

特集

中小企業の経営者が
知っておくべき

幸せな事業承継の ためのM&A

ハラスメント対策 vol.2

職場における
ハラスメントの実態とその対策

かながわPOWER

旭工業有限会社

SCHEDULE

※日程変更の可能性もあります。 e.doyuをご覧ください。

 マークの行事はどなたでも参加できます。参加ご希望の方は事務局までご連絡ください。TEL 045 (222) 3671

2月

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
	1 先勝 湘南支部幹事会	2 友引 横浜北支部幹事会 横浜みなと支部幹事会 横浜中央支部幹事会	3 先負 求人委員会 正副代表理事会 県央支部幹事会 広報委員会	4 仏滅 中堅社員研修会 政策委員会学習会	5 大安 経営指針入門 講座「礎」	6 赤口 相模原支部幹事会
7 先勝 川崎支部幹事会 たま田園支部幹事会 県南支部幹事会	8 友引	9 先負 理事会 キタの社外取締役会	10 仏滅 求人委員会 障害者福祉部会定例会 青年部会幹事会 横浜北支部例会 	11 大安	12 赤口	13 先勝
14 友引 ダイバーシティ委員会 リーダー会議	15 先負 経営戦略研究会 湘南支部例会  横浜みなと支部例会 	16 仏滅 青年部会例会  政策委員会学習会	17 大安 第52回全国研究集会(大分) 求人委員会 総務委員会 県央支部例会 	18 赤口 社員教育委員会 女性部会幹事会 たま田園支部例会 	19 先勝 経営指針実践 セミナー	20 友引
21 先負 横浜ブロック会議(特研) 横浜中央支部例会  小田原支部幹事会 	22 仏滅 川崎支部例会  県南支部例会  県央支部例会  政策委員会学習会	23 大安	24 赤口 求人委員会 かながわJobway 組織委員会 同友会を知る為のオリエンテーション 	25 先勝 相模原支部例会  小田原支部例会  横浜みなと支部結いの会 ダイバーシティ委員会	26 友引	27 先負 ダイバーシティ 委員会例会
28 仏滅 財務委員会 飲食物販業部会例会 						

3月

MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT	SUN
	1 大安 湘南支部幹事会 相模原支部幹事会 政策委員会	2 赤口 横浜北支部幹事会 横浜中央支部幹事会 横浜みなと支部幹事会	3 友引 求人委員会 中同協幹事会 正副代表理事会 政策委員会 県央支部幹事会 広報委員会	4 先負 関東甲信越事務局交流会 幹部社員研修	5 仏滅	6 大安
7 赤口 川崎支部幹事会 たま田園支部幹事会 県南支部幹事会	8 先勝	9 友引 理事会 入会式	10 先負 求人委員会 青年部会幹事会	11 仏滅 女性部会例会 川崎WAIGAY会 ダイバーシティ委員会	12 大安	13 赤口
14 先勝 横浜ブロック会議 小田原支部幹事会	15 友引 湘南支部例会 	16 先負 横浜みなと支部例会  横浜中央支部例会 	17 仏滅 求人委員会 かながわJobway 経営戦略研究会 県央支部例会	18 大安 たま田園支部例会 	19 赤口 第59回経営指針・事前研修会	20 先勝
21 友引 春分の日	22 先負 ダイバーシティ委員会例会 川崎支部例会  県南支部例会 	23 仏滅 横浜北支部例会 	24 大安 共同求人活動2022年度キックオフ会 求人委員会会議 総務委員会	25 赤口 第23回相模原支部総会 	26 先勝	27 友引
28 先負 社員教育委員会 小田原支部例会 	29 仏滅 組織委員会 同友会を知る為のオリエンテーション 	30 大安 政策委員会学習会	31 赤口 求人委員会			

中小企業の経営者が知っておくべき

幸せな

事業承継のための

M & A

中小企業の経営者が事業承継をする際、親族内や社員への承継が一般的ですが、最近はM & Aのような外部への承継が第三の選択肢として注目されてきています。

しかし、「『会社売ったんだって?』と皆さん小声で、さも悪いことをしたように聞いてくる。」と、2018年10月に株式会社湯佐和の居酒屋13店舗中10店舗を上場企業へ譲渡した株式会社ユサワフードシステム代表取締役 湯澤 剛氏。「しかし、M & Aで会社を売却することは非常に重要な経営戦略であ

り、隠すようなことではありません。」

数々の顧問契約先の相続・事業承継対策の相談を受けてきた株式会社Rコンサル 代表取締役の田中久和氏も「M & Aとはあくまでも手段です。ドラマのような敵対関係になることはありません。」と、続けます。

二人が声を大にしていたのは、「日本の経営者はM & Aを誤解している」ということ。今回の特集では中小企業の経営者に知っておいてほしい、事業承継の一つの方法としてのM & Aをご紹介します。

これだけは知っておきたい M&Aの基礎知識

M & A (エムアンドエー) とは、Merger (合併) and Acquisitions (買収) の略で、一般的には「会社あるいは経営権の取得」を意味します。「経営権の取得」がクローズアップされるドラマが多いためか、M & A に対して「敵対的な買収」「売りに出される」「会社が人手に渡る」というような、良くないイメージを持っている方も多いのではないのでしょうか。

M & A の主な手法 (スキーム) として、株式譲渡、事業譲渡、合併、会社分割という方法があります。また、合併や買収だけでなく、業務提携・資本提携という経営面での協力関係全般を M & A と定義することもあります。(図-①参照)

「M & A は手段にすぎません。言葉のイメージに踊らされると目的を見失います。何のために M & A をするのかを考えればおのずと本質も見えてきます。」と、田中氏は語ります。

では、M & A の目的とは何でしょうか。買い手 (譲受け) 側の立場から見ると次のようなことが目的です。

- 事業成長にかかる時間を買ひ、事業拡大に費やす時間を大幅に早める
- 自社の弱みを補ひ、強みを最大化する相乗効果 (シナジー効果) を得る
- 新しいビジネスチャンスの開拓と成長戦略
- 競争が激化する市場で勝ち残るための事業拡大

これに対し、売却 (譲渡) 側の目的は次のようなものがあります。(図-②参照)

- 事業に投資してきた資本の投資回収・現金化までの時間を短くする
- 事業承継・後継者探し
- 創業者の引退後の生活や、新しい事業を起こすための利益の確定
- 弱みとなる事業を売却し、利益率の高い部門に資源を集中し、筋肉質経営にする
- 経営不振に陥ってしまった企業を救済する。

準備から最終契約までにかかる期間は、規模にもよって異なりますが、最低でも半年～1年以上はかかるそうで、「想像以上に長い時間がかかり、特に売り手の場合は経営者が疲弊してしまうことが多い。」と田中氏は語ります。(図-③参照)

では、実際にどんな風だったのか、M & A を行った企業にお話をお聞きました。

M & A ストラクチャーの全体像

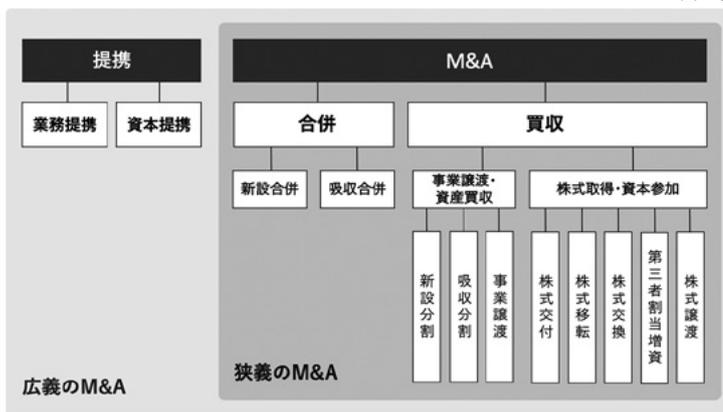


図-②

	買い手側	売り手側
メリット	技術・ノウハウの取得 ブランド・信用・取引先・許認可の取得 優秀な人材の確保 多角的な事業展開 新しい地域 (エリア) 進出 コスト削減	後継者不在問題の解決 従業員の雇用を守ることができる 経営者の個人保証を解除できる 資金調達・パイアウト・創業者利益の確保
デメリット	予想していた収益が上がらない 想定していた相乗効果が出ない 優秀な人材の流出 統合後の組織がうまくいかない	売却先が見つからない 従業員の雇用条件が悪化する 顧客や取引先との関係性が悪化する 企業文化の不一致

実録! M&Aで買いました! 売りました!

