業者の情報保護のため、譲渡側事業者、研修②及び④の修了者、受託者の間で守秘義務契約を締結すること。
- (b) 実際に譲渡側事業者を支援する際に研修修了者を指名する場合は、事前に面談等を実施し、中小企業支援の実務経験や、デジタルリテラシー等を確認したうえで、適性があると思われる者を選定すること。
- (c) 譲受候補者については、プラットフォームを通じた募集を想定しており、本事業では研修修了者からの個別の譲受候補者の斡旋は行わないこと。(受託者が直接支援する場合も同様とする。)
- (d) デューデリジェンス(買収監査)対応や最終的な譲渡価格の決定、譲渡契約の締結については、譲渡側事業者自身に委ねることとし、本支援においては一般的な助言程度に留めること。
- (e) 譲受候補者については、多面的な探索が必要であり、可能な範囲で岡山県事業承継・引継ぎ支援センターへの支援申込を勧めること。また、譲受候補者とのマッチング以降についても、積極的に岡山県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、支援精度の向上に努めること。

## 6 業務の実施体制

### (1) 実施責任者

受託者は本業務を推進する実施責任者を配置し、業務全般の進行管理や調整機能を一元化すること。また、本業務が効率且つ適正に実施されるように、すべての工程におけるプロジェクト管理(各作業の進捗状況の把握、委託者が見落としがちな要件の指摘、課題・問題点の早期発見と解決策の検討、委託者への迅速な状況報告等)を

を徹底すること。

(2) 人員配置

業務を実施する担当者については、委託期間中、原則として同じ人員を割り当て、特別な理由がない限り、プロジェクトメンバーは固定化すること。なお、委託者が進捗状況や業務内容について支障があると判断した場合、実施体制を含め速やかに対応策を検討すること。

(3) 定例会議

本業務を適正かつ円滑に実施するため、必要に応じて会議を行うこととする。受託者は会議終了後、速やかに打合せ記録を作成・提出すること。

7 委託料の支払い方法

(1) 前期

業務内容の内、5(3)譲渡側事業者の発掘及び5(4)譲渡側事業者の伴走支援の経費を除く金額を2で除した額を支払額とする。ただし、1円未満の端数が生じる場合は前期の支払時に含めるものとする。

(2) 後期

前期に支払ったものの残額と業務内容5(3)及び5(4)の各実績に基づき積算した金額を支払額とする。

8 成果品

受託者は、以下の成果品を委託者へ提出すること。

(1) 提出物

(ア)前期終了時

- ・業務報告書(前期分)
- ・前期終了時まで完了している業務に関する成果物

(イ)後期終了時

- ・業務報告書(後期分)
- 後期に実施した業務に加え、本業務全体に関する内容、実績、効果、検証を盛り込むこと。
- ・前期終了時～後期終了時まで完了した業務に関する成果物

(2) 提出方法

(ア)冊子 1部

報告書の冊子は日本産業規格A4判で簡易製本、画像・図面等は適宜カラー印刷とする。

(イ)電子データ

電子データは、MSワード等で作成した文書ファイルで委託者が再利用できるもの及びPDFファイルとすること。

## 9 秘密の保持等

受託者は、本業務の実施において知り得た事項を第三者に漏らしてはならない。受託者は、業務を通じて得た個人情報保護の取り扱いについては、「市の保有する個人情報の取扱委託に関する覚書」を結ぶものとする。

## 10 その他

- (1) 委託者が提供する資料等は、その管理に万全を期すとともに、本業務を遂行する以外の目的で使用してはならない。
- (2) 受託者は、業務の着手前及び業務中には委託者と十分な協議を行うこと。
- (3) 当該業務に係る一切の費用は、契約金額に含むものとする。
- (4) 当該年度の事業実施結果に基づき、事業内容を振り返り、次年度に向けた事業提案を考えること。また、次年度の受託事業者又は事業体制が変更となった場合等、委託者が必要とした際には、次年度の支援に必要なデータについて、委託者へ提供し円滑な業務引継ぎを行うこと。
- (5) 本業務の実施で得られた成果（著作物等）の所有権は、委託者に帰属する。
- (6) この仕様書に定める事項及び明記のない事項について、疑義が生じた場合は双方協議し解決するものとする。

# 業務の全体スケジュール

別表1

業務種別	前期 (4月～8月)	中期 (9月～12月)	後期 (1月～3月)
事業承継セミナー		R7年6月～R8年2月の間に1回	
事業承継支援人材育成研修	<p>企画・準備</p> <p>★フォローアップ研修 (研修③・研修④) (6月上旬)</p> <p>企画・準備</p> <p>★発掘人材研修 (研修①) (7月下旬)</p> <p>企画・準備</p> <p>★伴走支援人材研修 (研修②) (8月上旬)</p> <p>企画・準備</p> <p>★中間報告会 (10月上旬頃)</p>		
譲渡側事業者の発掘	<p>発掘活動 (研修③受講者)</p> <p>発掘活動 (研修①受講者)</p>		
譲渡側事業者に対する伴走支援	<p>伴走支援 (研修④受講者)</p> <p>伴走支援 (研修②受講者)</p>		

支援フェーズ		謝礼金	謝礼金
<b>発掘人材</b> (研修①・研修③修了者)	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業承継ニーズの確認(後継者の有無等)</li> <li>第三者承継支援の説明</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>大まかな企業概要(財務情報・譲渡に関する意向等)についてのヒアリング</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヒアリング結果をまとめた報告シートの作成・提出</li> </ul>		
	引継ぎ面談(事業者、発掘人材、伴走支援人材、事務局)		謝礼金 10万円
<b>伴走支援人材</b> (研修②・研修④修了者)	<ul style="list-style-type: none"> <li>第三者承継の基礎的なアドバイス</li> <li>事業内容等(ビジネスの概要、事業の強み、譲渡資産、希望売却価格等)をヒアリングし企業概要書を作成</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業概要書をベースに募集記事を作成しPFへ掲載</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>譲受候補者からの交渉が入らない場合はPFのオファー機能を活用して譲受候補者へ働きかけ</li> </ul>		謝礼金×
	<ul style="list-style-type: none"> <li>PF上で譲受候補者と交渉する中で実名交渉する先を選定</li> </ul>		謝礼金 10万円
	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業者を確認した上で、ネームクリア(実名開示)</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>トップ面談の調整、立ち合い</li> </ul>		謝礼金 20万円
	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本合意(具体的にM&amp;Aを進めるにあたって最低限の条件を合意するもの)の締結にあたっての譲渡条件の調整や整理</li> </ul>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>基本合意書や譲渡契約書の雛形を提供</li> </ul>		