



Vol. 3

渡す、受け取る、そして続ける 事業承継事例集

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



営業力を手に入れた、根も茎もおいしいにんにく
えがちゃん農園（佐賀市）

事例・2



価値ある情報を未来へ届ける、最新のテクノロジー
株式会社 とっぺん（佐賀市）

事例・3



以心伝心で受け継がれた、時代とともに変化する技術力
株式会社 モトシマ（佐賀市）

事例・4



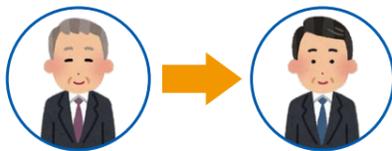
四代目が心をこめて届ける、地元の海の幸、山の幸
いけす割烹 山平（伊万里市）

事例・5



時代に合わせて革新を続ける、高い加工技術と納得の味
株式会社 上場食肉（唐津市）

- M&A(合併・買収)
- 従業員承継
- 親族承継



営業力を手に入れた、根も茎もおいしいにんにく

2011年佐賀市にて創業。根も茎もおいしく食べられる「はねにんにく」の栽培を中心に、はねにんにくオイルといった加工品も取り扱う。高齢化社会を健康に生き抜くために様々な加工食品の研究開発も行っている。



えがちゃん農園
〒840-2101 佐賀市諸富町大字大堂1871-5
電話 0952-65-9691
Web <https://egachan-nouen.com/>

譲渡側

えがちゃん農園
事業所所在地：佐賀市

譲受側

株式会社九州カーラ商事
事業所所在地：佐賀市

■ 事業承継を行った時期 …………… 2021年10月

■ 事業承継の内容 …………… 第三者承継(事業譲渡)

譲渡側 えがちゃん農園
代表(現・代表取締役)：江口 啓子さん (62歳 ※承継時)

事業を続けていただくためには、お渡しするタイミングやその準備がとても大切です

— 御社の事業に対する想いをお聞かせください

佐賀市内で飲食店をしておりましたが、2011年からにんにくの栽培を始め、いろいろと研究と失敗を重ねる中で、軽石にミネラルの豊富な沖縄サンゴを混ぜた土壌で栽培する、根も茎もおいしく食べられる「はねにんにく」の開発に成功し、主力商品として販売しております。



江口 啓子さん

— 事業承継について考え始められたきっかけは

2020年の末くらいです。私は「はねにんにく」を生産するノウハウはあるのですが、商品を販売するための営業は苦手でした。自前の営業マンもおらず、売上高も伸び悩んでいた時に、新型コロナウイルスの感染拡大が始まりました。これまで御鼻眞にさせていただいたお客様からの注文が激減したため、事業の継続に危機感を覚えました。将来この事業を継がせる後継者もいないため、これまで頑張ってきた事業が今後どうなるのだろうと不安な日々を送っていました。

— 事業譲渡の決め手は何でしたか

私たちの「はねにんにく」への想いを理解していただいたこと、そして具体的な販売強化策を示していただけたことが決め手でした。そのうえ、生産に関しては、「これまで通り引き続き携わってほしい」とおっしゃっていただけて、とてもうれしかったです。

— 今後の課題や目標を教えてください

質の高いにんにくを作ることだけを一心にこれまで頑張ってきました。ただ、販売や管理などの経営に関しては十分ではなかったと思います。その手薄にしていた管理業務などを一から整理して引継ぐ作業に、かなりの手間と時間がかかってしまいました。事業を引継いでいただくには、商品やお客様だけではなく、事業の仕組みや体制も整備しておくことが大事だと感じました。



— 承継を考えている方へアドバイスをお願いします

承継を意識し始めるタイミングは、社長の年齢や体調、事業の業績不振などいろいろあると思いますが、実際には多くの方が切羽詰まらないうちになかなか行動を起こせないのではないのでしょうか。本気で事業の継続と成長を考えるのであれば、後継者に継ぎたいと思っていただける段階でバトンを渡せるのがベストだと思います。

譲受側 株式会社九州カーラ商事
社長：黒田 正孝さん (53歳 ※承継時)

江口さんの想いを引継いで、佐賀県内の「良いもの」でギフトを作りたい

— 引継ぎのきっかけを教えてください

江口さんと初めてお会いしたのは、「はねにんにくオイル」を弊社がギフト商品で取り扱うための商談をした時です。その中で、販売力がある弊社で「はねにんにく」の事業を引継いでくれないかと打診をいただきました。

