

# 前渡金を受け取ってすぐに倒産すると詐欺行為にあたる?

「あと三ヶ月以内には何とか契約が可能になりますから」という専務の言葉を信じて、そろそろ一年になってしまふ。社長も自ら営業にかけずり回って受注を獲ってくるものの、その売上金額では到底資金繰りは回っていかない。半年間で一件も契約できないとは、「一体どんな営業をしているのか?」

この会社の社長を引き受けたのは三年前だった。いま一緒に仕事をしている専務の父親には前職時代にずいぶんお世話になった。今の自分の知識や技術や現場経験のほとんどは専務の父親のお陰だと感謝している。

その父親が三年前に出張中に脑梗塞で倒れ、病院から退院後に「主人が是非お会いしたいと申しているのです」と、ご家族から連絡がありご自宅に向った。「自分はこの状態で仕事を戻すことはできそうにはない。仕掛かり中の十数億円の契約については息子が取引先と詰めている状況だから、君が会社の代表となって息子のフォロワーをやってもらえないだろうか」というような話であった。

自分も定年で現役を退き、時間があるときに友人の仕事の手伝いをする程度だった。この会社でやってみたらどうだろう?と

## ●三ヶ月が思案のしどころか? 見切り千両…決断した!

たので多少の不安はあったものの、期待以上の成果を出せるような気がして引き受けることとなった。

自分が予ねてよりしたかった仕事は、それなりに契約が進み順調な滑り出しだったが、仕掛かり中だという契約の方は一向に進展の兆しが見えてこない。海外取引の：は内容が明確に見えてこない。専務に英文翻訳を指示して：ようやく取引内容が見えてきた：が、その頃には資金繰りは火の車。社長が受注した売上だけでは資金繰りが足らないので、個人の預金を解約して会社に貸し付けて：ようやく給料や諸経費を支払える。自分の給料はもう二年も貰っていない。

資金繰りに苦しんで丸二年。専務の契約の話は期待できない。自分にはもつとやりたいことがある。資金繰りをする為はこの会社を引き受けたわけではない。

以前から、リスク・カウンセラーから言われていた「見切り千両!」という言葉に思い出し、この会社の経営に見切りを付けることを決断した。この時すでに：この会社に就任する前からあった銀行借入金の借入換えの際、個人保証をしていたので：個人破産も覚悟をしなければならなかった。

## ●破産費用が捻出できない

腹が決まれば早いほうがいい。でも、妻にその事情を話すと一

# R.F.C

## Information & Report

リスク・カウンセラー & ファイナンシャル・カウンセラー

2006.10.24 Vol.2006-10

【ちよつと歳時記】

街のスーパーで「アケビ」を見つけた。漢字では木通、通草、山女と書くようですが松茸と並んで秋の味覚です。アケビを「山女」と書くとは、まさか!という当て字ですが、知る人ぞ知る表現ですね。

この季節には散歩道で見かける数種の果樹を見てあるのが楽しみです。色付き始めた柿の実、拳大になったカリン、わずかに黄ばんで来たミカン、赤くなってきた姫リンゴ、房が間延びしているブドウ、実の先が割れ始めたザク口、果実ではありませんが、公園の金網の扉に絡んでくるムラゴ：など、微妙に少しずつ大きくなってきているのです。そうそう、鉢植えの小菊も半開になってまた旨みころです。(細野)



●真実一路が評価された社長

そんなとき専務から報告が入った。予ねてから進めていた商談が契約になりそうだという。海外への輸出品なので先に現金が振り込まれてくる。その入金から商品仕入れの支払いを済ませ残った現金が経費として使うことが出来る。

だが、もしも：銀行口座に入金された資金を金融機関によって差し押さえられてしまったら：商品仕入れの支払いをすることが出来なくなってしまう。：と言うことは、契約先に商品を送ることが出来なくなるという結果になる。これでは「取り込み詐欺」になってしまう。この契約が実行できれば、ギリギリだが会社の破産費用を捻出することが出来る。

変だった。リスク・カウンセラーに立ち会ってもらい「会社の現状と破産後の自分たちの生活はどう変わるのか?」「破産前にしておくこと：破産前後にしてはいけないこと：」など数度にわたって話してもらった。

