
北海道に移住して
社長になりませんか
2026年10月16日
北海道事業承継・引継ぎ支援センター

事業承継・引継ぎ支援センターとは

- 中小企業庁が全国に設置している事業承継の相談窓口
- 相談無料、秘密厳守、公平中立
- 後継者不在の企業のご相談を受けて、後継ぎ探しから円滑な承継まで、中小企業の事業承継をワンストップで支援
- 会社間のＭ＆Ａから創業希望の方への事業の引継ぎまで幅広く対応



創業と比較した事業承継のメリット

事業を引き継ぐ方は

・取引先や店舗等の経営資源を引き継ぐことで、起業リスクを低く抑えられます。
・知名度やノウハウなど、目に見えない資産を引き継ぐことができます。
・北海道への移住を希望する方が、就職ではなく、事業家・経営者としての道を選ぶことができます。



後継者不在の事業者は

・意欲ある人材にアプローチする機会が生まれ、後継者の選択肢を広げることができます。
・後継者を見つけて事業を存続させることで、雇用の確保や経営資源の有効活用、地域経済への貢献が果たせます。

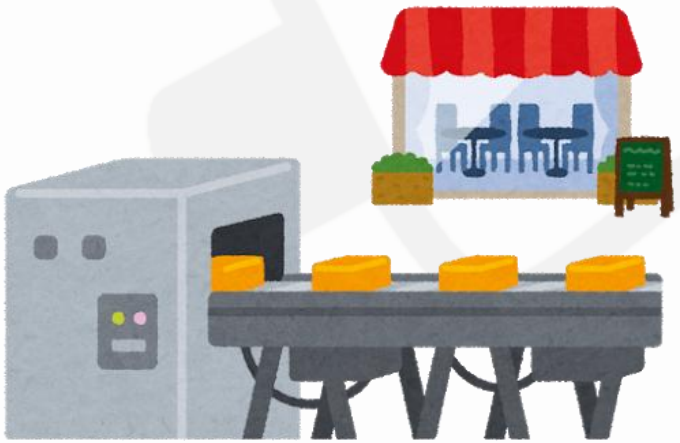


さらに・・・

- 創業であり、事業承継でもあるため、創業の支援制度と事業承継の支援制度の両方が活用できる可能性がある
- 創業の支援制度の例
  - 創業融資制度、市町村の創業補助金など
- 事業承継の支援制度の例
  - 事業承継の融資制度、事業承継・引継ぎ補助金、登録免許税・不動産取得税の減免措置、各種補助金等での事業承継加点など

