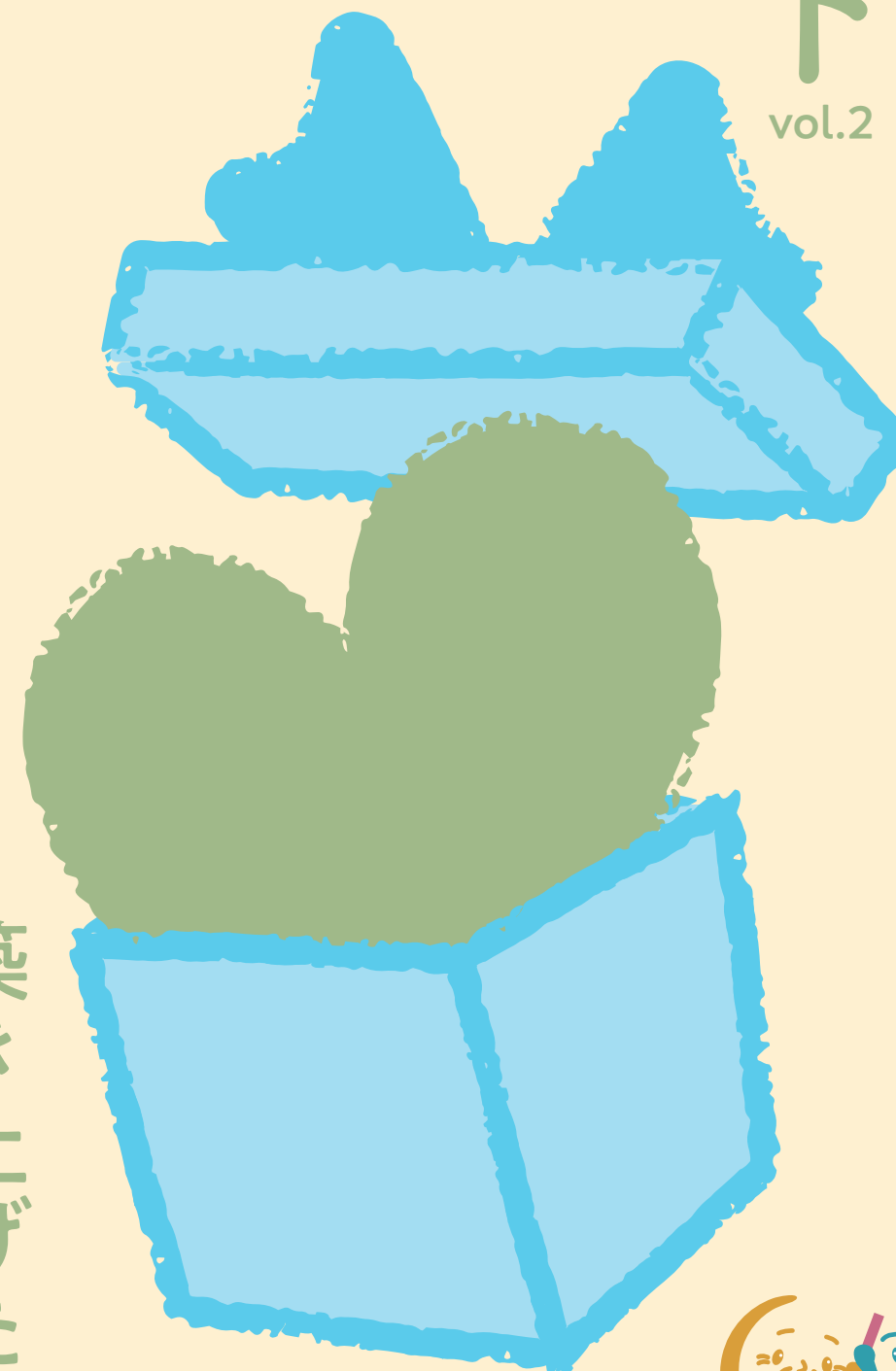
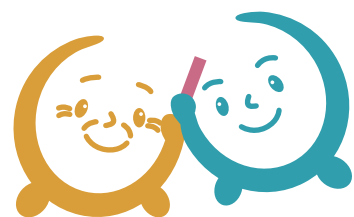


ギフト

vol.2



築き上げた
事業を
次代へ。



事業承継事例集「ギフトvol.2」に込めた想い

コロナ禍によって経営環境が大きく変化する中、事業の先行きに不安を感じていらっしゃる方も多いと思います。大切な事業を途絶えさせるのではなく、次代に贈り届けてほしい。そんな想いを込めて、本紙、「ギフトvol.2」を制作しました。

長年、地域で育まれてきた事業は、先代経営者の想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、築き上げてきた事業を次代に贈り届けた先代経営者の方、そして、受け継いだ強みを武器にコロナ禍において新たな一步を踏み出す現経営者の方を紹介します。

本紙が、皆さまの事業承継の取組みやコロナ禍を乗り越えるための取組みの手がかりとなれば幸いです。

令和3年5月

日本政策金融公庫 国民生活事業

CONTENTS



▶P.4

若き移住者が人気そば店の存続に奮闘

継ぐスタ※ - FILE #01 - 二代目ふるさと村休憩所 吹屋食堂
(岡山県／そば店)



▶P.8

Uターン希望者が「継ぐスタ」で地域活性化に貢献

継ぐスタ - FILE #02 - ルーベラ
(静岡県／ガラス雑貨店)



▶P.12

若き経営者が炉端発祥の店の歴史をつないだ

第三者承継 - FILE #03 - 郷土酒亭 元祖 炉ばた
(宮城県／飲食店)



▶P.16

新・旧代表者のノウハウを活用し、新商品開発に成功

継ぐスタ - FILE #04 - アイゼック株式会社
(東京都／監視カメラ等製造業)



▶P.20

4代続く和菓子店が手作りパンの販売を開始

親族内承継 - FILE #05 - 有限会社昭和堂
(岡山県／和菓子製造販売業)

参考資料 ▶▶▶ P.24 日本公庫『事業承継マッチング支援』のご案内

※「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)。

二代目ふるさと村休憩所 吹屋食堂

田舎そばの味を守りたい。後継者不在の人気そば店は、若き移住者によって受け継がれた。
コロナ禍の影響で観光客が減少する中、経営者が地域住民の応援を得ながら奮闘している。



STORY'S POINT

- ☑ ベンガラ色の街並みで知られる吹屋地区に店を構え、太くて短い手打ちそばと素朴な味わいのだしが特徴の田舎そば等を提供している。休日や紅葉シーズンには観光客、平日や冬場のオフシーズンには地域住民の憩いの場として親しまれている。
- ☑ 一方、店は後継者不在という悩みを抱え、廃業の危機にあった。この状況を打開したのは、東京からの移住者である銘形一哉氏。旅行で当地を訪れ、地域住民の温かさに何とも言えない魅力を感じ、平成29年に移住。店が廃業予定と聞き、事業を受け継ぐことを申し出た。
- ☑ 1年余りの修業期間を経て、店舗を改装し、令和2年10月にリニューアルオープンした。コロナ禍の影響により観光客はやや減少したものの、若い経営者を応援しようと地域住民や常連客の来店が増え、事業承継前と同水準の売上を確保している。

Company Information -----



所在地 岡山県高梁市 業 種 そば店
創 業 昭和52年 従業員数 4名

譲渡側

吹屋ふる里村お休処

昭和52年に吹屋地区が「重要伝統的建造物群保存地区」に選定されたことを機に、地域住民が中心となって任意組合を設立し、創業。

第三者承継 (事業譲渡、令和2年4月)

譲受側

吹屋地区への移住者
銘形 一哉さん (当時27歳)

東京での生活に違和感を覚え、吹屋地区に移住。移住後は農作業の手伝い等を行い、地域住民から頼りにされる存在となっていた。

事業承継までの道のり

譲受側

吹屋への移住の経緯は？

銘形:東京での生活に違和感を覚え、自分に合った生活を模索していました。私が大切にしている「村」、「豊かさ」、「つながり」、「物々交換」、「自給自足」というキーワードでネット検索したところ、吹屋の街並みが出てきました。旅行で訪れ、すっかり惚れ込んでしまいました。



