

DataDeta News

IT時代を先取るビジネス・トレンド情報紙

データでたニュース

<http://www.datadeta.co.jp/>

Vol.11 2002年（平成14年）2月1日

DataDeta News「データでたニュース」

発行 / 株式会社データエージェント

〒188-0012

東京都西東京市南町4-4-2 プリンスサンロード2F

TEL / 0424 - 68 - 7695 FAX / 0424 - 67 - 7525

編集 / アトリエマジカナ

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町3-2-5 九段ロイヤルビル2F

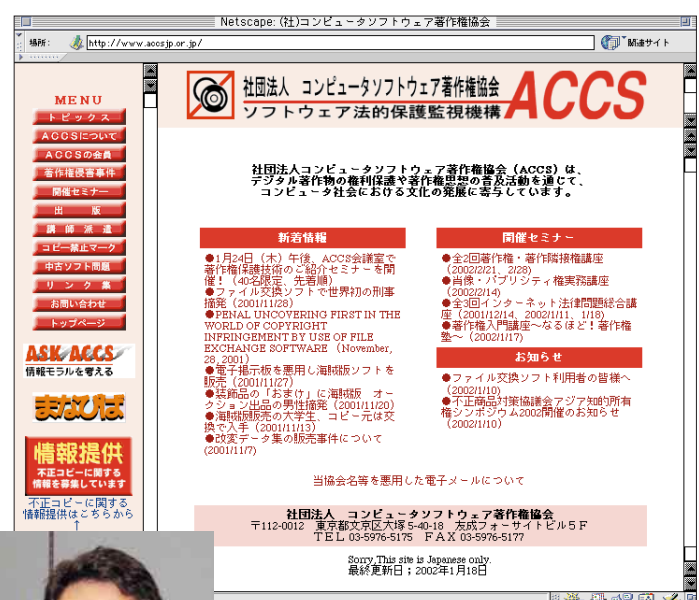
TEL / 03 - 5226 - 8983 TEL / 03 - 3288 - 9374

ビ ジ ネ ス
ト レ ン ド



東南アジア諸国で出回っている、日本のゲームソフトの違法コピー版。国内に限らず海外でのチェック体制の確立も急務である

未だ意識が希薄な「著作権」の保護と活用!!



社団法人 コンピュータソフトウェア著作権協会 (ACCS)
〒112-0012
東京都文京区大塚 5-40-18 友成フォーサイトビル5F
TEL. 03-5976-5175 FAX. 03-5976-5177
URL <http://www.accsjp.or.jp/>
写真 / 今回の取材で、お話を伺った専務理事・事務局長の久保田裕氏

「著作権」や「特許」に代表される「工業所有権」などの知的財産。これらの権利は法律で保護されているのは周知の事実だが、意図的ではないとしても知らぬ間にこの権利を侵しているケースが少なくない。特に、欧米などに比べて我が国では、目に見えない権利に対する意識が希薄と言われる。

そこで、今回は社団法人コンピュータソフトウェア著作権協会（ACCS）の専務理事で事務局長の久保田裕氏の話しを中心に著作権問題を取り上げる。（取材 / 加藤光男）

新聞に掲載された関連記事を切り抜き、コピーして社内で閲覧する。良く見かけることだが、これ自体がすでに著作権を侵している。新聞などの題字の横にある丸Cマーク。その全ての記事に著作権があることを示し、無断での転載などを禁じている。許諾のないコピーは、明らかにこれに違反する。スクリーンで取り込み、ネットで支店などへ配信すれば、複製権侵害と公衆送信権侵害の二つを犯すことになる。

