

有限会社前田ボディリペアーセンター

業種	サービス業	事業所所在地	佐賀県伊万里市	資本金	6,000千円
				従業員数	3名

 		被承継者 (左)		
		前田 信吉	66歳	※承継時
		承継者 (右)		
		前田 信彦	44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		
2017年	1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		
自動車板金塗装業		・新商品・新サービスの開発	塗装で臭いを出さないように排気を行い完全密封のブースを導入した設備は伊万里市内では当社のみ。今後も、お客様の満足度を高める仕上がり品質だけでなく、これまで取り組んできた環境への配慮や地域で他社に先駆けた新たな技術導入に取り組みたい。	

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	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
これまでの水性塗料は、外資系が中心で塗装ブースの改装が必要なため設備投資の負担が大きかったこと、作業効率が悪くないことから、地域、佐賀県内を見ても導入は進展していなかった。最近になって、国産の水性塗料の技術、設備が整備されたこともあり、導入に向けたハードルがやや低くなった。		水性塗料による塗装施工は、顧客にとって仕上がりの良さが大きな価値。さらに、溶剤の人体や環境への影響も極めて軽減される。施工する人・社会にも負担をかけない水性塗料での塗装施工は新たな価値を生む。過去に当社が、環境配慮型の塗装を導入した時と同様に今回も他社に先駆けて導入したい。	承継者が従業員より若く、特に塗装部門での経験が浅いこと。承継後も、安定して収益が確保でき、事業継続できるかどうか不安であること。
		関係者との調整	承継者の承継に対する不安
		社内においては、水性塗装によって高まる付加価値と収益アップの見込み、必要資金を試算。設備の販売代理店を通して、最適な設備の情報、選定、導入時期について相談した。	自分自身が従業員より年下であるが、技術の習得には努めていて、その点での不安は無かった。経営管理については経験がないため、不明なことばかりで不安も大きかった。




これに一番苦労した！

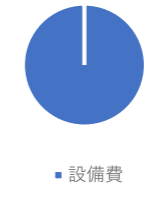
これまで若い人材を採用しても定着せず、退職に至った経緯がある。承継者としては、経営者が交代することで現在の従業員が戸惑うことがないよう、また被承継者から指揮命令系統が問題なく移行できるように従業員とのコミュニケーションをより一層高めた。普段から顧客に対して冗談も言えるものの、社内、被承継者や従業員に対しては厳しく接しており、時に優しく接する、分かり易くゆっくり指導するというのが苦手だと感じることもあった。それでも、将来を見越して“普段の鬼の顔”を少しだけ封印するように努めた。

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	
商工会・商工会議所	当社が売上減少傾向にあった頃、集客のことで悩み、伊万里商工会議所に相談。従来は、既存顧客のレポート中心であったが、チラシ作成についての助言、アイデアをいただき、業績回復のきっかけになったこともあった。また、施工の効率化のためのスポット溶接機を導入に当たって、小規模事業者持続化補助金申請について支援を受けた。今回の補助金申請に当たっても、事業承継補助金、さらに、先端設備導入計画、経営力向上計画についての助言を受け、全く不慣れな分野ではあったが、支援施策を活用することができた。	
いつから相談？		
承継実行の		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

環境に優しい水性塗料と積極投資で目指す業界の新たなビジネスモデル

新たな取組の内容	役務の新たな提供の方式の導入
<ul style="list-style-type: none"> ●従来の油性塗料による塗装施工の場合、塗料を溶かして馴染ませていくための溶剤が人体に影響を及ぼすデメリットがあった。 ●そのため、溶剤を使用することがなく人や環境に優しい水性塗料による塗装施工の導入に取り組む。 ●水性塗料による塗装施工の導入は、お客様にとって仕上がりがきれいであることが大きな付加価値を生み、顧客満足度を高めることができる。 ●後継者不在や業績悪化で縮小する業界にあって、健全経営で、新たな技術や設備を他社に先駆けて導入することで車体整備業界の新たなビジネスモデルとなることを目指す。 	
  	

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	
他社に先駆けて水性塗料での塗装設備を導入して施工に取り組むことは、「人や環境への配慮」「仕上がりの良さ」による顧客満足度の向上、価値の高いサービスを提供することができる。価格交渉を含めて、他社との競争においても優位に立つことができ、さらには地域の自動車板金塗装業の視点からも、業界の認知度向上、価格アップ等、業界の地位向上にも寄与できる。	 <p>■ 設備費</p>	経費の主な使い道 設備費（塗装用乾燥機、保湿機、計量機購入費）
認定経営革新等支援機関からのサポート		
<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		

本補助金の活用を勧められた。申請書、事業計画書作成および進捗状況の確認については、巡回や電話等での支援を何回も対応いただいた。

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	水性塗料での塗装施工という新たなサービス開始後、地域のディーラー、整備工場との関係から取引先や個人客に対して、自社が水性塗料を使用していることや修理後の塗装が害のないものであることを認知していただくよう広報活動を促進、また、Wedでは水性塗料を使用するメリット、既存の塗装施工との違いをアピールすることに重点を置いてPR活動を行った。PRの浸透につれて、水性塗料での塗装施工による収益拡大、経理や資金繰りに関する事務も移行し、実質的な経営権も移譲する。承継者は、現在、板金施工を担当し、特に大きな修理案件を中心に担当している。今後は、自ら水性塗料の施工ができるよう技術習得していく。
売上高	150 %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
これまで、仕事においては、厳しい指導が基本としていたが、事業承継を機に、前経営者、人生の先輩、そして、父として、できる最大限のサポートをしていきたい。頑張れ!! そして、今後、事業承継に取り組まれる企業様へ。親子に限らず、経営者と従業員の関係においても、コミュニケーションは大切です。日頃から、絆を大切に経営に取り組まれることをお奨めします。	これまで、たくさんのご指導をいただき、ありがとうございました。形式上は、一企業の代表になりましたが、まだ力不足であり、精進が必要だと思っています。従業員、地域の自動車板金塗装業界、そして、家族を守っていく、父のような存在に近づけるよう、努力していきます。そして、事業承継に臨まれる、次世代を担う後継者の皆さんへ。先輩経営者の教を大切に、かつ、大胆な革新にチャレンジされることを願います。