

戸田市のあの店、あの技 繋いで未来に残しましょう



～事業承継×デジタルトランスフォーメーション(DX)の一例を紹介～

■ 問い合わせ 経済戦略室(内線374)

事業承継は、全事業者が直面する潜在的な経営課題の一つです。市内の中小企業・小規模事業者の経営者のうち、65歳以上の経営者は全体の約4割を占めており、数年後には事業承継のタイミングを迎えます。そこで、市は関係機関と連携し、事業承継に悩む企業をサポートしています。市内企業が事業承継にしっかりと向き合えるよう、市内における調査結果や事業承継の事例について紹介します。

2022年7月戸田市景気動向調査 回答：244社

動向調査の結果、約34%の事業者に後継者がいないことが分かりました。市では、「後継者がいない」「支援機関への相談が必要」と回答した経営者に対し、支援機関をマッチングさせる取り組みを行っています。また、希望に応じて関係機関と連携し、対面での個別無料相談会を開催しています。

■ 埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター 事業承継個別無料相談会

6月8日(木)、7月13日(木)、
8月10日(木)、9月14日(木)
各日とも午前9時30分～午後4時30分
申し込み・問い合わせ…市商工会 441-2617

ここがポイント!

事業承継アドバイザーからの解説

- 埼玉県事業承継・引継ぎ支援センター
承継コーディネーター 富澤 紳さん
- 中小企業基盤整備機構
中小企業アドバイザー 富永 治さん

「今回の事例は、以下のような点で事業承継の理想的なモデルケースです」

- ☑ 先代が引退せず、当面の間は一緒に仕事をする体制をつくった
- ☑ 家族間の事業承継であってもお互いの仕事への誇りを尊重し、一定の距離感、思いやり、気遣いがあった
- ☑ 事業承継の際にデジタル・トランスフォーメーション(DX)などの付加価値を加えた経営改善も実施できた

今回は、皆さんに身近な業種で事業承継に成功した市内の事業者にインタビューしました

「理容室 HAIR SASAKI」

代表者 佐々木康雄さん(写真 中央)

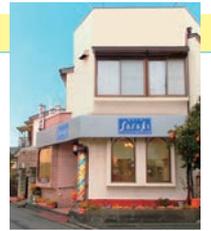
ところ 新曽南2-14-3

得意技術 濡れパン(アイロンパーマ)。
高い技術が人気で近隣他県からも
お客さんが殺到!



History

青森県出身の先代が氷川町で1966年に開業し、その後現住所に移転。2016年に50周年を迎えました。2003年に現経営者が結婚。今年で20周年です。2017年から康雄さんが引き継ぐことになりました。



— 幼い頃に感じたお店、先代の印象は

店の手伝いをしながらお客さんに遊んでもらえる場でした。先代は、お客さんとプライベートのお話をしていることも多く、とても楽しそうに仕事をしていました。中学生の頃には店を継ぎたいと思っていましたが、初めて先代にその意思を伝えたのは高校2年生の頃でした。

— 実際に事業承継を始めるにあたって苦労したことは

理容業界は、体が動く限り皆さん現役で働きます。先代も「まだまだ息子には譲れない」と、お店を譲る話にはなかなかありませんでした。

しかし、2009年頃の全国的な景気低迷で売上が減少して先代も悩んでいた時、店舗のウェブサイトを整備し、インターネットで予約を受け付けるようDXの提案をしました。その後、SEO^{*1}やMEO^{*2}にも力を入れ、ネットで「戸田市 理容室」と検索した際に上位に表示されるよう工夫するなど、DXを武器に新たな変化を経営に組み入れました。また、お客さんに協力いただき、InstagramやFacebookなどSNSの発信も始めました。さらにPOSレジ^{*3}も導入し、1週間ごとの売上目標を細かく設定して管理するようになりました。

その結果、売り上げが右肩上がり軌道に乗り、先代にも成果を実感してもらえたかと思います。開業50周年の年には過去最高の売上を出し、勇退のための「花道」をつくれました。しかし完全な引退ではなく、引き続き店でその技術を奮ってもらい、



お客様に配っているチラシ

新たな経営者となる私をサポートしてもらえる体制も整えられ、先代が元気なうちに店を引き継ぐことができました。

— 事業承継で悩んでいる方へのメッセージは

「後継者がいない」「不幸などにより突然事業承継が必要になった」という声もよく聞きますので、早い段階から次代に備えることが本当に大切だと思います。事業承継は覚悟が必要で重圧や不安もありますが、セミナーで勉強したり、いろいろな方に相談したりして自信をつけることが大事です。目標を立ててスケジュールを設定し、期限を守れるよう行動すると良いと思います。迷うよりまずは行動することです。

事業承継で失敗を経験しても、少しずつ成功を積み重ねながら次の手を探すことがよい事業承継や経営改善につながると思います。まずは県事業引継ぎ支援センターなどの専門機関などに相談してみるのもおすすめです。

*1 検索エンジン最適化 *2 マップ検索エンジン最適化

*3 販売情報を入力・収集するシステムが備わったレジ