



東京都

本事業は「東京都小規模事業経営支援事業費補助金」を活用したものです。

親族内承継 / 従業員承継 / 第三者承継

事業承継

支援事例集

未来を託す 8の選択

T O K Y O
Tama・Island



Tama-Tousho Business Assist & Support Experts

多摩・島しょ経営支援拠点
東京都商工会連合会

企業の想いや技術を次世代へつなぐために。

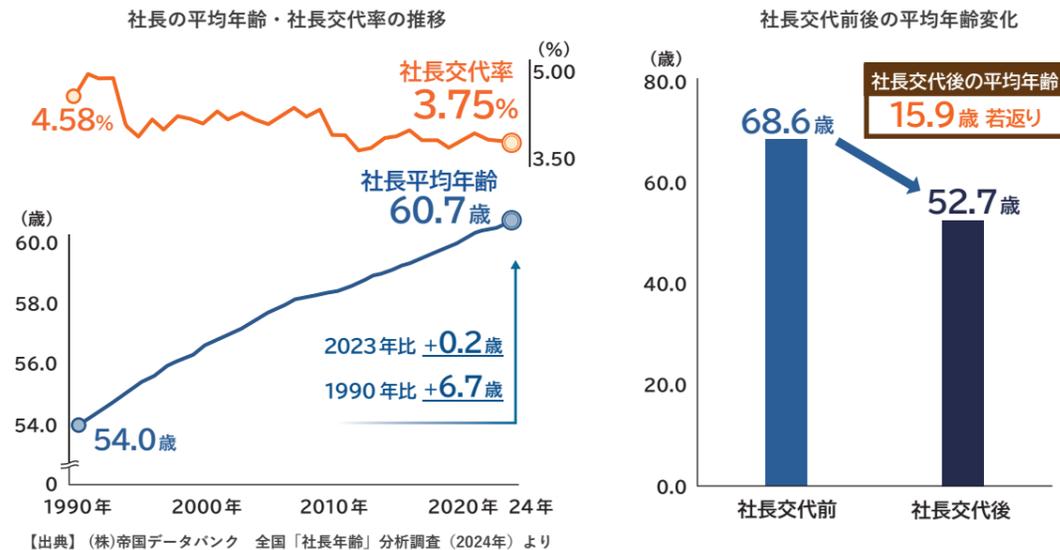
事業承継は、どのように進めたらいいのだろうか？

将来にわたり事業を継続・発展していくためには、どうすればいいのだろうか？

私たち「多摩・島しょ経営支援拠点」は、事業者様の悩みや課題に対する「良き相談者」です。コーディネーターによるヒアリングを通じて課題を明確にし、課題解決にふさわしい専門家による親身な支援が特徴です。

多摩・島しょ経営支援拠点は、東京都の補助金を活用し東京都商工会連合会が運営しています。お近くの「商工会・商工会議所等の支援機関」の窓口やオンラインでのご相談も可能です。どうぞお気軽にご利用ください。

事業承継は早めに準備しましょう！



日本における社長の平均年齢は 60.7 歳となり、過去最高を更新。社長が「50歳以上」である企業の割合は引き続き8割を超えるなど、「社長の高齢化」が一層深刻になっています。今後は事業承継が進まずに事業継続を断念せざるを得ないケースがさらに増加する可能性があります。

◆ 各分野に精通した専門家を最大12回まで派遣（無料）

1. 事業承継をはじめとする様々な経営課題に対して、専門家を派遣し支援いたします。
2. 経営課題に対して事業所へ訪問しながら継続的にサポートします。
3. 専門家は最大12回まで無料で派遣することが可能です。課題とじっくり向き合い、解決に向けて段階的に進めることができます。



専門家派遣

幅広い分野の専門家の中から課題に合った専門家を派遣します。



12回無料

支援は最大12回まで無料。課題解決に向けてじっくり取り組みます。

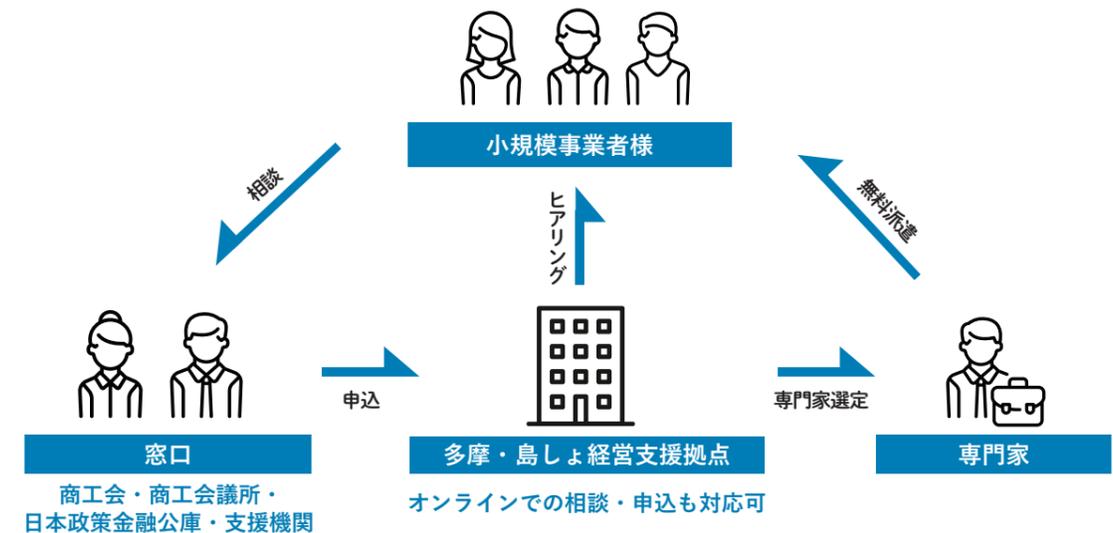


地域密着

多摩・島しょ地域の小規模事業者様を対象にした支援です。

◆ 身近な商工会、専門家、コーディネーターが手厚くサポート

支援をご希望される場合は、窓口となる商工会・商工会議所等の支援機関にご連絡ください。多摩・島しょ経営支援拠点のコーディネーターが事業所を訪問し、お悩みを伺い課題を明確化します。その後、経営課題に応じてコーディネーターが適切な専門家を選定し、課題解決に向けたサポートを行います。直接オンラインで多摩・島しょ経営支援拠点に相談・申込を行うことも可能です。



未来を託す8の選択 支援事例

1 従業員承継 飲食業

『味と想いを師から弟子へ託す事業承継』

P5-6

四季蕎麦 たか橋 [昭島市]

代表者 高橋 和宏

事例動画あります




2 第三者承継 小売業 書店

『強みの分析 × マatchingサイト活用』

P7-8

ひたち屋書店 [調布市]

代表者 佐野 淳

事例動画あります




3 第三者承継 写真業

『人的ネットワークによる承継の実現』

P9-10

株式会社 東光企画 [東村山市]

代表取締役 友利 千里

事例動画あります




4 親族内承継 自動車修理・販売・レンタカー業

『次代への承継を見据えての法人化』

P11-12

株式会社 式根島モーターズ [新島村]

代表取締役 浅野 啓一



5 親族内承継 製造業

『家族一丸でつなぐモノづくり』

P13-14

山崎工業 [あきる野市]

代表者 山崎 敦也



6 親族内承継 小売業

『100年続く事業の円滑な承継を実現』

P15-16

太田屋商店 [あきる野市]

代表者 土屋 洋



7 親族内承継 建設業

『事業承継を機に始める
デジタル集客の取り組み』

P17-18

有限会社 おぎのとそう [東村山市]

代表取締役 荻野 靖之



8 親族内承継 自動車販売・自動車整備業

『兄弟それぞれの強みを生かす新体制へ』

P19-20

株式会社 やまとモーターズ [稲城市]

代表取締役 石原 憲弘



事業承継で未来をつなぐ

T2BASE 事例動画 

二次元バーコードからアクセスできます ▶ 

事業承継のかたちは千差万別で、一つとして同じものではありません。
各事業所によって異なる承継のポイントを、動画ではさらに詳しく解説しています。

事例動画あります ▶ こちらのアイコンが付いている3事業所は、実際の事例を動画でもご確認いただけます。



四季蕎麦 たか橋



ひたち屋書店



株式会社 東光企画

事業承継 知識編

P21-24

事業承継のための準備

- 引継ぐべき会社の資産の整理・理解
- 事業承継の種類

親族内承継 役員・従業員承継 第三者承継

味と想いを師から弟子へ託す事業承継

専門家：中小企業診断士 小峯 孝実 / 担当コーディネーター：小谷田 学



代表
高橋 和宏 氏

先代経営者
村田 正博 氏

Focus Point

- ▶ 承継前に抱いていた不安を解消させ、円滑な事業承継を実現することができました。
- ▶ 経営に必要な計数管理を把握できるようになり、経営者としての自覚が芽生えました。



