

「相談してよかった」のために

弁護士業の一環として事業承継の支援に携わっています。事業承継の悩みはなかなか第三者には相談しづらいものですが、支援していると、「相談してよかった」と言っていただけことがあります。

先日、ある社長から事業承継の相談を受けました。5年後に息子に社長を交代したいので手続きを教えてほしいとのことでしたが、その際、「息子に経営者としての自覚が感じられない」という悩みも打ち明けられました。そこで、社長にこれまで息子と事業承継について話し合ったことがあるか尋ねたところ、社長は少し間を置いてからこう答えました。「いや、一度もないなあ」、「でも長男なんだし自分が跡取りだって分かってんべ」。

そこで私は、事業承継についてどう考えているか息子本人に聞いてみました。すると、彼の口から返ってきた言葉は社長の認識とは異なるものでした。「長男だし、いつか社長になるのかな、とは考えてる」、「ただ自分が会社を本当に継ぐのか、正直、父の考えがわからない」。

ここに、親子間の事業承継において非常によく見られる落とし穴があります。親は「子には言わなくても分かる」と思い、子は「父から言われたことがないから分からない」と感じています。この認識のズレが、後継者の自覚不足や、承継の停滞を生んでしまいます。事業承継では親子間の対話は不可欠であり、「お前に継いでもらいたい」の一言だけで、後継者の意識は大きく変わります。自分が後継者として期待されているとわかったとき、初めて後継者としての自覚と覚悟が芽生え、行動も変わり始めます。

私は、社長に、まず何よりも大切なこととして、「会社を継いでもらいたい」という考えをはっきり伝えてください、そして会社の未来について話し合ってくださいと助言しました。

しばらくして、社長から一本の電話がありました。あの日の訪問後、家族で腰を据えて事業承継や会社の未来について話し合ったそうです。するとそれまで受け身で物足りなかった息子が、数字や経営の話に関心を持ち、自分から疑問点を聞きにくるようになったそうです。これから前向きに事業承継に取り組めそうとのことでした。そして最後に「あのとき相談してえがったなあ」とおっしゃっていただきました。「支援してよかった」と心から思う瞬間でした。

「相談してよかった」はこの仕事をしていく上で大きなモチベーションです。これからも沢山の「相談してよかった」を頂けますように！