

社員一丸の「チーム力」で顧客との絆を再構築

○事業承継事例6 ○親族内承継 ○株式会社ホンダさつま

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章



譲渡側

小原正二さん（父：先代経営者）
前代表取締役

譲受側

小原秀治さん（子：後継者）
代表取締役

承継時期：平成27年4月

昭和27年に阿久根市で自転車店として創業し、二輪車、四輪車と取り扱いを拡げながら事業を拡大。生活の足として自動車が欠かせない鹿児島県において現在は「Honda Cars さつま」など9店舗を展開。「お客様のありがとうと私たちの喜び・笑顔・感謝であふれる幸福創造No.1ディーラー」を目指す。

Q. 事業承継の流れをお聞かせください

小原秀治代表取締役社長(以下、社長) ホンダ車を扱う当社の社長であった父の影響で、幼少の頃から「ホンダ」には特別な思いを抱いていました。大学を卒業して千葉県のホンダの販売会社に就職し、そこでお客様の有難さと自動車ディーラーの社会的意義を深く学ぶことができました。

数年勤務した頃、当社の副社長(当時)から「将来、会社を継ぐために入社して欲しい」と要請されました。しかし、尊敬する本田宗一郎氏は世襲を行わなかったため、私自身も世襲には前向きになれませんでした。結局、世襲目的ではなく、一人の社員として入社することを選択しました。

入社すると、千葉の販売会社で得た経験をどんどん取り入れて会社に貢献したいという気持ちが強くなり、これまでの方法論を重視する父とぶつかることもありました。その度に父と対話し、一つずつ承を得ながら地道に当社の事業に磨きを掛けていくと、成果が実績となって現れるようになり、経営への関心が次第に高まっていきました。

結果的には親族による承継という形になりましたが、入社して15年が経った平成27年に代表取締役に就任しました。

Q. 事業の磨き上げの取組についてお聞かせください

社長) 第一に、お客様満足度を更に高める様々な取り組みを展開しました。

例えば、気持ちの良いお出迎えとお見送りを改めて徹底するとともに、「目配り・気配り・思いやり」の接遇を実践しています。

また、「連携の良いチーム作り」にも取り組んでいます。お客様の満足に繋がる活動を基盤に、自己啓発や職場の問題解決・課題達成といった相互啓発に社員全員で取り組みながら、チーム力の最大化を図っています。

第二に、サービス面を強化しました。

以前は当社も新車販売に重点を置いていましたが、それだけではいずれ経営が困難になると考え、カーライフに関するお客様の幅広いニーズにお応えできるよう、中古車販売、保険事業に参入するとともに、今では当たり前となったメンテナンスパックを他社に先駆けて展開したことにより、お客様と販売店のWIN-WINの関係を築くことが出来ました。

第三に、コーポレートガバナンスの強化に取り組みました。

大阪中小企業投資育成(株)に当社の株式を引き受けてもらったことで、経営の透明化が図られ、社会的信用を高めることができました。

Q. 今後の展望についてお聞かせください

社長) コロナ禍で、疎遠となったお客様が増えてしまいました。そこで、「絆再創造プロジェクト」と銘打ち、押し付けではない、個々のお客様のニーズに合った提案や情報提供を行い、お客様との絆を再構築し、更に強化する活動に取り組んでいます。

自動車業界は100年に一度の大変革期に入っていると言われます。「不易流行」という言葉があるように、普遍的なものはしっかりと継承し、時代のニーズには柔軟かつ迅速に対応し、地域の皆様から必要とされ続けるホンダ販社になれるよう、引き続き邁進していきます。

Q. 今後の抱負をお聞かせください

社長) 先人への感謝の気持ちを忘れず、現在の経営ビジョン「幸福創造ディーラー」の実現に向け、精一杯努力したいと思っています。

従業員が、お客様や地域社会のお役に立つ事にやりがいを感じ、自分や家族の為に働き、チームメイトである同僚を大事にし、当社のことも大事に想ってくれる。そんな企業風土を作り上げ、次世代へ夢のバトンを繋げていきたいと思っています。



