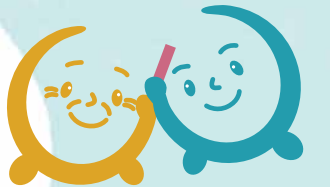
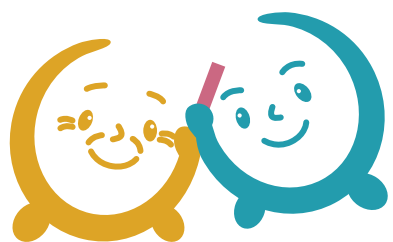


ギフト

vol.3

地域の想いを
次世代に
つなぐ架け橋





第三者承継事例集「ギフトvol.3」に込めた思い

大切な事業を途絶えさせるのではなく、次世代に贈り届けてほしい。そんな思いを込めて、本紙、「ギフトvol.3」を制作しました。

長年、地域で育まれてきた事業は、先代経営者の思いやノウハウがつまった地域の宝物です。この宝物を未来への贈り物として、しっかりつないでいってほしい。新たな経営者は、その事業が持つ独自の強みや先代経営者のノウハウを活かすことで、更なる飛躍を遂げることができるはずです。

本紙では、日本公庫の「事業承継マッチング支援」や他機関の支援施策を利用して、第三者承継を実現した先代経営者と現経営者の思いや取組みを紹介します。

本紙が、皆さまの事業承継の取組みの手がかかりとなれば幸いです。

日本公庫は、「地域の想いを次世代につなぐ架け橋」となるよう、事業承継支援に取り組んでまいります。

令和4年7月
日本政策金融公庫 国民生活事業

CONTENTS



▶P.4
継ぐスタ希望者が小さな酒屋を事業承継
～日本公庫の「事業承継マッチング支援」を利用した事例～

継ぐスタ※ FILE 01 | **有限会社ファーストステップ**
(東京都／酒類販売業)



▶P.8
受け継いだ木材プレカットの技術を伝統建築に活かす
～商工団体および事業承継・引継ぎ支援センターが支援した事例～

第三者承継 FILE 02 | **株式会社服部建設**
(熊本県／木材加工業)



▶P.12
讃岐うどんで元気になってほしいという想いを託す
～日本公庫の「事業承継マッチング支援」を利用した事例～

第三者承継 FILE 03 | **讃岐饅頭 元喜**
(東京都／飲食業)



▶P.16
伝統工芸品の広瀬和紙を次の世代へ
～商工団体による支援のほか、自治体の支援施策を利用した事例～

継ぐスタ FILE 04 | **広瀬和紙 紙季漉**
(島根県／手漉き和紙製造業)



▶P.20
50年続いた理容室の歴史を継ぐスタ希望者がつなぐ
～理容生活衛生同業組合が支援した事例～

継ぐスタ FILE 05 | **メンズヘアー ファン**
(佐賀県／理容業)

※「継ぐスタ」とは、後継者がいないことなどを理由に、事業を第三者に譲り渡したいと考えている経営者の方から「事業を受け継いで（譲り受けて）スタートする」という創業形態です（日本公庫による呼称）。

FILE 01 有限会社ファーストステップ

オーストラリア産のワインや極小酒蔵の日本酒を取り扱う酒屋「地酒とわいん かもす」。「店を持ちたい」という夢を叶えた現経営者は、先代の想いをしっかりと受け継ぎ、「かもす」の成長のため奮闘している。

先代経営者
石垣 泰介さん

現経営者
山本 純哉さん

Story's Point

- 1 石垣さんが夫婦で営んできた「かもす」。オーストラリア産のワインや流通量が少ない酒蔵の日本酒など、自らの舌を頼りに選んだ商品が所狭しと並んでいる。石垣さんは後継者不在であったが、店を残したいとの想いは強く、日本公庫の「事業承継マッチング支援」に登録する。
- 2 一方、勤務先でワイン販売に20年以上携わり、ソムリエの資格を持つ山本さんは、自らの経験を生かし独立することを検討。「継ぐスタ」※も一つの選択肢であると考え、「事業承継マッチング支援」に登録したところ、日本公庫から石垣さんを紹介された。
- 3 石垣さんは、山本さんが自身の想いも含めしっかりと受け継いでくれると確信できたため、「かもす」を譲り渡すことを決意。承継後、山本さんは「かもす」のコンセプトは守りつつ、新たな商品の取扱いを始めるなど、更なる成長に向けて取り組んでいる。

Company Information

譲渡側

「かもす」創業者 有限会社ファーストステップ 代表者(当時)
石垣 泰介さん(当時72歳)

大手ビール会社出身。
地方の小さな酒蔵を
絶やしたくないという
想いから創業。

▼ 株式譲渡(令和3年10月)

譲受側

「継ぐスタ」希望者
山本 純哉さん(当時54歳)

大手酒類製造会社出身。長年
輸入ワインに関わる仕事に從
事し、いずれは自分の店を持ち
たいという想いを持っていた。



所在地 東京都大田区 従業員数 0名
創業 平成15年 年商 800万円
業種 酒類販売業

第三者承継までの道のり

譲渡側



お店を開業した理由は?

石垣 地方の小さな酒蔵を存続させたいという想いから開業しました。ただ、地酒だけでは売上が伸びないので、コストパフォーマンスの良いオーストラリア産のワインを取り扱うことで独自性のある店を目指しました。

有限会社ファーストステップ設立。
酒類販売業免許を取得し、「かもす」をオープン

事業承継について考え始める

日本公庫を訪れた際に、
担当者から後継者について聞かれ、考え始める

日本公庫「事業承継マッチング支援」に登録

信頼できる方と出会えればという思いで
5年~10年ほどのロングスパンで考えていた

数多くの譲受希望者から問い合わせあり。
その中の一人であった山本さんと面談

山本さんと株式譲渡契約を締結

取引先や
常連客との顔つなぎを
丁寧に行う

引き継ぎと経営のアドバイスをを行う

事業承継後の状況は?

