

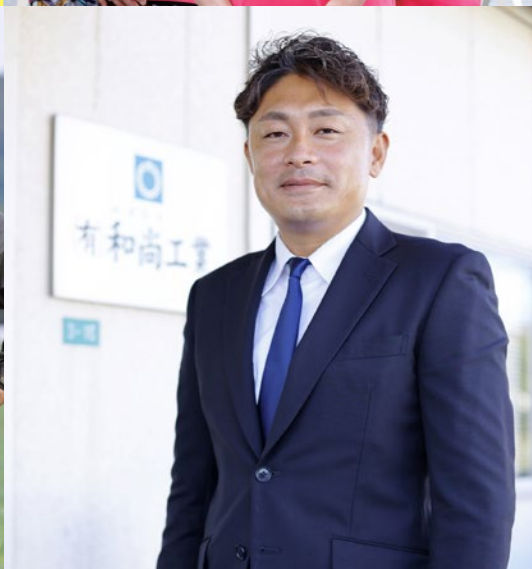


大分県事業承継・引継ぎ事例集

事業承継物語

大分県事業承継・引継ぎ支援センター

2025



お問い合わせ・ご相談は



〒870-0026 大分市金池町3丁目1番64号
大分県中小企業会館5階

TEL.097-585-5010

FAX.097-585-5011

受付/月曜日～金曜日(年末年始・祝日を除く)
9:00～17:00

E-mail contact@oita-hikitsugi.go.jp

ホームページ <https://www.oita-hikitsugi.go.jp/>

YouTubeチャンネル <https://www.youtube.com/@oita-hikitsugi>

X(旧Twitter) @oita_hikitsugi

Facebook @oita.shoukei



JR大分駅から
徒歩10分

大分県中小企業会館には駐車場が
ございませんので近隣の有料駐車場
をご利用ください。

事業承継ガイド

事業承継後の経営の安定や発展まで見据えて準備するには、5年から10年の時間が必要と言われています。ここでは、経営者が知っておきたい事業承継の基礎知識をわかりやすく解説していきます。

事業承継とは会社の事業を円滑に後継者へ引継ぐことです。近年、中小企業の廃業件数は増加傾向にあります。必らずしも業績の悪化からだけではなく、後継者の不在によって廃業を選択せざるを得ない企業が多いのも事実です。経営者の高齢化も進んでおり、今後多くの中小企業が事業承継のタイミングを迎えることを考えると、特に60歳以上の中小企業の経営者は事業承継に向けた早急な取り組みが課題となります。

円滑な事業承継を実現するためには、経営者自らが早期に計画を立て、準備に着手することが必要です。自身の子どもや親族の後継者にするのが困難な場合、役員・従業員への承継のほか、株式譲渡や事業譲渡等による承継も増えています。事業承継の準備には、後継者の育成期間を含めれば5年〜10年程度必要となります。経営者は十分な準備期間を設け、専門機関に相談しながら、着実に事業承継を進めていきましょう。

会社の事業を円滑に後継者に引継ぐこと

事業承継

事業承継は、企業がこれまで培ってきたさまざまな財産（人物・金・知的財産）を円滑に引継ぐことです。それは企業の、そして日本経済・社会の持続的な発展のためにも必要不可欠な取り組みです。

事業承継でよくある失敗例

- 経営者が引退しようとしなかったため、後継者への社長交代が遅れた。
- 後継者が先代経営者から無理やり社長に就任させられたため、意欲が乏しい。
- 後継者の人望が乏しく、リーダーシップが発揮されなかったため、従業員が顧客を引く張って独立してしまったり、会長が実権を握り、社長への経営移譲が進まなかった。
- 後継者に事業用資産の集中ができなかった。
- 経営者が事業承継の取り組みを行わないまま健康を害し、判断能力が低下したため、事業の継続すら危ぶまれる事態に陥った。
- 自社の魅力の後継者に承継できず、取引先との友好な関係を築けなかった。
- 経営者が後継者と想定していた子どもが全く別の職業を選んだため、後継者探しに難航した。
- 決して業績は悪くなかったが、後継者が見つからず、廃業に追い込まれた。



事業承継への取り組みが計画的に行われると…

- 早期に後継者を決めることができる。
- 後継者育成のための十分な準備期間を設けることができる。
- 後継者に自社の魅力を伝えることができる。
- 十分な生前贈与や遺言の作成が行われ、後継者に事業用資産の集中ができる。
- 後継者が従業員や取引先との友好な関係を築きやすい。
- 承継後の経営が安定するように、事業を磨き上げることができる。
- 親族内に後継者がいない場合も、社外に後継者を探すことができる。

CONTENTS

P2 中小企業経営者のための事業承継ガイド

事業承継ストーリー

- P5 01 事業を一本化し、継続・発展に繋げる
有限会社 雄飛 [別府市]
- P7 02 新鮮＆美味しいを提供し続けるために
OITALしらすhoyomaru豊洋丸 [佐伯市]
- P9 03 日本の庭園文化を守るため、伝統技術を承継
有限会社 佐藤グリーン [宇佐市]
- P11 04 信頼と実績を受け継ぎ、地域に貢献する
有限会社 アラカワハウス [豊後高田市]
- P13 05 父が創業した事業を兄弟で守っていく
株式会社 豊後大野クラスター [豊後大野市]
- P15 06 地域の信頼と実績を受け継ぐM&A
有限会社 和尚工業 [大分市]
(ワタナベグループ株式会社)
- P17 07 温泉街唯一、地域住民の“百貨店”を守る
有限会社 さとう酒店 [竹田市]
- P19 08 農園継続を目指した県またぎの連携支援
株式会社 守江いちご園 [杵築市]
(株式会社 サン・グリーン出荷組合)
- P21 09 未来に繋ぐ循環型農業の究極を確立する
愛彩ファーム九重 寺床の自然卵 [九重町]
(株式会社 タカヒコアグロビジネス)
- P23 10 地域の“拠り所”を未来につないでいく
茶蔵いたる屋 [玖珠町]

大分県事業承継・引継ぎ支援センター P25

事業承継の分類

事業承継は、事業を承継する対象によって「親族内承継」「従業員承継」「第三者承継(M&A等)」の3つの類型に区分されます。

親族内承継

現経営者の子どもをはじめとした親族に承継させる方法。「内外の関係者から心情的に受け入れられやすい」「後継者の早期決定により長期の準備期間が確保しやすい」「相続等により財産や株式を後継者に移転できるため所有と経営の一体的な承継が期待できる」といったメリットがあります。

従業員承継

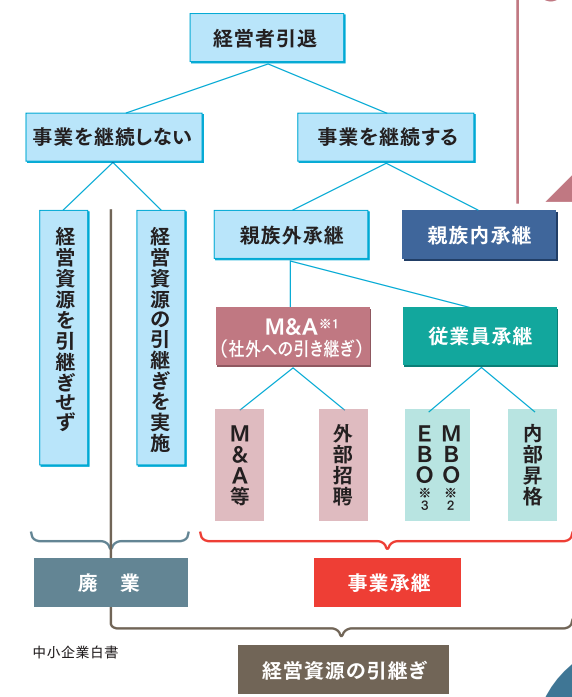
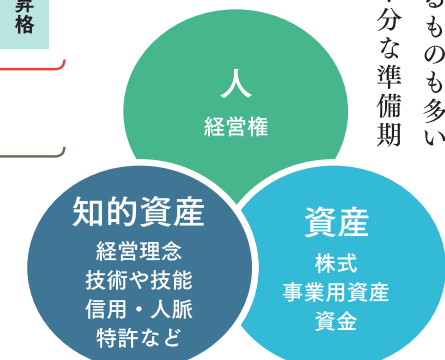
親族以外の役員・従業員に承継する方法。「経営者としての能力のある人材を見極めて承継ができる」「長年働いてきた従業員であれば経営方針等一貫性を保ちやすい」といったメリットがあります。

第三者承継(M&A等)

株式譲渡や事業譲渡等により承継を行う方法。親族や社内に適任者がいない場合でも、「広く候補者を外部に求めることができる」「現経営者は会社売却の利益を得ることができる」といったメリットがあります。

事業承継の構成要素

後継者に承継すべき経営資源は多岐にわたりますが、「人」「資産」「知的資産」の3要素に大別されます(左図参照)。各経営資源を適切に後継者に承継していく取り組みと、「事業」そのものを「承継」する取り組みを中心に課題を明確にすれば、日々の事業運営の中で取り組めるものも多いです。そして、十分な準備期間をもつて進めることが、円滑な事業承継には不可欠です。



