

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11月号

◆街金融からの借金で事務手数料に驚いた！

今から十数年の前のこと、バブル経済が崩壊し売上が激減し資金繰りが悪化、銀行からの融資には追加担保を迫られ、証貸し(証書貸付)や手貸し(手形貸付)の手続きには応じてもらえないばかりか、子供や資産を保有する第三者を連帯保証人として追加するか、不動産などの資産を追加担保として提供することを条件でようやく借り換えができた。

資金繰りで足りなくなった資金不足分の融資を申し込んでも、取引先の**売掛金を担保設定**することを要求されたり・・・、という事態が、当たり前ようになっていた。

結局、正規の金融機関で借り入れできなくなり経営者やその家族たちがサラ金(消費者金融)に駆け込み、20万円、30万円、50万円…と家族が借入したお金を集めると100万円ほどの纏まったお金になった。

この消費者金融からの借金が、資金繰り地獄の始まりになり、毎日のように街金融廻りのきっかけになるとは誰も想像だにしていなかった。

100万円の返済は3年間で返済するとして元本+金利で毎月5万円弱の資金を準備しなければならぬ。従来の金融機関からの借入金の元本返済をSTOPしたとしても、金利の支払いだけは止められない。金融機関への利息支払いの他に新たな返済資金が発生する。毎月の定期的な返済を実行しないとサラ金会社からヤンヤの催促電話がかかってくる。

厳しい催促電話にいたたまれなくなり、街金融で高金利と知りながら街頭のプラカードに書かれた電話番号にダイヤルを回す。

優しい誘導電話に辿り着いた街金融のドアを入り、免許証や保険証を提示し指定用紙に家族関係などを記入して暫くすると、20万円を借りられると分かった。

ほっとして書類と引き替えにお金を受け取ると、そこにある現金は16万円を下回っていた。窓口の男の説明によると「事務手数料」が差し引いてあるということだった。そして、10日後に2万円の利息と元金を持参するようとの説明だ。これでこの街金融には10日後までに3万円以上持って来なければならなくなった。こうして、借金返済のための街金融巡りが始まり、その都度「事務手数料」として数万円を搾取される羽目に…。こうして、借金は雪だるま式に増加し、以前のように金融機関との融資折衝をする余裕さえなくなり、元には戻れずに行き詰まることとなる。

リスクのクヌリ
借金返済のための借金で資金繰りに苦しむな！

◆昨今の金融機関は“手数料収入”で稼ぐ

巷では、「金融円滑化法」の適用を受け、金融機関に対する元本返済の猶予を承認された条件下で資金繰りをして徐々に資金体力回復してきた企業も見受けられるようになっているが、国の庇護である『金融円滑化法』の概要を、一気に返上して正規の返済条件に戻せる企業はそう多くはないのが実態です。

『金融円滑化法』を申請した際の計画書の範囲内で返済計画が予定通り実行できていれば、従来通りに元本返済猶予の適用を受けることができますので、じっくりと余裕をもって体力の温存をしている方が得策です。

もしも、国の経済政策の失敗により再び景気が大きく下振れしても『金融円滑化法』に則って進めている再生計画ですから、元本の返済額を減額するなどの折衝をしながら、粛々と再生計画を進行させていくことができます。

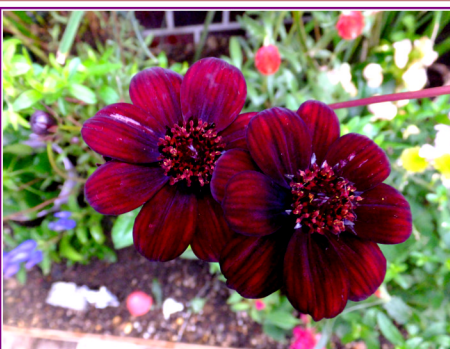
景気の先行きが混沌としている状況の中で、低金利政策で貸付業務による金利による収入が少なくなった昨今、金融機関は利息収入の他に、不動産関連や、保険販売、信託業務などの『手数料収入』で収入を稼ぐという営業シフトを取っているようです。

