



紡ぐ、次世代へ 佐賀の事業を つなぐプロジェクト

事業承継
レポート



赤門堂 佐賀県鹿島市高津原4305-6

地域経済を支える中小・小規模事業者では、経営者の高齢化や後継者不足から事業承継が大きな課題となっています。親族や従業員に後継者が見つからない場合、第三者に事業を引き継ぐ「第三者承継」も選択肢の一つです。鹿島市で、昭和24年に創業した和菓子店「赤門堂」は、令和6年6月に土木工事会社のバイオテックス(佐賀市)に事業を引き継ぎました。次世代に事業をつなぎ、持続的な成長につなげる事業承継について、赤門堂の福山会長、野口代表取締役(兼バイオテックス取締役ゼネラルマネージャー)、そしてバイオテックスの原田代表取締役にお話を伺いました。

異業種の強みで和菓子店と 土木業がマッチング

それぞれの会社について教えてください。

福山●赤門堂は、戦後に食料品の小売をしてきた両親が、知り合いのお菓子屋さんから菓子づくりのノウハウを学んだのが始まりです。「赤門萬寿」という鹿島銘菓をヒットさせた後に屋号を赤門堂とし、平成5年に法人化しました。私は二代目で、鹿島の発酵文化に着目した麴を黒糖に取り入れたほうろ餅「奴黒兵衛」を開発し、奴黒兵衛、みかん娘などもヒット。その後、取引先が広がり、売り上げも年々伸びていきました。

原田●バイオテックスは、平成元年創業の土木工事分野を専門とする会社で、橋梁補修工事やインフラの補修工事などをはじめ、再生可能エネルギー地中熱を活用した空調システムの施工や未利用熱導入の調査などを行っています。私は平成21年に、従業員承継で社長に就任しました。

事業承継をしようと思ったきっかけを教えてください。

福山●「奴黒兵衛」のヒットで業績も右肩上がりでしたが、後継者に関しては子ども達が大学に進み、それぞれの道を歩んでいたため親族内承継は断念しました。ただ、「赤門堂」という屋号や「赤門萬寿」「奴黒兵衛」などの商品はどうかして残したいという想いから第三者による事業承継を模索しました。

原田●経営の多角化で異業種への参入を目指し、本業とシナジー(相乗効果)がある事業承継を考えていました。当初の思惑とは少しズレましたが、サイキウーエコノミー(地域資源の循環活用)を企業テーマに掲げていることもあり、地域の皆さんに長年愛される赤門堂さんの承継に取り組みしようと決めました。

専門家のアドバイスや 佐賀県の支援制度を活用

事業承継するまでの流れを教えてください。

福山●まずは、鹿島商工会議所や国のよろず支援拠点に相談。家族への最終的な意思確認や、従業員に説明をしたうえで、佐賀県事業承継・引継ぎ支援センターに登録しました。自ら手を挙げて、県の「後世に残したい店」にも選定してもらいました。最終的には地元金融機関からの紹介でバイオテックスさんとの事業承継が実現し、県からは事業引継ぎ奨励金もいただきました。

原田●佐賀県事業承継・引継ぎ支援センターに登録し、地元の金融機関にも相談しました。

有限会社 赤門堂
会長
福山暢生さん



専門家に相談したことで、さまざまな支援制度の情報など実務的なアドバイスもいただき、奨励金が活用できたことはコスト面でも助かりました。

野口●鹿島市の伝統行事には必ず赤門堂のお菓子があるほど、赤門堂は地域の皆さんに愛されています。福山会長の「屋号を残したい、伝統の味を残したい」という強い想いに共感し、お互いにコミュニケーションを図りながら承継を行いました。

原田●業種が全く違うこともあり、経営者の想いや会社の歴史、地域との関わりを丁寧にヒアリングしました。一年近くかかりましたが、今働いている従業員の皆さんを大切にしたいという福山会長の想いが伝わってきました。

新しい風が吹き込まれ 広がる可能性。 働きやすい環境づくりも

実際に承継してよかったことを教えてください。

福山●これまでとは違う、鳥の目の視点に営業力と組織力が加わって、事業承継後は発展を続けています。佐賀県民が投票で選ぶ魅力ある佐賀のお土産「S-1アワード」は2年連続で受賞し、従業員の健康に配慮してがん検診なども受けられるようになって大変ありがたいです。



■S-1アワードを受賞した大吟醸ガトーショコラ

原田●建設業ではほとんどなかったBtoC消費者直接取引のイベントに参加したり、まちづくりや地域の文化に関わったりすることで、新しい風が吹き込まれています。

本業の地中熱システムの取り組みの一つで、農家さんとハウスみかんを育てていますが、菓子づくりのノウハウを生かして、「みかんジュレ」という商品づくりの提案も可能に。事業承継が、思いがけない新しい展開につながっています。

