

2021年4月1日～ 事業承継のすべての悩みをご相談いただける窓口



事業承継・引継ぎ支援センター

が誕生しました

従来の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、2021年4月1日※より、「事業承継・引継ぎ支援センター」が誕生しました。後継者不在の企業、事業承継の不安を抱えている経営者の皆様のために、事業承継を総合的にサポートいたします。詳しくは各都道府県にあるセンターにお問い合わせください。

事業承継・引継ぎ支援センター 統合後の役割

- 事業承継（親族内、従業員、第三者）に関するご相談
- M&Aマッチング支援
- 事業承継計画策定支援
- 事業承継診断・セミナー等の実施
- 経営者保証解除に向けた専門家支援 など

※一部地域では統合の時期が異なります。

新体制センター 訪問レポート

東京都多摩地域 事業承継・引継ぎ支援センター 経営者の皆様が安心できる事業承継を目指します！

親族内に後継者が不在、事業承継にお悩みを抱える中小企業の皆様を対象に、M&A・事業承継に関わる各種ご相談を無料で承っております。電話、または当センターのホームページによりご予約をいただき、その後相談窓口にて、会社の状況や社長様のご意向をお伺したうえで、経験則に基づいたアドバイスをさせて頂きます。売上が少ない、赤字、債務超過などでも遠慮なくご相談ください。

また、事業経験がなく、今後、起業や企業の買収をご検討されている方につきましては、当センターの連携創業支援機関（ホームページ参照）にお問合せ下さい。



統括責任者
小島 清氏

当センターは、立川商工会議所が国からの委託を受けて実施している事業です。企業にとって最も良いと思われる事業承継の方策を、利害関係のない第三者の専門家が経験に基づいてアドバイスしています。当センターには、M&A業務について豊富な経験を有するスタッフが在籍しております。秘密厳守でご相談承っておりますので、ご安心ください。みなさまからのご連絡をお待ちしております。

東京都多摩地域
事業承継・引継ぎ支援センター
電話 **042-595-9510**

所在地：東京都立川市曙町2-38-5
立川ビジネスセンター12 階
HP：https://tama-hikitsugi.jp

ヒキツグ
最終号のお知らせ

「ヒキツグ」は今号（vol.10）をもちまして、終了いたします。長らくのご愛読ありがとうございました。
2021年夏より、冊子が全面リニューアルします。ご期待ください。