それと「不安定になってきた妻のモヤモヤした気持ちを、しつかり力ウンセリングしてもらって、それが：不安で混乱していた妻にもスムーズに納得してもらえたのだと思う」と言っていた。

弁護士に会って、着々と破産申し立ての準備を進め始めた。会社(法人)と個人(自然人)の破産申し立てだ。ところが、肝心の会社の破産申し立ての費用が工面できない。

融資を受けていた五つの金融機関への返済は滞り、再三にわたって「催告書」が送達されてきた。その内の一行には、僅か五万円の残高まで凍結され預金を引き出すことができなくなってしまう。もう何ヶ月の間、社長からの借入れで経費を賄っている状況だった。

個人破産の費用は、すでに妻にも事情を話してあったので問題はない。

会社の手持ち資金は十数万円しかないの、今すぐに破産の申し立てをすることが出来ない。法人と個人の破産申し立てをする、いわゆるXデーの日程だけが課題として残った。場合によっては、法人の破産費用までも自分で工面しなければならぬのか?：という状況だった。

契約の日程が迫ってきた。このままでは双方の取引先に迷惑をかけてしまふ。悩む社長から相談を受けたリスク・カウンセラーは助言をさせてもらった。

①この契約は継続性がないこと。  
②契約により今後の資金繰りが大きく好転することにはならないこと。  
③専務はこれからも取引先との人間関係を維持していきたく考えていること。  
④会社を破産整理する意思に変化がないこと。

：などが確認できた。

ならば：発注先と仕入先の双方の取引先に会社の現状を話し、直接取引をしつづけることを嘆願し、当初予定していた「利益」分の金額を仕入先からコミッションとして支払って貰うことを提案した。

そして：会社を粛々と法的に破産整理を行う。

双方の取引先は、真実を話して相談してくれたいことを高く評価してくれ、提案を受け入れて貰えることになった。

幸いなことに、今回の対応に取引先からは予想外の評価をいただき「同社の法的整理が一段落したら、これから発生する取引には専務が関わって欲しい」と、温かい言葉をいただいた。このことだった。

【刑法二四六条(詐欺)】①人を欺いて財物を交付させた者は、一〇年以下の懲役に処す。②前項の方法により、財産上不法の利益を得、または他人にこれを得させた者も、同項と同様とする。

何とか契約したい。だが、入金した資金は金融機関から凍結されるかも知れない。それが十分に予測されていながら実行することは詐欺行為になってしまうかも。

何とかが契約したい。だが、入金した資金は金融機関から凍結されるかも知れない。それが十分に予測されていながら実行することは詐欺行為になってしまうかも。



花は半開を看、酒は微醺を飲む。街を歩いていたらお一つと開き始めた。緑葉と小菊が美しく見えます。鉢植えの小菊が調和が美

### ●会社を倒産させずに乗り切りたい…

さいたま市から67歳の社長が相談にいらした。友人からの紹介だった。3期分の「決算書」と「債権者一覧表」を準備していた。直近の試算表はないという。直近の決算書についても10ヶ月も前のものだった。

会計事務所顧問料を支払っていないので、伝票はとりあえずファイルに綴ったままの状態のようだ。

債務金額が約8000万円ある。その内訳は…金融機関が4800万円、ノンバンクから1200万円、サラ金から500万円、親戚から400万円、友人から300万円、暴力団の高利金融が200万円、約2ヶ月分の買掛金残高が…となっている。

前期の売上高が5000万円。粗利益が20%。現時点での月次の実績は、売上高=400万円、借入金返済額=80万円、営業経費=150万円。

もう…1年前から、金融機関からの借入ができない状態だという。さもあらん…と思う。

社長は「先生…今日もお客様に600万円ぐらいの見積書を出してきて…今月の末には受注になるんですよ。何とか頑張って会社を続けたいのですが…どうしたらいいでしょう…」と云うのだ。

それでは…と、持参してきた資料を参考にして聴き取りを始める。だが…せめて半年分の資金繰り表を作ろうと、月次の経費と弁済金額を記入を済ませ、具体的な受注計画を記入する段階で作業がとまってしまったのだ。

