

R.F.C.M Heartful Report

リスク・ファイナンシャル・カウンセリング・マネジメントのハートフル レポート === 2011年10月号

不動産を保有していることの安心感.....

遠い昔は土地を開墾した人がそこから収穫を得て、信仰関係にある寺社や荘園などがその土地の所有者となり、土地使用の対価として成果物が奉納されるなど...、一般庶民が土地所有という権利に目覚め売買、譲渡、担保などが合法的な取引として認められようになったのは近年のことです。

土地や建物に価値が生じたことは金融機関がとってきた土地本位制に大きく影響され、都市計画により土地の用途、利用度が高まるに従って土地の価値が高騰し、預貯金と同様に財産としての土地の所有権が評価されるようになりました。

所有している土地の周辺環境が鉄道、道路、都市開発などで、土地価格が数倍、数十倍に高騰し汗して働くことなく資産形成が出来ることに人々は狂乱した。

土地を所有してさえいれば、万一の時には換価すれば多くのことが解決できると考え、保有していることにリスクに対する安心感と豊かさの象徴を求めていたのです。

また、多くの事業家は土地価格の高騰をチャンスとして捉え、購入と売却を繰り返すことで多額の現金や不動産を手中に納めた例も少なくありませんでしたが、バブル経済の崩壊後は手持ちの不動産価値を大きく超えた多額の借金と税金に苦しみ、悲惨な最期を遂げた気の毒な人さえありました。

資産としての不動産、すぐに換価できるのか？

資産としての不動産を考えた場合、現在、所有している不動産の実態を再度見直しておく必要があることをリスク・カウンセラーとして提言いたします。

不動産の所有の目的には...

- (1)投資目的の所有 資産運用益、値上がり期待
- (2)万一の時に備えての所有 換価して現金化
- (3)自己利用を目的とした所有 農地、宅地、有効活用
- (4)相続資産を目的とした所有 相続後の分配
- (5)環境保全を目的とした所有 景観維持

まだまだ多くの所有目的があると考えられますが、不動産所有において重要なのは、その不動産に瑕疵がないかどうかということなのです。

リスクのクサリ
いざの時、換価が間に合わない不動産ではダメ！
民境界、官民境界、土地の履歴調査はいかに！

保有土地における瑕疵には...

- (1)再建築が出来ない土地 道路への接道幅
- (2)隣地との境界トラブル 民民境界
- (3)道路との境界トラブル 官民境界
- (4)所有権のトラブル 相続、共有問題
- (5)利用履歴の問題 沼地、土壌汚染
- (6)賃貸借のトラブル 入居者問題、明け渡し
- (7)ハザード情報 地震、津波、洪水、崖地
- (8)近隣環境 原発、薬品工場、臭気、景観
- (9)その他

特に、いざの時に備えて保有していた不動産なのに、資産としての評価額を見いだせない物件であったり、民民・官民の境界が画地に接する隣接者との境界石の位置のトラブルにより「境界確認書」の署名までに数ヶ月かかる例もあります。

また、兄弟で相続した不動産を共有名義にしていたために、売却して現金を必要とする人と売却を拒む一方との考え方が対立し、すぐに換価できない例も少なくありません。

瑕疵を解決して適正価値を知っておく？

近年では、土壌汚染対策法の施行により、土壌汚染対策が重要な問題となっています。

土地を購入するときは、“土地の利用履歴”を確認しておくことは当然ですが、売却する際に所有土地の土壌汚染に対する説明を十分にしなかったために売却後に瑕疵担保責任を問われて賠償しなければならないことさえあります。

また、土壌汚染が地下水への汚染をさせていたような場合には、その地下水を利用している人から、巨額な損害賠償を請求されることもあるので、安易に土地を賃貸することは大きなリスクを生じることにもなりかねません。

土地の売買に建物を伴う場合、アスベスト問題も瑕疵として重要な問題になってきます。アスベストが使用されている建物を賃貸している場合も、賃借人から健康被害に対する損害賠償請求もあり得ますので、適切な対応をしないと、将来多額のリスクを背負うことになってしまいますのでご注意ください...

