

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7月号

◆輝く自分を感じたとき…それは他人の力

仕事が順調にいつているときに「自分の能力はすごいぞ！」と自分の力を過信し、鼻高々に肩で風を切って前進していた経営者が、自分に苦言を言うてくる今まで経営者を支えてきた部下達を更迭して、突然起きた想定外のトラブルなどで一気に失墜してしまうケースの実業家は決して少なくはない。

小さな仕事であってもそれをコツコツと続けている内に新たな出会いが生じ、その出会いがあったことがキッカケとなってぐんぐんと業績が伸び企業が発展していくこともあります。

「月日は天に麗き、百穀草木は土に麗く！」という故人の教えにあるように、太陽や月は天に付いているからこそ萬物を明るく照らすことができし、穀物や草木は、土に付着しているから花を咲かせ実を結ばせることができる…というものです。

身体が健康で社会に活躍している人であっても、その人を心身ともに支える人との出会いやそれができる環境があったからこそ、その人の輝く現在があり、不治の病や重度の疾患で病院で治療をしている人でも、精神的な支えとなる人との出会いや周囲の人の支えによってめざましい回復を遂げ、社会で活躍できるようになる人も多い。

◆人は何かに従って能力を発揮する！

「自分の人生はこんなものではないはずだ…」と努力していても一向に実現不可能で挫折して思い悩んでいた人が、ある人からの言葉に動かされて行動したことがキッカケとなり、自分自身が気づいていなかった潜在能力を引き出されて、思いもよらないような事業を成し遂げたりすることがある。

一人一人の中に、自分では気づかない見えない力に従いながら知らず知らずに能力を発揮していると言うことが、数千年も前に書かれた『易経』という文書に記されているというのだから驚きですが、一人で静かに今の自分を振り返って見たとき、思い当たることが

リスクのクスリ
蠟燭の炎は芯がなければ灯らない：

数限りなくあることに気づかされます。

どんなに偉くなった人間でも、自分の周囲に周りで関わってくれる人がいなければ、押し上げられて組織の上に行くこともできない。

それは蠟燭の炎が、明るく輝き周囲の人を照らすのは、燃え上がる炎には芯があり、芯が燃え上がるように溶けた蠟があり、溶け出す蠟を出し続ける堅い蠟の本体があるのです。

◆自分を客観視して内省を忘れない！

ヨガなどで瞑想をした経験者に聴くと、その時は蠟燭を灯して「精神統一」をすることがあるといます。

人が、自分の力だけで生きていたと感じたときは知らず知らず傲慢になり、自分より弱い人に対して横柄になっていることに気づきます。でも、いつまでも気づかない人も居ます。

いつまでも気づかないままでいると、いつの間にか自分の周りには人が居なくなってしまい、孤独な自分になってから大慌てをすることになります。

輝く炎は、明るい明かりを必要としている人たちの為に輝き続けていなければならないのであって、自分自身が輝いていることに酔い痴れて

いるわけにはいきません。

総理大臣は国民を、大企業の社長も小規模企業経営者も従業員やお客を、学校の校長先生は職員室の教師や生徒とPTAの…それらの人たちを深く理解し、自分自身の利益や見栄を捨て関係者に接することができるようになればいいのですが、私のような凡人でさえ、それはそれは大変難しいことで、社会的に高い地位にある人ほど、自分しにくく支えてくれる人からの言葉で自分を客観視できれば、瞬時にして目のウロコがとれるものだというのです。小さく親指ほどの蠟燭の炎のようでいいので、何処かで静かに灯り続けていたいものだと念じる日々です。



「歩く姿はユリの花…」と比喻された淑やかなイメージには「ササユリ」「テッポウユリ」。細長い葉とともに花びらの外側に赤紫色のラインが入る「タカサゴユリ(高砂百合)」は美しい。ユリの花言葉は：威厳、純潔、無垢、貴重、純愛。

ちよつと歳時記

東京ビックサイトで開催された「フラワードリーム2012」に遭遇したのでパソコンのスクリーンセーパー用の写真を撮りまくる。バラ、ユリ、ガーベラ、トルコギキョウ、ダリアなど多くの新種の花が「我こそは！」と主張する。中でも七月の誕生花であるユリは、品種改良で生まれた八重咲きが印象的だ。豪華で豪快さを感じさせる華やかさが売りになっているように、ちよつと気に入らない。

弁理士のスタンスは、「依頼されたら出願する」受け身の態勢から「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。

戦略家と言われる理由は、企業の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（種々の知財のツール）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という、知財は、頭脳プレイだからである。