■事業承継と同時にM & Aで買収 決め手は次期社長の覚悟だった

株式会社カズ・マリンプロダクツは2018年3月に、取引のあった有限会社ファクトリーゼロを子会社化するM & Aを行いました。自社はマリノ用品の輸入販売を軸としていますが、ファクトリーゼロは小型船を陸にあげた際の台やヨットのマストなど、アルミ加工品を製造しています。

M & Aの目的は3つあったと、代表取締役の岩根一樹氏。「マリノ業界全体の事業継続」「事業拡大」「マリノ業界に対しての事業承継の在り方を問う」というものです。

当時のファクトリーゼロは、後継者がいないものの利益をあげている無借金経営。カズ・マリンプロダクツ会長の岩根一己氏とは昔からの仲間で、お互い決算書を見せ合うほどの仲だったそうです。同じ業界の会社同士が手を取り合うことで、業界を存続していく。そのことを自分たちが行ったM & Aで、業界の人々に考えてほしかったと語ります。

「私たちが行ったM & Aは一般的な企業のM & Aではなく、知っている会社同士のM & Aだったので、交渉などもとても楽だったの

ではないかと思います。相手の財務状況なども交渉に入る前から知っていましたし。」と、一己氏。

実は、カズ・マリンプロダクツは一己氏から一樹氏へ事業承継すると同時にM & Aを行っています。

「M & Aを行うと私が決めたのは、現社長 (一樹氏) のやる気と覚悟を確認できたからです。」と、一己氏。

M & Aから3年が経ち、「ファクトリーゼロの社員から、会社の雰囲気が悪くなったと聞いています。最初はボトムアップ式の自社とトップダウン式のファクトリーゼロと両社の風土の違いがあり、『指示がないから動けない』というようなやりとりもありました。3年経って、ようやく社員は自分たちで考え、動くことができるようになってきました。」と、一樹氏。

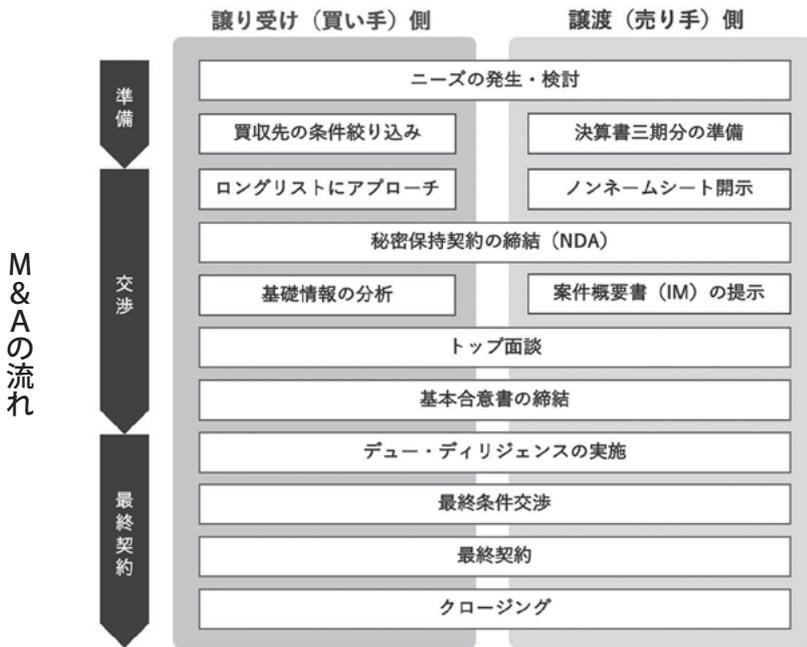
「私たちはM & Aを行って良かったと考えています。今後も一緒にやっていこうと考える『経営がきちっとしている企業』があれば、違う業界でもまたM & Aをしても良いかなと考えています。お金はかかりますが…。M & Aの結果がどうだったのかは、これから評価されるでしょう。」と、一己氏も笑顔でお話いただきました。

■売却先は上場企業が良い

守りたかったものは「会社の自主性」

数々の苦難を乗り越え40億円の借金を16年で返済した株式会社ユサワフードシステム

図-③



※ロングリスト：M&Aを検討している対象会社の買い手候補先（または買収対象候補先）をリストアップしたもの。M&Aによって相応のシナジーが想定される企業をリストアップしたものである。これを一定条件等で絞り込んだものをショートリストという。
 ※ノンネームシート：機密保持契約を結び、譲受候補企業に詳細情報の開示をする前段階で、譲渡検討企業の概要を会社名が特定されない程度の匿名された内容でまとめた資料のこと。

代表取締役の湯澤剛氏。2018年10月に株式会社湯佐和の居酒屋13店舗中10店舗を会社分割というスキームを使い上場企業へ譲渡しています。現在は、株式会社ユサワフードシステムとして、残りの3店舗とコロナ禍の昨年6月にオープンした1店舗の計4店舗を運営しています。

こう書くと、店舗の多くを売ること借金返済にあてたように思えますが、実際には2015年にすべての借金を返済し、誰もが欲しがると育てた後の2018年に会社を売却しています。

湯澤氏がM&Aを行った理由は「戦略的縮小」。今後の人口減少時代の環境変化に対応するためでした。規模を小さくすることで、多店舗展開している他社には真似のできない価値を生み出すためにM&Aを選びました。（図-④）

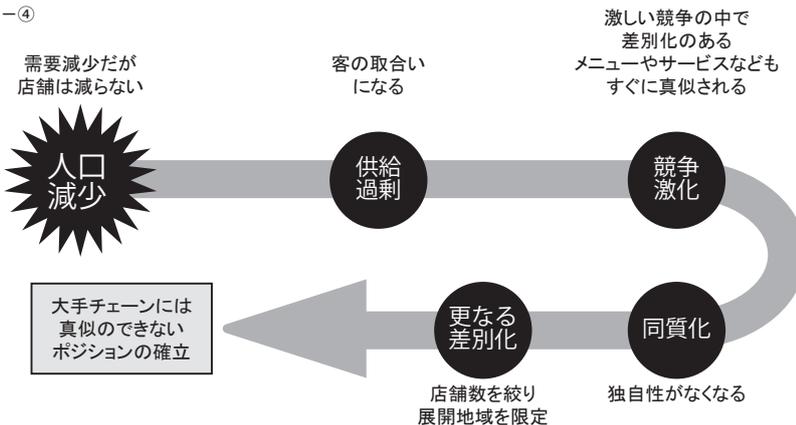
幸いにも上場企業3社を含め、10社が名乗

りをあげ、その中から『会社の自主性が維持されること』を最重要条件としてトップ面談に臨み、1社の上場企業に決めたそうです。

実は、売却した会社は最高額をつけた会社ではなかったといいます。それは、湯澤氏が上場企業へ譲渡することにこだわったからです。

「社員が今までのオペレーションなどをそのまま維持しながらもレベルアップを図り、給与や労働時間などの労働改善を図り、より活躍できる舞台を用意することが、M&Aのもう一つの目的でした。これには、コンプライアンスがしっかりしている上場企業の方が良い。我々中小企業ではどうしても、金銭面や力不足でできないことがある。しかし、上場企業であれば、我々ではできなかったことができる。その思い、そこにこそ、私がM&Aを行った意味があるんです。

図-④



長年苦楽を共にした社員とたもとを分かつのはつらいし、寂しい。社員に売却の話を持ち出すのは、とても悩みました。社員が泣いちゃうんじゃないだろうか、とか。だけど、話してみたら社員は自分の生活のことを心配していました。

でも、M&Aしたことは社員のために良かったと思っています。今も（売却した会社の）社員と会って話すことがありますが、『今の会社はやりがいがあって良い』と聞くと、安心しながらも自分が社員のためにできなかったことを考えると複雑な心境になります。」と、湯澤氏。

社員は家族だと考えているからこそその思い。そこには、大きな決断と実行をやり遂げたという思いと寂しさが共存しているようです。

ここが中小企業のM&Aのポイントだ！

今回、取材した4氏が『これだけは伝えておきたい』と熱く語ってくださったポイントはみな同じ。それがこちらです。

■ドラマのようなリストラ劇はない

「ドラマの影響が強すぎる」というのは、田中氏も湯澤氏も認めるところです。「今のM&Aでは買収後にリストラが行われたり、社員が大変な目にあうようなことは少ないです。どこも人材重視で買収をしますから。」と、湯澤氏。