都内の飲食店でウェ이터として勤務

吹屋地区へ移住

移住後は、よろず屋として地域住民の支えに

「吹屋ふる里村お休処」が廃業予定と知る
人気店がなくなるのはもったいないと感じ、
店を受け継ぎたいと申し出る

同店に従事して修業
そばの打ち方等を一から教わる



事業譲渡契約を締結

店舗の改装工事に着手

「吹屋食堂」としてリニューアルオープン

コロナ禍で観光客の来店が減少するも、若い経営者を
応援しようと地域住民や常連客の来店が増え、
事業承継前と同水準の売上を確保している

譲渡側

観光客や地域の憩いの場として、
地域住民が中心となり創業

人気メニュー「田舎そば」の特徴は？

松浦:太く短い手打ちそばと盛りだくさんの山菜に甘めのだしをかけた素朴な味わいです。そばは、箸を入れるとブツブツと切れます。素材にこだわっており、そばの香りを楽しめると思います。



従業員の高齢化、後継者の不在を理由に、
店を畳むことを検討

従業員の松浦さんがそばの打ち方やだし作りを
銘形さんに伝授

店を銘形さんに事業譲渡

事業承継後の状況はどうか？

松浦:銘形さんが味を受け継ぐと懸命に努力されていたので、味は以前とほとんど変わりません。改装で店は新しくなりましたが、昔から使っていた黒電話が残されているなど、私たちが安心できる雰囲気のままです。



親しまれてきた味と憩いの場を守りたい 若き移住者が人気そば店の存続に奮闘



吹屋の街並み。赤の顔料「ベンガラ」の産地として栄えた歴史があります。



元々使っていたものを活かしてレトロな雰囲気を残しつつ、開放感が出るように改装しました。



これまではお品書きを壁に掲示しているだけでしたが、観光客の方が注文しやすいようにメニュー表を作成しました。

地域の人気店がなくなってしまうのはもったいない

ー東京から吹屋に移住してこられたんですね。

銘形 元々、都内のフランス料理店でウェ이터として勤務していましたが、都会での生活に違和感を持ち、自分に合った生活を模索していました。偶然、インターネットで吹屋の風景が目にとまり、旅行で当地を訪れたのが移住のきっかけです。調和の取れたベンガラ色の街並みの美しさと住民の温かさに魅かれ、移住を決意しました。移住後は、地域の方々の役に立ちたいと思い、よろず屋として、農作業の手伝い等をやっていました。

ーそば店を受け継ぐことになった経緯を教えてください。

銘形 休日や紅葉シーズンには、観光客が多くなります。店も繁忙期には人手が足りなくなるため、配膳等のお手伝いをしていました。店は80代の方々が中心となって運営されていました。あるとき、後継者が不在で、このままだと店を畳むしかないという事情を知りました。**長い間親しまれている人気店がなくなってしまうのはもったいない。私が店を受け継ぎたいと申し出たところ、従業員や地域の方々は大変喜んでくれました。**

ー事業承継の準備はどのように進められたのですか？

銘形 **そば打ちや味付けはベテラン従業員の松浦さんに、一から教えてもらいました。**1年3カ月ほどの修業期間を経て、令和2年4月に事業譲渡契約を締結しました。その後、店を改装して、令和2年10月にリニューアルオープン。飲食店の経営は初めてで、わからない点も多くありましたが、**地域の方々がサポートしてくれたおかげで、何とか無事にオープンすることができました。**

地域の助けが、コロナ禍を乗り越える支えに

ー事業承継にあたって大切にされたことは何でしょうか？

銘形 **味を変えないことです。**松浦さんに教えてもらったレシピで作っても、不思議と違った味になってしまいます。同じ味を出せるように必死で学びました。その甲斐もあって、常連のお客さまからは前と変わらない味だとおっしゃっていただいています。ただ、親心で、「少し味が違うぞ(笑)」という方もいらっしゃいますが(笑)。

ー事業承継した後、工夫されたことを教えてください。

銘形 コロナ禍においても、お客さま同士が安心して食事できるように、改装して客席スペースを広げ、仕切りを設置しました。また、店の雰囲気を明るくするために、天井を高くし、温かみのあるオレンジの照明に変えました。**このお店で長く使われてきた黒電話はそのまま残して、昔の味わいを少しでも残すように工夫しました。**

ー新型コロナウイルスの影響はどうか？

銘形 **観光客は少し減りましたが、地域の方や常連のお客さまの来店が増えたので、売上は、コロナ禍前と比べてそれほど変わっていません。**また、市役所の観光課の協力もあり、メディアに取り上げてもらう機会が増え、遠方からの来店者も徐々にですが増えてきています。

ー今後、どのような取り組みをお考えですか？

銘形 平日やオフシーズンは、地域の方々の憩いの場となっていて、特に用事がない方でも、ふらっとコーヒーを飲みに来るような場所です。これまでは昼のみの営業でしたが、今後、夜の営業を開始することを検討しています。地域の方々が気軽に立ち寄って楽しんでいただける場を作っていきたいと考えています。



経営環境の変化に立ち向かう経営者の方へ

「事業承継」の力とは

地 域の方々の支えがある

銘形 地域の方々の支えがあって、「吹屋食堂」をリニューアルオープンすることができました。店づくりの際には、大工をされていた方が、わからないことだらけだった私を助けてくれました。また、以前から従業員として働いていた2名の方が、承継後も店を手伝ってくれています。地域の方々にとって大切な場所だからこそ、私を応援してくれているのだと思います。



松浦さんも引き続き店を手伝っています。

事 業を受け継ぐことで、 自分の想いを実現する

銘形 「吹屋食堂」の集客手段は、ホームページやSNS等ではなく、「口コミ」が中心です。「田舎そば」の感想を色々話してもらうことで、人と人との間に会話やつながりが生まれるきっかけになってくれればとの思いからです。事業を受け継いだことで、“人のつながりを大切にする”という私の想いが少し実現できたのかもしれない。



会話のきっかけになる美味しい「田舎そば」を提供できるよう丁寧に仕上げます。

長 い間、親しまれた店と味を 守ることができる

松浦 銘形さんが、これまで地域で親しまれてきた店と味を受け継いでくれて、私たち従業員や常連の方々はみんなとても喜んでます。吹屋地区で最初にできた飲食店ですから、地域の方々にとっても、特に思い入れのあるお店なので、みんなで銘形さんをサポートしていこうと思っています。



リニューアルオープンの記念として、常連のお客さまから絵のプレゼントをいただいたそうです。

ルーベラ

観光地のガラス雑貨店をUターン創業希望者が受け継いだ。
勤務経験で培ったスキルを活用して、経営環境の変化に立ち向かっている。



地元・遠州を
もっともっと盛り上げていきたい
現経営者 袴田久美子さん

STORY'S POINT

- ✓ 浜名湖のほとりにある館山寺地区に店を構えるガラス雑貨店。アクセサリや雑貨の手作り体験ができる工房を備えており、休日には家族連れや女性客で賑わっている。
- ✓ 当店を受け継いだのは、Uターン創業を希望していた袴田久美子氏。地域活性化に貢献したいとの思いから、「継ぐスタ」※1を検討し、「事業承継・引継ぎ支援センター」※2に登録。当センターから、別事業に専念するため当店の譲渡先を探していた前経営者を紹介された。
- ✓ 事業承継後、コロナ禍に直面した。袴田氏は業績を挽回するため、以前はあまり取り組んでいなかったSNSによる誘客やオンライン販売を開始。こうした取り組みにより、コロナ禍以前の水準まで業績を持ち直すことができた。更なる成長に向け、勤務経験で培ったスキルを活用しながら、新商品の企画等に取り組んでいる。

