

ベンチャー型事業承継に係る取組みについて

2022.10.18



空知信用金庫 地域支援部

永井 裕貴

空知信用金庫 概要



創立年月日	1925年（大正14年）1月6日
理事長	熊尾 憲昭
本店所在地	岩見沢市3条西6丁目2番地1
出資金	7億82百万円
預金量	3,186億59百万円
融資量	1,453億83百万円
自己資本比率	16.72%
店舗数	21店舗
役職員数	220人

※数字は令和4年3月末現在のものです。



取組内容

本業支援

【補助金説明会】



【専門家派遣】



【商談会】



地域貢献

【子ども食堂運営協力】



【こどもみらい古本募金】

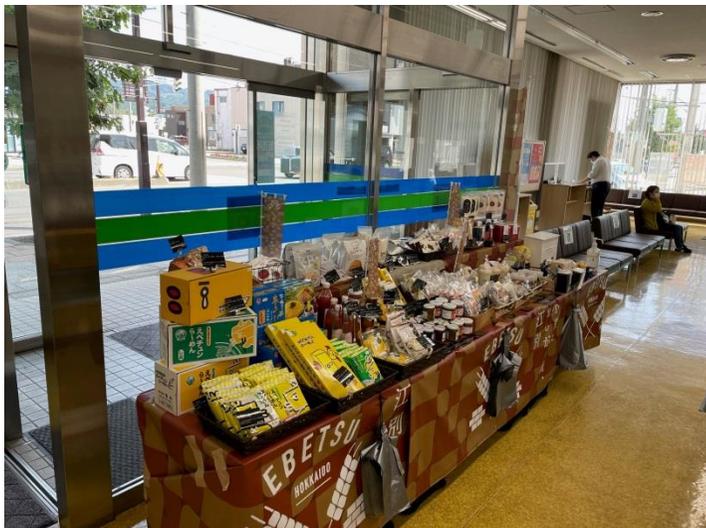


【SDGsにかかる寄付】



そらちしんきんマルシェ

【江別観光協会×美唄支店】



【栗山観光協会・栗山商工会議所×白石支店】



【アンテナショップPiPa・美唄尚栄高校×札幌北支店】



【岩見沢市観光協会×江別支店】



自己紹介

永井 裕貴 (ながい ゆうき)
1979年生まれ 43才 札幌市出身

札幌市東区で約40年続いたラーメン屋の3代目アトツギ (※廃業)

- 1999年 札幌第一高等学校 卒業
- 2003年 札幌大学 卒業
- 2003年 空知信用金庫 入庫 平岸支店
- 2009年 本店
- 2014年 審査管理部
- 2019年 北海道経済産業局に出向
- 2021年 空知信用金庫 地域支援部

「ひと空知」hitto sorachi

「自分らしい」後継ぎに

ベンチャー型事業承継を広める ながい 永井 裕貴さん(42)

「一回報は目撃したことが、私自身はなかった。もし、この考え方を広げていきたら、廃業せず高貴なものが残る。」

後悔が原動力に
中小企業の経営者の高齢化が問題となる中、空知信用金庫(平岸支店)で、後継ぎが事業承継を始めた。11年の歴史を閉じた。子でものだから商売の継承を拒否する。後悔の念が事業の原動力。後悔の念が事業の原動力。後悔の念が事業の原動力。

「後継者は先代や社員とのあつれきも生まれやすい。その苦労を共有し、相談し合える空間を作りたい」と語る永井裕貴さん

札幌市出身。札幌第一高、札幌大卒業後、2003年に空知信用金庫入り。札幌の平岸支店や遊見沢の本店勤務などを経て、19年3月～21年3月、北海道経済産業局に出向。現在は同金庫地域支援部部長代理。趣味はサッカー。42歳。

自ら業務を開拓
19、21年に北海道経済産業局に出向した際、ベンチャー型事業承継のイベントを手伝い、事業承継に士気・意欲を燃やした。11年、新事業への参入を自ら目指した。

ベンチャー型事業承継は培ってきた人脈や信用、技術といった経営資源を上手に活用しながら、若年層継承者が自らの得意分野を生かして新事業に取り組みたい。新事業への参入を自ら目指した。

「空知信用金庫」は、自ら同事業承継の業務を切り開くことにした。21年冬には、空知管内の3年後継者を募集、トークイベントを開催した。

「ベンチャー型事業承継は培ってきた人脈や信用、技術といった経営資源を上手に活用しながら、若年層継承者が自らの得意分野を生かして新事業に取り組みたい。新事業への参入を自ら目指した。」

