



CMOニュース

「資金調達のノウハウ」

2026年2月号 VOL. 299



毎月5日発行
株式会社シーエムオー
経営コンサルタント 川崎依邦
大阪：〒530-0026
大阪市北区神山町 8-1
梅田辰巳ビル 6階
TEL：06-6367-0150
FAX：06-6367-0151
東京：〒134-0015
東京都江戸川区西瑞江 5-20-2
TEL：03-6808-2010
FAX：03-3878-9432
E-mail：info@cmo-co.jp
URL：https://www.cmo-co.com

いよいよ金利アップがじわじわと始まっている。いわゆるゼロゼロ融資の本格的返済が重くのし掛かってくる。円安で輸入物価も高止まりしている。ドライバー不足の上、ドライバー賃金も上がっている。運送業界の70%を占める中小零細企業にとってその多くは不況の足音が聞こえる。少なくとも好況でウハウハしている所は多くない。格付けにおいても中小零細企業の30~50%は要注意先である。収益状況が厳しく2期連続赤字は要注意先である。いわゆる実質債務超過となると20~30%が破綻懸念先となる。従って、中小零細企業はプロパー融資ではなく保証協会付きとなっている。もしもの時は保証協会が代位返済し、銀行はリスクを被らない。責任保証割合は大方80%となっているが中には100%もある。制度融資がそうである。返済原資はキャッシュフローである。簡易キャッシュフローは経常利益プラス減価償却費である。借入限度は、年商の半分までが限度となる。中小零細企業の中には、返済までに50年~100年かかる所もある。資金繰り管理が大切であり債務償還年数を掴むことである。資金繰りが厳しい時、場合によっては借入金を一本化して月々の返済金額を減らす。あるいは一歩進んでリスクをする。リスクとは元金返済の減額、もしくは金利のみの支払いをする事である。「405事業」に基づいて「経営改善計画」を作成する事である。認定経営革新等支援機関に支援を要請する。格付けは下がらないし、経営改善の時間を稼ぐ事になる。とにかく、資金調達の基本は正常化する事に尽きる。経常利益をプラスにする事である。これからますます中小零細企業にとっては銀行のプロパー融資は厳しくなる。生き残りに向けてのサバイバルが続く。このサバイバル戦を生き残っていこう。

以上

-経営者に学ぶシリーズ172 稲盛和夫-

～「ささいなことにも気を込める」～

仕事ができる人とできない人の違いはなんでしょうか。だれもが、仕事ができる人になりたいと考えていることかと思います。京セラの稲盛さんは、正しい判断ができる人が、仕事がよくできる人だと言われます。正しい判断をするには、どういう状況にあるかということ、鋭く観察する必要があります。つまり、正しい判断ができない人は、どのような状況にあるか、わかっていないのです。ものごとの核心に触れるまでの、鋭い観察がなければならぬのです。

この鋭い観察を生むのは、神経の集中です。土壇場で神経を集中するというものではありません。急に集中しようと思っても、なかなかできるものではありません。ここぞという時に正しい判断をするためには、この神経の集中を常日頃から行っていなければなりません。習慣性が大事なのです。資料作成ひとつとっても、妥協のない美しい資料（パーフェクト）でなければなりません。ささいな資料ひとつとっても、スピードを持って作るのです。誤字脱字がないか、線がきれいでないか、バランスがよいかなど意識的に注意を払うことです。稲盛さんはそれを「有意注意」といいます。興味がないものでも、努めて意識を向けるということをするべきです。

この日頃の有意注意が「いざ」というときの判断力を左右します。そして、毎日トレーニングされた注意力と洞察力を身につけ、研ぎ澄まされた神経をもって、正しい判断ができる人を、切れ者というのです。

以上

人材教育

小集団活動のすすめ方

発表会は立派であった。一人一人は「やればできるんや」との励みを持つことができた。

この発表会をステップとして徐々に経営改善の効果が表れ始めた。諦めムードを一掃してやる気がでてくる。この善循環が活性化のポイントである。

発表会での優秀チームには金一封が支給され、お店の空気に変化がでた。この心の変化こそチャンスである。社長は、すかさず経営方針書を作成して目標達成を呼び掛けていった。この目標を達成するために、更に小集団活動を進めていこうとアピールした。