※1 M&A(合併と買収)
※2 役員による買収
※3 従業員による買収

事業承継に向けた準備

円滑な事業承継をするためには、経営者が概ね60歳に達した頃には事業承継の準備に取り掛かり、経営状況や経営課題、経営資源等を「見える化」することが重要です。

事業承継に向けた5つのステップの進め方

STEP 1 どのような経営者であっても、まずは事業承継に向けた準備の必要性・重要性をしっかりと認識しなければ、準備に着手することはできません。経営者が概ね60歳に達した頃には事業承継の準備に取り掛かることが望ましいとされています。経営者が60歳を過ぎている場合は、すぐにでも身近な商工会・商工会議所や専門家、金融機関等の

STEP 2 円滑な事業承継のプロセスは、経営状況や経営課題、経営資源等を「見える化」し、現状を正確に把握することから始まります。それらをもとに、現在の事業がどれくらい持続し成長するのか、商品力・開発力の有無はどうなのか、利益を確保する仕組みになっているか等を再度見直して、自社の強みを伸ばし、弱みを改善するための方法を見出すことが必要です。

STEP 5 親族内承継・従業員承継の場合には、事業承継を実行に移します。第三者承継を行うためにマッチングを行った場合は、合意に至ればM&A等を実行することになります。

経営者交代後の新たな取り組み《ポスト事業承継(成長・発展に向けて)》

社会経済が大きく変化する昨今の状況下においては、先代が営んで来た事業をそのままの形で承継することにこだわることは、必ずしも正しい承継方法とは言えません。経営者交代後に、後継者が新たな視点をもって従来の事業の見直しを行うことで、企業が新たな成長ステージへと進むことが期待できます。例えば、事業承継を機に、先代経営者が行ってきた既存の事業を活かしつつ、自社の知的資産や事業環境を踏まえて、新分野への進出や事業の再編を図ることで、さらに強い企業として生まれ変わる事例が報告されています。

事業承継に向けたステップ



事業承継後の取り組み ポスト事業承継(成長・発展に向けて)

STEP 4 親族内承継・従業員承継の場合には、後継者とともに事業計画や資産の移行計画を含む事業承継計画を策定します。一方、第三者承継を行う場合には、M&Aに向けた準備として引継ぎ先を選定するた

これはPMIと呼ばれ、当初計画した統合効果を最大化するプロセスです。PMIを効果的に行うためには、事業承継前に中長期目標を定める過程で、事業承継後の取り組み「ポスト事業承継」についても具体的なイメージを持つておくことが大切です。



両親が創った名物を柱に、 新たな道への挑戦が始まった

犬走 三枝子さん
全幅の信頼がおける人材を
彼女なりの視点で育ててほしい
（プロフィール）
江東区深川出身。東京の調理学校で常
雄さんとの出会い、結婚。三姉妹を育てな
がら女将業を極め、事業の発展に尽くし
てきた。

親

子

代表取締役
犬走 幸代さん
今も仕事が楽しくてたまらないのは、
父の夢を聞いて育ってきたから
（プロフィール）
真二さんに「目惚れし、積極的にアプロ
チした幸代さん。母として、名店の代表
として、多忙な日々を送っている。」



1 中華鍋に注いだごま油を高温に熱し、
手際よくエビを投入。父が編み出した独自の
揚げ方が名物のカギとなった。
2 2018年4月に本店が、12月に別府駅前
店が、現在の場所に移転。旅行雑誌やテ
レビの取材を受けることも多く、噂を聞きつ
けた人々が国内外から訪れる、言わずとし
れた別府の名店だ。
3 幸代さんの承継と同時に取締役副社長
に就任した婿養子の真二さん。対外対応
や経理、スタッフ教育など、裏方に徹して
細やかな業務を担当している。
4 客の8割強がオーダーする「特上天丼」
は、バリバリした食感の衣と関東風をベース
にした味付けが唯一無二。



「夢を語る天才」だった父と、旅館の女将として「もてなし」を極めた母。地元の基盤を真摯に築き上げてきた両親のDNAを受け継ぐ長女は、国内外の観光客が訪れる飲食店に事業を集中させた。名店の礎は時代とともに形を変えてもなお、揺らぐことなく訪れる人を魅了し続ける。

両親が精魂を傾けた老舗を 継ぐことに抵抗はなかった

2023（令和5）年4月「有限会社雄飛」の代表取締役社長に就任した犬走幸代さん（47歳）。婿養子として犬走家に入り、幸代さんとともに事業に参画していた夫の真二さん（46歳）は副社長に就任した。

創業家の三姉妹の長女に生まれた幸代さんは、幼少期から祖母に「あなたは後継ぎなのよ」と言われながら育ってきた。「なかば洗脳ですよね（笑）。でも、継ぐことにまったく抵抗はなくて。結婚相手には養子に来てもらい、料理の専門学校にも行こうって、自然とそう思っていました」。

別府市の老舗旅館「雄飛」の1階で1988（昭和63）年に開業した「お食事処とよ常」は、旅館の閉館に伴い現在地で本店として再開。JR別府駅前の支店とともに連日多くの観光客で賑わう繁盛店として成長を遂げていった。

が、バリバリとした食感に期待せずして、関東風の秘伝のタレとともにいわゆる「とよ常流」と認知されていた。
**飲食店に事業を集中させて、
新たな時代を二人で築く**

代表の重責を一人で担ってきた母の三枝子さん（75歳）は、元氣とはいえ無理ができない年齢になり、承継時期も見えてきた。だが、幸代さんは「旅館業を継ぐことだけは避けたかった」そうだ。

「娘の意志を早い段階で知っていたら、もっと違う形でスムーズに承継させてあげられたかもしれないと思うこともありましたが」と語る三枝子さんは、老舗旅館に嫁いでゼロから女将業を極めてきた。当

今でこそ「天丼の店」の印象が強いが、開業当初から魚料理を得意とする和食の店。幸代さんの父であり前代表の常雄さん（故人）は独学で料理を学び、その技術は幸代さんに叩き込まれた。「毎晩、父がお酒を飲みながら夢を聞かせてくれた時間はすごく幸せだったし、父に料理を習うのも楽しくて。この仕事を好きでいられるのも父のおかげです」。

『とよ常』の代名詞「特上天丼」は「夢を語る天才」だった常雄さんだからこそ完成した料理。要のタレは東京の天ぷらの名店の味に近づけようと試行錯誤したもので、「母の協力があつたからこそ生まれた両親の合作です」と幸代さんは語る。ハイシーズンには本店だけでなく1カ月の来店者数1万4000人超えと脅威の数字を誇り、そのほとんどが「特上天丼」を注文するという真正銘の名物。独特の手法で揚げる海老天は「エビをまっすぐに揚げる」「短時間で揚げる」ために常雄さんが編み出したものだ

初は「雄飛」のみだったが、常雄さんが「三姉妹のために」別府と湯布院にも旅館を増やしたことで、すべての事業を兼務することに。昼夜を問わず働く母の姿を一番近くで見て、一時は女将修行を経験した幸代さんが「旅館を継ぐのは難しい」と思うのは自然の流れだったようだ。

別府市内の二軒はすでに閉館・売却済み。最後まで自社経営を続けていた「ゆふいん月燈庵」の売却も果たし、承継の準備は整った。平日でも開店前から終了時間まで客足が途切れない別府観光の代名詞「とよ常本店」と「とよ常別府駅前店」。周囲の期待を糧にして、幸代さんと真二さんによる名店の第二章が始まった。



有限会社 雄飛

別府市北浜2-12-24
tel. 0977-22-3274

独創的な天井で、観光客に人気の『お食事処とよ常』、国内外の顧客をもてなす高級宿『ゆふいん月燈庵』の2つの事業を経営する別府本社の地場企業として知られていた。2023年、宿泊業を第三者に承継し、翌年、社名を変更、2024年4月、親族内承継を完了した。

事業承継の流れ

2020年

大分みらい信用金庫の紹介で経営者と後継者が事業承継大相談会に来訪。弁護士同席下で初回面談。将来的な事業承継に向けて準備の必要性を認識。

2021年

コロナ禍に出店した湯布院店の第三者承継を模索。宿泊事業売却を前提に、飲食事業に関する親族内承継計画策定に着手し、専門家を派遣。

2022年

飲食事業への絞り込みを図り、宿泊事業の第三者承継を模索。センター支援と民間支援を並行。東京の事業者への譲渡が決まり、年末に実行。

2023年3月

ホテル跡地を整地、本店駐車場として利用。4月、社名変更。

2024年4月

代表者交代。前社長は代表取締役会長に、後継者の配偶者は取締役副社長に就任。



支援担当者

大分県事業承継・
引継ぎ支援センター
エリアコーディネーター
岩崎 美紀さん

支援ポイント 飲食業の親族内承継計画を策定し、 課題改善と旅館売却を支援

承継者の幸代さんには「飲食店は継ぎたいが、旅館は継ぎたくない」という明確な意志がありました。専門家（弁護士）からも「将来的なリスクを考えれば、旅館売却は望ましい」と助言があり、飲食事業に関する親族内承継計画を策定、併せて宿泊業の第三者承継を実行。別府観光を担う名店の親族内承継に向けて、繁盛店ゆへの課題の整理・改善策の提案等を支援しました。



