

human letter

夢を語り合う
「100年経営」実現のお手伝い

2011年
冬号

Contents

1. お客様の視点
2. ご挨拶
3. 経営者インタビュー
5. 『経営セミナー.com』ご紹介
6. 個別相談のご案内
7. 財務・税務・会計コラム
9. 保険トピックス
10. 経営相談塾
11. 最新小冊子・書籍ご紹介

経営者インタビュー

「研究開発で伸びる小さなガリバー」

株式会社 木村技研 代表取締役社長

木村 隆英 様

発行：ヒューマンネットワーク株式会社

 **humannetwork**

ヒューマンネットワーク株式会社 <http://www.humannetwork.jp>

□本社 〒104-0028 東京都中央区八重洲 2-4-13 アーバンスクエア八重洲 2F TEL:03-3517-2030 FAX:03-3231-0231
□大阪支店 〒532-0011 大阪市淀川区西中島 5-5-15 新大阪セントラルタワー 南館 8F TEL:06-6100-6500 FAX:06-6100-6501



お客様の視点

■お客様の視点で感じた事をご紹介します。

操作方法の複雑な製品を購入した時は、その機能を知る手段として、まず、多くの方が付属のマニュアル（説明書）に目を通します。

その製品を効果的に使いこなすには正確な操作が必要で、そう考えると、マニュアルの役割は極めて重要といえるでしょう。

ところが読み進めていくと、言葉づかいは丁寧なのに素人には分かりづらい単語や専門用語が次々に登場し、『取扱い方法を知りたい』という欲求はなかなか満たされません。

そして、文章自体にどことなく冷たさを感じてしまうのです。

結局、電話でサポートを受けようとするのですが、電話が通じず、正しい使い方を理解しないままに我流で操作をする事も時として起こります。そうすると製品の性能が十分に発揮されない可能性が高いのは言うまでもありません。

逆に、お客さまへのサポートがしっかりしていて適切なアドバイスが成されれば、製品の性能をフルに発揮させて、満足して利用することができます。

つまり、解決を願うお客さまの声に対して、心くばりと思いやりをもって真剣に向き合う情熱こそが、その製品の価値を高めるといえるのではないのでしょうか。

◀ ご挨拶

早いもので、年の瀬も押し迫ってまいりました。
貴社におかれましては益々ご清祥のこととお慶び
申し上げます。

さて、今年、わが国は未曾有の出来事に見舞われ
ました。弊社も少なからず影響を受け、怒涛の 1
年となりましたが、何とか乗り切ることができま
した。

これも、皆様のご支援とご厚情があつてこそと、
深く感謝申し上げます。

日本だけでなく世界的にも、もうしばらく経済的
に不安定な状況が続きそうですが、どのような環
境になっても適応できるよう邁進してまいります。

来る新年が、貴社にとって素晴らしい年となりま
すように、心より祈念申し上げます。



ヒューマンネットワーク株式会社
代表取締役 齋藤 伸市



経営者インタビュー

「研究開発で伸びる小さなガリバー」

1 ■ 創業の原点と今日に至る 経営の強さ

木村社長：弊社、株式会社木村技研の創業は、東京府の水道局の局員だった父が、太平洋戦争時、水道建設の技術者として従軍した時に見た諸外国の水道事情を参考に、給排水衛生設備の設計施工を主業として設立したのが始まりです。

創業当時は従業員もなく、15、16歳だった長男、次男の3人で、東京都内で大きなゼネコンの下請会社をしていました。その後、復興事業や朝鮮戦争の戦争特需で日本の景気が上向いたことや、各家庭での台所内の水道やお風呂の設置が増えたこと、東京オリンピックに合わせて東京を中心に水洗トイレが爆発的に普及したことで、仕事は順調に増えてゆきました。

