

# 日本政策金融公庫 金沢支店 国民生活事業

## 組織概要

「一般の金融機関が行う金融を補完すること」を旨としつつ、地域経済を支える小規模事業者や創業企業の成長・発展を支援。全国に152支店設置。事業承継については、資金面の支援（事業承継に必要な資金の融資）と情報面の支援（成功事例等の情報提供や事業承継マッチング支援）に取り組んでいる。

## 人員構成

- ・事業承継マッチング支援の登録申込は支店が窓口になる。
- ・事業承継マッチング支援登録後は、本部の専門担当がお相手探し、お相手との交渉等を行う。

## 支援業務詳細

### （支援可能な課題等）

- ・事業承継・集約・活性化支援資金による金融支援
- ・事業承継マッチング支援

### （支援可能な解決手段等）

- ・事業承継前、承継時、承継後のフェーズに応じた金融支援メニューがある。
- ・「事業承継マッチング支援」は、事業を譲り渡したい方と事業を受けたい方をつなぐサービス。①専門担当者によるサポート、②無料のサービス、③全国からお相手探しが特徴

## 連絡先等

石川県金沢市南町6番1号  
担当部署名：金沢支店融資第二課  
電話番号：076-263-7192

## ■ 取組みの概要

- ◆ 日本公庫は資金面と情報面の両面から、中小企業・小規模事業者の皆さまの事業承継を支援しています。

### 資金面の支援

事業承継に必要な資金の融資を行っています。

### 情報面の支援

事業承継における問題を解決するために、成功事例等の情報提供や事業承継マッチング支援に取り組んでいます。

詳しい情報や  
事例はコチラから



日本政策金融公庫  
国民生活事業

## ■ 融資制度の概要

詳しい情報や  
事例はコチラから



- ◆ 日本公庫は、中小企業・小規模事業者の皆さまの事業承継を支援するための融資制度「事業承継・集約・活性化支援資金」を設けています。

### POINT 1

事業承継に際して、株式や事業用資産を取得する資金等が対象です。

### POINT 2

事業承継計画を実施するための資金（事業承継前の準備資金）も対象になります。

### POINT 3

経営承継円滑化法の認定を受けた会社の代表者個人や同法の認定を受けた事業を営んでいない個人を、融資対象とすることができます。

融資限度額	別枠 7,200万円（うち運転資金4,800万円）
ご返済期間	設備資金：20年以内（うち据置期間2年以内） 運転資金：7年以内（注2）（うち据置期間2年以内）
利率（注1）	基準利率、特別利率A、特別利率B 特別利率D、特別利率Q
保証人・担保	お客さまのご希望を伺いながらご相談させていただきます。

