

# GUJO プラス 10

2023 October Vol.178 発行部数 20,000部 無料各戸配布 7,839部 新聞折込 5,900部 無料設置 6,261部  
ホステングエリア / 八幡町・明宝・大和町※一部地域を除く 新聞折込エリア / 白鳥町・高鷲町・美並町・和良町  
東証・名証 [証券コード:2139]

45  
TH  
CHUCO  
since 1978

巻頭特集 経営改善が継続のカギ  
あなたの店は郡上の宝

- 極上の「旬」をいざ食さん
- 岐阜県ワーク・ライフ・バランス推進企業と  
エクセレント企業を紹介します
- 地元の求人情報 まちJOB まちジョブ

おい  
をつなげる

# 事業承継は郡上市商工会へご相談ください



郡上市商工会  
経営指導員  
和田 憲真さん



事業承継に消極的な理由として、将来性がないと考えている人が多いとアンケート結果が出ています。商工会は、事業計画策定支援などの経営支援や、人を雇う場合の労務支援、開業の届など税務支援、資金調達といった金融支援など広く相談に対応しています。また、人の承継、資産の承継、知的資産の承継など、事業承継ならではの課題へのサポートを行います。引き渡す人と引き受ける人が前向きに取り組めるよう、私たちは徹底した傾聴と対話を心掛け、思いに寄り添った支援をします。

郡上市商工会  
事業承継支援センター  
幹事長  
白田 和博さん



郡上の人が幸せになるには、経済が良いといけません。お金が回れば、行政も楽になります。商工会では、起業をサポートする講座「創業塾」を毎年開講してきました。一方で、団塊世代の引退が進み始めた9年前に事業承継支援センターを設立して継続支援に注力。7人の地域支援員の活動で、地域の情報を細かく把握し、情報共有によってマッチングにつなげています。市内の事業者間や、起業を希望する移住者への承継など多様なケースを想定して、引渡者と引受者が幸せになれるよう支援します。

郡上市商工会  
事業承継支援センター  
地域支援員  
佐々木 茂さん



廃業を考える事業者の多くは「辞めたい時にひっそり辞める」と思っています。努力し、時間とお金をかけてきた事業です。廃業するにも費用がかかります。事業承継は、引渡者と引受者の両者の幸せを考えるためのものです。事業を閉めることを後ろ向きに捉えず、身近な存在である7人の地域支援員に気軽に相談ください。私たちが商工会との取次ぎを行い、担当の経営指導員によって承継につながる具体的な方法を支援します。これまで努力されてきた事業を次世代へとつなげましょう。

# 事業承継とは“現経営者から後継者へ事業のバトンタッチ”

企業が培ってきたさまざまな資産（ヒト・モノ・カネ・知的財産）を次の人へ引き継ぎましょう



## 巻頭特集 経営改善が継続のカギ

# あなたの店は郡上の宝

郡上市では65歳以上の経営者が約40%をしめます。一方で、廃業時の経営者年齢は70歳以上が半数をしめるため、これから廃業を迎える経営者が増加していくと想定されます。店舗がなくなって気づくのは、どんなに小さな店でも、地域にとってはかけがえのない存在であること。事業を続ける意味を改めて考えてみましょう。

### 郡上市内事業者の承継の意識

大好きだったあの店が、気づけば無くなっていった。そんな悲しい思いを経験するケースは、残念ながら決して珍しくはない状況になっています。

2022年11月・12月に郡上市商工会が行ったアンケートでは、回答のあった587件のうち後継者候補がいると答えたのは41.2%（242件）、58.8%（345件）の事業者には後継者候補がいませんでした。

後継者候補がいない約60%の事業者に事業承継の希望を尋ねたところ、38.9%ができれば事業承継をしたいという結果に。廃業を考えている約60%の事業者へその理由を問うと、26.5%が事業に将来性がない、22.9%が必要や成長が見込めない、18.8%が従業員の確保が困難というものでした。

