

R.F.C.M Heartful Report

リスク・ファイナンシャル・カウンセリング・マネジメントのハートフルレポート===2016年11月号

◆事業承継の準備をしていなかった

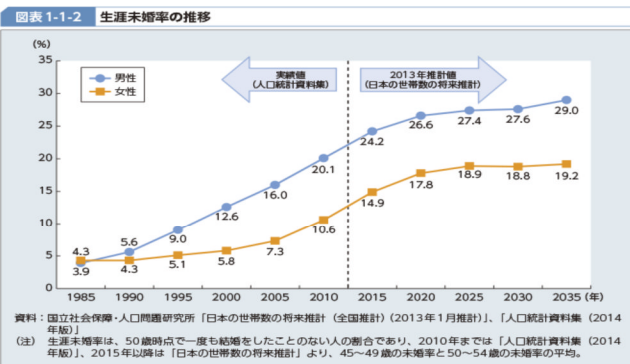
「少子高齢化」「認知症発症率」「生涯未婚率」「経営者の平均年齢」については弊社の『ハートフル・レポート』や『終活応援レポート』で何度も取り上げてまいりましたが、中小零細企業経営者の声は「60歳はまだ若く、体力的に経営を続けることに問題が無い」というのですが、果たして本当でしょうか。

60歳になり『人生の残り時間が少ない!』と受け止め、事業承継の準備を進めている経営者は本当に少なく、その自覚がないのです。

親子代々にわたって事業の継続性を大切にしてきた日本の100年企業では、創業家が確固たる経営指針を基に経営を承継してきました。

社歴の長い創業家では、親族の承継も重要なこととして事業承継を受ける後継者育成に心血を注ぎ、外部の取引先に対しても後継者の存在をアピールするため積極的に業務に就かせ、多くの難題にも関わらせて実践経験を積ませて、次期経営者としての存在を認識させていました。

下図は、日本における「生涯未婚率」の推移ですが、男性の約20%、女性の10%が結婚していないという現実があります。



子息の結婚観や孫子を増やすという意識が薄くなり、親族が事業を承継するのは困難ならば、後継者候補の従業員を早い段階で事業経営に関わらせ、幅広く情報を集めたり財務管理などの実践教育をしなければならぬのですが、すぐにでも承継シフトに取り組まなければなりません。

しかしながら、多くの相談事例を検証しても、ひと言で『事業承継に対する準備不足と知識不足』と言わざるを得ません。

リスクのクスリ
近親者への事業承継がM&Aかに悩む社長!

◆親族承継がM&Aか、事例に観る悩み

相談者は三人姉妹の三女(既婚・女の子2人)でした。75歳になる創業社長の金属加工会社は創業55年、資本金2千万円、従業員20人である。

現在、長女(未婚)が会社の経理を担当して、二女(既婚)は家族と共に海外在住で夫は義父の事業を引き継ぐ意思はないという。

社長は自分が物忘れが酷くなってきたことに一抹の不安を感じ、長女を社長にしたいと家族に相談するも本人は断固として拒絶。

それを察知した取引銀行が、『M&A』の資料を持って本部の担当者と来社しました。

長女達に連れられて社長が来社。社長の考えは、子供たちが引き受けてくれないのなら、幾多の苦難と苦勞を共にしてきた従業員達に事業を譲って継続して欲しいのだという。

『M&A』して、経営者が入れ替わり従業員が不安、不信や辛い思いをしたのでは何とも申し訳ない。どうしたらよいのだろうかと言うことでした。

従業員に経営を任せるならば、経営者として時間をかけて準備すべき「業務の分担」「社員の育成」など、経営者に代わって業務の執行が出来るような仕組みづくりを時間をかけてしておくべきだったと猛省しても時間は縮まらない。

もとより、事業承継が成功するか否かは経営者自身の周到な準備と、社長と承継関係者の勉強が不可欠で、更に、株式の買い取りに充当する資金の準備も重要になってきます。

本来の金利による利益確保が出来なくなった銀行だが、数千万円の手数料売上になるM&Aに対する取り組みは半端ではない。だからと言って、経営者が大切にしてきた従業員への想いを実現できる方法を導き出したいものです。