石垣 店を譲ったことへの寂しさもありますが、山本さんらしさが出るようにサポートしていきたいですね。ワインの試飲会に呼んでもらって、常連のお客さまに会えるのが楽しみです。

譲受側

平成7年頃

学生時代にソムリエの資格を取得

平成8年

酒類製造会社に就職。
以来、輸入ワインの仕事に携わる

平成15年

平成25年
9月

独立した時のことを考えて、
賃貸用の不動産を取得する

令和元年
7月

令和2年
11月

勤務先のワイン事業が縮小し、
本格的に独立を考え始める。
「事業承継マッチング支援」に登録

令和3年
8月

「かもす」の店舗を視察。
条件を調整

令和3年
10月

令和3年
12月

勤めていた会社を退職

令和4年
1月

店舗を引き継ぎ、オーナーとして店に立つ

日本酒を勉強中!

山本 ワインの知識は豊富ですが、日本酒の知識が不足しています。酒蔵独自の特徴を石垣さんにアドバイスいただき、勉強しているところです。



“継ぐスタ希望者が小さな酒屋を事業承継。 双方の想いが重なり合うマッチングに”



こだわりの日本酒とオーストラリア産のワインが所狭しと並ぶ店内。



石垣さんによって説明が書かれたポップやワインの木箱などもそのまま受け継がれています。



「新型コロナウイルスの感染状況を見ながら、試飲会も再開していきたいですね」と山本さん。

小さなきっかけから トントン拍子に話が進んでいった

石垣 事業承継を考えたのはふとしたことがきっかけでした。公庫さんとは創業以来のお付き合いで、融資の相談に伺ったときに「後継者はいますか?」と尋ねられたんです。そのときは「後継者はいませんよ」という話をして帰ったんですが、私も70歳。事業承継には時間がかかるという話も聞いていました。後日、改めて相談に伺い、後継者を探すため、日本公庫の「事業承継マッチング支援」に登録することにしました。

山本 私はこれまでワインに携わる仕事をしてきて、いずれは独立することも考えていました。ゼロから起業するという選択肢もありましたが、資金面や取引先とのネットワークのことを考えると既存の事業を活かした方がよい。日本公庫の「事業承継マッチング支援」に登録し、お相手探しを始めました。日本公庫のホームページに掲載されている譲渡希望の方の情報を見ていたら、私のイメージに近いお店があったので、すぐに面談を希望しました。

石垣 「事業承継マッチング支援」に登録後、予想していたよりも多くの応募があったことに驚きました。ただ、「経営の多角化のため」といった理由の方が殆どで理想のお相手ではありませんでした。これまで築いた「常連客や酒蔵との関係を途絶えさせたくない」との想いが根底にありましたから、1~2年で「やめた」と言われたら意味がないなど。そんな中、応募してくださったのが山本さんです。酒の小売業界のことをよくご存知でしたし、お酒に対する知識や興味をきちんと持っていらっしゃる方で、この方なら「かもす」を任せても大丈夫だと思ったんです。

先代の想いを受け取りながら 少しずつ自分の色を出していければ

山本 石垣さんとのお話も円滑に進み、あとは譲渡の条件をどう整理していくかというところですが、公庫さんが色々アドバイスをしてくれたので、話し合いもスムーズに進みました。

石垣 取引先との関係を維持して欲しいなど、自分が大切にしたい条件を明確にしておいたので、条件面の交渉で迷う場面は殆どなかったですね。山本さんは、この業界をよく知っていらっしゃるので話しもスムーズでした。

山本 承継の手続きが完了し、自分の店を持つという夢が叶った喜びは大きいですが、その気持ちを抑えながら、当面は「かもす」のスタイルを変えずに、地に足をつけて経営していきたいと思っています。目下の課題は日本酒の知識を高めること。その他にもお店の運営など学ぶべき点は多々あります。石垣さんには顧問になってもらい、経営上のアドバイスをいただくことにしました。

石垣 “変えずに”とおっしゃってますが、山本さんに期待しているのは、新しいお客さまを掴んでいくこと。既存のお客さまも段々と減っていきますからね。山本さん自身がこだわりを持ってやってくれるならば、変えるべき部分は変えていいと思っています。

山本 そういった点では、オーストラリア産のワインというくくりは外していませんが、新しいタイプのワインを入れたり、酒蔵が作っているみりんの取扱いを始めたり。これから、少しずつ自分の色を出して工夫をしていきます。

石垣 当初、こんな小さなお店を引き継いで大丈夫かと不安もありましたが、若い人は力がありますからね。口を出し過ぎないようにして、見守っていききたいと思います。

第三者承継のポイント

Q 第三者承継をして 良かったと思うことは何ですか?

A 石垣 信頼できる方に想いを託せたことだと思います。日本には小さくても素晴らしい酒蔵がたくさんあります。店を残すことで、そうした酒蔵の力になれるのはうれしいですね。また、他店では扱っていないような珍しい地酒を取り揃え、オーストラリア産のワインに特化していることから、わざわざ遠方から来てくださるファンもいらっしゃいました。「かもす」にご縁のあったお客さまへの義理も果たせたと思っています。



流通量が少ないながらも、おいしい日本酒を造る酒蔵の役に立ちたいという想いから創業されました。

Q 継ぐスタのメリットとは 何だと思いますか?

A 山本 経営者になって思うことは、想像していたより大きなエネルギーが必要だということです。一人で何でもやらないといけませんし、これまでとは仕事のスタイルも大きく違います。継ぐスタの良いところは、これまで培ってきたノウハウや経営資源を受け継ぐことができること。私も石垣さんから色々な面でサポートしていただいています。ゼロからスタートするよりも負担を軽減することができ、創業後の経営を円滑に進めることができました。



長年培ってきたワインの知識を生かして、お客さまに最適な銘柄を提案できればと語る山本さん。

Q 日本公庫の「事業承継マッチング支援」 を利用した感想を教えてください。

A 石垣 小さなお店でも事業を譲り受けたい方がたくさんいらっしゃることに驚きました。第三者に譲り渡すので、お相手がどんな方か気になりますが、公庫さんを通してなので安心感がありました。

山本 「かもす」を紹介していただけたことに感謝です。また、公庫さんからは資金面のサポートだけでなく、承継後の経営の一助になればと商工会議所を紹介してもらいました。一人で悩むのではなく、支援機関を頼ることも大切だと感じました。