M&Aに関する悪いイメージを捨て、正しい知識を持つことが大切です。

■M&Aは事業承継の一つの選択肢

湯澤氏がM&Aで会社の一部を売却すると決めたのは、実は親族内承継→社員承継→外部人材招聘の3つの選択肢が叶わなかったというのも、理由の一つでした。

「自分のこれから考えた時に、そろそろ本当に自分のやりたいことをやっても良いんじゃないかと考えるようになっていました。」と湯澤氏。「勇気事業」を立ち上げ、スタートアップの起業家にエンジェル投資家として出資しながらハンズオンでサポートをする、自身の経験を生かし経営コーチとして中小企業経営者の精神面のサポートする仕事をしたいと考えたのも一因だったそうです。

また、田中氏も「自社にとっては不採算部門でも、他社にとっては事業的に相乗効果が得られ、価値が高いケースがあります。平時からM&Aを選択肢の一つとして理解しておき、先手を打って対策をすることが、最終的に社員にとって良い結果につながります。」と語ります。

事業承継では、「親族内承継」「社員承継」「外部人材招聘」「M&A」「廃業」という選択

肢を並べ、その中で自社の事業承継はどうすべきかを評価すると良いでしょう。M & Aは手段です。買うこと、売ることという金銭のやりとりだけではない。いろいろな可能性を検討するのがおすすめです。

■M & Aは長期戦

『もうそろそろダメかもしれない。』そう考えてからM & Aで会社を売却しようとしても遅い。」と、声を大にしたのは田中氏。「トップ面談時に売り手側に余裕がなければ、良い条件を引き出すこともできません。また、交渉が長引けば、だんだんと疲れ、交渉力が落ちてしまいます。」

「中小企業を買うのは、資金力のある大手上場企業です。大手はM & Aを何度もしているので交渉にも慣れている。しかし、我々のような中小企業は売却するのは初心者、初めてなんです。分が悪いのは当たり前です。」と、語るのは湯澤氏。

「社長の賞味期限は15年と言われているそうです。15年を過ぎるともう誰も社長に意見しようと思わなくなる。会社の発展のために新しい風を入れたいと考えるのであれば、社長になってからあまり時間はない。」と、岩根一樹氏。

M & Aは打つ手がなくなってからでは遅いです。社長の賞味期限は15年と考え、元気なうちから事業承継、M & Aを考え、早めに動くことが重要です。

■セールス電話の価格に騙されるな

電話で「お宅の会社に興味がある会社があって、〇〇億円で購入したいと言っている」という電話がかかってくることはないでしょうか。「こういった電話やDMの数値は根拠がないものが多いです。諸条件によって金額はすぐに上下します。」と、湯澤氏。

「一般的な売買価格の算出方法は『純資産+経常利益×3年分』です。この額は決定額ではなく、参考値。契約の諸条件が入って、トップ面談で売買額が決まります。その後、合意に至った額を評価し、価格の精密な調整を行います。」と、田中氏は語ります。

根拠のない数値に飛びつかない。踊らされないことが大切です。

■PMIがM & Aの成否を握る

PMI (Post Merger Integration) とは、

1. 経営統合 (理念・戦略。マネジメントフレームの統合)
2. 業務統合 (業務・インフラや人材・組織・拠点の統合)



中小企業のM & A 10か条

1. ドラマのようなリストラ劇はない
2. M & Aは事業承継の一つの選択肢
3. M & Aは長期戦
4. セールス電話の価格に騙されるな
5. PMIがM & Aの成否を握る
6. デュー・ディリジェンスは怖くない
7. 社長は退いた後の道を決めておく
8. 良い会社にしておこう
9. 『ぜひ売ってほしい』会社になれ
10. 親身になってくれるM & Aアドバイザーに相談を

3. 意識統合 (企業風土や文化の統合)

の3段階からなります。

PMIを行うのは買い手側のみ。企業価値の査定や法律に関わる資産について調査する作業のデュー・ディリジェンス (Due Diligence) (以下、デューデリ) で発見された問題点はクロージングまでに契約書などに織り込むことが前提ですが、織り込めなかったものについてはPMIで補完していきます。

岩根一樹氏は「トップダウンとボトムアップ、社風の違いに社員が戸惑っていた。親族内承継であれば、自社の中で育ってきているので、業務を一から覚えて、自社のこともわかっているから良いのですが、外から入ってきた場合はそうはいかない。社員はやり方に反発を覚えても、社長だから従わざるを得ない。」と、PMIの重要性を肌で感じたと言います。

「マッチングの段階から相手を知るための努力をし、一片の曇りなく相手の会社を理解した方が良いと思います。」と経験を語ってくれました。

また、PMIを問うことで、売却先の判断材料ともなるというのは湯澤氏。「PMIの相性の良いところを選定することが、売却する会社・部門の社員のためになる。売った後、組織がどうなるのか、どうなってほしいのかを交渉の中できちんとしておくことが重要です。」

売ったら終わりではない。買ったらうまくいくわけでもない。統合後はどうなるのか、どうしてほしいのかを詳細に決めておくことが重要です。

■デュー・ディリジェンスは怖くない

「デューデリは買い手側がプロの弁護士や会計士を雇い、売り手の会社の価値をあらゆる観点から評価を行います。」と、田中氏。

「デューデリは買い手が売り手の会社の価格を下げるためのものとも言えます。決算書だけではなく、収益性や税務、市場動向、人

事、労使関係などを調査します。」と、語るの

は湯澤氏です。一方、岩根一己氏は、「自社の顧問税理士がいても、別途公認会計士を雇う必要もありました。この報酬もかなり高額になりました。」と、語ります。

売り手側からすると、デューデリで叩かれサンドバッグ状態になりそうに思えますが、「プロが自分の会社をいろいろな観点から評価してくれる。弱みを見つけられ、この分をいくら減額したいと言われる。でも、その弱みは相手企業が『改善して良くします』と約束してくれているようなもの。PMIにも盛り込まれます。売買額が減額されても社員が得るものは多い。また、デューデリで自社の強みもわかり、気づきも大きかったです。」と、湯澤氏は語り、悪いことはばかりではなさそうです。会社と社員の未来を買うのだと、視点の転換をすることも必要ようです。

■社長は退いた後の道を決めておく

カズ・マリンプロダクツの岩根一樹氏は、「ありがたかったのは、会長も、ファクトリーゼロの元社長もM & A後の新しい経営陣のやり方に『一切口出しない』を貫いてくれていることです。」と、言います。

「社長が退いたのに、やることがないから会社に来て引っこ返すのはよくあること。私は縮小した会社の経営もあるし、次にやりたいことがあった。だからこそ、売却した会社は『会社の自主性』を存続させてくれるように交渉し、心配がないようにしておきました。」と、湯澤氏も語る。

M & A後の潔い身の引き方も、経営者のたしなみのようです。

■良い会社にしておこう

「デューデリで叩かれてしまうのは、『会社と社長のお財布が一緒になってしまっている』というようなこと。まずは決算書をきれ

いにしておくのは基本中の基本。制度や経営理念の成文化も必要。そういう意味では同友会の経営指針がきちんと生かされていることはとても重要です。」と、田中氏。

まずは経営指針で『良い会社』としての基礎固めること初めの一步です。

■『ぜひ売ってほしい』会社になれ

「デューデリで心が折れるというのは、自社の価値を低く見ているから。うちの会社は良い会社であると自信があれば、『この条件を認めてもらえないのであれば他の会社に話をするからいいです。うちにはまだ何社も選択肢があるのです』と言えるでしょう。多くの買い手から望まれる会社にして、M & Aにおいて売り手として主導権を持ち、こちらが相手を選ぶようにすることが、社員の他にも大切なのです。」と、湯澤氏。

「事業承継の選択肢としてM & Aを考えるということは、自社の企業価値を高めるという視点を持つことになります。どうやったら自社の企業価値を高められるのか、そのために何が必要なのかを考え、行動するようになります。

企業価値を高める行動の基準となるものが経営指針だと私は思います。でも経営指針があれば大丈夫なわけではない。経営指針に基づき自社の企業価値を高めるための実践を継続していくことが何よりも大事なのです。」と、湯澤氏は続けました。

経営指針は自社の価値を高めるための基準、コンパスになります。まずは、経営指針を忘れず、自社の価値は何かを考え、行動を

することから始めるのが良いようです。

■親身になってくれる

M & Aアドバイザーに相談を

買った岩根氏も、売った湯澤氏も、外部のM & Aアドバイザーに委託していたそうです。「カズ・マリプロダクツがM & Aをした時にはまだM & Aは一般的なことはありませんでした。教科書的なことしかしてもらえないのに法外な費用がかかりました。今は時代も変わり、M & Aアドバイザーも増えてきています。親身になって相談できるところを選ぶべきでしょう。」と、岩根一己氏。

