リスク・カウンセラー奮闘記・69

●リスク・カウンセラーはゼネラリストでありたい

小規模企業の経営者は、売上高の激減による経営危機の相談、金融機関、取引先、社員などとのトラブルの解決や事業承継のことで来社されます。

高齢の夫婦からは、相続問題、子供との同居問題、隣地との不動産トラブル、認知症介護など‥‥、また、中年夫婦からは、夫婦間のトラブル、勤務先の倒産、借入金の債務超過のトラブルなど‥‥、そうした人々が抱えている様々な相談内容は相談者の数だけ異なったものばかりです。

リスクカウンセラーは法律家ではありませんし、税務の専門家でもありませんが、相談者が抱えているほとんどの問題は、気がつくといつの間にか解決できています。

昨今の社会の傾向として問題だと思うのは、細分化されすぎたスペシャリストは、自分の分野以外のことには情報を持っていないことが多く、複雑な問題を抱えた相談者は、それぞれの分野の異なる専門家の門を叩いて回らなければなりません。

限られた時間の中で問題解決をしなければならない相談者には、相談できる相手が見つからず、ついつい問題を先送りにしたくなってしまうことになるでしょう。

リスクカウンセラーは、カウンセリング能力を磨くことは当然のことですが法律、税務、不動産、金融、保険、医療、介護、電気、通信、機械、化学、音楽、美術品など、浅く、広く、興味深い情報を収集しつつ、それぞれの分野の専門家の人的ネットワークを構築していることも大いに役立っています。

カウンセリングをするだけでなく、カウンセラーが構築してきた人的ネットワークを活用してコーディネートをしていきます。

時にはゼネラリストとなって、相談者の問題解決に当たることによって、多分野にわたっていた相談者の欲求を満たすことができ、素早い対応が出来るようになるので**「問題の先送り」**をしないですむようになるのです。

●ラポールが形成できないと問題解決が進まない

リスク・カウンセラーと相談者との間に信頼関係ができあがらないと問題解決は進みません。

相談者と接するとき、相談者が過去にしてきた失敗や問題点を絶対に否定することはありません。相談者の総てを受け入れる共感的理解を心がけていく事によって、カウンセラーと相談者との気持ちが共有されるようになり、それまで悩み続けていた相談者の心の苦痛がどんどん楽になってくることでしょう。

相談者の中には、横暴な発言などかなり身勝手な要求を言う人もいますが、本音の話を聴くことができる大切な場面なので否定をしないように慎重に傾聴を続けていくようにしています。

根気よく…親身になって接し…人生の価値観などが共感できるようになると、不思議なことに一気に信頼関係が高まってきます。それは“以心伝心”の言葉のように、**リスク・カウンセラーと相談者との間に『ラポール(Rapport)』が形成したことが確認できるようになります。（ラポール＝「心の架け橋」）**

この『ラポール』の形成がなくして問題の解決をすることはできません。

ラポールを形成させるには、相談者に対して礼儀正しく関心をもって接し、話の中で出てくる過去の成功事例や現在の真摯な行動を褒めて評価したり、相手が求めていると思うことを頻繁に情報交換を行うことによって、かなり短期間につくりあげることが可能になってくるでしょう。

また、カウンセラーの立場は問題解決の裏方であって、問題を解決したのはあくまでも相談者自身であったことを印象づけることも大切なことです。

相談者が自ら解決できたということは、これからの人生において大きな自信となるでしょう。

カウンセラーにとっても問題解決ができた時、相談者の自信に満ちた姿を見ることは、カウンセラー冥利に尽きるといっても過言ではないでしょう。

リスクカウンセラーは問題解決の**駆け込み寺**のようなものです。**問題が起きたらいつまでも悩み苦しんでいないで、リスク・カウンセラー駆け込んで早期に問題解決をいたしましょう。**

藤沢のお客様のお宅に伺うには少し早めの午前9時過ぎ「江ノ島」に行ってみた。釣り人がやって来ると人慣れした数匹の野良猫が、どこからともなく…のっそのっそと集まって、荷物のそばでお弁当を広げるのを待っているのだ。近くには干物や刺身を売っている店があるというのに…。もしかして、人とのふれあいが欲しいのかも……。