詳しくは、事業承継・集約・  
活性化支援資金の  
パンフレットをご覧ください。

（注1）ご返済期間や担保の有無などによって異なる利率が適用されます。また、最新の金利情報は、日本公庫のホームページでご覧いただけます。

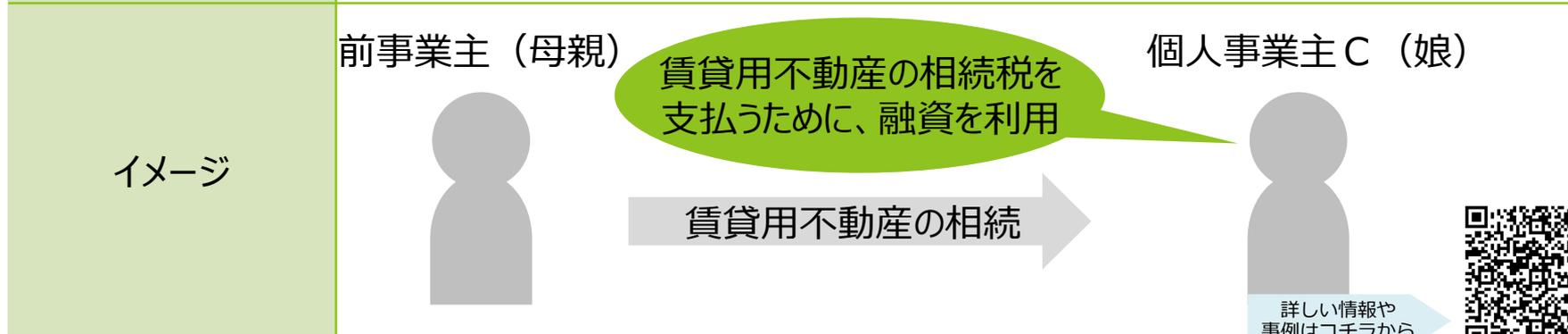
（注2）ただし、既往の公庫融資の借換を含む場合は8年以内となります。

※ 審査の結果、お客さまのご希望に沿えない場合がございます。



## ■ 融資のご利用事例

ご利用者さま	個人事業主 C
事業承継の形態	親族内承継（母親⇒娘）
事業承継の経緯	個人事業主 C は、前事業主の母親が亡くなったことにより、母親所有の賃貸用不動産を相続。勤務していた企業を退職し、個人事業主として事業を承継
承継事業の概要	オフィス用の貸ビルを所有する不動産賃貸業
年間売上高	6 千万円
従業員数	2 名
資金のお使いみち	相続した賃貸用不動産の相続税の支払い



