



N.S.ニュース速報A

NSDAP/AO : PO Box 6414

Lincoln NE 68506 USA

www.nsdapao.org

#1147

09.03.2025 (136)

悪の天才の教育

ゲルハルト・ラウク著

パート13

マネー・マネージメントとバンキング

私が入社して最初の仕事のひとつは、所得税のトップ・ブラケットに属するCEOが、低利回りだが非課税の地方債と、利回りは高いが非課税の債券のどちらを購入すべきかを考えることだった。

これが、私がこの会社で「マネー・マネージメント」に出会った最初の出来事だった。

一般消費者が銀行を選ぶとき、決め手となるのは利便性、無料小切手、口座開設でもらえる無料トースターなどだ。もし運が良ければ、おそらくはとびきりゴージャスな窓口係もいることだろう。

抜け目のないビジネスマンは、銀行の財務状況、州政府系か連邦政府系か、融資方針、その他のサービス、手数料などの要素も考慮する。

その後の私の仕事のひとつは、銀行の“隠れた”手数料を分析することだった。

銀行がビジネスに「無料の当座預金」を提供することはできない。取引

が多すぎる！すべてを処理するのは銀行にとってコストがかかりすぎる。そこで銀行はこう言う：ビジネスマンさん、最低残高をこれだけ維持していただければ、手数料はかかりませんよ。

a) これらの取引にかかる標準的な手数料、b) あなたの会社の取引件数、c) これらの手数料を免除するために銀行が要求する最低残高を精査すると、「見過ごされた利息」という形で、あなたが実際に支払っている金額が明らかになる。

さらに、最低残高を超えた分は、実質的に銀行への無利子ローンとなる！

分析を終えてCEOにプレゼンするとき、私はこう説明した：

この「銀行への無償貸与」要素は、最低残高の実質利回りを明らかに低下させる。利回りは非常に低くなるため、単に無視して手数料を受け入れる方が実際には安上がりなのである。

私たちの場合、貯蓄額はそれほど大きくなかった。私たちは、最低残高に内在する安全マージンを維持することを好んだ。しかし、少なくとも私たちはその可能性を探り、その安全マージンがどの程度のコストになるかをおおよそ知っていた。

* * * * *

私たちの会社の年次財務サイクルは波に似ている。

光熱費のようなものだと思います：

冬、暖房のガス代は高いが、電気代は安い。

春はどちらも低い。

夏、ガス代は安い、（エアコンの）電気代は高い。

秋はどちらも低い。

その年の一部には余剰資金があり、それを国庫短期証券に投資した。また、運転資金が必要な時期もあった。最初はプライム・プラスX%でCEOから。次に銀行からプライム・プラスY%で借りた。

もちろん、国庫短期証券の金利と2つのローンの金利にはかなりの差があった！

キャッシュフローを監視し、短期的な必要を満たすのに十分な資金を確保し、残りを最も利回りの良い場所に保管することが目的である。

消費者用語で言えば、こんな感じだ。請求書の支払いは、支払期日のあまり前に支払わないこと。余剰資金が多すぎる場合は、貯蓄口座に入れる代わりにクレジットカードの支払いを済ませる。(当然、金利の高いものから返済する)。

これこそがマネー・マネジメントだ。中小企業でも利益を得ることができる。

例えば：例えば、利回りがわずか1%上昇したとすると、それでも年間キャッシュフロー100万ドルあたり1万ドルになる。

CEOはすでに優秀なビジネスマンだった。彼はビジネスの学位を取得していた。それにもかかわらず、彼は私の前任者であるMBAから資金管理について多くを学んでいた！それから彼は私に教えてくれた。資金管理は私の日常業務のひとつとなった。これを数年続けた後、私は私たちのやり方をさらに微調整した。

私は、教わったように年間を通じてプライム+X%という定数を使う代わりに、季節要因で変動費を調整した。CEOはその変更気づき、私に尋ね、私の推論に同意した。

ファンタジー対宝くじ

正直なところ、これを読んでいる中小企業の社長から電話がかかってくれば、私は有頂天になるだろう。

私はこんな会話を空想する：

CEOだ：

こんにちは！お金の管理について。そういうことはあまりやったことがないんだ。あなたをコンサルタントとして雇うことはできますか？その場合、料金はいくらですか？

僕だ：

ありがとうございます。はい、喜んでコンサルタントをさせていただきます。私の報酬は、収益を増やすかコストを削減した結果の利益の10%です。その額を決めるのはあなたです！...しかし、私自身の参考のために、あなたの計算書のコピーを要求します。結局のところ、私たちのどち

