

# アイゼック株式会社

後継者不在の監視カメラ等製造会社を「継ぐスタ」希望者が受け継いだ。  
新・旧代表者のノウハウを活用し、新商品の開発に成功。当社の業績伸長に貢献している。



## STORY'S POINT

- ☑ 当社は、住居や駐車場等で使用する監視カメラのほか、高精度の映像を撮影・伝送するネットワークシステム機能を活用して工作機械の故障原因を特定できる小型カメラ等の企画・開発を行っている。
- ☑ 創業者の吉良修氏は、後継者がいなかったため、「事業承継・引継ぎ支援センター」※1に後継者探しを依頼。その結果、電気設計技術者としての勤務経験を活かし、「継ぐスタ」※2を検討していた中村龍一氏を紹介され、中村氏に事業を譲り渡すことを決意した。
- ☑ 中村氏は、事業承継までの間、引継ぎ等のため当社に就任し、吉良氏と一緒にサーモグラフィ（非接触型検温装置）を開発した。コロナ禍により厳しい経営環境が続く中、事業承継を機に新たな商品の取扱いを開始することにより、コロナ禍を乗り越えようとしている事例である。

※1 各都道府県に設置された事業承継に関する公的な相談窓口 ※2 事業を受け継いで(譲り受けて)スタートする創業形態(日本公庫による呼称)

## Company Information -----



所在地 東京都府中市 従業員数 3名  
創業 平成16年 年商 60百万円  
業 種 監視カメラ等製造業

### 譲渡側

アイゼック株式会社 社長(当時)  
吉良 修さん(当時72歳)

商社勤務を経て、当社を設立。後継者不在であったが、自分の会社を残したいという想いから、第三者への事業承継を希望していた。

### 第三者承継 (株式譲渡、令和2年5月)

### 譲受側

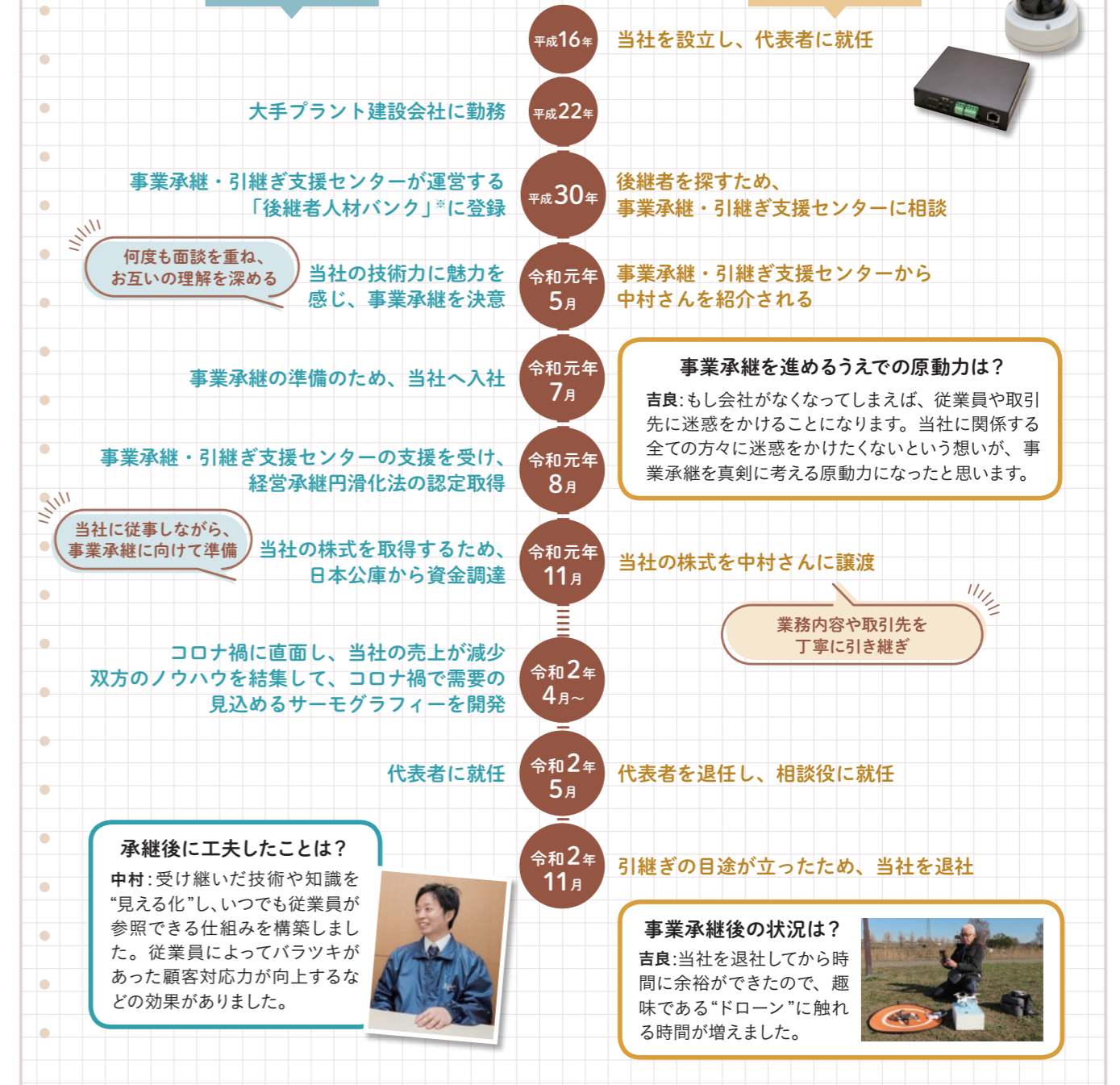
他業種の勤務者  
中村 龍一さん(当時34歳)

