



Contents

- ◇ 社長室から、こんど～です
- ◇ 経営まめ知識：『グローバル経営とオンリーワン経営』
- ◇ 銀行へのリスケジュールの交渉の仕方！！

9
2012
Vol.106



大成経営コンサルティンググループは、財務会計総合コンサルタント業として、
企業経営に関するあらゆるご相談にワンストップで対応しております。

- | | | |
|--------------------|---------------------|---|
| ◆(株)大成経営開発 |財務会計総合コンサルティング | http://www.taiseikeiei.co.jp |
| ◆(株)エイビスアソシエイツ |記帳代行、給与計算 | http://www.taiseikeiei.co.jp |
| ◆(株)大成不動産 |不動産 ・資産運用 | |
| ◆(株)アップワード エスト保険 |生命保険、損害保険 | http://www14.ocn.ne.jp/~esthoken |
| ◆(株)大成アフェクション |居宅介護支援、通所介護事業 | |
| ◆(株)大成グローバルトレーディング |商社、貿易業務 | http://www.taisei-gt.co.jp |

アイクス税理士法人・清永税理士事務所・飛石税理士事務所・高木社会保険労務士事務所・竹馬社会保険労務士事務所・社会保険労務士あきおか事務所・おかもと社会保険労務士事務所・須賀経営労務研究所・の場土地家屋調査士事務所・行政書士法人エド・ヴォン

(株)大成経営開発 統括室発行 Tel: 096-377-1101 Fax: 096-377-1114

社長室から、こんど~です

暑い夏もやっと終わりに近づいて来ました。朝夕は過ごしやすくなりましたが日中はまだまだですね、アルコールのお好きな方はビールが美味しいのではないのでしょうか？

今月はここ何年か売り上げを伸ばしている**ノンアルコール飲料**について調べてみました。

ノンアルコール飲料の主流はビール、最初が2009年発売の「キリンフリー」からアサヒ、サントリー、サッポロ、と次々に出てきました。今までアルコール0.1%以下のものはありましたが、アルコール0.00%は世界初で健康志向が高まる中で、おまけにカロリーゼロと言うならば売れるはずですね。そして**飲酒運転の罰則強化も追い風となっています**。

昨年は**カクテル、チューハイ、梅酒、ワイン、焼酎**などのノンアルコール商品も発売され人気を集めています。女性に人気なのは「アサヒダブルゼロカクテル」「サントリーのんある気分」だそうです。また最近ではイモ焼酎子鶴ゼロもおいしいとの事、、



サントリーの調べによると三年前の2009年から比べると**10倍**に膨らんでいるそうです。

女子会、ママ会、などではいずれも飲みたい飲料の上位を占めています。

ビジネスマンの中でもお酒は**飲めないけれどもお付き合いがある人**などにとっては、飲めないけれど**気分だけでも一緒になって盛り上がりたい**などの声もあるようです。

また20代から40代の夫婦にアンケートを取ったところ、夫婦と一緒に晩酌をする時に飲む飲料は6割がビール、缶チューハイ、**3割がノンアルコール飲料**と答えています。

決め手は、**アルコールゼロ、カロリーゼロ、糖質ゼロ**、です。

ノンアルコール飲料が出たことにより夫婦で晩酌をしながら、会話もできる機会が増えたそうですよ。

お酒の大好きな殿方には到底理解できないのかもしれませんが、普段アルコールを飲まない私にとっては飲む人に対して思うことがたくさんあります。

昔から**「酒はきちがい水」**と言われていました。お酒を飲むと性格が変わり人に迷惑をかける人、お酒を飲んで記憶のなくなる人、飲まない私からすると全然理解できません。

お金まで払ってどうしてぐずるのだろうか、記憶がないなんてまるでマンガのような話です。

また、飲酒によって起こる**交通事故、喧嘩、病気**、悲惨な結果を招くこともあります。

そんな人はノンアルコール飲料を飲めばいいのにとおもいますが、好きな人はなかなかできないようです。

なんでもほどほどにですが、ノンアルコール飲料により飲む人も飲まない人も、同じテーブルに着いてコミュニケーションを図る事が出来る、一つのツールになっているようです。

社内の飲み会にも、全員参加してほしいものです。

さて弊社もこの9月から20年目に突入しました。

たくさんの皆様に支えていただいているおかげです。心から感謝申し上げます。

もっともっと色々なニーズに、お応えできるように努力を重ねてまいります。

今後ともよろしく願いいたします。

ありがとうございました。



(株)大成経営開発社長近藤記



社長ブログ：近藤社長の体と会社のダイエット日記
毎日更新しています！是非読んでください！
<http://www.taiseikeiei.co.jp/blog/diet>

経営まめ知識：『グローバル経営とオンリーワン経営』

みなさま如何お過ごしでしょうか???

日本全国猛暑時の電気不足は乗り切れたみたいですね!! 一安心と思いきや台風の時期となりました!!

今日も熊本は局地的な雨が降りましたが、午後から晴れ間が見えてきました!! 世界経済同様になかなか落ち着きませんね!!

ところで最近2000年くらいに流行した『グローバル経営』と『オンリーワン経営』について話しをしてみたいと思います。

グローバル経営とは、文字通り世界規模で企業経営を行う事です。



インターネットなどのICT（情報通信機器）普及によりグローバル経済が加速し、大企業のみならず中小企業でも世界進出が出来る時代になったという事で、身近に感じた記憶があります。21世紀になって12年、**グローバル経済、グローバル経営**の時代になったのではないのでしょうか?

