

コーチング, ファシリテーション, NLP, EQ, リーダーシップ, 人間関係作り, コミュニケーション
人財育成, 組織活性化, モチベーション, 自己成長, 組織変革, 経営計画, 経営会議運営,
経理財務の効率化, 財務コンサルティング, 資金繰り計画, 部門別会計の導入, 管理会計,
意思決定会計のサポート, アライアンス,

Officeパートナー



info@office-partner.jp



055-949-8570



～ 実録体験談 ～

『 倒産への道 そして 新たな人生の選択 』

製作： Office パートナー 渡辺良勝

編集： Office パートナー 渡辺良勝

〒410-2123

静岡県伊豆の国市四日町 101-8

TEL・FAX 055-949-8570

URL <http://office-partner.jp/>

e-mail info@office-partner.jp

Copyrights Office-partner. All rights reserved.

本小冊子に記載される内容の著作権は、原則として、Office パートナー渡辺良勝に帰属し、著作権法の定める範囲を超えて、無断で複写、転載等の行為を禁じます。

◆はじめに

私は「楽天広場」というブログサイトで、独立起業希望者や独立起業に興味を持っている方々への情報提供の場として【独立起業応援団！】というブログを運営していました。

この小冊子は当該ブログ【独立起業応援団！】に掲載した情報の一部をまとめた冊子となっております。話の内容は「私（渡辺）の倒産の実録」です。これから独立していこうとお考えの方々の参考になればと思い、ブログを活用して情報提供をしました。

私の拙い文章ではございますが、楽しんで読んでいただけたらと思っております。

私の実体験から

- ・ 倒産の前兆にはどんな前兆があるのか？
- ・ 倒産を未然に防ぐ方法は？

などの参考にしてください。

◆話の前提

省略して書いてありますが、概略は下記の通りです。

私の実家は食料品の小売業をしていました。所謂、「街の個人スーパー」です。

私は小学生の頃から祖父に

「お前は実家のこのお店を継ぐんだよ」といわれ続けてきました。祖父の洗脳？のおかげで、私は小学生の頃から何のためらいもなく「自分は実家のこの店を継ぐんだっ！」と思い、「この店を大きくしてやるっ！」と言う夢も小学生の頃から持っていました。

今から 20 数年前、個人経営の小さな小さな私達のお店はあっという間にバブル崩壊・低価格競争の波に飲まれ、悔しいけど倒産してしまいました。

私にしてみたら、「子供の頃からの夢」「それしか考えられなかった夢」が**ガタガタッ ドドォ〜〜ンッ**と一瞬で崩れてしまったのです。

◆当時の私達

当時の私は 22 歳 妹は高校生 父 48 歳 母 46 歳でした。

当時、私が家業を継ぐ前の食料品スーパーの年商は約 4,000 万円前後でしたが、私が店長（3 代目）として父（2 代目）と商売を引き継ぎ試行錯誤した頃には年商は 7~8000 万円ぐらいに増えました。家業の食料品スーパーの扱い商品は生鮮 3 品と一般食料品、生活雑貨でした。

食料品の個人スーパーですので、売上総利益率は平均して 30% ぐらいです。生鮮 3 品（青果・精肉・鮮魚）の利益率は高く 50% 近くありましたが、売れ残りロスも結構ありましたし、一般食料品は最低でも 25% は利益率を確保しようとして値段設定していましたので全商品の平均売上総利益は 30% ぐらいになります。

当時、私が住んでいた地域では近所に大手スーパー（と言っても地元での大手です）は 4 軒ほどありましたが、競合スーパー同士の低価格競争が厳しくなると、地域の各スーパーは【 毎週 1 回特売チラシ 】を新聞の折込チラシに入れていました。

最近では当たり前のように特売チラシが新聞に入っていますが、当時の私達にすると、競合スーパーの特売チラシは脅威でした。

（今思いますが、毎週特売のチラシを出しているスーパーは本当に大変だろうなと思います。チラシが入って当たり前と思っている消費者が多いですから、特売チラシを出さないと不安になるのではないかと思います。

言葉は不適切かもしれませんが、一種の麻薬と同じですよ。特売チラシ打たない方が経営的には利益率も確保できて健全だけど、特売チラシ打たないとられない衝動に駆られる）

通常の営業日ですと一日の売上は平均すると 12~15 万円ぐらいでしたが、競合スーパーの特売チラシが入るとその日の売上は 6 万円ぐらいに落ち込みました。ひどい時は一日の売上が 3 万円という時もありました。

私達は個人スーパーではありましたが

「地域で NO.1 のスーパーになってやる！！」

「将来は全国にチェーン展開するんだ！！」

と若さゆえ意気込んでいましたから、負けてはいられません。

近隣の競合スーパーに負けない為に私達個人スーパーが取った対抗策は

- ・特売を月1回開く
- ・今では当たり前のようにになっている「会員カード」発行によるポイント還元
- ・地域の他業種とのコラボレーション
- ・バースディ葉書による販売促進
- ・フレンドリーな接客

でした。地域競合スーパーとは「価格」でいくら勝負してもかないません。価格を下げれば自分達の首を絞める事になります。ですから、**差別要因を「価格」ではなく、「顧客との関係創り・コミュニケーション」にしたのです。**

◆競合スーパーへの対抗策

競合スーパーへの対抗策をもうちょっと詳しく説明します。

【特売を月1回実施】

これは競合スーパーの勢いに押されないように特売を月1回実施しました。競合スーパーは週1回は特売チラシを新聞折込に入れていましたが、私達個人スーパーはそんな頻繁には特売が出来ませんので、ささやかな対抗として月1回は特売を実施する事にしました。

【会員カード発行によるポイント還元】

今では当たり前のようにどこのお店でも会員カードを発行していますが、私達がスーパーをしていた20数年前では、私の地元では会員カードを発行しているお店は少なかったです。100円のお買い上げに付1ポイントで、500ポイント貯まりましたら500円の当店利用商品券との交換でした。

【地域の他業種とのコラボレーション】

これは、近所にあります美容院、理容店、お米屋さんにも協力をお願いしまして、私達スーパーの会員さんが来店をして、ヘアーセットやヘアーカット、お米を購入した場合に当店の会員カードを提示しましたら、1,000円に付1ポイントの券を発行してもらうようにしました。スーパーのターゲット客層は「主婦」です。その「主婦」が足を運ぶ所にも、私達スーパーの会員カードが活用できる事によ

り会員カード制の浸透とブランド作り、会員になることの利便性を提供しようと顧客の囲い込みの為に実施しました。

【バースディ葉書による販売促進】

会員カードに登録してもらう際に、ご本人の住所や氏名、生年月日を記載してもらいますが、私達は会員さんのご家族のお名前やご家族の生年月日も記載していただきました。この情報により、カードご本人とご家族の誕生日には「バースディプレゼント」として500円の当店利用商品券を発行しました。

また、ご家族の生年月日が分かりましたので、お子様の入園、卒園、入学、卒業、成人式といったライフステージにおけるお祝いとしても、500円の当店利用商品券をお祝いプレゼントとして発行しました。

しかも、この当店利用500円の商品券は『葉書』で作成し、単なる商品券ではなく、季節のご挨拶や御身体への気遣いなどの文章を手書きで書いて送りました。私の字は正直うまくありませんでしたが、真心込めて手書きで葉書を出しました。

【フレンドリーな接客】

お客さんとは必ずお話し（会話）をするようにしました。「いらっしゃいませ」「ありがとうございました」の言葉だけでなく、『今日は寒いですねえ〜』とか『足の怪我は良くなりましたか？』『昨日のあのTV見ました？』など、一言二言を添えて、“会話を交わす”事を重視しました。

このように地域競合スーパーと、差別要因を「価格」ではなく、「顧客との関係創り・コミュニケーション」にした事により、手間は掛かりますが、とてもお客さんとの心理的な距離は近くなり、足繁く通ってもらえるようになり、地元での認知も高まり売上も安定しました。

しかし、調子が良かったのも束の間、更なる試練が・・・

◆売上重視の視点

様々な地域競合スーパーとの対抗策（今となっては当たり前の対抗策ですが）が功を奏し、確実に来店客数や売上高が増加しました。しかし、売上高の増加に伴い「経費」も確実に増加しました。

当時の私達（というより私ですが）は【売上高重視】の視点でした。この【売上高重視】の視点は

- ・増えた！ 減った！ という変化がわかりやすく判断がしやすい
- ・売上高が増えていると気分がいい

というメリットはありますが、反面

- ・売上高が増えても、利益は増えていとは限らない
- ・視点が限定的になる

というデメリットもあります。

「競合スーパーに負けてなるものか！」という熱い思いで家業の食料品スーパーの営業をしていたのですが、「経費」の圧迫がジワジワと忍び寄ってきていたのです。

私達は

「何とか頑張って売上を増やそう！」

「お客さんにもっと通ってもらうにはどうすればいいのか？」

「お客さんの買い物単価を上げるのはどうすればいいのか？」

こんな事を日々考えて営業をしていました。しかし、売上高が増えても利益は増えませんでした。「経費」の圧迫ですが、今後事業をしていく方や、独立したばかりの方にも参考になると思いますので、いろいろとご説明しますね！

ポイントは【費用対効果】です。

【費用対効果】とは幾らの費用を掛けて幾らの売上（利益）を上げているのか？そして、その費用の支出は売上（利益）を上げるのに効果が出ているのか？を数値で計測してチェックすることです。

これは、当時の私達スーパーでも重要でしたが、全ての事業に共通する「課題」ですので、ぜひ参考にしてください。

では、当時の私達スーパーの【費用対効果】はどうだったのか？をお話しします。

◆月1回の特売チラシの【費用対効果】

特売のチラシを制作及び配布するための経費は

- ・制作費 40,000 円
- ・新聞折込料 1 枚 3 円

が掛かりました。

そして、会員カードを保有している会員さんの方達には、特売チラシが新聞に入

る日の1~2日前に事前に特売チラシがダイレクトメールで送っていました。
(このダイレクトメールは〇日に当店で特売をしますよ！その特売では△△の商品を特売しますよ！だから、他のスーパーで買うのを控えておいた方がいいですよ！というメッセージという思いで送っていました。)

これは、会員さんには結構好評で、「事前に教えてくれるからとても助かるわぁ〜」という声を沢山戴いていました。

でも、このダイレクトメールの送付に@80円の切手×600人の会員さんでしたから、48,000円の経費がかかります。

新聞折込を入れるにも工夫をしていました。個人スーパーのお客さん(商圈)は、自店スーパーより1kmから2kmで、徒歩で来店できる範囲です。ですから、私達は「〇〇町、□□町、△△町1丁目・・・」といった感じで地域を指定して新聞折込を合計で10,000枚入れていました。

この【特売】という販売促進行為にかかる経費は

- ・制作費 40,000円
 - ・折込料 @3円×10,000枚=30,000円
 - ・ダイレクトメール代 @80円×600通=48,000円
- (合計 118,000円です)

私達スーパーはこの【特売】という販売促進行為を3日間実施しました。この3日間の売上は幾らぐらいだったか？と言いますと、

- ・1日目 売上高平均して50万円
 - ・2日目 " 30万円
 - ・3日目 " 15万円
- (合計 平均95万円でした)

約12万円の経費を使って、95万円の売上というと「結構良いジャン！！効果あるねえ〜」と感じるかもしれませんが、95万円は売上高です。正確にいいますと、

- ・売上高 95万円
- ・仕入高 80万円
- ・特売経費 12万円
- ・利益 3万円

という計算になります。

◆利益がたったこれだけえ～！

特売効果による利益がたったの3万円??

