



# OSAKA SEMBA ROTARY CLUB JAPAN

## W E E K L Y R E P O R T

設立 昭和63年(1988)5月23日  
事務所 〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋1-7-3 大丸北炭屋町ビル6階  
TEL.(06)6244-1008 FAX.(06)6244-1010  
WEB. http://sembarotary.club E-mail: semba@cocoa.ocn.ne.jp  
例会 毎週月曜日・12時30分・ホテル日航大阪 Tel.(06)6244-1111  
会長 塩尻明夫 幹事 甚田隆康 会報広報委員長 岩崎寿英

四つのテスト／言行はこれに照してから I. 真実かどうか II. みんなに公平か III. 好意と友情を深めるか IV. みんなの為になるかどうか

### 第1372回 例会 2019年(令和元年)8月5日

(会員増強・新クラブ結成推進月間)

<b>本日のプログラム</b> ○ <b>ロータリーソング</b> 「君が代」「四つのテスト」 ○ <b>会長の時間</b> ◎ <b>幹事報告</b> ◎ <b>委員会報告</b> ◎ <b>ニコニコ箱報告</b> ◎ <b>出席報告</b> ○ <b>8月お誕生月会員お祝い</b> ○ <b>バヌアツ帰国報告</b> 国際奉仕委員会 澤田 宗久 委員 ○ <b>理事会</b> 6階「橘の間」13:40~14:40	(本日のプログレス 藤井 宏明 副SAA)
---	-----------------------

#### 前回(7月29日)例会記録

◇**プログレス** 俣野 富美雄 SAA

<~~~~~>  
 >>>・蛙の笛  
 >>>・かかし  
 >>>・かわいい魚屋さん  
 >>>  
 <~~~~~>

#### 1. 来客紹介 岡野 秀章 親睦委員

ゲスト:2名 地区外:0名 地区内:1名 合計:3名

ゲスト:大東中央ロータリークラブ 大和田 雅江 様

体験例会 株式会社アースコンサルティングオフィス 代表取締役 神田 加奈 様

#### 2. 会長の時間 塩尻 明夫 会長



皆様こんにちは。ゲスト・ビジターの皆様もようこそいらっしゃいました。お時間許します限り、ごゆっくりお過ごしください。

ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、私の事務所の階下にはなんと飲食街がありまして、大変ありがたいことにどれも気軽に旨い店ばかりなのです。ランチはもちろん、夜の食事でも本当に安く美味しく楽しめます。

先週、ちょうど天神祭の日とその中の一軒で旬の鰻と様々な旨い地酒を頂いて参りました。相手は長い付き合いのある建築士さんで、打ち合わせの目的は共通のお客様の相続対策です。この建築士さんは経験豊富なだけでなく、日本の文化を大事にしながらヨットや自転車といった自然の中でのスポーツを楽しみ、自らも小さな古民家を良い感じにリフォームして心地よく住まれているという、お話ししていて大変楽しい方です。

相続対策に私たちのような税理士が関係するのは皆さんなじみがあるでしょうが、建築士さんが絡むのはなぜ？と思われるかもしれません。実は、日本の相続税に占める不動産の割合が非常に大きいことがその理由です。

国税庁の統計によると、平成29年には、相続税の計算に含められた財産のうち、土地建物は42%の割合を占めていました。とはいえ、実はこの割合は大幅に下がっています。

パブル崩壊後の平成6年頃にはなんと76%の割合だったのですが、地価の下落に従ってここまで下がってきました。

余談ですが、逆に有価証券の割合が大きく増えているのは時代を表している所です。

そういうわけで、相続対策に占める不動産の重要性はまだ大きいので、これを積極的に動かすことで対策を練ることが今回の目的でした。

具体的には、先祖から受け継がれたお屋敷や工場のある敷地を、現在の税制や建築関連法の制限を満たしながら、いくつか経営されている会社の製造・物流を統合して効率化し、しかも近年改正された税制の優遇措置を全面的に活用、しかもそれを現存建物のリフォーム(一部建て直し)で実現するプロジェクトです。

相続税や建築基準法といったそれぞれの制度単体でもなかなか難しいものなのですが、これらと現在の会社経営、後継者の育成や経営資源の効率化、将来的な市場の予測まで織り込んで、パズルのような答えを得なければなりません。

鱧鍋をつつきながらああでもないこうでもない、時折脱線を変えてよい打ち合わせができました。

さて土曜日には台風6号が通過しましたが、大阪に関しては大きな被害がなくて何よりでした。

ここ数年、温暖化の影響か、特に夏場異常気象が続いておりますが、毎年毎年「数十年に一度」が起こるのでだんだんと感覚がマヒしてしまいます。世界の政治経済情勢も併せて不確定要素が大きく、経営者にとっては先が読めないリスクのある時代に入りました。先ほどお話ししたような相続対策も、ある程度先の読める政治経済の状況でなければ安心して行えたものではありませんし、大きな災害が起こればそれまで努力したものが無に帰する場合があります。

