

株式会社相馬商店

| | | | | | |
|----|--------|--------|-----------|------|----------|
| 業種 | 卸売・小売業 | 事業所所在地 | 北海道上川郡新得町 | 資本金 | 10,000千円 |
| | | 売上高 | ～10,000万円 | 従業員数 | 4名 |

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------|-----|------|
|  | 被承継者（右） | | |
| | 相馬 邦章 | 69歳 | ※承継時 |
| | 承継者（左） | | |
| | 中村 美希子 | 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 | |
| 2020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 | |
| 当社は、学校や図書館、福祉施設、保育園、幼稚園などを含む役場関係への書籍・文具類の外商販売により売上の大半を上げている。また、昨年から学校教育用のタブレット端末のリース事業を開始した。一方、店舗ではそばやチーズ等特産品のギフト発送や飲食店への酒類の販売を行っている。 | ・既存商品・サービスの売上高の拡大 | 人口減少が続く新得町で事業を続けていくことは容易なことではない。親である被承継者は、一人娘である承継者にそうした苦勞をさせたくないという考えから、自身の高齢化に伴い「いずれは廃業」という頭でいたようで、数年前から事業縮小を進めていた。 |

| 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 |
| 長く続いてきた歴史が失われてしまうことに加え、言われぬ喪失感を覚えた。承継することを現実のものとして意識し自分が経営しているのかを考えたところ、当社の柱である役場との取引関係は今後も継続することが見込まれた。そうした背景があれば、新たな挑戦も可能であると判断した。生まれ育ったこの町に新たな賑わいを生みたいと思い、決断した。 | 企業活動に関して、事業の柱が何であるかを分析し共有し合った。前職の経験を生かした分野の新規開拓や田舎での個人商店の生き残りに関して、店舗の在り方について見直し、単なる小売からの脱却など自分なりにビジョンを考えて事業計画書を作成した。 | もともと廃業するつもりで事業でしたから、特に不安というものはありません。強いて言えば、世代交代にあたって新しく始めることや人件費のコストが一時的にかかってしまうので、新たな体制での収益が安定するまでの資金繰りが心配でした。 |
| | 関係者との調整 | 承継者の承継に対する不安 |
| | 夫婦で同じ商売をやるのではなく、それぞれができることで別々に稼ぐ、という人生設計であることを説明した。前職の経験を生かしたソリューションビジネスへ転換すること、自治体との協働関係を強めていくことが、事業の柱を確固たるものすることを明確にした。 | 女性が後継者となることに対して周囲はどう思うのか気になった。 |
| これに一番苦勞した！ | | |
| 廃業を視野に入れていた両親的には、就職・結婚・出産してそのまま会社員の方がよかったのかもしれないし、私自身も現状に不満はなかったです。でも、一人っ子だったこともあり「いつかは(そう)なるのかな」みたいな気持ちが奥底に常にありはしました。家業を継ぐという夫婦で切り盛りして子供を育てるイメージですし、田舎の小さな個人商店を引き継ぐなんて大丈夫なの？って思うでしょう。でも、よくよく考えたら必ずしもそのような働き方をしなくてはいけないわけじゃなく、主人も自営業なので主人と私とそれぞれできることをやって生活していけばいいと思ったら、気持ちが軽くなりました。どんな風に「引き継ぐ」のかをイメージしてもらうことが大変でした。 | | |

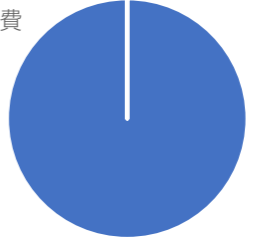
| 事業承継について相談したこと | |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 相談した機関の業種 | 承継に関して受けたサポート内容 |
| 金融機関（信用金庫） | |
| いつから相談？ | ヒアリングを通して承継者である私の心の中で漠然と描いていたビジョンを明文化するお手伝いをして頂きました。テキストとして可視化することで得るものは大きく、目指すべきこと・確信と変わったこと・これは蛇足だなと思ったことなど、思考を整理できました。また、可視化することで考えていることや方向性をシェアできるようになったことも大きな収穫です。今後大切にしていきたいことは何かなど様々なことを再認識し確固たるものとすることができました。また、企業活動の全容を深掘りして見直すことで、何が本業となっているのか、今後どの分野に注力していくべきか、これからどのように舵を切っていくかなど、事業を行っていく上で基礎となる部分を初めにしっかり固めることができましたと思います。 |
| 承継実行の 0.5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

新得駅前に賑わいをもたらす！町のアンテナショップへの転身

| 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"> ●当社は、明治39年（1906年）から鉄道で栄えた新得駅前で日用雑貨や食料品、酒、塩、たばこなどの店舗販売を行っていて、役場関係への書籍・文具類の外商販売を中心に地元の特産品を一手に集めて販売するなど、駅前という立地から町の観光にも一定の役割を担っていた。しかし、現状の看板や店舗内外装では、初めて新得駅前を訪れた人や観光客等にとって昔ながらの地元の人向けの商店として映りやすく、入店しやすい印象を持たれることが課題であった。 ●そこで、事業承継を機に『店舗を人が集まる新得駅前エリアの顔に変えていく』計画を立てた。そのため、本補助金を活用してイベントスペースの増設と町のアンテナショップとしての機能強化を目的に、店舗の内外装工事および電気工事を行った。これにより、足を運んでもらえるような目立つ外観へのリニューアルとともに、店内には新たなイベントスペース「ソバニワ」を設置できた。 ●店舗を単なる商品の販売場所としてだけでなく、イベントスペース「ソバニワ」を活用した様々なイベントを企画・実施して行くことで、町の内外から駅前エリアに人を呼び込み、賑わいを生み出すことに貢献していく。 | |



| 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 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>特産品については、観光客だけでなく地元の方々が贈答用として購入していただくことも多く、本取組により特産品を集めた店としてのイメージがより強化されたため店舗売上が増加した。</p> <p>また、イベントスペースの活用を企画・広報することで、主要な取引先である自治体関係から活用のオファーがあった。</p> | <p>■ 設備費</p>  <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費：内外装工事、電気設備工事等</p> |

| | | | |
|---------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 認定経営革新等支援機関の名称：帯広信用金庫 営業推進部 | | | |
| 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 checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施 |
| 事業の進め方や実施報告書作成にあたっての注意点についてサポートして頂きました。 | | | |

| 今後に向けて～次の目標 | |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2020年から2023年に向けて | 官民“協働”を目指す企業として認知度を上げていくことを目標に、イベントスペースの定期的な活用やさまざまな催事企画の提案に加えて、地域の特産品を活用したギフト商品のPR、ふるさと納税制度へのギフト提案、特産品の新たな切り口でのブランディング提案など、主要な取引先である自治体に向けて働きかけていきます。 |
| 売上高 | 112 %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 |
| 「やってみなければ、結果は出ない」。失敗を恐れず、とりあえず思ったことをやってみることで。たくさん失敗すればだんだんうまくいくものです。 | 世間一般が思う引き継ぎ方ではないかもしれませんが、でも、やるのは世間ではなく、自分です。「やってみて失敗したらいつでもやめればいんだから、命まで取られるわけじゃない」と言ってくれた父に支えられながら、自分らしい引き継ぎ方を模索して出来る事から始めています。事業承継の成功パターンはありません。小さいトライアンドエラーの繰り返しを積み重ねていくことが大切だと感じました。 |