



Vol.1

渡す、受け取る、そして続ける。

# 事業承継事例集

現代の中小企業にとって、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



**廃業寸前から一転、県外進出を目指す老舗の味**

博多ラーメン 一楽堂 高木瀬店 (佐賀市)

事例・2



**若き後継者が率いる、変化を恐れない100年企業**

株式会社AQUAPASS (有田町)

事例・3



**特殊印刷という強みを持つ、印刷界の挑戦者**

株式会社 竹中印刷工芸 (諸富町)

事例・4



**落ち着いた庭園と佐賀牛が、心とお腹を満たす焼肉店**

焼肉 かむら (有田町)

事例・5

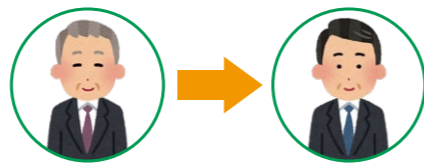


**ものづくりマイスターによる、トップクラスのメンテナンス**

基山鐵工所 (鳥栖市)


# 事例・その1

- M&A(合併・買収)
- 従業員承継
- 親族承継



## 廃業寸前から一転、 県外進出を目指す老舗の味。

一昼夜かけて煮出して煮つめた、濃厚なのにさっぱりとした後味のスープと、合成保存料等を一切使わずに作った自家製麺が人気となっている、創業から20年を超える歴史を持つラーメン店。



**博多ラーメン 一楽堂 高木瀬店**  
〒849-0917 佐賀県佐賀市高木瀬町1176-3  
電話 0952-36-9533 Web http://ichirakudo.com/

➔

**譲渡側**

**有限会社 アドバンス**  
(店舗:一楽堂 高木瀬店)  
事業所所在地: 佐賀市

➔

**譲受側**

**株式会社 プロジェクト**  
事業所所在地: 神崎市

■ 事業承継を行った時期 …………… 2019年9月  
■ 事業承継の内容 …………… 2店舗のうちの1店舗を譲渡

**譲渡側** 有限会社 アドバンス  
社長: 浅倉 豊紀さん (70歳 ※承継時)

### 店舗の閉店を考え始めた当初 引継ぎは全く頭になく、 廃業することも考えていました

— 承継をお考えになった理由をお聞かせください

昨今の人手不足が会社の運営管理に支障を来し、今後の事業継続に不安を感じたため、佐賀市内で運営していた2店舗のうち1店舗の閉店を考え始めたことがきっかけです。しかし、まだ金融機関からの借入も残っており、閉店すれば更にコストがかかることもありまして、



有限会社 アドバンス  
浅倉 豊紀社長

なかなか閉店に踏み切れずにおりました。

また、私自身70歳を迎え、体力気力共に衰えを感じ始めていました。もし自分に何かありでもしたら…と考えるとさらに不安を感じることもあり、廃業の可能性も感じながら専門家にご相談したのがきっかけでした。

— まずどちらに相談されましたか

まず、佐賀商工会議所の事業引継ぎ支援センターにお話を聞いていただきました。他には、税理士や中小企業診断士、金融機関にも相談させていただきました。

— 相談からどれくらいで候補先が見つかりましたか

相談したのは2018年の夏でしたので、約1年程で候補先が見つかりました。

— 候補先が見つかるまでのお気持ちは

ずっと不安な気持ちでした。見つかるという保証もありませんでした。ですが、事業引継ぎ支援センターからいくつかの候補先をご紹介いただいて、その経営者さんたちと面談を重ねるうちに、だんだんと希望を持てるようになりました。

— 面談の際はどのようなお話をされましたか

私どものこれまでの歴史や、こだわり、苦労などについてです。もちろん、先方のお話もお聞きしましたが、中でも太田社長は今後の展望について熱く語ってくださり



した。そこで、ぜひこの方に事業を引継いでいただき、できることなら譲渡後も協力しようと決意しました。

— 最初に面談されてから決定までの期間は  
約2か月くらいです。

— 交渉される中でご苦労はありませんでしたか

引継ぎ支援センターに間に入っていただいて、さまざまやり取りをしていただきました。法律に関する留意点などもありましたので、その際は法律の専門家の方にも入っていただきました。

