

第1部：事業承継の2035年問題 ～中小企業庁の資料を中心に～

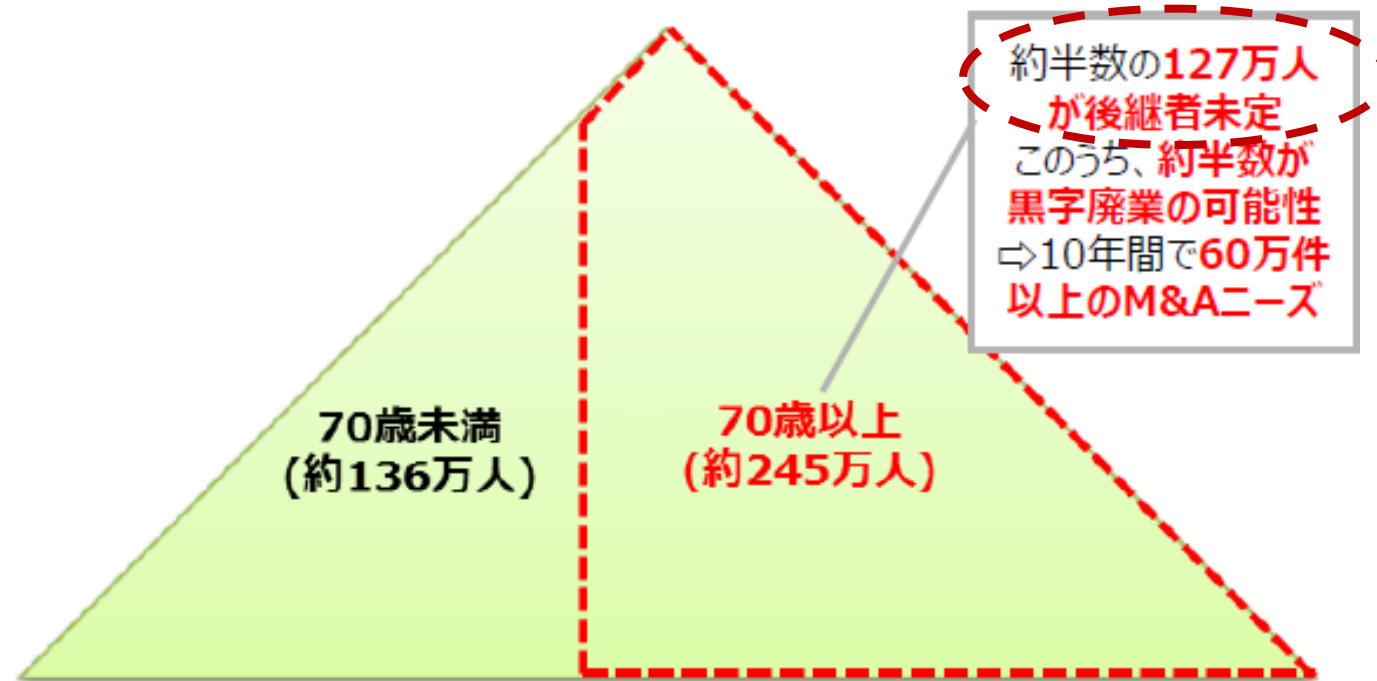
第2部：M&A、ファンドに次ぐ第3の解決策、「事業承継プラットフォーム」のご紹介

第 1 部

事業承継の 2 0 3 5 年問題 ～中小企業庁の資料を中心に～

社長が70歳以上の中小企業は245万社、うち127万社が後継者未定

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢

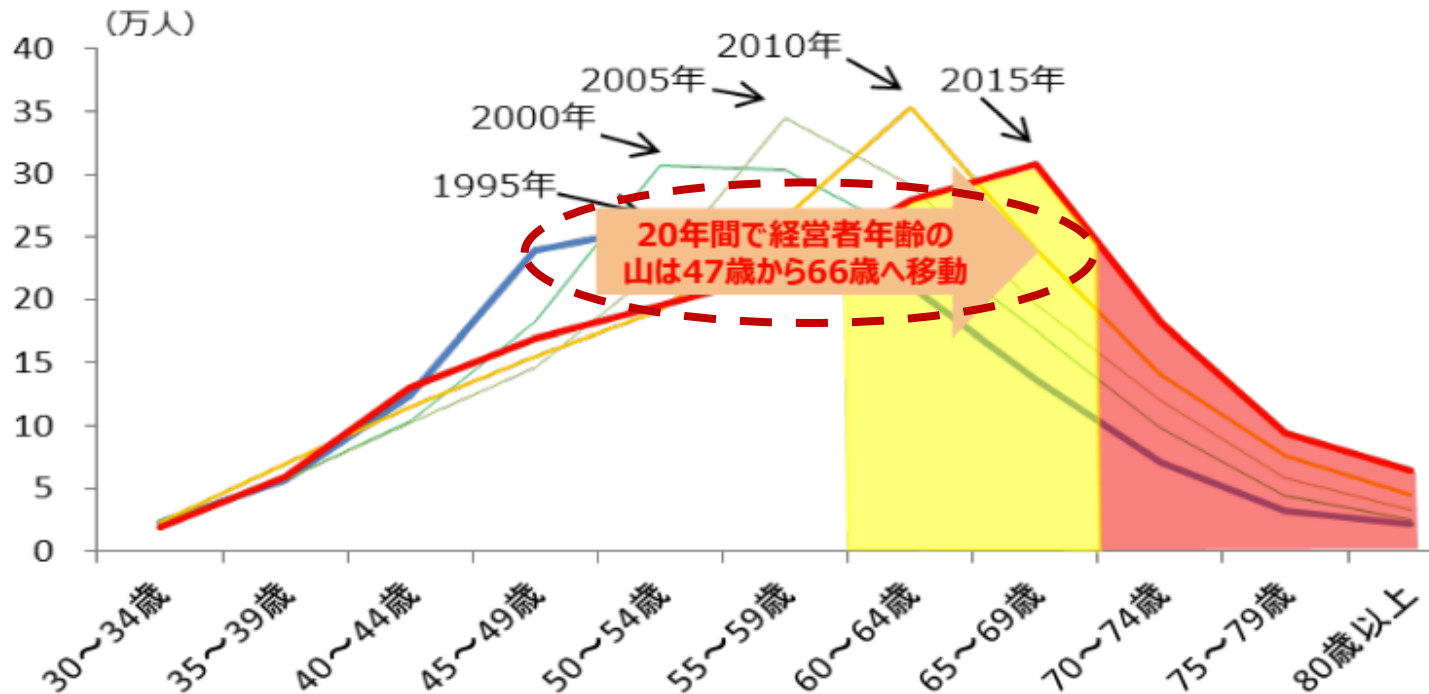


平成28年度総務省「個人企業経済調査」、
平成28年度(株)帝国データバンクの企業概要ファイルから推計

銀行の取引先のうち、約1／3が事業承継問題を抱えている
例：取引先が10,000社なら、3,000社が抱えているニーズ

- ・ 2015年に66歳であった経営者年齢は、2035年に85歳になる可能性が高い
= 平均寿命（男性81歳）を超える

中小企業・小規模事業者の経営者年齢の分布(法人)



