大分県

次世代への経営資源の引継ぎ事例集

事業承継物語 2022

大分県事業承継・引継ぎ支援センター

お問い合わせ・ご相談は

大分県事業承継・引継ぎ支援センター｜大分県商工会連合会

〒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

TEL.097-585-5010

https://oita-shoukei.org

2022年1月発行

1 事業承継

事業承継は、企業がこれまで培ってきたさまざまな財産（人・物・金・知的財産）を円滑に引継ぐことです。
それは企業の、そして日本経済・社会の持続的な発展のためにも必要不可欠な取り組みです。

事業承継でよくある失敗例

- 経営者が引退しようとしないため、後継者への社長交代が遅れた。
- 後継者が先代経営者から無理やり社長に就任させられたため、意欲が乏しい。
- 後継者の人望が乏しく、リーダーシップが発揮されないため、従業員が顧客を引っ張って独立してしまった。
- 会長が実権を握り、社長への経営移譲が進まなかった。
- 経営者が事業承継の取り組みを行わないまま健康を害し、判断能力が低下したため、事業の継続すら危ぶまれる事態に陥った。
- 後継者に事業用資産の集中ができなかった。
- 自社の魅力を後継者に承継できず、取引先との友好な関係を築けなかった。
- 経営者が後継者と想定していた子どもが全く別の職業を選んだため、後継者探しが難航した。
- 決して業績は悪くなかったが、後継者が見つからず、廃業に追い込まれた。

事業承継への取り組みが計画的に行われると…

- 早期に後継者を決めることができる。
- 後継者育成のための充分な準備期間を設けることができる。
- 後継者に自社の魅力を伝えることができる。
- 十分な生前贈与や遺言の作成が行われ、後継者に事業用資産の集中ができる。
- 後継者が従業員や取引先との友好な関係を築きやすい。
- 承継後の経営が安定するように、事業を磨き上げることができる。
- 親族内に後継者がいない場合も、社外に後継者を探すことができる。

会社の事業を円滑に後継者に引継ぐこと

事業承継とは会社の事業を円滑に後継者へ引継ぐことですが、近年、中小企業の廃業件数は増加傾向にあります。必ずしも業績の悪化からだけではなく、後継者の不在によって廃業を選択せざるを得ない企業が多いのも事実です。経営者の高齢化も進んでおり、今後多くの中小企業が事業承継のタイミングを迎えることを考えると、特に60歳以上の中小企業の経営者は事業承継に向けた早急な取り組みが課題となります。

円滑な事業承継を実現するためには、経営者自らが早期に計画を立て、準備に着手することが必要です。自身の子どもや親族を後継者にするのが困難な場合、役員・従業員への承継のほか、株式譲渡や事業譲渡等による承継も増えています。事業承継の準備には、後継者の育成期間を含めれば5年～10年程度必要となるので、経営者は十分な準備期間を設け、専門機関に相談しながら、着実に事業承継を進めていきましょう。

中小企業経営者のための

事業承継ガイド

事業承継後の経営の安定や発展まで見据えて準備するには、5年から10年の時間が必要と言われています。ここでは、経営者が知っておきたい事業承継の基礎知識をわかりやすく解説していきます。

CONTENTS

中小企業経営者のための
事業承継ガイド
事業承継／事業承継の分類／事業承継に向けた準備 P2

事業承継ストーリー

親族内承継

01 万全の体制で代替わりに挑む親子承継
オリナスパック株式会社［大分市］…… P5

02 “誠実”が培った95年を引き継ぐ親子承継
有限会社明石文昭堂［別府市］…… P7

03 伝統の技に新たな命を吹き込む親子承継
本野はきもの工業［日田市］…… P9

04 日本家屋の伝統工法を引き継ぐ親子承継
染矢建築［佐伯市］…… P11

05 生涯の仕事という誇りを胸に刻む親子承継
株式会社髙橋工業［竹田市］…… P13

06 地元の味を全国へと繋げる親子承継
からあげ花ちゃん［国東市］…… P15

07 背中で語る責任を受け継ぐ親子承継
有限会社日の出園［速見郡日出町］…… P17

第三者承継

08 老舗パン屋の存続を実現した第三者承継
石窯パンの店シェルブール［大分市］…… P19
株式会社フクール

09 麺産業で地域貢献を目指す第三者承継
株式会社ヤマナミ麺芸社［大分市］…… P21

10 由緒ある土産菓子を受け継ぐ第三者承継
梅田家［宇佐市］…… P23

大分県事業承継・引継ぎ支援センター P25

2 事業承継の分類

事業承継は、事業を承継する対象によって「親族内承継」「役員・従業員承継」「社外への引継ぎ（M＆A等）」の3つの類型に区分されます。

親族内承継

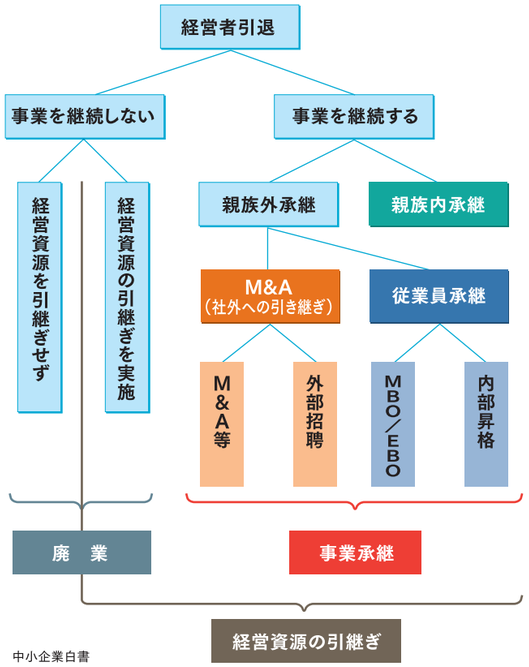
現経営者の子どもをはじめとした親族に承継させる方法。「内外の関係者から心情的に受け入れられやすい」、「後継者の早期決定により長期の準備期間が確保しやすい」、「相続等により財産や株式を後継者に移転できるため所有と経営の一体的な承継が期待できる」といったメリットがあります。

役員・従業員承継

親族以外の役員・従業員に承継する方法。「経営者としての能力のある人材を見極めて承継ができる」、「長年働いてきた従業員であれば経営方針等一貫性を保ちやすい」といったメリットがあります。

社外への引継ぎ（M＆A等）

株式譲渡や事業譲渡等により承継を行う方法。親族や社内に適任者がいない場合でも、「広く候補者を外部に求めることができる」、「現経営者は会社売却の利益を得ることができる」といったメリットがあります。



中小企業白書

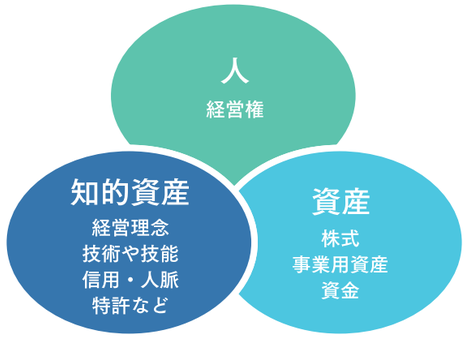
事業承継の構成要素

後継者に承継すべき経営資源は多岐にわたりますが、「人」「資産」「知的資産」の3要素に大別されます（下図参照）。各経営資源を適切に後継者に承継していく取り組みと、「事業」そのものを「承継」する取り組みを中心に課題を明確にすれば、日々の事業運営の中で取り組めるものも多いです。しかし、十分な準備期間をもって進めることが、円滑な事業承継には不可欠です。

人の承継　人の承継とは、後継者への経営権の承継を指します。会社形態であれば代表取締役の交代、個人事業主であれば現経営者の廃業・後継者の開業によるものと考えられます。

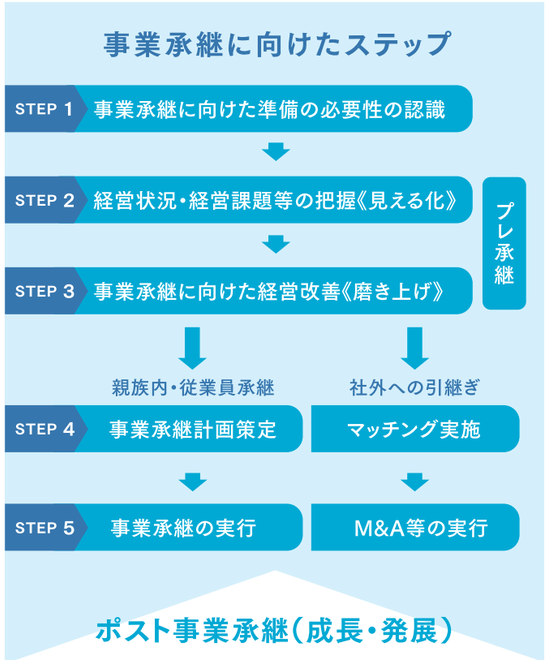
資産の承継　資産の承継とは、事業を行うために必要な資産の承継を指します。会社形態であれば、会社保有の株式の承継が基本となります。また、個人事業主の場合は、機械設備や不動産等の事業用資産を現経営者個人が所有していることが多いため、個々の資産を承継する必要があります。

知的資産の承継　知的資産とは、従来の貸借対照表上に記載されている資産以外の無形の資産を指します。具体的には、人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない目に見えにくい経営資源のことです。これらの知的資産こそが会社の「強み」・「価値の源泉」であることから、知的資産を次の世代に承継することができなければ、その企業は競争力を失い、将来的には事業の継続すら危ぶまれる事態に陥ることも考えられます。そこで、事業承継に際しては、自社の強み・価値の源泉がどこにあるのかを現経営者が理解し、これを後継者に承継するための取り組みが極めて重要です。必要に応じて、専門家の支援を受けて進めていきます。



3 事業承継に向けた準備

円滑な事業承継をするためには、経営者が概ね60歳に達した頃には事業承継の準備に取り掛かり、経営状況や経営課題、経営資源等を「見える化」することが重要です。



事業承継に向けた5つのステップの進め方

STEP 1　どのような経営者であっても、まずは事業承継に向けた準備の必要性・重要性をしっかり認識しなければ、準備に着手することはできません。経営者が概ね60歳に達した頃には事業承継の準備に取り掛かることが望ましいとされています。経営者が60歳を過ぎている場合は、すぐにでも身近な商工会・商工会議所や専門家、金融機関等の支援機関に相談し、早めの着手が肝要です。