事例動画あります

四季蕎麦 たか橋

代表者 高橋 和宏

業種：飲食業

所在地：東京都昭島市朝日町1-8-10 第1井上ビル1F

電話：042-545-2248

URL：<https://www.instagram.com/takaqiao4/>

東京都昭島市の「四季蕎麦 たか橋」は JR青梅線・中神駅より徒歩約5分の場所にあります。師匠が始めた前身の店を承継し、2023年に店名を改めて営業を開始。繊細な手打ち蕎麦と旬の食材を生かした日本料理を提供し、地元の皆さまに親しまれています。



厳選された素材で作られた人気メニューの蕎麦。蕎麦だけでなく日本料理や日本酒も高い評価を得ている



Before 相談内容

- ▶ 師匠が築き上げた店の事業承継を決断
- ▶ 経営に関する知識や経験がなく不安

この店の前身である「手打ち蕎麦 日本料理むら田」は、村田正博が2010年12月に独立開業したお店です。私は、村田が独立前の店で料理長を務めていたときから師事し、この店の立ち上げ当初より運営に携わってきました。

師匠が作り上げる料理は、厳選した旬の食材を用いた繊細な蕎麦と日本料理であり、都内の高級店と同等の料理を多摩地域で食べられる店として、近隣地域のお客様に支持されてきました。しかし、新型コロナウイルス感染拡大に伴い店の売上は大きく減少。師匠は店の存続



村田氏と高橋氏は、互いに厚い信頼を寄せ合っている

のために調理師協会からの仕事などで収入を確保し、厳しい状況下で経営を支え続けました。コロナが収束した後も師匠は店以外の仕事が多忙となり、さらには都内の有名蕎麦店の再建にも携わるようになったため、この店の経営に主軸を置くことが困難な状況となりました。こうした背景のもと、2022年頃にお店の事業承継を提案されました。最初は戸惑いを感じましたが「料理人としての実力は十分ある。オペレーションを見直せば一人でも大丈夫。売上が回復し始めたこのタイミングが、承継には最適だ」という師匠の力強い言葉に励まされ、事業承継を決断しました。ただ、承継を決断したものの経営に関する知識や経験が全くなかったことから、経営面での支援を求め商工会へ相談したのが始まりです。



Support 支援内容

- ▶ 経営状況が見える化し、不安を解消
- ▶ 「売上3割減」を想定したシミュレーションと現実的な目標設定

将来的に独立したいという思いはあったものの、経営知識ゼロからのスタートでした。店の立ち上げから携わっていましたが、売上や仕入などの数字面は全く把握しておらず、決算書すら見たことがない状況でした。このような私に対して、支援では決算書の見方から丁寧に指導していただいたおかげで、引継ぐ店の経営状況を明確に把握できました。ここで初めて師匠が今まで堅実に経営をされ、収益ともに安定している店であることが分かり、安心できたことを覚えています。さらに専門家からは承継後、一人運営による一定の客離れやメニュー構成の見直しなどで売上が3割減少することを想定したシミュレーションを作成していただきました。このシミュレーションを基に、損益分岐点や毎月の目標売上を現実的な数字で設定していただけたことで、

今まで抱いていた漠然とした不安も解消することができました。また常に数字を把握する能力を養うため、専用のフォーマットを提供していただき、毎日の売上や客数・組数、天気・気温などのデータの記録を習慣化し、コスト管理も学びました。これにより、現状把握力や売上予測を立てる基礎力、さらにはコスト意識についても身につけてきたと実感しています。そして2023年4月に承継が完了し、「四季蕎麦 たか橋」として再スタートすることができました。



経営管理と蕎麦づくりを自ら行う



Vision 将来展望

- ▶ 経営者になって感じる「師匠の偉大さ」とプレッシャー
- ▶ 託されたお店をさらに繁盛させることが師匠への恩返し

一からの開業ではなく、師匠からお店を引継げたおかげで、オープン当初から売上を安定させることができています。最初は常連のお客様から以前と比較されて厳しい言葉をいただくこともあり、師匠が築き上げたものの偉大さと、それを引継ぐプレッシャーを感じていました。しかし、試行錯誤を重ねるうち、最近では少しずつ自分らしさを出せる

ようになってきたと感じています。3年目に入り、新規のお客様もかなり増えてきました。今後は、新たに調理スタッフを採用・育成していくことでオペレーション面を強化し、師匠から託されたこの大切なお店をさらに繁盛させていくことで恩返しをしたいと考えています。

事業承継支援をお考えの方へ

私のように経営者としての知識や経験がゼロからスタートする人は、専門家による支援を受けることをお勧めします。専門家の助言により、分からないことが解消され、将来の不安は取り除けるはずです。(高橋 和宏氏) 商工会にはいろいろと相談してきました。この支援制度も、自分が独立する際にあれば絶対に使っていたと思います。(村田 正博氏)

担当者の声

承継後の事業運営にはご家族の協力が不可欠なため、ご家族にも支援の場にご同席いただき、不安の解消や事業への理解を深めていただきました。今回の支援を通じて、経営者としての自覚が芽生え、現状把握とコスト意識を定着させることができました。(コーディネーター 小谷田 学)

強みの分析 × マッチングサイト活用

専門家：中小企業診断士 武 篤志 / 担当コーディネーター：市川 信之



佐野 淳氏

Focus Point

- ▶ 民間の引継ぎ支援機関（バトンズ）を活用し、幅広く引継ぎ者を探しました。
- ▶ 承継者は地域密着の書店を目指しており、商店会や組合等も無事に引継ぐことができ、引渡し者の「想い」も引継ぐことができました。



事例動画あります

ひたち屋書店

代表者 佐野 淳

業種 小売業 書店

所在地 東京都調布市飛田給2-18-1

※「ひたち屋書店」は令和7年3月に閉店。新オーナーへの第三者承継が完了し、令和7年6月より「本屋ふらふらっと」が同所在地で営業を開始しています。

京王線飛田給駅近くの商店街に店舗を構えていた「ひたち屋書店」は、調布・府中エリアを中心に、病院・美容院等の待合用の雑誌類を配達する事業や図書館・学校などへの専門書手配などに取り組み、地域密着の営業を行って来ました。



在りし日の「ひたち屋書店」



Before 相談内容

- ▶ 健康不安により早急に承継先を確保したい
- ▶ 事業承継の進め方を知りたい

京王線飛田給駅前の商店街に、ひたち屋書店を開店したのが1977年です。私は大学卒業後、建築事務所で再開発に関わる仕事をしていました。しかし、学生時代から書店に入り浸るほどの本好きで、「私だったらこういう書店にする」という思いがずっとあり、28歳で脱サラして開業しました。



本屋は地域の絆を育む場でもあるという佐野氏

本をきっかけとしたお客様とのコミュニケーションを大切に営業していましたが、コンビニエンスストアの台頭もあり、時代と共に本屋だけが本を買う場所ではなくなりました。それならば、こちらからお客様のところへ行けばよいのではというのが、配達を始めた原点です。

配達先は個人もありますが、多くは病院や美容院などへ、待合用の雑誌類をオートバイに積んで回っていました。配達区域は徐々に広がり、世田谷区や八王子市までを含む10市区にまで及び、ピーク時には配達要員として2名雇っていたこともあります。さらに、市内の図書館、学校への書籍の納品など、地域密着の営業も行ってきました。しかし数年前から、私の体調不良により納品が遅れることが度々発生し、家族からオートバイでの配達を心配されるようになり、この状態では事業を継続することは難しいと私自身も感じるようになりました。そこで、同業者に事業承継の話を持ちかけたところ、よい感触だったので、その意思を固めることとなりました。そして事業承継の進め方の知識が全くなかったため、調布市商工会へ相談したところ、多摩・島しょ経営支援拠点の専門家支援を受けることを勧められ、2023年5月に申し込みました。



