

R.F.C.M Heartful Report

リスク・ファイナンシャル・カウンセリング・マネジメントのハートフルレポート===2014年10月号

◆金融機関の牙に気づかぬ借入交渉…

中小零細企業経営者は、どんな時代においても安定した経営を続けるために余裕のある状態で運転資金を確保しておきたいと考えるのは当然のこと。そして金融機関は、融資金額に対して万一の時のリスクを最小限になるように様々な策を練って経営者を喜ばせ、チャッカリ融資を押し込む場面がしばしばあります。

冷静に考えてみれば、従来の借入金残高と比べて融資後の残高が殆ど変わりがなく、高額な借り換えの為の手続き費用を払うことになり、財務状況は殆ど変わっていないといった事例は多い。

「取りあえずこれだけ融資実行をし、万一のときの融資枠を確保しておいて…」などと、期待感を持ちたくなる「融資枠の確保」と担当者や上司がボンヤリした表現で経営者にちらつかせて契約に…クロージング。

金融機関は、定期収入となる「手数料収入」という利息収入以上においしい利益が確保できることになりませう。

経営者は、金融機関の『万一の時の融資枠の確保を…』という“甘い囁き”を信じ切っているのか。金融機関の担当者は、2～3年毎に異動してしまう。金融機関が文書にしないリップサービスで「会社が万一の時…」に本当に実行してくれると思っている経営者がいるのだろうか？

後日、大きな誤算であったと気づいたときには、もはや取り返しのつかない結果となっている。

バブル経済が崩壊したあの時、経営者としては…、金融機関との申し合わせで「融資枠」の範囲で借り入れできる筈だったのに、いざ融資の申込みをしてみると約束していた融資枠を大きく削られたり、追加担保を要求されたりしたことを忘れてはいないだろうか。

◆『支払手形』は会社を潰す時限爆弾？…

貸借対照表の負債の部を見ればわかるように、貸方の勘定科目の一番上にあるのが『支払手形』で、これは、最優先して決済しなければならない債務であることを示しています。万一、この『支払手形』が決済できない場合は会社は倒産することになるわけで、待ったなしの時限爆弾に匹敵することを従業員も含めた全社員がしっかり認識し、受け取ることも、支払うことも、手形取引をゼロにする撲滅運動の意識で経営したいもの。

リスクのクヌリ
警告！支払手形は会社を潰す時限爆弾

余裕をもった内部留保資金が有る会社であればともかく、流動資産が支払手形の未決済残高の半分にも満たないような企業において、売掛金の徹底回収や借入金の緊急調達ができる体制ができていないようであれば、危機状態と評価されます。

資金繰りをしている「資金不足」であるとき、支払手形で補うことは自分の会社に『時限爆弾』仕掛けるようなものです。

資金不足は、原則として「借入金」で賄うようでは無ければならず、借入金が増えても支払手形は発行しない。むしろ減らしたいもの。

取引先と個別にきめ細かく折衝して、手形支払いを「現金支払い」に切り替えることによって「仕入れ価格」の値下げを実行してもらうことは、会社の『信用度』を高めることにどれだけ大きく貢献するものかを考えるべきです。

なぜならば、従来の借入金残高を借り換えという行為で組み替えても取引先からの評価は上がらないからです。

値引・割引・割戻し等を実行してもらえることをしっかり確認し、借入増による金利負担分を吸収できるまで価格折衝をする粘り強さが肝要となります。想像してみてください。「現金支払い」にすることが取引先からの信用を高めることを！

例え借入金残高が増加したとしても、支払手形を現金に置き換えることを応援してくれる金融機関の支援策こそ本物の支援策です。

発行している支払手形の「適正発行残高」などは、「仕入債務回転率(売上(仕入)原価 / (買掛金+支払手形+受取手形裏書譲渡高))から割り出すことができます。適正指数内であれば良いというものではありません。繰り返しますが、安全経営を進めるには借入金を増加させても「支払手形」を減らすことをお勧めしたい。

◆支払手形は『お金を印刷すること…？』

支払手形は中小零細企業にとって安易な資金繰り方法ですが、最も危険な行為であることを改めて知って欲しい。ウツカリして不渡りとなったら、自分の会社を信用してくれていた取引先を瞬時に裏切ることになります。