STEP 2　円滑な事業承継のプロセスは、経営状況や経営課題、経営資源等を「見える化」し、現状を正確に把握することから始まります。それらをもとに、現在の事業がどれくらい持続し成長するのか、商品力・開発力の有無はどうなのか、利益を確保する仕組みになっているか等を再度見直して、自社の強みを伸ばし、弱みを改善するための方法を見出すことが必要です。

STEP 3　近年の親族内承継の減少の背景には、親族内の後継者候補が事業の将来について懐疑的になっていることなどが挙げられます。こうしたことからも、事業承継に向けた経営改善「磨き上げ」を行い、後継者候補が後を継ぎたくなるような経営状況まで引き上げておくことや、魅力づくりが大切です。事業の磨き上げを効率的に進めるためには、士業等の専門家や支援機関等の助言を得ることも有益です。

STEP 4　親族内承継・従業員承継の場合には、後継者とともに事業計画や資産の移行計画を含む事業承継計画を策定します。一方、社外への引継ぎを行う場合には、引継ぎ先を選定するためのマッチングを実施します。

STEP 5　親族内承継・従業員承継の場合には、事業承継を実行に移します。社外への引継ぎを行うためにマッチングを行った場合は、合意に至ればM＆A等を実行することになります。

経営者交代後の新たな取り組み《ポスト事業承継》

社会経済が大きく変化する昨今の状況下においては、先代が営んで来た事業をそのままの形で承継することにこだわることは、必ずしも正しい承継方法とは言えません。経営者交代後に、後継者が新たな視点をもって従来の事業の見直しを行うことで、企業が新たな成長ステージへと進むことが期待できます。例えば、事業承継を機に、先代経営者が行ってきた既存の事業を活かしつつ、自社の知的資産や事業環境を踏まえて、新分野に進出した上での承継という新たな形も見られるようになりました。また、事業承継を契機として事業再編を図ることで、さらに強い企業として生まれ変わる事例も報告されています。

これらの取り組みを効果的に行うためには、事業承継前に中長期目標を定める過程で、事業承継後の取り組み＝ポスト事業承継についても具体的なイメージを持っておくことが大切です。

事業承継ストーリー 01

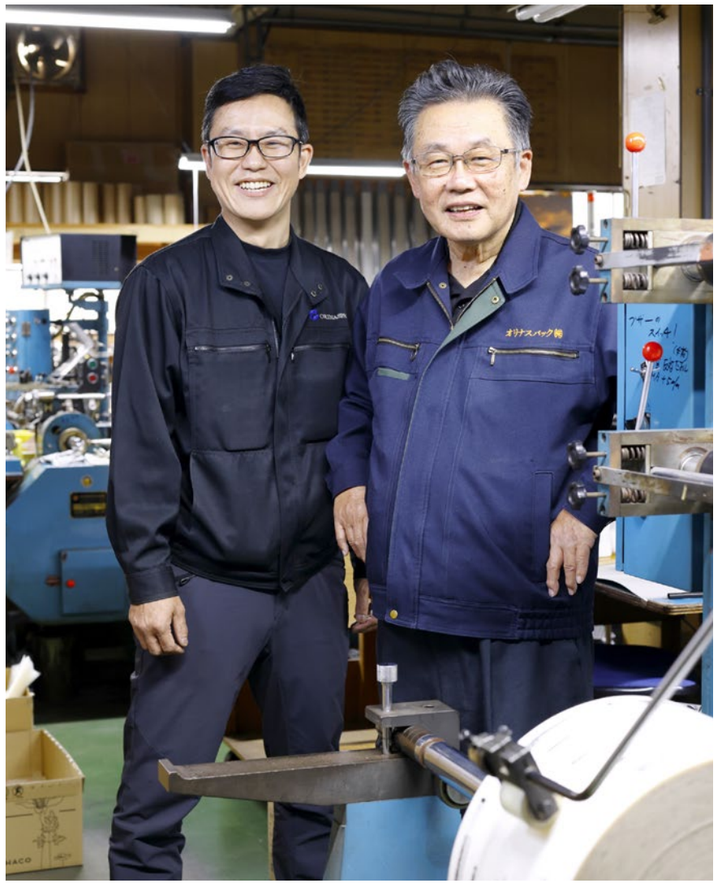
承継タイプ 親族内

万全の体制で代替わりに挑む親子承継

「日本の菓子文化に貢献するために」親が子のためにできる承継準備。

親 杉村 繁さん
大変な時期に心の支えになってくれた息子のために、できることをする。

子 杉村 祥弘（よしひろ）さん
承継後の会社の姿を見据えて洋菓子分野の開拓にも取り組んでいく。



オリジナルの包材を小ロットで受注できるのが最大の強み。栄養成分表示などめまぐるしく変わる食品表示基準にも対応しやすいと好評。

〝ある日、突然〟会社を引き継いだからこそ、その苦労、難しさ、大変さを誰よりも知っている父。だからこそ、しっかりと準備をして息子へ渡したいと、承継計画に乗り出した老舗の菓子包材メーカーは、親子二人三脚、心を通いあわせて未来を見据える。

計画を立てる必要性を誰よりも知っていた

「経営に関しては大まかには分かっていたけど、心構えはまったくしていなかったからもう頭の中はパニックでしたね。葬式のことよりも、明日からどうやって生き延びればいいのか、明日の手形はどうしたらいいのかと、本当に混乱していました」。

代表取締役の杉村 繁さん（73歳）が、前身の「杉村商店」創業者である父親の清一さんが急逝したことよって会社を継いだのは48歳の時。昨日まで当たり前のように過ごしていた日常が180度変わり、ほぼ準備のないままに継いだ社長業を「自分の使命だ、と自らを奮い立たせることに必死だった」。

菓子包材メーカーとして大分市中央町に創業したのは1947（昭和22）年。本社工場移転、「杉村紙業株式会社」と名前を変えたのち、現在の「オリナスパック株式会社」を設立。個人の和菓子店の包装材の製造と印刷を自社内で一貫して行い、小ロットで提供するという経営スタイルで、南は沖縄から北は青森まで顧客を順調に増やした。相手先に出向いて営業や宣伝を続けているうちに取引が始まり、その店主が次の客を紹介してくれるという、口コミの力も成長の後押しをしてくれた。

「信用される仕事をしないといけない、好んでくれる仕事をしろ。月並みだけど父親からずっと聞かされてきた言葉です。お客さんが、うちの袋を使って、よく売れるようになったと喜んでくれる。そういう仕事をしてきたという自負があるし、この仕事を息子が継いでくれることに感謝しています」。

父の本心を胸に留め、〝織り成す〟未来を実現する

苦労を知っているからこそ必要だと実感した引き継ぎのための準備。一人息子で将来の承継者となる祥弘さん（42歳）を中心として、中小企業団体中央会とセンター、専門家の支援のもと「事業承継計画」を作成。自社製品を通じて日本の菓子文化向上に貢献したいという大きなテーマを掲げ、4年後の承継に向けた一歩を踏み出した。

「改めて企業理念などを考えるきっかけになったし、それを言葉にできたことも、すごくよかったと思います」と祥弘さん。売り上げの立て直しと継続、既存顧客を大切にしながらの新規開拓、女性の従業員が長期的に働きやすい職場環境づくりを目標に、後継者育成塾などの勉強会にも積極的に参加。親と子、信頼と実績が〝織り成す〟ものづくりの未来を、経営者として築き上げることを誓っている。

「時代にフィットしていて、お客さんが使いやすく、オリジナリティが出せる高品質の商品を、小ロットで提供できるのがうちの強みです。それを生かして、いずれは洋菓子分野にも挑戦し、和菓子との二本柱を作っていきたいと思っています」。

支援の最終日、息子へ伝えたいことを文章にして、読み上げた繁さん。そこには、経営に向き合う姿勢、顧客に愛されるための心構え、そして大切な人との別れの際に支えてくれた息子への感謝の思いが手書きで丁寧に記されていた。「父の本心を聞くことができたのも、事業承継計画という機会があったからこそだと感謝しています。ずっと大切に持っていたいと思います」。

輪転機をはじめ、箔押しや版下を作る機械など、年季の入った機械がいまだに現役。全国各地のご当地菓子や、地元で愛されている和菓子などの包装材がここで製造されている。

和菓子に多く使われる色など、顧客のニーズに合わせた提案ができる社名付きオリジナルインクの品質や、細かな文字とデザインの印刷を可能にする版下製造の技術にも定評がある。

ものづくり補助金で購入したスリッター。「女性が無理なく扱える機械は今後も積極的に導入していく予定です」と祥弘さん。まずは、一緒に働いている奥さんの潤子さん（38歳）が習得を目指す。

オリナスパック株式会社

1947（昭和22）年に「菓子包材メーカー」として創業。沖縄から青森まで、個人経営の和菓子店を中心に菓子の包装袋を自社内で製造・印刷、小ロット提供し、顧客の信頼を得ている。

大分市向原沖2-4-40　tel.097-552-2236

1947年創業　2025年事業承継予定

2021年6月	2代目社長が72歳になるのを機に事業の引継ぎを計画し、県中小企業団体中央会による事業承継診断を通じて当センターに相談。
2021年6月	地区担当コーディネーターが事前ヒアリングで課題を掘り起こす。
2021年7～8月	センター・中央会・専門家（中小企業診断士）が承継における課題の整理、目標・対策を検討して、承継の設計図ともいえる「事業承継計画」を作成。

支援内容　「経営課題」の抽出と「中期経営戦略」の策定支援

長男の祥弘さん（42歳）は大学を卒業後、同社に入社し、現在は後継者として経営の先頭に立つ機会も多くなった。突然、会社を引継ぐことになった繁さんは、その苦労を経験したことから準備の大切さを実感しており、大分県中小企業団体中央会の事業承継診断を受けて当センターに相談。センター・中央会・専門家（中小企業診断士）が承継における課題の整理、目標・対策を一緒に検討して、承継の設計図ともいえる「事業承継計画」を作成した。

支援効果　日本の菓子文化向上を目指し、新たな歩みを踏み出した

新たに経営理念『菓子用包材を通じて日本の菓子文化の向上に貢献します』を策定し、行動計画として後継者の思いである「お客様にとってなくてはならない企業」「社員一同の生活の向上を目指す」も作成。3つの目標として「安定的な経営ができる売上規模となり、社員も増員し、業務に余裕を持たせる」「九州外の和菓子店の取引先を増やし、九州圏では洋菓子の取引先を増やす」「会社負担で、全社員と年1回の社員旅行」も定まり、社長交代に向けた新たな歩みが始まった。

