

譲受・譲渡企業が
上下関係にはならない
M&Aが理想でした

株式会社日本メディック
代表取締役 城田充晴

重要なパートナーからの承継相談だったので
事業を引き継ぐ決心ができました。

株式会社垣内 / 常務取締役 大久保栄治

ともに地域を
支えてきたパートナー。
「私が引き継ごう」と
決心しました。

株式会社奈留島運輸
代表取締役 柿森誠

事業承継はチャレンジ。
両社の相乗効果により
事業の幅を広げていきたい。

株式会社大嶺精機
代表取締役社長 大町亮介

金型はものづくりの本質。
事業承継を契機に金型製造を当社事業の
大きな柱に育てていきたい。

株式会社フクタカ
取締役社長 棚林英美

機械部品製造企業同士が
お互いの強みを生かし
グループ全体の成長へ。

有限会社川崎鉄工所
専務取締役 川崎哲

救うべき技術と企業を承継し、
1 + 1 = 3の価値を生み出す。

佐藤繊維株式会社 / 代表取締役 佐藤正樹

重要なパートナーだから、
手を差し伸べないという
選択肢はありませんでした。

福山ゴム工業株式会社 / 常務取締役 今岡大輔

よく知る間柄だったので
約2カ月でスピーディーに
契約締結できました。

日本都市設計株式会社
代表取締役 武部幸紀

私のような小規模事業主にも
M & Aは身近で有効な
成長戦略だと実感しました。

AK MOTORS
代表 構飛樹

取引先承継事例に学ぶ

サプライチェーン 事業承継 事例集

SUPPLY CHAIN
CASE STUDIES

事業承継における
社長のホンネ・良かったこと **10** 事例

本事例集について

経営者年齢のピークは、2000年に「50歳～54歳」であったのに対して、2022年には50歳～74歳まで幅広い年齢に分散傾向が見られており、また経営者が70代以上の事業者の割合は増加傾向が続いているなど高齢化は引き続き進展している状況が続いています。

特に地域のサプライチェーンを担う特定の事業者が後継者不在等を要因として廃業すると、その取引先だった事業者の事業継続にも大きな影響を与え、地域産業全体に負の波及効果が及ぶ可能性があります。

このような状況を踏まえ、サプライチェーンの維持・発展に向けた事業承継に取り組むことの重要性を伝えるため、当課では取引先を事業承継し、事業継続・拡大に寄与した取組を事例集としてまとめました。

特に多くのサプライヤー等の関係先を持つ事業者の方々におかれては、自社を取り巻くサプライチェーンの維持・発展のため、本事例集を参考にさせていただきますと幸いです。

2024年10月
中小企業庁事業環境部財務課

INDEX 目次

■ サプライチェーン事業承継について 04

1. サプライチェーン事業承継とは
2. サプライチェーン毀損による廃業のリスク
3. サプライチェーン事業承継のメリット
4. 事業承継に向けた早期の準備が必要です
5. 事業承継に関する相談先・支援策など

■ 事例 01 【中古車販売業】 06

「自動車整備事業の早期拡大を達成した事例」

有限会社みつはし自動車工業 → AK MOTORS

■ 事例 02 【総合設計業】 08

「専門人材不足を解消し、業務の内製化を達成した事例」

アド・エンジニアリング株式会社 → 日本都市設計株式会社

■ 事例 03 【紡績・ニット製造業】 10

「希少な技術を引き継ぎ世界で戦う新ブランドを創出した事例」

カツミ産業株式会社 → 佐藤繊維株式会社

■ 事例 04 【金属切削加工業】 12

「事業領域の拡大とサプライチェーン全体の共存共栄につながった事例」

株式会社エヌケー → 株式会社大瀬精機

■ 事例 05 【医療機器企画販売業】 14

「製造事業の内製化を図り、事業拡大につながった事例」

相生電子株式会社 → 株式会社日本メディック

■ 事例 06 【自動車部品製造業】 16

「金型製造を内製化し、一貫生産力の強化につながった事例」

株式会社シグマ → 株式会社フクタカ

■ 事例 07 【金属切削加工業】 18

「企業規模の拡充と、サプライチェーンを強化した事例」

関西精機株式会社 → 有限会社川崎鉄工所

■ 事例 08 【産業用機械製造業】 20

「自社グループ内で新しいプラント開発に挑戦することができるようになった事例」

株式会社竹内鉄工所 → 株式会社垣内

■ 事例 09 【ゴム製品製造業】 22

「協力企業の工場と従業員雇用を守りサプライチェーン強化を実現した事例」

有限会社新坂加工 → 福山ゴム工業株式会社

■ 事例 10 【運送業】 24

「地域経済と雇用、島民の生活を守ることにつながった事例」

新鮮館すずらん → 株式会社奈留島運輸

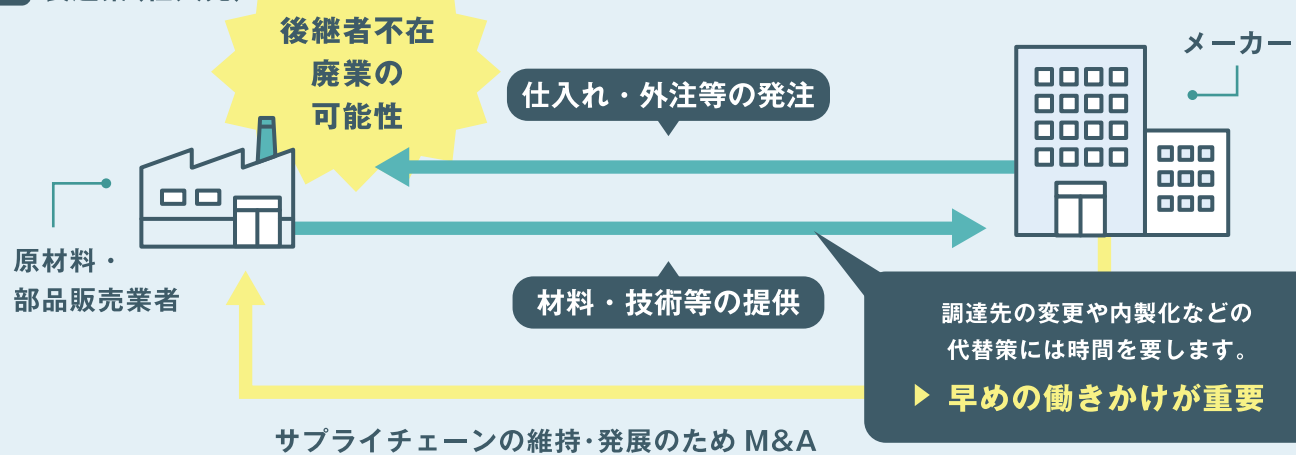
■ 事業承継・引継ぎ支援センター一覧 26

サプライチェーン事業承継について

1 サプライチェーン事業承継とは

取引先や販売先が後継者不在等で廃業することを防ぐため、自社でその取引先の事業を承継、もしくは事業承継に向けた働きかけ（支援機関の紹介等）を行い、サプライチェーンの維持・発展を実現すること。

