

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 == 2011年12月号

借金せずに不動産を処分すればよかった…

創立50年になる石油製品販売業のA社は、戦後の成長経済の恩恵を受けて都内十数力所に不動産を所有していたが、バブル経済の崩壊により、売上が一気に半減し資金繰りに苦しむ日々が続いた。賃貸収入のある不動産は更新毎に余儀なく賃料値下げに応じざるを得なくなる。不動産の市場価格もジリジリと下がる一方で、売却するタイミングが掴みきれないまま時は過ぎた。

本業の資金繰りも厳しさが増すばかりで、金融機関に融資を申し込めば“不動産担保”が条件であれば借入ができた。

不動産を所有していたから借入ができたことがかえってまずかった。借りられるだけ借りしていたら10億円を超えていた。

不動産価格の下落も落ち着いた気配になりかけていた時にリーマンショックが…。

政府の“金融円滑化法”が施行されたことを機に、【リスケジュール】を申し入れる際、「事業改善計画案」を提出し、金融機関には遊休不動産を売却することを課題として売却準備に入ることとした。

金融機関のビジネスに引き込まれないで…

金利の支払いだけでも社員10人分の給料が支払えらるとは幾ら営業利益が出ても経常利益はプラスにならない。

不動産担保で借り入れせずに売却して資金を捻出してあげればよかったのに…と反省しても遅かった。

かつて保険会社を手先にして“変額保険”を売り、銀行は契約者に数億円の融資をするというビジネスがあったが、後に裁判沙汰になった。

最近では、“デリバティブ商品”や“商品信託”など、窓口担当者が十分な商品知識がないのに不利な立場にある

リスクのクサリ
事業再生における金融機関の強引な手法に警告…
資産売却は会社主導で高値売りを実現できる!

融資先経営者に商品の販売をしていることもある。

また、債務超過で苦しんでいる経営者に対して、融資の貸し剥がしをしつつ不動産売却を勧め、金融機関と関係する不動産業者に仲介売却させ、関連する建築業者に安値で買えるように誘導する。そこには新たな融資が発生し、金融機関の関連会社の仲介業者や建築会社が潤う仕組みになっている。

金融機関の支店担当者には、それらのことは当然ながら評価の対象となり、弱い立場の債務者に対して強引な手法で金融機関の裏側のビジネスに引き込まれる場合もあるから気をつけたいものだ。

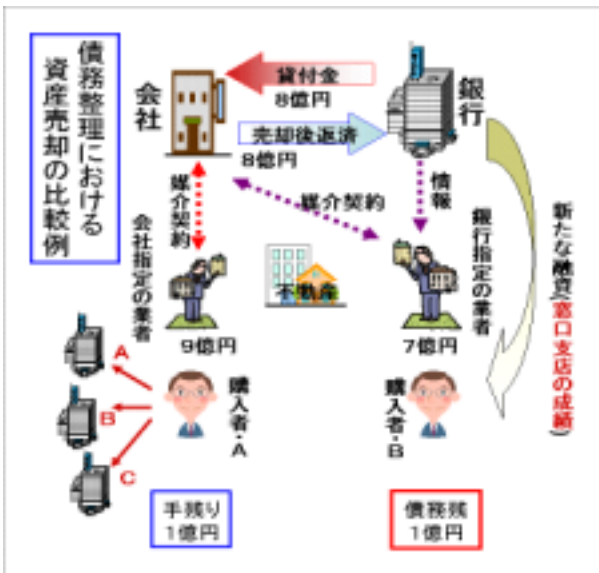
経営者は金融機関とは遠慮せず折衝すべし

下の図は、不動産を金融機関が主導権を握って売却した場合と、所有する会社が主導権を握って売却する場合の比較をしたものであるが、債務超過で売却するときなどには、所有者が弱い立場にあることから、金融機関が指定する仲介業者に「専任媒介」をしなければ、抹消に応じないと高飛車に断言することさえある。

経営者は、少しでも高い価格で売却してほしいのに、安くして早く売却処分することを金融機関の担当者は期待するところであって、経営者が主導権を握って売却する場合との差が10~15%も乖離していることなど、債務者を食物にした問題ある公道だと思われる。

