

未だ冷めやらぬリーマンショック後遺症

全法人数の98%が中小企業である日本の経済界は、リーマンショックから一時は立ち直ったかに見え大手企業でさえも“業界再編”も余儀なしという空気になってきています。

確かに業界再編は大手企業にとっては生き残りの手段としてやむを得ない状況なのかも知れませんが、そのことによって中小零細企業がどれだけの影響を受けるのかは未知数ですが、それぞれの大手企業の下には中小零細の関係企業が無数にあり、企業再編によって振るい落とされ消えざるを得ない企業があることは間違いありません。

そうすると、中小零細企業にとって一番の弱点である「会社=個人」の会社債務におけるリスク連鎖が生じて「保証債務」が「経営危機=個人生活危機」として表面化し、やがて債務奴隷の事態から家庭経済の破綻問題へと発展してしまいます。

このような状況が繰り返されるたびに零細企業経営者は、返済しきれない債務を背負い七転八倒の末に倒産の道を辿ることになってしまいます。

「リスクのくすり」の標語を募集したいと思い...

危機管理に備えない中小零細企業の経営者は、残念ながら経営危機に対する備えや経営基盤の強化に対する意識は薄いのが現状であり、経済危機の大波に対しての耐力の弱さが一気に露呈して取えなく倒産に至ってしまいます。

そこで.....大蔵財務協会から出版していただいたことを機に、リスク・カウンセラーができることのひとつとして恒常的な危機管理の重要性を「早期発見・早期対策キャンペーン」として『危機管理の標語』を募集してみたいと考えました。

6月頃から手配してあったマスクがようやく入荷したので、経営危機やトラブルを抱えているのに決断できないままグズグズしている人たちに、リスクカウンセラーに相談することを呼びかける気持ちを込めて宛名シールに印刷したのが次の句です。

マスクかけ 気づく備えの 大切さ ひとり悩まず ころろ聞いて

ということになったわけです。もしかしたら、東京よりノリがいい大阪の人に.....とその話しを大阪の友人に話してみたら、メールで戻ってきたのが下記の文章でした。

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 何想う

事業に失敗して亡くなった父親のことを簡潔明瞭に書いたこのことでしたが、家族の気持ちをそのまま表現したこの文章を読んだ瞬間「うまいっ!」と思うよりも、背筋に身が凍えるほどの戦慄が走り絶句しました。しばらくして落ち着いてから.....その父親の気持ちで

リスク・カウンセラー奮闘記・64

書き足してみたのが次の文章です。強がりばかりの 人生でした 女房子どもに 呆れられ 増える借金 四面楚歌

四面楚歌でも 家族の顔は いのちの絆と 思いつ 明日に掛けて また見栄を張る 見栄を捨てると 思いつ 家族の顔を見るたびに すまぬの言葉が 喉で消え

標語と言うよりも掛け合いの歌になってしまいましたが、大阪の友人のような凍るような標語ができれば、経営者にもビリビリと伝わる何かが生まれ、経営者の理念を裏付けるもの、または、資金繰り、危機管理、保証債務、健康問題などについて呼びかける、覚えやすく、刷り込みやすく、意識を高揚させるような、そんな標語を提供して欲しいと思っています。

課題は経営に関わることばかりでなく、家族問題や、相続問題、未必の故意など、ジャンルにとらわれずに身の回りのチョットした出来事や反省の中に、そう、背筋が凍るような.....脳天に突き刺さるような標語があると信じています。

近日中に、その主旨をまとめたチラシを準備してお送りいたしますので、是非ともご投稿をお願いいたします。

先日、勉強会の事務局長にお話ししたましたが、「何で利益にもならないことをするの...?」とのストレートな質問に対し返事に戸惑いましたが、「でも、誰かがやらなくちゃいけないと思っているんだよね.....」と「止めたら!」と言うでもなく、それなりにご理解をいただいたような感じなので.....?!? ご協力をお願いいたします。



正誤表のご案内 181ページ...2行目

債務者から委任を受けて「申立代理人」となった弁護士は、受任と同時に債権者に「受任通知」を送ります。裁判所に申立をするまでに財産管理などの必要がある場合はその処置をしておき、債権者から提出された関係書類を精査し必要な書類を作成します。

