

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===

リスクのクズリ 不況に打ちひしがれる経営者が 不況こそチャンスと捉える経営者が

東日本巨大地震から早くも5ヶ月が経過しました。狩野川台風や伊勢湾台風の被災者の一人として床上浸水1メートルの酷さを体験しましたが、少年であった自分の記憶にあるのは、数トンもある巨大な大木が洪水の水位の上昇と共にジワジワと浮き上がり、何処かへ流れ去ってしまったというものだった。

しかし、巨大地震による大津波の脅威は、そんな生温いものではなく、勢いを持った水の流れは巨木を、家屋を、ビルの一部を根こそぎ押し流し破壊していった。

国民の多くがTV映像に釘付けになりながらも打つすべもなくただ呆然と立ちすくむだけであった。

6千年間に6回の津波が作った地層が見つかったという千年毎に繰り返された事実により大自然の偉大な力を再認識させられた。

建築物にしてもそうだ、天から降る雨や雪や雹、強風に舞う粉塵などから如何にして身を守るかに先端技術を駆使してきたが、まさか…勢いのついた水が地上の殆どのモノを掬い上げるようにして押し流してしまった。

金融、保険、ライフライン、流通インフラ、教育、行政など、想定外(?)の出来事に、今まで見えていなかったものが見えたということで社会のあらゆるものが根幹から見直されるようになったのだから、これをチャンスと言わずして何としよう。

犠牲となった多くの被災者の方々への合掌を忘れず、被災現場から学ばせていただいた多くの事象を教訓にして経営の礎にしたいものです。

一方、巨大地震を引き金にして全く真逆の現象が露見したことは、有ってはならない出来事…、再発させてはならない出来事…として、多くの人々を苦しませている。

高度の技術の結晶といわれていた原子力発電設備は、緻密な設計図面に基づいて建築された。数千億円という付加価値を持つ大きな建物と原子力発電装置は、多くの専門家と政府の指導の下に運用管理されていたのだが、巨大津波の来襲と共に、その実態が一気に見え

ないものになってしまったのだ。

管理者、管理システム、施設の詳細などが曖昧な中で日に日に見えないものとなる一方、放射線、放射能、セシウムなどが見えないものの恐怖に人々が怯え苦しむこととなっている現実、出口の無い洞窟に放り込まれたか、ブラックホールに吸い込まれてゆくように、何かに捉まって脱出を試みることもさえない不可能な状況だったとしたら、自分では耐え難い恐怖と脱力感で立ち尽くすことだろう。

然しながら、これと同じような現象が中小企業経営者の周辺には日常的に発生しているのだ。

どういう事かといえば、経営計画もなく、経営指数も管理されていない経営をしているが為に、経営者として当然に「見えていなければならないことが全く見えていない…」ことになると、眠ることさえ出来ないほどの恐怖感に襲われ、悲壮感が頂点に達することで自ら命を絶つ経営者さえ出てしまうことになるのだ。経営管理は複雑にしないで簡素化し

て常にデスクローズしておくことこそが健全経営なのである。

千年に一度の大変革はともかくとして、数年ごとに経営環境は変化することは当然のことであって、その環境変化を的確に捉えて、すばやく対応できる平時の備えが重要なのです。

消費者の意識変化は高価格製品から廉価製品へと移行し、再び高価格・高品質製品へと変化する。

企業間取引においては、親会社の下請企業への期待は①健全経営 ②品質管理能力 ③短納期対応 ④技術開発力 ⑤企画提案力 であることから判断しても、旧来のガラガラした人間関係でビジネスを掘り起こすのではなく、親会社に代わって営業し新規顧客を紹介してあげることや、現場における技術的提案や情報提供などを積極的に実践することによって、下請関係から共調関係を形成することが期待されている。

グローバル化する大手企業の経営戦略に対抗して、中小企業のオールジャパン的な連携がより活性化することによって、少々の経営環境の変化にも揺らぐことのない安定経営が実現できると確信している。

