

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1月号

●一人一人が大切な人財、小事を大切に…

とかく経営者は「上昇志向」を大儀とした言動を大上段に振りかざし、従業員に対して叱咤することがありますが、そのことが却って社員の反発を煽ることになり、経営陣と従業員の気持ちが乖離してしまうことをあるようです。

本来であれば、会社の経営状態（資金繰り）が潤沢になり、安定した企業へと展開し成長してゆくことは従業員にとっても望むところなのですが、「心配りが欠けた経営陣の言動」によって本来の姿を失ってしまうことは相互にとって悲しいことです。

経営者が心がけるべきことは、社歴の長いベテラン社員でも、入社したばかりの新人であっても、社員の一人一人の持つ能力を引き出せるように援助し、日々の仕事の成果を評価し、更に能力が高まるように応援するような気持ちでいなければならない。

ときには、従業員が仕事でトラブルを発生させた際に頭ごなしに叱責することよりも、それを大事のための小事と捉えて丁寧に指導しつつ、経営陣としての大義を推し進めるようにすることも、心がけるべきことではないだろうか。

はじめは、経営陣の大きく変わった和悦の心配りに戸惑いや疑念を抱かれることもあるでしょうが、きめ細かく言葉を交わし業務を実践することで、やがてそれが理解されるようになり、経営における大きな原動力へと成長することは間違いありません。

経営陣は社外の関係者に対してとらねばならない信念と言動は揺るぎないものではなくてはならないのは当然のことであるので、従業員に対しては、経営者の外部に対する立場を明確にしておくことも絶対的に必要なことで、そのことが経営陣と従業員とのある部分の対立となることもやむを得ないことでしょう。

「会社を守る」「従業員を守る」という揺るぎない信念は経営者が自ら行動によって示すもので、そうした経営者の毅然とした行動に従業員の心が動くことになるのです。

リスクのクレストリ
事業の目的を明確にして小事を大切に…

●目配り、気配り、心配り、“感謝の言葉”配り…

諺に『丸い卵も切りよで四角、ものも言いよで角が立つ』という言葉がありますが、親しい関係にある人であっても言い方（やり方）一つで相手の受け止め方が大きく変わってくると言うことなのです。

『禍（わざわい）は口より出でて身を破る…、福（さいわい）は心より出でて我をかざる』（日蓮上人）という言葉もありますが、叱る言葉には、叱られている方からすれば、色が着いているように感じられ、叱る人の真価が問われるのではないのでしょうか。

教育するときも、叱るときも、褒めるときも実践するときの心の接し方が変わってくれば、それを受けた側も変わってくるのです。

他人から助言を受けても、頑^{かたく}なに自分のやり方を主張して一切変えようとしないうな人には、ゆっくりと時間をかけ「言い方の工夫」を試みることで変化を見ることもできるようになるでしょう。

無愛想面のままで従業員に対して無理押しをすることなどもってのほかで、一気に変えられないことは仕事を細分化し、一つずつ小さな事柄から変えていくこともみんなが納得するような方向に変えていくことができるものです。

社外の多くの人々と接しますが、大切なのは“品格”を失わずに保ち続ける志を持ち、社内外に対しても、「気配り」「目配り」「心配り」「感謝の言葉配り」ができるように心がけて欲しいものです。

経営陣の従業員に対する“四つの配り”が継続できるようになると、放置しておく大きなトラブルとなるような問題が小事のうちに対処できようになり、安定した会社経営に貢献することになります。

それは、取引先からの信頼が高まることと、従業員の士気が向上することでもあり、必然的に経営者の“活眼”が開かれることになるのです。

従業員一人一人への思いやりと、小事を見逃さずに解決するということが、当たり前のこととして経営陣が理解し、克つ、積極的に実践することで、事業の目的を達成できるものであると思います。



類を刺すように風が冷たい朝、近くの公園の隅に一本だけ蠟梅（ろうばい）があり、いつもの正月のように淡い透き通るような黄色い花を咲かせている。カメラを接写にしようと近づくと、密かな香りが冷たい朝の空気を和ませてくれる。