不動産を所有していることは、それ相応の管理が必要であることを認識しておくべきです。不要不急の遊休不動産は、平時に瑕疵を解決しておき、所有し続けることのリスクと真の価値をしっかりと確認しておくことをお勧めします。



何処から香ってくるのだ
ろか、甘い香りに誘
われ、甘い香りに誘
る。金色の十字型ブルー
の黄色な、それは紛れも
く金木犀(キンモクセイ)の
花でした。
春先に芳香を放つ沈丁花
に負けない香り、残暑の
夏から見えない扉をく
り抜け、紅葉の秋の世界
へ導かれたように感じ、
思わす深呼吸をしたくなる
気分になります。
と、思えない強い香りから
つのは不思議としか言い
うが、夕べの雨に打た
れ、はかなくも無数の
花が落ちていた。
原産国は中国。中国名は
「丹桂」丹桂、桂木
犀類。日本への渡来は江戸
時代初期。
花言葉は：謙虚、謙遜、
真実、真実の愛、陶醉。

ちよつと歳時記

人を採用する時は、「実務能力の高い人を採用したい」と願う会社が多いと思います。

では 実務能力の高い人 の、基本的な共通性(条件)は何でしょうか。

それは「物事をよくみている」ということです。漫然と周辺を見ないということです。

そこで面接時の質問の実例をご紹介します。こんな具合です。

ある工場の場合。

「門を入ると掲示板があったと思いますが、大きなポスターの掲示に気付きましたか」

ある商社の場合。

「正門の前に新しいコンビニが開店しました。何というコンビニが気付きましたか」

ある販売業の場合。

「会社の前の道路で、工事が始まっていますが、何の工事が気付きましたか」

実務能力を発掘する質問法
経営コンサルタント 二見道夫

「観視力の感性を問う質問」を取り込むことをお奨めいたします。

なお、この「観視力の感性を問う質問」は、筆者が何十年間も続け、その効果のほどを実証確認し、「いい方法ですね」と、採用会社から言われたことばかりです。

よく、時事問題の質問を柱にする会社がありますが、実務能力の選抜や発掘に役立ったことは、あまりありません。

この質問法は、前もって、「これを質問しよう」と、質問項目の標準化ができる点も、便利です。そして、実務能力は実務脳です。

実務能力(脳)発掘に、「観視力の感性を問う質問」をどうぞご活用あれ！。

なお、このテストに合格する人は、一般に時事問題にも通じているものです。書店で、採用試験の問題集のようなものを買って、その中から問題をピックアップして書かせたり面接時に質問する会社もありますが、あまり人材採りには役に立たないようです。

そして、そういう問題の作り方を担当する担当者自身、実務能力があるとは言えません。実務能力のハイレベルな人は、きまって機転が利きます。

臨機応変の動きが平均以上あります。

「おまえ一体何をみているんだ・・・」と言われるような、いい加減に物事を見ていません。「彼(彼女)は、物事をよく観(視)ています」と、上司から思われている人は、決まって有能グループに属しています。実際に採用すれば、「これはいい質問法だ!」と、実感なさるでしょう。

以上の三例をご紹介しましたが、凡オタイプ以下の人は、「エッ?」という反応を示し、ほとんど回答できません。漫然と行動する人だからです。

ところが、いつも物事をよく観(視)ている人は、「安全ポスターだったと思います」とか、「7イレブンが開店していたようです」と答えられます。あるいは、「たしか水道管の取り替え工事だったと思います」などと答えるものです。

あえてこの質問法を型決めすれば、「観視力の感性を問う質問」とでも言いましょうか。

もちろん、観察の観は、深くみること。視察の視は、関心広くみることです。「USBとは、何のことですか」とか、「CSの意味を、説明できますか」というような質問は、何の役にも立たないとは言いませんが、実務能力の有無にはほとんど関係ありません。

仕事に生きる実務能力とは、知識よりも創造力、従順なハイハイ型より、多少アクは強くても提案力ではないでしょうか。そういう能力発掘に「観視力の感性を問う質問」は役立ちます。

