

■ スーパーサイクル

愛知県東海市

★事例のポイント

社員が、取引先の自転車店を引継いだ事例。時代に合わせて取扱商品を見直すことで、売り上げを伸ばす。

○事例概要

会社員として働いていた川上さんは独立して起業したいという考えをもっていた。就職して10年が経ち、一区切りつけて仕事を辞めようと思ったタイミングで、取引先であった自転車店のオーナーから、承継の話があり、事業を引継いだ。

当初は一般用自転車の販売・修理が中心であったが、大型店舗の参入を見越し、主力商品をロードバイクやマウンテンバイクを始めとするスポーツバイクに移行し、新規顧客を獲得している。



事業を引継いだ川上さん

○事業承継のきっかけ

川上さんは以前から独立して起業をしたいという思いがあり、それまで勤めていた会社は10年を区切りに退職することとしていたが、具体的に何をするか決めていなかった。ちょうどそんな時、取引先であった自転車店のオーナーから「辞めた後、する事が決まっていなから自転車屋をやってみないか」と声をかけてもらったのが事業承継のきっかけだ。

その当時、自転車に興味があったわけではなかったが、オートバイレースに携わっていたので、「同じ二輪だから大丈夫かな」と考えていた。前オーナーには

息子がいたが承継する意思はなく、店を畳むか誰かに譲るかと考えていた。川上さんの前にも店を継ぎたいという人は2人いたが、前オーナーとフィーリングが合わなかったようだ。

「そんな中、前オーナーが自分に声をかけてくれた。この事業が自分に合うかわからなかったが、オーナーからできると言ってもらい、それなら頑張ってみよう」と事業承継することを決めた。」と川上さんは当時のことを振り返る。

○事業承継の流れ

川上さんは、それまでの会社を辞めてから2ヶ月間、毎日お店で引継ぎをして、この仕事を開始した。その当時のスーパーサイクルは、127坪の店内に350台のいわゆるママチャリ（一般自転車）を扱う大型店で、自転車販売と修理を主に行っていた。それまで店舗経営の経験は全くなかったため、最初の1年は修行のように、試行錯誤しながら知識・技術を身につけていった。

承継の際には、在庫自転車を購入し、店舗が賃貸だったため名義変更をした。費用は、川上さんがいつか自分で開業するために購入していた土地・建物の売却益と、退職金を充てることで準備できたため、前オーナーから提示された金額で承諾。頑張ってみようという思いが強く心配や不安などはなかったそうだ。

○集客のための取組

川上さんは、試行錯誤を重ねて仕事を進めながらも、さらにその先を真剣に考えていた。1年やってみて、このまま一般自転車の販売だけを続けても通用し

なくなると感じていたことから、自転車業界で利益をあげられる分野を真剣に考え、ロードバイクとマウンテンバイクなどのスポーツバイクを取り入れることとした。この分野は時代のニーズに合い、必ず伸びると思っていたそうだ。

しかし、現店舗はスポーツバイクを取扱うには広すぎて、店舗縮小を考える必要があった。そこで、店に通ってくれるお客さんのことを考え、近くで移転場所を探したが、なかなか良い物件に出会えなかった。移転等にかかる経費のための融資を受けるには、一定期間の事業実績も求められた。そうしたことから、今の場所に移ったのは事業承継してから2年半が経った後だった。



スーパーサイクルの外観

店舗面積は前の店舗の1/10程度にした。スポーツバイクは1台あたりの単価が高だけでなく、毎年デザインが変わるので従前のように大量の在庫を抱えることは経営リスクにもなる。

取扱商品は90%スポーツバイクで、壁にかけて見やすくディスプレイしている。お店には「埃がかぶってなくて手に取りたくなる商品を見ながら、空調がきいて、清潔感があり、曲が流れてお洒落な店内で、落ち着いて話ができるようにしたかった。」という川上さんの思いが詰まっている。しかし、最初は必死だったそうだ。

「当時はスポーツバイクのブランドの間屋を知らず、契約方法もわからない、その都度実践あるのみでした。全国の売れているスポーツバイク店を探しては、実際に見に行って研究し、1～2年目は休みの日に1日3件くらい回ることもありました。また、午前3時まで

スポーツバイクの整備修理に追われる日々もありました。」

移転先で商売を始めた当初、販売する自転車のジャンルが全く変わって、前のお店に来ていたお客さんはほとんど残らず、売り上げは1/3に落ちた。

店の名前は変えなかったので、一般自転車販売店のイメージが払拭できない。「それでも、前オーナーとは、名前は変えないと約束していたので、そのままの名前を使わせてもらっている。前オーナーが自分に託してくれた思いがある。」と川上さんは言う。

