

# NBC PLUS+

vol.113



事例紹介 / 株式会社ジュン・ホーム

手塩にかけて育てた我が子…のような会社  
情熱と責任をもって、第三者へ承継——。



40年で建てた家、1000棟超——

# 80歳創業経営者による「第三者承継、成功の秘訣」

文：NBCグループ

## 株式会社ジュン・ホーム 会長 小沼淳志 氏

1943年生まれの小沼会長は、今年で80歳。  
長身でスラッとした会長のいでたちはとてもお洒落。  
スマートウォッチも悠々と使いこなす。艶やかでハリのある肌、  
伸びのある声、またテンポがよく軽やかで時折ユーモアを交えた  
その語りからは、到底年齢を感じない。

小沼淳



# 「家は建てて終わりではなく、 建ててからがはじまりです」

「家は建てて終わりではなく、  
建ててからがはじまりです」  
同社のホームページに寄せら  
れるメッセージからは、家づくり  
に対する「情熱」と「責任」が伝  
わってくる。

1984年設立の『株式会社  
ジュン・ホーム』は、日立市に根差  
し40年にわたり地域の暮らしを  
支えてきた。これまでに建てた家  
は1000棟をゆうに超える。  
「家づくりに「情熱」を抱き「責  
任」をもってきたからこそ、事業  
を残したかった――。」

■小沼会長 「さまざまな経緯は  
ありましたが、今回お婿さん(※)  
が見つかるまでに、正直……廃

業をまったく考えなかったわけ  
ではありません。具体的に検討  
したこともありません。しかし、  
それでは家を建ててくれたお客  
様が困ってしまう。そして社員  
は働く場所を失ってしまう。会  
社を残すことは私たちの『責任』  
でした。」

※お婿さん……買い手のこと。



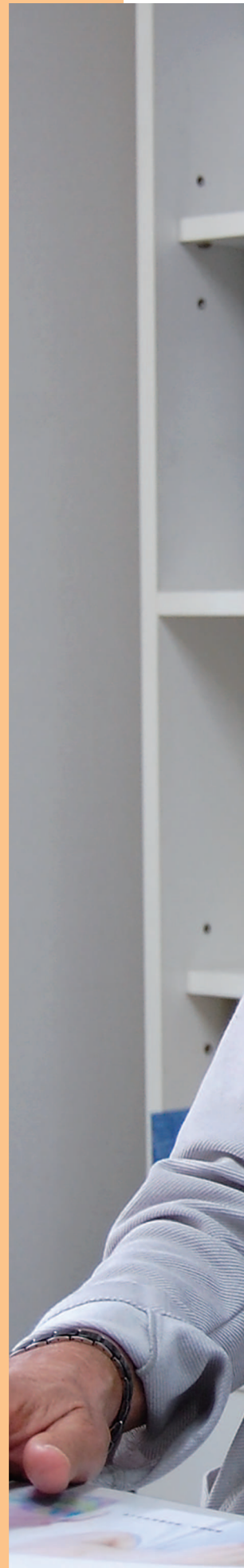
『家は建てて終わりではなく、  
建ててからがはじまりです』  
――まさに、経営も同じ。

事業承継は  
経営者の最後にして  
最大の事業。

『会社は興して終わりではなく、  
興してからがはじまり。  
そしてその  
閉じ方・終い方・継ぎ方が  
大切なのです。』

## PROFILE

会社名	株式会社ジュン・ホーム
代表者名	会長 小沼淳志 氏 ※2023年8月 M&A 締結により権限委譲
従業員数	12名 (2023年8月時点)
設立	1984年10月5日
資本金	2,000万円
事業内容	建築工事業 (新築、増改築、修理、修繕)
所在地	〒316-0003 茨城県日立市多賀町2丁目4-6



## ジュン・ホーム様と 小沼会長ご夫妻のあゆみ

1943

第二次世界大戦の最中、

台湾の台南州に小沼淳志氏 誕生

終戦後は故郷の会津に戻り生活を送る

1962

茨城大学工学部工業化学科に入学

大学二年時、父他界(母42歳、妹3人、高2・中2・小6)

卒業後は都内に勤務するも

3年後に体調を崩し、以降は日立市内の

工務店に勤務

1974

奥様・公子様とご結婚

1984

一級建築士事務所として

『有限会社ジュン・ホーム』創立

宅地建物取引業登録

1987

「検造りの家」をキャッチフレーズに

コスモホームグループに加盟

順調に売上を伸ばす



創業から5年目——1989年頃のお写真

## 「すべての貯金を使い果たし、 学資保険も、生命保険も解約しました」

会長は地元の大学で工業化学を専攻し卒業されたあと、東京の顔料メーカーに就職。3年間お勤めになったところ体調を崩し、地元に戻られた。家庭教師をしていた先が、建築業を営んでおり、そちらに転職。現場監督に営業職にとマルチに活躍されたのち、常務取締役へ。15年間の在籍中に、2級建築士・1級建築士・宅地建物取引主任者……と次々に資格も取得された。

