



事業承継物語

大分県事業承継・引継ぎ事例集

2026

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



〒870-0026 大分市金池町3丁目1番64号
大分県中小企業会館5階

TEL.097-585-5010

FAX.097-585-5011

受付／月曜日～金曜日(年末年始・祝日を除く)
9:00～17:00

E-mail contact@oita-hikitsugi.go.jp

ホームページ <https://www.oita-hikitsugi.go.jp/>

YouTubeチャンネル <https://www.youtube.com/@oita-hikitsugi>

X(旧Twitter) @oita_hikitsugi

Facebook @oita.shoukei



JR大分駅から
徒歩10分

大分県中小企業会館には駐車場が
ございませんので近隣の有料駐車場
をご利用ください。

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。

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。近年、中小企業の廃業件数は増加傾向にありますが、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、経営者自身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年程度必要となります。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。

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うちに、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。
- 後継者に事業用資産の集中ができなかった。
- 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。
- 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、後継者探しに難航した。
- 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十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。

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	P2
事業承継／事業承継の分類／事業承継に向けた準備	

（事業承継ストーリー）

01 老舗レストランの“次の百年”を新体制で紡ぐ 有限会社宮本（レストラン東洋軒）〔別府市〕	P5
02 生産量日本一のブランドを次世代へ 株式会社やまよし〔別府市〕	P7
03 経営を天職に昇華させる後継者育成 株式会社シンシアリー〔日田市〕	P9
04 90代の先代から受け継ぐ“覚悟”の生業 長門一磨タタミ総本店〔別府市〕	P11
05 “育ち合い”を実現する保育施設の承継 株式会社KIC（わかば保育園）〔大分市〕	P13
06 戦前から続く老舗和菓子店の窮地を救う 株式会社酢屋の坂（松山堂）〔杵築市〕	P15
07 若者に託した過疎地域の食料品店 株式会社むらなか（Yショップ荻コスモス）〔竹田市〕	P17

3人の専門家による“本音”の徹底討論！！ おおいた事業承継・引継ぎシンポジウム2025	P19
--	-----

地域ぐるみで未来をつなぐ 事業承継支援の地域連携の取り組み	P21
----------------------------------	-----

次世代へのリレー！ 事業承継バトンタッチワークショップ	P22
バトンタッチワークショップ日田市／バトンタッチワークショップ佐伯市	

大分県事業承継・引継ぎ支援センター	P25
-------------------	-----

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。

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」「従業員承継」「第三者承継（M&A等）」の3つの類型に区分されます。

STEP 1

どのような経営者で

STEP 2

アットも、まずは事業承継に向けた準備の必要性・重要性をしっかりと認識しなければ、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 3

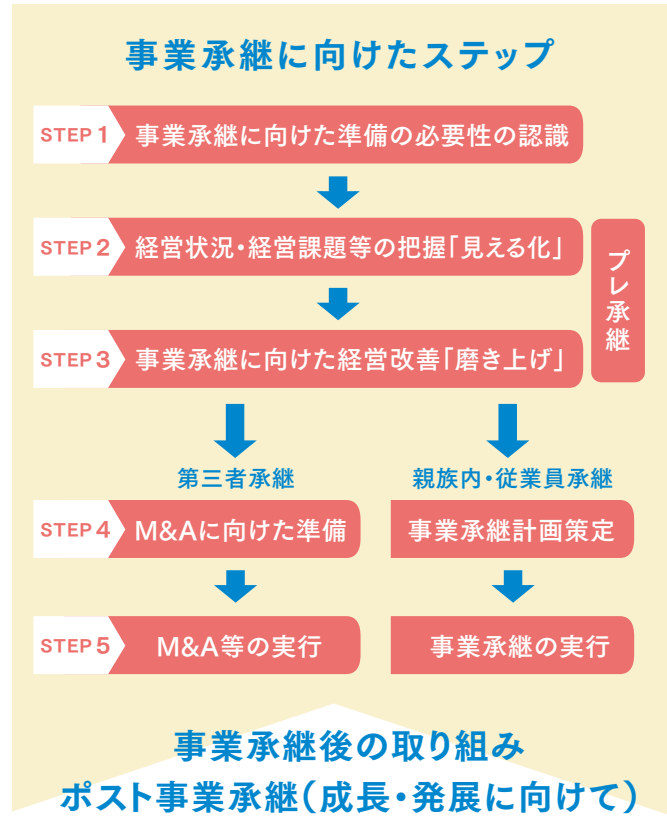
近年の親族内承継の

STEP 4

承継の場合には、後継者と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、第三者承継を行う場合には、M&Aに向けた準備として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。第三者承継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。



親族内承継

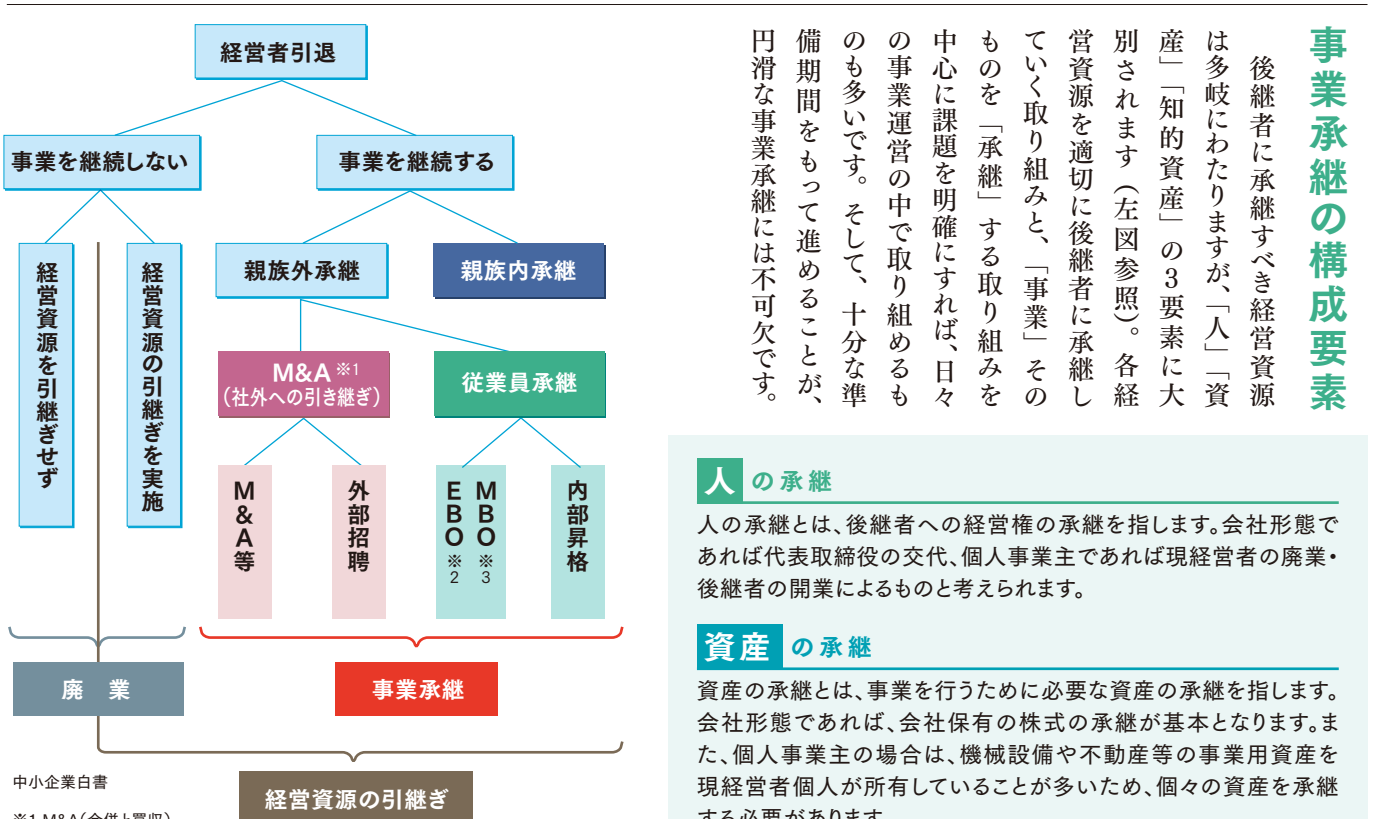
現経営者の子どもをはじめとした親族に承継させる方法。「内外の関係者から心情的に受け入れられやすい」、「後継者の早期決定により長期の準備期間が確保しやすい」、「相続等により財産や株式を後継者に移転できるため所有と経営の一体的な承継が期待できる」といったメリットがあります。

