

事業承継その2

プロ野球の日本シリーズは、阪神が4勝3敗でオリックスを降し、38年ぶりの日本一になりました。ともにセ・パのレギュラーシーズンを大差で制した王者が、クライマックスシリーズ(CS)でも順当に強さをみせつけました。もし、ぶっちぎりでリーグ優勝した両チームのいずれかに下克上(げこくじょう)が起きたら、CS開催の是非をめぐる議論が今まで以上に活発になったことでしょうか。長いシーズンの価値を尊重し、本当に強いチームが日本一を決める舞台に立つべきとの立場は、



は、娯楽に関しても公平性にこだわる日本人の潔癖で真面目な国民性を感じられます。一方CS賛成派は、プロ野球が興行ビジネスであることを前提に経済的なメリットを重視し、プロスポーツをエンターテインメントビジネスと割り切り、成長させたいと望むのでしょうか。

さて、話題を変え、先月の事務所通信に引き続き「事業承継」(その2)を考えてみます。文芸春秋今年2月号に、目覚めよ!日本 101の提言の特集記事の中に、「アトツギ」に苦勞するワンマン経営者へと題した山野千枝氏(一般社団法人ベンチャー型事業承継 代表理事)の非常に興味ある論考が載っていることに気づきました。

「ユニクロ」、「ソフトバンク」、「日本電産」…日本を代表するこれら三つの企業には「共通点」があり、いずれもカリスマ創業者が一代で築き上げた会社を、外部から招いた経営者を二代目に据えながら、結局、創業者がトップに返り咲いているという点です。カリスマ的なワンマン経営者はなぜ後継者選びに苦慮するのか。(私は、中小企業の「アトツギ」たちの事業承継をサポートしていますが、会社の規模に関わらず、難しいものです。)(会社経営とは、つまるところ感情を持っている人間の営み…どんな立派な経営者でも、後継者に対する目は厳しくなるし、ときには嫉妬も混じります。)(うまくいかない事業承継の代表的なのは、父親が一代で会社を築き上げたワンマン創業者で、アトツギが二代目というパターンです。会社の歴史の中で初めての事業承継ということで、過去の経験の蓄積がないのが大きい…)

(…ワンマン創業者とこれまでに何度も事業承継をしてきた老舗の会社の経営者を比較すると、明らかに異なる点は、「時間軸の捉え方」です。ワンマン創業者の場合、会社の歴史はすなわち自分の歴史であり、常に自分中心の時間軸で物事を考える傾向が強い。対して老舗の経営者の時間軸というのは、過去から未来にまで繋がる長い歴史の中にあり、「自分はたまたま、このタイミングで会社を預かっている」という感覚に近い。)(現時点において、柳井さんや孫さん、永守さんに経営手腕でかなう人は、そうそういないと思います。彼らは今の時代を捉える感覚において、誰よりも鋭敏だったから、あそこまで会社を大きくできたことは間違いない。一方で、その感覚がこの先、十年も二十年も通用するのか…。やはりそこは未熟だったり、粗削りに見えたとしても、次世代の人たちの時代感覚が会社が存続していくためには、必要になってくると思います。)

日本を代表する創業経営者の今後の舵取りに、大いに注目です!