引き継ぐことができる経営資源とは

・店舗・工場等の不動産、設備機器、従業員、顧客、仕入先、外注先、ノウハウ・技術、ブランド、信用、人脈、歴史、知的財産、許認可　等



店舗・設備
の引継ぎ



顧客
の引継ぎ



従業員
の引継ぎ

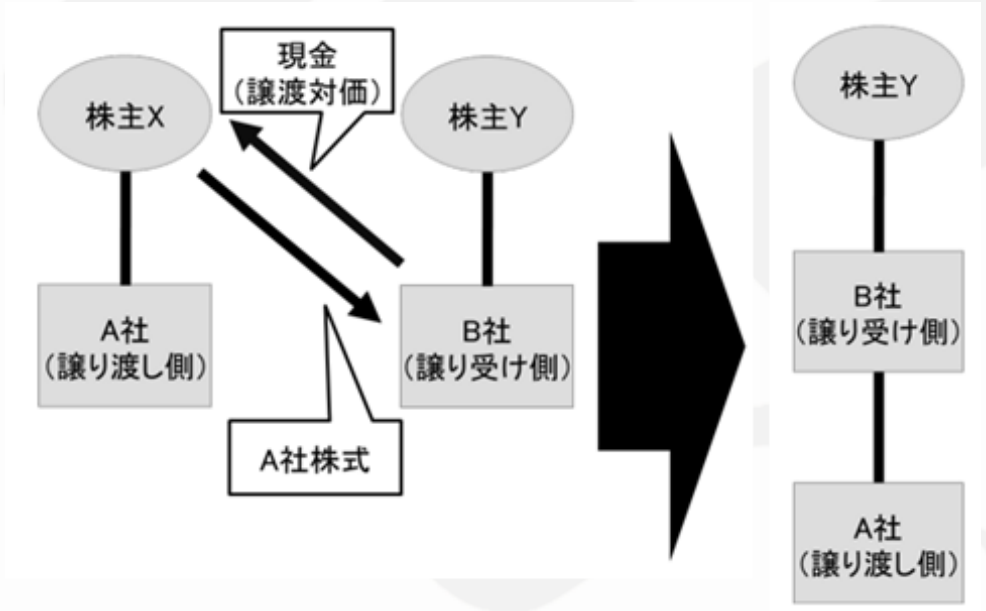
引き継ぐのは資産（プラス面）だけではない

- 承継前にマイナス面を引き継いでしまう可能性をしっかり精査することが必要
  - 負債
  - 経営者保証
  - 責任
  - リスク

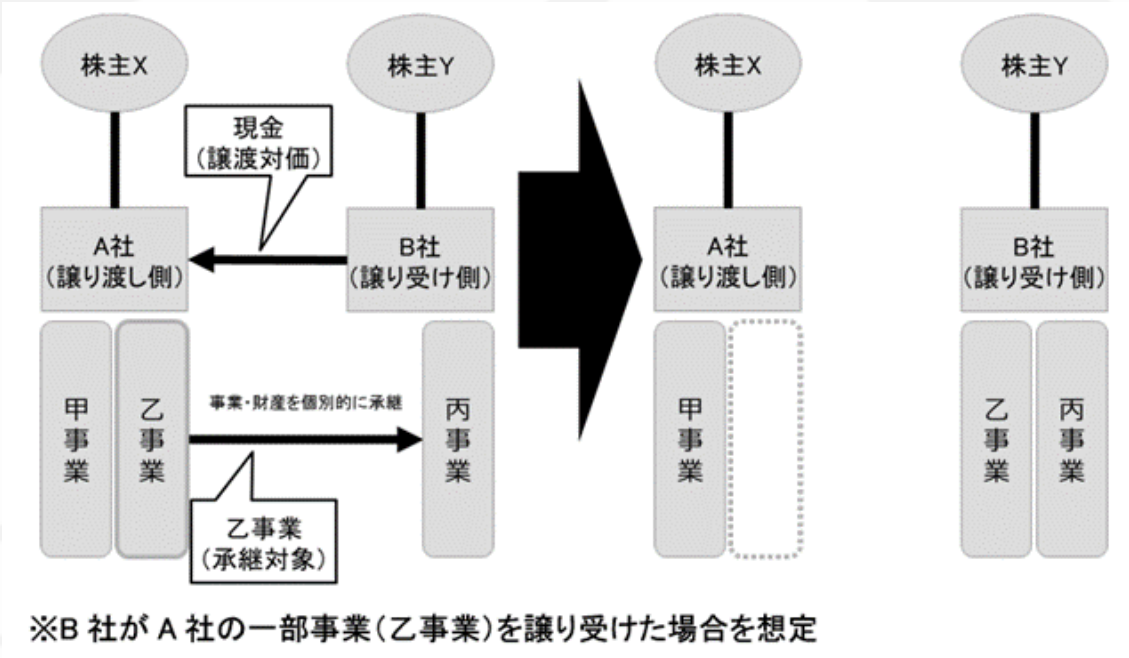


株式譲渡と事業譲渡

＜株式譲渡＞



＜事業譲渡＞



※B 社が A 社の一部事業（乙事業）を譲り受けた場合を想定

株式譲渡と事業譲渡

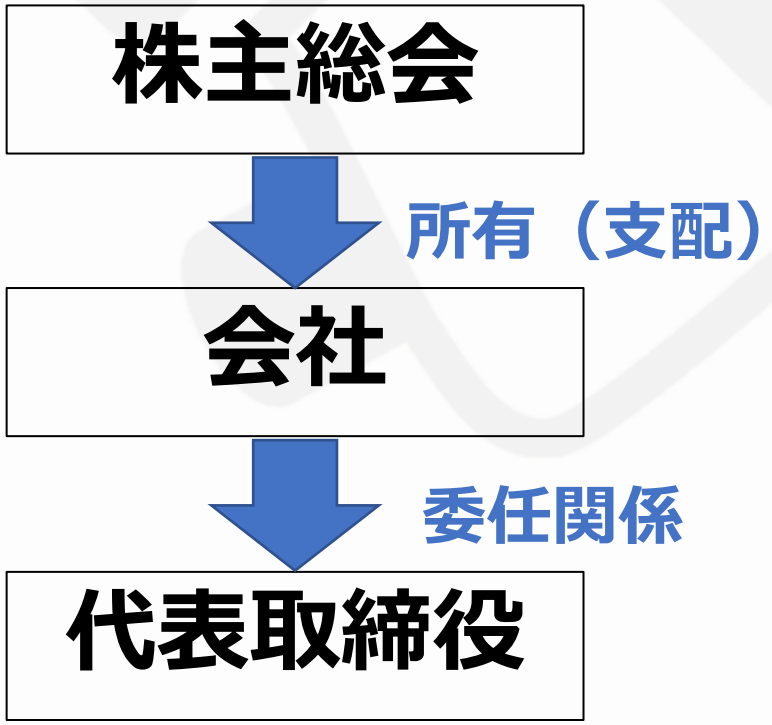
- **事業譲渡は煩雑な手続きは必要だがリスクを切り離して譲り受けることができる。**

	株式譲渡	事業譲渡
譲渡当事者	株主 （株主が譲渡対価を取得）	譲渡企業 （譲渡企業が譲渡対価を取得）
譲渡対象	株式 （結果として会社そのものが引継がれる）	事業の全部または一部 （譲渡対象を取捨選択する）
簿外債務等のリスク	大きい	小さい
譲渡手続き	煩雑ではない （株式譲渡契約のみで原則引継ぎが可能）	煩雑 （個々の契約等を一から締結し直す等の必要あり）
従業員の雇用関係	会社がそのまま存続するため影響なし	譲受・譲渡企業間だけでなく各従業員の個別の同意が必要
許認可	会社がそのまま存続するため影響なし	譲受会社が新規取得する必要あり

社長を交代するだけではダメ？

- **会社の最終的な意思決定の権限を持っているのは社長ではなく株主、オーナー。**

例えば、株式会社の場合（イメージ）



⇒　**会社の最高意思決定機関**

●取締役等の選解任の権限は株主総会が保有
※代表取締役は株主総会で選任された取締役の中から選定

●株式会社の役員には任期がある（非公開会社は最長10年）
→任期が満了すると退任（再任は株主総会決議必要）

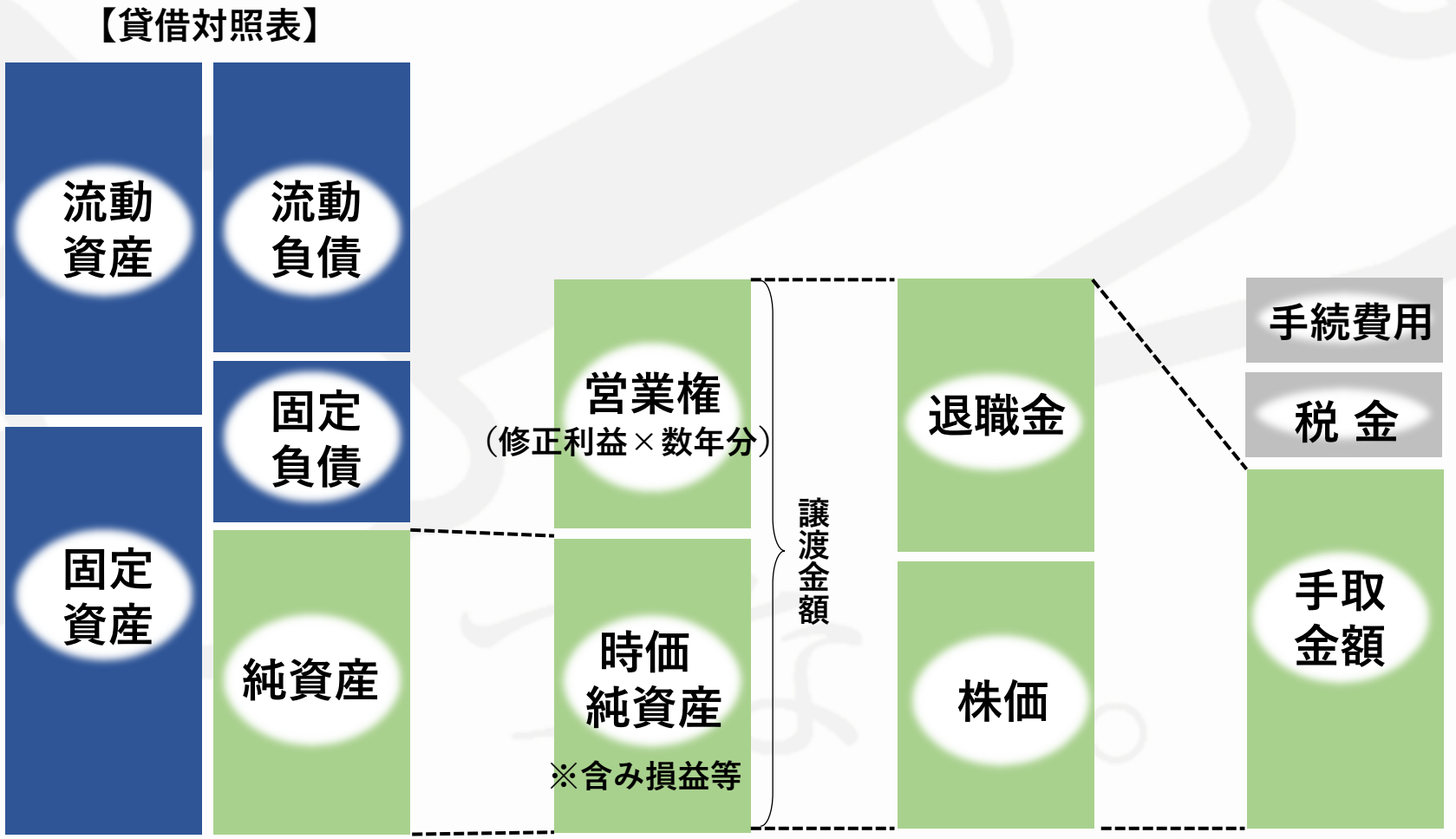
※なお、有限会社に役員任期はないが、株式会社と同様に取締役の選解任の権限は株主総会が保有