平成28年度 (株)帝国データバンクの企業概要ファイルを再編加工

残された時間は5～10年であり、時間切れが迫る（事業承継には1～5年かかる）

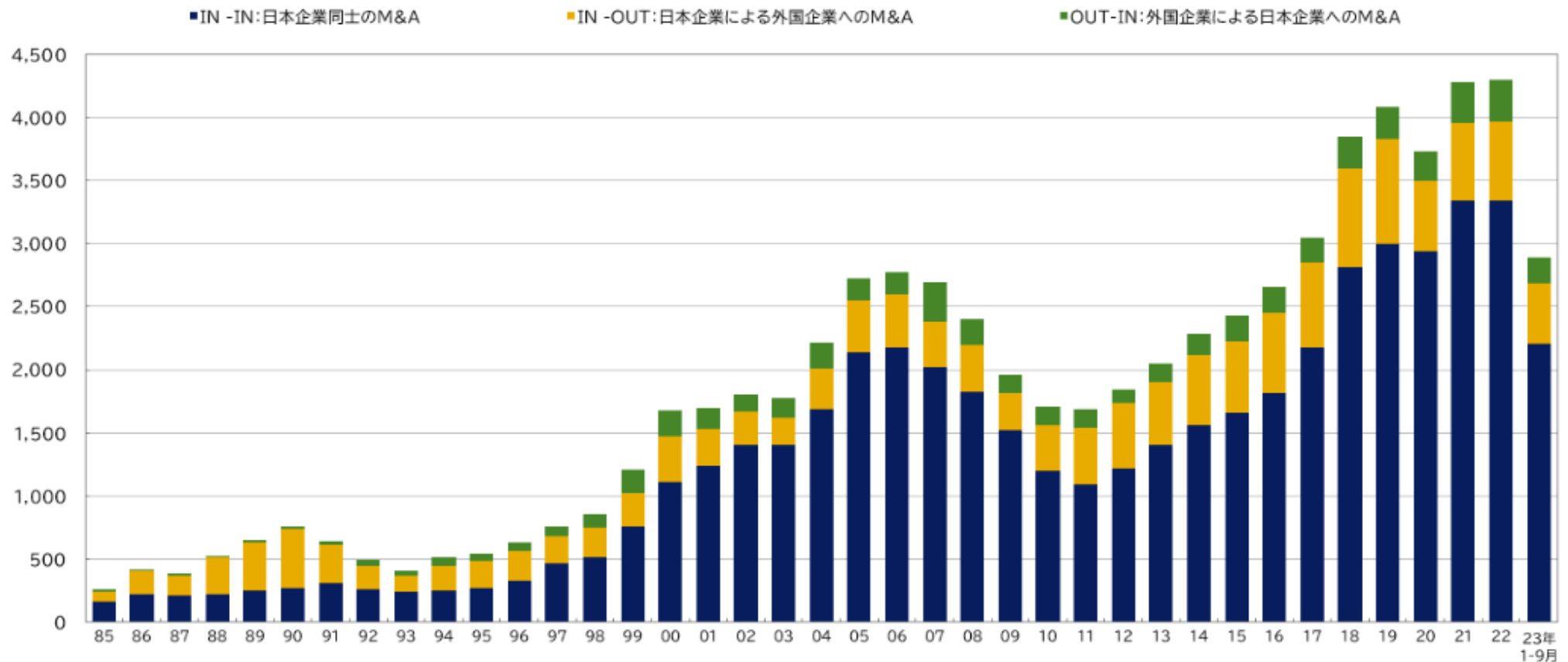
【2035年問題】 2035年までに解決しなければ、後継者未定のまま127万社の社長が寿命を迎え、何の準備もなく社長不在になる可能性がある

【ミクロの影響】 127万社の取引先で、経営が混乱する
(倒産、破産、閉鎖等につながる可能性もある)

【マクロの影響】 日本全体（大企業含む経済、社保/年金制度等）も悪影響を受ける
(= 各都道府県の「7割の雇用、5割の経済」が悪影響を受ける)

地方経済への悪影響は大きい。銀行にとっても深刻な問題

- ・企業やファンドによるM&Aの件数は年約4,000件と過去最高
(だが、127万社に対しては0.3%／年に留まる≒10年でも4万社／3%)



出典：レコフデータ

取引先3,000社が抱える課題を10年で解決するには、年300社のM&A成約が必要
(貴行の前期のM&A成約件数は?)

- ・ 地方銀行のM&A動向（JSK調査：連携先40行への聞き取り調査結果）

メインバンク取引先が2万社を超える上位行でも成約件数は年30件程度
（M&Aチームがない銀行や、あっても兼務1～3人で年数件の銀行が大半）

- ・ 地方銀行全体のメインバンク取引先数に対するM&A成約件数は年率0.1%程度
（今のペースでは事業承継問題の解決に1000年かかる⇔残された時間は10年）

【問題】 このままだと2035年頃に、取引先の1/3が混乱に陥る
また、混乱は一斉に発生する可能性が高く、発生後の対応では不足

【機会】 事業承継問題は、大きな手数料や金利が見込めるビジネス機会でもある
（ベンチャーよりも1000倍確実に規模もある、既にある機会）

⇒ 『地域のため』を使命とする地方銀行にとって、
事業承継問題は一丁目一番地とすべき優先課題では？
（貴行では、地方創生やベンチャー投資と比べて、どちらを優先していますか？）

⇒ 事業承継問題解決への3つのカギ：①優先順位の向上、②人員増強、③解決策増

第2部

M&A、ファンドに次ぐ第3の解決策、
「事業承継プラットフォーム」のご紹介

A man in a workshop, wearing a dark jacket and glasses, looking upwards with a thoughtful expression. The background shows a workshop with various tools and materials.

雇用・経済・安全を、子や孫の未来に残す 「事業承継プラットフォーム」

金融機関と当機構と共同で
地域の事業承継問題を解決しませんか？



事業承継機構

代表 吉川 明

Q1：御行がメインバンクである取引先の数は？（例：10,000社？）

Q2：御行の昨年のM&A（やファンド投資）の実行件数は？（例：年30社？）

Q3：政府の統計上、取引先の1/3は事業承継問題を抱えています（例：3300社？）

M&Aやファンド投資だけで、間に合いますか？

（例：3300社/年30社＝110年？）

取引先存続のために、第3の解決策を取引先に提供しませんか？

当機構と共同で地域の事業承継問題を解決しませんか？ 御社に3つのビジネス機会をご提供します

①「転売なし、統合なし、移転なし」の第3の解決策を、貴社お取引先に提供

⇨ 転売前提のファンドや統合前提のM&Aを嫌う創業者に、第3の解決策を提供
対象企業が地域に残るため、地域経済維持にも貢献(=メインバンク維持)

