

# 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===2013年9月号

## ●『自分自身の棚卸』か『万が一』に備えてか？

二十数年間に亘って、主として債務超過問題で苦しむ小規模事業主のカウンセリングや、経営不振な事業の再生支援、後継者への事業承継など、また、親族間の相続トラブルのカウンセリングなどと、どちらかといえば経済、身体と心、人間関係などのトラブルを抱えた方々からのご相談を『リスク・カウンセラー』としての立場で関わってきました。

相談者の話の中にはその人となりがありますが、直面する緊急の問題、心の迷いや戸惑いなどをカウンセラーに話すことによって自分自身の力で整理をしつつ、納得の出来る方向性を見つけ出してゆくのです。

したいことが・・・出来なくて悩んでいた、自分で自分の本質的なことが分からなくなって混乱している場合などには『自分自身の棚卸』をすることをお手伝いします。

社会人として自立するまでの間にスポットを当てると、両親のこと、出生の様子、幼児期から青年期までの家族環境や友人との出会いと別れ、そして社会人に向けての職業の選択など、かなり冷静になって回想しなければ、それを整理することは出来ません。

一昨年の秋頃だったが『終活』という言葉と同時に「エンディングノート」の存在を知り、これは事業再生や債務整理のプロセスにある「スクリーニング」に他ならないと強く関心を持つこととなりました。

今では「終活=エンディングノート」とワンセットになって大きな波紋を広げていますが、エンディングノートを「万が一の場合に備え、家族や周囲の人に伝えたいことをあらかじめ記入しておく為のもの」と位置づけている人もあるが、「縁起でもない・・・」と否定する人がいたのも事実です。「3.11東日本大震災」の発生以降、万が一の事態があることを受け止められる社会になっていることを感じます。

エンディングノートを前にしてなかなか筆が進まないという団塊の世代の定年男性の例にしても、現役時代に転勤などで子供たちは離れて暮らし「自分のことを家族に分かってもらえていなかった・・・」と、「今さらながら自分の考えを家族に伝えておくことの難しさを感じさせられている・・・」としみじみ語っていたことは印象的でした。

リスクのクズリ  
エンディングノートへの想いは千人千通り

## ●『見せたいこと』と『見られたくないこと』？

前述の定年男性の事例は、家族に見守られながら概ね大過なく退職の日を迎えた事例の一つですが、勤務会社の倒産、離婚、死別、大病、事故、自然災害などの障害体験があった人、いま障害に苦しんでいる人など、人それぞれに状況はさまざまです。

家族円満で、預貯金、不動産など大きな資産を所有している人でも病床に伏している場合は、緊急の時に、かかりつけの医師、常用薬、緊急連絡先などは開示しておきたい情報ですが、所有財産をどのように相続するかなど、生前に知らせたくない情報など、想いは複雑な場合もあります。

エンディングノートへの記入をしていない人が多い中「エンディングノート」の書き方講師として活動している人にも、親の葬送経験が有るか無いかなど、当然それぞれの生い立ちや経歴が異なり「エンディングノート」に対する想いも千差万別です。

講師の善し悪しと問うのではなく「エンディングノート」の必要性を受講生にどれだけ理解してもらえるかに苦慮するところで、これからは「エンディングノート」をとりまく“失敗事例”や“成功事例”などが具体事例として参考になってくることでしょう。

初めての“終活”の「エンディングノート」の書き始めはできれば簡易なものを選び、時には数年ごとにスタイルの違う「エンディングノート」に切り替えていくつもりで取り組む方が望ましいと考えます。

- ①どんなことを書けばいいのかを整理する
- ②自分の生い立ち、親族、友人への想いを整理
- ③戸籍などの諸官庁から資料用を収集すること
- ④預金、借入、保険、不動産などの資料収集
- ⑤家族関係、友人関係などの人間関係・・・など・・・

一人一人の書き方には“正しい書き方”というような正解はありません。ただ、「あまりにも曖昧な表現で書くと遺された家族がこまるから・・・」と、具体的な事例によるアドバイスが生きてきます。

