

この3つの事業の経営者は何を考えているか？

遺品整理サービス

遺品買取に買取保証のサービスを付加した展開で、実際の現地での状況を詳しく述べ、「どの程度の量か」、「買



既存の事業モデルに、
より顧客視点の要素を取り込んで
イノベーションさせていき、
世の中に役立つモデルにシフトさせる。

FC的な発想で、事業モデルを横展開していくことが
今後の取り組みとして必要ではないか。

ベースに、まるでスタジアムにいるような臨場感ある没入感3Dスクリーンを設置し、感動を共有できるシステムを投入予定。



事例演習 アパレル(ユニフォーム)メーカー

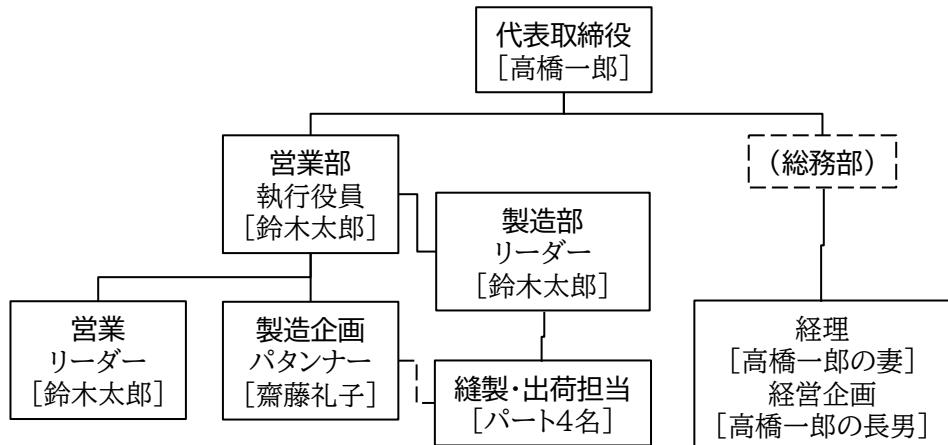
2023年6月段階

©株式会社道家経営・法務事務所

組織・人員体制について

質問内容に対して配布

- 組織としては、右図のような体制となっています。小規模事業者であるため、組織といつても、人に対して組織があるというような形となっているのが現状です。
- 取引先のトップ交渉は、代表取締役が対応しており、現場の状況については、営業部執行役員鈴木太郎が随時報告を上げる形にしています。200万円以上の案件については、代表取締役の判断とすることをルールとして設定しており、それ以外は、執行役員鈴木太郎が現場をまとめる形に、任せています。
- パタンナーの齋藤礼子は、製造企画担当で、アパレル業界では珍しい、ユニフォームのパターンデザインを担当しています。アパレルのパタンナーは、形状や色などのデザインが優先しますが、ユニフォームについては、機能性を優先させてデザインすることになります。この点を意識したパタンナーは、珍しいかもしれません。
- 縫製担当のパートのみなさんは、働き方の関係でパートとなっているだけで、技術的には、プロの縫製屋さんというくらい高いレベルです。縫い上げるとなったら、一気にスピードを上げて、一心不乱に仕上げてくれるので、無駄話などをする余裕もないくらいです。
- 代表取締役は、従業員のみなさんの要望をできるだけ反映しようとして対応しています。こんなミシンが欲しいということになれば、設備投資したり、働きやすいレイアウトへの変更がしやすい机に変えたり、お昼のお弁当を食べる場所が欲しいということでは、男子禁制の女子部屋をつくったり、と、できるだけ働きやすい環境づくりをしています。



質問内容に対して配布

研究開発について

- これまで、新しい可能性を求めて、いろいろな取り組みをしてきました。
- 地域の工業系大学と県の産業支援センターとの共同プロジェクトで、6年ほど前から、いくつかの新しい製品開発の可能性を検討してきました。
- 最初に取り組んだのは、工場の生産工程で、人間とロボットが共存できる空間のために、ロボットのアーム用にアパレルが活用される分野はないかということで、アームに緩衝材を付けるような形でのロボット用ユニフォームの開発をすすめました。
- さらに、新しい素材の可能性を検討したこともあります。その際に、取り組んだのは、暑い夏場に現場で活躍する人々のために、素材として遮熱効果や保冷効果が期待できる機能性のある素材開発やアイテム開発をすすめました。形状からのアプローチでは、20バターン以上。素材としては、あらゆる生地メーカーから15種類以上のものを取り寄せて試作をくり返しました。その中から、いくつかは意匠登録をすることことができましたが、生地が洗濯に弱いなどの理由から、量産化には至っておりません。
- また、アパレル用プレス機を開発している機械メーカーとの共同開発で、金属膜と纖維生地の圧着についての試験も継続しています。単なる蒸着では、金属膜と纖維生地の伸縮率が違ったため、新しく開発された技術と、金属製品の接着技術を活用した圧着方法で、試作をくり返しています。こちらについては、技術的にも実現性が見えてきたため、特許申請をすすめています。
- これらの開発については、代表取締役が自ら参画し、検討を重ねており、代表取締役の長男も責任者としてプロジェクトを継続して行こうと考えています。

