

e-ウォッチ

再生エネ法と閉そく感打破への期待

3.11大震災から半年が経過しました。遅々として進まない被災地の復興や福島原発事故による放射能汚染の危険、時期を同じくして進行する異常円高…。いま、日本の社会と経済全体に閉そく感が広がっています。

■毎月1千件超 止まらない企業倒産

今年2月に5年5カ月ぶりに1千件を下回った月間の企業倒産(負債額1千万円以上)は、震災後ふたたび1千件を超えて推移しています(東商リサーチ)。2008年秋のリーマンショックによる世界金融危機以降、中小企業金融円滑化法や景気対応緊急保障制度などで、中小企業の資金繰りを下支えしてきましたが、不況の長期化は注入された外部資金をも枯渇させ、さらに震災がそれに追い打ちをかけています。

7月度調査では、負債総額が減少しつつも倒産件数が減じない点について、「小・零細規模の倒産が中心」と分析し、また、震災後5ヶ月間の「震災」関連倒産が1995年の「阪神・淡路大震災」時の3倍超、243件にのぼっていることにも注目しています。そして、その懸念は8月度さらに現実のものとなり、4,330億円の負債で倒産した某牧場を含めて6カ月の累積が318件に達しました。

■加速する日本経済の空洞化

一方、震災によって大企業などの海外展開がいつそう強まり、日本経済の空洞化の加速化に警戒感が強まっています。宮城県の工場が被災し「巻き線コイル」の生産をマレーシアに移した村田製作所、地震などに備えて本社機能をシンガポールの現地法人にも持たせることにしたオムロン、大量の電力を使う炭素繊維の大規模工場を韓国に建設する東レ…。震災は、企業の海外展開の新しい理由づけともなっています。そしてそれに、異常円高が拍車をかけているのです。

■再生エネ法をテコに新たな産業と雇用の創出を

8月26日、再生エネルギー法が成立しました。太陽光や風力などの枯渇しない自然エネルギーによって発電された電力



自然条件を活かしたとりくみは各地で始まっている。能登にも風力発電施設が林立していた。(写真は世界農業遺産に認定された能登・千枚田)

について、その全量を電力会社が固定価格で買い取るというもので、これにより新エネルギー産業分野での技術革新を促進し、原発への依存度の低下や地域経済の活性化、二酸化炭素排出量の削減などの効果が期待されています。

環境エネルギー政策研究所の飯田哲也氏は、環境省が今春発表した「再生可能エネルギー導入ポテンシャル調査」の報告やドイツの例などを引きながら、この法制度を土台に、技術革新と普及が加速すれば、コストも低下し、またコージェネレーション(発電と合わせ熱などのエネルギーも供給する仕組み)も組み合わせることで、十分に市場競争力も備えた産業になると指摘しています(「自然エネルギーの実力は世界が実証済み——日本で拡大しない要因は政治と政策の不在」)。

小規模分散型電源が広がれば、従来のような大手企業が電力事業を独占する仕組みが崩れ、中小企業などにも参入する道が広がり、それらを軸にした地域経済の活性化や新たな産業と雇用の創出などにも可能性が開けてくるでしょう。

実際、震災後この法律の制定の動きと合わせて、公・民を問わず全国各地で自然エネルギー開発への動きが広がっています。県民出資による共同発電所(太陽光)をつくり、生産電力の売却益を出資者に分配するという事業を立ち上げ、県がそれを後押しするという兵庫県の計画もその一つです。

まずはこの新しい制度を土台に、日本国内での産業や経済に新しい発展の道筋をつける。ここにこそ蔓延する閉そく感を打破するための重要なカギがあるのではないのでしょうか。

【台風一過】

◆台風15号が日本列島を縦断して秋が来た。一瞬ではあったが、台風一過の青空とこの夏の猛暑を忘れさせるすがすがしさに癒された。◆自然がもたらした大きな災害は、新しい被災地をつくり、3・11以降必死に立ち直ろうとする東北地方をも襲った。これでもかと続く災害で多くの尊いのが奪われた。加えて、東京電力福島第一原発の事故はどう収束するのだろうか。人々を襲う目に見えない放射能の恐怖、土壌汚染、農作物の汚染等々：数えあげればキリがない。◆民主党政権に変わって2年が過ぎた。予想はしていたが見事に期待は裏切られた。夏の終わりに3人目の総理野田内閣が生まれ、地に落ちた支持率が一時的に回復した。政治不信は「誰がやっても同じ」と国民を失望させたが、よりましと思っただけでも「どうしよう」に期待するこの国の国民は余程のお人よしなのかとも知れない。野田総理の国連総会での演説は国会での発言と違う上に、オバマ米大統領からは重い宿題が押し付けられ丸呑みで帰国した。◆国民のいのちとくらしを最優先する政治をお願いしたいが、増税の嵐に景気回復は望めず、世論に関係なく進む原発再開の目論見に先の見えない不安は続く。この国中に充満する違和感も「台風一過」となつて欲しいものだが。

