

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

潔い(はきよい)人生！！

私共の関与先で、一代で年商70億円、利益3億円の会社を創り上げたK社のT会長が亡くなりました。独立した翌年の出会いで顧問契約をいただいてから約30年のお付き合いになります。私共TEAM yoko-soの大切なお客様であると同時に、私が職人気質の税理士から組織を率いる経営者へと成長するうえでたくさんの方を教えていただいた師でもあり恩人のお一人です。常に前を歩き、人生の指針を与えていただきました。晩年の事業承継に対する考え方は私の事業承継の価値観の基盤ともなっています。

若い頃には「後継者には資質が必要だから親族に拘らず広く後継者選びをする」と公言していたヤリ手社長が、歳がいくほどに「事業承継は親族内に限る」と変化したり、株式や財産権は親族に残したまま経営だけを他人に任せる(雇われ社長を作る)と言い出したり・・・そんな事例をイヤというほど見てきました。

しかし、T会長は最初から一貫して「子供は会社には関わらせない」「会社は頑張って働いてくれた社員のもの」という考え方を貫きました。社員持株制度や役員持株制度を作り一度も欠かさず10割配当を続けて社員に利益を還元すると同時に、社長を下りる際には黄金株一株を残して自分のすべての株式を配当還元価格で社員に分配をしました。つまり、M&Aで売却すれば数十億円にもなる株式を額面に近い価額で創業者利益を得ないまま後継する社員に引き渡したのです。同時に、人材不足の中、大手金融機関からの出向を受け入れて企業理念を叩き込む厳しいけれど愛情に溢れた教育をすると同時に、每期必ず億を超える利益をたたき出す優良企業を創り上げ、中小企業では珍しい金融機関に対して「社長の個人補償不要」という免罪符を持つ次世代の後継者に不安と重荷を課さない素晴らしい組織を創り上げて事業承継をしました。

20年近く前だったでしょうか... T会長の奥様が「社長って言われたって自宅は借地だし保険も満足に入っていないし貯金もないし、私は老後どうやって暮らせば良いのか不安で不安で」と泣きながら事務所に訪ねて見えたことがありました。それを報告すると、T会長は「大丈夫だって言ってるのに... 先生、適当にババアの話聞いてやってくれ」と笑い飛ばされていましたが、会長の言葉の通り、社長退任後は退職金を奥様と半々に分けられると同時に、自宅を売却し奥様とは別々の高級老人ホームに入居されました。

お会いするたびに「健康管理や身の回りの世話もしてくれる高級マンションに入ったようなもんだからホントに気が楽だよ。ババアに老後の面倒なんて見てもらいたくないよ」と憎まれ口を聞きながら豪快に笑っていらっしやいましたが、それは、奥様に老後の面倒をかけずに自立して自分の最期を自分の責任で生抜こうとする会長のダンディズムの表れであり深い愛情の証であったのだと思います。

今年になって癌の発症が判りお見舞いにかがった時には、辛い治療が続く中「治療しても半年だって言われたよ」と笑って話される会長の隣で「元気になってまたカッコ良く銀座に飲みに行きなさいよ」と励ます奥様の姿を見て、憎まれ口を言い合いながらも本当は大きな愛情で結ばれているご夫婦の絆を感じて帰りに涙が止まらなくなりました。

すべての財産を現金化して整理して、信託銀行に遺言を預け遺言執行人を依頼し、残されたご遺族に何ひとつ面倒もかけないように準備をされて逝かれたT会長... その生き方に教えられるのは「潔さ」です。そして自分の人生を自分でコントロールしていくダンディズムです。

最後の言葉は「悔いのない良い人生だった」とお聞きしました。跡を追って少しでもカッコよく自分の人生を生き抜きたいと思います。心よりご冥福をお祈りします。

◆ クレド改訂

私どもTEAMyoko-soは2015年にクレドプロジェクトメンバー主導のもと、スタッフの手でクレドを作成しました。クレドは会社の理念・信条をまとめたもので、スタッフにとっての価値観・行動規範と言えます。そんなクレドも導入から4年が経ち、導入後に入社しクレド作成を体験していないメンバーが増えてきたこと、導入時とは社風が変化してきたことから、初のクレド改訂に挑戦しました。今回は改訂の様子をお届けします。