株式会社ホンダさつま

鹿児島県鹿児島市東開町4-75

事業内容：車輛の販売等

従業員数：199名

沿革：昭和27年6月(有)下内田商店を創業

昭和48年(有)ホンダオートさつまへ社名変更

昭和63年10月(株)ホンダさつまへ組織変更

<https://www.hondacars-satsuma.co.jp/>

事業承継を機に組織を変革。グループ一丸で更なる成長を目指す

○事業承継事例7 ○親族内承継 ○山佐ホールディングス株式会社

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章



譲渡側

佐々木典明さん（父：先代経営者）
代表取締役会長

譲受側

佐々木政典さん（息子：後継者）
代表取締役社長

承継時期：平成27年

昭和23年創業の土木・建築業、山佐産業(株)を起源とし、「郷土が誇る企業をつくる」を掲げて事業を拡大。平成27年に住宅部門を分社化したヤマサハウス(株)と山佐ホールディングス(株)を設立し、ホールディングス体制へ移行。現在は、グループ7社で土木・建築のほか、新築、リノベーション、プレカットなど多岐にわたる事業を展開し、森林資源の循環的利活用に貢献している。

Q. 事業承継の流れについてお聞かせください

佐々木政典代表取締役社長（以下、社長） 大学卒業後は大手コンサルティング会社に就職し、主に事業再生を行う部門に所属して、約3年間、様々な企業を相手にコンサルティングの経験を積みました。

入社前、父親から後継者になってほしいと言われたことはありませんでした。ただ、家族の状況から、私が会社を継ぐ事が自然なのかな、と感じていました。

社会人経験を積み、会社を継ぐ覚悟ができて、父親に相談したところ、それならできるだけ早く山佐産業に入社して欲しいとの要請されました。コンサル会社を退社して山佐産業(株)に入社し、その後、平成27年に父親と共同で山佐ホールディングス(株)を立ち上げ、社長に就任しました。

Q. 事業の磨き上げの取組についてお聞かせください

社長) グループ各社には信頼のおける親族外の社長をおき、各社長に各社の経営の大半を委ねていました。各社の成長を考えるといい環境だと感じていましたが、各社長の意見集約に時間を要し、グループとしての意思決定を行うまでのスピード感が課題になっていました。コンサルティング会社時代の経験から、危機に直面した時ほど迅速な意思決定が必要であると認識していたため、まずは自社グループの意思決定機関を明確にし、さらに迅速な意思決定を行うための組織変革として、山佐ホールディングス(株)を立ち上げました。

次に、経営理念のアップデートに取り組みました。会社の存在意義である経営理念を大きく変えてしまい、組織内の秩序を乱さないように、内容は継承しつつ、より具体的な行動指針も示した経営理念としました。今後は、人事考課などとも連動させ、経営理念の周知と理解を深めていきたいと考えています。



Q. 事業承継を経験して感じたことをお聞かせください

社長) 会社トップとなった現在も、「社長の言動や行動が、会社の全てを表す」を肝に銘じ、一瞬の慢心が命取りと常に気を引き締めています。「企業は社会の公器」と言われて久しいですが、その体現に向けて、多くの関係先と共に発展し、社会に貢献していく決意を新たにしました。

コンサルティング会社時代の企業再生への奔走と、現在の経営理念に基づく普遍的な経営の志向、その両極を経験できている私自身の強みも活かして、ガバナンスを一層強化するとともに、従業員のエンゲージメントを高めて、次の経営フェーズを目指したいです。

Q. 事業承継を検討される方へのメッセージをお願いします

社長) 後継者がおらず事業承継に困っていた会社から事業譲渡を受け、当社グループの一員となった例もあります。事業承継は、親族内承継だけでなく、第三者承継や事業譲渡なども視野に入れて検討されることをお勧めします。我が子に渡したいのが親心かもしれませんが、それが正解とは限りません。

事業承継は30年サイクルで生じると想定していますが、昨今の不景気により不確実性が高まり、事業承継を経て企業が生き残っていくことは難しくなっています。例えば、自社の強みの源泉が技術者にのみ内在しているのであれば、別の継続の道を探るべきでしょう。

