

事業承継事例集 東北版

託す人。託される人。

—— 次世代へのリレー ——



令和4年2月発行
独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部
連携支援部 連携支援課
〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービル6階
電話 022-399-9058



この製品は、FSC®認証材および管理原材料から作られています。

経済産業省 東北経済産業局
独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部

託す人。託される人。

Contents 目次

P03 | 事業承継について考えてみませんか。

青森県

P05 | Case 1
自動車整備工場が板金工場を承継。
熟練の技術が加わり、事業を拡大。
オートボディアルファ × 株式会社 リペアガレージ [青森市]
M & A 地域の同業者によるM&Aによって、個人事業の従業員や技術、ノウハウを承継



P07 | Case 2
地域の信頼やネットワークを引継ぎ、
新しい取り組みに挑戦。
有限会社 太陽印刷 × 有限会社 アサヒ印刷 [八戸市]
M & A 事業基盤を拡大させるため、地域をまたいで同業者のM&Aを実施



岩手県

P09 | Case 3
花巻のソウルフードとして愛される、
老舗の餃子を守る事業承継。
夜来香 × 株式会社 上町家守舎 [花巻市]
M & A 個人経営の飲食店の味と想いを、地域のまちづくり会社が承継



P11 | Case 4
地域と家族の将来のために。
スポーツ用品店を父から娘へ承継。
株式会社 ワガスポ [北上市]
親族内承継 次の世代への事業承継まで視野に入れ、法人化と事業承継を同時に実施



宮城県

P13 | Case 5
名店の“のれん”の重さを背負いながら、
引継ぎを決断。その味わいをこれからも。
支那そばや [東松島市]
M & A 地域の支援機関と連携し、個人から個人へ伝統の味を承継



秋田県

P15 | Case 6
日本一働きがいのある会社を目指して。
父から息子へ事業承継を実現。
株式会社 斉藤光学製作所 [美郷町]
親族内承継 父と息子がそれぞれの思いを実現するため、早期の親族内承継を実施



P17 | Case 7
日本に残された歴史あるものを、守っていくために。
地域の象徴である老舗酒蔵を子会社化。
かづの銘酒 株式会社 × 株式会社 ドリームリンク [秋田市]
M & A 全国展開の飲食チェーンが、後継者のいない地域の老舗の酒蔵を承継



山形県

P19 | Case 8
客として惚れ込んだペンションを承継。
料理人から転身し、その魅力を多くの人へ。
ペンションスイス [上山市]
M & A 毎年利用していた個人経営のペンションを、料理人が移住して事業承継

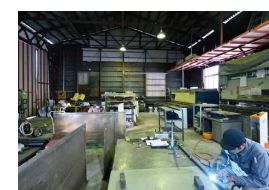


P21 | Case 9
事業を引継ぎ、発展させることで、
子どもたちの未来につながる「足育」を。
株式会社 ジェス山形 [山形市]
従業員承継 従業員が商号を残しながら新会社を設立することにより、地域における企業価値を承継



福島県

P23 | Case 10
従業員の生活と長年の技術を守るために。
新会社を設立し、事業承継を実施。
有限会社 渡辺工業所 × 有限会社 新村工業所 [福島市]
M & A 受け皿として新会社を設立することで、地域の同業者の培われた技術や人材を円滑に承継



P25 | 事業承継・引継ぎ支援センターのご案内

事業承継について考えてみませんか。

創業から刻まれてきた歴史、お客さまに愛される商品、

思いを込めたサービス、磨き上げた技術。

そんな企業の財産を、

“託す人”から“託される人”へ、しっかりと次世代へリレーしていくために、

いま一度、「事業承継」について考えてみませんか。

事業承継はどの企業も必要に迫られる課題です。

特に中小企業ではノウハウが蓄積されておらず、

重くのしかかる問題ともいえます。

この度、発刊したこちらの事例集は、

多くの方に事業承継の方法を知っていただくためのものです。

東北地方でも、事業承継によって、地域に経営資源を残しつつ、

新たに価値を生んでいる好事例が数多くあります。

事業承継には、親族内承継、従業員承継、

M & A（第三者承継）がありますが、

企業によってその内容・方法はさまざまです。

準備は早いということはありません。

その時をいつ迎えても、バトンを渡す準備さえできていれば安心です。

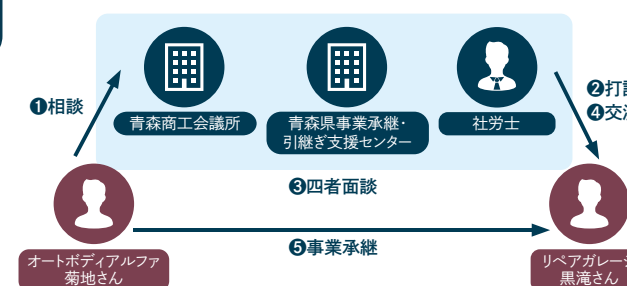
この冊子を手にとっていただいたときから、事業承継はスタートです。

さあ、はじめましょう。

次世代へのリレーに向けて。

事業承継の流れが簡単にわかります！

各事例の左ページ下に、事業承継の流れをわかりやすくまとめています。相談先や取組みの様子が一目でわかりますので、ぜひご参考にしてください。



自動車整備工場が板金工場を承継。 熟練の技術が加わり、事業を拡大。



事業を譲り渡した人

オートボディアルフ
菊地 正昭さん

事業を受け継いだ人

株式会社 リペアガレージ
黒滝 隆史さん

丁寧な作業を第一に、板金一筋約30年。

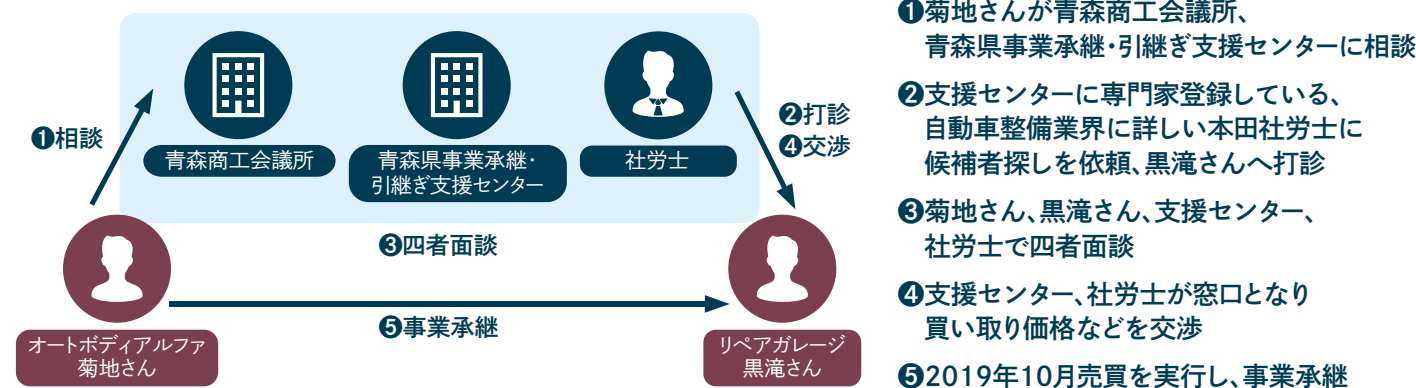
「1994年の創業以来、丁寧な板金を心掛けてきました」。そう話すのは青森市で営業していた板金工場「オートボディアルフ」の代表・菊地正昭さん(69歳)です。長年、板金工として働いていた菊地さんが事業承継を考え始めたのは2014年頃のこと。「体力的に作業がきつくなっていましたが、従業員のために廃業するのではなく、どこかへ引継ぎたいと

考えていました」。お子さんは別の仕事をしており、また事業の安定した継続のために個人への承継は考えていなかったという菊地さんは、2019年7月青森商工会議所に相談。青森商工会議所から紹介された青森県事業承継・引継ぎ支援センターの統括責任者・野澤昇さんと面談し、支援センターで事業譲渡候補企業を選定することになりました。

→ 事業承継の流れ

M & A

地域の同業者によるM&Aによって、個人事業の従業員や技術、ノウハウを承継



- ①菊地さんが青森商工会議所、青森県事業承継・引継ぎ支援センターに相談
- ②支援センターに専門家登録している、自動車整備業界に詳しい本田社労士に候補者探しを依頼、黒滝さんへ打診
- ③菊地さん、黒滝さん、支援センター、社労士で四者面談
- ④支援センター、社労士が窓口となり買い取り価格などを交渉
- ⑤2019年10月売買を実行し、事業承継

整備工場として視野に入れていた板金業務。 工場が向かい同士という偶然も。

2015年に創業し、整備工場を営む「株式会社リペアガレージ」の代表取締役・黒滝隆史さん(37歳)は、野澤さんの相談を受けた社会保険労務士・本田淳也さんから、ある板金工場が事業の買い手を探しているとの連絡を受けました。「元々、板金は外注しており、いずれ社内でやりたいと思っていたので話に興味を持ちました」。その後、菊地さん、黒滝さん、野澤さん、本田さんの四者面談を実施しましたが、最初の顔合わせで驚くことが。両社は道路を挟んだ向かい同士で、日頃から挨拶を交わす、顔見知りの存在でした。



事業承継・引継ぎ支援センター統括責任者・野澤昇さん(右)と社会保険労務士・本田淳也さん(左)

支援センター、社労士が窓口となり、 わずか3カ月で事業承継が完了。

当時の菊地さんの印象について、黒滝さんは「直接、仕事をしたのは1、2件ほどでしたが、きれいに仕上げてくれるという評判は耳にしていた」と振り返ります。

事業承継に前向きになった両者は、それぞれ野澤さん、本田さんを通して、M&Aに向けた条件のすり合わせを実施。菊地さんが「不安でした」と語り、黒滝さんも「同業者のベテランの方には言い辛い」と心配していた不動産等の事業資産の買い取り価格についても、第三者である支援センターが窓口となることで順調にまとまり、8月下旬、再度、四者面談を開催。意思や引き渡し事業資産の最終確認を行いました。



