報道関係者各位

【2026 年 11 月 25 日】
株式会社大澤都市開発

「自分の代で手放したくない」老舗・町工場の想いに寄り添う

売主が出資者として残る「売主参加型リースバック」2027 年より全国の中小企業向けに本格開始

～不動産特定共同事業の許可を活用、「売って終わり」にしない新たな事業継続支援
1830 年創業の醸造会社、創業 80 年の町工場からも相談～

株式会社大澤都市開発（本社：大阪市北区、代表取締役：大澤 義幸、以下「当社」）は、2027 年より、全国の中小企業を対象に、保有不動産を活用して資金を確保しながら、同じ拠点で事業を続けられる「売主参加型リースバック」を本格的に開始します。本取り組みでは、売主企業も任意組合の出資者として関わる仕組みを取り入れ、資金面の課題と事業継続の両面から中小企業の支援に取り組みます。2025 年 11 月に大阪府知事より取得した不動産特定共同事業（第 1 号・第 2 号）の許可にもとづき、任意組合を活用した仕組みとして展開します。

本リリースのポイント

- 売主企業が任意組合の組合員として不動産の所有に関わり続ける「売主参加型リースバック」を、2027 年より全国の中小企業向けに本格開始
- 2025 年 11 月に取得した不動産特定共同事業（第 1 号・第 2 号）の許可を活用。不動産会社として初めて経営革新等支援機関の認定を受けた当社が、資金確保と事業継続を一体で支援
- 背景には、後継者難倒産の増加と、都市部で進む町工場・老舗の拠点喪失。1830 年創業の醸造会社や、大阪・梅田近くで操業を続ける創業 80 年の印刷会社からも相談

「先代から受け継いだ土地や建物を、自分の代で手放したくない」。資金の確保が必要になっても、多くの経営者やそのご親族がこうした思いを抱えています。当社は、売却後も同じ場所で事業を続けられ、売主企業も出資者として関わり続けられる仕組みによって、その思いに寄り添います。

当社はこれまで、兵庫県宝塚市のゴルフ練習場を令和 2 年 12 月に取得してリースバックを実施し、「売却後も 1 年間は事業を続けたい」という売主様のご要望にお応えしてまいりました。その後も大阪市北区の印刷会社や、1830 年創業の醸造会社などからご相談をいただいており、こうしたニーズの高まりを受けて、このたび支援を本格的に開始する運びとなりました。

■ 本格開始の背景

当社は 1992 年の創業以来、大阪・兵庫を中心に土地開発に取り組み、不動産会社として初めて中小企業庁の経営革新等支援機関に認定（2023 年）され、2024 年には M&A 支援機関にも認定されました。土地の活用を通じて、経営に悩む企業を支えることを使命としています。

その中で当社にはこれまで、設備の更新や借入金の返済、事業承継などをきっかけに、保有する不動産を活用して資金を確保したいというご相談が寄せられてきました。一方で、資金が必要であっても「自分の代で売りたくない」「長年営んできた場所を離れたくない」「従業員がいるので簡単には事業をやめられない」という思いから、不動産の売却に踏み切れない経営者やご親族は少なくありません。

東京商工リサーチによると、2026 年上半期（1〜6 月）に後継者不在が一因となった「後継者難」倒産（負債 1,000 万円以上）は 264 件で、前年同期を 14.7%上回りました。また、いわゆるゼロゼロ融資（実質無利子・無担保融資）を利用した企業の倒産は減少傾向にあるものの、借換保証が終了し返済が本格化する時期に増加に転じる可能性があると指摘されています。

