



OKIMOTO

■デロイトトーマツの「オーナー企業の経営承継支援サービス」②

経営承継の重要な問題である 後継者の育成の課題解決を 支援する、デロイトトーマツの 「経営者派遣サービス」とは。



デロイトトーマツ
アンカー マネジメント株式会社
代表取締役
沖本 普紀
Hiroyuki Okimoto

デロイト トーマツ
アンカー マネジメント株式会社
代表取締役
石坂 弘紀
Hironori Ishizaka

つまり、経営承継を考える前提として、「我が社は現在どのようなステージにあり、どのような課題を抱えているのか」というのが、経営承継を考える上で最も重要なポイントです。また、経営承継は、再生局面だけでなく、経営統合や合併、さらには経営承継などの案件でも当社が相談が増えています。経営承継は、これまでは「通常の経営」ではないことをしばらくやらなければなりません。たとえば、新たなビジョンを掲げたり、意思決定方法を変えたりといったこともあるでしょう。これを身内の社員や家族・親戚だけで行うのはなかなか容易ではありません。

「経営者派遣サービスは具体的にどのようなものなのでしょうか。また、デロイトトーマツグループの員としてサービスを提供することの狙いは。」
沖本 たとえば、「後継者がいない、育っていない」といった企業に、暫定的にCXO人材を派遣するサービスを提供します。ふさわしい後継者が見つかるまでのワンポイントリリーフとして活用いただけます。場合によっては転籍も可能です。石坂 当社は、コンサルティングにとどまらず、実行、実践に重きを置く実務家



Deloitte.
デロイトトーマツ

税理士法人トーマツ
デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社
デロイトトーマツ アンカー マネジメント株式会社

石坂 よく「後継者としてふさわしい人がいない」「息子や娘が後継者としてはまだ頼りない」といった声も聞きます。ただし、ここで大切なのは、「経営者にふさわしい人物像」はいつでも同じではないことです。たとえば、創業間もない時期であれば、オーナー経営者の強力なリーダーシップやカリスマ性が不可欠です。しかし、地域の優良企業として一定の顧客やマーケットを維持できているような会社であれば、むしろ集団的な指導体制をまとめるような人が適している場合もあります。

あるのか、そして将来、どのような企業に成長させたいのか」をまず検討し、そのためには、どのような人物が後継者としてふさわしいかを考えることです。経営のプロとして、オーナー経営者と同じ目線で、

「経営者派遣サービスは具体的にどのようなものなのでしょうか。また、デロイトトーマツグループの員としてサービスを提供することの狙いは。」
沖本 たとえば、「後継者がいない、育っていない」といった企業に、暫定的にCXO人材を派遣するサービスを提供します。ふさわしい後継者が見つかるまでのワンポイントリリーフとして活用いただけます。場合によっては転籍も可能です。石坂 当社は、コンサルティングにとどまらず、実行、実践に重きを置く実務家

「経営承継は「いよいよ」という段階ではなく、早期から準備しておくことが大切です。オーナー経営者の誠実かつ信頼できる相談相手として、きめ細かなサービスを提供したいと考えています。」

「オーナー経営者にとって、後継者の問題は共通の悩みだと思われま。お二人は、いずれも、豊富な経験と実績があります。企業の実情をどう感じていますか。」
沖本 確かに、経営承継における「人」の問題は「お金」の問題とともに、必ず直面する課題です。改めて経営承継のポイントを申し上げれば、まず1点目は、資本の問題です。オーナー経営者が代表権のある株式で、誰にどうやって渡すかということです。

「経営承継は「いよいよ」という段階ではなく、早期から準備しておくことが大切です。オーナー経営者の誠実かつ信頼できる相談相手として、きめ細かなサービスを提供したいと考えています。」

「経営者派遣サービスは具体的にどのようなものなのでしょうか。また、デロイトトーマツグループの員としてサービスを提供することの狙いは。」
沖本 たとえば、「後継者がいない、育っていない」といった企業に、暫定的にCXO人材を派遣するサービスを提供します。ふさわしい後継者が見つかるまでのワンポイントリリーフとして活用いただけます。場合によっては転籍も可能です。石坂 当社は、コンサルティングにとどまらず、実行、実践に重きを置く実務家



ISHIZAKA