

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===2016年10月号

◆20年前の破産、金融機関の与信は？

会社を起業するには資本金を準備しますが、設立の為の諸費用や賃貸事務所(店舗)の保証金や什器備品の購入資金や当面必要な従業員の給料や商品の仕入資金など、業種や業態、規模によって異なりますが、資本金はあつという間に底をつきます。そこで、金融機関から運転資金を借入することで経営を円滑に進めていかなくてはなりません。

事業資金にゆとりがある企業ならば、数年後の事業拡大を見越して増資により資金を調達することが出来ますが、小規模企業では、緊急に資金が必要になった際は、代表者や家族からの借入をするとか知人や友人からの恩借りをして一時しのぎをすることもしばしばあります。

資金繰りのための資金は出来れば金融機関から融資を受けることが望ましいのですが、過去において、会社を破産させた社長が再び起業を試みた様な場合、殆どの場合金融機関からの融資を受けることが出来ないのが実情です。

また、家族が倒産した会社の役員であった場合も、社長の経歴だけでなく家族の名義で企業した会社でも、個人と信の審査対象となって融資を受けることが出来ません。

関係する情報筋の話では、各都市の「信用保証協会」や「国民生活金融公庫」では、倒産・破産歴があった企業の経営者と役員や家族の個人情報までが、半永久的に記録として残されていて審査の対象になっているようです。

また、破産した経営者が友人に請われてその会社の役員になった場合でも、過去に破産歴があった人物が役員に名を連ねているということで、1円も借り入れできなかったという話も聞いています。

これは、迷惑をかけた金融機関以外に申込みしても同じ結果になるようです。

◆破産した社長が新社長に寄り添うのもNG？

破産経験者が起業する場合、運転資金が必要になる事業はかなりのハンディーがあることは否めません。考えている以上に金融与信の壁は厚く高いものです。元手なしで出来る事業で起業する場合もあるでしょう。

破産社長の再起業する場合の金融与信事情！

ある友人が、前職の会社で役員をしていた時その会社が倒産しました。一文無しとなり妻と離婚。数年間、建築現場で働きながら、現在の彼女と内縁関係の生活が始まりました。内縁の妻の熱烈な後押しもあり、友人は一念発起することになりました。

私からのアドバイスを聞いていたからなのか、新会社は、内縁の妻を経営者にして新規に会社を設立し、銀行に資金繰りの融資申込みをしました。内縁の妻は会社の代表になったとはいえ、「事業計画書」や「返済計画書」の内容をすらすらと金融機関に説明する自信はありませんでした。

融資窓口に申し込みに行く内縁の妻に彼が同行し、彼女が説明に詰まると友人がすらすらと説明を始めてしまった。銀行は、説明している友人のことが気になり、彼の氏名を聞いてきた。

新会社を設立し融資を申込みしたときには、前職に勤務していた会社の破産から10年以上を超えていたのですが、審査の結果は1円も融資を受けることが出来なかったのです。審査基準は、以前の会社で迷惑をかけた金融機関ではなかったのですが、ものの見事、同一視されていたということと、彼女が、実質の経営者でなかったと直ぐにバレてしまったことでした。

内縁の妻は前会社の役員ではなかった。また、立ち上げた事業に理解と思い入れをもって、経営者として実体を伴った経営内容を友人を頼ることなく説明できていれば立派な経営者です。

倒産も破産も、その理由はどうあろうとも、破産した会社の経営者は、金融機関からみれば借入金を踏み倒した者ということになります。

金融機関から見れば、信頼関係を裏切った者が目の前にいるのですから、金融機関への融資申込みの際に与信管理で障害が出ることはやむを得ないことでしょう。

どんな経営者も破産はさせたくないのは当然のこと。破産した後は想像を絶する大きな負の代償が長い期間続きます。

経営危機の回避は、「早期発見・早期対策」です。安易に破産を考えずに、早めにリスクカウンセラーに相談してください。そして、家族や従業員を守る覚悟をもって経営に当たってください。