### 経営者が変わり売上3倍になった事業あり!!

「小規模事業者の廃業による事業者数の減少は、地域の存続に関わります。高齢者にとっては、自宅の近くに店がなく買い物ができないう場合も想定され、理美容事業者、生鮮食品やガソリンなどの販売を含む小売業者など、多くの事業者が地域に必要です」と郡上市商工会 会参与・名畑司さんは話します。

郡上市商工会では、2014年より事業承継支援センターを立ち

上げ、事業承継支援に積極的に取り組んでいます。2019年からは事業承継を促進してもらうサポートとして、市内7地域に1人ずつ事業承継支援センター地域支援員を配置し、地域課題の掘り起こしを始めました。特に、2023年度は、廃業を考えている事業者を地域支援員が訪問し、話を聞くことから行っています。2023年3月末現在で24件の事業をつなげ、現在も21件の承継件数が増える予定です。

「廃業を考えている多くの事業者は、自分の店は将来性がなく、無くなった問題ないと考えています。地域支援員は、事業継続の大切さを伝えるとともに、継続する方法を一緒に考えます」と名畑さん。商工会では、経営指導員が経営の改善方法をアドバイスします。

第三者が入り経営改善に取り組んだ結果、売上が伸び廃業を取りやめた事業者もいます。事業者が高齢で後継者がなく、移住した若者が承継したケースでは、新たな事業主とともに経営改善を行い、承継前の約3倍まで売上を伸ばした事業も。「経営者を変えるのは、経営改善する大きなチャンスでもあります」と名畑さんは前向きにとらえます。

### 経営改善で新たな事業展開を図る

事業承継で難しいのは、引き受け手を見つけることです。これま

での例では、法人が事業を引き受け新規事業として展開した3例、移住者が事業を引き継いだ2例、従業員や親族への承継などがあります。

事業承継で最も多いケースは、親族への承継です。個人事業者の場合、後継者が子どもといった近い関係だからこそ、互いに反発して話し合いが成立しなかったり、それぞれが抱く思いが伝わらないという相談も多くあります。「そんな場合は経営指導員が話し合い

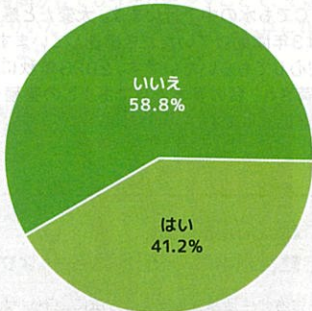
に加わり、法律や税務の専門家のアドバイスを参考にしながら話し合いを進められます。親は70代、子は40代までに承継するのが事業の成功率を高めま」と名畑さん。

事業の先行きに不安を抱いている事業者は、郡上市商工会の経営指導を受けながら経営改善を行い、事業の魅力を高めます。新たな事業展開を考えてみませんか。事業を承継するつもりがなくても、経営に関する悩みや見直しは、商工会への相談がおすすめです。

## 郡上市商工会事業承継アンケート（令和4年11/14～12/28）

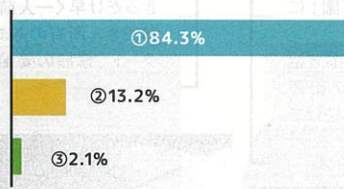
Q 後継者候補はいますか？ 587件の回答

- はい41.2% (242件)
- いいえ58.8% (345件)



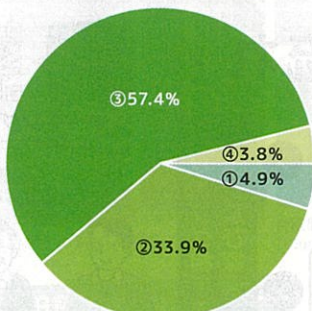
Q 「はい」と答えた242件の人へそれは誰ですか。

- ①子どもなどの親族84.3% (204件)
- ②役員・従業員13.2% (32件)
- ③第三者2.1% (5件)