事業承継ストーリー 02

承継タイプ 親族内

〝誠実〟が培った95年を引き継ぐ親子承継

別府だからこそ実現する「紡ぎ 繋ぎ 残す」を次世代へ。

親 明石 泰信さん
別府駅前に創業して95年、この先の歴史を娘婿に託します。

子 明石 耕司さん
「明石姓」を受け継ぎ、先代の思いを未来に伝えていく。

別府をイメージしたオリジナルインクと便箋。「万年筆は、書く時に大事な人や風景を思い出すことができるもの」と佳子さんは語る。

湯の町の歴史文化と人々との繋がりを〝誠実〟という形で紡いできた『明石文昭堂』。別府駅前で異彩を放つ文具店は今年で95周年。両親から「思いを伝える」ことを教わった娘夫婦は清々しい表情で未来を描いていく。

別府の良さを伝えられる文具店を目指していった

『明石文昭堂』が創業したのは、現代表・明石泰信さん（66歳）の父が生まれた1927（昭和2）年。祖父の代から始まり、95周年となる現在、親子4人で看板を守っている。

「カドミウムレッドやウルトラマリンブルーなど、おしゃれな名前を呼びながら絵の具を補充する時は、満足感もあるし誇らしかったですね」。

子どもの頃から手伝いをしていた泰信さんは家業を継ぐことに迷いはなく、大学卒業後に就職したのち帰郷。3代目として店の歴史を繋いできた。

「自分の代になったら、別府の土地柄を伝えられるような、何か特徴のあるものを作りたいという気持ちはありました」。

勢いを増したのは32歳。総工費1億円をかけた社屋の建て替えだ。

「懇意にしている東京のデザイナーに依頼してロゴマークも新調。東京・銀座にある某文具店の地方版を目指しました。回廊のようなデザイン、外壁には光に応じて色が変化するラスタータイルを用いて、他の文具店とは違う都会の風が吹いているような店に仕上げました」。

当時の別府では珍しかった海外製のシステム手帳をはじめ、高級志向の筆記具をいち早く取り入れたのも話題を呼んだ。

革新的なアイデアで突き進む一方、社訓はあくまでも〝誠実〟。

「地域に根ざし、一般の人に愛され使ってもらえる画材店、文具店にするために頑張ってきたような気がします」。妻の智子さん（65歳）も教職を辞めて以降、店の歴史を紡ぐ一員となり、中でも額装や接客を極めていった。

オリジナルのギフトBOXに、伝えたい思いを詰め込んだ

いずれは、と思っていた承継が具体的に進み始めたきっかけは、持続化補助金を利用したオリジナル文具製造の取り組み。万年筆を中心に、別府の伝統工芸品や食品を詰め合わせた文具の定期便『湯けむり文具函（はこ）』を通して伝えたいことは、関わるすべての人やものとの繋がり、地元別府への思いを未来へ残していく、ということ。承継者に受け継いでもらいたいテーマそのものをこの一箱に込めた。

2人姉妹の長女・佳子さん（39歳）と結婚を決意した時から、「歴史を途絶えさせないためにも、ゆくゆくは自分が」と考えていた耕司さん（39歳）。佳子さんとの間に息子が生まれたのを機に養子縁組して「明石姓」を継ぎ、4代目承継の準備に入った。

「作業の捗りやモチベーションの向上、アイデアが湧き出るなど、値段以上の価値をわかりやすく伝えることが大切だと思っています。書く楽しさや大切さ、思いが伝わることなど、時代の変化に応じながらも大事に繋げていきたいですね」と耕司さん。

幼い頃から家業を見て育った佳子さんも、文具へのこだわりと生まれ育った別府に対して強い思い入れがある。

「別府の風景は唯一無二のもの。次の100年に向けて、文具を通して別府の良さを伝え続けるだけでなく、ずっと別府で愛される店であり続けたいですね」。

お互いの性格を知り尽くしているからこそ、あ・うんの呼吸で日々を重ねていく親子4人。それぞれのアプローチの仕方や個性は異なっても、同じ目標に向かってさらに突き進んでいく。

オリジナル商品や厳選の文具、雑貨、食品などが詰め込まれた『湯けむり文具函』（数量限定）。年4回、季節ごとに届けられる文具の定期便だ。大切な人に伝えたい思いが、ここに詰まっている。

開店と同時に活気づく店内。かつて別府に短大の芸術科があった時代も朝から学生が画材や文具をここで購入していた。昔も今も、別府にとって、なくてはならない存在の老舗だ。

「好きな色や飾る場所など、お客さんの希望を踏まえて作品を一番引き立てるものを提供しています」と佳子さん。額装の技術とセンスは智子さん直伝で、手先が器用な耕司さんも頼もしい担い手。

有限会社明石文昭堂

1927年4月創業。文具・事務機・OA 機器・画材・額縁の販売などの専門店。別府をイメージしたオリジナルインクや、創業95周年記念の『湯けむり文具函』など独創的な商品を展開中。

別府市駅前町11-10　tel.0977-22-1465

1927年創業　2022年事業承継予定

2021年1月	別府商工会議所の経営相談会にて中小企業診断士から事業承継補助金について案内があり、同会議所指導員を通じてセンターに面談依頼。2月、後継者の取締役登用、経営革新計画承認を挟んで支援を開始。専門家派遣により、後継者と共に事業承継計画の策定に着手。
2021年5月～	創業95周年記念事業に注力。事業承継計画完成。10月、後継者夫妻が別府市役所の事業承継相談会に来訪。上記事業推進にあたっての補助金活用を相談。

支援内容　事業承継計画策定支援と、支援施策活用の提案

別府商工会議所来訪の代表者と面談。「事業承継補助金を使って承認予定の経営革新計画（オリジナル文具の製造・販売）を進める手順が知りたい」との相談。同計画は独自Webで温泉をテーマにした文具を販売するもので、持続化補助金の方が適しているとアドバイス。売場改装など将来のあるべき姿を見据えながらの後継者夫妻による挑戦であれば承継補助金も可能と説明、事業承継計画策定に向けた専門家派遣を提案、実施。

支援効果　親子間コミュニケーションの促進による現状と将来像の共有

長女の夫である耕司氏は大阪で勤めていたが、あとを継ぐ前提で別府へ戻り、長女と二人で当社を手伝っていた。当初、経営者保証や負債・資産については把握できていない様子であったが、事業承継計画策定の過程において内容を共有できた。また、経営改善の結果、法人のキャッシュフロー健全化見込みもあった中で支援が進み、新規事業も並行していたため、経営者としての知識やスキルを身に付けていくきっかけをつかむことができた。

事業承継ストーリー 03

承継タイプ 親族内

伝統の技に新たな命を吹き込む親子承継

三大産地の一つ、日田下駄の可能性を高めていく決意。

下駄づくりにおいて製造の分業制が大半を占めているなか、独自性の追求と将来の可能性を見越して自社工房一本化を実現した日田下駄製造元『本野はきもの工業』。伝統を守ってきた2代目と、3代目の新たなチャレンジ。親子承継で日田下駄の未来に期待値が上がる。

親 本野 廣明さん
若い2人のアイデアと行動力には感心しているし、頼もしく思う。

子 本野 雅幸さん
「日田といえば下駄」だと認知されるまで挑戦していきたい。

(奥)ネイリストとの共作「デコ下駄」、(右)バランス能力がUPする「一本歯下駄」、(左)かかとがハート型になる「みゅーる下駄」。

日田に息付く伝統産業 一時は廃業も視野に

良質な杉の産地として知られるこの地に天保年間(1830～1844年)より伝わる伝統産業「日田下駄」。機械化が進むとともに販路が全国に広がった明治後期以降、日田市は静岡市、広島県福山市(松永)に並ぶ下駄の三大産地と称されるようになった。

しかし、〝伝統〟が時代とともに廃れていくことは決して珍しくはない。着物は洋服に替わり、人々の足元は下駄や草履から靴やサンダルへ。祭りや冠婚葬祭などを除けば、下駄の出番はほとんどなくなっていった。

製材や加工などを分業で製造する日田下駄は、隆盛を誇っていた時代には関連業者が市内に約200社あったが今では一桁台に減り、後継者問題も深刻。1948年に下駄専門のはきもの製造業として創業した『本野はきもの工業』2代目・本野廣明さん(70歳)と妻の保子(やすこ)さん(68歳)もまた、〝先が見えない〟不安を感じていたという。「繁盛していた頃を知っている分、急激に減っていく実感は大きかったし、私たちの代で畳むつもりでした」と語る2人。

だからこそ、次男の雅幸さん(40歳)の承継は「不安はあったけど、決意してくれたことが嬉しかった」と振り返る。

手伝いながら技術を習得してキャリアはすでに10年以上の雅幸さん。最初から継ごうと決意していたわけではなかったが、「日田下駄のことをよく理解していなかったけど、お客さんに商品の特徴を説明したり、自分が履いた感想を伝えたりしているうちに、どんどんハマっていったような気がします(笑)」。

伝統を守りながら、新しい感覚で飛躍を誓う

具体的に承継の話が進み始めたのは2020年の秋。廣明さんが70歳になるのを機に日田商工会議所を通じてセンターに相談。専門家による支援によって承継に必要な手続きや引き継ぎ方、税務関連などの不安を解消し、2021年4月、雅幸さんが正式に代表に就任した。

下駄を分業製造して業者に納品していた家業は、承継を機に自社工房での製造一本化と対面&オンライン販売という新たな戦略へ。下駄をイメージした住居に工房と店舗兼展示スペースをつくり、お客さんの声を皆で共有できる空間にこだわった。「人と接することが好き」と語る雅幸さんは、若手アーティストが集まる場所に積極的に顔を出すことで、モノづくりへの刺激を受けると同時に人脈も広げていく。その中で生まれたのが、クラフト作家やネイリスト、スポーツブランドなどとコラボした、現代の新しい感覚と個性があふれ出る商品。それらは様々なテレビや雑誌、SNS等で次々と紹介されていく。原作が爆発的にヒットした映画の小道具や県内の高級旅館の部屋履きとして採用されるなど、その勢いはさらに加速しているようだ。