◇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.０７４号　R.F.C.M Heartful Report　発行　2010年（平成21年）2月17日

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＝＝＝２０１０年２月号

リスクのクスリ
双方にとって納得できる事業承継は…
「コーディネーター」の活用にあり

◆高齢化した昭和の経営者達は……

戦後の疲弊しきった日本の産業界で懸命に頑張ってきた人々も、いつしか６０年の星霜を経て米寿や喜寿を迎えています。

すべてを失った焼け跡の中から新たな産業を創出し国や地域社会に貢献してきた中小零細企業経営者の反骨精神は、感動を与えるものがあります。

ＯＡ革命、オイルショック、ＩＴバブル、金融不況などの荒波を幾度となく体験しては乗り越えてきた経営者の驚異的なパワーによって成熟した日本経済をつくりあげ、若者達は多くの恩恵を享受してきました。

そして今、高齢化した創業社長から次世代へと経営が移譲されようとしていますが、そこには多くの問題が潜んでいます。

・後継者がいないので廃業を考えている
・事業内容が時代に取り残されている
・設備が老朽化し後継者の負担が大きい
・債務超過の状態で再生が困難な状況
・推定相続人が不仲で意見がまとまらない
・承継者に対し従業員が反抗的である

など、事業承継は思うほど容易なことではありません。

◆譲る経営者の想いは？ 受ける者のこころは？

事業を譲る側の経営者が「事業承継」を決断するとき、それを受ける者が譲る者の想いをどれだけ受け止めてくれてるかを問うことはできないものの、一番確かめたいことではないでしょうか。

創業時のトキメキと不安の日々に始まり幾多の感動や歓び、そして艱難辛苦から生まれた結晶として育て上げてきたその事業は、当然ながら我が子のように愛おしく感じているものです。

創業者のひととなりが染みこんでいる事業であるから随所にそれなりの特色（癖）もあるのは、譲る側にとってはむしろ誇りでもある。

時代が進み社会の経済背景が変わる、グローバル経済の波が地球を小さく感じさせ、産業構造も人々の思考もガラガラと変わってきたように感じられるようになると、何故か一抹の不安がよぎる。

そして、今こそ事業承継の時機が到来したのだと悟ったとき、この想いを受けとめてくれる後継者が自分の周囲にいないことに気づき落胆する。

事業の承継を託された側にとって、譲る側の想いをどこまで感じ取り受け入れられるかは、事業承継についてくる様々なリスクとのバランスを考慮しなければならないからどうしても慎重にならざるをえない。

事業承継は、新規に路を切り拓くというのではなく、すでに事業の基盤ができているということは「創業者のお陰」を強く感じるところである。

しかし、自分風の新たな路を作り上げ難いことにジレンマを感じる場面にしばしば直面することに苦しむのも十分に理解ができる。

◆双方の想いが通い合ったときの感動は深い

父から子に…、兄から弟に…、経営者から従業員に…、祖父から孫に…と、承継するときの譲る側と譲られる側の気持ちが一体となって想いが一つであることが確認できたときの感動は、語りきれないほど深いものがあるというのです。

それは、それぞれが譲受関係人として対峙する関係をつくるのではなく、**双方が将来の方向を見つめ「思いやりの心」「ねぎらいの言葉」「信頼関係」を大切にし事業承継を進めていくことではないでしょうか。**

事業承継コーディネーターは、企業の財務分析をして数値をはじき出したり、税務上の特典を活用することだけでなく、**「譲る側の想い」と「譲られる側の想い」をしっかりと受け止め、双方の「心」と「心」を結びつけるキューピットのような大きな使命があるのです。**

そして更に大切なことは、親族、従業員、取引先、金融機関などの周囲の関係者に対しても幸せと繁栄ともたらすような役割も担っているのです。

『樹を育てる者は根を培うことを忘れるな』と、会社を末代まで繁栄させようとするからには、企業内の見えない土壌にあたる部分を日々培う努力を続けていなければなりません。良い土壌は一朝一夕ではできません。

