夫婦共に世話になっていた先輩から“資金繰り表”と金融機関の“融資申込書”を目の前に差し出され「お願いします。必ず完済しますから、形だけでいいから“連帯保証人”になってほしい…」

　というように、懇願されたりしたことはないだろうか？

　Ａ氏の相談の内容は、友人Ｂ氏と２人でＸ社を設立した。設立から間もないころ銀行から運転資金を借り入れした。金融機関から「役員だから…」ということで連帯保証人となったとのことでした。

　経営が順調であった頃、その会社を円満退職して新分野の会社に転職し、１５年間勤めて定年退職を迎えてからすでに３年が経っています。

　ある日、金融機関から一通の書留封書が届いた。

　文書内容は催告書で「一ヶ月前にＸ社が倒産したので、借入金の連帯保証人・Ａ氏にその残高を支払え」というものでした。

　「会社を退職したのが１８年以上前なのに…何故？」と、今になって請求が来るなんて全く理由が理解できないというのです。

　それも自分が退職した後に発生している借入契約が４口もあるなんて理解できませんでした。

　驚いたＡ氏は、金融機関に行き「借入契約書」に自分が署名をした覚えがないことを主張した。

　ところが、そこで明らかにされたのが、設立当時に借り入れした際の連帯保証は**【包括根保証】**の契約書に署名をしていたことの説明を受け更にビックリしました。

　この【包括根保証】とは、Ａ氏が署名した銀行に対して友人Ｂ氏の借金は「金額の上限なく」「無期限」にＡ氏が保証することになると言うことでした。

　【包括根保証】があれば、Ｂ氏がその銀行から継続的な取引で発生したすべての借入に対して保証していることになり、資金繰りでＢ氏が新規の借入をすればＡ氏にそのつど確認することなく自動的に保証したことになっているのです。

　この保証制度は平成１７年（2005）４月１日に問題の多い保証制度として見直され「包括根保証」そのものはなくなりました。

　それにしても『連帯保証人』の欄に署名をした以上、それが“形だけ”では済まされないということを、絶対に忘れないでいてほしいものです。

　『恩借り』とは、親族、友人や知人、取引先などの金融機関以外の恩人である人から借入をすることを言います。身近な人なので金融機関のように担保物件の提供もないまま３百万円、５百万円、１千万円の大金をを借り、『金銭消費貸借契約書』により返済時期や毎月の返済額、そして利息や遅延損害金、の約束や連帯保証人もいない。

　過去の多くの事例からも、万一その会社が倒産してしまったら、恩借りした相手に対して１００％の確率で返済することは出来ないことになるでしょう。

　いまでは個人が根保証するの場合「根保証の極度額を定めなければ無効ですし、元本確定までの期間が５年を超えても自動的に３年に短縮されるようになっています。

　注意しなければいけないのは、改正されたからといって、改正前にしていた「包括根保証」が無効になるわけではないので、【連帯保証人】を頼んだ人も、引き受けた人も、自分が、どのような書類に署名をしたのか、保証した金額の残高はいくらなのかなど、保証の内容を詳らかにすることが大切です。

　つまり、資産の棚卸と同様に、**【保証債務の棚卸】**をしておくことを習慣にしておくということなのです。

　特に、「○○会社の連帯保証」「○○社長の連帯保証」というように会社の役員や親族に対して具体的に示しておくことなのです。

　連帯保証人となっていた人が死亡したとき、他の役員や親族には見えなかったマイナスの相続財産があった場合は相続の仕方が大きく変わってって来るのです。

　推定被相続人は、膨大な保証債務額がある場合には、「プラスの財産」は継がせたいけど「マイナスの財産」は継がせたくないというようにはいきませんから、多額の保証債務がある場合は、リスク･カウンセラーと相談して、早い段階でその対処方法を話し合って実行にうつしておくことをおくことが大切です。

　見えない債務の代表が「連帯保証人の保証債務」なのです。**見えないものは見えるようにしておくことがリスク回避の要諦です。デスクローズを心がけて、安心、安全で、家族を守る経営を心がけてください。**

