


株式会社米のキムラ

| | | | | | |
|----|--------|--------|------------|------|----------|
| 業種 | 卸売・小売業 | 事業所所在地 | 愛知県北名古屋市 | 資本金 | 10,000千円 |
| | | 売上高 | ～100,000万円 | 従業員数 | 16名 |

| | | | |
|---|---------------|-----|------|
|  | 被承継者 | | |
| | 木村 正行 | 72歳 | ※承継時 |
| | 承継者（左） | | |
| | 木村 孝正 | 44歳 | ※承継時 |

| | | |
|---------------------|--|---|
| 事業承継を行った時期 | 2020年9月 | |
| 事業承継を行った時期 | 2020年9月 | |
| 承継前の主たる事業の内容 | 1972年に創業した米の卸し、加工、小売をしている企業である。当社はこだわりの米を生産する全国の農家と直接契約し、販売している。2014年には新たに食品製造業の分野へ進出。玄米加工部門を立ち上げ、玄米の香りと歯ごたえを活かした他に類を見ない玄米加工食品「まるごと玄米」の販売を開始。順調に売上を伸ばしている。 | |
| 承継前の主たる事業の課題 | ・新商品・新サービスの開発 | 承継者が全国へ営業を中心に行ってきた売上を伸ばしてきた。代表となることで、実務が増えることによる営業力の低下が課題である。周りの従業員が承継者をサポートし、経営の実務を軽減し、承継者の営業力を低下させることなく継続しなければならない。 |

| 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 |
| 2011年の東日本大震災後、契約農家が被災して仕入れが困難になり、納入先の休業が相次ぎ大幅な赤字となった。そこで、承継者が中心となって新規事業部である玄米の加工部門を立ち上げ、売上の30%を占めるまでに新商品の売り上げを伸ばし、米の売り上げも回復させて、2019年の決算で過去最高の売上を達成したため、最適な時期と判断した。 | 被承継者は製造部門、承継者は営業部門と分担して経営を行ってきた。被承継者も近い将来退職となるため、今後承継者がどの様に製造部門と営業部門を両立していくか、という部分を話し合った。 | 承継者は、何でも一人で解決しようとする傾向がある。周りを信頼し、一人ではなく、皆で協力して解決をするということを見てほしい。 |
| | 関係者との調整 | 承継者の承継に対する不安 |
| | 取引先、銀行等への代表交代の通知。名義の変更。 | 1年のうち半分近くが、営業や仕入れ等で出張という日々を送ってきた。承継者となることで、どのように仕事を变化させて行くかが不安である。 |

| |
|--|
| これに一番苦労した！ |
| 今までは会社の売上を伸ばすことに集中が出来たが、代表となってからは、社長案件が増えて事務の仕事が非常に増えてしまい、営業活動との両立がなかなか出来なくなってしまった。任せられる案件は出来る限り、部下に任せて、自分の時間を作るという慣れない作業に非常に苦労している。今はようやく仕事の分担が出来ようになってきて、少しずつ自分の時間が作れつつある。 |

| 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 | 決算後の株式総会の中で、承継のメリットやデメリットを具体的な数値シミュレーションを使い、説明していただいた。ここ数年の実績から、承継には最適な時期とアドバイスしていただいた。 |
| 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

地産地消の推進。地域食材を活用した給食用スイーツの製造販売

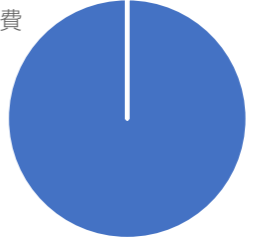
| 経営革新等に係る取組の内容 | 新商品の開発又は生産 |
|---------------|------------|
|---------------|------------|

●当社は、主にこだわりの米を生産する全国の農家と直接契約して販売している。2011年の東日本大震災以降、業績は悪化したが、2014年には新たに玄米の加工部門を立ち上げて玄米加工食品「まるごと玄米」を開発し、学校給食・ホテル・介護施設を中心に販売するなどの営業努力の結果、業績が回復した。このタイミングを好機とらえて事業承継を機に、お米の小売業を承継しつつ、食品製造業の部門を強化し、新たに菓子製造部門に進出を行う計画を立てた。

●愛知県産のお米と愛知県産の果物を使用した、同業他社と比較しても他に類を見ない完全無添加の生菓子を開発・販売するため、本補助金を活用して自動個包装机と自動粉付け機を導入した。

●これにより、新商品の開発にあたり課題となっていた生産体制を構築することが可能となった。また、当社が独自に開発した冷凍システムにより食事を提供する学校給食では、調理をせずに自然解凍するだけで給食を提供することができる。お米は愛知県の契約農家より直接仕入れ、果物も愛知県の契約農家より直接仕入れを行う。全ての食材を愛知県産で統一しており、ニーズである農作物の愛知県産統一に合致する商品で、給食でのアレルギー物質の不使用にも合致する今までの学校給食にはない新たな価値を生み出す商品を提供する。



| 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 |
|--|---|
| 正社員、パート共に地域内の従業員である。過去5年間で地域の65歳以上の高齢者を5名雇用。また、毎年2%以上の賃上げも行っている。働き方改革として、ライフスタイルにあわせた柔軟な働き方を取り入れている。 | <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;">■ 設備費</div>  </div> |
| | 経費の主な使い道 設備費：自動個包装机、自動粉付け機導入費 |

認定経営革新等支援機関の名称：北名古屋市商工会

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

| | | | |
|---|---|---|----------------------------------|
| <input 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 |
|---|---|---|----------------------------------|

本補助事業に係る経営革新計画書の相談、事業計画書のアドバイス。経営革新計画書も1回で通り、その後の事業計画書も的確にアドバイスして頂き、会社としても具体的な売上目標が出来ました。

| 今後に向けて～次の目標 | |
|------------------|--|
| 2020年から2023年に向けて | 顧客である学校給食に安定して新商品を使用してもらえるように継続的に営業活動を行っていき、当初の予定通り5年にわたり5種類の新商品を提案し、地産地消の推進及び地域の農家と年間契約栽培を行い安定受給を行っていく。 |
| 売上高 | 32 %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 |
|---|---|
| 親の立場からすれば、子が会社を継いでくれるだけで本当は満足なんです。でも、今の時代はただ継げば良いだけではありません。私も本当の意味で、これならもう任せられると思うまでは、承継はしないと決めていました。私の中でもここに至るまで5年かかりました。悩まれている方は、自分が納得するまで待つのも大事だと思います。 | 承継とは、ただ単に継ぐということではなく、あらゆる責任をも引き継ぐということです。会社の運営から従業員の生活まで責任を持たなければなりません。自信を持って自社を守れるようになるまでは、軽はずみで継ぐことはお勧めできません。是非、自分で納得できるまで挑戦してみてください。 |