

# 善い倒産？ 悪い倒産？

## 倒産には仕方がある。再起を考えるならばどのように倒産するか！！

倒産や破産をするというときは、本人や家族ばかりでなく、法人であれば従業員や取引先などの多くの人が経済的な混乱に陥ることになるのだから可能な限り避けたいものである。

しかし、倒産や破産を避けたいがために、問題の先送りをして取り返しのつかない事態になってしまったというケースが多いのも事実である。

今日までに100件近い債務超過の相談を受けてきたが事例にはさまざまなドラマがある。

どんなに大きな債務があってもほとんどの債権者が納得し、大きな混乱もなく粛々と債務整理が完了した事例は「善い倒産・破産」と云っても過言ではないだろう。

一方、債務額は少なくても当事者や家族が債権者の前に出ることができず、債権者も怒りのあまり罵声を発して近所迷惑になる場合さえある。中には、当事者が行方も告げずに任せきり連絡がとれなくなったりして、いつまでも債務整理ができないままである「悪い倒産・破産」

# 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

2004.04.06 Vol.2004-03

【ちよつと歳時記】  
 関東の桜の名所は満開の桜を見上げる人出いっっぱいだ。桜の咲く時期と殆ど同時に「海棠」(一般にはハナカイドウと言っているよつだが)の花が咲いている。淡紅色の五弁花を房状に重たげに垂れて咲き、やがて黄色の実を結ぶので楽しみがあるというものだ。

住宅街の路地を散歩していても、公園以外ではなかなか桜の樹を観ることは少ないが、民家の生け垣越しに咲く海棠の花が通りをゆく人々の目を楽しませてくれるのは嬉しい。(細野)

### 善い倒産の背景

経済危機をいち早く察知し、早く専門家に相談している。再起の道を考えられる「健全な精神力」と「健康な身体」を維持している。

家族の結束が固く、家族をきちんと保護できる備えがある。会社の資産が、常にきちんと掌握できている。

負債の金額が直ちに算出できる状態である。

債権者の中に高利の街金融などが入っていない。

### 悪い倒産の背景

社長や役員が逃走して、行方不明になっている。

財務諸表と実際の負債額が大幅に食い違つた。

会社の財産が不明な状況で処分されている。

融通手形が乱発されて、債権者の中に街金融がいる。

親しい周辺の人たちからも膨大な借金をしている。

家族たちが路頭に迷い、夜逃げや一家心中を考える。

心身共に疲労コンパイルして、再起の道を考えられない。

## 銀行の統合が生んだ悲劇！

平成三年、庶民にはバブルのことが気が付いていない頃である。創立以来五十年にわたって取引のあった都市銀行の支店長から、メインバンクとしてお手伝いしなければ……と資産の見直しと有効活用を支援すると言ってきた。話はどんどん進み、銀行系の建設会社を紹介されて自宅の用地に八階建てのビルを建てテナントオーナーとなった。

テナントには建築会社が自社で一括借り上げをすることになり、十年間の安定した収入が得られるものと

安心していた。

十年があつたという間に経過し、建築会社は全室から退出。空室は容易に埋まらない。一転して返済に追われる状況となり蓄えはすぐに底をついた。

折からの政府の金融政策により、大手銀行は統合となり、不良債権と

なつたその債権は銀行系債権回収会社に譲渡され、昨年になって外資系企業に債権譲渡され、三月には競売の申立手続きをしたと通知書が届いたのだ。

八〇歳を超える社長は、せめて自宅だけは何とかならないだろうか……と、一人で問題を抱えて苦悩する痛ましい姿を見た家族が、リスクカウンセラーへ相談に来たのだ。緊急案件としてスクリーニングに取りかかると同時に老社長の苦悩と思いの丈を聞くこととなった。