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。

第三者承継（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。

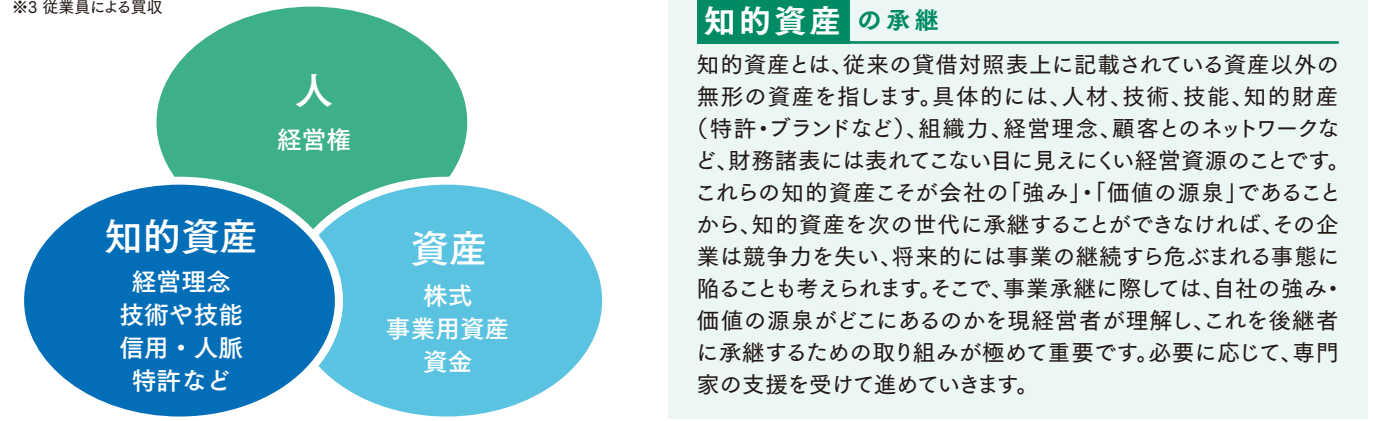


経営者交代後の新たな取り組み

《ポスト事業承継（成長・発展に向けて）》

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、新分野への進出や事業の再編を図ることで、さらに強い企業として生まれ変わる事例が報告されています。

これはPMIと呼ばれ、当初計画した統合効果を最大化するプロセスです。PMI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つことが大切です。



百年の歴史を誇る〝とり天発祥の店〝に
新たな命を吹き込む〝異業種の視点〝宮本博之さん／
眞理子さん

「おかげさま」の
気持ちを忘れずに、
新しい価値を
築き上げてほしい

〈プロフィール〉

高校時代から交際し、
結婚したのは23歳の
時。苦楽を共にしてきた
二人は、出会いから
半世紀を超えた。

代表取締役社長／
専務取締役

稲尾 徹さん／
愛子さん

承継者

従業員とその家族、
子ども達の笑顔と未来を
守る体制をつくりたい

〈プロフィール〉

高校時代から交際し、24歳で
結婚。高校2年、中学2年、小
学3年の3人の娘と家族5人で
仲睦まじく暮らす。

老舗レストランの〝次の百年〝を新体制で紡ぐ

別府市

有限会社宮本（レストラン東洋軒）

県民食「とり天」を考案した名料理長の創業者と、温厚な性格で従業員に愛された2代目、そして、もともと過酷な時代を乗り越えた3代目。全国から観光客が押し寄せる老舗の〝金看板〝を継いだ4代目夫妻は、次の百年にふさわしい新たな価値を見出ししていく。

逆境を糧に店を再建後、
〝とり天ブーム〝で
無双の行列店に

初代の宮本四郎さんは、東京帝国ホテルを経て天皇の料理番として宮内庁に入ったという経歴をもつ名料理人。縁あって『亀の井ホテル』初代料理長を務めたのち、1926（大正15）年、大分県初のレストランとして別府市楠町に『東洋軒』を創業、県民食「とり天」の考案者としてもその名を馳せている。二代目の丞さんは従業員や取引業者からの信頼が厚く、初代から受けた英才教育により料理の腕も経営力も「非の打ちどころがなかった」と語り継がれている。

誰もが順風満帆を疑わなかった名店だが、1983（昭和58）年、火災により本店が全焼する悲劇に見舞われた。出前専門店として

誰かが順風満帆を疑わなかつた名店だが、1983（昭和58）年、火災により本店が全焼する悲劇に見舞われた。出前専門店として

誰かが順風満帆を疑わなかつた名店だが、1983（昭和58）年、火災により本店が全焼する悲劇に見舞われた。出前専門店として

再出発するも、追い打ちをかけるように二代目が52歳という若さで急逝。三代目に就任した長男の博之さん（当時28歳）は、いずれは店を継ぐ心づもりではあったものの、予想だにしない急展開を「宿命」だと捉え、残された母、長女を妊娠中の妻、眞理子さんとともに「どん底からの再起を誓い、がむしゃらに働きました」。

出前専門店で飲食スペースを増設し、火災後に重くのしかかっていた負債も地道に返済した博之さんと眞理子さん。懇意の常連客による後押しもあり、1989（平成元）年、同市石垣の地で悲願のレストラン再開を果たした。

二巡目大分国体を機に爆発的なとり天ブームが起こり、発祥の店として注目を集めてからは国内外の観光客が訪れる行列店へ。いつしか「別府観光の目的地の一つ」と認識されるまでになった。

意見がぶつかっても遠慮せず、
〝幸せな未来〝へと舵を取る

2023（令和5）年、代表取締役社長に就任した稲尾徹さん（42歳）と宮本家の長女で専務取締役の愛子さん（42歳）が『東洋軒』に入社したのは2015（平成27）年。大手中古車メーカーに勤務していた徹さんは、入社直後から料理人（＝職人）の個人経営店における強みと課題を客観的に評価し、事業の継続的発展には特に従業員の待遇改善が急務と位置付けた。「勤務時間や賃金、コミュニケーションの取り方など、想像以上に改革が必要でした」。議論を重ねるも考え方や経験の違いから話が平行線をたどることも多々あったそうだが「遠

慮していたら思う方向には進めない。従業員やその家族、子ども達が笑って幸せに過ごせる未来をつくるのが、ひいてはお客様のためになるということを理解してもらえらるまで、何度もバトルしました（笑）」。

インターネット販売や商品開発の強化、2019（令和元）年には別府トキハ店への出店など、積極的に新事業に挑戦する徹さんと愛子さん。現在、店舗隣接の敷地にてレストランととり天専門の加工場、事務所、従業員休憩所を集約させた新『東洋軒』建設を計画しており、創業百周年を目前に控え、老舗レストランの〝次の百年〝を見据えた新たな展開に皆、大きな期待を抱いている。



有限会社宮本（レストラン東洋軒）

別府市石垣東7-8-22
tel. 0977-23-3333

大分県初の洋食レストランとして1926年4月創業。1978年に宮本博之さんが承継し1985年に法人設立、1995年に現店舗での営業を開始した。2015年、稲尾徹さんと愛子さんが入社。2019年には別府トキハ店に出店し、2026年に100周年を迎える。



事業承継の流れ

2022年9月

先代宮本博之さんから相談を受けた顧問税理士から、当センターに支援要請。地区担当のエリアコーディネーターが事業所を訪問し、担当税理士と共に面談。

2022年10月～2023年1月

当センターの専門家派遣を活用して、関係者全員で事業承継計画の大纲を策定。顧問税理士事務所スタッフの協力も受けながら、代表者夫妻、後継者夫妻とそれぞれ時間を分けて面談を重ね、細かい条件を詰めて行った。

2023年7月

娘婿稲尾徹さんが代表取締役社長に、愛子さんは代表取締役専務に就任。先代の宮本夫妻は取締役を退任した後も頼りになる存在として現場を支えている。



支援担当者
大分県事業承継・
引継ぎ支援センター
サブマネージャー
（当時エリアコーディネーター）
岩崎 美紀さん

支援
ポイント

事業承継計画策定のプロセスが、
好業績を活かした
先読み決断を後押し

当社の留意点は、好調な業績により高騰が予想される株価への戦略的対応でした。専門家による、老後生活保障や株式分散回避など、前経営者夫妻と後継者夫妻の本音や要望を丁寧に調整・提案することで、税務・経営の両面から最適な親族内承継計画を策定することが出来ました。

父と息子の「椎茸愛」が守る
大分の食文化と美しい里山の未来

代表取締役会長

河内 聖蔵さん

被
承
継
者「残したい」という
気持ちに
素直に伝えてくれて
嬉しかった

〈プロフィール〉

1954年生まれ。大分の
里山の景色を残したい
一心で原木椎茸栽培を
再開。深い「椎茸愛」を
由揮さんに伝授してい
る。

代表取締役社長

河内 由揮さん

承
継
者日本人ならではの
「うま味」を
効果的に伝えていきたい

〈プロフィール〉

1985年生まれ。仕事以外にも
活動の場を広げ多忙な日々だ
が、妻の梨沙さんと共に3人の
娘を愛する子煩悩な一面も。

東京からUターンした三代目が受け継いだのは、老舗の看板と椎茸への愛情。生産量日本一を誇る乾しいたけの魅力を深掘りし、次世代に新たなムーブメントを起こそうと奮闘する原動力は、父が「残したい」とつぶやいた「原木椎茸が育つ大分の里山の情景」そのものだった。

