



もがトンのFP通信

～経営者向け～

2010年11月号

はじめに

この号のポイント:

- 1 企業にとっての、**簿外資産の有用性。**
- 2 企業にとって、使いやすい**簿外資産とは。**

皆様、こんにちは。ファイナンシャルプランナーの最上です。長かった暑い夏が終わり、やっと紅葉の美しい季節がやってまいりました。お元気にお過ごしのことと存じます。

今回のテーマは、長引く不景気につきもののリスク…

『**不景気→貸倒**』の連鎖倒産リスクをどう断ち切るか！…です。

このテーマについては、中小企業は従来より有効な手段を講じて来なかった、或いは講じられなかったと言えるのではないのでしょうか。「営業任せの与信管理」「勘に頼った投資管理」…等々。

今日は、そんなリスクへの対処方法のヒントをお伝えします。

『不景気→貸倒』の連鎖をどう断ち切るか？

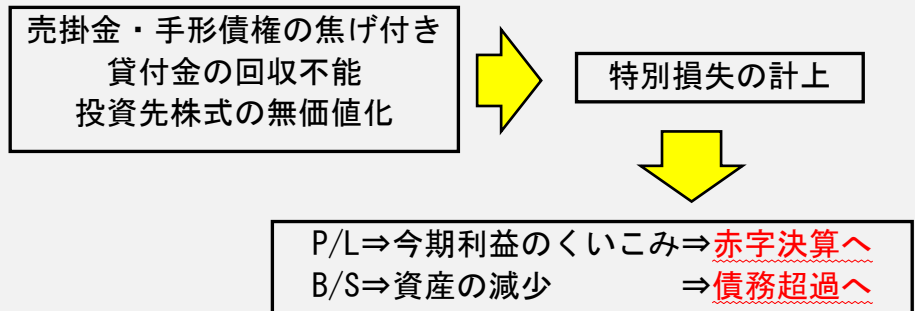
“貸倒リスク”は外因性です。自社ではどうしようもない場合が多い。



だから、怖いのです。

「販売先・融資先・投資先の経営悪化」は、今日のような長引く“不景気局面”にはつきものです。人ごととは言えません。

自分の会社に降りかかってくると、会社の今期の決算に影響するばかりではなく、最悪の場合、企業の存続にもかかわるリスクです。



このような事態が、非常に短期間で起こってまいります。

いくら貴社が健全な経営を行っていても避けられない事が多いのです。

こういうリスクの保険って…あったよね？



皆さんがお聞きになった事のある仕組みとして「取引信用保険」や「ファクタリング」などがあると思います。

ところが私の経験から申し上げますと、これらは中小企業の実務的にとっては非常に使いにくいと思います。

といいますのは、通常、取引先の経営が悪化するの「急」ではなく、2～3年かかって「徐々に」というパターンが多いからです。

「取引信用保険」や「ファクタリング」は通常1年ごとの契約ですので、毎年更新するたびに徐々に保険料が高くなってゆき、最後にはその得意先は「引受不可」となってしまう場合が多いようです。長くかけていたのに、肝腎の時に対象になってなかった…というような例も多々あります。

これらの仕組みは、

- ① 取引先の信用情報（保険会社や商社の眼をとおしてをチェックする。
- ② 得意先が連鎖倒産に巻き込まれるなどの突然のリスクへの対応というような働きで有効と言えましょう。限定的な効果ですね。

起こってしまった場合、どうするのか？

大口の貸倒リスクの場合、会社存続の危機に発展しかねません。

会社が生き残るには……方法は2つです。

- ① 資本注入 ⇒ ・銀行融資や社債で資金を調達する。
・新しい株主に、新株を買い取って貰う。
・オーナーが個人資産を取り崩して、増資。
- ② 簿外資産の取り崩し ⇒ ・含み益のある不動産の売却
・含み益のある有価証券の売却
・金融商品の解約
(特に含み益のある保険の解約)

