

| | | |
|-------------------|--------|--------|
| 株式会社上尾タクシー | 業種 | 運輸・郵便業 |
| | 事業所所在地 | 埼玉県上尾市 |

| 被承継者 | | 承継者 | |
|---|---------|---|---------|
| 上尾相互タクシー有限会社 | | 株式会社上尾タクシー 代表取締役 李 朗 | |
| 事業承継時年齢 | 44歳 | 事業承継時年齢 | 44歳 |
| 業種 | 運輸・郵便業 | 業種 | 運輸・郵便業 |
| 事業所所在地 | 埼玉県上尾市 | 事業所所在地 | 埼玉県上尾市 |
| 資本金 | 8,000千円 | 資本金 | 5,000千円 |
| 従業員数 | 19名 | 従業員数 | 78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 | |
| 埼玉県上尾市（JR上尾駅西側を中心）に、一般乗用旅客自動車運送事業（車輛数11台）を経営。 | | 埼玉県上尾市（JR上尾駅東側を中心）に、一般乗用旅客自動車運送事業（車輛数31台）を365日24時間営業にて経営。 | |
| 被承継者と承継者の関係 | | 事業での取引があった | |

事業承継の経緯
事業承継の検討を開始した時期：2018年5月

| 被承継者 | 承継者 |
|---|---|
| 後継者が見つからず、またドライバー不足から稼働率が下がり、経営困難な時期が続いたことで、事業閉鎖・売却を検討していた。 | 顧客からの配車依頼に対して車輛が不足、配車が追いつかない状況が恒常化していた。 |
| ①求人活動（広告掲載）。 ②求人活動で思うような成果がなく、事業売却を検討。 | ①無線配車の効率化。 ②営業権付車両を増やす事ができる合併が事業拡大に直結すると判断。 |
| 過去アナログ無線時代にアンテナを共有していた株式会社上尾タクシーに売却を打診。 | 打診を受け、合併のメリットデメリットを検討。 |
| ドライバー不足から稼働（売上）が上がらないが、車輛維持コスト等固定費が変わらず財政を逼迫。 営業拠点の前倒し集約で固定費を節約。 | 合併が完了するまで、実務的には別法人で手間が二倍になってしまう会計ソフトの統一等、効率化を図った。 |
| 事業形態は同種なので大きなものはないが、客先に設置した配車用固定電話等重複したものを整理。 | 配車依頼等、入電した番号に合わせて対応。 |
| 基幹業務を上尾タクシーへ移管。 | 運輸局、税理士、弁護士等へ相談しながら合併に向けて各担当者が業務をリスト化し、進捗状況を情報共有した。 |
| 特になし。 | 合併に対する運輸局認可申請、車輛設備の統一。 二法人での代行期間、合併後とスムーズに移行できるよう準備。 |
| 事業承継を行った時期：2019年11月 | |

事業承継の形態

| 事業承継の形態 | 事業承継 成立の決め手になったのは？ | |
|---------|--------------------|--|
| | 被承継者 | 承継者 |
| 吸収合併 | 特になし。 | タクシー業は規制により車輛を自由に増やすことができない。増車するには営業権を購入または会社合併が必要となる。両社のニーズが上手く合致したところだと思う。 |

経営革新等に係る取組の標題
タクシー会社2社の合併による、配車率・サービス体制の向上および社内業務環境の改善への取り組み

| 経営革新等に係る取組の内容 | 新役務の開発又は提供 |
|---------------|------------|
|---------------|------------|

●被承継者は、埼玉県上尾市近辺を営業区域として一般乗用旅客自動車運送事業を営んでおり、保有営業車両台数は11台である。一方、承継者も埼玉県上尾市近辺を営業区域として一般乗用旅客自動車運送事業を営んでおり、保有営業車両台数は31台で365日24時間営業を提供して地域に根差した公共交通機関としての役割を担っていた。同じ営業圏ではあるが上尾駅を中心に西側東側にそれぞれ社屋を持ち配車を展開してきたが、被承継者は後継者が見つからず、ドライバー不足から稼働率が下がり経営困難な時期が続いたことで廃業を検討していたところ、以前から交流があった承継者がその状況を聞き、吸収合併にて事業拡大を目指すこととなった。

●事業承継を機に、両社の営業車輛の無線配車システムを共有し、新たに車輛設備（料金メーターをデジタル化）を導入して統一した。これにより、以下のような営業に関する諸データのアウトプット活用ができるようになった。

①自動日報記録や給料計算の正確性の向上（日報の手書き、入力作業が不要）。 ②決済機と連動により、料金間違えが減少し、増える電子決済にもスムーズに対応。
③デジタル機能により、運行状況の確認、安全走行への教育、労務管理等への活用。 ④将来的に多機能デバイスとの連動。

また、承継者の事業所に統合され、不要となった被承継者の社屋を解体して借地を返還した。

●これからも、地元へ根差した企業として、雇用への貢献や比較的高齢者でも就業することが可能なため高齢者雇用にも積極的に取り組んでいきたい。また、今までは交通被害者だった高齢者が、交通加害者となる痛ましい事故が相次いでいる。今後も免許返納が加速、義務化されることが予想されるため、そうした高齢者の日常の脚となるべく、これまで以上に付加価値のあるサービスの提供を目指す。



| 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 |
|--|--|
| 合併により車輛が増えたことで、365日24時間配車依頼に対して安定的にこたえられるようになった。昨今、高齢者が事故加害者によるケースが増えているが弊社タクシーを日常の足として、気軽に利用してもらえるよう、努めて行きたい。 | <ul style="list-style-type: none"> 設備費 廃業費 |
| | 経費の主な使い道 設備費（タクシーメーター・システム取付工事費） 廃業費（事務所、駐車場解体工事費等） |

認定経営革新等支援機関の名称：埼玉りそな銀行 上尾支店

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 checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成 | <input type="checkbox"/> 補助事業の実施 |
|----------------------------------|---|---|----------------------------------|

事業計画の立案や実施にあたり、チェックやアドバイスをいただいた。また、認定申請時の書類作成のアドバイス、協力等。

今後に向けて～次の目標

| 2019年から2022年に向けて | 目標 |
|---|------|
| 売上高 | 7%UP |
| 補助事業としてはこのメーター導入までではあるが、導入して終わりではなく、この後も引き続きデータを活用した事務効率化や決済タブレットとの連携（すでに実施中）、さらに勤怠管理まで一本化できる仕組みを積みあげていきたいと思っている。 | |

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 |
|---------------|---|
| 特になし。 | 補助金申請と聞くと、難しい、大変だと構えてしまうと思うが、基本的には補助金は給付することが目的の制度である。正しく行い、必要な書類さえ整えれば、認可、給付が受けられる。また、事務局の方々には細かい不安や質問にもいつも丁寧な指導してもらえるので、臆することなくチャレンジしたいと思う。 |