

石垣ロータリークラブ週報

: 今月のロータリーレート \$ 1=110 円:



四つのテスト
言行はこれに照らしてから

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなの為になるかどうか



地区ガバナー: 松坂 順一氏「研修と活性化」

◆クラブテーマ『ロータリーを楽しもう!』

東京池袋西ロータリークラブ

国際ロータリー第2580地区
今週のクラブ紹介

例会日時: 月曜日 12:30~13:30 例会場所: 東武バンケットホール

～ 誕生 1972年4月 ～

活動方針



「Be The Inspiration」RI 会長バリー・ラシン氏の今年度テーマです。ロータリークラブは全世界で重要な存在となり、莫大な能力を持っているのに、アンケート調査を行った結果では、驚くほど低い認知度でした。どのような団体で、どのような活動をしているのかが、外に向けてアピールされていないということです。いろいろな奉仕活動は、人々の人生や、地域社会を変えていきます。松坂順一ガバナーの方針は、「研修と活性化」です。当クラブの活動を、親睦を中心に活性化させ、より参加したいクラブにします。また、ローターアクト、インターアクトの活動をサポートし、RYLA 等のプログラムを活用し、未来の会員候補者を育てます。「未来を考える委員会」を設立し、ビジョンを持って活動を続けてまいります。



大浜 一郎氏 7日 宮良 幸男氏 13日 大田 次男氏 14日 南波 正幸氏 29日

会長: 遠藤 正夫 副会長: 橋本 孝来 幹事: 池城 貞光 副幹事: 大田 次男

例会日 水曜日 12:30~13:30

例会場 アートホテル石垣島 (0980) 83-3311

事務局 〒907-0013 石垣市浜崎町 1-1-4

TEL/FAX (0980) 83-2917

URL <http://ishigaki-rotary.jimdo.com>

E-mail ishiroatary@ninus.ocn.ne.jp

《第32回3月6日(水)例会報告 (通算2826回)》

会員卓話

<出席報告

<司会進行>松尾 和彦

ロータリーソング:君が代 四のテスト

ソングリーダー :上原 秀政

メイクアップ:我那覇 宗膳 南波 正幸 吉田 貴紀 小底 厚子
松田 新一郎

会員総数 :44名
出席義務会員:43名
出席数:25名
欠席数:18名
出席率:58.13%
通算出席率:52.71%(2月)

本日のニコニコ

- *遠藤 正 夫:前原会員 急な卓話ありがとうございます。
- *橋本 孝 来:前原会員 卓話ありがとうございました。勉強になりました。
- *前原 博 一:事業承継 頑張ります



◆BOX ¥3,000 (累計¥137,000) ◆コイン ¥1,488 (累計¥71,553) 合計¥208,553

会長挨拶:遠藤正夫



皆さんこんにちは。早いもので今年も3月に入りました。私の任期もあと3ヶ月です。まだ岡崎南 RC の周年事業、台北大同 RC、国際大会もあります。行事も多く忙しい時期ですが、残りの3ヶ月も皆様のご協力の下、楽しいロータリーをやっていきたいと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。前原会員、今日の卓話よろしく願いいたします。

幹事報告:池城貞光

2019-20年度のロータリー手帳のお買い上げのお願いが届いております。注文される方は3月20日までに事務局へお申し出ください。5月14日岡崎南 RC へ行かれる方、今週中に締切りますので、早めに事務局へ参加の可否を連絡してください。

◆◆◆ 会員からの報告 ◆◆◆

情報・広報委員会:大田次男氏

ロータリーの友3月号の掲載記事について感想を紹介したいと思います。19pに次年度の RI 会長のマーク・ダニエル・マローニーの写真があります。職業は法律事務所の弁護士です。47P にマーク・マローニーが次年度の RI 会長テーマを発表しています。「ロータリーは世界をつなぐ」という事を発表されました。それに伴って私達クラブのテーマもこれに従事して決まるだ