— 今回の事業引継ぎを経験して思われたことは

経営者になれば、いつかは引継ぎか廃業を選択しなくてはなりません。経営者の気力と体力の衰えを感じる時期が来る前に、引継ぎの準備に取り掛かっておくことがとても重要だと思いました。近い将来、引き続き運営する兵庫店にも必ず承継の時期が来ますので、今回はとてもいい経験をすることができました。承継を通じてさまざまご縁をいただけたことに、本当に感謝しております。

**譲受側** 株式会社 プロジェクト  
社長: 太田 雅彦さん (51歳 ※承継時)

### 前社長の全面的なご協力を いただけるということで、 引継ぎする決断ができました

— 引継ぎを決断されたきっかけは

ラーメンに対する浅倉社長の想いに共感できたことと、今後も浅倉社長が当社に協力していただけるという

ことで引継ぎを決断しました。引継ぎを決めてからも浅倉社長といろいろなお話をさせていただき、また、2人で数多くのラーメン店を訪ねて、ラーメンへの想いを共有しました。

— 今後の展望をお聞かせください

弊社はもともと建築が本業なのですが、人口の減少などを考えますと、今の事業一本だけでは将来どうなるかわかりません。そこで経営多角化の一環として始めたのが、この飲食事業です。立ち上げからラーメン店の経営者として日々学んでおりますが、まだまだ新人です。まずは様々なノウハウを浅倉社長からしっかりと引継ぎ、将来的には佐賀県外へ進出したいと考えております。

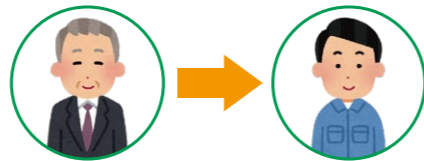
### 聞き手からのひとこと

第三者による承継には、株式譲渡による会社全体の引継ぎや、一部門・一部店舗のみの事業譲渡など、さまざまな方法があります。まずどのように進めるべきか、専門家に相談されることをおすすめします。

中小企業診断士 伊藤 公尊




株式会社 プロジェクト  
太田 雅彦社長




# 若き後継者が率いる、 変化を恐れない100年企業。

電子機器に使用される基板を水のみで洗浄する、シェア8割を誇る洗浄機の製造メーカー。2009年には、経済産業省から“元気なモノ作り中小企業300社”に選定されるなど、独自の技術で業界でも注目されている。




**株式会社AQUAPASS (アクアパス)**  
〒849-4166 佐賀県西松浦郡有田町北ノ川内丙325-3  
電話 0955-46-5631 Web <http://www.aquapass.co.jp/>



**譲渡側**

今泉 浩一会長  
承継時: 社長



**譲受側**

松尾 俊一社長  
承継時: 営業部長

■ 事業承継を行った時期 ..... 2018年4月

■ 事業承継の内容 ..... 従業員承継

**譲渡側** 社長: 今泉 浩一さん (66歳 ※承継時)  
承継後: 会長

## あれほど探していた後継者は、 従業員の中におりました 灯台下暗しといった心境でした

—— 承継をお考えになった理由をお聞かせください

当社は、前身の今泉鐵工所として窯業の機械設備および合理化設備の製造を主として事業を始め、あと数年で創立から100周年という節目を目前にしておりました。また、私も70歳の大台が間近に迫っておりまして、その節



今泉 浩一会長

目にふさわしい人物を後継者として会社の生き残りを目指し、今後さらなる成長軌道に乗せたいという想いがありました。ですが、残念ながら近親者に後継者候補となりうる人材がおらず、タイムリミットを感じながらも業務に追われ結論を先延ばしにしている状況でした。

