

— FP の相談事例 1 —

< 個人情報保護の観点から実名等は伏せて掲載してあります >

「 アパート購入相談が、住宅ローンの借換え相談へ !! 」

— Question —

「老後のためにアパートを購入して将来安定した収入が欲しいんですが、買った方がいいのか、買わない方がいいのか?」という電話でのご相談でした。

— Answer —

Aさんは、夕方来社したので早速面談を開始しました。

何故購入しようと思ったのか、なぜ今なのか、なぜこのアパートがいいのか、なぜこの場所なのか、お金はどう調達するのか等々について1時間ほど伺いながらメモ用紙に書き出していきました。

その後、3つのTを教えてもらい、家族構成や収入状況、生い立ち、毎月の収支状況、年間収支状況、資産をお聞きし、老後は「読書三昧の生活をしたい」と言う希望を持っていることがわかりました。

購入予定アパートを販売図面でチェックすると、問題のある事がわかりましたので、その問題点をわかり易くTさんに説明しました。

購入予定物件をプロと一緒にチェックすることで、販売価格が市場価格よりもはるかに安かった理由が解り、「相談してよかった!!」ということで1件落着きました。

ところで、「住宅ローンはどこから、いくら、何%で借りているんですか?」とお聞きしたところ、高い金利で借りていることがわかったので、借換えプランを提示し、2か月後には借換えにより毎月3万円程の余裕金ことができました。

【 借換えの3つのポイント 】

1. ブラック個人情報が無いこと
2. 団信に加入できること
3. 過去1年間の返済が遅れていないこと

これ以外にも細かい注意事項がありますが、詳しくは弊社までお問い合わせください。

FPに電話で問い合わせる。 080-2152-3335 へ

FPにメールで問い合わせる。 (最終頁のアドレスからお問い合わせください)

「 貸家売却相談からマイホーム購入へ」

— Question —

ある方の御紹介で貸家の売却を依頼されました。紹介されたBさんに会ってみると温厚で人柄もよく誠実な感じを受けました。早速、売却予定物件を教えてください売却の手続きを開始しました。

— Answer —

レインズに登録し約3ヶ月が経過した頃、買い手が見つかり無事売却する事が出来ました。なんと、購入した方は、デイトレーダーの方で本件が、3つ目の不動産購入でした。

無事に取引も終わり喫茶店で世間話をしていると、奥さんから「マンションを購入したいんですが、お世話してもらえませんか？」と言う依頼がありました。

2つ返事で了解し、それからは、いつもどおり3つのT、月間収支・年間収支状況そして資産状況を教えてください、購入資金の話に移ったのですが、「借入金ではなく、キャッシュで購入します」との一言でした。

老後資金の準備もあるでしょうから、購入方法についてはライフプランニング表を作成したうえで再度相談をしましょう。とアドバイスしてその日はお別れしました。

そして、後日、ライフプランニング表を基に老後資金を除いたお金で、購入することにしました。もちろん、購入価格+諸費用を含め予算内に収まるように計算しました。

気に入った物件を見つけるのに1年かかりましたが、無事引っ越しも終わりました。

本件では、火災保険・引越業者もお世話させていただきお客様から大変喜ばれました。

【 買換えの3つのポイント 】

1. 買換えはまず売りからやること
2. キャッシュ購入は、老後資金も考えて購入すること
3. 諸費用も含めた予算内で購入すること

これ以外にも細かい費用が掛かります、詳しくは弊社までお問い合わせください。

FPに電話で問い合わせる。 080-2152-3335 へ

FPにメールで問い合わせる。(最終頁のアドレスからお問い合わせください)

「相続の手続きが分からず、困っていましたが無事解決!!!」

— Question —

Cさんは相続の手続きが分からず困っていましたが、知人に教えられ弊社に来社しました。「相続ってどうしたらいいんですか？」という素朴な疑問を投げかけられました。

— Answer —

まず、「役所へ行き亡父の出生から死亡時までの戸籍謄本を取寄せることから始めましょう」とアドバイスしました。

そして、「相続財産は何ですか？」と尋ねると不動産だけだと言うので、法務局へ行って全部事項証明書を取るように説明して、書類が揃ったところで相続人を確定しました。相続人は11人もいました。

