

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===2014年1月号

◆時は法則通り巡る…急変は危機！

なぜか嫌な予感がする。10年間、20年間、いや、100年間、200年間と…時間の流れ方はそれなりに法則通りに穏やかに進んでいたはずなのに、まるで、オルゴールのゼンマイを無理矢理早回しをしているように感じられる昨今の政財界のトップの発言や行動に、恐ろしいほどの違和感を感じてならないのは私だけだろうか。

有識者と称する人々が、長引く不況から脱却するためには、性急な不況対策の施策が必要だと声高々に煽り立て、真面目に貯蓄してきた善良なる国民に対して、投資こそが日本経済の復興に貢献することと大手企業や金融機関などと結託して、またまた社会の弱者の心をかき乱して、金の亡者が幅を利かせる世の中が当たり前なことだと押し切るのだろうか。

投資に関するリスク管理について適切な啓発や啓蒙活動といったリスク教育をしないまま、いたずらに投資意欲を後押しするような展開は、何か作作的で歪んだものを感じてならない。

高度成長とのバブル膨張期からバブル崩壊当時に顕著であった金融、証券、不動産産出を思い起こせば解るように、金銭至上主義の人達にとっては、まるで赤子の手をひねるようなもの。

中小零細企業経営者にとっても、「経営改善計画書」を何度も見直し利益を確保するために懸命に努力していても、金銭至上主義たちによる金融ゲームの失敗によって経済構造がガラリと一転してしまうようなことは、2度と繰り返してはならないのです。

その金銭ゲームの失敗は、金銭ゲームをしている人達の中だけで損得の決着が付くわけではなく、本業の営業利益の実績が厳しくなっている経営者達が、営業赤字の穴埋めのためにこの時流に乗り遅れまいと、「借り入れた資金」や親族が供出した「なけなしのお金」を投資資金にするようなことだけはして欲しくない。私は声高に叫びたいと思います。

金銭ゲームのプロでも失敗があるという前例を見れば、プロでもない経営者が“にわか勉強”したところで利潤が上げられるものなどは、到底思えません。

世の中が慌ただしくなってきたからといって、なぜそんなに急ぐのだろうか。周囲から聞こえてくる金銭ゲームで儲かったという人の話に、作業の手を止めて耳を傾けて聴くほどの中身はないはず。人は人。急変している社会現象に危機感をもって、じっくり観察するゆとりを大切にしてほしいものです。

リスクのクズリ
急変する潮の変わり目には危険が潜む！

◆自分ペースで…他人に追従しない！

振り返れば、バブル経済が崩壊した時に資産家だったはずの人が、ある日突然に大きな借金を抱える債務者になったのは、誰かによるミスリードに乗ったか、「他の投資家に遅れをとってなるまじ…」と、深い思慮もなく「儲かるらしい…」という噂を鵜呑みにしてブームに慌てて乗った人達でした。

他人は他人、自分は自分というような考えで、浮かれている人を横目にマイペースで『自分流』にその時期を過ごしてきた人は、バブル経済が崩壊しても、何の被害も被らず、今までと変わらぬ平静さで過ごしてきました。

“朝・昼・晩”や“春・夏・秋・冬”は誰にも規則正しく平等に巡りくると知っている人達だったから、急激に変わる変化には異常さを感じ、冷静に達観していたことでしょう。

それぞれの人が、これまでの自分の過ごした経験値のもとに、いつ、どこで、どのような事象の変化でも捉える観察力を身につけているかで、結果に大きな違いが出てくることを知っていたいものです。

政治家は、アベノミクスで景気を一気に好転させようと躍起になってますが、中小零細企業経営者としては、容易に受注増になるとも思えませんし、経営は楽観視できません。

もしかしたら…“今秋には倒産増か？”と警戒する見方もあるように、受注増になったからと云って、虎の子の資金を吐き出して仕事をこなそうとすると、大きな変わり目に耐えられずに経営危機に陥る危険が潜んでいると考えるべきでしょう。

受注増になった分に見合った資金繰りのための融資までを、アベノミクスの経済政策の中で配慮されているとは到底あり得ないことでしょう。

中小零細企業経営者は、自分の会社は自分で守る。それには内部蓄財が大切です。万一の時の為の直ぐに資金化できるような資産保有、他社との競合でも負けないビジネスモデルや意匠、特許権などの知的財産も有効です。

