

# 外注先の与信情報を把握していなかったばかりに危機が...

「もう資金繰りが続かないから会社はやめたいとおもうが...」

仕事をお願いしている外注会社の社長から、「もう資金繰りが続かないから会社を止めたい... 私たちはどうしたらいいでしょうか...」と言ってきたそうです。そう言われても、うちの会社の三割ぐらいの仕事を手伝っていたら、外注先が困ってしまう。

「何でもっと早く相談してくれなかったのだろうか...」 「それよりも、何とか立て直す方法はないものか...」

今の仕事を他の外注会社に切り替えて作り上げることはできるものではない。ましてや、新たに外注先を増やすことだって容易なことではない。

問題の会社は、経験則を背景とした十分な技術力もあるし、謹厳実直な社長であることも、無碍に切り捨てるような対応が出来ない理由でもあった。

こんな事態が発生したのは会社創立以来初めてのことであったので、急遽、他の役員とも相談した。

結果として、問題の外注先には何とか提起してしてもらうための問題点を、専門家の派遣を手配することも考えてい

# 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

2007.09.25 Vol.2007-09

【ちよつと歳時記】

朝晩めっきり涼しくなり公園はいつの間にか秋の気配です。群生するイヌタデの穂先にはピンクの小さな花が咲き、遊歩道には色付き始めたコナラの葉がハラハラと舞い落ち、素敵な風のいたずらは吹き溜まりに枯れ枝や落ち葉の山を造ります。枝の先についたままのドングリは青々として艶があり、花畑に飾っておきたくありません。高知県大川村の「どんぐり銀行」では、クヌギ、アハマキの丸くて大きい実を10D(ドングリ)として、コナラ、アラカシ、ウバメガシの細長い実は1Dとして、貨幣単価があり、ドングリの実を貯金することが出来ます。そして100Dでクヌギかコナラの苗木を払い戻しできるのです。広葉樹のドングリを植えて森を元気にしようという運動だとか。素晴らしい発想です。(細野)



た。むしろ、そうすることの方が実態が正確に把握することが出来る。

早速、問題の会社の社長にそのことを連絡し、その社長もそれを望んでいたことが分かった。

当然のことだが、実態を調査した結果で、万一、債務額が多すぎて再建が不可能であるという結論が出た場合のことも想定の中に入れておかなければならないことは言うまでもないのです。

外注会社を支援するにしても、財務内容がまったく分からないので、早急に状況を把握する必要があります。

### リスク・カウンセラー相談 スクリーニングの鏡で判断

親会社からの依頼でリスクカウンセラーが外注先に行くことになった。

社長と専務にお会いし、会社の状況と問題点を説明していただいた。

直近の「試算表」と「資金繰り表」そして「債務一覧表」などの財務資料を見せていただくようお願いをしました。

もしや...と、思っていたとおり、直近の試算表は出来ていない。B/Sを確認できる資料は十ヶ月前の税務申告で提出した「決算申告書」がいちばん最近の資料でした。

「税理士さんに顧問料を払っていないものですから...」と社長が照れくさそうにポツリと言っていました。

### 外注先の信頼関係構築は相互のデスコローズが原点です

それでは...次は...「資金繰り表」を...。残念ながら、「支払予定表」はあるものの「売上計画書」などの「材料仕入計画」や「経費の計画」などの資料は、クリップで留められた伝票があるだけで、一覧に整理されているものはありません。

ましてや、買掛債務や借入金債務に関する書類もファイルにとじられたままになっていました。

デパートの大きな紙袋にいっぱいになるほどの書類を預かり、リスク・カウンセラーの事務所まで運ぶことになりました。

帰りがけに工場内を案内していただきましたが、電子部品の製造ラインの脇には、仕掛かり中の半製品が入ったトレイが積み重ねられている。一部の材料が入荷しないので製品として出荷できないのだそうです。

資金繰りが製造ラインにまで影響してきていると言ったことなのでしょうか...

