

# 週刊 企業経営

# WEB MAGAZINE マガジン

発行  
**AERTS GROUP**

アーツ税理士法人  
アーツ公認会計士事務所

## ネットジャーナル 要旨

Weeklyエコノミスト・レター 2009年8月21日号

米国経済動向  
～リセッション脱出の可能性を高める展開

エコノミストの眼 2009年8月18日号

日本が「世界第二」の肩書きを失う時

## 経営 TOPICS 抜粋

統計調査資料

平成 21 年4～6月期四半期別GDP速報(1次速報値)

## 経営情報レポート 要約版

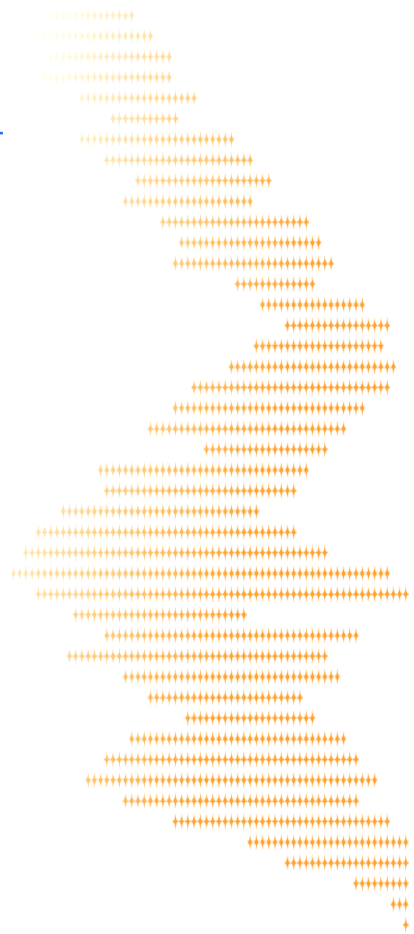
「説得力」「営業力」の強化に役立つ  
論理的コミュニケーション実践法

## 経営データベース

ジャンル:その他経営関連 サブジャンル:不動産証券化

ノンリコースローン

信託受益権



# 米国経済動向

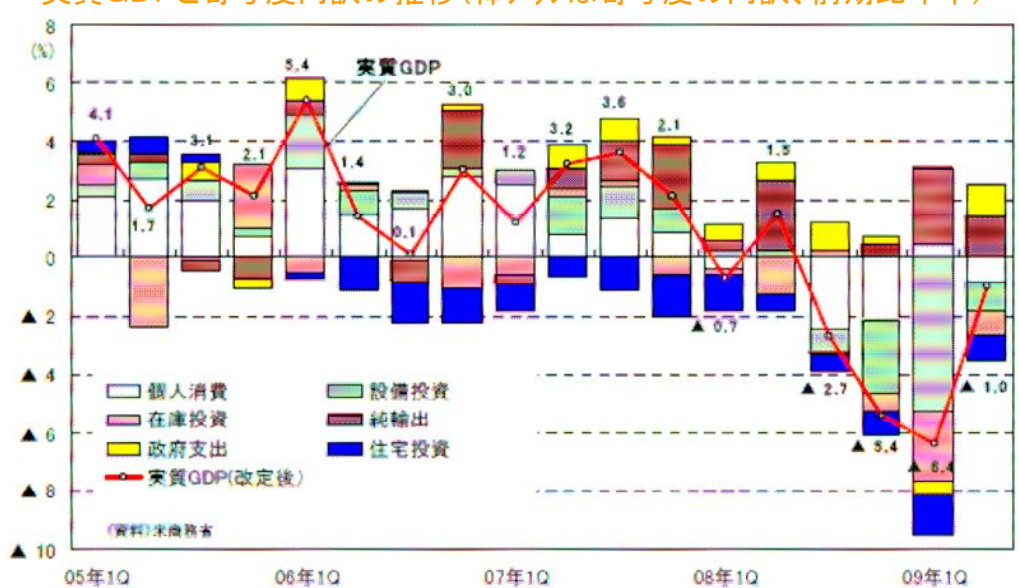
## ～リセッション脱出の可能性を高める展開

### 要 旨

#### <米国経済の動向>

- 1** 4-6 月期の GDP 速報値は前期比年率 1.0%と発表され、1-3 月期の同 6.4%から急速にマイナス幅を縮めた。7月に入ってから経済指標では、雇用者数の減少幅が前月から大幅に縮小、鉱工業生産でも9ヵ月振りの上昇、等の改善が見られ、7-9 月期の成長率は、同 2%台への回復予想が大勢となるなど、米国経済は景気後退から脱しつつある。
- 2** もっとも、鉱工業生産や小売売上高で見られる改善は、政府による 7~8 月実施の自動車買い替え支援策による影響が大きい。そうした一時的な要因を
- 3** 取り除くと、これまでの雇用減や、住宅価格や株価など資産価格下落の影響を受けた個人消費の回復力の弱さが目立っており、先行きの景気失速への懸念は、依然、払拭できていない。
- このため、8月 FOMC でも、異例の低金利をしばらく続けるとの決定がなされた。ただし、金融市場安定化の動きを受けて、量的緩和策の中心であった国債の買い取りについては、期間延長後の収束方針を打ち出した。今後の金融政策の舵取りは、出口戦略を踏まえた新たな局面を迎えつつある。