造園の仕事为天職にした 父と息子の新たな挑戦

取締役会長
佐藤 富徳さん

「趣味と実益を兼ねた仕事です」と笑顔で語る富徳さん。日本庭園にかける情熱と丁寧な仕事で信頼を築き上げてきた。

親

子

代表取締役
佐藤 司さん

子どもの頃からモノづくりが好きで、この仕事に就くのは必然でした。
「プロイール」
プライベートでは5歳になる双子の男の子の父。地元商工会や造園組合等に所属し、人的ネットワークを広げている。

後継者不足が顕著な業界もある中で、親子間の承継例が多い傾向にある造園業。『有限会社佐藤グリーン』でも、生き生きと働く父の背中を見て育った息子が、同じ道を志した。日本庭園に情熱を傾けてきた先代と、その背中を越えようと奮闘する新代表が、新たな時代に向けて歩み始めた。

熟練の技と真摯な姿勢が 継続的な信頼を構築

「ただただ、この世界が好きだった」。高校時代に初めて触れた盆栽に夢中になり、大学は園芸学科を専攻した前代表の佐藤富徳さん（69歳）。卒業後、県内の造園会社に就職して「名工」と呼ばれた先輩職人からあらゆる技術を学んだのち、29歳で独立。『有限会社佐藤グリーン』を創業した。

「あなたがつくった庭はあなたの子どもと一緒にのだから、大事にしないとダメですね」。ある個人宅の庭園を手がけた際に施主から向けられたその言葉が「今も忘れられない」と語る富徳さん。公園等の公共施設や街路樹をはじめ、民間の商業施設、個人住宅、別荘などの造園施工や管理を請け負って40年。仕事の大小を問わず顧客二人ひとりと真摯に向き合い続けてきたことが、多方面からの信頼と高い評価につながった。

好きな仕事に就いて常に幸せそうに働く父の姿を見て育った一人息子、司さん（40歳）は、「小さい頃から何にでも興味をもつ子どもだったと思います。父はよく現場に連れて行ってくれました。モノが出来上がる様子を見たり片付けを手伝うのは面白かったし、働いている大人達の雰囲気も良かったせいですが、すごく楽しい現場だと感じていました」と語る。

中学時代、友人の何気ない一言で父と同じ道を本気で志すようになり、大学も父と同じ進路をたどった司さん。学外サークルのボランティアで一般住宅の庭の剪定に携わっているうちに、庭園が完成するまでの工程に惹かれ、どんどんハマっていったそう。

大学卒業後は大分市内の造園会社に就職して知識と技術を学び、2009（平成21）年7月、『有限会社佐藤グリーン』に入社。父のもとで新たな修行の日々が始まり、造園技能士1級も取得した。

庭園文化を守り続けるため 若い世代の育成を目指す

「好きで始めた仕事だから、息子が継ぎたいと言ってくれて本当にありがたいと思いました。同世代の後継者や技術者達と切磋琢磨しながら成長してほしいですね」と富徳さん。母の政子さん（67歳）は自身も現場に出ている経験から大変さも理解したうえで、「素直に嬉しいし、主人が元気なうちに大切なことをたくさん教えてあげてほしいですね」と語る。

古くから勤める従業員に「珍しい親子関係だ」と言われるほど仲が良く、何でも話し合い、相談し合ってきた富徳さんと司さん。互いの意思を尊重しながら準備を進め、2024（令和6）年4月、司

さんへの承継が完了した。

今後の課題は、個人の顧客を増やすことと、若い世代の雇用。

「造園の魅力を発信し、同世代や年下の世代が働きたいと思えるような会社を作っていきたい」。富徳さんも会長として引き続き司さんをサポートするとともに、人材育成にも注力する心構えだ。

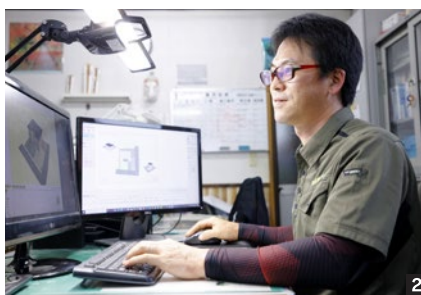
庭園を求める層が激減している昨今、現場で仕事をしながら技術を覚えることが難しくなっているのが現実だが、「CO2削減など、環境面から需要が高まる可能性はあると思います。そして、何よりも緑がある生活は心を豊かにしてくれるので、庭園文化を守り、施工数を増やしたい」と新代表は将来を力強くイメージする。



有限会社 佐藤グリーン

宇佐市安心院町釜ノ口1816
tel. 0978-44-4927

公共施設から民間商業施設、一般住宅まで、庭園の設計、施工、管理を手掛けている『有限会社佐藤グリーン』。前代表の佐藤富徳さんが一代で築き上げ、2024（令和6）年4月に一人息子の司さんが新代表に就任。熟練の腕と丁寧な仕事に顧客の信頼も厚い。



1 大分県の造園技能士の指導員として後進の指導にも力を注ぐ富徳さん。確かな技術と幅広い知識で、長年にわたり多くの顧客の信頼を得ている。
2 新たな顧客層の獲得を目指し、公式ホームページを作成。施工例や企業理念を広く周知するため、今後はSNS等も積極的に利用していく予定だ。
3 事務所の裏手から石積みが映えるゆるやかな坂道を登った先の自宅には、造園技術を駆使した日本庭園が広がる。
4 自宅の庭園の一角で涼をもたらす水琴窟（すいきんくつ）。日本庭園文化の最高技法の一つとされている。

事業承継の流れ

2022年5月
前代表の佐藤富徳さんが事業承継について宇佐両院商工会へ相談、当センターを紹介される。

2022年7月
エリアコーディネーターが事業所を訪問し、センター登録。事前ヒアリングを行い、承継に向けての課題、問題点を抽出。

2022年9月
専門家派遣により事業承継計画の策定を支援。後継者の佐藤司さんが40歳になるタイミングで承継する計画とした。

2024年4月
代表者交代による事業承継の完了。



支援担当者
宇佐両院商工会
経営指導員
村上 平師さん

支援ポイント 実行可能な事業承継計画書を策定し、 計画通りに承継準備を進めた

前代表の佐藤富徳さんから、長男の佐藤司さんが40歳になるまでに事業承継をさせたいという相談を受け、センターに支援を要請。事業承継計画書の策定支援にあたり、センター登録の専門家を派遣し、必要な課題と対策を整理したうえで、今後の成長戦略を踏まえた計画書を策定しました。計画通りに準備が進み、令和6年4月に事業承継が完了。今後も商工会として寄り添った支援を継続します。



両親が築いた家づくりを守りつつ、 古民家再生の新規事業を展開する

会長
荒川 住夫さん
経営者としてどうあるべきか、自分なりに学び、行動してほしい
〈プロフィール〉
息子の司さんに将来を託した住夫さん。「自分はノータッチと言いつつも、古民家カフェで開催するイベント時には必ず顔を出すなど応援し続けている。」

親

子

代表取締役社長
荒川 司さん
親元を離れ県外で暮らしたからこそ、「信頼」の意味と地元の良さに気付いた
〈プロフィール〉
同社と自身の設計事務所「non design office(株)」の代表を兼任。一生懸命な姿を応援する「人の輪」が今、周囲に広がっている。



1 27歳で独立し、職人の道を極め続けてきた父・住夫さん。
2 大学院卒業後すぐに二級建築士の資格を取得した司さん。新規事業で購入した古民家は現段階で4棟、長期計画で拡大させていく予定だ。
3 新規事業の第一弾として購入した築70年の古民家は、購入から約7ヵ月後に一棟貸しの宿「みわとそら」として営業を開始した(土地2132㎡建物165㎡)。
4 宿とつながるおにぎりカフェ『うめおとまさこ』は妹の千明さん(30歳)が担当。前住民の想いが詰まった家は、緑のある人々と地域住民、観光客等が一堂に集える場所として命を吹き返した。2階は設計事務所「non design office(株)」として使用。

あり、それを守っていく責任が自分にはあるんじゃないかと思うようになりました。」
地元の「元氣」を目指して
古民家再生プロジェクトを始動

「どんな形であれ、建築に関わる仕事に就こう」。そう決意した司さんは県外の大学で建築を学び、二級建築士の資格を取得。就職先で経験を積んだ。そして23歳で帰郷し、『有限会社アラカワハウス』に入社、2024(令和6)年に代表取締役社長に就任した。直前には「アトツギ甲子園九州ブロック大会」に出場。「空き家を活用して市外・県外から訪れる人と地元住民をつなぐ」新規事業のプレゼンは、強いインパクトを残した。

「昔の家づくりはすべて手仕事。自分の手で木材に墨付けして加工し、組んでいました。時代とともに機械化が進むなど建築の方法が変わった今も、自分が建てた家を施主が喜び、何十年経ってもそこに有り続けることが、この仕事の一番の誇りです。」
長男の司さん(31歳)は職人気質の父の背中を見て育ってきたが、実は幼少期は「むしろ、継ぎたくない」と思っていたという。