お互いにいい人に出会えた笑顔の二人。

住宅等の建築に使用する木材をあらかじめ工場で切断・加工する木材プレカット事業を地域でいち早く始めた株式会社服部建設。約40年にわたって培われたプレカットの技術は株式会社郷原組へと受け継がれ、寺社仏閣などの伝統建築物の建築・改装に活かされている。

現経営者
株式会社郷原組
代表取締役
郷原 亮介さん

先代経営者
株式会社服部建設
代表取締役(当時)
服部 栄一さん



Story's Point

- 1 株式会社服部建設は創業後、木造住宅等の建築を手掛けてきたが、現場の職人不足という壁にぶつかり、手間やコストを抑えられないかと昭和56年に木材プレカット事業を開始。長年にわたり地域の建築業者を支えてきたが、服部さんには後継者が不在で廃業を考えていた。
- 2 株式会社郷原組は、寺社仏閣などの伝統建築を手掛ける建築業者。取引先から株式会社服部建設の廃業の話を聞いた郷原さんは、その木材プレカット事業を受け継ぐことができれば、課題である木材の加工・保管を内製化し、生産性向上を図れると考え、承継先として名乗りを上げる。
- 3 服部さんは、郷原さんの誠実な姿勢や熱意に惹かれ譲渡を決意。承継手続きは、商工団体や事業承継・引継ぎ支援センターの支援を受けながら進めた。郷原さんは、受け継いだ取引先からの受注にも対応できるよう、技術習得を進めるとともに、受注体制の整備に取り組んでいる。

Company Information

譲渡側

株式会社服部建設 代表者(当時)
服部 栄一さん(当時73歳)

熊本県山鹿市における木材プレカットの先駆者。自身の高齢化と後継者不在を理由に廃業を検討するなか郷原さんと出会う。

事業譲渡(令和3年8月)

譲受側

株式会社郷原組 代表者
郷原 亮介さん(当時45歳)

寺社建築で有名な京都の「金剛組」で働いた後、「郷原組」を設立。日本伝統建築技術保存会が定める「棟梁」に認定されている。



所在地 熊本県山鹿市 従業員数 13名
創業 昭和42年 業種 木材加工業

第三者承継までの道のり

譲渡側

父と2人で服部建設を創業

昭和42年

木材プレカット事業をスタート

昭和56年

株式会社服部建設を設立し、法人成り

昭和62年

木材プレカットとは何ですか？

服部 住宅等の建築に使用する柱や梁(はり)等の接合部分等をあらかじめ一定の形状に加工することです。



自身と職人の高齢化を理由に
廃業を考えはじめる

郷原さんの
誠実な姿勢、熱意に
惹かれ譲渡を決意

取引先を通じて郷原さんと出会う

令和元年

事業承継を進めるうえでの原動力は？

服部 私どものように伝統工法に対応できるプレカット会社はそれほど多くありません。長くお世話になったお客さまのためにもなんとか引き継いでいければという想いで進めました。

株式会社郷原組に事業譲渡

令和3年
2月

令和3年
3月

令和3年
8月

令和4年

父が郷原建設を創業



寺社建築で知られる「金剛組」に入社。
日蓮宗総本山の身延山久遠寺の五重塔修復など
数々の伝統建築に携わる

熊本に戻り、株式会社郷原組を設立し、法人成り

取引先を通じて株式会社服部建設を知り、
事業承継を打診

事業を受け継ぐことについて合意。
事業承継の進め方を
菊池市商工会に相談

日本公庫から工場・機械の買取等の資金を調達。
事業譲渡契約を締結

今後の取組みは？

郷原 まだ整っていないのですが、これからはプレカットのみの案件も引き受けられるよう、工場に職人が常駐できる体制を作りたいと思っています。



“受け継いだ木材プレカットの技術を活用し、 伝統工法を用いた建築工事の生産性を向上”



熊本地震で倒壊した「妙立寺」の山門を
郷原組が新築。



日本の建築ではプレカット材を使った施工が
大部分を占めています。



郷原組で活躍するのは
寺社仏閣専門の職人たちです。

培ってきた技術と知識が 憧れていた伝統建築に活かされる喜び

服部 服部建設が木材プレカット事業を始めた頃は、熊本県では同業はなく、うちが初めてでした。そのためスタートして約15年はもう忙しくて、忙しくて。職人全員が休みなく働いていました。10年ほど経った頃から、少しずつプレカットを行う会社が増えてきたのですが、ほとんどが決まった形のプレカットを行うのみ。その点、服部建設はお客様のオーダーに細かく応えたプレカットサービスを提供していたので、設立から長きにわたってこの地で営むことができたのだと思っています。

郷原 そんな服部建設の評判を聞きつけて仕事を依頼したところ、製材所経由で「廃業を考えている」という話を聞き、驚くやら、残念やら、複雑な気持ちになりました。しかしバツと気持ちを切り替えて、これはチャンスだと考えるように。以前から工場が建てられる土地を探していましたが、伝統建築にもプレカットの技術は欠かせないもの。服部建設の木材プレカット事業を受け継ぐことができれば、木材の加工・保管を内製化でき、わが社の生産性は大幅に向上すると思ったのです。

服部 私もそうですが職人もみんな高齢でね。後継者もないし、ここが引き時かなと思ったのです。いくつか承継したいというお話はあったのですが、なかでも特に熱意を感じたのが郷原さん。それに私はずっと和風建築が好きで、寺社建築にも憧れがあったんですよ。自分が築いてきた技術や知識が、憧れの寺社建築に活かされるのであれば、こんな素晴らしいことはないと思い、郷原さんへの譲渡を決めました。

商工団体や事業承継・引継ぎ支援センターが協力 チーム一丸となって本契約まで進めた

郷原 服部さんに快いお返事をいただけたものの、私が資金を調達できるか不安でしたし、事業承継の手続きをどう進めているのか分からず困っていたのですが、商工会が筋道を立ててくれたので助かりました。結果的に私と服部さん、そして菊池市商工会と山鹿商工会議所の担当者、さらには県の商工会連合会や事業承継・引継ぎ支援センターの担当者と大人数になりましたが、契約までチーム一丸となって進められたので非常に心強かったです。

