

中小の商店では、資本金の何百倍の売り上げがあると共に、借入金も何倍もある商店が多くみられます。当然、事業資金の借入には個人保証が必要となり、さらには連帯保証を求められています。

私は、息子と社長を交代する時、これからの会社経営にあっては、会社の保証債務は親子二人だけのものとして、他の人に保証人は絶対依頼しない事。また、逆の立場として、他人、他社の保証も一切お断りをする決めました。

また、手形も発行しない、相手方からも受け取らない、更に支払サイド、集金サイド・販売目標・利益目標を決め、中堅幹部およそ20名で毎月目標管理会議を行い、厳しいチェックが行われます。

税務署の調査等で、これだけ取引があって手形が一枚も無い会社は珍しいと言われます。

しかし、我が社は多くの人脈で栄えて来た会社ですから、不況となると県内外から訪ねてこられ、相談あり、泣きつかれ、頼み込まれる事が毎年5～6件くらいありましたが、借金、保証は頑としてすべてお断りしますが、私の会社の顧問税理士、弁護士によって再建計画を立てさせ、当社の上級幹部を数ヶ月送り込んで立て直しを図り、幾つか会社を再建した実績もあります。

このように金は貸さないけど「知恵と力」は無償で貸しておりました。その陰には、私の亡き妻の心配りがあり、多い人には100万円、少ない人でも30万円くらいの生活費を持たせて帰しておりました。

私が金を貸さずに知恵を貸した人達は、今でも盆暮れには必ず現れ、時には一升下げ、魚ぶら下げて笑顔でやってきます。

ところが、私の友人で金を貸した人達、借りた人達はそれ以来どうもうまうまなくなっちゃった・・・とボヤいたり、反省しきりであります。これが個人の金の貸し借りの難しさであります。

※ 会議所では、国民生活金融公庫の融資を毎年140社位（店・個人）お手伝いしています。極めて気軽にご利用できますので、是非ご相談ください。