



Vol. 2

渡す、受け取る、そして続ける。

事業承継事例集

現代の中小企業にとって、事業承継は重要な経営課題です。

承継する内容や方法は企業によって様々で、それぞれに合わせた対策が必要となります。

この冊子では、これまでに佐賀県内で行われた事業承継の事例をご紹介します。

事例・1



ひとめぼれで受け継がれた、ふる里のまんじゅうの味。

創作和菓子 ひかり (小城市)

事例・2



情報の加工を得意とする、ふたつの印刷会社の出会い。

株式会社 エーワン (伊万里市)

事例・3



故郷の老舗の看板を守った、自転車への想い。

サイクルショップ ツカサ (佐賀市)

事例・4



あらゆるものを運び続ける、物流界の先駆者。

佐賀梱包運輸株式会社 (佐賀市)

事例・5



父の工法と理念を、さらに後世に伝える工務店。

有限会社 夢木香 (鹿島市)

ひとめぼれで受け継がれた、ふる里のまんじゅうの味。

前身は、餡子の製造業から独立した先代が1993年に創業した高木まんじゅう。創業時から人気の酒まんじゅう、チョコまんじゅう、卵まんじゅうに加え、季節を感じさせる素材を使った創作和菓子が人気を集めている。

創作和菓子

SOUSAKUWAGASHI

ひかり

創作和菓子 ひかり

〒845-0001 佐賀県小城市小城町自在269-6

電話 0952-72-1311

Web <http://sousakuwagashi-hikari.com/>

譲渡側

高木 慶隆さん

譲受側

嘉村 光平さん

■事業承継を行った時期 …………… 2019年3月

■事業承継の内容 …………… 土地、建物、設備、ノウハウの承継

譲渡側

高木 慶隆さん（69歳 ※承継時）

初めて光平くんに出会った時、彼の姿に若い頃の自分が重なって見えました

—— 承継をお考えになった理由をお聞かせください

私は65歳以降も店を続けるつもりだったのですが、身体を悪くしてしまいました。それからは、譲りたいという気持ちはありながら、常連さんからの希望もあって店を続ける日々でした。しかし、共に働いてくれていた妻も病気になるってしまったことで、辞めようと思決しました。



高木 慶隆さん

—— どのようにして候補先を探されましたか

金融機関からのご紹介や、他の業種に使うために買いたいとお話もあったのですが、私はできればまんじゅう屋のまま誰かに引継いで欲しいと思っていました。実際、事業を継ぎたいというお話をいただいたのですが、残念ながらその方とは成立には至りませんでした。

—— どのようにして候補先が見つかりましたか

この店の常連さんが嘉村光平くんのお母さんに「小城町に店を閉めたいという饅頭屋があるが、味を絶やしてほしくない。誰か引継いでくれる人がいないだろうか。」という話をしてくださって、それを光平くんがお母さんから聞いて興味を持ってくれたのがきっかけです。

—— 後継者を決定する際の決め手は何でしたか

最初に光平くんに出会った時、「小さい頃、この店に肉まんを買いに来たことがあった」と言ってくれました。そして話をするうち、彼の和菓子に取り組む真剣な姿に、まるで昔の自分を見ているような親近感を感じました。しかも当時の勤務先であった大阪の和菓子店の社長さんもわざわざ小城までご挨拶に来てくださり、彼が技術的にも人物的にも高く評価されているということが伝わってきました。また、社長さんに当店の和菓子を高く評価していたきました。そこで私はこの店を託せるのは彼しかいないと強く感じ、その場で「引継ぎを決めてもらいたい」と伝えました。ひとめぼれと言ってもいいかもしれません。



—— 面談の際はどのようなお話をされましたか

今までの製品のうち、まんじゅう3種（酒、チョコ、卵）はこれからも作り続けてほしいとお願いしました。そして引き継いでもらえることになってからは、作り方を指導させてもらいました。それ以外の製品については、光平くんが自由に考えて発展させていけばいいと思っています。

—— 今後の目標をお聞かせください

私も妻も「事業を全て譲ってお金をもらったのだから、その先の事業の展開に口を挟むべきではない」と思っています。今後もこちらから干渉することはありませんが、相談があればいつでも駆けつけるつもりです。