● 改訂のきっかけ1

私たちがクレドを作成するうえで、また、お客様のクレド作成をサポートするうえでこだわっていることの1つが「スタッフが作成する」ということです。スタッフの手で作成したものは、会社から大切にしてお渡しされるものより、ずっと愛着を感じ、自分で作るからこそ理念や行動規範に対するこだわりが強くなります。そして、自社の理念や行動規範に愛着とこだわりを持つことで、スタッフは会社や仕事を自分事と捉え、自然と主体性をもって動くようになります。このように、まずは愛着とこだわりを持つことにフォーカスすると「スタッフが作成する」というプロセスそのものが重要になります。

一方、私たちはクレド導入後の2016年から新卒採用を本格化したことで、若手スタッフの多くが、入社時には既にクレドがあり作成には携わっていないという状態でした。与えられたものではなく、愛着とこだわりを感じられるクレドにするべく、全員で作成プロセスを再度体験しようというのがクレド改訂の1つ目の理由です。

● 改訂のきっかけ2

クレドは「スタッフが作成する」ものですが、決して白紙の状態から作るわけではありません。会社の経営理念、ビジョン、それらを達成するための理想の組織文化(※)を固めた上で、そのために必要な価値観・行動規範を逆算で導き出していきます。

※組織文化…会社の性格・社風。家族文化・成果文化・イノベーション文化・官僚文化から構成される。

導入時は官僚文化が強く、イノベーション文化が低いという社風でしたが、その真逆を理想像に掲げ、理想像から逆算した行動規範をクレドに組み込みました。また、クレドの浸透施策として、コーポレートメッセージ「変わらないは、つまらない。」を体現する取り組みを重点的に行うことで、2015年導入時から4年の時を経て、組織文化は大きく変化しました。

このように、2015年導入時と現在では組織文化が異なるため、現在の組織文化に合わせたクレドに刷新しようというのが改訂の2つ目の理由です。

● 改訂のポイント

クレドは1度作成したものを永遠に使い続けるのではなく、その時々々の組織文化や会社の成熟度、状況に合わせて変え続ける必要があります。例えば、分業制の会社が他部署とのコミュニケーションに関するクレドを作成した数年後に分業制を廃止し個人完結型に転換した場合、他部署とのコミュニケーションが経営上の課題ではなくなり、そのクレドはその時の会社には合わないかもしれません。

このように、組織文化や成熟度、状況が変われば、重視したい価値観・行動規範も変わるため、それらに応じてクレドを改訂し続けることがポイントになります。

私たちは、クレド導入後に入社したスタッフが増えてきたこと、社風が変化してきたことを理由に改訂しましたが、改訂のポイントは各社様々です。例えば、中期五カ年計画に合わせて改訂している会社もあります。理念や方針をスタッフと共有したいが手法がわからない、理念や行動規範を作った方がいいが浸透を維持し続ける方法がわからない、などご不明な点や課題がございましたらお気軽にご連絡ください。

★ 悩める相続第21弾！

故人が残したインターネット銀行の預金口座、証券口座、電子マネー、暗号資産（仮想通貨）などの相続が新たな問題として浮上しています。具体的にはパソコンやスマートフォンのデータとして記録されている「デジタル資産」をどう引き継ぐのかという点です。

そもそも相続の際にデジタル資産の存在に気付かない場合が多く、デジタル資産の相続にはどのような問題が発生するのかなど、注意点などをレポートいたします。

● 「デジタル資産」相続

デジタル資産とはネットで管理する預金や株式、投資信託、生命保険などです。外国為替証拠金（FX）や仮想通貨や電子マネーも含まれます。若い世代だけではなく、デジタル資産を持つ高齢者が増えています。

デジタル資産に関しては郵送による通知などがいないために相続人がデジタル資産の存在を知らないという問題が起きています。つまり「資産を把握するための手掛かり」がないのです。

原則として金融機関が問い合わせることはないため、放置されるデジタル資産が増えているとみられています。

● 資産の把握難しく

親がネットで金融取引をやっていたことを知っていても、利用しているサービスのIDやパスワードなどが分からず、子どもからアクセスができないことがあります。

注意が必要なのは、デジタル資産を維持するための利用料金が発生してしまうケースです。例えば、ネット経由で契約していた投資信託を亡くなった後に解約しなかった場合は、信託報酬を払い続けることとなります。

