

# 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===2016年5月号

## ◆粉飾決算で経営危機は乗り切れない！

巷には「オリンピック特需」の話題が聞こえてはおりますが、一部の限られた地域や業種を除き中小零細企業の経営実態は未だ厳しい状況下であり、決して回復しているとは言えません。

特需があると言われている業界の水面下では、取引先の状況変化により契約が打ち切りになったり、発注計画が大きく下方修正になったことなどで、急激な受注額の減少で資金繰りが厳しくなっている企業が多く、金融機関に対する新たな融資の申し込みを希望する経営者からの相談が増えています。

事業再生には経営者とのコミュニケーションが何よりも重要で、経営者が直面している問題と問題点を確認し合い、財務状況の真実の姿を総洗いします。

その時に、粉飾をしていた経営者はそれを隠そうとしても、粉飾決算の実態は詳らかにしなければ経営改善計画の作成は出来ません。

また、粉飾決算書の作成において、過去には顧問税理士の関与問題が話題になりましたが、今や、理性ある税理士は粉飾決算書作成に知恵を絞って関与することなど100%あり得ないと考えるべきです。

経費や原価の大幅リスクの後に、残された資金繰り改善の決め手となるのは、営業利益の確保が必須条件であること、また、金融円滑化法適用による金融機関への月次返済額のリスケジュールになります。

『中小企業金融円滑化法』が平成25年3月末に終了しましたが、中小企業・小規模事業者の資金繰りは改善されていない実態に即していないことへのセーフティネットとして、平成25年12月に大幅な運用見直しを行い、平成27年度以降も本事業の活用促進を図っています。

金融機関への金融円滑化法の申請に、必要とされるのが『事業改善計画書』の添付になります。

中小企業庁の「経営改善計画策定支援」に則って作成することをご提案いたします。

「**経営改善計画書**」が社長を自覚めさせる？

## ◆経営改善計画書は企業再生の必須条件！

企業再生に取り組む経営者が必ず通らなければならない路は、「経営改善計画書」を作成するためのスクリーニング広場です。

なぜならば、経営者が事業を継続してゆきたいという確固たる熱い想いを整理してゆくこと、また、経営する事業の観たくない実態を確認しそれを受け入れるための時間と空間が必要になるからです。

「自分の経営する会社を、これほどまで客観的に観たことがあったらどうか…」と言うのが経営者の率直な感想のようです。

「事業改善計画書」の作成を、経営者が自ら先頭に立って会社のすべてを裸にしていくことですから、多くの知らなかったことや気付かなかったことが見えてきます。財務、人事、商品在庫、売掛金、仕入れ材料、製造原価など、ありとあらゆる部分を裸にします。

もちろん、粉飾した架空の売掛金、水増しをして計上した商品、短期貸付金など、如何に大きく資産を膨らませていたのかを自らの手で追求してゆくのですね。


およそ30時間ぐらいをかけて自らが創り上げた『事業改善計画書』に書きあげた数値や経営戦略は、金融機関からどのように追求されても即座に答えられる。まさに経営者が目覚めた瞬間で、経営者の姿勢が自信をもって経営に当たる原動力となっています。

**【高齢者に優しい最新医療】**

経営者の高齢化が話題になっている昨今、ある日突然経営者が倒れることがないように、万全の備えが大切です。

自分の身体は自分の意思で管理しなければなりません。

病院嫌いになる前に、高齢者にやさしい最新医療を知っておくことで、積極的に健康管理を実践いたしましょう。



—発行—  
東京都健康長寿医療センター (¥300)



五月に咲く花の代表格にあるのがカキツバタ。漢字で杜若や燕子花と書きますが、同じ頃に咲くのがアヤメとシヨウブですが、どちらも「菖蒲」と書きまがすが漢字は同じですがまったく別物。

「いづれがアヤメかカキツバタ」という言葉もあるほどよく似ていますが見分けにくいのです。シヨウブとハナシヨウブも別物。

似たような花が4種類あることになりなます。菖蒲湯の菖蒲はサトイモ科で他の三つはアヤメ科アヤメ属の剣状の細い葉が縦に並ぶ様子が文目（アヤメ）模様。

『伊勢物語』で在原業平がカキツバタの歌を詠っていたことが思い浮かびます。

「花言葉」幸運が必ず来る、幸せはあなたのもの、気品、贈り物、音信、恋に酔う

ちよつと歳時記

## 1. 特許を取得する目的

特許や商標(ブランド)の相談では、概ね、自社で新製品を開発したので、その成果を特許出願の形にしたいであったり、新しい商品やサービスの名称が決まったので商標出願したいといった依頼が多い。

