

令和7年度  
KANSAI アトツギ支援ネットワーク拡大事業  
実施報告書

公益財団法人 大阪産業局

## <目次>

### 1. 事業の目的・背景

本事業の目的・・・P.3~P.4

### 2. 事業実施状況

(1)アトツギサポーターズサミット実施報告・・・P.5~P.25

(2)支援機関連携イベント実施報告・・・P.26~P.62

a.奈良県・・・P.28~P.45

b.和歌山県・・・P.46~P.61

(3)伴走支援・関西アトツギ交流会 実施報告・・・P.66~P.110

a.伴走支援DAY1~DAY2について・・・P.66~P.68

b.伴走支援DAY3~DAY5について・・・P.69~P.71

c.伴走支援 関西アトツギ交流会（デモデイ）について・・・P.72~P.87

d.伴走支援 アンケート（アトツギ）について・・・P.88~P.93

e.伴走支援 アンケート（支援機関）について・・・P.94~P.98

f.伴走支援 アンケート（中小企業診断士）について・・・P.99~P.105

(4)アトツギ新事業展開事例集の作成報告・・・P.108~P.109

(5)支援機関ミーティング実施報告・・・P.110~P.118

---

# 1. 事業の目的・背景

---

## <本事業の目的>

本事業は、近畿経済産業局が取り組む「ベンチャー型事業承継」（若手後継者が先代から受け継いだ有形・無形の経営資源を活用し、持続的な経営を実現するために新たな領域に果敢に挑戦し、社会に新たな価値を生み出すこと）の推進を背景として実施したものです。

近畿経済産業局ではこれまで、関西地域において、アトツギ経営者の取組事例紹介、若手後継者向けワークショップの開催、自治体・金融機関等の支援機関と連携した普及啓発イベントの実施等を通じ、「ベンチャー型事業承継」の機運醸成、アトツギベンチャー支援に取り組んできました。

一方で、アトツギは地域経済を牽引する将来の経営人材として重要な存在であるにもかかわらず、**新領域に挑戦する後継者に対する理解不足や、支援ノウハウ・支援リソースの不足**といった課題が依然として存在しており、**支援機関の機能向上および支援体制のさらなる強化が求められています。**

これらを踏まえ、本事業では、**各地域の支援機関との連携拡大を図り、先行地域の知見を共有しながら、これから支援に取り組む地域の支援機関およびアトツギが、先輩経営者も交えて学習・交流・連携できる機会を創出しました。**合わせて、**新事業開発に挑戦する後継者の好事例をロールモデルとして発信することで、次世代アトツギの発掘および支援促進に繋げることを目的として実施しました。**

さらに、アトツギ支援の先進地域である京都をはじめとした関西の取り組み事例を全国へ共有する取り組みを通じ、各地の支援機関が新たにアトツギ支援に着手するきっかけを創出し、**関西発の支援モデルを全国へ波及させる基盤形成を図りました。**

---

## 2. 事業実施状況

---

# (1)アトツギサポーターズサミット実施報告

Day1 7月17日（木）13:00～20:00

Day2 7月18日（金）9:30～16:00

## 【主催・運営】

- 主催：中小企業庁、近畿経済産業局
- 共催：八尾市
- 運営：公益財団法人大阪産業局
- 後援：京都信用保証協会  
一般社団法人京都知恵産業創造の森

## <仕様要件>

### (3) アトツギサポーターズサミット(仮称)

各地域の支援機関等を対象にアトツギ支援に取り組む意義等を伝え、地域経済の担い手となる後継者の育成を各地域で行っていただけるよう、支援機関が事例等を学ぶ機会を設けとともに、他地域の支援機関と交流することにより、ノウハウの共有や相互に相談し合える関係性を広げるイベントを開催すること。なお、詳細は提案内容に基づき、近畿経済産業局・中小企業庁と協議の上、決定するものとする。

## <イベント概要>

地域としてアトツギ支援、アトツギベンチャーの台頭として代表的な地域を訪問していただくことで、ベンチャー型事業承継への可能性を見出していただく。かつ、アトツギに対しての解像度を高めることで、終了後のアクションへと繋げる。

---

## <開催結果>

### 【会場】

17日：京都経済センター 6階会議室、3階会議室  
（京都府京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78番地）

18日：八尾商工会議所 3階多目的室  
（大阪府八尾市清水町1丁目1-6）

### 【対象】

全国の事業承継支援、アトツギ支援を行っている支援機関、  
今後取り組みを検討されている支援機関

## 【申込】

6月19日（木）～7月15日（火）まで募集

中小企業庁、近畿経済産業局、大阪産業局、一般社団法人ベンチャー型事業承継から対象者へメールを送信、Googleフォームで申し込み

## 【作成チラシ】

参加費  
無料

### アトツギサポーターズサミット

全国のアトツギ支援機関を対象とした  
2日間のプログラムを開催！

全国の支援機関の取り組み紹介のほか、  
アトツギや先代へのインタビューも実施。  
具体的な支援に向けた取り組みを考えます！

7/17 13:00～20:00  
7/18 9:30～16:00

Day1 Day2

①アトツギ企業訪問  
テーマ：アトツギ支援の必要性と  
支援体制構築について

②全国の支援機関との座談会  
全国の金融機関や自治体と  
アトツギ支援について考えます。

③京都アトツギセミ2025の見学  
アトツギ甲子園で経済産業大臣賞を  
輩出した現場を体験！

①アトツギ企業訪問  
アトツギベンチャーが盛んな八尾市の  
アトツギ企業をグループに分かれて訪問。

②アトツギ企業の親子セッション  
アトツギ、先代それぞれにインタビューし  
リアルな事業承継の現場を学びます。

③支援手法実現ワークショップ  
2日間の学びから、自分たちが取り組む  
アトツギ支援について考えます。

お問い合わせ  
運営事務局：公益財団法人大阪産業局  
06-4256-3501  
9:45～17:00まで  
(土曜日、日曜日、祝日及び年末年始を除く)  
syoukei@obda.or.jp

主催・共催・後援  
主催：中小企業庁、近畿経済産業局  
共催：八尾市  
後援：京都信用保証協会  
一般社団法人京都知恵産業創造の森

トークセッション登壇

京都信用保証協会  
企業支援部 経営支援課  
村井 章大氏  
2005年京都信用保証協会入籍。  
2018年より経営支援業務に従事。  
事業承継サポートデスクの立ち上げと  
運営、地域経済活性化に向けた  
アトツギベンチャーセミナーなど  
数々の企画を手掛ける。

株式会社あしだ  
芦田 拓弘氏  
大阪府立大学大学院工学研究科  
卒業後、千代田化工建設で  
プラントエンジニアとして国内・海外  
プロジェクトを担当。  
2022年に創業60年の林業会社の  
アトツギとして入社。  
5回アトツギ甲子園(2025年)で  
経済産業大臣賞受賞。

支援機関との座談会

株式会社みなと銀行(兵庫拠点)

YMF6 ZONE プラニング(山口拠点)

宇治市 産業振興課(京都府)

企業訪問

藤田金属株式会社  
大阪府八尾市西弓削3丁目8番地

チトセ工業株式会社  
大阪府八尾市西高安町5丁目3番

株式会社八尾金網製作所  
大阪府八尾市勝部北の町3-3-15

お申し込み

こちらの  
フォームから



<https://forms.gle/cy6YCC1DjAVcsoz7>

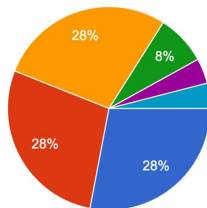
## 【参加者】

17日：32人（Day1のみ13人）

18日：22人（Day2のみ3人） \*属性等は下記参照。

属性について教えてください。

25件の回答



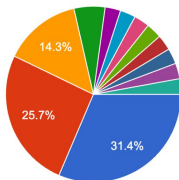
- 金融機関
- 行政機関
- 民間企業
- 中小企業診断士
- 国の支援機関
- よるず支援拠点

参加者について、  
28% が金融機関、28% が行政機関、  
28% が民間企業だった。

属性については、偏りなく集まった。

7.本イベントを知ったきっかけ

35件の回答



- 中小企業庁からのご案内
- 近畿経済産業局からのご案内
- 公益財団法人大阪産業局からのご案内
- 一般社団法人ベンチャー型事業承継か...
- 京都信用保証協会村井氏より
- 関係者からの案内
- 一般社団法人ベンチャー型事業承継さ...
- 長崎県産業労働部経営支援課のもう一...

きっかけ：

- ①31.4% 中小企業庁から
- ②25.7% 近畿経済産業局から
- ③14.3% 大阪産業局から

その他、登壇者や関係者からの紹介で参加。

▲ 1/2 ▼

## 【スケジュール】

### DAY1

- 13:30～ オープニング
- 13:40～ 自己紹介
- 13:55～ トークセッション  
テーマ：アトツギ支援の必要性と支援体制の構築について
- 15:10～ アトツギ支援手法セミナー  
テーマ：全国の支援機関から学ぶアトツギ支援
- 17:10～ 京都アトツギゼミについて
- 18:00～ 京都アトツギゼミ2025見学

### DAY2

- 9:30～ オープニング
- 10:00～ アトツギ企業訪問、親子インタビュー  
テーマ：アトツギ・先代のリアルと支援機関の存在意義
- 12:00～ 昼休憩
- 13:30～ ワークショップ形式でのアウトプット①  
テーマ：具体的なアトツギ支援の検討と実現に向けた取り組み
- 14:55～ ワークショップ形式でのアウトプット②

## トークセッションテーマ：アトツギ支援の必要性と支援体制の構築について 【ゲストスピーカー】

DAY1

京都信用保証協会  
企業支援部 経営支援課  
村井 章大氏

2005年京都信用保証協会入協。  
2018年より経営支援業務に従事。  
事業承継サポートデスクの立ち上げと  
運営、地域経済活性化に向けた  
アトツギベンチャーセミナーなど  
数々の企画を手掛ける。



株式会社あしだ  
芦田 拓弘氏

大阪府立大学大学院工学研究科  
卒業後、千代田化工建設で  
プラントエンジニアとして国内・海外  
プロジェクトを担当。  
2022年に創業60年の林業会社の  
アトツギとして入社。  
5回アトツギ甲子園(2025年)で  
経済産業大臣賞受賞。





村井さん、芦田さんから第5回アトツギ甲子園での支援を中心にトーク。42回に渡る壁打ちの記録には、驚きの声が上がった。芦田さんは、アトツギ甲子園への参加が新事業開発を加速させたと話した。第三者の目線でのアドバイスなどが、アトツギの挑戦を支えるとわかった。村井さんは、さまざまな支援機関を巻き込むことの重要性を指摘。支援者を巻き込むことで、地域でのアトツギ支援を加速させると話した上で、賛同者を集めるためには直接顔を見て話すことの大切さも説いた。

アトツギ支援手法セミナー テーマ：全国の支援機関から学ぶアトツギ支援  
【登壇者】

DAY1

- 株式会社みなと銀行 地域戦略部  
チーフマネージャー  
成長分野(スタートアップ) アトツギ伴走担当  
河田健人氏



みなと銀行

- 株式会社YMFG ZONE プラニング  
地方創生戦略事業部 マネージャー  
三村 晋也氏



YMFG ZONEプランニング

- 宇治市 産業振興課  
小松原紀一郎氏

~宇治茶と源氏物語のまち~



Uji City

宇治市



## Day1：京都アトツギゼミ2025見学

DAY1



京都信用保証協会の村井氏による、京都アトツギゼミの説明を受けたあと、2025年度第一回の京都アトツギゼミを見学。

なぜアトツギゼミを始めたのか、学びのポイントなどが分かり、より見学時の理解度も深まっていた。

ゼミは第一回ということで、自己紹介からスタート。

ゼミ参加に求めるものや家業への思いを語る参加者の姿から、サポーターズサミット参加者も取り組みの進め方などを考えるきっかけになっていた。

## アトツギ企業訪問、親子インタビュー

# DAY2



インタビュー内容を考える



チトセ工業の様子



藤田金属の会社見学の様子



八尾金網製作所の様子

各社とも会社説明を受けたあと、親子インタビューを行った。

チトセ工業、藤田金属については事業承継後のため、事業承継が円滑に進んだ理由や事業承継後の先代とアトツギの関わりなどについて詳しく伺った。

事業承継前の八尾金網製作所では、今後の事業承継に向けた展望や、アトツギの新規事業創出に向けた取り組みや思いなどを伺った。

参加者も、事前に考えた質問をもとに活発に質問を行い、アトツギ支援の必要性を実感していた。

## ワークショップ形式でのアウトプット

# DAY2



ワークショップの様子

ワークショップでは

- ①アトツギ親子インタビューの内容共有
- ②自分の地域でのアトツギ支援の現状と理想
- ③理想を実現するための課題の検討
- ④アンケートを活用した、課題解決とアトツギ支援実現への取り組みの検討

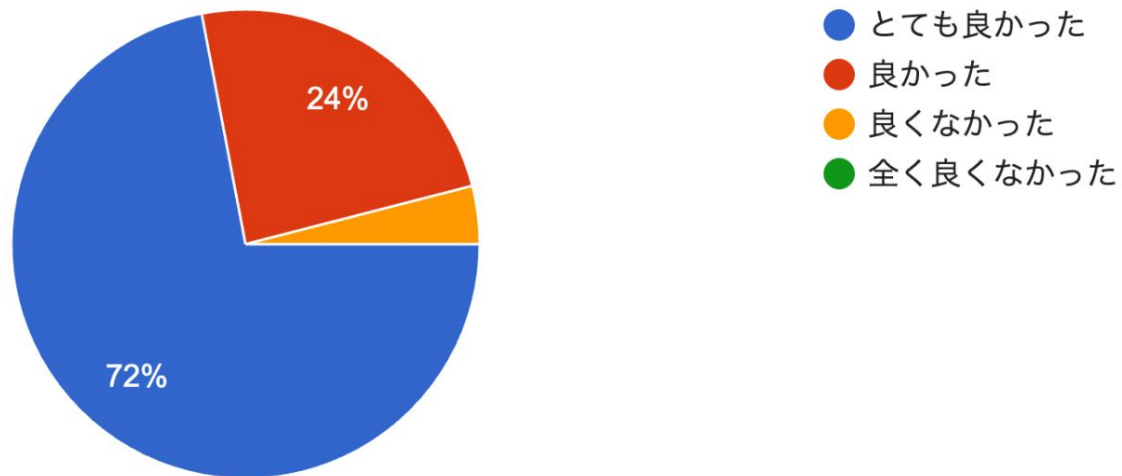
以上の流れで実施。

付箋を使って自分の考えをまとめてもらい、模造紙を使ってグループの考えをまとめてもらった。

2日間の学びを受け、参加者からはアトツギや支援機関のコミュニティ形成を行っていく必要性を指摘する声が上がった。事業承継を行う先代へのアプローチを行うことも重要との指摘もあった。

## <アンケート結果>

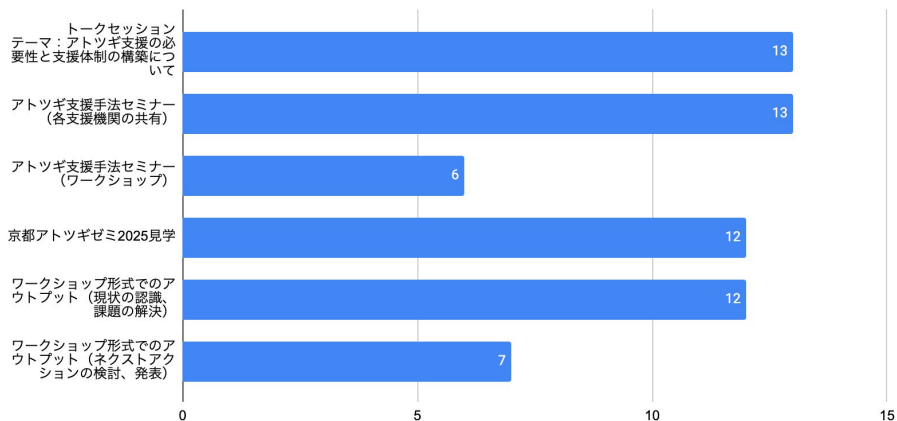
### 1. プログラム全体について



## 2. 各プログラムについて評価

どのプログラムが良かったですか。（複数選択可）25件の回答

※プログラム順



※アトツギ親子インタビューについては少人数にグループ分け

チトセ工業 9人（9人参加）

八尾金網製作所 6人（6人参加）

藤田金属 7人（8人参加）

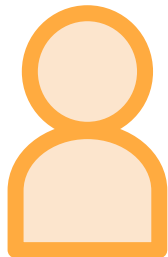
アトツギ親子インタビューが、参加者の満足度が高かった。

アトツギ支援手法セミナー（各支援機関の事例発表）、トークセッション、京都アトツギゼミ2025の見学、ワークショップ形式でのアウトプット

（現状の認識、課題の解決）と続き、実際のアトツギの声や支援機関の取り組みを聞くプログラムの満足度が高かった。

### 3.2. で選んだ理由をお答えください。

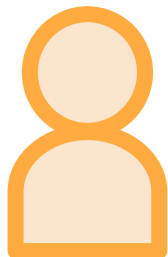
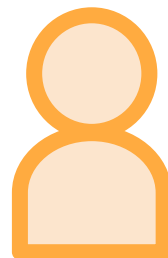
## DAY1



【トークセッション】  
京都での先進的な事例を知ることができた

#### 【アトツギ支援手法セミナーについて】

- 実際のアトツギ事業者の方の意見や各機関の取組を学べたことは今後の支援に繋がると感じました。
- どのような支援をされているか学ぶことができたり、ピンポイントで自分の心に刺さる学びをたくさんいただいた。

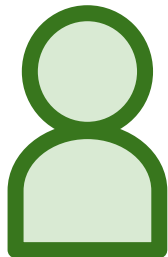


【アトツギ支援手法セミナー（ワークショップ）】  
ワークショップでは各参加者の立ち位置としての意見が聞けて参考になりました。ゼミの見学も、実際の運営始動が見学できたことで、継続的に支援し続けることの重要性を感じました

### 3. 2. で選んだ理由をお答えください。

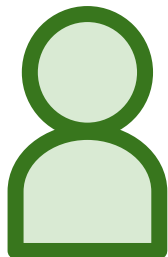
## DAY2

### 親子インタビューについて



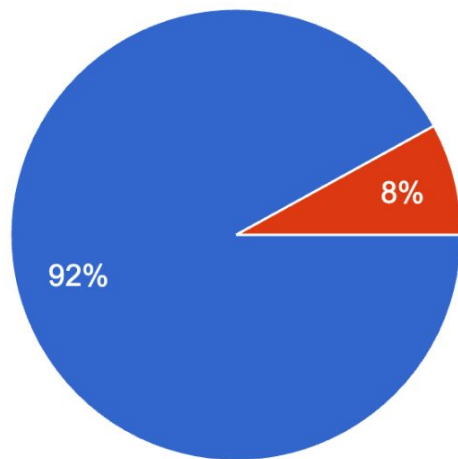
親子インタビューでは二人並んでだからこそ、事業承継がなぜうまくいったか深掘りした意見を伺うことができた

