

親族内承継/従業員承継/新事業展開

事業承継

支援事例集

未来を創る 10の物語

T O K Y O
Tama・Island



 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。

 **T²BASE**
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

信頼でつながる 伴走するパートナー。

後継者への承継方法や事業の発展にお悩みはありませんか？

私たち多摩・島しょ経営支援拠点は、悩みや目標を持った事業者様と共に伴走するパートナーです。コーディネーターが丁寧にヒアリングを行うことで課題を明確にし、各分野の専門家と連携しながら伴走支援をしていきます。

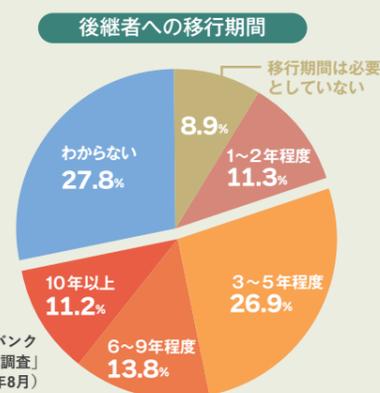
多摩・島しょ経営支援拠点は、東京都の補助を受け、東京都商工会連合会が運営しています。お気軽にお近くの『商工会・商工会議所等の支援機関』の窓口やオンラインでご相談ください。

事業承継は早めの準備が重要です

後継者を決めてから事業承継が完了するまで、
3年以上かかる割合が半数を超え、10年以上かかる割合も少なくありません。

事業承継までに後継者の育成や取引先との関係維持など
やるべき課題は多くあります。

後継者が円滑に事業を承継するためには、
少しでも早く準備に取り掛かることが重要です。
その際には、右記の制度をご利用ください。



【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)

各分野に精通した専門家を 12回無料で派遣

事業承継をはじめとする様々な経営課題に対して、専門家派遣によって支援いたします。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。専門家は最大12回まで無料で派遣することが可能ですので、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。

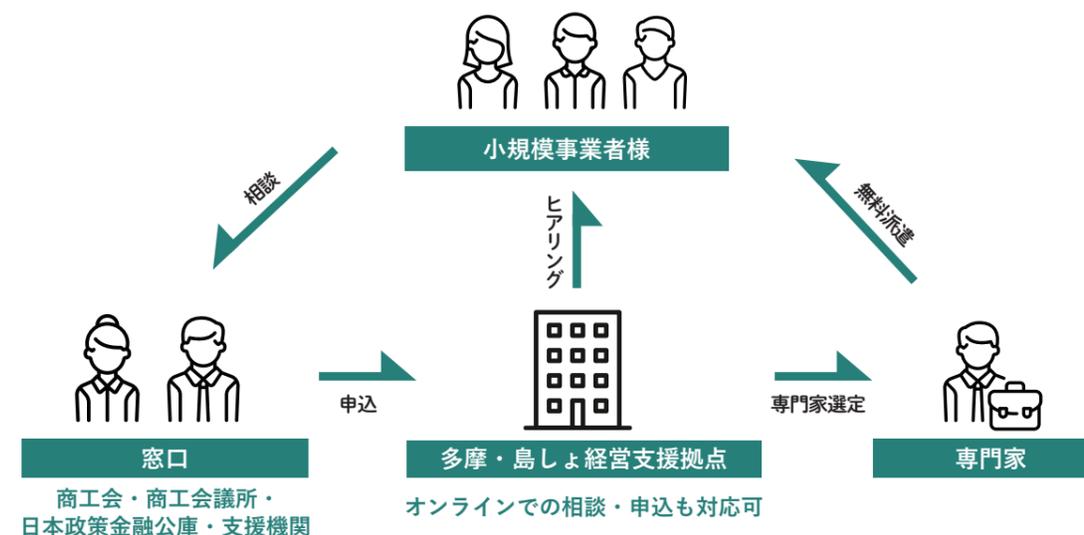


地域密着

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。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・申込を行うこともできます。



未来を創る10の物語 支援事例

親族内承継

1 **株式譲渡**
有限会社アッシュ
 P5 株式譲渡で芽生えた覚悟を胸に、新たな章へ
 製造小売業 代表取締役 横田 夏奈
 稲城市   事例動画あります

2 **事業承継計画**
有限会社 池田靴店
 P7 戦後から続く老舗靴店、三代目の決意
 小売業 代表取締役 池田 隆朗
 羽村市 

3 **事業転換**
ナカダレンタカー
 P9 承継を機にレンタカー事業で島の交通を支える
 自動車賃貸業 代表者 中田 公一郎
 新島村 

4 **事業承継計画**
村野建設株式会社
 P11 100年続く工務店を次の世代へつなぐ
 建設業 代表取締役 村野 栄一
 あきる野市 

5 **事業転換**
有限会社 荒井商店
 P13 後継者が主導し、自動車整備業への転換を推進
 自動車整備業 代表取締役 荒井 健司
 東大和市 

6 **経営者教育**
株式会社 ウイング
 P15 経営者知識の習得で得た自信と覚悟
 製造業 代表取締役 近藤 真季代
 武蔵村山市   事例動画あります

従業員承継・第三者承継

7 **事業承継計画**
株式会社 サーモ理工
 P17 事業を引き継ぐ不安を解消して、承継を決断
 製造業 代表取締役 吉野 智之
 三鷹市 

8 **経営者教育**
株式会社 LA.MIU
 P19 引き継ぎ課題を乗り越え、オープン直後の黒字化へ
 美容業 代表取締役 伊藤 あきほ
 八王子市   事例動画あります

9 **株式譲渡**
有限会社 空園
 P21 後継者の負担を抑えた株式譲渡を可能に
 造園業 代表取締役 朝比奈 美樹
 東大和市 

事業継続

10 **新規事業**
PARITALY
 P23 カードゲームで地元農業の活性化を目指す
 小売業 代表者 江頭 みのぶ
 小金井市 



事例動画あります

アイコンがついている事業所は、各事例を動画でご覧いただけます。



有限会社 アッシュ



株式会社 ウイング



株式会社 LA.MIU

T2BASE 事例動画

検索

二次元バーコードからアクセスできます ▶



株式譲渡で芽生えた覚悟を胸に、新たな章へ



有限会社アッシュ
代表取締役 横田 夏奈
所在地: 東京都稲城市平尾1-52-18
電話: 042-331-5283
業種: 製造小売業

事例動画あります

事業承継 STEP



支援のポイント

自社の株式を放置しておくことと相続によって経営権が分散し、経営にリスクをもたらす可能性があることを理解していただき、後継者へ円滑な株式譲渡を実現した事例です。将来にわたり安定した経営を保つためには、後継者に株式を集中させて引き継ぐことが重要です。

専門家: 公認会計士・弁護士 中谷 健二 ITコーディネーター 田草川 恒秋 / コーディネーター: 井之上 正司



助成金を活用してオープンを導入



助成金を活用してオーニングメントも改修

Story 1

親族内承継

株式譲渡

支援を受けるきっかけ Before

- ・事業承継に関して何も知識がなく、手続きが分からない
- ・顧客の高齢化でお店の将来が心配

当社は父が1985年に喫茶と洋菓子店「パティスリーハルキ」として開業し、1989年に法人化すると共に洋菓子の製造販売に特化しました。私は都内の洋菓子店に勤務していましたが、店を継ぐために退職して2019年に当社に入社しました。しかし、後継者が決まったものの事業承継の準備や手続きが全く分からず、また近隣顧客の高齢化により売上も減少傾向にあったことから、将来に対して不安を抱えていました。

