

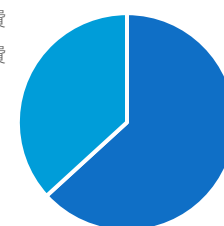
|  |   |  |          |
|--|---|--|----------|
| <b>株式会社ツインズ</b>                            |   | 業種   | 卸売・小売業   |
|  |   | 事業所所在地   | 千葉県船橋市   |
| <b>被承継者</b>                                |   | <b>承継者</b>   |          |
| ヤバネスポーツ株式会社                                |   | 株式会社ツインズ<br>代表取締役 梶原 隆司                                |          |
| 事業承継時年齢                                    | 46歳   | 事業承継時年齢  | 51歳      |
| 業種   | 卸売・小売業  | 業種   | 卸売・小売業   |
| 事業所所在地                                     | 東京都台東区  | 事業所所在地   | 千葉県船橋市   |
| 資本金  | 99,000千円  | 資本金  | 30,000千円 |
| 従業員数                                       | 32名   | 従業員数   | 60名      |
| <b>事業承継前の主たる事業内容</b>                       |   | <b>事業承継前の主たる事業内容</b>                                   |          |
| スポーツ用具・用品の卸売り                              |   | スポーツ・健康雑貨の製造及び卸売り                                      |          |
| <b>被承継者と承継者の関係</b>                         |   | 事業での取引があった   |          |
| <b>事業承継の経緯</b>                             |   |  |          |
| <b>事業承継の検討を開始した時期 : 2018年6月</b>            |   |  |          |
| <b>被承継者</b>                                |   | <b>承継者</b>   |          |
| 主力の「学校スポーツ市場」が少子化で縮小推移、過当競争で利益率が下がり、収益が悪化。 | <b>承継前の事業課題</b>                                       | ウェア展開等、新事業拡大におけるスポーツ販路の拡大。                             |          |
| ①新たな収益性が高い事業の確立<br>②金融関係との交渉難航             | <b>事業課題解決のために、<br/>①他に検討した手法は？<br/>②なぜ事業承継を選択したか？</b> | ①スポーツ・トレーニング製品群を増やすこと<br>②欲しい商品、客先、従業員の取得が迅速にできた(時短効果) |          |
| 金融関係、仕入先と調整がつかず自主再建が難しくなった。                | <b>相手先との交渉開始のきっかけ</b>                                 | 販売先であり、債権者だったので情報が早かった。                                |          |
| 法的措置での新たなスポンサーとのM&Aを専門会社に依頼。               | <b>課題と克服<br/>①財務</b>                                  | 利益率の低い商材の切り捨て、採算性の良い商品の絞り込み。                           |          |
| 新たなスポンサーへの事業承継で取引継続を依頼。                    | <b>課題と克服<br/>②取引先との調整</b>                             | 委託販売、支払い遅延などの客先との取引解除、地位継承(取引先継承)して良好な販売ドア拡大。          |          |
| 新たなスポンサー企業への従業員転籍。                         | <b>課題と克服<br/>③社内調整</b>                                | 営業事務所統合、物流倉庫社内管理へ移管(今まで外部倉庫だった為コスト高だった)。               |          |
| 特になし。                                      | <b>課題と克服<br/>④諸手続き</b>                                | 特になし。  |          |
| <b>事業承継を行った時期 : 2018年11月</b>               |   |  |          |

|                |                           |                        |
|----------------|---------------------------|------------------------|
| <b>事業承継の形態</b> | <b>事業承継 成立の決め手になったのは？</b> |                        |
|                | <b>被承継者</b>               | <b>承継者</b>             |
| 事業譲渡           | 特になし。                     | 有望な市場、商品、スタッフ、物流倉庫、在庫品 |

