



# 第二物産株式会社

|    |        |        |        |      |          |
|----|--------|--------|--------|------|----------|
| 業種 | 卸売・小売業 | 事業所所在地 | 北海道函館市 | 資本金  | 80,000千円 |
|    |        |        |        | 従業員数 | 15名      |

|   |         |     |      |
|---|---------|-----|------|
|   | 被承継者（左） |     |      |
|   | 田中 仁    | 82歳 | ※承継時 |
|   | 承継者（右）  |     |      |
|   | 田中 雅世   | 51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   |
| 2016年 3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  |
| 函館にて、創業より変わらず自社倉庫と自社配送機能を活かし、当日受注・当日配送の供給体制にて卸売業を営む会社。主力は、米・砂糖・小麦粉などの原料を扱う「生活関連卸部門」と鉄筋・銅管・セメント等を供給する「建設関連部門」の二本柱。「常に顧客と共に、地域産業の発展を目指す」という経営理念のもとに歩んで、今年で71期を迎える。 | 砂糖、米、などの食品や、鉄鋼資材などは同業他社と差別化が難しく、珍しい商品ではない。商圏を拡大するためには、新しい商品や仕組みを作ることが課題であると考えた。既存の卸売業の他に、自社製品の製造販売をする「製造卸売業」を目指したいと思った。 |

| 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> <th>承継実行の</th> <th>1年前</th> </tr> <tr> <td>近年函館は、漁獲高の減少と主力原料であるイカの価格高騰が問題となっている。水産加工業は、函館の主力産業の1つである。そこで、当社顧客の水産加工業者とコラボレーションして、イカ加工品への依存を何か他の原料（肉や魚）に変更して加工をしたり、他事業と兼業するなどしてリスクを回避することを考えたことがきっかけとなった。</td> <td>最初は、被承継者が80歳を超えており、金融機関が金融保証に対する交代を求めていることを話し合った。また、旧体制の体質から抜け出し、社内も社外も、仕入先にもすべて言われるままにされている空気感から脱却する必要があることを話し合った。</td> </tr> <tr> <th>関係者との調整</th> <th>承継者の承継に対する不安</th> </tr> <tr> <td>承継者は、平成22年頃より代表取締役役に代わって実務のほとんどを担当しており、社内管理は問題ないと思われた。対外的な部分にはまだまだ承継には時間がかかるので、被承継者が取締役会長としてサポートをしていくことが必要という話になった。</td> <td>被承継者は、約62年間勤務しており大きな柱として顔も広い。まず、金融機関に後継者として認めてもらうことができるかどうかという、資金繰りに対する不安があった。また、古くからの顧客や仕入先が離れていってしまうかもしれないという不安があった。</td> </tr> </table> | 承継実行の  | 1年前        | 近年函館は、漁獲高の減少と主力原料であるイカの価格高騰が問題となっている。水産加工業は、函館の主力産業の1つである。そこで、当社顧客の水産加工業者とコラボレーションして、イカ加工品への依存を何か他の原料（肉や魚）に変更して加工をしたり、他事業と兼業するなどしてリスクを回避することを考えたことがきっかけとなった。 | 最初は、被承継者が80歳を超えており、金融機関が金融保証に対する交代を求めていることを話し合った。また、旧体制の体質から抜け出し、社内も社外も、仕入先にもすべて言われるままにされている空気感から脱却する必要があることを話し合った。 | 関係者との調整 | 承継者の承継に対する不安 | 承継者は、平成22年頃より代表取締役役に代わって実務のほとんどを担当しており、社内管理は問題ないと思われた。対外的な部分にはまだまだ承継には時間がかかるので、被承継者が取締役会長としてサポートをしていくことが必要という話になった。 | 被承継者は、約62年間勤務しており大きな柱として顔も広い。まず、金融機関に後継者として認めてもらうことができるかどうかという、資金繰りに対する不安があった。また、古くからの顧客や仕入先が離れていってしまうかもしれないという不安があった。 | <p>この一番苦労した！</p> <p>創業以来長いお付き合いの顧客様や仕入先、一緒に働いてくれている社員は当社の宝であるが、今のままでは戦略が無い、立案と行動が無い。そして現実には、創立後70年の間に、お金を頼りにして裏付けのない投資や問題の先送りがあった。まず、社内、社外、仕入先などの周囲を取巻く環境を変えることが必要だった。そのためには、新しい事業を始めることを有言実行し、形にしなければならなかった。それによって、仕入先の条件が変わってきた。社内にも協力者が現れた。承継者として、事業承継が実現するまでではなく、これからずっと、1つ1つの問題に取り組み、確実に実行することを続けなければならない。苦労は続くことを自覚することが大切であると思う。</p> |
| 承継実行の  | 1年前  |            |  |   |         |              |   |  |   |
| 近年函館は、漁獲高の減少と主力原料であるイカの価格高騰が問題となっている。水産加工業は、函館の主力産業の1つである。そこで、当社顧客の水産加工業者とコラボレーションして、イカ加工品への依存を何か他の原料（肉や魚）に変更して加工をしたり、他事業と兼業するなどしてリスクを回避することを考えたことがきっかけとなった。   | 最初は、被承継者が80歳を超えており、金融機関が金融保証に対する交代を求めていることを話し合った。また、旧体制の体質から抜け出し、社内も社外も、仕入先にもすべて言われるままにされている空気感から脱却する必要があることを話し合った。    |            |  |   |         |              |   |  |   |
| 関係者との調整  | 承継者の承継に対する不安   |            |  |   |         |              |   |  |   |
| 承継者は、平成22年頃より代表取締役役に代わって実務のほとんどを担当しており、社内管理は問題ないと思われた。対外的な部分にはまだまだ承継には時間がかかるので、被承継者が取締役会長としてサポートをしていくことが必要という話になった。  | 被承継者は、約62年間勤務しており大きな柱として顔も広い。まず、金融機関に後継者として認めてもらうことができるかどうかという、資金繰りに対する不安があった。また、古くからの顧客や仕入先が離れていってしまうかもしれないという不安があった。 |            |  |   |         |              |   |  |   |