そして、弁護士が「申立書」と「疎明書類一式」に「予納金」を添えて裁判所に提出すると、裁判所は一週間ぐらいで「破産管財人」を決定し、その旨を申立て代理人(弁護士)に通知してきます。

その通知を受けて、債務者は申立て代理人と一緒に破産管財人に会うことになります。破産管財人との初めて顔合わせの時は、誰もが少し緊張するようですが、何も心配することはありません。



猫の額ほどの空間には、赤いミニトマトや、主役だっただけの細い胡瓜、縦横に伸ばしたゴーヤ、収穫がはじまった、成育が早くも実がなる存在が、近所の子供たちにとっても、やがては、完熟した種が飛び散ります。

株式会社 ホロニクス総研
発行 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

ちよつと歳時記
「藍の花が咲いて、青い葉が青々とした。秋の空は、青い空だ。青い空、青い葉、青い花。秋の青い季節だ。」

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09月号

倒産分岐点は...日常の小さな見落としにある

先月初めに大蔵財務協会より発行していた『経営危機から家族をまもる、失敗事例から学ぶ「倒産分岐点」』の本は、友人や知人からさまざまなお便りを寄せていただいたり、勉強会の先生方からも貴重なご意見を聴かせていただくことができました。

「5冊まとめで買いつけて知人に贈ってあげたよ」「カウンセラーの勉強会で利用します」「次のタイトルの書いてみてたら.....」など、今や自分の分身としてヒタヒタと経営者やその周辺の方々に近づき始めたようです。

今や、中小零細企業経営者は例え好まざる状況であったとしても“グローバル経済”に取り込まれた状況下で経営に当たっていかねばならず、海外の金融崩壊、企業倒産、大量失業などの経済変化を“対岸の火事”として高みの見物というわけにはいきません。

今は飛ぶ鳥を落とす勢いで隆々と業績を上げている企業であっても、かつて経験をしたことがないグローバル経済の大渦の中に知らぬ間に巻き込まれ、一夜にして失墜することさえあるのが現代の社会構造です。

“千丈の堤も蟻の一穴から”の言葉のように、日常業務の中の“小さな見落とし”と問題を軽視して侮っていると、大企業でさえ倒産に追い込まれることもあるのですから、中小零細企業においては、社長が気づかなければそれをフォローしてくれる組織がない場合もあることを考えれば、“小事こそ大事”という意識でいなければ『倒産分岐点』に気づかないまま経営を続けることになり、引き返すことができない倒産街道を疾走することになってしまいます。

“倒産事例”を他山の石とせず...何に学ぶ?

中小零細企業の経営は大企業の経営とは大きく異なることは誰もが分かっているのですが、起業した経営者は会社を大きくしたいという想念ばかりが膨らんで、どうしても組織だって動く大企業を手本にしてそれを目指しますが、果たしてそれでいいのでしょうか。

中小零細企業には「倒産リスク」は付き物です。それは与信力にあり「会社債務 個人債務」という金融システムにあります。もしも、経営危機に陥ってしまったら、経営者は、家族を巻き添えにしてまで経営を続けていいものなのでしょうか。

『知彼知己、百戦不殆。(敵を知り己を知らば、百回戦っても負けることはない。)]』という言葉のとおり、



止まらぬ青い花の青い葉が青々とした。秋の空は、青い空だ。青い空、青い葉、青い花。秋の青い季節だ。

“倒産”の二文字を縁起悪いと嫌う経営者 他山の石として脚下照顧をする経営者

多くの“倒産事例”を冷静に検証していくことによって霧が晴れるように倒産原因が見えてきます(知彼)。そうするうちに、自社の現況がどうなっているのかが気がかりになるのです。

それで終わらしては「知彼」の時間を何のために費やしたの分りません。そこで、自社の実態分析をして問題点を洗い出し(知己)、優先順位の高いものから速やかに解決していかねばなりません。

“倒産”にはドラマがあります。そこには「事業を続けたい勇気」もありました。零細企業経営者が知っておかなければならない「智慧」は“倒産事例”の中に隠されています。

倒産に至るまでの「予兆」「経緯」「決断のタイミング」そして「倒産分岐点」を客観的にとらえることが大切です。

倒産を笑うことなけれ...明日は我が身ぞ!