### 法的整理をする 整理のお金をつくる

破産の原因は他人に押しつけられて、まるで反省の意志がない破産によって利益隠しなどをして、反省がない詐欺まがいの行為を破産によって回避しようとする。

一言で会社を整理すると言っても、会社を整理したり破産にするにも費用がかかる。言つなればお葬式代だ。

弁護士に支払う費用や裁判所に申立をする時の予納金が必要になるのだ。資金繰りがうまくゆかず危機を乗り越えられないとわかつたら、中途半端に債務を減らすことに使わないで、集めた資金は整理のための費用として確保しておくかないと、法的整理をできなくなってしまうことになる。

債務額に準じて必要な金額を掌握しておく必要がある。早めに債務額を掌握しておく必要がある。

## リスクの落とし穴 社員の運転免許証管理の責任は？

三月末の雨降りの夜に発生した交通事故。事務所の近くであったのですぐに現場に行つた。事故の状況は、ミニに乗つた知人が青信号で直進して交差点にさしかかつた。対向車線から突然ライトバンがUターンしてきたので衝突。ミニは大破。本人は救急車で病院へ搬送され、現場検証のあと警察署で事情聴取が行われた。

警察の調べでは、ライトバンの運転手は、反対車線のパーキングに向かってUターンしたとのことだ。その交差点は、右折禁止、Uターン禁止であるにもかかわらず一気にUターンして衝突したのだ。事故の検証は今後警察が明らかにするだろう。

しかし、思わぬ事態が知らされ署内は俄に慌ただしくなつた。相手の運転手の運転免許証が失効してから一ヶ月以上も経過していたと言ふことなのだ。そうなる、警察としても扱いが変わってくるらしい。

どうやら、会社の上司が呼び出されるようだ。会社の管理責任が問われるようになった。車輦の整備や自動車保険は管理していても、社員の免許証の管理までしてはいていなかった。自分のことが気になり改めて免許証を確認した翌日になって、免許証の更新通知八ガキが届いた。

# 生命保険の失効に家族が気づかなかった!

こなし、周囲から健康状態を心配するが、本人は耳も貸さず一人頑張っていたのだ。

## 万一のために 高額な生命保険を契約

都内の不動産会社の社長J氏(54歳)は、約8億円の融資を受けて建売住宅の販売を行っていた。事業用の運転資金の借入には、住宅販売用の土地はもとより、相続を受けたい自宅不動産も担保に提供していた。なかなか用心深いJ氏は、万が一に備え事業が伸展するたびにリスクを考え、法人契約で相当額の生命保険に加入していた。

## 社長の入院中に 生命保険が失効 そして死亡!

ところが、そうした無理がたたったせいか、ある日、外出先で脳溢血になり救急車で病院に運ばれたが、本人の意識が正常に戻らないまま入院3ヶ月目で家族や周囲の期待を裏切って他界してしまっただ。

だが、あれほどまでにリスクに對して慎重に手を打っていたはずのJ氏の生命保険の保険料が、入院中の会社口座の預金残高の不足により引き落としが出来ず失効となっていたのだ。在庫の不動産を売却したとしてもすでに値崩れして借入金の返済を埋めることができず、思わぬ負債の資産に相続財産である自宅までも手放さなくてはならない事態に、困惑する遺族の姿には痛ましいものがある。事業主にとつて、借入金の返済資金の手当と純資産のバランスは常に気にならなくては。J氏の場合は、借入金に見合う資産バランスを確保するため一部を保険金で充当するべく積極的に手当てしたりして、リスクマネジメントを行ってきた。

## 生命保険は 定期的に見直しを!

保険などによってリスクヘッジをしていなければならなかったのだ。時には、保険会社の担当者や代理店と定期的な打ち合わせや見直しの機会をもつて、総合的なバランスのとれた保険の契約をしていることが不可欠だ。

もかかわらず、本人の目にも家族の目にもふれることなく失効となっていたのだ。代表者本人は勿論のこと、代表者の妻も、事業の規模、借入金の額に応じ

### 【ホロニック】

(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)