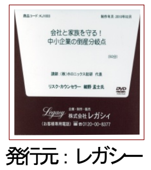
【リスク･カウンセラーからの提言】

経営危機から家族を守る！

経営危機から家族を守る
失敗から学ぶ
中小企業の倒産分岐点
リスク・カウンセラー 細野孟士
財団法人 大蔵財務協会

発刊：大蔵財務協会

　このテーマはリスク･カウンセラーの永遠のテーマであります。皆様の回りに困っている人を見かけたら、必ずや解決策があることをお伝えいただきたいのです。全力をつくして対処させていただきます。



発行元：レガシー

　箱根に行ったら立ち寄りたい【箱根武士（もののふ）の里美術館】の館内には、甲冑、刀剣、火縄銃、大筒など実戦で使用された古武具、約四〜五百点の展示品が所狭しと陳列されており、武将たちの雄々しい姿が目に浮かぶようです。入口の脇に陳列されている甲冑は装着して写真撮影をするためのモノ。

　甲冑好きの方は勇壮な武者姿の記念写真を撮っては…。

◇発行者
◇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）

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====

◆“モラトリアム法”と“改正貸金業法”の明と暗

　中小企業が借入先の金融機関に対する返済猶予を促す『中小企業等金融円滑化法案（モラトリアム法）』が、昨年１１月３０日に成立いたしました。

　運用に対しては、すでに融資を受けている企業とこれから融資を受けようとしている企業とでは賛否両論があるようですが、資金状況の違いがあれば現状当然のことでしょう。

　新規の融資申込みが通りにくくなると困惑する経営者がいる一方で、益々厳しくなる売上減少の現状を乗り切るためには、ぜひともこの制度を活用して不況を乗り切りたいと考えている経営者がいることも確かです。

　現実に今日も建築関連の下請企業が２回目の不渡り手形を出してしまったという相談があったが、この場合は手形決済資金が回収できなかったが故の事故で残念ながら「モラトリアム法」を適用して乗り切れるものではなかった。

　また、景気が再び悪化している現状においては「二番底」の懸念が現実味を帯びはじめている気配があるようで、経営者は早め早めに慎重に対応しなければならないのだと思います。

　せっかくできた「モラトリアム法」であるならば、これから１～３年間の返済猶予を認められた期間を、返済を気にせず売上確保にのみ専念することで経営を立ち直らせることができるのであれば、かなり有効な法案だと言えるでしょう。

　例え徐々にでも、売上アップのための行動が効果を出してくれれば、ある程度は余裕のある資金繰りができるようになるはずです。そして、リスケジュール期間の終了と同時に始まる元本の返済原資の確保までの資金蓄積もしておけるようになることです。

　然しながら、経営者の中には銀行以外に、ノンバンク、サラ金、ソフト金融（街金融）から借入れして運転資金にしているケースが相当な件数がある現状を見ると、それは大変大きな心配事でもあります。

　６月から施行となる「改正貸金業法」によって、年間所得総額の３分の１を限度とする融資額という総量規制にひっかかることによって、いままで水面下で遣り繰りしていた社長個人の資金繰りが廻らなくなるのです。

　せっかく“モラトリアム法”によって返済が猶予されたとしても、経営者の懐の奥深いところに火が付いていたのでは、まさに“焼け石に水”の状態で、今までのような資金繰りの秘策さえも、手をつけられないようになり、益々資金繰りが厳しくなるでしょう。

リスクのクスリ
「モラトリアム法」を活用するには…
誠意のある「リスケジュール案」を提出

◆誠意を込めた「リスケジュール案」を作る

　「もうこれ以上返済が続けられない…！！」製造原価は切り詰められる限り切り詰め、一般管理費も２年間にわたって徹底的に削減してきた。だが、一昨年秋から取引先からの発注量が激減したことによって、個人の預貯金や生命保険の解約金までも月々の借入金の返済に充当してきた。だが…もうこれ以上は返済を続けることが困難な状態になっているとしたら、新たな借入をするか、借入金の返済を止めるしかなかった。