リスクの面から捉えてみると、最も許せないのが大手企業が支払手形を発行しているという現実です。小規模企業経営者がもっと真剣に怒ってもいいのでは…？



墓参りの帰りに神代植物園に立ち寄った。酔入り口の係の方から、酔芙蓉の咲き始めのオミナシという花の黄色いオミナシの花を吸い寄せられるように向かい咲きの花が水芙蓉(日本では蓮の咲くのが水芙蓉、木に咲くのが芙蓉)と呼んでいた。芙蓉が一般的で、朝には咲いて夕方には咲き、朝に咲いたと夕方には濃いピンクになり縮みます。まるで、酔うほどに顔色が赤くなるイメージから、「酔」が付けたと、平安時代から愛された雅な花なのですね。愛されたい花なのですね。愛されたい花なのですね。愛されたい花なのですね。

ちよつと歳時記

ご相談時に「将来に不安がある」「なかなかお金が貯まらない」等の声をよくお聞きします。それでは上手にお金と付き合っていくには、どうすれば良いのでしょうか？今回は初歩的でも、すぐに実行できるお話を致します。

【必要なもの？欲しいもの？】

金銭教育が進んでいるアメリカでは、小学生の子供でも知っているお金との付き合い方に”Need or Want”という言葉があります。

これは物を買う時は「必要なもの」なのか？「欲しいだけ」なのか？を良く考えてからにしましょう、という意味で無駄な支出を抑える効果があります。

しかし日本の社会では金銭教育を受ける機会が乏しく、子供への金銭教育についても必要性が認識されているとは言えません。逆に子供がお金のことを口にすれば、はしたないと怒られてしまいそうですね。勿論、幼少期からの金銭教育の是非については賛否があるかも知れませんが、少なくとも教育が為されぬままに成長し大人になって、お金の付き合い方が身に付いていないのなら人生の大きな損失と言えるでしょう。

【3つのお財布に分けましょう】

私が日々のご相談を通して感じていることの1つは、多くの人が数年先までのお金の収支は明確であるのに、その後の将来に必要な金額については具体的に把握していない傾向にあるということです。例えば、子供の教育費や退職後の生活費など、どのくらいのお金が必要なのか分からないまま取りあえず貯めているという方が少なくないのですが、それでは不安も残るでしょうし効率的ではないですね。

そこで用途に応じて必要となる金額を算出した上で、お金を「短期、中期、長期」と使う時期に分けて貯めていく方法が有利でお勧めです。

「短期」のお金とは目先の生活費のことです。生活費ですから現金ですぐ引き出せる銀行などを利用します。不意の出費に備えどれくらい余裕があれば良いかについては、目安は3～6ヶ月くらいの生活費とされています。それ以上の資金がある場合は、銀行で寝かせているだけではもったいないですから、中期、長期の資金として少しでもお金の働いてもらうことを考えていきます。

「中期」のお金は子供の教育資金や住宅取得資金、住宅修繕費等々、現在から10～15年ほど先に使途が決まっ

ファイナンシャルプランナー 山口 晶子

ているまとまった資金のことです。お子様の成長は待ってられませんから、特に私立校や大学へ進学するなら教育費は早めに備えておきたいものです。

「長期」は15～20年以上先の資金のことです。退職後の快適な生活の為の資金になるでしょう。将来に渡り受給できる年金は目減りする方向であることや税金等の負担増も踏まえ、快適な生活の費用と年金との差額を埋める為の資金が必要な時代なのです。

お財布は3つに分けて考えることで資金を効率的に運用できます。現在だけでなく将来の収支も把握し、問題があれば早目に対策を講じることが大切です。

【お金にも働いてもらいましょう】

お金に仕事をさせて殖やすには「金利」と「時間」が味方になります。当然、金利は高い方が有利ですし、時間は長く取るほど有利です。現下の低金利にはあまり期待できませんが、長期間の運用ならば時間は味方になってくれますので若いうちから始めればとても有利です。