…(広)

へたいふういつか 台風が過ぎ去った後、風雨が収まりすがすがしい晴天と

「サーフトリップ」のトップを目指して



株式会社ワールドシーコーポレーション
代表取締役 関野祐智

◆仕事の中心はどのようなものですか

「サーフィン」に特化した旅行代理店です。主には、個人や少人数グループのお客様を対象にサーフトリップの手配をしています。飛行機に乗ってのツアーが基本ですので、多少予算にもゆとりのある30歳以降の方々为中心です。以前は、冬季中心でしたが、現在は、年間を通じて楽しめるようになってきました。

◆会社を起こされたきっかけは？

もともと旅行代理店に勤めていました。大手の外食チェーンと組んでの企画を実施したりタレント同行のツアー、格安チケットの販売など様々扱っていました。

そんな中、奄美大島へ行く機会があり、その時、奄美の良さを知ると同時に、観光地としてはなかなか集客が来ない状況であることを知りました。航空会社からも相談され、「海」を観光資源にしてサーフィンやダイビングなど様々な企画を考え、雑誌ともタイアップして大きな成果を挙げることが出来ました。もともと、10代の頃から『35歳で起業をしよう』と決めていましたので、そのときの成功が引き金だったと言えるかもしれません。

◆事業で苦労されていることや力をいれていることは？

SEO対策には力を入れています。自分自身で独自に勉強して成果が出るには時間もかかりましたが、今では「サーフィン」と「〇〇(現地)」を指定して検索すれば最初のページに弊社のサイトがヒットするようになりました。サーフトリップでは一般的なパッケージツアー少なく、狭い分野ですからSEO対策はとても効果があります。

反面、個人顧客の場合、リピート率が落ちるといった側面もあります。私自身もサーフィンをしますから、地元のショップやスクールの人たちと話をして様々情報発信したりアイデアを搾り出したりしています。弊社のツアーで一度参加したお客様がその後自分で直接手配することは自由ですし、大手の参入も基本的には防げません。絶えず新たな企画を考える必要があります。

インターネットの普及で「仲介業」と言われる業界はことごとく厳しい状況です。航空会社による格安チケットのネット販売やホテルの直販など、いわばメーカーが小売店を通さずにエンドユーザーに直接販売するわけですから、中間の

業者の扱うパイは必然的に小さくなります。格安チケットの絶対数はごくわずかであっても、消費者がそういったチケットを多く目にするのと通常運賃でしかを仕入れられない旅行会社には誰も手配を頼まなくなってしまいます。直販は時代の流れとして当然の部分もありますが、長い目で見れば、旅行代理店が航空チケットや宿泊などの旅行商品を数多く販売しない限り旅行業界全体は縮小してしまいます。旅行業界のメーカーとも言える航空会社や大手の代理店は、短期的な利益確保だけで動くのではなく、業界の中長期的な発展も考えてもらいたいと思っています。

◆映画の撮影に関わっていると伺いましたが…

11月12日に公開される「シェアハウス」という映画作りに関わりました。湘南を舞台にして世代の違う4人の女性がシェアハウスで共同生活を始めるというヒューマンドラマです。「無縁社会」という言葉が話題を集めたり、地方での空家が増えていく中で、そうした社会問題を背景にして映画は作られました。心温まる映画ですので是非皆さんに見ていただきたいと思っています。映画は、旅行業の仕事と直接の関係ではありませんが、実は、この映画の企画制作をした「オフィスキタ」のプロデューサーの肩書きも持っています。この会社では、以前に中年サーファーを主人公にした「ライフオンザロングボード」という映画を制作しました。その時の関わりが元で、映画に協力できるときには手伝っています。サーフィンを軸にしていると、自然に人との関わりが広がっていきます。

◆今後の経営で考えていることは？

旅行業は、旅行客を受け入れる現地の人に支えられて成り立つ業界です。私たちに出来ることは、現地がどれだけすばらしいことかを情報発信したり、お客様の旅行に対する要望を出来るだけ実現することが商売です。そのために旅行業としてのメーカーに近づいていきたいと思っています。自分たちの企画を出来るだけそのまま商品としてつくる力をつけるということです。

