

●ロカベンを活用して、経営者と後継者の認識共通化・経営体制の再構築

企業側情報

- 商号 : 有限会社城峰釣具店
- 住所 : 〒368-0013 埼玉県秩父市永田町9-21
- 業種 : 小売業
- 従業員数 : 4人
- 資本金 : 1,000万円
- 代表者名 : 笠原 謙二
- URL : <http://fishing-shop-jh.com/>

支援機関情報

- 商号 : 秩父商工会議所
- 住所 : 〒368-0046 埼玉県秩父市宮側町1番7号
- 業種 : 支援機関(商工会議所)
- 代表者名 : 会頭 西村 耕一
- URL : <http://www.chichibu-cci.or.jp/>

ロカベン活用前の状態

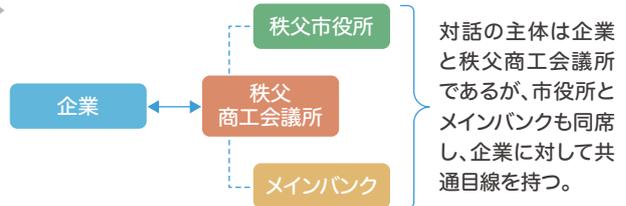
●事業内容

先代が、昭和33年、和竿を製作するため、龍勢祭で有名な埼玉県秩父郡吉田町(現・秩父市吉田)に移住したのが城峰釣具店の歴史の始まり。先代が昭和52年に、現在の店舗のある秩父市永田町に城峰釣具店を開店。平成元年に有限会社 城峰釣具店を設立し、現在は2代目(現経営者)と3代目(後継者)がお店を引き継ぎ、店舗販売からインターネット通販まで、お客様のニーズに合わせ、豊富な商品を販売している。



●ロカベン活用の狙い

以前、秩父商工会議所がホームページ制作の支援を行った際、3代目が釣りに関するオリジナル商品をつくっていることを知り、以前からユニークな経営をしている当社の事業に興味を持っていた。ロカベンを活用した対話により、当社の現状や今後の展開を把握し、地域の支援機関や金融機関も当社の状況について共に理解しておく機会であると考えた。



産官金連携による地域企業の支援

対話の視点

後継者である3代目が取り組んでいるオリジナル商品の開発・販売に関すること、事業承継に関することの2つの観点について対話を行った。また、対話は3回実施し、1回目経営者、2回目後継者、3回目経営者というように、考えの共通点、相違点がわかる方法で実施した。

対話結果

明らかになったこと

- 経営の強み**
 - 【共通認識】 渓流、鮎釣り関連市場が縮小し経営環境が厳しいが、自社オリジナル商品(リールやメンテナンスオイル等)を販売し、業績は改善している。
 - 【3代目】 販売においては、情報発信力のある「スタッフ」という全国組織をつくり、試作品の情報発信を図っている。
 - 【3代目】 商品開発においては「プロスタッフ」という組織をつくり、試作品を配布。釣果をデータベース化し、ヒット商品の開発を図ってきた。
- 経営の課題**
 - 【3代目】 後継者が忙しすぎて釣り大会などに参加できておらず、ビジネスパートナーとの交流ができていない。
 - 【3代目】 オリジナル商品の販売が好調であるが、インターネットからの注文に対応できるスタッフが後継者しかおらず、受注・発送対応に時間を取られすぎて商品開発に注力できていない。
 - 【支援機関】 経営者と後継者が相互に経営に対する理解を深める必要がある。3代目が取り組んでいるオリジナル商品開発や、ネット通販について2代目が十分に把握できていない状況であるため。

