

頑張れ店長

うちのオーナー

隣の国の〇〇姫騒動、我が国の〇〇家具など、大手有名企業のオーナー経営が注目を浴びています。ホール企業の多くは創業者やその親族が社長を務めるオーナー企業。経営者が誰だろうが、業績が上がってれば誰も文句はありませんが、社員にとっては、また特別の気づかいも必要な場合もありそうです。あなたの会社のオーナーはどんな人？各地の店長さんに聞きました。

父親みたい30数組の仲人

「うちの社長は二代目で、創業以来の家族的な会社で、さしずめ社長は父親、社員は子どもたちです。社長臨席のもとに店長会議が開かれ、会議が終わると近くの食堂で食事が開かれるのが恒例です。社内結婚ともなると、直属の上司である店長や課長ではなく自ら仲人を買って出ます。ご祝儀が相当額にのぼるので、当人たちは大喜びで、30数組の仲人を務めたそう

です」（中部・A店長）
「社員は家族」という社風は、いまだき珍しいでしょうが、大家族を知らない世代にとっては新鮮かもしれません。

社長宅で無礼講の食事会

「月に1回、店長と課長クラスはオーナーの自宅に招かれて食事会をします。20人は収容できる大広間があって、奥さんの手作りに仕出しも取って持てなしてくれます。いつも『会社の命運は諸君の熱意と努力にかかっている。よろしく頼む』というオーナーの挨拶で始まり酒も入るので、店長たちは『早くエリア長になりたいです』とか『うちの店のリニューアル、よろしくお願いします』などと直訴する者も。店長同士はライバルですが、この食事会のおかげで腹を割って話ができます」（関東・B店長）

実力本位で引き抜きも

「うちのオーナーは、先代社長の娘

婿ということもあって、世襲には関心がないようです。オーナーの息子さんたちは親の会社に入らずに地道なサラリーマンや大学の研究者になっていて、親族は役員にいません。人材登用は実力本位で、他業種から引き抜いてきた幹部社員もいます。とはいえ、先代社長の意向もあるので、後継はオーナーのお嬢さんに婿養子をとって任せるのだろうというのが社内の方の見方です」（関東・C店長）

昔から大阪商人は、後継者は息子ではなく、出来がいい使用人を取り立て、娘婿にしてノレンを守ってきたといわれています。

奥様に手を焼いています

「私の会社の社長は若い頃、先代社長の方針で他業種の会社から数年勤務してから父親の会社に入りました。公平で部下思いなので社員には好評なのですが、専務の肩書きの奥さんには手を焼いています。買い物に行くのに社員を運転手代わりに使ったり、店の近くに来たからといって店長を食事に誘い出し

店長からの投稿

どこのホー

ルでもAED(自動体外除細動器)

を見かけるようになりましたが、私の店では

一昨年に入れました。せっかくAEDがあっても、い

ざというとき使われずに、人命を救えなかったという話を

聞いていたので、入れたときに地元消防署の救急隊に来てもらっ

て、スタッフ全員に使い方の講習をしてもらいました。講習用のダミ

一人形を使って、コードが付いた2

つのパッドをイラストにあるように胸

と脇腹に貼り、スイッチを入れると自動

的に診断してくれます。電気ショックが

必要なAEDが自動的にスイッチオンす

るので、人が判断せずにやってくれます。

講習はその後半年ごとにやっています。幸い、これまでAEDを使う機会はありませんが、ホールではハラハラドキドキして、心臓マヒを起こすことが多いと聞きます。宝の持ち腐れにならないように、定期的な訓練が大切です。(関東・店長)

AEDを設置し 全員で講習受けた 定期復習したい

たり、おまけに営業方針で社長と違う指示を出したりすることも人事では力を持っているようなので、専務は奥さんの前では従順ですが、心の中では早く嵐が過ぎてくれないかと思っています」（関東・D店長）
オーナーの奥さんが役職を担っている場合、社長と言うことが違っていたり、公私混同をしたりというケース

は少なくないようで、苦勞する社員もいるようです。

会長復帰で活気が戻る

「数年前、会長に退いていた先代社長が会長兼社長に返り咲きました。業績が悪化したからですが、それまで社長を務めていた息子さんは副社長に降格です。息子さんにとって社長業は重荷だったのか、引き継いだ会社を守ろうとリストラや経費削減に精を出し、社内は沈滞していました。さすがに会長が見かねて復帰したのです。それで積極経営に転換して、新規出店が決まり、リストラされた幹部社員も復帰して、職場は活気が戻り、業績も立ち直りました」(近畿・E店長)

ホール企業は国内の株式市場に上場できないため、その大半を創業者一族が株式を所有するオーナー企業になっているわけですが、それだけ絶大な力を持っているのです。

現場主義の三代目グッド

「うちのオーナーは三代目ですが、現場の見習いから始めたこともあって現場が好きで、週に1回は各店に顔を出します。不意に来るので、事務室も倉庫も整理整頓、床

もピカピカに磨いています。オーナーが店の中を見て回るのに私も付いて歩くのですが、そういうときは店長会議の場では言えないことも話せるし、販促の予算や新台の台数確保なども融通をきかせてくれるので有り難いです」(関東・F店長)

創業者は現場をよく知っていても、二代目、三代目となると「帝王学」を学ぶのに忙しくて現場を知らないケースもありますが、現場を知っていればスタッフの気持ちがよくわかるのでしよう。

持ち株など社員を大切に

「うちのオーナーは『会社は社員のもの』というのが持論ですが、息子さんを後継者として育てています。それでも、課長(店長)クラス以上を経営委員会のメンバーにして会社の方針を議論したり、社員持株会を設けて会社の利益を配当という形で社員に還元していきます。業績が上がれば、社員もその恩恵を受けられるのですから、若手も苦勞をいとわず頑張ってくれます」(中部・G店長)

オーナー経営者にもいろいろなスタイルがあります。それが業績を左右するのですから、オーナー自身も模索しているようです。