

ミライに継ぐ 事例から学ぶ事業承継セミナー開催レポート

「事業承継」というカタチで会社のミライを継いだ方・託した方をゲストにお迎えして、「事業承継」を考え始めたきっかけやポイントなどを実体験を通じてお話していただきました。

開催日：2025年2月13日（木）17:00～19:00 会場：まなぼっと幣舞
主催：釧路事業承継サポート連絡会議（事務局：釧路市産業振興部商業労政課）

事例01 『社内承継』でミライを継いだ事業承継

～前社長の片腕による円滑な引継ぎ～

森谷食品株式会社 代表取締役 吉田 孝行氏



森谷食品株式会社は、釧路郡釧路町にある昭和41年創業の製麺製造販売の企業。前社長の片腕として会社を支えた後、前社長から事業承継した吉田氏にお話を伺いました。

《ファシリテーター》
北海道事業承継・引継ぎ支援センター
エリアコーディネーター 乗山 徹氏

－事業承継のきっかけを教えてください。

前社長がご兄弟から事業を承継した際、大変苦労されたことから、「自分が事業承継するときはスムーズに承継したい」という思いが非常にあったとお聞きしてました。そのような中、前社長から私に「会社を引き継いでくれないか」とお声がけをいただき、私自身は経営者という道を考えてはいなく、結構悩みましたが、事業承継をする方向で進むことになりました。

－事業承継に対して不安な気持ちはありましたか。

製造管理や営業販売のノウハウは持っていましたが、経営という経験はありませんでした。やはり経営者は責任も重くなるため、不安な気持ちは大きくありました。また、従業員やお取引先、金融機関などに社長として受け入れてもらえるのかという不安もありました。

－従業員の反応はどうでしたか。

従業員には、これまでも現場である程度指示や指導もしていたため、あまり抵抗なく受け入れてくれた印象を持っています。

－承継後の悩みや大変なことはありましたか。

承継前は、会社を運営していくための資金繰りは前社長が全てやっており、今後は全て自分がやっていかなければならないという点が大変ななと感じた部分です。

－実際に承継された後、考えの変化はありますか。

大変ではありますが、ある程度目標を立てて今まで取り組んでいなかったことも考えるようになりました。新しい知識を取り入れたり、周りとお話をしたりするなど、少しでも利益を出すための方法を考えて、会社をより良くして従業員に還元したいという思いでやっています。



－今後の会社の方向性について教えてください。

スーパーに卸すだけではなくなかなか儲からないので、ふるさと納税の返礼品に出すなど新しいことを取り組んで販路を拡大していきたいと考えています。

－承継後に新たに始めた取組はありますか。

事業承継引継ぎ補助金（経産省）を活用して、エイジングの機械を導入し、食品の信頼度を向上させられるようにしました。一般のお客様に安全安心なものを届けるのは当たり前ですが、取引先の食品メーカーにも安全性を伝えられることが必要になっていくと考えています。そのような取組を考えてやっていかないと売り上げは目減りしていくと考え取り組んでいます。

－北海道事業承継・引継ぎ支援センターを利用されてどうでしたか。

事業承継の進め方がわからない中で、色々な助言をいただき、きめ細やかなサポートを受け、信頼して事業承継を進めることができました。北海道事業承継・引継ぎ支援センターが私と前社長の中に入っていたことで、スムーズな承継になり、また、私自身も会社を引き継いでみようかという思いも出てきた部分も大変良かったと感じています。

－今後、事業承継する方へメッセージをお願いします。

事業承継は簡単にできるものではないので、早めの対応をしていくことが重要だと思います。当社のような社内承継の場合は、現在の経営者とお互いの考えを話し合い、時間をかけて方向性を出していくことが一番だと感じています。そうすることで頑張っていたという従業員も安心できる会社を作っていけるものだと考えています。また、次の世代への事業承継に向けて、あまり重く考えず従業員とも話し合いながら少しずつでも進めていくことがよいと考えています。

事例02 『第三者承継』でミライを託した事業承継

～オープンネーム（公開型）で後継者とマッチング～

Café & Grill ROKA 大坂 琴奈氏



Café&Grill ROKAはイオンモール釧路昭和にあるご夫婦で経営されている人気洋食店。オープンネームの事業承継マッチングで第三者に事業承継した大坂氏にお話を伺いました。

《ファシリテーター》
釧路市ビジネスサポートセンターk-Biz
副センター長 田辺 貴久氏

－事業承継のきっかけを教えてください。

社長である夫が高齢になってきたことをきっかけに5年くらい前から事業を引き継いでくれる人がいないか模索していました。そうした中、コロナウイルスの感染拡大を乗り越えた後に、本格的に事業承継を考え始めたところ、昨年、テナントの入居先であるイオンの方から釧路市ビジネスサポートセンターk-Bizの存在を教えられ、相談に乗っていただいた時から後継者探しが動き出しました。

－k-Bizに相談後、まずは何から始めましたか。

k-Bizから紹介していただいた北海道事業承継・引継ぎ支援センターから、日本政策金融公庫のオープンネームのマッチングイベントを教えてください、参加することにしました。

－オープンネームで後継者を募集することで、周りの方々から心配されたりすることはありましたか。

5年前くらいから従業員には事業承継の相談はしていたので、お店の中では特に心配の声はありませんでした。入居先のイオンからもお店自体を継続できるよう全面的に応援していただきました。

