

各種飾り房・法衣仏具用房・紐の製造販売会社が取引先の組紐 製造会社の事業を引継ぎ、伝統産業のサプライチェーンを確保 《第三者承継（中小M&A）》

□相談者□ 《譲受側》 有限会社鍛示商店（代表取締役 鍛示 太一 氏 35歳）
《譲渡側》 有限会社渡辺正治製紐（代表取締役 鞍富 靖宏 氏 36歳）

相談者（譲受側）の概要と事業継続の課題

- ▶相談者の有限会社鍛示商店は1947年に房、紐の材料資材の販売業として創業し現在の鍛示太一社長で3代目。現在は、各種組紐を使用した房や紐を製造販売する伝統産業事業者である。
- ▶同社の商品は神社、仏閣用・祭礼用(各種神輿、鉢等)・物産用の各種組紐の洞芯や芯なし紐、組紐(写真参照)で、原材料の組紐等の大半は外注業者からの調達で賄ってきたが、大半の外注先である有限会社渡辺正治製紐の実質的な経営者で前社長の渡辺氏から、自身も高齢となり後継者不在でありことから、今後受注を継続することがしくなるとの相談を受けて、事業継続には不可欠な取引先の事業を同社で引継いで内製化することを決意された。

支援の経緯

- ▶事業引継ぎに伴う手続き等について、知り合いの司法書士や税理士に相談したが、いずれもこのような事例の支援経験がないと断られ悩んでいた。以前、先代からの事業承継時に経営者保証解除の手続きや、事業承継計画書策定支援を受けた京都府事業承継・引継ぎ支援センターのことを思い出し相談に及ぶ。



事業承継の課題

- ▶譲渡企業である有限会社渡辺正治製紐は明治30年創業の京都企業で組紐全般の老舗製造卸業者である。
- ▶実質的なオーナーである渡辺氏は、黄綬褒章受章された名工であるが82歳と高齢で、従業員の鞍富氏が一旦社長を引継いでいるが元来の職人で、経営経験もなく、経営の後継は固辞されており、渡辺氏が実質的には経営に関与してきた。このままでは長期的な事業継続は困難で、後継者も不在であることから近い将来、廃業を考えていた。
- ▶同業者が次々と廃業しており、このまま廃業すれば組紐製造技術が途絶え、取引先にも迷惑を掛けてしまうことを心配していた。



ひとこと

今回の事業引継ぎには、4つのポイントがあります。

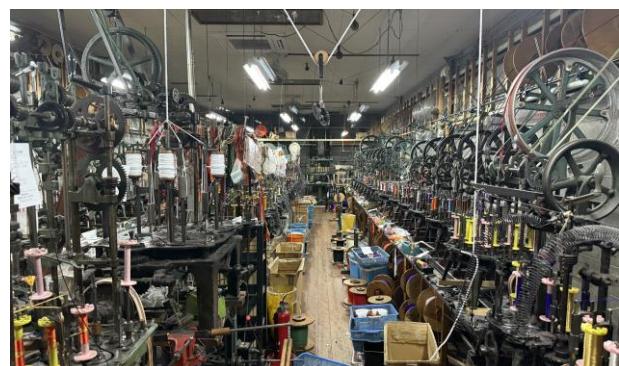
- ①下請け企業がどんどん廃業していく中で、自社の事業を継続していくために下請け企業を買収して内製化を図ることができた。
- ②事業の内製化により、材料調達の安定化とコストダウンも図れ、大きなシナジー効果が期待できる。
- ③伝統産業の技術の継承が図れ、サプライチェーンの寸断を防ぐことが出来た。
- ④従業員の雇用を守ることが出来た。



左から㈲渡辺正治製紐の渡辺氏、前社長の鞍富さん、
㈲鍛示商店鍛示太一社長、鍛示一三会長

譲受企業の効果

- ▶㈲鍛示商店は取引先の事業を譲受したことで材料の安定調達とコストダウンが図れシナジー効果が見込める。
- ▶同業者が徐々に廃業していく中で、業界の維持を図り伝統産業を守ることに繋がる。



（㈲鍛示商店に事業を引継がれた㈲渡辺正治製紐の工場）

当センターの支援

- ①事業譲渡に関する確認事項の整理
- ②譲渡対象となる製造装置等、原材料や在庫等の確認。
- ③工場、作業場、事務所として利用する物件で、一部居宅との共用部分との切り分けと賃貸条件等の整理。
- ④従業員の継続雇用における待遇等についての確認。
- ⑤当センター外部専門家（公認会計士）の派遣による譲渡契約書、不動産賃貸借契約書の策定支援。