そこで商工会に相談したところ、専門家派遣や多摩・島しょ地域資源承継支援助成金について知りました。その時点では、父も私も承継には自社の株式を譲渡する必要があることさえ理解していない状態から支援をお願いしました。また、お店の将来について具体的な方針も決まっていなかったのですが、助成金の存在をきっかけに事業承継について真剣に考え始め、具体的な計画を立てることになりました。

支援を受けて Support

- ・株式の重要性を理解して、承継と同時に全株式を譲り受けることに
- ・助成金を活用して商圏を広げ、新たな顧客の獲得へ

自社の株式についての知識がない私たちに対して、専門家から株式の重要性や譲渡の必要性について丁寧に教えていただいたことで、将来的なリスク面などを認識することができました。また支援の中で譲渡手続きや評価額の算出方法についても教えていただきました。そして株式の譲渡は、贈与税に関するリスクなどを考慮して有償による譲渡を選択。税務上の問題を最小限に抑えることができたと同時に、私自身も会社に対する責任感や経営意欲が高まりました。支援のおかげで2024年4月に会社の経営権が私に譲渡され、100%株主となりました。これらと並行してホームページを

刷新し、ECによる販売体制を整える支援もしていただきました。また助成金を活用して、視認性を高めるためにオーニングメントの改装や商圏を広げるために半径10kmへのチラシ配布など、事業承継前に知名度を上げるための周知活動を行い、承継後は新しいオープンなどの設備を導入し、新商品開発や製造・販売体制の強化を図ることができました。広報活動とホームページの刷新により、今まで当店を知らなかったお客様にお越しいただき、EC販売で遠方のお客様からご注文いただけるようになったので、今後はリピート利用していただけるように当店の魅力を高めていきたいと思っています。

承継後の展開 After

- ・体制を整え、将来的な人材雇用にもスムーズに対応可能
- ・記念写真の撮影サービスを開始し、新たな付加価値を提供

承継後、製菓学校を卒業した弟が入社してくれたことは嬉しかったです。将来、父や母が仕事から退いた後の人材不足が解消できて、事業の安定にもつながると思うので、彼がいることは大きな支えになっています。弟が入社する際、雇用契約書の作成をはじめ、将来的な人材雇用にもスムーズに対応できる体制を整えることができました。また、プロカメラマンでもある弟の

能力を生かして、高品質な写真や動画の撮影・編集サービスを行うクリエイティブ事業部を発足。誕生日や結婚などのイベントでケーキの販売と合わせて撮影サービスを実施することで、記念日をより思い出深く記録に残すという新たな価値を創造し、提供するサービスをより充実させていきたいと考えています。

事業承継支援をお考えの方へ

何も知らずゼロから始まりましたが、丁寧に教えていただいたことで疑問を解消しながら進めることができました。おかげで無事に経営権と株式の譲渡を完了することができました。(横田晴樹氏)
支援のおかげで、後継者として必要な知識も身につけ、新しい事業展開に向けてスタートしています。(横田夏奈氏)

支援担当者の声

当社は事業承継の意思は十分ありながらも、具体的にどう動けば良いのか分からない状況でした。そのため専門家支援や助成金の存在が、事業の将来について考える非常に良いきっかけになったと思います。今後も家族一丸で取り組んでいく当社をサポートしていきます。(商工会 経営指導員 高桑康輔)

戦後から続く老舗靴店、三代目の決意



池田 恒雄 氏

代表取締役
池田 隆朗 氏

池田 美知子 氏

有限会社 池田靴店
代表取締役 池田 隆朗
所在地：東京都羽村市五ノ神4-2-3
電話：042-555-5993
業種：小売業

事業承継 STEP



支援のポイント

事業承継に関する具体的な話し合いができていなかったことから、第三者を入れてスムーズに承継までの道筋を立てることができた事例です。承継時期を明確にし、必要な手続きや準備を洗い出してスケジュール化することで、円滑に経営者交代を行うことができます。



専門家：中小企業診断士 児山 一雄 / コーディネーター：河崎 展生



助成金を活用して改修したファサード



一人ひとりの足に合った靴の提案をするため接客は丁寧に時間をかけている

Story 2

親族内承継

事業承継計画

支援を受けるきっかけ Before

- ・先送りにしている事業承継を進めたい
- ・承継後の経営安定化を図っていききたい

祖父が戦後間もなく始めた靴店を1965年に法人化し、羽村駅近くの現在地に店舗を移転したのが、当社の始まりです。1970年から父が経営し、ヨーロッパで仕入れた靴をメインに販売してきました。私は家電量販店に勤務後、親戚が営む靴店に就職し、「足の健康を考えたオーダーシューズ」について10年ほど修行しました。その後、当社へ入社してからは、海外製靴の輸入販売を更に充実させるとともに、靴の修理や調整、健康靴の販売にも力を入れています。

10年ほど前から父に事業承継するよう言われていたのですが、日々の業務に追われ、なかなか進めることができませんでした。しかし、父の健康不安もあり、2021年頃からようやく本腰を入れ、商工会に相談させていただくことになりました。実務に関してはほぼ引き継ぎができていたのですが、「実務と経営は全く別物であり、経営についても多くの準備が必要」との助言をいただき、商工会を通じて当支援を申し込みました。

支援を受けて Support

- ・課題を明確化して事業承継計画を策定
- ・助成金を活用し、新規顧客獲得に向けたアプローチ

事業承継に向けて父と真剣に話し合う場がなく、何をすればよいかも分からない状態で後回しにしていたが、専門家のおかげで承継時期や承継に向けてやるべきことを明確にさせていただき、本格的に進めることができました。当初から父は、事業に関する資産を全て私に譲るつもりでしたが、役員借入金相続税の対象資産とみなされることを専門家から教えられ、完済に向けた計画についても準備することになりました。事業資産の引き継ぎと役員借入金の返済を計画的に実施する事業承継計画を策定したことで、「これから自分が返済していくんだ」という自覚を強く持つことがで

きたと思います。以前から私が事業を引き継ぐことは、二人の弟から理解を得ていましたが、自社の株式や店舗の譲渡など、父の資産に関しても事前に話し合わなければいけないことをアドバイスいただき、二人の弟からあらためて合意を得ることができました。さらに多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用して、店舗ファサードやホームページの改修など、販売促進を強化。承継後の売上の安定化に向けた取り組みも進めることができました。そして2024年11月に事業承継を無事に完了。今後は、株式譲渡や役員借入金の返済などを計画に沿って進めていく予定です。

承継後の展望 After

- ・専門性の高い接客レベルを維持できる体制づくりの検討
- ・「靴や足のことならこの店」と必要とされる靴屋を目指す

当社の場合、専門性が求められる接客を必要とするため、将来、父や母が現場から離れた時にどうするかという問題があります。そのため、新たな人材の雇用や予約制にして自分一人でも回せる体制づくりなど、今までのやり方を変えていくことを検討しています。そして、靴は色×サイズとバリエーションが多く、大量