——無我夢中で働き、気づいたときには40歳だった。

■小沼会長 「妻からしたら突然だったと思います。『今から独立するから』と伝えました。

妻も最初は反対していましたが、しばらくして『一緒にやりましょう。』と言ってくれました。もう今から50年近く前の当時、

私と妻の年収は1000万円をを超えていたと思います。生活に不自由はありませんでした。しかしそれを捨てて独立することを決めました。」

■奥様 「当時の生活になんら不満も不安もありませんでしたから、突然「独立」と言われ、びっくりしましたね。それでも、意思が固いというか……『ついていけない』かな」と思いました。

それと同時に『これからが大変だ』と。子供2人はまだ小学校1年生と、3歳でしたから。」

■小沼会長 「夫婦共働きで「稼いでいた」とはいつても、所詮どこかの会社の従業員だったわけ……。「男はやっぱり独立して一生自立して生きていくべきだ！」との考えが根底にありました。」

創業時は苦勞が絶えなかったという。

今回のM&A調印式に際し、奥様が小沼会長宛てにしたためた手紙には、その当時の様子が記されていた。



M&A調印式より。お手紙を読まれる奥様とそれを感慨深く受け取る小沼会長







1989年頃のモデルハウス

1990

『まほうびんの家』で商標登録  
松本建工株式会社とのFPグループに加盟

1992

高気密高断熱住宅の建築を開始

1993

日立市多賀町に本社移転  
『株式会社ジュン・ホーム』に組織変更  
資本金を2000万円に増資

2002

輸入住宅の建築を開始

2003

自然素材を使った住宅の建築を開始

2005

日立市鮎川町に住宅展示場をオープン

2009

永く暮らせる家の提案として、

鮎川展示場リニューアルオープン

2010

コンセプトデザイン住居の建築を開始

2012

展示と学びの空間『ぎやらりや』オープン

2013

土地活用のための戸建賃貸住宅・

高齢者施設住宅建築を開始

2016

『ECORICHÉ』が

ハウス・オブ・ザ・イヤー優秀賞 受賞

2023

M&A締結により事業承継

小沼夫妻は創業時、毎日暗いうちから電柱に自社広告の看板を取り付けてまわった。当時は規制も緩かったようだが、せっかく取り付けた看板をお巡りさんは容赦なく次々とはがしていったそう――。

■小沼会長「だからね、この看板は月曜日にはがします」とか、「交通安全は世界の願い」なんて小さく書いてみたりして、何とかはがされないように工夫したんです(笑)。その看板で上棟見学会や完成見学会にお客様を呼び込み、営業をかけていきました。」

お子様が小さかったこともあり、母親としての苦労も多かったのではないかと奥様に尋ねると、なんとも柔らかな表情で当時を振り返ってくれました。

■奥様「おばあちゃん(小沼会長のお母様)の存在が大きかったです。」

私が仕事をすると、とうしても帰りが遅くなってしまう。

う。おかって仕事も子供たちの世話も夜遅くに……。見るに見かねたおばあちゃんが『私が炊事のほうはやるから、あなたは仕事に専念しなさい』そう言ってくれたんです。だからうちの子供たちはおばあちゃん子です。」

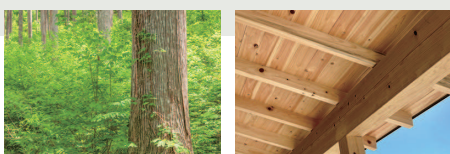
ご夫妻の年の差は8歳。32歳で経営者夫人となった奥様の苦労は、はかりしれないものがある。

■奥様「もうとにかく夢中でしたね。何もわからないことからスタートですから、見よう見真似で何とかやってきた感じですよ。」

創業から3年間は赤字続き。自宅にあった貯金はすべて使い果たし、息子さん・娘さんの学資保険も、生命保険もすべて解約し凌いだ。途方に暮れていたちようどそのころ、当時の取引銀行の支店長が無条件で1000万円を貸してくれた。

■小沼会長「それで息を吹き返

しました。当時京都にあったフランチヤイザーが木曽東濃ヒノキをプレカットしていたのです。それに目をつけ、そのプレカットされた木曽東濃ヒノキで家を建ててみたところ、日立では初めてだったこともありたちまち話題に。そこで、大々的に広告を打ち勝負に出ました。すると次々と反響が――。それから新築工事のお仕事をどんどんいただけるようになりました。1年目は3棟だったものが、5棟、10棟、20棟と……。そしてなんとか30棟くらいまでは順調にお仕事をいただけるようになっていきました。」