譲渡金額について

・原則として双方の話し合いにより決定するもの

【参考】
・簿価と時価
・簿外債務・簿外資産
・営業権（のれん代）
・課税評価額、路線価、公示地価

時価純資産法について（株式譲渡のケース）



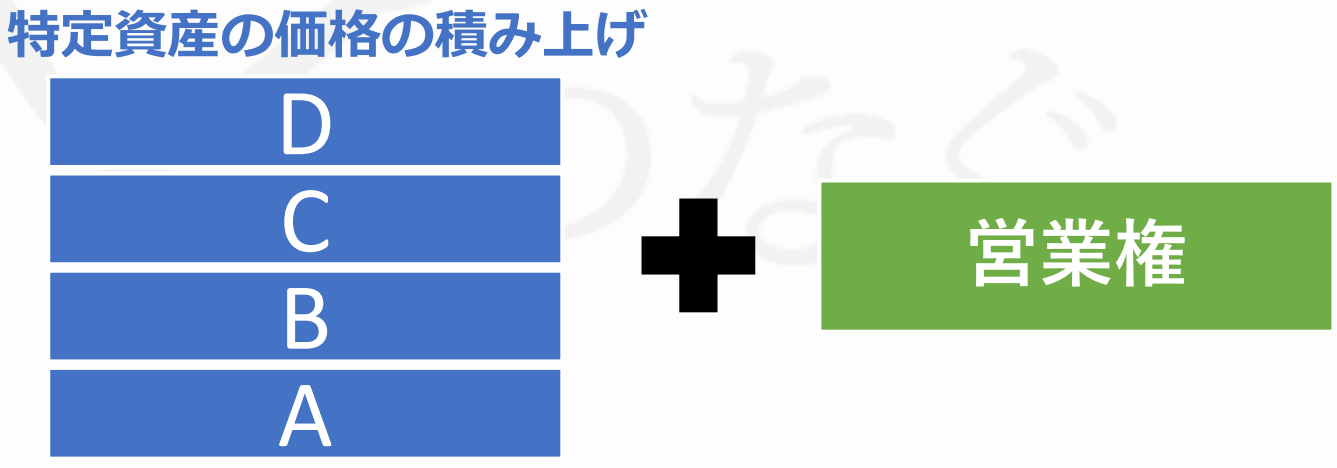
事業譲渡の場合の譲渡金額の考え方の例

①譲渡対象資産の特定

②特定した各資産（及び負債）の価格評価

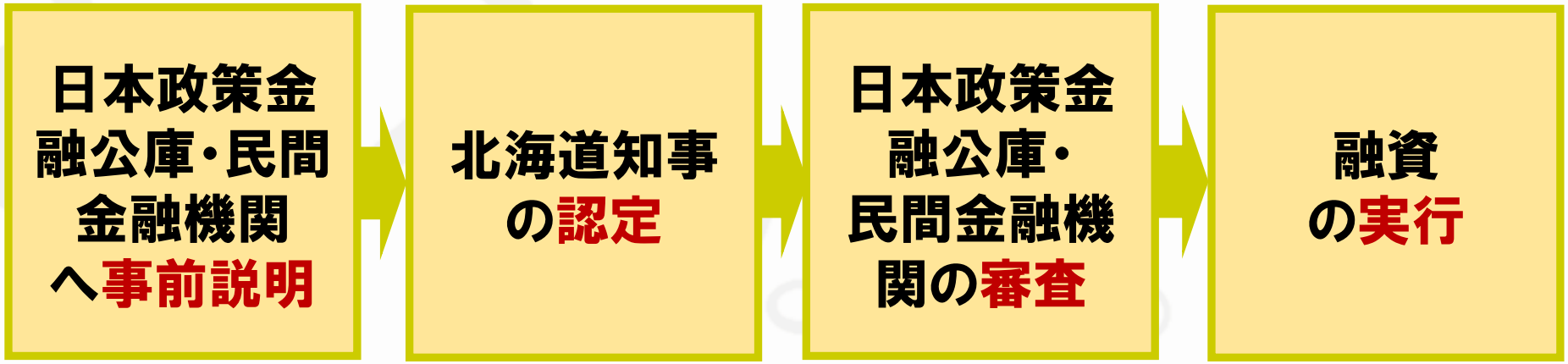
③上記②の合計額を算出

④上記③に営業権（のれん代）を追加



経営承継円滑化法による金融支援

- 事業承継に係る株式買取資金制度を活用して株式や事業の買取資金を調達することが可能になる。
  - 日本政策金融公庫の制度融資
  - 信用保証協会の制度保証



引継ぎ先の探し方

（１）Ｍ＆Ａ仲介会社を活用する方法

- 相手の会社との交渉は全て仲介会社がワンストップで進めてくれる。
- 契約書の作成、税負担を減らすスキームの作成なども仲介会社が対応。
- 手数料が高額。着手金、成功報酬であわせて少なくとも一千万円程度が必要になる。
- 売上高数億円、数十億円クラスの企業を買収する場合のＭ＆Ａでの活用が一般的。（個人で事業を譲り受ける場合には利用しづらい。）

引継ぎ先の探し方

（２）民間のＭ＆Ａマッチングプラットフォームを活用する方法

- 数多くの案件が掲載されている。
- 相手の会社との交渉や手続きは全て本人同士で行う。
- 手数料が比較的安価
- 相手側のオーナーも自力でインターネット上のプラットフォームを活用できることが前提となっており、譲渡案件はオーナーのネットリテラシーが高い案件に限られる。

引継ぎ先の探し方

（３）公的マッチングサービスを活用する場合

- 日本政策金融公庫の事業承継マッチング支援、経済産業省が各都道府県に設置している後継者人材バンクなどがある。
- 手数料、紹介料がかからない。
- 融資先で後継者探しに困っている先を登録したり、商工会や商工会議所、地域金融機関を通じた後継者不在企業の登録など、人の手を介した発掘をしており、自力でＭ＆Ａプラットフォームを活用できない層の紹介に強みがある。

