

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4月号

●取引銀行の「お為ごかし」を見抜けるか?...

金融円滑化法の打ち切りによって、中小企業の“リスク”をこのまま継続が可能か否かの選別がされようとしています。

そんな中で、金融機関がどのような対応をしていくのかによって今後の企業継続を大きく左右されようとしています。特にメインバンクからの提案には大きな落とし穴があることを見抜けないと、金融対策における資金繰り計画に危険な事態を招くことにもなることを視野に入れた折衝が大切です。

メインバンクと、その他の金融機関には当然ながら立場に違いがあるものの、融資した資金を安全にしかも早急に回収したいと考えているのはどの金融機関も同じこと。“金融円滑化法”の適用を受けられる基準を満たしている会社には、融資銀行の債権を国が保証しているのですから、会社経営者は適用が受けられている状況下において可能な限り『スリム経営』の実践によって安定した『キャッシュフロー』であることを目指すべきです。

「社長！素晴らしいですね。“金融円滑化法”の趣旨を良く理解されて、かなりスリム経営になってきましたね。当行でもできる限りの支援を惜しみませんよ……!!」と、“事業改善計画書”を見ながら、昨春に言っていた言葉とは打って変わったように『おためごかし』を並べ上げる。

“お為ごかし”は、『御為倒し』と書き、『御為(おため)』は“あなたの為”ということ。『倒し(ごかし)』は“こかす”“こける”の意味で、つまり、『あなたの為ですよー』と言って信用させながら、自分の利益のために相手を騙すような行為のことです。

他行よりいかに好条件で回収するかがメインバンク担当者の腕の見せ所ならば……、借り手側としては、『債権者平等の原則』を貫きつつ“経営改善計画”を粛々と実行するのが、生き残りを懸けた事業再生中の企業のとる折衝力の見せ場であり、“お為ごかし”の罠に填まらない冷静さが何より大切です。

●企業再生の要諦は「キャッシュ・フロー」の改善だ!

振り返ってみれば、今はお荷物となっている遊休不動産の購入を勧めたのもメインバンクの“お為ごかし”の甘い罠。経済環境が一転すれば次々に追加担保や連帯保証人の追加など、雁字搦めにされたまま有利子負

リスクのクessler
企業再生は外見よりキャッシュフローの改善だ!

債が膨張しても支店の担当者が変わり平然と取り立てに来る。

まともな経営者ならば“お為ごかし”の甘い言葉に乗った結末がどうなるかは、思い返せばすぐに理解出来るはずで

企業再生に取り組んだときに、真っ先にチェックするのが【資産の部】に記載されている勘定科目の詳細内容です。

“固定性預金” “売掛金” “在庫” “不動産”の実態を時系列的なチェックを加えながら評価すれば、その企業が“債務超過”に陥った経緯と現時点の『実態B/S』の掌握が出来るのですから、そこに金融機関がどのように関わったのかも浮き彫りになってきます。

企業再生には“キャッシュ・フロー”を徹底的に管理し、ほとんど期待が出来ない新規融資など当てにせず、資金繰りが円滑となる条件を追求し続けることなのです。

徹底した粉飾資産の洗い出し、利益率の改善、売掛金の徹底回収、商品在庫の圧縮、販管費の圧縮、遊休不動産の処分などにより、『有利子負債』の圧縮で『営業外損失=支払利息』の削減を計画通りに実現することです。

●企業再生の究極の着地点は【無借金会社】だ!

金融機関は、安心できる企業がお金を借りて利息を支払うことで事業が成り立っているの、遊休不動産を売却して『有利子負債』→“貸付債権”が減ってしまったのでは金融機関としては商売になりません。

100%自己資本による【無借金会社】となることも決して夢ではありません。

“企業再生”を苦しみながら実現した経営者であるならば、自分と周囲のスタッフの実力を信じ、十分なねぎらいの言葉で感謝してほしいと思います。

金融機関からの借金の返済と金利の支払いのために全社員を巻き込んで『金融奴隷』になって働くのではなく、社員や取引先のために汗を流すように切り替えてみる絶好のチャンスです。

