

e-ウォッチ

アベノミクス人気に潜む危険な陥穽

第2次安倍内閣への高支持率のもと、その経済政策「アベノミクス」が注目を集めています。戦国武将・毛利元就の「三本の矢」になぞらえて、金融緩和・公共事業・成長戦略の3つが柱となっています。

【円安株高に沸き立つ大企業】

そして2%の物価上昇率を目標にして、日銀に大量に国債を買わせ、市中に出回るお金を増やすという金融緩和策や、補正予算と合わせて合計10兆円に上る公共事業などが動き出しました。

さっそくアベノミクスへの期待から、円安株高が異常なスピードで進んでいます。それに伴い、輸出関連を中心にして大企業は「業績回復」に沸き立っています。

はたして、本当にこの路線で日本経済はデフレから脱却し回復基調に進むのでしょうか。

【足下は冷え込んだまま...国民・中小企業の実態】

金融緩和によって市中にお金が出るといっても、そのお金が国民・庶民に回ってくるわけではなく、多くの場合、金融機関や大企業、富裕層にダブつくだけで、むしろ格差拡大の懸念が強まっています。すでにその傾向は現れ始めており、2月の百貨店の売上は2ヶ月連続で前年同月比を上回り、美術品や貴金属などは6ヶ月連続で売上を伸ばしています。しかし庶民の消費の場であるスーパーの売上は、12ヶ月連続で前年同月比割れの状態です。さらに急速な円安の進行で、ガソリンや灯油の価格が上昇し、家計を直撃。家計の水光熱費は7カ月連続で前年同月比を上回りました。

家計だけではありません。日本政策金融公庫の最新の中小企業景況調査(2013年3月調査)によれば、売上DIが改善・上昇している一方で、今後の売上見通しは低下、販売



水面から満開の桜を楽しむ。いよいよ春本番(千鳥ヶ淵公園)

価格の低下や仕入価格の上昇など、中小企業経営の先行きは引き続き予断を許さない厳しいものとなっています。

【「成長戦略」という名の規制緩和と格差拡大】

「アベノミクス」の成否は、本当に日本経済を成長軌道に乗せる成長戦略を確立できるかどうかだとも言われますが、安倍内閣が立ち上げた「産業競争力会議」では、農業や医療、雇用、保育などの分野の「規制緩和」についての議論ばかりで、当初重視することをうたった“経済的な再生可能エネルギーの実現”などは、いつの間にか後景に追いやられてしまいました。

“雇用のルールを見直し、従業員を解雇しやすくする”“農地を一つに集めて規模を広げ、企業が参入しやすいようにする”“混合診療を拡大して保険外の高額な自由診療をふやす”などが規制緩和として検討されているのです。解雇された者はどうするのか、わずかな農地を耕す高齢者はどうするのか、保険診療はおろそかにならないのか、保育の質や子供の安全はどうなるのか。能力ある者・力ある者・競争に勝った者だけが恩恵にあずかり、こぼれ落ちた者は社会から退場してもらおうという図式は、デフレとともに続く格差社会をより激化させるだけではないでしょうか。

いったい誰が“成長”する戦略なのか。そして、こうして作り上げられる浮ついた「好況」のあとに消費税増税が行われたら、国民と日本経済は取り返しのつかない大打撃を受けることになりかねません。

【慈烏反哺】

桜咲くこの時期、入園・入学・入社、進学・進級...幼い子から若者まで、人生の新たなステージに踏み出すつとずる姿があふれている。相半ばする不安と希望で胸いっぱいの神妙な顔つきとすれ違ふのは、この時期独特のものだ。思わず「頑張れよ!」と心の中でエールを送る。こんな甘酸っぱい気持ちから、もずいぶん時が経ってしまった自分自身の現実を、元旦に父が他界し、腰の骨折から退院したばかりの「要介護3」の母の介護。最近ようやく老健施設に入所できたが、ひと月余りの在宅介護は、まさに「筆舌に尽くし難し」で、仕事どころか夜もまとりに眠れない日々。家庭崩壊寸前といっても過言でなかった。入所してやっと母も柔和な表情を取り戻したが、本人もさぞ辛い思いをしただろう。しかし、これもそう長くは続かない。数カ月後にはまた、新しい施設に移るか、できなければ在宅介護が待っている。制度もインフラも不十分な現実を突き付けられ、同時に、「世代交代」の現実を無理やり実感させられた。「いまの若いやつらは...」とぼやく中高年が少なくない。「まだまだやれる」という自負や、残された時間の長さへの戸惑いなど、さまざまに気分が混ざり合っている。しかし、ぼやく気持ちをぐっと堪えて、若い世代の成長を見守り、世代交代を楽しめるような達観した境地が必要だ。いっつかは”と思いがながらも、突然訪れた父の死や母の介護に、中高年としての自覚と心構えを促された。(育)

