

vol.187
無限

1

「友」について
経営者より
その友を見る

記事作成者

曾根 康正

公認会計士
SMCグループ代表
経営コンサルタント

SMC関連サイト

強運会計士の徒然ブログ

<http://smcblog.net/>

SMCグループ代表、曾根が毎日
綴る。毎週月・水・金更新の経営ブ
ログ。



SMCグループはお客様とともに成長し、創業100年企業を創出し続けます。

中小企業応援団

2023.04 No.231

SMCグループ
Support Management Consultants

人にとって友はその人の鏡

平素は、私どもSMCグループの活動にご協力賜りまして誠にありがとうございます。

今月は「友」について考えてみたいと思います。経営者には多くの友がいると思います。経営者がどんな人格かを見るためには経営者そのものよりその友を見た方がわかりやすいと思います。人にとって友はその人の鏡だと言っても過言ではないでしょう。パナソニック創業者の松下幸之助氏は下記のような言葉を残しています。

POINT パナソニック創業者 松下幸之助氏の言葉

友を見ればその人がわかる。人脈というのは言わば偏差値であってレベルの高い人の周りにはそれだけの人が集まる。そして、その欠点をカバーしてくれる仲間を持つ。

類は友を呼ぶ

「類は友を呼ぶ」という諺通りです。優秀な経営者には優秀な友が集まり、ダメな経営者には出来の悪い友が集まります。このような目で世の中の経営者を見ていると本当にその通りなので感心してしまいます。読書もしない、日経新聞もまともに読まない、大河ドラマや小説などから歴史を学ばないなどのダメ経営者の周りには同じようなダメな友がいます。また、時間にルーズ、約束も守らない、日程も気軽に変更するダメ経営者には同じようなダメな友がいます。

逆に優秀な経営者には優秀な友が集まります。このことは当然だと思います。日経新聞を毎日読んで情報を取っている経営者は友との会話の中で当然日経新聞の話題を出します。すると読んでいないダメ経営者はこの話題について行けません。日曜日に見た大河ドラマの話題を月曜日に話すを見ていないダメ経営者はこの話題にもついて行けません。優秀な経営者とダメ経営者では全く会話合わないのです。そして優秀な経営者は「日経新聞さえ読んでいないの?」「読書もしないの?」「時間に遅れるの?」「大河ドラマも見ていない

の?」などなど、そんなことを口に出しませんがこれらのダメ経営者のことを心の中では軽蔑をしていることでしょう。だから、誰も注意してくれないのでダメ経営者はダメな自分に気づくことができないのです。そして、このようにして優秀な経営者とダメ経営者が分離されていきます。

更に優秀な経営者は偏差値が高いので自分に厳しいけれど人に対しても厳しいものです。特に時間や約束に関しては厳しいです。また、優秀な経営者は早起きをします。「朝を制するものは1日を制す」の言葉通り、早起きして朝からトップスピードで経営に取り組む経営者の会社は業績が良くなります。一方、夜遅くまでお付き合いの名の下にいつも同じメンバーと深酒をし夜更かしをして朝が弱い経営者の会社の業績は当然悪くなるでしょう。私は早起きをしない、時間にルーズ、約束を簡単に破る・忘れる、簡単にアポイントを変更する、読書もしない、日経新聞すら読んでいない、大河ドラマや歴史小説も読まない人と話をすると薄っぺらい人間に思えて付き合う気がしません。私の今のレベルで最高の偏差値の友の条件は下記の通りです。

POINT 曾根康正の偏差値の高い友の条件

- ① 早寝早起き
 - ② 時間厳守
 - ③ 約束を守る
 - ④ アポイントを変更しない
 - ⑤ 読書をする(月に最低でも4冊)
 - ⑥ 日経新聞を毎日読む
 - ⑦ 大河ドラマや小説から歴史に学ぶ
- などなど

