



第1回

事業計画の立て方～事業計画は必要か

アステル行政書士事務所 代表：丹所 美紀
TEL：052-325-7160
FAX：052-325-7162
E-mail：astel@mbn.nifty.com

こんにちは。行政書士の丹所（たんしょ）です。前回までは自社の隠れた強みを活かした経営、すなわち知的資産経営についてお話しさせていただきました。今回からは数回にわたり事業計画の立て方についてお話させていただきます。

私もよく事業計画書作成のご依頼をいただきますので、多くの経営者の方とお話をさせていただく機会に恵まれます。最初の頃は、「他の業種の事業計画なんて立てられるのかな？」という不安を抱いておりましたが、そうでないことがわかりました。

経営者の方は何らかの事業計画を頭の中に持たれています。しかし頭の中にあることをうまく文章で表現できなかつたり、各々の根拠を説明したりすることが苦手なだけなのです。あるいは、頭の中に事業計画があるということさえ気づかれていないケースや、あまりにも漠然としていて事業計画といえないと思われているケースもあります。私はそれらをヒアリングでお聞きして、経営者の方の頭の中にある見えなかった事業計画を文章という形で見えるようお手伝いしているのです。

ここで事業計画とは何かについて触れたいと思います。当然ですが、事業計画とは事業の計画です。

3年後～5年後を見据えた中長期の事業の計画を行うことが多いように感じます。皆様の中には、事業計画なんて補助金を申請したり、融資を受けたりしない限り明確にする必要はない、とお考えの方もいらっしゃるかもしれません。

たしかにビジネスは何が起こるかわからないため、事業計画どおりにはなかなかいきません。しかし、だからといって何も計画を立てずに経営していくことは、羅針盤を持たずに道のない海を勘だけで進んでいく船と同じことで、危険です。船の航行でも、風や波などで進行方向が大きく変わる可能性はあるけれど、そうでなければこの大陸を目指そう、という目的地はありますよね？ビジネスでも同じです。世界中で起きるすべての現象を予想して動くことはできませんが、現状のままであるならどうしていくのかを考えるために、毎年事業計画を見直し、新たに事業計画を立てていく必要があるのです。

いかがでしょうか？少しでも多くの方に事業計画の必要性を感じていただければ幸いです。今回は、事業計画書に記載する内容についてお話させていただきます。ご精読ありがとうございます。

商業登記・法人登記入門

司法書士 林 清忠

TEL:0568-35-7161
FAX:0568-35-7162

第5話「会社設立の類似商号」について

以前は、会社設立の登記申請をすると、法務局から「類似商号」の既存の会社があるかのチェックがされました。具体的には、「似たような商号」で「似たような目的」の会社が、「同じ市区町村」にある場合は、受理されないというものでした。

新会社法では、類似商号の規制がなくなりましたので、いわゆる「類似商号」があったとしても登記は受理されることとなりました。しかしながら、会社法には「不正の目的をもって他の会社であると誤認されるおそれのある商号を使用してはならない。」という規定がありますし、「不正競争防止法」による制約もあります。

法務局の「類似商号」の判断として、「似たような商号」「似たような目的」「同じ市区町村」という

形式的な審査はされませんが、実質的に「類似商号」であった場合には問題ないとは言えません。ですので、当方に設立登記をご依頼いただいた場合は、「同じ市区町村」及び「同一県内での近隣市区町村」での「類似商号」調査をいたします。その結果をご報告して上で、依頼者様の判断にて、手続をすすめてまいります。

当方では、電子定款認証による申請を行っておりますので、定款認証の印紙代実費、金4万円節約ができます。

お急ぎの場合も迅速に対応いたしますので、お気軽にご相談ください。

今回は、会社の「定款」記載事項と「登記」すべき事項 についてお話しします。

同族企業(下) 未来からの預かり物に対して、ここで我々がいい加減なことはできない/エルメス

「フォード」「BMW」「フィアット」「ミシュラン」「エルメス」「プジョー」「テトラパック」「イケア」「J・Pモルガン」「カーギル」「ウォルマート」「コーニング」「フィデリティ・インベストメント」「モトローラ」「エステー・ローダー」「L・Lビーン」「ゼニア」「カンパリ」「フェラガモ」「フルラ」……