「エンディングノート」の書き方をめぐっては、“書き方講師”も千人千通りあり“書く人”の想いはすべてが異なることは間違い有りません。

次に、それをどのようにして法的手続きへと切り替えていくには「カウンセラー」に寄り添ってもらい「法務の専門家」と相談しながら進めてください。



【花言葉】清純 清楚 内気  
な美しさ 清純 清楚

蒸し蒸しする猛暑の夏に「セイロンライティア」の花が美しい。雪の白さより白いのではないかと思うほどの白さで、やや肉厚の五弁の星形の花は、灼熱の太陽のもとで清涼感を感じさせられる。花の原産国はスリランカ(旧・セイロン)で高温多湿の環境には強いようだが、寒さには弱い花。真夏の太陽を受けて4cmほどの花が次々咲くので、朝の出がけに次ぎに咲きそうな蕾の大きさを確かめるのもまた楽しい。

ちよつと歳時記



《共同研究開発》

数社が共同で基礎研究・製品開発・商品開発などを行うことが増えてきている。自社の強みを生かしつつ、他社とアライアンスを組んで開発を行うことで、研究開発を加速させることができると共に、自社の事業領域の拡大や市場の広がりなど自社の将来可能性を広げることが期待される。

《共同研究開発とその成果物》

ここで、まず問題になるのは、このような共同研究開発の成果物の取り扱いである。当然、共同で研究開発を行ったのであるから、その成果物(例えば、完成させた製品)は共有だろうと思われがちだが、そうとは限らない。

これは共同研究開発をスタートさせる前に通常締結する”共同研究開発契約書”に依存する。例えば、共同研究の一方が大学等の研究機関である場合には、製品を所有しても、販売等できないため、初めから所有や実施(製造・販売など)を望まない場合もある。

そのため、共同研究開発における自社の役割に応じて、最初に適切な共同研究開発契約を締結しておくことが必要となる。すなわち、共同研究を行う場合には、相手方の会社とのフィーリングも大事だが、それ以上に、相手方企業としっかりとした契約書を締結して共同研究を進めるという意識が重要になる。

《成果物の中で問題となる知的財産》

共同研究開発の成果物の中で、問題となるのは知的財産の取り扱いであることが多い。理由は、(1)将来の独占や縛りに繋がること、(2)もともとの自社の独自技術との切り分けの困難さにあるように思われる。

(1)将来の独占や縛りに繋がることについては、知的財産を権利として所有した場合には(例えば、開発した技術を特許権として権利化した場合には)、その権利者はその製品の製造・販売などのすべての行為を独占することができる。従って、共同研究を行っている企業は、できるだけ単独で出願をして権利化をしたがる。その最たる例は、(相手方企業へ何らの事前通知もなく行う)抜け駆け出願である。

『共同研究開発』における落とし穴

弁理士 酒井俊之

ただ、現行の特許法では、抜け駆け出願については特許権が成立した後でも、権利の持分の移転請求が可能となっている。(もちろん、出願係属中における持分の移転請求も可能である。)

(2)もともとの自社の独自技術との切り分けの困難さについては、共同研究は、各社が役割分担をしつつ、自社技術を持ち寄っているわけで、ここのパーツの開発成果については、自社の単独発明とも捉えられる点にある。

この点については、例えば、共同研究開発契約書において、『A社に属する開発担当者及びB社に属する開発担当者が単独で知的財産の創作を行ったか、又は、共同して知的財産の創作を行ったかの判断は、当該知的財産を具体化するにあたっての寄与を考慮する。その際、単に知的財産の創作の契機となる課題や公知技術の問題点を提供したに過ぎない者は、創作を行った者に該当しないものとする。』といった具体的な判断基準を明示しておくことが有効であると考えられる。