自分のレベルを上げるための友人を

さて、あなたにとって「厳しくて付き合いづらいなあ」と思う経営者は恐らくあなたより偏差値が高い経営者なのです。更にあなたに厳しく嫌なことを言うってくれる人はあなたにとって最良の友なのです。更に偏差値の高い友を持っていれば自分が持っている欠点をカバーしてくれます。あるいは自分が持っていない能力を友が提供してくれます。偏差値の低い人の友にはそんなことができる友はいません。

最後に、自分のレベルを上げるために厳しいけど偏差値の高い人と付き合うか今まで通り偏差値の低い友と楽しく付き合うかはあなたの選択なのです。

銀行の言いなりにならず
分析・判断・交渉をその返済期間って
大丈夫？

記事作成者

小川 弘郎

中小企業診断士/社会保険労務士/行政書士/2級FP
技能士/宅地建物取引士/農業経営アドバイザー(日
本政策金融公庫)

SMC関連サイト

先行経営Tassei

<https://www.smc-g.co.jp/senkokeiei/>ミライからの逆算経営支援プロ
グラムで下請け脱出経営を支援しま
す！

追加融資や資金繰り破綻を防ぐために

このコラムでは中小企業の皆さまにとって重要な融資をはじめとした資金調達や資金繰りの様々なお話をさせていただきます。

今回のテーマは「その返済期間って大丈夫？」

融資を受ける場合にはいくら借りられるかに目を奪われがちですが、借りた後に何年で返済するのかという返済期間も重要です。この選択を間違えると後々追加融資を受けないといけなくなったり、下手をすると資金繰りに窮してしまう場合があります。今回は返済期間の適切な考え方についてお伝えしていきますので、自社の実情にあった返済期間を選択できるようにしましょう。

1. 分割弁済の返済期間には要注意

融資の返済という毎月少しずつ返済していく「分割弁済」が思い浮かぶと思います。証書貸付(長期借入金)として利用する場合はまずこの返済方法になるでしょう。毎月一定額を一定の日に利息と共に返済していくパターンで、例えば「毎月末日に25万円ずつ60回で元金を返済する」というような返済方法です。

ここで大事なのが返済期間です。「早く返したいから返済期間は短くていい」とお考えになる経営者が時折お見えですが、このような方は資金繰りのことがよくわかっていない方と考えていいでしょう。

例えば、3,000万円融資を受けるとして、3年返済なら年間1,000万円、10年返済なら年間300万円返済することになります。この場合どちらが返済は楽でしょうか？年間利益が1,000万円以上連続で出ているなど十分な収益が出ている企業であれば問題ないのですが、そうでない企業が3年返済を選んでしまうと、返済できるだけの利益

が出せていないため返し終わる前に資金が足りなくなりまた借りなければならないといったいわゆる「自転車操業」になってしまう可能性が高いです。そのためできるだけ返済期間を長くして返済額を押さえて融資を受けるのがベターです。資金的な余裕ができてきたら繰上返済をすることもできます。

資金繰りにやさしい融資の受け方をするためにも、返済期間はできるだけ長くして返済額を押さえるようにしましょう。



2. 銀行の提示する返済期間を鵜呑みにしない

融資において返済期間は概ね上限期間が決まっています。運転資金なら7年～10年、設備資金なら15年～20年といった具合です。その上限の範囲内で融資期間(返済期間)を決めていくわけですが、銀行が提示する期間は「確実に融資金を回収できる可能性が高い期間」であり、「企業側が問題なく返済できる期間」とイコールではない点に注意したいです。

特に前回のコラムでお伝えした「プロパー融資」で無担保の場合は、銀行側は返済期間を短めに提示する傾向が強いです。これは無担保プロパー融資の場合は銀行側にとって担保や保証がないため、確実に返済してもらうことでしか融資金を回収する方法がないからです。

そのため、融資期間をできるだけ短くして早く回収してしまいたいというマインドが働きます。それにより借り手企業の収益力を無視した過大な返済金額になる返済期間を提示してることがあります。こういった場合は粘り強く銀行と交渉しましょう。意外と銀行側は返済期間の根拠



