

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---2012年3月号

◆大なる夢の実現はまずは蓄積から！

経営者には創業社長と二代目社長があるが、創業社長の場合は「自分は何をしたいのか!」ということ、自分自身に対して、周囲の人々に対して常に明確にして、目標に向けて小さな蓄積を惜しまず前進することが大切です。

二代目社長の場合は、特に会社に入る前のプロセスが重要になってきます。

「かわいい子には旅をさせろ!」と云う言葉がありますが、後継者には「他人のメシを食ってから…」というように、親の力(コネ)を借りずに自力で就職し、社会の冷たい風を体感させてから後継者にしなければ周囲が認めてはくれません。

親の力で入社した会社での評価など、全く当てになりません。そんな調子で後継者として入社したとしても、することなす事が社員の足手まといになるばかりで、かえって迷惑がられるのが関の山です。

息子だから、長男だから会社に入れて役員にするなど、たたき上げの現場の社員にしてみれば、チャンチャラおかしい話なのです。

創業社長にしても、二代目社長にしても、経営者となるからにはそれなりの蓄積をした上で経営に当たっていかねば、直ぐに挫折する結果となることは間違いない。

大なる蓄積とは…

①人徳

その人の身につけている品性

②知識

経営学、人間学、経済情報、業界知識、商品情報、

③人材

自分を支えてくれる部下や人脈には、自分以上の能力を持つよう育成していくこと。

④資金

自己資金、資金調達ノウハウ、

⑤精気横溢

溢れる自信、満ち溢れる気力、オーラ、人間的魅力

特に大切なのは、人材であることを断言したい。何故ならば、自分の支えとなる優秀な人材を積極的

経営者は大なる蓄積をすべし
人徳、知識、人材、資金、精気横溢!

に育成してゆくと云うことは、何ものにも代えがたい偉大な資産であると云えるからではないでしょうか。

◆無形の蓄積ほど、いぶし銀の光を放つ!

人材育成は決算書の「B/S」には数値としては見えてきませんが、じっくりと時間をかけて行くことによって、気がついたときには見えない大きな人的資産となっているのです。

薄いコピーペーパーを100枚重ねると、いつしか10mmほどの厚さになるように、更に1000枚を重ねると10cmになります。

高さがほしいからと、段ボールを同じように重ね合わせていったら10cmくらいあつという間に積み上がりますが、その段ボールの上に乗った時のことを想像してください。乗った瞬間段ボールは潰れ転倒してしまうかも知れません。そんな危うい行動はせつたいにあつてはなりません。

蓄積しておくモノの中で資金を除く、人徳、知識、人材、そして精気横溢はキラキラと会社全体に輝きを持たせることにはなりませんが、まるで、いぶし銀のようにじっくり主此の手背はないのです。

そうして蓄えてきた無形の資産はやがて大きな光を放って行くことになるでしょう。

◆経営者が絶対にしてはならないこと!

人間が弱いところは、順調に展開するようになると陥りやすいのが「独善的」「利己的」な我が儘な経営者への転落ではないでしょうか。

忠告する人を嫌い排除したり、やたらと嘘をつくようになってくるから恐ろしい。

経営者の基本は、社員に対しても、取引先に対しても、真実一路で虚偽のない、至誠の心で接することが大切であるのに、自然の摂理に逆らい、ふらふらしているようでは、決して良い結果は出てきません。

虚心にたかえり、無理をせず物事の道理に順うと云うとはあってはいけません。

些細な仕事だからと手を抜かず仕事に従事し続けることで成功への道が拓けます。



ソメイヨシノと異なり、満開の時期が長いのが特徴で、例年ならば1月下旬から2月いっぱい咲き続けるのですが、寒い日が続いた今年度は、3月20日頃まで咲いているとのこと。都内でも時折見かけるので見つけてみてはいかがでしょう。

花言葉は「純潔」「精神美」「儚れた美人」「淡泊」

ちよこちゃん電報

静岡県賀茂郡河津町に咲く河津桜(カワヅザクラ)は60年ほど前に新種の桜として発見されました。原木は樹高10メートル、幹周リ115センチで同町の個人宅の庭にあり、河津川に沿って約8千本が山懐の町を明るく彩っている。早咲きのオオシマザクラとヒカンザクラが自然交配されたもので、花弁は大きくてソメイヨシノよりやや濃いめの桃色や淡紅色があります。

◆特許出願業務だけが仕事ではない!