| 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  |
| 金融機関（銀行）       | 認定経営革新等支援機関である商工組合中央金庫函館支店には、最も理解を示しサポートしてもらった。事業内容を解析し、主力を分析して、金融他のアドバイスしてもらった。相談することによって、1つ1つを仕組みにしていこうと、決め事にしていくことを学んだ。販売先を紹介してもらい、それをきっかけに地方自治体との公共性のある事業にもつなげることができた。具体的に今回の新規事業については、当社の現在の主力事業である食品部門で、函館の地域性を活かして、それを今までにない方法で表現することを一緒に考えてもらった。そして、当社だけの事業ではなく、当社顧客とコラボレーションして地域の加工業者とコラボレーションしてすすめる事業を提案してもらった。何度も試食をして、味の提案もしてもらった。親身にサポートしてもらったことで、真新しい事業であるが、顧客と共に70年歩んできた当社にとって、最も力を発揮できる事業であると確信してすすめることができた。 |

| いつから相談？ | 1年前           |
|---------|---------------|
| 相談のきっかけ | 以前から取引やつきあいあり |

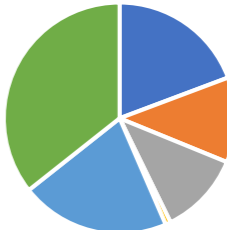
## 新たな取組の標題

# 函館の水産加工品を活用してスナック菓子・米菓製造販売する

| 新たな取組の内容 | 新商品の開発又は生産 |
|----------|------------|
|----------|------------|

- 水産加工業は函館の主力産業のひとつであるが、主力原料であるイカの漁獲高の減少により原料の高騰が3年以上続いている。
- そこで、函館市内の水産加工業者と連携してスナック菓子・米菓などを製造する事業に取組む。
- そのため、市場調査・供給・売先の確保を行い、売上高やニーズに対する付加価値を向上させることで、水産加工業以外には手薄だった函館に、菓子製造販売業を興し、新たな加工品の開発と産業の発展につなげていきたい。
- 製造した商品は、大手商社との商流を活用して全国のコンビニや量販店で販売し、さらには海外に輸出して商圏を拡大させていくことを目指す。今後、新しい商品を開発して日本全国や海外に向けて函館から発信していきたい。



| 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  |
|---|--|
| 製造工場を函館市内にすることで雇用を生み、新しい産業を創出する。市内及び北海道内などで販売するおみやげ菓子ではなく、全国・そして海外に商圏を拡大し、地域の知名度を上げ、外貨も獲得し、地域貢献を果たしていく。 | <ul style="list-style-type: none"> <li>人件費</li> <li>設備費</li> <li>旅費</li> <li>会場借料費</li> <li>外注費</li> <li>委託費</li> </ul>  <p>経費の主な使い道</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人件費</li> <li>設備費（食品用粉砕機購入費）</li> <li>旅費（販売打合せ、展示会出席等出張旅費）</li> <li>会場借料費（展示会出展費）</li> <li>外注費（サンプル商品包装・梱包費）</li> <li>委託費（原材料・サンプル商品の保管・発送業務）</li> </ul> |

| 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 type="checkbox"/> 各種提出書類の作成 | <input checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施 |

認定支援機関である商工組合中央金庫函館支店から事業承継補助金の制度概要について説明を受けた。事業計画の策定にあたっては、水産加工業者とのコラボ商品開発に関する助言を中心とした数々の指導を受けた。具体的には当社が苦手とする事業分析、市場調査、資金繰計画について懇切丁寧な指導を受けた。金融面では、新事業にかかる運転資金の提案があった。数か月に及ぶこれらの指導を経て、本申請に至る。

| 今後に向けて～次の目標      |  |
|------------------|--|
| 2018年から2021年に向けて | 2019年度に自社ブランドの確立、販路拡大、アイテム数増加を計画している。また、水産加工品は不安定なので、今後は水産物のみではなく、農産物の活用にも注力を高めたいと思う。現在、函館は農産物の活用が手薄であると思われるが、北海道という地の利を生かす材料になると思う。 |
| 売上高              | 20%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  |
| 当社は地域とともに歩んできた会社である。会社の存続、発展のためには、地域の発展が必要であり、中小企業である当社にはできることは少ないかもしれないが、地域産業に貢献することは、当社の社是であり、地域の顧客と共にこれからも歩み続けてほしい。 | 創業以来の「顧客と共に」こそ当社の歩むべき道であり、創業者から数えて私で六代目となるが、その思いをぶれることなく引き継いでいくことが私の役割であると感じている。函館は現在、新たな産業を創出する事が急務である状況であると思われる。そして、当社にとってはチャンスがあると思う。当社だけの問題ではなく、地域全体の課題として、新たな産業を創出し、商圏を拡大させていくことを目指したいと思う。 |