

喉元すぎれば...熱さを忘れる社長

売上の激減により借入金の返済ができず、自宅と会社の土地建物がすべて競売にかかってしまった。何度も送達されていた“催告書”を社長が持ったまま無視を続け、社員にも家族にも話さないまま対応しないまま放置していた。そして4ヶ月後、裁判所から“競売開始決定通知書”が送達されてきた。債権者の催告書を無視して会うこともせず放置し続けていた結果、自宅と会社の土地・建物が競売にかけられたのだ。たまたま遊びに来ていた娘がその書類を見つけたことで発覚したのだが、仰天した家族は一家の一大事ではと親戚に相談することにした。

改札期日まであと1ヶ月に迫っており、残すには、債権者と交渉して取り下げてもらおうか...、親戚に頼んで競売に入札して落札するか...の方法なのだが、後者は必ず競売を落とせるという保証はなく見かねた親戚が弁護士に頼んで、取り下げをしてもらうための金額を交渉してもらおうことになった。

親戚がお金を工面しどうにか和解が成立し競売の取り下げをしてもらったものの「ありがとう」の言葉だけで、立て替えてくれた和解金の返済方法を話し合う様子は全くナシだ。「忘却とは忘れ去る事なり。忘れ得ずして忘却を誓う心の悲しさよ...」という有名な台詞がありました。忘れたいと思っけていてもどうしても忘れられない出来事に苦しむ悲しさを表現したものだ。親戚や家族に、散々迷惑をかけたうえに経済面でもお世話になったことなどカラッと忘れて、何事もなかったかのようにしている社長。結局すべての問題は先送りとなり、これからどうするかを具体的に示すこともないまま、未だに何も解決していない。しかし、新たな借金生活が始まっていた。

資金繰りを社員任せにして逃げるまわる社長

ジリジリと売上が減少。営業ができるのは創業者の社長だった。ところがこの社長の営業に問題があった。大きな引き合いがあると顧客の与信調査も十分にしないで取引を開始してしまうのだ。殆どの顧客は地方の都市に散在しているので、営業費用だってバカにならないし、商品が重量物なだけに運送費がかかる。ところが、なぜか買主負担にせず売主負担だから、取引が開始すると運送会社への支払い負担が大きな金額になる。しっかり回収できないまま顧客が倒産。売ってはいけない顧客に売っているのだから当たり前の話だ。運送費、仕入資金の支払いのため再び借入れが必要になる。こんなことを繰り返していたのでは、商品にお金をつ

リスク・カウンセラー奮闘記・58

けて納品しているようなものだ。いくらお金があっても足りるわけがない。経理担当社員が、販売先の調査を厳しくしてほしいと、社長に対して何度も具申しているのに一向に改善してもらえない。おかしな話なのだが、社長は資金繰りにほとんどタッチせず、支払い資金が足りないことを告げると何処から借りてきて「これで足りるか?」と、調達してきた現金を経理担当者に預けるといふのだ。経理担当者が会計事務所の先生に相談して「もっと抜本的に経営のあり方を考え直すように社長に指導してほしい...」と言っても、「資金繰りは経理は任せてあるのだから...」と、先生の言葉にさえもきちんと耳を傾けない。結局は、会計事務所から顧問契約の解除の通知が届くこととなり、経理担当者からも辞表が退出された。それから半年後に会社は倒産。整理の過程で見えてきたことは、借入金は金融機関からではなく親戚や20人に及び旧友達からから借りまくっていたことがわかった。

引き際の決断ができない社長...家族が犠牲に!

中小零細企業の経営者は「家族を守る経営」を基本にしなければいけない。自宅が自己所有であるのが賃貸であるのがそれが問題なのではない。事業と家庭との財布を別々にしているかどうか問題なのだ。特に、会社の債務が家庭経済に影響を及ぼさないようにしておくことは、家族が一番あんしんして生活できる基本的条件であるのだ。妻子を連帯保証人にしなければ借入出来ないのであれば、その借入はしてはいけない借入なのだが「事業継続のために...」と妻に懇願して強引に連帯保証人にしているようでは、経営者に与信力がないわけだから経営すら危ぶまれる。不景気が続く昨今、経営を継続すべきか止めるべきかは資金に余裕があるときに早めに決断し、「家族を守る」ことが出来るようにたっぷり時間をかけて準備をしておきXデーを迎えるべきだ。引き際の決断が出来ない経営者の家族の悲惨さは、目を覆いたくなるほど想像を絶するモノがある。



目にする間は、景を
い、人通りも散ら
二、三時の商店街
ウ、インドウが動
配、ふと戻って覗
散歩コースが一つ増えた。
うな表情の猫と対面

発行者 株式会社 ホロニクス総研
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)

NEW! R.F.C + M Report

リスク・ファイナンシャル・コンサルティング+マネジメント レポート ===== 2009年03月号

資金繰りがきつい...さあ...どうする?

