

有限会社山屋商店		業種	情報通信業		
		事業所所在地	東京都豊島区		
被承継者		承継者			
	株式会社ソフタシア		有限会社山屋商店		
	事業承継時年齢		61歳	事業承継時年齢	47歳
	業種		情報通信業	業種	情報通信業
	事業所所在地		広島県広島市	事業所所在地	東京都豊島区
	資本金		5,000千円	資本金	97,400千円
従業員数	0名	従業員数	4名		
事業承継前の主たる事業内容		事業承継前の主たる事業内容			
中国サンネット社よりMBOを行う形でソフトウェア事業を始める。主に脳トシなどを中心としたパソコン用ソフトウェア開発の開発・販売を行う。		パソコン/スマートフォン向けソフトウェア開発と教育機関向けヘルプデスク業務を中心とした情報サービス事業をはじめとしてコンテンツ制作・DTPなどの分野を手掛けておりました。			
被承継者と承継者の関係		事業での取引があった			

事業承継の経緯

事業承継の検討を開始した時期：2017年3月

被承継者	承継者
事業の縮小に伴う承継先探し。	事業の拡大に向けた革新的な製品/サービスの企画・投入。
①事業そのものの閉鎖。 ②承継するにあたって経験のある良いパートナーであると判断した。	①社内企画会議の定期的な開催。 ②弊社にてPC版の取り扱いを過去にしてきた経験から最良のコンテンツであると理解していた。
先方が広島に来訪し、打ち合わせを持ったこと。	相手先との交渉開始のきっかけ
事業展開は積極的に進めていたが特段の問題はありませんでした。	課題と克服 ①財務
製品版以外のOEM提供先を承継者にフォローしてもらう形で合意した。	課題と克服 ②取引先との調整
承継にあたっての資料のとりまとめやデータの確認。	課題と克服 ③社内調整
特になし	課題と克服 ④諸手続き

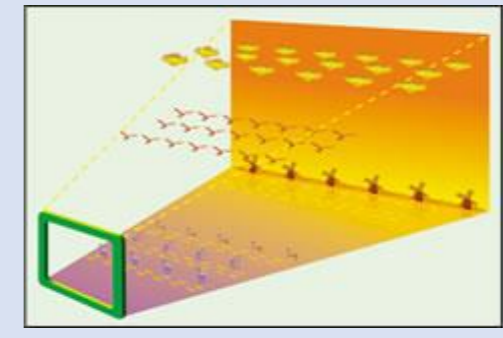
事業承継を行った時期：2018年9月

事業承継の形態	事業承継 成立の決め手になったのは？	
■ 事業譲渡	被承継者	承継者
	株式会社ソフタシアの「ストレッチアイ関連事業」を事業譲渡契約により有限会社山屋商店へ移管。	当方の希望に配慮する形で事業譲渡を提案いただいた。 当方の希望を斟酌いただき事業を後進に託していただきました。

新たな取組の標題
VRコンテンツ対策に向けた目を癒すソフト「ストレッチアイ」

新たな取組の内容 | 新商品の開発又は生産

●市場ニーズに配慮する形でPCだけでなくメインのデバイスとして普及したスマートフォン用のアプリ/サービスとしてVR活用などで目にストレスを感じやすい現代人に対して立体視とヒーリング環境のサポートをするソフトウェアを提供できるよう開発を行う。
●同カテゴリーの中で「ストレッチアイ」は最も歴史があり、スマホ/VRで疲労した目を癒すという切り口とグローバル展開が大きな特徴である。
なお、販売チャネルとしては以下のように展開できるよう、開発にあたってはこれらチャネル向けのカスタマイズも容易に対応できるよう準備した。
①スマホアプリ/PCソフト：アップストアやグーグルプレイなどでのアプリ販売だけでなくPCパッケージ/ダウンロード販売
②バンドル：パソコン/スマホ/タブレットメーカーへのバンドル展開
③OEM：VRゲームメーカーやムック本（宝島などムック本で多くの実績がある出版社）などへのOEM



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
今回の展開に向けて規模は小さいながら従業員の増員を図り地域の雇用に貢献いたしました。 また、新聞社に取材をいただき話題性についても評価をいただいたのは、今後の製品展開と事業拡大に期待できるポイントです。	<ul style="list-style-type: none"> 人件費 謝金 旅費 マーケティング調査費 広報費 外注費 委託費 廃業費
	経費の主な使い道
	人件費、謝金（監修費）、旅費（出張旅費）、マーケティング調査費、広報費（パンフレット作成費）、外注費（技術調査費）、委託費（セールスコンサルティング費）、廃業費（在庫処分費）

認定経営革新等支援機関から受けたサポート内容

制度内容の理解 事業計画の立案 各種提出書類の作成 補助事業の実施

今回サポートを受けた城北信用金庫様は当方のメインバンクであり、長年のお付き合いから事業計画特に財務面での懸念点についてご指摘並びにアドバイスをいただきました。これにより実施にあたってはより具体的に抜けのない計画作りと実行ができ、短期間で成果を上げる事ができたと考えております。

今後に向けて～次の目標	
2018年から2021年に向けて	出版社向けの展開と広報活動を確実に進め、メディアへの露出を積極的に行ってまいります。これにより提案活動や営業展開に説得力を持たせる側面支援とし、実需獲得に努めていけるのではないかと考えております。まずは計画段階で予定していた①スマホアプリ/PCソフト②バンドル③OEMを確実に実行していきたいと考えております。
売上高	50 %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
我が子のように育ててきた事業の引き取り先を探す際には率直に相談できるパートナーさんを選ぶべきです。腹を割って話せる先でないいろいろなトラブルが後から出てくる事が往々にしてあるものだと考えます。	事業承継は被承継企業さまとの人間関係があつてこそ成立するものなのだとつくづく感じました。私たちはその点で非常に恵まれており、そのための環境作りに留意する事がアナログな考え方もかもしれませんが重要ではないかと思えます。