「敗軍の將は、以て勇を言うべからず」と一切を黙して語らない元経営者が多い中で、敢えて重い口を開いて下された決断と、堂々たる行動は何物にも代え難い貴重なものであると現役経営者の方々にご理解をいただきたい。

それは「中小企業の宿命を知った上で経営に当たって欲しい...」「経営危機から家族を守ることを智慧を知って欲しい...」「事業を続けたい勇気」「命と引換に仕事をしないこと」など、自分が引き起こした“失敗事例”を少しでも受け止めていただき、気がかりなことは直ちに行動に移して欲しいという思い外にはありません。

軟弱な経済基盤の上で「会社債務 個人債務」が宿命の零細企業は『明日は我が身ぞ!』の認識のもとに堅実に柔軟な経営を続けていただくことを切望します。



『経営危機から家族をまもる、失敗事例から学ぶ「倒産分岐点」』より抜粋

ちよつと歳時記

「藍の花が咲いて、青い葉が青々とした。秋の空は、青い空だ。青い空、青い葉、青い花。秋の青い季節だ。」

責任を負いたくないよ.....

標題の言葉は、ユニチャームの創業者、高原慶一郎さんの語りである。

「地獄の淵にお立ちになった、そういう経営者の方に、かえって勉強させていただいております。(嘲笑うなんて、とんでもない...)」

人徳という大袈裟かも知れないが、経営者の能力を超えた「ものの見方考え方」の深さや厚みを感じさせる言葉という気がしてならない。

その高原さんは、「私のない人間は伸びません」という考え方もする人だ。

その点に関してぼくは、「私のない人」に、ワンサと出会った経験を持っている。

以下は、何人かの部課長に発したぼくの質問。

- A. 「きょうぼくが会議で述べた意見、きみはどう思う？」
B. 「ぼくが10日ほど前に会社に送った提案書、きみはどう思う？」
C. 「今度ぼくが企画して、会社に提案している研修方式の変更、きみはどう思う？」
すると、「私のない人」の返辞や回答は、大体こんなものであった。
a. 「参加者にも、いろいろな人がいますから一概に、いいとか悪いとか言えませんから...」
b. 「組織で動いているものですから、ぼくが個人の意見として言うことは、そのお...」
c. 「研修は人事課が担当していますから、その人事課の問題に対して、個人的な意見は...」

お読みになってわかることは、とにかく煮え切らない、メリハリのない返辞ばかり。

こういう人は、「私は.....思う」という主体性を表す言葉を絶対に使わない。

こういう人たち、つまり「私のない人」というのは、どうやら、「自分の責任でも問われたら、とても困る」という考え方が、骨の芯まで染み込んだ人のようだ。

潰れる会社を笑えませんが、自社だっていつあなるか... 経営コンサルタント 二見道夫

“私”のない人は何もかも受け身

ミサワホームの創業者、三沢千代治さんの考え方と、いま紹介した高原さんの言葉には重なるものがある。つまり似たようなことを、二人とも部課長に対して考えていらっしやる。

三沢さんはよく、「何をやりたいかより、何をやるべきかを考えろ」と語っていた。

一方高原さんは、「やりたいことを探すより、やるべきことに没頭せよ」とおっしゃる。

言葉の真意は、共通するようだ。

私事になるが、ぼくが若いころ、勤務先の社長と専務を乗せ、車を運転していた。

「しかし各社各様に勘定科目が違うし、財務諸表を集めても、全体の集約がしにくいですなあ...」ということを語り合い、何かいい方法はないものか、と二人が話し合っている。

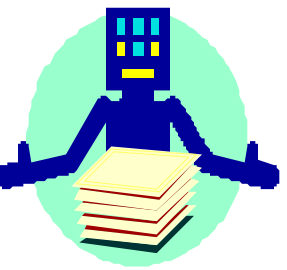
業界団体の会長職にあった社長が、加盟全社の経営数値の集計に困っていることを知った。

