

ルーベラ

観光地のガラス雑貨店をUターン創業希望者が受け継いだ。
勤務経験で培ったスキルを活用して、経営環境の変化に立ち向かっている。



地元・遠州を
もっともっと盛り上げていきたい

現経営者 袴田久美子さん

STORY'S POINT

- ✓ 浜名湖のほりにある館山寺地区に店を構えるガラス雑貨店。アクセサリや雑貨の手作り体験ができる工房を備えており、休日には家族連れや女性客で賑わっている。
- ✓ 当店を受け継いだのは、Uターン創業を希望していた袴田久美子氏。地域活性化に貢献したいとの思いから、「継ぐスタ」※1を検討し、「事業承継・引継ぎ支援センター」※2に登録。当センターから、別事業に専念するため当店の譲渡先を探していた前経営者を紹介された。
- ✓ 事業承継後、コロナ禍に直面した。袴田氏は業績を挽回するため、以前はあまり取り組んでいなかったSNSによる誘客やオンライン販売を開始。こうした取り組みにより、コロナ禍以前の水準まで業績を持ち直すことができた。更なる成長に向け、勤務経験で培ったスキルを活用しながら、新商品の企画等に取り組んでいる。

※1 事業を受け継いで(譲り受けて)スタートする創業形態(日本公庫による呼称) ※2 各都道府県に設置された事業承継に関する公的な相談窓口

Company Information -----



所在地 静岡県浜松市 従業員数 6名
創業 平成15年 年商 約200万円
業種 ガラス雑貨店

譲渡側

法人Aの代表者

法人Aで「ルーベラ」を運営していたが、別事業に専念するため、事業承継・引継ぎ支援センターに登録し、譲渡先を探していた。

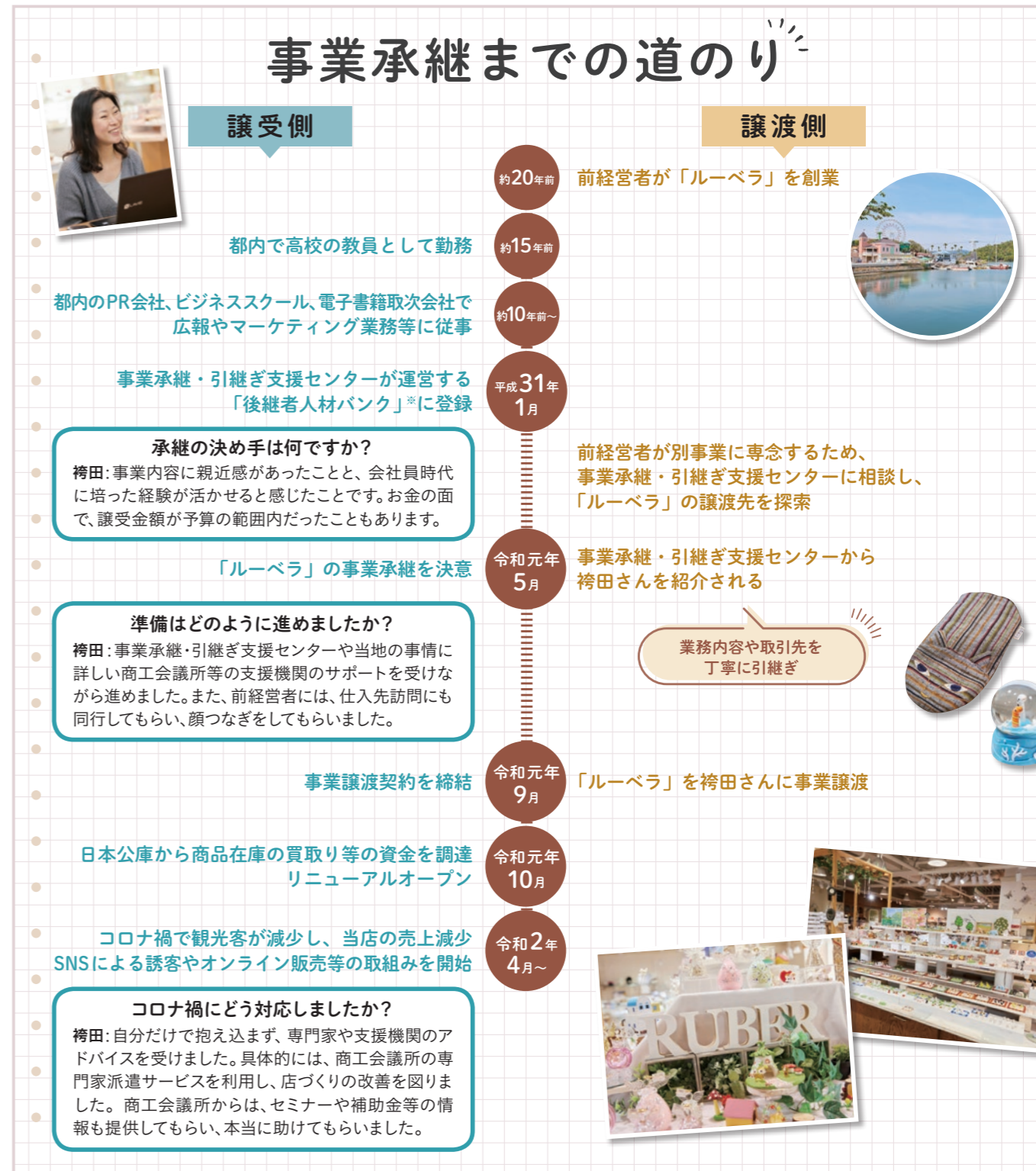
第三者承継 (事業譲渡、令和元年9月)