「ボロは着ても～心は錦～♪」の歌詞を思い起こしてください。債務超過の遊休不動産を堂々と処分できるのは“金融円滑化法”の適用の流れに絡む、今のこの時以外にチャンスはありません。

金融奴隷から脱皮する為に揺らぎない信念をもって事業改善を進め『無借金会社』を達成しよう。



「花言葉」 「感じやすい」「未亡人」「恵まれぬ心」

「マツムシソウ」の名は、松虫が鳴く頃に花が咲く：の説と、花が終わった形が仏具の“松虫”に似ているとか。

猫の額のような花壇に、薄紫でかわ立つように咲くセイヨウマツムシソウ。別名「スカビオサ・アトルプルレア」とも呼ばれる洋種の一年草。日本の野生種として馴染みのある「マツムシソウ」(スカビオジャポニカ)は茎丈が40cmくらいと長く秋の草原の風に大きく揺れる。スカビオサはラテン語で「疥癬(かいせん)」という意味がある。皮膚病の薬とされていたことに由来しているようです。

ちよつと歳時記

中小企業において経営者に万一にも不測の事態が生じた場合、その突然の出来事から会社が混乱し、場合によっては会社存続が危ぶまれる事態にもなりかねません。

その様な危機から会社を守るという観点でも生命保険は大きな力を発揮してくれます。

事業承継時に避けては通れない資金繰りの悪化

事業承継実態調査(中小企業基盤整備機構 2011年3月)によると、事業承継の際に苦労した点として、経営力の発揮(35.8%)、金融機関からの借り入れ(24.7%)、取引先との関係維持(24.7%)、一般従業員の支持や理解(19.3%)、金融機関との関係の維持(19.1%)となっているのですが、もし経営が社長の力だけで成り立っているような中小企業で経営者が万一突然お亡くなりになってしまったなら、特に資金繰りの悪化が危惧されます。

会社は大きな不安に包まれ、幹部社員も従業員も動揺し、先ず一時的な売り上げの落ち込みが予想される局面ではないでしょうか。しかし当然に、従業員給与、支払家賃、光熱費などの固定費は支払いが必要ですから、自ずと資金繰りが懸念される事態に陥るのです。

そして突然の事業承継は金融機関との関係にも影響を与えます。信用力の低下に伴い借入金の金額を減らされたり、新たな借入を拒まれる可能性も考えられます。更には、それまでの借入金の返済を迫られることもあり得るのです。

又、取引先との間でも信頼関係が弱まれば、買掛金や支払手形の支払期間を早められたり、現金取引を求められたり等、資金繰り悪化に拍車をかける要因になりかねません。

万一の場合でも経営安定までの確かな収入を準備する

社長が長年苦勞されて築き上げた会社を後継者はなんとしても守らねばなりません。資金繰りが苦しくなってきたら慌てて解決の道を模索しても取り得る手段はあま

事業承継時における生命保険の効果的活用法

ファイナンシャルプランナー 山口 晶子



りにも少ないのが実状です。こうした危機を回避する為の企業防衛対策資金として生命保険を活用することは必要不可欠とも言えるでしょう。

ところで法人として保険金を受け取るにあたり「一括」や「年金として毎年受け取る」など選択可能な生命保険もあることをご存知でしょうか。

「一括受け取り」であれば、その額が年の益金計上となりますが、予め「年金受け取り」の旨の契約であれば受け取りの都度、益金計上して差し支えないとされています。

利益の平準化を図るには年金で受け取った方が有利ですね。経営者の中には「つなぎ資金」として活用するにはちょうど良いとお声もありました。

会社契約の生命保険も定期的な見直しが必要で

今回は会社の存続という部分での生命保険の活用法をお伝えしましたが、法人契約における生命保険の活用術はそれにとどまりません。実は、遺族への死亡退職金や弔慰金の準備、相続対策、自社株の買い取り資金、勇退時の退職金、等としても有効なのです。

又、会社の事業内容や取り巻く環境も時代と共に変化するものです。現在ご加入の保険が会社を守り抜くに充分であるかを確認し、もし内容が古く不十分なら有利なものに切り替えていく必要があります。