企業及び市場の新陳代謝機能が正常に働けば、第三者承継等による企業存続の可能性も期待されますので、支援機関に相談しながら、あらゆる選択肢を検討されるとよいと思います。

山佐ホールディングス株式会社
鹿児島県肝属郡肝付町957-43
事業内容：総合建設業
従業員数：298名
沿革：昭和23年 山佐産業(株)を設立
平成27年 山佐ホールディングス(株)を設立
<https://yamasa-hldgs.co.jp/>



ノウハウのマニュアル化で、次世代へ繋ぐ想い

○事業承継事例8 ○従業員承継 ○石野商店

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章



譲渡側

石野浩二さん

現代表

譲受側

坂ノ下さやかさん（従業員）

後継者（予定）

承継時期：承継中

昭和45年に石野さんの母が酒屋を開業。現在は、県内の蔵元から常時100種類以上を取り揃える焼酎専門店として、蔵元と直接交渉し、市場に出回らない希少銘柄も多数扱っている。自ら全国の居酒屋に出向いて試供品を届ける営業スタイルで、多くの顧客を抱えている。

Q. 事業承継のきっかけをお聞かせください

石野浩二代表（以下、代表） 多くの飲食店と取引をしていますが、ほとんどの経営者は自分より年上で、後継者がおらず苦労している姿を見てきました。そのため、自分の事業承継は早いうちから取り掛かろうと考えていました。

坂ノ下さやかさん（後継者） 石野商店の従業員として6年働いていますが、昨年4月、石野さんからお店を継がないかという話がありました。働きやすい職場環境をととても気に入っており、店舗運営にも関心がありました。夫の了解も得られたため、思い切って経営に挑戦することにしました。

Q. 事業承継の流れをお聞かせください

代表） 6年前から従業員承継を行うために後継者候補を定め引継ぎを進めていたのですが、当時の後継者は承継する覚悟が決まらず、失敗に終わりました。また息子に事業を承継するか確認をしたのですが、定職に就いていたことを理由に断られてしまいました。そこで、霧島商工会議所を通して鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センターに相談をしたとこ



ろ、専門家（中小企業診断士）を紹介していただきました。

専門家のアドバイスを受けながら1年前から現在の後継者である坂ノ下さんに引継ぎを行っているところです。

Q. 事業の磨き上げの取組についてお聞かせください

代表) 自分が実際に現地に赴き、全国各地の飲食店と良好な関係を築いてきました。そのため、私が引退してしまうと顧客が離れてしまう可能性があり、事業の継続性に課題がありました。経営者が交代しても顧客サービスの質を維持できるよう、専門家のアドバイスを受けながら、今まで自分が積み重ねてきたノウハウのマニュアル化に取り組んでいます。

マニュアル化のための取組事例のひとつとして、YouTubeでの動画投稿やオンライン会議があります。

動画投稿により、全国の得意先にいつでも商品を紹介できるようになります。商品について従業員が勉強することもできます。

また、これまでは現地に赴き、自分の感覚で焼酎の紹介を行っていましたが、商品の味を数値化したデータを焼酎蔵から取り寄せ、オンライン会議で顧客に提供できるようにしたいと考えています。データを集めることで、どの従業員が対応しても顧客が求める焼酎を的確に提供できる体制を5年間で確立する予定です。

Q. 事業承継をするにあたり心掛けていることをお聞かせください

代表) 坂ノ下さんの事情が変わることがあれば、将来的に事業承継がどうなるかはわかりません。しかし、坂ノ下さんで行ってきた取り組みは別の人が後継者になった時にも生きると考えています。そのため、今の時代に適合した新しい感覚の若い人と早くからじっくり時間をかけて改革を進めていくことを心掛けています。

Q. 事業承継を検討される方へのメッセージをお願いします

代表) 事業承継というとなしく考えてしまいますが、難しく考えず自分が今までやってきたことを想いと共に引き継いでくれる人であるならどんな人でも大丈夫だと考えています。なぜなら、現在のお客様は石野商店の想いに共感してくれている方々だからです。想いという根幹の部分が変わらなければ、引き継いだ人が時代に合わせてやり方を変えても、変わらずお客様は喜んでくれるはずですよ。

