

司法書士が伝えたい！

「うまくいっている会社」と 「うまくいっていない会社」 の違いとは？



司法書士 清水 敏博氏

会社の成長を左右する要因は、戦略や市場環境だけではありません。日々の判断や意思決定の積み重ねが、少しずつ会社の未来をつくってゆきます。うまくいっている会社とそうでない会社、その分かれ目はどこにあるのでしょうか。「経営者の相談の仕方」に一つのヒントがある」こう話すのは司法書士の清水 敏博（しみず・としひろ）氏。多くの経営者と向き合ってきた経験をもとに、その違いについて解説していただきました。

会社が伸びるかどうかは、「相談の仕方」で分かる？

私は司法書士として、日々会社設立や役員変更、契約書の確認、事業承継などのご相談を受け、さまざまな経営者の方と向き合っています。その中で、「この会社は伸びそうだ」と感じることもあれば、「少し心配だ」と思う場面に遭遇することも！ その分かれ目となるのが、「経営者の相談の仕方」です。ここでいう相談とは、単なる「答え合わせ」ではありません。自分の考えをいったん外に出し、「整理するための時間」。そう捉えると、自然に違いが見えてきます。

日々の何気ないやり取りの中にも、その差は表れています。うまくいっていない会社に多いのは、「こうしたいのですが、できますか？」「これで問題ないですね？」という「答え合わせ型」の相談です。すでに結論が決まっており、それを確認したいという意味合いが強い。

一方、うまくいっている会社の経営者の方からは、「どう考えるのが良いでしょうか」「選択肢を整理したいのです」といった言葉が出てきます。自分の考えがあり、より良い判断を探ろうとする姿勢が感じられる。一見些細に思える違いも、積み重なると大きな差になります。

法律や手続きの相談に「会社の性格」が出る？

伸びる会社の経営者の方は、自分の軸を持ちながら、他者の視点を受け入れる“余白”を残しています。たとえば、「専門家の話を最後まで聞く」「不都合な話でも一度受け止める」「結論を急がず、少しだけ寝かせてみる」など。こういった姿勢が、結果として会社の選択肢を広げてゆくのです。逆に、相談の時点で結論が固まっていると、会社の可能性も狭まってしまいます。

また法律や手続きの相談ほど、会社の性格がはっきり出る場面はありません。「とりあえず急いで」「細かいことは後で」このような言葉が多いときは、会社全体が余裕を失っているサインかもしれません。それに対して、「少し時間を取って整理したい」「先のことも含めて考えたい」という相談には安定感があります。

「相談の仕方」は、従業員や関係先にも影響する

相談の仕方は、従業員や関係先にも影響を及ぼします。経営者の相談の仕方は、従業員や関係先との向き合い方にもつながっているのです。「話を聞いてもらえる」「一緒に考えてくれる」そう思える環境では、従業員も関係先も安心して意見を言えます。その結果、会社全体に“相談できる空気”が生まれ、問題が大きくなる前に共有されやすくなる。ここでも、小さな違いがやがて大きな差となって表れてくるのです。

相談できるということは、弱さを認められるということでもあります。それは決してマイナスではなく、むしろ会社が成長するために大事な力です。うまくいっている会社ほど、「一人で抱え込まない」「早めに相談する」という共通点があります。

会社が伸びるかどうかは、特別な才能や派手な戦略だけで決まるわけではありません。「どう相談し」「どう考え」「どう決めるか」。その積み重ねが、会社の未来を形づくってゆくと思います。

（司法書士 清水 敏博）

清水氏の事務所 HP は
コチラから
→→

