

ヒーリングイン ホワイトペンション

業種	宿泊・飲食サービス業	事業所所在地	福島県耶麻郡猪苗代町	資本金	10,000千円
		売上高	非公開	従業員数	6人

 	被承継者（左）		
	岩崎 憲三	71歳	※承継時
	承継者（右）		
	岩崎 陽介	40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12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
昭和51年（1976年）に創業した当社（ジョイ・ライフ株式会社）は、眼下に猪苗代湖、会津磐梯山を背にした磐梯・猪苗代エリアで最初に営業を始めた「ヒーリングイン ホワイトペンション」を家族で経営している。部屋数は10室、お風呂は自家源泉の天然温泉であり、4カ所6種の貸切風呂を要して、夕食には創作イタリアンを提供し、「癒し・ヒーリング」をコンセプトに営業を続けている。	・新商品・新サービスの開発 コロナ禍においては、以前にも増して『安心・安全』が求められている。安心して旅行して頂くためにも共同浴場ではなく、部屋付きの個室風呂等の需要が高まっている。オーナー（被承継者）も高齢化の為、設備と経営者の刷新をこの機会に同時に図りたい。

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 1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
コロナ禍における緊急事態宣言の影響により、売上が激減したため持続化給付金などの資金により当座を凌ぐものの、根本的な解決には至らなかった。何か解決策は無いかと探る中で事業承継補助金の存在をネットで発見した。緊急事態宣言下でお客様がほほいなく、書類作成・計画立案の時間的余裕もあり応募を決意した。	従業員は、ほぼ家族だけでの経営なので、問題点や改善点は都度話合うように普段からしていた。具体的な個室展望風呂への改修工事の内容については、特に念入りに打ち合わせを行った。	ペンションを継承させるにあたり、すでに10年弱の間、常にもともに仕事をしているので不安は特になかった。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	認定経営革新等支援機関である顧問税理士の先生との資金繰りの相談。行政書士の方との登記書類の打ち合わせ。工事業者選定の為の複数業者からの見積取得。	ペンションを継承させるにあたり、すでに10年弱の間、常にもともに仕事をしているので不安は特になかった。

これに一番苦労した！

事業継承の計画を立てて申請し交付決定してから実行するまでのトータルの期間が長いこと。改装や新商品開発等の事業計画は、最初にかなり綿密な事業計画を作成しないと、そもそも採択されないし、資金繰りや登記簿の変更やその他の経験の少ないところスケジュールが読めず計画が破綻してしまう。ざっくりとした計画ではなく、綿密な計画を最初に建てなくてはならない。全体の力の7割くらいを最初にかけるべき。私の場合は、計画が時間的にも資金的にも大枠だったので、その辺で苦労した。一番最初に綿密な計画を立てて、後に軽微な修正をしていくのが一番効率がいい。補助金である以上、期間内に終える制限もあるため大変だが、割り振りとしては最初に最大限の力を使うべき。

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	改装工事に伴う資金繰りの相談。改装工事後の減価償却を勘案した売上及び利益予測。直近の財務諸表をもとにした経費の見直し。特に代表取締役退任・就任に伴う給与と体系の見直し、将来の財形・現在の資産・給与見直しによる社会保険・健康保険料・その他税金（住民税・所得税）の支払い額の試算。事業継承を機に現在の法人の財務状況と今後の被継承者の資金の積み立て等を実際に支払う税金を踏まえ具体的に同時に見直すことが出来た。
いつから相談？	
承継実行の 1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

コロナ禍をチャンスに。マイクロツーリズムへの転換の取り組み

経営革新等に係る取組の内容	新商品の開発又は生産
---------------	------------

- 以前は、インバウンドや首都圏を中心に集客してきたが、コロナ禍により観光業を取り巻く環境が激変しているため、インバウンドや首都圏からの集客を近隣県民からの集客増へシフトさせる事を目的に、事業承継を期に本補助金を活用し、当ペンションの強みである温泉施設を改修する計画を立てた。
- これまでの単なるシステムバスから、猪苗代湖を望める部屋付きの展望檜風呂（自家源泉）へと改装することで、密を避けたい顧客ニーズに応えることにより売上向上を図る。また、コロナ禍の影響が続くことを想定し、遠方のインバウンド客や首都圏からの客層による売上を柱とするのではなく、周辺近隣県民からの集客も柱にしていく。
- また、周辺観光資源に頼った集客ではなく、強みである自家源泉の温泉を利用した展望温泉風呂付部屋専用の宿泊プランの作成や当ペンションに来ること自体が旅の目的として成立するような上質なサービスを提供し、顧客満足度の向上と新たな顧客層を獲得することで、コロナ禍のピンチをチャンスと捉えた大胆な転換を計っていく。



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
当館は小規模宿泊業のペンションであるが、地域経済やバリューチェーンにも少なからず貢献している。通常営業時は、食材の仕入れ業者、シーツなどのリネン業者、調理用業務機器リース会社、経理面では、税理士と多岐にわたり、改装工事を行う際は、施工会社・資材提供会社・電気工事会社・壁紙張り替え職人・左官職人・大工・防水工事会社・ボイラー整備師と金額としては大きくないものの、影響を与える取引先は多岐にわたると言える。	経費の主な使い道 設備費：檜風呂改装工事費

認定経営革新等支援機関の名称：湯口勇税理士事務所			
認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容			
<input 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

改装工事に伴う資金繰りの相談、改装工事後の減価償却を勘案した売上及び利益予測、直近の財務諸表をもとにした経費の見直しや特に、代表取締役退任・就任に伴う給与と体系の見直しなどをサポートしていただきました。

今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	アフターコロナと言われるコロナが落ち着いてきた世の中でも、今までと同じような商売は出来ないと考える。宿泊業も変化を迫られていて、変化を続けていかなくてはならない。事業継承とコロナ禍対策を同時に行うことが出来て非常にありがたかった。サポートを頂いた認定支援機関である税理士事務所へ心より感謝申し上げます。受け継いだ事業を、コロナ禍のピンチをチャンスに変えていけるマイクロツーリズム等を通して今後も販路拡大をはかっていきたい。
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
補助金申請は、非常に手間と時間がかかるものです。準備をして提出しても必ず採択されるわけでもありません。しかし、補助金が無くても承継には手間と費用が発生します。補助金が交付されれば相応の金額が補助されるわけで、提出・報告書類・関係各所との打ち合わせの手間を考えても非常に有効な手段であることは間違いなくと思います。一連の承継作業でどうしてもつらくなったら支給予定金額を今までの作業時間で割り時給に換算してみてください。疲れが吹き飛ぶことでしょう。	法人の事業承継には、補助金を利用しなくても項目によりますが、登記の変更に費用が発生します。その他法人口座の名義変更・関係各所代表者の変更届・新代表の印鑑作成など手間がかかります。つい後回しにしがちな承継作業を補助金を契機に一度で済ませてみてはいかがでしょうか。ご健闘をお祈り申し上げます。