木曽東濃ヒノキ(きそとうのうひのき)

岐阜県東濃地方で産出されるヒノキの銘木で、建築・家具業界では、最高級建材として広く知られている。伊勢神宮の式年遷宮では外宮の用材として使用されている。

『プレカット』とは大工さんが刻みを入れるのではなく、コンピュータが木材に刻みを入れたもの。



# 息子・娘への承継ではなく、第三者への承継という決断

5年ほど前から会社の今後について具体的に検討、動き始めたという小沼夫妻。当時から、第三者承継も視野に入れ、NBCへもご相談をくださっていた。

■小沼会長 「もろもろ検討しながらではありましたが、やはり『息子に継がせたい』という想いもあり、息子への承継準備を進めていたところでした。しかし、息子が体調を崩し、一度退いた代表の席に私が戻ることになりました。」

■奥様 「娘は、ジュン・ホームに對してや、父親に對してはものすごく想いがありますが、それと社長になることは違いますが、本人にも聞いてはみたものの『継がない』と——。その意思は非常にハッキリしていました。」

そうした経緯からNBCと小沼会長でアドバイザリー契約を締結。M&A関連の情報収集を開始した。

第三者承継のみならず、事業承継におけるポイントを小沼夫妻に聞くと、こうお話しくださいました。

■奥様 「とにかく早めに準備を始めるということに尽きると思います。」

お婿さんについて『お願いしたからスグ決まる！』当初そのように考えていました。『せいぜい、半年くらいだろう』と——。ところがお相手もあること、なかなかそうとんとん拍子にはいきませんでした。

ですから、承継、特に第三者承継をお考えになつていたのであれば、なるべく早めに準備を始められることをオススメします。」

奥様は情報収集をスタートした当初から、第三者承継に関して前向きであり、そのスタンスはブレることはなかった。

■奥様 「ブレませんでしたね。もちろん『寂しいな』という想いはあることにはありましたが、やはりこの先もずっと、思い悩んで不安を抱えながらやっていくよりも、思い切ったほうがいいと思っていました。どちらかというと、『精神的に早く楽になりたい』という想いでした。」

毎日夜も眠れないくらい考えていましたから。それに主人の年齢や身体のことを考えると心配で心配で……。」

■小沼会長 「寝ても覚めても『会社を存続させるか——、廃業するか——。』

ずっと考えていました。」

正直……廃業をまったく考えなかつたわけではありません。具体的に検討したこともありません。しかし、それでは家を建ててくれたお客様が困つてしまふ。そして社員は働く場所を失つてしまふ。会社を残すことは私たちの『責任』でした。」

## 第三者承継(M&A)のポイント!

- ◆現状の株評価と自社の実態調査もすみやかに!
- ◆株(財産)承継を早めに進めておく!
- ◆事業承継計画は、遅くとも5年前から立てておく!(…良い相手はすぐには見つかりません)

## 当時を振り返って ~NBC~

当時は第三者承継も視野に入れながら、親族外承継の道も同時に検討されていました。

事業承継には「継がせる勇氣」も必要ですが、当然「継ぐ覚悟」も必要になってきます。よって、後継者候補だった皆さんそれぞれの意思をしっかりと確認なさったことは、会社をどのような形で存続させるか

を判断するうえで重要なプロセスであったと考えます。また、早くから第三者承継(M&A)の情報収集をスタートされたことは功を奏しました。どういう形をとるにせよ、早い段階での準備がもつとも大切です。その準備の中で最初にしなければいけないことは、まず「自社を知る」ことです。



# 社員との絆、夫婦の絆、親子の絆



M&A調印式より。小沼会長・奥様とNBC代表取締役 野呂泰史。

調印式を終え、ジュン・ホームは無事存続を決め、また新たな門出をきった。

小沼ご夫妻は一緒に「ホッとしました。」と肩をなでおろす。——と同時に、新たな体制の中で、真の意味での事業承継の成功を引

き続きフォローしていく、と……あくまで創業者としての「責任」のまっとうに余念がない。

■小沼会長 「ホツとした、というのが一番です。それからうちの奥さんがあまり体調がよくなかったのですね。少し良くなればいいなあ」と思っていましたけれど。相変わらず寝たり起きたり……。ね？そういう生活をしていますね？」

■奥様 「いえ！おかげさまで以前よりは随分良くなりました。」

現在も業務自体は行っているという小沼会長と奥様。業務ボリュームは以前とは変わらず、身体は結構忙しいんですよ！とお話くださった。しかし、経営者というこれまでの精神的な負荷がない分、ご夫妻とも表情は晴れやかで非常に穏やかだ。

