

# 平船精肉店

店の看板であるローストチキンの味を守りたい。創業後50年を超える精肉店の創業者の想いは、親族や従業員を後継者とするのではなく、第三者への事業譲渡という形で果たされた。

企業概要

所在地 岩手県盛岡市  
 創業 昭和35年  
 業種 食肉・食肉加工  
 品販売業  
 従業員数 5人  
 年商 約5千万円

事業承継図

- 親族内承継
- 親族外承継 (役員・従業員)
- 親族外承継 (第三者)

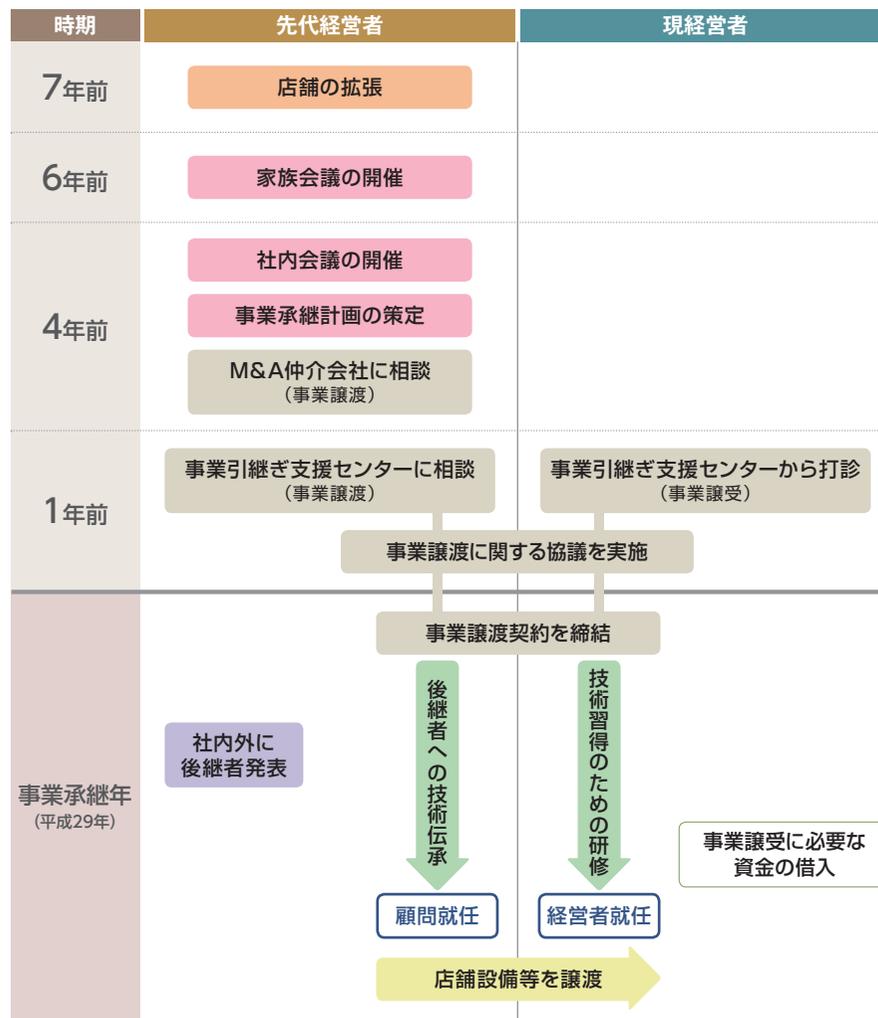
経営者  
**平船 繁氏** (当時80歳)

第三者  
**竹林 誠氏** (当時39歳)



平船精肉店の前に立つ  
 平船繁前代表(左)と竹  
 林誠現代表(右)

## 事業承継の取組みの全体像



- 事業承継の計画づくり
- 事業の磨き上げ
- 後継者教育
- 関係者の理解獲得
- 体制整備・変更
- 資産移転
- 資金調達
- 支援機関・支援施策の活用
- 事業承継の取組み以外

### 事業概要

■盛岡市肴町の商店街の一角に店舗を構え、牛、豚、鶏、ラムの精肉や加工食品を販売。同店手作りの加工食品は、売上の約半分を占めており、特に、秘伝のタレに漬けこんで焼き上げたローストチキンは、創業後間もない頃からの看板商品として、同店を支えている。創業者の平船繁氏には後継者がいなかったため、事業引継ぎ支援センター(各都道府県に設置された事業引継ぎに関する公的な相談窓口)に後継者探しを依頼。その結果、独立を模索していた竹林誠氏に出会い、平成29年6月に、事業譲渡による事業承継にいたった。

■事業承継後も、地域で愛される「平船精肉店」の屋号やローストチキン等の味は、そのまま受け継がれている。新たな経営者となった竹林氏は、歴史ある同店が大切に育ててきたものを守りながら、事業のさらなる発展にも意欲的だ。同店の味をもっと多くの人に届けるために、新規雇用により体制を拡充しながら、インターネット通信販売やSNSを活用した積極的な情報発信等にも取り組んでいく意向である。

親族外承継 (第三者)

## —事業譲渡先探しに、どのように取り組みましたか。



平船 繁氏

最初は、親族や社内の誰かを後継者にと考えていました。しかし、子どもは勤め人ですので、継いでくれと無理も言えないし、従業員は調理技術こそありますが、すでに60代半ばで、今から経営者になるのは難しい。結局、大事なのは60年近く頑張ってきたこの店を残すことであって、親族や社内の後継者にこだわるべきではない。それならば、事業を譲渡しようという結論にいたりしました。

