

資金繰り支援コンサルタント
たちばなはじめ
Hajime Tachibana

リスクを回避し破綻を防ぐ

有事の資金繰り 対策入門

業績不振・未回収・債務超過・融資NG
資金繰りに困ったときの
備えはできていますか？

資金ショートのリスクを見極める方法
リスケジュールの不都合な真実
永遠に完済できない融資のカラクリ
緊急時の金融機関交渉術
負債処理“最後の切り札”...他

倒産・破産は
まだするな！

1,300人以上の個人・法人を支援してきた
万が一に役立つ資金繰り対策の極意とは？

はじめに

長引く経済不況。解消しないデフレ社会。

社会にはモノが溢れ、情報が溢れ、消費者はネット社会の普及で驚くほど賢くなったことで、国内で約250万社稼働しているとされる事業体は、常に「廃業・倒産」の危機に晒されています。

中小零細企業に関して申しますと、起業後の5年生存率は10%以下。10年生存率は3%以下、とされています。

「失敗しよう！」と思って起業する人はいませんが、時を経ていくと・・・実は9割以上の人が事業に失敗する社会環境である事も理解しなければいけません。

殆どの方が失敗するのに、その誰もが失敗する事を想定していないのです。

起業する多くの方々が、「成功する絵図しか描かない」事について、たちばなはじめは大いに危惧しています。

「失敗する事も想定する」という思考回路は、事業主は常に持っていなければいけないのです。

「負けるぞ！」と思って試合に臨む柔道家はいませんが、「受け身」の練習をしない柔道家はいません。

受け身とはまさに、「負けた時に怪我を防ぐための所作」なのですから。

勝つ事を常に望みながらも、負ける事も同時に想定する事が・・・非常に重要なのです。

たちばなはじめは、「人生や事業の金銭的トラブルに対応できる“受け身”を学んで欲しい」と考えています。

一般に、日本は「再始動」や「やり直し」が効きにくい環境である、とされています。

たちばなはじめは2011年に新潟で商っていた小売業の事業運営に失敗し、6億円の負債を抱えた「現役の多重債務者」です。

現在も多重債務を抱えていますが、自己破産等の債務整理はしていません。

債務整理しようとする前に、「妻のために、子供のために・・・もうひと踏ん張りしよう！」と思いました。

するとどうでしょう・・・再始動もやり直しも早い早い！

「もうひと踏ん張り」を自らに施してみたら・・・思わぬ発見がありました。

そして、そこには、ワタシが全く想像していない世界がありました。

自分が想定していたことが、まったく起こりませんでした。

自分が考えていた「ヤバい事態」が発生しませんでした。

後に考えたんです。

「なんで、もっと早く行動に移さなかったんだろう・・・」って。

もう3年・・・いや、もう1年早く実行していたら、もっと違う世界があったのに！と。

そして、同時に・・・「こんな良い思いは自分だけのものにしてはいけない！」と思いました。

それ以降、たちばなはじめは、「6億円の現役多重債務者」として、その負債を抱えたまま、「金融対策アドバイザー・資金繰り支援コンサルタント」を商い、資金的に困窮者や、事業運営に悩んでいる方のご相談に乗っています。

「あなたとあなたの大切な人の為のアドバイス」出来ます。

「唯一無二」と言っても良いでしょう。

ワタシはそうのように自負しています。

これから展開していく「たちばなはじめの基本線」が、あなたの「人生再生」のキッカケになれば幸いです。



たちばなはじめ

・資金繰り支援コンサルタント

はじめに	2
“儲ける”為にあなたが出来ることって…なに！？	5
資金繰りにおける“平時”とは？ “有事”とは？	8
果たして“借りたカネを返す”のは当たり前か？	12
借金は返すとどうなる？ 返さないとどうなる？	15
返すのをやめる事のメリットとデメリット	18
そもそも回収行為とはどんな行為が存在するのか？	21
果たしたい目的とその為にする手段を揃える	23
“交渉”と“お願い”は違う	26
融資とは投資である	29
もし、あなたが“貸す側”の人間だったとしたら	32
事業の根幹は事業には無く会計にある	34
金融機関の会計	37
ご案内	38

“儲ける”為にあなたが出来ることって…なに！？

事業主に限らず、従業員さんだってそうです。

「儲けないぞ！」とか「損するぞ！」と言う方っていませんよね？ 必ず「儲けよう」とするし「得する様に」と経済活動をするのです。

でも実際は、なかなか儲ける環境を作るのは難しいですよね？

でもね・・・儲けようとする為に、あなたが出来る事って、実は非常に限定されているのを知っていますか？

あなたが儲ける為に出来る事は、基本的に2つしかありません。

「売上を伸ばす事」と「経費を減らす事」です。

これしかありません。いや、これ以外にはありません。

伸ばした売上と減らした経費の差が大きければ大きいほど・・・いわゆる「儲かる」と言う環境が出来るのです。

売上伸ばすか？経費減らすか？と言うと、はじめは皆さん、前向きに物事考えようとするので、「売上伸ばそう！」と考えます。

でも、売上を伸ばす為にあなたが出来る事も、基本的には2つしかありません。

「客数増やすか？」または「客単価を上げるか？」しかありません。

売上と言うのは、「客数×客単価」で産出されるのですから当たり前の事です。

客数を増やそうと考えたと・・・そもそも日本は人口が減少しています。2020年の段階で昨年比では、日本人は約50万人減少しました。

更に、コロナ禍で海外の「インバウンド」は中々見込めない。

仮に、コロナ終息宣言が世界的なものになったとして、再びインバウンドが見込めるようになったとしても・・・その業種は実に限定的では無いでしょうか？

ですから、そもそも日本国の社会環境では客数を伸ばす環境は非常に作りにくいのです。

それでは「客数増えないから、客単価を上げよう」と考え実行しようにも・・・「値上げ」出来ますか？

現代社会の消費者は、あなたの事業にアプローチすると同時にWEBなどで必ず事前情報を入手します。

いたずらにあなたの提案する仕事が高いと判断されれば、顧客は瞬く間にあなたから距離を置くでしょう。

また長引くデフレ社会で、値上げなど出来る業種は・・・ほんの一部です。

そもそも、数年前に日本政府が「インフレターゲット2%」などと謳っていましたが、現状それは達成されていません。

日本政府が2%のインフレ（物価上昇）を達成できないのに、どうやって中小企業や個人事業主が達成できるのでしょうか？

結論を申し上げますと、日本社会は、客数も増やせないし、客単価も上げられない。つまり、売上増加策は徒労に終わる、という事です。

それでは「経費を減らそう！」と考えたとします。

経費を減らす為にあなたが出来る事も、基本的には2つしかありません。

「仕入を抑えるか？」または「販管費を抑えるか？」しかありません。

仕入を抑えようとすれば、その利益は直接的に業績にインパクトしますが、基本的に仕上がったあなたの商品のクオリティは下がります。

つまり結果的に、顧客にその負担を強いる事になります。

またはそのクオリティを下げないように施せば、いくらかの手間は確実に増えます。

つまり結果的に、その手間を負担するのはあなた自身になります。

また、販管費を押さようとすれば、事業上の何らかのデメリットは覚悟しなければなりません。

長引く経済不況によって、仕入減額や経費削減を、あなたはもうやりつくしたのではありませんか？

もしそうなら、これ以上の仕入れ削減や経費削減はすべきではありませんし、更なる実行によって、そのしわ寄せは、あなたやあなたの家族、あなたの従業員に跳ね返ります。
「企業を人なり」です。