—— そこで支援センターにご相談されたのですね

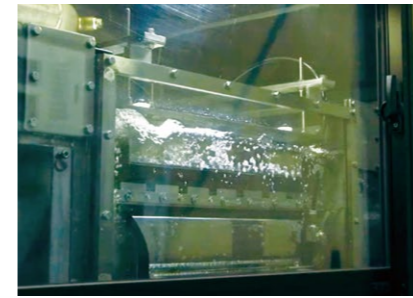
もちろん支援機関に何う前に、後継者の外部招聘も含め現在の社員を守るためにできることは何か、時間をかけて検討しました。本来、社長というものは、企業にとって何がベストなのか、時間をかけ苦しんで答えを出し、その全責任を負う存在であると私は考えています。

—— そして、ご決断されたのが従業員承継でした

そうですね。他に道はないと思い従業員に目を向けたのですが、本気で後継者を探すつもりで社内を見渡してみると、まだ年は若いですが最適な人物がいることに気が付きました。まさに、灯台下暗しといった心境でした。

—— その方に決めた理由をお聞かせください

松尾くんは、中途採用ながら営業としてしっかりと成果を上げてくれていました。入社時から志が高く、上昇志向を持っていることも感じていました。また、前職で商社の営業を中国市場、特に香港で行っていた経験があり、海外マーケットへの目配りもできるため、今後会社をさらに成長させるには最適な人材だと思いました。



—— 承継はどのように行われましたか

2年前に本人および社員全員に周知し、時間をかけて承継を進めました。また、「はがくれ経営者塾」への参加やOff-JTなどで経営のイロハを学んでもらいました。

—— 承継後、会社組織を再編なさいました

経営と資本を分離いたしました。経営は社長に任せ、私は会長として資本面、管理面での監査を行っています。結果はこれからになりますが、会社を永遠なものとするためには今はこれがベストな選択だと信じています。

—— 今回の事業引継ぎを経験して思われたことは

もちろん外部から優秀な人材を招聘することも一つの手段ではあると思うのですが、内部の人材にもしっかりと目を向けてみるべきということですね。

**譲受側** 営業部長: 松尾 俊一さん (36歳 ※承継時)  
承継後: 社長

## 驚きや不安もありましたが、 企業の経営に携わることは 小さい頃からの夢でした

—— 承継について伝えられた時のお気持ちは

もちろん驚きはありましたが、経営に携わるのが小さい頃からの夢だったので、快くお引き受けしました。

—— 承継について不安はありませんでしたか

不安はありましたが、前社長を始め、周囲のサポートに助けていただきました。現在は、先輩経営者の皆さんから学びながら、現状に沿った会社の仕組み作りを行っている状況です。苦労もありますが、その反面やりやすさ

もあります。新しい評価システムも導入しますので、社員のやりがいもさらにアップできると思っています。

—— 今後の展望をお聞かせください

経営計画に基づいて綿密な月次計画を立てた結果、1年目で利益を大きく向上させることができました。またビジネスのグローバル化を進めた結果、アジア圏はもとよりアメリカ、イギリス、北欧においても、弊社の技術が高い評価を得るようになりました。弊社は100年企業ではありますが、その業態は創業時とは大きく変わっています。時代の波を巧みに捉え、高い技術力と豊かな発想力でその先を走って行く。これからもアクアパスは変化を恐れず挑戦する企業でありたいと思っています。

## 聞き手からのひとこと

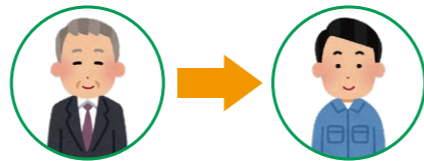
松尾社長は、ステーキホルダーとの積極的なネットワーク作りなど、オープンな経営やコミュニケーションに注力しておられ、「経営と所有の分離」による事業承継の課題を必ずクリアされると期待いたします。  
中小企業診断士 山口 圭司



