

事業承継関係機関ガイドブック (富山県版)

令和7年5月30日現在

富山財務事務所

1. 留意事項

- ① 本ガイドブックは、北陸地域の事業承継支援において中心的な役割を果たす関係機関を紹介する手引書としてまとめたものです。
- ② 本ガイドブックは、経営者又は経営者の身近な相談相手である税理士の方々などが、事業承継（支援）を検討するにあたり「誰に、どのような相談を持ち込めばよいか」といった疑問の解消に役立てていただくことを想定しています。
- ③ なお、本ガイドブックに記載されている情報は作成時点のものであるため、ご利用の際はご注意願います。

2. 掲載機関及び紹介ページ

【北陸三県を管轄する機関等】

- ①北陸税理士会 3
- ②中小企業基盤整備機構 北陸本部 7

【富山県内の機関等】

- ③富山県事業承継・引継ぎ支援センター . . . 11
- ④富山県中小企業活性化協議会 15
- ⑤富山県よろず支援拠点 19
- ⑥富山県信用保証協会 21
- ⑦日本政策金融公庫 富山支店 23

北陸税理士会

組織概要

北陸3県に事務所を有する税理士及び税理士法人による組織

人員構成

税理士会員 1,474人
税理士法人 198人 (3月末)

支援業務詳細

- ・税理士の主な顧問先は中小企業・小規模企業であり、経営者の7割は顧問税理士等を経営問題の相談相手と考えています。
- ・税理士は、その特徴からも顧問先企業の事業承継ニーズを察知するには最も適当な存在であり、経営者に対して、事業承継の気付きを与え、顧問先企業の見える化・魅せる化を指導するなど、主導的な立場で円滑な事業承継を進めていくことが期待されます。

(具体的な解決手段等)

- ・税理士による中小企業の後継者探しを支援するための事業承継サイト「担い手探しナビ」への登録

連絡先等

石川県金沢市北安江3丁目4番6号

北陸税理士会事務局

電話番号: 076-223-1841 メールアドレス: office@hokurikuzei.or.jp

事業承継は税理士にお任せください。

日税連事業承継サイト「担い手探しナビ」に登録しませんか？顧問税理士が中小企業の窓口となり、事業承継を支援します。**お問い合わせはあなたの顧問税理士まで**



【担い手探しナビの特徴】

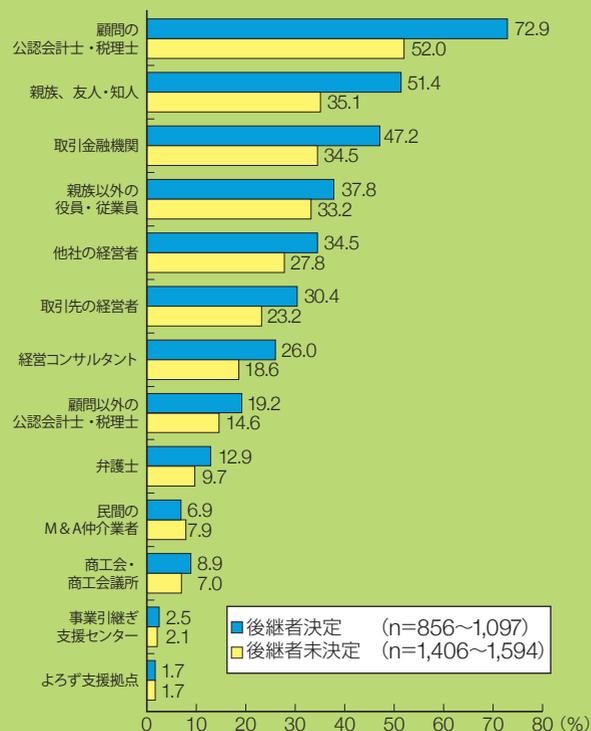
- ① 税理士が無料で登録し、利用することができるサイトです。
- ② 税理士には守秘義務がありますので、企業情報が守られます。
- ③ 経営者が自ら出向いて事業内容を説明する必要がありません。登録内容については企業情報を熟知した税理士が相談の上、登録します。
- ④ 事業所名は表示されず、簡易な情報でも登録することができます。気になる案件があれば、詳細内容については税理士が相手方の税理士に問い合わせます。
- ⑤ 法人・個人、規模の大小を問わず、案件を登録することができます。
- ⑥ 承継期間に相当の余裕のあるものまで登録することができます。
- ⑦ 譲渡し希望、譲受け希望、どちらでも登録することができます。
- ⑧ 担い手探しナビは、多くの事業所に参与している税理士が閲覧するため、マッチングの機会が増えます。
- ⑨ 必要に応じて、税理士会で連携している事業承継引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会、弁護士会、金融機関等の支援を受けることができます。

全国約 80,000 人の税理士が 中小企業の事業承継を支援します

中小企業庁委託の調査によると、事業の承継に関する過去の相談相手として、後継者決定企業においては約70%、後継者未定企業においても約50%が顧問の税理士等を相談相手として選んでいます。

日常的に会社に寄り添い、経営状況を熟知している税理士だからこそ、中小企業の事業承継を支援することができます。

事業の承継に関する過去の相談相手



参考資料：中小企業庁委託「企業経営の継続に関するアンケート調査」(2016年11月、(株)東京商工リサーチ)

- (注) 1. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にはならない。
2. ここでいう「経営コンサルタント」とは、中小企業診断士、司法書士、行政書士を含む。
3. それぞれの項目について、「相談して参考になった」、「相談したが参考にならなかった」と回答した者を集計している。

税理士会連絡先一覧

北海道税理士会	〒064-8639 北海道札幌市中央区北3条西20-2-28 北海道税理士会館3階 TEL.011-621-7101 http://www.do-zeirishikai.or.jp
東北税理士会	〒984-0051 宮城県仙台市若林区新寺1-7-41 TEL.022-293-0503 https://www.tohokuzeirishikai.or.jp
関東信越税理士会	〒330-0842 埼玉県さいたま市大宮区浅間町2-7 TEL.048-643-1661 https://www.kzei.or.jp
千葉県税理士会	〒260-0024 千葉県千葉市中央区中央港1-16-12 税理士会館3階 TEL.043-243-1201 https://www.chibazei.or.jp
東京税理士会	〒151-8568 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-10-6 東京税理士会館 TEL.03-3356-4461 https://www.tokyozeirishikai.or.jp
東京地方税理士会	〒220-0022 神奈川県横浜市西区花咲町4-106 税理士会館7階 TEL.045-243-0511 https://www.tochizei.or.jp
北陸税理士会	〒920-0022 石川県金沢市北安江3-4-6 TEL.076-223-1841 https://www.hokurikuzei.or.jp
東海税理士会	〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南2-14-19 住友生命名古屋ビル22階 TEL.052-581-7508 https://www.tokaizei.or.jp
名古屋税理士会	〒464-0841 愛知県名古屋市中千種区覚王山通8-14 税理士会ビル4階 TEL.052-752-7711 https://www.meizei.or.jp
近畿税理士会	〒540-0012 大阪府大阪市中央区谷町1-5-4 TEL.06-6941-6886 https://www.kinzei.or.jp
中国税理士会	〒730-0036 広島県広島市中区袋町4-15 TEL.082-246-0088 http://www.chuzei.or.jp
四国税理士会	〒760-0017 香川県高松市番町2-7-12 TEL.087-823-2515 https://www.shikoku-zei.or.jp
九州北部税理士会	〒812-0016 福岡県福岡市博多区博多駅南1-13-21 九州北部税理士会館3階 TEL.092-473-8761 https://www.kyuhokuzei.or.jp
南九州税理士会	〒862-0971 熊本県熊本市中央区大江5-17-5 TEL.096-372-1151 https://www.mkzei.or.jp
沖縄税理士会	〒901-0152 沖縄県那覇市小禄1831-1 沖縄産業支援センター7階 TEL.098-859-6225 http://www.okzei.or.jp

