

廃業させないまち とよはし vol.6

令和7年(2025年)2月発行

事業継続と成長を目指す中小事業者のみなさまへ



「とよはし事業承継ひろば」
ホームページは「こちら」



時代とともに デジタル化で進化を目指す

合資会社 北河連治商店

概要

所在地	豊橋市西幸町字笠松 65-2	従業員数	12 人（令和 7 年 1 月現在）
創立	昭和 16 年	事業内容	建築用金物工具の卸売及び小売
資本金	800 万円		

親族内承継



前代表者の妻：北河 京子
これからも愛され続ける会社を目指す

代表者：北河 佐知子
デジタル化で事業成長を目指す

専務：北河 利之
縁の下から支える

事業承継までの道のり

事業承継を意識し始めたのはいつからですか？



佐知子さん（以下、佐）：2年程前からです。元々事務員として働いていたので意識はしていました。父の年齢が 75 歳を過ぎたあたりから、年齢の影響から仕事ぶりに変化が生じて気がかりではありました。しかし、一番大きなきっかけは父の突然の入院でした。私は、後がないと思うややく本腰を入れて行動をはじめました。残念ながら父はそのまま他界してしまい、生前、事業承継についてしっかりと話し合えができませんでした。



京子さん（以下、京）：常々意識していました。というのも、初代も何の相談も無く、亡くなってしまい、事業の引継ぎにとっても苦労しました。その時の手続きは経理・事務をしていた自分が全て担っており、後々大変になることを知っていましたから、事業承継について話をしようと何度も夫に相談はしていました。

事業を引き継ぐ上で、苦労したことや不安なことがあれば教えてください。

佐：事務所のレイアウト変更や帳簿の管理方法を時代に合わせて変えていく必要性を感じていたので、私が押し進めていくと、父とぶつかることがありました。また、経営の経験も全くなかったので不安もありました。8 年程総務や経理などを担当していましたが、現場作業や特殊な商品、営業などの専門的な分野に精通していなかった点はとても苦労しました。父が生きていれば相談できていたと思いますが、経営のことはプロに聞いても、この業界の専門的なところは分からないので、もどかしかったです。商品やお客様のことは兄がよく分かっているのも今も助けられています。

京：夫は昭和の頑固親父そのものの性格で、事業承継について何度も相談していましたが、「分かるとる！」と言って片付けられてしまっていました。何かあった時は子ども達と相談して決めていくからねとは伝え、それに対しては理解していましたが、令和 6 年 4 月に急病で亡くなり、あまりに突然の出来事だったので整理がつきませんでした。資金繰りなど様々なことに対して不安でしたが、子ども達と協力したり、専門家の方に相談できたことで、前向きに進めていく気持ちになりました。



現場作業する兄の利之さん

事業承継の後押しになったことはありますか？

佐：豊橋信用金庫（以下：豊信）さんが、背中を押してくれたことがきっかけで進めることができました。当時の支店長さんが熱心に声掛けしてくれました。父とも事業承継に関して根気よく話してくれていたようで、令和 5 年 11 月から事業承継計画を策定していただきました。同様に愛知県事業承継・引継ぎ支援センターさんも一緒に支援いただきました。私が経営の経験もなかったので、決算書の読み方やセミナーの紹介など親身に教えてくださいましたので助かりました。



親でいつも笑顔でコミュニケーション

京：豊信さんには本当にお世話になりました。今でもずっと気にかけて連絡をくださいます。この先も皆さんに愛される会社を目指していくためには、地域の支援機関さんのお力が不可欠ですので、支援いただきながら新しいことにもチャレンジしていきたいです。

今後の新しいビジョン、夢があったら教えてください。

佐：時代の流れについていくにはデジタル化は不可欠だと思いますので社内の仕組みをデジタル化していきたいと思っています。また、新たな事業を起こし、新規顧客を獲得していきたいために、デジタル化を図っていく、時間を有効活用して進めていきたいです。厳しい業界ではありますので、変化をいち早く捉えて、展開していきたいです。

