

事業再生なら鈴木相談

事業再生コンサルタント 鈴木廣彦

第8回 銀行をコントロールする

5月の終わりごろの話。名古屋銀行のある店の行員が、顧客からの借入申し込みを長期間放置したあげく、結局借入を断った、それに腹を立てた顧客が、この顛末を録画した動画をユーチューブに流し世間に公表するというトラブルが発生した。銀行担当者のルーズさが原因だったとみられるが、そこまでしても結局、顧客にとっていいことは何もなかったように思われます。金を借りられるようになったわけでもない上に、銀行に相手にされない会社であること、切れると見境もなく相手を傷つけてしまう自分であることを世間にさらけだしてしまっただけでした。

皆さんの会社がこんなひどい目に合わないために、銀行内では審査がどのような手順ですすめられ、結論が出るまでにどれくらいの時間がかかるのかを知っておく方がいいでしょう。担当者が何らかの理由で申し込みを抱え込んでしまったり、力がないため支店内での審査が思うように前に進められないことはしばしば起こることです。

借入申込→担当者は内業議書を作成し支店長の仮決裁をとります→保証協会の承認をとります→正式な稟議書を作成し決済をとります→この時点で初めて顧客から実行に必要な正式書類に印鑑をもらいます→貸し出しを実行所要期間は通常3週間程度。保証協会の承認が下りれば銀行もOKと聞いていいでしょう。

申し込んでから1~2週間くらいたったところで、担当者に進捗状況を聞いたりして、遅れがあれば担当者の尻を軽くたたきようにしましょう。申し込み時点で、いつまでにお金が必要か、あるいは、いつまでに結論を聞きたいかを担当者に告げておくことも大切です。すぐに梯子を外されることのないように気を付けましょう。

お問合せ、ご相談はお気軽に
Tel.052-526-6506 Fax.052-526-6508
E-mail suzuki-hirohiko@cameo.plala.or.jp

書類が古すぎて「相続登記」ができないと思っておられる方、一度ご相談ください。迅速に対応いたします。

不動態を相続した場合、相続による所有権移転登記いわゆる「相続登記」の申請が必要となります。この申請には、申請人が当該不動産を相続したことの証明書「相続関係を証する書類」を添付しなければなりません。この「相続関係を証する書類」とは、具体的には、被相続人の出生、死亡の戸籍であったり、相続人の戸籍・住民票・印鑑証明書であったり、遺産分割協議書であったりします。

役所に提出する書類は、よく「有効期限3か月」と言われますが、「相続関係を証する書類」には、有効期限がありません。書類自体が揃っていることは必要ですが、書類が揃っていても、何年も前に作成した遺産分割協議書や何年も前の印鑑証明書を添付して「相続登記」を申請することができません。しかし、紛失してしまったら再度、「ハンコを押してもらったり」「印鑑証明書をもらったり」しなくてはなりません。その当時の相続人が死亡している場合や所在が不明の場合などは厄介なことになります。ですので、「相続登記」といえるものでできるだけ早くした方がいいでしょう。

「確かな未来」が会社を変える。

中退共 退職金

「中退共」は中小企業が加入しやすい国の退職金制度です。

独立行政法人勤労者退職金共済機構 中小企業退職金共済事業本部 TEL (03)6907-1234 FAX (03)5955-8211

中小企業経営に活かす 知的資産の活用

第三回 知的資産の種類 【構造資産】

アステル行政書士事務所 代表：丹所 美紀



1. 人材育成システム
2. 顧客データ・実験データなどのデータベース
3. 経営理念
4. 社風
5. 業務マニュアル

あなたの会社には1~5のうち、どんなものがありますか？

前のページで、自社の隠れた強み<知的資産>のうちの「人的資産」についてお話をさせていただきました。引き続き<知的資産>の1つである「構造資産」についてお話させていただきます。

さて冒頭の1~5のうち、作らないといけないとは思っているけれど、忙しいからまだ作れていない、というものはありませんか？1~5はいずれも特定の従業員ではなく企業という組織に帰属している強みです。このような強みを構造資産といいます。

構造資産には、企業に帰属しているブランド、データベース、特許権などの知的財産権、経営理念、社風などがあります。構造資産は企業に属しているため、従業員が替わっても企業に残る強みです。中小企業の場合、構造資産が占める割合は10%程度だと言われています。

私がパート従業員だった時、様々な企業でマニュアル作りを経験させていただきました。大手企業のパート従業員だった時は、配布されたマニュアルのうちわかりづらい部分を独自でマニュアル化したところ、退職時にそのマニュアルを残していくよう頼まれました。そんな経験からマニュアルの大切さを痛感しており、現在、マニュアル化の支援もさせていただいております。また近年、データ流出が社会問題になっておりますので、データベースの整備や管理体制が重要であることはご理解いただけると思います。その他にも営業秘密の管理体制、教育システムなど、企業にとって欠かせない構造資産の構築が求められています。今回は関係資産についてお話させていただきます。