北海道後継者人材バンクについて

・2020年3月から、北海道事業承継・引継ぎ支援センターの事業として創業希望者等と譲渡希望事業者とをつなげる「後継者人材バンク事業」を開始



後継者人材バンクの利用フロー

（１）北海道後継者人材バンクへの登録



オンライン

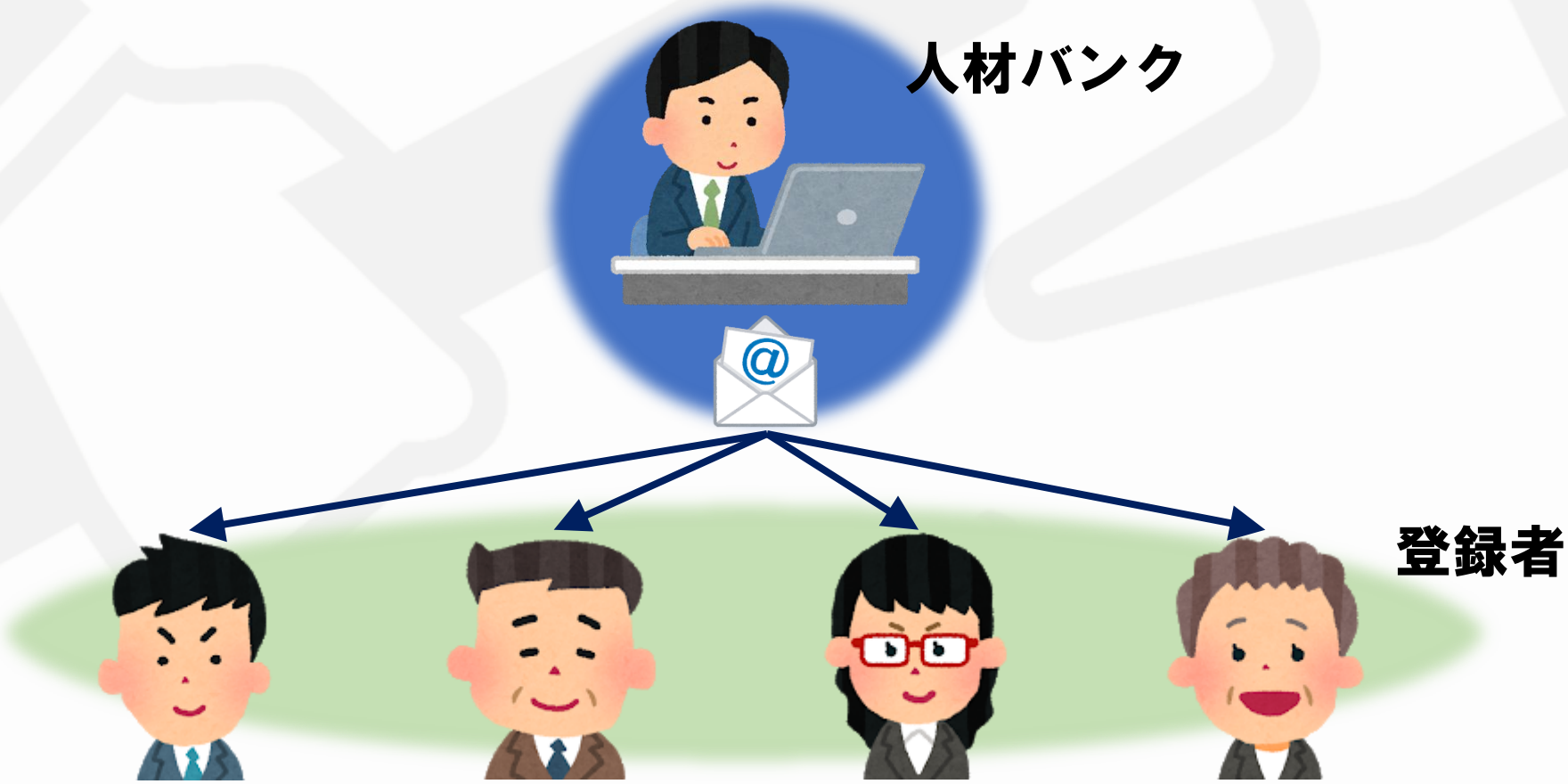
人材バンク



①登録申込（登録申込シート等の送付）
②オンライン面談
③利用規約に同意して登録完了

後継者人材バンクの利用フロー

（２）譲渡を希望する事業者情報をメルマガ配信



後継者人材バンクの利用フロー

【譲渡事業者情報ファイルの例】

s2021-***（北海道**-****）

譲渡希望事業者情報

会社名	
所在地	□空知　□石狩　□後志　□胆振　□日高 □渡島　□檜山　□上川　□留萌　□宗谷 □オホーツク　□十勝　□釧路　□根室
業種	□小売業　□飲食業　□卸売業　□製造業 □建設業　□サービス業　□その他（　　）
業種詳細	
営業内容	
事業地域	
従業員数	□なし　□ 2人以下　□ 3人～5人 □ 6人～10人　□ 11人～20人　□ 21人～50人 □ 51人～100人　□101人～300人　□ 301人以上
売上高	□ 10百万円 未満　□ 10百万円 ～ 20百万円 □ 20百万円 ～ 50百万円　□ 50百万円 ～ 100百万円 □ 100百万円 ～ 500百万円　□ 500百万円 ～ 1000百万円 □ 1000百万円 以上
営業利益	□ 3百万円 未満　□ 3百万円 ～ 10百万円 □ 10百万円 ～ 100百万円　□ 100百万円 ～ 500百万円 □ 500百万円 以上
経常利益	□ 3百万円 未満　□ 3百万円 ～ 10百万円 □ 10百万円 ～ 100百万円　□ 100百万円 ～ 500百万円 □ 100百万円 以上
特徴備考	
譲渡理由	
希望譲渡額	
その他希望条件	
希望形態	□ 株式譲渡（または持分譲渡）　□ 事業譲渡 □ その他（　　）

後継者人材バンクご登録者限りの情報提供ですので、情報管理にはご注意ください。
本件のマッチングを希望される方は、次のページのマッチング申込書の内容を確認のうえ、署名欄に自筆で署名いただいたものを北海道後継者人材バンクへご提出ください。（必ず同一の管理番号が付されたマッチング申込書を使用すること）

s2021-***（北海道**-****）

マッチング申込書

私は、本件事業者の事業引継ぎについて真摯かつ誠実に検討を行うことを約し、以下の内容を確認したうえでマッチングを申し込みます。

1　私は、マッチング申込にあたり、北海道後継者人材バンク登録時に提出したエントリーシートが本件事業者に対して開示されることを承諾します。

2　私は、北海道後継者人材バンクへの登録を通じて知った本件事業者に関する以下の情報（以下「秘密情報」といいます。）について、本件事業者の事業引継ぎの検討目的のみに利用することとし、善管注意義務に基づき、厳重に秘密として保持して、本件事業者の事前の承諾なく、第三者に開示、漏洩しないことを誓約します。

①　本件事業者の、氏名又は名称及び組織にかかる情報
②　本件事業者の、技術上又は営業上の情報
③　本件事業者が事業引継ぎを希望している事実及びこれについて検討した内容
④　その他、本件事業者の事業運営上、公開が予定されていない情報

また、弁護士、公認会計士、税理士、司法書士その他の法的に秘密保持義務を負う専門家並びに本件の検討を依頼したアドバイザー（以下「関係者等」といいます。）に対しては、関係者等が本項と同様の秘密保持義務を遵守することに関し私が全責任を負うことを条件に、秘密情報を開示することがあります。

3　私は、自己の責に帰すべき事由により秘密情報が漏洩した場合には、秘密情報の漏洩により発生した本件事業者の損害につき、本件事業者に対して損害賠償義務を負担します。また、本件事業者が秘密情報の漏洩を差し止める権利を有することを確認するとともに、私も秘密情報の回収等の適切な処置を講じ、秘密情報の漏洩を最小限にとどめるよう、善後措置に最善を尽くします。

4　私は、次項に定める有効期間が経過したときには、一切の秘密情報（複写ないし複製したものを含みます）について、本件事業者より有効期間経過から１か月以内に返還の要望があるものは返還し、その他のものについては破棄致します。

