

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===2013年3月号

●債務超過会社の社長の胃に穴があく原因……

思いもかけないような自然災害や政治や経済の異変などの外部要因が発生しても、会社の財務状況が潤沢で営業損益の見通しがプラスにふれているときには、金融機関の協力も得やすく比較的容易に乗り切れる場合が多い。もちろん、胃に穴があくような状況はほど遠い。

しかし、会社の財務状況が厳しく、銀行からの融資も限界を超えるようになってきているような状況下では、すでに社長の自宅は借入金の担保とし抵当権の設定がされている。それでも何とか融資枠を確保しようと配偶者や親族が連帯保証人になって、僅かばかりの融資枠を得たとしても残念ながら焼け石に水の状況。

せめて売上高が伸び営業利益が十分確保できる確固たる裏付けでもあれば、それなりの打開策も見つかる可能性がないとも言えないが、経営者が資金繰りに追われて前進するべきパワーが、追われる資金繰りにエネルギーを費やしている状況が続き、日々、胃に穴があく想いとも戦わなければならないことになっている。

「銀行に自宅をとられてしまう……」と地団駄踏んでみたところで、自宅を担保提供して融資を受け、融資を受けたお金が会社の経営を継続する為の資金として活用できなかった訳だから、経営者の自己責任として腹をくくらなければならないと言うと酷な表現だが現実には致し方がない。

「妻に何と説明したら良いのか……」
「まだ妻には何も説明していない……」
「大学進学をする子供に現状を話せない……」
そして……

「何とか自宅だけは残すようにできないだろうか……」と実情と大きく乖離し、自分で答えの出せない課題に考えが纏まらず胃に穴をあける思いで苦しんでいる。

●自宅を残す条件は、全くないわけではないが……

相談を受けたときに、経営者と共に様々な解決策を考えるのですが、自宅を残せる条件を見つけるのは、「命脈が尽きる」と諦めなければならない場合が殆どですが、融資を受けるときに……

- ・自宅を担保提供しないこと。
- ・配偶者を連帯保証人にしないこと

自宅を担保提供しなければ受けられない銀行からの融資は、その時点で将来設計を組み替えなければいけないということなのです。担保提供したという事実は、

リスクのクズリ
債務超過会社の社長の自宅を残せるか……

どのような事由があろうとも、事業継続(BCP)ができなくなった場合には自宅を放棄することを宣言したことなのです。

中途半端な気持ちを捨て、それなりの覚悟をもって事業経営にあたることです。

「あいつが悪いから……」「奴のせいで……」などの戯言には、だれも耳を貸してくれる人はいないということなのです。

配偶者の為に…、子供たちの為に…、たとえば会社が行き詰まっても自宅だけは残しておきたいと「事業再生」「事業継続」に取り組もうとしても、自宅には“住宅ローンの担保設定”その後順位に“会社借入の抵当権設定”がされていたり、さらに“配偶者が連帯保証人”になっているようでは、かなりの覚悟が必要です。

経営者は一切の見栄を捨て、徹底的に金融機関を味方に付け『利益の確保』と『事業再生』に対する強い信念をもって全身全霊で取り組むことではないだろうか。

ただ、“幾ら自分では頑張ってると思っていても、他人は決して実質以上には見てくれない”ということを肝に銘じ、謙虚に認識しなければいけません。

●民法改正案による保証債務制限で規定……

「100年ぶりの民法改正だ……」と新政権下において「連帯保証人制度」が改正されること話題になっていますが、会社の代表者に限ってはどうやら従来通りのようです。

中小零細企業経営者に対する金融機関からの視点は「会社＝代表者」と、従来と全く変わりがなく、その中で経営者が“配偶者と家族を守る”ことを現実性のあるものにするには……

- ①会社の財務体質を盤石な状態にする。
- ②親族、友人を連帯保証人にしない。
- ③自分と親族の財産を明確に分離しておく。

多くの事例を振り返ってみると、何とも皮肉なことに“家族の絆が深い”ほど債務超過問題は深刻で会社の保証債務で全員が共倒れ状態のケースが多いのが現実のようです。“家族の絆”と“事業の債務”は分離していない場合の結果なのです。