そして、私たちの仕事を通じて一人でもサーフィンを楽しむ人が増えてくれたらいいなと思っています。

＜株式会社ワールドシーコーポレーション＞本社：東京都千代田区、1999年6月創業、事業内容：国内・海外のサーフトリップ・ウィンドサーフトリップの企画、航空券・パッケージツアーの販売等、資本金1050万円、従業員3名

こんな商売もあるんだ！ サービサーの からくり

借金 1 千万円が 100 万円に！？

■キツネにつままれたA氏

2年前倒産したX社の役員だったA氏に、T金融機関から内容証明郵便で「債権譲渡通知」が送られてきました。「あなたが連帯保証している債権をZ債権回収会社に売却した」というものです。A氏は当時、B社長とともに、T金融機関から2千万円借入の際の連帯保証人になっていました。

その後、Z債権回収会社から、残債の1千万円を返済するよう毎月電話が来るようになりましたが、電話のたびに返済困難である旨を伝え、話は平行線。ところが、半年もすると、「500万円でもいい」、次には「一括で返済するなら200万円でもいい」となり、最後は100万円で債権を買い取ることが

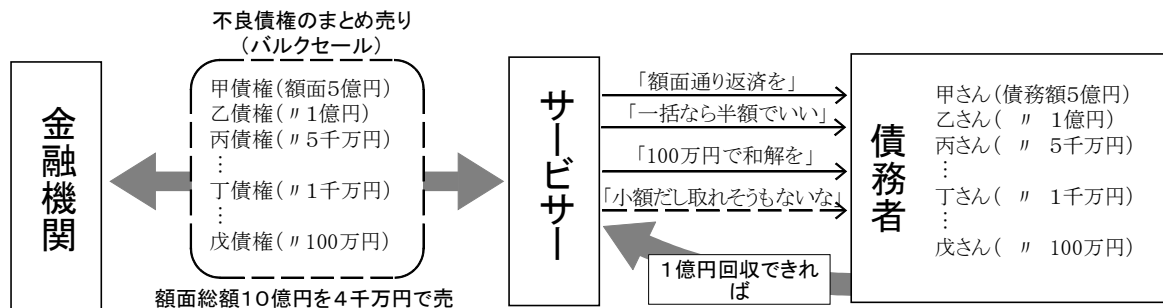
できたのです。

「いったいどういうカラクリになっているのか。キツネにつままれたような話だ」とA氏は不思議がります。

■サービサー（債権回収会社）とは

バブル崩壊で不良債権が大量に生み出されたH11年、それまで弁護士のみ認められていた債権回収業務を規制緩和する法律（サービサー法＝債権管理回収業に関する特別措置法）がつけられました。これによってつくられたのがサービサーです。資本金が5億円以上、常勤取締役が弁護士が含まれていること、暴力団（員）が排除されていることなどの条件が課せられています。

サービサーは、金融機関等から債権の管理回収業務を受託したり、または債権を買い取り自らが債権者となって債権回収することで、収益をあげています。



■不良債権処理を迫られる金融機関

金融庁の指導やBIS(国際決済銀行)の規制によって金融機関は、資産と財務の健全化が義務付けられています。不良債権については速やかな処理を迫られます。そしてその処理には、大きく間接処理(引当て)と直接処理(最終処理)という方法がとられますが、間接処理は、問題をたんに先延ばしするだけで、最終的には直接処理をして不良債権を簿外に出さなければなりません(オフバランス)。

しかし、そのためには、保証人の状況調査をはじめかなりの時間とコストが必要で、不動産担保のついた債権の場合は、担保処分が済まなければ直接売却することができないのです。税務上もこうした処理がきちんとされなければ、経費として認めてもらえません。

■サービサーへの債権のバルクセール

そこで、不良債権処理のための時間とコストを軽減するために行われるのが、債権売却です。不良債権を商品として売買することで、金融機関は短時間・低コストで直接処理と同じ効果を手に入れることができるのです。

なかでも、さまざまな種類の不良債権を抱き合わせて、格安でまとめ売りすることをバルクセールといいます。

こうすれば、比較的回収可能性の高い債権に回収可能性が低い債権を混ぜ込んで売却できるわけで、買手(サービサー)の側もリスクが分散され、収益を期待します。

■不良債権の売買価額は額面の数%

金融機関とサービサーとの間での不良債権の売買価額は、一般に額面価額の数%程度とされています。

たとえば、バルクセールで額面総額10億円の不良債権が4千万円でサービサーに売却されたとすると、その中には、額面5億円の不良債権もあれば、1千万円の不良債権も存在し、比較的優良な(?)不良債権もあれば、まったく無価値なものも存在することになるわけです。