間違えてはいけないのは、ここで言う土壌とは、人の数でも、在庫数量でも、お金のことでもありません。

それは、**企業の将来を願いつつ、実直に働く一人一人の心の奥の奥にある…家族や働く仲間に向けた温かい『慈愛の心』ではないでしょうか。**

ちょっと歳時記

【放春花（ボケ）】と書いて売っていた堅いつぼみの鉢植えを家から持ち込むと、二，三日もすると暖房の効いた事務所では一気に咲き始めてしまいました。

ボケは「木瓜」が一般的なのでしょうが「毛介」「母計」などの漢字からなったという説もあるようですが…、果実の形が瓜に似ているところから「木瓜」があてられとうのが何となくもっともらしく感じられます。ボケは中国が原産国。古くから日本に入っていたようです。江戸時代には、小石川療養所（現・小石川植物園）に暑気あたり、疲労回復、強壮に効果があるとして植えられていたそうです。明治時代になってから観賞用として栽培されるようになり、今では一五〇種以上もあります。

少年の頃、近道をするために木瓜の生け垣をくぐり抜け、顔や腕が傷だらけになった記憶がよみがえってきます。

●通勤コースは勉強コースだ

通勤経路にも学ぶ人、漫然と通勤する人

経営コンサルタント　二見道夫

高碕達之助が、通産大臣の頃、こんなことを語っている。

「私が東洋製缶を始めた頃、会社は大阪の北部にあったので、その付近に自宅を持とうと物色していました。それを知った小林一三さんから、えらく叱られました。

<お前は大阪の地理に疎い。北に工場があるから北に住む？。そんなアホなこと考えるな。会社が北なら、その反対の南に住み、毎日の往復を利用して、大阪の街を端から端まで勉強せい。あっちこっち歩いて、街をくまなく勉強するんだ。

通勤時間がかかるといったって、ちょっと早めに家を出りゃすむことだ……〉

大阪どころか、〈日本の主要都市ぐらいは訪ね、地理や習慣、季節特性や土地の産物などを見て歩き、視野を広めろ……〉と語ったのは井上貞次郎だ。(ダンホールの考案者)

別な言い方をすれば、<いつも同じコースを同じ乗り物に乗って、ピストンのように往復するような通勤では、大した仕事はできないぞ！>という助言である。

話は変わるが、推理作家の大御所松本清張は、混雑する乗り物について自伝に書いている。

<私が小説の筋を思いつくのは、ほとんどは外出中である。特に混む電車やバスの中は、格好の着想環境である。一切の雑音は、私の耳には入らない……>

ところであなたの通勤手段だが、定期券利用の人が多いと思う。

定期券を持っているいうことは、毎日、ピストン型の通勤を先行約束をするようなもの。

するとモーパッサンが、「水の上」という作品に書いている一文を思い出す。

「毎日、毎週、毎月、毎季節、毎年、違ったところは何もない。同じ時刻に出勤し、同じ時刻に昼飯を食べ、同じ時刻に退ける。それが二十歳から六十歳まで続くのだ……」

定期券に、何の疑問も持たずにもたれると、このモーパッサン型の生き方にならないか。

●定期券なし通勤で、モーパッサンを裏切れ

「水の上」の一文には、まだあとがある。

「……その間、特筆大書すべき事件は、四つしかない。

結婚、第一児の出産、父と母の死、ほかには何もない。いや失礼、昇給があった」

ぼくのある友人は、ルールに従い通勤費はもらっても、定期券通勤を１ヶ月間続けると、つぎの１ヶ月間は定期券を買わず、自由経路の通勤をした。

朝は私鉄にしたら、帰りはＪＲにする。横浜に行くとき東横線に乗ると、帰りは京浜東北線にする。別のある朝は、パスを利用すると、帰りは新横浜まで新幹線を利用。

このようにして、２日続けて同じコースを往復することはなかったそうだ。九州出張も、行きが飛行機だと、帰りは新幹線にする。名古屋までの出張だと、片道は高速バスにする。とにかく、ワンパターンのコースを往復しない。