相続は、遺産分割協議でやりたいとの希望が寄せられたので、各相続人へ手紙を出し相続登記の協力要請をするとともに、それに必要な書類も送ってもらうように依頼しました。

各相続人の必要書類受領に2か月程かかりましたが、無事相続の手続きが終了しました。

【 相続の3つのポイント 】

1. まず、死亡者の出生から死亡時までの戸籍謄本を取寄せること
 2. 相続財産を確定させること
 3. 相続人を確定させること
- 財産が借金ということもあります。借金も相続財産です、詳しくは弊社までお問い合わせください。

FPに電話で問い合わせる。 080-2152-3335 へ

FPにメールで問い合わせる。

※ 困ったときは、今すぐお電話下さい。

080-2152-3335 初回相談1時間は無料です。

— FP の相談事例 2 —

< 個人情報保護の観点から実名等は伏せて掲載してあります >

「 借入できず、資金繰りで改善・・・」

— Question —

T社長は、超がつくほど真面目で責任感の強い人ですが、会社の資金繰りを理解していないため、借金の泥沼に陥っていました。既に、相談に来られた時には数億の借金を抱えており、返済しては借入して資金繰りをつけるという自転車操業でした。このため、借入は限界になってきており支払利息だけが増えていくという悪循環です。もちろん、決算書は赤字、債務超過、数年来の繰越損失と、こんな状況では金融機関はお金を貸してくれません。このままいけば近々不渡りを出して倒産してしまいます。

— Answer —

中小企業金融円滑化法のメリットを生かして一時元金返済をストップし、この間に資金繰りを立て直す計画を立て、社長と一緒に全金融機関を廻って、当面元金返済ストップのお願いに回りました。

すんなり受け入れてくれる銀行もありましたが、中々受け入れてくれない銀行には何度もお願いに訪問し、何とか全金融機関に了解をもらいました。

金融機関へ提出した資金繰りどおりに進捗しているか毎月チェックしながら商売を継続しています。今の売上と経費を維持していけば何とか5年で会社は立ち直る予定です。

【 資金繰りの3つのポイント 】

1. 1日でも早く現金で回収する事
2. 1日でも遅く掛けで支払う事
3. 試算表で毎月の収支をチェックする事

これ以外にも細かい注意事項がありますが、詳しくは弊社までお問い合わせください。

コンサルに電話で問い合わせる。080-2152-3335へ

コンサルにメールで問い合わせる。（最終頁のアドレスからお問い合わせください。）

「 借入を1本化して、資金繰りを楽に・・・ 」

— Question —

S社長は、お金が足りなくなると借入して資金調達してきました。ところが、借入本数が増えるたびに毎月の返済額と支払利息額がふくらみ、資金繰りに苦慮して友人の紹介で弊社を訪ねて来ました。そして、開口一番『返済が大変なので何とかしてください !!』と言われました。

— Answer —

S社長はお金が足りなくなると借入でその場を凌いできました。これが、借入本数が増える原因であることを、時間をかけて説明しましたがなかなかわかってくれません。

そこで、根気よく説明して何とか理解してもらいましたが、社長の頭からは、お金が足りなくなった時には借入をすればいいという安易な考えはぬぐえませんでした。そんなわけで、事態は一向に改善しません。何度説明しても、社長はこれが当たり前と思っており、弊社の説明に真剣に耳を傾けてくれないのです。

『借入して、返済して、また借りる』というのは、利息に利息を払うことであり、銀行のために働いているようなもの、会社にとっては実に無駄なことです。

金融機関からすると、仮にこれが保証協会付融資である場合には回収のリスクが無く、利息収入も入るので、目標も達成できる、という 3 拍子揃った融資になるので大歓迎なのです。

例えば、金利 2% で 600 万円を借りて 2 年で返済すると仮定した場合、毎月の返済額は 25 万円、これに利息を加えると約 26 万円の返済となります。ところが、資金繰りが苦しくなって、さらに金利 3% で 300 万円を借りて 2 年で返済すると、毎月の返済額は 12.5 万円になり、これに利息を加えると約 13 万円の返済となります。そうなると、翌月からの返済は一気に 39 万円にふくらみ、ただでさえ苦しい資金繰りがさらに苦しくなります。