②3つの収益機会を提供

- ・ M&A仲介料(最大375億円)
⇨ M&A業者への紹介だと外部流出する仲介料を内部収益化
- ・ 地元優良企業への「新規事業性評価融資」(最大5000億円)
⇨ CFが強い地元優良企業(通常は借入需要がない)を融資先として新規顧客化
- ・ 有利な運用機会(例：10年固定金利2～3%×10年、年100～150億円)
⇨ 長期的なwin-winの関係を重視し、原則として相対取引

③貴金融機関のシニア人材の受け皿になる可能性(オプション)

使命

- 事業承継問題を全面的に解決し、日本の宝である中小企業を子や孫に残す

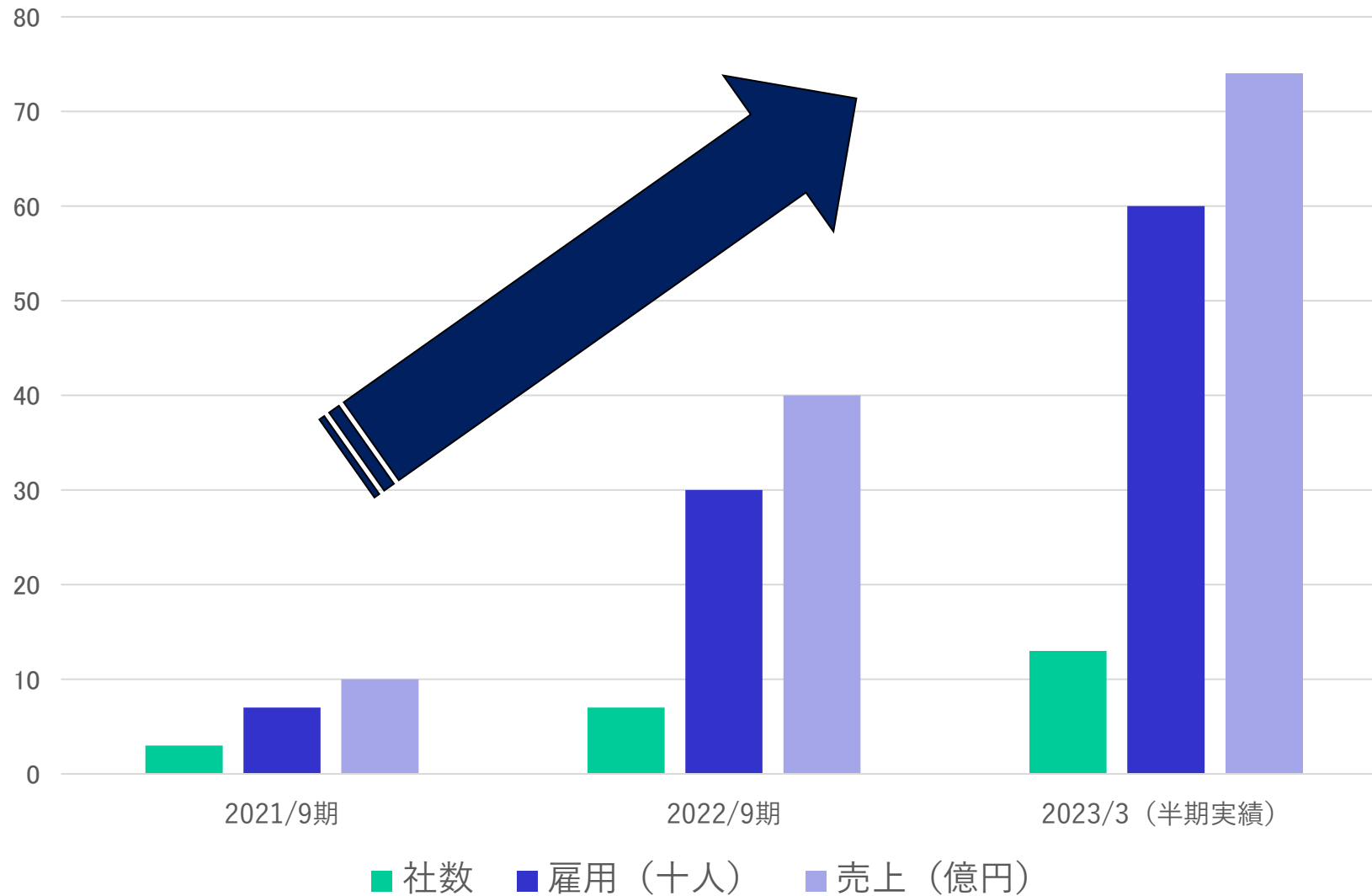
仕組

- 中小企業を**自ら承継**する
- 転売せずに**永久保有**する
- 次の100年も生き残れる会社にするために**強化・支援**する

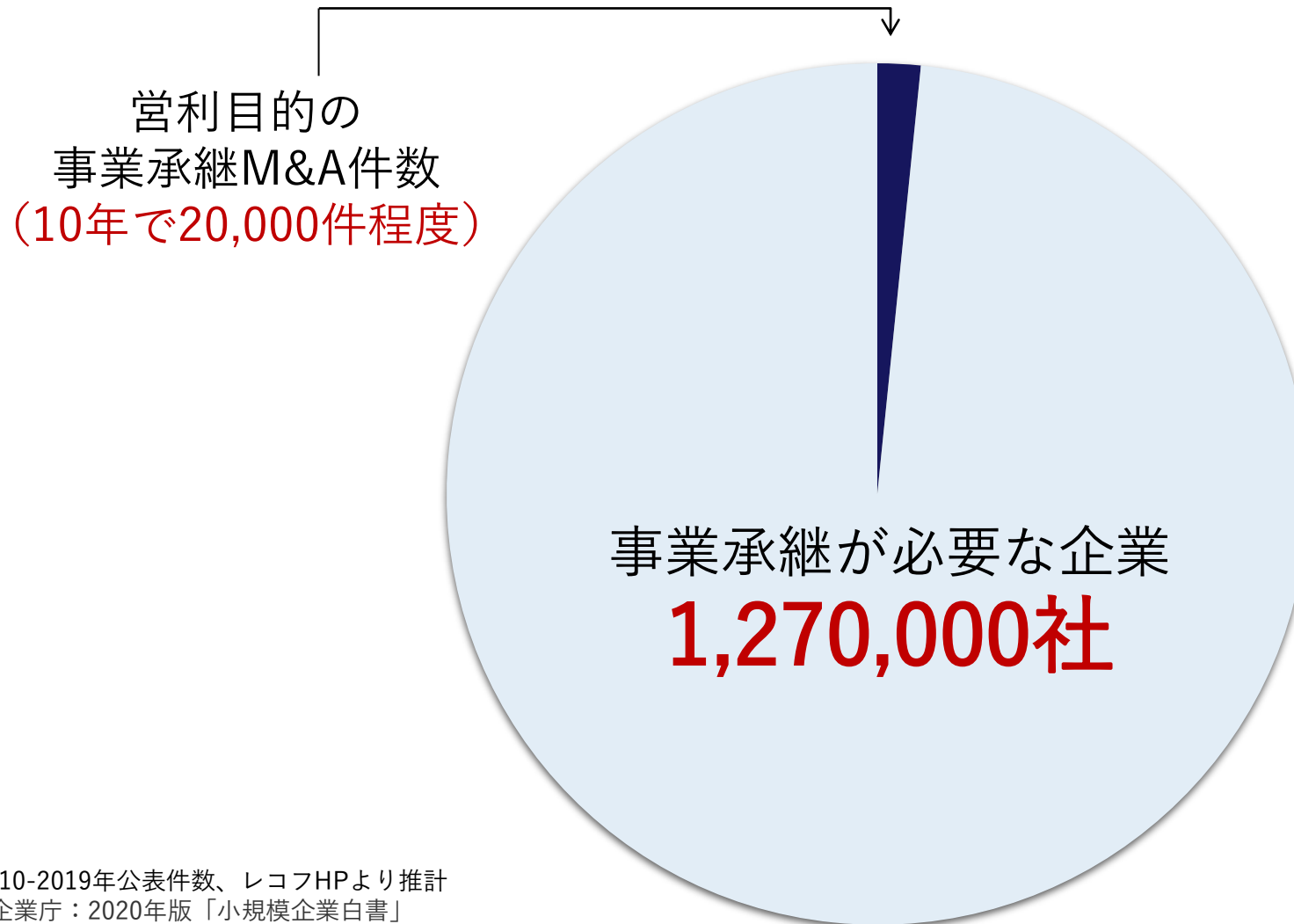
社会貢献

- 社会問題を、機会に変える(**ソーシャルビジネス×インパクト投資**で)
- シニアに雇用機会を、個人にインパクト投資の機会を提供し、
多面的に大きく社会貢献する

- ・ 2018年11月の設立から4年半で、事業会社13社を承継済(2023/3時点)
- ・ 維持している経済(売上)70億円超、雇用約600名



事業会社や投資ファンドなどによる営利目的の事業承継M&Aは全体の**2%未満**
= 98%の企業は対象外



※ 2010-2019年公表件数、レコフHPより推計
中小企業庁：2020年版「小規模企業白書」