業績が少々回復しかけてきたような企業を狙い撃ちして、新たな手数料売上となる材料の発掘に、懸命になって取引先廻りをしているようです。

その企業の安定経営と将来を考えての提案ではなく、明らかに今の獲物探しに躍起になっているのであって、まさに「目先の千円札」を拾わせることに、お為ごかしの甘言を囁いてくるから恐ろしい。

「万一、売上が下がるなどの緊急事態が発生したら、『金融円滑化法』の庇護によって切り抜けるようにしましょう」と、現在進めている事業計画が達成できるように取引先などの紹介をするとか、信頼できる景気動向とか、融資先の経営資源となるような提案をする金融機関こそ正しい姿ではないでしょうか。

今や「メインバンク」という言葉さえ死語となってしまったが、本当に信頼できる金融機関とは、経営者に対して厳しい質問や指摘をしてくる金融機関であると考えて間違いないでしょう。



園芸店で見つけた珍しい鉢植えの花、見た人が足を止めることを想像して購入してきました。もしも、チョコレートでコスモスの花を作ったら…。花に鼻を近づけて香りを嗅ぐと、何とチョコレートの香りがする花が…。『チョコレートコスモス』は色も香りもチョコレートのような多年草の花です。メキシコ原産だが大正時代には日本に入ってきていたというが、濃赤紫の花色が印象的で花茎が長く伸びていて冷たくなった秋風にゆれながら咲いています。根が塊茎状になる宿根草で茎が枯れて冬越しをする。花卉の味はほとんど無味でした。来年も咲くかな？

【花言葉】移り変わり、恋の思ひ出、恋の終わり

ちよっと歳時記

1. 原則は各国に個別に出願

知的財産に関する権利を海外で取得するためには、どのようにすればよいだろうか。具体的には、技術に関する特許権、デザインに関する意匠権やブランドに関する商標権を海外で取得するために、どのような手続が必要になるだろうか。

その答えは、原則、権利を取得したい国に個別に出願を行うことになる。属地主義の考え方に基づくものであり、もともと権利は、その国限りである以上、権利の発生、消滅はすべてその国で行うことになる。

ただ、その際に、基礎出願を行っている国の出願日を使えるというだけである。これは、優先権という考え方で、外国出願を行う場合には、その国の国民（自国民）に対して、他の国の国民（他国民）は、翻訳や現地代理人を準備しなくてはならず不利になってしまうため、第1国出願（基礎出願）から優先期間（特許は1年、意匠・商標は半年）内の出願は、第1国出願（基礎出願）の日付で、登録要件を判断してもらえる。

2. 例外は、出願手続統一の枠組み

一方で、外国出願する国が、数か国であれば、それぞれの国に（優先期間内に）翻訳文や現地代理人を準備して出願をすればよいが、出願国が10を越えてくると、各国に個別出願を行うことは困難になってくる。

例えば、コカコーラのような多国籍企業のブランドでは、販売国数は百数十か国に上る。これをすべて個別出願といった個別手続で対応するのは非常に煩雑である。

そこで、特許については、特許協力条約に基づく国際特許出願（PCT出願）の枠組み、商標については、マドリッド協定の議定書に基づく国際出願の枠組みが既に出来上がっている。