らか、あるいは両方が何かを見落としているかもしれないのだから。

年間キャッシュフローが100,000,000ドルの会社を想像してほしい。もし私が効果利回りを100分の1%（0.0001%）でも上げることができれば、その利益は年間1万ドルになる。私の10%の取り分は1,000ドルである。もしこれを1%（1%）に高めることができれば、1,000,000ドルの利益となり、私の取り分は100,000ドルとなる。

CEOだ：

何が問題なのか？

MEだ：

キャッチはない！別の業界で、同じオファーを日常的に出していたコンサルタントの話を読んだことがある。彼はとてもうまくやっていた。彼のクライアントもとても喜んでいて。私も同じことをしたい！

冗談じゃない！本気だよ！

宝くじで遊ぶ人もいる。これは単に私の選択肢だ。

もちろん、フォーチュン500に名を連ねるような大企業には、最高財務責任者（CFO）がいる。結局のところ、彼はこの分野のスペシャリストなのだ。私はゼネラリストだ。

銀行の選択

ある日、社長が部長と私を呼び出した。彼は私たちに現在の銀行に関する記事を見せた。そこには、何かがおかしいという厄介な兆候が指摘されていた。

心配だ。さらに2つの悪い兆候に気づいた。第一に、融資担当者が訪ねてくるたびに違う人になっている。そして融資のオファーが良すぎる。何かがおかしい。そろそろ新しい銀行を探す時期だと思う。

銀行選びのヒント：回収された債務」を見てください。それが際立って

低い場合は、警告のサインである。健全な銀行は、経営不振の銀行よりも、すぐに不良債権として処理する傾向があり、したがって、すでに処理された債権の大部分を回収する。

私たちは次のように進めた：

まずは銀行選びのコツをリサーチ。

次に、この地域のいくつかの銀行の財務諸表を見た。

第三に、銀行家と会った。

1つは日常的な銀行取引用、もう1つは大きな取引用、そしてもう1つは輸出入業務用の信用状用だ。

銀行によって大きな違いがあります。(次に家を購入するとき、このことを思い出しました)。

ちなみに、印刷会社についても同じことが言える。同じチラシでも、必要な枚数によって3つの印刷会社を使い分けた。

継承

入社して数年後、私はCEOに次のような提案をした：

いつかお子さんたちが会社を継ぐことになるでしょう。子供たちは自分で会社を経営する気はないと、あなたはすでに話していますね。誰かに経営を任せれば、すべてを失うリスクがある。だから、おそらく会社を売りたいでしょう。

しかし、問題がある。購入希望者はおそらく、どちらか一方の部門にしか興味を示さないだろう。パッケージ全体ではなく。しかし、私たちの会社は非常に複雑で絡み合っているので、それは不可能でしょう。また、カニバリゼーション（共食い）された場合、継続的で収益性の高い企業として売却される場合よりも、その価値ははるかに低くなる。

しかし、このパッケージ取引は、会社が確立された信用枠を持ち、あなたが個人的に銀行融資の連帯保証人になる必要がなければ、買い手候補にとってより魅力的なものになるだろう。

彼はそれを考え、同意した。

そこで私たちは、これにふさわしい銀行を探し始めた。

その後、ある大手銀行の副頭取が私たちを訪ねてきた。その会議にはCEO、ゼネラル・マネージャー、そして私が出席した。

最終的に残った障害はただひとつ：

銀行の“定型的な”契約では、24時間前に通知するだけで、いつでも、どんな理由でも、銀行の独断で（！）融資を取り消す権利が与えられていた。

私のCEOは48時間前に通知するよう主張した。彼は、手配をするために余分な日が必要だと言った。

銀行員は、法務部に確認して折り返し電話すると約束した。

電話が鳴ると、銀行員は私たちに2つのことを告げた：

まず、銀行の弁護士は標準的な契約を変更しようとしなかった。

第二に、私たちは交渉の準備を、私たちの10倍の規模の多くの会社よりもよくやっていた！

この世の終わりというわけではなかった。その信用枠は必要なかったんだ。

しかし、私はがっかりした。私はいつか幹部たちが一緒になって会社を買収することを思い描いていた。他の2人は成人してからずっとそこで働いていた。彼らは他で同等のポジションを得ることはないだろう。彼らのうちの一人は、私にはっきりとそう言った。もう一人もそれを知っていた。私たちは皆、私たち3人なら本当に会社を経営できると確信していた。なぜなら、私たちはそのときすでに経営していたからだ。