藤田金属さんから事業承継の核となるようなお話を聞いたことが大変良かったです。



様々な支援機関のお話を聞いて、とても刺激を受け、勉強になりました。  
また、親子インタビューで、事業承継をうまくいかせるヒントをいただきました。

4. アトツギサポーターズサミットに参加し、  
自分の地域でアトツギ支援は実現できますか？



- 可以实现
- 实现は難しそう

## 5.4. での回答の理由をお答えください。



### 【アトツギのコミュニティ形成】

- 今年度アトツギベンチャーの育成プログラムを実施し、コミュニティへの参加促進を図る  
また、来年度に向け、現経営者への支援施策について検討を行いたい。
- 今年度中にアトツギ(候補)の掘り起こしを行い、自社のルーツなどを考えてもらえるようなメニューでコミュニティの場を創出したい。

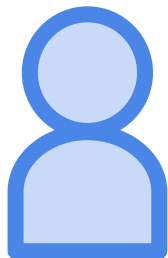
### 【支援機関のコミュニティ】

- 支援をする前段階で、このアトツギサポーターズサミットに参加されている皆様と今後何か一緒にやらせていただくことが大切だと思いました。
- 各支援機関との連携強化から始めたいと思います



### 【その他】

現経営者、アトツギ両面への直接的なサポートを実施していく  
・時間はかかると思いますが、社内外の体制の構築から必要だと感じた  
私は民間企業で、アトツギ支援に特化しているわけではないため、自分たちがやることと、逆にやらないことを明確にすることで、もっとどこと連携すればいいのかが見えてくると思い、まずそれを整理したいと思います。



## < 総括 >

アトツギサポーターズサミットについて、2日間で大きく5つのプログラムを行った。トークセッションやアトツギ親子インタビューでアトツギ自身の声を聞くことができたことで、参加者の学びが深まった。

さらに、全国の支援機関の取り組みを金融機関、行政と視点を変えて聞くことで、様々な立場で取り組みを考えるきっかけになっていた。

また、プログラムごとにグループをかえることで、参加者同士の名刺交換を促すことができ、全国にネットワークを広げるといった目標が達成された。

一方、ワークショップの時間がもっと欲しかったという声や、アトツギ親子インタビューを複数者行い比較検討しなかったという声もあった。

一つひとつのプログラムに分けてイベントを行うことで、より参加者の学びを深めることも検討できるのではないかと考えた。

---

## (2)支援機関連携イベント実施報告

a.奈良県 11月7日（金）14:00~17:00

b.和歌山県 12月1日（月）14:00~16:30

### 【主催／運営】

■主催：近畿経済産業局

■運営：公益財団法人大阪産業局

■共催・協力：奈良県・和歌山県

## <仕様要件>

### a. 支援機関連携イベント

後継者支援の裾野拡大に向け、管内各地域の支援機関と連携したアトツギ支援を志向する簡易プログラムを実施すること。

#### ○想定地域

- ・大阪府以外の管内において、自治体や金融機関、支援機関のアトツギ支援が自走していない地域。

#### ○回数

- ・2以上の地域において、各地域1回程度

## <イベント概要>

奈良県では、奈良県経営支援課の協賛で支援者とアトツギ向けのイベントを実施。

和歌山県では、和歌山県商工振興課の協力で、支援者向けのイベントを実施。

---

## a.奈良県

### <開催結果>

#### 【会場】

奈良商工会議所会館 5階中ホール（奈良市西大寺南町8番33号）

#### 【対象】

奈良県内の自治体、金融機関、商工団体、士業団体などのアトツギ支援者  
アトツギ（後継者、後継予定者）の皆様

#### 【申込】

10月10日（金）～11月6日（木）まで募集

奈良県、近畿経済産業局、大阪産業局、一般社団法人ベンチャー型事業承継から  
対象者へメール送信、Googleフォームで申し込み

## 【広報宣伝物（チラシ）】

# アツギの挑戦 と 地域の支援

家業の強みを活かし、時代に合った  
ビジネスへと進化させる“アツギ”。  
地域で挑戦する若手経営者たちの思いを知り、  
支援機関の先進事例を学ぶセミナーを開催します。  
アツギの挑戦と地域でできる支援について  
一緒に考えませんか？

**日程** 11月7日（金）14:00~17:00

**場所** 奈良商工会議所会館 5階中ホール  
（奈良市西大寺南町8番33号）

**対象者** 自治体、金融機関、商工団体、士業団体などのアツギ支援者  
アツギ（後継者、後継予定者）の皆様

**参加費** 無料

主催：近畿経済産業局 / 共催：奈良県

### 登壇者

**アツギ経営者**



阿古 哲史氏  
株式会社ジャパン・ファームプロダクツ

2007年立命館大学政策科学部卒業後、  
入社会社入社。  
その後、家業の農業店の後を継ぎ、  
地域農業が抱える問題に奮闘する。  
海外と日本の農業をつなげる為、  
2011年(株)ジャパン・ファームプロダクツを創業。  
2012年オーストラリアに現地法人を設立。  
2017年に現地で農産加工事業に進出。

**アツギ**



大西 佑亮氏  
ミヅホ株式会社

ミヅホ(株)取締役、17代目。  
自動車部品メーカーで勤務しながらアツギ向け  
セミナーを活用し、本職とは別業態を  
ベースにしたノウハウをアツギに「sakuj」の  
事業戦略を認め、2024年9月家業にシフト  
2025年4月の商品完成が5か月が2か月後に  
全国展開。

**支援者（オンライン登壇）**

大分県 経営創造・金融課

5年後・10年後の家業を見据えて新たなチャレンジに踏み出す  
「アツギ（家業後継者・後継予定者）」に特化した、  
約7か月の間の特定支援プログラム「GUSHI」を2024年度から展開。  
第1回から3回まで毎年ファイナリストを大分県から輩出し、  
更に第3回は県最多の3名を決勝大会に輩出。

### スケジュール

時間	タイトル
14:00-14:05	オープニング
14:05-14:15	①セミナー ベンチャー型事業承継とは
14:15-15:15	②基調講演 アツギ経営者より事例シェア 登壇者：阿古 哲史氏（株式会社ジャパン・ファームプロダクツ）
15:15-15:25	休憩
15:25-16:05	③トークショー 変革に向けて取り組むアツギからの事例シェア 登壇者：大西 佑亮氏（ミヅホ株式会社）
16:05-16:15	休憩
16:15-16:55	④先進事例セミナー 大分県による事例紹介
16:55-17:00	まとめ

詳細、申し込みは  
こちらから →



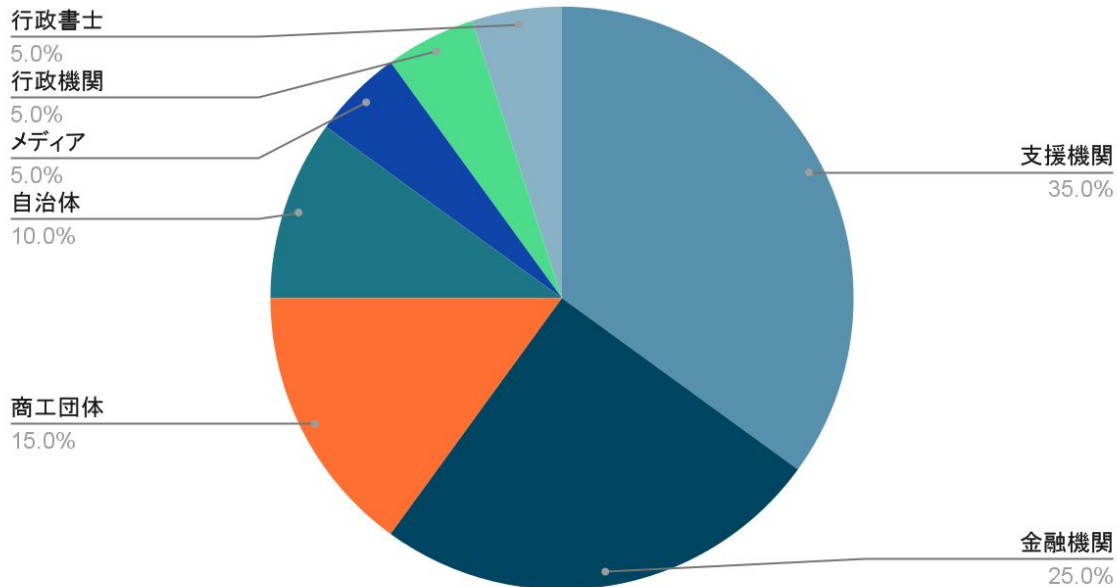
お問い合わせ 公益財団法人大阪産業局  
☎ 06-4256-3501  
✉ syoukei@obda.or.jp  
受付時間：9:45 17:00まで  
（土曜日、日曜日、祝日及び年末年始を除く）

## 【参加者について】

支援機関：29人（奈良県庁含む）

\*アトツギの参加はなし。属性は下記の通り。

あなたの属性を教えてください。



---

## 【スケジュール】

14:00~14:05 オープニング

14:05~14:15 セミナー ベンチャー型事業承継とは

14:15~15:15 基調講演 アトツギ経営者の挑戦と経験について

登壇者：阿古哲史氏（株式会社ジャパン・ファームプロダクツ CEO）

15:15~15:25 休憩

15:25~16:05 トークショー

変革に向けて取り組むアトツギからの事例シェア

登壇者：大西佑亮氏（ミツホ株式会社 取締役）

16:05~16:15 休憩

16:15~16:55 自治体の先進事例セミナー

16:55~17:00 まとめ

## 【基調講演】

登壇者：阿古哲史氏 （株式会社ジャパン・ファームプロダクツ CEO）

2007年立命館大学政策科学部卒業後、  
人材会社に入社。

その後、家業の農薬店の後を継ぎ、  
地域農業が抱える問題に衝撃を受ける。

海外と日本の農業をつなげる為、

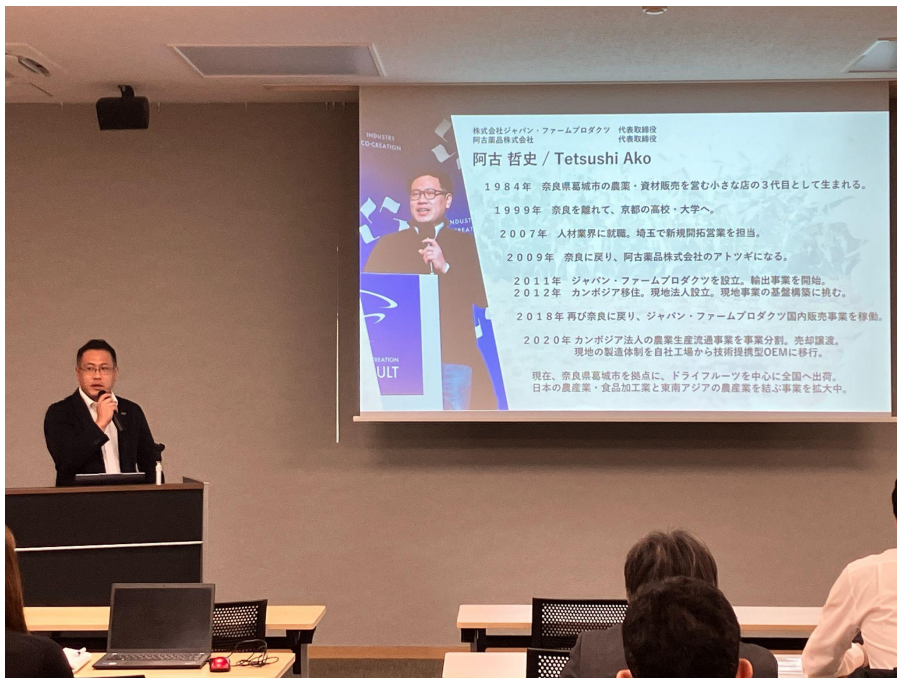
2011年(株)ジャパン・ファームプロダクツを創業。

2012年カンボジアに現地法人を設立。

2017年に現地での農産加工事業に進出。



## 【基調講演の内容】



登壇する阿古氏

阿古薬品株式会社（奈良県）の3代目である阿古哲史氏は、国際貢献の夢と家業の「食の安全」という使命を融合させ、カンボジアで新規事業「ジャパン・ファームプロダクツ」を立ち上げました。

家業の持つ技術やネットワークを活かし、現地農家に安全な野菜の栽培技術を指導し、農産加工（ドライフルーツ）を通して日本市場にも展開。農家の所得向上や「最優秀農業産地」表彰といった成果を上げました。

属人化された家業の変革や、海外での組織運営の失敗を乗り越え、現地のメンバーが自発的に取り組むための「仕組み化」を徹底。地方（奈良）での挑戦は、金融機関や行政からの支援が得られやすく、事業拡大に有利であるとその意義を強調しました。

## 【トークショー】

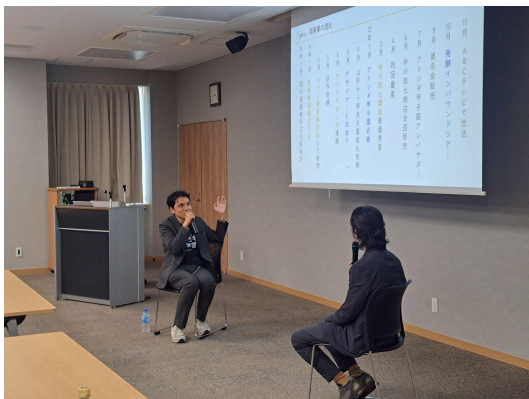
登壇者：大西 佑亮氏（ミツホ株式会社）

ミツホ(株)取締役、17代目。

自動車部品メーカーで勤務しながらアトツギ向け  
ピッチイベントを活用し、木桶仕込み純米酢を  
ベースにしたノンアルビネガードリンク「saku」の  
事業戦略を固め、2024年9月家業にUターン  
2025年4月の商品完成からわずか2か月後に全国展開。



## 【トークショーの内容】



大西さんが事業承継を決意した2023年から2024年の年表を元に、トークショーを進行。

大西さんはトークショーで、**アトツギ甲子園をはじめとするピッチ大会への挑戦が、家業に向き合う覚悟と事業加速の大きな転機**になったと語りました。

国の登録有形文化財となった実家をきっかけに家業の価値を見つめ直し、受け継がれてきた酢づくりの技術を生かしてクラフトビネガードリンク「saku」を開発。**ピッチ大会では、事業性以上に「自分の思いにどれだけコミットできるか」**を問われた経験が背中を押し、**応援や人とのつながりが全国展開につながった**と振り返りました。

さらに今後は、**地域アンバサダーとしてアトツギ同士をつなぎ、点を線、面へと広げる挑戦に取り組みたい**と展望を語りました。

アトツギとして、**支援機関に対してはお金をかける支援ではなく、手が届く支援から始めてほしい**と呼びかけました。



トークセッションの様子

## 【自治体の先進事例セミナー】

登壇者：秋吉良継氏

(大分県商工観光労働部 経営創造・金融課 経営創造班 主幹(総括) )

5年後・10年後の家業を見据えて

新たなチャレンジに踏み出す大分県内の「アトツギ」に特化した、  
約7カ月間の伴走支援プログラム「GUSH!」を2021年度から開催。

第1期から3期まで毎年中小企業庁主催アトツギ甲子園の

ファイナリストを輩出し、更に第3回大会は

県最多の3名のアトツギを決勝大会に輩出した。

日本一のおんせん県おおいた



## 【自治体の先進事例セミナーの内容】



大分県から、オンラインで登壇。  
大分県がなぜアツギ支援に取り組むのか、  
取り組みとその成果、そして今後の課題等をお話いただきました。

「大分県では、県内企業の社長平均年齢が60.4歳と高齢化が進む中、アツギによるイノベーション創出を支援しています。

本事業は、承継前後5年以内の後継者を対象とした約7カ月間の集中プログラムです。単なる「家業の継続」ではなく、アツギ自らの意思（Will）に基づき、家業の資源を活用した新規事業や組織変革を後押しすることを目的としています。

支援の成果は多岐にわたり、これまでに30名が参加、13件の新規事業等が実現しました。

また「アツギ甲子園」のエントリー総数は全国1位を記録するなど、高い実績を誇ります。

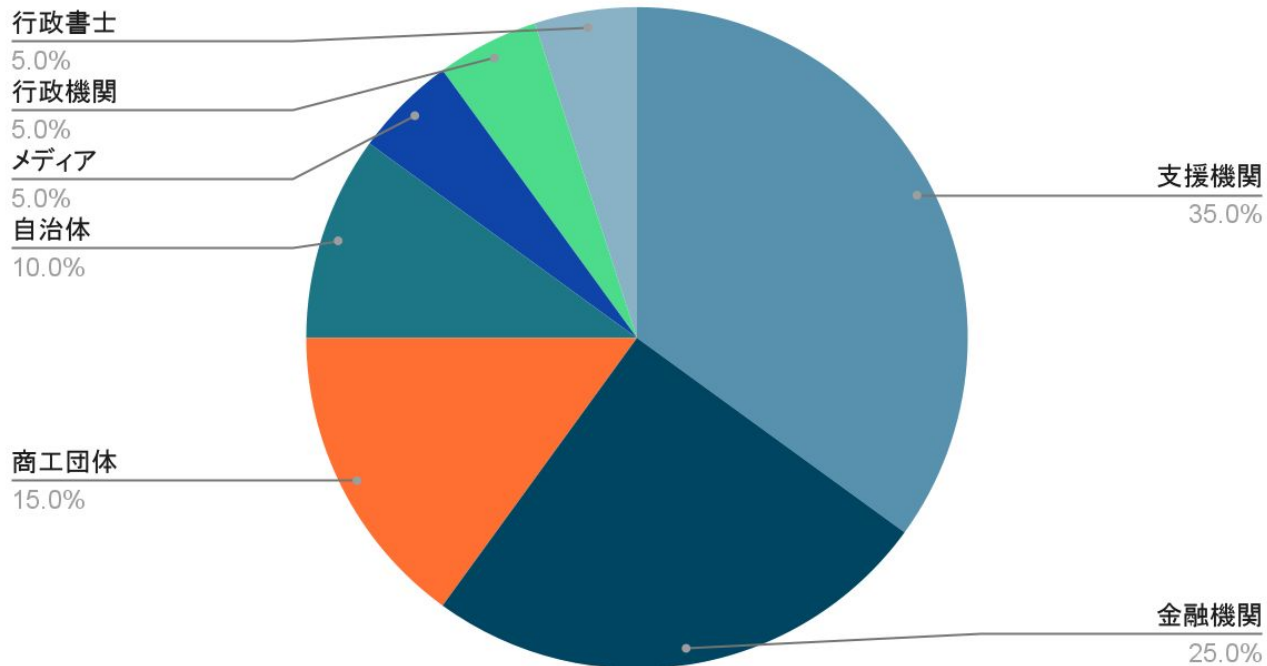
今後は、アツギが研究機関と連携する「ディープテック」領域への展開や、市町村との連携強化による地域全体での応援機運の醸成を目指しています。」



