

まだ何とかなると考える他力型・今が潮時と感じ取る自力型？

R.F.C

リスク・カウンセラー & ファイナンシャル・カウンセラー

Information & Report

2006.09.21 Vol.2006-09

【ちよつと感時記】
九州や山陰地方に大きな災害をもたらした台風が去り、朝晩の風はすっかり秋の気配になりました。昨日は大阪へ行ってきましたが、ビルの谷間にある公園から聞こえる蟬の声は「オーシツツク」と。昨年、岸和田城に行くと驚いてしまった騒々しいクマゼミの鳴き声と違って、いたのでホッとさえしました。大阪だからと云って何でも騒々しいわけでもないのに、と、ひとり呟いて、大阪人に失礼だぞとまたまた反省。大阪の友人の事務所が移転していた。事務所は狭くなったけど広いペランダがある。眺めも良く、気持ちがいい。事務所のスタッフを目撃するように、ペランダには一輪のコスモスが揺れて、秋を誘い込んでいました。(細野)



●無理な願いは叶ってもいずれいつへ返しが...

金融機関から融資がして貰えず、親戚や友人に頼んで何とか資金繰りを回していた中小企業経営者。やとと売掛金が入金され、どうにか予定通り返済ができた。それでも、そうした借入の影には更に別の借入がある場合が多い。それがサラ金であったり、高利の街金融であったりする。売掛金が入金して会計事務所にも報告してある親戚や友人からの借入金返済した後に、会計事務所からの先生で報告してないような「試算表」の上では見えていない借入金が残っている。それが高利だから、経理処理に困ってしまう。表面に出せないから、社長個人からの借り入りの処理をしてあるので、元金のほかにも高額の金利が発生してしまう。五〇万円の社長からの借入金があつた場合、その五〇万円を社長に戻すとき「元金」と「利息」を合計すると元金の五〇万円の外に二〇万円の利息を準備しなければならぬ。

手となつてくる。たかが五十万円の借入であつたのに、数ヶ月後には七〇万円：八〇万円：一〇〇万円の返済資金(元本+利息)を準備を覚悟していなければならぬ。会計事務所では、まだ返済ができていない場合には、「決算申告書」の勘定明細のうち①「借入金及び支払利息の内訳書」に金融機関名の後に社長の名前が列記される。これらは、高利の借入金に返済したが「利息」部分を表たてて計上できないために④「仮払金(前渡金)の内訳書」や「貸付金及び受取利息の内訳書」に社長に対する「仮払金」や「貸付金」として計上せざるを得ないことになるのです。過去の倒産会社の中にも、貸付金が数千万円に及ぶものがあつたが、これらの会計処理と純資産の実態は「清算貸借対照表」を作成することによって、いとも簡単に露呈させてしまうものです。

●一度捨てる事ができれば周囲は支援の力をくれる

そんな資金繰りを繰り返している中小企業経営者は、「苦しくなつたら誰かが何とかしてくれる」と「他力本願」の人が多く見受けられます。その「他力」となる人とは親戚であったり、一番身近な妻であったり、子供に求めている場合がしばしばあります。

酷い社長は、自分が金融機関に折衝に行かずに妻を銀行に行かせたり。もっと酷い例では、子供たちと一緒に夕食の席で資金繰りの窮状を話題に出して「苦しむ社長」を演じ(？)、父親の困窮した顔を見た子供はやむなくカードで借り入れしてきて協力させる。その金額が一人の息子から数百万円になつてた事例もあります。

さらに進展すると、子供たちまでをも連帯保証人とさせて借り入れしている中小企業経営者がいたりしますが、ほとんどの場合、返済ができず倒産に至り、残念なことに子供たちまでも破産の手続きしなければならぬ状況になつてしましました。

会社が倒産したことによって社長も破産するの二次災難：と言うのであれば、子供までも破産しなければならぬというものは三次災難：という事になりましょうか？

年若い親までをも連帯保証人にしてて会社の生き残りを考えたり、古くからの親友を連帯保証人にして「あなたの会社はそれほどまでして存続させるよ」と言いたくなる場面もありました。だって、そうなることも：もう：三次災難どころか：「惨事」を創り上げていますのですから。