石野商店
鹿児島県霧島市国分広瀬2-28-33
事業内容：酒類卸売・小売業
従業員数：4名
沿革：昭和45年 開業
平成16年 石野さんが事業を承継
<https://imokouji.com/>



コロナ禍で、老舗郷土料理店の「のれん」を守る第三者承継

○事業承継事例9 ○第三者承継 ○株式会社さつま路

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章



譲渡側

株式会社さつま路

譲受側

株式会社野鶴亭

代表取締役 森義斉さん

承継時期：令和3年6月

昭和34年創業。鹿児島の郷土料理の草分けとして、鹿児島市の中心地・天文館で南国の豊かな食文化を大切に守り続ける有名店。鹿児島県の豊かな食材を活かした鹿児島らしい味付け、心を込めたおもてなしは、地元客のみならず県外や海外の観光客にも幅広く愛されている。

Q. M&Aで引き継ぐこととなったきっかけをお聞かせください

森義斉代表取締役社長（以下、社長） 地元信用金庫の担当者からM&A案件の紹介がありました。当初は匿名でしたが、詳しいお話を伺ったところ、譲渡側は天文館の名店「さつま路」で、当時の経営者ご夫妻が高齢になり、当初は親族内承継を検討されていたものの困難となってしまうため、その信用金庫の支援を受けながら、M&Aによる売却を検討されることになったそうです。

Q. 譲受を決断されたポイントをお聞かせください

社長) 「さつま路」は天文館の老舗として有名です。コロナ禍で飲食店にとっては大変厳しい時期でしたが、話を伺ううちに、これまで培われた歴史とブランド、県内外に多くのファンがいる老舗の味を未来に残したいという思いが次第に強くなりました。

また、当社(株野鶴亭)のグループ企業である食肉販売業者が、「さつま路」と30年以上にわたり肉の取引を通じて良好な関係を築いていたという縁もありました。

Q. M&Aにあたって、譲渡側からのご希望はありましたか

社長) 譲渡側から提示された主な売却条件は、お店の屋号やメニューを残すこと、従業員の雇用や会社の資産・備品等を引き継ぐことでした。

地元信用金庫が窓口となってくださり、スピーディに協議を進めることができました。デュエリジェンス、トップ面談等を経て条件面で合意に至り、令和2年6月にM&Aが成約となりました。コロナ禍の厳しい経営環境の中で成約できたことに、「さつま路」の当時の経営者ご夫妻はとても喜んでおられました。



Q. 事業の引継ぎで苦勞された点をお聞かせください

社長) 「さつま路」の営業は通常どおり続けながら、スピード感を持って引継ぎをしなければなりませんでした。従業員の中には、経営者の交代に伴って退職を選ぶ方も出るのではないかと考え、短期間で従業員全員と面談を重ねました。従業員には、当社(株野鶴亭)の経営理念を伝えるとともに、営業手法やお店のメニューは変えずにそのまま引き継ぐことなどを丁寧に説明し、理解を得ることができました。

Q. 今後の展望をお聞かせください

社長) 経営を引き継いだもののコロナ禍の厳しい経営環境はその後長く続き、売上はなかなか回復しませんでした。人件費など資金繰りにも苦勞しましたが、当社の本業である宿泊業との間で人事交流を行うなどして乗り切ることができました。

現在は観光客が戻ってきており、鹿児島が誇る郷土料理を県外や海外

に向けてPRしながら、売上高をコロナ前以上に伸ばしたいと考えています。

「さつま路」のこれまでの歴史や伝統、従業員の雇用を守りつつ、宿泊や建設などグループ企業が持つ経営資源を活かした新たな事業展開として、新ブランドの創造や新商品の開発、既存建物を活用した文化発信拠点づくりなどに取り組んでいきたいと考えています。



