

株式会社 幸機

創業者の退任によって迎える初めての経営者交代。交錯する创业者と後継者の想いが、専門家や金融機関の支えを受けて重なり合い、円滑な事業承継が結実した。

企業概要

所在地 兵庫県丹波市
 創業種 平成3年 工業用機械卸売業
 従業員数 3人
 資本金 1千万円
 年商 約1億6千万円

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
A氏

従業員
上田学氏 (当時36歳)

親族外承継 (役員・従業員)

事業概要

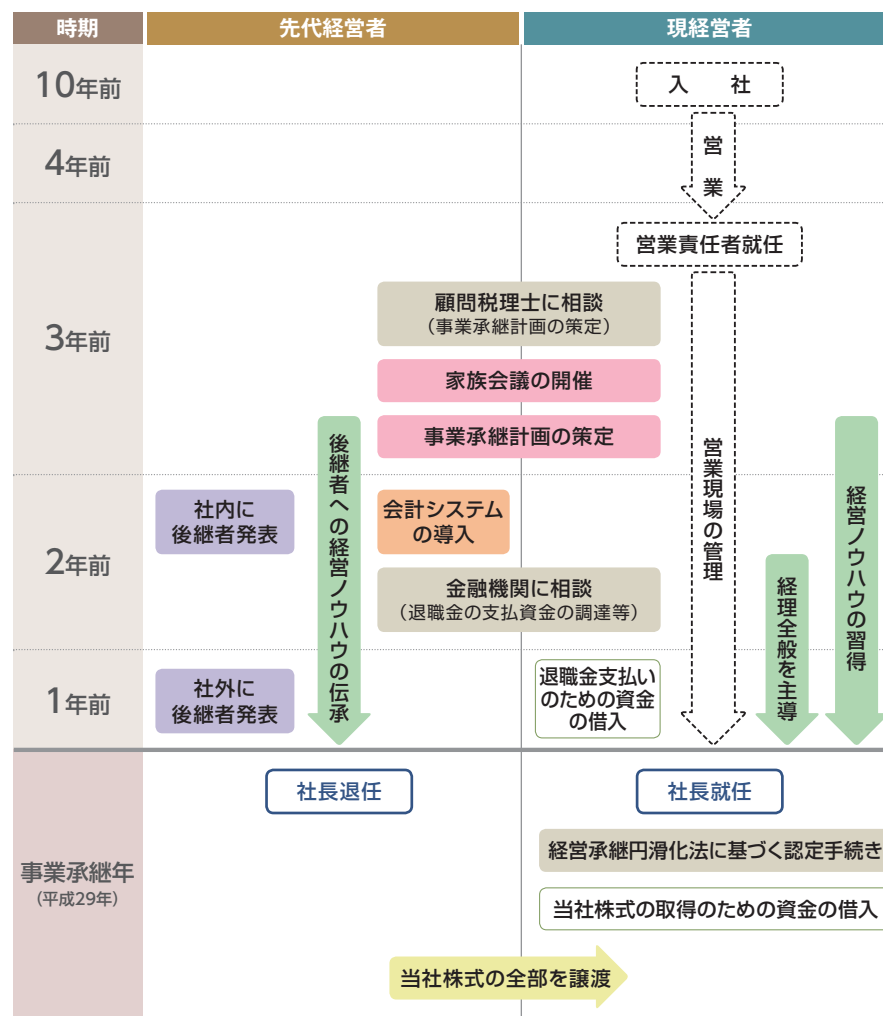
■工業団地が点在する丹波市において、機械部品・理化学機器・搬送運搬機材など、多種多様な工業用機械・加工部品の卸売を行っており、丹波市と福知山市を中心に、大企業の子会社から町工場まで数多くの取引先を有する。同社の強みは、既製品だけでなく機械加工を行う協力会社と連携した独自製品の製作が可能なことや、機械修理・配管作業等を行う幅広い事業者とのつながりにより、販売から機器納入、据付までの一貫した対応ができることである。

■平成29年4月、创业者が退任し、従業員であった上田学氏が同社2代目に就任。事業承継にあたっては、顧問税理士である田原会計事務所のアドバイスの下、事業承継計画(事業承継に向けた準備を計画したもの)を策定。同計画に基づく中長期的な取組みとして、①会計システム(業績把握と経営戦略立案を支援する中小企業向け会計ソフト)の活用、②取引先からの信頼感向上による受注機会の拡大を掲げている。事業承継後も、事業承継計画に掲げた取組みを継続し、事業の更なる成長を目指していく。

事業を受け継いだ上田学現社長(中央)と、田原会計事務所の津田副所長(右)・酒井公認会計士(左)



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。



上田 学氏

私は平成19年に入社したのですが、当時から、先代は70歳までに引退すると言っていたので、先代が70歳になる数年前(平成26年頃)から当社の行く末を案じるようになりました。

事業承継の話が具体的に動き出したのは平成27年頃で、先代が顧問税理士の田原会計事務所に相談したのがきっかけです。田原会計事務所の津田副所長は、事業承継の分野に精通した地域でも有名な方でしたので、事業承継の進め方等について相談していたようです。その後すぐに、先代から後継者の打診を受けました。戸惑いもありましたが、これまで育てていただいた恩に応えたいとの思いから、先代の後を継ぐことを決意し、平成29年4月、経営者になりました。



