

前進

zen shi

VOL.30

発行責任者 / 小林 政氏
発行日 / 2007年12月1日



所報タイトル「前進」は所内で掲げる

平成19年度の目標です。

この所報のバックナンバーは弊所ホームページにて掲載しております。

～ISO9001 定期更新～

当事務所は、平成17年1月にISO9001（品質マネジメントシステム）を認証取得しました。以来3年を経過し、この12月に定期更新の時期を迎えました。

品質マネジメントシステムとは、製造やサービス提供といった業務プロセスの維持や改善によって、製品やサービスの質の向上を図るためのものです。

当事務所における品質マネジメントシステムとは、所内の漠然としていた業務プロセスを明確にし、管理体制を整え、またそれを定期的に評価・改善していくことにより、継続的に顧客先様方の要求に答えられるサービスを提供していくことです。

一般的なISO9001認証登録のメリットは次の通りです。

1. 従業員の責任、義務、品質に対する意識が向上する。
2. 顧客の満足感が向上する。
4. 時間と資源の有効利用が向上する。
5. 意思の疎通、やる気
3. コストが削減できる、勤労意欲が向上する。
6. より均質な製品やサービスが実現する。
7. 市場参入の機会が拡大する。
8. 分析結果を基に戦略的な計画ができる。



ただし、認証取得だけを目下の目的としてしまうと、次のようなデメリットも発生してしまいます。

1. 文書・記録の増加による業務圧迫
2. 審査・コンサル料金による経費増加
3. 顧客対応のスピードの鈍化（縦割り組織へと変貌）

当事務所としても定期更新を迎え、所員一人一人がISOの意義を再確認し、顧客先様方によりよいサービスを提供できるように今後とも努力してまいりたいと思います。

所報10月号（弊所HP参照）では事業承継を取り巻く現状について述べました。今回は実際の事業承継の全体的な手順についてお伝えしたいと思います。

（弊所HPアドレス <http://www.e-cg.co.jp>）

< 事業承継の手順 >

事業承継を円滑に進めるためのステップは、大きく①事業承継計画の立案と②具体的対策の実行の二つのステップに分かれます。以下二つのステップについて説明していきます。

①事業承継計画の立案

事業承継を立案するに当たっては、まず最初に会社を取り巻く各状況を正確に把握することが必要です。具体的には、次のような各状況を正しく認識してください。

- （1）会社の経営資源の状況
 - ・従業員数、年齢等の現状
 - ・資産の額及び内容やキャッシュ・フロー等の現状と将来の見込み
- （2）会社の経営リスクの状況
 - ・会社の負債の状況
 - ・会社の競争力の現状と将来の見込み
- （3）経営者自身の状況
 - ・保有自社株式の現状
 - ・個人名義の土地・建物の現状
 - ・個人の負債・個人保証等の現状
- （4）後継者候補の状況
 - ・親族内に後継者候補がいるか
 - ・社内や取引先等に後継者候補がいるか
 - ・後継者候補の能力・適性はどうか
 - ・後継者候補の年齢・経歴・会社経営に対する意欲はどうか
- （5）相続発生時に予想される問題点
 - ・法定相続人及び相互の人間関係・株式保有状況の確認
 - ・相続財産の特定・相続税額の試算・納税方法の検討



②具体的対策の実行

事業承継の方法は（1）親族内承継（2）従業員等への承継（3）M&Aの3つが考えられます。各承継方法のメリット・デメリットを把握するとともに、後継者候補との意思疎通を十分に行い、承継方法と後継者を確定する必要があります。

次ページへ

(1) 親族内承継

メリット	デメリット
① 一般的に内外の関係者から心情的に受入れられやすい。 ② 後継者を早期に決定し、後継者教育等のための長期の準備期間を確保することも可能。 ③ 相続等により財産や株式を後継者に移転できるため、所有と経営の分離を回避できる可能性が高い	① 親族内に、経営の資質と意欲を併せ持つ後継者候補がいるとは限らない。 ② 相続人が複数いる場合、後継者の決定・経営権の集中が難しい。(後継者以外の相続人への配慮が必要)

(2) 従業員等への承継

メリット	デメリット
① 親族内だけでなく、会社の内外から広く候補者を求めることができる。 ② 特に社内で長期間勤務している従業員に承継する場合は、経営の一体性を保ちやすい。	① 親族内承継の場合以上に、後継者候補が経営への強い意志を有していることが重要となるが、適任者がいないおそれがある。 ② 後継者候補に株式取得等の資金力が無い場合が多い。 ③ 個人債務保証の引き継ぎ等に問題が多い。

(3) M&A

メリット	デメリット
① 身近に後継者に適任な者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができる。 ② 現経営者が会社売却の利益を獲得できる。	① 希望の条件(従業員の雇用、価格等)を満たす買い手を見つけるのが困難。 ② 経営の一体性を保つのが困難。

～何か疑問点などございましたら、お気軽にお問い合わせください～

小 林 合 同 会 計 事 務 所

事業承継プロジェクト

担当 増 田 彰

TEL 048-253-5668

自己分析のための二十八の質問 その二

- 十、用心深すぎたり、足りなかったりしなかったか？
- 十一、誰とも争いを起こさなかったか？
- 十二、集中力が発揮できたか？ エネルギーを浪費しなかったか？
- 十三、寛い心で、人のあやまちをゆるせたか？
- 十四、どの部分の才能が進歩したか？
- 十五、不摂生はしなかったか？
- 十六、利己主義になったことはなかったか？
- 十七、日常の態度は人々から尊敬されるものであったか？
- 十八、独断や私見を押しつけたことはなかったか？ 常に正確な分析にもとづいて判断したか？
- 十九、時間、支出、収入などすべてが予定どおり管理できたか？
- 二十、ムダだったと思う時間はどれくらいあったか？

続
く

家事奮闘記
「イライラ
しょう」

吉田英和

まず、私事ではございますが、九月に第一子となる娘が産まれました。この出産のため、妻が七月末くらいから実家に帰省してありまして、つい先日、一ヶ月検診を終えて、娘とともに帰ってまいりました。

それまでの約三ヶ月、一人暮らしをしていたわけでありませんが、炊事、洗濯等の家事をこなしてまいりました。食事は自炊(昼食の弁当も作っていました。面倒なときは自然解凍のおかずを使っていました)、かなり重宝しました。洗濯は週に二回、夜に洗濯機を動かし、室内干し、アイロンがけもしていました。とかく土曜日は、掃除、洗濯、布団干し、翌週一週間分の食材を購入と忙しかったです。

妻の帰省直後は、家事の部分で自分がやるということでも一人二役、妻の存在の有難さを痛感しておりましたが、もともと家事は嫌いではなかったこと、徐々に慣れてきたこともあり、大変ではありましたが、充実した三ヶ月を過ごすことができました。

これからは、妻とともに「育児奮闘記」が始まります。よきアドバイスありましたら、ぜひお知らせください。