足「花言葉」贅沢、豪華、満
を感ぜさせたくれませす。
らに切り分けて、スツパリ厚切
に味は絶品です。やや厚め
存在を主張させている、栗の
角で長さが18cm。ビツシ
「栗蒸し羊羹」です。近4cm
一丁目、白金高輪駅の高輪
でも、大好物なのは高輪
ように感じる。
の季節は香り立つていこ
れたモンブランケーキもさ
状の栗でデコレーションさ
マロングレース。ペイスト
頭に浮かぶのは洋菓子店の
びん入るとクリ畑が視界に飛
「梨狩り」の看板があり、
一つ山を越え横濱市青葉区

ちよつと歳時記

「保険に入ろうか迷っている」「本当に必要なか判らない」「将来は保険に入ろうと思うが、まだ今はいらぬかな？」これまで私は多くの方々から多様なご相談を承ってまいりましたが、相談をする側にもいろいろな迷いがあって加入するかを決めかねている場合は少なくありません。今回は保険加入の考え方の中でも「いつ加入すべきか？」という迷いに答えを導いてみます。

【いつでも誰でも入れる?】

皆さんは生命保険の commercials にどのような印象をお持ちでしょうか?目に付くのは「保険料が安い」や「持病があっても入れる」等の宣伝文句や素敵で優しいような笑顔ですね。しかし言うまでもなく保険会社は営利を目的としていますので、心優しく親切な人達の集まりではなく、どんな人でも無条件に受け入れるわけではありません。

保険に入りたいと思っても、加入時には「告知」と言って身体状況を報告することが義務付けられており、健康状態によっては保険会社が契約を引き受けない場合も勿論あるのです。

例を挙げると、健康診断の際に大腸にポリープが見つかったので直ぐに取り除いたとします。そのような経験をすれば念のため保険に入っておきたくもなりますね。しかしポリープの場所や保険会社により若干の相違はありますが、平均5年間は「がん保険」の加入は断られる可能性が高いですし、加入できたとしても不利な条件での契約になってしまいます。また健康診断で再検査になってしまうと黄色信号です。後の診断結果に問題が無ければいいのですが、中にはコレステロール値が高いために保険会社から加入延期との条件を伝えられ、その後10キロ以上の減量をして健康を回復し、ようやく保険をお持ちになった方もいらっしゃいました。

【適切な加入時期とは?】

保険の基本は、月々の保険料を支払い、条件を満た

保険はいつ加入したらよいのか?

ファイナンシャルプランナー

山口 晶子

した際に保険金を受け取る契約事です。そこで大切なのは契約内容がご自身の事情に合っているかであり、上手に保険を活用できれば人生を築いていく助力となり、とても有用なものです。

具体的には、定期の掛け捨て保険では少ない保険料で大きな保障を得られますし、貯蓄性の高い終身保険なら、低金利の銀行に預けておくよりも有利な上、保険として機能する分、掛け捨て保険の削減が出来て一石二鳥です。さらに生命保険は税制面でも控除の対象であることを付け加えておきます。

「いつ加入すべきか?」は人生のいつの時点で必要になるか?とも置き換えられますが、最終的にはそういった保険契約の有用性を把握した上で、人生の現在と将来を見据え、要不要と加入時期をご自身で検討し判断して頂くしかありません。

それでも保険会社との契約を有利な条件で行うためには、加入時期は大切であり大きな要素であることを覚えておいて下さい。健康状態に不安が無く、若年齢である程に、保険料も安価で済みますし選択肢も広いのが現実です。加えて、終身保険を活用し資金を運用するにあたっては長期の方が有利であることに説明はいらぬでしょう。

体の不調や健康診断の結果などで健康への自信が揺らいだとき、保険加入が頭をよぎるのは人の自然な心理とも言えます。しかし実際には「今は元気で健康に不安は無いし、もう少し先でいいかな?」くらいがちょうどいい時期かも知れません。

