

崖  
っぷち

2000人の  
経営者を再生させた

板坂裕治郎

Itasaka Yujirou

# 社長の 鬼原則

社長が「エースで4番」の会社に  
未来はない!

中小零細企業  
の経営者・  
フリーランス・  
起業家は必読!



かんき出版

さまざまな苦難を乗り越えた  
異色のコンサルタントが教える  
小さな会社が生き抜く術

借金  
1億円

社員の  
裏切り

倒産  
寸前

はじめに

銀行への返済と給料の支払いばかりに追われている。

下請け、孫請けの仕事ばかりで利益が出ない。

価格を改正したいけど、値上げするとお客さんが離れていくのではないかと不安。

広告費などないから宣伝もできず、認知度がまったく上がらない。

求人を出しても、いい人材が集まらない、そもそも応募すらない。

たとえ採用できても、長続きせずすぐ辞める。

自由になりたくて独立したのに、常にお金に振り回されている。

スタッフとの間に大きな溝がある。

今の借金がすべてなくなるのなら、今すぐにも辞めたい。

これを読んでピンときた人は、ぜひこのまま読み進めてほしい。この本には、これらを解決するための考え方が書かれているからだ。

本書は、小さな会社の社長が抱えるリアルな悩みを解決するための本だ。

とはいえ、「小さな会社」といつても、定義があいまいだ。

よく「中小企業」という言葉が使われるが、中小企業庁の定義（業種によって異なる）は、おおむね資本金3億円以下から5000万円以下。従業員300人以下から50人以下といったところ。

「意外に大きいな」と思った人がほとんどだろう。

それもそのはず。世の中の会社のうち、「中小企業」が占める割合は99・7%だが、そのうちの85・1%を、さらに小さい「小規模事業者」が占めているからだ（2017年度・経済産業省調べ）。

もちろん、そのなかには休眠中のペーパーカンパニーも含まれているが、世の中で圧倒的に多いのが「小規模事業者」の社長さんということになる。

私は、そのなかでも「従業員10名以下」「売上1億円以下」「創業10年以下」この3つの条件のどれかに当てはまる企業を、「**中小零細弱小家業**」と呼び、その再生と復活を専門に日本中を飛び回っている。

なぜ、そんな仕事をしているのか。それは、私がまさに「中小零細弱小家業」の経

營で大失敗した、アホ社長だったからだ。

私（以後、私は「わし」と読んでほしい）は、広島で「一般人は絶対に着ない服だけを扱う」洋服屋「タイアンドギー（広島弁で「かつたるい」という意味）」を繁盛させて、フランス料理やラーメン屋、キャバクラ、バーなどの飲食店も含めた多店舗経営をしていた。しかし、後ほど詳しく紹介するアホ社長ぶりを発揮して、しだいに資金繰りに行き詰まり、街金、ヤミ金に手を付け借金1億円を背負い込んだあげく、すべての事業をダメにすることに……。

そこから数々の取り立て、差し押さえ、誹謗中傷にさらされる状況に追い込まれたもののギリギリのところできぐり抜け、なんとか破産も倒産もせずにコンサルタントに転身した。

今、私は「小学校5年生でもわかる単純明快経営塾」を主催し、中小零細弱小家業の社長さんたちを叱咤激励、再生させる仕事をしている。

**私は、自身の経験から中小零細弱小家業の社長さんが、どうやったらダメになっていくのかを、よくわかっている。だったら、よくなるためにその逆をやればいい。**

そう考えてはじめてのが、自らの体験を元にした経営塾であり、この本にまとめた考え方だ。

この経営塾には2200人の塾生がいて、人生を180度変化させた社長さんが次々現れている。

本書には、そのノウハウを詰め込んだ。

この本には、大企業のエリートサラリーマンがビジネススクールで学ぶような難しい理屈は出てこない。

**書かれているのは、私自身の経験と日本全国の中小零細弱小家業の社長さんたちの体験談をベースにした単純明快で即役に立つノウハウであり、人生や経営に対する考え方だ。**

だが、私は気づいている。

ビジネススクールの講義で習う小難しい思考法もカタカナ用語を振り落とし、根っこの部分だけを引っ張り出すと、中小零細弱小家業の社長さんが体験の中から身につけたノウハウと本質は変わらない。

たとえば、フランスの欧州経営大学院の教授W・チャン・キムとレネ・モボルニユが提唱した「ブルー・オーシャン戦略」も、私流に言うなら「大手が目もくれない領域で圧勝する道を選ぶんじゃ」となる。

もちろん、あなたも大丈夫。商売の原点となる「想い」を授けることはできないが、しっかり読み込んで実践してもらえば、埋もれかけている「想い」を掘り起こし、それに磨きをかけ、あなたの人生を大きく変えるきっかけになるはずだ。

時代は移り変わっても商売の原理原則は変わらない。タイギー(かったるいのう)と思いながらもかまわない。1冊の本を読む数時間、心を開いてページをめくってほしい。

ここには、必ずあなたの助けになることが書いてある。

2018年5月

板坂 裕治郎

はじめに 日本の子会社の9割は中小、零細、弱小家業

## 序章

あなたは、社長の4大疾病

(傲慢・怠慢・自堕落・無知)にかかっとらんですか？

ある日、ジジジッとヤミ金からのファックスが届いた

金の奴隷になると「売上」のことすら考えられなくなる

アホ社長が必ず患う「社長の4大疾病」とは？

破産も倒産もせず、借金を返しながら復活した今だから思うこと

## 第1章

# 社長

とお金

儲かっている会社は、先にお金をいただく。

貧乏会社は、仕事をしてからお金をいただく

債権回収時は先方の社長が不在でも、電話を取った相手と約束をする

「リースだから」と安心して買い物をする。その浪費ぐせを治しなさい！

アホ社長の7つの共通点。2つ以上当てはまったら4大疾病、発病間近だ！

どんなにキツくても、借金しやすいところから借りると

後々もっとキツイ思いをすることになる

会社を運営するために↓金を借りる×

会社を運営するために↓知恵を絞る◎

銀行に金を返さんとどうなるんか実体験から教えよか

ヤミ金に手を出すと借りてもない金を

「返せ」と輩やからが電話をかけてくる

知識を付けて、知恵を絞れば、どんな苦境からでも復活できる



## 第2章

# 社長

の心がまえ

板坂裕治郎の失敗と心がまえ

社長になる試験はこの世に存在しない。

勉強をまったくしなくても「社長」にはなれる！

だから、アホ社長が増え続ける

無自覚のうちに発病してしまう「怠慢」「傲慢」「自堕落」「無知」の4大疾患

社内ではちばんバカなのは「社長」だ！

もっと事業部を増やしたい……。社員もいっぱい雇いたい……。

100億円企業にしたい……。で、なんのために??

経営が壁にぶつかったとき、自分の心に聞いてほしい。

あんたはなんで商売しよるのか？

できる経営者は行動してから考える。

できない経営者は頭の中でできない理由を探す

## 第3章

# 社長

## と商売のコツ

なぜ独立したのか!? 雇われたくない! 自分の城を持ちたい!  
今のあなたはそれを実現できているか?

102

### 板坂裕治郎の失敗と商売のコツ

108

開店日を決めるより閉店日を決めなさい!

114

何か新しい物を手に入れるときは

新しい物が入ってくるスペースを空けてやる!

118

自社の強みを2つくらい入れた自社PRコピー。

これを持っていないと誰にも覚えてもらえない!

124

今のあなたのお客さんは、

「あなたがいなくなったら困る!」そう言ってくれるか?