地元金融機関によるリペアガレージへの資金融資決定後の10月中旬には、互いの従業員へ説明。黒滝さんは「特にオートボディアルフの従業員の方の不安を払拭するため、条件や働き方について個人面談しました」と説明しました。そして、同月下旬に事業資産の売買を実行。個人事業主からの承継ということもあり、菊地さんの相談から3カ月という、短期間での事業承継となりました。



菊地さんのノウハウや顧客を引き継ぎ、 売上げ増加、組織の拡大へ。

事業承継が実行されてから約2年間、菊地さんはリペアガレージに勤務し、熟練の技術や豊富な経験を周囲の従業員へ伝えました。現在、同社では板金にあたる従業員を増やすなど事業が拡大。菊地さんが在籍していたおかげで、オートボディアルフの顧客の大半を引継ぐことができたといいます。

また黒滝さんは、対社内においても菊地さんの存在が重要だったと話しました。「私と従業員は年齢が近く、つい会社の雰囲気が緩んでしまうことがあったのですが、菊地さんのようなベテランの方がいることで社内にはいい緊張感が生まれ、仕事にメリハリをつけることができました」。

今回の事業承継について黒滝さんは「新しい顧客が増え、さらに組織も大きくなったので、とてもいいマッチングでした」と手応えを口にしました。菊地さんは「事業承継を考えている人は、一人で悩まずに支援センターに相談することが大切だと思います」と語り、さらに「第三者が間に入ることで無事に引継ぎが済み、肩の荷が下りました」と安心した表情で話してくれました。



Information

株式会社 リペアガレージ

住所: 青森県青森市新城山田67-10

電話: 017-718-8896

URL: <https://www.repair-garage-k.co.jp>

事業内容: 自動車整備、修理、板金塗装、中古車販売・買取など

沿革: 2015年創業、2019年10月、オートボディアルフを事業承継

●国産車や輸入車に関する自動車業務全般を取り扱う



地域の信頼やネットワークを引継ぎ、新しい取り組みに挑戦。



事業を譲り渡した人

有限会社 太陽印刷

古里 政男さん

事業を受け継いだ人

有限会社 アサヒ印刷

漆澤 知昭さん

創業47年。八戸に根差し、地域の印刷業を牽引。

1975年に創業した八戸市の「有限会社太陽印刷」は、いち早くコンピュータ用の連続伝票印刷を導入するなど、地域の印刷業を牽引してきました。同社の前代表取締役・古里政男さん(75歳)は高齢化に伴い、5年ほど前から事業承継を考え始めたそうです。「若い従業員がいるので会社を残したいと思っていました。しかし、従業員に断られ、息子は他の職に就いていたので商

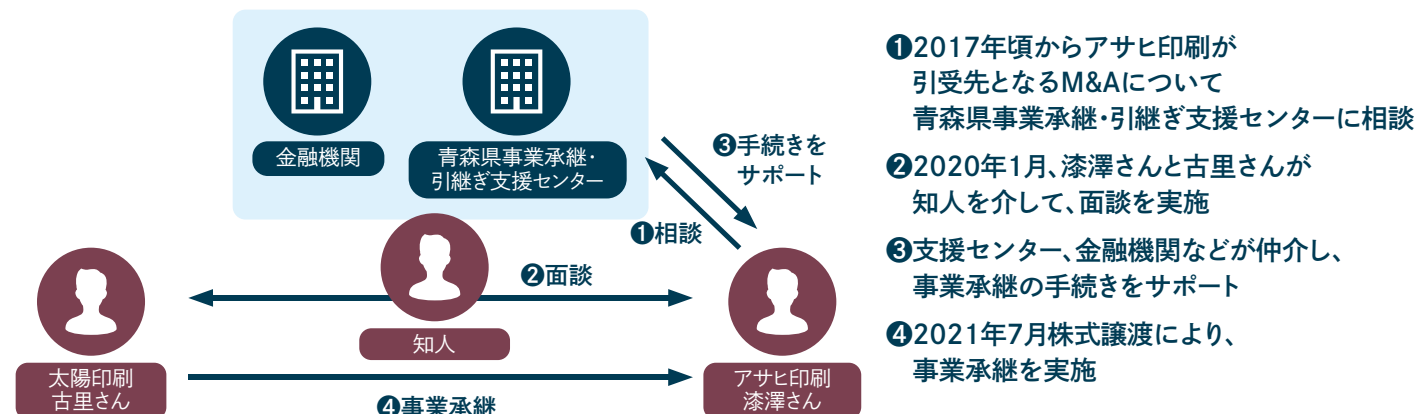
工会議所に相談しましたが、なかなか適任者が見つかりませんでした」。

一方、弘前市の「有限会社アサヒ印刷」では、代表取締役の漆澤知昭さん(50歳)が事業基盤拡大を図るため、2017年頃からM&Aを検討。2019年に漆澤さん、古里さん共通の知人である経営者から太陽印刷を紹介されました。

→ 事業承継の流れ

M & A

事業基盤を拡大させるため、地域をまたいで同業者のM&Aを実施



- ①2017年頃からアサヒ印刷が引受先となるM&Aについて青森県事業承継・引継ぎ支援センターに相談
- ②2020年1月、漆澤さんと古里さんが知人を介して、面談を実施
- ③支援センター、金融機関などが仲介し、事業承継の手続きをサポート
- ④2021年7月株式譲渡により、事業承継を実施

独自商品を数多く展開するアサヒ印刷。そのノウハウを活かし、基盤拡大へ。

1982年に創業したアサヒ印刷では、10年ほど前から付加価値の高い商品づくりへ転換を図り、新型コロナウイルスのワクチン接種について記録する「ワクチン手帳」や抗菌印刷、紙以外の素材への印刷など、ユニークな商品を次々と生み出しています。太陽印刷の引継ぎの話に漆澤さんは「八戸のある南部地域へ基盤拡大を図ることができると考えました」といい、さらに「実直に印刷に向き合っている様子が弊社のやり方と似ていました。我々の技術などを活かすことで、より魅力ある会社でできると感じました」と続けました。



事業承継・引継ぎ支援センターサブマネージャー・佐藤廣和さん(右)

セミナーの聴講や面談を経て、引継ぎに前向きに。支援センターが窓口となって、手続きを進行。

知人の経営者からアサヒ印刷を紹介された古里さんは、漆澤さんが登壇するセミナーに通い、「会社を発展させていて、信頼できる人だと思いました」と好印象を持ちました。そして、2020年1月に漆澤さんが太陽印刷を訪問し、最初の面談を実施。事業内容や互いの人柄を知り事業承継を具体的に進めることになった段階で、以前から漆澤さんがM&Aの相談をしていた青森県事業承継・引継ぎ支援センターの専門家・佐藤廣和さんが両者の間に入り、事業・財務状況の開示など手続きを進行しました。

漆澤さんは「初めてのM&Aで不安でしたが、佐藤さんに資料やアドバイスをいただいて助かりましたね。実務的な手続きは、アドバイ



ザリー契約を結んだ金融機関と一緒にを行いました」と話します。

また、太陽印刷では税理士が株式評価を行い、佐藤さんが交渉の窓口となって手続きを進め、2021年7月に株式譲渡契約を締結し、事業譲渡がなされました。



信頼される会社であり続けるために。引継ぎ先の見極めは慎重に。

承継後、古里さんは太陽印刷の取締役会長を務めています。「古里さんの広いネットワークを活かして、4月に八戸のマーチング委員会を立ち上げる予定です」と漆澤さん。「マーチング委員会」は全国の印刷会社約70社が参加している地域活性化に向けた支援活動で、アサヒ印刷では2011年に「津軽ひろさきマーチング委員会」を立ち上げ、弘前の風景をイラストにしたPRツールなどを作成しています。漆澤さんは「地域が盛り上がれば、弊社にもその恩恵が巡ってきます」と語りました。

今回の事業承継を振り返り、古里さんは次のように話しました。「専門家への相談はもちろんですが、自らの目で相手を確認めることも大切です。さまざまな人に紹介された会社を調べてみると、独自のやり方を貫くあまり地域の市場を荒らし、信頼を失ってしまいそうな会社もありました。長く信頼され続ける会社であるために、これまでの歴史や思いを汲んでくれる相手を探さなければいけません」。これに漆澤さんは「古里さんが築き上げた会社を、さらに八戸の皆さんに愛してもらうために努めていきます」と力強く答え、事業と地域のさらなる発展を誓っていました。



アサヒ印刷で導入したレーザー加工機による商品

Information

有限会社 太陽印刷

住所: 青森県八戸市江陽4-14-28

電話: 0178-45-4404

事業内容: 印刷業

沿革: 1975年創業、2021年7月アサヒ印刷を引継ぎ先として事業承継

●伝票類の印刷を中心に、八戸の印刷業を牽引



花巻のソウルフードとして愛される、 老舗の餃子を守る事業承継。



事業を受け継いだ人

株式会社 上町家守舎
菊池 英樹さん

事業を譲り渡した人

夜来香
伊藤 達夫さん

創業67年。母から受け継がれた餃子の味。

花巻市中心部に店を構える、老舗餃子店「夜来香（イエライシャ）」。夜のみの営業にも関わらず、開店数時間で売り切れるというその味は花巻のソウルフードとして根付いています。