— 事業譲受後の課題について教えてください

弊社は、主にギフト商品を取り扱っております。私自身も先代である父からこの事業を引継ぎましたので、この事業をさらに成長させたいという一心でいろいろなことにチャレンジしてまいりました。そして新たなギフト商品を模索する中で、事業の引継ぎのお話がございました。少し悩んだのですが、当社が事業を引継ぐことで、江口さんも弊社もお客様にとっても良い「三方よし」になるのではないかと、引継ぐ決心をいたしました。

— 後継者として当事業への想いをお聞かせください

江口さんたちが「はねにんにく」の生産を開始した当初の想いをそのまま引継ぎながら、さらに多くの方にご利用いただきたいと思っております。今後は、「はねにんにく」を活かした新商品を開発し、ラインナップの充実を図っていきたくと考えています。

— 今後の展望や夢をお聞かせください

先代の父には、九州各県の「良いもの」だけでギフトを作りたいという構想があったようです。その想いを私が受け継ぎ、佐賀県内の「良いもの」でギフトを作り佐賀のために力になることができれば、今は亡き父も喜んでくれるのではないかと思います。

聞き手からのひとこと

経営環境が目まぐるしく変化する中、弱みを克服するのではなく、強みを持つ企業に承継することでスピード感のある成長を目指す。今後、生産年齢人口の減少によって、こういった事例が増加するものと思います。

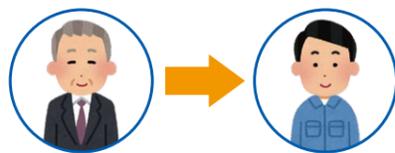
中小企業診断士 伊藤 公尊



黒田 正孝さん



- M&A (合併・買収)
- 従業員承継
- 親族承継



価値ある情報を未来へ届ける、最新のテクノロジー

2006年、佐賀市にて創業。「デジタルアーカイブ」をコンセプトに、文化財事業・コンテンツ事業・展示企画等事業の3つを柱とし、文化財をデジタル処理し保存する技術で事業を展開している。



株式会社 とっぺん
〒849-4271 佐賀市鍋島町大字八戸3190-3
電話 0952-28-7225 FAX 0952-97-8205
Web <https://toppen.jp/>

譲渡側

武廣 正純 会長
承継時：社長

譲受側

天賀 光広 社長
承継時：取締役

■ 事業承継を行った時期 …………… 2017年9月

■ 事業承継の内容 …………… 代表権の交代を伴う承継

譲渡側 社長：武廣 正純さん (60歳 ※承継時)
承継後：会長

愛着のある会社であっても、若くて健康なうちにこそ次の世代に託すべきです

—— 貴社の強みや事業への想いをお聞かせください

弊社は文化財のデジタルアーカイブを行う会社としてスタートしました。コンセプトは、「文化財×デジタル化」。理念は「価値ある情報を多くのひとへ」です。当時、文化財を取り巻く環境はまだアナログ重視の時代で、手で測量し手書きで図面を起こすのが主流で



武廣 正純 会長

た。そんな中、私たちはデジタルの方が作業を進めやすいのではないかと思います、デジタル写真から図面起こし等を行う写真測量に取り組みました。

—— 事業承継について考え始められた時期は
創業時、私はすでに51才でしたので、その頃から後継者が必要となることはずっと頭にありました。現社長は創業メンバーの一人でもありましたので、当時から後継候補として意識はしておりました。

—— 承継をお考えになった理由は
1つは、私の体調が悪くなった時期があったことです。もう1つは、私が60代になり、クライアントの社内いらっしゃった同年代の皆さんが定年で退職されて、私個人の人脉による営業が難しくなってきたことです。

創業後、会社の経営が軌道に乗ったきっかけの一つとして、私の個人的な人脉からつながった仕事があったのですが、今後そのような機会はだんだん少なくなっていくだろうと思い、そろそろ会社の舵取りを次の世代に渡すタイミングなのではないかと感じました。

—— 後継者を決定する際の決め手は何でしたか
やはり、創業時からともに働いてきたメンバーだったことが大きいですね。私の考え方は少しずつ伝えてきたつもりもありましたし、また、本人も事業を承継する意思があることをこちらに伝えてくれていました。



「明治日本の産業革命遺産 製鉄・鉄鋼・造船・石炭産業」の構成遺産として世界遺産に登録された「三重津海軍所跡」。調査から今後の活用に向けたまで、最新技術でサポートしている。



