

N.IssHin

業種	宿泊・飲食サービス業	事業所所在地	山梨県甲府市	資本金	
				従業員数	7名

被承継者			被承継者		
石田 博文	62歳	※承継時	石田 弘樹	35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	
2018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
30年以上地域で親しまれてきたとんかつ店。	・新商品・新サービスの開発 建設後20年経ち老朽化した設備と顧客層の高齢化によりバリアフリー化が課題だった。

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
両親が高齢になり事業が縮小する前に承継し、協力することで幅広いお客様に訴求し更なる事業の発展を目指した。また金融機関より債務引受の打診があったため。	メニュー構成や顧客のターゲティング設備面の改善点、承継時の税務や資金の手当て。	既存顧客の減少および税務面。変化することにより既存顧客が離れてしまわないか不安だった。承継時の税務負担が発生しないか不安だった。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	中小企業診断士、税理士、被承継者と承継者のメインバンクで何度も話し合いを重ねた。	債務引受による返済負担増と移転による既存顧客の減少。

これに一番苦労した！

長年の経験則で経営してきた両親と新たな顧客獲得のため経営方針を変更を話し合うこと。第三者の立場から意見をさせていただくことで少しずつ歩み寄ることができた。税務面や経営計画策定についても中小企業診断士や税理士の先生にご指導いただき解決した。身内のみでの話し合いは困難だった。

事業承継について相談したこと

相談機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
その他	経営計画の策定、金融機関との調整。税務面の指導、補助金申請の指導。
いつから相談？	
承継実行の 2年前	
相談のきっかけ	
事業承継のために承継者または被承継者自身がアプローチ	

新たな取組の標題

30年以上愛されてきたとんかつ店と後継者のフランス料理を融合させた地域密着型の新たな店づくり

新たな取組の内容	新商品の開発又は生産
----------	------------

- 父（被承継者）が30年以上経営していたとんかつ店と承継者が経営するフレンチレストランを融合させて地域密着型の新たな店づくりを行った。
- 廃業したフレンチレストランが賃貸物件だったので解体と原状回復を行い、20年以上経過して老朽化したとんかつ店の厨房設備を整えるとともに、店舗のバリアフリー化やトイレ改修を行った。
- とんかつ店とフレンチレストランを融合させたことで幅広いメニューを開発し、生産者と消費者の懸け橋となるイベント等を行うことで、より食材への理解や安心を提供するとともに地域の生産者（農家）、加工者にも貢献できる店づくりを目指す。



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		
安心安全な食材を周知することによる購買意欲の向上 フレンチに対する理解が深まることによる消費増	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 設備費 (店舗改装工事費) 廃業費 (解体費、処分費、原状回復費) </td> </tr> </table>	経費の主な使い道	<ul style="list-style-type: none"> 設備費 (店舗改装工事費) 廃業費 (解体費、処分費、原状回復費)
経費の主な使い道			
<ul style="list-style-type: none"> 設備費 (店舗改装工事費) 廃業費 (解体費、処分費、原状回復費) 			

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 type="checkbox"/> 各種提出書類の作成	<input type="checkbox"/> 補助事業の実施

今後の事業計画をご指導いただいている

今後に向けて～次の目標

2018年から2021年に向けて	テイクアウトの強化及び2業態を統合した事による単価upとリピート率の向上
売上高 200 %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
新たな考えとの融合は難しいことも沢山ありますが変化することで得られることも沢山ありました。	債務引受や、先代からの顧客対応など正直フラストレーションが蓄積されたり調整が難しかったりすることも多々あります。反面私がここまで成長できたのは事業のおかげだと思いを切り替え感謝の気持ちをお返しできるように努めております。無理しすぎずなるべく多くの方に力を借り更なる発展をお互いに目指しましょう！