

リック・プロ株式会社

業種	建設業	事業所所在地	石川県金沢市	資本金	8,000千円
				従業員数	9名

被承継者			承継者		
井田 隆一郎	40歳	※承継時	地渡 政彦	54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		
2017年		12月	その他の親族外（第三者）		
承継前の主たる事業の内容			承継前の主たる事業の課題		
リフォーム業			・既存商品・サービスの売上高の拡大 新規参入が増加しており、近年は売上が低下傾向にあること		

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
被承継者が創業者として会社を引っ張ってきたが、個人のみでは乗り越えられない壁にぶつかったため、資本力のある会社に経営権を譲渡し、会社と従業員を成長させてほしいと考えた	顧客へのサービス、従業員の労働環境、協力会社との関係がより良くなるためにできることを最も話し合いました。	従業員の雇用が維持されるか、取引先との関係が維持できるかなど。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	第三者間での承継であったため、金額面、引継ぎ方法など調整事項が多かったですが、相談機関を含めた3者で秘密裏に進めました。	従業員が辞めないか、承継後の投資も必要かどうか不安いっぱいでした。

これに一番苦労した！

第三者間での承継ということもあり、事業内容や従業員のキャラクター、モチベーションの状況がわからず、承継するか否かの判断に苦労しました。また承継費用だけでなく、承継後に店舗改装など追加費用が必要と考えられたことも悩んだ点です。しかしながら、今後強化していきたい外装リフォームで実績を伸ばしている会社であるので、最終的に承継を決定しました。

事業承継について相談したこと

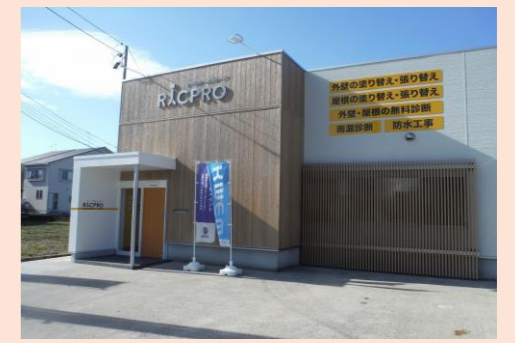
相談機関の業種	承継に関して受けたサポート内容
税理士・税理士法人	金額、引継ぎ期間など承継に関する調整事項、承継に必要な手続き全般、承継後のグループ経営の方法など、同じプロジェクトの一員として協力をいただきました。
いつから相談？	
承継実行の 1年前	
相談のきっかけ	
以前から取引やつきあいあり	

新たな取組の標題

来店型店舗への転換による顧客コミュニケーションの向上

新たな取組の内容	新役務の開発又は提供
----------	------------

- クレームが発生しやすいリフォーム業では、インターネットを中心とした情報発信力により顧客を獲得できているが、競合他社もネット集客に注力するようになり、競争力を維持するためには一層のサービス向上と従業員のスキルアップが課題であった。現状では、契約までに現地訪問してその場で顧客ニーズのヒアリングを行っているが、塗装の種類やカラーシミュレーション結果の説明が現場では十分に行えないため、顧客の仕上がりイメージの相違によりクレームが発生することがあった。
- また、店舗は立て看板があるだけだったので、リフォームをしている会社ということが伝わらず、顧客が来店しづらい外観であった。
- そのため、施工前のヒアリングを充実させることで仕上がりイメージを共有して顧客満足度を向上させ、入店しやすく十分な説明ができる空間づくりを行った。
- これにより、現状の業務行程に店舗で打合せを行う行程を追加することで顧客ニーズを収集する時間を十分に設けて認識のズレを防ぎ、外装リフォーム部門の顧客満足度の向上と競争力の強化を目指す。



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
グループのリフォーム部門として知名度を向上することで、安心してリフォームを依頼できる顧客が増え、地域のリフォーム需要を喚起できると期待しています。また近隣の業者に対する発注が増えるので、地域への貢献に繋がると期待しています。	<p>■ 設備費</p> <p>経費の主な使い道 設備費 (店舗外壁工事費、看板工事費、店舗入口自動ドア工事費)</p>

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
---	---	---	---

リニューアルオープンの告知方法や店舗内での接客、オペレーションについて助言をいただきました。また各種提出書類の作成についても助言いただきました。

今後に向けて～次の目標

2018年から2021年に向けて	本事業実施1年目より出向者の受け入れ、接客マニュアル作成、従業員トレーニングを行い、体制作りを進めていきます。2年目以降はグループノウハウの共有を行い、収益性、知名度を伸ばしていく予定です。
売上高 25 %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
信頼できる経営者に会社を譲ることができ、業績も従業員の労働環境も良くなっていると耳にして、承継という大きな決断は間違いなかったと確信しています。会社から離れましたが、遠くから見守り続けたいと思います。	不安いっぱいでしたが、大きなトラブルなく、会社の業績も上がってきています。今後はノウハウや人材の共有をグループ間で活性化させ、相乗効果が最大限発揮できるようにしていきたいです。