経営者の理想とする譲受人が見つからなかったり、希望する譲渡額になるか、譲渡後の事業が順調に推移するか……など、期待を裏切られる結果も決して少なくないと言われています。

また譲渡したい会社の財務上の問題、反社会的勢力などの負の資産など、承継の準備段階でクリーンにしておかなければならない重要課題があります。



日比谷公園のガーデニングショーでホウキ草(コキア)が色づいていました。花びらはないのですが、葉の付け根に淡い緑色をした小花をつけ、やがて秋には球状の胞果(薄皮のような果)の中に種子が1個入っているもの(の実をつけず。これは「とんぶり」と呼ばれる畑のキャビアとして食べられています。細かく枝分かれしている細長く先の尖った披針形の葉を互い違いにつける(互生)。実を落とす後のものが「箒(ホウキ)」として加工され愛用されている。特に、秋には紅葉が美しく、ひたち海浜公園が真っ赤に染まる光景は絶景です。「花言葉」恵まれた生活、夫婦円満、忍耐強い愛、私にはあなたに打ち明けます

ちよつと歳時記

1.取引先からの断れない要請による技術流出

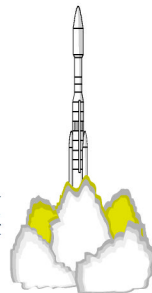
最近、取引先から監査などの名目で工場内を見せた結果、競合会社で同一技術の使用が見つかったとの相談が相次いであった。

当然、取引先の会社との間では、秘密保持を結んではあるのだろうが、取引先に対して、『お宅の会社の監査の後に、技術情報が流出したようだ』とは、口にし難いのは、想像がつく。

むしろ、口にし難いのを承知の上で、取引先は、監査などの名目で工場内をくまなく見て回り、その中で知り得た技術ノウハウなどを、別の会社に『あの会社は、こんなうまいやり方をしてコストダウンをしている』として、示唆しているのだろう。

まさしく、リアルな下町ロケットの世界である。

弁理士 酒井俊之



2. この問題の本質

特許出願をしたり、実際に特許を取得してれば、自社の技術であると主張したり、自社の権利の侵害だと言って、排除もできるだろう。

しかし、自社の工場内で生産効率や作業効率の向上のために使用している技術ノウハウは、特許出願になじみ難い。

そもそも特許を取るときは、公開の代償として一定期間の独占をもらうわけで、公開したくない工場内の技術ノウハウは、出願しないことが多いからである。そのために、自社内で秘密管理している技術ノウハウなのだ。でも、取引先とのパワーバランスで、技術情報が取引先を介して漏れていく。これがこの問題の本質である。

3. どのように対応すべきか？

対応策は、二重三重四重にガードすることである。

(1) まず、見える部分・真似されやすい部分は、特許出願をしておく。

これらの部分は、取引先に限らず、出入り業者等によっても技術情報が流出し易い部分である。

ここでは、具体的な技術ノウハウに踏み込まず、装置外形や装置コンセプトに主眼を置いた特許出願とし、(権利化も重要であるがむしろ)その技術は自社のオリジナルであることしっかりと証明できるようにできることが重要である。

(2) 次に、見せたくない技術ノウハウ部分は、二重三重にブラックボックス化する。

例えば、装置全体を簡易クリーンルームにして、物理的に入れない状態にする。さらに、その上で、クリーンルーム内が見える小窓等は、重要な装置部分が見えないように工夫する。

また、万一、保守中(クリーンルーム休止中)に監査を受け入れる場合に備えて、重要な装置部分は、物理的に内部が見えない構造等にさらに二重三重にブラックボックス化する。

4. 具体的な事案に応じた対応

以上が、対応策の概要であるが、どのような取引先からどのような要請を受けているか、さらにどのような装置・システムのどのような技術ノウハウを守りたいのかによっても、事情は異なる。