ええーっ！！そんなに少ないのおーっ！！

と思うかもしれませんが、

そうなんですーっ！！

こんなに少ないんですーっ！！

少し黒字か少し赤字という販売促進ですから【費用対効果】でいうと「う～～んんん??？」て感じですね。

なぜ、少ししか黒字が出ないのか？

その理由は

通常の日の上は平均 12 万円で、平均した利益率が 30%ですが、**特売の日**は**利益率が 10%～15%に落ち込むから**です。

もし、手元にどこかスーパーの【特売のチラシ】がありましたらちょっと見てください。特売チラシに載っているどの商品も通常販売価格より 10 円～100 円安いですよ！そのチラシを見てあなたは何を求めてそのチラシのお店に行きますか？

きっと、【チラシに載っている商品】を買いにそのお店に行きますよね。

そうっ！！ チラシを見て買いに来るお客さんはそのチラシに載っている商品を目指して来店します。そして、そのチラシに載っている商品は【特売品】ですから、通常販売価格より 10 円～100 円安いのです。もちろん仕入業者にも協力をしてもらい、仕入価格を下げて仕入れますが、チラシに載っている商品の利益率は私達スーパーでは 10%～15%の利幅で価格設定をしていました。

◆特売時の価格設定

なぜ？そんなに儲けが少なく価格設定をするの？と思いますよね。

この価格設定は、競合スーパーの特売価格を参考にして設定します。大体、どこのスーパーも近隣の競合するスーパーの特売チラシや店頭価格を調査・比較して価格設定をしています。

誰もが知っている有名なブランド（例えば、エス〇ー食品や△清など）の一般食料品を特売で買おうと思うと、いくつかの特売チラシを見比べて、一番安いお店で買いますよね！ 値段を気にしない人もいますが、

主婦は凄いです！ 主婦は強いです！

A スーパーでは〇〇が 1 番安いから〇〇は A スーパーで買って、□□は B スーパーが 1 番安いから、A スーパーに行った後に B スーパーによって□□を買って、△△は C スーパーが安いから・・・

と安いものを求めて何店ものお店を回ります。家計と家族の事をしっかり考えての行動ですので素晴らしい事なのですが、商品を売る側としては「キツイ」話です。

来店してもらったお客さんには一品でも多くの商品を買ってもらいたいので、「この商品はお買い得だわ！」

「この商品は他の A スーパーと一緒にだわ。そうならここで買っちゃおう！」と思わせなくてはなりません。よって競合スーパーの特売価格を参考にして設定します。

（本音は他のスーパーで買わせたくない。&特売品やお買い得品以外の通常価格品もその勢いで一緒に買ってもらいたいと思っていました）

利益率 10%～15%というのは本当にキツイです。競合スーパーは資本力やチェーン店による共同一括大量仕入を使い、安く仕入れる事ができますが、私達個人スーパーはそうはいきません。

◆価格設定

競合スーパーと私達個人スーパーとの価格設定違いを ” 砂糖 1 k g 袋の商品” の場合でご説明しますね！

【 競合スーパーの場合 】

通常、100 円で仕入をして 143 円で販売しているとします。特売時は 60 円で仕入をして 85 円で販売します。通常時も特売時も原価率は約 70% です。

資本力や共同一括大量仕入することにより、安く仕入れる事ができるので、利益率 30% は確保できます。

(特売時は 20% の利益率の場合もあるそうです。資本力があつたり、大量仕入できたとしても、常に利益率を 30% 確保するのは大変な努力です)

しかし、我が個人スーパーの場合はといたしますと、

【 私達個人スーパーの場合 】

通常、115 円で仕入をして 165 円で販売しているとします。この時点で同じ 30% の利幅を確保しても、仕入値が競合スーパーより高いので、販売額は利益を確保する為、高く設定しなければなりません。

では、特売時はどうなのか？

私達個人スーパーは資本力も無ければ、大量一括仕入も出来ません。よって同じ商品を特売するには仕入業者の協力を得る事ができても、せいぜい 75 円で仕入をする事になります。

しかし、競合スーパーと比較され競合スーパーに買いに行かれないようにする為、競合スーパーと同じ 85 円で販売します。75 円で仕入れて、85 円で販売するのです。利益率は 12% です。

儲けが少ないのは分かっているけど、そうするしかないのが個人スーパーなのです。

経営戦略・マーケティング戦略や経営学の書籍には

「価格競争は結果的には自社の首を絞めるだけである。競合他社との差別的優位性を価格以外の所で確保していく事が、企業が生き残っていく道である」

とか書いてありますが、

正直言って「**そんな簡単に言うなよっ！**」て感じですよ。

資本力もない 大量一括仕入も出来ないのだから、【価格勝負】はどう考えても

不利なのは分かっているけど、じゃあ、どこで差をつければいいのか？
特売だからという訳ではなく、食料品のスーパーではお客さんが重視する一番の
点はやっぱり【価格】なんだよねえ～

◆卵1パック48円

そして、特売には【目玉商品】が必要じゃないですか。【目玉商品】とは、お客
さんを引き付ける為の商品で、特売チラシでは、上の方で一番目立つように大き
くアピールしてある商品です。

スーパーの目玉商品といえば、定番の「卵パック」「砂糖」「醤油」「サラダ油」
ですよね。この【目玉商品】はお客さんを引き付ける為、自店で赤字でも価格設
定します。例えば、「卵1パック」通常は売値が145円で仕入値は110円です。
これが【目玉商品】になると売値が48円で仕入値が90円と言う事になるんです。

【目玉商品】は赤字覚悟でお客さんの興味を引き、来店してもらう為の「エサ」
として使います。（エサなんていう雑な表現でゴメンナサイ）私達個人スーパー
でも特売日初日に600パック用意した卵も開店から、特売チラシ効果もあって、

「私にもちょう～～だ～～～いっ！！」

というお嬢様方の雄叫びと共にあっという間に「卵」は売り切れて行きます。

初めから600パック全て出してしまうと、午前中で売り切れになってしまい、チ
ラシを見て楽しみにしていたけど諸事情があり午後や夕方じゃないと来店でき
ないお客さんや、常連のお客さんにご迷惑を掛けてしまうので、午前・午後・夕
方に分けて販売したりしました。

【目玉商品】の「卵パック」600パック全て売れたとしても
売上高 @48×600=28,800円
仕入高 @90×600=54,000円 **25,200円の赤字**です。

25,200円の赤字を別の商品で穴埋めしようと思うと結構大変です。利益率が
15%ぐらいの特売時ですと、25,200円の赤字を補填するには25,200円÷15%＝
168,000円の売上が必要で、店内の商品の1個当たり平均販売単価が250円前後
の私達個人の食料品スーパーでは**672品の商品を販売**しなければなりません。

また、一人当たり来店お客さんの平均購買点数が当時 12 品でしたから、**672 品 ÷ 12 = 56 人のお客さん**に来店して、**お買い物をしていただかなくてはならない**のです。

結構大変でしょ！

【目玉商品】は赤字覚悟で販売するけど、それを目当てに来店してくれたお客さんが、【目玉商品と一緒に他の特売品と特売品でない一般品を合わせて買ってくれる】事により相対的に利益率が 10%~15%になるのです。だから、【目玉商品だけの購入】は禁止していました。

本当に、どこのお店も「お客さんを引き寄せる」為に苦勞していますね！

◆バーゲンハンター

しかあ〜〜〜〜しっ！お客さんも負けていないですよお〜〜！

【目玉商品だけの購入は禁止】ですから、【目玉商品】とガム 1 個でも OK な訳です。

48 円の卵 1 パックとガム 68 円で合計 116 円のお買い上げ。お店を出て、MY ママチャリのカゴに卵とガムの入った袋を入れて、再度店内へ！ **Go!**

そして、卵 1 パック 48 円と大根 1 本 35 円を買って・・・なんてことをするのは。

これは も————っ たまらんですっ！！！！

お店側はこれをやられると「売れば売るほど赤字」になるのです。こういうお客さんは私達スーパーで必要なものをゲットしたら、特売をやっている他のスーパーへ向かうのです。町中の特売をやっているスーパーの「特売品」や「目玉商品」だけを目指して駆けずり回るのです。

業界ではこのようなお客さんを「**バーゲンハンター**」といいます。

最近のマーケティング戦略では、「全お客さんを対象とした特売は実施しない」という戦略もあります。その理由は「バーゲンハンター」の回避です。

通常、お店はお客さんに品物を買ってもらって、その利益で新たな仕入をしたり、設備投資や修繕、諸経費を払います。と言う事は、

【特売だろうとなかろうと、常に来店して買い物をしてくださる常連のお客さんから利益を戴いて、その利益を特売時にバーゲンハンターにみすみす食われてしまう】

という現象が起きるのです。これでは、常連さんに失礼に当たりますよね。本当はいつも来てくださる常連さんに、「いつもありがとうございます。今日は特別に安くご提供しますからどうぞお買い上げ下さい」

と、常連さんに利益還元してやりたいですよね。常連さんは、「価格」という差別要因で私達個人スーパーを選んでいるのではなく、「価格以外の何か」を感じて、足を運んでくれているのですから、本当に嬉しいことです。

◆バーゲンハンター回避のフリークエントショッパーズプログラム:FSP

そこで、全お客さんを対象にした特売は実施しないで、常連さんだけを対象にした特売を実施するマーケティングがあります。バーゲンハンターには気づかれずに特売を実施するのです。（というより バーゲンハンターを対象外にした特売ですね）

実際、この「フリークエントショッパーズプログラム」を実施するには、

- ・会員カードシステム導入による顧客情報の収集、管理
- ・POSレジによる商品情報の管理

が前提となり、

「〇〇さんは〇月×日に△という商品を購入している」という情報の収集が出来ないと「バーゲンハンター回避のマーケティング」が実施できません。

当時の私達個人スーパーは「会員カードシステム」も「POSレジシステム」も導入していたのですが、当時の私達にはそんな知識もなく、まともに「マーケティング」なんて物を勉強したこともなかったので、きっと倒産してしまったのだと私は今感じています。

ちょっと説明が長くなりましたが、月1回の特売チラシの【費用対効果】としては、収支トントンかちょっと黒字かちょっと赤字です。これじゃただ忙しいだけで儲けも殆どなくやってもムダじゃないの？と思いますよね。私も今ではそう思うこともあります。ムダでもやめられないのが特売チラシなのです。だから、言葉は悪いですが「一種の麻薬」なのです。特売のチラシを入れないと、大きな変化が無い日々が続きます。他の競合スーパーは新聞折込チラシを絶え間なく入れてきます。

そうするとどうでしょうか？

個人のスーパーなんかは、存在すら忘れ去られてしまう可能性が出てくるのです。小さな小さなお店は

「おーーーーーい！！ みんなあーーーーー！！ オレ
はここに居るんだよおーーーーー！！
たまにはコッチにも振り向いてくてよーーーーー！！」

とアピールしていかないと、忘れ去られてしまうのです。それを回避する意味でも、「特売チラシ」を利用・活用し赤字覚悟でもアピールをしなければ当時は商売をしていけなかったのです。特売における費用対効果はお話しした通りです。

◆会員制の【費用対効果】

では次の会員制の費用対効果はどうだったのでしょうか？

「会員制」とは以前、競合スーパーへの対抗策として取った「会員カードシステム」の事です。正確には「会員カードシステム」と「POSレジシステム」の両輪が無ければ成り立たない対抗策です。

この「会員カードシステム」って今考えると、思いっきり「個人情報保護法」に関する情報ですね。もちろん、お客様の大事な情報ですので厳重に鍵のかかる机の引き出しにしまっていましたし、倒産廃業した時には全て燃やして廃棄しました。

当時私達が使っていたパソコンは凄かったですよ。「Windiws98」でも「Windiws95」でも「Windiws3.1」でもなくDOS-V機でした。今みたいに画面も綺麗ではなく、華やかでもないです。画面に映るのは「真っ黒な画面」と「緑っぽく味気ない文字」だけでした。

その味気ない画面に、お客さんの個人情報と商品情報を登録し活用していました。そんな古いパソコン(とは言っても当時は最先端でしたけどね)でしたが、個人情報の**会員カードシステム**と**POSレジシステム**を組み合わせ、結構いろいろなデータを収集することができました。

このカードシステムとPOSレジシステムでどのような情報管理と活用が出来るか？ですが、**結構いろいろとできるんですよお〜！**当時、私達がどのような情報を収集し、それをどのように活用していたかをご説明しますね！

まず、「POSレジシステム」ですが、これは前述したとおり「商品名・値段」を登録できますが、この**値段を数種類設定できる**のです。

例えば、通常は258円のカレー粉を夕方5時から5時30分は「夕方タイムサービス」として198円で販売しようと考えているじゃないですか。それをパソコンで時間と値段を設定するのです。

- ・通常時の値段 258円
- ・TS(タイムサービス)の時の値段 PM4:50~PM5:50 198円
- ・TS終了後の値段 PM5:51~ 258円

(タイムサービス時間をパソコン上はPM4:50~PM5:50と設定して、告知はPM5:00~PM5:30としておかないと、お買い物途中やレジで精算を待っている間に時間が来てしまい、サービス値段になっていないじゃないの！という問題が生じてしまいます)

このように**パソコン上で時間と値段を設定しておけば自動的に値段が変わる**のです。

また、POSレジシステムでは

- ・今日一番個数が売れた商品は○○
- ・今月一番個数が売れた商品は○○
- ・今日一番売上高が多かった商品は△△
- ・今月一番売上高が多かった商品は△△
- ・時間帯別の来店客数
- ・今月の日別来店客数
- ・今月の日別売上高
- ・今月の全商品の売上高&販売個数

なども集計する事が出来ましたので、月の何日ごろが来店客数が多いとか売上が伸び

るとか、何時ごろに何の商品がよく売れるとかが分かります。そのデータに基づいて仕入をしたり、販売場所を棚からもっと目立つ平らな台に移し変えたりしていました。

ただ、**気をつけなくてはならないのが、値段の設定間違いですね。**

特売時の値段設定から通常時への設定をし忘れてたり、設定したつもりが「ゼロ」になっていたりした事がたまにありました。

「今日はバナナが売れるなあ～ 何かテレビで特集したかなあ」

なんて思っていたら、POSレジの設定が「ゼロ円」になっていたのに気が付かなかったなんてことも、POSレジ導入当初はありました。

結構ショックでしたよお～

「売れていると思っていたら、値段がゼロだからみんな買って行っていた」のですからね～

そして、この「POSレジシステム」と「会員カードシステム」を組み合わせる事により

『今月はAさんが〇〇〇円 Bさんが×××円 Cさんが。。。』という感じで、

・会員別月間売上高や週間売上高の集計

・Fさんが今月一番多く買い物した品物は「豆腐」

などの、お客さんが買い物した金額や品物を個別に集計・分析ができます。

この仕組は現在ではネット通販や会員カードを導入している店舗やお店では当たり前のように実施していると思います。これらの情報を商品戦略や価格戦略に活用していると思いますが、20 数年前の当時、一個人スーパーがこの仕組を実施している所は私の地域ではほとんど無かったと思います。

この分析により、私達個人スーパーの**優良顧客の把握が可能**になります。この優良顧客に対しての販売促進を行う事により、優良顧客を私達スーパーの**ファンにしてい**く**ことが出来るのです。**

