66ヶ月カウントダウン～自立型事業継承

株式会社四方継　代表取締役　高橋剛志

私はもうすぐ54歳になります。現在、神戸を拠点に地元に密着した地域工務店と、人と人を繋ぐコミュニティー事業を行っている株式会社四方継の代表取締役と、全国で建設現場実務者向けの研修事業を中心に組織改革のセミナーやワークショップ、更に社外顧問として事業所に入り込んで運用のサポートを行う一般社団法人職人起業塾の代表理事を務めています。

二足のわらじを履いているおかげで年間のスケジュールが常にほぼ詰まってしまっており、新しく取り組みたい事に取り掛かる時間も取れないのが現状です。こんな状態をいつまでも続けているわけにもいきませんので6年後の還暦をめどに株式会社四方継を完全に事業承継して、一般社団法人職人起業塾の仕事に専念することを決めており、現在スタッフに対して事業の引き継ぎに取り組んでいます。

属人的継承ではなく、組織への事業承継

先日、第2回目となる株式会社四方継リーダーズミーティングを行いました。構成するメンバーは大工4名と1人の設計士です。一般的に事業承継は次期社長を指名して、順次、社長の役割と権限を移していくことが多いようですが、私は1人に大きな責任と役割を引き継ぐことをやめて、長年一緒に働いてきたメンバー達に組織として事業の運営を引き継いでもらう事にしました。基本方針として、新時代に順応し、新たな価値創造や問題解決を生み出せるように、タレンティズム（才能主義）の組織への移行とその個々の才能や能力が十分に発揮される組織での事業所の運営を目指しています。高い意識をもったプロフェッショナルによる合議制での事業運営はこれからの先行き不透明な時代を生き抜くには非常に適していると思っています。

無管理、無承諾、無許可の組織

先日のmtgに参加した5名は全員、リーダーとしてそれぞれの担当部署で活躍してくれており、基本的に私は管理をしておらず、主体性に任せて自由に働いてもらっています。基本、相談を受けない限り私は実務にはノータッチです。そもそも、一般社団法人職人起業塾の研修の元になっている社内研修は、社内で活躍してポストやポジションを得てもらうようにと、経営者と同じ感覚を持って顧客に相対するような人材育成を目指して社内勉強会を続けてきました。その結果、リーダー格全員が株式を譲り受けて経営者として合同で事業所を運営していく事になった訳ですから、当然の流れであるべき姿に向かっているのかも知れません。管理体制という概念を捨てて、主体的で意欲的な個々がそれぞれ自由に、やりがいを持って、今まで以上の付加価値を生み出しつつ、相互依存、相互補完しつつ、全体最適の中で四方良しの世界を作ってくれたらと思っています。

インナーブランディングの移譲

現在、私が受け持っている業務は全体的な建築計画のお手伝いと土地探しのアドバイスくらいで、建築の実務的な側面で言うとスタッフに役割を移すのはそんなに難しくはありません。

その他の役割としては社内的な統括や調整で、先日のmtgの主題はインナーブランディングと言われる内向きの価値創造と問題解決について、一歩を踏み出すキックオフを行うことでした。面白い案が次々出たので、来月から

はその運用と検証を行いながら、66ヶ月のロードマップをまとめていきたいと思っています。

論語と算盤

「これから66ヶ月で事業承継できる状態を作る」。その状態には大きく2つの要素があり、一つは、事業所が持続するには不可欠な「**売り上げ、利益**」が常に上がるようになることで、もう一つは、**事業の目的を共有し、基本的な方向性を組織に所属する全員が理解して**、相互依存、相互補完できる状態を整えることです。外部環境の変化に翻弄されることなく、しっかりと利益が上がる体制が整い、組織のメンバーが皆で助け合い、事業所が目指す「四方良しの世界」の実現が叶えられればそれでいいと私は思っています。

