

■ Cafe/dining bar K-side

岐阜県郡上市

★事例のポイント

退店予定のカフェを、店舗所有者が経営するコンビニの従業員が引継いだ事例。商工会のサポートを受けながら既存設備を有効活用することで、無借金でリニューアルオープンさせた。

○事例概要

東海北陸自動車道高鷲インターからほど近い県道沿いのカフェを、併設されたコンビニの従業員であった小崎さんが承継した。承継先の店舗はコンビニ店主の所有物件であったため、カフェの前オーナーが退店することを機に、コンビニ店主から小崎さんへ、カフェの承継の話が持ちかけられた。現在は小崎さんが新たにコンビニ店主と賃借契約を結び、カフェのオーナーとして、店を切り盛りしている。



小崎さんと店舗外観

○事業承継のきっかけ

岐阜県郡上市高鷲町には中部圏で有数のスキー場があり、名古屋から車で1時間半程の距離であることから、冬季には多くのスキー客が訪れている。

小崎さんもスキーが趣味であったことから、この地に引っ越し、アルバイトをしながら、将来は飲食店を経営する夢を持っていた。承継した店舗は、東海北陸自動車道高鷲インターからスキー場へ至る県道沿いの、インターから車で5分の場所に位置するコンビニ（冬季はスキー客で賑わい、日本一忙しいコンビニとされているとのこと）に併設されているカフェである。



店内の様子

建物の所有者はコンビニ店主であり、カフェの前オーナーが建物を借りてカフェを営業していた。当時の小崎さんのアルバイト先が、カフェの隣のコンビニである。

ある時、カフェの前オーナーが岐阜市内に店舗移転することとなり、空き店舗となる可能性があった。コンビニ店主は従業員の小崎さんから飲食店経営の夢を聞いていたことから、気の知れた小崎さんに事業承継の話を持ちかけたという。

当時のことを小崎さんに尋ねると「もともと将来は飲食店を経営したいと考えていたが、新規出店はハードルが高く、難しいと思っていた。しかし、事業承継なら初期費用を抑えられ、既存のお客を引継げる可能性もあり、新規出店よりハードルは低いと感じた。」と話してくれた。

小崎さん自身、スキーが趣味であったことから、この地に移住をしており、自分と同じようにスキーが好きでこの地に移住した若者が、集まる場所を作りたいと思ったそうだ。そうして、小崎さんはカフェを引継ぐことを決意した。

○事業承継の取決め

調理器具と食器は、カフェの前オーナーから買取りをした。またテーブルと椅子は新調したが、外装や内装の改修は家族に手伝ってもらうなどして自力で行ったそうだ。これだけでも、新規出店と比べて費用を大きく抑えることができ、その結果、自己資金のみで開業できたという。

土地や建物はコンビニ店主が所有者なので資産や経営権等の譲渡もなく、前店舗の閉店から新規開店までの期間は3か月くらいであった。現在、店舗をコンビニ店主から借り受けて営業している。

○事業承継に役立ったこと

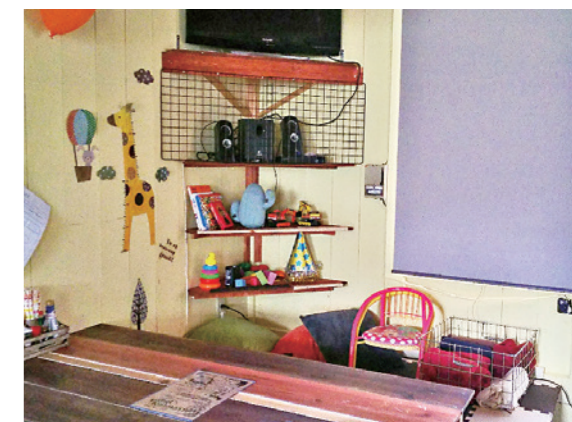
事業承継の話があったから、短期間で店を継ぐことを決めたため、引継ぎに係る手続等、右も左も分からない状態であった。小崎さんと同様、他の地域から来て商売をしている人達から「この地域で商売を始める場合、まずは商工会へ相談するといよいよ」とアドバイスがあったこともあり、商工会に相談した。

商工会からは開業手続など非常に手厚いサポートを受け、スムーズに開業できた。その後も税務申告の支援など幅広い支援をしてもらっている。「商工会に払っている会費以上のサポートを受けており、とても助かっている。」とのこと。

また、コンビニ店主からも外装・内装の変更など快く承認してもらい、改装もスムーズにできた。



小崎さんの仕事の様子



店内のキッズスペース

○事業承継の感想

小崎さんは「新規出店ではなく、店舗を引継いだことにより、自己資金のみで事業を始められたので、借金返済のプレッシャーが無かったことが、メリットとして大きいと思う。開業以来、お店の仕事が大変でスキーをする回数が減ってしまったが、飲食店経営の夢が叶えられて今はとても楽しい。」と話してくれた。