に在庫を抱えがちですが、販売数が少ないものは在庫調整するなど、在庫管理の見直しにも取り組み始めています。適正な価格で販売でき、かかりつけ医のように「靴のこと、足のことはここに来れば大丈夫」と、多くの方から必要とされる靴屋を目指していきたいです。

事業承継支援をお考えの方へ

日々の業務に追われ、事業承継については後回しになりがちです。しかし、どのように進めていけばいいのかわかりません。専門家に後押ししてもらうことで、正しい方向に導いていただけました。父とは話し合う機会をなかなか持てなかったのですが、専門家に入っていただいたことで、お互いの意向を再確認することができました。(池田隆朗氏)

支援担当者の声

本人同士の承継意思確認は図れていたものの、具体的な事業承継に向けての取り組みは進められていない状態でした。専門家の支援により、事業承継の道筋が明確になり、課題解決を行いながら円滑な承継を行うことができました。後継者の強みを生かし、更なる発展をサポートして参ります。(商工会 経営指導員 佐々木規之)

承継を機にレンタカー事業で島の交通を支える



ナカダレンタカー

代表者 中田 公一郎
所在地: 東京都新島村本村5-3-4
電話: 04992-5-0573
業種: 自動車賃貸業

代表
中田 公一郎 氏

事業承継 STEP

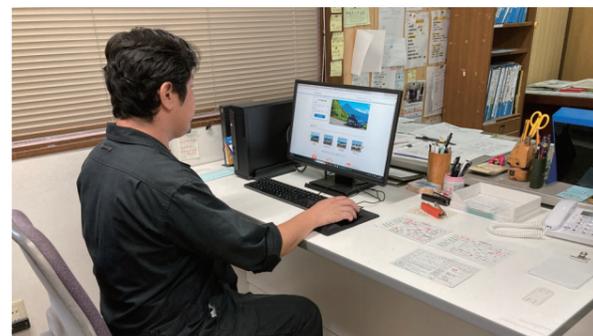


支援のポイント

事業の採算性や将来性を分析し、事業承継を契機とした事業転換を成功させた事例です。事業承継により先代が退任すると従来の運営体制を見直す必要があります。人員を補充できない場合は、設備導入によって業務効率化を図ることで、事業の持続的な成長に繋げることができます。



専門家: 中小企業診断士 内藤 義光 / コーディネーター: 新田見 奨



Web予約システムを導入した事で夜間対応が可能となり売上が向上



レンタカーを常時30台程度保有

Story 3

親族内承継

事業転換

支援を受けるきっかけ Before

- ・今後の事業展開を検討したい
- ・事業承継の進め方を教えてほしい

当社は先代である父が1965年に創業し、自動車整備業を主な事業とするナカダ自動車として、島民の足を長年支えて来ました。当時は、父と母、私たち2人の子供達と整備士の従業員2名の体制で運営していましたが、人口減少と車両のEV化等により整備可能な島内車両は年々減少。加えて従業員2名が高齢化により退職することになり、このまま自動車整備業として

継続していくことが難しいと感じるようになりました。また父が80歳を超えたことから事業承継についても考え始めていましたが、一緒に店舗の運営をしている兄は経営に興味がなかったため、次男である私が経営を引き継ぐことになりました。そこで、今後の事業展開と事業承継の進め方について商工会に相談しました。

支援を受けて Support

- ・費用負担を軽減して事業資産を譲渡する事業承継計画の策定
- ・助成金を活用した設備導入で業務効率化を図る

今後の事業展開を検討するにあたり、現状の事業別採算性を把握するため、各事業の収支計算を行いました。その結果、レンタカー事業の採算性が高いことが分かったほか、島内事業者の減少など、将来にわたって島内での需要が見込まれることが分かりました。この分析結果は私にとって心強く、今後の事業をレンタカー事業にシフトしていく決意を固めることができました。また事業承継を進めるにあたり課題だったのは、資産の承継です。当社の事務所建物、設備、車両といった事業資産が全て父の所有だったため、費用負担を軽減

しながら資産を移行させる方法について、専門家からいろいろな選択肢をご提案いただきました。時間をかけて最適な方法を協議した結果、使用貸借により事業資産を無償で借り受けながら、暦年贈与を活用して段階的に事業資産を父から贈与していく事業承継計画を策定することができました。さらに繁忙期に増える来島客への対応が課題だったことから、多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用して、高圧洗浄機やWeb予約サイトの導入など、レンタカー事業の業務効率化に向けた取り組みについても支援を受けました。

承継後の展開 After

- ・運営体制を構築し、地域雇用に繋げたい
- ・車両台数や車種を増やし、島内シェア70%を目指す

自動車整備業は計画的に縮小し、事業承継のタイミングで社名をナカダレンタカーへ変更。現在はレンタカー事業を柱に事業を運営しています。費用負担を軽減しながら事業資産を移行できたことで、レンタカーの台数を増やし、売上拡大に繋げることができました。また、これまで電話のみだった予約対応もWeb予約サイトを導入したことで24時間の予約受

付が可能となり、さらに事前決済やキャッシュレス決済などにも対応したことで、業務効率化も図ることができました。今後は、私以外の従業員でも配車業務を行えるように運営体制を構築し、地域の雇用を増やして、島内交通の利便性を上げるなど地域貢献も目指したいと考えています。そして車両台数や車種を増やしていき、島内シェア70%が目標です。

事業承継支援をお考えの方へ

父も自分も事業承継を簡単に考えていましたが、想像以上に難しく、煩雑であり大変でした。やはり専門家のアドバイスを受けながら進めていく方が間違いないと思います。私は支援を受ける中で経営者としての意識も芽生え、自分の経営判断にも、少しずつ自信がついていきました。(中田公一郎氏)

支援担当者の声

先代の自動車整備業からレンタカー事業に一本化する後継者の決断は、経営者としての成長の転機となりました。支援にて地域特性や業界動向を分析・検討し、後継者が自信を持って決断できる環境づくりに努めました。(商工会 経営指導員 豊泉誠)

100年続く工務店を次の世代へつなぐ



村野建設株式会社

代表取締役 村野 栄一
所在地: 東京都あきる野市二宮2389-4
電話: 042-558-1138
業種: 建設業

代表取締役
村野 栄一氏

村野 真澄氏

事業承継 STEP



支援のポイント

相談の背景を聞き取り、事業承継のご支援に繋げることができた事例です。家族経営の場合は、会社の将来についてご家族でしっかりと話し合うことが重要です。また承継時期は、後継者教育なども含めて双方にとって無理のない時期を設定することで、承継後の安定した経営に繋げることができます。



専門家: 中小企業診断士 白井 康嗣 / コーディネーター: 南波 剛



ともに異業種でのキャリア経験がある栄一氏と真澄氏



応接室に掛けられている100年の歴史が込められたフォトアルバム

Story 4

親族内承継

事業承継計画

支援を受けるきっかけ Before

- ・スタッフ毎の作業レベルの格差を解消し、効率化を目指したい
- ・異業種から入社した長女へ円滑に事業を譲りたい

注文住宅と住宅・介護リフォームの2本柱での事業展開を始めて20年以上になりますが、作業員によって作業レベルにバラつきがあることから、当初は業務フローやマニュアルの作成などに関する支援を依頼しました。その中で、コーディネーターの方から会社の将来像についても明確しておくべき課題であるご指摘いただき、家業の将来について家族で真剣に話し合いました。すると、物流会社で勤務していた長女の真澄に承継する

