

# 有限会社金栄堂

業種	卸売・小売業	事業所所在地	山形県長井市	資本金	3,000千円
				従業員数	2名

 	被承継者 (左)		
	那須 孝	67歳	※承継時
	承継者 (右)		
	那須 丈雄	39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	
2016年7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	
眼鏡・サングラス・スポーツ用メガネ・スポーツ用サングラス 補聴器小売り	・既存商品・サービスの売上高の拡大	店舗外壁が経年劣化により痛みが激しかった。また、来店できないユーザーへのアプローチ、そして新規顧客の獲得とマーケットを広げる必要があり、アプリの活用などで新たな顧客の獲得、新市場開拓が喫緊の課題であった。

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
このままこの市場だけで事業展開をしていくことが厳しいという危機感を抱いていたのと同時に、当社が開発した技術が2014年に特許を取得した際に、これを機に市場を広げていかなければと決意。その際に代表権がない状態では難しいと判断し、肅々と準備を進めていった。そのためまずは事業承継という形をとるのがベストと判断。ただ代表権を譲り受けるということでなく、今後のビジョンについても早い段階で両者で考えていかなければならないとこの段階で決意した。	経営者として今後行動していく中で心構え、考え方などの精神的な面、そして実際に経営していく中で自分自身だけで仕事することは今後不可能になるだろう(労働力・人の問題)ということが予測される。それをどう割り振りしたり外部委託していくかといった実際の手法を話し合った。	自身の店というイメージが強いが、そのイメージを子供のイメージに変えていものかどうかという不安と、今現状自分についていたお客様に受け入れてもらえるかどうか(子供に代表を譲ることでお客様が離れていかないか)と、資金繰りについて不安があった。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	コンサルタント・顧問税理士に加え、銀行の手続きなどを行うべく、二人であいさつ回り手続きに赴く。所属団体へや商店街等へは文書による通達、直接伺えるところには被承継者が中心になり、ご挨拶に伺った。特に銀行手続きに関しては必ず二者の手続きや同意が必要だったため、二人で行動した。	店舗に来店される方は地元の方も非常に多い。そのため代表を交代することで地元のお客様が離れていかないかという不安。また、自分が代表となることですべての決定権と責任が自分に来ることで、本当に自分がやっていたのかどうかという不安があった。

**これに一番苦労した！**

どのタイミングで事業承継するのがベストなのか、自分で判断ができず税理士と相談し判断した。そして、代表交代の告知をどこまで(取引先・顧客)すべきか悩まされた。また、代表者の交代に各金融機関の名義変更や口座の廃止、統合の手続きが必要になったが、それらの手続きにすべて旧代表と新代表それぞれの手続きが必要となった。これらがとにかく時間も手間も取られること、必要書類が同じものを用意しなければならない、手続きしたのに変更されていないなどのことが実際に起こった。このようなことのないように事前に取引先や銀行などへの手続きの際に必要なものをしっかりリストアップし、かつ手続きの完了後は確認作業しておくのがベストだと思う。

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
税理士・税理士法人	事業承継をするということについて、何から着手していくべきなのかということがわからなかったため、一から教えていただくような形だった。特にどのタイミングでこの事業承継を行うのがベストなのかということに関しては、期首期末に行うというのは漠然と捉えていたものの、そのためにもどいったことが必要になるのかをアドバイスいただきながら一つ一つ実行していった。どのように実行、行動したらいいのかがわからなかったため、一つ一つを教えていただくとともに助かったし、指示されたとおりに行動するだけでよかった。
いつから相談？	
承継実行の 1年前	
相談のきっかけ	そうやって無事業承継は出来たものの、その後これをしていなかった、これが手続きされていなかったなどが後から出てくることもあったし、言われたことを実行するだけでなく、事前にしっかり行うことなどをお伺いしたうえで自分自身でもそのリストを確認しながら出来ていけばもっとスムーズに行ったり抜けがなかったように思う。そのため、自分自身で調べる、行動するのももちろんではあるが、行うことをリスト化をまずは相互に確認し、その後実行に移していくという事前サポートがあればありがたかったと思う。
以前から取引や付き合いがあった	

