

# 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====

総務省の資料「事業所・企業統計調査」(第一次産業を除く個人企業+会社企業を企業数として集計)によりますと、1996年~2001年までの5年間に開業した企業数は77万社(13%)、一方、廃業した企業数は119万社(20%)にもものぼっている。そして、5年間存続している企業数は397万社(67%)となっていました。

この数字を見ると事業を始めてから5年以内で廃業している企業とは、いったいどんな「目論見書」によりスタートしたのかが大変疑問です。

個人事業主が法人化する時の理由と動機があったのかを検証してみました。

- ①個人事業から法人事業にすることで「許認可」を受けやすくなるから。
- ②「元請企業」からの要請があった
- ③事業の「公開性」「透明性」が保たれる
- ④取引先として格段に「信用性」が上がる

にも束縛されずに自由に思う存分仕事ができる…と 思って開業し、理想と現実の大きな違いに耐えきれず 廃業しているのが現実です。

開業してから数年で廃業している企業の実態を精査してみると、以下のようなことが見えてきます。

- ①資金調達に手持ちの有り金だけが頼りでスタート
- ②社会に受け入れられる業種であるかが疑問
- ②仲間との利益分配方法が不明確のままスタートし 仲間割れが生じていた。
- ③代表者の責任意識が薄く、資金不足になってから 事の重大さに気づく。
- ④資金計画を含む「事業計画書」がないまま仕事を 始めてしまった他力本願型の経営者だった。
- ⑤コンプライアンスに対する詰めが甘く、問題が生 じて廃業する。
- ⑥時流に乗って開業したのでスタート時は良かった が、ブームが去ると事業が継続できなくなった。

やはり開業をするにあたっては、税理士をはじめとする 専門家に相談しながら、慎重にスタートをしたいもの です。

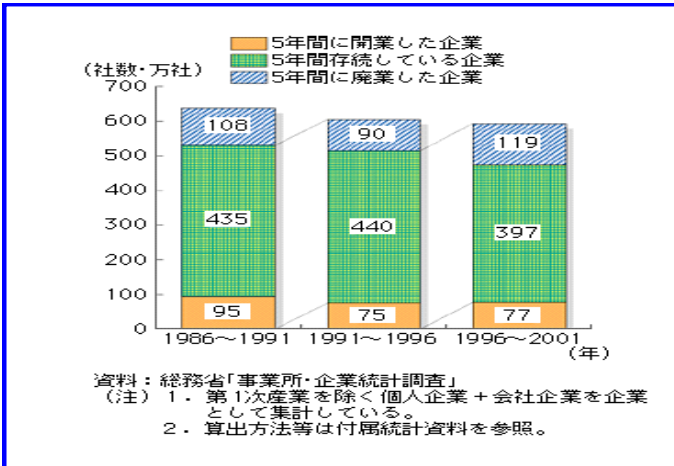
“成功談の講演”や儲け話のビジネスモデルに誘われて 開業した経営者には、どうやら「失敗したら……」の 言葉に耳を傾ける気持ちはないらしく、みるみるうちに 崩壊してしまう会社組織である場合が多いようです。

短寿命の会社経営者からの話を伺うと、根本的に経営者 としての倫理観も基本もありません。

- ①「長引く販売不振」は政治が悪いから……
- ②放漫経営を指摘されると、問題を社員に責任転嫁
- ③連鎖倒産になると、親会社の責任者を責める
- ④経営管理がルーズなことを指摘されると、忙しくて手 が回らなかったと言う……

自分にとって耳障りがいい仲間を取り巻きに集めて悦 に入っているようでは裸の王様。

小言を言って叱ってくれる人に足繁く通って 教えを請う経営者なら、もっとまじな結果になっ たであろうと思う。甘い蜜(儲け話)には、毒蜘蛛 が巣を張っていることを思い出してください。



資料：総務省「事業所・企業統計調査」  
 (注) 1. 第1次産業を除く個人企業+会社企業を企業として集計している。  
 2. 算出方法等は付属統計資料を参照。

- ⑤代表が替わってできる事業の「継続性」がある
- ⑥利益が出たとき税金面でメリット(累進課税→固定)がある
- ⑦会社概要が公開され、「顧客の印象」が異なる
- ⑧「資金調達」がしやすい(ただし社長の連帯保証が必要)
- ⑨たまたま友人から誘われたから