京：あと何十年も仕事ができる訳ではないですが、この時代使ってみたら便利だと分かるものもありますので、お客様のためにも進んで取り組んでいきたいです。よく友人からは何で社長にならなかったの？と聞かれますが、私になつたら娘がやりたいことができなくなってしまうと思ったからです。時代の変遷もありましたので私は他の面でフォローしようと思いました。私が元気である限り、娘や息子を支援していきたいです。



品数豊富に揃う資材倉庫

事業承継の流れ

前代表者の妻：京子さん

代表者（次女）：佐知子さん

初代（北河連治氏）が湊町にて北河連治商店 創業



合資会社北河連治商店 設立

西幸町に移転

初代亡くなり夫の秀夫氏が社長就任
（北河秀夫氏（2代目）が事業承継）

大手小売店の閉店を機に卸売業から小売業に進出



夫が75歳を過ぎたあたりから体力が衰えてきたことにより事業承継について意識する

とよはし事業承継
ひろばへ相談

- ・豊橋信用金庫、
愛知県事業承継・引継ぎ支援センターへ相談（全5回）
- ・夫の高齢化を考慮し、2年間の事業承継計画を策定
- ・株移転完了

- ・夫の秀夫氏が急逝
- ・事業承継完了（夫から次女の佐知子氏へ事業承継）

昭和 16 年

昭和 29 年

昭和 47 年

平成 3 年

平成 12 年

平成 16 年

平成 23 年

令和 2 年

令和 4 年 冬

令和 5 年 11 月～

令和 6 年 4 月



大学卒業後、市内外の企業へ就職（異なる業種）
この頃は家業を継ごうという意識はなかった

合資会社北河連治商店 入社



結婚、出産

父の体の状態から今後の経営についてより
考えるようになり、事業承継についての意識高まる

母と一緒に相談に足を運び、
事業承継計画の策定に尽力



- ・代表者交代引き受け
- ・基幹システム導入の検討、
社員教育について模索中

親族内承継を考える方へのメッセージ

代表者 佐知子さん



いつ何が起ころか分かりませんので、少しでも「事業承継」が頭によぎったことがあれば支援機関さんにまずは相談してみることを伝えたいです。
特に事業承継は何から進めていけばいいのかわからないことも多いと思いますので相談できる場を活用してほしいと思います。
父と同じようにはできないので、できない部分を母と兄に助けてもらいながらやっていきます。自分1人では何もできませんので周りの人に助けてもらいながら進めていきたいと思っています。

前代表者の妻
京子さん



支援機関さんの窓口においてあるパンフレットでは見落とししてしまうのでフェイス to フェイスで相談した方がいいです。
夫と同じように70代後半になると事業承継に対する相談も多くなると思いますので同じ年代の人は次の世代に向けて早めに考えてほしいと思います。特に事業承継における手続き面などは難しいと思いますので支援機関さんの活用をお勧めしたいです。
ゆくゆくは私が会長として就任し、子ども達をサポートしていききたいと思います。

豊橋信用金庫 幸支店
支店長 井上 貴元



当金庫は、経営者が抱えている事業承継の悩みに寄り添い、その解決に向けて伴走することが地域金融機関の大きな役割であると考えています。今回、愛知県事業承継・引継ぎ支援センターが実施する専門家派遣制度を活用して、経営課題を整理するとともに、取り組む時間軸や優先順位付けをして頂きました。計画策定中に前代表者が急逝した為、計画より早く事業承継を行うことになりましたが、専門家によるアドバイスやサポートのおかげで円滑に実施することができました。承継後も同社の成長に向けて引き続きサポートして参ります。

愛知県事業承継・
引継ぎ支援センター
筒井 真サブマネージャー



同社は当初、事業承継について具体的な見通しやプランを持っていませんでした。そこから取引金融機関の勧めを受け、当センターにご相談され事業承継計画の策定を進めました。
途中、社長様が急逝される不幸がありましたが、事業承継の方向性が固まっていたことで事業の大きな混乱を避けることが出来ました。
事業承継は緊急性が低いように思われがちですがそれは違います。日々一期一会の気持ちで課題や問題点を整理する「準備」が大切なのです。

お役立ち情報

中小企業庁・広報番組
NewsPicks 制作・配信

「シン・事業承継 ～繋ぐ者たちの未来～」

豊橋市の事業承継支援の取組が紹介されています。

「経営者の強い味方ー事業承継の救世主は誰なのか?ー」をテーマにトークセッションした様子が、経済ニュースサイト NewsPicks から全国配信!無料で視聴できますので、是非ご覧ください!!