又、ある程度の運用期間が可能であれば、金利の高い外国通貨を活用することもお勧め出来ます。為替変動のリスクは期間が長いほど運用の利益に吸収されますので、銀行の預金より遥かに有利な金利を選択する価値は高いでしょう。

そもそもお金は生活を向上させる為の手段でしかありません。しかし私はお金の使い方には、その人の個性が表れると思っています。本来、収入が多いほどお財布も潤っていきそうなものですが、実際には必ずしもそうではない様です。また無駄な支出を減らし地道に貯蓄をしている人もいますし、ただ散財してしまう方もいます。もし管理がずさんでお金が不足をすれば深刻な事態にもなりかねませんし、お金の振り回される人生は幸福とは言えません。

今回は上手にお金と付き合う方法をいくつかご紹介しましたが、参考になる事項があれば無理をせず出来る範囲で試してみたいはいかがでしょうか？

【山口 晶子さん・プロフィール】

横浜市在住。株式会社RKコンサルティング所属。日本FP協会会員(AFP)。2014年度MDRT成績資格会員。神奈川県ファイナンシャルプランナーズ協同組合正会員。ライフプラン、保険、年金相談の他、セミナーでの講師も務める。



2014年「中小企業白書」が発行されました。

この10年間の倒産件数は年々減少の傾向にあります。休廃業と解散の件数は年々上昇傾向にあります。

【倒産件数】 【休廃業件数】

| | | |
|------|--------|--------|
| 2003 | 18,255 | 14,181 |
| 2004 | 13,673 | 16,821 |
| 2005 | 12,998 | 19,239 |
| 2006 | 13,245 | 20,637 |
| 2007 | 14,091 | 21,346 |
| 2008 | 15,646 | 24,968 |
| 2009 | 15,480 | 25,830 |
| 2010 | 13,321 | 26,544 |
| 2011 | 12,734 | 25,743 |

気になる数字…… 48.1% 休廃業を家族・親族に相談した人の割合

2012 12,124 27,825
2013 10,855 28,943

休廃業を決意した理由としては、

- ① 48.3%…経営者の高齢化、健康(体力・気力)の問題
- ② 12.5%…事業の先行きに対する不安
- ③ 7.8%…主要な販売先との取引終了(相手方の倒産、移転のケース含む)
- ④ 4.9%…経営者の家族問題(介護、高齢化、教育等)

⑤ 4.4%…事業経営の更なる悪化の回避

⑥ 4.2%…後継者(事業承継)の見通しが立たない

「休廃業を相談した相手は？」という質問に対しては…

① 家族・親族に相談した人の割合が48.1%と約半数で、
② 休廃業を誰にも相談していない人が28.4%であるという。
③ 会社の経理を知る税理士に相談したのが6.8%であると…。税理士が経営者の悩みを受けとめられていないという実態には大変驚いた。税理士は経営者とのように接しているのか？

地価の地域格差にはご注意を

なるほど納得……不動産!!……No. 011

株式会社ありがとう・不動産

先日、国土交通省による平成26年の地価調査発表がありました。概要としては、1. 全国平均では、住宅地と商業地の両方において下落が続いているものの下落率は縮小しつつある、2. 三大都市圏の平均では、住宅地と商業地の両方において上昇に転換、3. 上昇地点数は、全体的に増加し、三大都市圏では、住宅地の約1/2と商業地の約2/3の地点が上昇、などが挙げられています。

平成25年の地価発表時の概要が、全国的に依然として下落しているものの、下落率は縮小し、上昇・横ばいの地点も大幅に増加し、一部地域において回復傾向が見られる、という内容だったことを思うと、ひとつの価格転換期が訪れたといえます。

グラフは、東京23区と人口50万人以上の市において、住宅地が前年に比べ何パーセント上下したかを最高値と最低値を抜きだしてまとめたものです。全体として、やはり三大都市圏とそれ以外の地域では、違いが明確になっています。仙台市、川口市、船橋市、東京23区、横浜市、川崎市においては、前年比がマイナスになった地点はなく、地価が上昇に転じたこと

は間違いがありません。(川口市と川崎市は、平成25年の変動率最下位も0.0%でしたが、それ以外の仙台市、船橋市、東京23区、横浜市は、マイナス値でした。)

