

大阪府立大学士業の会通信

平成26年12月号

白鷺祭にて 無料相談会を実施しました



平成26年11月2日(日)、大阪府立大学の秋の学園祭である白鷺祭に、昨年に引き続き士業の会として屋内出展企画に参加し、無料相談会を実施しました。

お借りした教室も昨年とほぼ同じA1棟(白鷺門から入ってすぐ右手側の建物)の2階にある127教室でした。

今年も企画タイトルを「暮らしの困りごと相談会」と題し、10時から16時まで、会員の多数の方々にご協力頂き、来場相談者の対応に待機して頂きましたが、来られた相談者1組だけでした。ですが件数の多寡にかかわらず、相談者の相談後の安堵した晴れやかな顔を見受けられた事が何よりでした。

白鷺祭の出展においては、無料相談会としてだけでなく、もう一つ来場者と関われる機会があり、それは出展する教室毎に掲示してあるクイズラリーを解いている方々(主に子どもたち)とです。

今年のクイズラリーで士業の会として提示した問題は、「次のうち、現在国家資格でないものはどれでしょう?」というもので、答えは4択の「①弁護士 ②社会保険労務 ③公認会計士 ④剣闘士」を作成しました。さすがに子どもには難しい問題だったのと、意外と同行している親御さん方も頭を悩まされていたりもし、そこにヒントを求められたりとそちらは大盛況でした。子ども限定のサービスで用意していた駄菓子100個余りも、終了までには全て無くなりました。

白鷺祭も母校と直接的に関われる大事な機会として2年連続で出展し見て回りましたが、大学のお祭りというよりはむしろ地域のお祭りという印象が強く残りました。来年も企画は未定ながら、是非参加したい気持ちで一杯ですので、会員の皆様引き続きご協力よろしくお願いします。

(文:藤田正人)

12月定例勉強会の報告

「士業のための知財講座」

～弁理士を知って弁理士を活用して下さい～

講師 弁理士・工学博士 森貞好昭さん



平成26年12月12日（金）

大阪府立大学 i-site なんばにて

弁理士といえば文系の士業にとってはあまり馴染みがなく、わたしも「特許に関するお仕事」というぐらいにしか認識がありませんでした。今回の講義では、弁理士の一般的な業務から、森貞さんが個人的に力を入れられている業務についてのご紹介や、知的財産権の基礎およびそれを踏まえた課題を会員皆で考え、発表するなど、楽しく学習させて頂きました。

ここでは、副題のとおり他の士業の皆様が弁理士をご活用できるように、講義の中でご紹介頂いた業務を少しだけ記載いたします。

一般的な業務

弁理士の一般的な業務としては、発明や考案、商標に関して、類似するものはないか等の観点から権利化可能性を鑑定したり、実際に特許庁へ出願手続きを担当したり、また、知財に関するトラブルが発生したときは、弁護士とチームを組んで代理人として訴訟活動をしたり、海外での知的財産権の取得のため現地の代理人と協力して業務にあたることもあるそうです。

コンサルティング業務

森貞さんが個人的に力を入れられている業務は、出願手続き等に加え、下記のようなコンサルティング業務であるとのことでした。

①補助金取得サポート

クライアントが有する技術を文章化し、国等から補助金を取得するためのサポート。
例：「もの作り補助金」総額1500万円の2/3補助

②新規事業開拓サポート

第二、第三の柱となる新規事業開発のサポート。

③研究開発サポート

研究開発の初期段階から加わり、知的財産取得可能性等を勘案して種々のアドバイスや発明をサポート。

後書き

講義の最後に会員皆で行った課題についての、森貞先生の回答例に感動し、弁理士というお仕事に強く興味がわきました。とても単純な課題ではありましたが、奥が深く、我々とはまったく違った視点で物をとらえることができる弁理士森貞さんの姿に、改めてすごい方とお知り合いにならせて頂いたなーと痛切に感じました。

（文：福井孝博）

会員の動き

「開業しました」税理士 三宅 伸

11月に堂島にて独立開業し1ヶ月が経ちました。改めて多くの方々に支えていただいていることを感じ感謝しています。

これからも相続等資産税及び開業支援を中心にお客様の立場に立った税理士でありたいと思っています。

三宅伸税理士事務所

税理士 三宅 伸

〒530-0004

大阪市北区堂島浜2丁目2-28

堂島アクシスビル4階 SYNTH

Tel : 06-6123-7057

Fax : 06-7635-8707

会員の紹介

公認会計士・税理士 吳 平健さん

〒600-8433 京都市下京区高辻通室町西入

大阪屋京都1号館 301号

呉会計事務所

TEL:075-741-7378 FAX:075-741-7389

第8回目は公認会計士・税理士の吳さんの事務所を訪問し、お話をお聞きして参りました。

Q. 府大の学生時代の思い出は？

学生時代は、クラブ(ゴルフ部)とバイトに明け暮れました。これといってセンセーショナルな出来事はなかったのですが、とても充実した日々を過ごし、特に体育会という運動部をまとめる組織の役員をしていてその時のメンバーと今でも交流があることが自分の財産となっています。



