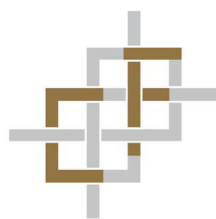


# いわき市事業承継



残したい、守りたい。  
企業・ひと・技  
応援ファンド



# インタビュブック 2

いわきの「後継ぎ」5人に聞いた、事業承継の今



### 「半歩先」を掲げて挑む、老舗ならではの事業承継

にいわきにリターンする決め手となりました。

#### 改革のコツは、歩幅を合わせる

リターン後すぐに家業に入ったため、当初思い描いていた道には進めませんでした。仕組みをつくる意識はもち続けていましたが、家業に入って初めて気づきました。老舗企業にはそもそも「仕組み」がないところが多いです。給与制度も人事評価制度もない。サービスは時代に合わせて変化していますが、会社の仕組みは創業以来のまま、昔の商店のままです。仕組み化することは、偶然にも自分のやりたいことと重なっていたので、まずはそこに注力していきました。

仕組み化を進めるうえで大切なのは、自社の現状を正しく認識して方向性を定めることです。そのため、経営理念の作成や社員全員との面談を実施しました。全社員2回ずつ面談を行いました。これは大きかったですね。

「面談や社内でのやりとりを含め、一番難しかったのは人間関係だったと思います。先代ではなく、社員とのやりとりで苦戦しました。様々な衝突を経て、今は「半歩先」という言葉を意識するようにしています。それこそ入ったばかりの頃は、改革を飛ばさず、ペースについてこれずに離れていくメンバーもいました。そこで反省したんです。100年の歴史やこれまで動いてくれた社員と、新しい改革を進めることと、両方を大事にするためには少しずつ進んでいく、まさに「半歩先」のあり方がちょうどいいのではないかと。半歩先は、自分自身のブレーキにもなっていると思います。



煮汁のジュレとゴロっとした魚の食感が楽しめる「金曜日」の煮凝り



### おのざき 小野崎雄一さん

いわき市平鎌町で創業してから、今年で100周年を迎える老舗鮮魚店「おのざき」。家業を継ぎ、様々な改革を進めるのは4代目の小野崎雄一さんです。「常に半歩先を意識するようになりました」と語る裏側には、文化の継承と新たな改革、二つの折り合いを探し続けてきたこれまでの葛藤が隠されていました。

地方には、自分でつくる「赤い」がある

いわきにリターンして、小名浜でカレーと台湾スイーツの店を開くために起業の準備を進めていました。店舗の工事にも着手していた時に、父から「家が危ないから戻ってきてほしい」と連絡があって、家業に入ることを決意しました。まさに、青天の霹靂でした（笑）。

もともと、「こんなところはよく出ていきたい」と思っていたんです。家業に入ることもそうだし、そもそも自分がいわきに戻って働くことも想定していませんでした。当時はもうここには戻らないぞという覚悟で進学しましたしね。振り返ってみると、その選択は間違っていないかと思っています。なぜなら、一度離れたことで、客観的に自分の地元を見つめ直せたからです。いわずにしかない魅力に気づけたこともそうだし、新しい仕組みを自分でつくっていく余裕が地方にはあるのではないかと考えていました。

進学後、東京で暮らしていて、歯車に巻き込まれていく、飲み込まれていく感覚がどこかありました。歯車のもとにいるというのは、先人がつくってきた大きな仕組みに依存しているということでもあると思います。依存ではなく、自分で何かを生み出せる自立した人になりたいというのが、最終的

まうと思います。「まちの個性」も背負う会社であることを社内で発信し続けていきたいですね。

弊社では「街を多彩に、もっと面白く。」をミッションに掲げています。大前提、この取り組みをすることでこのまちはおもしろくなるのか、多彩になるのか。持続的な水産業やまちを目指すのはもちろん、取り組みが経営理念とリンクするようにしたいです。魚一尾をいくらかで売るかといった、現場レベルの意思決定にも理念が結びついてきますからね。まだまだ落としまめきれていない部分もありますが、長いスパンで根気強く発信していきたいと思っています。