会社の決算時期に“会社”と“個人”の資産と負債の棚卸しとなる『実態・貸借対照表』の作成を継続的に実施し、問題がないことを継続的に確認してほしいものです。

◆『債務超過・解決診断』と『実態・貸借対照表』の作成は、問題の早期発見のツールです。早期の無料相談をご利用ください。



淡泊、精神美

顧問先の保水剤メーカーで戴いてきた『啓翁桜(ケイオウザクラ)』花瓶の中で満開になっている。
今では山形県が生産地となっている啓翁桜は、昭和5年に久留米市の良永啓太郎氏がミザクラを台木としてヒガンザクラの枝変わりとして誕生させたもの。
堅かったつぼみが開くと、うす紅色をした繊細な花が咲き誇り、事務所の中に一気に春がやってきた感じがします。昨年の内に枝を切り取って寒気にあてておき出荷の前日に温室浴をさせてやると、春が来たと勘違いして咲き始めるのだそうです。保水剤に挿したままです。既に2週間が経過。若葉を楽しもうと思っています。
【花言葉は……】純潔、

ちよつと歳時記

◆社員のやる気を引き出す知財活動

《そもそも知的財産とは》

知的財産とは、端的には他社と差別化される会社の特徴部分であり、特に、有形資産以外の無体財産を意味する。例えば、そのような特徴部分が技術に関するものであれば、特許や技術ノウハウである。また、特徴部分が需要者の信用や信頼性であれば、商品やサービスのブランド(商標)ということになる。

その意味では、社内には、経営者も従業員も気づいていない知的財産が多数あるということになる。このような知的財産は、有形資産のようにバランスシートなどにはほとんど表れないために認識されないが、実際の事業では、その会社の商品が売れたり、事業が継続できている核心的なものであったりする。

《知財活動は他社対策だけではない》

知的財産(特許・実用新案・意匠・商標・営業秘密(ノウハウ・顧客名簿))が認識されるのは、他社対策の場面であることが多い。すなわち、知的財産は他社対策のためのツールと思われがちである。

しかし、これらの知的財産は、第1には、自社製品や自社ブランドといった自社を守るためのツールとして機能する。その上で、第2として、他社の模倣や侵害を排除するためのツールとして機能する。

《社内の活性化のための知的財産・知財活動》

さらに、第3としては、社内の活性化のために知的財産や知財活動は機能する。

【事例1】

例えば、新商品や新製品を開発した際に、社内でネーミングを募集して、提案のあったネーミングを採用した場合には、社員はその商品や製品に愛着を持つだろう。それは、実際に提案して採用を受けた社員だけでなく、その商品や製品を開発した社員にとっても特別なものとなる。

環境省水・大気環境局では大気中に浮遊する**粒子状物質(Particulate Matter)**の問題について自治体連絡会を開催して、失態把握に取り組んでいます。

これまでは東アジアの砂漠域(ゴビ砂漠、タクラマカン砂漠など)や中国の黄土地帯から飛来する有害物質(発がん性物質)に含まれる黄砂が公害問題になっていましたが、近年では中国の産業復興に起因する大気への廃棄物の発生源は工場のばい煙、自動車排出ガスなどの有害な物質です。

気になる数字… 2.5 μm(ミクロン) 飛来しているPM(粒子状物質)の大きさ

最近よく耳にする『PM2.5』とは、吸い込めば肺の奥や血管に入り、ぜんそくや心疾患などのリスクを高める「粒子状物質」の直径が2.5 μmと微少です。それ故に中国から大気とともに浮遊して、日本に環境汚染をもたらしているのですから現実には深刻です。

2.5 μmという大きさを、私たちの生活の中の身近なものと比較してみました。

花粉症で悩む人が気になるスギ花粉は約30~40 μmの大きさ。

日本まで飛んでくる黄砂の大きさは4 μm程度。(重い砂は途中で落ちてしまいます。)

