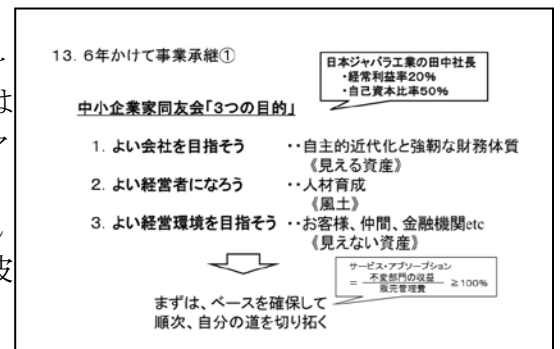


「事業承継」と「3つの目的」

1. 現状の背景

右掲は、7月24日に大阪府中小企業家同友会阿倍野住吉支部の例会報告で「2025年事業承継」と題して報告した資料の1ページです。私は、7月に満70才になり、息子(三男の将男)は32才になっています。上の2人の息子は、それぞれサラリーマンとして活躍をしているので、残るは三男の自立なのです。三男は、2008年に派遣会社に就職してニコンテックへ派遣されていましたが、その年の9月に起こったリーマン・ショックの余波でニコンの業績悪化から派遣切りが起り、'09年4月に自宅待機になり、大阪に帰って来ました。その後、状況が好転しないので、'10年1月から社内に席を設けてホームページやイラストレーターなどを自習しながら、雇用促進事業団が斡旋する在阪中小企業の試験を受けましたが、ご縁がなく、8月に入社する事に決めたのです。

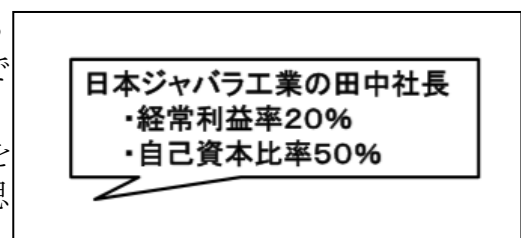


そういう経緯があって、丸9年が経過しました。三男も入社 of 動機が不十分な状況で入社し、しかも、システムを担当する事となりましたが指導する先輩社員が常駐する訳でない環境で、簡単なサブ・システムは完納できるが、一つのシステムと総合化すると「壁」にぶつかって突破できない状況を繰り返しており、精神的にも弱くなったのです。この状況を打破する為にお客様の彦根営業所のシステムをつくりに行かせて約8ヵ月もかけましたが、同じように「壁」にぶつかって跳ね返されたままでいたのです。

今回、大阪商工会議所南支部で知り合ったお客様のシステム開発でも「壁」にぶつかって放置した状態だったが、親として悩む私の姿を見てか何とか精神面を持ち直して「壁」を突破して、ほぼ完納となったというのが実情です。やはり、「壁」を突破した実績は大きな自信となって行動面などにも良い方向で現れて来ました。このタイミングで「事業承継」の話が出来たのは、私としても天の神様に感謝する次第です。

2. なぜ、6年かけるのか

右掲は、2011年11月に京都の全研でゲストで来ておられた兵庫の日本ジャバラ工業の田中社長が開会の祝辞でいきなり「支部長をする会社は赤字は持っていない他、経常利益率20%以上、自己資本比率50%以上を目指せ」と檄を飛ばされたのです。確かに、内容のよい会社の条件だと思いい、翌年、4月に再入会したのです。



当然、私の会社も24年の歴史の中で浮き沈みがあった訳ですが、お陰様でこの10年は低位ではありますが安定して黒字経営が続いています。しかし、辛うじて黒字という状況で過去の負債を解消する事はできていません。まあ、負債は社長の私に対する物なので、すぐに返済とか金利が絡むというものではないのですが、長らく、これに甘んじていた体質が風土化しています。私も満70才で体力的にも衰えを感じますし、金銭的にはローンが完済しており、年金で十分にやっつけられる状態にあるので、風土改革を進める状況からほど遠いのです。