単なる物知り人間なら、掃いて捨てるほどいますが、そういう人の能力は、一定の型枠から外へ弾け出るようなブレークスルー(現状打破)精神が欠けた人が多いものです。

貴社の採用マニュアルの一環として、どうぞ、この

質問の事例

このビルの一階で営業している店は、何を売っている店と思いませんか。

このビルは、何階まであると思いませんか。

駅から歩いて来る人が多いですが、途中で信号のある交差点は幾つありましたか。

この会社の真ん前の大木に気付きましたか。何の木と思いませんか。

この会社のビルの色は二色ですが、何色と何色が憶えていますか。

駅では に降りましたね。バス乗り場はありましたか。

【不良債権予備軍とは】

金融機関が融資先を査定し...

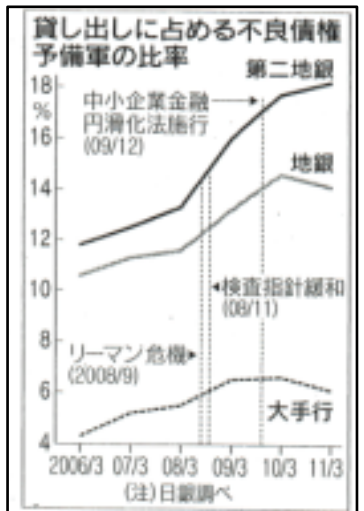
- A: 正常先...(正常債権)
 - B: 要注意先...(正常債権)
 - C: 要管理先...(開示債権・不良債権)
 - D: 破産懸念先...(不良債権)
 - E: 実質破綻先...(不良債権)...
- と、区分している中で「B: 要注意先」の融資で『金融円滑化法』の摘要により返済条件を大きく緩和した「C: 要管理先」以外の融資のことで「その他の要注意先」といいます。

金融再生法の適用を受けている企業は、一応、正常債権として取り扱うことになっているのですが、本来なら、「C」以降の不良債権として取り扱われる債権も含まれているので、金融庁と金融機関の評価に大

気になる数値... 44兆円
銀行融資額の1割 = 「不良債権予備軍」の額

きな食い違いがあるとのこと。リーマン危機で倒産したかも知れない企業が「金融円滑化法」の摘要で延命したものの、3.11大震災の影響で企業内の資金体制の立て直しが遅れているのが現状で、将来立て直しが出来ないまま不良債権化すると懸念される債権額が44兆円もあるという。

その企業が【経営改善計画書】に基づき着実に改善しているかを厳しく評価するよう、金融機関では体制を整えているようですから、「何とかなる...」は期待できない。



暴力団排除条例で何が変わるのか

不動産コーディネーター 豊田 泰由

政府が平成22年12月に「企業活動からの暴力団排除の取組」を取り纏め、東京都では平成23年10月1日に条例が施行されました。

不動産の譲渡や賃貸、そして仲介業者にあつては、不動産を「暴力団」に売ってはならない、「暴力団」から買ってはならない、事務所として貸してはならない、そして暴力団、暴力団関係企業、総会屋若しくはこれらに準ずる構成員との不動産取引を仲介してはならない...など、暴力団関係者を徹底的に排除するような条例です。

売買契約締結後に買主が暴力団だと分かった場合は、何らの催告を要せずして、この契約を解除することができるばかりか、契約の相手方に対し、違約金(売買代金の20%相当額の損害賠償額)を支払うだけでなく、違約金に加え、売買代金の80%相当額の違約金を制裁金として売り主に支払うようになっている。

自分の所有しているマンションに暴力団が居住してしまった場合、他の入居者が退出してしまった事例や、分譲マンションの一室を暴力団が所有したことによって、マンション全体の価値が大きく下落したという話しも、決してただの噂話で済まされるものではないのです。

万一、所有するマンションに暴力団が入居していると疑わしい情報があれば、当事者又は、委任を受けた宅建業者が警察に相談してほしいと、積極的に広報をしています。

認知症予防・新書

27

NPO法人 認知症介入指導協会 理事 清輔喜美男
<http://www.ninchisho-yobo.jp>

「家族性アルツハイマー病患者」 - 新薬研究に課題 -

慶応大の鈴木則宏教授と岡野栄之教授、エーザイの研究チームは、家族性アルツハイマー病患者の皮膚細胞からあるゆる組織に育つ新型万能細胞(iPS細胞)を作り、神経細胞に変えることに成功した。

