



株式会社ボーイ					
業種	生活関連サービス・娯楽業	事業所所在地	熊本県熊本市	資本金	10,000千円
				従業員数	58名
 		被承継者（左）			
		安楽 新一	65才	※承継時	
		承継者（右）			
		安楽 勇輝	38才	※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		8月			
2018年		8月			
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題			
美容室 直営5店舗 FC1店舗経営 その他ブライダルヘアメイク出張業務など		・既存商品・サービスの売上高の拡大 社員の独立による顧客流出が相次ぎ、客数減・売上低下につながっている。全国的な店舗増加傾向の中で、社会の成熟化に伴った顧客の成熟化もあり、若いスタッフによる新規顧客の確保が大変困難になっている。			

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
承継者は海外と東京で美容の仕事をしていたので、具体的に帰ってくる予定は立っていなかったが、被承継者が50才の時に大病を患ったため、それがきっかけとなり27才で熊本に帰った。5年後の55才の時には、被承継者の病はすっかり回復していたが、それがこれからの事業の事を考えるきっかけとなり、60才の時に65才で承継すると決めて準備を始めた。	経営理念、技術、社員への熱意ある教育、以上を継承してくれば、後は時代の流れに合わせて、自由に自分の考え方で経営してもらえば良いと伝えた。承継者も理解し、その考えを盛り込んだ経営計画書を作成した。	当社は社歴も35年と長く、開業当時から働く男性スタッフもいたので、被承継者についていくことはできても、承継者の元で働くことができるかが不安だった
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	金融関係、関係団体には、1年前から告知し最終的には文書で伝えたが、問題なく受け入れられた。家族は以前から話し合いをしていることも多く、理解してもらった。	美容師は師弟関係の考え方が強く、自分より年齢もキャリアも上のスタッフをうまくまとめられるかが不安だった

これに一番苦労した！

承継に伴い、承継者より年上のスタッフが相次いで退社・独立。理解の上の円満な独立であったが、前社長が暖簾分けの意味もあり独立支援をしたため多くの顧客の流出があった。現在の情勢では新規客獲得も難しい中、スタッフの平均年齢もかなり若返ったため技術・接客教育に、大きな力を注がなければならなかった。そこで、これまで長く行ってきていた教育の制度や仕事のやり方を大きく変更し、若いスタッフの生産性を上げるような改革を行ったが、その変革によって社内での不安感や不信感の声が多少なりとも出てきた。社内の覇気を下げないために新しい幹部や若手リーダーと共に合宿を行い、経営理念や夢・ビジョンなどを語りながら中期経営計画を作り上げた。まだまだ道半ばで苦労も多いが少しずつ前に進んでいる。

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
商工会・商工会議所	
いつから相談？	事業承継補助金申請にあたり、熊本商工会議所担当経営指導員による経営相談を受け、熊本県事業承継ネットワーク事務局のコーディネーターを紹介、同席してもらい、補助金申請への助言アドバイスをいただいた。
承継実行の	1ヶ月前
相談のきっかけ	また、今後の計画の進め方等について、熊本商工会議所、事業承継ネットワーク事務局からの専門家派遣制度等の施策活用をいただき利用した。これからの時代にあった生産性の考え方や美容業のあり方についてコンサルを受け、美と健康を考えたビジネス、人材育成など参考になった。
以前から取引やつきあいあり	

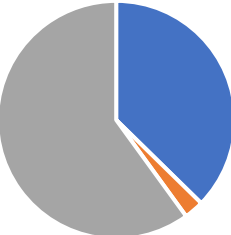
新たな取組の標題

ビューティーコーディネーターを活かした新しい美容室の価値の創造

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

- 新たな仕事の役務としてビューティーコーディネーターの育成を始める。これまで受付など単純業務だったパート社員に、接客や商品販売、メイクやエステ業務の教育を行なって美容師の作業をサポートして、付加価値の高い美容室を目指す。
- これにより、店内に美容師しかいなかった時と比べ、多くのメニューが導入でき接客力も向上した。また、顧客とのつながりを深くするためにオリジナルシャンプーを制作して年末に福袋企画なども行った。成分にこだわったオリジナルシャンプーは、福袋企画で好評を博し売上向上につながっている。
- さらに、インターネットでの広報を強化するためにホームページの全面リニューアルを行った。WEB予約が出来るようスマホ対応アプリも導入してWEB予約の推進を図る。
- 当社オリジナルのアプリ導入によるアプリ会員の増加、新規顧客の獲得、ビューティーコーディネーター育成による生産性向上と顧客満足度向上を目指す。



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
プライベートシャンプーとしてオリジナルでシャンプーを制作した。従来から取引のある製造メーカーに依頼して、刺激のない成分にこだわったシャンプーをつくった。パッケージは、デザインを地域のデザイナーに依頼して自然素材のイメージで制作した。	<ul style="list-style-type: none"> 人件費 広報費 外注費 
	経費の主な使い道
	人件費 広報費（チラシ・案内ハガキ・商品POP等印刷費） 外注費（ホームページ制作費等）

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 checked="" type="checkbox"/> 補助事業の実施

商工会議所の経営相談員による経営相談、専門家派遣制度による事業承継戦略のついでにコンサル・指導を受けた

今後に向けて～次の目標

2018年から2021年に向けて	ビューティーコーディネーターという新しい仕事をサロン内に根付かせて、トータルビューティー事業に力を入れていく。今後、新規オープン会場でのブライダルヘアメイク提携も入る予定なので、和装着付けからメイク、エステ、まつげエクステなどの教育にも力を入れて、トータルビューティー事業を伸ばしていきたい。
売上総利益	110 %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
私は病気をきっかけに自分の人生を見直す機会があり、仕事のあり方についても同様に、その時期に考え始めることができた。人生を俯瞰的に見ることはとても大切なことだと思う。きちんと計画的に年数を掛けて、事業承継対策を行うためには早めの取り掛かりが必要である。資金対策や相続対策はうまくいっても、やはり、対人問題はなかなかうまくいかないことも多かったため、社内でのコミュニケーションや対話を増やし、年月をかけて承継問題に取り組むことが必要だと思う。	これから事業を承継する者として、先代からずっと継承していきたい事、これからの時代に合わせて改革していかなくては行けない事などを、今後、一緒に頑張っていく社員達と話し合い、ビジョンを作っていく事が大切だと思います。