－オープンネームによるデメリットはありましたか。

デメリットは全くありませんでした。逆に私たちが店から離れるかもしれないことを知った常連のお客様がお店に来てくださり、来店数が増加して売り上げが少し伸びました。

－k-Bizによる伴走支援について <k-Biz 田辺副センター長>

オープンネームのマッチングイベントでは会社の内容や魅力を明確に伝えていくことが、後継者が見つかるポイントになります。その部分をk-Bizで支援させていただきました。ROKAさんは、借り入れもなく右肩上がりの経営状況や順調な集客状況であったため、引き継ぐ後継者側としてもリスクが低い案件だということを確認しました。その上で、仕込みや提供の方法がチェーン店に勝るとも劣らないくらいスマートに整理されており、そのオペレーションを全部開示していただければ、飲食経験が浅い方やフランチャイズ経営を検討されている方も後継者の対象となるのではないかと考え、アピール方法の提案をさせていただきました。



－今回は後継者が新たに会社を設立し、店舗や店名、メニューなども引継ぎ、金銭のやり取りもない事業譲渡でした。このため、デューデリジェンス（企業調査）もなく、事業承継をスムーズに進められた印象を受けましたが、どうでしたか。

引き継ぐにあたって、金銭授受はありませんでしたが設備など全部お渡しすることにしました。また経営状況、レシピなど、必要な情報はすべてオープンにして引き継ぎました。またイオンの担当者への引き継ぎも行い、テナント区画の現状復旧費用の負担もなく引き継げたこともスムーズな事業承継になったポイントの一つだと考えています。私たちも退店する場合に必要なテナント区画の現状復旧費用を負担することなく引き継ぐことができました。

－別のオープンネームでも後継者を募集されて、何件か問い合わせがあったとお聞きしました。その経緯を教えてください。

イオンとのテナント契約更新の期限も迫る中、継続して経営するのも難しいと感じていましたので、後継者探しの幅を広げようとrelay(株)ライトライト)にも登録しました。その中で、引継ぎ先となる方とマッチングして事業承継を進めることができました。

－引継ぎされるにあたって、どのようなことをされましたか。

後継者の方には、承継前に厨房で調理方法などを指導し、また、メニューやレシピなど全部マニュアル化したものを全て開示して教えていきました。

－北海道中小企業総合支援センターの専門家派遣制度を活用して、承継内容の整理などをされた感想を教えてください。

何もわからない方にゼロから伝えられるように、専門家を活用し、一つ一つ細かく考えながらマニュアル化することができ良かったと思います。

－お店の常連さんからの反応はどうか。

承継後も連絡をいただき、私たちがいなくて寂しいと言っていたきつつも、お店がなくならなくて本当に良かったとおっしゃってくださっています。

ー承継で苦勞されたことはありますか。

後継者が飲食店のご経験がなかったため、基本的なことから教える必要があり、苦勞しました。そのため、飲食店の経験者を後継者が見つけ、実際に店長として共に事業承継を進めることになりました。これまでは夫婦が全て経営と調理及びホール管理の役割を担っていたところを、具体的なオペレーションを誰に引き継ぐのかを整理する必要があると感じました。

また、従業員に関してはそのまま雇用していたので、接客などは心配なく承継でき安心できた部分でもありました。

ー今後、後継者の方に期待することはありますか。

私たちが時代の流れとともに30年間、味を少しずつ変えて対応していったように、後継者の方にも失敗してもいいから新しいことにチャレンジして欲しいと思います。

ー承継を終えられて、今の率直なお気持ちを教えてください。

事業承継をどのように進めればいいのか考え始めてから、k-Bizに相談に伺い、北海道事業承継・引継ぎ支援センターやrelayにも大変お世話になりました。皆様のおかげでこのように事業承継することができ、笑ってやめれたのが本当に幸せです。また、この時代、売り上げが上がらず閉店される方も多い中、私たちも不安の中でお店をやってきたので、このような形で事業承継することができ本当に良かったと思っています。

ー今後、事業承継する方へメッセージをお願いします。

会社のことを全て包み隠さずオープンにすることがスムーズな事業承継を成功させる重要なポイントだと感じましたので、そこを大切にして進めていただければと思います。

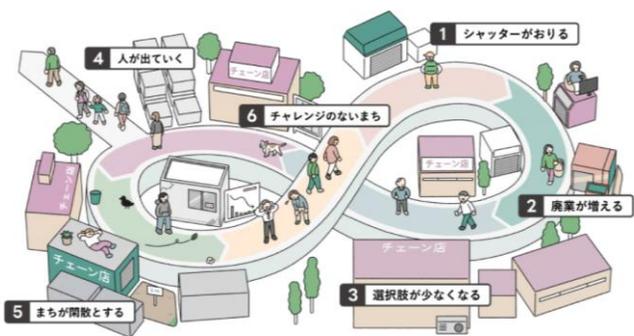
事業承継マッチングプラットフォーム『relay』の紹介

説明・出典：株式会社ライトライト

Café&Grill ROKAさんも利用して後継者を見つけたオープンネームによる事業承継マッチングプラットフォーム『relay』。令和6年12月にはrelayで後継者を募集する市内事業者や釧路市の支援情報をまとめて載せた特設ページ『relay the local釧路市』を開設しました。

今回のセミナーでは、『relay』を運営する株式会社ライトライトからオープンネームによる事業承継マッチングの紹介をしていただきました。

事業承継がない未来



©2024 LightRight Inc. All rights reserved.

事業承継がある未来



©2024 LightRight Inc. All rights reserved.

自治体がサポートする事業承継プログラム

relay^{the}local × ☆ 釧路市



事業を譲りたい方

定期的な相談

- ・掲載内容の改善提案
- ・候補者のご紹介
- ・三者面談への立ち会い

relay
リレイ

定期的な相談

- ・ご希望案件の情報共有
- ・三者面談への立ち会い
- ・希望案件のご提案



事業を継ぎたい方