

# Rotary 関ロータークラブ

2020～2021年度国際ロータリーテーマ

ロータリーは機会の扉を開く Rotary Opens Opportunities

RI会長：ホルガー・クナーク

関ロータークラブ会長テーマ

志～奉仕の理想を高さ志で実践しよう

55代会長：木村 聡

「関の刃物」は700余年の歴史を誇り、「折れず、曲がらず、良く切れる」関鍛冶の伝統を受け継いでいます。

会長 木村 聡  
副会長 加藤 照彦  
幹事 酒向 徳享

## D2630 ROTARY CLUB OF SEKI WEEKLY REPORT



本日のプログラム 第2584例会 2020年10月27日(火)

「災害への対応について」

中部電力パワーグリッド(株) 関営業所 所長 森真一様



### 前例会の記録・第2583回 10月20日(火)12:30

「リアルM&A詐欺」 伊佐治啓司会員

#### ◆開会点鐘

#### ◆会長挨拶 木村聡



本日はメンバーの伊佐治啓司さんによる「リアルM&A詐欺」をテーマとした卓話です。以前にも伊佐治さんの体験談をお聞かせ頂きましたが、なかなか滅多に聞くことができないようなお話で、貴重ものとして記憶に留めております。

M&A という手法を選択肢の一つに加えることがポピュラーになりつつある昨今です。今後に向けての勉強として本日のお話も大いに期待しております。

さて本日は「孝」というものについて少しお話をさせていただきます。親孝行をする側というよりは、される側の立場の方が多いかもかもしれませんが、いつまでたっても子は子。しばしお付き合い下さい。

古代中国では、一般的に「孝」についての考えとして、「子を産み祖先の血を後世に残すこと」とされてきました。私個人としては何ら違和感なく自然に受け入れることができる教えなのですが、現代日本においては様々な事情により必ずしも遠慮無く主張できるものでは無くなっているように思います。個人の権利やそれに対する配慮が強くなり過ぎ、この手の違和感を覚える機会が増えてきているのにはやや危惧を感じますが、今回それは本題ではありませんのでさせていただきます。

別の「孝」の考えとして、「史記」の中で司馬遷の父司馬談が遺言として子である司馬遷に求めたものが「孝経」の一節にある「孝」、つまり「名を後世に挙げてもって父母の名を顕す。これ孝の大なるものなり。」というものです。私は自分の名を売るという行為はあまり性に合わず、未だに上手くできません。しかし商売をする以上は、それを嫌がってばかりもいられないだろうと思う中で、自分の名を挙げるというのは、自分のためにするものではなく、「あんな立派のお子さんをお育てになった親御さんはきっと素晴らしい方だったんでしょね」と父母の名を高めることに繋がるという考えは、私にとっては何か腑に落ちるものが有りました。そうい

えば洋画の中の騎士が、「〇〇〇の子×××」と名乗りを上げる場面がよくありますが、洋の東西は違っても、似たような考え方に基づくことなのかもしれません。

さらには「永遠の命」をテーマに描かれたアニメ映画の中で、そのテーマの締めくくりとして「親から子へ、子からまたその子へ血は流れ、永遠に続いてゆく。それが本当の永遠の命だと俺は思う。」と結論づけられた時、私の親孝行の方向性は定まったように思います。小説などから影響を受けたと言う方が体裁は良いのですが、若い頃に漫画やアニメから受ける影響力というのは結構大きなものがあり、事実は事実として嘘は言えません。因みに義理の父母への親孝行は、自分の大切な娘を預けたことを心配させない、つまりは妻を幸せにすることだと考えています。肝心要の実の両親については、私の父は20年前に亡くなっていますが、残る母は幸いにも元気です。一層大切にしていきたいと思う今日この頃

#### ◆委員会報告

##### ◎出席委員会 委員 秋柄達也

会員 50名中 出席 25名 出席率 50.00%

##### ◎ニコボックス委員会 委員 奥村敏教

会長・副会長・幹事・・・本日は、伊佐治プログラム委員長による会員卓話です。ワイドショーの見出しのような題目にとっても興味がわきます。リアルなお話よろしくお願ひします。また、本日は、再開したIGMの報告があります。久しぶりの報告がとても新鮮で楽しみです。古田さんよろしくお願ひします。

伊佐治啓司会員・・・昨日、IGMに出席していただいたメンバーの皆様、ありがとうございます。また、本日は、私の卓話を聞いていただくことになったクラブメンバーの皆様、お聞き苦しい話で申し訳ございません。よろしくお願ひいたします。

林隆一、杉浦孝志、酒井泉、尾崎嘉彦、土屋佳久、古田貴巳、東谷好司、堀部哲夫、高井昭裕、林昇、三輪雄彦、加藤浩二、臼田龍司、西田泰幸、福田春彦、奥村敏教、栗倉晋吾、秋柄達也会員の皆さん・・・最近、後継者の不足による黒字廃業の話をよく耳にします。今後コロナでますます増えると思われるM&Aの真実を教えてください。

大澤竜一会員・・・先日行われたゴルフ会にて優勝

することができました。一緒に回ったメンバーに恵まれたおかげです。ただ、3桁での優勝ですので2桁で回ることができるよう頑張ります。

**亀井高利、東谷好司、加藤浩二、古田貴巳、福田春彦会員の皆さん**…昨日「日本料理だいえい」にてIGMに参加させていただきました。高木登企久さんの作る料理は季節にあった、目で楽しんで味でほほ笑むような料理を満喫させていただきました。諸先輩方の経験と知識の会話での話し合いがとても面白く時間がたつのが早く感じられ、とても勉強になりました。ホストの伊佐治啓司さん楽しい時間と美味しい料理をありがとうございました。

