

### ③履歴事項全部証明書

履歴事項全部証明書		
東京都中野区 ××一丁目△番△号 株式会社コダイ文芸社		
会社法人等番号	0112-01-xxxxxx	
商号	株式会社コダイ文芸社	
本店	東京都中野区 ××一丁目△番△号	
公告をする方法	官報に掲載する方法により行う	平成19年5月25日変更 平成19年6月4日登記
会社成立の年月日	昭和34年2月6日	
目的	1. 月刊誌の発刊および図書の出版 2. 通信教育講座および教育教材の開発 3. 各種研修およびセミナーの開催 4. 贈答用および宣伝広告用品の売買ならびに斡旋 5. 前各号に付帯する事業	
役員に関する事項	取締役 藤沢 毅春	平成26年5月23日重任 平成26年5月28日登記
	取締役 藤沢 毅春	平成28年5月27日重任 平成28年6月1日登記
	取締役 藤沢 毅春	平成30年5月29日重任 平成30年6月5日登記
取締役 松田 伸蔵	取締役 松田 伸蔵	平成26年5月23日重任 平成26年5月28日登記
	取締役 松田 伸蔵	平成28年5月27日重任 平成28年6月1日登記
	取締役 松田 伸蔵	平成30年5月29日重任 平成30年6月5日登記
取締役 藤沢 納	取締役 藤沢 納	平成26年5月23日重任 平成26年5月28日登記
	取締役 藤沢 納	平成28年5月27日重任 平成28年6月1日登記
	取締役 藤沢 納	平成30年5月29日重任 平成30年6月5日登記
代表取締役 藤沢 毅春	代表取締役 藤沢 毅春	平成26年5月23日重任 平成26年5月28日登記
	代表取締役 藤沢 毅春	平成28年5月27日重任 平成28年6月1日登記
	代表取締役 藤沢 毅春	平成30年5月29日重任 平成30年6月5日登記
	代表取締役 藤沢 毅春	平成30年6月5日登記

チェックポイント!

特に役員に関する事項に注目。現在の代表取締役や取締役の構成等から親族の有無を推測し事業承継の進捗を推察。

### ②社史

当社の製品のあゆみ	
1928年	当社の創始者近代太郎が、都市化の進展に目をつけ、建築資材向けに鉄・金属製品の製作を開始。
1930年代	日本全国に販路を拡大。当社製品の性能の高さが評価され、日本全国の都市開発にて採用される。
1950年代	戦後間もなく、復興を始めた日本において、頑丈かつ耐久性のある製品の製作技術を考案。橋の欄干等の都市景観資材を製作、好評を得た。
1960年代	自動車部品や産業用機械部品の分野に進出し、製品のラインナップを拡充、多角化を進めた。
1970年代	これまでより薄くて耐久性のある製品を製作する技術を考案し、産業用機械の高度化に革新的な進歩をもたらした。
1980年代	アメリカに向けて本格的に製品の輸出を開始。その後、輸出先を欧州、アジアと拡げ、今では全世界に輸出を行っている。
2000年代	これまで培ってきた製品開発のノウハウを活かし、キッチン関連の分野に進出。デザイン性にも富み、軽量で高性能な製品のラインナップを確立。
2010年代	他社との差別化を図るため、社内にデザイン部門を立ち上げて内製化。当社のキッチン関連製品がアウトスタンディングデザイン賞を受賞。



デザイン性に富み軽量なキッチン関連製品

チェックポイント!

過去の製品の変遷から、例えば商品開発力や開発意欲が高いことを推測することができる。

**企業** 業と取引を始める際には、履歴事項全部証明書を取り受けるものと思います。履歴事項全部証明書では、企業の本人特定事項だけでなく、企業との取引にあたって参考になることが確認できます。

具体的には、事業の目的や株式発行(可能)数、資本金額、取締役など役員に関する事項、合併・分割に関する事項などが記されています。また、過去の変更事項、例えば商号や本店所在地の変更、吸収合併なども分かります。

**後継者の有無を推測可能**

取引先の事業性を評価するにあたって特に見ておきたいのは、役員に関する事項でしょう。

例えば、現在の代表取締役とともに、取締役の構成やこれまでの変更内容を確認して、親族の有無などから後継者の有無も推測できます。そうした推測をもとに事業承継が円滑に進んでいるかといった仮説が立てられることもあるかと思えます。

**歴史** 史のある企業の場合、10年や20年といった周年の記念事業として社史を作成することがあります。社史には、企業が設立されてから今日に至るまでの歴史が書かれています。普段取引先と接していても分からない情報が得られることがあります。

創業の経緯が分かると、企業のビジョンなどが明確になることもあるでしょう。創業した場所や、他社が行った過去の業務・資本提携などが分かることもあります。過去の製品の変遷を知ることにより、商品開発力や開発意欲が高いといった仮説が立てられるかもしれません。

**思ったことを話題にする**

社史を読んで思ったことは、経営者との面談時に話題にしてみよう。経営者は自分の会社の社史を読んでいる金融機関の担当者に対して、おそらく好意的になってくれると思います。それを機にさらなる情報を聞き出すとよいでしょう。