Support 支援内容

- ▶ 事業の現状をすべて把握して自店の強みを知る
- ▶ マッチングサイトを使い、想いを共有できる承継先を選ぶ

専門家より、まずは自社の事業内容の把握をするように勧められ、販売先の件数、それぞれの売り上げ実績の分析、顧客サービスの内容や地理的分布などを把握するお手伝いをしていただきました。ところが、事業を引継ぐ予定であった同業者が家族の理解が得られず、白紙に戻ってしまいました。しかし、私の体調のこともあり、早急に承継先を探す必要がありました。幸いなことに、事業内容の把握を進めてきたことで、配達により一定以上の売上が確保できており、顧客基盤も確立しているという強みが明らかになっていました。そこで、民間のマッチングサイトを利用することが可能であると提案をいただきました。

いくつかあるサイトの中で、小規模事業者向けで定評のある「BATONZ（バトンズ）」へ登録すると、すぐに譲り受けた希望者から10件近い反応があったのですが、パソコンやインターネットに不慣れな私にはそれが少し恐くもあり、また通常業務を優先していると、なかなか返事を出すことができませんでした。時間経過で交渉が不成立となるものも出てくるようになってしまい、娘にも手伝ってもらいながら、少しずつやり取りを進めました。そして数人と接触している内に、「この人は」と思う方が見つかり、実際に会って話しを伺うことにしました。専門家より、同時並行で何人

もではなく、「この人」と決めた相手ときちんと向き合うことをアドバイスしていただいたのがよかったと思います。そして何度かお会いするうちに、書店や出版業界での経験はないものの意欲のある方と感じました。その後、配達先の顧客と、調布市内の学校などへの納入業務を引継ぐ条件や、地域密着の書店づくりを大切にしたいという想いも理解していただくことができ、承継先として決断しました。最終的には、取次（本の流通業者）へ繋いだりしながら、2025年4月に無事、引継ぎが完了できました。今後は私がこれまで大切にしてきた「お客様とのコミュニケーション」を、ご自分の理想とする書店づくりの中で受け継ぎ、発展させてくださることを期待し、応援しています。



新たなオーナーである明壁氏のもと、「本屋ふらふらっと」として生まれ変わった店舗

事業承継支援をお考えの方へ

事業承継という経験は初めてで、分からないことばかりだと思えます。それならば、とにかく専門家に相談して知恵を授けてもらう。私は、店の状況をさまざまに分析してもらい、「ひたち屋書店はこういう店だったんだ」と改めて知ることができ、自信を持ってそれを伝えられたのもよかったと思います。（佐野 淳氏）

担当者の声

相談当初は、体調が思わしくない様子でした。にもかかわらず顧客や書店組合、地域商店会のことを考え、尽力されていました。少しでも早く承継できるようにと専門家の先生と作戦を練り、無事にお相手を見つけることが出来ました。（コーディネーター 市川 信之）

人的ネットワークによる承継の実現

専門家：中小企業診断士 庭野 勉 / 担当コーディネーター：南波 剛



友利 千里 氏

Focus Point

- ▶ 外部の支援機関や専門家の支援を受けながら、最終的には代表者の人的資産（事業者間ネットワーク）を活用した第三者承継へと結びつけることができました。
- ▶ 事業終了の期限を明確に定めたことで、覚悟とスピードをもって行動できました。



事例動画あります

株式会社 東光企画

代表取締役 友利 千里

業 種：写真業

所在地：東京都東村山市栄町2-20-43

※「東光企画」は52年の歴史に幕を下ろし、第三者承継によって令和7年4月に新オーナーへの引き渡しが完了しました。

西武新宿線・久米川駅において、長年にわたり、人生の節目となる記念写真や証明写真の撮影、写真加工やプリントなど、顧客のニーズに応じて撮影から映像に関するサービスを提供してきた株式会社東光企画。承継後は新しいコンセプトのフォトスタジオとして営業しています。



在りし日の「東光企画（スタジオ写真館東光）」



Before 相談内容

- ▶ 心身共に受けたダメージが大きく、事業の終了を決意
- ▶ ベテラン社員の高齢化と進まない人材育成

1973年に父親が個人事業として創業したのが、当社の始まりです。元銀行員であった父は、写真への情熱から転身し、自宅裏に暗室を設けて白黒写真の現像・プリント（DPE）を手掛ける事業をスタートさせました。最盛期には東村山市内のみならず、八王子市や吉祥寺駅近くにも店舗を構え、母が店長をしていたバックとアクセサリーの店を含め、合計5店舗を運営するまでに拡大しました。多摩地区で先駆けて導入した「DPE45分仕上げサービス」が絶大な支持を集め、当時は長蛇の列ができ、フィルムメーカーが見学に来るほどの盛況だったそうです。しかし、デジタルカメラ、スマートフォンの急速な普及によって、DPE事業は衰退化してしまいました。そのため事業の軸をスタジオ撮影へと移し、複数あった店舗も久米川駅前の1店舗に集約して事業の縮小・再構築を図りました。私は大学で写真を学び、他社でカメラマンとして働いた後に当社に入り、2015年に父から会社を承継しました。経営者として多忙な日々を送る中、いつの間にか心身に不調をきたすようになり、1年で最も多忙な成人式の準備期間中、高所作業中に転落して打撲を負ってしまいました。そしてようやく回復の兆しが見えた頃、今度は食中毒により緊急入院することとなりました。立て続けにダメージを受け、

しかも具合が悪くても、「自分が倒れたら仕事が滞ってしまう」「休みたいときに休めない」という状況にあり、とうとう精神的にも限界に達してしまいました。また事業を支えてくれていたベテラン社員たちが高齢化し、退職の意向を伝えられていたものの、後継人材の採用・育成に難航していました。こうした状況から「これ以上、皆に無理をさせられない」との思いに至り、テナントの契約更新に合わせた2025年4月期での事業終了を決断しました。しかし、長年利用していたお客様のことを考えると、事業を完全に終わってしまうことに対する心残りもありました。そこで商工会へ相談したところ、第三者への事業承継という選択肢を提案していただき、当支援の申し込みをしました。



体調不良に苦しむ中で最善の形を模索した友利氏



Support 支援内容

- ▶ 外部機関を利用し候補者探しのチャネルを広げる
- ▶ 円滑な交渉に向けて心理的にもサポート

第三者承継に向けて動き出したものの、候補者をどのように見つければよいか、自社のどのような点を魅力として伝えればよいか等、具体的な手法が不明確でした。また、事業の終了が1年後と迫る中、日々の事業運営と承継準備をいかに両立して進めていくかが大きな課題でした。そこでまず、幅広く候補者探しを行うために、日本政策金融公庫、東京都事業承継・引継ぎ支援センター、BATONZ（バ

トonz）など外部の引継ぎ支援機関を積極的に活用しました。問い合わせが10件程あり、そのうち数件の候補者とは具体的な面談へと進みましたが、成約には至りませんでした。学習塾や美容院など、写真館経営の経験が全くない方が多く、私が望む写真館としての事業継続という条件とはなかなか合致しなかったことが主な要因でした。候補者探しは難航し、もう廃業しかないかと諦めかけていた2024年の年末、廃業後の機材売却について相談をした知人が、写真家仲間の会合で事業の引継先を探している話をしてくれました。偶然、その場に居合わせた写真館経営者が強い関心を示し、年内に最初の接触がありました。事業への深い理解があり、年明けには具体的な引継の手続きへと急進しました。こうした引継先との交渉について、助言や心理的なサポートをしていただいたのはとても心強く、本当に助かりました。そして当初の予定どおり、2025年4月に承継が完了できました。



人々の想いの記録とともに、多くの歴史を積み重ねてきた東光企画の写真スタジオ

事業承継支援をお考えの方へ

「何を」「誰に」「どのように」引継いでほしいのか、あるいは譲れない条件を前もって明確に定義できたことがよかったです。また、引継先との交渉を円滑に進めるための専門的なアドバイスや心理的なサポートのおかげで、安心して意思決定へと結び付けることができたのだと思います。（友利 千里氏）

担当者の声

第三者承継、廃業のいずれの選択肢もはじめてのことで、不安を感じておられました。当支援により、意思決定における懸念事項や行動の優先順位に関する不安を払拭することで、良縁にめぐりあい、円滑な事業承継を行うことができました。（コーディネーター 南波 剛）

次代への承継を見据えての法人化

専門家：中小企業診断士 庭野 勉 / 担当コーディネーター：小谷田 学



前代表
浅野 孝平 氏

代表取締役
浅野 啓一 氏

糸賀 尚志 氏

Focus Point

- ▶ 個人事業を法人化し、次の代への事業承継も含めた体制を整備することができました。
- ▶ 個人の事業用資産を、後継者に税負担の少ない相続時精算課税制度等を活用し引継ぎすることができました。