Q. 事業承継を控えている経営者に向けて一言お願いします

社長) 近年は外部環境の変化が激しく、その影響で経営状況が悪化してしまう企業も多いと思います。そんな状況でも、「さつま路」に長年磨いてこられた「ブランド」や「料理の質」があったように、これまで経営を続けてきた企業には、必ず、何か光るもの=魅力があるはずです。それはご自分では気付いていないものかもしれません。承継相手が親族であれ第三者であれ、早いうちに自社の価値を見極めて、対話を通じて後継者候補にしっかり伝えていくことが、事業承継の可能性をより高めることにつながると思います。

株式会社野鶴亭
鹿児島県霧島市隼人町東郷1丁目8
事業内容：宿泊業、飲食業
従業員数：約50名
沿革：平成20年10月設立
令和3年6月事業を承継
<https://yakakutei.com/>
<https://www.satumaji.co.jp/>



承継後も続く人生。未来を見据えた事業の承継

○事業承継事例10 ○第三者承継 ○雅商会

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章



譲渡側

梶雅哉さん「雅商会」前代表

譲受側

上園文也さん（第三者）

後継者「マメシバガレージ」代表

承継時期：令和5年11月

昭和62年に、エンジンオイル専門の卸売業として雅商会を開業。その後、時代のニーズに合わせた自動車の中古車仕上のボディー磨きとコーティングやカーフィルム、建築用フィルム等を手掛け事業を拡大。新、中古車の仕上がりは自動車ディーラーから高い評価を得ている。

令和5年に事業譲渡の決意を固めるも後継者がおらず、鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センターへ相談。第三者承継の活路を開いた。

Q. 事業承継の流れをお聞かせください

梶雅哉前代表(以下、前代表) 主要業務の自動車仕上げはミクロン単位で塗装を磨くため、視力の善し悪しが出来栄えに大きく影響します。私自身高齢になって徐々に視力が低下するなど体調面に不安が生じ、事業承継の必要性を少しずつ考えるようになりました。

また、ネットショップが普及してきたこともきっかけの一つです。営業先で丁寧に説明して手応えを感じていた商品を、より安価なネットショップから購入された経験もあります。人間関係より価格を重視する方が増え、これまでの販促手法が通用しなくなってきました。

弟や息子を後継者候補に考えたこともありましたが、既に定職についていたことなどから親族への承継は諦めざるを得ませんでした。

後継者不在に悩んでいたところ、ある税理士から鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター(以下、「センター」)を紹介されました。早速センターへ伺うと、第三者承継の買い手探しを支援してくれることになりました。しかし買い手候補はなかなか見つからず、2年ほど経過した頃、センターから「雅商会に興味を持っている人がいる」と連絡をいただき、お会いすることになりました。

面談相手は、実家が営む自動車販売・整備工場で働いていた上園文也さんでした。自動車整備業界の経験はお持ちでしたが、非常に優しい性格で、厳しい職人の世界の経営者としてはやや不安を感じたというのが当時の正直な印象でした。

しかし、面談を重ねるうちに、ペットを飼っている顧客向けの新サービスの提供など明確なビジョンを持っておられることなどが後押しとなって、この方なら事業を任せられるとの確信に至り、令和5年11月に完全に承継することができました。

承継後も上園さんと顧客のもとへ同行訪問したり、顧客紹介を行ったりと、事業が円滑に

進むよう、手厚くサポートを行っています。

Q. 事業承継を経験して感じたことをお聞かせください

前代表) 支援機関を頼って本当によかったと思っています。

事業承継の準備に着手した当初は、自ら同業者に声をかけたりもしましたが、金額面や金融機関の融資が受けられない等の理由でうまくいかず、自分で後継者を探すのはとても大変でした。

事業承継・引継ぎ支援センターを頼ったことで、後継者候補の紹介だけでなく、譲渡契約書作成のアドバイス、弁護士による契約書のリーガルチェックなど、幅広く支援を受けることができました。私のような小規模な個人事業主であっても、スムーズに事業承継を進めることができ、大変感謝しています。

Q. 事業承継を検討される方へのメッセージをお願いします

前代表) 事業承継を終え、経営者の重責から解放された安堵感がありますが、長年経営していた事業から離れることに寂しさも覚えました。

私は、経営の傍ら、鹿児島に寄港するクルーズ船の見送り時など様々な機会に和太鼓演奏を行う「鼓工房粋」という団体を主宰しており、積極的に地域内外の方と交流してきました。他にも、事業承継を終えた者同士で交流していく集いの場を作りたいと思っています。今後はこうした活動をより増やしてセカンドライフを楽しんでいきたいと思っています。