—— 承継を考えている方へアドバイスををお願いします
自分が作った会社に愛着を持つ気持ちは、創業した人間としてよく分かりますが、その時が来たら次の世代にしっかりと託すべきです。
現在私は、会社から少し距離をおき、佐賀市から指定管理を受託している施設の管理を担当しております。承継を終えて退いたからには、その後は経営にあまり口出しをすべきではないというのが私の考え方です。

譲受側 取締役：天賀 光広さん (40歳 ※承継時)
承継後：社長

技術・サービスの向上に 取り組み、新たな付加価値を提供していきたい

—— 承継のお話をお聞きになった時の率直な感想は
承継についての打診から1年後の承継開始でしたので、思ったより早いな、という印象でした。
現在の当社の主要事業の一つである展示会事業を始めきつかけとなった案件を手がけていた時期でもありましたので、会社の転機が訪れているのかもしれないと感じました。

—— 引継いだ当時困ったことなどありましたか
会社の方向性の話などは以前からずっとやっておりましたので、困ったことは特にありませんでした。そして、これは会長の計らいだと思うのですが、創業当初から会計事務所との月次打ち合わせにも参加しておりましたので、財政的な面もある程度把握できておりました。
それでも、自分が経営者になって初めてその孤独さに気づかされましたね。引継いでから1～2年は、自分が

現場に関わるできない苛立ちや、直接営業に行けないジレンマに慣れることができませんでした。それまで自分が自由にやらせてもらっていた分、逆に自由に任せるということがなかなかできなかったのだと思います。

—— 今後の目標や取り組みについて教えてください
近年、これまでの調査・研究に関する事業と、新たに展開した活用・公開に関する事業の受注の規模が同じくらいになってきました。今後は、様々な文化財等を「残すこと」「伝えること」のプロフェッショナルとして業界での立ち位置をより強固にし、県内・国内はもちろん、海外も視野に入れた広いフィールドで活動していけるよう、社の成長のための歩みを着実に進めていきたいです。

聞き手からのひとこと

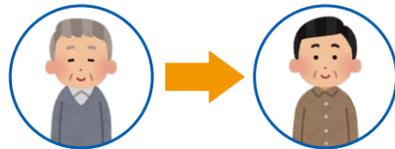
表明から1年間という期間での事業承継でしたが、創業当初から長い時間をかけて承継の準備がなされていました。想いをすり合わせてきたからこそ、事業領域を拡大しても、会社の地盤は揺らがないのでしょう。
中小企業診断士 江口 健二郎



天賀 光広 社長



- M&A (合併・買収)
- 従業員承継
- 親族承継



以心伝心で受け継がれた、時代とともに変化する技術力

1947年に佐賀市にて創業、今年で創業75周年。自動車整備業を母体に、県内5店舗のドコモショップを展開するNTTドコモ代理店、国内主要損害保険会社の代理店など地域に根ざした多彩な事業を展開する。



株式会社 モトシマ
〒840-0001 佐賀市巨勢町修理田1201
電話 0952-26-2121 FAX 0952-26-2126
Web <http://www.motoshima.co.jp/>

譲渡側	譲受側
本島 直幸 会長 承継時：社長	本島 誠之 社長 承継時：常務執行役員

■ 事業承継を行った時期 …………… 2017年4月
■ 事業承継の内容 …………… 親子間承継 (2代目から3代目へ)

譲渡側 社長：本島 直幸さん (70歳 ※承継時)
承継後：会長

いずれ承継してもらうために 以心伝心も含めて いろいろと伝えつつもりです

—— 事業承継についてはどのようにお考えでしたか

「いずれ承継して欲しいが、あまり先にはならないでほしい」「息子が40代のうちに引継ぎ、最低20年間は社長を担ってほしい」という気持ちでした。面と向かって承継について話したことはありませんでしたが、私としては以心伝心も含めいろいろと伝えてきたつもりです。



また、円滑な承継を果たすためには、次期社長が「社員と共に汗を流す」ことで方向性と意識・感覚の共有を経ることが重要です。そのためにも、バトンを渡すまでに最低10年は最前線で頑張ることが必要だと考えておりました。それは本人にも伝えた記憶があります。

—— 承継のきっかけは何でしたか

現社長が入社してしばらく経った頃、私が体の治療に専念するため入院しなければならなくなりました。そこで現社長にバトンを渡すまでの数年間、弟に“中継ぎ”として社長の役職を担ってもらいました。振り返ってみますと、焦って承継を進めずに円滑に進むよう慎重に事を運んだのが良かったように思います。