病気の原因とされる異常たんぱく質が神経細胞にたまることを確認。ここに治療薬の候補物質をふりかけ、異常たんぱく質が減る様子も観察できた。

患者の神経細胞を人工的に作りだせたことで、新薬候補物質の効果を試したり、失った神経を再生したりする研究がすすむことが期待される。

成果は9日、英科学誌「ヒューマン・モレキュラー・ジュネティクス」(電子版)に発表した。

家族性アルツハイマー病はアルツハイマー病患者の3~5%を占めるとされる。特定遺伝子の変異で比較的若くから認知機能の低下などの症状が表れる。

研究チームは2人の患者の皮膚から、京都大の山中伸弥教授が開発した作製法でiPS細胞を作り、神経細胞に育てた。

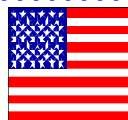
神経細胞に育て始めて約2週間で、異常たんぱく質の中でも毒性の強いアミロイドベータが、別の神経病患者の細胞に比べて2倍蓄積した。アミロイドベータはアルツハイマー病の原因物質と考えられている。

(日本経済新聞9月9日朝刊)



World Now

ウォール街占拠、貧困層増加の行く末は?



ニューヨーク証券取引所があるあたりは、ウォール街と呼ばれています。その金融街を占拠しようというデモが拡大しているという報道がありました。

リーマンショックの際、多額の税金を投入して大手金融機関を救済しておきながら、いま失業にあえぐ人々を救済しない政府に対する抗議デモです。その特徴は、いままでデモとは無縁だった若者世代が始めた点です。

そしてデモは、仕事を求めるあらゆる世代へと広がっていき、こうして日本のニュース番組でとりあげられるまでに大規模になりました。

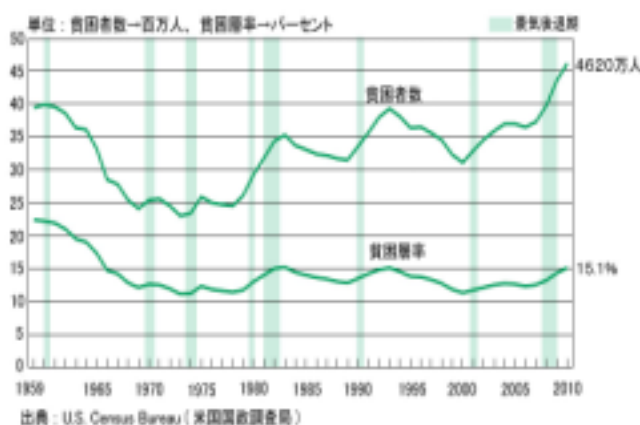
先月13日の米国国政調査局の発表(<http://www.census.gov/prod/2011pubs/p60-239.pdf>)によると、貧困層の割合は、2010年に15%を超えてしまったということです。

右のグラフをご覧いただければわかるように、貧困層に含まれる人数は、統計をとりはじめてからもっとも多く、4620万人になりました。一方、比率のほうは、1993年以降でもっとも高い15.1%になりました。

懸念されるのは、1990年代および2000年代の景気後退期が終わったあとは貧困層が増加している点です。

リーマンショックがあった今回の景気後退期が終わったあとの最初の年である2010年に貧困層が増えていること、失業率が高止まりしていること、金融市場が全世界で影響しあう状況下で欧州財務問題が起こっていることなどを考えあわせると、貧困層はさらに増加する可能性があります。

貧困者数および貧困層率：1959年から2010年



また、年齢別に貧困層率を見た場合、22歳以下が22.0%、18歳から64歳が13.7%、65歳以上が9.0%と、若年層の貧困層のほうがあつくなっている点が、将来に影をおとしそうです。