また、「大手のM & A専門業者（M & Aアドバイザー）は、買い手／売り手の両方から手数料を取ることが一般的。M & Aの手料は数千万～数十億になることもあるのを覚えておいてほしい。」と、田中氏。

「M & Aアドバイザーは買い手と売り手のマッチングが商売。売り手の気持ちに寄りそうM & Aアドバイザーは少ないです。」と、湯澤氏。

交渉はもとより膨大な資料作りなどを考えれば、M & Aアドバイザーに入ってもらうことは絶対に必要です。

「中小企業はM & Aの初心者である。」湯澤

氏のこの言葉を思い出し、手数料に見合う親身になって相談できるM & Aアドバイザーをさがし、早い段階から相談することがおすすめです。

M & Aは自社とは無縁だと考えている方もまだまだ多いのではないのでしょうか？しかし、事業承継の手段としてM & Aを選択肢に入れることによって、それぞれの会社のそれぞれの未来絵図が変わってきます。幸せな事業承継のために、今からM & Aを考えてみてはいかがでしょうか。

<協力>

- 株式会社カズ・マリプロダクツ
大和市福田5682番地の1
TEL: 046-268-4101 FAX: 046-268-4351
会長 岩根一己氏、代表取締役 岩根一樹氏
- 株式会社Rコンサル
横浜市中区長者町3-8-13 TK関内プラザ304A
URL: <http://consult-r.com/>
代表取締役 田中 久和氏
- 株式会社コサワフードシステム
鎌倉市大船1-23-22 4F
TEL: 0467-44-5464 FAX: 0467-81-5123
代表取締役 湯澤 剛氏

<取材/文: 株式会社アールジャパン 荒岩理津子>

参考URL: ビズリーチ・サクシード「よくわかるM & A」<https://br-succeed.jp/content/knowledge>
M & Aの基礎はもちろん、業種ごとの事例とポイントが詳細に掲載されている。
野村総研 (NRI) 用語解説「PMI」<https://www.nri.com/jp/knowledge/glossary/lst/ha/pmi>
図-①② 引用元: ビズリーチ・サクシード『M & Aのストラクチャーとは? 種類や選定方法を解説【図解付き】』
<https://br-succeed.jp/content/knowledge/post-8347>
図-③ 引用元: ビズリーチ・サクシード『M & Aとは? 目的・手法・メリット・流れを解説【図解でわかる】』
<https://br-succeed.jp/content/knowledge/post-1598>

教えて! M & Aに関する税金

M & Aの主流は、株式の譲渡です。

その中でも多いのは個人株主のケースでしょう。

自社の株式を売った個人で、利益がでた場合、その譲渡益に関して税金が発生します。

下記の計算式によって算出し、確定申告を行い、納税することになります。

{取引価額 - (取得費 + 譲渡費用等)} × 20.315%

例えば、取引価額6,200万円、取得費1,000万円、譲渡費用200万円だった場合には、以下の税金がかかります。

(6,200万円 - 1,200万円) × 20.315% = 10,157,500円

ここで重要なのは2つの金額の考え方です。

①取引価額 ②取得費

①取引価額はどのように決まるのか?

売り手と買い手による交渉で決定しますが、M & Aでは互いの利益が一致しないため、基準が必要となります。

いくつか方法があり、会社規模や業種で異なりますが、中小企業の場合、下記の方法が採用されることが多くなっています。

時価純資産 + 営業権 (営業利益の3年分程度)

では時価純資産とは何でしょうか?

皆さんの会社の貸借対照表をご覧ください。

そこに純資産の部があると思います。それを「簿価純資産」と呼びます。

貸借対照表の資産には、土地や株式など取得時の価額のままのものが残っていますので、それらを今の価値 (= 時価) に引き直します。負債も同様に考え、時価資産から時価負債を引いたものを「時価純資産」と呼ぶのです。

②取得費とは?

取得方法に応じて異なり、以下の4パターンが考えられます。

- 出資: 払い込んだ金額の額
- 購入: 購入代価 + 購入に要した費用
- 相続や贈与: 被相続人 (贈与者) の取得価額
- 取得価額が不明な場合: 譲渡価額の5%
出資した場合や、購入した場合は分かりやすいですが、相続した後継者の方は、先代の出資金額などが該当します。

<文/木村亮太税理士事務所 木村亮太>

会員なら誰でも参加OK 横浜ブロックZoom商談会

横浜ブロックが毎月1回開催している「Zoom商談会」は、希望する会員がオンラインで自社のサービスや商品のプレゼンを行う商談会です。

そこで自社のPRができるだけでなく、参加者からプレゼン内容に対して改善提案をいただける勉強の場にもなっています。

さらに、そこから縁が繋がっていく場合もあり、ビジネスの広がりが出てくるのもこのZoom商談会の特長です。

コロナ禍になって、なかなか営業に出られないという会員さんの話から坂巻横浜ブロック長の思いつきで始まった「横浜ブロック Zoom商談会」ですが、今は横浜ブロックの会員さんだけでなく、全支部の方々が毎月参加する定番の会となりました。

参加する度にどんどんプレゼンが上手になる会員



もいて、参加者にはしっかりメリットを感じていただけている会になっているようです。

「実際何をしているか知らなかった」「参加できるのは横浜ブロックの会員だけかと思った」という方もまだまだ多いので、そんな方は一度オーディエンス（見学者）で参加してみてもいいかもしれません。

商談会自体は1時間と決まっていますので、プレゼン希望者の人数で時間を割くというのもこの商談会ならではの特長です。当日にならないと何分話せるかわからないので、臨機応変さも身につきます。

〈取材・文／株式会社ハマ企画 松村千代〉

体験記

何でもやってみよう!と参加 初回から注文をいただきました!!

有限会社デザインスペースマジック 佐藤慎治

コロナ禍で営業活動はおろか、例会などの同友会活動でさえオンラインに変更になり、お客様や会員仲間とも距離のある関係を維持しなければならない日々が続いていました。

そんな時、ZOOM商談会の告知を同友会からのメールの中に見つけました。横浜支部会員以外も参加できる旨が書いてあったので、何でもやってみよう!精神で参加を決めました。



弊社の仕事は受注制作が基本なのですが、唯一「メーチャ」という商品が有ります。メーチャは商標登録もしているオリジナル商品で、名刺とチラシが一体になり、販促や営業に活用していただいているので、商談会でプレゼンすることに決めました。しかし、今までプレゼン資料を用意したことがなかったので、このためにイチから作るようになりました。

最初のZOOM商談会に参加したのですが、なんと受注をいただくことができました。その後、PDFで作っていた資料もパウポに。そして動画へとバージョンアップしていき、ZOOM商談会でプレゼンを続けることとなります。ZOOM商談会はプレゼンするばかりではなく、人のプレゼンを見て学ぶことも重要です。私も毎回プレゼンするわけではなく見てだけの回もありました。

最初の受注に続き、その後計2社様から受注をいただきました。こういう会は実践を学びながらダメ出しされて修正をしたりと、実に同友会的でいいと思います。毎月開催していますので、ぜひ参加してみてもいいかもしれません。



職場における ハラスメントの実態とその対策

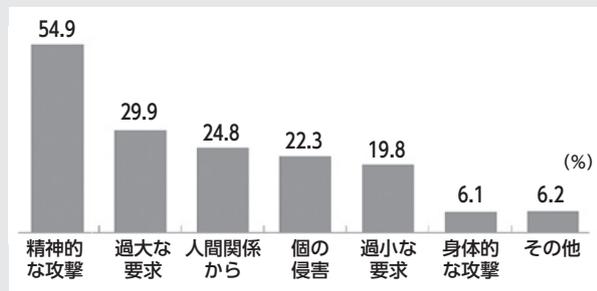


1回目は、ハラスメントって何?といったテーマでご紹介しましたが、2回目はハラスメントの実態をデータや事例を通じてご紹介します。

ハラスメント相談として労働局に上がった相談件数は年々増加しています。そして、民事訴訟も右肩上がりが増加しています。

半数以上を占めた精神的な攻撃の実例とは

図はパワハラの内容を抜粋し類型化したグラフです。精神的な攻撃は半数以上を占めており、以下のような実例があります。



- いること自体が会社に対して損害だと大声で言われた (男性：50歳以上)
- ミスをしたら現金に換算し支払われる (女性：40歳代)
- 全員が観覧するノートに何度も個人名を出され、能力が低いと罵られた (男性：20歳代)

パワハラが職場へ与える影響

では、パワハラが起きる職場の特徴はどのようなものな

のでしょうか？

同じ調査の内容から見てみると、パワーハラスメントに関連する相談がある職場に共通する特徴として、「上司と部下のコミュニケーションが少ない職場」が半数近く占めており、コミュニケーション不足があることがわかります。ハラスメントに対する予防・解決に向けた企業の取り組みとしては「相談窓口を設置した」が82.9%で一番多く実施されていました。

