

様式第二十一（第13条関係）

認定事業再編計画の内容の公表

1. 認定をした年月日

令和2年3月17日

2. 認定事業者名

日本水理株式会社
株式会社スイテック研究所
株式会社大洋社

3. 事業再編の目標

(1) 事業再編に係る事業の目標

(価値観)

日本水理株式会社は、マンションの配管取替工事専門会社で、リノベーション部門、メンテナンス部門を中心に、営業から施工まで一貫して自社で行っている。

株式会社スイテック研究所は、日本水理株式会社の経営統括、人事管理、技術開発を行っている。

この2社の大阪本社の不動産は日本水理株式会社が保有しており、日本水理株式会社の京都支店の不動産は株式会社スイテック研究所が保有している。日本水理株式会社及び株式会社スイテック研究所は、一体となって事業活動を行っており、企業理念として「創造性を以って社会に貢献する」を掲げ、「どこよりも安く良い商品を提供すること」が企業継続のために必要と考え、安くて満足度の高い完璧なサービスを提供し、顧客と社会から必要とされる企業を目指している。

また、日本水理株式会社及び株式会社スイテック研究所の代表者である小久保和則は68歳となり、数年前から事業承継の問題を抱えており、今後後継者を選び、会社をどのように承継させるかが課題の1つである。

(ビジネスモデル)

近年、事業拡大したことにより、大阪本社から東京支店、京都支店、名古屋支店、神戸支店が分離した。リノベーション部門においては、地域ごとの顧客のニーズはより完璧な仕事を求め、工事へのクレームが増加し、手直し工事が必要となるなど利益率を圧迫している。

顧客の満足度を引き上げ、利益率を上げるには、現場の意見を取り入れ、営業と施工が一体となって1つのグループ内で創意工夫を凝らす必要がある。

(戦略)

営業と施工の一体化により、営業担当が顧客から聞き取った要望を施工担当と共有し、工事仕上がり品質を確保することで工事のやり直しを無くすなどの顧客満足の向上とコスト削減を図りながら、利益率の改善に努める。

また、リノベーション部門を地域ごとに6つの部門に分割して部門長が各部門の経営を行うようにすることで、それぞれの部門に独立採算制で責任を負わせ、切磋琢磨させながら、経営の能力を高めていくと同時に、将来の後継者の見極めを行うこととする。

なお、事業承継を円滑に行うために、日本水理株式会社及び株式会社スイテック研究所が不動産を保有したままでは株式の価額への影響があり、事業承継の際に負担となる恐れがあるので、持株会社である株式会社大洋社への不動産の集約を図ることとする。

(持続可能性・成長性)

日本水理株式会社は、マンションの配管の取替の専門会社である。

マンションの給排水管の法定耐用年数は15年となっており、当社の知見では概ね築25年程度でさびや漏水が始まり、築40年を経過すると給排水管の取替工事を行う必要が出てくる。

新築工事は景気により件数は増減するが、老朽化して漏水が発生するマンションは増加し続ける。マンションの配管の取替工事は各家の部屋の中の工事であり、手間暇のかかる仕事で専門性が高く、他の建設会社の参入は簡単ではない。

今後も日本水理株式会社への給排水管取替工事のニーズは増え続ける。そのニーズに応えていくため、さらなる研究開発により、より安く、より良い商品を提供していくことを目指す。

(ガバナンス)

上記の事業計画の実施に当たり、業務執行役と監督部門の責任を明確にする。

6つの部門の利益率の管理を徹底するために新たに見積・原価管理・販売管理のソフトを導入して経営の可視化を実現する。

新たに会計参与を迎え入れ、会計参与の経営会議への参加、役員との面談、会計参与による原価・販売管理ソフトの入力内容のチェック等により、事業計画の進捗状況をモニタリングできる体制の構築に努める。

以上により、当社の経営資源を最適配分によって生産性の向上及び付加価値の創出を図り、企業価値の更なる向上を目指す。

(2) 生産性の向上を示す数値目標

計画の対象となる事業の生産性の向上は令和3年度(令和4年3月期)には平成30年度(平成31年3月期)に比べて、

- ① 修正ROAを14.62%
- ② 有形固定資産回転率を19%
- ③ 従業員一人当たりの付加価値率を57% 向上させることを目標としている。

※①～③までの指標は、いずれも改善することを目標とする

また、財務の健全性の向上としては、令和2年度において、有利子負債は現金預金でいつでも返済できる状態で、比率はマイナス6.5となる。事業再編計画の終了時における経常収入の額は経常支出の額より大きな値となる。

4. 認定事業再編計画に係る事業再編の内容

(1) 事業再編に係る事業の内容

① 計画の対象となる事業

マンションの配管の取替工事時
(選定理由)

日本水理株式会社は、昭和49年11月1日に創業者小久保和則によって設立された会社である。設立当初より、マンションの配管取替工事の問題に取り組み、技術開発を行っている。事業規模は拡大し続け、大阪府、兵庫県から京都府、愛知県、東京都などに各支店を設けることができた。