上記のようなお困り事があれば、技術情報が流出する前に、早い段階で相談をされるのが望ましい。

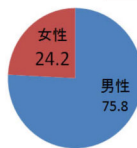


◆プロフィール◆ 酒井俊之(さかいとしゆき) 1976年生。福島県伊達市出身。慶応大学院基礎理工学専攻修士課程修了。03年弁理士試験合格。04年弁理士登録。同年、創成国際特許事務所に入所。08年、福島事務所開設に当たり所長に就任。

地方公共団体や新聞社主催の各種セミナーの講師として活躍する一方、事業モデル『知財制度の活用戦略』を展開。出願から20日で登録査定という早期の権利化モデルを実現。東北経済産業局特許室『東北地域知財経営定着支援事業』総括委員、東北工業大学非常勤講師など。

2016年「小規模業企業白書」のなかで、フリーランスの属性についての発表があった。

◆フリーランスの形態で働く人の中の男女比については



・男性が75.8%、
・女性が24.2%です。

◆フリーランスの人の年齢分布は

- ・20代以下・・・0.8%
- ・30代・・・9.8%
- ・40代・・・32.3%
- ・50代・・・41.5%
- ・60代・・・15.6%
- ・70代・・・0.0%

気になる数字……75.8%
フリーランスで働く人の中の男性の割合

◆フリーランスの事業の職業

- ・デザイナー・・・20.7%
- ・システムコンサル・ソフト開発・・・17.7%
- ・著述業、コピーライター・・・12.1%
- ・翻訳家・・・8.1%
- ・建築・土木・測量士・・・7.1%
- ・記者、編集者・・・6.1%
- ・個人教師(音楽、スポーツなど)5.0%
- ・漫画家、アニメーター・・・4.4%
- ・経営コンサルタント・・・4.4%
- ・写真家、映像関係・・・3.5%

- ・音楽家、舞踏家、・・・3.1%
- ・その他……………7.9%

◆フリーランスの働き方の満足度

- ・大変満足……………8.6%
- ・満足……………39.2%
- ・どちらとも言えない…39.0%
- ・不満……………9.3%
- ・大変不満……………3.9%

◆社会的評価

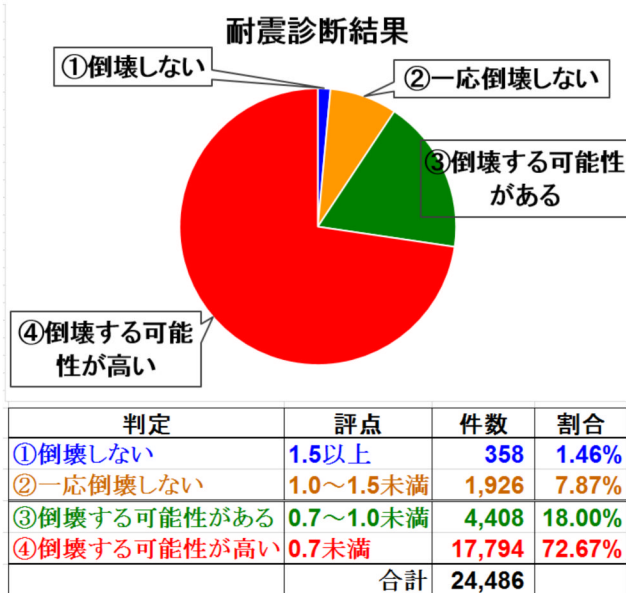
- ・大変満足……………5.2%
- ・満足……………19.9%
- ・どちらとも言えない…54.2%
- ・不満……………14.8%
- ・大変不満……………5.9%