「きっと継ぐって言うんだろうなって思っていたから、全然驚かなかったです」とにこやかな妻の恵美(えみ)さん(40歳)。「心配もしているけど、恵美さんがしっかり者だからきっと大丈夫かな」と保子さんは親心をのぞかせ、「どんなにブームになっても、地に足を付けて真摯に頑張ってほしい」と、廣明さんは次世代を担う息子夫婦へエールを送る。

本野(もとの)はきもの工業

1948(昭和23)年に創業。現在は2代目夫婦と3代目夫婦の4人で伝統産業「日田下駄」の製造・販売を手掛けている。現代的な感覚と確かな技術、丁寧な対応でファンが増加中。

日田市三芳小渕町1080-3　tel.0973-22-4460

1948年創業　2021年事業承継

2020年11月～	『本野はきもの工業』の2代目・本野廣明さんが70歳になるのを機に事業の引き継ぎを計画。10年以上下駄づくりに従事し、技術を習得している次男の雅幸さんへの承継を家族内で話し合う。
2021年1月～2月	日田商工会議所を通じてセンターに相談。地区担当コーディネーターが事前ヒアリングで課題を掘り起こし、センター派遣の専門家による支援を実施。
2021年4月	廣明さんから雅幸さんへ事業を承継。

支援内容　手続き方法や承継時期の“見える化”を支援

2代目の廣明さんが70歳になるのを機に、次男の雅幸さんに事業承継(代表者交代)を検討。日田商工会議所による事業承継診断を通じてセンターに相談した。事前のヒアリングで事業承継の際に行わなければならない手続き、資産・負債等の引継ぎ方法、引継ぎに際しての贈与税や相続税対策に不安を覚えていたことから、センター登録の税理士を派遣し、課題を整理して解決策を提案。同時にインボイス制度対応についても支援した。

支援効果　日田市の伝統産業のともしびを引継ぐ

専門家とセンター担当者の適切なアドバイスの結果、事業の引き継ぎ方や手続き方法などの不安が解消。2021年4月に雅幸さんが3代目として事業を承継した。アイデアマンでもある若き担い手は県内のクラフト作家やネイリストとコラボし、現代のライフスタイルにあった新たな下駄を生み出している。あらゆるメディアでも紹介され、東京のデパートなどでの引き合いも激増。経営者となったこれからの活躍がさらに期待される。

2007年4月より自社で日田下駄の生産を始めた雅幸さん。手にしている「くりあげた」は、杉板と透過するアクリル樹脂をスリット状に並べて特殊な接着技法で連結させた「光彩杉」で成形したもの。

下駄の形状に削る作業は、本来は木材の加工を生業とする木地職人の仕事。製造の分業制を自社生産に変え、よりオリジナリティを追求できるようになった。現在は主に廣明さんが担当している。

保子さんと鼻緒すげの作業をする恵美さん(手前)はCADデータ作成や通販対応、事務作業などもこなす。毎日履いているからこそわかる下駄の心地良さや機能性などを伝えるのも女性陣の得意分野だ。

事業承継ストーリー04
承継タイプ 親族内

日本家屋の伝統工法を引き継ぐ親子承継

昔ながらの木造建築・土壁工法を守りながら新たな道に挑戦する。

親 染矢 賢一さん
仕事の楽しさをより深く知り、自分らしい道を進んでほしい。

子 染矢 智彦（としひこ）さん
呼吸するのが気持ちいい家を、いつの間にか教えられていた。

今では入手困難な道具類も現役で活躍。賢一さんが先輩から譲り受けたものが多く、手入れしながら大事に使い続けている。

自然乾燥材を使用し、日本の風土に適した木造建築・土壁工法を貫く職人肌の父と、伝統技術に誇りをもち、引き継ぐことを決めた息子。親子間ならではの〝もどかしさ〟を経験しながらも、承継に向けた挑戦の日々が始まった。

材料を見る目を養い、伝統工法で家を建てる

現代表の染矢賢一さん（73歳）は職業訓練校を卒業して工務店で勤務したのち、1967（昭和42）年、19歳の若さで『染矢建築』を創業した。

当時の家づくりの材料は新建材が主体。まだ、化学物質による健康への影響などは問題視されていなかった時代だが、「一生懸命に稼いで鍛冶屋さんから買った道具が、すぐに傷んでしまうから、新建材は使いたくなかったんです。逆に、柔らかい天然木は道具の入りがとてもスムーズで全然違うんですよ」と語る。徐々に、天然素材を使った日本の伝統的な木造建築・土壁工法にこだわりをもつようになっていったという。

「1年でも年輪の多い木を使うべきだ」と、自ら山で伐採した木や原木市場で購入した原木（70～150年生）を、作業場に運んでから4～5年寝かせて自然乾燥、仕上がった順に使用していく。木の年輪を見て育った環境を知り、木の強さや弱さ、個性、クセを見極める。そして、その木の特性に合わせて適材適所に配するという職人技の妙。ベテランの先輩職人から譲り受けた鉋（かんな）やノコギリ、ノミなど昔ながらの道具を駆使し、年間約1棟ペースの「手刻み」の仕事で木造の家を完成させる。一般的な木造家屋の倍ほどの木を使ってつくる家は「豊の国木造建築賞」の特別賞を受賞するなど、高く評価されている。

「これ以上求めても、どうしても年齢的に時間が足りない。だから、今が自分の中でのこだわりの最終形だと思っています」。

親子だからこその難しさも乗り越える

完璧主義の賢一さんのもとで20代前半の頃から一緒に働くようになった長男の智彦さん（46歳）は、いずれ自分があとを継ごうと思っていることを口には出していたそうだが、お互いに親子だからこそ生じる甘えやもどかしさを感じる場面も多かったそう。「本音の部分を聞き出すのが難しかったから、第三者の人に確かめてもらいたかった」と、賢一さんは商工会の指導員を経由してセンターに相談した。

「若い頃は父の仕事について特に思うことはなかったけど、今は引き継いで未来に残していきたいという気持ちが強くなっています」と智彦さん。ある住宅に出向いた時、息苦しさを感じて「帰りたい」と思ったことで、意識せずに暮らしていた木造の自宅の〝心地よさ〟を認識した。「あと何ミリ削ったら節が出るとか、遠くの立木を見て状態がわかるとか、材料を感覚的に判断できる目には到底敵いません。でも、自分だからこそできることがあるはずです。父とは違う方向から仕事に向き合っていければと思っています」。

息の長いDIYブームでリフォームや増築など家に関しても手作りしたいというニーズは一定数あるが、屋根や壁などは素人ではなかなか難しい。そんな、プロの手を借りるべき大枠を自分が請け負うことで「ものづくりがしたい、という夢を手助けできるはずだ」と智彦さん。

母・慶子さん（71歳）も見守る中、「楽しく仕事をしてほしい」とエールを送る賢一さん。〝頑固〟で〝偏屈〟な職人の父から息子へ、2023年に承継予定だ。

「鉋（かんな）を完璧に調整することができれば、驚くほどスムーズに削ることができる」。賢一さんの右腕として経験を重ねてきた智彦さんは、承継に向けて後継者育成塾で経営も学んでいる。

古材を再利用するなど、環境にも配慮した佐伯市W氏邸の新築現場。木の良さを最大限に生かし、日本の気候風土に適した家づくりを得意とする『染矢建築』の職人の技で、1棟ずつ丁寧に造りあげられていく。

長崎県対馬市にある樹齢150年の山に見学へ。「長年耐えてきた木は、自らの力で修復する力がある。生きた木の強さを次世代の若者たちに伝え続けていきたい」と賢一さんは語る。

染矢建築

民間を主体に木造和風一戸建ての建築にこだわる。自然乾燥材を使用した土壁工法を得意とし、「豊の国木造建築賞」の特別賞を受賞するなど長年にわたって高い評価を得ている。

佐伯市弥生大字山梨子246　tel.0972-46-0350

1967年創業　2023年事業承継予定

2020年6月	佐伯市番匠商工会を通じて、現経営者が「長男に継ぐ意思があるか確認をして欲しい」とセンターに相談。地区担当コーディネーターが事前ヒアリングで経営者の要望を掘り起こす。
2020年7月～	当センター・商工会の経営指導員・専門家が、後継者の後継意思を確認。承継の時期決定の支援、承継や事業における課題整理、目標・対策を検討し、承継の設計図ともいえる「事業承継計画」を作成。

支援内容　後継者の意思を確認し、承継時期を決定

現代表の染矢賢一さん（73歳）から「長男と一緒に事業をしているが、継ぐ意思があるのか、親子間では話が難しいので意思確認をして欲しい」と、佐伯市番匠商工会の経営指導員を通してセンターに相談があった。センター・商工会の経営指導員・専門家（中小企業診断士）が現経営者と後継者を交えて、後継者の後継意思を確認、承継の時期決定の支援、承継や事業における課題を整理、目標・対策を検討し、承継の設計図ともいえる「事業承継計画」を作成した。

支援効果　こだわりの土壁工法を守りつつ、新たな取り組みに意欲をみせる

経営者の不安を解消し、2023年に長男・智彦さんの事業承継が決定。「こだわりの土壁工法、純和風住宅を守りたい」との現経営者の夢を、後継者が引き継ぐことが決まった。後継者も、「昔ながらの工法を守りつつ、新しいことにも取り組み、木の良さ、土壁の良さをPR、木造建築の受注を増やしたい」と意欲的。大分県主催の後継者育成塾を受講するなど、承継への準備を始めるきっかけとなった。

事業承継ストーリー05

承継タイプ 親族内

家族の笑顔のために、兄弟で高め合っていく生業。

生涯の仕事という誇りを胸に刻む親子承継

親 髙橋 尚生（たかお）さん
仕事をしながら家族皆が仲良く、笑って暮らしてくれることが一番。

子 髙橋 覚（さとる）さん
親父が突然入院した時に初めて、自分たちの責任と覚悟が生まれた。

柄の部分を変えたり、金属の部分を研ぎ続けたりと、大切に手入れされた職人の道具類に、歴史の重みが感じられる。

笑い声が絶えない家族が全員で話し合って決めたのは、次男を代表取締役とする組織体制と事業の法人化。お互いの得手不得手を補い合ってきた兄弟は、父から学んだ左官業の技を守るとともに、大家族の未来を担う新たな一歩を踏み出した。

突然の入院がきっかけに承継へと大きく進んだ

「独立して約40年経つけど、息子に継がせたいという気持ちは特になかったですね。それよりも、自分の技術を磨き続けて、現場を完成させて、それが後世に残っていくことのほうが嬉しくて。本当に、自分はこの仕事が好きなんだと思うんですよ」。