(つはんぼ)子が親の恩に報いて孝養を尽くすこと。親孝行。

今日の時代と中小・零細企業の経営

しぶとく生き延びるための4つの問題(3)

株式会社K & K経営労務コンサルティング
代表取締役 金井育生

昨年7月、中小・零細企業経営者を対象にある税理士事務所が主催した学習セミナーで「今日の時代と中小・零細企業経営者の処世術～しぶとく生き延びるために～」と題し、「しぶとく生き延びるための4つの問題」についてお話しさせていただきました。前号に続き「3. 借りた金はポチポチ返す(後半部)」「4. 使えるものは何でも使う」を掲載します。

【リスク=返済条件の変更を申し入れる】

さてその上で、いよいよ資金繰りが深刻になったらどうするか。まず、金融機関に我慢をしてもらうための交渉をしましょう。これをリスク=返済条件の変更といいます。

たとえば、毎月元利合わせて20万円ずつ返していたが、資金繰りに詰まり返せなくなった場合、毎月の返済額を変更してもらう。仮に、「毎月2万円しか払えない」となれば、そのように金融機関に申し入れる。堂々と申し入れてください。「せめて毎月5万円です」と言われるかもしれませんが、必ず応じてくれます。

そして「利子だけは払ってね」「利子は負けられません」というのが、リスクの際の金融機関の決まり文句です。つまり、元金返済は保留(0円)で、毎月利子だけ払うところまで金融機関は譲歩可能です。実は、この条件は金融機関にとっても元金が減らないから利子も減らないという、悪くない話です。

一方、借り手の側からすれば、これまで毎月元利合わせて20万円も支払っていたのが、毎月2~3万円で済むなら、資金繰りは大いに助かることになります。

こうして耐え忍んで、その間に事業再生を果たし、また返済条件をもとに戻す、あるいは毎月7万円くらいなら可能など、その時点であらためて条件を変更すればよいのです。

そのためには、「事業計画を作ってください」とか、「事業の先行きの展望を示してください」とか、いろいろ言われますが、とにかく金融機関の側はその要望に応じるというのが基本です。

だから、金融機関とは上手に付き合って、「借りた金はポチポチ返せ」というわけです。

【サービスに債権譲渡されたら...あわてない】

さらに、「もう返せない」「どうにもならない」となったらどうするか。金融機関の側からみると、不良債権を抱えることになるわけですが、そうなったら金融機関はその不良債権を債権回収会社(サービス)に譲渡します。その際、だいたい額面の数%で売買されているようです。

さらに、不良債権を一つずつ売買するのではなく、をセットにしてまとめていくらという取引です。何種類もの不良債

権を集めてたとえば額面総額10億円くらいのセットにして、それを4000万円で売買する。

すると新しく債権者となったサービスは、各債務者に額面通りに請求します。ところが、しばらくすると「一括で返済していただけるなら半額でもいい」といい始める。バナナのたたき売りみたいです。

なぜこういうことになるかという、4000万円でもとめ買いた10億円の不良債権には、額面1000万円の不良債権もあれば、額面1億円の債権もある。その中から、サービスは買い取り費用の4000万円と回収のためにかかるであろうコストを実現(回収)したら、それ以上は利益になるからです。もし、額面1億円の債権について5千万円を回収できたら、それでもうサービスとしては商売が成り立ってしまう。そうなれば極端な話ですが、あとの債権は回収しなくてもいいただの紙くずになってもかまわない。むしろ回収困難な債権に固執したら、回収のために余計なコストがかかってしまうことになる。

サービスからすれば、自らの労力を注ぎ込んで回収するに値するかどうか判断材料であり、一方債務者の側は、負っている債務の額面が前提になる。

実際、私のクライアントで、1000万円の債務を100万円で解消した例がありましたが、この場合、100万円支払って1000万円の債務を解消したクライアントも得をした気分ですが、4~50万円で仕入れた商品(債権)を100万円で売った(回収した)サービスも得をしたということになります。キツネにつままれたような話ですが、

