

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9月号

◆「資本集約型企業」と「労働集約型企業」

総務省の発表による平成21年度の『事業所数と労働者数』のデータから抜粋して見ると、

- ◆事業所総数……………604万件(62,861千人)
- ◆民営事業所……………588万件(58,442千人)
 - ◇個人事業……………246万件(7,068千人)
 - ・製造業……………17万件(503千人)
 - ・卸、小売業……………59万件(1,774千人)
 - ・サービス業……………5万件(144千人)
 - ◇法人事業……………339万件(51,243千人)
 - ・製造業……………36万件(9,319千人)
 - ・卸、小売業……………96万件(10,907千人)
 - ・サービス業……………29万件(4,387千人)

となっています。

事業所は、「農業、林業」「漁業」「鉱業、採石業、砂利採取業」「建設業」「製造業」「電気・ガス・熱供給・水道業」「情報通信業」「運輸業、郵便業」「卸売業、小売業」「金融業、保険業」「不動産業、物品賃貸業」「学術研究、専門・技術サービス業」「宿泊業、飲食サービス業」「生活関連サービス業、娯楽業」「教育、学習支援業」「医療、福祉」「複合サービス事業」「サービス業」と産業分類がされています。

産業の中には、大きな資本資金を集めなければ事業が進められない『資本集約型事業』と、労働力に対する依存度が高い『労働集約型事業』があることが読み取れます。

労働集約型の事業としては、接客応対を中心とする主にサービス業に多く見られますが、卸・小売業、医療・福祉など様々な事業の種類があるようです。

人と人がふれあう職場であるため、従業員を数多く抱えることになり、販管費や製造原価に占める賃金コストの割合が高いのはやむを得ないことです。

一方では、労働力による事業展開ではなく、外部からの投資資金を事業資金で調達する「設備産業」「装置産業」などでは、長期間に亘り固定資本の占める割合が高く、鉄鋼、石油、化学などのように、プラントなど大きな設備投資を必要とし、製造業などにおいても、「製造ライン」や「工場建物」などが必要になる重化学事業や装置型事業などがそれに相当します。

◆中小企業の得意は労働集約型事業にあり

町の小売業は当然ですが、町工場での組み立て加工作業、土木建設、教育、学習支援業なども労働集約型の事業でしたが、最近では効率を上げる為という理由

労働集約型の事業は「コミュニケーションが命」

からコンピュータシステムの導入がなされ人手による労働力に頼る部分が減少し、かつての頭脳労働や判断業務でさえ大きく変わろうとしています。

小売業、サービス業の内容も「労働集約型事業」から「資本集約型事業」へと移行しつつあるのが現状ですが、此処に大きな落とし穴があるのに気づかず事業を拡大し、戻るに戻れない事業になっているケースが多いからです。

もともと、資本集約型事業としてスタートしている企業は、固定設備のための資金調達を投資家に呼びかけ資本金の増資としているため借入金調達により発生する有利子負債のような負担がないのですが、中小零細企業のオーナーにとっては過大な有利子負債の弁済に泣き、苦しむことにもなりかねません。

ひとたび景気が後退したときに、月々の弁済ができない事態に陥ったときには債務超過になることも必至の状況であり中小零細企業経営者の正念場となる一番厳しい状況なのです。

もとより、労働集約型産業は、事業展開が順調に進めば小資本でもできる事業でもあります。

もともとが経営者自身が人との関わり合いを得意としてきたわけですから、従業員一人一人とのコミュニケーションを大切に「人間が働く時間がダイレクトに売上高に直結する」の論理を、巧みにコントロールしながら成長させているわけなのです。

◆労働集約型企業はコミュニケーションが命

卸・小売業、建築・土木工事、ソフトウェア制作会社、飲食店・サービス業などまさに「労働集約型事業」の主たるものですが、親族による二代目社長の場合には必ずしも従業員とのコミュニケーションの取り方が先代のように上手にできない場合だってある。

創業社長がやっていたのは、常に社員の先頭に立って自らが休みなく動き、叱るときにはしっかり叱り、スタッフの起用にも卓越した神がかった信頼感があつたりすると、二代目社長に変わったとき新社長が一番苦しむところだろう。