ウォール街を占拠しようとするデモが若年層から始まったことは、若年世代が中高年世代よりも追いつめられていることの顕れと考えられます。

この状況は、賃金の低い非正規労働者に若年層が多い日本にも当てはまるのではないのでしょうか。国内で雇用を増やしていく努力は、米国だけでなく日本でも求められているはずで。

もし十分な対策がとられなかったとき、国の将来はどうなるのでしょうか。

再起可能な会社は社長が何かを持っている

『投げられたところで起きる小坊師かな』の言葉は、愛知専門尼僧堂の堂長の青山俊董氏が書かれた文章に見つけたものです。この言葉は説明するまでもなく、“起き上がり小坊師”がポンッと何処に投げても起き上がる様子が目に浮かびますが、どんな状況であろうとも文句を言わずに起き上がり、姿勢を正して受けて立つ様だと説明してあった。

更に「失敗が人間をダメにするのではなく、失敗したことにこだわる心人間を駄目にする...」という言葉には、事業の中で繰り返し失敗しても決して挫けない小規模企業の社長たちの姿が目に見えます。

「企業再生はどうすれば出来ますか？」という質問を受けたとき、「経営者自身が、再起や再生に備えて何を備えているのかに掛かっていますよ.....」と応えています。

失敗して立ち上がろうとするとき、あれやこれやと周囲の人に無理な条件を出して、それが整わなければ再起できないというのは、失敗の原因を他人のせいにしてたり、危機に対しての備えを持たずに経営に当たってきた証拠です。

再起できる経営者は、失敗して預貯金を失ったとしても、本人をオーラのように取り巻く有形・無形の資産を密かに持っているのです。

それらは、知恵、知識、技能、技術、人脈、信用、情報力、人間力、包容力、人間的暖かさ、説得力、そして情熱に溢れているもので、揺るぎのない強い信念をビリビリと感じ取ることが出来ます。

目に見えない真似られない財産を狙われ...

80歳にならんとする老齢の経営者は、人には見えにくいバイオに関する独自の技術を持っている。

温度、湿度、季候、周辺環境などによって適宜調整をしながら特殊な培養をしているのだという。生き物

リスク・カウンセラー奮闘記・89

相手の仕事だからと言って、寝る時間も惜しいと工場に泊まり込み疲れを知らない。

その培養管理能力は、子供にも孫にも伝えられずに今日まで数十年が経っているのですが、その伝えられないワケは、経営者の身体全体がセンサーのようになって喚起の培養環境の調整を行っているというのだから信じ難いが真実なのです。

その経営者にとって、一番の障害は自身の高齢化ではないかと思ひ、子孫への直伝したい情報を数値化することを進めているのだが、なかなか決断に踏み切れないでいますが、やがて時間の問題ではないかと思ひて静観しています。

しかし、その経営者の夢は大きく、人に話さないではいけないし、話しに関心を持って接近してくる人に対する防御心がないから、目に見えないものを如何にして我が物にしようかと狙って接近してくる魑魅魍魎に振り回されていることが何よりも心配なことです。

認められる喜びとビジネス化の狭間で...

密かに蓄積してきた知識や技術を認めてくれる人がいることは、どんな経営者であってもやはり嬉しい。

家族や経営者を知る周囲の人々は、固有の知識や技術をビジネスの将来に向けた成果物の種として適正に評価してくれるパートナーと組んでほしいと見守っていたとしても、ビジネスのテーブルに乗せるには、それなりの実証できる数値が必要になるしビジネスとしての成果物の分配割合もきちんと契約書に残さなければならぬのだが、なかなかそれが出来にくい。

弁護士、弁理士、コンサルタントが取り持つ縁によって見えにくかった体感によるデータが数値化され、企業として再起できれば家族を守ることが十分に可能になるのです。

リスク・カウンセラーとして、小規模企業経営者が最も苦手とするコンプライアンスを維持しつつ、家族には見えなかった経営者の夢をビジネスとして具現化し、企業再生への道を拓くことしっかり見守りつつお手伝いしたいものと考えています。



ご利用ください! 『経営危機から家族を守る!』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。
正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者
“万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。
出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。



発行者 株式会社 ホロニックス総研
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 1-3-5-12
TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
【ホロニックス】
(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)