

# 生活衛生だより

No. 182

2016 Jul.

事業承継特集 ～未来へのバトンをつなぐ～

- せいせい三つ星レポート： 事業承継特集
- 経営アドバイス： 円滑な親族内事業承継に向けて
- 第11回アグリフードエEXPO東京2016のご案内
- せいせい取組事例      ■キラメキ女子



## 時の宿すみれ

旅館／山形県米沢市



## 梅湯

銭湯／京都府京都市



日本政策金融公庫

国民生活事業

# せいせい三つ星☆☆☆レポート

事業承継特集

Part1

株式会社黄木コーポレーション

「湯の沢温泉 時の宿すみれ」

代表取締役・女将 黄木 綾子 氏

創業／昭和55年

事業内容／旅館

営業所／山形県米沢市関根 12703-4

電話／0238-35-2234



## 受け継いだ旅館の「強み」に独自のアイデアをプラスし進化 ～「お二人さま専用の宿」というコンセプトで、事業の再生に成功～

帝国データバンクの「2016年社長分析」によると、社長の平均年齢は59.2歳となり過去最高を更新。また、同社の「2016年後継者問題に関する企業の実態調査」では、国内企業の3分の2が後継者不在となっています。これらの調査結果から、事業承継がこれまでも増して重要な経営課題となってきたことがわかります。

今回は、様々なハードルを乗り越えて事業承継を成功させ、新たな飛躍を遂げた企業をご紹介します。  
まず始めに、事業承継を機に幅広い客層をターゲットとした旅館から、「お二人さま専用の宿」に業態転換し成功した山形県米沢市にある「時の宿すみれ」をご紹介します。

### 「すみれ荘」からお二人さま専用の宿「時の宿すみれ」へ

「時の宿すみれ」は、黄木さんの祖父が「すみれ荘」として1980年に開業した旅館をルーツとしています。釣り堀や多目的広場を備え、地元客を中心に幅広い客層に利用されていましたが、1990年代も半ばを過ぎると建物の老朽化や団体客の減少など経営環境は徐々に厳しさを増していました。

黄木さんは、観光の専門学校へ進学するために上京し、卒業後はそのまま都内に就職。充実した日々を送っていましたが、1998年に父親の病気の報にふれ帰郷し、看病をしながら親族が経営する会社に勤務し、時々「すみれ荘」も手伝うことになりました。ところが、看病の甲斐なく父親が他界。しばらくして、老朽化し経営も厳しくなっている「すみれ荘」をどうするかについて親族内の話し合いがもたれることになりました。

「廃業を考えるべきでは」「温泉施設にしては」など様々な意見が出ましたが、最終的には旅館として継続することで方向性は一致。後継者については、2003年頃から旅館業務を取り仕切るようになっていた黄木さんに白羽の矢が立ちました。「旅館を継続する方向性は決まりましたが、従来のままでは苦戦することは間違いありません。では、どうすべきかについてアイデアが浮かば

ず、悩む日が続きました」と黄木さんは当時を振り返ります。

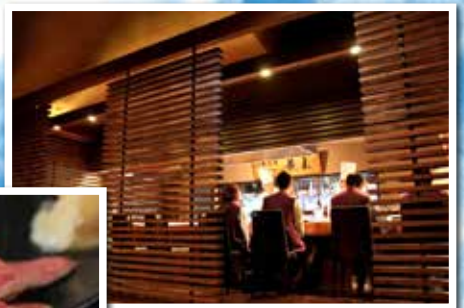
思い悩む日が続く中、相談を持ちかけた経営コンサルタントの「黄木さんが、どんなお客様にどのようなサービスを提供したいかという気持ちに従うべき」という言葉が一筋の光となりました。黄木さんが辿り着いたのは、「お客様に、大切な人と幸せな時間を過ごしてほしい」という想いをもとにした「お二人さま専用の宿」。これを親族会議でプレゼンしたところ、「最初はシーンとしていました（笑）。「もっと幅広い客層を受け入れないと稼働率が下がるのでは」など意見も出しましたが、客層を絞り、それに対応したサービスを充実させる方が集客増・満足度向上につながり、リピーターが増えると粘り強く説明したところ、最終的にはみなさんの賛同を得ることができました」と語る黄木さん。こうして、「すみれ荘」が、お二人さま専用の宿「時の宿すみれ」に生まれ変わることが決まりました。

### 身近にある経営資源に気付く経営に生かす

黄木さんが2005年にリニューアルした「時の宿すみれ」は、敷地に足を踏み入れると、多彩な植樹や鳥の鳴き声が訪問者の心を癒し、旅館に入ると忙しい日常から離れたゆっくりとした時間が流れる空間が包み込んでくれます。客室は、北欧



大浴場檜風呂「森と風」



目の前で調理するオープンキッチン



人気No.1「米沢牛大トロボワレのにぎり」



落ち着いた雰囲気のリウンジ



木漏れ日が心地よいオープンテラス



女将の黄木さん

風、茶室風など様々なタイプのものが10部屋用意され、ラウンジや食事処は二人の空間となるよう席の配置やスクリーンロールの仕切りで工夫。時計やテレビなどもあえて置いていないとのこと。「当旅館では、お二人で穏やかな時間を過ごしていただくために気を配っています。その雰囲気を入り込んでいただいているお客様のためにも、大変心苦しいのですが、お二人さま以外のお客様にはご遠慮いただいています」

また、旅館を引き継ぐにあたり、身近にあるものを見つめなおすことが大事だったと黄木さんは振り返ります。「祖父が苦労して開拓した温泉や、春に咲き誇る桜をはじめとした豊かな自然は、かけがえのない宝物です。身近にありすぎて見逃してしまいがちな経営資源に気付く、それをサービスマンに反映させることで、当旅館のコンセプトにアクセントをつけることができたいと思います」

疲労回復や神経痛などにも効能があるといわれる温泉は、雰囲気を変えて何度でも楽しんでもらうため、タイプの異なる4種類の浴場を用意。また、宿泊者が豊かな自然を感じられるよう、敷地内の散歩コースやオープンテラスを作りました。

こうした取組みに加え、「お二人さま専用の宿」という話題性や、米沢牛づくしの料理の美味しさなどが各種メディアや口コミで評判となり、「時の宿すみれ」の利用者の4

割はリビート客となり、稼働率も9割を超えたとのこと。また、以前はなかった遠方からの宿泊客も増加し、新たなファンも獲得。黄木さんは、厳しい状況にあった旅館を再び輝かせることに成功しました。