このように返済が 3 本 4 本 5 本と増えていけば返済額はとんでもないこととなります。こんな例を図に書いて説明し、ようやく社長に納得してもらいました。

その後、複数あった借入を 1 本化して返済額を減らし、返済期間も延ばすことにしました。本来は、毎月返済を行わないで期限に一括で返済の方が資金繰りは楽なのですが、銀行はなかなか応じてくれません。

今回は、銀行も 1 本化に応じてくれたので毎月の返済額を大幅に圧縮することができ、今では新しい借入はしないで一生懸命やっています。(会社の実態からして、借入したくてもできないのですが・・・) そうはいつでも、売上が減少すれば借入につながるので、毎月

の資金繰りもきちんとウオッチし社長に注意しています。

平成 25 年 3 月末までは『中小企業金融円滑化法』がありましたので金融機関も柔軟に対応してくれましたが、今はこの法律も無くなりましたからより正確に会社の実態を把握する必要があります。

そんなわけで、これから資金繰りに窮する企業が増える事が予想されますが、そんな時はまず弊社へご連絡ください。御社と一緒に問題の原因を分析し解決策を見出します。

【 社長へのアドバイス：社長に是非知って欲しいこと 】

金融機関は「雨が降ったら傘を取り上げ、晴れた日に傘を貸してくれる」は、永遠の真実!! その背景は「貸すも親切、貸さぬも親切」という金融機関の独自基準があるからです。社長はメイン銀行と思っているかもしれませんが、銀行はそんなことは全く思っておりません。むしろ、取引先によっては「迷惑な取引先」と思っています!!

コンサルに電話で問い合わせる。080-2152-3335へ

コンサルにメールで問い合わせる（最終頁のアドレスからお問い合わせください。）

「 債務超過ってどんなことですか？・・・ 」

— Question —

N社長は、友人の紹介で尋ねてきました。銀行から「債務超過だから融資できません」と断られ困っていますとのことでした。

— Answer —

それだけでは話の筋が見えないので今までの経緯を聞いてみました。すると、三年前までは借入することなしに会社の資金を回していたのですが、今回は売上、利益とも減少してしまい、資金繰りも苦しいので賞与資金として借り入れができないかと銀行へ出向いたのだそうです。ところが、債務超過だから融資できないと断られ、途方にくれていたのです。

そこで決算書を見てみると、N社長の説明どおり、毎年売上・利益とも減少して行って、資本勘定もマイナスになっていました。さらに、営業利益もマイナスになっていましたが、社長はそれを認識していませんでした。債務超過（資本勘定もマイナス）の意味も理解していません。

毎月伝票を顧問税理士に渡すだけで、決算も顧問税理士にまかせっぱなしで、しかも赤字だから法人税も払わなくていいんですと「三方良し」のようなことを言い、経理の事は顧

間税理士にまかせているので、自分は知らないと言います。

そこで「これからの企業経営はゴーイング・コンサーンが大事なんです!!」と説明しても全く聞く耳を持ちません。

今アドバイスしなければN社長の会社は近いうちに危機に陥ると思ったので、貸借対照表と損益決算書、資金繰り表、金融庁検査について3時間ほどの講義をしました。

幸い、会社は債務超過になっていますが、N社長にはそれを上回る資産があったので法人と個人を一体で見れば債務超過ではありません。このような状況なら銀行からの借り入れは可能である旨説明し、社長にもやっと納得してもらいました。

今後は売上増と利益捻出に向け経営努力をすること、資金繰り表を作成すること、顧問税理士には毎月試算表を作ってもらうように指示しました。

N社長は、現在、収益捻出と資金繰り改善に努力していて、もちろん弊社も、そのお手伝いをしております。

【 社長へのアドバイス：社長に是非知って欲しいこと 】

「経営者は税理士ではなく、社長であるあなたです!!」

会社の業績悪化を、他人や社会のせいにははいけません。それを良くするのが、「社長であるあなたです!!」赤字・債務超過・繰越欠損は、社長の恥とってください。

銀行に借入に行くのではなく、銀行に「借りてください」と言わせる経営をすることです。

会社の資金繰りや銀行借入で困ったら、まず弊社へご一報を!!

自分が知らない事は『プロ』に聞くと解決できる事がたくさんあります。

コンサルに電話で問い合わせる。080-2152-3335へ

簡単に諦めず『プロ』に相談しましょう。

電話は、080-2152-3335 初回相談1時間は無料です。