彼に尋ねた。「タメになったことは？」。叱られた、「活かしたことは？」と尋けと。

答えはつぎのとおり。①車内外の変化が、居眠り防止になる。②情報感覚が敏感になる。③商速バスに子供は乗らないから車内が静か。知っていたか？。④高速パスのドライバーにも、女性が活躍している。⑤会津から新潟行きのＪＲに乗った。季節は冬。下車時のドア開けだけは手動。社内暖房の空気を逃さないため。⑥雪降る中、札幌～定山渓をバスにした。土地の人は傘は使わない。雪が乾燥しているから、体に雪がかかっても溶けないから。⑦賢島行き名鉄特急には、造花ではなく生花が飾ってある。

幅広い情報基盤は、豊かな発想力につながる。定期券はアタマを定型頭脳にしかねない。

ありがとうの思い出－２５

「お陰さまで元気に立ち直れました…」と言ってくださる相談者の方々からの宝石のような言葉は、私にとっては「命の源泉」となって、毎日、元気に仕事を続けさせていただいており、心からありがとうございますとお礼を述べさせていただきます。

思い起こせば昭和六十一年の四月、会社の「破産宣告通知」を受けてから早くも二十四年が経っており、間もなく四半世紀になろうとしています。

同年七月一〇日の東京地裁七一三号法廷では、多くの債権者の前でお詫びのご挨拶をさせていただいたことによって、会社破産によりご迷惑をおかけしたすべての方々に決着がついたとは思えず、わが身が体験してきたすべてを同じ悩みで苦しんでいる人々に伝えていくことが使命と気づいたとき、自分が一番充実しているときだと感じられるようになりました。

それからは、ご相談にいらっしゃる方々からお聴きする数々の相談内容は、どの事例をとっても私自身に新たな気づきを与えて下さる課題ばかりであり、学道への扉を開いていただいたように思えてなりません。

「天に棄物なし」と思えるのも、傲慢な経営者だった自分を今の道に導いて下さった見えない「天の声」「天の力」のお陰であり、自分に残されたかけがえのない数十年の人生は「人間力」を磨きながら、窮状に苦しむ人のために働きたいと考えています。これまでにお会いしてきた悩み、苦しむ貴重な体験をされたご相談者の「声なき声」の代弁者として地道に行脚を続け、彷徨う人への確かな光明となれるよう、静かに燃えながら一歩一歩を大切にして生きようと思います。私を支えてくださっている皆さまに、温もりのある感動の日々があるように願っております。

Ｖｏｌ.０７４号　　R.F.C.M Heartful Report　　発行　2010年（平成21年）2月17日

＝住宅・アパートにエコポイントを活用する＝

不動産コーディネーター　豊田泰幸

自動車や家電製品のエコポイント制度はすっかり定着するようになってきましたが、平成２１年１２月８日に閣議決定された**「住宅版エコポイント制度」**を活用により、エコ住宅の新築やエコリフォームが話題になっています。

平成２２年１２月３１日までに着手した**リフォーム**や、着工した**新築住宅**に対し、**国土交通省**の定める**『適用基準』**を満たしていればされることになっています。

【発行エコポイント数】

１．エコ住宅の新築

１戸あたり３００,０００.ポイント

２．エコリフォーム

①窓の断熱改修（２,０００～１８,０００ポイント）
（大,中,小）（ガラス交換、内･外窓設置）による

②外壁、屋根、天井又は床の断熱改修
・外壁……１００,０００.ポイント
・屋根･天井……３０,０００.ポイント
・床……５０,０００.ポイント

③バリアフリー改修…1戸あたり最高５００００ポイント
（手すりの設置、段差解消、廊下幅等の拡張）

但し、①+②+③の合計が３００,０００.ポイントが上限となっていて、申請の期限も「エコリフォーム」平成23年３月３１日、「」一戸建住宅」は同年６月３０日、「共同住宅」は同年１２月３１日とそれぞれ異なっています。

エコポイントの活用をして、古くなったアパートの改修工事をするケースも増えつつあるようで、少しでも建築業界の仕事が増えるように、起爆剤になるといいですね。

■認知症予防･新書■　№０６

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

～ 痩せている人は長生きしない？～

４０歳の人の平均余命は、肥満度別に見ると「やせ」の人が最も短く、最も長い「太りすぎ」の人より６年程度短命との研究結果を、東北大公衆衛生学の研究グループがまとめました。（日本経済新聞朝刊…10/11）