日本税理士会連合会

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-8 日本税理士会館8階
TEL. 03-5435-0931 <https://www.nichizeiren.or.jp>

事業承継のこと、税理士に聞いてみてください。税理士が親身になって相談に応じます。

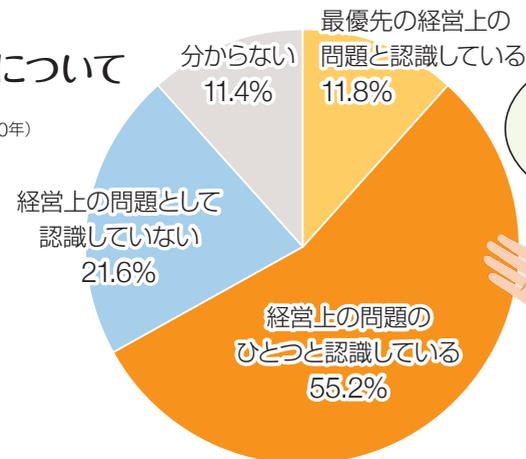


どんな些細なことでも構いません。まずは税理士にご相談ください。

事業承継について お悩みの 経営者の皆様へ

事業承継への考え方について

グラフ：【出典】帝国データバンク
事業承継に関する企業の意識調査(2020年)
(加工)



事業承継は経営上の大きな
問題となっています。
まずは、税理士に相談を。



「会社の将来」について 考えていますか？

- ▶ 「何から始めたらよいかわからない」
- ▶ 「経営の引継ぎ時期を決めていない」

「税金」のことで 悩んでいますか？

- ▶ 「相続税や贈与税の負担が気になる」
- ▶ 「自社の株価が高くて負担が大変だと思う」

「後継者」のことで 悩んでいますか？

- ▶ 「子供に引き継ぐ意思がなく、引き継ぎ手がない」
- ▶ 「社内に後継者となる人材がない」

「経営」のことで 悩んでいますか？

- ▶ 「事業承継する前に自社の経営を見直したい」
- ▶ 「資金繰りや利益計画の作成をしたい」

「会社の将来」について 考えていますか？

経営・技術等のノウハウの継承や取引先との関係維持等、事業承継の準備には5年～10年程度を要すると言われてしています。税理士と10年後を見据えた事業計画を立ててみましょう。

「後継者」のことで 悩んでいますか？

後継者がいない場合には、「担い手探しナビ」というサイトにノンネームで企業情報を登録し、全国の税理士のネットワークを使って税理士の関与先企業同士でマッチングを図るほか、日本税理士会連合会が連携する日本政策金融公庫、事業承継・引継ぎ支援センター等のマッチングサービスを利用して引継ぎ先を探すこともできます。
まずは顧問税理士に相談してみてください。

「税金」のことで 悩んでいますか？

2018年度税制改正において事業承継税制が大きく改正され、10年間限定の特例措置が設けられました。
議決権株式の全てが猶予対象となり、猶予割合も100%に拡大、承継時の税負担はゼロとなります。また、納税猶予中の雇用要件も実質的に撤廃され、税務リスクが軽減されました。これには、2026年3月31日までに、都道府県に「特例承継計画」を提出する必要があります。税理士にお任せください。

「経営」のことで 悩んでいますか？

赤字経営が長期間続いたり、借入金が多くあると後継者は見つかりません。税理士が経営改善計画の作成を支援し、経営者をフォローアップします。

中小企業基盤整備機構 北陸本部

組織概要

- ・中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業期から成長期、成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています（小規模企業共済及び経営セーフティ共済も運営）。
- ・地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府系機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。

人員構成

中小機構北陸本部では、税理士、弁護士、中小企業診断士等の中小企業アドバイザーや、中小企業支援に精通した職員が、各県事業承継・引継ぎ支援センター等と連携して事業承継支援に対応しています。
また、事業承継を含めた様々な経営課題に対し、全国3,000名以上の専門家（アドバイザー）とともに、全国ネットワークを活かして中小企業及び中小企業支援機関を複合的に支援します。

支援業務詳細

（支援可能な課題等）

- ①事業承継・引継ぎに係る情報提供
- ②後継者の育成
- ③支援機関における支援能力向上
- ④個別事案、基礎自治体の事業承継支援における事業承継・引継ぎ支援センターとの連携等
- ⑤資金供給

（支援可能な解決手段等）

- ①イベント開催（事業承継フォーラム）、事業承継マニュアルの提供
- ②経営後継者研修の実施
- ③支援機関向け講習会開催
- ④個別助言（専門家派遣等）
- ⑤ファンドへの出資、補助金の管理・運営

連絡先等

石川県金沢市広岡3-1-1 金沢パークビル10階

担当部署名：北陸本部 地域・連携支援課（担当：磯部・鶴生川・杉森）

電話番号：076-223-6100 メールアドレス：renkei-hokuriku@smrj.go.jp



1. 事業承継フォーラム

事業承継に悩みを抱える経営者や、まだ事業承継を意識していない経営者にも課題として捉え行動に移していただくため、オンラインによるフォーラムを開催しています。

事業承継を行った経営者や後継者が、自身の経験や今後の取組み等について講演した模様をまとめた動画などが掲載されています。

事業承継フォーラム 事業承継ポータルサイト | フォーラム1 | フォーラム2 | フォーラム3 | フォーラム4 | ご案内 | 事業承継フォーラムの歴史 | 質問受付 | メルマガ登録

事業承継に悩むすべての中小企業の皆様、支援者の皆様、是非ご覧ください。

令和6年度 事業承継フォーラム

企業を 次のステージに引き上げる

質問受付 | 資料請求

- フォーラム1 セブンカラース石垣島の事業承継 - 地域への想いも引き継いだ事業承継の事例紹介
- フォーラム2 支援者から見た事業承継マッチングのりや承継前後の支援のポイント解説
- フォーラム3 老舗調味料屋 十和田の事業承継の事例
- フォーラム4 中小企業庁からの施策説明 (小M&Aガイドライン等)

フォーラム1 事業承継ドキュメント
セブンカラース石垣島の事業承継 - 地域への想いも引き継いだ事業承継の事例紹介

これまでリゾートホテルを経営してきた戸田夫妻が子どもの進学を機に、第三者への事業承継を検討し沖縄センターへ相談。譲渡企業であるSeven Colorsは、複数の買手候補企業の中から宮崎センターで買手登録している江夏石油を候補先として選んだ。江夏石油は既にグループで宿泊施設を運営しており事業の親和性、そして地域を思うオーナーの人格、今後の更なる成長が期待できることから相手先として選定した。交渉を進めて無事に2024年9月に株式譲渡契約締結に至った。

公開中 | 詳細へ

フォーラム2 事業承継ドキュメント
支援者から見た事業承継マッチング - 事業承継までの道のりや承継前後の支援のポイント解説

フォーラム2では、フォーラム1で紹介された「セブンカラース石垣島」の第三者への事業承継事例に関し、支援機関の視点から詳しく解説します。

本動画では、沖縄県・宮崎県センターの担当者が、譲渡相談からマッチング、買手企業との交渉プロセス、経営者保証の解除や従業員の継続雇用といった株式譲渡契約に係る重要事項への対応について詳しく解説します。

公的機関がサポートすることで、譲渡企業・買手企業双方が安心して交渉を進めることができた本事例を通じ、M&Aの具体的な交渉プロセスや支援機関の役割について学べる内容となっています。事業承継を検討している企業や支援者の皆様にとって、実践的な知見を得る機会となる動画です。

公開中 | 詳細へ

2. 事業承継のいろは(落語動画)

まず何から始めればよいのか、どういった手順を進めればよいか。軽快な落語とイラストで事業承継の流れをわかりやすくまとめています。



3. 経営者のための事業承継対策



事業承継の現状と計画的な事業承継対策の必要性、事業承継対策の種類と進め方、支援施策を紹介しています。

4. 経営後継者研修

中小機構が運営する中小企業大学校東京校で実施する「経営後継者研修」は約40年の歴史を有し、後継者としてマインド・スキルを身につけるだけでなく、長期間共に学びあうことで業種、業界、世代を超えたネットワークを構築することができます。