松本：現在まで順調に事業を拡大されているかと思いますが、その秘訣とは何だと思われますか。

木村社長：前社長（現会長）の長兄、副社長の六男、社長である私の兄弟



※社内に提示された特許証の数々（特許・実用新案は出願中を含め現在約170件）

3人が力を合わせていることではないでしょうか。私達は同じ兄弟でも得意分野が異なっていて、長兄は発明することに優れていて、副社長で営業部門の六男は営業センスがよく、社長である私自身は縁の下の力持ちといいますか、会社全体の方向性を決め、なんとしてでも会社を永續させるという強い熱意を持っているのが強みです。自然と分業しており、相手の領域をあまり侵さないという不文律がありますね。

これは、生前の父の「兄弟は仲良く。意見に相違があっても、たとえ殴り合いの喧嘩をしても、絶対に後に引きずってはいけない。兄弟ほど絆が深いものはないのだよ」という言葉が大きく影響しているのだと思います。兄弟で分裂して事業を分けた結果、共倒れになったというのは、世間ではよくある話です。たとえ意見が違っていても、それは水に流して、協力した方が、自分にとっても他の兄弟にとってもいいですね。私たち兄弟が揉めて困るのは、お客様であり、社員であり、協力業者の方々です。自分のわがままのためにそういった方々にご迷惑をかけることがあってはいけないと思います。

そういった点で、弊社は同族会社としての強みが大きく、弱みが小さい会社といえるのではないかと思います。

2 ■ 下請会社から研究開発型 企業への転換

木村社長：長兄が2代目社長だった下請会社の時代、水道工事等で技術的なアドバイスしてもそれが活かされないことや、親会社の言うとおりの単価でないと仕事がこないといったことがありました。これでは売上もあまり伸びません。それを脱却するためには、独自の製品を自社で研究開発・商品化して、市場価格をつけて、提供するしかないと考え、何としても自社で新製品を開発しようという強い意欲を持っていました。



松本 寿吉郎

ヒューマンネットワーク株式会社
経営企画室顧問 中小企業診断士

今から 30 年以上前、渋谷区の小学校のトイレの給排水工事を実施した際に、学校によって水道料金に大きな差があるので調べてほしいとの調査依頼を受けました。調査の結果、当時の男児用トイレは、タンクから水を 24 時間流しっぱなしにしており、水道使用量の少ない学校は、人手をかけて元栓を締めていたことが判明しました。折しも石油ショックによる水道料金の値上げもあり、節水・省力を要望する声が多く聞かれたため、自動節水装置付きのタンクを商品化致しまして、大幅な節水を実現することができました。これが特許の第一号商品です。このように、お客様の要望を現場に入り込んで改善することが新商品の開発において何より重要であると考えています。

松本：その後もそういったお客様からの声を基に、多くの特許商品を作っけいかれているわけですが、大手企業参入の対抗手段としても研究開発はこれからも続けられるということですか。

木村社長：はい。節水型トイレシステムの製造・販売は、設備産業の中でも非常にニッチな産業です。必要に応じて用途開発をして、トイレ空間が快適で清掃も容易、かつ経済的となるように、今後も特許を取得しながら、研究開発を進めていきたいと思っています。

3 ■ “モノづくり” ときめの細かいサービス

木村社長：私は、経済の主体は形ある“モノ”だと考えています。我々が研究開発したものを商品である“モノ”という形にして、それを日本国内で作ることが大切ではないかと思っています。また、“モノづくり”

にプラスしてきめの細かいサービスを続けていくつもりです。

今年、販売だけに注力した会社を設立致しました。以前は開発、製造から販売、施工、保守まで一貫して本社で行っていたのですが、メンテナンス会社は 8 年前に、中国拠点は 7 年前、そして販売会社が今年というように本社機能、メンテナンス、販売とそれぞれの特性に応じて分社化してきました。 厳しい経済環境の中、会社の規模と経済の流れに応じて少しずつ会社の組織を変化させてきた結果、このような形となり、お客様に対してきめの細かい営業活動・サービス活動を行うことができました。

