

継ぐスタ 事例集

事業を受け継いで
スタートすることを選んだ
4人の経営者のストーリー

第三者承継事例集
ギフト

vol. 4



FILE 01

こばやし精肉店



FILE 02

株式会社大和化工機



FILE 03

ボディショップソレルナ



FILE 04

やなぎえデンタルクリニック

継ぐスタ、それは
新たな創業のカタチ



日本政策金融公庫
国民生活事業

継ぐスタ 事例集

第三者承継事例集 ギフト vol.4

CONTENTS



▶P.6



FILE 01 / こばやし精肉店 〈熊本県〉

地域密着の店舗を継ぐスタ

精肉業界で勤務していた継ぐスタ希望者が、ジビエやラム肉など独自の品揃えが人気の精肉店を夫婦で受け継ぐ事例

▶P.10



FILE 02 / 株式会社大和化工機 〈静岡県〉

Uターンで製造業を継ぐスタ

東京都でプラスチック製品加工の会社に勤務していた継ぐスタ希望者が、地元静岡県の工場を受け継ぐ事例



▶P.14



FILE 03 / ボディショップ ソレルナ 〈大阪府〉

継ぐスタ後も先代がサポート

塗料業界で勤務していた継ぐスタ希望者が、丁寧な仕事が評判の自動車板金塗装工場を受け継ぐ事例

▶P.18



FILE 04 / やなぎえ デンタルクリニック 〈東京都〉

継ぐスタで患者さまの安心を守る

自宅近くでの創業を検討していた歯科医師が、患者さまからの信頼が厚い歯科医院を受け継ぐ事例

継ぐスタ

それは新たな創業のカタチ

継ぐスタとは、事業を譲り渡したいと考えている経営者の方から「事業を受け継いでスタートする」という創業形態です（日本公庫による呼称）。

創業の夢を叶えたい。
でもゼロから
始めることは不安…



創業にかかるコストを
抑える方法
はないかな…？

継ぐスタには、ゼロからの創業と比べて、こんなメリットがあります！

継ぐスタのメリット その1

「経営資源の承継」

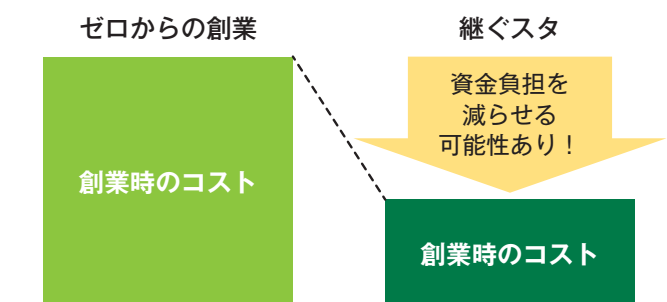
先代経営者が築き上げてきた経営資源を受け継ぐことで、安定した経営を実現できる可能性があります。



継ぐスタのメリット その2

「創業時のコスト軽減」

先代経営者の店舗や機械設備等を受け継ぐことで、創業時のコストを軽減できる可能性があります。



継ぐスタ 実現までのステップ

STEP 01

受け継ぐ事業を探す

経営者を志す理由、自分がやりたいことや実現したいことを十分に考えたうえで、受け継ぎたいと思う事業を探しましょう。



▲後継者を募集している企業を探することができます。

STEP 02

事業を譲り渡す側と話し合う

どのような経験や知識、人脈があるのか、どのような思いがあるのかをお相手によく知ってもらい「あなたに事業を譲り渡したい」と思ってもらうことが必要です。

STEP 03

事業を譲り受ける契約をする

譲渡価格、譲渡時期、引継ぎ期間など、具体的な事項を交渉し合意に達したら、最終契約書を作成します。

STEP 04

事業を受け継ぐ

事業を円滑に譲り受けることが事業承継を成功させるポイントです。経営者としての第一歩を踏み出していきます。



▲成約までの道筋について詳しくはこちら！

次のページからは継ぐスタで創業の夢を実現した4名の経営者の事業承継までの流れと、受け継いだ側、譲り渡した側のリアルな思い、成約のポイントを紹介します。

こばやし精肉店

精肉業界で長年勤務していた現経営者は、創業の夢を叶えるため、継ぐスタを検討していた。日本公庫の紹介で、ジビエやラム肉など独自の品揃えやサービスに定評がある地域密着型の精肉店と出会い、自分の思い描いたとおりの店舗だと事業承継を決意。妻とともに経営の一步を踏み出した。



先代経営者
木村 眞次さん

現経営者
小林 親功さん

📖 Story's Point

- 1 先代の木村さんは、夫婦で精肉店を営んできたが、腱鞘炎に悩まされ、事業の存続が難しくなった。個人の精肉店が姿を消すなか、地域に根差すこの店を残したいと思い、後継者探しを始めた。
- 2 精肉業界で勤務していた小林さんは、創業が夢だったが、多額の初期投資を心配した家族から反対されてしまう。そこで、ゼロからの創業と比べてコストを抑えられる、継ぐスタの検討を始めた。
- 3 二人は、初回の面談で意気投合。事業承継後、小林さんは既存のお客さまを大事にしながら、新たにSNSでの発信も開始するなど新規顧客の開拓にも注力している。

Company Information



所在地 熊本県熊本市 業 種 精肉店
創 業 2024年 9 月 従業者数 2 名



譲渡側

肉の木村屋 木村 真次さん

高校生の時に精肉店でアルバイトしたことがきっかけで、精肉業界に飛び込む。お客さまへの接客を重視したいという思いから創業。

事業譲渡 (2024年5月)