### 「時の宿すみれ」を支えてくれる人のために

東日本大震災が発生した際、交通アクセスの遮断や余震などにより宿泊のキャンセルが相次ぎ、燃料などの物流も滞っていたためやむなく一時的に休業。そんな中でもしばらくすると、「時の宿すみれ」を心配してくれる方や、励ましの声に加え、「予約したいがいつ営業再開するか」といった問い合わせも入り始めました。「この時ほどうれしかったことはありません。皆様が必要とされているということに救われ、お客様とのつながりの大切さに気付きました」と語る黄木さん。物流が滞っていたため営業と休業を繰り返しながらも震災後1ヵ月も立たないうちに営業再開を果たすことができました。この経験を機に、ブログや利用客宛てに送る地域情報満載の「すみれの便り」などを通じ、顧客とのつながりを以前にも増して密にしているとのこと。「時の宿すみれ」を支えてくれる人たちのために。黄木さんの想いが形になった「時の宿すみれ」は今後も輝き続けていくことでしょう。



## せいせい三つ星☆☆☆レポート

事業承継特集

Part2

### 「梅湯」

経営者 湊 雄祐 氏

創 業 / 明治 12 年 (推定)

事業内容 / 銭湯

営 業 所 / 京都府京都市下京区木屋町通

上ノ口上ル岩滝町 175

電 話 / 080-2523-0626

## 銭湯文化を後世につなぐ

次にご紹介するのは、京都府京都市にある銭湯「梅湯」です。当銭湯は京都で100年以上続く歴史があり、レトロな雰囲気漂う、地域に密着した銭湯です。減り続ける銭湯を、何とか自分の手で次の世代へつなぎたいと考えた湊さんは、平成27年5月に経営を引き継ぎ、様々な取組みを通じて銭湯の魅力を発信しています。これまでの道のりや、今後の展望などについてお話を伺いました。

### 銭湯愛好者から経営者になるまでの道のり

湊さんは大学生の時に銭湯に魅せられ、これまで全国600箇所以上の銭湯を訪れたほどの銭湯愛好者です。大学卒業後はアパレルメーカーに就職したものの、「お風呂好きの日本人が根付かせた銭湯文化を無くしたくない。これからはもずっと側にあってほしい」との思いから勤務先の退職を決意。そんな矢先、学生時代にアルバイトをしていた「梅湯」の運営団体が撤退すると聞き、「梅湯」の継承に名乗りを上げました。家族から資金面の協力を得て、大卒1年目の若さで経営を引き継ぐことを決めました。

しかし、第三者から経営を引き継いだことや、急な決断であったため事業を開始する準備が不十分だった事もあり、最初は苦労の連続でした。お風呂を沸かす薪の準備、浴室の見回り、掃除など全てを一人で行わなければならず、銭湯に寝泊まりする生活が続きました。「アルバイトでの経験はあり、銭湯については分かっていたつもりでしたが、いざ経営者の立場になってみると、経営の引き継ぎには相応の準備期間が必要だと感じ

ました」と湊さんは当時を振り返ります。

そんな折、湊さんの苦労をSNS等で知ったボランティアが集まり手伝ってもらえる事になりました。湊さんは、「この支援は非常にありがたかったです。今後はボランティアに頼ってばかりいられないので、従業員の雇用も視野に入れていきたいと思います」と話します。

### 銭湯再生に向けての取組み

経営の引き継ぎにあたり、番台をフロント形式にしてロビーを設け、外からも中が見えやすくするように玄関の改修を行いました。「銭湯は比較的年配の方の利用が中心です。今はそれでいいかもしれませんが、長い目で見ると、銭湯の将来が厳しいことを意味しています。銭湯再生には、銭湯の顧客層を拡げる事が必要だと考えています。まずは、銭湯に縁が無い方でも、気軽に入りやすい雰囲気作りを目指しています」と湊さんは言います。

また、「梅湯」の玄関を入ると正面に花が飾られています。これは近所の花屋さん頼んで置いたもらった委託販売品です。花があ



フロント形式の受付



昔ながらの薪でお湯を沸かす



脱衣場の仕切り壁を外して行われた落語会



梅湯の経営を引き継いだ湊さん



地元客に長く愛されてきた浴室

る事で玄関がとても華やいで見え、女性の利用者から好評です。他にも、脱衣場の男女仕切り壁を着脱式として、広いスペースを確保し、音楽ライブや落語会などのイベントも開催するなど、従来は考えられなかった試みも奏功し、「梅湯」を初めて訪れる方は着実に増えているとのこと。これらの取組みには、湊さんの「銭湯を様々な年代の方の憩いの場、交流のできる場所としたい」という思いが詰まっています。

### 銭湯も京都観光の目玉に

「梅湯」の近隣には外国人向けのゲストハウスが多くあります。経営を引き継いだ後、ゲストハウスへ銭湯の周知を行ったところ、日本の銭湯文化に興味がある外国人の方は多いが、入浴方法など分からない、利用している方は少ない事が分かりました。そこで、英語表記の入浴方法などを記載した案内を作成し、外国人の方にも利用しやすいように配布した結果、毎日のように「梅湯」を訪れる方も出てきたとのこと。

京都には、歴史的な建造物や祭りなど日本の伝統文化そのものといったいい観光の目玉が数多く存

在します。湊さんは、「銭湯も日本を代表する文化です。銭湯に入ることも京都観光の目玉になるよう、地域ぐるみでPRしていきたいです」と熱く語ります。

### これからの「梅湯」

湊さんは、銭湯の魅力を「知らない人どうしを結びつける力がある事です」と言います。地域の方や国内外からの観光客などが集まり、銭湯という場所です新たな出会いが生まれつながっていきます。

「銭湯を通じて出会った方が僕の事を支えてくれていきます。大学時代の僕にとって、銭湯は生活の一部だったように、銭湯は無くしてはならないものだと思ってもらえるようにしたい。銭湯文化を次の世代につないでいくために、常連の方の意見も積極的に取り入れたり、初めて利用していただく方にも銭湯の良さを伝えるイベントを開催するなど、銭湯の魅力を発信し続けたい」と湊さんは言います。  
湊さんの、銭湯を再生し、次世代へつなぐ取組みはまだ始まったばかりです。