※1 事業を受け継いで(譲り受けて)スタートする創業形態(日本公庫による呼称) ※2 各都道府県に設置された事業承継に関する公的な相談窓口

Company Information -----



所在地 静岡県浜松市
創業 平成15年
業種 ガラス雑貨店
従業員数 6名
年商 約200万円

譲渡側

法人Aの代表者

法人Aで「ルーベラ」を運営していたが、別事業に専念するため、事業承継・引継ぎ支援センターに登録し、譲渡先を探していた。

第三者承継(事業譲渡、令和元年9月)

譲受側

Uターン創業希望者
袴田 久美子さん(当時41歳)

ビジネススクールやPR会社等に勤務。事業を営むことで地域活性化に貢献したいとの思いを持ち、継ぐスタによるUターンを実現した。

事業承継までの道のり



譲受側

都内で高校の教員として勤務

都内のPR会社、ビジネススクール、電子書籍取次会社で
広報やマーケティング業務等に従事

事業承継・引継ぎ支援センターが運営する
「後継者人材バンク」※に登録

承継の決め手は何ですか？

袴田：事業内容に親近感があったことと、会社員時代に培った経験が活かせると感じたことです。お金の面で、譲受金額が予算の範囲内だったこともあります。

「ルーベラ」の事業承継を決意

準備はどのように進めましたか？

袴田：事業承継・引継ぎ支援センターや当地の事情に詳しい商工会議所等の支援機関のサポートを受けながら進めました。また、前経営者には、仕入先訪問にも同行してもらい、顔つなぎをしてもらいました。

事業譲渡契約を締結

日本公庫から商品在庫の買取り等の資金を調達
リニューアルオープン

コロナ禍で観光客が減少し、当店の売上減少
SNSによる誘客やオンライン販売等の取組みを開始

コロナ禍にどう対応しましたか？

袴田：自分だけで抱え込まず、専門家や支援機関のアドバイスを受けました。具体的には、商工会議所の専門家派遣サービスを利用し、店づくりの改善を図りました。商工会議所からは、セミナーや補助金等の情報も提供してもらい、本当に助けてもらいました。

譲渡側

約20年前 前経営者が「ルーベラ」を創業

約15年前

約10年前～

平成31年
1月

前経営者が別事業に専念するため、
事業承継・引継ぎ支援センターに相談し、
「ルーベラ」の譲渡先を探索

令和元年
5月 事業承継・引継ぎ支援センターから
袴田さんを紹介される

業務内容や取引先を
丁寧に引継ぎ

令和元年
9月 「ルーベラ」を袴田さんに事業譲渡

令和元年
10月

令和2年
4月～



※創業希望者と後継者不在の事業者を引き合わせ、創業と事業引継ぎを支援する事業

手作り体験で思い出を形にしてみたい Uターン希望者が「継ぐスタ」で地域活性化に貢献



パワーストーンやとんぼ玉など自由に組み合わせ 手作り体験の作品を写真撮影できるスポット。その場でSNSに投稿して、オリジナルプレスレットを手作りできます。もらえるように工夫しています。

自分のキャリアを見直したことが、 事業承継による創業を考えるきっかけに

ー Uターンして創業されたんですね。

袴田 会社員として働く先に何があるのだろうと疑問を感じたことが、創業を考え始めたきっかけです。ビジネススクール勤務時代に、自分で起業し、自らの力で道を切り開いていく方々の魅力的な姿を見て、いつかは自分で事業を営んでみたいと思うようになりました。せっかくやるなら、地元の地域活性化に貢献したいと考え、Uターンでの創業を決意しました。

ー事業承継による創業を選択した理由は何ですか？

袴田 情報収集する中で、事業を受け継いで創業する方法があることを知りました。**ゼロから事業を生み出すには並々ならぬパワーが必要です。既存の事業を受け継ぎ、勤務経験を活かして磨き上げていく方が私にとってイメージしやすい。**このような考えから、譲渡希望先を探すために、M&Aマッチングサイトや事業承継・引継ぎ支援センターに登録しました。

ー事業承継の手続きをどのように進めたのですか？

袴田 事業承継・引継ぎ支援センターから、別の事業に専念するため、当店の譲渡先を探していた前経営者を紹介されました。事業内容に興味を持てたことや、商品が可愛らしいと思えたこともあり、事業承継に向けて交渉を開始しました。**センターや地元の商工会議所に、前経営者との交渉の仲立ちや各種契約交渉、スタッフとの面談など、手厚くサポートしてもらったこともあり、スピーディーに事業承継を完了することができました。**

勤務経験で培ったスキルを活かしながら、 経営環境の変化にも対応

ー承継後、まず何に取り組まれましたか？

袴田 **まず、「ルーベラ」とは何者なのか」ということを突き詰めて考え、「手作り体験工房」というアイデンティティを明確にしました。**そのうえで、商品を絞り込み、店舗面積を縮小することでコスト削減を図りました。従業員の待遇面では、インセンティブ制度を導入しました。スタッフ手作りのアクセサリーが売れると、販売額の数パーセントが給与に上乗せされる仕組みで、スタッフのやる気アップにつながっています。

ーコロナ禍にどう対応されましたか？

袴田 近隣の遊園地や館山寺温泉への観光客が減少し、そこからの流れ込みが期待できそうになかったので、「ルーベラ」を目的地にしてもらうための**アイデアをスタッフと一緒に考えました。その一つが、手作り体験の作品をお洒落に写真撮影できるスポットの設置です。SNSへの投稿数も増え、「浜松観光」と検索すると、上位に「ルーベラ」が表示されるほどになりました。**他にも、「手作り体験キット」のオンライン販売も開始しました。これらの取組みが功を奏し、**コロナ禍においても業績を改善することができました。**

ー今後の取組みについて教えてください。

袴田 浜松には「遠州綿紬」や「花の街」といった地域資源があります。こうした地域資源を活用して、「ルーベラ」ならではの「遠州の魅力を発見できる体験・商品」を提供したいと考えています。広報やマーケティング業務で培った経験を活かして、地域活性化に少しでも貢献できれば嬉しい限りです。

Message

経営環境の変化に立ち向かう経営者の方へ

「事業承継」の力とは

創業時のコスト軽減を図ることができる

袴田 キャリアを模索する中で、事業を営むという選択をしましたが、ゼロから事業を始めるのはハードルが高かったと思います。ビジネスモデルを創出することのハードルの高さに加え、店を出すにも新たな設備投資や商品の品揃えの充実のために多額の資金が必要です。既存の事業を受け継ぐことで、設備投資や商品仕入にかかるコストを抑えることができ、スムーズに事業を始めることができました。



多彩な品揃えは、季節ごとに変わり、そのときにしかない商品は特に人気があります。

取引先を受け継ぐことができる

袴田 「ルーベラ」では、200種類以上のパワーストーン、250種類以上のとんぼ玉、300種類以上のミニチュアを取り扱っており、自分だけのオリジナルアクセサリーやミニチュアドーム作りを楽しむことができます。お客さまからは、思い出づくりができたと好評です。パーツが充実しているのは、前経営者が確立した仕入ルートがあるからこそ。仕入先等の取引先を受け継ぐことができるのも、事業承継のメリットだと思います。



石の名前や石が持つ意味をわかりやすく明記し、どんなにでも楽しんでいただけるよう工夫しています。

自分らしいキャリアを実現できる

袴田 今は経営者としての仕事が楽しくて仕方ありません。勤務時代では味わうことができなかった仕事の面白さ、やりがいを感じています。日々、課題に直面するなど大変な面もありますが、自分でリスクを背負って取組みを実行し、課題を解決できたときの面白さは格別です。地域を元気にするための企画を考えているときは、ワクワクしながらあれこれ考えています。事業承継によって創業するという選択をした結果、自分らしいキャリアを実現することができました。