事業承継から7年経った現在、何百人もお客さんを抱える川上さんは忙しそうだ。「お客様からの紹介も多いし、最近では若い子も多い。服屋で服を売る時と同様に、商品を売るだけでなく、その人の使用目的に対し、どんな自転車が合うか考え提案する事を大切にしている。店主を気に入って買ってくれることはもちろん嬉しいが、できればお店を気に入って買ってくれることが一番だと思っている。」

また、最初は夫婦一緒にお店を始めたが、作業はほぼ一人で行っていた。最近は先行投資と考え、従業員を一人雇っている。川上さんは「縁があって一緒に働くこととなった人だが、真面目でお店と一緒に盛り上げてくれるよい人材。自分とは違うタイプの人で、自分一人では得られないお客様がついてくる。1は1にしかならないが、2は4にも5にもなると感じている。」と今後にもさらに期待しているようだ。



スーパーサイクル店内の様子

○事業承継を行った感想・今後の課題

事業承継を行うメリット、デメリットについて、川上さんは次のように感じたようだ。

「事業承継を行うメリットは、承継前からお店に来ているお客様がいるので、売り上げ見込みがたやすく経営しやすいこと。一方デメリットは、前オーナーのイメージが強く、事業内容を変えても前のイメージが払拭できないこと。前オーナーと比べられることも多い。

承継した事業をそのままやっていくなら、その事業は時代のニーズに合っているのか、前オーナーが店を譲った理由は体力的なこと以外に何があったかなど、常に考えることが大切。前オーナーと自分は考え方が違うはずだし、同じことをやっているとそれ以上に発展することは難しい。プレッシャーや自分の判断に負けないように、どんな状況でも楽しんで前向きに取り組むようにしている。」

サラリーマンと自営業と両方の経験を通じて感じた

ことや、これからのことについても熱く語ってくれた。

「自分は、サラリーマンと自営業と両方経験したが、どちらが良いか問われると自営業が良いと感じている。自営業は簡単ではないが、自分が頑張った分の報酬を得ることができる。

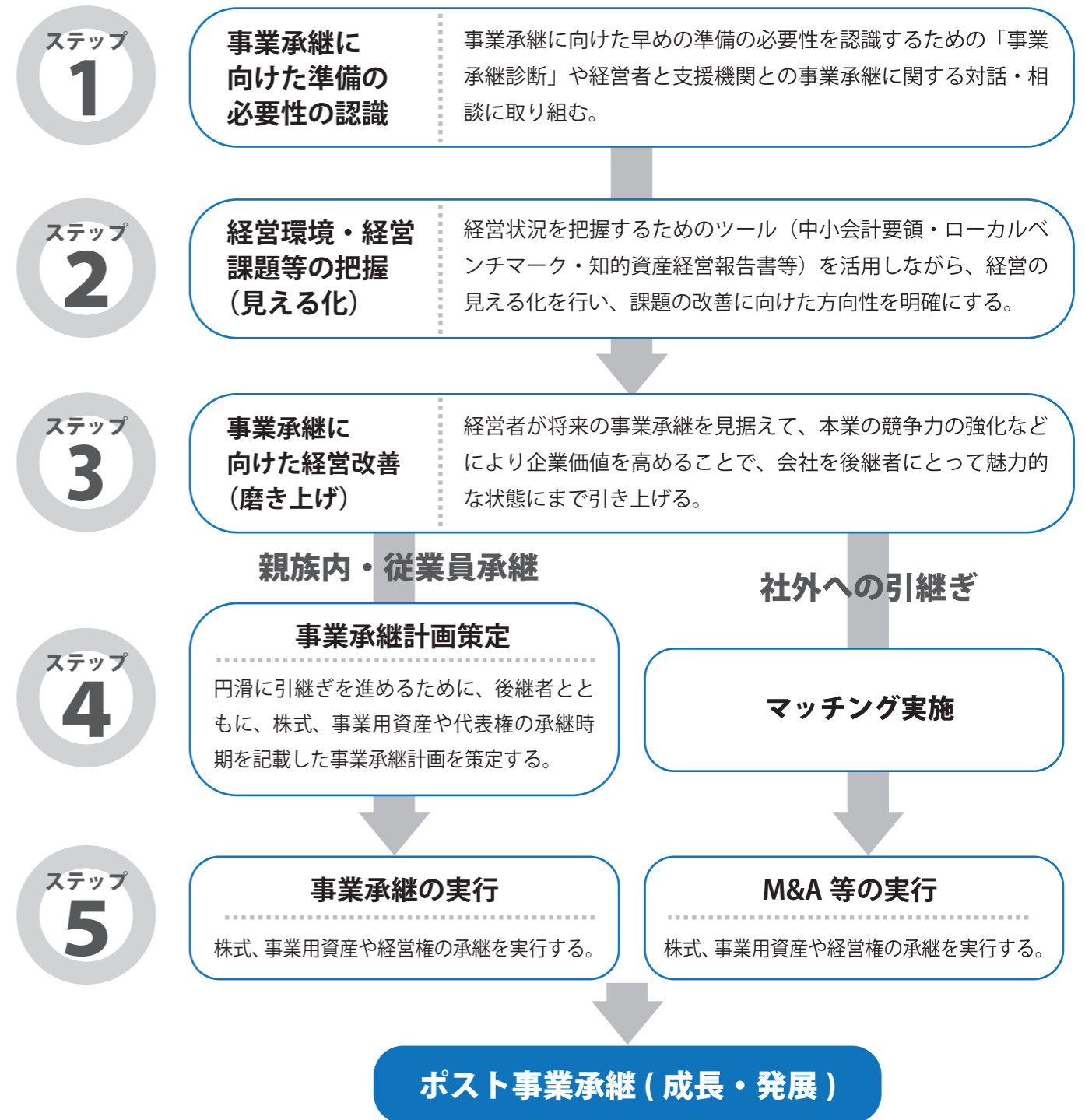
モチベーションをあげるため、レベルアップのためにも資格を取っている。銀行の融資額は、そのまま自分の評価となるので心強い。