意志があることが分かりました。彼女としては「小さい頃から見ている会社がなくなってよいのか」という思いがあり、やらないよりもやってみた方が悔いはないと決めたそうです。実は、子どもたちの誰かが継がなければ会社を売却することも頭の片隅にあったので、「どう終わらせるか」ではなく、「どう渡すか」に私の気持ちも固まり、円滑な事業承継に向けた支援もお願いしました。

支援を受けて Support

- ・業務の効率化に向けた業務フロー・マニュアルの改善
- ・無理のない承継スケジュールと後継者の成長に合わせた育成プランの策定

業務改善に向けて、専門家の支援を受けながら個々の仕事量や内容など全業務の見える化を進めていき、業務フロー・マニュアルの改善を行い、見積りや作成や顧客対応などの業務標準化を図りました。例えば、業務フローを従来の案件別担当制から、業務単位でローテーションして対応する体制へと移行したことで、各工程の業務水準が明確になって混乱がなくなりムダな業務が減りました。その結果、残業時間も徐々に減少傾向にあります。事業承継に関しては、事業承継計画の策定に取り掛かりました。最初はキリよく創業100周年で譲りたいと考えていましたが、後継者教育をはじめ取り組むべき

ことを可視化した結果、それでは厳しいことが判明しました。おかげで無理のない承継スケジュールを組むことができました。後継者教育については、経営戦略をはじめとする経営者として必要な経営知識や思考法の基礎習得の支援を専門家から受けました。また学んだ知識を生かして、真澄に業務改善プロジェクトの担当を任せ、マネジメント経験を積ませています。私が培ってきた経営ノウハウを直接教えることもあります。真澄にとっては専門家から学ぶ方が聞き入れやすいということもあったと思いますので、専門家から学ぶ形にしたのはお互いにとって良かったです。

これからの展望 After

- ・承継までに経営者として更なるレベルアップを図る
- ・地域に根差し、顧客にも従業員にも愛される会社を目指す

現在は事業承継を実施するために、株式の譲渡時期や承継後のお互いの役割分担など、将来の事業展開についても具体的な計画を立て、それを進めています。私自身、承継したときに大工として現場を経験したことで建設業について深く学べたので、真澄にも現場の実務を知るために、介護リフォーム工事部門の現場監督

業務も担当してもらうことにしました。支援時に教授していただいた経営知識と実務が結びつくことで手応えを感じるようになったようで、今は二級建築士の資格取得に向けた勉強もしています。世代が代わっても、地域に根差し、顧客はもちろん従業員にも愛され続ける企業となることを目指していきます。

事業承継支援をお考えの方へ

漠然とした不安があっても可視化してそれを対処するための手法を教わり、やるべきことの道筋が見えてきました。(村野真澄氏)
自分の『代』をどう終わらせるかを決めることは難しい問題でしたが、最適解を導くために積極的に専門家に質問をして、アドバイスを受けられたことは心強かったです。(村野栄一氏)

支援担当者の声

本来の課題を見い出せたことにより、100年の歴史を無事に紡いでいく準備ができました。早期に着手したことで、安心して後継者へ託す道筋を残すことができたと思います。村野建設(株)の今後の成長発展を楽しみにしております。(商工会 経営指導員 渡部順一)

後継者が主導し、自動車整備業への転換を推進



代表取締役
荒井 健司 氏

有限会社 荒井商店
代表取締役 荒井 健司
所在地: 東京都東大和市高木3-353-1
電話: 042-563-2220
業 種: 自動車整備業

事業承継 STEP



支援のポイント

事業承継を見据えて、後継者が中心となって事業転換を実現した事例です。後継者が主導で事業をすすめることは、後継者自身の経営力や自信を高めることにつながります。また後継者が早い段階から深く経営に関わることで、承継後の事業運営もスムーズに進みます。



専門家: 中小企業診断士 村山 浩宜 / コーディネーター: 會田 幸司



リアルなレース体験ができるレーシングシミュレーター



技術力の高さが評判となっており、他社からの修理依頼も増えている

Story 5

支援を受けるきっかけ Before

- ・ガソリンスタンド業から自動車整備業への事業転換を目指す
- ・コロナ禍の影響による事業計画の大幅見直し

当社は、1962年に祖父が中野区に出店した青果店が始まりです。1977年に東大和市でガソリンスタンドを始め、その後青果店を閉めて、ガソリンスタンドに事業を集約しました。私は高齢の父が廃業を考えていると聞き、祖父から続く会社を終わらせたくないという思いで、2015年に当社に入社しました。ガソリンスタンド業界は規制緩和の影響などで販売店の利幅が薄く、小規模事業者は激減していました。そこに追い打ちをかけたのがコロナ禍。薄利な事業構造のうえ、新型コロナウイルスの収束後も元の状況に戻ることが見込めないことから、ガソリンスタンド業の閉業を決断しました。

そして、車検等分解整備が可能となる認証を取得し、「トータルケア可能な自動車整備工場」を目指し、まず2020年に「Car Factory Endorphin」として簡易整備と洗車を中心に仮営業を開始しました。認証取得に向けて、地下タンクを撤去後に工場建設を予定していましたが、ガソリンスタンド事業者向けのタンク撤去の補助金はコロナ禍で募集再開が不透明になり、また建築資材や人件費の高騰から工場建設費用も大幅に高騰することが判明。事業計画の抜本的見直しが必要となり、専門家のアドバイスを求め支援を申し込みました。

支援を受けて Support

- ・事業転換成功に向け、新事業の戦略を徹底議論
- ・高騰する経費に対し、資金調達、回収計画の再検討、精緻化

今回の事業転換は、父からの事業承継を見据えた対応という位置づけであり、私を中心となり推進しました。従来の簡易的な整備から、認証工場として本格的な整備業に取り組むことは、難易度が非常に高いと理解していました。そこで専門家にご支援いただき、地域特性や業界動向などを検討した上で、他社との差別化を図るために、電子制御装置搭載のEV車や輸入車、スポーツカー、旧車にも対応できる最新設備と技術力を前面に出し、一般顧客だけでなく近隣業者からも頼られる整備工場を目指すことにしました。資金計画に関し

ては、タンク撤去や工場建設、最新設備購入などの経費を細かく洗い出し、その回収に向け、整備部門、洗車部門の作業別単価、目標販売数・利益額を5カ年計画で策定しました。補助金や助成金活用、金融機関からの資金調達も確保でき、2023年8月に自動車整備工場が完成。そして、同年11月に父からの事業承継を完了させることができました。法人顧客が多かったガソリンスタンドから、個人顧客中心の自動車整備業へと大きな転換でしたが、順調に新しいお客様も増えており、近隣業者からの依頼も徐々に増えてきています。

承継後の展開 After

- ・地域インフラに欠かせない店舗を目指す
- ・情報発信を行い、自動車文化を地域に根付かせたい

東大和市は、移手段に車が不可欠な地域です。当社は、高い技術力という高付加価値を提供する一方、近隣の方たちの足である一般車の整備も広く受け入れることで、「東大和の車屋といえれば…」と言われる地域インフラに欠かせない店舗を目指しています。そして、店舗に設置したレーシングシミュレーターの