このような大きなリスクを抱え込んでしまった状況では、昨今、中小企業の資金調達は大変困難を伴うものとなっています。頼りの銀行が資金を準備してくれたり、株式を引受てくれたりする例は非常に少なく、結局オーナー経営者の個人資産に頼るケースが多いようです。

一方、処分できる「含み益のある不動産や有価証券」などといっても、バブル崩壊以降は、実際には殆ど無くなっているようです。

あったとしても、工場の土地であったり、得意先の株式であったり、換金が難しい場合が多いのも実情です。

対応策には、
“現金”と“益金”が
必要です。

換金性のいい資産…

会社に残った「換金資産」を探してみてください。もし、生命保険があれば「ん!？」っと思って調べて下さい。その生命保険契約に「解約返戻金」があって「含み益」を含んでいれば、幸運といえます。

実はこれが、バブル崩壊後唯一残っているとわかれてる“有効な「簿外資産」”なのです。

会社の保険契約ですので、取締役会で決定を行ったら直ぐに解約することができます。解約手続に入りましたら、通常、遅くとも1週間で現金化されます。(換金性が高い!)

その時、保険の種類によっては、現金(解約返戻金)の一部、或いは全部が利益金として計上できる場合があります。その場合、現金で穴埋めできるだけでなく、決算書のマイナスも消し込む事ができるのです。

(これが、単なる資産ではなく「簿外資産」と言える所以なのです。)

もちろん、これらの効果はそれぞれの保険契約によって違います。解約しても解約返戻金がない保険もありますし、解約返戻金があっても利益にならないものもあります。

まずは、自社の加入保険の実態、及び解約返戻金の金額などの「契約ポジション」を把握なさってください。

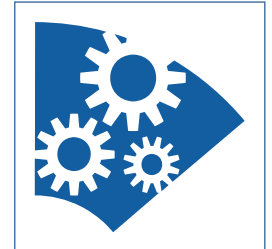
保険商品は契約条件や税務取扱が複雑で解りにくい場合があります。そのよう時には、信頼できる専門家にご相談なさってください。あくまで正確に把握することが大切です。

今、会社の保険を解約したらいくらの現金になるのか…この数字が経営者の頭の中に常に入っていることが大切です。この数字こそが、経営者がとれるリスクの大きさの裏付けのひとつとなるのです。

※もし、このような保険がひとつも無ければ、余力のある内にそのような「資産」をコツコツと作っておくことが大切です。

保険契約は、本来の保障として活用するのが大前提です。ただ、それだけに留まらず、ひと味加えた活用法があることもお勉強なさってください。貴社の永続的な繁栄にお役に立つことと信じております。

注※もちろん、解約してしまいますと、「死亡保障」などの保障はなくなってしまいます。それらの「保障がなくなってしまうリスク」と「貸倒による会社の財務内容が悪化するリスク」等を比較して総合的に経営判断を行ってください。



まず、自社の“含み益”
を把握しましょう。

※今回は「貸倒リスク」に焦点をあてましたが、他の「PLリスク」や「労務リスク」等、はたまた「相続・事業承継」にも大変有効ですよ。

【ご注意】本メールマガジンの記事に紹介・引用しております金融商品等に関しましては、あくまで一般的な内容をご紹介したものです。個々のケースにより効果は変わってきます。限られた紙面での記事でございますので全ての場合を説明できない点があることをご了解下さい。

実際に活用なさる場合は、専門家に内容を詳しくご確認の上でお願い申し上げます。

本記事内容を誤解なさって被られた被害の責任は、当方では負いかねます。何か具体的に本記事内容をご活用になられる場合には、必ず当方までご確認くださいますようお願い申し上げます。

有限会社 最晃堂

～企業のリスクファイナンス

事業承継・相続対策～

電話番号：072-298-3725

FAX 番号：072-298-3726

携帯電話：090-8539-5376

電子メール：mogami@saikoudo.co.jp

ホームページ：<http://www.saikoudo.co.jp>