**小野崎雄一さん**  
1996年福島県いわき市生まれ。早稲田大学商学部卒業後、成城石井に入社。2020年にいわきへリターンし、家業の株式会社おのざきへ入社。現在4代目として、魚を通じて街をもっと多彩に もっと面白くすべく奮闘している。

**おのざき**  
〒970-8026福島県いわき市平鎌町38 ☎0120-024-137  
✉info@onozaki.net 鮮場やっちゃば 8:30-19:00 毎月1日(水曜日)/魚のおのざきplus+ 10:00-20:00 毎月2・9月第2週目の火曜日/海鮮寿司おのざき 11:00-15:00 / 16:30-21:00 毎月・9月第2週目の火曜日/潮目食堂 10:30-15:00



次世代に漬物の魅力を伝えるために「おこごさん」の販売に力を入れる

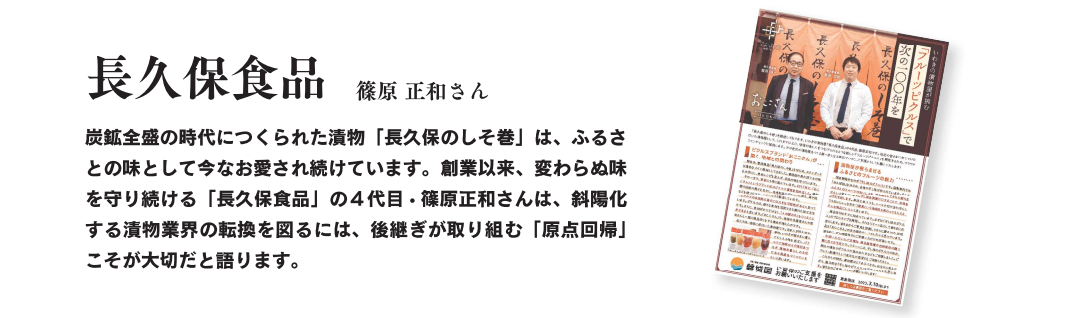
**見えないプレッシャーを超えて**  
入って最初の1年は、パンフレットや書類の作成を通じて、商品への理解を深めていきました。2年目を以降からは、いわき市内への商品の配達を担当しています。うちの商品を置いていただいている売り場の方と継続的に関わっていくためにも、コミュニケーションを特に大切にしています。その中で、自分と同年代の後継ぎとの交流も増えてきました。  
売り場の方から「長久保食品の商品がなくなつては困るよ」と言っていただけでなく、自分が思っている以上に地域に必要とされている会社なんだと気づきました。取引先の方の声は励みにもなっていますが、時にプレッシャーに感じてしまうこともありま



光を当てたのは、  
漬物がつなぐ歴史とご縁

**特別な思いをもつて働ける場所**  
働くスタッフのほとんどは、長年会社を支え続けてきたメンバーです。社内の中で自分が一番の若手で、同世代のスタッフは本当に少ないんです。老舗企業の多くが直面している課題だと思います。引き続きこの地で会社を続けていくために、スタッフや会社自体の新陳代謝について、自分が考えていかなきゃなと思っています。  
若手スタッフの確保に加え、2017年から新たにスタートしたピクルス事業「おこごさん」も、自分が主体となつて進めていく予定です。おこごさんは、塩分を多く含む漬物という従来

だと気づきました。取引先の方の声は励みにもなっていますが、時にプレッシャーに感じてしまうこともありま  
す。両親とのコミュニケーションも同様です。上司部下の関係に慣れず、言いたいことがあっても控えてしまうなんてこともまだまだ多いです。  
時間が解決してくれるとは思いつつも、社長の考えに全て従うのではなく、考え方を理解した上で自分の考えも大切にしていきたいと思えます。社内の中ではまだまだ未熟でも、潜在的なニーズや今後につながるヒントが、自分の小さな気づきに隠れているかもしれないですからね。



## 長久保食品 篠原 正和さん

炭鉱全盛の時代につくられた漬物「長久保のしそ巻」は、ふるさとの味として今なお愛され続けています。創業以来、変わらぬ味を守り続ける「長久保食品」の4代目・篠原正和さんは、斜陽化する漬物業界の転換を図るには、後継ぎが取り組む「原点回帰」こそが大切だと語ります。