譲受側

嘉村 光平さん（30歳 ※承継時）

本当に理想的な条件でした 干渉や押し付けは全くなく、静かに見守っていただいています

—— 引継ぎを決断されたきっかけをお聞かせください

当時は大阪の和菓子店で働きながら、いつの日か佐賀へ戻って店を持ちたいと考えておりました。ある日、母の友人から偶然高木まんじゅうのお話を聞き、これまで学んできた自分の菓子づくりの技術を活かすこともでき、故郷へ帰って地元で愛された味を引き継ぐこともできる、素晴らしいお話だと思いました。

初めてお会いした際に、高木さんから「ぜひ引継いでほしい」とおっしゃっていただき、私もこんないいお話は他にないと思い、その場で引継ぎを決意しました。条件は、3種類のまんじゅうの味を残す、それだけでした。

—— 引継いだ当時、困ったことはありましたか

私がこれまで修行していた大阪のお客さまは和菓子の弾力性を重視されますが、佐賀のお客さまはやわらかさを重視される傾向があります。開店当初は、その地域性の違いが分からずに苦労しました。

—— 現在の高木さんとのご関係は

高木さんは時々様子を見に来てくださいますが、干渉や押し付け的なことはありません。その上、困った時にはいつでも相談することができる、とても良い関係です。

—— 今後の展望をお聞かせください

佐賀県産の素材にこだわった商品作りをしながら、コスト管理、経理等、経営の勉強もしていきたいです。

聞き手からのひとこと

事業承継には譲渡側と譲受側双方の共通した思い入れと、お互いを理解しようとする姿勢が重要です。この事例では高木氏、嘉村氏の目指すものが合致し、お互いへの尊重が事業引継ぎを成就させたと思います。

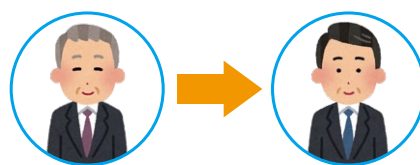
中小企業診断士 大間 清隆



嘉村 光平さん



- M&A (合併・買収)
- 従業員承継
- 親族承継



情報の加工を得意とする、ふたつの印刷会社の出会い。

1997年、伊万里市木須町にて創立。商業・ブライダル印刷、グッズ・ノベルティの販売、ホームページの企画・制作・管理、ドローンなども駆使した動画撮影・編集、人工知能を利用した自動会話システム開発などを行う。



株式会社 エーワン
〒849-4271 佐賀県伊万里市東山代町長浜2131-1
電話 0955-20-1288 FAX 0955-20-1286
Web <https://a-one1997.jp/>

譲渡側

株式会社 エーワン
事業所所在地：伊万里市

譲受側

株式会社 音成印刷
事業所所在地：小城市

- 事業承継を行った時期 …………… 2020年9月
- 事業承継の内容 …………… 株式譲渡による事業継続

譲渡側

株式会社 エーワン
社長 (現会長)：大宅 節夫さん (75歳 ※承継時)

明るく前向きに考えられるよう、若くて健康なうちにこそ承継に着手すべきです

—— 事業内容について教えてください

弊社は平成9年、私が51歳の時に創業しました。当時、景気はよくありませんでしたが、ブライダル関連の印刷事業を中心に、品質、納期、満足を高めるサービスを追求することで、徐々にお客さまも増えていきました。

近年では、ホームページや動画制作に強みを持つ印刷・



大宅 節夫 会長

情報加工会社として成長を続けています。ドローンによる空撮、AIによる生産性向上のご提案にも取り組んでいます。

—— 事業譲渡の背景について教えてください

会社はお客様のため、社員のためにあるものと考えています。人間には定年がありますが、会社は永遠です。

今から約10年前、65歳の頃には、事業承継についてすでに考え始めていました。商工団体に事業承継の支援をお願いし、第三者承継や社員承継も検討いたしました。そして、2020年1月に取引商社さんに相談したところ、音成印刷の真崎社長をご紹介いただきました。

—— 事業譲渡の決め手は何でしたか？

真崎社長にお会いして、決断するまでに時間はかかりませんでした。新型コロナの逆境をむしろチャンスと捉えられる姿や熱意に感銘を受けました。真崎社長が、お客さまや社員のことを大切に考えておられることも、弊社の理念と一致するものでしたので、その後の承継の交渉をスムーズに進めることができました。