《共同研究開発の経緯を示す議事録の重要性》

共同研究開発契約書や契約書における具体的な判断基準を整えても、その適用に当たって重要になるのは、共同研究開発の経緯とその立証である。

その点で有効になるのは、会議などでの議事録である。そのため、議事録は、できれば要約レベルのものはその場で作成し、出席者全員の所名をその場で貰っておくことが望ましい。併せて、ICレコーダーで録音した音声データも保存しておくことで疑義が生じることを防止することができる。



◆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。

終活カウンセラー協会が開催した「終活フェスタ」には2100人超が来場し、葬儀、お墓、散骨、遺影撮

影の紹介や入棺体験、脳年齢測定など、「終活」という言葉の背景には40歳代から90歳代までの関心を持っている人の年齢層の幅もかなり広い。厚生労働省では『ライフエンディング・ステージ』という表現をしているが一般的には「終活年齢」「終活期間」といわれるものですが、それを進める上の手順書として欠かせないのが『エンディングノート』です。

気になる数字……1.9%  
「エンディングノート」を書いた人の割合

民間調査会社「ライフメディア」が25年2月に60歳以上の人、3600人を対象に調査を行ったところ、「終活」ということばを「知っている」と「聞いたことがある」という人が73.1%以上だった。  
「エンディングノート」について書いてみたい……4.7%  
書いている途中……4.2%  
書いた人……1.9%

という結果であった。

終活に関して男性より女性の方がはるかに関心が高く、「エンディングノート」については、東日本大震災を機に、関心を持つ人の年齢層も下がってきているようですが、書いてみたいと思っても、いざ書こうと思ってノートを開いても、自分のことについてさえずらさずと書くことが出来ないのが現実。

終活カウンセラー協会が発行している『終活準備ノート』の項目をチェックすることから始めることをお勧めします。



### 賃貸不動産は収支の把握が肝心

不動産コーディネーター 豊田 泰由

賃貸用不動産の購入という「投資」は月々安定的に現金収入を確保できる・・・と退職後の生活資金確保手段として人気があります。

しかし、現金収入を生み出すはずの不動産投資が実際は毎月の赤字を生み出していた・・・そんな当初の目論みと間逆な状態に気がつかない方が少なくありません。

不動産投資をする上で、必要となる支出項目を把握し、購入当初の予定と比較することがトラブルを防ぐためにも大切です。

支出が想定される項目は以下の通りです。

- ◆購入資金の返済及び利息の支払い◆固定資産税◆管理費及び修繕積立金(マンション等の場合)◆入居者募集の際に不動産業者へ支払う手数料◆貸主が負担する修繕費用◆退去時に返還する敷金など・・・

特に返還敷金等については入居時に預かったものですが、多くの方が預り時に生活費に使用しており、退去時に支払う際には突発的なものとしてしまっているようです。

上記の支出項目と収入を月々把握して赤字のようでしたら、売却による損切りも含めて対応を考える必要があります。

収支の把握も含め、何か不安な事があれば不動産コーディネーターへお気軽にご相談ください。

### ■認知症予防・新書■ No.51

NPO法人 認知症介入指導協会 理事 清輔喜美男=  
<http://www.ninchisho-yobo.jp>

### ～アルツハイマー病 発症前からの追跡～ - 東大など41医療施設 -

東京大学病院、九州大学病院など全国41医療施設は、アルツハイマー病の予兆がある予備軍の人を発症前から観察して発症の仕組みを突きとめる臨床研究を始める。

脳の画像で発症の主因とされる異常たんぱく質がたまっている人を3年間追跡する。完全にアルツハイマー病に至っていない軽度の患者も長期間調べる。発症予防や発症を遅らせる薬などの超早期の治療法の開発につなげる。