例 製造業（仕入先）



取引先支援の例

1

事業承継支援機関の紹介

各都道府県に設置されている「事業承継・引継ぎ支援センター」等の事業承継支援機関を紹介し、後継者の有無に関わらず、親族内承継・第三者承継の支援へ繋げましょう。

2

従業員の派遣による技術・ノウハウの承継、運営体制の維持

自社の従業員を取引先に派遣し、技術・ノウハウの承継、運営体制の維持を支援します。

3

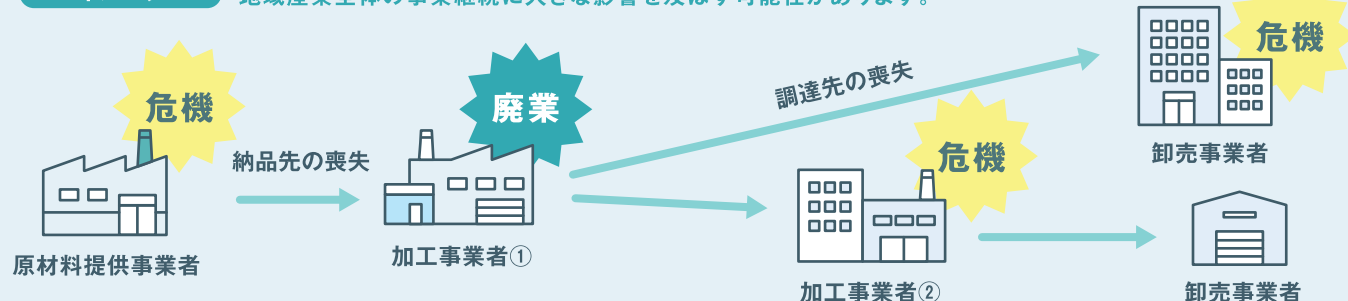
M&Aによる譲り受け

取引先に対してM&Aを打診し、自社で取引先の事業を承継します。
※ただし、対等な立場での条件交渉が必要です。

2 サプライチェーン毀損による廃業のリスク

連鎖廃業のイメージ

サプライチェーンを担う事業者が廃業することで、その直接の取引先事業者だけでなく、地域産業全体の事業継続に大きな影響を及ぼす可能性があります。



3 サプライチェーン事業承継のメリット

1

取引先の廃業を防ぎ、雇用とサプライチェーンを守る事ができる

2

既存事業とのシナジー効果により、売上の拡大が見込まれる

3

業務の内製化によって、事業範囲が拡大し、サプライチェーンを強固にできる

4

専門人材・設備リソースの取得・共有が可能

5

既存の取引先との信頼関係を維持できる

6

もともと互いをよく知っているため、円滑な事業承継に繋がりがやすい

4 事業承継に向けた早期の準備が必要です

STEP 1

自社を取り巻く取引先の把握・整理

STEP 2

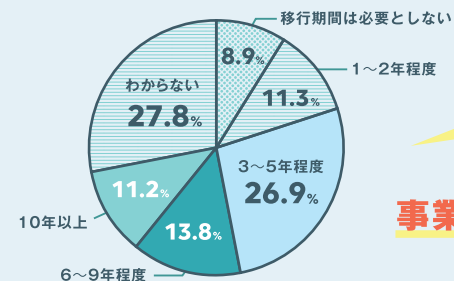
取引先と対話し、事業承継の準備状況を整理

STEP 3

各取引先に対する具体的な事業承継支援の検討

参考

事業承継する際に後継者への移行にかかる期間



後継者が決まってから事業承継が完了するまで、3年以上を要する割合が半数を超え、10年以上を要する割合も少なくないです。

事業承継に向けた早期の準備が必要です！

【出典】(株)帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」(2021年8月)

5 事業承継に関する相談先、支援策など

1

全国の事業承継・引継ぎ支援センターにご相談ください。

連絡先はこちら／



事業承継・引継ぎ支援センターは、中小企業の事業承継に関するあらゆるご相談に対応する公的相談窓口です。
二次元コードから、お近くのセンターにお気軽にご相談下さい！

✓

事業承継計画の策定支援

後継者が存在する場合は、士業専門家と連携し、課題を整理したうえで、事業承継計画の策定支援を行います。

✓

第三者承継に関する支援

譲受・譲渡候補企業のご紹介からマッチング、成約に至るまで、第三者承継成約に向けた支援を行います。



秘密厳守
秘密厳守で
相談を承ります



安心
センターは
国の委託事業

2

日本政策金融公庫の「事業承継・集約・活性化支援資金」を活用ください。

事業承継に関する設備資金、運転資金にご活用いただけます。主要な取引先から事業を承継する場合、特別利率が適用できます。詳細は日本政策金融公庫の各支店までお問い合わせください。



事業承継・集約・活性化支援資金

3

その他、事業承継に関する支援策はこちらをご覧ください。

- 事業承継・引継ぎ補助金
- 事業承継税制（法人版・個人版）
- 中小企業事業再編投資損失準備金
- 中小M&Aガイドライン



事業承継に関する
主な支援策（一覧）

01

廃業予定だった取引先を M&A。 工場設備と認証、顧客を引き継ぎ 大手企業との取引も始まり成長スピードが加速。

私のような小規模事業主でも
M&Aは身近で有効な
成長戦略だと実感しました。

AK MOTORS
代表 構 飛樹

譲渡企業
有限会社
みつはし自動車工業
自動車整備業
北海道
売上規模：0.4億円
従業員数：2名

譲受企業
AK MOTORS
中古車販売・自動車整備業
北海道
売上規模：0.3億円
従業員数：1名



AK MOTORS <https://akmotors8.com/>

事業承継の経緯

譲受企業は事業拡大を検討

AK MOTORSは輸入車の販売・整備業。販売・整備の事業割合は2:8だったが、輸入車の仕入れが難しいため整備に注力していきたいと考えていた。

譲渡企業は事業の選択と集中を検討

みつはし自動車は自動車整備の認定工場。同社社長はEC通販の会社も経営しており、EC通販に専念したいと考え、自動車整備業の廃業を検討していた。

雇用維持・サプライチェーンを強靱化

廃業の話聞いたAK MOTORSは、みつはし自動車に事業承継を打診。認証工場・設備を譲り受けたことで、大手企業との取引が開始した。

サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲受 AK MOTORSを立ち上げた場所がみつはし自動車のお隣で、みつはし自動車から外車の修理やメンテナンスを依頼されたり、逆に車の整備をみつはし自動車をお願いしたり。お互いの強みを生かし協力合ってきました。**みつはし自動車**が廃業を考えているという話を聞き、**設備があるのにもったいない**と思い、最初は**設備の一部を譲ってもらおう**と思いましたが、**将来の事業成長を考え、会社ごと譲り受けることを決意しました。**

譲渡 みつはし自動車は父が創業、私が2代目となり約30年営業してきました。**前々から自動車整備業の継続を迷っていたのですが、大雪で工場建物の一部が壊れてしまいました。さすがにもう存続は難しいと廃業を検討していたところ、構社長が会社の譲り受けを申し出てくれたのです。**

2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受 みつはし自動車も私もM&Aは初めてで、会社を譲渡してもらうとはどういうことか、**手続きのことも押さえるべきポイント**などもわかりませんでした。そこで商工会議所に相談し、**北海道事業承継・引継ぎ支援センター**を紹介してもらいました。そのおかげで、**承継から成約まではスムーズに進めることができました。**

3 取引先を事業承継したことによるメリットについて



譲受 M&Aにあたっては不安なことや、特に財務面などデリケートなことも確認しなければならない場面がありました。私は不安や要望などははっきり伝えましたが、それも相手が長年の取引先で信頼関係、人間関係を築いていたからできたことです。信頼し合える関係だったからこそ、お互いに協力しながら一步一步進めることができました。AK MOTORSを立ち上げたときは元手が少なかったので設備も整っておらず、事業をしながら徐々に徐々に設備を揃えていきました。それが**今回のM&Aで認証工場が手に入り、自分が思い描いていた理想の形になりました。作業効率も上がりますから、より多くの仕事を引き受けられるようにもなりました。みつはし自動車のお客ごと引き継いだうえ、大手企業からの受注も増え収益が安定しました。M&Aは大企業やるものだと思っていたが、小規模の会社にとっても身近なものであり、事業の成長スピードを一気に加速させる有効な手段であることを実感しています。**

譲渡 AK MOTORSとは事業内容が多少異なるため、みつはし自動車の既存のお客様への引継ぎに多少の不安はありましたが、**AK MOTORSの事業内容も人柄もよく知る相手だったので、譲渡を決断できました。**



4 今後の展望について

譲受 M&Aの後、みつはし自動車の先代に言われた「**がんばってずっとやってくれな**」という言葉が胸に刺さり、これからもこの地で事業を続けて行きたいと思っています。