**大澤竜一会員**…52歳になりました。バーステーカーカードありがとうございました。

#### ◆「IGMの報告」 報告者 古田貴巳会員

日時：10月19日（月）18：30 場所：だいえい

ホスト：伊佐治啓司 リーダー：亀井高利

R情報：加藤浩二

義務出席者：東谷好司 福田春彦 古田貴巳

R情報の加藤さんより本日のテーマが発表されました。関市の未来構想、ウィズコロナでの奉仕活動、アメリカ大統領選挙予想と日本の影響等々、全7項目にわたるものでしたが、何一つ触れることなく、話はコロナ禍における社会活動の現状と今後の在り方で盛り上がりました。アメリカやヨーロッパでの感染者増加の話題から始まり、今後のインフルエンザとの合併問題、来年のオリンピックの開催懸念等、これまでのコロナウィルスについての考えや今後の考察についての話題で話は終始尽きることはありませんでした。特に今後の社会生活については、テレワークでの仕事やリモートでの会話等、人と直接接することが少なくなり、精神的な疾病を発症することが多くなると思われます。すなわち人は人と接することがなくては生きていけないのではと結論づけました。かの金八先生もおっしゃっていたように、人という字は支え合って成り立っているという言葉は今一度思い出されました。これからのウィズコロナ時代、人との直接の繋がりは希薄になるかもしれませんが、心の繋がりは保たなければと思います。最後になりましたがホストの伊佐治さんには大変美味しい、だいえいさんのお食事ありがとうございました。

#### ◆「リアルM&A詐欺」 伊佐治啓司会員



事業の承継と引継ぎ、社長交代、廃業などは経営者にとって避けられない使命です。M&A「合併と買収」は互いの企業のシナジー効果を発揮させ、更なる発展をなす事が本来の目的ですが、経営者として身近に事業承継の適任者が得られず他

の企業とM&Aを行う事によって経営者の責任を遂げようとする時にもM&Aは行われます。また経営者が会社をM&Aによって売却し、その利益を得ようとする場合もあります。M&Aを行うにあたって売却側のオーナー及び経営者は自分の企業や従業員の立場と条件、取引先との関係や金融機関及び公的機関などとの社会的信用を損なわない事が重要な条件になります。長年続いた旧来の価値観が急激に変化し今までの常識や商慣習が通用しない上、犯罪の常識？も

想像を超えるものになっており、その状況は昨年末に始まった新型コロナウイルスの禍によって更に悪質な犯罪の増加が予想され、今後の社会は経営者にとってより一層の知恵とテクニックが求められる事になります。「賢者は歴史に学び、愚者は経験に学ぶ」という有名な言葉がありますが、私が経験した愚かで信じられない常識外のM&A詐欺と争った経験が皆様にとって「賢者は歴史に学ぶ」の些事の一例になればと思います。

- ①騙しには幾つかあり、詐欺は最初から騙す事が目的で行われた犯罪行為のみを言う
  - ②商取引で始まったM&Aでは詐欺犯罪が有ったとしても立証がほとんど不可能
  - ③悪質M&Aは本来の目的のシナジー効果や買収した企業の立場など考えていない
  - ④M&A詐欺は「詐欺自体がビジネススキーム」となっている
  - ⑤契約書は会社を乗っ取るための口実にすぎない
  - ⑥売却側の経営者は自分の会社を「金の卵を産む鶏」の様に考えるが、相手はその鶏を食ってしまうことを考えていて産まれる卵の事など眼中にない（目先の利益優先）
  - ⑦仲介業者は詐欺グループ側だと想定して紹介時から要注意の事（知り合いでも同様）
  - ⑧訴訟に関して善悪の区別は意味がなく全てが証拠で決まる（双方に言い分がある）
  - ⑨犯罪グループは裁判の証拠作りの為に非常に手荒な手段を使ってくる（何でも有り）
  - ⑩やった者勝ち、途中のプロセスは関係なく強引に潰しにかかる
  - ⑪実行犯の数人が個人的に訴えられる事は着手時点で役割分担の一部で決まっている
  - ⑫M&A契約した会社を知らぬ間に形的に転売するなど当たり前（無理筋の貸付等）
  - ⑬訴訟や仮処分申し立て、現実的な契約破棄と奪還は躊躇無く速やかに行うこと
  - ⑭相手は強力な弁護士や法務担当者、策士で組織されているので一歩先を狙う事
  - ⑮訴訟事は起こした以上は命懸け必ず勝つ事が絶対条件、敗訴の損害は計り知れない
- ※最初から詐欺を想定して証拠押さえと備忘録の作成、万一の時の反撃の方法を検討する。

騙しに気付いた時には企業内部は激しく犯され、資金の流れは相手の手中に落ち資産は売却され相手と戦う術も気力も資金もない状態に陥る。（被害者の殆どは泣き寝入り）企業経営は淘汰の段階に来ておりM&Aとは即ち「食われる側と食う側であり」食われる側の立場はいくら正義を主張しても空しいばかりであるのが現実。裁判沙汰になることは、原告被告共に全く碌でも無い事であり裁判所に入出入りする姿は双方とも同様に怪しさに満ちている。ここに至る事が既に普通では無い忌まわしい事態。相手が「東京」と聞いたら5割は詐欺かそれに似た様なものだと警戒した方が良い。

次例会の予定 11月10日（火）12：30

「知っている人だけ得をする！

補助金の有効活用法」

待行政書士事務所 代表 砂田達也様