基本方針は、(1)顧客サービスの徹底を実現する(2)常に清潔なお店であり続ける(3)メニュー開発を不断に実践する(4)ロスを防ぎ効率を追求する(5)客数のアップを目指していく一である。

この基本方針について今期の重点方針を示し、小集団活動のテーマに取り組んでいくよう指導した。重点方針の内容は、(1)販売促進策の徹底(2)メニュー分析を行い商品開発を定例化する(3)チームワークを良くする(4)経営数字を三ヶ月毎に公表し採算管理を徹底する(5)挨拶をきちんと行う一である。

これに踏まえて各グループはテーマ作りを行った。今期は利益目標を達成すると成果配分すると確約した。朝礼のやり方も変えていった。今までは朝礼もやったりやらなかったりと連絡事項の伝達だけであった。それを改めて接客用語の唱和、チームワークで10ヶ条の唱和を行う事とし、毎日実施する事とした。心を合わせていかねばならないからだ。その為みんなで話しあって、接客用語やチームワーク10ヶ条をつくった。

たとえばチームワーク10ヶ条とは次の如くである。(1)報連相を大事にしましょう(2)気持ちの良い挨拶を大切にしましょう(3)呼ばれたら必ず「はい」と返事をしましょう(4)ミスをした時には素直に謝りましょう(5)人の話を上手に聞きましょう(6)健康を大切にしましょう(7)自分の持ち場に責任を持ちましょう(8)私語は慎みましょう(9)感情を顔に出さないようにしましょう(10)助け合いの行動をしましょう

一人一人にチームワークを作るために何が大切か一つずつ考えてもらい、それを集計して決めていった。上からの押しつけではなく自発性を大切にしてチームワーク10ヶ条は誕生した。

事業のやめ方と引継ぎ方の事例

講師を務める川崎依邦は 2023 年 7 月に脳梗塞を発症し約3ヶ月入院していました。
現在は要介護3級から要支援1級にまで回復し、大阪で活動しています。
セミナーは実践事例をもとに展開していきます。個人経営相談も受付けております。

日時 **2月25日(水) 14:00~16:00**

場所 **アンピールホテル大阪
(大阪市北区神山町 11-12)**

受講料 **1名様につき 5,000円**
(シーエムオー物流経営研究会会員様は3名様まで無料)

オンライン(Zoom)でも
参加できます!!

【セミナー内容】

第1部 講師：MJサポート経営(株) 代表取締役 馬部 健司

1.事業承継の方法

- 【1】想像以上にかかる廃業費用
- 【2】M&Aのメリット
- 【3】M&Aのしやすい会社の特徴
- 【4】中小会社の承継の事例

第2部 講師：(株)シーエムオー 経営コンサルタント 川崎 依邦

- 【1】事業承継を取り巻く環境
- 【2】事業承継を実行するまでの「5つのステップ」
- 【3】中小運送業の経営不振の実態 後継者不足
- 【4】会社を上手にたたむためのポイント
- 【5】川崎依邦の略歴

【川崎依邦の略歴】

(株)シーエムオー
経営コンサルタント
早稲田大学卒業
昭和63年9月独立開業
(1990年4月法人設立)

〈資格〉

中小企業診断士
社会保険労務士
認定事業再生士(CTP)

個人経営相談のご案内(HPからもお申込できます! <https://www.cmo-co.com>)

経営改善計画の作成

事業承継

働き方改革に対応した
給与・人事改革や労務相談

バレンタインデー

バレンタインとは、キリスト教のバレンタイン司祭の名前が由来になっています。3世紀頃のローマでは、皇帝によって若者の結婚が禁じられていました。結婚をすると、戦場で国の為に命を捧げることを妨げると考えたためです。バレンタイン司祭は愛し合う若者たちを哀れに思い密かに結婚させていましたが皇帝にばれてしまい処刑されることになってしまいました。その処刑の日が2月14日です。バレンタイン司祭は聖人「聖バレンタイン」として恋人の守護神として祀られるようになり、2月14日を「聖バレンタインデー」と呼ぶようになり「恋人達の日」となったといわれています。

【問い合わせ先】
株式会社シーエムオー

<大阪事務所> 〒530-0026 大阪市北区神山町8-1(梅田辰巳ビル6階)
TEL(06)6367-0150 FAX(06)6367-0151