



有限会社中野酒造			
業種	製造業	事業所所在地	大分県杵築市
		資本金	6,000千円
		従業員数	15名
 		被承継者 (左)	
		中野 勢三	68歳 ※承継時
		承継者 (右)	
		中野 淳之	36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 7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	
日本酒を製造しておりスーパーやコンビニに卸していた比較的に安い日本酒をパックに詰めて販売していた。しかし、経営が行き詰まり自社で付加価値の高い日本酒の製造を始める。		・新販路の開拓 (新たな流通ルートや直販の確立等) 借入が多く返済に苦労する中、価格競争に追われる商品を販売しており利益が出ない体制の為商品から売り先まで全てを変えないと行けない状況にありました。	

事業承継を実行するまで			
きっかけは？		承継計画の立案	
承継実行の 5年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	承継までの不安と準備	
取引銀行との融資の問題が一番ありました。経営不振で経営を見直す事で次の融資に繋がりました。また5年前から進めてきた新たなブランドの新たな販路の売り上げが伸びて来ましたので変わらざるを得ない状況でした。	方向転換が必要で引き継ぐよりは新たな発想で新たな販路で商いをする事を話し合いました。	借入の返済が一番不安でした。	
関係者との調整		承継者の承継に対する不安	
金融機関へは経営改善計画を作成しなおし社内では販売ではなくモノづくりに重点を置いてやり直す事を話し合いました。		借入の返済が一番不安でした。	




これに一番苦労した！

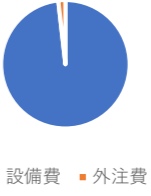
親子で引き継ぐ事は、非常に感情が入り難い事が多いため継承したら被承継者は継承者のサポートに回り、継承者のやり方などには口を出さない事だと思います。

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	経営的な直接的なアドバイスだけではなく補助金や金融機関へのアドバイスを頂く事で資金的に出来なかった事設備投資が実施出来大変助かりました。
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

季節限定酒(新商品開発)による「ちえびじん」ブランドの確立

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"> ●これまで経済酒(パック酒)に注力してきたが原価が高く薄利多売であったことから、より付加価値の高い自製酒の製造・販売に方向転換する必要があった。 ●そこで、「ちえびじん」という新しいブランドを立ち上げて、季節限定商品を提供することで「ちえびじん」ブランドの付加価値を向上させて新規顧客の獲得を目指す。 ●そのため、主にアルコール濃度、成分などを計算するための分析器を導入することで、何時間もかけていた工程が大幅に短縮され、商品開発の効率が向上した。 ●また、新たに「ちえびじん」のキャップデザインを作成することで、外観部分でもブランド・イメージの向上を図る。 ●季節限定酒については、12ヶ月すべての月で提供できるよう開発と生産体制を整え、海外市場への販路拡大も目指す。 	
	
	

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		
弊社の日本酒の原材料である米を地元の農家さんへ生産を依頼し農家さんも喜んでおり生産量が増えるに連れて農家さんの数も増えております。今後も地元の農家さんとの連携を強化する事で地元へ恩返しして行きたいと思っております。	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td> 設備費 (分析装置導入費) 外注費 (キャップデザイン費) </td> </tr> </table> 	経費の主な使い道	設備費 (分析装置導入費) 外注費 (キャップデザイン費)
経費の主な使い道			
設備費 (分析装置導入費) 外注費 (キャップデザイン費)			

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input 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

設備投資の内容の把握と同時に経営計画を見直し新たに経営計画を作成した。

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	まずは欠品している商品を優先に製造能力の拡大を図り更に酒質を向上する事で海外の新たな販路との取引をスタートさせる。
営業利益 3%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
引き継いだ後は応援の立場に回る事。	目的を明確にし「ブランド力」を磨く事。