—— 今後の課題や目標を教えてください

出来る限り健康を維持し、いつも元気に会社へ顔を出せる自分であり続けたいです。それが会社の安定につながり、社員みんなのためにもなると信じています。

—— 御社の承継が成功した秘訣は何でしょうか

弊社は、これまでも社会の変化を受け止めるとともに数十年先の未来を見据え、必要な変革に対しては逃がずに意思決定と実行をしてまいりました。

「働き方改革」「電子化／電装化とエコへの対応」、これら2つの代表的な課題に対し、経営幹部が一体となって改革に取り組んで課題解決を実現していく中で、事業承継もスムーズに進んだのではないかと考えています。



譲受側 常務執行役員：本島 誠之さん (42歳 ※承継時)
承継後：社長

実務経験の少ない私が 社内の信頼を得ることが 承継の大きなテーマでした

—— 事業承継に至るまでの経緯を教えてください

東京の大学を卒業して銀行や監査法人に勤務し、実務経験を積んでおりました。その後34歳で帰郷し、最初は総務課長の任に着きました。

創業者(祖父)から会長(父親)への引継ぎも目の当たりにしておりましたので、元々「いつかは経営者として引継がなければならない」との思いはありました。しかし正直その頃は、「あと2～3年は会計畑で働いて、更なるレベルアップを図りたい」との気持ちがありましたが、祖父(創業者)が他界したことが大きなきっかけとなり、入社をする決心を固めました。

—— 承継の過程で課題などはありましたか

創業家の3代目として、「現場(修理実務)の経験の無い私がいかにして古参社員達からの信頼を得るか」ということが私の中での大きなテーマでした。そのため、自分の担当分野で「人の1.5倍～2倍努力して実績を出す」ことで、従業員の信頼を得られるよう心掛けてまいりました。言葉や理論・知識ではなく、行動力と実績を示さないと誰の信頼も得ることはできないと強く思います。

10年を経た頃に、ようやく社内の信頼を得て、経営者たりえることができるようになってきたように思います。

—— 御社の承継が成功した秘訣は何でしょうか

まずは、承継者が客観的な視野を得るために、他社で

サラリーマンとして修行すること。次に、後継者の修行時代には事細かに指導し、バトンを渡したら静かに見守るといった譲渡者のスタンス。最後は、自社株式などの計画的な承継。以上の3つです。いずれも、承継に向けて計画的に準備を進めたことが良かったと思っています。

—— 今後の目標や取組について教えてください

当社のこだわりは「技術力」です。ガンソリン車から次世代車への大きな流れがある中、弊社はこれからの自動車の根幹となる電装化・電子化の技術を磨き続けていきます。そしてそれを強みに、お客様に納得して任せていただけるだけの付加価値をご提供することで、従業員満足度との両立を果たしていきたいと思っています。

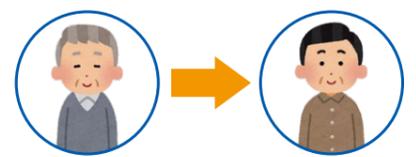
聞き手からのひとこと

誠之社長が重ねた入社後の努力と、直幸会長の「見守る覚悟」が繋がって実を結んだ承継でした。社会変化を捉えて逃げずに改革に取り組むという経営イズムが、しっかりと引き継がれています。

中小企業診断士 山口 直樹



- M&A (合併・買収)
- 従業員承継
- 親族承継



四代目が心をこめて届ける 地元の海の幸、山の幸

創業から80年、現在の地に移って35年。いけす・海鮮料理を中心に、地元の食材をふんだんに使ったメニューが人気の老舗料理店。伊万里川川沿いに建つお城風な3階建ての建物で、駐車場も完備。

いけす割烹 山平
〒848-0046 佐賀県伊万里市伊万里町乙195
電話 0955-23-2745 Web <https://www.ikesuyamahei.com/>

譲渡側
山口 昭平さん
前代表

譲受側
山口 昭一さん
現代表

■ 事業承継を行った時期 …………… 2021年11月
■ 事業承継の内容 …………… 親族内承継(事業譲渡)

譲渡側 前代表：山口 昭平さん (75歳 ※承継時)