4 ■ 今後の構想

木村社長：弊社でも中小企業ならではの、人材、新しい技術・研究開発に基づいた新製品、運営資金などの様々な悩みを抱えています。それらを解決する方法の一つとして、将来的には株式公開も視野に入れていきます。これによって、会社の知名度は上がり、優秀な人材を集めることができますし、研究開発型企業に必要な安定した資金の調達にもつながると考えています。

松本：本日はお忙しいところ、貴重なお話を聞かせて頂きありがとうございます。ありがとうございました。

株式会社木村技研

代表取締役社長

木村 隆英 様

社名：株式会社木村技研

代表取締役社長：木村 隆英 様

設立：1948 年 従業員数：55 名

本社所在地：〒158-0098 東京都世田谷区上用賀 4-9-19

事業内容：節水型トイレ自動洗浄装置の製造、販売、施工、賃貸



昭和 16 年生まれ。中央大学卒業。株式会社木村技研の前身である株式会社木村商店入社。平成 6 年、専務取締役、平成 12 年、代表取締役社長就任、現在に至る。給排水衛生設備の設計・施工を中心に活動。節水装置やトイレ関連製品の開発に対し、平成 16 年に、東京商工会議所から、「勇気ある経営大賞」優秀賞を受賞。趣味は、お酒とパラグライダー飛行、社寺探訪。



最新動画をご紹介します

<http://www.keiseiseminar.com/>

経営セミナー .com とは…

弊社が運営しています動画セミナーサイトです。経営者様向けの動画セミナーを、web上で短時間にいつでも視聴可能です。講演とスライドがシンクロする新技術を採用しておりますので、解りやすい動画セミナーを実現しております。

※動画内容は順次アップデートしております。



「研究開発で伸びる小さなガリバー」

現在約170件の特許・実用新案（出願中を含む）を有する「株式会社木村技研」木村社長が語る、「下請会社から研究開発型企业への転換」「時代に即した組織改革」「兄弟経営の秘訣」についてお伝えします。

木村 隆英 (きむら たかふさ) 氏 株式会社木村技研 代表取締役社長

1941年生まれ。中央大学卒業。株式会社木村技研の前身である株式会社木村商店入社。平成6年、専務取締役、平成12年、代表取締役社長就任、現在に至る。給排水衛生設備の設計・施工を中心に活動。節水装置やトイレ関連製品の開発に対し、平成16年に、東京商工会議所から、「勇気ある経営大賞」優秀賞を受賞。

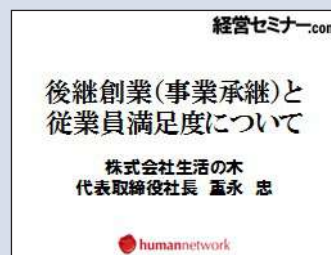


「後継創業(事業承継)と従業員満足度について」

事業承継を経験した経営者「株式会社生活の木」重永社長の体験談、価値を変えていく「後継創業」とは。従業員満足度を上げることで、業績アップにつながった経験等をお伝えします。

重永 忠 (しげなが ただし) 氏 株式会社生活の木 代表取締役社長

1961年生まれ。東京経済大学。大手流通業入社後、1987年経済産業省中小企業大学校経営コースを経て、1993年株式会社「生活の木」代表取締役社長に就任。ハーブ、ポプリ、アロマテラピーを広めたパイオニア企業である。2009年には調査会社による社員アンケート調査で、東日本で一番社員満足度の高い会社となった。



●動画セミナーをご覧になりたい方へ

使い方は簡単です。



弊社までご連絡ください



IDとパスワードが届きます



ログインします



動画を選択し再生します

ご契約者の方は無料で視聴可能です。その他の方は、月会費5,000円となります。

新たに登録をご希望の方は、IDとパスワードをご案内いたしますので、下記の連絡先までお問い合わせください。
(TEL:03-3517-2030 担当者:福島)

