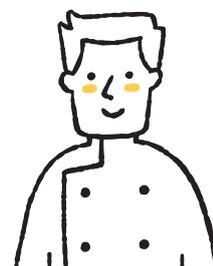


どんな経営者にもその時はやってくる！

会社やお店を誰に継ぎますか？

～あなたの想いと仕事を未来へ繋ぐために
今から「引き継ぎ」の準備を～



- 後継者がいない
- 廃業について考えている
- 事業の継続が不安だ
- 代表の年齢が 60 歳以上だ

1つでも当てはまる方は
「引き継ぎの準備」を始める
タイミングです！





2人に1人が後継者問題を抱えている！？

関市では地域の暮らしを支えている中小企業・個人事業者が減少しています。近年、経営者の高齢化が進み、後継者不在の事業が増えています。実際に市内経営者の**43.8%**が後継者未定であり、さらに65歳以上の経営者の**55.8%**が後継者未定となっています。地域のサービスや技術を守るためにも、早めに話し合うことが重要です。

※令和6年度実施アンケート結果より

『まだ大丈夫』と思っていると、選択肢は減っていきます

引き継ぎ（事業承継）には「**時間**」がかかります。

早めに「**準備**」することで安心につながります。



事業の将来について悩むのは、あなただけではありません。

関市内の多くの経営者が同じ課題に直面しており、『まだ先でいい』と先送りされているケースが少なくありません。周りの経営者と話してみること、新しい気づきや解決の糸口が見つかることも多いです。悩みを相談することは恥ずかしいことではありません。むしろ、次の一歩につながる大切な準備です。

こんなことを悩んだことはありませんか？

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 相続・税負担が心配で動けない。 | <input type="checkbox"/> 引退時期を決めていない、または迷っている。 |
| <input type="checkbox"/> 株・土地をどうすればよいかわからない。 | <input type="checkbox"/> 後継者について家族や従業員と話したことがない。 |
| <input type="checkbox"/> 廃業も少し頭をよぎったことがある。 | <input type="checkbox"/> 従業員の中で引き継げそうな人が思い当たらない。 |
| <input type="checkbox"/> 誰かに継いで欲しい。 | <input type="checkbox"/> 事業に関わる重要書類がまとまっていない。 |
| <input type="checkbox"/> 取引先や金融機関から「今後どうするの？」と聞かれたことがある。 | <input type="checkbox"/> 新しいことにチャレンジしたい。 |

チェックが1つでも当てはまった方は、ぜひ一度ご相談ください。関市商工課の窓口や支援機関との対話で解決のヒントが見つかります。まずはお気軽に窓口にお越しください。

家族に／従業員に／外部に — あなたの状況に合った選び方を

事業承継の一般的な方法をご紹介します。どの方法にも準備が必要です。

▶事業の規模や財務状況によって変わるため、おおよその時間と主なステップを把握して、早めに動き始めましょう。

※地域の同業者、取引先、知人への譲渡も含む

	子どもなど親族へ継ぐ (親族内承継)	社員に託す (従業員承継)	外部への売却・譲渡 第三者承継 (M&A)
所要期間 (目安)	3～5年	3～7年	半年～2年 (平均:1年前後)
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・経営理念や価値観を引き継ぐことができる。 ・社内や取引先の理解を得られやすい。 ・時間をかけて後継者を育てられる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用が守られる。 ・業務形態が維持しやすい。 ・経営者との信頼関係がある場合が多い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業継続・成長の可能性が見込める。 ・事業の譲渡対価が得られる。 ・後継者不在でも承継が可能である。
留意点	相続・贈与の税務や家族間の合意形成が必要。	経営資源 (株式や資金) の確保、後継者育成・周りの理解が必要。	事業評価・交渉・従業員処遇の調整が必要。
主なステップ	<ol style="list-style-type: none"> ①. 後継者候補の決定・意思確認 (0～半年) ②. 後継者教育 (1～3年) ③. 事業・資産の整理 (並行して 1～2年) ④. 段階的な権限移譲 (半年～1年) ⑤. 正式な承継 (総会・登記など: 1～2か月) 	<ol style="list-style-type: none"> ①. 後継者候補の選定 (半年～1年) ②. 後継者教育 (2～5年) ③. 株式・資金の準備 (1～2年) ④. 経営権の段階的な移譲 (半年～1年) ⑤. 正式な承継 (1～2か月) 	<ol style="list-style-type: none"> ①. M&A 方針の決定 (1～3か月) ②. 企業価値算定・資料作成 (1～2か月) ③. 買い手探索・マッチング (1～半年) ④. 条件交渉・基本合意 (1～2か月) ⑤. デューデリジェンス※ (1～3か月) ⑥. 最終契約締結 (1か月) ⑦. PMI (統合作業: 3～1年) →必要に応じて行う <p>※会社の価値やリスクを適正に評価するプロセス</p>
すぐにできる一歩	家族と一度、将来について話してみる	社内に適任者や希望者がいるか確認してみる	事業の強みと主要取引先を書き出してみる

