



株式会社タバタ					
業種	製造業	事業所所在地	鹿児島県日置市	資本金	3,000千円
				従業員数	17名

 	被承継者（左）		
	田畑 信昭	67歳	※承継時
	承継者（右）		
	田畑 佑介	32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	
2017年	7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	
当社は農業畜産資材の販売、牛舎施工、それらに関する種々の商品の製造、販売を行っており、平成22年4月に創業し、平成25年11月に法人成しました。当初は、自社ブランドとしてT B Tラップ（牛の飼料となる牧草を包むサイレージラップ）や植え付け時に使われるマルチ用ラップ、飼料、農薬、種苗、牛舎の牛を固定するスタンションなど農業畜産資材の卸売りを行ってきました。		・その他 生産者の要望を取り入れた自社商品の開発・製造・販売を始め、とくに比較的安価で機能性を重視した畜産用品は評判を呼び、ホームページでも注文が増えました。しかし卸売業として創業したため、増える注文に対応できるような製造設備が整わず、ほとんどの工程を手作業で行っており、生産性と安全性が課題でした。	

事業承継を実行するまで			
きっかけは？		承継計画の立案	
承継実行の	6ヶ月前	被承継者と承継者で話し合ったこと	承継までの不安と準備
法人会社設立の時点において、「会社が軌道に乗るまでの間」という内容で話しを進めていた事と、被承継者の年齢や体力的な部分の不安も重なり、事業承継のいい頃合いだとお互いに話し合ったのがきっかけでした。		お互いの間で話したのは、やはり今後の展望や被承継者の持つ案件の引継ぎに関してです。被承継者の持つ案件だけでなく、事業を進めていった上での知識や経験を話し合いを通して、認識し再確認しながら話を進めました。	基本的な業務は承継者がきちんと把握理解しながら日ごろ進めていたので、その点に関する不安はありませんでした。私自身が主に担当している業務や普段やり取りしているお客様もいたので、その点の引き継ぎに関してうまくできるか多少の不安は感じました。
		関係者との調整	承継者の承継に対する不安
		承継が決まってからは、日ごろお世話になっているお客様や取引先の各所にご挨拶等させて頂きました。社内のスタッフとの話し合いも行いながら、被承継者の業務の引継ぎや、新体制における作業配分の変更、役割分担の見直し等の調整も慎重に進めていきました。	承継するにあたり、被承継者の案件を自身でもきちんと理解・把握し、現スタッフと力を合わせどのように分担していくか、色々考えました。承継後に業務が円滑に進むかどうかという点で少し不安に思う部分はありましたが、周りの方たちのお力添えもあり問題無く進めることが出来ました。

これに一番苦労した！

事業承継前にお客様からのクレームを頂き、その対応を被承継者が行っておりましたが、引継ぎの流れに伴い、継承者である自身が対応する際、お客様からの信頼を得ることが大変でした。経験及び知識の無力さを痛感しました。




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	
税理士・税理士法人	父が定年退職を機に自宅で酪農機械メンテナンスの事業「田畑企画」を立上げ、当時農業資材販売の会社で営業をしていた私は退職し、父を手伝うようになりました。父の仕事を手伝いながら農業資材販売の営業活動を始め、順調に売上が増えるとともに仕入資金に窮するようになりました。そこで、税理士法人さくら優和パートナーズの担当者に相談し、株式会社タバタとして法人成りすることとしました。決算時には、次年度の行動計画を話しその計画を基にして経営計画書を作成してもらい毎月目標達成の確認をしています。また、卸売販売業、工事・製造業と部門ごとに売上げと利益管理をしております。設備もお金も人も無い中で受注だけは増えており、設備投資をどうするかは喫緊の課題でしたが、税理士法人や関連会社の方から事業承継助成金の案内を受け、公募でき、採択されたことに感謝しています。	
いつから相談？		
承継実行の		2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
卸売販売業から地元畜産農家のニーズを捉えた自社製品の製造販売業への転換

新たな取組の内容	その他の新たな事業活動
----------	-------------

- 会社設立当初は、メーカーから仕入れた資材の卸売だけを行っていたが、畜産農家の要望を受けて既製品の加工や比較的製作しやすい製品を自社で製作するようになり、次第に大型の資材製造や牛舎建設なども行うようになりました。
- これまでの畜産資材はメーカーの高額商品が多かったため、比較的安価で使い勝手がよい自社製品は評判となり、県外からも問い合わせや受注が増えて製造が追いつかない状況になりました。
- そのため、少しずつ加工設備や工場などの環境整備を進めて製造部事業を基幹事業にしたいと考えて、N Cバンドソーマシンを導入して生産効率を上げ、精度の高い商品の量産化を目指します。
- 同時に、機能性の高いオリジナル商品の開発にさらに注力してラインナップを充実させて、利益率の高い自社製品の販売量を上げることで、高い収益力を実現します。



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		
当社は父と母、私、妻の4名で始めて、設立6年半で17名まで従業員の雇用を拡大してきました。今後も事業拡大に伴い、雇用拡大します。当社は生産者が育んできた和牛生産日本一の鹿児島ブランドを強みに畜産資材の販売を行ってきました。これからは鹿児島ブランドのさらなる発展を目指して、牛それぞれの体調を管理して良好な発育を促すことができる発情発見機の普及や生産者の負担を軽減して、より高品質の牛肉を生産できるよう機能性の高いオリジナル商品の開発に取り組みます。	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td>  設備費 （N Cバンドソーマシン購入費） </td> </tr> </table>	経費の主な使い道	 設備費 （N Cバンドソーマシン購入費）
経費の主な使い道			
 設備費 （N Cバンドソーマシン購入費）			

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input checked="" 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

株式会社さくら優和コンサルタントの担当者から、補助事業の制度についての説明、財務諸表とヒアリングによる事業計画の策定支援、および各種提出資料の作成、納品時の写真撮影などの管理についてサポートを受けた。そのほか計画実現に役立つ補助金や助成金、経営力向上計画や先端設備導入計画、経営者保証ガイドラインや小規模企業共済などの支援策や制度の案内と経営力向上計画と先端設備導入計画の申請についてサポートを受けました。

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	畜産資材などの全国販売だけでなく、簡易牛舎ユニットの開発・販売を推し進めていきたいと考えています。また発情発見機の代理店や受精卵の販売も手掛けていきたいと考えており、試験的に牛を飼育しその生態を研究することも考えています。来年は最新型の密閉牛舎のモデルハウスを建設し、実際に40頭の繁殖牛を飼育し、畜産農家への説明や自社製品の研究開発、保育園や小学校からの見学受入に利用しようと計画しています。それらすべてが生産者をサポートすることにつながると考えているからです。
売上高	118 %UP

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者より	承継者より
引き継ぎは今後の事業発展へとつながっていきます。妥協のないようお互いで話しをし、社員一丸となって事業を盛り上げる心がけが必要となります。	考えるだけでは何も始まりません。まずはチャレンジすることが必要です。時代の進化とともに自身の進歩を促す事が必要だと思えます。