郷土酒亭 元祖 炉ばた

仙台にある炉端発祥の店が廃業の危機。歴史をつないだのは、飲食店を営む若き経営者だった。老舗の味や雰囲気を守りながら、更なる成長に向けて新たな取組みを進めている。



私の原点であるこの店を

しっかりと守っていきま

現経営者 吉田将紀さん

歴史や想いを受け継いでく

本当に嬉しい

先代経営者 加藤潔さん
和子さん

STORY'S POINT

- ✓ 炉端発祥の店といわれる仙台の「郷土酒亭 元祖 炉ばた」は、70年にわたり、地元だけでなく全国各地の人々から愛されてきた。しかし、店主の加藤潔氏には後継者がおらず、コロナ禍の影響で客足も遠のいたため、店を閉めることを決めた。
- ✓ 東京・新宿で、炉端焼き居酒屋等を経営する吉田将紀氏は、炉端発祥の当店に10年ほど前から通っており、店主と懇意にしていた。店主から閉店の話を聞いた吉田氏は、「この店は私の原点。決してなくてはならない」との思いから、「元祖 炉ばた」の事業承継を決意した。
- ✓ 事業承継後、老舗の味や雰囲気を守りつつ、更なる成長に向けて、新メニューの追加による顧客開拓や店舗管理システムの導入による生産性の向上等に取り組んでいる。

Company Information -----



所在地 宮城県仙台市
創 業 昭和25年
業 種 飲食店
従業員数 2名

譲渡側

郷土酒亭 元祖 炉ばた 店主(当時)
加藤 潔さん(当時77歳)

「元祖 炉ばた」の2代目店主。創業者から店を受け継ぎ、36年間にわたって、妻の和子さんとともに店を守り続けてきた。

第三者承継(事業譲渡、令和2年8月)

譲受側

株式会社絶好調 社長
吉田 将紀さん(当時44歳)

東京・新宿において居酒屋等を多店舗展開する経営者。加藤さんの想いを受け継ぎ、「元祖 炉ばた」の事業承継を決意した。

事業承継までの道のり

譲受側



株式会社絶好調を設立

譲渡側

約70年前

「天賞酒造」蔵元の三男 天江富弥氏が「元祖 炉ばた」を創業

約35年前

当時、従業員だった加藤さんが「元祖 炉ばた」の2代目に就任

平成19年

「元祖 炉ばた」の歴史を教えてください
加藤:「おんちゃん」という愛称で親しまれた天江富弥氏が、実家の「天賞酒造」のお酒を広めるため創業しました。当時は、交友関係の広い天江氏を慕って、芸術家の岡本太郎氏や作家の遠藤周作氏らも通い、地域の人々と文化談義に花を咲かせていました。

平成23年

東日本大震災により「天賞酒造」が廃業「元祖 炉ばた」も廃業を考えたが、別の酒蔵が「天賞の酒」を引き継いだこともあり、事業継続

令和2年4月

この頃から年に1~2回「元祖 炉ばた」を訪れるように

コロナ禍に直面。宴会自粛等の影響を受け、飲食業界が苦境に当社や「元祖 炉ばた」も売上が減少した

事業承継にあたって取り組んだことは?

吉田:加藤ご夫妻の話や炉ばたに関して調べた内容を元に、「元祖 炉ばた」を徹底的に研究し、自分で資料にまとめました。経営していくうえで、先代の想いを受け継ぐことが、大切だと思ったからです。

「元祖 炉ばた」の事業承継を決意

令和2年6月

コロナ禍の影響で廃業を検討

令和2年7月

吉田さんに事業承継を打診

令和2年8月~

株式会社絶好調に事業譲渡

「元祖 炉ばた」を事業譲受

新メニュー追加による顧客開拓や店舗管理システムの導入による生産性の向上等に取り組む

事業承継後の状況について教えてください

吉田:事業承継前と変わらぬ雰囲気や営業できています。加藤ご夫妻は、事業承継する前に、120人の常連客一人ひとりに電話をかけてくれたそうです。スムーズに事業承継できたのは、加藤ご夫妻のお店を想う気持ちがあったからこそだと思います。

事業承継に対してこだわったことは?

加藤:お店の歴史や想いを受け継いでくれることが条件でした。信頼できる人に事業承継できないのであれば、廃業してもいいと思っていました。実は、事業承継が決まった後、吉田さん自ら天江氏の墓参りをしてくれたのです。お店の歴史や想いを受け継ぐという強い気持ちがなければ、決してできないことです。

炉端発祥の店が再出発 事業承継がコロナ禍を乗り越えるヒントに



新メニューの「スルメイカの肝わた焼き」と「牛タン 筆書きの領収書はしっかりと受け継ぎました。 若女将の湯田さん。和子さんの後を継ぎ、お燗を提供します。スタミナ鉄板焼き」

歴史や想いをしっかり理解しなければ、
炉端発祥店を受け継ぐことはできない

吉田 「元祖 炉ばた」は炉端発祥のお店で、加藤ご夫妻とは顔なじみでした。加藤さんから閉店の知らせが届いたのは、令和2年6月のこと。最後にお店を見届けおきたいと思い、「元祖 炉ばた」にお伺いしました。食事をしているときに、ふと奥さまから「吉田さんにこの店を継いでもらえたらいいんだけど」と打ち明けられました。一瞬、頭が真っ白になってしまいましたが、色々と考えを巡らせるうちに、ご夫妻の想いに応えたいという気持ちでいっぱいになりました。帰り際に、「私でよければ、ぜひやらせてください」とお伝えしました。

加藤 私には後継者がいません。まだまだ続けるつもりだったのですが、コロナ禍で客足が遠のいてしまいました。口には出しませんでしたが、吉田さんがこの店を引き継いでくれたらという想いがありましたので、**吉田さんの言葉を聞いたときは本当に嬉しかったです。**

吉田 当社は炉端焼き店を経営していますので、当社のルーツともいえるお店がなくなることはとても残念だと思いました。**承継を決意してから、「元祖 炉ばた」の歴史や想いをしっかりと受け継ぐために、加藤ご夫妻から直接お話をお伺いするなどして、色々なことを勉強しました。ちゃんと理解しておかなければ、「元祖 炉ばた」の経営はうまくいかないと考えたからです。**

加藤 「元祖 炉ばた」は、「天賞酒造」蔵元の三男が自社のお酒を広めるために、約70年前に創業しました。ですから、**天賞の酒を店で提供しなければ、この店を続ける理由がない。**吉田さんには、「天賞の酒を提供し続けてほしい。他の部分は変えてもらっても構い

ません」と伝えました。

事業承継がきっかけとなり地方へ進出
今後の店づくりのヒントにもなった

吉田 守るべき部分は守りつつ、「元祖 炉ばた」の更なる成長に向けて改革に取り組んでいます。**若い世代の顧客を掘り起こすために、天賞の日本酒とビールのみだったアルコールメニューに、ハイボールやサワーなどを追加しました。また、“地域の良さを伝えたい”という創業者の想いを受け継ぎ、「郷土料理」をコンセプトとした新しい料理メニューを追加しました。加えて、生産性を向上させるために、タブレット等を活用した注文管理システムも導入しました。**一方で、長いしゃもじに徳利を載せて提供することや、筆書きの領収書、仙台弁の「おばんです」といった挨拶など、「元祖 炉ばた」のルーツとなる部分は変えていません。

加藤 承継後、私もお店に来て常連の方々と食事を楽しんでいます。みんなが吉田さんたちを温かく迎えてくれています。店が残ったうえ常連の方々と一緒に過ごすこともでき、私たち夫婦は本当に幸せです。

吉田 加藤さんが、丁寧に引継ぎをしてくれたおかげです。当社にとっても、「元祖 炉ばた」を受け継いだことにより、**仙台に進出することができました。**繁華街である東京・新宿に集中してお店を持つことは、経営の効率性が上がるなどのメリットがありますが、コロナ禍等で経営環境が激変した際には、リスクになってしまいます。今後、「元祖 炉ばた」を拠点に、仙台市内に2～3店舗出店することで、収益源を複数持つておくようにしたいと考えています。

Message

経営環境の変化に立ち向かう経営者の方へ

「事業承継」の力とは

新たな地域への進出の機会が
生まれる

吉田 「元祖 炉ばた」を受け継いだことによって、結果として、仙台に進出することができました。「元祖 炉ばた」の歴史を守っていくことは、この地域でしっかりと根を張ることにつながります。今後、仙台での店舗展開を考えていくうえで、「元祖 炉ばた」の存在は大きいです。