　金融機関にリスケジュール（返済計画を一時的に停止するなど返済条件を変更すること）の依頼をすることによって、１～３年間は利率の変更や元本返済の猶予をしてもらうことにして、その間に経営体質を強化して、その企業の経営状態を再生できる可能性があるのです。

　ただ、時々勘違いしている経営者がいて、金融機関の担当者がその計画書を作成してくれるものと思っている場合がありますが、それは大きな間違いなのです。会社の財務状況の総てを知る経営者が社長としての責任の下で「絶対に再起するぞ！」という強い意志で真心を込めて丁寧に作成した計画書を提出することによって、金融機関の担当者の心に響き、ようやく組織的な支援が得られることにつながるのです。

◆再建が難しい条件は「販売不振」の会社だ

　リスケジュールをすることで再建が可能となる企業にはいくつかの条件が考えられます。経営危機になりリスケジュールが必要になった原因はいくつかありますが……

①放漫経営、②赤字の累積、③過小資本、④連鎖倒産、⑤販売不振などがあげられるでしょう。

　それでは、①～⑤の中で再建ができる会社の条件はどの条件になるでしょうか？

①放漫経営の場合は、経営者が変われば再生可能。
②赤字累積の場合は根本的に利益が生まれない構造的な欠陥があるので再建が難しい。
③過小資本は、リスケが認められれば再建可能。
④連鎖倒産は、関係する取引先の協力があれば再建可能。
⑤販売不振は、②とも連動している場合が多く、取引先が信用不安の評価をしたら瞬く間に噂が広がり、更に売上が下がることになるので再建が厳しい。

　前述の『リスケジュール』の中で①～⑤の条件が大きく改善されない場合には、残念ながら倒産に至ることも視野に入れて十分な準備をしておくことが大切です。

　冷静に考えてみると、リスケジュールが実行されている間は、「返済」という部分の時間が止まっているわけなのですから、再生、再起に向けた様々な手段を考えることができるのです。

　リスケジュールによって浮いた資金は例えわずかであっても絶対に使い切らず、万一の時のための資金として備蓄しておくことを心がけてほしいものです。

ちょっと歳時記

お客様の広い庭の片隅でピンクの花が際立って咲いていました。

　会社倒産の後片付けをしていた二十三年前にラヂヲから谷村新司の歌が…。

♪〜窓際のシランの花〜朝の雨に打たれ〜♪〜と、私が再起を決意したときの心の歌「陽はまた昇る」の一節として印象深く残っている花です。

　宿根草なので冬になると枯れて、春になると再び同じ場所に鮮やかなる花を咲かせてくれます。

　【シラン】の花言葉は、「あなたを忘れない」「変わらぬ愛」だそうです。

　働ける自分を取り戻す『仕事』にすぐに巡り会えて、いつも元気に頑張れていることに、感謝と心が躍る毎日があります。

　疲れたときにこの曲を歌うと涙が溢れてしまいますが、歌い終わったときの清々しさのそのワケは、鮮やかに咲く【シラン】の花が知っているのでしょうか……。

経営コンサルタント　二見道夫

　加齢は避けられないとはいえ、年々薄くなるわが頭髪とのこれ以上の悲しい別離は、なるべくなら減らしたいと思う。そう思うご同輩も多いと思うが、皆さんはいかがですか。

　床屋で散髪をした日に染める。そして改めて後頭部を見ると、若い頃ふさふさだったのに、明らかに密度が薄くなり、回りの髪で覆っても、地肌が透けて見えるようになった。

　おお、わが後頭部もついに、ＨＡＧＥに向かって、着実に進行しているのか！

　そう思って最近、いつものように散髪し染めた。そして後頭部を鏡で見た。

　「おや？。透けて見えた地肌が隠れている」そんなはずはない。自分で打ち消して、念を入れて後頭部を見た。やはり地肌は見えない。ということは頭髪が、“失地回復”をしているのだ。

