

執筆担当者

孫田 猛

金融機関からの借入にあたって、後継者の連帯保証を条件とする場合が多い。

旅館業に限らず生業家業的な色彩が強い中小零細企業は、その後継者は大部分、経営者の息子が継ぐものとされている。

その後継者の資質如何にかかわらず、後継者の条件は、世襲なのである。

この現場を見ていると、印鑑一つでいきなり数億円の負債を負ってしまふことの重大性を、当人や経営者はいつたいどのよう to 考えているのかと思っまう。

とにかく家業を継ぐことが最大の目的であり、将来起こりうる重大な事柄については、

その対応策の検討は、とりあえず先延ばしする というパターンが多い。

借入金過多のある旅館では、現状の返済能力からすると、完済まで百年以上かかってしまふ。それでもニュー・マネーを投入しなくても営業利益がでているので、今の状態で金融機関も「まあいいか」という対応が続いてい

る。

でも、この営業利益が出ている理由は、現在の経営者の力量がある。設備投資は失敗したが、日常のキャッシュフロー

「ではなんとかやっていけているのである。これが次の世代にバトンタッチしたときに、はたしてどうなるか？ 息子夫婦は客観的に見て商売向きではない。まじめだけがとりのえの「いい人たち」なのである。とても人を使うことなどできないが、後継者としてその道を歩まざるを得ないと判断したのだ。この先、

この旅館がどうなるかは今の段階では誰もわからない。

ただ、近くでみていて思うのは、将来起こりうることに對する準備と対応の方向性だけ、今のうちから考えておくのが懸命だということだ。

自分と親の経営方針はどう違うのか？ 得意分野をどのように伸ばすのか？ 不得意分野をどのようにして補って置くのか？ 回りの兄弟や親戚をどのような位置づけにしているのか？ 経営戦略はどのようなシナリオを描くのか？

日常業務で目いっぱいになり、仕事をこなすことでこれらのことを先送りしているところ、ある日突然意思決定を迫られる日がやってくる。この時になってから、あわてて考え始めは遅いのである。

<http://www.ikmag.jp>

contact@ikmag.jp