

24. 倒産しないために事前に

やっておくべきこと

「倒産しないために事前にやっておくべきこと」 の勘所は以下の5点です

- 第1. 小さく貯め続けるようにします。
- 第2. 一社依存体制からの脱却を計ります。
- 第3. モゲージ(抵当や保証)を頼まれても断ります。
- 第4. 数字に強くなるように努力します。
- 第5. 手形を切らないようにします。

1. 小さく貯め続ける

- (1) 「塵も積れば山となる」のたとえ通り、コツコツ貯める堅実な経営姿勢は万一の時に強味を発揮します。
- (2) 一般に、儲かっている時は気が大きくなって過大投資に走ってしまいがちです。そして、業績に陰りが見え始めるとあわてて経費節減の必要性に気付きますが、この段階では節約してもお金を貯める余力は残念ながら残っていません。
- (3) 小さく貯め続ける堅実な経営姿勢は、社内は勿論、トップの家庭生活においても「堅実な社風作り」や「立派な後継者育成」の面で大きな「力」を発揮します。「お金」に対する真摯な態度は経営の根幹をなすものの一つです。

2. 一社依存体制からの脱却

(1) 一つの得意先が受注額の大半を占めていることは一概に欠点ばかりとは言えません。

以下の長所もあります

- ①. お互いに信頼関係が永い年月のつき合いで築き上げられている
- ②. 安定受注が期待できる場合が多い
- ③. 受注獲得のための営業要員が少なくて済み、又、広告宣伝費等の営業経費も少額で済む

- (2) しかし、今日のように経済がグローバル化している状況においては、大企業と言えども世界の景気動向等に翻弄されることが多く、受注減のダメージは、大企業から一次下請へ、一次下請から二次下請へと経営階層が下位になるほど大きく膨らんでしまいます。
- (3) 受注が一社に依存している場合、受注先の経営破綻は直ちに当社が経営破綻に直面することを意味します。今日のように、先が見えない環境下では、少なくとも第一位の得意先のシェアが50%は超えないように、得意先をある程度分散して、リスクを軽減化させておくようにすべきです。

3. モゲージ(抵当不動産の提供や借入の保証)を頼まれても断る

- (1) 経営者仲間から担保提供や連帯保証人を頼まれても「きっぱり」と断るようにします。企業倒産の中で保証債務を被ってしまったの倒産の割合は決して少なくはありません。
- (2) 担保提供や借入の保証、あるいは身元保証等は、一旦、保証等をした後はこちらでリスクを軽減させる手段を講じることができません。履行の時期を含め全くコントロールできないという意味でも大変厄介な代物です。
- (3) 会社及び個人を含めて保証等には係らないようにすべきです。このような姿勢を貫くと、そのうち周りもこのことを理解して、頼んで来ないようになるものです。

4. 数字に強くなる

- (1) 「経営数字に強い」ということは経営者としての大きな強味になります。経営状況が赤字に転落した場合でも、それがどのような原因(売上減、貸倒等)によるものかが早期に分かれれば素早く改善のための手を打つことができます。
- (2) 又、貸借対照表が以下のようなタイプの場合、売上減が即資金繰り悪化につながりますので注意を要します。

(運転資金必要タイプ)

売掛金 20	買掛金 100

(債権担保借入タイプ)

売掛金 100	買掛金 30
	短期借入金 100

(設備借入金過大タイプ)

流動資産 15	長期借入金 85
固定資産 85	
	その他債務 10
	資本金他 5

5. 手形を切らない

- (1) 倒産の「引き金」の多くが手形の不渡りです。
- (2) 手形ではなく「買掛金」の場合は、「翌月払いにしてください」とお願いして窮地を脱することが可能です。
- (3) 支払手形の発行を一挙に無くすことは難しいので、1～2年計画で毎月少しずつ現金支払い額を増やしていきます。源資としては、預金を取り崩したり、銀行の毎月の返済額を減らしてもらう等して手当てします。
- (4) 5つの勘所、「小さく」、「一社」、「モゲージ」、「数字」、「手形」のそれぞれの頭文字を連ねると「地位も捨て」となります。業界団体の名誉職等を多数引き受けて社業をおろそかにするようなことがあってはなりません。