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2020/shokibo/b1_3_2.html
レコフ「事業承継とは 一事業承継M&A市場の全容」
<https://www.recof.co.jp/js/outline/>

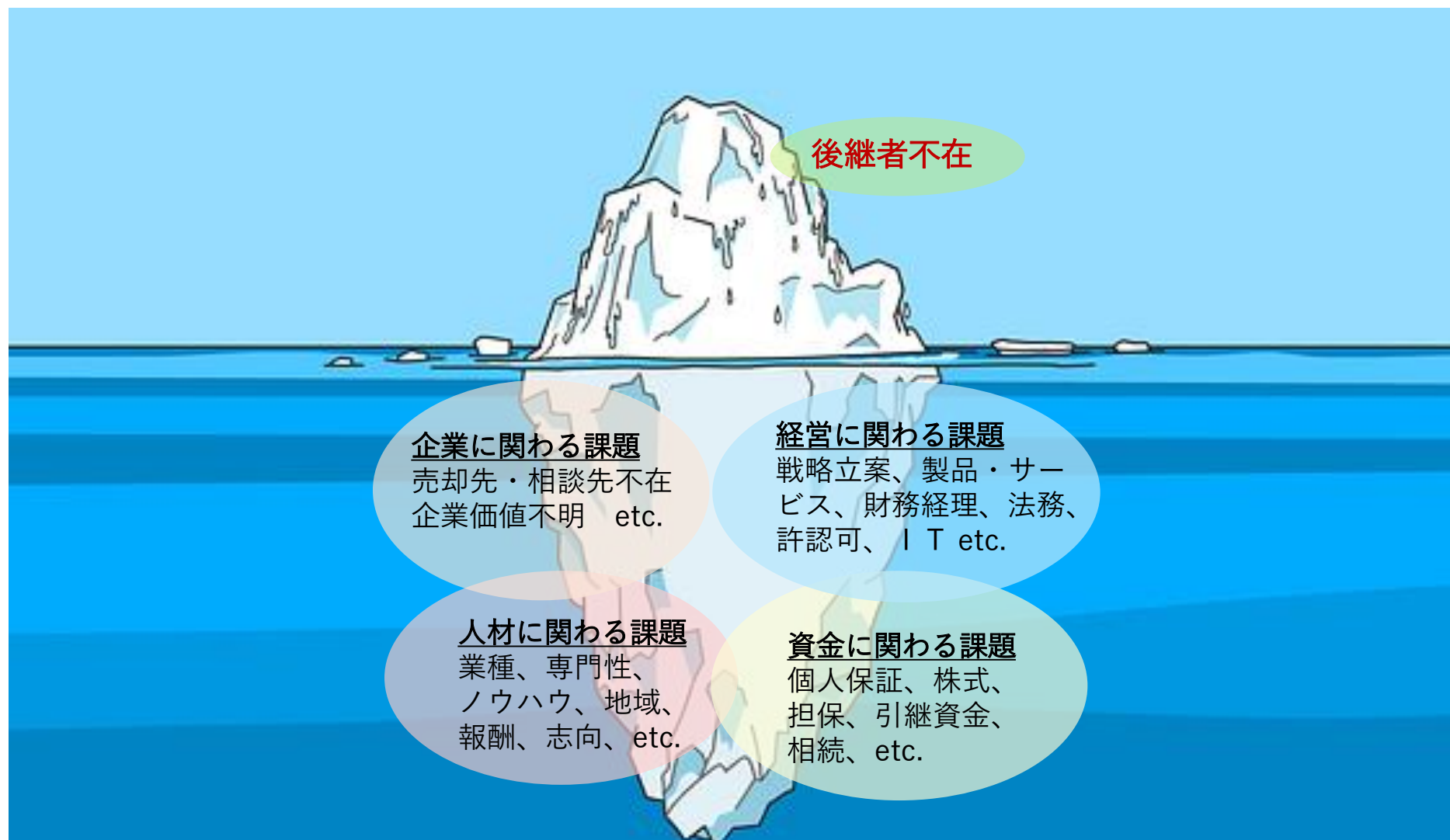
投資ファンドは「投資家の利益」、事業会社は「株主の利益」が最優先目的
⇒利益になる会社以外は対象外

当機構は「事業承継問題の解決」を最優先目的として、
社会に必要な全ての「中小企業」を主役として残す

	目的	主役	転売	統合
当機構	事業承継問題の 解決	中小企業	不要	不要
投資ファンド	投資家の利益	投資家	必要	時々
事業会社	株主の利益	株主	時々	必要

利益目的の資本主義ビジネスでは解決できない事業承継問題を
公益目的のソーシャルビジネスで解決する

事業承継問題は1つではなく、100超の課題が絡み合う複合問題
後継者不在というのは氷山の一角にすぎない



事業承継問題は1つではなく、100超の課題の集合問題



100超の課題の解決策をパッケージで提供する仕組み

「事業承継プラットフォーム®」

※「事業承継プラットフォーム」は当機構の登録商標です

後継者が連帯保証を引き継ぐのは、親族以外では非現実的



承継者の大きな負担になる連帯保証を100%解除する仕組みを提供

通常の場合

連帯保証の解除が出来ない

- 従業員に承継したいが、連帯保証の解除が出来ない
- **自力で保証解除できるのはわずか10%
(中小企業庁調査)**
- 金融機関も、保証解除に応じたい気持ちはあるが、預金保護責任もあり、企業側の適切な対策なしには解除に応じられない