私達個人スーパーは一人でも多くの優良顧客・ファンを捕まえておく事がとても重要です。もちろん、その優良顧客さんも他のスーパーに買い物に行くでしょうが、それでも、当店に足繁く通ってくださるお客さんです。

私達個人スーパーはこの**優良顧客さんに対して、**

・月間のお買い上げ金額が5万円を越えたら、通常のポイント還元とは別に「特別還元の500円当店使用商品券」の発行

- ・月間お買い上げ商品の多い商品の「特別割引券」を発行しプレゼント
- ・季節のご挨拶葉書

などの販売促進を行っていました。**特別待遇販売促進**ですね。

この特別待遇販売促進により、

- ・優良顧客さんに喜んでもらえる
- ・今まで以上に足繁く通ってもらえる
- ・今まで以上にそのお客さんと会話が交わせる

ことになります。

それが「当店のファン作り」になり、「競合スーパーとの差別化」になりました。

しかし、**反面**

「なんであの人ばかり、割引券があるの？」

「あの人ばかりヒイキしている」

という**不満も出ていた**ようです。

実は、この特別待遇販売促進はシステム導入当初(リニューアルオープン時)は行っていませんでした。しかし、それでは他の競合するスーパーと差別化は出来ませんし、資本力やブランド力は敵いません。それに、何でも誰にでも安く販売していたら、私たちの生活が出来なくなります。**いろいろと悩んで考えた結果が「特別優遇販売促進」でした。**

それに、不平不満を言っているお客さんの「会員お買い上げ情報」を確認してみると、優良顧客さんの月間お買い上げ金額の1/5や1/10ぐらいしか当店では買い物をしていないことが判明したので、「不平不満は気にせず、優良顧客に焦点を当てる」方針が確立されたのです。

マーケティング理論で『**パレートの法則**』というのがあります。『2:8の法則』とも言われますが、これは、“全ての事柄は、全体の2割の要素がその事柄の8割を占めている”と法則です。具体的に言いますと、

- ・取り扱い商品の内、2割の商品で売上高の8割を占めている
 - ・来店顧客の内、2割のお客さんで売上高の8割を占めている
- という感じですよ。

当時の私達スーパーの状況もまさにこの『パレートの法則』に当てはまっていた。全体的にお客さんの内、2割の優良顧客さんの売上が、全売上の7割~8割を占めていました。このような分析情報があれば、【必然と2割の優良顧客を大切に、更なるファン化】を狙いますよね。

もちろん、他の8割のお客さんにも販売促進やコミュニケーションを取って一人でも多く

の優良顧客化&ファン化をして行く事も大事です。

上記のこれらが、当時の私達が取った「POSレジシステム」と「会員カードシステム」を組み合わせた販売促進の一つです。

◆他業種とのコラボレーション

これは、私達個人スーパーの近所にあります美容院、理容店、お米屋さんに協力をお願いしまして、私達スーパーの会員さんが協力店で、ヘアーセットやヘアーカット、お米を購入した場合に当店会員カードを提示したら、1,000円に付1ポイントの券を発行してもらう仕組みです。

スーパーのターゲット客層は「主婦」です。その「主婦」が足を運ぶ所にも、私達スーパーの会員カードが活用できる事により会員カード制の浸透とブランド作り、会員になることの利便性を提供しようと顧客の囲い込みの為に実施しました。

協力店の美容院、理容店、お米屋さんで貰ったそのポイント券を私達のスーパーに持ってくると、今まで私達スーパーで買い物してたまったポイントに加算される仕組みです。(但し、ポイントの加算作業は手作業で加算していました)

この仕組みは、最近では「ガソリンスタンドとビデオレンタル」や「商店街の地域カード」など、他業種とのコラボレーションを見たり体験できたりしていると思いますが、当時(今から22~5年前)の私の地元ではありえないことでした。他の競合するスーパーも自店でのポイントカードは発行していましたが、そのカードを他業種のお店でも活用できる仕組みは取っていませんでした。結構、先進的な考えだったと自分なりに思っていました。逆に他の業種のお店の人に理解をしてもらうのがちょっと大変でした。

ですので、私が各店に伺いご説明をして協力をお願いしました。この仕組みは私達スーパーの会員さんの利便性と囲い込みが目的ですけど、実はそれ以外にも私の思惑があったのです。それは、地域の個人店の一体化とシナジー効果です。小さい個人店1店ではブランド力も資本力も大手には敵いません。

しかし、その1店1店が手を取り合って集団として活動出来れば、大手に負けないくらいの事が出来ます。

それをすることにより、私達個人スーパーの会員の利便性と囲い込みだけでなく、

手を取り合った仲間のお店のお客さん相互の利便性と囲い込みが可能となるのです。

私達スーパーや協力店のある立地は商店街の中や商業施設が集まっている様な所に立地しているのではなく、それら商店街や商業施設から離れた所の住宅街に分散して立地しています。その為、個店で独自に頑張っているのですが、町内として・地域としての活気がありませんでした。

当店の会員カードの浸透と発展で町内が活性化させることができたらいいなあ～なんて事も考えていたのです。そんな理想を描きつつ実施をしていったのでした。

実際協力を得ることが出来たのが、

- ・お米屋さん 1店
- ・美容院 2店
- ・理容院 1店 でした。

初めから多くの協力を得たかったのですが、私自身の知識と経験の不足や時間的制約などもあり、小さくスタートしました。(将来的には協力店の数や業種も増やして行こうとは考えていました)

会員さんからは、

「今まで、A店でおコメは買っていたけど協力店のお米屋さんに替えたの！」

「どうせ髪のをセットしに行くなら、少しでも得になる店に替えるわ！」

という声を聴き「協力してくれたお店の役にも立ててるなあ、理想通りに来ている」と感じた事もありましたが、逆に

「カードを見せてもポイントをくれなかった」というクレームもありました。

この仕組みは協力各店の経営者の理解力や先見力、知識応用力に左右される仕組みでもあったので、運用して行く事、そして、発展させていく事はなかなか難しかったです。

◆会員制の費用対効果の説明

この「会員カードシステム」&「POSレジシステム」の導入設備投資額は

- ・パソコン、ソフト一式 60万円
- ・会員カード(プラスチック製) 製作費 30万円
- ・レジスター、ハンディバーコードリーダー 10万円

計100万円が掛かりました。これらを3年で減価償却すると考えると1年当た

り 34 万円の経費です。(税法上の耐用年数で考えるのではなく、経営管理会計的に投下資本の回収年数を考えます)

設備投資が 1 年で 34 万円の経費と言う事は、月で約 3 万円の経費ですよね。それに、システムの設定や値段の設定、葉書の作成などのランニングコストが掛かります。このランニングコストは人件費です。この人件費とは私の人件費です。葉書作成やパソコンへの設定は私が全て行っていました。これらを概算で見積もると月 10 万円ぐらいでしょうか。(人件費の見積もり計算は 1 日平均 2~3 時間は、パソコンへの値段設定、タイムサービス設定、お買い上げ分析、近隣コラボレーションショップの割引券対応、バースディ葉書の作成、などをしていましたので、時給 1,000 円×3 時間×30 日+α=10 万円と見積もりました)

そうしますと、月当たりの「会員カードシステム」&「POSレジシステム」関連経費がトータルで約 13 万円です。この経費をまかなえるだけの利益を出すには、13 万円÷利益率 30%=44 万円の売上が必要です。

この「会員カード&POSレジ&ポイント還元&コラボレーション」の施策で、44 万円以上の売上が増えたかどうか？がポイントになるのですが・・・

正直分かりませんでした。。。。

「この施策をしたから」という視点で日々集計・分析をしていたのではないので、詳細なデータが残っていないのです。ただ、私達スーパーは店舗改装を機会にこの様な取り組みをしていきましたので、店舗改装以前の売上高と比較したら、月額で 300 万円以上の売上高は増えていますから、『以前の店舗オペレーションと比較すると』費用対効果は良かったと判断できます。

私達食料品スーパーは前述してきたような対抗策を考え、実施し、「店を大きくしてやる！！」という夢に向かって日々努力していました。

しかし、夢と現実とのギャップが生じてくるのです。。。。

◆倒産の足音が忍び寄ってくる

私達食料品スーパーは前述してきたような対抗策を考え、実施し、「店を大きくしてやる！！」という夢に向かって日々努力していました。しかし、その努力にも限界が来ました。

それは「資金繰り」です。

私達の食料品のスーパーは、祖父が創めまして、私で3代目でした。祖父が亡くなったのを機会に、当時、東京で会計事務所に勤めていた私が帰郷し、父と共同でスーパーを引き継いだのでした。前述しました通り、私は小さい頃から祖父に「お前はこの店を継いで大きくするんだぞ！」と洗脳されてきていましたので、やる気満々でスーパーを引き継ぎました。

亡き祖父から引き継いだスーパーには【元々の借金】もありました。昔、スーパーの敷地を持っている地主さんとトラブルがあり、約100坪の敷地を祖父が借金をして購入したのです。その借金が約3000万円残っていました。

祖父は生前から、「お前たちには財産をいっぱい残してあるからな！感謝しろよ！」と常々口にしていましたが、いざ、祖父が亡くなり相続税の計算をした所、祖父の相続財産は

- ・建てて30年ぐらい経っている古びた住居兼店舗の建物
- ・敷地100坪
- ・借金

でした。現金は殆ど無かったです。

「財産いっぱい残してあるなんてウソじゃないかあーー！」

「今まで約30年近くスーパーをしてきて出た利益はどこいったんだあーー！」

と思わず叫んでしまいましたよ（笑）私と父が引き継いだ家業は借金と古びたお店からのスタートだったのです。私達は祖父から引き継いだ時に

「こんな古びてツギハギだらけで非衛生的な店舗（スーパー）では、これからのお客さんは買い物に来てくれなくなるだろう。明るくキレイな店舗に作り変えなくてはダメだ！」

と考え、店舗を作り変えました。

その時に銀行から借り入れた金額が約7,000万円（保証協会付）土地の元々の借金と合わせると当時1億円の借入金がありました。当時は金利が6%で月々の返済額が元金で約80万円でした。

私達は店舗の建替えに関して、損益の試算をし、約80万円の返済は可能だろうと判断しましたので、店舗兼住宅の建替えという投資を実行しました。約100坪の土地に建っていた木造の旧店舗兼住宅の取り壊し費用が1,000万円もかかったのにはビックリでしたね。

しかし、この設備投資判断が甘かった、、、、

◆当初の月の損益と資金繰り

前述しました、様々な販売促進施策等を実施し競合スーパーと戦ってきましたが、一年ほど経過した頃から日に日に資金繰りが悪化していきました。スーパーは現金商売で日々現金が入ってくるので、売掛金は殆どゼロです。仕入は現金仕入もありますが、殆どは1ヶ月～2ヶ月後の支払いでしたから**基本的には資金繰りは楽になっているはずだったのです**。

しかし**現実**は「**火の車：自転車操業**」でした。

自転車のペダルを漕ぐのを止めたらバタンッ！と倒れてしまいます。倒れないように一所懸命漕ぎ続けなければなりません。もう必死でした。ペダルを漕いで漕いで漕ぎまくっていました。

では、実際にどんな資金繰り状態だったのか？教えてください！

食料品スーパーの店舗を作り変えて「リニューアルオープン」をした時から約1年間は、とても反響が良く売上高・利益も当初試算したとおりに出ていました。

【 リニューアル時～約1年間の月の損益と資金繰り 】

- ・売上高 月 600 万円
- ・仕入高 月 360 万円（原価率60%）
- ・売上総利益 月 240 万円（利益率40%）
- ・人件費 月 60 万円
（私と母の給料です。父は事業主なので給料経費になりません）

- ・その他経費 月 40 万円
- ・利益 月 140 万円

毎月約 140 万円の利益が出ていました。この 140 万円から銀行借入金の返済 80 万円を支払っていました。

ポイントは【借金の返済は利益から返済】しなければならないことです。分かりきっている事ですが、事業を行っているところの点がスッと抜けてしまう事が出てきますので、要注意ですよ！

上記の通り、問題なく資金繰りが回っていて、お店も忙しく、十分な利益も出ていたので 「よし！ やったぞ！！」 と自分の経営判断や店舗運営の成功を喜んでいました。

◆10円 20円の利益を積み上げるのが食料品スーパー業

リニューアルオープンした当初は計画通りに売上が上がり、利益も出て、問題なく銀行にも返済ができていました。

しかし、リニューアルから1年ぐらい経った頃から競合スーパーとの低価格競争が激しくなってきました。

当時バブルがはじけた後だったので、スーパー業界だけではなく世の中全てが「低価格競争」だったと思います。

家庭の食卓を任されている主婦の皆さんは

「いつもの食材を1円でも安く買いたいわぁ〜！ 1円でも安ければ私はどこにでも買いに行くよ！」という感じで、バーゲンハンターとは違う意味での安い物巡りの「スーパー巡礼」をしていました。

でも、それは「家庭の財布と食卓を預かる主婦」としては当然の行動ですよ！

私達は、売上が落ち込み、利益が落ち込み、資金繰りが繰りしなくなりなり始めている現実を、目の当たりにしていましたので、

「もっと買いに来てくれー！！」

「もっと買って行ってくれー！！」

「安さを追求しないでくれーん！！」
「これ以上に安くできませーん！！」

と心で叫んでいましたよお～（泣）

しかし、

この「低価格競争という経営環境の変化」は幾ら叫んでも元には戻りません。事業をしていく上で、**環境の変化に事業や経営もあわせて変化させて行く事が大事**です。そのためにも「**経営戦略**」を考えたり「**マーケティング戦略**」を考えたりして、**環境に順応していく事が大事**なのです。