# 円滑な親族内事業承継に向けて

**米田 正美** (MASAMI YONEDA)



- 中小企業診断士
- 税理士
- 産業カウンセラー
- 仙台商工会議所 エキスパートバンク登録専門家
- 仙台商工会議所商工調停士
- 平成23年度中小企業基盤整備機構 震災復興支援アドバイザー
- 宮城県信用保証協会 再生審査会委員 創業・再挑戦審査会委員
- 経済産業省 経営革新等支援機関
- URL <http://www.yonedakaikai.com/>

## 中小企業の事業承継を 取り巻く現状

近年、中小企業経営者の高齢化が進展するなか、特に親族内における後継者確保はますます困難になっていきます。(図1)

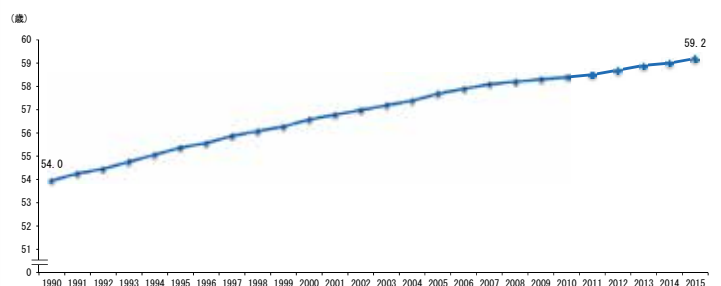
2006年の中小企業白書によれば、年間29万社の廃業のうち、後継者不在を第一の理由とする廃業は約7万社、雇用の喪失は毎年20万〜35万人に上ると推定されます。

また、事業規模が小さいほど事業承継の準備が進んでいないのが現状です。(図2)

そのため、計画的な事業承継対策を行わないとトラブルが発生する可能性があります。

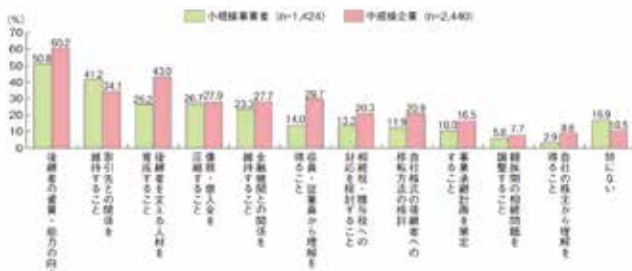
実例として、私のクライアントにも、親兄弟内で3人の弁護士がついて事業承継で争っている事例があります。このような状況では、事業が不安定となり、従業員の生活が脅かされる等の問題が発生しやすいのです。

図1 社長の平均年齢の推移



資料: 帝国データバンク「2016年全国社長分析」再編加工

図2 規模別の事業承継の準備として取り組んでいること (複数回答)

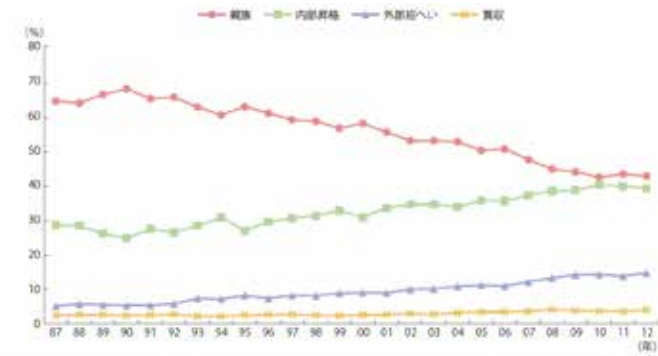


資料: 中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)

- (注)
1. 経営者の年齢が50歳以上の企業を集計している。
  2. 小規模事業者については、年間従業員数1人以上の事業者を集計している。
  3. 「その他」は表示していない。
  4. 事業承継の準備として取り組んでいることには、取り組む予定にしていることを含む。

(中小企業白書2013より抜粋)

図3 形態別の事業承継の推移



資料：① 株式会社「民間調査報告データベース」、② 「企業経営データベース」再編加工。約160万社の企業情報において、代表者の変更年（親族承継）及び親族承継が不明している企業のデータにより作成。（2012年時点で約15,000社）  
 ③ 1. 承継形態が「新業者の専断承継」、「分社化の一環」、「他業」並びに「不明」の企業は除いて集計している。  
 2. 「内部昇格」とは、経営者（親族以外）の社内役員や従業員が経営者に昇格することを含む。  
 3. 「外部昇格」とは、当該企業が積極的に外部から経営者を招くことを含む。  
 4. 「買収」とは、合併又は買収を行った企業間の業内により経営者が昇格することを含む。  
 5. 親族承継は企業の形態による。したがって、他の会社から転ずる形で今の会社に入り、同年が勤めた後に経営者に昇格した者も「内部昇格」に言及されている可能性がある。

(中小企業白書 2014 より抜粋)

## 中小企業の事業承継に 潜む問題点

① 後継者候補が親族以外には見当たらないケースが多いこと  
 個人資産を事業の為に提供、または借入などで個人保証をしている場合など、一族の財産が事業に組み込まれ後継者は親族内から選択せざるを得ない状況が多くなっています。

② 先送りされやすい問題であること  
 目先の利益を生まない問題は後回しになりがちです。

③ 周囲から言い出しにくいこと  
 社長の死を想起させる話題は家族でも取り上げにくいものです。ましてや従業員や外部の間からはより切り出しにくいのが本音でしょう。

### 【親族外承継 (M&A等) における課題】

近年、親族内で事業承継を行う割合は5割程度まで低下しており、従業員等への承継やM&Aといった親族外承継の比率が徐々に高まっています。(図3)  
 しかし、中小企業経営者のM&Aへの抵抗感が依然強いなど様々な課題が存在します。親族が承継しないケースを私の事務所  
 の事例から見ますと、

① 事業に魅力が感じられない (収入がイマイチ)

② 後継者の能力に問題がある

③ 親子関係が不十分 などによる原因があるようです。

### 【親族内承継の現状と課題】

「血縁者に継がせたい」という思いは誰しもが持っており、自社株式等や借入金を保証引継ぎや、金融機関との関係維持が容易であるというメリットがあります。一方で課題としては、

① 承継者の経営者としての資質はどうかということ

② 相続税・贈与税の負担は総じて大きいこと

③ 親族内での感情的なしこりが生じてしまうこと

などが挙げられます。  
 今回は、近年比率が低下しているものの、全体の5割程度を占めており、依然として事業承継の中心的位置を占めている親族内承継について解説します。

