



私の夢を継いでくれる人がいる。
こんなにうれしいことはないですよ。

—— 先代経営者 井原 敏男さん

モノづくり×ITで健康産業を
もっともっと盛り上げたい。

—— 現経営者 船田 祐規さん

STORY'S POINT

- ▶ 自慢の商品をさらに多くの人に広めたいと事業承継を意識
- ▶ 異業種交流会で出会ったIT会社の社長に事業承継を打診
- ▶ 事業引継ぎ支援センターの活用でM&Aの手続きがスムーズに
- ▶ 事業承継後、インターネット上に販売サイトを開設し、新規顧客の獲得に成功

出合いは異業種交流会 同郷の絆が事業承継のきっかけに

井原 船田さんと出会ったのは異業種交流会の場でした。確か同じ中札内村出身ということですが、話が盛り上がった(笑)。ただ「生懸命で、勉強熱心な若者」という好印象を抱きました。ですが、まさかその後、船田さんに日本ダルムを承継することになるとは、当時は思ってもいませんでした。

船田 私にとってもまったく想定外の出来事。人生はどこで何が起きるかわからないものです。ただ初対面るとき、井原さんの肌ツヤの良さ、驚いたのはよく覚えています。「この方のでつくった商品は本当に体にいいのだな」とすぐにわかりました。

井原 腸が元氣だと自然と肌が輝くんです。腸に対しては誰よりも真剣に勉強してきましたからね。だからこそ自分が携わったアストルベン錠を、このまま終わらせたくなかった。この商品をもっと世の中に広めるためには、次の世代に、私の夢を託すしかないと思ったのです。

船田 異業種交流会以降も、会社にご一緒させていただいたり、食事に遊びに行かせていただいたり、何度かお話する機会がありました。その

たびに井原さんの日本ダルムへの愛の深さを感じました。ただ、だからこそまったく畑違いの私に白羽の矢が立ったのは意外でした。

井原 アストルベン錠をインターネットで販売することで多くの人に届けたいという思いがあったので、IT企業を経営する船田さんなら、私の夢を叶えてくれると思ったのです。

船田 私としても今後、デジタルマーケティングの分野に進出したいと考えていましたから、30年の歴史を持つアストルベン錠のマーケティングに関われることは、ありがたい提案でした。

事業引継ぎ支援センターの活用でM&Aがスムーズに進んだ

船田 M&Aを実行するのは初めての経験で、提示された金額が高いのか安いのかも判断できない状態だったため、進めるにあたっては事業引継ぎ支援センターの力を借りました。ここで担当の方に「妥当な金額です」と言っていただけでしたが、腹をくくるときにかけになったと感じています。

日本公庫への資金調達の相談にも一緒に来てくれましたし、承継がスムーズにいったのは事業引継ぎ支援センターの力が大きいと思っています。

譲渡側

日本ダルム株式会社
社長(当時)

井原 敏男さん(当時75歳)

製薬会社勤務、調剤薬局のチェーン展開を経て、日本ダルム株式会社を設立。「アストルベン錠」をさらに広めるという夢を、事業承継によって未来に託した。



▼ 株式譲渡(第三者承継、平成30年12月)

譲受側

株式会社Aillz
社長

船田 祐規さん(当時35歳)

平成26年にWEBシステムの開発を行う株式会社Aillzを設立。以前より健康産業へ興味を持っていたことがきっかけとなり、事業承継を決意する。



井原 私はその間、ずっとヒヤヒヤ。もし融資を受けられなかったら、それは私の責任です。自分の夢のために船田さんに苦勞をかけているのではないかと、かなり悩みました。ですから日本公庫から融資が決まったという連絡をいただいたときは、力が抜けるほどホッとしましたよ。

船田 おかげで今後の道筋が立ち、目の前が明るくなりました。ただ日本ダルムを継ぐにはまだまだ勉強が足りなかったもので、井原さんには、会長職としてしばらく会社に在籍してくれるようをお願いしたのです。

井原 これからやりたいことがいっぱいあったのですが、船田さんの頼みなら仕方ありません(笑)。ただ会社に来ていろいろおかげで、インターネットを通じてアストルベン錠に新規のお客様がついていくのを間近で見ることができ、もう涙が出るほどうれしいです。

船田 二人の強みを組み合わせ、井原さんの長年の夢だったサプリメントの製造工場をつくりましょう!