のイメージからの転換をはかろうと、地場野菜や果物を酢漬けにして、健康志向の方に食べてもらいたいという狙いから開発された商品です。  
ピクルス事業から派生した「二十し柿のピクルス」の商品化を掲げたクラウドファンディングも、自分にとっては大きなチャレンジとなりました。「長久保のしそ巻」の認知度は高いと思えますが、おこごさんは全く知らないという方もいらっしやいました。まず、クラウドファンディングで新商品を知ってもらう機会をつくれたのはよかったです。多くの方に知ってもらえるよう発信を続け、地元の方の意見を取り入れながら商品開発に取り組んでいきたいと思っています。  
最近では、自社の歴史や商品の歴史を知ってもらうことをより意識するようになりました。漬物を製造・販売する他社との差別化をはかるためには、うちの歴史が何よりの強みになると思うからです。かつていわきの一大産業だった炭鉱、そこで働く炭鉱労働者の塩分補給のために創業者・長久保ツネがつくった漬物、そこから始まった長久保食品。こうした歴史は、若い世代や移住者の方には知られていないと思います。長久保食品が誕生した背景を、商品を通じて伝えていく。まだ漠然としていますが、「伝承」のあり方を模索していきたいです。

これからは自分が届けていきたい

やっぱり小さい頃から両親の働く姿を間近で見っていたので、家業を継ぐ選択は自分の中にあつたんだと思います。高校を卒業した後も、経営を学べる大学に進学しました。卒業後は、いったん他の企業に就職するという選択も考えていましたが、家業に早く戻って実践力を身につけたいという気持ちで最終的に優先しました。その後の選択は広げられたんです。社長や働いている従業員の年齢も、承継を考えると一つの理由になっていましたね。  
とはいえ、決断するまでには様々な葛藤がありました。小さい頃から漬物を食べる人が減ってきていると感じていたので、この先自分が商売を続けるのか、長年続いてきた会社を守るのどちらかという不安を抱えていました。

そんな時に、うちの看板商品である「長久保のしそ巻」を長年買ってきたる方や、いわきを離れた後でも変わらずに応援してくれている方など、漬物を通じた様々なご縁が今でも続いていることを知りました。これまでうちの商品を買ってくださった方のお子さんやお孫さんに、今度は自分が漬物の美味しさを届けていきたい。そのために自分がお店を継いで、このご縁をつないでいきたいと思いました。

幼少期の原体験が事業を承継する決め手となったように、自分が生まれた会社で働くこと、それ自身が承継を進める上で大きなエネルギーになっていると感じています。選択肢がたくさんあふれる世の中で、やりがいをもって働ける場所を見つけれない人も多いのではないのでしょうか。後継ぎにとっては、事業承継が特別な思いをもって取り組める仕事の一つです。後継ぎの立場をチャヤンスと捉え、自分のやりたいことを形にする人が増えたらいいなと思いますし、自分自身も仲間の一員として、一緒に切磋琢磨していけたらと思います。



篠原正和さん

1997年福島県いわき市生まれ。大学卒業後、漬物の美味しさを次世代にも届けていきたいと事業承継を志し、2020年に長久保食品に入社。現在は営業やいわき市内の配達、新商品開発などを中心に担う。

### 長久保食品

〒970-8026 福島県いわき市好間町好間字錦治内28-2  
☎0246-36-3999 ✉info@nagakubo.net  
月曜日～金曜日 8:30-18:00 ㊿土曜日、日曜日、祝日

家業の承継、震災、台風19号水害、コロナ。ほとんどが自分の予期せぬタイミングで起こったことだったので、目の前の現実に向き合うか、壁をどう乗り越えるかを常に考えていました。自分でできることをやるというのは、口でいうのは簡単ですが、いざという時に実践するのはとても難しいことだと思います。

台風19号の時、料理人としての挫折を経験しました。当時、被害が大きかったうちの店に、料理人仲間が応援に駆けつけてくれたことがあったのですが、彼らが炊き出しをしてくれている間、自分はつくってもらったご飯をた

