
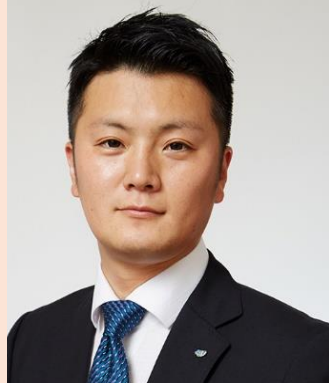


株式会社サキノ精機

業種	製造業	事業所所在地	兵庫県明石市	資本金	15,000千円
				従業員数	28名

 	被承継者（左）		
	崎野 義就	61歳	※承継時
	承継者（右）		
	崎野 雄生	34歳	※承継時

事業承継を行った時期		被承継者と承継者の関係	
2016年	6月	子ども	
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題	
金属加工と産業用機械の製造販売 金属加工は、フライスや旋盤の機械加工、金属の溶接 産業用機械は、自動車部品製造ラインや建築資材製造ラインなど		・新販路の開拓（新たな流通ルートや直販の確立等） お客様 1 社依存体制でした。また、30年以上設備投資がない状況での老朽化した設備面や技術力の高い従業員の退社による技術面の問題もありました。	

事業承継を実行するまで			
きっかけは？	承継計画の立案	承継までの不安と準備	
承継実行の	4 年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	
自社広報のために、スキンケア商品の短期CMのオファーがあり出演することになりました。しかし、気に食わない父である当時の社長は撮影中に撮影を止めて、東京から来た取材陣の方々を帰してしまいました。そこで、今までの溜まりたまった不満を父にぶつけました。「1年後に社長交代しなければ、辞める」ってことで、1年後に継ぎました。会社の業績もよくなかったので、今変わらないとつぶれそうな状況でした。		私の行動すべてに批判されてきたので、何も話し合っていないで、操れない息子だったので、どんな会社になるか不安だったと思います。	
関係者との調整		承継者の承継に対する不安	
社長になることしか考えていなかったため、日々の行動が調整に繋がっており、関係者には通常業務内で調整しました。		準備はほぼしていました。表には出していませんでしたが、事業承継する3年ほど前から新しい事業計画や人材配置、経営計画書の作成を実施しており、いつ継いでも対応できる準備はしていましたので不安よりも危機感が強すぎて承継に対する不安はありませんでした。	

これに一番苦労した！

社長に就任するまでの7年は、かなり辛かったです。父とも激しくぶつかりました。父は現場志向の人間で僕は営業出身だったので、マネジメントの考え方が全然違いました。この「現場と営業の価値観の違い」は組織作りにも大きく影響を与えました。これは、モノづくりのアツギたちが苦労するポイントでもあると思っています。というのも、現場の人たちを動かすには率先して背中を見せて現場を仕切っていくのが一番いいんですが、基本的に営業の仕事をしてたため家業に戻った当初は現場をうまく動かさずかなり辛かったです。また、工場のSS（整理、整頓、清掃、清潔、しつけ）が重要視される時代なので、昔ながらの鉄工所の習慣、環境の改善に取り組みましたが、なかなか改善されない状況が続いた中から「嫌なところばかりに目を向けていても成長せん。いまある“ええところ”を探して、そこをコミュニケーションのきっかけにしたらどうや」とアドバイスをいただきました。それからは、従業員の皆さんと仕事や家族などいろいろな角度からコミュニケーションを取るようになりました。一緒に働く仲間の良いところを尊重して接していくことの重要性に気付きました。

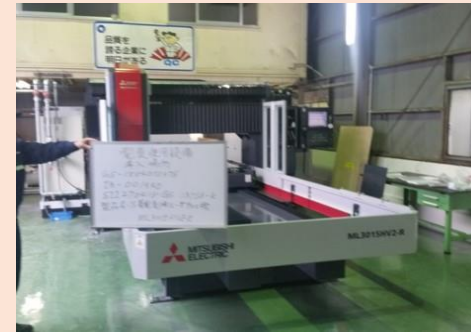
事業承継について相談したこと		
相談機関の業種	承継に関して受けたサポート内容	
コンサルティング会社	経営計画書の作成	
いつから相談？		
承継実行の		3 年前
相談のきっかけ		
以前から取引やつきあいあり		

新たな取組の標題

一気通貫での対応力を活かしたメンテナンス事業の立ち上げ及び収益化

新たな取組の内容	新役務の開発又は提供
----------	------------

- これまで産業機械の修理やメンテナンスサービスは、製造したメーカーが請け負うことが業界の慣行であった。
- そのため、修理メンテナンスビジネスは産業機械メーカーにとって非常に利益率の高い事業であるが、多くの会社の産業機械は耐久年数を経過して老朽化しており、機械の稼働が止まった場合には生産がまったくできない状況に陥ることが多々ある。
- よって、機械を稼働できる状態にするというスピードが顧客の最大のニーズであり、他社製の産業機械の修理メンテナンスを受注することで顧客ニーズにあった最適なサービスの提供を目指す。
- 基幹産業として行ってきた「設計から据付まで一気通貫の産業機械構造」の独自技術と経験により実現が可能となる。



地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳		
人材不足となる工場に対して、自動化の推進事業を実施することで、少子高齢化問題、対策を最前線で実施しています。また、社内一貫生産体制により修理メンテナンスの対応が圧倒的に早いので、工場ストップを最小限で抑えることができます。また、M & Aにより始まった食品機械事業は事業継続問題に対して取り組んだ事業であり、日本のモノづくり技術が絶えないような取り組みであると考えます。	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ■ 設備費 ● 設備費 (CAD設備、溶接機購入費) </td> </tr> </table>	経費の主な使い道	<ul style="list-style-type: none"> ■ 設備費 ● 設備費 (CAD設備、溶接機購入費)
経費の主な使い道			
<ul style="list-style-type: none"> ■ 設備費 ● 設備費 (CAD設備、溶接機購入費) 			

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input type="checkbox"/> 事業計画の立案	<input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施

各種提出資料の確認やご指摘を頂きました。また、事業実施に対しても様々なアドバイスを頂きました。

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	今後の目標は、弊社が取り組む食品機械事業の市場規模は約15億円（メンテナンス等除く）、まずは全国シェア日本一になります。また、金属加工についても技術専門の部品商社機能を持ち合わせた会社づくりをします。そこで、後継ぎ問題に悩む同業者の営業を弊社が担っていくと思います。そして、経済・世界のニーズを吸い上げることで、次回の設備投資に繋がっていき、自社の向上を大きくしていきたいです。そして、後継ぎ問題に悩む会社をM & Aすることで日本の技術を絶やさないようにします。それが、若くして社長になった私の使命である！命の時間の使い道だと思います。
売上高	200 %UP

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
頑張らないと！	時代の変わりに圧倒的リーダーシップをもって頑張ります。