ちよっと歳時記

自分が年をとった時に住んでいたい処は？と訪ねられたら上野・不忍ノ池公園と即座に答える。

寝苦しい夏の朝、カメラをポケットに突っ込み車で不忍ノ池に言ってみた。期待通りに大きな葉の間から『蓮の花』が伸びるように茎を出して咲く。

はるか江戸時代の頃から上野不忍池に咲いていたのだという『浄台蓮』という種類の蓮は、見るからに蓮らしい蓮。

十五cm程のつぼみも開花すると三十cmほどにもなります。仏像の蓮台に描かれていたり、写経文字の蓮台を思い浮かべる。

花言葉は、雄弁、休養、沈着、神聖、清らかな心…。蓮の花が開花するときに「ボンッ！」と音がすると聞いたが…本当？



経営コンサルタント 二見道夫

何回か洋上セミナーの講師を務めた。その都度痛感したことは、参加者がいとも簡単に、「感動しました」と語ることだった。

レポートを書いてもらうと、「感動」という言葉を、50%以上の人を使う。

何に感動したのか、文中にキーワードを発見すべく探すが、はっきりしない。

漠然とした感動の最たるものは、「今回の海外研修は感動に次ぐ感動でした」というのもあれば、具体的かと思うと、「マレーシアとシンガポールとの関係を知り感動しました」という調子で抽象論そのもの。何も具体的な対象も意味もない。

さて具体的かと思うと、「南シナ海に、夕日が沈む瞬間に感動しました」という、単なる旅情日記に過ぎないのも少なくなかった。

レポートといっても、ビジネスレポートなのだ。旅行ツアーのレポートではないのだ。

中には、「感動、感動の連続で、何が感動か絞り込むのが難しい」という、不思議な感動体験談を聞かせてくれた人がいたのにも、びっくりした。香港から芝浦目指しての最終コースでの、解散洋上前夜祭の飲み会ともなると、半酔い受講生たちが、「先生、今度の研修ほど感動したことはありません」と語り掛ける。まさに「感動」という言葉のオンパレードだ。

しかしある船で私は、こんなお別れメッセージをしゃべった。

「冷水を浴びせるようですが、皆さんの感動が本物なら、あなたの私生活とビジネスを問わず、あなたの今後の行動の中に、今回の体験がなんらかの形で取り込まれるでしょう。しかし感動ではなく、単なる興奮だったなら、ものの半年もすれば、船上の食事のメニューさえ忘れてしまうでしょう…」

あるとき羽田空港で、S電力の幹部から声をかけられた。

「先生、洋上セミナーでお世話になった、生徒の〇〇です…」

しばし、コーヒータイムを共にしたが、彼は、今度こそ感動的な話をした。

「約10日間、先生の指導を受けましたが、『興奮を感動と錯覚するな』というお言葉が強烈に残りました。

た。グサリと自分に突き刺さり、本当に本当だと、反省しています」

人にいちいち言うことではないが、私は本を読み感動すると、自分もやってみたくなる。若い頃遊び呆けをした私は、20代後半になり、「心に革命を起こせ」という本に感動した。そして、「著者と同じことをやろう」と思い始めた。旅行先では、「二度と来れないかも知れない」と考え、見るもの、聞くもの、触れるもの、すべてを自分に焼きつけるようにした。

葉書一枚書くか書かないかで、人脈は伸びるか、断絶かに分かれるという。それ以来私は、出張鞆に葉書を10枚は携行している。

語彙が貧困だと、書く文章は幼稚化するという。それ以来、語彙を豊富にするよう小説も読み始めた。ちなみに貴方、叔父と伯父の違いわかりますか？

私の手元に、中公新書の「(鉄鋼王)カーネギー自伝」がある。

最初の本は、ボロボロになったので、買い替えたものだ。私の感動書のひとつだ。ある有名企業の社長の談話を読んでいたら、こんなことが書かれていた。

「貧乏家庭に生まれた少年、アンドリュー・カーネギーの、少年時代から鉄で成功するまでの本ですが、心を打たれました。大げさなようですが、今は私の経営哲学の基盤になっています」