経営のリレーで 想いとともなぐ 次世代へつなぐ

今後の展望について教えてください。

福山●菓子づくりのノウハウや想いを後進に伝え、任せられる菓子職人を育てることが私の役割だと思っています。そして、地元鹿島を拠点に発展していく赤門堂を見てみたいですね。

原田●これまで培ってこられたこと、守るべきものをきちんと引き継いでいくことが大事だと思っています。そのうえで、地域の皆さんと共に歩みながら「佐賀を代表するブランド」として成長を続け、次の世代にしっかりとその想いと基盤を引き継いでいけるような企業を目指してまいります。

野口●後継者という点では、高校を卒業したばかりの新人が、昨春から和菓子職人を目指して修行を続けているので、温かく見守りながら育てていきたいです。

最後に、事業承継を考えている 事業主へのアドバイスをお願いします。

福山●ちょっと残念なのは、第三者への事業承継をマイナスにとらえる人がいること。私にとっては、経営のリレーを途絶えさせないよう、次の人にバトンを渡すようなイメージです。そのうえで大事なことは、事業承継をする



(株)バイオテックス
佐賀県佐賀市久保町徳万1853番地3
1989年創業。土木工事や上下水道整備、地中熱利用設備などを手がけている。

株式会社 バイオテックス
代表取締役
原田烈さん



有限会社 赤門堂
代表取締役
野口裕子さん



赤門堂(鹿島市)

なら自分の身体が動く元気なうちから動き始めること。マッチングまでには時間がかかるので、諦めない粘り強さも必要です。そして専門家の指導、助言を積極的に受けて理解を深めてください。マッチングが成立した場合には、譲渡側、譲受側どちらも納得し、地域社会にも歓迎されるような事業承継になれば最高だと思います。

原田●第三者の事業承継の場合は、譲渡側の条件や想いを尊重すること、譲受側が学ぶ姿勢を持つことがうまくいく秘訣だと思っています。人と人のコミュニケーションが、しっかりとれるかどうかも重要です。第三者承継の場合はコストの増大も伴います。ただ、不安や課題があるからこそ、県の支援機関や専門家、金融機関に相談するのはもちろん、県などの補助金や支援制度を活用することもおすすめです。私たちは承継後も、佐賀県の価格転嫁伴走支援プロジェクトで伴走支援を受けながら経営改善のサポートを受けています。

野口●「守るべきところ」「変えるべきところ」をしっかりと伝えて後悔のない承継をしてほしいです。気持ちや伝えることが承継の第一歩なので、お互いに納得のいくまで対話を重ねて、地域に根差した価値を未来へつなげてください。

それぞれの得意分野を 掛け合わせながら進化されているのが よく伝わりました。 本日はありがとうございました。

事業承継に関するご相談について

佐賀県事業承継・引継ぎ支援センター

相談窓口として、事業承継に向けて様々な支援を行います。

- 【支援の例】
- ・経験に基づくアドバイス
 - ・後継者不在のマッチングを公的支援
 - ・専門家の活用による支援

佐賀県の事業について

佐賀の事業をつなぐプロジェクト

県内事業者の事業承継の啓発と支援に取り組んでいます。



【プロジェクトHP】

- 1.事業承継に関する補助金・奨励金
- 2.事業承継に関する支援
- 3.事業承継に関する広報

価格転嫁伴走支援プロジェクト

県内事業者の適切な価格転嫁の取り組みを支援しています。



【プロジェクトHP】

- 1.対象者/県内に本社・本店を有する中小・小規模事業者
- 2.費用/無料
- 3.受付窓口/賃金UP・価格転嫁推進事務局 (一般社団法人佐賀県中小企業診断士協会内) TEL0952-97-8135 (平日9時~17時)

お近くの商工会議所、商工会でもご相談を承っております。お気軽にご相談ください。

佐賀県事業承継・引継ぎ支援センター

佐賀市白山2丁目1-12 佐賀商工ビル4階・6階
TEL0952-27-7071 FAX0952-26-6911
メール info@saga-hikitsugi.go.jp



佐賀県事業承継・引継ぎ支援センター 検索



佐賀県 産業政策課

佐賀県佐賀市内1丁目1-59
TEL.0952-25-7585 FAX.0952-25-7270
メール sangyouseisaku@pref.saga.lg.jp

佐賀県産業労働部【公式】

佐賀県庁の産業労働部から、イベントや支援情報などをまとめて発信中です!

X:@Saga_Bizinfo

Instagram:Saga_bizinfo

YouTube:@Saga_Bizinfo