実質GDPと寄与度内訳の推移(棒グラフは寄与度の内訳、前期比年率)



「Weeklyエコノミスト・レター」の全文は、当事務所のホームページの「ネットジャーナル」よりご確認ください。

# 日本が「世界第二」の肩書きを失う時

## 要 旨

### 1 転落は時間の問題

今年 4 月に発表された IMF の World Economic Outlook では、中国は 2010 年には GDP が 5.3 兆ドルとなり、4.7 兆ドルの日本を抜いて世界第二の経済大国となると予測している。IMF は 7 月に見通しを改訂して、中国の経済成長率の見通しを引き上げた。日中の経済規模の差はごくわずかで、中国の成長率が少し上ブレすれば 2009 年中に日中の GDP 逆転が起こる可能性もある。逆に為替レートが円高に進んだりしてドル換算した日本の GDP が膨らむと 2010 年でも中国に追い越されないという可能性もある。こうした微妙な時期の差はあるものの、ここ数年の内には確実に中国の GDP が日本を上回る規模となるはずだ。日本は早晩、四半世紀にわたって使い慣れてきた「世界第二の経済大国」という肩書きを失うことになる。

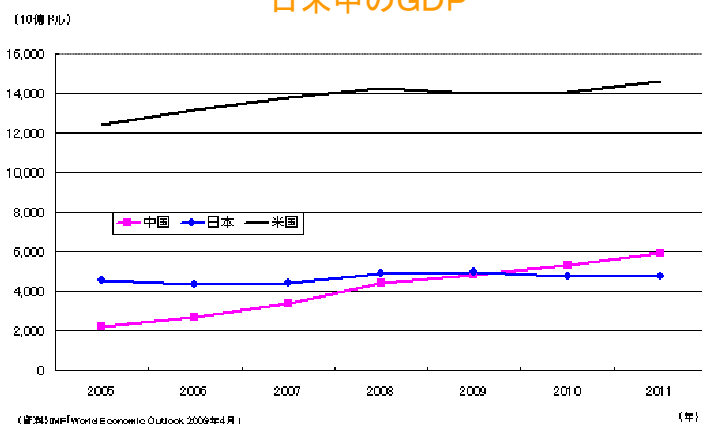
### 2 何を目標にするか

第二次世界大戦直後の日本に、いつか世界第二の経済大国になると思っていた人はほとんどいなかっただろう。しかし、高度成長期を経て欧州各国を追い抜いて世界第二の経済大国となった。世界一というのは夢に過ぎないとは思っていた

としても、米国に少しでも迫ろうと努力を続けてきた。GDP には指標として批判もあったが、経済政策の目標としては分かりやすかった。

中国が高成長を続けていく中で、再び世界第二の経済大国の座を取り戻そうという目標は現実的ではない。むしろ長い年月の間には、中国と同じように人口規模が日本の 10 倍以上もあるインドも、日本に追いつき、追い越す可能性が高い。世界第二の奪還が難しいだけでなく、第三という地位を守ることも、いずれ難しくなるだろう。2050 年には日本の人口は世界で第 16 位に後退すると予想されており、経済規模も徐々に後退していかざるを得ないだろう。