中小機構 事業承継に関する支援

5. 支援機関向け支援

(1) 事業承継支援マニュアル(支援者向け)

商工会、商工会議所、金融機関等で中小企業の相談に対応する支援者の方々が、課題を掘り起し、整理したうえで、的確に専門家につないでいただく際に活用できます。



(2) 『講習会』や『支援者会議』の開催

支援機関や金融機関等の職員に向けた講習会の開催、並びに同機関内の会議において機構の専門家が同席し、事業承継案件に関するアドバイスを行う取組を通じ、支援機関等職員のノウハウの蓄積を図り、自律的に事業承継の課題に対応できるよう支援します。

(3) 事業承継計画の策定に係るOJT支援

中小企業経営者による事業承継(親族内、従業員等)の計画的な取組への着手に向け、地域支援機関を対象として、事業承継計画策定に関するOJT支援を行っています。

6. 「事業承継・引継ぎ支援センター」へのサポート

国が47都道府県に設置した「事業承継・引継ぎ支援センター」に対し、中小機構は「中小企業事業承継・引継ぎ支援全国本部」として、助言、データベース構築等による情報提供を行っています。

以上のほか、ファンドへの出資を通じた事業承継・第三者承継等の支援や、事業承継・引継ぎ補助金の管理運営等、中小機構では事業承継支援を幅広く展開しています。

上記について詳細は「中小機構事業承継ポータル」に掲載 <https://jsf.smrj.go.jp>



富山県事業承継・引継ぎ支援センター

組織概要

公益財団法人富山県新世紀産業機構
富山県事業承継・引継ぎ支援センター
(詳細別紙)

人員構成

統括責任者1名、承継コーディネーター1名
統括責任者補佐4名、エリアコーディネーター3名、事務員2名、合計11名

支援業務詳細

- ・「事業承継・引継ぎ支援センター」は、国が設置する公的相談窓口です。親族内への承継も、第三者への引継ぎも、中小企業の事業承継に関するあらゆるご相談に対応します。
- ・支援業務内容は、商工会議所、商工会、金融機関等のネットワーク構成機関と連携し、事業承継で悩みのある企業を掘起し、事業承継計画の策定や各種手続きのサポート、譲渡希望企業と譲受希望企業とのマッチング支援等を行っています。

(具体的な解決手段等)
詳細別紙

連絡先等

担当部署名：富山県事業承継・引継ぎ支援センター

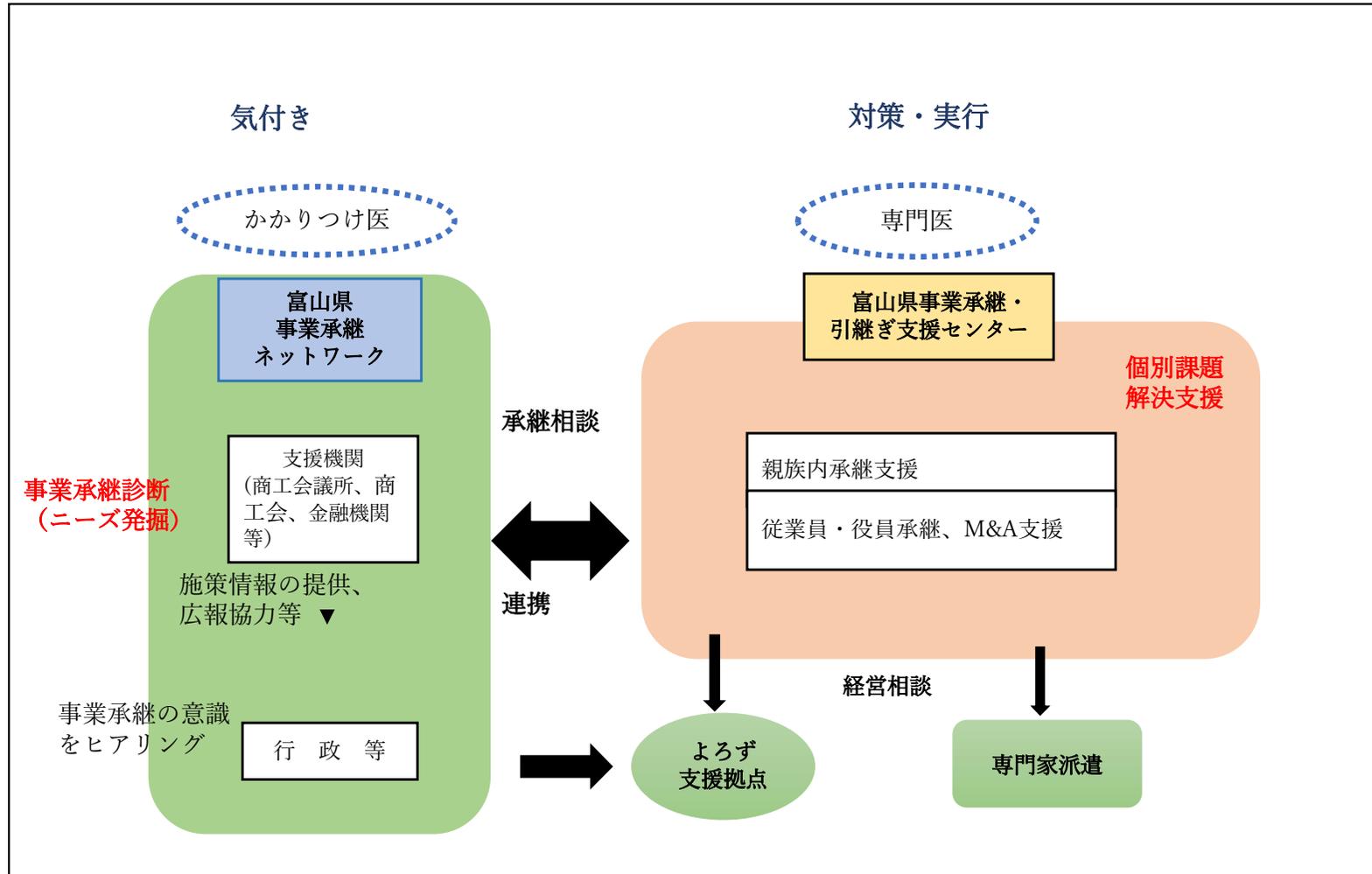
電話番号：076-444-5625 メールアドレス：shoukei@toyama-jigyoshoukei.go.jp

事業承継・引継ぎ支援センターの設置について

- (1) 中小企業庁の推計では、経営者の平均引退年齢70歳を超える中小企業経営者は約245万人に達し、半数の127万人が後継者未定となっている。
- (2) このまま事業承継問題を放置すると、中小企業の廃業等により、2025年頃までの10年間に累計で約650万人の雇用と、約22兆円の国内総生産(GDP)が失われる可能性があるとも指摘されており、後継者問題は深刻化している。
- (3) 政府は後継者不在の中小企業の事業引継ぎを支援するために、2011年(H23年)の産活法(2014年1月から産業競争力強化法)に基づき全国の認定支援機関(県の産業振興機構等、商工会議所)に『事業引継ぎ支援センター』を設置した。
(H23年10月に東京、大阪に事業引継ぎ支援センターを開設し、順次拡大。)
- (4) 『富山県事業引継ぎ支援センター』はH27年(2015年)10月に設置され、令和3年4月より『ネットワーク事務局』と統合し、『富山県事業承継・引継ぎ支援センター』に組織変更した。これにより親族内承継、従業員・役員承継、第三者承継の事業承継支援全般についてワンストップの対応が可能となった。
- (5) 事業承継・引継ぎ支援センターは各都道府県に1ヶ所(東京都は2ヶ所)あり、全国で48センターが設置されている。