不動産の売却後に債務が残るか、資金が残るかの違いは、その経営者の人生さえも変えてしまうことも考えられます。

不動産を売却した後に、破産申立を考えているような場合を除き、経営者は堂々とした態度で金融機関の支店長と対等に折衝する能力を身につけてほしいものです。



東京駅・丸の内側は皇居前広場に向かう行幸通りがある。天皇陛下などの皇族の方々が東京駅から電車に乗るための広い道がこの道です。写真は皇居前広場から東京駅方向を見たものですが、高くそびえるビルが右が「丸ビル」で左側が「新丸ビル」です。秋になると黄葉になる行幸通りには4本だけ「ギンナン」がたくさん実ります。

現在改修中の東京駅の先には大丸百貨店がありましたが今では取り壊されて、それまで見えていなかった八重洲口駅前周辺のビルが見えるようになっていきます。

銀杏並木の下を歩くと、黄色みがかかった薄いピンクの外皮がしわしわになった「ギンナン」がたくさん落ちていきます。

ちよっと歳時記

借入にも深謀遠慮

いまから遡ること130年ほど前、小口の金をちょいちょい、銀行から借りる経営者がいた。担保というほどの額でもない。小口だから運転資金であろう。ところは長崎市。

小口の金ではあるが、この男は、ただの一回も返済約定の期限に遅れたことがない。

絶対に期限前に、元利ピタリと揃えて返済をしていた。

いつとはなしに、関係者の間では噂に上るようになった。

「商会のトップは偉い!。見事に約束を守る男だ・・・」

この岩崎という男が、小口資金を借りては返す、ということを繰り返している間に、時代は、明治政府の樹立となり、新政府は貨幣紙幣の全国統一に乗り出した。

ところがこの情報、つまり、政府が、藩ごとに出していた藩札を買い上げる という情報をいち早くキャッチするや、この岩崎という男は、10万両という巨大な資金を用意し、藩札を買い集めたという。もちろん政府に買い取らせるためである。

この男。岩崎弥太郎こと三菱財閥の創始者は、この藩札売買が、最初のメガトン級の稼ぎだった、と言われている。小口資金の借入れと期日前返済の厳守は、じっは巨大資金の借入れのための、深謀遠慮ともいえるべき根回し作戦だったようである。

大阪で、強敵ライバルのため経営破綻に追い込まれた、ある経営者は、あ のとき、一億円の金の余裕資金があったなら、破綻は避けられた と悔しがったが後の祭り。事業運営では、いまこそまとまった資金が欲しい というときは、必ずある。そういうときのため、弥太郎の"小口資金借入れと返済作戦"は、参考になりませんか。

たとえば、誕生日が1月30日生まれの人なら、毎月1万3千円の預金はどうかろう。そのかわり絶対に何があっても、1万3千円の預金は続ける。もちろん13万円でもいい。

口座も専用の口座に預けるがいい。

13万円なら1年で、元金だけで156万円になる。

銀行がお金を貸したくなる経営者
経営コンサルタント
二見道夫



2年で312万円になる。

いざ、まとまった資金借入れのときは、この預金も担保の一部として利用する。

「その程度の金なら、何も預金預金と騒がなくても・・・」ではあるが、積み立てた意志や継続した意志 というものに価値があるのだ。

それも単なる一定の金額ではなく、物語りが隠された金額ならエキスを噴き出す。

「毎月1万3千円、というのはなぜですか?」

こんな質問でも受けたら、語るがいい。

「じっは、私の誕生日が1月30日なものですから・・・」

相手の心に、ただの一定金額よりも、預金の心が痛快に通じるに違いない。

会社の設立年月日から、金額を決めてもいいではないか。

会社の創立時の人数が七人だったら、7千円とか7万円という決め方もある。

金を借りるにも、策や知恵というものがある、ということを弥太郎は教えてくれた。

返済条件の変更相談を

ついでに銀行の声を紹介しよう。

銀行に原稿を提供している関係で、最近いくつかの銀行の融資担当者と座談した。

「融資金に関して、融資先に対する要望は?」と尋ねた。

「取り決めた返済条件に不安を感じたら、早めに返済条件の変更を相談して欲しい。こういう相談はしないで、返済が滞るより、はるかにいい方法ですから・・・」

「二度も三度も安易に、返済条件の変更を希望するのは問題ですが、一切相談もしないで、返済が行き詰まるのもどうかと思います」

それから、こんな銀行のホンネも、支店長から聞かされた。

「特に用はないけど、ぶらりと立ち寄り、雑談をしていく人がいますが、こんな"ちょっと立ち寄り"は、大変参考になるし、お互い親近感も増します。用があるときだけおいでになる、というのはどうも・・・」