日米中の GDP



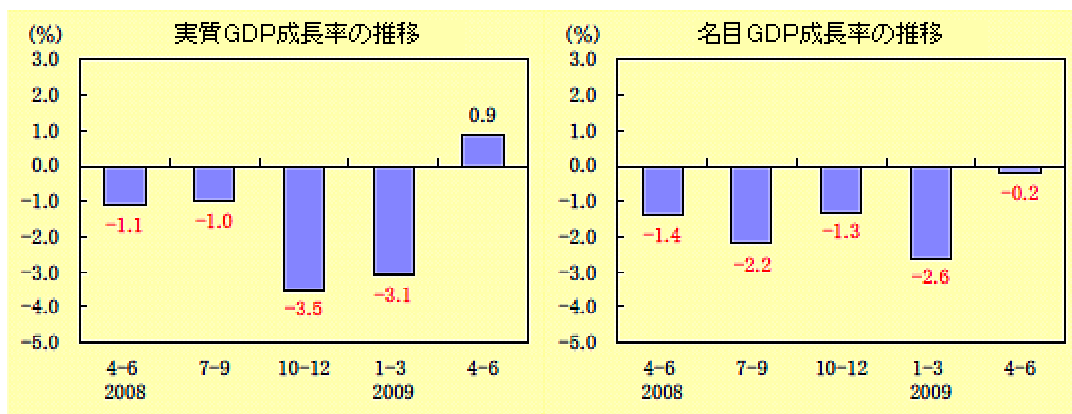
●内閣府 2009年8月17日公表

# 平成 21 年 4 ~ 6 月期 四半期別 GDP 速報 ( 1 次速報値 )

## 国内総生産(支出側)及び各需要項目

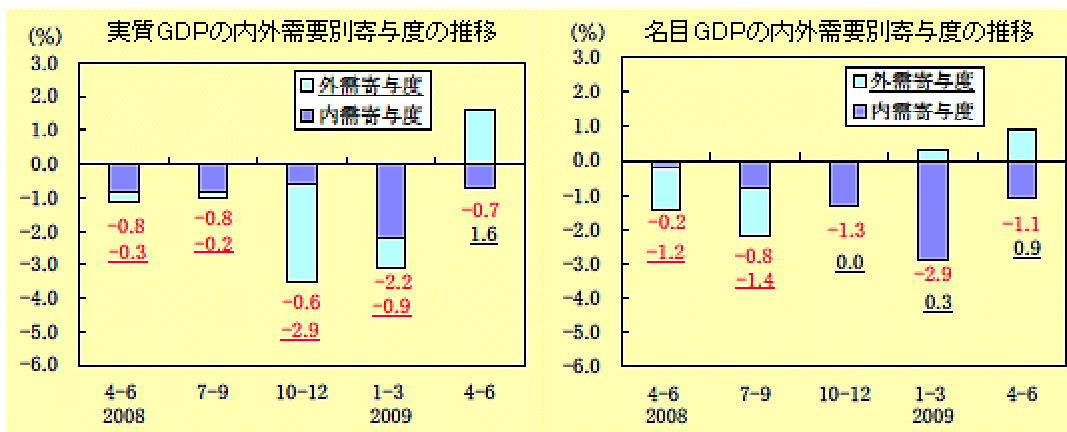
### 1 GDP成長率(季節調整済前期比)

2009年4~6月期の実質GDP(国内総生産・2000暦年連鎖価格)の成長率は、0.9%(年率3.7%)となった。また、名目GDPの成長率は、0.2%(年率0.7%)となった。