までの背景を料理人として知る大切さを実感しました。震災後、いわきをはじめ、地元の生産者のみなさんと実際に出会えたのは大きかったですね。原発事故後、野菜をつくっても廃棄されてしまうという状況で、うちの野菜を使ってくれないかという相談を度々受けていました。つくり手の姿勢や思いを間近で学び、野菜をはじめ、食材に対する思いがガラリと変わりました。

その時の縁は今も続いていて、華正樓でも豚饅よしのでも、いわきや福島に食材にこだわって料理をつくっています。

ただ食べることでしかできなかったんです。「自分は何のために料理人をやってきたんだろう」と無力感を感じていました。

でも、あの時の挫折があったからこそ、今があるんだと思っています。自分が得意としてきた豚まんに舵を切った新規事業を始められたのも、親父を超えようというきっかけをもらったのも、支援してくださった方のおかげです。偶然に偶然が重なったことでやってきたようなものですが、壁にぶつかった時はがむしゃらに、とにかく動くことをこれからも大切にしたいと思っています。



親父の料理を越えたいと、長い年月をかけて研究開発を行ってきた豚まん

「豚饅よしの」がオープンしてから1年が経ちました。スタッフのみなさんが豚まんをにぎれるようになり、チームとしても少しずつパワーアップしてきました。どんなに忙しくても、前向きに楽しんで働いてくれるみんなには本当に感謝しています。売り上げた分で設備投資を行い、みんなが働きやすい環境をつくることも意識してきました。

後継ぎに大切なのは、縛られすぎずに自分のやりたいようにやることかなと思います。自分のお店をもった今でも、「こうあるべき」に囚われて苦勞することもありますね。華正樓は、いわきに足を運び、お店で料理を食べてもらうスタイル。一方豚饅よしのは、いわきや福島の食材を包んだ豚まんを、全国のみなさんに届けるスタイル。新しいスタイルができて棲み分けができるようになり、華正樓としての今後、も少しずつ見えるようになってきました。

まだまだやりたいことはたくさんあるので、これからも大きな夢を掲げて、ひとつずつ実現させたいと思います！



吉野康平さん

1980年福島県いわき市生まれ。高校卒業後、上京して料理学校に進学。都内の中華料理店での修行を経て、家業の華正樓に戻る。2代目として中華鍋を振る傍ら、2022年に念願の豚まん専門店「豚饅よしの」をオープンさせる。

豚饅よしの

〒970-8003 福島県いわき市平下平塚2丁目1-1  
☎ 0246-23-9548  
月曜日、水曜日～日曜日 11:00-19:00 火曜日は



先代の背中も、  
困難も乗り越えていく

豚饅よしの／華正樓 吉野 康平さん

念願だった豚まん専門店「豚饅よしの」を2022年にオープンさせた、平塚の中華料理店「華正樓」の2代目・吉野康平さん。幾度の災害やアクシデント、両親との衝突に真っ直ぐ向き合うことが、料理人としてのスタイルや自分の個性を確立させる大きな原動力になったといいます。



幼い頃、自分は何も続かないタイプでした。通っていた習い事は全部やめてしまったんですけど、料理人になるという夢だけは追い続けてきました。親父もじいちゃんも自分のお店をもっていて、じいちゃんは豊間で「中華はまや」をやっていました。親父やじいちゃんの背中を見て育ったのも料理人を目指すきっかけになっていたと思います。

高校を卒業してからは、いわきを離れて都会に出たいという理由で、都内にある調理師の専門学校に進みました。そこで1年間調理の基礎を学んだ後、5年ほど中華料理店で修行をしました。次の修行先が決まった矢先、体調を崩してしまい急遽実家に帰ったのですが、そのまま家業に入ることになりました。同じタイミングで親父が体調を崩してしまい、店に人手が必要だったからです。

ひとくちに中華料理店といっても、味付けにはその店の個性が出ます。修行先では薄味のところが多く、いわきの人達が好む濃い目の味に調整するのは苦勞しましたね。今はなんでも親父に聞いていますが、当時はちよつとしたこともなかなか素直に聞けなかったのです。(笑)

