



# 事業承継



# 知的財産

福井県よろず支援拠点

企業名	有限会社ホテヤ洋品店		
代表者	中山健	所在地	敦賀市
業種	衣料品小売業	事業内容	婦人服、学生服販売

## 引き継いだ家業を発展させる第二の創業としての事業承継

現状	<p>両親が創業した婦人服中心の洋品店を、高齢の両親に代わって経営に関わり始めた。母親の世代の顧客が中心で、30代～50代の顧客をつかむのは容易ではなく、資金繰りなどを含めて将来展望が描けなかった。アラフォー世代の女性の多くは敦賀市内の量販店、通販、京都や大阪、金沢などで洋服を買うことが多く、路面店の婦人服店で購入することは「オシャレ感」もない。自分と同世代の女性をお店に誘うことは簡単ではなく、業績を伸ばすための手がかりがない状況であった。</p>
----	--

分析提案	<p>中山さん自身の顧客を作り出すための策として、補正下着や機能性下着を組織販売で提供する会社を紹介した。最初にたくさんの商品を仕入れる必要がなく、売れた金額に応じて次の仕入れの仕切り価格が下がるという仕組みであったので、「売ってみよう」という意思があれば大きな資金リスクを追うことなく挑戦できるものであった。販売する商品は機能性下着に限定し、補正下着は取り扱う必要がないということも提案した。</p> <p>併せて、店内のレイアウトやディスプレイについて、店の外から見て明るい雰囲気が伝わるようなビジュアルマーチャндаイジング(VMD)にすることを提案した。</p> <p>ショーウィンドウ内の陳列方法については手前から後ろに向かって高くなっていくようにして立体感を作る、といったことを提案した。</p> <p>事業承継補助金を活用し、店舗の内装を全面的に改装することを提案した。</p>
------	--



店内風景



中山店長

成果	<p>中山さん自身が自分のビジネスとして取り組む決意が固まり、経営者としての人脈作りにも積極的に取り組むようになり、新しい顧客を発掘することができた。</p> <p>また、母親の顧客をスムーズに引き継ぐことができ、その娘世代も併せて顧客にできた。</p> <p>商店街の中の婦人服店では婦人服は売れない、という考えから、「売れるもの、買いたいと感じるもの」を仕入れてくれれば顧客は納得して買ってもらえる、という実感を得られた。</p>
----	---

支援コーディネーター



西山雅彦



藤田順一

企業名	笠井研究室		
代表者	笠井利浩	所在地	福井市
業種	大学	事業内容	雨水タンクの研究開発

## 溜めた雨水をきれいに保てるスマートな小型雨水タンクの開発

現状	<p>笠井氏は福井工業大学の教員で、局所降雨予想を利用した都市型洪水緩和システムについて特許取得し、日常生活における雨水活用や、現代のゲリラ豪雨による市街地での洪水被害抑制等に取り組んでいる。初期雨水除去装置、水位センサ等及び通信ネットワークを備えるIoT雨水タンク装置に続き、家庭でも容易に設置できる小型雨水タンクの開発に取り組んだ。この小型雨水タンクにオリジナリティーを持たせ、これを知財により保護するため、よろず支援拠点に相談した。</p>
----	---

分析提案	<p>殆どの市販の小型家庭用雨水タンクは、汚染物質等を多く含む初期雨水を捨て、本降りの清浄な雨水だけを貯水する。しかし、簡易な初期雨水除去装置では性能が不十分である。また、満水時には入水しない構造のため、貯留した雨水を長期間使用しないと水が腐敗するという問題がある。そこで発想を転換し、初期雨水をタンク内へ全量取水し、スパイラル管でゴミを中央に集め、底部から上方の排水口に延伸するオーバーフロー管を配することでタンク内の浄化を図る、従来品とは全く発想の異なる新型の小型雨水タンクを考案した。このような仕掛けが過去にあったかどうか調査し、またタンク内貯水を清浄に保持できるか実験を行う必要があるが、これらの特許性の確保やデータ収集について助言し、スパイラル管の構成等についても提案を行った。</p> <p>上記新型の雨水タンクについて、雨水タンクの販売を行っている株式会社日盛興産と共同開発し、製品化を行った。プロダクトデザイン専門の教員も加わり、効果的な小型雨水タンクのデザインも行ったため、家庭でも簡単に設置でき、スマートで意匠性に富んだ小型雨水タンクを完成することができた。</p>
------	---



開発した雨水タンク

成果	<p>新型の雨水タンク開発が製品化できる段階まで進めることができた。並行して特許出願も行うことができた。</p>
----	--



笠井教授

支援コーディネーター



増田建