服部 あまりないケースということで各所が協力してくれましたよね。最後は山鹿商工会議所で調印式まで開催してくれ、ありがたい限り。いざ譲渡するとなると、やはり寂しい思いも少しありましたが、それ以上に、築いてきた事業が残るのだという喜びの方が大きかったです。

郷原 私は調印式で「いよいよだ」と身が引き締まりました。工場を持つとなると経費が大幅に変わってくるので、これまでと同じスタンスで仕事をするわけにはいきません。営業の強化に加えて、プレカットのみの依頼を請け負える体制を整えようと考えています。

服部 プレカットのみの依頼も対応してもらえるなら、これ以上に嬉しいことはありません。私のところにいまだに「プレカットしてほしい」という電話がかかってくるので、皆さん待っていると思います。

郷原 それは急がなくてはいけませんね。そのためには職人を増やす必要がありますし、服部さんにもより高いレベルの技術を教わらなくては。これからは技術指導をよろしくお願いします。

第三者承継のポイント

Q 事業承継をして良かったことを教えてください。

A 郷原 良いことしかない、というのが本音です。特に土地と工場、設備はもちろん事務所の備品をすべて受け継ぐことができた点大きい。一から揃えるとなると、もっと多くの資金が必要だったと思います。

服部 工場や機械をまるごと譲渡できたことは私としてもメリットが大きかったです。更地にするにも解体費用がかかりますから。機械もまだまだ使えるものが多かったですし、そのまま引き継いでいただけて助かりました。



工場の機械のほか、事務所の備品まですべてを引き継ぎました。

Q 承継先を決めるうえで重要視していたことは何ですか？

A 服部 廃業を検討していると周囲に話していたところ、取引をさせていただいていた会社が2社ほど承継に名乗り出してくれました。ただ、どちらも既にそれなりの規模の工場を持っていたから、それならばこれから工場を持とうとしている郷原さんに譲ろうと考えたのです。お得意さんも大切ですが、この先、若手が伸びる環境を作ることはもっと大切。私がプレカットを始めたときの気持ちを思い出したこともあり、郷原さんを応援することに決めました。



広々とした工場には服部さんの想いが詰まっています。

Q 支援機関を使って良かったことや助かったことは何ですか？

A 郷原 事業承継の具体的な進め方が分からなかったため、日頃から接点のあった商工会に相談しました。県の商工会連合会の専門部署や事業承継・引継ぎ支援センターを巻き込んで対応してくれて、手続きがスムーズに進みましたし、センターに紹介してもらった専門家に契約をサポートしていただき、非常に助かりました。資金調達も商工会が日本公庫を紹介してくださり、手続きもサポート。ここの商工会に相談して良かったと感じたところです。



「技術力もそうですが、何より服部さんのお人柄に惹かれました」と郷原さん。

FILE 03 讃岐饅頭 元喜

コシとモチリ感がある麺とボリュームのあるかしわ天が話題を呼び、食べログの「うどんTOKYO 百名店」に選出された人気店。「天然素材100%で作ったうどんを食べて、喜んでいただき、元気になってほしい」という店主の願いが「元喜」という屋号に託されている。

現経営者
株式会社otto
代表取締役
八須 玲香さん

先代経営者 現店長
岩崎 良蔵さん

Story's Point

- 建設業界に勤めていた岩崎さんは、香川県のうどん学校で学んだことをきっかけに52歳で脱サラ、千石駅（東京・文京区）近くに「元喜」をオープンした。国産小麦100%で作る自家製麺と、本節やうるめ節などでとった味わい深い出汁が評判となり、行列のできる人気店に。
- 約16年間、地元で愛される名店として安定した経営を続けていたが、店舗が入居していたビルの取り壊しが決まる。移転は年齢的に難しいうえ、後継者も不在。事業を存続させる道を模索するため、日本公庫の「事業承継マッチング支援」に登録する。
- 相手先探しを始めたところ、50社ほどの買い手が立候補。日本公庫のアドバイスのもと絞り込みと面接を重ね、株式会社ottoに事業譲渡が決まる。前店舗の閉店から約半年で、岩崎さんを店長とする新生「元喜」が代々木上原（東京・渋谷区）にオープンした。

Company Information

譲渡側

讃岐饅頭 元喜 店長（当時）
岩崎 良蔵さん（当時69歳）

讃岐饅頭「元喜」の創業者。並ならぬ“うどん愛”で「元喜」を行列が絶えない人気店に育て上げた。

▼ 事業譲渡（令和3年4月）

譲受側

株式会社otto 代表者
八須 玲香さん

東京・大阪・兵庫で様々な飲食店を運営。M&Aの実績も豊富で、コロナ禍でも意欲的に店舗展開するなか、「元喜」と出会う。



所在地 東京都渋谷区 従業員数 3名
創業 平成17年 年商 4,000万円
業種 飲食業

第三者承継までの道のり

譲渡側



東京都文京区の千石駅近くに「讃岐饅頭 元喜」を開店

地域の情報を届ける
テレビ番組で紹介され、
一躍人気店に



食べログ「うどんTOKYO百名店」に選出される

店舗のあるビルの取り壊しが決定し、
立ち退きを迫られる

日本公庫「事業承継マッチング支援」に登録。日本公庫が
買い手探しで連携するM&Aマッチングサービスにも登録
「再出店による店舗の継続」と「岩崎さんの雇用」を条件に
事業譲渡の模索を始める

「讃岐饅頭 元喜」を株式会社ottoに事業譲渡

事業承継を進めるうえでの原動力は？

岩崎 事業承継に踏み切った理由は、多くのお客さまから「もったいない」「寂しい」という声をいただいたことでした。その声があったからこそ、前向きに動くことができたのだと思います。

事業承継後の状況は？

岩崎 千石駅時代のお客さまもたくさん来ていただき、うれしい限り。新しいお客さまも徐々に増え始めています。

譲受側

居酒屋・中華バル・ワインバルなど、
酒類を提供する業態を中心に
店舗を拡大

株式会社ottoを設立

大阪の飲食店グループをM&Aで買収



M&Aマッチングサービスを活用し、
「讃岐饅頭 元喜」の買い手として名乗りを上げる
一度は選考に漏れたものの、数か月後に岩崎さんから
再度コンタクトが。改めて面談に臨み、合意に至る

