

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

※本文中に佐藤公信 氏による、「新春特別ウェビナー」のお知らせがあります。

■来年の春からの連帯保証の禁止により資金調達方法に激震
中小企業が激動の時代の前代未聞の大チャンスを活かす方法！

株式投資型クラウドファンディング支援で日本一の実績を持ち
多くのエンジェル投資家にファンを持つ佐藤公信氏がここだけで語る
経営理念と経営戦略を磨き上げ、誰でも思うより簡単に
失敗しても返済義務のない、子や孫に迷惑を掛けない資金を調達する方法

そのポイントについて詳しく説明いたします！

株式会社 パブリックトラスト

代表取締役 佐藤 公信

<https://publictrust.co.jp/free/profile>

- ◆第1回 銀行が貸さない!? 激動の時代の幕開け
- ◆第2回 誰でも挑戦できるようになった
- ◆第3回 資金を集められる経営計画と集められない経営計画
- ◆第4回 社長が自分らしく生きて行く

第4回 社長が自分らしく生きて行く

目次

- ▼ 共感される理念をつくるには
- ▼ 経営者に知ってもらいたいこと
- ▼ これからの日本と中小企業

■共感される理念をつくるには

社長が「自分の会社がうまく行くはず」という強い思いと
うまくいく方法を整理してドキュメントにしたのが経営計画(事業計画)書であり

それには戦略とともに、
多くの人(大衆＝クラウド)に強く共感される「理念」が必要であることは
今までのお話で、ご理解いただけたかと思います。

そしてその理念には「社長自身の中身」が現れていなくてはいけなくて「社長自身の中身」とは「思考の癖、価値観、情熱の原点」の3つである。ということもお話しました。

すなわち人に支持される理念を、表面上だけでなく根本的な自分の考えとして自ら紡ぎださなければならないのです。

経営理念が大切だと理解している社長が増えてきました。むしろ、ほとんどの社長は真剣に経営理念を考えていらっしゃいます。優れた経営理念をつくることで社業がうまくいくことを感じているからでしょう。

社員が辞めず、売り上げが増え、友達が増え、支援者が増え、資金まで調達できる。共感されることはいいことだらけだと感じるから、多くの社長が真剣に経営理念を作っています。

しかし、共感される経営理念を作れていない会社がほとんどであることも事実です。それは「社長自身の中身」が出せていないからです。

それでは、多くの人(大衆＝クラウド)に強く共感される「理念」は具体的にどうやって導き出せばいいのでしょうか。

「10年かけて自分の内面を磨く」。とおっしゃる方がいらっしゃいます。よく聞く話では親孝行とか日ごろの善行とか、たゆみない努力、日々の積み重ね。試行錯誤、滝に打たれて修行するといったも聞きます。

宗教や占いを大切にしている社長もいらっしゃいます。信仰心や他者の意見を取り入れて自分を探り、見直すのに効果を発揮します。

コンサルタントについてもらって、経営理念を作る社長や、仲間内の社長同士や先輩社長で刺激しあって作る人もいます。

他人や価値観の違う人からとのコミュニケーションは自分の考えを深める刺激になります。

それぞれに、「社長自身の中身」を磨くのに有効な手法です。

ただ、それらの手法で努力している社長が多くいる中で、結果として「共感される経営理念」を作れた社長は極めてレアな存在です。つまり経営センスがめっちゃくちゃいい天才的な人です。

そのセンスのいい社長は、どうやって「共感される経営理念」作っているのでしょうか？
残念ながら、センスで無意識にやってるので彼らは人には説明できません。

彼らは、日々の積み重ねや試行錯誤や、滝修行や信仰や占いや
仲間や先輩など様々な刺激を自身の中で消化し、昇華させて言語化しているのです。
無意識に。

消化とは、自身の価値観との擦り合わせによる承認と拒否の決断、
昇華とは、価値観の明確化と言語化とさらにその言語のメッセージへの転換。

これを無意識にできるって本当に天才的センスです。

あなたにその天才的センスがあるならここから先は読まなくていいですよ。
でももし天才でなくてもできる方法に興味あるなら読み進めてみて下さい。

さて、私を含めた天才的センスがない社長はどうすればいいのでしょうか

社長は自分の頭で考えて、自分のリスクで意思決定しなければならない責任があります。
自分の価値観だから自分の外に正解は無いのです。

逆に社長が決めた答えは全て正解とも言えます。
以前、ティーチングを受けてはだめだといったのは、このためです。

多くのコンサルタントは自分の答えが正解だと強く信じています。
そのくらい強い信念がないとコンサルタントとして食っていきません。
つまりそれは価値観の押し付けに他なりません。