### 2 GDPの内外需別の寄与度

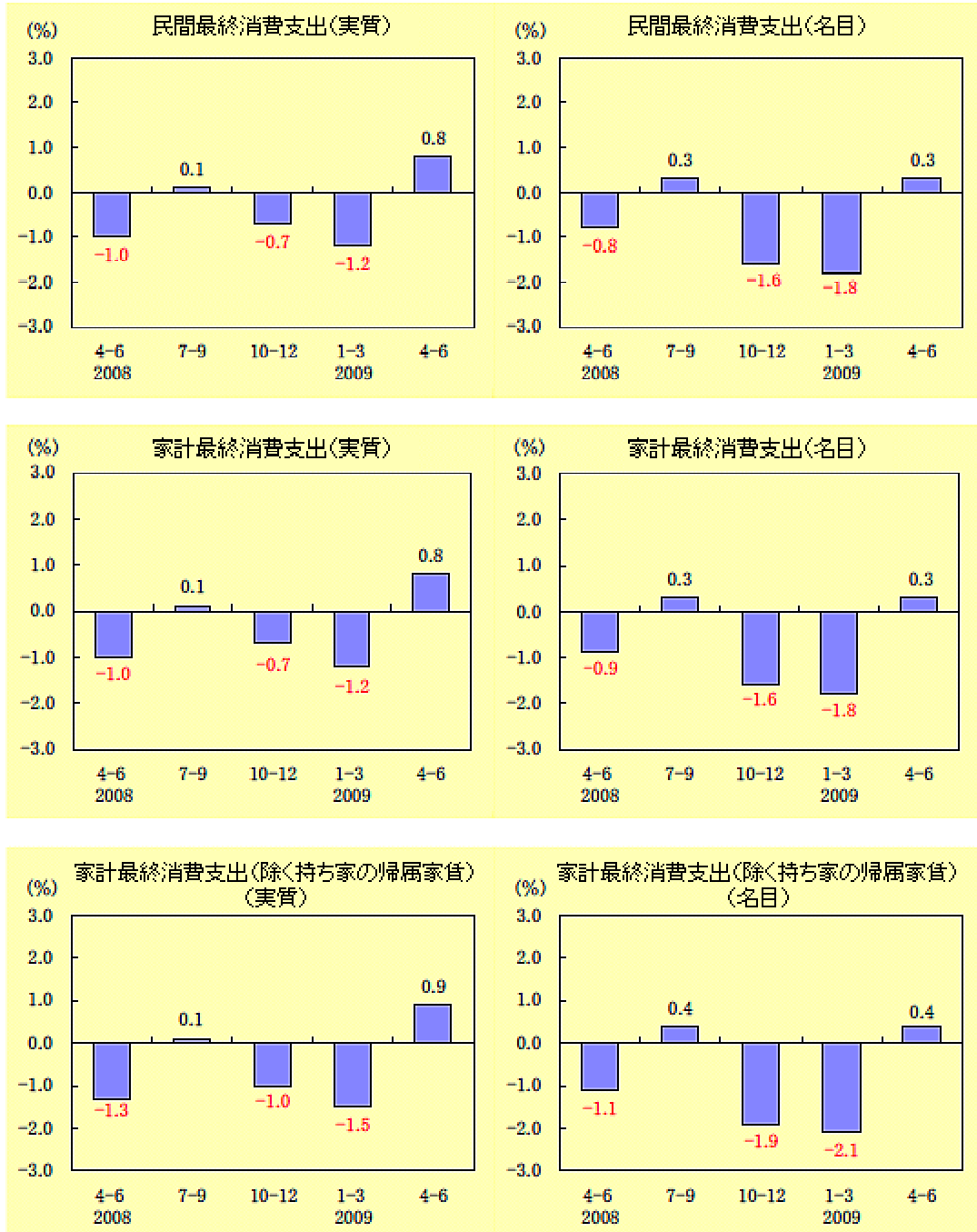
GDP成長率のうち、どの需要がGDPをどれだけ増加させたかを示す寄与度でみると、実質は国内需要(内需)が0.7%、財貨・サービスの純輸出(輸出-輸入)が1.6%となった。また、目は国内需要(内需)が1.1%、財貨・サービスの純輸出(輸出-輸入)が0.9%となった。



