

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===

大企業であっても中小企業であっても、会社を永く継続させるためには、志を立てて会社を設立した時の“創業社長の想い”を、役員や従業員がしっかり受け継いで行くという一人ひとりの明確な意識と教育体制が組織に組み込まれていなければなりません。

特に人材の育成には、その企業の開発、生産、販売、管理などの各部門の生産性と企業価値を向上させることに可能性を見いだせることは顕かです。

自社の社長に対して社員の口から…
「社長の為に何としても頑張りたい」
「うちの社長のコピーになりたい」と言われるのならいいのだが…
「社長のようにだけはなりたくない」
「社長は何を考えているのか分からない」
などと言われるようでは、社長と社員との信頼関係があるとは決して言えません。

社員教育は自分の子供達への教育と同じように、社員の立場を尊重したうえで信頼関係を築きあげる努力が必要なのではないでしょうか。

社員との“信頼関係を築く”ことは一言では説明できることではありませんが、社長が社員の信頼を得て社長であり続けていくには“学び続ける姿勢”が絶対に必要であり、社員に対しても積極的に“学ぶ機会”を与えることが大きな信頼関係に繋がります。

部下を育成するための費用を惜しみ、部下が自分以上の能力を持つことを恐れつつ社長であり続けたいと思うことは、むしろ、経営が行き詰まりその地位さえも失う危うさがあるのです。

短期的に収益改善をしなければならぬときでも、リスクスケジュール中であっても、社員に対する教育訓練費の労働費用に占める割合は極少であることを踏まえると、企業としての競争力の源泉である知的資産から生産性の向上に対して人材(人財)の果たす役割は著しく大きくなることは間違いありません。

社長が部下を“ダメ社員”呼ばわりすると言うことは、その社員を育てた社長が“ダメ社長”であると自認していることに他ならないのです。

万一の事態により、経営危機に直面したときであつ

**リスクのクヌリ
危うき者は、その位に安んずる者なり…
会社と社員を守るは経営者の知財意識なり!**

ても、その危機を乗り越えることができるのは恒常的に出来上がっている経営者と社員との信頼関係があればこそ…。

激化する一方のグローバル競争の渦中において企業が育成してきた社員教育体制が自社の強みを活かした経営に転ずることが可能になるのも蓄積してきた「知的な財産」を活用できるかどうかにかかってきます。

『知的な財産』とは、①社長自身の知識、②教育された社員の能力、③生産性向上能力、④ビジネスモデルとアイデア、⑤相互信頼関係の構築など、何が“知的財産”であるかを認識し、創造し活用することに大きな意義があることを経営者が率先して行動してほしいものです。

万一の時、“有形の資産”を活用して切り抜けるには余りにも時間がかかりすぎるので即効的な戦力とはなり難いが、日常的に蓄積している“無形の資産”は意志の再確認をすることで瞬時に戦力となり得るのだから、社長は人材育成と強化に心血を注ぐことに価値があることを信じて行動してほしいのです。

社長は高い知財意識を持って常に学び続け、その地位に安んずることなく全身全霊をもって後継者の育成に臨むべし!



株式会社ホロニックス 総研 代表取締役 細野孟士

新年明けまして“平成壬辰”の年を迎えることとなりましたが、大きく天地や政界が大荒れして見えなかつたものが表面化した「辛卯」から続く今年には、諸々のトラブルをまとめ上げて事業を成し遂げる年だと伝え聞いておりますが、是非ともそうであつてほしいものと願っております。
「平成壬辰」の今年が、昨年の天変地異に引き続く何か、政治・経済も経営者意識も、全く新しい仕組みの中で大きく変化していくことは十分に予測されます。と、するならば、己を捨てられず過去にとらわれし経営者は消え去り、全く今までの新しい新たな仕組みを目指す者のみが次世代への繋がりをもてることを示唆しているのだと思います。
今年も「ありがとう」の言葉を添えてご縁のある方々に深く感謝申し上げます、さまざまな問題解決に身を惜しまず取り組んでまいりますので、宜しくお願ひ申し上げます。

ちよっと歳時記

庭の日蔭に植えられている地味な植物なのですが、厚みのある葉は一年中青々としているから“アオキ”と名付けられた由。

古来、薬用として用いられ、厚い葉を炙って患部に貼り付けると抗菌作用により、凍傷、火傷、創傷、腫れ物などが治るとされてきました。

子供の頃、夜に津々と雪が降った翌朝に、庭の草木を撓らせていた雪を払うと深紅の実が鮮やかに雪に映えていた光景が今でも鮮明に記憶にあるのですが、春には気づかないほどの紫色の小さな花を咲かせ、冬に色づく赤い実に温もりを感じていたのでしょうか。