活用やレーシングカーイベントの開催などの情報発信を行い、地域の自動車文化の発展に寄与したいと思えます。当社は、今後も地域住民の交通手段として必要不可欠な自動車の技術革新に対応していきたいと考えます。

事業承継支援をお考えの方へ

長く事業を続けていくため、承継を見据えて事業転換を決断しましたが、計画立案や資金調達の課題に直面し、乗り越えるべき壁が多くありました。しかし、支援を受けたことで事業の方向性が明確になり、実現可能な計画を策定することができました。さらに、自社の強みを生かした差別化戦略により、新規顧客の獲得にもつながっています。支援を受けたことで、事業の可能性が広がることを実感しています。(荒井健司氏)

支援担当者の声

コロナ禍から「大胆な事業転換」という声が多く聞こえ、様々な支援策が出ました。しかし「大胆な事業転換」は難易度が高く、十分な戦略検討や数値計画の精緻化が必要です。今回はこれらを真摯に実行し、成功した好例と考えます。(コーディネーター 會田幸司)

経営者知識の習得で得た自信と覚悟



代表取締役
近藤 真季代 氏

菊川 順子 氏

株式会社 ウイング

代表取締役 近藤 真季代
所在地: 東京都武蔵村山市三ツ木1-6-1
電話: 042-531-2504
業種: 製造業

事例動画あります



事業承継 STEP



支援のポイント

異業種から転身して代表となったことから、必要なスキルの習得と経営者マインドの醸成をサポートした事例です。先代から引き継いだ事業を更に発展させていくためには、時代の変化や経営者の能力に合わせて、旧態依然からの脱却を図ることも重要なポイントです。

専門家: 中小企業診断士 磯部 晶 / コーディネーター: 市川 信之



従業員への感謝を常に感じている真季代氏



社内には先代社長へのお供え物が飾られている

Story 6

親族内承継

経営者教育

支援を受けるきっかけ Before

- ・協力的会社探しの有効な手段が知りたい
- ・経営者として必要な知識を習得し、不安を解消したい

当社は先代である父が立ち上げた半導体製造関連企業で、父の持つ大手半導体企業との強力なコネクションや企画力、そして業界展望の先見の明により成長してきました。しかし、2022年に父の病気が発覚。当時、私は経理の手伝いをしていましたが、事業内容も把握できていないまま、父の力になりたいという気持ちだけで、父の申し出を二つ返事で受けて取締役役に就任しました。そして2023年2月に逝去した父に代わり、代表取締役となりました。当時、取引先である大手半導体企業が九州で工場を新設

するにあたり、当社の協力的会社を地場で見つけて欲しいとの依頼が入りましたが、コネクションのない土地で新たな協力的会社を探ることが大変難しかったため、何か有効な手段がないかと商工会に相談をしたのがきっかけです。また、私の前職は保育士で父のように技術部門出身ではなく、技術営業として顧客との関係性やニーズを引き出すスキルがないため、主要な顧客との関係をこれまでのように維持できるか強い不安があり、その点についても専門家による支援をお願いしました。

支援を受けて Support

- ・経営者として必要な粗利、商流／エンドユーザーの把握
- ・今後の事業方針を明確化

まず、各製品の粗利率の把握方法をレクチャーしていただき、見積もり作成業務の基礎を習得しました。そして、受注から販売までの流れを理解しながら、自社の強み・弱みの把握と今後の事業戦略の検討に繋がられるように取引先の先にあるエンドユーザーや市場動向の把握を支援していただきました。そうした中、大手半導体企業との取引拡大には不透明な点が多いこと、そして商流やエンドユーザーを把握するうちに、既存取引先が今後伸びる可能性があることが判明しました。そのため、大手半導体企業との取引

拡大路線ではなく、既存取引先からの受注拡大に向けた生産体制を整える戦略に切り替え、事業計画の策定も支援していただきました。こうした経験を経て、私自身、経営者として必要なマインドが培われてきたと実感しています。例えば、取引先に対しても臆することなく積極的に関係構築に取り組めるようになりました。今日までやってこられたのは、専門家に支援をしていただきながら、従業員みんなの助けと母と姉の支えもあったからだと思っています。

承継後の展開 After

- ・システム化やマニュアル化を進め、人材育成の属人化を解消
- ・外部人材の登用をはじめとした新しい社内体制の構築

仕事の進め方においては、父のようにトップダウンとはいきませんので、社員で判断しなければいけないケースが増えました。そこで、時間をかけて社内ルールを明確にし、文書管理の標準化などにも取り組みました。そして人材育成においては、これまでのような属人的な体制ではなく、システム化や作業マニュアル・業務

マニュアルの整備を行っています。また、技術と経験が必要な企画や設計に関しては外部の人材を顧問として登用するなど、新たな社内体制を築き始めています。これから5年後、10年後、さらにその先を見据えて、現実的な事業計画を立てられるような経営者になりたいと思います。