事業承継・引継ぎ支援センターの活動について

実施体制図



- 事業承継は、1件1件問題点等が異なっており、色々な対応が必要です。
また、時間がかかるということも念頭に置き、早期の対応を心掛けてください。
- 親族内承継でも従業員承継でもM & Aでも、また今後どのように事業承継を進めれば良いかわからない場合でも、まず、富山県事業承継・引継ぎ支援センターにご連絡くだされば、一緒にご相談し、今後の対応も検討いたします。
- また、今後業容を拡大するため、後継者のいない企業を引き受け、シナジー効果を期待したい場合でもご相談ください。

連絡先 ： 公益財団法人 富山県新世紀産業機構
 富山県事業承継・引継ぎ支援センター

電話番号 076-444-5625

富山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、金融機関等専門家（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助言も行います。

人員構成

<支援業務部門10名>

- ・統括責任者1名（金融機関出身）
- ・統括責任者補佐9名（金融機関出身4名、中小企業診断士3名、公認会計士1名、弁護士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事業再生支援
- 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改善計画の助言・費用補助 金融機関との関係づくり。
- ⑤金融支援、事業計画立案の助言、ガバナンス強化の仕組み作り

連絡先等

富山県富山市高田527番地 情報ビル2階 公益財団法人富山県新世紀産業機構内
連絡先（代表）076-444-5663（ポスコロ・405事業専用）076-441-2134
メールアドレス kasseika@toyama-kasseikyo.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）

収益力改善・事業再生・再チャレンジ支援の全体像

- 中小企業活性化協議会は、産業競争力強化法に基づき2003年に創設された中小企業再生支援協議会が前身。中小企業の「駆け込み寺」として全国47都道府県に設置し、地銀OBや士業等の専門家を配置。
- 中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジの最大化を目指し、中小企業活性化協議会がハブとなり、事業者のフェーズに応じて認定経営革新等支援機関、中小企業活性化協議会が伴走支援する体制を整備。

相談
対応

計画策定・金融調整支援

収益力改善フェーズ

再生フェーズ

再チャレンジフェーズ

認定経営革新等支援機関が伴走

早期経営改善支援（'17～）

- ・ 金融支援まで至る前段階において、早期の経営改善を必要とする事業者が対象。
- ・ 事業者は、認定経営革新等支援機関の助けを借りて、資金繰り計画等の基本的な計画を策定。

経営改善支援（通常枠/'13～）

- ・ リスク、新規融資等の金融支援を必要としているものの自らの力では経営改善計画を策定できない事業者が対象。事業者は、認定経営革新等支援機関の助けを借りて経営改善計画を策定。

経営改善支援（中小版GL枠*/'22～）

- ・ 私的整理に取り組む事業者を対象とし、中小企業の事業再生等のための私的整理手続（中小版GL）に基づき、事業者は認定経営革新等支援機関、第三者支援専門家等の助けを借りて計画を策定。

中小企業活性化協議会が必要に応じて助言（'22/04～）

収益力改善支援（'22～）

- ・ 有事に移行する恐れのある中小企業が対象。
- ・ 収益力改善計画（収益力改善アクションプラン＋簡易な収支・資金繰り計画）の策定を支援。

プレ再生支援（'22～）

- ・ 将来の本格的な再生計画策定を前提とした経営改善を支援。

再生支援（'03～）

- ・ 収益性のある事業はあるが、財務上の問題がある事業者が対象。
- ・ 専門家の助けを借りて、債権放棄や第二会社方式などの抜本的な再生手法を含む再生計画を策定。

再チャレンジ支援（'18～）

- ・ 事業継続が困難な中小企業、経営者等が対象。
- ・ 円滑な廃業・経営者等の再スタートに向け、新協議会は、中小版GLや経営者保証GL等を活用し、弁護士等の外部専門家をサポート。

中小企業活性化協議会が伴走

中小企業活性化協議会が一元的に対応

事例1.第二会社方式による債務免除を実施し、創業家による自主再建を図った事例

事例概要

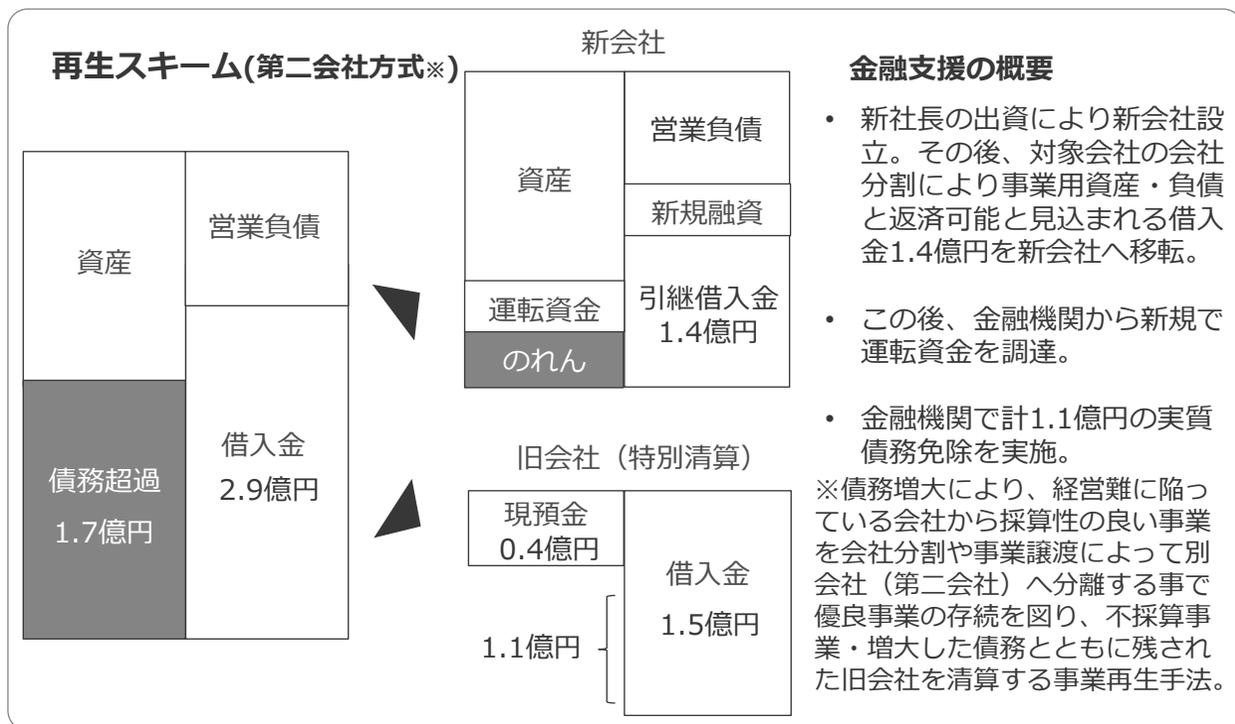
会社内容：創業50年超の運送・倉庫事業者。本社ほか複数の物流センターを運営し、直近売上高は7億円程度。主力搬送物は年々物流量が減少、過剰な設備投資もあり業績が低下。

コロナによる影響：コロナ前に中小企業再生支援協議会（現・中小企業活性化協議会）の下で再生計画を策定中であったが、コロナの影響による資金繰り悪化に伴い特例リスク支援に移行。

現況：特例リスク支援中においても、改善施策（拠点集約や内部オペレーション見直し）を着実に実行し、近時は僅かながら黒字を確保している。

再生におけるポイント

- ・ コロナ禍での一時的な資金繰り逼迫を協議会関与により、各金融機関から元金返済猶予の支援を受けて乗り切った。
- ・ 返済猶予中にも改善施策を着実に実行したことで金融機関の積極支援方針を引き出した。
- ・ 新会社への許認可引継ぎに関して、代理人弁護士と当局との交渉によりスムーズに進んだ。



金融支援の内容

- ・ 協議会関与の下、改善施策を実行し黒字を確保した代表取締役の実子を金融機関が高く評価。本人が全額出資により新会社を設立するとともに代表者に就任。
- ・ 対象会社の会社分割により事業用の資産・負債に加えて返済可能と見込まれる借入金を新会社へ移転。金融機関は借入金1.1億円について旧会社の特別清算手続において実質債務免除を実施。加えて、新会社へ運転資金として新規融資を実行。

