

「未来へつなぐ！事例から学ぶM&A戦略セミナー」の開催について

1 要旨

事業承継の有効な手段の一つである第三者承継（M&A）を促進するため、前回10月に開催したセミナーに引き続き、事業承継への意識を高め、行動変容を促すことを目的とした普及啓発セミナーを開催する。

2 現状・背景

広島県の後継者不在率は、2024年の民間調査では57.6%と、依然として全国平均（2024年52.1%）を上回って推移している。

事業承継は、引き継いだ事業の的確な運営や課題の解決に時間を要することも多いため、早期に取組を開始することが重要である。また、経営者の平均年齢が60歳を超え過去最高を更新するとともに、70歳以上の高齢な経営者の割合が高止まりしていることから、喫緊の対応として効果の即効性が期待できる第三者承継も促進していく必要がある。

3 セミナーの開催概要

前回（5 その他（2）のとおり）のセミナーで紹介した事例の当事者に登壇してもらい、実体験を踏まえた当事者視点による、M&Aのポイントや注意点等を紹介し、M&Aの進め方に関する知見を得られる内容とする。

名称	未来へつなぐ！事例から学ぶM&A戦略セミナー
対象	県内中小企業経営者、後継者（予定者）、経済支援団体等関係者 定員：70名程度（オンライン参加者も含む）
日時	令和7年1月24日（金）15:00～16:30
場所	YMCA国際文化センター本館403号室（オンライン併用）
内容	（1）成約者とのトークセッション ア 登壇者：有限会社無花果 元オーナー 大門 洋三氏 クレジオ・パートナーズ株式会社 取締役 眞崎 託弥氏 イ 登壇者：株式会社Uインフィニティ 元オーナー 長谷 由喜氏 株式会社バトonz 成約担当 水谷 江里氏 ウ 登壇者：後藤鉦泉所 4代目代表 森本 繁郎氏 株式会社バトonz 公共政策支援室 副室長 則竹 愛氏 （2）広島県事業承継・引継ぎ支援センターの取組と事例紹介
主催	広島県
共催	広島県事業承継・引継ぎ支援センター

4 予算及び事業目標

予 算 新事業展開等支援事業のうち、事業承継関連 1,444千円
事業目標 参加者数70名

5 その他

（1）参加申込等について、詳細はホームページに掲載

<https://www.pref.hiroshima.lg.jp/soshiki/70/seminar202501.html>

（2）前回セミナーについて

日 時	令和6年10月29日（火）15:00～16:30
場 所	YMCA国際文化センター本館403号室（オンライン併用）
内 容	民間支援機関からの事業承継の事例・ポイント紹介
参加者数	39名
成 果	多くの参加者から、M&AやM&Aプラットフォームに関する知見が深まった等の声もあり、今回のセミナーの実施内容につなげる等の一定の成果があったと考える。

未来へつなぐ!事例から学ぶM&A戦略セミナー

本セミナーでは、事業の後継者が決まっていない経営者様、事業承継に関心のある事業者様、支援機関様を対象に、広島県内で実際にM&Aを実施した方の貴重な体験談をお聞きいただけます。

**参加
無料**

M&Aについてより具体的な話を聞きたい、M&Aに興味はあるけど
実際どうなのだろう、と思っている方など多数のご参加をお待ちしております。

2025年 1月24日(金) 15:00-16:30

会場でのご参加、もしくはオンラインでのご参加をお選びいただけます

会場

広島YMCA国際文化センター本館 403
(広島県広島市中区八丁堀7-11)