東京都渋谷区の代々木上原駅近く、
ミシュランの星を獲得した名店がひしめくエリアに
「讃岐饅頭 元喜」が移転オープン

事業承継後に工夫したことは？

八須 移転後のコンセプトは「うどんとともにゆっくりと食事が楽しめる店」。落ち着いた内装にしたほか、ドリンクメニューも増やしました。

お酒のメニューも豊富。
「おつまみとお酒をゆっくり楽しみ、ズにうどんを食べてほしい」と八須さん。



“変わらぬ味のうどんを食べて元気になってもらいたい。 ゆずれないものを明確にすることでスムーズに事業承継”



コロナ禍をきっかけに二次元コードによるモバイルオーダーを導入。オーダーミスが無くなるというメリットも。



本場讃岐の味を届けるため、元喜のうどんは茹でたて、天ぷらは揚げたて。天井とのセットはランチで大人気のメニューです。



厨房のれんには「つるっ」としたうどんと、「鶴」をかけたユニークな「元喜」マークが記されています。

雨の日に行列ができる様子を見て 「残す価値のあるお店」だと判断

岩崎 開店から約16年間、多少の波はあったものの安定した経営を続けてきました。ただ、後継者がいなかったため、数年前に日本公庫から「事業承継マッチング支援」の案内が届いた際に、登録だけはしておいたのです。当時は承継なんてまだ先のことと考えていましたが、そのタイミングは意外と早く来てしまいました。店舗のあるビルが取り壊されることになったのです。年齢もあり、借入をして移転するのは難しい。「引き際かな」と一度は閉店を決意。すると仲間やお客さまから「この味がなくなるのは寂しい」という声を聞き、だんだんと心境が変化し、店を誰かに託そうと考えるようになりました。そこで日本公庫に再度相談し、新たなオーナーの下、新たな店舗で私が店長として働く道を模索することにしました。

八須 私たちは常に「残す価値のある飲食店はないか」とアンテナを張っています。なかでも令和2年はコロナ禍によりお酒を提供する飲食店にとって厳しい状況が続いていたため、「食事が楽しめる業態」を探していたところ、M&Aマッチングサービスで「元喜」を発見しました。お店に足を運ぶと、雨の中でも長い行列ができていてびっくり。うどんが絶品であること、またスタッフの仕事ぶりが丁寧なことを確認し、この店を譲り受けたいと手を挙げました。岩崎 好印象だったのがフットワークの軽さ。何気なく「あのお店のうどんが好きで」と別のうどん店のことを話すと、30分後にはそのお店でうどんを食べていらっやうて。一度は他の方に譲渡が決まりつつあったのですが、その方が辞退され、改めて(株)ottoさんに連絡したところ、すぐに面談に来ていただけた点も頼もしかったです。

店の場所や雰囲気は変わっても うどんと天ぷらの味はそのままに

八須 基本合意に至った時点で立ち退きまでほぼ時間がなような状況だったので、あわてて不動産屋に連絡し、移転先を探し始めました。すると、代々木上原で物件が見つかり、「ここだ」と。代々木上原はずっと出店したいと憧れていた場所なのですが、本物のお店しか生き残れないシビアな場所でもあります。しかし「元喜」のうどんは本物である自信があったため、この地に開店することを決意しました。

岩崎 お店の雰囲気はガラリと変わりましたが、席数も前の倍になりましたが、うどんはそのまんま。まったく変わらない味で勝負しています。

八須 事業を引き継ぐ際には、設備や仕入面で変更を求める場面もあると思うのですが、今回は「うどんは同じものを作ってください」とお願いしたので、厨房機材や素材については一切口を出していません。岩崎さん自身も、モバイルオーダーの導入など、うどん以外の部分は考え方が柔軟だったので助かりました。だからこそ、これほど短期間でスムーズに承継できたのではないかと思います。

岩崎 私は自分のうどんを皆さまに食べていただき、元気になってもらえればそれで幸せ。理想通りの事業承継ができたと感じています。

八須 これからは「元喜」のうどんを他のお店にも広げたいと思っています。うどん居酒屋のような、元喜のうどんを基本とした、スタイルの違う店舗も考えているところ。海外に出店するのも面白いかもしれませんね。

岩崎 新しい夢に挑戦できるのは純粋に楽しいです。うどん作りが楽しいと思える限り頑張りますよ。まずはこの店を託せる人材の育成が私の役目だと思っています。

第三者承継のポイント

Q 事業承継のメリットについて どのようにお考えですか？

A 八須 M&Aをはじめとする事業承継のもっとも大きなメリットは、自分が持っていないノウハウが手に入ることだと考えています。今回で言えば、「元喜」の名前とともに譲り受けた、岩崎さんのうどんの知識と技術、そして「元喜」ファンのお客さま。これらは一朝一夕で育めるものではなく、大きな価値があります。岩崎さんのうどんを起点に新しいビジネスアイデアも生まれつつありますし、本当に良い縁に恵まれたと思っています。



和のトーンでまとめられた居心地のいい空間。質の高いレストランが並ぶ代々木上原にじっくりなじむ大人の雰囲気です。

Q 事業承継を円滑に進められた ポイントを教えてください。

A 岩崎 こだわる部分とこたわらない部分をきっちり分けて考えることだと思います。私の場合は自分のうどんさえ作り続けられることができれば、あとは相手に任せよう、という気持ちで取組みをスタートさせました。そのため相手先を選定する際も、「うどんに対する愛情」はとくに厳しくチェック。自分はこの承継で何を残したいのか、一本しっかりと軸を持っておくと、お相手との交渉がスムーズに進むでしょう。