このように、特許を取得する目的の第1には、自社の製品を守ること(商標では自社の社名や商品やサービスを守ること)にある。これにより、自社の事業を守ることが、知的財産権の目的となる。

第1の目的の裏返しにもなるが、第2の目的は、他社の排除である。他社が、同一製品や類似製品を販売することを阻止することである。

## 2. 特許出願をするリスク

権利を取って、自社の製品を守るのだから、他社を排除できるのは当然だろうと思うかもしれないが、ここには大きなリスクがある。

まず、特許出願をただけの出願段階では、特許権が発生しているわけではないので、出願後1年6カ月で強制的に内容が開示され、タダで、他社に自社の新製品の技術を教えてあげることになってしまう。

いずれ権利化されて、他社を排除できるのだろうと思うかも知れないが、当然、審査の結果、拒絶になり、権利化できないリスクもある。特許査定割合が概ね70%であることに鑑みれば、30%の権利化できないリスクは大きい。

## 3. 特許になった後のリスク

仮に、権利できたとしても、審査の過程で限定が必要になった場合には、その限定事項がずっとその権利には付きまとうリスクもある。すなわち、その限定事項を他社がやらなければ、侵害にはならないのだから、限定事項によっては、権利があっても他社にとっては容易に回避できて無いのといっしょということになる。

さらに、然程の限定もなく無事に特許になっても、いざ他社に権利行使をしようとすると、他社から権利無効

## 特許の取得とそのリスク

弁理士 酒井俊之

の主張をされ、最悪、無効審判で本当に権利が無効となって取り消されてしまうリスクもある。

すなわち、特許権者であれば、製造・販売・輸入・輸出・販売等の申出(展示)を含むすべての行為が独占できて、他社を排除できる。そのため、他社が無断で製造していれば、そのラインを止めることができし、無断販売も止めさせることができる(差止請求可能)。また、過去の侵害分に対しては、侵害による損害賠償も請求できる。

しかしながら、これはすべて権利が有効である前提である。特許庁での審査では発見されなかった、より近い先行技術文献を発見すれば、特許自体を無効にして初めから存在しなかったということができてしまう。

このような無効資料を発見するのは、不可能ではと思うかもしれないが、特許庁での審査経過を詳細に検討し、審査段階では見ていない特許分類等に注目することで、1件くらいの特許であれば比較的容易に潰す資料を準備することができる。

余談になるが、私の所属している特許事務所でも、権利化の仕事量と同じくらい特許調査の仕事もしている。その中には、当然、このような無効資料を見つける無効調査も多数存在している。

## 4. 特許出願しないのが得策か?

以上の事情を考慮すると、特許出願しないのが得策のようにも感じられるかも知れないが、実は、ノウハウで秘匿し、特許出願しない場合には、しない場合でリスクを背負うことになる。次回は、特許出願しないリスクについて、検討していきたい。



### ◆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。

平成27年6月、公職選挙法等の一部を改正する法律が成立し交付され、平成28年6月19日に施行されます。

この公職選挙法等の改正により、満18歳以上満20歳未満の者が選挙に参加することになります。

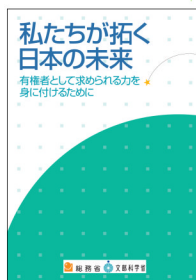
しかし特例措置があり、選挙犯罪等についての少年法等の適用の特例を設けること目的として行われるものです。

選挙権年齢の変更については、戦後1945年に「25歳以上の男子」であったのが「20歳以上の男女」と改正され、5歳の年齢

## 気になる数字…… 240万人 公選法改正で6月19日から増える新有権者

引き下げと併せて、女性の参政権が認められて以来のことで、何と70年ぶりの改正です。

今夏の参院選から適用されることになるわけですが、公示日以後に告示される地方自治体などの地方選挙も18歳から投票できるようになります。



高校生に向けた小冊子として『私たちが拓く日本の未来』が配付され、

◆有権者になるということ

◆選挙の実際 ◆政治の仕組み ◆年代別投票率と政策 ◆憲法改正国民投票 ◆学習活動を通じて考えたいこと ◆話し合い、討論の手法 ◆手法の実践 ◆ディベートで政策論争 ◆地域課題の見つけ方 ◆模擬選挙(未来の知事を選ぼう) ◆模擬請願 ◆模擬議会…、などが掲載されているが、学校では資料として配付されるだけで、生徒間では十分討議されていないようだ。

