

## 有限会社美濃サービス工場

業種	サービス業	事業所所在地	岐阜県美濃市	資本金	3,000千円
				従業員数	0名



被承継者（左）		
都築 克雄	73歳	※承継時
承継者（右）		
都築 裕司	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	
2018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	
自動車修理・車検・新車、中古車販売、自動車保険 創業昭和29年、自動車修理工場として地域に根付き、車の修理・整備を主にお客様と家族ぐるみで事業を営む。当市に同業者が17社ある中、大型車整備が出来る工場は現在当社と他2社だけである。創業当時は車の修理、整備が中心であったが、近年整備比率で車検が多く占めている。		近年、昔からのお客様が高齢となり車を手離したり、市内の若者が他市町村（町へ）流出し既存顧客が減少している。また、低価格車検が流行し当社のような町工場では価格競争で太刀打ちする事は困難。この現状から新規顧客の獲得と既存のお客様について価格に左右されない高付加価値なサービスの提供が課題。	
新市場への参入			

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	6年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	
保育園の卒園アルバムに将来の夢は「車を修理する人」と書いていたようで、昔から祖父、父の仕事を見ていたの、いつか自分が家業を継ぐと決めていたのかもしれない。現実的には、顧問税理士から世代交代を進められていたので、少しずつ事業承継をする時がくる・・・という感覚だったと思います。		特に細かく話した事はありませんが、二人の認識として「代」が代わる事で、既存のお客様が他の整備工場へ流れ、売上が減少することのないように「代を代わる」事でした。	
関係者との調整		承継者の承継に対する不安	
取引先金融機関には、世代交代をする予定がある旨を数年前から前もって説明し、交代した時には容易に事が運ぶようにした。		息子が後を継いでくれるのは嬉しいが、先行き不透明な時代に事業を続けていけるのか不安。  世代交代後、既存のお客様が今までの父とは対応が違うなどの不満から、他の整備工場へ流出してしまわないか不安。	

### これに一番苦労した！

世代交代により、他の整備工場へお客様が流れることがないように、数年前から「整備作業」「作業説明」「商品説明」を「息子じゃないと分からない」と、前社長（父）から現社長（息子）への存在感をさり気なくお客様や関係先にみせる事で違和感なく交代すること。

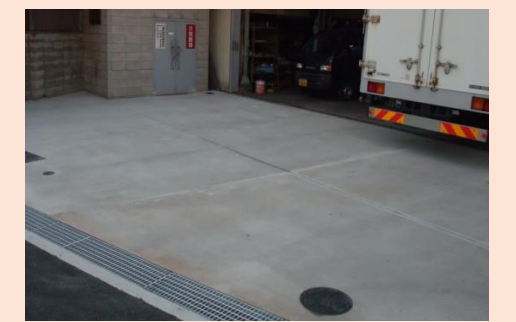
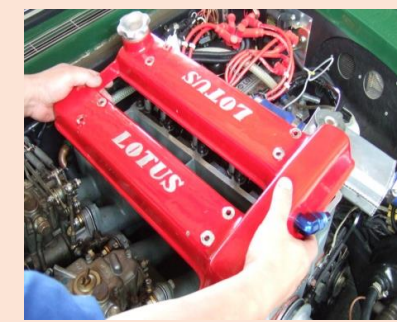
### 事業承継について相談したこと

相談機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
税理士・税理士法人	
いつから相談？	会社の設立時からつき合いのある顧問税理士から10年前から早めの世代交代を進められていました。その理由として、決算の数字から売上が横ばい状態が続く高齢化による事業の先細りを打開するために早めの将来を見据えた事業展開が必要とのことでした。
承継実行の	5年前
相談のきっかけ	顧問税理士は当社以外にも同業者の指導をしており、当社が田舎の整備工場としては「輸入車」や「古い車」の入庫実績が数多くある事が「めずらしい事」と指摘された事をヒントに、これからどのように事業展開していくか道を開ききっかけになった。
以前から取引やつきあいあり	