この社長は：なぜ：決断できないのか：。なぜ：見栄を捨てられないのか：。ここまで周囲の人々を引きずり込まずに：自分だけで静かに会社を閉じればいいのか：。

「一度捨てる事ができれば：周囲は支援の力を貸してくれる」と、倒産ゾーンに入っているような社長に言うのです。が、やはり決断できない社長が多く、社長の話を聴いていてくれるだけで悲しくなつてしまします。

「銀行が貸してくれないから」と自分の行動を反省せず金融機関への「恨み言」を言うようでは：困つた社長です。連帯保証人として引き込まれた周囲の人々に：どのように償うことを考えているのでしょうか？

●自分のした事なのだから自分で始末できるはず？

経営状態が悪化して悶々と過ごす中小企業経営者の全てが「他力本願」と言うわけではありませぬ。経営の流れ：潮流とも云いましようか？、社会や業界の変化を的確に読み取り、「会社の体力」と「社長の能力」を感じ取り、決断ができる社長もたくさんいます。

「これ以上赤字が出たら会社を閉じる」とか、「業界の変化」を鑑みてあと何年で会社を清算する：為の準備をしつつ会社経営を続けている経営者もいる。

人は「自分の尻は自分で拭け」というけれど：長くやってきた会社を閉じることとは容易なことではない。「自分で拭く」と言うことは「自らが決断せよ」と言うことであるのです。

「自力型」の中小企業経営者はその決断ができる経営者と言ひ替えることができると思ひます。自ら決断し、周囲の専門家による客観的なマク口の眼と協力を得ることによって、肅々と事が進められるのでありますから、混乱も少なく閉鎖することができるといふことになります。

会社は永遠には続けられません。人が生まれて寿命があるように：会社も寿命があると思ひます。：とは大切な事です。：今が：永遠にある：とはならないのですから、連帯保証人になつてくれた方々に、：「絶対に責任をとれる：」なんて無責任な言動で協力を求めてはいけません。時には：「自分がした事だから」といつて自分で責任をとれなくなることもあつて欲しいと思ひます。



秋に草花が咲きました。秋の深いです。穂が重たくなると、草花が倒れてきます。ススキの穂が倒れて、草花が倒れてきます。生け垣からススキの穂が倒れて、草花が倒れてきます。生け垣からススキの穂が倒れて、草花が倒れてきます。

●便利なカードの魅力と魔力に気がついて…

インターネット・ショッピングが大きく成長し売上が急増しています。いまでは、中学生や高校生までもがインターネットを当たり前のように活用する世の中になりました。社会人になり…大学生になり…ひとり1～2枚ぐらいはカードを所持しているのではないのでしょうか。ネットのプロバイダーとの契約は、カードを持っていなければ出来ないと思っている人がほとんどです。だから…すぐに「カード」を作りたくなります。

初めは預貯金口座の入出金のための「銀行系カード」でしょう。給料が銀行口座に振り込まれるのが当然になっていますから、仕事が終わってからの入出金には大変便利です、必要不可欠です。ところが…、その銀行系の預金口座に対して貸付枠が付いて、20万円ぐらいは借入ができるようになります。預金が少なくなっても借りられるシステムにいつの間にか入ってしまいます。

次にショッピングのための「信販系カード」です。買い物を繰り返すうちに少しずつ「ポイント」が貯まりますから、ポイントで気に入った商品と交換するのも楽しみになってきます。さらに繰り返しカードを利用してきちんと決済していると…利用明細書を見ると「限度額アップ」になっています。初めは10万円の限度枠だったのが20万円になり…30万円になり…50万円になり…100万円になっていきます。

確かに取入も少しずつ上がっていきますから…ある程度までは個人としての資金繰りはできるのでしょうか…毎月のように20万円を超える決済をしている人もいますから資金繰りが大変だと思います。「信販系カード」の「キャッシング・サービス」は、サラ金利用の「登竜門(?)」です。困ったものです。