取り組みの中で効果があったと感じた回答が多かったのが、「管理職を対象にしたハラスメントの研修会など」でした。実際に、管理職や一般社員に直接的に働きかける取組において、効果を実感している比率が高くなる傾向が見られています。

他にも、パワハラ予防・解決の取組を進めた結果、管理職の意識に変化が見られたことによって、職場環境が変化したと実感している企業が多いです。

職場のハラスメントに関する各種調査等を見ると、現在の職場におけるハラスメントの実態やその傾向が見えてきます。特に、「職場の風通しの良さ」は、ハラスメントが起きない職場環境であると多くの企業で認識されています。他社で効果があったと実感する取り組みは、安心して働く職場環境の土台の形成に役立ちます。備えあれば憂なしの視点で、「もしハラスメントがあったならば」と考え、自社の対応策を検討すると良いでしょう。

ハラスメントの実態をデータで捉えることで、自社のハラスメントに対する取り組みを考える参考にさせていただきたいと思います。

(文/一般社団法人発達障害者就労サポート協会 隠村 美子)

Hi! Hi! Hi! 会員訪問

〒232-0067横浜市南区弘明寺町157
TEL045-550-7037
<https://y-try.com/yokohama/>

横浜トライ会計事務所 所長 鈴木 正宏さん (横浜みなと支部)

京浜急行線弘明寺駅を降りると、国の重要文化財 弘明寺観音があります。中小企業や個人事業者向けの税務相談や税務申告をしている「横浜トライ会計事務所」は、その門前通り、かんのん通り商店街にあります。

所長の鈴木さんは、15年間家業である果物屋を経営した後に転身し、約10年間税理士事務所等で経験を積み独立した、異色の税理士です。昨年(令和3年)2月に独立起業し、同年5月に同友会に入会しています。

社名に「トライ」と名づけたのは、事業をしていくことは挑戦の連続との思いを込めてのこと。自身の経営経験も生かし、顧客企業の社長と共に、顧客企業の翌年の預金残高を理想の金額にするよう、共に考え行動し、サポートしていきたいと語ります。現在、地域の方々からも税務に限らずお金の悩み、投資・運用に関する相談も多く受けているそうです。

「今後も同友会活動に出来る限り積極的に参加し、学び実践して自社に活かし、会計から人を元気にし、会社全体を元気にしていきたい。」と語ってくれました。

(文責/有)テラーマックス 外木 宏明)



横浜北支部

申込みはコチラ

2月10日(木) 午後6時30分～

テーマ：「よい会社」をどのように作ってきたのか??
～会歴33年、生き様を振り返る!!～

報告者：(株)総合環境分析 取締役会長 石渡 裕氏
場所：鶴見駅前ホール (リアル&Zoom含)
会費：無料 (第2部懇親会費は別途)



相模原支部

申込みはコチラ

2月25日(金) 午後6時30分～

テーマ：皆さんは何の為に経営していますか!?
～経営指針作成部会を受講した4名が熱く語ります～

パネリスト：(株)あかりや 重田 勇氏
(有)マグエテックスクエア 武 義昭氏
ワンプロモーション(株) 榎間一緒氏
(株)ROX 白岩 圭氏
コーディネーター：(有)荒井電気工事 荒井昭貴氏
場所：ソレイユさがみ (リアル&Zoom含)
会費：無料



横浜中央支部

申込みはコチラ

2月21日(月) 午後6時00分～

テーマ：組織をぶっ壊し!
目指すは、地球環境 改善集団!!
～6代目が挑むオンリーワン企業に迫る!?!～

報告者：フジクス(株) 代表取締役 竹之内 英氏
場所：神奈川中小企業センタービル (リアル&Zoom含)
会費：無料



県南支部

申込みはコチラ

2月22日(火) 午後6時30分から

テーマ：私のビジョンと悩みを語ります!
報告者：めいあい(株) 代表取締役 柳瀬和浩氏
場所：横須賀市産業交流プラザ (リアル&Zoom含)
会費：無料



横浜みなと支部

申込みはコチラ

2月15日(火) 午後5時30分～

テーマ：何も考えるな!! 人から感じろ!
～多様性にこそ価値がある～

報告者：(有)レインボウ・クルー 代表取締役 橋本幸光氏
場所：神奈川中小企業センタービル (リアル&Zoom含)
会費：無料



小田原支部

申込みはコチラ

2月25日(金) 午後6時30分～

テーマ：経営指針成文化! before after!!
報告者：泰東興業(株) 代表取締役 小澤三有氏
報告者：info. REX(株) 代表取締役 高崎剣太氏
場所：おだわら市民交流センターUMECO (リアル&Zoom含)
会費：無料



川崎支部

申込みはコチラ

2月22日(火) 午後5時00分～

テーマ：同友会に入会して変わった僕の想い
～経営指針をつくり受講して生まれた決意～

報告者：池田内燃機工業(株) 代表取締役 池田 進氏
場所：川崎市産業振興会館 (リアル&Zoom含)
会費：無料



【その他のセミナー】

同友会を知る為のオリエンテーション

申込みはコチラ

2月24日(木) 午後6時30分から

場所：神奈川中小企業センタービル (リアル&Zoom含)
同友会と私：(株)アートプロジェクト 代表取締役 中村暢宏氏
会費：無料



たま田園支部

申込みはコチラ

2月18日(金) 午後6時30分～

テーマ：自社の現状と課題を語る!!
報告者：ゴーウエル(株) 友部 守氏

Encoach(株) 北菌寛人カルロ氏
(株)ステップ 嶋 雅明氏
場所：ユニオンビル (リアル&Zoom含)
会費：無料



第13回経営戦略セミナー

申込みはコチラ

2月19日(土) 午前9時30分から

場所：神奈川中小企業センター
定員：15名
会費：無料 (新会員さんの入会年度から翌年度まで)
※上記以外の方は4,000円 (テキスト代)



県央支部

申込みはコチラ

2月17日(木) 午後6時30分～

テーマ：経営者の役割とは!?
～身の丈にあった選択...～

報告者：(株)FCC 代表取締役 深澤正司氏
場所：ユニコムプラザ相模原 (リアル&Zoom含)
会費：無料



青年部会

申込みはコチラ

2月16日(水) 午後6時30分から

テーマ：「自分の笑顔で」笑顔あふれる世界を創造する
～原動力は楽しむこと～
報告者：(株)Three Peace 代表取締役 坂本将平氏
場所：オンライン会議システム「Zoom」
会費：無料



湘南支部

申込みはコチラ

2月15日(火) 午後6時30分から

テーマ：開業から10年間の軌跡
～「恩返し」と「志」の事業運営～

報告者：(株)湘南ビジネスマネジメント 代表取締役 野田周吾氏
場所：藤沢商工会館ミナパーク (リアル&Zoom含)
参加費：無料



Zoom政策委員会学習会

申込みはコチラ

2月16日(水) 午後1時00分から

テーマ：(仮) インボイス制度と税務署の対応について
講師：フラットパートナーズ会計事務所 平井慎一郎氏
場所：オンライン会議システム「Zoom」
会費：無料



Zoom政策委員会学習会

申込みはコチラ

2月22日(火)午後4時00分から

テーマ：(仮) 景況調査を自社の経営に生かす
～景況調査・KDレポートから近未来の経済を読む～

講師・相談者 玉川大学経営学部 長谷川英伸氏
場所：オンライン会議システム「Zoom」
会費：無料



飲食物販業部会

申込みはコチラ

2月28日(月)午後6時30分から

テーマ：あなたの商売(経営)を軌道に乗せる最適な“日”とは
～九星気学で知る「2022年宇宙の力を味方にする方法」～

報告者：(株)天・地・人 代表取締役 中筋悠貴氏
場所：神奈川中小企業センター(リアル&Zoom含)
会費：無料



3月

横浜北支部

申込みはコチラ

3月23日(水)午後6時30分～

テーマ：同友会がもたらした新たな世界と挑戦!!
～パワハラ社長が同友会で180度変わった!～

報告者：小松精機(株) 代表取締役 小松秀靖氏
場所：鶴見駅前ホール(リアル&Zoom含)
会費：無料



横浜中央支部&東京中央区支部合同例会

申込みはコチラ

3月16日(水)午後6時00分～

テーマ：支部活動で鍛えた経営者たち
～経営者としての成長に繋がる同友会活動の真価とは～

報告者：両支部正副支部長
場所：オンライン会議システム「Zoom」
会費：無料



横浜みなと支部

申込みはコチラ

3月16日(水)午前10時00分～

テーマ：未定
報告者：未定
場所：神奈川中小企業センタービル(リアル&Zoom含)
会費：無料



川崎支部・ダイバーシティ委員会合同例会 (協力:たま田園支部)