承継してもらうためには、 タイミングとそのための準備が とても重要だと感じました

— 貴社の強みや特長をお聞かせください

当店は約80年前に私の父が創業した魚屋から始まり、その後現在の飲食業に業種転換をしました。宴会や結婚式など、伊万里の中でも数少ない大人数を収容できるお店です。海の幸、山の幸に恵まれた土地柄もあり、バリエーション豊富なメニューが特長です。



— 事業承継について考え始められた時期は

2018年ごろからです。

— 事業承継をお考えになった理由は

私が75歳を迎えて体力的に無理がきかなくなり、当店の料理人として長く勤めている長男も50代になろうとしていました。さらに、新型コロナの影響や伊万里市の人口減少など、ここ数年で当店の経営環境が大きく変わってしまいました。このような状況の中、事業を維持し成長させるためには、経営を交代して、後継者主導のもと新たなことにチャレンジすることが必要なのではないかと考えました。親子とはいえ、事業に対する考え方や方針に少し違う点はありますが、今後は息子の意思を尊重して見守っていこうと考えています。

— 事業承継を決断された際の決め手は何でしたか

長男から経営者として後を継ぎたいという話がありましたし、家族からも世代交代を勧められました。何よりも、長男の料理への熱意が強く伝わって来ましたので、経営のバトンを渡そうと決めました。

— 承継後、こうすればよかったと思われることは

後継者の長男は料理人としては一人前なのですが、経営者としてはまだこれからです。もう少し早い時期から、経営者としてのスキルを身につけるため計画的に行動していればよかったと思っています。



また、当店は家族経営ということもあり、後継者以外の親族が意見を言うて来ることもあります。そのため、経営者は親族や従業員をまとめるリーダーとして権限と責任を負うことが重要だと感じています。

— 承継を控えている経営者へアドバイスを

バトンを渡すタイミングが重要だと思いました。私はコロナ禍で事業が大変なときに経営を交代し、後継者である長男に余計な心配とプレッシャーをかけてしまいました。事業が順調なうちに、お互いの気持ちに余裕がある状況で計画的に承継することが大事だと思います。

譲受側 現代表：山口 昭一さん (48歳 ※承継時)

不安や戸惑いもありましたが、 この地で店を続けるんだという 使命感で決心しました

— 引継ぎのお話をお聞きになったときの感想は

料理人として長男として、山平で仕事をまいりましたので、いつかは継ぐのだろうと思ってはいましたが、いざその時が来ると不安や戸惑いがありました。

— 引継ぐ決心をされたきっかけは何ですか

コロナ禍で大変な時期ではありましたが、長年この地で事業を行ってきた店を、これからもずっと存続成長させていきたい、このタイミングで店をなくしてしまっはいけないという使命感で決心しました。

— 引継いだ当時困ったことなどありましたか

まだ先代も業務に従事しておりますので、代表が二人

いるような感じになってしまい、従業員にも戸惑いがあるようです。自分自身もいろいろとチャレンジしたいことはあるのですが、まだ積極的になれていない部分もあります。もう少し時間はかかるかもしれませんが、経営者として独り立ちできるよう頑張りたいです。

— 今後の展望や夢をお聞かせください

これからも、地元のお客様に喜んでいただける料理を提供し続けたいです。

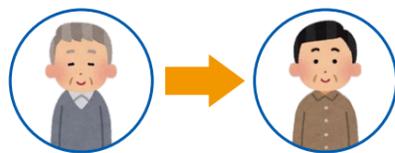
新型コロナが収まってもすぐに経営環境が好転することはないと考えておりますが、ただ、そのような環境においてもチャレンジ精神を持ち、少しずつでもいいので前へ前へと進んでいきたいと思っています。

聞き手からのひとこと

承継直後は経営方針が一致せず、親族間でぶつかることも度々あったとか。後継者である昭一氏は、トライアンドエラーを繰り返しながらも、着実に経験を積み、立派な経営者になれることと思います。

中小企業診断士 伊藤 公尊





時代に合わせて革新を続ける、 高い加工技術と納得の味

昭和43年創業の総合食肉販売会社。県内を始め都市圏への卸売も行う。高い加工技術を持ち、希少な部位の提供が可能。経営する3店舗の焼肉店も人気を集め、地元産佐賀牛をはじめ様々な種類の新鮮な肉を安価で購入することができる。



株式会社 上場食肉
〒847-0123 佐賀県唐津市枝去木2032-3
電話 0955-73-8384 FAX 0955-73-8390
Web <https://www.uwabatei.jp/>

