



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2018年09月03日 第884号「週刊五十嵐レポート」

理想的な事業承継

事業承継には、経営の承継と財産の承継がある。ここでは経営の承継の話。

経営の中心は、形がなく、つかみどころがない。戦略と戦術の区別もつかないため、社長の役割を正しく認識している後継者は少ない。

ある会社の営業部長で将来、社長になる後継者A氏の話。3年ほど前から経営戦略の勉強会に参加。そこで戦略と戦術の違いを明確に認識した。そこから社長の役割は何かを学んだ。

良くあるのは、従業員100人もいない会社で、営業のことは営業の責任者に任せてあるという社長。これは戦略と戦術の区別を理解できていない社長。業績の悪い会社の多くはここに問題がある。

戦術は日々の業務で繰り返し行なう。戦略は、「お客の都合」と「競争相手の経営力」と「自社の経営力」の3つを総合的に考えて、業績を良くする会社全体の効果的なやり方を決めること。これは、従業員の仕事ではなく、社長の仕事。後継者A氏、「勉強していなかったら、部下に何でもかんでも任せたかもしれない。勉強したことで、部下がやるべき仕事と社長が責任を持ってやる仕事の役割分担が明確に判断できるようになった。社長の役割を知らずに事業承継していたら、ゾッとす。勉強していて良かった。地域戦略を知らなかったら、営業地域外でのいい話や大きい話にふらふら動いていたと思う。ニュートラルな立場で物事を考えられるようになった。」

A氏は年初に社長になった。スムーズなバトンタッチとなった。前社長は会長となったが、ほとんど会社に出社せず、現社長A氏に任せた。世間では、後継者に社長を任せていながら、実権は会長が持っていることが多々ある。これでは上手くいかない。今回はスパッと交代した理想的な事業承継。

最後に後継者の社長になるために必要なこと。

1. 経営戦略の研究。社長の役割を正しく知る。
2. 会社のリーダーとしての強い責任感を持つ。
3. 仕事を時間を一定量多くし、本業に打ち込む。

ちょっと
気になる出来事

日経ビジネス誌(8/27号、9/3号)の「経営教室」は鳥貴族の大倉社長。外食業界の競争の中で、成長を続けられたのなぜですかの問いに、「一言でいえば、あれやこれやと余計なことに手を出さずに、『1つのこと』を突き詰めたからです。外食チェーンを展開する企業は、1社で複数の業態を手掛けるのが一般的。いろいろなニーズを取り込めるし、経営としての面白みを感じる人が多いからでしょう。しかし私は、『鳥貴族』だけで勝負してきました。やればやるほど、これほど効率の良い事業形態はないと実感。マニュアルから何から1つでいい。シンプルだと従業員にも経営方針が浸透しやすい」。

複数の業態を持つことはリスク分散で良いように思われる。しかし、どれも中途半端に陥りやすい。上場している外食企業で業績の良い会社は、鳥貴族をはじめ、HUB(英国パブ)、串カツ田中といった単業態が多い。小さな会社も大いに参考になる。



一口メモ
知識

ケンカに勝ちたいのなら

ケンカに勝ちたいのなら、向こうが何を言おうが、何をしようが、あっけらかんとしてニコニコしていることです。それができれば、あなたの勝ちです。

相手に関係なく、怒りを捨てて静かな心をつくったほうがいいのです。

そのためには、つねに自分の心の状態を知ることです。そうすることで、怒りの火種があらわれる前に処理できるのです。

「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時～6時

「戦略社長塾東京」銀座校、五反田校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