調印式が終わってからまだ数ヶ月——、「これからしつかりとフォローしていく」と言う。40年余り走り続けてこられたご夫妻には、ぜひこれまで行かれなかつた場所へ行ったり、ゆっくりとお二人の時間を過ごしてほしいと水を向けてみるも、「そんなに家を空けたことないから……。1〜2年経ったら考えます。」と奥様。お仕事に育児に家事に……。いかにこれまでお忙しかったかが窺える。



「M&Aを考えている方がいらしたら、私の経験をもとにできるだけの助言をさせていただきます。できればと思っています。」

中小企業の半分以上が後継者不在——、廃業ばかりしていたら日本は崩壊してしまいます。廃業という道を選ばずに、親族にいないのなら、後継者を探す準備を早くしてほしい。」

——小沼会長からは、このような力強いメッセージをいただいた。



NBCでは、日本最大級の企業評価実績があるシステムを活用し、皆様の企業の「今の価値」を算定、今後の対策を一緒に考えるご支援も行ってまいります。ご興味のある方は、ぜひ同梱のチラシをご覧ください。





# コンサルタントEYE

本号の掲載企業様の担当コンサルタントより現場を通じ感じたことをお伝えいたします

**profile** / 2003年NBC税理士法人入社。  
現在は培った実務経験と専門性を生かし、  
経理事務の効率化や資金改善などについて  
コンサルティングを行う。企業の業績改善を  
管理面から後押しすることをテーマに、顧客  
ごとの課題に寄り添い根本から解決すること  
を意識している。

**NBC 資金を増やす  
コンサルティング株式会社**

**山崎 知子**

Chikako Yamazaki



私がジュン・ホーム様のご支援に関わらせていただいたのは、15年ほど前のことでした。当時から小沼会長の「カリスマ性」と、それを支える奥様の「数値管理における厳しさ」を強く感じておりました。育児を機に一度お休みさせていただきましたが、この度事業承継のタイミングで改めて担当をさせていただくことになりました。

常に順風満帆だったわけではなく、業績・社員育成・承継など課題はさまざまで、会長・奥様のご心労ははかり知れませんが、しかし適切に保たれてきたのは、次の世代への承継を常に意識されていたからこそだと思います。

機会がある度に、社員様やご親族の方とはお打ち合わせをさせていただいてはおりましたが、会社の承継となるとご親族の関係性に深くかかわっていく問題でもあります。第三者的に弊社を交え進めていただけたことは、最終的な「承継成功」のひとつのポイントであったように思います。

ジュン・ホーム様は、資金繰りや財務面に問題を抱えていたわけではありませんが、業種から運転資金の必要性により常に銀行からの借入金が存在します。奥様の借入金に対する将来的なご心労が大きいく、会長もその点を心配されておりました。よって、親族承継を基本とされたいご意向はありましたが、考え抜いた結果、M&Aをご提案しました。

ありがたいことにM&Aが終了した今も、税務面はもちろんのこと、グループ間における会計・原価管理体制の連携などに関してお手伝いをさせていただいており、成長を続けるジュン・ホーム様を間近でみられることを嬉しく思っています。

株は受け継がれましたが、小沼ご夫妻が創業されたこの会社が、今後も多くのお客様・社員様を幸せにされていくことと思います。NBCグループとしてM&Aという形で橋渡しができたことを幸せに感じます。  
お二人の経営に対する姿勢を、私はより多くの経営者様にお伝えしてまいります。

**NBC 税理士法人**

**大井 悠介**

Yusuke Ohi



**profile** / 2010年NBCに入社。税務業務にとどまらず経理事務改善・事業承継対策・M&Aなど、未来に向けた経営コンサルティング業務にも積極的に取り組む。  
20代半ばから約5年間の支社責任者の経験を経て、現在は管轄外のお客様もご支援させていただき、次世代に繋げるサポートに注力している。

弊グループとしてのお付き合いは2005年からですが、私が小沼会長・奥様と初めてお会いしたのは2021年の5月でした。経理関連の調査や経理事務改善に向けたサポートをさせていただいたのがきっかけです。

以降、さまざまなサポートをさせていただく中で、小沼会長の経営者としてのパワフルさやカリスマ性を目の当たりにし、事業・組織を一代で築かれた経営者の在り方を学ばせていただくとともに、偉大さを感じました。

M&Aへ向けた取り組みの中では大変なこともたくさんありましたが、無事成立した際、会長・奥様からいただいた感謝の言葉は私はこの先忘れることはありません。

新たな経営体制で始動したジュン・ホーム様は「今日も」お客様の想いを形にした楽しい家づくり」という会長・奥様の想いを受け継ぎ、営業活動をされています。  
これからも精一杯サポートさせていただきます。