

例会報告



第2773回例会
令和7年3月14日

- 例会日 毎週金曜日 12:30~13:30
- 例会場 高山市花里町3-33-3 TEL 34-3988
大垣共立銀行高山支店 4F
- 会長 米澤 久二
- 幹事 田中 晶洋
- 会報委員長 阪下 六代

クラブアッセンブリー

<副会長の時間>

本日は米澤会長が欠席のため副会長の塚本が代行してご挨拶します。
米澤会長は確定申告業務の締め切りが迫っていてやむを得ず欠席とのことでした。



会長代行挨拶はとても緊張します。前回は10月11日にお話をしました。何を話そうか悩みましたが、前回のテーマの結果についてご報告いたします。
前回は、自転車で岐阜市まで行くつもりです。と宣言したのですが13日の日曜日に無事に岐阜市までの約130キロの道のりを完走することができました。何とか、息子との約束を果たすことができホッとしました。
早朝6時に高山の自宅を出発しました。そして、最大の難関「西ウレ峠」には出発後、1時間40分で到着し、そのあとは岐阜市まで下り坂を走り抜けました。西ウレ峠の気温は9℃でとても寒く、秋というより初冬のような寒さでしたが、郡上八幡で朝食を食べ岐阜に向けて再出発した後は気温が30℃となり夏用のウェアに着替えました。
6時間ほどで岐阜市に到着して、同級生が経営するラーメン店に顔をだし、無事に岐阜市まで自転車で完走できたことを報告しました。
3年計画で目標を達成でき満足しています。
そろそろ、暖かい日差しが出てくると春を感じます。いよいよ、自転車の季節が近づいてきました。冬の間少し太ってしまいましたので、4月をめどに、早朝の自転車乗りを再開して、カラダを絞っていくのが楽しみです。そして、今度は岐阜市に行くだけではなく、高山に帰ってきたいと思います。還暦もカウントダウンにはいり、しっかりと体を鍛え、下手なゴルフも上手になるよう努めます。

- 課題
- ・令和6年度事業報告及び収支決算報告について
 - ・役員改選について
 - ・令和7年度事業計画(案)及び収支予算(案)について
 - ・その他協議事項

◎オープン例会について

- ・3月28日(金)はオープン例会です
(3月13日FAX・メールにて案内済)

◎新緑家族例会案内

- ・4月25日(金)は新緑家族例会です
(3月13日FAX・メールにて案内済)
- 準備の都合上 出欠は3月28日(金)の例会までにご提出願います。

<例会変更>

- 高山RC・・・4月 3日(木)・・・例会場都合の為
ホテルアソシア高山リゾート
4月10日(木)・・・例会場都合の為
ホテルアソシア高山リゾート
- 関RC・・・4月 1日(火) 12:30 ⇒
4月 2日(水) 18:30
美濃緑風荘 3クラブ合同花見例会
による
4月15日(火) ⇒5月17日(土)
家族例会による
4月29日(火)・・・休会
定款による

※メーカーの受付はありませんのでご容赦ください

関RC・・・次年度例会開催曜日変更のお知らせ
火曜日 ⇒ 水曜日

変更期間

2025-2026年度(2025年7月~2026年6月まで)

<幹事報告>

◎国際ロータリー第2630地区 ガバナー事務所より

- ・2025年地区研修・協議会出席の方は別紙の通りです。



◎高山市都市提携委員会 事務局長 藤垣 武史様より

- ・令和7年度高山市都市提携委員会定例会の開催ご案内
日時 2025年4月24日(木)
午後2時30分~午後3時30分
場所 市役所本庁2階 202・202会議室

<出席報告>

| 出席 | Make-Up | 出席者数 | 会員数 | 出席率 |
|-----|---------|------|-----|--------|
| 30名 | - | 30名 | 38名 | 85.71% |

例会報告

◎会員誕生日



堀 幸一郎、遠藤隆浩、佐藤貴史、平 康裕
3. 5 2. 2 3. 12 3. 8
(当 日 欠 席)