人材こそがあなたの宝では無いのですか？

百歩譲って、平時（日頃・普段・日常）の資金繰り改善策として、売上増加策や経費削減策を用いる事は間違っていないかもしれませんが、有事（ヤバい時、ピンチな時、のっぴきならない時）に売上増加策や経費削減策は絶対に実行してはいけません。

有事とは、一般に「資金が苦しい」タイミングを言うのですから、そういったタイミングで売上増加策を実行すると、必ずコストが発生します。

売上増加より、コスト発生の方が先ですので、「資金の先食い」状態が発生してしまうので、有事に売上増加策を用いてはいけませんし、それは自殺行為です。

有事に経費削減しようにも、それまでに経費削減は時効されている環境で考えれば、それ以上削減すれば事業上のデメリットが強く表面化し、自らの首を更に絞めてしまう行為になります。

また削減効果も限定的で、事業を再生させるレベルには至らないはずです。そういう意味で、これも自殺行為である、と言えるでしょう。

たちばなはじめは、「有事の際は、売上増加策も経費削減策も実行してはいけない！」と謳っています。

たちばなはじめの有事の資金繰り改善策は・・・

「借りたカネを返す事をやめる事だ！」として、その為のアドバイスサポートコンサルティングを実行しています。

ワタシの言う事を否定するのは簡単ですが、有事の当事者に於いては、これ以外に手段は無いでしょう。

代替案を提示できる人に、ワタシはこれまでお目にかかった事が無いのですから。

その概念や根拠、実行手段や持つべき思考について、今後更に文を進めて参ります。

資金繰りにおける“平時”とは？ “有事”とは？

それでは、たちばなはじめが標榜する、平時と有事の境界線とは一体どこにあるのでしょうか？

それを見出すのは、あなた自身の周辺経済環境を客観的に理解しておく必要があります。

一つのモデルケースとして・・・

- ・ 事業（仕事）
- ・ 顧客
- ・ 家族
- ・ 従業員
- ・ 仕入先、関連業者
- ・ 金融機関

大きく分類するとこんなところです。

① あなたの事業（仕事）はお客さんからお金を貰います。

お金を貰う為に、あなたはモノや技術やサービスを提供します。つまり、あなたとお客さんは相互付与の関係にあります。

② お客さんからお金を得る環境を作る為に、仕入先や関連業者と関りを持ちます。

仕入先や関連業者は、あなたからお金を得るために、その環境づくりに協力します。あなたはそれに対してお金を支払います。つまり、あなたと仕入先や関連業者は相互付与の関係にあります。

③ その環境が上手く廻り始めると、あなたは忙しくなり手が足りなくなってきます。

ここであなたは人を雇う事を考えます。従業員は、あなたからお金を得ようと、あなたの為に働きます。あなたはそれに対し、給料を支払います。つまり、あなたと従業員は相互付与の関係にあります。

④ その環境が更に上手く廻り始めると、あなたは事業（仕事）範囲を拡張しようとしします。

ところがそれには比較的まとまった資金が必要になります。ここで金融機関との取引が生まれます。銀行はあなたが融資するに値する人物であるかを審査し、後々に元金や利息を回収して儲けようとして融資します。

あなたはその資金で事業拡張を実行します。つまりあなたと金融機関は相互付与の関係にあります。

⑤ 事業環境が整い、利益が大きくなればなるほど、あなたは収入が増えます。

その収入の大半が、あなたの大切な家族にもたらされます。収入が増えれば、あなたの家族の生活や人生が豊かになり、笑顔が増えます。

お金が全てとは申しませんが、同じ幸せならお金はあった方が良いでしょうね。

① から⑤までをまとめますと、

あなたの事業で顧客が適正なサービスを受け、顧客から得るカネで仕入先・取引先が潤い、従業員が定期的な昇給を以って潤い、家族の生活が豊かになり、銀行に約条通りの返済が出来る状態・・・これが、たちばなはじめの考える「平時」であります。

一つでも上記に当てはまらない事があれば、それは「有事」であります。

- ・顧客の支持が減ってきて売り上げが下落しそうだ。
- ・取引先への支払いがキツイ
- ・従業員の昇給が難しい、遅配しそうだ
- ・家族への生活費を減額させようかと考えている（若しくは生活費入れられない）
- ・銀行への返済がキツイ（若しくはリスケジュールしそうだ、している）

上記の点の一つでも適合するものがあれば・・・それはまさしく「有事」であります。

家族・従業員・顧客・仕入取引先・銀行・・・この中で、あなたが「守りたい」と考える優先順位を考えたことがあるでしょうか？

ワタシの優先順位はこうです。

- ① 家族
- ② 従業員
- ③ 仕入取引先
- ④ 顧客
- ⑤ 金融機関

上記であると明確に言えます。

人によって、また仕事の形態や人間関係によって、②と③と④の優先順位が違う事は、ワタシはあっても良いと考えていますが、①と⑤の優先順位だけは譲れません。

そして、たちばなはじめは、「第一優先が家族であり第五優先が金融機関である」という考えを持つ、全ての方々の味方であり、その為のアドバイスコンサルティングを実践しています。

この時点で、ワタシの述べている事に共感できない方は、この文章を今後読む意味がありません。

ご期待に沿えず申し訳なく思いますが、ご自身で活路を見出してください。

この時点でワタシの述べている事に共感して下さる方は、これ以降のワタシの投稿を読む意味があります。

引き続き、よろしくお付き合いください。

でもね・・・「第一優先が家族で第五優先が金融機関なんて、当たり前じゃないか！」と思われた方は多いでしょうし、むしろほとんど方々がそう思われたのではないのでしょうか？

それでは、実際に有事に陥った際に、当事者がどんな行動をとるのでしょうか？

ワタシの経験や、これまでの数多くのご相談者の行動はどれも共通しており、実際に優先順位をつけてはみても、その通りに行動できない方が殆ど、いや、全てであると言っても良いです。

なぜなら・・・実際に資金がキツくなってくると、

- ・まず事業主（当事者）の給与を下げ、家族に負担を強いて、
- ・従業員の給与を下げ、従業員とその家族に負担を強いて、
- ・取引先への支払いを遅らせたり、勝手払いをしたり、
- ・強引な値上げをして、顧客に負担を強いて、
- ・無理な返済を実行する