WEB

Zoomオンラインセミナー

定員 会場20名/オンライン50名

対象者 広島県内中小企業経営者の方、後継者(予定)の方
広島県内の経済支援団体等の方

会場参加

オンライン参加



申込は上記の申込フォーム、または裏面の
FAX申込用紙によりお申込みください

セ
ミ
ナ
ー
内
容

- 15:00-15:25 成約者トークセッション | 洋菓子店『無花果』**
売り手 : 有限会社無花果 (旧: 有限会社イタリー亭) 元オーナー 大門洋三氏
アドバイザー: クレジオ・パートナーズ株式会社 取締役/M&A事業部長 眞崎託弥氏
- 15:25-15:50 成約者トークセッション | ヘッドスパ事業『Uインフィニティ』**
売り手 : 株式会社Uインフィニティ 元オーナー 長谷由喜氏
成約サポーター: 株式会社バトンズ 水谷江里氏
- 15:50-16:15 成約者トークセッション | 老舗サイダー屋『後藤鉱泉所』**
買い手 : 後藤鉱泉所 4代目代表 森本繁郎氏
M&Aプラットフォーム: 株式会社バトンズ 公共政策支援室 副室長 則竹愛氏
- 16:15-16:30 広島県事業承継・引継ぎ支援センターの取組と事例紹介**

ト
ー
ク
セ
ッ
シ
ョ
ン



有限会社無花果
(旧: 有限会社イタリー亭)
元オーナー
大門洋三氏

東京のイタリア料理店に勤務後、故郷の広島でイタリア料理店を開業。その傍ら、今回承継した『無花果』を立ち上げる。山口・広島で飲食店事業を展開する譲渡先(株)MIHORIに対して、共通する部分があり、事業を理解してくれると感じ、第三者承継を決意。



株式会社Uインフィニティ
元オーナー
長谷由喜氏

自身も事業承継により本ヘッドスパを8年前に承継。ミドル世代の課題・悩みに寄り添い、リピート率80%以上のお店に育て上げる。新規事業に注力するため第三者承継を決意。買い手は学習塾を展開する企業で、新規事業として学習×美容を模索していた背景から今回の成約に繋がる。



後藤鉱泉所
4代目代表 森本繁郎氏

後藤鉱泉所4代目代表。広島県の自治体で長年地方公務員として勤務。定年を待つことなく、新たなキャリアを築いていきたいと考えようになり、後藤鉱泉所の事業承継を決意。現在は商品のリブランディングと販路拡大に取り組みながら、地域の活性化にも取り組んでいる。

クレジオ・パートナーズ株式会社について

2018年に広島県広島市にて創業。資本政策を軸に「地域貢献」を目指す広島発のベンチャーコンサルティングファームとして、数多くのM&A支援実績を保有している。

株式会社バトンズについて

会社/事業の後継者を探すためのM&A総合プラットフォームを提供。後継者不在の企業と日本全国の買い手を繋ぐ、ユーザー数・成約数No.1※のM&A総合支援サービスである。

※累計ユーザー数 No.1・累計成約件数 No.1 日本マーケティングリサーチ機構調べ
集計期間: 2022年1月25日～2022年3月11日_指定領域における市場調査(推計も含む)

主催

共催

運営事務局

お問い合わせ先

バトンズカスタマーセンター



広島県
事業承継・引継ぎ支援センター



0120-998-603

受付時間: 平日9:00~17:00

FAX 申込用紙

未来へつなぐ!事例から学ぶM&A戦略セミナー 2025 年1 月24 日(金) 15:00-16:30

下記事項をご記入の上
以下の番号までFAXをお送りください

送付先：バトonzカスタマーセンター

FAX 03-6625-0276

スマホからも申し込みOK!



▲会場参加



▲オンライン参加

お名前 ※必須	フリガナ	電話番号 ※必須	
参加方法 ※必須	☐ 会場参加 ☐ オンライン参加		
メールアドレス ※必須			
属性 ※必須	☐ 譲渡を検討している ☐ 譲受を検討している		
	☐ M&Aアドバイザー ☐ その他		
貴社名・貴団体名 ※必須		役職	

個人情報の取扱いについて

主催者(広島県)及び運営事務局(株式会社バトonz)はご記入いただいた個人情報を、本セミナーの参加者登録、各種サービスの案内提供、アンケートの実施を行うために利用しますので、あらかじめご了承ください。なお、当該情報は個人情報保護法に従って適切に取扱い、法令に定める場合を除き第三者に提供することはありません。

主催



共催

広島県
事業承継・引継ぎ支援センター

運営事務局



お問い合わせ先

バトonzカスタマーセンター

0120-998-603

受付時間：平日9:00~17:00