130

小難しく考える必要はない。

競合がない場所で勝負すれば、必ずナンバーワンになれる!

134

## 第4章

# 社長

## の経営

板坂裕治郎の血を流しながら学んだ経営論

「自社のお客さんが、なんですととお客さんでいてくれるのか？  
ちゃんと理解していますか？」

「うちは、いい物売っている！」「うちは、お客様第一主義！」  
「うちは、真面目にやっている！」「そんなことじゃ、口コミにかなりません！」

四則計算ができれば、お金の管理はできる。

だが、経営に必要な計算はまた別じゃ

あれも、これも俺が、私が、社長が全部を切り盛りして

オーバーワーク……。すべてが中途半端になっていませんか？

社員を増やせば、増えた分だけ売上が上がると勘違いしていませんか？

親父1人も口説けないでこの先どんな経営をしようとしているのか！

## 第5章

# 社長

## の人心掌握術

創業から18年後まで生き残つとる会社の数を知つとる？

厳しいからこそ、先を見据えた理念が必要になる。

18年後、あなたの会社はどうなつとるかの？

172

板坂裕治郎の裏切りから学んだ人心掌握術

178

全員で同じ目標を目指し共通の敵を作れば一瞬で1つになれる！

184

給料が上がった理由、下がった理由を

社員がちゃんと理解し、納得していますか？

188

目標を本気で達成したいなら、社員を窮地に追い込め！

194

いい人がこないと嘆いても中小零細弱小家業にいい人は集まらん。

198

厳しい現実をひっくり返す唯一の方法とは？

198

いい人がこないなら、自前で育てる。「育たない」と

嘆く人に言いたい！社員教育は社長の我慢と比例する

204

## 第6章

# 社長

## の学びと自己啓発

板坂裕治郎が仲間の死から実感した人生哲学

最高の学習方法は……、自分の体で、痛みを感じることに！

214

何年経っても、成果が上がらない社長ほど、何年経っても、同じ人間とつるんでいる！

218

いくら「知識」があってもそこに自分の体験をミックスさせて

「知恵」に変えなければ意味がない！

222

金ない・知恵ない・人脈ない。

それなら行動するスピードくらいは勝てるようにしよう！

226

ダメな自分に言い訳ばかりして、ダメな自分をウソでかためて、バランスを取る！そんな人生が楽しいか？

230

自分の幸福度を他人と比べている以上絶対に幸せにはなれない！

234

212

ブックデザイン 小口翔平・山之内正和・十三森健太 (kobun.e)  
イラスト 池田奈都子  
DTP 野中賢 (株式会社システムタンク)

# 序章

あなたは、

社長の4大疾病

(怠慢・傲慢・自堕落・無知)に

かかつとらんですか？

## ある日、ジジジッと ヤミ金からのファックスが届いた

本編に入る前に、私がアホ社長真っ只中であつたある日の話を紹介したい。

当時、頭の中にあつたのはとにかく金のことだつた。借金を返すため、従業員に給料を払うため、取引先の支払いをすませるため、目先の金が必要だつたのだ。

しかし、銀行はとくに金を貸してくれん状況で、街金からもだいたい借りていた。それでも払わなければならない締め日は次々とやってくる。

そんなある日、「空から金が降つてこんな……」と、しようもないことを考えていたら、事務所のファックスが「ジジジッ」と動き出し、広告チラシをはき出した。

**「ブラックの貴方！ 来店不要 即日融資OK！ どなたでも100万円まで融資可 他社で断られた方も気軽にファックスください！」**

送信者はヤミ金業者。住所は北海道や鹿児島のもので、チラシの下半分が融資申込



あなたは、社長の4大疾病  
(怠慢・傲慢・自堕落・無知)に  
かかっとらんですか？

用紙になっていた。説明文を読むと、そこに融資希望額、振込先、連絡先などの必要事項を書き込んで、指定のファックス番号にファックスすれば、それで金が借りられる仕組みだという……。

空から金は降ってこないが、ファックス1本で振込は受けられる。

私はすぐに「100万円借りたい」と書いて返信した。すると、先方にファックスが届くか届かないかくらいのタイミングで電話がかかってきた。

「社長、審査通りました」と。なんとという迅速な対応！ この会社、顧客満足度が相当高いのではないか。

ほんまかいな？ と思いつながらATMで通帳を記帳すると、63万円振込があり、残高が増えている。しかし、「100万円借りたい」と申込をしたはずだ。

業者に電話をして、「これ、なんで63万円しか入ってないん？」と聞くと、「あ、すみません社長。利息は先にいただいているんです」と。

つまり、100万円から利息が引かれて、63万円。こちらは3カ月で100万円、1回約33万円ずつ3回返済していく段取りになっていたわけだ。

振り込まれた63万円全部を返済に回しても2回分に足りない。こんな金策ではすぐ

に行き詰まる。冷静に考えればすぐわかるわけだが、当時は目先の支払いをどうにかすることで頭がいっぱいだった。

舞い込んできた63万円で従業員の給料を賄い、ひとまずホツとする。だが、またすぐに金が入用になる。そこへ別のヤミ金から「ジジジッ」とファックスが届くわけだ。

## 金の奴隷になると

### 「売上」のこともすら考えられなくなる

これはヤミ金の中でも「システム金融」と呼ばれるもの。1社から借りると、その情報を共有して、次々と系列業者からチラシが舞い込む。こちらは別で借りた金を返すため、系列業者かどうかなど考えずにファックスを返信する。

「1社から借りたら、2社も3社も一緒や」と。借金への感覚が完全に麻痺してしまい、いちばん多いときでヤミ金から1800万円くらい借りていた。

利息だけで500万円。恐ろしいのは、業者の誰とも顔を合わせていないこと。す

## 序章

あんたは、社長の4大疾病  
(怠慢・傲慢・自堕落・無知)に  
かかっとらんですか？

べてファックスで申込手形を送り、あとは電話でのやりとりだけ。チラシの住所は大阪だろうが、鹿児島だろうが、話す言葉は東京弁。

たぶん、私は同じボスの下にいるヤミ金業者の手のひらの上で回されとったのだ。

そして、ヤミ金からの借金が1800万円までいくと、完全にほかのことは考えられなくなる。仕事はほぼ手につかないうえ、お客さんの顔が福沢諭吉にしか見えなくなる。

金に追い回されていると、どんなアホ社長でもいちばんに考えるはずの「売上を上げるためにはどうすればいいか」ということすら、どこかへ飛んでしまうのだ。

思考回路がやられ、何はなくとも明日の支払い。それをどう乗り越えて、次の支払いに備えるかが大きな問題になっていく。まさに「金の奴隷」じゃ。

そこからどうやって抜け出していったかは後々明かしていくとして、これから私はかなり偉そうなことを書く。読んでくれているあなたは「なんでこいつがこんな偉そうなことを言うんや」と思うだろう。

じゃが、ヤミ金からの1800万円に、銀行、街金、知り合いから借りた金をひっ

くるめて借金1億円。どん底までいってボロボロになった私が言いたいの、

**「ほんま、今ちゃんとやっとかんと、昔のわしみたいになるで」**

ということだけじゃ。

寝ても醒めても金のことしか考えられない金の奴隷。あなたはそうなったとき、どんな気分だろうか。ちよっと目を閉じて想像してみてほしい。

のっ、嫌じゃろう……。

寝ても醒めても「金、金、金」じゃ。仲間はずれていき、従業員からは責められ、取引先とは顔も合わせられん。家族にも確実に迷惑がかかる。

だから、まずは見栄や虚勢を張らんと、今の自分を見つめながら読み進めていってほしい。

ここで最初に紹介したいのは、「アホ社長が必ず罹っている4つの病」についてだ。

## **アホ社長が必ず患う「社長の4大疾病」とは？**

あなたは、社長の4大疾病  
(怠慢・傲慢・自堕落・無知)に  
かかっとらんですか？

中小零細弱小家業のアホ社長さんは、必ずと言っていいほど大きな病気にかかっている。しかも自覚症状がない。それは社長の「4大疾病」。4大疾病といっても、ガン・脳卒中、心筋梗塞、糖尿病といった、生ぬるい病気ではない。