中国原産で十七世紀渡来した花で、まるで「蠟細工」で作った“梅”に似た花としてこの名がつけられたようですが、寒い時期に咲く健気な花は愛しい。

二月末頃に花が咲き終わり五月頃には三センチほどの実が付きはじめ、秋には黒くなっています。

【花言葉】は「慈愛心」「やさしい心」「先導」「先見」

ちょっと歳時記

◆知財活動と事業(経営)がうまく結びつかない

最近、ある中小企業(従業員数名、創業3年、資本金300万円)の社長からご相談を受けた。相談内容は、知財経営について相談を受けた。知財経営については、まさしく自社の知的財産を経営に生かすことであるが、往々にして、単に権利化をしてそれを活用することだけを想定しているケースが散見される。

Copyright (c) 知財/心/心 2012

最近の相談事例

何が適切か⇔何が不適切か

《Point》

- △知財活動から出発している
- ⇒その知財活動で何ができるか
- ⇒知財人の自己満足

発想の転換が必要

◎代理店契約を有利に進めるための知財活動
⇒競合製品と比較し、自社の優位性を際立たせる調査・分析・マッピング

弁理士 酒井俊之

企業内における適切な知財活動 2

活動を正当化するように理由を考えといった具合である。これでは、結果は、所詮自己満足に過ぎず、経営と結びつかない知財活動を、予算を取って繰り返すことになってしまう。

◆知財や知財活動に過度の過信をしている

また、社長のもうひとつのリクエストイメージであった『特許を取る→他社排除ができる≒儲かる』という構図についても、実は見直す必要が出てきた。

Copyright (c) 知財/心/心 2012

社内における適切な知財活動

何が適切か⇔何が不適切か

～最近の事例から～

**特許を取得したので安心
実はノーガードに等しい(権利範囲)**

知財や知財活動に過度の過信

《Point》
知財財産権だけでは守りきれない

今回のケースでも、社長が想定していたのは、『特許を取る→他社排除ができる≒儲かる』という構図であった。また、特許出願中の案件および既に権利化した特許も数件あるため、パテントマップも描いて分析してみたいといったリクエストもあった。

もちろん、やる気になっている社長の意向に沿った知財メニューを作成することは重要であるが、前提となるこの会社の経営課題が不明であったので、私は、この会社の経営課題(本当に困っていること)をヒヤリングを通して把握するところから始めた。

ヒヤリングを始めてすぐに、この会社は、(社員数名では営業もできず)自社開発の消臭剤を代理店を募って販売してもらう販売形態であり、代理店契約がうまく進まず、開発投資の回収がうまくいっていないことが判った。

そうであれば、この経営課題を解決するための、知財活動を考えることが解決策であり、知財経営に繋がるものとなる。

そこで、知財メニューとして、『代理店契約を有利に進めるための知財活動』として、『競合製品と比較し、自社製品の優位性を際立たせる特許調査・分析やパテントマップの作成』を提案した。

ここでのポイントは、我々弁理士など知財の専門家もよく陥ることだが、知財活動から出発しないようにすることである。これは上場企業で知財部員が何十人、何百人もいる会社でもよく、知財部が経営と無関係に目標を設定して(例えば、年間の出願目標を設定する)、その

例えば、(1)自社で取得した特許の権利範囲は数値限定もあり非常に狭いものであること、(2)商品名を商標登録していたが、商品の内容をストレートに伝えるネーミングではなく、むしろ消臭剤ではなく、土壤改良剤のような誤解を与えるネーミングとなっていることなどである。

ここでのポイントは、権利化に重点を置くあまり、本来、企業として目指すべき、商品自体の完成度や、商品自体のよさを伝えるためのネーミングの選択がなおざりになっている点である。