「人付き合いを大切にしてきた両親だから、地元のお客さんも単なる施工会社としてではなく、人と人のつながりを大事にしてきていることに気付いたんです。本来、家は建てて終わりではなく、メンテナンスや増改築をするなど手を入れながら住み続けていくもの。両親が手掛けた家こそ地元のお客さんに長年信頼されてきた証しで

地元豊後高田市で多くの建築に携わってきた『有限会社アラカワハウス』。職人の創業者が妻と二人三脚で築き上げてきた信頼と実績を、31歳の長男が受け継いだ。県外に出たからこそ得ることができた「気付き」を具現化するために、若き代表者は新たな事業にも着手した。

「一代で築き上げてきた両親だから、毎日働き詰めの姿しか見たことがなかったんです。周りの友達には休暇に家族旅行へ出かけているのに、仕事だからとどこにも連れて行ってもらえなかったし、仕事優先でご飯を食べる時間も遅かったり。子どもながらに大変な仕事だと感じていたから、継ぎたいとは思えなかった。」

「両親からは直接的に「継いでほしい」とは言われなかったものの「周囲の期待はひしひしと感じていた」司さん。ある時ふと、自分が継がなかった時の未来を想像し、気持ちに変化が生じたそうだ。

新規事業の第一弾として購入した古民家は、カフェ&宿泊施設と自身が創業した設計事務所として再生。「家に対する思い入れを聞き、できるだけ前住民の方が望む形を保ちつつ新たな命を吹き込むことが、自分なりのこだわりです。そして、誰でも気軽に立ち寄れる場所を入口にして、いずれは豊後高田市に移住する人を増やしたい。」
一代で終わらせることも考えていた住夫さんとえつ子さんは、本人の前で口にはしないものの、息子が設計士となって帰郷し、親子で一緒に仕事ができていることを心の底から喜んでいる。
31歳の承継者は、両親が大切に守ってきた信念を受け継ぎ、地元の元氣のために道を切り拓いていく。



有限会社 アラカワハウス

豊後高田市森484-1
tel.0978-24-1809

新築住宅の施工をはじめ、住宅改修や外構工事、アパートやマンション等の内装工事に至るまで様々な工事に対応。長男の司さんが専属の設計士となり、「設計から施工まで」一貫して行うことができるため、顧客のイメージを具体的に形にすることが可能。

事業承継の流れ

2020年3月
有限会社アラカワハウスに入社した後継者(荒川司さん)が建築設計業の創業者として豊後高田商工会議所へ相談し並行して事業承継についても支援を依頼。

2020年6月
代表者(住夫さん)が70歳を機に事業承継を検討。センター専門家派遣で事業承継計画を策定。

2022年1月
事業承継計画が完成し、関係機関(金融機関・税理士)と共有。

2024年1月
「第4回アトツギ甲子園九州ブロック大会」に出場。

2024年4月
代表者交代し、事業承継完了。



支援担当者
豊後高田商工会議所
経営指導員
山形 恭遵さん

支援ポイント 価値ある飛躍を目指し、 創業と承継の準備を並行

きっかけは荒川司さんの創業相談でしたが、住夫さんが「70歳で承継」を考えていると聞き、併せて事業承継についても支援しました。具体的な支援内容は、センターを通じて専門家を派遣し、事業承継計画を策定すること。現状の課題や今後の方向性を可視化することができ、会社内だけでなく関係機関ともスムーズな情報共有が可能になりました。今回の支援で事業承継計画の重要性を改めて感じました。



「地域資源に付加価値を」 兄弟が協力して次のステージへ

代表取締役会長
後藤 龍彦さん（写真中央）
長男が社長、次男が副社長
というが然るべき承継だとい
結論に至った

（プロフィール）

「兄弟の仁義」を重んじた事業承継が完了し、代表取締役会長に就任。「元気なうちにできただけサポートする」と語る。

親

子

（プロフィール）

「娘の誕生を機に仕事に取り組み姿勢が変わり、責任感も生まれました」と語る龍一郎さん。兄弟が連携し、事業の拡大を目指す。



1 農林水産省「令和2年度輸出等新規需要獲得事業」の補助金で購入した大型冷凍倉庫。設備の充実と徹底した衛生管理も取引先の高評価と販路拡大に繋がっている。
2 主軸のサツマイモ「べにはるか」の加工ライン。機械切りから手作業の乱切りまで多様なカット方法が同社の大きな強み。
3 サツマイモと黄色唐辛子を栽培する同町金田の畑。農業担当の弟の真之さんは「機械の導入は畑仕事の重労働から解放され、若い人の雇用にも繋がる」と語る。
4 パッケージのデザインと印刷も自社で完結。二人の姉・直子さんが福岡で経営する離乳食販売会社の商品（写真右）も『豊後大野クラスタ』製だ。

ティア活動）による経営支援の中で、後継者について質問されてから。経営者を育成するためには十分な期間が必要なことを知り、専門家等の支援を受けながら承継の準備を進めていった。
お互いを尊重し合う兄弟が二人なりの未来を描く
4年間の準備期間を経て、2024（令和6）年1月、長男の龍一郎さんが代表取締役社長、次男の真之さんが同副社長に就任し、龍彦さんは会長として二人の息子のサポート役にまわった。
「二人ともまだ人生経験が圧倒的に足りません。あらゆる本を読むことを心がけ、経営者として人格、知識、経験、すべてにおいて総合的に醸成してほしい」と龍彦さん。準備期間中、出社時間を短縮

しながら息子達に任せる割合を増やし、承継が完了した今後は銀行との関係構築やキャッシュフロー管理等をじっくりと龍一郎さんに伝授していく予定だ。
「あくまでも業務用がメインですが、自社で農産物の生産から加工、製造、販売まで行う一般消費者向けの商品も増やしていきたい。現在は試作段階のフリーズドライ商品も開発しており、新たな販路拡大を目指しています」。龍一郎さんは経営者として自から定めた道筋に突き進む意志が固まった。お互いを「アクセルとブレーキのバランスが取れた関係」と尊重し合う兄弟と決断力で礎を築いてきた父。それぞれの食・地域・従業員に対する思いが集結した今、新たな実を結ぼうとしている。



株式会社 豊後大野クラスタ

豊後大野市三重町宮野4845
tel.0974-22-0772

2011（平成23）年、後藤龍彦さんが創業。主に地元産の野菜を使った業務用冷凍加工食品を製造・販売する食品加工会社。サツマイモや唐辛子を中心に、農産物の生産、加工から販売まで一貫体制を築き、品質と安全性を徹底追求している。

事業承継の流れ

2013年頃

後藤龍彦さんの長男・龍一郎さん、次男・真之さんが事業に従事。

2019年7月～9月

大分県中小企業診断士協会のプロボノ活動による経営支援の中で、事業承継への取り組みについての助言を受ける。

2019年11月～1月

大分県事業承継・引継ぎ支援センターの専門家派遣を活用し事業承継計画を策定。

2024年1月

龍一郎さんが代表取締役社長に、真之さんが副社長に就任し、事業承継が完了。



支援担当者
大分県事業承継・
引継ぎ支援センター
承継コーディネーター
栗山 浩一さん

支援ポイント 経営者育成の伴走期間を設け、 計画通りの承継実現を目指した

中小企業診断士として経営支援を行い、経営診断を進める中で、前社長（当時62歳）に事業承継への早期取り組みを提案。ご兄弟を経営者として育成するための十分な伴走期間の必要性をご理解いただきました。その後、センターの登録専門家と共に事業承継計画の策定を支援し、4年後の承継実現を目指しました。紆余曲折を経て、計画通りに承継が叶ったことを大変嬉しく思っています。



信頼と実績の『和尚ブランド』を 自らの手で極みの境地へ

被承継者
美濃谷 尚男さん

被承継者

承継者

ワタナベグループ株式会社
代表取締役
渡邊 力也さん
『一生を懸けた仕事』を受け継ぐのは、
両親の背中を見て育った自分の使命
(プロフィール)
「昼夜問わず働いていた両親の仕事を受け継いだ
ことが原点」と語る渡邊さん。被承継者の想いを
汲んだM&Aが信条だ。



- 1『(有)和尚工業』の財産は“人材”。創業者が育て上げた職人達は新たな環境下でさらなる成長を目指している。
- 2 地域に根差して半世紀以上。堅実経営と仕事の丁寧さ、高い技術をもつ“和尚ブランド”は同業者からの信頼も厚い。
- 3『ワタナベグループ(株)』代表取締役の渡邊力也さん。両親から受け継いだ事業を全8社のグループ企業に発展させた。
- 4「地域環境の整備」「自然との調和」「共生」をテーマに、環境に配慮した施工を取り入れている『和尚工業』。公共工事をはじめ、地域の“レスキュー隊”として災害時の緊急対応や小口の工事等で信頼と実績を地道に積み上げてきた。



大分市の公共工事を中心に、地域の「レスキュー隊」として災害対応やインフラの小規模改修等を担ってきた『有限会社 和尚工業』。業界でも信頼の厚い創業者が築き上げてきた事業は、積極的なM&Aで事業を拡大中の『ワタナベグループ株式会社』が引継いだ。自身の経験に基づいた「仕事の流儀」を軸に、強固な体力をもつ100年企業を目指していく。