何より重要なのはコアとなる人財育成と、脳力蓄積と活用、そして人的ネットワークの構築でしょう。

金銭至上主義者の当てにならない儲け話に乗るよりも、その資金を『人財育成』のための資金に充当することによって、万一の経営危機に対しても、十分に乗り切ることが出来る爆発的なパワーを潜在させておけるというものです。



ちよつと歳時記

三種類の花キャベツが正月の花壇に彩りを添える。花キャベツは油菜(あぶらな)科、アブラナ属でキャベツやブロッコリーの仲間。重なり合った葉が、まるで「牡丹」のように美しいことから「葉牡丹」とも呼ばれ、江戸時代の頃には『牡丹菜(ぼたん菜)』として正月飾りとして愛されてきました。

キャベツの仲間であることとの証拠として、3月頃になると株の中心が膨らんで、やがて茎が伸びてきます。茎は3〜40cm位になり、黄色い菜の花が咲いてきます。今では六〇種を超える園芸種があり、花を咲かせれば丈夫で、正月から春先まで長く楽しめます。

【花言葉】物事に動じない

《緻密なスケジュールリング》

通常、顧問先企業の知的財産戦略は、研究開発・商品開発状況を踏まえて、少なくとも月1回の訪問時や全体会議時に構築・カスタマイズする。

具体的には、研究開発においては、技術発表(プレスリリース)に合わせた先行技術調査や特許出願のスケジュールリングがオーソドックスなオールドスタイルだが、緻密なスケジュールリングこそが重要である。

《特許網(ノットポイント)を構築する知的財産戦略》

最近、競合他社に全く気付かれずに、特定技術領域に特許網を構築することも多い。これは、特許制度の盲点を突くものである。

そもそも特許制度は、新規発明の公開の代償として、独占排他権としての特許権を付与するものであるが、特許権の設定とその特許権の公開時期との間にはタイムラグが生じる。このタ

弁理士 酒井俊之

このようにして、プロトタイプの特許権の特許公報が発行されるまでには、周辺技術も含めてすべて権利化が完了させて、特定技術領域に特許網を構築することができる。

なお、早期審査には要件があるが、中小企業であれば、中小企業の要件で早期審査が可能であり、大企業でも外国関連出願やグリーン関連出願で早期審査が可能である。手続も、簡素化されており、早期審査の事情説明書に特許出願の先行技術文献等の段落番号を記載する程度である。

《さらに緻密な知的財産戦略》

さらに緻密な特許出願は、見せ球作戦である。特許出願や権利化された特許権は、上述のようにすべて公開される。それを逆手に取り、特許の内容をすべて見せ球として、コマーシャルにする。

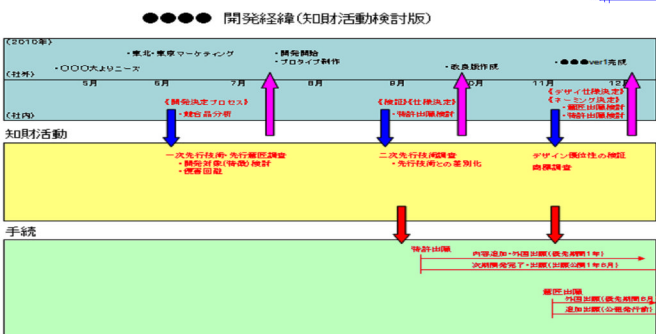
例えば、ある電子部品は、精密加工が困難であったとして、初めて精密加工に成功したA社は、どのような知的財産戦略が有効だろうか？

もちろん、ノウハウとして秘匿して、特許出願を一切行わないことも有効であろう。しかし、それでは、業界の間人も、A社やその精密加工技術になかなかどり着かない。すなわち、取引先や販路につながらないということになる。

一方で、精密加工技術をすべて特許出願の出願書類に記載した場合には、A社やその精密加工は一時的に知られるが、すべてがオープンになるため、本来秘匿すべきノウハウもすべて開示されてしまう。