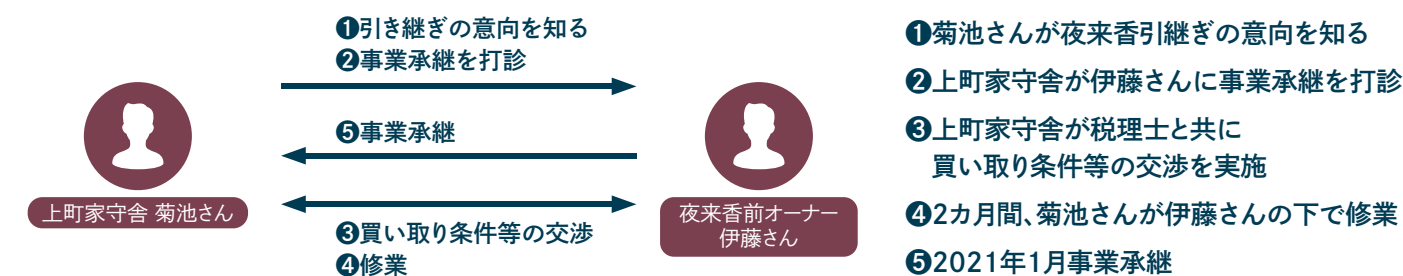
「中国で餃子作りを学んだ母が友人と1955年に開業し、私が1976年に後を継ぎました」と話すのは、同店の前オーナー・伊藤達夫

さん（74歳）です。「元々、75歳になったら店を辞めようと考えていました。まだ体力があるうちに、趣味の野鳥撮影を満喫したかったんです」と笑います。その一方「長年皆さんに愛してもらった味なので、できれば残したいという思いもありました」と第三者への承継を念頭に、事業を引継ぐことを考えていたそうです。

→ 事業承継の流れ

M & A

個人経営の飲食店の味と想いを、地域のまちづくり会社が承継



引継ぎの話を知り、旧知の間柄だった 伊藤さんに事業承継を直接打診。

夜来香を引継ぐことになる「株式会社上町家守舎」は、2017年に花巻市民の憩いの場であるマルカンビル大食堂を事業承継し、再オープンさせるなど、リノベーションの手法により、まちづくりに取り組む企業です。

同社の菊池英樹さん（55歳）は花巻出身で、東京で飲食店を経営していた時にマルカンビル大食堂のマネージャーとしてUターンしました。「夜来香の伊藤さんには、子どもの頃に野球を教わっていた



んです。地元に戻ってからは、同級生とよく店を訪れていましたね」と菊池さん。伊藤さんが店の引継ぎ手を探しているという話を耳にし、「花巻のソウルフードを残したい」と引継ぎについて伊藤さんに打診しました。

上町家守舎と菊池さんへの信頼が決め手に。 事業承継の手続きもスムーズに完了。

菊池さんから話があった時点で、すでに別の person から事業承継を打診されていた伊藤さん。上町家守舎への承継を決めた大きな理由は、同社の実績と菊池さんの覚悟でした。「長く店を続けてもらうためにも個人



ではなく、組織に引継ぎたいと考えていました。その点、上町家守舎はマルカンビル大食堂の運営も順調で、スタッフも充実している印象でした。また、菊池さんなら古くから付き合いがあり、料理の腕も確かで安心ですし、志の強さも感じました。」

その後、上町家守舎が税理士と共に夜来香の事業・財務を調査し、店舗の買い取り価格の交渉なども滞りなく進行。伊藤さんは事業承継について商工会議所にも相談しており、「『必要であれば交渉に同席します』と言われましたが、その必要はありませんでしたね」と振り返りました。そして、2020年11月、正式に契約を結び、2021年1月に事業承継が実施されました。



店で修業し、技術の継承と客への周知を徹底。 生産能力を引き上げ、テイクアウト需要にも対応。



事業承継までの2カ月間、菊池さんは伊藤さんの下で、餃子の仕込みから調理、接客まで学びました。これにより餃子づくりの技術を受け継ぐと共に、常連のお客さんへ後継者としての周知を図りました。菊池さんは「これまでの味を残すために、今でも定期的に伊藤さんに店を訪れてもらい、味のチェックをお願いしています」と語りました。伊藤さんは「初めの頃は色々アドバイスしましたが、今はバッチリです!」と太鼓判を押しています。

現在、夜来香は上町家守舎の従業員が勤務することで生産能力を3倍に引き上げ、コロナ禍で以前の3倍になっているテイクアウト需要にも対応。さらにマルカンビル大食堂でも同店の餃子を提供できるようになりました。今後は全国でそのおいしさを楽しめるよう、冷凍餃子の味作りを研究中です。

伊藤さんに事業承継に大切なことを伺うと「引渡す側は、相手の熱意を見極めることです」と述べ、その言葉に深く頷いた菊池さんは「看板を引継ぐことで高い位置からスタートできますが、その分、転げ落ちるのも一瞬です。やるからには以前よりもファンを増やしていくつもりです」と意気込みを明かしてくれました。



Information

夜来香

住所：岩手県花巻市双葉町3-3

電話：0198-23-3857

事業内容：餃子店の営業

沿革：1955年創業、2021年1月、上町家守舎が事業承継

●花巻のソウルフードとして愛される餃子を提供

地域と家族の将来のために。 スポーツ用品店を父から娘へ承継。



事業を受け継いだ人

株式会社ワガスポ
佐藤 仁実さん

事業を譲り渡した人

ワガスポ・佐助酒店
佐藤 實さん

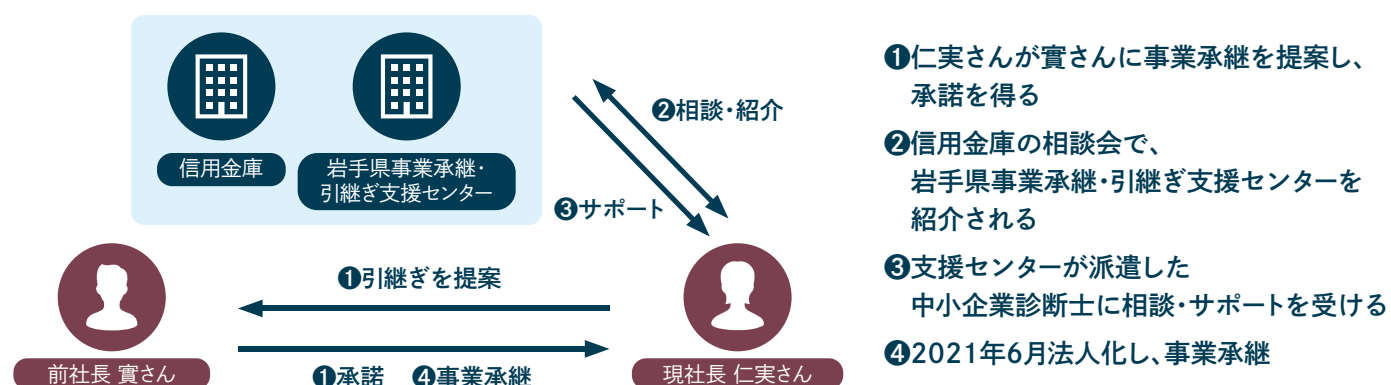
創業約100年。北上のスポーツや生活を支え続ける。

「1925年に曾祖父が酒店を創業し、祖父がスポーツ用品店を始め、父がお酒とスポーツ用品のワンフロアでの販売を始めました」。そう話すのは、お父様である佐藤實さん（76歳）から「和賀スポーツ」「佐助酒店」を引継ぎ、「株式会社ワガスポ」として法人化を実現した代表取締役の佐藤仁実さん（51歳）。

家族や親族によって営まれている店舗は、多くの場合、地域に密着していることが最大の特徴となります。ワガスポは、市内の学校を中心に運動着を取り扱っているほか、スポーツ大会の支援などを積極的に行っています。實さんは「我々の名前はあまり出さないようにしていますが、長年、裏方として北上のスポーツを支えてきました」と地域での役割を説明しました。

→ 事業承継の流れ

親族内承継 次の世代への事業承継まで視野に入れ、法人化と事業承継を同時に実施



長い歴史を受け継いでいくために、
事業承継にあわせて法人化。

仁実さんは地域に根差したスポーツ用品店だからこそできることを自分の代になっても続けていきたいと考えており、事業承継についても仁実さんの提案でした。「父は祖父が亡くなって承継したのですが、そうすると引継ぐ側も高齢化していて大変です」。實さんは「時代と共に商売も変わり、若い人に任せることになりました」と振り返りました。

さらに法人化した理由を仁実さんが明かしました。「取引先のメーカーからの要請もあったのですが、個人事業主だと事業承継の度に廃業の手続きが必要なので、歴史が途絶えるような寂しさを感じていました。また将来、子どもに円滑に引継げるようにしておきたいと法人化しました」。

家族という距離の近さが時に障壁となるも、
阿部さんの存在で冷静に事業承継を進行。



岩手県事業承継・引継ぎ支援センターエリアコーディネーター・阿部ひろみさん（右）

2017年、仁実さんは事業承継の進め方について商工会議所に相談したほか、信用金庫が開催した相談会にも参加。岩手県事業承継・引継ぎ支援センター・阿部ひろみエリアコーディネーターを紹介され、事業承継のための計画策定の支援を受けました。「引継ぎに向けて、法人化した場合のシミュレーションや法的な手続きについて聞きました。不明点ばかりだったので、身近に相談できる場所があって助かりましたね」。

今回の承継にあたって仁実さんは、家族の心の距離の近さが障壁の一つになったといいます。「親子なので言い方がきつくなってしまう時があるんです。それで喧嘩になって、話し合いができなくなることもありました。ただ、支援センターが入ることで、冷静に話を進められるようになりました。家族だけでは上手くいかなかったと思います」。そして2021年6月、法人化とともに事業承継が実施されました。



親族経営のメリットを保ちながら、
勤務体制を整備する機会に。

社内の一体感やアットホームな雰囲気など親族経営のメリットはそのままに、事業承継を機に法人化することで勤務体制を整えられたというワガスポ。現在も店舗でバドミントンのガット貼りを行っている實さんは「仕事とそれ以外の区切りが、しっかりつけられるようになりました」と話し、仁実さんも「勤務体制や社会保険などの面も整備でき、事業承継が会社を良い方向に変える良いきっかけになりました」と成果を口にした。