肥満度は世界保健機関（WHO)が基準にしているＢＭＩを採用して、宮城県内の４０～７９歳の男女約４万４千人を、９５年から０６年まで追跡調査、分析しています。

４０歳の人の肥満度ごとの平均余命は、男女とも順序は同じで、「太りすぎ」が最長で（男性４０.５年、女性４７.０年）、以下は

◇**「普通」**（男性３８.７年、女性４６.３年）
◇**「肥満」**（男性３７.９年、女性４４.９年）
◇**「やせ」**（男性３３.８年、女性４１.１年）

の順でした。

研究グループは、「やせすぎると細胞の機能低下などで循環器疾患や、栄養不足が体の抵抗力を減少させるため、死亡リスクを高める」としています。

「太りすぎ」が良いわけではありません。ご存知のようにＢＭＩは「２２」が標準値で、疾患が最も発生しにくいといわれています。ＢＭＩは認知症を予防する方法として、誰でも簡単にできる有効な判定基準です。**認知症予防**はメタボと同様に、日常生活の自己管理が世界基準です。

■ＢＭＩ＝体重（kg）÷身長（m）÷身長（m）

◇「やせ」……１８.５未満
◇「普通」……１８.５以上～２５.０未満
◇「太りすぎ」…２５.０以上～３０.０未満
◇「肥満」……３０.０以上

World Now

＝家族経営会社（同族会社）のための資産保護＝

今月は雑誌「Family Business」の冬の号から、米国のＦＬＰ(Family Limited Partnership)という制度をご紹介します。

不動産管理の専門家リチャード・クレイウェル氏が紹介する実例です。

あるとき弁護士から相談され、クライアント企業にＦＬＰという制度を適用しようと進めていました。

その途中、そのクライアントは交通事故を起こしてしまったというのです。

しかも正面衝突した相手は亡くなったということでした。

ＦＬＰを適用する前、つまり資産保護前だったので、故人の家族が訴訟を起こせば、クライアントが経営する会社も含め全資産が対象になるという状態だったのです。

クレイウェル氏が提言しているのは、この交通事故のような個人の問題が、企業の存続を危うくすることがないように資産保護しておくべきというものです。

では、具体的に家族経営などの会社はどのようにＦＬＰを適用するものなのでしょうか。ある夫妻をモデルに考えてみます。

夫妻は、ＬＬＣ(Limited Liability Company：有限責任会社)や株式会社の形態をとる企業の**２％の無限責任株式**と、**９８％の有限責任株式**を保有します。

無限責任と有限責任の違いは、無限責任が経営に対する権限があり、有限責任にはないことです。無限責任株式と有限責任株式の両方がＦＬＰの資本になります。

そうすると、この企業は、家族とパッシブ投資によって所有されることになります。(パッシブ投資とは、日々の管理を必要としない株式や証券のことです。)

そのとき、現金も含め、企業として持っておきたい資産を洗い出し、適正に評価してもらい、ＦＬＰに組み入れなければなりません。

米国の場合、資産評価の専門家（ＣＶＡ：Certified Valuation Analyst）認定制度があるため、それらの評価者の支援を得るのが良いとされています。

では、ＦＬＰを適用することによって、具体的にどのような利点があるのでしょうか？

一点目は、**資産が保護**される点です。ＦＬＰを訴えた場合、個人を相手に訴えるのに比べ勝てる見込みはほとんどありません。そのため、会社に必要な資産が失われるリスクが少なくなります。

二点目は、**資産や経営に関する集中管理が可能**になることです。

三点目は、ＦＬＰの手続きをふむことにより、日々の業務に追われている経営者が自身に何かがあっても困らないよう、**所有権の行き先を決めておくことができる**ことです。

四点目は、**税制上の優遇**です。個人として資産を子供に贈与する場合と、ＦＬＰで会社の所有権を移転するのでは、掛かってくる税金が違います。

たとえば百万ドルの資産の場合、課税対象額は半分ほどになります。

このような制度は、家族経営の会社が世代交代を経て存続することを支援するためにあります。

最近、日本でも家族経営の会社の存続を支援する税制上の優遇措置が施行されるようになりました。

事業承継についての制度活用についてご興味がおありでしたら、お問い合わせください。

（事業承継コーディネーター･細野孟士）