こうやって、ハッピーコールをする人には、"親近感も湧く"ということである。

気になる数値..... 16% 22年度・労働相談件数のパワハラ問題の割合

会社の大小を問わず、上司が役職の権限によって部下に対して個人的な好き嫌いで暴言や暴行だけでなく、仕事を上げたり、個人に対する評価を他の社員に漏らなどの行為は、「パワーハラスメント」(パワハラ)として問題になっています。

継続的に「パワハラ行為」をすることで、意図的に社員が退職するように仕向けるなどによって、社員が「うつ病」などの疾病と認定されたり、会社がそれを理由に解雇するなどするならば、会社に対して『労災補償請求』がなされるケースばかりか『安全配慮義務違反』として「損害賠償請求訴訟」が提起されることもあります。

平成22年度の都道府県労働局へ

の相談件数が246,907件ある中で、この「パワハラ問題」の相談は14年度の2倍にあたる16%(約39,500件)に達しているとのこと。

「パワーハラスメント」は岡田康子氏の造語ですが、弁護士の堀田力氏が座長になる委員会でもパワハラ問題は真剣に取り組まれています。

刑法などの問題(法的責任問題) 傷害、暴行、脅迫、屈辱などの刑法
労働法上の問題(法的責任問題) 解雇、サービス残業、不当な取扱など労働法

健康上の問題(法的責任問題) 労働安全上大きな問題となる可能性がある

マネジメント上の問題 排除・攻撃 加害者は悪意を持って攻撃や排除をしている
過大要求 加害者にハラスメントの意図はないが、被害者の能力が低下したり、心理的に弱い影響を与えている。

誤解 被害者に十分な教育がされていない。コミュニケーションが不十分などで被害者がハラスメントだと勘違いしている。

社員を育成しない上司に問題もある。(出典：岡田康子氏)



その住まい、耐震基準を満たしていますか

不動産コーディネーター 豊田 泰由

東日本巨大地震(M9.0)から早くも9ヶ月、地震発生後の津波による被災が余りにも強烈すぎたためか、地震による建物倒壊の被害が見えなくなっていますが、地震被害により「耐震基準」は変わっているので、法令や条例に関心を持つ良い機会だと思います。

日本における耐震基準の歴史は大正9年(1920)に「市街地建築物法」され、建物の自重と積載荷重による鉛直力に対する構造強度が明らかにされましたが、地震力に関する規定はありませんでした。

大正12年(1923)9月1日の「関東大震災」の翌年の大正13年(1924)に震災被害の実態を鑑み「市街地建築物法」として大改正されました。

終戦後の昭和25年(1950)に「市街地建築物法」が廃止され旧耐震法と言われている「建築基準法」が施行。そして許容応力度設計における地震力が“水平震度0.2”と従前の2倍に引き上げられました。

昭和43年(1968)の「十勝沖地震」の被害をもとに昭和46年(1971)にRC構造の筋帯の基準を強化した建築基準法の改正があり、昭和56年(1981)には『新耐震耐震基準』へと法改正された。

昭和60年(1985)の「阪神淡路大震災(M7.3)」では多くの建物が倒壊したものの「新耐震基準」で大規模な地震にもそれなりの効果はあったとみなされています。平成17年(2005)の羽根事件として問題になった「構造計算書偽造問題」により、大きな建築物に対する耐震問題は大きな関心事となりました。