—— 今後の課題や目標を教えてください

組織が大きくなれば、より社員教育の必要性が高まります。今後も礼節を重視した社員教育に取り組んでいきたいと思っています。また、弊社の強みである動画制作やAIを駆使してより高い付加価値をご提供し、社会から必要とされる会社となることを目指します。



—— 承継を考えている方へアドバイスをお願いします

事業承継というものは、会社や経営者が健康なうちに早めに着手するべきだと考えています。年を取りすぎたり、健康を害してしまってからでは、承継に対して明るく前向きな考え方にはなかなかかなりにくいものです。

そして、5年先10年先も夢や希望を持てるよう、承継してくださる方がやってみたいと思える会社となれるよう、経営者や社員が一丸となって進めることが大切です。

譲受側

株式会社 音成印刷
社長：真崎 俊夫さん (57歳 ※承継時)

両社の持つ技術とサービスの向上を図り、新たな付加価値の提供に挑戦していきたい

—— 今回の事業譲受で留意された点を教えてください

M&Aを行うことは目的ではなく、事業を継続して更にお互いの付加価値を高めることが重要だと考えています。

今回の承継では、決算書に現れる数値評価だけではなく、事業内容や人財を重視しました。エーワンは、20～30代のクリエイティブな人財が中心となって、制作や営業に取り組まれており、弊社の「情報加工業として新たな付加価値を創造する」という戦略に対し、シナジー効果が見込めると判断いたしました。つまり、両社の持つ得意分野、ノウハウをつなぎ合わせることによって、顧客価値をさらに高めることができると考えたのです。

—— 事業譲受後の課題について教えてください

両社通ずる事業取り組みを行っていることもあり、会社風土、モチベーションなど大きな相違はありません。

より一層の業務プロセス標準化、経営の可視化を進めて行きたいと考えています。また、円滑な組織運営のためにも、社員への権限移譲も図っていこうと思っています。

—— 今後の目標や取組について教えてください

地域になくしてはならない会社、必要とされる会社であり続けたいと考えています。具体的に言いますと、お客様ニーズの多様化や、デジタルトランスフォーメーションなどこれからの社会変化に敏感に対応し、お客様のご要望に応えていける会社でありたいということです。

音成印刷、エーワン両社の持つ技術とサービスの向上を図り、十分発揮していくことで、情報加工業として新たな付加価値の提供に挑戦していきたいと考えています。

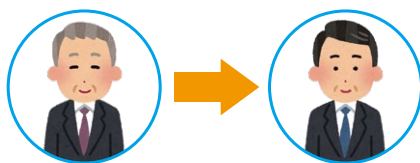
聞き手からのひとこと

早い段階から誠実に事業承継に取り組まれていたエーワン大宅会長、常に物事を前向きに捉えておられる真崎社長、お二人の理念に基づいた行動が、今回の承継の重要な要素であると強く感じました。

中小企業診断士 小峰 研



真崎 俊夫 社長



故郷の老舗の看板を守った、自転車への想い。

佐賀県内では数少ないスポーツサイクル専門店。入門者には、ハンドルの握り方、ペダルの踏み方からコーチング。また、中級者、上級者にはハイレベルの対応を実践するなど、専門店ならではの技術でサポートしている。



サイクルショップ ツカサ
〒840-0831 佐賀県佐賀市松原1丁目1-48
電話 0952-26-5217 Web <http://cycle-tsukasa.com/>

譲渡側
こべんの
小辨野 司さん

譲受側
小松 豊さん

■ 事業承継を行った時期 …………… 2020年8月

■ 事業承継の内容 …………… 設備・工具・ノウハウの承継

譲渡側 小辨野 司さん (76歳 ※承継時)

承継は準備が全てです 信頼できる人や専門家に 相談することをおすすめします

—— 貴社の強みや事業に対する思いをお聞かせください

当店はロードバイク(スポーツタイプの自転車)の販売と修理を専門としています。お客様の要望に対して満足していただけるよう、技術のみならず、質の高いサービスを提供していることが強みだと自負しています。

