

=====
*なぜ、金融機関は、「晴れている時に、傘を借りてと云い、雨が降ると傘を取り上げる」
のでしょうか？

3回シリーズ 第3回（最終回）：

著者：（株）I & C・HosBizセンター

Captain 平本 靖夫

=====
第3回（最終回）消費者ローンと銀行カードローンのカラクリ

最近の銀行は、顧客の立場は考えずに、成績と回収を最優先に考えて融資しています。
借りる方が良く考える必要があります。最後は借り手の自己責任となるからです。

①たとえば、カードローンですが、年収以上に融資してはいけない原則があるにも係らず、
求めに応じて追加融資をします。すると返済不能になると消費者金融業者に回収をして
もらいます。つまり金融機関はただ貸付の窓口手続きをするだけで、リスクを負わないのです。
そのため、借り手は消費者金融業者の取立てに追いまくられることとなります。

・自己破産者が急増して新たな社会問題化していると、先日 NHK が取り上げていました。
何のために法律を変えたのか、本末転倒になっているのが現状です。

*ワンポイント・レッスン・・・カードローンは、消費者金融と同じリスクがある。

②不動産投資ローンは、値上がり期待で融資を持ちかけられるケースが多いが成功例は
ごく一部の人です。信用ある企業に勤めていて、収入が安定して返済能力がある人が
融資を受けられます。はじめの物件は採算が合っているが、数を増やすと採算が悪化
して毎月持ち出しになることとなり、不動産投資が破綻することになり、生活も
脅かされることとなります。勤務先もやめる羽目になりかねません。

*ワンポイント・レッスン・・・甘い話には乗らない。失敗しても生活は大丈夫か？

③創業者資金・補助金等

中高年や若者の創業支援が盛んです。中々に良いところには就職できないからです。
自分でやりたいことがありそれだけの訓練と覚悟をもっている人は、大丈夫ですが
100人中5人が3年間持続し続けられるが、95人は残ったローンを支払うために生きて
いくことになり更に苦しくなります。

収支計画を立てて、不転退の覚悟で取り組めるかが決め手です。
「石の上にも3年！」です。売上が継続的に立てられる見通しがあるかです。
貴方でしかできない差別化商材をもっているか？有形無形でも・・・それがなければ創業
してはいけません。

それと仕事の基本をしっかりと体得ください。無免許で高速道路を走るようにハイリスクで無謀なことです。研修会・講習会が収支計画の手法を学ぶところで、企業経営を体得するところではないのです。講師陣をみればわかると思います。経営をやった経験がないのですから・・・

*ワンポイント・レッスン・・・「石の上にも3年！」不退転の決意。
実戦で鍛えてくれる良いナビゲーターを持とう!

④貸金業者（街金）の見分け方

資金を借りるとき、家族や知人・友人等がいい出しつらく、つい気軽に貸してくれる街金の誘いに乗りがちです。可能性のあるところにはFAXや電話がかかってくると思います。

まず、使わないことが大事ですが、話をすすめるにはこの点を確認しましょう。

*貸金業者として登録されているか、いないかをHPで確認してください。
もし、登録されていないとしたら「もぐり」ですので絶対にコンタクトしてはだめです。

*ワンポイント・レッスン・・・信用あるビジネスローン系以外はやめましょう

◆資金の調達方法は経営者の理念や人生観に大きく影響されます。借り入れ金は、中小企業では金融機関からの元入れ金（資本金的性格）みたいなものです。上手に利用しましょう。万が一に備えながら・・・

*ご購入ありがとうございます。

===== お知らせ =====

収益力 UP! 成長力 UP! 公的資金・利活用でスピード UP!
ビジネスドックを受診するとこんな成果を約束いたします。

◆かかりつけ医が、ワンストップで補助金・助成金等（その①②③）の手順を設計!
その①厚労省系助成金が、基本助成金プラス生産性 UP で加算の可能性!!
その②経営計画策定で、20万円（2/3）が受けられます！（補助金）
その③3年間固定資産税が半額に!!（経営力向上 認定）

詳しい補助金、助成金の受け方は、

URL ; http://xn--fiqztj72ae5m.net/wp/wp-content/uploads/2017/05/HosBiz_BDC170524.pdf
を参照ください。

■■「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク＝MSDN」対応 HP 開設■■
“かかりつけ医”とはどんなお役立ちなのかを是非知って、ご利用ください。
新設しましたので、ご高覧いただければ幸いです。

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/>

中小企業、Net

*スマホでもご覧いただけます***

リンクは、会員オンリーですので、ご連絡ください。

*中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク=MSDN」のねらい

私達は、80%以上の人々が働いている中小企業、小規模企業が「進化・発展・持続」しなければ、世の中は良くなることはないとの信念で、経営者との信頼関係のもとで育成経営支援に取り組んでおります。

◆目的◆

イノベーションの時代・中小企業の「進化・発展・持続」の実現！

◆“かかりつけ医”とは、中小企業・小規模企業の育成経営支援を使命とし経営者を親身になってサポートする専門家（税理士・診断士・社労士等）で、3Winの実現を推進する企業の主治医（ビジネスドクター）です。

*3Win=経営者・育成経営支援家・地域がお互いに繁栄する=

<http://xn--fiqztj72ae5m.net/> 中小企業、Net

経営環境の創出・適応して「安心・安全」の企業経営ができる、お役に立ちますように「中堅・中小企業“かかりつけ医”ネットワーク=MSDN」を構築推進しております。

◆企業経営の「安心」とは、いつでも経営者が使えるキャッシュが手許にあることです。「安全」とは、企業経営のカジ取り（行き先・アクセル・ブレーキ）を、先を見通したマネジメント会計情報（注）をもとに、行うことです。

（注）経営者の意思決定に役立ち、キャッシュフローを「安心」の状態に保ち、収益力を高めるための、部門別（部署別・商品別・得意先別・仕入先別等）の管理会計のことです。税務会計との違いは、税務会計は過去の実績にもとづく納税計算が目的なのに対して、マネジメント会計は、現在・未来を見通して刻々と（即時に）経営情報を経営者に提供して、未来のビジネスチャンスの獲得やリスクに備えることができる点です。ライバルに差をつけるには、体得することがNO1になる条件であります。

***** セミナー等のご案内 *****

◆東京中小企業家同友会・千代田支部勉強会・2017年度 経営塾

「経営上の課題・困り事」を解決するヒント・ポイント

・・・・・売上不足・人手不足 対応・・・・

① 9月21日(木) 18:00~20:00 *講師 Captain 平本 靖夫

こうして売り上げを伸ばした事例・・・その秘密は如何に

- ・売れ筋・死筋・儲け筋をワークシートで知る
- ・HP を使った販売促進・ゴム試作メーカー・中古車販売
- ・差別化に遅れた米菓メーカーの対策
- ・地域マーケティングを徹底したケーキメーカー

◆詳しい参加要領は下記を検索ください。

http://www.tokyo.doyu.jp/tokyo-doyu/common/meeting.php?meeting_id=16750

=====

◆経営相談は

<http://xn--figzti72ae5m.net/> 中小企業. Net

の「お問合せ」を開き、必要事項をご記入のうえ、送信してください。

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：K T G A）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

<https://1lejend.com/stepmail/delf.php?no=300444>