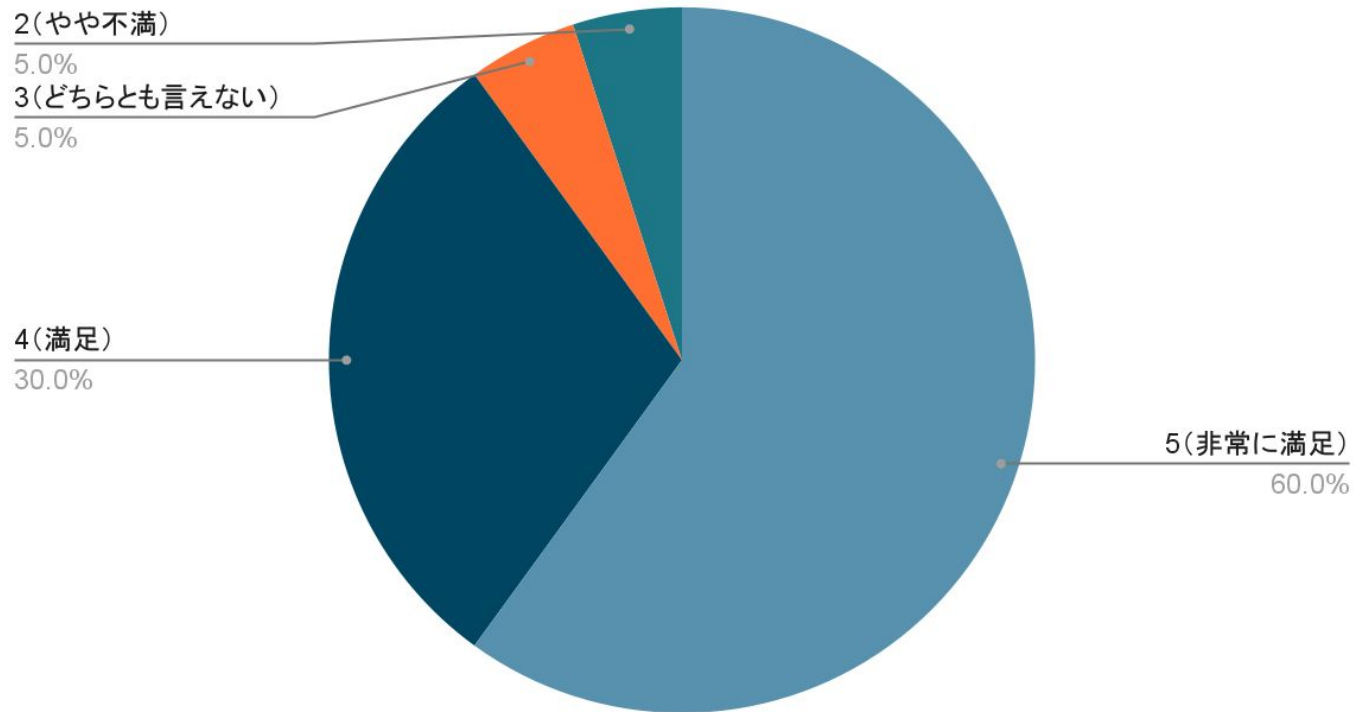
セミナーの様子

【アンケート結果】 アンケート回答数：20人

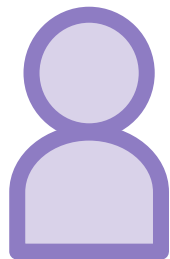
あなたの属性を教えてください。



今回の講座の満足度を5段階で評価してください。



## 上記の理由を教えてください

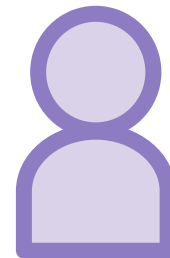


5の人の回答

- 後継者の方が考えるきっかけや思いや課題や困ったことや現在までの経緯を知ることができて今後の伴走支援の在り方にとってもいい話を聞いた
- アトツギの方の実際の経験談や、対談形式でのお話、県の先進事例など、いろんな視点のお話が聞いたことが非常に有意義でした。

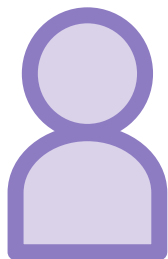
4の人の回答

- アトツギ当事者の実態及び支援機関の取組内容がよく分かったから
- トークショーはとても聞きやすくアトツギとしての思いが大変よく伝わり、とても良かったです。

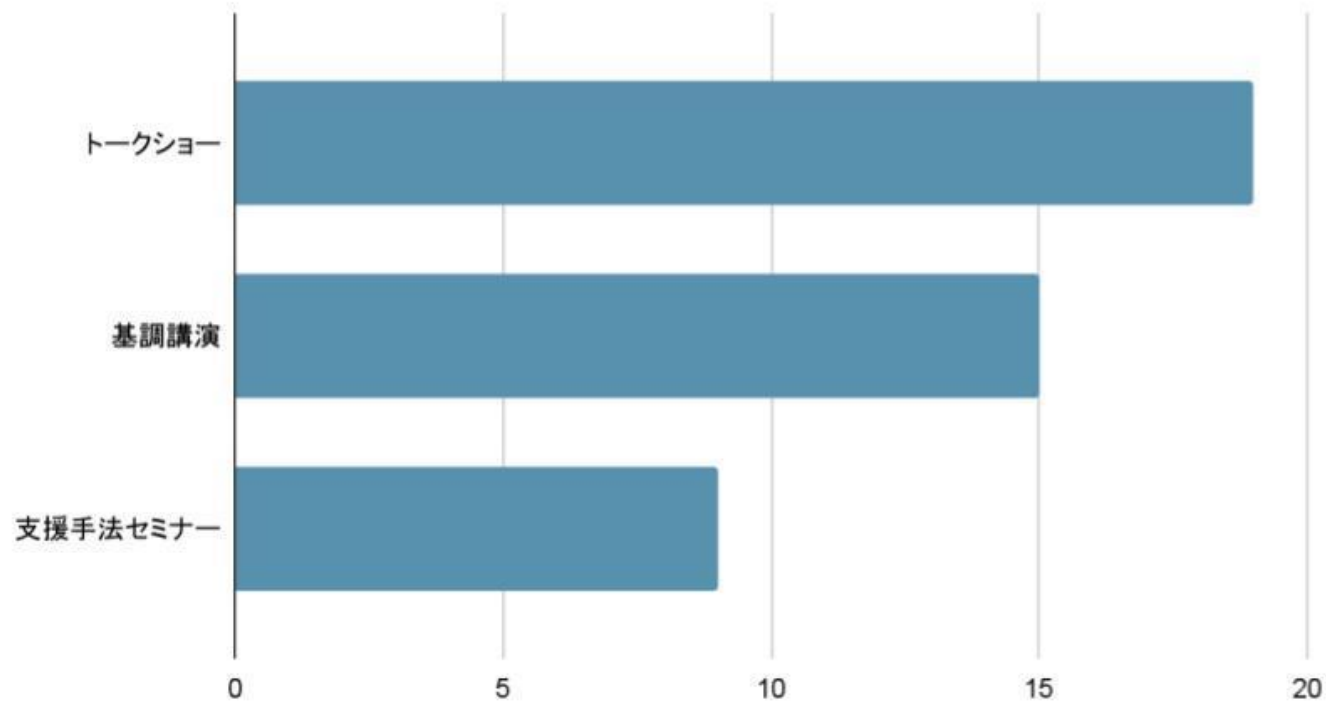


2の人の回答

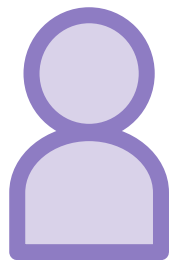
支援機関に火をつけるには、あまりにお行儀が良すぎたのではないかと。アトツギを応援する気持ちにさせるには、もっと具体的なメリットを示すなど工夫の余地があるのではないかと。



## どのプログラムに学び・気づきがありましたか？（複数選択可）

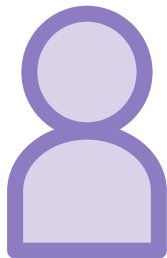
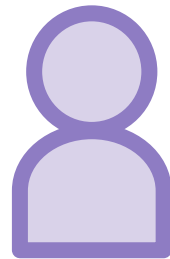


## 上記について、どんな学び・気づきがありましたか



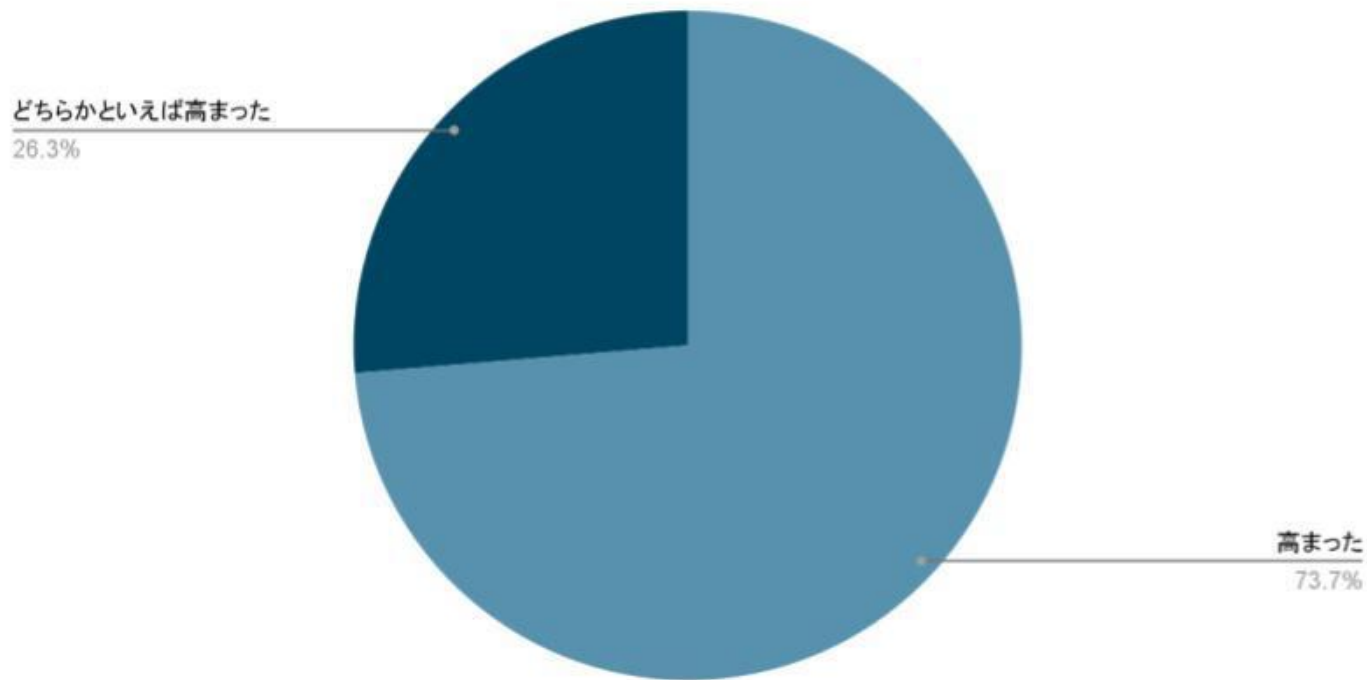
必ずしもすべての後継者が初めから事業承継を考えていたわけではなかった、  
ということに気づいた。

事業承継は一本道ではないということ

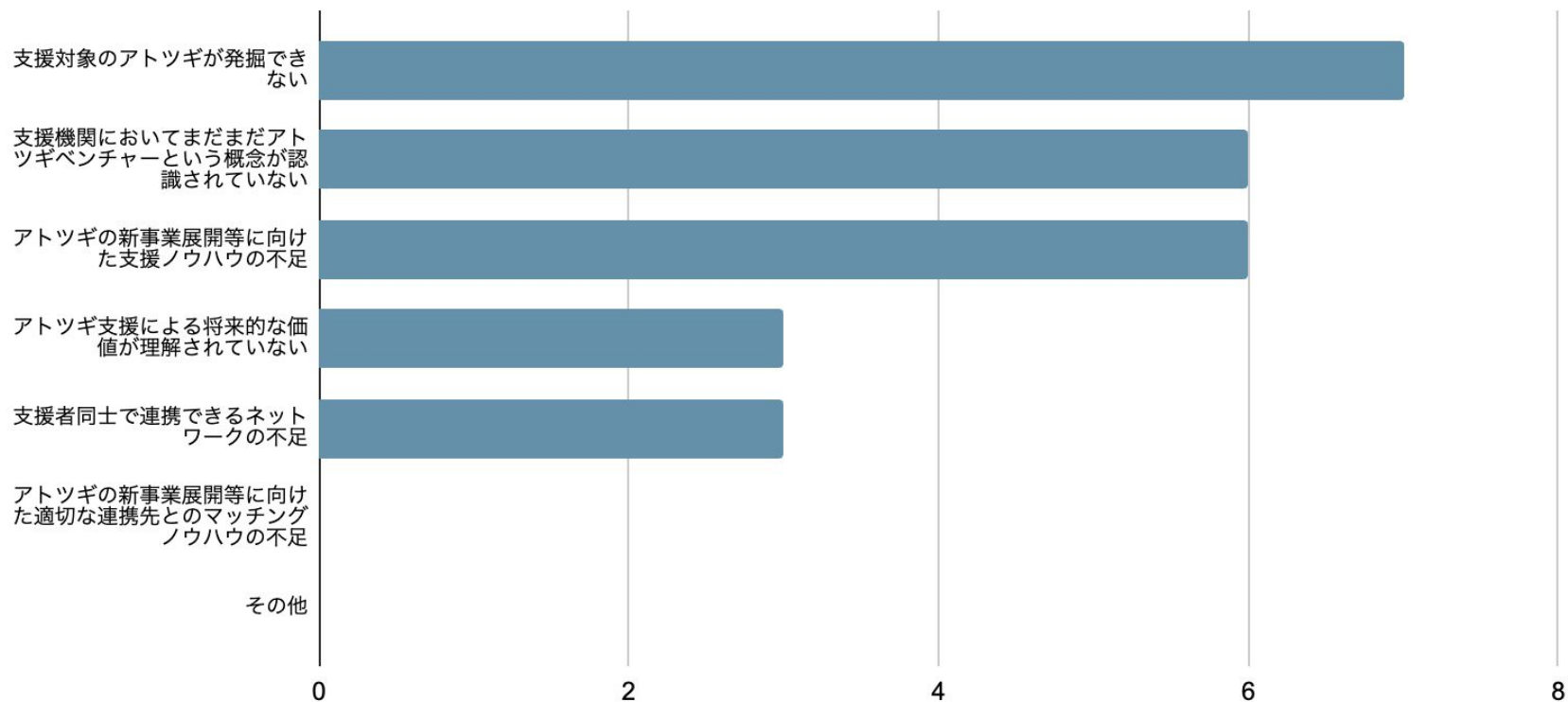


アトツギには様々な可能性を秘めていること

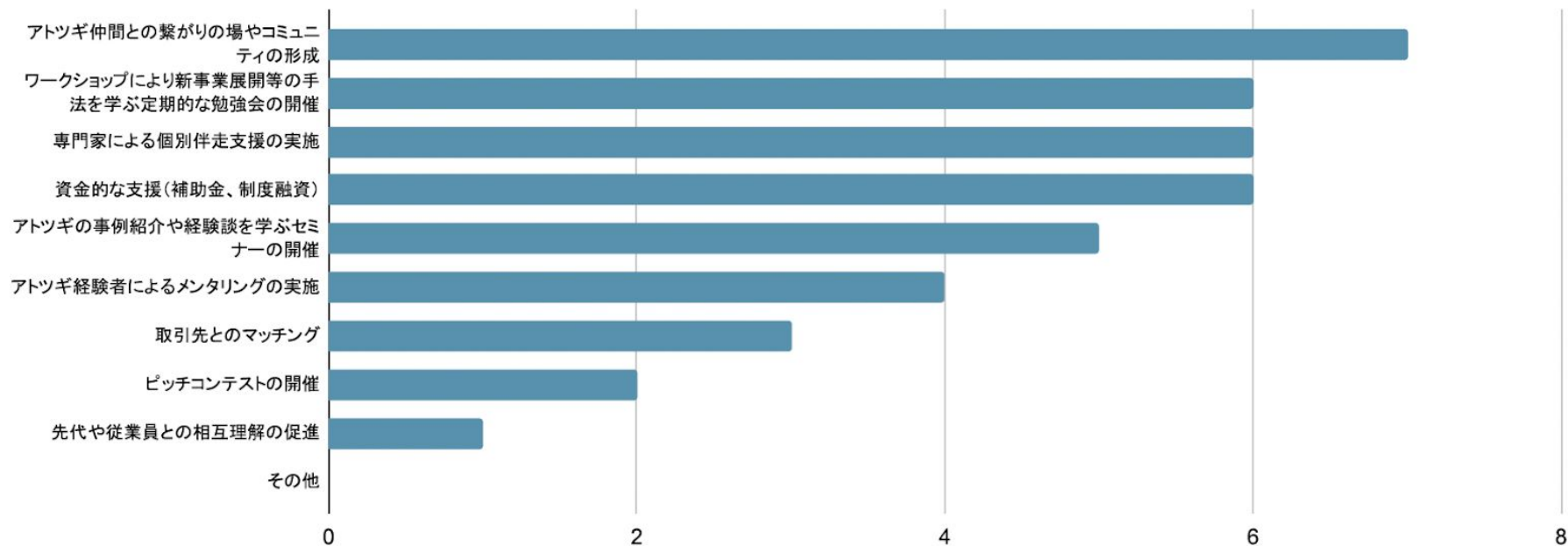
## セミナーを受けてアトツギの課題に対する支援意識はどのように変わりましたか？



## 支援にあたって課題と感じていることはありますか。(複数選択可)



## 今後、支援機関としてどのような取り組みをすべきと考えますか。(複数選択可)



---

## b.和歌山県

### <開催結果>

#### 【会場】

Key Site 3階（和歌山県和歌山市黒田185-3）

#### 【対象】

和歌山県内の自治体、金融機関、商工団体、士業団体などのアトツギ支援者

#### 【申込】

11月5日（水）～11月30日（日）まで募集

和歌山県、近畿経済産業局、大阪産業局、一般社団法人ベンチャー型事業承継から対象者へメール送信  
Microsoftフォームで申し込み

# 【広報宣伝物（チラシ）】

## アツギの挑戦 と 地域の支援

家業の強みを活かし、時代に合った  
ビジネスへと進化させる“アツギ”。

地域で挑戦する若手経営者たちの思いを知り、  
支援機関の先進事例を学ぶセミナーを開催します。

アツギの挑戦と地域でできる支援について  
一緒に考えませんか？

**日程** 12月1日（月）14:00~16:30

**場所** Key Site  
（和歌山県和歌山市黒田185-3）

**対象者** 自治体、金融機関、商工団体、士業団体などのアツギ支援者

**参加費** 無料

主催：近畿経済産業局 / 協力：和歌山県

### 登壇者

**アツギ**



1995年、京都市生まれ。  
花柳大学を卒業後、不動産業での勤務を経て  
2019年に株式会社三木産業に入社。  
立ち上げた新事業「カネゲーム事業」は  
第3回「アツギ甲子園」にてファイナリストに  
選出された。  
一作目である「トリニードラフト」はクラフトア  
ップリングに3300万の売上。現在は一般販売  
に向け、企画・販売に注力している。