譲渡 元のみつはし自動車にはない新しい発想の整備工場になっていってほしいと思います。

02

廃業予定だった企業を迎え入れ 専門人材不足を解消し業務内製化を実現。 一気通貫のサービスで事業拡大へ

よく知る間柄だったので
約2ヵ月でスピーディーに
契約締結できました

日本都市設計株式会社
代表取締役 武部 幸紀

譲渡企業

アド・エンジニアリング
株式会社

設備設計業

北海道
売上規模：0.7億円
従業員数：7名

譲受企業

日本都市設計株式会社

総合設計業

北海道
売上規模：約5億円
従業員数：28名



日本都市設計 <https://nihontoshi.co.jp/>

事業承継の経緯

後継者不在のため、譲受側に相談

建築設備設計事務所のアド・エンジニアリングは、建築設備士の有資格者が相次いで退職。経営者の高齢化もあり事業の継続が難しいと判断し廃業を決意。

譲渡を決意

日本都市設計では設計士の人手不足が長年の経営課題だった。武部氏はアド・エンジニアリングが廃業すると聞き、同社の大宮社長に直々にM&Aを打診。

雇用維持・サプライチェーンを強靱化

双方が合意し事業承継・引継ぎ支援センターに間に入ってもらう手続きを依頼。スピーディーな対応で約2ヵ月間で株式譲渡契約を締結することができた。

サプライチェーンの概要

公共
公共
施設
建築
・

- 設備設計
- 業務外注

日本都市設計株式会社

アド・エンジニアリング株式会社

納品

施工
・
設備
会社

INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲渡

建築設計士の退職や後継者が不在であったこともあり、令和4年4月をもって廃業することを決意しました。1月には社員に対し廃業の意思を伝え、次の就職先を探すようお願いするとともに、就職先探しを手助けするつもりでいました。廃業予定の話を聞いた武部社長から、2月にM&Aのお話をいただきました。社員がこれまで通りアド・エンジニアリングの社員として働き続けられるようにすると言ってくださり、事業承継を決心しました。

譲受

当社は建築総合設計事務所でありましたが、設備設計は他の事務所にアウトソーシングしていました。アド・エンジニアリングもその一つです。いつかは設備設計を内製化していきたいと考えており、事業承継・引継ぎ支援センターに譲受登録をしてM&Aの機会を探っていました。そんな中で、アド・エンジニアリングが廃業予定という話を聞いたことがきっかけで、事業を承継したいと思いました。

2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受

アド・エンジニアリングの社員が退職してしまうことは両社にとって一番望まないことなので、大宮社長と社員に対し、アド・エンジニアリングの社名を残しこれまで通り同社の社員として働き続けることができることや、給与面での安心感を伝えられるように気を付けました。また、当社の社員と、アド・エンジニアリングから加わってくれた社員たちの間で線引きをせず、一体感をつくれるよう気を配りました。



譲渡

現在、私は会長になり週3日ほど出勤しています。日本都市設計の社屋はとてもきれいで、働く環境がよくなったと社員たちも喜んでいてと思います。同じ札幌市内で転居が伴うような移動ではなかったので、新しい環境にも早くなじめたのではないのでしょうか。

3

取引先を事業承継したことによるメリットについて

譲受

短期間で成約までできたのも、お互いによく知る取引先同士だったからでしょう。最初から腹を割って話をし「一緒にやろう」と合意するまでもスピーディーでした。その後の事務的な手続きにあたっては事業承継・引継ぎ支援センターに間に入ってもらいましたが、センターの方もスピード感を持って対応してくださいました。M&Aにかかる時間とコストを抑えることができたのは、取引先だったからこそ大きなメリットと言えるでしょう。



4

今後の展望について

譲受

M&Aにより設備設計も内製化できたことで、匠・構造・設備をパッケージとして一気通貫サービスが提供できるようになり、安心して受注できるようになりました。今回のM&Aは、自前で人材を育てるより他社から経験・資格を持つ人材を招き入れることで技術者を確保したいという考えから始まりました。ベテランたちと仕事をする中で若手が育ち、設備設計部門を底上げし、総合建築設計業として事業拡大につながることを期待しています。

03 稀少なレース製造技術を守るために 産地を越えた事業承継を実施 グループ内にサプライチェーンを構築する

救うべき技術と企業を
承継し、1+1=3の
価値を生み出す

佐藤繊維株式会社
代表取締役 佐藤 正樹

譲渡企業

カツミ産業株式会社

レース製造業

大阪府

売上規模：約0.7億円
従業員数：約5名

譲受企業

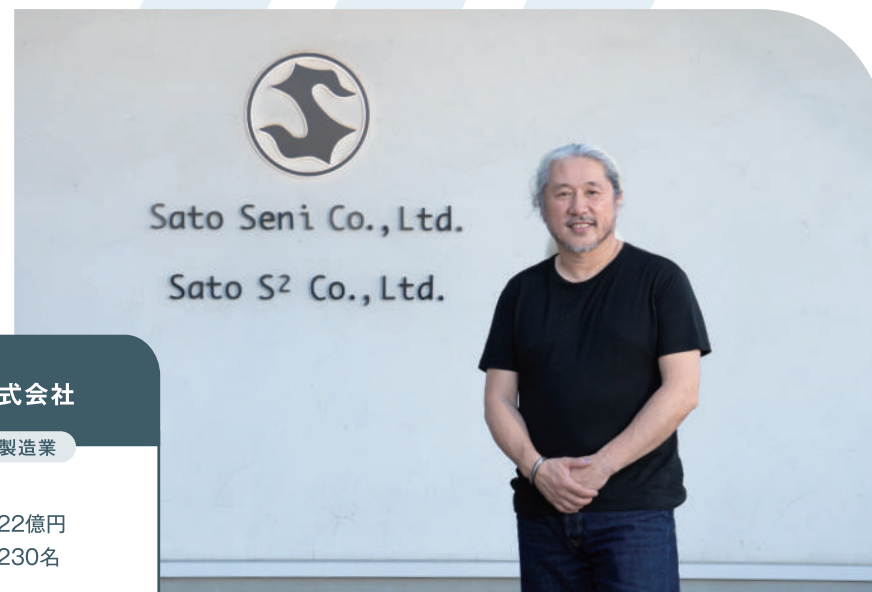
佐藤繊維株式会社

紡績・ニット製造業

山形県

売上規模：約22億円
従業員数：約230名

佐藤繊維 <https://satoseni.com/>



事業承継の経緯

両社は十数年来に及ぶ取引先

佐藤繊維は山形県の紡績・ニットメーカー。カツミ産業は大阪府のトーションレース・ブレードの企画・製造会社。両社は十数年来の取引関係にあった。

事業承継と新たなチャレンジ

カツミ産業が令和2年に倒産。佐藤社長はレースの仕入れ先と、稀少なレース製造技術を守るために社屋と設備、従業員5人を承継しクママレースを設立。

雇用の維持と黒字化の達成

クママレースはBtoC事業、ECも開始し新たな販路を開拓。承継して3年後に黒字化を達成した。今後は海外への事業展開も強化していく。

サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲受

佐藤繊維は糸づくりから製品の仕上げまで、すべての工程を国内で行う紡績・ニットメーカーですが、創業時は小さな紡績工場に過ぎませんでした。今のように繊維産業のサプライチェーンのほとんどを自社グループでできるようになったのは、倒産してしまった紡績工場や染色工場の事業・技術を譲り受けることで事業領域を拡大してきたからです。当社ではもともと、自社ブランド商品用にレースをカツミ産業から仕入れていました。カツミ産業はラグジュアリーで工芸品のようなすばらしいレースを製造するメーカーで、商品開発・製造技術はずば抜けています。カツミ産業がなくなってしまうと当社のブランドイメージを左右するラグジュアリーなレースが手に入らなくなり、何よりその技術が失われるのは大きな損失です。そこで社屋と設備、営業と技術者の社員5名そっくり引き継ぐことにし、クママレースを設立しました。

2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受

山形と大阪の距離の遠さを補完するためには、大阪の管理責任者と信頼関係を構築することが重要でした。その上で数値を含む綿密な事業計画・方針を立てて共有しました。明確な羅針盤があるので現場の社員たちが行動しやすくなり、徐々に業績の改善につながりました。

譲渡

当時はコロナ禍で、特に取引先の最終商品販売の割合が高い百貨店の店頭閉鎖が相次ぐなど、承継後の営業活動に大きな不安がありました。一方で、従業員たちは佐藤繊維のグループとして再出発できることに感謝



