



大器機械株式会社				
業種	製造業	事業所所在地	神奈川県愛甲郡愛川町	資本金 10,000千円
				従業員数 39名

 	被承継者 (左)			
	川合 章夫	70歳	※承継時	
	承継者 (右)			
	川合 崇夫	39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	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		
永年、大手建設機械やトラックメーカーの1次取引先として主に鋳造品の機械加工を営む。主要設備は立型・横型マシニングセンター、NC旋盤を用い建設機械用油圧部品やトラック用エンジン部品、駆動系部品の機械加工を行っている。		・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） 得意先のグローバル化に伴い、競合他社が国内だけでなく海外部品メーカーとの競合になり、従来の単品での納入から組立品での受注が必要となってきた。		


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	10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
2005年12月当社創業50周年式典で、前社長から全社員・主要取引先の前で後継者の指名が発表され、6ヶ月後の定時株主総会で後継者の取締役就任が承認された。	①後継者教育の開始 ②自社株の贈与・譲渡の開始 ③会社内部（生産技術・生産管理）だけでなく、外部（営業、金融機関）も管轄		得意先、金融機関、社員との関係が良好に保てるか不安はありますが、心配しても始まりません。
	関係者との調整		承継者の承継に対する不安
	得意先への会合出席や金融機関への認知と共に、承継者が社内でのリーダーシップを発揮させるべく、幹部社員の教育も行った。		不景気を経営者として自らが体験していないので、いざ起こった際の資金繰りや社内統制など、本当のピンチを迎えた時の不安は大きい。


これに一番苦労した！	
従業員とのコミュニケーション、信頼関係の構築には時間がかかるので、現在も継続中であるが苦労をしたと感じている。また、株式の移動（贈与・譲渡）もお金と時間がかかる事なので、大変だったと感じている。それ以外での本当の苦労はこれからかと思う。	

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	
その他	①政府系金融機関：事業承継のためのセミナー参加、自社財務内容の見方・考え方等の後継者教育 ②主要得意先：次期経営者塾への参加（海外ミッションを始め多方面に渡った教育） ③コンサルティング会社：リーダー教育及び給与制度・人事評価制度の改正（承継者が解りやすいシステム） ④税理士法人：自社株の贈与・譲渡等税務上の指導	
いつから相談？		
承継実行の		5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

### 精密な部品組立を行うために「クリーンブース」を設置して作業環境を改善する

新たな取組の内容	新役務の開発又は提供
<ul style="list-style-type: none"> <li>●これまで機械加工単品での納入がほとんどで、一部、簡単な組立を行ってきた。</li> <li>●今後は、機械加工単品部品だけでなく、組立まで行うことで受注拡大を目指す必要がある。</li> <li>●そのため、部品洗浄場や機械加工職場に隣接し鉄粉等の粉塵が舞っているような環境を改善するため、精密部品の組立に必要な清浄度管理をした「クリーンブース」を設置して高品質なコンポーネントの受注を目指す。</li> </ul>	
 <p>従来の組立場</p>	 <p>新設クリーンブース</p>
	 <p>新設クリーンブース（外観）</p>

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	
従来、ごく稀に粉塵等により作動異常が見受けられたが、作業環境の改善により現在作動異常は無くなっている。継続的にクリーンな環境を維持し、組立品質の向上を計ると共に更なる受注の獲得を目指していく。	経費の主な使い道	
	 <p>設備費（クリーンブース設置費）</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 type="checkbox"/> 各種提出書類の作成
<input type="checkbox"/> 補助事業の実施		

事業承継補助金制度の紹介から事業計画の立案についての助言、書類提出前の確認・点検までのサポートを受けた。

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	既存顧客はもとより、新規顧客の受注拡大を進めるだけでなく生産性向上と品質改善で技術力と利益率の向上を行う。また、アッセンブリー化を進めて、より高付加価値部品への転換を進めることで売上高の増加に繋げていきたい。
売上高	10 %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
なるべく早く後継者を指名し、後継者本人の教育だけでなく、支える幹部社員の教育も必要と思われる。また、税制が毎年変わるため注意が必要である。ただし、いくら準備してもキリがないため後継者を信じて、事業を委ねるほかありません。	事業承継とは勉強で学べる知識はもちろん必要ですが、自社の理念や風土なども引き継ぐ事が大事になると感じています。内部についてはこれまで会社を支えてきた社員がこれからも安心して働けるよう、承継者としての強い意志と社員との信頼関係を築いておく事と、外部へのアピールもスムーズな引き継ぎには必要だと思います。