M&Aは、事業を終わらせるためではなく、これまでの歩みを次につなぐ選択です。

かんたんな比較 (目安) ※評価は目安です。個別事情で変わります。

	親族	従業員	第三者
雇用維持	中	高	中
準備の手間	中	中～高	高
資金回収	低	低～中	高

市内の事例に学ぶ — つないだ、その先へ

～ 家族から、社内から、そして社外から。想いを受け継ぐかたち ～

同じ地域で培われた技術やサービスは、次の世代へつなぐことで地域の価値になります。関市でバトンを渡した人たちをご紹介します。



三世代のバトンをつないだものづくり～ 100年続く刃物メーカーへ

①ニッケン刃物株式会社 製造販売業



熊田 幸夫さん ⇒ 熊田 祐士さん

●事業承継までの流れ

平成 26 年祐士さん入社 ⇒ 平成 30 年老朽化に伴い新社屋完成と同時に事業承継完了

子どもへ引き継ぐ
(親族内承継)

「ニッケン刃物株」はキッチンバサミや布切バサミなどの刃物製品をはじめ、日本刀型ペーパーナイフや人気アニメなどのコラボレーション商品を手掛ける会社。昭和 21 年創業の「ニッケン刃物株」は幸夫さんが父から引継ぎ、平成 30 年に 3 代目の祐士さんに事業承継。祐士さんは 2 人兄弟の次男で、誰が後を継ぐのか決まっていな中、兄が結婚し関東に家を建てたことがきっかけで、当時大学卒業後、大手企業に就職していた祐士さんは関市に戻ってくることを決意。平成 26 年に入社し、その後平成 30 年の新社屋完成に伴い事業承継が完了しました。会長となった幸夫さんは「担当していた取引先はほとんど引き継ぎましたが、昔から長年懇意にしている 4～5 社は現在も直接担当している。長年かわりを持ってくださったお客さんをなくしたくないな、と思いますね」と、承継した今でも事業に携わります。祐士さんは「引き続き取引先とのかわりを大切にしつつ、若い人にここで働きたいと思ってもらえるような会社にしていきたいと思っています。100 周年までは頑張りたいですね」と意欲を語りました。

社員とともに歩む、想いをつなぐ承継

②株式会社岩田製作所 製造販売業



岩田 修造さん ⇒ 蜂須賀 慶さん

●事業承継までの流れ

平成 30 年岩田さんから蜂須賀さんへ後継者の打診 ⇒ 令和元年蜂須賀さん入社 ⇒ 令和 2 年蜂須賀さん総務部長務める ⇒ 令和 6 年 12 月事業承継完了

社員へ託す
(第三者(従業員)承継)

「株岩田製作所」は一般産業機械や航空宇宙関連の構成部品を開発・製造・販売する昭和 39 年創業の産業機械部品メーカーです。岩田さんは父親から事業承継し、2 代目として社員ファーストの経営を続けてきました。そんな岩田さんが後継者候補の一人として見込み声をかけたのが、名古屋中小企業投資育成会社の社員として同社を担当していた蜂須賀さんでした。蜂須賀さんも岩田さんの方針に共感していたこと、何より会社の雰囲気が好きだと感じていたこともあり、承継することに。令和元年に入社し、前職で培ったスキルやノウハウを活かしながらか引き継ぎの準備を進め、令和 6 年 12 月に事業承継が完了しました。事業承継について岩田さんは「彼なら任せられると思った。何を引き継ぎ、何を変えていくのかは彼が決めて行けばいい」と蜂須賀さんへの期待を語り、蜂須賀さんは「これからも社員ファーストの理念を引き継ぎ、社員が自らもう 1 歩先を踏み出し、進んでくれるような会社の雰囲気を大切にしていきたい」と今後の想いを語りました。

3つの条件で引き継いだ地域に愛されるクリーニング店

③有限会社クリーニングおかだ クリーニング業 生活関連サービス業



岡田 龍二さん ⇒ 矢野 賢治さん

●事業承継までの流れ

令和4年11月矢野さんから岡田さんへ承継したいと伝える⇒取引先金融機関に相談⇒センターに相談⇒セキビズに相談⇒令和6年9月事業承継完了

ほかの人へ譲渡する
(第三者承継)

