三重県 事業承継特集

事業をつなぐ多様な支援策

地域経済や雇用を支える中小・小規模事業者にとって、事業承継は喫緊の課題だ。経営者の高齢化が進む一方、後継者不足から黒字でも廃業を選ぶ企業が少なくない。親族内にとどまらず、第三者への引き継ぎも含め貴重な技術やサービスを次世代へつなぐ動きが急がれる。支援に取り組む三重県内の関係機関に現状や支援策を聞いた。

事業承継のマッチングを支援



日本政策金融公庫 津支店長
福岡和樹氏
（ふくおか・かずき）

―三重県内の事業承継の状況をどのようにみている。

「三重県は全国で最も後継者不在率が低く、最も高い県と比べ半分以下の水準にある。三重県事業承継・引継ぎ支援センターや地域金融機関、M&Aの仲介業者、自治体などが早期から連携し、支援に取り組んできた成果がみられる」

「ただ、近年は不在率の低下が鈍っており、事業規模が小さい企業ほど後継者不在率が高い傾向にある。特に人口減少が進む南勢地域では課題がより深刻だ。東京商工リサーチによれば、2025年度の全国の休廃業・解散企業は6万7千件強と過去最多だった。このうち5割強は黒字企業であり、後継者がいれば事業を継続できたケースは少なくない。支援機関が一層連携し、1件でも多くの承継につなげることが急務となっている」

―日本政策金融公庫の事業承継支援について。

「日本公庫では『経営者への意識喚起』と『課題解決』の両輪で支援している。意識喚起では、準備状況や課題を簡単に把握することができる『事業承継診断』を実施。後継者がいる企業には検討用ワークブック『つなぐノート』の提供や三重県事業承継・引継ぎ支援センターへの取り次ぎを行い、後継者不在の企業には第三者承継の事例集『ギフト』などを活用して選択肢を提示している」

「課題解決の中核は、事業を譲りたい人と創業・拡大を目指す人を無料で引き合わせる『事業承継マッチング支援』だ。長年の創業支援のノウハウを生かし、既存事業を引き継いで創業する『継ぐスタ』を推進している。この場合、既存の経営資源を活用することで創業時のコストを軽減できるというメリットがある。また、社名などを公表する『オープンネームによる後継者公募』も展開している。後継者を探す事業者が実名でアピールするオープン形式の事業承継支援は、匿名に比べて成約率が高い」

―事業承継マッチング支援の成果は。

「19年度の開始から今年9月までの全国累計で譲渡希望が7432件、譲受希望1万5700件の登録があった。3160件を引き合わせ、延べ622件の事業承継の成約が実現した。全国152支店のネットワークを活用することで幅広く相手を探すことができ、成約先の地域別分布をみると、約3割が県をまたぐものだった。加えて経営が悪化している企業が第三者承継を実現しているケースもみられた」

―主な成功事例は。

「三重県では、譲渡希望142件、譲受希望187件の登録があり、46件の引き合わせを経て10件が成約した。県内での事例は、昨年、桑名市のサンドイッチ店の第三者承継を支援した。事業の多角化で飲食参入を目指すプラント設計業のみやもと設計（本社四日市市）が引き継ぎ、譲渡資金は同公庫と北伊勢上野信用金庫が協調融資を行った」

「オール三重」で承継推進



三重県産業支援センター 常務理事兼事務局長
前川幸則氏
（まえかわ・ゆきのり）

―県内事業者からの相談の傾向や経営者の特徴に変化は。

「これまでは、親族内承継の相談が高い割合を占めていたが、近年は内部昇格（従業員承継）やM&A（合併・買収）の相談が増え、『脱ファミリー化』が進んでいる傾向にある。相談者の業種に大きな偏りはないが、全国と同様に三重県でも経営者の平均年齢は年々上昇しており、相談者の高齢化が進んでいる」

―地域ごとの課題と対応は。

「北勢エリアの製造業は経営が安定している企業が多く、親族承継や第三者承継ともに円滑に進むケースが目立つ。一方、伊勢志摩エリアの観光・農林水産業について、厳しい経営の中、親族への承継を敬遠するケースが散見される。こうした状況では通常の第三者承継も難しいため、中小企業活性化協議会と連携し、事業再生を伴う『再生M&A』で支援するケースもある」

―センターの支援状況と、具体的な成功事例は。

「当センターは中小企業・小規模事業者のさまざまな悩みに対応するほか、国や県、市町、金融機関、商工団体、士業などの専門家が連携する『三重県事業承継ネットワーク』の事務局として、『オール三重』で承継を促している。2025年度は新規相談398件、相談対応1858回に上り、従業員・第三者承継の完了が34件、親族承継の完了が37件だった」