◎事業承継について

株式会社 小畑産業

代表取締役 小畑 円香 様



はじめまして。(株)小畑産業代表の小畑円香と申します。小畑産業は飛騨市古川町に所在する創業43年の下請けの家具工場で、病院や老健、ホテル、学校、店舗などで使われる収納箱家具の大量生産を主力としております。この度、仕事でおつきあいいただいている、ブライタスタッフ株式会社社長にして、高山西ロータリークラブ幹事の田中品洋様から「事業承継について、小畑さんの経験をもとに話してほしい。事業承継には様々なパターンがあるけれど、畑違いの娘が急遽事業を継ぐというケースはたいへん珍しく、知ってもらい価値が十分にあると思う」とお声がけいただき、スピーチすることとなりました。実のところ、最初にお話をいただいた時は、私のような経験も浅い、浅学非才な若輩者がベテラン経営者の皆様に一体何を話せるのか、正直ひじょうに戸惑った次第です。けれども、日頃からたいへんにお世話になっている田中様のご依頼であり、また中小企業を中心に後継者問題が深刻化している現在、私の経験も何かの参考になるかと考え、それこそ清水の舞台から飛び降りる気持ちで、思い切ってお引き受けいたしました。お耳汚しになるかと存じますが、今しばらくお付き合いいただけましたら、たいへん幸甚に存じます。

事業承継の詳しいいきさつの前に、まず私の簡単な経歴からお話いたします。私は1980(昭和55)年生まれ、小畑産業の経営者である父と、そのサポートに当たる母の間に生まれました。一人っ子だったため、物心ついた頃から「円香ちゃん、跡継ぎは、あんたしかおらんのだな」とか「将来、会社継がならんな」という言葉を、周囲から嫌というほどかけられていました。これに対し、父からは「跡を継げ」とはっきり言わなかったものの「うちは専門学校や大学はダメだ」「高校を卒業したら、自宅から通える範囲の職場を探して働きなさい」などと、進路や就職について口出しされてきました。おそらく我が子可愛さのゆえだったのですが、当時の私は、まさに「親の心子知らず」。「親の言う通りになんかしたくない」「周囲の思い通りになってたまるもんか。田舎を離れ、都会に出てみたい」という気持ちを募らせていました。結局、事務職への憧れから高校は商業科に進み、「うちは自営業だし、銀行業務に精通している者が身内にいたら、両親もきっと安心するだろう」と考えて、高校卒業後は十六銀行に入行した次第です。進路にせよ就職にせよ、両親にはまったく相談せず、自分で決めました。また、頑固な父を説得して他県へ就職することを面倒だと思い諦めていました。いずれにせよ、この段階では自分が会社を継ぐことなど、まったく考えていませんでした。というのも、家業は自分の関心のある分野ではないうえ、いつも大変そうで疲れ切っている両親の姿を毎日の

ように目にしていました。それもあって、何があっても家業には携わりたくない、事務職でも絶対嫌だ、両親と四六時中一緒なんて到底耐えられない、特にあの頑固で気分屋の父と一緒に仕事をするなんて無理だ、と逃げ回っていた次第です。ちなみに、私が結婚適齢期に差し掛かると、父は「うちは婿取りだ。婿養子でもいいと言ってくれる人を探さないと」とか「見合いをしてみないか。心当たりを当たってみるぞ。いい相手を紹介してもらえるかもしれない」などと言いつつようになりました。しかし、その度に私が「見合いも婿取りも絶対に嫌。そんなこと、考えたくもない」と著しく機嫌を損ね、不快感を露わにするため、普段は自分の意思を何が何でも通そうとする父も、さすがにまずいと思ったのか、いつしかそうした話題を持ち出さなくなりました。今から振り返りますと、これに関しては、私の意思が通ってよかったと考えている次第です。そうではないと、今の経営者としての自分はないと思います。

それはさておき、念願叶って銀行員となった私は、預金、窓口、為替、融資、渉外など一通りの業務を経験させていただきました。もちろん困難なこともあり、悩んだり、壁にぶつかったりもありましたが、その度に上司や先輩・後輩がサポートしてくださったおかげで、比較的順調にキャリアを積んでいくことができました。まさに適職で、毎日仕事に励んでいるうちに、気づいたら20年間が経過していた次第です。当時は、仕事も楽しいし、おそらくこのまま定年まで勤めあげるところだろうな、と見込んでいました。