# 空室をすぐ埋められる! 不動産管理のノウハウ.

## ◆仲介不動産会社が空室情報を 独り占めしていないか?

不動産会社は物件を動かす事で商売をしている。主な収入源は仲介手数料だ。そこで、業者は情報を独り占めしようとする傾向がある。他の業者と情報を共有すると手数料が半減するからだ。そこで、オーナーとしてはその業者がネットワークを介して他の業者にも情報提供しているかどうかの確認をする事が大事になってくる。

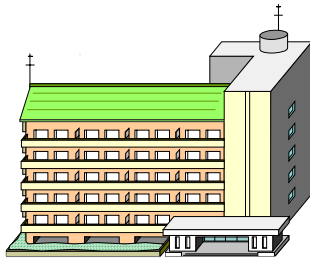
最近では客付け業者(客付)とは別に、オーナーの相談役として積極的に顧客募集の動きをしてくれる業者(元付け)に業務委託料として別途に費用を支払う傾向が徐々に一般的になってきているようだ。

## ◆重複して不動産業者に 依頼していないか?

長期空室を抱えて焦るオーナーが、複数の業者に募集を依頼するケースを見かけるが、決まりやすい2階部分を業者同士で取り合いになったり、決まり難い1階部分が半年空いているといった状況になる。その結果、積極的な営業活動を怠り、目先の手数料を追った結果、1階部分が埋まらない悪循環を生んでしまう。オーナーの立場をにたって親身に募集代行をしてくれる信頼のおける業者に依頼する事が大事だ。

## ◆入居者を常に満足させられているか?

既存物件の空室対策同様に新築物件の入居率を高めるためには、周辺地域内の他の物件と「差別化」を図り「競争力」をつけるのが賃貸経営の鉄則となっている。賃貸経営は入居者があってこそ・・・。「入居者はおお客様」という考え方が重要だ。入居希望者の気を引く設備を付けることで「快適性」をどうぞ・・・と感謝を込めて入居者と接する事なのだ。つまり、「サービス業」という認識を持つことであり、設備が古くなれば当然新しいものに交換し、間取りが古くなれば新しいニーズに合わせたものにリフォームする。当然のことを当然として実行するその気持ちだけで空室は埋まるものと考えられる。



入居者の多くは、この20~30歳代の若い人達。親元を離れて進学、就職、結婚するのを機にニューマーケットが生まれるのだから、彼らはすでに豊かになった社会の中で育った年齢層だから、良くも悪くも贅沢が身についている。子供の頃から個室を与えられてきた彼らの生活は、快適さへの欲求は一段と強いようだ。物件にアレコレ豪華な設備を付ければ喜ばれるが予算には限度がある。予算が許す範囲でいかに魅力的な賃貸物件にするかがポイントでもあります。

入居率が低い建物は、ややもすればアツという間にスラム化することになります。いかにしてその建物の魅力を高めるかです。まめな「リフォーム」やエントランス周辺の「ガーデニング」などで建物を甦らせ、魅力と付加価値をつけることだ。

お金をかけずに、オーナーの逆転の発想で、建物の魅力を疎外している個所を是正することから始めよう。不動産会社にまかせきりにしないことです。

賃貸経営は、かつてのように建てれば即入居者が決まるという時代ではなく、ビジネスとして捉えることが求められている。オーナー自身が、家賃を払ってくれる入居者をお客様と思い、建物、生活環境の苦情・クレームを要望として対応していかないと、経営は成り立たないのが昨今ですから、依頼してある不動産会社から連絡がない場合は「なぜ反響が低いのか」を、オーナーとして原因を理解しておくことだ。建物が古くて、付帯設備の魅力に欠けるのか、家賃、保証金の賃貸料が高いのか...、その原因を理解し、経営者として具体的に対策を講じることだ。

(寄稿: パークヒルズエステーツ 豊田泰幸)

## R.F.C Information Report

第003号 2004.04.06 Vol.2004-03

発行者 株式会社ホロニックズ総研

責任者 細野孟士 DZC05310@nifty.com

http://homepage1.nifty.com/holonics

〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 かんたビル7階

Phone(03)5684-0021 Fax.(03)5684-0031