事例2. 地域の事業スポンサーを活用した第二会社方式による債務免除を実施し、地域の貴重な交通インフラの維持を図った事例

事例概要

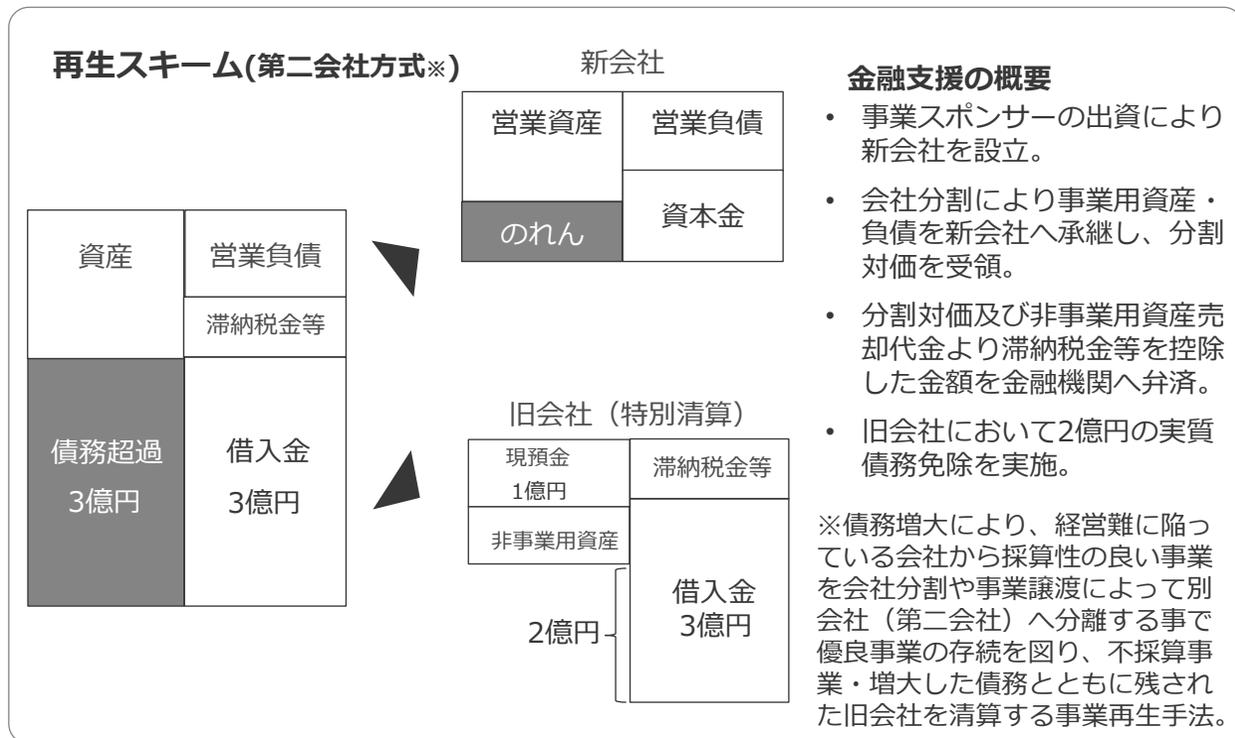
会社内容：地方都市を中心に業務を行っているタクシー会社。車両保有台数約60台、従業員65名程度でコロナ前は売上高3億円程度。従来より管理体制が不十分であり乗務員1名当たり売上高が低く、固定費が高い状況で赤字が継続していた。

コロナによる影響：緊急事態宣言等によりタクシー需要が大きく減少し、売上高が1.5億円まで落ち込み大幅な赤字を計上。

現況：過大な債務超過であることに加え、多額の滞納税金等が発生している状況。

再生におけるポイント

- 多額の滞納債務を抱えており自主再建が困難な状況の中、地域の貴重な交通インフラを支えるため同業かつ地域の事業スポンサーにより再生を図る。
- 事業スポンサーによる新たな経営体制の下、管理体制を見直すことにより、収益力の改善を図る。



金融支援の内容

- 当社事業を新会社（事業スポンサーが出資）へ会社分割し当社は分割対価を受領。
- 旧会社において分割対価及び非事業用資産売却代金により、滞納税金等を返済後、金融機関へ1億円を返済。返済後の借入金2億円（保証協会の求償権を含む。）について旧会社の特別清算手続において実質債務免除を実施。

富山県よろず支援拠点

組織概要

「よろず支援拠点」は、国が全国47都道府県に設置している無料の経営相談所です。
中小企業・小規模事業者、NPO法人・一般社団法人・社会福祉法人等の中小企業・小規模事業者に類する方、創業予定の方の売上拡大や経営改善など、経営上のあらゆるお悩みの相談に対応しています。

人員構成

中小企業診断士9名、税理士1名、社会保険労務士1名、建築士1名、Webアドバイザー1名、食品アドバイザー1名、マーケティングアドバイザー1名、経営実務経験者1名、経営指導経験者3名のほか、事務スタッフ3名（合計23名）

支援業務詳細

《支援課題》 創業、売上拡大、経営改善・事業再生、再チャレンジ、事業承継、廃業

事業者の相談に応じ、経営課題を分析、課題解決に向けた総合的・専門的経営アドバイスを行うほか、各支援機関との連携と役割分担、課題ごとの適切なチーム編成による支援など、内外の環境の変化を踏まえ、事業の成長段階に応じた支援を継続的に行います。

