

共栄プラテクス株式会社

業種	製造業	事業所所在地	愛知県豊明市	資本金	6,500千円
		売上高	～10,000万円	従業員数	25名

 	被承継者（左）		
	宮本 富男	62歳	※承継時
	承継者（右）		
	宮本 涼平	35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7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	
プラスチック用金型製造メーカー	・財務状況の改善 (債務の低減)	借入が多い中で、売上利益の改善

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
新工場建設時に借入を行う際に、全て自分が背負うと決意した。	共に栄える精神と、人を大切にすることを大事にしてほしい。あとは、自分が思うように会社を発展できれば良い。	年齢が若いので、自分より（ひとりより）にならないか不安であった。最近では人の話を良く聞くようになり、意識変化が見られる。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	若手社員を中心にこれからは自分たちで会社を背負って行くよと何度も話し合いを行った。	自分の意思決定で多くの物事が変わる。誰よりも会社を理解し、舵取りを行っていく。

- これに一番苦労した！**
- 創業者に認めてもらうこと。先代（被承継者）は2代目であったため、私（承継者）の祖父が創業者である。
 - 被承継者（父）と話し合いを重ね、最後は父から任せて大丈夫と伝えてもらい、認めてもらった。
 - 35歳と比較的早い段階での代表者変更、社名変更に難色を示していた。

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
金融機関（信用金庫）	資金調達の考え方や、同業者の経営者を紹介してもらった。
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

金型修理/OHにおける、サブスクリプションサービスの確立

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

- 当社は1964年4月に創業、1970年に法人化したプラスチック用金型メーカーで、主に自動車、日用雑貨などの射出成型品の受託製造や金型の設計製作を手掛けている。近年、得意先であるプラスチック射出成型業界のメーカーおよび金型事業所が減少傾向にあったため、自動車業界に関わらず多分野での多くの実績と成形事業部を併設している弊社の強みを活かした新規事業や新規顧客の開拓を図る必要があった。
- そこで、2020年7月事業承継を機に社名変更を行い、一般的な金型メーカーが敬遠する他社製金型の修理・オーバーホールを行うサブスクリプションモデルを確立、さらに適切な量産代行の提案を行う「金型の番人」事業に取り組んだ。
- そのため、本補助金を活用して新たなソフトウェアを導入することで、これまで有人工程であった穴あけ加工を自動化・金型修理OHの作業工数の確保を実現した。また、新規顧客獲得を目的として「金型の番人」事業専用WEBサイトの立ち上げ、専用パンフレットを作成した。



業界初、サブスクリプション型（定額制）の金型メンテナンス

射出成型メーカー様へ
私達の本当の想い
「金型の番人」共栄プラテクス株式会社

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
本サービスは、ミルクラン便で運送費削減の提案、材料共同購入により材料費削減の提案など、成形メーカーを支援することで地域経済、バリューチェーンに貢献して参ります。	<ul style="list-style-type: none"> ■ 設備費 ■ 外注費 ■ 委託費  <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費：穴あけ自動化ソフトウェア導入費 外注費：パンフレット・Webサイト制作費 委託費：Webサイト運営費</p>

認定経営革新等支援機関の名称：豊田信用金庫			
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input 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

計画立案時に実現可能性を踏まえ、アドバイス頂きました。計画書作成時により伝わりやすい文章への添削を行って頂きました。

今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	営業先を500社リストアップ。毎月8件を目標に新規訪問営業を実施する。顧客ニーズを把握し、「金型の番人」を進化させていく。2021年30件の契約獲得を目標としている。
営業利益	150 %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
新しい取り組みに抵抗がある世代が多いかと思います。既成概念に囚われずに、まずは背中を押して上げることが大切かと思っています。	まずは既存事業をよく理解することが大切かと感じます。既存事業の課題や将来の市場を把握し、自社の強みを発揮する取り組みに出来るの良いかと思っています。