前の店舗ではメニューに挟んでお客さまに届けていた「元喜」のコンセプトを、新店舗では厨房の上に刻みしました。

Q 支援機関を利用して 良かったことや助かったことは？

A 八須 事業承継では、お金にかかわる条件など、譲渡側と譲受側が面と向かって話しにくいことも多々あります。そういうときに間に入り、うまく調整していただけるのが支援機関の良いところ。今回は日本公庫の担当者が、よくあるトラブルを事前に教えたり、お互いの意見を柔らかい言い方に変えて相手に伝えたりと、「縁の下の力持ち」として動いてくださったからこそ、大きなトラブルもなく合意に至ったのだと思っています。



親子ほど年が離れた岩崎さんと八須さんですが、相手を気遣い、言葉を選びながら話す様子はどこか似ています。

FILE 04 広瀬和紙 紙季漣

島根県のふるさと伝統工芸品「広瀬和紙」の後継者として独立し、店舗兼工房「紙季漣」を開設した大東由季さん。手漉き和紙の魅力を次世代に伝えるために、師匠である長島勲さんのサポートのもと、今大きな一歩を踏み出した。

先代経営者
長島 勲さん

現経営者
大東 由季さん

Story's Point

- 1 広瀬和紙は、古くは広瀬藩の藩札としても使用された伝統工芸品。現在では封筒や便箋、障子紙として使われるほか、ちぎり絵用としても人気だ。長島さんは後継者不在で、何度か弟子を取ったものの承継には至らず。年齢的な問題から廃業も検討していた。
- 2 浜田市の事業所で和紙製作の仕事をしていた大東さんは、紙づくりの技術を極めたいという気持ちが次第に強くなり、長島さんに弟子入りを志願。初対面で「教えるからには継いでくれるか?」と聞かれ、「やります!」と即答した。
- 3 約3年の修業期間を経て、大東さんが長島さんから技術のほか機械や道具一式を譲り受け、「継ぐスタ」*を実現。空き家バンクで見つけた古民家を改装し、令和4年3月に店舗兼工房「広瀬和紙 紙季漣」を開設。広瀬和紙の魅力を広く伝えるべく、見学や和紙染め体験も行っている。

Company Information

譲渡側

広瀬和紙製作所
長島 勲さん(当時84歳)

重要無形文化財の認定を受ける安部榮四郎氏の工房で研鑽を重ねたのち、昭和48年に広瀬和紙製作所を開業する。

事業譲渡(令和3年8月)

譲受側

「継ぐスタ」希望者
大東 由季さん(当時27歳)

京都で和紙工芸を学んだあと和紙製作の職を経て、長島さんに師事。3年間修業し、六代目として広瀬和紙を承継。



所在地 島根県安来市広瀬町 従業員数 0名
創業 昭和48年 業種 手漉き和紙製造業

第三者承継までの道のり

譲渡側

昭和12年 広瀬町で紙漉きを営む家庭に生まれ15歳から和紙製作に従事

昭和36年 出雲和紙の創作者で人間国宝の安部榮四郎氏に生まれ12年間八雲村の工房で研鑽を重ねる

昭和48年 広瀬町の自宅において「広瀬和紙製作所」を開業

工房を守りながら後継者探しに尽力するも、なかなか適任が見つからず

初対面で承継の意志を確認

平成30年 弟子として大東さんを迎え入れる

大東さんに事業譲渡

令和4年 ライフワークとして和紙製作を続けながら大東さんの指導に当たる



事業承継後の状況は?

長島 動ける間は新しいことにチャレンジしようと思っています。大東さんに伝えたいこともたくさんありますし、まだまだ元気でいたいですね。

譲受側

事業承継を進めるうえでの原動力は?

大東 「手漉きの紙が好き」という想いがすべての原動力。好きでやっていることなので、事業承継の手続きも特に苦にはなりませんでした。

平成25年 京都伝統工芸大学校和紙工芸専攻に入学

平成27年 浜田市の事業所に就職。石見神楽の面や衣装に使用する和紙づくりに携わる

平成30年 長島さんに弟子入り

技術の承継に向けた修業がスタート

令和2年 安来市商工会協力のもと事業承継に向けた計画を作成

令和3年8月 安来市の古民家を購入。並行して内装工事費等の資金を調達

しまね信用金庫と日本公庫の協力で融資

承継後に工夫したことは?

大東 紙がそのまま売れるのが理想ですが、すぐには難しいもの。まずは和紙の使い道を提案しようと、「紙季漣」では名刺やコースターなどの小物を置くようにしています。



“伝統文化の広瀬和紙を次の世代へ。 師匠と弟子が二人三脚で事業を承継”



原料は楮(こうぞ)か三桺(みつまた)。
手作業で汚れを取ってから使用します。



水に原料とトロロアオイの根から採れる粘液を
加えて攪拌します。



「簀桁(すけた)」で漉くとできあがり。

助成金制度に空き家バンク 支援施策を活用して承継を前へ進めた

大東 浜田市の事業所で働いていたとき、仕事自体は面白かったのですが、まだまだ知識も技術も足りていないと思うことがあり、もう少し深く和紙について学びたいと考えていたんです。ある日、テレビで長島さんが紹介されていて。「この人に会いたい!」と居ても立ってもいられなくなり、思い切って電話をかけました。会ってみて、技術と考え方に感動し、「教えてください!」とお願いしたんです。

長島 後継者がおらず、高齢でしたから、せっかく教えるなら広瀬和紙を継いでほしいというのが本音。ですから最初に「教えるからには継いでくれるか?」と聞いたら、「やります!」と即答するじゃないですか。しかも2回目にはご両親と一緒に訪れて再度頼まれたものだから、「こりゃあ本気だな」と弟子入りを了承したのです。

大東 和紙の製作は場所も道具も必要な仕事。引き継がせていただけるなら、それ以上にうれしいことはありません。私から「継がせてください!」とお願いする立場だと思っていたので、初対面で承継の意志を尋ねられたのには驚きました。

長島 ただ、アルバイトしながら修業するという案は断ったんですよ。別の仕事をしながらでは集中できないですし、疲労で修業が進まなくなる可能性もありますから。

大東 結果的にふるさと島根定住財団のUIターン向けの助成金が利用できたので助かりました。承継にあっても安来市商工会にサポートしてもらいましたし、今の工房を見つけたのも安来市の空き家バンク。探してみると活用できる施策がたくさんあると分かり、心強かったです。

