

「事業承継」社長の英断と引き際(第40回)

計画的かつスピーディーに息子に託した、業務スーパーの事業承継(後編)

2022.05.27

神戸物産(業務スーパーの運営、フランチャイズ展開)

事業承継を果たした経営者を紹介する連載の第40回は、フランチャイズチェーンを含め、全都道府県で業務スーパーを展開する神戸物産(兵庫県加古川市)のケースの後編。創業者沼田昭二氏は、2012年2月に当時31歳だった長男の博和氏に事業承継した。その後、2トップ体制で引き継ぎを行い、2017年5月、すべての役職から離れて退社した。

当時763店舗の業務スーパーを運営していた神戸物産を潔く退いた沼田氏。この潔さには周囲からも驚かれたという。沼田氏が事業承継を急いだ理由が2つある。1つは甲状腺がんと脳幹脳梗塞という2度の大病を患ったこと。もう1つは、新たな使命感が生まれたことだ。

「私は元気なときは毎月2〜3回、海外のさまざまな国を訪れていました。これまでに50カ国以上、500回は海外に行っていると思います。海外の状況を見れば見るほど、リスクを感じるようになったのです。今回のロシアとウクライナの争いもあり、政治情勢、地政学的にも、リスクが全くないというエリアはありません」と沼田氏は強い危機感を口にする。

一方で、日本の貿易収支を見ると、2021年までの過去10年間では、黒字になったのは2016年、2017年、2020年の3年だけ。海外投資による利子や配当の受け払いが巨額のため、経常収支では依然として黒字が続いているが、今後はどうなるかわからない。日本には資源がないため、化石燃料が輸入できなくなったらどうなるのか、という危機感も沼田氏は強く覚えているという。

「日本の地方はどんどん疲弊しています。それを回復させるために、地方創生とエネルギー開発の融合を、北海道、九州、東北でやりたい、という新たな使命感が生まれました。10万円というわずかな資本金から会社を興し、皆さんのおかげで業務スーパーを大きく成長させることができました。博和君という優秀な後継ぎに恵まれたので、その感謝の思いも込めて、今後は日本の食糧自給率とエネルギー自給率の低さという課題を解消する事業に残りの人生を懸けたいと考えたのです」(沼田氏)

2016年、62歳で日本の食糧自給率とエネルギー自給率アップを大義名分とした「町おこしエネルギー」を設立し、代表取締役社長に就任した。自身で育て、大きく成長させた神戸物産を退くことにはためらいはなかったのだろうか。



沼田昭二(ぬまた・しょうじ)

神戸物産創業者。町おこしエネルギー会長兼社長。1954年兵庫県生まれ。兵庫県立高砂高校を卒業後、三越に入社。1981年に食品スーパーを創業。フランチャイズ方式で「業務スーパー」を全国展開する。2012年、長男の博和社長に事業承継した

「私は恐らく、ゼロからつくり上げることが得意なんです。周囲の経営者を見ても、会長や顧問など、何らかの形で多くの経営者が事業承継した後も居座っています。1つの成功体験なので、どうしてもそこに執着してしまうのでしょう。でも、それで

は会社経営は中途半端になります。次期後継者が早く意思決定できる環境をつくらなければ、厳しい時代に生き残ってはいけません。私は病気になった時に、私利私欲は絶対に出さない、残りの人生は次世代のために使う、と神様に願掛けをしました。そこに強い使命感と義務感を持っていましたから、退社することに何のためらいも感じませんでした」

ただの親子に戻った… 続きを読む