今後の事業について仁実さんは「これまで通り地域に根差しつつ、ネットショップや大型店にはない魅力を追求していきたいですね」と語りました。また、事業承継に必要なことを尋ねると次のように答えてくれました。「なぜ、その事業を続けたいのか？」という明確な意思があることが大切です。事業承継すると、夢や理想ばかりではなく責任も背負うことになります。私には店の歴史を継ぎたい、子どもたちに繋げたいという気持ちがありました。そのように事業に対する確固とした思いや覚悟があれば、承継中や承継後の困難も乗り越えられるはずですよ」。そう力強く、仁実さんは地域や家族の将来を見据えています。



スポーツ用品店には酒屋も併設

Information

株式会社 ワガスポ

住所：岩手県北上市新穀町1-3-22

電話：0197-63-3052

URL：<http://wagaspo.com>

事業内容：スポーツ用品、酒類の販売など

沿革：1925年創業、2021年6月法人化し、事業承継

●スポーツ用品とお酒がワンフロアに並ぶ、地域密着型ショップ



名店の“のれん”の重さを背負いながら、 引継ぎを決断。その味わいをこれからも。



事業を受け継いだ人

支那そばや
高橋 淳さん

連日行列ができる地域屈指の人気店「支那そばや」。

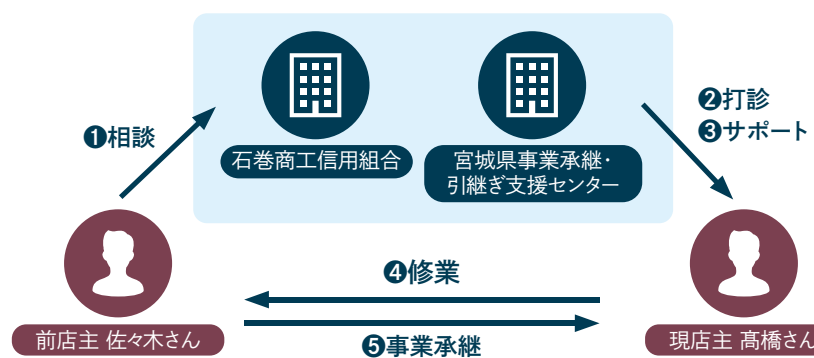
1998年に創業した「支那そばや」は、そのおいしいラーメンを求めて、連日行列ができる石巻地域屈指の人気店として知られています。この店を引継いだのが、店主の高橋淳さん(39歳)です。「お客さんに直接『おいしかった』『ありがとう』と言ってもらえるのが、何よりのやりがいですね」。

前店主の佐々木明さん(55歳)は年齢や体力的な面から引継ぎを考えており、2018年頃から地元の石巻商工信用組合に相談。適任者が見つからない時期が長く続きましたが、ようやく高橋さんを紹介してもらうことができました。高橋さんは「いつかラーメン店を開業したいと考えていましたが、まさか支那そばやを継ぐことになるとは思っていませんでした」と話しました。

→ 事業承継の流れ

M & A

地域の支援機関と連携し、個人から個人へ伝統の味を承継



- 1 佐々木さんが石巻商工信用組合に事業承継を相談
- 2 ラーメン店開業を模索していた高橋さんに商工信用組合から打診
- 3 商工信用組合、宮城県事業承継・引継ぎ支援センターが連携し、承継手続きをサポート
- 4 2カ月間、佐々木さんの下で高橋さんが修業
- 5 2020年10月事業承継

突然の事業承継の話に驚いたものの、 店を引継ぐことを決断。

石巻出身の高橋さんは、飲食店での勤務経験からラーメン店の開業を計画。2019年から物件を探していましたが、石巻市内で会社を経営するお兄様を通じ、商工信用組合からラーメン店の引継ぎの話を受けました。「初めての顔合わせで佐々木さんが現れた時、もちろん顔は知っていましたが、昔から行列ができる様子は目の当たりにしていたので『支那そばやという人気店をやっているのか?』とプレッシャーは感じました。ただ、そんな名店を継げるという滅多にないチャンスなのでお願いしました」。



石巻商工信用組合・熱海英俊常務理事(左)と、同大街道支店・高橋一也支店長(右)

石巻商工信用組合、支援センターが連携。 コロナ禍での開業に不安も。

高橋さん、佐々木さん、商工信用組合、事業承継・引継ぎ支援センターによる四者面談で、佐々木さんは高橋さんの熱意に触れ、前向きな姿勢に。その後は商工信用組合と支援センターが連携し、双方の意思確認をはじめ、支那そばやの財務状況、高橋さんの経歴といった情報開示を実施。それらを元に譲渡条件を決定し、高橋さんへの融資も決まったことで2020年10月、不動産や商号、従業員の承継が行われました。

今回の事業承継について、「元々は新規開業を考えていたので、店を継ぐという発想は頭にありませんでしたが、疑問や不安を一つ



ひとつ、商工信用組合に親身に答えていただけたので助かりました」と高橋さん。その不安の一つは、コロナ禍での引継ぎでしたが「現在のような不安定な環境の中では、固定客がゼロの状態から始めるよりも良かったと感じています」と振り返りました。

修業で学んだラーメン作りと先人の思い。 伝統の味を守り、よりたくさんの人へ。



事業承継にあたり、「佐々木さんにはこれまでのお客さんを大切にするために、味のベースは変えないでほしいとお願いされました」と高橋さん。そのために承継までの2カ月間、同店で味を習得するため修業し、さらに承継後半年間ほど、佐々木さんが開店前に味の確認をしてくれました。最近のラーメンについて「味のブレがなくなり、安定したおいしさになった」と評価されたという高橋さんは「佐々木さんから『真面目にやっていたら、その気持ちが味に出るから』と言われたことが心に残っています」と語りました。今後については「これまでの味を維持し続けることはもちろん、より多くの人においしさを伝えるため、将来は店舗を増やすことが目標です」と語りました。

最後に事業承継を考えている人へのアドバイスを求めると「自分一人では何もわかりませんでしたし、専門家に頼った方が安心です」といい、「店や物だけではなく、思いも引継ぐ責任や覚悟が大事だと思います」と答えてくれました。高橋さんは名店を継ぐというプレッシャーを感じながら、先人への思いやお客さんへの感謝を胸に、一杯のラーメンに向き合い続けています。