しかしながら、監督者が育たないままに事業規模を拡大したため、工事見積の甘さ等から利益率が低下し、スピーディーな対応ができず顧客のクレームなども増加傾向にあることが経営の問題点として浮かび上がった。

当社がマンションの配管取替工事の専門会社として存続するためには、利益率の改善、業務体制の適正化及び後継者の選任が必要となった。

② 実施する事業の構造の変更と分野又は方式の変更の内容

(事業の構造の変更)

日本水理株式会社から不動産部門を持株会社である株式会社大洋社へ吸収分割させる。

これにより、会社にはリノベーション部門とメンテナンス部門が残り、事業の経営統括、人事管理を行うこととし、リノベーション及びメンテナンスを6部門での独立採算制とする。

また、株式会社スイテック研究所の不動産も持株会社の株式会社大洋社へ吸収分割させ、技術開発を行うこととする。

不動産部門の持ち株会社・資産管理会社への会社分割

(分割会社)

住所 大阪府大阪市中央区高麗橋4丁目4番6号

名称 日本水理株式会社

代表者の氏名 小久保 和則

資本金 300,000,000円

住所 大阪府大阪市中央区高麗橋 4 丁目 4 番 6 号
名称 株式会社スイテック研究所
代表者の氏名 小久保 和則
資本金 80,000,000 円

(承継会社)

住所 兵庫県西宮市剣谷町 13 番 35 号
名称 株式会社大洋社
代表者の氏名 小久保 和則
資本金 8,000,000 円
完全支配関係での無対価による分割型吸収分割なので
会計上の資本金の移動はありません。

(事業の分野又は方式の変更)

各支店を 6 つの部門に分割して部門長が各部門の経営を行うこととし、部門ごとに営業から施工まで一体となって行動することで、企業の経営力を強化し、会社全体の売上総利益率 65% を目指す。

なお、当該事業承継による生産性の向上は、マンションの配管の交換がこれから増加することから市場構造に照らして持続的なものと見込まれる。

また、当該事業分野は過剰供給構造にはなく、一般消費者及び関連事業者の利益を不当に害する恐れがあるものではない。

(2) 事業再編を行う場所の住所

住所 大阪府大阪市中央区高麗橋 4 丁目 4 番 6 号
名称 日本水理株式会社

住所 大阪府大阪市中央区高麗橋 4 丁目 4 番 6 号
名称 株式会社スイテック研究所

住所 兵庫県西宮市剣谷町 13 番 35 号
名称 株式会社大洋社

(3) 関係事業者・外国関係法人に関する事項

関係事業者、外国関係法人はありません。

(4) 事業再編を実施するための措置の内容

別表 1 の通り

5. 事業再編の実施時期

開始時期：令和 2 年 3 月

終了時期：令和 4 年 3 月

6. 事業再編に伴う労務に関する事項

(1) 事業再編の開始時期の従業員数（令和 2 年 3 月 26 日時点）

日本水理株式会社 180 名

株式会社スイテック研究所 18 名

(2) 事業再編の終了時期の従業員数（令和 4 年 3 月末時点）

日本水理株式会社 180 名

株式会社スイテック研究所 18 名

(3) 事業再編に充てる予定の従業員数
198名

(4) (3)中、新規に採用される従業員数
新規に採用される従業員数 なし

(5) 事業再編に伴い出向または解雇される従業員数
解雇予定人員数 なし

7. その他

該当なし

別表 1

措置事項	実施する措置の内容及びその実施する時期	期待する支援措置
法第 2 条第 1 1 項第 1 号の内容		
ロ 会社の分割	<p>① 分割会社 住所 大阪府大阪市中央区高麗橋 4 丁目 4 番 6 号 名称 日本水理株式会社 代表者の氏名 小久保 和則 資本金 300,000,000 円</p> <p>住所 大阪府大阪市中央区高麗橋 4 丁目 4 番 6 号 名称 株式会社スイテック研究所 代表者の氏名 小久保 和則 資本金 80,000,000 円</p> <p>② 分割承継会社 住所 兵庫県西宮市剣谷町 13 番 35 号 名称 株式会社大洋社 代表者の氏名 小久保 和則 資本金 8,000,000 円 分割承継会社は分割法人の完全支配会社で適格分割に該当します。</p>	租税特別措置法第 80 条第 1 項第 6 号（会社分割に伴う不動産の所有権の移転登記等の税率の軽減）
法第 2 条第 1 1 項第 2 号の要件		
ハ 商品の新たな販売の方式の導入又は役務の新たな提供の方式の導入により、商品の販売又は役務の提供を著しく効率化	<p>近年、顧客のニーズが高まり、より完璧な仕事を求められ、工事へのクレームの増加、手直し工事が必要になり、利益率が圧迫されるようになった。</p> <p>その状況を改善するため、地域別に 6 部門を配置し、各部門内において営業と施工を一体化し、情報を共有することにより、工事の品質をより良いものとし、顧客満足の向上とコスト削減を図る。</p> <p>売上総利益を基準年度より、1 年目 5%、2 年目 7%、3 年目 10%改善を目指す。</p>	