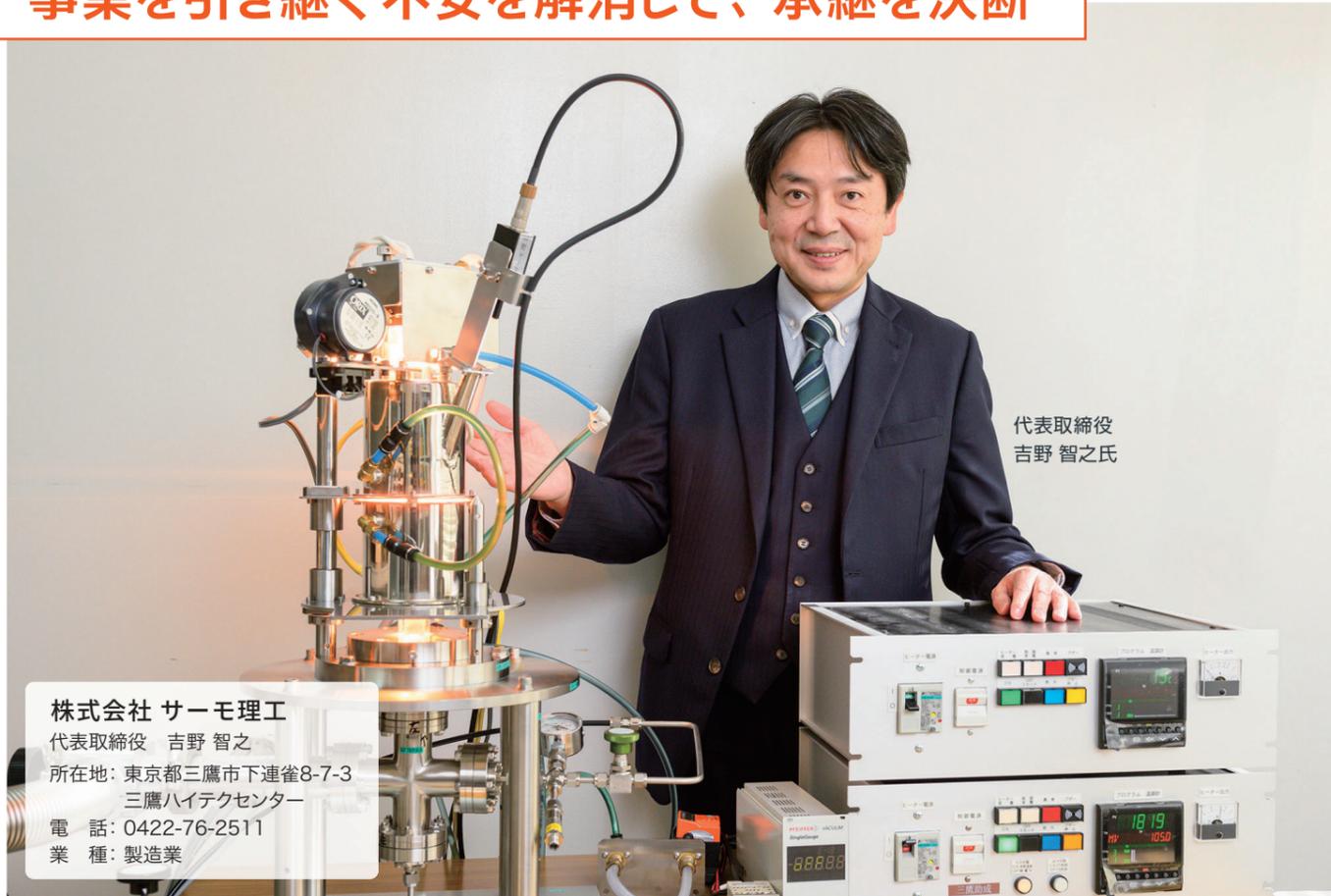
事業承継支援をお考えの方へ

今の私や会社にとって必要なことを示していただいたことで、先代のようなスピード重視のトップダウン型の経営を目指すのではなく、確実に一つ一つ、順を追って進めていけばよいと分かり、不安が解消されました。また、組織の力を高めることが自分の役割であることを認識できました。(近藤真季代氏)

支援担当者の声

当初は取引先の九州進出に向けた協力的会社探しの相談でしたが、近藤氏は専門家と共にエンドユーザーや商流を分析し、既存取引先の受注拡大や情勢を見極めながら事業戦略を見直しました。この経験が経営者としての視野の拡大や成長につながりました。今後も社内外の変化に柔軟に対応できるよう、経営をはじめ多方面でサポートしていきます。(商工会 経営指導員 多田満)

事業を引き継ぐ不安を解消して、承継を決断



代表取締役
吉野 智之

株式会社 サーマ理工
代表取締役 吉野 智之
所在地: 東京都三鷹市下連雀8-7-3
三鷹ハイテクセンター
電話: 0422-76-2511
業種: 製造業

事業承継 STEP



支援のポイント

後継者候補の不安を取り除き、後継者と共に事業承継計画の策定に取り組んでいたことで、突然の経営者交代にもスムーズに対応できた事例です。
従業員承継の場合、親族内承継以上に先代の親族や従業員などから同意を得ておくことが重要であるため注意が必要です。



専門家: 中小企業診断士 島岡 達郎 / コーディネーター: 長谷川 綱雄



もとは営業として入社した吉野氏



助成金を活用して導入した受託試験装置

Story 7

従業員承継

事業承継計画

支援を受けるきっかけ Before

- ・後継者候補から承継意思の確認ができていない
- ・年齢的にも早急に事業承継を進めたい

当社は先代が1982年に創業し、新素材の研究開発に欠かせない熱処理装置の製造・販売を行っています。中でも特許を取得している「赤外線導入加熱装置」は、国内の主要な理工系大学や国・公立試験研究所、民間研究開発部などに数多く納入しています。以前から専務であった私に先代から事業承継の打診があり、後継者塾の受講やビジネス会計の勉強など、経営者となる

準備を前向きに取り組んでいました。しかし、いざ事業承継を考えると自社の株式の買取資金の捻出や売上が減少傾向であること、また代表者からの役員借入金の多さなどの不安があり、明確に意思表示することができず、具体的な話し合いができていませんでした。そのような状況を見兼ねて、当時86歳だった先代が商工会を通して支援を申込みました。

支援を受けて Support

- ・第三者を入れた話し合いにより承継意思を固める
- ・課題解決策の検討と事業承継計画の策定

まず先代と私で話し合いの場を設けていただき、私が事業承継に関して抱えている課題を打ち明けました。日頃は言えないことも第三者である専門家に聞いていただくことで、素直に話すことができました。その後は、先代と共に私の感じている課題の解決に向けてご支援をしていただくことで、私自身も後継者となる意思を固めることができました。

株式の譲渡は、承継時に退職金支払による株価引き下げを行った上で段階的に数年かけて買い取る計画を立て、また売上拡大に向けては、業界が縮小傾向にある中で新規顧客獲得や新市場開拓に取り組むビジョンを掲げまし

た。さらに役員借入金は、売上拡大による利益が増加した段階で無理のない範囲で返済していくこととし、これらを盛り込んだ事業承継計画を策定しました。しかし、承継に向けた準備を少しずつ進めていた矢先に先代が急逝。先代の家族や社員に支えていただき、経営に関しては円滑に承継できたと思います。ただ、先代の急逝により計画していた退職金の支払いができず、株式と役員借入金は先代の家族へ相続されました。計画変更を余儀なくされたことに伴い、現在は株式譲渡と役員借入金の返済など、承継時にペンディングとなっている課題に対する検討と中期事業計画の策定などを支援していただいています。

承継後の展開 After

- ・助成金の活用により新規顧客獲得と新市場開拓を実現
- ・現行製品の改良、新製品の開発、海外市場の拡大を目指す

計画変更となった株式譲渡や役員借入金の返済は、先代のご家族にもご協力いただきながら解決に向けて筋道を立てることができました。課題であった売上拡大に向けては、多摩・島しょ地域資源承継支援助成金を活用して、業界誌への広告掲載やダイレクトメールの発送、新事業に必要な受託試験装置の導入を行うことができました。また社員の高齢化という新たな課題に対しても、民間の求人広告費を助成していただいたことで新たに30代の社員を採用することもできました。

現在は社員育成を進める一方で、展示会などにも積極的に出展し、新規顧客獲得の成果も出てきています。さらに社員から現行製品の改良などのアイデアが出てきており、皆が一丸となって売上拡大に向けて動いています。今後は更なる売上拡大を目指して、さまざまな助成金や補助金などを活用していきながら、現行製品の改良や新製品開発、海外市場拡大などにも取り組むことで、先代から引き継いだこの会社を維持・発展していきたいと思っています。

事業承継支援をお考えの方へ

長期的な計画を立てることで、先を見据えた行動ができるようになり、経営者として成長することができました。専門家の方から自分にはない視点で具体的なアドバイスをいただけたので、ものすごく助かりました。積極的に活用していただくことをぜひおすすめしたいです。(吉野智之氏)

支援担当者の声

先代は吉野氏に事業承継を打診していましたが、進展はありませんでした。しかし、当支援により事業承継に関する不安を払拭していき、後継者が意思を固めて事業承継計画を策定したことで、突然の経営者交代を乗り越え、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 長谷川綱雄)