大分県の特産品を扱う家業に
誇りと可能性を見出した

乾しいたけの入札市場と小売、原木椎茸の栽培を行う『株式会社やまよし』。JR別府駅至近の好立地に建ち、2025（令和7）年1月に代表取締役社長に就任した河内由揮さん（40歳）で3代目となる、創業60年の老舗だ。

現在もプロのバンドマンを兼務する由揮さんが家業に携わるようになったのは31歳の時。2代目の父・聖蔵さんが後継ぎ打診を目的に当時東京在住だった由揮さんのもとを訪れたことがきっかけだった。

「いずれ子ども達の誰かに継いでほしいと思っていて、年齢的にも無理ができなくなっていたこともあり、直接会って手伝ってほしいと伝えました」と語る聖蔵さん。一方、由揮さんは地元の友人

生産量日本一ブランドを次世代へ

別府市

株式会社やまよし

と結成したバンドでプロの道へ。長男として生まれたものの幼少期から特に継ぐという意識はなかったが、東京から別府に帰省するたびに家業で扱う大分県の特産品である「椎茸」を「資産」だと意識するようになり、地元で商売するのも面白そうだと臆げながら思うようになっていた。父から声をかけてくれたこと、そしてバンドメンバーと妻の梨沙さん（39歳）の快諾もあり、家族と共に生活の拠点を別府に移して家業に入った。

乾しいたけの新たな価値を
世代や地域を超えて発信

由揮さんの曾祖父が佐伯市蒲江で椎茸栽培に着手し、宮崎県西郷村（現美郷町）に移住した祖父は、年間10万kg超えの生産量を誇っていた原木椎茸農家。幼少期を里山で育った聖蔵さんにとっ

て原木椎茸のほだ木が並ぶ様は原風景であり、由揮さん自身も「この風景を残したい」という聖蔵さんの言葉に共感し、承継への信念は揺るぎないものとなった。

2016（平成28）年、自社ビル1階に直売所をリニューアルオープンし、日常使いの量り売りをはじめギフトとして手に取りやすいパッケージと少量サイズの商品を展開。アパレルブランドとのコラボレーション、日本初のデザイン物産美術館の企画展示に参加するなど、若年層や別府を訪れる観光客のみならず、日本から世界へ乾しいたけの魅力をあらゆる方法で発信し続けている。

「実家の食卓にはいつも乾しいたけがあって、いりこと一緒に水

でゆっくり戻して出汁をとる味噌汁が今でも一番好き。椎茸の知識も愛情も父の足元には及びませんが、大分の食文化とそれを支える生産者を守る方法を自分なりに模索し、実践したい」。その一環で承継直前にはセンターの第三者承継支援を活用して、長年の取引先であった椎茸加工品製造業を事業承継するなど、積極的

に取り組んでいる。社長業とバンド活動に加えて大分県商工会議所青年部連合会の会長も務める多忙な日々を送りつつ、「いつの日か、子ども達も乾しいたけに興味をもつきっかけになるような体験型テーマパークをつくりたい」と新規事業の実現に意欲を燃やす。



株式会社やまよし

別府市西野口町2-2
tel. 0977-21-8111

昭和41年創業、椎茸市場運営と原木椎茸を加工した乾しいたけの販売に特化した老舗企業。リニューアルした直営店舗にはイートインスペースを設け、観光客にも親しまれる椎茸ソフト等を提供。商品開発を通じて地域活性化にも貢献している。



1 生産現場に直接足を運び、栽培方法からこだわりまで熟知し、大きさや形、色、香りを丹念に検品する。

2 「より多くの人に椎茸の魅力を直接届けたい」という思いでリニューアルオープンした直売所。イートインスペースでは乾しいたけを使ったソフトクリームやだしスープ等オリジナルメニューが味わえる。

3 歴史に敬意を表しつつ、新たな視点で動き始めた由揮さん。商品開発や職場環境の改善にも力を入れている。

4 日常使いから贈答用、手に取りやすい少量サイズ、土産物やオリジナルグッズの開発まで、あらゆるニーズに応える商品展開でファン層を拡大中。

支援担当者
別府市
観光・産業部
産業政策課
堺田 淳さん事業承継アンケート調査が
きっかけで支援を開始支援
ポイント

別府市の事業承継アンケート調査の回答でセンターへの相談を希望していたため、早急に実施。初回から毎回同席し、専門家派遣など多くの方々に関わり支援を行っていく過程を目の当たりにして、一つの事業承継がセンター、専門家、金融機関、行政等によって支えられていることを強く感じました。令和7年度に支援機関9者による、別府市事業承継連携支援協定を締結。長年別府を支えてきてくれた事業を絶やすことなく次の時代に繋ぎ、新しい別府の未来を共に創造していきます。

先代に鍛え上げられた“愛弟子”は
確かな技術と信頼を糧に躍進する



被
承継者 長門 環さん

代表
承継者 廣瀬 俊彦さん

将来の事業計画や
中長期の目標が承継を
機に明確に定まりました

〈プロフィール〉

1984年生まれ、大分市出身。
今は仕事で手一杯だが「落ち
着いたら以前の趣味だったギ
ターを復活させたい」と語る。



1 畳製作1級技能士の資格を有し、技能
競技大会でも結果を残してきた廣瀬さん。
SNS発信には苦手意識があるものの、現
代の生活様式に取り入れやすい畳の提案
や新しい顧客層の獲得に向けて、ホーム
ページの充実やネットオーダーを可能にす
るなど挑戦が続いている。

2 承継後、日本政策金融公庫、商工会議
所の創業融資で導入した畳製作に欠かせ
ない裁断機。緻密なコンピュータ制御で従
来以上に正確な裁断が可能となり、丸鋸の
切れ味と耐久性により作業効率も格段に
アップした。

3 融資や販促について親身にアドバイス
する日本政策金融公庫の登根さんと廣瀬さん。
4 細部に行き渡る高い技術力が信頼の証。



長門一磨タタミ総本店

別府市古市町881-140
tel. 0977-66-1882

1912(明治45)年から続く畳店。2代目代表が
高齢となり、親族内に後継者候補が不在のため
従業員承継を検討。屋号を引き継いだ新代表
の廣瀬俊彦さんは畳製作技能士1級を有し、高
性能の機械を保有していることで他社との競合
上も優位にある。

事業承継の流れ

2024年2月13日

従業員の廣瀬俊彦さんが設備導入に伴い日本政策金融
公庫に相談したところ、代表の長門環さんが95歳である
ことから、早急に事業承継を進めるようセンターを紹介さ
れ相談受付。

2024年3月8日

先代の娘婿である長門さん夫妻と廣瀬さんに、センター
から事業承継に係る提案書を提示し内容を説明。
翌年(2025年)1月を目途に譲渡予定で進めることとした。

2024年5月～9月

専門家相談会に長門さんと廣瀬さんが参加、同席し協議
を重ねる。工場と製畳用機械、工場内の製造畳材料や備
品等の扱い、事業譲渡契約における税務面からのアドバ
イス等を数回に渡り実施。

2025年1月

従業員の廣瀬俊彦さんへ事業承継完了。



支援担当者
日本政策金融公庫
別府支店
国民生活事業
上席課長代理
登根 武史さん

センター同席の積極的な協議で 迅速な従業員承継が実現した

不動産取得を含めた承継なのか、あるいは不動産
は先代家族が有した状態で賃貸契約するのかが大
きなポイントでしたが、センター担当者との伴走支援
の結果、スピーディな承継に結びつきました。卓越し
た技術力で日本の伝統産業である「畳」の文化を
守ってくれることを期待し、今後も融資の相談をはじ
め取引先の全国拡大等、様々なサポートを提案して
いきたいと思っています。

体的な承継の話を詰めないまま
月日が経ち、気づけば90代に。そ
んな折、日本政策金融公庫の担
当者から「後継者についてどう考
えていますか？」と問われ、承継
問題は急展開。先代家族と廣瀬
さんとの協議は公庫とセンターを
交えて速やかに何度も行われた。
従業員である廣瀬さんが承継
するにあたり、高い壁となったの
が資金面。従業員の立場から経
営者になる心構えはできても、妻
と二人の娘との生活を考えると
工場の不動産や設備類等のすべて
を一度に取得するのは難しいので
はないか……。それが一同の共通
認識となり、協議の末、工場のみ
賃貸契約を結び、設備類は無償
譲渡(贈与)として屋号を引き継

いだ。
畳需要の減少を食い止めるの
は至難だが、現代の生活様式に
もマッチする新素材やデザイン、カ
ラバリエーションなども積極的
に提案。「受注から納品、メンテナ
ンスまで一貫して同じ人間が受け
もつのが最大の強み。いずれ自分
の右腕となる従業員を雇用でき
るよう、目の前の仕事にベストを
尽くして売り上げを伸ばす」と目
標も定まった。
「お前なら大丈夫」と背中を押
し続けてくれた先代の想いを胸
に、全幅の信頼を寄せてくれる取
引企業や一般の顧客からの要望に
高いレベルで応え続ける唯一無二
の「職商人」を目指していく。