こんなご相談者が殆ど、いや、全てであると言っても過言ではありません。

口ではカッコいい事を言うのですが、実際の行動は・・・

家族が第五優先で銀行が第一優先として行動している方が殆どなのです。

「果たしたい目的とその為の取る手段が一致していない」という環境がそこにはありません。

資金的にキツイ状態であっても、金融機関が融資する状態であれば、家族が潤い、従業員の雇用を守り、取引先に支払いをし、顧客にサービスを提供する事は可能です。

つまり、平時と有事の境界線は・・・

【金融機関が融資をしてくれるか？してくれないか？】であり、その境界線は、融資担当者が「リスケジュールを受けたり、勧めたりする」環境があるかないか？なのです。

なぜなら・・・金融機関がリスケジュールを受けたり、勧めたりするのは、「もうカネを貸したくないから」であり、そういった「不良債権懸念先」に更なる追加融資をする際は、「引当金」を積みなければならなくなり、融資をする事自体がコスト増加になってしまうからなのです。

金融機関の融資担当者の表情や言動の変化や変遷を十分に検討し、ご自身が「有事なのか？平時なのか？」を良くお考え下さい。

出来れば、その担当者の変化を感じ始めた頃にワタシにご相談いただくのがベストタイミングであると思います。

予防の観点からすれば、本当はもう少し早いタイミングが良いのですが。

次は、借入金の理屈や仕組みについて文を進めます。

果たして“借りたカネを返す”のは当たり前か？

かつて、新潟の小売業経営者として資金繰りに悩み続けていた時もそうですし、その経験を元に、資金繰りに関するアドバイスコンサルタントになった現在もそうなんですけどね・・・世間の皆さんは言うのです。

「借りたカネを返すのは人間として当りまえの事だ！」と。

ワタシはかつて何度となくそれを聞き、それをプレッシャーに感じながら必死で数少ない売上の中から返済を続けました。

そんな頃に、結婚し、子宝にも恵まれました。ふと思ったんです。

「この状態・・・いつまで続くんだろう・・・」って。

妻はワタシと一緒に、ワタシと添い遂げようとしている。子どもは、ワタシを父親として全てを委ねて来る。

「いつまでこの借金地獄は続くのだろう・・・」って。

その頃、ワタシの経営していた会社は、「リスケジュール」を実行していて、6億円の負債の利息のみを支払っている状態でした。

利息だけと言っても、月額約180万円あり、当時のワタシの経営していた会社にとっては途方もない金額でした。

その時、「こりゃ終わらないな・・・(笑)」ってヤケクソ気味に自嘲したものです。

自分の事だけで考えれば笑って済む話ですが、妻や子供を巻き込みたくない、という気持ちは人一倍でした。

「返し続けてもオレの借金は終わらない。んじゃ返すのを止める為の手段を考えよう」と。

そして現在に至っているのです。

現在、たちばなはじめとして数多くのセミナー講師を務めさせて頂きましたし、今後も頑張っていこうと思っていますが、セミナーの序盤でワタシは聴講者の方々に質問するんです。

「借りたカネ返すのは当たり前だ！と思う人、挙手してください。」と。

すると大半の聴講者が挙手します。

その挙手した方に、更に質問するんです。

「借りたカネ返すのが当たり前、と言うのは良いんだけど、返せなくなったらどうするの？」

と質問すると、大半の方はその答えに窮するのです。

答えに窮しながらも更にワタシがその答えを待ち続けると、出て来る答えのパターンはいくつか決まっています。

■ 回答例1

「その時は破産します」

たちばな：

「破産して踏み倒すんでしょう？じゃ、借りたカネ返すの当たり前じゃないよね？」

■ 回答例2

「生命保険で返済したり、家を売ったり、車売ったりして返します」

たちばな：

「それはまだ返す手段があるんだから返せているよね？全部売り払った後、借金が残ったらどうするのさ？」

■ 回答例3

「親戚や友人から借り手でも返すべきと思います」

たちばな：

「カネ無い人からカネ借りて、カネのある銀行にカネ返すんだよね？それって弱い者いじめじゃない？銀行はごまかせなくって、親せきや友人はごまかせると思っているんじゃない？そこに道義的な問題は無いだろうか？」

■ 回答例4

「リスケジュールする」

たちばな：

「リスケジュールして利息を支払っている時点で元金が止まっているから、そもそもその時点で借りたカネが返せていないよね？」

ここで改めてセミナー聴講者に質問するんです。

「借りたカネ返すのが当たり前だって思う人！」って。すると誰も手を上げなくなります。

一説によりますと、現在リスケジュールを実行している融資本数は300万本を超えているとか。

法人数で言いますと60万社をこえているとされています。

また、ここ何年かの「自己破産申請件数」を見てみますと、概ね7万件から10万件前後あるようです。

このリスケジュールしている方々や自己破産申請している方々を目の前に、「借りたカネを返すのが当たり前だ！」と言えるでしょうか？

たちばなはじめは言い続けます。

「借りたカネを返すのは理想なのであって当たり前ではない！」と。

借りたカネは返せた方が良いけれど、苦しくなってきたら返すのをやめる事も念頭に入れておくことが大切である。

なぜなら・・・無理な返済をする事で、あなたの家族が憂き目にあり、従業員が不当に安くこき使われ、取引先の支払いが遅れ、顧客に十分なサービスが与えられず、銀行に利をもたらす事になるのですから。

借りたカネを返すのは当たり前だと思いたいけれど、いざ返せなくなった時の対策を持っていない。

日本の経営者のほとんどが、そういった「危なっかしい状態」にある事を知って下さい。

さながら「勝つ事しか考えず、受け身の練習をしない柔道家」の様に。

みんながみんな、成功する絵図しか描いていないが、ほとんどの事業体が5年や10年で存続できなくなっている社会環境である事をもう一度考えましょう。

借金は返すとうどうなる？ 返さないとうどうなる？

現在、返済を続けているあなた、今の借入と返済の状態を、もう一度考えてみましょう。

今の返済を続けていくと・・・いつ借金が終わりますか？

あなたは「早く借金を終わらせよう」と考え、返済を続けているんでしょう？

だから、返済を続けていつ借金が終わるのかは想像がついていないとつじつまが合いませんよね？

もし、いつ終わるか自分で自分に応えられない場合は・・・黄色信号である、と考えて良いでしょう。

更に、ご自身が50歳以上であるのなら、もう一つ考えなければならない事があります。

「自分はいつまで現役でいられるのだろう？」という事です。

事業主なら「いつまで代表であり、社長でいられるのだろう？」という事です。

日々の業務に忙殺され、冷静に考える事は少ないでしょうが、人間は必ず齡（よわい）を重ねます。必ず年を取ります。

そして、人間は・・・自殺でない限り自分が死ぬタイミングを選べません。

自分が人生を終える「その日」はある日突然だった璃、少しずつ忍び寄ってきたり、と様々です。

通常、人間は自分が年を取ったり、死ぬことを想定しません。

でも一方で、「死なない人間」も決していません。

「事業の後片付け」を準備しておかないと、あなたにもし万が一の事があれば、その「死ぬぐい」は、あなたの大切な家族がしなければなりませんし、借金の「煽りを喰らう」家族が大変多い事を、ワタシは日々のご相談内容から知っています。

