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

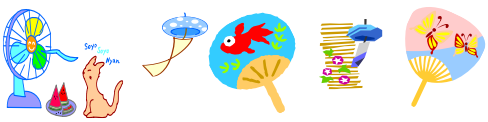
Information & Report

2006.07.19　Vol.2006-07

【ちょっと感時記】

茅が撓るように笑竹桃の紅い花が、そして…サルスベリの桃色の花が、夏の到来を告げるように一斉に咲き始めている。小中高の生徒たちは明日で一学期が終わり、夏休みに入ることになる。散歩に出て見かけた町内会の掲示板には「ラジオ体操のお知らせ」や「夏休みの子供お楽しみ会」「花火大会」などのポスターに張り替えられている。土・日になると、ミニ公園に小さな櫓を組む。夏休みの町内イベントの「盆踊り大会」でご近所さんが顔を合わせる。

大阪在住の友人から、クマゼミが鳴き始めた…と便りが届いた。昨夏、大阪の岸和田城跡で見た、木の根から湧きでるように五センチ間隔で列をなしてジャオジャオと狂烈に鳴いていたクマゼミを懐かしく思い出す。（細野）



「資金繰り表づくり」から経営者の照顧却下を考える！

●創業と守勢はいずれが難きか

たまたまのことだが、２つの会社から資金繰りの相談が入った。Ａ社の社歴は１２年目で社長は６５歳。Ｂ社は８年目でＡ社も４５歳になる。Ｂ社も３ヶ月ぐらい前に取引先が倒産して、資金繰りが逼迫しているので、乗り切るために何とかしたいという相談だった。どちらの社長も技術者で財務資料を作成するのは苦手だということだ。

その状況を聴き、３日後に資料を持ってきていただいたうえで資金繰りについて話し合うことになった。

Ａ社の社長は、自分なりに財務資料を時系列的に整理して持っていらした。資金繰り表も工夫して作成してあった。５期分の資料も準備してあった。

Ｂ／Ｓ」資料も準備してあった。顛末が詳細に整理されていた。

Ａ社長の考えをじっくり聴くことにした。初めは社員に対するグチや経営者としての後悔の気持ちを話してくれた。あっという間に２時間が過ぎた。**話し終わるとＡ社長からは安堵感のようなものを感じ取ることができた。**

「とりあえずリスケジュールで金融機関の協力を得て事業を立て直し、予定よりの進めの商談を、更に具体的なものといなる進行中に個別に顧客に訪問し、金融機関が納得できるようなエヴィデンスを取り付けてきます。」と力強く語っていた。

方針が固まった。

①新に連帯保証人を探すなど第三者には迷惑をかけない。

②全社員と危機状態を話し合って受注確保に邁進する。

③Ｍ＆Ａの提案を積極的に受け入れる考えがある。

④万一の時には破産申請も視野に入れて業務に当たる。

⑤万一の事態に備えて社員の「解雇予告手当」と「弁護士費用」を残して決断をする。

⑥妻に対しては事前に詳しい状況を話し家族としての備えをしておく。

「よし！腹が決まったらグズグズしてはいられない…。先生！金融機関に対して提出する「リスケ依頼書」の作成方法を教えてください！」と…、Ａ社長は活き活きとして事務所を出て行った。

数日後、予め渡しておいたサンプルに従って作成「借入金返済条件変更のお願い」の書類一式を持って来社され、リスク・カウンセラーの奥様が来社され、リスケ・カウンセラーから会社の現状を包み隠さず説明することとなった。社長が連帯保証人になっているため、万一の時は自宅を手放すことになることも話しておいた。

破産になったときの、破産者の置かれた立場、管財人の業務…特に、郵便物の取り扱い、預貯金や生命保険、自家用車の取り扱い等についても話しておいた。

一度だけではわからない…ということで後日再び来ていただくことになった。

奥さんが、「会社を始めるときより、会社を止める時はもっと大変なんですね…」とポツリと言った一言が印象的だった。

●不言の言を聴く

Ｂ社長が会社にいらした。

「取引先が倒産さえしなければ…こんなことにならなかったのに…」とやたらとぼやいていた。資金繰りが苦しくなってからどのように行動していたのかを聴いてみた。営業面では新規に取引先を開拓する努力をしていたということだった。金融機関に返済の計画の変更内容を確認するとようだった。毎月の返済が、その変更以前より多くなっている。何のために金融機関と折衝したのだろう。