**怠慢、傲慢、自堕落、無知。**

これがアホ社長が必ず患っている「4大疾病」だ。

- ・「怠慢」 〓当然しなければならぬことをなまけて、おろそかにすること。
- ・「傲慢」 〓おごりたかぶって人を見くだすこと。
- ・「自堕落」 〓行いや態度などにしまりがなく、だらしないこと。
- ・「無知」 〓知識がないこと。知恵のないこと。学ぼうとしないこと。

私の言う「アホ社長」の定義とは、本来持っているポテンシャルを使い切れてない社長さんのこと。

商いの最前線で体を張っている中小零細弱小家業の社長さんたちは、基本的に高いポテンシャルを持っている。ただ、長く社長でいるうちに、徐々に「社長の4大疾病」

に冒されアホ社長になってしまうのだ。

働く人誰もがその病の種を持っているが、中小零細弱小家業の社長さんほど発病しやすい環境にいる人はいない。なぜなら、大企業の「雇われ社長」のように、株主からのプレッシャーもなく、サラリーマンのように厳しい上司がいるわけでもなく、自分がすべてを決められる立場にいるからだ。

自ら作つたぬるま湯に浸かっているうちに、「怠慢」「傲慢」「自堕落」「無知」の種が根を張り、芽を出し、花を咲かせてしまうのだ。

中小零細弱小家業の社長さんたちは基本的に逆境に強い人が多い。だからこそ、経営資源も、ブランド力もないなかで、ある程度の成果が出せるわけだ。

独立、開業した時点では見込みの顧客もおらず、根拠のない成功への自信があるだけといったケースも少なくない。つまり、逆境が基本スタンス。それが中小零細弱小家業の社長さんのスタート地点だ。

だから、順風満帆になつてきたとき、周囲から「成功したな」と言われるようになって、中小零細弱小家業の社長さんは危ない局面に入ったと言える。

**安定のなかでぬるま湯に浸かり、「怠慢」「傲慢」「自堕落」「無知」の4大疾病によつ**

あなたは、社長の4大疾病  
(怠慢・傲慢・自堕落・無知)に  
かかっとらんですか？

て、過剰な投資、過剰な調達、個人的な浪費、仕事の邪魔になる色恋沙汰などを起こし、経営を急激に傾かせていくことが多い。

これは、アホ社長だった、当時の私そのものだ。

もちろん、この4大疾病は社長さん本人に大きく発症するが、その影響下にいる社員たちにも多かれ少なかれ、影響する。小さな会社がうまくいくことで、社内全体に「怠慢」「傲慢」「自堕落」「無知」が広がっていくのだ。

## 破産も倒産もせず、

## 借金を返しながら復活した今だから思うこと

すべてをなくしたと言っても、私は破産も倒産もしていない。なぜかと言うと、私の借金の保証人を、知り合いや友達、家族が嫌な顔をせずに受けてくれたからだ。

そんななか、私だけが破産や倒産してぬくぬく生きて保証人になってくれた彼らを裏切ることができなかった。

だから、破産も倒産もせずに今でも絶賛返済中じゃ。

もし、あのと破産、倒産できていれば10年以上経過しているので金融機関からも

普通に借金できているかもしれないが、人間関係がこじれ世間を狭くしていたに違いない。

よって、今でも返済進行形。いまだにブラックで金は借りられない。振り返ってみると逆にこれがよかったんじゃないと思う。

借金を返済しながら金融機関のブラックリストに載り続ける。おかげで返済はできても金は借りれん。この状態が私を強くさせてくれた。

そこで学んだのは、金を借りられなくても人間はどうやってでも生きていけるといふこと。

**金を借りることができないことは、新しいビジネスをスタートするにはさまざまな弊害があった。それでも頭を使えば切り抜かれる。考える力が伸びていった。**

全部を失って10年以上経過して思うのは、

**「中小零細弱小家業の社長さんは下手に借金できるから、怠慢、傲慢、自堕落、無知の4大疾病を発病してしまうのかもしれない」**

ということ。



あんたは、社長の4大疾病  
(怠慢・傲慢・自堕落・無知)に  
かかっとらんですか？

私たちの頭脳は追い込まれ、崖っぷちに立たされると本人が想像している以上の発想を考え出してくれる。ただし、そのときには大きく分けて2つの選択肢が浮かぶものだ。

「まだまだやってやる！」というポジティブ発想が浮かぶ一方で、「もういいんじゃないか……」というネガティブ発想も浮かぶ。

どちらかを選ぶとき、私たちはついラクなほうを選択したくなる。

「あきらめてラクになろうよ……」という選択をしたがるのが人間だ。

じゃが、私の経験から言うと、目の前のラクな状況を選ばなかった人にだけ見ることのできる景色が、人生のご褒美として用意されている。

苦しいことに耐えた人にしか見えない楽園がそこにはある！

ラクな選択は、いずれ必ず味わわなければならない、きつい状況を先送りにしていくだけだから。

人間の状態は本当に顔に出る。人相学や人相占いがあり、昔の人は「顔を見ればその人の状態がわかる」と言ったが、経験的にこれは本当だと思う。

私もヤミ金に手を付けてどん底状態じゃったときは、人相が違っていた。写真を見

でもそう思うし、当時を知る人にも言われる。金の奴隷になり、荒んだ心が顔に出とつたのだと思う。

何かの奴隷になって自分自身がなくなってしまうと、顔から覇気もなくなり、人相が変わっていくんじゃないだろう。

**しかし、その奴隷状態から抜け出せれば、人間は何度でもやり直せる。**

実際、金の奴隷に成り下がって人生ボロボロだった私でも、復活し、同じような深みにハマっている社長さんたちの人生が変わる場に立ち会えるようになっていく。

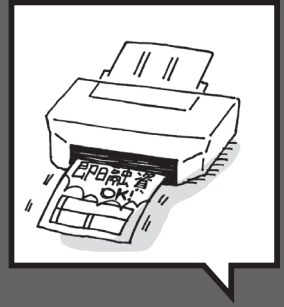
**最後の最後、支えになるのは自分の心と想いだけ。**

最後はどうせ死んでいく身なのだから、想いを大切に、好きに生きていけばええんじゃない。

# 第1章

社長

とお金



〔板坂裕治郎の失敗とお金〕

お前のカード、わしに貸せ。  
わしが払ったような  
体にするけ

ヤミ金にも手を付け、負債総額は最大で1億円に。

ヤミ金、サラ金、銀行の取立て、国税の差し押さえ、周囲からの誹謗中傷という最悪の状況下、破産も倒産もせずにコンサルタントに転身。

これは、私が講演や勉強会で自己紹介するときに、必ずスクリーンに映し出すプロフィールだ。

お金では本当に失敗した。まさにお金に「怠慢」で、「傲慢」に使い、「自堕落」に金を借り、引き際に「無知」だった。

そんな自分自身の経験を踏まえて、第1章では中小零細弱小家業の社長に必要な、

お金の知識と知恵を紹介したい。

一般人は絶対着ない服だけを扱う洋服屋「タイアンドギー」の経営が傾きはじめてたとき、私は銀行や街金業者などからの借り入れが4000万円ほどあった。

もし、そこでスパッとあきらめて会社を畳んどったら、借金が1億円の大台に乗ることも、ヤミ金から金を借り、地獄のような苦しみを味わうことになる1年半の経験もなかっただけじゃ。