**三木幸太郎氏**  
株式会社三木産業

**アツギ**



1995年、京都市生まれ。  
同志社女子大学を卒業後、機械メーカーにて  
勤務し、2021年に家業である有限会社ビゴ  
ーレ・カタオカに戻る。  
企画・広販を担当しながら2023年に同志社  
大学大学院ビジネス研究学科を修了。  
現在はフレームビルダーとして自転車づくりの技  
術・技能の継承を続けるとともに、VIGORE  
の今後に向けたアイデアを模索し続けている。

**片岡有紀氏**  
VIGORE KATAOKA

**支援者**  **コミュニティ・バンク京信**

京都・滋賀・大阪を営業エリアとするコミュニティ・バンク京信は、地域社会に社会的紐帯を育み、ゆたかなコミュニティを創造していくため、人々の暮らし、事業、地域社会の課題解決に向けた取り組みを展開。2020年に事業承継の専門部署「事業アツギ支援部」を創設し、代表者や後継者の事業にかける「想い」を繋ぐ事業承継支援やアツギ支援を行う。（「コミュニティ・バンク京信」は、京都信用金庫のブランドネームです。）

**登壇者：事業アツギ支援部 代議 稲田穂太氏**  
2010年コミュニティ・バンク京信に入社。営業担当者として個人顧客への資産形成、法人顧客への融資などの金融支援やビジネスマッチングなどの本業支援に従事。京都府の産業振興を目的に設立された公的支援機関である「一般社団法人京都知恵産業創造の森」への出向を経て、2025年4月より「事業アツギ支援部」に配属。

### スケジュール

時間	タイトル
14:00~14:05	オープニング
14:05~14:15	和歌山県からの現状シェア
14:15~14:35	セミナー ベンチャー型事業承継とは、全国のアツギ事例シェア
14:35~15:10	トークセッション アツギx支援機関 アツギの挑戦と支援機関の取り組み
15:10~15:20	休憩
15:20~16:20	ワークショップ 支援の第一歩を踏く
16:20~16:30	クロージング

**詳細、申し込みはこちら** 

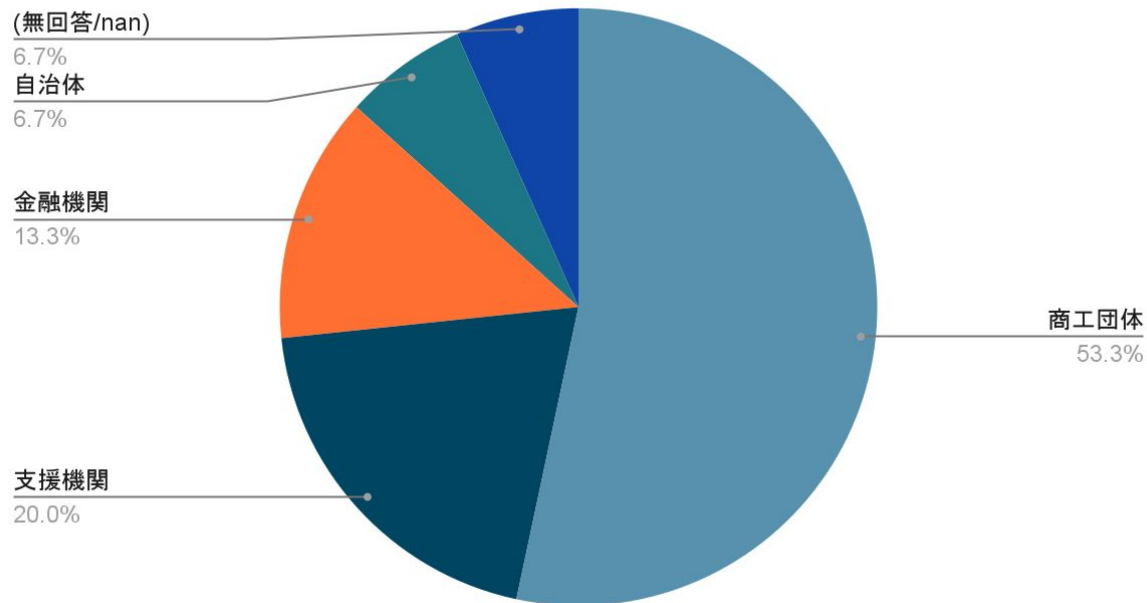
**お問い合わせ** 公益財団法人大阪産業局  
☎ 06-4256-3501  
✉ syoukei@obda.or.jp  
受付時間：9:45~17:00（土・日曜日、白曜日、祝日及び9年末年始を除く）

## 【参加者】

支援機関 30人（オンライン含む）

\*属性は下記の通り。

あなたの属性を教えてください



---

## 【スケジュール】

14:00~14:05 オープニング

14:05~14:15 和歌山県からの現状シェア

14:15~14:35 セミナー：ベンチャー型事業承継とは 全国のアトツギ事例のシェア

14:35~15:10 トークセッション「アトツギの挑戦と支援機関の取り組み」

アトツギ<VIGORE 片岡有紀さん・三木盛進堂 三木幸太郎さん>

支援機関<京都信用金庫 事業アトツギ支援部 稲田雄太さん>

15:10~15:20 休憩

15:20~16:20 ワークショップ 支援の第一歩を描く

16:20~16:30 クロージング

## 【和歌山県からの事例シェア】



和歌山県の事例シェアの様子

和歌山県（商工労働部 商工労働政策局 商工振興課・山本主査）は、2040年を見据えた「和歌山県総合計画」において、付加価値を高め成長を遂げる県内企業の創出を目指しています。そのためのキックオフとして、従来の「つなぐ支援（事業承継）」に加え、次世代の担い手を「育てる支援（後継ぎ支援）」に注力すると宣言しました。

背景には、和歌山県の「100億企業」の出現率が全国43位と低水準にあるという厳しい現状があります。一方で、39歳以下の若手が承継した企業の純利益や従業員の成長率が高いというデータに基づき、若手後継者の経営能力向上と、彼らが挑戦しやすい風土づくりが不可欠であると分析しています。

県は今後、事業者向けイベントの開催や支援メニューの拡充を予定しており、行政だけでなく地域の支援機関が横に連携し、現場に近い立場で後継者に寄り添う体制を構築したいと考えています。

## 【トークセッション】

登壇者：三木 幸太郎 氏（株式会社三木盛進堂）

花園大学を卒業後、不動産業での勤務を経て  
2019年に株式会社三木盛進堂へ入社。  
立ち上げた新規事業「カードゲーム事業」は  
第3回「アトツギ甲子園」にて、  
ファイナリストに選出された。  
一作目である「トリニティドラフト」は  
クラウドファンディングにて3500万を調達。  
現在は一般販売に向け、企画・販売に注力している。



## 【トークセッション】

**登壇者：片岡 有紀 氏**（有限会社ビゴレ・カタオカ）

1995年、京都市生まれ。

同志社女子大学を卒業後、機械メーカーにて勤務し、  
2021年に家業である有限会社ビゴレ・カタオカに戻る。

企画・広報を担しながら2023年に  
同志社大学大学院ビジネス研究学科を修了。

現在はフレームビルダーとして自転車づくりの技術・  
技能の継承を続けるとともに、  
VIGOREの今後に向けたアイデアを模索し続けている。



## 【トークセッション】

登壇者：事業アトツギ支援部 支店長代理 稲田 雄太 氏

京都・滋賀・大阪を営業エリアとするコミュニティ・バンク京信は、地域社会に社会的帯を育み、ゆたかなコミュニティを創造していくため、人々の暮らし、事業、地域社会の課題解決に向けた取り組みを展開。

2020年に事業承継の専門部署「事業アトツギ支援部」を創設し、代表者や後継者の事業にかける「想い」を繋ぐ事業承継支援やアトツギ支援を行う。

 コミュニティ・バンク京信



## 【トークセッション内容】



三木盛進堂の三木氏は、家業の染色資材卸が斜陽産業である危機感から、自身の趣味を活かしたトレーディングカード事業を立ち上げ、3,500万円のクラウドファンディングに成功した事例を紹介しました。

ビゴーレ片岡の片岡氏は、コロナ禍による仕入れ難をきっかけに家業へ戻り、広報改革や女性向けオーダーサービスの展開で認知度を向上させた経験を語りました。

二人とも、親子間の合意形成の難しさに直面しましたが、「アトツギ甲子園」への挑戦や支援機関による第三者の介入、事業承継計画の策定が転機となり、経営の主体性を確保したと述べています。



京都信用金庫の稲田氏は、担当者が家族構成や課題を深く把握し、専門機関と連携して伴走する「コミュニティバンク」としての支援の重要性を強調しました。

最後に、和歌山でもアトツギ同士のコミュニティを広げ、地域を盛り上げるエネルギーにしてほしいと期待が寄せられました。

トークセッションの様子

## 【ワークショップ】



ワークショップの様子

### アトツギの挑戦と地域の未来 ワークシート

○プログラムを通じての学びや気づき

○グループ内でできそうなアトツギ支援と足りない支援を考えてみましょう

○自分たちが行っているアトツギ支援・できそうな支援

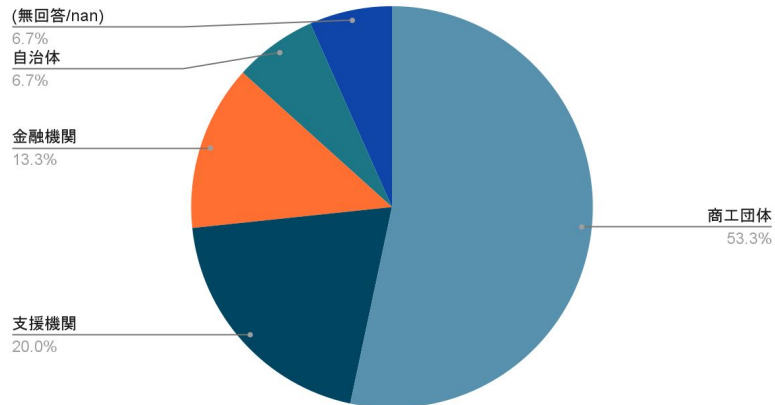
○グループワーク名

3～4人×6グループで実施、上記のワークシートを用いました。  
プログラムを通しての気づき、自分が行っているアトツギ支援・できそうな支援、グループの力を結集したらできそうな支援・足りない支援について話し合ってもらいました。

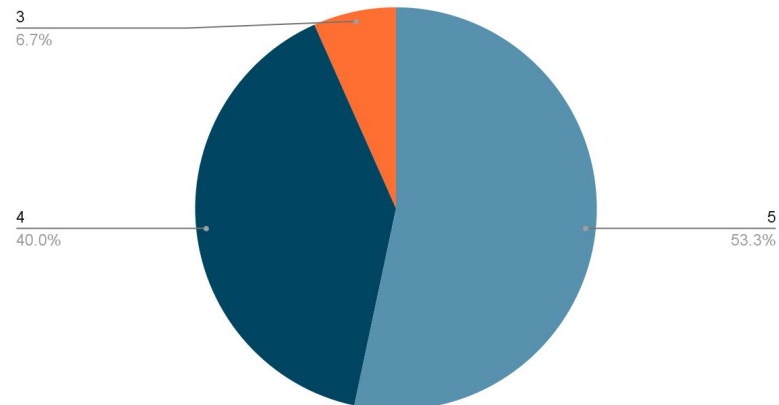
関連が近い所属機関でグループを作ること、より深い議論を生むことができたと感じています。  
グループで議論したあと、グループでの意見をそれぞれ全体で発表してもらいました。

## 【アンケート結果】 アンケート回答数：15人

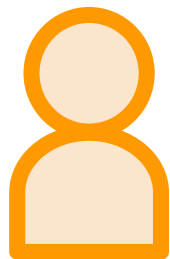
あなたの属性を教えてください



今回の講座の満足度を5段階で評価してください。



## 上記の理由を教えてください

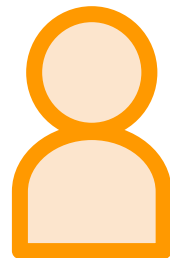


### 5の人の回答

- 所属する以外の支援機関の取り組み等、意見交換ができて有意義だった。
- 異なる地域（京都）の支援姿勢を感じることができました
- 実際の後継者の話が聴けたこと

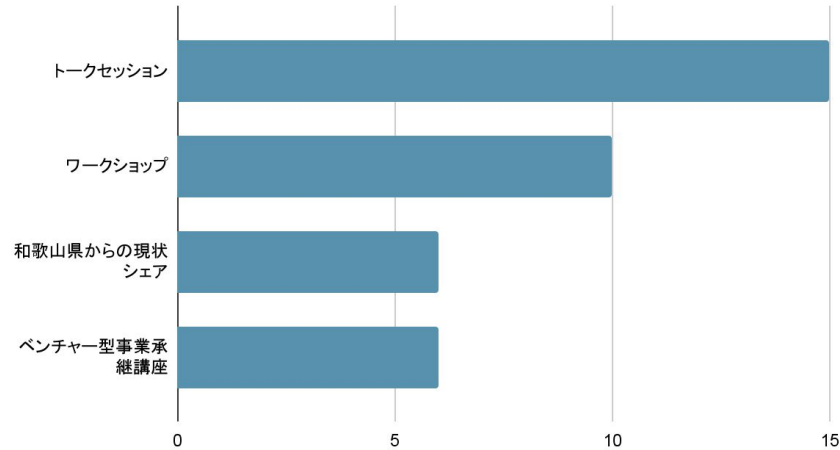
### 4の回答者

特にトークセッションの3人は皆さん本音で喋ってくれる方たちだったので、その心境などリアルに伝わりました それが良いと思います



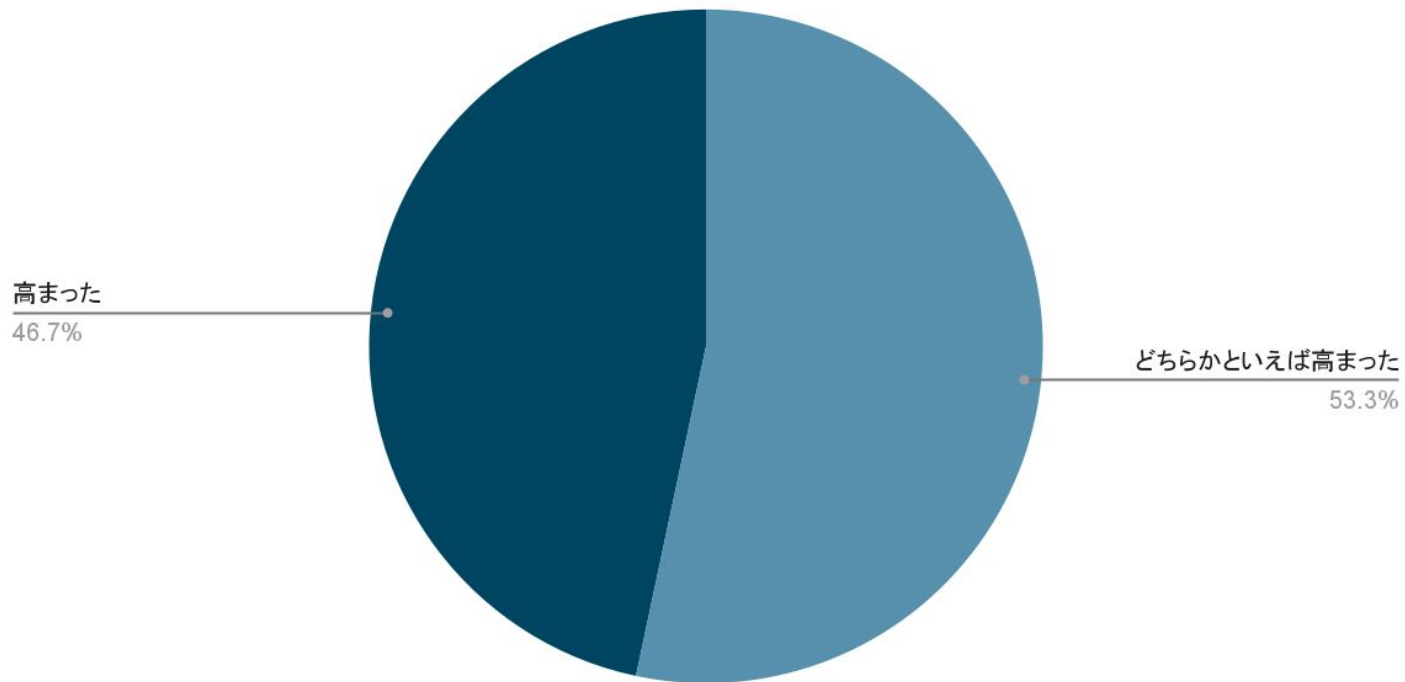
## 左記について、どんな学び・気づきがありましたか？

どのプログラムに学び・気づきがありましたか？（複数選択可）

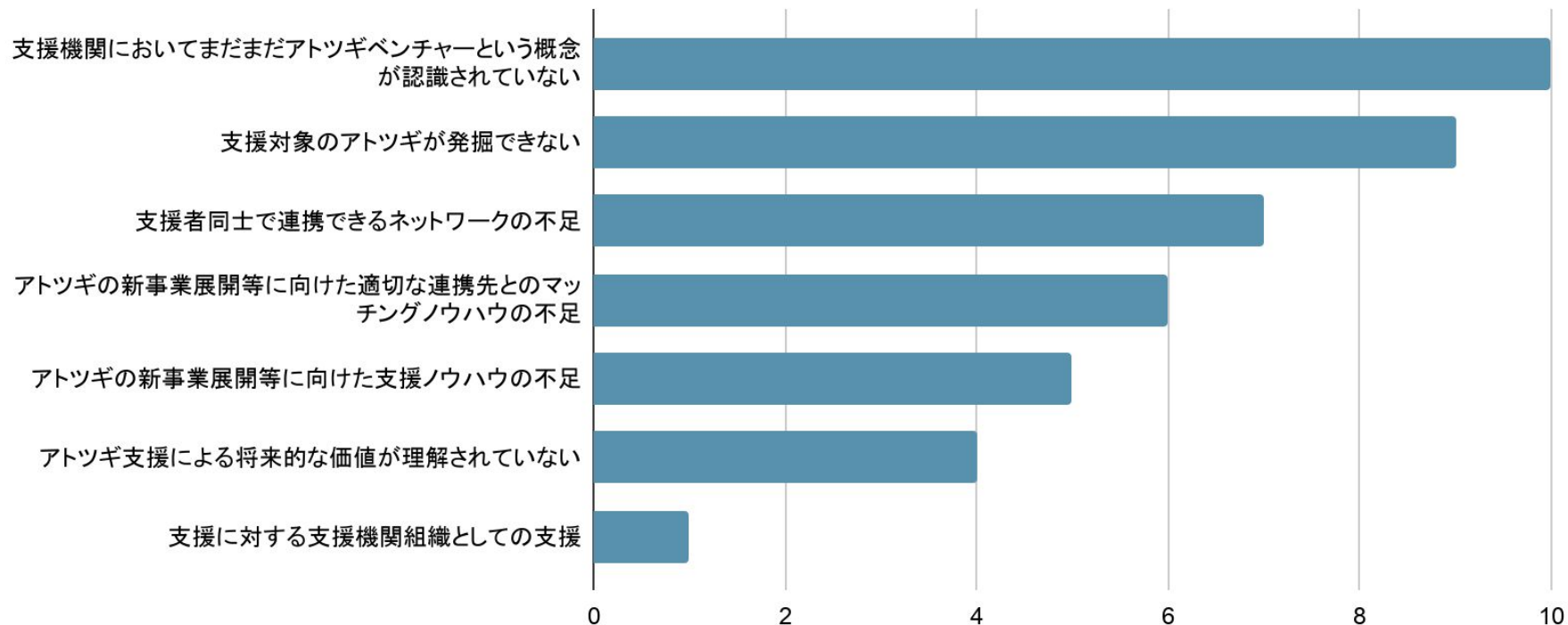


- 特にトークセッションの3人は皆さん本音で喋ってくれる方たちだったので、その心境などリアルに伝わりました。それが良かったと思います
- アトツギ定義の確認と支援への切り口
- オーナーとアトツギで考え方にギャップがある。
- コミュニティの必要性
- アトツギさんの話が聞けて良かった
- 管内でも親子で事業承継するケースが多いと思われるため、実体験は参考になった
- 支援機関同士の連携

