

東邦鋼業株式会社		業種	卸売・小売業		
		事業所所在地	大阪府大阪市		
被承継者		承継者			
	東邦鋼業株式会社 代表取締役 野村 喜広			東邦鋼業株式会社 代表取締役 野村 功勇	
	事業承継時年齢	69歳		事業承継時年齢	38歳
	業種	卸売・小売業		業種	卸売・小売業
	事業所所在地	大阪府大阪市		事業所所在地	大阪府大阪市
	資本金	40,000千円		資本金	40,000千円
従業員数	14名	従業員数	14名		
事業承継前の主たる事業内容		事業承継前の主たる事業内容			
鋼材の販売・加工・配達		鋼材の販売・加工・配達			
被承継者と承継者の関係		子ども			

事業承継の経緯

事業承継の検討を開始した時期：2006年 4月

被承継者	承継者
鋼材の製造元となる鉄鋼業の業界再編や輸入鋼材の流入によって、鋼材の卸売業者の立ち位置が不安定になり、売上高が最盛期に比べて下がってしまう傾向にあったこと。	運送業界の値上げに伴い、商品の運送に関するコストの上昇が懸念される中で、そのコストの上昇を抑え、販売価格に影響が出ないような方法を考える必要がありました。
① 他に検討した方法はありませんでした。 ② 承継者は実子であり、元々事業承継をするつもりでした。若い世代に引きついで、今後も継続するであろう業界再編の波に新しい感覚を取り入れることによって、会社のしが取りがまいくのではないかと考えました。	① 他に検討した方法はありません。 ② 元々事業承継することは前から決まっていたという感覚です。それに向けて自分自身で会社を立ち上げて経営にかかわる経験を積んできたので、長期的な視点にたつて予定通り事業承継をおこなったという形です。
自分自身が70歳を迎えるということを承継のタイミングと考えていました。また、東京オリンピックという日本のものづくりに影響を与える大きなイベントを控えている時期でもあるため、そこに合わせて事業承継を実行しようとした形です。	自分自身が40歳を迎えるまでに、経営に対する経験を積んでおきたいと考えて、仕事をしました。いままでしてきたことが成熟してきたという感覚を得ることができたので、事業承継に踏み切ることができました。
市場規模の変動により、売上を伸ばすことが難しい中で、人件費を後回しにしたコスト削減を実施しました。人件費に手をつけるのを最後の手段にして、それ以外のコストの削減を考えることによって、従業員の意欲を下げることなく、工夫をするという方向の意思決定の基本的なあり方をつくることができました。	会社の負債を減らすこと（将来的にはゼロにすること）を課題として考えています。そのためには、支払手形を出すことをなくすことを第1次的に取り組み始めて1年あまりですが、効果は出始めてきています。
やはり、会社の代表者の交代により、新たな人的関係を一から構築しなければならなくなることは、弊社側はもちろん、取引先にとっても大きな手間となります。先々の考えて承継者を会社の役員として、経営に参画させていました。役員として顔合わせしてもらって、取引先にもスムーズに代表者交代を受け入れてもらえました。	代表者の交代を取引先にスムーズに受け入れてもらうことができるかが課題でした。事業承継以前から、役員として経営に参画していましたので、その点は比較的スムーズに受け入れてもらえたと思います。
社内的な部分においては、比較的早くから会社に属してくれている従業員や役員との摩擦が懸念されました。承継者を役員として、早めに社内での立ち位置を作らせることで、人的関係の構築に障害が生じないよう心がけました。	会社に長く携わってくれている従業員との関係の構築が課題でした。被承継者から、早くに役員として経営に参画させてもらう機会を得ましたが、それだけに満足せず、業界に関連する知識の習得等もあわせて行うことで、良好な関係を築けていると考えています。
特に、課題と感じるところはありませんでした。	特に障害となったことはありませんでした。

事業承継を行った時期：2017年 9月

事業承継の形態	事業承継 成立の決め手になったのは？
法人における退任、就任をともなう 代表者交代による事業の承継	被承継者
	承継者
	年齢 東京オリンピックという日本経済、ものづくり情勢に大きく影響を与えるイベント。
	経験 会社経営に関する経験を積み、確たる根拠を持って事業を承継しても問題がないと考えられるようになったこと。