これも知財や知財活動に過度の過信をして陥りやすいケースである。

◆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。

東宝経済産業局特許室『東北地域知財経営者及び知財活動復興支援事業』総括委員。東北工業大学非常勤講師など。

厚生労働省が発表している人口動態調査の資料によると、平成13年の出生人数は117万665人で、

気になる数字…117万人 平成13年(巳年)に出生した人の人数

データよりも大きく減少しています。今年(巳年)の出生人数は平成13年の117万人を超えるでしょうか？

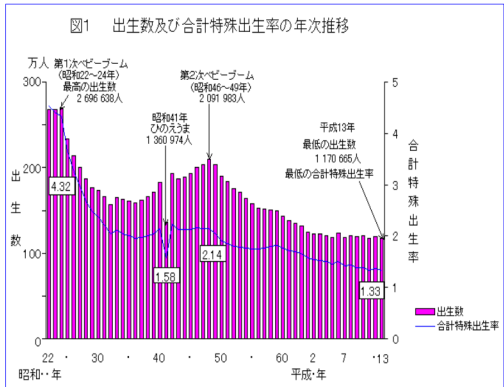
巳年生まれの人口数	
出生年	人数
平成13年	117万人
平成元年	125万人
昭和52年	174万人
昭和40年	179万人
昭和28年	174万人
昭和16年	182万人
昭和04年	122万人
大正06年	47万人
明治38年	5万人

※ H13年「人口動態調査」より

前年に比べての1万9882人減少している。

その理由は、第1次ベビーブーム期に生まれた女性(昭和22~24年)が出産した第2次ベビーブーム(昭和46~49年)時期には200万人を超え、50年以降は徐々に減少してきている。

今から12年前に発表のデータであるので、特に昭和4年(現84歳)以前の人は左図の



貸室の原状回復・貸し主負担? 借り主負担?

不動産コーディネーター 豊田 泰由

貸室の明け渡し時における「原状回復」については、貸し主にとっても、借主にとっても大きな課題です。

明け渡し時に、借主が原状回復の負担をしなければならぬのは、東京都の場合は『賃貸住宅トラブル防止ガイドライン』を参考にすると良いでしょう。

部屋に家具を置いたことによりカーペットや床が凹んだりした場合、通常の損耗とされて借主には責任はないと判断できますが、移動の時に引きずって傷や凹み、飲食物をこぼしてシミをつけた場合は借主が負担することになります。

冷蔵庫やテレビを置いてあった処の壁の黒ずみなどは、通常で使用していても発生するので貸し主負担であり、冷蔵庫の下の錆やカビを放置したような場合は借主の負担となります。

細かい傷として、画鋸やピンの穴など下地ボードの張り替えが不要なものなら通常損耗として貸主負担となりますが、釘やネジ穴など下地ボードの貼り替えが必要になる場合は借主の負担となります。

汚れと臭いが気になるタバコのヤニは、クリーニングで落ちる程度であれば貸し主負担で良いのですが、ヤニが酷くクロスや天井を張り替えなければならない場合は借主負担となるのはやむを得ないでしょう。

一般的な経時変化による損傷は貸し主が負担するといいますが、借主が部屋を使用する際に「善管義務」があることを理解しておきたいものです。ヘビースモーカーの方は費用負担を覚悟しなくては……。

■ 認知症予防・新書 ■ No.43

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

～認知症の危険運転～ 高速走行・歩道走行に自覚なし

普通に運転しているつもりで高速道路を逆送したり、歩道を走ったり…。高齢者ドライバーの事故が増加傾向にあるなか、認知症が原因とみられる危険な運転が増えている。

「ドライブをしていたが、どこを走っていたかは分からない」東名高速沼津インターチェンジ付近から約13キロにわたり逆走した90代の男性は、県警高速隊に車を止められ、こう話した。

