

R.F.C.M Heartful Report

リスク・ファイナンシャル・カウンセリング・マネジメントのハートフルレポート===2015年1月号

◆戦後70年のいま、失われた事から学ぶ

昭和48年(1973年)末から経済の安定成長期に入り、株価の上昇や不動産価格の値上がり日々高まり、日本中が不動産を含む金融商品の値上がりに期待を持つ人々が急増し、不動産投機や株式投機が加熱し「財テク」がブームとなっていました。

不動産価格の高騰は著しく、企業の所有する不動産の担保能力が上昇したことにより、金融機関はその不動産を担保にして過剰な融資を繰り返す大企業のみならず中小零細企業への融資が緩みました。

やがて金融機関は不動産業やリース会社や信販会社などのノンバンク系への貸し出しも急増し、一般庶民の投機行動の資金供給に乗り出すなどにより、投機加熱はますます進む結果となっていました。

平成3年(1991年)3月、不動産価格の高騰を抑えるために「国土法」や公定歩合の引き上げが行われ、その3年後(1994年)に約30%の価格下落が発生し、やがてバブル経済の崩壊という言葉が誕生することになった。戦後の50年後の大きな区切りとなったことは記憶に新しいことです。

そしてそれからの日本経済は、大手証券会社や不動産会社の倒産が続出し、証券や不動産資産が目減りにより中小零細企業の信用失墜が表面化し、新社会人にとっては就職氷河期に突入するなど…。また、ゴルフ場の会員権の暴落はゴルフブームの終焉を見ることとなるなど、1990年代の失われた10年どころか、それは平成不況といわれる長い低成長期に入り、バブル経済時代に踊っていた人々にとっては思い出したくない失われた20年といわれる忌まわしく苦しい時代が始まったのです。

金融規制が緩み、資金が余ったうえに低金利時代が続くと、バブル経済発生の原因をつくったときのように銀行は食べてはいけない禁断の実を食べるように動き始める。

本来ならば、成長が期待できる新規事業に向けた積極的な融資により経済界を活性化させるのなら理解できるが、木の葉の下で静かに眠りながら再び発芽できる時期を静かに待っている「金融円滑化法」という法律の庇護下にある企業を無理矢理引きずり出し、体力のない者には毒にもなる栄養剤を与えようとするのだから、金融機関のすることは信用できない。

リスクのクズリ
夢は描き…目標は書く、想いは語り続ける!

◆節目では 体得の学びを検証して行動する!

戦後50年の節目でバブル経済が崩壊し、それから10年目で平成不況が終わるかと思いきや20年目にして平成不況が終わるのではないかと囁かれています。その実態は完全に好転しているとは言い難い。

20年も経つと経営者も変われば金融機関の担当者も大きく変わる。また、20年前に決断した時の心理状態と20年後の結果の両方を体験した人も限られてくる。

力の強い者は、回復を待って傷を癒している力の弱い者を引きずり出し、戦いを挑むことを何とも思っていない。

傷は自力で癒して回復した状態が自然完治したといい、瘡蓋(カサブチ)がとれると直ぐにでも活動をすることができるが、完治していない傷口にしっかりと絆創膏を当てて動き出した場合、絆創膏が剥がれないという保証は何もないのだ。つまり、強い者は、傷を負った弱い者が自力で完治するのを待って対峙すべきであると思う。

いまバブル崩壊の後遺症に悩み苦しむ企業経営者は、忌まわしい過去の節目で起きた現実を忘れかけているだろうが、目先の甘言に惑わされずに、自力完治してから体得した学びを検証して、冷静に行動して欲しいものです。

◆夢は描き…目標は書く、想いは語り続ける

節目となる年、経営者は「社会における自社の役割」や「何のために経営しているのか」など『経営理念』をじっくり整理し、これから先の10年、20年後の自分の姿や会社の姿などを確固たるものとするために、しっかりした『経営理念』を作成すべきであると思います。経営者と従業員との信頼関係を創り上げるものでなければなりません。

そのためには、移り変わる社会の変化に沿って…『夢に描いたものを…』を具現化するためには、具体的に時間軸のうえに『具体的に目標を書き…』それを実行して夢を実現することへの『思いを語り続ける…』ではないでしょうか。

30人、50人、100人という規模の全社員が夢を持って行動する豊かな人間集団をつくることは、経営者が幸せな社員像の顔が思い浮かぶような、想いを語り続けていくことでしよう。



