

経営危機の予防は全員の意識改革なのだが....

5人の零細企業、20人の小企業、250人の中企業、そして3万人の大企業であっても、その企業に...

自分に与えられた仕事については誰よりもプロとしての意識を持ち、他の担当者の仕事についても、全体の中の1人として同様に高い危機管理意識を持って見られるようになっていることが必要です。

もしも、他の職場のことであったとしても、他の担当者の仕事であっても、異常な何かを感じたら気づいたことを伝えるように心がけるべきで、企業もそれを受け入れられる職場環境をつくっておくことが出来るようになるのです。

そのように考えると、企業に一番近い関係にある社外ブレンは、経営者や経営幹部に対して大きな影響力を持つ税理士、会計士、経営コンサルタント、などの専門家ではないでしょうか。

問題なのは、一つ一つの会社とその業界なりの専門用語があるように、経営を指導する専門家たちにも独特の専門用語があったり、専門家ならではの知識や技術があり、それらの情報を分かりやすく経営陣に伝えようとするのを控える傾向があります。

中小零細企業の経営者の悩みは、会社の全員が経営意識をもって経営危機につながる小さな兆しを見つける眼と習慣と身につけてほしいと言うことです。

そんな経営者の期待に応えるために提案しているのが企業経営に係る危機管理標語「リスクのくすり」として標語募集を行うことにしました。

税理士、会計士のネットワークの中で、経営者や従業員に向けて分かりやすい標語が集まることを地道な活動として進めていくことにしました。

多くの企業の中から、1人でも...、1社でも...賛同してくれる企業があれば本当にうれしいことだと思っています。これは、経営に対するリスク・カウンセラーとしての使命であり、生涯にわたって語り続けていかなければいけないことだと思っています。

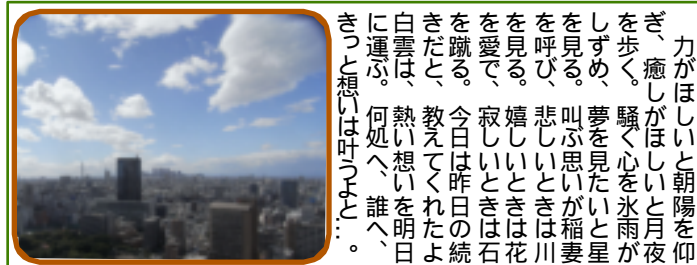
ポツポツ集まり始めた標語はさまざまですが....

先月頃から、ホームページの読者から標語をいただきました。会計事務所の職員の方からでしたが、その方の顧問先に向けた伝えたい思いがひしひしと感じられるような言葉で表現されているものでした。

リスク・カウンセラー奮闘記・65

- 0000 マスクかけ 気づく備えの大切さ
ひとり悩まず こころ開いて
0001 死ねたあなたはいいけれど
残った家族は生き地獄
焼かれて今は何思う
0002 保証したらあかんで、したらしまいや
それでもええのか、そやからしたらあかんや
0003 破綻してしもたらしまいや
経営危機はやがて、家庭崩壊になるで
0004 重い荷物持たたくないね それ以上持ったら
倒れてしまうぜ 気いつけや
0005 資金繰りって難しいな
心配せんでええように せなあかんで
無駄遣いせんようにな
0006 借りません 保証人が 妻ならば
0007 保証人 頼むな受けるな あだになる
0008 粉飾は 倒産道への 第一歩
デスクロウズで 健全経営
0009 借り入れしたいと 粉飾決算
再起不能の 地獄見る
0010 問題の 先送りだよ 支払手形
決済日まで 苦しみの日々
0011 返済の メドなく借りるな 詐欺になる
0012 打ち出の小槌を 頼んでみても
粉飾決算 地獄の入口
0013 デスクロウズか 粉飾か
脱いで惚れ惚れ 健全経営
0014 見せたくないほど スリムになって
再生めざそう 粉飾落とし
0015 倒産事例は 他山の石ぞ
明日は我が身と 衿ただす

本誌の読者にご協力をいただき、とりあえず15件の投稿をいただきました。ありがとうございました。引き続き『標語募集』をつづけて見たいと思っています。急がず、焦らず、いつか、ある日、どこかの、誰かの心に届いてくれることを目指し、賛同者と共に地道な啓発運動を進めていきたいと思ひます。宜しくお願いします。



力をほしいと朝陽を仰ぎ、癒しをほしいと月夜を歩く。
を歩く。癒しをほしいと朝陽を仰ぎ、癒しをほしいと月夜を歩く。
を歩く。癒しをほしいと朝陽を仰ぎ、癒しをほしいと月夜を歩く。