そのご相談の全ての方々は・・・「もっと早く手を打たせておけばよかった・・・」と後悔と苦悶の表情を浮かべるのです。

「段取り八部仕上げ二部」と昔から申します。

物事は何事においても準備しておくことが肝要なのです。

「借金を返し続けたら〇〇年後に終わる。」と言い切れない方に申します。

「借金は返すのをやめればすぐに終わります。」と明確にたちばなはじめは言い切ります。

これを読んで、「そんなのナンセンスだ！」と思われた方は、今後もこの文章を読み続ける意味があります。

あなたのご指摘に関して、ワタシは全ての対応策を持っているからです。

たちばなはじめの基本線をすべて読み、理解できた方は、決して「ナンセンス」とは思わないでしょう。

全ての人間はやがて年を取り、死んでしまうのです。

そして死んでしまってから手を施すことは出来ないのです。

手段を打たないまでも、せめて知識の準備をしておくことで、あなたのこれからの行動や指針は絶対に変わります。

絶対に、ですよ。

銀行のビジネスモデルを考えてみましょう。

銀行は、あなたにカネを貸す事で利息を撥ねて儲けます。

これが銀行のビジネスモデルです。

ですから、銀行の融資担当者は、返してくれる融資先には更に貸そうとします。

融資先に返し終わられると銀行は「利ザヤ」を稼ぐ先を失い減らすことになるので、担当者は減点の対象になり、自分の出世に関わります

あなたのお付き合いされている銀行員でも良いですし、銀行出身者に訊いてみてください。

「融資先から全額回収し終わって取引が終了したところって、どのくらいある？」と。

おそらく、「無い」と言うでしょう。

あっても3%以下、と答えると思います。

当たり前ですね。利ザヤを失うわけにはいかないのですから。

つまり、銀行は「あなたの借金を終わらせないように終わらせないように・・・」頑張るのです。

あなたは、「借金を終わらせようと終わらせようと・・・」頑張るのです。

「終わらせないようにする銀行の力」と「終わらせようとする中小零細企業の力」とはどちらが強いでしょうか？

ワタシは明らかに前者が強いと思います。

また、返済負担軽減策として銀行側からリスケジュールの提案を受けたり、企業側から要請したりするケースもありますが、これはトラップです。リスケジュールはしてはいけません。

答は簡単です。利息だけ払っても借金は終わらないからです。

元金が減らず、利息だけ回収できる状態は、銀行にとって「最もオイシイ状態」である事を知って下さい。

また、銀行員や銀行出身者に訊いてみてください。

「リスケジュールして一定期間やり過ごした後に、その後通常弁済に戻して利益出しながら存続している事業体ってどのくらいある？」と。

おそらく、「無い」と言うでしょう。あっても3%以下、と答えると思います。

ですから、たちばなはじめは明言します。

「借金は返すと終わらない。返すから借金は終わらない。返すのをやめると借金は終わる。」

それでは次に、返すのをやめる事の資金繰り上のメリットやデメリットについて考えてみましょう。

返すのをやめる事のメリットとデメリット

「借金を返すのを止めるなんて・・・コワイ。」っていう方、少なくありません。

ワタシの所に個別面談を要請されてくる方の多くはそういう発言をされるか、そういう表情をされます。

でもね、「じゃ、どのように怖いんですか？」と訊くと、どうもハッキリしません。

ありもしないことをあるように見立てて一人怯えている方が殆どです。

一方で、貸金業者の意向に沿おうとするあまり、あなたの家族や従業員がひもじい思いをして生活がすさむ事の恐怖に目が届く方は、殆どいません。

「あなたは、家族と従業員と銀行と・・・それを守りたいの？」と訊くと、口では家族や従業員と言うのに、実際の行動は銀行を守ろうとするあまり、家族や従業員の所得を下げる事ばかり考えるんです。

これでは、先行きは暗くなるばかりですよ？

ワタシは言うのです。

お金の量が決まってしまって、みんなを喜ばす事はもう出来ない、と言う状態になった時にあなたが守りたい優先順位を考えてください、と。

ここは、「たちばなはじめの基本線 その2」で触れました。

お忘れになった方は、読み返してみてください。

一方で、メリットとデメリット、と言う観点で考えてみましょう。

想像してみてください。あなたは事業で不振にあえいでいる当事者です。

あなたは資金繰りの不調から脱却する為に銀行を含めた貸金業者に融資の依頼をします。

銀行からは融資を断られました。

他の貸金業者は金利が高く、今後の返済条件はかなり厳しく、更なる経営不振を免れません。

そんな時を、目を閉じ改めて想像してみてください。

- ・ 家族はかけがえのないものだから必要だ。
- ・ 従業員は会社の利益や存続のために必要だ。
- ・ 顧客は我々の商品の為に対価を支払ってくれるから必要だ。
- ・ 取引先は、商品を作る為の環境を作ってくれるから必要だ。
- ・ 銀行は事業を営む資金を貸してくれるから必要だけれど、どうも貸してくれなさそうだ。

困った時に手を差し伸べない銀行は、あなたにとって必要でしょうか？

ワタシはそうは思いません。

花を売らない花屋が必要ないように、 食事を提供しない定食屋が必要ないように、 資金を提供しない銀行や貸金業者は必要ないのではないのでしょうか？

借入金の返済を実行しない事で、月額元利返済は無くなるのですから、月々の経済貢献度は飛躍的に上昇します。

例えば、毎月元金と利息の返済が合計で50万円あったとすると、それをゼロにすれば、毎月50万円の利益改善です。年間で約600万円の融資を毎年受け続ける事と同じ経済効果です。

あなたの事業で毎月50万円を儲けようとする、いくらの上昇が必要ですか？

売上規模なら数百万円の上昇が必要になるのでは？

現代のデフレ社会でそれが出来るのでしょうか？

「利は元にあり」と言う言葉を忘れてはいけません。

これは非常時に大きくて重要なメリットになるでしょう。

では、借入金の返済を実行しない事でのデメリットとは一体どんなものがあるでしょう？

・ 「信用が無くなる・今後融資が受けられない」というデメリットは・・・もう融資断られている時点で信用が無いのだから同じことですので、デメリットではありません。

・ 「家にドカドカ乗り込んでくるんじゃないか？」というデメリットは・・・
当事者の許可なく侵入する事は不法侵入ですから犯罪ですのでお巡りさん呼んでください。

実際にそんな回収行為は存在しません。

・「毎日毎日矢のような催促があるんじゃないか？」
と言うデメリットは・・・電話など出なければいけない理由などありませんし、「後ほど資金が出来次第こちらから電話しますのでお待ちください」でも良い。