5　本申込書の有効期間は、私が署名した日から２年間とし、第２条及び第３条については、第４条に定める返還ないし破棄が終了するまで効力を有するものとします。ただし、事業引継ぎが成就し又は事業引継ぎについての検討を終了する旨の本件事業者ないし私からの書面による通知があったときは、そのときをもって有効期間が終了するものとします。

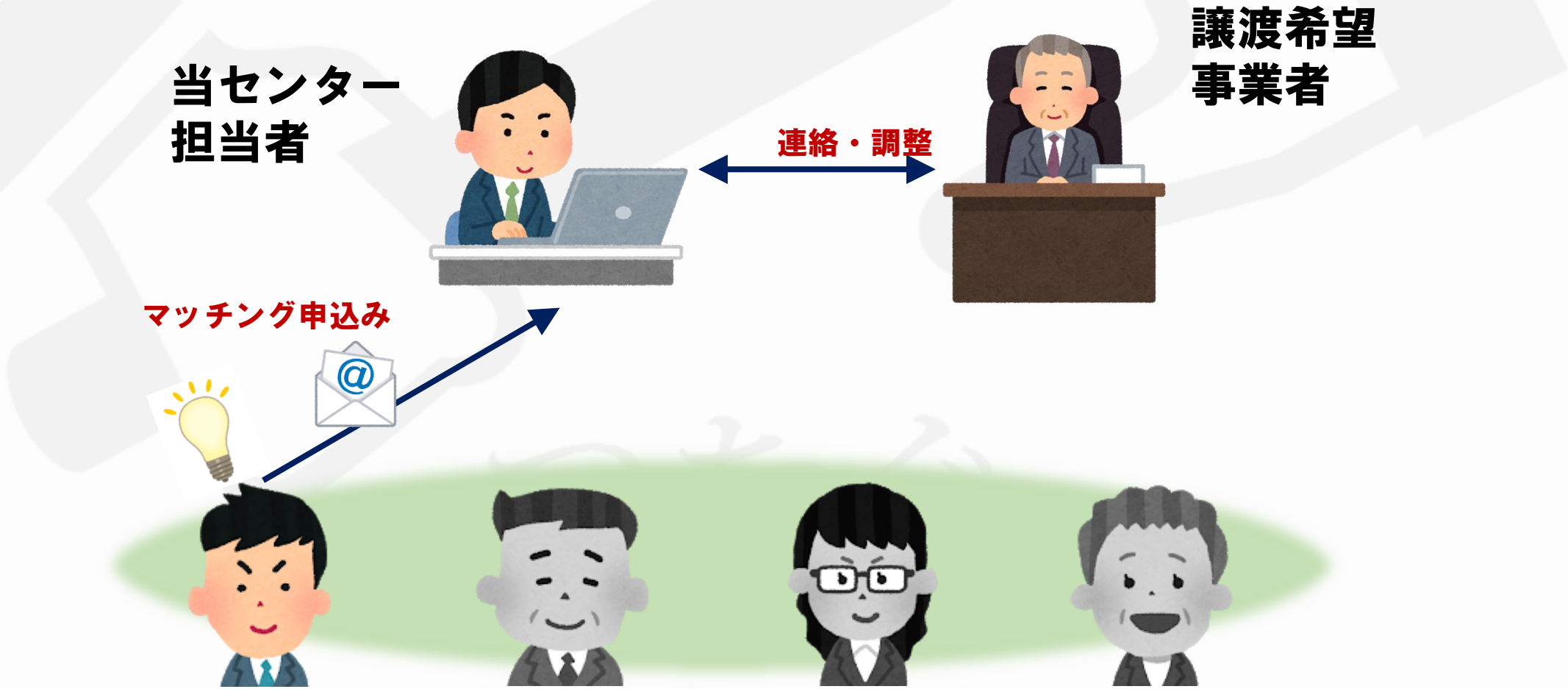
以上

年　　月　　日

署名（自署）　　印

後継者人材バンクの利用フロー

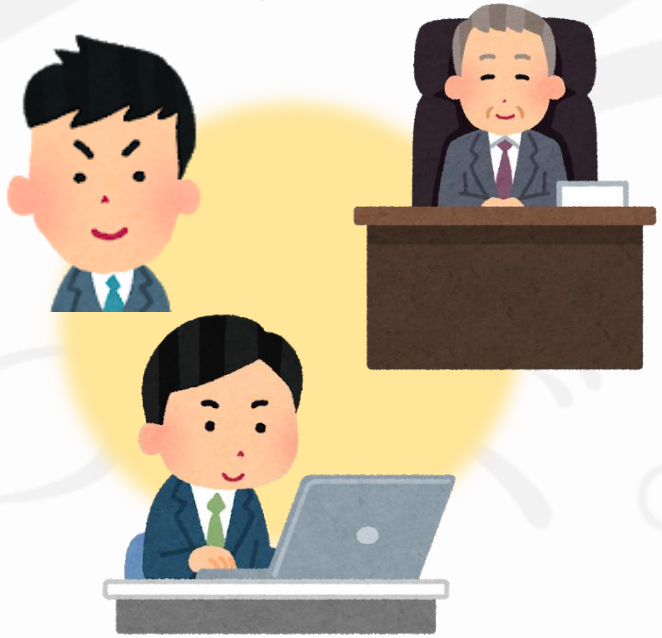
（３）案件への申込



後継者人材バンクの利用フロー

（４）資料開示・面談・現地見学等の調整

・譲渡企業からの資料開示や、面談、現地見学を調整します。
・引継ぎの時期や条件の交渉などについて話し合ってもらいます。
・事業承継・引継ぎ支援センターの譲渡案件担当者が基本同席し、
必要に応じてアドバイスします。



後継者人材バンクの利用フロー

（５）事業引継ぎへの着手

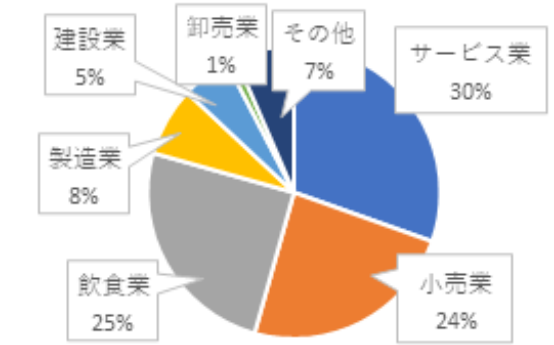
・株式譲渡または事業用資産・営業権の譲渡により事業を引継ぎます。
・引継ぎにあたって北海道事業承継・引継ぎ支援センター、北海道後継者人材バンクへのご相談は何度でも無料でご利用いただけます。



