

	質問	回答
1	<p>m&aでもなく、知り合いが高齢で後次もない場合で店舗を居抜きで借りてます。それでもm&aした方がよいのでしょうか？ただ、お客様を譲り受けるだけでも良いのでしょうか？どちらが得でしょうか？金森様ご教授下さい。</p>	<p>これが正解というものはないと思いますが、会社経営につきましてもいずれ相続が発生しますので、いざ、ということ考えた場合は事業承継をおすすめします。順調に経営が進んでいた場合でも、準備が無い場合は相続でご親族に経営権、議決権が移り、意見の相違など起こった場合には揉め事の原因になる可能性もあります。また事業承継にはお金、そして時間も掛かる可能性がありますので、今後について経営者様とお話されてみてはいかがでしょうか。</p>
2	<p>承継者のお二方に質問です。今後、ご自身が承継する側に立つことになろうかと思いますが、現時点でどのような事業承継のかたちを選択しようかと描かれていますか。</p>	<p>伝統のある会社を御縁で引き継ぎさせていただきましたので、可能な限り、今後意志を継いでくれる後継者を育てていこうと考えております。そして先の目標や引退時期を考え、時間を掛けて計画的に行っていこうと思います。形としましては、できればMBOが理想ですが、なにが起こるか分からないのでM&Aも想定しておこうと思います。</p>
3	<p>従業員の方々は承継後も、退職せずに仕事を続けられているのでしょうか？</p>	<p>現時点ではありがたいことに定年退職以外は全員継続いただいております。今では新規採用も積極的に行い、新旧共に日々切磋琢磨しております。</p>

	質問	回答
4	<p>顧客が承継を望んでいられます、その為にも良い承継を考えています。各講師の方々の事例で顧客からのその前後の反応は如何なものと成っていますか。</p>	<p>当初私も30歳過ぎの年齢であり、お客様からさまざまな反応がありました。外部から来た若者という内容を知り、殆どの方が不安を感じられた考えます。当初時間を掛けて、当時の代表と関係各所へ御挨拶に周り、生の声を聞き、今後のビジョンをお話しするなど行いました。古き良きを活かしながらも、新たなサービスを提供するなどし、対話を重ね時間を掛けながら信用をいただけたと感じております。承継する際は、お客様への説明などはお顔を合わせるなど、どれだけ丁寧にできるかが重要だと感じます。</p>