ところが、畳むという決断ができずにズルズルといってしまった。

毎日、夜になると「もうやめよう。もう閉めよう」と思いながら、酒を飲む。それが朝になり、カーテンを開けて朝日を浴びるとまた元気になって「いやいやいや、まだやり残したことがあるかもしれん」と思い直す。

**結局は、見栄が、だつた。**

「タイアンドギー」を成功させた板坂裕治郎。その大風呂敷を維持するため、無理をした。もちろん、23歳で開業した店への愛着もあった。

「閉めたほうがええ。いや、まだいけるはずじゃ」この繰り返して1年半。

再起の見込みのない「タイアンドギー」を続けてしまった。

その結果、法定金利をはるかに超えた利息を取るヤミ金にも手を出し、新たに6000万円の借金を作り、総額で1億円となったのだ。

どうにもならんとわかっていても、認められない。その苦しさをまぎらわせるため、夜は飲みに行く。とはいえ、金がない……。昔、世話をした後輩を呼び出して、奢ってもらおう。でも、そこでも店やまわりの客に見栄を張っていた。

「ええか、お前。わしがおっぺお前が出しとつたら、わしがかっこ悪いけ、お前のカード、わしに貸せ。わしが払ったような体にするけ」と。

男気もなにもない。そのうえ「全部これで！」ってかっこつけてカードを出したら、そのカードの限度額がオーバーしていて、店の人から「このカード使えないんですけど……」と言われる、かっこ悪い結末が待ってつた。

最低の状態じゃつた。

**裕治郎。お前、死のうと思つとるんじや  
ないじゃろうのう。死ぬなよ**

ある日の夜、「さすがに、もうこのままやったらダメじゃな」と思い詰め、夜景のきれいな高台に登った。

そこから「女房も子供もおるし、金は残しとかにやいけん」と思い、中学からの同級生に電話した。彼の仕事は保険の営業マンで、私はそいつの勤める会社の生命保険に入ってた。

挨拶もそこそこに、「自殺って保険金、出るんかいの？」と聞くと、「2年以上かけとったら、自殺も出るよ」と返ってきた。

心のどっかで「いや、自殺じゃ出んのじゃ」と言っただけで、自分もおった。しかし、「自殺でも出るよ」とあっさり言われ、夜景を見ながら「ああ、出るんじゃ」と思い、次の言葉が何も出てこなくなった。

すると、彼が「おい、裕治郎、裕治郎。お前、死のうと思ってるんじゃないじゃろうのう。死ぬなよ」と言ってきた。さすが、中学からの同級生。私のいつもと違う雰囲気ですぐにキヤッチしてくれた。

その言葉がすぐ胸に突き刺さって、これまで我慢してきた涙が一気に流れだし、私は止めたクルマの外にも聞こえるほど大きな声で嗚咽した。

そして今まで綺麗に映っていた夜景が、滲んで見えなくなつたのを、今でも覚えて  
いる。

すると、その嗚咽を電話越しに聞いていた友達がこう続けた。

私が黙っていると、友達はこう続けた。

「裕治郎。死ぬなよ」

「……」

「お前、保険料を滞納しとるけ、今、無保険じゃけんのと。」

私は一瞬、彼が何を言っているのかよくわからなつた。

保険料を滞納しても、これまで貯めていたお金を原資に振り当てられるはずだ。

そのとき、我に返つた。もう、その振り当てる金も底をつくくらい、私は保険料を  
滞納していたのだ。

先ほどの愛のある言葉とは打つて変わった、そのあつけらかんとした言葉に、私は  
「なんやそれ。わし、死んでも1円にもならんのか？」と聞いていた。



「それで。お前ももう無理で。今無保険じゃけんの」と言われ、流していた涙が急に引っ込み、腹をくくった。

「1円にもならんのんじゃったら、自殺する意味もないな。ガンガン、前にいくしかないのう」と。

そこから、お金に対して「怠慢」「傲慢」「自堕落」「無知」だった自分に逆襲しはじめた。勉強して知識を増やし、行動して知恵に変えていったんじゃ。

儲かっている会社は、  
先にお金をいただく。

貧乏会社は、

仕事をしてから

お金をいただく

会社を維持し、成長させていくためには、栄養素となる「お金」が不可欠だ。

これまで数多くの会社の社長さんと話をできて、私はある原則に気がついた。

「儲かっている会社は、仕事をする前にお金をいただき、貧乏会社は仕事をしてからお金をもらっている」。この差は小さいように思えて、決定的な違いを作り出す。

**商売に対して余裕を持って臨んでいる会社は、お客さんのこと、商品のこと、スタッフのこと、事業の展望など、現在から未来を見据えてじっくり行動できる。**

そこには、お金に振り回されている忙しなさなど、まったく感じられない。

ここだ！ というタイミングが巡ってきたら、バシッとお金を使い、商機を掴んでしまう。

一方、貧乏会社の社長はいつも今ここ、この瞬間のお金に追われている。

未来のことを考えたいとは思っても、余裕がない。ここだ！ という商機を見出す力があっても、資金繰りが間に合わず、タイミングを逃してしまう。

**つまり、常に手持ちのお金が十分にあることが、チャンスをつかみ取れる会社と、そうでない会社とを分けるのだ。**

貧乏会社の社長の多くは、その仕事が好きで人一倍働いている。そのがんばりは儲

かっている会社の社長と変わらない。

ところが、働いても、働いても経営は毎月ギリギリの状態で、ちよつとでも売上が悪化するとすぐに支払いに支障をきたし、銀行から借り入れでもしないと商売が回っていかなくなる。

私がいちばん得意としとる中小零細弱小家業の社長さんは、ほぼこのパターンにはまっているが、抜け出せない。

なぜなら、彼らはその仕事が好きでがんばっているだけだからだ。

## **頼むのも、考えるのも元手はかからん。 頭を下げながら、知恵も絞る**

好きであることが悪いわけじゃない。しかし、お金の流れ込む仕組みを作るのも社長の仕事だ。

お金に追われる中小零細弱小家業の社長さんに「一度でも取引先やお客さんに『前払い』を依頼したことがあるか？」と聞くと、誰もが首を横に振る。

「業界慣習で後払い」「そんなことを言ったら、お客さんが逃げていく」と言う。そ

それでも前払いを依頼しよう。全額が難しければ、半金からだ。

それもダメなら、前払いを可能にする商品やサービスを考え出そう。頼むのも、考えるのも元手はかからん。頭を下げながら、知恵も絞る。

これを徹底すれば、お金が入ってくる流れを整えることができる。

私がブログで、社長の考えを発信するように勧めているのはこのためだ。

好きでやっている商売。そこに込めた想いを発信し続けることで、「先にお金を払ってでもあなたから買いたい」というお客さんが現れる。

**「あなたでお願いします。ほかより高いけど」と、向こうからお願ひしてくるような商売をすれば、「先に現金払いなんですけど大丈夫ですか？」と言えるようになる。**

儲かっている会社は、お金という栄養素をたっぷりと蓄えているから、いつでも勝負ができる。貧乏会社はお金に追われ、常に栄養失調状態だ。

どっちを目指すべきかは一目瞭然。

「買ってください」と頼む商売から、「あなたに仕事を頼みたい」「あなたから買いたい」と言われる商売へ。これがお金の流れ込む仕組みを持っている会社に共通する、絶対不変のルールなのだ。