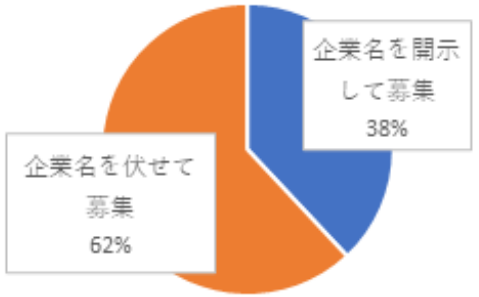
北海道後継者人材バンク登録状況

登録起業家数	後継者募集事業者数	累計マッチング数	マッチング成立数
３００名	９２者	３１１件	３件

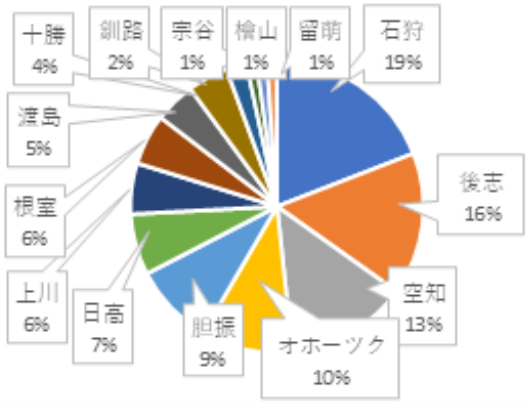
登録されている後継者募集事業者の内訳



サービス業：宿泊業、美容業、自動車整備業、など
小売業：個人商店、菓子店、精肉店、自転車店、など



※企業名については登録者のみに対して開示





2026年9月30日現在

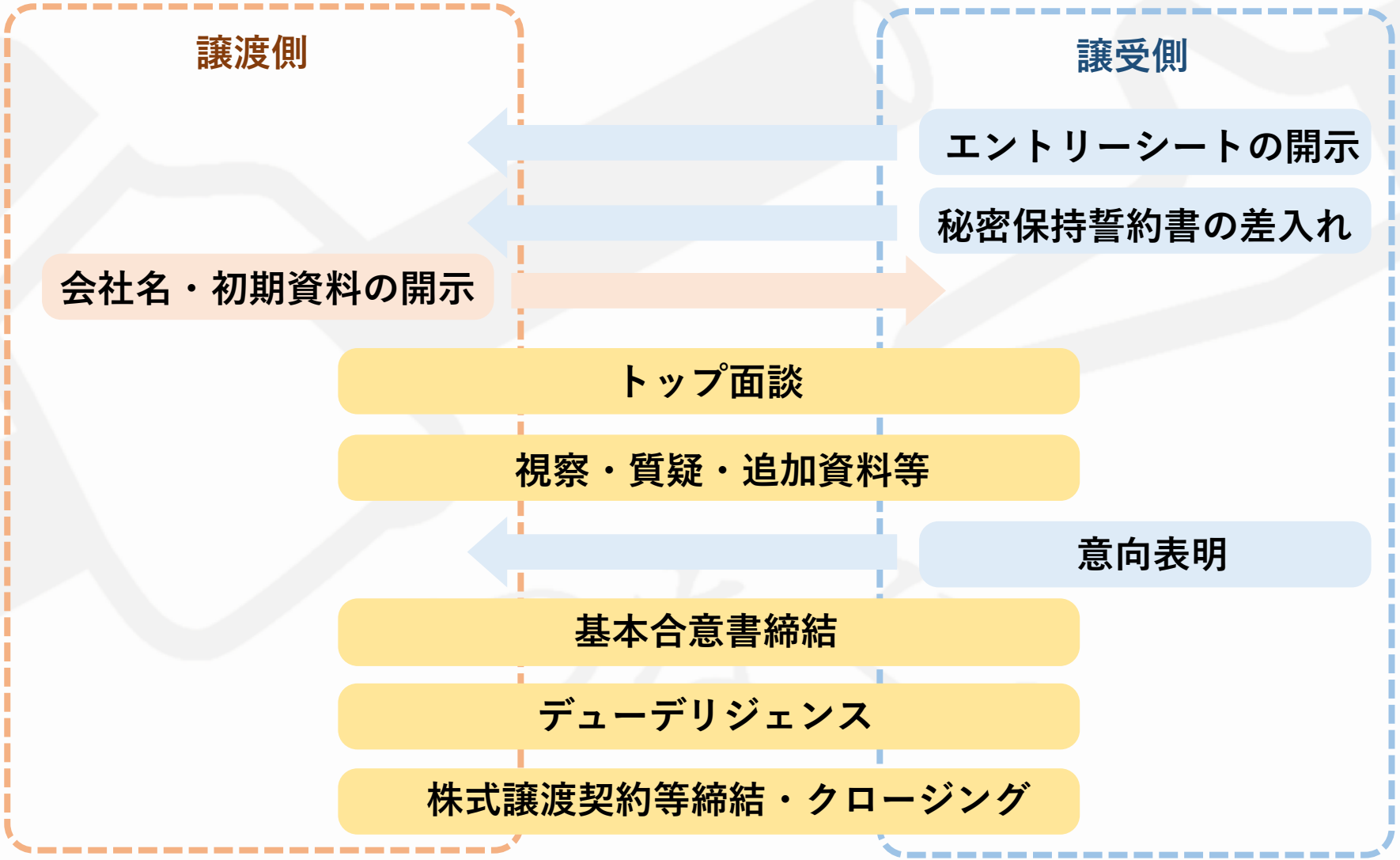
相手先が見つかってからの進め方（例）

【M&Aは結婚に似ている】

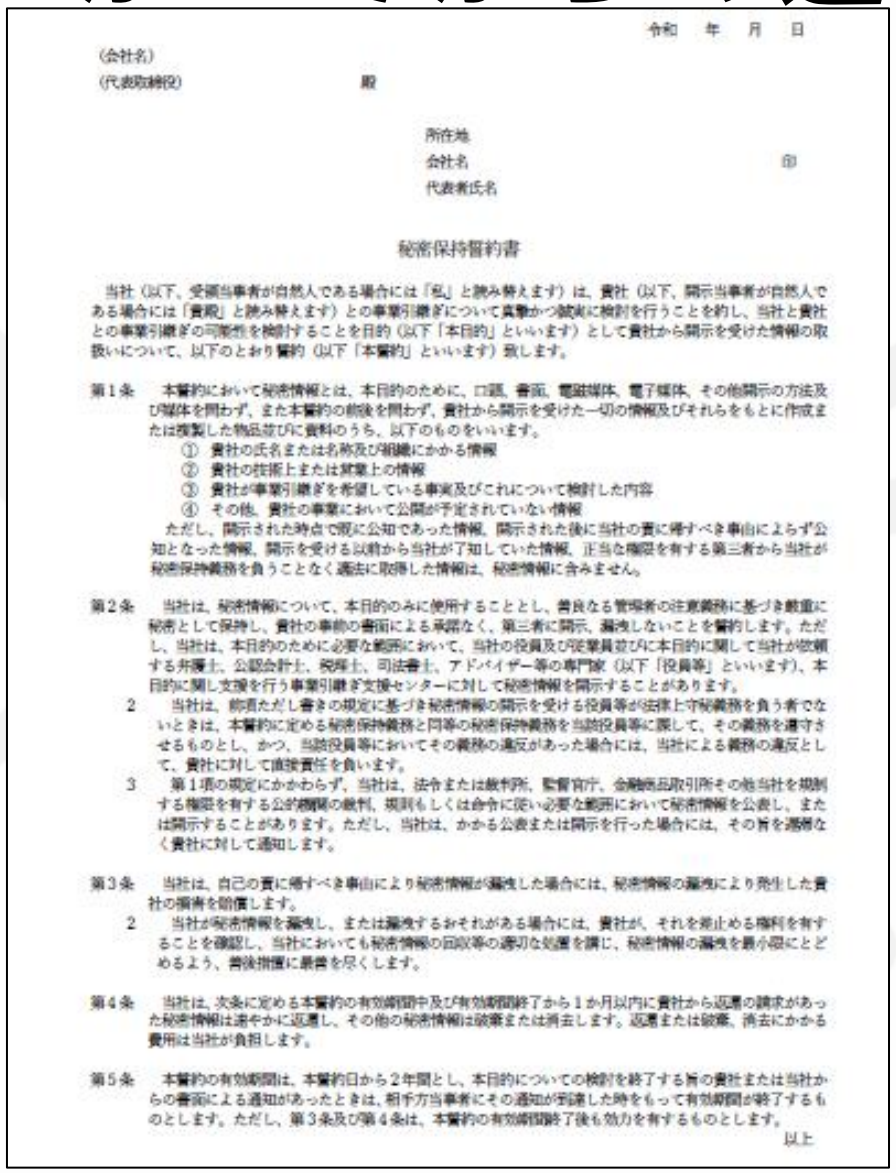
M&A	結婚
資料開示	**写真・経歴**
面談・視察	**お見合い**
基本合意書	**婚約**
譲渡契約書	**婚姻届**
Ｍ＆Ａブルー	**マリッジブルー**