企業経営者にとって舵取りが難しいこの時代、生命保険を「**企業を守る知恵**」として賢く活用してみたいかがでしょうか。



【山口 晶子さん・プロフィール】

横浜市在住。株式会社RKコンサルティング所属。日本FP協会会員(AFP)。2013年度MDRT成績資格会員。神奈川県ファイナンシャルプランナーズ協同組合正会員。ライフプラン、保険、年金相談の他、セミナーでの講師も務める。

「新規開業実態調査」に見る女性起業家現状について【2012年中小企業白書】では“**起業家全体に占める女性起業家の割合**”

1991年度からの推移を示しているが、直近の**10年度では15.5%**と、最近では15%前後を推移しているが、女性が起業した企業は男性と比べて小規模であり、自己資本のみで起業する割合が高い傾向があるようです。

- ◆女性起業家の起業分野では……
- ◇医療・福祉……20.1%(14.8)
- ◇洗濯・理容・美容……19.4%(6.4)
- ◇飲食・宿泊業……18.3%(11.8)

気になる数字…15.5% 起業家全体に占める女性起業家の割合

- ◇小売業……18.3%(13.1)
- ◇卸売業……4.1%(9.1)
- ◆女性起業家の起業前の経験年数
- ◇15年以上……57.9%(63.1)
- ◇10～14年……19.5%(19.3)
- ◇5～9年……13.8%(12.9)
- ◇1～4年……4.2%(2.9)
- ◆男女別の起業時の課題
- ◇経営に関する知識・ノウハウ不足……41.7%(36.6)
- ◇事業に必要な専門知識・ノウハウ不足……38.2%(32)

- ◇開業資金の調達35.9%(44)
- ◇販売先の確保30.4%(36.9)
- ◇家事・育児・介護との両立……18.1%(4.9)

- ◆女性起業家が経営する社員規模
- ◇1人……89.5%(72.6)
- ◇2～4人……9.4%(20.4)
- ◇5～9人……1.0%(4.9)
- ◇10人以上……0.1%(2.1)

※()内は男性起業家の数値

就業を希望している女性の“非労働力人口”は約342万人存在している。企業経営者が女性管理職に負荷をかけ過ぎ、退職に追い込んでいく例も多い。能力ある女性の起業を支援してはいかがだろうか。

売買不動産のアスベストと土壌汚染の問題

不動産コーディネーター 豊田 泰由

不動産の価格評価をする場合、前面道路の路線価、近隣の規準地価、公示価格、そして近隣の類似物件の売買事例などの実勢価格によって『更地価格』を求めることができます。

然しながら、その評価額で売買価格が決定することにはなりません。売買対象の画地に古家建物がある場合は、建物解体費が発生します。

解体建物内に残置物がある場合は、廃棄処分に際し処分許可を受けなければならない薬品、爆発物、不燃物質、公害物質などの特殊な残置物は、個別に費用が発生します。

また、軽量鉄骨造りの建物では柱や天井などにアスベストが使用されていることがあり、アスベストが飛散しないように撤去現場を覆うなど特殊な作業条件と撤去作業には資格者が従事しなければならないと、一般的な木造住宅の解体費に比べ数倍の費用がかかることもあります。

さらに、建物解体後に問題が発生するのが、土地の土壌汚染問題なのですが、塗装工場、ガソリンスタンド、クリーニング店などシンナー系の油脂が土壌内に浸透していることがあります。

売買契約の決済後でも、契約書の「瑕疵担保責任」の約定により、売り主側の費用負担で土壌の入れ替えを実施しなければならないこともある。更地価格から処分費用を差し引いた額が「手元残高」となることはやむを得ないことなのです。