### 3 需要項目別の動向(季節調整済前期比)

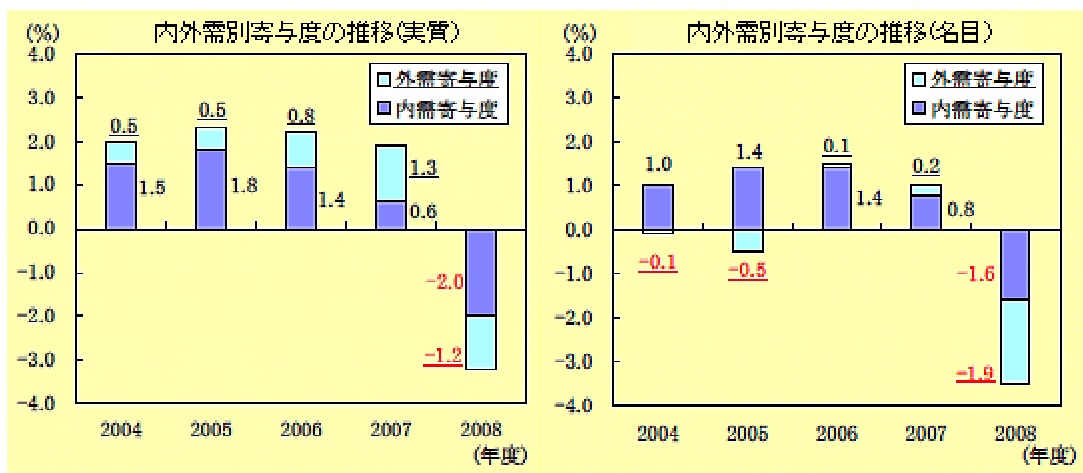
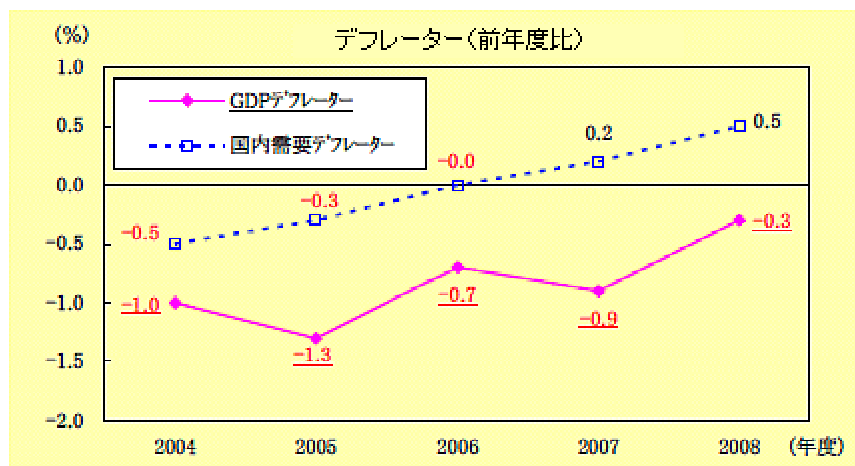
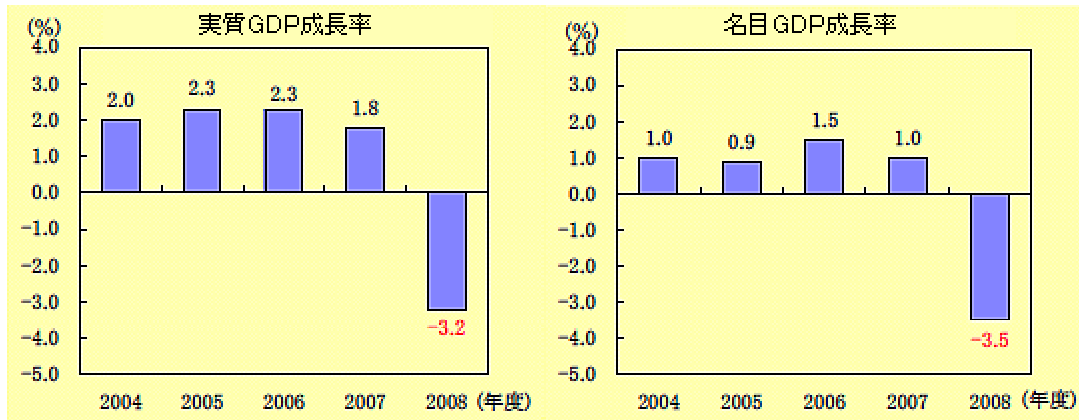
#### (1) 民間需要の動向

民間最終消費支出は、実質 0.8%(1~3 月期は 1.2%)、名目 0.3%(1~3 月期は 1.8%) となった。そのうち、家計最終消費支出は、実質 0.8%(1~3 月期は 1.2%)、名目 0.3%(1~3 月期は 1.8%) となった。家計最終消費支出(除く持ち家の帰属家賃)は、実質 0.9%(1~3 月期は 1.5%)、名目 0.4%(1~3 月期は 2.1%) となった。



## 4 2008年度のGDP

2008年度の実質GDP成長率は3.2%、名目GDP成長率は3.5%となった。2008年度のデフレーターの変動としては、GDPデフレーターが0.3%、国内需要デフレーターが0.5%となった。内外需別の寄与度で見ると、実質の内需が2.0%、外需が1.2%となった。また名目の内需が1.6%、外需が1.9%となった。



「平成21年4~6月期四半期別GDP速報(1次速報値)」の全文は、当事務所のホームページの「企業経営 TOPICS」よりご確認ください。

# 「説得力」「営業力」の強化に役立つ 論理的コミュニケーション実践法

## ポイント

- 1 論理思考は相手と理解しあうための思考の共通基盤  
.....
- 2 論理思考のための基本スキル  
.....
- 3 論理思考をビジネスの場面で活用した事例  
.....

### <参考文献>

- ロジカルシンキングが身に付く入門テキスト 西村 克己 著 中経出版 2003年
- 3分でわかるロジカル・シンキング 大石 哲之 著 日本実業出版社 2008年



# 1 論理思考は相手と理解しあうための思考の共通基盤

## ■ 1 | 論理思考は相手と理解しあうための思考の共通基盤

最近、日本でもビジネスマンのスキルとして、論理思考が重要視されるようになってきました。もともと欧米では、高校の授業に組み込まれるほど一般的な素養です。欧米に限らず、インドや中国など多民族で構成される社会では、それぞれ生活規範や常識が異なります。しっかりと自分の意思を持ち、それを正しく表現する手段を身につけていないと自分の存在や生活が危うくなることもあります。そのような環境において、論理思考は身を守るための必須スキルであるといっても過言ではありません。