譲受側

継ぐスタ希望者 小林 親功さん

約27年間、精肉業界で勤務。自分の店を持ちたいという目標を叶えるため、継ぐスタの検討を始める。

第三者承継までの道のり

譲渡側

食肉解体場や精肉卸・小売の会社に勤務

肉の木村屋を創業

オススメの調理法を紹介したり、小分け販売などの要望に応えたりという丁寧な接客が評判

熊本市託麻商工会の紹介で、
日本公庫「事業承継マッチング支援」に登録
後継者候補5先と交渉するも、木村さんの希望には合わず



譲受側の小林さんと面談

小林さんと事業譲渡契約を締結

問屋や常連のお客さまを
小林さんに引き継ぐ準備を開始



事業承継後の過ごし方は？

若いころから花が大好きで、フラワーコーディネーターの資格を持っています。結婚式場にブーケを提供したこともあるんですよ。今は自宅の庭でガーデニングに没頭しています。とても充実した毎日です。

譲受側

1981年

1997年

精肉の卸会社やスーパーの精肉部門で勤務

2009年

2022年
12月

2024年
1月

「事業承継マッチング支援」に登録

2024年
2月

譲渡側の木村さんと面談

事業承継・引継ぎ支援センターの支援を受け、事業譲渡契約の内容を調整

2024年
5月

事業譲渡契約

調印式の様子がテレビで放送される

2024年
8月

2024年
9月

こばやし精肉店をオープン



事業承継後の働き方は？

私には子どもが3人いて、上が中学校3年生、下が小学校6年生の双子です。子どもたちを不安にさせないよう、妻と話し合って、今までどおり家族の時間を持つことは心がけています。店をオープンしてから、働く時間の長さは変わりませんが、時間の融通は利くようになったと思います。

地域の人々に愛される精肉店を経営したい 理想にぴったりのお店を、継ぐスタでオープン



冷蔵ケースを挟んだ対面販売ではなく、スーパーのような雰囲気売り場



鹿や猪などのジビエも販売



奥さまが毎日手書きするウェルカムボード

職人気質の精肉業界で、奇跡の出会い ビジョンが一致し意気投合

譲渡側 木村 もともととは精肉業界で会社員として働いていました。「地域で愛されるお肉屋さんを作りたい」という思いから、15年前に肉の木村屋を創業しました。ニッチな要望にも応えられる品揃えとお客さまの要望に柔軟に応える小回りの良さが評価されて経営は順調でした。しかし、数年前から私は腱鞘炎と関節炎に悩まされるようになりました。以前は1日に100kgの肉をさばっていたのですが、その半分ほどに落ちてしまったのです。このままではお客さまの要望に応えきれないと思い、後継者探しを始めました。

譲受側 小林 私はスーパーの精肉売り場で勤務していましたが、いずれは自分の店を持ちたいという目標がありました。親戚が経営していたスーパーの後を継がないかと誘われたこともありましたが、精肉の道を究めることにこだわりました。しかし、妻は幼い子どもを3人抱えてゼロから創業することを不安がっていました。「何か道はないか」と模索していた時に、日本公庫のホームページで事業承継のことを知り、「事業承継マッチング支援」に登録しました。

譲渡側 木村 私の場合は、最初取引先に後を継いでくれそうな人を紹介してくれるよう頼みました。ところが狭い世界なので人を引き抜くようなことはできずと断られてしまったのです。そこで、いつもお世話になっていた熊本市託麻商工会の経営指導員の方に相談したところ、日本公庫の「事業承継マッチング支援」を紹介してくれました。とはいえ、精肉のような特殊な業界では、なかなかお相手が見つからないだろうと思っていました。ところが、小林さんを紹介され、初めてお会いしたその日に「この人に譲ろう」と心が決まり

ました。精肉業界は職人気質の人が多く、方向性が合わないことがよくあります。小林さんとはビジョンが一緒で、まさに奇跡の出会いだったと思います。

譲受側 小林 お肉屋さんという、冷蔵ケースを間においてお客さまとやり取りするイメージがありますが、私はそれをやりたくありませんでした。お客さまとコミュニケーションを取って、関係を築いていく店を作りたかったのです。初めて肉の木村屋を訪れた時、理想のお店だと思いました。

オープン当初から行列 夫婦でお客さまを大切に経営を

譲渡側 木村 新しいお店がオープンした時には私も手伝いに行きましたが、お店に人が入りきらなくて外に30人ほど並ぶ状態が続いていましたよね。若い社長に代わるようになって、お客さまの期待も大きかったと思います。

譲受側 小林 木村さんから受け継いだお客さまを大切にすることに加え、新規のお客さまも開拓していこうと考えています。店をオープンしてからSNSを始めたところ、「投稿を見て、お店に来ました」というお客さまも増えてきてうれしいです。

譲渡側 木村 小林さんはすごく生き生きと働いているように見えます。奥さまの麻耶さんもお客さまとのコミュニケーションが上手で、温かい接客をされていますよね。

譲受側 小林 大変ではありますが、楽しいですね。自分で考えて実践して、成果が出たらうれしいですし、うまくいかないときは新しいことをまた考えてやっていこうと切り替えています。妻も初めての経験なので大変だと思うのですが、持ち前の性格で一生懸命やってくれています。二人で頑張ってお客さまの期待に応えたいですね。

第三者承継のポイント

Q 継ぐスタをして良かったと思うことを教えてください。

A **譲受側 小林** ▶ 創業するにあたっての不安を解消したうえで、自分の店を持てたことです。精肉店を営むのに必要な、店舗や設備への投資が不要であり、すでにお店に固定客がいるということは、家族にとっても安心できる材料でした。事業承継でなければ、妻の理解を得ることはできなかったと思います。基盤がすでにあるからこそ、自分のやりたいことに思い切って挑戦できる喜びを感じています。