「後継者を育成したいから、誰か紹介してほしい」。先代の一言が、当時、建
築科に在籍していた高校生の人生を大きく変えた。卒業以来20年超、技
術と信頼関係の築き方を心身ともに刻み続けた「愛弟子」は、伝統文化の
継承とともに事業の承継を終え、未来の価値創造に向けて歩み始めた。

18歳で入った畳製作の道。
高い技術力が揺るぎない信頼に

「畳の魅力は、寝そべった時の
気持ち良さに尽きます」。創業か
ら百年を超す老舗「長門一磨タタ
ミ総本店」を承継した廣瀬俊彦さ
ん(42歳)は語る。

廣瀬さんと畳との出会いは、建
築を学んでいた工業高校時代。幼
少期から模型作りが好きで、将来
は建築関係の仕事に就くことを
考えていたところ、先代で二代目
の長門環さん(現在95歳)が「後
継者か右腕になる人材が欲しい」
と廣瀬さんが当時在席していた工
業高校の恩師に相談したことか
ら、廣瀬さんに白羽の矢が立った。
卒業後の進路は一転、2002(平
成14)年、18歳で畳業界に入った。

「先代はとても優しく温厚な人
柄でしたが、仕事に対してはとて
も厳しかった。そして、ただ職人

になるのではなく、自分が製作し
た商品に値段を付けて自分で売
る「職商人」になれ、と常日頃から
よく言われていました」。

入社3年後には国家資格の畳
製作技能士2級を、2007(平
成19)年には1級を取得。20代半
ば頃から徐々に仕事を任される
ようになり、時には先代のアドバ
イスを受けながらも見積もりか
ら製作、納品までほぼ一人で担っ
てきた。そして、県内の技能競技
大会での優勝や準優勝、全国大
会大分代表選出等からもわかる
ように、人一倍、技術力の向上に
も努めてきた。

「職商人になれ」の言葉を胸に
日々研鑽を深めていく

廣瀬さんに技術と取引先との
信頼関係の築き方を叩き込み、
周囲にも「跡取りだ」と公言して
いた先代の長門さんだったが、具

90代の先代から受け継ぐ“覚悟”の生業

別府市

長門一磨タタミ総本店

発達に特性のある子ども達が 安心して幸せに生きていくために



被
承継者
合同会社わかば
茨木 義孝さん

承継者
株式会社KIC
代表取締役
三浦 愛輝さん

一人も“置き去り”にせず、
幸せに生きる環境を
つくりたい

〈プロフィール〉

1986年生まれ、大分市出身。
職員の影響で登山にハマり、
登山部を発足。月1回、職員
達とその家族と共に山に登っ
ている。



1 「応援してくれる方々やタイミングに恵ま
れました」と語る三浦愛輝さん。

2・3 放課後デイサービス「くれよん」
「Conte」、児童発達支援事業所「はれと」、
保育所等訪問支援「クレパス」を運営する
『KIC』に新たに仲間入りした認可外保育
園『わかば保育園』。園長の三浦悦子さん
(右ページ写真右)が「環境の変化は子ど
も達にとっても良い影響があります」と語る
ように、障がいの有無に関わらず、すべて
の子ども達が小さくとも多様な社会の中で
様々なカリキュラムを学び、のびのびと交流
している。

4 現在は放課後デイサービスで利用中の
旧『わかば園』建物。
(大分市大字関園660-5)



株式会社 KIC(わかば保育園)

大分市大字猪野877-1
tel. 097-585-5847

大分市関園で40年以上経営してきた認可外保
育園を長男の茨木義孝さんが亡き母から承継し
『合同会社わかば』を設立後、第三者への事業
承継を希望。10数名の園児の引き継ぎと職員
の継続雇用を条件に2024年7月『(株)KIC』
への承継が完了した。

事業承継の流れ

2021年9月21日

事業譲受を希望していた(株)KICは、ノンネーム情報によ
るマッチングに向け積極的に活動していた。

2024年3月18日

合同会社わかばから「わかば園」の事業譲渡についてセ
ンターに相談があり、登録受付。

2024年4月

わかば園のノンネーム情報をセンターの買い登録者に公
開したした直後に(株)KICより問い合わせを受け、面談
後すぐに合意。センターは譲渡条件の整備、事業承継ス
キームの組立等の事前説明を行い、事業譲渡契約書と不
動産譲渡契約書とに分け、持分全部譲渡契約書の作成
支援を行った。

2024年7月17日

持分全部譲渡契約を締結。



支援担当者
大分県事業承継・
引継ぎ支援センター
統括責任者
山村 文彦さん

支援ポイント 双方の共通理念と行動力で実った “センター初”保育園の事業承継

わかば園経営者である茨木義孝さんから実母逝去
から約1年後に「保育士も園児もいるのに、このまま
廃業するのはもったいない。事業譲渡できないか」と
相談を受け、ノンネーム情報に出したところ、すぐに
三浦さんから連絡を受け成約につながった。堅実で
しっかりした考えの三浦さんの印象から事業譲渡成
約後の事業の発展を期待しているところです。

“育ち合い”を実現する保育施設の承継

大分市

株式会社KIC(わかば保育園)

保育園を退職して発達に特性のある子ども達を対象にした放課後デ
イサービスを立ち上げた保育士の三浦愛輝さんと恵さん夫妻。将来的
には“専門施設”を無くし、すべての子どもが一緒に育ち合える社会の実現
を目指す足がかりとして、保育園の事業承継に乗り出した。

子ども達の幸せを具現化した 保育士としての使命感と 経験値

大分市の保育園に勤務してい
た頃、担任二人体制で大勢の園児
を指導することに疑問をもった保
育士の三浦愛輝さん(39歳)。「中
には発達障がいの子も数名いて、
この子達は置き去りにされてい
ないだろうか考えるようになりま
した」。独学で発達障がいを勉強
し、職場結婚した保育士の恵さん
(39歳)との間に第二子が生まれ
たタイミングで保育園を退職した。

「彼は石橋を壊れるまで叩いて
から渡るくらい慎重な性格なの
で、やみくもに決めたわけではな
いことはわかっていました」と理解
する恵さんの後押しを受け、31歳
で『株式会社KIC』を創業。発
達障がいのある小学生を対象にし
た放課後デイサービスを立ち上

げ、翌年には0歳児から未就学児
までの発達障がい児を対象にした
児童発達支援事業所を開所した。
「子ども達にとって必要な環境
を試行錯誤しながら作ってきまし
た。施設としては“発達に特性の
ある子達の専門施設”なので、こ
の施設の環境しか知らない子が小
学校に上がった時につまづきが
あったりしないだろうか、一般の子
どもとの関わりが必要ではない
か、と考えるようになり、保育園
の事業承継を決意しました」。

“誕生から看取りまで”を 目指し、新たな構想が進行中

大分市関園で40年以上、地域
に根差してきた認可外保育園『わ
かば園』経営者であった母の死
去により長男で社労士の茨木義
孝さんが承継、「合同会社わかば」
を設立したが、第三者への事業譲
渡を希望してセンターに相談。「経

営理念を引き継ぎ、従業員の継
続雇用を約束してくれる先」を条
件に情報開示した直後、日頃か
らアンテナを張っていた三浦さん
の目に止まり、マッチングを開始
した。

「センターでの保育園の譲渡登
録は初めてだと聞いて本当にラッ
キーだと思った反面、障がいが
あってもなくても子ども達は幸
せになるために生まれてきた」と
いう同じ理念どうしの施設でなけ
れば承継は成立できません」。そ
う語る三浦さんの『わかば園』の
第一印象は「子ども主体で生き生
きとした保育」。茨木さんもまた、
センターを通じて面談を希望する
他の数社とは一切面談せず、三浦
さんを承継先に決めた。

『わかば園』の園児を引き継ぐ

にあたり、発達障がいのある子ど
もと一緒に過ごすことを不安視す
る保護者がいることは覚悟してい
た。まずは書面で経緯を伝え、保
護者一人ひとりに対面で丁寧の説
明すること、その壁を乗り越え
た。新体制に対する新旧職員の
困惑や共通意識など課題もある
が、進めていく中で見えてくる答
えの実践と成果に自信が漲ってい
る。

拡張した敷地には、就労支援
と保護者が集える場所を目的と
したカフェを近年中にオープン予
定。いずれはグループホームを建
設し、看取りまでを目指している
三浦さんは「子ども達の笑顔を守
り続けていくために、誰もが安心
して過ごせる施設を作り上げた
い」と力強い言葉で締め括った。

