

有限会社インテリア ナカ

| | | | | | |
|----|-----|--------|--------|------|---------|
| 業種 | 建設業 | 事業所所在地 | 大分県国東市 | 資本金 | 5,000千円 |
| | | | | 従業員数 | 10名 |

| | | | |
|---|---------|-----|------|
|   | 被承継者（左） | | |
| | 中園 義和 | 69歳 | ※承継時 |
| | 承継者（右） | | |
| | 中園 博和 | 45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 | 9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 | |
| 住宅・施設・店舗等の内装工事が中心です。工事範囲はクロス工事、床工事、カーテン・ブラインド等窓まわり、襖の張替・業務用家具の販売・取り付けなどです。尚、受注に関しては個人客からの直接受注は少なく、主に工務店様からの受注となっています。 | | ・既存商品・サービスの利益の拡大（売上原価や販管費の改善） 内装業界は、取り扱う商品やサービス内容での明確な差別化が難しい点 | |

| 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 | 1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 |
| 計画は漠然としたもので、最終的には商工会の勧めもあり、本事業と共に具体化して行きました。 | 新たな取組に向けて、既存施設のリニューアルや体制の変更を、被継承者に説明しました。 | | 以前より徐々に引き継ぎを行っていた為、不安は特にありませんでした。 |
| | 関係者との調整 | | 承継者の承継に対する不安 |
| | 都度行いました。 | | 事業承継の全体像が見えない不安はありました。 |

これに一番苦労した！

事業承継の全体像が見えないという不安は有りましたが、被継承者のアドバイスを受けつつ、その都度対応していくという、スムーズな継承ができていくと実感します。そういう意味ではあまり苦労せずに済んでいるので良かったと思います。

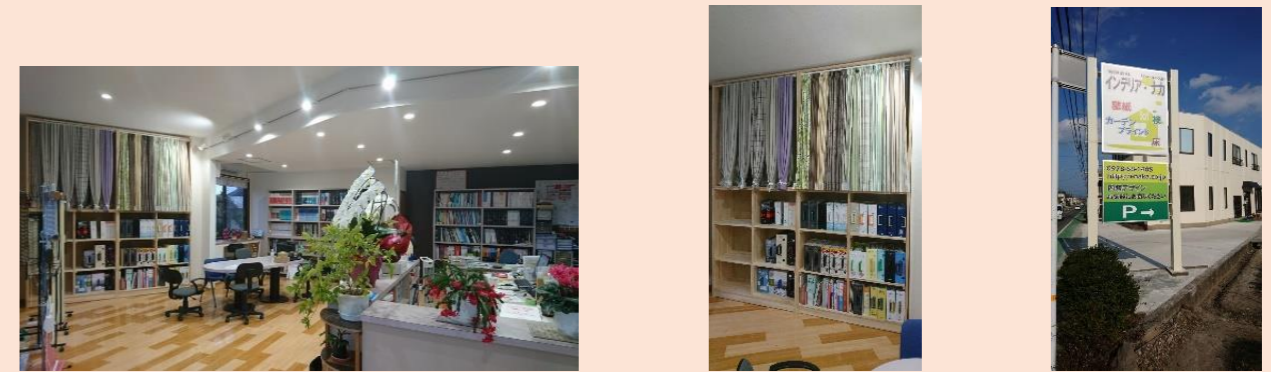
| 事業承継について相談したこと | | |
|----------------|--|-----|
| 相談機関の業種 | 承継に関して受けたサポート内容 | |
| 商工会・商工会議所 | 事業承継について漠然としか考えられなかったが、新たな取り組みを考える中で被承継者と一緒に自社の事業状況を整理することができ、事業計画を立てることが承継を進めるきっかけとなった。 | |
| いつから相談？ | | |
| 承継実行の | | 1年前 |
| 相談のきっかけ | | |
| 以前から取引やつきあいあり | | |

新たな取組の標題

ショールームの新設によるBtoBからBtoCへの転換

| 新たな取組の内容 | 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 |
|----------|--------------------|
|----------|--------------------|

- 現在、地場の中小工務店から多くの受注を受けているが、後継者不在の工務店も多く、大手ハウスメーカーとの競争も激しくなり、将来的に受注減少の可能性はある。
- そこで、これまで少なかった個人客からの直接受注を増やすべく、「天然素材カーテンを扱う専門店」としての機能を強化する取り組みを行う。
- そのため、事務所を改装して実際のカーテンサイズに縫製した製品を吊サンプルとしてバリエーション多く展示したショールームを新設。また、一般客用の駐車スペースがなかったため、添店舗裏の土地を整備して駐車スペースを確保し、工務店などの業者向けだった看板のデザインを一般客に分かりやすく親しみやすいデザインへ変更した。
- これにより、工務店のイメージから脱却して、カーテンショップ（インテリア総合ショップ）として地域にアピールし、オーダーカーテンや窓周りの提案を切り口に新築・リフォーム市場への受注拡大を目指す。



| 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 | | | |
|--|---|----------|--|---|
| 特になし | <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 ■ 外注費 </td> </tr> <tr> <td> 設備費（ショールーム新設工事、駐車場整備工事、看板リニューアル工事費） 外注費（カーテン吊サンプル） </td> </tr> </table> | 経費の主な使い道 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 設備費 ■ 外注費 | 設備費（ショールーム新設工事、駐車場整備工事、看板リニューアル工事費） 外注費（カーテン吊サンプル） |
| 経費の主な使い道 | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 設備費 ■ 外注費 | | | | |
| 設備費（ショールーム新設工事、駐車場整備工事、看板リニューアル工事費） 外注費（カーテン吊サンプル） | | | | |

| 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 |

毎月事業の進行状況を確認してもらう。事業で行き詰った時は、都度相談をしながら進めた。実施報告に必要な証拠書類について一通りチェックしてもらう。

| 今後に向けて～次の目標 | |
|------------------|----------------------------------|
| 2018年から2021年に向けて | 新たな取組が周知されるように、地域にさらなるPRをしていきたい。 |
| 売上総利益 | |

| 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 |
| 長年、事業を行っているがマンネリ化しがちで、大事な継承がおざなりになっていました。本補助事業を通じて、大事なことを見直すことができました。 | 事業承継や新たな取組について計画はしているが、日々の仕事に追われて実施を引き伸ばしているパターンは多くあると思います。思い切って本補助事業を活用し、先代と事業を見つめ直し、継承できたので良かったです。 |