著者の紹介

アステル行政書士事務所
代表：丹所 美紀
Tel.052-325-7160
Fax.052-325-7162

〒462-0825名古屋市中区大曾根2-8-26
エステイト大曾根2A
E-mail:astel@mbn.nifty.com
最終学歴:中央大学法学部法律学科卒業
保有資格:行政書士、知的資産経営認定士、
京都府「知恵の経営」ナビゲーター
講師実績:日本行政書士会連合会、
三重県行政書士会、
愛知県行政書士会豊田支部など
登壇実績:知的資産経営WEEK2012 in 愛知
知的資産経営報告書作成支援者
&パネリスト
主な業務:補助金申請書類作成代行、
事業計画書作成代行、
知的資産経営報告書作成支援、
建設業許可申請等の
各種許認可申請、
遺言相続関連業務、
コピーライター

あなたは会社にこんなことはありませんか？

1. ベテラン職人のAさんしか加工できない技術がある
2. 人事部長が有している採用のノウハウのおかげで毎年優秀な社員が入社している
3. 営業担当のBさんが開拓した新規顧客のデータはBさんのみが保有している
4. 工場長の下で一致団結しているが、この工場長が代わったらバラバラになりそう
5. ワンマン社長だけ、社長の開発力、営業力、技術力で取引先から信頼を得ているいきなりですが、この1~5の強みの共通点は何でしょうか？

前回は自社の強み(知的資産)にはどのようなものがあるのかについてお話させていただきました。今回は知的資産の1つである「人的資産」についてお話させていただきます。さて冒頭の問いの答えを考えていただけましたか？

答えは、企業内の特定の一人の強みが会社の強みになっているという点です。1の場合はベテラン職人のAさん、2の場合は人事部長、3の場合は営業担当のBさん、4の場合は工場長、5の場合は社長という具合に、企業ではなく企業内の特定の人の強みに依存している強みがあります。この強みを人的資産といえます。

人的資産には、個人が有している技術力、ノウハウ、ネットワーク、信頼、判断力、アイデア力、プレゼン力などがあります。人的資産は企業ではなく特定の個人に帰属しているため、その強みを持つている人が退職すると、会社からその強みがなくなってしまう。

では、中小企業において人的資産が占める割合はどの位だと思いますか？ 中小企業の場合、人的資産が会社全体の知的資産の80%を占めると言われており、その大半が経営者の人的資産だと言われています。

大企業の経営者に万が一のことがあっても企業がすぐに倒産することは滅多にありませんが、中小企業の経営者に万が一のことがあると大変です。そのためどうしたらいいのか？ ということについては別の機会にお話させていただきます。

中小企業経営に活かす 知的資産の活用

第二回 知的資産の種類 【人的資産】



著者略歴(「BOOK著者紹介情報」より)
デーヴィッド・アトキンソン

小西美術工芸社代表取締役社長。元ゴールドマン・サックス金融調査室長。裏千家茶名「宗真」拝受。1965年、イギリス生まれ。オックスフォード大学にて「日本学」専攻。アンダーセン・コンサルティング、ソロモン・ブラザーズを経て1992年にゴールドマン・サックス入社。日本の不良債権の実態を暴くレポートを発表し、注目を集める。1998年に同社 managing director(取締役)、2006年にpartner(共同出資者)となるが、2007年に退社。同社での活動中、1999年に裏千家に入門。2006年には茶名「宗真」を拝受する。2009年、創立300年余りの国宝・重要文化財の補修を手掛ける小西美術工芸社に入社、取締役に就任。2010年に代表取締役会長、2011年に同会長兼社長に就任(本データはこの書籍が刊行された当時に掲載されていたものです)

これは何もイギリスが特殊なのではなく、フランスでもバリの観光局が外国人に対する国別接客マニュアルを配布しています。国ごとにセグメンテーションをして、何を求めているかを理解しようとするのが、観光大国「おもてなし」をするというのが、観光大国では常識となっているのです。

「カナダからの訪問客をアメリカ人と呼んではいけない」「インド人は愛想がいいが、気が変わりやすい」「ロシア人は長身なので、天井の高い部屋を用意するべき」「日本人の要望には、たとえ具体的に言われなくても、すべて先回りして対応すること」「ドイツ人とオーストラリア人は総じて遠慮がなく要求が厳しいため、無礼で攻撃的に見えることもある。苦情には迅速に対応する」「オーストラリア人が冗談でイギリス人をPOMSという俗称で呼ぶのは、親しみを込めた表現だと心得ておくこと」

「香港の迷信深い人には、歴史ある建物や四柱式のベッドで眠るのは幽霊が出そうだと嫌うので、すすめてはいけない」「

「面識のないフランス人にはほほ笑みかけたり、目を合わせたりしてはいけない」「

「ベルギー人には、同国の複雑な政治や言語圏の話をしうとしてはいけない」「

「日本人客にははきりノーズと言わず、もつと感じのいい言い方を考えなければならぬ」

これは何もイギリスが特殊なのではなく、フランスでもバリの観光局が外国人に対する国別接客マニュアルを配布しています。国ごとにセグメンテーションをして、何を求めているかを理解しようとするのが、観光大国では常識となっているのです。



本屋で立ち読み

新・観光立国論 著者デーヴィッド・アトキンソン
出版社 東洋経済新報社

国ごとにセグメンテーションをして、何を求めているかを理解した上で「おもてなし」をするというのが、観光大国では常識となっているのです。

●パートタイマーさんもご加入いただけます。

●解散継続厚生年金基金からの移行先の一つです。

詳しくはホームページをご覧ください

中退共 検索

http://chutai-kyo.taisyokukin.go.jp/

ASK Monthly Times 11号
発行人 鹿島 均
編集人 久保田 順二
photo jaykay