創業時の心得として、心身ともに健康な人間を作り上



小辨野 司さん

げるスポーツサイクルを一人でも多くの人へ紹介したいとの思いで事業を継続してきました。

—— 事業承継をお考えになった経緯は

令和に入ったあたりの時期に体力的に無理が利かなくなりまして、廃業を考えるようになりました。ですが、これまでのお付き合いがあったお客さまの顔が浮かびまして、このまま廃業でよいのかと思い直し、以前からお付き合いのあった小松さんに電話で連絡をしました。

—— 後継者を決定する際の決め手は何でしたか

小松さんの自転車好きで真面目な性格が決めてですね。自転車に関する会社で販売と修理をされていたので、スキルに関しては何の心配もありませんでした。

—— 承継後、こうすればよかったと思われることは

やはり、「準備」の一言ですね。譲渡に関する条件や手続きなどすべてが初めてのことで、何から手を付けてよいのかさっぱりわからないまま、形式的な承継をしてしまったため、慌てて手続きや契約書を作ってもらった次第です。承継を決めた時点で誰かに相談すればよかったと思っています。

—— 承継を控えている方へアドバイスをお願いします

計画的に着実に承継できるように、前もって信頼できる人や専門家に相談することをお勧めします。特に、私たちのような第三者への承継の場合、「どの財産をいくらでどのような形で譲渡するのか」といった話は、当事者間



では直接話しにくいものです。

信頼できる人や機関に相談し、事業承継を長期間で計画することによって、選択肢が増え、たとえ問題が生じても余裕を持って解決していくことができると思います。

譲受側 小松 豊さん (42歳 ※承継時)

いつかは佐賀に帰りたかった 大型チェーン店にはない サービスを提供していきたい

—— 引継ぎのお話をお聞きになった時の感想は

いつかは佐賀に帰りたいてと考えていましたので、引継ぎの話をしていただいた時、この機会に戻ろうと思いました。また、学生時代からお世話になっていたお店でもありましたので、とても縁を感じました。

—— 引継ぎ決心をされた時の心境をお聞かせください

小辨野さんとは学生時代からお付き合いがありましたので、地域の顧客(ファン)が多く愛されていたことや、事業の強みについても客としての立場から理解してありました。もしお店がなくなれば悲しむ人もたくさんおられるであろうことも分かっておりまして、経営方針については自分がやりたいことと合致していたため、すぐに引継ぎさせていただくことを決めました。

—— 引継いだ当時困ったことなどありましたか

少し急ぎすぎて、しっかり決めないといけないことや必要な手続きなどが遅れてしまい、佐賀県事業引継ぎ支援センターに相談して、引継ぎの支援をしていただきました。早い段階から支援機関を活用しつつ、計画的に引継ぎをすべきだったと思います。

—— 後継者として、事業への思いをお聞かせください

小辨野さんが長年培ってきた事業を絶やすことなく、お客様に愛されるお店作りをしたいです。また、小辨野さんの事業に対する思いをただ引継ぐだけではなく、私自身が新たな価値を加えて、さらにこの店を成長させていきたいと思っています。

—— 今後の展望や夢をお聞かせください

最近は街の自転車屋さんが減り、大型チェーン店が進出しています。そういった状況でも、小さな店だからこそできるサービスをお届けしていきたいです。これからも佐賀市内においてスポーツサイクルではどこにも負けないノウハウとサービスを提供していきたいと思っています。

聞き手からのひとこと

いつかは故郷に、との想いから生まれた事業承継。お店には、存続を喜んだ常連のお客さまから感謝のお手紙が数多く届いたそうです。1軒の街の自転車屋さん、その存在の大きさを実感する取材でした。

中小企業診断士 伊藤 公尊



小松 豊さん

あらゆるものを運び続ける、物流界の先駆者。

1961年創業。安全、迅速、丁寧をモットーに、食料品・衣料品・燃料などの運搬、精密機械の梱包および輸送、オフィスの移転、一般家庭の引っ越しなどを行う。顧客からの信頼は厚く、高いリピート率を誇る。




佐賀梱包運輸株式会社
〒840-0937 佐賀県佐賀市鍋島町大字八戸3050
電話 050-3387-1629 Web <https://www.sagaconpoh.jp/>

