

組合や業界のつながりの中から事業承継に取り組む

父親の生花店で働き始めた頃、意見が合わず家を飛び出し甲府市内で自分の生花店を開業しました。当時は、店頭販売も多く同業者の紹介で結婚式場の仕事も得られ、割合早く経営も軌道に乗せることができました。その後、同業者の助言や父の思いなども知り、父の経営していた塩山の生花店を継ぎ二代目となりました。地元密着の生花店を支持して下さるお客様や取引先から信頼を得られる仕事を続けることで創業から68年を迎え、自分も息子に生花店を引き継ぐ時期になり、事業承継には業界や同業者の力添えが重要だと強く感じています。

私自身の経験からですが、毎朝競りに出向き幅広い年齢の同業者と挨拶や情報交換することで人のつながりが自然と広がり、親に相談できないことも同業者の立場から気軽に助言をもらい、経験の浅い自分にとっても大きな安心が得られました。また、親の意見を受け入れにくい場合にも、顔見知りの同業者からの助言なら聞き入れやすいこともありまし

た。親だけが後継者を育てるのではなく、業界のつながりの中から後継者を育てることが、後継者不足を減らし業界を維持する近道ではないかと考えます。

今から16年前、理事長として業界全体の発展を考えなければならぬ立場になり、花卉業界発展のために、生花店の後継者が未来を描けることをテーマに人材育成推進事業に取り組みました。その結果、生花業界では子息が後継者となる割合が高くなっている要因の一つになったと自負しています。「店を譲る＝引退」ではなく、後継者が社長となった後も現経営者が後継者の経営を背後からバックアップし経営を早期に安定させることができると思います。

これまで組合事業というと共同購買や共同販売などが中心でしたが、経営者がスクラムを組み事業継承に業界として取り組んでいくことが、業界の発展につながる重要な組合事業になると思います。

