



# 栄光電気株式会社

業種	卸売・小売業	事業所所在地	滋賀県草津市	資本金	10,000千円
				従業員数	6名

 	被承継者（左）		
	数内 孝嗣	66歳	※承継時
承継者（右）			
数内 良樹	38歳	※承継時	
事業承継を行った時期		被承継者と承継者の関係	
2019年6月		子ども	
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題	
海外直輸入カーテンの販売及び施工業		・新市場への参入 カーテンは寿命が長いので、お客様からのリピートを得ることが困難なこと、またそれに伴う売上高の頭打ちが課題となっており、新市場への参入や新商品・サービスの展開が必要だと考えていました。	

事業承継を実行するまで		
きっかけは？	承継計画の立案	承継までの不安と準備
承継実行の 2年前	被承継者と承継者で話し合ったこと	被承継者の承継に対する不安
先代である父が2年前に体調不良で倒れ、幸い回復したものの、その後も体力面での不安が残りました。当時、私はアメリカから帰国して3年が経ち、事業内容も多少は把握はしていましたが、これをきっかけに、先代が現役で働いてられる間に少しずつでも社のことを引き継いでいきたいと決意し、承継を真剣に考えるようになりました。	先代が今まで培った人脈や知識、技術などを少しずつ継承していくことを話し合いました。企業の財産である既存顧客や取引先、従業員と友好な関係が構築できるよう、先代が元気な間に承継しようと決めました。	性格や考え方のまったく違う息子がどのように現状を打破するのか、また、今後、更なる発展を成し遂げられるか不安でした。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	顧客や取引先、金融機関への挨拶等。	代表取締役になることで、お客様や従業員に対する責任の重さに戸惑いを感じました。また、従業員から信頼を得られるかという不安もありました。

**これに一番苦労した！**


従業員は、全員が自分よりも先輩で当然知識や経験が豊富なため常に教えてもらう立場でいたのですが、事業承継を機に自分がリーダーとして社員をまとめた問題解決方法や社のこれからの方向性などについて、最終決定者として重大な責任を持たなければならないことに一番悩み、苦労しました。

事業承継について相談したこと	
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
商工会・商工会議所	経営の経験が十分に備わっていなかったため、草津商工会議所を通じてハンズオン支援を受けました。経営・財務・人事・販路開拓をテーマに細かくかみ砕いてレクチャーを受け、自分の考える経営に経営知識面から裏付けを得ることができたため、社員とのやり取りに自信が付き、結果として社員との信頼関係の醸成ができたと思います。また、SWOT分析をはじめ、ビジネスプラン・マーケティング戦略などについて話し合うことで社の将来像について考えることができ、同時にキャッシュフローや財務分析を含むマネジメントを知ることで数字の面からも事業計画を見直すことができました。
いつから相談？	
承継実行の 半年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

## 経営革新等に係る取組の標題

# 「豊かな暮らしを提案する 新規事業活動による営業戦略」

経営革新等に係る取組の内容	その他の新たな事業活動
<ul style="list-style-type: none"> <li>●日本のインテリア業界における多言語化は進んでおらず、大手販売店でさえホームページは日本語のみで、英語で対応できる店頭スタッフは常駐していない状況がある。当社では、承継者に加えて英語が堪能なスタッフが2名、さらにフランス語やスペイン語も話せるスタッフが在籍している。そこで、英語が話せるだけでなく商品知識が豊富なため英語をツールとして活用して、新しい顧客層となる在日外国人の方やインバウンド需要を獲得して販路を拡大する計画を立てた。</li> <li>●そのため、ホームページの多言語化をはじめ、動画を用いた会社紹介、オリジナル商品や施工例を紹介するなど「カーテンのある空間」を想像できる仕組みを構築することで、実際に来店していただけるような工夫を行った。</li> <li>●また、高いデザイン性を持つことはもちろん、その遮光性により高い省エネ効果があるオーニング（建物外側に設置する可動式テント）を新商品として販売を開始。これら付加価値の高い商品群を揃え、弊社スタッフの持つ相談力と掛け合わせることで、新しい提案型サービスを展開する。</li> </ul>	
 	

地域経済やバリューチェーンへの貢献	補助対象経費の内訳
草津市は、日本でも稀な人口増加地域でありマンション需要も旺盛です。弊社製品・サービスはそれらの方々豊かな暮らしを提案でき、日々の活力の源として頂くことができます。地域経済活性化という点で、微力ながらお役に立てているのではと考えています。	■外注費 
	経費の主な使い道 外注費（ホームページ・リニューアル費、WEB用PR動画作成費、オーニング設置工事費）
認定経営革新等支援機関の名称：草津商工会議所	
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容	
<input checked="" type="checkbox"/> 制度内容の理解	<input checked="" type="checkbox"/> 事業計画の立案
<input checked="" type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施
事業承継についての相談に始まり、本補助金申請に関して制度の内容から提出書類にいたるまで全面的にサポートを受けました。	

今後に向けて～次の目標	
2019年から2022年に向けて	日本国内のインテリアショップを見る限り、英語を話せるスタッフの常駐や、HPの多言語化を行っている企業はほぼありませんが、弊社はこれらを満たしています。これらの強みを活かし、新規顧客を積極的に開拓していけば、必ず売上向上に繋がると考えています。
売上高	150 %UP

これから事業承継に取り組む事業者の方へ	
被承継者からの一言コメント	承継者からの一言コメント
自分が第一線から身を引くという決断をしなければならぬこと、承継者に会社を託すことへの不安に悩まされました。しかし、世の中の流れはめまぐるしく変わるので、若い人材の育成やアイデアが必要不可欠であり、今までのやり方だけではもう時代に通用しなくなってきたと感じていたことも事実であり、承継者に任せてみることを決めました。事業承継を通じて思い切った経営の若返りを図り、グローバル社会に対応できる新たなビジネスモデルを見直してみたいかがでしょうか。	企業は常に変わり続けなければならないという考えのもと、会社が今立たされている状況を把握し、未来を見据えた打開策を講じる必要があります。私の場合はアメリカで働いた経験を活かし、ホームページの多言語化やインバウンド需要に応じた対策を打つことができましたが、それは今まで社に蓄えられた知識や経験があっただけです。商売をゼロから始めるのではなく、先代がいる間にサポートを受けながら事業展開できるということは本当に有り難いと思いました。