大人気の手作りハンバーグ

Q 継ぐスタに成功したポイントは何ですか？

A **譲受側 小林** ▶ 創業や事業承継に関する手続きは、今まで経験したことがなかったので、専門機関のサポートは非常に重要でした。日本公庫には木村さんの紹介と事業の譲受に必要な資金の融資を、事業承継・引継ぎ支援センターには契約書の作成を、商工会には融資に必要な創業計画書の作成と補助金申請の支援をしてもらいました。各機関のサポートがなかったら、継ぐスタを決断しても、それを実現するまでにものすごく時間がかかったと思います。分からないことは電話で聞けば教えてくれるので、心強い存在でした。



朝から夕方までずっと肉を切っているほど、多くのお客さまが来店すること

Q 小林さん夫婦に事業を託そうと思った理由を教えてください。

A **譲渡側 木村** ▶ 後継者に求める条件は3つありました。「精肉の仕事の経験があること」「子ども食堂への肉の寄付を継続すること」「家族で店を営むこと」です。特に3つ目の家族経営は、個人で店を運営するために非常に重要です。最も信頼できるのは家族だと私は考えていますし、お客さまにリーズナブルな価格で提供するには、人件費を抑える必要があるためです。多くの問い合わせをいただきましたが、こうした条件がなかなか折り合えませんでした。小林さんが手を挙げてくれた時は「理想の人が来た！」と喜びました。



奥さまと二人三脚の家族経営



マッチング支援担当者より

日本公庫 事業承継支援室 山口 直生

初回の面談直後に木村さんがおっしゃった「小林さん以上に後継者として理想的な人はいないと思う！」という言葉が非常に印象的です。理想の方をご紹介できたこと、大切にされてきた事業や思いを小林さんにつなぐことができたこと、大変うれしく思います。

株式会社大和化工機

静岡県で工業設備やインフラ設備に使用されるプラスチック製品の加工を行う大和化工機。その後継者に名乗りを上げたのは、当時東京都で会社員をしていた静岡県出身の現経営者だった。現在は故郷の地で、ものづくりと経営に奮闘している。



現経営者
西島 淳さん

Story's Point

- 1 大和化工機は、高い技術力が必要とされるプラスチック製品の溶接加工や曲げ加工などに強みを持っていたが、後継者が不在だった。技術を次世代につなぎたいと、第三者承継を模索していた。
- 2 プラスチック製品の加工を行う会社に勤務していた西島さんは、創業が夢だった。日本公庫のホームページで事業承継で創業する選択肢があると知り、継ぐスタを志した。
- 3 西島さんは先代との面談で意気投合。面談後は毎週、休日を利用して静岡県の工場に通って仕事を覚え、事業承継を実現した。



所在地 静岡県沼津市 業 種 プラスチック
創 業 1979年 製品加工業
従業員数 3名

譲渡側

株式会社大和化工機 先代経営者

プラスチック製品加工の経験はなかったが、先々代の義父が創業した会社を次世代につなぐため、サラリーマンを辞めて大和化工機に入社。以来7年間、経営を担う。

株式譲渡 (2024年2月)



譲受側

継ぐスタ希望者 西島 淳さん

静岡県伊豆の国市出身。東京都に在住し、プラスチック製品加工の会社に勤務。昔からの夢だった創業を実現するため、継ぐスタを志す。

第三者承継までの道のり

譲渡側

株式会社大和化工機を創業

創業者である先々代はプラスチック製品加工の優れた技術者。工業用タンクやインフラ設備などの加工を手がける

先々代の体調不良により、先代が代表に就任

先代はプラスチック製品の加工経験がなかったため、経験のある後継者を探すことに

三島信用金庫の紹介で、日本公庫「事業承継マッチング支援」に登録



譲受側の西島さんと面談

西島さんと株式譲渡契約を締結



譲受側

1979年

2006年

プラスチック製品加工の会社に入社

ものづくりの楽しさに目覚め、いつか創業したいと考えるように

2016年

2019年

課長職として従事

2023年
5月

2023年
7月

「事業承継マッチング支援」に登録

2023年
9月

先代と面談

休日を利用して毎週会社を訪れ、工場を手伝いながら、事業承継の検討を進める

2024年
2月

株式譲渡契約

2024年
3月

新体制で事業を開始

先々代と1ヵ月間一緒に仕事をして、手作業での溶接、接着、曲げ加工など新しい技術を教わる



先代からどのような言葉をかけられた？

先代は10年ほど後継者を探していたのですが、なかなか見つからなかったそうです。私が事業承継をしたことで、創業者である先々代に後継者を見せることができてよかったという話をしていました。先代からも先々代からも感謝されてうれしかったです。

会社員から技術力の高い企業の経営者へと転身 プラスチック製品加工の優れた技術を受け継ぐ



大型の旋盤加工機



直径800ミリ以上の加工製品



事業承継後に設備投資して導入したマシン

長年の夢だった創業をあきらめきれない 模索するなかで出会った、継ぐスタの道

譲受側 西島 若い頃は美容師などいくつかの仕事を転々としていました。プラスチック製品加工の会社に入社したのは約20年前で、もともと手を動かすのが好きだったことから選んだ仕事です。未経験でしたが、ものづくりはとても楽しく、退職前は東京工場の課長を任されるまでになりました。

一方で私は「いつかは創業したい」という昔からの夢がありました。自分で手を動かしてものづくりに携わりたいとも思っていたので、管理職になってから、改めて独立を考えるようになりました。しかし、ゼロから創業するのはリスクが大きいという不安もありましたね。そんなときに、日本公庫のホームページで「事業を受け継いで経営者になる選択肢もある」と知りました。設備も既にあり、受注が安定している事業を受け継ぐことができることはメリットだと感じたんです。早速、「事業承継マッチング支援」に登録しました。

