
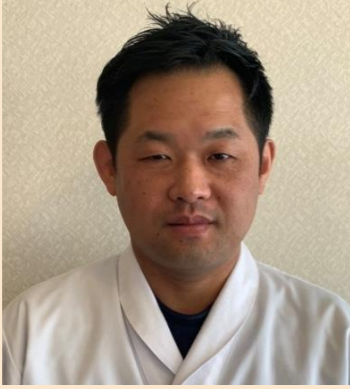


有限会社魚栄楼

| | | | | | |
|----|------------|--------|--------|------|---------|
| 業種 | 宿泊・飲食サービス業 | 事業所所在地 | 福井県越前市 | 資本金 | 3,000千円 |
| | | | | 従業員数 | 5名 |

| | | | |
|--|---------|---|------|
|   | 被承継者（左） | | |
| | 山下 栄司 | 72歳 | ※承継時 |
| 承継者（右） | | | |
| | 山下 剛司 | 45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10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 | |
| 大正7年創業の老舗料亭 (飲食業：福井県越前市内 冠婚葬祭に伴う催事) | | ・新市場への参入 もともと、福井県越前市内の冠婚葬祭を中心とした事業であったが、人口減少に加え、冠婚葬祭イベントの簡素化に伴い、需要も減少しつつあった。時代のニーズにマッチングした新たな売上拡大策が必要となっていた。 | |

| 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 |
| 売上が年々縮小していく現状に危機感を覚えていた。何か新しいことに取り組みなければいけないと4代目が考える中、越前市商工会に相談に行ったところ、廣瀬診断士を紹介され、相談に乗ってもらった。その際、4代目の考える外国人観光客の集客という新しい取り組みを推進するには、4代目を中心とした事業実施体制を敷いた方が良い旨の助言を受け、代表者交代に伴う、事業承継計画の策定支援を受けることとなった。 | 当社は、創業100年を超える老舗料亭であり、婚礼を含む冠婚葬祭の宴会を中心とした事業を展開してきた。地元の方々だけをターゲットとする業態では、今後売上減少のリスクが高いと考える後継者と、地元中心で商売を実施する方針の先代とで、意見の食い違いが見られた。 | これまでの事業方針とは異なると思えた、新しい客層の開拓、新たな事業展開に戸惑いを感じていた。本当に外国人が集客ができるのか、また対応が可能なのか不安であった。 |
| | 関係者との調整 | 承継者の承継に対する不安 |
| | 顧問税理士に対して、株式移行に伴う株価評価などを依頼し、早期の株式の移行を実現した。金融機関に対する借入名義人の変更スケジュールを、認定支援機関の作成する承継計画に盛り込み、それに沿って行動を行った。 | 自分が代表となって、運営がこれまで通りに行えるのか、また新しい事業についても、実行可能なものなのか不安があった。 |




これに一番苦労した！

新しい顧客層の開拓に向けて、どのように推進していけばよいのか、アイデアはあるものの、本当に実行が可能なのか、不安があった。そのため、先代にアイデアベースで話をしてもなかなか納得してもらえず、代表者交代の話も暗礁に乗りかかっていた。しかし、廣瀬診断士の相談で、当社の「強み」が何かという経営資源に着目したアプローチを提案してもらい、強みをいかに新しいニーズにフィットさせるかということを考えるようになった。出汁へのこだわりは勿論であるが、「創業100年超の老舗料亭」、「施設の収容人数の多さ」、「美しい庭園」、「英語対応スタッフ」など、気付いていなかった強みに目を向け、これが北陸新幹線延伸や地元のインバウンド施策とうまく融合するのではと、点と点が繋がるようなイメージを受けた。これを事業承継計画に落とし込み先代に伝えたと、合意が得られ年内の代表交代につながったと言える。

| 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 |
| その他 | ①新たな事業展開についてのアドバイス ②アドバイスに基づく、実施体制構築 ③上記を落とし込んだ事業承継計画の策定支援 |
| いつから相談？ | |
| 承継実行の 2年前 | |
| 相談のきっかけ | |
| 公的機関（事業引継ぎ支援センター等）からの紹介 | |