Information

支那そばや

住所: 宮城県東松島市赤井字鷺塚11 電話: 0225-83-3620

URL: <https://www.instagram.com/shinasobayaishinomaki>

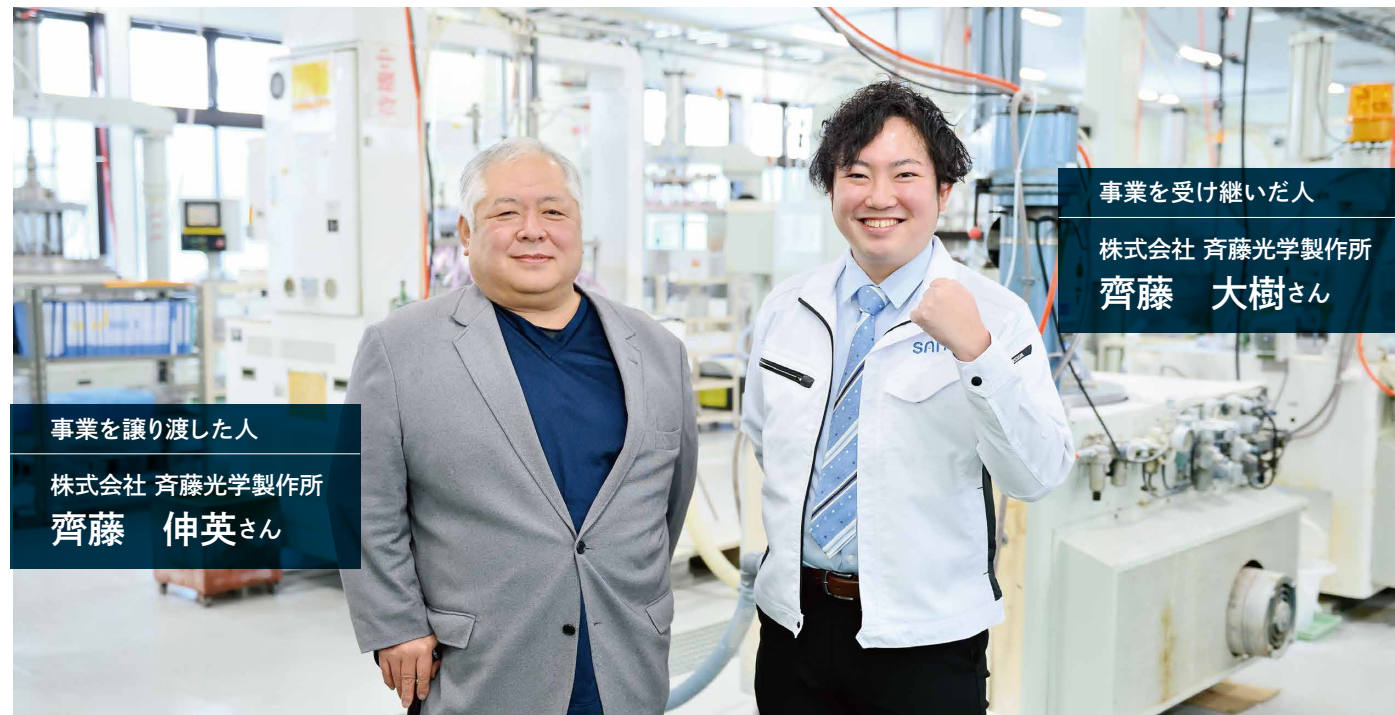
事業内容: ラーメン店の営業

沿革: 1998年創業、2020年10月事業承継

●「ラーメンの鬼」の異名を持つ佐野実氏が創業した「支那そばや」の直系店として人気のラーメン店



日本一働きがいのある会社を目指して。 父から息子へ事業承継を実現。



事業を譲り渡した人

株式会社 斉藤光学製作所
齊藤 伸英さん

事業を受け継いだ人

株式会社 斉藤光学製作所
齊藤 大樹さん

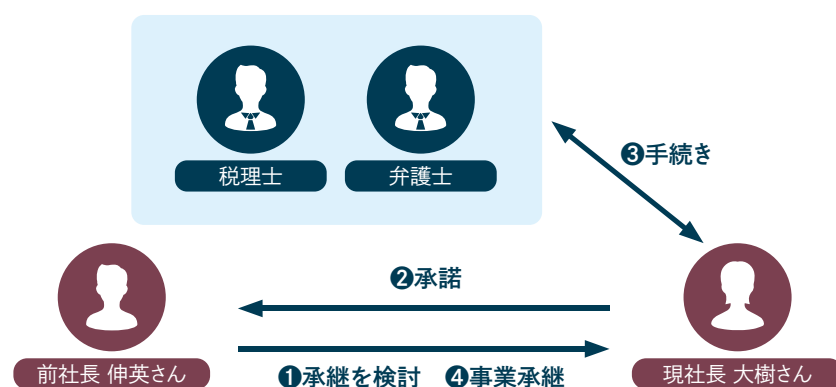
高度な表面研磨技術で、先進材料加工の多彩なニーズに対応。

1977年設立の「株式会社斉藤光学製作所」は高度な表面研磨技術により、受託加工からコンサルティングまで、先進材料加工に関するトータルソリューションを提供しています。「お客様には加工精度の高さを評価いただいており、この業界では珍しく、工場でお客様と一緒に実験することもあります」。そう話すのは、同社の代表取締役・齊藤大樹さん(33歳)です。

大樹さんのお父様であり、前代表取締役の齊藤伸英さん(60歳)は、50歳頃から事業承継を考えていたといいます。「私も33歳で会社を引継いだのですが、若い経営者の元には若い従業員が集まりますし、社会の変化に柔軟に対応できるようになると考えていました」。

→ 事業承継の流れ

親族内承継 父と息子がそれぞれの思いを実現するため、早期の親族内承継を実施



- ①10年ほど前から承継を検討
2017年大樹さんの入社を機に
大樹さんへの承継の検討開始
- ②2018年 役員就任を機に事業承継を承諾
- ③大樹さん、税理士、弁護士が
中心となって手続きを進行
- ④2021年9月 大樹さんが
代表取締役に就任し、事業承継

経験を活かそうと秋田にUターン。
事業承継に向けて活動を本格化。



「自分の足で人生を歩みたいと、会社を継ぐ気はありませんでした」と振り返る大樹さんは、大学卒業後、上場企業の化学メーカーに入社し、東京で勤務していました。「そこで経営に携わったことで、斉藤光学製作所はどうなっているんだろう? この経験が活かせるのでは? と考えるようになり、2017年に弊社に入社しました」。

2018年には、承継時の税負担を軽減する事業承継税制が拡充されたこともきっかけとなり、大樹さんが役員に就任し、事業承継の手続きを本格的に進めることになりました。

前社長による長年の人材育成のおかげで、
事業承継が円滑に進行。



大樹さんが「事業承継と構えることなく、業務の一部として粛々と進めました」と話す通り、斉藤光学製作所では大樹さんと税理士、弁護士を中心に、大きな問題もなく株式譲渡の手続きなどを進行。2021年9月、大樹さんが代表取締役に就任しました。事業承継が円滑に行われた理由について大樹さんは「父が会社の核となる人材を何人も育て、会社の状況がわかる人間が多くいたので順調でした。ワンマン経営の場合、事業や財務状況を社長しか把握していないので引継ぎが大変だったと思います」と答えました。

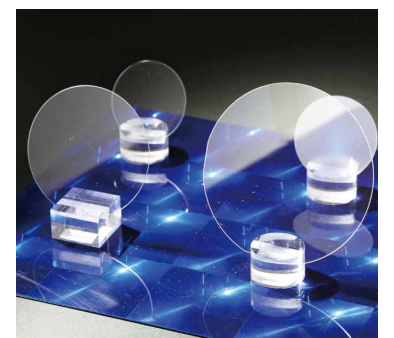


また事業承継までの1カ月間、大樹さんは従業員全員と個人面談を行い、フォローアップに努めました。「一人ひとりに自分が承継した後の経営ビジョンを伝えることで、不安を解消し、目標が共有できましたね。さらに全従業員をホテルに集めて『事業承継式』を開催しました。会社の変化を体感することで、社内の空気も新鮮で前向きになりました」と大樹さんは説明しました。

事業承継後の資産やライフワークなど、
中長期の備えが大切。

現在、大樹さんが注力していることの一つが社内体制の強化です。「父が事業を拡大しましたが、その成長に組織の成長が追いついていないと感じています。5カ年計画で平均年収18%アップを目指す働き方改革もその一つで、『日本一働きがいのある会社』が目標です」。さらに大樹さんは従業員の自主性を引き出すために社内向けにYouTubeを配信。また、地域活性化を図るために行政や企業、教育機関と連携するなど、多彩な取り組みに励んでいます。

お二人に事業承継のアドバイスを伺うと、大樹さんは「信頼できる仲間を社内につけておくことだと思います。私は技術や営業の経験がないことが不安でしたが、仲間に助けられて引継ぎを進められました」と話し、伸英さんは「譲る側は、承継後のことを考えた中長期的な準備が大事です」と口にした。「譲る側の承継後の資産やライフワークがないと、会社を譲ることはできません。そのために副業を持っておくのも手ですね。私はこれまでの経験を活かしたセミナーやワークショップ、地域のPR活動などを行っており、好きなように楽しくやれています」。そう伸英さんは、満面の笑みで話してくれました。



Information

株式会社 斉藤光学製作所

住所: 秋田県仙北郡美郷町本堂城回字若林118-3 電話: 0187-85-3300

URL: <https://saito-os.com>

事業内容: 先進材料の受託加工(外径加工・研磨・洗浄)、
技術サービス(受託評価・試験・研究、加工コンサルティング、研磨関連資材・装置販売)
沿革: 1972年創業、1977年会社設立、2021年9月事業承継

●高度な表面加工研磨技術を活かし、ニーズに応えるトータルソリューションを提供

日本に残された歴史あるものを、守っていくために。 地域の象徴である老舗酒蔵を子会社化。



事業を受け継いだ人

株式会社 ドリームリンク
村上 雅彦さん

全国展開する飲食チェーンで、地域への感謝をカタチに。

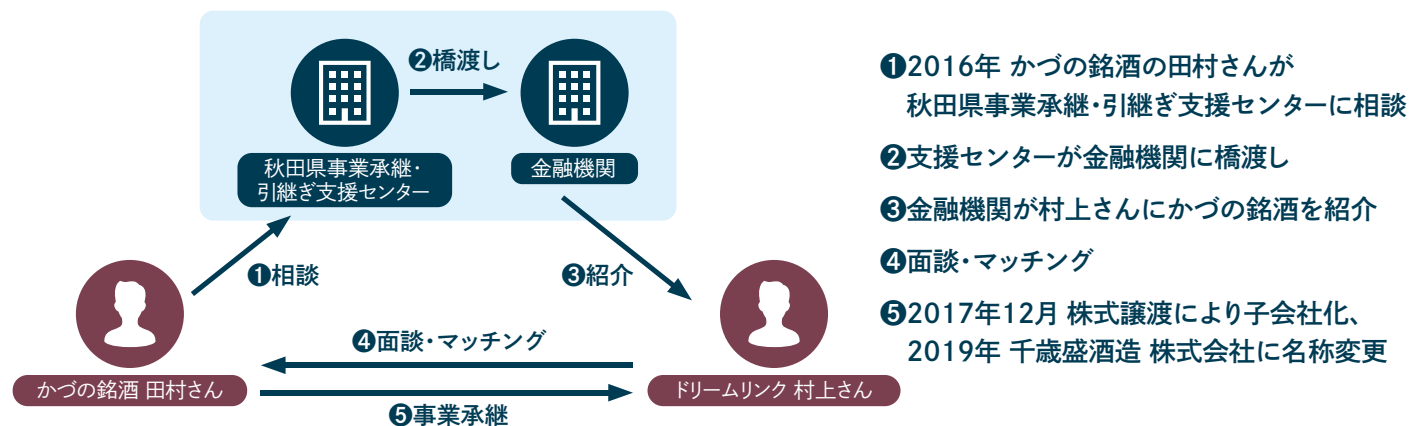
「弊社では、利益を3つに分けて投資しています。会社のため、従業員のため、そして地域社会のためです。我々の店を選んでくれたお客様に恩返ししたいという思いで、営業しています」。そう話すのは2000年に創業し、居酒屋を中心に飲食チェーンを全国展開する「株式会社 ドリームリンク」の代表取締役・村上雅彦さん(59歳)です。その言葉通

り、同社では売上げを全額寄附する「復興支援酒場」など、地域に貢献する取り組みを数多く行っているほか、後継者不足や時代の変化により経営難に陥っている事業の引継ぎにも積極的。その一つが、鹿角地域に5つあった酒蔵のうち、唯一残っていた「かづの銘酒株式会社」の事業承継です。

→ 事業承継の流れ

M & A

全国展開の飲食チェーンが、後継者のいない地域の老舗の酒蔵を承継



歴史は我々が守るという思いで、 かつての経験から事業承継を即座に決断。



村上さんが数々の事業を引継いでいるのは「歴史あるものは、現代を生きる我々が守り、次代へ継承して行かなければならない」という強い思いから。特に酒所・秋田において「地域の象徴」と語る酒蔵

について、村上さんには、忘れられない出来事がありました。「十数年前、ある酒蔵の方から『村上さんみたいな人に引継いでほしい』と言われたのですが、社交辞令の一つだと思って受け流しました。しかし翌年、その酒蔵が廃業したことを知り、『あの時、親身に聞いていれば』と後悔し、次に同じような話があればすぐに応じようと決めていました」。