社員50人の会社は100の視線が社長の動向を凝視しています。従業員の一人一人との良好なるコミュニケーションを築き上げることができなければ、事業は衰退の方向へと進んでしまうことにもなります。

社員を「潜在知識集約型」へと教育により育成し、経営者との高い信頼関係と心のコミュニケーションを深めることが、企業の業績を伸ばすための「生命線」といえるのではないのでしょうか。



「私はずっと、失敗せずに咲かせたいと思う。」
「情熱」そして、なぜか…
花言葉は「常に愛らしい」
は細い蔓のこと。
アメリカ原産の「つる草」は江戸時代に渡来。「縷」は細い蔓のこと。
葉はモミジ葉のように切れ込みがある「モミジルコウウン」ですが、白や橙色の花もあるようです。

「TIME研究会」の友人から種でいただいたルコウウン(縷紅草)がやっと咲きました。直径一五ミリのくらいのラッパ型の花はアサガオの赤より深みのある赤で、小さいけれども力強い情熱を感じる。植木鉢に行灯造りに仕立てていたが蔓を増やしたいと芽を摘んでいたのがいけなかつたか…、一縷の望みを持ちながら今日の日を待っていた。葉はモミジ葉のように切れ込みがある「モミジルコウウン」ですが、白や橙色の花もあるようです。

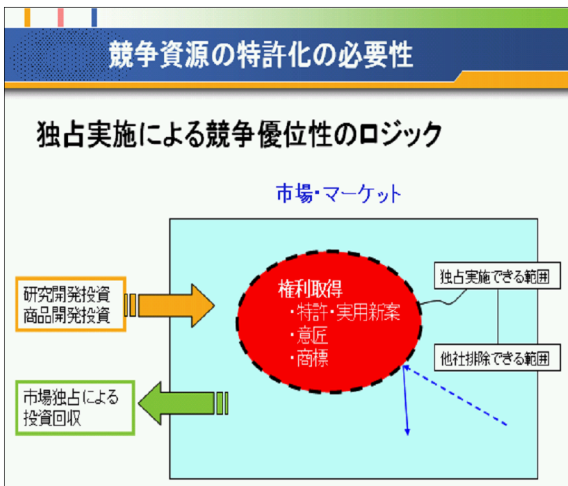
ちよっと歳時記

《最もシンプルな特許モデル》

このシンプルな特許モデルでは、まず、研究開発や商品開発に先行投資を行う。その先行投資による開発成果物について権利化(特許出願など)を行い、その成果物を独占排他権という権利で保護するものである。

これにより、市場において自社だけがその製品を製造・販売等ができる独占排他権を背景として、市場独占による収益の最大化を図るものである。

前回説明したミサワホームの『蔵』の特許などは、この最もシンプルな特許モデルの典型例である。



《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》

シンプルな特許モデルはニッチな分野には当てはまるが、現代の工業製品のように、1個の製品に関わっている特許の数が100ないし200もある場合は、次の必須特許のポートフォリオモデルでの説明が必要となる。

このモデルでは、必須特許という、ある製品を生産する際に使用せざるを得ない特許を取得しているか否かが重要になる。

例えば、ある製品市場で必須特許を持ったA社B社C社の3社がその製品を生産しているとする。A社はその製品を作るのに必要な100個の必須特許うち50個を持っており、B社は49個、C社は1個しか持っていないとする。一方、D社は、特許を持っていても、その特許は必須特許でなく、さらに、E社は特許を持っていないとする。

このとき、必須特許を持っているA社B社C社は、「製品を作るために、自社の必須特許も使うけれども、他社の必須特許も使わないと製品が作れない」という意味でお互いに安定した関係となる。

特許申請依頼人の利益を多角的見地で...