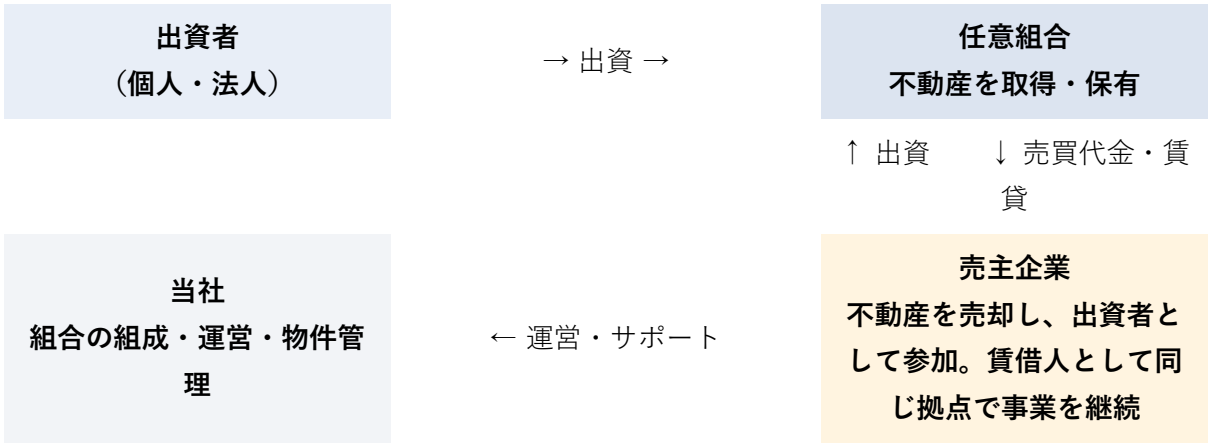
都市部では、再開発やホテル・マンション需要の高まりを背景に、小規模な工場や住宅の跡地が次々と建て替えられています。長年地域のものづくりを支えてきた町工場や老舗にとって、拠点を手放すことは事業そのものを手放すことにもつながりかねません。

当社は、こうした資金面の課題と、受け継いだ拠点を守りたいという気持ちの両方に応えるため、売主企業が出資者として関わり続けられるリースバックの仕組みを整え、全国の中小企業を対象に支援を広げることといたしました。

■「売主参加型リースバック」の仕組み

本取り組みは、保有不動産を活用して資金を確保しながら、賃貸借契約に基づいて同じ拠点で事業を続けることを目指すものです。売主企業も任意組合の出資者として関わる仕組みを取り入れ、資金面の課題と事業継続の両面から支援する取り組みです。

【図】本取り組みの仕組み（イメージ）



関係者	役割
出資者	任意組合に参加し、不動産の取得資金を拠出します。
任意組合	出資金をもとに売主企業から不動産を取得し、保有・運用します。任意組合の財産として、組合員の共有となります。
売主企業	不動産を売却して資金を確保します。あわせて任意組合に出資者として参加し、賃貸借契約に基づいて同じ拠点で事業を続けます。
当社	不動産特定共同事業者として、任意組合の組成・運営、物件の選定・管理・売却計画を担います。売主企業との賃貸借契約の管理や、事業計画に関するご相談への対応も行います。

本取り組みの特長

1. 同じ拠点で事業を続けられる　売却後も賃貸借契約に基づいて、これまでと同じ場所で事業を続けることを目指せます。移転を伴わないため、取引先やお客様、従業員への影響を抑えることにもつながります。

2. 「売って終わり」にしない　売主企業も任意組合の出資者として関わることで、受け継いできた不動産との関係を保ち続けることを目指します。売主企業は組合員として組合財産に持分を持つため、売却後も不動産の所有に関わり続ける形となります。

3. 買主探しの手間を抑えて検討できる　当社が組成する任意組合が取得する仕組みのため、一般の仲介による売却に比べ、買主探しにかかる時間を抑えながら、資金が必要な時期を踏まえて検討を進めることができます。

4. 事情に合わせて期間や条件を設計　賃貸借の期間や条件は、売主企業の事業計画やご意向を踏まえて検討します。宝塚市のゴルフ練習場では、「1 年間は事業を続けたい」というご要望に合わせて賃貸借期間を設定しました。

■ 資金の流れと、売主企業の資金活用

任意組合に拠出された資金は、売主企業から不動産を取得するための資金に充てられます。売主企業は、売却によって確保した資金を、借入金の返済や納税、設備の更新、運転資金など、事業を続けるための資金に充てることを想定しています。

当社は本取り組みを通じて、地域に根ざして事業を営む中小企業が、受け継いできた拠点で事業を続けられる環境づくりを目指します。

■ 支援の内容と対象・条件

ご相談から事業継続までの流れ

1. ご相談：資金面の課題や、拠点・事業に対するご意向を伺います。
2. 物件・事業計画の確認：対象不動産の状況と、今後の事業計画を確認します。
3. 仕組みの設計：売却価格、賃貸借の期間・条件、任意組合への参加の内容などを、ご意向に合わせて検討します。
4. 契約：不動産の売買契約、賃貸借契約、任意組合への参加に関する契約を締結します。
5. 事業の継続：賃貸借契約に基づき、同じ拠点での事業継続を支えます。