《取れたい特許から、特許のとり方へ》

新規のクライアントからの相談を受ける際に多いのは、『うち（わが社）は、特許をとっているから大丈夫』というフレーズである。

確かに、知的財産に関する活動として、特許出願を行っているわけである。

しかし特許というのは、会社の規模やその会社が取り扱う製品の市場規模などによって、どのような特許を取得する必要があるかは大きく変わってくる。

その意味で、望ましい回答フレーズは、『うち（わが社）の主力製品は、〇〇〇であり、これに競争力を持たせる特許のとり方をしているから大丈夫』ということになる。

《特許のとり方》

では、特許のとり方とは？

(1) 小さな製品市場、ニッチな分野、製品開発の初期段階では、製品そのものを守る1つの特許でも、この1つの特許が大きな意味を持つ。そのため、中小企業やベンチャー企業で、知財に予算が避けられない企業では、その製品の特徴をしっかりと見定め、特徴を確実に権利範囲とする特許を取得することが重要となる。

例えば、ハウスメーカーのミサワホームは、都市部の住宅対策として、他社に先駆けて、床面積に加算されない高さ1.1mまたは1.4mの収納空間を『蔵』として開発し、平成5年に特許出願を行い、平成8年に特許を取得した。

この特許を背景として、各階の間の高さ1.1mまた

特許を取得する必要性は競争力を保持するため！

弁理士 酒井俊之



は1.4mの収納空間を備える住宅を独占的に展開した。

ここまでは、製品開発の初期段階で、製品そのものの特許と権利範囲とし、これを上手に事業展開に結びつけた成功モデルと言える。

(2) しかし、製品市場が大きくなり、他社が参入しようとしてくると事情は変わってしまう。理由は単純である。

1つの製品を1つの特許では守りきれなくなるからである。ミサワホームの『蔵』の特許は、住友林業に無効にされ、今では、1.1mまたは1.4mの収納空間は、非独占となり、住友林業は『プラススキップ』、積水ハウスは『ルーモア』を展開している。

ただ、補足しておく、ミサワホームは、出願から無効になるまでの約10年間に4万棟という建築実績を持っており、現在でも、1.1mまたは1.4mの収納空間は、ミサワのブランド『蔵』がメジャーと言える。

(3) では、製品市場が大きくなり、その市場でのプレーヤーが多くなった場合には、どのような特許のとり方が有効であろうか？

もちろん、『1つの製品を複数の特許で守ればよい』という考え方は1案である。

上述のミサワホームの例でも、複数の特許を取得しておけば、無効になった特許以外の残りの特許で、1.1mまたは1.4mの収納空間が非独占となることはなかった。

しかし、この場合、答えは単純ではない。特許の数では負けない日本の半導体・エレクトロニクス分野の企業が苦戦を強いられているが、その答えの1つはここにあると言える。

《次回は、1製品当たりの特許の数が数千という場合の特許の取り方と意義について説明をしていきたい。》



JFAコンビニエンスストア統計調査の資料から、2011年の業界の動向を確認してみました。

- ◆全店ベースの年間売上高 8兆6769億円(前年比+8.2%)
- ◆既存店ベースの年間売上高 7兆9756億円(前年比+6.1%)
- ◆店舗数(12月末現在) 4万4403店(前年比+2.4%)
1031店増加
- ◆全店ベースの年間来店客数 143億5743万人(前年比+3.3%)
- ◆既存店ベースの年間来店客数 133億4449万人(前年比+1.5%)

既存店における年間平均客単価…597円 日本のコンビニエンスストア2012年の統計

- ◆全店ベースの年間平均客単価 604.3円(前年比+4.7%)
- ◆既存店ベースの年間平均客単価 597.7円(前年比+4.5%)

最近では若者からお年寄りまでが、冷蔵庫代わりに毎日のように買い物に出かけているというだけあって、来店数は日本人一人平均にして毎月約10回はコンビニへ買い物に行っていることになる。

扱い商品も……

【日配食品】米飯類、パン、調理パンなどの定番商品、

【加工食品】菓子類、アルコール飲料、調味料、乾物など

【非食品】雑誌、書籍、文房具、衣類、雑貨、化粧品など

【サービス】コピー、チケット、宅配便、チケット、宝くじ、など

その外に、水道光熱費などドライブラインの収納代行やタバコ販売は、他の商品の販売誘引に大きく貢献し、欠くことのできないサービスだが、店舗の手数料収入としては、ほぼゼロに等しい。

賃貸物件の使用と収益に必要な修繕義務は？

不動産コーディネーター 豊田 泰由

賃貸物件のアパート、マンション、貸オフィスなどが地震などの自然災害や人災事故によって損傷した際、修繕しないと使用に支障をきたすような場合、賃貸人はそれを修繕しなければならない義務があります。