木造戸建て住宅の耐震性に関する意外な数字

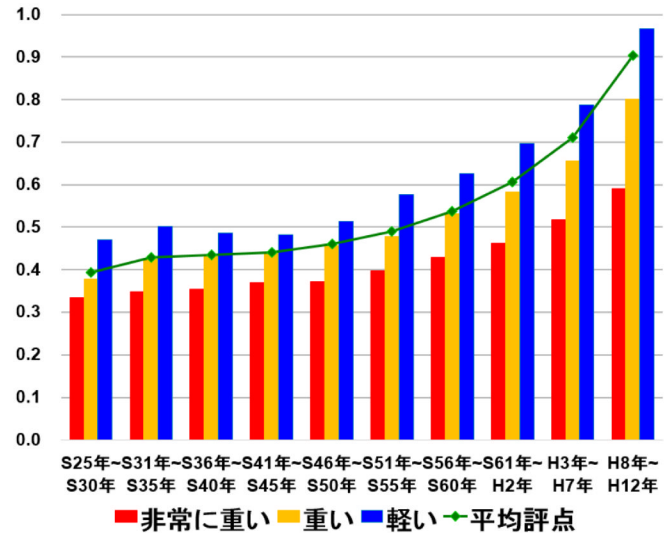
なるほど納得……不動産!!……No.036

株式会社ありがとう・不動産

国土交通省の「住宅リフォーム事業者団体登録制度」の登録団体である日本木造住宅耐震補強事業者協同組合(略称:木耐協)が平成18年4月から平成28年6月までに実施した耐震診断の結果を以下のように公表しました。



年代別 屋根の重さ別 平均評点の変化



いう点です。

たとえば、古い木造住宅を相続したとします。耐震性が一定基準を満たしていなければ、売却は難しくなります。立派な瓦がのった屋根で、見栄えがよくても、耐震性という観点からは不利になるわけです。

「大地震時に倒壊しない」ことを目標に耐震基準を設け、その基準を1.0という数値であらわしています。つまり、評点が1.0より小さくなればなるほど倒壊する可能性が高くなります。上記のデータから、約9割の木造住宅が目標に達していないことがわかります。

さらに木耐協は、耐震基準と屋根の相関関係を指摘しています。右の棒グラフは、木造住宅の築年を5年ごとにわけたものを横軸とし、屋根を①非常に重い②重い③軽いとわけた各評点を縦軸としています。折れ線は、全体の平均評点です。平均評点は、築年が新しくなればなるほど高くなり、新しい住宅ほど耐震性が高まっていることが読みとれます。注目すべきは、年代に関係なく、屋根が重ければ、軽い住宅に比べて、耐震性が劣るということです。これにより、屋根が非常に重ければ、それよりずっと古く屋根が軽い住宅と比べたとき、耐震性が劣る可能性がある

もしそのような住宅に対し、耐震工事を施すにはどの程度の費用がかかるのでしょうか。以下は、同じく木耐協が公表した数字です。耐震基準は昭和56年と平成12年に大きく改正されたため、それらの年を境に住宅の耐震性に差が出るので、下記のような分類になっています。旧耐震基準の平均金額の場合、解体するのに必要な金額と大差がなくなってしまうことがわかり、高額に感じられます。しかし、住宅は人の生命と財産を守るためのものなので、耐震性能を無視することは、決してできません。

	旧耐震基準 昭和25年~昭和55年 以前の建物	新耐震基準 昭和56年~平成12年5月 以前の建物
工事の平均施工金額	182万5,678円	148万4,808円
工事の施工金額中央値	155万0,000円	120万0,000円
平均築年数	43.67年	26.90年

気になる! コトバのあれこれ
過剰なへり下りを不快に思う人も
『カネを積まれても使いたくない日本語』
 内館 牧子 著/朝日新聞出版

タイトルの「カネを積まれても使いたくない」とは、なんとも強い嫌悪のあらわし方ですが、脚本家である著者の意見だけではなく、朝日新聞社の会員サービス「アスパラクラブ」で実施されたアンケートの回答も反映された内容になっています。

第一章から第五章まであるうち、「第二章 過剰なへり下り」では、あるスポーツ選手がブログで、「私○○は、かねてより交際しておりました△△さんと結

婚させていただくことになりましたのでご報告させていただきます」と書かれてあるのを見て、「△△さんと結婚することになりましたので、ご報告させていただきます」と書かれたあるほうが、ずっときちんとへり下った印象を受けると主張しています。