「近くまで来たが店の場所が分からない」と、連絡を受けた店員が迎えにいくと、90歳近い男性は、歩道を歩き出した店員の後ろを車でついてきたという。

本人が自覚するのが難しいことが課題だ。

警察庁は2009年6月以降、75歳以上で運転免許を更新する際に認知機能検査(講習予備検査)を義務付けている。

検査結果が低くても更新は原則可能だが、過去1年間に信号無視など特定の違反があった場合などは医師の診察を受け、認知症と診断されると免許取り消しになる。

免許証を身分証明書として使って「返納すると困る」との声を受け、返納者には「運転経歴証明書」が交付される。同証明書は今年4月から、金融機関の口座開設などで本人確認書類として使える期間が従来の交付後6ヶ月から無期限になっている。鳥取大学医学部浦上克哉教授は「免許更新は発見・治療のチャンス」と指摘。

「より正確な検査システムを導入し、検査対象年齢の引き下げなども検討すべきだ」としている。

—日本経済新聞抜粋10月22日朝刊—

World Now

日本の『ものづくり』は本当に衰退したのか?



『ものづくり立国・日本』のイメージが薄れてきた気がします。昨今の円高や家電主要メーカーの苦境を見るにつけ、人件費の安い他のアジアの国々、たとえば韓国や台湾にその地位を奪われつつあると感じている方も多いと思います。

しかし実態は違うとする記事を今月はご紹介します。

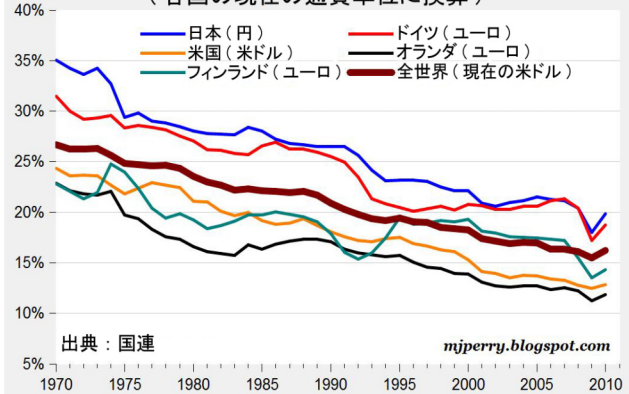
右のグラフは、国連のデータをもとに、ミシガン大学フリンツ校のマーク・J・ペリー教授がご自身のブログで紹介しているものです。(http://www.aei-ideas.org/2012/03/manufacturings-declining-share-of-gdp-is-inevitable-global-and-something-to-celebrate/)

1970年から2010年にかけて、GDPに占める製造業の割合がどのように変化してきたかが表わされています。全世界の数字を見ると、1970年にはGDPの27%だった製造業が2010年には16%に減少しています。米国も同じく、24%から13%と11%減少しています。

ペリー教授は、製造業の生産高がGDPに対して減少している傾向は全世界で見られ、脱工業化社会、情報化社会の到来による不可避な現象だとしています。

つまり、特定の国において、特定の原因によって、製造業が没落したわけではないということです。製造業全体の

GDPに占める製造業の割合 1970年～2010年
(各国の現在の通貨単位に換算)



生産性が向上したことによって、消費者が購入する際の価格が下落しているというのです。1970年から2010年のあいだに米国では、製品の価格はサービスの価格に比べ52%下落したと、教授は指摘しています。

家計に対する工業製品購入費用の割合が少なくなれば、生活水準が向上するので、喜ばしいことだと、記事は結ばれています。

この記事に興味深いのは、米国人は米国人で、日本人と同じように自国の製造業が衰退してしまった原因を探ろうとしていた点です。自国という狭い範囲を見ていると、全体の傾向を見失うことを改めて感じる興味深い数字だと思っています。

「利害」の為に生き方をも変えてしまう人

人はそれぞれの人生の中で、夢や希望をもって
いるからこそ、仲間と共に働くことが出来る。

また、未知の世界を拓きたいと学ぶことを志し、
友人と共に深く語り、助け合い、励まし合い、そ
れらの関わり合いの中から人生に必要なものを見
つけることが出来るのです。