松尾 俊一社長




- M&A (合併・買収)
- 従業員承継
- 親族承継



# 特殊印刷という強みを持つ、印刷界の挑戦者。

1977年創業。スクリーン(シルク)印刷を主とし、紙・ガラス・金属・プラスチック・ビニール・布・木製品等、様々な素材への特殊印刷を得意とする。2007年、中小企業経営革新企業に認定。



**株式会社 竹中印刷工業**  
〒840-2106 佐賀県佐賀市諸富町大字山領348-1  
電話 0952-47-5130 Web <https://www.takenaka-silk.com/>

**譲渡側**

**竹中 重治 会長**  
承継時：社長

**譲受側**

**井口 誠宏 社長**  
承継時：工場長

■ 事業承継を行った時期 ..... 2018年1月

■ 事業承継の内容 ..... 従業員承継

**譲渡側** 社長：竹中 重治さん (70歳 ※承継時)  
承継後：会長

## デジタル技術の進歩への追従と私自身の学びの追求のため、若い世代に任せたいと思いました

— 承継をお考えになった理由をお聞かせください

孔子の「30にして立つ」に習い、30歳で創業しました。創業当初から地域産業に貢献するという理念でやってきましたが、60歳くらいから後継者について考えるようになり、70歳になったら第一線から退こうと決めました。その理由としては、デジタル技術の進歩が著しい昨



竹中 重治 会長

今、そろそろ若い人に任せるべきではないかと考えたこと、私自身がエルダーカレッジや仏教講座など仕事以外の学びを深めてみたかったことなどがありました。

— 支援機関等にご相談はされましたか

承継について考え始めた2015年に、佐賀県事業引継ぎ支援センターの方が弊社を訪ねて来られました。そこで初めてそのような組織があることを知りまして、そこから2年かけて承継を具体的に進めていく決心を固め、支援センターへ相談に伺いました。

— 井口さんを後継者にお選びになった理由は

承継について検討する前から、お客さま対応が上手く素直な人間性であることを高く評価しておりました。もちろん若いことも理由の一つではありますが、彼は技術者でもありましたので、長年培ってきた印刷技術の伝承には最適な人材であるということが決め手になりました。

— 経営者としての教育はどのように行われましたか

日常の業務を私と共にやって学んでもらいながら、私が以前から参加していた経営塾である「中小企業家同友会」と「盛和塾」に参加させて、経営者としてのノウハウを身に付けてもらいました。現在もそれは続けています。

— 承継後、会社との関わり方は

創業当初からのお客様から依頼があった場合や、社長から直接相談があった場合を除いて、ほぼ100%井口社



長にお任せしており、経営にはタッチしていません。

— 今後の目標をお聞かせください

会社のためにまだ私にできることがあれば、力を惜しまずやっていきたいと思っています。まずは何より私が健康で、今の生活を継続できることが大切です。

**譲受側** 工場長：井口 誠宏さん (38歳 ※承継時)  
承継後：社長

## 会長の経営理念を引継いで、今後も諸富に存在し続け地域に貢献する会社でありたい

— これまでの経歴をお聞かせください

平成16年に入社し、経歴は15年になります。以前はスーパーマーケットに勤めており、レジも含め様々なことをやらせていただいて、食品販売についてはそれ相応の経験を積んでおりました。25歳の頃に竹中の社員募集を知り、業務内容にあった「特殊印刷」という言葉に興味を持って応募いたしました。現在に至ります。

— 承継について伝えられた時のお気持ちは

純粋に「やりたい!」と思いました。元来新しいことを学ぶことが好きで、独立志向もあり、経営に強い興味を持っておりまして、これは勉強のチャンスと思い、二つ返事でお引き受けしました。

— 社長になられてお感じになったことは

社長としての責任の重大さと、経営における数字の大切さを痛感しています。また、以前よりも社外の方と接する機会が増え、皆さんから刺激をいただいています。

— 経営者として学んでいらっしゃることは

「中小企業家同友会」と「盛和塾」「佐賀市南商工会青年部」に参加しています。そこで経営について学ぶのはもちろん、諸先輩方と交流を深めることで、経営だけでなく多様なことを教えていただいています。