当機構の場合

第三者として連帯保証を解除

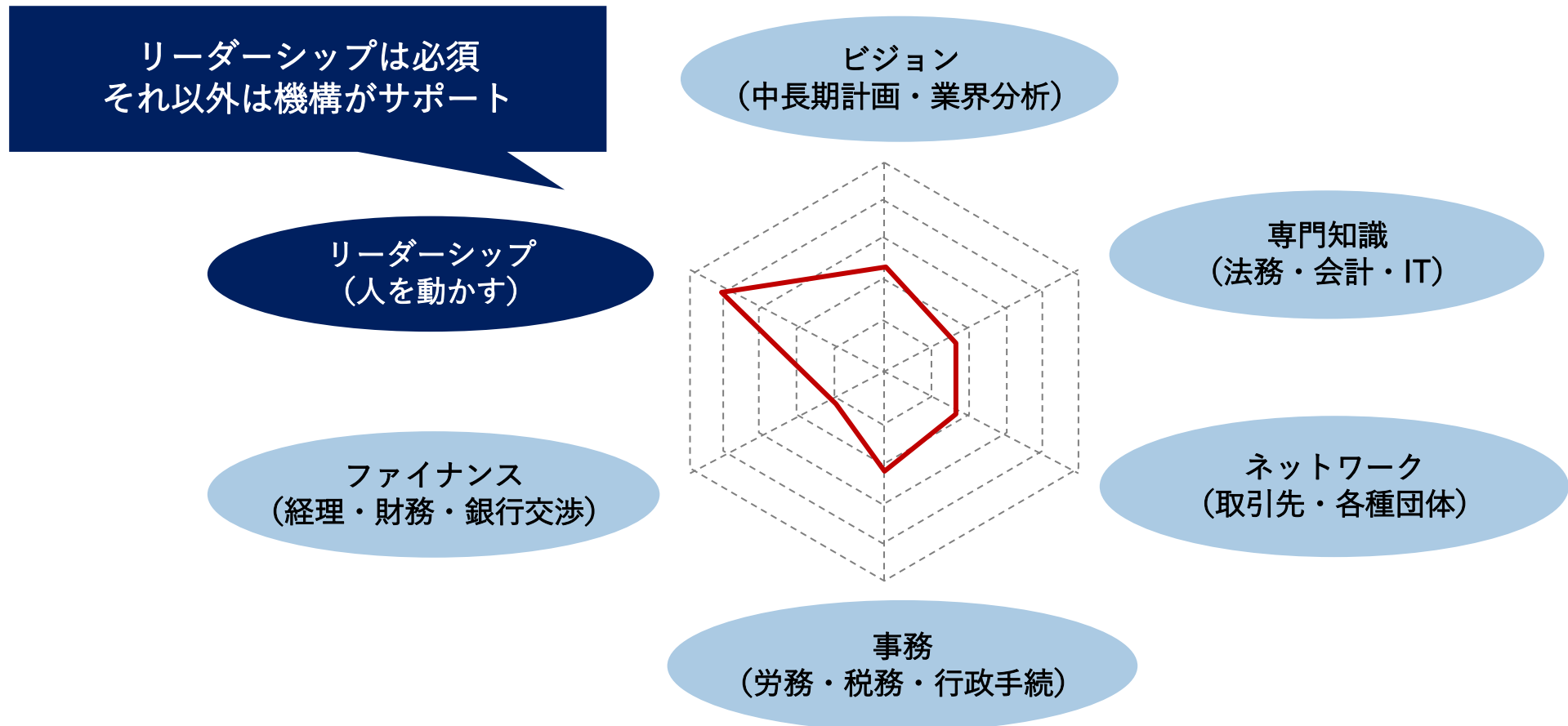
- 承継時に公正な第三者目線で徹底した調査を行い、会社の財務諸表をガラス張りに
- 承継後も財務諸表の適正さを維持し、金融機関に定期報告する仕組みを提供
- **金融機関の信用を得て、実績率100%で連帯保証を解除**



スーパーマンである創業者の仕事を、そのまま継げる人はほぼいない



“1人6役”の創業者の業務を分業化して機構本体がサポートすることで、
後継者になる敷居を下げ、負担を減らす独自の仕組



経営環境：大企業の社長が持つ経営環境を、中小企業の社長に提供

中小企業の「人材問題」を、シニアや女性の「活躍機会」にする独自の仕組

「生涯現役で、社会に貢献しよう」 「第2の人生で、社長になろう」

大企業の役員経験者等を含む経験豊富な人材に
「後継社長/経営幹部職/専門技術職/事務系職種」
として、生涯現役で活躍する機会を提供します
既に350名超が登録済で、日々増加中

<主な連携企業>

- ・ キヤノン
 - ・ キヤノンマーケティングジャパン
 - ・ ソニーグループ
 - ・ 大和ハウス工業
 - ・ 日立物流
 - ・ ユニ・チャーム
 - ・ AGC
- 等

※ 敬称略・五十音順

※ 開示許可を得ている連携企業のみ掲載

「承継社長塾」

大企業のサラリーマンが中小企業の社長や
幹部になるための独自の再教育プログラム

今日お伝えしたいこと

1. 大企業と中小企業は、まったく別物という事実

→その結果、経営の目的や優先事項、必要な能力も異なる

2. 創業社長と後継社長も、まったく別物という事実

→同じことをやるのは困難だし、必要でもない

3. 事業承継には100を超える課題があり、1つでもミスれば失敗すること

→その100超の課題を包括的に解決し、多数の事業承継を可能にする仕組みが、「事業承継プラットフォーム」

どのくらい違うのか？ 例1



人材：提携先大企業約20社の卒業者を中心に
350名超の登録者から後継社長～幹部人材～現場専門職を提供

後継候補：上場アパレル社長、フジクラ常務執行役員、キヤノン工場長、キヤノンマーケティングジャパン子会社社長、NEC子会社役員等、350名超の中から10名以上が着任済で、第2の職場で活躍中

経営支援：NTTデータ取締役等、30名強の上場企業代表/役員クラス

財務経理：西友財務担当執行役員、税理士、IPO審査担当者

人事労務：JTB人事子会社代表取締役、内閣府講師、日銀

法務：アデランス法務部長、NECエレクトロニクス法務部長

IT/DX化：キヤノンマーケティングジャパン本部長、インテージ子会社社長

広報：コーチジャパンシニアディレクター

コンプラ：イオンフィナンシャルサービス社長

業種別：AGC子会社社長、セブンイレブン役員、三菱商事子会社役員、等々

※全て元職の一例

支援：経験豊富なメンバーで、承継先の存続を全力でお手伝いさせて頂く

【アドバイザー例、元職】

- N T T データ取締役常務執行役員
 - ウォルトディズニー・ジャパン日本代表/VP
 - AIU保険会社（現AIG損保）代表取締役兼CEO
 - 地方銀行常務
 - 上場電鉄会社顧問
 - 上場石油会社代表取締役
 - 上場アパレル会社代表取締役
 - 人材紹介会社常務取締役
 - 外資系PR会社CEO
 - 一流専門家：弁護士/会計士/税理士/弁理士
司法書士/行政書士/社労士
- 等々 30名超のアドバイザー陣が協力

