リスク・カウンセラー奮闘記・47

●ガンダムとフィギァは…貸しコンテナに疎開

買い物依存症によって「ガンダム」のコレクションから抜け出させるようにしてほしいという青年の言葉に、「それでは…」と一肌脱ぐことを決心し、リスク・カウンセラーのガンダムとの戦いが始まりました。

今までに、どれだけのお金を「ガンダム」を買うために使ってきたのかが分かるようにするために、 預金通帳や領収証を２人で整理しようと言うことになりました。

毎週１回、定期的に私の事務所に来て整理をすることにしたのですが、約束通りに来たのは２回だけでした。

友人に頼んで、アルバイトで採用してもらえるようにし、本人も乗り気で喜んでいたと思っていたのですが、いざ出勤日となると連絡もせずに欠席ではどうしようもありません。

ある日、精神的な障害があるので働けない（働きたくない？）とその青年が嘆くように訴え、自分が通っている精神科クリニックの院長に会ってほしいと言い出しました。

「買い物依存症」でサラ金から借金をして「ガンダム」を買い集めていたことはその院長にはまだ話していなかったのだそうです。その後、何度か院長とも連絡を取り合うようにして、自宅の８畳間に天井までいっぱいに詰め込んであった「ガンダム」は郊外に「貸しコンテナ」を借りて、その中に保管することになりました。

４トン車が一杯になるほどあった「ガンダム」と、萌え系の女の子の「フィギァ」は、ひとまずコンテナに疎開することになり、２人で院長に報告に行きました。

実は、急いでコンテナに疎開させたのは、共有で所有していたアパートを叔母さんが売却をすると言い出したからだったのですが、ずるずるとサラ金から借金していた青年にとっても、この際だからすべての借入金を返済する良い機会だと言うことになったのです。

●自宅だけは「最後の砦」と、誓いを立てて…

アパートを売却して２千万円近くの現金が青年の手元に入ったものの、サラ金などの借金を返済すると、手元に残ったお金は１千万円を大きく割り込んでいました。

「あとは…少し落ち着いたら自分にあった仕事を見つけて、規則正しい生活ができるようにしていこうね。このお金は大切に使うんだよ…」心配だったので、ついそんな小言じみたことを言ってしまいました。

アパートを売却して程なく、自宅の共有持ち分の権利を持つ１人の妹から、彼が住む自宅を売却してお金が欲しいという話が持ち込まれました。

精神的にも…物理的にも…足下に火が付いた…という様な状態で、青年に再びパニックが押し寄せてきました。せっかく明るい見通しが見えてきたと思っていたのに…。

当然、「落ち着いたら仕事を探して…」などと言えるような状態ではなくなってしまいました。

手元に残っているお金で、妹の持ち分を買える状態ではないし、一部を取り壊して持ち分割合の部分を妹に処分させることも考えましたが、残った部分では、家として生活できる機能が無くなってしまうので、やむなく売却に応じることになりました。売却価格のことで妹となかなか折り合いが付かず、結局１年半も経ってしまいました。

ようやく売却先が決まり、決済日が近づいた頃になって再び問題が発覚しました。アパートを売却したときに手元に残った１千万円弱のお金は殆ど底をつき、ふたたび、サラ金から借金をしていたというのです。

働いていなかったにしても、普通に生活しているのであれば、せいぜい１年半で４百万円あれば十分だと思います。

なのに…なぜ…また…「ガンダム」？？？？

これでは、自宅を売却してお金が入ればそれも「ガンダム」に化けてしまう。まさに恐ろしや…「ガンダム」といった状態です。

「もう絶対にやめます。二度としません…」と約束する青年と、将来どうしていたいのかを何度かに分けて話し合い、青年は【看護師】になりたいと言い専門学校の本を携えてやってきました。

●専門学校への遠い道のり…さらばガンダムよ

専門学校に入学するにも試験があります。目指す専門学校の入学試験に受かるだけの学力がないので、そのための予備校へしばらく通うか、家庭教師をつけなければ合格は到底無理だろう。