神社に参拝した際に必ず立ち寄るのが馬掛所です。社寺や道祖神に参拝して祈願や感謝の目的で馬に替えて土馬、馬形、立馬、神を奉納していた馬の絵、現在の家型の板に馬の絵が描かれた『絵馬』になったこと。商売繁盛、合格祈願、健康祈願、子宝祈願、良縁祈願など、参拝の時代・時期や神社によって書かれていた祈願の内容は様々なので、世相を垣間見る楽しみと、に「頑張り！」とエールを送ってあげたい。写真が東京・神田明神の馬掛所ですが、秋葉原に近いかプロが描いたかのような「萌え系」の絵がたの密かな楽しみでした。参

ちよっと歳時記

1. 中小企業やベンチャー企業では他社連携は不可避

中小企業やベンチャー企業では、自社で製品企画を行い、これを最終製品として生産・販売といった一環した事業展開は難しい。それは、中小企業やベンチャー企業の資本力(資金・人的資源・時間)を考えれば明らかである。

すると、中小企業やベンチャー企業では、アイデアを形にしていけるバリューチェーンの中で、自社はどこでどのような役割を担い、どのようにそのバリューチェーンの中で収益を上げていくかを見極めることになる。これは、中小企業やベンチャー企業のビジネスモデル(収益モデル)そのものである。

逆に、バリューチェーンの中で、自社以外の部分は、他社と連携していくことになる。むしろ、他社とは連携しないとビジネスができないこととなる。

その意味で、中小企業やベンチャー企業は、より良い他社連携を常に模索し続けている。すなわち、既存取引のある他社との良好な連携の維持・発展に加えて、新規他社との連携も視野に入れている。

さらに、新規事業を検討する際には、新規ビジネスと、そのビジネスで連携する新規他社をセットで模索していくことになる。

2. 共同開発や共同研究での失敗事例

連携でも、単に、商品を提供するだけの連携であれば、瑕疵担保や売掛といった一般的な事項に留意すればよいが、問題に発展するケースは、共同開発や共同研究といったお互いのビジネス領域がオーバーラップする領域での連携である。

この場合の失敗例の典型は、連携＝(パートナーシップ)＝“すべて共同”である。連携＝パートナーシップは良いとして、パートナーシップ＝“すべて共同”としている点が後々取り返しのつかないことになり得る。

例えば、知的財産の世界でよくあるのは、『取引先だから』『お得意様だから』という理由で、開発した成果を特許出願する際にすべて共同出願にしてしまうケースである。

特許出願を共同出願し、その特許権が成立した場合、3つの制約が発生する。

(1) 1つめは、その特許権の各共有者は、自由に実施ができる。すなわち、共有者の各々は、自由にその特許製品を製造したり、販売したり、使用したりすることができる。

それは権利者だから、当然であり、何の問題もないように思うかも知れないが、特許に代表されるような知的財産は、無体物でありその物を占有できない(自分だけが使えない)という特質がある。本や時計と言った有体物であれば、その物を持っている人間だけが使え、他の

他社との連携における落とし穴

弁理士 酒井俊之

人は使えないが、知的財産は、特許といった技術情報であり、情報を持っている人は各々自由に使えてしまう。

結果として、特許出願から5年後、10年後に互いに関係が険悪となったとしても、『元々わが社の特許だから、お宅は辞めてくれ』とは言えない。さらに、輪を掛けて、相手方企業の資本力が大きく量産されてしまうような場合には、逆に自社が撤退に追い込まれることになりかねない。

(2) 2つめは、その特許権を関連会社を実施させる(ライセンスをする)場合には、他の共有者の同意が必要になる。

自社生産では追いつかない場合には、当然、下請け先や関連会社に生産を委託することになるが、それをするためには、他の共有者の同意が必要となる。

これも5年後、10年後に互いに関係が険悪となっているような場合には、他の共有者の同意が得られず、事業展開の足かせとなりかねない。

互いに自社生産をしていけば、相手方企業が生産量を増やすことは、自社の製品シェアの低下に直結するため、(険悪であれば尚更のこと)ライセンスの同意は困難であろう。

(3) 3つめは、その特許権の自社の共有持ち分を譲渡する際には、他の共有者の同意が必要になる。

上記(1)、(2)のような制約があり、共有となっている特許権に魅力を感じなくなったとしても、自社の共有持ち分を売り払うためには、他の共有者の同意が必要になり、関係が険悪であれば尚更のこと、同意は困難であろう。