相思相愛でなくては成立しない
お互いの「歩み寄り」が必要

相手先が見つかってからの進め方（例）



相手先が見つかってからの進め方（例）



令和　年　月　日

（会社名）
（代表取締役）　　殿

所在地
会社名　　印
代表者氏名

秘密保持誓約書

当社（以下、受領当事者が自然人である場合には「私」と読み替えます）は、貴社（以下、開示当事者が自然人である場合には「貴殿」と読み替えます）との事業引継ぎについて真摯かつ誠実に検討を行うことを約し、当社と貴社との事業引継ぎの可能性を検討することを目的（以下「本目的」といいます）として貴社から開示を受けた情報の取扱いについて、以下のとおり誓約（以下「本誓約」といいます）致します。

第１条　本誓約において秘密情報とは、本目的のために、口頭、書面、電磁媒体、電子媒体、その他開示の方法及び媒体を問わず、また本誓約の前後を問わず、貴社から開示を受けた一切の情報及びそれらをもとに作成または複製した物品並びに資料のうち、以下のものをいいます。
① 貴社の氏名または名称及び組織にかかる情報
② 貴社の技術上または営業上の情報
③ 貴社が事業引継ぎを希望している事実及びこれについて検討した内容
④ その他、貴社の事業において公開が予定されていない情報
ただし、開示された時点で既に公知であった情報、開示された後に当社の責に帰すべき事由によらず公知となった情報、開示を受ける以前から当社が了知していた情報、正当な権限を有する第三者から当社が秘密保持義務を負うことなく適法に取得した情報は、秘密情報に含みません。

第２条　当社は、秘密情報について、本目的のみに使用することとし、善良なる管理者の注意義務に基づき厳重に秘密として保持し、貴社の事前の書面による承諾なく、第三者に開示、漏洩しないことを誓約します。ただし、当社は、本目的のために必要な範囲において、当社の役員及び従業員並びに本目的に関して当社が依頼する弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、アドバイザー等の専門家（以下「役員等」といいます）、本目的に関し支援を行う事業引継ぎ支援センターに対して秘密情報を開示することがあります。
2　当社は、前項ただし書きの規定に基づき秘密情報の開示を受ける役員等が法律上守秘義務を負う者でないときは、本誓約に定める秘密保持義務と同等の秘密保持義務を当該役員等に課して、その義務を遵守させるものとし、かつ、当該役員等においてその義務の違反があった場合には、当社による義務の違反として、貴社に対して直接責任を負います。
3　第１項の規定にかかわらず、当社は、法令または裁判所、監督官庁、金融商品取引所その他当社を規制する権限を有する公的機関の裁判、規則もしくは命令に従い必要な範囲において秘密情報を公表し、または開示することがあります。ただし、当社は、かかる公表または開示を行った場合には、その旨を遅滞なく貴社に対して通知します。

第３条　当社は、自己の責に帰すべき事由により秘密情報が漏洩した場合には、秘密情報の漏洩により発生した貴社の損害を賠償します。
2　当社が秘密情報を漏洩し、または漏洩するおそれがある場合には、貴社が、それを差止める権利を有することを確認し、当社においても秘密情報の回収等の適切な処置を講じ、秘密情報の漏洩を最小限にとどめるよう、善後措置に最善を尽くします。

第４条　当社は、次条に定める本誓約の有効期間中及び有効期間終了から１か月以内に貴社から返還の請求があった秘密情報は速やかに返還し、その他の秘密情報は破棄または消去します。返還または破棄、消去にかかる費用は当社が負担します。

第５条　本誓約の有効期間は、本誓約日から２年間とし、本目的についての検討を終了する旨の貴社または当社からの書面による通知があったときは、相手方当事者にその通知が到達した時をもって有効期間が終了するものとします。ただし、第３条及び第４条は、本誓約の有効期間終了後も効力を有するものとします。

以上

相手先が見つかってからの進め方（例）

- 初期開示資料の例
  - 履歴事項全部証明書の写し
  - 直近3期分の税務申告書類の写し

    ＋
  - 許認可関係資料
  - 不動産関係資料

相手先が見つかってからの進め方（例）
＜初回トップ面談の特徴＞

○相手企業が信頼できるものなのかどうか、今後の交渉を継続するかどうかを判断。
○「交渉」ではなく「コミュニケーション」の場の位置づけ。

【概要】

・お互いの自己紹介
（経営理念、会社沿革、経営者の経歴、事業内容等）
・譲受側　→譲受目的・背景、譲受後の展望
・譲渡側　→譲渡理由、希望条件等

相手先が見つかってからの進め方（例）

＜意向表明書の主な記載事項＞

譲受主体	譲受資金の調達方法
経営方針	既存役員及び従業員の処遇
譲受目的	引継期間
譲受方法	運営体制
譲受金額	その他前提条件
算定根拠	今後のスケジュール　　等

意向表明書とは譲受企業が譲り受けの意向内容を示すために譲渡企業に提出する書面。意向表明書の提出は必須ではないが、譲受企業の意向を書面にして譲渡企業に伝えることで、より円滑に話し合いを進めることができる。

相手先が見つかってからの進め方（例）

＜基本合意書の主な記載事項＞

○譲渡契約の基本条件
（譲渡方法、譲渡金額、従業員の処遇、スケジュール　等）

○独占交渉権に関する事項
※裏返せば、独占交渉権の付与前は複数の相手と
同時並行で進めている可能性がある

○デューデリジェンスに関する事項
（実施時期、実施方法　等）

基本合意書とは基本的な諸条件の合意内容を確認するために当事者双方で取り交わす書面。

相手先が見つかってからの進め方（例）

デューデリジェンス(Due Diligence)とは、直訳すると「適切な注意」や「当然の努力」となるが、M&Aの局面においては「買収監査」とも訳される。
対象企業の価値や買収リスクについて、法務、財務、ビジネス、人事、環境等といったさまざまな観点から調査することを指す。