友人に頼んで、毎週土曜日の午後に４～５時間の家庭教師をお願いすることにして、半年後にどうに専門学校への入学を果たすことができたのです。専門学校へ通うようになってからも、まだまだ学力不足で授業にさえついて行くのがやっとで、このまま通い続けられるかどうか頼りない状態でした。友人にはもう半年間の延長をお願いして…。

自宅を売却し、マンションを借りて新しい生活が始まった。ひょんなことで青年の部屋に行って見た物は、なんと大きなラックが４本。そのラックには、あぁ～また…「ガンダム」が…。

またまた青年との話し合い。終始うつむく青年に「どうする？本当に看護師になるつもり？？」と問うと深くうなずく。「どんなことをしてでも？？」頷く。

「ネットオークションでビジネスをしている知人がいるからその人にガンダムを全部処分してもらおうか?」後日、知人を紹介することになり、マンションの部屋にあったガンダムと、貸しコンテナの中の物をすべて処分してもらうよう契約書を作成してあげ、部屋の中のガンダムとラックをトラックで引き上げてもらいようやく勉強できる環境が整ったのです。

だが…、知人の話によると、深夜の遅い時間に、その青年がオークションに入札してくる…というのです。まだか～。

その青年が、本当にガンダムと決別して看護師の道を歩き始めることができるのかが再び心配になってきました。

◇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】
（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）

Ｖｏｌ.０５２号　　発行　2008年（平成20年）4月22日

NEW! R.F.C +M 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　レポート　＝＝＝＝＝＝　2008年４月号

リスクのクスリ
日々の自省と対処能力の大切さ
終わるを知りて終わるに至る。

●売上げ激減、手形期日が近づいて

中小企業が倒産に至る要因は様々ありますが、中でも最も致命傷となるのが「支払手形」の決済ができないことがあげられます。

もとより「支払手形」の取り扱いは、振り出した金額の期日までにその金額に見合う「売掛金」の回収や「借入金」の入金によって決済の見通しがついている場合に限って発行するべきものであって、資金繰りの中で確固たる見通しがないままに手形を発行することは自殺行為に等しいといえます。

定常的に売掛金の回収があり、季節変動によって増減する売上高と仕入れ高の一時的な資金繰りの調整する必要が生じるような業種であれば、仕入れ資金に限って手形を発行することはしばしば見られるものです。

しかし、数ヶ月間もこれといった受注がなく、ましてや受注残や売掛金を合算しても既に振り出している「支払手形」金額に満たないような状況では、よほどの余裕資金がない限り、新たな「借入金」によって手形決済をしなければ、必然的に手形が不渡りになり倒産の危機を迎えることになってしまいます。**ひとまず手形で凌いだということでは、起きるべくして起きた経営危機です。**

●毎日の反省とコミュニケーションの大切さ

昨今の印刷業界、自動車業界、家電業界などに見られるように、大手企業の生産拠点がどんどん海外に進出している現状において、例え高い技術を持っている中小企業であっても、大きく変遷する業界の動きを察知できるように社内体勢や戦略的な商品開発、そして新規市場の開拓への取り組みなどが課題となりますが、経営者は、前進しようとする気持ちばかりが先攻し、そのことによってどのような結果を招くことになるのかを日々反省することが大切なのです。

社長という権限をもっているということは、周囲の人からの言葉に耳を傾けて公平に判断する義務があることを意味しています。

過去において…あるいは今日…自分が社員や取引先に対して指示したことは、果たして間違いがなかったのか…。このように、日々の自分の行動に対して、終業後も一日を振り返り反省し、誤りがあったと気づいたら直ちに修正する気持ちがなければ経営が危うくなることは顕かです。

先代の時からそうしていたからというだけで、時代にそぐわない行為や、今の時代の自分の会社の体力で「出来ることと」「出来ないこと」を熟知し、決して背伸びをせず無理をしないという現実を見据えた経営をすることが大切です。