●当サイトにて視聴できる動画ジャンル



1. 決算対策・・・経営者が知っておきたい、決算時に行う様々な経営改善策
2. 節税対策・・・法人税・所得税・相続税の「損する節税」「得する節税」
3. 相続対策・・・経営者の財産の承継に有効な相続対策
4. 事業承継・・・親族に承継する・従業員に承継する・M&Aを検討する
5. 就業規則・・・オーナー経営者と会社を守るためのリスクマネジメント
6. マーケティング・・・プロが語る売上が急成長するマーケティング戦略、知っておきたいヒント
7. 経営のヒント・・・経営の専門家が教える組織改善や戦略構築など事業を急成長させる経営のコツ
8. 経営者ご紹介・・・各分野で活躍されている経営者をご紹介します。

その会社で扱っている商品やサービスの内容をお伝えします。

上記以外にも、毎月タイトルが増えていきます。ぜひお楽しみください。

個別相談会のご案内 (2時間程度・相談費無料)

下記の先生方との個別相談を受付いたします。ご希望の方は下記申込書にご記入の上 FAXにてお申し込み下さい。
※個別相談の詳しい内容・日時は弊社の担当者よりご連絡申し上げます。

藤間 秋男 (とうま あきお) 氏

藤間公認会計士税理士事務所 所長 公認会計士・税理士
100年企業コンサルティングをライフワークとし、数多くの事業承継事例を経験し指導している。後継問題に悩む中小企業の現場で、経営承継の実践的指導や節税対策・財務改善・自社株・相続を含む総合的戦略で好評を博している。税務会計をはじめ、経営全般・事業承継対策・相続・資産活用・IT化支援・人事労務・医業経営等、幅広いサービスをワンストップでご提供できるコンサルティングファームとして、経営者を取り巻く様々な問題解決をサポートしている。

池本 克之 (いけもと かつゆき) 氏

株式会社バジャ・ポス 代表取締役
豊富なプロフェッショナルマネージメントの経験から、現場感覚を備えたアイデアに富んだ解決策を提供する経営プロコーチとして数多くの企業をコーチングしています。現在でも、多数のクライアントが池本克之と共に事業の「急成長」を成し遂げています。
ドクターシーラボ社長就任後2年で株式公開に導く。売上40倍達成。その後も、ネットプライスで2度目の上場、上場後のさらなる急成長の原動力となる。

ご希望の個別相談テーマ

藤間 秋男 氏

- 税務・会計・人事・労務に関するご相談
- 資産・相続・事業承継に関するご相談
- 病院・医院経営に関するご相談

池本 克之 氏

- マーケティングに関するご相談
- 経営戦略立案に関するご相談
- 社内の人間関係に関するご相談

申込書

住 所
〒

貴社名

お役職・お名前

TEL

E-mail

@

ご記入いただきました個人情報は、当社及び関連会社からの各種商品・サービスの提供に利用いたします。また、それ以外の目的に使用する事はありません。

ヒューマンネットワーク(株)行き FAX:0120-554-737 (24時間受付)



財務・税務・会計コラム

■ 事業と財産、「分けて」相続が主流へ

執筆：税理士 本郷 尚 氏

(税理士法人タクトコンサルティング 代表社員)

1. 承継と分離

日本人の伝統的な考え方、価値観では、事業と財産は代々引継がれていくべきものとされています。実際、このテーマで各種セミナーが数多く開催されています。

しかし現実的には、民法では均分相続です。家督相続ではないのです。

また税法では、基礎控除減額、税率アップ(予定)で国が強力な“相続人”として登場します。このため事業承継、財産承継するには…節税も考えなければなりません。

そして、子供が家も商売も継がない、継げない、そんな現実もあります。よって、事業と財産は『継ぐ』より『分ける』相続が多くなっています。

2. 商店街の変化と活性化

商店街で見かける光景です。

“新装オープン！”と、華やかに活況を呈しているお店を見るとほとんどが新しい“テナント”として出店しています。食料品店から携帯電話店へ、衣料品店と食堂がファーストフード店に“店替え”です。