代々農業を営んでいた家に次男として生まれた髙橋尚生さん（66歳）は、〝家を出ていく身として、自分の力で食べていく〟ために高校卒業と同時に愛知県名古屋市で5年間、左官職人として修行したのち帰郷。地元建設会社勤務を経て1981年、26歳の時に独立した。竹田市内を中心に隣県の熊本にも顧客をもつなかで右腕となる職人を雇用、次男・覚さん（38歳）、その後、長男・尚貴さん（40歳）も仕事を手伝うようになっていった。

2人の息子との3人体制になってもなお、後継者については頓着がなかった尚生さんだったが、2020年2月頃、急展開のできごとが起きた。

「親父が腰の骨を折る大けがをして、約2ヶ月間、入院したんです。抱えていた現場はとてもじゃないけど僕らだけで太刀打ちできるものではなく、年度末の忙しい時期でも応援に来てくれた職人さんのおかげで工期内に完了できて…。自分たちもなんとかやればできるという自信がついたし、話が前に進むきっかけにもなりました」。2021年9月、事業承継により代表取締役に就任した覚さんはそう振り返り、尚生さんもまた、「責任もって仕事を受けるためにも、これを機に世代交代したほうがいいだろう」と決意したという。

左官業の新たな挑戦は家族の笑顔が何よりの支えに

承継について何度も話し合いを進めてきた髙橋家。センターでの相談にも全員で通うなど、積極的に取り組んでいくなかで方向性を固めた。そして、実直で職人肌の兄に比べて「自分のほうが対外的なことが得意だから」と覚さんが代表権をもち、法人成りも決定。『株式会社髙橋工業』を設立し、家族総出の新たなスタートを踏みだした。

今後、事務全般を手伝っていくみゆきさん（36歳）は「嫁いだ時から彼が継ぐだろうと思っていたから、全然不安はないし、上向きなことしか想像してないです」と笑う。そして、承継の手続きをしている途中、何度も覚さんのことを見直した場面があったと言う。「苦労しないと覚えないからってほぼ自分一人で頑張っていて。今まで行動力があるという印象は特になかったからびっくりしました（笑）」。

市場的には規模が縮小傾向にある中で、同年代の同業者や異業種との情報共有や意見交換を積極的に行い、左官業の新たな可能性を模索し始めた『髙橋工業』。受け継いできた技術の向上に精進し、文化財の修復・修繕にも携わって経験を積む一方、SNSを利用した広報活動や、芸術性を追求した技法の確立と事業展開などにも期待を膨らませている。

「2人の息子が協力しあう姿を見ることができて本当に嬉しいですね」と母・優子さん（64歳）。家族皆が幸せに暮らすことを願う両親の思いと、お互いに助け合い、補い合う兄と弟。「笑顔で仲良く過ごせばOK」と、大家族は心を一つに前進し続ける。

成果をPRし、新たな事業のきっかけを作るために、「ゆくゆくはSNSなどを利用した広報にも力を入れたい」と将来の展望を語る2代目・覚さん。家族の絆が後押しとなり、伝承と自らの技術向上を目指す。

家族皆が「丁寧な仕事ぶりで、実直なこだわり職人」だと声を揃える尚貴さん。子どもの頃から父の仕事を見てきたが、家業として手伝ううちに「ゼロから物を作る左官業の奥深さに気づいた」と語る。

自宅の敷地内に立つ大きな納骨堂はコンクリート製で耐震性も抜群。自分たちが生業としている左官業の技術と先祖への感謝、代々へ受け継ぎたい思いを最大限に込めて、親子一丸で作り上げた。

株式会社髙橋工業

1981（昭和56）年に髙橋尚生氏が左官工事業を創業。近年は、生活様式の多様化や建築工法・資材等の変化によって、左官業を取り巻く環境が厳しい状況の中で、家族を中心に堅実経営を行っている。

竹田市荻町恵良原1983-2　tel.0974-68-2333

1981年創業　2021年事業承継

2020年3月	事業を2兄弟のうちのどちらかに引き継がせることを計画。
2020年4月	九州アルプス商工会を通してセンターに相談。
2020年6月	センターの専門家派遣により事業承継計画書策定支援を受ける。
2021年9月	株式会社髙橋工業を設立。事業承継により代表取締役に次男覚氏が就任。

支援内容　承継の手順と承継後の成長戦略について家族全員で検討

代表者の髙橋尚生さんが65歳になるのを機に、2人兄弟の次男である覚さんに左官業の引継ぎを計画。引継ぎ時期、引継ぎ時の各種手続き、個人事業から法人への組織変更にすべきか等で悩んでいた。九州アルプス商工会荻支所を通じて当センターに相談。センターと外部専門家と経営指導員とで支援チームを組み、髙橋さん家族全員と承継時期や法人成り等を検討。その結果に基づき、事業承継計画書策定支援を行った。

支援効果　承継を機に法人成りし、家族一丸で更なる発展を

家族全員での話し合いにより、次男の覚さんを後継者として正式に決定。個人か法人かで悩んでいた組織体制は2021年9月に株式会社として新たにスタートし、覚さんが代表取締役に就任。覚さんを中心に家族が一丸となって事業に取り組んで行く組織体制が整った。市場が縮小傾向といわれる中で、左官業の範疇を超えた芸術性を追求した事業やWEBを活用して新たなビジネスチャンスを生み出していくことの重要性を認識できた。

事業承継ストーリー 06

承継タイプ 親族内

地元の味を全国へと繋げる親子承継

両親が守ってきた〝我流〟の味を国道沿いの新店舗から全国へ。

親 花木 展洋（のぶひろ）さん
2人で守ってきた店を、覚悟をもって継いでくれた。

子 花木 幸紀（ゆきのり）さん
休みもせず働く姿を見て、いつかは継ごうと思っていた。

ぶつ切、手羽先、すなずり、なんこつ、骨付きももまで様々な部位を楽しめる唐揚げ。近年は骨なしが人気。

地元では馴染みのなかった味付けで、「この味じゃ、ダメだ」と言われたこと多数。それでも自分の信じた方向性を貫き通した両親の背中を見て成長した三男は、移転拡大した新店舗で〝我流〟の未来をつくる。

一生懸命働く姿を見て継ぐ意志が明確になった

2021年12月7日、国東市武蔵町の国道213号線沿いに、持ち帰りの唐揚げ専門店『からあげ花ちゃん』が移転オープンした。ひときわ目をひく大きなコンテナ型の店舗に広々とした駐車場。初日は古くからの常連客はもちろん、ポスティングや友人・知人のSNS効果なども功を奏したようで初めて訪れる人も多く、「予想をはるかに上回る」大盛況だったという。

もともとは、同じ町内で現代表の花木展洋さん（68歳）と妻の千鶴子さん（63歳）が1998（平成10）年に開業した店。三男の幸紀さん（35歳）の承継時期が正式に決まり、この場所で新たなスタートをきった。

長年、大手スーパーの精肉部門で働いていた展洋さんが体調を崩したのを機に退職し、「ダメでもともと、2人でできることをやろう」という千鶴子さんの後押しで始めた店。当初は近隣に同形態の店が多かったが、精肉部門時代に培った知識と経験、ターゲット層の絞り込みを武器に、独自の味を追求していった。

開業からしばらくは無休で店に立ち続けていた父、育児と祖父母の介護と店の仕事を掛け持ちしていた母。小学生だった幸紀さんは学校から店に直行し、仕事をする両親の姿を間近で見ながら大きく成長していった。

「正月の夜12時頃、寺に初詣に行ったら親がいて、今が仕事帰りだと言うんです。そういうのを見て、放っておいたら倒れるなと。いつかはと何となく思ってはいたけど、その出来事があとを継ぐことを決めたきっかけになったような気がします」。

お互いの〝我〟が強すぎて衝突を繰り返した日々を経て

別府市内の焼肉店で働いていた幸紀さんが家業を継ぐために帰ったのは20代後半の時。展洋さんもまだまだ元気な50代。仕事への姿勢やこだわり、プライドがお互いに強すぎて、最初の数年は衝突ばかり。「記憶にも残っていないほど些細なこと」で、目を合わせればどちらからともなく口喧嘩が始まる毎日。3〜4年前からようやく、折り合いが付いてきたようだ。

「徐々に仕事の仕方や責任のウェイトが自分に傾いてくるようになってきたんです。親父も少しずつ認めてくれるようになったのかもしれないですね」。

にんにくを控えめにした醤油ベースの調味液に九州産の新鮮な鶏肉を半日漬け込んだオリジナルの唐揚げ。注文を受けてから正確な温度と時間で揚げ、お客さんに提供するまでの時間は約10分だ。「この短い時間に、お客さんの評価は良くも悪くも決まる」と幸紀さん。なるべく待たせず、熱々を提供するための段取りを考え、ピーク時でも親子3人完璧な役割分担で注文をさばいていく。近年は味付け唐揚げ肉の冷凍真空パックをネットショップで販売。国東市ふるさと納税返礼品にも出すなど、販路を広げている。

「全国の人に食べてもらえる機会ができるし、うちの味を気に入って、直接注文してくれる人が増えると嬉しいですね」。

今や〝日本の国民食〟になりつつある唐揚げ。日常の食卓に、おやつに、お土産に、誕生日会などのイベントに、家族経営の小さな厨房はあらゆるシーンと繋がっている。

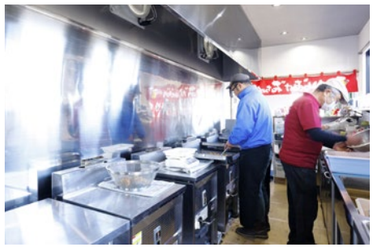
からあげ花ちゃん

現代表者がスーパーの精肉部門勤務後、1998（平成10）年に持ち帰りの唐揚げ専門店を創業。楽天市場にて全国発送も手掛けている。コンテナの店舗と醤油ベースのこだわりの味が特徴だ。

国東市武蔵町糸原57-1　tel.0978-69-0019

2022年承継予定の幸紀さん。店内は旧店舗時代から変わらず手作り感満載で、アットホームな優しい雰囲気。1万人達成ごとに撮影するお客さんの写真の貼り出しも引き継いでいる。

展洋さんと2人で店を守ってきた千鶴子さん。お客さんの顔と名前を把握し、店頭でも電話注文でも一言添えることを心がけるなどコミュニケーション能力は家族随一だ。「これからはサポート役です」と、にこやかに語る。



