

## 「中小企業・小規模事業者政策を考える②」

前回は、中小企業・小規模事業者の倒産・解散・譲渡時の経営者に対する再チャレンジ環境整備について書きましたが、今回はそのもその経営者の経営能力を高める為の対策について書いてみようと思います。

経営者になるのに資格は要りません。しかし実際に経営を行なう為には、様々な知識と自制心や技術が必要です。大学には経営学部があります。大学には経営学模範業者にとっては、もつと実際のな知識や技能が必要です。民間の経営コンサルトや勉強会で学んでいる方々もいらっしゃると思いますが、基礎から必要に応じて体系的に身につけることが出来るカリキュラムそのものがほとんど存在しませんし、中小企業大学校ですら、中小企業・小規模事業者の全体数から見れば、ほとんど役に立てていないのが実情です。

日本の経営者は失敗すれば奈落の底に落ちる危険な道を、水先案内人も無く、手探りで足を滑らし、落石に傷付きながら進んでいる冒険家のようなものです。冒険家や登山家ですら、目指す冒険に向けて、基礎体力や基礎技術、必要十分な装備、綿密な計画を立て、必要な練習をしっかりと積んで、生還出来る自信を十分に持ててから出発します。しかし新米経営者のそれは、まるで軽装でろくな装備も持たず、目標も不明瞭なまま、深山幽谷に分け入るうとする気楽な行楽人のようです。生還の確率が非常に低くなるのは自明です。資格は要らなくても、実質的な経営能力を持っていないではなりません。

経営を始める時の思いはそれぞれでしょうが、成功して豊かになりたいとか、尊敬される存在になりたいとか、既存の会社よりも自分の方がもつと上手くやれるとか、儲け話を放って置けないとか、世の中に必要な事業が存在せず自分が興すしかないとか、大きな自信と望みが出発点になっているのではないかと思えます。その思いの強さが悪く出てしまつと、お山の大将になつたり、仕事に埋没してしまつたり、不勉強になつてしまつたりがあります。思いが強い人は、勢い人の話に耳を貸さなくなりがちで、これが経営に必要な勉強を遠ざけたり、経営危機に鈍感になる原因になる事もありますし、会社のサイフと個人のサイフを公私混同してしまつ方も多々いらっしゃると思います。

いろんな経営者を見てきて、まず経営にまつ一番最初に実践すべき事は、サイフの公私混同を無くす事であり、現金出納帳をつける事であり、売上伝票、仕入伝票を書いて、領収書と共に整理保管することです。多くの小規模事業者はここまで出来て、後はそれら証憑を税理士に丸投げして、決算書と青色申告書を年に一回作つて貰つとところだろうと思えます。それでもとろあえず問題はないんですが、資金繰りの問題があり、これが会社も経営者をも絶命絶命の窮地に立たせる大問題なのです。普段の資金繰りは、通帳の残高を見てお金があれば安心という感じだろうと思えますが、通帳にお金が多つたりあると、つい気が大きくなつて、普段我慢している事に

使つてしまつ事もあるでしょう。しかし、消費税等の税金や保険料の支払い等はある月にまとまつてやってきます。それを計算して準備していないと、支払いが出来なくなつてしまつます。すると、延滞税等の負担が増えてくる事になります。よくいう消費税倒産というものも、消費税が利益を損ねる訳ではなく、経営者がちゃんと資金繰りが出来ていない為に起こるものです(医療機関はまた事情が異なる)。ですから、月次試算表や資金繰り表を作つて毎月必要な資金量を把握して備えなければならぬのです。

資金繰りに行き詰まつた時に、経営者は急に銀行等の金融機関に駆け込んで、融資を依頼しますが、銀行にまつ一番有難くない融資依頼がこつこつものだと思えます。つまり自分の経営が把握出来ていないのが明らかで、経営者の人柄も会社の実情もよくわからない人から急にお金を無心されても、ちゃんと返してくれる確率を低く見積もらざるを得ません。ですからどの銀行に行つてもなかなか色良い返事が貰えませぬ。そして悪くすると、金利の高い金融機関や違法な闇金から借金をしてしまひ、金利負担で負のサイクルから抜け出せなくなつて、最悪の結果を迎えることにもなりかねません。高利貸しは、銀行とは利益の出し方が違つて、元本が返つて来なくても、金利で元本を超える利益を出して、実質的に元本を取り返せる事になるからです。支払

取り立てますし、元本は金利を吸い上げ続ける装置であり、撒き餌や疑似餌のような役割として活用するのです。

しかし、銀行へ融資依頼をする時こそ、経営者が経営に必要な素養を身に付ける最大のチャンスでもあると思えます。この時の経営者は藁にもすがる思いになっています。借入が出来たら何でもするといふ気持ちになつています。自信も勢いも弱まり、学ぶ姿勢が出てくると思えます。この時に経営者に必要な取り組みを教え、身に付けて貰ひ、融資することで利益を上げる絶好のチャンス

を銀行が活かしていない事が最大の問題だと思えます。この時に税理士や中小企業診断士等の力を借りて、銀行が親身になつて経営者を育ててやれば、誰にとつても幸福な結果が出てくるのではないかと思えます。それを、経営者の問題を放置して、関わりを断つて、被害を避けるのでは、銀行は被害回避出来ても、その経営者とそれを取り巻く方々は大変な目に遭います。ある種の不作為の罪を作っているのではないかと思えます。

中小企業・小規模事業者の経営力を機会をとらえて高めることが出来れば、社会の損失や人々の不幸を大きく減らしていく事が出来ると思えます。その為の政策を実現すべく、汗をかいています。

Facebookでも活動報告を行っています。〈Facebookアドレス〉<https://www.facebook.com/anamiyoichi> 皆様のご意見をお聞かせください!お待ちしております。