君子終日乾乾し夕べに惕惹たり。厲うけれども咎なし。という「易経」の中の言葉がそれだといいます。

手形の決済日が一ヶ月後に迫ってきているのに、受注や売上げの見通しが殆ど立っていないという状況や、取引先の組織や経営体勢が変わっているのに気づかなかったり、社員とのコミュニケーションが悪く退職を考えていたことに気づかなかったり…、「よもや自分の経営がそんな状況ではあるまいか…」というような、毎日、どこかに危うい状況がないかを繰り返し自省することが社長には求められています。

●自省と対処能力を問われる経営者

会社が経営危機に直面したとき、経営者がどのように対処するかによって、その資質が評価されるのです。

問題が起きてしまうより起きない方がいいのは当然です。それは、日々の自省によって軽減されることになるでしょう。

しかし、万一、大きな問題の発生により経営危機にまで及ぶような状況に至ったとき、それを解決するだけの対処能力が備わっていないことが、経営者は一番恐ろしいことと心得るべきなのです。

小手先の一時しのぎの対策で対処すれば、そのツケは必ず後で巡ってきます。盤石な経営体質が出来ていないと、一つの問題が次から次へと新たな問題を引き起こすことがあります。でも、日頃から、それを見据えた上で経営に臨んでいさえすれば、その経営者の対処能力を発揮すれば何も恐れることはないといいます。

終わるを知りて終わるに至る。という言葉は、経営者の対処能力によって、窮状の中からどのように脱して…どのように治められるかの、終わり方までもが分かるというのです。

その「対処能力」を磨くということは、前述のように経営者の毎日つづける自省の繰り返しであり、経験者からのアドバイスや、自分に対する苦い言葉を正面から受け止められる**「不言の言を聴く」**という姿勢をもっているかどうかに掛かっているということなのでしょう。

世界的な規模で混乱する経済の中に、否が応でも引き込まれている中小企業経営者が、この混乱を生き残るためには、**例え小さなことでも決して見逃さず、それを積み上げた固まりこそが「対処能力」であって、決して書で学んだだけで身につくものではないことを知り、毎日の気づきを大切にしてください。**

ちょっと歳時記

春山（はるやまの）
馬酔木（あせび）の花の
悪（あ）しからぬ
君にはしえや
寄そるともよし
（詠人不明）

濃紫色の実がなるのを楽しみにしている鉢植えのブルーベリーの枝に、今年も始めた。写真は、本郷界隈の路地を散歩したときに見つけた「馬酔木」の花ですが、つけたブルーベリーにそっくりなアセビ属）馬酔木（ツツジ科ですが、花が多数垂れ下がって咲き秋に果実が熟してしまいます。万葉植物の馬酔木は、アケボノアセビと呼ばれているものです。有毒だと言われていますが、赤みがかったアセビと酔って足がなえることから呼ばれ「あせび」となったとか…。

毒があるけど小鈴のような可憐な花には、万葉の人々が歌として詠みたくなるような魅力を感じさせる花なのでしょうね。

R38年・T13年・N5年

経営コンサルタント　二見道夫

●時代の潮流は、激しく速い

標題は、つぎのように読んでいただきたい。
「ラジオ３８年、テレビ１３年、インターネット(ネット)５年」。ユーザーが５千人に達するまでに、何年かかったか、という数字だ。ネットはたったの５年である。

時流というか、産業や生活環境の変化が、加速度的に速くなっている象徴である。

いま足元を見ても、薄型テレビの３２インチが、２年前の店頭では、たしか３０万円以上していたと記憶している。しかし最近のテレビ通販では、１１万円程度に下落している。価格ひとつをとっても、刻々と変化し、その変化にも、奔流さえ感じる昨今である。

私自身を振り返っても、苦笑いする変化を自覚する現在だ。まず、分厚い辞書を使うことが、めっきりなくなったのである。かわりに、電子辞書と万科事典と自称するネットを、辞書がわりに使うようになったからである。

