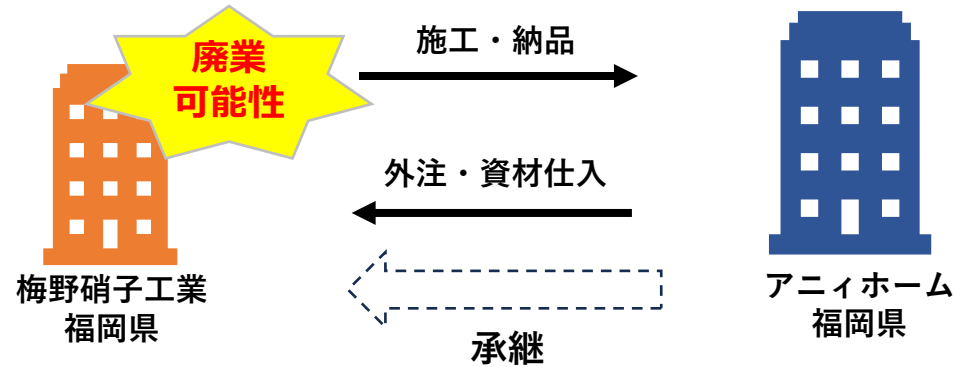


サプライチェーン上の事業承継事例（リフォーム業 アニィホーム株式会社）

- 福岡県に本社を置き、リフォーム事業を手掛けるアニィホームは、自社の取引先であるガラス・サッシ工事業の梅野硝子工業を承継。
- 単一事業のリスク軽減とともに、繁忙期の人材共有や付随工事の受注など両社が助け合うことで事業効率化を図る。



アニィホーム施工例

【譲渡】

- 福岡県のガラス・サッシ工事業
- アニィホームとはガラスサッシ工事の施工対応や資材の販売取引があった
- 後継者候補の親族はいたが、事業の将来を見据えて他社とのアライアンスを検討していた

【譲受】

- 福岡県のリフォーム工事業
- 取引先である梅野硝子工業からの承継打診があり、承継に踏み切る
- 取引先であり、社長はじめ従業員もよく知る間柄であったことが承継に踏み切ることでできた決め手となる

- アニィホームが事業を承継したことで、両社の仲間意識が強まり安心感につながっている。
- 繁忙期における人材の共有や相互送客、付随工事の受注を行うことができおり、事業の効率化を図っている。



サプライチェーンの毀損を防止するとともに、人材の共有など**効率化**を図ることができている。
両社が同一グループとなったことで、付随工事の受注や相互送客なども生まれており、より**一体となった事業展開**を行うことにつながっている。

（出典）アニィホーム株式会社へのヒアリングより事務局作成。