　１０回くらい見たが間違いはない。頭髪全体のコシも強くなった。頭髪を束ねるように手でつかむ。頭髪が硬くなっているのだ。

　「なぜだろう？」と考えてみた。考えられる原因は、一つしかない。

　それは１年前から使い続けているあれだ。「《私製発毛剤》の使用しかない」と思った。

　私は、店売りの発毛剤は昔から信用していなかった。だから、いつも思っていた。

　「本当に効果があるんだったら、使用前と使用後の映像を見せればいいじゃないか。見せないところを見ると、見せるほどの効果はないということだな！」

　だから店売りは気分転換用に、ヘアートニック以外は買ったことがない。

　ということで、後頭部や額付近の頭髪密度が薄くなり始めた頃、《私製育毛剤》を目指した。

　ではずばり、作り方をご紹介しましょう。使う素材は以下のとおり。

①ホワイトリカー（ＡＬＣ３５～４０度〉
②みかんの皮。（主素材・青みかんという意見もあるが、普通のみかんでも効果は十分）
③アロエの葉。（みかんの葉の２０％程度の量）

まずは事前作業（下ごしらえ）。

　みかんの皮は、カラカラになるまで陰干しで乾燥させる。１週間～１０日間。

　アロエは水洗いしてトゲを取り、ミキサーにかける。その溶液を濾紙で漉す。

　②と③の作業を終わったら、①の焼酎に加える。そのときみかんの皮は、指先で細かく砕くようにして入れる。

　量は容器の１５～２０％ほどを、みかんの皮とアロエが占める程度がいい。

　混合作業が終わったら密閉の上、冷蔵庫で冷やす。１０日間ほど冷やしたら取り出し、ていねいに漉す。漉しがうまくいけば、透明なオレンジ色の液体になっている。

　冷蔵した上でていねいに漉し終わったら、いよいよ使用ＯＫ。適当な容器に移して使えばいい。残りはそのまま、冷蔵庫の一角に保存しておく。

　私の使用法は、風呂あがりはもちろん、一日に何回もふりかける。３～４回かな？。出張先にも小型容器で携帯し、要するにケチケチせず地肌にふりかけた上、手モミする。

　私の場合は洗面所に常備しているので、ごく自然と使い続けて約１年になる。そして今回の、衝撃的（？）な失地回復となりました。

　個人差はあると思うが、「１年後のフサフサを目指すぞお！」と、強く念ずる人はどうぞ挑戦してはいかがでしょう。《私製育毛剤》のいいところは、惜しげもなくふんだんに使えることです。

　この“ふんだんに使える”というところも、効果につながるのではないでしょうか。挑戦者の成功をお祈りしてやみません。

ありがとうの思い出－２８

故・太田貴子さん、現在の私の生きざまに繋がる不思議なご縁を作ってくださって、ありがとうございました。

一九八九年のファイナンシャルプランナー養成講座で、いつも最前列の席に座っていらした太田さんは、当時Ａ生命保険会社に勤務していたバリバリのトップセールスウーマンでしたね。

講座が終了すると毎回のように数人の人に声がけをして喫茶店でミーティング。太田さんが中心になって情報交換の会話が弾む。仕事や、プライベートの悩みごとなど、その場にいる人々から次々と引き出してしまう不思議なオーラを感じる、いつもパワー全開の人でしたね。

　ある日「スプーン曲げ」や「透視」を事も無げに見せてくれたことをキッカケにして、人間には『潜在意識』という脳力を持ち合わせているということを知りました。

　一人一人が自分の意識の上では気づかない不思議なパワーを持っているというのです。

　そのことを知ってから、不思議なことに自分の中から活力が湧いてくるような感覚を感じ、目には見えないけれども人にパワーを送る能力を自分自身でも感じられるようになっていました。

　それから数年間にわたって太田さんが引き合わせてくださった数十人の人々はそれまでの自分には全く縁のない人ばかりでした。

いわゆる「精神世界」の人々で、「ビワ温圧療法師」「霊氣ヒーリング」「Ｏ（オー）リングテスト」「ダウジング」「チャネラー」「僧侶」「宇宙科学者」「カウンセラー」など、私には心を浄化するための時期だったのかも知れません。