## 親族内事業承継に向けた 対策

### 【親族内承継の特徴】

親族内承継の特徴として、経営者の子息・子女が後継者となるケースが典型的となります。その他にも、オーナー経営者の甥や姪、配偶者が後継者となるケースなどがあります。(図4)

図4 規模別・事業承継時期別の県経営者と先代経営者の関係



資料：中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」(2012年11月、(株)野村総合研究所)  
 (中小企業白書 2013 より抜粋)

## 【関係者の理解を得る】

後継者候補が複数いる場合は、意思疎通を図り、なるべく早期に後継者を決定する必要がある。社内や取引先、金融機関に対して、事業承継計画の公表を行っておくことが有効です。

将来の経営陣の構成を視野に入れて、役員、従業員の世代交代を準備します。

## 【後継者教育の方法】

経営に必要な能力、知識を習得するために、社内・社外での教育をすすめています。

## ① 社内での教育方法

よくあるケースでは、後継者をすぐに社長や室長というポジションにつけることがあります。まず営業・総務といった現場でのジョブローテーションを経験することが大切だと思います。

## ② 社外教育のすすめ

他社で勤務することにより自社にはない経営手法を身につけて、新たな人脈を形成すること

が出来ます。また、社外セミナーなどへ参加をすることにより、様々な知識を習得する事が出来ます。

## 【株式・財産等の分配】

株式が分散した場合のリスクとしては、

① 経営権（3分の2以上の株式）を保有していないことにより重要な決議が行うことができない

② 他の株主との関係により現経営者が解任される恐れがある

③ 放置しておく、何倍、何十倍の株式買取価格になってしまう

など、こんな筈ではなかったという事になります。

このようリスクに備えるために、後継者への株式等事業用資産の集中、後継者以外の相続人への配慮、という2つの観点からの検討が必要です。

## 【後継者への株式等事業用資産の集中】

株式は、後継者及びその友好的な株主への相当数の集中が望ましいと考えます。（目安としては、株主総会で重要事項を決議するために必要な2/3以上の議決権）現時点で既に株式が分散している場合には、可能な限り買取り等を実施します。

また、親族同士で株式を持ち合うのは避けましょう。事業承継者に株式を集中することがポイントです。

## 【後継者以外の相続人への配慮】

生前贈与や遺言を用いる場合でも、他人の相続人の遺留分による制限があります。基本的には事業承継財産（株式や事業用資産）は承継者に、その他の財産は（現金等）は非事業承継者に相続させることがポイントです。

## 【後継者の生前贈与】

生前贈与は、後継者への財産移転の方法のうち権利が確定されるため最も確実です。遺留分

等民法上の問題については、十分に注意することが必要です。税務面では、暦年課税制度と相続時精算課税制度による税負担を比較し、どちらの制度が有利であるかを判断して下さい。

## 【遺留分等民法上の問題】

生前贈与で分け与えた財産については他人の遺留分による制限を受けるため、財産分配方針を決定した上で計画的に行うことが必要です。

## 【暦年課税制度と相続時精算課税制度】

## ① 暦年課税制度

暦年ごとに、その年中に贈与された価額の合計に対して贈与税を課税、110万円の基礎控除で、税率は10%～50%の累進税率がかかります。

## ② 相続時精算課税制度

将来相続関係に入る親から子への贈与について、選択制により、贈与時に軽減された贈与税を納付し、相続時に相続税で精算する制度です。2500万円の特別控除があり、それを超え



た額については一律20%の税率を適用します。相続を待たずにこの制度を使うことがあります。

【遺言の活用】

遺言を作成することで、後継者に株式等事業用資産を集中することが可能です。各種遺言書の中でも、公正証書遺言が自筆証書遺言に比べて有効です。公正証書遺言とは、公証役場で公証人に作成してもらった遺言のことです。自筆証書遺言に比べると確実性がある遺言なので私は必ず公正証書遺言を勧めています。

【会社法の活用】

これ以上株式を分散させないために、譲渡制限を置くこともあります。「会社法」の活用が拡大されており議決権制限株式、拒否権付種類株式（黄金株）、相続人に対する売渡請求等の活用も有効です。

【事業承継計画書の作成】

下記のような事業承継計画書を作成することをお勧めします。(図5)

【事業承継計画書作成のポイント】

- ① 作成するに当たり、まず自分の退職時期を予想してそこから逆算すると作成しやすいと思います。
  - ② 中小企業者は自分の退職金すら貰えない方もいます（従業員は貰えるに関わらず）。時間がかかってもこの計画書は作成する方がよいと思います。
  - ③ 後継者にもこの計画書を見せて、一緒に経営計画書と共に事業承継計画書も作成するのがよいと思います。
- 事業承継は、法的（民法、商法）、税務的（相続税、贈与税）、事業経営という三つの要素の他に家族関係というものが絡み合ったものです。ですから、時間をかけ、計画的に行うことが大切です。
- 皆さまの会社がスムーズに事業承継できますことをお祈り申し上げます。

図5 事業承継計画書

項目		現在	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目		
事業の計画	売上高	8億円	→					9億円	→					10億円
	経常利益	3千万円	→					3千5百万円	→					4千万円
会社	定款・株式・その他		相続人に対する売渡請求の導入	Cから金庫株取得	Aから金庫株取得				黄金株の発行			黄金株の取得・売却		
	現経営者（中小太郎）	年齢 60歳 役職 社長 関係者の理解 家族会議 株式・財産の分配 持株（%） 80% その他	61歳 62歳 家族会議 公正証書遺言の作成（注2） 75% 70%	62歳 社内へ計画発表 70%	63歳 役員刷新（注1） 65%	64歳 60%	65歳 55%	66歳 50%	67歳 20%+黄金株	68歳 20%+黄金株	69歳 20%+黄金株	70歳 20% 相続時精算課税制度【贈与】		
後継者（中小子）	年齢	30歳	31歳	32歳	33歳	34歳	35歳	36歳	37歳	38歳	39歳	40歳		
	役職	従業員	取締役	→	常務	→	専務	→	副社長	→	社長	→		
	社内	Y工場	→	Z工場	→	本社営業	→	本社管理	→	取締役責任	→			
	持株（%）	0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	60%	60%	60%	60%		
その他			経営革新塾									相続時精算課税制度【贈与】		
補足	（注1）Aが選任し、Bが取締役に就任。 （注2）株式及び預貯金（5千万円）を子に、自宅を花子に、預貯金（5千万円）を梅子に相続させる旨を記載。													

