



株式会社辻組工務店

業種	建設業	事業所所在地	佐賀県佐賀市	資本金	40,500千円
				従業員数	4名

 	被承継者（左）		
	辻 敏則	67歳	※承継時
	承継者（右）		
	辻 将隆	34歳	※承継時
事業承継を行った時期		承継者と被承継者の関係	
2018年	10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	
総合建設業・公共建築・民間建築・営繕・修繕・不動産		・新販路の開拓（新たな流通ルートや直販の確立等）	元々、大工から始まった会社ですが、入社時は公共工事依存型になっていた。主たる工事を民間工事にシフトし、新規のお客様を獲得することが課題だと考えた。

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	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
平成28年に承継を具体的に決定した。きっかけは特に無いが、非承継者の年齢と承継者の経験で具体的な時期を決めた。		特別に話し合った事はない。	承継に対する不安は特に無い。ただ、被承継者の時代に残した負債が、これからの経営にも影響があると思うので、今しばらくは慎重に堅実に数字を精査しながら行動を考えて日々の業務に当たってほしいと思う。
		関係者との調整	承継者の承継に対する不安
		小規模事業所のため、主な関係者とは家族と従業員そして協力業者の方達と思うが、承継させる三年ほど前から家庭内においても外部においても、承継させる具体的な期日を明らかにしてその体制に向かうよう配慮して調整を踏んだ。	特別な不安はない。出来る事を確実にやる。これから先、人手不足や財務面など、悩みはあると思うが、一つ一つ真摯に向き合い、乗り越えていこうと思う。

これに一番苦労した！

承継者が入社した平成20年の頃は、創業以来の存続の危機の状態であった。組織は承継者が入社してから、最もスリムになり、技術者の不足から売上高の減少も招いた。承継者は、そうした状況の中、社の従業員や自らの周りの業界の方達との交流や、数多く重ねた研修セミナーにより承継者自身の内、将来のビジョンを固めていったのではと思う。互いが、実際に共に仕事を始めてから10年だが、承継者は生まれた時から私と同じように、承継することの意味を身体で感じてきたと思う。言葉で意識して伝えなかったが、創業者のおもいは、十分に伝わっていると思う。弊社の理念である、質を落とさない誠実な仕事の積み重ねを、どんな時であっても行っていき事の大切さは、十分に理解していると思う。そのことが最も重要で、それ以外のやり方は承継者の裁量で存分に挑戦していいのではと思う。特別の話し合いはしてこなかったの、この場を借りて書き記しておきたい。

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	
その他	経営コンサルタントの協力のもと、財務の把握・見直しを行った。月次決算・半期決算・着地見込みの作成等、経営していく上で必要不可欠な部分を、三年程かけて見直しと計画作成を行い、会社の状態や強みと弱み、経費のバランスや無駄を把握し、年間計画での予算化等のアドバイスを頂いた。また、利益率や収益性の分析を行い、注力する仕事や、利益率の設定を行い、月次決算時に確認を行う。また、個人面談等を行い、役員間の意思の疎通を行っていただき、方向性を具体的に決めた。上記は、現在も継続して取り組んでおります。	
いつから相談？		
承継実行の		3年前
相談のきっかけ		
取引先からの紹介		

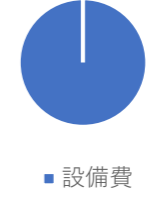
新たな取組の標題

承継後に取組む木造建築工事受注拡大に向けた事務所改装

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

- 当社は、大手ハウスメーカーのように家を「売る」のではなく、「建てる」、「造る」ものであるとの信念に基づいた地場工務店として木造建築工事に取り組んでいます。
- しかし、時代の変化は激しくデザイン・設計業務に関して年々不安が大きくなり、住宅着工棟数の減少・施主の若年化が進む住宅業界の中で、公共工事依存型になっていたため、新規のお客様を獲得する必要があった。
- 当社の社屋は築24年程度、建築後改装工事等の手を入れずにやってきたので、今回の補助金を利用して「技術を大切に、木造住宅を施工する工務店」らしく木を使った事務所への改装を行った。
- 改装前は、社長室と応接室、打ち合わせ場所が同じであり何かと気を使う場面が多かったが、承継者の繋がりで埼玉の住宅デザイナーと提携して、より機能的でお洒落な住宅建築が出来る環境を整えた。さらに、提携したデザイナーに依頼して、今まで整備が追いついていなかったお客様の夢が広がり、気持ちが高揚するような打合せスペースを整備した。
- 地元佐賀市で競合となる他社工務店にはこのような打合せスペースはなく、今後は、テーブルの横に木製のミニキッチン等を置き、お子様連れでも安心して打合せが行えるようお客さま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
今回の取組みが、地域経済への貢献につながったとは言いにくいですが、しかし、これから考えた時、現在の人員ではいずれ不足することが目に見えているため、雇用拡大を行う予定です。間接的ではありますが、そのような部分で地域経済に貢献できればと思いますし、受注をした際には地元業者への発注や購買を含め、地元佐賀に貢献できればと考えています。	 <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費（事務所改装費）</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 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

事業についての説明後、自身での書類の作成を行った。作成後、書類に目を通して頂き、アドバイスをいただいた。当社の事をよく理解して頂いていたので、的確なアドバイスを頂けた。

今後に向けて~次の目標	
2018年から2021年に向けて	個人住宅を中心に、民間工事の受注増を目指します。また、売上高を3年で4.5割増を目指します。単に売上高増だけではなく、雇用の拡大・大工見習の雇い入れを行い、技術の承継にも注力していきます。
売上高	

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者より	承継者より
事業承継においては、承継者の自覚と、承継させられる事業を客観的に把握する力が不可欠だと思う。弊社の事業承継において良かった点は、期日を決め公表し、その日まで3年ほどの時間があつたことで承継者の自覚が促されたこと、もう一点は同じ時期に、経営コンサルの先生との出逢いが有り月毎、年ごとの会社の数字が表している状況を承継者と共に経営者皆で確認出来る機会を持ったことだと思う。	承継する者に一番必要なものは、覚悟だと思う。覚悟を持って事に当たらなければ、色々な理由を他に求めてしまう。何があっても、自分がやっていくという覚悟と意思を持って、承継に取り組んでいただきたい。また、しっかりとコミュニケーションを取ってほしい。自分の考え方や、非承継者の考え方、関係者の想い等を沢山聞き、自分の想いを伝える事をお勧めします。