

## 経営・ビジネスのヒントとなる

### 「気になる」通信

今月の気になることから

①「相続登記の義務化」②「羽生結弦」③「80億人」④「生物多様性」⑤「キーエンス」

#### (1) 気になる税務「相続登記の義務化」

全国で増加する所有者不明土地の問題を解決するため、これまで任意だった土地の相続や所有者の住所を変更した際の登記申請が義務化される。この改正は2024年4月から施行される予定で、違反すれば最大10万円の過料が科される。義務化の対象となるのは、2024年4月以後に発生する相続だけではなく、それ以前にさかのぼって発生した相続もすべて対象となる点に注意が必要である。

相続登記を長期間放置することによるデメリットとして、次のようなものが挙げられる。

①権利関係が複雑になる。相続人にさらに相続が発生することで相続人の数が増加し、権利関係が複雑になる。相続登記を行う場合、原則として遺産分

割協議書を作成し相続人全員の実印の押印が必要になるが、相続人が増えればこれらの手続きが困難になる。

②認知症などの理由で手続きが困難になる。相続人の1人でも認知症の方がいると、成年後見人を選任しなければ遺産分割協議自体が行えなくなってしまふ。

③売却ができない。不動産を売却したい場合でも、相続登記を行っていないければ不動産を売却することもできない。長期間放置すればするほど、手続きが煩雑になる。毎年4月頃、市役所から届く固定資産税課税明細書の宛名が先代名義になっている場合は相続登記が未了なので、ぜひ一度確認してみる必要がある。

#### (2) 気になる人「羽生 結弦」

2022年7月19日、とうとう現役引退をしてプロスケーターへ。1994年宮城県仙台市生まれ、4歳からスケートを始め、16歳で世界ジュニア選手権で初優勝をしたのを皮切りにソチ五輪、ピョンチャン五輪で2度の金メダル、世界選手権も優勝2回、GPファイナルの優勝も4回、そして2018年には国民栄誉賞受賞と、あらゆる賞を総ナメして、まさにフュギュアスケート界

のスーパースター。どんな選手にも寿命があるとはいえ、さびしいが、晴れ晴れしい記者会見は多くの日本人を感動させた。人は、自分のことはなかなかわからないもの。そのため、どうしても他人の行動を通して学ばざるを得ないもの。

「他人の振り見て我が振り直せ」という格言も、自分のことを知りたければ、他人の振る舞いを通して学べとい

うもの。それでは、我々は他人のどのような行動を通して学ば良いのか。特にスポーツ選手の場合、人間の肉体的な限界に抗戦し、超人的な記録を打ち立てた人ばかりが競い合うのがオリンピックであり、世界選手権でもある。

自己の肉体的限界を通して、強靱な体作りをしたいと思う人がいるかも知れないが、我々ビジネスの世界にいる者にとって、学びの対象は、経営への利用という視点。いかに彼らの行動、言動を経営に役立たせるか。

スターとは、暗闇の中に光輝く星のことか。誰からも目を向けられるあこがれのもの。羽生はスターそのもの。多くの人に愛され、親しまれてきた。

数々の栄光を手に入れたが、4回転半

ジャンプへのあくなき戦い。スターをスターとして単にあこがれるだけでなく、「そこから何を学んだか」こそ重要。

いろいろな学び方ができるが、羽生の羽生たるゆえんは最後までこだわり続けた4回転半ジャンプ。ひたむきに挑戦し続けるその姿勢には脱帽もの。そう、その真摯さこそ、多くの感動を生む。ビジネスにおいても感動は不可欠。いかに顧客に感動を与えるかは最重要なのかもしれない。価格やサービスは究極的には感動に集約される。ここにこそ羽生から学ぶべき最大のものがあるのではないだろうか。

(出典：決算診断実践会会報)