こうした問題にどう対応するべきでしょうか。最も重要なことは配偶者や子どもが日頃からどの金融機関とどのような取引をしているかをしっかりと確認することです。親と子どもが離れて暮らしている場合は、帰省の際に話した何気ない会話が隠れた資産を把握する手掛かりとなることもあります。

親子で直接お金の話をしづらければ、親が残された家族らに亡くなった後の希望などを示すエンディングノート等取引先や取引内容を記入しておくことも有効な手段です。アカウントのIDやパスワードを書き添えておくと、子どもは取引先各社とのやりとりがスムーズに進みます。

● 知らぬ間の損失にも注意

認知症を発症すると、家族でも本人名義の口座からお金の引き出しや金融商品の売買ができなくなります。後見人に資産管理を委託する場合でも、デジタル資産は認識されづらく、知らないうちに含み損を抱えているケースもあります。親は資産形成に役立っているかを精査して、健康なうちに不要な取引や使っていない口座を閉じることが有効な対策です。

銀行や証券会社の口座にあるお金を相続する場合は、相続人である親族から申し出がないと手続きができません。本人の死亡証明書や相続できる関係性を示す証明書も必要です。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

相続税を納める必要がある場合は、被相続人の死亡から10カ月以内に申告をする必要があります。税金が発生する場合には、相続開始後10カ月以内に納付しないと、延滞税や加算税を追加で納める必要があります。この機会に、デジタル資産のことも踏まえて資産の把握と整理を検討してはどうでしょうか。

今月の yoko-so



今年も残すところあと1ヶ月となり、社内は来年に向けて1年の行動計画を立案する時期となりました。来年のさらなる飛躍のためしっかりと計画し、がっつり行動に移していきます！



2020年 行動計画立案の日



早いもので2019年も残すところ1ヶ月余りとなりました。社内では来期に向けて各Team毎に行動計画を立案しました。

今年はyoko-soにおいては中期5ヶ年経営計画の1年目にあたる年でもあり、新たなビジョンに向かって社員一同走り抜けた1年でした。2020年は2年目にあたります。今年以上の飛躍を遂げるため、また事務所の目指す地域1番ビジョンや売上目標を実現・達成するために、来年1年自分たちは何を目指していくのか、具体的にどんな行動をしていくのか、社員1人1人が少し先にある「なりたい姿」を思い描きながら熱く議論しました。どのTeamにおいてもベテラン、新入社員関係なく意見が飛び交っていました！「変わらないはつまらない」をスローガンにTEAMyoko-soはチーム一丸となって今年度以上に変化していきたいと思えます！！

次号予告・お知らせ

いよいよ「年末調整」の時期が来ました！お客様によりよいサービスを提供するために毎年社内フローを見直しています。先日お客様からお預かりした資料を整理するための箱を社内に設置しました。受け入れ準備は万端です！年末調整書類のご提出は11月末となっておりますのでご提出がまだのお客様はお早目のご提出をお願いいたします。

また、12月1日は毎年恒例の社員旅行となります。今年の行先は初！の東北・仙台です。美味しいものを食べて英気を養いたいです。12月1日は休業とさせていただきます。何卒よろしく願い申し上げます。

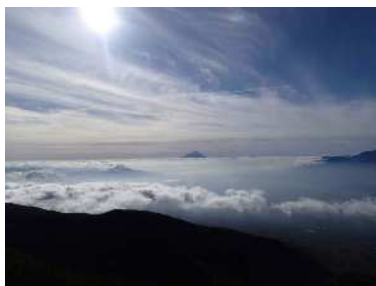
今月の一言…“良薬は口に苦し”

正しい道ではなく「行く道」を決める

人生の選択肢とは「どちらが正しいか？」ではなく自分が選択した結果を「正しいものにする」こと、つまり自分の選択と自分の人生に責任を持つことなのかもしれません。その選択が正しかったか否かはその後の自分の生き方が創り出すものなのですね。

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言… (v o l . 1 3 9)