なあ～んて言葉が「経営とは」とか「事業経営の勘所」みたいな本によく記載されていたり、コンサルタントの人達が言っていますよね！

だけどね、、、

『環境の変化に事業や経営もあわせて変化させて行く事』は個人経営者の場合は、分かっていてもどうしたらいいのか？が分からなかったり、簡単には行動できなかったりするのが現実ですよ！

（私も今はコンサルタントとしてクライアント企業に同じような事を言っていますが、自分がその難しさを体験しているので、言うだけではなく一緒に考える事が多いですね）

当時の私達も「**分かっていた**」けど「**ではどうすればいいのか？**」の答えを導き出せず、暗中模索でいろいろ考えては行動してきていましたからね。1個 10万円もして利益も3万円もでる商材ならまだしも、**スーパーでの商材は1個 250円ぐらいの値段で利益は75円ぐらい**です。

- 10万円に対して3万円の利益では利益率30%
- 250円に対して75円の利益では同じく利益率30%

利益率は『同じ30%』だとしても、スーパーで扱っている商材は**価格が低い**ので、その商材を販売して得られる**利益も『金額』としてはとても低い**訳です。

その低い利益を「低価格競争」だからといって、大幅に安くする事はどう考えても無理が生じることは明らかだと思いませんか？

10円 20円 50円 の細かい利益の商品を沢山買ってもらって積み上げていくのが食料品スーパー業です。だから、「低価格競争」は自分達の利益を削って競争するのですから辛い競争になります。

50円あった利益を40円にして・・・ 30円にして・・・ 10円にして・・・

なんだか、今、自分もこの文章を書いていて寂しい気持ちになってきましたよ。当時のことがリアルに思い出されてきて。。。。

さて、『価格競争』の波に飲まれはじめた頃の私達スーパーの業績はどうなったのでしょうか？。。

◆価格競争の波に飲まれ始めた頃の業績

店舗リニューアルオープン後の私達スーパーの戦略は、『価格』で勝負するのではなく他の要因で競合するスーパーと差別化を図っていく戦略を取っていたのですが、近隣競合スーパーの特売の頻度が増えて価格競争が激しくなってきたので、その戦略では厳しくなってきたのです。（競合スーパー同士も必死だったんでしょうね）

前述した**販売促進施策を実施しながら、少しでも安く値段設定をしなければならぬ状況に追い込まれてきました**。値段を安くすると言う事は、販売する値段を以前より安くする事ですよね。その分、仕入値も安くなるかと言うと、全然安くないのです。と言う事は「**自分達の利益を削って安く値段設定をする**」と言う**事**です。

その結果が、「**売値を約5～10%値下げして価格設定**」をしたのです。

『**販売価格**』を下げた為に、今までと同じ品数の売上があったとしても『**売上高**』も下がってしまいました。

『**価格競争**』は

- ・売値は下がっても、販売量は変わらない ⇒ **売上高の減少**
 - ・売値が下がるけど、仕入値は変わらない ⇒ **利益率が減少**
 - ・しかしその他経費は変わらない ⇒ **経費負担の増加**
- という現象を引き起こします。

では、価格競争の波に飲まれ始めた頃の業績を見てみましょう！

【 価格競争時の月の損益と資金繰り 】

- ・売上高 月 540 万円
(販売量は変わらないけど**売値を10%下げた**)
- ・仕入高 月 360 万円 (原価率 66.6%)
(**仕入値は変わらないし仕入量も変わらない**)
- ・売上総利益 月 180 万円 (利益率 33.4%)
- ・人件費 月 60 万円
(私と母の給料です。父は事業主なので給料経費になりません)
- ・その他経費 月 40 万円
- ・利益 月 80 万円

以前と販売量が変わらなくても、売値が 10%下がることにより**原価率が 6.6%増加**しました。しかし、諸経費は固定費なので支払額は変わりません。

その結果、以前は 140 万円の利益が出ていましたが**利益は 80 万円に減ってしまいました**。この 80 万円は銀行に返済をしなければなりません。

そうすると **1ヶ月商売をして銀行の返済をしたらお金は手元に残っていない状態**になったのです。まだこの頃は返済をして丁度ゼロになっていたのなんとかセーフでした。

しかし、競合スーパーの価格競争がさらに激しくなり、どこの競合スーパーも多くのお客さんを自分のお店で買い物させる為の努力、お客さんを引き付ける為の努力をして、週一回だった特売チラシを 3～4 日に一度の頻度で特売チラシを新

聞折込広告に入れてくるようになりました。そうするとどうなるでしょうか？
いままで当店で毎日買い物してくれていたお客さんが、二日に1回になり三日に1回になりと足が遠のいてきました。また、この商品はA店で買って、あの商品はB店で買ってとスーパー巡りをして買い物をするようになりますので、1人当たりのお買い上げ点数も12品が10品になり8品になりと減りました。結果として客単価も減ってきました。

この状態が続くと月の損益と資金繰りはさらに悪化していきます。
前述した販売促進施策を実施してもなかなか改善はされませんでした。

私達はこの頃からスーパーの経営に行き詰まりを感じてきたのですが。。。。

◆悪化した時の月の損益と資金繰り

売値が下がり、客足も減り、経営に行き詰まりを感じてきていました。

”こんなに頑張っているのに。。。”

”どうすればいいのだろうか。。。”

”お客さんに買ってもらえるように値段を下げているのに。。。”

”どうして？ どうして？ なぜ？ なぜ？。。。”

こんな事を日々考えていました。

しかし、現実には待ってくれません。

悩んでいるだけでは何も改善されなかったのです。悩みは増えども、売上高や利益は増えず。私達スーパーの経営はさらに悪化してきたのです。

【 さらに悪化した時の月の損益と資金繰り 】

- ・売上高 月 540 万円
- ・仕入高 月 432 万円（原価率 80%）

（売価を更に下げて販売したので、売上高は変わらないけど仕入量が増加しました。また、売残りロスも増えたので仕入高が増加しました）

- ・売上総利益 月 108 万円（利益率 20%）
- ・人件費 月 40 万円（粗利が減ったので給料を下げました）
（私と母の給料です。父は事業主なので給料経費になりません）
- ・その他経費 月 40 万円
- ・利益 月 28 万円

売上高は月 540 万円と変わっていない様に見えますが、売上高を維持させるために売価を更に上げて販売していました。また、売残りロスが多くなってきて仕入れをする量が増加してしまいました。売上高は価格競争が始まった頃とく比べて大きな増減はありませんが、売上総利益率の低下により最終利益は月で 28 万円と激減してしまいます。

これでは銀行に 80 万円の返済が出来ないです。ですから、私と母の給料分を返済に充当していました。

こうなってくると、私と母の給料は実質ゼロ。こんな状況になってしまいました。我が家の生活費は『無いに等しい』状態です。1ヶ月、朝早くから夜遅くまで商売をして、稼ぎ出したお金がそのまま右から左へと通過していきます。

我が家の「お金さん」は、ゆっくりお茶でもして泊まって休んで行けばいいのに、ターボを利かして高速で過ぎ去っていく感じでした。

この間 『2年間』の出来事です。店舗リニューアルした2年後には、経営は瀕死状態になって、資金も枯渇してきていました。

◆賞味期限が切れた商品

経営は瀕死状態になって、資金も枯渇してきていましたが、幸いな事に「食料品を販売する商売」でしたので、自分達家族が食事をするには困りませんでした。

私達が食べる食材は「売れ残った商品」や「賞味期限が切れた商品」です。そのような商品はお客さんに売ることが出来ないの、廃棄するしかないので、それを食べていました。

食料品は賞味期限が切れても3~4日は問題なく食べれます。それに、意外と熟成された感じがでて美味しかったりするんですよ（笑）！

私のオススメは賞味期限が切れて3日ぐらい経ったコーヒー牛乳です！！

これは「コク」が出てとても美味しいですよ。私の好物ですね！是非、機会があったら賞味期限が切れて3日ぐらい経ったコーヒー牛乳をご賞味下さい。

それに商売柄、保存用冷蔵庫や冷凍庫も一般家庭に比べたら大きかったですから、

賞味期限が切れた食材を保管しておくには困りませんでした。

(冷蔵庫と冷凍庫で6畳の部屋と同じくらいの広さがありましたからね)

特売用に仕入れたのに特売の当日に思ったより売れず、大量に売れ残ってしまう事もありました。「売れ残り品や賞味期限が切れた商品が我が家の食事」とは言え、食べきれない程売れ残ってしまうと、ショックが大きかったですね。

さすがに毎日牛乳5リットルは飲めませんよお～

話しが横道にそれてしまいましたが、資金繰りはいつショートしてもおかしくない状態でしたから、精神的には辛かったです。

利益の28万円と私と母の給料40万円を銀行の返済に充当していたのですが、正直 これでも銀行への返済は足りていません。よって、お金をグルグル回していく事になりますので他の所にそのシワ寄せが来ますよね。

そのシワ寄せが「仕入代金の滞納」「税金の滞納」「国民年金の滞納」などに出てきてました。

◆【自転車操業】回さなきゃバタンッ！と倒れるよ

まあ 税金や国民年金は滞納していても商売にはなんら影響はないので、滞納できるだけ滞納しました。税金を支払うより事業に資金を回すのが第一優先です。

だから、そういう時は、

税金は滞納してもいいのです！

(でも、本当はダメな事ですよ！)

でも、税金は支払わなくてもいいのです！

(でも本当はダメですよ！)

しかし、仕入代金はあまり滞納出来ません。滞納していると、次の仕入れが出来なくなるからです。

仕入れが出来ないと、売上が上らないですよ。売上が上らないと利益も出ないし支払をする資金も生ませてきません。税金を一所懸命支払っても、売上に貢献しないけど、仕入れは売るためのネタですから「仕入先優先」です。

それを考えると、「銀行の借入金の返済」も優先順位は低いのですけどねえ〜。。。。

もう、収益構造や資金繰りが悪化してきている状態になると、帳面上は利益が出ていても手元にはお金が殆どない状態になってきます。

お金が無くなって行く理由は

- ・銀行の返済
- ・過去の仕入代金の遅れている分の支払い
- ・在庫の増加と売れ残りによるロス

です。

「銀行の返済」は前述したとおり、利益から返済していく物なのですが、十分な利益が出ていないと、

あっちとこっちに支払うお金を取り合えず保留して、銀行の返済に回して。。
それと、あの支払いを保留して別の支払いに回して。。　と言っていたら、保留にしていた支払い先から催促が来たから他の支払い用にとっておいたお金を取り合えず催促がきた支払先に払って。。　そうこうしていたら別の支払い催促が来て。。あつという間に月が替わり、また銀行の返済をしなければならないので取り合えず。。。

と、こんな状態でメチャクチャでした。「**取り合えずコッチに回して**」を繰り返していたので、まさに【自転車操業】です。

回して。。回して。。回して。。。。。
止まったら一気にバタンッ！！　です。

でも、内部で回っている内は良かったのですが、シワ寄せがシワ寄せを呼び、**お金のやり繰りに頭と体を使い**、小切手が不渡りになるかもしれない不安と銀行返済が出来なくなる不安とで、**本業のスーパー業も集中できなくなってきていました。**

これが「危険信号」なのです！

本来は「スーパー業で売上をアップさせる、利益をアップさせる」事に頭と体と心を集らせて、その利益や売上で資金繰りを改善していかなくてはならないのですが、**目先の資金繰りに頭と体と心が向いている**ので、本業のスーパー業が弱くなってしまうのです。

そうすると、利益を生み出すスーパー業からの利益が減ってきますので、**余計に資金繰りが悪化**していったのです。

でも、仕入代金は払わなければいけないし、銀行には返済しなくてはならないですから、仕入代金を払う為と銀行に返済をする為に**資金調達に奔走（迷走）**していました。

銀行から「本日の支払い額に預金残高が 10 万円足りません」という電話を貰うと、「あと 3 時間で 10 万円用意しなければならない」となり、お店で商品販売するのを私や母に任せて、私の父は近所の知人や友人に頭を下げて「お金を借りて来て」支払いに充当していました。

本当に父は辛い思いをしたと思います。あまりグチも言わず、寡黙に仕事をして資金調達に奔走していました。

私も友人に頭を下げて資金調達をしたりしていました。とても仲の良かった友人でしたので、気持ちよくお金を貸してくれましたのでとても助かりました。今でも凄く感謝しています。

こんな自転車操業というより**延命措置**を繰り返していましたが、やはり限界が来ます。

◆とうとう消費者金融にまで手を出してしまい……

自転車操業というより延命措置を繰り返していましたが、やはり限界が来ます。その次に資金調達したのが「**消費者金融**」でした。私の名義、父の名義、母の名義 全てを使い数社の消費者金融から融資を受けて、資金を回していました。

もう、この時点で明らかに「**事業が成り立っていない**」のが見えているのですが、調達したお金を回して銀行に日々入金していかないと、一瞬にして「小切手不渡り」で銀行取引停止になります。そうすると【**倒産**】になります。

しかし、明らかに【**実質倒産状態**】であったにもかかわらず、
「頑張らなくては！ お店を手放す事はできない！」
「何とかしなくては！ お店を閉める事ができない！」
との思いで日々資金繰り・資金集めに奔走していました。