— 今後の展望を教えてください

会長の経営理念と匠の技をしっかり引継ぎ、竹中印刷工業としてのスタイルを体現できる経営者でありたいです。その経営理念を実行することによって、雇用を増やし、社員の皆さんの幸福を物心両面で実現したい。そして、諸富に存在し続けることで、今後も地域に貢献していく企業でありたいと思っています。

## 聞き手からのひとこと

やはり企業は「経営理念」ファーストであり、事業承継においてもその役割がとて大きいことを痛感しました。これまでの経営理念を後継者がしっかりと引継げるかどうか、事業承継の肝と言えます。

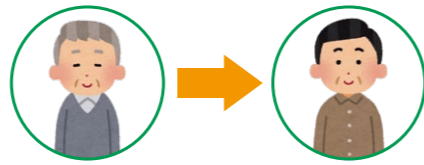
中小企業診断士 西原 哲郎



井口 誠宏 社長


# 事例・その 4

- M&A (合併・買収)
- 従業員承継
- 親族承継



## 落ち着いた庭園と佐賀牛が、心とお腹を満たす焼肉店。

お庭をゆったりと眺めながら、肉質が良くサシの入った贅沢な味わいの佐賀牛を気軽に味わえる焼肉専門店。テーブル席、掘りごたつ席、個室すべて無煙ロースター付きで、少人数から団体様まで幅広く対応が可能。



**焼肉 かむら**  
〒849-4172 佐賀県西松浦郡有田町下本乙2504  
電話 0955-46-3310 営業時間: 11:00~22:00 (21:30 O.S)

**譲渡側**

嘉村 泰幸さん  
承継時: 代表

**譲受側**

嘉村 正明さん  
承継時: 店長

■ 事業承継を行った時期 ..... 2017年9月

■ 事業承継の内容 ..... 親族承継

**譲渡側** 嘉村 泰幸さん (78歳 ※承継時)

### 廃業も考えたのですが、地元のお客様のことを思うと続けたい気持ちが強かった

— 事業承継を考えられたのはいつごろからですか

平成27年ごろですね。お店は有田町にあるのですが、自宅は鳥栖市にあり、週に1、2回往復していました。それが歳を取るにつれて徐々に体力的にもきつくなり、少しゆっくりしたいなという思いもありまして、今後この店をどうしようかと真剣に考えるようになりました。



嘉村 泰幸さん

— 廃業をお考えになったことはありましたか

はい、一時は廃業を考えたこともありましたが、ただ長年利用していただいた地元のお客様のことを思うと、安易に廃業できるものではありません。私もお店には愛着があり、体力が続くものであれば続けたい気持ちは強かったですね。長年利用していただいたお客様に会いたくて、今でもちょくちょくお店に顔を出しています。

— お店を続けるためにどうしようと思われましたか

私の場合は実の弟と一緒に働いていたため、まず最初に弟にお店を託そうと思いましたが、ただ、一方的にそう思っても、相手があることなので、きちんと話をしなければいけません。ただ、兄弟であるがゆえに、重要な話はしにくくなるものです。かといって何もしなければ、時間だけが過ぎ、歳も取り、体力もなくなる一方ですので、まず商工会議所に相談いたしました。そこで第三者に相談したことで、具体的に「何を」「いつまでに」「どうする」を話し合う機会を設けていただくことができました。

— 事業承継で重要だとお感じになったことは

お店の将来と事業承継について、きちんと話し合うことが重要だと思います。「分かっているだろう」「伝わっているだろう」と思っているだけでは、はっきり意思を伝えなければ、具体的に何をしなければならないかがお互いに分からず、時間だけが過ぎていくことになってしまいます。