Check!!

配信サイトは
こちら



事業承継「個別相談会」受付中! 無料

中小企業の皆さまに、スムーズな事業承継をしていただくために、専門家による個別相談会を開催しています。

- 開催日時 毎月 第1・第3水曜日 午前9時半から12時
※上記が祝日の場合は、翌開庁日の開催
- 会場 豊橋市役所内
- 対象者 豊橋市内の経営者
または 後継者(親族、従業員、第三者等)
- 相談機関 (経済産業省中部経済産業局委託事業)
愛知県事業承継・引継ぎ支援センター
- 料金 無料
- 申込書 豊橋市ホームページでダウンロード



事業承継セミナー

無料

令和7年2月28日(金) 参加者募集中!

父が創った大切な会社を守り、
育てるためにした3つのこと
～若手後継者が考える
新たな成長戦略～

豊橋市内で2代続く老舗事務用機器販売の会社、(株)イクモの大谷専務に、事業承継を機に自ら考え行動する組織にした、3つのノウハウや体験談を聞くことができます。



セミナー詳細・申込みはこちら

令和6年度 事業承継セミナー
父が創った大切な会社を守り、育てるためにした3つのこと
～若手後継者が考える新たな成長戦略～

2025年 2月28日 金 14時～15時 ※オンライン(Zoom)でも参加可能
会場:豊橋市役所 東館12階 東121会議室
講師:株式会社イクモ 専務取締役 大谷 政也 氏 (45歳)

イクモはもともと創業40周年を迎える、市内で2代続く老舗の事務用機器販売の会社。第三子を中心として市内に4事業所を展開。後継者の大谷専務が「事業承継を機に、自ら考え行動する組織にした、3つのノウハウや体験談」を聞くことができます。

申込期間:2月24日(月) 9時～2月27日(木) 17時
申込先:豊橋市役所 東館12階 東121会議室
申込書:豊橋市役所 東館12階 東121会議室
申込費:無料(当日は会場費がかかります)

主催:豊橋市・とよはし市・事業承継支援センター
協賛:豊橋市役所 東館12階 東121会議室 豊橋市商工振興課 TEL:0532-51-2425

教え乙! 弁護士さん! ～山田弁護士の事業承継支援～

弁護士法人しょうぶ法律事務所 代表弁護士 山田 尚武



親族内承継を契機に新規事業の立上げを目指す経営者の方は多いです。
ものづくりであれば、長年、下請構造の中で製品単価が上がらず苦労している経営者が、今と同じ業種業態だけでは将来は明るくないと考えたりします。また、コロナ禍でマーケットが一瞬で消えた経験をされた経営者は、会社の収益源を複数持つことを目指すようになりました。経営者は、新規事業の環境やその業界の取引に詳しくないことが多いです。そこで私は、顧問弁護士として、様々な業種業態の会社、儲かる会社と儲からない会社も含めて、これまでに接した知識と経験を総動員して、承継する後継者と打合せを重ね、その業界の情報提供(介護や福祉系のビジネスは儲かるばかりではない等)や取引基本契約の作成・チェックをするなどして、承継する後継者の新規事業のサポートをします。自分のビジネスの型を作るなら自分の取引契約の型を持たなければならないと思います。

これは、弁護士によるごく日常的な伴走支援の一例ですが、親族内承継を契機とする新規事業の立上げの局面を会社の将来の種とこれを託する後継者の鍛錬の場とすることができました。