賃貸人が災害後の点検や修繕目的で室内に立ち入ることが必要な場合、借借人に対してその旨を通知して修繕工事に着工することになります。

やっかいなのは、借借人が自分が損壊した箇所や、部屋の使用状況をオーナーに知られたくないという理由から、立ち入りを拒否するような場合です。

しかし、賃貸人は賃貸物の維持保存に必要な行為をするときは借借人はそれを拒否することができないという【修繕認容義務】(民法606条2項)によって、修繕を行使することができます。

ただし、前述の【修繕認容義務】をタテにとって強引に室内に立ち入り修繕を実行することは、法的な手続きを経た後でなければできない(自力救済)ことになっています。

つまり、賃貸人は【修繕認容義務】違反を理由とした法的手続きによって賃貸借契約を解除することができるのですが、借借人は、賃貸借物件に対して排他的な占有使用の権原を有しているのです。

賃貸人と借借人とは日常的に信頼関係を維持できるような良好な関係を継続できるようにしていることが大切なことではないでしょうか。

■ 認知症予防・新書 ■ No.37

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

「アルツハイマー病や老化による 「記憶力低下のメカニズム解明」に期待

-公益財団法人 東京都医学総合研究所 発表

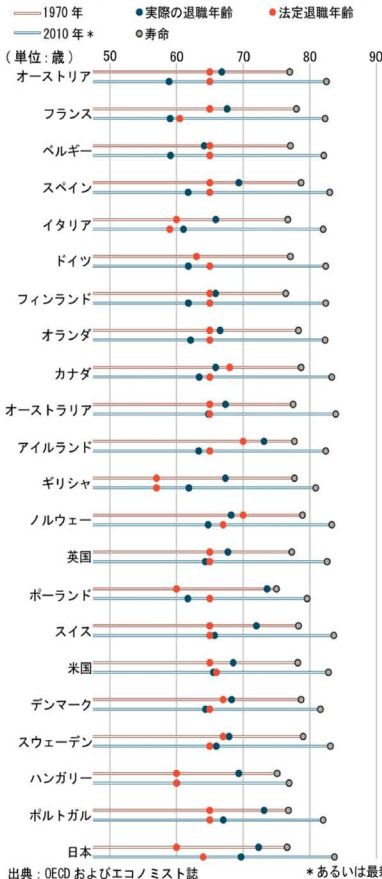
同研究所の宮下知之研究員、齋藤実参事研究員らは、記憶を長期間保持するためにマグネシウムイオンが、記憶や学習に重要な役割をもつNMDA受容体(グルタミン酸受容体)の情報伝達経路をブロックしているメカニズムを、ショウバエを用いて、世界で初めて明らかにした。

老化やアルツハイマー病にみられる記憶力低下の原因の一つには、特にNMDA受容体の機能不全が考えられている。今回の結果から、アルツハイマー病や老化による記憶力低下のメカニズムの一部が明らかになることが期待できる。

記憶を長期間維持するためには、神経細胞内で遺伝子の活性化が必要。今回、遺伝子操作をおこないマグネシウム阻害がおこらないショウバエを作成して、パブロフ型条件付けで連合学習を調べたところ、正常に学習した。

一方CREBといういろいろな遺伝子を活性化するタンパク質について調べると、神経細胞内で遺伝子を活性化できない「抑制型」CREBが増加しており、長期の記憶維持に必要な遺伝子が抑制されていることが明らかになった。このことからNMDA受容体のマグネシウムによる阻害は、余分なカルシウムイオンの流入を防ぎ、「抑制型」CREBの増加を抑えるためであることが分かった。出典：6月7日発行「Neuron(ニューロン)」

退職年齢
実際の退職年齢を迎えたときの平均余命ランキング(2010年、男性)



フランスのサルコジ前大統領は、年金支給開始年齢を62歳まで引き上げたのですが、就任したばかりのオランダ大統領が、それを(一定条件を満たす者を対象に)60歳まで引き下げると、6月6日に発表しました。

その発表を受けて、エコノミスト誌のWebサイト(<http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/06/daily-chart-5>)では、左図のようなグラフが掲載されました。法定退職年齢と実際の退職年齢、それに寿命が1970年と2010年それぞれに表されています。並びは、実際の退職年齢から寿命までの平均余命が長い国から短い国の順になっています。

1970年と2010年を比べたとき、各国とも寿命は延びています。また、法定退職年齢に変化があった国においても法定退職年齢を迎えた時点で推定される余命もおおむね延びています。つまり、年金を受け取る期間もおおむね長くなっていることとなります。

日本でも頻繁に話題になっている年金開始年齢ですが、経済協力開発機構(OECD)加盟国34か国の内、28か国が年金開始年齢をすでに引き上げたあるいは引き上げを検討し