事業承継・引継ぎ支援センター

センター名	郵便番号	住所	電話番号
北海道	060-0001	北海道札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター5F	011-222-3111
青森県	030-0801	青森県青森市新町二丁目4番1号 青森県共同ビル7階	017-723-1040
岩手県	020-0875	岩手県盛岡市清水町14番17号 中圭ビル	019-601-5079
宮城県	980-0802	宮城県仙台市青葉区二丁目12-30 日本生命勾当台西ビル8階	022-722-3884
秋田県	010-0951	秋田県秋田市山王2丁目1番40号 田口ビル5階	018-883-3551
山形県	990-8580	山形県山形市城南町1-1-1 霞城セントラル13階	023-647-0663
福島県	963-8005	福島県郡山市清水台1丁目3番8号 郡山商工会議所会館403号	024-954-4163
茨城県	310-0801	茨城県水戸市桜川1-1-25 大同生命水戸ビル9階903	029-284-1601
栃木県	320-0806	栃木県宇都宮市中央3-1-4 栃木県産業会館7階	028-612-4338
群馬県	379-2147	群馬県前橋市亀里町884-1 群馬産業技術センター内	027-265-5040
埼玉県	330-0063	埼玉県さいたま市浦和区高砂3-17-15 さいたま商工会議所会館4階	048-711-6326
千葉県	260-0013	千葉県千葉市中央区中央2-5-1 千葉中央ツインビル2号館 12階	043-305-5272
東京都	100-0005	東京都千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル6階	03-3283-7555
東京都多摩地域	190-0012	東京都立川市曙町2-38-5立川ビジネスセンタービル12階 立川商工会議所会館内	042-595-9510
神奈川県	231-0015	神奈川県横浜市中区尾上町5丁目80番地 神奈川中小企業センタービル12階	045-633-5061
新潟県	950-0078	新潟県新潟市中央区万代島5番1号 万代島ビル19階	025-246-0080
長野県	380-0928	長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター3階	026-219-3825
山梨県	400-0055	山梨県甲府市大津町2192-8 アイメッセ山梨 3階	055-243-1830
静岡県	420-0852	静岡県静岡市葵区紺屋町11-4 太陽生命静岡ビル7階	054-275-1881
愛知県	460-0008	愛知県名古屋市中区栄2-10-19 名古屋商工会議所ビル6F	052-228-7117
岐阜県	500-8727	岐阜市神田町2丁目2番地	058-214-2940
三重県	514-0004	津市栄町1丁目891（三重県合同ビル5階）	059-253-3154
富山県	930-0866	富山市高田527 情報ビル2階	076-444-5625
石川県	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 2階	076-256-1031
福井県	918-8580	福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル2階	0776-33-8279
滋賀県	520-0806	滋賀県大津市打出浜2-1 コラボしが21 9F	077-511-1505
京都府	600-8565	京都府京都市下京区四条通室町東入函谷餅町78 京都経済センター7階	075-353-7120
奈良県	630-8031	奈良県奈良市柏木町129-1 奈良県産業振興総合センター3階	0742-93-8815
大阪府	540-0029	大阪府大阪市中央区本町橋2-8	06-6944-6257
兵庫県	650-0046	神戸市中央区港島中町6-1 神戸商工会議所会館8階	078-303-2299
和歌山県	640-8227	和歌山県和歌山市西汀丁36	073-499-5221
鳥取県	680-0031	鳥取県鳥取市本町1丁目101 ビジネスサポートオフィスとっとり	0857-20-0072
島根県	690-0886	島根県松江市母衣町55-4 松江商工会議所ビル	0852-33-7501
岡山県	701-1221	岡山県岡山市北区芳賀5301 テクノサポート岡山	086-286-9708
広島県	730-8510	広島県広島市中区基町5-44 広島商工会議所ビル	082-555-9993
山口県	754-0041	山口市小郡令和一丁目1番1号 山口市産業交流拠点施設4F	083-902-6977
徳島県	770-8530	徳島県徳島市南末広町5番8-8号 徳島経済産業会館1階	088-679-1400
香川県	760-8515	香川県高松市番町二丁目2番2号 高松商工会議所会館1階	087-802-3033
愛媛県	791-1101	愛媛県松山市久米窪田町337-1 テクノプラザ愛媛	089-948-8511
高知県	780-0870	高知県高知市本町4-1-32 こうち勤労センター4階	088-802-6002
福岡県	812-8505	福岡市博多区博多駅前2-9-28福岡商工会議所ビル8階	092-441-6922
佐賀県	840-0826	佐賀県佐賀市白山2-1-12 佐賀商工ビル4階・6階	0952-27-7071
長崎県	850-0031	長崎県長崎市桜町4番1号 長崎商工会館1階	095-895-7080
熊本県	860-0022	熊本県熊本市中央区横紺屋町10 熊本商工会議所 5階	096-311-5030
大分県	870-0026	大分県大分市金池町3-1-64 大分県中小企業会館5階	097-585-5010
宮崎県	880-0811	宮崎県宮崎市錦町1-10 KITENビル7階	0985-72-5151
鹿児島県	892-8588	鹿児島市東千石町1-38 鹿児島商工会議所ビル13F	099-225-9534
沖縄県	900-0033	沖縄県那覇市久米2丁目2番10号 那覇商工会議所1階	098-941-1690