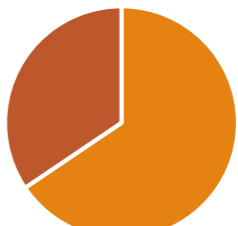
## 経営革新等に係る取組の標題

# 自社開発アプリ改良によるIT販売戦略拡大と外観イメージ改装

経営革新等に係る取組の内容	商品の新たな生産又は販売の方式の導入
---------------	--------------------

- 自社開発した顔型計測アプリ「FACT MEASURE」を、商品購入まで行える仕様に改良し、販売におけるコスト抑制、人手不足解消を図る。また、改良したアプリを活用し販売エリアを全国から世界広げる。
- この顔型計測アプリ「FACT MEASURE」は、来店が難しい方や遠方の方々が利用しているが、スムーズな購入につなげる仕様になっていないので、測定から実際の販売までつながる仕様に変更し、商品の選択肢を増やす改良を行う。
- また、2005年に建設した老若男女に受け入れられやすい赤茶色基調の店舗外観を、現在のイメージカラーである「黒」を基調とした外観に改装して、来店者に自社の存在感をアピールするとともに、より専門性を打ち出すことで当社ファンの拡大を目指す。



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
現在、市庁舎・駅舎の新築工事が行われているが、長井市の中心とも言えるこの施設に合わせて新しくなった当社外観が長井市の景観をより見栄えのいいものにする。そして外装工事により店格があがるのと同時に、承継者のイメージに一新したことで新たな顧客の獲得につなげることが出来る。また、アプリケーション改修事業により全国にマーケットが広がり、山形県はもとより長井市への来訪者増が見込めるとともに、売り上げ向上により税収も増える。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 設備費</li> <li>■ 外注費</li> </ul> 
	経費の主な使い道
	設備費 (外壁張替工事費) 外注費 (アプリケーション改修費)

認定経営革新等支援機関の名称 : 長井商工会議所			
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input 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 checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施
この補助事業は日本商工会議所にご紹介頂き、それを地元長井商工会議所にご相談させていただいて実現。事業実施計画に際し、当初から当社の問題点の洗い出し、どのような進め方がいいのかなどを長井商工会議所に相談させていただき、それに対してのアドバイスを頂いた。さらに事業実施までのスケジュール、予算組みに関してはどういったものが経費となるものかそうでないかなどの選別など、適切な意見を頂いたおかげで事業を遂行できた。			

今後に向けて～次の目標	
2019年から2022年に向けて	本事業で改良したアプリケーションを使い、新しい市場の開拓と新規顧客の獲得を行うことで売り上げ増を図る。特に近年遠方の方々から当社にオーダーしたいが来店が難しいかどうたらいいかという相談を多く受けており、見込み客に対して的確なアプローチを行っていく。また、当社開発特許技術レンズを使い、今後フレーム等を製作し、完全自社ブランドの展開を行っていく。先代や創業者の想いを受け継ぎながらも、新たな挑戦を行い、今後まずは2022年の売り上げ目標達成を目指す。さらにその後は国内だけに留まらず、世界をターゲットにしていけるように色々な取り組みを行う。
売上高	15 %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
自分が初代から事業承継した時とまた内容や方法が変わっています。大きな変動ではないですが、色々細かいところでの対応をしっかりと行う必要が以前より多くなっているというように感じています。また、年齢とともに体も頭も衰えますので、ある程度の経営の道筋が立った時点から事業承継ということを少し考えはじめてもいいかもしれません。事業承継は急いで行う必要はないですが、両者でそのタイミングを確認しながら順序立て、計画立てをしっかりと行うことでスムーズな事業承継が出来ると思います。	事業承継する前から経営には役員という形では関わってまいりましたが、やはり代表となると周りからの見られ方も異なります。また、同じ事を行うとしても立場が違うとやるべきことも変わってまいりますし、実際に行動する内容も増えていきます。事業承継の手続きに関してはリストアップしてしっかり準備してから行うのがベストだと思います。そして、代替わりしてからは大変なことも多いですが、自分の店や会社だと思つより愛着も愛社精神も強くなります。事業承継をしっかりと行って自社をより盛り上げていきましょう。