結果として、持っけていても魅力がない特許を譲渡できず持ち続けることになる。いわゆる八方ふさがりである。

以上、典型的な失敗事例を説明してきたが、今回は、本来、共有にすべき成果物を独占するために、抜け駆けして、単独での特許出願等を行ってしまうケースについて説明する。



◆プロフィール◆ 酒井俊之(さかいとしゆき)

1976年生。福島県伊達市出身。慶応大学院基礎理工学専攻修士課程修了。03年弁理士試験合格。04年弁理士登録。同年、創成国際特許事務所に入所。08年、福島事務所開設に当たり所長に就任。

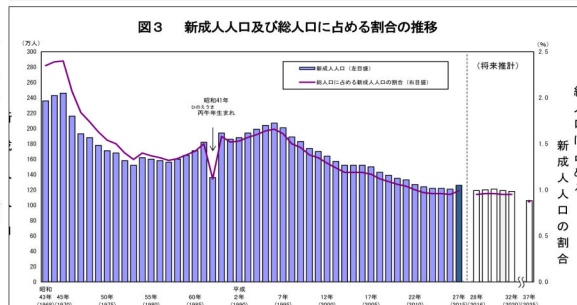
地方公共団体や新聞社主催の各種セミナーの講師として活躍する一方、事業モデル『知財制度の活用戦略』を展開。出願から20日で登録査定という早期の権利化モデルを実現。

東北経済産業局特許室『東北地域知財経営定着支援事業』総括委員、東北工業大学非常勤講師など。

総務省統計局は2014年12月31日に2015年1月1日現在における「未(ひつじ)年生まれ」の人口と「新成人」の人口の推計データを発表した。統計によると、未(ひつじ)年生まれの人口は1007万人とのこと。

この1年間(平成26年1月～12月)に、新たに成人に達した人口(平成27年1月1日現在で20歳の人口)は126万人であり、前年と比べると5万人の増加となっています。男女別にみると、男性は

気になる数字…… 126万人 平成27年(2015年)の新成人の数



* 昭和43年～平成27年までは「人口推計」(各年1月1日現在)
* 平成28年以降は「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)出生(中位)死亡(中位)推計(国立社会保障・人口問題研究所)から作成(各年10月1日現在)
* 数値は万人単位に四捨五入してあるので、内訳の合計は必ずしも総数に一致しない。

65万人、女性は61万人で、男性が女性より4万人多くなっています。

これは昭和43年から推移統計がありますが第1次ベビーブーム(昭和22年～24年)を経て、第2次ベビーブーム(昭和46年～49年)世代では平成6年207万人となったのをピークとして減少傾向を続けていました。

新成人は総人口数の0.99%となり、前年と比べ5万人の0.04ポイント増となり、21年ぶりに増加となっています。

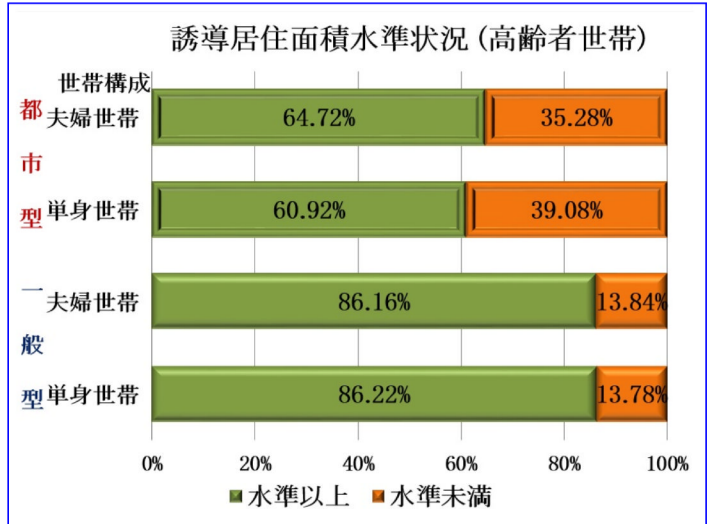
親世代の住宅資産を子供世代へ

なるほど納得……不動産!!……No.014

株式会社ありがとう・不動産

平成25年住宅・土地統計調査の集計速報が公開されました(<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?bid=000001052724&cycode=0>)。この調査は、住宅や土地、そこに住む世帯の居住状況などの現状と推移を知るために5年ごとに実施され、住宅や土地に関わる計画の資料として利用されます。