腸のこととなると話が止まらない井原さん。オフィスに置かれた本棚には腸に関する書籍が所狭しと並んでいました。



先代・現経営者に聞いた

スムーズな事業承継のポイントとは？

POINT/01

絶対的な自信

井原：物や土地を動かすだけでは、本当の意味での事業承継ではないと思います。やはり自分が手がけてきた事業や商品は、必ず社会や人の役に立つのだという自信が必要。目に見えない部分の価値をしっかりと伝えることができれば、あとは引き継ぐ人が行動に移してくれるはず。ちなみに私は船田さんの会社に入り込み、ホワイトボードを使って熱いプレゼンを繰り返しました(笑)。

POINT/02

ソフトランディング

船田：経営者が抜ける意味というのは、こちらが考えている以上に大きいもの。特にメーカーにとっての“信頼”は経営者が担っていることが多いですから、体制が突然変わってしまうのはお客様に不安を与えかねません。そのため引き継いでからしばらくは、先代経営者にも事業に関わっていただき、ソフトランディングさせていく方法をとるのが賢明だと思っています。

POINT/03

先代経営者への敬意

船田：M&Aで、しかも私たちのように年齢が離れているケースでは、特に先代経営者への敬意が重要です。経営者同士というのは両方とも“お山の大将”なので、意見がぶつかることが多々あります。そういうときに相手を尊敬していれば、たとえ反対意見だとしても、聞き入れる姿勢を持つことができます。ときには先輩に“譲る”ことも事業承継をスムーズに進めるためのポイントです。



便秘薬が粉の時代に錠剤の便秘薬を開発しました。



企業としての自慢は？

井原：私が30年間積み上げてきた知識と、その知見から生まれた商品です。アストルベン錠は発売後、全国から多くの喜びの声が届きました。普通郵便で配送できるようボトルから袋へとパッケージは改良しましたが、中身は変わらずそのまま。水の力で腸内をキレイにする私の自信作です。便秘を解消するなら、アストルベン錠と中建発酵が最強コンビだと考えています。