# 第11回アグリフードEXPO東京2016を開催します

特集 1

「アグリフードEXPO」は、全国各地で国産ブランドを担い、魅力ある農産物づくりに取り組んでいる農業経営者の皆様や、地元農産物を活用した多様なこだわり食品を製造する食品メーカーの皆さまに、広域的な販路拡大の機会をご提供する展示商談会です。

是非、足を運んでいただき、魅力的な国産食材を発見してください。

## 会期

八月一八日(木)

一〇:〇〇〜一七:〇〇

八月一九日(金)

一〇:〇〇〜一六:〇〇

## 会場

東京ビッグサイト東4ホール

〒一三五〇〇六三

東京都江東区有明三一一一

<http://www.bigsight.jp/>

## 規模

五五〇小間(予定)

※出展者の募集受付は終了しております。

## 来場対象

小売業、商社・卸売業・流通業、外食業、中食業・給食産業、食品製造・加工業、健康食品・美容産業、宿泊業(ホテル・旅館)、旅行業、生産者・組合、行政組織・学術機関

## ご来場方法

### 当日登録制

※ご来場の際には、お一人様一枚ずつ特別招待状が

必要です。

※業界関係者以外の入場はできません。

※特別招待状をご希望の方は、公式HP(下記アドレス)よりお申込みください。

<https://www.agri-foodexpo.com/>

## 来場者の声

非常に見応えのある展示会だった。会場を隅々まで拝見し、こだわりの商品はもちろん、加工食品のトレンド等も発見できた。(飲食店)

初めて来場したが、出展者数、出展製品数が非常に多く、会場内の熱気に圧倒されながらブースを訪問した。全国各地の国産にこだわった、まだ知らない農産物や加工食品がこんなにもあることを知り、嬉しく思った(小売業)

## 前回(第一〇回)の開催データ

登録来場者数…一四六二四人

(八月一八日…六七七五人、

八月一九日…七八四九人)

※二日間にわたってご来場

いただいた方も一人としてカウントされています。

出展者数…八六八社、七三四小間

会期中商談件数…二社平均/三件

(最高/三〇〇件)

会期中成約件数…二社平均/四件

(最高/七三件)

会期中成約金額…二社平均/六八万円

(最高/三〇〇万円)