また、日本国内の勝ち組企業や海外進出している中小企業を觀た時に、**オンリーワン経営**をしている企業ではないかと想えます!!

日本を動かす世界を動かす**ナンバーワン企業**は、最後は**数の理論と資本力が勝負になります。**

中小企業である私たちは、ナンバーワン企業がやらない、また出来ない事をやるべきです。**ナンバーワン経営に対してオンリーワン経営で挑むべきです。**どこの会社でも強み弱み、伸びている商品やサービス、伸びている部署があるものです!! ただそれに気付くか気付かないか? 見いだせるか見いだせないか? の問題が大事です!!

オンリーワン経営という言葉がもてはやされて十数年たちましたが、**実行できている会社が元気企業**になっているみたいです!!

グローバル経営もオンリーワン経営も21世紀型の経営モデルとして、既に現れた未来の現象ではでしょうか? インターネットの普及などICTが、グローバル経営とオンリーワン経営を可能にしています。ICTが、商圏を変え・消費者を変え・消費スタイルを変え・購買スタイルを変えました。それにより経営スタイルと経営の範囲をも変えました。

日本国内を回り、世界中を回っていると痛感しますね!!

自社の商圏を知り・自社のお客様を知り・自社の強みを知り・どこに経営資源を集中するか???

それが**グローバル経営**であり、**オンリーワン経営**ではないのでしょうか?

中小企業にも大企業同様に生き残る道、伸びていけるマーケットが必ずあります!!

オンリーワンがナンバーワンへの道であり、自社におけるグローバル経営となるのではないのでしょうか?

世界中や日本中から情報を集め、如何に自社の経営に活かせるかがポイントですね!!

そのような意味においても**ICT**は、大事になってきますね!!

元気企業に学びたいものです!!

その前に自分が元気でないといけないみたいですが……。

最後になりましたが、顧問先のみなさまなどの益々の検討を祈ります。



熊本事務所にて



会長ブログ：自由人石本の毘沙門天世界放浪記
毎日更新しています! 是非読んでください!
<http://www.taisei-gt.co.jp/blog/>

💡 銀行へのリスケジュールの交渉の仕方！！

会社がリスケジュールを行う場合において

■ 1. 銀行間での不公平がないようにする

銀行にリスケジュールを申込みと、銀行は、「メインさんは、どうお考えですか?」、「他行の返済はどうしますか。」と聞いてきます。

それは、メイン銀行を含め、他の銀行でも同様にリスケジュールの交渉を行っていることが原則であり、その話がどこまで進んでいるかを見て、自分の銀行でリスケジュールをどうするか、決めます。

リスケジュール後の返済額を決める方法には、銀行ごとの融資額で比例して決める方法、保証協会保証付部分や担保で保全されている部分を除いた融資額で比例して決める方法、リスケジュール前の返済額から何%をカットするかで決める方法などあります。

■ 2. 返済額を一気に抑える

私は、そもそもリスケジュールにおいては、返済額を0円近くまで抑えるべきであります。

なぜなら、中途半端なリスケジュールを行ってしまうと、リスケジュール後も返済ができなければ、もっと返済額を減額する交渉は行いにくくなるからです。

■ 全銀行でリスケジュールを交渉する方法

実際にリスケジュール交渉時、各銀行とどのように話していったらよいでしょうか。

1. 全銀行を集めてミーティングを開く方法

企業が全銀行を集めて、ミーティングを開きます。
メリットとしては、全銀行を集めるため、各銀行をまわる手間が省けること、デメリットとしては、意見がまとまらない場合、混乱を招いてしまうことです。
デメリットを考えると、中小企業再生支援協議会に間に入ってもらって、全銀行のミーティングを開いてもらうのが、この方法をとるには現実的です。

2. メイン銀行に音頭をとってもらう方法

借入が一番多い銀行など、メイン銀行に、各銀行との調整をとってもらう方法があります。
しかし、他行に気をを使う事や面倒な事を含め、現実的にメイン銀行は、各銀行との調整をとることはなかなか引き受けてくれません。

3. 会社が各銀行と個別に交渉していく方法

リスケジュール交渉において多くとられる方法が、この方法です。
企業としては手間がかかりますが、個別の銀行の状況を見て交渉ができること、リスケジュール交渉において不利になりかねない余計な情報が銀行間で共有されにくいこと、などがメリットとなります。

■ 他の銀行のリスケジュール交渉状況を聞かれたら

リスケジュール交渉においては、他の銀行の交渉状況は必ず聞かれます。

リスケジュール実現に向けて前向きに進んでいるということを伝え銀行に、はたしてリスケジュールは全銀行で成立するのかという疑念を抱かせないようにしたいものです。

リスケジュール交渉が円滑に進むには、全銀行の状況を踏まえた上で交渉を進めていくことが重要となります。



ご相談は・・・

株式会社 大成経営開発 担当：岡村泰
お問い合わせ 096-377-1101
ホームページ 大成経営開発 で検索

編集後記：9月に入り、まだまだ暑い日が続いていますが、如何お過ごしでしょうか？夏バテされていなかった人も季節の変わり目には、夏にたまった疲れで、体調を崩しやすいものです。気温の変化が激しい日は特に注意が必要です。体がまだ気温の変化についていけないようです。上着などで調節して体へのちょっとした気遣いが大事ですよ。皆様お気を付け下さいませ。

