
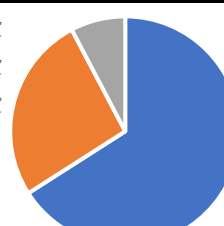


有限会社BESTPLAY			
業種	製造業	事業所所在地	京都府京都市
		資本金	6,000千円
		売上高	～50,000万円
		従業員数	48名
 		被承継者（左）	
		栗野 肇	62歳 ※承継時
		承継者（右）	
		吉田 由美	35歳 ※承継時
事業承継を行った時期		被承継者と承継者の関係	
2018年2月		子ども	
承継前の主たる事業の内容		承継前の主たる事業の課題	
スポーツを中心としたオリジナルユニフォーム・記念品の作成。		少子化によるチームスポーツ（野球・サッカーなど）の競技人口減少に伴い、既存の市場での継続した売上確保が難しいため、新商品開発や新規市場への参入が必要であった。 ・新市場への参入	
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 7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5年後を目標に代表を退任するという意思があり、それに伴い承継者の一人として選任された。	関係者との調整	承継者の承継に対する不安	
	出来るだけ俯瞰的に現状や過去を把握するために、知見のある従業員を交えて打ち合わせを行う機会を増やした。	金融機関様や仕入れ先様との交渉。	
これに一番苦労した！			
①承継者がそれまで経理に携わらなかったこともあり、財務内容を把握して問題点の発見や売上予算の立て方等に苦労した。 ②承継前後1年は、役割分担が明確でなく、従業員に指示をする優先順位等について衝突することもあった。			
事業承継について相談したこと			
相談した機関の業種	承継に関して受けたサポート内容		
商工会・商工会議所	事業承継を機に、新規市場の開拓や新商品開発を加速して進めていきたいと考えていたので、現状リソースの把握や中長期的な事業計画の作成についてアドバイスを受けた。		
いつから相談？			
承継実行の 1年前			
相談のきっかけ			
以前から取引や付き合いがあった			

経営革新等に係る取組の標題	
サブカルチャーに関する商品を扱うECサイトの設立と運営	
経営革新等に係る取組の内容	商品の新たな生産又は販売の方式の導入
<p>●当社は、スポーツを中心としたイベント・ワーキング等に関連する商品へのマーキング加工やオリジナルウェア、ノベルティグッズの作成・販売を行っているが、少子化によるチームスポーツ（野球・サッカーなど）の競技人口減少に伴い、既存の市場での継続した売上確保が難しいため、新商品開発や新規市場への参入が必要であった。</p> <p>●そこで、新たな市場開拓を目的に、サブカルチャーに親しむ方々をメインターゲットとしたオリジナルグッズの販売と、これまで行っていなかったECサイトを新たに立ち上げる計画を立てた。</p> <p>●そのため、本補助金を活用して、顧客が利用しやすいデザイン性に富んだECサイトの構築と、サイトに組み込むデザインシミュレーションソフトの開発を行った。このデザインシミュレーションを導入したECサイトを通して、顧客が自ら作成したキャラクターやデザインを生かしたオリジナルグッズ（Tシャツやキーホルダーなど）の制作発注が可能となり、当社がすでに確立している受注型加工業の技術・知識を活かした質の高い商品を提供することができる。</p>	
	
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
雇用促進。特に、今回のようなインターネットを活用した販路開拓やデザイン業務については、時短社員や在宅ワークの導入が行いやすい環境であるため、地元で働きたい育児中や介護中の従業員の雇用を重視している。	<p>■ 人件費</p> <p>■ 設備費</p> <p>■ 外注費</p>  <p>経費の主な使い道</p> <p>人件費：サイト運営スタッフ人件費 設備費：デザインシミュレーションソフト開発費 外注費：サイト構築費</p>
認定経営革新等支援機関の名称： 京都商工会議所	
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 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
制度に関する説明や提出書類の確認などをサポートしていただいた。	
今後に向けて～次の目標	
2020年から2023年に向けて	①ECサイトのPRについては、TwitterをはじめとしたSNSユーザーの協力なども得ながら知名度向上を狙う。 ②ターゲット層へのインタビューを行い新商品開発を随時行う。 ③ B to Bto Cの構成から現状の市場と違うBtoCの販路を開拓して、安定的な売上の確保を行う。
売上高	105 %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
あっさり代表を退いて、アドバイザーとしての役目に徹する方がよいと思います。	事業を承継するということは、良いことも悪いことも受け継ぐことであると実感しています。それらを知った上で、過去・現状を俯瞰的に把握して次の計画を作ることが大切だと感じました。共に頑張りましょう。