リスケの要諦は、「元本の返済を数ヶ月間停めてもらい利息の支払いのみとし、返済資金が浮いたその余裕資金で再建計画を徹底的に実行する」のだが、実態は全く反対の状況になっている。

金融機関に提出しの話を聴いた後、社長が見ながら質問させていただいた。資料を拝見しようとしている通りひと社長に「**この資料では、金融機関の担当者とえなっけれて不安が増すばかりで『早くしてはかえってしまうと思う』という気持ちに回収なのの作成にの背景を聴いてみました。**」

「さらばそれ資料いかに向けて行動しました。」

「なぜ！望ばかりの売上げ実績数字は、今期、来期の、これから半期、過去四期分の実績数字と、これから半期、過去四期分の売上見込みなしか書かれていない理由を尋ねてみたくなった。「過去においてはこれだけの仕事（売上げ実績）をやっていたのだ。」

社長に対して「過去はどうあれ、これから先どのように事業展開をして、どのようにして弁済できるかを示さなければ金融機関は協力してくれませんよ…！？」と云うが、社長はただ黙って資料をめくっているだけで答がない。

社長の返事を待つことをやめて提案をしてみた。

①新規の取引先開拓を止めて、過去に取引のあった会社に訪問すること。

②責任者に頭を下げて会社の窮状を話して仕事をもらえるようにお願いする。

③カラーシャツやデザイナーズブランドのスーツをやめて、清楚な服装やジャンパーに着替える。

④奥さんに会社の窮状を話しておく。（妻の実兄が連帯保証人になっている）

⑤金融機関への提出資料はサンプルを参考にして作成する。

⑥近いうちに奥さんを連れてくる。（万一の備えを伝えておきたいから）

それから一ヶ月が経過した。何の音沙汰もない。どうしたのだろう。お節介かも知れないが…と思いつつ電話をしてみた。

「資料づくりは進んでいますか？」…応えは、仕事が忙しくて資料が作れないのだという。「古いお客様へお願いに行きました…」…忙しくて出かけられなかった…という。

「社長…！」問題の先送りは傷を大きくするだけですよ！」奥さんのためにも見栄なんか捨てて行動してください…！」と溜まりかねて云ってしまった。「妻にも同じことを云われたんです…」という応えが返ってきた。

今までは仕事に関しては何も言わない妻であったが、最近になって妻から本音の言葉が聞けるようになってきたらしい。

「**不言の言」言葉のない言葉こそ真実いを捉えていることに気がついてくれれば**くどいのだが…。更に一週間が過ぎた。が電話に出た。「主人はいまみ●●公庫にん行ってます…」とのこと。奥さんが電話をしてくれたのかが気になった。どんな資料を作成してしたのかが気になった。

もう一つ大きな問題が残っている。

「仮に借入ができたとしても、それは会社や社長に貸してくれるのではなくて、社長の後に忘れないよくれるたといいる『連帯保証人』に貸しうにしがつかなかったら借りない方がいいすよ…。」と、かなり厳しい口調で念押しておいたのだが…。

もっと自分が置かれた立場を理解して欲しい。心配だ。

◆ヤブカンゾウ
お墓参りの時に毎回お世話になるに石屋さんの庭に、色鮮やかに咲いていました。万葉集にも詠まれている草で、中国では藪に生えている萱草（かんぞう）という意味のようです。

リスク・カウンセラー奮闘記・２６

●上工は其の萌芽を救い…　下工は其のすでに成るを救う

先日、小川環樹氏・訳の『老子』（中央公論新社）の中に書かれていた一節で、その意味は**「名医は病気の初発期に治療し…下手な医者は進行してから治療する」**と書かれてあり、疾病は予防や早期の段階での治療を重要視していると云うことです。

西洋医学の考え方では「病気になったのは、身体に病原菌が入ったからなので…その病原菌を殺せば病気が治る。」といった**「対症療法」**が中心となっています。
一方、東洋医学では「病気になったのは、身体に病原菌を排除する抵抗力がなかったからなので…身体の抵抗力をつけてやれば病原菌は排除でき病は治る」といった**「根本療法」**の考え方になります。