優秀な人材を数多く輩出する 複数社運営がグループ化の追い風に

前社長の美濃谷尚男さん(81歳)が1959(昭和34)年に創業し、半世紀以上にわたり一代で築き上げた『有限会社 和尚工業』。大分市の公共工事の受注を中心に、コロナ禍も安定かつ良好な経営で乗り越えてきたが、高齢になり、後継者も不在だったことから第三者への承継を検討。複数社との面談の末、初動から5年を経た2023(令和5)年10月、『ワタナベグループ株式会社』への事業譲渡が実現した。

M&Aで見落としがちな “売る側”の立場を尊重

「M&Aは経営戦略の一環ではありませんが、ただ“買う”のではなく、創業者の想いと継続雇用の従業員への気持ちを考えた“引継ぎ”である」ということを常に念頭に置いています」と、代表取締役の渡邊力也さん(38歳)。両親が創業した道路工事業「渡辺企画」を27歳で承継後、運送業、トラック・重機自動

の立場を決して疎かにしてはいけないというのが、M&Aを行う際の私の信条です」。

美濃谷さんが育て上げた従業員
の継続雇用も承継における重要な
条件。グループ傘下になり、企業と
してのルールやシステムの中で働く
ことについて「今までとは違った負
荷がかかっていると思うが、そこを
耐えて、将来に役立つ成長につな
げてほしい」。自身も工事現場で働
いていた経験がある渡邊さんは、
現在、大分市中判田に建設中のワ
タナベグループ本社新社屋の作業
を積極的に手伝うことで継続雇用
した従業員に自分自身と会社を
理解してもらおうと奮闘中。創業
者の人生そのものを引継いで目指
す先に、「より良い会社」の未来が
ある。



有限会社 和尚工業

大分市下郡中央3-3-15
tel.097-569-6466

1959(昭和34)年創業し、大分市の公共工事を中心に受注。コロナ禍も官庁から小口の随意契約を積み重ねて業績は安定し経営は良好だったが、後継者不在のため第三者への事業譲渡を計画、ワタナベグループ(株)への承継が完了した。

事業承継の流れ

2018年11月
美濃谷前代表から当センターへ事業譲渡の相談申込があり、面談の上登録。

2021年5月～
民間仲介支援会社とアドバイザー契約を締結し、複数件の承継候補先の紹介を受けたが、譲渡条件が折り合わずマッチング成約には至らなかった。

2023年5月～
再度、センターによるマッチング支援の要請があり、ノンネーム情報掲載により譲渡先探しを開始。ワタナベグループ(株)からの問い合わせでマッチング、成約へと繋がった。

2023年10月
トップ面談への立ち会い、譲渡条件面の整備等を経て株式譲渡契約締結を完了。



支援担当者
大分県事業承継・
引継ぎ支援センター
統括責任者
山村 文彦さん

創業以来の業歴を踏まえて、 “想いを受け継ぐ” 譲渡先探しを意識

有限会社和尚工業からの相談は5年以上経過しており、当初から民間の仲介支援会社に委ねていましたが、再度、当センターへの支援要請を受けて情報収集。創業から60年以上の業歴を踏まえて、代表の想いを引き継ぐ譲渡先探しを強く意識しました。公共工事を中心に、小規模ながら堅実経営で地域に役立つ会社であったことから、100年企業となるよう期待しています。



食品から日用雑貨、医薬品まで 「あったらいいな」を地域に提供

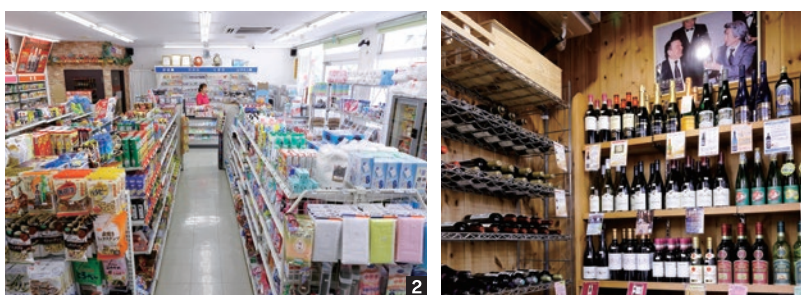
被承継者
佐藤 誠一さん

被承継者

承継者

承継者
甲斐 香代子さん(写真中央)

地域に選ばれる店であり続けるために
日常に必要な商品展開を目指したい
(プロフィール)



1 改装したワインセラーで直入町限定ワインをはじめ、数カ国のワインを管理。温泉郷の雰囲気とのギャップも話題で、長湯土産として観光客に好評だ。
2 地域住民の生活全般に必要な商品展開と、美しい陳列がこだわり。
3 医薬品登録販売者の資格を有する甲斐さん。幅広い知識でヘルスケア全般に関わるアドバイスも行っている。
4 直入町限定ワインは、炭酸泉が湧く温泉保養地として直入町と友好都市交流を行っているドイツのバート・クロツィンゲンから輸入。特定のブドウ畑で採れたブドウから作られるワインだけが「直入ワイン」と呼ばれているのだ。

有限会社 さとう酒店
竹田市直入町長湯8015
tel.0974-75-2019
竹田市長湯で30年以上酒店を営み、2018(平成30)年にコンビニ化してYショップとして開業。高齢化する地域住民へのサービス店舗でもある。直入町の姉妹都市ドイツのバート・クロツィンゲンのワインを国内で唯一販売し、長湯温泉の観光客に好評。

事業承継の流れ

- 2022年1月
前オーナーから相談を受けていた日本政策金融公庫大分支店からの紹介でセンター面談後、登録。
- 2022年2月
1カ月後から譲渡条件を確認後、ノンネーム情報へ登録してマッチング相手探しを支援したが、関心を示す相手が現れず案件長期化の様相であった。
- 2023年9月
九州アルプス商工会からの紹介で元従業員であった甲斐さんが当センターに買い登録し、前オーナーとの面談に立ち会う。
- 2023年10月
譲渡条件面で資金調達が大きな課題であったことから、豊和銀行竹田支店と並行支援を実施。融資実行に向けて、事業計画の作成支援、事業用不動産売買、譲渡条件の精査等支援を行った。
- 2023年12月
事業譲渡が正式に進み承継完了となる。

支援担当者
豊和銀行竹田支店
支店長
岡野 耕治さん

支援ポイント
堅実な経営プランを評価し、センターと並行支援を継続する
新オーナーの甲斐さんは、面談時には承継後の展望や現時点での問題点などを具体的に考えていたこと、将来はご子息に承継意志があることなど、新オーナーとして適切な人材だと感じました。規模は小さいながらも地域にとって必要不可欠な店であり、昔の商店のように地域住民が「井戸端会議」をするような場所となるよう、センターとの並行支援で今後もサポートしていきます。
豊和銀行竹田支店 / 0974-63-2125

開を優先。従来からの食品、日用雑貨、酒類、タバコ、切手・印紙、宅配便窓口に加え、現代の必須アイテムとも言える百円均一コーナーの設置と医薬品販売も開始した。「取り扱いがあったら嬉しい商品やシステムは、地域によって違うと思うので、田舎の商店に必要なものは、ここに来ればすべてある、という安心感。かなり充実してきたと思うので、地元の皆さんの声を聞きながら完璧を目指します」。

また、甲斐さんは「在庫ゼロ」「食品ロスを減らす」改革にも着手。承継から1年経たずして大きな成果を得ることも成功した。

「私の方針に変えることが改革の大前提でした。スタッフに反発されたり、辞めると言われても絶対に揺るがないと覚悟を決めて向き合っていました。転職したあとも、地元で貢献したいという想いは年々強くなっていったし、ここは地域になくてはならないお店なので、承継を決意しました」。

センターと地元金融機関の支援を受けて承継計画を作成する際、課題とその改善策、将来の展望など具体的な構想を練っていた甲斐さん。譲渡条件等の折り合いも付き、2024(令和6)年1月、新オーナーに就任した。

姉妹都市バート・クロツィンゲンのワイン専売が店のウリの一つで、観光客が温泉郷内の旅館や飲食店で味わったり、お土産として購入するなどワインには「特別感」を主とした商品という側面がある。一方観光客向けの商売と並行しながらあくまでも地元の「日常のため」にこだわった甲斐さんは、高齢世帯への配達継続と、独自の商品展

合ったことで、同じ目標に向かって一緒に頑張ってくれるようになりました」。

前オーナー時代から在籍4年目のスタッフ、清水めぐみさん(53歳)は「新オーナーの強い想いを感じ、私も仕事の取り組み方に変化がありました。意見がぶつかる時もありますが、じっくりと話をしながら改善策を見つかることができる働きがいのある環境です」と語る。

現在は会社勤めの息子、甲斐知宏さん(45歳)も、いずれは店を承継するつもりだそう。

「息子の決意も私を後押ししてくれました。この店は地域にとって絶対に無くしてはならない場所。息子に繋ぐ日まで、継続することが私の役割だと思っています」。

「世界屈指の炭酸泉」と評される一方、人口減少・高齢化が進む長湯温泉。地域の日常を支えてきた『さとう酒店』を承継したのは、生粋の「長湯人」だ。「長湯のために」を模索し続ける新オーナーは、人一倍の郷土愛と消費者目線で、独自の「百貨店」を創っていく。