グラフは、最上位と最下位を比べていますが、ここで平成25年と平成26年の変動率平均を比較してみたいと思います。平成25年の平均変動率がマイナスで、平成26年にプラスに転じたのは、千葉市(25年:△0.3%、26年:0.2%)、京都市(25年:△0.6%、26年:0.2%)、大阪市(25年:△0.2%、26年:0.4%)、堺市(25年:△0.1%、26年:0.4%)、熊本市(25年:△0.2%、26年:0.4%)です。

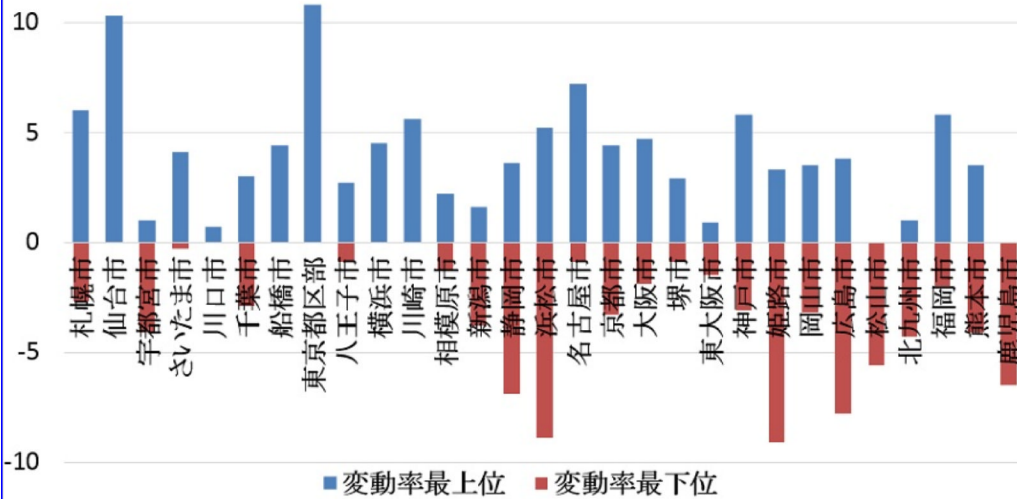
また平成25年から26年にかけて平均変動率が1%以上上昇したのは、仙台市(25年:2.7%、26年:4.2%)、宇都宮市(25年:△2.3%、26年:△1.2%)、東京23区(25年:0.5%、26年:1.9%)、福岡市(25年:0.7%、26年:1.8%)になります。

不動産は、文字通り、動かさない資産なので、その

場所を一番に検討すべきというのは、言い古されたことですが、人口の減少に伴い、今後、人口が集中する地域と過疎が進む地域の差が開くと考えられます。

もちろん、地価調査の結果に一喜一憂する必要はありませんが、売買をご検討中の方々は、これから、便利な地域とそれ以外の地域の差がさらに拡大する可能性も考慮なさることをお勧めします。

東京都区部及び人口50万以上の市における住宅地の対前年変動率(%)



気になる！コトバのあれこれ 読みはさほど重要でない!?

『その日本語、ヨロシイですか?』井上孝夫/新潮社

読み方がわからないとき、ルビが振ってあったら便利なのに……と思うことがあります。

ところで、川端康成が書いた「雪国」の冒頭『国境の長いトンネルを抜けると雪国であった』の最初の二文字はどう読まれるのでしょうか。「こつきょう」と「くにざかい」のどちらでしょうか。

新潮社校閲部・部長が書いた「その日本語、ヨロシ

イですか?」によると、読み方がはっきりしない漢字にすべてルビを振るのは、難しいようです。

上述の国境の場合、川端康成自身が明言しなかったと書かれてあります。また、出版社側が確認のため、『ルビはどちらの読みですかと訊いた時、作家が「どっちでもいいよ」と答える例は結構多い。漢字の意味合いが主で、読みはさほど重要でない、ということなのでしょうね』とも説明されています。

たしかに意味を間違えることはないと思いますが、読みも気になりませんか?



◆事業再生で最期まで「一枚岩」になれる?