中には不純な動機で事業を始めた人もいるようですが、会社を作って自分が社長になれば、収入も増えるし、誰

**【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！**

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：大蔵財務協会

**東京スカイツリー 成長中!**

東京の下町・墨田区・押上駅から台東区・浅草にかけて、もっぱらの話題は二〇一二年春に完成予定の「東京スカイツリー」です。スカイツリー周辺や業平橋界隈では、人通りの多さで交通渋滞が発生するほどの賑わい。間もなく四〇〇m。あと二三四mで完成です。七月三十一日の隅田川花火大会はスカイツリー見物の人も含め一気に人が集まることでしょう。

発行元：レガシー

◇発行者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士  
 ◇責任者 〒113-0033 東京都文京区本郷 1-35-12  
 ◇連絡先 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)

## ◆個人資産をつぎ込んで経営している実態？

国税庁は平成20年度分「会社標本調査」の結果 ([http://www.nta.go.jp/kohyo/press/press/2009/kaisha\\_hyohon/index.htm](http://www.nta.go.jp/kohyo/press/press/2009/kaisha_hyohon/index.htm)) を発表していますが、平成20年度の赤字法人の割合は、申告をおこなった260万社のうち、**赤字法人が185万社(71.5%…前年比4.4%増)**で、昭和26年来の最大となり、ちなみに黒字会社は74万社という内容でした。

一向に好転の気配が見えない不況の影響は、このような事態にまで悪化しているのに、個人が蓄えてきた貯蓄をつぎ込みながら懸命に耐えて生き延びている姿が手に取るように見えてきます。

銀行が融資先の企業に対して付けているランクには以下の

- ①正常先、②要注意先、③管理先、④破綻懸念先、⑤実質破綻先、⑥破綻先に区分されていますが、モトリアム法案によってギリギリながらと適用を受けられた企業は①、②と③の一部であるようで、④~⑥はその対象外であると思われる。

友人の経営コンサルタントは「日本の企業の10%は盤石経営できているが、20%の企業は運良く黒字が維持できているのであって、チョット間違いが起きれば、70%の赤字会社の仲間入りすることは明らかだ…。」と実情分析していましたが、その話を絵に描いて金融機関のランク付けを重ね合わせてみると右図のように見事に合致し、実に納得できる結果となったのでありました。

## ◆小規模企業の犠牲の上で成長する大企業？

一昔前の話ですが、日本経済は「アメリカが風邪引けば日本がクシャミする…」とか「風邪を引く…」といわれていましたが、最近では「アメリカが風邪を引けば日本は肺炎になる…」とまで揶揄されるほど深い関係にある日本経済は、いったい、いつになったら立ち直ることができるのでしょうか。

そんな経済状況をいつまでも恨んでいたところで、中小企業の経営が黒字に転換するものではなく、この局面をどのように乗り切ることができるようにサポートするのがコンサルティングの腕の見せ所です。

リスクのクサリ  
 「七割の中小企業が赤字」だという現実：  
 見当違いの無駄な努力で会社は生き残れない

前述の友人のコンサルタントは、「顧問先企業は納税できるようになったし、何と税務調査が入るようになったこと…」これが自慢なのだ……と言っていました。これがご時世から見て確かに高く評価できることだと言えます。(ご希望の方には友人をご紹介いたします)

それにしても、小規模企業は大手企業の下請的關係から脱却していかないと、いつまで経っても自立した企業経営ができません。

それが例え小さな数字の積み上げであっても、大手企業からの発注だけに頼らない自立経営をめざしてほしいものです。

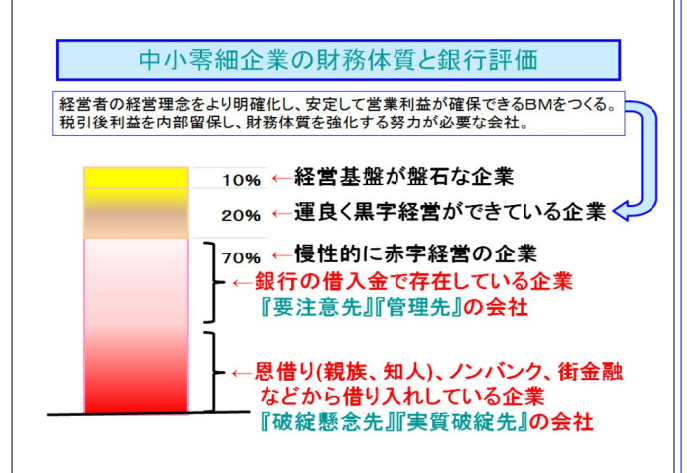
大手企業から見れば、取引先の下請け企業が倒産しても替わりの会社はいくらでもあり、ダメージを受けることは殆どありません。