お相手に求める条件は、今の仕事と同業の会社としていました。規模の大きい会社は私のような創業者ではなく、事業者への事業承継を希望している先が多かったですね。最初は東京都で探したのですがご縁がなく、将来的に移住する可能性も考えて私の出身地である静岡県でも探したところ、大和化工機が見つかったのです。

秘密保持誓約書を交わしたあとに決算書等の資料を見せてもらい、先代とお話したいと思ったので、静岡県まで車を運転して会いに行きました。初回の面談では、後継者を探すことになった経緯を聞いたり、工場を見せていただいたり、ということをしましたね。先代の出身大学が私の自宅のすぐそばだったり、先々代と私

の出身地が近かったりと、共通点も多くて意気投合しました。

設備投資やお客さまとの交渉 会社を発展させるため、挑戦の連続

譲受側 西島 初回の面談のあとは、休日を利用して毎週工場に通いました。この事業を譲受してよいかどうか、専門家の助言も参考になると思いますが、最終的に判断するのは自分自身で、自己責任です。実際の現場にできるだけ立って、どういう仕事の流れになっているのか、受注状況はどうなのか、一つ一つ自分の目で確認することが大事だと思います。業歴が長い分、検討すべき課題もたくさんありましたが、約3ヵ月通い続けて、この事業を理解できたなと感じたので、譲受を決めました。

事業承継後は、まず設備投資を行いました。既存の設備だけでは生産性が上がらないことが分かっていたからです。日本公庫から融資を受け、資金を調達しました。

また、収益を改善するために、既存のお客さまに対して単価交渉を行いました。経営者が交代していきなりの単価交渉ですから、最初は受注も減りました。一方で「沼津で頑張っている人を応援したい」と無償で半導体部品の溶接や曲げ加工を教えてくれるお客さまもいます。そのお客さまからはありがたいことに、新規の受注をいただくこともできました。

半年たった現在では、事業を軌道に乗せることができたと感じています。今後は半導体や医療の分野で販路を開拓していくことを考えています。若い従業員も雇用して、事業を次世代につなげていきたいです。そして将来は、沼津を盛り上げるためにも新たな事業承継にチャレンジしたいですね。

第三者承継のポイント

Q 継ぐスタをして良かったと思うことを教えてください。

A **譲受側 西島** ▶ 経営者になるという長年の夢が叶ったことです。設備も既にありますし、優れた技術力を持つ先代と1ヵ月ほど一緒に仕事をして技術を教えてもらうこともできました。既存のお客さまやベテランの従業員がいることにも支えられています。全て自分で決めて、仕事が進んでいくというのは会社勤めでは体験できません。お客さまに提供した商品がどこでどのように使われているか自分の目で見て、次に求められるものを考えて新しい提案をする。そうやってどんどん良い仕事ができるというのがすごく面白いですね。



設備や作業場をそのまま受け継げることも魅力

Q この事業を受け継ぎたいと思ったポイントは何か？

A **譲受側 西島** ▶ 何より決め手になったのは先代から「自由にやっていい」と言われたことです。大和化工機は製品のワークサイズが300ミリ以上の製品を加工しています。こうした大きなサイズに対応するには、専用の機械や技術が必要で、他社にはなかなかできません。一方で、切削加工には正解がなく、やり方を変えることで新たな発見があると考えています。加工方法を全く変えないでほしい、と言われるのは嫌だったんです。歴史も技術もある会社で、新しいチャレンジができるというのがポイントでした。



先代と自分の「経営イメージ」の一致が大事

Q 受け継いだ事業をどのように成長させていきたいですか？

A **譲受側 西島** ▶ 私はものづくりが好きなのですが、勤務時代は管理職として品質管理や教育などの業務が中心。創業を検討した理由の一つに「自分で手を動かしたい」という思いもありました。継ぐスタにより、それが実現できていることは幸せです。しかし経営者になってみて、「優秀な技術者を育てなければ、会社を成長させることができない」とも考えるようになりました。これからは組織としての技術力向上に取り組んでいきたいと考えています。



課題はものづくりと会社経営の両立



マッチング支援担当者より

西島さんが初回の面談で「もっと、ものづくりがしたい」と力強く話されていたのをよく覚えています。現場畑の後継者を探していた大和化工機にピッタリのお相手だと、先代も頼もしく感じていらっしゃいました。これから、沼津をどんどん盛り上げていってくださいね！

日本公庫 事業承継支援室 青山 葉月

ボディショップソレルナ

継ぐスタを志した現経営者が、業歴30年の自動車板金塗装工場を受け継いだ。現在は先代とともに技術者として業務に従事しながら、インターネットを活用して会社を発展させるため奮闘している。



先代経営者
小林 正利さん

現経営者
佐野 智一さん

📖 Story's Point

- 1 先代の小林さんは、板金塗装職人として小林オートを経営してきた。自身の視力の低下から緻密な作業が必要な塗装が難しくなり、社名を開示して後継者を探していた。
- 2 継ぐスタを検討していた佐野さんは、小林オートが後継者を募集していることを知り、塗装の技術者として勤務した経験を活かせると考え、交渉を希望した。
- 3 現在は小林さんが板金、佐野さんが塗装を担当し、長年大切にしてきたお客さまに変わらぬサービスを提供。ホームページの開設や塗装データの蓄積など、新たな試みも始めている。

Company Information



所在地 大阪府茨木市 業種 板金塗装業
創業 2024年9月 従業者数 1名



譲渡側

小林オート 小林 正利さん

板金塗装職人として修業した後、小林オートを創業。丁寧な仕事と魅力ある人柄が慕われ、多くの顧客を抱える。



譲受側

継ぐスタ希望者 佐野 智一さん

板金塗装工場や塗料メーカーでの勤務を経て、継ぐスタを検討。自分の経験やスキルを活かすことができる事業を探していた。

事業譲渡 (2024年8月)