店づくりのヒントが得られる

吉田 「元祖 炉ばた」を受け継いだことで気付いたことがあります。地域に根付いたお店は、経営環境の変化に強いということです。コロナ禍で人の動きも変わってきています。当社はこれまで都内の繁華街に集中してお店を出してきましたが、これからは郊外の住宅地などにもお店を出して、地域に愛されるお店づくりをしていきたいと考えています。



店を存続させることができる

加藤 信頼できる吉田さんが店を引き継いでくれたおかげで、「元祖 炉ばた」を存続させることができました。私たちも2代目として、創業者の想いを大事にしてきました。吉田さんがその想いを大切にしてくれているからこそ、変わらぬ雰囲気「元祖 炉ばた」が残っているのだと思います。常連のお客さまも喜んでいきますよ。



アイゼック株式会社

後継者不在の監視カメラ等製造会社を「継ぐスタ」希望者が受け継いだ。
新・旧代表者のノウハウを活用し、新商品の開発に成功。当社の業績伸長に貢献している。



前代表者 吉良修さん

現代表者 中村龍一さん

STORY'S POINT

- ☑ 当社は、住居や駐車場等で使用する監視カメラのほか、高精度の映像を撮影・伝送するネットワークシステム機能を活用して工作機械の故障原因を特定できる小型カメラ等の企画・開発を行っている。
- ☑ 創業者の吉良修氏は、後継者がいなかったため、「事業承継・引継ぎ支援センター」※1に後継者探しを依頼。その結果、電気設計技術者としての勤務経験を活かし、「継ぐスタ」※2を検討していた中村龍一氏を紹介され、中村氏に事業を譲り渡すことを決意した。
- ☑ 中村氏は、事業承継までの間、引継ぎ等のため当社に從事し、吉良氏と一緒にサーモグラフィ（非接触型検温装置）を開発した。コロナ禍により厳しい経営環境が続く中、事業承継を機に新たな商品の取扱いを開始することにより、コロナ禍を乗り越えようとしている事例である。

※1 各都道府県に設置された事業承継に関する公的な相談窓口 ※2 事業を受け継いで（譲り受けて）スタートする創業形態（日本公庫による呼称）

Company Information -----



所在地 東京都府中市 従業員数 3名
創業 平成16年 年商 60百万円
業 種 監視カメラ等製造業

譲渡側

アイゼック株式会社 社長(当時)
吉良 修さん (当時72歳)

商社勤務を経て、当社を設立。後継者不在であったが、自分の会社を残したいという想いから、第三者への事業承継を希望していた。

第三者承継 (株式譲渡、令和2年5月)

譲受側

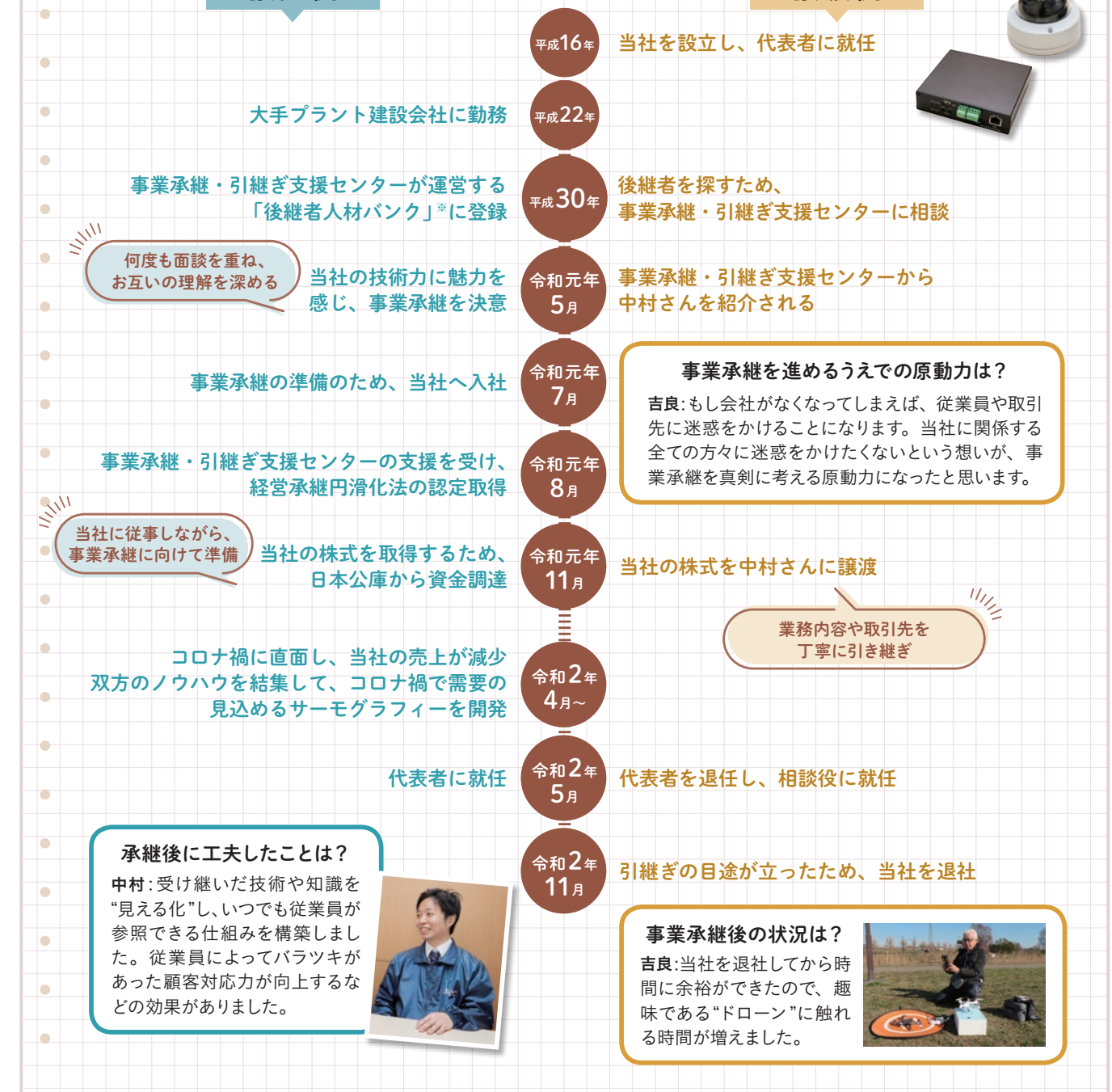
他業種の勤務者
中村 龍一さん (当時34歳)

大手プラント建設会社の電気設計技術者として勤務。電気関連分野の知識を活かして独立することを模索していた。

事業承継までの道のり

譲受側

譲渡側



※創業希望者と後継者不在の事業者を引き合わせ、創業と事業引継ぎを支援する事業

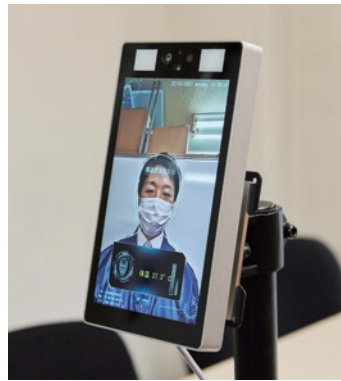
新・旧代表者双方のノウハウを活用して 開発した商品が業績アップに貢献



新商品のサーモグラフィー「フェイス&サーモ」



0.5秒で瞬時に検温可能。マスク非着用者に着用を促すアナウンスを流すこともできます。



AI顔認証によって、データベースに登録された人物が判別することもできます。

支援機関を活用することで、 スムーズに事業承継を進めることができた

吉良 借入金の返済が終わり、会社を残すためにどうしたらよいか本気で考え始めたときに、顧問税理士から「事業承継・引継ぎ支援センター」を紹介してもらいました。私には後継者がいなかったもので、前々から、顧問税理士や金融機関の担当者に相談をしていたのです。**この会社がなくなったら、これまでお世話になった従業員や取引先に迷惑をかけてしまうと考え、事業承継・引継ぎ支援センターに登録を行い、会社を残すことを条件に後継者探しを依頼しました。**当社の業務に対応できる後継者候補の方はなかなか見つかりませんでした。担当者の方が、他地域の「事業承継・引継ぎ支援センター」と連携してくれて、そこに登録されていた中村さんを紹介してくれました。