株式会社 ホロニクス総研
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1-3-5-12
TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
http://www.holonics.gr.jp

(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10月号

父の死後... 忘れたところに保証債務で悩む人

会社経営をしていた父親は人望が厚く多くの人に慕われいましたが、持病の高血圧がもとで外出先で倒れたままあつと言う間になくなってしまいました。遺族には自宅と生命保険金、2千万円ほどの定期預金がありました。相続税の申告を済ませ、そろそろ三回忌を迎えるころ裁判所から『特別送達』の郵便物が届けられました。書類の内容は、連帯保証人に対する支払い命令でした。生前、父が親友が経営するB社の資金繰りのときの『借入金』に連帯保証人になっていたようです。ところが先月B社が倒産し父の親友も個人破産したため、連帯保証人になっていた父の相続人に対して900万円の保証債務の請求をして来たのです。家族にとってはまさに青天の霹靂でした。弁護士に相談したのですが、すでに父の財産の相続を受けていたので、『保証債務』という負の財産を拒否することはできないと言う説明を受けました。父の親友には何度も連絡を取ったのですが一向に連絡がつかいません。老母と二人で途方に暮れましたが、遺してくれた預金の中から支払って解決をしました。

家族が“共有名義”で取得した自宅ローンに連帯保証人

物上保証のつもりだったのに連帯保証だった

事業が順調だった12年ほど前に都内に自宅を購入しました。準備した頭金は妻が500万円、娘が500万円、残りの4000万円を社長が住宅ローンを組んで購入しました。税理士に相談したら、出した金額に応じて持分を設定した方がいいと言うことで、妻=1割、娘が1割、社長が8割をそれぞれ持分として登記することになりました。『住宅ローン借入申込書』を記入するとき、当初は社長一人だけが名前を記入していたのですが、持分登記の話しを切り出すと「持分をお持ちの方には【物上保証】をしていただくことになるので、それではココに奥様と娘さんのご署名もお願いします.....」と、隅の方に署名捺印をすることを要求されました。

それから12年が経ち、折からのリーマンショックで事業の状況は一転し、売上が10分の1に激減したため資金繰りが急激に悪化する状況になってしまいました。どんなに頑張ってみたところで売上の挽回は期待できないし、保険や定期預金を解約したものの、6ヶ月持ち堪えるのがギリギリ状況であった。それでも取引先をまわり必死に受注活動に奔走したり、新商品の開発に挑んだのですが、それは容易なことでは

ありませんでした。

税理士やリスク・カウンセラーにも相談したら事業を休眠させるか、一旦解散させない限り資金繰りが回っていかないことは明らかだった。弁護士に破産申請の手続きをお願いすることにした。幸いにも借入金には保証協会付きで連帯保証人は社長だけだから社長が自己破産をすればいいと考えていた。自宅の住宅ローン残高は4200万円、売却すると3000万円、1200万円は個人破産するから問題ないと考えていた。ローン会社から催告書や残高確認書が送られてきた。妻や娘にも連帯保証人に対する弁済請求の書類だ。「そんな筈はない。妻と娘は物上保証の筈だ!」ローン会社に請求して連帯保証の証拠書類を送ってもらったら、『住宅ローン借入申込書』の隅にあった署名欄の端に「所有者兼連帯保証人」と2mmほどの文字に小さく「で困ってあった。結局、妻と娘は連帯保証人であると言うことで、差額の1200万円は連帯保証人としての債務を負うことになってしまったのだ。」

物上保証人と連帯保証人

そもそも、物上保証人とは「担保提供者」ということであって、持分を担保として提供しているつもりだったということです。

ですから、自分の財産に対して抵当権の担保設定を協力しすぎなく、父親の住宅ローンの債務全体を負担したつもりはなかったのに、連帯保証人のようにローン債務の弁済をする義務はないと考えていました。社長(主債務者)が弁済できなければ、設定してある抵当権が実行されて資産(この場合は持分)が失われることは承知していましたが。したがって、物上保証人は連帯保証人の場合とは違って、主債務者が弁済できなくなった場合、担保として提供した財産を失うことになっても、その範囲内で責任を負えばいいわけで、「有限责任」ということになります。

もしも、連帯保証人となっていた場合は、所有していた不動産を失った上に、さらに1200万円を支払わなければなりません。つまり、連帯保証人の場合は、「無限責任」ということになります。