「(有)クリーニングおかだ」はお客さんのニーズに寄り添って仕上げをするクリーニング店で、岡田さんは2代目。父親が立ち上げた会社を自分の代でなくすのは惜しい、お客さんのためにも「(有)クリーニングおかだ」の名前を残したいという思いの中、現れたのが矢野さんでした。矢野さんは偶然共通の知人から話を聞き、すぐに岡田さんに面会し、直接事業承継したいこと、自分のやりたいことを伝えました。岡田さんの譲れない条件は3つ。「クリーニングおかだ」の名前はそのまま受け継ぐこと。岡田さんが65歳を迎える令和6年9月1日に事業承継を完了させること。父親の代からの「お客さん一人一人のニーズに合った仕上げ」を承継すること。矢野さんは現地で働きながら学び、「(有)クリーニングおかだ」の後継者となりました。これまでの店舗営業に加え、ハウスクリーニングなど新しい事業に取り組み会社を引き継ぎます。岡田さんは「このまま会社を引き継いでくれるのはうれしい。本当にいい巡り合わせだったと思っています。今後の活躍に期待しています」と語りました。

介護の未来を次へつなぐ～利用者と雇用を守る承継

④株式会社ハッピーエンドギフト 介護サービス事業



大原 正夫さん ⇒ 高橋 崇徳さん

●事業承継までの流れ

令和6年9月センターに相談⇒令和6年12月事業承継計画書策定⇒令和7年4月事業承継完了

子どもへ引き継ぐ
(親族内承継)

「(株)ハッピーエンドギフト」は平成23年に大原さんが創業した介護サービスの会社で、有料老人ホームやデイサービス、訪問介護、共生型生活介護、グループホームを運営しています。大原さんは、令和2年の入院をきっかけに、従業員の雇用を守るため事業承継を意識するようになりました。後継者は娘婿の高橋さんで、当社の設立当初から事業に携わってきたため信頼して任せられると判断しました。事業承継では金融機関借入金の個人保証が懸念でしたが、岐阜県信用保証協会の特別保証制度を活用し、岐阜県事業承継・引継ぎ支援センターの支援で事業承継計画書を作成し、特別保証制度を利用するためのアドバイスを受けて、経営者保証の解除が実現しました。金融面の課題が解消され、令和7年4月に代表交代しました。会長となった大原さんは「自分がいなくても会社は動くよう基礎固めはできたのではないかと安心し、高橋さんは「先代の想いを受け継ぎつつ時代に対応して会社をさらに成長させ、50期まで続けることが目標です」と語りました。

“この店を残したい”から始まった～文房具がつなぐ家族と地域のバトン

⑤株式会社シバタ文具 小売業など



柴田 潔さん ⇒ 船木 ひとみさん

●事業承継までの流れ

知り合いに相談⇒令和5年6月商工課・セキビズに相談⇒令和5年度関市ビジネスプランコンテストに応募、入選⇒令和6年9月事業承継完了

子どもへ引き継ぐ
(親族内承継 (事業譲渡))

地元の文具店として長年店を構える「デスクサイドシバタ」。ある時、潔さんが「次の8月に会社を閉めようと思う」と家族へ伝えました。これを聞いた3人兄弟の末っ子ひとみさんは「お店が無くなる？ 兄や姉が継ぐことは現実的ではない。だったら私がやろう！」と思い立ちました。ひとみさんが歩みを進めるきっかけになったのは「令和5年度関市ビジネスプランコンテスト」。姉からの勧めですぐ応募を決め、見事に起業・創業女性部門で受賞を果たしました。既存の文具店経営を継承しながら、昭和23年に祖父がリヤカーで日用品を届け始まったという店のルーツをたどるように、各地に「移動文具店」として出店。先代が長い歳月をかけて培ってきた地域との信頼やつながりが3代目ひとみさんに引き継がれていきます。ひとみさんは「文具の価値が変わった今、ファッションと同じように文具が自分を表現するアイテムの一つになる。父たちの仕事に最大限のリスペクトを込めて、今の私だからできる新しいお店の魅力を作っていきます」と語りました。