家業に戻ってからは、食材ができる

背中を追い、続けて料理人の道へ

も挑戦できる、これまでにないチャンスだと思いました。

**社員は家族同然**

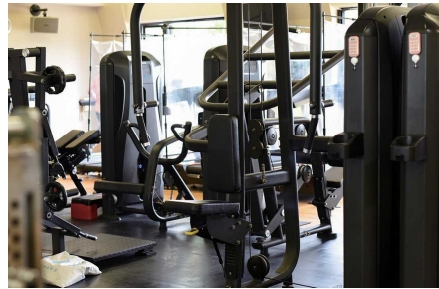
今働いている社員のほとんどは、前からホテル花天で働いてくれるメンバーです。ホテルのことは全くの素人でしたので、承継後は真っ先に現場に入りました。会社の現状を把握するために行った全社員との面談では、「提案したけど頭ごなしに否定された経験がある」という社員の声があがってきました。

常に気を張っている上司だと、周りが萎縮してしまうのは当たり前です。ね。「力を買ってほしい。みんなと汗を流すので、一緒に頑張ってください」と同じ目線に立って伝えることを意識していました。そして、まず3年間一緒にやらせてもらい、3年経った時に、一人ひとりが主体的に動ける組織をつくらうと目標を掲げました。

1年目は、朝5時からの朝食準備や血洗い、料理の配膳、布団敷き、フロアの受付など、一通りの業務は全部行っていました。一緒に働きながら社員の働きぶりを観察し、結果を出している社員の給料は積極的に上げるようにしていました。昇給が社員のモチベーションを向上させる一番の近道ですからね。



組織づくりからはじめる  
第三者承継



草野さんが運営する「BODY CROWN」。会員はなんと温泉入り放題

4年目からは極力現場に出ないようにして、社員には「やる前からできないというのではなく、達成するためにどこを改善すれば良いかを考えてほしい」と伝えていました。フラットな関係を築くために「受容する」「コミュニケーションを意識していましたね。承継と同じタイミングで直面したコロナ禍は、休業期間を活用してホテル全体がよりよくなるための作業しようとして、掃除やポスティング、リニューアルのキャンペーンの企画立案などを促しました。それぞれが考えてきた案にフィードバックする時は、もちろん否定しないことを心がけていました。休業時間があつた分、打ち合わせを

通じて社員同士でのコミュニケーションも増え、結果的にチームとしての土台づくりに時間を費やすことができました。代表就任後からずっと、社員のことを家族だと思って接しています。知り合いの先輩の社長には、社員を家族だと思おうと失敗するからやめろと言われていたんですけど、自分は社長が社員の家族まで守らなさいと思いません。うちみたいにして10数名規模の会社の場合は、一人ひとりに向き合うことが、よりよいチームをつくりにつながると思います。

**オンとオフを使い分ける**

第三者承継にも様々な形があると思いますが、自社のように、もともとの社員が残っている場合は、メンバーへのこまめな情報共有をどれだけできるかが大切だと思います。一方的に情報を共有するのではなく、よりよい会社にするために社員を導く「リーダー」の視点と、社員が抱える不安に気づく「ケア」の視点、オンとオフを使い分けられるのが理想ですね。事業承継を難しいものと捉えずに、社員と一緒に会社をつくりあげていく覚悟をもって、失敗を恐れずどんどんチャレンジしてほしいと思います。

もともと一人でやろうと考えていた

ホテル花天 草野 秀さん

「ホテル花天」は、小名浜・三崎公園の東部に位置するオーシャンビューホテルです。異業種から第三者承継でホテルを引き継いだのは、スポーツトレーナーとして活動する草野秀さん。代表取締役就任後から取り組んできた「一人ひとりの主体性を育む組織づくり」について伺いました。



新たな風をふかせたい

ホテル花天には、従業員ではなく代表取締役として入りました。前の代表との血縁はなく、親族ではない私が経営を引き継いだ形でしたので、第三者承継にあたります。スポーツトレーナーや野球のコーチとして活動していた経験をいかして、自分でトレーニングジムを開業しようと思っていた矢先での承継でした。もともとジムをオープンする予定だった場所は、マーケティングとして採算が取れず銀行からの融資は難しいと言われていて、他の場所を探していたんです。大変だけどもいい場所があるからと紹介されたのが、小名浜にある「ホテル花天」でした。