「事例を挙げると、商工会の経営指導員を通じて相談を受けた運送事業者のケース。代表者は若くして事業を引き継いだものの手探り状態での経営であったため、苦労した。この経験から、5年後の承継を見据えた事業承継計画書を当センターとともに策定した。当時、後継者の長男は現場で勤務しており、経営に関与する機会がなかったものの、計画策定を通じて代表者と率直な意見交換や課題を洗い出し、未来予想図を共有したことで少しずつ経営へ関与するようになり、後継者としての自覚が芽生え、結果的に円滑な事業承継につながった」

―これから事業承継を考える経営者に対しアドバイスを。

「事業承継は経営者やご家族にとって大きな決断であると同時に、従業員の雇用や取引先との関係、地域経済の活力を次世代へつなぐ重要な取り組みだ。準備には一定の期間を要するため、円滑な事業承継のためにも早期の検討をお勧めしたい」

鈴木造船の村上直人社長に聞く事業承継

（むらかみ・なおひと）



＜会社概要＞鈴木造船株式会社　本社四日市市富双1の1の3。村上氏は、25年10月に4代目社長に就任した。26年9月期の売上高は32億円強。従業員は約40人。

―2025年10月に社長に就任した。経緯を教えてください。

「前社長の鈴木幸志郎会長を支える経営人材としてご縁があり、23年2月に副社長として入社させていただいた。当社は1907（明治40）年の創業来、創業家が代々社長を担ってきた。鈴木会長が創業家以外に経営人材を求めたのは、成長戦略を推し進めるため。造船業は大規模な設備投資が必至。当社の場合、老朽化設備の更新も課題だった」

「単独資本の場合、資本力が限られる。持続的な成長を続けるには、資本力のより大きな企業の一員になることが望ましいと考えた。昨年10月、不動産や機械・部品販売などを展開しているNiwaHoldings（本社大阪市）のグループに入った」

―グループインしたことによるメリットは。

「主に三つあると考えている。一つ目は、資金繰りの安定と経営自由度が大きく好転したこと。財務基盤が強化され、本質的な経営判断に集中できる環境が整った。二つ目は、親会社の信用力を生かし、単独では困難だった大型の設備投資を検討できるようになるなど、中長期的な成長戦略を描けるようになった。三つ目が、職場環境の改善や臨時報酬の支給などで従業員のモチベーションが高まったと感じている」

「当社は、成長戦略の手段として、M&A（合併・買収）で第三者の企業の傘下に入るという、事業承継の道を選んだ。M&Aは決して後ろ向きではない。雇用や長年培ったものづくり技術を次世代へ受け継ぐことができる。地域貢献という側面からも前向きな選択肢といえるだろう」

―前社長から引き継いだ考え方で大切にしていることは。

「従業員満足度も顧客満足度も、どちらも重視するという考え方だ。どちらか片方をおろそかにしてはならない。両者は相関関係にあり、従業員満足を高めることが結果的に顧客満足の向上につながる」

―それぞれの満足度向上に向けた具体策は。

「顧客満足度では、地元企業の鳥羽ドック（本社鳥羽市）と連携を図り、修繕事業を強化している。年間修繕件数（従来20～30隻）で20隻程度の上積みを目指しており、お客さまからのご要望にしっかり対応したい。また、従業員へは業績に応じた賞与還元や職場環境への投資を実施している。毎月初めには業績や受注状況、会社の取り組みなどを全社員に詳しく共有し、経営の考えをオープンに伝えることで、社員と会社が一体となって成長できる環境づくりを進めている」

―親会社との関係性は。

「毎月の報告会や懇親会を半年に1回程度実施している。従業員が親会社関係者と接する機会を設け、相互のコミュニケーションを図っている」

―成長戦略は。

「当社は34年9月期をめどに売上高100億円を目標にしている。数年以内にクレーンの大型化など大掛かりな設備投資を計画している。当社は従業員の約4割を女性が占める。女性がより働きやすい職場環境づくりも強化したい」

企画・制作　中部経済新聞社　三重支社

事業の引き継ぎに関する相談を何でもお聞きします！

先送りにしていませんか？
事業承継は早期着手が重要です



・親族へ計画的に事業承継するには？
・従業員・役員承継かM&Aどちらを選択すべきか？
・今後事業をどうしていけばいいのか？

相談は無料です！詳しくは下記事務局までお問い合わせください

三重県事業承継・引継ぎ支援センター
TEL:059(253)3154　FAX:059(253)3357　E-mail:soudan@mie-shoukei.go.jp

公益財団法人 三重県産業支援センター
〒514-0004　三重県津市栄町1丁目891番地（三重県合同ビル5階）