感動が本物なら多くの場合、必ず“自分の行動に、多少でも教訓移植される”ものである。もちろん単なる物知りは、感動とは無縁である。

なお、日当つきで費用は全額会社負担という研修などは、99の確率で、感動にはならないようである。

感動の基本は、費用は自己負担が前提条件だ。

繰り返そう。感動と興奮は、非常に似ている。一卵性双生児のように似ている。

だから、単純な興奮を感動と錯覚してしまう。単なる興奮の海外旅行は、十回出かけても、紀行文の五、六枚さえ書けないものである。

私が、「シンガポールで使うキューは…」と書いたら、そこに一緒にいた人が、キューとは何ですか？」と尋くから、「ビリヤードの玉を突く棒のこと」と教えたなら驚いていた。

感動しないと観察も甘い。そういう甘チャンは、いざ書くとき、玉突き棒さえ表現できない。

人間は、感動した一瞬一瞬に魂が蘇り、脳力ステップを着実に昇ものである。

東日本大震災が発生してから5ヶ月となるが、8月11日までに震災の影響によって経営破綻した累計件数は何と

306件となり、**倒産した企業数は266件となった。**

- ◇3月…8件
- ◇4月…26件
- ◇5月…64件
- ◇6月…77件
- ◇7月…68件
- ◇8月…23件(8月11日現在)

「阪神淡路大震災」による倒産件数の3倍を超えており、更にその件数は増加している。

また、負債総額は2137億8800万円である。

倒産した企業の約30%は負債総額1億円未満の小規模だ。

倒産の約20%は東京都の企業で53件、北海道は23件、岩手県17件、愛知13件、大阪12件、福島11件、静岡11件だ。

業種別では、イベント・広告業、宿泊業や飲食業を含むサービス業は68件(25.5%)で最多、製造業が

64件(24%)、建設業が44件(16.5%)、卸売業では41件(15.4%)、小売業は23件(8.6%)であった。

経営破綻の原因別は…

- ◇「間接型」…279件(91%)
- ◇「直接型」…27件(9%)

このように「間接型」による経営破綻が91%となっていることが分かります。

今後は時間が経過するにしたがい、原発や復興の遅れなどにより、東北3県内の企業から、「直接型」による企業破綻の増加が懸念されているという。

(数値の出典：東京商工リサーチ)

賃貸料は適正価格にして滞納させない

不動産コーディネーター 豊田 泰由

宅地の借地契約(借地契約)における「更新料」や、居宅、事務所、店舗の賃貸借契約における「更新料」規定について、最高裁、平成23年7月15日判決で有効となったことは、不動産の賃貸オーナーや地主にとって信義が通ったという結果になりました。

判決文の論理は『更新料は、賃料と共に賃貸人の事業の収益の一部を構成するのが通常であり、その支払いにより賃借人は円満に物件の使用を継続することができることから、更新料は、一般に、賃料の補充ないし前払い、賃貸契約を継続するための対価等の趣旨を含む複合的な性質を有するものと解するのが相当である。』というものです。

「更新料」について大阪地裁では無効、京都地裁で有効、再び大阪地裁で無効という判決が出ていましたが、今般の最高裁判所の判決によって「更新料」の特約については「消費者契約法10条」にいう「民法第1条第2項規定する基本原則に反して消費者の利益を一方的に害するもの」には該当しないと解することになったので、前述までの判例を理由に賃借人との間で留保されていた更新料の支払を伴う更新契約が再開することになるでしょう。

事務所の賃貸借契約における敷引き(敷金の償却)についても同様の観点から有効となっています。

保証金や敷金は賃料の2~3.5倍以内の償却は妥当であるといい、新規の契約時は契約書に分かりやすく明示して、署名確認をしておくべきなのでしょう。



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://www.ninchisho-yobo.jp>

「もうこの歳だと待てないのよ！」 — 90歳女性が「ネット婚活」で花嫁に

「婚活」や「肉食女子」などの言葉が一般的に聞かれるようになった昨今。恋愛に対して積極的な女性が増えた。恋人を見つけないと思ったら、それなりに動かなくては、なかなか巡り合えないのは男も女も同じだ。