デューデリジェンスをどの範囲でどこまで深く行うかは任意
譲渡企業が小規模の場合、簡易財務ＤＤが一般的
中には開示資料の確認のみ行い、省略される場合もある。

回収不能な
不良債権はないか

土地の価格は
妥当か？

土壌汚染の発生はないか？
違法建築にはなってないか？

簿外債務や
偶発債務はないか？

固定資産に
減価償却不足はないか？

棚卸資産の価値は適正か？
死蔵在庫はないか？

相手先が見つかってからの進め方（例）

＜譲渡契約の締結＞

中小企業の第三承継の場合

株式譲渡契約書 または **事業譲渡契約書** が多い

＜譲渡実行（クロージング）＞

〇譲渡代金の支払い、領収書の交付
〇株主変更手続き
〇役員の就退任手続き・登記申請
〇役員退職金の支払い　　等

相手先が見つかってからの進め方（例）

・進める上での注意点

●**経営判断ができずに多くの時間が過ぎていく**
⇒最初はゆっくり、後半はスピーディに

●**相手の意見・主張に聞く耳を持たず、自己の利益のみに固執**
⇒語弊があるかもしれないが、妥協も重要

●**譲受・譲渡双方のコミュニケーションが不足**
⇒お互いの人柄等を知ってこそ話し合いが可能

●**「買ってあげる」「売ってあげる」（対等な姿勢ではない）**
⇒お互いを敬う意識が大切

●**社内に情報が洩れ、不安に駆られてた従業員が辞めてしまう**
⇒相手が決まるまではまだ伝えない方が無難

●**譲受にあたって許認可要件をそもそも満たせていない**
⇒許認可要件を満たせるか事前に確認

相手先が見つかってからの進め方（例）

- 事業承継の際のポイント
  - 譲渡事業者は小規模事業者や個人事業主が多く、経営者が現場も兼ねていることがほとんど。核となるような従業員がいない場合が多く、譲受者が現地へ移住して事業にどっぷりと入り込むことや、または譲受者に代わってそうしたことが可能な人材を送り込むことが必要なことが多い。
  - 取引先との関係継続やノウハウ等の承継のため、譲受後も引継ぎ期間をしっかりと設けることが有益。
  - 金額面は一番利害が対立しやすい場面。金額を提示する際には、なぜそのような金額になったかの根拠を示すことが重要。
  - 一方で、譲渡事業者は、従業員の雇用継続や譲渡後も顧客に迷惑をかけたくない、自分の分身のような会社をどうしようと思っているかなど金額面以外のことに関心を持っているケースも多く、金額面以外の要因が成否のポイントになることもある。

移住して社長になった例

・株式会社グリーン温泉

- グリーン温泉は世界遺産知床の玄関口である斜里町で温泉銭湯とビジネスホテルを営む施設です。元々町内で呉服店を経営していた太田さんが約45年前に温泉の掘削に挑戦したところ、非常に泉質の良いモール泉が湧出し、以来地元の人の憩いの場として、旅人の宿として地域になくてはならない存在となりました。
- 太田さんの二人の息子はいずれも地元を離れて戻る意思はなく、後継者がいないことから会社の売却を決断し、日本公庫と事業承継・引継ぎ支援センターに相談して後継者探しに着手しました。
- 後継者人材バンクや日本公庫の事業承継マッチングへの登録に加え、民間のマッチングサイトでも募集したところ何名もの応募があり、その中の一人にかつて青春時代を斜里で過ごした新沼隆さんがいました。





移住して社長になった例

・株式会社グリーン温泉

- 新沼さんは都内で電車の運転士として35年の経験を持つベテラン鉄道マンでした。学生時代には民宿のヘルパーとして斜里町でアルバイトをしており、当時からグリーン温泉にはよく入浴に来ていました。
- また、同じく町内で民宿のヘルパーをしていた奥さんと結婚することになった時には結婚記念パーティーをグリーン温泉で開くなど、まさにグリーン温泉は家族の原点とも言える場所でした。
- そんなグリーン温泉が後継者を探していると知った新沼さんはすぐに承継に手を挙げ、家族で移住して当社を承継したいと申し出ました。
- 大きい施設で駐車場の土地も広かったことから、譲渡金額も小さくはありませんでしたが、斜里町商工会と北海道よろず支援拠点が連携して新沼さんの事業計画づくりを支援し、無事に日本公庫からの融資を受けて承継することになりました。





移住して社長になった例

- 合同会社ReproN　中野さん
  - 水産加工場で廃棄される貝殻を原料とした食器、牡蠣養殖用の垂下連を製造していました。
  - 代表者に後継者がおらず、第三者への譲渡を希望して北海道事業承継・引継ぎ支援センターへご相談いただきました。
  - 後継者人材バンクやインターネットのマッチングサイトで買い手を募集したところ、道内外から６人が雄武まで見学に訪れました。
  - 選考の末、札幌市在住の中野さん（２８歳）が承継することになりました。
  - 個人事業だった岩田商会を新設した合同会社を受け皿にして承継し、元々の従業員２名に加え、新たに７名を採用して生産量を大幅に増加させています。
  - 道外も含めた積極的な営業展開で取引を拡大しています。









ご清聴ありがとうございました

北海道事業承継・引継ぎ支援センター

こんなことでお悩みはないですか？

- ✓ 事業承継って何をしたらいいの？
- ✓ 子供に事業を継がせたい
- ✓ 個人事業主でも相談できる？
- ✓ 借入金があっても大丈夫？
- ✓ 小さな会社だけど相談できる？
- ✓ どこに相談したらいいの？
- ✓ 贈与税や相続税の対策って必要？
- ✓ 後継者がいなくて困っている
- ✓ 意欲ある創業希望者に会社を引継いでもらいたい
- ✓ 従業員や役員に事業を継がせたい
- ✓ 事業承継計画はどのように作るの？
- ✓ 会社存続のため第三者への譲渡（M&A）を検討したい
- ✓ 廃業する前に第三者承継（M&A）が可能か検討したい
- ✓ 譲受企業側（買い手）としてセンターに登録したい
- ✓ 株式や事業用資産を後継者に譲りたいのだけど…
- ✓ 第三者承継（M&A）の具体的な手続きを知りたい

親族内承継、従業員・役員承継（MBO）、
第三者承継（M&A）に関する
ご相談から成約までをワンストップで支援します。

事業承継・引継ぎに関するご相談は

北海道事業承継・引継ぎ支援センター

札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター 6階
開設時間：毎週月曜日～金曜日（土日祝日を除く）9:00～17:00
TEL:011－222－3111
https://www.hokkaido-jigyoshokei.go.jp/

全国から登録された創業希望者に向けてあなたの後継者を募集
北海道後継者人材バンク

経済産業省 北海道経済産業局 委託事業

北海道全域をサポート

北海道事業承継・引継ぎ支援センター

JX JIGYOSHOKEI TRANSFORMATION



＼ 公的相談窓口だから ／

相談無料　秘密厳守　公平中立

北海道事業承継・引継ぎ支援センターは、経済産業省北海道経済産業局から委託を受けて開設された公的機関です。全道の商工会議所、商工会・金融機関・行政等と連携し、事業承継・引継ぎに関するワンストップ支援を行います。

受託機関／札幌商工会議所（産業競争力強化法に基づく認定支援機関）

近日開催（オンラインセミナー）

引き継いで始める。引き継いでもらう。「継ぐスタ」のはじめ方

後継者人材バンクを活用した事業承継の方法について、事例を交えてご説明します。

https://seminar.sapporosansin.jp/seminar/1970/