だから、借りたお金をどうするかは、あわてずに対応することが肝心なのです。

4、使えるものは何でも使う

最後は、助成金や補助金の話です。

これらの多くはそれぞれ中小事業者が使いやすいように作られている制度のはずなのですが、実態としては大企業ほど上手に使っている。彼らは、こうした制度を調査する専門の部隊を持って、つねに使える制度はないかと調べている。

営業は話し上手より聞き上手に

会社に、コピー機の営業電話がかかってきました。ちょうどコピー機の入れ替えを検討していた時で、何社が比較検討するために、話を聞いてみることにしました。訪れた営業マンは、話も上手で説明もわかりやすく、コピー機の説明を一生懸命してくれました。そして、コスト面が下がることを前面にアピールするのです。「低料金」を他社との差別化戦略としていたのでしょう。

しかし、私がコピー機の入れ替えを検討していた一番の理由は、従来使用してきたコピー機の紙づまりや故障の多さなど、主にマシンの信頼性の問題でした。その点を質問すると、「大丈夫だと思います」としか答えてくれません。その辺りのデータはおそらくなかったのでしょう。当然その会社とは契約しませんでした。

それまでコピー機を入れてもらっていた会社の営業マンにも提案してもらいました。提案されたのは、今よりも倍のスピードで印刷できるコピー機です。同じ料金で良いといえます。ただし、それまでのものと同時期に発売されたモデルなので、基本的な設計は同じだといえます。

もう1社からも提案してもらいました。事務用品を購入していた会社でした。その会社の営業マンが提案したものは、今のコピー機と基本的な性能は変わらないのですが、設計が新しく機械の構造がシンプルで、紙づまりや故障が格段に減ったというものです。もし、故障した場合も、自社で

メンテナンスの担当者を有しているのですぐに修理可能というものでした。料金は現在とほぼ同様です。

契約したのは、当然最後に提案してくれた会社です。最初の営業マンも、コピー機の信頼性について追加で説明に来てくれれば、検討できたかもしれません。2番目の会社は、以前からマシントラブルの多さが問題であることがわかっていたはずなのに、改善提案がなく大変残念でした。

最後の会社は、今のコピー機が故障が多いと話したことをしっかり聞き取っていたのでしょう。こちらの要望にマッチした提案をしてくれました。

営業マンの役割は、自社の商品を販売することです。違っていたのは、先の2社は、自社の売りたい商品を提案し、最後の1社は顧客が欲しい商品を提案したということです。どんなに優れた商品でも、要望に合致していなければ購入はできません。企画提案書は、上司も確認しますから、先の2社は、営業マンだけでなく、会社の営業姿勢にも課題があったと言えます。顧客が求めているのは、問題を改善してくれる商品、また、より使いやすい商品、より安価な商品など、具体的にメリットのある商品です。ただし、要望を自分から言ってくれる顧客は決して多くはありません。顧客の困っていることや要望をつかむためには、営業マンが話し上手になるより先に聞き上手であることが大切です。

大切なのは、新鮮な情報を早くキャッチすることです。たとえば、先ほどの太陽光発電システム設置への助成金もそうですが、これらの制度には、条件を満たして申請すればそのまま支給されるものもありますが、予算の枠があってその枠を使い果たしてしまったり、どんなに条件を満たしても獲得できないというものもあります。日ごろお付き合いのある税理士さんや社労士さんなどの専門家の力も借りて、どのような助成金が獲得可能かを調べてどんどん使ってください。

たとえば雇用調整助成金という制度がありますが、これはこの景気の悪い世の中で仕事が減り、とても従来どおり従業員を使って給与を支払えないという場合、従業員を解雇するのではなく休業してもらって、その分の生活を保障するという制度です。中小企業の場合、日額7890円を上限に賃金の5分の4が助成される制度(昨年7月のセミナー実施当時)です。

こういう制度をフルに活用して、今の景気の波を乗り越えていくことが必要ではないでしょうか。誰かが助けてくれるわけではありません。周りの協力を得ながら経営者が自分で乗り越えていくしかないのです。