1. 専門性の高い、高度な経営アドバイス
2. チームの編成を通じた支援
3. 課題に応じたワンストップサービス

連絡先

富山県よろず支援拠点

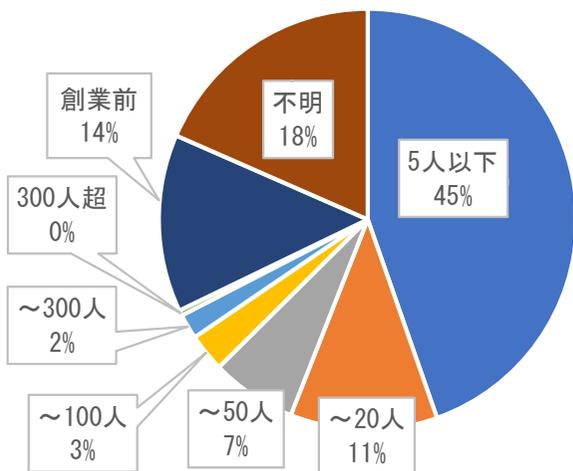
富山県富山市高田527 情報ビル

電話番号:076-444-5605 メールアドレス :yoroze@toyama-yorozushien.go.jp

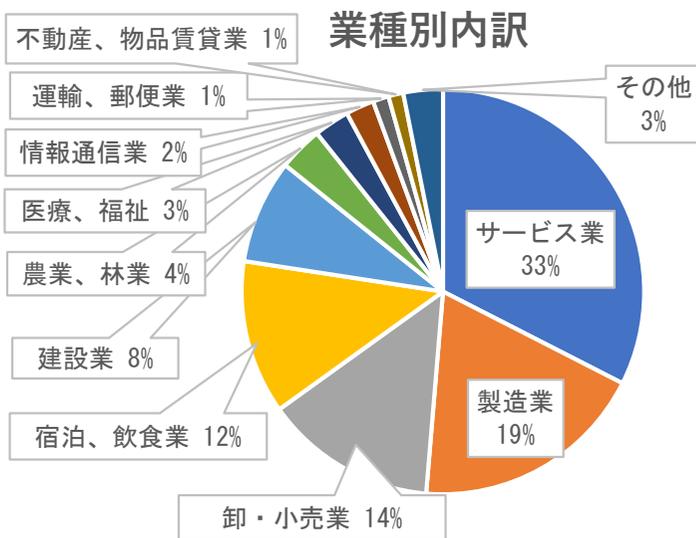
富山県よろず支援拠点の2024年度相談状況

① 相談者

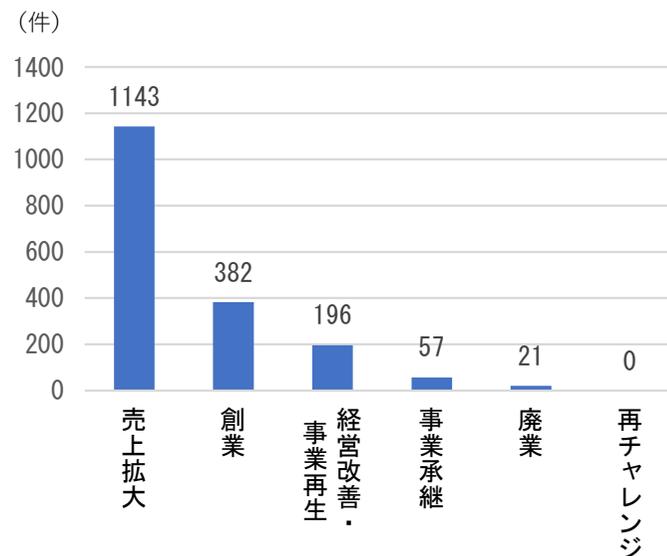
従業員規模別内訳



業種別内訳



② 相談課題内容



③ 事業承継に関する相談対応

よろず支援拠点への相談は売上拡大、経営改善、創業に係るものが大半を占めており、事業承継メインでの相談は極めて少ないのが実情です。事業承継に関する相談では、人手不足・資金不足など事業継続に直結する課題も顕在化しており、事業承継計画策定時に考慮すべき内容も複雑化しています。小規模事業者の場合、親族内承継が困難で廃業せざるを得ないケースもあり、オープンネーム型事業承継といった方策を模索する場合があります。

④ その他

小規模事業者の中には、自社の強みを支える知的資産（特許などの知的財産を含む）についての認識度合いが低い場合があります。また、自社の損益状況は把握していても、資産・資金状況について経営者が十分把握・理解できていないこともあります。どのような形で事業承継をしていくにしても、自社の現状把握がおろそかであれば、後継者も含め、これからの事業価値創造のストーリーを描くことは困難になります。よろず支援拠点は、事業の現状分析と課題の明確化を通じた支援に取り組んでいきます。

富山県信用保証協会

組織概要

信用保証協会は、中小企業・小規模事業者の方々が金融機関から事業資金を調達される際、「信用保証」を通じて、資金調達をサポートします。加えて、「経営支援」や「創業支援」を積極的に取り組み、中小企業の振興を通じて地域経済の発展に努めています。

人員構成

企業支援部 経営支援室

- ・創業支援課 課長以下4名
- ・経営サポート課 課長以下6名

女性活躍プロジェクトチーム
「アイラーレ」14名

支援業務詳細

- 資金繰り支援（株式取得資金・事業用資産取得資金・借換資金・運転資金等）
- 課題解決支援（専門家派遣による経営支援）
- 経営改善支援（中小企業診断士による経営改善計画策定支援）

連絡先等

富山市総曲輪2丁目1番3号

電話番号：076-403-5816

メールアドレス：support@cgc-toyama.or.jp

事業承継に関する保証制度

	制度名	保証限度額	保証期間	保証料率 (年率)
経営者保証を 不要に	事業承継特別保証	2億8,000万円	10年以内	0.45%~1.90% ガバナンス体制の整備に関する チェックを受けた場合 0.20%~1.15%
経営者保証不要 の融資に借り換 える	経営承継借換証	2億8,000万円 (別枠)	借換資金 10年以内	0.45%~1.90% ガバナンス体制の整備に関する チェックを受けた場合 0.20%~1.15% (特別小口保険0.70%)
株式・事業用 資産の買取等に	経営承継関連保証	2億8,000万円 (別枠)	運転:10年以内 設備:15年以内	0.45%~1.90% (特別小口保険0.70%)
後継者が個人 で承継する際に	特定経営承継証	2億8,000万円	運転:10年以内 設備:15年以内	0.45%~1.90% (特別小口保険0.70%)
M&Aによる 事業承継に	経営承継準備証	2億8,000万円 (別枠)	運転:10年以内 設備:15年以内	0.45%~1.90% (特別小口保険0.80%)
従業員等が個人 で承継する際に	特定経営承継準備証	2億8,000万円	運転:10年以内 設備:15年以内	1.15%

日本政策金融公庫 富山支店 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

富山支店 国民生活事業 融資課役職員6名
（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・解決手段等）

- ・事業承継・集約・活性化支援資金による金融支援
 - ☞事業承継前、承継時、承継後のフェーズに応じた金融支援メニュー
 - ・事業承継マッチング支援
 - ☞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
- 【支援の特徴】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

連絡先等

富山市桜橋通り2番25号 富山第一生命ビル2階
担当部署：富山支店 国民生活事業 融資課
電話番号：076-431-1191

日本政策金融公庫 国民生活事業には、 事業の承継やM&Aに取り組むみなさまに、ご利用いただける融資制度があります。

〈 融資制度について 〉

POINT 1 事業承継の準備、事業承継時、事業承継後の新たな取組みまで、幅広く対応しています

POINT 2 事業承継等に際して、株式や事業用資産を取得する場面などでご利用いただける資金です

事業承継・集約・活性化支援資金の概要

ご利用 いただける方 (主なご利用場面)	事業承継前	① 中期的な事業承継を計画し、現経営者が後継者(候補者を含みます。)と共に事業承継計画を策定している方 ^(注1)
	事業承継時	② 安定的な経営権の確保等により、事業の承継・集約を行う方および当該事業者から事業を承継・集約される方
		③ 中小企業経営承継円滑化法の規定に基づき認定を受けた中小企業者の代表者、個人事業主および事業を営んでいない個人の方
事業承継後	④ 事業承継に際して経営者個人保証の免除等を取引金融機関に申し入れたことを契機に取引金融機関からの資金調達が困難になっている方であって、公庫が融資に際して経営者個人保証を免除する方	
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5年以内) 運転資金: 10年 以内(うち据置期間5年以内)	
利率(年) ^(注2)	基準利率、特別利率A、特別利率B	
担保・保証人	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。	

(注1) ご融資後おおむね10年以内に事業承継を実施することが見込まれる方

(注2) 利率については、ホームページに掲載している金利情報(国民生活事業 主要利率一覧表)のページをご覧ください。

〈 ご利用例について 〉

事業承継の準備のために(事業承継前)

～事業承継計画を実施するための資金～

・個人事業主Aさんと後継者のBさんは、経営者交代に向けて、事業承継計画を策定。
・Aさんは、事業承継計画で掲げた最新設備の導入資金について、公庫に相談。



事業承継計画を実施するための資金

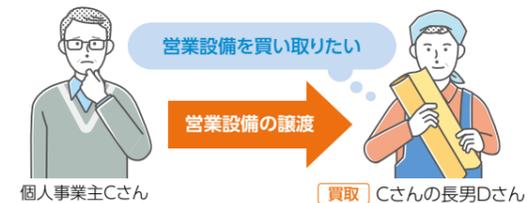


事業を譲り受けるために(事業承継時)

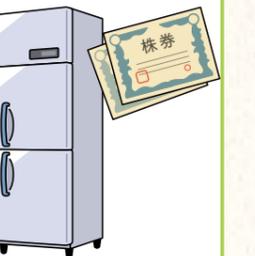
■親族内での事業承継

～事業用資産(営業設備)の買取資金～

・個人事業主Cさんは、長男であるDさんに事業承継を検討。
・Dさんは、Cさんが所有している営業設備の買取資金について、公庫に相談。



営業設備や譲渡企業の株式等の買取資金



■親族外(第三者)への事業承継

～営業権の買取資金～

・F社は、同業者のE社から事業の譲受を打診された。
・F社は、今後の事業拡大を図る絶好の機会と捉えて、E社の営業権等の買取資金について、公庫に相談。



受け継いだ事業を円滑に開始・成長させるために(事業承継後)