あまりしつこいようなら「営業妨害ですか？その分返済が遅れますけど。」というスタンスの対応でも良いのではないかと。

・「胸ぐら.まれるんじゃないか？」
と言うデメリットは・・・時代錯誤も甚だしいですね。
傷害ですからお巡りさん呼んでください。

たちばなはじめは、現役の多重債務者です。

上記に書いたような回収行為は一切ありませんでした。

また、ワタシがこれまでに関わったクライアントさんの中にも、債権者の血迷った回収行為など無かった事も追記します。

つまり、あなた方が想像しているような、回収行為など現代社会に於いて存在しません。

もしそういう行為を見たりされたりしたら全てそれは法律違反ですので警察に通報するなり、弁護士立てて裁判起こしたりしたら良いでしょう。

ただ、貸金業者もそこまでやると、自らの立場に関わりますので、そんな事はしませんよ。

結論を申しますと、銀行や貸金業者から資金を提供されない状態で、借入金返済停止を実行する事のデメリットは、なんら存在しない、という事です。

メリットは、非常に高い経済的効果、という事です。

あなた方が想像するデメリットや恐怖などは、全て「想像の世界」という事です。

そもそも回収行為とはどんな行為が存在するのか？

銀行ら「貸し手」の立場と、起業側ら「借り手」の立場は、返済が停止された時点で「債権者」と「債務者」に変わります。

前段で、「債権者の回収行為には法律で厳しい制限がある」というお話は既にしました。

それでも、ワタシの所にご相談においでになる方は少なくありません。

ご相談者が債権者側への返済をしないでいると、いろいろな不安や妄想を思いめぐらせるからです。

それでは、「債権者が実行して良い回収行為」とは実際にどのような行為が存在するのでしょうか？

基本的には2つしかありません。

一つは、「督促」であり、そしてもう一つは「差押え」です。この2つしかありません。

この2つの手順や仕組みを理解しておけば、大いに不安を払拭できる事でしょう。

① 督促

「督促」には、法的な拘束力がありません。

債権者としての立場を明確にし、相手を威嚇する意味で送りつけるのですが、裏を返せば、これしかやる手段が無い、とも言えます。

要は受け取る側、つまり「債務者側の気持ちの問題」という事になります。

② 差押え

「差押え」ですが、そもそも「差押えの対象になるのはどのようなものがあるか？」を理解しておく必要があります。

大きく分けると6種類です。

- ・ 現金
- ・ 有価証券（生命保険等）
- ・ 売掛金

- ・ 車輛
- ・ 在庫
- ・ 不動産

こんなところです。更に分類を勧めると・・・「動産」と「不動産」に分けることが出来ます。

「動産」とは、モノである事が多いですから、「所有せず使用する」という概念で問題の大半は解決します。

またほとんどの場合、動産を担保に融資を受けるケースは多くありませんので、その行為自体は何ら問題なく実行できますし、そのほとんどは難しくありません。

「常に身軽である」という事が肝要です。これで対策はほぼ終わってしまいます。

「不動産」とはまさに不動ですから、動かせないものです。動かせないものは逃がせないものですから、基本的にお金で解決するしかありません。

不動産の問題について、お金で解決する資金を作る為に返済を停止し、その後に不動産を差し押さえされたとしても、更にその後に返済停止して作り上げた資金によって、買い戻したり借りたり出来るケースは少なくありません。

その資金をより作りやすくするために、リスケジュールなどを実行してしまうと、その効果は薄らいでしまいます。

リスケジュールする以前に、毎月元金と利息で100万円返済や支払いをしている時に、それらを停止すれば経済効果は毎月100万円ですし、リスケジュール実行して、元金を据え置いて利息のみ5万円支払っている時に、それらを停止すれば経済効果は毎月5万円です。

どちらの経済効果が高いかは一目瞭然です。

ですから、たちばなはじめは「リスケジュールする前に相談に来て欲しい」のです。

リスケジュールとは債権者側の「甘言」に過ぎない、と考えるべきです。百害あって一利なしとも言えるでしょう。

リスケジュールなどを実行して時間稼ぎをするのではなく、督促や差押えの「中身」をよく理解し、返済停止を実行すること以上の「事業再生」「人生再生」は無い、と考えています。

【相手の手の内を読み解き、その対応策を知る】事こそが有事における再生行為と認識してください。

果たしたい目的とその為に取る手段を揃える

前段で、「リスケジュールを実行してはいけない」と書きました。

でも、実情は多くの会社がリスケジュールをしているのが日本社会です。

ワタシは多くの事業主が、間違った対応をしていると考えています。

あなたが現在お付き合いされている銀行の融資担当者とは太話をする機会があれば訊いてみてください。

「あなたが融資担当者として融資先から全額回収し終わって、取引が終了した融資先って、どのくらいありますか？」と。

おそらく、「無い」と答えるか、あっても数パーセント以下かと思いますし、大半の銀行員は答えないのではないかと思います。

銀行のビジネスモデルを考えてみてください。

銀行は融資を実行して、後に全額を回収し、さらに利息を得て儲けを出すのが仕事です。

銀行員は其中で自分の出世を考えようとする、全額回収する前に、次の融資を提案しないと客先が減ってしまい、自らの出世に影響するので、新規の融資を提案します。

融資先はその「ニンジン」に喰いつき、融資を受け、返済を継続します。

つまり銀行は、あなた方への融資を終わらせないように終わらせないように頑張るのです。

しかし企業側は、銀行への借金を終わらせよう終わらせようと頑張るのです。

「終わらせないようにする銀行の力」と「終わらせようとする中小企業の力」とは一体どちらが強いのでしょうか？

ワタシは明らかに「終わらせないようにする銀行の力」の方が強いと考えています。

ですから、返すと借金は終わりません。返すのをやめるとやがて借金は終わるのです。

返すのをやめれば即座に返済は終わりまし、これ以上の事業再生は無いでしょう。

あなたが「終わらせよう」と思いながら実行している「返す」という行為は、実は「終わらせないように」という裏付けの下に実行している「返す」行為なのです。

だって・・・銀行の融資担当者そのものが「終わらせちゃいけない」と思っているのですから。

果たしたい目的とその為を取る手段を誤ってはいけません。

もう一つ、あなたが現在お付き合いされている銀行の融資担当者と与太話をする機会があれば訊いてみてください。

「あなたが関わっている融資先の中で、リスケジュールを実行後に数か月から何年か経過し、その後通常弁済に戻って利益を出しながら存続している融資先ってどのくらいありますか？」と。