言うなれば、東洋医学は予防医学であり「病気になりにくい身体」を作ることが根本であって、万一、身体のどこかに「あれっ！…」と思うことがあったら、例えそれがどんなに些細なことであっても速やかに対処することが大切だと云うことなのです。間違っても、「しばらく様子を見てから…、もしも問題になるようだったらその時は上手く解決するように…。」などと高を括っているような経営者であってはなりません。

事業経営において、取引先が倒産することは常に想定内のこととして備えておかなければならないし、問題が起きたときに、如何にして機敏に対処し問題解決に当たるかと云うことが大切になってきます。

●常を知らざれば、妄作して凶なり

また、老子は**「知常日明、不知常、妄作凶、**…（常を知るを明という。常を知らざれば、妄作して凶なり）」と云っています。これは、**いつもそうであることを明察といい、そのことを知らないと闇雲にやってしまい災いに遭うことになる**…と云うのです。
これは現代における会社経営において最も大切なことではないでしょうか。

経営者はもとより、顧問税理士、経営コンサルタントなど会社経営の一端を担う人は、その会社の体力が、外部からもたらされる障害に対して常に備えがある状態を確認することが大切であると云うことなのです。

『虚』と云う文字を、ＴＶニュースや新聞で頻繁に見かけることに、多くの人々が心を痛めていることと思います。会計虚偽報告、マンション強度設計の虚偽問題、エレベータ事故の虚偽報告、自動車の欠陥部品隠し、湯沸器の欠陥隠しと虚偽の記者会見、など…「あ～ぁ、またかよ…。」と思うようなことばかりです。

問題が起きたことが悪いのではなく、どの事例を捉えても、その問題に当たってきた経営方針→経営陣の体質→会社の体質→幹部社員の考え方→社員一人一人の考え方に、『虚』のたった一文字をないがしろにしていたという言葉しか見あたりません。

会社として、経営者として、社員として、正しくあるべき姿がどういうことであるのかをきちんと知っていてこそ、問題が起きたときに其の対処方法が自ずと導き出されるのではないでしょうか。

●会計参与制度の導入で会社が変わる？！

平成１８年５月より「会計参与制度」が法制化されてから３ヶ月が経過しました。
制度化された背景は、残念ながら「日本の中小企業の決算内容には、余りにも見えない部分が多くあり、その実態を会社としてのあるべき姿にするため…」などと陰口が言われているほどで、また、それを否定する会計専門家の声も少ないことも事実のようです。

会計参与制度を取り入れて決算申告をすれば、金融機関からは評価が高くなり融資も受けやすくなる…、税務の面で優遇条件が得られる…などと簡単に考えているような経営者であってはならないと思う。
古くから云われ続けていたことだが、中小企業において**「デスクローズ」**をしたがらない経営者の体質を変革させるには会計参与制度は格好の制度であるといえるのでしょう。

大手企業が高い利益を上げていることは大きく報道されているが、中小企業の中でも小・零細企業の経営者は未だに資金繰りが苦しく、経営が安定してきたという空気すら感じられないというのが実態のようです。
２００６年上期（１～６月）の倒産件数が前年下期より ５.３%増えたという実態を鑑みても、日本の零細企業経営者の笑顔が見られるまでには、まだまだ時間がかかるように感じてならないのです。

経営者や経営に関わる専門家は、「知常日明」という語句をじっくり噛みしめ「会社経営における当たり前のこととは何んなのか、当たり前のことを当たり前にしていくためにはどうすべきなのか…」を、改めて見直していくキッカケとして「会計参与制度」の中から経営の本質を学んでおく必要を感じてなりません。

◆セイヨウフウチョウソウ（西洋風蝶草）・別名：クレオメ
毎日の散歩コースの公園で咲いています。花の形を風に舞う蝶に見立てて付けられた名前だとか…。酔蝶花（すいちょうか）とも呼ぶ。英名ではクモに見立ててスパイダーフラワーとなるようです。香りに夜行性の蛾が集まるとか…。

R.F.C Information & Report・第０３１号　2006.07.19　No.2006-07
◇発行者　株式会社ホロニックス総研　〒113-0033　東京都文京区本郷1-35-12　かんだビル７階
◇責任者　代表取締役・リスクカウンセラー　細 野 孟 士（ t-hosono@holonics.gr.jp ）
◇連絡先　Phone(03)5684-0021　Fax.(03)5684-0031　http://www.holonics.gr.jp

【ホロニック】（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）