

石川県信用保証協会

組織概要

「信用保証協会」は、中小企業・小規模事業者さまが、金融機関から事業資金のお借り入れをする際、公的な保証人となることで、融資を受けやすくすることを目的とした公的な保証機関です。加えて、相談、診断、情報提供といった多様なニーズに的確に対応することにより、中小企業・小規模事業者さまの経営基盤の強化を支援し、中小企業の振興と地域経済の活力ある発展に努めております。

人員構成

事業部 経営支援課 課長以下13名 うち
中小企業診断士2名
女性支援室(エコート) 室長以下8名 うち
経営支援課兼務2名

支援業務詳細

(支援可能な課題等)

- ・資金調達

(株式取得資金・事業用資産取得資金・借換資金・運転資金等)

- ・経営改善

(支援可能な解決手段等)

- ・「信用保証」を通じた金融支援

- ・その道のプロ(専門家)派遣等に拠る経営支援

連絡先等

石川県金沢市尾山町9番25号

担当部署名:事業部 経営支援課(担当:西村、屋敷)

電話番号:076-222-1550

事業承継に関する保証メニューのご案内

	事業承継サポート保証	石川県事業承継特別保証	経営承継関連保証	特定経営承継関連保証
制度の特徴	事業承継計画に基づき、持株会社が事業会社の株式を集約化するための資金供給を支援することで、円滑な事業承継を促すことを目的とした制度です。	事業承継における資金調達にあたり、一定の要件を満たす中小企業者については経営者を含めて保証人を徴求せず、経営者保証コーディネーターから事業承継に係る計画及び財務内容等の確認を受けていれば保証料率の引き下げも可能な制度です。	経営者の死亡や退任等に起因する事業承継に伴い、株式や事業用資産の取得資金を対象とした制度です。	経営者の死亡や退任等に起因する事業承継に伴い、中小企業者の代表者が当該中小企業者以外のものが有する株式や事業用資産を取得するための資金を対象とした制度です。
対象者	事業計画書を策定したうえで、事業承継に取り組む中小企業者(具体的な要件については、保証制度要綱をご参照ください)	事業承継計画書、財務要件等確認書等の書面の添付が必要(具体的な要件については保証制度要綱をご参照ください)	経済産業大臣の認定を受けた中小企業者(具体的な要件については保証制度要綱をご参照ください)	経済産業大臣の認定を受けた中小企業者(具体的な要件については保証制度要綱をご参照ください)
保証限度額	2億8,000万円	2億8,000万円	2億8,000万円	2億8,000万円
保証期間	15年以内	10年以内	運転資金10年以内 設備資金15年以内	運転資金10年以内 設備資金15年以内
据置期間	2年以内	1年以内	—	1年以内
金利	金融機関所定	金融機関所定	金融機関所定	金融機関所定
保証料	1.15%	0.45～1.90% 経営者保証コーディネーター確認有の場合、0.10～0.57%	0.45～1.90% 特別小口1.00%	0.45～1.90% 特別小口0.80%
担保	必要に応じて徴求	必要に応じて徴求	必要に応じて徴求	必要に応じて徴求
連帯保証人	必要となる場合があります。ただし、法人代表者以外の連帯保証人は原則不要です。	必要となる場合があります。ただし、法人代表者以外の連帯保証人は原則不要です。	必要となる場合があります。ただし、法人代表者以外の連帯保証人は原則不要です。	原則として、認定中小企業者以外の保証人は不要です。

石川県事業承継・引継ぎ支援センター

組織概要

- ・平成27年10月、後継者不在の中小企業等の事業承継を支援する国の事業として、ISICO内に「事業引継ぎ支援センター」を設置。事業承継に関する幅広いご相談への対応とM&Aのマッチング支援を行う。
- ・平成29年11月、後継者不在の小規模事業者と創業を志す個人起業家をマッチングする「後継者人材バンク」事業を開始。
- ・令和3年4月、「事業引継ぎ支援センター」と「事業承継ネットワーク」が統合し、「事業承継・引継ぎ支援センター」となり支援範囲拡大。

人員構成

センター長（1名）
承継コーディネーター（1名）
サブマネージャー（6名）
エリアコーディネーター（3名）

支援業務詳細

- ①金融機関や商工団体等の皆様と連携して事業承継診断等を行います。
- ②事業承継にかかる課題、悩みに対して相談サポートを行います。
- ③親族内承継、従業員承継、第三者承継（M&A）による事業承継支援を行います。
- ④譲渡希望企業と譲受希望企業とのマッチング支援を行います。
- ⑤「後継者人材バンク」により、引継ぎ創業希望者とのマッチング支援を行います。
- ⑥外部専門家を派遣し課題解決、助言・アドバイスを行います。

連絡先等

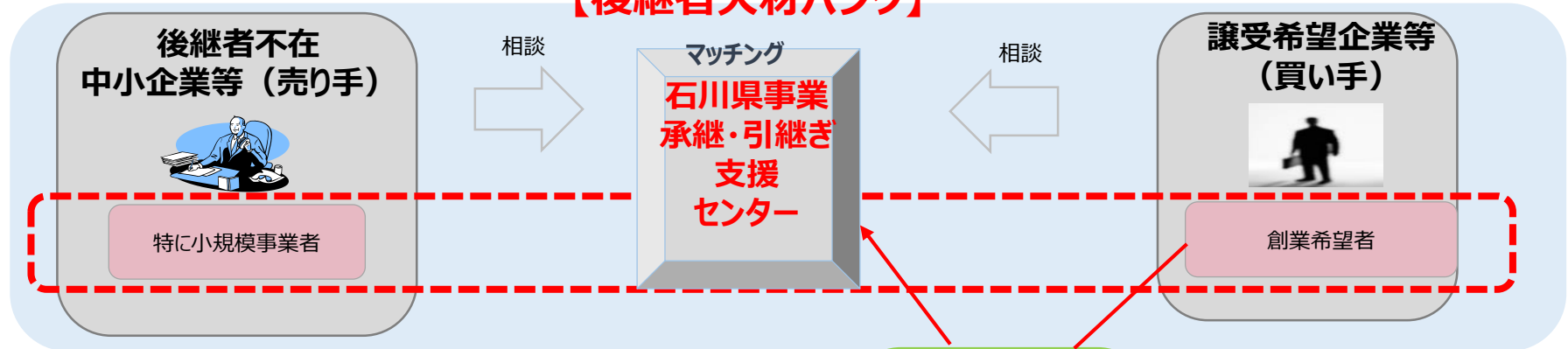
石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館 2階
電話番号：076-256-1031
メールアドレス：hikitsugi@ishikawa-hikitsugi.go.jp

事業承継・引継ぎ支援センターの「後継者人材バンク」によるマッチング

【後継者人材バンク事業とは】

- ✓ 石川県事業承継・引継ぎ支援センターでは、平成29年11月 「後継者不在の事業主が営む事業」を「創業を目指す起業家」へ引き継ぐ支援をするために、「後継者人材バンク」事業を開始した。
- ✓ 後継者不在の小規模事業者と 創業を志す個人起業家をマッチングし、店舗や機械装置等を引き継ぐもの。
- ✓ 「後継者人材バンク」は、有形・無形の経営資源を引き継ぐため、ゼロから起業する場合に比べ、創業コストを抑制し、創業リスクを低減させる可能性があるという特徴を有している。（後継者不在の事業主の経営者候補として起業家を引き合わせるもので、従業員としての雇用の斡旋を行うものではない）

【後継者人材バンク】



【売り手】

■小規模事業者のメリット

- ✓ 買い手が現れ、事業、雇用等を維持できる可能性



【創業支援機関等】

ISICO
よろず支援拠点
日本政策金融公庫、
信用保証協会、
金融機関、
商工会・商工会議所、
中小機構北陸本部
地域おこし協力隊、
ふるさと回帰支援センター
創業塾 等



【買い手】

【後継者人材バンク(引継ぎ創業)】

■創業希望者にとってのメリット

- ✓ 有形・無形の経営資源（顧客、ブランド力、経営ノウハウ、店舗、在庫他）の承継
- ✓ 一般的に資金負担も少なめ
- ✓ 結果的に起業リスクを軽減できる可能性が高い
- ✓ UIターンにおける就業の選択肢になりえる

石川県よろず支援拠点

2023.11.15現在

組織概要

- ・よろず支援拠点は、国が設置する無料の経営相談所です。
- ・石川県よろず支援拠点は、石川県の中小企業・小規模事業者・創業予定の方の、売上拡大や経営改善などの経営支援に関する相談に対応しています。

人員構成

中小企業診断士9名、弁護士2名、税理士2名、社会保険労務士1名、ITコーディネーター4名、デザイナー1名、事務員2名（合計21名）。

支援業務詳細

（支援可能な課題等）

事業計画策定、施策活用、経営知識、資金繰り・資金調達、法律、雇用・労務、税務、インボイス、DX、IT活用、マーケティング、WEB・SNS活用、広告デザイン、販路提案、市場調査、商品・サービス開発、商品デザイン、PR戦略・プレスリリース、現場改善、地域資源活用、潜在的課題の発掘

（支援可能な解決手段等）

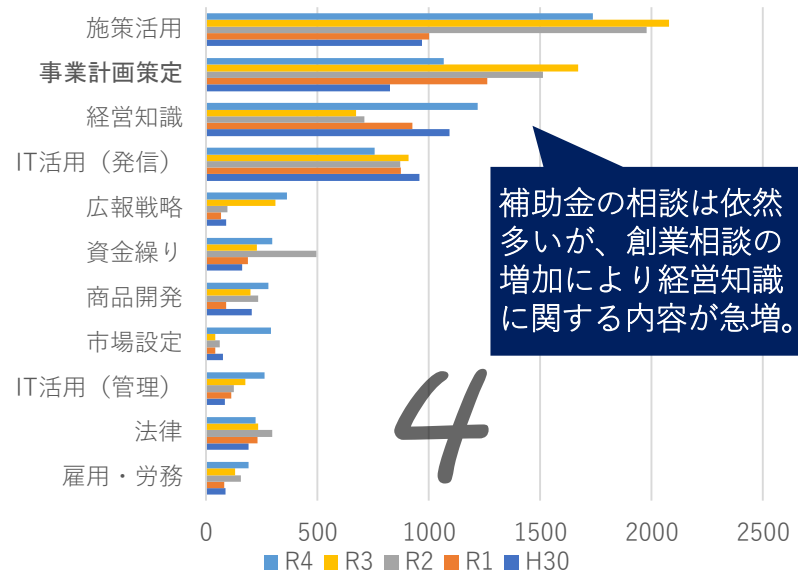
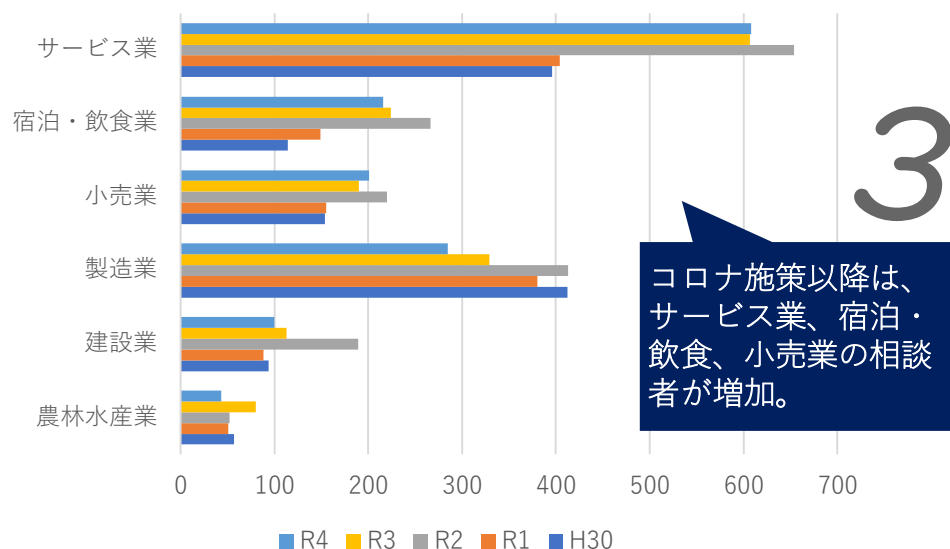
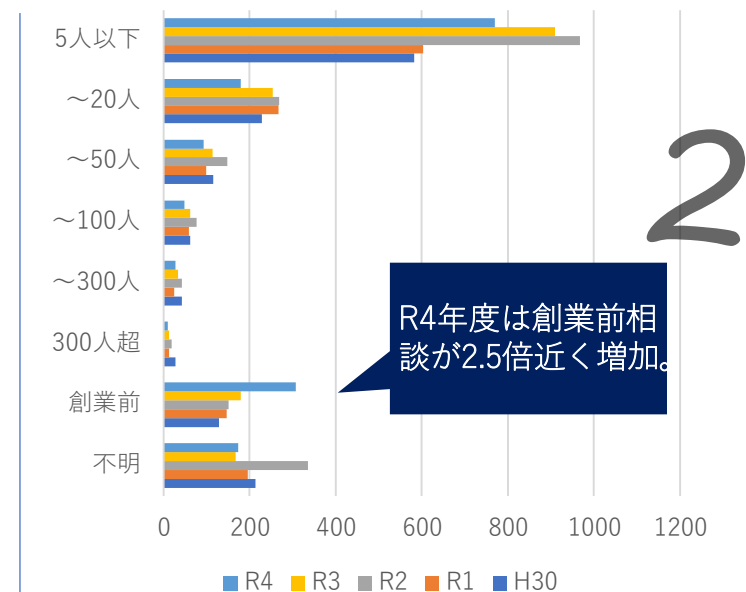
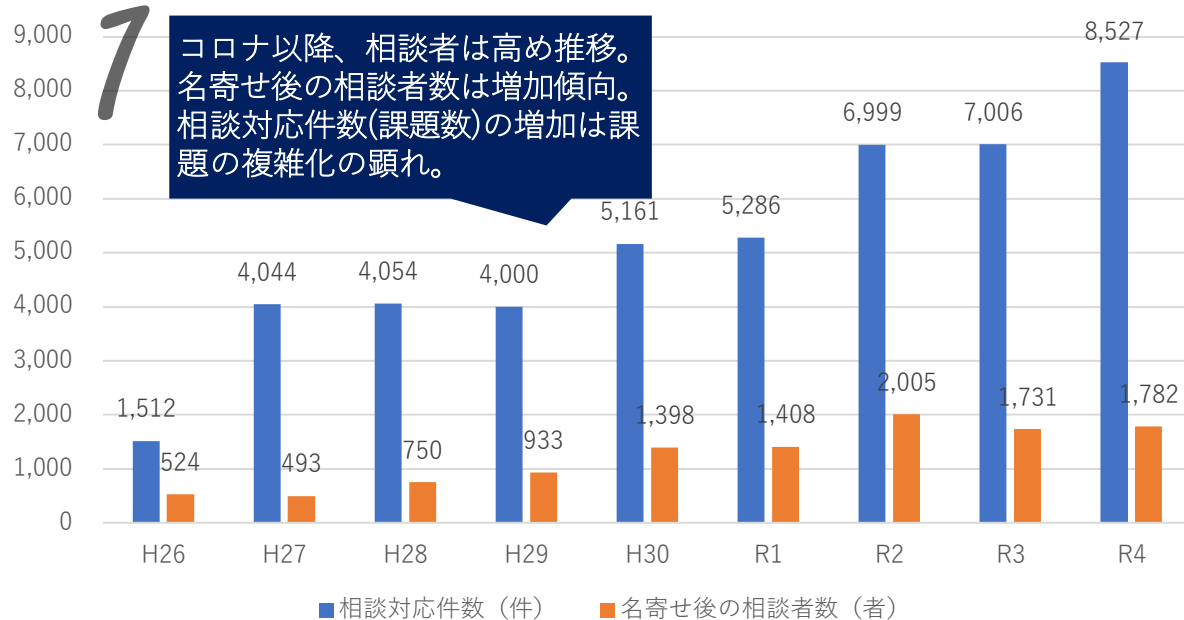
- ・主に窓口支援（金沢本部、小松サテライト、七尾サテライトを常設）
- ・各種ミニセミナーの開催
- ・各支援機関との連携、専門家派遣への繋ぎ