### (3) 気になる数字「80 億人」

国連は、2022年7月11日に世界人口が80億人を突破するとの人口推計を発表した。宇宙船地球号は限られた星であり、扶養家族にも限度がある。そのためSDGs（持続可能な開発目標）やESG投資（環境・社会・ガバナンス）を通して、長もちする地球を目指している。しかし、収容人員は限られている。それがとうとう80億人へ。人口増加はさらに続くと予想され、2030年には85億人、2050年には97億人、そして2080年代に104億人でピークを迎える。そしてその中身も変わりつつある。

かつては人口トップと言え常中国であったが、2023年には、インドの人口が中国を上回る見込み。人口問題は経済の基本。人口が変われば当然経済も変わってくる。しかし、これもグローバル化と自由貿易があつてのこと。分断とブロック化した経済では、どうなるか、ますます複雑化する世界の中で人口だけは確実に増えていく現実から目が離せない。資源の奪い合いの時代へ突入かもしれない。その時、日本はどうなる。我々はどうなるのか！

(出典：決算診断実践会会報)

### (4) 気になる言葉「生物多様性」

人々の幸福は経済発展、経済成長によって実施されると考えられていた。しかし、経済発展、経済成長

は、人間以外の生物の犠牲の下に行われているのではないか。人間にとって良いことが、他の多くの生物た

ちにとって良いことではないことの方が多いのではないか。こうして地球全体という視点から地球全体に生息する多様な生物の存在を考え、お互いに共存しあって生息するとされているが、毎年100~1000種が失われているという。その主な原因は、人間が自らの豊かさを求めて経済発展、経済成長を追求することによっ

てもたらされる環境の破壊や気候変動にあるとされている。生物多様性に対する認識こそ「環境なくして経済なし」という事実を我々につきつけている。死んだ鯨の胃袋から大量のプラスチック袋がでてきたことも報道されている。この事実を我々は  
どう受け止めるべきか。

(出典：決算診断実践会会報)

### (5) 気になる企業「キーエンス」

1974年設立の会社。FAセンサー等の検査、計測、制御機器の大手。ライバル会社はオムロンとファナックで、いずれも工場の省人化、無人化への対応としてセンサー開発。2022年3月期、売上高約7,500億円、営業利益約4,100億円、最終利益約3,000億円。1株当たり利益1,251円、1株当たり配当200円、従業員8,961人、海外取引比率59%、株主時価総額12.5兆円（NTTが14.4兆円）。何がすごい会社かという点、①財務的には自己資本比率93.5%（完全無借金会社）、②営業利益率50%以上、③従業員の平均給与2,000万以上、どれをとってもピカイチ。財務の優等生のみならず、あらゆる面ですごい会社である。どうしてこんな成績を出せるのか。不思議に思うのが当たり前。その秘密は、どこにあるのか。一般的な営業だと優秀な営業マンという個人プレーが多い。しかも優秀な営業マンほど自分だけが成果を出し、他人には教えない。自分だけの人脈づくりに励む人が多い。しかし、キーエンスは違う。

ポイントは①外出報告書と②SFA（Sales For Automation 経営支援ツール）。一般的な企業では、営業マンは毎日、顧客に行って注文を取ってくる。そして、外出記録を報告する。あくまでも個人技として営業は行われている。営業成績が良ければ評価されるし、悪ければダメ。あくまでも結果中心主義。しかし、このやり方では、個人本意、個人中心主義でその人がいなくなったらダメ。組織としての営業力の持続力がない。しかし、キーエンスは違う。どうしてキーパーソンをみつけたのか、キーパーソンとどのような会話をすることにより、成果を出せるのか。どの時間帯での訪問が効果的かなどあらゆる営業プロセスが文書化、見える化されて、「知の共有」が行われている。「情報の共有」に意味をもたらせるだけでなく、その情報を深化させるのが「知」であり、「知の共有」があつてはじめて持続的、継続的な営業の向上がはかれるのだ。キーエンスから学ぶべき事は多い。

(出典：決算診断実践会会報)