【協力金融機関】 五十音順・敬称略

- 沖縄銀行
- 香川銀行
- 北日本銀行
- 商工組合中央金庫
- 静岡信用金庫
- 筑邦銀行
- 徳島大正銀行
- 徳島合同証券
- 鳥取銀行

※ 敬称略・五十音順

※ 開示許可を得ている連携企業のみ掲載

**支援：連携先金融機関の支援や
ハイクラスのアドバイザー陣から協力を得られる環境を提供**

筑邦銀行と地域の中小企業を支える合併会社を設立

NEWS RELEASE



2020年10月27日

株式会社Yamato さわかみ事業承継機構との合併会社設立について

株式会社筑邦銀行（頭取：佐藤 清一郎）は、事業承継問題解決のため業務提携している株式会社Yamato さわかみ事業承継機構（以下、「YSKJ」と合併会社「株式会社ちくぎんBusiness Eternal Succession（通称：株式会社ちくぎん事業永久承継）」（以下、「株式会社ちくぎん事業永久承継」）の設立について合意いたしました。

株式会社ちくぎん事業永久承継は、当行とYSKJが考える事業承継スキームの特徴である、承継企業の株式を永久保有等を行う企業として設立するものです。

また、当行は『必要な企業は地域に残す』『地域の雇用を守る』等を標榜していることから、今回当行の本店所在地である、福岡県久留米市に設立することといたしました。

当行は、中小企業廃業の急増により、2025年頃までに約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があるといわれる、『2025年問題』の課題解決に、今後も、地域金融機関として取り組んで参ります。

（会社概要）

会 社 名	株式会社ちくぎんBusiness Eternal Succession（通称：株式会社ちくぎん事業永久承継）
所 在 地	福岡県久留米市東町35番地の3
事 業 内 容	承継企業株式の永久保有等
設 立	2020年11月（設立予定）
主要メンバー	代表取締役 吉 川 明（株式会社Yamato さわかみ事業承継機構 代表取締役） 取 締 役 星 子 新一（株式会社Yamato さわかみ事業承継機構 取 締 役） 取 締 役 林 昭 信（株式会社筑邦銀行営業本部ソリューション事業グループ長）

NEWS RELEASE



2022年1月12日

株式会社永久保有の事業承継案件への取組みについて

第1号案件成立のお知らせ

株式会社筑邦銀行（頭取：佐藤 清一郎）は、2020年11月に事業承継問題解決のため業務提携している株式会社Yamato さわかみ事業承継機構（以下、「YSKJ」と合併会社「株式会社ちくぎんBusiness Eternal Succession（通称：株式会社ちくぎん事業永久承継）」（以下、「株式会社ちくぎん事業永久承継」）を設立し、承継企業の株式を永久保有する事業承継案件への取組みを行って参りました。

この度、第一号案件として、久留米・鳥栖広域情報株式会社（本社：久留米市百年公園1-1、以下、「KIT」と株式交換契約を締結し、2021年12月27日付にてKIT株式を100%取得したこと（以下、「本件」）をお知らせ致します。

本件は、当行とYSKJが標榜している、『必要な企業は地域に残す』『地域の雇用を守る』等のコンセプトが、KITの株主であった自治体、金融機関、地元企業、及びKIT役員に認められ、成約となりました。

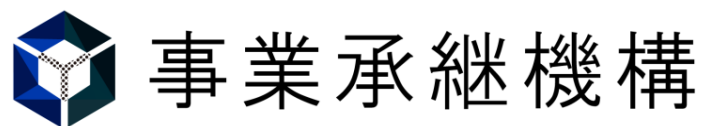
当行は、今後も、株式会社ちくぎん事業永久承継を通じて承継企業の株式永久保有スキームを活用して、中小企業廃業の急増により、2025年頃までに約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があるといわれる、『2025年問題』の課題解決に取り組んで参ります。



- 2020年11月、筑邦銀行と事業承継機構の共同出資により、地域の中小企業の事業承継問題の全面的な解決を目的として合併会社を設立。2021年12月に1号案件成立

全国で中小企業を支える商工組合中央金庫との共同ファンドを設立

つながる未来ファンド

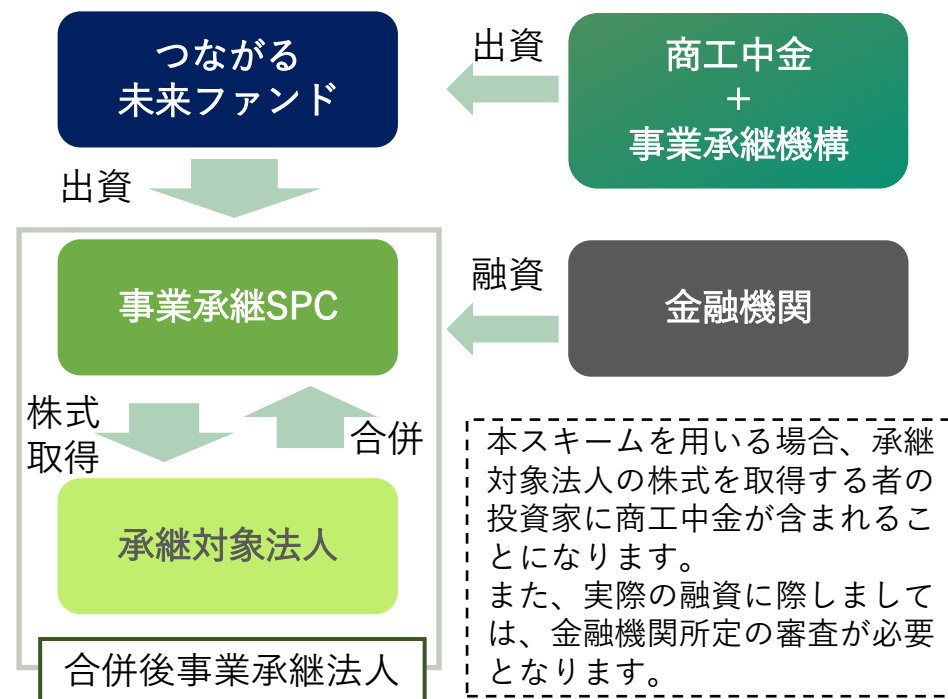


事業承継機構



商工中金

(ご参考) スキーム



- 2022年8月、事業承継機構と商工組合中央金庫との共同出資により、中小企業の事業承継問題の全面的な解決を目的として、『つながる未来ファンド』を設立

徳島大正銀行と地域の中小企業を支える共同ファンドを設立



ファンド新設による事業承継支援の取組強化について

トモニホールディングスグループの徳島大正銀行は、株式会社事業承継機構（旧 Yamato さわかみ事業承継機構、本社：東京都千代田区、代表取締役：吉川 明）との協働により「とくぎん未来承継ファンド」（以下、「本ファンド」）を設立したのでお知らせいたします。