血液中の赤血球の直径7 μm×厚み3 μm。腸チフス菌が3 μm。

1 μm以下の粒子を通さないようなマスクを着用しない限り肺胞(血液-ガス交換の場)にまで達してしまうから恐ろしい。

有害物質の吸引予防のためにもマスクは欠かせませんね。

(1 μm=1000分の1mm)

企業内における適切な知財活動

弁理士 酒井俊之



結果として、ネーミングが商標の対象になったり、商品や製品の開発技術が特許の対象になるというだけであり、むしろここでは、このようなネーミングコンテストなどを通して、社員全体に自社商品や自社製品に誇りや愛着を持ってもらうことに意義がある。

【事例2】

サービス業など営業中心の会社では、社員のやる気が会社の売上が左右する。そのため、決起集会のような朝礼を採用したり、社訓で挨拶や身だしなみを含めて、そのような企業風土を形成しようとしている企業が多い。

しかし、社員のやる気(意欲)は、会社に対する帰属意識や忠誠心、さらには会社に対する愛着がなくては、形だけの朝礼や社訓では意味をなさないことは明らかである。

そこで、知財活動の観点からは、会社に対する帰属意識や忠誠心、さらには会社に対する愛着を持ってもらうために、会社のロゴ(ハウスマーク)の使い方を検討すべきであろう。

例えば、一定の社内教育を受けた者や能力・資格を有する者だけにハウスマーク入りのネームプレートを貸与することで、ネームプレートの管理(貸与)を通して、会社に認められているという意識が芽生える。

また、どんなに社訓で身だしなみを規定するよりも、毎朝、ハウスマーク入りのネームプレートを(中小企業であれば社長が一言声を掛けて)手渡すことが効果的かも判るだろう。

このように、ハウスマークを商標出願すること以上に、会社やハウスマークに敬意を払うように知財や知財活動を構築することが重要である。

◆プロフィール◆ 酒井俊之(さかいとしゆき)



1976年生。福島県伊達市出身。慶応大学院基礎理工学専攻修士課程修了。03年弁理士試験合格。04年弁理士登録。同年、創成国際特許事務所に入所。08年、福島事務所開設に当たり所長に就任。

地方公共団体や新聞社主催の各種セミナーの講師として活躍する一方、事業モデル『知財制度の活用戦略』を展開。出願から20日で登録査定という早期の権利化モデルを実現。

東宝経済産業局特許室『東北地域知財経営者及び知財活動復興支援事業』総括委員。東北工業大学非常勤講師など。

空室が埋まらない貸しビルの有効な活用策が...

不動産コーディネーター 豊田 泰由

都心部には赤いクレーンが林立して大型ビルの建築ラッシュが続く傍ら、都内には老朽化したテナントビルが空室のまま放置されているのも現実の姿です。

そんな空室になったままの貸室を有効活用する会社の経営者からの情報をご紹介します。

近年、海外からの特に東南アジア地域からの留学生の数は大幅に伸びていて、日本語学校に2年間、日本語をマスターしてから大学に進学し4年間。そして…大学卒業後は日本の企業に就職し、母国との架け橋になるようなグローバルビジネスに就いている。

そうした留学生の受け入れに一番はじめに必要なのは住居ですが、家賃の高い一般住宅に住めるようになるのは就職が決まってからのこと。そうした中で安価な賃料の住居として人気が高い『シェアハウス』なのです。

知人の会社では、旧来は、古くなった一戸建住宅を改装してシェアハウスとしていたが、間取りの大きさがそれぞれ違うので、改装にはかなりの工夫が必要になってくるとのことでした。

そこで、古くなったテナントビルを改装することを思い立って事業を始めたとのこと。共用スペースのキッチン、トイレ、シャワールームなどの水回り以外は、ほぼ均一なスペースの居室がレイアウトできるというものです。ビルが都心に近く、夜間でも、住宅地の中での近隣への騒音迷惑を心配することなく利用できるということで、入居者からも好評のようです。