これまで弁理士は、依頼された知的財産権を取得するために、法に定められた書類を作成し、特許庁に出願するのが基本スタイルだった。2002年、知的財産戦略大綱が施行され、企業が知的財産という無形価値の保護・管理の重要性を認識するようになると、このオーソドックスな業務スタイルが変化し始めた。弁理士のスタンスも、「依頼されたら出願する」受け身の姿勢から「知財を経営資源として活用する戦略家」に大きく変化しつつある。以下、知的財産と企業活動との関係について説明する。

知的財産権と呼ばれる特許権、実用新案権、意匠権、商標権を取得するには、法に定められた書類を作成し、特許庁に出願しなければならない。弁理士の仕事は、この出願手続きが主であり、従来の受任の基本スタイルは、「これを出願してください」と言われて出願するオーソドックスなものであった。ところが、最近、知的財産権の取得・維持に要する費用は膨大となり、企業の知財部門はコストセンターと

活力競争資源の知財化の必要性
弁理士 酒井俊之

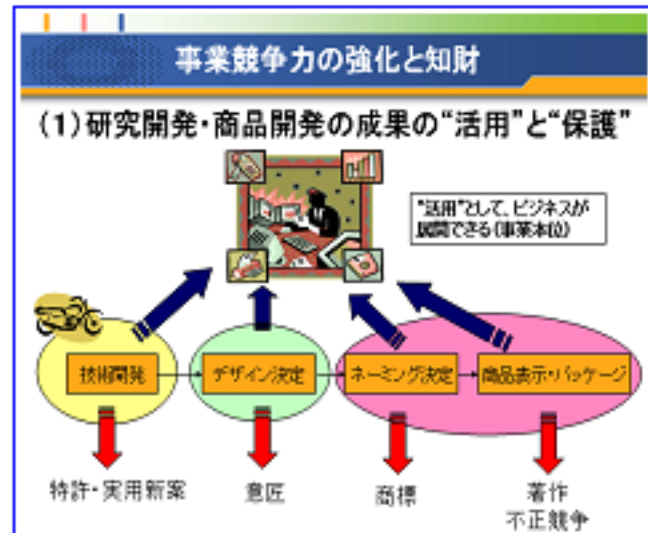
に考えがちだが、事業(企業活動)がうまくいっているときは、知財は必要ないとも考えられる。すなわち、研究開発成果や独自技術といった技術力を、プレスリリースなどの情報発信による宣伝広告機能によって上手くアピールし、幅広く知られることによって売上につながり、売上を継続していくというサイクルができれば、企業はお金を稼げるわけで、このようなサイクルでは、直接知財が機能する場面は少ない。

◆今や弁理士は…企業再生の立役者として!

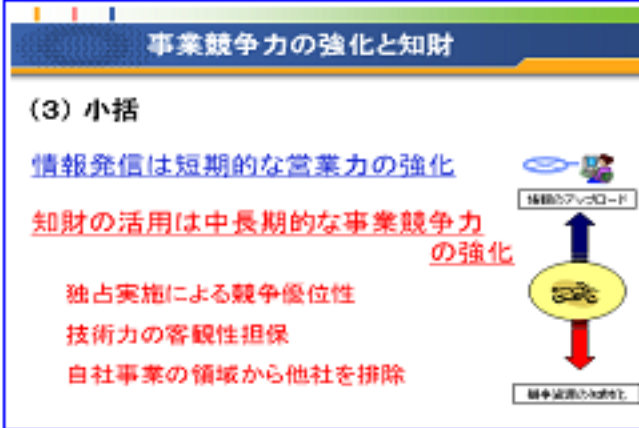
では知財はどんな場面で必要になるのかというと、その事業(企業活動)を将来に亘って中・長期的に守る必要が生じたときと言える。その意味で、知財への着目と実施は、企業における将来への投資以外の何ものでもない。すなわち、自社が2年後、3年後、5年先に、どのようなビジネス展開を考えていて、そのビジネス展開の軌道に、他社や取引先とどのような関係や望ましい競争環境を実現したいのか、といったそれぞれの事情に応じて、どのような知財のツールを今準備するのが知財の上では重要になってくる。

将来の場面を想定して、その場面のために、今、どのような色や役のカードを準備して、そのカードをどのタイミングで使っていくのか、まさしく、知財は、囲碁プレイである。

このような知財の囲碁プレイが、知財のプロ(弁理士)として醍醐味であり、「知財を経営資源として活用する戦略家」と言われる所以である。ただ、残念ながら、多くの弁理士は、これまで、この部分に目をつぶってきた。理由は、単純である。そこまで、フォローをしなくても、依頼されて出願書類を作成しているだけで、一生衣食住には困らない時代が続いたからである。