中古建物を購入する際に「耐震基準適合証明書」があると減税されることも最近の話題ですね。

認知症予防・新書

29

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

「アルツハイマー病」- 早期診断の倫理的問題 -

今年4月、アメリカの学会がアルツハイマー病の診断ガイドラインを大幅に改定し、「症状が出る前」のステージを明確に定義した。これで、しかるべき病理学的所見があれば、記憶障害などの症状が出る何年も前から「いずれ発病する確立が高い」という診断を下せることになった。この発表は、いわゆる発症前診断をめぐる議論に再び火をつけた。一方にはアルツハイマー病のように治癒の望めない病の早期診断はサディステックな医者とマゾヒスティックな患者を満足させ、貪欲な医療産業を潤すだけだという批判がある。だが、いずれアルツハイマー病になると分かっていたら、憧れの南極旅行など元気なうちにやりたいことを実行するモチベーションになるかもしれない。厄介なのは、発症前診断に使われるバイオマーカー(特定の疾患に関連する遺伝子やタンパク質など)が検出されたからといって必ず発症するとは限らないことだ。脳内のアミロイドベータの蓄積が確認されても、普通に生活できる人もいれば、早めに症状が現れる人もいる。また、別の原因で死んでいく人もいる。アルツハイマー型認知症の患者は、今でも全米に540万人。今世紀半ばには1350万人に達すると予測される。発症リスクのありそうな人全員に発症前診断を受けさせるとなれば天文的な費用が掛かるだろう。アルツハイマー病の最大のリスク要因は加齢の進行だ。そして私たちが自分の老いに気付くのに、画像診断や遺伝子検査は必要ないはずだ。年齢を重ねればアルツハイマー病でなくても脳の機能が落ちてくる。結局、人間は誰しも「老い」と「死」の診断を下されるものなのだ。

(Newsweek November16,2011 レベッカ・デュハスデブロー氏)

World Now

再建に必要であれば、何でも活用を!



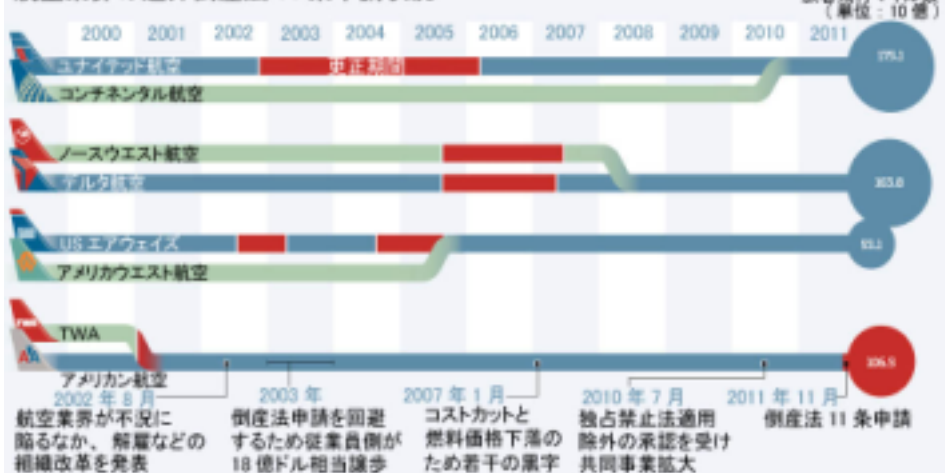
11月29日、米国の大手航空会社アメリカン航空とその親会社AMRは、連邦倒産法11条の適用を申請しました。アメリカン航空は、日本航空と提携関係にあり、両社の共同運航便もあります。それらの便は今後も予定通り運行されると日本航空が発表したため、日本のニュースでも取りあげられました。

今月は、ウォール・ストリート・ジャーナルという媒体のWebサイト(<http://online.wsj.com/article/SB10001424052970204449804577067880541410146.html>)からこの倒産申請に関する記事をご紹介します。

アメリカン航空が申請した連邦破産法11条は、再建型倒産で、この申請を好意的に見るアナリストが多いと記事では書かれています。アメリカン航空が抱える多額の負債は、年金を含む人件費が競合他社に比べて高いこと、燃料費が高騰していることなどが理由として挙げられていました。

そしてこの申請による更正期間において、不採算路線を整理したり、高コスト構造を改革したりすることによって、再生できると考えられています。もちろん平坦な道ではないでしょう。しかしそれほど望みのないことでもありません。図のように、航空業界では今までも倒産法11条が申請され、合併などにより再建を果たしてきました。アメリカン航空は、米国大手航空会社としては6社目の11条申請になります。