元経営者は、テナントビルのオーナーに変身しています。新しいテナントが入店した部分は、明るく活性化したゾーンになっています。

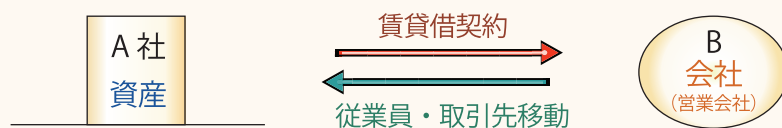
まさに資産と経営が分離しています。

3. 中小企業では・・・

戦後 60 年以上、中小企業では二代目が引継ぎ、さらには三代目に引継がれようとしています。ただ、後継者不足問題は深刻です。

子供がいない・引継がない・引継げない現実があります。とはいえ事業を簡単に廃業することは出来ません。なぜなら、従業員・取引先・お客様がいます。そして会社には、土地建物・設備・資金・資産(負債)もあります。

そこで下図のように、会社を資産会社と営業会社に分割・分離します。営業会社は他社(者)に譲渡します。取引先・従業員は現状のまま移転します。資産会社は、営業会社から家賃を受け取ります。オーナー家は、資産会社を経営し、資産管理をします。また、家族は役員となって、その会社から給料を受け取ります。



4. 自宅を経営資源に

上記2の商店街で賃貸ビルを経営しているAさんは、当初5階建ての5階を「自宅」にする計画でした。しかし、自宅の部分も賃貸にすると、月額30万円以上となります。そこでAさんは、別の場所に自宅を移し、駅前、商店街の部屋は賃貸して収益を向上させました。

都内に住むBさんは、自宅(母が住んでいた)を、兄弟2人で相続しました。共有では、あとで売却・保有などで意見が分かると大変なので、思い切って今のうちに処分(時価2億円)しました。1人1億円です。さらにBさんは、定年を迎え、自宅(時価1億円)、これも処分しました。合計2億円(手取り1.8億円)を元に“不動産投資”をしました。そして奥様の実家(地方)に住みました。家賃収入、年間1000万円+年金300万円=1300万円です。立派な投資家となって、定年後の“悠々自適”な生活をエンジョイしています。

Bさん曰く、「資産とは収益を生むものです。」「収益を生まない資産は、“悲惨”です。税金の固まりですから。」なるほど！Bさんは、資産家から資産経営者に変身しました。

■ 会社を2つに分ける - 会社分割 -

執筆：司法書士 山本 芳昭 氏
(勝司法書士法人)

1. 会社分割とは

経営者のご子息として兄弟がおり、それぞれ経営上の考え方の違いから別々に会社を経営したいと考える場合、現在の会社を2つに分ける方法があります。

それが、会社分割という方法です。

会社分割とは、会社が行っている事業に関する権利・義務を他の会社に承継させる会社法上の手続きをいいます。

この手続きにより、既存の会社に事業を承継させることもできれば（これを「吸収分割」といいます。）、新たに設立する会社に事業を承継させることもできます（これを「新設分割」といいます。）。

2. 会社分割で承継させるもの

会社分割の手続きにより、他の会社に承継させるものとして、「事業に関する権利・義務」と申し上げましたが、具体的にはどういったものを承継させることができるのでしょうか。

条文上、「権利」や「義務」が承継対象となるのですが、会社が持っている財産に当てはめて考えてみると、「権利」にあたるものは、例えば会社の所有する不動産・工作機械・著作権などが該当します。「義務」にあたるものとしては会社の負う借入金などが該当します。このように「権利」や「義務」とは法律的な側面からの表現にすぎず、普通の言葉でいえば「財産」のことです。

