
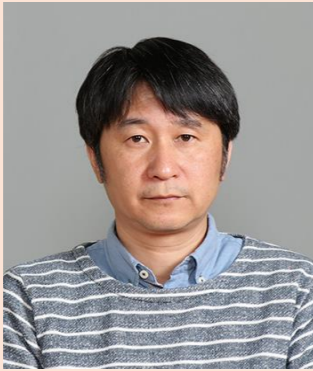


有限会社フォートタツノ

業種	サービス業	事業所所在地	鹿児島県南九州市	資本金	3,000千円
				従業員数	4名

 	被承継者（左）		
	辰野 壽一	76歳	※承継時
	承継者（右）		
	辰野 正寿	48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	
2016年	6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	
写真業：学校卒業アルバム作成、葬儀写真、スタジオ記念撮影、証明写真撮影、出張撮影、デジカメからのプリント		新商品・新サービスの開発	写真屋を取巻く環境は厳しく、町内の同業者は事業縮小の方向である。写真の現像はコンビニで簡単に出来る。更に記念写真なども携帯の普及で自分たちで気軽に撮影する時代である。

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	10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
高校3年生の時、教師と相談し、東京の写真専門短大へ入学。卒業後、東京の写真館に入社。26歳の時に後継者として帰郷。従業員として父の仕事を助けていたが、将来の事業承継への実感はわかず。商工会青年部で仲間づくりが出来て、事業経営の面白さを感じた。さらに、経営を通して地域への貢献を深く考える機会が多く、最終的な事業承継の決意をした。	周囲の事業者が事業承継を勧める中で、父親の友人たち(経営者)から『代替わりしては？』との提案が多かった。事業承継については、スムーズに話が出来た。20年間、社員、取締役として現場にいたため、心構えその他は、普段から教授されていた。	自分の子どもは、幾つになっても『子供』であって、余計な心配ばかりしていました。	
		関係者との調整	承継者の承継に対する不安
		青年部員が後継者から経営者へと移行する時期に自身も事業承継を行った。取引先は商工会青年部時代の先輩、後輩であったりしたので、長い期間掛、関係者と交流を深め事業承継が出来た。	事業を承継したからには、父親の目の黒いうちは、衰退させられないとの漠然とした気負いが有った。

これに一番苦労した！

事業承継後、初めて事業性資金の借入について金融機関と交渉した時が苦労した。これまで、融資の相談をすることが無く、勝手にわからず苦労した。金利水準や、その他に関しても、初めて目の当たりにする事項が多く、勉強になった。

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
税理士・税理士法人	
いつから相談？	
承継実行の	2年前
相談のきっかけ	事業承継前に、新たに社の定款を作成して頂いた。承継に関する税制、役員借入等の今後についてアドバイスを頂いた。固定資産の名義変更などはもっと深く聞いた方がよかった。
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

新型プリンター導入で、店舗への来店を促し売上増

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

- 最新のデジタルプリンターを導入することで、高処理によるプリントの効率化と撮りたいスタジオの実現を目指した。
- 新サービスについては、当初の計画通りデジタルプリンターを導入した9月からホームページに掲載して広報を開始した。
- プリント時間も短いため、その場で待つお客様がほとんどであり、待ち時間にコミュニケーションを取る時間が増えた。その結果、お客様のニーズをヒアリングする機会が増えたので、当初の計画通りフォトブックや終活の他に、SDカード等のアクセサリやビデオテープのDVD化等の売上も上がった。
- 当初の目標通り、幅広い年齢層の顧客が来店しており、これまで外注に出していた写真についても自社で処理できるものが増え、コスト削減、納期短縮へと繋がった。



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
商店街で生き残る事業者が増えると、人通りの減少が防げ、当方の来店客も維持できる効果が期待できます。今回、わが社は人通りを増やし、商店街の活性化の一端を担えればと考え、事業計画を立てました。地域に人が増えて行けば地域行事の更なる活性化、地域おこしも可能となります。	<p>経費の主な使い道</p>  <p>■設備費</p> <p>設備費 (デジタルプリンター購入費)</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
『先端設備等導入計画に係る認定申請書』に関する計画の提案を受け、伴に書類作成し、行政より承認をもらうことが出来た。資金調達のシミュレーションを一緒に行った。短期、長期のメリットをそれぞれ考え、返済計画を立て、その後、金融機関へ資金借入れ申し込みを行った。			

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	来店者が増え、様々なセールスを行った。その中で、ビデオテープをDVDへ変換したいニーズが多い事に気付く。過去のメディアデータを最新の形式で残すサービスに力を入れたい。動画、写真など捨てられない『家族の宝物』を次の世代へも残す提案を積極的に行い、少子高齢化時代に対応して行きたい。社員に技術を引き継ぎ、社内作業の効率化、経費削減へ努めたい。
営業利益	30%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
普段から、『息子が自然に事業を継ぐ』流れを作る事が大切。改めての話は親子間では話をしにくい事も多い。商工会青年部へ息子を入部させた。部員の親同士で、息子に継がせる話題を頻繁に出し、仲間内全体で、自然な承継の流れを作る事に努めた。その結果同年代で同時期に5社以上、スムーズに事業承継が行えている。	私は父から事業を承継しました。父の存在は大きく、お客様からは、あくまでも『息子』として見られていました。『経営者』として見られるには時間が掛かります。父親のお客様から認められたときには、大変うれしかったです。認められるまで、苦難は多くあると思いますが、粘り強く頑張ってください。真面目に仕事に取り組めば、人は見えています。報われる日が来ます。