特許協力条約の枠組みでは、本国官庁（自国特許庁）に対して、国際特許出願（PCT出願）を行うことで、締約国（約160か国）すべてに出願したとの取扱いがなされる。

また、マドリッド協定の議定書の枠組みでは、本国官庁（自国特許庁）に対して、国際出願を行うことで、締約国（約90か国）すべてに出願したとの取扱いがな

複数の国に一括出願する制度

弁理士 酒井俊之

れるだけでなく、その権利を国際事務所の国際登録簿上で一元管理することが可能となっている。

しかし、我が国では、未だ意匠について、複数国に一括して出願することはできない。

3. 意匠法の法改正

平成26年4月25日に可決・成立し、5月14日に法律第36号として公布された特許法等の一部改正では、併せて、意匠法の改正も行われた。

すなわち、複数国に意匠を一括して出願可能なジュネーブ改正協定の加入に先立ち、国内意匠法の規定の整備を行った。

これにより、意匠については、図に示すように、我が国特許庁を経由して複数の国に一括し

〇複数国に意匠を一括出願するための規定の整備

「意匠の国際登録に関するハーグ協定のジュネーブ改正協定」(加入を検討中)に基づき、**複数国に対して意匠を一括出願**するための規定を整備し、出願人のコスト低減を図る【第6章の2】。



て出願することが可能になる。

実際の施行は、ジュネーブ改正協定が我が国において効力を生ずる日以後になるが、海外の模倣品対策などは、意匠権の有無が大きな影響を与える場面もあるため、今後の活用が期待される。



◆プロフィール◆ 酒井俊之(さかいとしゆき)

1976年生。福島県伊達市出身。慶応大学院基礎理工学専攻修士課程修了。03年弁理士試験合格。04年弁理士登録。同年、創成国際特許事務所に入所。08年、福島事務所開設に当たり所長に就任。

地方公共団体や新聞社主催の各種セミナーの講師として活躍する一方、事業モデル『知財制度の活用戦略』を展開。出願から20日で登録査定という早期の権利化モデルを実現。

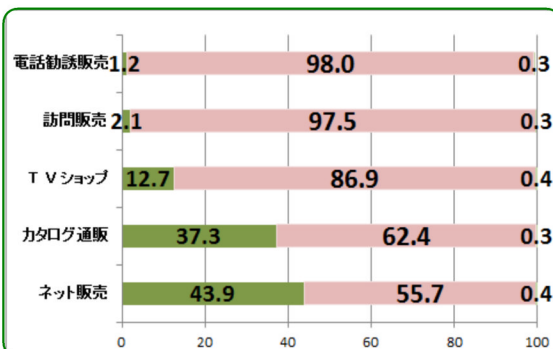
東北経済産業局特許室『東北地域知財経営定着支援事業』総括委員、東北工業大学非常勤講師など。

消費者庁が2013年に『消費者意識基本調査』の調査を行った、この1年間に商品・サービスを利用した販売形態についてのデータが公表されています。

電話勧誘による販売で購入した人は1.2%、訪問販売を利用した人は2.1%、通販の中でもインターネットを利用している人が43.9%とTVショッピングやカタログ通販を上まわっていることがわかった。

また、表示や説明を十分確

気になる数字…… 43.9% 過去1年間にネット通販を利用した人の割合



利用した
利用しなかった
無回答

し、その内容を理解したうえで商品やサービスを選択する人は70%を超えていることもわかった。

ネット通販やカタログ通販を利用する理由は、①営業時間を気にせず利用できる ②品揃えが豊富、ネットでしか買えない商品がある ③商品の価格や性能を比較しやすい ④店舗までの移動時間・交通費がかからない。利用者の生活様が見えてきますが、今日も巣鴨地蔵通りは相変わらず高齢者で混雑しています。