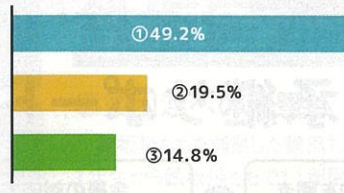
Q 後継者候補がいないと回答された人へ事業承継を希望しますか？

- ①ぜひ事業承継したい4.9% (17件)
- ②できれば事業承継したい33.9% (117件)
- ③廃業する57.4% (198件)
- ④後継者がいないので相談したい3.8% (13件)



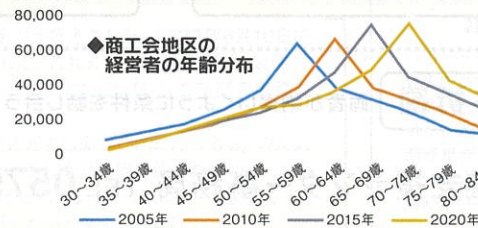
Q どのような事業承継を希望しますか。

- ①親族内承継49.2% (63件)
- ②役員・従業員への承継19.5% (25件)
- ③第三者への事業・株式の承継14.8% (19件)



### 中小企業を取り巻く環境変化

（出典：全国商工会連合会 小規模事業者DB）  
商工会地区の経営者年齢分布のピークは2015年は65～69歳でしたが、2020年には70～74歳に移行しています。他方、廃業時の経営者年齢が70歳以上で半数を占めています。



### 郡上市商工会 事業承継支援センター 地域支援員



# バトンをつないだ3事業 次世代が築く、



表紙に登場のそばはコチラで製造!!

**永田 絢二さんのコメント**

広い施設と人材を引き継いでいただき感謝しています。1年かかると思っていた引き継ぎは、半年程で終わることができました。現在8人の従業員がいますが、一時は40人程が働き、売上も今の10倍ほどありました。取引先も安心できる企業ばかりでしたが、時代の変化に加え、コロナ禍で環境が激変。頑張ってきた従業員のことを考え、諦めず、できる限りのことをしたいと思っていた時に三島さんに出会い、いい人に引き継いでもらえたと思っています。

当社の麺は、手間と時間をかけて丁寧に作っています。そばの乾麺は、60時間かけてしっかり乾かすことで、そばの風味を損なうことなくお召し上がりいただけます。従業員たちにはこれまで培ったスキルを存分に生かして、より一層活躍してほしいです。



そばの更科の製品 60時間かけて乾燥させるそば 長男の三島一真さん



「鉄板居酒屋 恩」の新しい看板 自家製サングリアと「otoma」コラボのデザート

**恩田 真彩さんのコメント**

ものお客様はいい人ばかりで、アットホームなお店の雰囲気が大好きでした。2023年6月10日に「もも」が閉店し、7月1日より「鉄板居酒屋 恩」がオープンしました。これまで赤が基調だったお店の雰囲気は、鶴田さんが直してくれたクッションカバーの色をベースに、アースグレーを基調の内装にリフォームしました。

一人でお店を切り盛りし、白鳥町の皆さんにたくさん来店いただき感謝しています。「もも」の人気メニューお好み焼や焼きそば、納豆天ぷらの味を大切に守りながら、韓国料理などの新メニューも加えました。高鷲町でスイーツ店「otoma」を営む友達の商品とコラボしたデザートメニューも人気です。これからも、お客様の意見を聞きながら、さまざまな料理に挑戦したいと考えています。

## CASE2 法人から法人へ。新代表の2代目が担う製麺事業 株式会社そばの更科

引渡者:株式会社そばの更科 代表 永田 絢二さん × 引受者:株式会社八重垣 三島一貴さん・三島一真さん 事業引渡への背景

株式会社そばの更科・代表の永田 絢二さんは、来年80歳を迎えます。後継者がおらず、5年程前に事業承継に登録しました。これまで数件の問合せがありましたが、「思ったよりも規模が大きい」「コロナ禍で環境に変化があった」などで上手く継業が運ばなかった折、株式会社八重垣・三島一貴さんとの出会いがありました。

八重垣が白鳥町の企業であったこと、PC関連の事業者だったことが永田さんの決め手となりました。そばの更科は、ネット販売にも力を入れ始めており、「これまでの経験を生かして、さらにネット販売を伸ばしてくれるはず」と永田さんは期待しています。