■ 関市事業承継支援連絡会議について

あなたのそばで支える連携ネットワーク

「関市事業承継支援連絡会議」は、関市と市内の金融機関、商工団体などが連携して設置した組織です。

支援機関等が連携してあなたの「引き継ぎ」をサポートします。



関市商工課



連携

商工団体 等

岐阜県事業承継・
引継ぎ支援センター

金融機関
信用保証協会 等

あなたの事業承継を
サポート



まずは関市商工課にご相談ください。各支援機関等と連携してあなたの事業承継をサポートします！

Q&A よくある質問

Q1. どこに相談したらいいですか？



A1. まずは関市商工課にご相談ください。相談内容に合わせて支援機関等をご紹介します。

Q2. どんな資料を用意すれば
よいですか？



A2. 損益計算書、貸借対照表、主要契約書などがあると話がスムーズです。まずは現状整理からご相談ください。

Q3. 相談内容は秘密にしてもらえますか？



A3. ご相談内容について、守秘義務を守ります。

各支援・相談内容および支援機関

相談および支援内容	<p>公的機関のため公平な立場からのアドバイスが可能です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●事業承継全般の相談に対して、コーディネーターや専門家（税理士、弁護士等）が対応します。（親族内承継、従業員承継、第三者承継） ●事業承継計画の策定支援 ●後継者人材バンクによるマッチング 創業希望者と後継者不在の事業者を引き合わせます。
支援機関と連絡先	<p>岐阜県事業承継・引継ぎ支援センター 058-214-2940 gifu-hikitugi@gshc.go.jp</p>  

相談および支援内容	<p>事業承継に関する悩みや不安をお気軽に相談可能です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●現状整理から承継方法の検討、関係機関、専門家の紹介まで丁寧に支援します。 ●岐阜県事業承継・引継ぎ支援センターと連携して事業承継全般の相談に対応します。
支援機関と連絡先	<p>関商工会議所 0575-22-2266 関市西商工会 0575-46-3631 関市東商工会 0575-49-2661</p>

相談および支援内容	<p>事業の承継にあたって必要となる資金のご相談が可能です。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●事業承継に関するご相談をトータルで承ります。 ※支援内容は各機関により異なります。 	
支援機関と連絡先	<p>(株)十六銀行</p> <p>ソリューション営業部 経営承継支援室 0120-552-616</p> 	<p>(株)大垣共立銀行</p> <p>法人営業部事業承継 サポートデスク 052-433-1760</p> <p>関支店 0575-22-2031</p>   
	<p>関信用金庫</p> <p>本部 0575-21-1021 (代表 / 担当窓口へ おつながります)</p> <p>各支店</p> 	<p>岐阜信用金庫</p> <p>ビジネスサポートデスク (ソリューション営業部内) 058-266-2328</p> <p>関支店 0575-24-6000</p> <p>東関支店 0575-23-9155</p>  
	<p>日本政策金融公庫</p> <p>岐阜支店 0570-049154</p> 	<p>(株)商工組合中央金庫 岐阜支店 058-263-9191</p> <p>岐阜商工信用組合 関支店 0575-22-2492</p> <p>岐阜県信用保証協会 企業支援部 058-276-6999 kigyo-sien@cgc-gifu.or.jp</p>

相談先がわからない場合は、まずは市役所へご連絡ください。

各支援機関等と調整させていただきます。また、起業・創業のサポートも行っています。

事業承継相談窓口

「何から手をつけたらいいのかわからないのか?」「何をしたらいいのかわからないのか?」などどんなご相談でも大歓迎です。

事業承継支援制度・個別相談会・セミナー

事業承継に関する様々な制度や相談会等を行っています。
詳細は、市のホームページをご覧ください。



起業・創業支援

起業・創業のための支援制度やセミナー、相談対応等を行っています。
詳細は、市のホームページをご覧ください。



お気軽にご相談ください!

関市役所 北庁舎 2階 商工課
0575-23-6752
shoko@city.seki.lg.jp
(平日 8時30分～17時15分)

関市ビジネスサポートセンター
(わかかさ・プラザ 学習情報館 3階)
0575-23-3955
(火～金曜日 10時～17時)



構成機関一覧（順不同で掲載）

関商工会議所、関市西商工会、関市東商工会、(株)大垣共立銀行、(株)十六銀行、岐阜信用金庫、
関信用金庫、(株)商工組合中央金庫 岐阜支店、岐阜商工信用組合、日本政策金融公庫 岐阜支店、
岐阜県信用保証協会、岐阜県関刃物産業連合会、岐阜県事業承継・引継ぎ支援センター、
(独)中小企業基盤整備機構 中部本部、関市、関市ビジネスサポートセンター

発行年月：令和8年1月

発行元：関市産業経済部商工課（関市事業承継支援連絡会議事務局）