健康な高齢者約700人に協力を求め、陽電子放射断層撮影装置(PET)で脳の画像を撮影。異常たんぱく質「アミロイドβ」が蓄積しているかどうか調べる。

アルツハイマー病はアミロイドβが脳にたまることで発症に大きく関わっていると考えられている。症状が出てくるまでは蓄積が始まってから数年以上かかるといわれるが、はっきりとは分かっていない。発症前後の様子が分かれば、予防や発症までの時間を稼ぐ方法が見つかるかもしれない。アルツハイマー病に至っていないが「もの忘れ」といった初期症状だけが出ている軽度認知障害(MCI)の人も調べる。健康な人に近い早期MCIとアルツハイマー病とアルツハイマー病に近い後期MCIの人を100人ずつ集め、同様の調査をする。アルツハイマー病の治療薬開発は転換期を迎えている。これまでいくつも試みてきた製薬企業による臨床試験が相次いで失敗しているためだ。◆世界で高齢化が進み、患者の増加に歯止めがかからないなか、発症を直前で抑える戦略に活路を見出そうと研究者が動き出している。

(日本経済新聞 2013年7月23日朝刊より抜粋)

### World Now

### 意に添わぬ非正規雇用の減少を!



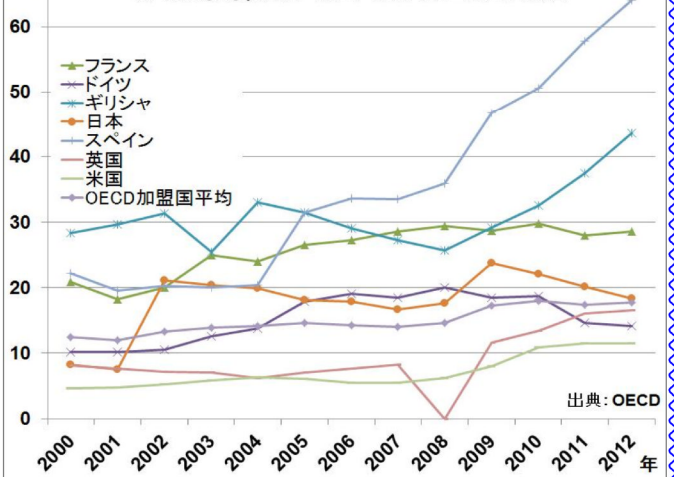
8月13日に総務省が発表した労働力調査によると、非正規労働者の数は、2013年4月～6月期平均で、1881万人となり、統計を取り始めた2002年以降、過去最多になったと報道されました。役員を除く雇用労働者は、5198万人と増加しましたが、もっぱら非正規雇用が増え、正社員雇用は減っているため、雇用が安定化する状況には至っていません。

今月は、これに関連して、やむを得ず非常勤勤務(パート・アルバイト等)に就く人々の統計をOECD(経済協力開発機構)のWebサイト(<http://stats.oecd.org/>)からご紹介したいと思います。

このグラフは、非常勤勤務(いわゆるパートタイム勤務)に従事する人のうち、望まずして非常勤勤務に就いている人の割合を国別年別に表示したものです。さきほどの総務省発表の非正規雇用の場合、正社員ではないという切り口であり、正社員と同じ労働時間で働く方も含むと思われるため、対象者は異なります。

深刻な財務状況にある国、スペインやギリシャは、望まずして非常勤勤務に就いている人の割合が増えています。日本も、2000年に比べると、倍近く増えていることとなりますが、OECD加盟国のなかにあつては、特別高い数字ではありません。

非常勤勤務者における非希望者の割合



その一方で、個人の努力で改善できる数字でもないとも思います。バブル崩壊以降、雇用者側が求めるスキルと求職者が持つスキルが乖離している、いわゆる雇用のミスマッチが、失業率などの改善を阻害していると言われています。雇用が伸びている分野で必要とされるスキルを身につける努力を個々が忘れても困りますが、それにも限度があります。政策関係者や経営者にも更なる努力をしてもらいたいものです。そして中小企業の経営者の方々にも雇用を守るべく健闘いただけたら……とも思っています。

雇用維持のための行政制度活用等について、ご相談がありましたら、ぜひ「たまゆら」にご連絡ください。



● 「リーダーの役割」は蠟燭の芯のごとく…!

