


有限会社めるへんなおえ

業種	卸売・小売業	事業所所在地	熊本県上天草市	資本金	3,000千円
				従業員数	2名

	被承継者 (左)	
	直江 伸子	69歳 ※承継時
	承継者 (右)	
	直江 文香	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	4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
高級婦人服、クロコ・パイソン等の高級バッグ、プレゼント雑貨、下着等の販売 資生堂化粧品、コーセー化粧品販売、フェイシャルエステのサービス事業 世界的香水ブランド「セルジュ・ルタン」九州唯一の正規代理店		・既存商品・サービスの売上高の拡大 当社がある上天草地域においても高齢化が顕著に進んでおり、それに伴い来店客数・来店比率・客単価も年々減少傾向にあった。その課題を何とか解消したいと考えていた。

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
近隣事業者の方で代表者が亡くなられてから相続された方の苦労話を聞いて、親の元気なうちであれば相談にのることもできると感じ早期に代表権を譲り、自分自身の責任と決断で経営させ苦勞する事が大切だと考えた。また、家業を継ぎたいと孫が学校を卒業し入社してきたのをきっかけに事業承継する事を決断した。	社長交代に伴い承継者の妹も同時に取締役役に就任させ、社長と役員が連携し会社を運営していくことを確認した。また早く社長業を習得してもらうために経理を妹に担当させ協力しながら会社を盛り立てていくこと全役員で決定した。	後継者が家業を継いでも高齢化と人口減少の地方で商売として成り立っていくかが不安でした。また時代の流れに同調した事業展開が既存顧客に受け入れられるか、新規顧客の獲得につながるかが不安でした。
	関係者との調整	承継者の承継に対する不安
	各業種団体・組合等の会合など外交などは、代表者一人で行かせることが不安と感じた為、しばらくの間は、被承継者・承継者で対応するように決定した。	本当の意味での事業承継とは、自分のカラーで新たなお客様を開拓し育てていく事だと思います。前社長との繋がりでのお客様も多く今回の取組みが満足頂けるかが不安でした。



これに一番苦勞した！

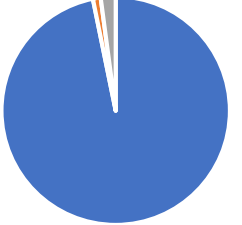
創業者である母の強い信念の中「お客様も店を選ぶが、店もお客様を選ぶ!!」という強気の姿勢で商売をしてきた事も、母の強い個性に惹かれ信者のような常連さんに支えられてきた店づくりでした。新しい取組で新しいお客様や常連の若いお客様から喜ばれる中、年間お買い上げ高2,000千円以上のお得意様にはなかなか新しい取組が受け入れてもらえず最初に体験してもらうまでに長い時間と労力を使いました。まだ数名のお得意様には体験頂けてない状況です。「不易流行」時代の流れと共に変えていかなければいけない事ですが、お客様によっては受け入れてもらえない事もある事を痛感し苦勞しました。

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
商工会・商工会議所	代表権を譲りたいと顧問税理士などに相談はしていたが、身近に存在する商工会の経営指導員に話をしたところ、「事業承継補助金にチャレンジしてみないか」と話をいただき、今回のチャレンジに至った。そこからは、承継スケジュールや補助制度の概要、新規事業の財務計画など色々な部分でアドバイスを頂いた。
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

化粧品販売店における中高齢女性に特化した新サービスの開発事業

新たな取組の内容	新役務の開発又は提供
<ul style="list-style-type: none"> ●化粧品や装飾品、婦人服の小売業を既存事業として、お客様の要望時にフェイシャルエステを提供している。 ●婦人服の試着の際に髪の毛の汚れによる商品の傷みや汚損の改善、地域の中高齢者の髪の毛の悩みの解決が課題としてあったので、女性をターゲットとした頭皮ケア・洗髪機による自動洗髪事業を新たに開始した。 ●これにより、高齢者の髪の毛の悩みを改善でき、フェイシャルエステとマッチングした営業での売上増加はもちろん、試着時の商品汚損等を改善できた。 ●さらに、新規顧客の獲得やヘアケア商品の売上拡大及び既存商品販売での相乗効果を実現し、安定した売上と利益の確保で地域に根付いた経営の確立を目指す。 	
	

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		
何年も遠方の皮膚科に行っても改善されず悩んでいた方が、今回の取組みがきっかけで来店。定期的に自動洗髪と毎日のヘアケアを根本的に見直すことで健康的な頭皮と髪になり喜ばれました。身近な女性を活気づけることで地域全体が明るくなり、来店者数も増加しました。また、新規のお客様が増えることで関連商品の売上が上がり、メーカー様へも貢献ができました。	<ul style="list-style-type: none"> ■ 設備費 ■ 広報費 ■ 外注費 		
	<table border="1"> <tr> <th>経費の主な使い道</th> </tr> <tr> <td>設備費（自動洗髪機導入費、洗髪ルーム改装費） 広報費（折込チラシ・ポスター制作費） 外注費（折込料・のぼり旗制作費）</td> </tr> </table>	経費の主な使い道	設備費（自動洗髪機導入費、洗髪ルーム改装費） 広報費（折込チラシ・ポスター制作費） 外注費（折込料・のぼり旗制作費）
経費の主な使い道			
設備費（自動洗髪機導入費、洗髪ルーム改装費） 広報費（折込チラシ・ポスター制作費） 外注費（折込料・のぼり旗制作費）			
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		

補助制度の内容を熟知する為に経営指導員より噛み砕いた内容で説明頂きました。また申請手続きでは、事業計画書の作成支援、販路拡大・新規顧客獲得の為の実施スケジュール計画の立案・助言など伴走的な支援を頂いた。尚補助事業実施後の実績報告など総合的にアドバイスしていただき大変感謝しております。やはり身近に相談できる地域の商工会の存在が大きかった。

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	新サービスでもある「自動洗髪」をきっかけとした新規来店促進活動を強化し、育成・固定化して基盤づくりの客数確保に努めていきたい。その中で「人」の魅力アップと他店との差別化の為、全社員が高度な資格を取得しレベルアップし、その当店しかできないサービスを武器に市外からもお客様を呼び込みたい。また今後は行政と連携し地域高齢者が笑顔になるサービスで社会貢献にも繋げていきたい。
売上高	8 %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
元気なうちに代表権を譲り気が楽になりました。新しい取組にチャレンジする事で成長に繋がったと思います。たよりになる商工会経営指導員（支援機関）の方へ相談し是非、事業承継補助金に挑戦してください。	慣れない書類作成と提出、事務局とのやりとりは大変な作業でしたが、商工会経営指導員の方のサポートのもと、やり遂げることが出来ました。1つ1つの行程が力となります。信頼できる支援機関と共に是非チャレンジしてください!!