引き継ぎ課題を乗り越え、オープン直後の黒字化へ



株式会社 LA.MIU
 代表取締役 伊藤 あきほ
 所在地: 東京都八王子市横山町3-11
 MORERA3F
 電話: 042-649-5819
 業種: 美容業

代表取締役
 伊藤あきほ氏

事例動画あります



事業承継 STEP



支援のポイント

第三者承継により元従業員が店舗や従業員を引き継いだ事例です。事業を引き継いでの創業は、通常の新規創業に比べて設備投資などの資金負担を軽減できます。また“既存顧客”や“顧客からの信頼”などの経営資源も引き継げることで、早期に経営の安定化を実現する可能性が高まります。



専門家: 中小企業診断士 松 美奈子 社会保険労務士 塩野 富佐男 / コーディネーター: 新田見 奨



広々としている店内



髪質にあったスタイル提案が好評

Story 8

第三者承継

経営者教育

支援を受けるきっかけ Before

- ・従業員2名を抱えての創業で、オープン後すぐに採算が取れる経営にしたい
- ・雇用に関する必要な知識を学びたい

私は美容師として働きながら、いつか独立して自分の店を持ちたいという目標を持っていました。ある日、勤めていた美容室のオーナーから思いもよらぬ提案があり、その店舗を引き継いで創業することになったのが始まりです。しかし、私には経営の経験がなく、さらに同僚2名を引き継いでのスタートとしたため、オープン後すぐに採算が取れるように経営状況を安定させる必要がありました。

また、初めて雇う側の立場となり、同僚2名と雇用契約を結ぶ必要があったにもかかわらず、雇用に関する知識が全くない状態でした。さらに、私を含めスタイリスト3名に対してセット面が8面と余裕があるため、将来的に新たな従業員を採用することも視野に入れなければならない、雇用に関する手続きや事務処理についても学ぶ必要がありました。そこで、経営安定化に向けた支援や雇用の知識に関するアドバイスを求め、支援を申し込みました。

支援を受けて Support

- ・思いがけないトラブルを乗り越え、経営安定化のための戦略を検討
- ・労働法規の知識を身に付け、労務管理の体制を整備

オーナーと店舗を居抜きで譲り受ける事業譲渡契約を締結しましたが、契約時に引き継ぐ資産を明確に特定していなかったため、想定外の什器撤去が発生。内装工事や什器購入費が大幅に膨らみました。このトラブルを乗り越え、経営を安定させるために専門家の支援のもと経営戦略を再検討しました。今までの属人的な対応から脱却し、顧客カルテを導入することで個々の情報を集約、店舗全体で質の高いサービスを提供する体制を構築しました。そして「八王子で都心クオリティのヘアサロン」をコンセプトにSNSでの情報発信を強化し、既存顧客の維持に加え、ファッション感度の高い若い女性層の開拓を行いました。その結果、オープン

直後から多くのお客様にご来店いただき、目標売上を達成することができました。また多摩・島しょ地域資源承継支援助成金により、人件費や賃借料などの固定費の一部を助成していただいたことで、経営の安定化に繋げることもできました。雇用に関しては、労働法規や社会保険などを丁寧に教えていただいたことで、雇用主としての基礎知識を習得しました。そして将来的な従業員とのトラブルを回避するため、法律に則った労働条件で雇用契約を結ぶことができ、新たな従業員の採用に向けた労務管理の体制も整備することができました。

これからの展望 After

- ・総合美容サロンを目指したい
- ・人材確保を考慮し、2店舗目は海外出店

経営者としての責任を自覚するようになり、オープン後も接客や施術方法の改良を重ねています。従業員との意見が対立することもあります、気の合う仲間という関係だけでなく、経営者として向き合う機会が増え、冷静に対応しながら店舗全体の質の向上に取り組んでいます。2024年4月には新しい従業員を雇用し、同年11月には株式会社 LA.MIU として法人化しました。それでもセット面にはまだ余裕があるので、今後はまつ毛、眉毛、

ネイルなどの施術者を迎え入れ、多様なメニューを提供する総合美容サロンを目指し、お客様と長くお付き合いいただける店舗づくりを進めています。さらに、2店舗目の出店計画も進行中です。私が日本とフィリピンのハーフであることを生かし、人材確保が課題となる国内ではなく、フィリピンでの出店を計画しています。すでに現地での準備を進めており、今年中のオープンを目指して動き出しています。

事業承継支援をお考えの方へ

私は店長としての経験もない状態からの創業であり、本当に分からないことばかりでした。しかし、親身になってアドバイスをしていただき、勉強になることが多く、知識が身につくにつれて自分でやれることが増え、自信を持って進めることができました。(伊藤あきほ氏)

支援担当者の声

創業と同時に従業員の人件費負担があった中で、すぐに黒字化を実現し、その後も順調に事業を拡大しています。伊藤氏は第三者承継による創業の成功モデルであり、今後のさらなる事業成長を期待しています。(コーディネーター 新田見奨)

後継者の負担を抑えた株式譲渡を可能に



有限会社 空園
 代表取締役 朝比奈 美樹
 所在地: 東京都東大和市清水6-1176-6
 電話: 042-565-9084
 業種: 造園業

代表取締役
 朝比奈 美樹 氏

事業承継 STEP



支援のポイント

現経営者の「後継者の負担を軽減させたい」という想いに応え、色々な制度や譲渡方法を早期に検討し、両者にとって最良な方法を示すことができた事例です。
 従業員承継で課題となるのが株式の譲渡です。株式を取得するには多くの資金が必要となる場合もあり、早い段階から準備に取り掛かる必要があります。



専門家: 中小企業診断士・税理士 大河原 秀一郎 / コーディネーター: 長谷川 綱雄



会社に貢献してくれた従業員に承継したいと話してくれた朝比奈氏



共同経営者の野中氏と事務所にて

Story 9

従業員承継

株式譲渡

支援を受けるきっかけ Before

- ・ 会社に貢献してくれた従業員に事業を譲りたい
- ・ 株式の譲渡を後継者に負担なく行いたい

当社は1988年に設立して以来、公共造園エリア及び個人邸の双方で造園工事業や土木工事業を営んで参りました。8年ほど前、体調を崩して仕事が十分にできなくなった時期があり、会社継続のため事業承継を進める必要が現実的な課題となりました。自身の過去の経験から血縁者への承継ではなく、今まで会社に貢献して

くれた従業員になるべく負担を軽くして譲りたいと考え、事業承継に取り組み始めました。しかし、株式譲渡に関して思いのほか後継者に負担がかかることが分かりましたので、後継者の負担をなるべく軽くして承継する方法がないか商工会へ相談に行きました。

支援を受けて Support

- ・ 株式譲渡の実現に向けた負担軽減案の検討
- ・ 事業承継計画策定による具体的イメージの把握

最初に事業承継税制について検討しました。この制度は、後継者が先代の株式などを取得した場合に贈与税などの納税を猶予し、後継者が次の後継者に株式を承継した場合に猶予された税金が免除されるという、後継者の税負担を軽減できる魅力的な制度でした。しかし専門家との相談の結果、当社の状況では要件を満たせなくなる可能性や長期間に亘る報告義務など、デメリットも無視できないことが分かりました。金銭的な負担軽減の可能性がある一方で、次の後継者への承継や報告義務などの負担が生じるため、事業承継税制の活用は見送ることにしました。その後も専門家と様々な譲渡

