

債務整理はお金に余裕があるうちに計画的に!

R.F.C

リスク・カウンセラー & ファイナンシャル・カウンセラー

Information & Report

2005.01.18 Vol.2005-01

経常損益の連続マイナスと資金繰りの限界を知る

終戦から六十年たった日本の中小企業経営者は戸惑いをもっている。金融機関をはじめとする大手企業が我が身の再建に躍りになっている昨今、戦後日本の復興に三十年、四十年と業歴を積み上げてきた中小企業の社長達が容赦なく切り捨てられていくのが実情だ。何年にもわたって債務超過に苦しんできた、と、知人に紹介されて訪ねて来た十五人の職人社長達には共通点がある。先代や親方のもとで下積みをしながら手に職を付け、〇仕事一筋でコツコツと築き上げてきた職人魂とでも云うのか、頑なに純粋なものの考え方と行動だ。

取引銀行に対して、未だに「うちのメインバンクは」と云う表現をする。役所からの仕事や元請けからの仕事や激減しても必ず仕事が増えるもの、と信じ、長期にわたって収入がないのに、銀行への弁済だけは律儀に続けている。担保が足りないと云われれば家族名義の不動産を担保提供したり、家族が連帯保証人になったり、さらに、家族名義の保険を解約したり、子供の進学用の貯蓄を取り崩したり、嫁ぎ先の娘から借りたり、妻の実家や社員や友人から借りたりしてしまふ。何故そこまでやってしまうのだ。

何ヶ月間も、何年間も、経常損益がマイ

【ちよつと感時記】

マフラーと革手袋をして背筋を伸ばして、いざ早朝散歩だ。路地を吹き抜ける風に耳がチクチク感じる。葉の落ちた枝を透かして正面からあたる柔らかな暖色の陽射しの眩しさに目を向ける。自分の足下から長い陰になつて、まるでサーカスで見た竹馬をはいりてエロの足のような。足を上げたり閉じたりして暫く遊んでみる。我ながら長い足だ、とばかり携帯電話のシャッターを押す。

大木の周囲を歩く時はサクサク音をさせるようにして土の上を歩く。つま先で軽く蹴ると、土中に眠っていた霜柱が乾いた音を立てて銀色に舞う。花の少なくなつて、花壇には、朝陽が高くなるのを待つようにうつす。とうぶ毛のような霜を被った水仙の花が僅かにほころび始めていた。(細野)

計画を立てて新たな一歩を踏み出そう!

ナスのまま毎月の資金繰りをしていたりするが、現況を理解しないまま徒に資金繰りに奔走しているのはどういふことなのか。果たして会計の専門家の指導を受ける会計専門家が「社長!売上を上げて、利益を上げて、経費を減らして」と、などと、社長の尻をたたいていっているのではあるまいか? 神風でも吹かない限り立ち直れない現状から脱出する為の方法は、もつとドラステイクなものであつて、目先の数字を追求する程度のことでは社長を病床に追いやり最悪は自殺と云うことにもなるのだ。

現段階で、仕事が激減し自分達家族の生活費さえ捻出できないと苦しむ六十歳代の社長が、これから二十年かけても返済できないような、債務を抱えたまま仕事を続けていくことが果たしてできるのだろうか。

「銀行から借りたお金は返すのが当然だ」と云うのはわかるが、この数年前から銀行の貸出先への対応は大きく変わってきた。社長がいくら「メインバンク」と思っていたとしても、当の銀行は、過大債務の企業を助けるどころではない。少しでも弁済が滞ると要注意の不良貸出先として取り扱われ、半年も滞れば管理部を経て債権回収会社に破格の廉価で債権の売却をしようとする。

一月五日付の「無許可共済」の新聞記事は記憶に新しい。主なポイントは二点だ。①無許可共済が破綻した場合、契約者保護機構制度がないためほとんど返還金が戻らない。②契約者の高利貸金が将来は無くなる可能性があることだ。

過去の例として、無許可共済で有名な事件「オレンジ共済」があつたが、その他、牛や不動産投資等が共済という名称で使われていた。共済組織は金融機関ではなく「助け合い」の精神で民間の生命保険とは対照的に