■ 認知症予防・新書 ■ No.46

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

～アルツハイマー病 遺伝子治療で改善～ —理化学研究所—

理化学研究所の西道隆臣シニア・チームリーダーらは徘徊や物忘れなどを招くアルツハイマー病を、遺伝子治療で改善するマウス実験に成功した。

病気の原因物質を分解する酵素の遺伝子を、血液中に注射した。マウスは学習・記憶能力が回復した。サルなどでの実験を経て、臨床研究を目指す。

長崎大学と自治医科大学、放射線医学総合研究所との共同研究。病気の原因たんぱく質「アミロイドベータ」を分解する酵素「ネプリライシン」の遺伝子を使った。

遺伝子を運び手となるウイルスに組み込み、マウスの心臓の血管に注射した。ウイルスは脳の神経細胞に届きやすく、遺伝子は神経細胞の中だけで働くという。

投与したマウスを五ヵ月後に観察した。脳にたまるアミロイドベータ量が、機能しない遺伝子を入れたマウスの約半分に減った。迷路を使い学習・記憶能力をみると、治療後は正常マウスと同程度まで改善した。

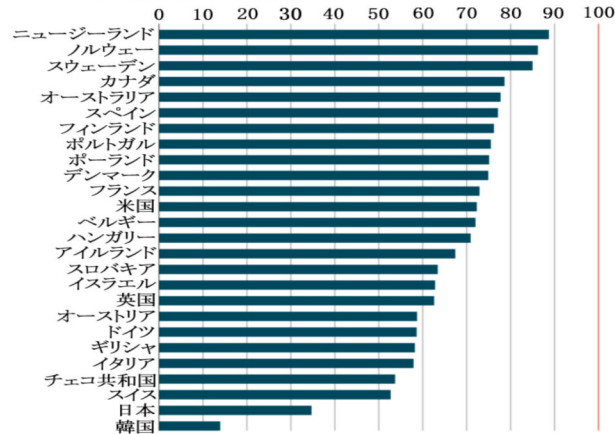
(日本経済新聞 2013年3月19日朝刊より抜粋)

World Now 女性労働力を活用する余地は？



先月に引き続き、労働環境に関する話題をご紹介します。出典は、エコノミスト誌のWebサイト(<http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2013/03/daily-chart-3>)です。

ガラスの天井を示す指標



出典：OECD、ILOの発表をもとにエコノミスト誌が作成

このグラフは、国際女性デー(3月8日)に合わせてエコノミスト誌が、職場環境における男女平等の実現状況を独自にとりまとめたものです。次の5つの項目をそれぞれ括弧内の割合で重み付けして求められた指標を富裕国26か国で比較しています。女性にとって最も働きや

すい環境が100になります。
 (タイトルにある「ガラスの天井」とは、昇進を阻む、「差別」という目に見えないガラスを指します。)

- ① 高等教育修了者数の男女差(23%)
- ② 女性の就労状況(23%)
- ③ 常勤労働者の賃金中央値の男女差(23%)
- ④ 上級管理職における女性の比率(23%)
- ⑤ 平均賃金に対する保育費の割合(8%)

エコノミスト誌の記事にも触れられていますが、女性初の大統領を先日選出した韓国が26か国で最低になっています。その次に低いのが日本です。

参議院のWebサイトに掲載されている若年層の雇用に関する今年1月のレポート(http://www.sangiin.go.jp/japanese/annai/chousa/keizai_prism/backnumber/h25pdf/201310802.pdf)では、大学新卒者の雇用のミスマッチが取りあげられています。たとえば従業員数1000人未満の企業では、求人倍率は平成20年および21年で4倍を超え、平成23年から25年では2倍前後で推移しています。一方、従業員数が1000人を超える企業の場合、過去15年以上にわたって1倍を割り込む状況が続いています。景気が上向くのではないかという期待が高まっているいま、ふたたび中小企業の求人倍率が上昇する可能性はあります。

総人口の減少に伴い、労働人口の減少が現実となったいま、女性の労働力を活用する道を中小企業が模索するのも、ひとつの方法かもしれません。

● “思わせ振り”の言動で人を操る…常習犯？

人は自分にはない何かを持っている人に興味をもち、どこかに感心の目を持って見ていることでその人を見る目に“もっと知りたいビーム”のようなものが出てくるのかも知れません。