屈指の温泉郷で愛され続けたYショップを受け継ぐ決意

久住山麓のふもとで「世界屈指の炭酸泉」が湧き出る長湯温泉。湯治場としての歴史は江戸時代まで遡り、世界的な温泉保養地であるドイツのバート・クロツィンゲンと姉妹都市提携を結んだことによつて町内にはドイツ文化の趣きが点在。今もなお国内外から観光客が訪れる人気の温泉郷だ。

この地で酒店を営み、2018(平成30)年にYショップとしてリニューアルした『さとう酒店』前オーナーの佐藤誠一さんは、高齢により事業継続が難しいと判断し、第三者への承継を計画。日本政策金融公庫大分支店を通じて当センターに登録したが、マッチング相手はなかなか現れず、思うように話は進まなかった。そんな折、白羽の矢が立ったのが、長湯で生まれ育ち、Yショップ立ち上げ時には従業員として働いていた甲斐香代子さん(67歳)だった。

「約18年間、前オーナーのもとで働いていました。転職したあとも、地元で貢献したいという想いは年々強くなっていったし、ここは地域になくてはならないお店なので、承継を決意しました」。

センターと地元金融機関の支援を受けて承継計画を作成する際、課題とその改善策、将来の展望など具体的な構想を練っていた甲斐さん。譲渡条件等の折り合いも付き、2024(令和6)年1月、新オーナーに就任した。

姉妹都市バート・クロツィンゲンのワイン専売が店のウリの一つで、観光客が温泉郷内の旅館や飲食店で味わったり、お土産として購入するなどワインには「特別感」を主とした商品という側面がある。一方観光客向けの商売と並行しながらあくまでも地元の「日常のため」にこだわった甲斐さんは、高齢世帯への配達継続と、独自の商品展



「いいイチゴを作りたい」 共通の信念が承継に結びついた

被承継者
赤野 誠 1 郎 さん

被承継者

承継者

承継者
株式会社 サン・グリーン 出荷組合 代表取締役
黒木 康 司 さん (写真右)

ビジョンを明確に提示することで、同じ目的意識をもつことができる(プロフィール)

常に「人」に重きを置く黒木さん。人材育成の根底にあるのは「イチゴ栽培を通して豊かな人生を築いてほしい」という想いだ。



1 社内精鋭チームの一員として『守江いちご園』の責任者を務める山本浩夏(ひろか)さん(33歳)。宮崎県延岡市出身で、異業種から転職した。
2 黒木さんの次男で営業部長の敬太さん(31歳)。宮崎県内でも有数のイチゴ生産量を誇る同組合のノウハウを生かして「農園の規模拡大後は、日本一を目指したい」と抱負を語る。
3 トラックが通れる3m幅の通路を中央に配した広大なビニールハウス。収穫から冷蔵庫への搬入までが効率的で負担の少ない作業を実現させている。
4 大分県産オリジナル「ベリーツ(写真)」と佐賀県産「さがほのか」を栽培。



株式会社 守江いちご園

杵築市大字溝井4番地

豊後高田市で農園を営んでいた赤野誠一郎さんが創業。病害虫発生による収穫減、人手不足も重なり運営に支障を来していたため、事業譲渡を検討。大分県に進出していた宮崎県日向市の(株)サン・グリーン出荷組合の支援を受けることで合意に至った。

事業承継の流れ

2023年6月
県農林水産部新規就業・経営体支援課、県振興局から事前相談を受ける。
8月、守江いちご園赤野社長と面談し、事業譲渡の登録。
11月、譲渡予定先の黒木社長との譲渡に係る合意を確認し、当事者同士で条件面等の最終確認を行う。

2024年1月
当センターで合意内容を議事録にて確認。宮崎県事業承継・引継ぎ支援センターと譲渡条件面について相互に確認。

2024年2月
株式譲渡契約書作成に係る支援を実施。関係各機関、JAおおいた、JA大分信連、大分県農業信用基金協会、大分県東部振興局、杵築市農林水産課、大分県農業農村振興公社、JA営農支援課等20数名が集まり協議、事業承継の確認を行った。

2024年3月
株式譲渡契約を締結し完了。



支援担当者
大分県事業承継・引継ぎ支援センター 統括責任者
山村 文彦 さん

支援ポイント 県外企業との広域マッチングで他県センターと連携協力した支援

国、県、市の補助金を受けていた守江いちご園は、イチゴ栽培事業の見直しから第三者への譲渡を検討。大分県の主導で県をまたいでのマッチングに繋がりました。県からの相談を受けて宮崎センターとも連携を図り、農業関連団体を含む県、市、JAなど十数機関と調整を図りながら支援したもので、多くの関係者が関与しただけに成約の意義は大きいと考えています。

承継先を徹底分析し、問題点の解決策を探る

「大分県内で10町歩、将来的には自社グループ全体で30町歩まで栽培面積を拡大することを目標としている我々にとって、1800坪(0.6町歩)という大型イチゴハウスの運営は確実に今後の糧になると考えています」。そう語る黒木さんが承継後の事業を成功させるために取り組んだのは、時間をかけて『守江いちご園』を分析するということ。7カ月かけてじっくりと見極めた結果、「人材・経営・栽培管理」という問題点が浮上した。

もともと人材育成に重きを置いてきた同組合では、約3年前、全国から同時期に8名を採用。「切磋琢磨できる競争相手を作ることが目的で、ちょうど6名の精鋭が

育ってきたタイミングだったことも承継に踏み出せた要因です」と、黒木さん。継続雇用のベテランスタッフ3名も「いい農園にしたい」「いいイチゴを育てたい」という想いを共有し、新規スタッフの教育にも携わった。そして、栽培法や信念に対する共通意識をもって「自ら考え自ら行動する」人材を育てることが、経営と栽培管理における課題の解決にも繋がった。

「農業は大きく変革すると言われる中、行政のサポートが厚い大分県で九重町の夏イチゴに続き、2件目の承継ができたことはとても意義深いと感じています」。宮崎県内でトップクラスのイチゴ生産量を誇る同組合は、杵築市を新たな拠点にさらなる事業拡大の土台を作っていく。

設備投資に公的補助金が投入されたイチゴ園の存続を賭け、大分県と宮崎県という県をまたいだ広域連携による承継成約事例。イチゴ栽培に注がれる前社長の熱い姿勢に、強い意思と共通の信念を感じた『株式会社 サン・グリーン 出荷組合』代表取締役、黒木康司さんは、好アクセスの杵築市を新たな拠点と捉え、九州一円を視野に入れたイチゴ栽培の拡大を目指す。

杵築市の地の利を生かして九州一円のネットワークを構築

大分空港道路杵築インター至近の好アクセスでありながら、静かな田園風景が広がる杵築市溝井。豊後高田市でイチゴ農園を営む赤野誠一郎さんがこの地に設立した『株式会社 守江いちご園』は、2024(令和6)年3月、宮崎県日向市に本社を構える『株式会社 サン・グリーン 出荷組合』によって受け継がれた。

2020(令和2)年から九重町の高地で夏イチゴの栽培を成功させていた同組合は、宮崎県、熊本県、大分県、長崎県の同志が集結した「土づくりの会」が前身。ピーマンや夏・冬イチゴ等の栽培から販売、生産技術指導など、農業に関する幅広い事業を展開している。「我々には、九州全体のネットワークを構築するという将来のビジョンがあります。その拠点の一つとして杵築市という地の利は必要

になると考え、事業承継を決意しました」と代表取締役の黒木康司さん(67歳)は語る。

イチゴ栽培に情熱を傾ける前代表の赤野さんだったが、豊後高田市と杵築市の二拠点体制にしたことで経営上の様々な困難が出現。作業が煩雑になり、目が行き届かなくなったことで肝心な生産の根幹さえも揺らぐようになっていった。「赤野さんの優れた人格とイチゴ栽培における情熱は、面談して設備を見たことで十分に伝わった」と黒木さん。「しかし、農業はほんの少しのボタンの掛け違いで厳しい状況に転じます。赤野さんも規模を広げたことによって大変苦労されたそうなので、その部分を切り離せば農園の立て直しが可能になる」と思いました。我々としても中核となる場所、大型設備、地元スタッフの残留という良い条件が揃った承継ができるということ、お互いに得られるものが大きかったと思います」。



創業者の揺るぎない信念と 次世代の農業をつなぐ

被継者
寺床の自然卵

池田 和子さん

本物の「安心・安全」「美味しい」を
いつまでも守り続けてほしい

(プロフィール)

非常勤の大学講師だった和子さんが縁あって寺床に移住してから約30年。「今後は若い後継者達のサポートをしながら無農薬野菜を育てたい」と目を輝かせる。

被継者

承継者

株式会社タカヒコアグロビジネス・愛彩ファーム九重
取締役部長
大久保 翔太さん

こだわって向き合う過程の延長に
「美味しい」があると確信している

(プロフィール)