事業を始めるのも勇気とパワーが要るでしょう。
その事業を続けるもの勇気とパワーが要るでしょう。
でもその事業を閉める（撤退する）のも勇気とパワーが要ります。

お店を閉めたら、その時から銀行の返済、仕入代金の返済、消費者金融の返済 全てを返済しなければなりません。でも、お店を営業さえしていれば、何とか返済は待ってくれます。だから、閉める事が出来ないのです。変な意地を張ってでもやり続けなくてはならなかったのです。

お金に苦労し始めると、家庭内もギスギスし始めました。「お金！ お金！ お金！」しか頭がないのですから、心がすさんで来ました。母も感情的になるし、それを見て聞いて若かった私もキレルし、本当に「お金」は人を変えますねえ～。

このままじゃだめだ！

すこしまとまった資金調達をして起死回生の手立てをしなければと考えて銀行に融資相談に行ったのですが、その時の資金状況や経営状況では追加融資は無理と言われました。

そこで、やめときゃいいものを

「何とか資金調達しなければ！」と思っていたので、親戚に連帯保証人になってもらい、不動産を担保提供してもらい**「消費者金融」から1,500万円の融資を受けて起死回生を狙いました。**

もう、その時の私達は「盲目状態」でしたね。あまりにもお金に追い詰められて、自分達の状況が正確に理解・把握できていなかったと思います。

本当に馬鹿な事をしていましたねえ～

この起死回生の1,500万円も借り入れ時の金利分や他の消費者金融の支払い・保証協会へ保証料の支払い・銀行や仕入先への支払いなどで、あっという間に消えてしまいました。

今では1,500万円もあったら「わお！ 大金だあ～」と思い、ジックリ使い道を考えジックリ使っていくと思いますが、当時の私達は「たったの1,500万円 少ないなあ～ 10分で消えてなくなるな」という感覚でした。金銭感覚が麻痺していたのですねえ～。怖い 怖い。。

とうとう、「消費者金融」にまで手を出してしまいました。それも、数十万ではないです。1,500万円です。この状態では「事業が成り立っていない」事を皆さんも、もう分かっていますよね。

◆もう こうなったらあの手しかないかなあ〜。。。

この頃の我が家業の債務は

- ・銀行からの融資残高 約 1億 3,000 万円（設備資金と運転資金）
- ・仕入先等への買掛金 約 1,200 万円
- ・諸経費の未払い 約 300 万円
- ・友人知人からの借入 約 500 万円
- ・消費者金融からの融資 約 1,500 万円

でした。

合計 1億 6,500 万円の借金です。明らかに【再起不能】ですよ〜。

銀行はともかく【消費者金融からの融資 約 1,500 万円】は無謀です。金利が年 28%ぐらいですから、単純に消費者金融への利息だけでも年 420 万円になるのですからねえ〜

全く馬鹿な経営ですよ〜。

有る意味「銀行に返済をする為に、消費者金融から融資を受けていた」という事ですよ〜。冷静に考えれば客観的に分かるのですが、当時の私達は「いろんな意味で必死」でしたから、冷静に自己分析ができなかったのです。

日々、資金繰りやお金に振り回されて追い詰められると、よからぬ事を人間は考えるのです。

”こうなったら もう あの手しかないかなあ〜。。。 ”

”取り合えず生命保険に入っているから、もし自分が死んだら 3,000 万円のお金は入ってくるよなあ〜。。。 ”

”3,000 万円あれば少しはしのげるなあ〜。。。”

”じゃあ 自分と父親が死んだら幾ら保険金がいってくるかなあ〜。。。”

なんて、考えたりしていました。でも、よお〜〜〜く考えると、「**死んで保険金を貰っても全然返済に足りない**」じゃないですか。そうすると、「死んでも残された家族は楽にならない」訳ですよ。

あまりにも**借金が多すぎて死亡保険金でまかなえなかった**ので私はこうして生きているのです。いやいや 有る意味ラッキーでしたね。もし、5~6 千万ぐらいの借金だったら、私はこの世に居なかったかもしれないですね！

借金が多くてよかったあ〜。。。有る意味「ラッキー！」

それに、「死んだら、辛いままで終わっちゃう。生きていれば、この先まだ何十年とあるのだから、楽しい事もたくさんあるはず」と思考転換をして、これからの人生に期待をしたのです。

◆家族会議

お店を開けていれば日銭は入ってきてお金が回りますので、休日も返上して働いていました。毎日朝 5 時から夜の 9 時まで休み無く働いていました。夜の 9 時に店を閉めて夜の 10 時ぐらいまで片付けや明日の準備をして、それから、我が家では毎晩夜の 10~12 時頃まで「**家族会議**」でした。

「店を閉鎖するか？」

「じゃ 借金はどうするのよ？」

「どう売上があげていくか？」

「あれしてみたら？ これしてみたら？」

「どうしたら、支払が回るか？」

「他に資金調達できる所はないか？」

「店を閉店したらその後どう生活していくか？」

「借金はどう返済していくの？」

といろいろ話し合ったのですが、**話しの行き着くさきは「借金をどうするか？」**なんです。

たとえ【自転車操業】でも、「お店を開けて商売をしていれば」日銭として毎日12~15万円はお金が回ります。それに、銀行も仕入先も何とか待ってくれます。

しかし、

「商売をやめた」としたら**バタッ！とお金が回らなくなります。**

「商売をやめた」としたら銀行も仕入先も**「商売をやめたのならすぐに返済してくださいよ！」**って事になります。

「商売をやめた」としたら**お金を貸してくれている知人の方々は「えっ？貸したお金は返ってこないの？」と不安になります。**

「商売をやめた」としたら不動産担保提供してくれている**親戚の不動産は消費者金融の手に渡ってしまいます。**

「商売をやめた」としたら収入がなくなり借金しか残らず**どのように生活すればいいのか不安になります。**

「商売をやめた」としたら、せっかくリニューアルした店舗も、祖父から相続した土地も**競売にかけられ失います。**

じゃあ、

「商売を続けた」としたら、資金繰りは日々苦しさを増して行き**借金は雪だるま式に増えていきます。**

「商売を続けた」としたら、毎日資金繰りの為に**新たな融資先を探して彷徨い続けなければなりません。**

「商売を続けた」としたら、**自分達の店も家も土地もすぐには手放す必要がありません。**

「商売を続けた」としたら、親戚や知人にも迷惑は掛けていますが、貸したお金等が**「すぐに回収不能」になることはありません。**

「商売を続けた」としたら、景気が上向き**スーパーの業績も上向くかもしれません。**

「**商売をやめたら？**」と**商売を続けたら？**」の繰り返しの会議です。

母は「せっかく始めたのだから、頑張ってやっついていかないと！」と考え、そう言います。私と父は「頑張るけど、限界もみえてきているのではなか？」と考え、そう言います。

家族内でも意見や考えが食い違い、結局「どうすればいいのか？」の道が見つからないのです。

「彷徨える子羊」状態でした。

いろいろと話し合いをしている中で、「**自己破産**」という話も上ってきました。

「自己破産」というと

- ・借金苦
- ・戸籍にキズがつく
- ・再就職が出来ない
- ・旅行にもいけない
- ・結婚するにもしづらい
- ・選挙権がなくなる

などなど、様々な憶測やウワサが飛び交っています。

私達も「自己破産」は後々生活しづらくなるのではないかなあ〜？と思っていましたので、そこには踏み込む事が出来ませんでした。

でも、経営はいつ倒れてもおかしくない状態でしたので、「自己破産」という選択肢も視野に入れていました。

じゃあ 「自己破産」についてと言うより、「借金」の返済方法やその他モロモロについて、法律的にどんな解決の道が有るのか？弁護士に相談してみようという事になりました。

「**弁護士に相談？**」じゃどこに行けばいいの？
相談料はいくらぐらいかかるのかな？

今思えば**当時の私達は「全くの無知」**でしたねえ〜。

その時ほど「自分達の無知さ」を痛感した事はなかったです。

でも、片田舎の個人スーパー、祖父の代から地元になまってコツコツと商売をしてきている人間でしたので、「井の中の蛙」でしたね。私は高校卒業後、東京の大原簿記学校へ入り簿記の勉強をして、都内の会計事務所に2年間働いてから地元に戻ってきていましたが、それでも「無知」で「井の中の蛙」でしたね。

それで、「弁護士の相談は高い」というウワサもありましたので、地元の弁護士会が主催する「法律相談」に父と私で行きました。

当時は【相談料 30分 5,000円】でした。

法律相談が開催される場所まで行き、約1時間も待って弁護士に相談する機会を得たのです。

「現状の経営状態が〇〇でえ～、借金が△△程ありまして、今後どのようにして返済していったらいいのでしょうか？」なんて事を相談しました。

相談とは言っても、【持ち時間 30分】です。初めて会う弁護士に「現状」を説明するだけで30分はかかってしまいます。

そして、弁護士から出た言葉は

「自己破産したらどうですか？」

「自己破産したらどうですか？」って、「自己破産」以外の方法な何かないのか？を相談に行って、30分間説明したら、「自己破産したらどうですか？」というアドバイスでした。

一体なんやねんっ！！！！

分かりきった事をアドバイスして「はいっ！30分経ちました 5,000円です」って どないなってんねんっ！！

(まさに、気分は関西弁で文句を言いたかったですよ。ちなみに、関西の方、この関西弁の使い方はありますか？)

確かに、弁護士は初対面の人と前提や状況をジックリと把握を出来ずにアドバイスする訳ですから、通り一辺倒の答えになるのは仕方ないかなという言い分も分かりますが、もうチョット「意味のある30分間で5,000円」であって欲しかったですね。さて、弁護士の貴重？なアドバイスも考慮しての家族会議は本当に毎晩続きました。

◆私達は家族会議を繰り返して、選んだのが「自己破産」でした。

『 自己破産 』 あまりいい響きではないですよねえ～

『 自己破産 』 出来る事なら知られたくない一面ですよねえ～

でもね

あえて、お話しします。

独立する、事業を起こす、自分で商売をする と言う事は、リスクを背負う事でもあります。ですから「失敗すること」もありえるのです。

私はコーチという立場とコンサルタントという立場の2つを持っています。

コーチという立場では「独立したい！」という夢や希望を持っているクライアントさんには、その夢や目標を達成できるようにサポートをします。目標を実現させる為の具体的な行動プランや事業に対する思いを明確に掘り下げ、クライアントさんが「前を向いて歩いていける」事をサポートしています。

しかし同時にコンサルタントとしての立場で、「現実」を直視できるようなサポートもします。

「失敗したら」どうなるのか？ 起こした事業を撤退するボーダーラインはどこなのか？この『影』の部分もとても重要なのです。

私は幸いにも、「起業、事業をする＝陽」と「倒産、自己破産＝陰」の両方を体験できました。

この『倒産への道 そして新たな人生の選択』もこれから思いっきり『陰』の部分に入ります。適切な表現ではない言葉も出てくるかもしてませんが、私の実体験ですので私の言葉で表現しています。

◆気持ちのターニングポイント

ちょっと話を戻しますが、実は弁護士会に相談に行く以前に、『今後の身の振り方』について家族で話し合っていました。

もう、この時点では「売上をどのようにして増やしていくか？」や「利益を増やすには？」という話し合いではないです。

借金をどのようにして清算し、その後に自分達がどのようにして生活していくか？を話し合っていました。

ある時を境に、家族の考え方が変わったのです。その「境」とは、「**自分達はこの後何年生きていくのだろうか？**」を考え始めた時が「境」でした。

家業の食料品スーパーの経営・資金繰りが苦しくなり実質倒産状態だった当時の私は 25 歳 父 51 歳 母 49 歳でした。私は少なくとも後 50 年は生きる。父も母も 20 年～30 年は生きるだろう。そう考えると人生の**やり直しが出来るとは**ないか？**と思い始めていました。**

「借りたモノは返す」これは当たり前の事です。しかし、1 日 24 時間しかなく朝から晩まで必死に働いたとしても、私と父の二人で稼ぎ出せる収入は合計で年間 600 万～1,000 万円でしょう。

しかし、金融機関の借金が 1 億 2,000 万円あり当時の金利は約 6%でしたので、年間の利息だけでも 720 万円です。そして消費者金融の借金が 1,500 万円で金利が 28%ですから、年間の利息だけでも 420 万円です。

両方を合わせて、**利息の支払だけでも年間に 1,140 万円になってしまいます。**これでは、朝から晩まで働いて稼いでも、利息も払えない状況ですよ。

話し合いを重ねていくうちに、「冷静」に自分達の状況を見れるようになって来たのです。

「必死に働いても金利分にも及ばない!？」

「元金返済にまで回らないじゃないか！」

「全部銀行や消費者金融の返済に回す事はできないよね」

「仕入先にも支払わないと」

「知人から借りているのも支払わないと」

「家族が生活していく生活費も必要だよな」

「じゃあ 商売をやめたとして、私と父とで昼も夜も働いて幾ら稼げばいいの？」

「1,000 万円ぐらいかな？」

「じゃあ 仮に毎年 1,000 万円稼げたとして、何年間かければ全ての支払が終わるの？」

「元金・利息・買掛金・リースの残金・その他の借入金・生活費モロモロ う～～ん ……」

「多分。。 多分。。。 40 年ぐらいかな??」

「え————っ！！ よっ よっ 40 年っ！」

「それに 25 歳の小僧と 51 歳の中年（母はリュウマチを患っていたので外に働きに出ることが出来ませんでした） なんの特殊な技術がある訳でもなく、特別な才能を持っているわけでもなく、バブルが弾けとんだこの不景気真っ只中の日本で 年間 1,000 万円も稼ぐのは無理だよ！」