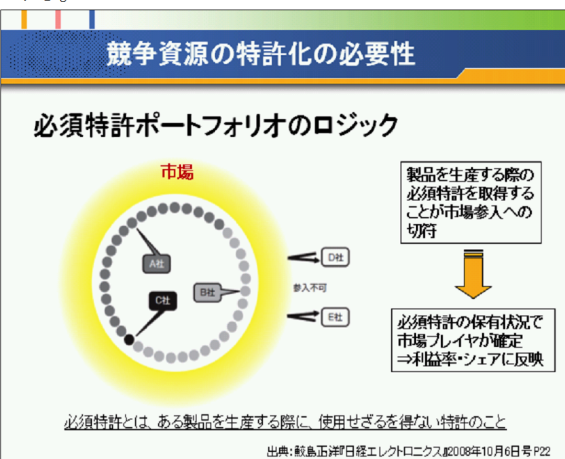
弁理士 酒井俊之



一方、D社は、特許を持っていても、その特許が必須特許でなければ、A社B社C社は、D社の特許を設計変更で回避できるため、D社が、A社B社C社の保有する必須特許を使って製品を作った瞬間に、A社B社C社から特許権侵害で責められることとなる。これは、特許を持っていないE社も全く同じである(特許は持っていればよいものではなく、特許によっては持っていないと同じというわけである)。

ここから判るように、1製品当たりの特許の数が数百、数千という分野では、取得している特許が必須特許か否かで、その会社がその製品市場に参入できるか否かが左右されることになる。すなわち、必須特許の保有状況で市場プレイヤーが確定され、利益率やシェアに反映されることになる。

これは弁理士・弁護士の鮫島正洋先生が提唱している必須特許のポートフォリオロジックである。



《市場プレイヤー同士の競争における弁理士のアドバイス》

まずC社が依頼人だとしたら、弁理士は、「必須特許の数を増やしましょう」と提案するだろう。理由は、C社の1個の必須特許が無効にされた瞬間、D社やE社と同じように市場外に転落してしまうからである。

逆に、A社B社が依頼人であった場合には、「C社の1個の特許を早く潰しましょう」と提案するだろう。理由は、3社で分けていた市場シェアを2社独占に導くことができるからである。

このように、弁理士のスタンスは、「依頼人の企業利益を考えて、どのように提案するか」であり、出願という提案は単なる1選択に過ぎない。むしろ企業ポジション作りのために、特許マップを作るといった周辺業務を行いながら、ベストな提案や選択をしていくというのが本当のところである。

一歩家を出ると目にとまる飲料の自動販売機で、最近少なくなったのがタバコの自販機です。

街に出かけるときに乘る電車や地下鉄の乗車券自販機で購入する。

2011年の自動販売機、自動サービス機により販売提供された商品やサービスの売上高は、年間5兆3023億1194万円で、前年比2.1%減となっています。

売上減少の要因として、東日本大震災の影響による夜間消灯による節電運動などの影響は自販機の認知度が下がったようです。

気になる数字
2011年・自販機の設置台数...503万台
中小企業の経営基盤強化に向けて注力する分野

特に、東日本ではその影響が大きく年間自販金額も4.5%の減少となっています。

また、タバコ自販機では普及台数は減少したが利用頻度が回復したものの1.5%減にとどまっています。

航空券、新幹線乗車券などの高額券類の売上は0.3%の減少にとどまっています。

自販サービス機には、食券類、

コインパーキング、パチンコ玉、コインロッカー、などが含まれています。

=【自販機数】=

- ◆飲料自販機 2,530,500台
 - ◆たばこ自販機 327,500台
 - ◆乗車券自販機 41,000台
 - ◆自動サービス機 1,251,200台
 - ◆自販機普及台数の合計 5,084,340台
- (出典：日本自動販売機工業会)

太陽光パネルの工事は屋根職人の会社で!

不動産コーディネーター 豊田 泰由

光熱費の削減や地球環境のことを考えると、屋根に太陽光発電パネルを取り付けるのは現代人の常識?!