この背景があるから、表向きは2025年は創業30周年で大阪万博で景気が良いからとされていますが、実は「風土改革」の第1要件である三男に経営者魂を入魂する事が喫緊の課題なのです。急には変わらないだろうと思うので時間をかけて、周囲の方々のお力をお借りしながら進めれば、急に「目覚める」瞬間がくるだろうと思っているのです。ホンマに、他力本願的な思いですが、幾ら息子と言っても考え方などは違うので、必要必然の時が必ず来ると確信しながらチャンスが来るのを待っているのです。

3. 会社の風土改善

さらに重要なことは企業風土の改善・改革です。弊社の場合、創業から24年経過しており、当初の風土が社員が減少する中で徐々に緩みがちになっています。例えば、当初は行っていた経営計画の作成も途絶えたままであり、また、社員も実質的に息子だけになったので企業風土も緩み放しという感じになっており、とても、社員を雇い入れる状況ではないのです。すなわち、2025年を目標にしていますが、その間にいろんな事を書き換える必要があります。給与や賞与、そして、退職金、また、評価という点もあります。人材育成という点でも確立する必要があります。もちろん、就業規則も新たに作る方が良いと考えています。

また、事務所も今の1DKから別の事務所を設けて、私と新社長以下と分けて明確化する必要があります。2025年には76才になっているので若い人たちと一緒にいるのは相応しくありません。今、契約社員の山口さんの居場所も考えておく必要があります。山口さんは今62才なのですが、システム面ではキャリアを積んでおり、新人育成面などでは活躍して頂ける可能性が高いと考えています。私は、お客様があれば経営コンサルタントとして仕事が可能ですが、新規のお客様を得るには幾つもの障害をクリアする必要があると思っています。現実的に経理面などの記帳などは代行できるかも知れないが、これも状況によっては必要がないかも知れないとおもっています。

こんな状況にするには、新事務所を買うなり借りるなりの決断が必要です。これは、息子のビジョンによるところが大きく影響します。私の考えでは、普通の3階建ての住宅を購入して、1階は駐車場と応接室、2階を事務所、3階を予備として人数10名までの事業所が良いのではないかと考えています。個人で購入して会社に賃貸する方式もありかと思っています。会社風には改装できるが、あくまでも住宅の延長線上とイメージが残りますが、事業実態からすれば「金を外部に出さない」という主義で資産を形成して行くメリットが大きいと経験上思っています。これも、息子のビジョンによるので押し付ける訳には行かないのです。

4. 「3つの目的」

中小企業家同友会の「3つの目的」(よい会社をつくろう・よい経営者になろう・よい経営環境をつくろう)がありますが、息子の時代には企業風土を変えて、この「3つの目的」を実現したいと思います。この3つの目的から見れば、まずは「よい会社＝自主的近代化と強靱な財務体質」と言えるので財務体質、つまり、借金がない状態に持って行くことですが、現在の借金は私が殆どなので返済の義務がないと言えます。残るは「自主的近代化」なので息子のビジネスが拡張できる事が基本になります。

次に、「よい経営者＝人材育成と企業風土」は、息子の問題になると思います。これを思うようにできる環境、つまり、「よい経営環境＝お客様・パートナー・金融機関など」を構築する事です。この実現の為に、大阪商工会議所や大阪府中小企業家同友会に加盟して、人との交流機会を設けるようにしています。特に、中小企業家同友会の青年部に参加して同世代の方々と交流して人脈づくりをしてもらっています。今後、ロータリーやJCなども視野に入れる事も重要だと思っています。その他、金融機関ですが、大阪商工会議所のお世話でマル経融資で日本政策金融公庫から融資の道を拓き低利融資を可能にしています。いろんな投資計画を事前に立てて上手に資金調達する事が可能になると考えています。

「事業承継」の最後は株の名義変更と代表取締役の名義変更が残ります。株の方は計画的に実行して譲与税がかからないようにしたいと思っています。顧問税理士に相談して計画的に進めたいと思っています。残るは代表取締役の名義変更だけです。これは、2025年に実行すれば問題がないので、その時に行う予定です。こういう風に、「3つの目的」に照らして「事業承継」を考えています。