～♪～人は石垣人は城、情けは味方仇は敵～♪
～仇は敵～♪～は、民謡『武田節』の一節ですが、会社組織のあり方としてしばしば例に挙げられているように、もともと質や形状の岩を崩れないように積み上げて築いた石垣は様々あります。

長方体の石の長辺と短辺を交互に重ね合わせる算木積み(さんぎづみ)、石材を六角形に加工して積み上げる亀甲積み(きっこうづみ)は亀の甲羅の模様のように見え、力が均等に分散するため、崩れにくい。玉石を用いた積み方の玉石積み(たまいしづみ)。大石の周りに比較的小さな石を積みあげる笑い積み(わらいづみ)など、積み上げる高さや強度によってその様式はかなり工夫されているようです。

どんな目的で作られた石垣か、築き上げるまでにどれほどの時間を要し、誰が指揮して築いたか…と、盤石な石垣は数百年の時を経て今なおその形をとどめています。

さて、リスク・カウンセラーとして、多くの「事業再生」や「事業の承継」に関わってきましたが、再生、再起ができるかどうか五分五分の状態だというとき、会社の経営陣である「役員」が最後まで一枚岩になっていられる企業があったとすれば、それは信じ難いほど素晴らしいことだと思います。

役員(経営陣)は、事業が順調なときには、誰がその功績を支えてきたかがそれぞれの思惑の中にあり、事業が暗礁に乗り上げて切り抜けなければならない事態に直面し、その問題に正面から取り組み打開しなければならぬ場面で火の粉を被らなければならない立場であったり、現場の先頭に立って戦いに挑まなければならないことも、冷静沈着に場面の展開を俯瞰し適材適所に支援者を布陣し、企業を守らなければならないことが出来なければなりません。

石垣の大きな石でも、時には小さな楔で荒割りすることもできてしまいます。石に開けた小さな穴に木矢を刺して水をかけ木の膨張で石が割れるといいます。石に開けた穴に水を流し凍らせて石を割る、石を火で加熱しておいて水をかけて急激に冷やして石を割る…、堅い石でもチョットしたこと脆くなって割れて砕けるといいます。

リスク・カウンセラー奮闘記

125

◆石垣の隙間より「石の小穴」を埋めておく?

積み上げられた石と石の隙間は、石垣を築くときに必要な無数の小石によって埋められ安定していますが、大きな石に明いた小穴こそ要注意なのです。一見して見えにくい小穴(心の隙間)に異物が入り込まないように注意を払うことが大切になってきます。

日頃からお互いの能力を尊重し合い、リーダーの目配り、気配り、心配りが行き届いている組織であれば、万一、最悪の事態が勃発しても組織体制に動じるものではなく、進むべき進路を見誤ったりすることはないでしょう。

役員一人一人の些細な言動や何気ない仕草を感じ取る力を養い、単純な表情の裏側の奥深くに存在するものを観ることによって、これから起こるであろうことを予知し、全体を正しい方向へと牽引することが出来るものです。

常に冷静で安易に動じない心を持ち続けていきたいものです。



『終活応援セミナー』

第1部(リスク対策編)

失敗事例⇒認知症・発症前と後の家族は?

転ばぬ先の杖! 自分たげは大丈夫!の危険
知らないでは済まされない、家族の責任

◆講師:(株)ホロニックス総研

代表取締役・リスクカウンセラー

終活カウンセラー 細野孟士

第2部(認知症予防編)

『アルツハイマー病』は人を二度殺す

◆非営利活動法人認知症予防協会

代表理事 清輔喜美男氏

◆日時:平成26年10月30(木曜日)

午後2時～4時 1部、2部

◆会場:文京シビックセンター

3階 第2会議室

◆会費:無料

◆イベント ◇ミニフラワーポットの制作

◇脳年齢測定ゲーム

ご希望者は「脳年齢測定ゲーム」をお試ください。

富貴への道

再生・再起への道

終活の手引き

ご利用ください! 『経営危機から家族を守る!』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
 - ②急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
 - ③長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
 - ④不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
 - ⑤企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者
- “万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

※問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。

※出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。

◆発行者 株式会社 ホロニックス総研

◆責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野孟士

◆連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12

TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031

<http://www.holonics.gr.jp>

【ホロニックス】

(英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。

すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)