譲受側

Uターン創業希望者
袴田 久美子さん (当時41歳)

ビジネススクールやPR会社等に勤務。事業を営むことで地域活性化に貢献したいとの思いを持ち、継ぐスタによるUターンを実現した。

事業承継までの道のり



※創業希望者と後継者不在の事業者を引き合わせ、創業と事業引継ぎを支援する事業

手作り体験で思い出を形にしてみたい Uターン希望者が「継ぐスタ」で地域活性化に貢献



パワーストーンやとんぼ玉など自由に組み合わせ 手作り体験の作品を写真撮影できるスポット。その場でSNSに投稿して、オリジナルプレスレットを手作りできます。もらえるように工夫しています。

自分のキャリアを見直したことが、 事業承継による創業を考えるきっかけに

— Uターンして創業されたのですね。

袴田 会社員として働く先に何があるのだろうと疑問を感じたことが、創業を考え始めたきっかけです。ビジネススクール勤務時代に、自分で起業し、自らの力で道を切り開いていく方々の魅力的な姿を見て、いつかは自分で事業を営んでみたいと思うようになりました。せっかくなら、地元の地域活性化に貢献したいと考え、Uターンでの創業を決意しました。

— 事業承継による創業を選択した理由は何ですか？

袴田 情報収集する中で、事業を受け継いで創業する方法があることを知りました。**ゼロから事業を生み出すには並々ならぬパワーが必要です。既存の事業を受け継ぎ、勤務経験を活かして磨き上げていく方が私にとってイメージしやすい。**このような考えから、譲渡希望先を探すために、M&Aマッチングサイトや事業承継・引継ぎ支援センターに登録しました。

— 事業承継の手続きをどのように進めたのですか？

袴田 事業承継・引継ぎ支援センターから、別の事業に専念するため、当店の譲渡先を探していた前経営者を紹介されました。事業内容に興味を持ったことや、商品が可愛らしいと思えたこともあり、事業承継に向けて交渉を開始しました。**センターや地元の商工会議所に、前経営者との交渉の仲立ちや各種契約交渉、スタッフとの面談など、手厚くサポートしてもらったこともあり、スピーディーに事業承継を完了することができました。**

勤務経験で培ったスキルを活かしながら、 経営環境の変化にも対応

— 承継後、まず何に取り組まれましたか？

袴田 **まず、「ルーベラ」とは何者なのか」ということを突き詰めて考え、「手作り体験工房」というアイデンティティを明確にしました。**そのうえで、商品を絞り込み、店舗面積を縮小することでコスト削減を図りました。従業員の待遇面では、インセンティブ制度を導入しました。スタッフ手作りのアクセサリが売れると、販売額の数パーセントが給与に上乗せされる仕組みで、スタッフのやる気アップにつながっています。

— コロナ禍にどう対応されましたか？

袴田 近隣の遊園地や館山寺温泉への観光客が減少し、そこからの流れ込みが期待できそうになかったため、**「ルーベラ」を目的地にもらうためのアイデアをスタッフと一緒に考えました。その一つが、手作り体験の作品をお洒落に写真撮影できるスポットの設置です。SNSへの投稿数も増え、「浜松観光」と検索すると、上位に「ルーベラ」が表示されるほどになりました。**他にも、「手作り体験キット」のオンライン販売も開始しました。これらの取組みが功を奏し、**コロナ禍においても業績を改善することができました。**

— 今後の取組みについて教えてください。

袴田 浜松には「遠州綿紬」や「花の街」といった地域資源があります。こうした地域資源を活用して、「ルーベラ」ならではの「遠州の魅力を発見できる体験・商品」を提供したいと考えています。広報やマーケティング業務で培った経験を活かして、地域活性化に少しでも貢献できれば嬉しい限りです。

Message

経営環境の変化に立ち向かう経営者の方へ

「事業承継」の力とは

創 業時のコスト軽減を図ることができる

袴田 キャリアを模索する中で、事業を営むという選択をしましたが、ゼロから事業を始めるのはハードルが高かったと思います。ビジネスモデルを創出することのハードルの高さに加え、店を出すにも新たな設備投資や商品の品揃えの充実のために多額の資金が必要です。既存の事業を受け継ぐことで、設備投資や商品仕入にかかるコストを抑えることができ、スムーズに事業を始めることができました。



多彩な品揃えは、季節ごとに変わり、そのときにしかない商品は特に人気があります。

取 引先を受け継ぐことができる

袴田 「ルーベラ」では、200種類以上のパワーストーン、250種類以上のとんぼ玉、300種類以上のミニチュアを取り扱っており、自分だけのオリジナルアクセサリやミニチュアドーム作りを楽しむことができます。お客さまからは、思い出づくりができたと好評です。パーツが充実しているのは、前経営者が確立した仕入ルートがあるからこそ。仕入先等の取引先を受け継ぐことができるのも、事業承継のメリットだと思います。



石の名前や石が持つ意味をわかりやすく明記し、どなたでも楽しんでいただけるよう工夫しています。

自 分らしいキャリアを実現できる

袴田 今は経営者としての仕事が楽しくて仕方ありません。勤務時代では味わうことができなかった仕事の面白さ、やりがいを感じています。日々、課題に直面するなど大変な面もありますが、自分でリスクを背負って取組みを実行し、課題を解決できたときの面白さは格別です。地域を元気にするための企画を考えているときは、ワクワクしながらあれこれ考えています。事業承継によって創業するという選択をした結果、自分らしいキャリアを実現することができました。