譲渡側	譲受側
池永 規一 さん 承継時：社長	桐山 謙介 社長 承継時：常務
■ 事業承継を行った時期 …………… 2020年6月 ■ 事業承継の内容 …………… 従業員承継	

譲渡側 社長：池永 規一 さん（74歳 ※承継時）

事業承継は準備期間が大切です 承継を検討されている方には しっかり準備していただきたいです

—— 貴社の強みや事業への思いをお聞かせください

強みは、同業他社と比べると割と様々な仕事をこなすことができること。また、お客様からの急なご依頼にも対応できることです。

事業への思いとしては、労働問題、法改正、賃金問題など、かなり厳しい時代になってきましたが、お客様のた



池永 規一 さん

め、社員のためになんとか事業を継続しなければという信念でやってきました。

—— 事業承継について考え始められた時期は

およそ3年前くらいからだと思います。

—— 承継をお考えになった理由は

やはり年齢が一番大きいかと思います。

—— 承継時の年齢を教えてください

74歳です。

—— 後継者を決定する際の決め手は何でしたか

後継者候補との間で話し合いを行った結果、引継ぎを決心しました。

—— 承継を控えている、企業の経営者へ一言

私個人としては、もう少し準備期間があればなおよかったという思いがあります。大変だとは思いますが、しっかり準備をして、取り組んでいただきたいと思います。

譲受側	常務：桐山 謙介 さん（32歳 ※承継時） 承継後：社長
------------	---------------------------------

社内の労働環境を整えながら、 様々なご要望に応えられる 企業になっていきたい



—— 引継ぎの経緯をお聞かせください

弊社は祖父が創業いたしまして、私は後継者候補として前社長の元で経営について学んでおりました。

ここ数年、弊社の経営環境は目まぐるしく変わり、今後の経営方針については社内でも話し合いを重ねました。その中で、何としてもこの難局を乗り越えたいという思いから、今こそ自分に経営を任せてもらえないだろうかとの私の方から引継ぎのお願いをさせていただきました。

—— 引継いだ当時困ったことなどありましたか

分かっていたことですが、新型コロナウイルスの影響による受注の減少と、売上の減少です。

—— 後継者として、事業への思いをお聞かせください

特に中小規模の物流企業というのは以前から高度人材が不足しており、そのため運賃交渉が中々上手くいかなかったり、しっかり利益を出すための仕組みができていなかったりということが多くありました。ドライバーさんや作業員さんがちゃんとした仕事をして、高い技術を持ち合わせていても、それを価格に転嫁していけなかったのです。その結果、給与はあがらず、労働環境はどんどん悪化していきました。そのためドライバーが不足しており、労働環境の改善を強く求められています。私たち経営者が、お客様のご要望を叶えることを目的として事業活動を行っていることに間違いはありませんが、それは従業員が満足して働いてくれるという前提条件があって初めて成り立つものです。そのため、お客様に適切な説明を行って適正運賃を収受できる仕組みを会社として作り、それを従業員にきちんと還元することで、労働環境や処遇の改善などを行っていくつもりです。

お客様に提供するサービスにつきましては、弊社は他の中堅規模の物流企業と比べると取扱品目が多く、保管・梱包・運送・搬入・施工・産廃輸送など、多岐にわた

るサービスをワンストップで提供できます。ですので、「困ったときはとりあえず佐賀梱包」と言っていたるように、お客様のご要望を極力断らず、多少の無理は覚悟の上で、物流だけに留まらず、お客様の課題解決ができる企業になっていきたいと思っております。