本ファンドは、事業承継を課題とするお客さまの円滑な承継と永続的な発展を目的とし、資金支援に留まらず、当行と事業承継機構の持つノウハウや専門人材等を活用した支援を実施してまいります。また、ファンド期限を無期限とすることにより、お客さまの永続的な存続、発展に向け、取得株式の永久保有を可能としております。

当行は、本ファンドを活用し、お客さまの事業承継問題を解決することにより、地域雇用の維持・拡大を通じて地域経済の活性化に積極的に取り組んでまいります。

記

1. ファンド概要

ファンド名称	とくぎん未来承継ファンド
設立日	令和5年2月22日
投資対象	後継者不在など、事業承継に関して課題を抱える中小企業等
ファンドの事業	事業承継対象法人の株式長期（永久）保有、経営および経営改善支援等
存続期間	無期限

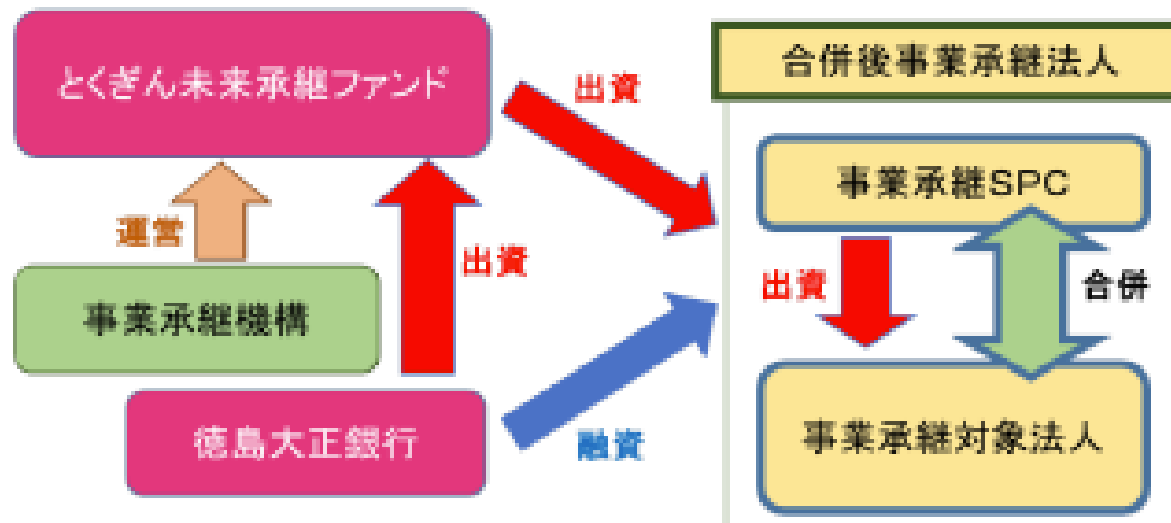
事業承継機構は、後継者不在の中小企業を存続させるため、株式の永久保有による事業承継投資及び承継先の経営をソーシャルビジネスとして行っている企業です。

2. スキーム図



とくぎん未来承継ファンドからの出資を通じて、新設する事業承継SPCが事業承継対象法人の株式を取得し、その後、両社を合併させることで事業を承継します。

以上



- 2023年5月、徳島大正銀行と事業承継機構の共同出資により、地域の中小企業の事業承継問題の全面的な解決を目的として、『とくぎん未来承継ファンド』を設立

預貯金の「運用問題」を、次世代のための「投資機会」にする独自の仕組み
個人が「社会貢献しながら、資産運用する」事業承継ファンドを日本初で提供

申込単位： 1百万円/ 口

目標利回り： 年率4%程度

募集期間： 四半期毎

資料請求： 当機構HPから受付 <https://jigyosyokei.co.jp/siryo/>

説明会： HPから随時参加受付（過去分動画もHPに掲載中）
<https://jigyosyokei.co.jp/company/seminar/>

※当機構は金融商品取引業者(運用業/二種業、関東財務局長（金商）第3276号）です

参加：機関投資家同様に個人投資家もインパクト投資に参加できる仕組みを提供

投資1口(100万円) あたり、
1.5人の雇用と、1,796万円の経済を残すインパクトを創出している

	実績(2023.6時点)	1口(100万円) 当たり
ファンド累計	102名	412百万円
承継で残した企業	13社	-
承継で残した雇用	600人	1.5人
同雇用で生活している 国民の数	1,380人	3.3人
承継で残した経済	74億円	1,796万円

- 創業1956年。高い技術力とチャレンジ精神を持った“ものづくり”の会社
材料の調達、加工（切断、溶接、塗装）から検査まで、一貫して行える体制を整えている
- 建設機械の燃料タンク、消防車の筐体、空港で荷物を運ぶバルクカート等を製造、大企業を黒子として支えている
- 後継者不在により第三者への承継を希望され、当機構が承継
当機構の承継者候補から社長が就任し、経営シェアリングを活用して経営を継続



承継前の社長 花澤氏
(左) と当機構代表
吉川



代表取締役 一柳氏
(右) と当機構代表
吉川



- 創業1973年。人事・給与・就業などの業務系クラウドサービスや給与計算・人事労務・社会保険業務などのアウトソーシングサービス事業を展開システム導入から運用まで、お客様企業の業務最適化を幅広くサポート
- 導入事例として、株式会社日本旅行、株式会社ギオン、富士ホールディングス株式会社、日本トムソン株式会社、日鉄鋼板株式会社など、多くの実績がある
- 後継者不在のなか、転売を前提としない事業承継を希望されていたため、当機構独自の「事業承継プラットフォーム®」を活用し、「転売なし、統合なしの永久保有」を前提に当機構から新たな代表取締役含め4名が経営陣として参加する形での事業承継を実現



代表取締役 玉城氏（右）と当機構代表 吉川



セキュリティ面ではISMS
に準拠した運用を実施



- 創業1921年。常に新しい技術に目を向けつつ、顧客の立場に立った製品の供給とサービス向上に努めている
- 鋳造用木型および鋳型製作、さらには機械加工の分野で、主に造船・電機業界の大手企業を得意先とし、2008年には試験工場を新設するなど、事業の枠組を広げてきた
- 後継者不在により第三者への承継を希望され、当機構が承継



代表取締役 柳川氏（左）と当機構代表 吉川

- 創業1958年。下関の割烹料理店から始まり、ふぐの刺身や加工食品の製造・販売を中心とする企業へ成長。 5つのこだわり～匠技／安全／職人／独自／鮮度～で「安心」と「おいしさ」を追求し続けている
- 1975年、全国に先駆けてふぐ料理をシステム化した宅配専門店をスタート。一年中、国産ふぐを取り扱う専門業者はふぐ業界でも珍しい
- 会社存続と全従業員への雇用確保を希望され、株式永久保有による事業承継を行う当機構が承継