かさばらないパッケージはお客様にも喜ばれています。



井原さんの著書「腸を愛する習慣」

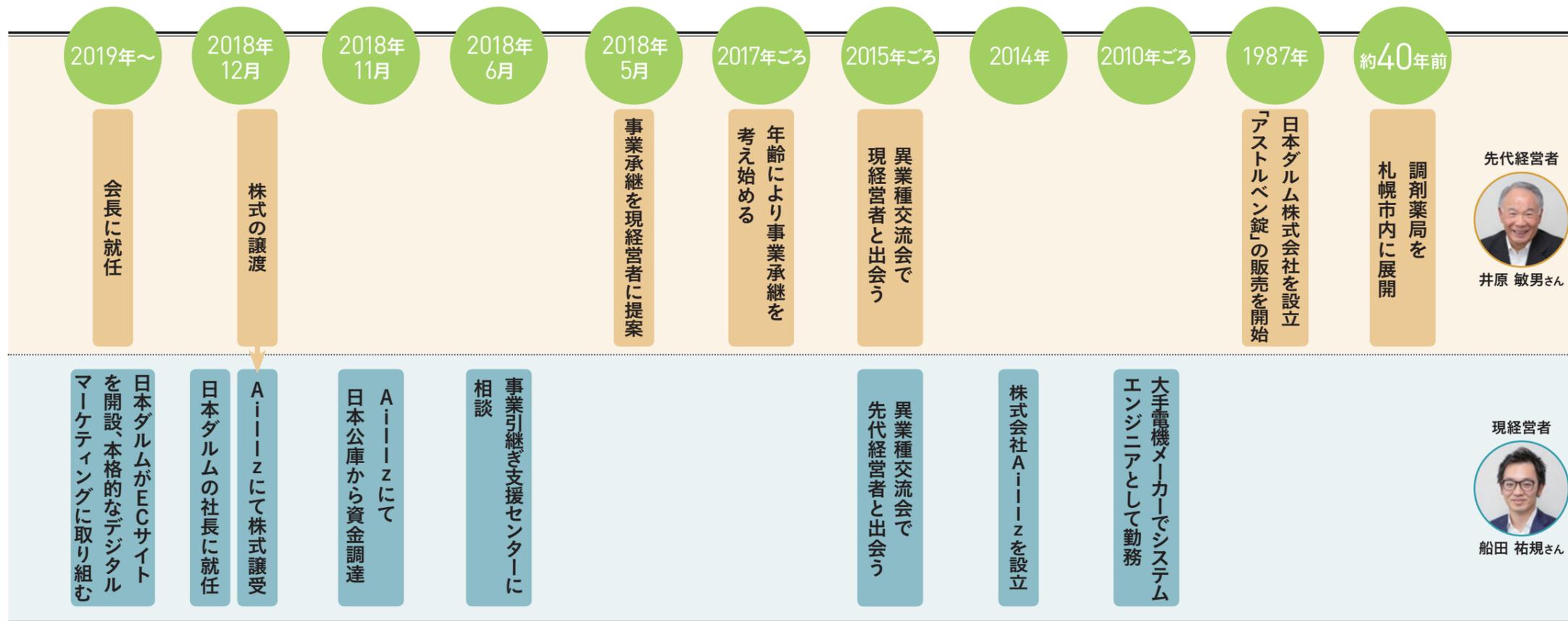
Close-up

事業承継を進めるうえでの原動力は？

井原：私の原点は「人の健康に寄与したい」という想いです。だからこそ調剤薬局のチェーン展開も、日本ダルムの設立も、アストルベン錠の販売も、数々の苦勞を乗り越え、実現させてきました。その想いは若いころと変わらないどころか、強くなる一方。今回の事業承継を進めるうえでも原動力になりました。商品や会社だけでなく、この想いまで引き継いでくれる人に出会えて良かったです。



「中島公園薬局」をオープンしたころの井原さん。店舗は多いときで5店舗までに増えました。



Close-up

先代のときと変えたことはありますか？

船田：日本ダルムのECサイトを新しく立ち上げました。ただサイトを設置するだけでなく、新規顧客を呼び込むために、今後はキャンペーンやSNSの活用など、積極的なデジタルマーケティングを行っていく予定。アストルベン錠で蓄積したノウハウを、私が経営するもうひとつの会社「Aiiiz」の利益につなげていくためにも、ここでしっかりと売上拡大という結果を出したいです。



課題をどう乗り越えましたか？

船田：医薬品を扱うには、登録販売者の資格者が社内が必要です。そこで大手企業でデジタル marketer として働いていた女性を採用し、その方に登録販売者試験を受けていただきました。猛勉強の甲斐があり、試験は見事合格！あとは今後実務経験を積むことなどで有資格者になれるので、当面の心配がなくなりました。この課題をクリアした意味は大きいです。



事業を承継したときの気持ちは？

船田：日本ダルムは「腸の健康」という軸をぶらさずに、30数年、お客様からの信頼を積み上げてきた会社なので、この軸をしっかりと守り続けることが使命だと感じています。とはいえメーカーとしてモノづくりの姿勢も崩したくはありませんから、今後、どんどん新しい商品をつくっていきたい。踏襲すべきことと、挑戦すべきこと、このバランスが大切だと思っています。