【山口 晶子さん・プロフィール】

株式会社RKコンサルティング 所属。
日本FP協会会員 AFP。
2013年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。

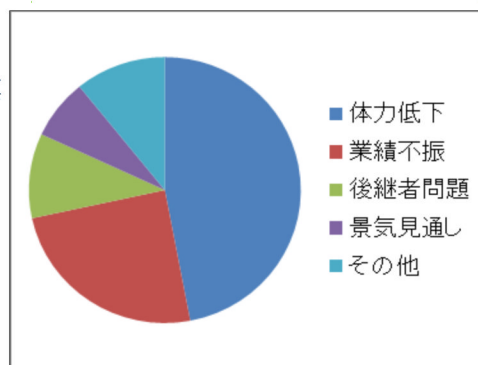


昨年発行され今年で第2回目となる『小規模企業白書』から【廃業】についてのデータをご紹介します。

超高齢化社会の問題が危惧されている現状において、小規模事業主が廃業を考えている理由として、以下の回答が得られたという。

- 事業承継をしたいのだが…
- A. 高齢化のため(体力・判断力の低下など)・・・が47.0%
 - B. 業績が不振だ・・・24.6%
 - C. 後継者問題(従業者等に適

気になる数字・・・47% 高齢化のため廃業を考えている経営者の割合



『小規模企業白書』による高齢化と廃業

者がいない)・・・10.3%
D. 景気見通しが立たない(現在の業績は問題ないが、今後業績悪化の懸念・・・7.3%
などの理由で、廃業することもやぶさかでないというのだ。2015年末の社長の平均年齢が61歳で、60歳代社長が34.5%、70歳代社長が23.3%となっている。
しかも、70歳代の社長が経営する企業の約2割が赤字だというから、廃業の理由が高齢化と業績不振が70%を超えているのは当然の減少なのでしょう。

戸建ての《修繕積立支援サービス》をご存知ですか？

なるほど納得……不動産!! …No.035

株式会社ありがとう・不動産

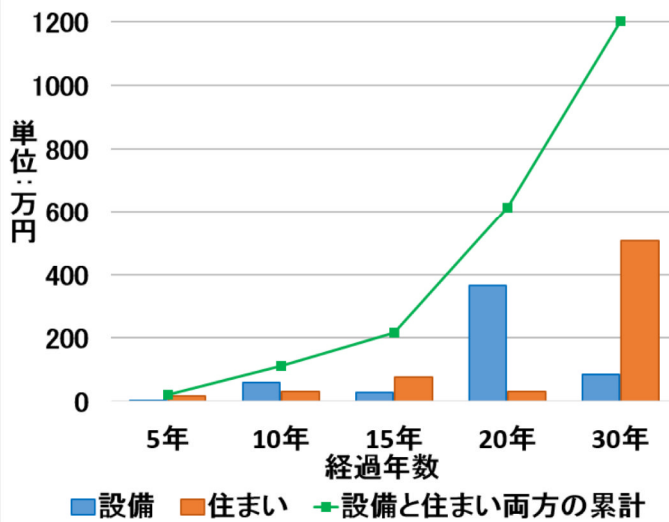
日本では、住宅に対する新築信仰のようなものがあり、既存住宅のメンテナンスにあまりお金をかけない傾向があります。それでもリノベーションなどの情報が徐々に回り、既存住宅に手を入れて、いままでより長く住むという選択をする方も出てきました。そのほうが経済的だという消費者の判断もありますし、大量の空き家をどうにかしなければならぬという政府の思惑もあって、そのような流れがうまれてきたように思います。