小さい時からお店をやりたいと思っていたので後悔はない。やってみないとわからないこともある。自分は前オーナーにチャンスをもたらしたから、今は従業員のためにも頑張りたいと思っている。

今後のことは常に真剣に考えている。今では、スポーツバイクは趣味に特化した乗り物でなく、一般の人にとっても身近なものになりつつある。そこで、誰もが気軽に立ち寄って、買い物ができるお店になるように、新たな業態の立ち上げも考えている。」

コラム④ 事業承継を実行するまでの「5つのステップ」

■事業承継の準備から計画の策定、実行まで5つのステップ



ポイント 早めに準備を進めるメリット

事業承継の準備を早めにスタートするメリットの一つは、事業を承継できる体制を早い段階で整えることで、会社の業績、市場の動向を踏まえてベストのタイミングで事業承継を実行に移せることです。また、後継者の手腕、適性をじっくり見極めることもできます。

資料：「経営者のための事業承継マニュアル」（中小企業庁／2017年3月）再編加工

■事業承継 3つのポイント

1. 営業権等の引継ぎ

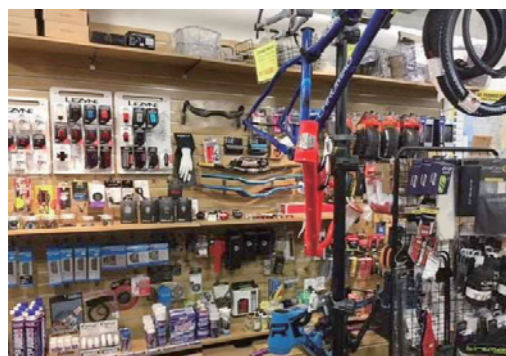
- ・在庫自転車の購入と、店舗賃借人の名義変更を行い、前オーナーから提示された金額で営業権を引継いだ。
- ・引継費用は、いつか自分で開業しようと購入していた土地建物の売却益と退職金で対応。

2. 時代に合わせて取扱商品を見直す

- ・前オーナーから引継いだ事業形態が、必ずしもこれからの時代のニーズに合っているとは限らない。
- ⇒取扱商品を一般自転車からスポーツバイクに見直し、売り上げを伸ばした。

3. 事業規模の見直し

- ・毎年デザインが変わるスポーツバイクの場合、大量の在庫を抱えることが経営リスクにつながる。
- ⇒店舗を移転し店舗面積を縮小したことで、適切な事業規模での経営が可能に。



■スーパーサイクル

営業時間：12：00～19：30（火曜定休）

（修理受付 12：30～19：00）

住 所：愛知県東海市名和町1-69 大法ビル1階

（名鉄常滑線名和駅下車すぐ）

TEL/FAX：052-603-5485

Webページ：<http://www.super-cycle.com>