

# 株式会社 水戸ロックセンター

鍵と錠前を扱う専門店の新たな経営者。理容業から未経験の分野に飛び込んだ女性は、周囲の人たちの助けを得ながら、一步一步、経営者として成長していく。

04



萩原なつ子社長(左)と萩原毅彦取締役(右)

親族外承継  
(第三者)

## 事業概要

- 鍵と錠前の専門店として、各種の合鍵制作や錠前の販売・交換・取付け、扉回りの工事等を行っている。創業当初は、自動車用品販売業を営んでいたが、昭和56年に現在の事業に転業。国道に面する堂々とした店舗を構え、鍵と錠前に関するさまざまな顧客のニーズに応え続けることで、安全・安心なまちづくりに貢献している。
- 先代経営者は後継者がいなかったため、社外からの後継者の招へいや事業譲渡を検討していたが、それを知った知己の経営者が、自身の経営する会社の元従業員(萩原なつ子氏)を後継者候補として推薦。その結果、平成29年5月に、先代経営者から萩原氏への事業承継にいたり、地域に根差した事業が失われることは避けられた。萩原社長の夫である毅彦氏も同社取締役に就任。萩原社長が店舗運営を、萩原取締役が錠前の出張修理・交換等を担っており、未経験分野に飛び込んだ二人が力を合わせ、事業承継後も変わらずサービスを提供し続けている。

## 企業概要

所在地 茨城県水戸市  
創業 昭和42年  
業種 鍵・錠前の小売・交換・修理業  
従業員数 3人  
資本金 1千万円  
年商 約3千万円

## 事業承継図

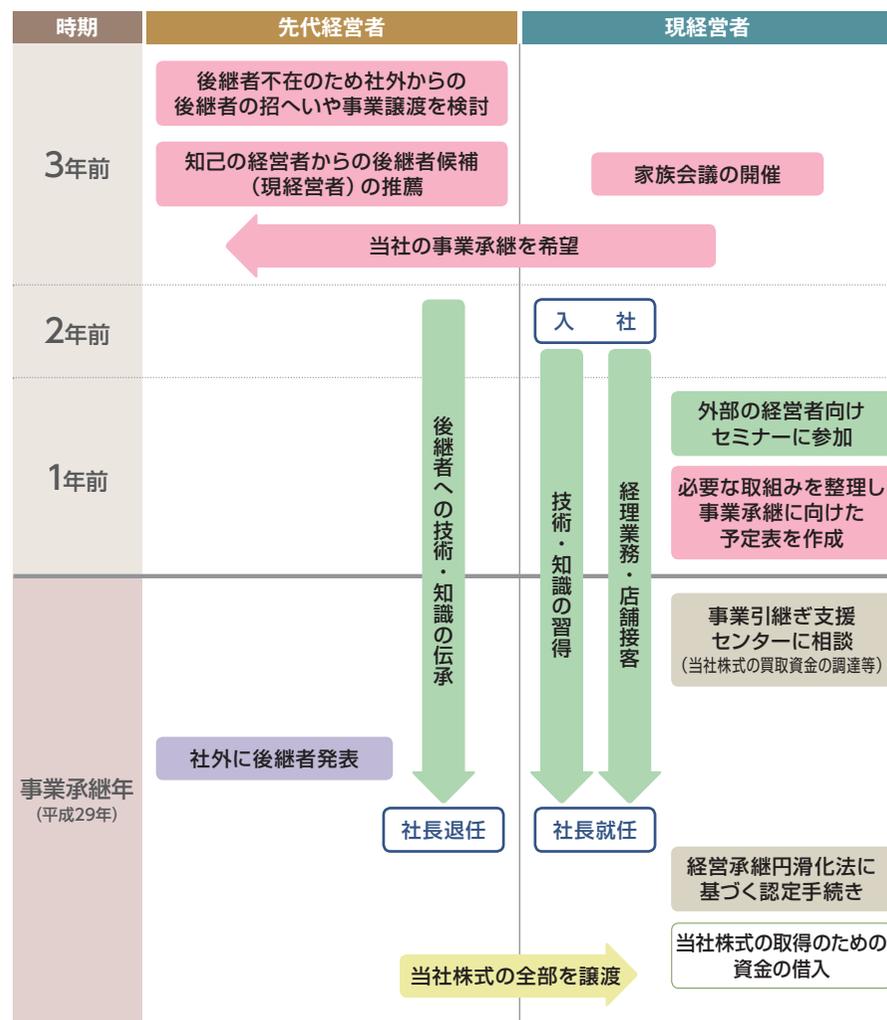
- 親族内承継
- 親族外承継 (役員・従業員)
- 親族外承継 (第三者)

経営者交代

経営者  
小松崎 知貞氏 (当時70歳)

第三者  
萩原 なつ子氏 (当時48歳)

## 事業承継の取組みの全体像



- 事業承継の計画づくり
- 事業の磨き上げ
- 後継者教育
- 関係者の理解獲得
- 体制整備・変更
- 資産移転
- 資金調達
- 支援機関・支援施策の活用
- 事業承継の取組み以外