債権回収時は

先方の社長が不在でも、

電話を取った

相手と約束をする

仕事をしたのに支払いがない。商品やサービスを提供したのに対価の振込がない。取引先が代金や売掛金を払わないケースは、中小零細弱小家業の社長さんにとって生死にかかわる大問題だ。

払わない側には、払わない側の理由がある。それはたいてい次の3つに分類できる。

- ① 「ないものは払えんのじゃ」と、資金繰りがつかない
- ② 引き渡した商品の品質や、提供したサービスに不満がある
- ③ ごね得狙いの不合理な支払い拒否

最も多いのは、①の「ないものは払えんのじゃ」という開き直り。②もなんだかんだと理屈をこねても、突き詰めれば③の「ごね得狙い」というケースが少なくない。

いずれのパターンであっても、債権回収の鉄則は根気で勝負することだ。短気を起こしてキレたら負け。根気が続かずに諦めても負け。

粘り強く相手の社長を捕まえて、話をする事だ。

心がまえとして、電話をかけても居留守を使われると覚悟する。そこで、「そうで

すか。留守ですか」と電話を切っているようでは債権回収の道は遠い。相手が夜逃げでもしていないかぎり、電話を取る事務員は必ずいるはずだ。

まずは、電話口に出た事務員に「社長に伝えてほしい。ちゃんと伝わっているかどうか、確認の電話をまた入れるから」と約束をする。

**1回や2回ではなく、10回、20回。あなたと社長との約束ではなく、あなたと事務員との約束を増やしていく。**すると、根負けした事務員は、「すいません。社長が直接電話をしてください。毎日かかってきて仕事になりません」と社長に泣きすがら。

**人間は感情で動く生き物だ。**

**面倒なところを先に処理する**

内容証明郵便、簡易裁判所を使った支払い督促手続き、少額訴訟手続きと、公的な機関を間に入れた債権回収の手順はある。それでもとにかく払わないと決めた張本人と会うことが肝心だ。そこで、必ずつながる電話番号を聞き出そう。

私は回収される側の立場も経験したが、「おら、おら」と怒鳴りつけてくる相手より、**根気強く冷静にくるほうがきつかった。**



## 版面位置

「社長、いつですか？」

「明日ですか？ わかりました。明日まで待ちます」

「社長、どうしたんですか。入ってませんよ」

毎日、電話がかかってくる。居留守を使うと、また事務員のところに連絡がいく。人間は感情で動く生き物だ。口うるさく面倒なところを先に処理しようと考える。

回収する側がそこまでやらなければいけないのは、「来月末には払いますから」と言われて、「わかりました」とやっていたら、取りつばぐれるからだ。

「おとなしく待つとるうちに夜逃げされました……」では、自分の会社が危なくなる。**取引先からの債権回収が成功する可能性は、時間の経過とともに低下していく。できるだけ早く相手の社長を捕まえ、直談判することが肝心だ。**

そして、毎日連絡して詰めていく。うるさがられても詰めていく。

債権回収は、回収される側も、回収する側も精神的に疲れる。どうせ精神的にヘトヘトになるのなら、回収できたほうが報われる。

だから、早期回収だ。

相手の都合を考えて遠慮して最終的に痛い目にあうのは、あなたなのだから。

「リースだから」と

安心して買い物をする。

その浪費ぐせを

治しなさい！

「1台150万円以上する最新の複合コピー機が、5年間のリース契約なら月々1万5000円でご利用になります」

目の前の営業マンからこんなふうに提案されたとき、あなたはどうか考えるだろうか。

「会社にはコピー機もファックスも必要じゃ。カラー印刷もガンガンできるなら、ポツポツも作れるのう。月々3万円なら払えんこともないのう……」

「5年間リースで90万円なら、半額みたいなもんだな。どうせ使うもんだし、電話1本でメンテナンスにもくると言っているし、契約するか……」

どちらの社長も完全に「怠慢」「傲慢」「自堕落」「無知」の4大疾病にかかっている。営業マンの言うことを鵜呑みにしていることが「怠慢」で、5年間のリース契約を払えると思っているのが「傲慢」で、ほかの選択肢を探そうとしないのが「自堕落」で、月々3万円を妥当な額だと考えているのが「無知」……。

もし、あなたも同じように考えたとしたら注意が必要だ。

**月々1万5000円のリース契約をしたら、向こう何年間か鎖をつけられるよう**

なもの。

映画に出てくる古代ローマ時代の奴隷のように、鎖の先には「5年間、毎月支払いが続く」というでっかい鉛玉が付いている。

営業マンから説明を受けているときは「すごい」と思った最新機能の多くは、結局、使いたくない。

商売の身の丈に合わない高性能複合コピー機は、キャッシュフロー的にあなたを苦しめていく。契約したときはなんでもなかった1・5万円の支出も、いったん、経営が怪しくなってくると、中小零細弱小家業にとつて重たい足かせとなっていくからだ。

## 無駄な見栄と先々を考えない金銭感覚が、 未来の自分の首を絞める

仮に会社が倒産し、リースの高性能複合コピー機が中古の倒産流れ品となって市場に出たとき、いくらで取引されるかをあなたは知っているだろうか？

私はこれまで何度も現場で目にしてきたが、営業マンが「新品価格は150万円以上する」と説明していたコピー機が、3年後には中古市場で20万円、倒産流れ品になっ

た場合は5、6万円になっている。

思わず「原価はなんぼや？」と言いたくなる値付けだが、これも現実。

だから、1回でも失敗を経験した経営者は、新品のピカピカの複合機には手を出さない。それは、ほかのリース品、パソコンやタブレット、自動車、なんでも同じだ。

使えるなら、中古でいい、と。

ところが、失敗する前はこれに気づかない。中小零細弱小家業でも、新しく事務所を構えると、絶対に営業マンがやってくる。

「社長、家庭用のプリンターと違って100枚だったら5秒で出ますよ」と営業するわけだ。勧められた社長も、愛情を込めた店、勝負をかけた独立だから、「中古はのう……、いいものを使いたいのう」と考えてしまう。

無駄な見栄と、先々を見て考えられない金銭感覚が、未来の自分の首を絞めるとは、これっぽっちも思わない。しかし、月々1万円の支払いだとしても5年のリース契約ならば、60回分の引き落としが待っている。

今はよくても、60回先のこととは不透明。

販売価格で物を見れば、150万円もする事務機器がいらぬことはわかるはずだ。

アホ社長の7つの共通点。

2つ以上当てはまったら

4大疾病、発病間近だ！

私は、これまで2000人を超える中小零細弱小企業業の社長さんと会ってきた。コツコツ手堅く会社を切り盛りしている人、事業が下り坂で悩んでいる人、上り調子でガラガラしている人……。さまざまなタイプの社長さんがいて、それぞれ向き合っている状況は異なっている。

それでも事業を傾けてしまう社長には共通点があった。それが次の7つだ。

① **応接室**…まだまだ規模の小さな商いで、オフィスも手狭なのに「お客さんと話すなら応接室が必要じゃ」という発想で応接室を作ってしまう。しかも、「ソファはええものを」と、背伸びした高級なソファセットを入れている。