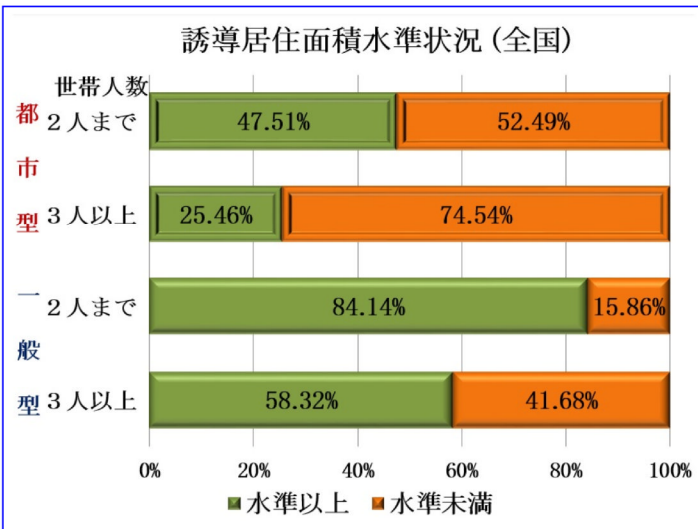
ここから、高齢者世帯のみを抜き出したものが次のグラフです。



今回は、このなかから居住面積の数値をご紹介します。居住面積には、平成23年の閣議決定で定められた水準があります。世帯人数に応じて、豊かな住生活の実現を前提として多様なライフスタイルに対応するために必要と考えられる住宅面積水準で、いわば目標のような数値です。都市中心部の水準(都市型誘導居住面積水準)と郊外の水準(一般型誘導居住面積水準)の2種類があります。ここでは、都市型誘導居住面積水準を『都市型』水準と、一般型誘導居住面積水準を『一般型』水準と略します。

全国グラフと比べると、都市部においても、夫婦世帯、単身世帯を問わず、水準を満たした居住状況がみとれます。これは高齢者世代が子供たちが巣立ったあとの広めの家に住むいっぽう、子供世代は狭い家に住んでいるケースが増えているためと思われます。

次のグラフは、全国の住宅の居住面積が、都市部では『都市型』水準を満たしているか、郊外では『一般型』水準を満たしているかを、世帯人数が2人までと3人以上でわけてあらわしています。世帯人数が3人以上になると水準を満たす割合が相当少なくなります。



このような状況から、親世代から子世代へと資産の移動が起こりやすくなるよう、住宅に関連する税金の見直し等が行われつつあります。

つまり子世代に子供ができれば、親世代は、住宅資産を次の世代に譲り、夫婦ふたりで過ごしやすいく所に住み替えるというのも都市部では有意義な選択になりつつあるということではないでしょうか。

親世代から子世代へと資産が移動するときは必ずやってきます。そのときに備えて、国ではなく自分たちにとって有利になるよう、種々の制度を利用しつつ、早めに資産の行方を検討なさることをお勧めします。

気になる！コトバのあれこれ 英語にはない日本語の受身文

『日本人のための日本語文法入門』原沢 伊都夫/講談社

中学生のとき、英語の授業で能動文と受動文を習ったのをご記憶ですか？ 能動文は『田中さんが私を殴った』といった文で、その受動文は『私は田中さんに殴られた』といった文です(便宜上、日本語に訳してあります)。

上記の英語の受動文にあたるものは、日本語では『直接受身文』と呼ばれます。そして日本語には、もうひとつ別のタイプの受身文が、あることをご存知ですか？ 『間接受身文』と呼ばれるもので、『私は雨

に降られた』のような文です。『降られた』は、受身文ですが、これを直接受身文の『殴られた』のように『殴った』を使った文に言い換えることはできません。

日本語の『間接受身文』は、英語にはないものですが、日常的に使っている表現です。たとえば『妻に泣かれちゃってね』とか『愛犬に死なれて、まいているよ』などが例文としてあげられます。

どうして日本語にはこの『間接受身文』があるのか気になる方には、この『日本人のための日本語文法入門』は、ぴったりの本です。

日本人のための
日本語文法入門
原沢伊都夫



講談社学術文庫
2173

●知らずにしている『社会的手抜き』とは…?