申込みはコチラ

3月22日(火)午後6時00分～

テーマ：超短時間雇用モデルと地域でのインクルーシブな働き方

講師：東京大学先端科学技術研究センター
准教授 近藤武夫氏
場所：川崎市産業振興会館(リアル&Zoom含)
会費：無料
共催：川崎市 第6回川崎市障害者雇用促進ネットワーク会議



たま田園支部

申込みはコチラ

3月18日(金)午後6時30分～

テーマ：(仮) 経営実践報告
報告者：(有)さんえん 井田英彰氏
場所：未定(リアル&Zoom含)
会費：無料



県央支部

申込みはコチラ

3月17日(木)午後6時30分～

テーマ：(仮) 経営実践報告
報告者：(有)川田製作所 代表取締役 川田俊介氏
場所：大和市文化創造拠点シリウス(リアル&Zoom含)
会費：無料



第23回相模原支部総会

申込みはコチラ

3月25日(金)午後6時30分～

テーマ：(仮) 経営実践報告
報告者：(株)東邦プラン 代表取締役 本多 修氏
場所：ぼっぼ町田(リアル&Zoom含)
会費：無料



湘南支部

申込みはコチラ

3月15日(火)未定

テーマ：(仮) 経営実践報告
報告者：(株)菱和園 代表取締役 山田仁子氏
場所：未定(リアル&Zoom含)
参加費：無料



県南支部

申込みはコチラ

3月22日(火)午後6時30分から

テーマ：(仮) 経営実践報告
報告者：(株)赤原製作所 代表取締役 赤原宗一郎氏
場所：横須賀市産業交流プラザ(リアル&Zoom含)
会費：無料



小田原支部

申込みはコチラ

3月28日(月)午後6時30分～

テーマ：自社の現状と課題を語る！
報告者：(株)あおぞらポスト 代表取締役 新井祐太氏
合同会社アスリード 代表社員 松本健氏(2021年2月入会)
ミノン(株) 代表取締役 豊田智朗氏
場所：おだわら市民交流センターUMECO(リアル&Zoom含)
会費：無料



【その他のセミナー】

同友会を知る為のオリエンテーション

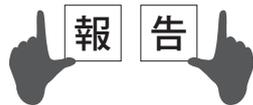
申込みはコチラ

3月29日(火)午後6時30分から

場所：神奈川中小企業センタービル
(リアル&Zoom含)
同友会と私：(株)山装 代表取締役 山田進弘氏
会費：無料



※一部の会合は実際会場に集まるリアル形式とオンライン会議のZoom形式の併用で行いたいと思っておりますが、緊急事態宣言期間が続く場合はZoom形式のみで開催予定となります。
※会場は変更の可能性がございますので詳しくはe.doyuをご確認ください。



横浜北支部

報告はコチラ

12月15日(水)午後6時30分～

テーマ：突然の事業承継…技術屋が夢を持って持続可能な社会に貢献する!!

報告者：(株)オオハシ
代表取締役 塩野武男氏

場 所：鶴見駅前ホール (リアル&Zoom含)



湘南支部

報告はコチラ

12月21日(火)午後6時30分～

テーマ：事業承継！受ける方のホンネと実際の取組

報告者：(株)カズ・マリプロダクツ

代表取締役 岩根一樹氏

場 所：藤沢商工会館ミナパーク (リアル&Zoom含)



横浜中央支部

報告はコチラ

12月7日(火)午後6時00分～

テーマ：社長！経営には落とし穴があります！
「成功を信じて前向けば良い」って？そんなもんじゃありませんよ！

チャレンジする経営者の方に贈る、失敗から学ぶ中小企業経営「逆境と闘いながら成長拡大を目指す青年経営者」

報告者：(株)プライベート・サービス
代表取締役 佐々布 拓昭氏

「失敗を繰り返しながらも這いつくばる先輩経営者」

報告者：エヌ・エイ・アイ(株)

代表取締役 伊藤秀司氏

場 所：神奈川中小企業センタービル (リアル&Zoom含)



小田原支部(飲食・物販業部会共催)

報告はコチラ

12月16日(木)午後6時30分～

テーマ：生涯一企業!!～飽くなき挑戦～

報告者：(株)湘南じびえ 代表取締役 福岡正雄氏

場 所：おたわら市民交流センターUMECO (リアル&Zoom含)



【その他のセミナー】

ダイバーシティ委員会

報告はコチラ

12月13日(月)午後6時30分～(予定)

テーマ：どんな商品でも、セールスポイントは作れる
1,200社を演出したテレビプロデューサー
流言ったもの勝ち！勝手に演出術！

報告者：千葉テレビ放送(株)プロデューサー 大林健太郎氏

場 所：Zoom



たま田園支部(たまでんセミナー)

報告はコチラ

12月17日(金)午後6時30分～

テーマ：自社の現状分析をして経営戦略を策定しよう!!～そんなに難しくありません…まず手に取って一緒にやってみましょう!!～

講 師：(株)ワイエムジーソフト

代表取締役 軍司 敦氏

場 所：てくのかわさき (リアル&Zoom含)



川崎支部

報告はコチラ

12月23日(木)午後5時00分～

テーマ：まだ、採用・教育を人任せにしているのですか？～早く行きたければ一人で進め、遠くまで行きたければ皆で進め～

報告者：(株)タスクフォース

取締役 岩谷昌幸氏

場 所：川崎市産業振興会館 (リアル&Zoom含)



相模原支部

報告はコチラ

12月23日(木)午後6時30分～

テーマ：ダメ社長が生まれ変わった軌跡
～すべての神髄は○○○～

報告者：大和興産(株)

代表取締役 大貫真嗣氏

場 所：ソレイユさがみセミナールーム (リアル&Zoom含)



経営者のみなさまへ

伝えよう
あなたの会社の想い!!

記念誌 広報誌
機関紙...etc

〒236-0004 横浜市金沢区福浦 2-1-12
TEL (045) 785-1700 FAX (045) 784-6902

株式会社 神奈川機関紙印刷所

名刺広告掲載会員様

大募集!

神奈川同友会の機関誌
DOYU kanagawaに貴社の
広告を載せてみませんか？
詳しくは、事務局まで。

☎045-222-3671





かながわDOYU ネットワーク

共同求人委員会

一社ではできないことを みんなの力で

～学校との関係を強固に、参加企業が
協力し合い、採用力を高めます～

【共同求人年間スケジュール】

3月	共同求人活動2022年度（2023年卒）キックオフ会
5月	合同企業説明会 & 就活相談会
6月	共同求人活動報告会（6月、9月、12月開催）
7月	県就研・就職情報交換会
8月	共同求人WG会議（学習会）
9月	学校と企業による就職情報交換会
10月	合同企業説明会 & 就活相談会
11月	共同求人活動全国研修交流会（中同協）
12月	学生と先生のための「中小企業サミット」（中同協）
1月	学校と企業による新春・就職情報交換会
2月	合同企業説明会 & 就活相談会
6月～ 2月	都度、学内説明会及び就職ガイダンスを開催

- 参加学校：約40校 ○参加企業：27社
- 内定者数：63名（2021年4月入社）

2021年度は毎月第4木曜日を中心にオンラインにて開催しております。（11月末時点で7回開催：延べ129名の学生が参加）、その他、神奈川県内の学校での学内説明会を12回開催してきました。（延べ198名の学生が参加）

専修大学、文教大学、横浜商科大学、青山学院大学、鶴見大学、神奈川大学、鎌倉女子大学・鎌倉女子大学短期大学部、東京農業大学、東海大学、日本大学生物資源科学部、国土館大学

学校との関係を作ります

新卒採用を進めたいけど、うまくいかない…。学校は大企業ばかりを相手にしていて、中小企業に目を向けてくれない。そんな経験はありませんか。その悩み、当委員会で一緒に解決できます。参加企業が協力して学校との関係を作ります。双方がWinWinの関係になれるよう密に連絡を取り合い、大企業に負けない関係性を築きます。

自社の将来へ新卒採用を

固定費がかかる、必要な時に採用すれば、そんな風に考えていませんか。それでは遅すぎます。10年20年先を見据えた事業運営を行っていかねければ、後退する一方です。新卒採用は社内教育の場で。新しい風を入れて、自社を強くしましょう。