そして会社分割で承継させることができる財産としては、不動産などの積極財産、借入金などの消極財産に限りません。

つまり会社のバランスシートに計上されているかどうかを問いません。例えば契約関係を会社分割で承継させることも可能です。

3. 会社を2つに分ける方法

会社分割の手法を用いて実際にどのように、兄弟ごとに会社を分けるのか見ていきたいと思います。

今回は、新設分割と株式譲渡の方法による場合に絞ってポイントのみご説明します。

新設分割することで、会社は新たに設立する会社の株式を取得することになります。

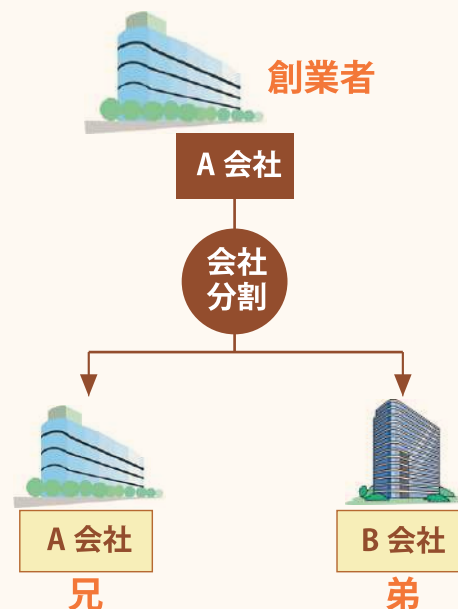
つまり、会社が100%子会社を設立することになります。そして設立した会社の株式を兄弟の一方に株式譲渡の手法を用いて株式を譲渡することになります。

ここから言えることは、会社分割とは、事業を分ける方法であるということです。そのため、会社分割後、経営者の保有する株式を兄弟の一方に譲渡しないと、会社を兄弟ごとに分けたことにはならないのです。

そこで、後に株式譲渡をすることを意識して、会社分割を実施しなければなりません。不動産、現金などの積極財産のみを会社分割の対象としますと、設立した会社株式の株価が高くなりすぎて、譲受人の退職金、自己資金だけでは足りず、金融機関から借入れをしなければ株を譲受けられないということになりかねないからです。

そのため、承継させる財産として、たとえば、承継させる積極財産に見合う、会社保有の短期借入金、社債など消極財産をうまく混ぜ込んで、譲受人が株式を問題なく取得できるよう工夫することが大切になります。

要は、プラスの財産とマイナスの財産をセットにして株価を調整しつつスキームを作ることが大事です。





保険トピックス

■ 名義変更機能を活用し、法人と個人の保険バランスを考える

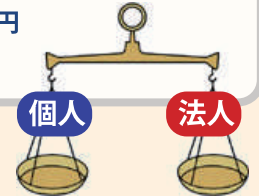
保険契約では、契約の権利上自由に契約者名義を変更する事が可能です。
オーナー経営者様の場合、法人の保険と個人の保険を同時に考える必要があります。いずれか片方の保障額など見直す際に、ご加入済みの保険契約を名義変更する事によって、双方のバランスがとれた保険プランにする事が可能な場合があります。

● 個人契約を法人契約に変更する



Q. 社長が個人で加入している生命保険を法人契約に変更すると、どのような効果がありますか

A. 例えば、個人契約で年間保険料 50 万円の定期保険の場合、保険料は納税後の資金で支払いますので、所得税等税率を 50% とすると、法人は 100 万円を個人へ支出しなければなりません。上記契約を法人契約へ名義変更すると、法人支出額は保険料のみの 50 万円（全額損金の場合）に抑えることができ、コスト削減が図れます。



《名義変更時の税務処理》

名義変更時の保険契約の評価は、その時点での解約返戻金相当額です。経理処理は解約返戻金相当額を個人へ支払うとともに、同金額を資産計上します。

借 方	貸 方
保険積立金 ××	現金 ××

なお、個人が受け取った解約返戻金相当額は一時所得として課税対象となります。（一時所得の計算上、必要経費は名義変更までに個人が支払った保険料累計です。）



● 法人契約を個人契約に変更する

Q. 退職にあたり、退職金の一部を生命保険で現物支給出来ると聞きましたが、本当でしょうか。

A. 法人契約の保険を個人へ名義変更する形になります。その際の解約返戻金相当額が退職金の評価となります。個人は、新たな健康状態の診査をせずに保障を確保する事が出来、さらに払済終身保険へ変更した場合、保険料の払込は終わりますが、解約返戻金は少しずつ運用されていきます。



