

浅小井農園株式会社

業種	農業・林業	事業所所在地	滋賀県近江八幡市	資本金	9,000千円
		売上高	～100,000万円	従業員数	9名

 	被承継者（左）		
	松村 務	68歳	※承継時
	承継者（右）		
	関澤 征史郎	39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10月	その他の親族外	
承継前の主たる事業の内容	承継前の主たる事業の課題	
軒高4mのオランダ型環境制御ハウスでのトマト生産販売業。独自のミディトマトブランド「朝恋トマト」を全国の直売所へ出荷。滋賀県屈指の規模（8,000㎡）で栽培を行う。	・既存商品・サービスの売上高の拡大	当社は全国的に見ても高スペックな先進設備を揃えている一方で、反収は滋賀県の平均収量を下回る等、売上水準が低かった。また、冬越の栽培を行う際に一部内部設備が古かったこともあり、病気発生等で収量を落とす原因になっていた。

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 0.5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
承継者が2018年11月から当社に研修生として入っていた際、被承継者に後継者が居ない事を知り、研修終了の1ヶ月前である2020年2月に「会社を任せてもらえないか」と事業承継を提案した。その後、半年程度でデューデリジェンス（DD）等の準備を進めて2020年10月に事業承継を行った。	承継後の事業計画、役員処遇面他	自分が居なくなることで会社がしっかり回るのかどうか不安であったが、税理士との協働で事業計画を入念に作りこみ、「これならいける」との安心感を得た。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	承継者の顧問税理士が間に入り、事業計画のブラッシュアップやDD進行を手伝って頂いた。	実際に代表者となった際に、資金繰りや人員面が問題なく回るのかどうか不安であったが、事業計画を入念に作りこみ、「これならいける」との安心感を得た。

これに一番苦労した！

承継後の事業計画について。承継者は元銀行員の目線で理論上の数値を用いる半面、被承継者はこれまでの経験則・肌感覚の部分もあり、双方が納得する計画を作り上げるのに苦労した。しかし、当該計画書を入念に作り込んだ事で、「あとは計画書通りに進めればよい」と双方納得の上で淡々と手続を進め、承継に至った。

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	承継の形態、DD、事業計画作成等全般に渡りサポート頂いた。また、法務面等は税理士提携の司法書士、行政書士等にも適宜相談を行いながら進めたことで、より精度が高まったと感じる。
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	

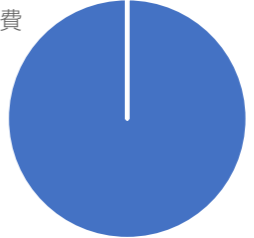
経営革新等に係る取組の標題

省エネ型透湿性カーテン・フィルム導入による収量増大計画

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、滋賀県近江八幡市の水郷と田園地帯の中にある8,000平米の最先端グリーンハウスにおいて、豊富な地下水と光合成促進技術を駆使して当社独自のブランドトマト「朝恋トマト」を生産する県下第1号のJGAP認証農場であるが、全国の直売所から「朝恋トマト」の出荷依頼があるものの、生産体制が追い付いていない状況が課題であった。
- そこで、既存のカーテン・フィルムを省エネ型透湿性効果の高い素材に刷新し、作型の見直しも同時に行うことで収穫量を増加させる計画を立てた。
- そのため、本補助金を活用して、省エネ型透湿性カーテン・フィルムの導入とともに、作型を滋賀県内では初となる「変則型年2作+変則型年1作」に変更することで通年出荷と収量増加の両方の実現を目指す。



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
農園近隣の新規アルバイトを3名雇用することで、地域雇用に貢献した。また、売上が現時点（2021年1月）で前年比70%程度増加しており、販路も新規で複数開拓。農産物バリューチェーンにも貢献できていると考える。	<p>■ 設備費</p>  <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費：透湿性カーテン・フィルム設置工事費</p>

認定経営革新等支援機関の名称：税理士法人優和			
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

当初作成済の事業計画に基づき、実際のオペレーション実行のサポートを頂いた。

今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	現時点（2021年1月）で前年同月比約70%程度の収量増加を実現できており、この水準を常に維持できるよう努める。
売上高 70 %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
事業承継は相手探しから始まり、クローリングまでの道のりには幾つものハードルがあります。サポート機関や身の回りの縁者に最大限サポートしてもらおうことが、実現への近道になると思います。	事業承継に当たり、まずは承継後のプランニングを丁寧に行うこと。事業計画さえしっかりと出来ていれば、双方納得の上であとは事務手続を進めるだけになります。