



脇町ロータリークラブ

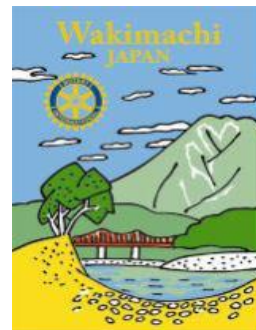
第2670地区

徳島第2分区 脇町ロータリークラブ

2021年 1月28日 木曜日

第28回例会 No.2742

会員総数: 39名 出席率: 74.3%



◎会長挨拶

白川会長 本日の例会終了後に佐藤社会奉仕委員長より残業を仰せつかっておりまして、今日はこのような格好「作業衣」で申し訳ございません。先ず、脇町ロータリークラブでのコロナに関するガイドラインとして、徳島県のアラートが上がれば食事を弁当にして持ち帰って食べていただく、としておりましたが独自の判断で本日の例会より時短、弁当と致しました。ご了承の程宜しくお願い致します。

さて、私の在宅自粛で唯一楽しみにしておりますテレビ番組は大相撲中継です。24日、日曜日に千秋楽を迎えまして前頭筆頭の大栄翔が13勝2敗で見事初優勝を納めました。我が弟子琴勝峰は残念ながら2勝13敗で厳しい場所となりましたが、千秋楽での意地の一勝は来場所に繋がることと思います。力士の勝負もさることながら、今場所最も注目したのが、東の花道溜まり席に陣取る女性です。背筋をピンと伸ばしてずっと正座して、毎日綺麗なワンピースを着て傍らには素敵なバックを置いています。その清楚ないでたちと仕草はやはりネットでも話題となり、人呼んで「溜まりの妖精」とか「背筋ピン子」とか言われているようです。早速情報筋に問い合わせしてみました。明確な答えはありませんでしたが、二所ノ関一門のどこかの部屋の後援会関係の御令嬢だということです。躰という言葉があります、綺麗な姿勢や仕草は見ていて気持ちが良いですね。あまりにもだらしのない人間が増える中大きなことを教えてくれた気がします。本日も宜しくお願い致します。

◎幹事報告

古田幹事 到着週報

●阿波池田RC

到着書類

●第37回全国ロータリークラブ野球大会の開催は後日改めて通知するとの案内

●ガバナー事務所より会長エレクトセミナーの案内

連絡事項

●佐藤直樹会員のご協力をいただき1月26日に脇町RC事務所開設作業を行いました。

●ガバナーエレクト事務所より連絡があり地区協議会が正式に中止となりました。

◎卓話

遠藤会員

先週、「あわぎんビジネスカレッジ」より冊子をいただきました。題名は「子孝行の事業承継・譲る人の心得」(株)国際後継者フォーラムの代表、二条たけしさんの書かれたものです。私は10月1日付けで長男に社長を譲りましたが、自分のやったことがどうだったのかを反省するつもりで読んでみました。大まかには3点です。

1番目は「決める権利を早期に渡そう」では、著者は「経営とはなにか?」と聞かれると「決めることです」と答えるそうで、事業承継とは決める権利を後継者に渡すことと考えておられます。私は決裁権と言っていますが、決裁権については長男を7年前に専務にした時からトラックの購入から始めて協力会社、既存顧客の営業、人事評価、仕入れ、保険、銀行と順次引き継いでまいりました。著者は社長になってから「決める力」が養われるものとお考えのようですが、私は順序だてて渡したほうがその都度相談にのれるので良いように思います。次に早期に社長の座を譲る事の利点として、過信・慢心からくる経営判断の間違いを未然に防ぐということで、私も同意いたします。そして時代が求める社長像の変化を挙げられておられます。社員の心が理解できる世代に交代し経営スタイルを変えなければならないとしています。私は「黙って俺についてこい」ではありませんでしたが、労働に対する考え方は「いくらでも働いて、いくらでも稼げ」に近い考え方でした。しかし、時代は変わってしまい、もちろん法律の遵守(コンプライアンス)も厳しくなりました。長男は「用事があれば休みなさい。運動会や参観日にも出席しなさい」という考え方です。年間の有給休暇を5日以上取ることが義務づけられたご時世、今の時代どちらが正しいかはいうに及びません。

