

和泉自動車販売株式会社

業種	卸売・小売業	事業所所在地	埼玉県さいたま市	資本金	10,000千円
		売上高	非公開	従業員数	3名

 	被承継者（左）		
	川邊 和夫	74歳	※承継時
	承継者（右）		
	川邊 亮太	42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11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	
各種自動車の販売・修理・買取。自動車用品・部品の販売。保険代行業。	最大の課題は、「プロモーション不足」と「労働力不足」です。リピーター中心の経営も、少子高齢化や他社の台頭により売上は年々縮小。被承継者も高齢となり、自社のプロモーションが困難だった。	

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 4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
二点ありました。 一つ目は、被承継者の高齢化です。 二つ目に、現状の課題に目を向けたとき、改善余地と伸びしろがあると思ったから。	本当にやる気があるかどうか。	収益の確保。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	関係各所への紹介、指導の依頼。	変化の激しい時代に対応していけるかどうか。

これに一番苦労した！

親子間の事業承継。これに尽きる。もしかすると、これをご覧になっている方の多くは共感していただけるかと思います。親族間の承継、様々な感情も交錯しますし、ケースも様々。同じような経験を持つ方の助言もいただき、なんとか乗り越えました。

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
商工会・商工会議所	自社を徹底的に見つめること。零細企業ほど、自社の長所・短所に気づいていない会社が多い。故に、方向性が定まらず特色を出せない。過去と現在を分析して、今後の方向性をしっかりと話し合うことが重要だとアドバイスいただきました。また、その際に、それぞれ個別にヒアリングしていただきました。親子間における事業承継において、同席しての意見交換ではどうしても意見の衝突が多いという過去の経験に基づき、ご配慮いただきました。第三者を介することで、比較的スムーズに運ぶことができました。
いつから相談？	
承継実行の 1年前	
相談のきっかけ	
事業承継のために承継者または被承継者自身がアプローチした	

経営革新等に係る取組の標題

温故知新 IT活用で自動車業界における「究極の町医者」へ

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、主に各種自動車の販売・修理・買取を行っているが、顧客の多くがリピーターであったため、近年の少子高齢化や他社の台頭により売上は年々減少、加えて高齢の被承継者を含めた労働力の不足、自社プロモーションの不足が課題であった。そのため、事業承継を機に労働力不足・プロモーション不足を補うための設備導入およびITを活用する取組みを計画した。
- そこで、本補助金を活用して、LEDビジョンの設置と注文販売特化型ホームページの導入を行った。LEDビジョンの設置により、これまで活かし切れていなかった大通りに面した立地での集客・宣伝効果は大きく向上した。また、注文販売に特化したホームページを通して、当社の強みである自社工場完備・仕入れの確かな目利き・アフターサービスをPRすることで、新規顧客の獲得はもとより既存客の流出防止に繋げる。
- こうした設備投資やITシステム導入により、業務の効率化を図り、顧客満足度を向上させるさまざまな施策・サービスを提供することで、自動車メーカーを問わずスピーディーに対応可能な自動車業界における「究極の町医者」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
地域企業からの取引の増加。	<ul style="list-style-type: none"> ■設備費 ■店舗等借入費 ■外注費 ■委託費
	経費の主な使い道 設備費：LEDビジョン設置費 店舗等借入費：土地賃借料 外注費：ホームページ制作費 委託費：Webマーケティングコンサルティング費

認定経営革新等支援機関の名称：有住紀一郎税理士事務所			
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 type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施

過去と現状を踏まえ、財務的な指導をいただきました。

今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	メンテナンスパックの導入により、既存客の囲い込み、売上増、CF安定化、勧誘TELコール等の業務簡略化。整備部門での売上の安定化を図ります。しっかりと、その土台を築き、車両販売の台数増加を図ります。今までは、プロモーションをしておりませんでしたから、それをマンパワーで補っていました。今後は、それらをホームページ等で賄える部分が大きく、本来の向かうべき業務に集中し、邁進して参ります。
売上高	100 %UP

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からのひと言コメント	承継者からのひと言コメント
この度、この制度を利用させていただき、最もありがたかったこと。それは、申請に際し、自社を俯瞰して見れたことだと思います。物理的な補助はもちろんですが、途中過程における話し合いから、得られた財産は少なくありませんでした。ぜひ、この素晴らしい制度をご活用いただき、若い世代の方々のご活躍を祈念しております。	親子間の承継は一筋縄ではいかないケースがほとんど。自分にとっても、それが一番の課題でした。しかし、本当の覚悟があれば、勇気を持って決断するべきだと、僕は思います。事業承継補助金は、まさにその「追い風」。自助努力はもちろんですが、サポートが加わることで目標への近道になります。また、申請には自社を見つめなおすことが不可欠で、それ自体に大きな意味があったと感じています。申請手続きに関して、まったくの素人であり不安でしたが、事務局の方のサポートも親切で本当に助かりました。