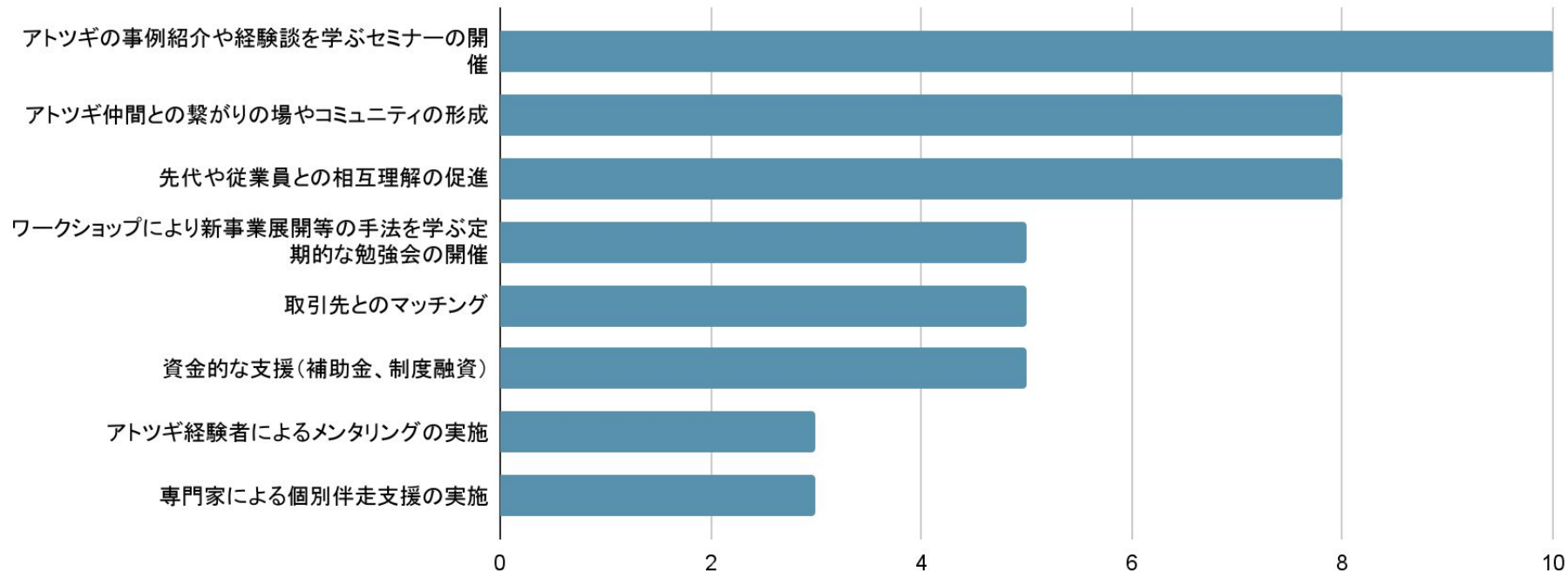
セミナーを受けてアトツギの課題に対する支援意識はどのように変わりましたか？



支援にあたって課題と感じていることはありますか。(複数選択可)



今後、支援機関としてどのような取り組みをすべきと考えますか。(複数選択可)



## <総括>

支援機関連携イベントとして、今回関西の中でもアトツギ支援の動きがなかった奈良県、和歌山県と連携してイベントを開催。

奈良県、和歌山県ともに県内の支援機関が集まり、プログラムを通じてアトツギの挑戦や支援機関の取り組みについて学んだ。

プログラムの中でも、特にアトツギからの「今の挑戦」を伝えるトークセッションが一番印象に残った参加者が多かったようだ。

アトツギの特性について知り、アトツギの挑戦のリアルストーリー・現状等を理解してもらうという目標は達成できたように思う。

今回のイベント以降、奈良県は来年度の予算獲得・プログラム開催に向けた動きをスタート。和歌山県は、今回のイベントをキックオフとして、アトツギ支援に力を入れていくと宣言している。今回のイベントで生まれた動きを加速させるために、それぞれの地域でさらに多くの支援機関を巻き込み、支援の自走まで継続的にサポートをしていく必要があるようだ。

---

## (3)伴走支援・関西アトツギ交流会 実施報告

【主催・運営】

■主催：近畿経済産業局

■運営：公益財団法人大阪産業局

## <仕様要件>

### a. 大阪府内の支援機関等と連携したビジネスプラン策定に向けた伴走支援

大阪府内には多数のアトツギ・支援機関があり個別の取組が進められているが、地域として一体的な取組とすることでより大きな効果が生まれると見込んでいる。そのため、府内の複数の支援機関と連携し、アトツギ支援をすることで、アトツギ新事業のさらなる機運醸成と支援機関間の連携・取組拡大を行うこと。

○アトツギ支援数：5者程度

○連携支援機関：受託者以外に2者以上

○実施内容

- ・府内支援機関と連携した4か月程度の集中支援。
- ・定例の面談機会を設け、進捗管理を行う。
- ・11月にデモデイを行い、成果を発信する。

### b. 関西アトツギ交流会の開催

支援機関の協力を得て、管内のアトツギの参加する交流イベントを実施すること。

○参加者数：50名程度

○会場

- ・管内のアトツギが一同に集まることができる会議室等においてリアル開催

○実施内容

- ・交流を主としつつ、アトツギ同士の課題等を共有しあえるワークショップ形式を想定
- ・著名なアトツギによるトークセッション

## <開催結果>

- 伴走支援 8月～11月までの約3ヶ月間
  - Day1 8月29日（金）16:00～18:00 （大阪産業創造館14階会議室）
  - Day2 9月10日（水）14:30～16:30 （大阪産業創造館14階会議室）
  - Day3～Day5 それぞれの事業所に中小企業診断士と訪問
- 関西アトツギ交流会 11月26日（水）15:00～17:40 （QUINTBRIDGE2階）

### 【参加者】

- 伴走支援 アトツギ
  - 有限会社 ユープランニング 平 健汰氏
  - 帝国イオン株式会社 代表取締役社長 中村綾佑氏
  - 有限会社松本リハビリステーション 取締役 松本和也氏
  - 株式会社片山商会 営業部課長 上田亮太氏
  - 株式会社テクノフロント 専務取締役 清水謙吾氏

### 【募集】

- 伴走支援 大阪シティ信用金庫、大阪信用金庫の協力で、企業に直接打診
- 関西アトツギ交流会

10月30日（木）～11月25日（火）まで募集

近畿経済産業局、大阪産業局、一般社団法人ベンチャー型事業承継から対象者へメールを送信、Googleフォームで申し込み

---

## <a.伴走支援 DAY1~DAY2について>

伴走支援DAY1~DAY2は、セミナー形式で各社同じ会場に集合して実施した。次のページから、その内容について報告致します。

## < 伴走支援 DAY1 >



伴走支援 DAY1の様子

伴走支援Day1は、アトツギのマインドセット形成を目的として、「新規事業開発講座」を実施した。

前半では、ベンチャー型事業承継の基本的な考え方について講座を行い、アトツギとしての心構えや姿勢等を整理した。

後半では、新規事業開発講座を実施し、一般社団法人ベンチャー型事業承継の専門家（講師）である財前英司氏より、「アトツギの新規事業開発」における基本的な考え方についてレクチャーを行った。講義では、アンゾフのマトリクス視点を用い、家業ならではの既存の経営資源や強みを起点として、新たな市場や用途へ展開していく「新市場開拓」に該当する取組であることを示した。また、全く異なる分野への多角化はリスクが高く、承継期における後継者にとっては現実的ではないケースが多いことから、まずは自社のリソースやアセットを要素分解し、活用可能な領域を見極めることの重要性をお伝えした。あわせて、新規事業においては当初のアイデアに固執せず、検証を重ねながら柔軟に方向修正していく姿勢が不可欠であること、さらに今回のような伴走支援を活用して自身の思い込みやバイアスを客観的に捉えることが、事業構想の質を高める上で有効であるとレクチャーを行った。

## < 伴走支援 DAY2 >



伴走支援 DAY2の様子

伴走支援Day2は、先輩アトツギ経営者である、錦城護謨・太田泰造社長をゲスト講師に招き、先輩からの経験シェアを開催。

太田氏は、自身の起業・事業推進の経験を踏まえ、新規事業を検討する際の基本的な考え方について助言を行った。特に、「誰も思っていないアイデア」は必ずしも優位性を意味するものではなく、競合が存在しない場合は市場ニーズ自体が顕在化していない可能性もあると指摘した。一方で、競合が多い市場には一定の需要があり、その中で未解決の課題や既存サービスへの不満点を捉えることが、新たな価値創出につながると述べた。

また、事業アイデアは最初から一つに絞り込むのではなく、複数案を検討し、試行錯誤を重ねながら磨き上げていく姿勢が重要であると強調した。さらに、数値による評価だけでなく、「なぜ自分がこの事業に取り組むのか」という動機や継続意欲といった定性的な観点が、長期的な事業推進において不可欠であると述べ、最終的には仲間やチームを形成しながら事業を進めていく必要性を示した。

---

## <b.伴走支援 DAY3~DAY5について>

伴走支援DAY3以降は、各社に中小企業診断士と訪問し、個別支援を行った。次ページより、その様子を報告致します。

## 各社伴走支援の様子



有限会社ユープランニング 平 健汰氏



帝国イオン株式会社  
代表取締役社長 中村綾佑氏



有限会社松本リハビリステーション  
取締役 松本和也氏



株式会社片山商会  
営業部課長 上田亮太氏



株式会社テクノフロント  
専務取締役 清水謙吾氏

中小企業診断士との個別伴走支援は、各3回（片山商会・上田氏は本人の希望により5回）実施。

いずれの企業も、初回は既存事業の棚卸しを行い、家業への理解を深めた。

伴走支援2回目以降は、DAY1、DAY2で学んだ新規事業の考え方を元に、アトツギたちが考える新規事業について検討を進めた。中小企業診断士から、新規事業が誰のためのどんなサービスなのか、収益性や事業の拡大について質問を受けながら、新規事業の可能性について模索。さらに既存事業の整理・見直しに取り組み、発表会に向けた資料作成や事業内容の言語化についても支援を行った。

伴走支援を進めていく中で、メンバーのうち3名が第6回アトツギ甲子園にエントリー。

そのうち、株式会社テクノフロントの清水氏が書類先行を通過し、近畿ブロック大会（2026/1/21開催）に進出した。



第6回アトツギ甲子園近畿ブロック大会で登壇する株式会社テクノフロント 専務取締役 清水謙吾氏

---

## <c.伴走支援 関西アトツギ交流会（デモデイ）について>

伴走支援の最終発表は、関西アトツギ交流会の中で開催。  
次ページから、関西アトツギ交流会ならびに最終発表会についても記載しております。

---

## < 関西アトツギ交流会 >

### 【会場】

QUINTBRIDGE 2F （大阪府大阪市都島区東野田町4丁目15-82）

### 【対象】

関西のアトツギ、金融機関や行政、土業などアトツギ支援者

### 【申込】

10月30日（木）～11月25日（火）まで募集

近畿経済産業局、大阪産業局、一般社団法人ベンチャー型事業承継から

対象者へメール送信、Googleフォームで申し込み

# 関西アトツギ交流会

仲間の挑戦 を聞いて刺激を受け、  
先輩アトツギ の話から次のヒントを得よう。

つながって、語って、  
「自分もやってみよう！」が生まれる時間です。

応募は  
こちら

2025年 **11月26日** 水  
15:00~17:40 (14:30開場)



- 場所: QUINTBRIDGE 2F  
(大阪府大阪市都島区東野田町4丁目15-82)  
※駐車場はございませんので、公共交通機関でお越しください。
- 無料 (事前申し込み制)

## 内容

- ① オープニング
- ② "伴走支援" 成果発表
- ③ 基調講演 「アトツギの挑戦と変革」  
○登壇者: 鶴厚志氏 (ハンフホームズ株式会社 代表取締役)
- ④ グループワーク 「セミナーの振り返りと今後の挑戦」
- ⑤ クロージング

## 伴走支援

近畿経済産業局は、8月から3ヶ月間のアトツギ向け伴走支援を支援機関とともに行ってきました。  
この伴走支援では、5人のアトツギたちが新規事業創出に向けて、アイデアを磨きました。  
今回の成果発表では、それぞれが考案した新規事業について、ピッチ形式で発表します。

○発表者 ※一部登壇者はロゴ掲載



有限会社松本リハビステーション  
取締役 松本和也氏



帝國イオン株式会社  
代表取締役社長 中村誠佑氏



株式会社片山山商會  
営業部長 上田亮太氏

株式会社テクノフロント

専務取締役 清水謙吾氏

YU PLANNING

有限会社 ユープランニング  
平健次氏

○コメントーター



鶴厚志氏  
ハンフホームズ株式会社  
代表取締役



太田泰造氏  
錦城護謨株式会社  
代表取締役社長

近畿大学生物理工学部 卒業  
グロービス経営大学院大学 経営研究科経営専攻 (MBA)  
2008年 ハンフホームズ (株) 入社  
2020年 事業承継 代表取締役就任  
2024年 東京証券取引所 TOKYO PRO MARKET 上場  
一般住宅から商業、公共空間へと領域を広げ、  
従来の外構業を「屋外空間創造事業」として  
進化させながら、事業に取り組んでいる。

2001年、錦城護謨 (株) 入社。土木事業部長、専  
務取締役を経て、2009年代表取締役社長に就任。  
2020年には同社初のDTCオリジナルブランド  
「KINJO JAPAN」を社内有志メンバーにより立  
ち上げ、「シリコンロックグラス KINJO JAPAN  
E1」の製造・販売を開始。  
「2021 FORBES JAPAN 100」今年の顔100人に  
選出。

主催: 近畿経済産業局

<連絡先>

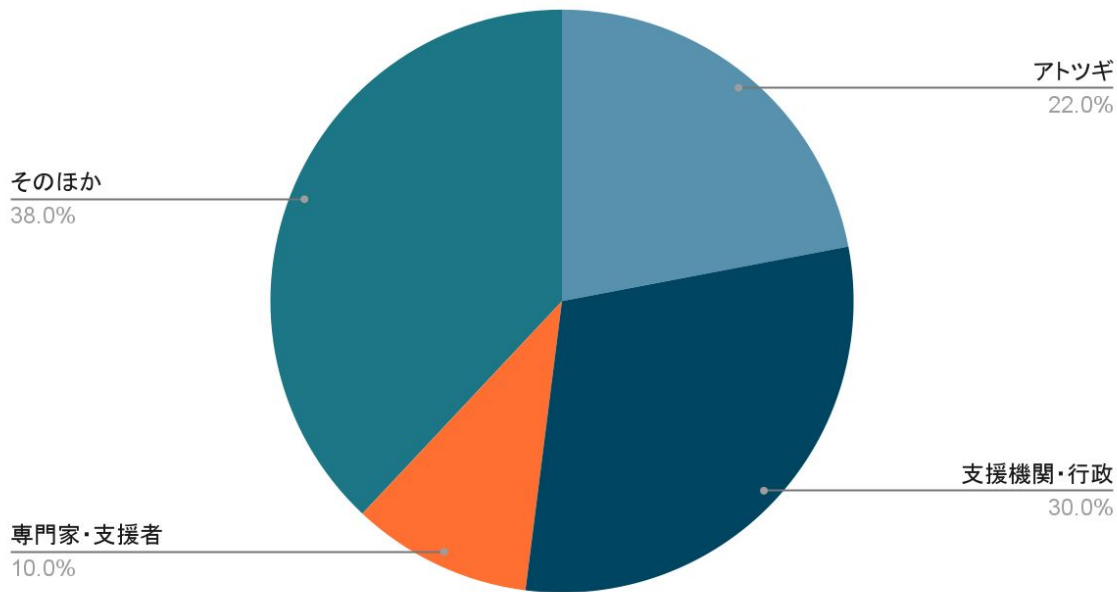
運営事務局 公益財団法人大阪産業局  
電話番号: 06-4256-3501 | Mail: syoukai@obda.or.jp  
受付時間: 9:45~17:00まで (土曜日、日曜日、祝日及び年末年始を除く)

## 【参加者について】

合計：50人（内訳：アトツギ11人、支援機関ほか39人）

\*属性は下記の通り。

あなたの属性を教えてください。



---

## 【内容】

①オープニング

②"伴走支援"成果発表

③基調講演 「アトツギの挑戦と変革」

○登壇者：鶴厚志氏（ハンワホームズ株式会社 代表取締役）

④グループワーク「セミナーの振り返りと今後の挑戦」

⑤クロージング

## 【最終発表会 フィードバック・コメンテーター】



**鶴厚志氏**

### **ハンワホームズ（株）代表取締役**

近畿大学生物理工学部 卒業

グロービス経営大学院大学 経営研究科経営専攻（MBA）

2008年 ハンワホームズ（株）入社

2020年 事業承継 代表取締役就任

2024年 東京証券取引所 TOKYO PRO Market 上場

一般住宅から商業、公共空間へと領域を広げ、  
従来の外構業を「屋外空間創造事業」として  
進化させながら、事業に取り組んでいる。



**太田泰造氏**

### **錦城護謨（株）代表取締役社長**

2001年、錦城護謨（株）入社。土木事業部長、  
専務取締役を経て、2009年代表取締役社長に就任。

2020年には同社初のDtoCオリジナルブランド

「KINJO JAPAN」を社内有志メンバーにより立ち上げ、  
「シリコーンロックガラス KINJO JAPAN E1」の製造・販  
売を開始。

「2021 Forbes JAPAN 100」今年の顔100人に選出。

## 【伴走支援成果発表】

ピッチ形式で、それぞれ発表時間6分、質疑応答5分で行った。  
発表順は、

- 有限会社 ユープランニング 平 健汰氏
- 帝国イオン株式会社 代表取締役社長 中村綾佑氏
- 有限会社松本リハビリステーション 取締役 松本和也氏
- 株式会社片山商会 営業部課長 上田亮太氏
- 株式会社テクノフロント 専務取締役 清水謙吾氏