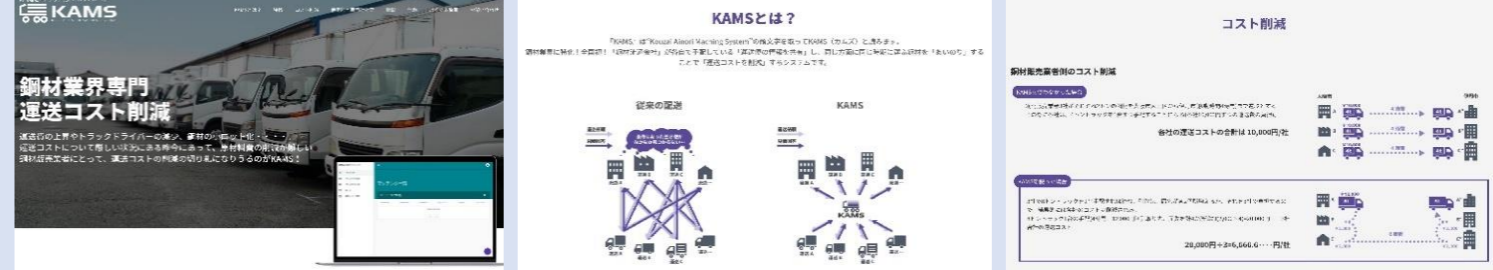
新たな取組の標題

鋼材の輸送あいのりシステム開発による大阪圏内の鋼材流通の利便性を向上させる。

新たな取組の内容	新役務の開発又は提供
-----------------	-------------------

● 鋼材の運送トラックあいのりシステムを開発し、同業他社に参加を呼びかけ、運送情報の共有、あいのりを行えるシステムを開発し提供を開始しました。

● あいのりをスムーズに行うことによって、鋼材卸売業者側においては運送コストの削減を行うことができ、運送業者においては、トラック1便あたりの収益性を向上させることができます。双方にとってメリットが生じる形にして、システムの参加を呼びかけやすい体制を構築していることが大きな特長になります。



KAMSとは？

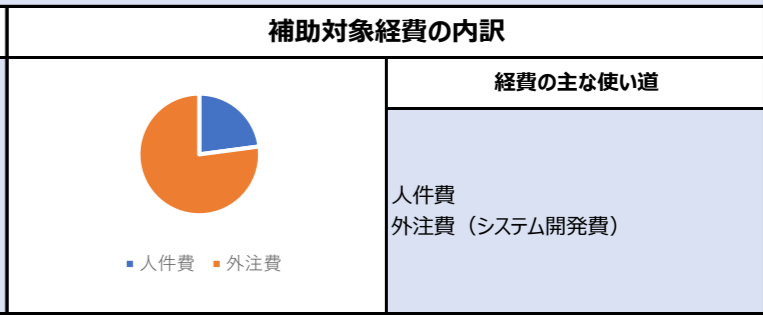
鋼材業界専門 運送コスト削減

コスト削減

鋼材販売業者のコスト削減

地域経済やバリューチェーンへの貢献

大阪市にある鋼材販売業者が、資本提携をすることなく、情報だけでも融通しあうことによって、鋼材販売業者間でもコスト面において互助することができるということが、大阪の地域経済に対する貢献につながるものです。



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 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
---	----------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

今回の取り組みについては、会社の負債を極力作らないようにするという考えのもと、自己資金で行うということをベースとしています。認定支援機関には、こちらの行いたいことを伝え、そのためにどのようにすればよいかということのアドバイスと、自己資金で不足が生じた場合のバックアップの約束をしていただきました。

今後に向けて～次の目標

2018年から2021年に向けて	今回開発したシステムは、参加する業者が増えれば増えるほど、参加企業のメリットが大きくなるものです。したがって、いかにシステムの優れているところを訴求し、参加企業を増やしていくことが大きなカギになってきます。従来の業務である鋼材販売業はしっかりとやりつつも、コールセンターを設けるなどシステム運営に関するセクションをつくることによって、システム運営者としての充実を図ります。2021年までには大阪圏において50社の参加企業を獲得できるように営業をしていきたいと考えています。
売上高	25 %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
会社経営は一人の人間が永遠に行う訳ではなく、会社を長くやっている事業承継のタイミングは必ずやってきます。事業承継のタイミングでいかに新しい経営者に承継しやすい空気を作るかが被承継者としての最後にして最大のミッションだと思います。その際には、被承継者の「色」を残すことを考えない方がうまくいきます。今回の経験をお伝えすることによって、このミッションを完璧にこなすことができたという被承継者の方が一人でも出てきてもらえれば幸いです。	会社を引き継ぐということは、起業することは大きく違います。それまで会社が作り上げてきたものを壊すことなく、新しい取り組みも採り入れていく。一見矛盾しているように見えるこの2つをしっかりと行っていくことはとてもやりがいのあることだと考えています。これから事業を承継する機会があるという方は、このやりがいは満喫していただければと思います。