経営者を引退した後も人生は続きます。これから事業承継を控えている方は、その後もより良い人生を送ることができるよう、ぜひ、リタイア後の生活をどのように送っていくのかも考えながら事業承継の準備を進めていかれることをおすすめします。



(鹿児島に寄港する客船の見送りで和太鼓を演奏している様子)

雅商会→マメシバガレージ

鹿児島県薩摩川内市水引町3397

事業内容：自動車コーティング業

従業員数：4名

沿革：昭和62年 樽さんが雅商会を開業

令和 5年11月 上園さんへ事業を承継



第5章 事業承継に関する支援機関を紹介します

01. 主な支援機関

事業承継を実行すべきかどうかについての意思決定を単独で行う事は容易な事ではありません。まずは早期に身近な支援機関へ相談し、支援機関による助言の下で事業承継についての検討を進めてください。

相談窓口としては、顧問の士業等専門家や取引先金融機関、商工団体など様々な支援機関がありますが、ここでは事業承継に関する代表的な公的支援機関を2つ紹介します。

(1)鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター

国（経済産業省）が設置する公的相談窓口で、全国47都道府県に設置されています。

統括責任者やサブマネージャー、エリアコーディネーターが常駐し、事業承継に関するあらゆる相談に応じており、具体的な助言・指導や対応策の検討、事業承継計画の策定、M&Aのマッチング支援などを原則無料で実施しています。

【支援内容】

①親族内承継・役員等への承継支援

税理士や中小企業診断士等の外部専門家とも連携しながら、事業承継計画の策定を支援することにより、事業承継に関する悩みや課題解決の支援を行います。

②第三者承継（M&A）支援

後継者が不在の場合など、相談から譲受企業のご紹介、成約に至るまで第三者への事業引継ぎをサポートします。

民間機関では取り組めないような小規模な案件のご相談やM&Aを実行する際のセカンドオピニオンとしてもご活用いただけます。

③後継者人材バンク

創業を目指す起業家と後継者不在の会社や個人事業主を引き合わせ、創業と事業引継ぎを支援します。

お問合せ先

名 称 鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター
住 所 鹿児島市東千石町1番38号鹿児島商工会議所ビル
H P <https://kagoshima-hikitsugi.go.jp/>
T E L 099-225-9550
m a i l kshien@kagoshima-hikitsugi.go.jp
受 付 平日9:00～17:00（土日祝除く）



(2)鹿児島県よろず支援拠点

国（中小企業庁）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・小規模事業者の方の売上拡大や経営改善など、経営上のあらゆる相談に対して、スペシャリストがチーム体制によりアドバイス・支援を行っています。