お問い合わせ・詳細はホームページより
事業引継ぎ 検索

ヒキツグ

Vol.10

最終号

ご自由にお持ちください。
TAKE FREE

事業引継ぎストーリーから、会社の幸せな未来を考える。

ハッピーエンドを、 見つけに行こう。

起業を目指した若者が、 中小企業の未来を受け継ぐ

事業引継ぎ、私の選択。

後継者人材バンク、事業承継融資制度
を活用した事業引継ぎを実現

事業引継ぎ、
私の選択。

後継者人材バンク、事業承継融資制度 を活用した事業引継ぎを実現

「このままでは後継者がいない……」。東京都府中市で防犯カメラシステムの製品開発、販売、保守をすべて一人で行っていた敏腕経営者が、ある日、自社の将来に不安を抱えるようになった。

事業承継の相談を受けた東京都多摩地域事業承継・引継ぎ支援センターは、神奈川県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、起業家志望の若者との事業引継ぎを支援。無事、株式譲渡契約を締結した。センター間マッチング、後継者人材バンク、事業承継融資制度を活用して実現した事業承継を振り返る。

70歳という節目を迎え、 後継者不在の不安を感じた

テレビのニュース番組では、ほぼ毎日のように事件や事故などの防犯カメラ映像が流れている。今や防犯カメラシステムは、我々の生活に欠かすことのできない存在になったといえる。そのような今日の可能性をいち早く見出し、事業化したのが、アイゼック創業者・吉良 修氏(72)である。

吉良氏は大手電機企業で映像技術を修得。その後転職し、工場や物流における自動化業務を担当した。そのつながりで、通商産業省(現 経済産業省) 製造科学技術センターにおいて、ネットワーク標準化業務に従事。その時に大手通信会社からの依頼を受け、インターネットを利用した画像伝送装置の開発に着手した。これがアイゼックの防犯カメラシステム技術の原型となった。そんな折、勤務先企業が画像関連事業

から撤退した。吉良氏はこれと同時に退職を決意し、2004年にアイゼック株式会社を立ち上げた。創業後は、コンピュータの通信技術の知識、さらに営業や経営ノウハウを生かし、新規顧客を次々に開拓。鮮明な画像記録とインターネットを使った本社独自の遠隔カメラ監視システムは、瞬く間に顧客の評判となり、売り上げは右肩上がりとなった。2018年に70歳という節目を迎えると、ふ



アイゼック株式会社

- 所在地:東京都府中市美好町2-9-2 川合ビル1階
- 会社設立:平成16年
- 事業内容:防犯カメラシステム機器の開発・販売



「(吉良氏の)経営者、また技術者としてこれまで成し遂げた業績には、尊敬の念を抱いている。」という中村氏。一方、吉良氏は「仕事に対する真摯さ、積極さが伝わってきた。彼なら事業を託せると確信した」と語った



① 納品された製品に問題がないか、個体をひとつひとつ検品していく。かつて大企業に勤めていた時は完全に分業化していたが、ここでは経営者としてだけでなく、こうした技術者としての業務も日々こなしている
② 一画面に複数のカメラ画像をモニタリングできるグラフィックインターフェース、クライアントソフトを使えば、カメラを遠隔操作できる
③ 薄暗い場所でも被写体を検出するアイゼックの主力商品・ドーム式赤外線カメラ。高解像度イメージセンサーを搭載し、高精細な画像を記録する
④ 将来的には「(既存の)仕事に人を合わせるのではなく、そこに合った仕事を作るような会社になりたい」と中村氏は抱負を述べた

と、会社の将来を考えるようになった。「娘が一人いて、娘婿にも声をかけましたが、会社を継ぐ意志はありませんでした。従業員にも適任者がいなかったので、一時は廃業も検討しました」と吉良氏。

だが、廃業となると、仕入れ先や顧客に多大な迷惑をかけてしまう。事業を継続する方法を模索し、商工会や税理士に相談したところ、東京都多摩地域事業承継・引継ぎ支援センター(以降、多摩センター)に勧められ、吉良氏は2018年12月に訪問。同センターのサブマネージャー・経営者保証COで弁護士の岩崎紗矢佳氏が対応した。事業承継のデータベースにアイゼックの会社情報を登録するやいなや、同社の優れた業績、また業績の将来性を見込んだ複数の企業がさっそく名乗りを挙げた。だが、同社の商品だけを手に入りたい企業、顧客目的の企業など、どれも吉良氏の思いとはかけ離れたものばかりだった。そこで吉良氏は、譲渡先への条件として、技術の承継ができ、かつ仕入れ先や従前顧客に迷惑がかけられないようにすることを