そうはいつても、修繕積立金を使って管理会社の立案のもと修繕に着手するマンションと違って、戸建ての場合は、所有者が決断すればいつでも修繕ができますが、メンテナンス計画を立てなければ、費用面でハードルが高くなります。たとえば、築20年で屋内の浴室やキッチンなど水回りの更新を実施し、築30年で外壁の塗装などを中心に修繕をしたとします。延べ面積150㎡前後の戸建てをイメージして、どれだけの費用がかかるのか試算したのが、以下のグラフです。この数字は、住宅産業協議会のWebサイト (<http://www.hia-net.gr.jp/>) に掲載されている『住まいと設備のメンテナンススケジュールガイド』を参考に、筆

者が独自にシミュレーションしたものです。棒グラフが年別予算額で、青が設備の修繕、赤が住まいの修繕、折れ線がその両方の累計金額です。住宅の広さや構造、求める快適性、床暖房・太陽光発電等の設備の充実具合が変われば、もちろん費用概算も変わってきます。これは、住宅の長期メンテナンス計画を立てたことがない方に費用をイメージしてもらうための試算です。

50年も60年も快適に住み続けたり、売却できる物件として維持する前提で修繕すると、最初の30年のあいだに1000万円を超える費用がかかると考えられます。しかし、これでも建て替えてしまうよりは経済的だとされています。単純に割りをすれば、月々3万円強の積立で賄える金額ですが、住宅ローンと重なれば、結構な金額です。そこで、たとえば月々2万円を積み立て、先々余裕ができたときにある程度まとまった金額を積立に加えたり、更新する設備を少しお手頃なものにしたり、事前に予定しておけば、現実的な計画を立てることができます。大切なことは、戸建てであっても、マンションと同じように建てたときに、今後の修繕予定や内容をイメージし、いつ、どの部分に着手するのか大まかな計画を立て、実現に向けて費用の算段をしておくことです。

戸建ての修繕費用試算



ただ計画を立てたものの、いざ積み立てようとしても、貯金が苦手な方々にとっては難しいことかもしれません。そんなときは、**戸建ての修繕積立を支援するサービス**があるので、利用を検討なさるのをお勧めします。『**戸建て、修繕積立、サービス**』などを検索ワードにしてインターネット検索すると各社のサービスが比較できます。修繕積立金にポイントが付与されるサービス、修繕積立金を活用した修繕に割引が適用されるサービス等もあります。なかには新築でなくても加入できる場合もあります。

ハウスメーカーにとっては、顧客を囲い込むことができるサービスですので、今後、さらなる充実が見込まれます。比較検討のうえ、ご自身にあったサービスを活用して、戸建てであっても修繕計画を立てられることをお勧めします。

気になる！コトバのあれこれ
1年のうち1日しか使われない言葉も……
 『雨のことば辞典』
 倉嶋厚・原田稔 編著/講談社 出版

『雨のことば辞典』は、名前のおり雨にまつわることばが集められた辞典ですが、小型版とはいえ、200ページを超える量があります。これだけ雨に関係することばがあることだけでも驚きですが、なかには、1年のうち1日しか使われないようなことばもあります。

たとえば、『御降り(おさがり)』は、『元旦に降る雨。「おんふり」ともいい、「御下」とも書く。元旦に降る雪、あるいは三が日に降る雨や雪にもいう。

農家では元旦に雨が降るとその年は豊作と喜ぶ。「御降り」という敬語にその気持ちが表れた』そうです。もうひとつ、『鬼洗い』は、『大みそかに降る雨。新年をひかえた大みそかの「鬼やらい=追儺(ついな)」にちなんだことばだという。大みそかは年が改まると同時に気持ちも改まる特別の日。

「鬼洗い」は、悪霊を洗い清める聖なる雨のよう』だと解説されています。(ちなみに、追儺というのは、宮中の年中行事の一つで、大みそかの夜、悪鬼を払い疫病を除く儀式です。)

ひく辞典というより、読む辞典ですね。



●「裏切り…」と裏切られ…」相手の気持ちは

中小企業経営者にとって、日々の事業でトラブルが発生したぐらいのことでは、平常心が乱れるということはほとんどないだろう。何故ならば、日々の事業では大なり小なりのトラブルは想定されていて、その対処法は熟知しているからであって、心臓が高鳴り急激に血圧が上昇することなど本当に希有なことだ。