<最後に...経営者の健康と精神力が大切>

最後になりましたが、しぶとく生き残るためのカギは、結局は経営者の健康と精神力だと痛感しています。

不景気の中で経営者が精神的に参ってしまい、鬱になったり、そこまでいなくても精神的にショックを受ける場合が多い。そうすると、もう少しがんばれば事業継続が可能という状況であるにもかかわらず、経営に立ち向かう気力を失ってしまい、廃業や撤退してしまう。実際そういう例をいくつも見えています。

だから、経営者は心身ともに健全であること。それがあれば、いろんな知恵が出てくるし、周りも手を差し伸べようがあるのです。

私たちのような仕事をしているものがいろいろ言っても、肝心の経営者本人がその気力を失ってしまえば、手を差し伸べようがありません。

ぜひ、元気に、たくましく生き抜いていただきたいと思います。 <了>

NPO法人八千穂お山の家
2013年は...

恒例のコメ作りをはじめ

新しい試みや楽しい企画も検討中です



東京では、桜も盛りを過ぎ本格的な春を迎えています。お山の家がある佐久穂町・八千穂高原はまだところどころに雪が残り、早春といったところでしょうか。ようやくふきのとうが芽を出し始めました。天ぷらや踏みそなどで、ほろ苦い春の味が口いっぱい広がります。

設立3年目を迎えた今年は、恒例となったコメ作りはもちろん、新しい試みを含めて、より自然に親しみ満喫できる企画を計画中です。たとえば...

リンゴの木のオーナーになって...

標高900mというリンゴ生産地では日本一の高地でリンゴ栽培をしているリンゴ農家のSさんの指導を受けながら、花摘み、摘果、葉摘みなどを行い、おいしいリンゴを収穫。

手作りの石窯でピザ作りやパン作り体験

お山をの家の広大な敷地の一角にみんなで簡単な石窯を作り、ピザ作りやパン作りに挑戦します。もちろん、薪作りも自前です。

他にも、降るような星空で流れ星を観察したり、清流で魚を追いかけ、獲れた魚をその場でから揚げにして食べる贅沢など、一度体験したらきっと病みつきになってしまうような企画をお届けします。

「お山の学校 2013」第1回
(田植え編)は、

6月1日(土)～2日(日)

を予定しています。

詳細が決まり次第、あらためてお知らせします。

最近ショックだったこと。それは子ども二人が同じ保育園に入れなかったことだ。昨年末に時間をかけて下の子の入園申込書を作成し、考慮されないと言われてはいたが、念のため保育の必要性をまとめた文書まで添付して申し込んだ。だが結果は第4希望の別園。二人の保育園は一駅離れている。裁判記録と保育園の荷物二人分をかかえ、好奇心いっぱい走り回る二人の子どもを連れて電車を降り降りして毎日送り迎え...その時間と労力を考えただけで気が遠くなってしまう。典型的なペーパードライバーの私も、いよいよ車を運転しなければならぬときが来たな...などとあれこれ考え込んだ。

しかし、認可保育園に入れない待機児童が毎年多数に上ることを考えれば、認可保育園に入園できただけでもよかった、と思わなければならぬのかもしれない。

保育園入所へ向けた親たちの苦労は並大抵ではない。「保活」という言葉もあるほどだ。0歳児クラスは持ち上がりがない分受け入れ枠が広く、他のクラスに比べると入園できる可能性が高いので、職場で保証されている育休をフルでとることを諦め、0歳児の段階で入園申し込みをして職場復帰をするという人もいます。妊娠したが、上の子の保育園探しの際の苦労を考えると出産するか悩む夫婦もいるという。首都圏の複数の自治体で、認可保育園に入園できなかった子どもの親たちが異議申立や審査請求を行なったというニュースは記憶に新しい。保育園入所をめぐり、親たちがここまで追い込まれている。保育園不足は深刻だ。

いわゆる子ども子育て新システムでも、保育園不足の根本的解消へ向けた手立ては結局講じられていないと思う。むしろ、現場からは新システムに対する不安の声がきかれ、保育の質の低下も懸念される。働く親が求めているのは安心して預けられる保育園。ただ数合せをすればすむというものではない。保育園は乳幼児期の子どもたちが一日の多くの時間を過ごし成長していく大切な場所。一定の質を維持した認可保育園の増設が今より求められている。

大久保佐和子の
ママさん弁護士

奮闘記

第9回

