

特集

「第三者承継で

未来をつなぐ」

縁と支援が拓く新たな道



帝国データバンクが昨年実施した全国「後継者不在率」動向調査によると、後継者不在率は50・1%となり、5年前の2020年時（65・1%）と比べ15ポイント改善し、全体的に改善傾向が続く。一方で福井県についても55・3%と2020年比で0・6ポイント改善している。また、後継者候補の属性については「非親族」が41・0%と一番多く、前年比1・7ポイント増えている。

注目すべきは、2025年の事業承継における就任経緯である。血縁関係によらない役員・社員を登用した「内部昇格」が36・1%（図1参照）となり、これまで最も多かった「同族承継」の32・3%を初めて上回った。長年主流だった親族間承継から、第三者への承継へと、事業承継の構図が転換期を迎えている。

一方、中小企業のうち小規模企業では後継者不在率が57・3%と前記の全体平均を大きく上回る。従業員が少ない小規模事業者では、社内に後継候補となる人材がないケースが大半だ。親族内に適任者がいなければ、必然的に選択肢として社外第三者への承継または廃業を選ぶ経営者も少なくない。そこで

後継者不在による廃業を少しでも減らすため、福井県には事業承継・引継ぎ支援センターをはじめ、商工会議所、金融機関などに事業承継に関する相談窓口が整備されている。「誰に相談すれば良いか分からない」「自分の会社を引き継いでくれる人などいない」と一人で悩む前に、専門家に相談することで、思わぬ承継の可能性が開けることもある。実際に顧客からの情報提供や偶然の出会いから承継が実現したケースも存在する。今回の特集では、福井県内の第三者承継事例を紹介し、事業を次世代へ確実につなぐため、新たな選択をした経営者たちの決断に迫る。

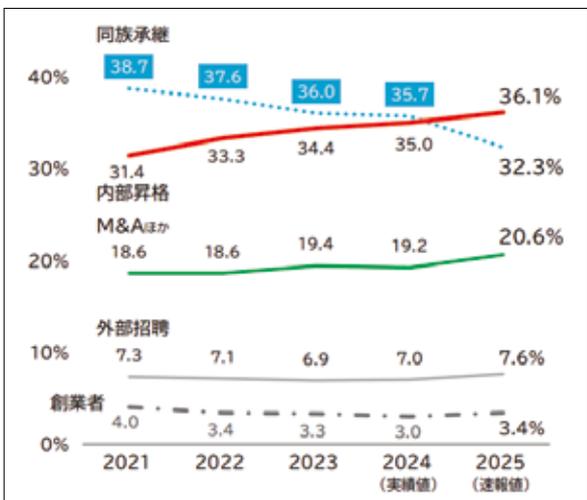


図1 新任社長 就任経緯別 推移 (引用: 帝国データバンク 全国企業「後継者不在率」動向調査 (2025年))

【注1】 2023年までの数値は、過去調査時の最新データ
【注2】 「M&Aほか」は、買収・出向・分社化の合計

77歳の決断、 縁で生まれた事業承継

河合鉄工株式会社

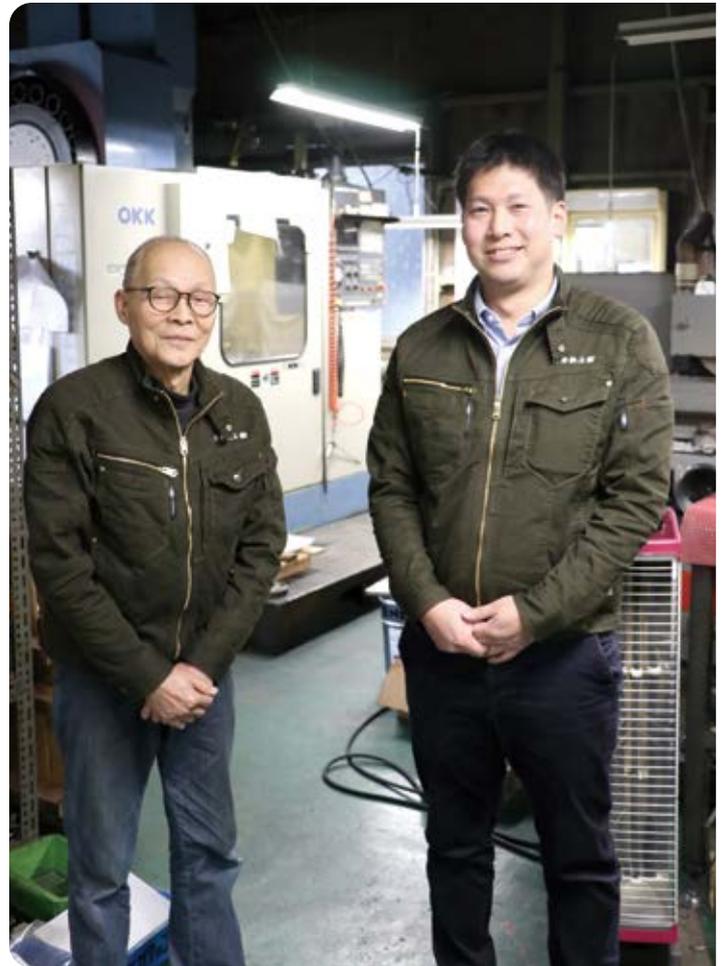
代表取締役 梅田 翔氏(右)