し、安心してよりいっそう業務に励んでくれたと思います。

3 取引先を事業承継したことによるメリットについて

譲受

私はM&Aは1+1=2ではなく、1+1=3にならないと成り立たないと思います。当社はカツミ産業のレース製造技術の高さ、稀少性も理解していましたし、カツミ産業の社長・社員の人の柄も十分に知っていました。当社の販売ルートを活用しレースのプロモーションを行えば、1+1=3の価値を生み出す相乗効果が見込めると判断できました。クママレースを立ち上げてからBtoC事業を展開、ECサイトでのレースの販売を始めました。そして、承継して3年後には事業黒字化を達成しました。



譲渡

カツミ産業が生産する製品の付加価値、市場での競争力を、一番理解してくれていたのが佐藤社長でした。取引先だから技術・価値を正當に評価してもらえたと思います。

4 今後の展望について

譲受

私の役割は販路を切り開き道筋をつけることで、営業はクママレースの社員に任せています。今後はクママレースを世界展開する予定です。当社の事業承継が、バブル崩壊後に衰退してしまった日本の繊維産業と、その高い技術を守ることにつながっていくと信じています。

譲渡

技術者を育成しレース製造技術をさらに高め、安定した工場経営ができるよう発展していったほしいです。

04

金属加工の企業が鋳物会社の事業を承継 強みを生かし事業領域を広げながら サプライチェーン全体の共存共栄へ

事業承継はチャレンジ。
両社の相乗効果により
事業の幅を広げていきたい。

株式会社大槓精機

代表取締役社長 大町 亮介

譲渡企業

株式会社エヌケー

鋳造業

埼玉県

売上規模：約2億円
従業員数：約5名

譲受企業

株式会社大槓精機

金属切削加工業

埼玉県

売上規模：約8億円
従業員数：約35名

大槓精機 <https://disn.co.jp/>

写真左より 株式会社大槓精機 営業部 上川剛氏
(旧株式会社エヌケー代表取締役)
株式会社大槓精機 代表取締役社長 大町亮介氏



事業承継の経緯

先行き不安のため廃業を決意

エヌケーは鋳造の検査・品質管理を行う企業。鋳造業界を取り巻く環境が厳しくなる中で事業を続けることに明るい展望が見えず、廃業することを決めた。

大槓精機から事業の承継を打診

大槓精機は自動車や航空機の試作部品などを手掛ける金属加工企業。エヌケーとは長年良好な関係を築いてきた。大町社長は事業承継をエヌケーに直談判。

雇用維持・サプライチェーンを強靱化

エヌケーが廃業し社員と設備を大槓精機に転籍・移設。大槓精機は鋳造事業参入。鋳造から切削加工まで一貫生産できるようになり受注が増加している。



サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲受

大槓精機とエヌケーは同じ埼玉県内で、長年にわたりビジネスパートナーとして非常に良い関係を築いてきました。そんな中、エヌケーが廃業すると聞いたのは令和5年12月末です。仲間の廃業はショックでしたが、**鋳物・金属加工業界の経営環境が厳しい中でエヌケーが廃業すれば、辛づる式に町工場も廃業せざるを得なくなる**と思いました。それは何としても避けたいと考え、すぐにエヌケーに連絡し事業と社員の譲り受けを申し出ました。

譲渡

エヌケーは無借金経営で今すぐに経営が危ないということではなかったのですが、**鋳物産業自体が縮小する中で将来の展望が見えず、また私も含め30~40代の社員が多く、再就職のことも考え廃業を検討するしかない**と思っていたのですが、**大町社長から事業承継のお話をいただいたので、大槓精機さんに設備や従業員、取引先を引き継いでもらおうと決心しました。**

2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受

エヌケーの主要顧客が取引を継続してくれるかどうか不安だったので、**主要顧客には早めに譲受の報告伝えることに気を付けました。**顧客はエヌケーの廃業で今後の部品調達に不安を感じていたため、大槓精機が引き継いでくれるなら品質管理も含めて安心してもらえました。エヌケーの検査設備の移設、社員3人を迎え入れるための改修・環境整備は必要でしたが、大きな投資金額にはなりませんでした。



3 取引先を事業承継したことによるメリットについて

譲受

鋳造一加工一顧客という一連のサプライチェーンを維持できたことがメリットだと思います。これほどスムーズに承継が進み、顧客と取引先、従業員の雇用も守れて、しかもコストも抑え相乗効果も高い事業承継ができたのは相手が取引先だったからこそです。当社のような地に足の着いた事業承継は、事業継続のチャンスにつながると思います。

譲渡

大槓精機は長いお付き合いの中で、ビジョンをもって事業を行っていること、新しいことにどんどんチャレンジしている企業だということを知っていました。これから自分たちがそういう企業の一員になれるということをととてもうれしく思いましたし、それならば未来があるなと思いました。



4 今後の展望について

譲受

鋳物・金属加工業界は分業・細分化されていますが、これからは一企業がいかにも事業領域を広げていくかが勝負だと考えています。当社にはオリジナルの製品開発など、新しいことにどんどんチャレンジする風潮があります。そのため、**エヌケーの事業承継による新しいチャレンジと相乗効果を期待しています。まだ数カ月ですが、作業効率向上、コストダウンなどの効果が表れていますし、鋳造から加工まで一貫で行うことで幅広いニーズに対応できるようになり業績は非常に好調です。**

05

自社の主力製品の製造企業を事業承継。 企画から製造、販売まで一気通貫での 事業展開を実現

譲受・譲渡企業が 上下関係にはならない M&Aが理想でした

株式会社日本メディック
代表取締役 城田 充晴

譲渡企業

株式会社相生電子

医療機器製造

長野県

売上規模：約9億円
従業員数：46名

譲受企業

アイオイメディック
ホールディングス株式会社

医療機器企画販売業

神奈川県

売上規模：約13億円
従業員数：17名

相生電子

https://aioi-net.co.jp

アイオイメディックホールディングス

https://aioi-medic.co.jp



写真左より 株式会社相生電子 前社長 穂澤弘氏
アイオイメディックホールディングス株式会社 代表取締役 城田裕之氏
株式会社日本メディック 代表取締役 城田充晴氏



事業承継の経緯

日本メディック内での親族承継が進行

日本メディックとライフスピリッツは業務用マッサージチェア「あんま王」を企画・販売。城田裕之社長（当時）は息子の充晴氏に親族内承継を計画。

同時期に相生電子から後継者不在の相談

長野県の相生電子は「あんま王」の製造を担う協力企業だった。穂澤弘社長（当時）が高齢になり後継者がおらず城田社長に相談、M&Aで両社が合意。

M&Aと組織再編を行い、生産体制を強化

アイオイメディックホールディングスを設立し日本メディックと相生電子を完全子会社化。企画、製造、販売まで一気通貫でできる体制を構築できた。



サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった 出来事や考え

譲受

日本メディックは業務用マッサージチェア「あんま王」を主力事業としています。相生電子には「あんま王」の開発段階から製造を担ってもらっていて、ともに事業を行うパートナーとして長年にわたり良好な関係を築いていました。日本メディックとライフスピリッツが親族内承継を進めていた頃、穂澤社長から後継者問題の相談を受けました。当時、相生電子の売上の7割は当社が占めていましたので、当社との取引がなくなると相生電子は存続の危機に陥ります。一方で当社にとっても相生電子と一緒に「あんま王」を造り育ててきた大切な協力企業です。そこで「一緒にやりませんか」と申し入れました。

譲渡

私はもともと60歳になったら社長を退こうと思っていましたが、子どもが継がないことになり、承継相手を探していました。他の会社からの声掛けもあったのですが、取引先で良く知る間柄だから安心だと考え、日本メディックに託そうと決めました。従業員がうまくやっていけるかどうかという不安はありましたが、従業員からネガティブな意見はありませんでした。

2 事業承継、また承継後の統合に おいて気を付けたことについて

譲受

当社の親族内承継と、相生電子のM&Aのタイミングが重なり、日本メディックとライフスピリッツが相生電子を譲り受ける側になったわけですが、私は譲受側・譲渡側を上下関係にしたいと考え、ホールディングス体制にしました。統合後は週に数日は長野に赴き、相生電子の従業員との関係を築いてきました。また什器や設