連絡先等

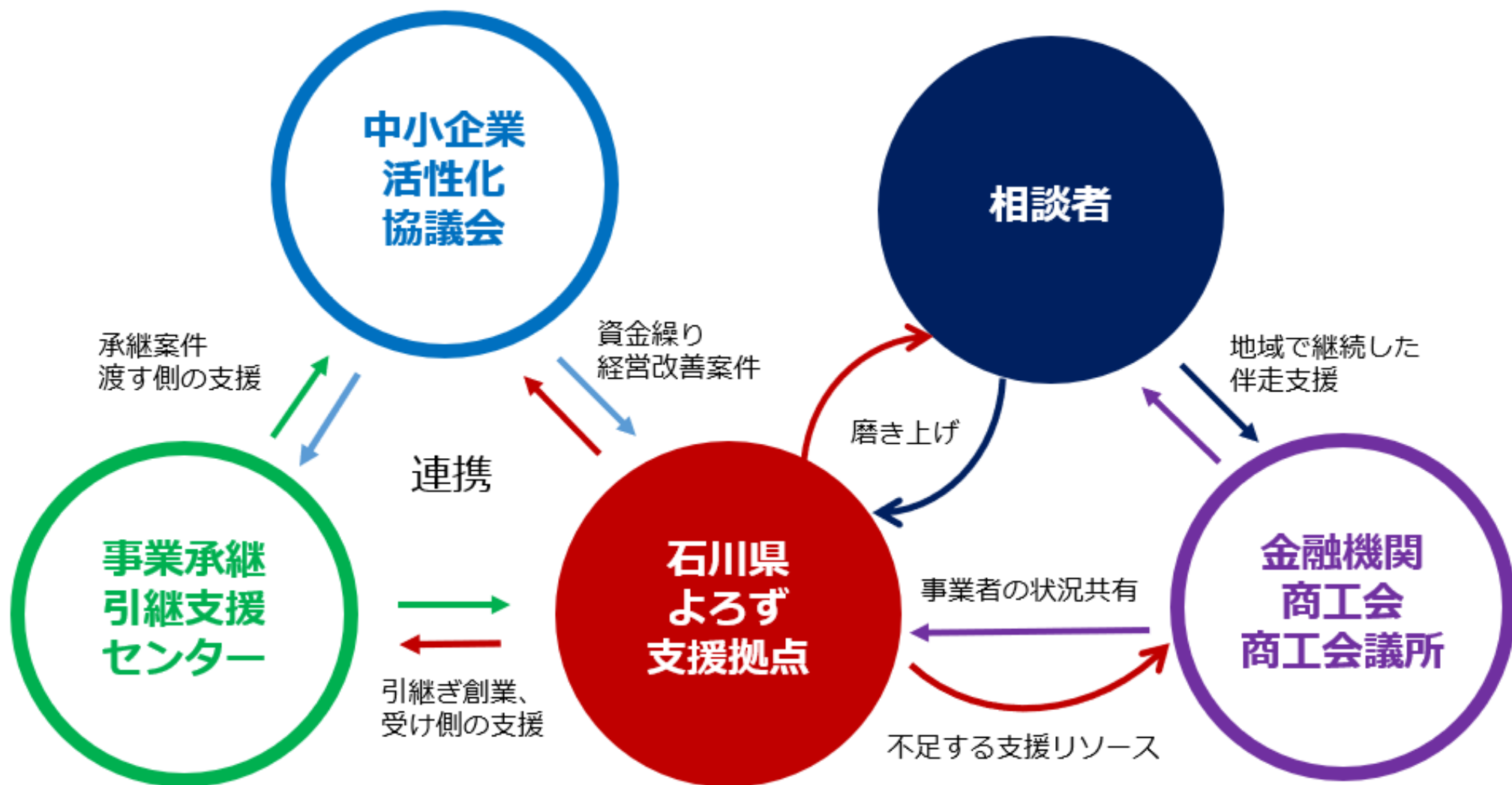
石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館
電話番号:076-267-6711
メールアドレス:yorozu@ishikawa-yorozushien.go.jp

石川県よろず支援拠点

令和4年度の相談実績



石川県よろず支援拠点 連携した支援スキームのイメージ



石川県よろず支援拠点 窓口相談チーム支援イメージ

飲食店開業支援



中小企業診断士
課題を抽出し整理。
市場調査や事業計画、
融資、補助金の説明



税理士
税務や会計の知識、
開業の申請知識、
インボイスの相談



社会保険労務士
雇用に関する注意点、
就業規則の作成支援、
アルバイトへ対応。



デザイナー
販促ツール、
ロゴデザインへの
アドバイス



ITコーディネーター
WEB 集客、PR 対策、
ホームページや飲食の
プラットフォーム対策

女性の創業支援



中小企業診断士
まずはヒアリング。
課題の抽出や整理、
事業計画の策定支援



税理士
税務や会計の知識、
開業届けの申請方法、
インボイスの相談



IT、WEB 担当
ホームページやSNSの
活用、PR・マーケティ
ングのプラン作成



社会保険労務士
雇用に関する注意点、
就業規則の設定、
必要な手続きの説明



中小企業診断士
事業計画の仕上げ、
融資状況の確認、
補助金の活用。

新商品開発



中小企業診断士
まずはヒアリング。
市場設定、市場調査、
課題の抽出と整理



弁護士
知財総合窓口と連携。
権利関係の確認や
アドバイス



中小企業診断士
マーケティング、
価格設定、販路提案の
アドバイス



デザイナー
パッケージデザイン、
販促ツールなどの
アドバイス



IT、WEB 担当
ホームページやSNSの
活用、WEB 集客、
PR プラン作成

通販の新事業



中小企業診断士
課題を抽出し整理。
計画策定や市場設定、
補助金の説明



中小企業診断士
導入後イメージし
運営体制などの
アドバイス



デザイナー
ブランディング、
デザインアドバイス



ITコーディネーター
EC サイト構築の
アドバイス、
伴走支援



ITコーディネーター
WEB 集客、PR 対策、
SEO 対策などの
伴走支援

引き継ぎ創業



中小企業診断士
新事業の計画策定、
後継者人材バンク
連携など支援



弁護士
事業承継支援セ
ンターと連携し、
リーガルチェック



税理士
税務や会計の知識、
納税対策、
インボイスの相談



中小企業診断士
事業承継補助金など
支援施策のサポート



社会保険労務士
雇用に関する注意点、
就業規則の設定

資金繰り



中小企業診断士
状況確認、
資金繰り表作成支援、
活性化協議会と連携



弁護士
活性化協議会と連携し
法的処理の対応
アドバイス



中小企業診断士
活性化協議会と連携し
再チャレンジ計画の
策定支援



IT、WEB 担当
アクションプランの
実行支援



デザイナー
アクションプランの
実行支援

※上記は支援の流れに関するイメージです。案件や相談者の状況によって支援の流れやコーディネーターは適宜変更いたします。

※上記に限らず、個別相談やワンポイントでの窓口対応（オンライン也可）も行いますので、お気軽にお問い合わせください。

ご相談は予約制です。(電話、Web、LINEにて受付)

TEL 076-267-6711 8:30～12:00/13:00～17:15
土曜、日曜、祭休日、年末年始、その他臨時休業日を除く



Webサイト 公式LINE

石川県よろず支援拠点 ご相談窓口

まずはお電話を！ **TEL 076-267-6711**

<https://ishikawa-yorozushien.go.jp/>

石川県よろず支援拠点

検索

その他、各種ツールでアクセスが可能です！



公式ホームページ



Facebook



Instagram

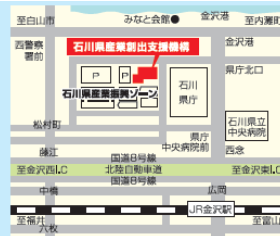


Twitter



LINE

(公財) 石川県産業創出支援機構 (ISICO)
石川県よろず支援拠点
〒920-8203
石川県金沢市岐月2丁目20番地
石川県地場産業振興センター新館1階
TEL **076-267-6711**
FAX **076-267-3622**



(公財) 石川県産業創出支援機構 (ISICO)
石川県よろず支援拠点
加賀サテライト (小松)
〒923-0801
石川県小松市園町二-1番
小松商工会議所内
TEL **0761-21-1139**
FAX **0761-21-3120**



(公財) 石川県産業創出支援機構 (ISICO)
石川県よろず支援拠点
能登サテライト (七尾)
〒926-0802
石川県七尾市三島町70-1
七尾商工会議所内
TEL **0767-52-1225**
FAX **0767-54-8811**



石川県中小企業活性化協議会

組織概要

- ・中小企業活性化協議会は、産業競争力強化法の規定に基づき、国がすべての都道府県に設置した、中小企業の収益力改善、事業再生、再チャレンジまで幅広く経営課題に対応する、公正中立な機関です。
- ・中小企業等経営強化法に基づき認定された士業等専門家（認定経営革新等支援機関）の支援を受けて経営改善計画等を策定する場合、専門家に対する支払費用の一部を協議会が支援しています。

人員構成

<支援業務部門8名>

- ・統括責任者1名（地方銀行出身）
- ・統括責任者補佐7名（地方銀行出身5名、政府系金融機関出身1名、石川県庁出身1名、内、税理士・中小企業診断士1名）

支援業務詳細

（支援可能な課題等）

- ①収益力改善支援
- ②事業再支援
- ③再チャレンジ支援
- ④早期経営改善計画策定支援
(通称:ポスコロ事業)
- ⑤経営改善計画策定支援
(通称:405事業)

（支援可能な解決手段等）

- ①収益力の低下などに対し、課題・問題点、ビジネスモデルを分析した上で、収益力改善に向けた計画策定支援を行う。
- ②過剰債務を抱え一時的に経営が悪化しているが、主力事業では黒字が見込まれ、財務や事業の見直しなどにより再生可能な中小企業者に対し、再生計画策定支援、金融調整等を行う。
- ③円滑な廃業や経営者・保証人の再スタートに向けて、各種アドバイスや代理人弁護士の紹介を行う。また、経営者保証ガイドラインに基づく保証債務の整理を支援。
- ④客観的な経営状況の把握と金融機関との関係づくり。
- ⑤金融支援を取り付けるとともに、業況改善の可能性と自社の取り組みを対外的に示す。