経営革新等に係る取組の標題

外国人観光客をターゲットにした、老舗料亭の居心地の良い和のおもてなし空間事業

| 経営革新等に係る取組の内容 | その他の新たな事業活動 |
|---|---|
| <p>●当社は、創業100年を超える老舗料亭である。冠婚葬祭の宴席を中心に、団体客から個人客まで収容可能な建物で日本料理の提供を行っている。近年、商圏内の人口減少や冠婚葬祭イベントの簡素化に伴い、需要が縮小していたことに危機感を感じていた。</p> <p>●そこで、自治体も力を入れている北陸新幹線の延伸をきっかけとした外国人観光客の集客に力を入れた新たな事業展開を考えた。しかし、建設から30年以上経過した施設には老朽化が目立っていた。中でも空調設備が古いため部屋の温度調節ができず、日本人と外国人観光客の体感温度の違いに対応できなかった。また、1階の美しい庭を眺望できる部屋（宴会場）と他の部屋とでは満足度が異なっていたため、1階の宴会場以外の部屋も満足度を高められるような改修が必要と感じていた。</p> <p>●そのため、最新型の空調システムを全館に導入。外国人にとって、居心地のよい快適な空間を演出するために必要な室温調節ができる空調管理が実現できた。これにより、料亭ならではの日本のおもてなしでお迎えし、利便性も高めた上で、外国人観光客が日本の食文化を体感できるような店舗を目指す。</p> | |
|  |   |

| 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 |
|---|----------------------------|
| 当店は、外国人観光客の受け入れを積極的に行っていくことで、インバウンド需要によって、地域経済活性化に貢献できる。具体的には、外国人が観光で最も楽しみにしているのは、和食である。老舗料亭の当店は、特産品である「越前おろしそば」や、新鮮な海鮮などを提供し、体験型施設が充実している「越前和紙」、「越前打刃物」などの伝統工芸に触れてもらえれば、満足度を高めることができる。これらが、世界に越前市の事を知ってもらえる機会になりうる。満足度を高めることができれば、リピート利用も期待できることから、さらなる地域経済活性化につながると考えられる。 | 経費の主な使い道 設備費（空調システム導入費） |

| 認定経営革新等支援機関の名称：廣瀬中小企業診断士事務所 | | | |
|---|---|------------------------------------|----------------------------------|
| 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 type="checkbox"/> 各種提出書類の作成 | <input type="checkbox"/> 補助事業の実施 |

事業承継補助金という補助金の存在を知らなかったため、制度内容を教えてもらえ、本当に助かった。また、事業計画は立てたことが無かったことから、どのように立てるものか見当もつかなかった。そのため、伴走型で支援をしてもらえて、心強かった。

| 今後に向けて～次の目標 | |
|------------------|--|
| 2019年から2022年に向けて | 外国人観光客の受け入れのために、日本酒展示ブース、外国語メニュー、トイレ改修といった準備を進めてきて、今回の事業では、最終段階とも言えるハード面の改修に取り組めた。これにより、館内施設が、外国人にとって心地よい空間になると考えている。今事業においては、5年間で10,000千円以上の売上増を期待しており、そのため、外国語対応スタッフの教育にもより一層力を入れていきたい。地元根付きながらも、内需だけでなく、外需も取り込めるような戦略を取っていく。当社の和食を地元の地域ブランドとして活用してもらい、インターネット通販事業にも参入予定である。 |
| 売上高 | 5 %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 |
| 任せる、ということは分かっていますが、なかなか踏み切れないもの。後継者を信じて、腹を括る覚悟が必要かと思えます。こういった補助金がかきつけに、事業承継を考えてみるのも良いのではないのでしょうか。 | これまで、蓄積されてきた強みを、いかに新しいニーズにフィットさせるか、これが承継者に課せられた課題だと考えています。先代への感謝の気持ちを持ちつつも、新しい挑戦が必要です。それを後押ししてくれるのが、補助金でもあると思います。ぜひ、有効活用してください。 |