② **神棚**…「儲かっている会社は神棚があるけ、うちも作ろう」と立派な神棚を作る。ところが、数日で水を供えるのをやめ、榊の葉っぱも枯れたままの神棚に……。

③ **熊手**…神社の西の市でひと際目立つ大きな熊手を買う。目的は飾るためではなく、それを持って歩く自分にまわりの注目が集まる気持ちよさを手に入れるため。

④高級車…ライバル視している社長仲間よりも、ワンランク上の高級車を乗り回す。業績が悪化してきても、軽自動車に乗り換えるという選択はしない。

⑤ブランド物のバッグ、財布、名刺入れ…とにかくブランドロゴがはつきりわかるブランド物を持ちたがる。

⑥会社のトイレが汚い…汚れが気になったときは、社員に「掃除しろ」と言うだけで、自分の手はけっして動かさない。

⑦占い師…仲間内で「当たる」と評判の占い師を「たまたま予約が取れた」と紹介され、姓名判断で名前の漢字を変えてしまう。また、「オフィスの風水が悪い」などと言われ、「あの社長も買った」と勧められるまま、壺や水晶を買ってしまう。

## 見栄の塊になった社長の事業は必ず傾く



以上、7つの「あるある」に共通しているのは、自分を大きく見せたい「社長の見栄」だ。

立派な会社なら、応接室はなければいけない。みんな神棚くらい作っている。商売のうまくいっている会社は、でかい熊手を買って当たり前。法人契約のリースだとしても高級車を乗り回したほうが信用される。ひと目でブランド物とわかる物を身につけて、「すごいじゃろ」と自慢したい……。

そんなふうには、外へ見栄を張るのに忙しく、社内のトイレはほったらかしで、業績の悪化が不安だから占い師を頼ってしまう。

もし、あなたが「2つ以上当てはまるな」と思ったら、胸に手を当てて「なんで、私はこんなことをしているのかな？」と考えてみてほしい。

仲間うちで目立ちたい、「あいつはすごい」と思われたい。そんな欲求で商売に向き合っていると、必ずどこかで躓くときがくる。

そのとき、見栄ベース、金ベースで築いた人脈は一気に崩れる。社員も、愛想のよかった金融機関の担当者も、仲間だと思っていた社長たちも、サッと逃げていく。

自分が見栄の塊になっていないか。今一度我が身を振り返ってみてほしい。

どんなにキツくても、

借金しやすいところから

借りると

後々もつとキツイ思いを

することになる

中小零細弱小家業の社長は、必ず資金繰りに頭を悩ませている。

これまで私も何度となく、資金繰りで苦勞している人から相談を受けてきた。

小売業を営むある社長は、不況下で売上が低迷。パッと打開できる名案もなく、それでも日々の支払いに追われ、精神的にまいっている状態に陥っていた。

人はそういう精神状態のとき、順風満帆で成功している経営者のありがたい話には耳が傾かないようになっていいる。なぜなら、金に追われている気持ちは、金に追われたことがない人にはわからないからだ。

借金1億円、ヤミ金に追われた経験もある私のところにやってきた、その社長はこうボヤいた。

「売上が下がってきて、経費の支払いができなくなつて、銀行にも相談にいつているんですけど、なかなかいい返事がもらえず……。この際、親や兄弟、親戚、友人、知人、誰でもいいから貸してくれないか頼み込もうと思つてます」と。

気持ちは本当によくわかつた。

金融機関の審査を待つ余裕もない。事業計画書を提出するのがややこしい。見栄えのいい決算書を仕立てる時間もない。

なにより自分の商売が下に見られるようで腹が立つ。それなら、頭を下げれば貸してくれるかもしれない相手から借りてしまいたい。

急を要するお金が必要なとき、切羽詰まった社長の心は易きに流れるものだ。

## 頭を下げて借りた金と、金融機関からの借金は 価値が同じでも、重みが違う

ところが、借りやすいところから引つ張った借金は、必ずより大きな問題に変わってあなたの肩に押し掛かってくる。

たしかに、誰から借りてもお金はお金。銀行からの300万円も、友人からの300万円も価値は同じだ。その場の資金繰りをしのぐことはできる。でももし、その300万円を返すことができなくなったらどうなるだろう？

借金は最悪、自己破産でチャラにすることができ。銀行が相手なら担当者や街でばったり会っても「すまんかったのう」ですますこともできるだろう。

しかし、借りた相手が親や兄弟、親戚、友人、知人なら？ 顔を合わせるのが気まじくなくなり、「よう会えん」関係になってしまう。頭を下げれば借りられるお金と、金

融機関から借りるお金は、価値が同じでも、重みが違うからだ。

**借りやすいところから引つ張った借金は、お金では解決できない「人」としての信用を壊してしまおう。**あなたは街でばったり相手に会わないよう、コソコソと隠れながら歩くようになるのだ。

また、借金で危機を乗り切ったとしても、社長の性根が変わらなければ、またすぐに切羽詰まった状況に陥っていく。そのとき、借金思考の経営者は「また借りてしのごう」と考えはじめるのだ。そんな社長たちに会うと、私はこう叱りつけている。

「あんたアホじゃね！ 支払いができなくなったら、なんですぐに金を借りようと考えるんかね！ 金借りて支払いしたところですぐに次の支払いができなくなつて、どんどん借金の額が膨らむようになるだけよ！」

「すぐに金を借りるという選択肢を選ぶんじゃなく、仕入先を回って、仕入れ金額の支払いを延ばしてもらおうようお願いをしたほうが、よっぽどええ結果になる！」

借金しやすいところから借りると、必ず後悔することになる。借りて乗り切ること  
を考える前に、出ていくお金を減らす努力をし尽くしているか確認しよう。

会社を運営するために

↓ 金を借りる ×

会社を運営するために

↓ 知恵を絞る ○

金融機関の貸し渋りがニュースになったとき、世間の風潮は「お金を貸さなくなつた金融機関が悪い」という方向に流れた。

世の中小零細弱小家の社長の多くも同じ感覚で、「貸し渋りがきつい」「景気のいいときは『借りろ、借りろ』と言って、こつちが厳しいときには『貸せん』と言う」とボヤいていた。

でも、私が思うに、お金を借りずに経営していくことを考えるのに、貸し渋りはちやうどいい機会だつたはずだ。

**金を借りないとやっていけない経営をしているから、借りれないとなると悩んでしまふ。けれど、原点に戻って「なんで金を借りんといけんのんか？」を考えてみる。**

ある事業をはじめるとき、どうしてもその商品を仕入れないと商売の土俵に上がれないから、仕入れの資金のために金融機関からお金を借りる。目当ての商品を買つてそこにレッバレッジをかけ、借りたお金以上の儲けにするのが理想だ。

簡単に言えば、1000万円借りて仕入れた商品に自社のエッセンスを注入して、1500万円で販売する。借りた1000万円を返済して、500万円儲けた。次はその500万円を元手に売り買いすれば、借金せずに商売が回りはじめる。単純に考

えれば、これが商いの基本だ。

## 入金から1時間足らずで、1000万円が半分

しかし、貸し渋りでダメージを受ける中小零細弱小家業の社長たちは、いつの間にか商いの基本から外れた事業をしている。借りたお金は、レバレッジをかけて儲けを生み出す原資ではなく、支払いの補填に使われる。

人件費、業者への支払い、税金、リース代、銀行返済……。負の産物の穴を埋めるために、またお金を借りる。

冷静に考えれば、アホな話だ。安い金利の借金の返済を、高い金利で借りてきたお金で返済する。こんな借り入れ、むなしただけだ。

たとえば、年末のある日、銀行からの借り入れが実行されたでしょう。

今か、今かと待ち望んで通帳記帳すると、そこには990万円ちよつと入っている保証料や事務手数料を引かれた1000万円の借り入れだ。バカ社長は、そこでちよつとホツとする。



