



ファミリービジネスの事業承継を結婚で解決する…しあわせ相談倶楽部 ・村田弘子代表に聞く



「事業承継、後継者問題を結婚で解決する」というユニークなサービスを提供する「しあわせ相談倶楽部」（東京都千代田区）。代表の村田弘子さんはこれまで会計事務所や病院、200年以上続く老舗企業から町工場までさまざまな経営者本人やその跡取りの縁談を仲介してきた。村田さんにファミリービジネスと結婚を通じた事業承継について聞いた。

婚活で事業承継を後押し

―事業承継問題の解決策として結婚相談所を始めたきっかけについて教えてください。

70年続く会計事務所の2代目にお見合いで嫁ぎ、家業のサポートをしていました。家業の助けになればと相続をテーマにセミナーを開催するなど外向きの仕事をしていましたが、何故かいつも顧問先や取引先から「村田さん、誰かいい人いませんか」という話になり、身上書を託されることもしばしばでした。

会計事務所の創業者である義父は精力的に税理士業を営む傍ら、ご縁をつなぐ活動にも熱心でした。義父の家にはまるで物流倉庫のように引き出物がたくさんあったのですが、嫁いで間もない頃はその理由がわかりませんでした。会計事務所なので葬儀に参列する機会が多いのですが、なぜ結婚式の引き出物がこんなにあるのかと。

今なら義父の気持ちが分かるような気がするのです。終活セミナーがはやり始め、人生をどう終わらせるかを考えるのが一種のブームになりましたが、一方で新しい命を吹き込み、次代を紡ぐことが大事です。家族経営や同族経営のファミリービジネスにおいても承継自体を回していかないと、しばしば指摘される「黒字廃業」は解消しないと義父は思っていたのでしょう。

義父は生前、「経営者の孤独に向き合い、寄り添いなさい」と話していましたが、私も縁結びの活動をするうち、義父から無言のバトンを渡されたような気分になっていきました。しあわせ相談倶楽部を立ち上げたのは2012年のことです。

名家の跡取りや起業家、老舗の士業事務所の跡取り、またはそのご両親などが良縁を探していますが、自分が大事にしてきたものを「未来につなげたい」という思いは人間の本能であり、そこに世代的に古いも新しいもないと思うのです。

年間20組を成婚に導く

―成婚件数は年間どのくらいありますか。

今年の成約は20組程度になるかと思います。コロナ禍を経てフルリモートで対応していますが、相談件数は増えています。婚活はいまやアプリやマッチングサイトが主流となりましたが、良家や資産家の跡取り息子や娘さんなどはお顔出しできないですし、万が一何かあったら取り返しがつきません。そうした方々からのご相談が増えています。

仲人役はきめ細かなフォローやサポートが求められますし、両家のつり合いを考えるとネットワークも必要です。「(難易度が高く)ウチではできない」とプライベートバンク(富裕層向け金融)の担当者や顧問先、プライベートでお付き合いのある方々からのご紹介も多く、相談件数も増えてきたので2021年に株式会社として法人化しました。

村田弘子代表

ファミリービジネス特有の課題は

ーファミリービジネスならではの課題もありそうですね。

昨年12月に事業承継のある学会で「事業の承継と人的資本の一体化」をテーマにお話しさせていただきました。後継者問題が叫ばれて久しく、M&Aを活用した第三者承継の道も開けています。その一方で、人の承継には課題が残っていると感じています。日本では同族企業というと、保守的で時化た古臭いイメージが想起されますが、海外に目を向けるとコロナ禍で勝ち残った企業の多くがファミリービジネスだったという研究結果が発表されるなど、世界的にも再評価されています。

代々続く老舗企業は殊更、地域特有の文化を継承し続けて欲しいという地元の期待に応えることが求められています。日本では中小企業を中心とする事業承継の分野の学術研究は盛んですが、ファミリービジネスの承継についてはまだ未発展です。「経営者の妻をどう選ぶかが大事である」とか、そんなシンプルなことが学会の研究テーマになっているのかと今更ながら驚きました。

ー印象に残るケースはありますか。

特定の話だと守秘義務があるのでお話しできないのですが、最近の傾向として、ビジネススクールでMBA(経営学修士)を取得するなど意欲的な若い方々が、人生の取り組みの一つとして、職場や身近な関係から結婚する道ではなく、お見合いで選択肢を広げたいと考えているように思います。

たまたま跡取りに継ぐ気持ちがなかっただけで、本当は廃業しなくてもいい会社、畳んでしまってもったいない会社が国内にはたくさんあります。こうした会社に自分の持っている力を役立てたいと考える若い世代が増えています。お婿さんを探しているけれど、無理なら(娘の)私が社長をやりますという方もいます。

「事業承継婚」を加速したい

ー起業のための買収ならぬ、起業のための結婚という側面もありますね。

あるカップルですが、お見合いの場で家業の話はずっとしているのです。最終的には二人で経営の役割分担まで決めて、ご両親に結婚の承諾を得たというケースもあります。

ー今後の展開は。

結婚相談所として一般的な縁結びもしていますが、「事業承継婚」をもっと加速させていきたいと考えています。ゆくゆくはこの活動が事業承継支援の対策費に含まれるようになってほしいです。

また、経営者妻スクールを定期的開催しているのですが、そこでM&Aの勉強会をしたいと考えています。言うまでもなく、M&Aはファミリービジネスにとっても自社の発展や成長の手段となり得ます。私たちにM&Aの知識があれば、いざという時、夫の決断を後押しするセカンドオピニオンとして役に立つのではないかと考えています。

◎村田
弘子さん(むらた・ひろこ)しあわせ相談倶楽部代表。神奈川県藤沢市生まれ。東京女子大学卒。和光勤務を経て村田会計事務所の2代目に嫁ぐ。ファミリービジネスの事業承継や結婚のコンサルティングに携わり、日本相続士協会などでセミナー講師も活発にこなす。著書に「事業承継結婚という家族戦略

」(ラーニングス刊)。

聞き手・文：M&A Online 松本ひでみ編集委員