



株式会社花島自動車整備工場

業種	製造業	事業所所在地	福岡県久留米市	資本金	3,000千円
				従業員数	4名

 	被承継者 (左)				
	花島 繁	66歳	※承継時		
	承継者 (右)				
	花島 博	40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			
2018年		6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			
自動車整備、新車・中古車販売、リースメンテナンス、板金塗装、車両メンテナンス管理システムのソフトウェア及びハードウェアの開発、リース、保守、修理の事業。		・既存商品・サービスの売上高の拡大 整備部門と板金部門を経営方針の違いにより分社した時期より、大手の取引先との契約解除などがあり顧客数が激減した事。減ってしまったお客様をどうやって集客出来るかが最大の課題であった。			

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		
<table border="1"> <tr> <td>承継実行の</td> <td>1年前</td> </tr> </table>	承継実行の	1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
承継実行の	1年前			
弊社は創業が昭和38年で3代続く整備工場であること。生前祖母が亡くなる直前に『曾孫が4代目を継いでくれるかな？』という一言で、会社を後世まで残したいという思いが強くなり、その頃から経営者が参加する勉強会やセミナーなどに積極的に行き色々学んで行く中で、今回の補助金の事を知り承継したいと告げました。	被承継者が経営してきた時代とインターネットが普及している現在とで従来通りの経営では厳しい事。新規参入などもあり競合他社が増えた事。	自動車整備業界は、ハイブリッド車の普及、製品の品質向上により自動車も壊れにくくなり、少子高齢化で保有台数も減り厳しい時代になる中でどうやって生き残れるか不安である。		
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安		
	まずは家族に自分が代表として会社を継ぐ意思を伝え、今回の補助金申請にチャレンジすることを決めて商工会議所に相談しました。事業計画を作成することで今後5年間の事業の骨子を決め、金融機関にも報告。取引先にも同様に相談し業界団体には承継に必要な許可の書類などを準備して貰いました。	今までは家族経営という事もあり、いち従業員という気持ちだったが、これからは自分で決めた事が全てに影響するという責任を重く感じ日々学んで行きたいです。		

これに一番苦労した！

今回、補助金申請のタイミングで事業承継が無事に終わりましたが、周りの企業はこういった取組をまだ知らないで承継問題で悩んでいるところもあります。一番苦労したことは申請書を作成することでした。具体的にこういう感じで会社を運営していきたいという構想はありましたが、改めて文章に起こし誰が見てもわかるように書くという作業が苦労しました。専門家ではなく誰が見てもわかる計画書を書くにはターゲットが明確か、そのサービスはお客様にとって最適なのか、それにより他社と差別化出来るのかという事。そして、その計画が現実的に達成出来る計画かという事を何度も打合せした事です。

事業承継について相談したこと

相談機関の業種	承継に関して受けたサポート内容	
商工会・商工会議所	当時から参加するようになった経営者の勉強会で補助金という国の制度を知り、小規模事業持続化補助金の条件に該当していたので事業計画書を作成する相談をしたことがキッカケであった。小規模事業者は不採択であったが、その報告に行った際、ものづくり補助金の締め切りがあるのでチャレンジしてみても？という声掛けの下、締め切り1週間であったが商工会議所から紹介した頂いた診断士さんの協力もあり無事、採択されました。その後も会社の経営相談も含め大変な時に一番相談に乗ってもらいました。その後、今回の事業承継補助金があることを知り、診断士さんを紹介してもらいました。今回はものづくり補助金施策開発とは違い本事業に関わるどころだったので、より親身に相談に乗ってもらいました。	
いつから相談？		
承継実行の		3年前
相談のきっかけ		以前から取引やつきあいあり

新たな取組の標題

女性客の来店しやすい事務所の開設と診断ツールのみえるCar

新たな取組の内容	役務の新たな提供の方式の導入
----------	----------------

- 先代の頃の自動車整備工場は、職人氣質で男性ばかりの職場であり、女性目線ではないイメージであった事、インターネットの普及により近隣の工場の価格、サービスが比較しやすくなり選択肢が増えた事など、他社との差別化を図る必要があった。
- 既存顧客の内訳が、法人3割、男性客5割、女性客2割であった事から、女性客が来店しやすい環境作りも重要であると考えた。
- そのため、煙草の臭いがする事務所に入る事を拒むお客様がいた事から接客応対をする事務所を新設。さらに、診断機を導入することにより、同業他社があまり積極的に提案しないオートマオイル管理における感覚的な説明から、診断レポートによる数値化されたデータで劣化具合がより具体的に分かり易く説明することが可能になり、エンジン、オートマオイルに最適なオイル添加剤のSOD-1Plusを予防整備として提案しやすくなった。
- さらに、自動ブレーキ、ドライブレコーダーの普及でフロントガラスの視界が見やすくなるための撥水コートワイパーラバーの提案や、現金決済時にTポイントを付与するサービスを導入するなど、顧客満足度の向上を目指す。



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		
今回導入したトルコンチェンジャーというオイル交換の設備には、オイルの劣化具合を診断する機能がついています。今まで職人の感覚で『結構汚れています。』『前回の交換より〇万キロ走行しています。』ではなく現在のオイルの色素、不純物、劣化度を数値化し、その結果を印刷することで劣化具合が女性客が見てもわかりやすくなりオイル交換の促進に繋がっています。まだこの機器を導入して積極的にオイル交換を提案しているところは少ないようなので、今後もSNSなどで宣伝することで燃費や変速ショックで困っている方に最適なお提案が出来ると思います。	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td> 設備費 (事務所工事費、通信・ネットワーク費、トイレ・流し台工事費、誘導看板費、診断機・トルコンチェンジャー費) </td> </tr> </table>	経費の主な使い道	設備費 (事務所工事費、通信・ネットワーク費、トイレ・流し台工事費、誘導看板費、診断機・トルコンチェンジャー費)
経費の主な使い道			
設備費 (事務所工事費、通信・ネットワーク費、トイレ・流し台工事費、誘導看板費、診断機・トルコンチェンジャー費)			



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 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
---	---	---	----------------------------------

事業計画の立案から提出書類の作成まで親身に相談に乗って貰いました。

今後に向けて～次の目標

2018年から2021年に向けて	今回の事業計画を実施する中で、人員不足で残業しているので新たな雇用で人材確保することでの事業拡大平成27年度補正予算の、ものづくり補助金で採択された試作開発を製品化に向けての取組。
営業利益 40 %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
承継者が一番思いがあるときに会社を譲る事で自身が思い描く経営方針や新たな取組に向けて頑張れると思う。	創業者から引き継ぐ責務とこれからに向けて日々、学びながら地域に貢献出来るように取り組んでいきます。