しかし、自分自身で譲渡先を見つけ出すことは難しいので、4年ほど前に、M&Aの仲介会社に相談したのです。残念ながら、そちらでは良い譲渡先が見つからず、どうしようかと思っているときに、ラジオで知ったのが、事業引継ぎ支援センターでした。昨年の秋に、盛岡市内にある「岩手県事業引継ぎ支援センター」に相談し、事業譲渡に関する想いや希望を伝えました。その際、私が事業譲渡の条件として提示したのは三つです。

まずは、「平船精肉店」の名前を残すこと。次に、当店の看板商品であるローストチキンの味を守ること。そして、従業員の雇用を守ることです。これらの条件を受け入れてもらえるなら、譲渡金額は二の次で良いと思っていました。また、次の経営者には、若い人、そして、私や従業員が苦手なパソコン等のIT機器を使いこなせることを希望しました。この業界での経験を問わなかったのは、若い人が多くないこの業界で、後継者を探るのが難しいと分かっていたからです。未経験者でも包丁を握ったことさえあれば、私が時間をかけて技術を教えれば良いと思っていましたしね。

その後、幸運にも2か月ほどで、事業引継ぎ支援センターから竹林さんを紹介してもらうことができました。店舗見学も含めて4回ほど竹林さんと話し合っ、この人なら店を任せられると思えました。事業引継ぎ支援センターには、譲渡価格の算定や契約書の作成など、事業譲渡に関する多くの支援をしてもらい、今年の2月に、事業譲渡にかかる基本合意書を取り交わすことができました。



同店のショーケース



看板商品のローストチキン

## —事業を譲り受けることを決断した理由は何でしょうか。



竹林 誠氏

私は当時、医療福祉事業等を行う会社に勤務していたのですが、母親が飲食店を経営していたことや身近に起業家が多いこともあり、いずれは独立したいと考えていました。一方で、家族のことを考えると、今から事業を立ち上げるのは難しいのではないかという思いもあったのですが、そんなときに、偶然にも平船精肉店が後継者を探しているという話を聞いたのです。

率直に言って、精肉店は自分が独立する分野として全く想定していなかったのですが、基盤がしっかりとした事業を受け継ぐことができるという事業譲受の話を、独立の好機と考え、平船さんとお話することにしました。決断の決め手は、平船さんのお話や実際に店舗を訪れたことを通じて、地域にとって必要な店であると感じたこと、そして、当店の収支状況から、堅実な経営状況が確認できたことです。全く経験のない事業を受け継ぐことに不安がなかったわけではありませんが、むしろ、独立したいという自分の希望が叶うことに対する期待感の方が強かったですね。

## —事業譲渡が決まってから、経営者が代わるまでにどのような取り組みを行いましたか。



平船 繁氏

事業譲渡の話がまとまってから、実際に事業譲渡するまでの約3か月間、竹林さんには店で研修を受けてもらいました。まずは、看板商品のローストチキンの仕込み方、焼き方を覚えてもらうために、付きっきりで教えましたよ。看板商品を作ることでさえできれば、万一、精肉まで手が付けられなくても、店の経営は何とかなるでしょうからね。精肉に関しては、きちんと取扱いができるようになるまで何年もかかるので、私が顧問として店に残り、じっくり時間をかけて伝えていこうと考えました。

また、長年私が経営してきた店で、いきなり経営者が代わったら、取引先の間屋さんや常連のお客さまがびっくりしてしまうと思いましたので、竹林さんが後継者になること、私自身も顧問として、これからも店にいるということを皆さんにお話し、事業承継について十分に理解してもらいました。



竹林 誠氏

平成29年3月に勤務先を退職し、先代の下で研修を開始しました。仕事として包丁を握ったのは、居酒屋でのアルバイト以来です。先代からは入念に指導を受けたのですが、慣れない仕事だったので、最初は手荒れがひどく、手や腕のしびれが止まりませんでした。

実は、この店の事業承継の話聞いた当初、従業員の雇用を受け継ぐことは考えていなかったのですが、実際に自分でやってみると、とてもじゃないが一人ではできないと感じました。経験を積まれた方がいかに大切かを、研修の中で身をもって理解しました。

研修期間は3か月間ほどだったため、そのような短期間で経営者として立ち立てできるのかという心配はありましたが、先代から、顧問として今後もサポートすると言われてきたことや、研修を経て、看板商品のローストチキンの作り方を身に付けることができたこと等により、自分で店を運営していけると思えました。

私が精肉店という未経験の事業で経営者になることができたのは、先代の協力や事業引継ぎ支援センターの支援があったからです。こうした周囲の支えは、私のような事業を受け継ぐ者にとって欠かせないものだ強く感じました。

## —日本公庫を利用した経緯を教えてください。



竹林 誠氏

平船精肉店の営業権の買取りや承継当初の仕入、人件費といった営業経費の支払等に充てるために、日本公庫から融資を受けました。実は、日本公庫のことを全く知らなかったのですが、事業引継ぎ支援センターの担当者から教えてもらい、利用することにしました。事業引継ぎ支援センターには、申込みに必要な事業計画書の作成方法についても、アドバイスしてもらいました。

店舗の設備や機器については、耐用年数も考慮した上で譲ってもらえたこともあり、事業の価値と比較すると、事業譲受に必要な資金を低く抑えることができました。初めての借入ですが、これまで同様、堅実な経営を続けていけば、きちんと返済できると自信を持っています。



ローストチキンを調理中の竹林代表



回転式ロースターで焼き上げられるローストチキン