海外輸送用の40フィートコンテナで作った店舗は、外観の塗装から窓枠、内装までこだわった。仕事の流儀が違い、最初の頃は衝突ばかりしていた親子が、今では息のあったコンビネーションで厨房に立つ。

1998年創業　2022年事業承継予定	
2020年9〜10月	国東市商工会からの紹介でセンターを利用。
2020年10〜11月	当センターから税理士を派遣、顧問税理士も交えて承継スキームを検討。中小機構の専門家派遣を活用し承継計画を策定。国東市商工会支援により事業再構築補助金に採択される。
2021年12月	移転・新規オープン。

支援内容　事業承継計画策定支援と、支援施策活用の提案

商工会の伴走型支援で派遣された専門家から個人事業主の資産承継の難しさを指摘され、当センターに税理士派遣の要請があった。妻は専従、長男と次男は他社勤務であり、親族間の相続も踏まえた助言を顧問税理士も交えて実施。また、経営革新、事業承継補助金の活用も視野に入るとして、中小企業診断士の事業承継計画策定支援を実施した。

支援効果　事業承継の支援で新店舗開設を後押しした

店舗更新時に代表名義の土地取得を検討していたが「事業用の資産は後継者に集中すべき」との税理士の助言で考えを変えた。補助金活用の助言から施策活用を視野に入れて準備、新たに始まった事業再構築補助金を活用し、新店舗開店も実現した。計画的な承継準備と事業拡充が実現している。

事業承継ストーリー07

承継タイプ 親族内

背中で語る責任を受け継ぐ親子承継

裸一貫で父親が始めた仕事を継ぐことに何の躊躇もなかった。

親 吉岡 親（ちかし）さん
今があるのは息子のおかげでもあり、彼の姿勢から教わることも多い。

子 吉岡 慎朗（のりあき）さん
代が変わることを改めて考えたことで、歴史の重みと責任を感じるようになった。

ロゴマークのベースは「日出」の字。緑と赤をテーマカラーに「山から昇る太陽」と「造園を一緒に手がける仲間たち」をイメージ。

背中を見て育ったからこそ、親の事業を受け継ぐことに「躊躇なし」。造園業という新たな〝武器〟をもって、時代とともに変化する価値観にも負けない強い経営基盤を創り上げていく。

家業を継ぐつもりで、知識と経験を積んだ

「小さい頃から父が働いている姿を見て育ちました。配送のため九州中をトラックで走り回ってほとんど家にはいなかったけど、休日には一緒に連れて行ってもらったり手伝ったりもしていて、格好いいなという気持ちもあったんでしょうね。絶対にあとを継ぐぞと思っていました」と語る吉岡慎朗さん（43歳）。

父で先代の親さん（69歳）が始めた植木の生産卸業に、造園工事業という新たな〝武器〟を加えるために専門の短大で学び、造園工事を主とする県内外の会社で修行。30代を目前に控えたある時、「そろそろ一緒にやろうか」と家族会議で話し合った末、『日の出園』に入社した。

「35歳の時に裸一貫で独立したあとは、山あり谷ありで仕事してきたけど、夫婦2人でとにかく頑張ってきました。長男があとを継いでくれることが具体的に決まり、まだ自分たちが元気なうちに思いきって任せることにしました」。親さんがこの世界に入った約50年前の日本は景気が良く、植木の業界は今の何倍も賑わっていたという。「その後、時代とともに景気は浮き沈みを繰り返し、人々の暮らしや価値観も大きく変わっていった」と、親さんは振り返る。

入社後、徐々に個人宅の庭の維持管理や民間企業との取引、公共工事への参入など、着実に造園工事の土台を築いていった慎朗さん。日出町商工会会報に挟まれていた当センターの「事業承継計画策定セミナー」開催の告知チラシを見て、同セミナーに参加したのを機に、家族全員が事業承継に向けて動き始めた。

世代を超えて受け継がれる仕事への熱意と誇り

後継者はどういう思いで継ぐのか。先代は何を受け継いでほしいと思っているのか。会社はどんな歩みでここまで来たのか。将来、何を目標にするのか…。承継の準備にあたり、指導員や専門家とあらゆる事柄を一つずつ確認していった慎朗さん。その中で徐々に気持ちに変化が生まれてきたという。

「28歳の時からずっと一緒にやっているから、社長になったからといって段取りや作業は何も変わりません。でも、歴史を振り返っていくうちに会社の重みを感じるようになりました。そして、代が変わるということは、これから自分が従業員や家族を守る責任があるんだ、と強く思うようになりました」。

2021（令和3）年6月、承継完了。昨今の住宅事情の影響によって業界全体の景気が低調気味にあり、後継者不足や植木の生産量減少などの不安要素がある中でも、植木の植栽率の高さを誇り、若い従業員の雇用・育成も積極的に行っている。

「猪突猛進なタイプで、何事に対してもまっすぐ。何でも安心して任せられる息子です」と、親さんとともに家業を守り続けてきた母・由美子さん（66歳）。皆を明るく支えている妻の里美さん（42歳）も「有言実行で頼もしいかぎり」と慎朗さんへの信頼を寄せる。

父の背中を見て育った慎朗さんがあとを継ぎ、今はその息子が同じ道を志そうとしている。日出の街並みと別府湾、高崎山を一望する高台への本社移転を果たした『日の出園』は、代々へと繋ぐスタートをきったばかりだ。

民間企業や個人客の受注を増やすためにも不可欠だったミーティングスペースを本社入口に確保。壁や空間デザインに造園の技術を駆使し、ショールームとしても活用している。

全体的に植木を扱う業者は減っているが、『日の出園』の植栽率は自社業務全体の3～4割（一般的には1割未満）を占めている。親さんもいまだ現場に立って後進の指導をしている。

「自ら設計して造ったものが、経年の味までもを楽しんでもらえるのが醍醐味」と語る慎朗さん。個人宅の造園・維持管理の他に、公園の植樹や街路樹の手入れなどを手がける。

有限会社日の出園

創業32年の造園工事業。先代が植木の生産卸を業として創業。約15年前に後継者となる長男（現代表取締役）が入社して以降、造園工事業に進出し、順調に規模を拡大している。

速見郡日出町藤原4415-3　tel.0977-72-6664

1989創業　2021年事業承継

2020年10月	事業承継計画策定セミナーに後継者が参加。後日、経営指導員同席のもと当センターのコーディネーターが面談し、親族内承継に生じがちな問題点や留意点などを説明。
2021年4月	後継者の事業アイデアを聞き、承継計画策定の過程で今後の事業展開についても検討すべきと提案。専門家を派遣。
2021年6月	代表者交代、持続化補助金採択、BtoC向け事業に着手。現在地に本社を移転した。

支援内容　事業承継計画策定支援と支援施策活用の提案

当センターが主催する事業承継計画策定セミナーにて簡易版の承継計画を作成。これをきっかけに個別相談の要望があり、代表者交代、株式移転、相続など、具体的な手続きと想定されるリスクを明らかにし、対策を促した。登記や公正証書等の準備完了後、補助金活用も含めて再度支援の依頼があり、これに対応。専門家を派遣して承継計画策定を支援。様々な角度から承継後の展開、新規事業の可能性を検討し、後継者の漠然とした将来への不安解消を図った。

支援効果　承継後の新たな取り組みを支える基盤づくりを実施

以前はBtoBの受注が柱であったが、個人客からの直接受注にも力を入れたいとの意向を踏まえ事業承継補助金の活用を検討。商工会の専門家派遣で申請書のブラッシュアップも実施された。持続化補助金に採択され、商談スペースを新設、集客用のHP開設、看板設置などの情報発信と、新たな取り組みへの挑戦も始めている。

事業承継ストーリー08
承継タイプ 第三者

引継ぎ
承継者
松本 麻衣子さん
創業家の思いを大切に受け継ぎつつ、自分の色を新しく加えていきたい。

毎日、100～120種の焼きたてパンが店頭に並ぶが、昼前にはすでに売り切れてしまうほどの人気商品も多数。時代性や客層を意識した新商品の開発や、既存商品のブラッシュアップも積極的に行っている。

スタッフは19歳から77歳まで、世代を超えて一緒に働きやすい、明るい環境。朝の開店時から閉店まで、客足が途絶えない繁盛店は、地域住民だけでなく遠方からのファンも多い。

18歳の時からこの店のパンを焼き続けているベテランの店長をはじめ、前オーナー時代から働いていた全スタッフの雇用を継続。気心が知れた仲間だからこその連帯感も老舗の宝だ。

老舗パン屋の存続を実現した第三者承継

多くのファンに愛され続けている老舗パン屋を、さらに発展させたい。

サクサク感が持続する大きな具材入りのカレーパンや、水羊羹でコーティングした冷たいパンの「サーフィン」など人気パンがずらり。

地域に根ざした実直な経営を続けてきた老舗店が経営者の高齢化に伴って廃業を考えたとき、承継に手を挙げた異業種の若き経営者。子どもから大人まで世代を超えて愛されたパンが、新しい発想と活力でさらにおいしく生まれ変わる。

廃業予定だった老舗を異業種から承継に名乗り

大分市民のほとんどが『シェルブール』の名前を聞いたことがあるだろう。市民以外でも夜、飲んで帰る前に都町店の灯りに吸い寄せられ、つい1個また1個とトレーにパンを乗せた経験のある人も少なくないはずだ。

はじまりは半世紀ほど前、都町にオープンした喫茶店。当時からパンのおいしさが評判だったそうで、創業者の渡邉哲子さんが神戸で修行したのちにパン専門の店へと業態を変えて市内数ヶ所に店舗を拡大。2018（平成30）年からは古国府店1軒に絞って営業を続けていた。

昔からの常連客を中心に、子どもから年配者まで、幅広い年齢層に愛されていた店だったが、哲子さんが高齢となり、ベテランのスタッフの退職等も影響して一時は廃業を検討。息子の一仁さんが代表として廃業に向けた手続きをする予定だったが、市内でも有名な老舗パン屋として今なお人気の高い繁盛店であることや、哲子さん自身の「できれば店を残したい」という思いを受け、大分県事業承継・引継ぎ支援センターに相談。廃業予定から一転、第三者承継に向けた取り組みが始まった。