米国では自ら積極的に相手を探し求め、見事に結婚を掴み取った90歳の女性が話題になっている。

夫の他界後、自分の年齢を考えれば「私が動くしかない」と出会いサイトに登録した。
(米紙ピッツバーグ・トリビューンレビュー)

彼女は、愛情を贈り、贈られる関係の相手がいなくて寂しさから、いつしか新たな相手を見つけたいと考えていた。しかし、いくら自分が元気でも、90歳の女性ともなれば「白馬の王子様はやってこない」とわかっていった。

そこで、出会いサイトに登録。自らプロフィールを掲載し「婚活」をスタートさせた結果、昨年11月に鉄鋼会社で働いていた82歳の男性を見つけた。

趣味だけでなく、ともに伴侶に先立たれて寂しさを抱えていたという共通点が、2人の関係を進展させ、デートからわずか1ヵ月後に、男性がプロポーズして6月に結婚となった。「幸せは自分の手で掴もう」と、積極的に動くパワーのあった高齢者新郎新婦だ。

恋愛は新しい人間関係を創り出そうとする思い入れが、頭脳と肉体をフル稼働させる。そのことでホルモンの分泌が盛んになり、脳神経を活性化させる。

異性への「トキメキ脳」はいくつになっても再考の認知症予防になる。

「命短し(?)、恋せよ高齢者」である。



World Now



原題「This Time is Different」は「今回はちがう」という意味です。

金融危機のたびに、現在の経済は技術革新や、よい政策に支えられているから昔のパターンは当てはまらない、今回は違う、と言い続けてきたことを揶揄したタイトルです。

この本の長所は、膨大なデータをもとに体系的に分析しようとしている点で、各金融危機の類似点や相違点を俯瞰できるよう工夫されています。

データの対象は66か国、800年近くにおよび、読めば、金融危機のリスクに対し「今回も同じ」と考えるほうが理にかなっている気がしてきます。

著者は、いままで世界中で繰り返されてきた、政府による債務不履行はいつ起こっても不思議ではないと主張しています。

たとえば日本では1942年から10年にわたって債務不履行があったと述べています。そして、ハイパーインフレに陥り、1946年から52年にわたっては、戦後インフレ対策として、1人当たり100円を上限として旧円を新円に切り替え、残りは預金させその口座を封鎖したと説明しています。

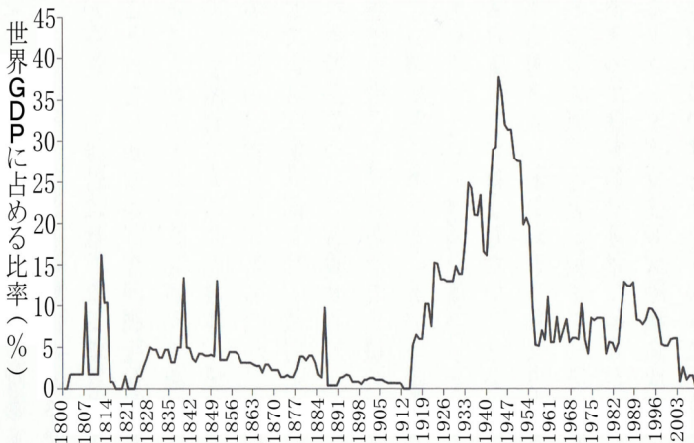
しかし先進国の債務不履行はありえない、というご意見が聞こえてきそうですが、次のグラフをご覧ください。世の中「絶対」はない、と思われるかもしれません。

GDP換算でおよそ1割の国が債務不履行に直面していたのは10年ほど前のことなのです。

他国経済の影響を受けやすい今、根拠のない安心感捨て、正しくリスクを把握したいものです。



対外債務のデフォルトまたは再編中の国が世界に占める比率 (GDP加重 1800年~2008年)