伴走支援で検討した自身の新規事業について、スライドを使って発表。

コメンテーターのハンワホームズ鶴氏、錦城護謨太田氏からは、事業化に向けて検討すべきポイントや検討が足りない部分の指摘など多角的な視点からアドバイスをいただいた。

## 【最終発表会の様子】



ユープランニング発表の様子



帝国イオン発表の様子



松本リハビリステーション発表の様子



片山商会発表の様子



テクノフロント発表の様子



コメンテーター

## 【基調講演】



基調講演の様子

ハンワホームズ鶴氏による基調講演は、**家業を引き継ぎ企業化する過程と、組織・事業の変革**について参加者にお話しいただいた。

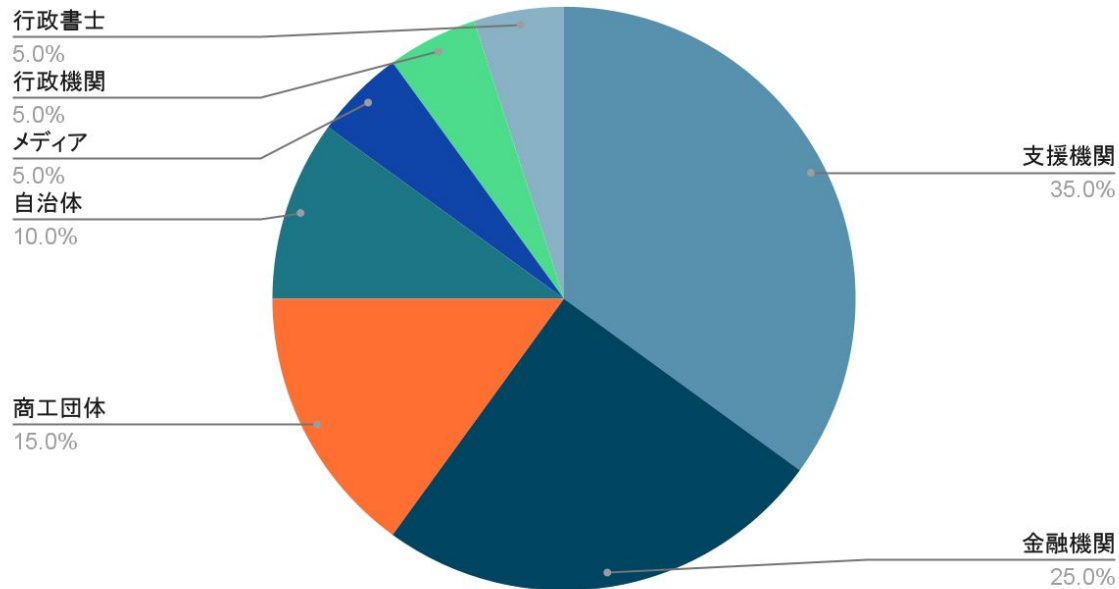
大学卒業後、従業員3人・売上1億円の家業に入社し、父と共に中期経営計画を策定。フェーズごとに事業を拡大し、**空間創造事業として事業モデルを再定義**。

東京プロマーケット上場を経て、名古屋証券取引所への市場変更を行い、株主・社会的信用を活用して組織と事業を拡大。

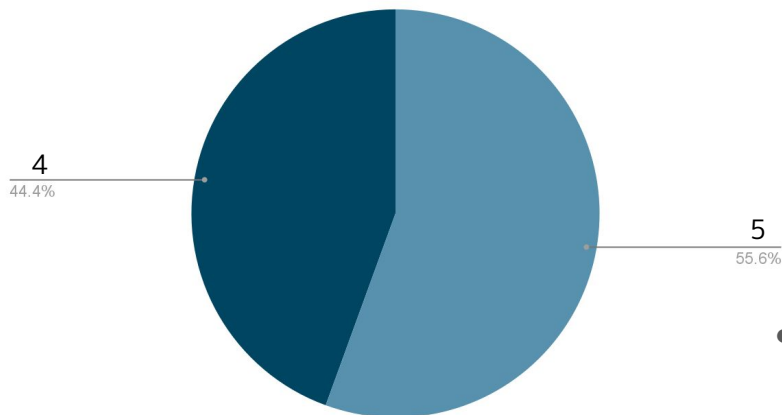
**若手や女性比率の高い人材を採用し、産業の社会的価値向上と人材育成にも注力している**と語った。また、**空間創造を通じて地域や社会に貢献する経営の重要性を強調**した。

【関西アトツギ交流会アンケート結果】 アンケート回答数：23人

あなたの属性を教えてください。



本日の満足度を5段階評価で教えてください



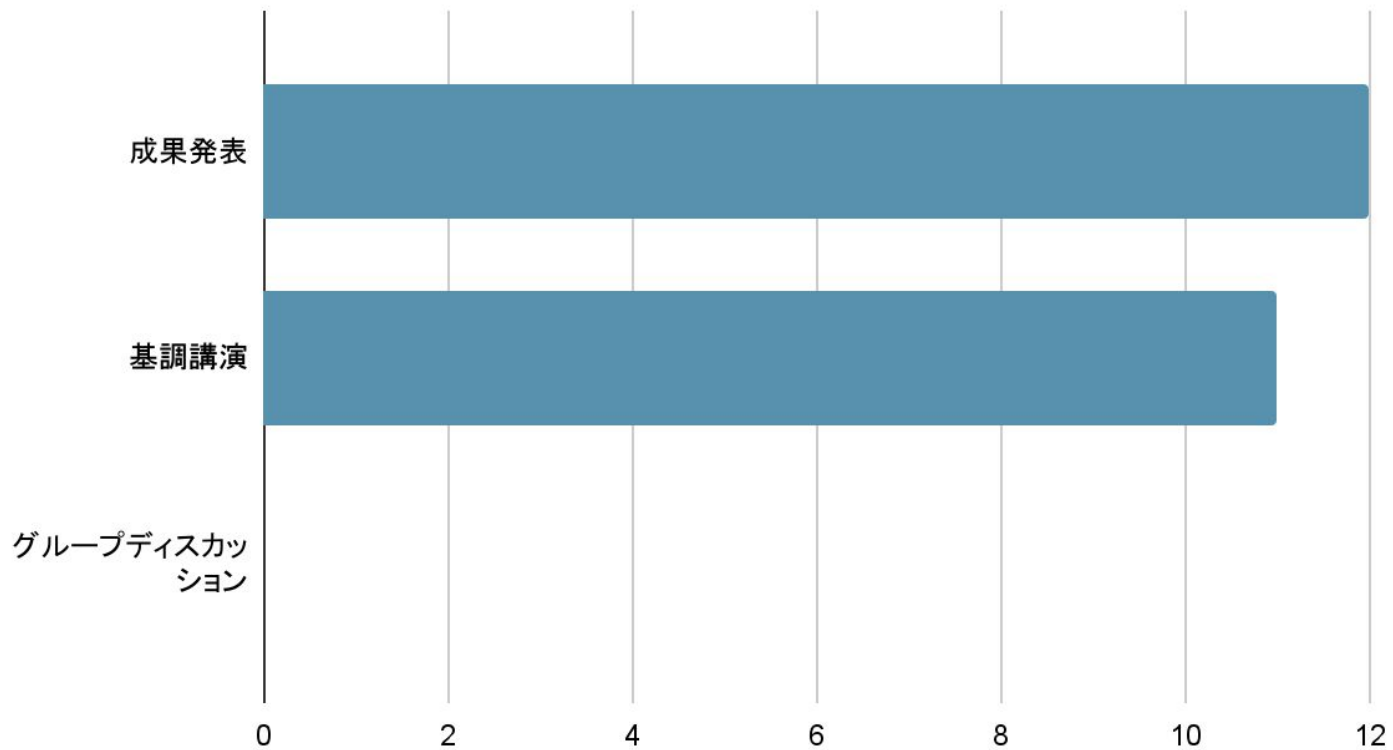
#### ● 5の人のコメント

- 講演もグループディスカッションも熱く、刺激を受けたため。
- 登壇者のお話からとても刺激を受けたため。
- 事業内容が非常に面白く、大阪から新たな成長の可能性を感じました。
- 発表者の内容もハンワホームズ鶴様の講演も良かったです。
- "アトツギの方の実際の取組事例とそれに対する的確なフィードバックをお伺いできたため。
- また、アトツギの方の悩むポイントなどを知れたところも良かったです。

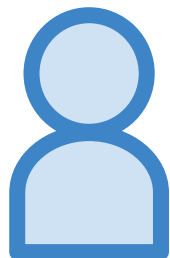
#### ● 4の人のコメント

- 普段は接点のない後継者の生の声が聞けた
- アトツギ起業家の問題の気づきが出来た
- アトツギから、基調講演まで盛り沢山でよかった

## どのプログラムに気づきがありましたか？



## 上記の理由を教えてください

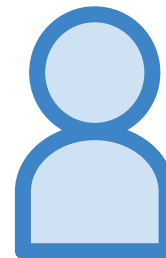


### 成果発表

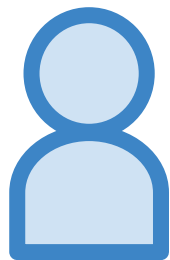
- 皆さんの意気込みが素晴らしく、自身の強みをさらに磨きたいと思いました
- まだ検討がこれからな部分も感じましたが、発想が非常に面白かったです
- 3ヶ月のプログラムでここまでの仕上がりが可能であるということ
- 発表とコメント合わせて、同じ議題で視点の異なる意見が飛び交う中に学びが多かったです。

### 基調講演

- 人材に対する考え方
- これしかできないと決めつけてはいけない
- どんな産業でも、変わる！やれる！という気付きをいただきました



## <アトツギの方はお答えください>

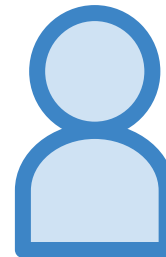


**アトツギとして、今後挑戦したいことはありますか？**

- 新規事業、新商品開発、設備投資、採用育成による事業拡大、福利厚生の改善
- 今回は攻めだったので、守りの経営の強化もしていきたい。
- 悩み中

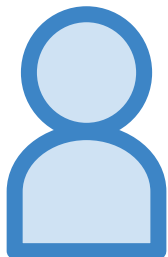
**挑戦に当たっての課題はありますか？**

- 皆んなの共感
- 社内の反発に対して自分のコミュニケーション力を高めること
- 自身の知識の構築。
- なぜ自分がするのか



**課題に対して、どんな支援があると嬉しいですか？**

- アトツギの交流の場
- 短期で、専門家さんに教えて欲しい。
- 採用支援、壁打ちなど

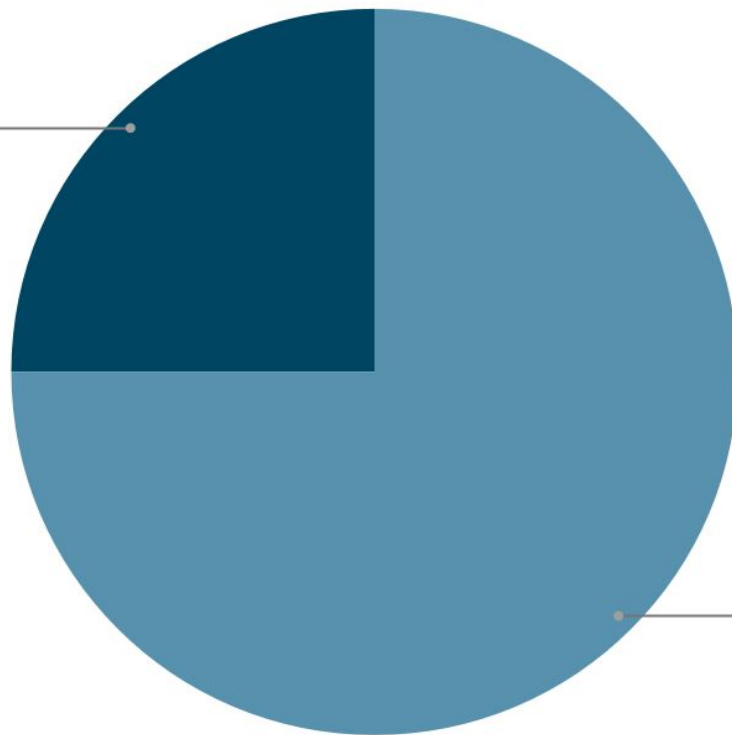


<支援機関の方はお答えください>

関西アツギ交流会に参加して、アツギの挑戦に対する支援意識はどのように変わりましたか

どちらかといえば高まった

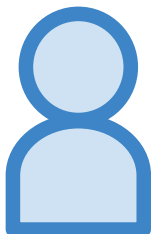
25.0%



高まった

75.0%

< 支援機関の方はお答えください >

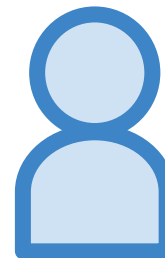


支援にあたって課題と感じていることはありますか。

- 壁打ちや第三者的な視点からのコメントの重要性を感じました。
- 先代とアトツギの関係性
- アトツギの可視化

今後、支援機関としてどのような取り組みをすべきと考えますか？

- 長期的な伴走
- イベントなど、事業成長につながるような出会いの創出、当事者同士の繋がり創出の場を作ること。
- 一部だけではなく、産業全体としてアトツギの育成に取り組む



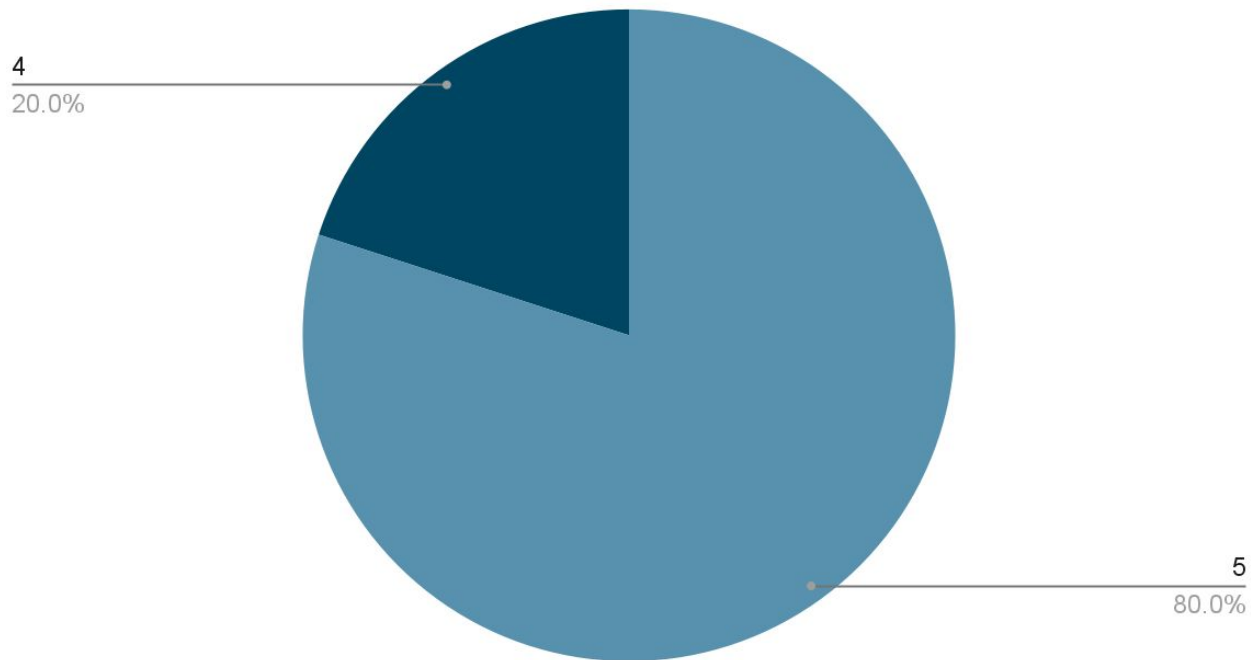
---

## <d.伴走支援 アンケート（アトツギ）について>

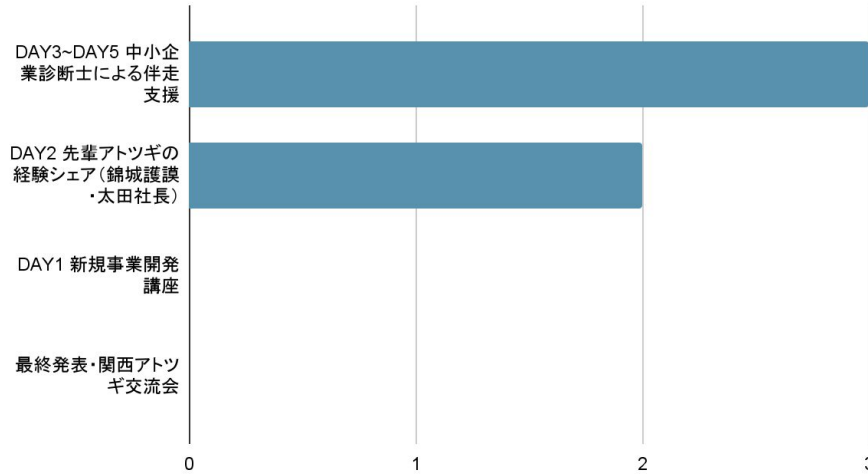
伴走支援に参加したアトツギに対して、アンケートを実施。  
次のページからその結果を報告致します。

