

はやぶさ 第126号 2015年03月27(金)

=====

企業はどうして市場から消えていくのか・「事業承継の実態と対策」
5回シリーズの 第4回

著者：(株) I & C・Hos Bizセンター
Captain 平本

=====

はやぶさ 第126号を発信します。

【タイトル】 企業はどうして市場から消えていくのか・
「事業承継の実態と対策」

***** 本題 *****

6・「事業承継」と事例を非上場の中小企業をイメージして解説いたします。・・・その2・・・
＊後継者を育成しての事業承継が。企業経営の王道なのですが「起業より守成が
より難度が高い」と云われているのです。

では、三つのケースでお話をすすめましょう。
いずれのケースも、従業員や労働組合、協力先、金融機関等の支持があることが
大事なポイントであります。

特に従業員のモチベーションは、とても重要な要素です。資本と経営が分離されて
いない中小企業では、その後の組織力に大きな影響がでるのです。
風通しがよく経営者とのコミュニケーションが良い企業には、人を育てる“しくみ”
があるため、後継者もできるのですがいない、育てないということはそうした風土
ではない証でもあるのです。

1) 子息・子女に承継するケース

たとえ血族であっても、実績がなければ組織を動かすことは、難しいのが実際です。
これはあの人が築いた。そのお蔭で私たちは幸せなのだ。との評価がなければ、
「親の七光り」「虎の威を借りるキツネ」と思われて、面従腹背となって組織は

死んでいくのです。

子息等を如何に経営者に育てるか？ まずは「資質」を見抜く必要があります。つまり選ぶ者の「人を見る目があるか？」「人を育てる”しぐみ”」が問われることでもあるのです。

情に負けて、鍛えられないのであれば、それは選ぶ者の責任なのです。

獅子千尋の谷を昇ってくる気概がなければ、成功は難しいのです。

また、昇ってくる者は必ず新しい局面を拓くでしょう。

- ◆A社は、2代目社長が心血を注いで町工場を精密部品加工業として育てあげました。奥さまが経理を勉強しながら、文字通り夫唱婦随で金繰りを担当していました。初代の会長達（両親）が健在でしたので、そのお世話をやりながらの、3人の子育てをしながらのことです。子供たちは、親が真摯に働く姿と親孝行を見て育ち、このことが長男が3代目になる時に大きな影響を与えたと観察しております。

社員も出入りが激しく安定せずに悩まされる日々でしたが、根気よく教育して少しずつ落ち着くようになって、業績も良くなって還暦を迎えた時、金属加工系のメーカーに勤務していた長男と話し合い3代目就任の話し合いをしました。

その時に長男から出た条件は「無借金経営で支払手形を無くすこと」でした。社長元入金も多額にあり、支払手形も4か月分ありましたが、幸い利益は出ていますので、3ヵ年計画をたて、メインバンクとも相談して無理なくバランスをとって支払手形を無くし、暫時借入金の圧縮を計っていきました。

無借金への道が見えたところで、社長交代を実現したのです。

その後、新社長に経営を任せて、一切口を挟まずに見守っているのみの日常で、趣味や社会活動を楽しんでおります。

このケースでは、経理担当の奥さまと、母親としての立場が重要な役割を果たしたと評価しております。

2) 従業員や一族に承継するケース

このケースも、子息に継がせるケースに準じた対策が必要です。つまり、実績と従業員の支持です。現経営者との信頼関係が持続できるかも一つのポイントです。

上場会社でも、次々とナンバー2を切ってしまう例も多々あります。

中小企業では、内部闘争になるリスクがあり、特に叔父や兄弟との関係はきちんと

整理しておくことが良いでしょう。

◆B社は、子息が承継しないと決めているので、従業員を育てることにしましたが、オーナー家はオーナーとして存続しますので、経営と資本が分離した企業経営となります。

新社長がその立場をよく理解して、報告・連絡・相談＋確認をこまめにして、信頼関係を維持する努力と、オーナー家はその成果に報いる努力をしないと、いずれ破綻して、別れることになりかねないのです。

オーナー家は「人事権」をもっており、新経営者は分離独立の「伝家の宝刀」を抜くことができるからです。

幸いB社は双方が感謝の気持ちをもって取り組んでいますので、収益性・成長性とも順調に推移しています。

最終回の次回は

3) 外部より受け入れて承継するケース

について解説いたしますのでご期待ください。

◆ マイナンバー施行の問題点や対策は、お気軽にご相談ください。

＊マイナンバー（MYN）のセミナー用の解説書は、

HPの <http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

を参照ください。

お問い合わせ、ご質問は、以下のメールアドレス、電話、FAXで・・・

メール：http://www.hosbiz.net/m_form/index.html

電話：03-5832-9403

FAX：03-5832-9404

=====

経営特くんゲーム 開催のスケジュールのご案内

「マスター20」、「トライアルゲーム」

「経営特訓士資格認定講座」

「インストラクター資格認定講座」

の開催スケジュール・開催案内・料金等は、以下の URL を参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

- 毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。
- 「トライアルゲーム」（初回体験受講）の場合はテキスト代 1,000 円
特典として （1）小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

=====

■キット BOX を頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キット BOX」と「マネジメント会計3表」(MO、B/S、P/L)等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunnshi.jp

◆価格 ： 定価 70,000 円（税別）
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1) 「トライアルゲーム」および「マスター20講座」を5回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます（有料）。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

プレゼントのお知らせ

- ◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

- ◆「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

- ◆パートナー会社の（株）I & C・HosBiz センターが、リーズナブルコストで
“はがゆい” ところに手当てする安心と安全の「かかりつけ医」による「ビジネス
ドック」（企業の健康診断）のサービスを開始しました。
詳細は、以下のHP を参照ください。

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集： 理事 石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====