天才的センスの持ち主たちは、その価値を承認か拒否を決断して活用できるでしょう。
他人の価値観に乗ってうまくいくはずはありません。

それに対し、自ら学んで習得すれば天才的センスの人と全く同じことができます。

私には、月に2回ほど一緒に飲む、優れた経営者の友達がいます。
その友人は私と考え方が違い、全く意見が合いません。
ただそれが、お互いにとても刺激になっています。

つまり、価値観が違う人と喧嘩をしながらもリスペクトして、じっくり話を聞くと
知らない事とか、それより大事な「知らないものの捉え方」を知ることができて
自分の事を磨くことができます。

コーチングには、自分の内面や本質に気付かせてくれる技術体系があります。
それを利用すれば、かなり効率的に本質に迫ることができ

つまり、「思考の癖、価値観、情熱の原点」を、早く見つけることができるのです。

人間は、自分らしく生きることが幸せです。

自分らしくとは、
自分でも気がついていない、自分の内面「思考の癖、価値観、情熱の原点」に沿って生きること。

内面を磨くことは素晴らしいことです。
一生かけて実践しなければならない事だと思います。

一方で今を生きる社長が、今のありのままの内面を見せて経営理念を作ることが、
多くの共感を生み事業がうまくいくのです。

今の自分らしさに気がついて、
それをメッセージとして経営理念を作ると、共感が生まれます。
共感を求めている個人投資家がたくさんいます。

彼らがなぜ投資をするのかというと、
自分が共感できる経営者を支援したいという思いと、
共感できる位自分自身を掘り下げている社長の会社がうまくいくと、知っているからなのです。

■経営者に知ってもらいたいこと

私は保証協会の代位弁済を受けた経験があります。

といっても実は、一括返済に目処が立ったので、
保証協会が破綻した社長にどんな対応をするのかを体験して
それを社長さんたちに教えたいという思いからでした。

それで、まず皆さんに認識して欲しいのが信用保証協会と連帯保証の恐ろしさです。

これは最初から知っていたことですが、
金利の返済を止めて3か月後に、保証協会から呼び出しを受けました。

貸してくれる時はきれいな部屋でお話していたのに
その時呼び出されたのは川沿いの古びたビルでした。

民間の銀行やノンバンクは、債務の減額について話し合いに応じてくれますが
保証協会は国の機関、つまり国家権力ですのでびた一文負けてくれません。

そこですんなりと、月 2000 円ずつの返済契約を結ばされました。
3000 万円の借金ですので 15000 回の返済、何年かかるのだという話ですよ
孫子の代まで返済義務が続くのです。

もちろん自己破産とか生命保険を使うという手もあります。
でもそれだと私が死ぬまで一生引きずる人生です。
自己破産に対して世間の目は厳しく再起不能です。

また相続放棄という方法もありますが、
その場合プラスの財産も含めて全ての相続を放棄しなければならず
他の財産も相続することができません。

連帯保証にはこのように借入金相続されるってことを、
認識されてない経営者の方が多いように感じられます。

私は事業を起こすときに先輩経営者に
「お金借りるのは怖い」と話したことがあるのですが
その時にその先輩社長から

「お前それぐらいの覚悟が無くて起業するわけ？」
「当たり前だそんなの。それぐらいの気合が無かったら事業なんてうまくいくわけないだろう」
と言われました。

その時私は
「精神論じゃないだろ。子や孫まで返済していくってどういう制度だよ」
って思ったのを覚えています。

この時の気持ちが第1回でお話しさせていただいた「義憤」に繋がっています。
しかも、このようなやり方をしているのは日本だけなのです。
とはいえ、ようやく 20 年の念願かなって、来春から連帯保証制度は原則廃止になります。
本当によかった。

私が直接金融に携わってきたのは、

投資自己責任という形で万が一失敗しても社長個人に害が及ばない制度を
世の中に普及させたいという思いからです。
世の中の社長に知ってもらいたかったからです。

現在それは一応事業として成功していますが、最近は後進の育成を考えるようになり「経営と財務の戦略」「経営理念」「コーチング」について会計人や金融マンに教えて社長をサポートできるような人材を育成する一般財団をつくりました。

もう実際に動いていて、もうすぐ良いお知らせができると思います。

■これからの日本と中小企業

最後にこれから日本がどうなっていくのか、それに対して中小企業はどう対処していけば良いのかについてお話をし、この長かったお話を締めくくりたいと思います。

今までの日本の経済の舵取りをしてきた、担当省庁の経済産業省は大企業を一生懸命支援してそのことでサプライチェーンである子会社なども潤ういわゆるシャワー効果によって日本経済を盛り上げてきました。

それは高度経済成長の時代はうまく行っていたと思います。しかしバブル崩壊後の30年以上の間、試行錯誤が何も生みませんでした。

東アジア各国から仕事を下請け受注し、東南アジア諸国からも働き口として見放されています。サプライチェーンは中国や東南アジアなどの海外に流れていってしまっていますから