こういう時代に求められるのが、揺るぎのない、シンプルな思想・信念だと思います。

昨日と今日とで常識がガラッと変わってしまい兼ねない状況においては、このように本質的な思想・信念を持っているかどうかで生き方が全く違ってきます。昔から様々な思索家や経営者がそのような思想について述べていますが、我々ロータリーが持つ「4つのテスト」も十分に価値のある考え方だと思います。

皆様はそれぞれ確固とした思想・信念をお持ちの上で経営なさっていると思います。変化の早くむずかしい時代だからこそ、ぶれずに正しい道を進みたいものです。以上、会長の時間を終わります。

### 3. ニコニコ報告 原山 歩 親睦委員

清水 会員・・・本日は体験例会会で神田さんにお越しいただきました。どうぞよろしくお願ひします。

山川 会員・・・8月24日の家族懇親会、皆様お申込みはお済みでしょうか？

新川、岡野、平山、吉本、原山、俣野、栗原、塩尻、沖、宮原、小島、大磯、北野、片岡、井澤、大嶋、中村、松谷、岡本(真)、各会員・・・センチュリー21レディースゴルフ 稲見萌寧初優勝おめでとう！

### 4. 出席報告 俣野 富美雄 SAA

会員総数 34名 出席率計算会員数 34名 出席会員数 27名 出席率 79%

第1370回(7月8日) 修正出席率 91%

### 5. 委員会卓話

◎ 米山奨学委員会 沖 真一郎 委員長

米山奨学委員長の沖です。委員会のメンバーは前委員長の宮原さん、カウンセラーの岡野会員です。

米山記念奨学会の目的は平たく言いますと、優秀な若者を援助することにより親日家になってもらい、日本に友好的な活動を母国の政府あるいは企業で展開して貰う事かと思ひます。現在、岡野さんに相談役をお願いしベトナム出身のゴーチュンタン君を奨学生として援助しています。彼は大阪経済大学で経済を専攻し学んでいます。毎月10万円の奨学金を支給しております。その財源は米山奨学より年間120万円支給されています。では、私共の負担は特別会費より年に1度14,000円米山奨学特別寄付をしています。35名のクラブであれば年45万円の寄付で120万円の奉仕活動が出来るのです。おおいに活動したくなります。感謝。

追伸:カウンセラーの岡野会員には大変ご苦勞をお掛けしており有難うございます。

## ◎ 会員増強委員会 清水 清一 委員長



委員会メンバーは委員長・副委員長を除いて、4名の会員は若手の会員で構成されています。これは今後の増強を行っていく上で大変良い人選だと考えます。

さて現状を見ますとクラブの奉仕活動を進めていく為にも、又活動する為の原資を維持していく為にも、会員増強は避けて通れない状況にあります。会長方針では増強目標 10 名との指示を受けていますが、委員会としては 2 割アップを最低目標とし、5 割を女性会員の増強としたいと考えております。委員会としましても早々に委員会を開催し、この一年の行動計画及びその方針を具体的に協議提案し、会員の皆様に提示いたします。ただ行動計画を実行するにあたりクラブ全員の協力をお願いしなくてはなりません。会員だけの情報では活動力が乏しく増強は進みにくいと思っておりますので、是非とも全会員の情報を頂き活動の力とさせていただきますと考えております。

ここで体験例会に出席の神田様を紹介して頂きました大東中央ロータリーの大和田様を紹介いたします。大和田様は会員増強では半年間で実に 10 名の増強を行われました。

その実績を踏まえ、ここでお話を頂ければと思っております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

## ◎ 大東中央ロータリークラブ「10名の新会員を増やして」 大和田 雅江 様



2018 年 10 月、会員が 7 名、次々辞めてしまい、我ロータリークラブは危機的な状況となりました。2018 年 10 月 31 日、戦略委員会と会員増強委員 9 名で会員増強特別委員会を立ち上げました。会員増強は一人一人の会員が 5 名の新しい会員を迎える目標を立て、具体的に氏名を出し合い行動をしました。

しかし、会員の中から非協力的な意見も多く出ました。最終的には 9 名の特別会員増強委員が中心に毎月 2~3 回委員会を開き、6 ヶ月で 10 名の新会員を迎え 2019 年 7 月、新年度をスタートすることができました。そして、会長賞を獲得しました。

教訓として

- 入会金を 10 万円から 1 万円に変更
- 例会の時間を夜から昼に変更
- 例会会場も公民館からホテルへ変更
- 親睦会費を無くし、親睦会ごとに徴収する。等々

新しい会員を迎えることで、クラブは活気づき、2019 年度は 5 名の増強を目指して活動しています。

## 6. イニシエーションスピーチ 吉本 力 会員



新入会員の吉本です。

「弁理士」という仕事をしています。「弁理士」という仕事をあまりご存じでない方が多いかと思うので、簡単に私の仕事内容を紹介させていただければと思います。

まず簡単に申しますと、特許・実用新案・意匠・商標などの知的財産権を取得するための手続を行うことが弁理士の主な仕事です。これらの権利を取得することで、他社に模倣されるのを防止することができます。では、特許・実用新案・意匠・商標の違いは何なのかというと、その辺りをご存じない方も多いのではないかと思います。

