

<b>株式会社粋屋やす井</b>		業種	宿泊・飲食サービス業	
		事業所所在地	滋賀県彦根市	
<b>被承継者</b>		<b>承継者</b>		
株式会社YSI		株式会社粋屋やす井		
事業承継時年齢	52歳		事業承継時年齢	57歳
業種	宿泊・飲食サービス業		業種	宿泊・飲食サービス業
事業所所在地	滋賀県彦根市		事業所所在地	滋賀県彦根市
売上高	～50,000万円		売上高	～10,000万円
資本金	48,000千円		資本金	10,000千円
従業員数	20名		従業員数	20名
<b>事業承継前の主たる事業内容</b>		<b>事業承継前の主たる事業内容</b>		
当社は、料亭旅館やす井、食事処する万本店の運営を行っており、旅館は9つの部屋のほか120名収容の宴会場を有している。		2019年に料亭旅館やす井を引き継ぐため新会社を設立しました。同年10月に吸収分割にて当館のすべての施設を取得しています。		
<b>被承継者と承継者の関係</b>		その他の親族外		
<b>事業承継の経緯</b>				
<b>事業承継の検討を開始した時期 : 2019年4月</b>				
<b>被承継者</b>		<b>承継者</b>		
旅行客の減少に伴う売上高の減少及び人手不足による人件費の高騰等の経費増加により、収益性が低下した。	<b>承継前の事業課題</b>	人材の確保、設備の老朽化。		
他に検討した手法は無く、取引金融機関と相談の上、売却を進めた。	<b>事業課題解決のために、 ①他に検討した手法は？ ②なぜ事業承継を選択したか？</b>	既存従業員との面談、設備チェック。事業領域拡大予定の事業であったこと、主力の従業員が残るとの情報があった。		
滋賀県中小企業再生支援協議会の主導のもと、進めていただく中で、面談の機会を持ていただきました。	<b>相手先との交渉開始のきっかけ</b>	取引金融機関からの打診。		
財務面で大きな債務超過があり、金融機関に多大な借入金がある状況でしたので、この承継を機に整理したかった。	<b>課題と克服 ①財務</b>	顧問税理士との事業計画策定と取引金融機関による融資支援。		
取引先への書面通知および一部電話での説明を行った。	<b>課題と克服 ②取引先との調整</b>	取引先への書面による連絡および面談。		
従業員への説明会を行った。	<b>課題と克服 ③社内調整</b>	既存従業員との面談による雇用条件調整および人員補充、本部機能の共有化を実施した。		
滋賀県中小企業再生支援協議会の専門家と相談しながら進めた。	<b>課題と克服 ④諸手続き</b>	滋賀県中小企業再生支援協議会の専門家、取引金融機関、顧問税理士事務所と相談しながら進めた。		
<b>事業承継を行った時期 : 2019年10月</b>				
<b>事業承継の形態</b>	<b>事業承継 成立の決め手になったのは？</b>			
吸収分割	<b>被承継者</b>	<b>承継者</b>		
	従業員の雇用の維持と今まで培ってきた料亭旅館として格式を理解して頂いたこと。	主力の従業員が継続雇用を望んでいるという情報があったことと優良顧客を多数有していたこと。		

## 経営革新等に係る取組の標題

# レベニューマネジメントに基づくMICE誘致等のニーズ深耕施策

<b>経営革新等に係る取組の内容</b>	<b>新役務の開発又は提供</b>
----------------------	-------------------

●被承継者は、9つの客室のほか120名収容の宴会場を有した料亭旅館やす井と食事処する万本店の運営を行っていたが、旅行客の減少に伴う売上減少や人手不足による人件費の高騰等により収益性が低下したため、金融機関と相談の上売却を検討していた。一方、取引金融機関から被承継者の事業承継に関する相談を受けた承継者は、滋賀県中小企業再生支援協議会の専門家、取引金融機関、顧問税理士事務所と相談しながら、2019年に料亭旅館やす井を引き継ぐために新会社を設立した。しかし、コロナ禍の影響で業界全体として需要が低下して非常に厳しい状況が続いていることから、今後の観光シーズンに向けて新たに宿泊需要を喚起するための計画を立てた。

●そのため、本補助金を活用して、新たに需要を予測して収益を最大化するための適切な販売管理を行うレベニューマネジメントを取り入れたホームページの改良を行った。また、近年、国も提唱している企業等の会議（Meeting）を始めとするビジネスイベントの総称であるMICEによる需要獲得を狙って、ほとんど使用されていなかった中広間の改修を行った。

●改良したホームページにより、季節需要等のマーケティング分析を行った上で、収益性の高い宿泊プラン、料理コースの販売に結び付くようなプランニングと自社予約サイトの見せ方の工夫を行うことで、客室稼働率90%と収益の最大化を目指す。また、中広間の改修によって得た経営資源を最大限活用して、MICE需要の獲得や柔軟な予約対応を実現する。



<b>地域経済やバリューチェーンへの貢献</b>	<b>補助対象経費の内訳</b>
MICE（企業等の会議（Meeting）を始めとするビジネスイベントの総称）について、受け入れできる環境が整い、地元圏域での産官学や各種団体の活用していただくことで、地域経済での消費向上に繋がる。また、地元食材をふんだんに使用した料理提供、地元の地場産品、例えば、再興湖東焼きの皿や鍋、地元歴史イベント等への誘客等を積極的に行い、地元の付加価値向上に貢献している。	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 設備費</li> <li>■ 人件費</li> <li>■ 外注費</li> <li>■ 委託費</li> </ul>
	<b>経費の主な使い道</b>
	設備費：中広間の改修工事費 人件費：Web宿泊予約管理システム 外注費：ホームページ制作費 委託費：Webコンサルティング費

<b>認定経営革新等支援機関の名称 : 三須税理士法人</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 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 type="checkbox"/> 補助事業の実施
事業の目的趣旨に基づいているかどうかの助言からはじまり、事業計画の立案についてはとりわけ念入りに打ち合わせを行い、作成していただきました。丁寧な対応ありがとうございました。			

<b>今後に向けて～次の目標</b>	
<b>2020年から2023年に向けて</b>	新型コロナウイルス感染症の影響を受け、業界全体として需要低下となり前年より非常に厳しい状況が続いているが、春以降の今後の観光シーズンに向け、Web戦略による需要喚起が効果を発揮するよう随時改善を実施していく。
売上高	<b>3 %UP</b>

<b>これから事業承継に取り組む事業者の方へ</b>	
<b>被承継者からの一言コメント</b>	<b>承継者からの一言コメント</b>
当館は、創業150年の老舗旅館として、地元および全国から多くのご利用をいただいていたが、近年の厳しい外部環境の変化に対応できず、事業の維持発展が難しい状況でした。そのような中で取引金融機関のご支援とご協力の下、創業からの理念を引き継いでいただける事業承継先を見つけていただき、安心して承継することができました。	将来的にサービスの究極である料理旅館事業を行なう目標を持っていたところ、地元金融機関から声掛け頂きました。歴史があり建物や設備の老朽化というマイナス面もありましたが、優良顧客からの支持も高く、地元になくなくてはならない存在でもあり、承継を決断いたしました。従業員の雇用を引き継ぎ、取引先との交渉等当初はエネルギーが要りますが、金融機関をはじめ様々な方からの応援や協力で進めています。