花言葉の「若く美しく」と「永遠の愛」。いつまでも心に残る大切な愛の記憶なのでしよう。



経営コンサルタント

二見道夫

明治四年の真夏。うだるような暑い日が続いていたある日のこと。

東京の“お茶の水”駅の脇を流れる神田川にかかる神田橋の上で、「冷やっこい、冷やっこい水だよ」と、通行人に口上を飛ばして水を売っている男がいた。

「水は水でもただの水じゃない。飲みさえすれば旨さがわかる・・・」砂糖を溶かしただけの一杯一銭の水が飛ぶように売れる。水がなくなれば、水を汲み砂糖水を溶かせばいい。当時の“お茶の水”は、茶の湯に使うほどの名水の出るところだったのだ。

こうやって、アイデア一つで元手要らずの水で稼いだ男こそ、浅野セメントの創始者であり、経営に直接関係した会社が、東洋汽船、沖電気、東京製鋼など多岐にわたる浅野総一郎だ。

もちろん浅野は、いつまでも水売っていたのではない。これはあくまでも本命の事業に到達する事業資金のタネ銭作りだったのだ。だから、水売りは夏が終わると同時に止め、横浜の小倉屋という味噌や醤油を売る店に住み込んだのだ。味噌は竹の皮に包んで売っていた。

そこで浅野は再び、竹の皮が意外に高いことに着目して、千葉県姉崎で竹の皮を仕入れて売り始めたのだ。狙いは当り、浅野はこの商売で、かなり儲けたという。

とてつもなく大きな野心を抱くこの男、大事業への足がかりになる手元資金を、こうやって稼いだのである。ところが私は、北海道の石屋製菓の“白い恋人”が、旅行者たちの手土産として、大の人気を呼び始めていた頃、九州の宮崎へ出張し、あるホテルに泊まることにした。

ホテルとはいっても土地柄なのか、客室には茶菓子が用意してあった。この菓子を手にして、「ええ？」と驚いたものだ。その茶菓子とは“黒い恋人”というネーミングなのだ。

炒り大豆を飴で固めたようなもので硬い。若者向きの硬さだ。個装は竹の皮仕上げだ。

咄嗟に“白い恋人の物マネ”と思ったが同時に、「失敗作になるだろうな」と思ったものである。竹の皮の包装は若者向きではない。しかし中味は若者でないと食べられない。ちぐはぐなのだ。商品コンセプトが、漠然としている。行き掛けの駄賃に作ったようなものだ。

案の定というべきか、二度と“黒い恋人”にはお目にかかることはない。

商品企画でアイデアを出すことは大事なことだが、多少の失敗をくりかえすことはいい。しかし思いつき

と、自己満足の場当たり企画は“気欠く”となり、一瞬の線香花火で終わるものだ。

池袋の雑居ビルの入り口に、ある日新しい看板が掲げられた。

中国の健康煙草の販売会社なのである。またある青年は、太陽光発電システム(ソーラー発電システム)を売りたいと訪ねて来た。中国煙草は、週刊誌が仰々しく書いていたから知っていた。

ソーラー発電システムの場合は、長期的に将来を見た場合有望ではある。しかし問題がある。さて中国煙草の場合は、“時の人、時が過ぎればただの人”と同様に、一過性のブームで終わるはずと読んでいたが、一年を経ずして看板は消えたから、たぶん一過性で終わったのだろう。

ソーラー発電システムについてはSOHO(スモールオフィス・ホームオフィス)的な感覚では無理。この分野は、住宅会社や建材会社などが、恐らくメーカーの代理店として売りの手がかかりもない個人か個人に近い人が、売るぞという意気込みで売れるものではありません・・・という指導をした。

ところがこの人は、それっきり来なくなった。やはり、うまくいかなかったのだろう。

ところで九州の宮崎に観光旅行した人は、日南海岸をドライブし鶴戸神宮やサボテン公園を訪ねた人は多いはず。太平洋の大海原を遠望し、ひょいと眼下に目をやると、鬼の洗濯板と呼ばれる、長い年月で波に浸食された、岩板状の海岸の景観が見ものだ。