「長く続いているものには必ず需要や価値がある」。 明治初期から続く酒蔵を子会社化。



1872年創業のかづの銘酒では、前代表取締役の田村清司さん(72歳)が「鹿角に酒造りを残したい」と、2016年に事業承継・引継ぎ支援センターに相談。企業概要、経営理念、引継ぎ条件などを確認し、金融機関へ橋渡しされた後、ドリームリンクを紹介されました。村上さんは「金融機関が仲介して条件を詰めましたが、買収金額の交渉などは一切せずに、先方の希望を全て受け入れました。長く続いているということは、それだけ需要や価値があるということです。より多くの方に知っていただくなど、やり方を工夫すれば可能性が広がると思っていました」と説明しました。

支援センターや金融機関が税務面や契約書の内容等をサポート

して両者が最終合意に至り、2017年12月株式譲渡が行われました。ドリームリンクはかづの銘酒を子会社化。田村さんは役員として残り、かづの銘酒の取締役に、日本酒好き酒チャンピオンの実績を持つ



つドリームリンクの従業員が配置され、独自ブランドの日本酒を製造するなど新しい取り組みが行われました。現在では田村さんは引退され、ゆっくりと過ごされているそうです。

承継が地域の文化や人々の誇りを守る。 歴史を大切に、新たな取り組みに挑戦。

その後もドリームリンクでは、広いネットワークを活かして国内外に販路を拡大、2019年には田村さんに承諾を取り、社名を「千歳盛酒造株式会社」に変更して認知向上を図るなど、さまざまな取り組みを進めています。また、この承継は鹿角の歴史・文化を守ることにつながりました。「鹿角に『花輪ばやし』という世界文化遺産の祭りがあるのですが、祭りに地域の酒は欠かせません。その歴史と人々の誇りを守ることができました」と村上さん。

さらに同社では酒蔵を持ったことを一つのきっかけに、ウイスキーの蒸溜所を建設。秋田発のウイスキー造りに挑んでいます。

村上さんに承継を成功に導くポイントを伺うと、2つのことを話してくれました。1つ目は「地域への周知の徹底」です。「以前、周知せずに引継いだ店では、地域から『お金で町の歴史を買われた』と反発を受けてしまいました。今回は引継ぐ思いを綴った手紙を市内の全企業や店舗へ配るなど、『継承の目的と意思』の周知を徹底したこともあり、皆さん温かく迎え入れてくれました」。

そして2つ目が「歴史を大切にすること」です。「その事業が長く続いてきた理由に目を向けて、創業家の思いを常に考えそれを活かすことが重要です」。ドリームリンクでは毎年、新酒が完成したら田村家のお墓に献上し、御礼と報告を告げてから出荷するそうです。これまでの歴史を大切に守りながら、村上さんの挑戦は続きます。



Information

株式会社 ドリームリンク

住所：秋田県秋田市山王2-9-1

電話：018-863-9999

URL：http://dreamlink.co.jp

事業内容：飲食チェーンの運営

沿革：2000年創業、2017年12月かづの銘酒(現・千歳盛酒造)を事業承継

●居酒屋をはじめ、全国に飲食チェーンを展開。CSR活動にも積極的に取り組む。



客として惚れ込んだペンションを承継。 料理人から轉身し、その魅力を多くの人へ。



事業を受け継いだ人

ペンションスイス
福留 清晃さん

築40年。蔵王の懷に抱かれるペンション。

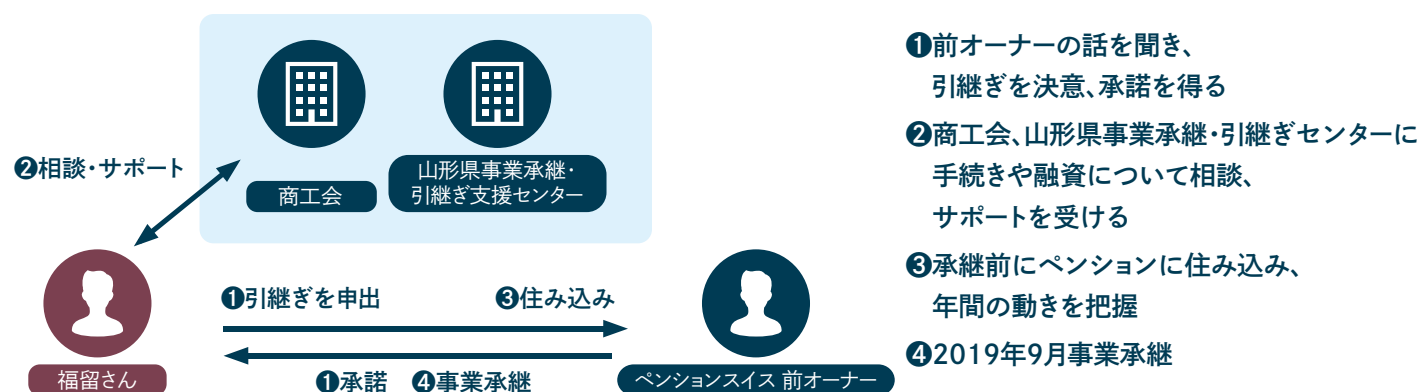
山形蔵王の麓、蔵王温泉街から車で5分ほどの山中にある蔵王ペンション村。その一画の高台に1980年に創業した「ペンションスイス」があります。「スノーアクティビティを楽しみに訪れるお客さんが多いですね」。そう話すのは、ペンションを2019年に引き継いだオーナーの福留清晃さん(46歳)です。京都出身で、名だたるレストランで腕をふるってきた料理人の福留さんが、このペンションに出会ったのは約10

年前のこと。「休暇で訪れ、オーナー夫妻の人柄や蔵王の自然の豊かさに魅了されました」。それ以降、毎年訪れていた福留さんがペンションを引き継いだのは、オーナーから「子どもたちは継ぐ気がなく、引退を考えている」と聞いたことがきっかけでした。

→ 事業承継の流れ

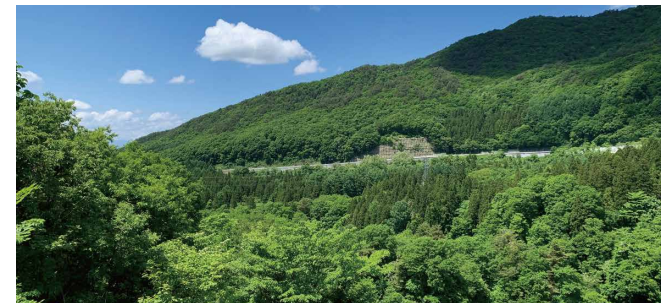
M & A

毎年利用していた個人経営のペンションを、料理人が移住して事業承継



ペンションからの絶景を守り、自身のやりがいを手にする事業承継。

「30代の頃に独立したいと考えていたこともあったので、その話を聞いて2カ月も経たないうちに『僕、やりますわ』と話をしました」と福留さん。当時はホテルのレストランに料理長として務めていましたが、その職を辞してでも引き継ぐことを決めた理由は、蔵王の自然がもたらす恵みでした。「ここには朝日連峰から飯豊連峰まで見渡せる庭があって、この風景を見られなくなるのはもったいないと感じました。また、もっとお客さんの近くでおいしい料理を提供したいという思いもありました」。



事業承継の手続きを商工会に相談。 1年前に移住し、年間の動きを体感。

事業承継の意思を固めた福留さんは、自身で不動産などの買い取り金額を調査し、誓約書を作成。その書面を持参し、オーナーへ思いを伝えました。「突然の提案だったので最初は驚かれましたが『福留さんなら安心』と、すぐに同意してくれました。その後の手続きはわからなかったため商工会に相談し、司法書士に譲渡契約書を作成してもらいました」。

事前に計画した承継ではなかったため、一連の引継ぎの中で資金づくりに最も苦労したと話します。「商工会に、事業承継・引継ぎ支援センター、地元金融機関と日本政策金融公庫を紹介されたことで共同融資を受け、何とか開業資金を確保することができました。また、事業承継補助金制度を利用して、壁や内装を補修しました」。

また福留さんは事業承継を実施するまでの1年間、ペンションスイスに住み込み、年間の動きを把握すると共に、承継後のプランを構想。2019年9月、不動産や商号を引継ぎ、事業承継が行われました。



おいしい料理や斬新な企画など 新しい魅力がペンションに。

福留さんがオーナーとなった「ペンションスイス」のコンセプトは『第二の我が家』です。「お客さんとのふれあいを大切にしたい」と思っており、初めての方でも『おかえりなさい』と声をかけています。ほっと安らげる場所にしたいですね。そして、何といっても最大の目玉は、山形の豊富な食材を活かした料理です。蔵王の樹氷をモチーフにした「樹氷朝食」は「他にはない価値を」と考案されたメニューで、風光明媚な山々を眺めながら食べるおいしい料理という新しい魅力がペンションに加わりました。

今回の経験から福留さんは「事業承継で大切なのは気持ちの問題」と教えてくれました。「譲り受ける側のやる気はもちろんですが、譲る側の気持ちの整理も必要です。承継後のことを口出ししすぎない方が、新しいアイデアも生まれ、長く続く事業になるのではないのでしょうか」。実際に元オーナーはペンションへ訪れることはありません。

福留さんはコロナ禍にあっても、グリーンシーズンの「ヨガランチ」や隣接するペンションと連携した「はしご泊」など、さまざまな企画を実現。新たなお客さんやリピーターの獲得につなげています。