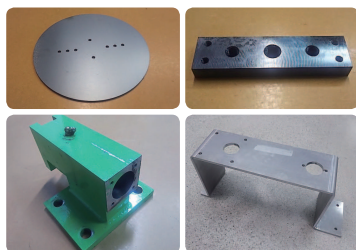
津田副所長

兵庫県商工会連合会のチーフアドバイザーを務めており、平成24年から毎年200回以上、事業全般に関する経営者からの個別相談を受けています。相談会を通じて感じるのは、事業承継の悩みを抱えている経営者が、本当に多いということです。

事業承継は、経営者と後継者の2人だけで検討すれば良いものではなく、従業員や取引先など、社内外の多くの関係者の理解も得なくてはなりません。先代の悩みはもちろん、後継者の打診を受けた上田社長の戸惑いもよく分かりました。ですから、上田社長が、「先代の想いを継ぐのが僕の仕事やと思います。先代の想いを大事にしたい。」と言ったとき、顧問税理士として、円滑な事業承継に向けたサポートを、しっかり行っていかなければならないと強く思いました。



各種工業用機械部品



協力会社と製作した独自の機械部品

一 事業承継の準備に、どのように取り組みましたか。



上田 学氏

事業承継の準備については漠然としたイメージしか持たず、いつまでに、何をすればいいのかわかりませんでした。まずは、田原会計事務所からアドバイスを受けて、事業承継に向けた準備の計画づくりに着手しました。また、金融機関や商工会、両親にも相談し、平成29年4月の経営者交代をゴールとする事業承継計画が完成しました。

それからの2年間、事業承継計画に掲げた取組みを着実に実行していましたが、想像以上の苦労の連続でした。財務の見える化を進めるために会計システムを導入したのですが、通常の営業業務に加えて、慣れない経理業務も任されたことで、プレッシャーに押しつぶされそうになった時期もありました。しかし、家族の支えもあって、最終的には、経営者として会社の財務状況を適切に把握できるようになり、自分の成長につながったと感じています。



津田副所長

事業承継は、関係者が当事者意識を持ち、実現に向けて真摯に取組む姿勢が大切です。今回の事業承継計画の策定にあたっては、先代と上田社長はもちろん、両者のご家族や金融機関等からも複数回にわたって丁寧に話を聞き、皆さんが納得できる計画となるように努めました。

立場の異なる関係者の意識を高め、合意形成を図っていくことも、我々の重要な役割なのです。

一 専門家に相談して良かったことは、どのような点ですか。



上田 学氏

1点目は、事業承継について、深い知見に基づくアドバイスをもらったことです。事業承継計画においては、先代や先代の親族の株式を私が入取ることにしていたのですが、経営承継円滑化法に基づく認定を受けることで、日本公庫では、代表者である私個人を融資対象とすることが可能だと教えてもらいました。また、田原会計事務所には当社株式の価格算定に加えて、経営承継円滑化法に基づく認定取得のための申請書類の作成も支援してもらいました。とても私1人ではできなかったことです。

2点目は、事業承継に関する先代と私の協議を仲立ちしてもらえたことです。実はこれが一番助かりました。事業承継に向けた話し合いは、互いの意見がぶつかってしまうこともあります。先代や私が感情的になってしまいうようになった際、津田副所長が間に入って互いの言い分をまとめてもらったことで、協議がうまく進んだのです。

私はもちろん、先代も事業承継の経験がないので、どのように事業承継に取組めばよいか分からなかったのだと思いますが、専門家に相談したことで、事業承継の具体的なイメージを互いに持つことができました。



津田副所長

相談を受ける際、専門家の多くはアドバイスしてあげるという姿勢ですが、これではうまくいきません。私が心がけていることは、相談者の悩みに深く共感し、不安を解消してあげること。まずは相談者との信頼関係を構築してから、相談者が伝えられない想いを代弁する形で提案しています。今回、事業承継の実現までのお手伝いはできましたが、これは支援の第一歩にすぎません。むしろ事業承継後の方が大事です。これから上田社長は、必ずといっていいほど経営者としての壁に幾度かぶつかってしまうことでしょう。その際、我々専門家が今回の支援だけでなく、継続的に関わっていくことで、幸先の事業が成長していくことを期待しています。

一 日本公庫を利用した経緯を教えてください。



上田 学氏

先代等から当社株式を譲ってもらうために必要な資金の調達方法について、当社のメイン銀行である但馬銀行に相談したところ、日本公庫を紹介してもらいました。日本公庫を利用したのは初めてでしたが、担当の方はとても親切で、特に緊張せずに面談を終えることができました。



但馬銀行 武部支店長

相談内容が、先代の株式を代表者である上田社長個人が入取る資金の調達でしたので、経営承継円滑化法に基づく金融支援の特例(注)として、代表者個人を融資対象とすることが可能な日本公庫を紹介しました。日本公庫には定期的に当行を訪問してもらい、情報交換できる関係でしたので、日本公庫に相談してみましようかと上田社長に提案しました。



但馬銀行の武部支店長(左)と上田社長(右)



営業所での上田社長

(注)事業承継に伴い必要となる資金の調達を支援するため、経営承継円滑化法に基づく都道府県知事の認定を受けた中小企業者に対して、金融支援にかかる特例(株式会社日本政策金融公庫が、会社の代表者個人を融資対象とすることが可能になる等)を設けている。