おそらく、「無い」と答えるか、あっても数パーセント以下かと思いますし、大半の銀行員は答えないのではないかと思います。

そうです。

リスケジュールしてその後に資金繰りが良くなった企業は、中小企業に於いてほとんどありません。

現在、70万社以上がリスケジュールを実行されているとの事。

融資の本数で言えば数百万本という事になりますが、良く考えてみてください。

ワタシが、「リスケジュールしてやり過ぎしているようですが、それ、いつ終わりますか？」という問いをしたら、あなたは答えられますか？

予め、数か月とか一年とか期限を決めてリスケジュールを実行して、その後の飛躍的な売り上げ増加の策があり、通常弁済後も資金が廻る戦略があるならそれも正しい行為でしょうが、そういった中小零細企業は全体の1%にも満たないでしょう。

つまり、多くの中小零細企業は、「ただの延命措置」「ただの時間稼ぎ」の為にリスケジュールを実行しているのであって、そこに戦略はありません。

一方で銀行側の立場からすれば、融資担当者は数年仕事すれば次の赴任先があるのですから、自分が担当している間は、その融資先は「延命措置」をおこなっているのですから、自分の評価が会社にとってマイナスになりません。

次の融資担当者がその責を担うのですが、その次の融資担当者も自分に責が及ばないように、リスケジュールを実行して延命措置を諮ります。

その間に、融資先たる企業は利息だけを吸い上げられ、どんどん体力が弱まり、とてもとても通常弁済など夢のまた夢、という事になるのです。

またその期間が5年とか10年だったりすると、社長や代表者もどんどん年を重ねます。

- ・「子どもや信頼於ける人物に事業を継がせよう」と「世襲」を考えても、
- ・「事業を売ろう」と「売却」を考えても、
- ・「事業を畳もう」と「閉鎖」を考えても、
- ・「もう少し頑張ろう」と「継続」を考えても・・・

その手段を選択しても、「借金が残っていて良かった！」と言う環境にはなりません。

自分が代表として身を引くときに、その手段を取ろうとしても金融対策は一丁目一番地としてあなたに関わってきます。

そして、人間が齢を重ね、人生を終える時は必ず来るのですから、借入金がある以上、誰も避けて通れない道である、という事を強く認識しておく必要があります。

また、人間は、自殺でない限り「死ぬタイミングを選べない」という事も非常に重要であるのです。

有事に於いて、借入金返済を継続する事は、借入金を終わらせない行為でありますし、有事に於いて、リスケジュールを実行する事は、資金繰りを苦しくする行為であるです。

「果たしたい目的とその為に取る手段を揃える」という事が、有事に於いて極めて肝要である、とはそういう事を申し上げているのです。

“交渉”と“お願い”は違う

銀行に限らず、取引先や仕入先、顧客なども含めて少しでも良い条件を勝ち取ろうと「交渉」を重ねる事は、皆さん日常的にされていると思います。

ただ、有事に陥った時に、実際に「交渉」が出来ている人は、ワタシは殆どいない、と考えています。

なぜなら、「・・・して下さいませんか？」とか、「・・・と言う風に考えているんだけど飲んで頂けませんか？」という提案の仕方は「お願い」なのであって「交渉ではない」と考えているからです。

平時に交渉と称してお願いする事はあっても良いと考えていますが、有事に交渉と言う名のお願いをしてしまうと、相手は弱みに付け込んで来ます。

あなたが「貸す側」の立場になった、と想像してみてください。

あなたの所に二人の方が訪ねて来ました。AさんとBさんです。

Aさんは「来月にも資金が詰まってしまう。至急で融資をして欲しい」と。

Bさんは「まだ大丈夫なんだけど、あちらの銀行でこういう条件で融資の提案を受けたんだけど、お宅の銀行ではどのように考える？」と。

あなたならAさんとBさんのどちらに融資をしたくなるでしょうか？

おそらくBさんの方では無いでしょうか？

この文を読んでいるほとんどの方の本音はAさんのスタンスなのですが、実際はそれを馬鹿正直に本音として暴露してしまうと、カネは借りられません。

だって、あなたが貸す側であった時の考え方を想像すれば簡単に答えが出るでしょう？

人間の能力など、それほど違いは無いのです。

カネを貸すことを決めるのは、貸す側が決める事である以上、借りる側が、強く「貸せ貸せ」と言えば言うほど金は借りられない、という事です。

また、銀行は不振な融資先に追加の融資をすると、「引当金」を積みなければならないので、コストが2倍かかってしまうのです。

Aさんの「カネを貸せ」というスタンスではお願いでしかありません。

Bさんの「他行からの提案をダシに使う」というスタンスが交渉であります。

お願いと交渉はシチュエーションによって変えなければなりません。

どういう時に帰るのかと言うと・・・それは相手との利害関係によって変わります。

相手との利害関係が一致している時には、「お互いにお互いがどのようにすれば喜んで貰えるかを考えながら話を進める」のです。

相手との利害関係が相反している時には、「お互いにお互いがどのようにすれば苦しくなるかを考えながら話を進める」のです。

新しいビジネスパートナーと前向きに打ち合わせを重ねる時には、自分にも、そして相手にもメリットがあるように話を進めませんか？

それはお互いの利害関係が一致しているからです。

しかし、時を経てそのパートナーとトラブルになった時に、相手のメリットを考えて話を進めるでしょうか？

まずは自分の主義主張を貫こうとしませんか？

利害関係が一致しているか？相反しているか？で、「お願い」と「交渉」のスタンスは大きく変貌します。

金融機関の場合、貸し手側にとって、借り手側が融資に値する存在である時、彼らは融資を実行して利息を得ようとします。

その際、借り手側はその資金で以って事業の拡張・拡大を実行します。

この時、貸し手側と借り手側の利害関係は一致している、と言えます。

貸し手側にとって、借り手側が融資に値しない存在である時、彼らは融資した資金を回収しようとします。若しくはリスケジュールして、新規の融資を停止します。

その際、借り手側は資金の回収を阻みたい衝動に駆られます。

若しくはリスケジュールして返済の軽減を考えますが、前段で述べたように、リスケジュールをしたのでは永久に借金は終わりません。

この時、貸し手側と借り手側の利害関係は相反している、と言えます。

利害関係が一致している時に、金融機関の支店長や融資担当者とゴルフに行ったり食事をしたりするのは正しい行為ですが、利害関係が相反している時にこれをやったのでは、いたずらに内部事情に探りを入れられ、墓穴を掘ってしまいます。