知らぬ間に侵害している著作権

（一）次頁へ続く

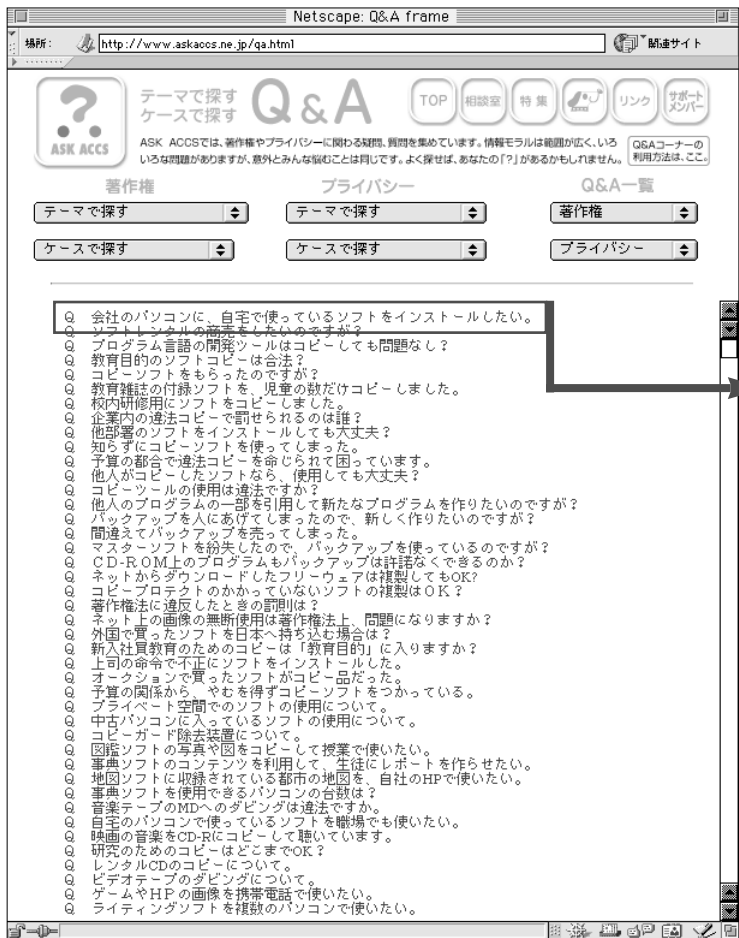
「企業が自他社員が侵しやすい犯罪。それが著作権の侵害だ」と久保田氏は指摘する。著作権は知的財産（知的財産権）の一つで、文芸や学術、美術、音楽など創作活動によって生み出された著作物を対象にした権利だ。著作権法によって保護され、我が国では100年以上の歴史がある。

ところが、「我が国では情報に対価を払おうとしない。知的財産に対する意識が低いのが実情だ」と久保田氏は語る。例えば、取引先に提出した企画書は、知的財産そのものであるはずだが、一般的には保護されていないのが実情だ。ハードには対価を払うが、提案などのソフトはサービスといった意識が根強く残っているのが、実情だ。

我が国での歴史は100年以上だが...



普段何気なく実施している「社内回覧用の新聞切り抜き」冊子も、許可を受けずに制作すれば著作権の侵害にあたる



「ACCS」O&Aページの紹介 <http://www.askaccs.ne.jp/qa.html>

ACCSのWebサイトでは、各ジャンル別にQ&A形式で著作権問題に答えている。これが大きいにクメにあるのだ。著作権の「テーマで探す」→「ソフトのコピー」で、出てきたのがこのページ。最上部に、ビジネスマンなら一番気になる項目が明記されていた。「会社のパソコンに、自宅で使っているソフトをインストールしたい」…ドキッ。解答は右に記載したので要チェックを。

他、インターネット・LAN、ホームページ、写真・イラスト、音楽・絵画など多数のジャンルあり。気になる著作権問題はこれで解決だ!!

Q 会社のパソコンに、自宅で使っているソフトをインストールしたい。

会社が購入したワープロソフトが気に入らないので自分のものを会社で使いたいのですが、問題はないでしょうか？ 持ち歩くのも面倒なので、できれば会社のハードディスクに入れておきたいのですが。

A 会社のパソコンのハードディスクにインストールすること自体は、著作権法上も使用許諾契約上も問題はありません。しかし、何点か注意しておかなければならないことがあります。著作権法では、ソフトウェア（プログラムの著作物）を複製する権利を著作権者に専有させていますが（著作権法第21条）、ソフトウェアが記憶されたフロッピーディスクやCD-ROMの所有者には、これを利用するために必要限度で複製することを認めています（著作権法第47条の2第1項）。

また、ソフトウェアを利用する際に締結する使用許諾契約においても、一般的にはインストールするパソコンの所有者が誰であるかは問わないものになっています。したがって、自分が購入したソフトウェアを会社のパソコンにインストールして利用することは、原則として、自由に行うことになります。

しかし、うっかりすると著作権法や使用許諾契約に違反することになってしまうので以下の点に気をつけなければなりません。

1. 通常の使用許諾契約が認めているインストールは1台までです。したがって、会社のパソコンにインストールするのであれば、自分のパソコンへはインストールできませんし、もし、すでにインストール済みならそれを削除しなければなりません。ましてや会社で複数のパソコンにインストールすることはできません。
2. そのソフトウェアを利用することができるのは、原則として、ソフトウェアを購入したあなただけです。使用許諾契約を結んでソフトウェアを利用する権限を得ているのは、あなた個人で、他の人は利用する権限を有していないからです。
3. 使用許諾契約によっては、特定のパソコンにしかインストールできないという規定が設けられている場合もあります。この規定の有効性を疑問視する向きもありますが、契約に反してインストールすれば使用許諾契約違反になってしまう可能性があることだけは間違いありません。

協会が扱うコンピュータソフトに限って見ても国内で使われているパソコン用ビジネスソフトの37%は違法コピーによるものだという。被害額は18000億円に上る」と久保田氏は語る。