～経営の多角化を目的とする設備資金～

・G社の従業員であるHさんは、先代の退任により代表者に就任。G社は、既存事業が伸び悩んでいたことから、別事業への多角化を企図し、経営多角化を目的とする設備資金について、公庫に相談。

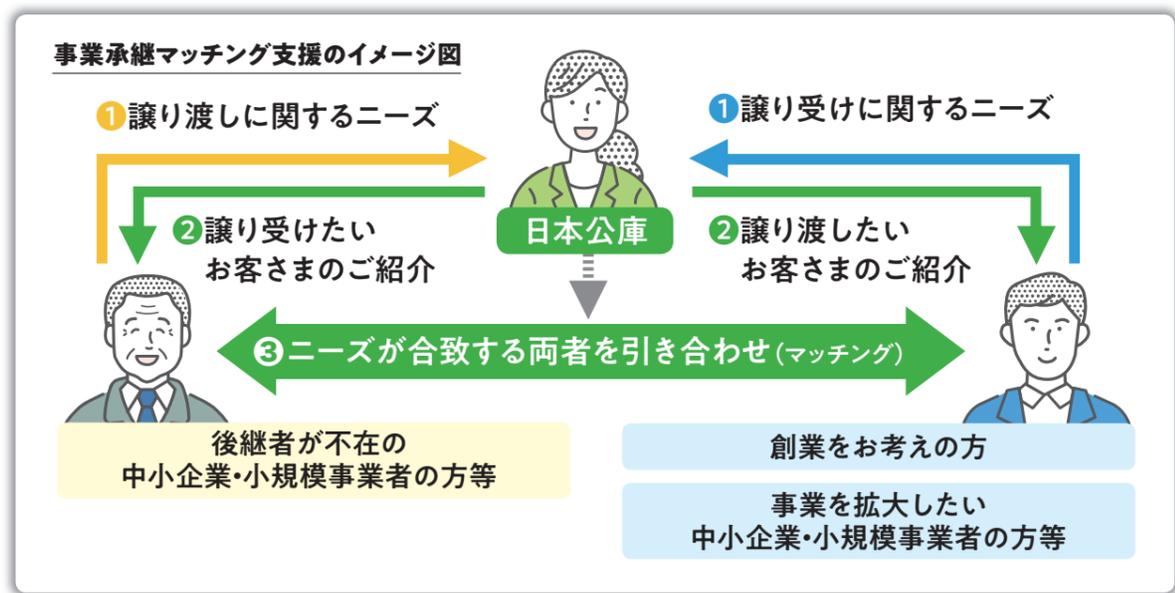


新規商品・サービスの開発資金や老朽化した設備の更新資金



事業承継マッチング支援とは？

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5つの特徴

- 1 小規模事業者の方のご利用が中心**
日本公庫(国民生活事業)の融資先の約9割は、従業員数9人以下の小規模事業者の方です。本サービスにおいても、小規模事業者の方のご利用が中心になります。
- 2 事業を受け継いで創業(継ぐスタ)される方も対象**
近年、「事業を受け継いでスタートする創業形態」(略称:継ぐスタ)への関心が高まってきています。譲受希望の場合は、事業を営んでいる方(法人企業および個人企業のいずれも対象です。)に加えて、「継ぐスタ」をお考えの方も、本サービスをご利用いただけます。
- 3 オープンネーム(実名)による後継者探しも実施**
「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)には、譲渡希望の方に関するノンネーム情報(注)に加え、オープンネーム情報(実名)も掲載しています。
(注) 個人・個人が特定されない範囲の匿名情報を指します。
- 4 専門担当者によるサポート**
日本公庫の専門担当者が、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。お客さまとお相手との希望条件が合致すると考えられる場合、お相手をご紹介します。
- 5 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。

第三者承継のメリット

事業を第三者に譲り渡すこと、**事業を第三者から譲り受けること** を考えてみませんか？
事業の譲渡・譲受により、さまざまなメリットを得られる可能性があります。

譲渡側のメリット

廃業する場合

設備や在庫の処分、
店舗の原状回復等にお金がかかるケースも多い・・・

※中小企業白書2019によると、約4割の方が廃業に
あたり100万円以上の費用がかかっています。

従業員が職を
失うことに・・・

取引先に
迷惑をかけるかも・・・

事業を譲り渡す場合

メリット
1

譲渡収入の確保

多くのケースで事業の譲渡の対価を得られています！

メリット
2

従業員の雇用維持

従業員の雇用維持を条件とすることもできます！

メリット
3

取引先の引継ぎ

取引先を引き継ぐこともできます！

譲受側のメリット

ご利用される方の例

創業をお考えの方

創業の夢を叶えたい。でも、ゼロから始めることは不安・・・

事業を営んでいる方

事業を拡大したいがコストは抑えたい・・・
今の事業とは異なる分野に進出したいが、ノウハウがない・・・

メリット
1

創業時や事業拡大時等のコスト軽減

既存の店舗や機械設備等を受け継ぐ場合、新たに設備投資を行うよりも、コストを抑えられる可能性があります。

メリット
2

経営資源の承継

販売先(顧客)や仕入先、地域におけるブランドや培ってきた技術・ノウハウ等の経営資源を受け継ぐことができるため、創業後の経営や事業拡大等を円滑に進められる可能性があります。

事業承継マッチング支援のご利用の流れ

ご相談・お申込

- 本サービスの内容やお手続きについては、お電話等により、最寄りの支店まで、お気軽にご相談ください。
- 本サービスをご利用いただく場合は、インターネットまたは郵送での申込手続きが必要になります。詳しくは、「お申込のご案内」のページをご覧ください。

お相手探し

- ご登録後、日本公庫は、マッチングに関するお客さまのご希望を踏まえてお相手（マッチングの候補）を探します。
- 譲渡希望の方は、「事業承継マッチング支援」ページ内に情報を掲載して、お相手を募集することができます。
- 譲受希望の方は、掲載されている譲渡希望の方の中から、ご自身でお相手を探すことができます。
- お相手が見つかった場合、日本公庫がお相手に交渉を希望されるかを確認します。

お相手との面談に向けた検討

- お客さまとお相手がともに交渉を希望される場合は、譲受希望の方から譲渡希望の方に秘密保持契約書(注1)を差し入れていただきます。その後、日本公庫が譲渡希望の方の詳しい情報(注2)を提供します。
 - 日本公庫が提供した情報をご確認いただいた後、お相手との面談を希望されるかをご検討いただきます。
 - お客さまとお相手がともに面談を希望される場合は、日本公庫が、お客さまとお相手の面談場所・日時等の調整を行います。
- (注1)一般に公開されていない情報を入手した者が、入手した情報を無断で第三者に伝えたり、定められた目的以外で利用したりすること等を禁止する契約書です。
- (注2)譲渡希望の方の決算書や企業情報を、譲受希望の方に提供することが一般的です。

お相手との面談・交渉

- 事業の譲渡・譲受に向けた交渉等(譲渡希望の方の事業内容・財務内容等の精査、条件交渉等)については、当事者(お客さまとお相手)間で行っていただきます。
- 交渉等に関して、専門家の支援をご希望の場合は、日本公庫が「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、ご紹介することが可能です。

譲渡契約の締結

- お客さまとお相手が、事業の譲渡・譲受について合意された場合、譲渡契約を締結することが一般的です。
- 譲渡契約のお手続きについては、当事者間で行っていただきますが、専門家の支援をご希望の場合は、日本公庫が「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、ご紹介することが可能です。

お申込のご案内

ポイント1 | ご利用条件

ご利用いただける方	
事業を営んでいる方	中小企業・小規模事業者の方(注1)(注2)
事業を営んでいない方	事業を受け継いで創業(継ぐスタ)することを希望されている方