ある会で知り合ったA氏、穏やかな口調で話し上手、相手のB氏のことを褒めまくる。

A氏曰わく。「いま、新しい事業に取り組んでいて、B氏のような人と出会いたかったのだ…」と事業の内容を話し始める。名刺入れから、有名企業の幹部や2代目社長の名刺を取り出してトランプゲームをするかのように並べてその一人一人との関わりを物語のように説明していく。

分厚い名刺入れの殆どが他人の名刺、その名刺の人物が自分のブレンだと言わんばかりの話し方をしているが、何度も使い回しているようで名刺の角が丸くなっている。

「いま計画している新事業ではタイアップしてほしい…」と、B氏が興味を引く話題を巧みな話しぶりにB氏はA氏の事業に引き込まれていったという。「数年後には夢のようなパラダイスが…」と思わせるような話題に、気がつくとも数十万円から始まりいつしか数百万円の資金協力をしていた。

B氏に対し、「貴方のような素晴らしい人と出会えて本当に良かった。新事業の会社設立の際は、ぜひ株主で、役員として…。私がサポート役に…」と株式公開までのストーリーが具体的に描かれていた。

「事務所を借りる資金が準備できないので困った…」

「必要なパソコン類のリストは…」 「電話は…」

「名刺は…」 「バッジは…」 と、買う資金を持ち合わせていないと言われれば…、何とかしてあげれば設立したときの立場は有利になると考えたB氏は、いつしか積極的に協力をするようになっていた。

一向に事業が進まないことを不審に思ったB氏の態度に気づいたのか、名刺入れにあった有名会社の人々の名前を再び連呼するようになってきた頃には、B氏は2千万円以上の資金を提供していた。

その頃からA氏は、新事務所に毎日来ていたのが、週一になり、2週に一度になり…、やがて、備品が少しずつ無くなってゆく。

問い質すと、「新事業を発展させる為に、更に新しいパートナーを見つけたので、しばらくそこに拠点を移して、体制を作るから…」と。

しかし、A氏は、それらのブレンとの関わりや行

リスク・カウンセラー奮闘記
107

動を詳しく話そうとはしない。いつしか携帯電話の連絡も取りにくくなっていく。

● 次々渡り歩く詐欺まがい、犠牲者が馬鹿なのか…

後に判明したことは、A氏の“思わせ振り”の巧みな言葉には、魅力的な事業内容を応援したくなるように感じさせる不思議な“魔力”があったという。

だが中には、融資の保証人になった人や家を担保提供した人など、B氏と出会う前のX氏、Y氏も、B氏との後に出会ったC氏やD氏など何人も人が騙され、C氏は数千万円の保証債務によって破産したというから驚きである。

A氏の手口は、X氏との間で生じた借金はY氏への“思わせ振り”の話で資金を引き出してX氏に対して一部分だけを穴埋めをする。Y氏との間で生じた借金はB氏から、以降、C氏、D氏とドミノ倒しのように繰り返していく。

『思わせ振り』国語辞書によると“気があるかのようなふりをするさま。自分がその人に好意を寄せている、と、当人に期待させるような様子。”とある。

まず相手を褒めて接近し、自分だけが受け入れられていると思わせてその気にさせる。自分とパートナーとなってくれば、自分のブレンにも紹介できる。

「この事業は貴方とだけ組みたい。ほかの誰とも組むつもりはない」と言っておきながら、次から次へと新しい人間が目の前に現れると、またまたその人との関係が深くなる……。つまり、A氏にとって、B氏はハッキリさせないままの関係で“**間に合わせに過ぎない**”ということになっていたのである。

相手の“思わせ振り”な言動に惑わされないようにするには、自分との関係をきちっと進める気があるかを、冷静に観察するべきなのですが…。

誰もが好かれて悪い気がしない、頼られると何とかしてあげたい…と思う。

経営者としての好奇心、包容力、そして優しさにつけ込む“思わせ振り”の言動に対しては、術に填まらない警戒心と、それを見抜く眼力をもってないと経営を危うくすることさえあると心得たい。自分の利益のためであれば、生き方さえ変えてしまう人間がいるのが悲しい…。



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)