しかし、太陽光パネルを取り付けて雨漏りの原因を作ってしまったのでは意味がありません。

太陽光パネルは住宅の屋根に固定金具で取り付ける方法が用いられていましたが、その取り付け箇所の老朽化により隙間ができて、その隙間が雨漏りの原因になる可能性が高いのです。

雨漏りは建物を朽ちらせる最大の敵です。雨漏りを回避する為にはどうすればいいのでしょうか。

- ①取り付ける前に屋根の強度や耐久性などを診断してもらうこと。
- ②老朽化した古い建物に取り付けるときは、屋根の躯体が脆くなっているため、屋根瓦の葺き替えと同時に屋根の野路を補強してから取り付けること。
- ③太陽光パネルの重量(約300kg)、構造、性能をしっかり調査し屋根の構造に合った商品を選択すること。
- ④屋根を知り尽くしている屋根職人が施工工事してくれる会社に発注すること。

取り付けには高所で作業をしますので、高所作業に長けている屋根職人の会社に施行を依頼する際には、別途費用を支払ってでも「屋根全体の診断」をしてもらうこともお勧めします。

■認知症予防・新書■ No.39

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

～「ヤマイモの成分」記憶改善に効果～

—富山大グループが発見—

富山大学和漢医薬学総合研究所の東田千尋准教授(神経機能学)らのグループが、ヤマイモなどに多く含まれる「ジオスゲニン」という成分に、アルツハイマー病の症状を改善する働きがあることを発見した。

英オンライン科学誌「サイエンティフィック・リポート」に発表した。

東田准教授は、神経細胞の活性化に効果のある物質を研究する中で、ジオスゲニンに注目。アルツハイマー病の症状があるマウスに1日1回、20日間ジオスゲニンを投与した。

その結果、患者に典型的にみられる、神経細胞の軸索という突起の変性が正常に近い状態に戻り、マウスの記憶力に改善がみられた。

さらに病気の原因となるタンパク質「アミロイドベータ」も約70%減少したという。

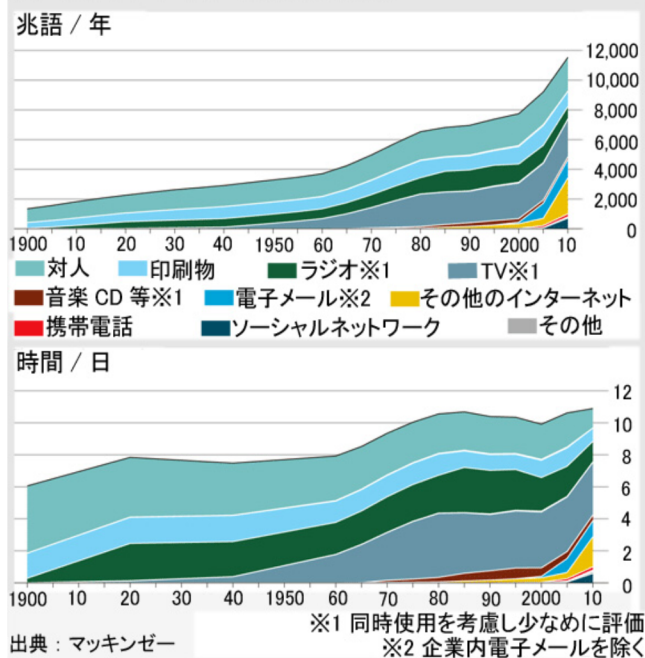
—日本経済新聞8月6日朝刊—

World Now

コミュニケーションのあり方を数値的に分析する

今年のロンドンオリンピックでは、国際オリンピック委員会(IOC)が選手たちに、ツイッター等で情報を発信するよう促していました。ソーシャルメディアの定着が感じられるできごとのひとつです。

米国で活字や音声になった言葉



そんな新しいコミュニケーション手段が数値的にみてどれくらい増えているのかを今月はご紹介したいと思います。(http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/08/daily-chart-5)

これは、米国での数値で、ひとつは活字と音声でどれだけの語数が使われたかをあらわし、もうひとつはそれらにどれだけの時間が費やされたかをあらわします。

およそ1世紀という時間軸のなかで見ると、2000年以降、特にここ5年ほどの変化がいかに大きいかわかります。語数ベースで見ても時間ベースで見ても、「その他のインターネット」が急増していることがわかります。これは高速通信設備やスマートフォンと呼ばれる多機能携帯電話の普及が影響しているのでしょうか。そして、ここ5年あまりに躍進したソーシャルネットワークがすでに目に見えるシェアを占めています。一方、対面で人と人が話す時間も印刷物に費やす時間も減っています。