第三者承継までの道のり

譲渡側

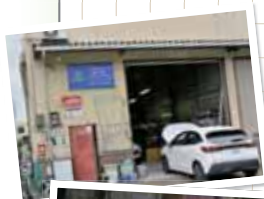
小林オートを創業

板金塗装の道を選んだ理由は？

車が好きて、車に関わる仕事をしたいと師匠に弟子入り。板金も塗装もしっかり教えてもらいました。「丁寧にきっちりと仕上げる」というのは師匠の教えで、その仕事ぶりがお客さまに評価されてここまで来られたのだと思います。

日本公庫「事業承継マッチング支援」に登録

視力の低下により塗装が難しくなり、後継者探しを始める



佐野さんと事業譲渡契約を締結

成約式の様子がテレビで放送される

事業承継後はボディショップソレルナで板金部門を担当

佐野さんが塗装に集中できるよう、朝早くからサポートを行う

実名で後継者を募集した理由は？

最初は匿名で募集していたものの問い合わせが少なかったため、リスクも理解したうえで社名の開示を決めました。成約式の様子がニュースで流れた時には、沢山のお客さまから「テレビを見たよ!」という連絡をいただきました。

1996年

2004年

2018年

2023年
2月

2023年
8月

2023年
10月

2024年
6月

2024年
8月

2024年
9月

板金塗装工場勤務

主に塗装部門を担当

塗料メーカー勤務

通勤時間に本を読む習慣ができ、事業を受け継いで創業するという選択肢を知る

「事業承継マッチング支援」に登録

ホームページで小林オートの実名掲載情報を見て問い合わせ

譲渡側的小林さんと面談

休日を利用して小林オートに手伝いに行くようになる

勤務していた会社を退職

小林オートの引継ぎ準備を行う

事業譲渡契約

ボディショップソレルナをオープン



継ぐスタについて、ご家族の反応は？

実はギリギリまで反対されていましたが、収支実績や今後の事業計画を交えて説明し、最終的には理解してもらえました。「やりたい」という熱意だけでなく、数字でも説明して理解を得ることが大切だと思います。

さらなる成長を目指して選んだ継ぐスタの道 実名による後継者募集でつながった縁



車が好きで30年前に事業を始めた小林さん



お互いビールが好きで、すぐに意気投合



修理や塗り替えなど多種多様にサービス展開

お客さまに納得のいく仕事を提供し続けたい 職人としてのプロ意識で後継者探しを開始

譲渡側 小林 車が好きでこの仕事を始め、他の会社で修業した後に独立しました。できるだけ長く続けたかったのですが、徐々に視力が低下してきて「この先、自分で納得のいく仕事ができなくなるのでは」と考えるようになりました。お客さまへ迷惑をかけないためにも、後継者は必要です。知人に声をかけてまわりましたが、引き受けてくれる人は見つかりませんでした。そんなときに融資でお世話になっている日本公庫から「事業承継マッチング支援」を紹介され、登録しました。

譲受側 佐野 私は板金塗装の会社に10年ほど勤務していた経験があります。その後、塗料メーカーに転職しました。当時は通勤時間に本をよく読んでいて、たまたま手に取ったビジネス書で、創業や継ぐスタという道があることを知ったんです。日本公庫のホームページでどんな会社が後継者を募集しているのか探してみたら、「実名掲載譲渡案件」の特集で小林オートを見つけました。事業内容の具体的なイメージが湧き、自宅から通える距離だということも分かったのでお話ししてみようと思いました。

譲渡側 小林 社名を開示して後継者を募集していたんです。そのほうが手も挙がりやすいかなと考えました。取引先にも後継者を探していることは話していましたからね。他の方とも交渉しましたが、佐野さんは、「お客さまを大切にしたい」という私の思いに共感してくれたのが決め手になりました。お互いにビール好きだったので、すぐに意気投合しましたよね(笑)。

譲受側 佐野 「大切なお客さまに、納得のいく仕事を提供し続けたい」と、まだ現役で働いている段階で後継者を探し始めたという小林さんのプロ意識に胸を打た

れました。また、板金塗装は「40代でも若手だ」と言われるほど奥が深い仕事です。この業界で経営者になれば、より多くの経験を積んで成長できると思い、事業承継を決意しました。

先代と二人三脚で質の高い仕事を提供 経営者として新たな試みにも挑戦していく

譲受側 佐野 事業承継後、私は塗装を、小林さんは板金を担当しています。車の色は1台1台微妙に違うので、色を合わせるには神経を使うのですが、経験豊富な小林さんがサポートしてくださるのでありがたいです。

譲渡側 小林 色を塗るのは一番大変。佐野さんが塗装に集中してもらえるよう、冷めるまでの時間を考えたり、塗りあがったものを組み立てたり、できる限りのサポートをしています。これまでより長い時間働いているくらいです(笑)。でも、身体は全然しんどくないんですよ。一番身体の負担になっていた塗装を佐野さんにお願ひできますし、経営のことも考える必要がなくなっただけが楽になりました。今は清々しく、楽しく仕事ができます。

譲受側 佐野 勤務者と経営者で何が一番違うかという、板金塗装の実務だけではなく、経理などの会社を動かすための仕事もやらなければならないことですね。いま、その苦労をひしひしと感じています。新しい取り組みとしては、販路開拓のためにホームページを作成しました。塗装データを数値で管理することで、今後若い世代に技術を伝承するための準備もしていく予定です。小林さんが大切にしてきた会社を、さらに成長させていきたいですね。

