

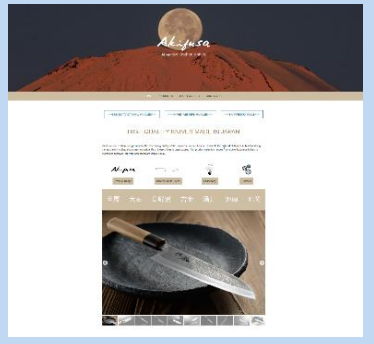


株式会社中屋		業種	製造業		
		事業所所在地	新潟県三条市		
被承継者		承継者			
	有限会社池田 代表取締役 イケダ マンフレッド		株式会社中屋 代表取締役 難波 眞太郎		
	事業承継時年齢		71歳	事業承継時年齢	47歳
	業種		卸売・小売業	業種	製造業
	事業所所在地		山梨県南都留郡 富士河口湖町	事業所所在地	新潟県三条市
	売上高		非公開	売上高	～50,000万円
	資本金		3,000千円	資本金	25,000千円
	従業員数		2名	従業員数	20名
事業承継前の主たる事業内容		事業承継前の主たる事業内容			
木工用道具および家庭用包丁の輸出版売。		鋸および鋸製造用機械、各種鋸の研磨機の製造販売。			
被承継者と承継者の関係		事業での取引があった			
事業承継の経緯					
事業承継の検討を開始した時期：2017年5月					
被承継者		承継者			
特になし。	承継前の事業課題	当社は、創業以来、大工用鋸および鋸刃生産用機械という2部門があるが、「鋸」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。			
特になし。	事業課題解決のために、 ①他に検討した手法は？ ②なぜ事業承継を選択したか？	①鋸刃以外の刃物製造への道を検討したり、鋸刃生産用機械とは別の刃物研磨機分野への参入を行った。 ②新たに開発設計に費用と時間をかけずとも、すでに取引のあった顧客の事業を承継する方がスムーズだと思ったため。			
特になし。	相手先との交渉開始のきっかけ	後継者不在に悩む被承継者から打診を受けたため、顧問税理士事務所を通じて事業譲受価格の妥当性や事業譲渡契約書の内容について相談した。			
特になし。	課題と克服 ①財務	手持ち資金の中からでは、事業譲受代金および在庫代金を一括で購入する余力がなかったため、事業譲渡契約を交わす際に交渉した。			
特になし。	課題と克服 ②取引先との調整	当社の既存の取引先への関与はなかったため、特になし。			
特になし。	課題と克服 ③社内調整	・課題：新規担当者1名に加え、従来の事務作業員1名が総務的作業の手助けをする予定だったが、想定以上の業務量だったため従来の仕事が滞ってしまっていた。 ・克服方法：引継いだ紙ベースの資料（顧客や仕入先リスト、商品リスト、受注残リスト等）のデータベース化に集中したことで、その後の業務従事時間を減らすことができた。			
特になし。	課題と克服 ④諸手続き	事業承継の打診があった直後、どこに相談したら良いのか分からなかったため、各都道府県にある事業引継ぎ支援センターの存在を知り、当センターを介して話を進めることができた。			
事業承継を行った時期：2020年5月					
事業承継の形態	事業承継 成立の決め手になったのは？				
事業譲渡	被承継者	承継者			
	特になし。	事業引継ぎ支援センターや顧問税理士のアドバイスを得ながらしっかりとした事業譲渡契約書を作成でき、無理のない支払い条件もここに盛り込むことができたこと。また、被承継者とはそれ以前に取引があったのでその人格も知っており、承継後のフォローの約束も安心して取り付けることができたこと。			

経営革新等に係る取組の標題 事業承継による新規事業分野への進出と販路開拓			
経営革新等に係る取組の内容		その他の新たな事業活動	
●承継者は、創業以来、大工用鋸および鋸刃生産用機械という2部門で事業を営んでいるが、「鋸」というひとつの分野だけでは業界全体が落ち込んでしまった際に大きなリスクに晒される恐れがあった。一方、木工用道具および家庭用包丁の輸出版売を行う被承継者は後継者不在に悩み、以前から取引のあった承継者に事業承継を打診したことをきっかけに、事業譲渡による事業承継を行った。 ●これにより、日本製の手工具を中心に取扱う輸出商社の事業を譲受することで商社部門も併せ持ち、従来品以外の分野の商品も取扱い販路開拓することで事業活動の多角化と多様性を持たせることができる。そのため、本補助金を活用して、日本製の高級包丁を中心に砥石やナイフ、その他にも木工用道具等、取扱う商品を展示できるショールーム機能を兼ねた倉庫を設置し、英語が話せる人材の雇用を行った。 ●これまで鋸しか扱ってこなかった当社にとっては未知であった包丁という製品の奥深さ（構成要素の広さ）と、各メーカーによる特徴の違いを知り、まだ世にない新しい包丁をメーカーと一緒に開発できる楽しみを知った。また、現在取扱っている商品から派生する新しい商品を考えて販売できる可能性も感じている。さらには、これまで曖昧になっていた仕入先への注文残と顧客からの受注残の管理をデータ化することで明確にでき、その結果、仕入先や顧客から信頼度が増したと言われたことは喜ばしい。			
			
			
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	
包丁や道具類の仕入先は、地元の三条市などの他にも岐阜県、福井県、大阪府、兵庫県、高知県など様々あるが、コロナ禍による規制のために県外出張がままならず、主に地元の仕入先への訪問と商談が主となったこともあり、仕入金額に占める割合が承継前より約8%増えた。		経費の主な使い道 設備費：倉庫・来客用ショールーム改築費 人件費：本事業に従事する人件費 旅費：仕入先への商談訪問 外注費：本事業専用HP・ロゴマーク制作費	
<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 checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施	
・事業引継ぎ支援センターの紹介から始めて、本補助金の案内から申請までのお手伝いをしてもらった。 ・確認書、「中小企業の会計に関する基本要領」の適用に関するチェックリスト、事業再編・事業統合のスキームが分かる模式図の作成および申請内容の確認やアドバイスもいただいた。 ・毎月定期訪問をしていただく際に、事業環境や業績などの確認および在庫の支払い、譲受代金の支払い状況の確認等についてアドバイスしていただいている。			
今後に向けて～次の目標			
2020年から2023年に向けて		これまでは被承継者から引き継いだ仕入先と商品と顧客をほぼそのままに営業をしてきた。今後は、新たに制作した包丁に特化したホームページを経由した新しい引合い先が増えていくことから、市場が重複する場合は既存顧客を紹介しながら、新しい市場での顧客を開拓して売上高を伸ばしていく。	
売上高	30 %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	
事業を残すことができて良かった。		当社は製造業であり、これまで経験したことがなかった卸売業に不安を抱いていたため、事業承継を決定するための下調べやシミュレーションに時間をかけ過ぎるくらいだったが、事業承継の決断をして実際に着手してからは、周りの諸機関の支援もあって思っていたよりもスムーズに進めることができた。もっと早くに決断し実行できていたら、コロナ禍による制限が出る前に顧客や仕入先への出張訪問ができて、今よりも信頼関係を深められていたであろうことを考えたら、時間をかけすぎたことを少し後悔している。負担の少ない支払い方法の工夫とかも協議の中で盛り込むことも可能だったので、昨今のいつ激変するかわからない事業環境の前では早い決断と行動をお勧めしたい。	