株式会社 式根島モーターズ

代表取締役 浅野 啓一

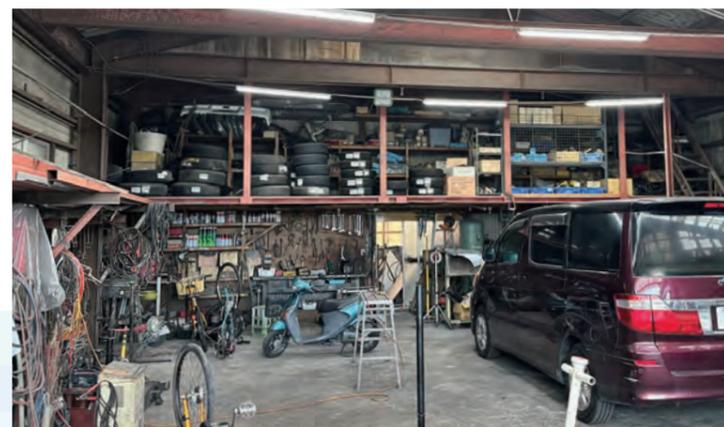
業 種：自動車修理・販売・レンタカー業

所在地：東京都新島村式根島329-5

電 話：04992-7-0146

URL：https://shikinemotors.sakura.ne.jp/

式根島で島民に対して自動車修理・販売および観光客向けのレンタカー・レンタサイクルの事業を行っています。近年、電気自動車の需要が高くなっているため、島民向けの電気自動車販売およびレンタカーも扱っています。



式根島では自動車整備業は2社のみで島民のライフラインを支える重要な拠点となっている

親族内承継



Before 相談内容

- ▶ 島民の生活に欠かせない事業を絶やしたくない
- ▶ 後継者不在の状況から承継をどう進めるか

伊豆諸島の一つである式根島は、外周12キロメートルほどの島です。先代である父の浅野孝平が1965年に式根島モーターズを創業した頃は、島内で唯一の自動車整備業でした。現在はもう1社増えましたが、島という気候風土上、塩害による車の不調のメンテナンスを含め、島で暮らす方たちのライフラインを支え続けてきました。また、島内にはバスやタクシーなどの交通手段がないため、観光客の足としてレンタサイクルやレンタカーをいち早く導入し、観光客の足も担ってきました。父が85歳を過ぎ、体力的な衰えを感じたという2020年頃、私は式根島中学校の校長職にあり「自分が選んだ道を全う

しよう」という思いでしたので、事業を継ぐ意思はありませんでした。そこで、後継者が不在という状況を不安に思った父が、第三者承継の検討を視野に商工会へ相談したのが始まりでした。

そして商工会を通じて、民間マッチングサイトに登録したところ、複数の反応がありました。その内の1社と、具体的な交渉まで進みましたが、① 個人事業の場合は、許認可(整備工場など)の引継ぎができず、譲受者が新規で申請するには時間と手間を要すること、② 事業所の敷地について地主から第三者への賃貸の承諾が得られなかったことなどの課題が浮上し、第三者承継を断念せざるを得ませんでした。



Support 支援内容

- ▶ 法人化の検討から承継までのロードマップ作成
- ▶ 承継後の事業を見据えた資金繰りの指導

その頃、私は定年退職を迎え、再雇用という選択肢がある中で「ここを継げるのはもう自分しかいない」と腹をくくりました。そして父のもとで経営を学びながら、整備士の勉強のために約半年間、毎週日曜日に都内まで通学し、資格を取得。2025年1月に個人事業から「株式会社式根島モーターズ」として法人化し、事業承継を完了しました。私自身、60歳を超えているため、次世代への承継を見据えての法人化でした。個人事業のままでは、許認可や事業用資産、入金口座の変更など、将来的な承継手続きが課題となるためです。さらに、承継後に新たな整備士を確保する必要があるため、社会的信用度が高く、社会保険や福利厚

生を整備しやすくなる法人が有利であると助言をいただきました。

法人化に際しては、設備等の事業用資産の所有権移転が課題でしたが、相続時精算課税制度や贈与を活用し、私の持ち出しを抑えて行うことができました。さらに、月次資金繰り表を作成し、売上減少時に備えた運転資金の確保について指導を受けられたことは、承継後の円滑な事業運営に繋がっていると思います。法人設立に必要な手続きの洗い出しとスケジュール管理について助言をいただいたことで、無事に手続きが完了できました。ただ、法人口座の開設に関して3カ月以上もかかったことは想定外でした。



Vision 将来展望

- ▶ 次世代の後継者の育成を早めに始めたい
- ▶ 島民の「足」を守るための新たな体制づくりを目指す

事業承継後、新たに従業員1名を採用でき、現在は整備士資格の取得に向けた育成を進めています。私の息子も島外で整備士をしています。事情により、島への移住が難しいのが現状です。できるだけ早めに今後の方向性をつけて、次の後継者を育てながら、島民のライフラインである「車」を将来にわたり支え続けられるようにしていきたいと考えています。



自動車特定整備事業認証



新たに採用した従業員の育成にも取り組んでいる

事業承継支援をお考えの方へ

分からないことをその都度、専門家に相談しながら進めることができました。事業承継は確かに難しいですが、やるべきことや課題が明確になり、計画性を持って行えた点がよかったです。もし悩んでいるのであれば、この支援を活用してとにかく一歩踏み出してみることをおすすめします。(浅野 啓一氏)

担当者の声

後継者不在の状況から様々な課題を乗り越えての事業承継となりました。今後は事業の発展に加え、後進の育成にも取り組むことで、島民の生活を支える大切な事業をしっかりと未来へと繋いでいきたいです。(コーディネーター 小谷田 学)

家族一丸でつなぐモノづくり

専門家：中小企業診断士 落合 和雄 / 担当コーディネーター：浅見 和哉



親族内承継

Before 相談内容 ▶ 事業承継を進めていきたい ▶ 技術承継についても相談したい

サラリーマンであった父（山崎 滋）が、「自分の手でモノづくりがしたい」と、1972年にたった一人で山崎工業を立ち上げました。以来、プラスチックの切削加工を専門とした



滋氏の優れた技術力は今も高い評価を受けている

機械部品を作り上げることを続けてきました。特に父の優れた技術力と柔軟な対応力が、取引先から信頼され、50年以上も事業を続けられた基盤になっていると思います。

事業承継が現実的になってきたのは、父が82歳を迎え、体力的な負担が大きくなってきたことが発端でした。私は工業高校を卒業後、別の会社で機械のメンテナンスなどの仕事で経験を積み、30年以上前から父と共に働いてきたので、承継することは以前から意思を固めていました。実は承継の件については5年以上前から話題になっていたものの、私の認識が「代表の名前を変えれば事業は同じように続けることができるだろう」という認識の甘さが原因で、なかなか具体化せずにいたのが実情です。しかし、私と同じような立場の友人が先に事業承継を完了させたことを知り、「うちもそろそろ……」と、商工会へ相談することを決意。漠然としていた事業承継が具体化し始めました。

Support 支援内容 ▶ 専門家と進めた「わからないこと」の整理 ▶ 助成金を活用した設備導入で属人化を解消

承継の知識が不足していた私は、専門家との対話を通じて「わからないこと」を一つひとつ整理することから始めました。対話を重ねる中で、事業承継が単なる名義変更ではないと痛感しました。特に個人事業である私たちの場合、事業用資産を引き継ぐ際に、多額の税金が伴うことを理解し、初めて承継の重みを肌で感じました。この課題に対して専門家からは、個人資産と事業用資産を明確にした上で『相続時精算課税制度』の活用を提案していただきました。この制度を利用したことで、手元資金を残しながら事業用資産を確実に譲り受けることができました。一方、以前から技術承継も重要な課題と認識していました。加工の要であるドリルの研磨作業は、完全に父の「技術と職人の勘」に依存し、属人化していたためです。外注も検討

しましたが、日数を要するため緊急性の高いご要望に対して迅速な対応ができなくなります。そこで、この課題解決に向けて「多摩・島しょ地域資源承継支援助成金」を活用し、高性能なドリル研磨機を導入することを決断しました。その結果、研磨作業が誰でも一定の品質を保てるようになり、技術の属人化と迅速な対応という大きな課題を解決しました。そして2025年1月、すべての課題を乗り越え、無事に事業承継を完了することができました。