譲渡側 小林 佐野さんなら大丈夫。私も、サポートすると言った以上、頑張ろうと思っています。

第三者承継のポイント

Q 継ぐスタに成功したポイントは何ですか？

A **譲受側 佐野** ▶ 事業選びの軸をあらかじめ持っていたことです。私は本で継ぐスタを知り、何か始めようと思ったのですが、まず「自分には何ができるだろうか」ということをしっかり考えました。自分の経験やスキルの棚卸ですね。そこで、やはり勤務経験に近い分野の板金塗装、自動車整備、中古車販売など車に関係した事業が良いだろうと考えました。また、社会的に必要で今後も残る仕事という観点も大事にしたいと思っていました。このような軸をあらかじめはっきりさせていたことで、運命のお相手が現れたときに、迷わず決断できたと思います。



設備や作業場を受け継げることも継ぐスタの魅力

Q 支援機関を使って良かったことや助かったことはありましたか。

A **譲受側 佐野** ▶ 決算書等の開示や初回面談の設定などの段取りを日本公庫がしてくれたことはありがたかったです。決算書を見せてください、と直接切り出しにくいですからね。また、事業承継・引継ぎ支援センターの担当者からは、事業承継に必要な手続きや進捗管理などのサポートを受けました。不動産の賃貸借契約に予定よりも時間がかかって困った時にも、真摯に相談に乗っていただいたことで、着実に話を前に進めることができました。



承継後はホームページの構築やSNS配信にも注力

Q この人に事業を託そうと思った理由を教えてください。

A **譲渡側 小林** ▶ 何件か問い合わせをもらいましたが、既に別の会社をやっていて、その事業を成長させるために板金塗装も始めたいという方が多かったです。できれば私がやってきたように板金塗装をメイン事業としてやってくださる方が、今までお付き合いしてきた大切なお客さまをしっかりと引き継ぐことができるのかなと思いました。そんな時に佐野さんに出会い、「私が思い描くかたちで任せられそうだな」と感じました。面談後に、佐野さんが何度か手伝いに来てくれて、その仕事ぶりを見ていたら、これはもう任せて大丈夫だと思いました。



塗装の経験がある佐野さんに安心して事業譲渡



マッチング支援担当者より

日本公庫 事業承継支援室 横井 一人

お二人は、最初のご面談から仕事に対して意気投合していました。小林さんの「お客さまを大切にしたい」という思いを、面談を重ねる過程で佐野さんがしっかりと受け止められたことがとても印象的です。今後のさらなる成長に向けた取組みも応援しています！

やなぎえデンタルクリニック

かねてから独立を目指していた現院長は、住まいの近くにある調布市仙川の歯科医院を受け継いで創業を実現した。現在は、先代とともに診療に従事し、地域住民によりよい歯科医療を届けるため尽力している。

先代院長
目黒 英朗さん



現院長
柳衛 真紀子さん



Story's Point

- 1 先代の目黒さんは10数年前に癌を患い、再発にともない大きな手術を受けることになった。自身が診てきた患者さまを引き継いでくれる後継者の必要性を強く感じていた。
- 2 歯科医として勤務していた柳衛さんは、独立の手段として当初は「ゼロからの創業」をイメージしていたが、必要資金が高額だったことから継ぐスタを視野に入れることに。
- 3 事業承継後、目黒さんと柳衛さんはともにクリニックに立ち、長年通ってくださる患者さまの診療を続けながら、予防歯科の取組みに一層力を入れ、地域に貢献していきたいと思っている。



所在地 東京都調布市 業 種 歯科医院
創 業 2023年12月 従業者数 7 名



譲渡側

目黒歯科医院 目黒 英朗さん

歯科大学卒業後、都立病院の口腔外科等で勤務。障がいのある患者の診療も担当。友人の紹介で歯科医院を受け継いで、創業した。

事業譲渡 (2023年9月)



譲受側

継ぐスタ希望者 柳衛 真紀子さん

歯科大学卒業後、民間病院で勤務。高齢者施設等への訪問診療も担当。更に成熟した歯科医師人生にするため、独立を考えていた。

第三者承継までの道のり

譲渡側

都立病院で約12年、市立病院で約3年勤務

目黒歯科医院を開院

歯科医院経営を始めた理由は？

障がいのある患者さまは通院が大変なので、診療時間の長い歯科医院があると便利だろうと考えていました。そんなときに、引退を考えている先々代院長を紹介され、受け継ぐことを決意しました。

日本公庫「事業承継マッチング支援」に登録
大きな手術を受けることになり、後継者を探すことに

日本公庫の紹介で譲受側の柳衛さんと面談

柳衛さんと事業譲渡契約を締結



事業承継後は、やなぎえデンタルクリニックで
平日午前の診療を担当

事業承継後の過ごし方は？

手術前後は仕事に復帰できるか不透明でしたが、幸いにも回復して元気になったので、平日の午前限定して私の診療をご希望される患者さまに対応しています。

譲受側



歯科大学卒業後、都内大学病院での
研修を経て民間病院で勤務

創業の検討を開始

「事業承継マッチング支援」に登録
複数の候補を紹介されたが、いずれも立地や規模が希望と合わず

日本公庫の紹介で譲渡側の目黒さんと面談

事業譲渡契約

目黒歯科医院の改装工事を開始

前職を退職

やなぎえデンタルクリニックをオープン



事業承継の準備で大変だったことは？

融資の申込に必要な事業計画書の作成にかなり苦労しました。日本公庫ホームページの記入例や日本公庫担当者のアドバイスを受けながら、作成を進めました。

／ よりよい歯科医療を患者さまに提供したい 二人三脚で新たなクリニック経営の一步を踏み出す



初めての面談ですぐに意気投合しました



明るい色調の診療室



柳衛さんの姪っさんが書いたウェルカムボード

「後継者がいない」「独立のハードルが高い」 両者の悩みが継ぐスタで解消

譲渡側 目黒 日本公庫とは融資を通じてお付き合いがあったため、「事業承継マッチング支援」の案内は何度か受け取っていました。以前は受け流していましたが、2023年に真剣に考えることになりました。昔に患った癌が再発し、大きな手術を受けることになったからです。手術の成否の可能性は五分五分でしたし、たとえ成功しても、診療を再開できるほど復調するとは限りません。いま診ている患者さまたちを引き継いでくれる後継者を探さなくてはとなったわけです。