「そもそも私自身が昔からパンが好きで、取引先に出向いた帰りに必ずここでパンを買って帰っていたんです。声をかけてもらえたのもご縁だと思い、事業承継に手を挙げさせてもらいました」とは、臼杵市で医療・介護用具販売などを手がける『有限会社マツモト・メディカル』代表の松本麻衣子さん（48歳、写真上・右から2番目）。パンが好き、馴染みのある店。承継後のイメージがどんどんと膨らんでいった。

店の雰囲気、スタッフの意識、すべてを向上させていく

マッチング事業を担う株式会社エリアパートナーズとアドバイザリー契約を結び、2021年10月、松本さんが立ち上げた『株式会社フクール』への事業譲渡が完了。「材料は妥協しない。でも、お客さんが気軽に買える値段で売る」という創業者のポリシーを確実に受け継ぎ、既存の全スタッフの継続雇用も成し遂げた松本さんによる、新たな『シェルブール』が始動した。

「初期の頃からのスタッフもいる中で、いきなり経営者顔して入るのは違うかなって思ったんです。まずは人間関係を作ることから始めようと、とにかく一人ひとりに積極的に話しかけることから始めました」。

皆のモチベーションを上げるためにエプロンを新調。店の雰囲気と歩調を合わせつつ、若い女性が手に取りたくなるようなデコレーションやラッピングへの変更も実施するなど、スタッフの笑顔ややる気をより一層引き出すことに注力した。「以前よりも店が明るい雰囲気になった」と、内外で評価も上々だ。

SNSでの発信を始めたこともスタッフの変化につながる。「こんなパンが食べたい」「このパンは何時に焼き上がりますか？」などのダイレクトメッセージが届くようになると、「新商品をアップしたい」「かわいい写真をいっぱい撮ってほしい」とスタッフ。客と店、相互のコミュニケーションが自然と取れるようになったようだ。

「大分にはなかったようなパン屋に、今よりもっと仕掛けていくつもり」。新オーナーは笑顔の中に強い信念を覗かせる。

石窯パンの店シェルブール 株式会社フクール

創業以来約50年、市内外に根強いファンをもつ老舗パン屋。常時100～120種類前後並ぶパンを目当てに、早朝から多くの客で賑わっている。第三者承継により、さらなる進化が期待されている。

大分市古国府4-1　tel.097-546-5580

2020年センター登録、2021年事業承継

2020年4月～5月	大分県事業承継・引継ぎ支援センターに登録。譲渡条件の検討、ノンネームにて候補先探しを開始。
2020年6月～	候補先数社と、マッチング支援実施。
2021年5月	松本氏とのトップ面談開始。
2021年7月	両社が株式会社エリアパートナーズとアドバイザリー契約締結。
2021年10月	事業譲渡契約締結、事業譲渡完了。

支援内容　有名な老舗パン屋の第三者承継支援

センターへの登録を行った後、事業価値の算定と譲渡条件の検討を実施。企業概要書を作成し、ノンネームにて買い候補先へ情報提供。数社とのマッチング支援、トップ面談を実施し、双方からの問合せや情報提供等の仲介作業を行う。2021（令和3）年6月に臼杵市の松本氏と本格的な譲渡交渉を開始。円滑に事業承継を進める目的で、アドバイザリーとして総合的なマッチング実務を担うアドバイザリー株式会社エリアパートナーズを紹介する。2021年度新設された大分市中小企業者事業承継等支援補助金を申請、交付決定までを支援。同年10月、松本氏が立ち上げた株式会社フクールとの不動産賃貸借契約の継続作業を含めた事業譲渡が無事に完了した。

支援効果　多くのファンに愛されているパン屋の事業継続が実現

全ての従業員の継続雇用が実現。店舗販売のほか、外販やネット販売等の販路拡大による業績の向上が期待できる。新社長となる松本氏はパン事業の開業に意欲的だった事もあり、現店舗の手直しを始め、今後は様々なアイデアを具現化し、老舗の良さを残しながら、これからもお客様に愛される新しい「シェルブール」へと進化する可能性が高い。

事業承継ストーリー09
承継タイプ 第三者

引継ぎ

承継者
吉岩 拓弥さん
麺産業に関わる事業をつなげながら、地域と共に育つメーカーになりたい。

麺産業で地域貢献を目指す第三者承継

″麺″というコンテンツを軸に、豊かな食を提供していく。

豚骨、味噌、太麺と、多彩なコンセプトのラーメン店を県内外に展開している。自社製麺所では通常の麺から特注麺まで製造。

父親から受け継いだ会社の屋号を変え、「麺産業に特化した食品メーカーになる」というビジョンで歩み始めた『ヤマナミ麺芸社』。麺業界の概念を変え、豊かな食で地域に貢献するために、第三者承継によって″強く″″大きく″成長を誓う。

ビジョン実現のために新たな挑戦を決意

1994(平成6)年、別府市で「ふくやラーメン」を開業した『ゴールドプランニング』が前身。「最初で最後の親孝行をしよう」。創業者である父の急死により、吉岩拓弥さん(43歳)は弟の正純さん(40歳)とともに、25歳で事業を引き継いだ。

承継から10年が経った頃、「麺産業に特化した食品メーカーになりたい、という新しいビジョンが生まれた」と語る吉岩さん。2018(平成30)年、『ヤマナミ麺芸社』に社名変更、本社所在地も移転して新たなスタートをきった。

現在、大分県内をはじめ九州各地でラーメン店舗と製麺業、食品加工業務、観光ギフト事業など、″麺″を軸に多角的な事業展開を行っている同社。2015年6月にはセンターに買(譲受)希望の登録を完了し、現在まで大分県と佐賀県で計3社の事業承継を実現している。

「中小零細企業の事業承継は、親族内であっても第三者であっても、取引先から従業員、顧客までのすべてが社長に付いている、という点では同じです。その関係性を第三者が築いていくというのはやはり大変でした。でも、ゼロを1にする新規事業とは違い、事業承継は1あるものを2や3にしていけるもの。大変さよりもメリットのほうが大きいと思っています」。

関係性を築くために、被承継者のもとへ直接足を運び、じっくりと対話する。相手の希望やこだわりと自身の事業発展への思いなど、お互いが納得できる形になるまで時間をかけて擦り合わせを行っていった。

外からの視点で新たな魅力に賭ける

製麺とラーメン製造のノウハウがある上で、さらに事業を展開する足がかりとなったのが、2019(令和元)年に承継した中津市の乾麺等の製麺事業。生麺とは別の、新たな間口ができるというメリットがあり、乾麺ならではの賞味期限の長さは観光土産としての伸び代が期待できる。前オーナーにも母親が生み出した「かぼす麺」という商品を故郷に残したい、という思いがあり、両社の思惑が一致した最初の成功例だ。2例目は佐賀県の製麺所。他県センターとの連携によって、スムーズな承継手続きが行われた。

3例目は、別府市の「鉄輪豚まん本舗」。地元の仲良し主婦たちが始めた店の承継だ。吉岩さんが生まれ育ち、幼い頃は自転車に乗って遊びまわっていたルーツの場所。餃子部門も手がけていた吉岩さんに声がかかり、地元のB級グルメが取引先も味も常連客も、以前と同様の形で受け継がれることとなった。

「地域おこしのために仲間内で小さく始めた店。承継という形で継いでもらえるとは思っていなかった」。承継時に聞いて、印象に残っている言葉だという。「売り手と引き継ぎたい者の見方や考え方はちょっと違うと思いました。外から見ると、当事者の受け取り方とは違う、たくさんの魅力があったりします。そういう話をしたら、すごく喜んでくれました」。

父の背中を見て育った少年時代、将来の夢は「社長」だった吉岩さん。現実の大変さを噛み締めながら、弟やスタッフとビジョン達成に奮闘を続ける。

自社店舗で使用するだけでなく、九州エリアを中心に他社への卸販売も行う原点の製麺事業。いずれは原料生産にも関わり、加工、販売まで自社で行うことを目標にしている。

現在、正社員60名とパート・アルバイト300人を雇用。ラーメン店でのバイト経験後に正社員として入社希望する人材も多く、同社の魅力や成長の一端を担うほどに成長している。

本社に飾られた飛行船のイラストは「未来の麺業界の専門商社」をイメージして作成。陸空海のどんな環境でも成長できる強さと、地域への貢献、時代の変化に対応していく柔軟性も一枚に描かれている。

株式会社ヤマナミ麺芸社

大分県を中心に、熊本や佐賀にラーメン店や製麺業など幅広く事業展開を行っている。グループのミッションは「地域のお客様の豊かさに貢献する」。麺事業を軸に成長し続けている。

大分市日吉町4-3　tel.097-558-0113

1994年創業　2015年より事業承継開始

2015年6月	大分県事業引継ぎ支援センターに登録。登録後、積極的に譲渡希望案件(ノンネーム)情報を提供。
2019年6月	中津市の製麺事業を承継。
2020年10月	佐賀県の製麺事業を承継。
2021年8月	別府市の食料品製造事業を承継。

支援内容　譲渡希望案件(ノンネーム)情報を都度提供し、承継実施

案件紹介後、代表が興味を持った案件のトップ面談を実施。成約に至らなかったケースもあるが、「麺を軸に周辺事業を多角化したい」という代表の思いを具現化する可能性が高い譲渡希望の情報を都度提供。麺類製造業者、食料品製造業者等と条件交渉を進め、2021年8月時点で大分・佐賀両県3案件の事業承継を実現した。

支援効果　廃業を視野に入れていた事業の第三者への承継が実現した

当センターだけでなく、他県のセンターとの連携による事業承継も実施。センターの譲渡希望情報は小規模・零細事業所の案件が多く、少額の資金で事業多角化を可能にした。個人経営を中心に廃業を防止するためにも、有力な買い手として今後も案件情報の提供を継続的に行っていく。

事業承継ストーリー 10

承継タイプ 第三者

由緒ある土産菓子を受け継ぐ第三者承継

頑なに作り続けてきた「宇佐飴」を無くすわけにはいかない。

被承継者 羽賀 勝弘さん
うちのすべてを受け継いでくれる恵良さんの覚悟が嬉しかった。

承継者 恵良 忠久さん
看板を先の世代まで繋ぐことが、私の最大の仕事だと思う。

80年来、何ひとつ変えずに作り続けてきた神宮名物の商品。どれも原材料はシンプルで、口に含むと優しく自然な甘みが広がる。

全国約4万ある八幡社の総本宮・宇佐神宮の表参道商店街で80余年、名物「宇佐飴」の伝統の技を守り続けてきた『梅田家』。「大事にしてほしいという気持ちを受け取りました」。下ろしかけていた暖簾を引き継いだ承継者は、先代の技だけでなく、心までも受け継ぐ覚悟を決めた。

