



早めの承継とチャレンジスピリットが、 会社を成長させる鍵

株式会社 マツブン

主な業務内容 アパレル刺繍加工及びロゴ刺繍商品製作販売

東京都足立区六町2-6-21
設立:1939年(昭和14年) 資本金:1,000万円
従業員:20名(パート・アルバイト含む)
URL:https://www.matsubun.com



1 自社企画の日本製ポロシャツを着た新旧社長
2 ずらりと並ぶ最新機械を使い、ベテラン従業員から若手従業員へ技術の承継も進めている

事業承継年表



事業承継を見据えつつも異業種で勉強

当社は、松本照人現社長の祖父が、手刺繍による刺繍加工屋として創業。照人社長は、自宅1階の工場に懸命に働く、先代社長である父の背中を見て育ち、幼い頃から承継の意志を告げていたという。大学卒業後は、「2、3年は外で勉強を」という両親と照人社長自身の考えから、外資系商社へ就職する。先代が高齢になってきたこともあり、入社7年目頃に「本当に継いでくれるなら、そろそろ戻ってきてく

れないか」と母から声をかけられて退職を決意。しかし当時の上司から慰留され、実際の退職は3年後となった。「家業を継ぐことは以前から相談していた、『それならこの人の仕事ぶりを学んだ方がいいよ』と素晴らしい方を紹介されて、退職を告げた時には『俺が両親を説得しに行く』とまで言ってもらえて。あれほど親身になってもらったことに本当に感謝しています」と振り返る。

入社時に過去最低の業績を記録 危機感から新規事業を立ち上げ

入社当時は、アパレルメーカー向けワンポイント刺繍の受託加工が主業。照人社長は前職の経験を活かし、新規開拓の営業を担当することになる。しかし、日本のアパレル関係のものづくりは海外へ急速にシフトし、受注が全く取れない日々が続いた。「営業には自信があったのですがことごとく失注し、入社1年目の売上は過去最低。周囲からは『どうして入社したの』とまで言われました」と照人社長は当時を振り返る。これに危機感を覚え、先代と相談する中で「何か新しい、時代に合ったことを考えなければ」と新しい市場開拓を決意し、翌年に直販用ホームページを立ち上げる。「先代は太陽のような人。僕のアイデアにも賛成してくれて、一緒に手書きのDMを作ることもありました」と照人社長は話す。徐々に下請から一般企業向け直販事業へとシフトし、15年後には売上高約450%増を達成する。

先代が元気なうちに承継することで、 引き継ぎ後もスムーズに

入社から9年後、43歳で社長に就任。金融機関には照人社長が入社当初に先代から紹介されていたこともあり、問題なく引き継ぎが進んだ。株式については税理士と相談しながら、取締役会長となっていた先代に退職金を支払うタイミングで一度に承継したという。社長就任の前に新規事業を主導し、売上を急拡大させていたものの、「社長になってみ

ないと分からないことがたくさんありました」という。職人気質の先代から決算書の読み方や見積もりの作り方を教わることは難しく、東京商工会議所足立支部などの講習会で学ぶとともに、自身でも新たに若手経営者の勉強会を作った。同じ志を持つ仲間の存在も刺激になったという。

父の会社を継ぎたい。その想いは次世代にも

早めの承継の大切さを実感していることから、次の承継も視野に入れている。照人社長は「息子に『継いでくれ』と頼む気持ちはないのですが」と語るも、他社への就職を控える大学生の息子から「いずれは会社を継ぎたい。仕事をしているお父さんを見ていると楽しそう」と告げられたという。照人

社長はこの言葉に「本当に嬉しかった」と笑顔を見せる。手刺繍の職人であった祖父、機械化を推進し会社を成長させた父、そして新規事業を開拓し直販事業へと舵をきった照人社長。松本家のチャレンジスピリットは、きっと次世代にも承継されることだろう。

事業承継を考えているみなさんへメッセージ



今、うまくいっているビジネスが、これからもずっとうまくいくはずがありません。どんな時代でも経営者には「新しいお客さんを自分の力で作る」という強い意志が必要で、それを進めるには、先代や支えてくれるベテランスタッフがいるうちに承継を行い、一緒に取り組むことが重要です。

代表取締役
松本 照人氏
(1967年生まれ)