譲受側 柳衛 私は、もともと40歳を目途に独立したいと思っていました。そこで、30代後半で創業の相談会に行ってみました。新規開業には想像以上に高額な資金を要するという厳しい現実と直面し、今の自分には難しいと思いました。それでも諦めきれずに日本公庫のホームページを見ていたところ、継ぐスタという手段があることを知ったのです。すぐに「事業承継マッチング支援」に登録しました。

譲渡側 目黒 私は、手術予定の前月に登録して、すぐに柳衛さんを紹介してもらいました。もっと時間がかかると思っていたので、拍子抜けしたくらいです。

譲受側 柳衛 私は目黒さんに出会うまで時間がかかりましたよ。登録後に何件か紹介していただきましたが、いずれも規模や立地などの条件が私の希望に合わなかったのです。自身が住んでいる調布市内で、医師1人で医院を運営なさっている目黒歯科医院を紹介されたのは、登録から1年以上経過したタイミングでした。「ようやく希望通りの医院に巡り逢えた！」と喜んだものです。

初めての面談で意気投合 患者さまの健康をサポートするクリニックへ

譲渡側 目黒 初めて面談したときのことは今でも鮮明に覚えています。少し会話しただけで柳衛さんの実直な人柄を感じ取ったので「この人なら安心して患者さまを任せられる」と思いました。

譲受側 柳衛 私も目黒さんとお話をして、堅実に経営されてきたことがすぐに分かったので、絶対ここを受け継ぎたいと思いましたね。目黒歯科医院は障がいのある患者さまも通われているので、診療に関しても色々と質問をしましたが、それらに真摯に答えてくださったことも印象的でした。

譲渡側 目黒 体を押さえる道具などはいらなくて、リラックスして治療を受けていただく配慮が大切なんです。そういう1つ1つの配慮があれば、やることは普通の歯の治療と同じです。

譲受側 柳衛 そのあたりも引継ぎで色々教えていただきました。例えば、音に敏感な方は、滅菌パックを開く際のシールのバリバリっという音がストレスになるので、先に開いておくなど、観察して学んでいます。

譲渡側 目黒 私は、自分の歯科医療に関する考えを伝える人がいる、というのも柳衛さんに出会えてよかったことですね。開業医になると、そういう自分の考えを受け継いでくれる人って、いるようでいないんです。

譲受側 柳衛 検査に重点を置いていきたいというお話を目黒さんとしているんですね。あとは、生活習慣病の患者さまがもっと健康的に過ごせるよう、地域のドクターと連携していきたいという構想もあります。これからも地域の役に立てるようなクリニックでありたいですね。

第三者承継のポイント

Q 事業承継をして良かったと思うことを教えてください。

A **譲渡側 目黒** ▶ 自分を信頼して長年通ってくださる患者さまの治療を中断せず、後継者につなげる安心感ですね。

譲受側 柳衛 ▶ 「ゼロからの創業」に比べて創業資金を3分の1に抑えられました。また、患者さまから「目黒先生がお願いした先生なんだね」と信頼していただけるのもありがたいですね。経営の面でも、困ったことがあった際にどこに問い合わせるか、歯科医師会にはどのように連絡するかなど、細かいことまで教えてもらっています。一人で創業していたら、どうしたらいいのか困っていたかもしれません。



白を基調とした清潔感のある待合室

Q 継ぐスタに成功したポイントは何ですか？

A **譲受側 柳衛** ▶ 周りを頼ったことです。創業を考えると、1人で一輪車に乗るような気持ちだと思います。けれども、思い切って相談してみると、そこから輪がどんどん広がっていろんな方が助けてくれるんです。私の場合は、まず日本公庫に相談をして、創業の知識や継ぐスタを知って、目黒さんを紹介してもらいました。日本公庫から紹介してもらった事業承継・引継ぎ支援センターでは、手続きの相談に乗っていただき、書類等を作成する専門家も紹介してもらいました。おかげさまでスムーズに手続きを進めることができました。



相談することが初めの一步

Q 柳衛さんに事業を託そうと思った理由を教えてください。

A **譲渡側 目黒** ▶ 仕事柄、沢山の人と接するので「人を見抜く目」には自信があります。また、歯科医には自分のこだわりが強い人が多いと感じていました。そんななかで出会った柳衛さんは、少し会話を重ねただけで信頼できる医師だと思いました。にじみ出る実直さが、患者さまにも安心感を与えてくれたのです。普通は何度も話をして、この人に託してもよいかの判断をすると思いますが、私は一目惚れです。事業承継後の今は一緒に働いていますが、患者さまへの対応が優しく、説明も分かりやすく、あのときの判断に間違いはなかったと思います。



信頼できる方だと一目で分かりました



マッチング支援担当者より

日本公庫 事業承継支援室 青山 葉月

お二人とも、障がいのある方や高齢の方の診療に携わってきたという背景もあり、初回の面談から意気投合していました。信頼できる後継者ができたことで、これまで目黒さんが診てきた患者さまも安心して通院できると思います。これからもお二人を応援しています！