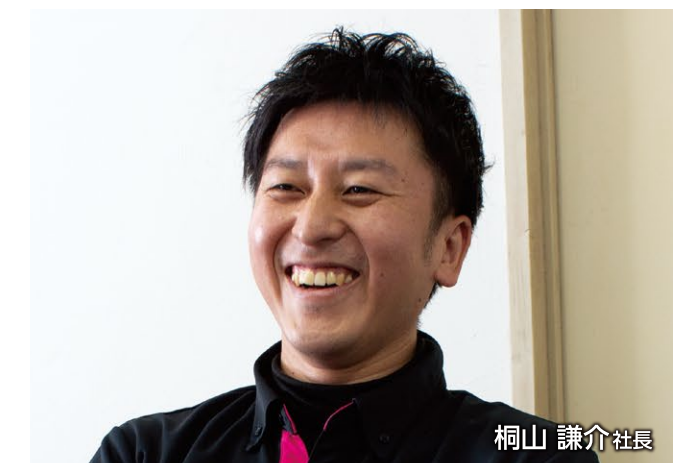
—— 今後の展望や夢をお聞かせください

先ほどもお話ししたように、お客様が困った時に「とりあえず佐賀梱包」と言っていたようになりたいですね。会社の規模について具体的な拡大の目標などはありません。今働いてくれている社員とお客様、取引先様を大事にして企業活動を行っていく所存です。もちろん、ご要望があれば拡大していくことになるかもしれません。

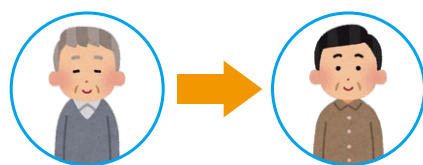
聞き手からのひとこと

社名の通り、佐賀梱包運輸さんは特殊なモノの梱包に強みを持つ企業でいらっしゃると思いますが、その強みに甘んじることなく、新たなビジョンについて熱く語られる桐山社長のお姿がとても印象に残りました。

中小企業診断士 伊藤 公尊



桐山 謙介 社長



父の工法と理念を、さらに後世に伝える工務店。

新築はもちろん、古民家の再生・移築、リフォームなどを行う工務店。自然素材を用い健康に配慮した、100年住める家づくりを行う。また、職人の伝統的な技術や、理念の伝承にも力を入れている。

有限会社 夢木香
心と体の健康を育む住まいづくり



有限会社 夢木香
〒849-1315 佐賀県鹿島市三河内甲2847
電話 0954-69-8333 FAX 0954-69-8334
Web <http://www.yumekikou-happy.com/>

譲渡側

松尾 進さん
承継時：社長

譲受側

松尾 壮一郎 社長
承継時：取締役

■ 事業承継を行った時期 …………… 2019年9月
■ 事業承継の内容 …………… 親族承継

譲渡側 社長：松尾 進さん (66歳 ※承継時)

自社で建てた家を、100年後に 自社でメンテナンスする 会社でありたい

—— 貴社の強みや事業への思いをお聞かせください

私の父は、この浅浦地区で製材所を営んでいました。そこへ入社してしばらくした頃、時代の流れもあり次第に外国産の材木や合板の取扱いが増えてきました。低コストではあるものの決して質が高いとは言えない外材はシロアリなどに弱く、我々も価格と品質とのバランスに頭を悩ませておりました。ちょうどその頃、福岡大学で受講



松尾 進さん

したセミナーにおいて、科学物質への過敏症、住宅におけるシックハウス症候群などについて知りました。そこで木材を扱う人間としての姿勢を問われたと強く感じた私は、徹底的に自然素材にこだわった住宅づくりを行うことを理念とする夢木香を立ち上げました。

—— これから会社が目指す方向性をお聞かせください

会社の設立以来、古民家の再生と新築の両方に携わってきました。伝統的な自然素材を使った工法で建てた家は、100年持ちます。その家を作る際に植林すると、100年後、その木は次の100年を担う家となります。また、このようにして建てた家は、厳選された木材を使っているため、解体してもあまり廃材は出ることはありません。

この100年サイクルを永く続けていくためには、この理念と技術を次の世代へと受け継ぐことが必須であることは言うまでもありません。自社で建てた家を、100年後自社でメンテナンスする。夢木香はそういう会社でありたいと思っています。

譲受側

取締役：松尾 壮一郎さん (35歳 ※承継時)
承継後：社長

人との縁を大切にしながら、 先代が作った会社とその理念を 残していきたい

—— 引継ぎ時の率直な感想をお聞かせください



2010年頃に勤めていた会社を辞めた頃に先代から声がかかり、家業に入りました。その後、2019年に商工会議所さんから事業承継支援の話をいただいて、その際に親子で知的資産経営報告書の作成に取り組むことになりました。思ったより早いタイミングになったな、というのが当時の率直な思いでしたが、先代が作った会社とその理念を残そうと腹をくくりました。