譲渡側

世戸 房吉会長
承継時：社長

譲受側

世戸 耕平社長
承継時：取締役

■ 事業承継を行った時期 …………… 2021年10月

■ 事業承継の内容 …………… 親族承継

譲渡側 社長：世戸 房吉さん (66歳 ※承継時)
承継後：会長

後継者と信頼関係を築き、 その能力や取り組みを認めて 尊重することが大切です

— 貴社の強みや事業への想いをお聞かせください

弊社は昭和43年に創業いたしました。激動の昭和と言われる通り世の中が大きく動き出した時期でしたので、思うようにいかないことも多くありました。

当時の弊社の舵取りは私自身の感覚のみを頼りにしていた面が大きかったのですが、次第に「お客様のほし



いもの」いわゆる顧客ニーズを追求し、それを形にしていくことの大切さに気づきました。そこから国産肉、和牛だけでなく、輸入商品など品揃えの見直しや加工技術を活かした新たな商品開発など、良質な商品を手頃な価格で提供できるよう努力を重ねました。

やがてお客様からの支持も多くなっていただけようになり、現在では店舗販売の他にも業務用として旅館、ホテル、飲食店、給食センターにも弊社商品をお届けしております。地元を中心に老若男女、多くの子供さん達に弊社のお肉を喜んでいただけていると自負しております。

— 事業承継へ向けた取り組みをお聞かせください

後継者とは24年前の入社から今日まで、何事もお互い相談しながら進めてまいりました。仕事だけでなく、ゴルフやツーリング、一緒に酒も飲んだりもしますので、お互いのことは良く理解できているつもりです。そういったこともあり、商工会や地区の役職の任期を終え、事業承継のタイミングを迎えましたが、承継に関して特に不安に思うことはありませんでした。

昨年、社長交代の報告を社員全員の前で行いました。今日まで支えてくれた社員への深い感謝の気持ちを伝えるとともに、これからは新社長と一緒に前へ進んで行ってほしいという話をさせていただきました。

— 承継を考えている方へアドバイスをお願いします
信頼関係を築くことが一番大切だと思います。お互い



の会話を大事にすること、能力や取り組みを認めて尊重することです。弊社の例で言いますと、タブレットでの注文システムや配膳ロボットなど様々なIT技術の導入によって、経営上のプラス効果も大きくなっています。時代の変化を見据え、後継者や社員の能力を認めて尊重することが、次世代に承継するために必要ではないかと考えています。

譲受側 取締役：世戸 耕平さん (42歳 ※承継時)
承継後：社長

世の中の変化に対応しながら、 地域の皆さん、お客様、従業員に 感謝の気持ちを伝えていきたい

— 承継のお話をお聞きになった時の率直な感想は

高校を卒業して間もなく入社し、今日まで24年間一心にやってきましたので、いつかは背負っていくという覚悟はもちろんありました。ですので、承継の時期が決まった際にも「いよいよ、その時が来たか」と特に気負うことなく、自然に受け止めることができました。

— 後継者として、今後の課題や目標は

近年、オーダー用タブレットや配膳ロボットの導入によるオペレーションの効率化や、販路拡大の様々な取組みを計画実行してきました。また、商工会青年部連合会会長を務めさせていただくなど、ここ数年は外に出て活動することも多くなり、青年部活動を通じて多くの経験と人脈を築くことができました。

これからも、世の中の変化に対し柔軟に対応してい

たいと考えています。従業員を信頼し、一緒に進めていくことで、内部体制の強化や経営の安定化につなげ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

今後大切にしていきたいことは、「感謝」という言葉です。地域の生産者の方々に感謝、取引先の方々に感謝、ご来店くださるお客様に感謝、働いてくれる従業員にも感謝。そして従業員同士も、お互いに感謝しあう関係であってほしいと思っています。

弊社が地域にとってなくてはならない存在として発展を続けていくためにも、これからも感謝の気持ちを伝え続けていきたいです。

聞き手からのひとこと

ファンが多い人気店には、やはり理由があります。技術力の積み重ねと変化に対応する革新と挑戦、そしてそれに伴う全ての皆さんのたゆまぬ努力が、顧客からの支持につながっていると強く感じました。
中小企業診断士 小峰 研





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 TEL: 0952-27-7071

〒840-0826 佐賀市白山2丁目1-12 佐賀商工ビル4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 sangyouseisaku@pref.saga.lg.jp ●FAX 0952-25-7270 ●営業時間 平日 8:30~17:15