最近ではすでに、「テレビとネットの、２大メディア時代の到来」とも言われている。若い家庭ほど、もう新聞はとらないというのだ。

だから新聞社も、購読家庭下落の上に、中高年の読者にさえ逃げられたら大変というわけで、「新聞活字を大きくし、さらに見やすくしましょう」というサービスを始めた。

●"ゆで蛙"型の会社は、衰退あるのみ

蛙を、水を張った五右衛門風呂のような容器に入れる。そして追い焚きをする。すると、飛び出すチャンスを失い、ゆで蛙になり、あの世に往く蛙もいる。

環境の変化についていけず、衰退する会社もゆで蛙と同じ、というたとえである。

衰退(経営破綻)する企業を見ていると、まず、次の①②のケースが考えられる。

①一見積極的だがじつはカラ元気な会社。
②経営者の感覚が時代遅れの場合。

①のケースでは、かつては日本一の売上高を誇った、家電量販店のＳ社がある。約百億円に上る社屋建設をしたが、この大型投資が業績の足を引っ張り、とうとう破綻した。

②のケースでは、〝米ビツ管理〟といってパソコンを活用し、「毎度どうも。○○米店ですが、もうお米がなくなる頃と思いまして…」といって、積極受注をした米店の多くは生き残った。ＩＴを使いこなしたからである。

その反面、ウェブもＣＰＵもわからず、ＩＴ時代の出遅れ米店の多くは消滅した。

ある行政が出資した銀行が、実質的な破綻状態だが、その甘い甘い融資態度を見ると、これも一種の時流の見誤りであり、時代遅れの日の丸会社そのままだ。

経営破綻は、①と②の経営タイプに大分類されるが、結構規模の大きな企業も例外ではない。

●過去と未来、どう対応すべきか(表)

古き良き時代、懐かしささえ感じる時代とは、表の左欄のように言えよう。

【どう違うべきか、過去とこれから】

	過去はこれでよかった	これからの時代
時代の特徴	数年先まで見通しができた	変化が激しく、いつ何が出現するかわからない
人々の動き	冒険しないように、安全圏内で仕事をする	失敗を恐れず、果敢に開発的な仕事に挑む、スピード
望まれる能力要素	慎重さ、地道な努力、のれんを守る	慎重にして大胆さ、積極的な時流適応感、業態変換
仕事をする考え方	伝統を大事に、領分をわきまえる	過去の習慣を捨てる必要もある、保守的より革新性
情報の収集と活用	社長が得る情報の範囲で、概ね戦略体制は組めた	組織をあげて情報収集し、分析、集約、対策を考える

しかし企業間競争より、国際企業間競争の時代には、右欄のような動きが欠かせない。

過去の失敗経験より、成功体験が危機を招く環境でもある。成功体験にとらわれるからだ。

過去の成功体験に、〝巣ごもり〟する企業の多くは、緩慢なる衰退に陥るものだ。競争意識に甘さが漂い、野生味を失った動物は、野生では生きられないものである。

ありがとうの思い出－０３

上二中の担任・竹下先生に「ありがとう」と心からお礼を申しあげます。

今から五十年前のことです。当時のことですから中学を卒業するとそのまま就職する人も多く、祖母と両親と六人兄弟の一番上だった私も、当然のこととして就職することを考え就職試験を受け、すでに光学関係の会社に合格し四月から働く予定でした。

父が友人の連帯保証人となっていたために債権者から家をとられ、ある日突然引っ越しが決まり…アパートの六畳と四畳半の部屋に家族九人が生活していた頃のことですから、自分の仕事が早朝の新聞配達から工場勤務に代わるだけであって、就職して働くのは当然のことだと思っていました。同級生の中にも就職する人は多く、クラスの半分以上が就職組で、自分もその一人として卒業する予定でした。