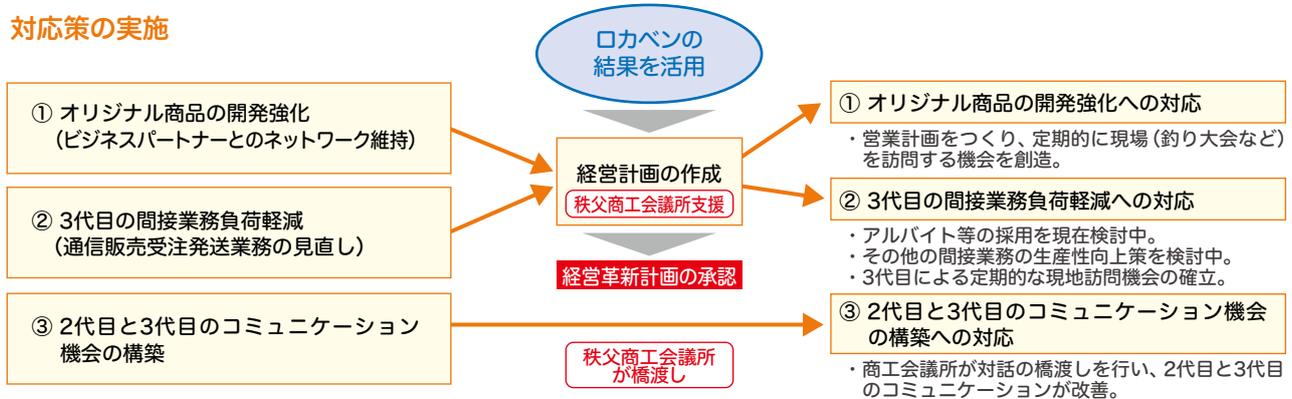
対応策

- ① オリジナル商品の開発強化(ビジネスパートナーとのネットワーク維持)。
- ② 後継者の間接業務負荷軽減(通信販売受注発送業務の見直し)。
- ③ 経営者と後継者のコミュニケーション機会の構築。

対応策の実施

- ①ロカベンを実施後に経営革新計画の承認を受けた。営業計画をつくることで、従業員(家族)全員が取り組むべき内容を理解できたため3代目が定期的に現場(釣り大会など)を訪問する機会を創造できており、オリジナル商品の開発強化に繋がっている。
- ②業務負荷を軽減するため、アルバイト等の採用を現在検討中である。さらに、その他の間接業務の生産性向上策を検討している。
- ③秩父商工会議所が橋渡し役となり、親子間のコミュニケーションも活性化している。

対応策の実施



対応策実施後

効果

- ・経営計画を作成したことで、従業員(家族)全員が今後何に取り組まなければならないかを共通理解した。
- ・また、経営に関する2代目と3代目の認識ギャップを埋められたことで、協力体制を構築。
- ・さらに、利益の源泉である独自ブランドの展開を進められる3代目が受注業務に押しつぶされるのではなく、従業員(家族)全員で協力して受注・配送業務に取組み、3代目が釣り大会等の現場に出ることで新たなオリジナルブランド商品を開発する支援体制を構築中。

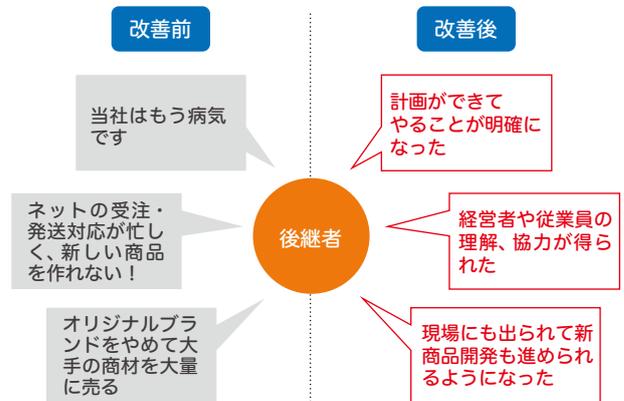
●ロカベン活用前の流れ

担い手	企画	試作	テスト	販売	受注	発送	満足度
社長						○	
母親						○	
後継者	●	●	●	●	●	●	●
妻						○	

●ロカベン活用後の流れ

担い手	企画	試作	テスト	販売	受注	発送	満足度
社長			○		●	●	●
母親				●	●	●	
後継者	●	●	●	○	○		○
妻				●	●	●	●

●:主担当 ○:副担当



2代目(経営者)／支援者の声

2代目(経営者)の声

ロカベンを活用した対話を行った時期は、後継者が取り組んでいるオリジナルブランドの対応が忙しく、非常に魅力的なビジネスモデルを構築しているが、業務の多忙さに押しつぶされそうになっており、オリジナルブランドの展開をやめて大手メーカーの商品を安く販売することを考えるほどの状態だった。経営計画を立て、秩父商工会議所の支援を受けることで、3代目が自分の時間を新たな商品開発や現場との交流に使えるようになったことで、前向きに仕事に取り組めるようになった。

支援者の声

同社はロカベンを活用する1年ほど前に、ホームページの作成支援をおこなったところから関係があるが、3代目がオリジナルブランドの商品開発や販売を非常に高度なビジネスモデルで実践している非常にユニークな会社。この競争力をより強化できるよう、今後も経営支援に取り組んでいく。