いくら日本の大会社を支援しても中国の子会社が潤う、インドネシアの孫会社が儲かる。という構造になっています。大企業を支援しても日本の中小企業の活性化にはならないのです。

でも今はヨーロッパの企業を中心に中国から撤退する動きが広がっています。カントリーリスクのある国から引き揚げ始めています。

また今年、急激な円安が進みました。これは戦後経済成長時の円高トレンドが変わったという事であり根本的にはこの構造は変わりません。

ここで経済産業省は大きく舵を切り、大転換を行います。中小企業庁の力を強めていきます。すなわち支援対象を大企業一辺倒から、中小企業にも比重を置くように変更しました。そこには、「飴と鞭」が用意されています。

金融検査マニュアルの廃止により、これから金融機関は事業性評価を余儀なくされます。

「中小企業の将来性を審査して融資せよ」というわけです。

2023年春から社長による連帯保証制度が原則禁止になります。
また、見ず知らずの不特定多数の物言わぬ投資家から資本金の増資をしてよくなりました。
これが私の専門の「株式投資型クラウドファンディング」です。

これらは経営者にとっての「飴」です。
努力する会社、夢のある社長が「保証」という重しを背負うこと無く
思い切って経営ができるようになるという、「飴」なのです。

一方で、銀行による融資先企業の持株比率の制限が実質なくなります。
これは銀行にとって好都合です。

延滞している貸付を資本金に置き換えれば不良債権が減り、
その融資先を売却すれば、大きなM&A手数料収入になるからです。

しかし、それは社長にとっては悪夢です。
これから貸し剥がしと企業乗っ取りが多く発生するようになると思われませんが
これは制度変更の「鞭」の部分です。

ここは是非、社長を続けるために意欲を掻き立てて夢を持って、
真面目に経営に取り組んでいただきたい。

きちんと事業を設計し直して経営計画(事業計画)書を作成さえすれば
これまでできなかった返済義務のないお金を調達出来たり、
今まで相手にされなかった銀行からお金を借りられる。

という状況をつくり出せるので、大チャンスなのです。

そんな中社長は、「財務はわからない」では倒産必至です。
社長としての存在価値はありません。
財務に興味が無いと言っている社長は、売上に興味がないと言っていることと同じです。

自分の中身を掘り下げて、頭で考えただけの薄い経営理念を捨てて、
自分でも気がついていない「社長自身の中身」まで理解した経営理念と、

融資のためとか投資家のためとか、補助金のためといった形式的なものではなく、
自分が叶えたい夢を、わかりやすく魅力的に表現した事業計画を作って下さい。

ビジネスを戦略と理念を持ってきちんと作り上げていく、
という姿勢が大事です。

何度も言いますが、経営がうまくいくかどうかはあなたを取り巻く人々（お客様、取引先、代理店、販売店、仕入れ先、銀行、投資家などなど）があなたに共感するかどうかです。

来年から中小企業を取り巻く状況は大きく変わります。

社長は自分らしく生きるために、
自分自身を掘り上げての自分の頭で考え
素晴らしいビジネスを作ってください。

こんないい時代に現役の社長をやっていることを、最大限に活用して下さい。
大成功をお祈りしています。

いかがだったでしょうか？お楽しみいただけましたか？

今回を持ちまして佐藤 公信社長の
「来年の春からの連帯保証の禁止により資金調達方法に激震
中小企業が激動の時代の前代未聞の大チャンスを活かす方法！」

は終了となりますが、ここでお知らせがあります

●新春特別ウェビナー

緊急提言！

中小企業が激動の時代に、前代未聞の大チャンスを活かす方法！

を、**2023年1月27日 20:00** より
無料で Zoom にて開催いたします！
是非お時間を作って参加することをお勧めいたします。

↓お申込みはこちら

<https://forms.gle/eoJ2m1vvbc53Yxoz9>

次回は、弊社代表 Captain 平本靖夫による
年頭のご挨拶。新年の展望

をお届けしますので、楽しみにしててくださいね。

それでは次回、またお会いしましょう。

著者:(株)I&C・HosBiz センター

編集長:岩下 一智 MRC

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

kazu_zohan@hosbiz.net

理念に基づいた経営について知りたい方は

下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方* 理念経営実戦のすすめ」

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/sp1u35saqy2>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談:「経営・かかりつけ医」問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #580 号・・・22・12・16(金)・・・バックナンバー・・・

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく願います。

◆次号 第 582 号 23・01・06(金)は

弊社代表 Captain 平本靖夫による

年頭のご挨拶。新年の展望

をお送りいたします。

どうぞ、ご期待ください。

(予告なく変更する場合がありますので了承ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日……毎週・金曜日

◆発行責任者……Captain 平本 靖夫

◆編集長……岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本靖夫、

編集長:岩下一智 MRC

\*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。

%cancelurl%