融資を渋ったり、リスケジュールを代替的に提案してくる貸し手側とは徹底的に距離を置く、これに限ります。

なぜなら・・・貸し手側はこれを実行されるのが最も困るからです。

たとえ話として・・・野球の練習に於いて、打撃投手は打者が打ちやすい球を投げ、打者が快音を響かせて好調である事を意識させようとしています。

この時は打撃投手と打者は「チームの勝利」という思惑で利害が一致しています。

野球の試合に於いて、対戦相手の投手は相手打者のウラを搔き、打ちにくい球を予測し凡打に導こうとします。

この時は投手と打者は「互いのチームの勝利」という思惑で利害が相反しています。

互いの利害関係の有無で、交渉とお願いのスタンスは大きく変貌しますし、これによって得る経済効果は、毎月数十万円から数百万円に及ぶこともあるのです。

あなたの家族や従業員を守るために、まずは資金の確保をされるべきでは無いでしょうか？

有事において、財源はそこにしかありませんし、仮に他に財源があったのなら、それは有事ではなく、平時でしょう。

融資とは投資である

ワタシはこれまでに数百本のセミナーをこなしていますが、必ず聴講者に言っている事が題記である「融資とは金融機関が客先に対して実行する投資行為である」という事です。

「ここに自分の資金を注入すれば、やがて資金が増えて返って来る」という目論見の下に、当事者が審査をし、判断をして資金を注入します。

しかし、その意に反して増えるどころか、むしろ減ってしまった・・・

この失敗責任はいったい誰にあるのでしょうか？

セミナー中にこの質問を聴講者にすると、全員が口を揃えて「投資の失敗は自己責任です」と答えます。

そうです。

投資の失敗はあくまでも自己責任であり、他の誰を責める事も出来ませんよね。

それを踏まえ・・・金融機関が「この人に資金を注入すれば、やがて元金が回収出来て、その上に利息が乗って返って来る」と審査をし、判断をしたから融資が実行されるのです。

そして、金融機関は企業の融資の要請に断ろうと思えばいつでも断れる環境にあるのを、断らずに自己資金を貸し出すのですよね？

時を経て、それが上手く回収出来にくかったり、回収不能になった時の失敗責任はいったい誰にあるのでしょうか？

こういう質問を聴講者に改めてしてみると、

聴講者は口を揃えて「貸した方が悪い」と言います。

しかしながら、実際は自己破産や債務整理を実行するのは「借りた側」が資金的負担を負い、責任を負います。

ここに大きな矛盾が生じているのに気付いている人はいません。

「投資の失敗責任は自己責任」とは多くの方がご存じのはずなのに、「融資の返済失敗の責任は借り手が負う」という矛盾にたちばなはじめが疑問を感じ、11年前にこの仕事を始めたのです。

「借りたカネが返せない」と言う環境は誠に不幸な環境でありますし、「それなら返すのをやめよう」と考える事に道義的な責任がある事はモチロンですが、無理な返済を実行する事は、家族や従業員に大きな負担を強いる事は前段で既にも書きました。

一方で、「借りたカネが返せなくて捕まった」と言う人って、いるのでしょうか？

金融機関にウソの事業計画を作り、初めから返済する意図が無いのに融資を受ければ、場合によっては詐欺になってしまいますが、あなたはどのようにでしょうか？

「なんとか返済できるように頑張ろう！」と思い、銀行に事業の展望や現状を説明をし、融資を受けたのではありませんか？

それなら初めから騙す意図など無かったのですから、少なくとも詐欺ではありませんよね？

また、仮に返済しにくい状況になったとしても、金融機関が後になって強制的な回収行為は出来にくく、回収行為そのものに法的な規制がかかっている事も以前に文でしたためました。

また補足情報として、WEBで「取立ての禁止事項」と検索すれば、皆さんが想像されているような

- ・ 頻繁な催促電話
- ・ 自宅への乗り込み
- ・ 家財道具などを持ち帰る
- ・ 胸ぐらをつかまれる

などは全て現代社会に於いて「法律違反」であり「空想の世界」である、という事は明らかです。

つまり「融資とは金融機関が客先に対して実行する投資行為である」と言うのは、法律によってきちんと説明がつくのです。

ですので、当方公式サイトでも申し上げている通り・・・

「債務整理を考える前に、もうひと踏ん張りしてみませんか？」と記載しているのです。

ワタシは、以前に述べた通り、11年前に卸・小売業の事業に失敗し、6億円の負債を負った現役の多重債務者です。

ワタシは事業に失敗はしましたが破産はしていません。

経験談として、ワタシの記憶を呼び起こしますが・・・

ワタシが返済停止を実行した際、毎日毎日「矢のような催促電話」があったかと言うと・・・

それはありませんでした。

数日に一度、問い合わせの電話があったくらいです。

また返済停止して15時を過ぎ、銀行が閉まった日の夕方に一度、ワタシの当時の事業所に融資担当者が来ました。

が、ワタシは慌てずに、

「今日は資金が用意できないからもう少し待っていてください。また電話しますので今日の所はお帰り下さい」

と申し上げたら、素直にお帰りになりましたよ。

コチラが慌てふためいたり、ビクビクオドオドすれば、もう少し話はこじれたかもしれませんが、丁寧且つ明瞭にこちらの意向を説明すれば、相手もそれに対応せざるを得ない、という事です。