すべて知らなくても、巨大グローバル企業であることは、なんとなく分かると思う。だから正解はグローバル企業……では、問題にはならない。それでは南京豆を落花生と言い換えているようなものだから。

答えは「同族企業」である。意外？と思われるだろうか。同族企業というと、グローバル企業とは程遠くて、どこかの小さな地方都市でドメスティックな事業をコツコツと続けているイメージが強い。しかしこの例に挙げたように著名なグローバル企業の結構な数が同族企業である。あのトヨタも同族企業である（ごぞんじですね）。注目すべきは、こうした同族企業はそうでない企業よりも収益性が高いということである。

いささか古いですが、2007年に甲南大学の倉科敏材教授と帝国データバンクが行った分析では、東証1部2部の企業の07年までの5期の平均利益率は、非同族企業が4・5%なのに対して同族企業が5・7%と、1ポイント以上上回っていた。総資本に対する利益率＝ROAについても、非同族企業が1・0%に対し1・6%、株主資本に対する利益率＝ROEは非同族企業の0・2%に対して1・9%と、いずれも圧倒している。こうした傾向は欧米でも同じらしい。カナダのアルバータ大学の研究所ダニー・ミラー、イザベル・ル・ブロン＝ミラー氏らの研究では、1990年代初頭のアメリカの公開企業の上位800社のうち、同族企業は利益率で33%、成長率で15%、業界平均より上回るというデータが載っている。

もちろん何をもちって同族企業というのか、という問題はあります。長年同族企業について研究してきた日本経済大学の後藤俊夫教授によれば「定義はいろいろだが、創業者一族（三親等以内）の影響下にある企業」という。では影響とは何か。「発行株式における一族の比率とか役員比率など」（後藤教授）らしい。

問題はなぜ同族企業は強いのかということだ。最大の強みは、社員が「誰の派閥についたら出世が早い」といった権力闘争コストが小さく、長期視点に立った経営に専念できるからだ。一見するとトップまで競争原理を働かせる非同族企業のほうが、民主的で効率的だと思われる。しかしながら過剰なまでの出世競争は、企業に無駄なエネルギーやコストを発生させる。意思決定も遅れがちだ。

日本はバブル崩壊後の失われた10年20年の間に「株主株価重視」「時価総額経営」にシフトし、短期で利益を上げる経営スタンスをとるようになったが、その構造が充分追いついていない。かつて日本の経営では、短期と言えば1年、中期が5年、長期が10年を指した。それが近年は短期が四半期、中期が1年、長期が2～4年という認識に変わりつつある。

後藤教授が調査した同族企業からは、「短期10年、中期30年、長期100年」という話がよく聞かれたという。こうした経営の立脚点は欧米でも同じだ。あのエルメスでは、こう繰り返すという。「われわれは過去の遺産を引き継いだからここにいるのではない。未来のものを預かっているのだ。未来からの預かり物に対して、ここで我々がいい加減なことはできない」と。後藤教授の定義に従えば日本の企業の95%は同族企業である。つまり日本の企業はその本来の経営の強みを活かせばグローバル市場において、かなり優位に立てるはずなのだ。日本の経営者はずっと自信をもっていると思う。（佐藤さとる：BigLife21 編集長）

安心 活気 やる気

働くみんなに **退職金効果!**

中退共は、国がサポートする中小企業のための退職金制度です。

安全 国の制度だから安心
掛金の一部を国が助成します。

有利 掛金は全額非課税
手数料もかかりません。

簡単 社外積立だから管理もラク
転職先でも引き継げる「通算制度」があります。

詳しくはホームページをご覧ください

中退共 <http://chutaikyo.taisyokukin.go.jp/>

中退共
CHU-TAI-KYO

独立行政法人勤労者退職金共済機構
中小企業退職金共済事業本部

〒170-8055 東京都豊島区東池袋1-24-1
TEL(03)6907-1234 FAX(03)5955-8211

より詳しいことは最寄りの愛知商工連盟協同組合にお問い合わせください。