表紙のかき揚げそばは、大和リバーサイドモール Plo内やエガキでどうぞ。

**三島一貴さんのコメント**

事業承継は、大和町のショッピングセンターPlo内で営むレストラン事業に続き2件目です。飲食店を営んでいるため、食品製造にも興味を持っていました。ただ私自身は時間に余裕がなく、悩んでいた際、長男から継業をしたいとの一言があり決心しました。

事業承継の魅力は、前事業者によって培われた歴史を受け継ぐことです。永田さんが築いた技術力をしっかり引き継ぎながら、設備投資を行い、事業継続を進めます。現在、郡上市では休耕田が増え、田んぼから転作してそばを作る事業者が増えています。売り先があれば収穫量を増やすことができるのと話も聞きますので、当社でそばを買取り、休耕田対策にも寄与したいと考えています。新商品開発などにも積極的に取り組み、販路拡大を目指します。

**郡上市商工会 経営指導員 中山 博子さんより**

経営革新として異業種に参入し、経営基盤を更なる高みへと目指す企業と、多くの従業員を雇用し、地域の重要な基幹産業としての歴史を紡いできた企業のマッチングが成功した事例です。継業のお陰で、産業と雇用を残すことができました。新ブランドを立ち上げたいという、現経営者の思いに寄り添い、引き続き、伴走型支援を継続します。

## CASE3 10年間バイトをしたスタッフへつないだ飲食業 鉄板居酒屋 恩

引渡者:鉄板焼もも 鶴田 礼子さん × 引受者:鉄板居酒屋 恩 恩田 真彩さん 事業引渡への背景

鉄板焼ももを創業した鶴田 礼子さんは、年齢を重ねるにつれて、継業を考えるようになりました。高校1年生から鉄板焼ももで11年間アルバイトをしていた恩田 真彩さんとは、これまで事業承継について語り合い、自分のお店を持つ夢を描いていた恩田さんに、いずれは交代したいと話合っていました。

鶴田さんが愛した店を引き継ぎたい、店を愛した常連客の気持ちにも応え、守っていききたいという気持ちから、鉄板焼もも30周年を機に恩田さんは決心を固め、鉄板居酒屋 恩へと継業しました。

郡上市商工会 経営指導員 一三 卓朗さんより

ももを営んできた場所で今までの鼎原にも喜んでいただける店ができなかと、鶴田さんと事業承継を考えていた矢先、一緒に「もも」を支えてきた力強いパートナー・恩田さんに白羽の矢が立ちました。恩田さんの快諾で順調に事業承継が進みました。二人の絆が、これからも生かされれば、きっと素敵な「鉄板居酒屋 恩」になると信じています。寄り添いながら経営支援を続けます。

# 新たな将来性

事業承継の種類には、親族内承継、親族外承継、第三者企業に承継するM&Aがあります。紹介する3事例は親族外承継で、移住者やスタッフ、第三者企業に承継した事例です。若い力に受け継がれ、事業は新たな夢に向かって動き出しています。

## CASE1 埼玉県からの移住者が引き継いだあまごの養殖事業 かのみず あまご園

引渡者:和田孝平さん × 引受者:西川弘祐さん 事業引渡への背景

かのみず あまご園(旧和田水産)は、1974年に和田孝平さんが創業して、半世紀近く営んできたあまごの養殖場です。1960年代から寒水集落周辺ではあまご養殖が盛んで「明宝アマガゴ生産組合」を組織化するほどでしたが、高齢化に伴い事業者は減少。後継者がなかった和田さんは、確かな技術で販路を確立していた事業を誰かに引き継ぎたいと考え、2018年、岐阜県地中養殖漁業協同組合に相談。組合を通じて県へ後継者探しを依頼することになりました。