約1カ月後ぼくは、「東京協会の各社の、勘定科目統一試案」という案を専務に提出した。しかし長期間、何のレスポンスもないから、「余計なことじゃ...」と、叱られるか、無視されたのかと思っていたら、ある日社長から呼ばれ、こんな指示を受けた。

「今年の東京協会の総会は、鬼怒川のホテルで開催するが、きみも参加してきみ自身から、あの統一試案を説明してくれ。いちばんわかっている人間が説明したほうがいいだろう...」

ぼく(課長)の上司の総務部長は、「私のない人」だったが、この上司が社長室付になると同時に、ぼくが、最年少の総務部長になったが、あとになって思ったものだ。

「何にも言わなかった社長だが、「何をやるべきか」という人間を求めているんだなあ！」



ありがとうの思い出 - 20

愛犬「マル」の思い出。石神井の紅葉橋の袂に捨てられていた生後三ヶ月の柴犬雑種の子犬が、家の一員となつた。今では、ヨチヨチと歩く子犬の姿は、左の隅で静かに寝ている。...

=不動産と災害のリスク= 土地の地質・地盤調査の是非 不動産コーディネーター 豊田泰幸

亜炭の採掘跡地における陥没事故...

過日、亜炭の採掘跡地が陥没したことが大きく報道されていましたが、親の代から住み続けた土地の下が採掘によって空洞のまま放置されていたと言いますから、地元住民としては安住の地とは言えなくなりました。栃木県の大谷町の採石場跡地は、深さ30mで2万㎡にも及ぶ広大な地下空間があり、1989年2月に3軒の家が地下

に吸い込まれてしまったのですから、その光景を想像しただけでもゾッとする話です。埋め戻しについての責任問題は民間が行政なのかについて未だに住民が納得できる決着がついていないのです。

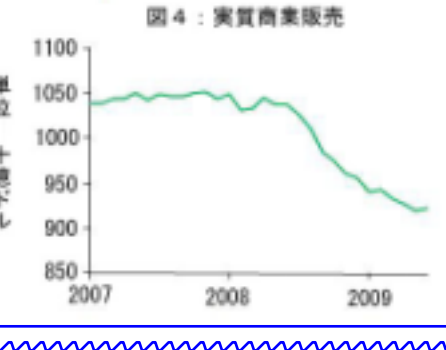
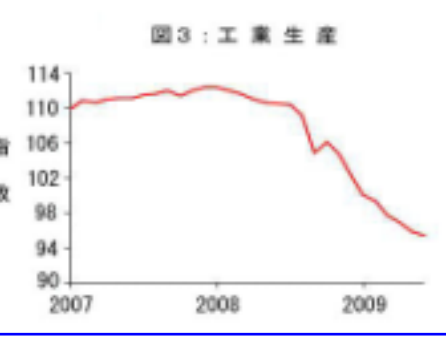
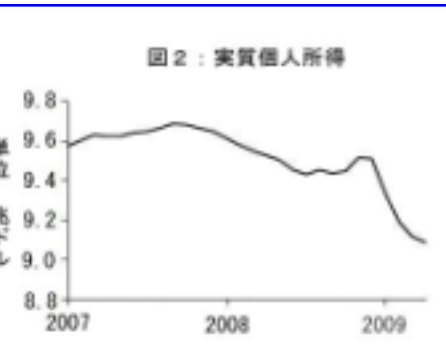
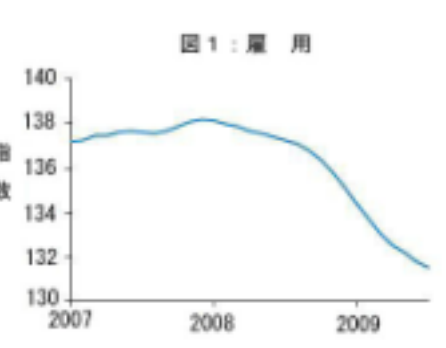
都内にもまだある防空壕跡地...