**譲受側** 嘉村 正明さん (70歳 ※承継時)  
承継後: 代表

### もちろん不安はありましたが家族で力を合わせて店を守ろう、良い店にしようと決心しました

— 店の引継ぎを頼まれた時のお気持ちは

この店での業務の経験は長かったのですが、いざ経営者になると考えたらいろいろな不安がありました。相当の責任と覚悟が必要だと感じました。

— お店を継ぐことを決心された決め手は

誰かが継がなければお店の存続はありません。最終的な決め手は娘が東京から帰ってきてお店を手伝うと言ってくれたことですね。その時に、家族で力を合わせてお店を守り、もっと良い店にしようと決心しました。

— ご兄弟間での承継で困ったことや問題点は

いつ引き継ぐのか、兄に支払う家賃をいくらにするか、将来店をどうしたいのかなどの細かい取り決めは、兄弟間ではなかなか決めにくいものでした。

— 具体的にはどのように進められたのですか

商工会議所に相談に行き、事情を説明しました。その後、兄と私と支援機関の三者で今後についての話し合いを持ち、事業承継の計画や留意点などのアドバイスを頂きました。一歩進もうと行動したことで、徐々に私の覚悟や責任感も確固たるものとなっていきました。

— 現在、事業を引き継がれて気付かれたことは

事業を引き継いだ後は、どうしたらお客様に満足してい

ただけるかを考える毎日です。これまでのやり方を見直すことも必要ですが、変えなければならぬ事と変えてはいけない事があることにも気が付きました。さらに今後、ある程度の投資が当然必要となるのですが、今までは金融機関とのお付き合いもほぼありませんでしたので、そこは不安でした。引き継ぎの準備期間に将来の事業計画を自分なりに立て、これからの課題やそれを実行するための資金計画もしっかり考えておくべきでした。

— 最後に、今後の展望をお聞かせください

近い将来、法人化することを検討しています。もちろん急にできることではありませんので、少しずつではありますが娘と相談しながら準備を進めております。

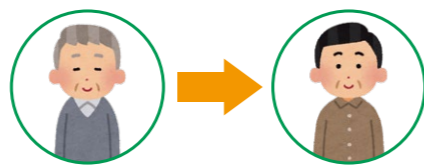
**聞き手からのひとこと**

親族内承継は、早い段階で後継者候補を決め、経営参加や教育を積極的に進めることができます。現在、焼肉かむら様においても、次の後継者候補であるお嬢様が経営の主となるべく経験を積んでいらっしゃいます。

中小企業診断士 伊藤 公尊



嘉村 正明さん



# ものづくりマイスターによる、 トップクラスのメンテナンス。

農機具の販売・修理業を営む。県内で厚生労働省に認定された「ものづくりマイスター〈農業機械整備〉」5名のうち2名が梁井さん親子という、トップクラスの技術を誇る。近年、一般家庭からのDIY工具の修理依頼も増加。



**基山鐵工所**  
〒841-0081 佐賀県鳥栖市萱方町106  
電話 0942-82-3397

譲渡側

梁井 勝さん

譲受側

梁井 竜二さん

- 事業承継を行った時期 …………… 2020年1月
- 事業承継の内容 …………… 親族承継

**譲渡側** 梁井 勝さん (75歳 ※承継時)

## 最初は手探り状態でしたが、 専門家の方に相談することで 承継に向けて踏み出せました

—— 事業承継を考えられたのはいつごろからですか

4~5年前からですね。息子が後継者として以前から一緒に働いていましたので、いつかは引き継いでもらおうと考えていました。70歳を過ぎた頃から体力的にもきつくなり、力仕事ができなくなってきました。その頃から、



梁井 勝さん

そろそろ息子に譲ろうと考え始めました。

—— どなたかに相談やアドバイスを求められましたか

いざ経営者の交代といっても、何から手を付けばよいのか全く分かりませんでした。そのため、後継者である息子が自ら商工会議所主催の経営セミナーへ参加したり、佐賀県地域産業支援センターや専門家の方にアドバイスを求めたりしました。そこで具体的な相談をすることで、承継に向けた一歩を踏み出せたと感じました。

