



ヨシ電子株式会社

業種	製造業	事業所所在地	栃木県さくら市	資本金	10,000千円
		売上高	～100,000万円	従業員数	83名

 	被承継者（左）		
	安藤 嘉春	76歳	※承継時
	承継者（右）		
	安藤 嘉浩	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	
2020年12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	
バス部品の製造事業を中核とし、その他遊具や風力発電機・鉄道車両の部品等を製造。薄物から厚物に至る様々な製品を、3 DCADによる設計力と高性能レーザー加工機を活用した加工ノウハウに加えて、切断・板金・製缶・溶接加工～塗装加工迄の多様な工程による一貫生産と短納期を可能とする生産体制が強みである。	・新商品・新サービスの開発	受注生産の宿命である生産量の波を平準化した生産ができるかが課題である中で、今回の新型コロナウイルス感染症問題の影響で、主要な取引先であるバスの生産予定が6月から半減となり、更に本課題は深刻化している。よって、自社製品の開発・販売により生産量の平準化を図る。

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
被承継者も今年で77歳になるが元気で事業に専念している。しかし、承継者も40歳になり被承継者が元気なうちに承継して、2・3年会長として見守ってもらいながら被承継者の人的ネットワークも継承したいので、この喜寿誕生日を機に事業承継を図る。	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	コロナ禍の影響で主力取引先の挨拶ができておらず、引継ぎができていない。大半の顧客は、承継者の営業で取引させていただいている顧客であり、問題はない。また、銀行との関係は、徐々に引継ぎが行われている。	

これに一番苦労した！


自社製品（アウトドア製品）の試作・基礎開発に取り組む計画を立て、手始めに自社製品開発の取組から始めることとするが、被承継者も電子組立を行っていた時期に自社で玩具等の販売を試みたが、当時は製造業がエンドユーザーに直接商品を販売することは難しく販売を断念した苦い経験があった。よって、自社製品の開発及び新たにSNS活用等によるBtoCの販促の仕組みを理解してもらうこと。

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
その他	中小企業診断士と共に事業計画策定や株式譲渡の方法等。株式譲渡については、税務会計事務所も含めて相談した。
いつから相談？	
承継実行の 1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

自社製品開発及びBtoC販売による売上拡大と生産性の向上

経営革新等に係る取組の内容	商品の新たな生産又は販売の方式の導入
<p>●当社は、バス部品の製造を事業の中核とし、その他遊具や風力発電機・鉄道車両の部品等、薄物から厚物に至る製品を、板金・製缶・プレス・機械加工・塗装までの多様な工程により多品種少量、一品多量に対応可能な現場力で一貫生産しているが、コロナ禍の影響でさらに深刻となった受注生産の宿命である生産量の波をいかに平準化するかが大きな課題であった。</p> <p>●そのため、当社の強みである高性能レーザー加工機と3 DCADを活用した短納期の生産を可能とする加工ノウハウと、切断・板金・製缶・溶接加工～塗装加工迄を可能とする一貫生産体制を活かした自社ブランド製品の開発と販売に取り組むことにより、新たな事業の柱を生み出す計画を立てた。</p> <p>●そこで、事業承継を機に、本補助金から新製品開発に係る人件費および自社製品用のロゴマーク作成費等を活用できた。これにより、SUS（ステンレス）を主材料とした錆び難い高級アウトドア関連商品「good spring」ブランドの製品開発では、約30点製作し実際に使用して評価し、その中から商品化の可能性が高い物を絞り込むことができた。また、ロゴマークの商標登録及び製品の特許取得にも繋がる成果を得ることができた。</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
地域に立地しているバスマーカーや遊具メーカーから重宝されている。その他、県内外からも精密レーザー加工および溶接技術を評価いただき、風力発電や鉄道車両等の部品や様々な製缶部品等を約80社から取引いただいている。また、雇用においても80人を超える従業員を抱え、地域の貢献度は高い。今回の取り組みで開発したアウトドア製品は、「地元ブランド認定」も視野に入れており、地域活性化の観点から地元さくら市からも期待されている。	<p>■ 人件費</p> <p>■ 外注費</p>  <p>経費の主な使い道</p> <p>人件費：試作品開発に係る人件費 外注費：ロゴマーク・ホームページ作成費</p>

認定経営革新等支援機関の名称：公益財団法人栃木県産業振興センター

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 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
----------------------------------	----------------------------------	---	----------------------------------

経営力向上計画に係る認定申請、先端設備等導入計画に係る認定申請、自社製品開発に於ける商標登録や意匠登録及び特許出願についての相談。

今後に向けて～次の目標

2020年から2023年に向けて	既存の取引先からの生産性向上を図ると共に、今回の取り組みで事業化を目指すアウトドア製品の開発・販売を拡充しつつ、ペット関係業界向けの新商品やアウトドア製品の開発で培ったノウハウを活かして、天災による緊急避難時に使用する用品や、異常気象を抑えるための地球温暖化対策に向けた製品開発（再生可能エネルギー活用商品等）を手掛け、世の中に貢献できる商品づくりを行って行きたい。
労働生産性	6 %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
今まで培ってきた様々な取り組みを引き継ぐことは難しく、どうしても自分が辿ってきた道を押しつけてしまいがちです。ましてや親子では話し合いを行うと感情が優先してしまい、的確な判断やアドバイスが出来ず苦労しました。しかし、会社を継がせることは、承継者と認め新しい風を取り込み、今までに無かった企業価値を高めるために必要不可欠なことです。この機会に今までの人生を改めて考える切っ掛けを与えてくれました。私が諦めていた自社製品の開発及び販売について、承継者は今後の仕事の柱としています。私もその事業を応援し、もう一度人生に一度花咲かせてみようと思えました。	事業承継時期は自分なりに想定していたので、3年前から被承継者が培ってきた企業文化の見える化を行い、自社の強み弱みを再確認し、今後の事業計画に強みを活かし弱みを克服する仕組みを取りました。また、新たな取り組みを始めるチャンスであると考え、自社製品の開発及び販売を新規事業展開することを1年前から計画していました。承継するには心の準備と承継後の事業計画を事前に考えておくことが大切だと感じています。今後は、自社製品の開発を進めながら、SDGsを意識した企画イベントも行っていき、世の中に貢献出来る企業を目指します。