- ★ 先日ネットワークの会社様の以前の担当者様にご挨拶に来所されました。なつかしさと相変わらずのパワーに圧倒されながら楽しい時間を共有できました。仙台赴任中に震災後の仙台で誰一人知り合いのいない4人の独身男性の部下を預かる責任の重さを考え、5人が2週間生活できる様に防災用品を自宅に備蓄したとのことでした。彼女は部下を「母乳が出るかと思うほど愛おしかった」とおっしゃいました。衝撃が走る一言でした。私自身がそこまで若いメンバーに向き合っているのかを考える機会となりました。 (NISHIO)
- ★ 今年も残すところ一ヶ月となり、事務所としての目標にむけた最終アプローチと来期への戦略造りを進めています。数値目標を達成するためには、お客様の満足度を上げる仕掛けが必要であり、その為には自分達のやり方を変える改革が必要であり、その為の基礎として自分達の成長が必要となる。当たり前の事ですが、自分達の成長なくして、業績がUPすることはあり得ません。自分自身の成長に向けた投資（お金・時間）をどれだけ予算として確保できるのか？年末にむけ財務省(嫁)と厳しい交渉が続きます。 (TOCHIKURA)
- ★ 来期経営計画の作成時期になりました。今年の着地見込みを立て、中期計画を達成するための課題を洗い出し、来期方針を決めることは、1年の中で一番神経を使う作業です。強気すぎても弱気すぎてもダメ。経営者としての力量を問われているなあと感じます。来期方針を幹部と共有する合宿でも「わくわくするか？」「本気でできるか？」「達成可能か？」など熱い議論を交わすことができました。今は幹部たちが部署別計画作成の落とし込みをしています。会社の未来を一緒に考え、行動できる仲間感謝します。 (YAMAMOTO)
- ★ 「横浜国立大学教育学部附属横浜小学校」というなが〜い名前の小学校の同窓会がありました。大学の教授や医者、大企業の社長、NHKのアナウンサー… とそれなりに立派な職業についていた皆もそろそろ定年を迎えて、ただのジジイ・ババアになりつつあります。不思議なものでいっぺんに子供の頃に戻って昔のあだ名で呼びあいます(汗) 私は泉敬介が訛って「イズケイ」になり、当時の担任が馬車道のいなり寿司屋から「泉平」と呼んだのを機に「イズへ〜」と呼ばれます… この歳になって「ねえイズへ〜」ですよ(涙) 千葉大医学部から東大の助手を経てN T T病院の病理部長をしている親友に「心臓の動きが三割悪いってことは三割壊死したってことだからね。高い山は当然ご法度、激しい運動すると心臓が肥大して垂れ下がって早死にするからね」と遠慮なしの厳しいお言葉をいただきました。なので猛省して連休には二泊三日で八ヶ岳主脈縦走に行ってきました。南の端の編笠岳から権現岳、赤岳、横岳、硫黄岳、天狗岳、縞枯山を越えました。身体って自分が何かを成し遂げる道具であって、何かをするために健康が必要なのですから、健康が目的の健康管理には意味がないのだと思うのは私だけでしょうか？夢がなければ生きる意味がないです。 (IZUMI)



TEAM yoko-so

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント／株式会社横浜総合フィナンシャル／株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

セミナーのご案内

※関与先値引き有り

★ “将軍の日” 中期経営計画作成セミナー

自社の5年後のあるべき姿と、そのための経営課題を明確にするための一日！

日時：2019年12月10日(火)18(水)／10時～18時半

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：5社限定 料金一社 54,000円

昼食代込（お二人迄参加可）

★ “未来創造塾” 毎月開催、経営者セミナー 《※※※年間会員募集中※※※》

第107回「社員がいよいよ働ける会社へ」

講師：アクロクエストテクノロジー株式会社

取締役副社長 新免 玲子

日時：2019年12月19日(木)／16時～18時、終了後実費にて懇親会

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：都度参加会費 5,000円

ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所

(株)人財経営センター、(株)日本M&Aセンター、社会保険労務士法人エール

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター、一般社団法人フードアカウンティング協会

(株)パワーズアンリミテッド、NMC 税理士法人税務総合対策室、税理士法人東京クロスボーダーズ

(株)日本エスクロー信託、ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F

TEAM 横浜総合事務所 / TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

「経営者へのメッセージ」「癒しの森暮らし」のブログにもつながります