最優先に挙げた。すると、譲受を希望する企業は、ほぼ皆無となった。事態が進展しないまま、吉良氏が相談をしてから約5か月が経過した。そんなある日、多摩センターの岩崎氏は、ひとりの人物に注目した。それが、一部四県の情報連絡会資料に掲載されていた、神奈川県事業承継・引継ぎ支援センター(以降、神奈川センター)に登録していた中村龍一氏だった。多摩&神奈川両センターによるセンター間マッチングが実現

中村龍一氏は、かつて大手プラント企業に勤務し、入社7年目29歳という若さで最年少管理職になったが、大企業における職務の可能性に物足りなさを感じ、将来は起業を切望していた。退職後、横浜起業経営支援財団の創業支援セミナーを受講。同財団から連絡を受けた神奈川センターの三浦政寿氏は、中村氏と面談。有能な人材であることを見込み、さっそく後継者人材バンクに登録。他センターに情報を共有した。これがきっかけとなり、さらに中村氏は

電気技術分野の資格を取得し、同分野への能力に長けていたこともあって、岩崎氏はアイゼックの後継者候補に選定。神奈川センターと連携し、センター間マッチングにより、吉良氏と中村氏の面談が設けられた。防犯カメラシステムの企業を紹介された中村氏は、この分野であれば自分の能力を発揮できると確信。その後は吉良氏から直接指導を受け、習得した情報をすべて可視化し、データベースに入力した。「吉良さんに何度も聞くのは申し訳ないので、教わったことはすべてクラウドサーバーに残しておこうと考えました。専門用語が多いですが、この分野で使われる言葉はある程度関連しているので、理解しやすかったです」と中村氏。一方の吉良氏は、「面談でお会いた時からすでに独立の準備をされていて印象が良かったです。その後の事前研修でも理解度が高く、仕事を覚えようという意気込みの強さを感じました」。吉良氏は、自ら築いた会社を中村氏に託すことを決意。契約に話が進んだ。



アイゼック・吉良氏の後継者不在問題に対応した、東京都多摩地域事業承継・引継ぎ支援センターの岩崎紗矢佳氏

事業承継の融資制度を活用し 個人でも多額の資金を調達

とはいえ、今回のケースは、譲受者・中村氏が個人ということもあり、経営者交代後の資金面が課題になった。その点、中村氏は前職の退職金のほぼ全額を自己資金として投じる覚悟を見せたことに加え、経営承継円滑化法に基づく事業承継・集約・活性化支援資金の融資制度の利用を視野に入れ、解決を目指した。今回、同融資制度に関わった日本政策金融公庫 立川支店 国民生活事業の望月幸美氏によれば、吉良氏、中村氏ともに財務・信用調査に協力的だったうえ、これといった瑕疵もなく、また両者の関係が円満だったこともあり、総合的に勘案し、概ね希望していた融資が可能であると判断した。とのことだった。こうして、吉良氏が多摩センターに訪れてから約11か月後、中村氏との6か月に及ぶ引継ぎ期間を経て、2019年11月に株式譲渡契約を締結。翌年6月に中村氏はアイゼック代表取締役役に就任した。今回の事業承継を振り返って吉良氏は、「日々の業務をマニュアル化しておけば良かったと思いました。経営者の多くは、すべて頭で判断し、行動していると思います。しかし、それでは事業を引き継ぐ人にとって、理解しづらいことだと感じました。今回は中村さんがすべて文書化しました。やはり中村さんなら会社を託せる適任者だと思います。何より中村さんをご紹介、株式譲渡契約にご支援いただいた多摩センターの岩崎さんには、感謝しかありません」また、中村氏は、「国内には、小さくても確かな技術を持った会社が多々たくさんあります。これから起業を目指す人は、そういった会社を目を向けるのがいいかもしれません。事業承継