連絡先等

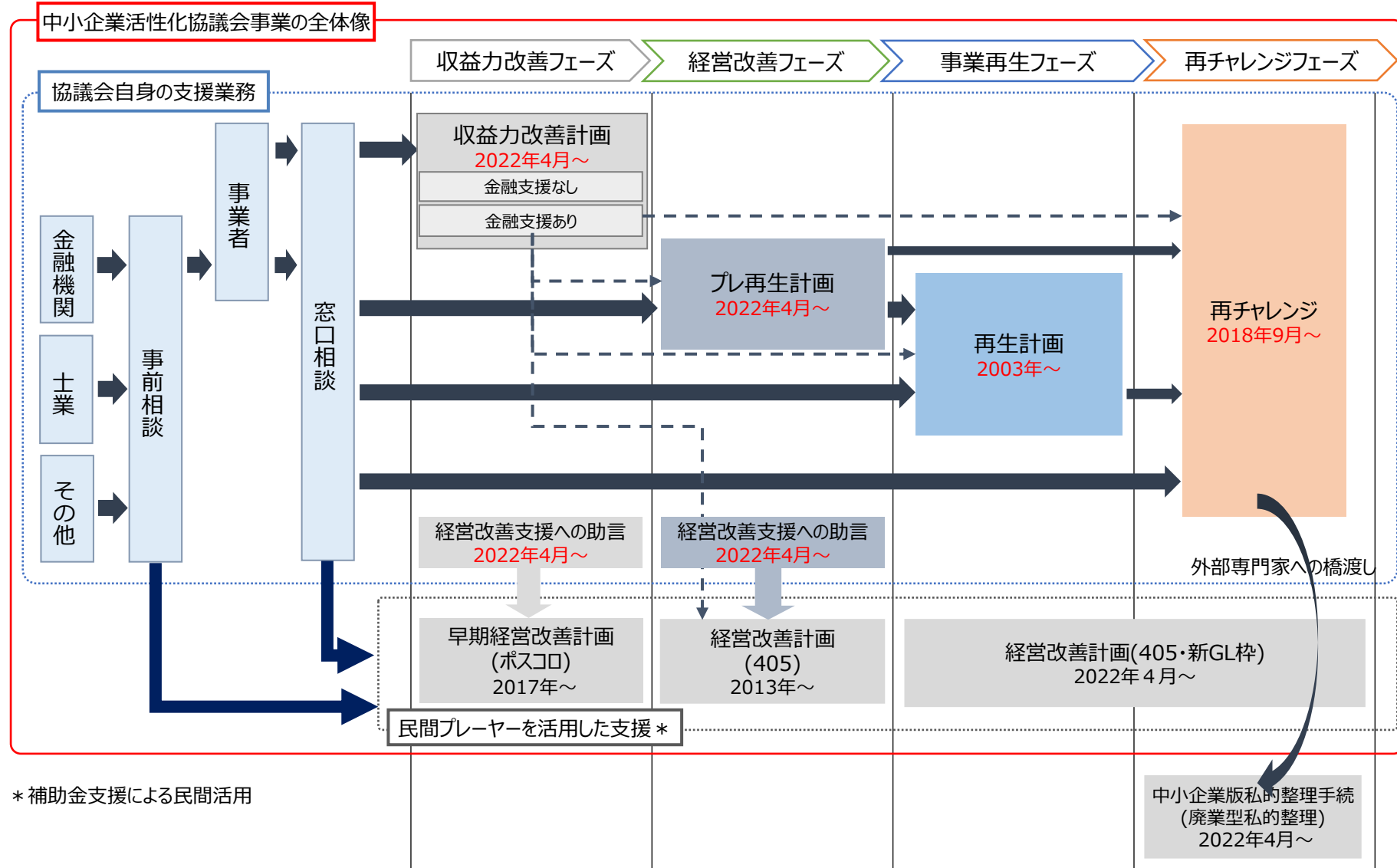
石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館 2階

連絡先 (代表) 076-267-1189 (ポスコロ・405事業専用) 076-267-4974

メールアドレス k.contact@i-smeadviser.go.jp

営業時間 午前8時30分～午後5時15分(土日、祝祭日休み)

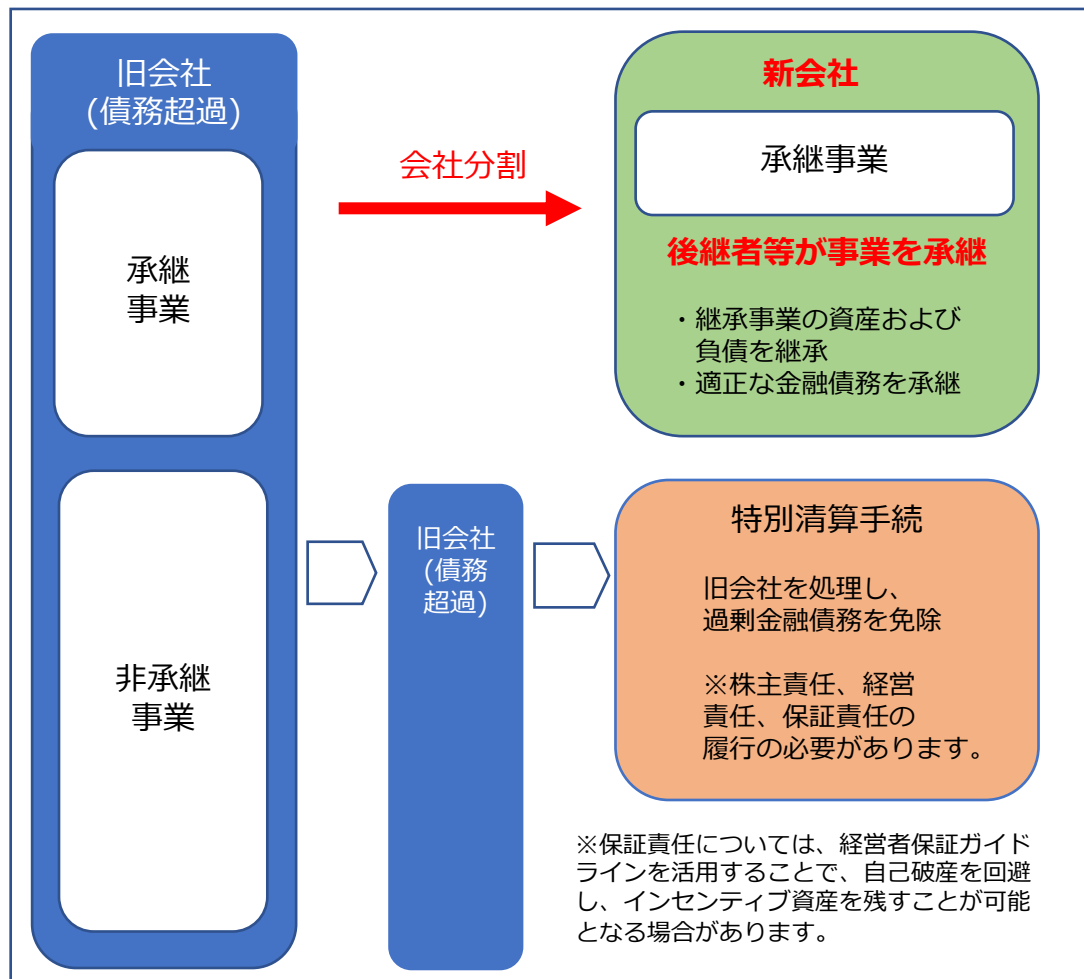
■ 中小企業活性化協議会事業の業務フロー



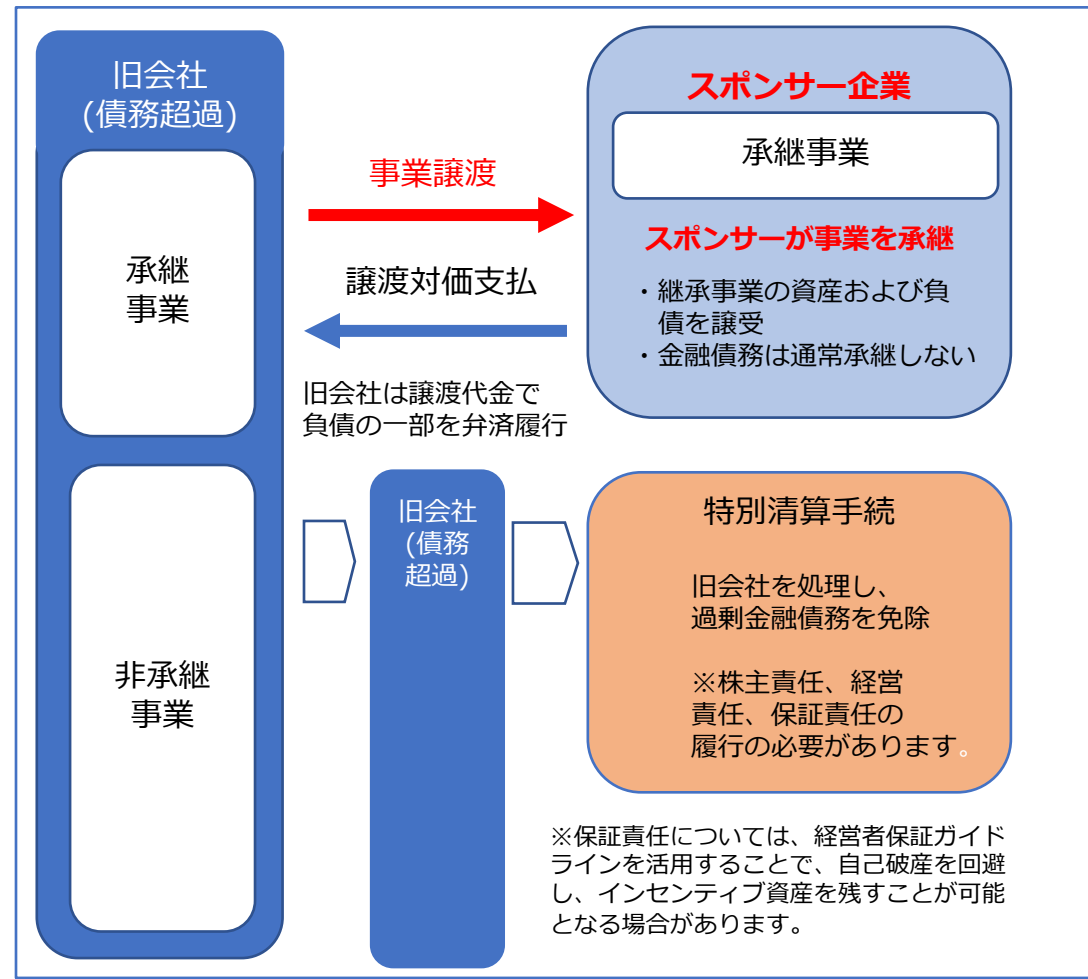
* 補助金支援による民間活用

■ 中小企業活性化協議会が関与する事業承継を伴う支援

■ 自主再建型の事業再生スキーム



■ スポンサー型の事業再生スキーム (一例)



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、本部の専門担当者がお相手探し、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譲り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ことがございます。



日本政策金融公庫
国民生活事業

■ 融資のご利用事例

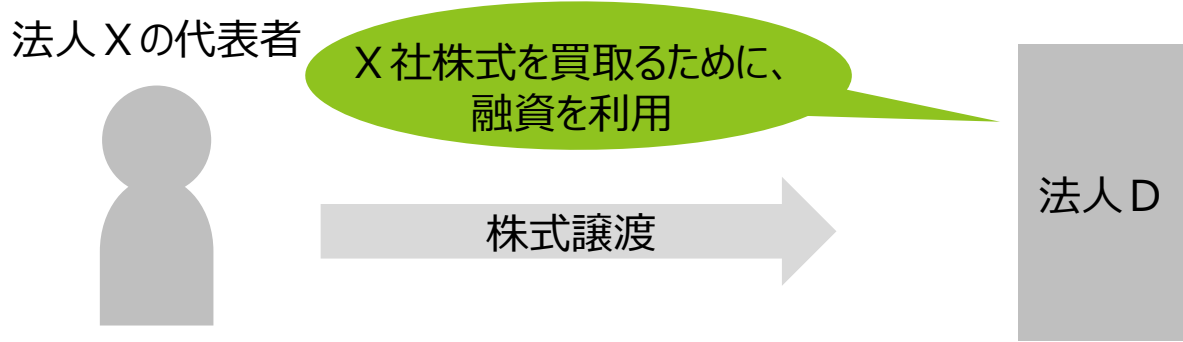
ご利用者さま	個人事業主 C
事業承継の形態	親族内承継（母親⇒娘）
事業承継の経緯	個人事業主 C は、前事業主の母親が亡くなったことにより、母親所有の賃貸用不動産を相続。勤務していた企業を退職し、個人事業主として事業を承継
承継事業の概要	オフィス用の貸ビルを所有する不動産賃貸業
年間売上高	6 千万円
従業員数	2 名
資金のお使いみち	相続した賃貸用不動産の相続税の支払い
イメージ	前事業主（母親） 個人事業主 C（娘） 賃貸用不動産の相続税を支払うために、融資を利用 賃貸用不動産の相続 詳しい情報や事例はコチラから 



