


# 株式会社ミヤコヤ

業種	卸売・小売業	事業所所在地	新潟県十日町市	資本金	10,000千円
				従業員数	6人

 		<b>被承継者 (左)</b>	
高橋 俊之		60歳	※承継時
		<b>承継者 (右)</b>	
高橋 雅人		33歳	※承継時
<b>事業承継を行った時期</b> 2019年10月		<b>被承継者と承継者の関係</b> 子ども	
<b>承継前の主たる事業の内容</b> メガネ、宝石、時計、補聴器の販売・修理		<b>承継前の主たる事業の課題</b> ・既存商品・サービスの売上高の拡大 人口の減少から予測される売上の減少をどのようにしてカバーしていくかが主たる課題です。	

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 半年前	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
2019年3月に2店舗統合による改装計画を進めることが決まり、その中心で動いていたことから事業承継を行うことが決まりました。	当初、2年後の90周年を機に事業承継を行う予定だったが、今のタイミングでもよいか？ということ、今後の役割分担について話し合いました。	経営計画づくりや現場でのオペレーションは全て任せるとし、また、私も店頭での仕事は通常通り、経理の部分はチェックをするということで引継ぎを行ったため、特別不安はありませんでした。但し、代表者ということで地域での様々な頼まれごとが増えることが予想できるため、仕事との両立を上手にしたいと感じています。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	会計事務所、金融機関に承継することに対する意見を頂戴しました。承継後には取引先に案内状を出し、直後の展示会でも挨拶回りをさせていただきました。	承継後も共に事業に取り組めるので承継に対する不安はありませんでした。

**これに一番苦労した！**

承継をしていない段階において、当時会社の代表である被承継者と承継者のできることには違いがあるため、書類関係の段取りは被承継者が、取り組みに関する段取りは承継者が行うことでいくつもある課題を乗り越えることができました。これが一番というものは特にありません。

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	地域で事業活動を行う上で承継のタイミングが適切かどうか、など細かなサポートをしていただきました。
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

# 100年企業を見据え、技術や付加価値商品を活かした店舗統合

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>● 10年ほど前から人口減少に伴う売上減少への対応策として、他店との差別化のための商品確保や難易度の高い資格の取得などに取り組んできたが、限られた店舗スペースで出来ることの限界を感じ、今後の方向性を模索していた。</li> <li>● そんな中、弊社が運営するメガネ・補聴器店の隣店舗が空くという情報を得たことから、別々で営業していたメガネ・補聴器店と宝飾・時計店の2店舗を統合して改装する計画を立てた。</li> <li>● 統合後の総面積は95坪で、メガネ・補聴器店が43坪、宝石・時計店が30坪の売り場面積になった。加えて、メガネ・宝石・時計・補聴器の4業種統合により、業種間の連携やスペース的な余裕が生まれたことによる業務効率の向上が当初の想定以上に実現できた。</li> <li>● 一カ所で用事が済むといったお客様のメリットも増え、地域に根差した専門店として4業種混合の店舗でしかできない施策や今の時代に合った価値観を取り入れた店舗作りを行い、地方の人口減少が言われる中でも、しっかりと地に足を付けた企業活動を行うことを目指す。</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
今回の取り組みを通して、既存の取引先より新しいブランドの導入や最新機器の設置などを行うことで、より強固なつながりをつくるためのきっかけにはなっていないかと感じています。また、メガネ店で新しく導入した県内では初となる機器は見え方を向上させるためには有効なものであり、地域の方たちのQOL向上のお役に立てればと思っています。	経費の主な使い道 設備費 (店舗改装工事費) 廃業費 (廃業店舗原状回復費)

**認定経営革新等支援機関の名称 : 十日町商工会議所**

**認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容**

制度内容の理解
  事業計画の立案
  各種提出書類の作成
  補助事業の実施

制度の理解を深めたり、書類作成の方法などの相談をさせていただきました。

**今後に向けて～次の目標**

2019年から2022年に向けて	新たな取り組みや情報発信を行い、より多くの方からミヤコヤを知ってもらえるように努めたい。また、お客様から良い店だと思っていただけるように従業員の技術や知識の向上も継続的に行っていきたい。取引先とも強固なつながりをつくり、お互いにWin Winとなる関係性を築いていきたいと思います。
営業利益	10 %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
私が21年前39歳で社長になった時に比べ、数倍のスピードで世の中が変化している現状に適応するには世代交代は自然の流れでした。今回、店舗の統合と増床・改装という大きな事業の責任者として一つの形をつくり完成させたという実績は、新社長にとっても自信と実績となり、承継後の社内組織の移行や、対外的な関係先への引き継ぎも円滑にすすめることができました。また、代表者が交代したことをお客様や地域、商品の供給元に戦略的にお知らせすることも被承継者の役割ではないかと思えます。	事業承継を行うタイミングは様々かと思いますが、実際に事業承継を行って感じたのは早くから行うことができると、先代と二人三脚と一緒に事業を行うことができるというメリットでした。自分一人では解決できないこともたくさんありますが、相談できる先代がいるということは非常に心強いことだと思います。