あるが、ルーツは同じ「保険」だ。現在、行政省庁の許認可を受けた共済は「全労済」「都民(県民)共済」「JA共済」「COOP共済」だ。

実態の見えない無許可共済の加入

以前に、体調を理由として生命保険への加入が出来なかったクライアントからの希望で、共済への検討をしたことがあつた。並行して、保険代理店業務を

「共済(無許可共済)へのセールスをしないかと誘いがあつた。よく分らない私はクライアントの件もあり上司と相談したが、リスクを嫌うクライアントであつたのでお断りした。クライアントは生命保険への加入は絶たれたが万が一のためコツコツと貯蓄金をする様にアドバイスした。共済加入希望者は意外と多いと思いますが、契約して本当に利用できるかどうかをよく判断することが重要だと思ふ。」(保険F.P 山中三佐夫)

そして、債権回収会社は、今までの銀行との永い取引関係はまったく無視して債権の回収に当たることになる。

しっかりと担保物件や連帯保証人を確保して貸し付けている銀行よりも、資金繰りに苦しむ社長の姿を見るに忍びなく大切な預貯金からお金を貸してくれれば身近な人達や、例え高利貸とはいへ、銀行も貸してくれなかつたお金を貸してくれた街金融などへの返済をむしろ優先すべきなのではないだろうか。むしろ、銀行へ借金を返済するためにする借入金こそ最悪の事態なのだ。銀行が融資を断ってきたら、新たに連帯保証人をつけたり恩借りをしないで、会社をこのまま儘続けるべきかどうかを、客観的な視点で冷静に速やかに判断するべきである。

いま迄に多くの事例と接してきたが、資金繰りが厳しくなつて法的手続きを決定する時期と決行する時期(手形が不渡りになる日。いわゆる「Xデー」と云われる日)の時間は半年ぐらいの時間が必要と考える。万一の決断をもつて事業に当たつていれば半年の間に事業の動きも十分に予想もできるし、状況によっては再建できる、という結果を導き出せるかも知れない。

負債総額と予納金の目安

債務を整理するには費用がかかることは当然だ。弁護士費用や予納金、社員の解雇手当、整理までの諸費用、など、債務金額

や整理の方法によって必要となる費用は異なる。

トコトン行き詰まるまでの状況に至つていなければ「民事再生」といふ会社再建の方法もあるのだ。

債務整理をする場合に、破産の申し立てを依頼する弁護士費用の外に、債務総額の金額に応じて裁判所に予納金を納付しなければ手続きが受理されない。(後記参照)予納金は、裁判所が指名した管財人(弁護士)に対して破産整理のための費用として裁判所から支払われる金員である。これで、法的に債務整理をするにはお金がないとできないといふのをご理解いただけるだろうか。

費用を捻出するためにも、身近な人に迷惑をかけないためにも、余裕のある計画を立ててXデーを迎えることが大切なのだ。法的整理をした後に免責の決定をもらい新たな出直しをすることが再起への第一歩なのだと思ふのだが。



【管財事件の場合の予納金の目安】

負債総額	法人の場合	自然人の場合
五百万円未満	七〇万円	五〇万円
一億円未満	一〇〇万円	八〇万円
五億円未満	二〇〇万円	一五〇万円
十億円未満	三〇〇万円	二五〇万円
十億円以上	四〇〇万円	四〇〇万円

(自然人とは個人のこと)

ピワ温圧療法師の資格を得て知ったこと…

これまでに100人を超える相談を受けてきた。トラブル処理に翻弄されを背負って相続が発生して哀しみが癒えないうちに親族間で争いが生じ、精神的に追い込まれて循環器疾患になっている相続人。

はたまた、事業不振が続き何とかしなければと資金繰りに奔走し疲れ果て躁鬱病や重度の生活習慣病で治療もままならないという中小企業経営者。

とくに債務超過でトコトンまで頑張ってしまった社長達は、生命保険を解約して資金繰りにつき込んでしまったということがよくある。国民健康保険の保険料の支払いも遅れがちに納付している。すでに保険を解約してしまったので入院すら出来ない。