や妥当性について答えを持っていないケースが多いので、なぜその返済期間なのか詳しい説明を求めると答えに窮し、借り手企業の希望する返済期間が通る場合があります。自社の収益力から考えて妥当と考えられる返済期間にできるように交渉を進めるようにしましょう。

いかがでしょうか？融資を受けたら必ず返済をしなくてはいいませんが、その返済額を決める返済期間の選択を誤ったがために、自転車操業に陥っている企業は意外と多いものです。しかも自社が自転車操業状態にあることに気づいてすらいない企業も驚くほど多く存在します。

自社の収益力にマッチした返済期間を選択できるか否かが資金繰りの良し悪しに大きく影響します。銀行の言いなりにならずきちんと交渉して自社に適切な返済期間を選択できるようにしましょう。

引継の度に
様々なコストとリスク経理業務の
ブラックボックス化

記事作成者

船田 卓

税理士

SMC関連サイト

キャッシュを増やすヒケツ

<https://www.smc-g.co.jp/cashacademy/blog>会社を絶対潰さない為に!!
キャッシュを増やす方法を学ぶサ
イト経理業務を
ブラックボックスにはしてはいけません

1.経理担当者の採用

中小企業の悩みの一つが「経理担当者」です。会社を設立し事業を始めたばかりの頃は社長が自ら経理事務の全般を行い、事業が上手くいけば奥様に手伝ってもらい、少しずつ規模が大きくなれば経理事務を雇うことも出来るでしょう。

お付き合いしている中小企業さんで一番経理が滞りなく進むのが、ベテランの経理事務の方がいらっしゃる会社です。きちんとした奥様が帳簿をつけているケースも安心です。この経理担当者が次の2つのことを満たしているとも安心できます。

- ① 経理事務を専門業務としていること
(期限を守れる、急な経理対応ができる)
- ② 辞めないこと

2.経理担当者が辞めてしまったら・・・

こうした責任感のある頼れる経理担当者が辞めてしまうリスクがあることも否めません。経理事務の業務を奥様がされている場合でも、ご出産や介護で業務から離れることも考えられます。このようなことが起きてしまうと、請求書の発行や銀行振り込み、給与計算などが滞ってしまい、得意先や仕入先などの外部の方々や従業員やアルバイトなど内部の方々との信頼関係が崩れてしまう可能性があります。

そのように、経理担当者は毎月のお金のやり取りや売掛金・買掛金の管理、銀行とのやり取りを行う大切なポストであることがわかります。もし、経理担当者が退職した場合には、後任の担当者を決めて引継ぎを行うこととなりますが、後任を育てるにはどうしても時間と手間がかかります。一般的に完全な引継ぎには3か月から1年かかるとも言われています。

3.経理のブラックボックス化

経理担当者は会社の数字やデータを扱う仕事であり、限られた人が担当するお仕事であることからどうしても属人化してしまう傾向にあります。そのため、その担当者には分からない処理の方法やデータの保存方法などが生まれることが多くなります。重要なポストを担う経理担当者で、かつ、独自のルールに従って業務を行うため、どんどんとブラックボックス化が進みます。経理部門は会社の経営を管理するのですから、信用できる人が担っていることでしょう。また営業や現場の片手間で出来ることでもありません。また何かあっても引

き継げるよう、経理マニュアルを整えておかれることをお勧めします。マニュアルがあれば引き継ぎがスムーズに行えるのではないのでしょうか。



4.こんな方法で対応することも・・・

経理担当が突然辞めてしまったときや、経理のブラックボックス化を未然に防ぐ方法の一つとして「経理代行」や「経理派遣」を利用することも一案です。「経理代行」は売掛金、買掛金の管理や給与計算、請求書発行・郵送等の経理業務を代行します。会計ソフトに入力していた作業を代行する「記帳代行」もあります。代行ですので、従来の経理担当者の場合と同様、最終確認をしていただく必要はあります。一方「経理派遣」は作業を代行するのではなく、代行できる人を派遣します。したがってその人に指示をして頂かなくてはなりません。派遣の場合は期間や出