教えて! /

継ぐスタのリアル

このページでは、日本公庫の「事業承継マッチング支援」で継ぐスタを実現した方60名の情報をまとめました。

Q

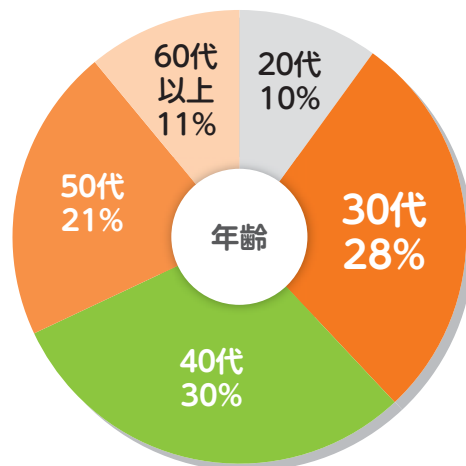
継ぐスタを実現した方の
年齢は？



A

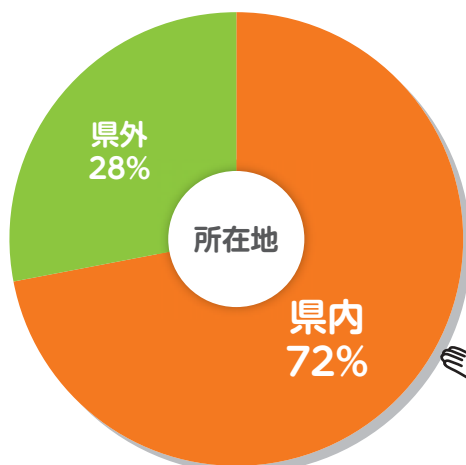
幅広い年齢の方が、
継ぐスタを実現しています。

40代以下が約7割ですが、第二の人生を考えて継ぐスタを選ぶ、50代以上の方もいます。



Q

譲り受けた先は
自宅から近い場所？



A

約7割の方が同じ県内の
企業を受け継いでいます。

県外の企業を受け継ぐ方も約3割いますので、移住創業を検討している方も、継ぐスタが一つの選択肢となります。

Q

どんな業種が
多いの？

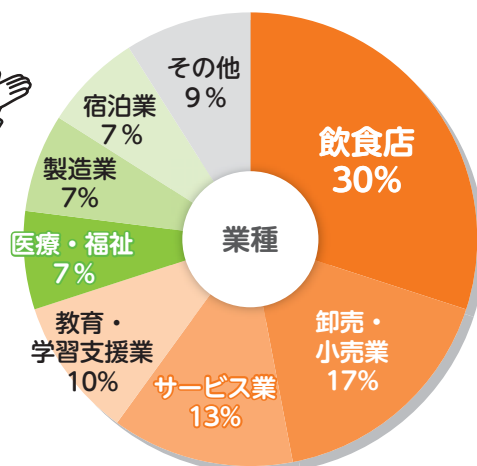


A

飲食店が3割と最も多いですが、
様々な業種で継ぐスタを実現しています。

事業承継マッチング支援のホームページでは約2,000先^(※)の後継者を募集している企業をご紹介します。

(※) 2024年12月末時点の数字

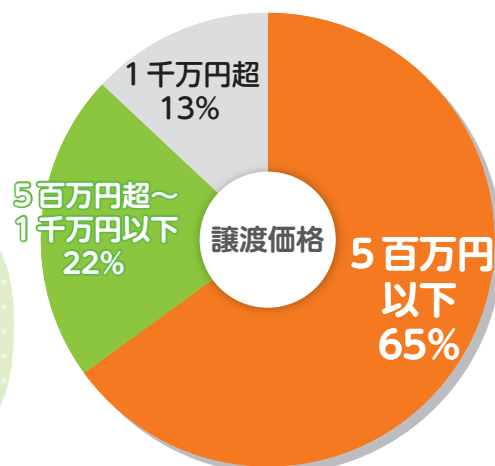


Q お相手に支払う金額は
どれくらいかかるの？

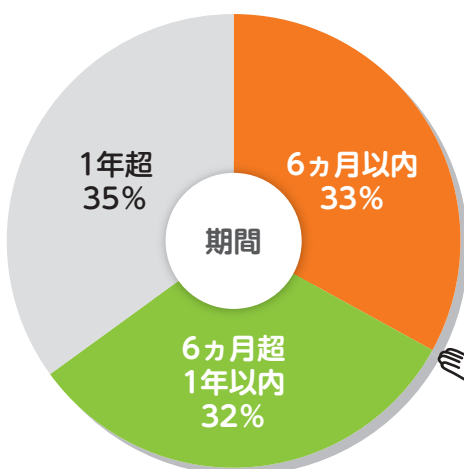


A お相手に支払う金額の
中央値は**350万円**です。

この他に、事業承継を機に行う設備投資や経常の仕入資金等が必要となることがあります。



Q 成約まで
どれくらいの期間が
かかるの？



A 登録から成約まで、
平均**11ヵ月**かかっています。

ご自身の勤務先やご家族の事情に加えて、事業を譲渡する側のご都合により変わってきます。

日本公庫の事業承継向け融資のご案内

日本公庫では「事業承継・集約・活性化支援資金（企業活力強化貸付）」のご融資を通じて、事業承継に取り組むみなさまのお手伝いをしております。



▲詳しくはこちら

CASE

1

**営業権や
事業用資産の買取り**



先代経営者に支払う営業設備等の買取資金（事業譲渡）

CASE

2

株式の買取り



株主に支払う株式買取資金（株式譲渡）

CASE

3

**事業承継に伴う
リニューアル**



事業承継を機に、店舗改装や機械設備の刷新を行うための資金

CASE

4

**事業承継による
新たな取組み**



事業承継を機に、新たなサービスを開始するための資金