ビジネスマンとしても業種や業態はもとより、社風の異なる企業や、価値観の異なるお客様との間で、論理思考を共通基盤として活用すれば、合理的なコミュニケーションが実現します。

論理思考は、あくまで思考のための方法です。自分の思考をしっかりと確立することも大切ですが、どんなに素晴らしい考えでも、頭の中にとどめておくだけでは周囲に対して役立てることができません。アウトプットしてはじめてその価値が認められるからです。ビジネスの現場では、「考える」とどまらず、アウトプットしないと意味がありません。

このレポートでは、アウトプットまでを強く意識し、下記をテーマとしています。

「論理思考」＋「コミュニケーション」＝「ロジカル・コミュニケーション」

単に知識や教養として身につけるのではなく、是非実践してその効果を実感し、その具体的なアウトプットの方法を体得して下さい。

## ■ あなたの論理思考度チェック

以下の質問に対して、「あてはまる」と思った場合には、チェックして下さい

Q 1	「なぜ？」と問われると、返答に困ることが多い	<input type="checkbox"/>
Q 2	思いついたことをそのまま話してしまう	<input type="checkbox"/>
Q 3	大事なことを最後に言う癖がある	<input type="checkbox"/>
Q 4	一方的に話してしまう傾向が強い	<input type="checkbox"/>
Q 5	人の話をじっくり聞くことができない	<input type="checkbox"/>
Q 6	アイデアは良くても、それ以上の具体的な段階まで進まない	<input type="checkbox"/>
Q 7	「話が飛躍する」と言われたことがある	<input type="checkbox"/>
Q 8	「話がわかりにくい」と言われたことがある	<input type="checkbox"/>
Q 9	新しい仕事を始める場合、どこから手をつけてよいかわからない	<input type="checkbox"/>
Q 10	感情的に反応することが多い	<input type="checkbox"/>

- 0～1 A 既に論理思考に慣れているか、元々備えている  
2～3 B ほぼ論理思考を備えている  
4～ C やや論理思考に欠けている



## ■ 論理思考が欠けている人の傾向

- 論理的な飛躍がある
- 結論がハッキリしない
- 話の主体性が見えない
- 話の内容が連鎖的に変わる
- 言葉が足りない
- 重要な内容と些末な内容が混在する
- 短い単語、句、センテンスを用いる
- 文章の途中で話をやめたり、沈黙する

## ■ 2 | 論理思考の2本柱は「検証」と「根拠」

では、ロジカル・コミュニケーションにおける「論理思考」とは何なのでしょう。

冒頭にも紹介しましたが、欧米の高校で学習する論理思考は「Critical Reasoning」と呼ばれます。Critical には、「批判的な」という訳もありますが、ここでは「あら捜しをする」というような意味です。一方、Reasoning は「理由付け」です。

言い換えると、論理思考とは下記のことをいいます。

(考えを) 十分に検証する

(主張に対して) 根拠をしっかりと揃える

あるテーマに対して、深く考えたり、考えをまとめあげていく際に、頭の中だけで展開するのは誰にとっても至難の業です。堂々巡りになったり、途中で空中分解してしまいがちです。

皆さんは複雑な物事を理解するとき、普段どのようにしていますか。ごく自然に、図に描いて理解しているのではありませんか。ビジネスの世界には、「図」「ネットワークダイアグラム」「フローチャート」など図解ツールがたくさんあります。論理思考のためにも「ロジック・ツリー」や「マトリクス」など、いくつかの図解ツールがあります。

皆さんが物事を考えるとき、推論を司る脳の領域が活性化します。記憶領域もアクティブになります。頭の中だけにとどまらず、思考の過程で、自分の考えをいったん自分の外へアウトプットし、再び目でインプットすることで、脳の視覚領域も働かせることができます。脳の様々な機能を動員することで、短い時間でより多くのフィードバックを得ることができ、精度の高い結果に近づけていくことができます。最近、理解を深めるために「見える化」することの効用がよく話題になっていますが、脳の仕組みから考えても理にかなっています。