中村氏と面談し、経営者としての素質をいち早く見抜いた、神奈川県事業承継・引継ぎ支援センターの三浦政寿氏

の制度を活用すれば、一から創業するよりもリスクを軽減できると思います。事業承継は分らないことだらけでしたが、神奈川センターの三浦さんに解決していただきました。本当に良かったと思います」

担当者の視点

“得意先を大切にす姿勢に” 絶対存続させたいと思った

防犯カメラシステムを扱う企業は数多く存在しますが、その中においてアイゼックが今日の地位を築けたのは、保守に注力し、素早く対応する強みがあったからだと思いました。万一故障しても、数日内に修理して返送する。そういった吉良さんの得意先を大切にするという姿勢をお見受けするうちに、この企業を何とか残していかなければならないと感じるようになりました。事業承継といっても、中身は人と人とのつながりです。相談される経営者の中には、自社の株価ばかり気にされる方もありますが、自らの利益よりも社会的な存在意義を優先されている経営者の方が、事業承継がスムーズに進む傾向にあります。今回は後継者人材バンクやセンター間マッチング、個人での融資制度を活用したケースです。こうした制度をできるだけ活用することで、事業承継がもっと増えればいいなと思っています。(岩崎)

“企業経営はリスクだらけ” 中村氏の覚悟は本物だった

中村さんの事業に対する考え方は、一般的な会社員とは明らかに違いました。祖父が事業をされていたということもあり、経営に対して真面目に取り組んでいたのが印象的でした。お話しすると大変優秀な方で、これは本物の起業家になると確信しました。中村さんのそういった熱意や、無償でも



日本政策金融公庫 立川支店 国民生活事業の望月氏は、事業承継・集約・活性化支援資金を活用して、アイゼック中村社長に融資した

働かせてほしいといった意気込みなどが、吉良さんの心を動かしたのだと思います。企業経営はとてもしばしばリスクです。お金さえあれば、と安易な気持ちで会社が買えるとは思ってほしくありません。ある程度リサーチして、収益が出る構造を模索する必要があります。譲渡側はこれまで大切にしてきた会社を手放すわけですから真剣です。相当な覚悟のうえで将来企業経営を目指すのであれば、我々センターはしっかりサポートしたいと思っています。(三浦)

“事業承継の支援制度について” これからもいっそう周知したい

吉良氏、中村氏両氏の会社に対する思いが非常に強く伝わってきたので、今回の事業承継は、是が非でも協力したいという思いにかられました。事業承継後も吉良氏は「中村氏をサポートし続ける」と仰っていたので、その姿勢が、今回支援する決め手になったと思っています。現在、コロナ禍で事業承継を検討している経営者が増えている印象があります。経営者が得られる事業承継に関する情報量が限られていることから、今回の成功例をきっかけに、事業承継・引継ぎ支援センターの存在、受けられる支援内容を、いっそう周知する必要があると思っています。(望月)

★

今回のケースは、多摩・神奈川両センターによるセンター間マッチング、後継者人材バンク、さらに個人での事業承継・集約・活性化支援資金の融資など、公的支援制度を多く活用した株式譲渡契約となった。このように、事業承継の支援や融資制度はかなり整備されており、親族内承継、従業員や第三者への事業承継など法人個人を問わず、さまざまなケースに対応できるようになった。事業承継を控えている経営者にとって、現在事業承継しやすい環境が整っているといえるだろう。2021年4月から事業承継・引継ぎ支援センターが全国規模で始動し、事業承継を総合的かつ円滑に支援する仕組みが誕生した。後継者問題や資金面といった事業承継の不安を抱えている経営者は、自社でも利用可能な制度があるかどうか、まずは全国各地域のセンターに相談してみたい。

アイゼック株式会社 センター間マッチングで実現した事業引継ぎのケース(東京都多摩地区/神奈川県 事業承継・引継ぎ支援センター)