「こんなことがしたいな……」と自分が思った
とき、そっと誰かがそのことに近づけるように手
助けをしてくれたことに気づかされるることがあり
ます。「自分がしてもらったら嬉しいこと……」
を他人に対してすることが出来たときは、とても
清々しい感じで一杯になります。

「他人の利益」の為に行動を何気なくできるよ
うなことを「利他的な生き方」と言うそうですが、
いつでも、何処でも、どのような相手に対してで
もそれが出来るということは、とても素晴らしい
ことだと思います。

そのような心の広い人と出会ったときには、そ
の瞬間にその人の周囲が、蠟燭によって明るく照
らされたかのように感じて、側にいる者までもが胸元
が温かくなるような気持ちがして、みんなその人のこ
とを見ているだけでほのぼのとしてしまいます。

会社の経営が行き詰まったときなど、自分のこれか
らの人生を想像しただけでも胸が苦しくなってしまう
のに、働いていた社員のことや外注先の将来のことを
思いやって心配する人が、会社が倒産の結論を出す間
際までそのような言葉を残して東奔西走している経営
者が本当にいるのです。

ところが「自分の目的を達成する為には手段を選ば
ず」と言うように、「利他的な生き方」とは真反対の
「利己的な生き方」で生きている人と出会ったことも
ありましたが、お顔立ちが普通の人とはどこかが違っ
ていました。傲慢さがそのようなオーラを放っていた
のでしょうか…周囲の人を苦しめたり、迷惑がかかろ
うが……人を踏み台にしようが……お構いなく、笑顔
で話していても目の奥には「上から目線」の利己主張
を貫き通すというようなお方でした。そんな方ではな
かったのに…と残念な想いをした経験があります。

周囲の「利他的な生き方」を由としている方々のこ
とを避難し、行動指針のほとんどを「利害」を基準に

リスク・カウンセラー奮闘記・104

した生き方へとシフトして、「人の心は金で買
える」など言い、人生観、生き方までをも変え
てしまったとは、人生の終着点が真反対にある
ことが明瞭に見えてきます。

「利害」によって自ら行き詰まらないために…

リスクのことに関わっていると何度も感じる
ことは「他人が儲けている事業を見て、私もやっ
て儲けてやろう」と、流行を追いかけるような
事業をしていたのでは、それは破綻への道を拓
いていることになるということです。

このコーナーで何度も書いていますが、易经
で『時流(流行)を追う者は時流とともに滅びる』
と教えていますが、どんな事業でも『時中(ピッ
タリの時)』を外して事業をしたところでその事
業は実らないというのです。

「春に種をまき、夏に花が咲き、秋に実りを
迎える…」という大自然の摂理に添うようにし
て事業を進めよ！と言うことなのでしょうが、
お金の威力で実りだけを得ようとするのは…実

りの秋が終わりかけて氷が張るころに種をまくような
ものです。

「利害」で生き方が変わってしまった人は、「時中」
を無視して「利益」ばかりに気をとられ、リスクが見
えなくなってしまうのですね。

「何とか時流を掴もう！」競争しながらがむしゃら
に事業展開するよりも、周囲の会社が必死に争って
いても、引きずられないように心がけ、日々…、コソ
ツと…、秋から冬にかけて土壌をつくり、春になっ
たら種を蒔く、夏の間はいい実が稔るように手入れして、
秋になったら収穫を感謝する。

それは、お金の力でもないし、自分の力だけで実現
できるものではありません。

稔りには、太陽があり、雨があり、風があり、受精
するための昆虫たちも、土の中のバクテリアも…多く
の力によるものです。それは、誰かの目にとまり、
「偶然」のような引き寄せる力によって、多くの人々
から評価されるのです。

何でも「お金が解決する」という考えは捨て
て、社会的に弱い立場にいる人を思いやるよう
な心根をもって事業に携わっている経営者こそ
が、社会に必要な人なのでしょう。



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)