三学期が始まり、高校受験をする生徒たちが入学願書を提出する手続きであたふたしている中で、担任の先生から呼び出しがありました。

何事かと恐る恐る職員室へ行くと都立高校の入学願書を見せられ…「高校を受験してみないか…。もっと勉強したいだろ？お金のことは心配するな。俺の家から通えばいい…。家の掃除や手伝いをしてくれればいいんだから…。お母さんには先生から話しておくから…」自分は小さく頷いていたのだろうか…。

「よし！これで決まりだ！時間がないから急いで書類をそろえてくれ…」

入学願書締め切りの二日ぐらい前のことでした。慌ただしく必要な書類を準備して願書を提出。そして…準備もないまま…受験日。

あのまま就職し高校へ進学していなかったら…今頃どうなっていたのだろう。技能職の路できちんと仕事ができただろうか…？

その後、奨学金の受給手続きをしていただき、先生の家に書生として住むこともなく、自宅から通学することになったのですが、両親にどのように説得してくださったのか、誰からも訊くこともないまま両親も他界。いつの間にか五十年が過ぎてしまいました。

先生の一言で、たくさんの勉強する機会がいただけました。

ありがとうございました。

Ｖｏｌ.０５２号　　発行　2008年（平成20年）4月22日

大切な「土地」の生前確定測量のすすめ

株式会社測量舎　代表取締役　高橋一雄

◆あなたの「土地」は本当に大丈夫？

調査をしてみると、お隣との境界を確認した事実を証明する境界確認書(測量図付)が無かったり、現地に境界標が設置されていなかったり、測量図と現地の寸法が違っていたり、登記簿の面積と実際が違っていたりというケースがかなりあります。

境界に関しても、決まっていると思っているのは本人だけで、隣接所有者と境界の認識が違っている場合があります。

図面もお隣との境界確認をしない現況を測っただけの現況測量図の場合などがあります。登記については、土地の登記簿に境界がどこかといった記載がないので、登記がされているからといって安心はできません。

このように自分では大丈夫と思っている土地が、実際には非常に不安定な、将来境界紛争になる可能性を秘めた土地である場合があります。

境界は目に見えません。そのために勝手なことを言ってもそれが本当なのか不当なことなのかが分かりません。

昨今の土地の高騰によって、土地に対する権利意識が昔と比べて非常に強くなってきています。人の弱みに付け込んで自分の土地を増やそうと考える人がいます。自分に有利な図面を持ち出して来て、境界を主張する人がいます。自分の思い込みをあたかも正しいことのように主張する人がいます。

他人の土地を勝手に占有して、時効取得を主張する人がいます。

あなたが大丈夫と思っている土地は狙われているのです。自分の土地は自分で守らなければいけません。

万一あなたが亡くなってしまったら誰があなたの土地を守ってくれるのでしょうか?土地の所有者であるあなた以上に自分の土地のことをよく知っている人はいないのです。子孫に安全・安心な土地を残すのは親の務めです。

◆自分の土地を守ること…その方法

まず所有者さん自身が元気で長生きすることです。元気で長生きしている間は、相続争いもありませんし、隣接所有者と境界の認識が違ったとしても解決する時間があります。

次に、土地家屋調査士に依頼して、土地境界確定測量を実施してもらうことです。「土地境界確定測量」とは、隣接所有者と現地において境界の確認を実施して、お互いに合意した境界点を基に境界標の設置や、測量図の作成、土地境界確認書の取り交わしをする測量のことです。境界紛争の元となる『思い込み』と『あいまいさ』を無くすために絶対に必要な作業です。

三番目は地積更正登記の申請です。

「地積更正登記」とは登記簿の面積と実際の面積を一致させる登記のことです。地積更正登記に添付する地積測量図は、登記所で永久保存してくれます。地積更正登記も土地家屋調査士の業務範囲です。

四番目は境界標を管理することです。

境界標の管理は所有者さんだけでなく、家族全員で行って下さい。万一所有者さんが亡くなってしまったら誰も境界標のことを知らないということが無いようにしなければいけません。