■ 認知症予防・新書 ■ No.45

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

～ロコモティブシンドローム～ 4700万人

—公益社団法人 日本整形外科学会—

ロコモティブシンドローム (Locomotive Syndrome/運動器症候群) は、加齢に伴う筋力の低下や関節や脊髄の病気、骨粗しょう症などにより運動器の機能が衰えて、要介護や寝たきりになってしまったり、そのリスクの高い状態を表す言葉です。

平成12年に介護保険制度が施行されて以来、要介護認定者数は増え続けています。当初、要介護認定者数(要支援を含む)は220万人でしたが、平成18年には440万人と倍増し、そして平成22年10月には500万人を超えました。75歳以上のほぼ3人に1人は、要介護認定者になるわけです。

一体、要介護となる原因は何なのでしょう?

実は、全体の約2割は運動器の障害が原因であることがわかっています(厚労省:平成19年度国民生活基礎調査の概況)。

さらに男女別にみると、男性は脳卒中が4割を超えて圧倒的に多いのですが、一方、全要介護者の約7割を占める女性の場合は、3割近くが運動器疾患によるものです。脳卒中を予防するために重要なことは、高血圧、高コレステロール血症に気をつけること、すなわちメタボリックシンドローム予防ということになります。一方、女性にとってはロコモ予防が重要ということになります。

介護予防のためには、「男性はメタボに気をつけて、女性はロコモに気をつけよう」というわけです。

現在、ロコモの人口は予備軍も含めて4700万人と言われています。

World Now

先進国最低クラスにある日本の最低賃金



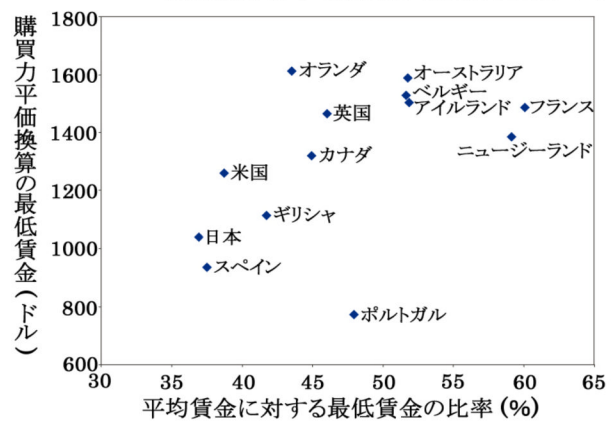
米国のオバマ大統領は、2月12日の一般教書演説で、企業利益が過去最高水準に増えているのに、賃金・所得はここ10年あまりほとんど変わっていないと述べ、最低賃金を現行の7.25ドルから、2015年までに9ドルへ引き上げることを提案しました。これは、オバマ大統領が2008年の大統領選キャンペーンで約束した9.50ドルより少し低い水準です。

今月は、この最低賃金の比較を米国ワシントン・ポスト紙のWebサイトからご紹介したいと思います(<http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/02/13/how-t-he-u-s-minimum-wage-stacks-up-globally-in-charts/>)。

出典は、国際労働機関(ILO)の世界賃金データベースです。オランダの場合、労働日数の8%にあたる有給休暇を含めて計算すると、平均賃金に対する最低賃金の比率は47.1%になります。同様に、1年以上勤めると1か月以上の有給休暇が付与される制度がある国の場合に13か月目や14か月目の給与も計算に含めた場合の比率は、ポルトガルで56%、スペインで53.8%になります。

このグラフから、米国の水準が低いことが見てとれます。また、すべての先進国がグラフに載っているわけではないとしても、日本の水準が先進国のなかで最低クラスにある

購買力平価換算の最低賃金水準(ドル)と常勤勤務者平均賃金との比較(2010年)



ことも読みとれます。

安倍首相は、オバマ大統領の一般教書演説と同じ時期、経団連、経済同友会、日本商工会議所に賃上げ要請しました。『業績が改善した企業』から賃金を上げて欲しいというわけです。実際、アベノミクスの円安・株高の影響により富裕層の購買意欲が高まっていると流通業界の販売実績などをもとに報道されています。

心配なのは、この傾向が最低賃金で働く人々まで波及せず、富裕層との格差が広がることです。日本は、米国などに比べると格差の少ない社会だというイメージがありますが、それも過去のものになりつつあるのかもしれない。