《名義変更時の税務処理》

例) 65 歳男性の退職にあたって A 生命逡増定期保険（保険料 1/2 損金）を現物支給した場合。
（A 生命の場合、解約返戻金 2,500 万円に対して払済終身保険へ変更した際の保険金額は 2,800 万円です）

- ① 資産計上分を取り崩し、保険積立金（＝解約返戻金）との差額を雑収入（または雑損失）とします。
- ② 名義変更時の解約返戻金相当額を退職金の一部とします。個人は、2,800 万円の保障を得る事が可能です。

① 払済終身保険へ変更時の経理処理

借 方	貸 方
保険積立金 ××	雑収入 ××
	前払保険料 ××

② 退職金の一部として支給時の経理処理

借 方	貸 方
退職金 ××	保険積立金 ××
	現金 ××



■ Q. 「売掛金回収と与信管理についてアドバイスをお願いします」



今年3月の東日本大震災の影響等で売掛金の回収に支障が出ています。これを契機にキャッシュフローに重点をおいた経営にシフトしていこうと思うのですが、その第一歩として売掛金回収と与信管理についてアドバイスをお願いします。（東京・F社）

A. 売掛金回収と与信管理の基本的な考え方

●懸念される倒産リスク

百年に一度といわれる大不況、追い打ちをかける今年3月の大震災、さらに最高値をつける円高傾向が輸出企業を中心に大きな影響がでています。これにより大企業をはじめ中小企業にも倒産の懸念がでています。

●仮に倒産した場合のリスク

例えば、売上高50億円、経常利益2億円、売掛債権16億円とします。この場合、取引先の売掛債権2億円が回収不能となつたとすると年間の経常利益が0となり、2億円の経常利益を計上するために新たに50億円、合計で100億円の売上が必要となります。売掛金の回収が如何に重要であるかということです。

●売掛金の回収のポイント

①「回収できてはじめて販売」とする考え方の徹底

②売掛債権回収のルール化と未入金リストの作成

売掛債権回収ルールの確立により督促、出荷・サービスの停止を検討します。

③売掛債権の保全対策

(表-1)のような一連のフローを自社内で共有します。

また、取引先の売掛債権に保険を検討することもリスクカバーの一つです。

④不渡りの取引先への事前対応

専門的な知識が必要ですので弁護士等のアドバイスを求めることを奨めます。

また、売掛債権60万円以下の場合には「少額訴訟」という方法もあります。

⑤取引先の与信管理

取引先の与信管理をしっかりと行い代金の回収を確実に高めていくことが重要です。

1：取引先の信用調査

取引先の信用調査を定期的に調査会社（帝国データバンク・東京商工リサーチ等）に依頼し、取引継続の判断をする。

2：自社の情報収集体制

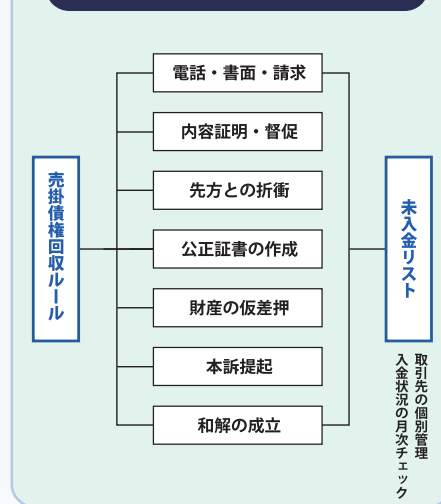
調査会社の結果に依存するだけでなく、自社で定量・定性の両面の情報収集が重要です。