■ 融資のご利用事例

詳しい情報や
事例はコチラから

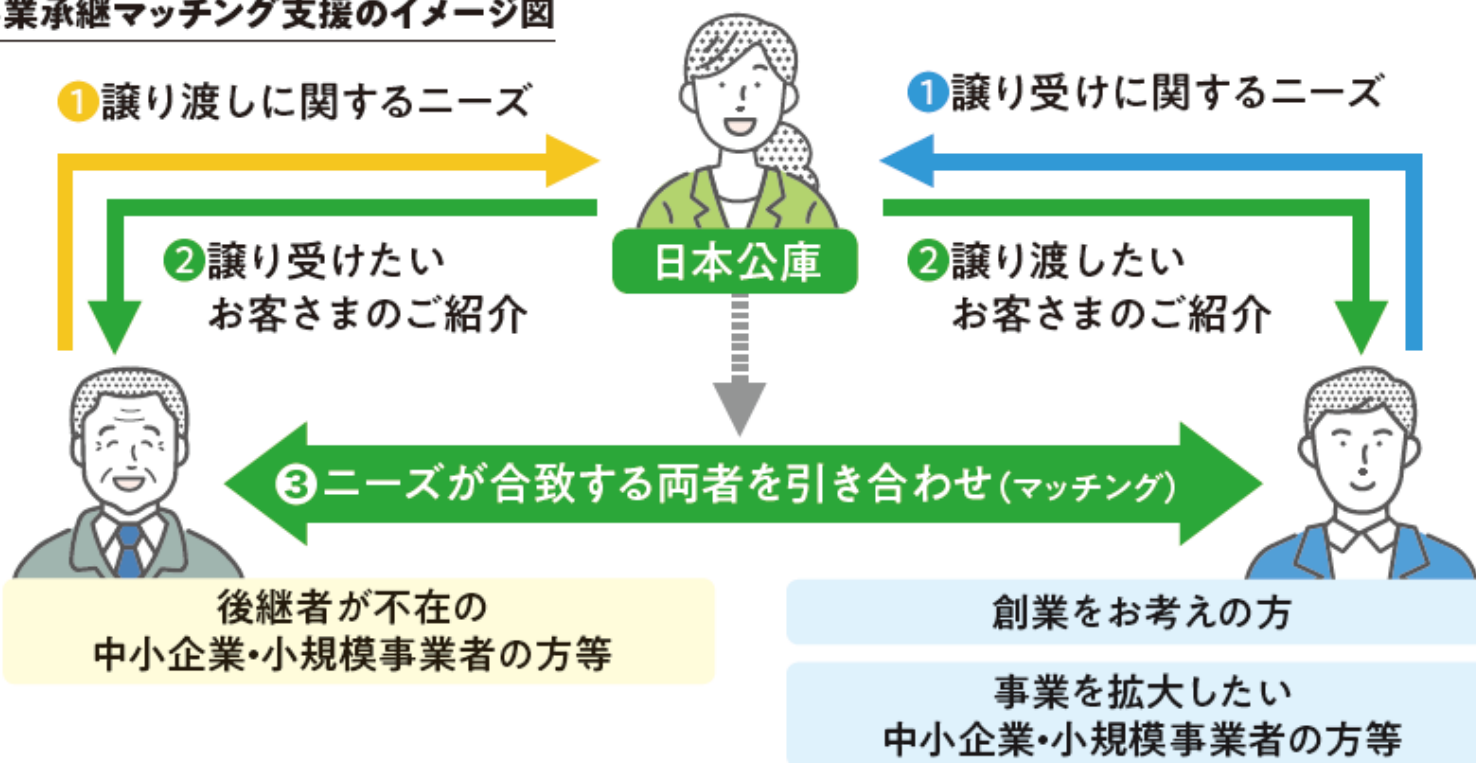


ご利用者さま	法人 D
事業承継の形態	親族外承継（法人 X ⇒ 法人 D）
事業承継の経緯	ソフトウェア開発を主たる事業とする法人 D は、事業拡大を目的として同業の法人 X を買収。法人 X は後継者不在で将来的な廃業が懸念されていたが、法人 D の子会社となることにより、事業存続が可能となった。
承継事業の概要	業務用アプリケーション等を開発するソフトウェア業
年間売上高	1 億円
従業員数	4 名
資金のお使いみち	法人 X の代表者からの X 社株式の買取り
イメージ	



- ◆ 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。



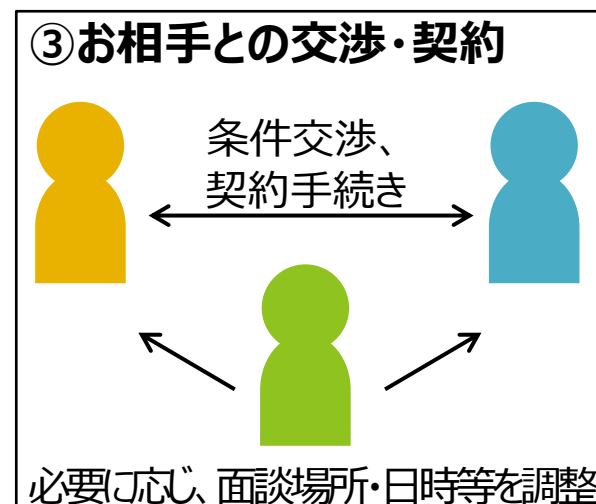
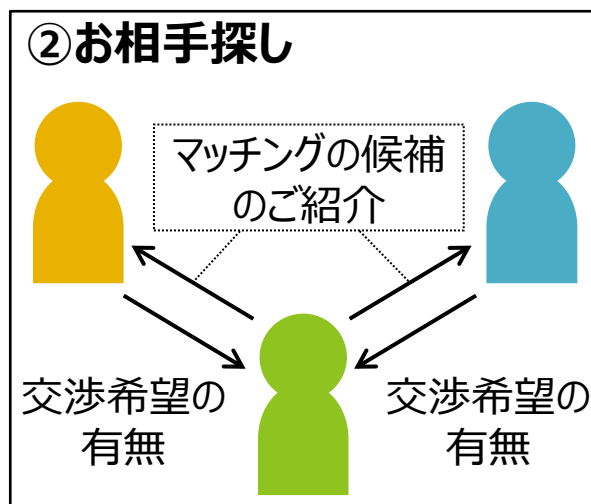
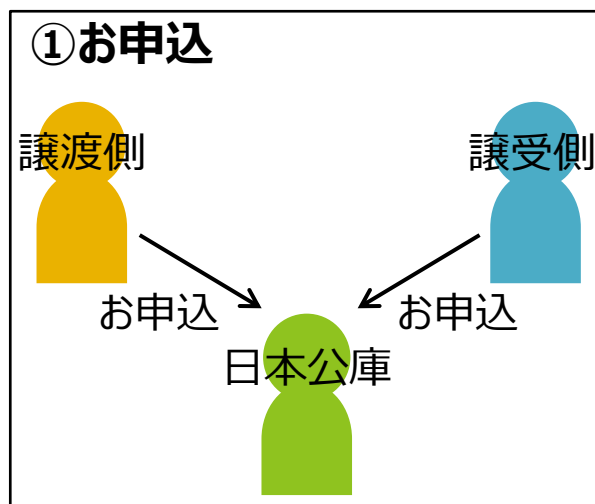
日本政策金融公庫
国民生活事業

■ 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。



日本政策金融公庫
国民生活事業

■ 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

JFC 日本政策金融公庫
事業承継マッチング支援

TOP 探す 知る 登録する Q&A

「続けたい」と「始めたい」をつなげる。

動画で「事業承継マッチング支援」の流れをチェック！

事業承継マッチング支援
— 流れのご案内 —

事業承継マッチング支援は、後継者がいないことなどを理由に「事業を譲りたい」とお考えの方と、創業や新分野進出等を目的に「事業を譲り受けたい」とお考えの方をつなぐ、無料のマッチングサービスです。

探す
事業の譲渡を希望している企業の中から、ご自身が譲り受けたいと思う先を探すことができます。

知る
譲渡希望企業の詳細や、譲り受けやすさや条件となる情報を確認することができます。

登録する
本サービスの申込み手続を完了します。

探す

事業の譲渡を希望している企業の中から、ご自身が譲り受けたいと思う先を探すことができます。

※事業承継マッチング支援をご利用いただくには、お申込（無料）が必要です。

「登録する」ページ

Q 条件を指定して検索

→ 業種 (複数選択できます) / すべて選択 / すべて解除

☐ 建設業(5件)	☒ 製造業(15件)	☐ 情報通信業(2件)	☐ 運輸業(0件)
☐ 卸売業(5件)	☐ 小売業(6件)	☐ 不動産業(1件)	☐ 飲食店(9件)
☐ 宿泊業(2件)	☐ 医療業(1件)	☐ 福祉(2件)	☐ 教育・学習支援業(3件)
☐ 理容・美容業(1件)	☐ その他サービス業(10件)	☐ その他(1件)	

→ 地域 (複数選択できます) / 地域区分の詳細 / すべて選択 / すべて解除

☐ 北海道・東北エリア(6件)	☒ 関東エリア(51件)	☐ 東海エリア(1件)	☐ 甲信越・北陸エリア(2件)
☐ 近畿エリア(0件)	☐ 中国・四国エリア(1件)	☐ 九州エリア(1件)	

交渉可

業歴の長い印刷業 (伝票専門)

製造業 | 東京都 | 法人 | 掲載ID 20-1-30
掲載開始日: 2020/12/18

ノンネーム情報

企業情報	譲渡時の希望条件	相手方に関する希望
業歴: 50年～99年	譲渡金額: 応相談	特になし
従業員数: 5人～9人	交渉相手: 企業のみ	
売上高: 5千万～1億円		
経常利益: 100万～300万円		
純資産: 非公開		

事業内容

- 受注から作業手配までシステムで一元管理
- 社員3名が受注管理、5名が印刷作業を行う
- 売上の30%はインターネット経由による



日本政策金融公庫
国民生活事業

事業承継支援マッチング支援 取組実績

- ◆ 事業承継マッチング支援の累計実績（元年度～5年9月）は、申込登録（譲渡・譲受合計）が11,606件、引き合わせが1,011件となり、117件が成約に至っています（図表1）。
- ◆ 5年9月までの成約案件（117件）を見ると、譲渡側は、年商5千万円以下が約7割、譲渡価格1千万円以下が約6割（中央値700万円）と小規模案件が中心です。赤字企業（約3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4割）。事業を譲受した目的は、事業拡大が約5割、第二創業が約3割、継ぐスタが2割となっています（図表2）。

（図表1）事業承継マッチング支援実績（単位：件）

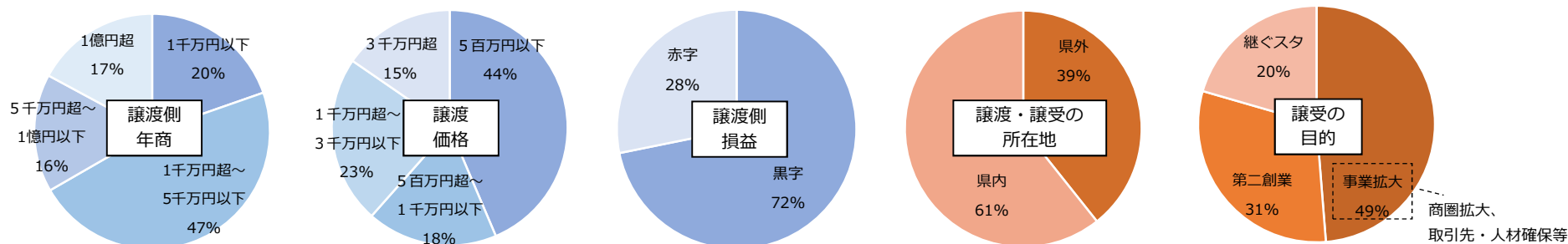
		元年度	2年度	3年度	4年度	5年度 (～9月)	累計
申込	譲渡	93	70	1,035	1,496	957	3,651 (注)
	譲受	238	306	2,143	3,351	1,917	7,955
	合計	331	376	3,178	4,847	2,874	11,606
引き合わせ		32	46	245	360	328	1,011
成約		0	2	20	43	52	117

（注）3,651件のうち、オープンネームの登録は164件

（参考）成約事例

継ぐスタ × 県外 × 移住 (R4/3)	・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） ・譲受側（勤務者）は、アフリカで教員（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	
第二創業 × 県外 (R3/9)	・譲渡側は、「日本タ日百選」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） ・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	

（図表2）成約案件の属性（5年9月までの117件）



株式会社CCイノベーション 事業承継・M&Aグループ

組織概要

○会社成立：2021年6月10日

北國フィナンシャルホールディングスが自社で行ってきた社内改革のノウハウを活かし、地域の発展を目的として、お客様の課題解決を支援。
コンサルティング規模の拡大、あらゆる規模のお客様の成長をサポートするために北國銀行コンサルティング部をグループ会社として独立させ、弊社(CCI)を設立。
事業承継・M&A以外にも経営戦略、海外ビジネス、ICT/事務効率化、人材育成/人事制度、金融機関向けコンサルティング等の支援を行っている。(150名体制)

人員構成

グループ長 1名
戦略マネージャー 1名
ディールマネージャー 2名
ディールコンサルタント 9名
(金沢・能登・富山 5名)
(金沢・加賀・福井 4名)
合計 13名

支援業務詳細

事業承継や資本戦略上のさまざまな問題や悩みを解決することで、企業の持続的な成長を支援している。

【①事業承継・資本戦略】

顧客の事業承継課題・資本課題に基づき、課題解決に向けた施策を策定。

<支援事例>

- ・後継者への事業承継計画策定
- ・持株会社化、分社化の設計
- ・経営の承継に向けた社内体制の整備

【②M&A】

北陸地域の企業を中心に、仲介・FAの立場としてM&Aの実現に向けたサポートを提供。

譲渡企業・譲受企業の各々の希望を考慮した相手先探しを行い、譲渡実行までの一気通貫型の支援を行う。

また、北國銀行の都市店舗、CCI海外現地法人、外部提携先との連携により全国、海外の企業とのマッチングも可能。

連絡先等

石川県金沢市広岡2丁目12番6号

担当部署名：事業承継・M&Aグループ (担当：宮本慎也)

TEL:076-218-9209

メールアドレス：miyamoto.shinya543@hfhd.co.jp



事業承継のご相談はCCイノベーションへ

CCイノベーションの 事業承継サポート

事業承継の悩みは相談しづらい…



お悩みの解決をCCイノベーションがサポートします！



「何から考えたら良いのだろう…」とお困りの方、まずはお気軽にご相談ください！

ご相談・お問い合わせ先

株式会社CCイノベーション 事業承継・M&Aグループ

☎ 076-223-9860

HP : <https://www.ccinnovation.co.jp/>

こんなお悩みありませんか？

事業承継の方法	①親族への承継	②役員・従業員への承継	③第三者への承継（M&A）
代表的な課題	◆株式が多くの株主に分散しているが、どうしたら良いか？ ◆相続税評価額はどれくらいか？ ◆どうしたら円滑に承継ができるか？	◆株式をどのような方法で渡したら良いか？ ◆株式を買取してもらった場合、価格設定をどうしたら良いか？買取資金をどう工面したら良いか？ ◆そもそも後継者に承継するときに、どのような問題が考えられるのか？	◆会社を買取する第三者をどのように見つけたら良いか？ ◆M&Aを検討しているが、進め方がわからない ◆いくらで会社を譲渡したら良いか適切な価格設定がわからない