### 新たな取組の標題

## 「輸入車」「古い車」にも高い整備技術を提供。広域からの集客

新たな取組の内容	その他の新たな事業活動
<ul style="list-style-type: none"> <li>●「人とは違った車に乗りたい」「輸入車に乗ってみたい」「この車を乗り続けたい」という輸入車、古い車に愛着やこだわりのある考えのお客様を積極的に獲得するために、「輸入車修理専門店」「古い車修理専門店」という輸入車、古い車の修理に特化した専門修理工場を目指して、修理作業をブログやホームページに掲載したところ、電話やメールでのお問い合わせから遠方からご来店いただくなど入庫台数が増え始めた。</li> <li>●「輸入車」「古い車」の入庫台数は徐々に増加傾向にある一方で、既存のお客様の車検・修理整備等で工場内の作業スペースが限られるので新規での問合せにすばやく対応することが出来ないこともあった。</li> <li>●そのため、車を入れ替えることなく修理・整備をするスペースを確保するため、創業当時から凹凸が激しいコンクリートの改修を行った。</li> <li>●コンクリートの改修を行ったことで、今までと同じ作業時間の中でも「輸入車」「古い車」などの特殊な車と、既存のお客様の修理・車検整備を同時に平行して効率よく作業が出来るようになった。</li> <li>●入庫した車の修理・交換箇所をカメラ等で記録して故障箇所や修理箇所を、「タブレットを使いながらお客様に説明すること（作業工程の見える化）」をこの地域で一早く取り入れるなど、価格に左右されない高付加価値なサービスの提供を通してお客様に安心して任せてもらえる整備工場としての認知度を高める。</li> </ul>	



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		
「輸入車」「古い車」の修理工場という事をホームページやブログを通じて周知を始めたところ、一般のお客様だけではなく、意外にも近隣市町村の同業者の方からの「輸入車」「古い車」の修理等の依頼の問い合わせも多く、今までお付き合いのない同業者の方との交流も増えた。同業者の方はお客様から預かった車を当社で修理する事により車が直り、お客様に喜ばれ、当社は入庫台数が増え、収益も上がっている。	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td> <div style="text-align: center;"> <p>■ 設備費</p> </div>                     設備費 (土間コンクリート工事、側溝敷設工事費)                 </td> </tr> </table>	経費の主な使い道	<div style="text-align: center;"> <p>■ 設備費</p> </div> 設備費 (土間コンクリート工事、側溝敷設工事費)
経費の主な使い道			
<div style="text-align: center;"> <p>■ 設備費</p> </div> 設備費 (土間コンクリート工事、側溝敷設工事費)			

### 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 checked="" 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
----------------------------------	---	---	----------------------------------

平成29年度補正事業承継補助金に応募するにあたり、事業計画書の作成には時間をかけて指導いただき、土台を固めることで未来への展望を具体的に導くことが出来たと思います。申請書の作成時にもWordでの作成には慣れているのですが、Excelを使つての作成だったので1セルの中に文字の入力や図の挿入が必須となり文章が長くなると変更したりするだけでも思い通りに動かすことが出来ず、とても苦労していたので助けてもらいました。

### 今後に向けて～次の目標

2018年から2021年に向けて	自動車整備工場には、高い専門的な知識・技術が求められ、「輸入車」「古い車」のような特殊な車にも特化した整備工場としてホームページ・ブログを通じて周知。その結果、入庫車種別の割合及び「輸入車」「古い車」の整備売上が少しずつ増えてきている。継続的に専門性を打ち出し、6年後には入庫割合「輸入車14%」「古い車9%」、売上高「輸入車5,100千円」「古い車2,720千円」を目指す。
売上高	15 %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
今後の田舎の町工場を考えると、次の「人」に会社を託していいものか、自分の代で会社をたんだ方がいいのか、と悩み考えました。息子がブログやホームページを開いたり整備機器の導入を積極的に進めるようになりました。ホームページを見てみたものの私には分からない事が多くありましたが、黙ってただ見守りました。息子から意見を求められた時だけ正直に自分の思いを話しました。いま思えばそれがスムーズに承継できた事だったかもしれません。	事業を承継するには「どのように事業を継続していくのか?」「どのように収益を上げていくのか?」が課題でした。自問自答し、顧問税理士や商工会議所、金融機関に相談し話していく中で、今までの経験と技術を生かした専門職・専門店として事業を拡張する方向性を見出すことができ承継を決意しました。相談機関やお客様など、人からのいろいろな会話の中からヒントが見えてくるような気がします。