地下鉄の「霞ヶ関駅」は、旧海軍の防空壕跡を再利用して建設されたと言われていますが、その規模は地下3階建て、何と80cmの厚さのコンクリートで覆われているとのこと。この防空壕の場合は軍の管理下で建築されたものであるため存在が明確であるが、空襲を避けるために作られた私的な壕

は、簡易な埋め戻しをしたままになっている土地も皆無とは言えません。

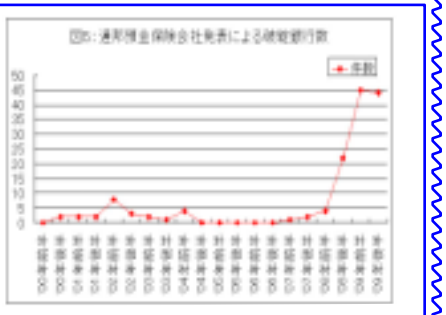
土地の履歴は地質・地盤調査会社で...

これらのことを考えると、土地を購入する際にはそれぞれの土地に関する履歴を知った上で購入することも必要だと言うことが理解できます。塗装工場や化学薬品工場の跡地などには法律で禁じられている汚染物質が浸透している場合もあります。購入した土地の上に新築する場合は、地盤の強度を測定することが義務づけられていますが、土地の「過去歴」までしっかり把握しておくことも考慮しておくことが万全ではないでしょうか。



World Now =金融危機のもとになった米国の数字いろいろ=

最近、米国の経済指標には一部好転の兆しが見られ、オバマ大統領による景気刺激策に一定の効果が見られたという報道を相次いで耳にしました。明るい兆しを感じるのはいいことですが、このまま順調に景気が回復していくという思い込みは禁物です。たとえば コーナーリー・コンサルティングのビル・コーナーリー氏は、自身のブログ(ht tp://businomics.typepad.com/businomics_blog/)で、次のような推移を紹介しています。



まず最初は「図1：雇用」です。雇用全体は縮小傾向が続いています。予測では、失業率も2桁になるといわれています。

次は「図2：実質個人所得」です。こちら、減少傾向に歯止めがかかりません。そもそも失業者が増えている状況で、所得が上昇するのは難しいでしょう。

しかも、所得の減少傾向は先行きの不安感を増やし、今まで以上に貯蓄したりローンでの購入を控えたりという消費者行動に結びつきやすくなります。

次は「図3：工業生産」です。やはり縮小傾向が見られます。

次は「図4：実質商業販売」です。こちらは、今までの数字と違いわずかな上昇が見られます。

これらの推移は今年6月あるいは7月までの数字をもとにしているため、少し数字が古いとはしつつも、景気の後退局面を脱しつつあるという見方を全面的には肯定できない様子です。

ほかにも気になる数字といえば、今年になって破綻する銀行が米国で増えていることです。

F D I C (連邦預金保険会社)の発表を「図5：連邦預金保険会社発表によ

る破綻銀行数」にまとめてみました。この表で気をつけていただきたいのは、今年後半の数字です。

これは、9月10日時点の数字です。で今年後半の残り3ヶ月強の数字が入っていないにも関わらず、すでに今年前半と並ぶ勢いです。

ロックデール・セキュリティーズのアナリスト、リチャード・ポープ氏は8月23日、米国の銀行破綻はあと150~200行は発生するという予想を発表しました。

この数字は2000年以降の破綻合計142行を上回るものです。

日本のバブル崩壊時に不良債権処理に明け暮れた時期を思い出します。グローバル化が進んだ現代、他国の数字も参考にしつつ経済の動きを十分に考慮した上で米国経済の流れを読み経営に当たらなければ生き残れません。

いよいよ16日から『民主党内閣』による政権運営が始まることとなりますが、一向に向かないどころか益々厳しさを増す日本の中小零細企業の経営者にとって、『経営危機から家族をまもる経営』を実践するための備えがなければいけません。

大手企業のM&Aによる統廃合が自社の経営にどれだけ大きな影響があるものかを、先人達が陥った問題点から読みとり備えることが大切です。