【伴走支援アンケート結果（アトツギ）】 アンケート回答数：5人

伴走支援の満足度を5段階評価で教えてください。



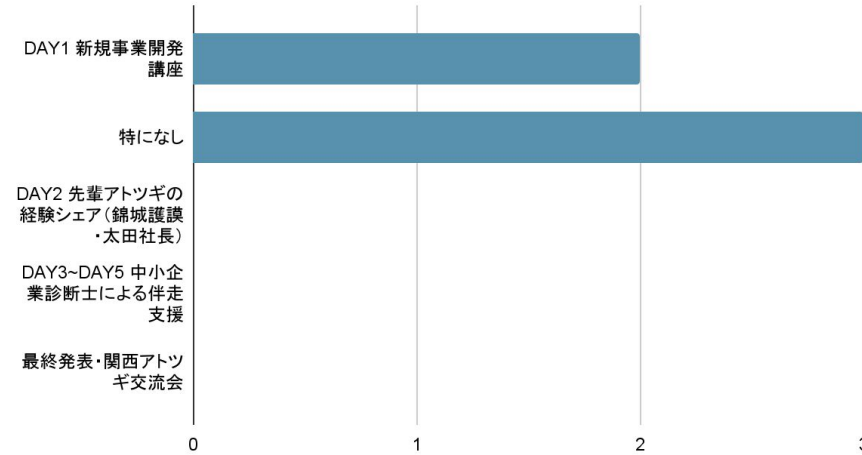
特に印象に残った・学びが深かったのはどのプログラムでしたか？



上記について、どんな学び・気づきがありましたか？

- **DAY2 先輩アツギの経験シェア（錦城護謨・太田社長）**
  - 新事業に取り組むにあたって、大きな儲けがないとすすめられないと思っていたが、小さなアイデアでも段階を踏んで大きくすればいいことに気づかしていただきました。
  - アツギはベンチャーとは異なる戦い方があるということ
- **DAY3~DAY5 中小企業診断士による伴走支援**
  - アツギとしての心構えや新規事業を展開していくにあたっての対策
  - なぜ新規事業に取り組むのか深堀りやビジネスモデルの構築等、勉強になりました。
  - 中小企業診断士様、産業局様に最後まで親身になって伴奏支援のご協力を頂いた事が嬉しかったです。

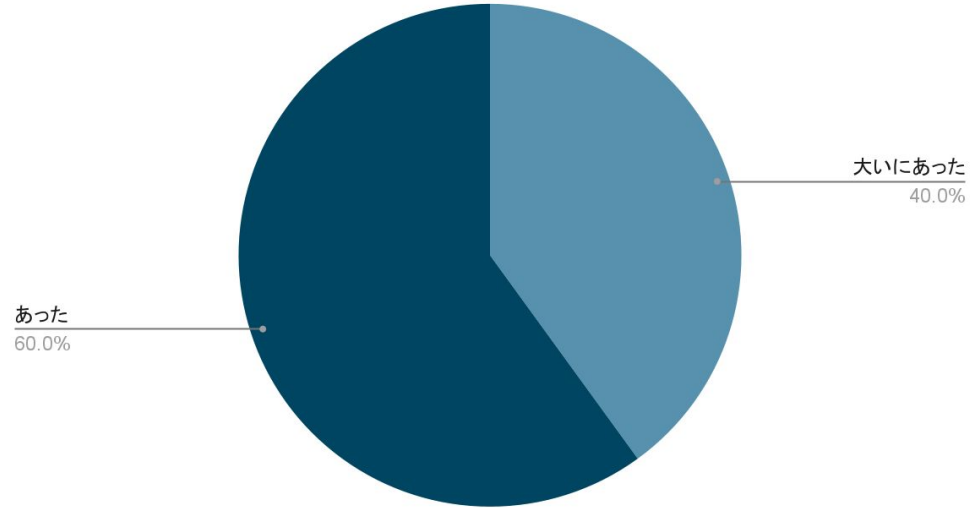
## 改善すべきプログラムはありましたか？



### 上記について、理由を教えてください

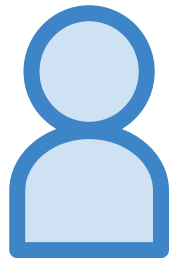
- **DAY1 新規事業開発講座**
  - DAY1の記憶がほとんどありません。
  - アツギ事例を初日からたくさん紹介されたが、ほとんど内容が入ってこなかった
- **特になし**
  - 特に問題がなかったため
  - どのプログラムも期限が決められているので、必死になれると思います。
  - 全体的に満足感がありました。

今回のプログラムを受け、意識に変化はありましたか？



(変化が大いにあった、あったと答えた方) どんな変化がありましたか？

- **あった**
  - 事業の成功には、色々な道があるものだと気づかされ考え方を柔軟にできることに繋がりそうです
  - 鶴社長の基調講演が響きました。高利益率の仕事を増やし、中期経営計画に落とし込む点です。
- **大いにあった**
  - アトツギとしての心構えに関して前向きに捉えることができるようになった
  - 新規事業を進めるにあたり、自身の考えを整理することができ、社内に説明しやすくなった

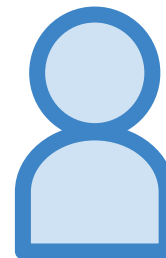


**伴走支援を受け、これからどんなことに取り組みたいですか？**

- 新規事業や今後同じアトツギに対しての支援にも取り組んでいきたい
- 現状では、発表内容になりますが、それ以外でもめっきでの製品開発を進めていきたいと思います。
- 新規事業のビジネスモデルの構築を主体的に取り組めます。
- 高利益率のあらたな新規事業の考察

**伴走支援を通じて、難しかったことや困ったことはありましたか？**

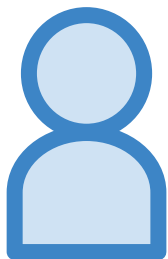
- 自分の思いをうまく伝えることができなかったと思います
- 自身（社内）の課題と議題がかみ合っていなかったことに難しさを感じた



**伴走支援を経験し、これから支援を受けるならどんな支援者からのどんなサポートが欲しいですか？**

**（具体的な機関・接し方など）**

- 承継された側ではなく、した側の意見が聞きたいです。
- コンサルタントから新規事業の伴走支援の継続をいただきたいです。
- 現状では特に考えてないです。



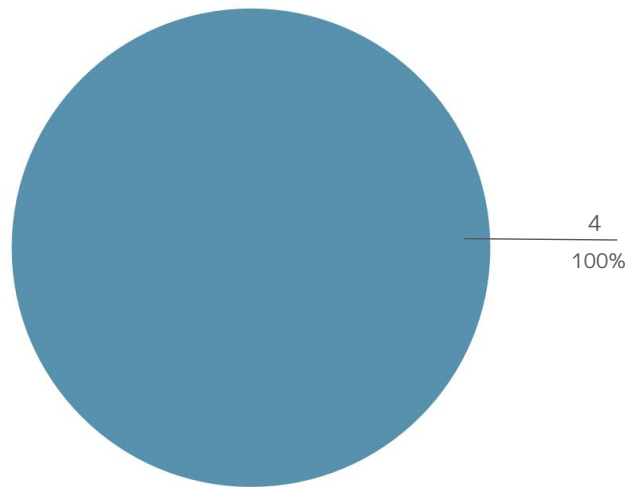
## <e.伴走支援 アンケート（支援機関）について>

伴走支援に参加した支援機関2社（大阪シティ信用金庫、大阪信用金庫）に対して、アンケートを実施。

次のページからその結果を報告する。

## 【伴走支援アンケート結果（支援機関）】 アンケート回答数：2人

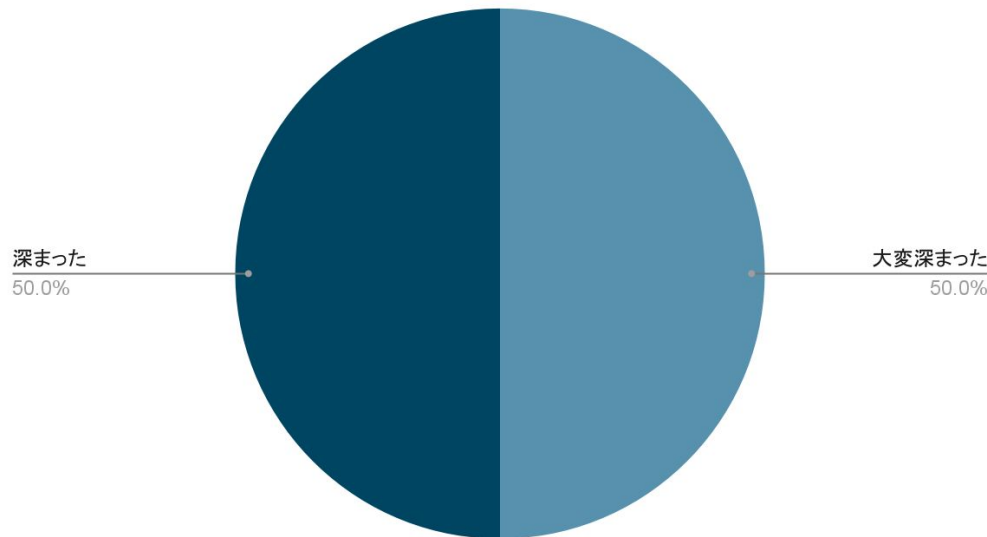
今回の伴走支援について、達成度を5段階評価で教えてください。



### 上記の理由を教えてください

- 今回の伴走支援については達成度は高いを思っていますが、ブラッシュアップ後の深掘りがまだできておらず、現社長（実母）を交えた取組みを目指しているため。
- 伴奏支援実施内容は様々な機関が協力し合い、素晴らしい内容でした。支援した中で3社がアトツギ甲子園にエントリーしましたが、2社は近畿大会に行けなかったので達成度としては4つにしています。

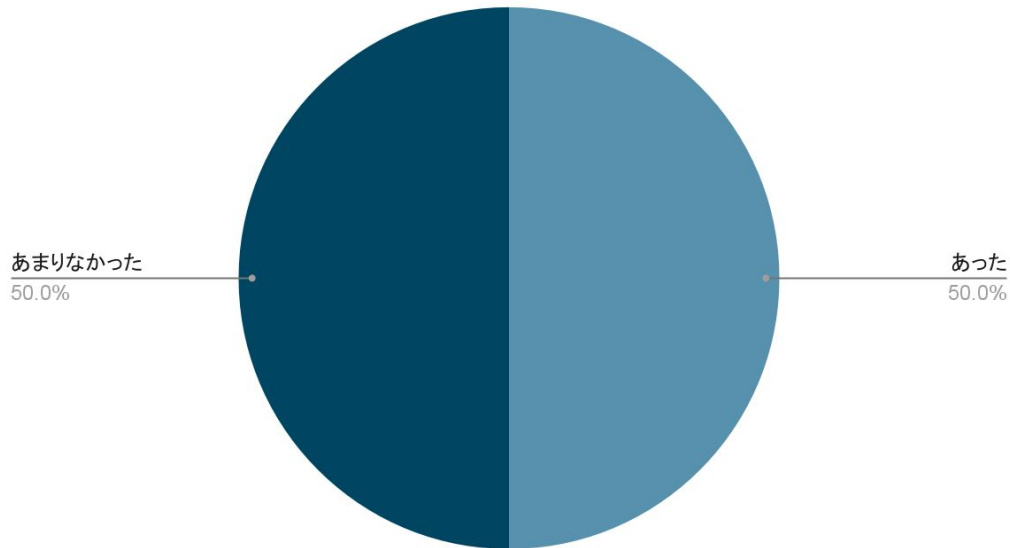
伴走支援を行い、アトツギ支援の捉え方に変化はありましたか？



上記について、理由を教えてください

- **深まった**
  - 後継者（事業者）に対して「アトツギ」支援の興味を持っていただくような可能性を感じた。
- **大変深まった**
  - 後継者の生の声を多くきけたので大変参考になり、改めて後継者との接点の重要性を認識したという点に変化であったと思います。

実際にアトツギ支援を通じて、想像とのギャップはありましたか？



上記について、理由を教えてください

- **あった**
  - 支援した企業によりますが、代表者との関係性は差があったと思います。この点は当然のことではあるのですが、親子、義理の子など様々な関係性によっても違いがある様子もあり、意外性がありました。
- **あまりなかった**
  - 「アトツギ」支援について国が積極的に行っていることは知っていたので。



今回の伴走支援を通じて、どんな学びがありましたか？ぜひ教えてください。

- 自分自身の考えの中で諦めかけていた「アツギ」支援に対して、再度頑張っ  
て、後継者の方々に発信して意向を思うことができる3か月でした。

●

その他やってみたかったことや、改善点などありましたら教えてください。

- 今後も引き続き、「アツギ」支援に関わっていきたいと思います。

今回の伴走支援を通じて、どんな学びがありましたか？ぜひ教えてください。

- 本件はアツギ支援という側面とともに、アツギが新規事業に取り組むという点  
でも学びがあったように思います。やはり先代経営者がいる中で新規事業をどのよ  
うに展開していくのか、後継者自身が他の参加者と共通の自社に抱える課題を共有  
しながら進められた点がよかったと思います。また後継者が経営していく第一歩の  
部分を支援者として学べたように思います。

その他やってみたかったことや、改善点などありましたら教えてください。

- 今回は中小企業診断士をメインとしていましたが、診断士をメインとしつつ、さら  
に専門家を呼んで取り組んでいくような形にできれば、更によくなるように思いま  
す。
  - 入口段階で40歳未満のアツギ候補を募るという点は非常にハードルが高い  
ものです。この点で参加自体にもエントリー制度を設けてもらうほうが声掛  
けはしやすかったように思います。
  - アフターフォローという点でアツギ甲子園を目指し参加された方もいたの  
で、今後のフォローアッププランも含めた内容であれば尚良いと思います。



---

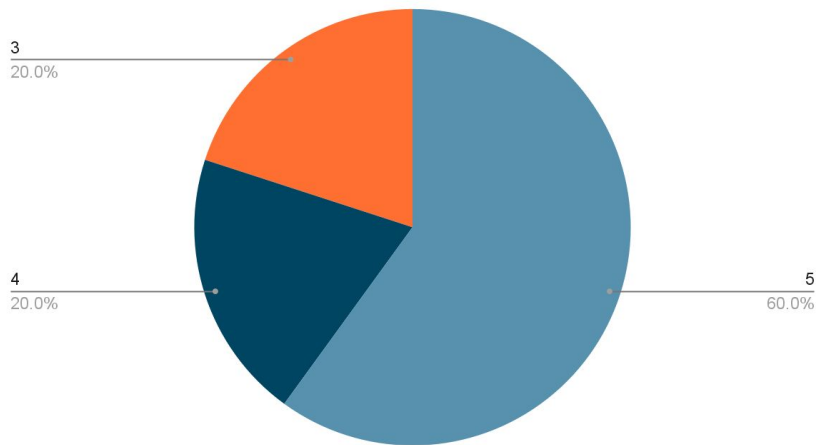
## <f.伴走支援 アンケート（中小企業診断士）について>

伴走支援に参加した中小企業診断士に対して、アンケートを実施。  
次のページからその結果を報告する。

## 【伴走支援アンケート結果（中小企業診断士）】 アンケート回答数：5人

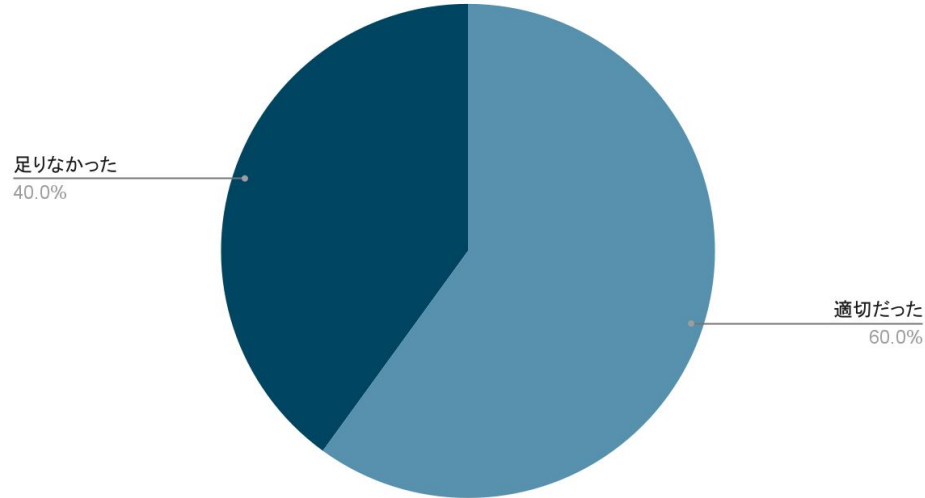
左記の理由を教えてください

今回の伴走支援について、達成度を5段階評価で教えてください。



- 5の人
  - アトツギ甲子園 近畿大会へ出場が出来たため
  - 伴走支援では、既に構想されていたビジネスプランを前提に、聞き手の立場に立った論点の洗い出しに重点を置いた支援を行いました。また、本事業の趣旨を意識して支援機関（金融機関）の継続支援を意識してビジネスプラン作成の支援を実施しました。結果として、計画内容の整理が進み、説得力のあるプランが作成できたと思います。
  - ゼロからアトツギ甲子園エントリーまで進むことができたため
- 4の人
  - 新事業の支援としては達成したが、既存事業の課題解決としては少し不十分なため。
- 3の人
  - じっくり新規事業の検討をすることよりも、後半は発表会に向けての準備が優先してしまった点。

3ヶ月の期間、3回の回数はいかがでしたか？



### 足りなかったと答えた方

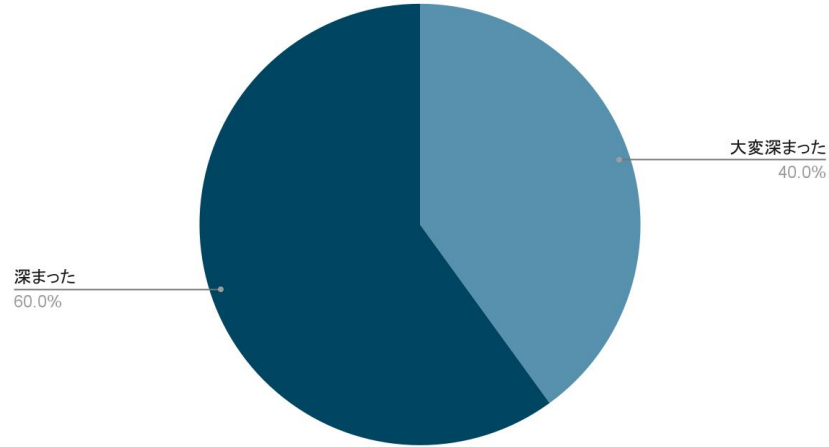
どれくらいの期間・回数が理想ですか？また、その期間・回数であればどんな支援ができましたか？

- 事業者により差があると思います。足りなかったのは、事業構想が無い段階からのスタートだったため。
- 3ヵ月・5回、新規事業の数字の計画にも踏み込めたと思います。