話があった当時、ホテル花天は代表が急逝され、経営は傾く一方でした。普通の人だったらチャレンジできないことに挑戦できる機会をいただいたと思いましたが、ちょうど30歳手前の年齢でした。「試すなら今だ、もし失敗してもやり直せる」と思って、ホテルの経営も一緒に引き継ぐことを決めました。どん底にいるんだつたら、色々やってみるしかない。やることでしか現実には変わらないうし、何もやらずにこのまま衰退していくくらいだったら、自分が新しい風をふかせる人になつてやろうと。自分がやりたかったトレーニングジムもできて、新しい業界や経営に

ジムも、理想のジムについて社員にもらった客観的な意見やアドバイスを運営に役立てました。告知やPRにはクラウドファンディングを活用し、今では350名の方が会員になってくださり、日常的にうちのジムを使ってくれています。

来てくれたお客様が笑顔になれる時間や空間を提供したいという思いは代表に空いた当初からずっと変わりませんが、従業員達にもよく言っていることを、まずは自分達が笑顔でいることを忘れずにはこれからも頑張っていこうと思います。

**篠原正和さん**

1990年福島県双葉郡楢葉町生まれ。学生時代は野球に明け暮れ、現在も指導者として従事。様々な年代の人々との交流を経て、2019年にホテル花天の代表取締役役に就任。サービス業に新たな風をふきこんでいる。

**ホテル花天**  
〒970-0316 福島県いわき市小名浜下神白字大作9  
☎ 0246-73-0567 ✉ hotel-katen@aroma.ocn.ne.jp



絵画教室がきっかけで、専務である母の絵が市美展で入賞したといひます

も、守り続けてきたお店の看板を、自分の代で終わらせてしまうのはもったいないなと思っただけです。自分がやるしかないと思っただけです。自分がやるしかないと思っただけです。自分がやるしかないと思っただけです。

**思いをすり合わせるために**

事務所や会議室として使われていたスペースを活用して、新たに「アートスクール」を始めました。会長である父も、子ども達を対象にしたクラフト体験を行っていたのですが、お客様から「パステル画の先生を呼んで、大人向けに絵を教えてもらえないか？」という依頼があったんです。うちの会社

は、開業者の祖父の代からずっと、文房具を販売することはもちろん、お客様一人ひとりの声に寄り添うことを大事にしてきました。お客様の声を形にした結果、新規事業につながったのだと思っっています。

私の母や子ども達もアートスクールに通っていて、長男とは、将来クリエイターの道に進むのおもしろそうだねという話なんかもしています。自分がかつてやってきたことが、家族の選択肢を広げるきっかけになっているのも嬉しいですし、日常で使う文房具を扱う「文具店」だからこそ、新たな発見や生きがい、楽しさを提供できるのかもしれないと改めて感じるようになりました。

自分達が頑張っていきたい方向性が見つかり、市内の飲食店とコラボして、オリジナルコーヒーやハーブティーの開発など、新しい取り組みを進める一方で、業務の見直しには苦労しました。小売の他にも納品を行っていたのですが、納品は商品を他の会社に届けるだけ、つまり忙しいだけで、お客様を楽しませることはつながっていません。支える業務でもあったので、「納品を極端に減らしてしまおうと店の売り上げもガクンと下がってしまうのではなか」と不安を抱える先代の気持ちもよく理解できました。



受け継がれてきた「人間くささ」を捉え直す



**パピルス 渡辺 寛之さん**

「いろんな挑戦と失敗を繰り返しながら、これからもとことん人間くさいお店であり続けたいと思います。」そう語るのは、常磐・下船尾にある文房具店「パピルス」の3代目・渡辺寛之さんです。文房具を通じて日常を支えるだけでなく、きっかけをもたらす文具店でありたいと、「人間くささ」を掲げて新たな挑戦を始めています。

**お店の看板を受け継ぐ決意**

もともと継ぐつもりはなかったのですが、大学時代、帰省した時に父の本棚にあった「自分の代で店を閉めるには」という本を見つけて、家業や自分の進路について改めて考えるようになりました。最終的に承継を決断したのは、度重なる苦労しながらも、お店を続けてきた両親を誇らしく思ったからです。