呼ばれるまでになった。企業にとっては景気が良い時は開発したものをどんどん権利化しようという流れでも、景気の悪化に伴い、最近では選択と集中、つまり「必要な所に必要なお金をかけて出願し、逆にそれ以外の不要なものに関しては出願しない」という流れになってきている。では、企業が知財を権利化する必要性はどこにあるのだろうか。どうしても知財に関わる人間(弁理士)は、知財を中心



《次回以降、将来の場面を想定した知財の支援メニューの実例について説明をしていきたい。》

事業競争力の強化と知財

(2) 保護手法の4つの代表選手

従来技術の改良・工夫 (発明・考案)	伝統工芸 デザイン(意匠)	模倣 ブランド(商標)	宣伝広告 著作権 不正競争
--------------------	---------------	-------------	---------------

知的財産はこれまでもビジネスで活躍してきた。

弁理士酒井俊之(左から)右下電話工業(株)・福島県農工労働部(株) 虎造-はつかり(株) 自社ホームページ

◆プロフィール◆酒井俊之(さかい としゆき)
1976年生まれ、福島県伊達市出身。鹿角義塾大学理工学部情報工学科卒。鹿角義塾大学大学院基礎理工学専攻修士課程修了。2003年弁理士試験合格。2004年、弁理士登録。同年、創成国際特許事務所入所。2008年、福島事務所開設にあたり所長に就任。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、福島事務所にて事業モデル「知財制度の活用戦略」を展開。東北中川工業(株)の成功事例では出願から20日で登録査定という早期権利化のモデルを実現。その他、東北経済産業局特許室『東北地域知財経営定着及び知財活動復興支援事業』総括委員、東北工業大学非常勤講師。

老朽化した賃貸物件内の居住者の立ち退き問題

不動産コーディネーター 豊田 泰由

賃貸している建物が老朽化していて修繕に多額の費用がかかる様な場合、建て替えることを理由に賃貸借契約を終了させ賃借人に立ち退きしてもらいたいと考えても、居住権等の主張によりなかなか容易にはいきません。

建物の賃貸借契約が終了する場合、①賃借人との合意による解約、②賃料未払いによる債務不履行、③正当な事由による更新拒否や解約申し入れ、④建物の朽腐や天災・人災による滅失、……などがあります。

④の地震や火災などによって建物が「滅失」した場合は、賃貸借契約の目的物が消滅してしまうので契約を継続することはできません。

『朽腐』は建築してからの経過年数が長く建物がかなり老朽化していて、雨漏り、シロアリ、設備の老朽化などで使用収益が得られないような状況になったものです。

問題なのは、建物に借家人が居住中の老朽化した建物が朽腐しているという理由付けをして強引に取り壊すことはできません。

果たして「正当事由」ということで契約解除をすることはできるのでしょうか。

「正当事由」とは、“立ち退きの要求を正当化するだけのもっともな事情”という意味です。建物がかなり老朽化し、維持するには多額の修繕費用がかかることと建物の安全性、耐震性に問題がある場合は賃貸借契約を終了させることができます。