Information

ペンションスイス

住所: 山形県上山市小倉字大森1968-59

電話: 023-679-2129

URL: <https://www.pension-swiss.com>

事業内容: ペンションの運営管理

沿革: 1980年創業、2019年9月事業承継

●地産地消の料理や心温まるふれあいが魅力のペンション

事業を引継ぎ、発展させることで、 子どもたちの未来につながる「足育」を。



事業を受け継いだ人

株式会社 ジェス山形
佐藤 千香さん

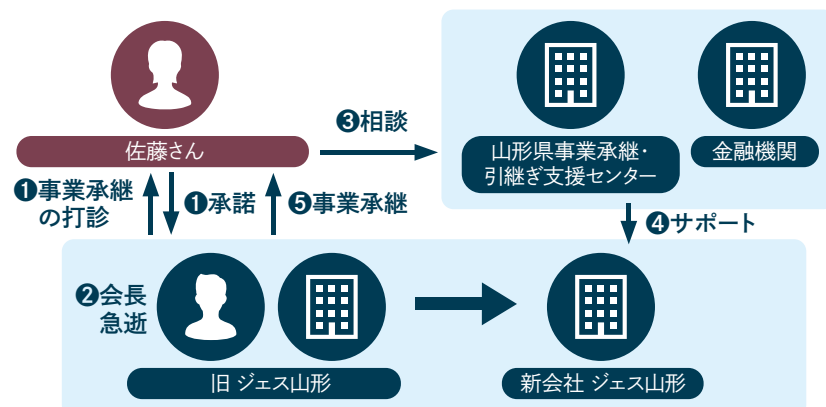
県内の小中学校向け運動靴・運動着の卸売店として約50年。

「約50年前に創業し、山形県内の幼稚園から高校まで約40校の運動靴・運動着の卸売を行っています」と話すのは、「株式会社ジェス山形」の代表取締役を務める佐藤千香さん（56歳）です。同社は山形県内唯一の日本教育シューズ協議会（JES）の正規代理店にもなっており、「JESのシューズは足幅が選べるのが特徴で、子どもの足の健全な

発育をサポートする『足育』を大切にしているんですよ」と説明します。2000年頃から同社で働いていた佐藤さんは、一度離職し、福祉施設に勤務していたものの、2017年に繁忙期の手伝いを依頼されて復帰。そのまま勤務を続けて1年半ほど経った頃、当時の会長から事業承継の打診を受けました。

→ 事業承継の流れ

従業員承継 従業員が商号を残しながら新会社を設立することにより、地域における企業価値を承継



- ①会長から事業承継の打診・承諾
- ②事業承継を進める中で会長が急逝
- ③山形県事業承継・引継ぎ支援センターや金融機関に相談
- ④金融機関のサポートを受け、買い取り価格を交渉
- ⑤2020年6月新会社を設立し、事業承継

承継の打診から半年ほど悩み、 地域のために承継することを決断。

ジェス山形では会長とその奥様である社長の高齢化により、数年かけて従業員への事業承継が考えられていました。しかし、承継する予定だった従業員が諸事情により退職。会社のさまざまな業務を担っていたという経験や年齢面から、佐藤さんが後継者として見込まれました。「少子化の中で、資金繰りが心配でした」と悩んだという佐藤さん。半年ほどかけて、引き受ける決断を下した理由を「未来につながる仕事というのが私のキーワードなんです」と前置きし、同社が廃業してしまうことで「JESのシューズを取り扱う会社が山形県になくなってしまうと、『足育』ができなくなってしまうと思いました」と話しました。



会長が急逝。支援センターや金融機関の サポートを受け、新会社を設立。

佐藤さんが事業を引き受けることを決意し、話が進み始めた矢先、会長が病気のために急逝。佐藤さんは「相談できる人がいなくなりました」と振り返ります。そこで佐藤さんが頼ったのが事業承継・引継ぎ支援センターでした。「進め方を相談したり、細かい疑問もすぐに電話で答えてもらったり、本当に助かりました」。また、社労士や会計士と話し合い、会社の負債を清算するために、商号や不動産、取引先などは引き継いだ上で新会社を設立することに。さらに取引先との関係を考慮し、社長に役員として残ってもらい、新会社をスタートすることにしました。

今回の事業承継にあたって、佐藤さんが一番苦労したというのが社長との様々な交渉事でした。「やはり社長も会社に思い入れがあり、話が進みにくくなっていました」。そうした中、金融機関、支援センターなどのサポートを受けて話し合いを進め、社長からの協力も得て折り合いをつけることができたと話します。「一人では交渉もできなかったと思うので、第三者の存在が心強かったです」。そして2020年6月、新会社設立にこぎつけました。



SDGsの教材となる運動着など、 地域性を活かした取り組みを構想中。

佐藤さんは「何もしなければ少子化で、業績は右肩下がりになってしまいます」と新しい取り組みを構想しています。その一つが、山形の伝統や産業を活かした運動着の制作です。「例えば山形の木材や繊維業の技術を使って、運動着が作れないかと思案しています。そうすれば子どもの頃から地域の魅力にふれることができ、SDGsを考える上でも教材になるのではないかと思います」。

佐藤さんに事業の引継ぎにあたって悩んでいる方へのアドバイスを伺うと、2つのことを話してくれました。一つは「専門家に相談すること」。「私は何かある度にしつこいぐらい電話してしまったんですけど、それでも丁寧に答えてくれました（笑）」。



Information

株式会社 ジェス山形

住所：山形県山形市銅町2-15-11 電話：023-623-9593

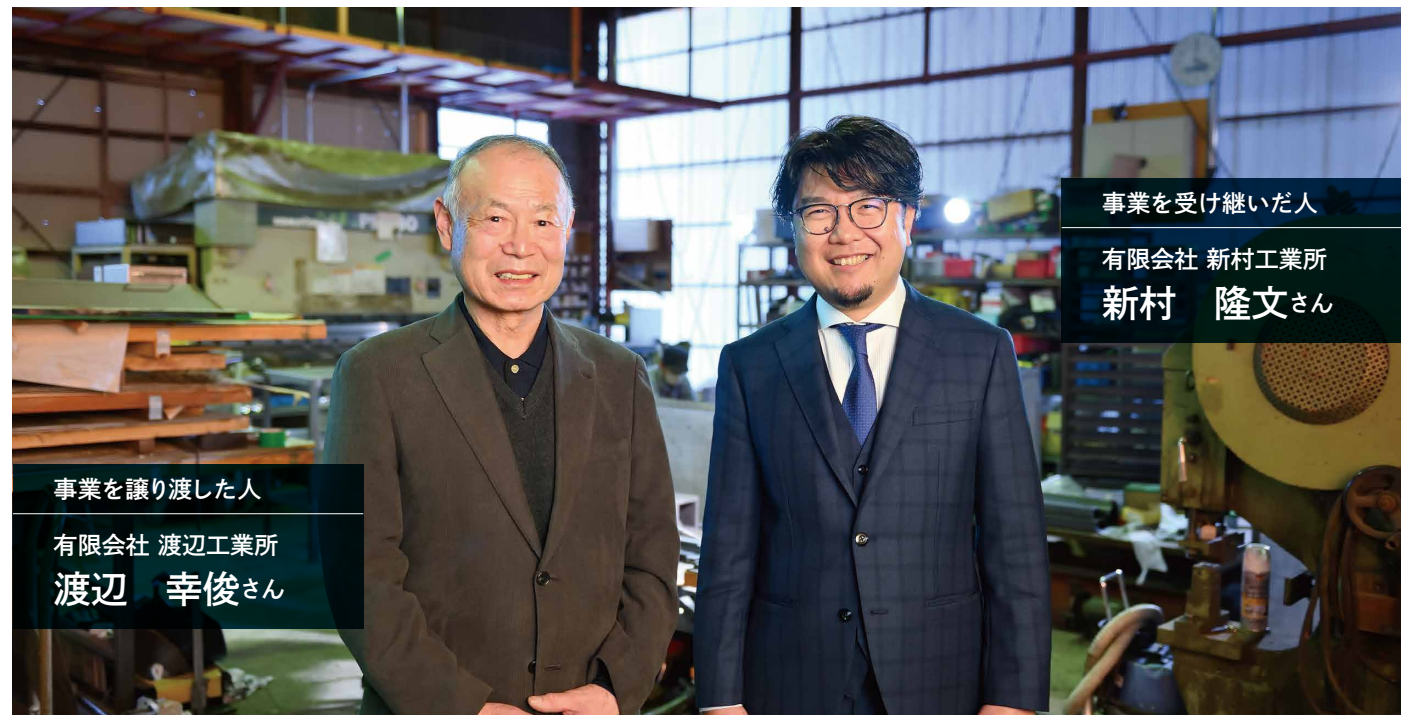
URL：<https://www.big-advance.site/s/166/1480>

事業内容：県内各校指定の体育衣料の卸売・販売

沿革：創業約50年。2020年6月新会社として事業承継

●県内唯一の日本教育シューズ協議会（JES）の正規代理店として「足育」に取り組む

従業員の生活と長年の技術を守るために。 新会社を設立し、事業承継を実施。



事業を譲り渡した人
有限会社 渡辺工業所
渡辺 幸俊さん

事業を受け継いだ人
有限会社 新村工業所
新村 隆文さん

約80年にわたり、生産設備の周辺機器などを製造。

「長年のお付き合いがあるお客さんに喜んでもらえるよう、丁寧な仕事を心掛けてきました」と話すのは、福島市の「有限会社渡辺工業所」の前代表取締役・渡辺幸俊さん(72歳)です。1945年に設立された渡辺工業所では、自動車部品や電子部品を製造する大手部品メーカーの生産設備の周辺機器などを手掛けています。

渡辺さんは金融機関との対話をきっかけに、8年ほど前から事業承継を考えるようになりました。「従業員の生活を守るため、また、取引先のためにも技術を残したいと思いました。しかし息子は他業種に務めており、従業員3名への承継も考えましたが、それぞれ年齢や家庭の事情があって無理でした」と振り返りました。

支援センターが新村工業所に打診。 技術を持つ職人の存在が決め手に。

2019年に金融機関から福島県事業承継・引継ぎ支援センターを紹介された渡辺さん。その後、2年間ほど引継ぎ先が見つかりませんでしたが、支援センターの専門家・熊田勲さんが、前任者の記録から「昔から付き合いがある新村工業所なら安心」と渡辺さんが話していた記述を見つけ、近隣の金融機関を介して「有限会社新村工業所」へ打診。同社では食品加工設備などを製造しており、代表取締役の新村隆文さん(42歳)は、「承継の話聞き、現在の人材不足の状況で確かな技術を持つ人たちを引き受けられるのはとても魅力でした」と語りました。