サポート実績

① 親族への承継 ② 役員・従業員への承継

相談件数
447件

サポート件数
124件

③ 第三者への承継（M&A）

相談件数
173件

成約件数
70件

注：北國銀行（～2021年5月）、CCイノベーション（2021年6月～2023年3月）の実績合計

事業承継サポート事例

業種	サポート内容
製造	株式集約、従業員持株会設立
製造	持株会社体制構築、グループ運営体制構築
卸売	グループ内資本構成の整理、親族への事業承継
土木工事	従業員への事業承継、従業員持株会設立

お客さまの声

長年未解決になっていた課題に対して、一つ一つ丁寧に回答してもらいました

頭の中でもやもやしていた課題を筋道立てて考えることができました

M&Aサポート事例

売り手企業業種	買い手企業業種	売り手ニーズ	買い手ニーズ	サポート内容
塗装	塗装	事業に精通した同業の方に後継者候補を支えてもらいたい	業界を発展させたい、業界で働く人々を支えたい	企業価値評価 企業概要書の作成 候補先の紹介 相手先との譲渡条件交渉 M&Aに必要な手続きのサポート
製造小売	製造小売	業績悪化を食い止めたい、高齢従業員の離職に備えたい	地域シェアを高めたい、人材を確保したい、工場が欲しい	
運送	運送	“2024年問題”への対応に力を貸してほしい	“2024年問題”に対応するために、事業規模を拡大したい	
小売	小売	赤字事業から撤退したい	既存事業を強化したい	
小売	小売	事業を引き継いで、続けてほしい	商圏を拡大したい、自社にないノウハウがほしい	

ホームページで事例を詳しくご紹介しています。
株式会社CCイノベーション ホームページ はこちらから→



事例 1

【業種・規模】 食品製造業・従業員50名程度
【創 業】 江戸時代
【代 表 者】 60代後半・健康
【後 継 者】 息子（40代後半）を予定（現在は県外でサラリーマン）
【業 況】

（B／S）

- ・ 借 入 : 160,000千円（うち、保証付90,000千円）…メイン行＋公庫
※各行庫リスケ中。県コロナ（当初20,000千円）のみ約定通り返済中
- ・ 買掛金
- 流動負債 : 60,000千円
- ・ 資 本 金 : 50,000千円
- ・ 利益剰余金 : ▲25,000千円 → 自己資本比率10.2%

（P／L）

- ・ 売 上 : 82,100千円
 - ・ 営業利益 : ▲10,200千円
 - ・ 当期純利益 : ▲ 8,863千円
- ※5期連続赤字（年々、赤字幅拡大）
※コロナ禍の下で売上が大幅に減少→粗利率も悪化

【その他】

- ✓ 地域の飲食店、百貨店や地元小売店など古くからの取引先が多く、県外にも根強いファン
- ✓ 後継者は事業を継ぐ意思があるものの、保証加入を懸念

1-①. 事業承継計画書（概要・分析・課題整理）

1. 会社の概要

会社概要

会社名

株式会社A

住所

●●県●●市●●1-1-1

資本金

●●百万円

従業員

●●名

業種

食品加工、販売

事業内容

フリーズドライ食品製造販売

沿革

19xx年

●●市にて先代創業

19xx年

●●氏（現経営者）が承継

19xx年

●●市に移転

20xx年

●●氏（後継者）入社予定

主要株主

株主名

保有株式数（株）

割合

備考

A氏

5,000

50.0%

B氏

3,000

30.0%

C氏

1,000

10.0%

D氏

700

7.0%

その他2名

300

3.0%

発行済株式数

10,000

###

親族関係者

氏名

年齢

続柄

備考

A氏

65

本人

B氏

60

妻

E氏

40

長男

F氏

35

次男

G氏

34

長女

経営者資産状況等

項目

評価額（円）

備考

自宅土地

自宅家屋

現預金

その他

合計

特記事項

会社財務状況

項目

金額（円）

備考

売上高

50,000

経常利益

5,000

当期利益

3,000

総資産

60,000

純資産

20,000

借入残高

30,000

特記事項

2. 経営詳細の整理

事業承継における経営課題の整理

会社

課題

・受託生産への偏り（現在約75%）を是正し、独自製品製販強化による利益率向上。
 ・商品開発力強化。
 ・独自販売先の新規開拓（含む海外展開）。

解決の担い手

経営者
 後継者
 営業本部
 商品開発部

優先度

1

経営者

課題

・事業計画遂行に向けての事業戦略立案
 ・会社・個人の資産分離
 ・後継者への経営ノウハウ伝授

解決の担い手

経営者
 Aコンサルティング

優先度

3

後継者

課題

・経営陣とのコミュニケーションを通じて経営ノウハウ習得
 ・工場勤務を通じての技術面の理解、習得
 ・経営者の経営サポート

解決の担い手

経営者
 取締役
 部長職

優先度

2

4. 円滑な事業承継への骨子

後継者育成スケジュール（案）

・〇年〇月入社手続
 ・〇年〇月～〇年〇月（1年間） 〇〇工場勤務（工場長補佐）
 ・〇年〇月～〇年〇月（2年間） 営業部門、開発部部門をローテーション
 ・〇年〇月 取締役として任用
 ・以降、他取締役と共に企業経営に参画し、経営手腕を鍛錬。

経営者の今後の取組スケジュール（案）

・〇年〇月～〇年〇月（1年間） 会社・個人の資産分離
 ・〇年〇月～ 保有株式の暦年贈与開始
 ・分散した少数株式の集約

その他スケジュール（案）

・〇年〇月～〇年〇月（2年間） 新製品開発期間

2. 事業の分析

SWOT分析

自社の強味

自社の弱み（経営課題）

事業機会

事業脅威

1-②. 事業承継計画書（事業計画等）

事業承継計画書						
社名	後継者	経営内承継				
基本方針						
項目	現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
事業計画						
売上高						
経常利益						
会社						
定款・株式・その他						
年齢						
役職						
関係者の理解						
後継者教育						
株式・財産の分配						
持株 (%)						
年齢						
役職						
後継者教育						
株式・財産の分配						
持株 (%)						
補足						

【基本方針】 ・中小太郎から、長男学への承継。 ・5年目に社長交代予定。太郎は代表権を学に譲り会長へ就任。10年目に引退。 ・学には、社内で工場→営業部門→本社管理部門と各部門をローテーション。外部の後継者研修も受講。 ・太郎の財産内容がほぼ固まるところで公正証書遺言を作成する（5年目）。											
項目	現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
事業計画											
売上高	10億円					13億円					15億円
経常利益	5千万円					7千万円					9千万円
会社											
定款・株式・その他											
年齢	60歳	61歳	62歳	63歳	64歳	65歳	66歳	67歳	68歳	69歳	70歳
役職	社長					会長			相談役		引退
関係者の理解	家族会議	社内へ計画発表		取引先・金融機関に公表							
後継者教育											
株式・財産の分配											
持株 (%) ※1	70%	67%	64%	61%	58%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
年齢	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳	41歳	42歳	43歳
役職		取締役		専務		社長					
後継者教育											
株式・財産の分配											
持株 (%) ※1	0%	3%	6%	9%	12%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
補足											

完成

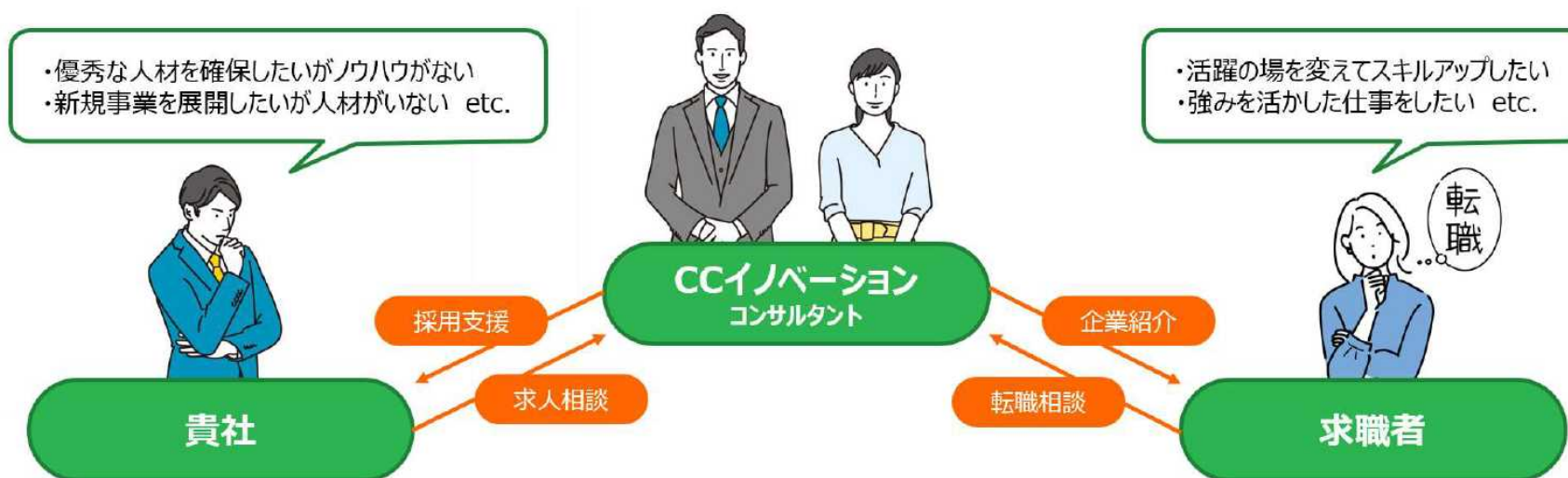
石川県事業承継・引継ぎ支援センター
 ((公財)石川県産業創出支援機構内)

金沢市鞍月2丁目20番地 地場産業振興センター新館2階

※1 現経営者および後継者の持株割合は、議決権割合ではなく、発行済株式総数に対する保有株式数の割合を示しています。

CCイノベーションの人材紹介コンサルティング

当社の人材紹介コンサルティングは、所属するコンサルタントが北國銀行と情報連携しながら、貴社の中途採用に関する課題やニーズに合わせて、最適な人材をご紹介します。



特徴 1
事業課題への理解

特徴 2
ミスマッチの無いご提案

特徴 3
豊富な人材情報

特徴 4
アフターフォローの充実

経営者保証に関するガイドライン

平成25年12月
経営者保証に関するガイドライン研究会

経営者保証に関するガイドライン

<目次>

はじめに

1. 目的
2. 経営者保証の準則
3. ガイドラインの適用対象となり得る保証契約

4. 経営者保証に依存しない融資の一層の促進

(1) 主たる債務者及び保証人における対応

- ① 法人と経営者との関係の明確な区分・分離
- ② 財務基盤の強化
- ③ 財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性確保

(2) 対象債権者における対応

5. 経営者保証の契約時の対象債権者の対応

(1) 主たる債務者や保証人に対する保証契約の必要性等に関する丁寧かつ具体的な説明

(2) 適切な保証金額の設定

6. 既存の保証契約の適切な見直し

(1) 保証契約の見直しの申入れ時の対応

- ① 主たる債務者及び保証人における対応
- ② 対象債権者における対応

(2) 事業承継時の対応

- ① 主たる債務者及び後継者における対応
- ② 対象債権者における対応

7. 保証債務の整理

(1) ガイドラインに基づく保証債務の整理の対象となり得る保証人

(2) 保証債務の整理の手続

(3) 保証債務の整理を図る場合の対応

- ① 一時停止等の要請への対応
- ② 経営者の経営責任の在り方
- ③ 保証債務の履行基準（残存資産の範囲）
- ④ 保証債務の弁済計画
- ⑤ 保証債務の一部履行後に残存する保証債務の取扱い

8. その他

事業承継時に焦点を当てた 「経営者保証に関するガイドライン」の特則

令和元年12月
経営者保証に関するガイドライン研究会

<目次>

事業承継時に焦点を当てた 「経営者保証に関するガイドライン」の特則

1. はじめに

- ・ 特則策定の趣旨・目的
- ・ 特則の位置付け

2. 対象債権者における対応

- (1) 前経営者、後継者の双方との保証契約
- (2) 後継者との保証契約
- (3) 前経営者との保証契約
- (4) 債務者への説明内容
- (5) 内部規程等による手続の整備

3. 主たる債務者及び保証人における対応

- (1) 法人と経営者との関係の明確な区分・分離
- (2) 財務基盤の強化
- (3) 財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性確保

4. その他

2. 民間金融機関による融資 ～保証徴求手続の厳格化、意識改革～

- **監督指針の改正を行い**、保証を徴求する際の手続きを厳格化することで、**安易な個人保証に依存した融資を抑制**するとともに、**事業者・保証人の納得感を向上させる**。
- また、「**経営者保証ガイドラインの浸透・定着に向けた取組方針**」の**作成、公表**の要請等を通じ、経営者保証に依存しない新たな融資慣行の確立に向けた意識改革を進める。

(1) 金融機関が個人保証を徴求する手続きに対する監督強化

主な施策

- ① 金融機関が経営者等と個人保証契約を締結する場合には、保証契約の必要性等に関し、**事業者・保証人に対して個別具体的に以下の説明をすることを求める**とともに、その**結果等を記録することを求める**。【23年4月～】
 - どの部分が十分ではないために保証契約が必要となるのか
 - どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか
- ② ①の結果等を記録した**件数を金融庁に報告することを求める**。【23年9月期 実績報告分より】

(※) 「無保証融資件数」+「有保証融資で、適切な説明を行い、記録した件数」= **100%を目指す**。
- ③ 金融庁に**経営者保証専用相談窓口を設置**し、事業者等から「金融機関から経営者保証に関する適切な説明がない」などの相談を受け付ける。【23年4月～】
- ④ 状況に応じて、**金融機関に対して特別ヒアリングを実施**。