大手プラント建設会社の電気設計技術者として勤務。電気関連分野の知識を活かして独立することを模索していた。

## 事業承継までの道のり

### 譲受側

### 譲渡側



※創業希望者と後継者不在の事業者を引き合わせ、創業と事業引継ぎを支援する事業



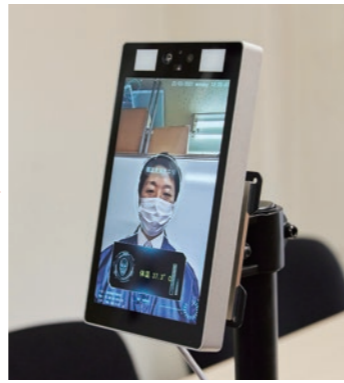
## 新・旧代表者双方のノウハウを活用して 開発した商品が業績アップに貢献



新商品のサーモグラフィー「フェイス&サーモ」



0.5秒で瞬時に検温可能。マスク非着用者に着用を促すアナウンスを流すこともできます。



AI顔認証によって、データベースに登録された人物が判別することもできます。

### 支援機関を活用することで、 スムーズに事業承継を進めることができた

吉良 借入金の返済が終わり、会社を残すためにどうしたらよいか本気で考え始めたときに、顧問税理士から「事業承継・引継ぎ支援センター」を紹介してもらいました。私には後継者がいなかったため、前々から、顧問税理士や金融機関の担当者に相談をしていたのです。**この会社がなくなったら、これまでお世話になった従業員や取引先に迷惑をかけてしまうと考え、事業承継・引継ぎ支援センターに登録を行い、会社を残すことを条件に後継者探しを依頼しました。**当社の業務に対応できる後継者候補の方はなかなか見つかりませんでした。担当者の方が、他地域の「事業承継・引継ぎ支援センター」と連携してくれて、そこに登録されていた中村さんを紹介してくれました。

中村 私は元々独立志向もあり、いずれ自分の会社を持ちたいと思っていたので、その準備のために「創業セミナー」を受講していました。そこで、「事業を受け継いで創業する」といった方法があることや、「後継者人材バンク」の存在を知りました。**事業承継による創業は、これまで培ってきた技術・ノウハウや取引先を受け継ぐことができるメリットがあります。**結果的に、後継者人材バンクに登録したことが、吉良さんとのご縁につながりました。吉良さんから事業内容を聞き、当社が監視カメラ等のネットワーク構築に係る優れた独自技術を有していることがわかりました。**私が持っている電気設計技術や勤務経験で得たノウハウをプラスすれば、より大きな価値を生み出すことができるのではない**かと思い、当社の事業承継を決意しました。

