

支援事例

商工会名	山都町 商工会	氏名	井上 俊嗣	情報開示の可否	可
支援テーマ	事業承継	題名	親族内事業承継に伴う永続的な経営基盤づくり		
	販路拡大・販路支援				
	その他				

<支援企業の概要>						
事業所名	肉のみやべ	従業員	4 人	創業/ 会社設立	創業日	1926年4月1日
業種	食肉小売業	うち家族従業員	3 人		業歴	98年11ヶ月

○企業概要
当店は、創業９９年（昭和元年、初代：宮部貞雄）、熊本県上益城郡山都町にある馬見原商店街の入口という地域でも非常に優れた立地環境にある老舗の精肉店である。事業内容は、町外からの来客比率の高い店舗販売、県内外飲食店等への卸売、自社製品の委託販売（物産館等）やオンラインショップ、自店の商品を活用した飲食店を行っている。 一昨年、長男：弘一郎が帰熊。これを機会とし、令和６年10月、３代目（父）から４代目（長男）へ事業承継を行うと同時に法人化する。事業承継を機に当店及び、自社製品の知名度を上げることで新規顧客の獲得へ繋げることで縮小するマーケットに対する対策を行う必要がある。

○支援のきっかけ（相談内容）・支援前の課題
事業の継続と成長を目指す中で、人材の雇用・育成が課題となっている中、既存事業の売上が頭打ちである現状を鑑み、その原資を賄うには新事業による売上向上が必要。新事業で収益を強化し、人材育成と商店街活性化に貢献したいとの相談があった。 【支援課題・支援計画】 （支援課題）過疎化、高齢化により売上が頭打ちとなっている。事業承継ならびに法人化を行うことに伴い、強い事業体質を築くために現事業を強みとした新事業を計画したい。 （短期計画）事業計画を進めるあたり、熊本県事業承継・後継ぎ支援事業補助金を活用する。 その新事業としてキッチンカー導入し、これによる販路開拓および売上向上を図る （中長期計画）主事業はもちろん、新事業ならびに飲食部門での収益を強化することを目的に店舗の大幅な改装工事を行い事業規模拡大を図る。また人材育成と商店街活性化への貢献にも努めていく。 （現状分析） ●事業内容 精肉小売、卸売、委託販売、インターネット販売、飲食店 ●強み ・接客力の高さ（人間関係構築力） ・豊富な事業ノウハウ（小売・卸・委託販売・飲食店・オンライン販売） ・自社製品（ブランド）認知度及び開発力の高さ ・豊富な精肉知識 ・地域に当社しかない商品品揃え ・長年の業歴による人脈と独自の仕入ルート ・自店から自店飲食店へ仕入れ（原価率減少） ●弱み ・高齢化、過疎化に伴うマーケットの縮小 ・承継者の経験値 ●機会 ・事業承継 ・法人化 ・経済活動の再開 ●脅威 ・インターネット販売 ・物流や仕入れコストの増加

○支援内容および支援後の状況・効果
コロナ禍において、主力事業である小売業ははじめ一時的に売上は落ちたものの回復は早く、これまで比較的安定した経営を継続している。しかし、現在の人材体制（スタッフ４名、うち３名が６０歳上の高齢者）では、現状の業務で手一杯である為、今後の事業の継続、成長を考慮すると、人材の雇用・育成が課題となっている。 「肉のプロ」として精肉を捌いたり接客販売するにしても、知識やスキルが必要であり人材を育て上げるまでに時間がかかる。現状、安定した経営を行えてはいるが、新たに人材を雇用・育成するためには、さらに財務的な体力を蓄える必要がある。 そこで『キッチンカー導入による販路開拓および売上向上』を計画。キッチンカーは機動力が高く、売上向上にも対応でき、山都町の市場縮小に対し積極的な営業で売上とブランド認知を高め、店舗集客効果にも期待できる。 本事業を実施するにあたり、熊本県事業承継・後継ぎ支援事業補助金を活用することとした。事業計画の策定支援を行う中、中小企業診断士による指導を２度仰ぎ、事業計画のブラッシュアップを行った。 （進捗・成果） 本補助金の採択を受け、事業を遂行中。事業全般を息子夫婦へ承継し、これをフォローすべく前代表者夫妻がキッチンカーによる営業を行う。10月より開始予定。

○今後について（目標や課題など）
外へ出る『攻めの営業』の準備は整った。『守りの営業』となる店舗販売において承継者の経験値を高めていきたい。その一環として、前職でホテルマンとして学んだ接客技術、語学力、ワインソムリエ資格を活かし、新しい形となる顧客への提案型販売を付加していく。同時に人材の雇用・育成へ向け生産性向上を目的とした新たな機器設備計画も検討している。今後も継続し支援していきたい。