買い物をしすぎて資金繰りがきつくなると「限度枠」の範囲で現金を手にすることができます。日々の生活費を一時的に賄うつもりで借りたのに…決済の日が近づくと給料だけでは足りないことに気がつくのです。

近づいてくる「信販カード」の決済額が、もらう給料だけでは足りないのと慌てて「サラ金カード」をつくるようになります。

●カード利用は…手形決済と同じだと考えよう

便利さを考えると「銀行系カード」を持つことはやむを得ないこととしても、「信販系カード」や「サラ金カード」を持つことが便利さだと考えてしまうと大きな問題があると思います。

やれ…「ゴールドカード」だ…「プラチナカード」だ…「ブラックカード」だ…とひけらかしている人を見かけますが…安易に借入が出来る「借金カード」にはグレードもへったくれもありません。

カードを利用する人は、「支払手形」を発行している中小企業経営者のそれと同じことになる可能性があることを決して忘れてはいけないことだと思います。

ましてや…会社として「支払手形」を発行し、その

リスク・カウンセラー奮闘記・28

社長が「信販カード」を利用しているようでは万一の時の負債額を考えると恐ろしくなるほどの金額になる。返済できないのになぜ借りるのか…。

「支払手形」でも「信販カード」であっても、薄々でも決済できないことを感じ始めていながら利用しているのであれば、「未必の故意」と云われても弁解の余地もなく、もはや…それは犯罪とも云えるのではないのでしょうか。

年収600万円の人が住宅ローンの外に毎月20～30万円の資金繰りをしているとしたら、いつかは破滅することは明らかなことだと思います。

倒産寸前の経営者が、待ったの効かない「手形決済」で苦しんでいるのに匹敵するものであることを知っていてほしいと思います。

●混乱し「鬱」になり債務金額が分からなくなる

債務が多くなって資金繰りが混乱してくると…殆どの人は「鬱」の症状をともなって訪ねてきます。頭の中が本当にグチャグチャになっています。どうしたらいいのかわかるか自分で考えるという思考力さえなくなっています。

全ての関係書類を持参していただきます。1件ずつ一覧表として整理していきます。1年間分の資料を整理してみると、時間を追って債務の内容が変わってきています。

初めは買い物によって発生した債務です。次に信販カードのキャッシングによる債務です。そして…最後の方は買い物の債務よりキャッシングの債務が残っています。

債務の増えるプロセスは…

①銀行系の貸越債務→②信販会社の借入債務→③サラ金カードの借入債務→④友人からの借入債務…と、債務金額がだんだん増えていきます。

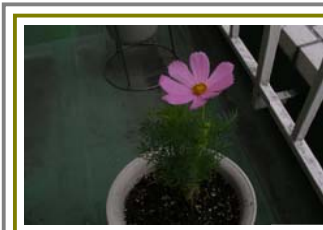
整理には時間をかけますから2時間以上かかることもあります。来訪者は整理して出来上がっていく資料を、焦点の合わない眼でボ～とみえています。

まさに「鬱」の状態です…気力も覇気も感じられない状態です。

リスクカウンセラーの手によって現実が詳らかになってしまふと、債務額の大きさに驚くのかと思えばそうではなく…むしろ、「出すものを全て出し尽くした」ということでホッと安心しきった様子さえ感じられる状態です。

この現実を自分一人で受けとめるのが、どんなにか辛かったことでしょう。

ここから問題解決のための第一歩が始まります。



鉢植えのコスモスや日々草…。ビルの6階にある事務所のベランダで咲いていました。夕暮れの時間がだんだん短くなってきますが…花が美しく咲いてくれるのは人の優しい心と通い合うときです。

R.F.C Information & Report・第033号 2006.09.21 No.2006-09



◇発行者 株式会社ホロニクス総研 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 かねだビル7階
◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士 (t-hosono@holonics.gr.jp)
◇連絡先 Phone (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)