対象・主な条件

項目	内容
対象	全国の中小企業（業種は問いません）
対象不動産	事業に使用している土地・建物（工場、店舗、事務所など）。立地や建物の状態を踏まえて個別に検討します
賃貸借期間	ご意向・事業計画に応じて設定（1 年程度の短期から、長期の継続利用まで）
売主企業の関わり方	任意組合への参加（内容は個別に検討）
ご相談	無料（お電話・メールフォームで受付）

■ これまでの実績と寄せられているご相談

実績：「あと 1 年、営業を続けたい」に応えた宝塚市のゴルフ練習場

当社は令和 2 年 12 月、兵庫県宝塚市の宝松苑のゴルフ練習場を購入し、リースバックを実施しました。売主様は、借入金の返済や納税に課題を抱える一方、従業員を雇用していることから、すぐに事業をやめることはできない状況でした。売主の社長からは「売却後も 1 年間は事業を続けたい」とのご要望があり、令和 2 年 12 月から令和 3 年 12 月までの 1 年間、同じ場所での営業を続けていただきました。

売主様は売却で得た資金により、税金を完納し、金融機関からの借入の大部分を返済されました。残る借入についても金融機関と長期の返済計画で合意され、1 年間の営業を経て、ご希望どおり事業を終えられました。

その後、当社は練習場に通じる道路について、地権者や周辺の戸建住宅・マンションにお住まいの皆さまの同意を得て市への移管を実現し、約 3,500 坪の敷地を開発したうえで、2024 年に売却しました。

事業を続けたいというご要望だけでなく、区切りの時期まで営業を続け、計画的に事業を終えたいというご要望に、リースバックでお応えした事例です。

ご相談：大阪・梅田近くで操業を続ける創業 80 年の町工場（印刷会社）

大阪市北区で創業 80 年を迎える印刷会社は、企業のパンフレットやチラシの折り加工を手がける、従業員 10 人未満の小規模企業です。現社長は 2 代目で、すでに後継者も決まっています。「大阪のものづくりの火をともし続ける」を理念に掲げ、従業員の多くをご家族が占める体制で事業を営んできました。

戦後、同社の周辺には同じような小規模の印刷会社が数多くありましたが、現在ではごくわずかとなりました。小さな工場や住宅は次々と取り壊され、跡地にはワンルームマンションやホテルが建ち並んでいます。

同社は、市場の大きな伸びが見込みにくく、受注単価も低い状況が続くなかで、人件費の負担が重くなっています。従業員の多くがご家族であることから人員や給与の見直しも難しく、厳しい業況のなか、借入や経営者自身の資金も投じながら事業を支えてきました。決まっている後継者へ事業と拠点を引き継ぐためにも、工場を手放さずに資金を確保できる方法として、リースバックについてご相談をいただいています。

都市部の再開発が進むなかでも、地域のものづくりを担ってきた中小企業が拠点を守りながら事業を続けたいというニーズがあることがうかがえます。

ご相談：約 200 年続く、1830 年創業の醸造会社

現在、1830 年創業の醸造会社からも、リースバックに関するご相談・お問い合わせをいただいています。約 200 年にわたり受け継がれてきた拠点を自分の代で手放したくないという思いと、今後の事業に必要な資金の確保をどう両立するか、ご意向を伺いながら検討を進めています。

■ 会社概要

項目	内容
会社名	株式会社大澤都市開発
代表者	代表取締役　大澤 義幸
設立	2007 年 5 月 25 日（創業 1992 年）
資本金	1 億円

所在地	大阪本社：大阪府大阪市北区梅田 1 丁目 11 番 4 号 大阪駅前第 4 ビル 2 階 兵庫支店：兵庫県神戸市中央区御幸通 8 丁目 1 番 6 号 神戸国際会館 13 階
事業内容	不動産開発、不動産コンサルティング、高額不動産の売買仲介・代理、不動産特定共同事業、不動産投資、不動産収益事業など
許認可	宅地建物取引業免許 国土交通大臣（2）第 9680 号 不動産特定共同事業 第 1 号・第 2 号 大阪府知事 第 32 号 中小企業庁認定 経営革新等支援機関／M&A 支援機関
URL	https://osawa-group.jp

本取り組みの詳細は、当社ウェブサイトをご覧ください。https://osawa-group.jp/ma

■ 本件に関するお問い合わせ

報道関係者の方　株式会社大澤都市開発　広報担当　TEL：06-6131-6225（大阪本社）　お問い合わせフォーム：https://osawa-group.jp/contact

リースバックのご相談　株式会社大澤都市開発　無料相談ダイヤル：0120-82-0030　お問い合わせフォーム：https://osawa-group.jp/contact