

【紹介号】「その会社らしさ」の承継をサポート (株式会社BRICOLEUR)

【紹介号】の意図

独立して以降、「地域金融機関と接点をもちたい」という企業からの連絡を多くもらっています。ビジネスを広域で展開するにあたり、各地域で大きな力を持つ地域金融機関とコラボレーションできないだろうか、というわけです。

そこで、私の独断と偏見のもと「いま地域金融機関に紹介したい」と思った商品・サービスの情報をお届けすることにしました。もちろん、すべて、私自身が「いいな」と思ったものです。しかし、私にモノを見る目があるかは分かりません（その昔、ビデオはベータを選びました）。ご興味あれば、ぜひ、みなさんの目と耳で直接お確かめのうえ、判断ください。

初回は、事業承継に関するサービスを提供している株式会社BRICOLEUR（ブリコルール）の取り組みを、野元社長にうかがいました。

「その会社らしさ」の承継をサポート

高橋：事業承継関連のサービスは、多くの企業が提供しています。そのなかで、御社はどんなサービスを提供しているのですか？

野元：当社は、経営の歴史でありDNAとも言える「その会社らしい経営の判断軸」を、言葉と解釈で承継する研修サービスを提供しています。

高橋：ということは、経営権の引継ぎ、という法的イベントの、その先を見据えたものですね。

野元：その通りです。経営権を円滑に引継ぐことはもちろん大事ですが、それは「必要条件」

であって「十分条件」ではないと考えています。自分がこれまで何を大切に、どんな思いで経営してきたのか、その「らしさ」を次世代メンバーに理解して欲しい、できれば踏襲して欲しい、といった「思い」の引継ぎまでできて、ようやく「十分条件」になるのではないのでしょうか。当社は、こうしたバトンを渡すトップが本来持っている「自社らしく発展することを願う気持ち」に光をあてて、サポートしています。

高橋：そういえば、親子間の事業承継で世間の注目を浴びた大塚家具でも、お父さんは「創業者がどのような環境の中で、ある意味でワンマンで理屈に合わないような鉄則を駆使しながらも企業を成長させてきたかを、後継者として学ばせる必要があったように思う」と書いてました（出所：「ダイヤモンド・オンライン」）。

野元：そうそう。「家族だから、とか、一緒にいる時間が長かったから、伝わってるはず」というのは、希望的な観測であって、実際はそうじゃないことが多いんですよ。

高橋：「なぜこの判断をしたのか」と、価値観までを含めて話をすることはないでしょうかね。ところで、御社のサービスが特にマッチするのは、どういう企業ですか？

同族企業・老舗企業にマッチ

野元：もちろん、世代交代やM&Aなどによる、経営の承継タイミングにある企業が対象となります。そのなかでも特に、同族企業や老舗企業にマッチします。

高橋：それはなぜですか？

野元：これらの企業は、経営権を引継いだ後も、長年の取引先との良好な関係を続けていくことが、特に大事だからです。「その会社らしい」経営の判断軸を引継ぐことで、取引先に不安を与えず、これまでと同様の関係継続を、より確実なものにできます。

高橋：なるほど。たしかに「その会社らしさ」が引継がれると、長年の取引先は安心しますね。ちなみに、これまでどんなケースを使って「その会社らしさ」を引継いだことがありますか？ 2～3、例を教えてください。

野元：そうですね。たとえば、ある小売業では「開店時刻前に並んでいるお客様がいた場合、扉を開けて招き入れるのか」、製造業では「以前の上司部下の関係を逆転させるまでの降格人事をするのか」といった、経営判断に逡巡しそうな出来事を取りあげました。こうしたケースにおいて、当社はどのような判断をすべきか？ それはなぜか？ というレベルまで掘り下げていくことで、バトンを渡す側が、何を大事に経営をおこなってきたかを承継していきました。

高橋：価値観が大事になるケースですね。では、御社がこのサービスを提供するにあたっての、特徴や強みは、どんなところにありますか？

野元：大きく2点あります。1点目は、何が「らしさ」なのかを探求していく力です。「らしさ」は、バトンを渡す経営者自身が認識できているとは限りません。また、周囲が把握しやすいこととも限りません。私達は、当該企業の

過去を紐解いていくことで、経営者自身も「自覚出来ていなかった」「無意識だった」見立てや判断・行動を掘り起こし、探求し、明確にしていくことを強みとしています。そしてもう1点は、

「らしさ」という経営資産・知的資産を、未来を担うメンバーにしっかりと承継させる手法を持っていることです。階層に応じて承継の目的を定め、集合型の勉強会・輪読会、実践を現実化するための研修やワークショップ、あるいはコーチングという形式を取捨選択したり、組み合わせることで承継を支援しています。

高橋：ありがとうございます。最後に、地域金融機関の方にむけてメッセージをお願いします。

野元：地域金融機関の皆さまは、同族企業、老舗企業を永く支援されている中で、経営者のお人柄や企業の社風を熟知されていることと思います。その「らしさ」という知的資産を次世代メンバーへと承継し未来を紡いでいくサポートをご一緒できれば幸いです。お気軽にお声かけください。

～ ～ ～ 連絡先 ～ ～ ～

株式会社BRICOLEUR <読み：ブリコルール>

MAIL: info@brico.ne.jp TEL: 03-6869-9882

「ブレイブエールのニュースレターを見た」と、一言添えていただくと、スムーズです。

弊社HPで確認いただけます

本ニュースレターは弊社ホームページでPDF版をご覧ください (<https://braveyell.co.jp/news-letter/>)。また、不定期発行のため「更新のお知らせ」をメールでお受け取りいただくことも可能です。発行後、タイムリーにご覧になりたい方は、ご利用ください。

【発行・文責】

BRAVEYELL株式会社 (ブレイブエール)

代表取締役 高橋 昌裕

住 所：〒104-0061 東京都中央区銀座7-11-3
矢島ビル8階

メール： takahashi@braveyell.co.jp

電 話： 03 (3573) 0131

業務内容：

- ・ 経営コンサルティング
- ・ エグゼクティブ・パートナー
- ・ 研修、ワークショップ、講演

著書：

- ・ 「ザ・地銀」
- ・ 「実践！『現場営業力』強化セミナー」
- ・ 「ゴールベース法人取引」