備を新しくし、福利厚生も拡充することができました。一方で、相生電子の社は、まじめな社風などの素晴らしい企業文化は、これからも尊重していこうと思っています。

3 取引先を事業承継したことによる メリットについて

譲受

従来からの取引先であったので「『あんま王』をもっと大きなビジネスに育てていきたい」というビジョンを共有して事業承継をすることができました。承継後にしっかりと売り上げを伸ばすことができ、相生電子の第四工場を建てることもできたのも、よく知る相手との事業承継だったからだと思います。

譲渡

日本メディックとは長い付き合いがあり、先代社長の人柄も知っているので、スムーズに安心して承継を進めることができました。もしも取引のない相手だったら、どんな相手かもわからず事業承継したいと思わなかったでしょう。



4 今後の展望について

譲受

企画、製造、販売が揃い、一気通貫で事業展開できるようになりました。我々の思いを製造現場に伝えやすくなり開発・製造までがスピーディーになりましたし、新商品や新機能の試作など新しいチャレンジの土台ができました。今後も業務用としての付加価値を高め、グループ年商100億を目指しています。

譲渡

相生電子が、地元の人たちが働きたいと思うような、地元根付き人も集まる会社になってほしいと思います。



06 金型メーカーの工場と人材を迎え入れ 課題だった金型製造の内製化を実現。 一貫生産を強みとするものづくり企業へ進化。

金型はものづくりの本質

事業承継を契機に

金型製造を当社事業の

大きな柱に育てていきたい

株式会社フクタカ

取締役社長 棚林 英美

譲渡企業

株式会社シグマ

金型製造業

富山県

売上規模：約5億円

従業員数：33名

譲受企業

株式会社フクタカ

自動車部品製造業

福井県

売上規模：約100億円

従業員数：約300名



写真左より 株式会社フクタカ 取締役 中村雄一郎氏
株式会社フクタカ 代表取締役社長 棚林英美氏
株式会社フクタカ 常務取締役 竹内登氏

フクタカ <https://www.fukutaka.jp/>

事業承継の経緯

後継者不在のため、譲受側に相談

シグマは建材メーカー下請けの金型製造業者だったが、メーカーが生産拠点を海外に移転する中で業績が下降。企業存続のためにM&Aを打診した。

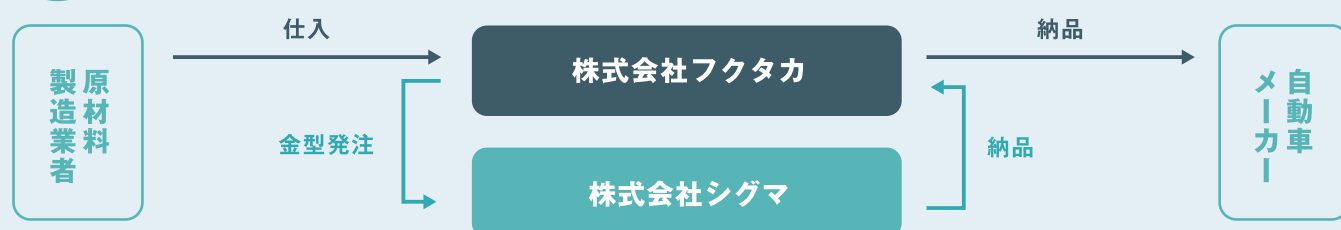
事業承継を決意

フクタカは金属プレス製品に必須となる金型製造を内製化することを検討していたことに加え、シグマからの打診であったこともあり承継を決断。

雇用維持・サプライチェーンを強靱化

事業縮小やリストラなどもなく令和2年にフクタカに株式譲渡。1年後に吸収され、現在はフクタカ富山工場として自社向けの金型の約4割を製造する。

サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲受

フクタカは国内外の自動車メーカーの小物部品を製造するものづくり企業です。製造業にとって金型はものづくりの本質で、金型造りの内製化は私たちの長年の願いでした。そんな折にシグマからM&Aの打診があり、しかもお相手がシグマだと聞いたことがM&Aに至ったきっかけです。シグマとのM&Aのお話は、念願の金型の工場と技術者を迎え入れる大きなチャンスと考え、承継を決めました。

譲渡

シグマは富山県で建具メーカーの下請けとして金型製造を行う、従業員40人ほどの中小企業でした。建具メーカーからの受注が激減し、さらに自身の高齢化と後継者問題なども重なる中、従業員の雇用を守るためにも何とか事業を存続させたいと、事業承継をすることを決めました。

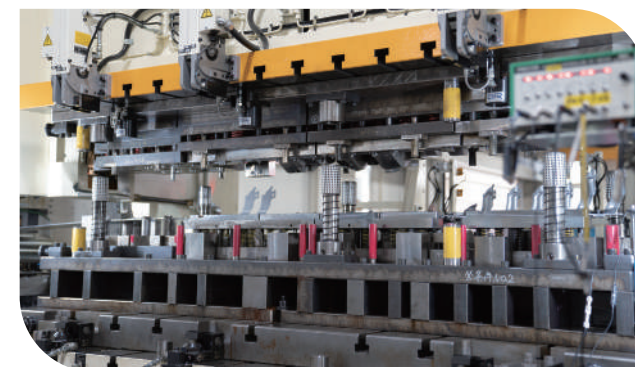
2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受

フクタカと一緒にすることで、シグマの社員が残って我々と一緒に働いてくれるかどうかが一番心配でした。工場だけではなく、シグマの皆さんと一緒に働き事業を成長させていくことが大事だと思っていたので、「勤務形態や賃金、労働条件も含め、これまでより悪くなるようなことはしませんから、ぜひ残って一緒に私たちとやっていきましょう」と全社員の前で話をしました。

譲渡

従業員の協力を得られるか、企業譲渡を受け入れてもらえるかが不安でした。社員の処遇については私からもフクタカの社長に丁寧にお願ひしました。



3 取引先を事業承継したことによるメリットについて

譲受

シグマとは取引実績があり、会社にも何度か訪問し工場や社員の様子も知っていたので、当社が求める大型の順送金型を十分造れると判断できました。一から人を育てるよりははるかに早く戦力になってくれて、令和5年あたりからは年間90型程度設計・製造できるようになり、既存事業とのシナジー効果もあって売り上げも大きく上がりました。結果として、いままで外注していた金型が自前でできるようになりサプライチェーンが安定し、金型製作からプレス、溶接、表面処理工程まで一貫した生産体制を強みとするものづくり企業へと進化することができました。

譲渡

取引先企業だからこそシグマ（金型業界）の仕事内容を理解していただけて、M&Aを効率よくスムーズに進めることができました。



4 今後の展望について

譲受

富山工場（旧シグマ）には300～400tクラス、大きさも2mクラスの大型の金型を加工できる設備がありますので、最近ではグループの金型にも対応してほしいと期待が高まっています。また、内製化したことでコスト・品質管理面も改善しました。今後は型の生産能力を1.5倍くらい引き上げ、金型自体をフクタカの事業の柱の1本に育てていきたいです。

譲渡

自分がつくった会社が成長していく様子を見られるのは、創業者としてこれほどうれしいことはありません。工場もとてもきれいに整理整頓され、機械の設備投資もされ、懐かしい顔ぶれも働いており安心してます。

07

取引先だった機械部品メーカーを譲り受け
企業規模を拡充。大手優良企業の
サプライチェーンとしての位置付けを確立

機械部品製造企業同士が
お互いの強みを生かし
グループ全体の成長へ

有限会社川崎鉄工所
専務取締役 川崎 哲

譲渡企業

関西精機株式会社

金属加工業

大阪府

売上規模：約3億円
従業員数：35名

譲受企業

有限会社川崎鉄工所

金属切削加工業

大阪府

売上規模：約2.5億円
従業員数：15名

川崎鉄工所 <https://kawasaki-ilonworks.com/>



事業承継の経緯

両社は10年来の取引関係

機械部品製造の関西精機は大手農業機具メーカーの一次下請け。川崎鉄工所は関西精機の外注先の一つで、約10年にわたり良好な取引関係であった。

事業承継を打診

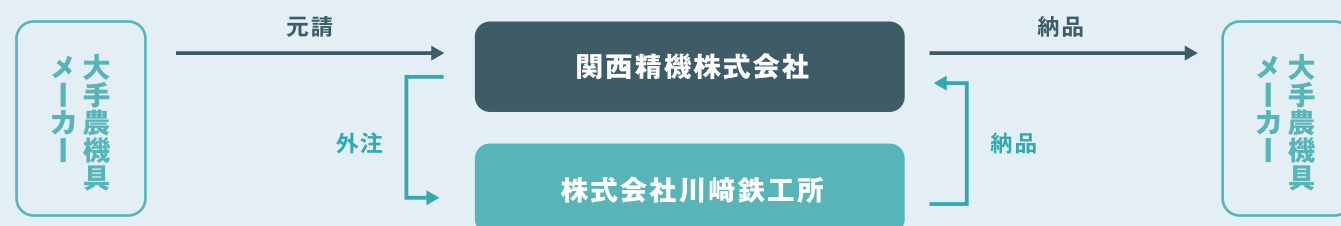
関西精機の川瀬順一前社長から、川崎鉄工所に事業承継を打診。大阪信用金庫と大阪府事業承継・引継ぎ支援センターの支援の下で承継を進めた。