## 2 論理思考のための基本スキル

### ■ 1 | MECE ~モレなく、ダブリなく~

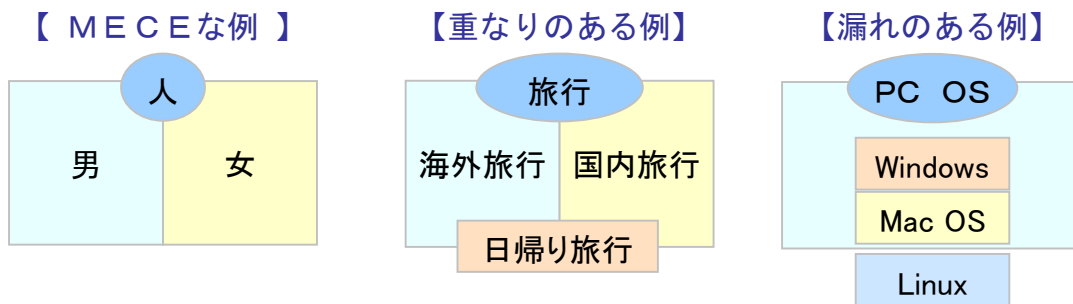
#### (1)MECEとは

論理思考の基礎技術で最も重要なものがMECEです。MECE (Mutually Exclusive and Collectively Exhaustive) とは、「各事柄間に重なりがなく、全体として漏れがない」状態のことで、「ミーシー」と呼ばれます。

例えば、「人」を「男」と「女」に分けると、それはMECEとなります。

一方で、「旅行」を「国内旅行」と「海外旅行」と「日帰り」に分類すると、明らかに重複があります。

「パソコンのOS」を「Windows」と「Mac OS」に分類すると、「Linux」が抜けてしまいますので、漏れが発生します。



MECEは同じ対象でも分け方が幾通りもあります。例えば、東京から大阪までの交通手段をMECEに分けると、陸路、海路、空路という分け方や乗り物を使うか、使わないかという分け方もできます。

基本的には「AとA以外」という分け方をすれば確実にMECEになります。これを繰り返すことによってMECEで細かく切り分けていくことができます。

#### (2)MECEに分けることの重要性

問題に対する原因や方策を考えるのに、何の根拠もなくバラバラに事柄を羅列しても、なかなか解決策は見出せません。また、適当な羅列ではダブリによって時間をロスしたり、モレによって最重点項目が抜ける場合があります。そのため、MECEの考え方を段階的に適用していき、物事の解決策を見出すことが重要になってきます。MECEを段階的に見ていくプロセスは後述のピラミッド・ストラクチャーで構成します。

## 3 論理思考をビジネスの場面で活用した事例

### ■ 1 | 短時間で趣旨を説明する習慣を身につける

#### (1) エレベータートークとは

ビジネスの場面では、限られた時間で言いたいことをわかりやすく相手に伝えることが頻繁に求められます。エレベータートークとは、エレベーターに乗っている程度の時間（30秒～1分程度）で言いたいことの要旨を述べ、相手に理解してもらうことです。

語源は、アメリカのシリコンバレーで、起業家がベンチャーキャピタルや投資家の勤務するオフィスのエレベーターの前で待ち伏せをして、偶然エレベーターに乗り合わせたふりを装い、短時間に自らの事業内容の魅力を伝えることに成功し資金調達にこぎつけたというサクセスストーリーからきています。

では、実際にエレベータートークの事例を使って解説します。

#### (2) エレベータートーク事例

あなたは、アメリカの本社から来日したCEOに、日本での新商品Nの投入に関する戦略を報告しなければなりません。しかし、CEOは多忙で、唯一のチャンスはエレベーターと一緒に乗るわずか30秒ほどです。報告する内容は下記のとおりです。

新商品Nの物流拠点は買収により対応可能である。

高い技術力は、対競合との優位性構築のために不可欠な要素である。

新商品Nは海外では販売されているが、日本国内では規制により販売できなかった。

しかし、国内ニーズは高く、規制緩和が行われれば、大きな市場が形成されるだろう。

海外で新商品Nと同じような商品を扱っている会社の収益性は高い。

自社の技術力は業界でもかなり高い。

スムーズな配送が他社との優位性構築のために不可欠である。

新商品Nの規制緩和が次年度から施行されることが決定した。

優位性を確保できる物流拠点の買収がもうすぐ完了する。

# 経営データベース 1

ジャンル: その他経営関連 > サブジャンル: 不動産証券化



## ノンリコースローン 「ノンリコースローン」とは何ですか？



### 1. 資金調達手段の1つ

不動産証券化においてよく利用されている資金調達手段の1つがノンリコースローン（非遡及型ローン）です。

リコースとは「遡及する」という意味であり、通常の不動産を担保とする住宅ローン等（遡及型ローン）の場合、担保不動産を処分して売却代金を充当してもまだローンの残高が残ってしまうと、借入人は残る債務を返済しなくてはなりません。

また別の物件が共同で担保に取られていたり、借入人の返済能力に懸念があると判断されれば借入に際し保証人を同時に取られるといった場合もあります。これが一般的なリコース型のローンです。