「これで、年末にいろんな業者からの取立て電話におびえんでええ！」と。  
生真面目に支払いの約束をしていた業者へ金を振り込む。気づけば、さつき  
1000万円近くあった通帳残高が、もう500万円。入金から1時間もせずに半分  
が消えていった。

その後も「年内入金をお願いします」という取引先が現れる。本当に金がなければ  
謝るしかないが、今は違う。通帳には、まだ500万円近くの金がある。

本来、支払いをしないといけない金だから、払わないといけない。

A社にも、B社にも払って、C社には全額までは払えなかったが、一部払った。そ  
して最後の最後、従業員の給料を振り込んだら、通帳残高2万円。お寒い正月を迎え、  
新年がはじまると、2週間しか手元になかった1000万円の返済がはじまる。

**大きな借り入れで、何ができたかと言えば、取引先の業者や金融機関、従業員に対  
して、一時的にいい顔をして感謝されただけ。**

これが借金経営の真実。会社を運営するために必要なのは、金を借りることじゃな  
く、知恵を絞って基本の商いに立ち返ることなのだ。

銀行に金を返さんと

どうなるんか

実体験から教えよか

ヤミ金から借金をする前、当然ながら私の会社は銀行からの借り入れがあった。

最も多いときで4000万円。経営が苦しくなってきたから「銀行への返済は絶対に飛ばしちゃいけない」と思い、業者への支払いを待ってもらってでも借り入れの返済に現金を回していた。

なぜなら、返済していかなければ、次にまとまった額が必要なタイミングで借り入れができないと思っていたからだ。

そうこうしているうち、銀行からの借入額は2000万円ほどに減っていた。

「きちんと返ってきて半分になったんじゃけ、もう2000万円はまた借りられるはずじゃ」と。そう思っていたある日、「新たに借りな、商売が回らんわ」というタイミングがやってきた。

私は銀行の担当者に「貸してくれ」と連絡したが、答えは「社長、今はもうお貸しできないんです」だった。不景気からの貸し渋り。特に繊維業界、服飾業界は生産拠点が中国に移り、どん底の時期だった。

だが、世間の事情は関係ない。問題は私と銀行の関係だ。緊張の糸がプツンと切れ、「取引先や仕入先にいろんな理由をつけて支払いを待たせて、お前のとこに払ってき

たのに、なんや、それは！」と怒鳴りつけた。それでも担当者は無理なものは無理という態度を変えない。

「わかった。もう貸してくれんのなら、返さんわ。わしゃ次にまた貸してもらうため、一生懸命返しとったのに、そっちが『もう貸さん』言うなら、もう返さん」

「いや、社長。それは極端ですよ」

「極端でもなんでもええわ。もう1円も返さん」

担当者も「そうは言うても、返すだろう」と思ったはずで、その日は帰っていった。

## 本気で1円も返さんでいたら、起きたこと

でも、こっちは本気だった。

翌月からは1円も返さなかった。引き落とし日が近づくとも口座から入っている金を全部抜く。それを2カ月やったら、銀行の担当者が飛んできた。

「社長、ほんまにこのままじゃまずいですよ。ブラックリストに載ります！」

「わかった。わかった。それじゃ遅れた2カ月分は今、全部返すけ、金貸してくれ」

「いやいや、それはできませんのです」

「できんのなら返さんよ」

堂々巡り。もちろん、こっちもなんの知恵もなく、強情張っていたわけじゃない。自分で調べて、銀行で借りたお金には国の保証協会の保証が付いていて、焦げ付いても銀行は保証協会から代弁済されて、損をしないことを知っていた。

この仕組みのため、私たちは銀行からお金を借りるとき、多額の保証料を払わされているわけだ。

銀行の担当者が何度も「どうするんですか？」と聞くから、「代弁済すりゃええじゃない。あんたらなんの痛みもないじゃろ」と答えた。

それでも、担当者は「いや、代弁済ってなかなかできませんよ。なぜなら、保証協会がうんと言わんのですよ」と言う。

ほんまかな？　と違って、私は広島県の保証協会の場所を調べて、「苦しくて払えんけど、代弁済してくれませんか」と直談判しにいった。

「銀行が言うには、おたくらがなかなか『うん』と言わんから、代弁済はできません。そう聞いてきたんですが、どうなんですか？」

そしたら、二つ返事で「いいですよ」と。「え、いいんですか」「大丈夫です。そのかわり、これからは社長と保証協会との関係になっていきますから」で終わり。

私はすぐ銀行へ行って、「代弁済してくれや」「だから、保証協会が『うん』と言わんです」とやった後、「じつは今、いつてきたんよ。保証協会。代弁済してもええって二つ返事もらったけ、電話してみて、〇〇さん宛てに」と言って、目の前で電話させて、「ね、大丈夫やったやろ」と。

## 「信用に傷がつきます」の向こう側にあった突破口

銀行にとって代弁済は「信用に傷がつきます」と迫る、切り札のようなもの。

それをこちらから「いや、傷なんかもうどうでもええけ」と迫ったわけで、銀行に次の一手はなく、私は借りた金を保証協会に返していくことになる。

大抵の経営者は代弁済に追い込まれた時点で、にっちもさっちもいかない状態になっている。

でも、「借りたものは返す！」という常識くらいは持ち合わせている。ただ、その

ころにはヤミ金にも手を出しはじめ、手持ちの金はない。保証協会と話し合つて、「返せるだけ返します」ということで返済額は月々2万円に決まった。

そこからずっとコツコツ返している。

保証協会からすると、2万円ずつでもきちっと返していれば、「逃げていない」という捉え方になり、信用してくれる。

これまで何度か返済方法の見直しなどで呼ばれているものの、「いやあ、ほんま社長はしっかりしていますね」「きちっと返してくれるし、呼んだらきてくれるし」と。

私のまわりには借金を苦にして死んでしまった仲間が何人もいる。けれど、自分で情報を集め、本気で駆けずり回れば突破口はある。

**借りた金を理由に命を落とすのはもったいない。知恵を絞って返しながら、借金に頼らなくても回る商いを作れば、そこから先は再起への一本道だ。**

ヤミ金に手を出すと  
借りてもいない金を

「返せ」と輩やからが

電話をかけてくる



映画やマンガの世界で描かれているように、ヤミ金からの借金というのは借り手にとって、かなり「詰んだ」仕組みになっている。

たとえば、私がタイアンドギーを畳むに畳めず、借りてしまった業者は「システム金融」と呼ばれるヤミ金で、小切手を切り、ヤミ金業者に郵送すると、額面の約6割ほどが口座に振り込まれる仕組みになっていた。

100万円の小切手を切ると、4割の利息が引かれて口座に60万円振り込まれる。ややこしい審査もなく、即日振り込み。顔を合わせることもないまま、電話と郵送とファックスで現金が手に入る。

しかし、返済は厳しい。30数万円ずつ3回払いで返す決まりだったが、当然、台所は火の車。とはいえ、ヤミ金への返済が遅れると小切手から不渡りが出てしまう。

どんな経営者も不渡りは怖い。その心理を突いてくるのだ。

しかも、焦っていると別のヤミ金業者から「うちでも貸せますよ」とファックスが届く。感覚が麻痺しているから、「助かるわ」と同じことを繰り返して、先に借りているヤミ金に返済する……。

なんのことはない。ヤミ金業者同士がつながっていて、名簿をやり取りし、まだま

だ引っ張れそうな中小零細弱小家業のバカ社長を転がしているのだ。

## 逆立ちしてもヤミ金から金は借りるな！

私はタイアンドギーをはじめの前に水商売の世界に長くいた。当時のつながりで、きわどい現金商売をし、なんとかヤミ金への借金は返し終わり、倒産も破産もすることなく今も元気にやっている。だが、大抵の中小零細弱小家業はヤミ金からの借金が重なるサイクルに入ったら、立ち直れない。