ところが宮崎には、『日南海岸=鬼の洗濯板』(洗濯岩)という名称を冠した、観光土産をもってこいの菓子(センベイやオコシが合うはず)がない。

そこで、現地の菓子製造会社の社長に話してみた。「言われてみると、たしかにありません。灯台元暗しでした・・・」

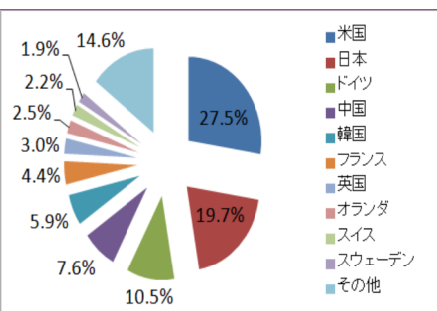
ここ一、二年のうちには、『日南海岸=鬼の洗濯板』というオコシかセンベイが、お土産として宮崎空港などにも並ぶだろう。

筆者が平成7年に書いた「智将の知恵闘将の決断」に、「これからはペット用の棺が売れる」と書いたが、これも商品化され、最近ではネットで買い求める人も増えたという。

固定観念を捨て柔軟思考で市場を見れば開発の真空地帯は、まだまだあるようだ。

世界知的所有権機関 (EWPO) から、特許協力条約 (PCT) に基づく国際特許出願状況 (速報値) の資料では、

【2010年の国際特許申請数】は162,900件で国別出願件数



2010年の中国の特許申請件数の前年比伸び率

と対前年比のは以下の通りでした。

- ◆ 1位：米国 ...44,855件 (前年比1.7%減)
- ◆ 2位：日本 ...32,156件 (前年比7.9%増)
- ◆ 3位：ドイツ ...17,171件 (前年比2.2%増)
- ◆ 4位：中国 ...12,337件 (前年比56.2%増)
- ◆ 5位：韓国 ...9,686件 (前年比20.5%増)

- ◆ 6位：フランス...7,193件
- ◆ 7位：英国...4,857件
- ◆ 8位：オランダ...4,097件
- ◆ 9位：スイス...3,611件
- ◆ 10位：スウェーデン...3,152件

1位～3位は前年と同じですが、顕著なのは中国の56.2%増で韓国を抜いている。

この資料は特許出願に関するものですが、商標登録や意匠登録の海賊版で世界から非難を浴びている中国の特許出願には、事故を起こした国有鉄道の“独自技術”と称することにいささか疑問を感じることは否めない。

不動産コーディネーター 豊田 泰由

約80%の所有者が管理会社に管理を委託しているといわれている「賃貸住宅」は、日本における全住宅数の約4分の1以上(約1,340万戸)にのぼると言われていることから、国民の賃貸住居への様々な問題に対応するために「賃貸住宅管理」の重要性は高まっています。

賃貸住宅の管理に関する法規制やルールがない為に、敷金や保証金の返還、契約更新などの管理業務に係るトラブルは年々増加しています。

それらの問題を予防する為「住宅管理業者登録制度」を創設することとし、登録に関して必要な事項を定める「賃貸住宅管理業者登録規程」が定められました。

国土交通省のホームページによると…

制度の目的は、賃貸住宅の管理業務の適正な運営を確保し、賃貸住宅管理業の健全な発達を図り、もって賃貸住宅の賃借人等の利益の保護に資することを目的としています。

- [1] 賃貸住宅管理業者は、国土交通省の備える登録簿に登録を受けることができる。
[2] 登録業者は、業務処理準則(管理対象や契約内容の重要事項を貸主へ説明すること等の一定のルール)を遵守する。
[3] 登録事業者が業務処理準則に違反した場合などは、勧告や登録抹消等の対象となる。
[4] 国土交通省は、登録業者名等を記載した登録簿を一般の閲覧に供する。
告示施行は平成23年12月1日であり、業者名の開示は2週間毎に登録更新される予定です。