(2) 経営者保証に依存しない新たな融資慣行の確立に向けた意識改革（取組方針の公表促進、現場への周知徹底）

主な施策

- ① 金融機関に対し、「経営者保証に関するガイドラインを浸透・定着させるための**取組方針**」を**経営トップを交え検討・作成し、公表するよう金融担当大臣より要請**。
- ② 地域金融機関の営業現場の担当者も含め、監督指針改正に伴う新しい運用や経営者保証に依存しない融資慣行の確立の重要性等を十分に理解してもらうべく、金融機関・事業者向けの説明会を全国で実施。【23年1月～】
- ③ 金融機関の有効な取組みを取りまとめた「組織的事例集」の更なる拡充及び横展開を実施。

(3) 経営者保証に依存しない新たな融資手法の検討（事業成長担保権(仮)）

主な施策

- ① 金融機関が、不動産担保や経営者保証に過度に依存せず、企業の事業性に着目した融資に取り組みやすくするよう、事業全体を担保に金融機関から資金を調達できる制度の早期実現に向けた議論を進めていく。【22年11月～】

挑戦する中小企業応援パッケージ

I. 将来の挑戦に向けたコロナ資金繰り支援

- ① セーフティネット保証4号（100%保証）の借換目的での利用継続（新規融資のみでの利用は23年9月末で終了）【当面は23年12月末まで】
- ② 事業再構築等への挑戦を応援すべく、日本公庫等の資本性劣後ローンの限度額引上げ（10億円→15億円）、延長【24年3月末まで】
- ③ 日本公庫等のスーパー低利融資を、金利引下げ幅は縮小（▲0.9%→▲0.5%）の上、延長【24年3月末まで】
- ④ 物価高騰対策のセーフティネット貸付の金利引下げ措置を延長【24年3月末まで】

II. 挑戦する中小企業の経営改善・再生支援の強化

- 挑戦意欲がある中小企業の経営改善や再生支援を加速していくべく、総合的な支援策を展開する。

経営改善・再生支援の体制整備

- 関係者一丸となった経営改善・再生支援を進めるため、「挑戦する中小企業の経営改善・再生支援強化会議」（仮称）を設置。
- 官民金融機関による経営改善・再生支援の取組状況等をきめ細かくフォロー。

経営改善フェーズ

- ① 信用保証協会による経営改善支援の強化
→ 民間金融機関等との連携による支援を強化するため、協会向けの監督指針を改正。【2024年度】
- ② 民間金融機関による経営改善支援の促進
→ 「早期経営改善計画策定支援事業」（支援費用の2/3を補助）等について、100%保証先等に、民間金融機関も一定の条件で利用を認める。【2024年度】
- ③ 経営者保証改革の促進
→ 保証料上乗せにより経営者保証の提供を選択できる信用保証制度において、時限的な保証料負担軽減策を検討。【2024年度】
→ 金融機関が経営者保証を徴求する手続に対する監督強化など「経営者保証改革プログラム」の実行、事業成長担保権の創設。【2023年度法案提出を目指す】

再生フェーズ

- ① 商工中金の危機対応融資先への支援強化
→ 危機対応融資を活用した事業者に対して、DES（債務の株式化）による再生支援を可能とする。【2023年10月】
- ② 事業再生ガイドラインの運用改善等
→ 第三者支援専門家補佐人の選定要件（対象債権者の全員同意）の緩和の検討等。
→ ガイドラインの活用事例の公表。【2023年10月】
- ③ コロナ資本性劣後ローンの運用明確化
→ 私的整理時であっても一定の場合（例：民間金融機関が協調融資の際に既存債権を劣後化している場合）には、劣後化されることがあり得ることを明確化。【2023年10月】

再チャレンジフェーズ

- ① 中小企業活性化協議会の体制強化
→ 円滑な再チャレンジを支援するため、協議会の弁護士数を倍増開始（26名→50名）。【2023年度】
- ② 廃業時の取扱いの明確化
→ 廃業手続の早期着手により、手元に残せる資産が増加する可能性があること等を明確化（「廃業時における経営者保証ガイドラインの基本的考え方」の改定の検討）。
→ 保証人の自己破産回避に向けた好事例の公表。【2023年】
- ③ 求償権消滅保証の運用改善
→ 金融取引を正常化させる求償権消滅保証の利用時の計画の対象に、「経営改善計画策定支援事業」による計画も含める。【2023年10月】

<目次>
(抜粋)

Ⅱ. 事業承継時の保証契約を適切に見直すための運用・規定等の組織的な取組み

●事業承継時における二重徴求(新経営者と旧経営者の双方から保証を徴求)の解消に向けた取組み

事例25	事業承継時に、原則として旧経営者または新経営者のどちらか1名を保証人とする取組み(1)	地域銀行	…P15
事例26	事業承継時に、原則として旧経営者または新経営者のどちらか1名を保証人とする取組み(2)	地域銀行	…P15 ～16
事例27	事業承継時における二重徴求解消に向けた判断基準等を明示的にした取組み	地域銀行	…P16 ～17
事例28	本部主導による二重徴求解消に向けた取組み	地域銀行	…P17
事例29	真に保証が必要な場合を除いて、原則として二重徴求をしない取組み	信用金庫	…P17
事例30	代表者変更先を網羅的に把握し二重徴求等の保証状況をモニタリングする取組み	地域銀行	…P18
事例31	二重徴求を行う場合の決裁権限の改定、二重徴求後の事後モニタリングの実施	地域銀行	…P18 ～19
事例32	二重徴求の過年度調査と対応に係る取組み	信用金庫	…P19
事例33	チェックシートの整備、外部講師説明会に係る取組み	地域銀行	…P19 ～20
事例34	外部専門家連携の承継ローンに係る取組み	信用組合	…P20
事例35	事業承継時の保証なし対応の推進に係る取組み	地域銀行	…P20
事例36	二重徴求となる場合の顧客意思確認及びモニタリングに係る取組み	地域銀行	…P20
事例37	二重徴求及び前経営者の継続モニタリングに係る取組み	地域銀行	…P21
事例38	特則を受け「二重徴求を禁止」とする規定に改定	地域銀行	…P22
事例39	二重徴求時及び前経営者保証徴求時の条件管理	地域銀行	…P22 ～23

●その他の取組み

事例40	実質的な経営者1名のみから保証を徴求することで第三者保証人を徴求しないルール の制定	地域銀行	…P24
事例41	事業承継に伴い、原則として旧経営者の保証を解除する取組み(1)	地域銀行	…P24～25
事例42	事業承継に伴い、原則として旧経営者の保証を解除する取組み(2)	地域銀行	…P25
事例43	新経営者からやむを得ず保証が必要と判断した場合の取扱いを明確に定めた取組み	信用金庫	…P26
事例44	複数保証人がいる債権のリスト化による二重徴求解消に向けた取組み	信用金庫	…P26
事例45	新たに「責任限定特約付保証契約」の取扱いを開始(解除条件付保証契約の一種)	地域銀行	…P27

「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」等の一部改正案の概要

背景

- 2023年7月以降、民間ゼロゼロ融資の返済が本格化していることも踏まえ、問題を先送りせず、金融機関による経営改善・事業再生支援の一層の推進を図る必要

①経営改善・事業再生支援等の本格化への対応

コロナ禍の資金繰り支援フェーズから事業者の実情に応じた経営改善・事業再生支援フェーズへの転換

②一歩先を見据えた早め早めの対応の促進

- 事業者の現状のみならず、状況の変化の兆候を把握し、一歩先を見据えた対応を求める
- 状況の悪化の兆候がある事業者に、正確な状況認識を促すとともに、プッシュ型で提供可能なソリューションを示し、早め早めの対応を促すよう求める
- 信用保証付融資が多い事業者やメインでない事業者等への支援について、信用保証協会や他の金融機関との早めの連携を求める

③顧客に対するコンサルティング機能の強化

- 事業再生ガイドライン等、提案するソリューションの充実を求める
- 早期の経営改善に関する計画策定等のソリューションを、公的制度も活用しながら提案し、その実行状況を継続的かつ適切にモニタリングするよう求める
- 政府系金融機関・支援専門家(税理士、弁護士等)・支援機関(中小企業活性化協議会等)との連携を求める

■ 新型コロナ対策資本金性劣後ローンの主な特徴

- 1 新型コロナウイルス感染症の影響収束後の事業の発展または維持に向けて **民間金融機関等の協調支援が可能な企業等**が対象です。
- 2 融資額の上限は**7,200万円**です。既に新型コロナウイルス感染症特別貸付をご利用いただいている企業もご相談いただけます。
- 3 **業績に連動した利率**や、**期限一括返済**を採用しています。
- 4 お申込みには、原則として新型コロナ対策資本金性劣後ローン専用の**事業計画書のご提出が必要**となります。
- 5 法的倒産時には、**すべての債務（償還順位が同等以下のものを除く）に劣後**します。
- 6 **金融機関の資産査定上、自己資本とみなす**ことができます。

■ 新型コロナ対策資本性劣後ローンの特徴 業績に連動した利率

- 業績に連動した利率を採用しており、業績悪化時には利息負担を軽減できます。
- 好業績時でも、資本性資金でありながら、配当ではなく利息支払（損金）のため、実質的な資金負担が軽減されます。

税引後当期純 利益額	ご返済期間				
	5年1ヵ月	7年	10年	15年	20年
0 円以上	2.60%	2.60%	2.60%	2.70%	2.95%
0 円未満	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%

（注 1）ご融資後 3 年間は、税引後当期純利益額を問わず、利率は 0.50% となります。

（注 2）税引後当期純利益額が 0 円以上であっても、公庫が算出した当面 1 年間の支払利息の増加予定額を控除した額が 0 円未満となる場合は、「税引後当期純利益額 0 円未満」に対応する利率が適用されます。

ご融資後の経営状況の報告

完済までの間、毎期の経営状況の報告等を含む特約を締結していただきます。

期限前返済の取扱

原則として、ご融資後 5 年間は期限前返済をいたしません。

事例2

【業種・規模】 自動車部品 付属品卸売業・従業員5名程度

【創業】 10年前

【代表者】 60代後半・健康

【後継者】 未定

【業況】

(B／S)

- ・借入 : 25,000千円（うち、保証付8,500千円）…メイン行＋公庫
※返済リスキ中
- ・役員借入 : 22,500千円
- ・資本金 : 20,000千円
- ・利益剰余金 : ▲ 500千円 →自己資本比率23.1%

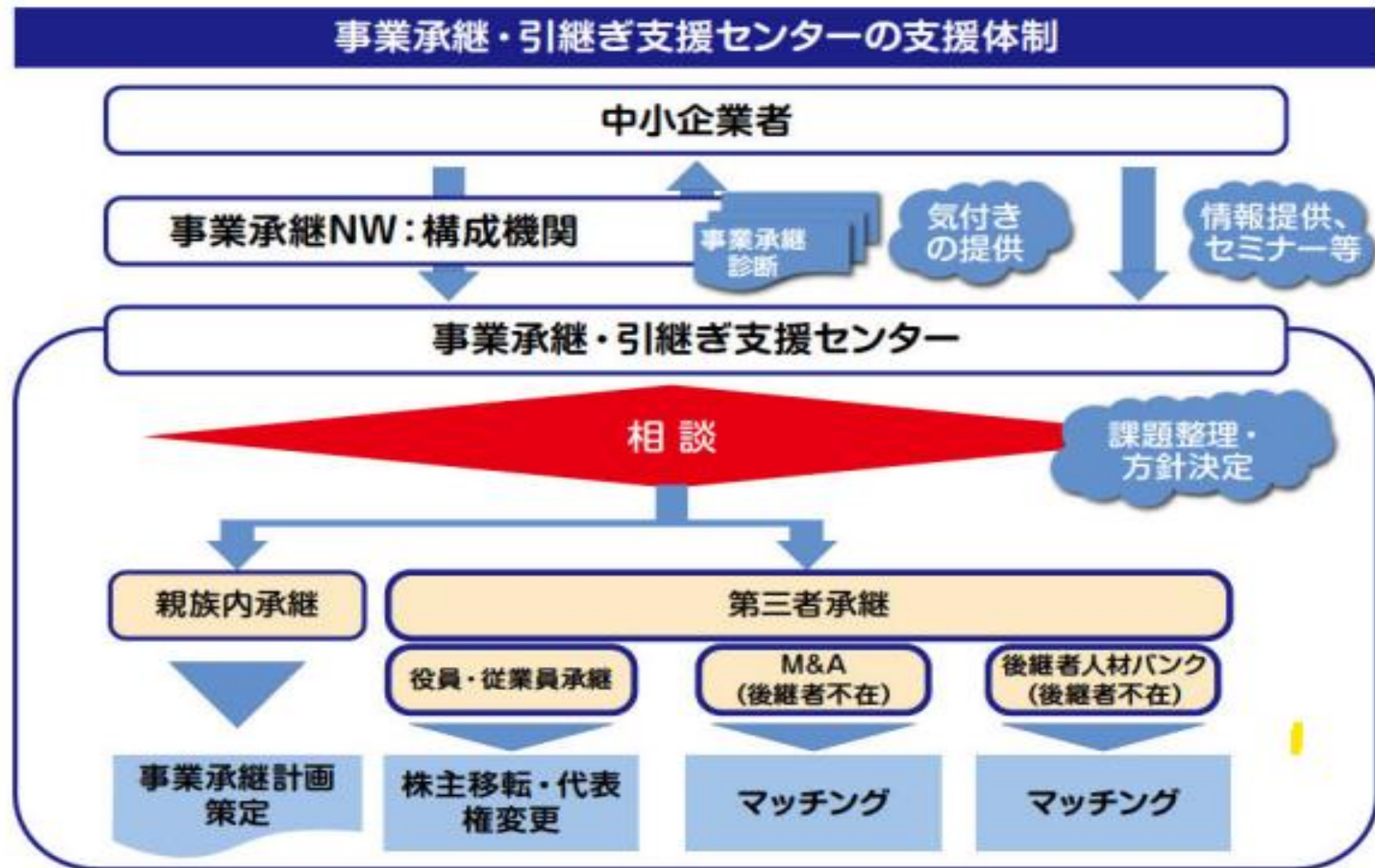
(P／L)