相談役 河合 雅信氏(左)

取引先への責任が決断を後押し

河合鉄工(株)は1967年に創業し、建設機械部品の製作や修理などを手掛ける。創業者の父が53歳で他界し、雅信氏が22歳で会社を継いだ。「当時は継がざるを得なかった」と笑うが、それまでの取引に加えて飛び込みの修理仕事も優先的に受けた。溶接も機械加工も必要に駆られ技術を習得し「何でもやらざるを得なかったが、個人経営だからこそ一から十まで自然に覚えられた」と振り返る。

77歳を迎えた河合氏の頭をよぎったのは廃業という選択肢。個人経営



であれば生活できる収入があり不安はない。しかし20社余りの取引先への責任と従業員の存在が心に引っかった。「今まで仕事をさせてもらったことを思うと簡単には廃業できない。娘婿に継いでもらう選択肢もあったが無理強いはできなかった」と語る。その矢先、商工会議所からの広報が目に入り、事業承継支援の存在を知りすぐに電話をかけた。

技術者確保で実現した事業承継

一方、33歳の梅田氏は自動車部品メーカーや化学製品卸、金属加工工業などの営業職を経て、個人事業主として金属加工の営業で独立。ただ、外注先の多くは県外のため進捗が見えづらく、納期短縮などの融通が利かない歯がゆさから加工部門を持ちたいと考え、事業承継・引継ぎ支援センターに相談。今回の話が舞い込んだのは昨年8月のことだった。

初めての面談で河合氏は「加工技術者があと1人はいないと、後を継いでもらうのは難しいと思う」と率直に伝えた。営業畑で加工技術が無い梅田氏にとって確かに大きな課題だった。しかし外注先として付き合いのあった岩手県の技術者が、勤務先の倒産を機に福井への移住を決意してくれ、営業・加工ができる体制

が整った。「まさに縁としか言いようがない」と2人は振り返った。

後継に負担をかけたくないとの思いから、河合氏は引継ぎに際し、一切条件を出さなかった。工作機械の利用や買取条件は買い手側で全て決めれば良しとした。取引先への挨拶回りを2人で行うと、以前から河合氏の引退を心配していた顧客から「良かったね」との声が相次いだ。社長を継いだ梅田氏は今「自分だけの仕事ではない」と責任を日々感じている。従業員の生活を守り、既存顧客との信頼を維持しながら新規開拓を進める。河合氏も「互いが協力できる状態にある。今後も健康でいられれば」と支え続ける。技術と思いは確かに次世代へと引き継がれている。



新しい従業員と共に河合相談役(右)も加工に携わる

顧客の一言から始まった

第三者承継

カットハウスさおり
代表 梅田 さおり 氏

ある美容室の物件との出会い

昨年4月より福井市湊町にて理容店「カットハウスさおり」を経営する梅田さおり氏。全く面識のなかった前オーナーから店舗を引き継ぎ、新たな一歩を踏み出した。転機は顧客からの何気ない一言だった。

梅田氏はこれまで個人で別の理容店を福井市内で経営し、市外からも顧客が訪れていた。しかし月額の家賃が経営の重荷となっていたことから、2024年8月の契約満了を機に退店を決意。次の場所を探していた矢先、顧客から「ある美容室が辞

めるらしい」との情報を得た。当時のオーナーは譲渡希望を新聞広告で紹介していた。すぐに連絡を取ると、他からも譲渡の引き合いがあったが、条件面で折り合わず後継者が決まらない状況だったことがわかった。そこで事業承継・引継ぎ支援センターの存在を知り、サポートを受けながら交渉を進めることとなった。

前オーナーと梅田氏とは交渉の場が初対面だったが、業種は美容室から理容室と変わるものの、既存設備が活用可能だったことや移転先の顧客の地域属性が比較的近かったことから交渉がスタート。通常、テナント退去時には原状回復が必要で、今回の場合解体費用として約100万