2007年、ふぐ業界で初めて、
公共機関のHACCP認定を取得

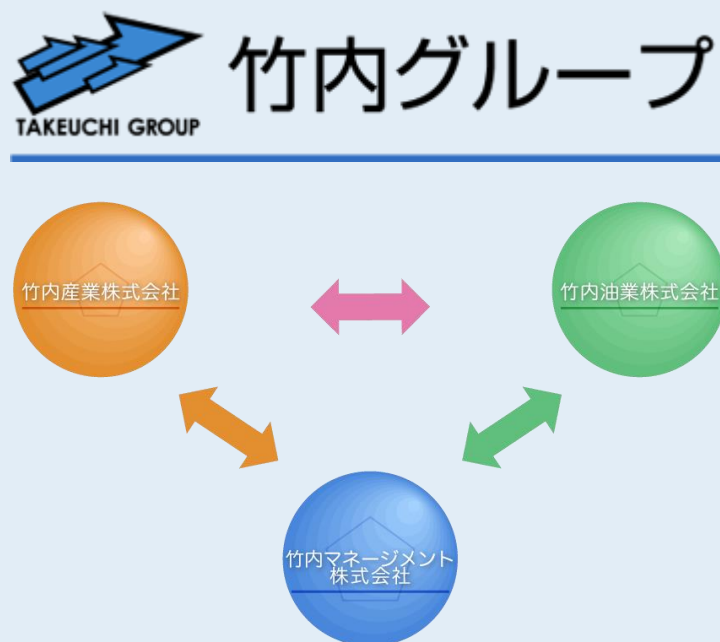


熟練の技「古式引き」
(商標登録第4963229号)



左から、社外取締役 渡邊氏、林氏、相談役 古川氏、代表取締役社長 千葉氏、当機構代表 吉川

- 創業1932年。石油製品販売や自動車関連総合サービスを主とするグループ企業
- 創業以来、総合エネルギーや海運事業を母体に発展し、戦後は産業用エネルギーを陸・海上で迅速かつ安定的に供給する事業を進めるなか、モータリゼーションの発展に伴い車の安全快適を追求するサービスステーション（SS）業を柱に成長。激変する経営環境下、徹底した投資の選別とコスト競争力の強化により、着実にグループ事業の多角化を推進
- 後継者不在のなか、ソーシャルビジネスとして事業承継問題に取り組む当機構に賛同いただき当機構が承継



左から、当機構 渡邊、代表取締役社長 石原氏、会長 榎本氏、当機構代表 吉川

- ①業種： 子や孫の世代においても必要な業種
※雇用・経済維持の観点から社会/生活インフラ関連は優先度が高い
- ②業歴： 10年以上程度
- ③社員数： 20名以上程度
- ④利益： 実質経常利益30百万円超を安定的に創出していること(成長性不要)
※実質経常利益＝経常利益＋必須ではない役員報酬、交際費等
- ⑤財務： 無借金企業や、ネットキャッシュの企業が多い(実績)
※借入金が多い会社は、株価が低くなる傾向がある
- ⑥傾向（成約事例）
 - ： 株価よりも事業継続、雇用維持等を重要と考える会社の成約事例が多い
 - ※株価を最重要視される会社には当機構以外をお勧めします

※上記は2023年時点での基準であり、今後はより基準を下げていく方針です

貴社：①共同の覚書/NDA締結

②貴社(お取引先)

事業承継機構

意向表明
初期査定

デューデリ
課題抽出

最終合意
承継実行

資金調達

後継人材
就任

人材支援

引継ぎ
&
改善

経営シェアリング

取締役会
経営支援

アドバイザー

※初期資料として「税務申告書（付属明細含む）5期分」のご提示をお願いします
初期評価の上で、当機構からご連絡させていただきます

会社名	株式会社 事業承継機構 (旧社名：株式会社Yamatoさわかみ事業承継機構 2022年12月に社名変更) (金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第3276号)		
事業目的	・日本の事業承継問題を承継者として主体的に解決する ・日本の宝である中小企業を残す ・雇用・経済・安全を子や孫に残す		
事業内容	・永久保有による事業承継投資 ・承継先の経営及び経営改善支援		
設立	2018年11月		
主要メンバー	代表取締役 取締役 取締役 監査役 シニアアドバイザー	吉川 明 星子 新一 河原 健次 西澤 民夫 荒田 和之	(元野村証券、日本政策投資銀行) (元西友財務担当執行役員) (元イオンフィナンシャルサービス代表取締役) (元日本政策金融公庫、中小機構) (元NTTデータ取締役常務執行役員)
所在地	〒102-0083 東京都千代田区麹町2-6-5 麹町E.C.Kビル 5 階		
電話番号	03-6403-0451		
会社HP	https://jigyosyokei.co.jp		

【新聞報道】

- ・日本経済新聞
- ・日経産業新聞
- ・日経ヴェリタス
- ・東京新聞
- ・中日新聞
- ・時事通信
- ・日本金融通信
- ・日本海新聞
- ・徳島新聞
- ・西日本新聞

【書籍】



【TV】

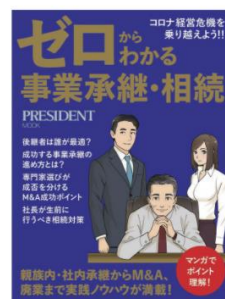
- ・NHK
- ・日経CNBC
- ・四国放送

【講演会】

- ・東大×ソニー
- ・商工会議所
- ・ロータリークラブ

【雑誌】

2020.12 プレジデント (PR) (画像クリックで記事拡大します)



2020.9 月刊事業構想



【FIN/SUM2022セミファイナリスト】

お知らせ

当機構がFIN/SUM 2022のインパクトピッチでセミファイナリストに選ばれました

2022.03.28

※ 詳細は当機構HPをご参照ください

【経済産業省調査資料】

『令和2年度デジタル × 観光による安全安心な稼げる観光の確立に向けた調査事業概要資料及び事例集』 (2021.4)

2.観光温泉地・旅館業ビジネスの概況

【参考事例】民間企業主導の長期投資

- 民間企業でも事業承継等に対する積極的投資が始まっている
- IGPでは、地域の労働生産性の低さの改善、コロナ禍による経済的打撃からの脱却を目指して、地域経済のサステナビリティを確保する恒久的・持続的な投資・経営支援のプラットフォームを構築。Exitを前提としない長期保有とコンサルタントによる経営支援を通じて、対象企業の経営に長期的にコミットし、CXからDXを支援
- Yamatoさわみ事業承継機構では、大きなキャピタルゲインが見込めないことを理由に投資を受けられず、廃業に追い込まれる中小企業を対象として、事業承継プラットフォームを構築。SDGsソーシャルビジネスとして自ら事業承継して支援するプラットフォーム構築 (対象はGDPの約90%、Yamatoさわみ事業承継機構は対象を5,000社として、更なる支援を展開予定)

株式会社 Yamatoさわみ事業承継機構