助成金を活用して導入した高性能なドリル研磨機

Focus Point
▶ 支援を通じて承継の意義を深く理解し、経営者としての覚悟を確立しました。
▶ 助成金を活用して導入した設備で業務を標準化し、技術承継の課題を解決しました。

Vision 将来展望 ▶ 家族経営ならではの安定した歩みを築く ▶ より快適な職場環境による品質と効率の向上

父はよく『背伸びをしなかったことが、ここまで続いた秘訣』と言っていますが、私も現状の家族経営のキャパシティを維持し、堅実に事業を継続していきたいと考えています。もちろん、堅実な経営の中でも改善の余地は常にあります。今回の支援により、それに目を向ける心の余裕が生まれま

した。そこで、今後は工場内の導線などを見直すことで品質の安定と納期の確実性を図り、取引先からの信頼をより強いものにしていきます。父から受け継いだ技術力と信頼を未来へ渡すこと。これこそが、私の使命だと確信しています。

山崎工業
代表者 山崎 敦也
業 種：製造業
所在地：東京都あきる野市伊奈1251-2
電 話：042-596-4755
1972年の創業以来、プラスチック切削加工一筋に、50年以上の実績を積み重ねてきた山崎工業では、製品の二次加工を中心に、元請業者様からお預かりした図面に基づく製造から出荷までを一貫して対応しています。品質・納期における信頼はもちろん、緊急性の高いご要望にも柔軟に対応できる体制が整っており、多くのお客様から高く評価されています。



写真左から現代表の敦也氏、敦也氏の次男 達也氏、創業者の滋氏。親子3代で技術を繋いでいる

事業承継支援をお考えの方へ
事業承継がこんなに大変だと思いませんでした。老朽化した設備更新のための資金計画についても具体的なアドバイスをしていただくなど、将来を見据えた承継ができるように細やかに寄り添ってもらえました。専門家が間に入ってくださったことで、私には得られたものが多く本当に助かりました。（山崎 敦也氏）

担当者の声
事業承継は代表者変更だけでなく完了するものでなく、経営や資産の承継に伴い時間が掛かります。山崎代表は承継の全体像と具体的な課題を理解・整理したことで、計画的に準備を進めることができ、円滑な承継へと結びつきました。（コーディネーター 浅見 和哉）

100年続く事業の円滑な承継を実現

専門家：中小企業診断士 落合 和雄 / 担当コーディネーター：浅見 和哉



土屋 颯天氏

前代表
土屋 亮一郎氏

代表
土屋 洋氏

親族内承継



Before 相談内容

- ▶ 確実に事業が引継げる体制を短時間で確立したい
- ▶ 先代からの営業体質を改善し、利益率のアップを目指したい

1912年に米屋として開業して以来、時代と共に地域のニーズに応える形で事業を多角化してきました。現在の主軸である生活インフラ事業は、先代である父（亮一郎）が代表へ就任したことを契機にはじめました。事業所在地の草花地区は山間部に属し、LPガスの利用率が特に高く、当店はこの地域のガス供給の大部分を担い、住民の生活を支えてきました。

私有家業に従事して約30年が経過し、父の体力的な限界やパソコン会計導入などの変化への対応が困難になったことから、このままでは事業の継続に支障をきたすという危機感を持ち、一刻も早い承継と事業基盤の強化を決意しました。当時、日々の現場業務に関する引継ぎは終わっていましたが、会計処理などには手が付けられておらず、何よりも事業承継を進める上で、具体的に何をすべきかが不明確でした。一方、この頃から物価高騰の波が押し寄せはじめ、主力の燃料事業も販売価格の見直しをする必要がありました。

しかし、父は地域貢献を優先するあまり「自分の店だけが儲かってはいけない」と十分な原価管理もしておらず、利益率の改善が必要な状況にありました。

このような課題を抱える中、円滑な事業承継の進め方や、営業体質の改善方法について、専門家によるアドバイスを受けるために商工会へ支援の申し込みをしました。



LPガス・灯油の販売は地域のインフラを支えている



Support 支援内容

- ▶ 円滑な事業継続に向けた事業用資産の承継準備
- ▶ 価格改定と新たな付加価値提供の基盤を構築

はじめに、事業用資産を明確化するようアドバイスを受けました。私には2名の妹がおり、将来の相続によって事業用資産が分散し、経営に支障をきたすリスクがあったからです。将来にわたり事業を継続させるため、妹たちも交えた今後の話し合いの場を設け、全員が納得・合意できるよう後押しをしていただきました。さらには、その合意を確実なものとするため、遺言書の作成についても説明を受けました。その結果、将来への不安を解消することができ、無事に事業承継を完了させることができました。

承継後は、原価管理を改善するため、周辺市場を参考に燃料等の価格改定を行いました。改定の理由や経緯を丁寧に説明したところ、父が長年築いてきた信頼もあり、無事に全てのお客様から理解を得ることができました。また、新たな付加価値として、ガス機器の注文・設置・メンテナンスまでワンストップで対応できる体制を支援の中で整備しました。その結果、新たな受注に繋がり、利益率や顧客の満足度の向上へと結びつきました。



Vision 将来展望

- ▶ 地域の暮らしを支える200年企業へ
- ▶ 次世代を見据えたエネルギー供給体制の確立

米屋から始まった当店は、時代の変化に合わせて事業の形を変えながら、地域の「なんでも屋」として長きに渡り継続してきました。父が築いた燃料販売などの生活インフラ事業を私が受け継ぎ、さらに次へ繋いでいくことで創業200年の長寿企業を目指していきます。

その一歩として、近年増加しているオール電化工事の需要にも対応できるよう、息子（颯天）が第二種電気工事士の資格を取得しました。受け継いできた燃料販売に加え、次世

代のエネルギー需要にも柔軟に対応していくことで、今後も地域住民の生活を支え続けていきます。



確かな土台のもと、事業を家族で繋いでいく

Focus Point

- ▶ 家族会議により、将来の事業用資産が分散するリスクを解消しました。
- ▶ 価格設定の見直しやワンストップサービスの導入により、確実な承継を実現しました。

太田屋商店

代表者 土屋 洋

業種：小売業

所在地：東京都あきる野市草花2871

電話：042-558-3010

URL：<https://akiruno.town-info.com/units/36232/otayashoten/>

太田屋商店はあきる野市の草花地区において、大正元年に米屋として創業しました。その後、時代に応じて雑貨や酒など取扱品目を増やし、地域のニーズに応じてきました。現在はLPガス・灯油販売といった生活インフラ事業を中心に、小中学校・高校を対象とした教科書販売などの事業も展開しています。



創業100年を超え、下は小学生から上は高齢者までと幅広い顧客層から支持されている

事業承継支援をお考えの方へ

もし悩んでいるのであれば、専門家の力を借りて、できるだけ早めに行動した方がいいと思います。今回、事業承継をしたことで、息子と色々な話をする機会も増え、後継者としての自覚が少しずつ芽生えてきたようです。この先の承継についても、早めに計画を立てて進めていきたいと思っています。(土屋 洋氏)

担当者の声

早期の行動が円滑な承継に結びついた事例です。事業承継と収益体質の改善にご家族で取り組みました。資産整理から利益改善、新サービスの構築といった変革が、200年企業を目指す一歩となったことを嬉しく思います。(コーディネーター 浅見 和哉)

事業承継を機に始める デジタル集客の取り組み

専門家：中小企業診断士 庭野 勉・石田 国大 / 担当コーディネーター：河崎 展生



代表取締役
荻野 靖之 氏

Focus Point

- ▶ 円滑な承継を目指し、ゴールまでのロードマップを作成しました。
- ▶ Web を有効に活用し、新たな顧客を開拓することができました。

有限会社おぎのとそう

代表取締役 荻野 靖之

業 種：建設業
 所在地：東京都東村山市久米川町1-21-6
 電 話：042-397-7152
 URL：https://www.ogino-tosou189.com/

有限会社おぎのとそうは、東村山市に拠点を置く地域密着型の塗装会社です。戸建て住宅の外壁塗装を主軸に、マンション、学校などの大型工事も手掛けるほか、プールの塗装工事など公共事業の受注実績もあります。