ろうと思います。54P にロータリーの友を読んだ感想を声というページに寄稿されたコメントが掲載されています。この声のページは12月号の感想ですが、ロータリーの友に書かれている大まかなものはこの声を読んだらいいかと思っております。それで関心があればそのページを開いて読むという方法もロータリーの友を読むポイントかと思いました。次に61Pの右下に「コース上でマラソン運営を担う」福岡東南 RC が取り組んでいる内容が書かれています。地域に根ざし、顔の見える活動をしようと、福岡マラソン運営ボランティアを続けている。という事が載っています。私達もそういった実績があれば寄稿するのもいいかと思いました。最後に66Pに「歯と健康」です。書かれている内容は「肺炎は日本人の死因の上位を占めます。肺炎で亡くなる人の約9割は65歳以上の高齢者で、その多くが誤嚥性肺炎です」誤嚥性肺炎の中でも水や食べ物が入っても大したことではないですが、口の中の細菌が食べ物と一緒に気管に入る事が問題なので、口腔内をいつも綺麗にしましょうという事です。今日もお昼終わりましたら皆さん歯磨きをよろしく願いいたします。長生きの秘訣になるかと思っております。以上、私を感じた事です。

会員卓話:前原博一氏

沖縄県事業承継ネットワーク事務局
ブロックコーディネーター



◆テーマ◆「事業承継」について

今日は事業承継についてお話したいと思います。事業承継とは、会社の経営を後継者に引き継ぐ事を言います。近年、中小企業の経営者の高齢化、後継者不在による事業承継の問題が深刻化しており将来の事業存続に課題や悩みを抱える企業がなっているとよくニュース等で報道されています。今回の事業承継の話は前提として現在の経営者を直ぐ交代するという意味ではありません。あくまでも事業の承継を考える中で現在の会社の課題、問題を解決し、承継する時期、期間を決めて承継して行きましょうという事です。ここで後継者に関するデータの1つとして後継者不在率(出典:帝国データバンク「2017年後継者問題に関する沖縄県企業の実態調査」というのがあります。この中での後継者不在率ですが、沖縄県の後継者不在率が84.3%で全国ワースト1です。更に60歳以上の経営者で沖縄県の後継者不在率も72.2%で全国ワースト1です。全国平均が約66%と言われているので全国の中でも特に沖縄県は後継者不足の比率が高い県となっています。国も後継者不足をかなり深刻な問題として、その中でも特に沖縄県はデータで見た通り全国ワースト1で不在率が高い県となっていますので、県も事業承継についてかなり力を入れて取り組んでいます。これらの課題解決のため国の事業の一つに「プッシュ型事業承継支援高度化事業」が実施されています。去年から那覇商工会議所で沖縄県事業承継ネットワーク事務局を開設し平成30年から平成34年までの約5年間を事業承継集中支援期間としています。「プッシュ型事業承継」という名称は国をはじめ県、各関係機関が経営者へ事業承継についての「気づき」をプッシュしていくという事で「プッシュ型」となっています。現在、那覇商工会議所に事務局がありますが、勿論、事務局だけでは事業承継についての問題をすべて解決することはできません。そこで「事業承継ネットワーク構築事業」として、商工会、商工会議所、金融機関、各専門支援機関と連携して、事業承継支援ネットワークでその事業を構築しています。那覇商工会議所に事務局が出来ましたが、本島のみではなく宮古島、石垣島にも担当を割り振りし、今回私が石垣島ブロックで事業承継についての窓口として始めました。那覇商工会議所にある沖縄県事業承継ネットワーク事務局を中心に各金融機関、商工会、商工会議所、税理士会等が、支援機関として各経営者に事業承継診断を実施し進めていきます。事業承継診断とは経営者に対し「事業を今後10年継続していきたいと感じますか?」の内容から始まり「後継者はいますか?」、「後継者はどなたですか?」という形で診断を実施しています。その中で事業承継が必要な事業所に関しては各支援機