## ◆見当違いの方向への努力は軌道修正を！

個人資産を投入し、おまけに個人としては返済しきれないような莫大な借金をして大手企業の傘下にあっても、その資金は親会社のためにはなっても自分自身のためになっているのかを考えたことはあるでしょうか。

いつまで経っても赤字経営から脱却できない経営者の努力は『見当違いの方向』に進んでいないかどうかを客観的な眼で分析してもらい、軌道修正をすることで『目の鱗が取れる』思い

げない成果が得られるものと信じています。中小企業経営者が元気にならないと、日本経済は活性化しません。みんなで元気になりましょう。



**ちよっと歳時記**

梅雨が明けたころ、事務所近くの花壇に毎年咲く直径20センチほどの「アメリカンブルー」(別名「草芙蓉(くさふよう)」)は、通る人々が思わず振り返るほど、大輪の花が実にすばらしい。

アオイ科のこの草は米国のアラバマ州が原産地で、草丈は一メートルほどの草丈ながら、葉も花も大きく、その形状はまるでUHFAテンナのように見えます。花の寿命はたったの一日なのですが、ふくらんだ蕾が次々に開き、九月ころまで楽しむことができます。

花弁の色は白とピンク。花言葉は「精細な美、しとやかな美人、派手な心」。

くっきりとした紅色の花芯には四センチほどの雄しべがツンと突き出し、熱い陽差しを受け、花弁に影を投じていました。

法人向けの仮設ハウス(事務所や倉庫など)を主力商材とする会社を訪ねました。営業担当者の研修のため、事前調査が目的でした。

そこで、営業日報を拝見したい……と、お願いをしました。するとどの日報も、なんと綺麗な文字が並んでいることか。みんな同じ書体。

じつは、PCによるパソコン打ちだったのです。一人に一台ずつPCがあてがわれているものだから、「営業日報もPC書き(打ち)でOK」ということにしていたようです。

話はかわりますが、僕が営業部門を担当していた頃は、部下たちの手書きによる日報(筆跡など)も、部下たちへの個別指導の大事な材料になったものです。

雨降りの日にサボって、喫茶店で首を傾けて書いた日報などは、一発で見抜いたものです。手書きの文字は個性なのです。

当人にもっとも身近な属人情報なのです。誤字脱字の指導も、手書きの日報だからこそできました。

「多くさん・・」と書いていたら、「沢山・・」と、添削指導もできました。

しかし現実には、「日報はPC打ちでもOK」という会社が増えました。これは大ミスです。

あらためて言えば、「営業日報は手書きが大原則」なのです。

「営業日報記入は、PCでもOK」という会社には、一般に次の問題が潜在しています。

1. 営業課長などの上司の個別指導力は、非常に弱い。  
「あなたの部下で、いちばん個別指導を必要とする人は？」と質問すると、目をパチクリしているものです。
2. 日報を“日単位”で見る課長が多く、傾向を見ていません。だから、「Aくんは、今月だけで3回も同じ会社を訪ね、いつも近日中に結論……と書いていますが、何か結論は出たのですか?」と確認すると、「日」という点感覚でしか、部下の行動を見ていませんから、答えるのに狼狽し、わけもわからないことを口走った課長もいました。
3. 日報の書体が、「です」や「ます」調だから、「S社をお訪ねしたら、社長は出張中でした」と、だらけた書き方もほったらかし。こんな場合は、「S