(五井 和)

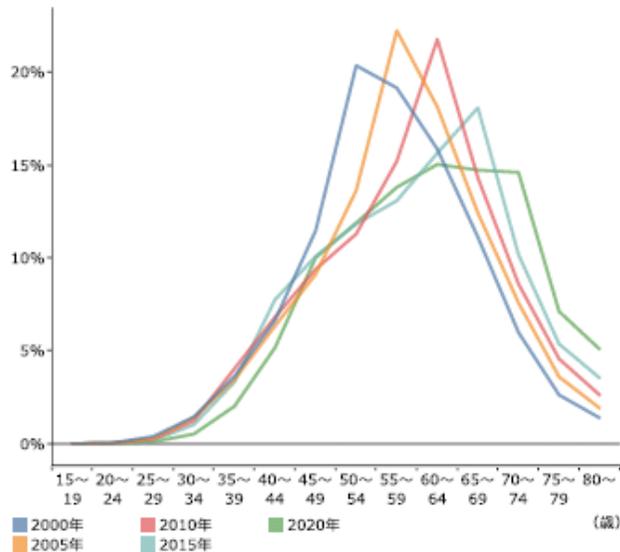
なぜアトツギ支援か？？

なぜアトツギ支援か??

- 中小企業の事業承継の問題点として、後継候補として最も多い「経営者の子息・子女」等の「同族承継」において、少子高齢化などの社会的要因に加え、経済成長が見込めない、自身のやりたい仕事に就くために他の企業に就職するといった理由から、**親族が継ぎたがらないケースが増え**、後継者不在に拍車をかけているのが現状。
- 同族経営は**規模の拡大より企業の存続を重視**しており、非同族企業と比較して、不況期に持ちこたえる力を発揮し、自社の強みを活かした関連多角化など、**長期的な視点で経営判断を重ねる**傾向にある。※ 1
- **地方経済を支える同族承継の後押し**は特に重要であることから、アトツギが先代から受け継いだ有形・無形の経営資源を活用し、**既存事業にとらわれず、新たな領域に果敢に挑戦し、社会に新たな発想、価値を生み出したい**という意欲的な姿勢を促すことが、同族承継に対する前向きなマインドの醸成に必要な要素。

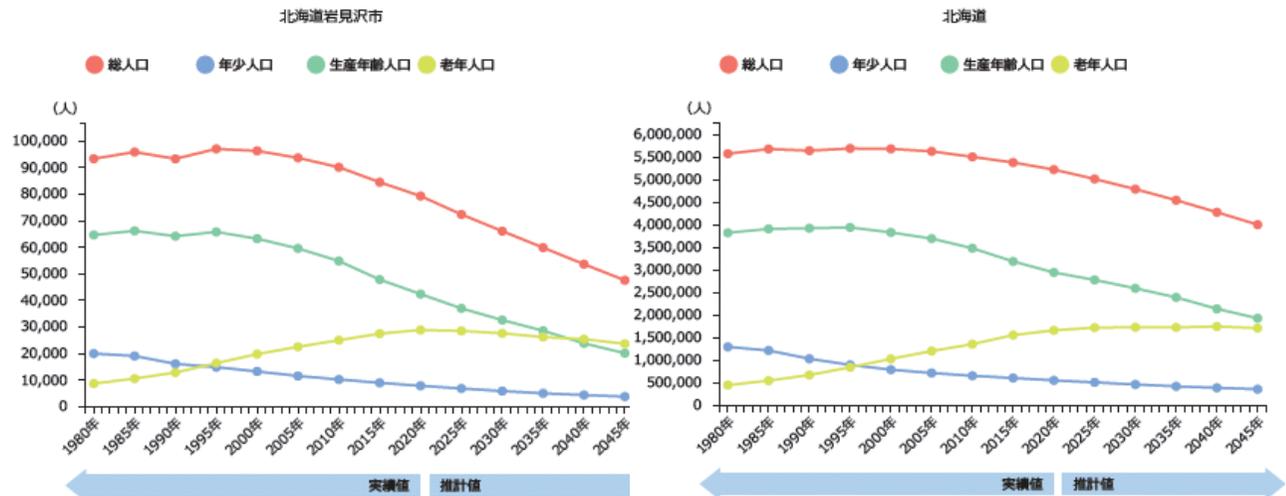
※ 1) 出典 : What You Can Learn from Family Business - Harvard Business Review

年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



資料：(株)東京商工リサーチ「企業情報ファイル」再編加工、中小企業庁

人口推移



資料：RE S A S (地域経済分析システム)

なぜアトツギ支援か??