城下町杵築で愛されてきた
老舗の伝統と和の文化を守る

株式会社松山堂
三代目
代表取締役
曾我 章弘さん

被
承継者

株式会社酢屋の坂
代表取締役社長
藤井 貴之さん

承継者

知名度を上げて
ファンを増やし、
城下町の活性化にも
貢献したい

〈プロフィール〉

1976年、大分市出身。現在は別府市で妻と2人の子どもと暮らす。地元大手企業での勤務経験を生かし、販路拡大に奔走中。



1 職人の技と信念で老舗の味を受け継いできた『松山堂』三代目曾我章弘さん。自身の代から洋菓子も手がけている。

2 名所『酢屋の坂』に隣接する立地を生かして観光客の興味を惹く店舗づくりを計画。同時に厨房の作業環境の改善を目的とした大幅な改築を予定している。

3 価格の見直しとパッケージ力の強化、イベント出店など、消費者の手に届きやすく目に触れやすい販売戦略で知名度と売上げアップを目指す藤井貴之さん。

4 藤井さんが惚れ込んだどら焼きと、近隣の老舗味噌店とのコラボ商品「味噌まんじゅう」。葛アイスや水まんじゅうなど季節の果物を用いた商品も展開している。



4



株式会社酢屋の坂(松山堂)

杵築市大字杵築173-1
tel. 0978-62-2223

杵築市の中心部で菓子製造・販売を営んでいた『松山堂』。母子二人三脚で店を切り盛りしていたがコロナ禍以降資金繰りが悪化、認知症を発症した母の離脱で経営が難しくなり、第三者への譲渡を計画。譲渡後の雇用を希望した三代目は職人として残った。

事業承継の流れ

2023年

曾我前代表から「親族内に後継者がいないため」第三者への事業引継ぎを希望する相談を受け、引継ぎ支援センターに登録。決算書3期分を預かり、事業承継についての具体的な手続きの明確化を行い、提案書を作成。譲渡条件の検討を依頼した。

2023年12月

センターの売り案件ノンネーム情報に掲載し、相手先探しを開始。

ノンネーム情報に興味を示した後継者人材バンクの登録者であった藤井さんと曾我前代表とのトップ面談に同席。金融機関との交渉も並行した。

さらにセンター主催の専門家相談会への参加を勧め、専門家(弁護士)に対応を依頼。

2024年10月31日

弁護士の支援を得て、事業譲渡契約書締結に至る。



支援担当者
大分県事業承継・
引継ぎ支援センター
サブマネージャー
朝来 浩一郎さん

支援
ポイント

両者の情報を適宜把握し、
迅速な課題解決をサポート

時間的猶予がない中での財務面の整理が課題でしたが、両者間に条件や希望において大きなギャップがあったため、専門家と相談しながら一つずつ解決策を講じました。観光地の中心部にある老舗和菓子店の閉業は町としても多大な損失です。この歴史ある観光資源を残せたことが最大の成果。「作る側」と「売る側」という新たなタグで創業100年を目指してくれることを期待しています。

戦前から続く老舗和菓子店の窮地を救う

杵築市

株式会社酢屋の坂(松山堂)

戦前、四国から移住してきた祖父が城下町杵築に創業した和菓子店『松山堂』。職人の技術と暖簾を堅実に守ってきた老舗が倒産の危機に見舞われた時、救いの手を差し伸べたのは大分市内で働く会社員だった。異業種で培った独自の視点で未来を切り拓いていく。

三代目として奮闘するも
経営難に陥った和菓子店

南北の高台に連なる武家屋敷が商人の町を挟み、無数の坂道が江戸時代の名残りで呼ばれる城下町、杵築。和菓子店『松山堂』はこの地で1941(昭和16)年に創業し、近隣に今なお残る老舗商家と共に、杵築の歴史と文化、観光を支えてきた。

東京で菓子製造を学んでいた長男の曾我章弘さん(47歳)が、二代目で和菓子職人の父が病に倒れたのを機に帰郷したのは21歳の時。以降、三代目として店を切り盛りしていたが、30代半ばに差し掛かった頃、経理や接客を担当していた母、幸代さん(77歳)に異変が起きた。「レジ打ちや計算がうまくできなくなり、病院でアルツハイマー型認知症だと診断されまし

た」。苦難はさらに続く。

2020(令和2)年に国内初の感染が確認された新型コロナウイルス感染症によって人々の行動は制限され、通りには人の姿が消えた。店頭の商品は一切売れなくなり、御先も休業。銀行の融資に立て直しの望みを賭けていたが、幸代さんの症状は進行し、翌年には銀行の融資も完全にストップ。万策尽き、地元商工会を通してセンターに相談した章弘さんは、暖簾を守る最後の手段として事業を譲渡する事を決断した。

誇りをもって次世代に繋ぐ
職人の技術と老舗の看板

譲受希望、一番手として名乗りを上げたのは、地元百貨店に入る海外ハイブランドに就職後、輸入車専門店に転職していた会社員の藤井貴之さん(49歳)。前職時代

から「ブランドを継承し、歴史を繋ぐ」ことこそ自分が果たすべき仕事だ」と考えるようになり、その選択肢の一つとして事業承継を前向きに捉えていた藤井さんは、センターの「後継者人材バンク」に登録し、あらゆる情報を収集しながら時期を待っていた。

戦前から続く『松山堂』が業績の悪化で倒産危機に陥り、第三者への事業承継で店の存続を希望していることを知り、まさに「自分にしかできない仕事」と直感した藤井さんは、センターを通して店を訪問。全商品を購入して家族とともに味を確かめた。「全員が美味しいという評価で、自信をもって販売できるという確証を得ました。そして、この高レベルでありな

から経営が立ち行かなくなった理由を分析し、自分なりに結論を出して事業承継後の戦略を立てました」。

2024(令和6)年10月、『株式会社酢屋の坂』を開業して事業を引き継ぎ、職人として先代の章弘さんを雇用。販路を杵築・国東周辺から大分・別府両市域に広げ、価格の見直しにも着手。培ってきた人脈を駆使してイベント出店やメディア露出を増やすなど、販路拡大に向けて大きく舵を切った。

「この店が杵築の城下町で重ねてきたのは、お金では買えない時間」と断言する藤井さん。それを次世代に繋ぐため、自身に課した役割を確実に果たしていく。

過疎地の店を拠点に若者が集結し
新たな事業体の構築に挑戦株式会社むらなか
代表取締役社長
村中 武雄さん被
承継者代表取締役社長
中村 涼さん

承継者

気の置けない友人達と
一緒に、荻町を盛り上げる
存在になる

〈プロフィール〉

1998年、長崎県雲仙市出身。
小学1年生の時に転校して荻町
へ。ポジティブなリーダー気質が
自然と人を引き寄せている。

1

1 『船道』料理長である父、直樹さんともに
店舗併設の厨房に立つ母の真紀さん。2 涼さんと尾仲さんの小中学校時代の友人
達も、連日のように集う活気に満ちた店
内。新たな顧客獲得を目指して定期的
にイベントを行い、直近の目標として公
式SNSの「登録者1000人」を掲げている。3 定番のたまごサンドから、流行りのフル
ーツサンドまで、バリエーション豊富
なサンドイッチ。一般的には2〜3個の
セットが多いなか「いろんな種類を食
べてほしいから」すべて1個ずつ包装。
販路拡大という具体的な目標も定ま
った。4 市場仕入れの新鮮な食材を用いて店
内で調理する手作りのラインナップ（一
部）。

2



3



4

継の話は一気に加速。『株式会社むらなか』の代表取締役社長となつた長男を、同社取締役兼『船道』料理長の父と母の真紀さん（48歳）が支える、家族体制の店舗経営がスタートした。

誰よりも信頼できる親友と
大きな夢の実現を目指す

承継後、涼さんがもつとも重要視したのは「人的投資」。その第一弾として、承継から約1年後、大学時代からの友人で当時から将来の展望を語り合っていた吉田直輝さん（27歳）を専務取締役として雇用し、会社全体のマネジメントを託した。さらに1年経った2025（令和7）年6月、新たに立ち上げるサンドイッチ部門の

人口減少・高齢化が顕著な山間部の過疎地域に、20代の若者の笑い声が響く場所が出現した。地元唯一の食料品店『Yショップ』を引き継いだ若き承継者は、信頼のおける同じ年の親友2人とともに、新しいスタイルの店舗づくりと地域雇用、新事業の展開に挑戦する。

若者に託した過疎地域の食料品店

竹田市

株式会社むらなか（Yショップ荻コスモス）

20代の若者が承継した
地域に欠かせない食料品店

中村涼さん（27歳）が『株式会社むらなか』代表取締役社長に就任したのは2023（令和5）年11月、25歳の年。きっかけは、涼さんの父、直樹さん（53歳）からの打診だった。「何でも挑戦できるような常に準備しておくというスタンスなので、事業承継の話之初めて聞いた時から迷いはなく、むしろ、おもしろそうだなという期待の方が大きかったです」。