- ・売上 : 56,500千円 ※3期連続赤字
- ・営業利益 : ▲ 4,400千円 ※利益率の高い輸入車ディーラーとの取引変更により
- ・当期純利益 : ▲ 3,500千円 利益率大幅悪化

【その他】

- ✓ 販売先は輸入車ディーラー、自動車修理店、ガソリンスタンドと手広く展開
- ✓ 代表者は業界や現事業の将来性に不安感。事業転換にも取組みたいとするが、具体的アイデア無し
- ✓ 上記背景もある中、後継者探しに消極的

2－①. 事業承継・引継ぎ支援センターの活用



石川県事業承継・引継ぎ支援センター

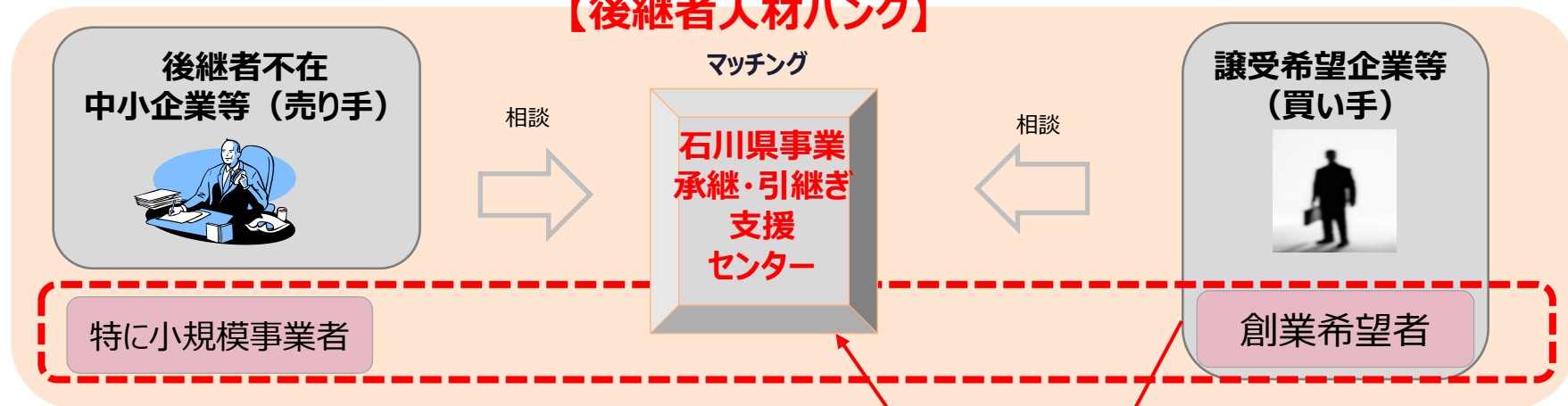
((公財)石川県産業創出支援機構内)

金沢市鞍月2丁目20番地 地場産業振興センター新館2階

出典：中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部

2-②. 「後継者人材バンク」によるマッチング

【後継者人材バンク】



跡継ぎもないし
店をたたもうかしら？
いい人がいれば譲りたいわ。



【売り手】

■小規模事業者のメリット

- ✓ 買い手が現れ、事業、雇用等を維持できる可能性



石川県事業承継・引継ぎ支援センター

((公財)石川県産業創出支援機構内)

金沢市鞍月2丁目20番地 地場産業振興センター新館2階

【創業支援機関等】

ISICO
よろず支援拠点
日本政策金融公庫、
金融機関、
商工会・商工会議所、
地域おこし協力隊、
ふるさと回帰支援センター等



新規創業したい。
ノウハウや人脈が
あればなあ…

【買い手】

【後継者人材バンク(引継ぎ創業)】

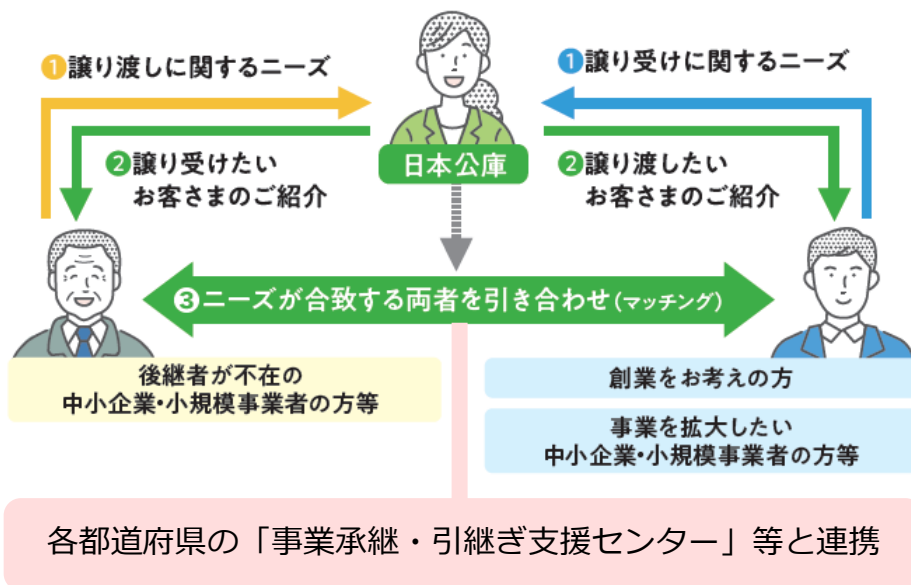
■創業希望者にとってのメリット

- ✓ 有形・無形の経営資源（顧客、ブランド力、経営ノウハウ、店舗、在庫他）の承継
- ✓ 一般的に資金負担も少なめ
- ✓ 結果的に起業リスクを軽減できる可能性が高い
- ✓ UIターンにおける就業の選択肢になりえる

■ 事業承継マッチング支援の概要

- ◆ 後継者が不在の小規模事業者等と創業希望者等をつなぐ「事業承継マッチング支援」を、2019年度から東京都内で試行的に開始し、**2021年度から全国規模での取組みが本格化**しています。

【事業承継マッチング支援のイメージ図】



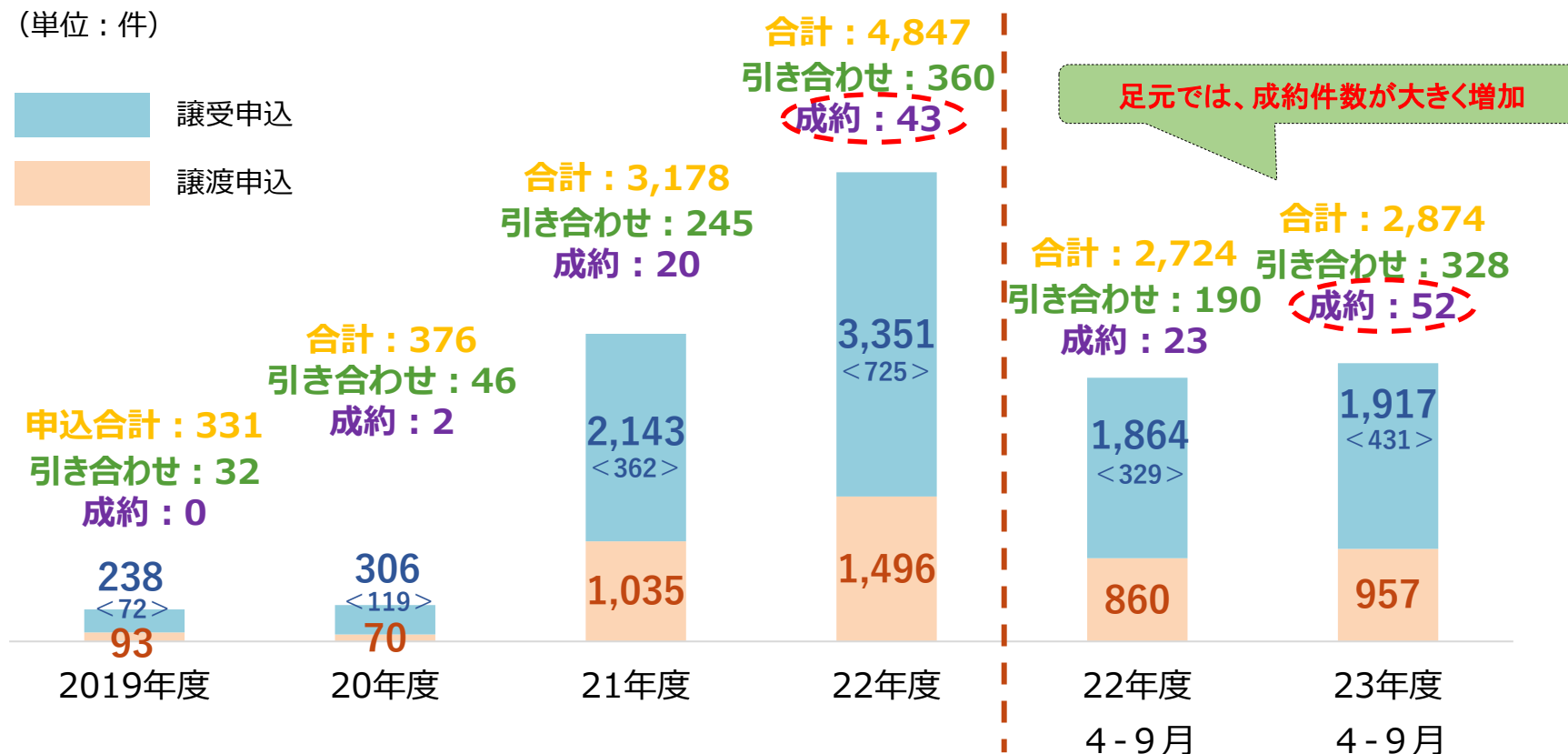
【事業承継マッチング支援の5つの特徴】

- 1 小規模事業者の方のご利用が中心
 - ・小規模事業者は、一般的にM&Aサービスの対象になりづらいが、地域にとって大切な事業も少なくない。
 - ・**全国152支店のネットワーク等を活用**し、幅広く相手先を探すことが可能
- 2 事業を受け継いで創業（継ぐスタ）される方も対象
 - ・長年の創業支援で培ったノウハウを活かし、「継ぐスタ」^(※)希望者の承継意欲や経験等を把握
 - ・**「継ぐスタ」希望者と後継者不在の方等との引き合わせを積極的に行い、「継ぐスタ」の実現を推進**
 - ^(※) 事業を受け継いでスタートする創業形態（日本公庫による呼称）
- 3 オープンネーム（実名）による後継者探しも実施
 - ・**譲渡希望企業のノンネーム（匿名）情報に加え、オープンネーム（実名）情報も掲載**
- 4 専門担当者によるサポート
 - ・専門担当者が、顧客の希望を踏まえ、相手探しを実施
 - ・マッチング後の困りごとにも可能な限り対応
- 5 無料のサービス
 - ・譲渡希望・譲受希望いずれも、無料で利用可能

■ 事業承継マッチング支援の取組実績

- ◆ 「申込登録」は、2023年9月末までの累計で譲渡希望3,651件、譲受希望7,955件（うち継ぐスタ1,709件）となっています。
- ◆ 申込登録後、お客さまのニーズを踏まえて、累計で1,011件の「引き合わせ」を実施し、117件成約に至っています（2023年9月末現在）。

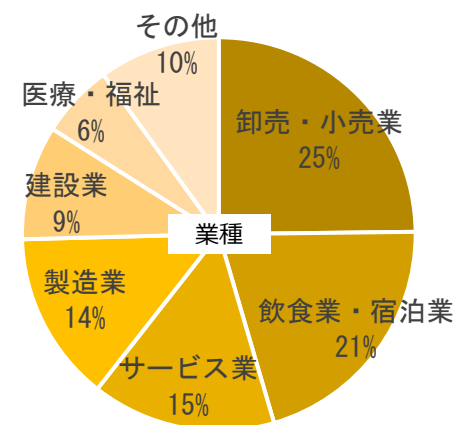
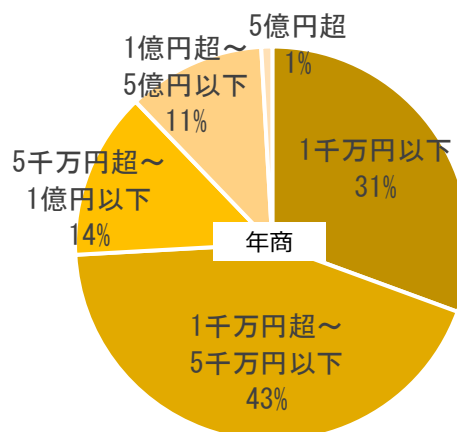
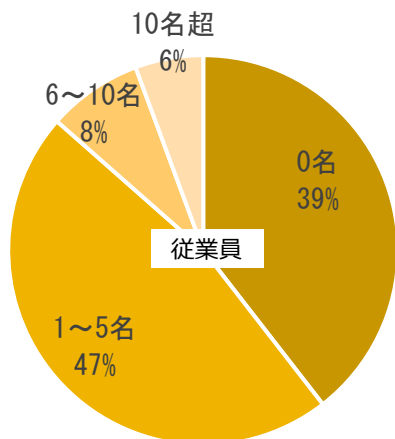
（単位：件）



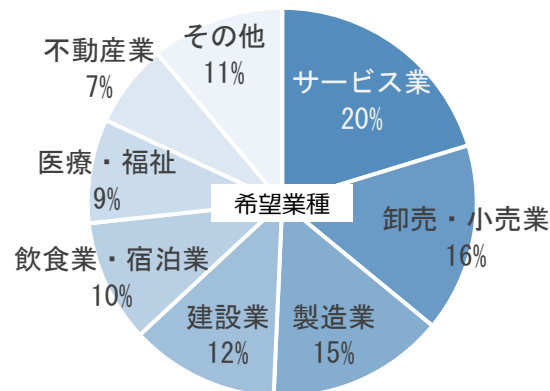
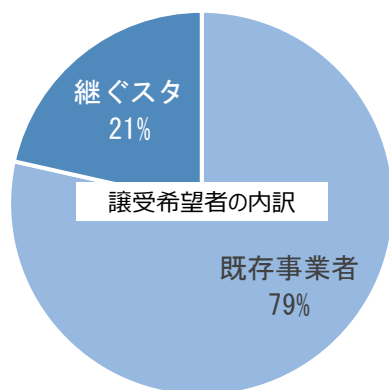
- （注） 1 本取組は、2019年度に主に東京都内で試行的に開始し、2020年度から全国展開
 2 < >内は、譲受希望のうち創業希望者（継ぐスタ）からの登録件数