### ※適切だったと答えた人

- 適切だったが、まるまる3ヶ月あるとなお良かった（打合せ期間は9月末～11月中旬しか取れなかったもので…）

伴走支援を行い、アトツギ支援の捉え方に変化はありましたか？

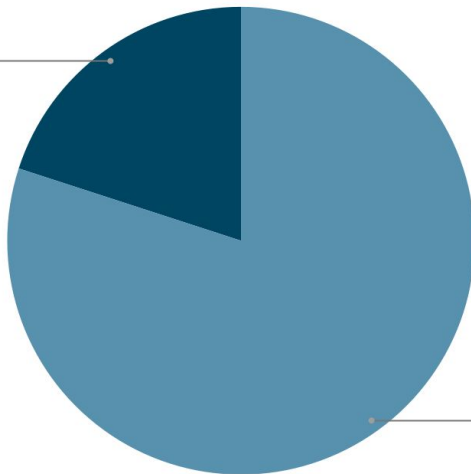


上記について、理由を教えてください

- **大変深まった**
  - 先代の影響力も強いようなので、先代社長との関与も必要であるように感じたため。
  - 現社長もいるため、そこを意識した立ち回りが必要と思った
- **深まった**
  - 既存事業の背景や、先代の意見も聞く機会があったらよかったと思います。
  - マインドが重要という考えは想定通りでしたが、現場の1例を直接体験できたことは貴重な機会を頂けたと思います。
  - アトツギ甲子園の世界が活況であることを知りました。

伴走支援を通じて、アトツギ支援の難しさを感じましたか？

どちらでもない  
20.0%



感じた  
80.0%

上記について、理由を教えてください

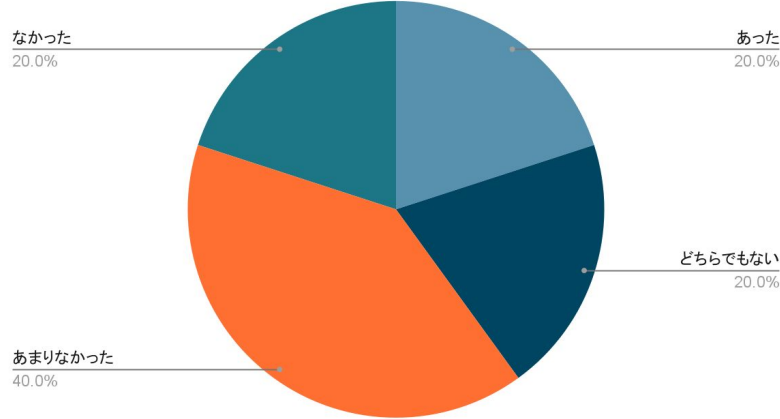
● 感じた

- アトツギだけのヒアリングでは、会社の全体像が掴めない部分があるため。
- 新規事業を始めたのが、現経営者のため、エンジンがかかるのに少し時間を要した
- これまでの企業文化とこれから目指す企業文化をスムーズに移行できるかが難しいと感じました。
- 事業者によって課題は様々と感じたため

● どちらでもない

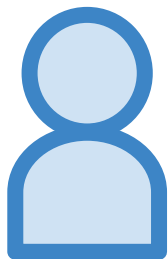
- 特に難しいとも簡単とも感じませんでした。

実際にアトツギ支援を通じて、想像とのギャップはありましたか？



### 上記について、理由を教えてください

- **あつた**
  - 事業そのものの支援よりも、アトツギ甲子園への出場支援に重きが置かれていると感じました。
- **どちらでもない**
  - 様々ではあるものの、先代との経営方針の違い、葛藤など、様々な思いがあると改めて実感しました。
- **あまりなかった**
  - 前年のアトツギ甲子園出場者の販路開拓支援を行なっていたため。また自分自身がアトツギであり、現経営者との微妙な距離感は想像しやすかった。"
  - 中小企業として共通の課題があるため
- **なかった**
  - アトツギ支援は経験があったため（その際は、先代社長とアトツギ支援の同時支援であった）



**今回の伴走支援を通じて、どんな学びがありましたか？ぜひ教えてください。**

- アトツギは、知識も経験も不足しているが、あまり表に出したがない傾向にある点
- モチベーションが前向きになっていく過程に貢献できたことで、伴走、応援というあり方に自信が持てた
- 今回の伴走支援を通じて、アトツギがすでにビジネスプランを有している場合でも、専門家として「答えを示す」よりも、「聞き手の立場に立って論点を整理し、考えを引き出す」関わり方が重要であることを改めて学びました。また、アトツギ支援においては、事業性の検討だけでなく、心理的な不安や遠慮に配慮し、信頼関係を丁寧に構築することが、伴走支援の質を高めるうえで不可欠であると感じました。
- 支援先だけでなくアトツギ全般に対する理解が深まった。

**その他やってみたかったことや、改善点などありましたら教えてください。**

- 会社の財務状況を確認した上で、新規事業についても数字を入れた計画を作れたらより具体的になったと思います。
- 新事業のみならず、既存事業の問題・課題に焦点を当てた支援も有効であると思います。
- 後継者の経営力強化についての支援もしてみたい。
- 地元や大学の経営者会に参加しているため、その経営者に対して、アトツギ参加者を募るところから参加してみたい
- アトツギ支援者（桐島さん）ともう少し連携した取組みが出来るとよいと感じた



---

## 伴走支援・関西アトツギ交流会総括

## <総括>

本事業では、大阪府内の金融機関2社と連携し、アトツギに対する伴走支援プログラムを実施した。支援者に対して「アトツギ支援の具体的な関わり方」を実践を通じて示すことを目的とし、金融機関からの推薦を受けた5社のアトツギが参加した。

プログラムが進行する中で、参加したアトツギが次第に**“後継者”ではなく“アトツギとして挑戦する当事者”としての自覚を強めていく様子**が印象的であった。また、連携した金融機関にも伴走支援のプロセスに積極的に関与してもらうことで、**アトツギが実際に求めている支援内容や関わり方について考えるきっかけを提供できた**と感じている。

3か月間の取り組みの締めくくりとして実施した最終発表会では、伴走支援を通じて検討してきた新規事業案を、約50名の参加者を前に発表した。コメンテーターからは事業化を見据えた具体的な助言が寄せられ、デモデイ参加者からも、アトツギ5名それぞれの挑戦に触れ、支援の可能性を感じたという声が聞かれた。

今回の取り組みを通じ、アトツギ支援は座学や情報提供だけでなく、**実際に伴走支援を体験してもらうことで、支援者側の理解がより深まる**ことが確認できた。今後、より多様な支援機関と連携を広げていくことで、近畿圏全体におけるアトツギ支援の動きはさらに加速していくと考えられる。

一方で、今回は新規事業検討の初期フェーズにあるアトツギが多かったため、中小企業診断士とのマッチングを中心に行ったが、**今後はアトツギの成長段階や課題に応じて、専門家の領域や関わり方を柔軟に設計していくことも重要**である。継続的な支援体制の構築に向け、より効果的な連携のあり方を検討していきたい。

---

## (4)アトツギ新事業展開事例集の作成報告

■デザイン・執筆：ことばとデザイン  
古島佑起

### <取材日時>

10月8日 15:00～ 有限会社巽繊維工業所  
10月16日 14:00～ 株式会社リングスター  
10月20日 11:00～ セーバー技研株式会社  
10月29日 10:15～ 正和堂書店  
10月29日 15:00～ 有限会社斗六屋  
10月30日 13:30～ 株式会社大滝工務店  
11月4日 10:00～ かねおく農園  
11月10日 13:00～ 株式会社和田萬  
11月12日 13:00～ 株式会社井上  
11月14日 13:30～ 株式会社ナンガ

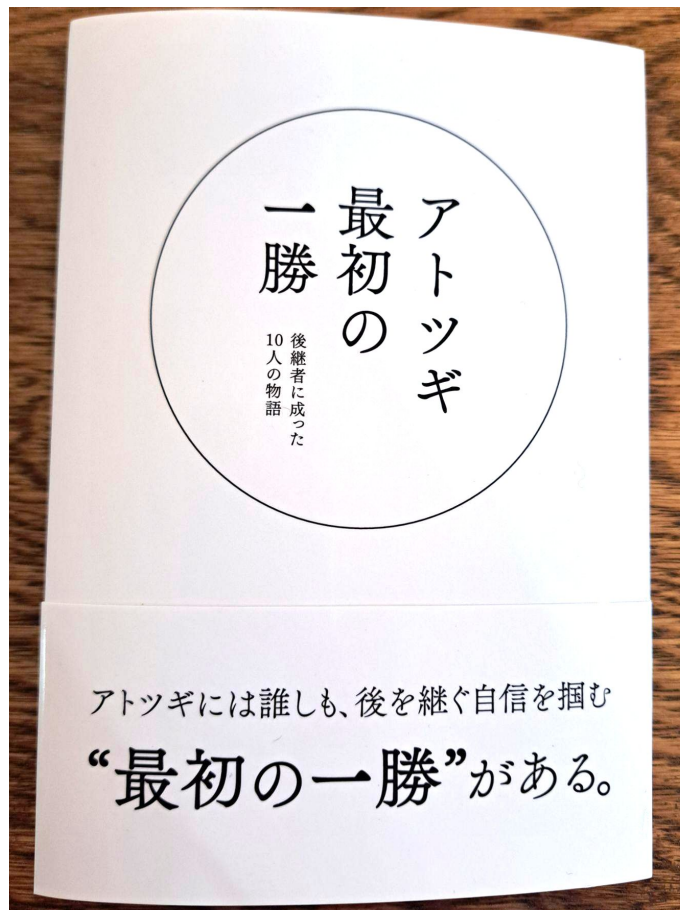
### <発行部数>

300部

### <配布先>

主な配布先

第6回アトツギ甲子園近畿ブロック来場者、取材先企業、伴走支援参加企業、金融機関、大阪中小企業診断士会、令和7年度KANSAIアトツギ支援ネットワーク拡大事業協力企業・自治体、その他



---

## (5)支援機関ミーティング実施報告

【主催・運営】

■主催：近畿経済産業局

■運営：公益財団法人大阪産業局

## <仕様要件>

管内でアトツギ支援を行っている支援機関とイベント形式でミーティングを行い、参加する各機関からの令和7年度事業の取組紹介を実施すること。

### ○参加者

- ・15機関程度

### ○会場

- ・会議室等によるリアル開催

## <開催結果>

### 【会場】

近畿経済産業局 共創空間シロカフェ

### 【対象】

近畿圏内の事業承継支援、アトツギ支援を行っている支援機関、今後取り組みを検討されている支援機関

---

## 【申込】

～3月4日（水）まで実施     Googleフォームにて募集

## 【参加者】

合計：13人   参加機関：14機関（登壇者含む）

## 【内容】

- ・ オープニング・アトツギ支援の方向性について：近畿経済産業局
- ・ 支援機関の取組発表①：奈良県 経営支援課の取組
- ・ 支援機関の取組発表②：和歌山県 商工振興課の取組
- ・ 支援機関の取組発表③：大阪シティ信用金庫の取組
- ・ クロージング

## 【発表の様子】



奈良県の発表



和歌山県の発表



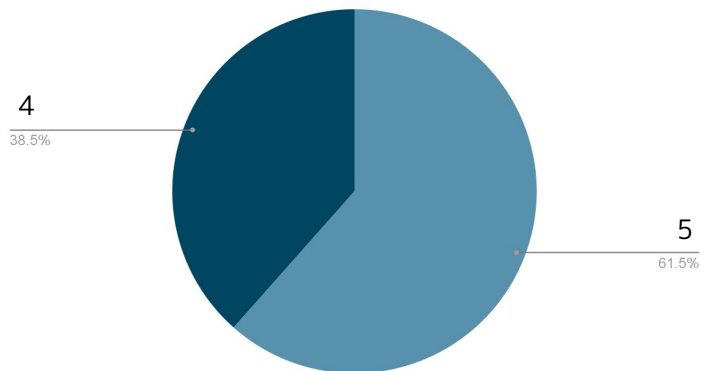
大阪シティ信用金庫の発表

支援機関ミーティングでは、今年度近畿経済産業局と連携してイベントや伴走支援を行った、奈良県、和歌山県、大阪シティ信用金庫が登壇した。奈良県と和歌山県は、アトツギ支援を起こそうと支援機関向けに行ったイベントについて発表。今後地域の活性化のためにアトツギ支援は欠かせないと語り、来年度以降継続してアトツギ支援を行うと宣言した。また、奈良県と和歌山県から参加者に対して、アトツギ支援を進めていくためにアトツギをどう掘り起こしていくか、また支援機関との連携について意見を求めた。

また、伴走支援を行った大阪シティ信用金庫は、金融機関としてアトツギ支援を進めていく重要性について言及。アトツギの意識を改革し、新規事業を前に進める伴走支援の効果などについて報告した。

## 【支援機関ミーティングアンケート結果】 アンケート回答数：13人

今回のイベントの満足度を5段階評価で教えてください。



### ● 5の人のコメント

- 自治体の取り組みがわかりよかったです。
- 自治体との連携についての可能性を感じました。
- アトツギ支援の取り組み内容、特に課題がよくわかった。
- 後継者支援の方向性や支援手法などを思案中でしたので有意義でした。
- 支援を進めるなかで成功例に限らず、悩みや困りごとなど、いろいろな立場の方の忌憚のない意見を伺うことができて大変勉強になりました。
- 参加者の熱量が高く活発な意見交換ができたため
- 行政、金融機関の取組やリアルな課題が知れてた

### ● 4の人のコメント

- 各支援機関の取組が理解でき、参考にできる部分がありました。
- 具体的なアトツギ支援の話が聞けた。
- 自治体や金融機関の取組や支援の中で感じた課題を学ぶことができた。

## 今年度、あなたはどんなアトツギ支援に取り組みましたか？



ものづくり補助金等の後継者支援を通じた新事業展開。

複数の企業の現経営者との事業承継についての対話を行い、  
後継者への想いの承継に向けての伴走支援に取り組んでいる



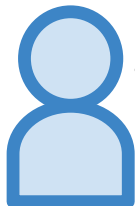
今年は主担当ではないので水面下で事業模索やミニ取り組みを  
テストで実施しています。

支援機関ミーティングを通じて、気づいたことや学びを教えてください。



金融機関のアトツギ支援内容と考え方が聞けたこと。

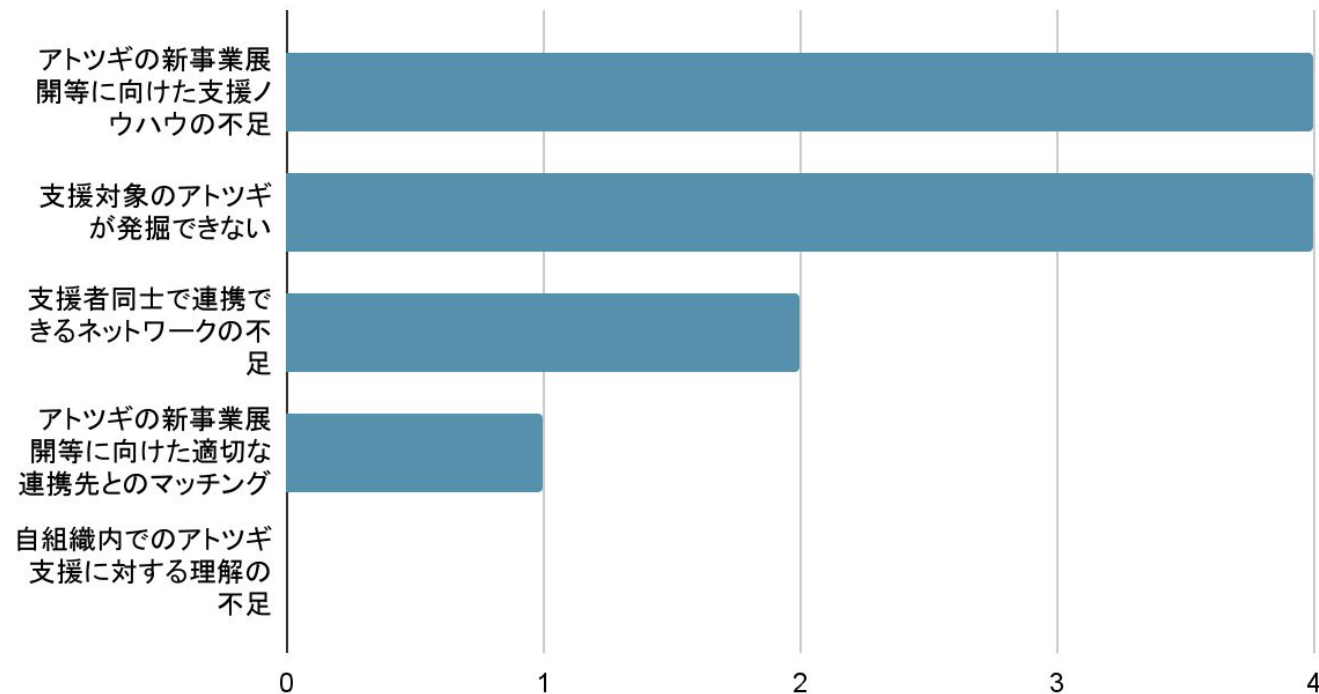
広報の方法としてアトツギで考えるのではなく、新規事業に取り組む事業者という視点で捉えること。現経営者との関係性を考慮した支援の打ち出し方。とりあえず行動してみることが大切であること。



アンテナの高いコアメンバーだけでなく、気持ちはあるが、なかなかこういった場に参加しづらい人を引き入れていく方法を検討していきたい  
行政を巻き込んだ取り組みであると、プログラムなどに参加する免罪符になり、アトツギも参加しやすい

## アツギ支援にあたって課題と感じていることはありますか？

### アツギ支援にあたって課題と感じていることはありますか？



## <総括>

今年度の事業の振り返りとして開催した支援機関ミーティングでは、近畿管内の核となるアトツギ支援者13人が参加した。

近畿経済産業局として来年度進めていくアトツギ支援事業についてや、近畿管内で目指すアトツギ支援の方向性も示したことで、支援機関の理解も深まり事業を円滑に進めていくことができそうだ。

また、今年度イベントや伴走支援で連携した3機関も登壇し、それぞれの気づきや今後の取り組みなどについて発表した。奈良県では、アトツギのネットワークを作ろうと支援機関での意見交換を始めた。さらに、来年度は予算を確保し、奈良県独自のイベント開催や伴走支援を行っていく。**今後の課題としてアトツギの発掘について参加者に意見を求め、参加者からは金融機関との連携についての助言もあった。**

和歌山県では、アトツギは和歌山県の産業発展の鍵となるとして、今後力を入れていきたいと話した。ただ、現時点では予算が確保できておらず、そんな中でも取り組めることとして県内の金融機関と連携してアトツギの交流会を企画。来年度のアトツギ甲子園で実績を出し、予算の確保を目指すとして今後の方向性を示した。

また、伴走支援で連携した大阪シティ信金では、後継者の能力不足で経営者が廃業を検討しているデータについて言及。**事業承継において後継者が経営に当事者意識をもち、自ら積極的に動く重要性を指摘した上で、金融機関として、「アトツギ支援」に取り組むことが、今後の事業承継支援において必要だと発表した。**

今年度、近畿経済産業局と連携した機関それぞれが、アトツギ支援について考え、来年度実際に動いていくきっかけ創出ができた。支援機関ミーティングを通じて、**初めてアトツギ支援に取り組む機関と、すでに取り組みを進めている機関が意見交換し、繋がりを作ることができた。**今後近畿管内でのアトツギ支援を盛り上げていくために、支援機関同士のネットワーク構築も積極的に行い、連携を深めていくことがより求められている。