私が事業承継に取組む理由

私の構想からすれば10年、具体的なアクションをスタートさせてから6年もかけて事業継承を行おうと莫大なエネルギーを使う理由は、「約束を守りたいから」です。その約束とは、顧客に安心して暮らせるサポートをし続けると言ってきた事、スタッフにも安心で良い暮らしを手にしてもらえるように努力すると毎年の事業計画を説明する度に言い続けていること。取引先や職人さんにも持続的に事業を続けることができるようにするから若者の採用、育成を頑張ってください、と言ってきたのが理由です。

今までは、私が引退したり何らかの理由であの世に逝ってしまった後も事業を順調に継続してもらえる確固たる自信がありませんでした。しかし、先日のmtgを行った中で思いの外、本質的かつ積極的な意見が出てくるのを見ていて、これからしっかりとメンバー間でコンセンサスをとってモチベーションを高めて取り組んで行ければ、自立循環型の組織への移行はそんなに難しくも遠くもないのではないかと感じました。

あと65回、楽しみながら事業承継のアクションを続けていきます。

高橋剛志の著書「職人起業塾」を５名の方にプレゼントいたします。応募方法は左記 QR コード「LINE 公式用」からつない堂に繋がっていただき、お名前と「7 月号プレゼント希望」とご記入の上送信下さい。当選者は９月号で発表いたします。皆様のご応募お待ちしています。

つない堂地域サポートサービス「ｔｕｎａｇｉ～つなぎ」ってなあに？

人と人を繋ぎ、身近な地域の情報・商品をお届けするサービス？？

有料・無料会員には**ＬＩＮＥ**でつながってお名前を送信していただくだけで、つない堂からお得な情報が配信されます。また、つむぎ建築舎へのメンテナンス依頼時にもこのＬＩＮＥをお使い頂けるので、写真や動画も簡単に添付出来てとっても便利です。**有料会員**にご登録頂くと、サービスがより充実すると共に「**お支払い頂いている金額 ＋α**」をご優待特典として工事費用にお使いいただけます。（加入月数に応じて）

簡単に言うとこんなサービスです！！

① 頼れる専門家のご紹介（有料・無料会員様）

困ったことがあるけど、どんな職種の誰に頼めばいいのか分からない、という時にご利用いただける

よろず紹介サービス

です。

② 提携事業者のお得情報配信（有料・無料会員様）

当社とご縁のある事業者、店舗の皆様からお得情報をいただいき、LINE にてキャンペーン情報やお得なクーポンを配信するのが

さまざまなお得情報を配信するサービス

です。

③「つむぎぐらし」の会員割引（有料会員様）

月に１度、様々な楽しいイベントを行っています。有料会員様は 25～50％OFF、スペシャルイベントには無料でご参加いただけるのが

イベントに参加したくなるサービス

です！

④ 季節の無農薬野菜と建築端材おすそ分け（有料会員様）

毎月抽選で「季節の無農薬野菜」と、希望される方全員に工事で発生する建築端材をプレゼント。

ちょっとお得なおすそ分けサービス

です。

⑤ つむぎホームインスペクションが１回無料（有料・無料会員様）

インスペクションとは

あなたのお家を診察させて頂くサービス

です！私たち人間も毎年の健康診断大事ですよね。お家も数年に一度診察してあげられると長く安全に暮らすことが出来ます。この機会にいかがですか？

⑥ 有料会員様は「巡回メンテナンス」の拡充

当社に工事を依頼いただいた方への「巡回メンテナンスサービス」有料会員に入っていただくと時間の延長、メンテナンス依頼時期を自由に設定できるなど、便利がひろがる

大工によるお困りごと駆けつけサービス

です

身近な地域の情報、建築サポートなどをお届けするサービスです。誰でも加入出来る**無料会員**と、月額課金制の**有料会員**がございます。今有料会員に入会すると「**シャボン玉ハンドソープ**」をもれなくプレゼント中！

月額1,000円（税別）でこんなにお得がいっぱい

つなぎ個人用

まずはお試しに**LINE無料会員**になってみませんか？→

←もう有料会員に入っちゃいたい！という方はこちら

不定期で**お得な情報やイベント情報**などをお届けさせて頂きます

LINE 公式用