### 2. 対象物件以外の他の関係者がローンの弁済責任を追及されることはない

これに対して、対象不動産が生み出すキャッシュフロー及び物件の売却代金に返済原資が限定されているのが、ノンリコースローン最大の特徴です。

ノンリコースローンであれば原則として対象物件以外の他の関係者（投資家・原資産保有者）がローンの弁済責任を追及されることはありません。

また業歴が浅かったり、あるいは業績の悪いような融資が出にくい会社に対しても、資金調達を拡大する手段となり得るのです。

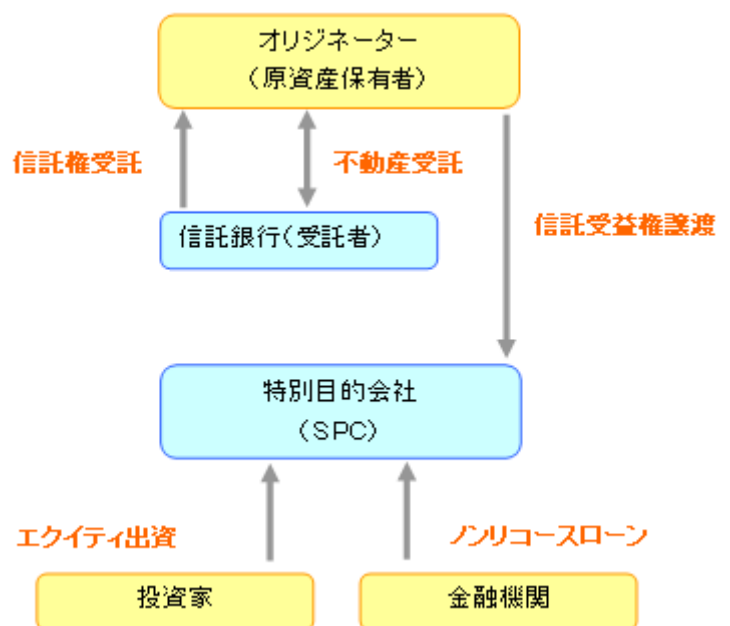
### 3. 厳しくなる対象物件への調査

ただし、対象物件の審査は通常の住宅ローンやアパートローンに比して格段に厳しくなります。実に多岐にわたる、様々な資料をレンダーからは要求されることとなります。

まさに対象物件のキャッシュフローがキモになるのであり、カネを出す側も当然に、細部にわたりチェックを施すこととなるのです。

ノンリコースローンを利用する場合はSPC（特定目的会社）を利用することになります。

【ノンリコースローンフロー図】



## 経営データベース ②

ジャンル: その他経営関連 > サブジャンル: 不動産証券化



### 信託受益権

「信託受益権」の意味と、その事例を教えてください。



#### 1. 委託者が受ける権利

信託受益権とは、「委託者が受ける権利」のことです。

#### 【信託受益権の事例】

マンションを一棟所有しているAさんが委託者となり、信託銀行にマンションを信託したとすると、信託銀行が受託者となりマンションの管理を行うこととなります。

そしてその賃料収入から、管理費、修繕費、借入金利息等諸々の経費を差し引き、さらに信託にかかる信託報酬差引き後の手残りを信託配当として受益者であるAさんに返却します。

現物不動産を信託すると、受託者が信託財産の名義上の保有者になり、当然所有権の移転登記も行うこととなります。

それに対して、委託者兼受益者には信託受益権という権利が与えられるわけです。ただし、個人の相続の場合、信託受益権は信託財産である各財産債務を直接取得したのものとして評価されず。

#### 2. 不動産の信託受益化のメリット

不動産を信託受益権化する主なメリットをあげると3つあります。1つが、信託することにより通常の現物不動産を譲渡するよりも移転にかかるコストを安く抑えられる点です。

信託受益権として不動産を譲渡される買い手は、不動産取得税、登録免許税が優遇されます。次に管理の手間がかからなくなる点です。受託者である信託銀行が通常管理を行いますので、特にファンドで受益権として証券化された物件は、原資産保有者からすると管理の手間が省けることとなります。

さらに、信託受益権化することにより現物不動産が信託財産となります。信託財産は信託法上、分離独立の財産として保護されますので結果として倒産隔離の機能を持つことができます。

仮に原資産保有者が倒産したとしても、信託法上、独立の財産として保全されるのです。使い方によっては現物不動産よりも「勝手が良い」ということで、不動産ファンドに入れられる物件の殆どが信託受益権化されているのが実態です。