前経営者の村中武雄さんが、近隣にスーパー等がない現在地に開業した『Yショップ荻コスモス』。以来、食料品から日用品まで身近な必需品が購入できる店として、15年以上に渡り地元住民の生活を支えてきた。一方、直樹さんは荻町内で弁当や惣菜の移動販

売を手がける『船道』を運営し、食品の仕入れから調理までを隣県の『熊本地方卸売市場（田崎市場）』で行っていた。

効率等を求めて同町内での拠点を探し始めていた直樹さんが、旧知の村中さんに「所有している厨房付き店舗を賃貸できないか」と問い合わせた際、高齢で後継者もいなかった村中さんから「店の経営を引き継いでくれないか」と、思いがけない提案が。厨房の広さや店内販売できる物件としてかなり好条件であることは間違いなく、地理的要因からもこの機を逃すと同様の物件を探すのは困難だということは理解しつつも、店舗の経営には難色を示していた直樹さん。そこに、白羽の矢が立ったのが、息子の涼さんだった。学生時代から経営や起業に興味を持っていた涼さんの快諾で承

責任者として小学校以来の幼馴染で地元出身の尾仲統真さん（27歳）を雇用。共に他県で異業種の仕事に就いていたが「誰よりも信頼できる親友」として『株式会社むらなか』の中核に迎え入れた。その後、アルバイト雇用も積極的に行つた結果、若者の笑い声が絶えない活気溢れる店舗に様変わりした。

三者三様、各々の場で長所を発揮する若者が肩を並べ、会社運営のアイデアを出し合う日々。山間部の過疎地域という地理的弱点を逆手に取った新たな事業展開とコミュニティ発足という大きな夢の実現に向けた挑戦に、周囲の期待は高まるばかりだ。

株式会社むらなか
（Yショップ荻コスモス）竹田市荻町馬場 475-1
tel. 0974-68-3636

前経営者が同町にて魚屋を創業し、仕出しにも注力していたが、16年前に『Yショップ』を開業。近隣にスーパー等がないことから、地元住民にとっては貴重な食料品店として存在価値も高い。2023年11月、中村涼さんが承継し、代表取締役社長に就任した。

事業承継の流れ

2023年5月～

前経営者の村中武雄さんが親族内に後継者が不在のため地元商工会を通じて当センターへ相談、登録。代表者とのヒヤリングや財務資料等を基に事業承継のやり方や条件等についての協議を重ねる。

地元出身で惣菜の移動販売を行っている中村直樹さん（屋号：船道）から承継の打診があり、センター担当者が面談を実施、意思確認を行う。

九州アルプス商工会指導員と連携し、数回のトップ面談を実施（中村さんの希望で長男の涼さんが承継することとなる）。

事業承継に向けたスケジュール調整や実務的な支援を実施。

条件面の折り合いが付いたことで専門家派遣にて最終的な譲渡契約書の作成を支援。

2023年11月

事業譲渡契約書の調印式にて事業譲渡が完了した。



支援担当者
野津原町商工会
経営指導員
（旧・九州アルプス商工会担当）
大野 慎司さん

高年齢が顕著な過疎地域を
牽引する若者の行動力と発想力に
期待

今回の承継によって代表取締役社長に就任した中村涼さんは、友人とともに同世代の仲間を集め、若者のコミュニティの場を形成。『船道』の弁当・惣菜類、新商品のサンドイッチを柱に、承継後の収益を順調に伸ばしつつ、新たな挑戦も始めています。高年齢が顕著な過疎地ですが、彼らが「若い力」を存分に発揮し、将来的には荻町全体を牽引する存在になることを期待しています。

支援
ポイント

おおいた事業承継・引継ぎ シンポジウム 2025

「事業承継やM&Aについて」大切なポイントを三人のプロフェッショナルがそれぞれの視点で解説

2025年11月17日開催

リスク回避のためには



弁護士法人アゴラ
弁護士

上野 貴士氏

「大丈夫だろう」が一番危ない。
未来のトラブルの芽を一つ残
さず摘むことを考えます。

「契約書」は、取引に関わる関係者の「誰が、いつ、何を、どこで、どうするか」を文字で明確化したものです。理に適った約束事項を共通認識とし、仮に合意した内容が守られなかった場合の対応についても記載します。ご自身で作成するのが難しければ弁護士をはじめ身近な専門家に依頼しましょう。契約を結ぶ前に企業の適切な評価や潜在リスクを知るためのデューデリジェンス調査(DD)や、個人保証の解除など、事業譲渡を進める上での「こんなはずじゃなかった」を少しでも無くすために必要な手続き等に関しても、ぜひ気軽に弁護士にご相談ください。

誰でもどこでもM&A



株式会社バトンズ
常務取締役 CQO

宮竹 秀太郎 氏

社長が人生をかけた会社。
全国から引き継いでくれる
相手を見つけることを考えます。

従来の第三者承継・M&Aはマッチングに時間がかかり、成約まで1年以上の時間を有するケースも多々あります。当社では匿名で売りたい企業と買いたい企業や個人をインターネット上で繋いで「誰でも何処でも簡単に自由に」全国で相手を探すという選択肢を提案しています。譲渡希望する企業は年々増加傾向にあり、大小問わず様々な事情を抱えていますが、「時間に余裕をもって進める」「専門家を有効に活用する」そして「譲渡後の引き継ぎに全面的に協力する」という3点を心がけ、第三者承継・M&Aの成功に繋げていただきたいと思います。

地域内での経済循環



地域承継 & パートナース株式会社
代表取締役

島津 一暁氏

従業員の雇用や地域の未来。
お金だけじゃない、会社の価値
を本気で考えます。

地域の事業承継・M&Aは、会社の数字やデータだけで語ることはできません。地域経済では承継後の「事業の継続性」が優先され、従業員・取引先・地域との調和が重視されます。譲渡側経営者は「顔が見える相手」に事業を託すことを希望する方が多く、「顔の見える第三者からの紹介」「信用できる支援者」がいることも決め手になりやすいというのが大きな特徴です。事業承継は地域の価値を守り、高める取り組みであるということを念頭に、早めの準備で不安を残さず、関係者の皆が同じ方向を向いて未来に進むためのプロセスを構築しましょう。

3人の専門家による“本音”の徹底討論!!

事業承継における多様な価値観がどのように意思決定に影響を与えるのか、具体的なケーススタディを通じて深く掘り下げるシンポジウムを開催しました。



2025(令和7)年11月17日(月)、大分市のホルトホール大分2階セミナールームにて「おおいた事業承継・引継ぎシンポジウム2025」が開催されました。参加対象者は「承継・引継ぎを考え始めた経営者」「後継者」「支援する立場の方」など。講師には、主に地域に特化した事業承継やM&A支援を手がける『地域承継&パートナーズ株式会社』代表取締役・島津一暁氏、インターネットを活用したM&Aおよび事業承継の総合支援プラットフォームを運営する『株式会社バトンズ』常務取締役・宮竹秀太郎氏、『弁護士法人アゴラ』弁護士・上野貴士氏という、立場の異なる3人の専門家を迎えました。

シンポジウムはオープニングトーク「最初の電話、誰にかけますか?」という問題提起から始まり、第一部では3人の専門家にそれぞれの立場・視点から「事業承継やM&Aで一番大切にしていること」を語っていただきました。続く第二部は、「もし、あなたならどうする?」を3人の専門家が徹底討論。具体的なケーススタディをもとに三者三様、あらゆる角度から白熱した議論が交わされ、参加者一同、熱心に耳を傾けていました。

多様な価値観がどのように意思決定に影響を与えるのかを深く掘り下げる本シンポジウム。「これが正解」を聞くのではなく、「自分にとって最善の答え」を能動的に見つけるきっかけを得る場となりました。



経営者を一人にさせない…事業承継支援は「自走化」という時代に

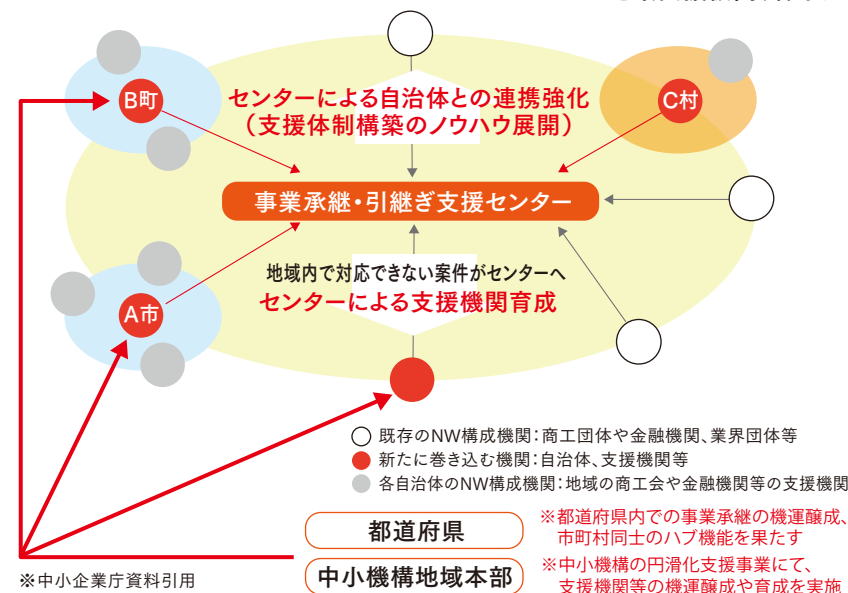
「この事業を、一体誰に託せばいいのか」「まだ引退には早いが、いつかは向き合わなければならぬ……」