靖之氏自らホームページのデザインや SEO 対策、生成 AI などを活用した営業施策を実行

親族内承継



Before 相談内容

- ▶ 父が体力的に余力のあるうちに承継を進めたい
- ▶ 新規顧客獲得の手法を構築したい

塗装業一筋の道を歩んできた父が、会社を立ち上げたのは1991年のことです。以来、地元の東村山市を中心に近隣の市区で、戸建住宅やマンション、大型施設などの外壁塗装を中心に、顧客の多様なニーズに丁寧に応え、信頼を獲得してきました。そのような状況下、70歳を迎えて体力的な衰えを感じるようになった父が、「余力のあるうちに」と承継を検討し始めました。私自身も結婚をして家庭を持つことを意識し始めていた頃で、地元根を張り家業を引継ぎ、真剣に取り組む

覚悟が固まりました。しかし、承継時期を2023年度末と決めたものの、手順が全く分かりません。また、当社の営業は父の人脈が強みであり主軸でしたが、業界の取引環境がドライになる中、当社も受注が減少傾向にありました。このような悩みを金融機関の担当者に相談したところ、「専門家派遣事業を利用してはどうか」との提案があり、相談を申し込みました。



Support 支援内容

- ▶ 承継を円滑に進めるためのロードマップの作成
- ▶ デジタルマーケティング導入の支援

まず父の同席のもと、事業承継の基本的な進め方について事業承継の専門家からレクチャーを受けました。株式譲渡や代表者交代、許認可の引継ぎなどの手続き方法、父の顧客や取引先を円滑に受け継ぐ方法など、事業承継においてやらなければならないことを洗い出し、計画的なバトンタッチに向けて事業承継計画書を作成しました。さらに計画実行に際し、きめ細やかなアドバイスを受けたことにより、2024年3月末に父から私へ事業承継が無事に完了しました。ただ承継は終わりましたが、落ち込んでいた売上を回復させなければなりません。そこで私は、前職の不動産会社でウェブサイト制作に携わった経験から、デジタル集客の有効性を感じていたので「ウェブを通じて、塗装を必要とする顧客から直接、新規の仕事を受注したい」との考えを伝え、デジタルマーケティングの専門家を派遣してもらうことになりました。

そして専門家の指導を受けながら、公式ウェブサイトを作成しました。デザイン、顧客導線設計、検索エンジン最適化(SEO)戦略に至るまで、集客力を最大化するための指導をしていただきました。またコンテンツに関しても、顧客が興味をひくブログ記事や、説得力の高い施工事例の掲載が顧客への信頼醸成に繋がることなど、具体的な作成方法についてもアドバイスをいただいたことで「作って終わり」ではなく、継続的に更新や情報発信ができる体制を整えることができました。



見やすいと評判の公式サイトからの受注も増えてきている



Vision 将来展望

- ▶ デジタルによる情報発信が会社の信頼性向上に繋がる
- ▶ 今後も誠実な仕事で地域密着型経営を深化させていきたい

新設したウェブサイトへのアクセス数は日々増加し、実際にサイト経由での問い合わせや新規受注も発生しています。ウェブサイトが新たな集客チャネルとして機能し始めたことにより相乗効果が生まれ、サイト経由以外のルートからの受注も増加傾向がみられます。またウェブサイトの改善やブログ、施工事例の情報更新を自ら行えるようになったことで、マーケティング活動の可能性が広がっているのを

実感しています。今後も事業エリアをむやみに拡大するのではなく、品質管理の徹底、アフターフォローへの迅速な対応ができる「地域密着型経営」をより深化させていきたいと考えています。また加入している団体の活動なども通じて、地域の信頼できる同業者とのネットワークを積極的に構築して、協力体制も整えていきたいです。

事業承継支援をお考えの方へ

支援を受ける前に、自分が何をしたいのかを明確にするとういと思います。私の場合、その点をしっかりと伝えたことにより、事業承継の専門家とWebの専門家の2名と、自社の課題に沿った支援を受けることが出来ました。ただ漠然と支援を求めるよりは、自社の弱いところを分析して、改善したい点を具体的に提示することで、支援を最大限に活用できるのではないのでしょうか。(荻野 靖之氏)

担当者の声

先代経営者から後継者へとバトンを渡すタイミングでは、事業環境が大きく変化していることが多くあります。当事例では、後継者による積極的な販路開拓の取組により、経営革新に成功することが出来ました。(コーディネーター 河崎 展生)

兄弟それぞれの強みを生かす新体制へ

専門家: 桜美林大学 教授 坂田 淳一 / ITコーディネーター 田草川 恒秋
担当コーディネーター: 井之上 正司



代表取締役
石原 憲弘氏

取締役工場長
石原 智弘氏

前代表
石原 康司氏

Focus Point

- ▶ 事業承継計画の策定により、適切なタイミングで事業を引継ぐことができました。
- ▶ 自社の強みを活かした差別化戦略により、新たな販路の拡大に繋がりました。

株式会社 やまとモーターズ

代表取締役 石原 憲弘

業 種: 自動車販売・自動車整備業
所在地: 東京都府中市押立町5-7-47
電 話: 042-488-4305
URL: <https://fukusisharyou-shuri.com/>

東京都中野区で創業し、現在は稲城市内の多摩川沿いに構えた工場で、専門性の高い介護用車両の整備・点検から販売までを手がける株式会社やまとモーターズ。創業100周年を目前に控え、次世代を担う兄弟それぞれの技術力・コミュニケーション力を生かして、外注依存型から内製化への大転換を進めています。



介護・福祉車両の整備・点検・販売が当社の強み

親族内承継



Before 相談内容

- ▶ 事業承継の進め方を具体的に知りたい
- ▶ 新たな整備工場の稼働を高め、利益率の改善を図りたい

1927年、中野区において初代の曾祖父が自動車修理・整備工場を創業し、地域に根差した営業を続けてきました。2003年に道路拡張工事に伴う立ち退きにより、三代目の父(康司)が府中市へ拠点を移転しました。その際、従来の顧客基盤の維持が困難となったことから、やむなく整備業務を協力会社へアウトソーシングする形態へと転換しました。



強みを活かした新体制の事業継続を決断した

しかし、近年の自動車のデジタル化や整備士不足といった業界環境の変化により、アウトソーシング主体の体制では、納期の長期化や品質管理、利益の確保といった面で課題に直面することとなりました。

こうした状況の中、自動車メーカーで整備士を務めていた弟(智弘)が当社に加わりました。弟の確かな技術力を活かし、外注していた整備業務の内製化によって利益率を改善すべく、2023年に稲城市に新たな整備工場をオープン。この頃から、父が体力的な限界から事業承継を具体的に検討し始めました。

私は十数年前に入社し、前職の介護施設や保険代理店での経験を活かして営業・保険業務を担当していましたが、父は当初、私と弟のどちらを後継者にするか悩んでいたようです。最終的に父は、業務を通じて互いの強みを補完し合う私たちの協力関係を見て、営業や対人交渉に長けた私を代表に、技術に長けた弟を工場長とする新体制での事業継続を決断しました。しかし、いざ事業承継を進めるにあたり、具体的に何から手を付ければいいのか分からなかったため、今回の支援を申し込みました。



Support 支援内容

- ▶ 株式譲渡の適切なタイミングの検討と事業承継計画の策定
- ▶ 自社の強みの再認識とホームページでの戦略的な発信

はじめに、事業承継の適切なタイミングを見極めながら事業承継計画の策定を行いました。その過程で株式譲渡に関する課題が明確になったため、適正な時期や手法などを検討しました。外部環境の動向や設備投資の計画を踏まえ、利益が一時的に圧縮されるタイミングを予測し、株価が抑制された時期に株式譲渡する計画を立てました。その結果、2025年4月に事業承継を終えることができ、後継者である私の資金的な負担も大幅に軽減することができました。また承継後の課題として指摘されたのが、新設した整備工場の周知不足でした。そこで、専門家の助言を受けホームページの作成に着手しました。当社が扱う介護・福祉車両

という専門性の高い分野において、特にリフト付き代車の無料貸出しは、他社にない強みであり、差別化の鍵になると再認識しました。この強みを重点的に発信した結果、病院併設の介護施設など、理想的なお客様とのお縁が次々と生まれ、現在ではホームページが新たな営業ツールとして力強く機能しています。



兄弟の力を合わせ経営の安定化を目指す



Vision 将来展望

- ▶ 兄弟2人で力を合わせ、更なる経営安定化を図っていく
- ▶ 「街の修理工場」の雰囲気大切にしつつ「100年企業」を目指す

整備工場の稼働により内製化が実現したことで、事業は着実に伸展しています。工場長である弟は、スポーツカーなどの趣味性の高い車を通じたネットワークを活かし、車本来の楽しさを伝えることで新たな顧客層を開拓。一方、私は専門知識を活かして介護車両事業をさらに拡大させ、兄弟2人が両輪となり経営の安定化を図ります。