地元志向の採用で地域活性化を

神奈川県で働きたい若者がたくさんいることがわかります。そんな若者を採用し、地域の活性化、社会貢献を。

参加企業の声

株式会社栄港建設 管理部総務課 鈴木 理子さん

入社して1年目、上司が予定より早く産休に入ることになりました。最初は不安でしたが、電話対応、書類作成から、現場監督たちと話す機会、出来ること、任せてもらえることが増えました。出来ることが増えていくと、自信が持て、働くことが楽しくなりました。経営指針を考える企画、会社外の人と関わるイベントに参加で、人とのつながりの大切さを学びました。

jobwayの合同企業説明会に参加して、「事務職だけどなんでもやるよ!」と言われたときに感じた自社への親しみやすさやワクワク感は今も変わっていません。若手でも挑戦できる環境があり、もっとやってみたいと思うことが増えた自分にとっても驚いています。これからも様々なことを吸収して、力に変えていきます。

株式会社アーバン企画開発 津金 和紀さん

私が入社したきっかけは、大学主催の学生企業交流会での出会いです。キャリア教育の一環で採用担当の方が参加されていました。業界に興味があり話を伺いました。インターンシップにも積極的に取り組んでいることを聞き、5日間のインターンに参加しました。これにより入社意欲が高まり、選考、内定を経て現在に至っています。キャリア教育やインターンシップにもしっかりと向き合ってくれる会社なので、学生にとって非常にありがたいです。



苦難の人生を 自力で切り拓いてきたからこそ、 人々に慕われる今がある



株式会社川崎中央プランナー
取締役会長 **木村教義氏**
(川崎支部 元川崎支部長・元副代表理事)

●株式会社川崎中央プランナー
川崎市川崎区東田町5番地5
TEL: 044-246-5831 FAX: 044-246-0012

ていた。

一方で、熊本時代からの友人の知り合いからアプローチされ、交際することになる。当時、看護の学校に通っていた、現在の奥様である。学生運動の傍ら、アルバイトをし、登山をし、デートもする、人生で初めて自分のためだけの時間を過ごせる充実した日々…。そして、勉強が好きだった木村氏は、大学に残ることにする。

**弟が発病したため
大学での研究を諦めて就職し、起業の道へ**

その頃、弟が発病する。なかなか原因がわからず、CTスキャンで漸く脳腫瘍だとわかった。しかし、緊急手術をしたが腫瘍は半分しか摘出できず、一〇年後に再発し後遺症で左半身麻痺となってしまう。さらに、その後も病状は悪化し続け、ついに植物人間になってしまった。

弟が発病もあって、勉学を諦め、日本橋の法律事務所就職することにした。司法試験受験を見据えてのことだったが、その後、縁あって川崎の事務所へ転職することになる。

時は、バブル経済期。一九九〇年に志を持つ仲間七人でお金を出し合せて会社を設立した。それが、「株式会社川崎中央プランナー」である。不動産の資格(毛地建物取引主任者)を持っているのは木村氏だけだったため、木村氏が社長になった。しかし、その後、会社内部で問題が起り、それは裁判となり、解決するまでに五年を要した。

その後、木村氏は奥様に助力を頼み、会社の株を全て買い取り、一九九六年、川崎東田商店街に事務所を移転して新生「株式会社川崎中央プランナー」を再出発させたのである。

支え続けてくれた妻に感謝
一番大切にしているのは家族と社員の幸せ

現在、「株式会社川崎中央プランナー」の業務は、不動産の売買仲介、不動産の手続き・相談、賃貸用不動産の管理のほか、シェアハウスの運営や建設コンサルティング業務もしている。地域にじっくりと根を下ろし、地域の課題解決などにも貢献している。

同友会には一九九七年に入会し、一九九九年に経営指針作成部会第一三部会を受講して、経営指針を作成した。そして、二〇〇二年から二年間川崎支部長を務め、二〇〇七年には副代表理事も務めている。二〇〇四年には、同友会の仲間と共に介護福祉事業「ジャパワイン」を立ち上げ、監督役に着任している。

それでも、会社が危機に陥る毎に奥様や同友会の仲間助けられてきたと振り返る。一九七六年に二六才で結婚した奥様は、看護師でありながら保健師を目指した勉強家だ。そんな夫婦の間には、男の子が二人。長男は大手不動産会社を経て、二年前に事業承継した。ミュージシャンだった次男や妻の甥も入社し、次男はその後、経営指針作成部会五四部会を受講している。

そんな木村氏が一番大切にしているのは、家族の幸せと社員の幸せだと言っ。家庭に恵まれない子ども時代を過ごしてきたからこそ、家族の幸せに心を砕く。新婚旅行も北アルプスの槍ヶ岳・穂高岳だったという登山好きの木村氏は、もちろん息子達とも北アルプスなどへの登山を楽しむ。

「最近では、ハイキング程度になりましたが、毎週夫婦で歩いています。」
今年には念願だった三人の孫たちとの登山も実現しそうだ。

父は文筆家 親元を離れ、祖父母の家で育つ

「HistoryはHistory。その人の歴史背景を知ることが大切」と綴る木村氏が、同友会会員諸氏のために、これまで語ったことがない自分史を語ってくれた。それは、想像を遙かに超えた壮絶なストーリーだった。

一九五〇年、「五黄の寅年」に大分県湯布院で生まれた。父は文筆家で、母も作家志望だったという。母は父にとって三人目の妻だった。三才違いの弟との二人兄弟だが、奔放な父母の元で育てられることを心配した祖父母の計らいで、三才から中学三年まで、弟と共に別府で神社の神主を営む母方の祖父母の家に預けられて育った。

方で、家計を助けるために、小学校二年生から新聞配達をし、祖母を助けた。
**工業高校から都内の大学法学部へ
そこで、学生運動の闘士になった!**
中学三年生の時、印刷業を営む本家の大伯父に引き取られた。進学したのは熊本工業高校の機械科だった。学校へ通う傍ら、大伯父の仕事を手伝う日々が続いた。文字を拾う文選工の仕事を任された。その傍ら、進学の費用を貯め続けた。伯父の弟が税理士になっているのを見て憧れ、それを目標にした。アルバイトをしながら猛勉強を重ね、一年浪人した後、都内の大学法学部に入学することができた。

その頃、東京都内の大学では学生運動が盛んで、木村氏が入学した大学も例外ではなかった。弁が立つ木村氏は、気がつく周囲に頼られ、学生運動の中心にいるようになり、闘士となっ



大学時代から登山を始めた。24才、北岳にて。



4才の時、弟(左)と共に

取材・文／(有)マス・クリエイターズ 佐伯和恵

▶もっと詳しく読みたい方は同友会HPに完全版掲載中!



60年間性能維持
ランニングコストゼロ
メンテナンスフリー

水道管に付けるだけ!

活性化した天然水を生み出す!

「SDGs」に貢献!

**病院・介護施設
設置実績多数!**

導入効果の事例

- 配管の延命 (マンションビルの給水管)
- スケールの抑制 (工場内の配管)
- 養鶏・養豚 (餌の食いよく糞尿臭激減)
- 飲食店 (水もお茶もご飯もうまい)
- 熱交換器の改善 (ボイラー内の水質改善)

愛用のご感想

子供たちの健康を考え「ビッグボール」を取り付けました。水がおいしくなり、子供たちも毎日たくさん飲んでます。先生方にも好評で、拭き掃除に使用すると、においがなくなり、手に優しいと好評です。赤ちゃんの粉ミルクを溶く水やお風呂のお湯・給食の調理、夏場のプールなどで使用しています。

——— 社会福祉法人 あすなろ保育園様

**奇跡の活性水を
100歳人生を!**



株式会社HRD正規代理店
有限会社モノミック
代表取締役 菊地善一

**高性能、低価格に
なって、新発売! 家庭用**
297,000円(税込)
分割型で水道配管工事不要

〒224-0053 横浜市都筑区池辺町4876
Monamic URL <http://www.monamic.net>
MAIL info@monamic.net