経営コンサルタント

二見道夫

社を訪問。社長は韓国釜山に〇日まで出張とのことと、「である」調で書かせるのが、部下指導の第一歩。

あらためて、営業日報の書かせ方と生かし方の要点を述べます。

1. 必ず手書きで書かせる。「名は体を表す」という故事がありますが、「手書き文字は、営業担当者の基本姿勢や心理状態を表す」もの。PC打ちは、こういう属人情報が台無しです。
2. 日報だからといって、日単位で見るのは大間違い。つねに“傾向で見る”こと。日単位で見て当然と思っている課長には、管理能力や戦略思考の低い者が多い。
3. 激励、揖導、注意なども、日報の添削指導の大事な役割。こういう添削指導が、10日ぶん見ても何もない課長もいる。こういう課長は、部下たちの日報提出意欲を殺してしまうものです。現に“3日(以上)遅れの日報提出”が当り前の会社に、こういう課長が多い。
4. 日報はスピーディーに、部下に添削して返すのが大原則。「会社は出せと言うけれども、出して何になるんですか。何の反応もありませんよ……」という部下たちの声も多い。(いくら遅くても、提出日の翌々日までに返す。忙しいという弁解は見苦しい)
5. 「PC打ちが近代的で、もう手書きは古い」という意見があるが、この意見こそ古くて腐敗した考え方と言うべきです。右へならえの発想です。
6. PC打ちに馴れた人は、文字を知らず、自社の郵便番号さえ知らない人も少なくない。「考える」という頭脳活動も退化しているようにさえ感じられる。

「営業日報は手書きが大原則」という要点のみ書きました。

話はかわりますが、人を募集するときの履歴書も、“手書きが大原則”です。

ワープロ打ちの履歴書に何の違和感も感じない人は、人事担当者としては不適合です。



すをま自れ聞顔 い葉とたて  
。傾こさ信たかのそをはこ統一  
本けれしを糸せこれ至い違とい番  
当てかく持て家ぞ福たいで喜  
に皆らKたほい族れ感だくした  
にあもせぐたの団お責な家前親族  
がのトのい仕いら引の重さを感  
と、役ラのおた、時、場、先、で、  
にブル陰、く、こと、が、で、  
立っ相談、た、け、親、ご、は、  
しよ、に、積、極、的、に、ま、  
耳、は、に、

### ありがとうの思い出-29

と始商六不中六めKの  
は宅め号日昭動、一前てき売宅  
い建る変更に会社二宅処こ電申一介許を  
え免更)を設立(株)ありがしてへ理した、おの  
不動取得し、不動業者仲介の不三まう進の  
業者勤務した経験者登録があつた  
たわけは、なく、契約した経験があつた  
係と。混在も折間、いま、地難し、立、買、利、会、つ  
しと。何、族、族、の、本、の、読、み、返、し、ら、い、地、  
ことは、何、度、も、折、間、の、本、を、読、み、返、し、ら、い、地、  
主とは、何、度、も、折、間、の、本、を、読、み、返、し、ら、い、地、  
友、人、の、教、育、を、受、け、た、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
毎、日、の、報、告、を、受、け、た、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
況、の、報、告、を、受、け、た、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
け、て、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
も、決、ま、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、  
取、り、決、ま、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、  
私、に、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
そ、の、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
あ、り、ま、す、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、

と始商六不中六めKの  
は宅め号日昭動、一前てき売宅  
い建る変更に会社二宅処こ電申一介許を  
え免更)を設立(株)ありがしてへ理した、おの  
不動取得し、不動業者仲介の不三まう進の  
業者勤務した経験者登録があつた  
たわけは、なく、契約した経験があつた  
係と。混在も折間、いま、地難し、立、買、利、会、つ  
しと。何、族、族、の、本、の、読、み、返、し、ら、い、地、  
ことは、何、度、も、折、間、の、本、を、読、み、返、し、ら、い、地、  
主とは、何、度、も、折、間、の、本、を、読、み、返、し、ら、い、地、  
友、人、の、教、育、を、受、け、た、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
毎、日、の、報、告、を、受、け、た、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
況、の、報、告、を、受、け、た、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
け、て、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
も、決、ま、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、  
取、り、決、ま、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、な、り、  
私、に、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
そ、の、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、  
あ、り、ま、す、お、宅、に、通、り、し、な、が、ら、

### =骨董品と粗大ゴミのちがいはあるのか=

東京地方裁判所鑑定人 セノオ美術 妹尾泰志

「相続が発生したので、父が持っていた遺品を鑑定してほしい……」というようにお声がけをいただいて、ご自宅に伺い鑑定をさせていただいておりますが、多くの場合、一部を除いて殆どがアラモノ(年代が新しいもの)であって旅行先で購入した民芸品だったりすることもしばしばあります。