World Now 年金受給期間の伸びが与える影響は？

ているということです。この流れと反対側に動いたのがフラン

スだというわけです。

実は、フランスと日本では、高齢化が進んだスピードに違いが見られます。

一般に、【高齢化社会】というのは、65歳以上の割合が7%以上になった状態を指します。

そして【高齢社会】というのは、65歳以上の割合が14%以上になった状態を指します。

日本が、高齢化社会になったのは1970年で、高齢社会になったのは1994年です。その間、たった24年でした。

一方、フランスの場合、高齢化社会から高齢社会になるまで115年あり、日本の4倍以上の時間をかけて移行したことになります。その他、スウェーデンが85年、英国が47年、ドイツが40年かかりました。

高齢化社会から高齢社会に僅か24年で移行した日本は、年金制度を急速に変更していく必要に迫られており、年金受給期間が短くなるよう、さらに年金開始年齢を引き上げることが予想されます。

この機会に、老後の資金計画を見直されてみるといいかもしれません。

◆認知症の老夫婦の相続に接して…

「高齢の夫婦が二人とも認知症になっているらしい……成年後見人について相談したい……」と親身になって老夫婦の面倒を見ていらした親族の方から相談があったのは3年前のこと。

ご主人が亡くなられ、残された妻は「認知症」で入院している状態だから、相続の手続きは簡単には進まない。

司法書士の細やかなアドバイスで「成年後見人」の選任の手続きを肅々と進めつつ、待たなしの手続きが残っている。

病院にいる老妻が安心して入院を続けられるように役所や病院を東奔西走し、ようやく終身入院が可能な養老施設に入園することができたのですが、親族の方のご苦勞は計り知れないものがあることを目の当たりにすることになった。

養老施設に落ち着きしばらくして、親族の方が「成年後見人」になることが裁判所から許可が下りることとなり、ようやく亡くなったご主人の相続手続きが進められることとなりました。

相続資産がようやく明確になり、法定相続割合での遺産分割が決定し、成年後見人の取りまとめによって家の主が戻ることがない居宅は換価し、現預金と共に相続人たちに分配されることになりました。

◆死しても残る居住者の息づかいを感じ…

換価処分をすることになった居宅の調度品や遺品の数々は親族によって選別され、あとの残置物の処分を任せていただくことになりました。

書斎にある2千冊以上の本があることに驚愕すること暫し、本の背見出しを一冊ずつ目で追い丁寧に読んでみると、書斎に居たご主人が出てくるような感じさえして、生前のお元気だった時に、「この書斎でたくさんのお話を聞かせて欲しかった……」という想いが溢れ目頭が熱くなっていた。

ご主人が使っていたらと思う帽子を頭に被り、時にはページを捲りながら本に残された付箋に注視し

リスク・カウンセラー奮闘記・98

て、ご主人がその本を読んだときの気になる記述に興味を持って感動して、書斎の中で立ち読み状態だった。

現代日本の教育、政治、国防、中国への対応などの現実を憂う想いは書籍の壁となって、語りかけてくるようで、今更できないことではあるが、ナマの言葉で聴いてみたかった。

◆私は誰に何を残したらいいのか…

私は、ある勉強会でお会いした人生の大先輩が93歳だったと知ったときから、自分は93歳まで現役で働き、現役の人たちと共に勉強を続けていたいと強く思い続けている。いまでもそう思っている。

人は生きている時のどこかの時点で、自分が死を予感するという時がくるものなのだろうか？

「死ぬときは誰に、何を残したらいいのか……」なんて……、あれこれと考え始めるといろいろな光景が目に見えてくるが、どうやら死が直前に

迫ったと感じたときは、身の回りの余分なモノは一切捨て去った方がいいらしい。辞世の時の自分は何を思うことだろうか。

ふと思い浮かぶ“良寛和尚”の辞世の句があります。

「散る櫻 残る櫻も 散る櫻」

「形見とて 何か残さん 春は花 山ほととぎす

秋はもみぢ葉」(自分は形見に残すものは何も持たないし、なにも残せるとは思っていないけど、自分の死後でも自然は美しい、それがただ自分のこの世に残す形見となってくれることだろう。)

良寛和尚の『破顔微笑』は余りにも有名なお話ですが、自分が93歳で亡くなった後の今から30年後ぐらいに、「あの苦しかった時にリスクカウンセラーの笑顔に救われた……」なんて言われたりしたら、人間冥利に尽きるというもの。

果たして今から自分が心して取り組まなければならないと感じていることは……、「誰に対して」「どのようにして」「幸福感」を感じられるように人世の結果が残せるかが大きな課題となっています。



富貴への道

再生・再起への道

起死回生への道

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 1-3-5-12
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)