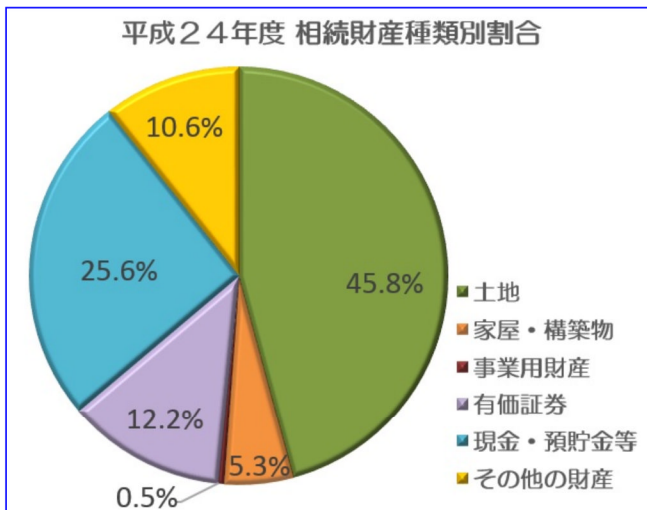
土地が主な相続財産となる場合は、ぜひ準備を！

なるほど納得……不動産!!……No. 012

株式会社ありがとう・不動産

来年に控えている相続税法改正以降、相続税を支払うことになる相続人が増えると言われていています。東京都内に自宅を持っている人では100人に6人、東京23区内では4人に1人の割合で相続税を支払うことになるだろうという数字もあります。相続税は、基礎控除額に満たない相続財産には、課税されません。しかし、この基礎控除額が来年から引き下げられる一方、2020年のオリンピックまで東京の土地は値下がりしないという見込みがあるため、この話題がよくとりあげられています。

国税庁は、毎年税務統計を発表しています。現時点で発表されている最新の数字(<https://www.nta.go.jp/kohyo/tokei/kokuzeicho/sozoku2012/sozoku.htm>)をもとに、相続財産を種類別に見ると、グラフのようになります。相続財産全体の割合のうち、土地(45.8%)や建物(5.3%)が半分以上を占めていることがわかります。



自宅、特に土地を所有する方々の場合、このグラフより不動産の割合が多いこともあります。たとえば、都心にある自宅が5千万円で現預金が5百万円のケースなどです。そのように相続資産に現金が少なければ、相続人の人数によっては、相続税が払えず、自宅を売却した現金で支払うこともあり得ます。

そうならないためには、事前に準備しておく必要があります。生命保険などを活用し、相続時に現金が増えるように備えるのもひとつの方法ですが、相続税の基礎となる不動産の評価額を低くするという方法もあります。評価額とは、国税庁が発表する路線価をもとにしたものです。

不動産には、4つの価格があると言われ、相続税の基礎となるこの路線価のほか、1. 実際に売却するときの価格である時価、2. 固定資産税を支払うときの基礎となる固定資産税評価額、3. 国土交通省が発表する公示価格、の3種類があります。そして一般的に、価格が高いほうから順に、時価>公示価格>路線価>固定資産税評価額になると言われています。

まず最初に考えなければならないのは、この路線価による評価額の減額を適用できないか検討することです。これは、「小規模宅地等の特例」と呼ばれる減税措置です。財産を残す方と相続する方の両方が条件を満たせば、最大8割も評価額が減額されます。ただし、核家族化が進んでいる現在、相続が発生してから、運よくこの「小規模宅地等の特例」が適用できるケースは減少傾向にあります。そのため、この特例を利用できるように、事前に準備しておくことが望まれます。

次に考えなければならないのは、有利な路線価を選択できないか検討することです。路線価は、上記のとおり、時価より低額になっていますが、どの場所も時価に対して一律の割合になっているとは限りません。たとえば高層マンションでは、見晴らしのいい最上階と2階では、たとえ同じ広さであっても、資産価値が全然違います。しかし、相続税評価額は、専有面積によって決まるため、同じ広さであれば、ほぼ同じ評価額になります。つまり、相続税の評価額よりずっと高い金額で相続後に売却することも可能になります。

しかし、いずれの方法も、相続が発生してから対応することは困難ですので、いつか訪れる相続に備えておかれることをお勧めします。ありがとう・不動産では、そのようなご相談も承っています。

気になる！コトバのあれこれ 「ありがとう」を言う相手は？ 『ものの言いかた西東』小林 隆・澤村美幸／岩波書店

地域による言葉の違い、いわゆる方言は、長年にわたって研究されてきました。しかし、言葉を使ったコミュニケーションのとり方の地域差は、これまであまり研究されてきませんでした。その点をとりあげたのが、この「ものの言いかた西東」です。