# 立地面で不利な空き家は早めの売却を

なるほど納得……不動産!!……No.030

株式会社ありがとう・不動産

昨年(2015年)の国勢調査で、1920年の調査開始以来初めて人口が減少しました。そのニュースを聞いて思い出したのは、昨年10月に国土交通省住宅局が実施した住生活に関する世論調査 (<http://survey.gov-online.go.jp/h27/h27-juuseikatsu/>) の項目のひとつ『住宅について最も重視することは何か』の調査結果です。以下は、その結果をグラフにしたものです。

世代別に集計されていますが、すべての世代で『立地の利便性』を最も重視する人の割合が多いことがわかります。『住宅の広さ・間取り』と『立地の安全性』がそのあとに続きますが、『立地の利便性』の半分くらいの数値になっています。リタイアした方の割合が増える70代の場合、若干『立地の利便性』が減り、『住宅の広さ・間取り』が増えています。ここからわかるのは、家で過ごす時間が増える世代でさえ、『立地の利便性』を最も重視しているということです。さきの人口が減少に転じたという事実は、利便性の高い地域が縮小していくことを意味しています。これまでは、東京への一極集中により、地方の人口が減少していました。これからは、東京などの都会であっても、利便性が高いと評価される地域が狭まってくることも予想されます。そして、現時点で既に社会問題になっている空き家が、さらに増加することも確実でしょう。

現在空き家となっている持ち家は、両親が住んでいた家を相続した子供が、自ら住むことも売却することもなく空き家にしたまま所有しているケースが多いのではないかと推定されています。思い出や思い出の品々が詰まった家をどうすればいいのか決めかねているのかもしれませんが、あるいは、売却したいと思っけていても、うまく買い手が見つからないのかもしれませんが、

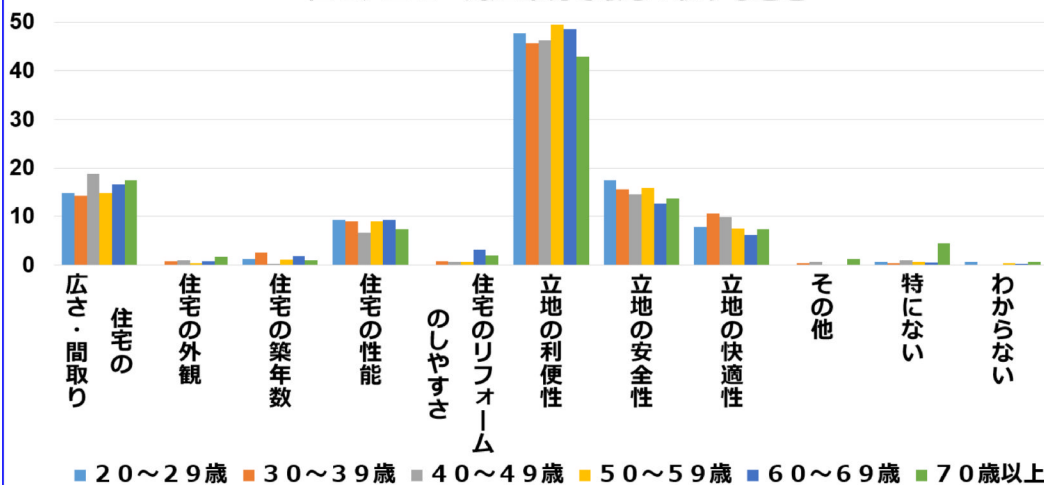
買い手が見つからないことは、『立地の利便性』『住宅の広さ・間取り』『立地の安全性』といった条件を満たしていない物件では、よくあります。そしてそのような物件は、貸すことも寄付することも難しいのが一般的です。つまり、固定資産税などを負担しつつ、周囲に迷惑をかける空き家にならないよう維持管理に気を配り続けるという状況に陥ることもありえるのです。

そうならないために、立地面で不利だと思われる空き家は、早めに売却を検討なさることをお勧めします。また、これから相続される方は、3年をひとつの目安として、相続した家に住むか、売却するかを決断をなさることをお勧めします。相続が開始してから一定期間内に売却すれば、節税できるケースもあるので、決断を先延ばしにしたことによる負担を避けることができます。

そして何より、不動産が有効に活用されるというの

は、それまでその不動産を大切にされてきた方の気持ちに沿うこととなります。もし、気持ちの整理がつかないなど、迷われることがあれば、相続を専門とするプロ集団に相談するというのも、ひとつの方法です。空き家のままという状態は、ぜひ避けるようになさってください。