### 新・旧代表者のノウハウを融合することで、 新商品の開発に成功

中村 当社に入社し、事業承継の準備を進めていた頃、コロナ禍に直面しました。当社は、韓国で製造された製品を安価で仕入れ、日本国内の規格に合わせたネットワーク仕様にカスタマイズし、取引先に販売しています。コロナ禍の影響で、韓国からの製品供給が滞ってしまったため、売上が減少してしまいました。そこで、**業績改善を図るべく、吉良さんと協力して新商品の開発に取り組むことにしました。**

吉良 当社の技術と中村さんの技術を結集して、コロナ禍で需要が見込める商品の開発に取り組みました。開発した商品は、体温測定やマスク装着の有無を自動測定・判別できるサーモグラフィー（非接触型検温装置）です。**この商品を開発するためには、中村さんの技術が必要不可欠でした。**

中村 このサーモグラフィーには、マスク姿でも認識できる顔認識機能が備わっています。事前に顔の情報と名前を登録しておけば、日々の体温を自動記録することができます。コロナ禍でも出勤しなくてはいけないクリニックや保育園等に従事する方の体温管理に重宝されていて、売上は順調に伸びています。**事業承継を機に、吉良さんと協力して、この商品を開発したことが、業績改善につながったことはもちろん、感染症対策にも貢献できていることを誇りに思っています。**

吉良 今後も、新しいことにどんどん挑戦してもらいたいです。お客さまのために、絶えず進化し続ける会社であってほしいと思います。それにより、従業員や取引先の方々が、幸せになってくれることが何よりの願いです。

## Message

経営環境の変化に立ち向かう経営者の方へ

## 「事業承継」の力とは

### 新商品の開発を スピーディーに進められる

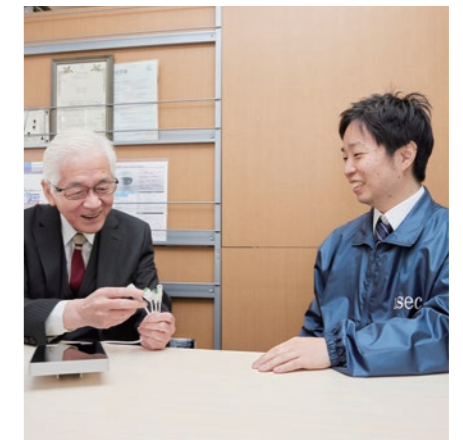
中村 新商品の「フェイス&サーモ」は、当社が培ってきた技術と後継者である私の技術を掛け合わせることで生まれた商品です。ゼロから開発するよりもスピーディーに新商品を生み出すことができました。コロナ禍で必要とされているものを早期に商品化できたので、多くのお客さまに喜ばれています。



「フェイス&サーモ」は、当社の別商品と組み合わせることで、防犯カメラの代わりとしても使用できます。

### 経営資源の承継により、 スムーズに創業することができる

中村 ゼロからの創業の場合、取引先との信頼関係の構築や技術ノウハウ等の蓄積に時間がかかります。「継ぐスタ」では、こうした経営資源を受け継ぐことができるというメリットがあります。また、築き上げてこられたものを活かすことで、事業展開の可能性も広がります。私なりの新しい視点を取り入れて、絶えず工夫しながら経営していきたいと思っています。



商品や技術のこととなると話が止まらない吉良さん。

### 取引先や従業員に 迷惑をかけずに済む

吉良 会社がなくなってしまうことは、自分だけの問題ではありません。取引先や従業員には迷惑をかけたくなかったので、会社の将来については前々からしっかりと考えて、税理士や銀行担当者に相談していました。中村さんが承継すると決まってから、取引先を一つずつ回り、丁寧に引継ぎをすることで、スムーズに経営者を交代することができました。



事業承継は  
早めの準備が  
肝心です。