関が支援をしていくという事になります。事業承継ネットワーク事業は始まったばかりですが、石垣島ブロックでは私が担当しており毎週木曜日の朝8時半から17時まで石垣市商工会の1階で事業承継について相談窓口として対応をしています。事業承継は人、資産、経営資源の三つを引き継ぐことですが、一般的に承継の方法として主に次の三つの方法があります。まず親族内承継(親族の方に承継してもらう)、次に親族で引き継ぐ方が見つからない場合は親族以外の役員、従業員に承継する親族外承継、更に親族にも従業員にも適正な人材が見つからない場合は、社外への承継。つまりM&Aなどで会社の株、又は事業を売却して承継していく方法があります。この三つの承継の方法にはメリット、デメリットがあります。親族内承継のメリットとして後継者は親族(家族)なので社内外から受入れられやすい。後継者を早期に決定しやすく準備に時間をかけることができます。デメリットとしては、後継者予定の子供達が事業を引き継ぐとは限らないことや適任がいるとは限らないなどです。親族外承継としてのメリットは社内の役員や従業員は日々の仕事を通じて能力など身近に感じることができ、後継者の候補の決定に時間がかからないこと。デメリットとして、株式会社であった場合は一般的に現経営者の株式を買取ることになりますが、その資金を準備しなければならないこと、会社の個人保証の引継ぎ等の問題が考えられます。また最後に社外への承継でM&Aなどの方法は、メリットとして売却先を広く選定する事ができ、現オーナーの創業者利益の確保が可能であること。つまり株式を第三者に売却する事で引退後の生活資金を得ることができることです。デメリットとしては希望の条件を満たす買い手を見つけるのが困難であり、会社の内部を開示することになるので交渉が途中解除となった場合には情報が漏れてしまうリスクがあります。事業承継については承継する期間として約5年から10年ぐらい長い期間が必要だと言われていますが、最初にも触れましたが、事業承継は今すぐ現経営者の交代というわけではなく、事業承継についての必要性を早めに認識し行動することです。また事業承継については大まかに5つのステップがあります。①事業承継の準備の必要性の認識 ②会社の経営状況、課題の配慮 ③必要に応じて経営改善、課題の改善 ④承継計画、マッチングの実施 ⑤事業承継の実行。この最後のステップまでが5年から10年の期間です。本格的に相談を受けたのは年明けてからになりますが、その相談を受けた中で当初は現経営者が相談に来るのかと思っていましたが、現経営者が来る数は少なく逆に後継者の方が相談に来る件数が多かったのは驚きでした。

相談の中で後継者の方も事業を承継する意欲は感じましたが、具体的な会社経営についての話を経営者としているということが少なく、承継は決まっているが、経営者と具体的な話しまではしていないのが多く見受けられました。事業承継は現在の課題や財務内容まで踏み込み、5年～10年の期間の計画の中で進めていくと良いでしょう。会社の良い部分も悪い部分も含めてしっかり話し合い承継を進めていってください。私も個人事業をしていますが、息子に事業を引き継いで欲しいとはなかなか面と向かって言えないのが正直なところです。身近な親子でも事業承継について話していくのはかなりパワーが必要だと感じています。これ

から事業承継についての事業を進めていきますが、事業承継の範囲は税務、法務、労務、そして人の感情までも含む心理学まで入り込んでいく気がします。そう考えると事業承継の範囲は広範囲にわたり、いろんなことを経験し多くの分野を学ばなければなりません。これまでの経験とこれからの学びを生かし、石垣島の担当として、事業承継事業についてあと5年、10年後、やって良かったと思えるような仕事をして行きたいと思っています。これからも精一杯頑張っていきますのでよろしくお願いいたします。



◆◆◆例会風景◆◆◆



前原会員 卓話ありがとうございました。

『事業承継についての相談窓口』

石垣市商工会館 1階 毎週木曜日 8時半～17時

