

後継者座談会

今回の特別号作成に携わった
後継者世代のメンバーを集めて
座談会を開催いたしました。

様々な方とふれあうことで
人間力を高めていく満足会



さゆり 満足会を継続させるのも

「後継者」の成長次第。私が成長させてもらったこの場をもっとたくさんの人たちに提供したいし、何より今いるメンバーみんなが良くなれる場であってほしい。今回は後継者自ら動くというテーマもあり、創業者世代を中心とした対談記事を作成しました。内容や成果についてはそれぞれ評価は違いますが、形に出来たことは私たち後継者にとって大きな成果だったのではないのでしょうか。皆さん、ここでは作成に携わったものとしての感想をお聞かせください。

父の対談記事を読んで

真司 率直に「良いものができた」と思っているので、今回の特別号は作成に踏み切って良かったと思います。また、今回は自分の親が対談者となったため、親の考えを客観的な感覚で聴けたことは個人的に有難いと感謝しています。

三千代 「後継者が考えた事」「実行に移した事」「今までに無い事」で特別号ができ、本当に嬉しかったです。私の場合も親が対談者だったた

め、親の考えはつきり分かり「ああ、やっぱり!!」と思いましたね。それを受け、今後とるべき道をどう進むか、どう変わっていくべきか、が自分の中ではつきりし、確固たる決意ができました。

河野 普段の定例会のなかでは、創業者が後継者に対して「目標や夢は語るが実行力に欠ける」とおっしゃっている言葉をよく聴いています。今回の特別号は、ほぼ100%後継者世代が発案から作成まで実行したので、これが最大の成果だった

のではないのでしょうか。

米倉 後継者世代が自ら動いて実行したことは大きな成果ですね。反省点や改善点の検討はこれからおこなえば良いですよ。この実行力は必ず自社に役立ちますよね。満足会であつても自社内であつても、ある事を実行するには大きなチカラが必要ですよ。そのチカラの発揮の仕方は様々でしょうが、牽引力は必要でしょうね。また、牽引力を発揮した場合、賛否両論が発生するのも仕方ないことです。反対意見を怖がって



小川 さゆり

株式会社 SIC 専務取締役・福岡を基盤に九州にて美容室を展開中。創業者である父：小川裕丘氏より将来事業承継をする予定。満足会へは7年前の発足当時より親子で参加。今では姉妹ともに満足会で活動中

いては物事は進みませんよ。反対意見の調整に回るのか、押し伏せて強引に進めるのか、どちらを選択するののかも指導者の力量ではないでしょうか。

自らに課す実行力

村井 皆さんのおっしゃる事を自社に置き換えた場合、どのように実行力を発揮されていますか？

佳吾 後継者も自ら作り上げるものがなければ、創業者から事業を引き継ぎ、会社を存続させていくことは出来ないと思います。立場の違いから捉えかたは様々だと思いますが、後継者もしっかり仕事をしている方は多いのではないのでしょうか。

河野 ただ、物事を進めていくうえで創業者は「やりたいか、やりたくないか」「やりたいから進めていく」とう考えであるのに対して、後継者は「可能であれば進めるが、不可能

なことを無理してまで進めることはない」といった考えであると思いません。

米倉 後継者は自分のなかでの「進めたい意志」や「納得度合い」が弱いから、「何故、それを進めていくのか？」と創業者や他人から問われると、すぐにひっこめてしまう傾向はあるかも知れないですね。

佳吾 私は、自分がやりたい事を進めるといよりは、入社当時は父から指示された事を達成することが喜びでした。自己採点で100点とあって父に結果報告をした際、落第点をもらう事も多かったです。「これがやりたい」ではなく「褒められたい」という一心でがんばったつもりだったんですね。

米倉 私は会社内で自分が行なった仕事を、創業者や先輩から「認められたい」「褒めてほしい」とは思わ

なかった。創業者や社内の先輩からの評価よりも会社全体のことを意識していましたから。

真司 褒められたいという気持ちは、父と一緒に仕事をはじめた当初はありました。しかし、父の目標と私の目標に開きがあり、甘えていただけだと今は思います。ただ、多くの経営者は「社員を認める」ことの大事さを話す方が多いですよ。

間宮 後継者として、がんばるきっかけは「親に褒めてもらいたい、喜んでもらいたい」でもいいんじゃないでしょうか。ただ、佳吾くんの言うようにそこに「これがやりたい」という気持ちがあることで、自主性・積極性・責任感がグンと増しますよね。

成果とは何か

佳吾 目標設定や成果を語る際に、着眼点の違いは大きかったですね。

後継者がどんなに重要なこととして報告しても創業者はまったく違う部分を見ていることも多いですよ。

私も後に満足会に入会された方々を見ると、入会当時の自分と同じだなあ、と思うことが増えてきました。「彼が周りから指導されている事って、以前の自分と同じ事だなあ。自分が、周りの人からの指導を受け入れ・消化し・実行できるようになったのは、少し時間が経った後だったな。彼もいまは分からないかも知れないなあ。」と思うことが多いです。