　その太田さんは、私が不思議な力を理解したことを見とどけたかのように、出張先で突然倒れて逝ってしまいましたが、その頃からの私には、疲れ切った人が相談にいらしても、パワーを奪われることもなく、どんな過酷な相談でも受け入れられるようになっています。

　「困っている人にパワーを！」と相談を受けていられるのは太田さんとの出会いによるもの…、与えられた使命を粛々と積み上げ前進してまいります。合掌。

＝相続発生と美術骨董品の鑑定評価書＝

東京地方裁判所鑑定人　**セノオ美術　妹尾泰志**

　相続が発生したときの相続財産には預貯金、有価証券類、生命保険金、土地の上に存する権利、不動産（土地、建物）、特許や著作権などの知的財産、会員権、退職金、書画骨董品などがあげられます。

　前述のほとんどの財産は、財産として評価するための基準が定められており、容易に金額を算定できますが、被相続人が趣味で集めた「書画骨董品」については相続時の評価を算出する確かな基準がないのが現実です。

　不動産は税務署の財産評価基準により、有価証券類は相続発生時点の時価により計算されます。書画骨董品の評価額はその時々の経済背景により大きく変動し、バブル経済の崩壊後には、確かな鑑定書がある著名な作家の作品でさえも流通価格が下落しているのが実情です。

　明治以降の高名な物故近代美術家（画家・陶芸家）についての「鑑定」は、「所定鑑定人」である子孫や配偶者、お弟子さんが行う場合が多く、それが不可能な場合は「東京美術倶楽部鑑定委員会」などに依頼（鑑定料が必要）することもできますが、一部の作家を除き、一般的には江戸期より前の絵画骨董品には「所定鑑定人」はおりません。

　全国の随所で毎日、商品分類別に登録業者のみが利用できる古物市場が開かれていて、市場では１日数千点の商品が業者間で売買されています。作者不明の骨董品類でも商品に対する鑑識眼のある業者に鑑識を依頼したり、オークションに掛けてもらうか、買い取り可能価格によって「時価評価」をしてもらうなどの方法によって鑑定評価書に代わる書類を発行（有償）してもらうようにしてはいかがでしょうか。

　建物の解体などで被相続人の荷物を処分する前に、シロウトでは気づかない貴重な骨董品があるかも知れません。いざの時のために専門家に相談しておくことをお勧めします。

■認知症予防·新書■

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

～「早老症の仕組み解明」～

　奈良先端科学技術大学大学院北野健助教授ら研究チームは、老化が急速に進む早老症で日本人に多い「ウェルナー症候群」の原因たんぱく質の作用を突き止めた。

　健康な人ではたんぱく質から突き出たナイフのような構造が、老化にかかわる「テロメア」などのＤＮＡ（デオキシリボ核酸）をほどいているが、患者ではナイフに似た構造がなくなり、老化が早まるという。

　研究チームは「ウェルナーヘリカーゼ」という遺伝子が作る正常なたんぱく質の構造や働きを、大型放射光施設「Spring－８」を使いエックス線で詳しく解析。

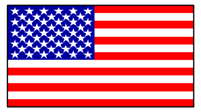
　たんぱく質表面から突き出たナイフのような構造が、リンゴの皮をむくような動きで、ＤＮＡの二重らせんをほどいていた。ナイフは入り組んだ形のＤＮＡをほどくのに適しており、細胞の老化を調節するテロメアを解きほぐすことで、ウェルナー症候群の予防に役立っていた。

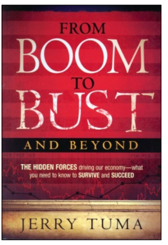
　テロメアは細胞分裂の度に短くなる。患者ではナイフの構造がないためほどけず、テリメアが通常より早く短くなり、老化が速まると考えられるという。

　「ウェルナー症候群」とは、早老症の一種で10代で全身の老化が通常の２倍の速さで進む病気。患者の平均寿命は４６歳。患者は世界で数千人おり日本人に多い。細胞が分裂する際にＤＮＡをほどく働きを持つ「ウェルナーヘリカーゼ」という遺伝子に異常があると発症する。

