

弊社の事業承継について、東奥日報に掲載されました。

東 奥 日 報

2025年(令和7年)1月1日 水曜日

地域に根ざし長年にわたり事業を行ってきた企業が、後継者不足によって廃業するケースが各地で相次いでいる。地元企業の消失は地域の雇用の喪失、経済活動の停滞、さらに

は地域の衰退につながっていく。企業の存続に関し県内でも事業承継が大きな課題となっている中、経営者の親族や役員・従業員ではなく、第三者が事業を引き継ぐ「第三者承継」

が注目されている。全く異なる業種の事業者による承継や都内企業による引き継ぎ、若手経営者による世代交代、業務提携の形をとった事業継続の県内4事例を紹介する。

老舗醤油店継ぐガス業者@八戸

「ガス屋のしょうゆ」と書かれたギフトボックス。八戸市の「青森つばめプロパン販売」(黒澤周成代表=写真右)は2024年4月、120年以上続く同市の老舗醤油店「高村醤油本店」を事業承継した。

高村醤油本店は1901年に八戸で創業。薄口しょうゆ「タカラウメ」などを製造していたが、2011年の東日本大震災以降は、群馬県のメーカーに製造を委託していた。同店は後継者がおらず廃業の危機にあった。

21年5月、同店の店主から「伝統の味を残したい」との相談を受け、県事業承継・引継ぎ支援センターが譲渡先を探し、22年5月末、つばめプロパンに同店を紹介した。ガスや灯油だけではなく、酒や水の販売・配達網を持つつばめプロパンにとっては、販売・配達網を生かせることに加え、ラインアップを広げられるという利点があった。プライベート

ブランドを所有できることへの魅力も感じたことから、23年10月に事業譲渡契約を結んだ。

「決算書を見て利益が出ていると分かり、すぐに店主にやりたいと伝えた」と黒澤代表。食事会など会合を重ねて相互の信頼関係を築いていた。同店の顧客の中に「味が変わってしまうのか」という心配の声があることを知り、愛されている味なのだ実感したという。



醤油店を承継することを伝えた際、北田一幸常務は「驚いたが、水もしょうゆも台所のものだから変わらない」とすんなり受け入れてくれた。一方でピンとこない社員も少なくなかった。

事業承継後、つばめプロパンは、八戸市内のラーメン店や給食センターへのしょうゆの販売や配達、自社内の工房でのしょうゆの詰め替え作業などを行っている。

そして、しょうゆ事業を始めて半年がたった24年10月には新商品となるしょうゆのギフトボックスを発売した。企画したグループのメンバーは「アイデアを形にする過程が楽しかった」と話す。営業担当の齋藤恭平さんは「ある日、自分の行っているラーメン店でこのしょうゆを使っていたことが分かった。事業承継の意味の大きさを感じるようになった」という。

黒澤代表は「本業のガスの販売が堅調だったから失敗しても大丈夫だと思っていた。地域の味を守ることができた」と振り返り、「今後も自社の強みを生かせるものに挑戦して地域に貢献していきたい」と意気込みを語った。(寺山圭)

強みの配達網で地域貢献

異業種 挑戦



ラーメン店に自社のしょうゆを納品する配達員(左)=2024年11月末、八戸市