## ■ 融資のご利用事例

詳しい情報や  
事例はコチラから

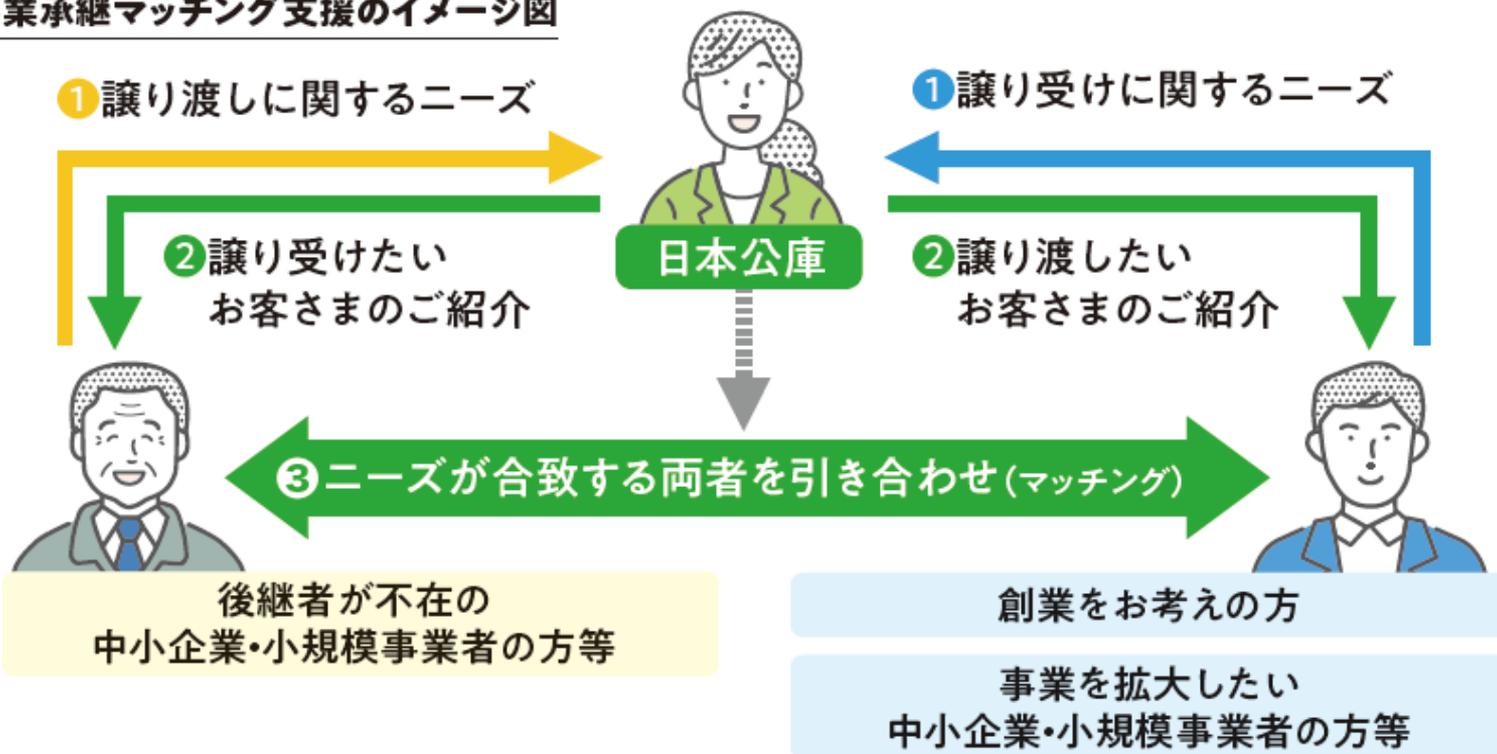


ご利用者さま	法人D
事業承継の形態	親族外承継（法人X⇒法人D）
事業承継の経緯	ソフトウェア開発を主たる事業とする法人Dは、事業拡大を目的として同業の法人Xを買収。法人Xは後継者不在で将来的な廃業が懸念されていたが、法人Dの子会社となることにより、事業存続が可能となった。
承継事業の概要	業務用アプリケーション等を開発するソフトウェア業
年間売上高	1億円
従業員数	4名
資金のお使いみち	法人Xの代表者からのX社株式の買取り
イメージ	



- ◆ 本サービスは、後継者がいないことなどを理由に事業を譲り渡したいとお考えの方と、創業や事業拡大等に向けて事業を譲り受けたいとお考えの方をつなぐ、マッチングサービスです。

### 事業承継マッチング支援のイメージ図



## ■ 事業承継マッチング支援の4つの特徴

詳しい情報や  
事例はコチラから



# 1

### 小規模事業者の 利用が中心

当事業の主たる顧客層である小規模事業者のご利用が中心です。日本公庫は、経営者との事業承継に関する対話に積極的に取り組み、第三者承継に対するニーズの喚起に努めています。

# 2

### 継ぐスタ（注） も対象

創業支援を通じて培ってきたノウハウを活かし、創業希望者の意欲や経験等を的確に把握したうえで、承継先として適切な創業希望者をご紹介できるように努めています。

（注）「事業を受け継いでスタートする創業形態」を意味します（日本公庫による呼称）。

# 3

### 専門担当者 によるサポート

本サービスの専門担当者（日本公庫本店の事業承継支援室）が、お客さまのご希望を踏まえ、お相手（マッチングの候補）をお探しします。また、マッチング後のお困りごとにも親身に対応します。

# 4

### 無料のサービス

譲渡希望・譲受希望いずれの方も、本サービスを無料（注）でご利用いただけます。

（注）本サービスとは別に、弁護士等の専門家の支援を受けられる場合は、当該支援について、お客さまに費用負担が生じる可能性があります。



# 事業承継マッチング支援 取組実績

詳しい情報や事例はコチラから



- ◆ 事業承継マッチング支援のサービス開始からの累計実績（元年度～4年10月）は、申込登録（譲渡・譲受合計）が約7,000件、引き合わせが547件となり、50件が成約に至っています。
- ◆ 成約案件（4年9月までの45件）を見ると、譲渡側は、年商5千万円以下が6割、譲渡価格1千万円以下が5割超（中央値1,000万円）と小規模案件が中心です。赤字企業（2割）も多くはないですが成約に至っています。
- ◆ また、小規模案件ながら、県を跨いで承継した事案も多く見られます（約5割）。事業を譲受した目的は、事業拡大が約6割、新分野進出が約3割、継ぐスタが約1割となっています。