向こうはハイエナのようなもの。しまいには借りてもいない金を返せという電話までかかってくるようになる。

見知らぬ番号からの電話に出ると、開口一番「お前、借りた金返さんのはどういうことだ」とくる。こつちも複数借りているから一瞬、「期日過ぎて返しとらん業者、あつたかいな」と考えるが、心当たりはない。

「お前、誰や？」と返すと、名前も言わない。それでもオラオラ言ってくる。こつちもブチッと切れて、「電話じゃ埒開かんけ、きてみいや」と言ったら、「おお、それな

らいったる」と。

「何時の新幹線に乗る」「お前、それなら、駅まで迎えにいったるけ。とりあえず駅着いたら電話せえや」と電話を切ったら、何時間か後に電話があつて「おい、着いたで、駅に」「ほいじゃタクシー代もわしが出したるけ、今から言う住所までこい」「じゃあ、タクシーでいくわ」となった。でも、待てど暮らせどやってこない。

後日、何回も借りているヤミ金の担当者に「こないだこんな電話がかかってきたんじゃけど。あいつらどんな目的でそういう電話してくるんかね」と聞いたら、「世の中には、凄むとビビって払う奴がおるんで。あそこはほかの業者から借りているとわかると、便乗取り立てする悪いヤツがいるんです」と教えてくれた。

つまり、電話をかけてきた相手は東京の事務所で座っていただけ。あわよくば貸してもいない金を理由に返済させてしまおうというわけだ。

振込詐欺より厚かましい手口。そんなやり口が通るのがヤミ金の世界だ。

もし、現在進行系で台所が火の車な社長がこの本を読んでいるなら、アドバイスはたった1つ。

**「ヤミ金からは借りるな」**だけだ。

知識を付けて、  
知恵を絞れば、

どんな苦境からでも

復活できる

自ら動いて知識を身に付け、知恵を絞って行動すれば、お金にまつわる苦境も含め、たいいていの問題に突破口が見えてくる。

**苦しいときに「もう無理だ」と尻尾を巻いて、落ち込んでいても仕方がない。できることを探して、勉強して、動き出せば、何かが起きる。**

実際、私が「過払い金」を取り戻したエピソードを紹介したい。

弁護士事務所が「払い過ぎたお金が返ってくる」というキャッチコピーで、「借金が貯金になる」とやりだしたのは、2006年頃の話。以来、今では世間の多くの人が、「過払い金」という言葉は聞いたことがある」というレベルにまで広まっている。

だが、過払い金がお金をビシッと説明できる人は少ない。考えてみれば当たり前のこと、自分や家族が借金であつたふたし、「どうにかならんものか？」と動いた経験がなければ、人生に関係してくることのない知識だからだ。

2010年に法改正されるまで、日本には借金の利息に関する重要な法律が2つあった。1つは「利息制限法」で、もう1つが「出資法」だ。

ややこしいことにこの2つの法律では、借金に付けることのできる上限金利が違っ

ていた。利息制限法が認める最高金利は20%。具体的には、借入金額が10万円未満なら20%で、10万円以上100万円未満なら18%、100万円以上なら15%となっている。一方、出資法は29・2%まで認めていた。

この2つの法に挟まれた金利（20〜29・2%）は「グレーゾーン金利」と呼ばれ、多くの貸金業者は29・2%に近い金利でお金を貸していたのだ。

そんなやり方がまかり通っていたのは、貸金業者に「50万円借りたい」と申し込んだ人が「29・2%でもいいから貸してほしい」とサインしたら、その金利で貸してもいいという「みなし弁済規定」というルールがあったからだ。

知識不足で本来の金利より11・2%も高い利息を払うバカがいて、街金業者はウハウハだったわけだ。

## なんで絶対に勝てる勝負を、みんなやらないのか？

私は2002年に「自分の借金がかならんものか？」とあれこれ調べるうちに、この「利息制限法」と「出資法」、「みなし弁済規定」の矛盾を知った。

50万円の借金なら金利の上限は18%だ。それを街金は借りる側の知識不足につけ込んで、当たり前のように29・2%のグレーゾーン金利を示し、サインさせる。

街金で金を借りた人100人に、「みなし弁済規定の説明を受けたか？」と聞いて、「受けました」という人は絶対にいない。借りた側は何も知らずに、返しても、返しても終わらない高い利息を払い続けるようになるわけだ。

このみなし弁済規定が適用されるためにはお上の定める厳しい要件をすべて満たしている必要がある。しかし、街金業者のほとんどは要件を満たしていない。つまり、みなし弁済規定は認められず、「29・2%という金利での貸付は認められない」ということになるわけだ。

ここに法の盲点があり、書類を揃えて訴え出れば、百発百中で勝てる。

これは私が自力で動いた2002年当時もそうだったし、2006年には最高裁判所で同じ判決が出て、一気に全国の法律事務所が「過払い金請求ビジネス」に参入した。それはそうだ、訴えれば必ず勝てる裁判で、戻ってきた過払い金の20〜25%を弁護士報酬として持っているボロい商売。見逃すはずがない。

たとえば、50万円の過払いがあったとしたら、その25%の12万5000円が弁護士

に持っていかれるわけだ。私の感覚からすれば、弁護士や司法書士に頼まなくても絶対に勝てるんだから、報酬がもつたない。それでも頼んで勝ったほうが圧倒的にまじ。なのに、いまだに過払い金請求をしない人がいる。

なんで絶対に勝てる勝負を、みんなやらないのか？

- ・勉強をしていないからから
- ・裁判なんて、どこか怖いから
- ・怖いお兄さんが電話に出てきて、「オラオラ」言ってくるから

ほかにも理由はあるが、最終的には「よくわからないから」となる。

## 最後は街金業者が

「まけてくれませんか」と言ってきた

私が街金業者と真っ向勝負したのは2002年。当時はまだまだ街金業者が強気な時代。「借りたもんは返すのが常識でしょ？ えっ！ 板坂さん!!」と平気で言っ



くる。電話をしてくるヤツは、本当に生意気だった。

最初から非合法のヤミ金じゃあるまいし、街金、サラ金のサラリーマンがオラオラ言ってくる。

私は「電話じゃけ思って偉そうに言いやがるけ」と支店に乗り込み、「面と向かってもう1回同じこと言うてみいや!」とやっていた。なにせ、理詰めでいけばこっちが有利。重箱の隅をつつくように業者のすべてに噛み付いていった。

**そのメリットは、自分でやることによっていろいろ学べることだ。**

自分の足で裁判所に通い、膨大な必要書類を書く。もちろん大変だが、その過程で、安易に金を借りたりしたことへの反省もできる。

「弁護士にできるんなら、わしにもできる!」と一時期は相当勉強したし、裁判所の職員だと思われるくらい、毎日裁判所に通っていた。

結果は、100%全部勝った。過払い金もすべて取った。そして、お金のありがたみを勉強した。

最後は向こうが「過払い金、まけてくれませんか」と言ってきたから、「わしが苦しいときにまけてくれて、お前らまけてくれたんか、ほいじゃ」と返してやった。

こんなことは借金のない人はやりたくてもできない。借金をたくさんした人だけに与えられた特権だ。

マイナスに考えてもへこんでも、「よくわからない」と足踏みしていても意味がない。これ以上は落ちようのないところにいるのなら、まずは動くことだ。