## 経営革新等に係る取組の標題

# スポーツ・健康用品製造×卸業のロジスティクスの効率化と商品優位性向上

|  |   |
|--|---|
| <b>経営革新等に係る取組の内容</b>   | <b>新商品の開発又は生産</b>   |
| <p>●当社(承継者)は1999年の設立以来、ファブレスメーカーとして「健康・快適・利便性」を切り口にマーケティングを行い、お客様の快適な生活を送るために必要な製品の設計・販売に特化して、生産は海外メーカーに委託してきた。2012年に特許製法による結ばない靴紐「キャタピラン」の開発を機に、新潟のロジスティックセンター内に製造設備を設置。そこで自社製造を開始し、徐々に健康・スポーツ関連の比重を高めていた。</p> <p>●一方、被承継者は1924年に浅草橋で創業した老舗スポーツ用品卸売会社で、一時期には野球用品の生産も手掛けて1970年代には生産したバットやグローブをプロ野球選手と契約していたこともあり知名度が高かった。また、同時期には新潟・仙台に営業所も開設して、約200社のスポーツメーカー用品を取扱い、国内スポーツメーカーの代理店として大手問屋の地位を確立していた。しかし、品揃えて勝る全国チェーンの大型店の台頭や都市部でのスポーツメーカーの直営店出店、オンライン販売などが普及する一方で、少子化が進み学校への販売が減少。メインターゲットであった町のスポーツ店は次々と縮小・廃業したため売上も大幅に減少した。新たなメーカーの開拓などの努力を重ねたものの急激な市場構造の変化により売上を落とし、民事再生法の適用を申請した。その後、事業引継ぎセンターの紹介により、当社との間で吸収合併(被承継者の仕入れ先及び販路の一部譲渡、従業員14名の転籍等)による事業承継を行った。</p> <p>●この事業承継を機に、2拠点に分かれていた新潟県燕市の当社ロジスティックセンターと新潟市の被承継者倉庫を加茂市の1拠点に新設移転して物流の効率化を図り、物流の安定稼働を進める。そのため、新設移転する加茂市の物流拠点の修繕工事を行い、商品・仕器の見直しに伴う不動態在庫及び老朽化した仕器を中心に廃棄処分を行った。</p> <p>●これにより、スポーツ関係に強かった老舗卸売会社のこれまで築きあげた仕入れ・販売ルートと、人材の一部を事業譲受したことによる商品拡充と、既存商品である結ばない靴紐や健康・スポーツ関連商品の販路拡充や、新商品の開発・製造を目指す。</p> |   |
|  <p>※販売時の製品仕様は、異なります。</p>   |  |

|   |  |
|---|--|
| <b>地域経済やバリューチェーンへの貢献</b>  | <b>補助対象経費の内訳</b>   |
| 被承継者から従業員16名と委託会社パート12名の受け入れを行い、「CRAFT」商品のバイクウェアにおける日本唯一の総代理店になった。各地スポーツイベント等で商品提供・協賛他、スポーツ振興にも貢献している。スポーツ関係の販路やつながりが拡充したことによって、結ばない靴紐「キャタピラン+」は大手スポーツメーカー製シューズに搭載したモデルの発売も開始しており、新たなHIMO事業としての新商品開発も進んでいる。さらに4月からオリンピック、パラリンピックの公式ライセンス商品としてキャタピラン+の特許技術を用いたヘアゴムの販売も決定し18色が展開予定です。 | <ul style="list-style-type: none"> <li>■設備費</li> <li>■廃業費</li> </ul>  |
|   | <b>経費の主な使い道</b>  |
|   | 設備費(移転先倉庫の外壁修繕工事費)<br>廃業費(在庫処分費、移転先倉庫へのネットワーク関連移設工事費、原状回復費等)   |

|   |                                  |                                    |                                  |
|---|----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| <b>認定経営革新等支援機関の名称 : 千葉銀行 二和向台支店</b>                     |                                  |                                    |                                  |
| <b>認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容</b>                           |                                  |                                    |                                  |
| <input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解             | <input type="checkbox"/> 事業計画の立案 | <input type="checkbox"/> 各種提出書類の作成 | <input type="checkbox"/> 補助事業の実施 |
| 事業譲渡により増加した取引先への売上代金及び仕入代金について、安定した資金繰りを継続する為の融資における支援。 |                                  |                                    |                                  |

|                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>今後に向けて～次の目標</b>      |  |
| <b>2019年から2022年に向けて</b> | スポーツ用品問屋(被承継者)とメーカー(承継者)のコラボで、スポーツメーカー問屋を目指し、強い自社商品を持った問屋で競争に勝ち上がっていく。 |
| 売上高 <b>50 %UP</b>       |  |

|                            |   |
|----------------------------|---|
| <b>これから事業承継に取り組む事業者の方へ</b> |   |
| <b>被承継者からの一言コメント</b>       | <b>承継者からの一言コメント</b>   |
| 特になし。                      | 企業文化の違いが統合するということは、スタッフ同士のハレーションが有る事を前提にした方が良い。最大の魅力は、シナジー効果で全くの同業社よりも多少異業種だった方がシナジーが出しやすい場合がある(全くちがう業種は別だが)。 |