雇用維持・サプライチェーンを強靱化

川崎鉄工所が大阪・茨城の2工場と従業員約35名を引き継いだ。関西精機は川崎鉄工所のグループとなってからも大手農業機具メーカーとの取引を継続。



サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲受

関西精機は同じ大阪府岸和田市内にある取引先で、私自身も毎日のように顔を出し、お互いに顔の見えるお付き合いをしてきました。川瀬前社長から後継者問題について聞き、設備も人材もそろい長い歴史を持つ企業が廃業するのはもったいないと思っていたところ、川崎鉄工所で引き受けてくれないかと相談を受けました。最初は大阪の工場だけ承継するつもりでしたが、茨城工場の業績も好調だったので、M&Aによる効果を大きくするために2工場とその従業員すべて譲り受けることにしました。

譲渡

事業承継を考えていたのは、自身の年齢が70歳を迎えるタイミングで、会社の方向性を考える時期でもありました。川崎鉄工所とはお互い顔の見える存在であり、これまで通りメインの得意先ともお付き合いできると思い、会社を託そうと決断しました。

2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受

離れた場所にある茨城に拠点を持つことに不安がありましたが、普段は茨城工場の管理は工場長にお任せし、懇親会などは私もなるべく出席し、工場の様子や皆さんの人柄を把握しようと努めています。当社にとって初めてのM&Aでしたが、支援センターは資金面でもなるべく当社に負担にならないための助言、トップ面談の立ち合い、契約書策定もサポートしてくれて、好条件で成約することができました。

譲渡

従業員のことが気がかりで、大阪・茨城ともに、雇用を維持することを前提に譲渡したいと



伝えました。川崎鉄工所もそれを受け入れてくれて、従業員も安心してくれました。

3 取引先を事業承継したことによるメリットについて

譲受

主要取引先には早めに報告に行きましたが、関西精機の後継問題はメーカーにとっても懸案だったようで、当社が引き継ぐことでサプライチェーンを維持できると安心してもらえました。それに当社としてもサプライヤーとしての存在や位置付けを確立できました。関西精機の持つ製造能力は、弊社のグループ力を向上させてくれましたし、大阪と茨城といった異なる地域に拠点を持つことにつながったので地政学的なリスクもヘッジできたと思います。お互いによく知る相手であるというメリットだけでなく、様々な相乗効果を生み出してくれました。

譲渡

経営者が変わることで得意先との仕事量が維持できるのが不安要素でしたが、川崎鉄工所は当社の外注先として部品加工をしてきたノウハウがあるので、従来通りの対応ができ得意先との取引を継続できました。



4 今後の展望について

譲受

M&Aにより工場は4拠点に増え、関西精機の従業員約35名すべての方が残ってくれて、グループの従業員数が約50名にまで増えました。従来の関西精機の顧客から当社に仕事の依頼をいただくことも増えてきました。大量生産が強みの関西精機、材料調達から加工まで一貫して行う技術力が強みの当社、2社の相乗効果で事業を発展させることを目指していきます。

08

同業の老舗機械メーカーの 歴史・技術・人材を承継 両社の強みを生かし肥料機械事業発展へ

重要なパートナーからの

承継相談だったので

事業を引き継ぐ

決心ができました

株式会社垣内

常務取締役 大久保 栄治

譲渡企業

株式会社竹内鉄工所

産業用機械製造業

香川県

売上規模：約1億円

従業員数：約5名

譲受企業

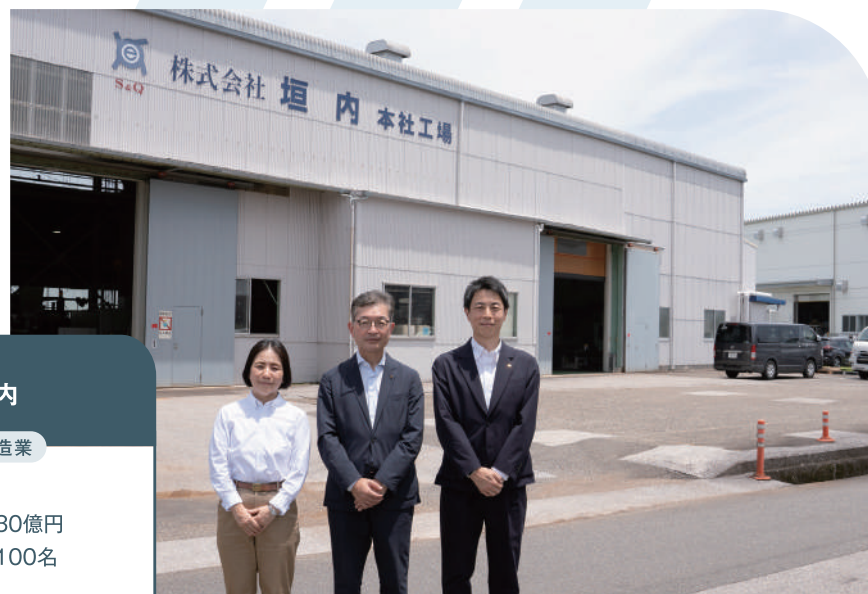
株式会社垣内

産業用機械製造業

高知県

売上規模：約30億円

従業員数：約100名

竹内鉄工所 <https://takeuchi-works.co.jp/>垣内 <https://kk-kakiuchi.co.jp/>

写真左より 株式会社竹内鉄工所 代表取締役社長 竹内真紀子氏
株式会社垣内 代表取締役社長 垣内大輔氏
株式会社垣内 常務取締役 大久保栄治氏



事業承継の経緯

後継者不在のため、譲受側に相談

竹内鉄工所は明治40年創業の産業用機械製造の老舗企業。代表取締役社長の竹内真紀子氏は経営安定化を目的に取引先である垣内への譲渡を希望。

譲渡を決意

香川県と高知県の事業承継・引継ぎ支援センターが連携し垣内に打診。竹内鉄工所と同業の垣内は有機肥料の造粒機事業拡大を視野に入れM&Aに合意。

雇用維持・サプライチェーンを強靱化

竹内鉄工所は垣内の子会社に。垣内の大久保栄治氏が取締役に着任。竹内氏が引き続き代表を務め社名・事業所・従業員の異動もなく事業を継続している。



サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲受

垣内は建設機械である杭打機のOEM製造を主に、農業用肥料を製造する造粒機（ペレットマシーン）、冷却機、ゆずの搾汁機などを受注設計・生産しています。ペレット製造の前工程となる粉砕機は竹内鉄工所から仕入れており、サプライチェーンとして重要な取引先でした。竹内鉄工所が、事業承継に悩んでいると事業承継・引継ぎ支援センターから紹介を受けたのが本件検討のきっかけとなりました。

譲渡

当社は明治40年に創業し、これまで事業を継続してきましたが、後継者に関する悩みを抱えていました。当社で培ってきた技術・知識の継承と経営の安定化を図るために香川県事業承継・引継ぎ支援センターに相談し、譲渡先として垣内を指名させていただきました。

2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受

竹内鉄工所の従業員とお客様が離れていってしまわないかということが不安でした。そこで、M&Aのスキームとして竹内鉄工所の名前がなくなってしまうような合併や営業権の譲渡ではなく、株式譲渡にしようとして当社から提案しました。譲り受けにあたっては、竹内鉄工所が培ってきた長い歴史、企業文化や理念について理解し尊重することで、竹内の従来のお客様や従業員にも安心していただくように気を付けました。