現在地への移転から2年が経過し、近隣の皆様からの整備依頼も増えてきました。今後は兄弟それぞれの得意分野をさらに磨き上げ、地域の方々が安心して車を預けられる場所を築いていきます。また創業当時の『街の修理工場』という温かな雰囲気も大切にしながら、100年続く企業を目指してまいります。

事業承継支援をお考えの方へ

専門家の方に話を聞いてもらえることで、安心感が生まれます。迷った時の相談先ができるだけでも、心の持ちようは違いますので、ぜひ活用した方がいいと思います。(石原憲弘氏)
まず自分の今の姿を素直に話すことです。専門家は経験値から、「この会社には今、何が課題か」を抽出して、適切に指導してくれます。(石原康司氏)

担当者の声

人口減少や高齢化、脱炭素社会への対応など厳しい環境の中、2025年4月に事業承継を無事に終えることができました。兄弟の強みを活かした新体制で、地域に根ざした経営の今後に期待しています。(コーディネーター 井之上 正司)

事業承継 知識編

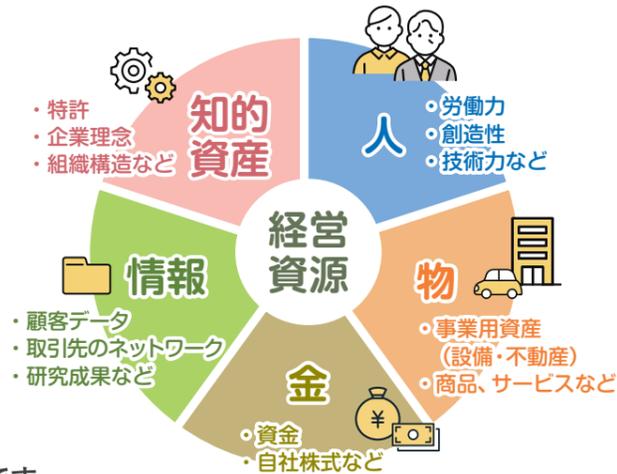
◆ 事業承継のための準備

引継ぐべき会社の資産の整理・理解

事業承継で引継がれる経営資源には、大きく分けて5つの資源「人」「物」「金」「情報」「知的資産」があります。

事業承継対策は、経営者の持つ資産を子に譲ることから発生する相続税対策を思い浮かべがちですが、事業承継で苦勞するケースで多いのは、「知的資産」です。企業理念や組織風土、技術、顧客との関係性などは貸借対照表に載らず、当事者にとっては当たり前のようになっているものが多いため、現経営者自身も後継者も気づきにくいことが多いです。

知的資産は、その企業が持つ競争力の源泉です。どうすれば最もよい形で承継できるか、強みをより一層磨き上げるか等、時間をかけて取り組む必要があります。



事業承継の種類

事業承継は引継ぐ先によって、親族内承継、役員・従業員承継、第三者承継に分類されます。

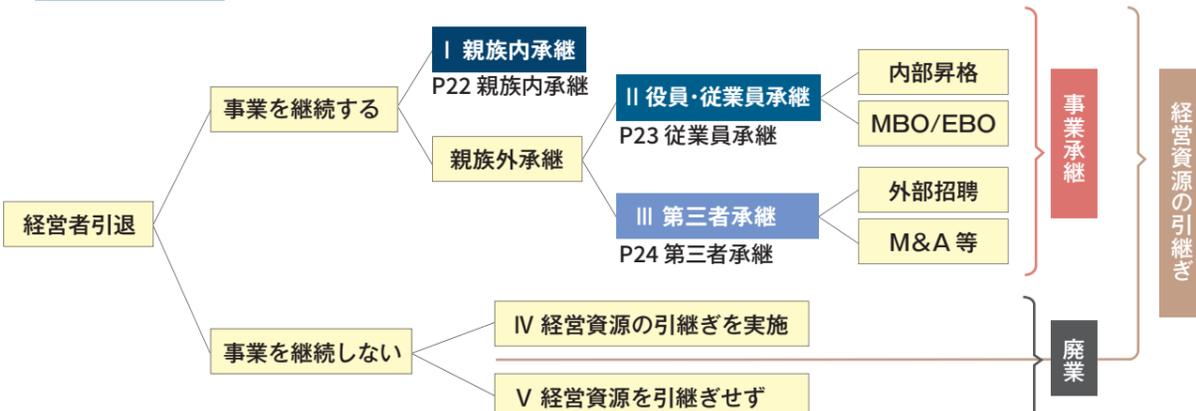
I 親族内承継

II 役員・従業員承継 (内部昇格、MBO、EBO)

* MBO：企業の経営陣が自社株式や一部の事業部門を買取り経営権を取得する。

* EBO：従業員が自社株式や事業を買収する。

III 第三者承継 (外部招聘、M&A 等)



[出典]「中小企業白書 2019」より



I 親族内承継

親族内承継の方法と注意点

■ 親族内承継とは

親族内承継は、経営者が自身の親族（子供、孫、甥、姪、兄弟など）に会社の経営を引継ぐ方法です。日本では最も一般的な事業承継の手法ですが、親族内承継には後継者の選定や育成を含む複数年にわたる準備が必要なため、現経営者が健康なうちから計画を立てることが重要となります。

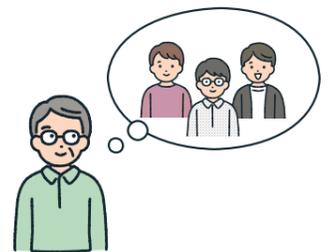
Point

- ① 経営者が直接的に後継者を指名できるため、経営理念や企業文化の継承が比較的スムーズに行われやすい。
- ② 事前に遺言書作成や各種税金対策などを考慮することが重要。
- ③ 後継者不足が問題化されている今日では、早めの準備と対応がカギ。

■ 親族内承継の方法

① 親族内から後継者を選んで育成する

- 事業を継続的に成功させるためには、後継者の選定と育成が重要。
- 適切な資質や適性を備えた後継者を選び、新しい役割を担うための適切なスキルと知識を身につけさせる。
- 必要なトレーニングや能力開発を行えるよう、早い段階で選定する。
- どのように親族や従業員、その他の利害関係者に周知するかを検討する。



② 株式など会社資産の承継準備をする

- 自社株式などの資産を移転する必要があるため、承継準備の早い段階で所有割合などを明確にしておく、将来の意思決定や経営管理が明確になりトラブルの予防にもなる。
- 会社資産の譲渡による法的・税務の問題から、後継者を保護するための対策を講じることができる。

③ 従業員や取引先に事業承継を周知する

- 早期に開示することで、利害関係者は経営者の交代に対応するために必要な調整を行うことができる。
- 懸念事項があった場合はそれに対処し、円滑な移行のために必要な措置を講じることができる。

④ 実際の株式や会社資産の承継手続きを行う (相続・生前贈与・遺言など)

- 遺言によって重要な会社資産や自社株式を後継者に譲ることができる。
- 生前贈与によって自社株式などを引継ぐ場合は、節税対策を検討する必要がある。



⑤ 借入などの個人保証を後継者に変更する

- 現経営者が会社借入の個人保証や、個人資産を担保に入れている場合は、金融機関と交渉をして保証や担保を外し、後継者に替える必要がある。
- 変更手続きが円滑に行えるよう、事前に交渉しておくことが重要である。



II 役員・従業員承継

従業員承継の方法と注意点

■ 従業員承継とは

従業員承継は、会社で長く働いてきた役員や従業員に経営を引継ぐ方法です。事業内容や企業文化を理解しているため、社内外から受け入れられやすい一方、後継者の選定や育成、自社株式の取得など事前準備が必要となるため、早めの計画が重要です。

Point

- ① 経営者が長く一緒に仕事をしてきたメンバーから後継者を選べる。
- ② 「リーダーシップに長けていて、人望が厚い」「業務に詳しく、課題解決力が高い」等、今後の会社に必要と思われる人材をピックアップできる。
- ③ 長く働いている従業員であれば、会社の事業や業界の商慣習といった実務に加えて、企業理念や社風といった企業文化も理解しているため、他の従業員や取引先、金融機関からも受け入れられやすい。
- ④ デメリットとしては、先代経営者の手法を踏襲する後継者が多いことや、経営環境の変化に合わせて新たな取り組みが求められる場合、後手に回ってしまう恐れがある。
- ⑤ 経営者としての適性を見極めようと複数の候補者に競わせると、派閥争いにもなりかねないため、候補者の気持ちに配慮しながら選定作業を進めていくことが重要。