また境界標は、工事等で正しい位置から移動してしまうことがあります。

移動した事実を発見した場合には、直ちに測量を実施した土地家屋調査士に連絡をして正しい位置に直してもらって下さい。境界標が間違った位置に入っていると境界紛争の原因となります。

以上のことを実施することによって、『現地』と『測量図』と『登記簿』が一致している『安全・安心な土地』となります。

ここまで出来てはじめて「うちの土地は大丈夫」と言えるのです。

World Now ＝不動産のオークション取引＝

美輪明宏さんが出演している、不動産のオークションを宣伝するテレビコマーシャルを目にしました。今まで日本ではあまり馴染みがないため、家をオークションで売買？と思われた方も多いのではないでしょうか。

しかし、他国の数字を見ると、成長が見込まれる分野のようです。今回は、北米からのニュースです。

National Auctioneers Association（全米オークション主催者協会）というアメリカ・カナダをはじめとする国々のオークションの発展を目的に設立された団体が、アメリカの新聞であるUSA TODAYとパートナーシップを結んだと公表されました。

National Auctioneers Association は、1949年に設立され、約6000ものオークション事業者が会員になっています。USA TODAYは、発行部数230万部の全米でもっとも売れている新聞です。

双方の提携内容は、以下で発表されています。
http://www.auctioneers.org/web/2008/02/national_auctioneers_association.aspx

==========

National AuctioneersAssociationがUSA Todayと不動産オークションマーケットを立ち上げ

==========

2008年2月26日、カンザス州オーバーランドパークにあるNational Auctioneers Association（NAA）が発表した内容－－一般消費者がますますオークションで不動産を売買するようになってきたのに応え、NAAは、USA TODAYと提携し、USA TODAYの紙面にReal Estate Auction Mart（不動産オークションマーケット）を掲載することにしました。

2008年3月14日(金)、USA TODAY最初の不動産オークションマーケットは、近々不動産オークションに出品される物件の特集が掲載されます。

新聞に週一度掲載されることによって、オークション主催者は開催情報を宣伝できますし、潜在顧客にオークションの下見をしてもらうだけでなくオークションに関する知識を提供することもできます。

不動産オークションマーケットは、毎週金曜日に新聞の不動産コーナーに掲載されます。広告料が通常より低く設定されているため、ＮＡＡの会員は、次回のオークション情報を、地域限定でも、全米でも宣伝しやすくなっています。

ＮＡＡは、2007年には5850億ドルの不動産がオークションで取引されたと、最近発表しました。オークション業界では、居住用不動産の成長がもっとも著しく、2003年から2007年の間の増加率は46.6%になっています。

ＮＡＡの会長である、ＣＡＩ（Certified Auctioneers Institute）のトミー・ウィリアムズは「NAAの歴史において、今回の提携はもっとも期待が大きいもののひとつです」といいます。

「USA TODAYは、素晴らしい新聞社であり、一般消費者に情報を提供し、売主と買主の架け橋になるという点で偉大な実績を有しています。不動産オークションマーケットは、オークションというマーケティング手法に対する認識を一般消費者に促すだけでなく、ＮＡＡ、そしてその会員、業界全体、auctionmls.comの知名度をあげてくれることでしょう」（翻訳：作楽ネット）

過日、前述しました日本の不動産オークション会社の社長とお会いして実情をお伺いしましたら、同社においてもオークションを利用して不動産を売却する人が年々増加傾向にあるようです。

相続の発生によって不動産を売却したお金を相続人で分ける場合があります。そのとき、相続人の一人が主導的立場で売却手続きをする場合、時々、売却価格に公平さが欠けるなどという理由でもめることがあります。

オークションの売却であれば、不特定多数の購入希望者の中の最高値の人に落札されるわけですから、落札された価格は公平であり、相続人全員がその金額を納得することができるでしょう。

相続不動産をオークションで売却したいとお考えでしたら…、詳細は当社にお問い合せください。