## 一 経営者になった経緯を教えてください。



萩原 なつ子氏

先代や、私が勤めていた会社の社長等の先輩経営者たち、そして、私たち夫婦が参加した会食時に、先代が、社外からの後継者の招へいや事業譲渡を検討していることを知り、私の元勤務先の社長から「長年続いた会社が無くなってしまうのはもったいないから、君たち夫婦が後継者として立候補したらどうだ。」と言われたことがきっかけです。理容業の勤務先で、経理業務やスタッフ教育等に携わっていた私にとって、会社を経営することは想像もつかないことでしたが、将来の選択肢の中に、自分の店を持ってみたいという夢も含まれていたため、事業承継に関心を持ちました。

当時、夫は建築関連の仕事をしていて手先の器用さが強みでしたので、錠前の交換作業や扉回りの工事等の現場作業を担当し、私が経理や接客等を行って店舗を運営すれば、何とかできるのではないかとというのが、夫婦二人で相談して出した結論でした。先代も常に「商売は夫婦で気持ちを一つにして経営していくことが一番大切だ。」と言っていました。

その後すぐに先代会って、仕事の内容等を詳しく聞き、そのうえで、後継者になりたいと伝えたとこ、後継者になる前提で入社し、経験を積むことになりました。平成27年1月に当社に入り、翌年には夫も入社して、先代や先代の奥さまから多くのことを学びつつ仕事に打ち込みました。

また、仕事を覚えることと並行し、事業承継に関する書籍やWebサイトから情報を得て、取組むべきことを整理したスケジュール表に沿って、事業承継の準備も進めていきました。当社の株式を先代から譲ってもらうにあたっての価格算定など、専門的な知識が必要なことは専門家のアドバイスを受けながら手続きを進め、平成29年5月に経営者を交代して、事業承継を完了することができました。

## 一 経営者になるために、どのようなことに取り組みましたか。



萩原 なつ子氏

当社に入社して分かったことは、鍵と錠前を扱うにはとても多くの知識が必要だということです。そうした知識を習得するために、先代と一緒に現場に出て、先代の仕事を見ながら、鍵の仕組みはどうなっているのか、錠前の修理・交換をどのように行うのか、といったことを覚えるところからのスタートでした。先代は職人気質で、技術はあれこれ教えるよりも、見て習得するものだという考えの方でした。

また、多くの種類がある鍵、錠前の特徴や鍵の作り方等については、先代の奥さまや当時勤務されていた先代の妹さんからも教えてもらい、店頭で、お客さまに接しながら少しずつ身に付けていきました。経営者になった今も、鍵のスペアがほしい、鍵を紛失したので作ってほしいというお客さまの要望にお応えして、鍵を作成しています。

入社してから経営者になるまでの約2年間の勤務経験の中で感じたことは、自社の事業をきちんと理解し、地道に仕事を続けることは、経営者としてとても大事だということです。事業承継後も、先代の奥さまには当社での勤務を続けてもらい、今も変わらず勉強の日々を送っています。



同社の店舗外観



先代社長の奥さま(左)と萩原社長(右)

## 一 経営者になってからのご自身の変化と今後の課題を、どのように考えていますか。



萩原 なつ子氏

経営者になって最も変わったのは、時間とお金に対する意識です。先代と先代の妹さんが退社され、今は私を含め3人で事業を運営しているため、考えごとをする暇もないほど、日々慌ただしく過ごしており、時間管理の大切さを身に染みて感じています。

また、お金の面については、これまで従業員として、売上や経費を適切に処理することが重要でしたが、今はそれだけでなく、経営者として、事業の収支につながることを認識しながらお金の管理をしています。経営者になる前に参加した、経営者に必要な数字の見方を学ぶセミナーや簿記のセミナーが役に立ちました。

経営者としてさらに成長していくために、事業計画の策定方法や従業員の育て方など、学ぶことはまだまだたくさんありますが、幸いなことに、私には、夫や先代の奥さま、顧問税理士、先輩経営者など、私を助けてくれる人たちが周りにいます。私のような新任の経営者が成長していくうえで、経営に関する悩み等を相談できる人の存在は、とてもありがたいものです。

前の勤務先の社長からも「考えたり、悩んだりすることに時間を使い過ぎることはよくない。分からないことがあれば、周りの人に助けをもらいなさい。」と助言してもらいました。その方自身も、私の良き相談相手なのですが、事業承継の準備を進めていた頃から今にいたるまで、社内外の多くの人たちに支えてもらっていると実感しています。

## 一 日本公庫を利用した経緯を教えてください。



萩原 なつ子氏

今回、日本公庫から借入した資金は、当社株式の買取資金として使いました。株式を買取るのは私なので、私自身が日本公庫から融資を受けるために、経営承継円滑化法に基づく認定を受ける必要がありました。当然のことながら、経営承継円滑化法のこと、認定を受けることが必要だということも知らなかった私は、どうやったら融資を受けられるのかを、「茨城県事業引継ぎ支援センター」に相談しました。

事業引継ぎ支援センター(各都道府県に設置された事業引継ぎに関する公的な相談窓口)では、経営承継円滑化法に基づく金融支援の内容や認定申請に必要な書類の作成方法等を教えてもらい、認定申請の手続きを円滑に進めることができました。その後、県から認定を受けられましたので、日本公庫に融資を申込み、審査を経て、無事に融資を受けることができました。

初めての借入で、何から何まで不安ばかりでしたが、日本公庫の担当者も、事業引継ぎ支援センターと連絡を取り合いながら、融資を受けるための手続きや申込書類の記載方法を丁寧に教えてくれて、ありがたかったです。



店頭に並ぶ各種の鍵



店頭に並ぶ各種の錠前