しかし「一寸先は闇」とはよく言ったものです。2018(平成30)年7月、父に直腸癌が見つかり、翌月に手術した結果、癌が出来てから3年以上経過していたことが判明しました。ステージ4でしたから、それまでの時点でおそらく何らかの不調は感じていたものの、忙しさに取り紛れて、後回しにしていたのだらうと思います。それでも、手術後は現場に復帰し、定期的に通院と投薬をしながら仕事をしていました。ところが、9か月後に再検査したところ、肺に転移が確認され、抗ガン剤治療を受けることとなりました。とはいえ、この時点では、皆、父は癌に打ち克つだろうと見込んでいました。というのも、父は頑固である反面、意志堅固、堅忍不拔の地で行く人です。経営面においても、取引先の倒産で負債を負ったり、経営不振に陥った同業他社を引き受けるなど、様々な難局を乗り越えてきました。加えて、医師の説明が前向きだったこともあり、今度も絶対大丈夫だ、乗り切れるはずだ、と父も周囲の間も楽観視していたのです。

しかし、癌との闘いは予想以上に過酷なものでした。この頃のことは、思い出すと今でも大変辛いものです。おそらくご存じの方も多いかと思いますが、抗ガン剤治療は、効果は高いものの、患者の体に大きな負担をかけるものです。父もひじょうに苦しく、また不安だったと思います。私は休日には父の通院に付き添うなど、できる限りサポートしてはいましたが、気持ちの面ではどこか逃げているところがあって、励ますことはおろか、本人の辛さや不安を受け止めることができませんでした。現実逃避です。このことに関しては、今でも大いに悔やんでいます。結局多臓器への転移は止めることができず、余命宣告を受けました。

なお、この頃から、私は会社のことが次第に気になるようになりました。大企業というわけではありませんが、長年働いてくれている社員も、またお付き合いいただいている取引先や顧客もいる以上、いい加減しておくわけにはいきません。それでも、私から切り出すことはできませんでした。父は癌に打ち克つつもりで辛い治療に耐えているというのに、「会社どうするの」と尋ねるのは「もうお父さんはだめなんだよ」と言い渡すようで、ひじょうに残酷というのが表向きの理由、実のところ「父のことだから、どうするかちゃんと決めてはいるはず。お世話になった皆さんや家族、特に私の迷惑にならない形で」という無責任な甘えが私の中にあっただけだと思

例会報告

ます。このことに関しても、深く反省している次第です。

ところが、亡くなる2週間ほど前だったでしょうか、病室から帰ろうとする私を、父が「ちょっと待て」と呼び止めました。その頃の父は、癌が全身に転移し腹水や高熱、痛みで苦しむ、また体もかつての恰幅の良さが信じられないほど、やせ衰えていましたが、この時の声はひじょうにしっかりとした、強いものだったのをよく覚えています。そこから一呼吸か二呼吸置いてから「円香、会社頼む」という言葉が、父の口から洩れました。

この言葉を耳にした時に、最初に湧き上がってきたのは、激しい怒りです。「とうとう来た。ついにこの言葉を言われてしまった」と脱力する一方で、幼い頃から「将来は跡継ぎだね」と決めつけられて感じてきた不満や、「一人っ子だから、ただでさえ将来両親や家に関わることは全部私がこなさないとイケない」という日頃から抱えているプレッシャーが、この時に一気に噴き出してきました。そして「ほらっ！全部私に来る！結局私じゃん！」と、病室であることを忘れ、大声で怒鳴ってしまいました。父は無言で私を見つめるだけでした。「どうして？私の人生はどうなるの？」と強い憤りと、父が亡くなってしまおうという怖さで震えつつも「一日だけ考えさせて」と返事し、病室に泊まり込んでいた母を残して家に戻りました。