社日数等も契約します。会社に来てくれるので安心ですが、一般的に経理代行よりも高額になる傾向があります。経理作業をお願いするなら「経理代行」、経理を代行できる人に来て欲しいなら「経理派遣」でしょうか。いずれも、代行する人が入れ変わっても引き継ぎをしてくれますので、経理担当者が辞めるたびに経理業務が滞ってしまう、というリスクは避けられそうです。

会社にとって重要な経理業務はブラックボックスにしないことをおすすめします。

vol.03

知って
おくべき
人事労務

4

健康保険と労災保険の
はざま問題

社長が仕事中に大けが！
その後、
とんでもないことに・・・

記事作成者

山口 剛志

特定社会保険労務士

SMC関連サイト

SMCセミナー一覧

<https://www.smc-g.co.jp/seminar>



社長や役員には 健康保険も労災保険も適用されない

100万円近い治療費を全額自己負担

先日、本当に大変な目に遭ってしまった社長のお話を
紹介します。

社員数10名ほどの木材加工業の社長が、電動のこぎりで
木材のカット作業中に、誤って左手親指まで切断して
しまいました。すぐに病院で治療を受けましたが、残念

ながら親指は元に戻りませんでした。

そんな状態の中、更なる悲劇が社長に降りかかります。

治療代が100万円近くかかったのですが、その全額を自
己負担しなければならなかったのです。

何故そんなことに？

・・・そうなのです。社長が仕事中にケガをした場合、制
度上、健康保険も労災保険も適用されないため、治療
代の全額を自己負担せざるを得ないのです。

「そんなバカな話あるか?!」と思われるかもしれませんが、
これが現実なのです。

そしてこれは基本的に、社長だけでなく取締役の方々
も同じ取り扱いです。



労災保険に「特別」に加入できる制度

しかし、仕事中にケガをするリスクが有る社長や取締役
は実際に大勢いらっしゃいます。その方々はどうすれば
良いのでしょうか???

...そういった方々を救うのが「労災保険 特別加入制
度」です。

建設業・運送業・製造業などの業種だと社員数300人
以下の企業の社長や取締役は、『労働保険事務組合』と
いう組織を通じて手続きを行うことで労災保険に『特
別』に加入することができます。

そうすることで、仕事中にケガをしても、通常の労働者
と同じ内容で労災保険制度が適用されるため、冒頭の
事例のような困ったことにはなりません。

ケガが治るまで治療代は0円(ただ)ですし、役員報酬が
支払われない間は休業補償も支給されます。また、障害
時の年金や遺族補償なども行われます。

現場に出る社長、役員の方はご検討を

労災保険料は、万が一の被災時の補償金額の大きさと
業種によって決定されますが、建設業の場合、年間約
17,000円(給付基礎日額5000円として)です。

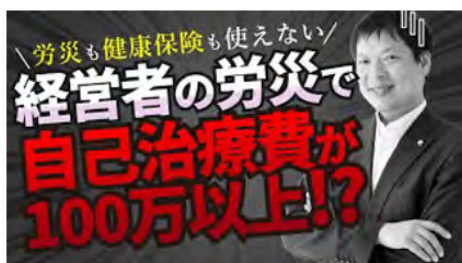
なお、労働保険事務組合への加入手続き費用などが別
途必要となります。(費用は事務組合によって異なりま
す)

なお、社員数5名以下の企業の場合は、健康保険法の
特例措置が適用される場合があります。

特に建設業・運送業・製造業等の業種で、現場作業をす
る社長や役員の方は、万が一の心配をしないためにも、
この機会に労災保険に特別加入してみたいかがで
しょうか?

労災保険特別制度について、詳しくお知りになりたい方
は、どうぞお気軽にお問合せ下さい。

また、労災保険 特別加入制度については、動画にて詳しく解説しております。是非、動画をご参照ください。



<https://www.youtube.com/watch?v=g79pwfwAdPM>