■ 従業員承継の方法

① 事業承継の計画を立てる

- 経営者として育成する期間が必要となるため、後継者として周知してもらう期間を設ける。また、経営者としてどのように考えて判断しているのかを、後継者に伝えることが重要。
- 事業承継を機に透明性や公平性のある人事評価制度など、会社の体制を整備しておく必要がある。
- 経営全般の知識習得のために、セミナーや勉強会などに出席させて経営戦略、マーケティングや人事、財務、組織運営、心理学といった知識や技能を磨かせる。



② 後継者の資金を確保する

- 従業員に自社株式を渡すには、経営者は不慮の事態に備えるために必ず遺言書で明言しておく必要がある。
- 親族外に自社株式を相続や贈与で譲る場合は、相続人の遺留分も考慮しておき、経営者は親族の合意を得ておかなければ、内紛につながる恐れもある。
- 後継者と経営者の親族との関係を調整するために、無議決権株式や配当優先株式などを活用して、自社株式を相続人などに分配する手法もある。
- 相続や贈与ではなく、経営者が後継者の従業員へ有償で自社株式を譲渡する場合、後継者から経営者へ分割払いや、金融機関やファンドから資金を調達する等の方法がある。
- 経営者が自社株式を保有したまま、会社を後継者に委ねると、「所有と経営の分離」が発生し、混乱の原因となるため避けるのが無難である。



III 第三者承継

第三者承継の方法と注意点

■ 第三者承継とは

第三者承継は、親族や従業員以外の社外の人材に経営を引継ぐ方法です。M&A や外部招聘などを通じて事業の継続や発展を図ることができる一方、企業文化の共有や契約条件の整理など、複雑な手続きも多く、丁寧な準備と専門家の支援が欠かせません。

Point

- ① 親族内承継や役員・従業員承継以外の選択肢
他社の経営者や投資家が事業を買収する場合などが考えられるが、事業の存続のみならず、新たな成長や発展をもたらす可能性も秘めている。
- ② 第三者承継の3つの手法
法人企業の場合には「株式譲渡または事業譲渡」、個人事業の場合には「事業譲渡」で行われることが一般的である。
 - 株式譲渡（自社株式を第三者に譲渡）
株主は変更となるが、会社は存続し、従業員や取引先・金融機関との関係は変わらない。そのため承継後も円滑に事業を継続することが可能であるが、簿外債務など譲受者が認識していない債務も引継がれる可能性もある。
 - 事業譲渡（事業全体を譲渡）
個々の資産ではなく、会社の運営に必要な設備、知的財産権、顧客など譲渡される資産は具体的に特定されるため、譲受者は簿外債務などを引継ぐリスクが低くなる。
 - 特定譲渡（特定の事業のみを譲渡）
対象となる譲渡資産を選定することが求められ、譲渡先を容易に見つけることができる事業や資産を譲渡し、手元に残したい事業を選択することで、柔軟性の高い事業承継を実現できる。ただし、全ての事業が完全に承継される訳ではない。

■ 第三者承継の方法

① 事業承継の準備

承継する会社の状況や環境を詳しく分析し、現経営者側（売り手）の条件を明確にすることも重要となる。そのため仲介者・アドバイザーへ相談や支援を受けることにより、承継の手続きが円滑に進み、問題が発生するリスクを最小限に抑えることができる。

② 事業評価と価値の算定

事業評価と価値の算定が必要となるため、専門家の支援を受け、事業の資産、債務、収益、将来の見通しなどを詳細に分析することにより、会社の価値を具体的な根拠に基づいて明確にする必要がある。

③ 買い手の選定と交渉

譲渡価格や条件、引継ぐ範囲などについて合意するため、円滑なコミュニケーションと交渉力が求められる。



④ デューデリジェンス（買収監査）が買い手によって行われる

第三者が事業を引継ぐ前に、買い手によって事前調査（デューデリジェンス）が行われる。財務状況、法的な問題、契約内容などが詳細に調べられ、リスクや潜在的な問題が明確にされる。

⑤ 契約の締結

売り手と買い手の間で合意された条件や取引の内容を正式に契約書にまとめ、法的な手続きを完了。

ご相談は「多摩・島しょ経営支援拠点」または、 お近くの「商工会・商工会議所」へ

商工会一覧

エリア	商工会名	郵便番号	所在地	電話番号
中エリア	国分寺市	185-0011	国分寺市本多2-3-3	042 (323) 1011
	日野市	191-0062	日野市多摩平7-23-23	042 (581) 3666
	国立市	186-0003	国立市富士見台3-16-4	042 (575) 1000
	東大和市	207-0015	東大和市中央3-922-14	042 (562) 1131
	武蔵村山市	208-0004	武蔵村山市本町2-5-1	042 (560) 1327
	昭島市	196-0034	昭島市玉川町4-9-22 イーストテラス・サブスリー2階	042 (543) 8186
南エリア	三鷹市	181-0013	三鷹市下連雀3-37-15	0422 (49) 3111
	小金井市	184-0013	小金井市前原町3-33-25	042 (381) 8765
	狛江市	201-0003	狛江市和泉本町1-2-34	03 (3489) 0178
	調布市	182-0026	調布市小島町2-36-21	042 (485) 2214
	稲城市	206-0802	稲城市東長沼2112-1 稲城市地域振興プラザ2階	042 (377) 1696
北エリア	清瀬市	204-0021	清瀬市元町1-2-11 アミュービル5階	042 (491) 6648
	小平市	187-0032	小平市小川町2-1268	042 (344) 2311
	西東京市	188-0012	西東京市南町5-6-18 イングビル3階	042 (461) 4573
	東久留米市	203-0052	東久留米市幸町3-4-12	042 (471) 7577
	東村山市	189-0014	東村山市本町2-6-5	042 (394) 0511
西エリア	福生市	197-0022	福生市本町92-5 扶桑会館	042 (551) 2927
	あきる野市	197-0804	あきる野市秋川1-8 トラストルピア3階	042 (559) 4511
	(五日市支所)	190-0164	あきる野市五日市411 あきる野市役所五日市出張所2階	042 (596) 2511
	羽村市	205-0002	羽村市栄町2-28-7	042 (555) 6211
	瑞穂町	190-1211	西多摩郡瑞穂町石畑1973	042 (557) 3389
	日の出町	190-0182	西多摩郡日の出町平井3231-1 ひのでグリーンプラザ	042 (597) 0270
島嶼	大島町	100-0101	大島町元町1-1-14	04992 (2) 3791
	八丈町	100-1401	八丈町大賀郷2551-2	04996 (2) 2121
	三宅村	100-1101	三宅村神着894	04994 (2) 1381
	新島村	100-0402	新島村本村5-1-15	04992 (5) 1167
	(式根島支所)	100-0511	新島村式根島255-1	04992 (7) 0312
	神津島村	100-0601	神津島村1761	04992 (8) 0232
	小笠原村	100-2101	小笠原村父島字東町	04998 (2) 2666

商工会議所一覧

商工会議所名	郵便番号	所在地	電話番号
八王子	192-0062	八王子市大横町11-1	042 (623) 6311
武蔵野	180-0004	武蔵野市吉祥寺本町1-10-7	0422 (22) 3631
青梅	198-8585	青梅市上町373-1	0428 (23) 0111
立川	190-0012	立川市曙町2-38-5 立川ビジネスセンタービル12階	042 (527) 2700
むさし府中	183-0006	府中市緑町3-5-2	042 (362) 6421
町田	194-0013	町田市原町田3-3-22	042 (724) 6614
多摩	206-0011	多摩市関戸1-1-5	042 (375) 1211

多摩・島しょ経営支援拠点小規模事業者支援事例集 2026年1月発行
(東京都商工会連合会)

住所：〒190-0013 東京都立川市富士見町1-18-15 アテナビル202
電話：042-540-0130 FAX：042-525-5755
URL：<https://t2base.tokyo/>

本事例集については、多摩・島しょ経営支援拠点が著作権を所有しております。事前の承諾なしに利用することを禁止します。



T²BASE
多摩・島しょ経営支援拠点
東京都商工会連合会