お問い合わせ

主催事務局

株式会社 日本政策金融公庫  
 農林水産事業本部 情報企  
 画部

TEL: 〇三三三三三〇四二一六

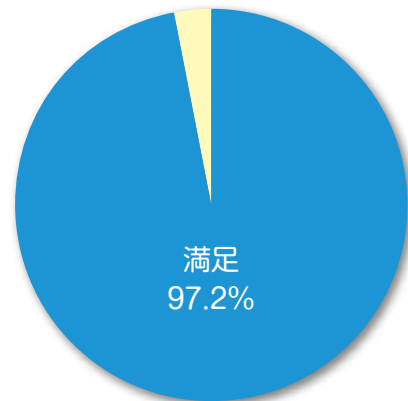
運営事務局

エグジビションテクノロジー株  
 式会社

TEL: 〇三五七七五二八五五



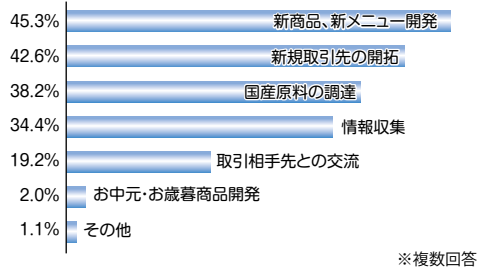
前回（2015年）の来場者満足度



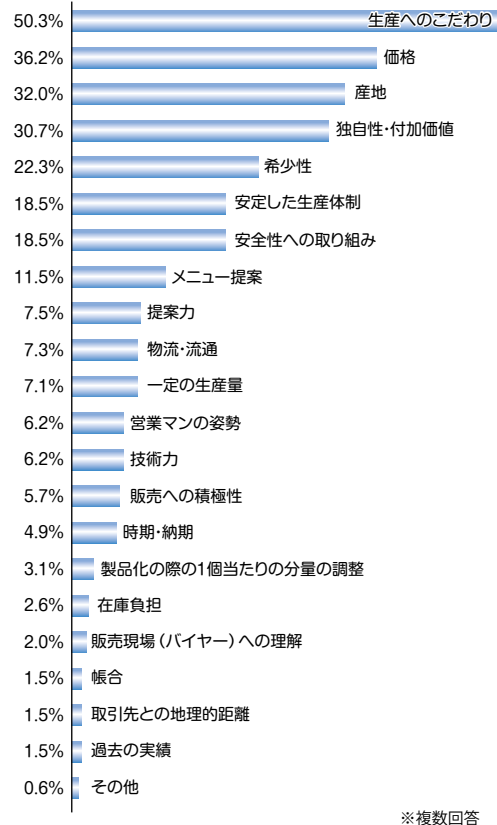
前回（2015年）の来場者アンケート（外食業者）

来場者分析（外食業）

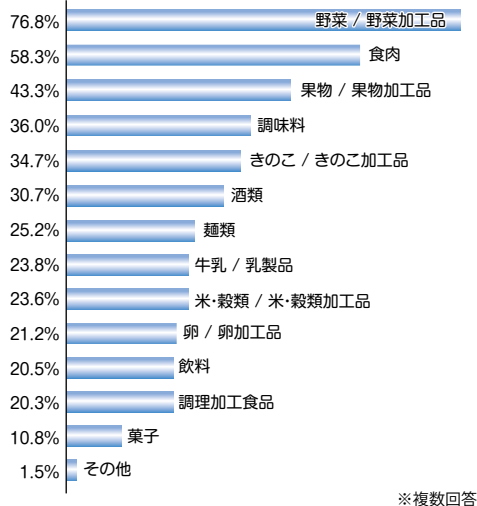
● 来場の目的は？



● 取引で重要視する点は？



● 興味のある食材は？



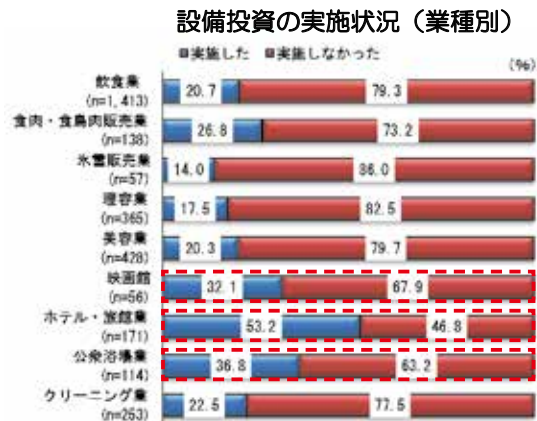
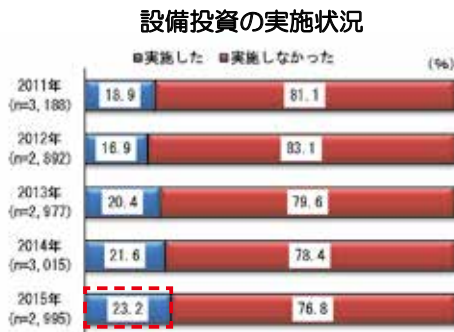
# 生衛業の設備投資動向等

特集 2

当公庫が実施した「生活衛生関係営業の景気動向等調査特別調査結果（平成 28 年 1 - 3 月期）」から、設備投資の実施状況や設備投資の目的、設備投資をしなかった理由について、主な結果をご紹介します。

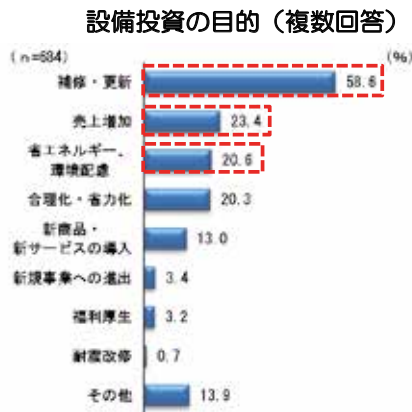
## 【設備投資の実施状況】

○ 2015 年（1 月～12 月）に設備投資を実施した企業の割合は 23.2%と、3 年連続で前年調査を上回った。  
○ 業種別にみると、「ホテル・旅館業」、「公衆浴場業」、「映画館」の順に高い。



## 【設備投資の目的】

○ 設備投資の目的は、「補修・更新」、「売上増加」、「省エネルギー、環境配慮」の順に高い。  
○ 業種別にみると、「美容業」および「ホテル・旅館業」においては「売上増加」、「理容業」および「美容業」においては「新商品・新サービスの導入」が全体に比べて大きく上回るなど、一部の業種において前向きな設備投資の動きがみられる



**設備投資の目的（業種別・複数回答）**

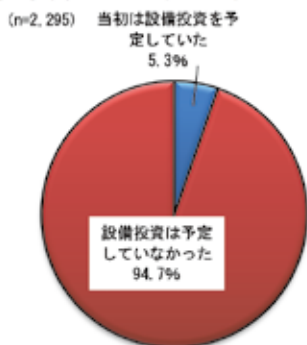
	補修・更新	売上増加	省エネルギー、環境配慮	合理化・省力化	新商品・新サービスの導入	新規事業への進出	福利厚生	耐震改修	その他
全体 (n=684)	58.6	23.4	20.6	20.3	13.0	3.4	3.2	0.7	13.9
飲食業 (n=287)	53.7	20.9	24.0	22.6	10.8	5.2	3.1	0.3	14.6
食肉・食鳥肉販売業 (n=37)	54.1	24.3	10.8	21.6	10.8	0.0	0.0	0.0	16.2
氷雪販売業 (n=8)	62.5	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	0.0	0.0	25.0
理容業 (n=64)	53.1	14.1	26.6	14.1	21.9	3.1	3.1	0.0	12.5
美容業 (n=83)	50.6	30.1	16.9	15.7	27.7	1.2	3.6	1.2	12.0
映画館 (n=12)	61.1	38.9	22.2	38.9	11.1	0.0	0.0	5.6	11.1
ホテル・旅館業 (n=90)	78.9	30.0	17.8	17.8	11.1	1.1	4.4	0.0	12.2
公衆浴場業 (n=41)	80.5	17.1	14.6	9.8	2.4	2.4	2.4	0.0	12.2
クリーニング業 (n=96)	55.4	26.8	17.9	28.6	5.4	3.6	5.4	3.6	16.1

※全体より5ポイント以上割合が高い項目を色掛け（青色）で表示  
※氷雪販売業、映画館についてはサンプル数僅小のため参考値として灰色で表示

## 【設備投資を実施しなかった理由】

○ 2015 年（1 月～12 月）に設備投資を実施しなかった企業（全体の 76.8%）のうち、当初は設備投資を予定していた企業の割合は 5.3%となった。  
○ 設備投資を予定していたものの、実施しなかった理由は、「既存の設備で対応可能」、「景気や業界動向の不透明感」、「返済負担の増加懸念」の順に高い。

### 設備投資未実施企業の当初実施予定の有無



### 設備投資を実施しなかった理由（複数回答）



# 平成 28 年熊本地震により 被害を受けた生活衛生同業組合の 組合員のみなさまへ

日本政策金融公庫国民生活事業では、平成 28 年熊本地震により被害を受けたみなさまを対象とした「生活衛生関係営業平成 28 年熊本地震特別貸付」をお取扱いしています。

