



# 株式会社共栄経営センター

業種	学術研究・専門・技術サービス業	事業所所在地	広島県広島市	資本金	12,200千円
				従業員数	6名

 	被承継者（左）		
	河野 隆	70歳	※承継時
	承継者（右）		
	河野 翠	40歳	※承継時

事業承継を行った時期	被承継者と承継者の関係	
2017年2月	子ども	
承継前の主たる事業の内容	承継前の主たる事業の課題	
人材紹介事業：広島県下の求人企業に対し、求職者を紹介する有料職業紹介サービス。 経営コンサルティング事業：中国・四国地方の中小企業に対し、人事制度構築コンサルティングサービス、研修サービス他企業課題にコミットした経営コンサルティングサービス。 M & A 仲介サービス：事業承継に不安を抱える企業の後継社を仲介するM & A 仲介サービス。	・新商品・新サービスの開発	既存サービスの商品力が年々低下してきており、トレンドに合致した将来の中核事業となり得る新商品の開発が急務となっていた。

事業承継を実行するまで		
きっかけは？	承継計画の立案	承継までの不安と準備
承継実行の 1年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	被承継者の承継に対する不安
被承継者が70歳になる年、事業承継の1年前に承継者への承継を検討。 社員の平均年齢が高く、既存事業の商品サービス力が低下していく中、新しい世代による若手採用と新商品の開発を目標にバトンタッチする事を決意。	これまでの経営資源（人材・顧客・ノウハウ）を活かしながらも、第二創業期（リスタート）と位置付け、後継経営者の経営力を強化すると共に、どの様にして将来の中核となる新商品開発を行っていくかを中心に話し合いを行った。	既存商品・サービスの低下、戦力人材の不足等の中で事業を継続・拡大できるだろうか、また事業を継がせることが幸せなのだろうか等不安があったが、経営者の資質・能力の向上、経営権の集中等現在なお継続して準備中である。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	事業承継スケジュールが決定した時点で、顧客・取引先・金融機関・官公庁など比較的スムーズに周知する事が出来た。また、社内においては、被承継者による事前周知があり、従業員の方々の方々の当社を取り巻く状況への理解もあり、比較的スムーズに承継手続きを踏むことが出来た。	短い準備期間での事業承継であったこともあり、自身の経営力不足、既存事業の立て直し、新商品の開発、目標を共にするメンバーの採用など全てが急務となる事項であったため多くの不安があった。

<b>これに一番苦労した！</b> 事業承継から3年が経過するが、「一番苦労した！」という過去形ではなく、現在進行形で「一番苦労している！」事柄は以下の通り。 ・時流やトレンドに合った商品企画・開発・導入を絶えず手掛けていく事 ・零細企業において「人材」こそ貴重な財産であるが、年齢・性別・バックグラウンドの異なるメンバーで、共に良い影響を与え合いながら、意欲高く同じ目標を目指し、共栄経営センターという組織を活用して自己実現を果たせる環境づくり、そして人材の採用
---

事業承継について相談したこと	
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
税理士・税理士法人	主には以下についての助言を頂きました。 ・各種手続きの洗い出しと助言 ・株式譲渡 ・役員退職慰労金
いつから相談？	
承継実行の 0.5年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

## 経営革新等に係る取組の標題

# 広島×女性 ディレクトリクルーティングサービス

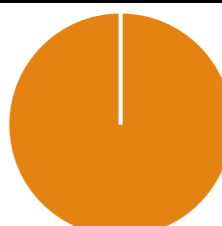
経営革新等に係る取組の内容	役務の新たな提供の方式の導入
---------------	----------------

●従来型の人材紹介サービスは、比較的能力の高い男性のフルタイム人材を採用コストのある大手企業に紹介して報酬を得る「高額報酬」モデルであるが、地域で展開する人材紹介会社では、能力が高いがフルタイムで働けない女性や採用コストをあまりかけられない中小企業も多く登録されているため、従来型の人材紹介サービスのモデルでは対応しきれていない。

●そこで、従来型人材紹介サービスが抱える「女性」と「中小企業」とのマッチングの課題を解決するため、ITを活用して就業希望の女性に企業が直接スカウトができるシステムを構築する。

●新たな取組となる『広島×女性ディレクトリクルーティングサービス』は、広島県に在住している就業希望の女性に対して広島県下の求人企業がダイレクトにスカウトができるシステムを提供することで、①女性就業希望者の多様な雇用機会の創出、②就業条件に見合った就業の実現、③採用ニーズの充足、④採用コストの低減による採用障壁の低減、をはかり、広島県女性の就業率向上を目指す。



地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
○女性就業希望者の多様な雇用機会の創出と、就業条件に見合った就業の実現 本サービスでは、従来の能力要件のみに偏重した就職活動ではなく、就業条件も加味したマッチングの場を提供することで、能力・意欲ともに高い女性就業希望者の就職活動の障壁を低減する。また、結果として、就業条件を理解した企業に就職することで、就業時間内の労働生産性を向上させる。	外注費 
○採用ニーズの充足と、採用コストの低減による採用障壁の低減 本サービスでは、女性就業希望者と採用希望企業との情報乖離を埋めることで、就業者と企業のWIN-WINの関係を構築することを目的とする。採用時点での双方の条件一致が図れるため、離職率の低下も期待される。また、地場中小企業にとって、採用コストは年々負担になってきており、企業が採用活動そのものを断念する事態も発生している。そこで成功報酬を低額にすることで企業の採用コストの低減を図る。	経費の主な使い道 外注費（ホームページ作成費）

## 認定経営革新等支援機関の名称：公認会計士山田総合会計事務所

### 認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input checked="" type="checkbox"/> 事業計画の立案	<input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
---	---	---	----------------------------------

本事業の事業計画を成功させるため、さらにブレークダウンした収益モデルを構築するための支援を受けた。具体的には、①離職率を含めた登録求職者数・登録企業数、②価格アンケートによる単価設定の検証、③サブスクリプションの検討、④各経費項目の詳細シミュレーション、等からの予想損益計算書の作成を実施。

今後に向けて～次の目標	
2019年から2022年に向けて	本事業で構築した「女性×広島転職navi」運営システムにより、大きくは以下3つを目標に事業を実施していく。 1.人材マーケティング活動の推進：2022年450名 2.企業営業目標：2022年150社 3.収益の確保：売上高18,000千円 また、本事業の成功は共栄経営センターの新たな収益モデルの獲得のみならず、人材不足に悩む地方中小企業、およびライフステージ上多様な働き方が必要な女性求職者双方にとって、有益な価値を提供するものと考えている。また、共栄経営センターでは、将来的には本システムを活用し、他地域や多職種への展開も視野にしている。
売上高	140 %UP

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
事業承継には経営者としての能力向上、経営権の集中等しっかりとした準備が必要である。特に当社の場合、新しい商品・サービスの開発など、第二創業しつつの事業承継であり、この事が実現すれば、素晴らしいバトンタッチができるものと思います。	充分な準備期間の無いままの事業承継でしたが、あれから3年経過し振り返ってみると、実際に経営権を引き継いでからでないと本当の意味で経営者としての成長はない事に気付き、まだまだ不安ながらもこのタイミングで引き継ぐことができ良かった様に思います。また、事業承継には意欲・気力・体力が必要であることをひしひしと感じており、若い年齢でのバトンタッチが理想であると感じております。