(注1)原則として、日本公庫に事業資金のお借入残高がある方(お借入のご完済日から起算して8年以内に、本サービスの申込登録をされる方を含みます。)を対象としていますが、お借入残高がない方であっても、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・小規模事業者支援に取り組みされている団体または専門家からのご紹介により、本サービスをご利用いただけます。

(注2)廃業済みの場合はご利用いただけません。また、業種や経営内容等によってはご利用いただけない場合がございます。

ポイント2 | 申込方法

オンラインまたは郵送により、お申込みください。

オンライン	<p>「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)内のインターネット申込フォームから必要事項をご入力の上、添付書類(ポイント3)の電子ファイルをアップロードしてご送信ください。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;"> 「事業承継マッチング支援」ページ 日本公庫 事業承継マッチング </div> <div style="margin-right: 10px;"> <input type="button" value="検索"/> </div> <div style="text-align: right;"> こちらの 二次元コードからも ご覧いただけます。 </div> </div>
郵送	<p>支援申込書に必要な事項をご記入の上、添付書類(ポイント3)とともに、下記の郵送先にご郵送ください(注)。支援申込書は、「事業承継マッチング支援」ページからダウンロードいただけるほか、日本公庫の支店窓口でもお受け取りいただけます。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>郵送先 〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー 日本政策金融公庫 国民生活事業本部 事業承継支援室 事業承継マッチング支援担当</p> </div> <p>(注)郵送によりお申込みいただく場合は、配達状況を追跡可能な簡易書留やレターパックのご利用をお勧めします。</p>

ポイント3 | 添付書類(注1)

事業を営んでいる方	<input type="checkbox"/> (個人営業の方)最近1期分の申告決算書の写し <input type="checkbox"/> (法人営業の方)最近1期分の確定申告書・決算書の写し(勘定科目明細書を含みます。) <input type="checkbox"/> 運転免許証またはパスポートの写し(注2) <input type="checkbox"/> 企業案内、商品・製品パンフレット(発行されている場合)
事業を営んでいない方	<input type="checkbox"/> 継ぐスタ計画書(支援申込書と一体になっています。オンラインでのお申込の場合は、インターネット申込フォームの必要事項に含まれていますので、添付不要です。) <input type="checkbox"/> 運転免許証またはパスポートの写し(注2)

(注1)中小企業・小規模事業者支援に取り組みされている団体または専門家からのご紹介により、本サービスのご利用を希望される方は、当該団体または当該専門家の紹介状(支援申込書と同じく、「事業承継マッチング支援」ページから様式をダウンロードいただけます。)が必要になります。

(注2)運転免許証は両面、パスポートは顔写真のページおよび現住所等の記載があるページの写しが必要になります。



ご注意ください

- 郵送先をお間違いのないよう、ご注意ください。
- 上記の郵送先は、本サービスのお申込専用です。融資や他のサービスの受付は行っていません。
- ご提出いただいた支援申込書および添付書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。

成約事例のご紹介

事業承継マッチング支援Q&A (よくあるご質問)

事例 1

譲渡側 個人A × 譲受側 法人B

譲渡側の概要	地域で評判の人気うどん店。経営者は後継者を探していたところ、店舗が入居するビルの建替えが決まったことで、立ち退きを迫られていた。
譲受側の概要	複数の飲食店を運営する企業。事業の多角化のため、ランチタイムに強いジャンルの飲食店の譲り受けを希望していた。
成約後の状況	譲渡側の店舗を移転し、店名は変えずに新装開店。譲渡側の経営者は、移転後の店舗で店長として勤務し、自身の持つ技術を伝えている。



事例 2

譲渡側 法人C × 譲受側 法人D

譲渡側の概要	地域で唯一のガソリンスタンド。経営者は体調不良のため、廃業を考えていたが、地域住民から事業の継続を要望されていた。
譲受側の概要	自動車関連の事業も展開するガソリンスタンド。商圈拡大のため、他県のガソリンスタンドの譲り受けを希望していた。
成約後の状況	譲渡側の経営者から経営を引継ぎ後も従業員は雇用継続となり、新事業の宅配サービスを始めなど、地域になくはならないガソリンスタンドとして、事業を展開している。



事例 3

譲渡側 個人E × 譲受側 継ぐスタ希望者F

譲渡側の概要	豊富なワインの品揃えが自慢の酒屋。夫婦二人で経営してきたが、経営者が高齢になり、引退を検討していた。
譲受側の概要	商社でワイン販売に長年従事してきた一般個人。自身もワイン好きであり、ワインに関わる事業での独立を目指していた。
成約後の状況	譲渡側の経営者から経営を引継ぎ後、店舗の内装を変更し、新たな商品の取扱を開始するなど、さらなる事業の成長に取り組んでいる。



※事例1～3は、匿名性を保つために、一部の情報を改変しています。

Q1 マッチングの相手(候補)は必ず紹介してもらえますか。

A 日本公庫は、お客さまとお相手のご希望が合致すると考えられる場合にのみ、お相手をご紹介しますので、必ずしもお相手をご紹介しますとは限りません。

Q2 マッチングの相手(候補)を紹介してもらうまでに、どれくらいの日数がかかりますか。

A お客さまの希望条件に合うお相手の登録があれば、すぐにご紹介できる可能性もございますが、ご紹介までに数ヵ月あるいは年単位の期間を要することもございます。

Q3 日本公庫以外の後継者探しサービスやM&Aサービスと併用できますか。

A ご利用いただけます。ただし、他社のサービスでは、併用を禁止している場合がありますので、その場合は本サービスを終了させていただく可能性がございます。

Q4 事業の譲渡・譲受に関する交渉や契約手続等を、日本公庫に支援してもらえますか。

A 日本公庫はお相手の紹介や情報の提供のみを行い、仲介行為は行いません。事業の譲渡・譲受に向けた交渉等(双方の事業内容及び財務内容等の精査、条件交渉等)については、当事者(お客さまとお相手)間で行っていただきます。事業の譲渡・譲受に関する交渉や契約手続等に対する支援が必要な場合は、税理士や弁護士等の専門家にご依頼ください。日本公庫では個別の専門家のご紹介は行っておりませんが、ご希望があれば、「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、ご紹介することが可能です。

Q5 直近の決算では赤字ですが、事業を譲渡するために、本サービスを利用できますか。

A 赤字や債務超過の方でもご利用いただけます。ただし、赤字や債務超過の程度によっては、マッチングのお相手が見つかりにくくなる可能性があることをご承知おきください。

Q6 事業の譲渡を希望する場合、自分の事業の譲渡価格(相場)を教えてください。

A 「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)で、譲渡価格の算出が可能です。ただし、簡易的に算出された参考値であり、実際の譲渡価格を保証するものではありません。精緻な算出をご希望の場合は、税理士等の専門家にご相談ください。

Q7 本サービスを利用して、事業を譲受することになった場合、事業の譲受に必要な資金を、日本公庫から借入することはできますか。

A 事業の譲受に必要な資金の融資をお申込みいただくことは可能です。ただし、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。

Q8 事業の譲受を希望して申込する予定です。相手の希望や自社の情報は詳細に記入するべきでしょうか。

A ご記入いただく内容は、マッチング候補先を選定するための情報であるため、可能な限り具体的・詳細にご記入いただくほうが、マッチングの可能性が高くなります。

Q9 「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)において情報公開されている譲渡希望の方との交渉を希望したいのですが、どうすればいいですか。

A 譲受希望のお申込がお済みでない方は、まずは本サービスにお申込みください。お申込時に交渉希望先をご指定いただくことで、専門担当がお客さまのご希望をお相手にお伝えします。既にお申込済みの方は、「事業承継マッチング支援」ページ内からお問い合わせください。なお、事業の譲渡に関するお相手のご希望に合致しない等の理由により、ご紹介できない場合もございます。

Q10 「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)を見ると、実名掲載されている企業がありますが、実名掲載は必須ですか。

A 必須ではありません。お客さまのご希望に応じて、ノンネーム(匿名)による掲載のほか、オープンネーム(実名)での掲載も可能です。