—— どのようなアドバイスがありましたか

まず、継がせる覚悟と継ぐ覚悟があるのか、お互いの意思確認をすること。次に、後継者が考えるビジョンを明確にするために事業計画(承継計画)を作成すること。そして、あらかじめ承継の方法や承継時期などを決めておくこと、お客様や金融機関に対して理解を得ることが重要だとアドバイスをいただきました。特に金融機関に対しては、高齢になった経営者が設備投資などで融資が必要になった場合、後継者がいるのか、事業の継続は可能なのかを当然考慮されますので、後継者の育成を早期に行うことが重要だと教えていただきました。

—— 事業承継を終えて感じられたことは

いつまでに承継を行い、それまでに何をしなければな



らないか、そのためには今何をしなければいけないのかを明確にすることが大事だと思います。その承継計画・事業計画を立てるために、将来自分たちがどうなりたいかというビジョンを家族内でしっかり話し合いをすることがとても重要です。課題を把握して、やるべきことを明確にすることが最初の一步、ということですね。

**譲受側** 梁井 竜二さん (45歳 ※承継時)

## 設定した目標を達成して、 才能あふれる方が継ぎたくなる 事業所にするのが私の役目

—— 経営者になることについて不安はありましたか

ある程度の期間父親と一緒に事業をしてきましたので、業務やお客様との関係については問題ありませんでしたが、事業の借入金は私が経営者として今後返済をしていくこととなりますので、その点は多少の不安はありました。しかし、常に今よりもいい状況を目指すという将来のビジョンをはっきりとさせたことで、その目標の達成に向けて気が引き締まる思いのほうが強かったです。

—— 引継ぎをされて感じられたことは

親子間というのは妙に照れくささがあり、面と向かって話すことには抵抗がありました。ですが、過去の経験談や将来の事業についてしっかり話し合うことによって、後継者にも事業に対する情熱と責任感が徐々に芽生える

ということを、身をもって経験することができました。

—— 将来の抱負をお聞かせください

この事業は私で3代目になるのですが、事業を継続させてさらに成長させることが私の使命だと思っています。そのため、ただ事業を引き継ぐのではなく、創業者と同じ気持ちになって新たなチャレンジをして行きたいです。また、私には娘が3人おり、息子はいないため、後継者をどうするか現時点では分かりません。ですが、いつか後継者を検討する時期が来た時に、才能あふれる方に「ぜひ継がせてほしい」と言ってもらえるような事業所にするのが私の役目ではないかと思っています。

### 聞き手からのひとこと

親子間で、経営のみならず高い技術力も承継することができた素晴らしい事例です。このように、単なるモノの承継だけでなく、仕事への熱意やお客様への思いを引き継ぐことが何よりも重要だと感じました。

中小企業診断士 伊藤 公尊



梁井 竜二さん



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。

### 親族承継についてのお問い合わせ

**佐賀県事業承継ネットワーク事務局** TEL: 0952-27-7071

〒840-0826 佐賀市白山2丁目1-12 佐賀商工ビル6階  
● FAX: 0952-26-6911 ● 営業時間 平日 8:30~17:30

### 第三者承継（従業員承継、M&A）についてのお問い合わせ

**佐賀県事業引継ぎ支援センター** TEL: 0952-20-0345

〒840-0826 佐賀市白山2丁目1-18 高島ビル2階 ● E-mail info@saga-koukeisha.jp  
● WEB <http://www.saga-koukeisha.jp/> ● FAX 0952-20-0346 ● 営業時間 平日 8:30~17:30

### 事業承継についてのお問い合わせ

**佐賀県 産業労働部 経営支援課** TEL: 0952-25-7182

〒840-8570 佐賀県佐賀市城内1丁目1-59  
● E-mail keieishien@pref.saga.lg.jp ● FAX 0952-25-7270 ● 営業時間 平日 8:30~17:15