出所：2015.8.21北海道新聞（夕刊）

家業のイメージ

- ・地域住民から愛される食堂
- ・夫婦「あうんの呼吸」で店を切り盛り
- ・多彩な独自メニュー



もし、自分が引き継いだとしたら・・・

- ・味をつぶしてしまうのではないか
 - ・地域から愛される店作りはできるのだろうか
- ⇒自分には無理

アトツギのイメージ

親の七光り
苦勞知らずのボンボン
借入金や古臭い事業を引き継いだ気の毒な人...

薄暗いイメージ

なぜアトツギ支援か??

ベンチャー型事業承継

家業の経営資源 × 新しい領域への挑戦（自分の得意技）

- ・アトツギ = カッコいい（イメージの変革）
- ・アトツギという誰しもが与えられない特別なポジション
- ・挑戦し続ける仲間の存在
- ・親の完コピではない自分色の経営（挑戦）

そらちしんきんの取組み（イベント）

そらちしんきん
ベンチャー型事業承継トークセッション
IN岩見沢

～家業の経営資源を活用した若手アツギによる新たな挑戦！～



玉田産業（株）[岩見沢市]
玉田 尚久 氏

1950年に創業し、岩見沢市・美瑛市を中心に、土木・石炭探査・林業等を生業とする老舗企業の4代目社長。本業のみならず、岩見沢青年会議所理事長等、各団体の要職に就任し、地域に貢献。

×



（株）山ス伊藤商店[月形町]
【モデレーター】梅木 悠太 氏

中学校教諭を経て同社（月形町）入社し、土木・建築資材の卸売業や小売業にて地域に貢献。また、新規事業を企画し、全国ピッチコンテストにてファイナリストとして選出されるなど活躍中。

×



（株）山上木工[津別町]
山上 裕一朗 氏

大手機械製造会社を経て、人口5,000人の津別町へUターンし家業を承継。高い木工加工技術を生かし、自社ブランドを立ち上げショールームをオープン。2020東京オリンピックのメダルケース制作事業者に採択。

若手後継者（アツギ）が先代から受け継いだ経営資源を活用し、新事業に挑戦する「ベンチャー型事業承継」について、熱く語り合います！

- ・先輩アツギから、アツギならではのリアルな話が聞ける！
- ・先代との関係、地元への思い、空知地域をどう盛り上げていくか！
- ・アツギが「ワクワク」する「かっこいい」ものであることを実感！

オンライン
同時配信

■ 日 時：2021年12月13日（月）18:00～19:30（17:30開場）

■ 参加費：無料（要事前申込）



そらちしんきんの取組み ～参加者の声（原文のまま）～

Q. 全体を通した感想

- ・仕事終わりに来れる時間帯で良かった。
- ・もっと時間が長くて良かった。
- ・山上専務のUターン理由、時期、先代との関係、会社の風土など自身と似ている部分が多く、共感がたくさんありました。悩み事にも前向きに考えられそうです。
- ・トークセッションでいろんな境遇を知れて良かった。
- ・登壇者が事業承継時の失敗談など赤裸々にお話してくれたところは特に良かったと思います。

Q. 今後、「ベンチャー型事業承継」について、どのようなイベントだったら参加したいか

- ・自分の勉強になる、他では経験できないものがあれば参加したい。
- ・様々な業種を超えて地域に貢献するための行動方法、若手の集まれる意見交換会のようなイベント
- ・若い方との新しい取り組みとストーリーを知って、自分の改革に繋がる様なイベント。
- ・特に同族企業の「アトツギ」はそれぞれ悩みがあるので、グループ作りの意見交換会があるといいと思います。
- ・具体的な事例の話を聞きたいです。人の面、物の面、金の面。
- ・事業者の失敗談、成功談を聞きたい。
- ・既に「ベンチャー型事業承継」に取り組まれている方同士だけではなく、これから取り組まれようとしている方とのトークなどがあると、同じようにベンチャー型事業承継を考えている企業目線で考えると、身近な話として聞けるので面白いのかなと感じます。
- ・大勢の前だと質問しにくいこともあるかと思うので、個別相談会や、アトツギ社長に変わってからの社員の皆さんの声を聞いてみたいです。