もう一点、ふたつのグラフを比較して見えてくるのは、人がコミュニケーションに使える時間はそう増えていないのに、人々を取り巻く言葉が大幅に増えている点です。

私共は、こうして印刷物での発信を続けていますが、それと同時に他の手段による情報発信にも取り組んでいかなければならないと認識しています。ただ、だからといって、顔をあわせてのお付き合いを減らそうなどとは一切考えていません。顔をあわせるからこそ気づくことができる変化もあるからです。コミュニケーションのあり方を新たな気持ちで考えたいと思います。

◆増加する認知症の現状と相続対策

いま、リスク・カウンセラーの周辺では大変なことが次々に起きています。

1. 夫婦の二人が認知症患者になってしまった為、夫が亡くなった後の相続人(妻)の成年後見人を決定することとし、施設への入園手続き、その施設への入園費用の捻出の為の不動産売却処理。
2. 長女が気がついた時には老母と叔母が認知症になっていた。夫の転勤先の長崎から夫を残して子供たちと東京へ戻り、母等の身の回りの世話をしつつ成年後見人の手続きをした。
裁判所が後見人に指定した若い司法書士は初めての体験でありコミュニケーションが上手くとれていない中、介護の為の同居を目的に母の家を改築したいが……。
3. 両親の言動が異常なことに気づき、家で倒れ入院したときに医師に診断をしてもらい、両親が二人とも認知症であることが判明したものの本人達は断固としてそれを受け入れず、周辺の人々とのハプニングの連続。自営の商売を開店休業にして両親の身の回りを介護中。

これらの事例の外にも数多くある親が認知症になり翻弄されている患者の親族からのご相談件数は、今後も増加することでしょう。

親族が、親の行動を見て何処かおかしいと気づいてから病院へ連れて行き、そこで「認知症」と診断されたとしたら、事態はかなり深刻になってきます。

資産家の場合の相続対策をどうするか、本人が健康な場合であれば本人の意思によって決められたものが、思惑通りに進まないことはしばしば起こります。

親族が成年後見人になったとしても、身の回りの世話と万一の時の相続財産を分ける話は別世界。

経営者が「認知症」になってしまった場合の社長としての業務は、どのようにして継続していったら良い

リスク・カウンセラー奮闘記・100

のだろうか。

経営者の介護と相続問題だけでなく、事業継続計画(Business continuity planning、BCP)の見地からも、家族にとっても、従業員にとっても社会的に大きな問題と捉えなければいけません。

日本の総人口の4分の1が65歳以上の高齢者の現在、その8.5%が認知症患者であるという事実を私たちは受け入れることです。

- ◆日本の総人口数……12000万人
- ◆65歳以上の高齢者……3000万人
 - ◇内・認知症患者数……240万人(8.5%)
- ◆15年後の65歳以上…3500万人
 - ◇内・認知症患者数……330万人(10%)

ある調査によりますと30年後には65歳以上の高齢者数は現在の約2倍になると言われており、残念ながら認知症患者は1.5倍になると言われています。

◆認知症と間違えられやすい症状

リスク・カウンセラーの立場から、「認知症対策」という表現をするならば、『早期発見・早期対策』が一番の対策であることを提案いたします。

自分だけは大丈夫だと思っている経営者も、親族や会社関係者のためにも「事業継続計画書(BCP)」と「相続対策」をご相談していただくことを強く提案いたします。

周囲の人たちが認知症ではないかと言動に異常を感じる場合と、認知症ではない症状や病気である場合もありますから注意深く見守りたいですね。

たとえば、誰にでもあるような単なる老化現象の「生理的な物忘れ」や、脳血管障害による「軽度な意識障害」、化性痴呆ともよばれる「うつ病」、子供の頃から知能障害の「精神発達遅滞」や「難聴」なども、認知症と間違えられることもあるようですから、セルフチェックもお忘れなく。



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1-35-12
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)