



<b>有限会社中里商店</b>	業種	卸売・小売業
	事業所所在地	埼玉県深谷市

被承継者		承継者	
	有限会社せきね商会 取締役 関根 由雄		有限会社中里商店 取締役 中里 隆
事業承継時年齢	72歳	事業承継時年齢	44歳
業種	卸売・小売業	業種	卸売・小売業
事業所所在地	埼玉県上尾市	事業所所在地	埼玉県深谷市
資本金	3,000千円	資本金	10,000千円
従業員数	6名	従業員数	8名

事業承継前の主たる事業内容	事業承継前の主たる事業内容
埼玉県中央部（上尾市）を起点に以南以東の清涼飲料水の自動販売機の管理運営を展開。	埼玉県北部（深谷市）を起点に埼玉県以北の清涼飲料水の自動販売機の管理運営を主に担当。
被承継者と承継者の関係	その他の親族外


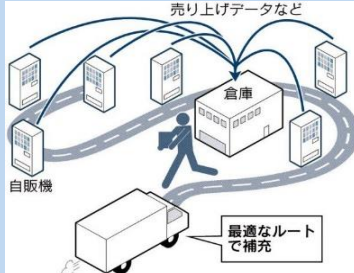
<b>事業承継の経緯</b>	
事業承継の検討を開始した時期：2018年11月	
被承継者	承継者

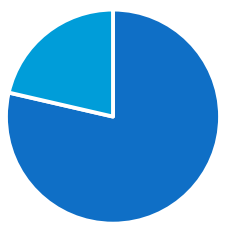
後継者問題	承継前の事業課題	商圏拡大とそれに伴う人手の確保、規模の頭打ち
①過年に清涼飲料水販売メーカーの営業担当（当時）に相談をした。 ②相談先のメーカー支店も統廃合が決定しており本社にて継承会社を選定、紹介してもらった。	<b>事業課題解決のために、</b> ①他に検討した手法は？ ②なぜ事業承継を選択したか？	①取引先メーカーより打診があり県内商圏の維持拡大のための人員も継承できることが現実となったため。 ②仕入先を統合することによりコストの削減が見込めそうだったため。
仕入先本社への相談。	相手先との交渉開始のきっかけ	仕入先本社からの承継先検討結果による打診により。
承継先に渡すデータの整備（関係帳簿は手書きのため）清算決算に向けた準備等。	<b>課題と克服</b> ①財務	本支店間での入金（硬貨）方法、拠点間サーバーでのデータやり取りの手法、実行に多大な時間がかかった。
商圏を確実に移行するために顧客との理解を求めると。担当は変わらず移行させることで調整に理解を頂けた。	<b>課題と克服</b> ②取引先との調整	既往帳合先への支店登録、ボリュームUPに伴い仕入単価の見直し、メーカー顧客管理台帳の変更等。
雇用関係の法務対応準備、登記関係の整備準備。	<b>課題と克服</b> ③社内調整	合併しても雇用の維持は約束されていることにより特段の調整は必要なかった。
仕入先への口座閉鎖。	<b>課題と克服</b> ④諸手続き	賃金格差の整備、就業規則の見直しを相談機関、顧問弁護士等と調整、解決いたしました。
事業承継を行った時期：2019年12月		

事業承継の形態	事業承継 成立の決め手になったのは？	
事業譲渡	被承継者	承継者
	既往従業員を整理をせずに継続、顧客の存続を約束してもらった。	商圏の拡大と既往従業員の労働力の確実な移管、特に女性が無理なく働いてこられた雇用ノウハウは今後大きな財産になると思ったから。

## 経営革新等に係る取組の標題

### 自動販売機オンラインデータ収集システム導入による自販機のIoT化

経営革新等に係る取組の内容	商品の新たな生産又は販売の方式の導入
<p>●被承継者は、埼玉県南部地域を管理する飲料販売事業者で、事業撤退について飲料メーカーに打診していた。一方、当社（承継者）は埼玉県北部地域を管理する飲料販売事業者で、飲料メーカーから事業を引き継いでほしい会社があると打診を受けた。この打診を受け当社にとって大きなチャンスがあると判断し、事業承継を決意した。</p> <p>●しかし、被承継者では、当社が取引を行っていない飲料メーカーとの取引があるためその在庫を破棄する必要があること、販売データや売上予測、管理に関する書類や情報の共有などがすべてアナログで行われていたこと、特に、商圏が広がることで承継者と被承継者の情報をどのように共有・連携をはかっていくか等、多くの課題があった。</p> <p>●そこで、事業譲渡を受けた自販機のIoT化を行い、各自販機の売上状況、在庫状況、故障状況を、リアルタイムに本社側パソコンや従業員所持のスマホで確認できるようにすることで、大幅な生産性の向上と顧客への利便性の向上を実現する計画を立てた。</p> <p>●そのため、事業承継を機に、当社の本店で使用している基幹システムを支店開設のためにバージョンアップを実施。それぞれの拠点でかけていた事務労力も拠点間サーバーを構築、整備することにより本社での一元管理が可能になった。加えて、営業車の現在位置の把握も1台のモニターで監視することで、トラブル時により近いところの配車を管理し対応時間の予測も見える化することができるようになった。また、これまで汎用車両（軽自動車等）を使用していたが、平ボディトラックを購入して荷台に専用機械を積載することで業務効率化をアップできた。さらに、本店の倉庫を解体したことで、増大した取引に対応する駐車場や配車置き場として使用することができ、安全性や近隣交通の妨げの解消につながった。</p> <p>●今後も、システム運用を活用して、作業時間の短縮、配送ルートの整理、県内での営業拡充（自治体向けの営業拡充や入札権利の取得等）を行い、5年内で自社管理自動販売機1,000台を達成を目指す。</p>	 

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
埼玉県内における飲料メーカーの代理店として、くまなく役務をこなしそれを一元化管理することにより持続的な商品供給、さらなる商権の増大をはかり地域に貢献していくとともに雇用の維持拡大を目指すものである。	<ul style="list-style-type: none"> <li>設備費</li> <li>廃業費</li> </ul> 

<b>認定経営革新等支援機関の名称：深谷商工会議所</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 checked="" type="checkbox"/> 事業計画の立案	<input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
同業他社の事業承継は初めての取り組みだったため、関係機関には諸問題の解決に向け指導助言を頂きました。			

今後に向けて～次の目標	
2019年から2022年に向けて	マッチングメーカーの自販機の保有台数を800台、その他メーカー自販機併せて1,000台管理を目指し、顧客満足度をさらに向上して、働き方改革も進めていきたい。幸いにも今回、貴重な労働力として女性5名、男性1名とともに女性の働きやすい職場であり続けていけるよう活動を続けていく。
売上高	150 %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
今後業界ではこういった件が多く出る。後人への参考にもなるだろうと思い、メーカーに仲人を任せられて良かった。しばらくは先輩としてできる限りの協力をして、未永く継続企業として発展してほしい。	県内に拠点の新設を行えたことにより、当社が目指しているBCP計画の遂行、拡充にもおおいに寄与する今回の取り組みであり県全体での災害時取り組みも深度を増せるよう活動していきたいと思う。