まだまだ伝えたいことがいっぱい 後継者を想う気持ちが日々の活力に

大東 修業3年目が過ぎた頃、長島さんから「承継するにも準備には時間がかかるから」と言われたのをきっかけに、具体的に動き始めました。令和3年4月の末に古民家を購入したのですが、その際、島根県のスモール・ビジネス育成支援補助金を活用。内装工事費は安来市商工会の紹介で、しまね信用金庫と日本公庫の協調で融資していただきました。ちなみに機械などの設備は、長島さんから無償で譲り受けました。

長島 ゼロから工房を作ったら莫大な資金が必要になるので、使えるものは使ってほしいと譲渡しました。それに機械は、より良い紙が作れるよう、そして私が楽に作業できるよう、失敗を重ねながら作り上げた特注品です。次の世代に引き継がなくてはもったいないですからね。

大東 長島さんは、私がこれまで抱いていた伝統工芸の職人さんのイメージとは違って、考え方が柔軟でチャレンジ精神が旺盛。例えば、和紙製造は水を使用するので不衛生になりがちなのですが、長島さんは排水設備を整えることで清潔な環境を維持しています。床が濡れていない工房なんて初めて見たので感動しました。長島さんからは技術や知識だけでなく、長く健康に働き続けるための姿勢まで教わっています。

長島 まだまだ伝えたいことが山ほどありますよ。後継者ができたら安心して引退できるかと考えていましたが、違いました。かえってやる気がわいてきたから不思議です。誰かを心配しているほうが元気で働き続けられるものなのかもしれませんね。

第三者承継のポイント

Q 事業承継をして
良かったことを教えてください。

A **大東** 事業承継に当たっては長島さんが使用していた機械や道具をすべて受け継ぎました。機械はそのほとんどが既製品ではなく、長島さんこだわりの完全オーダーメイド。良質な和紙を、より効率的に作るためのアイデアが詰まっています。もちろん物だけではなく、長島さんの知恵や技術、そしてお客さまとのコミュニケーション力をすぐ隣で学び、吸収できた点も、承継のメリットだと思います。



長島さんのアイデアで作られた空圧で紙を絞る機械。

Q 承継を円滑に進められた
ポイントは何ですか?

A **長島** 焦らないことがポイントだと思います。譲る側は、後継者に早く技術を身につけてもらいたいと、ついついあれこれと意見をしまいがちです。しかし、このやり方ではかえって後継者の成長を阻んでしまいます。人は自分で壁にぶつかって悩んだからこそ覚えるもの。相談されたときに初めてこちらの考えを伝えるので十分。昔から「急がば回れ」というじゃないですか。技術の承継を円滑に進めたいなら、あえて待つことも大切だと私は考えています。



「簀桁(すけた)」で紙を漉く大東さん。
厚さを均等にするのは至難の業です。

Q 支援機関を使って良かったことや
助かったことは何ですか?

A **大東** 修業に集中したいとの思いで、何か良い方法がないか行政に相談したところ、「ふるさと島根定住財団」の移住者向けの助成金を紹介してもらったんです。修業に集中することができて助かりました。あと、創業の準備の際に経営のことを学びたいと思い、よろず支援拠点も活用しました。お店づくりやSNSの活用方法を学ぶことができ、創業後のヒントになりました。悩みがあれば、支援機関等に相談してみるのが一番ですね。



店内にはカラフルな和紙小物がずらり。広瀬和紙を知るきっかけになればSNSでの情報発信もはじめました。

FILE 05 メンズヘアー ファン

佐賀駅徒歩5分という好立地に立つ理容室が、令和元年に「ロビン」から「メンズヘアー ファン」へとオーナーチェンジ。店名と雰囲気は変わっても、「お客さま一人ひとりとじっくり向き合う」という姿勢はそのまま受け継がれている。

現経営者
西村 嘉孝さん

Story's Point

- 1 佐賀市内で理容室「ロビン」を約50年間にわたって夫婦で切り盛りしてきたAさんは、年齢を理由に現役を引退することを検討。後継者がいなかったため、愛着のある店舗を誰かに引き継いでもらえないかと佐賀県理容生活衛生同業組合に相談する。
- 2 同じ頃、理容室の創業を志す西村嘉孝さんが理容組合を訪れ、「継ぐスタ」*について相談。両者にとっていい話になると考えた同組合の相談員が、Aさんと西村さんをマッチングさせたところ意気投合し、事業承継に向けた話し合いが動き始める。
- 3 理容組合のサポートも受けながら、西村さんへの事業承継の話がまとまり、「メンズヘアー ファン」として、令和元年10月にオープン。カウンセリングから仕上げまで、すべて西村さん1人で担当する「完全貸切・マンツーマン接客」が好評で、承継後も地域に根付いた人気店となっている。

Company Information

譲渡側

「ロビン」経営者(当時)
Aさん(当時86歳)

年齢的な理由により廃業を検討していたが、この地に理容室を残したいという思いから第三者への事業承継を希望。

▼ 事業譲渡 (令和元年8月)

譲受側

「継ぐスタ」希望者
西村 嘉孝さん(当時33歳)

佐賀市内の理容室で経験を積み、独立を決意。店舗を探すなか「佐賀県理容生活衛生同業組合」の紹介でAさんに出会う。



所在地 佐賀県佐賀市 従業員数 0名
創業 昭和48年 年商 800万円
業種 理容業

第三者承継までの道のり

譲渡側

理容室「ロビン」創業

昭和48年

先代の店「ロビン」の看板が今も店内に



平成16年

高校卒業後、佐賀市内の理容室で勤務

令和元年2月

独立に向けた準備として、佐賀市の産業支援相談室に相談し、「後継者人材バンク」*に登録

令和元年5月

「継ぐスタ」について佐賀県理容生活衛生同業組合に相談。Aさんを紹介される

令和元年7月

条件交渉と同時に事業計画書作成に着手

令和元年8月

事業譲渡契約を締結
日本公庫から、店舗リフォーム工事費用等の資金を調達

令和元年10月

「メンズヘアー ファン」オープン

理容室「ロビン」を西村さんに事業譲渡



事業承継を進めるうえでの原動力は？

西村 「自分の店を持ちたい」という子どもの頃からの夢が原動力に。理想の空間を作るために、椅子は靴を脱いでリラックスできる座り心地の良いものにして、内装工事では品質の良い材質のものを使用するなど、細部までこだわりました。