褒めるべきところは褒める

当時、私のデスクを横切ったクレジット・レポートには、詳細なクレジット・ヒストリーが記載されていた。単なる「スコア」ではない。

私が研修生だった頃、社長は報告書に債務不履行が1件でも記載されていると、信用を断っていた。その後、私はこの方針を変更するよう社長を説得した：もし満足のいく債務不履行が多数あり、それがたった1件、しかも高額な医療費であった場合、私は与信を承認するよう勧めた。

CEOはまた、“業界標準”を考慮するよう教えてくれた。それはさまざまだ。

さらに、不良債権が少なすぎる場合は、与信方針が厳しすぎることを示している可能性があり、その結果、売上が減少する可能性がある！

大不況の少し前、私は家を買うつもりだったので、住宅ローンの選択肢を調べた。自分には優れた支払い履歴があり、無担保の個人信用枠が大きいことは知っていた。しかし、借金も多く、個人所得も以前ほど高くはなかった。

それにもかかわらず、ある銀行が頭金ゼロで必要な金額の2倍を提示してきたとき、私は唖然とした。

ある銀行員が私に言った：はい、あなたは適格です。あなたの信用は素晴らしい！選択肢は2つあります：オプションAでは、収入を証明するために確定申告書のコピーを提出しなければなりません。オプションBは、単にあなたの収入を私たちに伝えるだけです。証明する必要はありません。どのような住宅ローンにも対応できるよう、お好きな金額をお伝えください。当然、金利はオプションBの方が高くなります。

こんな非常識は信じられない！どうりで国の経済が破綻したわけだ！

CEOの奇妙なジレンマ

ある日、CEOが上級スタッフ全員を招集した。彼は陰しい表情をしていた。私たちの誰も、これがどういうことなのかわからなかった。彼はジレンマを次のように語った：

こんな感じだ。妻が息子をコンサルタントとして雇えとうるさいんだ。彼は自分のコンサルタント事務所を設立しようとしていて、お金が必要なんだ。私は彼を雇いたくない。でも、妻から解放されたいから、承諾したんだ。適当にあしらってくれ。何も言うな。

私は、自分の無限の知恵を無償で分かち合おうとしない大学新卒者のインタビューを思い出した。しかし、今回はもっとひどかった！その父親は息子をハーバード・ビジネス・スクールに通わせていた。彼はMBAを取得していた。彼はいつの日か、事業の大きな分け前を相続する運命にあっ

た。その息子は、自分の利益のために家族のビジネスについて学ぶのではなく、父親から高額なコンサルタント料という形で報酬を得ることを期待したのだ！

他の幹部たちも同じことを考えているのがわかった。ある幹部は会議の後、ここに書いたのとほとんど同じ言い回しで私にそう言った。私たちは皆、CEOを気の毒に思い、ボール遊びをすることを約束した。

その後数日間、息子が会社で“相談”に乗っている間、私たちは息子に少なくともビジネスについてのごく基本的な考えを教えようとした。

そしてCEOは大きなスタッフ・ミーティングを予定していた。社長は前日、私にプレゼンの準備をするように言っていた。息子はその場にいた唯一の人間で、これがすべて自分の利益のための大芝居であることに気づいていなかった。私が説明したことはすべて、他の人たちにとっては常識だった。天文学者の会議で、基調講演者がゆっくりと説明するようなものだ：「太陽は太陽系の中心にあります。太陽に一番近い惑星は水星です。番目の惑星は金星で……」。

私はゆっくりと話し、できるだけシンプルにするよう努めた。簡単な方程式を説明した後、彼はわずかな、しかしまだわかるような優越感を漂わせながら、私の話を丁重に遮った：

「失礼ですが、1パーセントの10分の2とおっしゃいましたね。きっと実際は2パーセントという意味でしょう。千分の2ではなく、百分の2です」。

私たちは皆、笑いをこらえるために舌を嚙まなければならなかった。CEOは自分の無知な息子の失態に恥ずかしさを隠そうと必死だった。(CEOは何かつぶやき、私に続けるよう合図した。

