

三秀車体工業株式会社

| | | | | | |
|----|-------|--------|-----------|------|----------|
| 業種 | サービス業 | 事業所所在地 | 大阪府豊中市 | 資本金 | 12,000千円 |
| | | 売上高 | ～10,000万円 | 従業員数 | 8名 |

| | | | |
|--|---------|-----|------|
|   | 被承継者（左） | | |
| | 赤田 光良 | 69歳 | ※承継時 |
| | 承継者（右） | | |
| | 赤田 拓哉 | 38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1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 | |
| 3代60年に亘って自動車整備業（車検、点検、钣金塗装等）を営んできました。この業界の関係者（同業者、振興会、商工組合等）とは積極的にお付き合いさせて頂きました。 | ・新商品・新サービスの開発 | 以前からこの業界の弱点である、(1)入りにくい、(2)営業しない、(3)職人気質等がネックでしたので、これらの弱点を解決して行きたいです。 |

| 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 3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 |
| 先代から受け継いで約35年間経営していましたが、いつか必ず訪れる代表交代事案はいつも頭にありましたが、具体的には踏み出せませんでした。近隣に大手競合他社の新規オープンに加えて、同じ業界内の跡継ぎ問題等も心配の種でした。運よく道路向こうの土地取得が出来きたため、思い切って事業承継に踏み切りました。 | 新たに、安心・安全な修理工場発の中古車販売事業に進出した。社員が働きやすい職場を維持したい。 | 既存顧客にこれまでと同様に当社をご利用頂けるか否か。また、社員が根付いてくれるか否か。 |
| | 関係者との調整 | 承継者の承継に対する不安 |
| | 取引先にはご挨拶に回り、既存顧客にもその都度ご説明しました。金融機関にもご了解頂きました。 | 人生経験の少ない自分にとって、社員がどのように評価してくれるか？また、高齢化していく顧客の穴埋めをどのようにカバーできるか？ |

これに一番苦労した！

この補助金制度を知ったのが申請期限のギリギリのタイミングでしたので、当初全計画の半分くらいは交付決定前に済ませていました。残りの半分のアクションは時間との闘いでした。しかし、この制度のおかげで一気に行動に移したことが短期間での準備、設備導入に繋がったと思います。

| 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 |
| 金融機関（信用金庫） | 井の中の蛙ではありませんが、会社の内側からの目線ではなく、金融機関の視点は大変参考になりました。さらに、許される時間の中で、もっと多くの忌憚のない意見を聞かせてもらえたらと思っています。 |
| 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 | |

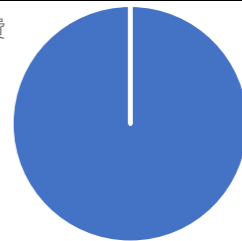
経営革新等に係る取組の標題

中古車販売業 環境整備

| 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 |
|---------------|--------------------|
|---------------|--------------------|

- 当社は、3代60年に亘って自動車整備業（車検、点検、钣金塗装等）営んできたが、これまで積極的ではなかった中古車販売業に加えて、老朽化した設備の入替、作業場の働きやすさ（共に社員の満足感）の改善に取り組む計画を立てた。
- 中古車販売に取り組む環境と本業である自動車修理業の作業環境を整える必要があったため、本補助金を活用して、取得済みの土地に目印となる電飾看板を新設して隣接する土地と間にフェンスを設置した。また、工場内の作業環境を改善するためにコンプレッサーを入れ替えた。これにより、修理工場を併設した安心できる中古車を販売できる体制と、作業効率が向上した自動車整備を提供できる体制が整った。
- 今後も地域に密着して、安心できる良い商品を提供し続けることで、当社の認知拡大、売上向上を目指す。



| 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 |
|---|---|
| 社員が安心して生涯働ける職場環境を維持し、設備投資や中古車販売を通して、さらなる地域経済の活性化と取引先の更なる関係強化できると考えています。 | <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;">■ 設備費</div>  </div> <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費：看板・フェンス設置工事費（防犯カメラ・電気工事費含む）、コンプレッサー入替費</p> |

認定経営革新等支援機関の名称： 尼崎信用金庫

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 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 |
|---|----------------------------------|---|----------------------------------|

本補助金の制度内容や、手詠出書類関係等疑問点などその都度連絡を取り応募しました。

今後に向けて～次の目標

| 2020年から2023年に向けて | 現在の自動車業界は、EV車等も含め環境、技術等の大きな転換期に来ています。いま力を注ぐのはどの方面か？いままでも築いてきた信用、技術力をさらに伸ばして一味違う整備工場を目指します。 |
|------------------|--|
| 営業利益 110 %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 |
|--|---|
| いつ後進に譲るか？その時（条件がそろった時）には迷わず実行に移す前準備を整えておけば、その時を逃がすことは無いと思います。若い人の行動力を信じましょう。 | 躊躇せず思い切って、前向きにぶつかって行く。良い面も、悪い面も全て自分に返ってきます。責任と共にやりがい生まれ、ひと回り大きな自分に成長できると思います。 |