これから営業活動をすれば売上は最低でも500万円は確保できるというのだ。粗利率が20%の仕事だということだから粗利益は100万円です。

「社長！500万円の売上ではこの会社は赤字ですよ…。750万円の売上金額でやっとトントン。しかも…返済はゼロじゃなくては続けられないですよ…」と、ここで損益分岐点を分かり易くノートに書きながら説明する。

### ●高利の街金融から借入は地獄への道

今月の末には暴力団関係の高利金融の200万円を返済しなければならない。利息を入れると220万円だ。返済は月末に入金する売掛金から引き当てる予定だという。

返済に残るのは150万円。その他の返済が80万円。仕入先への支払は300万円を超えているというのに…。月末で230万円不足だ。

「自分たちはどうやって食べていくの??」と尋ねると…「だから今見積書を出してある前金を貰える仕事を決めたいんです…」ということだった。

「街金融からの借入返済さえなければ何とかなるのだけども…」と、うつむきながら社長は小さく呟いた。「矢印(暴力団)から借り始めたのはいつ頃からですか?」と頬に指を当てながら聴いてみる。「1年前に葉書が送られてきたので…。初めは20万円ぐらいしか借りていなかったんですけど…。」借りては返すといったことを何度か繰り返しているうちに、次第に借りることが当たり前になってきてしまったようです。

ある時に返済ができそうにもない事態が生じて、事情を説明しにいったらすごく怖い目にあって…何とかしなければと、更に別な金融を紹介して貰ってそこから借りるようになっていったようだ。

見かねた息子もサラ金から借り入れしてきた。初めは1

## リスク・カウンセラー奮闘記・29

社から20万円ずつ借りて100万円のお金が準備できた。社長は喜んで、とりあえず返済と仕入先の一部に支払ができた。

妻も協力していた。妻はサラ金からの借入は1社しかなかった。しかし、その代わりに信販系のカードを持っていたのでクレジットカードを利用していった。買い物ではなく、生活費をキャッシングして埋めていた。それにしても最長でも45日後には返済しなければならなくなってしまふ。

息子も妻も返済が滞らなければ繰り返し借りられるので、それぞれ必死にサラ金の返済とクレジットカードの返済を繰り返してきた。

息子は少しずつ借入可能額の枠が広がり…当初は20万円だったのが30万円になり…50万円になり…と借入金額が膨らんできた。

「矢印」から借入するようになった大きな要因は、その返済をするためだったと言うことのようにだ。

### ●『維摩の黙(ゆいまのいちもく)』

私は、銀行が融資を拒むときは「天の声」として受けとめてほしいと常々思っている。

金融機関からの借入ができなくなると、何とかして外の方法で資金を調達しようと考えてしまうのが中小企業経営者が当たり前のようになっている間違った行動なのだ。親戚や息子や娘、友人などを連帯保証人にして借り入れするという考えがそもそも間違っている。

金融機関が融資を拒むには、それなりの根拠があるからだ。

融資を拒まれた時には「社長！もう一度経営を見直してくださいよ…」というメッセージが送られてきているのです。それでも融資を求めると連帯保証人を要求されます。その時のメッセージは「もう一度会社の財務内容を見直して、間違いなく返済のメドが立つかどうかを十分に検証してください。そして、それを第三者の連帯保証人の方にチェックしていただいて問題ないかどうかの意見に耳を傾けてください…。」というものだとして受けとめてほしいのである。

金融機関の担当者も、中小企業経営者から融資の申込みがあったときの態度として、単に商売として「融資する」「融資をしない」というのではなく、心からそのメッセージが伝わるようにするにはどのように表現し、どのようにアドバイスをするかを考えてみて欲しいと思う。

断るのは簡単だ。金融機関が断った後に中小企業経営者がとる行動が見えているはずなのに…。

『維摩の黙(ゆいまのいちもく)』という言葉がありますが、どうしたら中小企業経営者の「心」に伝えられるかが金融マンにとって大きな課題でもあると考える。



タワー駐車場の脇に、ひと抱えほどの大きなカボチャが椅子の上に置かれていました。抱えてみたら二〇kg以上はある重さでした。お店のショールームには、オレンジ色のカボチャが飾られてハロウィンムードで賑やかになっています。

