

# センター事業活用事例

事業承継マッチング

## 後継者のいない企業が次期社長適任者と出会う

有限会社 藤倉食品

盛業中の企業でありながら事業を引き継ぐ後継者がいないというケースは少なくない。現経営者が高齢化、あるいは健康面の不安などがあると、企業にとって後継者の確保は喫緊の重要な課題となる。横手市の藤倉食品の経営者交代は、事業を譲りたい者と始めたい者を結ぶセンター事業活用の好事例となった。

### 盛業中ながら事業後継者難が悩み

藤倉食品は20名ほどの従業員を擁する県南では大手の豆腐メーカーである。現在の藤倉春生会長が先頃まで社長を務めていた。

十分な企業体力のある会社でありますから、藤倉会長が気がかりだったのは後継者がいないことだった。今年で77歳になる会長は、適任の後継者がいなかつたら廃業もやむなしとまで考えていた。

あきた企業活性化センターに事業承継マッチングシステムというサービスがあるのを知り、これを利用して2009年から会社の経営を引き継いでくれる人を探していた。



藤倉食品は「豆腐カステラ」を地域の特産品に育てた実績がある。



談笑する藤倉会長夫妻と石井社長(左)。事業承継の成功例と言えるだろう。

有限会社 藤倉食品

〒013-0061  
秋田県横手市横手町字大関越88  
Tel.0182-32-0792  
Fax.0182-32-0723  
<http://www.ft-town.jp/shop/fujikura.htm>  
E-mail office-i@mirror.ocn.ne.jp



試作段階のものも含めて多様な商品展開を計画中の「豆腐カステラ」。(写真上)  
社長みずから作業場に入ることも多い。(写真下)

### 後継社長の適任者が見つかる

センターが何人目かに仲介した現在の石井友子社長とは、食品会社経営の理念等で思いの通じ合うものがあり、トントン拍子で話が進んで、今年4月から正式に経営を引き継ぐことになった。

藤倉食品は横手地方の郷土食であった「豆腐カステラ」の商品化に力を入れ、横手の特産品と位置づけられるまでに育てた実績がある。

一方で大館出身の石井社長は、電気店を営むご主人を手伝って専務として働くかたわら、今回のマッチングの話がある以前から食材としての豆腐に強い関心を持ち、個人レベルで豆腐づくりをしながら、豆腐をベースにした介護食の開発を事業化できないものかと考えていた。

そのような二者の出会いは、偶然とは言え、いさか奇跡的ですらある。藤倉食品の経営を引き継がないかという話は、石井社長にとっても願ってもないことだったのである。

### 経営者の若返りで会社にも活力が

4月に社長に就任以来、みずからも作業衣に身を包み製造現場に立つことが多い。それは、製造そのものに携わることであり、豆腐づくりの修行であり、豆腐カステラの新商品の試作であり、製造機械の仕組みや構造を最初から勉強するためでも

ある。

「覚えなければならないことややらなければならないことがとても多くて大変ですが、苦労を補ってあまりあるやりがいを感じています」(石井社長)

人気商品になりつつある豆腐カステラの商品力をさらに高め、介護食の開発にも着手するなど、新社長を迎えた藤倉食品は精力的な企業活動が続けられているようだ。