時には「無能」を装い、じっとしていることも…

かつては隆々と栄えていた経営が行き詰まり、やむなく事業の縮小をしなければならない事態に陥ったとき、経営者はこれまでに体験したくない屈辱を体験し、「切歯扼腕」の想いを内に秘めながらも自らの失態を認めなければならない状況に直面するが、それでも、「経営者魂」はちょっとやそつでは失せるものではなく、眼の光り方で再起の想いの深さが十分に理解できる。

少し前のことになるが……、「いまや過去となった失敗をいつまでも悔いていることよりも、その体験を今日の行動に生かし、今日一日の出来事を振り返り、明日への行動指標に生かさう…」と、毎日、欠かさず日記を書き綴っている経営者とお会いました。

その経営者は物静かに語ってくださいました。「今の私には、人々の風評に一喜一憂したりせず、ひたすらじっと堪えている状況でいなければいけないときなんです。いろいろな事業へのお誘いをいただき事業資金まで準備して下さるといってお話も戴きますけど、大変ありがたいことだと感謝をしているのですよ。まあ、繰り返しになりますけど、なにせ今は反省していなければならない時期なのですから、例え「無能」「意気地なし」と揶揄されようとも、薄紙を一枚ずつ重ねていくような想いで、健康であることに感謝して過ごしているんですよ…。先生、「再起」のときは、相談に乗って下さいね！」…と。

「起死回生」の時といえども、急伸は身を減ぼす……

十分過ぎるほどに永く静かな沈黙の時間を経て、ようやく忌まわしい過去の雪辱を果たす時だと判断し、経営者は活動を開始した。

二度と同じような過ちをしないことを自分自身の中にしっかりと刻み込み、「起死回生」を果たそうと新たな一歩を踏み出す。債務超過で事業を閉じる経験は初めてのことでばかりだったから多々の混乱があったが、起業は初めてのことでない。

どのように準備をして、どのように事業を立ち上げ、

リスク・カウンセラー奮闘記・106

どのように軌道に乗せるのかは、過去の経験がものを言う。

そこで、堅実な考えを持つ経営者は決して事業を拡大することはしないのだ。急激に事業を拡大するということは間違いなく資金繰りが厳しくなる。仕入資金が一気に増加し、人件費、賃借料、運送費、燃料費などが増加する。

借入をしなければ資金繰りが回っていかないようになる。一度、会社整理などの経験があると、余ほどのことがない限り金融機関の与信枠を得ることは殆どできない。

過去の失敗の原因は、返済の確固たるメドのない借入金を増やした結果、返済に行き詰まったという失態があったわけだ。

安定した資金繰りを続けて行くには、少しずつ蓄積して築いてきた内部留保金、そして、第三者から募った増資による自己資本率を高める手段があることは知っていたので、金融機関からの融資を受けずに経営する姿勢をとってきた。

周囲に「無能」と思われながらも堅実な経営を貫く…

「苦渋の決断ではありましたが、会社を整理してから3年間は過去の反省と準備のための時間だった…」と語る経営者は、満を持して起業してからすでに2年。

過去の隆盛時代を知る人たちはどんな事業展開になるのかを興味津々であったようですが、その経営者は事業を拡張する様子はほとんど見られず、むしろ愚鈍とも感じられるような行動に平然としている。

「先生、売上高の大きさを経営を評価していた自分が恥ずかしいですよ！売上高に執着するよりも効率よく利益を確保することを教えていただいたことはしっかり生かしていますよ！」

「それと、“事業が順調に進んでいるときほど、最も慎重に事業を見直せ！”…という言葉も覚えてますから…」

「周りの人は、私のマイペースの今の行動が以前とはあまりにも違うので気になるらしくて…その反応を見ているのも楽しくて…」と、満面の笑顔でカウンセリングルームを退出して行った。



富貴への道

再生・再起への道

起死回生への道

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。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
 - ②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
 - ③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
 - ④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
 - ⑤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1-35-12
 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)