「~させていただく」の連発を不快に思う方は、アンケートの回答者にも多かったそうです。

ことばに対する感覚は、人それぞれとはいえ、謙譲表現も過剰だと不快感を与えかねないということですね。



●人に裏切られ“どん底気分”に陥ったとき…

日本には約410万件の事業所があり、その内、会社などの法人企業数は約170万社、個人事業主は240万社だと言われています。

特に最近の傾向としてフリーランスの形態で事業をしている人も多く、必ずしも事業が順調だとは言えない場合が多いと思います。

自営業の場合、事業不振が続いて売上が上がらず家庭経済に影響して生活苦となり、返済の当てもないまま借入を繰り返す、やがて多重債務者となる。危険なのは気がついたら『うつ症』の状態になっていたような場合だ。うつ状態が長引いていると内在していた『自殺願望』が大きく台頭し、あつてはならない状態に陥るのだ。

経済状態の困窮は、事業の売上不振によるものばかりではない。取引先からの支払が大きく滞った場合や、深く信頼していた社員に主要取引先をもって行かれる裏切りに…。

「何とか飛躍したい…」と頼れそうな人を見つけてその懐に飛び込み、やがて目的が達成してしまうと些細なことに言いがかりをつけてそれをキッカケにして離別していく。我が道を行くという利己的な伊達男のことは、十数年経った今でも悪い噂が聞こえてくる。

繰り返し裏切りに受けて、人生に疲れたな…、と思ったとき『自分はどん底だ!』『死にたい…』『消えたい…』と考えてしまうのもムリはないでしょう。人生で一番疲れを感じるのは裏切りに受けたときではないだろうか。

●“死にたい”は“生きたい”の感情の裏返し

死にたいと思う感情が生まれることは、誰にも一度はあることで、人間らしい感情だといえるものだと思います。「死にたい」と思う感情は「生きたい」と思う感情の裏返しだと心理学の専門家が言っていました。負の感情は早く払拭したいものです。

このような「負の感情」が次々と湧き出てしまうようなときは、やりきれない人間関係に疲れた状態であ

リスク・カウンセラー奮闘記
150

ることに違いありません。

なぜか、昨日まで良い関係だと思っていた人がひょんなことがきっかけでギクシャクとした関係になってしまうことは、相手のことに対しての想いが大きいほど悲しみと苦しみを感じるようになります。

信頼している人から裏切りに受けたときに、自分の存在を消したいと思うのは、「自分らしく生きたい!」という強い気持ちがあるからなのでしょう。

●《自己認証》で復活。
そして《ご縁》に感謝。

裏切る人がいれば、面倒見の良い貴方を認めて応援してくれる人もいることでしょう。

いつか…、どこかで…、頑張っている貴方の行動を見ていてくれます。それは誰かに認められているということで、誰しも嬉しい事です。

でも、もっと貴方が自分で自分自身の行動や成果を認めてあげることの良いのではないのでしょうか。つまり《自己承認》をすることなのです。

面倒見の良いあなたは、責任感が強く、病みもせずいつも笑顔で元気に仕事に頑張っている…そんな自分に対して、思いっきり褒めてあげては如何でしょう。



このようにして、自分で自分を褒める行動のことを《アフメーション》といい、言うなれば“自己暗示”によって《プラス思考のスパイラル》をつくることになるから効果があるのです。

《プラス思考》を繰り返していると、《プラス思考》で行動する人との《ご縁》が出来るようになり、そして次々にその《ご縁の輪》が繋がって行きます。

自分の人脈を他人に繋ぎたがらない人の中には、ときどき利己的(?)な面が潜んでいたり、人から繋いでいただいた《縁》に感謝するような人は利他的な人で、周囲の人々から慕われ、人望が篤いように思います。人は一人では生きていけないのだから、良縁に感謝して大切にしたいものだ。

ご利用ください! 『経営危機から家族を守る!』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
 - ②急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
 - ③長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
 - ④不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
 - ⑤企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者
- “万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

※問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。
※出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。

富貴への道

再生・再起への道

終活の手引き

◇発行者 株式会社 ホロニックス総研
◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12
TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
【ホロニックス】
(英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。
すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)

おかげさまで28周年

◇発行者 株式会社ありがとう・不動産
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 7階
TEL.03-5684-1039 FAX.03-5684-0031
info@arigatou-1039.com
<http://www.arigatou-1039.com/>