その後のことは、自分のことであるはずなのに、あまりはっきりと覚えていません。が、怒りや「一人っ子だから仕方ない」という諦めなど、様々な気持ちを覚えつつも、案外冷静だったように思います。結局、翌日には上司に事情を説明し、退職したい旨を伝えました。既にお話したように、銀行の仕事はたいへんに気に入っており、余程のことがない限り、絶対辞めたくない、と考えていました。が、これも私の運命なのだろう・・・流れに逆らわず、受け入れないとイケないんだな、私が「うん」と言えば、多少なり安心する人がいると最後はそのように割り切った次第です。

翌日父に、退職を決めたこと、実際に辞めるのは一か月後になることを話すと、「そっか」と安心した声で返事が返ってきました。その答えを聞いて、こちらも少しほっとしたのですが、その日を境に病状が急激に悪化し、父の精神状態も不安定になっていきました。自分の体なのに、思い通りにならないことが悔しく、悲しかったのだと思います。そのため、会社について話すことなど到底できなかったのですが、不思議なことに、親子の最後の時間を過ごす中で、私自身の気持ちも次第に落ち着き「何とかなるはずだ」という気持ちに切り替わっていきました。その気持ちは、父が療養のため長期不在となっても会社は稼働しておりましたし、母もいるということからです。

そして、2019（令和元）年10月4日、闘病の末、父は亡くなりました。通夜も葬儀もとても多くの方が参列くださり、会社はこれほど多くの人から支えられていたのだと深く感謝した次第です。それと同時に、皆様からのご支援に応えるためにも頑張らないとイケないな、という覚悟が決まり、「これからも残された私達家族と会社をお願いします」と、喪主である母に代わって、ご挨拶申し上げます。この月の末日に私は銀行を退職、その次の日に小畑産業の代表取締役就任しました。同年11月1日、私が39歳のことでした。

なお、父の亡き後に担当税理士の先生から教えられたことですが、父は当初、私に会社を継がせようとは考えていなかったようです。「こんな大変なこと、娘にはさせたくない」と考えて、癌の転移がわかった頃から「M&Aをするか、信頼できる取引先に任せたい」と動いていたとのことでした。しかし、いかんせんスタートを切るのが遅かったため、到底間に合わず、タイムオーバーとなってしまった次第です。母は取締役として、創業時から現場の作業に携わっていたのですが、経営にはノータッチであり、また年齢のことを考えると社長に就任するのは困難、そのため私に任せるしかない、という結論が出た後は「あの子が会社をちゃんと続けることができる

ように、全面的にサポートしてほしい」と頭を下げていたとのことでした。病室で会社を託された時は「私の人生を犠牲にされた」と怒りを覚えていましたが、いろいろと考えてくれていたんだ、と目頭が熱くなりました。

また有難いことに、父の相談を受けていた税理士の先生が体制づくりをサポートしてくださり、営業と生産管理、それぞれの分野に通じた社員2名を、私と就任同時期に取締役に就任してくれるよう説得してくれていました。

とはいえ、当初はたいへんに苦労しました。なんせ製造業はまったくの未経験で、当初は右も左もわからない状態ですし、父からの引継ぎというものは一切ないのです。特に父はいわゆるワンマン経営者だったため、経営の詳細については、周囲が把握していない部分も多く、不安なスタートでした。なので、一番初めに取り組んだのは、会社の内容把握です。税理士の先生や取引先の金融機関にヒアリングしながら、10年分の決算書を読み込み、会社の特徴や癖、資金繰りなどについて把握するとともに、大きな動きが見つかった時には、何が起こったのかを調べるという作業に励みました。それと並行して月次試算表を確認し、繁忙期や低迷期がいつなのかを把握するとともに、毎月最低限必要な費用や、健全性やバランスのチェックなどを行った次第です。また、この会社がどんな契約の元、成り立っているのか、契約書があるものは全て把握しました。不動産、設備、電力、保険、雇用などです。結構な時間と労力がかかったのですが、財務に関しては自分が責任を持つんだ、と考えて、内容を把握しながら、しっかり見直しや改善を行っていったことで、製造と営業、財務の三角形が整い、会社を回していくことができるようになりました。