最近のニュースで、ノーベル賞を受賞された某先生の発明について、対価の支払いを企業に請求するというお話がございました。発明の対価についてのお話としては、以前に、青色発光ダイオード事件というのもありました。発明について特許を受ける権利は、原則的には発明者に帰属するのですが、企業内での発明については、「職務発明」ということで特許を受ける権利が企業に帰属する場合があります。「職務発明」が企業に帰属した場合、通常、発明者には企業側から相当の対価が支払われるのですが、その額を巡って争いが起きることが時々ございます。そのようなノーベル賞を受賞するレベルの発明に限らず、発明というのは我々の身近にあります。新しく製品を作ったときには、そこに様々なアイデアが含まれており、

それら1つ1つが発明です。そして、それらの発明について特許庁に出願手続を行い、権利を取得することができれば、それらは「特許権」、「実用新案権」になります。

「意匠」は、デザインを守るための権利です。「見た目」に特徴がある製品については、意匠権を取得することで他社の模倣を防止することができます。

「商標」には、例えば会社の名前や、会社で販売している製品の名前、会社で提供しているサービスの名前の他、ロゴマークなども含まれます。これらの商標について商標権を取得することで、その商標を他人が使用するのを防止することができます。最近では、自らが使用している商標を他人が勝手に商標出願し、その他人から商標権侵害として訴えられるケースも増えてきておりますので、早めに出願することをお勧めしています。

私の仕事内容としては以上の通りですが、「奉仕」という観点で私が今までに何をしてきたかを振り返ると、例えば小学校・中学校に向向いて弁理士の職業を紹介する「知財授業」という出前授業がございました。特許などの権利を取得する必要性や、発明することの楽しさを子供たちに説明することで、子供たちの将来において何らかのプラスになれば、これも「奉仕」の1つになるのではないかと思います。

その他に、特許などについてのご相談を無料で引き受ける「無料相談」というのもございます。弁理士の専門分野のことでお困りの方を無料でサポートするという意味では、これも「奉仕」の1つになるのではないかと思います。

弁理士として、社会に貢献できることはあまり多くないかも知れませんが、もし、「こういうことをしたら弁理士として社会貢献になるのでは？」というようなアドバイスがございましたら、是非ご教示いただければ幸いです。

少し話は変わりますが、「会員増強」というキーワードを最近クラブ内でよく耳にいたします。私がどのような考えで今回入会したのかという点については、今後の「会員増強」という観点から、皆様におかれましては多少興味が御有りののではないかと思いますので、その点についても少しお話をさせていただければと思います。

私は開業して8年になりますが、開業当初から参加している経営者の集まりがあります。開業当初は、そのグループでお仕事を紹介していただいたり、先輩経営者からアドバイスをいただいたりして、大変お世話になりました。そのグループには今も所属していますが、参加者も入れ替わりがあり、気付くと先輩経営者が少なくなっていました。そのため、先輩経営者からアドバイスをいただく機会も減ってきていました。

そのような状況で原山さんからご紹介いただいたとき、立派な企業の経営者の方々に気軽に質問させていただいたり、アドバイスをいただいたりすることができるのではないかと思います。入会を決意しました。ロータリークラブに入会する動機は人それぞれですが、私の場合は、そのような「メリット」を求めて入会いたしました。

「メリット」を求めることがロータリークラブにとって相応しいかという話になると、もちろんご批判等もあるかと存じます。しかし、少なくとも私のような若い経営者にとっては、一昔前のような景気のよい時代とは違って、自らがプレーヤーとして実務をこなしながら、人事・営業などの経営者としての仕事も両立させなければ食っていけないという時代です。

そのような状況の中で、何か「メリット」がなければ、少なくとも若い経営者の入会はなかなか容易ではないのではないかと思います。大変おこがましいお話ですが、もし可能でしたら、「大阪船場ロータリークラブは、他のロータリークラブとは違って、こんなことをやっています」というような特徴を作っていただき、それがメリットになるようなものであれば、私にとっても他の経営者を誘いやすくなりますし、会員増強につながるのではないかと思います。そのような私の勝手な「メリット」で、これも大変おこがましいお話ですが、もし可能であれば快く引き受けていただきたいことが1つございます。5分、10分でも結構ですので、私から会社訪問をさせていただき、1対1でお話させていただく機会を頂戴したいのです。私は仕事柄なにかを押し売りするような商売ではございませんので、ご安心ください。先程申し上げた通り、先輩経営者から気軽にアドバイスをいただけるような関係を築きたいという気持ちでお願いしております。私に限らず、そのような関係を築けるクラブという点をメリットに感じるゲストの方がいらっしゃれば、今後の会員増強にもつながるのではないかと思います。不躰なお願いでございますが、お声がけさせていただいたときには、快くお引き受けいただければと存じます。私の仕事内容と、大阪船場ロータリークラブに入会させていただいた経緯については、以上の通りです。今後とも何卒よろしくお願ひいたします。

☆次回8月19日(月)例会予定

- ・卓話 西村会員
- ・クラブ協議会 31階「カトレア」 13:40～15:40
- ・事前懇談会 31階「カトレア」 11:50～12:20