福島県事業承継・引継ぎ支援センター サブマネージャー・熊田勲さん(右)

渡辺さんの思い、社内の人間関係を考慮し、 事業の受け入れ先として新会社を設立。

支援センターの熊田さんを介して行われた両代表の最初の面談では、両社の業務内容などを確認。「従業員や取引先を引き継いでくれる新村さんに金銭面で負担をかけたくなかった」という渡辺さんの思いもあり、譲渡金額も問題なく決定しました。その後、新村さんは新工場の候補地探しを行い、7月には事業の受け入れ先として新会社「エヌテク株式会社」を設立しました。新村さんは「渡辺さんには『事業を譲る際には会社を閉める』という思いがありました。新村工業所への吸収も考えましたが、弊社の従業員には職人気質の人が多く、一度に従業員が増えた際の人間関係が心配だったので新しい会社を設立しました」と説明しました。



さらに手続きの最終段階では両代表、両社の顧問税理士、支援センターが参加して、五者面談を実施し、お互いの税負担を最小化し、最も良い形で承継できるよう、譲渡条件などについて話し合いが行われました。手続きの最終段階では、事業譲渡契約の細部を五者で確認し円滑な事業承継を進めました。



事業承継が従業員の成長のきっかけに。 相手を思いやり、円滑な引継ぎを。

契約締結直後、渡辺工業所では主要取引先に引継ぎの周知を行い、エヌテクでもこれまで通り仕事を受けられることに。また現在、エヌテクの顧問を務めている渡辺さんは、承継後の従業員の成長を感じているそうです。「新会社に移ったことで各々に責任感が生まれ、より仕事に打ち込んでいます」。また、新村さんも「新しい従業員は信頼できる人ばかりで、事業も順調ですね」と手応えを口にしました。

今回、最初の面談から事業譲渡まで約半年と、事業承継が円滑に進んだ理由について、お二人に尋ねました。新村さんは「相手を思いやる心に尽きと思います。我を通すと話はまとまりません」といい、これに渡辺さんは「その気持ちが一番大事ですね」と同調。さらに「熊田さんのような専門家に相談することも大切です。事業承継を漠然と考えている経営者は多いと思いますが、専門家が入ることで具体的に動き出すことができます」と話しました。

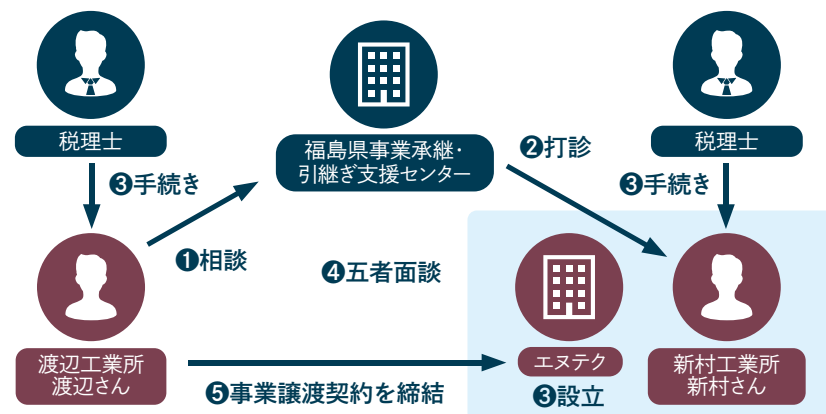
「いずれは新村工業所とエヌテクの技術を融合して、企業価値を上げていきたいと思っています」と新村さん。渡辺さんの思いと熟練の技術を受け継ぎながら、将来を展望しています。



→ 事業承継の流れ

M & A

受け皿として新会社を設立することで、地域の同業者の培われた技術や人材を円滑に承継



- 2019年、渡辺さんが福島県事業承継・引継ぎ支援センターに相談
- 2021年4月、渡辺工業所と以前から付き合いのある新村工業所へ、支援センターから事業承継を打診
- 税理士を介し、事業承継の手続きを進行。2021年7月、事業の受け入れ先として、エヌテクを設立
- 両社の顧問税理士、支援センターを交えて、五者面談を実施し、細部の条件などを明確化
- 2021年9月事業譲渡契約を締結、渡辺工業所の従業員は退職し、エヌテクに入社



エヌテク 株式会社

住所：福島県福島市飯坂町湯野字二井田2-4

電話：024-572-3666

事業内容：製造業

沿革：渡辺工業所の事業の受け入れ先として2021年7月設立

●大手部品メーカーの生産設備の周辺機器などを製造

Information



「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。
センターには中小企業診断士や金融機関OBなどの事業承継の専門家が在籍しています。
親族内への承継も、第三者への引継ぎも、中小企業や小規模事業者の事業承継に関するあらゆるご相談に無料かつ秘密厳守で対応します。

支援 01 第三者承継支援 [M&A]

相談から成約に至るまで、中小企業・小規模事業者の方のM&Aをバックアップします。

こんなお悩みにお答えします！	具体的なサポート例
●事業を引き継ぐ後継者がいないため、仕方なく廃業を検討している。	●希望条件などに合わせ、マッチングを支援
●譲渡する企業はあるが、どのように進めて良いかわからない。	●M&Aの具体的な進め方のアドバイス
●民間機関を活用して、M&Aの契約を進めているが、内容を確認してほしい。	●セカンドオピニオンとして、契約内容等を第三者目線で確認
●M&Aにより、事業拡大を行いたい。	

支援 02 親族内承継支援

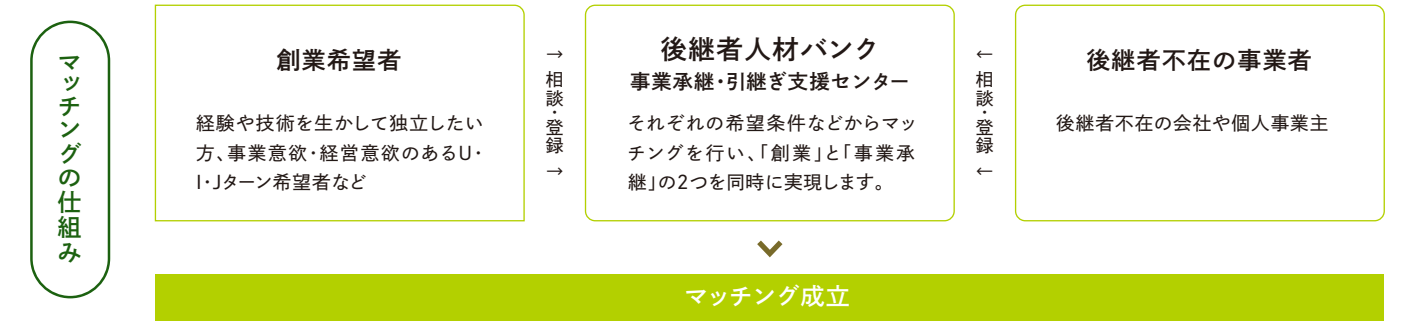
親族にスムーズに承継できるよう、「事業承継計画」策定等の支援を行います。

地域の支援機関、金融機関と連携し、事業承継の早期・計画的な準備の働きかけを行います。また、事業承継計画策定の支援を通じて、お悩みや課題解決のサポートを行います。

こんなお悩みにお答えします！	具体的なサポート例
●事業継承の具体的な手順を教えてください。	●現経営者と後継者の意向のすり合わせ
●子供に継がせたいが、どのように取り組んだらよいかわからない。	●引継ぎ時期や株の移転における課題整理
●株の移転について相談したい。	●経営の「見える化」や会社の「磨き上げ」への取り組み
●後継者と今後の事業について考えたい。	

支援 03 後継者人材バンク

創業希望者と、後継者不在の会社や個人事業主を引き合わせ、創業と事業引継ぎを支援します。



支援 04 経営者保証に関する支援

事業承継の障害となる経営者保証解除について、事業承継・引継ぎ支援センターに常駐している経営者保証コーディネーターが経営者保証解除に向けた支援を行います。

- ・解除要件となる「経営者保証に関するガイドライン」の充足状況の確認をします。
- ・経営者保証解除に向けた中小企業と金融機関との目線合わせなどをサポートします。
- ・必要に応じて無料で専門家を派遣し、事業者側に立って支援をするとともに、その後の対応をアドバイスします。
- ・経営者保証を不要とする信用保証制度「事業承継特別保証」を利用する際に、経営者保証コーディネーターの確認を受けることで保証料の軽減を受けることができます。

事業承継・引継ぎ支援センター 東北一覧

青森県	青森県事業承継・引継ぎ支援センター	TEL:017-723-1040 FAX:017-735-5777
〒030-0801 青森市新町2丁目4番地1号 青森県共同ビル7階		
岩手県	岩手県事業承継・引継ぎ支援センター	TEL:019-601-5079 FAX:019-681-0828
〒020-0875 盛岡市清水町14-17 中圭ビル		
宮城県	宮城県事業承継・引継ぎ支援センター	TEL:022-722-3884
〒980-0802 仙台市青葉区二日町12番30号 日本生命勾当台西ビル8階		
秋田県	秋田県事業承継・引継ぎ支援センター	TEL:018-883-3551 FAX:018-864-6660
〒011-0951 秋田市山王二丁目1番40号 田口ビル5階		
山形県	山形県事業承継・引継ぎ支援センター	TEL:023-647-0663 FAX:023-647-0666
〒990-8580 山形市城南町1丁目1番1号 霞城セントラル13階		
福島県	福島県事業承継・引継ぎ支援センター	TEL:024-954-4163 FAX:024-954-4164
〒963-8005 郡山市清水台1丁目3番8号 郡山商工会議所会館 403号		