譲渡

M&Aを進めるにあたり、事業承継・引継ぎ支援センターや中小企業相談窓口、税理士会、M&A経験のある経営者のお話を参考にしました。取引先に対しては従来の取引が継続されることを説明し、無事に取引を継続していただいています。社員にも仕事内容はじめ大きな



変化がなく、人手不足の際には垣内からサポートをしてもらえることなど、M&A後の企業や業務について丁寧に説明をしました。

3 取引先を事業承継したことによるメリットについて

譲受

竹内鉄工所は取引先として技術力の高さと堅実な経営ぶりの評価が高く、竹内社長への信頼も高かったので、事業を承継しようと思いました。もしもM&Aの相手が取引先でなかったら、社内での意見調整だけでなく、お相手との条件調整、契約締結、クロージングまでの時間もかかったと思います。

譲渡

垣内は取引先であったので社員同士の面識があり、ものづくりに熱心な企業として多くの功績のある優良企業であること、また当社製品の取扱い、納入先も数件共有し、その知識・技術の承継の必要性について説明せずとも理解していただいていたため、安心して託せたことがメリットです。



4 今後の展望について

譲受

M&Aのニュースを見た企業や、展示会でお会いした企業から、造粒機だけでなく粉砕機も一緒にお願いしたいという受注が入り、造粒機と粉砕機の一体型プラント事業としての拡大を期待しています。垣内としては今後もパートナーとして選んでいただけるような企業であり続けたいと思っています。

譲渡

垣内と竹内鉄工所それぞれが専門分野を深めて、「ここにしか頼めない」といわれるような唯一無二の企業として社会に貢献したいです。

09

長年取引のあった協力企業を承継 工場と従業員の雇用を守り サプライチェーン強化を実現

重要なパートナーだから
手を差し伸べないという
選択肢はありませんでした

福山ゴム工業株式会社
常務取締役 今岡 大輔

譲渡企業

有限会社新坂加工

ゴム製品製造業

広島県

売上規模：0.7億～1.5億円
従業員数：7名

譲受企業

福山ゴム工業株式会社

ゴム製品製造業

広島県

売上規模：108億円
従業員数：168名



新坂加工 <https://shinsakakakou.hp.peraichi.com/>

福山ゴム工業 <https://www.fukuyamagomu.co.jp/>

事業承継の経緯

後継者不在のため、譲受側に相談

新坂加工は福山ゴム工業と40年以上の取引があった。社長の高齢化と後継者不在により、福山ゴム工業に相談をもちかけた。

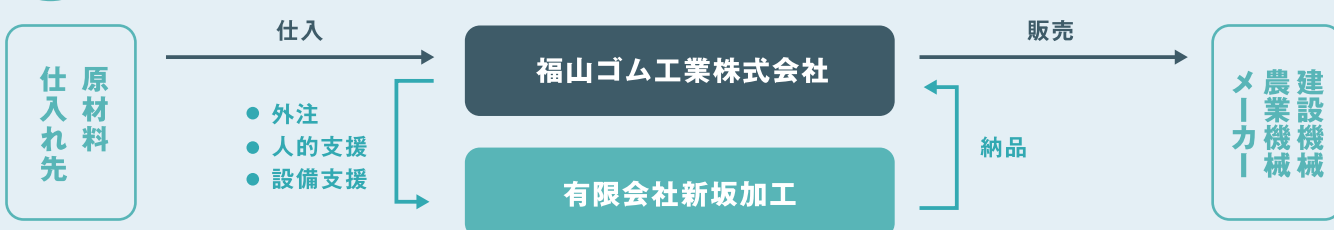
譲渡を決意

福山ゴム工業は新坂加工という重要なサプライヤーを失うことによるリスクを考慮し、事業を承継することを決断した。

雇用維持・サプライチェーンを強靱化

福山ゴム工業への事業承継により、従業員雇用と工場を守ることができた。生産体制の効率化にもつながり、サプライチェーンも強固になった。

サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲受

事業承継のきっかけは、新坂加工の先代社長から、親族にも従業員にも後継者がおらず、事業承継についての相談を受けたことです。サプライチェーンを担う重要な取引先でもありましたので、新坂加工が廃業してしまうことは私たちにとっても少なからず影響が出てしまうでしょう。また、長年の取引先である新坂加工で働く従業員の雇用を守るという意味でも、何とかしてあげたいという思いがありました。当社では、以前から新坂加工に製造機械を貸与したり、当社の社員を出向させたりして協力関係を築いていたので、社長や従業員の人柄はよく知っていたことも大きかったです。

2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受

企業・事業を譲り受ける場合、事業・企業の実態や、そこでどんな従業員が働いているのかといったところまではわかりづらく、不安なものだと思います。新坂加工の従業員が離職してしまわないよう、従来通りに仕事ができることなどをしっかりと説明することに気を付けました。また、財務的な確認事項や条件調整などの際には、事業承継・引継ぎ支援センターなどの第三者機関に間に入ってもらい、客観的な立場からアドバイスや調整をしてもらったことで、スムーズに事業承継を行うことができたと思います。

譲渡

新坂加工の従業員としては、仕事を続けられるかどうかは何より心配でしたが、福山ゴム工業が直接説明してくれたので、事業承継によって辞める社員もおらず、安心することができました。



3 取引先を事業承継したことによるメリットについて

譲受

両社が一つのグループとなったことで、サプライチェーンを強固にできたことに加え、新坂加工の工場と従業員の雇用を守れたことが大きなメリットだと思います。新坂加工の休憩室や更衣室、トイレを改修するなど職場環境の改善に取り組んだことに加え、賃金体系を整えることもでき、従業員の方々も喜んでくれていると思います。

譲渡

福山ゴム工業のグループになったことで受注が安定し、生産計画を立てやすくなり、業務の効率化が進みました。出荷前検査もしやすくなり、品質面も改善していると思います。社内の雰囲気も、従業員たちから、前向きな意見や発言が出てくるようになりました。設備面も整えてもらい待遇も改善されたので、積極的な姿勢で仕事に取り組むことができています。



4 今後の展望について

譲受

当社は歴史のある企業ですが、時代の変化に合わせて商品を開発・製造することで成長してきました。今回サプライヤーを事業承継し、部品の生産・供給をコントロールしやすくなったので、時代変化に合わせてグループ全体での事業拡大を目指していきます。地方の小規模企業にとつての課題は人手不足、採用難です。福山ゴム工業のグループ採用などを活用して新坂加工の採用力を強化し、人手不足の解決につなげることも目指していきます。

10

離島のスーパーを運輸会社が承継 島民の生活と地域経済を守るために 異業種からのチャレンジ

ともに地域を支えてきた
パートナー。「私が引き
継ごう」と決心しました

株式会社奈留島運輸
代表取締役 柿森 誠

譲渡企業

新鮮館すずらん

小売業（スーパー）
長崎県
売上規模：約2億円
従業員数：パート19名

譲受企業

株式会社奈留島運輸

運送業
長崎県
売上規模：約1.5億円
従業員数：23名



奈留島運輸 <https://narushimaunyu.com/>

写真左より 新鮮館すずらん 鈴木信吉氏
株式会社奈留島運輸 代表取締役 柿森誠氏

事業承継の経緯

島内で長年にわたる取引

新鮮館すずらんは五島列島・奈留島のスーパーマーケット。商品の島内貨物輸送を奈留島運輸が担い、代表の鈴木氏、柿森氏は強固な信頼関係を築いていた。

長崎県事業承継・引継ぎ支援センターへ相談

高齢の鈴木氏は島民の生活とパート従業員19名の雇用を守るために事業継続を望んだが後継者が見つからず、長崎県事業承継・引継ぎ支援センターに相談。

雇用維持・島内インフラとしての事業継続

支援センターのマッチングを契機に柿森氏が事業を引き継ぐことで両者が合意。店舗やパート従業員を含む事業を承継し、スーパーの営業を継続している。

サプライチェーンの概要



INTERVIEW

1 事業を引き継ぐきっかけとなった出来事や考え

譲受

奈留島運輸と新鮮館すずらんとは長年取引関係にあり、すずらんを運営する鈴木さんとも同じ奈留島生まれで長いおつきあいがありました。離島にとってスーパーは重要なインフラであるなかで、すずらんが事業承継に悩んでいると事業承継・引継ぎ支援センターの担当から案内を受けたことがきっかけです。すずらんが廃業となれば島民の生活の利便性、地域経済の活気も失われてしまいます。それならば地域のために自分がやろうと、すずらんを引き継ぐことにしました。

