「事業承継」社長の英断と引き際（第19回）

「まねはすな」、代々初代と考える創業者（前編）

2020.08.27

タビオ（靴下の企画・卸・小売り）

越智直正（おち・なおまさ）。1939年愛媛県生まれ。55年に中学校を卒業後、大阪のキング靴下鈴鹿商店に入社。68年に独立し、靴下の卸売業としてダンソックスを創業。82年に小売りに進出し、84年にフランチャイズ展開を開始。2000年10月、大証2部に上場（13年に東証2部に市場変更）。08年5月、長男の越智勝寛氏に事業承継し、代表取締役会長となる

事業承継を果たした経営者を紹介する連載の第19回と第20回は、「靴下屋」や「Tabio」などの靴下販売チェーンを展開するタビオの創業者、越智直正会長。

1939年、越智会長は愛媛県の小さな村で11人兄弟の末っ子として生まれた。家業は農家で、長男が継ぐのが当たり前の時代。越智会長は中学校を卒業後、大阪の靴下問屋・キング靴下鈴鹿商店にでっち奉公に出た。これが、越智会長と靴下との出会いだ。13年間の奉公の後、越智会長は68年3月に靴下卸売業として、タビオの前身となるダンソックス（以下ダン）を創業した。

タビオは「靴下屋」「タビオ」「タビオメン」などの靴下専門店ブランドを全国で直営176店舗、フランチャイズ92店舗（2020年2月末時点）を展開する。ロンドン、パリにも「Tabio」を展開しており、2020年2月期の売り上げは約155億円。写真は、靴下屋なんばパークス店

近年、日本で販売されている靴下の大半は海外製になっている。中国やベトナムなどで安価に製造できるからだ。そんな中で、ダンは創業以来、国内製にこだわり事業を拡大してきた。84年に靴下専門店ブランド「靴下屋」の1号店を福岡県久留米市にオープン。2000年には大証2部（13年に東証2部に市場変更）に上場した。戦後に創業した靴下専業で上場したのは国内初だったという。

越智会長は、長男と2人の娘に恵まれた。「自分の後継者は生まれたときから長男だと決めていました」と言い切る。「自分は農家の子どもなので、家業を長男が継ぐのは当たり前だと思ってきました。そこに迷いはありませんでした」と話す。越智会長は、長男の勝寛氏が生まれ、歩き始めた頃からずっと、「おまえがちゃんとお父さんの跡を継ぐんやぞ」と伝え続けてきたという。

国内製にこだわったタビオの[illegible]いてもらえば海外製との違いが分かってもらえる」と越智会長は自信をみせる

このように親子承継を当然と考える越智会長だが、一方で、「過去の歴史を遡っても、親子承継がうまくいった例は、黒田官兵衛・長政親子くらいなもの。近現代の経営者を見ても、成功例は少ない。それくらい難しいことなんです」と厳しい現実も語る。なぜ親子承継は難しいのか。その理由をこう説明する。

「社長の息子ということで、周囲が一人前に扱わないんです。取引先もチヤホヤして本当のことは言わず陰で笑っている。おだてられた本人は、自分はすごいと勘違いしてしまい、正しい感覚が持てなくなるんです。本人の責任というよりは、周囲のせい。ある意味かわいそうだとは思うけれど、それが2代目の宿命ですわ」

「靴下を履く」ことをきっかけに社長退任を決意… 続きを読む