サービサーは、額面総額のうち10%＝1億円を回収できれば、差引6千万円の利益を手にするようになります。

金融機関の側からすれば、回収の可能性がほとんどない不良債権をいつまでも持ち続け、その処理に膨大な時間とコストを費やすよりも、たとえ額面の数%であっても売却してしまった方が得であると考えます。

金融機関もサービサーも「できるだけ早く、できるだけ低コストで」が合言葉で、法的手続きのような手間と時間をかけたくないのが心情です。

Z債権回収会社は、A氏が連帯保証した債権を実際にいくらで買い取ったかは分かりませんが、少なくとも上記のようなカラクリによって、A氏から100万円を引き出したことで、十分すぎる利益を得たはずで、A氏曰く「自分は得をしたのか、損をしたのか…」。

体感! 実りの秋と 錦秋の北八ヶ岳へ

「NPO法人八千穂お山の家」企画

日時: 10月8日(土)~10月10日(日)の2泊3日

場所: 「八千穂お山の家」(民族歌舞団「荒馬座」八千穂研修センター)

八千穂高原の秋は、麦草峠(2100m)付近から、一気に山を駆け下りてきます。麓の田んぼは黄色く色づいた稲穂が重たそうに頭(こうべ)を垂れて刈り取りの時を待っています。

お山のお家で、豊かな実りの秋と錦秋の北八ヶ岳の自然を体感してください。

詳しいお問い合わせは、当事務所(03-6383-3031)まで



かなりいい加減に植えたイネですが、たわわに実り刈り取りを待っています。



①稲刈り・はざ架け(天日干し)

5月に植えたイネは、台風などにも負けず、ぐんぐん成長し、田んぼを一面黄金色に染めています。鎌で刈ったイネを機械ではなく、はざ架けにして天日干しにします。1か月後、美味しいお米となって食卓に登場するはずです。

②錦秋の白駒池へ

標高2100mの麦草峠の駐車場から歩いて20分。目に染みるような紅葉に周囲をぐるっと囲まれた白駒池は、身も心もリフレッシュしてくれるはず。

③地元の方々と心の温まる交流を

NPO設立以来、今回で3度目となる企画。地元の方々と交流も進んでいます。郷土料理の「ほうとう」づくりやイノシシの焼肉などで、飲食をともにしながら普通の旅行では味わえないグリーン・ツーリズムを楽しみます。

子どもは頻繁に熱を出す。成長する過程で必ずかかる病気というのいくつかもある。娘が通う保育園の統計では、昨年の0歳児クラスの間平均病欠日数は一人あたり40日を超えたとのことだ。

保育園ではクラスナンバーワンの出席率を誇ってきた娘も、9月は2度高熱を出した。一度出すと意外と長引いて、いずれも1週間保育園にいけなかった。一番大変なのは娘なのだとわかっていつつ、「おっ、そんなに仕事は休めないよ。勘弁しよう。」と泣きながら仕事中に娘を置いて仕事にいくのはこちらもとっても辛い。でも、仕事をしていなければ、どうしても休めない日、というのは不可避免的に存在する。

今は、多くの自治体で「ファミリーサポート」などの名称で、保育園の送り迎えなどをサポートしてくれる制度もあるが、子どもが熱を出したときまで確実に預かってもらえる制度はほとんどない。病児保育を実施しているところは少なく、私の住む地域では、一日定員4名の一箇所しかない。足りる・足りない以前の問題というよう

うな数である。

私の場合は、知人の紹介で、娘が病気のときでも都合が合えば預かってくれるSさんがみつかり、本当によくしてもらっている。先日など、娘を預かっているときに撮ってくれた写真をアルバムにしてプレゼントしてもらい、涙が出そうになってしまった。

こんな温かい人にめぐり会え、私は本当についている。しかし、誰もがこんなめぐり会いをするとは限らない。Sさんだって用事がある目もある。誰もが安心して利用できる制度がやっぱり絶対的に足りない。

私の小さいときはどうしていたのか母に聞くと、知人をお願いして何とか乗り切ったとのこと。30数年たってもほとんど変わらぬ現状に、悲しくなってしまう。

「幼保一体」などといって、利益優先の子育て制度につくりかえようと企むのではなく、働く母親や父親が何を必要としているのかに真剣に耳を傾けて、制度づくりをしてほしい。

大久保佐和子の
ママさん弁護士

育児相談

第3回