そらちしんきんの取組み（個別支援例）

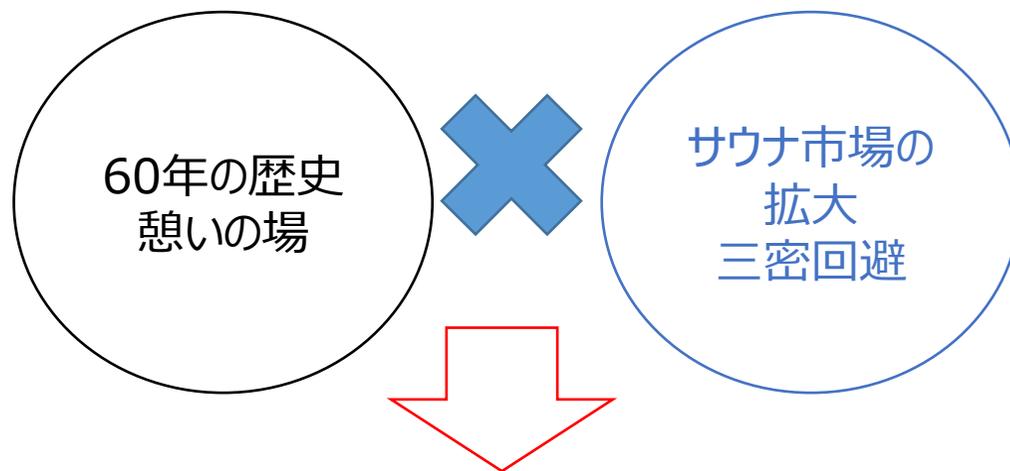
有限会社富美興業（札幌市白石区）

全国初！銭湯から個室サウナ・飲食事業への転換

- ・「事業の衰退」、「新型コロナによる客数減少」、「設備の老朽化」等から2020年12月銭湯としての営業を終了。
- ・代表者の長女（アツギ）が、昨今のサウナ市場の拡大、コロナ禍による「ソーシャルディスタンス」の意識定着に目を付け、個室サウナ施設としての事業転換を実現。



写真提供：(株)MASSIVE SAPPORO



個室サウナ施設・飲食を通じて、「ととのい」を提供。地域コミュニティに貢献できる施設を展開。

そらちしんきんの取組み（各団体への参加）

営業店職員が青年会議所（J C）や商工会議所青年部（Y E G）の会員として参加。地域のアトツギ・若手経営者との交流を深めている。



写真提供：岩見沢 J Cメンバー

取組みを通じて感じている課題

- ・ **アトツギ自身のモチベーション維持**
- ・ **職員（特にアトツギと同世代）の巻き込み方**

2022年度の取組み

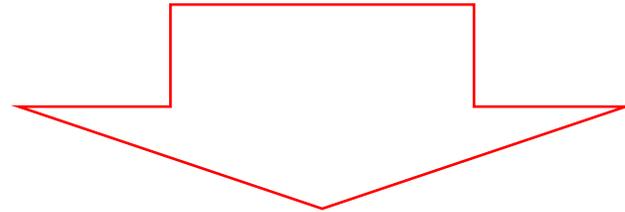
イベント概要

- ・内容：アトツギ参加型のワークショップ形式イベントを実施
アトツギが抱える現在の悩み・取組み等自らの言葉で発信する機会の創出
(受け身 → 行動)
先輩アトツギも交えたグループディスカッション
「先輩アトツギ+モデレータ+アトツギ」で1グループ × 3グループ
テーマ例) なぜ家業に戻ったか、家業に戻って感じたカルチャーショック、先代・古参社員との軋轢、
現在チャレンジしていること、家業の課題、等々
- ・定員：15名程度
- ・実施時期：2022年11月22日(火)
- ・開催時間：18:00~20:30(150分)
- ・会場：岩見沢市内の公共施設
- ・共催：経済産業省北海道経済産業局
- ・ゲスト予定：滝澤ベニヤ(株)(芦別市) 代表取締役 瀧澤 貴弘 氏
嵯峨秀栄測量設計(株)(岩見沢市) 代表取締役 嵯峨 輝幸 氏
(株)山ス伊藤商店(月形町) 梅木 悠太 氏

支援機関みなさまへお願い

支援機関みなさまへお願い

- ・アトツギへの寄り添い
- ・組織、地域の垣根を越えたアトツギ支援



アトツギファーストの精神