呆れかえるほどの手口が次々と暴かれる“金融ゲーム”の失敗は、コツコツ真面目に働く中小零細企業経営者と、そこで働く社員や家族がどれほど苦しんでいることが...。不動産の流通量が80%も減少しました。不動産の取引量が一気に4分の1になったわけです。その状況は自動車、電機などの業界においても希有なことではなく、特に製造業では顕著です。これまでの不況のように売上がジリジリと減少していくという状況ではなく、売上高が半分や3分の1になるというのですから、今までの資金繰りでは容易には対応できないことは経営者の最大の悩みです。政府は「金融円滑化ホットライン」を設置して中小零細企業経営者が経営を断念しないように呼びかけてはいるものの、現実的に金融機関の窓口にも相談に行っても期待通りの対応がしてもらえない。また、金融機関の貸し渋りがないように「金融検査マニュアル」を策定しているようです。だが、中小零細企業経営者にとにかく欠けていることは、日常的に「金融対策」を考慮した財務資料が準備できていないことです。だから、急激な資金繰り対応が必要な場合には厳しいものがあります。

備えあれば...雨傘は晴天の時に準備する

日常的な「金融対策」とは、中小零細企業では経営者がしなければならない一番大切な仕事なのです。経営が順調である時には当然のことながら金融機関からの融資も受けやすいし、金融機関から借りてほしいといってくるでしょう。特にいまの時期は利率も低く、借りている間の利息は経費としてみても安くつく。資金繰りが苦しくなってきたら慌てても金融機関は貸してくれない場合だっであります。経営が順調で資金が潤沢なときに借入しておく。借入金は“小口で数口”にして借りておく。借入金は“固定性預金”に換えない。借入金は「モノ」に換えない。無駄遣いしないこと。借入金は借入した金融機関には全部預けないこと。制度融資のような利息補填のある借入に切り替える。経営が順調なとき“当座預金”と“リース”を廃止する。経営が順調なときには“不言の言”に耳を傾ける。これらのポイントは、金融面では、万一の時に備えて余裕のある流動資金確保しておき、金融機関から制約を

経営不振で資金繰りが苦しくなった社長 社外スタッフを切るか? 活用するか? リスクのクロスリ

受けずに資金を動かせるようにしておくことで。不振なとき...社外スタッフを活用できる?

万一の時になると社長は孤独です。そんな時こそ、知恵を借してくれる社長の社外ブレンが必要になってきます。資金繰りが苦しくなったとき、多くの経営者が先ず考えるのが経費の削減のようです。経費削減の真っ先にあがるのが“交際費”と“社員給料”“外注費”“コンサル料”だといえます。“社長報酬”を削減するのが一番あと回しになっている会社もあります。「不合理な税制により経費としてみられなくなるから...」「給料の中から個人的な返済をしなければならぬから...」という理由らしいのですが、社内の士気が低下するだけで、経営不振を機にしてドンドン閉鎖的に縮んでいく姿がイメージできます。不振なときこそ必要なことは“第三者の目”をもって経営状態を分析し、業界の内外の企業の動きを的確に情報収集して全てを融合させることなのです。コンサルタント等の社外スタッフとの縁を絶って、大変な状況を悟られまいとして、ついつい見栄を張りつづけているようでは、難局を切り抜けることは出来なくなってしまいます。

社外スタッフと共に鳥瞰の視点でとらえる...

社外スタッフは鳥のような大空から観る視点をもって見ます。それは、他の多くの企業との接点がありますから、経営者にはない貴重な情報をもっていますので、それがときには“不言の言”となり、混沌とした迷いの中を漂っていた社長の“目の鱗を取る”ことになり、難局の突破口を見いだすことになるのだと思えます。社長は「風の谷のナウシカ」の“ナウシカ”になって、大空から自分の会社と家族、社員、取引会社、競合会社、その他の社会を見おろしている自分をイメージしてみてください。そうすると、これまでの自分の足跡(過去の経営状態)も見えてくるでしょう、今の自分の姿、これから進もうとする自分の姿も見えてきます。これから神風が吹いて景気が一気に回復することは諦めましょう。社外スタッフは、社長にとっての不死鳥(フェニックス)なのです。不死鳥は近くにいます。今からでも遅くはありません。フェニックスの背中に乗って鳥瞰の視点で冷静にとらえ、ご自分の迷いを払拭し、決断と実行をしてください。



おる感でんめを盛穴追通のはのい別のキて黄桜スて年んにう
得葉葉背でましりかうり、類とかい名仲ヤヨく色のくい未景咲す
なボ中みすて上らと抜葉にきどま一問べれい咲すたか色くれ
園タ楽し。がて。いげ播、けおいおつすハでツロる可く紅らが菜、菜
芸植は、み花を染つるばよれさ入の感く?。食ヤラロ原てははひ葉にりと広畑
物かな? とめ

ちよつと歳時記

