

<h1>石川商店</h1>					
業種	宿泊・飲食サービス業	事業所所在地	広島県東広島市	資本金	3,000千円
		売上高	～50,000万円	従業員数	4名

 	<b>被承継者（左）</b>		
	石川 弘	72歳	※承継時
	<b>承継者（右）</b>		
	石川 弘之	43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11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	
業務請負（断熱資材加工）を行う傍ら、2015年頃より承継者が中心となり閉鎖中の石川商店（食料品店：1975年開業）を再構築。店舗改装を行い惣菜製造業、仕出し業の認可を取得し、高齢者向けに食事の宅配事業を開始。地域の祭事・イベントの仕出し料理や工場向け弁当の受注も増え、業績を改善。	・新商品・新サービスの開発	コロナで業績悪化（祭事・イベント料理の30%減） 新商品・サービス追加を含む業態変更の必要性

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 5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
被承継者の高齢化に起因するところが最も大きい。また、同世代（身近な青年部会員等）の者も代表の交代を行っていたため。	事業の柱を2本以上持つことが共通の認識としてあり、石川商店の再構築が順調に進み、売上の4割近くを占める2本目の柱となった。新規設備の導入や老築化した店舗の改修をする必要があることも話し合っていた。	ここ10年間、借入金完済の目途がつかまでは、承継しないでおこうと考えていたが、5年前から新しい展開を行い完済の目途が立った。自身の入院中（3か月程度）も滞りなく業務は進捗していたので不安はなくなった。
5年前から石川商店の再構築に中心となって関わり、結果が伴っていたことも自信となり、承継実行に至った。	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	売上の半分を占める取引先との関係で、取引先を含めた3者で話し合う中で常に交代のタイミングを図っていた。併せて補助金を活用できればと商工会等にも相談していた。	何一つ安定的なことはない世の中。コロナ禍で先行き不透明なのは不安ではあるが、劇的な変化をいち早くキャッチし、時代に適応できるよう行動するしかない。

<b>これに一番苦労した！</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業期間の終盤を迎えたころ、事務員が入院することになり、店舗工事が進むと同時に事務所移転の事務的業務・引越しも行ったこと。</li> <li>● 工務店に無理を言って、店舗・作業場の改装工事を行う中で、日常の弁当製造・宅配・仕込みを進めていたため苦労した。</li> <li>● 皮肉にも例年は描き入れ時で忙しい10～12月がコロナで仕事が激減していたのが幸いした。</li> </ul>

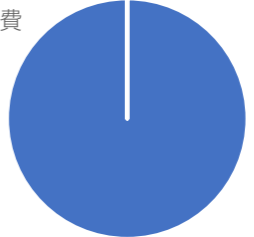
事業承継について相談したこと	
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
商工会・商工会議所	商工会で全国的に行われた事業承継に係るセミナーの案内や専門家派遣を受けた。株式の譲渡に係る税務的な面など総合的な流れの指導を受けた。併せて、補助金の活用法のアドバイスをもらい、被承継者とともに本格的に考えるようになった。
いつから相談？	
承継実行の 1年前	
相談のきっかけ	
以前から取引や付き合いがあった	

## 経営革新等に係る取組の標題

# 新たな販売業態導入及び業務効率化に伴う店舗改装・事務所拡張

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
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 断熱資材加工の業務請負業を行う一方で、1975年食料品店として開業し閉鎖中だった石川商店を2015年頃から承継者が中心となって再構築して、惣菜製造業・仕出し業の認可取得、店舗改装等を行い高齢者向けの食事を宅配する事業を展開した。しかし、さらなる飛躍のためには請負工事事業と弁当宅配事業の業務効率改善や新型コロナの影響による売上減少への対策などを打ち出す必要があった。</li> <li>● そこで、事業承継を機に、業務上2拠点あった事務所を1拠点に集約すること、宅配弁当業務に加えて新たに店頭（テイクアウト）販売を開始すること、というふたつの計画を立てた。そのため、本補助金を活用して、事務所の拡張工事および店頭（テイクアウト）販売を行うための店舗外装工事および作業場の確保、厨房設備の増設等を行った。</li> <li>● 2拠点あった事務所を1拠点に集約できたことで、業務の効率化・人員の生産性向上・コスト削減が実現できた。また、主要国道沿いにある店舗は、改装中から多くの人の目につき、期待の声もいただいている。コロナ禍の影響が続く中、既存の宅配業務を継続しながら店頭（テイクアウト）販売開始をアピールし、徐々に周知拡大をはかることで石川商店のブランド価値向上を目指す。</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
<p>これまでの高齢者向けの宅配弁当を中心とする仕出し業（デリバリー）と併せて店頭販売（テイクアウト）を始める。</p> <p>24種類の日替り弁当を中心に、適宜地元の食材（玉子やエゴマ等）を使ったお弁当を開発・販売することで地域貢献につなげる。</p>	<p>■ 設備費</p>  <p>経費の主な使い道</p> <p>設備費：店舗・事務所改装費、厨房設備購入費</p>

<b>認定経営革新等支援機関の名称： 広島県央商工会</b>			
<b>認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容</b>			
<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

今後やりたいこと、試したいこと、やらなければならないことなどの情報をお伝えして、申請書作成のポイント（切り口）や文章校正のアドバイスをもらった。青年部部長を任務していたこともあり、日常的に話す機会は多く、会社や個人のことを知ってもらっていたことは、強みの表現の部分など申請書作成がスムーズだった。

今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	コロナ禍でも高齢者向けの宅配は微増しているが、イベント等の中止により商品単価の高い行楽向け仕出し弁当の受注が大幅に減少した。引き続き厳しい状況ではあるが、店頭販売を開始することで減少分を補填するとともに、新しく開発するお弁当の実績をつくりキッチンカー販売へと展開を拡大していくことを目標とする。
売上高	30 %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
5 G、6 Gの時代へと劇的に変化していく中で、新しいテクノロジーを理解し活用できるのは間違いなく若い世代です。新しいことにはどんどん挑戦させてあげてください。	できるだけ早い段階で経営に携わり、継承前に小規模な新事業にできるだけたくさん挑戦し、失敗と成功を経験するのがいいと思います。小さな成功でも積み重ねて大きな自信になります。