順調に推移していたかに見えた事業が、経営者が自ら引き起こした失態ではなく、世界規模の経済事件や自然界の天変地異などによって、経営の危機に追い込まれることがある。

リーマンショック、東日本大震災、ユーロ通貨危機などの影響が回復しかけたと思っていた平成不況に更に追い打ちを掛けるものだった。

幸いにも、平成21年12月に施行されました「中小企業金融円滑化法」をチャンスとして素早くその適用を受け、それからほぼ3年経過した今、見事に息を吹き返した企業もあれば、それを好機と捉えられず更に債務を増やす結果となって消滅した企業も決して少なくありません。

小さな危機を決して見逃さず、自分自身に対しても厳しく対処することも、リーダーであれば取って仕なければなりません。

販管費の圧縮で、月々の人件費削減計画を実施することよりも前に、役員は率先して削ることはもちろんのことで、事業の収益が回復して資金繰りの目途がつき従業員給料の支給額をあげ後、最後にもう一度資金繰り内容が確信できたら役員報酬を微増する。

当たり前のことですが、それができない企業は案外多いのですが、リーダーの行動に対する従業員の信頼感はこちらが良いかは説明するまでもありません。

誠実で威厳のある行動を取れるリーダーには従業員は必ず付いてきます。

会社を守るために、そして、従業員を守るためには取引先に対しても毅然とした態度で対応することが大切で、「まあまあ〜そのぐらいいいじゃないか……」。堅いこと言うなよ……」というような昔ながらの感覚で取引先との関係を繕うようなことでは、これからは間違いなく通用しません。

取引先への「提案書」「報告書」「上申書」などもその企業の顔となる重要な書類ですから、部下を育成する上でも、文書化や文書管理は重要で、内外から信頼を得られるリーダーとなるためにも百編語るよりも一通の文書に纏められるリーダーで有ってほしいものです。つまり、周りに人が集まる組織のリーダーは、立ち位置がぶれず、多くを語らず、蠟燭の芯のごとく、静かにそこに居る人なのです。

リスク・カウンセラー奮闘記 112

● 「好事、魔多し」うまい話に乗らないこと!

事業が少しずつ回復してきた頃、見え得ない小さな危機が入り込むことは誰もが経験していることでしょう。何となく余裕が出てきたような気がしているところへ「甘い話」が舞い込んできたとき、悪い気がする人はいないもの。

「〇〇社さんなら業界の中で力があるから……」  
「〇〇社長はお目が高いと伺っています……」  
と言うような調子で、新たな取引を希望する業者が入り込み、気がついたら組織がズタズタになっていた……などと言うことは、しばしば目にする事です。

確固とした会社方針があれば排除できたことも、甘い言葉に心を奪われた為に、毅然とした指揮によって社員を動かす事ができないまま事業化に失敗することは、そのリーダーの日常の態度につけいられたと行っても過言ではないのです。

「これだけ熱心に頼まれたのであれば、私が一肌脱いであげよう……」などと、たわむれに事業は進まないものであり、本来の事業さえダメにしてしまうことにもなりかねません。

「一肌脱いで応援してあげたのに……」と、トラブルだけを残して相手の企業はさっさと消えてしまったりすることも十分あり得る話です。

その企業が持ち込んできた商品を十分な調査もせず「私の会社の営業力を頼ってきた殊勝な担当者……」、というような軽い気持ちで社員からの信頼を失い、会社の事業全体に悪い影響を及ぼし、ついに倒産した企業も見てきました。

事業がどんなに回復してきても絶対に踏み込んで行けない領域があることを経営者は知っていなければ、堅実であったはずの意識さえも飛んでしまうような見えないものを判断する力(直感力)に注意が必要です。

今まで扱っていなかった商品を新たに事業化したことにより、その商品に小さな欠陥が発見されたことをそのまま放置し、問題が起きたら直すという付け焼き刃の処理をしている内に社員全体にその風潮が根付き、本来の事業からも欠陥が発生し、業界における信頼を失墜し、会社が経営危機に陥った……とにならないようにしたいものです。



富貴への道	再生・再起への道	終活の手引き
-------	----------	--------

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 ホロニックス総研  
 ◇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>

【ホロニックス】  
 (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)