譲渡

私には息子がいましたが、県外で就職しており親族承継が難しい状況でした。人件費やコストの上昇、島の人口が減っている中で今後しっかりと売り上げを維持していくことなど、将来への課題や不安もある一方、島民の生活とパート従業員19名の雇用を守るために、事業継続の悩みがありました。そこで、長崎県事業承継・引継ぎ支援センターに相談を行うことで事業の承継方法を模索することに至りました。

2 事業承継、また承継後の統合において気を付けたことについて

譲受

初めての事業承継でわからないことも多かったのですが、承継の進め方、すずらんととの交渉、金融機関への折衝、契約などの実務的なところは事業承継・引継ぎ支援センターや公認会計士にサポートしてもらったことを意識しました。従業員が残ってくれることが何よりも重要でしたので、基本的には店の運営は従業員に一定程度任せ、私は運輸業と並行してスーパーの経営について勉強して参りました。



譲渡

事業承継・引継ぎ支援センターのサポートがあったので、不安なく安心して事業譲渡を進めることができました。支援センターの担当者は、譲渡先がなかなか決まらず落ち込んでいる私に、「最後まで頑張らしましょう」と励まして伴走してくれました。おかげさまで事業承継をやり遂げることができました。

3 取引先を事業承継したことによるメリットについて

譲受

私が引き継ぐ前、別の譲渡先候補があったようですが、奈留島に従業員を常駐させるのが難しいとのことで成約に至らなかったそうです。私の地元ですし長年この島で事業をしてきたので、島の生活や地域性、すずらんの事業や従業員のこともよく知っていたので、異業種ではありますが事業承継を決断できました。



4 今後の展望について

譲受

奈留島運輸とすずらんが手を結び、島にはなくてはならないスーパーを存続できたのは、地域にとって大きな意味があったのではないのでしょうか。移動スーパーを再開することもでき、島の人たちからも「ありがとう」といううれしい声をいただいています。今後はこの島で事業を継続できるよう、事業を軌道に乗せていきたいと考えています。

譲渡

島は高齢者が多く、すずらんにお惣菜があることを喜んでくれるお客さんが大勢います。おいしい惣菜を用意して、頻繁に足を運びたいと思っています。うなスーパーでいてほしいと思います。

事業承継・引継ぎ支援センター

全国47都道府県に設置された中小企業の事業承継に関するあらゆるご相談に対応する公的相談窓口です。

- 事業承継計画の策定支援

後継者が存在する場合は、士業専門家と連携し、課題を整理したうえで、事業承継計画の策定支援を行います。

第三者承継に関する支援

譲受・譲渡候補企業のご紹介からマッチング、成約に至るまで、第三者承継成約に向けた支援を行います。

秘密厳守

秘密厳守で
相談を承ります

安心

センターは
国の委託事業

事業承継・
引継ぎ支援
センター

事業承継時に経営者保証が課題となっている場合、中小企業活性化協議会によるガバナンス体制整備支援をご紹介します。

センター名	住所	TEL
北海道	〒 060-0001 札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター6階	011-222-3111
青森県	〒 030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7階	017-723-1040
岩手県	〒 020-0875 盛岡市清水町14-17 中圭ビル	019-601-5079
宮城県	〒 980-0802 仙台市青葉区二日町12-30 日本生命勾当台西ビル8階	022-722-3884
秋田県	〒 010-0951 秋田市山王2-1-40 田口ビル5階	018-883-3551
山形県	〒 990-8580 山形市城南町1-1-1 霞城セントラル13階	023-647-0663
福島県	〒 963-8005 郡山市清水台1-3-8 郡山商工会議所会館403号	024-954-4163
茨城県	〒 310-0801 水戸市桜川1-1-25 大同生命水戸ビル9階 903号	029-284-1601
栃木県	〒 320-0806 宇都宮市中央3-1-4 栃木県産業会館7階	028-612-4338
群馬県	〒 379-2147 前橋市亀里町884-1 群馬産業技術センター内	027-265-5040
埼玉県	〒 330-0063 さいたま市浦和区高砂3-17-15 さいたま商工会議所会館4階	048-711-6326
千葉県	〒 260-0013 千葉市中央区中央2-5-1 千葉中央ツインビル2号館12階	043-305-5272
東京都	〒 100-0005 千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル6階	03-3283-7555
東京都多摩地域	〒 190-0012 立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階 立川商工会議所会館内	042-595-9510
神奈川県	〒 231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル12階	045-633-5061
新潟県	〒 950-0078 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル19階	025-246-0080
長野県	〒 380-0928 長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター3階	026-219-3825
山梨県	〒 400-0055 甲府市大津町2192-8 アイメッセ山梨3階	055-243-1830
静岡県	〒 420-0852 静岡市葵区紺屋町11-4 太陽生命静岡ビル7階	054-275-1881
愛知県	〒 460-0008 名古屋市中区栄2-10-19 名古屋商工会議所ビル6階	052-228-7117

岐阜県	〒 500-8727 岐阜市神田町2-2 岐阜商工会議所3階	058-214-2940
三重県	〒 514-0004 津市栄町1-891 三重県合同ビル5階	059-253-3154
富山県	〒 930-0866 富山市高田527 情報ビル2階	076-444-5625
石川県	〒 920-8203 金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館2階	076-256-1031
福井県	〒 918-8580 福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル8階	0776-33-8279
滋賀県	〒 520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21 9階	077-511-1505
京都府	〒 600-8565 京都市下京区四条通室町東入 京都商工会議所 中小企業支援部内	075-353-7120
奈良県	〒 631-0824 奈良市西大寺南町8-33 奈良商工会議所会館3階	0742-53-5888
大阪府	〒 540-0029 大阪市中央区本町橋2-8	06-6944-6257
兵庫県	〒 650-0046 神戸市中央区港島中町6-1 神戸商工会議所会館8階	078-303-2299
和歌山県	〒 640-8567 和歌山市西汀丁36 和歌山商工会議所5階	073-499-5221
鳥取県	〒 680-0031 鳥取市本町1-101	0857-20-0072
島根県	〒 690-0886 松江市母衣町55-4 松江商工会議所ビル6階	0852-33-7501
岡山県	〒 701-1221 岡山市北区芳賀5301 テクノサポート岡山	086-286-9708
広島県	〒 730-8510 広島市中区基町5-44 広島商工会議所ビル7階	082-555-9993
山口県	〒 754-0041 山口市小郡令和1-1-1 山口市産業交流拠点施設4階	083-902-6977
徳島県	〒 770-8530 徳島市南末広町5-8-8 経済産業会館(KIZUNAプラザ)1階	088-679-1400
香川県	〒 760-8515 高松市番町2-2-2 高松商工会議所会館1階	087-802-3033
愛媛県	〒 791-1101 松山市久米窪田町487-2テクノプラザ愛媛別館1階	089-948-8511
高知県	〒 780-0870 高知市本町4-1-32 こうち勤労センター4階	088-802-6002
福岡県	〒 812-8505 福岡市博多区博多駅前2-9-28 福岡商工会議所ビル8階	092-441-6922
佐賀県	〒 840-0826 佐賀市白山2-1-12 佐賀商工ビル4階・6階	0952-27-7071
長崎県	〒 850-0031 長崎市桜町4-1 長崎商工会館1階	095-895-7080
熊本県	〒 860-0022 熊本市中央区横紺屋町10 熊本商工会議所5階	096-311-5030
大分県	〒 870-0026 大分市金池町3-1-64 大分県中小企業会館5階	097-585-5010
宮崎県	〒 880-0811 宮崎市錦町1-10 KITENビル7階	0985-72-5151
鹿児島県	〒 892-0842 鹿児島市東千石町1-38 鹿児島商工会議所ビル4階	099-225-9550
沖縄県	〒 900-0015 那覇市久茂地1-7-1 琉球リース総合ビル5階	098-941-1690