「常に平常心であるべき…」というのは無理なことで、もしも心が乱れたら、乱れた心を整える感情を機能させれば良いのだ。

「人を裏切る…」とは、契約した約束事を一方的に違背した場合と、対人関係において、相手が自分に期待していたことを十分知りながら、当初の甘えの依存心から抜けきれず「期待を裏切る…」という微妙な裏切り行為があるが、後者の場合は期待に応えるために何をどれだけ努力したのかによって、見える化の度合いで許されるものがあります。

また、恋する人に逢えない想いで心が乱れるという時代も日本にはあった。この場合に裏切りがあったのかどうかは分からないが心は乱れているのだ。

『陸奥(みちのく)の 偲ぶもぢずり
誰(たれ)ゆゑに 乱れそめにし われならなくに』
古今集(河原左大臣)

◆追い詰める気持の高まりは体内細胞が腐るようだ

静かにしていると心拍音が聞こえるほどの心臓の高鳴りと頭痛、手足が理由もなく震えはじめ下半身の筋力が一気に弱くなるような…。電話しても電話に出ない。メールをしても、手紙を書いても返事が来ない。

ただ、苦しみを治したいと訪ねてくるクライアントのカウンセリングしているときだけは、手足の震え現象が止まるのは、クライアントが自分より辛い立場にあって苦しんでいる人だから…なのだろうか。

リスク・カウンセラー奮闘記
149

契約を反故にして、逃げ回る相手の事情を知る由もなく、見えない相手を追いかけているときの自分の心理状態は、60兆個の体内の細胞が腐るかのような感覚になるし、もしかしたら、腐った細胞から悪臭が出ているのではないかとさえ感じることがある。

詐欺師とは『約束を初めから裏切るつもり』のことなのだ。

ある「老齡熟練」の司法書士がこう言った。

「私との約束を裏切っても、私以外の人との約束は守る様にと云っている…」と、詐欺まがいの取引をする者たちに、常に云っているのだと、その先生はいう。

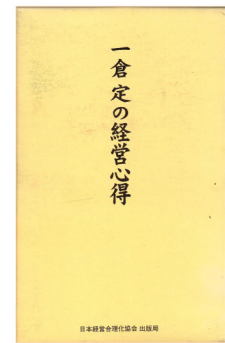
『いま私の心が乱れている?』と気付いたとき、静かなところで一人「胎内内観」をするようにしています。

乱れた心を落ち着けるために『ありがとう』の言葉をお経のお題目を唱えるかのように言葉にして瞑想して内観を続けます。

親が、自分にしてくれたことや自分を守ってくれた言葉が、次々に臉のスクリーンに映し出されるように感じます。そして、腐りかけていた細胞が、元気よみがえってくる感じがしてくるのです。



経営に失敗して15年後、神田古本街で出会った「私の宝物」



一倉定の経営心得
発刊: 1999年6月初版
著者: 一倉 定
出版: 日本経営合理化協会

事業経営の成否は、社長次第で決まるという信念から、社長だけを対象として情熱的に活動されている異色の経営コンサルタント。
空理空論を嫌い、徹底して現場実践主義とお客様第一主義を標榜。社長を小学生のように叱りつけ、時には、手にしたチョークを投げつける反面、社長と悩みを共にし、親身になって対応策を練る。まさに「社長の教祖」的存在であった。
(本書の巻末より抜粋)
経営に失敗した中小企業経営者の一人として、ページをめくる程に背筋が伸びる「座右の銘」となった私の宝物。白内障手術のベットに持ち込んで読んだら、何故か心が落ち着きました。

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。

富貴への道

再生・再起への道

終活の手引

◇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)

おかげさまで28周年

◇発行者 株式会社 ありがとう・不動産
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 7階
TEL.03-5684-1039 FAX.03-5684-0031
<http://www.arigatou-1039.com/>