



起業家育成セミナーがよく開催されている。日本のベンチャー・ビジネスを活性化していくには、新規参入が多いほど活性化され、競争意識も相乗効果となり歓迎すべきことである。しかしながら、セミナー内容を見てみると成功物語と起業方法に偏っている感じがする。

起業すること自体そう難しいものではない。創業時は銀行借入もしやすく、無からのスタートは夢と希望

ジーアンドエス社長 萩原 扶未子

で勢いづいている。重要なことは、維持していくことであり、倒産・破産を含む企業の危機対応や終焉対応である。

日本の経営は厳しい無限責任環境と言える。オーナー経営者は自身が保証人であり、自宅も担保に差し出している場合

がほとんどである。それはかなりでなく、たいがい第三者保証人として、家族や親類、友人にお願いをしているのが現状だ。こうなると会社継続が難しくなると、家族や周囲に迷惑をかけるという思いがもつたよっ、がんばれば……と無理をしてしまい、にっちもさっちもいかない状態まで行っ

起業家育成に忘れられていること

た、上記に関する起業後のフォローアップ

てしまう。特に、自身で起業した人は、無から起業したパワーで最後までがんばろうとして、最悪の状態になるケースが多い。

経営者であっても、学校や一般社会では教わっていないので、銀行取引、危機管理や終焉処理の知識はそれほどない。また、会社の信用問題につながるため、気軽に人に相談できない問題もある。そのため、突発した事柄に自分だけで即断しなければならぬ場合が多い中、時には会社存続や人間関係に及ぶ苦い経験をして、初めてルールや規約や回避方法を知ることになる。

倒産・破産費用には、裁判所や弁護士費用にキヤッシュで200万円前後がかかる。銀行に預けてあったも、会社が危なくなると融資の肩代わりとして下ろさせてもらえず、もめる話をよく聞く。早めに弁護士、税理士やコンサルタントと相談するなど、解決策はいくらでもあるのに、倒産・破産の知識がないと精神的に追い詰められて、市中金融に手を出したり夜逃げや自殺に追い込まれてしまう。銀行の融資の受け方も、根抵当や普通抵当の知識、金利レート、信用保証

協会の位置づけを知っておかないと、銀行に言われたま受け入れ、後から首を絞める結果になる。

行政主催では難しいのかもしれないが、具体的な銀行対応、危機対応や終焉対応を、起業家育成セミナーに盛り込むことは必要不可欠である。また、上記に関する起業後のフォローアップ

私も、知らないために何度も痛い思いをしてきた。私を含め世の経営者は、初めからこの知識があれば精神的にも金銭的にも、どれだけ助かったことだろうとつくづく思う。