そこで、通常は、出願内容を弁理士も交えて精査するが、ここは見せ球作戦である。すなわち、量産化のできない精密加工技術だけを特許出願にして、見せ球(コマーシャル)として活用する一方、量産化が可能で実はコストダウンができる“経済的価値が高い”精密加工技術は、営業秘密(ノウハウ)として秘密管理する。

このような緻密な知的財産戦略を、その研究開発・商品開発状況や技術発表(プレスリリース)に合わせてスケジュールリングすることになる。その意味でも、緻密なスケジュールリングこそが重要になってくる。



タイムラグを利用して、最初のプロトタイプの特許権の特許公報が発行されるまでに、周辺技術をすべて特許権として権利化する形で特許網を構築する。

具体的には、最初のプロトタイプの特許出願を行うとほぼ同時に特許審査請求を行う。このときに、早期審査も併せて請求することがポイントである。

早期審査の請求を行うことで、プロトタイプの特許出願が出願公開される1年6カ月より前にプロトタイプの権利化を終えることができる。すなわち、早期審査の請求がされた出願の審査期間は約2カ月であり、拒絶理由に対応しても半年程度で権利化ができる。

そして、権利化からその特許公報の発行までの期間3カ月程度を逆算して、その間に周辺技術をすべて権利化してしまう。この周辺技術の権利化は、プロトタイプの権利化ができているので案外容易である。すなわち、特徴部分がある程度同じにすれば、周辺技術もすべて特許性が認められて権利化される。



◆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。

気になる数字……每秒15通 年賀葉書の「郵便区分機」の仕訳処理枚数

昨年11月に報道された郵便局員の「自爆営業」(郵便局員が年賀はがきを自費で買い取る)が問題となっていました。その背景として「郵便区分機」の存在が気になります。

お年玉付き年賀葉書・昭和48年版の発行枚数が19億枚台でオイルショックの49年版では一気に23億枚増加し、その後、プリントゴッコ、絵入り年賀葉書、ワープロ、パソコンなどの普及により発行枚数は年々更新してきました。

平成16年版の44億5千枚をピークに徐々に発行枚数が増減しながら逡巡減し、平成25年版では35億8千万



枚になっています。「郵便区分機」は40年以上の長い

歳月をかけて改良を重ね、省力化に大きく貢献し現在がある。区分機の仕分け処理能力と人力との1時間当たりの比較は…

- ◆アルバイト社員⇒700通
 - ◆ベテラン社員⇒1200通
 - ◆区分機1台⇒数十人分の作業量
- 区分機には2人の社員が付くというが、最高速で1時間で5万通を超える年賀状を正確に区分できる。単純計算で1秒間に15通近くの年賀状を処理する計算になります。

経営的に、費用対効果を考慮すると処理能力に応じた年賀葉書の量が必要になるのは当然のことか？

中古物件に対する不安を軽くする～既存住宅瑕疵担保保険～

なるほど納得・・・不動産!! No.002

株式会社ありがとう・不動産

新築物件と中古物件では一般的に売り手が異なります。新築マンションや戸建ての建売りの場合、基本的にディベロッパーが売り手になります。一方、中古の場合、マンション・戸建てを問わず、流通している物件の多くは、一般消費者が売り手になります。