真司 社員さんを見ていても同じことが言えますよね。社員さんは褒めてほしくて経営者に物事の報告をしてきますよね。育て上手は褒め上手、という言葉は、多くの場面に当てはまりますよね。

河野 従業員の発想だった佳吾くんが経営者の発想に変わったのは何故



河野 一豊 (35)

関西満足会の会長。大阪で美容室を3店舗経営。満足会に入会して約2年になりますが、僕自身もかなり成長させて頂きました。満足会を関西に広げたいために、魅力ある定例会を目指しています。



曾根 真司 (40)

(有)フェイス代表取締役東京満足会会長3年前に満足会と出会い入会。満足会がきっかけとなり、2年前に父親の会社とフランチャイズ形式で承継。現在、山梨・埼玉で5店舗経営。



間宮 純子

サンユーモメント(株)愛知県一宮市に本社をおく保険代理店です。愛知と東京を拠点に、法人の生保コンサルティングをメインに代表を務める母と後継者の娘の二人三脚で頑張っています！

ですか。

佳吾 会社内で実績を積んで自信が持ててきたからでしょうか。自己分析すると、私は自分の気持ちに火をつけるのが苦手なタイプですが、満足会の先輩はもとより、後輩が自分の殻を破っていくのを見たり聴いたり触れたり、刺激を貰えることが功を奏して実績を挙げられたのだと思います。

村井 今回の特別号作成は、後継者発信で始まったことを何とか形にできたことは大きいと思います。後継者は10のものを20にする仕事には慣れているけれども、今回はゼロを1なり2にする動きだったので、良い経験が出来たと思います。ある意味、創業者的な経験が出来たのではないのでしょうか。

自社に立ち戻っても、今ある事を継続するだけでなく、新しいことを推し進めるパワーを持って取り組ん

でほしいと思います。

満足会の意義

米倉 村井さんがおっしゃる事を受けて「後継者は何をすべきか?」「何を念頭においた発想をすべきか?」「何を考えていければ後継者の成長にスピードが加わるかもしれないですね。」

村井 スピードは大切ですね。様々な経営者の方とお会いしていても感じますが、実績を挙げていらつしやる経営者はご自身の行動や他の方への指示が速い。また、スピードが速い方は「時は金なり」の意識が強いですよ。

真司 物事へのスピード感がある反面、切り替えも早いですね。切り替え時の判断の良し悪しも、先ほどの力量につながりますね。即断即決・意志の強さ・スピードを身につけていくことが必要なのではないでしょうか。

佳吾 自分で自分にスピードを課すことが難しい場面があるから、部下の動かし方も上手になっていく必要があるのではないかと。

真司 その点では、まだまだ身に付けるべき事が沢山ありますが、満足会も社業も、自らが主体性と責任を持って行動してくべきですね。

さゆり 本当にスピードは大事ですよ。父を見てみると、切り替えにしても結果を出すスピードにしてもやっぱり早いです。考えて考えて行動を起こすよりも、まずは動かないと見えないことが多いと思うんです。私もそのスピード感についているような自分作りが必要だと感じています。

間宮 スピードという点もそうですが、やはりまだまだ後継者には必死さや責任感がなさすぎると思えます。やろう、がんばろうという気持ち

ちだけは立派に持つてはいるんですが、私自身も一番そこを指摘されます。本当に必死ならば、考える前に必然的に行動することになるのでスピードがついてきますしね。満足会では皆の行動も間近に見られるわけですし、その環境の中でもそういう実行力を試せますよね。

米倉 満足会の存在意義がそこにある訳ですね。満足会は営利団体ではないから、成功や失敗を明確に確認できる場ではありません。しかし、経験豊富な経営者やこれから経験を積重ねる後継者の方が沢山いらつしやいます。自社事だけで行動していると、思った以上に視野は広がらないものです。様々な方とふれあえる場である満足会に深く積極的に関わることにより、視野や発想力を広げていただきたいです。そして、自社ではできない成功や失敗を沢山経験していただきたいと思っています。



村井 浩二 (41)

(有)MMC代表取締役
財務コンサルティング・記
帳代行・遺言プロデュース・
事業承継プロデュースを主
業として5年前に創業。米
倉さん・さゆりさんととも
に満足会発足時からのメン
バー。



山谷 三千代

㈱ティアーズ 管理部 次
長 ㈱シュア・グレイス代表
取締役 毎日が勉強、好奇心、
向上心をもって進んで行
きたいです。スポンジのよう
に色々なものを満足会での出
会い触れ合い刺激の中で吸
収していきたいですね。



吉岡 佳吾 (34)

千葉県出身。大学卒業後2
年間のサラリーマンを経て父
が経営する有限会社ジャン
プ企画に入社。入社7年目
から代表権を貰い、社長と
共同代表として今に至る。
現在入社8年目。10年目の
社長交代を目指している。



米倉 純 (42)

株式会社トービケン代表取
締役 美容室経営とコンサル
ティング。現在、直営を含
み122店舗のサロンを
首都圏に展開。3年前の
39歳の時に事業を義父、
岸上氏より株式会社トービ
ケンを承継。