IBMのエキスパートに恥をかかせたことを思い出した。その逆を除いては。さらに悪いことに：少なくともIBMの専門家は、自分がミスを犯し、それがバレたことに気づいていた。MBA(!)の息子は気づかなかった。

評判と影響力

評判とは、過去の実績を通じて築き上げるもの。影響力とは、将来の

実績のために使うものだ。私の場合は、主に3つのソースがあった：

第一に、人口統計学的分析によって販売経費が大幅に削減された。

つ目は、**新商品の開発**によって売上が大きく伸びたことだ。例えば、私が初めてトップセールスを記録した商品も、私が退職した直後に発売した最後の商品も、早い時期に自分の時間を使って展示会に参加したときに発見したものだ。

第三に、分析による問題解決。

以下にいくつかの例を挙げる。

インシデント1：説得

私たち4人の幹部にとっては過酷な会議だった。問題は複雑だった。議論はあまり進んでいなかった。

そして、私は自分の状況分析を発表した。ゆっくりと。各ステップの後、私はそれぞれの顔が理解し、同意しているかをチェックした。

CEOのコメント：彼はデタラメを切り捨て、真相を突き止めた！

次に、私が提案した解決策を説明しようとした。しかし、なかなか理解されなかった。

そのとき私は、もっと前の会議でCEOが紙切れを手に取り、唾を吐きかけ、碎いて蔑んだことを思い出した：**唾を吐く価値もない！**

私はポケットから小銭を取り出し、社長の机に叩きつけた。そして、その小銭を使って私の説明をした。

すぐにCEOは私の提案した解決策に同意した。

しばらくして、彼は私のデスクに来て、私の目を見て言った：**あのコインで私を納得させたね！**

インシデント2：少年よ、君はそれを手に入れようとしている！

その日、CEOは工場にいなかった。通常とは異なる状況が発生した。それは既存の標準作業手順書（SOP）とは完全に一致するものではなかった。そこでゼネラル・マネージャーは私に尋ねたが、私の答えに完全に安心したわけではなかった。

私は心を読むことはできないが、この顔を読むことはできる：よし、そうしよう。社長が戻ったら、あなたにこうしろと言われたって言うわ。君、それをやるんだ！

CEOが戻ると、ゼネラル・マネージャーがすべてを説明した。CEOは少し考えてから言った：君は正しいことをした！

総支配人は驚いていた。私は驚かなかった。なぜ私が正しかったのか、理由はわかっていた。そして、CEOはSOPを暗記して盲目的に従うのではなく、SOPの背後にある理由を理解できるほど賢いことも知っていた。

インシデント3 トップ・ドッグ

それから間もなく、4人の上級幹部全員が会議に出席した。CEOは他の2人にこう指示した。「もし私がここにいないときに何か問題が起きて、どうしたらいいかわからなくなったら、彼に聞いて、彼の言うとおりにしなさい」！彼は私を指差していた。

インシデント4 大きな賛辞

あなたはイディッシュ・マインドを持っている！

CEOは明らかに、私の業績に非常に感銘を受けていた。これは大きな賛辞だった。私はそのことをよく知っていた。完全に本心からであり、大いに感謝し、そして大いに皮肉った。

私の旅立ち

私はおよそ10年後、自分の意思で、解雇されることなく円満に会社を辞めた！年間総売上高はまだほぼ同じ規模だった。部門や市場は浮き沈みしていたが、全体としてはバランスが取れていた。売れ筋の製品は過去のものとなり、新進気鋭の製品はスーパースターとなっていた。

数カ月後、電話で状況を尋ねると、総支配人はこう言った：「あなたのおかげです。」

最初は、それをどう受け止めていいのかわからなかった。私がいなく

なったから、物事がうまくいっていたのか？

だが、違う…。

私が退職前に考案し、支持した最後の製品は、私が退職した直後に発売され、その数ヶ月の間に25万ドルの売上を記録した。

私は会社に「逆餞別」のようなものを贈ることができて嬉しかった。

あと1年残っていれば、5桁のボーナスは確実だっただろう。それでも帰国したことを後悔はしていない。

しかし、鉄のカーテンは崩壊した。義務だった！


NS KAMPFRUF
KAMPFSCHRIFT DER NATIONALSOZIALISTISCHEN DEUTSCHEN ARBEITERPARTEI AUSLANDS- UND AUFBAUORGANISATION
Number 104 Copyright 1973 26 April 2017 07:04

Der Kampf geht weiter !