会社を初めて二十数年になるが、今まで外注先の信用状態について、それほど深く考えたことはほとんどなかった。

自分が独立して会社を興した時の苦勞はといえば、取引を開始する条件として口座をつくってもらうことだった。

自分が会社をつくり、外注先との取引を開始することになりました。外注先との取引をする時の基準として重視していたのは、取引先の財務上の与信度を調査することよりも、その会社の技術力と担当者や責任者の人柄を見て決めていたということでした。

震災などの災害事故が起きた際に備えておくBCP(事業継続計画)の見地から、外注先の経営の根幹となる「人」「モノ」「金」の三要素の実態を、定期的に把握しておくことが何よりも大切になつてきます。

いくらか優秀な技術があっても、社長や社員の人がよくても、財務状況が不安定で、発注する側の親会社の立場としても一蓮托生になりかねないことを十分に知っておかなければなりません。

### 確実性の会社経営の原点は外注先に対する経営指導にあり

親会社と子会社は「共栄共栄」と言われた時代もありましたが、親会社は子会社の経営上の知的支援をすることを惜しまず、積極的推進することが望ましいのです。

作業効率があがれば、コストが下がります。外注先の経営が安定すれば、親会社にとっても掛け替えのない財産となるに違いありません。

依頼があれば、人材教育、技術指導、管理手法の指導など、人・モノ・金に関するノウハウは積極的に活用するべきです。時には財務面での経営指導も求められるかも知れません。

外注先に問題が起きてからでは遅いので、



事務所のミーティングテーブルの上ですくすく50cmの丈に育ってしまったオジギソウです。茎の先の方に5mmほどのボンボン球状の蕾が付いてから2〜3日後の朝に、ピンク色の細い管状の花弁が放射状になって咲いていました。初めて見たオジギソウの花でしたが、翌日には萎んでしまいました。

### ●子供にお金を渡して育てていた…そのツケは大きい…

10年ぶりにお会いした社長は、私の顔を見るなり矢継ぎ早に話し始めた。

「先生、息子のことで頭が痛いんです。仕事をそっちのけにして、パチンコにはまってしまっ…。黙って会社のお金まで持ち出してしまうし…」

私も、その息子の少年の頃を知っていた。社長が事業を立ち上げて7年目ぐらいの頃であった。

会社の事業は順調に推移し、業績も良く、地元の団体活動の理事として推挙された。いくつもの名誉職に就くようになってからは忙しさも並の状況ではなくなり、家族が健康状態を心配するほどの忙殺される毎日でした。

その当時のことを振り返ると、中学生だったその息子と話す時間などほとんどなかったという。息子の部屋には毎日のように友達遊びに来ていたので、社長としては、むしろ、そうした状況をよしとして考えていたようです。

自分が息子を構ってあげる時間がなかったので、友達が来ることを大いに歓迎していたぐらいだった。

息子が「友達と遊ぶ〇〇のゲーム機が欲しいから…」と言えば気持ちよくお金を渡していたし、息子の友達からは理解ある父親と言われていることに満足していたようです。

しかし、学校の成績はまったくふるわず、担任の先生からは息子の進路について何度も話し合いの申し出があったものの、忙しいことを理由にして、先生の意見を聞くこともないまま進学の時期を迎えることとなった。

父親としては「せめて高校ぐらいは行かせてやらないと…。卒業したら自分の会社で働かせればいいし…」と思っていたようだが、余りにも成績が悪く、先生さえも困り果てていた状況であったそうです。

「父親の面子にかけても何とかしてやらねば…」と、団体の役職にも就いていたので、それなりにお金を使って高校に入学させることができたのだそうです。

どうにか進学はしたものの、友達との交友関係は以前と変わることもなかったし、父親が息子に接する態度も余り変わっていません。いや、私から見るともっと酷い状況になっていたと言った方がいかもしれません。

「高いお金を出してやったんだ！高校だけは必ず卒業しろ！」と言うのが父親の口癖にもなっていた。

中学生時代から仲の良かった友達も勉学に忙しくなり、遊びに来ることがめっきり少なくなってきた。「息子のイライラする行動はその頃から始まったのではないか…」と父親は語る。