中村 私は元々独立志向もあり、いずれ自分の会社を持ちたいと思っていたので、その準備のために「創業セミナー」を受講していました。そこで、「事業を受け継いで創業する」といった方法があることや、「後継者人材バンク」の存在を知りました。**事業承継による創業は、これまで培ってきた技術・ノウハウや取引先を受け継ぐことができるメリットがあります。**結果的に、後継者人材バンクに登録したことが、吉良さんとのご縁につながりました。吉良さんから事業内容を聞き、当社が監視カメラ等のネットワーク構築に係る優れた独自技術を有していることがわかりました。**私が持っている電気設計技術や勤務経験で得たノウハウをプラスすれば、より大きな価値を生み出すことができるのではない**かと思い、当社の事業承継を決意しました。

新・旧代表者のノウハウを融合することで、 新商品の開発に成功

中村 当社に入社し、事業承継の準備を進めていた頃、コロナ禍に直面しました。当社は、韓国で製造された製品を安価で仕入れ、日本国内の規格に合わせたネットワーク仕様にカスタマイズし、取引先に販売しています。コロナ禍の影響で、韓国からの製品供給が滞ってしまったため、売上が減少してしまいました。そこで、**業績改善を図るべく、吉良さんと協力して新商品の開発に取り組むことにしました。**

吉良 当社の技術と中村さんの技術を結集して、コロナ禍で需要が見込める商品の開発に取り組みました。開発した商品は、体温測定やマスク装着の有無を自動測定・判別できるサーモグラフィー（非接触型検温装置）です。**この商品を開発するためには、中村さんの技術が必要不可欠でした。**

中村 このサーモグラフィーには、マスク姿でも認識できる顔認識機能が備わっています。事前に顔の情報と名前を登録しておけば、日々の体温を自動記録することができます。コロナ禍でも出勤しなくてはならないクリニックや保育園等に從事する方の体温管理に重宝されていて、売上は順調に伸びています。**事業承継を機に、吉良さんと協力して、この商品を開発したことが、業績改善につながったことはもちろん、感染症対策にも貢献できていることを誇りに思っています。**

吉良 今後も、新しいことにどんどん挑戦してもらいたいです。お客さまのために、絶えず進化し続ける会社であってほしいと思います。それにより、従業員や取引先の方々が、幸せになってくれることが何よりの願いです。



経営環境の変化に立ち向かう経営者の方へ

「事業承継」の力とは

新商品の開発を

スピーディーに進められる

中村 新商品の「フェイス&サーモ」は、当社が培ってきた技術と後継者である私の技術を掛け合わせることで生まれた商品です。ゼロから開発するよりもスピーディーに新商品を生み出すことができました。コロナ禍で必要とされているものを早期に商品化できたので、多くのお客さまに喜ばれています。

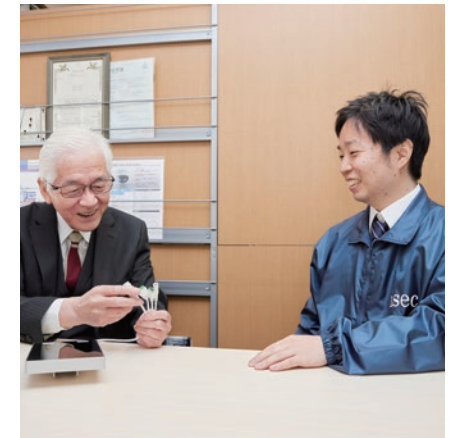


「フェイス&サーモ」は、当社の別商品と組み合わせることで、防犯カメラの代わりとしても使用できます。

経営資源の承継により、

スムーズに創業することができる

中村 ゼロからの創業の場合、取引先との信頼関係の構築や技術ノウハウ等の蓄積に時間がかかります。「継ぐスタ」では、こうした経営資源を受け継ぐことができるといったメリットがあります。また、築き上げてこられたものを活かすことで、事業展開の可能性も広がります。私なりの新しい視点を取り入れて、絶えず工夫しながら経営していきたいと思っています。



商品や技術のこととなると話が止まらない吉良さん。

取引先や従業員に

迷惑をかけずに済む

吉良 会社がなくなってしまうことは、自分だけの問題ではありません。取引先や従業員には迷惑をかけたくなかったもので、会社の将来については前々からしっかりと考えて、税理士や銀行担当者に相談していました。中村さんが承継すると決まってから、取引先を一つずつ回り、丁寧に引継ぎをすることで、スムーズに経営者を交代することができました。



事業承継は
早めの準備が
肝心です。



有限会社昭和堂

地域で唯一の和菓子店が息子への事業承継を機に、素材にこだわった手作りパンの販売も開始。コロナ禍の中で業績回復の原動力となっている。



4代目が想いを受け継いでくれました
前代表者 鈴鹿 範子さん

地域の方々を
「美味しい」で笑顔にしたい
現代表者 鈴鹿 博之さん

STORY'S POINT

- ☑ 閑静な山里に店を構え、昭和初期から営業を続けてきた和菓子店。地元の素材を使った和菓子は、長い間、地域の人々から愛されており、贈答用としても重宝されている。
- ☑ 前代表者の鈴鹿範子氏は、先々代の逝去に伴って、急遽、事業を受け継ぐことになった経験から、自分が元気なうちに、余裕をもって息子の鈴鹿博之氏に事業を託したいと考えていた。令和元年9月に、博之氏は代表者に就任。事業承継を機に、かつてパン職人だった妻の恵美氏に協力してもらい、国産の小麦等の素材にこだわった手作りパンの販売を開始した。
- ☑ 事業承継後、コロナ禍における会合自粛等の影響で、贈答用和菓子の売上が減少するも、パンの売上により、コロナ禍で落ち込んだ業績が回復。和菓子と同様、ショーケースで販売するなど、感染対策も徹底している。

Company Information -----



所在地 岡山県久米郡 従業員数 2名
創業 昭和元年 年商 29百万円
業 種 和菓子製造販売業

前代表者

鈴鹿 範子さん(当時62歳)

当社の3代目。事業をしっかりとし、引継ぎたいとの想いから、息子への事業承継は早めに進めたいと考えていた。

親族内承継(令和元年9月)

現代表者

鈴鹿 博之さん(当時34歳)

当社の4代目。学卒後、当社の従業員として、主に和菓子の製造を担ってきた。結婚を機に、事業を受け継ぎ、代表者に就任。

事業承継までの道のり

現代表者

前代表者

自慢の商品は？

博之:和菓子の看板商品は、「石の華」です。風味豊かに炊き上げた餡の中に柔らかな求肥をひそませた和菓子です。できるだけ地元の素材を使用した和菓子作りにこだわっています。



東京の和菓子学校で製造技術を学ぶ
当社で和菓子職人として従事

4代目に就任
事業承継を機に、パンの製造販売を開始

コロナ禍に直面、会合自粛等の影響で
贈答用和菓子の売上が減少
パン販売が和菓子の売上減少分をカバー

今後の取組みについて教えてください



博之:この美咲町も高齢化が進んでおり、お店に来ることができなくなった常連のお客さまも多くなってきました。そうした方々に、美味しい和菓子やパンをお届けするため、移動販売を開始できないか検討しているところです。コスト面等の課題はありますが、お客さまに喜んでもらうために、将来的にぜひ実現したいと思っています。

お客さまからの評判は？

範子:美咲町には、焼きたてのパンを提供するお店は少ないので、地元の皆さんから大変喜ばれています。ショーケースに入れて対面販売しているので、安心して購入いただいていますし、パンを選ぶ際、お客さまとの会話も自然と弾み、少しずつリピーターが増えていることを実感しています。