「じゃあ 土地と店舗を全て売り払ったとしたらどうなるかな？」

「土地と建物で多分 1 億ぐらいはなると思うから、それを返済に充てれば残り 5～6,000 万円の借金が残るね」

「だけど、土地と建物は銀行の抵当権に入っているから、売却しても全て銀行が持って行ってしまうから、5～6,000 万円残る借金の内、消費者金融の借金は丸々残るし、銀行の借金も完済できないんだよ」

「じゃあ まずは売却できる物は全て売却し現金化して、返済に充てよう」
「それでも残る借金はその後に銀行などと相談して、コツコツ返済していけばいいじゃん」

こんな話し合いをして、「冷静」に自分達や財産状態等を見れるようになりました。でも、こんな話し合いが出来るようになるまで4~5ヶ月は掛かったと思います。

そういう家族会議の繰り返しと【**気持ちの変化**】があつて、「自己破産をしないで、持っている財産を全て売り払って借金等を返済し、残った借金はコツコツ分割して払っていこう。これらの返済方法を弁護士に相談しよう」という事で地元の弁護士会に相談に行ったのです。

でも、そこで受けたアドバイスは「自己破産したほうがいい」だったのです。

何故なのか？分からなかったですねえ～。でもそれ以上は正式に依頼を受けないと話が出来ないと言われたので、弁護士会の【相談料 30分 5,000円】の相談は終わりにしたのです。

◆自己破産のママ知識

そのような経緯があつたので、知人のツテを伝って信頼できるある弁護士を紹介していただきました。その弁護士も若い時にいろいろと苦勞をなされたようで、親身に私達の相談に乗ってくださいました。

私達は【最終的には自己破産も考えるが、まずは出来る範囲で返済していく】という方向性を考え、弁護士に伝えたのですが、弁護士は私達の考えも汲み取ってくれながら、次のようなアドバイスをしてくださいました。

「”最終的には自己破産も考えるが”と言っていますが、破産の申立てをしないでいると銀行や消費者金融から月々の返済の催促が常に届きますよ。電話も掛かってくるでしょう。その時に”今、不動産を売却する為に売却先を探していますからもう少し待ってて下さい”と言っても、相手は”はい、そうですか”と待ってくれませんよ。ですから、「自己破産を申立て」して、催促等の苦情の窓口を弁護士の私に任せてください」

ということで、私達（私と父と母）の3人は自己破産をすることに決めました。何よりも 弁護士の言った

「 催促等の苦情の窓口を弁護士の私に任せてください 」 という言葉が非常に嬉しかったです。催促の電話は本当に苦痛でしたから、苦情の窓口を私（弁

護士) に任せてくださいと言われた時、涙がこぼれてきました。

弁護士と話し合った結果、私・父・母の3人が全ての借金等の連帯保証人になっていたので、3人とも自己破産する事にしました。

皆さんは『自己破産』についてどのくらい知っていますか？

皆さんは『自己破産』についてどんなイメージを持っていますか？

- ・戸籍や住民票にキズがつく？
- ・選挙権がなくなる？
- ・海外旅行に行けなくなる？
- ・以降、借金が出来なくなる？
- ・会社をクビになる？
- ・一生惨めな生活になる？
- ・子供が進学できなくなる？
- ・子供が就職できなくなる？
- ・子供が結婚できなくなる？
- ・住んでいるアパートを追い出される？
- ・家財道具一式が差し押さえられる？
- ・こわおもての人達が押し寄せてくる？
- ・人生の負け犬？
- ・負け組み？

etc etc。。。

私達も当時、上記に似たようなイメージを持っていました。でも、自分が実体験をすることになったので、少し勉強してみました。

私は弁護士ではないので、法律的な真実性が乏しいかもしれませんが、私が勉強したり体験したりした『自己破産の事実』を少しご紹介しますね！

(詳しい事や専門的なことを知りたい方は、必ず弁護士に相談してくださいね)

まずは『自己破産の流れ』を次に記しますね。

(自己破産の流れ)

- ・借金等が多くなり「支払い不能」の状態になる
- ↓
- ・破産の申立て (地方裁判所へ)

- ↓
- ・裁判所からの呼び出し
内容について裁判官から質問を受ける
- ↓
- ・破産宣告
財産がある人は破産管財人が財産を管理し処分・換金化する
- ↓
- ・財産がない人は同時廃止の決定
- ↓
- ・官報へ破産者の公告
- ↓
- ・破産の確定
- ↓
- ・免責の申立て
- ↓
- ・裁判所からの呼び出し
内容について裁判官から質問を受ける
- ↓
- ・免責の決定
- ↓
- ・官報へ免責者の公告
- ↓
- ・免責の確定

支払い不能になり、財産を処分して

「もう、これ以上財産は何もないです。借金等を返済しようにも返済するお金も財産も何もないです」という状態になって、『破産宣告』を受けるのです。

その後に、官報という物に「〇〇さんが破産宣告を受けました」という情報が記載されて、その記事を見た人から異議申し立てがなければ、『破産が確定』します。それと同時に『免責の申立て』を行います。

この**免責の申立てをして免責の決定がおりないと、借金等の債務は帳消しにならない**のです。

私達の場合は支払い不能状態ではありましたが、「店舗兼住宅と土地」という不動産を所有していましたので、これらを売却し換金してから破産が確定しました。

しかし、申立てをしてから確定するまで（不動産が売却されるまで）2年近くかかりました。バブルが弾けた後でもあったので、約1億の物件それも店舗兼住宅

を買おうと言う人が少なかったのです。

なかなか不動産が売れなかったので時間がかかりましたね。また、その期間、店舗で使っていた什器のリース会社がすこしでも代金を回収しようと「**給料の差し押さえ**」を裁判所に申立てしたのです。

当時私は会計事務所に就職していましたので、その会計事務所から貰う給料を差し押さえるという申請をリース会社がしたのです。ですが、給料の全額を差し押さえられるのではないのです。どうやら「差し押さえできる金額」が法律で決まっているそうです。当時の私は手取りで**22万円**ぐらいの給料を貰っていました。そうすると大体**1/4の5~6万円**が差し押さえられていました。この差し押さえも不動産が売却されると『**破産が確定**』しますので、**2年間**ぐらい差し押さえられていましたね。

◆自己破産のマメ知識 その2

さて、『自己破産』には様々なイメージがありますが、皆さんが抱いているイメージと事実は合っているのでしょうか？

そこを、私の体験と当時勉強した内容からお話ししますね！

Q.自己破産すると会社をクビになる？

A.クビになりません。

破産をすること自体は懲戒解雇事由にはならないので、一般のサラリーマン（公務員を含む）は破産をすることによってクビになることはないそうです。私も自己破産した当時、会計事務所に勤めていましたが「自己破産」を理由にクビにはなりませんでした。

リース会社から給料の差し押さえが来なければ、私が「破産申立て中」とか「自己破産した」と言う事は、きっと会計事務所側も知る事もなかったと思います。裁判所から会社等に「〇〇さんは自己破産をしました」という通知が行く事はないので、本人が言わない限り同僚や上司などには知られる事はないようです。

Q.戸籍や住民票にキズがつく？

A.破産宣告を受けても戸籍や住民票に記載される事はありません。

私も破産してから試しに戸籍と住民票を取ってみましたが、なにも記載されていませんでした。

ただし、破産宣告を受けると破産者の本籍の役場の「破産者名簿」に記載される事になるそうです。しかし、この「破産者名簿」を頻繁に見ている人は殆どいないでしょうから安心です。

また、この「破産者名簿への記載」も免責が確定する事により抹消されるそうです。

Q.自己破産をした後は、借金ができなくなる？

A.困難になるそうです。

免責決定を受けた後には消費者信用取引の制限があるそうです。いわゆる「ブラックリスト」として登録されるので、金融機関から融資を受けたり、クレジットカードを発行したりする事が困難になるそうです。

私達は弁護士から「7～10年は銀行等から融資は受けられないでしょう」と説明を受けました。事業の資金繰りで四苦八苦して自己破産をするので、この後は借金なんてしようとも思わないですけどね！

だけど、面白い物で、自己破産してから3年後ぐらい経った頃から、クレジットカード会社から「カードを作りませんか？」という案内がチョコチョコ届いていました。カード会社なら私達が自己破産していることは調べればすぐに分かるはずなのに不思議とクレジットカードの案内が届いていましたね。

Q.「免責」とは何？

A.「免責」とは借金を帳消しにすることです。

自己破産を申立てして確定した時点では、それまで抱えていた借金はそのまま残っていて、返済の義務も残っています。破産が確定した後に「免責の申立て」をして「免責の確定」がなされる事によって、借金がすべて帳消しになり、返済の義務がなくなるのです。

Q.じゃあ「免責」が認められないこともあるの？

A.有るそうです。

私達は無事に免責決定がおりましたが、弁護士から聞いた話しですとたまたまに免責決定がおりないケースも有るそうです。

それで、私なりに調べてみた所、下記のような理由がある場合は免責が認められないそうです。

- ・破産者が自分の財産を隠したり壊したり、債権者に不利益に処分した時
- ・商業帳簿を作成する義務があるのに作らなかつたり、不正確な記載をしたり、帳簿を隠したり廃棄したりしたとき
- ・浪費やギャンブルなどの賭博によって借金が出来た場合
- ・弁護士や裁判官に対してウソの内容を話ししていた場合

こんな場合は免責が認められないそうです。他にもあるそうですが詳しくは弁護士に聞いてください。

Q.自己破産するのに費用はどのくらい掛かるの？

A.私達の場合は3人で100万円のお金を弁護士に預けました。

これには収入印紙などの法定費用と破産管財人への費用、弁護士への報酬が含まれていたそうです。

通常はどのくらいかかるのか？を調べてみましたら、

- ・自己破産の申立てに関する費用 約3万円
- ・裁判所への予納金 約5万円
- ・免責の申立てに関する費用 約3万円

最低で11~15万円は掛かるそうです。

これに、私達みたいに不動産を処分しなければならない人達は破産管財人を立てますので別途約 50 万円必要らしいです。

それに、弁護士への報酬がかかります。私が読んだ本に記載されていた弁護士への報酬額は

- ・ 着手金 破産申立て人数 1 人当たり 20 万円程度
- ・ 報酬金 着手金と同程度

だそうです。

そうすると、私達 3 人のケースであれば、本来は

申立て費用 3 万円 + 予納金 5 万円 + 免責費用 3 万円 + 破産管財人 50 万円 + 着手金 60 万円 (20 万円×3 人) + 報酬金 60 万円 (20 万円×3 人)
= 約 181 万円の費用が掛かるようです。

でも私達は 100 万円で済みましたので、弁護士が安くして下さったのですね。助かりました。

それに、「借金苦で自己破産したい」と考えていた訳ですから、100 万円なんてお金は無かったです。それにこれから借金を帳消しにする自己破産を申し立てる為に 100 万円を貸してくれる人なんて普通はいませんよ。

私達は必死に探してお願いしました。そして 100 万円を借りる事が出来たのです。この人には借りた 100 万円を半年で返す約束をして借りました。私は当時、昼間の仕事の給料約 20 万円と夜のアルバイト料 5 万円の稼ぎがありましたから、このうち 20 万円を返済にあてました。

◆自己破産のマメ知識 その3

もう少しだけ『自己破産のマメ知識』をお届けしますね！

Q.自己破産を親がすると子供が進学や就職がしにくくなる？

A.そんな事はありません。

自己破産による子供への法律的な影響は全く無いそうです。つまり、親が自己破産をすることによって、子供が進学できなかつたり、就職できなかつたり、結婚できなくなるなど言う事は無いそうです。基本的に自己破産は自分から言わない

と殆どの人にはわかりません。

私達の場合も、当時妹が高校生でしたが問題なく高校も卒業できましたし、専門学校に進学も出来ましたし、就職も問題なく出来ました。

でも、私達が自己破産によって精神的に挫折してしまい、立ち直る事が出来ず、世の中をひがんだり、全てを否定したり諦めたりしたりしていたら、妹に与える影響は大きかったのではないかと思います。

幸い、我が家では「ひがみ・妬み・諦め」はなく「希望・将来・目標」がありましたので、妹だけでなく自分達自身にも悪い影響はなかったです。

私達の「希望・将来・目標」は

- ・希望＝残りの人生をやり直せる
- ・将来＝両親（お金の苦しむ事が無くなる）

私（もう一度、事業をを起こしてやる）

- ・目標＝もう一度「家」を手に入れる。もう一度「事業で一花咲かす」でした。

Q.自己破産をすると結婚できなくなる？

A.そんな事ありません。

私が自己破産をした時は 28 歳ぐらいでした。当時は結婚はしていませんでしたが、今は結婚をしています。と言う事は「結婚は出来る」と言う事の証明ですよ。もちろん、妻には自分達が商売をしていた事、お金の苦しくなって倒産した事、そして自己破産をした事、を全て話ししてあります。妻はそれらを理解した上で私と結婚をしてくれました。

妻には内緒にしても良かったかもしれませんが、何かの拍子に「自己破産」が分かるかもしれません。だったら初めから全てを打ち明けていた方が、精神的にも楽ですからね。

Q.住んでいるアパートを追い出される？

A.そんな事ありません。

私達は自宅を売却した後、破産の確定から免責の確定、それ以降も賃貸のアパートに住んでいました。でも、大家さんから「出て行け」とは言われませんでした。だから、安心してください。