20代で転職し、農業を学んだ大久保さん。小学1年から中学3年の4人の子どもを育てる父親で、子煩悩な一面も見える。



- 1 「人が季節や体調で食べるものを変えるように、エサの配合にこだわって与えています」と大久保翔太さん。
- 2 ストレスのない環境と地下水、自家配合のエサにより健康的な鶏が育つ。
- 3 卵拾いは子ども達にも大人気。大久保さんとともに養鶏事業を担当するスタッフの永田みきさん(35歳)も、娘が楽しそうに卵を収穫する姿を見て「体験の大切さを感じています」と語っていた。
- 4 “たんぼぼ色”の黄身は名前の通り自然卵だからこそ。「寺床の自然卵」は、卵かけご飯と目玉焼きが大久保さんのおすすめ。トキハインドストリー(大分県内の一部店舗)と道の駅、当社ECサイトで購入可能。



婦の想いも一緒に引継いでくださり、感謝の気持ちでいっぱいです」。

「タカフジ」の食品・アグリ事業を担当し、「愛彩ファーム九重」の取締役部長でもある大久保翔太さん(36歳)は、季節や鶏の状態によって変えるエサの配合や卵の扱い方などを和子さんに教わりながらサポートに徹し、承継完了後は養鶏部門の責任者として「寺床の自然卵」を全面的に任されている。

**農業と畜産の二大柱で
独自の循環型農業を確立する**

AI機能を搭載した無人搬送ロボットや独自の生産管理システム(特許)を用いたスマート農業を実践する「愛彩ファーム九重」の農場も標高700mの山間部。地元を中心に雇用了約40名のスタッフが、「温泉パブリカ」をはじめトマトや白ネギなどの野菜づくりに従事

「消費者に本物の安心・安全と、本当に美味しい卵を届けたい」。鶏の飼育環境からエサの原料・配合に徹底的にこだわった創業者夫婦が培った信頼のバトンは、約10年前に農業に新規参入した「タカヒコアグロビジネス・愛彩ファーム九重」が受け継いだ。農業と畜産を軸に、再生可能エネルギーとAI技術を用いた循環型農業が、新たな可能性の扉を開けた。

泰博さんの体調に不安があり、後継者不在だったこともあり、2021(令和3)年、第三者への承継準備を開始。複数の候補者との面談はいずれも不調に終わったものの、「信念を曲げるわけにはいかない」と眼鏡にかなう承継者を探し続けていた夫婦のもとに現れたのが、1989(平成元)年に大分市で創業したプラント設備工事「株式会社タカフジ」の代表取締役社長、佐藤隆彦さん。子会社の「株式会社タカヒコアグロビジネス・愛彩ファーム九重」で地熱を活用した農業に参入していた佐藤社長の熱心なアプローチと会社の理念、将来のビジョンに共感し、当初は企業への譲渡は考えていなかった泰博さん夫婦だったが、譲渡先を「愛彩ファーム九重」に決断した。

「その矢先、夫が急逝して…。諸々の相続手続きが終わるまで承継は待つていただきましたが、その間もずっと、愛彩ファームのスタッフの方が手伝いに来てくれました。一時は廃業も覚悟しましたが、私達夫

している。「農業と畜産は繋がる部分が多いと感じています。エサの原料となる農作物を育て、健康的なエサを食べた鶏から出る糞を堆肥化し、畑に戻す。養鶏事業が加わったことで、我々が目指す持続可能な循環型農業がさらに飛躍する可能性はじゅうぶんあると思います」。

養鶏事業を通じて次世代の子ども達への食育活動にも着手。「損得勘定ではなく、食の大切さを伝え、人を育てるのは企業の使命。今後も我々の想いを汲んで農業や畜産業を承継した若者がさらに繋いでいけるよう、土台を作りたい」と大久保さんは語る。

一組の夫婦の信念から生まれたブランド「寺床の自然卵」。承継を契機に「愛彩ファーム九重」の新たな循環型農業が幕を開けた。



愛彩ファーム九重 寺床の自然卵

玖珠郡九重町大字野上3905番地1
tel.0973-77-7000

創業者の熱き信念とブランド卵「寺床の自然卵」を受け継いだ農業生産法人『(株)タカヒコアグロビジネス・愛彩ファーム九重』。現在、カフェ&直売所を農場の敷地内に準備中。地域の生産者や次世代の若者を巻き込む新たな計画が着実に進行している。

事業承継の流れ

2021年5月
代表の池田泰博さんより承継を打診されたS氏からの紹介で池田夫妻と面談し、センターに登録。

2022年1月～
S氏と並行してセンター登録者の中から第三者の承継希望者を探し、複数の候補者と面談を行ったが、いずれも成約には至らず。

2022年7月
(株)AREAパートナーズ茂倉顧問の紹介により『(株)タカフジ』の佐藤社長とトップ面談を実施。

2023年10月～
(株)タカフジのグループ会社『(株)タカヒコアグロビジネス・愛彩ファーム九重』を譲渡先に決めるも成約を目前に泰博さんが急逝。急速和子さんへの相続手続き等を優先。

2024年2月
(株)タカヒコアグロビジネス佐藤社長と養鶏場担当の大久保部長、和子さんの間で事業譲渡契約書、不動産売買契約書の締結を完了。



支援担当者
大分県事業承継・
引継ぎ支援センター
サブマネージャー
小春 和幸さん

支援ポイント 紆余曲折はあったものの夫婦の 想いを引継いだ事業承継となった

『(株)タカフジ』の佐藤社長を紹介した当初は「法人は断りたい」とのことでしたが、個人の候補者との交渉が不調に終わり、再び譲渡候補に浮上。エサの原料が入手困難もあり、一時は廃業を考えられていた泰博さんでしたが、事業の継続と佐藤社長への承継を決断されました。泰博さんが急逝されたあとご夫婦の意向を尊重して承継を完了。こだわりの卵の広がりと循環型農業の将来に期待しています。



皆が集まり、語り合う場所を 夫婦二人で力を合わせ、守る

被承継者
松木輝影さん

被承継者

承継者

承継者
金子雅一さん

地域の皆さんに長年愛されてきたこの場所をしっかりと受け継ぎたい（プロフィール）
旅や登山が趣味の金子さん。紀子さんへのプロポーズも爽快な自然の中だったそう。現在、親子3人で同町に暮らしている。



1 看板メニューのお好み焼きは、契約農家から毎朝届く朝獲れキャベツと、粉の量を極限まで減らした生地金子さんのこだわりが表れている。
2 立派な梁が存在感を放っている古民家風の店内。地域の「頼母子(たのもし)」など団体予約も好評だ。
3 「ふっくらと仕上げるため」に導入した約2cmのオーダーメイド鉄板でお好み焼きを焼く金子さんの姿を、カウンター越しに見ることができる。
4 定番の関西風お好み焼き。「試作のたびにボリュームが増えていきました」と金子さんが語るように、どのメニューもボリューム満点だ。



近隣の人々や長年の常連客が「無くしたくない」と切望したお好み焼き店『いたる屋』。店の存続を託されたのは、地域おこし協力隊員として珍珠町に着任していた金子雅一さんだった。活動期間中に地域に溶け込んでいた彼は、妻の紀子さんとともに新たな歴史を刻み始めた。

珍珠町に興味をもって移住した 地域おこし協力隊員の 新たな挑戦

1985（昭和60）年、珍珠町森で前代表の松木輝影さんが夫婦で創業したお好み焼き店『いたる屋』。創業当初から地域住民を中心に世代を超えて愛されてきた。

承継者の金子雅一さん（44歳）は千葉県出身。都内で開催された移住者フェアに参加した際、担当者との熱意を感じて珍珠町に興味をもち、2020（令和2）年、地域おこし協力隊員として着任した。

「フェアで会った担当者2人の関係性がすごく良かったのが印象的でした。数日後、自分を熱望してくれているのがわかる手紙をいただき、ここなら地域と連携しながら自分のやりたいことができるかもしれないと思いました」と語る金子さん。着任直前にプロポーズした紀子さん（43歳）も珍珠町に移住し、結婚。子どもも授かった。協力隊員として様々なアイデア

を実行に移し、地域にも溶け込んできた金子さんのもとに承継の打診があったのは2023（令和5）年1月。体調を崩した松木さんは後継者不在のため閉店も考えていたが、「店を閉めることを常連さん達が惜しいと思ったようです。私も協力隊の任期終了後、町に残って何をするか妻と話していたタイミングだったので、松木さんと直接話をして決断しました」。

年内での承継を目指して松木さんのもとで30数年のノウハウを学び、人脈も受け継いだ。お好み焼きを何度も試作し、『オタフクソース株式会社（広島県）』の企業研修にも参加した。

そして、2023（令和5）年6月に承継が完了。同年9月1日、金子さん夫妻によって新生『いたる屋』が営業を開始した。

「修行した半年間は本当に濃くて深い時間でした。松木さんは、店名もお好み焼きの味も自由に変えていいと何度も言ってく下さいました。そこにこだわるよりも、地域心に追求する人でもあるんです」。だからこそ、珍珠への移住も、未経験の飲食業でもお好み焼き屋への転身も「不安より楽しそうだと思えた」と笑顔で語った。