中小零細企業経営者が経営に行き詰まりリストラに取り組みるとき、常套手段のように真っ先に手をつけるのが従業員の解雇だ。

そうした時の経営者の考えは、優秀な社員には残ってもらい、そうでない社員には辞めてもらいたいと考えている。

優秀な社員とそうでない社員とは何が異なるのだろうか。仕事の理解度？、仕事の正確さ？、仕事の処理速度？、情報伝達能力？、折衝力？、上司との折り合い？、会社への貢献度？、素行や言動…など、ときによっては容姿までもその判断基準にしていた会社があったが、業務上の資質とは無関係な部分がリストラするか否かの基準になっていたのでは何か言わんやである。

経営幹部が、一人一人の適正を熟知した上で適材適所の組織編成になっていたかどうか、大きな問題であったのではないだろうか。

適所に配属させることによって思いかけない能力を発揮する場合だってあったはずだし、上司の指導不足によって能力を発揮できていない社員もいたかも知れません。

そうして捉えてみると、それを決める社長を筆頭ににして役員、部長・課長などの幹部でさえも適材適所であるのかが疑問となる場合がある。

〇〇さんが社長なら…、〇〇さんが営業部長なら、〇〇君が技術部門の責任者だったら…、などと言うように、十分な能力が発揮できて企業が活性化することだって十分あり得ます。

幹部研修、社員教育に日頃から十分な時間と経費を掛けて人材能力を高めている会社は、そう易々とは倒れることがないはずですよ。

創業経営者でも、二代目経営者であって、売上がグン伸びて資金が潤沢な時ほど気をつけなければいけません。社長…社長と甘言巧言を並べて近寄ってくる連中を、自分の財産を目当てだと見下し鼻高々になって慢心しているとやがて地獄の苦しみを負うことになる。

経営者は努力をすることによって山の頂に登ることはできたとしても、その山の頂が気に入ったからと言っ

て、ず～っと頂に住み続けることは余程の事がない限りできないのだ。

山の頂に物資を運び続けてくれる人、つまり、他の役員や社員達が物資を運び続けてくれないければ、山の頂に家を建てることができないばかりか、日々の食料や水が供給され続けなければ到底できることではないのだ。

トップに立つ者は、部下に対して心からの感謝の日々を続けていかなければならないのだ。

適材適所の観点で会社組織を考える、社長も社員も一緒なのだ。社長であるべきでない人が社長であると、組織が組織としての体をなさなく、外部からの信頼が得られない場合さえある。そういう場合は、早々に他の者にその地位を譲ることによって、新たな風の流が起こるのだ。それこそ経営戦略というのではないだろうか。

幹部社員の中には、部下が自分の思うようにならないことで”かんしゃく”を起こし部下を無視したり、部下にキツク当たったり、机を蹴ってその場を離れるなどの軽度の”パワハラ”の光景も目にする。

部下は上司の鏡だと考えると「原因は上司にあり…」と言える。自分の姿を部下が鏡となって表現しているのだと考えるとそら恐ろしく感じるが、地道な教育の積み重ねによってたくましく成長したと感じたときは、上司としての喜びもひとしおであるだろう。むしろ、部下に感謝すべきことなのである。

数十年前に先輩が教えてくれた大切な言葉…

かんしゃくのく字を捨ててただ感謝

これこそ、部下をもった者が心がけるべき、奢らず、腹を立てず、自分の鏡だと思つて部下の能力を磨きあげる努力こそが、信頼で結ばれた強靱な組織を形成してゆくことになるのではないだろうか。

経営陣の確固たる経営戦略を作り上げることも大切だが、幹部社員には外部からの風を取り込む社外研修を受けさせることで新たな風が生まれる。

経営陣への社員からの問題提起に上司が熱心に耳を傾け、それを経営に反映できる風土づくりを支援して企業再生を図るのもリスク・カウンセラーの役割だ。くどいようだが「人財育成」こそが企業再生への第一歩である。



富貴への道	再生・再起への道	起死回生への道
-------	----------	---------

『経営危機から家族を守る!』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
- ②急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
- ③長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
- ④不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
- ⑤企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者

“万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

◇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 1-3 5-1 2
 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)