お客さんもある程度引継ぐことができ、今ではスキー客に加え、スキーシーズン以外でも、小崎さんと同じように移住してきた若いお客さんが来店してくれるそうだ。

○事業展望

小崎さんに事業展望を尋ねると「スキーシーズン以外のお客さんをいかに増やすかが課題。今は若いお客さんがメインだけど、いつか地元の年配の方達がここでお茶をしながらワイワイ話ができる、そんなお店にしたい。自分はこの街が好きなので、この地でずっとやっていきたい。」と話してくれた。将来的には、賃借ではない、自分だけの店舗を持つという新しい夢ができたとのことだ。

■事業承継 2つのポイント

1. 初期費用を抑える

- ・カフェを引継いだため、厨房等の既存設備が活用でき、調理器具と食器は前オーナーから買取りができた。
 - ・外装や内装は自力で改修した。
- ⇒自己資金のみ（無借金）で開業することが出来て、借入返済のプレッシャーが無く事業を創められた。



店舗外観とその隣のコンビニ

2. 商工会によるサポート

- ・開業手続や、税務申告等々の手厚いサポートを受けた。
- ⇒必要な書類の作成及び提出をスムーズに行うことができ、開業できた。
- その後の店舗経営に必要な各種スキルも身についた。



夜の店内の様子

<郡上市商工会のコメント>

- ・郡上市商工会事業承継支援センターの調査で、同市内の個人事業者で後継者がいない事業所が約5割あった。そこで、それに対応した事業として、「事業の引き渡し希望者」と「事業の引き受け希望者」がそれぞれの希望を登

録しマッチングさせる取り組みを行っている。

- ・引き受け希望者には関東や関西に在住の方も登録されており、郡上市で起業したい方を広域で受入れている。

■Cafe/dining bar K-side

営業時間：16:00～23:00（火曜定休）

住 所：岐阜県郡上市高鷲町大鷲 970-1

T E L：0575-72-5434

WEB ページ：http://k-side-takasu.com/

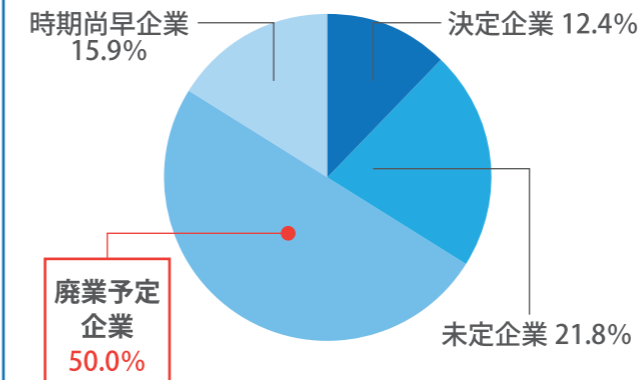


コラム② 経営者高齢化の背景に後継者不足

廃業を考える経営者の3割が「後継者がいない」

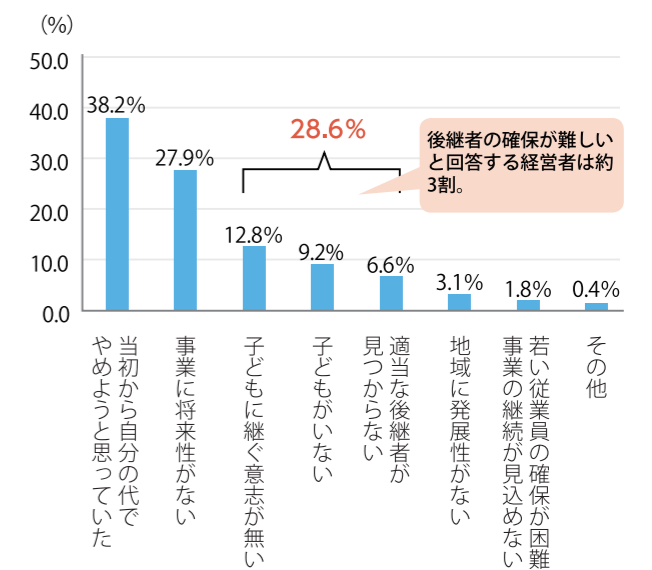
全国約 4000 の中小企業の経営者に対して行ったインターネット調査では、60 歳以上の経営者の 50%が「廃業を予定している」と回答しています。廃業する理由について最も多かった回答は「当初から自分の代でやめようと思っていた」（38.2%）というのですが、「子どもに継ぐ意思がない」（12.8%）、「子どもがいない」（9.2%）、「適当な後継者が見つからない」（6.6%）と、後継者が確保できないことを挙げる回答が 3 割近くに上っています。

■後継者の決定状況



事業形態別の廃業予定者割合
法人経営者：3割が廃業予定
個人経営者：7割が廃業予定

■廃業を予定している理由



資料：日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」（2016年2月）再編加工

ポイント 事業の継続は可能なのに後継者がいない

廃業を予定していると回答した中小企業のうち、4割を超える企業が「今後10年間の事業の将来性について、事業の維持、成長が可能」と回答しています。事業は継続できるにも関わらず、後継者の確保ができずに廃業を選択せざるを得ない状況に陥っている実態があります。廃業になると、これまでの事業運営で培ってきた貴重な経営資源が失われてしまうことになります。

資料：「経営者のための事業承継マニュアル」（中小企業庁／2017年3月）再編加工