

カーショップアイデア	業種	卸売・小売業
	事業所所在地	静岡県菊川市

被承継者		承継者	
マックスオート掛川 代表 吉田 久仁朗		株式会社アイデア 代表取締役 宇佐美 竜一	
事業承継時年齢	55歳	事業承継時年齢	32歳
業種	卸売・小売業	業種	複合サービス業
事業所所在地	静岡県掛川市	事業所所在地	静岡県菊川市
資本金		資本金	6,000千円
従業員数	5名	従業員数	2名

事業承継前の主たる事業内容	事業承継前の主たる事業内容
中古車を格安で仕入、極力手を加えないことで、コストを抑え、安く自動車を持ちたい地元の若年層やオートローンを組み込むことが難しい外国人等を主要な顧客として支持されていた。事業譲渡を行った2017年9月の状況として、取扱商品の中心価格帯は10万円～20万円の中古車で、中古車市場の中では超低価格帯に属している。	国土交通省認証を受け整備工場を運営しており、定期的な業務として法定点検や車検を通じて事業運営をおこなっている。

被承継者と承継者の関係	その他の親族外
-------------	---------

事業承継の経緯	
事業承継の検討を開始した時期：2016年7月	
被承継者	承継者

中古車両本体販売以外の付加サービスである点検や車検、板金塗装等の作業は、全て外注に任せており車両販売時の利益のみに依存する事業構造であった。	承継前の事業課題	整備事業の事業を伸ばすためには入庫台数、管理顧客数を増やす必要がある。
①経営者の体調不良や離れて暮らす経営者実母の介護が重なり、体力面での継続が難しくなっていた事に加え、薄利多売の事業展開であったため、健康面から経営者自らの営業が停滞すると資金繰り面でも厳しい状況となっていた。 ②従業員への事業承継を検討したが、従業員の中で経営者候補となる能力を有する者が居なかった為、外部へ事業譲渡、承継を行うこととし、承継企業と譲渡契約を結ぶに至った。	事業課題解決のために、 ①他に検討した手法は？ ②なぜ事業承継を選択したか？	①中古車販売の他、2016年から整備部門として新たに国土交通省認証を受け整備工場を運営しており、定期的な業務として法定点検や車検を通じて収益を上げていた。今後も整備事業を伸ばすためには入庫台数、受け入れを増やす必要があり、販売業者との提携などを模索していた。 ②被承継事業は2015年に年間販売台数が320台、これまでに販売した約1,150件の顧客名簿を保有していたため、事業承継により整備部門の入庫台数に直結させることができること、既存の事業所では難しかった車両展示により、承継企業の持つ車両販売部門の強化も可能になると判断した。
共通する知人の紹介	相手先との交渉開始のきっかけ	共通する知人の紹介
特になし	課題と克服 ①財務	運転資金の調達・・・事業計画書の作成にて金融機関等から融資を受けた。
特になし	課題と克服 ②取引先との調整	主に被承継事業の管理顧客宛に郵送物を準備して事業承継についての案内を送った。
特になし	課題と克服 ③社内調整	特になし
特になし	課題と克服 ④諸手続き	特になし
事業承継を行った時期：2017年9月		

事業承継の形態	事業承継 成立の決め手になったのは？	
---------	--------------------	--

事業譲渡	被承継者	承継者
	他の承継候補者よりも前向きに、積極的に承継へのプロセスをリードしてくれて信用信頼がとても大きかった。	事前に提示されていた課題、顧客数や売上額と今後の運営計画を総合的に判断した。

経営革新等に係る取組の標題

故障診断、整備修理の提供で古い車や改造車を誘客。求められる車屋へ

経営革新等に係る取組の内容	その他の新たな事業活動
<p>●2017年9月の承継から4ヶ月後の決算時には全体の収益が減り、収益向上を目的に設備投資や就業環境の健全化を行ってきたが効果は出なかった。これまで安価で仕入れた車両の整備コスト等を抑えて人手を掛けない薄利多売な販売手法を改善して承継事業の立て直しに喫緊の課題であった。</p> <p>●そこで、故障診断機を導入した。これまで診断機が無いと分からない輸入車の不具合や国産車等の要修理箇所等が故障診断機により仕入れ前に分かる事で、在庫車両を徐々に低価格で収益の低い物から趣味嗜好性が高く、収益も高い物へと転換した。また、話題性の高い新型ジムニーを仕入れ、自社で改造したデモカーを展示場で展示・PRした事で、2台の同型車両の受注や旧型車両の改造カスタムの受注へと繋がるサイクルが生まれ、販売店舗から入庫する改造カスタムや在庫車両修理などの整備業務が増えた。</p> <p>●さらに、ゲートリフトを整備工場に導入。これまで利用していた旧ゲートリフトを活用して日常的な車検整備業務を行い、増加した整備業務では新規導入したゲートリフトを活用する事で圧迫する事なく車検整備業務を行えたため、販売店舗での誘客や業務増加に集中できるという相乗効果が生まれた。また、代表者の持つ古い車、四駆・SUV車のノウハウを活かした在庫車両仕入れや整備スキルにより、趣味嗜好性の高い車好きが好む展示車両の転換が行えた。</p> <p>●今後も故障診断機器を用いたサービスの提供、4WD競技会優勝と言うバリューや車造りの技術知識を活かし、大手ディーラーや近隣の整備工場等では取扱の難しい古い車、変わった車、改造車等を取り扱う事で技術やサービスと言った付加価値を加え、地域外からも誘客の出来る店舗づくりを目指す。</p>	



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		
故障診断機、ゲートリフトの導入によって作業効率が向上し、近隣には正規ディーラーの無い外車でも診断整備が可能となった。また、効率化によって生まれた時間を行政主催の入札会への参加や相談業務へ転用する事で地域活動への参加も行う事が出来る様になった。	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 設備費 人件費 店舗等借入費 </td> </tr> </table>	経費の主な使い道	<ul style="list-style-type: none"> 設備費 人件費 店舗等借入費
経費の主な使い道			
<ul style="list-style-type: none"> 設備費 人件費 店舗等借入費 			

認定経営革新等支援機関の名称：菊川市商工会

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

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

申請申込み時の書類チェック、弊社業務内容を理解した上での事業計画作成のアドバイスをして頂きました。

今後に向けて～次の目標

2019年から2022年に向けて	少人数で多くの需要へ対応出来る様、就業環境の整備や設備の充実化を継続し働きやすい企業になる事で、新規従業員の雇用促進と受入れ件数の増強を進めたい。
営業利益 5 %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
やる気のある引継ぎ先は多く有るが、マッチングが出来ないケースが多く有ります。本補助金を有効利用して、承継者への負担を軽減しマッチングへ繋げる事が出来ると思います。	これからも多くの廃業、事業縮小が進む日本において、事業承継は自社が成長するチャンスです。専門家のアドバイスや当補助金を活用し厳しい時代を生き抜く切っ掛けとなるのでは？と思います。