しかし数か月後には、新型コロナウイルス感染症のパンデミックが始まったことで、家具の売り上げが激減し、ちょっとマシになったかと思ったら、今度は資材不足や価格高騰が深刻化、社員を不安にさせることはできないものの、ジェットコースターに乗せられているようで、この先どうなるのか、常に頭を悩ませていたのをよく覚えています。

そして、もっともつらかったのは、そうした時に頼りにできる父がいなかったことです。この時期には、他の経営者の皆さんも同様の苦労を経験されていたと思うのですが、家族経営で息子さんないし娘さんが代表を務めている場合、その親御さんが会長として支えるという形をとられている所が多いと思います。それに比べて、自分は一人なんだと思うと、それこそ真っ暗なトンネルに置いてきぼりにされたような不安や孤独感を感じました。

しかし取締役のお二人が中心となり、ひじょうに頑張ってくれたおかげで、私は会社の財務に専念することができ、何とかコロナ禍を乗り越えることができました。

取締役と税理士の先生はもちろん、海の物とも山の物ともつかない私を、不安を抱えながらも信じてついてきてくれた社員、またお付き合いを続けてくださった取引先の皆様に深く感謝しています。

また、良い意味で意外だったのは、銀行時代に身に着けた知識や経験が大いに役立ったことです。先ほど少し申し上げた経理関係の書類の確認方法はもちろん、融資などの各種手続きの流れなど、金融に関する事務処理能力がしっかりと身につけていたので、財務のポイントをおさえることはできていましたし、相続や事業承継の煩雑な手続きに関しても、契約書や登記書類は見慣れていたもので何ら抵抗なくこなし「何とかなるはずだ」という楽観的な姿勢を保つことができました。また、金融機関とどのように信頼関係を築き、付き合い合っていたらよいのかもわかっていたので、その点は大きな強みだったと思います。今でも、かつての上司や関係のあった方々がこちらを気遣い、何かと声をかけてくれ、親身に助言また指導してくださるので、たいへんに助かっています。銀行時代に築いた人脈は、今でも大切にしています。

現在は、父や長く勤めてくれた社員が築いてくれた土台を大

例会報告

切にしながら、細かな部分のアップデートに取り組んでいるところです。書類一つにしても、現状に合うようにフォーマットを見直すなど、前例踏襲主義に陥っていないか一つ一つ確認し、無駄を省き改善を進めています。また、社会の変化に合わせて、エンカル消費など新たな課題にも対応するようになりました。そうこうしているうちに、自社の製品に誇りと責任感を覚えるようになり、顧客の皆様、そして社会の期待と信頼に応えうる、より高品質なものを生産していきたいと考えるようになった次第です。もちろん、私自身は製造に携わっているわけではないのですが、完成した製品を利用者目線で厳しくチェックし、ホテルや飲食店に行った時には、家具はどここの製品か、うちの製品と比べてどちらの品質が優れているかなどを確かめるようになりました。父の頃より評判を落とすわけにはいきません。父の頃より一つでも良くなったを増やす努力をしています。

とはいえ、いまだにこれまで経験したことのないことが、ほぼ毎日のように起こるので、周囲に頼りながら手探りで対処しています。守られて仕事をしてきた環境から守る立場になった今、365日会社のことを考え、責任とプレッシャーで押しつぶされそうになることもあるのですが、父はこうしたこともすべて乗り切って、社員を育て、取引先を開拓し、会社を発展させてきたんだと考えて、自らを鼓舞しています。気づいたら、あっという間に5年経過してしまいましたが、父が築いた会社、社員を守ってこう、周囲の皆さんを幸せにできるように企業価値を高めていこう、という意気込みで、これからも邁進して参りたいと思います。