3：与信限度額の決定

4：粉飾決算等、経営不振の兆候を早期発見

※売掛金回収と与信管理の管理ツールとして、売掛債権管理表・与信限度額設定チャートなどもあります。

回収手順と未入金リストの作成（表-1）



おわりに

商談の時からすでに代金回収が始まっているという感覚とキャッシュフロー経営を重視し、できる限り現金取引を図る体制を取ることです。そして経営者は日頃から倒産予知の感覚を研ぎ澄まし、取引先と共に発展できることを銘記してください。



ご報告

8月21日に開催された『第29回ニューカレドニア国際マラソン2011』70歳代以上の部で一位になることができました。マラソンを始めて40年になりますが、喜寿77歳となった祝いとして、神様からのプレゼントと受け止めて感謝をしています。この喜びを励みに80歳までを目標にこれからも走り続けたいと思っています。

松本 寿吉郎（ヒューマンネットワーク株式会社 経営企画室顧問 中小企業診断士）



最新小冊子・書籍のご紹介

最新小冊子のご紹介（希望者全員へ差し上げます）

『最新、自社株対策はこう考える！』～「贈与」か「相続」か、それとも「買取り」か？～

無料



著者：江口 弥寿
(公認会計士 江口公認会計士事務所所長)

- 相続対策として、何を優先して検討しなければならないのか？
- 自社株の移転方法には、どの方法が一番有利なのか？
- 相続および事業承継で、何から手をつけていくべきなのか？

親子間で事業承継を検討されているオーナー経営者の方々にとって、自社株をどのようなタイミングでどのような方法で移転させるかは、事業承継における大きなテーマの一つです。

そこで、今回は親子間で事業承継を検討されているオーナー経営者の方々が、ぜひ知っておかなければならないガイドラインについて、たった1時間、これ1冊でご確認いただけるように編集させていただきました。

この機会に、御社の自社株の承継について具体的な検討をしてみたいかでしょうか？

書籍のご紹介（抽選で10名様にプレゼント）



●下町ロケット 著者：池井戸潤

かつて勤務していた研究所でロケット打ち上げに失敗し、親の町工場の後を継いで社長になった主人公。小さいながらも技術力をもった下町会社がある日、大企業から特許侵害の訴訟をされたところから舞台は始まります。その後、資金繰り、裁判、開発したエンジンの使用問題に苦しみながらも主人公は、自分のものづくりの夢を追い続けます。『企業は確かに安定した利益は必要かもしれないが、目先の利益を追わず、本質を見抜き将来を見据えた行動をしていかなければいけない』と作者は伝えたかったのではないのでしょうか。会社の本物の技術力と主人公の熱い想いが、最初は抵抗していた社員、大手企業、家族の心をも動かし、読んだ後にさわやかな爽快感を感じる、お勧めの1冊です。

(コンサルタント 有田陽一) 小学館 416ページ(単行本)2010/11/24 ISBN-10:4093862923/ISBN-13:978-4093862929

掲載書籍・小冊子無料プレゼントお申込用紙



ご希望の商品にチェックし、必要事項をご記入の上、そのまま FAX して下さい。

※書籍プレゼントは抽選となります（10名様・12月末日必着）。なお、当選者の発表は、商品の発送をもってかえさせていただきます。

※小冊子は、ご応募いただいた方全員に差し上げます。

最新小冊子プレゼント希望

- 『最新、自社株対策はこう考える！』
～「贈与」か「相続」か、
それとも「買取り」か？～

掲載書籍プレゼント希望

- 「下町ロケット」

申込書

住所
〒

貴社名

お役職・お名前

TEL

E-mail

@

ご記入いただきました個人情報、当社及び関連会社からの各種商品・サービスの提供に利用いたします。また、それ以外の目的に使用する事はありません。

ヒューマンネットワーク(株)行き FAX:0120-554-737(24時間受付)