	直接被害者	間接被害者	その他被害者
ご利用 いただける方	熊本県内に事業所を有し、当該事業所が平成 28 年熊本地震により直接被害を受けられた方	左記の直接被害を受けられた方と取引のある方	平成 28 年熊本地震に起因する社会的要因による一時的な業況悪化により資金繰りに支障を来している、または支障を来すおそれがあり、かつ、中長期的に業況の回復が見込まれる方で、次のいずれかに該当する方 ①左記の直接被害を受けられた方と直接的または間接的に取引関係のある方 ②九州地方(沖縄県は含まない。)に事業所を有する方
資金の お使いみち	被災によって生じた損害を復旧するために必要な設備資金および運転資金		災害に伴う社会的要因等により必要とする運転資金
ご融資限度額	各融資制度のご融資限度額に 6,000 万円を加えた額 【設備資金】振興事業貸付：1 億 5,000 万円～7 億 2,000 万円(注1) (業種ごとに異なります。) 【運転資金】振興事業貸付：5,700 万円(注1)		別枠で 5,700 万円(生活衛生セーフティネット貸付(注1))
ご返済期間 (うち据置期間)	設備資金：20 年以内(5 年以内) 運転資金：15 年以内(5 年以内)	設備資金：20 年以内(3 年以内) 運転資金：15 年以内(3 年以内)	運転資金：8 年以内(3 年以内)
利率(年) (注3)	①被害証明書等の発行を受けられた方 【3,000 万円まで】 当初 3 年間：基準利率-0.9% 3 年経過後：基準利率-0.5% 【3,000 万円超】 基準利率-0.5%	①被害証明書等の発行を受けられた方 【3,000 万円まで】 当初 3 年間：基準利率-0.5% 3 年経過後：基準利率-0.3% 【3,000 万円超】 基準利率-0.3%	基準利率 (ただし、一定の要件に該当する場合は 0.3% 利率が低減されます(特別利率N))
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> <b>②設備資金でお使いみちが振興事業特定施設設備の方(注1)：特別利率 C(注2)</b> </div>			組合員の方を対象とした利率です。
③上記以外の方：基準利率			

(注1) 振興計画認定組合の組合員の方がご利用いただける制度です。ご利用の際は、振興計画認定組合の長(認定組合の長から委任を受けた支部長または理事を含みます。)が発行する「振興事業に係る資金証明書」が必要となります。

(注2) 災害により損害を受けた設備や店舗の復旧工事など幅広いお使いみちに対応しております(土地等を除く。)

(注3) 振興事業促進支援融資制度を適用した場合、さらに利率が 0.15% 引き下げとなります(振興事業特定施設設備・振興運転資金に限ります。)

※ 審査の結果、お客さまのご希望に沿えない場合があります。

詳しくは、事業資金相談ダイヤルかお近くの支店までお問い合わせください。

# せいえい取組事例

生活衛生関係営業の景気動向等調査結果（2016年1～3月期）から、経営取り組み事例をご紹介します。

業種	都道府県	取組事例
そば・うどん店	山形県	価格を見直して、顧客の満足するメニューを作るなどメニューの見直しを行い、サービスを向上させた。また、固定客の囲い込みのために新たにポイントカード制を導入したところ、リピーターや家族連れの方が増加し、業況の好転につながった。
中華料理店	岩手県	ふるさと納税の特産品に出品し、認定された。これを機にホームページを年間14,500円のコストでショッピング利用できるように改善した。
すし店	岐阜県	寿司1人前のネタの内容を一般客受けするネタに変更し、旬の物を1～2種類入れる内容に変更したことが、お客様の嗜好に合っていたように思われる。また、原価率を高めにし、値打ち感を出したことも功を奏した。
料理店	広島県	法事等の料理の仕出しを確保できるよう、日頃から神社や進物店等への情報提供を欠かさず行うことで、顧客の確保等を行う。
喫茶店	兵庫県	高齢者の顧客が多く、営業時間帯をAM6:30～PM5:00に変更し、朝に重点を置きモーニングメニューを充実させたところ売上増加に繋がった。
社交業	福岡県	中洲のスナックで老舗ということもあり、旅行社や他県の同業者からの紹介が最近多く、年末、年始に売上が伸びた。また、新規の顧客を連れてリピートしてきている。その理由を聞くと「博多中洲の歴史ある盛り場の情報等を知りたかった」方が多く、地元の魅力を再度認識して商売に活かす事が大切と考えている。
その他飲食店	滋賀県	ソムリエ資格取得後、ワインに合うおつまみも取り入れて月1回のイベント「ワイン&カクテルバー」を開催した。そのおかげで売上が10%伸びた。
その他飲食店	長崎県	カントリー&ウェスタンの営業スタイルが顧客の嗜好にあって、定期的にライブも実施し好評である。また、店内完全禁煙が認知され、非喫煙者が安心して来店してくれる。
食肉販売業	福岡県	最高級牛の「佐賀牛」を新たに取扱する事にした結果、得意先に好評で、合わせて新規顧客の開拓にも効果がでてきている。現在も問い合わせが続いており、来期もリピーターとして売上に反映されると期待している。
食鳥肉販売業	香川県	原材料の上昇分を価格転嫁できず、収益面で悪化が見られる。人件費圧縮で悪化分をカバーし、通年で乗り切れた。
冰雪販売業	東京都	暖かくなって氷の需要が増えることを祈って好転にした。また、今の閑散期を利用して従業員が積極的に営業活動を行っているのも、そちらも実を結んでくれたらと思う。
理容業	千葉県	バリアフリーの店に改装し、店舗入口やトイレを広くした事で車椅子で来られるお客様の利用が増えた。このことが市のホームページで紹介されるなど、少しずつ効果が上がっている。
美容業	奈良県	暖房による乾燥を気にするお客様が多かったので、保湿に特化したトリートメントやオイルのキャンペーンを行ったら、予想以上の反響があった。
映画館	岐阜県	毎年この時期は動員が低迷する時期である。しかし地元の「岐阜新聞」とタイアップした企画「岐阜新聞映画部みんとクラブ」と銘打って、アート系作品の宣伝に協力してもらえることになったので期待はしている。
ホテル・旅館業	愛媛県	昨年は遍路道開場1,200年、道後温泉開湯3,000年のミレニアム年であり、活発な周知活動やイベントを開催した。外国人観光客の増加と相まって順調な予約状況となっているが、顧客単価の低下がみられる。
公衆浴場業	徳島県	店舗新築時に、マイクロバブルの浴槽を取り入れたところ、お客様に好評である。また新築を機に店内を禁煙にしたので、子供連れのお客様達に喜んでもらえ、ファミリー客や若い層のお客が増加しており、売上は順調に推移している。
クリーニング業	茨城県	顧客は他店ではできないサービスを求めている。とくに和服の手入れや染み抜きを任せられる店舗を探している。HPを利用して遠方から来店する顧客もあり、さらに技術力向上に努めたい。