コロナ禍でも売上アップ！ 4代続く和菓子店が、手作りパンの販売で多角化



看板商品の「四代目」。生クリームと蜂蜜を入れてふんわりと焼き上げています。



SNS用の写真を撮る範子さん。「映える写真の撮り方講座」も受講されたそうです。



定番のパンや季節限定のパンなど色々な種類を販売しています。

和菓子店がパンの販売を開始 事業承継を機に、後継者が新事業を立ち上げた

範子 私は父の逝去に伴い、急遽、3代目として代表者に就任しました。経営のことは父にしかわからないこともあって、苦労した記憶があります。ですから、**私が息子に事業を託すのは、自分が元気なうちに決めていました。**

博之 私が経営者になるのは、もう少し先かなと思っていました。あるとき、商工会青年部のメンバーから、「**急な事業承継は大変だ**」という話を聞き、**それなら早いうちが良いと思い、商工会の経営者セミナーに参加するなど、少しずつ事業承継に向けた準備を始めました。**

範子 周辺のお店が徐々になくなっていく中、地元の人々を笑顔にする美味しい和菓子を提供し続けたいという想いがありましたので、息子から事業を受け継ぐ決意を聞いたときは本当に嬉しかったですね。

博之 事業承継を機に、和菓子だけでなく、手作りパンの販売を開始しました。**パン作りは、パン職人であった妻に協力してもらいました。和菓子の製造設備は、パンの製造にも使えるものも多いので、新たな設備投資はパンの発酵機くらいでしたね。**事業承継補助金※の活用により、設備投資にかかる資金面の負担を軽減することができました。

範子 和菓子と同様に、地元産の卵や国産の小麦等、こだわりの素材を使用した手作りパンです。看板商品は、「四代目」という食パン。息子が代表者になったことを、お客さまに知ってもらうきっかけになればと思い、名付けた商品名です。お客さまから「なぜ“四代目”なの？」とよく聞かれます(笑)。

コロナ禍で和菓子の売上が減少するも、 パンの販売が売上回復に貢献

博之 コロナ禍の影響で、会合等の中止が相次ぎました。当社の和菓子は贈答用として使われることも多いので、和菓子の売上が減少してしまいました。**一方で、パンはどこの家庭でも食卓に並ぶもの。内食志向もあって、来店客数は増え、和菓子の売上減少分をカバーしてくれました。**和菓子と一緒に購入していただくお客さまも多く、客単価もそれほど落ち込まず維持できています。また、新しい商品を次々と打ち出していったことも、来店客数の増加につながったと思います。

範子 **和菓子と同じように、パンをショーケースに入れて販売しているので、お客さまも安心してお買い物ができるでしょう。**私は、焼きたてパンの写真を撮って、タイムリーにSNSで発信しています。

博之 **当社は、時代の変化に合わせて販売する商品を変えてきました。**創業当初は、砂糖が希少だったので駄菓子を販売していました。根底にあるのは、美味しいものを食べて笑顔になってもらいたいという想いです。コロナ禍で外出もままならない中、美味しい和菓子やパンを食べて、毎日明るく元気に過ごしてもらうことができれば嬉しいですね。

範子 お客さまに必要とされるためには、絶えず工夫しながら、変えるべきところは変えていかなければなりません。ただ、先代からあれこれ口出しをされては、新しい発想も出てこないと思いますので、私は、あくまでサポートに徹して、息子夫婦がやることを見守るようにしています。

※事業承継、事業再編・事業統合を契機として経営革新等や事業転換を行う中小企業者等に対して、その新たな取組みに要する経費の一部を補助するもの

Message

経営環境の変化に立ち向かう経営者の方へ

「事業承継」の力とは

新たな取組みを行ったことで、 経営者としての能力を高められた

博之 手作りパンの販売を始めるにあたって、商工会のサポートを受けながら、今後の事業計画を策定しました。現状分析等を行うことで、自社の経営内容をよく知る良い機会になりましたし、新たな取組みを実施すべきかどうかを判断する方法を学ぶこともできました。事業承継を機に、新たな取組みを行ったことにより、経営者としてのスキルを伸ばすことにつながりました。



常連客の支えがある

博之 経営環境が変化する中で、4代にわたり営業を続けてこれたのは、地域のお客さまの支えがあったからです。また、これまで先代が培ってきた信頼の大きさも実感しています。これからも、常連のお客さまが飽きることがないよう、いつ来店しても新商品が並んでいるお店にしていきたいと思っています。



これまで培ってきたノウハウを 新たな取組みに活用できる

範子 和菓子の人気商品に「黒糖饅頭」というものがあります。餡子は、「朱鞠^{しゅまり}」という希少品種の小豆を使っています。この餡子を使ったパンを販売したところ、お客さまから美味しいと好評です。代々培ってきた和菓子作りのノウハウを活用した新しい商品が生まれ、お客さまにも喜んでいただくことができて、嬉しく思っています。



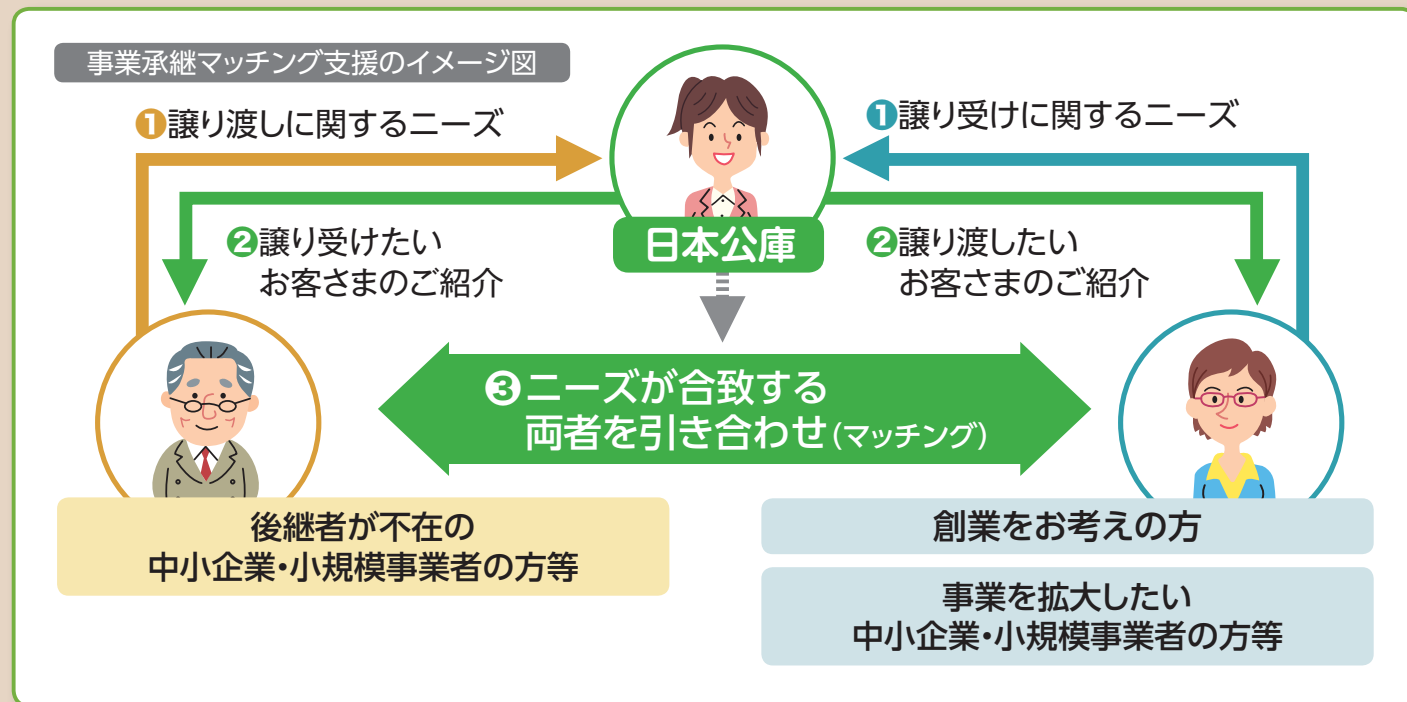
人気商品の「黒糖饅頭」。上品な甘さのこし餡がたっぷり入っています。



「事業を譲り渡したい」、「事業を譲り受けたい」とお考えの皆さまへ

日本公庫『事業承継マッチング支援』のご案内

『事業承継マッチング支援』は、後継者がいないことなどを理由に **事業を譲り渡したい** とお考えの方と、創業や事業拡大等に向けて **事業を譲り受けたい** とお考えの方をつなぐ、マッチングサービスです。