「融資は投資である。よってカネは貸した方が悪い」と言うのは、そういう事です。

もし、あなたが“貸す側”の人間だったとしたら

想像してみてください。

もし、自分が銀行の融資担当者だったとしたら・・・その前提でワタシはあなたに質問をします。

「カネのある人と、カネの無い人とどちらにカネを貸したい？」と。

おそらく、全ての人が「カネある人に貸したい」と言うでしょうし、実際にこの質問をするとこれまですべての方がそう答えました。

そこで、更に質問をします。

「あなたがカネを貸した客先から返済が実行されなくて、あなたが融資先の会社事情を確認する為に出向きました。

相手の態度を見て、ビクビクオドオドする人と、毅然と現況を説明し返済困難と説明する人、どちらから回収出来そうだと想像しますか？」と。

おそらく多くの方が「ビクビクオドオドする人の方が回収しやすそう」と思うのではないのでしょうか？

そうです。

金融機関に慌てて出向き、資金的困窮を訴えたのでは、融資担当者は融資したくなくなります。

「武士は食わねど高楊枝」と申しますが、身なりを整え、キチンと計画を作成し、整然と交渉に臨む人の方が融資しやすいのです。

だって・・・あなたが貸す側の人間だったらそう思うのでしょうか？

同様に、キチンと理論武装をし、事前準備を施した上で、返済停止を実行した後も債権者対応は毅然と向き合えば良いのです。

ビクビクオドオドすれば、相手はそれに乗じて来ます。

だって・・・あなたが貸す側の人間だったらそう思うのでしょうか？

カネを借りられそうなときは、「この人になら融資しても良いかも・・・」と思わせる様な事前準備が必要です。

カネが返せなくなりそうなときは、「この人からの回収は難しそうかも・・・」と思わせるような事前準備が必要です。

なんでもかんでも「馬鹿正直」に正面突破のスタンスだったり、なんでもかんでも「出たところ勝負」のスタンスだったり・・・

こういうスタンスは「敗者の戦略」である、と言えるでしょう。

理論武装や事前準備は極めて重要です。

これを踏まえ、もう一度「“交渉”と“お願い”は違う」をお読みいただくとより理解が深まるでしょう。

事業の根幹は事業には無く会計にある

巷には様々なビジネスが存在します。

- ・モノを売る
- ・情報を売る
- ・安心を売る
- ・テクニックを売る
- ・企画を売る
- ・人柄を売る
- ・経験を売る

あなたのご商売も、この中のどれか一つに該当するのではないのでしょうか？

それはいったい何のために？・・・と言えば・・・それはモチロン「儲ける為」と言えるでしょう。

儲ける為に、あなた方はビジネスを展開するのですが、

- ・儲かっているか？
- ・儲かっていないか？

という価値基準は、数字でしか解りません。

数字以外に、儲けの有無を確認する手段はありませんよね？

でも、殆どの事業主が、この数字から目を逸らして事業を実行するのです。

あなたが儲ける為に展開するビジネスは、法律の範囲内であれば何を商っても良いです。

儲ける事の目的の為の手段として、様々なビジネスが存在するのであって、その儲けの有無を確認する為の会計（数字）が必要なのです。

営業部門の無い会社はあります。

製造部門の無い会社はあります。

しかし、会計の無い会社はありません。

営業担当者を据える事は出来ます。

製造担当者を据える事は出来ます。

資金繰り担当者を据える事は出来ません。

「社長！取引先との交渉が上手く行きました。契約の段取りをします。」という社員は想像が出来ますね。

「社長！こんな製品作ってみたのですが・・・売れると思います。」という社員は想像が出来ますね。

しかし、

「社長！資金繰りしてみたら今月足りないので、ワタシが補てんしておきました」と言う社員は想像が出来るでしょうか？

営業や製造や総務は従業員に指示した上でさせることが出来ますが、資金繰りは他人任せに出来ません。

つまり、代表者の最も重要な仕事は何かというと・・・「カネを廻す事」なのです。

しかし、現実には「現場第一主義」という大義名分が横行し、代表者が「苦手」を理由に「数字の担当者」を据えて、目を逸らし、一番大切な使命を果たさない代表者が殆どである事をワタシは知っています。

営業や製造や企画などは従業員に任せても良いですが、資金繰りは従業員に任せても最後は自分に跳ね返って来ます。

こういう事を言いますと、零細企業の事業主はこう言うでしょう。

「昔から数字が苦手だね・・・」と。

しかし、よくよく考えてみてください。

皆さんは学校で「加減乗除」を習っているではありませんか！

足し算・引き算・掛け算・割り算は確実に習っていますし、その為の補助だってパソコンや電卓があるではありませんか？

会計には「足し算と引き算」しか存在しません。

会計には「掛け算と割り算」は存在しません。

数字を足したり引いたりする作業が苦手だとか面倒だとか言っている事業主は、もはや責任放棄と言っても過言ではありません。

数字から目を逸らしてはいけません。

数字を追い掛けなければいけません。

数字を追い掛ける事こそが、「リスクヘッジ」や「資金繰り改善」の第一歩である事を知って下さい。

かつて、たちばなはじめは新潟で販売業事業を営む資産家のボンボンとしてこの世に生を受けました。

会計を知らないままに事業を父親から引き継ぎ、見事に事業を破たんさせ、多重債務者になりました。

破綻し、廃業を決める一年ほど前に、自らのヤバさを感じ、会計に手を付けました。

手書きで振替伝票を起こす作業から始めたんです。

そして現金出納帳をつけ、銀行口座の残高を合わせて現金有り高をメモし・・・少しずつ会計を学びました。

数か月ほど、その作業をこなしていたら・・・ある日急激に会社の問題点が鮮明になり、その為の解決や緩和の為の行動が変わりました。

そして思ったのです・・・

「こんな大切な事を他人任せにしていたのか・・・」と。

かつての苦い経験を経て、たちばなはじめは皆さんに強く申し上げます。

「事業の根幹は事業には無く会計にあり！」と。

金融機関の会計

借り手側が、貸し手側に返済が実行できないでいると、貸し手側は「不良債権になった」と認識します。

会計ルール上、貸し手側は不良債権をいつまでも保有できないので、関連会社である債権回収会社に二束三文で売却します。

その詳細は、WEBで「銀行の貸し手責任を問う会」と検索してみてください。

東京都内のとある弁護士先生が国会議員と連携し、運営している組織体のホームページです。

そこに張り付いているパンフレットのバナーを開き、11ページをご覧ください。

そこには、このように書かれています。

銀行債務の取立てが、実は非常に理不尽な仕組みで行われるケースがあるのを御存知ですか？ 銀行は無担保の不良債権を、一律1000円程度で「取立て会社」であるR C Cやサービサーと呼ばれる会社に売却しています。しかし、こうした回収会社は、債務者に当初の債権の額面通りの請求ができてしまうのです。

10億円の債務だろうが、500万円の債務であろうが、極めて安価な金額でサービサーに売却され、そのままの債権額で回収行為を行うのですから・・・

いわば、「数千円で債権仕入れて数億円の回収を目論む」というのがサービサーの仕事であり、実体である、という事が言えます。

こういった商取引の内情を踏まえますと、債務者の対応策は自ずとあぶりだされてくるでしょうし、リアクションを待つ債権者への対応も変わって来るでしょう。

もし、今あなたが資金繰りに悩んでいたたり行き詰まりを感じているなら、ぜひ一度ワタシにご相談ください。

初回無料でご相談可能です。

このレポートが、あなたの資金繰り改善に少しでも役立てば幸いです。

ご案内

たちばなはじめの無料個別相談（リモート：Zoom）を受付けています。

あなたの現在の状況をお聞きし、どのような対応をすべきか具体的にアドバイスいたします。以下のURLよりお申し込みください。リンクを押すと申込みフォームが開きます。

セミナー開催地での対面相談もおこなっております。対面相談はセミナー参加で無料、対面相談のみの場合、面談料5000円を頂戴いたします。

個別相談予約フォーム：

<https://tachibanahajime.jp/contact/>

※セミナー日程以外での対面相談をご希望の場合は、交通費+11,000円（税込）にてご対応可能です。

最新セミナー情報

たちばなはじめは、お金で困っている1人でも多くの人を救済するため、全国を飛び回り講演やセミナーをしています。

最新セミナーの情報は、以下のURLにアクセスすると確認できます。

まずは、一度たちばなはじめの話を直接聞いてみてください。

疑問や不安を、直接質問してみてください。

あなたのお金に関する悩みや問題の解決の糸口が、必ず見つかるとお約束します。

↓

[最新セミナー情報を確認する](#)

たちばなはじめ公式サイト

資金繰り問題での破綻を未然に防ぐ方法や、行き詰まってしまったときの緊急対処法など、他では手に入らない情報が満載のサイトです。

↓

<https://tachibanahajime.jp/>