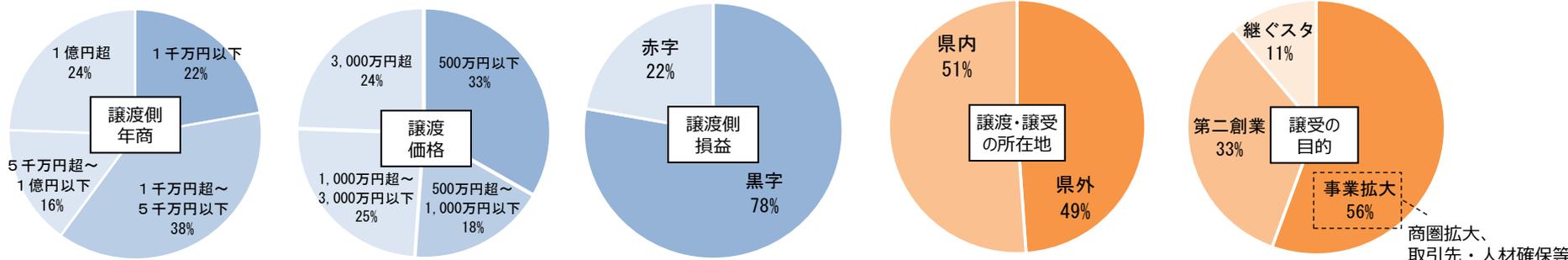
(図表1) 事業承継マッチング支援実績 (単位: 件)

		元年度	2年度	3年度	4年度 (~10月)	累計
申込	譲渡	93	70	1,035	1,009	2,207
	譲受	238	306	2,143	2,131	4,818
	合計	331	376	3,178	3,140	7,025
引き合わせ		32	46	245	224	547
成約		0	2	20	28	50

(参考) 成約事例

<p>継ぐスタ × 県外 × 移住 (R4/3)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・譲渡側は、小学校から高校生までを対象とする創業50年超の学習塾（経営者80歳、後継者不在）</li> <li>・譲受側（勤務者）は、アプリで教員（青年海外協力隊）として活動後、帰国して学習塾に勤務。経験を活かした継ぐスタを希望し、事業承継</li> </ul>	
<p>第二創業 × 県外 (R3/9)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・譲渡側は、「日本夕日百選」に選ばれた景観を楽しむことができる小さな旅館（経営者79歳、後継者（長男）急逝）</li> <li>・譲受側（建築設計業）は、旅館を改装し、新サービス（グランピング）の提供も企図して事業承継</li> </ul>	

(図表2) 成約案件の属性 (4年9月までの45件)

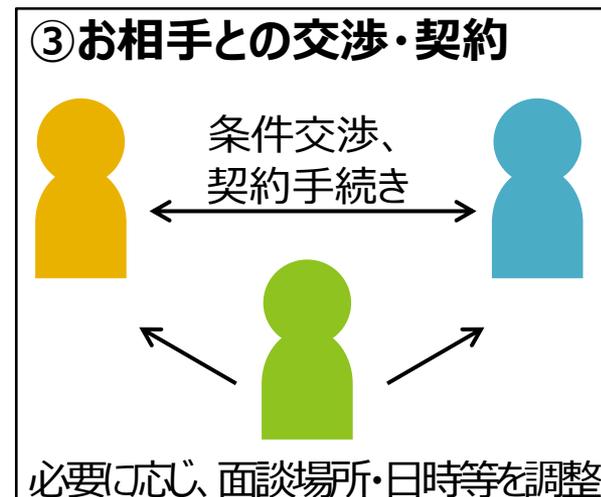
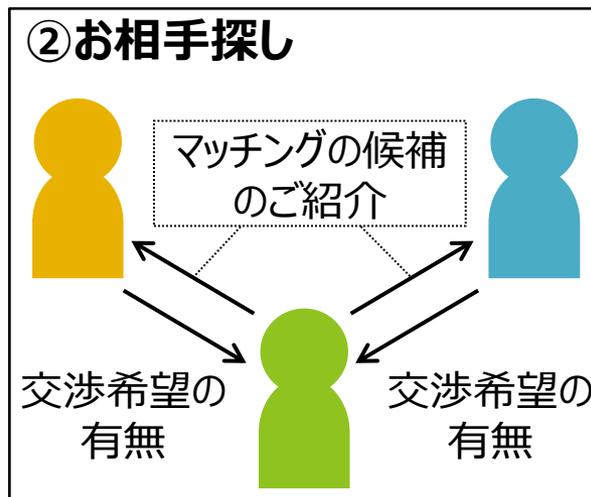
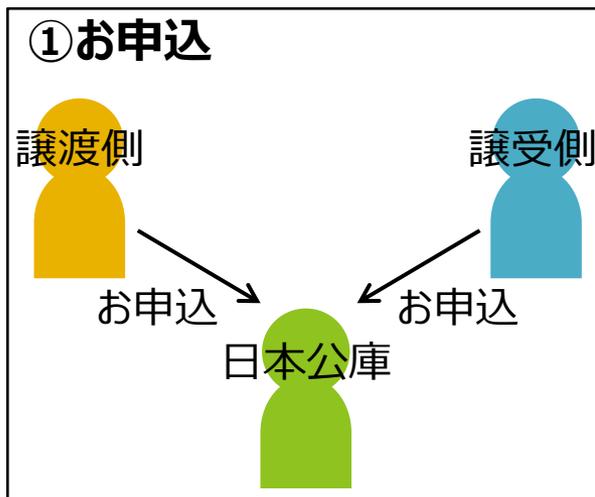