認知症予防・新書

NPO法人 認知症介入指導協会 理事 清輔喜美男

「お正月に餅を詰まらせないために〜嚥下機能の強化

〜浜松リハビリテーション病院 藤島一郎院長〜

「摂食・嚥下障害」はうまく食べものを飲み込めなくなった時に表れる。原因は大きく分けて以下の3つである。

- 1. 認知症など精神活動の障害。
2. 嚥下運動に関する筋肉や神経の障害。
3. 舌や食道などの嚥下組織の障害。

食べものを上手に飲み込むには、まず目で見て認識し、口に取り込み、かみ砕いた後に適度な大きさにまとめ、のどに送り、のみ込み、食道まで運ぶ。

この複雑な工程をこなすには、脳や筋肉、神経、組織の「連携プレー」が欠かせず、高齢者に多い3つの障害が妨げとなる。年をとれば筋力は低下するし、注意力も落ちる。のみ込む力が衰えると、のどに食物が詰まるだけでなく、気管を介して声帯の奥にまで入る誤嚥を引き起こす。高齢者に多い誤嚥性肺炎にもつながる。

自分で十分食事をとれる人は、食事の前に軽い運動で首周りの筋肉のこわばりをほぐし、筋力アップをすると良い。食べものをのみ込むのに最も影響するのが、あごの下から首にかけての「舌骨上筋群」である。鍛えるには、あおむけに寝て首を起こしたり、おでこに手をあてて、首を下に向けてたりを繰り返す。

呼吸筋力を高めるために水の入ったペットボトルに小さな穴をあけてストローをさし、ぶくぶくと吹くのもいい。キャップを強く閉めると、はく力がかかりないと泡は出ない。最近、サルコペニア(筋肉減少症)が高齢者の中で問題になっている。県立広島大学柏下淳教授は「老化による筋肉の衰えや脳機能の低下で、のみ込めなくなると、食べるのをあきらめて、さらに状態が深刻になる悪循環が生まれる」と指摘する。

●のみ込む力の主なチェック項目は

- 最近やせてきた ○ 食事中にむせる ○ 食べるのが遅くなった ○ 口から食べものがこぼれる ○ 声がかすれてきた
お正月にお餅をのどに詰まらせて、窒息事故など起こさないように啓発しましょう。

World Now 実のところは…それほど円高ではない!!



ファーストフードの代名詞ともいえるマクドナルドにビッグマックという商品があるのをご存知でしょうか。そのビッグマックを使った「ビッグマック指標」を今月ご紹介したいと思います。下図は、先日エコノミスト誌のWebサイト(http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/01/daily-chart-3)で紹介されたビッグマック指標の一部です。

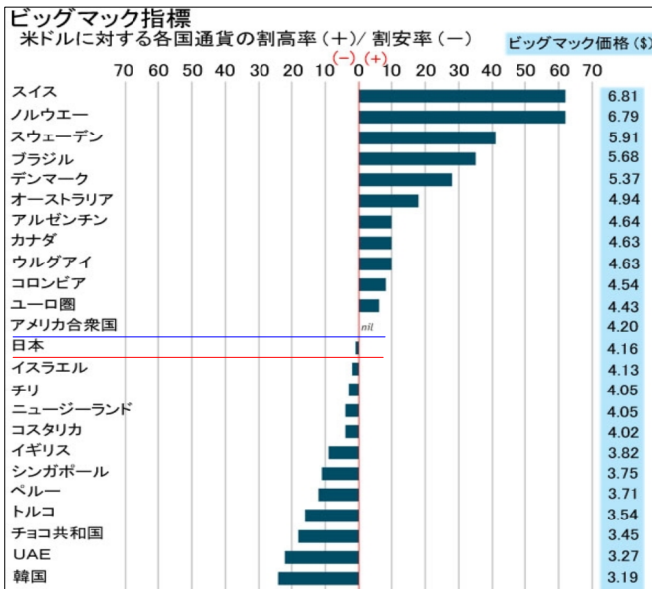
ビッグマックは、肉の種類やサイズなどが多少違うとはいえ、世界各国で販売されている商品です。それぞれの国のビッグマックが、米ドルに換算するといくらで販売されているかを比べ、その時点の為替レートが割安か割高かの目安にするのが、このビッグマック指標です。適正な為替レートというのは難しい問題ですが、この場合は、同じ商品を各国同じ価格で買える状態に為替レートが近づくのが適正と考えています。

最近、ユーロ圏での財政危機の影響により、ユーロの下落が続いています。しかし、このビッグマック指標をもとに考えると、まだまだ若干割高なため、まだ下落の余地が少しあることとなります。日本の場合も急速に円高が進みましたが、それでもほんの少しとはいえ割安だと示されています。