航空業界の連邦倒産法11条申請状況



日本航空の例を見るまでもなく、右肩上がりの成長時期に取り決めてきた年金制度などが重荷になることは、周知の事実です。しかし変化する状況のなか、現在の雇用を守り企業を存続させるためには、それも変えていかなるを得ません。その交渉を進めるために必要であれば、倒産法も活用すればよいのです。

日本においても、再建の道筋のひとつとしてもっと倒産を考える空気が生まれても良いのではないのでしょうか。

ラポール形成ができない拒否する態度

心理学用語に『ラポール』という言葉があります。人と人との“信頼”や“親近感”といった感情のことで、カウンセラーは、クライアントとのコミュニケーションを深めるために、この『ラポール』を大切にします。

もしも貴方の上司が、貴方が熱心に報告しているのに、頷きもせずガツチリと腕組みをしているとしたら、貴方はどうしますか？



「ふんっ、そんな話ばかばかしくて聞いていられるか...。早く終わらせてくれ!」という雰囲気さえ感じませんか？



一方、腕組みをしないで少し前傾姿勢で貴方の顔を見ながら頷いてくれたら、貴方はその上司に対してどう感じるでしょうか。

「そうか~、君の話はよく理解できた。とても参考になったよ。これからも積極的に情報を報告してくれたまえ...」と感じるものです。

腕組みをして他人と接する態度は、拒絶の意志を表現しているのですから、精神的にも気まずい雰囲気を醸し出すこととなります。

腕組みをしない態度は、上司に対する部下からの信頼度が高まり『ホウ(報告)・レン(連絡)・ソウ(相談)』がスムーズに展開するので管理職は日頃から心がけたいものです。

上司のとり態度が部下の行動を俊敏にさせる...

一人の上司の行動は複数の目が注目しているものです。自分に対する態度だけでなく、同僚に対して接する態度はしっかり観察されています。

10人の部下がいれば20の瞳が観察しているのだから、その中の一人に対して他のメンバーの批判をすることは、決して好ましくないことです。もしかしたら、自分も何処かの場面で同じように言われているかも知れないと思えば、その影響は全体に悪い影響を与

リスク・カウンセラー奮闘記・91

えることと也、上司の言葉信じていることが出来なくなってしまう。

組織をスムーズに、しかも俊敏な行動を取らせるには、上司がとっている日常的な態度が部下にやる気を起こさせ、指示に対しても俊敏な行動をするようになるのです。

それは、自分の行動を支援してくれ意見を受け入れてくれる...という、上司と部下の間の親しみと信頼関係の『ラポール』が形成できたことになるからです。



上司に限らず、顔を合わせて話をして相手、真剣に話を聞いてくれているかどうかではないでしょうか？

腕を組んで椅子に浅く座っている相手にあなたは話がしたくなるのでしょうか？

こうした光景は、講演会やセミナーの受講生の中にもときどき見受けられます。

講師の講演を腕組み(拒否する態度)をして聞いている人には、講演の内容は十分理解されていないとされています。

胸襟を開いてコミュニケーションを図る

「社員に何度言ってもなかなか実行しない。やり始めても永く続かない...」と嘆く社長(部長)からの質問に対する答えはこうです。

「部下に対して接するとき、すぐに腕組みをする習慣を改めませんか?」とお話しします。

「ご自分の方から“胸襟を開く”行動を取れば、社員とのコミュニケーションはきっとうまくいくはずですよ」と言うと、少し嫌な顔をされます。

「お互いに、“胸襟を開いて”語り合おうではないか...」という言葉がありますが、胸襟を開く(confide in somebody 誰かに打ち明ける)と言うことは、上司の方が先にその行動を取るようになれば、部下はその行動に響くように反応してくるようになります。

社内の風通しが良くなるだけでなく、上司の命令に対しても、速やかに反応するようになることは間違いありません。部下が動かないのは上司の責任なのです。



ご利用ください! 『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。

正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
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
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
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
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。

問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。
出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。

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 1-3-5-12
 TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
 【ホロニックス】
 (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)