事業承継。ふとした瞬間にその言葉が頭をよぎるとき、経営者の皆様の胸にあるのは、会社経営における最大の決断への重圧、そして誰にも打ち明けられない「孤独な悩み」ではないでしょうか。

事業承継支援ニーズのある中小企業

身近な支援機関による事業承継ニーズの掘り起こし

センターや地域支援機関、各ネットワークによる支援



しかし、そうして悩まれている間にも、地域が誇る匠の技術や、長年愛されてきた暖簾、そしてかけがえのない従業員の雇用が、誰にも知られずに失われていく現実があります。帝国データバンクの調査によれば、県内で休業業・解散した企業のうち、直前の決算が「黒字」であった割合は69・9％(2024年)。実に約7割もの企業が、余力を残しながら、後継者不在などを理由にその歴史に幕を下ろしています。いわゆる、「黒字廃業」です。さらに、県内の「後継者不在率」は61・3％(2024年)。全国平均(52・1％)を大きく上回り、全国で7番目に高い水準にあります。だからこそ、国や県、地域の支援機関は、経営者様からの相談をただ待つのではなく、地域全体で皆様のものと、働きかける「自走化」という新しい支援の形への取り組みを始めました。これは、「もう皆様を一人にはさせない」という熱い宣言であり、事業承継を経営者個人の責任から「地域全体で支えるチーム戦」へと変える取り組みです。

具体的には、日頃から顔を合わせている市町村職員、商工団体、金融機関の担当者が連携し、最前線のチームメイトとして皆様に伴走します。さらにその後方には、大分県事業承継・引継ぎ支援センターなどの国の公的支援機関が控え、法務や税務、M&Aといった

高度な課題にも対応する盤石な二段構えの体制を整えました。

この新しい体制のもと、経営者の皆様にお願いしたいことはたった二つです。もし馴染みの担当者から将来の話題を振られたら、たとえ時期尚早だと感じていても、ぜひ一度対話のテーブルに着いてください。それは決して引退を迫るものではなく、皆様が育てた会社をどう繋いでいくか、共に語り合う未来志向の場だからです。

この「地域が連携して支える」という支援の形は、もはや理想論や机上の空論ではありません。このあとに続くページでは、大分県の日田市や佐伯市で実際に始まっている「バトンタッチワークショップ」の熱意ある現場をご紹介します。

その主催者の顔ぶれに、ぜひご注目ください。基礎自治体(日田市、佐伯市)、身近な商工会・商工会議所、地元の金融機関の各支店、そして、大分県事業承継・引継ぎ支援センター。これこそ、図が示す「地域エコシステム」が、絵空事ではなく、地域の中で汗をかき、機能している姿です。

これらの支援機関が、地域の経営者様とどのように膝を突き合わせ、事業承継の筋道、すなわち「事業承継計画書」を共に作り上げていったのか。その具体的なプロセスの中に、皆様が安心して「次の一步」を踏み出すための、大きなヒントが詰まっているはずです。

次世代へのリレー…事業承継バトンタッチワークショップ

参加型ワークショップで事業承継の当事者意識を醸成

3日間のワークショップ終了後も支援機関の「面的」支援が継続される非常に貴重な機会です。



ワークショップの流れ(全3回)

1回目

- * ガイダンスおよび経験者による体験談
- * 現経営者と後継者の「それぞれの想い」を確認

2回目

- * 事例の動画視聴による後継者の意識改革
- * 現事業の分析で強み・弱み・機会・脅威の分析

3回目

- * 経営改善・事業承継に関する課題の整理
- * 現経営者と後継者による今後の事業計画の共有

「事業承継バトンタッチワークショップ」の最大の特徴は、経営者と後継者の「対話」に焦点を当てていること。現経営者がこれまで培ってきた資産をどのように引き継ぐのか、そして、後継者が引き継いだあとの事業を維持・発展させる「最善なバトンの渡し方」は何かを考える場を提供しています。

1回2時間×3日間で計6時間、原則として経営者と後継者はペアで参加し、各ペアに付く専属の支援者(金融機関や商工団体等)のサポートのもと自社の歴史や価値を再認識して課題の把握と未来の展望を言語化する「事業承継計画書」を作成します。さらに、グループワークやパネルディスカッション等、参加型のプログラムで事業承継に関する知識を深め、意識改革を促します。



中小企業基盤整備機構九州本部
中小企業アドバイザー
三室 忠之さん
みむろ ただゆき

みむろ診断士事務所代表、中小企業診断士、第1種情報処理技術者
大手鉄鋼メーカー関連のシステムエンジニア、公的支援機関での中小企業支援を経験し独立。創業支援・小規模事業者の経営改善、事業承継支援など、公的支援を中心に年間100社を超える中小企業の支援に従事している。

10年先の 会社の未来を考える 次世代へのリレー！

佐伯市

バトンタッチワークショップ
2025年
10月8日(水)、22日(水)、
11月12日(水)

日田市の事例を参考に 県内2市目となる開催に挑戦

日田市のような取り組みを、佐伯市でもできないだろうか。佐伯市あまべ商工会担当者の声をきっかけに市内の商工団体、金融機関が立ち上がり、県内2市目となる「事業承継バトンタッチワークショップ」を2024(令和6)年に初開催。「事業承継は既定路線にあるが、具体的には何も決まっていない」「まだ当事者意識がない」「何から手を付けていいかわからない」等、事業承継に関する様々な不安要素をもつ市内7つの事業所が参加し、支援者のサポートのもと事業承継計画書の作成やグループワーク等を実施。経営者・後継者ともに承継時期や承継までに必要な課題を自覚するとともに、支援担当者と共にすることでその後の円滑な経営相談や支援等に繋がるなど、大きな収穫がありました。

事例

“当事者の声”から学ぶ 準備の必要性と承継後の姿勢

2025年度は佐伯商工会議所(金融理財業部会)、佐伯市番匠商工会、佐伯市あまべ商工会、大分銀行、伊予銀行、豊和銀行、大分県信用組合、大分信用金庫、宮崎太陽銀行、佐伯市が共催し、10月8日(水)、22日(水)、11月12日(水)の3日間で開催され市内5社が参加しました。

日田市と同様、三室さんが講師を務める基本的なプログラムを進行し、パネルディスカッションには業務用の野菜加工・農業を手がける豊後大野市の『株式会社豊後大野クラスター』から代表取締役社長・後藤龍一郎さんが登壇。副社長の弟・真之さんとともに思い描く会社のビジョンや先代で現会長の父への思い、5年間の承継準備期間中に経験した成長のきっかけや葛藤等、実体験に基づいた“生の声”を発表後、参加者から質問が寄せられました。



10月8日バトンタッチワークショップの様子



『株式会社豊後大野クラスター』
代表取締役社長 後藤龍一郎さん



INTERVIEW



佐伯商工会議所
佐伯中小企業相談所 指導課
相談所長兼指導課長
田原 利秋さん

佐伯市には老舗が多く存在する一方、経営者の高齢化や後継者不在等による廃業も課題になっています。当所では事業承継診断シートや会報誌などを通して、「事業承継は遠い話ではなく身近なこと」という気づきや、早めに準備を始めるきっかけをご案内しています。本ワークショップでは、事業承継をテーマに、担当者が皆さまの想いに寄り添いながら伴走支援を行い、終了後のご相談にもつながる内容となっています。事業承継に関心のある方は、どうぞお気軽にご参加ください。



大分信用金庫
地域支援部 係長
三代 剛広さん

事業承継は「そのうちやれば良い」と思っている、実際に進めるとなると何から始めればよいかわからない…。そんな悩みを抱える方は少なくありません。当金庫では、事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、経営者の想いや培われた技術・ノウハウを次世代へ繋ぐお手伝いをしています。未来へのバトンを安心して繋げるよう、専門的な知見と地域に根差したサポートで、課題の整理から承継計画までしっかりと伴走支援しますので、安心してご相談ください！

バトンタッチワークショップ

日田市

バトンタッチワークショップ
2025年
9月5日(金)、19日(金)、
10月3日(金)

「事業承継は地域の最優先課題」 日田市で始まった県内初の取り組み

金融機関と商工団体、行政が連携して地域の事業承継を支援する日田市。県内初となる「事業承継バトンタッチワークショップ」を2020(令和2)年に開催し、2025年度で6回目を迎えました。