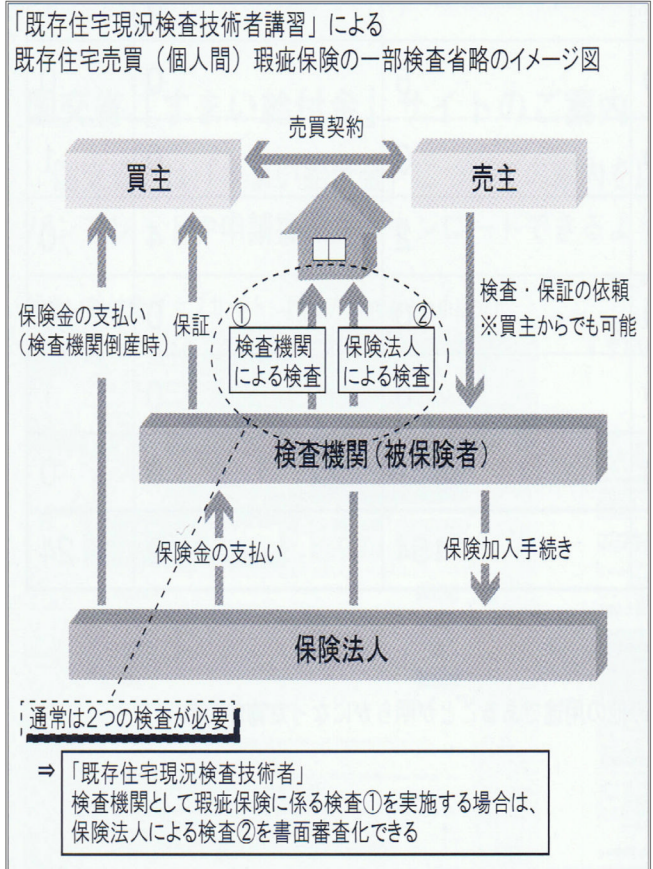
耐震偽装事件等が起こって以降、ディベロッパーなど企業が売り手になるケースに対しては法律が強化され、消費者の保護があつくなりました。

現在の法律では、建築物の構造において大切な部分は、基本的に10年間は保証されます。瑕疵(欠陥)が見つかったときにディベロッパーに資金がなく消費者が保証を受けられなくなる事態を避けるために、企業には保険加入や供託金預託などの義務が課されているため、消費者が保証を受けられないリスクが大幅に減りました。一方、対等な立場にある一般消費者間の売買契約に対しては、そのような規制はありません。

そうすると中古住宅の場合、瑕疵(欠陥)があっても保証されないことも起こりえます。そのため、新築住宅に比べ、中古住宅は心配だという声を聞くことがあります。では、そのようなリスクに対して備える方法はないのでしょうか。実は、中古住宅にも、『瑕疵担保保険』というものがあります。

新築住宅同様、建築物の構造上大切な部分に見つかった瑕疵(欠陥)の修理にかかった費用やそのための調査費等を補填する保険で、図のような仕組みになっています。人が生命保険に加入する際、健康上問題を抱えていないかの審査があるように、住宅の検査が必要です。

この住宅の検査は、実際に住宅を買う立場とすれば、明らかな重大欠陥がないことをプロの視点から見てもらえて、それ自体が中古物件に対する不安を取り除く働きがあります。しかし、費用がかかるうえ、二重の検査(図にある①検査機関による検査と②保険法人による検査)が必要なため、この既存住宅瑕疵担保保険の使



出典：マンスリーリアルエステート 2013年11月号

い勝手に悪くしていました。しかし、2014年1月からこの手続きが一部改善され、一度の検査で保険に加入できるようになります。また保険期間は、従来5年間のみでしたが、あらたに1年間という選択肢が増え、よりお手頃な保険料で加入することも可能になりました。

いまのところ、既存住宅(中古物件)に対するこの『瑕疵担保保険』は、認知度の低い保険ですが、中古物件の購入を検討される際、知っておかれて損のない保険だと思います。ご興味のおありの方は、ありがとう・不動産までご相談ください。

気になる! コトバのあれこれ 間隔の数え方 ～おきに

一問一答形式で日本語を紹介する「日本語不思議図鑑」(定延利之著、大修館書店出版)から一問。

病院で「錠剤は1時間おき、カプセルは1日おきに飲んでください」と言われたとする。きょう、1時に錠剤とカプセルを飲んだ場合、こんどはいつ、錠剤を飲めばいいだろうか? カプセルはどうだろうか?

答えは、『ふつう、錠剤は2時(1時間後)、カプセ

ルはあさって(2日後)に飲むべき』だそうです。1時間後と2日後と数字に違いが生まれたのは、時と日の長さの違いです。日には24時間という長さがあり、きょうが終わったときから丸1日の時間を経過することにより、1日おいたこととなります。一方、時にはそのような長さがなく、1時ちょうどは一瞬で過ぎ、そこから1時間経過することにより、1時間おいたこととなります。