と、ここまで個人的な話をしてまいりましたが、最後に父から事業を承継した娘の立場から、経営者の皆さんにお願いしたいポイントをお伝えしたいと思います。まず、最も大切なことは、事業承継や引継ぎの準備に関しては「早すぎる」ということではないということです。これは他のことにも当てはまりますが、人間、健康な時には、自分が病気になったり、亡くなった後どうするのか、ということはい先送りにしてしまいがちです。特に中小企業の経営者の場合、繁忙期をいかに乗り切るのか、新規顧客をいかに開拓するかなど、目の前の急を要する課題に取り紛れて、腰を据えてじっくり考える時間がないというのが現状でしょう。しかし、事業承継には、多くの場合、多大な時間と労力がかかります。特に中小企業が親族外承継を行う場合、個人保証が妨げとなり、難航する可能性があります。個人保証に関しては、2023年4月から見直しが始まりましたが、現在の日本の経済状況を踏まえると、そう簡単にはなくならないでしょう。そのほか、株式の引継ぎに多額の資金が必要で、それゆえに敬遠されることもありうるので、そうした要因を十分に考慮して、余裕をもって準備された方が良いかと存じます。

次に重要なポイントは、自分が将来会社をどうしたいのかというビジョンを、信頼できる人に予め伝えておいてほしいということです。私の場合、父が遅まきながら、税理士の先生に報告、相談しておいてくれたため、その点ではひじょうに助かりました。もちろん、情報漏洩のリスクもありますから、伝える相手は厳選する必要があるかと存じますが、たとえばお付き合いのある税理士や会計士、弁護士など守秘義務を持つ士業の方をお願いするなどの方法を探るとよいのではないかと思います。

そして、お子さんへの事業承継を考慮しておられる場合は、息子さんあるいは娘さんが、事情がわかるようになった頃を見計らい、なぜ継いでほしいと考えているのかなどについて、後回しにせず、予め話し合っておいてほしいということです。もちろん、職業選択の自由や会社を経営するということへの価値の感じ方がそれぞれございますから、無理強いするのは決して良いことではありません。が、子どもがそのことを考慮に入れながら、人生を設計していくことができるように、配慮をお願いしたく存じます。ぎりぎりのタイミングで突然切り出して子どもを戸惑わせ、子どもが自分の人生を犠牲にしてしまうようなことだけは、避けてほしいと願っております。

もちろん、親族内、親族外でも「やりたい!」と思ってもらえることに越したことはないです。そうした会社を創り上げていくことが一番大切です。

いろいろと偉そうなことを長々と申し上げてしまいましたが、この問題は近い将来、私が直面する問題でもあります。今、我が社は延命できたに過ぎません。特に私の場合、子どもがおりませんから、問題はもっと複雑なものになるでしょう。事業承継問題は、会社が存在する限り続いていきます。その時、円満に企業存続ができるよう努力してまいります。

何分未熟者ゆえ、皆様方にご指導ご鞭撻いただくこともあろうかと存じますが、その時には勝手を申し上げますが、何卒よろしく願い申し上げます。

たいへん拙く、まとまりのない話で恐縮ですが、これをもちまして私のスピーチとさせていただきます。皆様にお話しする機会をいただけて、たいへんに光栄です。ご清聴、誠にありがとうございます。

<ニコニコボックス>

●塚本 直人さん、田中 晶洋さん

春のような陽気に心も身体も軽くなってきます。

本日のゲスト 株式会社小畑産業 代表取締役小畑円香様のご来訪を心より歓迎致します。卓話楽しみにしております。

●門前 庄次郎さん

株式会社 小畑産業 代表取締役 小畑円香様

本日は来訪頂き有難うございます。又日頃よりお世話になっております。本日の卓話宜しくお祈りいたします。

●田近 毅さん、内田 幸洋さん、斎藤 章さん、田中 武さん、塚 和信さん、鴻野 幸泰さん、垣内 秀文さん、杉山 和宏さん、堀 幸一郎さん、佐藤 貴史さん、村口 拓也さん

MLB 開幕戦東京シリーズがいよいよ18・19日に開催されます。日本での開幕戦は6回目となり、このシリーズはMLBが国際的な野球普及を目的として行う「MLB ワールドツアー」の一環です。大谷選手の第1号ホームランや山本選手と今永選手の投げ合いが楽しみです。今年も大谷選手の二刀流による4度目の MVPをはじめ、MLBでの日本人選手の活躍に期待してニコニコへ。