事業承継後に工夫したことは？

西村 新規のお客さまを獲得するため、美容系の検索・予約サイトに登録しました。

事業承継後の状況は？

西村 コロナ禍のオープンとなり不安でしたが、「完全貸切・マンツーマン接客」が密を避けたいお客さまから支持され、想像していたよりも忙しいスタートで、今も売上は順調に伸びています。

“「生きている」店を受け継ぎたかった。 この店の新しい物語を描いていきたい”



接客もカットも「とにかく丁寧に満足度の高いサービスを提供する」が西村さんのモットー。



先代「ロビン」から受け継いだ三色のサインポールが店の目印になっています。



お客さまから開店祝いで届いた植物。店名「FUN」には、お客さまに笑顔になってもらいたいという思いが。

譲り渡したい人と譲り受けた人が 理容組合の取り計らいで運命的に出会えた

西村 高校を卒業するとすぐに佐賀市内の理容室に入社し、働きながら専門学校に通って理容免許を取得しました。人よりも手先が器用とか、センスがずば抜けているといった“天才肌”ではないと自覚していたので、その分を練習量でカバーしようと毎日仕事が終わると猛特訓。その甲斐もあって佐賀県のヘアフェスティバルで最優秀賞を6度受賞し、受賞をきっかけに理容組合からカットの講師を依頼していただくようになりました。

理容師の仕事は一人前になるまで10年かかると言われています。私の場合、10年目がちょうど30歳。節目の年ということもありその頃から独立を考えはじめました。当初は新たに店舗をオープンさせるつもりで物件を探していたのですが、あるとき「継ぐスタ」という創業形態を知り、理容組合の方に相談したところ、ロビンを長年営んできたAさんを紹介していただきました。偶然にも私が相談した数日前に「誰か継いでくれる人はいませんか」とAさんも理容組合に相談されたそうで、まさしく運命的なタイミングで出会うことができました。

初めてお会いしたAさんはとにかく温かみのある方で、奥様も「今のお客さまさえ大切にしてくれれば、お店は好きにしていからね」と言っていただけで、私の心は決まりました。辞めてしまう人が多いこの業界で86歳まで現役であり続けたAさんに尊敬の念も抱いていたので、「尊敬する人が築きあげた、生きているお店の物語を承継するのだ」といううれしさと同時に責任感も生まれました。

先代の想いととも、いつかこの場所を 次の人へと引き継ぎたい

西村 Aさんとの譲渡契約を経て、内装と外装の工事に着手。椅子などの備品も新しいものに変えました。ただ店の前の三色のサインポールは「使わせてください」とAさんをお願いしました。先代からのお客さまに少しでも安心感を持ってもらい、ロビンの思い出を振り返っていただくきっかけになればと思ったのです。

Aさんのお客さまに対する思いは非常に強く、「メンズヘア ファン」のオープン当初は、常連のお客さまがいっぱいだとAさんがそっと横に来て、その方の髪の生え方や癖などを教えてくださいました。引退される時も、「西村さんは人柄もいいからよろしくね!」とお客さまに伝えて、うまく引き継いでくださいました。先代からのお客さまが結婚し、お子さまと一緒に来店いただけることもあるのですが、その時は、一家揃ってくつろいでもらう、そんな場所になればと思っています。今は、赤ちゃん筆などもありますので、「0歳から90歳代まで」本当に幅広い層のお客さまのカットができるのは、承継ならではの感覚です。

「メンズヘア ファン」がオープンして約3年。カウンセリングやカットはもちろん、シャンプーや仕上げまですべて私が担当するので体力的には大変な日もありますが、お客さまの笑顔を見ると不思議と疲れが吹き飛びます。これからも来ていただいたお客さまに喜んでもらう、「一日一笑」を心がけて頑張ります。そして先代のようにこの地で長く営業し、いずれは先代と私の物語とともに、次の誰かにこの場所を受け継いでもらうのが夢です。

第三者承継のポイント

Q 事業承継をして良かったことを教えてください。

A 西村 先代からのお客さまをそのまま受け継がせていただけた点が大変ありがたかったです。独立した先輩もたくさんいますが、私のような事業承継パターンはなかったですね。独立時に新規顧客の獲得に苦労したと聞いてましたし、やはり、ゼロからではなくイチからスタートできることが事業承継のいいところではないでしょうか。また、理容室は水を使用するため給水・排水設備が必須で、店舗づくりでは、建物の配管の位置が重要になってきます。その点、今回は理容室をそのまま譲渡していただくことができましたので、水道工事を行う必要がなく、初期費用を抑えることができました。



Q 支援機関に相談して良かったことや助かったことは何ですか？

A 西村 理容組合の方が、うまく私とAさんの間に入ってお互いの意思疎通をサポートいただけたのは助かりました。実は、Aさんから「椅子もそのまま使ってよ」と言っていたのですが、自分が作りたい空間とはマッチしないと感じました。理容室の椅子は高価ですし、「少しでも初期費用を抑えられたら」という優しさで提案くださったのだと思います。理容組合の方にうまく間に入ってもらい、最終的には、私からAさんに率直に意見を伝えたとこ、ご納得いただけました。



西村さんこだわりのフルフラットの椅子で、お客さまに上質なくつろぎを提供しています。

Q 「店舗兼自宅」の理容室という点は気になりましたか？

A 西村 お店の2階は引き続きAさんの自宅になっています。「店舗兼自宅」の理容室とはいっても、お店と生活空間の動線がしっかり分かれていたので、特に気にならなかったですね。それよりも、オープン当初はAさんがそばにいてくれて心強かったですし、Aさんとしても、私から賃貸収入が入るので、お互いWin-Winの関係だと思います。確か、2階も事業者の方に賃貸する話もあったようですが、上でバタバタするのも困るだろうからと気をつけて継続して住んでくださり、本当にありがたかったですね。



1階が理容室で2階が先代の自宅になっています。