2番目は「引退時期、右腕、親族への対応」では、引退時期を決めて明確にすることが大切であり、譲る勇気をもちなさいと言います。私は3年半前に時期を明確にして65歳引退としておりました。ですが、子会社として運営しておりました山川町の事業所が3年で軌道に乗り、その時派遣した人材も著しく成長していたのと、突然のコロナ禍への対応もあり、成長した人材を集め力の集積を急ぐ必要があったためこの事業所と合併することにしました。合併には法的な登記が各種あり合わせて代表者の変更も行うことが合理的と考え1年半の前倒しで事業承継をいたしました。次に右腕ですが、著者は社長の引退と同時に右腕も引退するか、あと何年と譲る社長が道筋を作ることが良いとのことでした。私は、これまで一緒に会社の土台を作り上げてきた右腕に70歳までの役員報酬プランを示し喜んで納得してもらいました。今も現役で元気に倉庫の管理を中心に働いてもらっています。親族への対応は大きな問題だと著者は言います。私もその通りだと思います。私には苦い経験があります。18年前社長に就くとき、株の問題が現実にはありました。顧問税理士と先代に無理を言って交渉してもらいました。幸いにも先代の説得により親族の株式を譲り受けることができました。「これで親戚はいなくなった」と先代はとてもしようでした。のちに、親戚付き合いは継続でき、ホッとしたのを思い出します。この時に相談したのが退会された片山良樹さんで「いくらお金がかかっても株を引き取れ」とアドバイスを受けました。そのおかげで強引に進めることができたと思っています。

3番目は「ソフトは経営資源を口伝しよう」です。著者は次のように言います。事業承継は「会社や金融資産など目に見える財産を、なるべく目減りしないように渡すこと」ではありません。後継者は「ハードな経営資源」よりも目に見えない財産＝「ソフトな経営資源」を受け取りたいと思っていますと書かれています。私は、これには少し異議があります。見るからに立派な会社は別として、大きな借入金は心が折れます。やはり、適正な経営内容があってこそお金の流れと、その使い方を教えることができると考えます。長男とは5年前より3年間にわたり「あわぎんコンサルタント」の指導を受け数字の見方と考え方を教わりました。良い勉強になったと思います。次に株式譲渡に関して、著者は「一子相伝」(商売の秘訣は一人の子供)にしか伝えない」という商売人に伝わる言葉を引用し、株式も同様に後継者一人に集中させなければいけませんと言います。私もそう思いますが、年々の株式譲渡で66%以上を長男に持たせております。経営の決定権はすでに彼にあります。残りは私たち夫婦持ち分の相続時に「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律施行規則」を活用して優遇措置を受ければよいと思っています。この冊子には書かれてませんが、ソフトの口伝については譲る社長の力は20%ほどではないかと思っています。残りの80%は事業に関わるか関わらないに関係なく他人様によって育てられているのだと思います。この著者もそのために「どこに出ても恥ずかしくない一人前の大人の後継者を育成する」という目的でコンサルタント業を行われています。私は長男が後継者でありましたが、長男は顧客の出荷担当者や同業の協力会社、保険の担当者や銀行の支店長に大きく影響されて育ちました。また、今年的美馬青年会議所の理事長になりましたが、このJCでの活動が息子を成長させたと思います。私がロータリーで支えていただいたように、彼は今、JCに支えられています。私の一番の事業承継を上げるとすれば、美馬青年会議所に入るようにすすめたことかもしれません。以上、私の事業承継のお話を小冊子の力を借りてお話いたしました。企業は人と同じくそれぞれではありますが、ほんの少しでもご参考になれば幸いです。

さすが遠藤先輩の卓話でした。人間性を感じる落ち着いた口調で説得力のある話し方です。事業承継は我々中小企業にとって最大の課題の一つですが、しっかりとした考え方でとても濃い内容でした。最近の皆さんの卓話はすごくグレードアップしていると思います。

◎ニコニコボックス

黒岩様、南由起子会員

次回例会	2021年 2月 4日(木) 12:30より 四季料理 森友(お弁当) WEB会議 併用開催
卓話	浜口会員

☆次の会員は例会欠席でした。メイクアップして下さい。

新井会員、木下会員、郷司会員、高田会員、千葉会員、秦会員、藤村会員、南善幸会員、宮本会員、吉野会員

☆次回例会の出欠を鉄野出席委員長まで連絡してください。