たくさんの人を集めて力を合わせ重量物を引く実験で1人1人の力を個別に測定し、各人が発揮できる本来の力との比較をしたら90%~70%の力しか出していないことが分かった。

引く人の人数が増えるほど、1人当たりの引く力が下がっていくというのです。

1人の当たりの力を100%とすると、2人で引くと一人当たりの力は93%に減少し、さらに3人で引くと85%に減少し、8人では一人当たりの力は49%にまで減少していたというのです。

ところが、その中の1人に対して応援サポーター(異性)がエールを送ったら、引く力は弱まらず、本来の力を上回る力が出ていたという結果も得られたという。

『人は集団になるほど力を抜く!?!』という実験なのですが、100年も前に発表されていたドイツの心理学者マクシミリアン・リングエルマン(1861 - 1931)による社会心理学の実験結果だそうです。

リングエルマンはこの実験結果から『人間は、集団になればなるほど「自分が頑張らなくても他の人が何とかしてくれるだろう。」というように無意識の中で手抜きの心理が働いている。それは、人数が増えるほど責任感が分散されるからだ…』という結論のようです。

心理学用語で『リングエルマン効果』といわれているこの現象は、道路を歩いているとき老人が倒れているのを見たとき、周囲に誰もいないときは駆け寄って助け起こしたり救急車を呼んで救護行動をするのですが、周囲に他の人の姿が見えた場合は「誰かが救護するだろう…」と、その老人の側を看過してしまう心理が働いていると思える現象がリングエルマン効果です。

農村や漁村のような過疎地と人が溢れる都心の中で起きる『見て見ないふり…』をする人の確率は…?、今さら実験するまでもないのかも…。

リスク・カウンセラー奮闘記 - 128

●組織内の個人の力は「事務分掌」で引き出す

事業再生をする際に行うスクリーニングの過程で、個別面接でカウンセリングをしていると、その人を責めているわけではないのに目の前にある問題を他人に責任転嫁して自分が責任回避をしている言葉を並べ立てる状況に遭遇します。

恐らく、上司からの業務指示がグループに対して与えられたもので、1人1人に対して具体的な指示が与えられていなかったのだと思います。

『リングエルマン効果』を知っている上司であれば、Aさんには…この仕事をいつまでに、Bさんには…この仕事を、Cさんの担当は…というようにして、一人一人に個別の業務指示をしておくべきだったのだと思います。

指示された本人がその仕事をしなければ、終わらないというように、本人が100%の力を発揮するような環境づくりと指示をするべきなのです。

ここで大切なのは、一人一人の力を発揮させるとともに、しっかりしたコミュニケーションがとれるような環境づくりが必要になります。

一人一人の能力を知り、100%の力が発揮できるような指示と、他力本願にならないような上司の裁量が必要になってくるのです。

街にも、企業内にも、団体でも、過程においても『見て見ないふり』をしないこと、そして、『リングエルマン効果』で忘れてはならないのは『応援すること、褒めること』です。



都営地下鉄・三田線の全180車両に当社の広告が掲載されています。掲示の場所は、優先席とドアの間の壁面で、お知り合いにも是非ご紹介下さい。カウンセリング・サロン『たまゆら』では、サロンにご登録のFPやカウンセラーの皆様を募集しています。新たなネットワーク作りによって、皆さんの活躍の場を広げて下さい。

ご利用ください! 『経営危機から家族を守る!』のしおり

このキーワードは、リスク・カウンセラーが小規模経営者に向けて訴え続けている永遠のテーマです。

- ①正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者
 - ②急成長したのに資金繰りに行き詰まり再生に挑む経営者
 - ③長引く経営不振に決断が先送りになり迷走している経営者
 - ④不慮の事故により経営が危機的状態となった経営者の家族
 - ⑤企業再生が失敗に終わり“起死回生”に向けて頑張る経営者
- “万が一”の経営危機を回避するには日頃からの備えが必要です。

※問題が起きる前に社内勉強会にお役立てください。
 ※出張による少人数制ミニセミナーをお受けしています。

◇発行者 株式会社 ホロニクス総研
 ◇責任者 代表取締役・リスクカウンセラー 細野 孟 士
 ◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12
 TEL.03-5684-0021 FAX.03-5684-0031
<http://www.holonics.gr.jp>
【ホロニクス】
 (英: Holonic) 全体(ホロス)と個(オン)の合成語。
 すなわち組織と個人が有機的に結びつき全体も個人も生かすような形態を言う。生物は個々の組織が自主的に活動すると同時に独自の機能を発揮する一方でそうした個が調和して全体を構成する (小学館「カタカナ語の事典」より)