# セミナー・イベント情報

開催日	セミナー・イベント名	開催場所	セミナー・イベントの概要	主催者
平成28年 8月31日 13時～ 15時30分	飲食店事業者のため の年間セミナー	食品会館5F 福岡市博多区 千代1-2-4	「労働契約はちゃんと交わってますか？」 講師 社会保険労務士 池田智之氏 「おもてなしトレーナー育成・基礎」 講師 グローイングアカデミー 金子和代氏	(一社)福岡 県料飲業生 活衛生組合 連合会
平成28年 9月7日 14時～ 16時45分	飲食店経営セミナー in兵庫	生田神社会館 神戸市中央区 下山手通1-2-1	14:00～ あいさつ 14:10～ 講演 「店舗繁盛の知恵」 宇井 義行氏(フードビジネスコンサルタント) 15:50～ 講演 「いわやを経営して」 岩本 和也氏 (丹波篠山囲炉裏料理いわや店主) 16:10～ 対談 宇井 義行氏 & 岩本 和也氏	公益財団法人 兵庫県生活衛 生営業指導 センター

## キラメキ女子



西村 真亜也さん  
(ニックネーム：まあや)

店 名 / B'cafe manamana (ビカフェ マナマナ)

住 所 / 〒276-0033 千葉県八千代市八千代台南 1-12-5 スタービル1階

電 話 / 047-752-0299

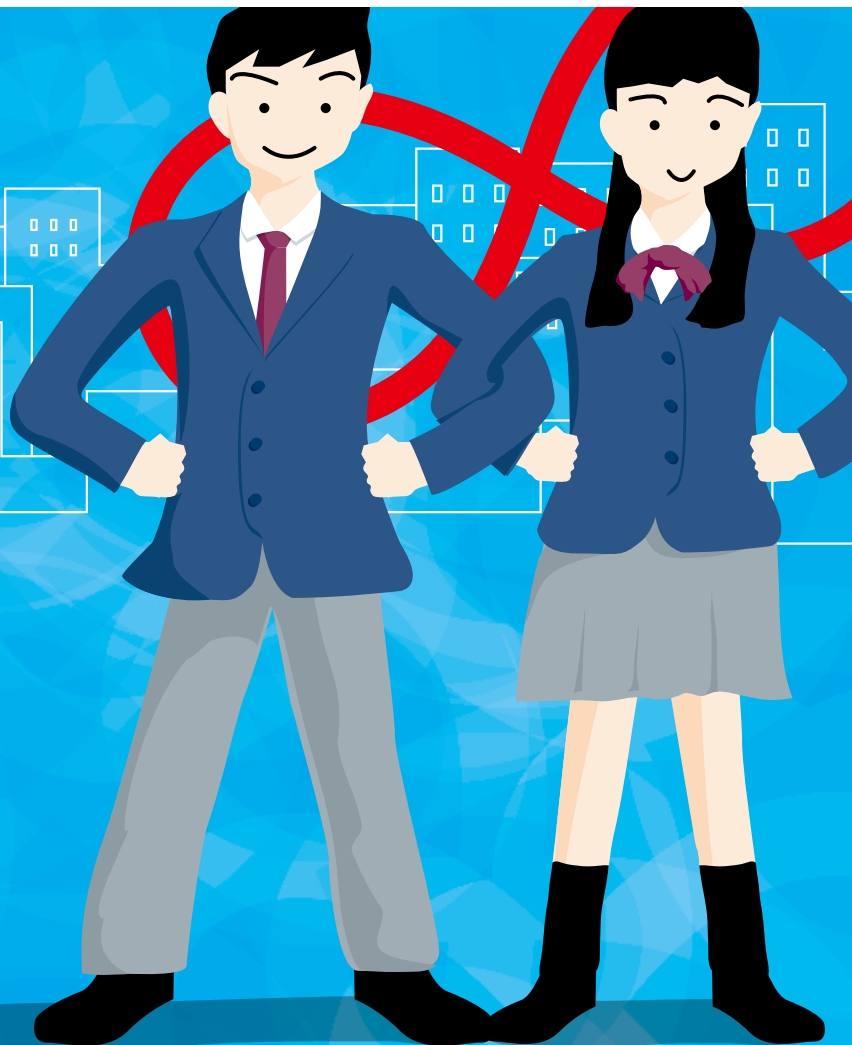
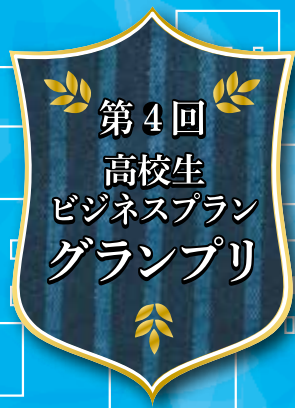
U R L / <https://yachiyo-chiba.mypl.net/shop/00000344467/>

営業時間 / 11:00～18:00 ※18:00以降は要予約

定 休 日 / 日曜、祝日

千葉県八千代市の八千代台にオープン。  
当店は、「ヘルスコンシャス」をコンセプトに健康と美をサポートし、  
お野菜をふんだんに使ったランチプレートを提供しております。  
ヘルシーな「ケーキ・サレ」もおすすめ。  
また、地元の子育てママを応援するお店でもあります。  
オーナー自身も2児のママ。母子ともにホッと安らぐ憩いの場として  
つかってほしい!そんな思いでオープンしました。  
毎月来店する、子供たちの成長に感動を覚えています。  
八千代台の人と人をつなぐお店を目指してがんばります。





高校生ならではの  
創造性あふれる  
ビジネスプランを

大募集

# 創造力、無限人

エントリー締切

2016年9月16日(金)

ビジネスプラン提出期限  
2016年10月12日(水)



高校生ビジネスプラン・グランプリFacebookページでは最新情報を毎週更新しています。



《お問い合わせ先》 日本政策金融公庫「高校生ビジネスプラン・グランプリ」運営事務局

Tel 03-3270-1385 URL <http://www.jfc.go.jp/n/grandprix/>

JFC 日本政策金融公庫

[主催] 日本政策金融公庫 [後援] 財務省、文部科学省(申請中)、厚生労働省(申請中)、農林水産省、経済産業省(申請中)、沖縄振興開発金融公庫、日本商工会議所、全国商工会連合会、公益財団法人全国商業高等学校協会、公益財団法人産業教育振興中央会、株式会社東京証券取引所、一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター、日本公認会計士協会、日本税理士会連合会

生活衛生だより 第182号 平成28年7月1日発行(季刊)

発行所 株式会社 日本政策金融公庫 国民生活事業本部 生活衛生融資部

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティノースタワー

TEL. 03-3270-1653 FAX. 03-3270-7650 <http://www.jfc.go.jp/>