円を要することだった。しかし居抜きで引き継げば、売り手側は解体費用を回避でき、買い手側は初期投資を大幅に圧縮できる。双方の利害が一致したため、弁護士を交えた譲渡契約書を締結し、店舗内の椅子や洗面台など設備をはじめ店舗内のものを引き継ぐことになった。譲渡契約にかかる費用や、事業に必要な内装リニューアルにかかる費用には市の事業承継補助金を活用した。

質重視のサービスへ転換

昨年4月に「カットハウスさおり」として店舗をオープン。以前は予約なしで多くの客をこなす薄利多売型だったが、現在は完全予約制に切り替えた。施術時間も40分から1時間へ、料金は2,800円から3,500円へと改定し、一人ひとりに丁寧に向き合うサービスへと転換している。8カ月のブランクを経て、以前からの顧客も徐々に戻りつつあり、少しずつ女性客も確保し始めている。「もし最初から店を作っていたら、莫大な費用がかかっていたことを考えると、既存の設備を活用できたのは本当に助かった」と梅田氏は振り返る。顧客からの情報と支援機関の活用が実を結び、売り手買い手双方にメリットが生まれた。



カットハウスさおりの店舗外観



福井県事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者 坪川 光弘 氏

専門家に聞く

事業承継の成約数は増加傾向

事業承継に関する相談窓口である
福井県事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者の坪川光弘氏に、近年の事業承継の
傾向や相談に至る背景について話をうかがった。

健康不安が後押しする承継

昨年4月～12月末時点の集計では、成約件数は80件（第三者承継が45件、親族内承継が35件）と既に昨年度の通期実績71件を上回った。業種別の相談件数は建設業が圧倒的に多く、次いで織維関連、卸売・小売業と続く。

注目すべきは、コロナ禍で停滞していた案件が、経営者本人の病気やけがをきっかけに急速に動き出しているケースだ。元氣なうちは「まだ自分でできる」と考えがちだが、いざ体調を崩すと「家族や従業員の将来のために、今動かなければ」という心理が働く。実際、病気やケガによる入院・通院をきっかけに相談に訪れる経営者は少なくない。だが、こうした事態に直面してからは選択肢が限られる。元氣なうちから準備を始めることで、最適な承継方法を選び、後継者をじっくり育成できる。

一方で大きな課題が、誰にも相談せずに廃業してしまう「サイレント廃業」である。特に黒字廃業が7割を占め、地域として大きな損失となっている。承継できれば売り手は清算費用を回避でき、買い手は整った経営基盤を引き継げる。自分一人で「もう終わりだ」と決める前に、まず相談いただくことで承継の可能性を探ることができる。

地元同士の信頼と支援体制

福井県内の案件は、売り手買い手共に「県内同士」というケースが圧倒的に多い。県外の買い手には「実態が見えず不安だ」という抵抗感があり、地元の信頼できる相手に引き継ぎたいという潜在的なニーズが非常に強い。こうした地域密着型の承継では、経営者の方々が最も懸念するのが「情報の秘匿性」だ。当センターは福井商工会議所ビル8階に位置し、完全個室の相談ブースを完備している。福井のような狭い社会では誰にも会わずに済む環境が相談のハードルを下げる重要な要素となっている。相談や専門家の紹介はすべて無料である。譲渡にかかる契約書の作成は有料だが、県や市の補助金を活用して実質負担を抑えることも可能だ。また、契約前のリーガルチェックを徹底し、トラブルを未然に防ぐ体制を整えている。事業承継は企業の持続可能性を守るための重要な経営判断である。まずは気軽にセンターへご相談いただきたい。

まずは早めの相談を

第三者承継には親族内承継にはない利点がある。売り手は廃業に伴う清算コストを回避でき、取引先との関係や従業員の雇用を守ることができ、買い手は既存設備や顧客基盤を活用し、初期投資を大幅に抑えられる。事例から見ると、健康不安をきっかけに承継が動き出すケースの多さと、顧客や取引先との縁が承継を後押ししている点だ。中小企業白書2025年版によれば、休廃業・解散企業の経営者年齢は71・3歳と右肩上がりだ。承継できれば守れたはずの技術や雇用、地域産業が喪失されないためにも、元氣なうちからの準備が選択肢を広げる鍵となる。福井県事業承継・引継ぎ支援センターでは後継者人材バンク等を活用した県内同士のマッチングや相談体制を整備し、相談・専門家紹介は無料。一人で悩まず専門家に相談することが、自社と地域の未来を守る第一歩となる。

お問い合わせ先

福井県事業承継・引継ぎセンター
0776-33-8279



登録先

福井県後継者人材バンク
Webサイト