知的資産経営報告書とは・・・

- 「知的資産」とは、人材、技術、組織力、顧客とのネットワーク、ブランド等、企業の強みとなる資産の総称です。また、これらを有効に組み合わせて活用し、収益につなげる経営を「知的資産経営」と呼びます。
- 「知的資産経営報告書」とは、企業が有する知的資産の認識・評価を行って自社の強みを正確に把握し、それを開示することによってさらなる価値の創造につなげることを目的として作成する報告書です。

—— 引継いだ当時、困ったことなどありましたか

そうして事業承継に取り組み始めた矢先の2019年の9月に突然先代が亡くなりまして、私の社長として最初の仕事が決算ということになりました。なかなか大変な初仕事になりましたが、先代の助めで財務に関するセミナーを受けていたのが助けになりました。

その後、通常の業務が始まるわけですが、先代からの引継ぎをしっかりと完了できていなかったことの影響が長く続きました。まだお会いしたことがなかったお客さんもいらっしやいましたし、見積りや図面という形でしか存在していない商談中の案件など、それまでの経緯をスムーズに把握することができず苦労しました。

また、経営者として決断する場面での判断基準など、先代に直接話を聞けないというのが一番困りましたね。1年以上経って、今は何とかやっていけていると思います。

—— 後継者として、事業への思いをお聞かせください

先代の理念が社内にしっかり浸透していたので、今まではどうだったか、なぜそうしていたかを社員たちから聞くことができ、何度もそれに助けられました。今でも時々そういった先代の置き土産に気がつくことがあります。

—— 今後の展望や夢、これからの会社の方向性は

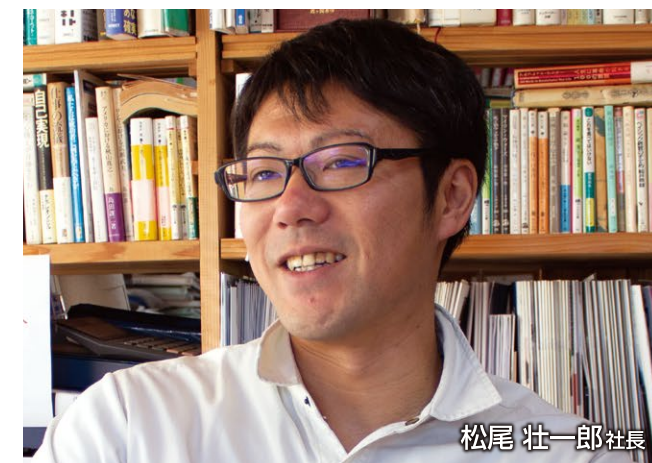
先代がこだわった自然に近い家、それを若い人たちに伝えていきたいです。伝統的な工法を使った木の家は100年持ちます。それは立派な財産となりえるものです。

また、会社を継ぐ際に最も強く思ったことは、縁を大事にすること。これからも、お客さまや職人たちとの縁をつなぎながら、次の世代へ技術や考え方を伝えていきたいです。

聞き手からのひとこと

知的資産経営に取り組むことで経営理念が形成された過程をお聞きすることができました。経営理念が浸透しているため、後継者だけではなく、社員と協力し合うことで様々な場面を乗り越えようとしていきます。

中小企業診断士 江口 健二郎



松尾 壮一郎社長



佐賀県内では、以下の支援機関が事業承継のお手伝いをしています。
いずれもご相談は無料です。

親族承継・従業員承継・第三者承継に関するお問い合わせ

佐賀県事業承継・引継ぎ支援センター

〈旧・佐賀県事業引継ぎ支援センター / 旧・佐賀県事業承継ネットワーク事務局〉

TEL: 0952-27-7071

〒840-0826 佐賀市白山2丁目1-12 佐賀商工ビル6階 ●E-mail info@saga-koukeisha.jp
●WEB <http://www.saga-koukeisha.jp/> ●FAX 0952-26-6911 ●営業時間 平日 9:00～17:00

事業承継についてのお問い合わせ

佐賀県 産業労働部 産業政策課

TEL: 0952-25-7182

〒840-8570 佐賀県佐賀市城内1丁目1-59
●E-mail sangyoseisaku@pref.saga.lg.jp ●FAX 0952-25-7270 ●営業時間 平日 8:30～17:15