長年の〝強い縁〟が、第三者承継のベースに

原料は麦芽と水飴だけ。シンプルだからこそ、口に含むと優しくて自然な甘みが溶け出していく「宇佐飴」。宇佐神宮の表参道商店街で売られている名物の起源は神宮の祭神・神功皇后の時代にまでさかのぼり、息子の応神天皇の御乳飴として母乳代わりに与えたと伝えられている。

土産物店や飲食店が軒を連ねる商店街で「宇佐飴」を製造販売しているのは3店舗。その一つで通りのほぼ中央に位置する『梅田家』は、初代が1941（昭和16）年に創業したのち、2代目夫妻の羽賀勝弘さん（84歳）と留美子さん（80歳）が暖簾を守り続けていた。「いずれは息子が継いでくれる予定だったんです。でも状況が変わったので、以前からよく知っていて気心も知れている恵良さんに、引き継ぎの話をさせてもらいました」。

承継の候補者となったのは、原料の納品業社に勤務して10年以上『梅田家』を担当していた恵良忠久さん（64歳）。「もし、引き継ぐ人がいなければ、自分に継がせてくれないだろうか、と前から羽賀さんに話をしていました。80年も原料一つ変えずに作り続けてきた伝統を、無くすわけにはいかない。終わらせたくない。その一心で、思い切ることにしました」。

地元の他業種など数カ所からも承継の申し出はあったが、もともとお互いに〝強い縁〟を感じていた2人。「やるかえ？」「いいで」といった具合に意志を固めていき、2020年3月、金融機関担当者とセンター、宇佐商工会議所の連携による承継への手続きが始まった。

〝ずっと変わらない〟を未来に残すための挑戦

神社という特殊な場所で手続きは通常より複雑、煩雑ではあったが、地域に根ざした連携支援によりさまざまな課題をクリア。営業保証や土地貸借契約も交わし、2021年2月、正式に承継者となった恵良さん体制による事業が円満にスタートした。製造風景がお客さんから見えるようにガラス戸を設けたり、ちょっとした休憩ができるオープンスペースも新たに作った。

「羽賀さんに教えてもらいながら作っているけど、匠としか言いようのない技術や見極めの難しさを感じる毎日です。でも、受け継ぐ決意をして、それを次の人に繋げていくことが私の仕事だと思っているし、この伝統を羽賀さん夫妻が本当に大事にしてきたこと、ちゃんと引き継いでもらおうという気持ちが伝わってくるから、私も本気でぶつかっていきたい」。最初こそ反対した奥さんのひとみさん（62歳）も、一緒に店を守っていく気持ちを固めたという。

商品を作る日は店舗奥にある羽賀さんの自宅に声をかけ、指導を仰ぐ。手順やコツは掴んできたが、「最後の詰めがまだまだ」と苦笑する恵良さん。その姿を見守る羽賀さんは「体で覚えようと必死で頑張ってくれているからね。横にいるだけで安心だと言ってくれるから、私も気兼ねなく店に顔を出せるんですよ」と嬉しそうに語る。

『梅田家』の屋号、年代物の機械、技術、味、そのすべてを受け継ぐために脱サラした恵良さん。次の世代へ渡していきたいという強い思いを込めた挑戦は始まったばかりだ。

もち米と麦芽を煮詰めて作った水飴を機械で練ったあと、切り飴成形用の機械にセット。機械に乗せてから切った状態にするまでの手順ごとに手動でスイッチの切り替えを行う。

でん粉と水飴、砂糖、かたくり粉のみを原料とし、伝統技法で製造している「宇佐もち」。「宇佐飴」に並ぶ名物として、「宇佐だんご」「ピーナツ飴」とともに多くの常連客に指名買いされている。

経年の使用感はあるが、手入れは行き届き、大切に使い続けられてきたことを物語っている年代物の機械。思いが詰まった道具類を受け継ぐことも、恵良さんの大切な使命だった。

梅田家

1941（昭和16）年に創業。国宝宇佐神宮の表参道商店街にある「宇佐飴」製造販売『梅田家』。由緒ある名物菓子は素朴で優しい甘みが特徴で、多くの参拝客に愛され続けている。

宇佐市南宇佐2218-1　tel.0978-37-3737

1941年創業　2021年事業承継

2020年3月	後継希望者から相談を受けた金融機関担当者が当センターを紹介、支援開始。宇佐商工会議所にも協働を要請した。
2020年5月	地主との交渉開始。センターから書面作成・提示、交渉ポイントを助言・支援するとともに、宇佐商工会議所の経営指導員が、進捗を管理。
2020年12月	地主との承継者の5年間営業と土地貸借契約締結。
2021年2月	承継者による事業開始。

支援内容　地域に支えられて、親族外による伝統承継

2代目である経営者夫妻が80代となり、事業の継続が困難であったところ、仕入れ納品業者担当者が「伝統の味をなくすわけにはいかない」と相談を持ちかけた金融機関から、当センターに支援が要請された。宇佐神宮内という特殊な立地のため、地域の区長、商工会議所との連携により、神宮との交渉指導や契約書面作成などの支援を実施。コロナの影響で遅延したものの、無事に承継完了し、客足も回復しつつある。

支援効果　連携の「前例」をつくった承継の新たな形と伝統の未来

地主との事業の契約関係が不明確な、前例踏襲が困難な状況であった。特に、神社境内内の借地、建物未登記、住居兼店舗であるなど、不動産に関する課題があり、センターでは不動産の処理と地主である神宮との各種契約書作成と交渉ポイントの助言・支援を行うとともに、金融機関が資金調達を支援するという、連携支援を実施。本件の承継手続きステップと、文字どおり「餅は餅屋」の連携は、高齢化が進む仲見世店舗で事業承継の「伝統」となりうる。

大分県事業承継・引継ぎ支援センター

中小企業の経営者、個人事業主の皆様の

事業承継についてのお悩みを全力でサポートいたします！

相談無料

秘密厳守

当センターは、大分県商工会連合会が九州経済産業局から委託を受けて設置された公的な相談窓口です。

こんなお悩みありませんか？

- そろそろ後継者問題を考えないと
- 息子に会社を引継ごうと思っているが、具体的な進め方を知りたい
- 身内にも会社内にも後継者がいない
- 当社みたいな小規模な会社の第三者への引継ぎは無理？
- 個人事業主ですが、第三者への引継ぎ、本当にできるの？
- 廃業を考えているが、他に何か良い方法は？
- M&Aで新しい分野への進出を考えたい
- M&Aで新しい販路を開拓したい

◆当センターの主な支援内容◆

第三者への承継支援

後継者が不在の場合など、第三者への事業引継ぎをサポートします。

M＆Aを考えているが、譲渡できる可能性があるか？ M＆Aに取り組む際の課題や自社株の評価などについてアドバイスを行います。譲渡ニーズの中からマッチングを行い、引継ぎ候補先のご紹介もいたします。

親族内承継支援

親族や従業員にスムーズに承継できるように、事業承継計画策定等の支援を行います。

地域の支援機関、金融機関と連携し、「事業承継診断」等による事業承継の早期・計画的な準備の働きかけを行うとともに、「事業承継計画」策定支援を通じ、事業承継に関するお悩みや課題解決のサポートを行います。

後継者人材バンク

創業を希望している人材と後継者のいない事業者とのマッチングを支援

創業を目指す起業家、経験や技術を生かして独立したい方、事業意欲・経営意欲のある県内へのUターン・Iターン希望者と後継者不在の会社や個人事業主を引き合わせ、事業引継ぎの実現に向けた支援を行います。

経営者保証の解除

経営者保証の解除に向けた中小事業者（法人に限る）と金融機関へのサポート

経営者保証コーディネーターが、経営者保証ガイドラインの充足を確認し、保証解除に向けて、金融機関との目線合わせをサポートします。

◆ センタースタッフ：事業承継についての専門的な知識と経験を持った専門家11名と事務局員2名が在籍し、大分県内の中小企業・個人事業主の事業承継に関わるご相談に対応しています。

◆ 登録専門家：当センターには、57名の専門家（税理士、弁護士、中小企業診断士等）が登録されており、支援を必要とする事業者への専門家派遣（無料、回数制限あり）や、県内各地での専門家による事業承継相談会を実施しています。

（2022年1月現在）

事業承継相談会

大分県事業承継・引継ぎ支援センターでは、経営者や後継者の皆さんが持つ事業承継時の個別の課題について、弁護士や税理士と当センターのスタッフが相談に応じ、アドバイスをします（秘密厳守・相談無料）。
令和3年度は、8月から12月にかけて、県内13か所で開催しました。延べ20日で110社が相談に訪れました。
専門家による相談会以外にも、当センターの3人のエリアコーディネーターによる相談会を4半期ごとに商工会・商工会議所で実施しています。日程等の詳細はホームページで。

大分県事業承継・引継ぎ支援センター

YouTube動画公式チャンネル

大分県事業承継・引継ぎ支援センターでは、事業承継に取り組む中小企業経営者や後継者の皆さま、事業承継支援機関の担当者向けに、事業承継に関わる情報をよりわかりやすくお届けするために、YouTube 公式チャンネルを開設しました。

センター・支援内容のご案内

当センターの支援内容のご案内

6本※

事業承継・引継ぎ事例

当センターで支援した事業者様の体験談

5本※

専門家による解説
税理士編／弁護士編

事業承継に関わる基礎知識を専門家が解説。

7本※

※2022年1月現在

無料メールマガジン

「おおいた事業承継・引継ぎニュース」（定期便・臨時便）

大分県事業承継・引継ぎ支援センターでは、事業承継支援に関わるホットな話題をタイムリーにお届けするメールマガジンを配信しています。登録は「無料」です。
いつでも配信解除できますので、お気軽にご登録ください。
＜内容＞トピック、センターからのお知らせ、相談会、イベント情報、コラムなど

登録の申し込みはこちらから

YouTubeチャンネルのご案内、メールマガジンの登録申し込みは下記当センターホームページから

セカンドオピニオンとしてのご利用も可能です。お気軽にお問い合わせください

お問い合わせ先
大分県事業承継・引継ぎ支援センター
TEL 097-585-5010 FAX 097-585-5011
［平日9:00～17:00］ https://oita-shoukei.org/