TEL/FAX **045-934-5711**

詳しくは **エッチアールデイ**



NEW FACE 新会員紹介

会社名	社内役職	会員名	所属支部	入会日	事業概要	紹介者
ワイキュースコンサルティング	代表	小島泰雄	県南	2021年12月3日	経営者がいなくても会社が繁盛する仕組み作りのお手伝いをします	事務局 (HP)
G&Dコンサルタンツ	代表	蠣崎公平	横浜北	2021年12月3日	経営コンサルタント業	中島賢太
(株)ダブル・ディベロップメント	代表取締役	伊藤裕之	横浜中央	2021年12月15日	ロボット開発、コンサルタント活動	伊藤秀司
横浜ターミナル法律事務所	代表弁護士	山縣宏子	横浜中央	2021年12月15日	弁護士事務所のパートナー弁護士です	金子誠志
ビジョン税理士法人	代表社員	鈴木宗也	横浜みなと	2021年12月16日	税理士業務	事務局 (HP)
(株)アレイ	(後継者)	堀部太基	湘南	2021年12月21日	プリント配線基板の設計・開発・販売	事務局 (HP)
(株)ステップ	代表取締役	嶋雅明	たま田園	2021年12月23日	保育園・幼稚園を対象にした写真撮影・販売。ビデオ撮影・販売。アルバム制作・販売	事務局 (HP)
(株)M&Aプランニング	代表取締役	権田理司	県南	2021年12月24日	M&A、事業譲渡、事業承継の仲介・コンサルタント	坂巻健一郎
(有)翠葉商事	専務取締役	浅野智恵	横浜みなと	2021年12月24日	餃子をメインに販売・製造、一般中華料理店を横浜市内6店舗展開しています	加藤睦
エンブレイス・コンサルティング	代表	伊藤留美	湘南	2021年12月27日	企業にむけた障害者雇用とメンタルヘルスの支援	事務局
日本食生活総研(株)	代表取締役	窪田みゆき	川崎	2021年12月27日	冷凍幼児食、パスタやリゾット等の洋食・和食・弁当等の製造販売	渡辺学
(有)LC・ファクトリー	代表取締役	佐藤洋行	県央	2021年12月28日	就労継続支援B型事業所、障がい福祉事業、中古品買取販売	斉藤竜志
(株)シンバル	代表取締役	百崎崇	たま田園	2022年1月6日	印刷物やWEBサイト、その他販促物の企画・デザイン制作	近藤和秀
宇田不動産事務所	代表	宇田祐輔	横浜北	2022年1月11日	不動産貸付業	鈴木幹男
(株)新海製作所	代表取締役	新海肇	県央	2022年1月11日	精密機械器具製造	本庄浩義
アールブイフォーワイルドグース(株)	代表取締役	二階堂裕	県央	2022年1月13日	ジムニーの用品開発と販売、ジムニーのコンプリートカーの販売、トレーラーの販売	津田賢一

2022年1月1日現在会員数：793名（全国会員数：45,826名）

会員Information ~会員皆様からの情報をお待ちしております~

社名・住所・電話番号変更

弁護士法人おどおり総合法律事務所 弁護士 山岸敦志氏 (たま田園支部)
 新 弁護士法人おどおり総合法律事務所
 〒231-0021 横浜市中区日本大通60番地 朝日生命横浜ビル4階
 045-680-0660

旧 弁護士法人ASK 新百合ヶ丘オフィス
 〒215-0004 川崎市麻生区万福寺1-12-7 山田ビル2F
 044-322-9861

横浜みなとみらい税理士法人 代表税理士 浅木克真氏 (横浜みなと支部)
 新 横浜みなとみらい税理士法人 代表税理士 浅木克真氏
 旧 浅木克真税理士事務所 所長 浅木克真氏

編集後記

今年も2月。2月といえばバレンタイン。チョコレートの食べ過ぎには要注意ですが、同じようなチョコレート味を味わえるココアは冬に嬉しい効果がたくさん! 森永のホームページによるとインフルエンザに対する感染抑制効果があるとのこと。その他にも冷え性改善や整腸作用もあるとのことですので、寒い時期は積極的に飲んで暖まらしましょう!

(株式会社ハマ企画 松村千代)



消費者とつながりたい!

カーボン加工専門会社のコミュニケーション戦略

ここどころ「通販生活」、「日経クロストrend」など、メディアへの露出が増えてきたのが、1956年創業の旭工業株式会社だ。嶋 知之氏は2019年、令和へと元号が変わった5月1日に4代目の代表取締役社長に就任した「令和とともに歩む」経営者である。

カーボン加工専門会社の4代目

祖父が創業したカーボン加工専門会社を伯父、父、嶋氏と承継した。製品材料のカーボンは炭や煤に代表される「炭素」100%でできた素材だ。軽く、熱に強く、電気を通す素材で、金属を溶かす炉で使う部品やつぼなどが主な用途になる。

「カーボンは金属加工と違い、潤滑油を使用しない乾式加工を行います。熱には強いのですが、衝撃には弱く、落としたり割れてしまうという弱点もあります。切削加工はカーボンならではの難しさがあります。」と嶋氏。

日本ではカーボン加工の会社は稀少だ。カーボンはその特性から金属に代わる素材として注目されているものの、認知度が低い。それで新規顧客の開拓のために、展示会へ出展しようと考えた。

最初の展示会は県央4市（海老名・大和・座間・綾瀬）が主催のもの。展示会と言っても見に来ていたのは、平日の日中、暇つぶしに来たと思われる女性たち。カーボンの説明をしても「ふーん」と言って通り過ぎる。だが、これが旭工業にとっての転機となった。

Sumiシリーズ誕生! BtoBからBtoCへ

「元々BtoCの製品を作れないかと考えていたのですが、展示会の反応を見て、主婦層とつながれないかと閃きました。ちょうどその頃、綾瀬市が募集していた新商品開発の助成金があったので応募し、商品開発をすることになりました。これがのちの「あやせものづくり研究会」です。最初は焼き肉用のプレートを試作しては、会社で肉を焼いて食べることを繰り返していました。社員からは「またあいつが肉を焼いている」と、遠巻きに見られていました。」

これで誕生したのがSumiシリーズだ。近ごろメディアの露出が増えたのは、このシリーズの食パン焼き器が注目

されたからだ。カーボンを使った器は強度を出そうとするとある程度の厚みが必要になり、プレートや鍋は重くなる。それだけ材料費もかかる。それならば小さくすれば良いと食パンを焼くトースト専用のプレート「Sumi Toaster」を開発した。

Sumi Toasterでトーストを焼けば、「外はカリカリ、中はモチモチ」でサクッと焼きあがる。テフロン加工を施したプレートの上にバターを溶かしてトーストに染み込ませると、ジュワーっとバターが口に広がる。これが体験したことがないくらいおいしいという。Instagramでレシピを投稿するなど、ファンとのコミュニケーションにも心を砕く。自然と顧客のすそ野は広がってきている。

コミュニケーションの大切さを教えたい

嶋氏は今、どんどん挑戦を行っている。ビジネスオーディションへの応募、趣味であるバーベキュー用品メーカーへの売り込み、女性の積極的な雇用などだ。32名いる社



Sumiシリーズの鍋とプレート。

遠赤外線効果で肉も魚もふっくらジューシーにできあがる。

員のうち10名が女性。これも実は社員のコミュニケーション能力アップのための施策なのだそうだ。

「男ばかりの職場だったのですが、女性が現場に入ることになってから、社内のコミュニケーションが良くなりました。」とニヤリ。カーボンのように熱い気持ちはじわじわと社員にも伝わっているようだ。



会長 嶋 康之氏と
代表取締役社長
嶋 知之氏。

(取材・文:株式会社アールジャパン 荒岩 理津子 / デザイン・レイアウト:(有)デザインスペースマジック 佐藤 慎治)

彩時季
2・3月

(株)サクセスフル
エイジングサポート
金原 嘉子
(かなはらよしこ)
(横浜中央支部)



層の上ではそろそろ春ですが、まだまだ冬野菜も楽しめる時季です。冬野菜を美味しく食べる調理法「蒸し煮」はご存じですか?

作り方はとっても簡単! 小鍋に適当に切った野菜(小松菜、白菜、大根、人参などがおすすめ)と水100cc程を入れて蓋をして火にかけるだけ。中火でやわらかくなるまで煮ればできあがり! 味も栄養素も逃げにくいので、野菜そのものの味を感じられます。ぜひ味付けなしで季節の野菜の味を感じてみてください。

【広報委員】

[横浜中央支部] 中林正幸、網野雅広 | [横浜みなと支部] 野垣博文、 | [横浜北支部] | [川崎支部] | [相模原支部] | [県央支部] | [湘南支部] | [県南支部] | [小田原支部] | [たまた田支部] 佐藤慎治、
松村千代、堤 由里恵、今井鉄平 | 川崎寛智郎、木村亮太 | 角田孝志 | 外木宏明 | 野崎 綾二 | 岡部達彦、天野哲也 | 鈴木 大 | 荒岩理津子 | 小山暢宏 | 鈴崎治男、佐々木良司

表紙/photo: 中林正幸(有)マスクリエイターズ / design: 佐藤慎治(有)デザインスペースマジック