なるほどと思える日本語の特性が紹介されている本なので、ご興味のある方はどうぞ。



●嫌な言葉…『やられたらやり返す。倍返しだ!』

昨年、TVドラマ『半沢直樹』が大きな話題となった“決めゼリフ”がどうしても気になって仕方がない。

ドラマの中では、バブル期の大手銀行の組織内外からの圧力を受けて戦うという設定だった。部下の失敗は上司の責任…の真逆で「上司の失敗は部下の責任」という企業社会に起こりがちなことを話題としているものですが、ドラマ中、半沢が反撃するときのセリフとともに憎々しげな強烈な表情と重なり、私にとってはマイナスのイメージで印象深い。

毎年話題の「2013年の新語・流行語大賞」では、さすがに「やられたらやり返す」の部分は外され、『倍返し』の部分だけに切り離されて入賞となったようで、少し安心しました。

平均視聴率が30%という高水準の視聴率だけに、社会における影響力は決して少なくはないと思うと、暖かい温もりがあるとは言い難い“やられたらやり返す”…の言葉は、他人を憎む…、他人を欺く…、他人を恨む…、などの復讐をイメージするような言葉としてしか感じられない、社会から消えてほしいとさえ感じていました。

戦国の世でもあるまいし、暴力団やギャング(?)の世界にいるわけでもないのに“やられたらやり返す”はいかがなものかと…。

幸いにも、そこから切り出された『倍返し』というフレーズだけがメディア上でも繰り返し使われているようで、これからは『優しさ』のようなプラス思考の言葉や行動にこそ『倍返し』の言葉が添えられるようになってくれることを期待したいです。

憎しみ(マイナスパワー)を込めて「悪いのはアイツで、アイツのせいで…私は苦しんでいる。私は被害者だ。いつか復讐してやる…!」と言って指差した手を見ると、なんと中指、薬指、小指の3本の指は指差した本人の方向を指していることに気がつきませんか。つまり、よくよく考えてみると、そのようにして他人に憎しみを抱き続けると言うことは、なんと、3倍返しのマイナスパワーを自分自身に送っているということになります。

リスク・カウンセラー奮闘記

116

●『お陰様の心』の倍返しができるよう生きたい!

『ありがとう』そして『おかげさま』の言葉には何故か心を温かく包んでくれ、気持ちが穏やかになる不思議なパワーを感じます。

元・楽天イーグルス監督・野村克也(1935年生)氏が書かれた野村ノートの中に「おかげさまで」という、心に残る詩がありました。

『おかげさまで』

▶夏がくると冬がいいという、冬になると夏がいいという。▶太ると痩(や)せたいという、痩せると太りたいという。▶忙しいと閑(ひま)になりたいという、閑になると忙しいほうがいいという。▶自分に都合のいい人は善い人だと誉め、自分に都合が悪くなると悪い人だと貶す。▶借りた傘も雨があがれば邪魔になる。▶金をもてば古びた女房が邪魔になる。▶世帯をもてば親さえも邪魔になる。▶衣食住は昔に比べりゃ天国だが、上を見て不平不満に明け暮れ、隣を見ては愚痴ばかり。▶どうして自分を見つめないか、静かに考えてみるがいい。

75歳の年輪を重ねている名将だからこそ気づき語れる言葉が込められているように感じます。

この詩を読んでみると、人間って生き物は、いつも、いつも、無い物ねだりのワガママばかりを言っているようで、傲慢な生き物とさえ感じてしまいます。

人は一人では生きて行けない。この世に誕生する前から今の瞬間まで、親子、兄弟、恋人、友人、夫婦、医師、上司、部下、お客、師弟など、の関係で必ず誰かのお世話になったことは間違いありません。

自分を表舞台に立たせてくださったこと、辛い悩みを受け止めて解決してくれたこと、困窮する経済状態から救ってくれたこと、自分の欲求を満たしてくれたこと、生きるチャンスを与えてくれたこと…など、縁ある人との出会いは『お陰様の縁』として心に留めてして生涯感謝の気持ちを持ち続けたいものです。

『温情の心』を弄ぶ行為は絶対にあってはなりません。

自分が戴いた『お陰様の心』を何倍かにして『社会に施そう!真心こめて惜しみなく』と“私利私欲”を捨て継続していく『積善の行為』が当たり前に循環していけば心豊かな人間社会となるでしょう。



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)