事業承継マッチング支援の4つの特徴

- 1 小規模事業者の方のご利用が中心**
日本公庫(国民生活事業)の融資先の約9割は、従業者数9人以下の小規模事業者の方です。本サービスにおいても、小規模事業者の方のご利用が中心になります。
- 2 事業を受け継いで創業(継ぐスタ)される方も対象**
近年、「**事業を受け継いでスタートする創業形態**」(略称:継ぐスタ)への関心が高まってきています。譲受希望の場合は、事業を営んでいる方(法人企業及び個人企業のいずれも対象です。)に加えて、「継ぐスタ」をお考えの方も、本サービスをご利用いただけます。
- 3 専門担当者によるサポート**
日本公庫の専門担当者が、お客さまのご希望を踏まえ、お相手(マッチングの候補)をお探しします。また、マッチング後のお困りごとにも親身に対応します。
- 4 無料のサービス**
譲渡希望・譲受希望いずれの方も、本サービスを無料(注)でご利用いただけます。
(注)本サービスとは別に、弁護士等の専門家の支援を受けられる場合は、当該支援について、お客さまに費用負担が生じる可能性があります。

第三者承継のメリット

事業を第三者に譲り渡すこと、**事業を第三者から譲り受けること** を考えてみませんか？
事業の譲渡・譲受により、さまざまなメリットを得られる可能性があります。

譲渡側のメリット

廃業する場合

設備や在庫の処分、
店舗の原状回復等にお金がかかるケースも多い…
※中小企業白書2019によると、約4割の方が廃業にあたり100万円以上の費用がかかっています。

従業員が職を失うことに…

取引先に迷惑をかけるかも…

事業を譲り渡す場合

メリット
1

譲渡収入の確保

多くのケースで事業の譲渡の対価を得られています！

メリット
2

従業員の雇用維持

従業員の雇用維持を条件とすることもできます！

メリット
3

取引先の引継ぎ

取引先を引き継ぐこともできます！

譲受側のメリット

ご利用される方の例

創業をお考えの方

創業の夢を叶えたい。でも、ゼロから始めることは不安…

事業を営んでいる方

事業を拡大したいがコストは抑えたい…

今の事業とは異なる分野に進出したいが、ノウハウがない…

メリット
1

創業時や事業拡大時等のコスト軽減

既存の店舗や機械設備等を受け継ぐ場合、新たに設備投資を行うよりも、コストを抑えられる可能性があります。

メリット
2

経営資源の承継

販売先(顧客)や仕入先、地域におけるブランドや培ってきた技術・ノウハウ等の経営資源を受け継ぐことができるため、創業後の経営や事業拡大等を円滑に進められる可能性があります。

お申込のご案内

ステップ1 ご利用条件のご確認

ご利用いただける方	
事業を営んでいる方	中小企業・小規模事業者の方 (注1) (注2)
事業を営んでいない方	事業を受け継いで創業(継ぐスタ)することを希望されている方

(注1) 原則として、日本公庫に事業資金のお借入残高がある方(お借入のご完済日から起算して5年以内に、本サービスの申込登録をされる方を含みます。)を対象としています。お借入残高がない方であっても、商工会議所・商工会、生活衛生同業組合、税理士等の中小企業・小規模事業者支援に取り組んでいる団体または専門家からのご紹介により、本サービスをご利用いただけます。

(注2) 業種や経営内容等によってはご利用いただけない場合がございます。

ステップ2 支援申込書及び添付書類のご準備

支援申込書		必要事項をご記入のうえ、ご提出ください。支援申込書は、日本公庫ホームページからダウンロードいただけるほか、日本公庫の支店窓口でもお受け取りいただけます。
		◆ホームページ 日本公庫 事業承継マッチング 検索 ◆こちらの二次元コードからご覧いただけます。
添付書類 (注1)	事業を営んでいる方	☐ (個人営業の方) 最近1期分の申告決算書の写し ☐ (法人営業の方) 最近1期分の確定申告書・決算書の写し(勘定科目明細書を含みます。) ☐ 運転免許証またはパスポートの写し(注2) ☐ 企業案内、商品・製品パンフレット(発行されている場合)
	事業を営んでいない方	☐ 継ぐスタ計画書(支援申込書と一体になっています。) ☐ 運転免許証またはパスポートの写し(注2)

(注1) 中小企業・小規模事業者支援に取り組まれている団体または専門家からのご紹介により、本サービスのご利用を希望される方は、当該団体または当該専門家の紹介状(支援申込書と同じく、日本公庫ホームページから様式をダウンロードいただけます。)が必要になります。

(注2) 運転免許証は両面、パスポートは顔写真のページ及び現住所等の記載があるページの写しが必要になります。

ステップ3 支援申込書及び添付書類のご提出

下記のメール送信先または郵送先に、お申込に必要な書類一式(メール送信の場合は電子ファイル)をお送りください(注)。

メール送信先	jigyosyokei-matching@jfc.go.jp
郵送先	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー 日本政策金融公庫 国民生活事業本部 事業承継支援室 事業承継マッチング支援担当

(注) 郵送によりお申込いただく場合は、配達状況を追跡可能な簡易書留やレターパックのご利用をお勧めします。



ご注意ください

- メール送信先、郵送先をお間違いないよう、ご注意ください。
- 日本公庫の支店ではなく、上記のメール送信先または郵送先に、直接ご提出ください。
- 上記のメール送信先及び郵送先は、本サービスのお申込専用です。融資や他のサービスの受付は行っておりません。
- ご提出いただいた支援申込書及び添付書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。

ステップ4 日本公庫からの申込登録完了のご連絡

日本公庫は、支援申込書の受信または受領後、おおむね1週間程度で、原則として、本サービスの支援申込書にご記入いただいた希望連絡先に、登録が完了したことをご連絡します。

「事業承継マッチング支援」ページ (日本公庫ホームページ)のご案内

日本公庫は、「事業承継マッチング支援」ページにおいて、本サービスに関する情報を発信しています。また、同ページ内の「探す」ページでは、本サービスをご利用いただいている譲渡希望の方の情報を公開しています(情報公開を希望されない方を除きます。)。譲受希望の方は、「探す」ページに掲載されている譲渡希望の方の中から、ご自身でマッチングの候補となるお相手を探し、その方の紹介を日本公庫にご依頼いただくことも可能です。



●「探す」ページに掲載されている譲渡希望の方のイメージ画像



交渉可

リピーター多数！！ 秘伝の豚骨スープが自慢の人気ラーメン店

飲食店 | 東京都 | 法人 | 掲載ID 00-0-00

掲載開始日：2021年00月00日

企業情報	譲渡時の希望条件	相手方に関する希望
業歴 50年～99年	譲渡金額 1千万円	調理師免許があり、飲食店での接客経験が豊富な人が理想
従業員数 5～9人	交渉相手 制限なし	
売上高 2千万～3千万円未満		
経常利益 3百万～5百万円未満		
純資産 3百万～5百万円未満		

事業内容

- ▶ 創業来、独自のレシピで継ぎ足してきたこだわりの豚骨スープ
- ▶ JR山手線の最寄駅から徒歩数分の好立地で、アクセス抜群
- ▶ 口コミサイトの高評価コメント多数で、遠方からの常連客あり
- ▶ 店舗面積は約10坪強で、カウンター席が中心

◆ホームページ

日本公庫 事業承継マッチング 検索

◆こちらの二次元コードからご覧いただけます。