Q. この仕事を目指したきっかけは？

高校の時にとにかく手に職をつけた方がいいと思い、大学に入ることができたら大学卒業後に弁護士と並んで文系の最高峰の資格である公認会計士を目指すことを決めました。ただ、公認会計士がどんな仕事をするのかは知らず、また、大学時代は試験勉強をせずクラブ・アルバイト・遊びの毎日でした。大学卒業後、試験勉強を開始したもののアルバイトをしながら甘ったるく勉強をしておりなかなか合格できずにいました。数年が経過し「このままではヤバイ！」と思った時に、ある監査法人に修習生として迎え入れて頂いたことが「落ち癖」のリフレッシュにもなり、試験によりやく合格することができました。

Q. 具体的にはどのようなお仕事をされているのですか？

勤務していた公認会計士事務所を9月末日に退職し、10月1日に公認会計士・税理士として独立開業しました。現在の仕事は、税理士業務・財務調査・株価算定・事業再生などです。

Q. 仕事のやりがいを感じるのはどんな時ですか？

一般的によく言われることですが、顧客から感謝されるときです。自分の専門的知識が顧客の抱える経営課題の解決に役立ったと実感できるときは幸せです。

Q. 今後目指す目標や夢はありますか？

公認会計士・税理士は「先生」と呼ばれますが、〇〇士は形式的に「先生」と呼ばれるからではなく、個人的に専門知識や人柄が卓越していて、誰からも違和感なく自然に「先生」と呼ばれるようになりたいです。また、現在の仕事とは別にビジネスマンとして何かの事業に挑戦してみたいという野望も持っています。

【お話をお伺いして】

この取材の後に私用で「二条城 アートアクアリウム」に行くので、車を二条城の近くに置いてから京都市内の中心部を30分ほど歩いて吳さんの事務所に向かいました。個人的な感想ですが、行きかう人や町の表情を見ると大阪市内よりも京都市内の方が活気があるような気がします。まだ開業されて間もないですが、そんな活気ある街でこれからどんな活躍をされるか今後が楽しみです。

(取材日:平成26年11月14日 担当:所 信昭)

私が薦める一冊

経営の全てを顧客視点で貫く社長の最強武器「戦略BASiCS」

佐藤義典 著 日本経営合理化協会 刊行

書店に行くとかくさんのビジネス書が平積みされていて、どれを読めばいいのか迷います。手にとって見るのですが、どれもじっくりきません。自慢話であったり、局所的な状況での成功談だったりして、真理というか、法則というか、そういう感じとは程遠い。かといってドラッカーでは哲学的すぎます。私のそんなモヤモヤを解決してくれたのが、この本でした。

BASiCSとは・・・

B:Battlefield 戦場・競合 顧客にとっての自社以外の代替選択枝に対して

A:Aset 独自資源 競合が真似できない理由に基づき

S:Strength 強み 顧客が競合ではなく自社を選ぶ理由を作り

iはごろ合わせ

C:Customer 顧客 その選ぶ理由を重視して頂ける会社や人に

S:Selling message 自社を選ぶ理由をわかりやすく伝える。

の頭文字をとっています。

これだけの要素を深く深く考えれば、必ず勝てる

(文:佐原三枝子)

と著者はいいます。

顧客視点ですべてを考えるので、主語は自社でも、自社の技術でも、商品でもありません。「お客様」です。ですが、お客様は神様、という盲従ではありません。「お客様」とは自社が明確に想定した顧客と、その顧客の置かれた状況です。中小企業は経営資源が少ないのです。BASiCSを考え抜いて、注力する方向は針のように鋭くしなければ、大企業の持つ資金力とマーケットに穴をあけることはできません。自社が進むべき方向性の答えは「お客様」にあるのです。

この本を読んでいると、頭の中のいろいろなところがムズムズします。自社の経営においても、お客様へのコンサルティングの場面においても、こうすべきだとか、こう考えた方がいいとか、まずいろんな思いが浮かんでくるのですが、それが収束すると迷いがなくなります。

このような作用があるということは、この本には著者の経験が、個別事例や一過性のものではなく、結晶のように体系化されているからだと思います。

星の数ほどあるビジネス書の中で、お読みいただく値打ちのあるものだと思います。

今後の予定

「総会&記念講演」～2周年記念特別勉強会～

日時：平成26年1月23日（金）

①総会午後6時30分～6時50分

- ・平成26年事業報告と会計報告
- ・平成27年事業計画と予算の審議

②記念講演午後7時～7時50分

「美容業界から垣間見る人間模様」講師：株式会社スニップ 代表取締役 清水幸樹先生

③懇親会会席料理午後8時分～9時30分総会

会場：大和屋本店（旅館・日本料亭）大阪市中央区島之内2-17-4



【編集後記】

当会を設立して丸2年が経とうとしています。設立したきっかけはいくつかありますが、特に妻に届く出身大学（関西大学）からの雑誌を拝借して見ると、関大社労士会の会合や関大卒業生クレジットカードの案内など大学からほとんど何も届かない府大出身の自分には驚きの数々に刺激されました。自分の個人的な思いつきで始まった当会も皆さんと巡り会えて組織としての体裁も整ってきました。今後は皆さんにこの会を育てていってもらえたらと思っています。（本号の編集担当:所 信昭）