経営の「見える化」や会社の「磨き上げ」のような事業承継に向けた準備段階でのアドバイスも受けることができます。

商品の開発や改善をしたい

売上げが落ちてきている

売り場やディスプレイを改善したい

パッケージ・デザインを改善したい

補助金や給付金について知りたい

資金調達・資金繰りに悩んでいる

事業引き継ぎについて相談したい

海外展開をしていきたい

ITを使った効果的な広報をしたい

SNSで上手な写真や動画を撮りたい

ホームページやECサイトを改善したい

お問合せ先

名称 鹿児島県よろず支援拠点（公益財団法人かごしま産業支援センター）

住所 鹿児島市名山町9-1 鹿児島県産業会館3階

H P <https://yorozu-kagoshima.go.jp/>

T E L 099-219-3740

受付 平日8:30～17:15（土日祝除く）



【MEMO】

02. 支援機関一覧

ご相談内容が明確な場合は、「鹿児島県における事業承継支援一覧表」で支援機関を確認し、相談しましょう。

鹿児島県における事業承継支援一覧表

《情報提供》			
相談したいこと	支援名等	支援内容	実施機関・相談窓口
事業承継はどうやればいいのかなど一般的に教えてほしい。	鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター	事業承継・引き継ぎに関する課題解決を支援する相談窓口。 中小企業・小規模事業者の事業承継・引継ぎの実務に精通した専門相談員が様々な相談に対応します。	鹿児島商工会議所 鹿児島県事業承継・引継ぎ支援センター TEL 099-225-9550 FAX 099-225-9551
会社を引き継ぐ相手探手を支援してほしい。		第三者承継の実務に精通した専門相談員が、全国のセンターに登録の譲受を希望する企業とのマッチングや、相手先を探す支援機関の紹介も行います。	
事業承継について診断をしてほしい。		地域の事業承継に関する課題に直面する企業ニーズに対して、地域の専門家と連携したきめの細かい個別支援を行います。	
事業承継の相談先を調べたい。	かごしま中小企業支援ネットワーク	事業承継支援に取り組む関係機関と連携し、事業承継に係る診断等を実施。診断を基に関係機関と情報共有し、事業承継に係る最適な支援につなげます。	鹿児島県中小企業支援課 中小企業支援係 TEL 099-286-2944 FAX 099-286-5576

《事業についての相談》			
相談したいこと	支援名等	支援内容	実施機関・相談窓口
譲り受けたいような会社に今のうちにおきたい。	中小企業経営革新支援制度	新商品の開発・生産、新サービスの提供など新たな事業活動を通じて、経営の向上を図ることに積極的に取り組む中小企業に対し、低利融資、補助金等の支援を行います。	鹿児島県中小企業支援課 中小企業支援係 TEL 099-286-2944 FAX 099-286-5576 各商工会・商工会議所 (公財)かごしま産業支援センター
後継者がやりたいという新しい取組・アイデアがあるので、支援は無いですか。			
会社を譲り受けましたが今から新しい事業を考えています。	よろず支援拠点	中小企業に対する経営支援体制の強化を図るため、様々な経営相談に応じるコーディネーターを設置し、課題解決に最適な手法を選択して支援します。	よろず支援拠点 (公財)かごしま産業支援センター TEL 099-219-3740 FAX 099-223-7117

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

《融資・保証》			
相談したいこと	支援名等	支援内容	実施機関・相談窓口
事業承継をするにあたり資金の融資を受けたいのですが。	事業承継対策資金	県内に事業所を有する中小企業者又は組合で、現に営む事業を1年以上継続して営んでいるものの事業を承継しようとする者で要件に合致した者に対する貸付を行います。	鹿児島県中小企業支援課 金融係 TEL 099-286-2946 FAX 099-286-5576
			鹿児島県信用保証協会 TEL 099-223-0274
	事業承継・集約・活性化支援資金	事業の譲渡、株式の譲渡、合併などにより経済的または社会的に有用な事業や企業を承継・集約化する中小企業・小規模事業者の資金調達の円滑化を支援します。	㈱日本政策金融公庫 鹿児島支店中小企業事業 TEL 099-223-2221 FAX 099-226-4439 鹿児島支店国民生活事業 TEL 0570-098842 FAX 099-226-1471
	小規模企業共済制度(事業承継貸付)	事業承継に要する資金を貸し付ける制度です。	独立行政法人中小企業基盤整備機構 貸付窓口は、商工組合中央金庫の本支店となります。(他の金融機関を窓口として登録している場合は変更が必要です。)
事業承継サポート保証	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する際の保証を行います。	鹿児島県信用保証協会 TEL 099-223-0274	

《税制》			
相談したいこと	支援名等	支援内容	実施機関・相談窓口
円滑に承継するための税制措置について教えてほしい。	経営承継円滑化法による事業承継税制	事業承継の円滑化に向けた、県知事から経営承継円滑化法の認定を受けた中小企業の後継者を対象として、相続税・贈与税の納税猶予・免除の適用を支援します。	鹿児島県中小企業支援課 中小企業支援係 TEL 099-286-2944 FAX 099-286-5576

【参考文献】

- ・中小企業庁「事業承継ガイドライン(第3版)」
- ・中小企業庁「2018年版中小企業白書」
- ・帝国データバンク「全国企業「休廃業・解散」動向調査(2022年)」

