

## 特集「承継」

No.02

——岸上さんは承継を成し遂げたお立場、そして曾根さんはこれからというお立場ですね。

**岸上** 曾根さんは、承継についてはどう考えているのでしょうか？時期とか、形とか。

**曾根** 事業を継がせるというのは、名前を替えればいい。代表取締役の交代だ、と単純に考えていた時期もありました。しかし、実際はそんなに簡単なことじゃないんですね。債務や保証の問題など、後を継ぐ人が困らないよう、すべてきれいにしてから渡すべきだと考えています。

——承継とは、何をもって完成するとお考えですか。

**岸上** 私の場合はもう三年前に承継しましたが、経営はもちろんすべて任せていますよ。株式は半分私のものとに残して、という形です。やはり、自分で築いてきたものが何も手元に残らないと言うのは寂しいです

親子だからこそ、任せたい。親子だからこそ、素直になれない。承継は共同作業。親子でぶつかり合ってベストなカタチを探ることが重要です。

から。

**曾根** 経営はもちろん、株も全て譲って承継完了と私は考えています。私は25店舗のうち、長男に5店舗、長女に5店舗、フランチャイズというカタチで譲りました。残りの15店舗は私の手元にあります。まだすべて譲ってはいない訳ですが、これも承継だと考えています。

**岸上** フランチャイズ形式を承継とするのは珍しいことですね。満足会でもこういう形をとっている会社はないのではないかな。なぜ、この方法を選ばれたのでしょうか。お子さんたちも、では残りはどうするか、と当然考えますよね。

**曾根** まず、全店舗を一括して承継するとすると、譲られる側が資金的に難しいという理由があります。その点、フランチャイズならこうした資金面での問題をクリアできますし、何よりもロイヤリティを支払うことで、経営指導を受けられること

が大きなメリットです。フランチャイズの一員であれば、さまざまな情報を得やすいですし、私が築いてきた人脈も一緒に承継できます。

しかし、単独でやるとなるとこうした人脈もイチから築かなくてはなりません。加えて、最初から5店舗経営できることは、経営にも大きな弾みになります。普通に事業を始めようとなると1店舗からというのが常識ですが、5店を一気に与えたことで成功へのチャンスも与えたと考えています。それに私もまだ、事業を続けていく気持ちは十分に持っていますから全て渡したから空洞化してしまうのではないかと。そう考えたりもします。

——お子さんたちに任された店舗はどうお決めになったのでしょうか。