## ■ 事業承継マッチング支援のご利用の流れ

詳しい情報や  
事例はコチラから



- ◆ まずは、オンラインまたは郵送により、お申込ください。（図①）。
- ◆ 申込時に記入されたマッチングに関するお客さまのご希望を踏まえて、日本公庫がお相手（マッチングの候補）を探します（図②）。
- ◆ 譲渡側・譲受側双方のお客さまが、具体的な交渉を希望される場合は、当事者間で交渉を行っていただきます（図③）。



(注) 本サービスは、原則として、①日本公庫に事業資金のお借入残高がある企業の方（お借入のご完済日から起算して5年以内に、本サービスの申込登録をされる方を含みます。）または②事業を受け継いで創業することを希望されている方（日本公庫にお借入残高がある必要はありません。）を対象としています。ただし、前①の方については、日本公庫とお取引がない企業の方であっても、商工会議所・商工会、生活衛生同業組合、税理士等の中小企業・小規模事業者の支援に取り組まれている団体または専門家からのご紹介（紹介状を添付）により、本サービスをご利用いただけます。



# ■ 事業承継マッチング支援HPでの譲渡希望企業の匿名情報公開

詳しい情報や事例はコチラから



- ◆ マッチング促進のため、譲渡希望企業の匿名情報を積極的に公開しています。
- ◆ 業種や地域等の条件により、譲り渡しを希望する企業の検索が可能となっています。

## 1 トップページ

- 事業承継マッチング支援の流れを動画で解説
- 探す・知る・登録するから、各コンテンツを検索

## 2 譲渡希望企業の紹介

- 希望する業種・地域から譲渡案件を検索可能
- ノンネーム情報（匿名情報）を公開

The screenshot shows the homepage of the JFC Business Succession Matching Support website. At the top, there is a navigation bar with 'TOP', '探す' (Search), '知る' (Know), '登録する' (Register), and 'Q&A'. The main banner features the text 「続けたい」と「始めたい」をつなげる。 (Connecting 'I want to continue' and 'I want to start'). Below this is a video player showing a flow of the support process. A sidebar on the left has a '探す' (Search) button. At the bottom, there are three main sections: '知る' (Know), '探す' (Search), and '登録する' (Register), each with an illustration of a person and a brief description of the service.

The screenshot shows the search results page for a specific business. The top section is titled '探す' (Search) and includes a '登録する' (Register) button. Below this is a search filter section with '業種' (Industry) and '地域' (Region) options. The main content area shows a search result for '業歴の長い印刷業（伝票専門）' (Long history of printing industry (specialized in receipts)). The result includes a 'ノンネーム情報' (Non-name information) section and a table of '譲渡時の希望条件' (Desired conditions at the time of transfer). The table lists details such as company age (50-99 years), employee count (5-9 people), sales (5 million to 1 billion yen), and annual profit (1 million to 3 million yen). A '事業内容' (Business content) section follows, describing the company's operations and management structure.