住宅ローンでこんな事態になるなんて、考えてもいなかったことだと嘆いても、書類をしっかりと確認しておかなかったのは大きな落ち度でした。自分の意志が物上保証のみであればこの書類に署名せず拒否すべきだったのですね。



ちよつと歳時記
たすで十kmウオーキングの赤いコ
く、懐かしさの余りしばら
眺めていました。
確かな夏の夜になると白
いレースのような花を咲か
せ秋には実が熟します。
小さな林の中に蔓を絡ま
せてしまったが、形はスダ
き実を摘み取ったが、ま
く、美しい楕円形の跡ま
か、カマキリの頭のように
形をしてると言うの人もい
ます。
カラスウリの花言葉は：
よき便り・誠実、男嫌いは
だそつですが、そこでもな
りません。林の中に分け
入ったカラスウリは、
したがって窓に掛けていた
たが萎んでしまったので捨
てた記憶があります。

ちよつと歳時記

### 日の当たるところだけでなく、日陰にヒントあり

現在百貨店などで、お歳暮やお中元商品のとき大活躍しているのは、自動包装機である。小さい物だと、万年筆一本もきれいに包装できる。一方、毛布などの大きな物も包装できる。

ふだんは、包装センターなどの日の当たらない場所で稼働しているから、この機械のことを知る人は少ない。もともと包装センター自身、日陰の存在なのだ。

ところが約十数年前、私はある百貨店の店員教育を前にして、包装作業の現場を見たいと希望し、浜松町からのモノレール沿線の、包装センターを見に出かけた。

シーズンだったから、作業台に向かって包装アルバイトが、100人ぐらいうらりと並び、包装する様子は、まさに人海戦術そのものだった。

手作業で包装した経験のある人は、紙で指を切った人もいるだろう。ヒリヒリして、とても痛い経験をした人がいるかも知れない。

この経験から私は、「印刷した包装紙が使える自動包装機を作ったら、作業の省力化や迅速化に役立つとともに、包装という品質の安定化にも役立ち、合理化と効率化を同時に推進できるとひらめいた。

そこで当時、定期訪問をくり返していた包装機械のメーカーの課長に、この企画を話した。ところが、全然反応がない。反応がないというより、もともと問題意識がない人だから、私の心が彼の心に響かないようだった。

こうやって一年過ぎた頃、食品包装機の需要も一服し、市場は飽和状態と化し、会社の売上高も頭打ちになった。不況による受注ガタ減りも重なった。

ある日担当常務が、この課長に言った。「二見先生は好奇心の塊みたいな人だから、事務所に寄ったら何でもよく聞いてこい...」

この指示を受けた課長が訪れて、「百貨

人の往く裏に道あり花の山  
経営コンサルタント 二見道夫

店の包装機の話、もう一回聞かせて...」と懇願したから、一年経っても燃え続けていたこの企画を、再び語ったのである。

### 世間のスキ間やウラに、考案のヒントあり

この私の企画が動因(人が行動する原因)となり、約2年のこの会社で、包装機A、Bの2機種が生まれたのである。包装商品の大きさにより、使い分けるためである。

だから百貨店の場合、ほとんどが2台買ったものである。

単価は当時で、500~650万ほどになった。業界に同種の機械を考案していた会社はなかったから、他社に先駆けた先発製品として、会社に『新製品効果』としての利益貢献度は、かなり大きなものだった。(いまなら、私の開発貢献度は相当あったはずだから、新製品利潤の何%かは受け取れたかも知れないが、当時その種の収入恩恵は、何も得られなかった。ザンネーン)

さて私のザンネーンは別にして、包装センターというのは、オモテからは見えない。私はその、オモテではないウラを見た。そして、ひらめいた。

この経験からぼくは、商品開発のヒントは、オモテを見る目では発見しにくい。「世間のウラを見る目、生活のスキ間を見る目が、ヒントをつかみやすい」と言い続けている。

島根県に、「ゴリラの鼻くそ」という豆菓子を考案した人がいるが、ゴリラのいる動物園のほとんどは、これ売っている。菓子そのものより、ブランドで勝った商品という気がする。

経営していた酒店が倒産寸前、背水の陣から店主が、「ゴリラの鼻くそ」を考案したのだ。「包装機」も「ゴリラの鼻くそ」も、オモテを見る目からは、生まれなかっただろう。



### ありがとうの思い出 - 21

つしりる大に惑てがた たな年て  
つやま様きよを締なしレがるい  
けるす。々いうおめい、ボ大だ  
て人。なこやか切。書。きる十  
い々そとくけり何きトなう号  
きに相を出しを度たと書間安  
い更。談改版で遅もい書易刊  
いに苦受てなませ何とでにし  
と多境のせりままいも山構  
感のさせりままいも山構  
してメで頑張の。がき訳あ違  
す。った反本、のるつ  
じてだ響の今大電のて  
をいでいに威年変話のて  
送らて応力八こを時ま  
りつおえは月迷し間し