旧法の耐震基準による設計の「既存不適格建築物」については、問題ある建物として早急な対策の必要性があるでしょう。

■認知症予防・新書■ No.33

NPO法人 認知症介入指導協会 理事 清藤善美男
<http://www.ninchisho-yobo.jp>

「ライズ・エイジング (With Aging)」

一国立長寿医療研究センター・病院長 鳥羽 研二

◆確実に進む加齢をどう受け止め、上手に老いていくか。高齢社会の難題を解く鍵のひとつとして、日本人の特質をいかして老化と素直に向き合う生き方。米国で急速に台頭したアンチ・エイジング (Anti Aging) の概念が我が国へも広がったのは、今世紀に入った頃だった。◆抗加齢、すなわち、老化現象を垂と決めつけ、何かと逆らおうとする主張であり、いつまでも若々しくと願う中高年の人びとの心理を巧みにとらえた。若々しくありたいのは自然の欲求だ。◆しかし、行き過ぎるとどうなるか。たとえば、顔のシワを消したいあまり、危険を冒してまでも胎盤注射の治療に踏み込んでしまう。ここは、円熟した知性でシワを年齢に相応の魅力のひとつと受け止めたい。◆加齢による変化は否定的に理解されがちである。しかし、本当にそうだろうか。確かに記憶力は低下するが、判断力や推察能力、寛容さは向上することが少なくない。◆20代の大学生と比べて70歳の語彙は2倍以上、また自然科学の学問のピークは40～50歳だが、人文科学は70歳でもピークを保っているとの研究もある。「年の功」だ。◆どんな老化現象にもそっと寄り添い、生活上の不自由さはなるべく生じないように知恵を絞る。たとえ認知症や寝たきりになっても、排泄や食事なるべく自然に近い状態でできるように配慮することで、その人らしさを保つ工夫をする。◆老化現象をむやみに嫌ったり落胆したりせず、そうかといって目をそむけもしない。◆その人なりの老化を個性の一部とみなすウイズ・エイジングをアンチ・エイジングと対極の概念として成熟した高齢社会の糧に育てたいと思う。

World Now 日本の雇用はようやく上向きに?

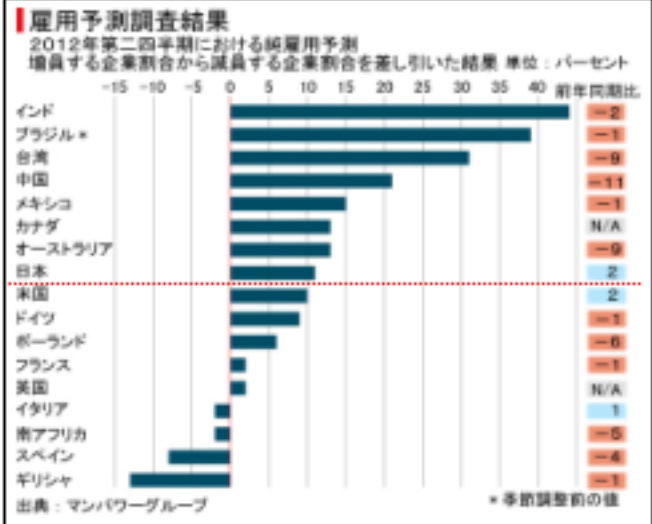


3月9日、政府は、希望者全員を65歳まで再雇用する制度を企業に義務づける高齢者雇用安定法改正案を閣議決定しました。今国会に提出し、2013年4月の施行を目指すもので、年金支拂開始年齢が今後引き上げられるための採られた措置です。定年から年金支拂開始年齢まで収入が途切れる期間をつくらないためには必要不可欠な制度であると肯定する意見がある一方、若年層の雇用機会を奪う法案だとし反対する意見も聞かれます。

理論上では、雇用全体が拡大すれば、若年層の雇用機会を奪うことなく定年を延長できることとなります。そこで今回は、雇用に関する予測調査結果を米国エコノミスト誌のWebサイト (<http://www.economist.com/blogs/graphicdata/12/03/daily-chart-9>) からご紹介します。

これは、マンパワーグループが41か国の65,000を超える企業に対して四半期ごとに行なっている調査の結果です。4月から6月の雇用計画は1月から3月の雇用計画と比較してどのように変化したかを問うた結果です。増員すると回答した企業割合から減員すると回答した企業割合を引いたものがグラフになっています。右側の数値は、2011年・第二四半期と比べたときの増減です。

新興国の雇用拡大傾向が鈍化していて、前年と比べ増員回答が増えているのは少数です。米国は、今年に入ってから雇用改善を示す指標がニュースになっていますが、この調査結果でも前年比増になっています。



日本は、米国と比較的に近い数字になっています。先日、今春卒業する大学生の就職内定率が、過去最悪だった前年同期に比べ3.1ポイント上昇したと報じられました。調査開始以降3番目に良い水準と見れば、上昇率に於いては明るいニュースです。

しかし、財政再建が求められているスペインやギリシャの雇用減少が顕著しているのを見てもわかるように、国債がデフォルト危機に陥れば、雇用は一気に縮小します。もし日本の国債にデフォルト危機が訪れれば、ささやかな雇用改善傾向も吹っ飛び、スペインやギリシャと似た雇用環境になるでしょう。定年延長を義務化するのも大切ですが、雇用が一気に縮小する状況避けるべく財政再建がなされることを望みます。

◆大自然に逆らい人災で苦しむ愚かさ?