■ 申込先属性（事業者） 【2019年4月～2023年9月】

- ◆ 「従業員数5名以下」が8割超、「年商5千万円以下」が約7割と小規模層が中心で、黒字は約7割となっています。
- ◆ 業種は「卸・小売」が2割超で最大となっており、飲食業・宿泊業の構成比が急増しています（コロナ前約1割⇒2022年度約2割）。

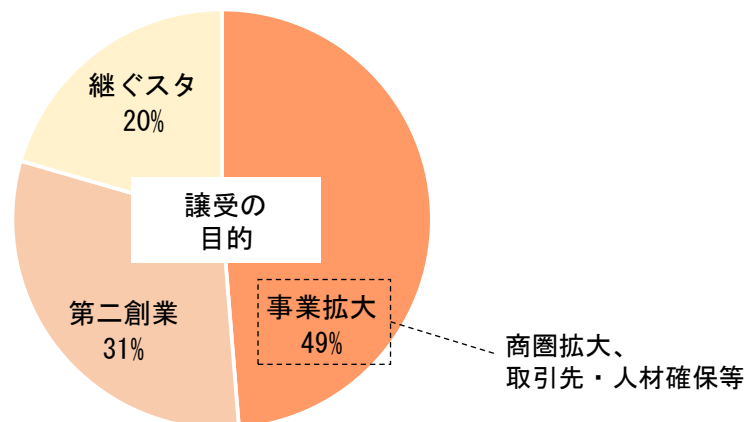
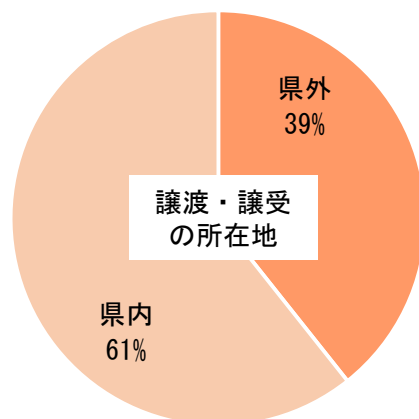
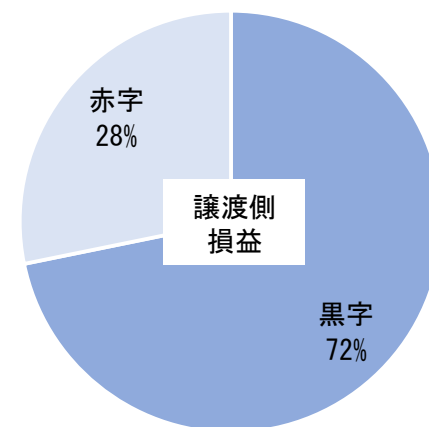
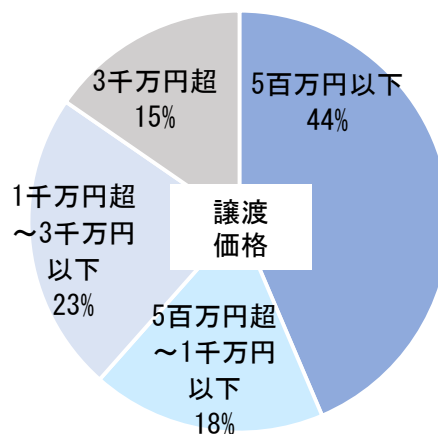
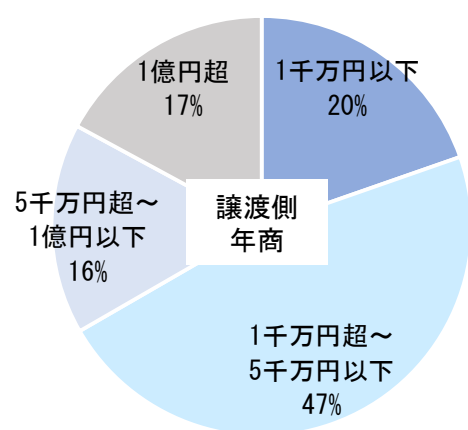


- ◆ 「継ぐスタ希望者」が約2割で、既存事業者が約8割となっており、譲受側の希望業種は「サービス業」が約2割で最大です。



■ 成約先属性 【2019年4月～2023年9月】

- ◆ 成約案件（117件）を見ると、**譲渡側は、年商5千万円以下が約7割、譲渡価格1千万円以下が約6割（中央値700万円）**と小規模案件が中心です。**赤字企業（約3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4割）**。事業を譲受した目的は、事業拡大が約5割、第二創業が約3割、**継ぐスタが2割**となっています。



■ 成約事例 事業承継×継ぐスタ×県外×移住（Uターン）

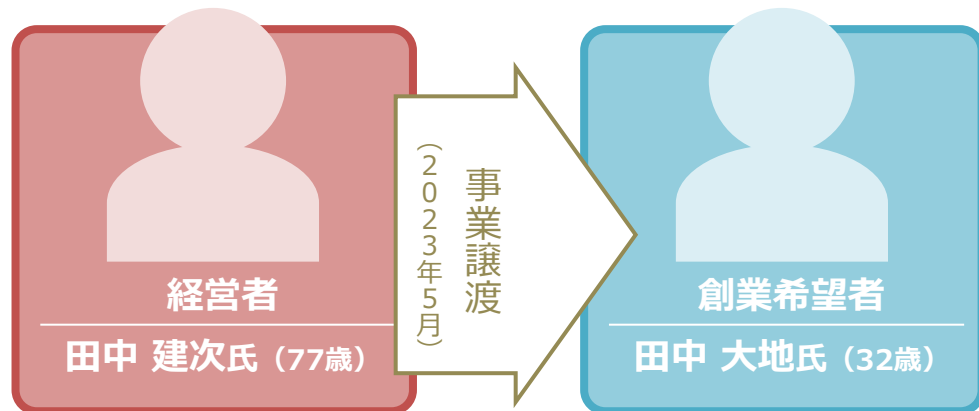
田中建装

（大分県由布市、1981年創業、**従業員数0名、年商約3百万円**）

譲渡側は、創業40年超の家具製造業者。住宅向けのオリジナル建具・家具を製造。後継者不在であり、由布市商工会からの紹介で日本公庫の「事業承継マッチング支援」に登録した。

譲受側は、大分県出身で専門学校卒業後、福岡県の家具製造業者に勤務。移住継ぐスタを企図していたところ、日本公庫HPで公開されていた譲渡側の情報を見て、自身の希望と一致していたことから、譲渡側との交渉を希望した。

トップ面談・条件交渉を経た後、大分県事業承継・引継ぎ支援センターから譲渡契約書作成のサポートを受けて、事業承継を実現した。



譲渡企業のメリット

①後継者問題の解決や先行き不安が解消

- ・ 後継者不在では、投資意欲も減退し、積極的な成長戦略が立てづらい

②創業者利潤を獲得

- ・ 未上場株式を換金できるのは、現実的にはM&Aのみ
- ・ 譲渡に伴い、既存融資への連帯保証や担保の解消による重圧からの解放

③企業が存続・発展し、従業員雇用の維持

- ・ 経営者としての責務を全うし、従業員の生活を守ることができる

譲受企業のメリット

①時間を買う

- ・ 時間を買うことができるのはM&Aのみ

②技術力・販売力等の無形資産を一括して取得

- ・ ゼロからの事業立ち上げに比して、投資額を抑えられる可能性有り

③市場シェアを拡大、売上・利益の増大が可能

- ・ 過去実績としての売上・利益を参照でき、買収後の計画が立てやすい

M&A支援



双方の希望を整理し、
M&Aの成立をご支援

CCイノベーションのコンサル提供メニュー



事業戦略の策定から個別課題の解決まで、お客さまの様々なニーズにお応えできるよう、幅広いコンサルティングメニューの提供が可能です。

経営戦略

- ・経営理念策定
- ・経営計画策定
- ・原価管理体制構築
- ・計画実行支援

事業承継・資本戦略

- ・後継者への事業承継計画策定
- ・持ち株会社化、分社化の設計
- ・経営の承継に向けた社内体制の整備

M&A

- ・企業の売却・買収のコーディネート
- ・企業価値算定に関する助言
- ・交渉、契約書作成にかかる支援

ICT活用

- ・効果的なグループウェア導入
- ・ペーパーレス化支援
- ・各種システムの導入

業務効率化

- ・業務プロセスの最適化
- ・各種業務のマニュアル化
- ・クラウド会計ソフトの活用

海外ビジネス

- ・海外販路開拓
- ・海外拠点設立支援
- ・貿易手続きに関する助言

人材紹介

- ・戦略に必要な人材確保
- ・多種多様な人材を紹介
- ・副業人材など多様な形態

人材育成・人事制度

- ・あるべき社員像の明確化
- ・人事評価制度、賃金制度の設計
- ・階層別各種研修の実施
- ・幹部候補の育成

この他にも様々な課題に対するサポートが可能です！

石川県よろず支援拠点 窓口相談チーム支援イメージ

飲食店開業支援



中小企業診断士
課題を抽出し整理。
市場調査や事業計画、
融資、補助金の説明



税理士
税務や会計の知識、
開業の申請知識、
インボイスの相談



社会保険労務士
雇用に関する注意点、
就業規則の作成支援、
アルバイトへ対応。



デザイナー
販促ツール、
ロゴデザインへの
アドバイス



ITコーディネーター
WEB 集客、PR 対策、
ホームページや飲食の
プラットフォーム対策

女性の創業支援



中小企業診断士
まずはヒアリング。
課題の抽出や整理、
事業計画の策定支援



税理士
税務や会計の知識、
開業届けの申請方法、
インボイスの相談



IT、WEB 担当
ホームページやSNSの
活用、PR・マーケッ
ティングのプラン作成



社会保険労務士
雇用に関する注意点、
就業規則の設定、
必要な手続きの説明



中小企業診断士
事業計画の仕上げ、
融資状況の確認、
補助金の活用。

新商品開発



中小企業診断士
まずはヒアリング。
市場設定、市場調査、
課題の抽出と整理



弁護士
知財総合窓口と連携。
権利関係の確認や
アドバイス



中小企業診断士
マーケティング、
価格設定、販路提案の
アドバイス



デザイナー
パッケージデザイン、
販促ツールなどの
アドバイス



IT、WEB 担当
ホームページやSNSの
活用、WEB 集客、
PR プラン作成

通販の新事業



中小企業診断士
課題を抽出し整理。
計画策定や市場設定、
補助金の説明



中小企業診断士
導入後をイメージし
運営体制などの
アドバイス



デザイナー
ブランディング、
デザインアドバイス



ITコーディネーター
EC サイト構築の
アドバイス、
伴走支援



ITコーディネーター
WEB 集客、PR 対策、
SEO 対策などの
伴走支援

引き継ぎ創業



中小企業診断士
新事業の計画策定、
後継者人材バンク
連携など支援



弁護士
事業承継支援セ
ンターと連携し、
リーガルチェック



税理士
税務や会計の知識、
納税対策、
インボイスの相談



中小企業診断士
事業承継補助金など
支援施策のサポート



社会保険労務士
雇用に関する注意点、
就業規則の設定

資金繰り



中小企業診断士
状況確認、
資金繰り表作成支援、
活性化協議会と連携



弁護士
活性化協議会と連携し
法的処理の対応
アドバイス



中小企業診断士
活性化協議会と連携し
再チャレンジ計画の
策定支援



IT、WEB 担当
アクションプランの
実行支援



デザイナー
アクションプランの
実行支援

※上記は支援の流れに関するイメージです。案件や相談者の状況によって支援の流れやコーディネーターは適宜変更いたします。

※上記に限らず、個別相談やワンポイントでの窓口対応（オンラインも可）も行いますので、お気軽にお問い合わせください。

ご相談は予約制です。(電話、Web、LINEにて受付)

TEL 076-267-6711 8:30~12:00/13:00~17:15
土曜、日曜、年末年始、その他臨時休館日を除く



石川県よろず支援拠点 ご相談窓口

まずはお電話を！ **TEL 076-267-6711**

<https://ishikawa-yorozushien.go.jp/>

石川県よろず支援拠点

検索

その他、各種ツールでアクセスが可能です！



公式ホームページ



Facebook



Instagram

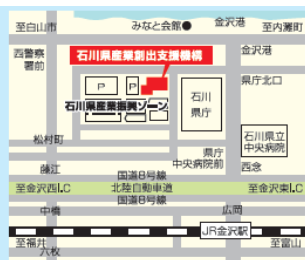


Twitter



LINE

(公財) 石川県産業創出支援機構 (ISICO)
石川県よろず支援拠点
〒920-8203
石川県金沢市鞍月2丁目20番地
石川県地場産業振興センター新館1階
TEL **076-267-6711**
FAX **076-267-3622**



(公財) 石川県産業創出支援機構 (ISICO)
石川県よろず支援拠点
加賀サテライト (小松)
〒923-0801
石川県小松市園町ニ-1番
小松商工会議所内
TEL **0761-21-1139**
FAX **0761-21-3120**



(公財) 石川県産業創出支援機構 (ISICO)
石川県よろず支援拠点
能登サテライト (七尾)
〒926-0802
石川県七尾市三島町70-1
七尾商工会議所内
TEL **0767-52-1225**
FAX **0767-54-8811**

