

金属加工業一筋で半世紀以上の荒木製作所(名古屋市中北区)。あいち産業振興機構の支援を受け、事業承継計画を策定した。現社長の山本秀樹氏から後継者で営業部主任の小林幸平氏へと円滑な事業承継を進めている。

創業は1957年。もともと三菱自動車の孫請けとして、量産品の加工を中心に手掛けていた。しかし、リコール隠し問題やリーマン・ショックなどを踏まえ、価格競争に巻き込まれにくい単品・小ロットの加工にシフトした。大型の設備投資に追われることなく、顧客からの急な依頼にも迅速に対応でき、競争力が高まると判断した。

強みとする製品は「半割形状すべり軸受け」や削るのが難しい「銅合金」など。取引先は、大同メタル工業や中越合金精工、オークマなど大手も名を連ねる。現在の年商は2億8千万円で、従業員は18人。

後継者の小林氏は、山本社長の娘婿で3代目。2007年11月に意気揚々と入社したものの、翌年にリーマン・ショック

## 第三者の視点交え、着実に承継

が直撃。受注が激減し、週3日たの稼働が続いた。

空いた時間を有効活用するため、熟練の職人から機械の操作方法などを教わり、技術を磨いた。その時の現場経験は、現在の商談にも役立つという。

今から7年ほど前、山本社長に対外的な業務を担うと宣言し、あいち産業振興機構に飛び込んだ。これが事業承継と本格的に向き合うきっかけになった。

これまでに、多くの中小企業診断士と出会い、さまざまな考

え方を学んだ。小林さんは「先生方はいわばドクター。健康診断書でもある決算書を踏まえ、さまざまな観点から指導していただき有意義」と話す。

事業承継を進める上で、特に役立っているのが、事業承継計画書の作成だ。小林さんは、交代する意志があれば、事業承継は比較的スムーズに進むと思っていた。

しかし、実際には、株式の譲渡や事業承継に関する税制への対応など、一定の移行期間が必要で、計画的に進めることの重要性を学んだ。

「事業承継計画をつくると、何を準備すればよいか分かる。目標から逆

算して日々の行動に落とし込める。冷静に考えるためにも、第三者に入ってもらうことが大事だ」と語る。

一般的に事業承継の課題として、親子間の対立が挙げられる。しかし、荒木製作所では、こうした懸念は杞憂(きゆう)に終わりそう。小林氏は「社長は、私がやることにほぼ口を挟まない。スピード感をもって進められる」と笑顔を見せる。円滑な事業承継に向け、着実に歩を進めている。



若手への技術伝承を着実に進めている



金属加工業一筋で半世紀を歩んできた(本社前)