

後継者が新たな事業を立ち上げて、家業(染色資材販売・印刷業)の顧客と雇用を支える 《親族内承継》

株式会社三木盛進堂 (京都市右京区太秦下刑部町14-25)

現経営者：三木幸彦氏 (57歳)

後継者：三木幸太郎 (29歳) 長男／従業員

相談者(企業)の概要と支援の経緯

▶当社は先代の実父(幸彦氏の父)が1957年に滋賀県甲賀市(現在)で配置薬と粘着テープの販売業として創業。

(1970年法人成り)

▶粘着テープの販路拡大を図る中で友禅染色事業者のニーズに応じて京友禅染の工程で使われる特殊粘着テープなどの取り扱いを増やすと同時に、これらの事業者に提供する名刺や伝票などの印刷事業へも事業を展開させていった。

▶三木社長(幸彦氏)は、事業引継ぎに当たって社員の雇用維持と取引先への安定したサービスの提供を堅持したいとの信念のもと、後継者である幸太郎

氏を目指す新規事業とのすり合わせのためには、第三者の専門家を入れた客観的な検討の必要性を強く感じており、メインバンクの京都信用金庫(壬生支店⇒同金庫事業アトツギ支援部)を通じて当センターに支援要請があった。

株式会社三木盛進堂
(風電「太秦天神川」駅前)



三木社長(中央右)と後継者(幸太郎氏)
両端は 京都信用金庫壬生支店 塩見支店長(左)と担当の櫻井氏(右)

事業承継計画の検討と今後の展望

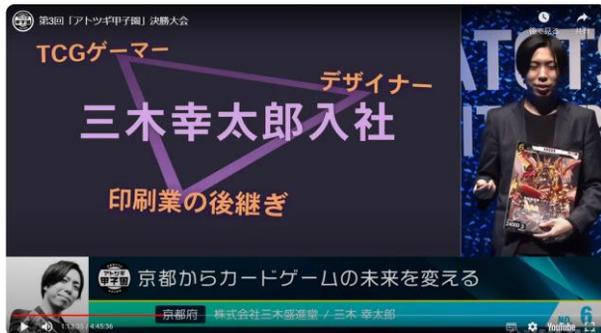
▶各種粘着テープの販売や紙印刷事業で一定の売上は維持しているものの、様々な社会的要因により先細りは明らかで、今後の事業継続には抜本的なビジネスモデルの転換が必須であった。



ひとこと

本件承継は既存の技術を社内で立ち上げる新規事業に活用し、それを経営の柱にしようという新しい形の親族承継です。また、祖父が創業し2代目社長である父が継承した家業を「独立開業」ではなく「社内ベンチャー」として存続発展させようというチャレンジには、親子間の深い信頼関係と事業継続に向けた責任感を感じました。経営環境の急激な変化を受けて、事業存続が厳しい中小企業が多い中、後継者による経営革新で継承を図る事例になることを期待します。

京都府事業承継・引継ぎ支援センター
サブマネージャー 土屋 卓



経済産業省「アトツギ甲子園」でのプレゼンテーション(幸太郎氏)

▶後継者の幸太郎氏は、TCG(トレーディングカードゲーム)のデザイナーという経歴を持っており、新たなカードゲームの構築による事業展開を模索する中、既存の印刷技術をカード製造に活かすことを糸口に、現社長の家業に対する思いを受け継ぐために、敢えて独立(起業)の道を選ばず、社内に新規事業を立ち上げ、事業を拡大していくことで家業を支えていこうという決心をした。

▶また、幸太郎氏はアトツギベンチャーとして経済産業省が主催する「アトツギ甲子園」(=全国の中小企業の後継者・後継者候補が家業を活かした新規事業プランを競うピッチイベント)の第3回大会に出場し、多くのプランの中から決勝大会への出場(ベスト15)を果たしている。

当センターの支援

専門家派遣による事業承継計画書の策定支援

当社は、幸太郎氏がリードする新規事業に関して「事業再構築補助金」の活用を目指して既に支援を受けていた四方公認会計士(当センターの外部専門家)を軸に、5年後を完全なパトナタッチ時期に定めた「事業承継計画」の策定支援を進めることとした。

メインバンクによるサポート

計画実施の進捗管理と伴走支援

また、事業承継計画は取り纏めること以上に、それを着実に実行することが何よりも大切であり、当支援の紹介者である京都信用金庫壬生支店の塩見支店長と担当の櫻井氏からは計画実施に対するモニタリングと伴走支援への協力の申し出を頂いた。