もともとお店があった湯本の三階では、1階で文房具店を開き、2階に家族みんなで暮らしていました。特に印象に残っているのは、小学5年生の時に経験した水害です。近くの川が氾濫し、ちょうど私の腰の高さほどの水が1階に入り込んでしまったんです。真夜中、私も弟と一緒に水浸しになりました。翌日学校から帰ってくるので、そこには片付けを続ける2人の姿と、隣に高く積み上がった商品がありました。今でも鮮明に思い出せるくらい、衝撃的な光景でしたね。

このままここで商売を続けるのは難しいというところで、常磐の下船尾に引っ越してお店を再開したのですが、最初の頃は、距離が遠くなってしまうと地元の方に非難されることも度々ありました。水害、そして新たな土地で商売を始める難しさ。苦労しながら

ジするということを大切にしています。数字やお金に向き合うばかりでは、自分達がやりたい姿や未来を描けないと思っっています。

近年、レジの無人化など、自動化が進み、なんだか世の中に味気なくなっっていますよね。また、お手本や情報もあふれているため、自分の表現に自信をもてなくなっしまった若い人も多いといひます。文房具を通じて、書くこと、描くことを応援してきたうちがやっていたいかなければならないのは、変わらずお客様に寄り添うこと。いろんな失敗をしながら、これからもとことん人間くさいお店であり続けたいと思っっています。

**「その人らしさ」に倣走する**

2018年に代表取締役としてお店を承継してから、5年ほど経ちました。承継は、正直前向きなことばかりではありません。同世代の後継ぎ達の中には、会社の価値を下げ、負債を大きくした状態で先代から会社を引き継ぐ人もいます。資金繰りが難しい現状に向き合いつつも、まずは動く、チャレン

2018年に代表取締役としてお店を承継してから、5年ほど経ちました。承継は、正直前向きなことばかりではありません。同世代の後継ぎ達の中には、会社の価値を下げ、負債を大きくした状態で先代から会社を引き継ぐ人もいます。資金繰りが難しい現状に向き合いつつも、まずは動く、チャレン

**渡辺寛之さん**  
1982年福島県いわき市生まれ。学生時代は行政学を専攻するが老舗の文具店である家業へ入ることを決意。現在は、妻とともにお店を切り盛りしている。楽しく発見のある文房具店を目指し、日々精進している。

**パピルス**  
〒972-8312 福島県いわき市常磐下船尾古内296  
☎ 0246-43-2440 ✉ papirus@nifty.com  
月曜日～金曜日、日曜日 10:00-18:30 (休第1・第3・第5日曜日)



残したい、守りたい。  
企業・ひと・技  
応援ファンド

# いわき市事業承継 インタビューブック 2

本冊子は、いわき市で事業承継を考えている「後継ぎ」達の声を聞き、インタビュー集としてまとめたものです。いわきで事業を続けてきた老舗や、地域に根差した事業を行なってきた屋号を、未来に引き継ごうとする後継者達の声を伝え、魅力あるいわきをつくっていかうという思いから発行されたものです。

## interview 1



「半歩先」を掲げて挑む、  
老舗ならではの事業承継

おのざき  
小野崎 雄一さん



## interview 2



光を当てたのは、  
漬物がつなぐ歴史とご縁

長久保食品  
篠原 正和さん

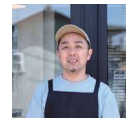


## interview 3



先代の背中も、  
困難も乗り越えていく

豚饅よしの／華正樓  
吉野 康平さん



## interview 4



組織づくりからはじめる  
第三者承継

ホテル花天  
草野 秀さん



## interview 5



受け継がれてきた  
「人間くささ」を捉え直す

パピルス  
渡辺 寛之さん



## 企業・ひと・技 応援ファンド

企業・ひと・技 応援ファンドは、いわき市産業チャレンジ課、いわき商工会議所、いわき産学官ネットワーク協会、いわき信用組合の4者が連携。事業承継やポストコロナの新事業を行ういわき市内の事業者を、クラウドファンディングを通じて支援しようという取り組みです。いわきの将来を担う若き後継者達を、クラウドファンディングで応援しましょう！



運営

いわき市産業チャレンジ課  
いわき商工会議所  
いわき産学官ネットワーク協会  
いわき信用組合