住宅、立地・周辺環境で最も重視すること



## 気になる！コトバのあれこれ 意味が変わってきている言葉とは？

『文化庁国語課の勘違いしやすい日本語』  
文化庁国語課 著/幻冬舎 出版

言葉の意味の変化や使い方の揺れを調べる『国語に関する世論調査』をもとに、本来の意味と違う意味で使われることが多い言葉を集めたのが、この本です。

本来とは違う意味で使っている人の割合が、本来の意味で使っている人の割合よりも50%以上多い言葉は、4つ(「無然」「檄を飛ばす」「姑息」「にやける」)です。無然是本来、「失望してぼんやりしている様子」ですが、この意味で使っている人は、17.1%。いっ

ぼう、「腹を立てている様子」という意味で使っている人は、70.8%です。同様に、檄を飛ばすは本来「自分の主張や考えを、広く人々に知らせて同意を求める」(19.3%)言葉ですが、「元氣のない者に刺激を与えて活気付ける」(72.9%)という意味で使う人が増えています。姑息は本来「一時しのぎ」(15.0%)を意味しますが「ひきょうな」(70.9%)と意味での使用が増えています。にやけるは本来「なよなよとしている」(14.7%)ですが、「薄笑いを浮かべている」(76.5%)を意味した使用が増えています。



### ◆試練に挑む子に直ぐ手を貸してしまう親!

「獅子は子を産んで三日を経る時、万尋の石壁より母これを投ぐる(中略)」という言葉は、経営者であれば聞いたことがある筈です。

本当に深い愛情を持っている親であれば、あえて自分の子供に苦しい試練をさせて力量を試し、自力で這い上がってきた者だけを育て上げるということのようである。が、近年、話題となっている中小零細企業における親子間の事業承継を観て、余りにも子に対して甘やかし承継劇となっている状況が多いと感じる。

もしも『二者択一の選択肢』を決定しなければならない状況に直面したとき、困難な方を選択すべきだと故人は言っている。

容易に解決できそうなものは、目の前の千円札を拾うようなもので、多くの場合根本的な解決策になっていない場合が多いという。

困難な問題には、実は、二者択一ではなく第三の選択肢も含まれている可能性が高く、自分の安易な意識だけで問題解決に臨んでいると、困難な選択肢の中に隠れている重要なポイントに気づけないままに安易な選択をしてしまうことになる。

### ◆何故出来ないか?親の子離れ!子の親離れ!

親が後継者に対して「獅子の子落とし」をしたとき、崖から這い上がろうとする後継者の行動は、二択どころか三択、四択の厳しい状況に晒されることになる。

子供が忙しさに混乱しそうになると、親は自分の人脈から人を探してきて子供にあてがうとか、空腹になった獅子の子が、隣の群れで食べている物が欲しい…と、欲しいそぶりの言動をすると親がそれを何とかして調達してきてくれる…。

そんな、子離れできない事業承継が目につく。自力で崖から這い上がってくる獅子を育てることは本当に

リスク・カウンセラー奮闘記 - 144

難しい。後継者が困難を受け入れ、自分の力で狩猟をしてくようになるならなければ、人間力や生活力を身につけることは出来ない後継者になってしまう。

### ◆厳しさを乗り切る智慧を教えられるか?!

「獅子の子落とし!」や「可愛い子には旅をさせよ!」などは、残念ながら遠い過去の言葉になっている。

「無理な事業承継」により承継いだ者にしてみれば、これほど精神衛生上苦しいことはないことを承継させようとする本人や取り巻きは、どれだけ理解していることだろうか。

事業承継が流行しているのは、それをビジネスとしている者による誘導的に『事業承継の商品』として扱われているように思えてならない。

社会から必要とされている企業のみが、生き残ることが出来るといわれているが、親が創設した事業を必ずしも後継者が継ぐことが最善の方法だとは限らない。無理な事業承継をせず、事業を閉鎖することや、第三者に売却することも選択肢の一つであることも正面から捉えたい。

むしろ、資金に余裕がある事業家は、新規事業を創成したい起業家達の支援や指導に尽力して欲しいと大きな期待を持っています。

新事業を創造したいと大きな夢を持って挑む起業家への資金援助は、日本の産業活性化の原動力であり、近未来社会に於ける資産になるものです。

そして、厳しさを乗り越える智慧を大切にすることを指導者が実践してほしいものです。



### 【気になる言葉】御為倒し(おためごかし)に反吐が出る

表面はいかにも相手のためであるかのように偽って人に近づき、本心は自分の利益をはかること。

### 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)

おかげさまで28周年

◇発行者 株式会社 ありがとう・不動産  
◇連絡先 〒113-0033 東京都文京区本郷1-35-12 7階  
TEL.03-5684-1039 FAX.03-5684-0031  
<http://www.arigatou-1039.com/>