事業承継は後継者問題や親族・従業員への配慮、税問題等、非常にセンシティブな部分を含みます。同じ地域の経営者と後継者が「事業承継」をテーマに一堂に会するという性質上、6年もの間、途切れることなく開催している日田市は全国的にも非常に珍しいケースと言えますが、継続を支えているのはまさに、日田市内の金融機関、商工団体、行政の熱意そのもの。市報や会報等あらゆる媒体での発信にとどまらず、日常的な経営相談や訪問等を利用して市民・事業所に対する事業承継の意識付けに力を注いできました。

「歴史が古い土地柄、魅力的な老舗企業が多いからこそ事業承継は最優先課題」と語るのは日田商工会議所相談係長・経営指導員の黒木政信さん。地域の支援機関が一体となり、事業承継支援の先駆けとして回を重ねるごとに課題と成果を蓄積し、情報共有を図っています。

事例

計画的に事業承継を進めた親子が パネルディスカッションに登壇

9月5日(金)、9月19日(金)、10月3日(金)の3日間、日田商工会議所で開催した第6回ワークショップには市内の5社が参加。主催は日田商工会議所、日田地区商工会、日田信用金庫。日田市と日田市ビジネスサポートセンターが後援に名を連ねました。初日は三室忠之さんの講演後、同市の障がい者就労支援事業・福祉サービス業『株式会社シンシアリー』代表取締役社長の平川智也さんと代表取締役会長の平川加奈江さんが登壇し、事業承継をテーマにパネルディスカッションを行いました。



9月5日バトンタッチワークショップの様子



『株式会社シンシアリー』社長の平川智也さんと会長の平川加奈江さん

INTERVIEW



日田商工会議所
相談所長・経営指導員
秦野 稔さん

後継者不在で廃業する会員数の減少は全国の会議所が抱えている問題です。「自分ではどうしようもできない」「まだ先の話だ」と多くの経営者・後継者が潜在的に考えていますが、事業承継の準備に早すぎるということはありません。本ワークショップは我々も皆さんのことを深く知る機会となり、より密な支援に繋げていくきっかけになります。さらに、同じ悩みを抱える参加者同士の対話で解決の糸口が見つかることもあるので、まずは一歩を踏み出してみましょう。



日田信用金庫
業務部業務課 課長
佐藤 大輔さん

当金庫では、事業承継を経済基盤の維持とともに「文化の維持」と位置付けています。本ワークショップにおいては、経営者と後継者の主体的な「気づき」を促し、脈々と築いてきた日田市の文化をどのような形で次世代に繋いでいくのかを一緒に考えながら、最善の方法に辿り着けるように支援しています。日田市内の支援機関はすべて、事業者皆さんの支援者です。どの窓口にも相談しても連携して支援する体制を確立していますので、まずはお気軽にご相談ください。

支援内容や支援事例、最新の情報については、
さまざまなメディアを通してお知らせしています。

公式ホームページ



インターネット上のポータルサイトです。当センターの

支援内容から支援事例紹介、相談会案内などの他、各種資料のダウンロード、オンラインでのお問合せに対応しています。

公式SNS

当センターの最新情報は、ソーシャルメディアでも発信しています。こちらも、是非、フォローをよろしくお願いします。



@oita_hikitsugi



@oita.shoukei

YouTube 公式チャンネル



当センターが運営するYouTube公式チャンネルでは、当センターの支援内容や事業承継・引継ぎ事例動画を紹介しています。

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)

事業承継に関するホットな話題や当センターの活動内容など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。月1回配信の定期便、不定期配信の臨時便があります。登録は「無料」です。いつでも配信解除できますので、お気軽にご登録下さい。

登録の申し込みは
こちらから



大分県事業承継・引継ぎ事例集(年1回)



「事業承継物語 2023」
(令和4年12月発行)

「事業承継物語 2024」
(令和5年12月発行)

「事業承継物語 2025」
(令和6年12月発行)

当センターで支援した事業者(親族内承継、従業員承継、第三者承継)の事例をまとめた小冊子です。電子版(PDF)は、当センターホームページからダウンロードしてご覧いただけます。

事業承継対策シート



電子版(PDF)は、当センターホームページからダウンロードしてご覧いただけます。

円滑に事業を引き継ぐために
おさえておきたい基礎知識を紹介しています。

Vol.1 認知症対策編
Vol.2 個人事業の事業承継編
Vol.3 数字から見る課題発見編
Vol.4 円満な廃業編
Vol.5 建設業編
Vol.6 飲食業、宿泊業、理・美容業編
Vol.7 個人事業主のための法人成り手続編
Vol.8 自動車整備工場編

支援機関 Web サイト

下記サイトは当センターのHPからもアクセスできます。



「事業承継・引継ぎポータルサイト」
中小企業・小規模事業者の円滑な事業承継を支援するための情報を提供しています。親族内承継や第三者承継に関するポイント、相談窓口の案内、成功事例の紹介など、多岐に渡るコンテンツが掲載されています。



「事業承継対策」
事業承継に関するセミナーやフォーラムの開催情報、マニュアルの提供、専門家による相談対応など、各種サービスを紹介しています。



「事業承継」
事業承継に役立つセミナーやマニュアルの提供、動画の紹介、専門家相談などの支援情報が提供されています。



中小機構九州本部の事業承継に関する情報や支援策を提供するポータルサイトです。事例紹介、イベント案内などを通じ、後継者不足や引継ぎに関する問題解決を支援します。

事業承継のことなら、まずは国の無料相談窓口へ

大分県事業承継・引継ぎ支援センター

大分県事業承継・引継ぎ支援センターは、国が設置する公的相談窓口です。
親族内への承継も、第三者への承継(譲渡、譲受)も、どんなことでもお気軽にご相談ください。

経済産業省 九州経済産業局 委託事業

親族内承継の支援

【相談例】

子どもに事業を引継がせたいが、何から始めたらよいかわからない。

自社株や個人資産を、後継者に円滑に贈与、相続していくにはどうすべきか？

事業承継にあたっての経営改善、後継者教育はどう進めたら良いか？

事業承継税制などの支援策の活用方法について知りたい。

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、「事業承継計画書」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。

【支援内容】

当センターの登録専門家(税理士、弁護士、中小企業診断士等)と連携して、事業承継にあたっての課題を整理し、経営者・後継者(候補)と一緒に解決策を検討します。
事業承継計画書の策定を通して、事業承継の実現から事業承継後の取り組みまで、円滑な事業承継を実現するための具体的な道筋を明確化する支援を行います(無料、回数制限あり)。

従業員承継の支援

譲渡の進め方のアドバイスや、譲渡条件等のすり合わせの他、各種書類作成などに必要な専門家(税理士・弁護士等)の紹介も行っています。また、親族内承継と同様、事業承継計画書の策定も支援しています(無料、回数制限あり)。

第三者承継(M & A等)の支援

事業引継ぎに関するあらゆる相談をお受けしています。
民間機関を活用してM&Aを実行する際のセカンドオピニオンとすることもできます。

【相談例】

親族内にも会社内にも後継者がいないので、引継ぎ先を探して欲しい。

事業を引継いでくれる相手先がいるが、具体的な進め方がわからない。

新しい分野への進出を考えており、M&Aによる事業拡大をはかりたい。

事業譲渡や事業譲受で活用できる支援策や専門家等を紹介して欲しい。

大分県にUターンして、後継者不在の会社を引継ぎたい。

【支援内容】

●譲渡(売り)希望者

中小企業の方の依頼にお応えて、譲渡の進め方のアドバイスや譲渡先の紹介、譲渡条件等のすり合わせの他、各種書類作成などに必要な専門家の紹介を行います(無料、回数制限あり)。
また、当センターに登録された民間M&A仲介業者、金融機関等の紹介も行い、譲渡企業にマッチした譲受企業を紹介し、マッチング及び譲渡契約までを支援します。ただし、この場合は有償です。

●譲受(買い)希望者

当センターに登録されている譲渡希望事業者の情報をノンネーム情報※として定期的にご案内します。希望条件が合えば、マッチングまでの支援を行います。 ※会社名等を匿名とした譲渡情報の概要

●相手が決まっている場合のアドバイス

引継ぎ先が決まっている場合、譲渡や譲受にあたっての一連の手続きや契約書作成等のアドバイスを実施しています。外部専門家(弁護士、税理士等)への相談も可能です(無料、回数制限あり)。

大分県後継者人材バンク

「大分県後継者人材バンク」は、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・Jターン希望者と後継者不在の会社や個人事業主を引合わせ、創業と事業引継ぎの実現に向けた支援を行います。

創業希望者

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U・I・Jターン希望者など

相談・登録

後継者人材バンク 事業承継・引継ぎ支援センター

「起業」と「事業承継」の2つを同時に実現し、後継者不在の事業者の後継者づくりを支援しています

引き合わせ

後継者不在の事業者

後継者不在の法人や個人事業主

マッチング成立