でも、家賃を何ヶ月も滞納していると追い出されますのでお気をつけ下さいね！

Q.自己破産すると家財道具一式が差し押さえられる？

A.それも大丈夫です。

生活必需品等の通常に使う家財道具は法律で差し押さえられないようになっているそうです。私達も台所用品から洗濯機、テレビ、タンス、などの通常に生活していく為に必要な家財道具一式はそのまま使っていました。

でも、高級な腕時計や貴金属、宝石、高級外車などを持っている場合は「通常に生活していく為に必要な家財道具」ではないので、売却をして換金される事になると思います。私達はそんな高級品は持っていなかったので関係なかったです。

Q.こわおもての人達が押し寄せてくる？

A.そんな事ありませんでした。

Vシネマの「ミナミの帝王」や映画「夜逃げ屋本舗」なんかでは、こわおもての人達が押し寄せてきたりしていますが、幸い私達の場合はそのような事はありませんでした。ただ、世の中には法律は一切関係ないと考えている方々もいるようですので、弁護士などに相談した方がいいケースもあるのでしょうか。

Q.自己破産をすると人生の負け犬・負け組になる？

A.そんな事も絶対ありません！

勝ち、負けは誰が決めるのでしょうか？

事業経営で苦勞した事が無く、お金に本当に苦勞した事がなく、自殺を考えた事も無い他人から、「あなたは負け組」と言われても、私から言わせて貰えば「経営で苦勞して、お金に苦勞して、自殺まで考えた事がある」人の方が、何も経験が無い人より経験値が高いので「勝ち組」だと思います。

「勝ち・負け」は他人の物差しで測るのではなく、自分の価値観で自分で決めればいいと思います。

Q.自己破産すると一生惨めな生活・人生になる？

A.これも決してありません！

私達も一時は「倒産した。。」「商売が駄目になった。。」「破産した。。」という事実から、なんとなく気持ちの上で、負い目を感じていました。もし、そのまま負い目を感じて、世の中をひがんだり、卑屈になったりしていたら、惨めな生活をしていると思います。

でも、気持ち的に「負い目を感じる」のは私達も経験ありますので分かりますが、残りの人生を惨めにするのか？Happyにするのか？の選択権は自分自身にあります。

自分が「これからの人生を充実して豊かな生活を送りたい」と思い、それに向かって行動していけば必ず「充実して豊かな人生」を手に入れられると思います。

私は自己破産した当時、「もう一度、家を手に入れよう！」「もう一度、自分で事業を起こそう！」「そして精神的・金銭的に豊かな生活を手に入れよう！」と思っていました。だから、今、それに向かって進んでいます。

私が過去に「事業に失敗して自己破産をした」なんて事は、私を見ても誰も想像しないでしょう。

「惨めな人生」を選ぶのか？ 「豊かな人生」を選ぶのか？ それは全て自分自身に選択権があると思っています。

さて、これで、『自己破産のマメ知識』は終了です。詳細を知りたい方は弁護士

に確認をしてください。

◆ごめんなさい。。。

弁護士を仲介させたおかげで、様々な個別対応をしなくてすんだので、とても精神的に楽になりました。弁護士を通じて、銀行には「お店を閉店します。借入金は土地と建物を全て売却して返済します」と説明しました。銀行の方は「理解」してくれて、売却されるまで待ってくれました。

消費者金融は「親戚が不動産担保提供」してくれていたもので、その不動産を売却して返済に充てると言い、何の嫌がらせもなく廃業を了解してくれました。

了解もなにもないですよ。貸したお金の回収先を私達から親戚に替えて、不動産を売却して回収できれば消費者金融としては何の問題も無いのですからね。

親戚としては不動産を取られてしまうのですから「ビックリ」な話しです。

「不動産を担保提供する」と言う事は、こういう事なのですが、それが現実となると親戚からの「罵倒」は凄かったです。

「どうしてくれるんだっ！」

「お前らのせいで、大切な財産を失ったんだぞっ！」

「他に考えられなかったのかよっ！」

「ちゃんと計画していたのかっ？」

「責任取れっ！」

と、物凄い剣幕で「罵倒」されました。

しかし、

私達のせいでそうなってしまったのですから、返す言葉もないです。

ただ ただ

「すみませんでした」

「ごめんなさい」

「スママセンでした」

「ゴメンナサイ」
の繰り返しです。

謝る事しか出来なかったです。

また、親戚は昼も夜も関係なく電話をしてきて
「どうしてくれるんだっ！」
「何とかならないのかっ！」
「もうお前らとは縁を切ったっ！」
と「罵倒」します。

お酒を飲んで電話してきて「罵倒」します。
でも、私達は返す言葉もなく、
ただ ただ
「すみませんでした」
「ごめんなさい」
「スミマセンでした」
「ゴメンナサイ」
の繰り返しです。

それに、個人的にお金を借りていた友人知人への説明も大変でした。
10万円、30万円という貸したお金が回収できなくなるのです。
でも、詳しくご説明をして納得していただきました。自己破産をして免責になると、借りたお金の返済義務は法律上なくなります。

しかし、私達は免責を受けてから、友人知人へコツコツと返済をしていきました。

「カネの切れ目は縁の切れ目」

では無いですが、親戚とはまさにこの状態になりましたが、友人知人には迷惑を掛けたくなかったので、借りた分はコツコツと返していきました。
この返済も平成17年12月で全て終わりました。6~7年掛かりましたが、無事に友人知人には返済が終わりましたので、気分が楽になりました。
本当に、皆さんご迷惑をお掛けしまして申し訳なかったです。

◆第2の人生のスタート(就職)

立ち止まってはいられません。

新たな一歩を踏み出さなければなりませんでした。

私達は全てを覚悟し受け入れて、次に進む事を選んだのです。

私達家族の第2の人生が始まりました。

父は52歳でしたので、再就職が難しい年齢でした。昼と夜のアルバイトを掛け持ちして生活費を稼いでいました。父は昼と夜を掛け持ちで働くのは眠たくて大変だけど、お金の苦勞をしなくてよくなったのでとても精神的に楽になったと言っていました。本当に「お金の苦勞」は重たいのですね。父の言葉を聴いてつくづく感じましたよ。

私は26歳でしたが、何の仕事に就こうか？悩みました。

小売業の経験を活かした仕事に就くのか？

全く違う仕事に就くのか？

そして悩んだ結果**会計事務所に就職**をしました。

私は専門学生の頃、「簿記論」と「財務諸表論」という2つの税理士科目合格をしていた事と、東京で2年間の会計事務所勤務経験があった関係で、地元の会計事務所に就職をしました。

ただ、税法も結構忘れていたし、たった2年しか経験が無かったので、「ゼロからのスタート」という思いで会計事務所に就職したのです。

私はそこで7年間勤めました。この間に様々な経験を積んだのが今の仕事に生きています。経理業務はもちろんの事、法人税、所得税、税務調査立会い、利益計画の策定、中期経営計画の策定、決算報告、数字の見方読み方、etc

私の今の仕事の「一つの柱」が経理財務コンサルティングですが、これはこの「会計事務所での経験」と「会計事務所での限界」が元になっています。税理士の資格は取れなかったですが、計数感覚は身につけることが出来ました。

しかし、第2の人生を歩みだして7年ぐらい経った頃から自己破産を決断した頃の「希望・将来・目標」がフツフツと蘇って来たのです。

私の「希望・将来・目標」は

- ・希望＝残りの人生をやり直せる
- ・将来＝もう一度、事業を起こしてやる
- ・目標＝もう一度「家」を手に入れる。もう一度「事業で一花咲かす」でした。

これを忘れてはいけませんよ！

そして、私は「希望・将来・目標」を実現させたいと思い、平成 13 年 12 月に会計事務所を退職したのです。

◆第3の人生(独立という選択)

会計事務所を退職して、コンサルタントとしての経験を積もうと思いコンサルティング会社に就職活動をしていましたが、履歴書と業務経歴書を送った会社 15 社、**ことごとく不採用**でした。

- ・年齢がちょっと高い
- ・コンサルティング経験がない
- ・住まいが遠い
- ・資格がない
- ・大学を出ていない

などの理由で不採用でした。

確かに、

- ・年齢は 30 歳を過ぎていました。
- ・コンサルティング経験は無かったです（会計事務所経験は 9 年ありましたが）
- ・資格は何も無いです
- ・専門学校卒です

無い無いだらけでした。

有るのは、希望と将来性と目標だけでしたね。

人間は死ぬまで成長します。何歳になってもやる気と努力があれば成長します。

私にはそんな将来性、可能性がとてもありました。

自分でそんな事を言っていただけで、妻には「よくそんな事がぬけぬけと言えるね」と笑われていましたがね（笑）

でも、自分の【無限の可能性と将来性】を自分自身が信じてやらなければ、誰が他に信じてくれますか？

「君には無限の可能性と将来性を感じるよ！」
なんて言ってくれる人は殆どいないです。
だから、自分が自分に言うのです。

私は

★「自分の無限の可能性」と

★「自分の将来性」と

★「目標」を

頼りに独立しました。
と言うか、これしかなかったのです！

あと正直な気持ちとして私を不採用にした会社に対し、

- 可能性を秘めた逸材を逃したっ！
 - 不採用にして勿体無い事したっ！
- と思わせてやるという反骨精神もありましたね。（笑）

でも、私を不採用にした会社の人達と会う機会は殆どないと思うし、仮に会う機会があっても、相手は私の事なんて全く知らないでしょうから、単なる「勝手な思い込み」でしょうね（笑）

ある意味、無謀だったかもしれませんが、「いつか独立してやる。。」「何年か経ったら独立してやる。。」と言っていると、結局いつまでも独立できずに時間だけが過ぎ去ってしまう気がしたので、思い切って独立しました。

◆なんで独立するの？

独立する前に考えました。自問自答しました。

それは 「なぜ？」 と 「なにで？」 です。

「なぜ私は独立したいのだろうか？」

- ・ もう一度、家を手に入れたいから
- ・ もっとお金を稼ぎたいから
- ・ 自分の裁量で仕事がしたいから
- ・ もっといろいろな人の相談に乗ってあげたいから
- ・ 自分の経験を他の人に役立てたいから
- ・ 自分の知識を他の人に役立てたいから

それは、独立をしないと達成できないの？

サラリーマンでもやる気があればできるんじゃないの？

そうだね！やる気があれば独立しなくても、今の仕事場でも出来るよね！
でも、独立したい！

「なぜ私は独立したいのだろうか？」

う～ん。。。

- ・ 事務所の所長の仕事のやり方が好きではないから
- ・ 所長の事が個人的にあまり好きではないから
- ・ この事務所にいると息苦しく、自分がイキイキ出来ないから

じゃあ 転職すればいいじゃん！

自分がイキイキできる仕事先を探せばいいじゃん！

仕事先はいっぱいあるよ！

そうだね！別の就職先を探せばいいよね！

でも、独立したい！

「なぜ私は独立したいのだろうか？」

う〜〜ん。。

・
・
・
・
・

事業を失敗したから、
失敗したままで終わるのがイヤだから、

私はこのような【自分とのやり取り】で感じ取りました。

” 独立は「理屈」ではない！ 「情熱」だっ！ ”

確かに、「役に立ちたい」「社会に貢献したい」「他の人達にも希望を持ってもらいたい」という大義もありでしょうし、「今の職場がイヤ」「上司がイヤ」「もっと稼ぎたい」という個人的思考も有るかもしれませんが、

「独立したいと思ったら独立をしたいんですっ！！」

「それが私の情熱です・思いです」

そんな事を私は自分の独立体験から感じました。

「情熱・思い」は**独立の動機**です。
動機は**キレイ事**でなくても **OK** です。
動機は**些細な事**でも **OK** です。
でも、その「情熱・思い」が独立後に待ち受けている、甘い誘いや苦難・障害を乗り越えるための【**軸**】になります。

しかし、「情熱や思い」だけでは、生活して行けないのも現実ですよ。

それが「なにで？」を考えることになるのです。

◆なにで独立するの？（自己資源分析）

「情熱や思い」だけでは、生活して行けないのも現実です。

家賃を払わなければなりません。
食べ物を買わなければなりません。
家族を養わなければなりません。

そう！ 生活をしていかなければならないのです。

私は、「なにで？」独立をするのかを考えました。

これは「**自己の資源分析**」です。自分の持つ資格や経験、得意な分野などを分析して、自分の「強みや経験など」を活用できる業種・業態を検討するのです。

コンサルティング会社に就職しようとしていた時は

- ・年齢は若く**無い**
- ・コンサルティング経験が**無い**
- ・資格は何も**無い**
- ・大卒では**無い**

と**無い無い**だらけでした。それによって **履歴書と業務経歴書を送った 15 社のコンサルティング会社からはすべて不採用という結果をもらいました。**

しかし、自分で独立して仕事をしていくのなら、こんな「無い無いづくし」は全く影響ないですね！

ポイントは「自分に無い物を探す」のではなく「**自分に有る物を探す**」です。

○年齢が若く**無い**＝**年の功だけいろいろと経験がある**

○コンサルティング経験が**無い**＝**でも会計事務所としての経理財務コンサルティング経験は約 9 年間ある**

○資格は何も**無い**＝**資格が無くても出来る仕事は沢山ある**

○大卒では**無い**＝**学歴という過去の自分ではなく、今の自分で勝負や！**

ちょっと横道にそれましたが、私がした「自己の資源分析」は下記の通りです。

(会計事務所での勤務経験について)