高校へ行ってからは、同じ高校の友達よりも下校途中の繁華街で知り合い顔なじみとなった友達ばかりで、中には密かに息子の部屋に上がり込んでアンパン(シンナー)を吸ったりして翌日まで泊まっていく友達もいたりして、それを見つけた時は厳しく息子を叱ったこともあったそうです。

社長は「父親として、息子の育て方を間違っていました」と呟いていましたが、反省もさることながら、これから息子にどのように対処していくかということよりも、父親がどのように変わっていくかということが課題であるときえ感じました。

強引に高校を卒業させ、自分の会社に入れたものの、仕事を任せても途中で放り投げてしまい、周囲の社員がその後始末に翻弄する始末で、社長としては、社員から「私たちの仕事に組み込まないで…」という泣き言を、なだめるのが日常的な光景となっていました。

ろくに仕事もしない上に、会社を抜け出してパチンコに潜り込み、

◆=◆=リスクカウンセラー・四方八方巷談=◆=◆

googleで"リスクカウンセラー"と検索してください。

<http://risk-counselor.seesaa.net/>

QRコードから読み込んでください。  
携帯電話から「ブログ」を読めるようになります。



## リスク・カウンセラー奮闘記・40

遊興費がなくなると親にお金を強請るようになっていたのです。「お金を渡さないと、渡すまで大暴れをするんです。会社にいられると他の社員にも迷惑がかかるので、ついお金を渡してしまっ…」と、うなだれる社長。

このままでは社員の士気も低下するし、経済的に決して潤沢ではなくなっている会社の経営も危ぶまれる状況に陥っているのでは何とか助けて欲しい…という相談でした。

### ●青年の「生きがい発見」と「計画経済の学習」を…

話題の29歳の青年と会うことになりました。初めて私を見る目は鋭く、敵を睨み付けるようであり鈍い翳りのあるような瞳でした。

社長から頼まれていたのは「自分が死んだ後の息子の将来のことが心配だから…頼む！」という切ない父親の願いでした。

お父さんから頼まれてきたこと告げると、しばらくは黙ったままで、顔を背けるようにして横向きに座ってしまいました。

たわいのない話から切り出しては見たものの、まるで会話になりません。私の知人にパチンコ店を経営している人がいたのでまったく知らない世界でもありませんでしたので、青年がはまっているというパチンコの話に切り替えました。青年のパチンコ武勇伝や、パチンコ店で知り合った人々の人間像…など、少しずつ話しを始めるようになってきました。

「パチンコにはまっているのはマズイとは思っているのだが…自分では何をしても良いのか分からなくて…気がつくパチンコ台の前に座っているんです…」と青年は話し始めた。

「このままではいけないと思うんですけど、そう思うほど焦ってきて…心臓がバクバクしてきちゃうんです…」

「ガチャガチャと大きな騒音の中で銀球の動きを追っていると、頭の中が真っ白になって…スーッと気持ちよくなるんです」

「生きがいは何って聞かれたら、君だったら何とって答える？」唐突に聞いてみました。すぐに答は返ってきません。

私が「私はね…、困っている人がいたら一緒に問題を解決してあげることなんだ…。どんなに歳をとっても…何かしら自分に来ることがあると思っているんだ…」と…言うと、青年から答が返ってきました。

「そうなんです。僕も何かやりたいんです。何か目標を持ってやっていきたいんです」「親にはずいぶん迷惑を掛けましたし…自分で働いたお金で生活できるようになって、親を安心させたいんです。」

「そう言う…青年は…ずがるようにして私の手を握ってくるのです。」

「そうするって…お金を計画的に管理しながら使っていくって言うことなんだよ…。そんなこと出来るかなあ〜」

「僕が…計画的にお金を使うことに慣れるまでは、1日分だけの必要なお金を僕に渡すようにしてくださいませんか？」ということで、青年との「生きがい探し」「計画経済の学習」がスタートしました。



ザクロ(石榴)の実がすっかり大きくなってきました。重たく枝をしならせた実は、まるで…甘酸っぱい香りを放って小鳥たちに秋のご馳走を振る舞っているかのようです。



◇ 発行者 株式会社ホロニクス総研 〒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)