「骨董品」「工芸品」「リサイクル品」「粗大ゴミ」の区別は購入する側の価値観によって大きく異なってきます。

警察の許可を受けている「古物商」と言われる人たちにも得意な分野があり、業者専門の古物市場に行き毎日数千点の品物を見ていると目が肥えてくると共に、美術館や博物館と取引のある専門性の高い業者との情報交換は、やっかいな遺品として町に埋もれている貴重な文化遺産を発掘するのに重要な役割を果たしています。

遺族にとっては関心もない物が、実は貴重な逸品であるという事例は多く、押し入れの茶箱の奥にあったおばあちゃん大切にしていた遺品の反物を鑑定したら「辻が花染め」であることがわかり、数5千万円以上の高値で美術館に買い取られたという例もあります。

鑑定人として感じることは、年々歳々人々の好みは変化していき、多くの物がいとも簡単に捨て去られようとしている現実を目の当たりにすると忍びない思いです。

素人が何もわからないまま所有しているときは単なる遺品ですが、鑑定評価をすることによって価値ある物品であると分かったら、価値観を理解できる人に所蔵してもらうことも、文化財保護の観点からも大切なことだと考えられます。

ご遺品を整理するときには鑑定にお伺いすると共に、買取のご相談にも応じさせていただきます。

### World Now



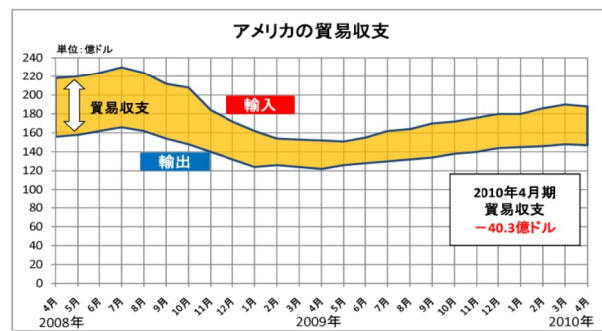
商務省の発表によると、今年1月から4月の貿易・サービスの輸出は16.9%の伸びでした。そして、輸入はそれを上回る19.6%という数字になりました。

4年ごとにある米国大統領選のあいだには中間選挙があります。2008年の選挙で選ばれたオバマ大統領は、今年の秋中間選挙を迎えることになり、それに向けて国民の目に見える結果を導きだしたいと考えているはずで。

米国の懸念事項のひとつは高い水準を維持している失業率です。

その雇用を確保するためにオバマ大統領が掲げているのは、2015年までに輸出を倍増させるという計画です。

7月7日、その計画は順調に運んでいるという見解が発表されました。(ワシントンタイムズの記事: http://www.washingtontimes.com/news/2010/jul/7/obamas-goal-to-double-export-s/?page=1)



結果、オバマ大統領は輸出倍増計画は堅調に滑り出したと、肯定的に発表しました。しかし、疑問の声もあがっています。米国国勢調査局のWebページ(http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current\_press\_release/ft900.pdf)では、「左図」のようなグラフが公開されています。

これを見ると、たしかに輸出は右肩上がりに伸びていますが、それでもリーマン・ショック直前の水準まで戻っていないことがわかります。また、景気回復の初期段階で製造量が増え在庫が積み増しになったことが景気に水をさす結果になっているという声もあります。

ただ、リーマン・ショックによって冷え込んだ消費者心理は、景気回復を支えるほどの購買行動を起こすところまで戻りそうにはなく、米国政府は、貿易や設備投資により景気回復を目指すのが現実的だとしています。

オバマ大統領はこの計画のための顧問会議に召集する18名のメンバを指名しました。

そのなかには、ウォルト・ディズニー、フォード・モーター、ボーイング、ベライゾン・コミュニケーションズなどの企業の役員などが含まれています。

そうした米国の動きのなか、日本も米国から貿易障壁撤廃を求められる国のひとつに挙げられています。いまや外交が不得手などといっている場合ではありません。

米国同様、輸出頼みとなっている日本の経済を上向きにしてくれる政府を期待したいものです。