Seitdem Hitler nach der Kapitulation der Wehrmacht am 8. Mai 1945 ist die nationalsozialistische Bewegung wieder da, so jetzt in der Nachkriegszeit. Und zwar nicht nur in Deutschland, sondern auf globaler Ebene!
Menschen von Völkern, Nationen, Vorfahren, Vorfahren haben nicht umsonst, das Leben der ganzen Welt um unsern hoch geliebten Führer Adolf Hitler zu entwickeln.

Alle Nationalsozialisten und sonstige aktiver Völker und Rassenbewegungen sollen Schüler an Schüler an Kampf um die Erhaltung unserer weißen Völker.
Die Bewegung ist zwar wieder geworden, aber die Gefahr des biologischen Völkertods ist heute noch viel größer als in der Vergangenheit.

Ein verurteiltes Gegenstand ist eben dabei, das Volkstum - gegen alle weißen Völker (!) - zu bringen. Seine Mittel sind Ermordung, Überführung und Rassenmischung.

Ob "legal" oder "illegal", ob in Wahlkampf oder im Straßenkampf, ob mit Propaganda oder bewaffnet oder auf einem Schlachtfeld anderer Art. Jeder Nationalsozialist hat seine Pflicht!

Hitl Hitler!
Gottfried Lueck


TROTZ VERBOT NICHT TOT!


N.S.ニュース速報A
www.nsdapao.org
#1005 19.04.2022 (133)
NSDAP/AO: PO Box 6414 - Lincoln NE 68506 - USA

フロントレポート
モリーへのインタビュー
第3部

NSK: 現在のプロジェクトは、明らかに哲学的で、アートに関連したものですね。

このような活動が政治に与える影響について、あなたの考えをお聞かせください。

モリーです。フォトギャラリーの更新は続けていますが、主に Adolf Hitler and the Army of Mankind (www.mourningtheascend.com/truth.htm) に集中して取り組んでいます。現在21ページですが、まだまだやるべきことがたくさんあります。第二次世界大戦の勃発は、まさに情報の増量です。1つのことについて情報を集めても、さらに2つほど調べたいことが出てくる。まるで、理も



 **the NEW ORDER**
Number 176 (1347) Founded 1973 April 26, 2022 (133)

The Fight Goes On !

Seventy years after the capitulation of the Wehrmacht on May 8, 1945, the postwar National Socialist movement is stronger than ever not only in Germany, but throughout Europe.

Decades of mass murder, expulsion, persecution, and defamation have not sufficed to destroy the word of the brilliant idea of our much loved Führer Adolf Hitler.

All National Socialists and other racially-aware counterforces and racial kinmen fight side by side for the preservation of our White folk.

The movement has indeed become stronger, but the danger of biological folk death is also much greater today than in the past.

The desperate enemy is in the process of committing genocide against all White folk. His means are non-White immigration, culture distortion, and race-mixing.

Whether "legal" or "illegal", whether in election battle or street battle, whether armed with propaganda material or on a battlefield of a different kind every National Socialist must do his duty!

Hitl Hitler!
Gottfried Lueck


TROTZ VERBOT NICHT TOT!

NSDAP/AOは世界最大です 国家社会主義プロパガンダサプライヤー！

多くの言語での印刷物およびオンライン定期刊行物
多くの言語の何百冊もの本
多くの言語の何百ものウェブサイト

SS Defender against Bolshevism
by Reichsführer SS Heinrich Himmler



Translated from the SS Original

The Poisonous Mushroom
Johann Steinhilber der Rittmeister Viktor Beck



Translated from the Third Reich Original
Der Giftpilz

Hitler in Italy
Rudolf Heßmann



English / German Deutsch / English

SS Viewpoint - Vol. 9
Wife and Family



The Sins of High Finance
Theodor Fritsch



Luftwaffe War Art
Die Luftwaffe im Bild



English - German / Deutsch - English

BOOKS - Translated from the Third Reich Originals!
www.third-reich-books.com



NSDAP/AO
Fight Back!



nsdapao.org

Contact us to find out how YOU can help!