


株式会社宮後			
業種	製造業	事業所所在地	愛知県西尾市
		資本金	10,000千円
		従業員数	16名
	被承継者		
	水野 三年	66歳	※承継時
	承継者 (左)		
	水野 浩二	43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	
2015年	8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	
ウレタン発泡金型の製造及びウレタン付属設備の開発、製造		ウレタン発泡金型の修正、形状変更	
		・既存商品・サービスの利益の拡大（売上原価や販管費の改善）	


事業承継を実行するまで			
きっかけは？		承継計画の立案	
承継実行の	10年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	
承継者の年齢を考慮し、事業を被承継者に役員ではなく、代表として承継し、経営を引き継いでもらいたいという思いから。		会社や従業員の将来を考え、世代交代した方が、顧客の方々の信頼を得られるのではないかと。	
		関係者との調整	
		取引先、金融機関	
		承継までの不安と準備	
		被承継者の承継に対する不安	
		自社株贈与による発生する費用、税金等	
		承継者の承継に対する不安	
		自社株贈与による発生する費用、税金等	


これに一番苦労した！	
自社株の評価額が高額になったため、持ち株の承継に高額な税金が生じてしまう。	

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	
税理士・税理士法人	事業承継計画の策定、事業承継に発生する費用、自社株の移転方法の提案をしていただきました。	
いつから相談？		
承継実行の		10 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		

## 新たな取組の標題

### リードタイムの短縮を目指した金型肉盛溶接の技術開発による差別化計画

新たな取組の内容	商品の新たな生産又は販売の方式の導入
<ul style="list-style-type: none"> <li>●ウレタン発泡金型製造業では高精度・短納期・低コストが顧客のニーズで、とりわけ高い精度の金型を短い納期で安価に提供することを求められていた。</li> <li>●従来は協力会社に依存していたが、高精度肉盛溶接機を導入することで、ウレタン発泡金型補修の内制化が可能となり顧客のニーズに応えることができる。</li> <li>●特に、金型の肉盛補修技術を内製化することでリードタイム（工数）を短縮することができるため製造効率が向上し、同時に大幅なコストダウンも実現できる。</li> <li>●さらに納期が短い特急対応の受注にも対応できるため、新規の金型製造受注および金型補修の売上増加に加えて、取引先に対する大きな営業効果も期待できる。</li> </ul>	
	

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
<p>対応不可の金型修理を補修できるようになった。また、短納期のため非常に喜ばれている。</p>	<p>経費の主な使い道</p>  <p>■ 設備費</p> <p>設備費 (高精度肉盛溶接機導入費)</p>

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 checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施
設備投資にあたって、補助金の活用をできないかとの相談したところ、事業承継を行った「事業承継補助金」の活用をすすめられた。			

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	本補助事業の優位性をアピールし受注増につなげていきたい。そのために、技術力を高め、さらなる短納期化を進めていく。
営業利益 5 %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
早めにスケジュールを立てて、費用等は会計士に相談したい。	まずは顧問会計士、税理士に相談すること。