

# 事業承継に向けた伴走型支援と新サービス提供による販路拡大

宇城市商工会 久保田 佑

事業者名：(株)オガワスポーツ

業種：小売業



リニューアル後の店舗

## 担当者コメント

地域にとって必要不可欠な事業所である為、持続的な事業の継続が求められる。事業承継と販路拡大という2つの課題を抱えているが、事業所の強みを活かした伴走型支援を行っていきたい。

## 支援テーマ

	創業
	経営革新
	地域資源活用・新連携
	農商工連携・6次産業
○	販路拡大・販路支援
	海外展開・海外販路開拓
	事業再生・再チャレンジ
○	事業承継
	ものづくり
	雇用・労務関係
	資金繰り
○	持続化補助金
	その他

## 支援前の課題

### 【企業概要】

昭和52年5月に前身であるオガワスポーツとして代表取締役の宮崎雄二が創業。令和2年12月4日法人成りとなり、株式会社オガワスポーツを設立。スポーツ用品小売業（主にサッカー用品を扱う専門店）を営んでいる。国道3号線から少し入り込んだ県道32号線沿いに店舗を構えている。地元スポーツ小売店はここ十数年来激減しており、近隣に10店舗ほどあったお店が現在は2店舗のみ、大型店の進出やインターネット販売の増加、また少子化問題に直面している。

（創業）2020年12月

（代表者の年齢）76歳

（現状分析）・強み→自社にマーク加工の工場がある。（サッカーのユニフォームや練習着をはじめ、イベント用Tシャツ・校章入れ・ゼッケン作成など幅広いニーズに対応。）

・弱み→代表取締役の高齢並びに後継者育成が課題。

・機会→早く・安く・きれいなプリントサービスが可能な環境が求められている。

・売れ筋商品・顧客ニーズの把握→主にサッカー用品を展示販売。また近年盛んであるグラウンドゴルフの展示販売している。

・競合する店舗等→近隣に10店舗ほどあったお店が現在は2店舗のみ。

### 【支援課題・支援計画】

（支援課題）・円滑な事業承継に向けた組織体制の整備。持続的な事業継続の為の販路拡大。

（短期計画）・地域住民のニーズを把握した商品開発をする。競合他社との差別化を図る。

（中長期計画）・伴走的な事業承継に伴う支援。

## 支援内容

(1) 新サービス提供による販路拡大及び店舗リニューアルへの支援（小規模事業者持続化補助金活用）

### 最新の刺繍ミシン機（12色針）の導入

今まで以上のリアル感・立体感のある刺繍加工が提供でき、顧客満足度が上昇する。刺繍とラバーシートなどを併用する事でマーク加工の幅も広がる。（いろいろな加工方法を求めて問い合わせが増加）刺繍の立体的な仕上がりは高級感が増す。高級感が出るとワンポイントでも顧客の満足度も上がりリピートしてくれる顧客が増加。ウェアへの個人名刺繍、柔道着などヘチーム名を刺繍、帯やハチマキなど小物への刺繍も可能となり、新しい刺繍機は糸詰まり、糸切れなどもなく安定した受注へ繋がった。

### 店舗内装のリニューアル

フロアを張替えて明るい売り場に改修。店内は心地いいフロアになり明るいイメージになった。またフロア張替え時に店外から見えるディスプレイの場を広げ、季節に合わせた展示が以前より可能となった。また、トイレは入り口付近に化粧室的空間を設けたことにより、以前は来店客への使用は極力避けていましたが、化粧室的空間を新たに設け来店客も使用出来る様に改装しプライベートな空間が完成した。

### 加工機械（DTFプリンタ）の導入

現在のインクジェットプリンタのフルカラープリントはきれいに表現できるが、シートのカットはある程度の大きさまでカット(表現)出来ないことが課題。最新の転写用プリンタとして登場し昨今ウェアプリント業界で話題となっている『DTF』は、フルカラーでありデザイン上制約もないので従来避けていたようなデザインでもプリントが可能で、プリントの潜在的な需要を掘り起こすことになる。また、同じインクジェット方式と比べた場合、材料/消耗品のコストは比較にならないほどの経費削減を実現できる。

(2) 事業承継に向けた組織体制整・後継者育成支援（特任指導員及び熊本県事業承継引継ぎセンター活用）  
経営者が高齢である事、親族内に後継者が不在であることが課題であった為、事業員承継（第3者承継）を選択し、円滑な事業承継に向け、県連特任指導員及び熊本県事業承継引継ぎセンターと連携して事業承継計画書を作成。計画に沿って個人事業者から法人成り（令和2年12月）した。現在、継続的な後継者育成を行い、引続き伴走的な支援を実施していく。



## 事業者様の声

事業承継が課題である弊社に対し、商工会が親切・丁寧に指導していただき感謝しております。今回は、長期的な計画に基づいて販路拡大へチャレンジする事が出来ました。

### 取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

今まで以上のリアル感・立体感のある刺繍加工が提供でき、顧客満足度が向上。刺繍とラバーシートなどを併用する事でマーク加工の幅も広がり、高級感が増します。ウェアへの個人名刺繍、柔道着などヘチーム名を刺繍、帯やハチマキなど小物への刺繍も可能です。新しい刺繍機は糸詰まり、糸切れなどもなく安定した受注へ繋がっています。