たとえば、「ありがとう」という言葉をレストランやコンビニの店員に向かって言うかどうか、地図上、都道府県別に示されています。

富山県、長野県、愛知県から西では、50%以上

の人が言うと言っていて、新潟県、群馬県、山梨県、静岡県から東では、岩手県を除き、50%以下の人のみ言うと言っています。西が、ほぼ100%に近い地域が並ぶ一方、東は0%に近い地域がほとんどで、あきらかな差異が見られます。

これはひとつの例ですが、ほかにもコミュニケーションをとるうえで、暗黙のルールに違いがあることが説明されています。

あまり馴染みのない地域出身の方と話すときには、そういう差異も考慮に入れたほうがいいかもしれません。



●事業計画書が作成できない者が起業できるの？

中小零細企業経営者の高齢化が進んでいる昨今ですが、「事業承継」や「M&A」又は「廃業」によって引退することを考える経営者が多くなってきています。

高齢化した経営者は、景気低迷と共に売上高や取引件数が減少してくるとイライラし、創業時から切り盛りしてきた社員にその責任を転嫁するなど、社内の空気は決して心地よい雰囲気ではなくなってくる。

番頭さんと言われる従業員も経営者と共に高齢化し、だんだんと動きが悪くなり、やがて引退を考慮するようになる。

またまた、事業承継や事業譲渡の機会を失ってしまうことになり、事業の売却先が決まるまでは取りあえず代替えの従業員を採用することとして、事業譲渡の条件が整うまでは、それなりの業績を維持しておくこととするのだが、番頭さんとの時と同じように「打てば響く」と言うわけにはいかないが、取引高は上がらないが、少なくとも現状維持だけは何とか継続できそうだとということになる。

一年と少し前に採用した社員が徐々に慣れてきたとはいえ経営感覚を持って仕事に当たるというには、遠い先のことになりそうだ。

あるとき、経営者が倒れたことをきっかけにして事業の一部を譲渡することを真剣に検討したいと相談がありました。

売却するには適正な価格を算出して契約書を作成し、いつ、だれに、適正な価格で売却ができるように幾らでその対価を設定するかなど、数十項目の検討事項を列記し、具体的なものにしていきました。

「事業を買い取りたい」という人がでてこなければその事業を閉鎖することもやぶさかでないということでしたが、入社して1年少々の従業員が仕事を続けたということを手を挙げてきた。

入社して間もない従業員の懐具合は知るよしもない

リスク・カウンセラー奮闘記 - 126

が、事業を買うための資金を準備できるのであれば事業譲渡の手続きを進めることにしました。

●会社の歴史と信用を…なめとんのか!?

事業の譲受を申し出てきた従業員のことを心配した現経営者が、新会社設立の準備、金融機関との取引や資金繰りのノウハウなどを支援してあげて欲しいという相談があり、引き受けることにしましたが、経営の基本となる「事業計画書」も「資金繰り表」も作成することができない。

独立したいというからにはある程度の資金準備ができていたと思いきや、1ヶ月分の売上金額の半分にも満たない。どうやら今までいた会社に「おんぶに抱っこ」の状態、挙げ句の果てに、商品在庫の支払いは分割という有様。

しばらくは現在の会社の名称をそのまま使用したいというから、呆れるばかり。仕入れ資金の支払いも面倒を見てほしいという…。

少しずつ分かってきたのは、「社長が高齢で仕事ができなくなってきたから、自分が代わりに引き受けてやっている…」「順調になるまでは支援するのは当然」と、「経営できなくなった会社を押しつけられた…」と平然とやってのける有様。

入社して2年足らずの社員に、コツコツと年月を積み重ねて信用を築きあげてきたことを、これからイヤというほど身にしみるに違いない。

謙虚に、全面支援による起業ができたことへの感謝の心を忘れないでほしい。



都営地下鉄・三田線の全180車両に当社の広告が掲載されています。掲示の場所は、優先席とドアの間の壁面で、お知り合いにも是非ご紹介下さい。カウンセリング・サロン『たまゆら』では、サロンにご登録のFPやカウンセラーの皆様を募集しています。新たなネットワーク作りによって、皆さんの活躍の場を広げて下さい。

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)