方法を検討した結果、株式評価額が下がった段階で株式を譲渡するのが最適であるとの結論に至りました。株式譲渡の方法が定まり、支払う贈与税の概算を把握できたことで、後継者は株式取得に向けて具体的な準備を開始することができました。更に後継者と共に事業承継計画を策定し、会社の将来について真剣に議論した結果、経営者としての自覚が芽生え、意識が大きく変化したことを実感しています。今後は後継者以外の次期役員候補3名にも役員就任時に株式を各々一定の割合で保有してもらうことで経営への参画を促し、段階的な経営移譲を進めていくことも検討しています。

これからの展望 After

- ・ 次期役員をサポートし、経営のバトンタッチを目指す
- ・ 役員を増やして組織的な会社運営へ移行

現在は私の体調も改善してきましたので、なるべく早い時期に資産の承継と並行して、次期役員候補をサポートしながら経営の引継ぎを行う予定です。これまでは私が先頭に立って会社を牽引するスタイルでしたが、事業承継を機に役員を増やして責任を分担し、

会社を組織的に運営できるスタイルへ今後数年かけて移行しながら、会社の発展と従業員の満足につなげていけたらと考えています。また今後は、事業の多角化もできるだけ目指して行けたらと思っています。

事業承継支援をお考えの方へ

事業承継は煩雑な手続きも多く、経営者自身いつまで元気でいられるか分からないため、あれこれ悩むより早く行動に移すべきと実感しています。信頼できる専門家を紹介していただき、きめ細かい支援を受けられたことで、今は承継後の人生も見据えながら豊かな時間を過ごしています。(朝比奈美樹氏)

支援担当者の声

従業員への承継にあたり、社長の「後継者の負担を軽減し、事業を継続してほしい」という想いを事業承継計画に反映しました。社長が元気なうちに、後継者が事業のノウハウを習得し、組織的な経営スタイルへ移行することなど、承継に向けた今後の方向性を明確にしました。円滑な事業承継を実現するため、引き続きサポートしていきます。(コーディネーター 長谷川綱雄)

カードゲームで地元農業の活性化を目指す



代表
江頭 みのぶ 氏

PARITALY
代表者 江頭 みのぶ
所在地: 東京都小金井市本町5-39-23
Tコーポミナミ (福菜屋)
業 種: 小売業

新規事業 STEP



支援のポイント

農業・農家を応援したいという想いが背景にある新規事業について、事業化までをサポートした事例です。新規事業を立ち上げる際には、やるべきことを整理して順序だてて進めることが重要です。また収益モデルを構築し、既存事業との相乗効果が期待できると継続的な発展につなげることができます。

専門家: 中小企業診断士 水上 洋介 / コーディネーター: 原 隆道



やさいじんトレーディングカードで遊ぶ子ども達



地元農業を身近に感じてもらうために制作した「やさいじんトレーディングカード」

Story 10

事業継続

新規事業

支援を受けるきっかけ Before

- ・地元農業・農家のファン作りに寄与する活動をしていきたい
- ・カードゲームの事業化を進めたい

当社では、「地元小金井で採れた旬の野菜を届ける」「小金井市内の畑のフードロスをなくす」をコンセプトに、地元の農家から直接仕入れた野菜や果物などの宅配や移動販売の他に、最後の仕上げの一手手前まで調理をしたハーブ惣菜や加工品、焼き菓子などの製造販売をしています。並行して、収穫体験などのイベントを開催し、地元農業や野菜を知っていただく活動にも力を入れています。近年、相続による農地減少や後継者問題で農業従事者は

減る一方となり、このままでは地元で野菜が採れなくなってしまうのも時間の問題です。そこで、農産物のありがたさや農家の魅力を知ってもらうイベントや体験会に、農業に興味がない子どもでも参加したくなるきっかけ作りはできないかと考えました。そして、農家・野菜を題材にして、実在の農家をモデルとするキャラクターが描かれた「やさいじんトレーディングカード」を発売。これを事業化するにあたり、商工会を通して支援をお願いしました。

支援を受けて Support

- ・持続可能な事業化に向けた計画とロードマップを作成
- ・資金面の課題を乗り越え実現した一般販売

事業化を決断したものの、事業として成り立つのか、開発費用や商品化までの道のりなど課題は山積していました。専門家の支援により、事業化に重要なのは持続可能性と既存事業との相乗効果であることを認識できたことで、販売や収益などの目標値を現実的な数字に落とし込んで検討し、既存事業との相乗効果などを盛り込んだ事業計画を策定しました。さらに、事業化に必要なすべての工程を洗い出して整理し、実現までのロードマップを作成しました。これらの取り組みにより、各タスクや課題が明確化され、事業化に向けた

具体的な道筋が見えてきました。また新事業の持続化のための課題であった開発費用については、小規模事業者持続化補助金の活用により資金負担を軽減させて試作品などを制作することができ、その後、クラウドファンディングで多くの方からご支援をいただいたことで2024年10月に一般販売を開始することができました。これらを通じて、多くの方がこの事業に共感していただいていることを実感できたことで、今後の事業展開に向けて大きな手応えを感じることができました。

これからの展望 After

- ・カードで広がる農業体験と企業協賛の展開
- ・他都市と連携をとりながら、ムーブメントの拡大を目指す

次の段階として、スターターキットの購入者が収穫体験などのイベントに参加することで、農家から特別なレアカードを受け取れる仕組みを企画しています。これにより、「やさいじんトレーディングカード」をきっかけに、実際の農家や農業に対する興味を引き出すことを目指しています。また、この取り組みを継続的に実施できるよう、スポンサー企業を募集する計画も進めています。例えば、農機具メーカーなどの協賛カード

として、サポートカード・道具カードといった企業関連カードの導入を予定しています。将来的には、小金井市内に限らず、都市型農業の問題を抱える他都市とも連携しながら、別地域バージョンのカードを制作し、ムーブメントを拡大していければと思います。地方にも面白い取り組みをしている農家が多いので、そうしたつながりを少しずつ広げ、農業に触れる機会を増やしていきたいと思っています。

新規事業支援をお考えの方へ

「農家がモデルのトレカを作りたい」と話しても、理解されないことが多かったのですが、専門家の方たちは「成功させるためにどうするか」と真摯に向き合ってくれ、嬉しかったです。自分の中にある面白いアイデアを形にしたいけれど、うまく説明できない、何から始めればいいのか分からないという人ほど、支援を利用した方がいいと思います。(江頭みのぶ氏)

支援担当者の声

「やさいじんトレーディングカード」をきっかけに、地域の農業の魅力がより多くの方に伝わってほしいと思います。今後は、カードゲームにとどまらず、農業体験事業や農業デザイン制作事業など、多岐にわたる取り組みを包括した「やさいじん」ブランドの展開を進めていかれるとのこと。これを通じて、農業の未来を支える楽しく持続可能な仕組みが広がっていくことを期待しています。(商工会 経営指導員 山本浩司)

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	196-0015	昭島市昭和町3-10-2 昭島市勤労商工市民センター内	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 あきる野ルピア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 2025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。