事例演習 アパレル(ユニフォーム)メーカー

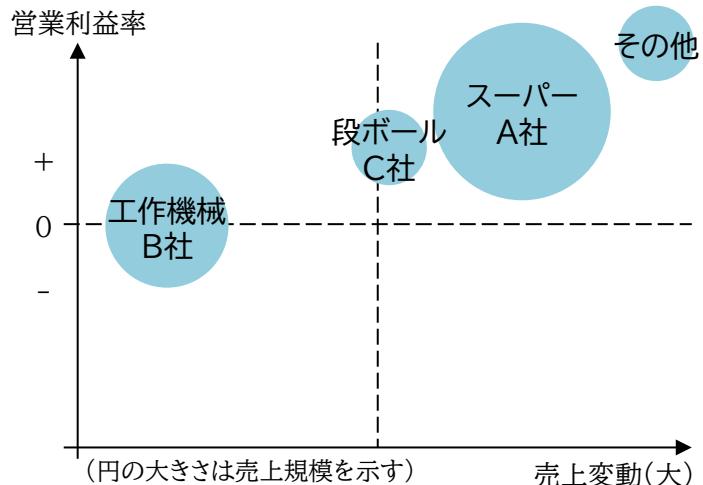
2023年6月段階

©株式会社道家経営・法務事務所

取引先と取引先別の収益状況

質問内容に対して配布

- 取引先(お客様)は、スーパーマーケットA社(40%)、工作機械メーカーB社(15%)、段ボールメーカーC社(5%)、他多数となっています。
- 各社のオリジナルのユニフォームなので、組織などが大きく変わる際や、新店舗や工場新設などのタイミングでの大量受注があり、売上に波があります。
- 過去3~4年の各社の売上変動の大小と、営業利益率を図にすると、下記のような状況にあります。
- 工作機械メーカーB社とは、長年の取引があり、会長・社長だけでなく、人事担当などとも良好な関係があります。10年ほど前に、コストの問題だけで、競争入札となり、一時的に他社の扱いになりました。他社のユニフォームは、汎用性が高いデザインのもので、コストは下がりましたが、現場の従業員からのクレームが多く、細かい部分への対応もできないということから、結果的に当社に取扱が戻ってきた、という経緯があります。
- なお、経営セーフティ共済(倒産防止共済)には、上限の20万円/月を掛けています。



事例演習 アパレル(ユニフォーム)メーカー

2023年6月段階

©株式会社道家経営・法務事務所

事業承継について(現代表取締役より)

質問内容に対して配布

- 現代表取締役は、先代の創業者である、現代表取締役の父親から事業を引き継ぎました。父親が病気になってから、数年間の間で、短期間でバトンタッチした形です。
- その際には、右も左も分からぬままに、父親の背中を見ていただけの状況から、いろいろな苦労を重ねてきました。
- 現代表取締役は、自身が65歳なので、70歳を迎える5年後には社長交代を視野に入れています。
- 候補者としては、現代表取締役の長男を想定していますが、これまで繊維業界で働いたことがなく、理系の大学院卒業後、自動車の電子部品メーカーにて研究開発業務を経た上で、当社に合流してきた関係から、本当に継がせて良いか、親としては心配なところです。
- そのために、現在、経営企画担当として、経理的な面でのデータ分析などをして、今後どうするべきか、検討することと、新規の技術開発や素材開発などをすすめながら、次のビジネスをどのように検討していくか、事業計画を考えるようにさせています。
- ただ、従業員とは、世間話はするものの、縫製の作業やアパレルのデザインなどについては、あまり深く会話していないようなので、これから勉強させながら、すすめていくことが必要かと思っています。

参考(顧問税理士より)

- 当社の株価算定をしたところ、右表の通りです。
- 代表取締役のご家族は、妻、長男の三人です。
- 一昨年に、土地・建物とも妻名義で自宅を新築済。

自社株評価(円)	48期	49期
	2021年3月期	2022年3月期
13,000,000		4,000,000