（日本経済新聞２月１１日朝刊）

World Now





　今後の景気を予測したとき、これから15年ほどは冬の時代が続くと警告するのは、ジェリー・トゥーマ氏です。「From Boom to Bust and Beyond」という本のなかで、人口統計を根拠に説明しています。

　景気動向は企業の売上に大きく左右されます。その企業の売上は消費によって決まります。そして、その消費を支えるのは人です。人の一生をみたとき、毎年同じものを同じだけ消費するわけではありません。品目によって消費のピークは変わってきます。米国政府が実施した調査では、もっとも消費が多くなる年齢の平均は、品目別に以下のようになっています。

・朝食用シリアル	３３歳
・ポテトチップス	４２歳
・家	４４歳
・被服、交通費など	４８歳
・屋根の修理	７０歳

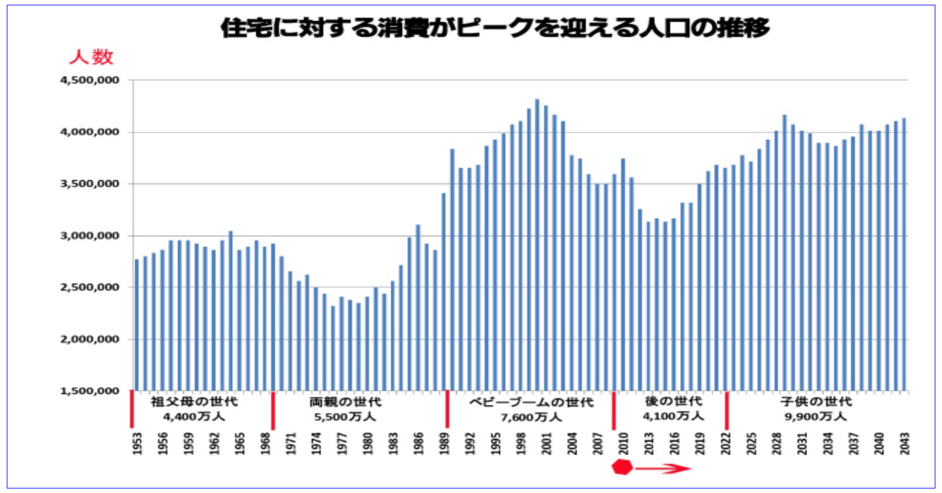
　このなかで高額で特に景気と大きく関係するのが、家です。家の場合、44歳が消費のピークですので、その44歳の米国人口が表になっています。

　米国のベビーブームは1946年から1964年でした。そのなかでもっとも出生数が多かったのは1961年です。つまり、44歳の人口がもっとも多かったのは2005年で、それ以降は徐々に下降しています。この時期、米国では住宅バブルが起こり2008年にサブプライムローン問題が発覚しました。しかし、その問題が収束したとしても、今後冬の時代が続くというのは、人口統計を見るかぎり消費が増える見込みがないからです。

　しかも、中国やインドが発展してきても目の前の状況はあまり変わらないといいます。なぜなら、2000年の数字を例にとれば、世界のＧＤＰの三分の一が米国で占められていて、その影響力は圧倒的だからです。

　また、2006年における中国のひとりあたりの平均所得は年間2,010ドルしかなかったのに対し、米国では44,970ドルでした。つまり、米国のベビーブームによる消費がピークより減少した分を中国の消費で補うのは容易ではないということです。こう考えると、米国のベビーブーム世代の消費が減少する影響の大きさが実感できるのではないでしょうか。

　さらに、トゥーマ氏は、日本を例に挙げています。第二次世界大戦で敗戦国となった日本は、米国のような戦後のベビーブームがなく、米国の人口モデルを20年ほど先行しているといえます。つまり、日本で44歳の人口が減少に転じたのは、バブルがはじけた頃と一致するのです。

　なかなか興味深い予測ではないでしょうか。