一方、埼玉県出身の西川弘祐さんは、旅行と釣りが好きで飛騨地方の養殖場と仲良くなり、毎年訪問するなかで自然のなかで働きたいと考えるように。東京のIT系企業を退職し、関東近郊で林業の就職先を探しており、テレビで知った東京有楽町のNPO法人ふるさと回帰支援センターを訪れ移住相談をしました。担当者から和田さんの事業を紹介された西川さんは、和田さんが登録していたデータを参考にしつつ、漁協、商工会、移住相談員の細かなサポートのもと和田さんとの面会を決めました。

2019年11月には、和田さんのもとで働き始めた西川さん。約3年間にわたり二人三脚で事業を運営し、2023年初めに、西川さんへの承継が完了しました。商工会による経営サポートに加え、移住を支援するふるさと郡上会のサポートで、西川さんの暮らしに地域の若者との交流が加わり、地域での生活が成り立っています。



和田孝平さんのコメント

年間約50万匹のアマガゴを出荷しています。丁寧な仕事で拡大してきた事業を継いでほしいと考え、後継者探しのために準備した資料には、収入や事業内容を細かく記載。社名も和田水産から「かのみず あまご園」に変更し、受け手に配慮しました。

データを公開して3カ月後に、西川さんと出会い、秋には一緒に働き始めました。生き物相手の仕事です。観察力を身につけ、良いアマガゴの出荷者になってほしいです。体に気をつけて、無理のないように息を長く続けてほしいです。



アマガゴを養殖する水槽 西川さんの顔に群がるアマガゴ 水槽に草や泥が入らないようにするシステム

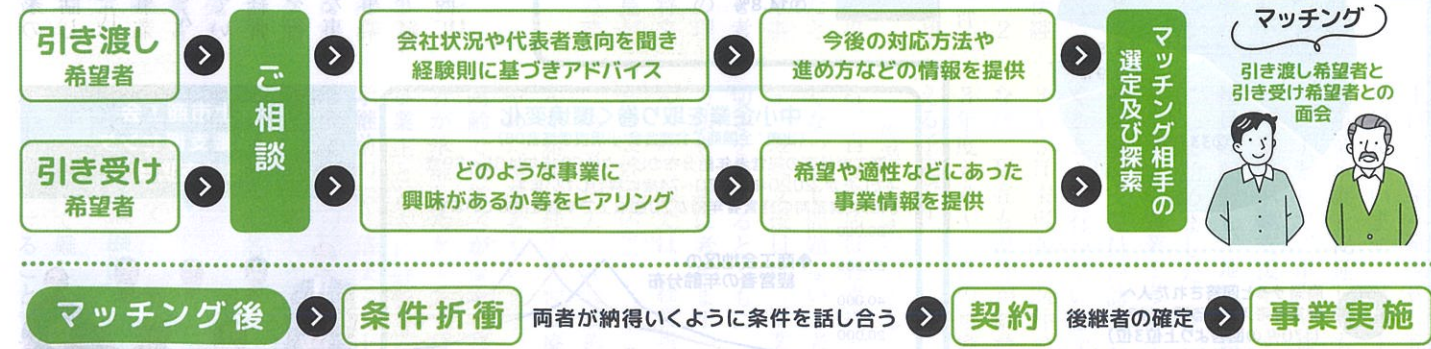
西川弘祐さんのコメント

冬の仕事は、気温マイナス10℃でも水の中で行います。大変だと感じることもありますが、和田さんには3年間助けていただき感謝しています。できるだけ早く一人前になって、安心してほしいです。2023年秋には、和田さん所有のあまごは全て出荷され、私の資本だけであまごの養殖がスタート。念願の養殖業での生業が始まります。

**郡上市商工会 経営指導員 古田 孝之さんより**

移住者の生活基盤を支える方法に、自らが起業するという選択肢があります。事業承継は「起業・創業」の思いを確実に実現します。初めて事業を行うための資源を補い、有効に活用するにはとても良い選択肢だと思います。今回の事例は、移住の夢を叶えた西川さんと和田さんの思いに寄り添い、とても良い経験になりました。ずっとサポートし続けたいです。

## 郡上市商工会の事業承継サポートの流れ



問 郡上市商工会事業承継支援センター事務局 TEL.0575-66-2311 FAX.0575-66-2312