同じ指標を少し遡って見てみましょう。2007年7月の時点では、日本は33%割安、ユーロは22%の割高でした。つまりこの4年半のあいだに日本やユーロは、購買力を基準に考えた場合、適正な為替レートに調整されたと考えられます。しかし、このビッグマック指標は絶対ではありません。各国の人件費や材料調達費を反映している点や世界中でほぼ同じ品質のものが流通している点は、各国の通貨を比較するうえで優れています。やはりたったひとつの商品で比較している点やマクドナルドなどの外食産業がおかれている状況が各国で相当異なっている点は、問題です。

日本においてマクドナルドは、日本独自のファーストフードともいえる牛丼屋や中食である弁当チェーン店とも競合し、熾烈な価格競争に曝されています。そのビッグマックで為替レートが適正水準になっているということは、相当厳しい状態と考えることもできます。

しかし、購買力というひとつの基準とはいえ、現在の状況が行き過ぎた円高ではないとなれば、このまま円安が戻ってくるのを待っていることもできません。各企業は、現在のビジネスモデルのままこの環境下で事業継続できるのかどうか、判断すべき時期なのかもしれません。



一般的にカウンセラーに求められている役割は、クライアントの悩みをじっくり傾聴することだと言われています。

そして、混乱した現状から立ち直るのはあくまでも相談に来たクライアント自身の力によるものだという考えで接し、カウンセラーはあくまでもクライアントの自立を援助する立場を固執します。

カウンセラーに悩みを聴いてもらうことによって、モヤモヤしていた気持ちがすっきりと楽になったりしたことは誰でも容易に体験できるものです。

カウンセラーの役割は、クライアントの話を傾聴し続け、クライアント自身が気持ちの整理ができるように手助けをすることなのです。

クライアントが抱えている問題はカウンセラーとの時間を持つことによって自分自身で解決するようになるという考え方がカウンセリングの基本的な考え方なのです。

一般的にはカウンセラーの方からアドバイスをしたり指示したりすることはなく、カウンセラーがクライアントの悩みを能動的に解決するのではなく、クライアントが自力で解決するための援助行動が基本となっています。

一般のカウンセラーはクライアントの悩みを真剣に聴くのですが、問題を抱えたクライアントとは、それなりの距離をとりつつも、相手の悩みに共感しすぎて共倒れ現象を引き起こすなどの危険性もありますから、相談を受けるカウンセラー自身が心身の健康維持を持続させることが非常に重要になってきます。

リスク・カウンセラーと一般のカウンセラーとの違いとはどんなことなのでしょう。

カウンセラーですから、クライアントと目線が同じ高さで対応することは当然のことで、コンサルタントや士業の先生方のように上から目線で指導する立場ではありません。

一般のカウンセラーとの大きな違いは、相談内容に

よって解決までの時間軸の設定をきちんと把握した上でカウンセリングを続けていくと言うことではないでしょうか。

リスク・カウンセラーが受ける相談は危機管理に関わる問題が多く、相談件数の中には緊急度の高い相談内容が90%を超えているのですから、時には人の生死につながるような深刻な問題には緊急度が要求されることになります。

生死の境を彷徨っているような病床脇での相談もあれば、長引く経営不振に悩み続けたあげく明日にも自ら命を絶とうとしていた経営者、慢性的な持病により肉体を病に蝕まれていながらも家族に資産を残してあげたいという資産家など、重い気持ちを抱えながらも速やかに対応して解決しなければならない問題は、リスク・カウンセラーでなければなかなか対応できるものではないと、その責任の重さを痛感しています。

リスク・カウンセラーに求められているものは、この社会の中で起こり得る様々なトラブルに対して対応できる専門家のネットワークが確保されているか否かではないでしょうか。

緊急を要する問題の解決には、法務、行政、税務、金融、不動産、保険、医師、教育者、芸術家、技術者などの様々なジャンルの専門家の力によるところは大きく、更に、常に新鮮な情報を収集していなければならない。

また、ただ呆然と立ち尽くすほどの放心状態に陥っているクライアントに対応するには、夜、昼を問わずに有効に時間を活用しなければ、クライアントが求めていた満足行く結論を導き出すことなど到底できるものではありません。

ゆったりとした時の流れの中で進められている一般的なカウンセリングとは大きな隔りがあることは致し方ないことと誰もが認知していただけるものと思っています。

人に相談することでほとんどの問題が一気に解決できることは素晴らしいことですが、如何にしたら問題が起こらないようにできるのかをリスク・カウンセラーは相談してほしいと願っているのです。



『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。

富貴への道

再生・再起への道

起死回生への道

◇発行者
◇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】

(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)