

はやぶさ 第127号 2015年04月03(金)

=====

企業はどうして市場から消えていくのか・「事業承継の実態と対策」
5回シリーズの 第5回：最終回

著者：(株) I & C・HosBizセンター
Captain 平本

=====

はやぶさ 第127号を発信します。

【タイトル】 企業はどうして市場から消えていくのか・
「事業承継の実態と対策」

***** 本題 *****

6・「事業承継」と事例を非上場の中小企業をイメージして解説いたします。・・・その3・・・
＊後継者を育成しての事業承継が。企業経営の王道なのですが「起業より守成が
より難度が高い」と云われているのです。

三つのケースでお話をすすめてきました。

- 1) 子息・子女に承継するケース
 - 2) 従業員や一族に承継するケース
- は、前回・前々回に解説いたしました。

最終回の今回は、

- 3) 外部より受け入れて承継するケース について解説いたします。
 - ・経営者を外部から受け入れるのですが、資本までも新経営者に譲る場合はM&Aになりますので、俗に云う「雇われ社長」のケースとなります。
 - この状況は、依頼するオーナーと新社長の間に、深い信頼関係があることが成功の大前提となります。
 - オーナーの子息が十分に成長してないので、その教育を兼ねたショートリリーフなのか、それとも次の次までもオーナー家以外から選ぶのかによって流れは変わります。

最終の人事権はオーナー家が留保するにしても、理念や基本方針が継承され、社業が発展するのならば、それで良いと思うか否かにかかっています。つまり、企業は「誰のためのモノか？」との観点であります。

*取引先で懇意にしていた人を受け入れる場合もありますが、取引先での関係における考働指針は、あくまでも取引の利害関係での人間関係であり、本音むき出しでは付き合っていないケースが多いのですから、本当のところは知らないままなので、オーナーの本音のガミガミに、不協和音が発生してやっつけられない、と思うケースがしばしば起きます。

最悪の場合は「こんなはずでは無かった」と、後悔と時には恨みが湧いてきて、それは社内にマイナスの空気を生み出し、業績にも影響を与えるのです。

C社ではそのために、社内外の情報が不足となり将来への意思決定を誤り、吸収統合の結果を招くことになりました。

私自身の経験でも、困っている時は夜も昼もコンビを組んで活動していても、ピンチを脱するとオーナーは、オーナー家のことばかり考えていて、コンビが組めなくなるいくつかの例があります。

そして、従業員の気持ちはオーナー家を離れて行き、やがては企業を手放すことになります。しかし、社業が持続し従業員の生活が安定するのなら、それで良いと私は思っています。

一方、新社長に任せたら権限を全て任さされたと、錯覚して自分の権力心と利益誘導に走って、オーナー家をないがしろにするケースも出てきます。代表印を預けるのですから、そんな気になりかねないのです。

D社・E社ではそんなことが繰り返されました。

経営者としての考働基準や組織運営や権限委譲と、受命者の責任等をしっかりと教育しなかったためなのです。つまり、オーナー側の責任でもあるのです。

*メインバンクから来てもらうケースは、昔はかなり多かったのですが、ほとんどの企業でチェカーとしては機能しても、収益性や成長力に貢献した例は見ることがありません。

そして、ほとんどがオーナーと衝突して破局します。大手企業や金融機関とは経営者マインドや風土が大きく異なるためですが、変身できる人はマシなのです。

つまり、オーナーより「器が大きく品格」がないと包容できないのであり、そのことをオーナー家の人々や経営幹部の周りが、黙しながらも評価しており、それぞれの立場に置いて協働することを理解して認め合っていないと、組織の調和が難しいですね・・・・・・

◆終章

事業承継は、「人に始まり人が全て」のであり、他の経営資源の「モノ・金・人脈等」は、自ずと備わる事なのです。

「ローマは一日にして成らず」の如く、日々の積み重ねによって成ることですので、根気よく愛情をもって後継者を育ててまいりましょう。

長い間、ご購読ありがとうございます。

皆様の「進化・発展・持続」を心より祈念申し上げます。

次回から5回シリーズで、(株)アイアンドブレイン 営業コンサルタント
伊藤大輔氏の「営業代行会社の新規顧客開拓ノウハウについて」を連載します。

◆ マイナンバー施行の問題点や対策は、お気軽にご相談ください。

＊マイナンバー（MYN）のセミナー用の解説書は、

HP の <http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

を参照ください。

お問い合わせ、ご質問は、以下のメールアドレス、電話、FAX で・・・

メール ： http://www.hosbiz.net/m_form/index.html

電 話 ： 03-5832-9403

F A X ： 03-5832-9404

=====

経営特くんゲーム 開催のスケジュールのご案内

「マスター20」、「トライアルゲーム」

「経営特訓士資格認定講座」

「インストラクター資格認定講座」

の開催スケジュール・開催案内・料金等は、以下の URL を参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

■毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。

■「トライアルゲーム」（初回体験受講）の場合はテキスト代 1,000 円
特典として （1）小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

=====

■キット BOX を頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キット BOX」と「マネジメント会計3表」（MO、B/S、P/L）等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunshi.jp

◆価格 ： 定価 70,000 円（税別）
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

1)「トライアルゲーム」および「マスター20講座」を5回、無料で受講できます。

- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます（有料）。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

プレゼントのお知らせ

- ◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

- ◆「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申し込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

- ◆パートナー会社の（株）I & C・HosBiz センターが、リーズナブルコストで“はがゆい”ところに手当てする安心と安全の「かかりつけ医」による「ビジネスドック」（企業の健康診断）のサービスを開始しました。
- 詳細は、以下のHPを参照ください。

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集： 理事 石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====