- ・税金の計算や仕組みが分かる
- ・簿記の仕組みが分かる
- ・経理の仕組みが分かる
- ・財務分析が出来る
- ・資金計画をサポートできる
- ・損益計画をサポートできる

(個人スーパー経営経験について)

- ・小売業の仕組みが分かる
- ・実際に経営した経験がある
- ・実際にお金に苦労した経験がある
- ・実際に倒産した経験がある

(自分が持つ知識・資格等について)

- ・日本商工会議所主催簿記検定1級合格
- ・建設業経理事務士2級合格
- ・初級システムアドミニストレータ合格
- ・税理士科目「簿記論」「財務諸表論」合格

自分を振り返ってみると、こんなにも自分には「経験」や「知識」が有るんです。

これは、

私が【特別だから】ではありません。必ずあなたにも有ります。

いままでやってきた事（経験）は、あなたにしてみたら「当たり前」の事で「そんなたいした事ではない」と思っているかもしれませんが、地域レベルや日本レベル・世界レベルで考えてみると、あなたの経験はほんの一握りの人しか経験していない、貴重な経験なのです。

そんな事ないよお～！誰でも出来る事だろうし、他にも出来る人は沢山いるよお～！

そんな声が聴こえてきそうですよね！

本当にそうでしょうか？

あなたの住む町内の、100人が100人とも同じような経験や知識があるでしょうか？

あなたの住む市内の、1000人が1000人とも同じような経験や知識があるでしょうか？

あなたの住む県内の、10000人が10000人とも同じような経験や知識があるでしょうか？

◆なにで独立するの？(あななの経験は貴重な経験です)

例えば、私の「**会計事務所での経験**」を考えて見ましょう！

静岡県の人口は平成18年1月1日の当時で約**379万人**でした。

静岡県の税理士の数は同日時点で約**1,300人**と推測します。

(愛知・三重・静岡で約**3,900人**でしたので単に1/3で試算しました)

1人の税理士さんが一つの会計事務所を経営していて、そこに平均して**6人**のスタッフを擁していたと仮定しますと、会計事務所で勤務をしている人は

$3,900 \text{ 人} \times 1/3 \times 6 \text{ 人} = 7,800 \text{ 人}$

税理士さんと合わせて**9,100人**が**専門的に会計・財務の仕事に従事**していると仮定します。静岡県の人口が約**379万人**で会計のプロは**9,100人**です。

割合は0.24%ですね。

静岡県内で会計のプロはたったの**0.24%**しかいないのですよ！

この「**会計事務所での経験**」は**貴重な経験**ですよ！

次に、私の「**倒産の経験**」を考えて見ましょう！

日本の人口は約**1億2,500万人**です(国勢調査より平成18年1月1日当時)

ここ数年の倒産状況は

・2004年 13,679件

- ・ 2003 年 16,255 件
- ・ 2002 年 19,087 件
- ・ 2001 年 19,164 件
- ・ 2000 年 18,769 件

(東京商工リサーチ「全国企業倒産白書」より引用)

ここ 5 年間で 86,954 件の倒産があります。

と言う事は、**86,954 人の倒産経験経営者がいる**と言う事ですね。

物凄く単純な考え方ですが、1 億 2,500 万人の中の 86,954 人が最近の「倒産経験経営者」ですから、

割合は 0. 077% ですね。

ここ最近、日本全国で倒産を経験した人はたったの 0. 077% しかいないのですよ！

この「倒産の経験」も貴重な経験ですよ！

上記の両方とも、とても単純な考え方ですがあえてシンプルに考えると、私の経験はたった

「0. 24%」の人

「0. 077%」の人

しか経験がない訳ですから、これは**確実に自分の「強み」**です。

では、「会計事務所での経験」を持っていて「倒産の経験」が有る人の割合はどうでしょうか？きつともっと少ないでしょうね！

そんな貴重(?)な経験は独立をするのに強みになるのでしょうか？弱みになるのでしょうか？

◆なにで独立するの？(得意分野やすき間を狙え！)

私の独立は正直「勢い」もあったと思いますが、前述したような

「なぜ独立するのか？」
「自己の資源分析」
「自己の強み分析」

を独立という選択をした際に行いました。

そして「なにで独立するのか？」を考えました。

- ・ 会計事務所で経験してきた事を活用しよう！
- ・ でも、税金の計算や相談は税理士の資格を持っていないから、税理士に外注に出そう！
- ・ 税理士が顧問している会社でも、本当に満足しているだろうか？
- ・ 税理士や毎月の会計顧問に対して、不満は無いだろうか？
- ・ 会計事務所と勝負して勝てるか？
- ・ どうやら勝てそうな事務所も結構ありそうだ！
- ・ 自分が「すき間」を埋める事が出来ないだろうか？
- ・ 申告業務（税金の計算）はそのまま顧問税理士に任せて、その申告の前までの日々の会計情報を経営に活かす為のコンサルティングが出来ないだろうか？
- ・ 独立する前から勉強し始めていた「中小企業診断士」の知識を活用しよう！
- ・ 独立する前から勉強し始めていた「コーチング」の知識を活用しよう！
- ・ 会計が分かって、マーケティングを勉強していて、経営理論も勉強していて、コーチングも本格的に勉強している人は静岡県内でも殆どいないだろう。(県内でも10人もいないと私は推測しています)

その結果、私は

自分が今までしてきた経験と強みを活かせる業種として

「コーチングスキルを有した財務コンサルタント」

を柱とした経営コンサルタントとして独立する事にしましたのです。

自分の資源を棚卸しして、「なにで独立するか？」を本気で考えれば必ず「道」は見えます。それは、あなたにも言える事です。

独立を考えるなら、「自分の棚卸し」をして見ませんか？

独立をしなくても「自分の棚卸し」は役に立ちますよ！

今の会社で、今の仕事での「自分のやるべきポジション」が見えてくるはずですよ。

◆独立後の努力

独立する事がゴールですか？

独立する事がゴールでもあり、新たなスタートですよ！

独立をすると、いろいろな事を経験していきます。それは「自己の成長」に繋がります。体験からの学習も重要ですが、机上の学習も独立後は欠かせません。独立をしたなら「生涯勉強」を今まで以上に意識して取り組んでいく必要があります。

私が積極的に情報収集し、学んでいる事には

- ・コーチングの勉強
- ・ファシリテーションの勉強
- ・NLPの勉強
- ・EQの勉強
- ・心理学の勉強
- ・リーダーシップの勉強
- ・戦略会計の勉強
- ・管理会計の勉強
- ・マーケティングの勉強
- ・ホームページの勉強

- ・ブログの勉強
- ・ネットワークの勉強
- ・新たに施行される法律の勉強

これらの本を読んだりセミナーに参加したりして、常に勉強しています。
現在では、これら以外にも

- ・事業再生の勉強
- ・事業承継の勉強
- ・M&Aの勉強
- ・知的資産経営の勉強

なども常にアンテナを張って情報収集や勉強をしています。

勉強した事を仕事に活かしていくことによって、

- ・お客さんも喜びます
- ・私も嬉しくなります
- ・報酬も増えます
- ・仕事の幅も広がります

また、私は【資格を取る】事にもチャレンジしてみました。

しかし、

- ・行政書士：2回受験するが全て撃沈

でも、受験勉強の過程で、身近な法律を学べました

- ・中小企業診断士：4年間受験を繰り返すが、2次試験は全て撃沈

でも、受験勉強の過程で、経営戦略理論、マーケティング理論、情報システム、経営法務、ビジネスプランの作成、管理会計、人材マネジメント、製造業の生産管理、中小企業の支援施策、様々な業種のコンサルティング方法を学べました

上記の通り、資格取得は全て【撃沈】でした。でも、これから学んだ事は、「資格を取る事が目的ではなく、勉強する事が目的なんだ」ということでした。

すこし言い訳にも聴こえるかもしれませんが、資格が無くても仕事は出来ます。私は実際に資格が無くても仕事をしています。資格が必要な仕事は、その資格を持っている専門家にアウトソーシングすればいいのです。

目的を「資格取得」に置くのではなく、「**自己のレベルアップの為の知識習得**」

に置く事が重要です。お客さんも何かしらの勉強はしています。もし、自分が勉強するのを怠ったらお客さんにとって自分は「役に立たない」「必要ない」存在になってしまいます。それはイコール「客離れ」になり「売上高の減少」に繋がります。独立してからも勉強は怠らないようにしましょう！

独立するもあなたの選択

今の会社で働き続けるのもあなたの選択

あなたの可能性は無限大です。あなたの人生はあなたが主役です。
あなたの人生はあなたが自ら創ってください。

◆おわりに

さて、いかがだったでしょうか。

私の拙い文章、表現力で大変読みにくかったかもしれませんが、経営者の苦悩、事業者の本音、資金繰りの大変さ、自己破産の苦悩、そして、独立するという事について書き綴りましたが、業種業態・規模・時代が違えど 何らかの参考になったのではないかと思います。

私は「小売業」でしたが、私の経験やこの倒産話しは卸売業にも、製造業にもサービス業にも建設業 通じる事はあります。

「経験に勝る学びは無い」という言葉がある通り、人生において全ての経験があなたにとっての学びの場になっていると思います。

全ての源は私です。

全ての結果は自分が創り出しています。

だから、自分で創った結果は自分で創り直せます。

だって、全ての源は私だから。

楽しい人生を歩むか？ 苦しい人生を歩むか？

それは全て あなたの選択です。あなたにその選択する権利があります。

ぜひ、ステキで豊かな人生を自ら選択して、自ら歩いていってください。

皆様の幸せを心から願っています。

～ ご案内 ～

現在 弊社では各種サポートを提供しています。また、独立や企業経営に必要な情報をホームページや DVD セミナーとして提供していますので、是非 ご覧ください。



弊社 Office パートナーのホームページです

<http://office-partner.jp>

DVD:事業承継のお悩み解消いたします!→

<http://www.office-partner.jp/seminar/dvd.php>



←DVD:金融機関に借入を申し込む際のポイント

http://www.office-partner.jp/seminar/post_272.php

DVD:社長!こんだけの売上高が無いと赤字になりませ!→

http://www.office-partner.jp/seminar/dvd_1.php



←DVD:利益を生み出す経理・会計の集計方法

http://www.office-partner.jp/seminar/_dvd.php

～ 渡辺の自己紹介 ～



■1969年11月生まれ 静岡県三島市出身

■1990年3月 大原簿記学校 税理士コース卒業

■1989年9月～1991年8月 東京都北区 三浦会計事務所 第一課

大原簿記学校在学中に入社し2年間勤務。在職中、法人・個人合わせて約50社の定期顧問先の会計指導・サポート・税務申告サポート等の業務を担当

1991年8月 祖父が亡くなり父と実家の食料品スーパーを継ぐために退職

■1991年9月～1994年12月 地元に戻り、実家の食料品スーパーを承継。

ストアコンセプトを「地域密着店」とし、顧客とのコミュニケーションを重視した店舗運営を行い、近隣住民より親しまれるお店となるが、近隣競合スーパーとの価格競争の波にのまれ、多額の借金返済に窮して倒産 1994年12月廃業

■1995年1月～2001年12月 静岡県三島市 勝谷哲雄税理士事務所

地元の会計事務所に就職。7年間の在職中、法人・個人合わせて約60社の顧問先の定期的な会計指導・サポート・税務申告サポート・パソコン会計導入サポートを担当。その他に40社の経営改善計画策定支援及び経営会議サポート等の業務を担当。

2001年12月 独立準備の為退職

■2002年10月～ 現在に至る

会計だけではなく経営全般・経営者や従業員の心理面等でも、中小企業をサポートし、活力ある成長に役立ちたいと思い、2002年10月に独立し「Officeパートナー」を創業。「食料品スーパー経営」と「会計事務所勤務」を通じて、人と人とのコミュニケーションの大切さやコミュニケーションによる無限の可能性を痛感し、心理学、コーチング、ファシリテーションなどのコミュニケーション理論やスキルを学び習得する

■ 自分自身の強みである「財務会計力」と「コミュニケーション力」を活用し、起業支援コンサルティング、事業再生支援コンサルティング、経営革新支援コンサルティング、人財育成支援コンサルティング、目標達成及び自己実現サポート、経営会議運営サポート、セミナー講師など、静岡県東部を中心にクライアント密着型コンサルティングで小規模簿企業や中小企業を伴走しながら支援をしています。

■相談・問い合わせはコチラ <http://office-partner.jp/inquiry.php>

～ FAX お問い合わせ票 ～

会社名:	
連絡ご担当者名:	
TEL/FAX:	TAL: FAX:
e-mail:	@
希望の連絡方法 (○で囲んでください)	TELにて ・ FAXにて ・ メールにて
相談内容等	<input type="checkbox"/> まずは会って話しがしたい <input type="checkbox"/> コンサルティング料金を知りたい <input type="checkbox"/> 社内研修・セミナーを依頼したい <input type="checkbox"/> 顧問税理士はいるのでセカンドオピニオン になって欲しい <input type="checkbox"/> 経営改善計画書・資金繰りに関する相談 <input type="checkbox"/> 事業再生・事業再建・事業譲渡に関する相談 <input type="checkbox"/> 事業承継・世代交代に関しての相談 <input type="checkbox"/> 顧問契約（経営参謀）に関しての相談
詳しい内容 (自由に記入してください)	