人類は豊かさ利便性を求めて文明が進化してきた。人類は火を操って道具を生み出し、道具を使って動力や電気を発明・発見しました。

人類の非力さを補ってくれる動力で、機械を巧みに動かして大自然に挑み始めました。

豊かな大自然の緑の山を削り建物を建てました。海岸を埋め立て敷地を増やし街を作りました。そして大胆にも、大自然の恵みである太陽のエネルギーを自由に操りたいと原子力発電設備を作り上げました。

確かに猛烈な勢いで文明が発展してきたことによって、便利に生活ができるようになったことは否めません。やがて文明から経済活動が生まれ、地域性などで文明を享受できる者としてき者の格差が生じ、富める者は貧しい者の世界を経済活動の仕組みの中で、時には船隻船舶たちが正当な経済活動だと称して自在にお金で操り、目には見えない大きな支配権をますます増大化しているのが現代社会の構造なのではないでしょうか。

大自然の偉大なる力には逆らうことができないことに気づかされていながらも、独善的経営を改められない経営者は、天の理法に順った経営に改めていかなければ、社会が受け入れてくれないことを十分に理解していなければなりません。

虚偽で固められ、しかも私利私欲に満ちた独善的な経営姿勢で仕事を続けている姿の経営者が率いている企業は、これからもそのままの姿で存在し続けることになるのでしょうか。

◆平成の花咲翁さんは“天雷无妄”を知っていた?

顧問先の肥料会社の社長と出会ったのは、今から10年ほど前であったと記憶している。年齢が入った古びた工場を案内してもらったとき、工場の中に積まれた肥料を一掴みして口に入れ、味と香りを楽しげにゆっくりと咬んで呑み込んでしまいました。

驚いた私は…

「口に入れても大丈夫なのですか？」

と確かめるように聞いてみると…

「人間の口に入れられないモノを肥料にして育てた野菜を食べることの方が分からない…」

リスク・カウンセラー奮闘記・94

と、なるほどと頷くばかりありませんでした。

その社長の言葉を要約すると…
「大自然の作った土を化学肥料を混ぜて変えようなんて間違っている。土を大自然の姿に戻してあげれば植物だって嬉しいからススス育つんだ…。“豊かな森”には、大自然の摂理の中で当たり前のように沢山の菌や微生物が発生していて、森の中の自然の循環作用によって芳醇な養分を蓄えた土が出来上がるのであって…」と云うことでした。

南に…病気の野菜に苦しむ農家があれば手弁当で出かけて行っては数億という菌が入った肥料の散布指導をしてあげ、北に…冷害による不作農家があれば行って散布の指導をし、東に…枯れかけた桜の樹に悲しむ人があれば行って心配しなくて良いよと散布指導をし見事に桜の花を満開に咲かせてやる…、そんな自然体の社長なのです。

ところが、残念ながら会社の経営は社員任せ。収穫を増やしたり病害を回避できたという農家の声に励まされ真実一路の精神でこれまで何とかやってくる事ができました。

次々と評判が評判を生み、少しずつ商品が動き始めるようになると商業ベースにのせたいと考える人々が近づいてくるが、事業家が商業ベースに乗せるとなると様々な制約が課せられてくるので、その社長にとっては何よりも苦手なこと。純粹に自然の摂理の中で肥料を作り上げて、私利私欲を持たない社長には今になって多くの賛同者が動き始めるようになってきました。

易经六十四卦の第二十五卦に“天雷无妄”の卦があります。「自らのなす行動は真心から、天の理法に順えば真心のはたらくところに創造があり、事業を盛んにし、経営を安定させる…」というので、“天雷无妄”に生きる社長とも言えるのかも知れません。

周囲の人たちには、事業拡大のチャンスが到来しているように思えるのですが、今は経営支援の方法もあえて急がず、しばらく見守りながら、“天雷无妄”の自然体の経営姿勢に寄り添うように接していくようにしたいと考えているようになっていきます。



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。

◎正しく“家訓を守り”承継できる会社経営をめざす経営者の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
◎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
◎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
◎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事前からの備えが必要です。

※開業が驚きる前に社内研修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。

富貴への道

再生・再起への道

起死回生への道

◆発行所 株式会社 ホロニックス総研
◆責任者 代表取締役・リスク・カウンセラー 綱野 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>

【ホロニックス】

(英: Holonic) 会社(ホロス)と個人(オン)の合成語

すなわち個人と個人が有機的に結びつき会社も個人も生かすような形を言う。会社は個々の個人が自由に活動すると同時に会社全体の利益を追求する一方でそうした個々の個人と会社を繋ぎ合わせる (小澤隆「カタカナ語の事典」より)