### = 共同住宅のペットをめぐるトラブル =

不動産コーディネーター 豊田泰幸

最近ペット飼育が可能なマンションが増えてきました。しかしながら、未だペットの飼育が出来ないマンションが大半です。

たとえペット飼育可能とされるマンションでも「認める」という管理規約上の記載は無く、迷惑をかけないなら...というのがない。迷惑をかけたなら禁止といったあいまいな言い回しの規約が大半で万が一迷惑をかける行為をしたり住民から不満の声が上がると禁止にむけての双方の争いが始まるという事例が多いようです。

主なペットをめぐるトラブルは鳴き声、悪臭、排泄物の処理、などが大半なのですが、買い手のマナーや倫理観に問題があるのは間違いありません。

住民の中にはペットが嫌いな方が居ることをしっかりと認識して謙虚に「飼わせていただいているんだ。お互い様なのだ」という気持ちを持つべきなのでしょう。

ペット飼育者同士で連携して管理組合にお伺いを立てながら管理規約の細則ルールを定めて遵守する。ペットのしつけ教室を実施したり、散歩の際には水をいれたペットボトルを持参してきちんと糞尿の始末をする。エレベーター等ではだっこする。地域清掃のボランティアに積極的に参加して電柱や道路を清掃するなど、ペット飼育者としてのモラルと意識を改善すればトラブルは起こらないのではないのでしょうか？



### World Now

= プライムとサブプライムを分けるクレジットスコアとは =



昨年から大きな話題になっているサブプライムローン。この「サブプライム」とは、どのように分類されたものなのかご存知ない方も多いようなので、今回はクレジットスコアをご紹介します。

米国のクレジットスコアは、あらゆる信用情報が集められ計算された偏差値で、生活のさまざまな場面で登場します。

たとえば就職する場合、クレジットスコアが低ければ採用されないことがあります。

住宅を借りる場合も、クレジットスコアが低ければ断られてしまうことがあります。

では、具体的にどのように計算されるスコアなのでしょうか？  
米国政府の連邦市民情報センター(<http://www.pueblo.gsa.gov/>)にある資料では、次のように説明されています。

クレジットスコアは300から850のあいだで評価されます。ほとんどの人は600から700に入ります。たとえば、それ以上の720の評価を得

ている場合、住宅ローンの金利は低くなります。仮に5.5%だったとしましょう。逆に平均的な評価より低い580だった場合、金利は3%以上高くなります。

つまり、8.5%以上の金利になります。10万ドル(約900万円)借りただけでも、両者の年間支払額に2400ドル(約21万円)の差ができます。(この高金利が適用された信用度の低いほうのローンが、話題となっているサブプライムです。逆に信用度が高いローンはプライムと呼ばれています。)

クレジットスコアは厳密にはひとつではありません。貸付企業ごとに計算されています。

しかし、FICOと呼ばれる企業の指標が基本になっていると言われています。これは、支払履歴を35%、借入金額を30%、履歴期間を15%、新規クレジットを10%、その他の要素を10%の割合で加味し計算するものです。

つまり、滞りなく支払われれば良い評価に、借入が限界金額より少なければ良い評価に、信用情報が長い期間残されていれば良い評価に、新規クレジット(クレジットカードやローンの申請など)が

なければ良い評価に、加算されていくこととなります。逆になれば、スコアは減算されていきます。

スコアは日々更新されます。支払が長期にわたって遅れたり、新しいクレジットカードを作ったりすれば、数十の単位でスコアは変わっていきます。クレジットスコアは一般消費者から見れば、自らの信用度を証明するものさしになり、企業にとってはリスク管理のものとなります。

このクレジットスコアは日本にも導入される可能性があります。

なぜなら、米国政府から日本政府に提示された「日米規制改革および競争政策イニシアティブに基づく要望書」に記載されているからです。

この要望書は日米間で交わされ相手政府に対する制度の改善要望がまとめられたものです。

もし米国の要望を聞き入れる結果になれば、日本にもこのクレジットスコアと似たような制度が導入される可能性があるのです。そのとき、わたしたちの生活はどのように変わるのでしょうか？

