



アイゼック株式会社					
業種	製造業	事業所所在地	東京都府中市	資本金	3,000千円
		売上高	～10,000万円	従業員数	2名

		被承継者（左）		
		吉良 修	72歳	※承継時
		承継者（右）		
		中村 龍一	34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		
2019年11月		その他の親族外		
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題		
防犯カメラやレコーダーなどの装置の製造、販売		・人材の獲得や維持 知名度が低く有用な人材確保が難しかったため、少人数で業務を回しており業務が属人化していた。		

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 1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
サラリーマンから独立を考え、官が主催する起業セミナーへ参加した際に、後継者人材バンクというものを知り登録をした。その後、たまたま会社を退職した1か月後に後継者人材バンクから被承継者を紹介されたため。	被承継者から、自身が辞める事で取引先にご迷惑をかける事がないよう、自身と同じレベルの知見をもって取引先をサポートして欲しいという強い想いを伺った。	特になし。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	関係各所へは、被承継者と挨拶に伺ったり業務を通して、徐々に信頼関係を構築したのちに代表交代を実施した。	被承継者の技術や経験が、書面には残されていないものも多く、それらを全て承継期間内に引き継ぐ事ができるか不安だった。




これに一番苦労した！

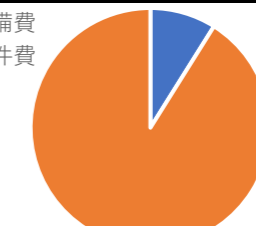
前キャリアとして電気設計業に携わっていたため電気関連の知識は幅広く保有していたが、アイゼックの業務は防犯カメラやレコーダーに特化しており、それらの知識を狭く深く理解する必要があり、製品知識や技術を習得するのに苦労しました。また、承継直後にコロナ禍の影響により売上が激減したことで、売上確保のための新製品開発を同時に実施する必要が発生して大変でした。

事業承継について相談したこと	
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
コンサルティング会社	親族外の第三者の株式買取りによる承継でありM&A経験もなかったため、事業引継ぎ支援センターからご紹介いただいたM&A仲介業者の方に間に入っていたが、株式価格の調整や金融機関からの融資相談などにも乗っていただいた。ただ、融資などに関しては、ほぼ自身で実施しており支払った仲介料に対して対応内容が少なかったため、サポート内容を絞り仲介手数料をもっと安くなるよう交渉すればよかったと考えております。
いつから相談？	
承継実行の 半年前	
相談のきっかけ	
公的機関（事業引継ぎ支援センター等）からの紹介	

経営革新等に係る取組の標題

代理店向けサービスを拡充し代理店と共に成長できる企業へ

経営革新等に係る取組の内容	その他の新たな事業活動
<p>●当社は、代理店方式を採用しており、売上を上げるためには新規代理店の開拓及び代理店の売上を伸ばす必要があるが、国内に取扱機器のライバルメーカーが多数あり機器スペックも同等なため、価格競争により他メーカーへ流れてしまうリスクは高い。そのため、代理店が他社へ流出しないようになるための仕組み作りが必要であった。</p> <p>●そこで本補助金を利用し、これからの主流であるネットワークカメラに対応したレコーダーの新商品を販売してライバルメーカーと技術力で差別化をはかり、代理店向けのホームページ制作や製品知識をより深める事ができる教育システムといったサービスを提供し、代理店の売上増加を支援する事で代理店数の増加及び流出の防止に繋がる仕組みを構築する。また、経費削減を目的に社内wikiを導入する事で業務効率化及び新規で採用した社員に対する教育の省力化を目指す。</p> <p>●今後も代理店開拓に力を入れて新規代理店を獲得し売上向上を目指す。そのためにも、立ち上げた代理店サポートサービスの強化及びサービス内容を充実させていく。</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
代理店向けに技術サポートを文書や動画で残す事で、同じ事例が発生した際に当社に問い合わせる事なく自身で対応が可能となり作業効率や技術力が上がった。また、他代理店の用途や事例も紹介する事で各代理店の営業力向上にも繋がっている。	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;"> ■ 設備費 ■ 人件費 </div>  </div>
	経費の主な使い道
	設備費：新商品検証機、事務用品費 人件費：専属従業員人件費

認定経営革新等支援機関の名称：株式会社クイックワーカー			
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 checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
提出資料を確認して頂いた。			

今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	承継直後にコロナ騒動が発生して一時は最悪の状況に陥りましたが、補助金を活用した方策が徐々に実を結び売上は回復傾向です。代理店サポートをしっかり行う事で信頼関係を損なう事がないよう心掛けてます。また、売上が順調に伸び、資金繰りに余裕が出たら全く別分野の新規ビジネスにも挑戦し、既存の商売の概念にとらわれる事なく、様々なことに挑戦していきたい。
売上高	80 %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
特になし。	2020年の急激な環境変化に適応できないと近い将来淘汰される可能性が高いです。事業承継は環境変化に適応する良いきっかけとなると思いますので、大変な時期ではありますが事業承継も並行して実施する事をお勧めします。