

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

経営者の決断

1. 事業譲渡案件の従業員説明会での出来事

- ・従業員説明会に売手社長が最後まで同席しなかった、というクレームを頂いた。
- ・状況を確認すると、冒頭に両社長が揃って挨拶を実施。その後、売手社長は退席され買手社長が初対面の従業員に今後の事を説明されたとの事。
- ・売手社長は退任する立場なので同席するのはよくないと思い、買手社長は当然に最後まで同席するものと考え、事前擦り合わせをおこなっていなかった。
→結果、従業員の不安・不満に繋がり一部従業員が転籍を拒否する要因の一つとなった。

2. 両者の意向は同じ

- ・M&A 後の事業継続の為に両者とも従業員には残って欲しいと思っている。
- ・両者の合意は形成されているが、交渉経緯や、実務レベルの打合せで既にスレ違いは発生しており、お互いへの不満は不信感となり、説明会の対応と転籍拒否という結果により買手の不満が爆発。クロージング取止めも示唆する事態に。
- ・M&A を実行するか否か、両者感情が高ぶった状態であったが、仲介者として結論を出す為に面談の場を設定。
- ・面談ではお互いが事業継続や従業員に対する思いを語り、M&A を実行すること再確認
→仲介者として MC が存在する事で両者が冷静になり、「経営者」としての判断に至った。

3. 気づき

- ・コミュニケーション不足により小さなすれ違いが積み重なり想定外の事態に発展した。
- ・要因を単なるコミュニケーション不足と捉えるのではなく、真因を推測すると「覚悟」の違いではないかと思う。
- ・自身が身を引く立場であり一足先に覚悟から解放された売手社長と譲り受けるからには責任があると考えた買手社長。
- ・その覚悟の違いが言動に現れ想定外の事態を引き起こす真因であったのでは。
- ・そして両者の面談で事業、従業員、従業員の家族、取引先の事を考え再び覚悟を持った決断をされた。
- ・M&A ではどこかで決断をするタイミングがくる。
- ・その背景には「何が」あって「何を」背負っているのかを考えて、これからも業務にあたりたい。