世代を超えて愛され続けてきた『いたる屋』は金子さん夫妻の手によって、今なお地域の“抛り所”として存在し続けている。

「私達のあとを誰かが継いでくれるかはまだわかりませんが、オープン直前に亡くなった松木さんの想いを受け継いだ私達は、それを次に繋げる役割があるのかなと思っています。ここは、ただのお好み焼き屋ではなく、公民館のようなもの。きっと地域の皆さんもこの場所が無くなるなんて想像はできないでしょうね（笑）」。

の皆さんが集まれる場所、語れる場所を守りたかったんだと、1年やってきてそう思います」。

前代表の想いを受け継ぎ、 次世代に繋げる役割を果たす

「お好み焼き屋の鉄板はお客さんから見える場所になれば」と、約2cm厚の鉄板をオーダーメイドし、カウンター正面に設置。新たに広島風を開発し、従来の関西風と並ぶ看板メニューとした。

「女性も来やすい店にするために、清潔さと明るさにこだわりました」。金子さんの言葉を裏付けるように、最近では女性客の姿も目立つようになってきたそうだ。

紀子さんは主に接客担当。「彼は基本的に自由な人。自分の意思を貫く強さがあって、決めたら熱



茶蔵いたる屋

珍珠町珍珠町森705-1
tel.0973-72-5130

30数年の事業実績があるお好み焼き屋。昼はテイクアウトを中心に配達を行い、夜はお好み焼き居酒屋として地元客を中心に経営を行ってきた。承継者の金子雅一さんは、従来のスタイルを継続しつつ、新メニュー開発等も積極的に行っている。

事業承継の流れ

2023年1月
松木輝影さんが珍珠町商工会に相談申込に来訪。

2023年2月
珍珠町商工会からの紹介で訪問し、当センターに事業譲渡の登録。同時に、金子雅一さんにも面談。

2023年3月
当センターにて事業概要を取りまとめ、事業譲渡の考え方、提案書を作成し商工会にて譲渡条件面等の調整を実施。

2023年5月
事業譲渡契約書(案)の確認と契約書締結に向けた日程調整の依頼。

2023年6月
事業譲渡契約書締結に伴い完了。



支援担当者
現・西国東商工会
経営指導課長
池永 将人さん

支援ポイント 元・地域おこし協力隊員の承継者を センターとの協力体制で継続支援

松木前代表が体調不良により『いたる屋』事業継続が困難となり、閉店を検討していました。地元常連客の後押しで地域おこし協力隊員の金子氏が承継することになり、松木氏の体調を考慮しながらセンターと伴走支援を開始しました。残念ながら店のオープン1ヵ月前に松木氏は逝去されましたが、松木氏の想いを受け継いだ金子夫妻は、地元の方々にも愛され続けると確信しています。

支援内容や支援事例、最新の情報については、さまざまなメディアを通してお知らせしています。

公式ホームページ



インターネット上のポータルサイトです。当センターの支援内容から支援事例紹介、相談会案内などの他、各種資料のダウンロード、オンラインでのお問合せに対応しています。

公式SNS

当センターの最新情報は、ソーシャルメディアでも発信しています。こちらも、是非、フォローをよろしくお願いします。



@oita_hikitsugi

@oita.shoukei

YouTube 公式チャンネル



当センターが運営するYouTube公式チャンネルでは、当センターの支援内容や事業承継・引継ぎ事例動画を紹介しています。

無料メールマガジン

「おいた事業承継・引継ぎニュース」(定期便・臨時便)

事業承継に関するホットな話題や当センターの活動内容などをタイムリーにお届けするメールマガジンを配信しています。月1回配信の定期便、不定期配信の臨時便があります。登録は「無料」です。いつでも配信解除できますので、お気軽にご登録下さい。

登録の申し込みはこちらから



大分県事業承継・引継ぎ事例集(年1回)



「事業承継物語 2022」(令和4年1月発行) 「事業承継物語 2023」(令和4年12月発行) 「事業承継物語 2024」(令和5年12月発行)

当センターで支援した事業者(親族内承継、第三者承継)の事例をまとめた小冊子です。電子版(PDF)は、当センターホームページからダウンロードしてご覧いただけます。

事業承継対策シート

円滑に事業を引き継ぐためにおさえておきたい基礎知識を紹介しています。

Vol.1 認知症対策編 Vol.2 個人事業の事業承継編 Vol.3 数字から見る課題発見編 Vol.4 円満な廃業編



電子版(PDF)は、当センターホームページからダウンロードしてご覧いただけます。

支援機関 Web サイト

下記サイトは当センターのHPからもアクセスできます。



「事業承継・引継ぎポータルサイト」 中小企業・小規模事業者の円滑な事業承継を支援するための情報を提供しています。親族内承継や第三者承継に関するポイント、相談窓口の案内、成功事例の紹介など、多岐に渡るコンテンツが掲載されています。



「事業承継対策」 事業承継に関するセミナーやフォーラムの開催情報、マニュアルの提供、専門家による相談対応など、各種サービスを紹介しています。



「事業承継」 事業承継に役立つセミナーやマニュアルの提供、動画の紹介、専門家相談などの支援情報が提供されています。



中小機構九州本部の事業承継に関する情報や支援策を提供するポータルサイトです。事例紹介、イベント案内などを通じ、後継者不足や引継ぎに関する問題解決を支援します。

事業承継のことなら、まずは国の無料相談窓口へ

大分県事業承継・引継ぎ支援センター

大分県事業承継・引継ぎ支援センターは、国が設置する公的相談窓口です。親族内への承継も、第三者への承継(譲渡、譲受)も、どんなことでもお気軽にご相談ください。

経済産業省 九州経済産業局 委託事業

親族内承継の支援

【相談例】

子どもに事業を引き継がせたいが、何から始めたらよいかわからない。

事業承継にあたっての経営改善、後継者教育はどう進めたら良いか?

自社株や個人資産を、後継者に円滑に贈与、相続していくにはどうすべきか?

事業承継税制などの支援策の活用方法について知りたい。

地域の支援機関・金融機関と連携し、「事業承継診断」等による事業承継の早期・計画的な準備の働きかけを行うとともに、「事業承継計画書」策定支援を通じ、事業承継に関するお悩みや課題解決のサポートを行います。

【支援内容】

当センターの登録専門家(税理士、弁護士、中小企業診断士等)と連携して、事業承継にあたっての課題を整理し、経営者・後継者(候補)と一緒に解決策を検討します。事業承継計画書の策定を通して、事業承継の実現から事業承継後の取り組みまで、円滑な事業承継を実現するための具体的な道筋を明確化する支援を行います(無料、回数制限あり)。

従業員承継の支援

譲渡の進め方のアドバイスや、譲渡条件等のすり合わせの他、各種書類作成などに必要な専門家(税理士・弁護士等)の紹介も行っています。また、親族内承継と同様、事業承継計画書の策定も支援しています(無料、回数制限あり)。

第三者承継(M & A等)の支援

事業引継ぎに関するあらゆる相談をお受けしています。民間機関を活用してM&Aを実行する際のセカンドオピニオンとすることもできます。

【相談例】

親族内にも会社内にも後継者がいないので、引継ぎ先を探して欲しい。

新しい分野への進出を考えており、M&Aによる事業拡大をはかりたい。

事業を引継いでくれる相手先がいるが、具体的な進め方がわからない。

事業譲渡や事業譲受で活用できる支援策や専門家等を紹介して欲しい。

大分県にUターンして、後継者不在の会社を引継ぎたい。

【支援内容】

●譲渡(売り)希望者

中小企業の方の依頼にお応えして、譲渡の進め方のアドバイスや譲渡先の紹介、譲渡条件等のすり合わせの他、各種書類作成などに必要な専門家の紹介を行います(無料、回数制限あり)。また、当センターに登録された民間M&A仲介業者、金融機関等の紹介も行い、譲渡企業にマッチした譲受企業を紹介し、マッチング及び譲渡契約成約までを支援します。ただし、この場合は有償です。

●譲受(買い)希望者

当センターに登録されている譲渡希望事業者の情報をノンネーム情報として定期的にご案内します。希望条件が合えば、マッチングまでの支援を行います。 ※会社名等を匿名とした譲渡情報の概要

●相手が決まっている場合のアドバイス

引継ぎ先が決まっている場合、譲渡や譲受にあたっての一連の手続きや契約書作成等のアドバイスを実施しています。外部専門家(弁護士、税理士等)への相談も可能です(無料、回数制限あり)。

大分県後継者人材バンク

「大分県後継者人材バンク」は、創業を目指す起業家、経験や技術を生かして独立したい方、事業意欲・経営意欲のある県内へのUターン・Iターン・Jターン希望者と後継者不在の会社や個人事業主を引き合わせ、創業と事業引継ぎの実現に向けた支援を行います。

創業希望者

経験や技術を生かして独立したい方、事業意欲・経営意欲のあるU・I・Jターン希望者など

後継者人材バンク

事業承継・引継ぎ支援センター 「起業」と「事業承継」の2つを同時に実現し、後継者不在の事業者の後継者づくりを支援しています

後継者不在の事業者

後継者不在の法人や個人事業主

マッチング成立