債務整理の手伝いをしてあげると本人はかなり楽になるのだが、再起に向けて肝心なのは本人のやり直そうとする気力があることなのだ。気力を生み出すには身体が健康でなければならない。満足に声すら出せない状態の社長もいる。何とか元気になってほしいと思うようになった。

自分の会社が倒産し、管財人について整理処理をしていた昭和62年、ある人の紹介で「ピワ温圧療法師」の先生に出会っていた。引き合わせてくれた人はそれまで自分の仕事とは全く関わりのない人だった。いま思うと不思議な縁による出会いだ。

リスク・カウンセリングの仕事として債務の問題を解決できても、本人が立ち直れるようになるには「社長の身体が健康になるように手助けしてあげるようにしたい!」と云うわけで、平成9年の8月に熊本へ合宿研修に行き「ピワ温圧療法師」を修得してきた。

仏教医学でいう「根本療法」から学ぶこと

研修の冒頭に先生から云われた言葉はショックだった。それは「病気になった人は自分が好んで病気になっている…」と云うのだ。時間が経つにつれ徐々に理解できてくるのだが初めは驚いた。紙面がないので詳細は書けないが、自分の身体(60兆個の細胞)が嫌がることを自ら放置していた結果だという。つまり、精神的に疲れ果て、心や肉体が痛みやとなって悲鳴を上げているのを無視して変わらぬ生活を続けていたから、免疫力が下がり元気だった細胞が疲れ果て病気という形で眼に見えるように警告しているのだという。

「私は病気になってしまいました。先生!早く直してください…」という患者は治らないという。「私は病気になってしまいました…。先生!私は自分の生活習慣を改めて体力が付くように努力しますから…どうか良いアドバイスをください…。」と云う患者は治るといふ。

自らの意識で、自らが率先して行動し、患



リスク・カウンセラー奮闘記

部の状態をしっかりと認識して治そうとしない限り病気は治らないと云うことのように。

身体の痛い部位の痛みを感じないように痛み止め注射を打ったり、切除したりする対症療法よりも、そうなった原因を追及して改善して行くことが根本療法です。

自分の会社の何処の箇所にどんな問題があるかを知らないで、会社を建て直すことが出来ないのと同じです。会社再建の際によくあることだが、問題点を指摘されているにもかかわらず、それを認めようとする幹部や経営者のその姿勢も同じようなものだと思います。

社長自らが決断すれば必ず再起できる!

中小企業の債務超過のご相談の場合は、できるだけご夫婦でご来社いただいている。何故ならば、それは会社の問題だけでなく、むしろご家族としての問題であるからだ。仕事一途の社長と経理事務をしている妻というケースが多いからだ。何とか仕事が続けられるようにさせてあげたいと必至に資料を作ってきて説明している妻の脇で、窓の外の何処を見ているのかボーと虚ろな表情の社長がいる。声をかけても応えが返ってこない。債権者との対応に混乱しているご家族には気の毒だが、とりあえず債権者への対応の仕方をアドバイスして、その場で無理に社長の決断を煽るようなことはしないで暫く時間をおくことにしている。

1週間ほど経ったある日、社長から携帯電話に電話がかかってきた。家族達が考えている方向で進めたいとのことだ。ホッと安心した。「進めても良い……」ではなく「進めたい!」と自ら意志を明言したからだ。壊れた体調を早く元気にして、新たにやり直したいので自分が優先的にすべきことを教えて欲しい…と、腹の底から出る声が頼もしくさえ感じる。

その後の社長の行動は早かった。財務の資料も社長自らが整理してまとめ上げてくるし、あっという間に弁護士が必要とする書類が整った。裁判手続きは粛々と進み、6ヶ月後には免責決定も下りた。体調もすこぶる順調のようである。小さな事務所を借りて新たな出直しが始まった。後日談ではあったが「あんなに頑張って苦しんでいたのがウソのようだ。家族にもずいぶん迷惑をかけた。もう1年早く決断していればよかった……。」とも云っていた。

いつかの日に、空白の1週間について聴かせていただけることになっているのだが……。



早朝散歩で足長オジサンに変身できました?!

