

「時間」と「準備」が必要です

後継者未定のまま
突然の引退や体調不良では
会社も社員も守れません
また事業承継にはおおよそ
3年以上かかります



事業承継は

まずはご相談ください



「何から始めればいいのか」
「誰に相談すればいいのか」
など、事業承継をスムーズに進めるための窓口です。

相談窓口

場所：関市役所 北庁舎 2階 商工課
時間：平日 8:30 ~ 17:15
電話：0575-23-6752
Mail：shoko@city.seki.lg.jp



その他の事業承継支援についてはこちら
早めの相談が、会社と社員と地域を守ります。

承継の3つの方法

親族内承継

- **メリット** 良いところ
 - ・経営理念や価値観を引き継ぎやすい
 - ・社内外の理解が得られやすい
 - ・時間をかけて後継者を育てられる
- × **デメリット** 気をつけたいこと
 - ・親族に適任がいけない場合がある
 - ・相続や贈与の負担が大きいこともある

従業員承継

- **メリット** 良いところ
 - ・社内事情に詳しいのでスムーズ
 - ・経営者との信頼関係がある場合が多い
 - ・会社のことをよく知っている
- × **デメリット** 気をつけたいこと
 - ・経営資源（株式や資金）の確保
 - ・他の社員や親族の理解が必要

第三者承継 (M&A)

- **メリット** 良いところ
 - ・後継者不在でも承継が可能
 - ・売却益を得られる可能性がある
 - ・事業の維持や成長が見込める
- × **デメリット** 気をつけたいこと
 - ・会社に合う相手を探すのが大変
 - ・社員や取引先への説明が必要

関市の後継者問題の現状



なぜ準備が必要か ※令和6年実施アンケート結果より

市内の経営者の43.8%が後継者未定
さらに65歳以上の経営者の後継者未定は55.8%



2人に1人が後継者問題を抱えている!

準備はいつから

経営者のあなたに当てはまりませんか?

- 60歳以上で、今後10年以内の引退を考えている
- 後継者がいない、または誰に継がせるか決まっていない
- 子どもや親族はいるが、継ぐかどうかわからない
- 従業員の中に、将来を任せられそうな人がある
- 自分が辞めたら会社が終わると思っている
- 取引先や金融機関から「今後どうするの?」と聞かれた
- 会社の財務状況や経営ノウハウを人に伝えていない
- これまで事業承継の相談をしたことがない
- 事業承継はまだ早い、自分には関係ないと思っている
- 廃業も少し頭をよぎったことがある

ひとつでも当てはまれば、準備を始める時期です

関市の支援

主な支援内容

事業承継個別相談会
・セミナー
無料で相談や
情報収集ができます



事業承継支援事業補助金

M&A専門事業者にかかる
費用の一部を補助
(補助率 1/2 ※上限50万円)



※ M&Aとは? 会社を売る/買うことで事業を続ける手段です

関市の事業承継事例

関市でバトンを渡した人たちの紹介

事例
①

ニッケン刃物株式会社（製造販売業）

親族内
承継

くまだ ゆきお くまだ ゆうじ
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



昭和 21 年創業の「ニッケン刃物（株）」はキッチンバサミなどの刃物製品をはじめ、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。幸夫さんが父親から引継ぎ、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、兄の関東での結婚がきっかけで、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。会長となった幸夫さんは「長年のお付き合いのお客さんをなくしたくないな、と4〜5社は現在も直接担当しています。」と、承継完了した今でも事業に携わります。祐士さんは「創立100周年まではがんばり、引き続き取引先を大切にしつつ、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。」と意欲を語りました。

事例
②

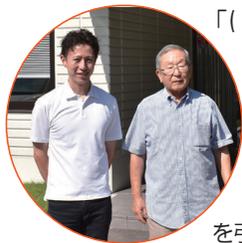
株式会社岩田製作所（製造販売業）

第三者
承継（従業員）

いわた しゅうぞう はちすか けい
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



「（株）岩田製作所」は一般産業機械の構成部品を製造・販売する産業機械部品メーカー。岩田さんは父親から引継ぎ、2代目として社員ファーストの経営を続けてきました。岩田さんが後継者として声をかけたのが、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。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を活かしながら引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。蜂須賀さんは「これからも社員ファーストの理念を引継ぎ、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」と語りました。

事例
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）

第三者
承継

おかだ りゅうじ やの けんじ
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⇒セキビズに相談⇒
令和6年9月 事業承継完了



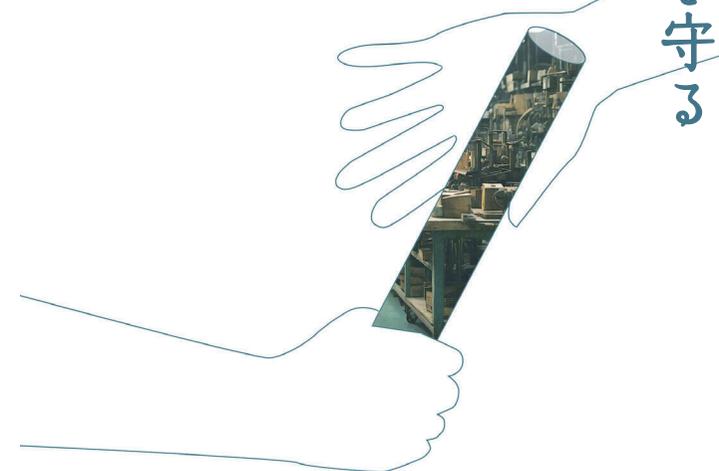
「（有）クリーニングおかだ」はお客様のニーズに寄り添って仕上げをするクリーニング店で、岡田さんは2代目。父親が立ち上げた会社を自分の代でなくすのは惜しい、という思いの中、現れたのが矢野さんでした。矢野さんが引継ぐにあたり、岡田さんの譲れない条件は3つ。「クリーニングおかだ」の名前はそのまま受け継ぐこと。岡田さんが65歳を迎える令和6年9月1日に事業承継を完了させること。父親の代からの「お客さん一人一人のニーズに合った仕上げ」を承継すること。矢野さんは現地で働きながら学び、「（有）クリーニングおかだ」の後継者に。これまでの店舗営業に加え、ハウスクリーニングなど新しい事業に取り組み会社を引継ぐと語りました。

事業承継

引退ではなく

バトンを渡すという選択

会社を守る、社員を守る、地域を守る



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。