社内で使うだけといった気軽な気持ちで背景にはあるが、3年以下の懲役、または300万円

国内のビジネスソフトは
37%が違法コピーの統計も

円以下の罰金、組織としては1億円以下の罰金、という刑事罰が待っている。さらに民事で損害賠償を求められる。仮にホームページなどにアップロードしてインターネットで送れる状態にすれば、世界中に配信したことと同様の行為となり、賠償金は天文学的な数字になることもあり得るという。

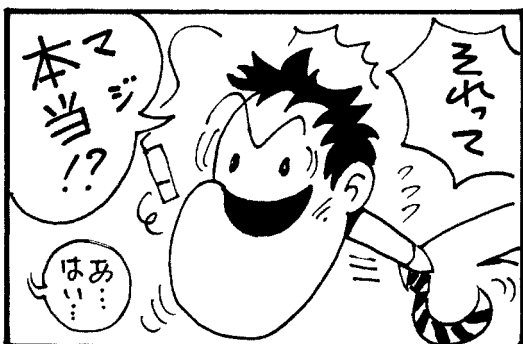
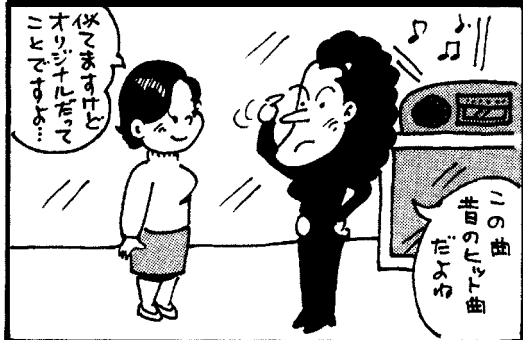
ビジネスソフトについては、上場している大企業がようやく買い揃えた段階、「今年から来

年にかけて、中小などの企業にソフトウェア管理が浸透していくことになる」と久保田氏は見ている。

予想外の支出と考えれば、この問題からとり残されてしまう。コンピュータソフトに限らず知的財産を利用する場合は正当な対価を支払う。「これが著作権などを逆にビジネスに生かす基本」（久保田氏）。

では、どのように生かしていくのか。以下に紹介しよう。

データ商事の ちよつとe気分



● まんが / あまもとけん

著作権は固有の財産
蓄積した情報をどう生かすか
そこに新たな
ビジネスチャンスが生まれる

「知らない」とリスクばかりが降りかかる。知ることがビジネスチャンスにつながる。それが著作権だ」と久保田氏は語る。

米国の経済を支えているのは軍需産業の次がハリウッドに代表される映画産業だが、著作権に保護されているからこそ、全世界で収益を上げることができ、アメリカンドリームのご代表格であるマイクロソフト社のビル・ゲイツ氏も著作権に守られて、急激な成長を遂げることができた。

これらは、米国のしかも著作権に直接関連する産業に限った話ではなく、どの会社にも価

正当な対価を支払うことが基本
避けて通れば
リスクが降りかかる

ゲームソフトの分野では、わが国は世界を席巻している。ところが、アジアの各国で販売されている日本のソフトは、大半が違法コピーだという。その被害額は1兆円に上る。国内でのビジネスソフトのコピーによる被害をはるかに凌ぐ金額だ。

著作権の侵害は、このような損失を招く。それは、ソフトメーカーに限った話ではない。

ると理解しやすくなる。

例えばどの会社にもある顧客データだ。パッケージ化してコンテンツとして利用できるようにすれば、これだけで財産となる。プライバシー保護の問題があり、そのまま商品化することには課題が残る。しかし、DM（ダイレクトメール）などのデータとして活用できる。

一般にDMは、2〜3%程度の効果しかないと言われる。それが、顧客データを利用して発送すれば、ピンポイントの営業行為となり、効率は一気に高まる。

長年にわたって蓄積した企業

のは、企業が蓄積したマーケティング情報やデータベース、コンテンツ、ノウハウ集などを含めたいわゆるソフトだが、これを

顧客データや独自のノウハウと社内に埋もれた情報がビジネスを活性化するか。

案を利用する場合には、その対価を払うといった契約が必要だ」と久保田さん。それが、情報価値を高め、利益を生み出すことにつながる。

蓄積したノウハウなどの情報をビジネスチャンスに結び付ける。そこで、重要なのは、自社の情報を活用すれば、いかに他社とは異なるサービスを提供できるかのアピールだという。

「何が差別化できる情報で、如何に独自性があるかを、まず見極める必要がある」と久保田さんは指摘する。それが、付加価値を生み、競合に勝ち残り発展する原動力になるのである。

を、利用されてしまうケースもある。

のノウハウも情報を整理してパッケージ化すれば、商品となる場合もある。企画書などに盛り込んだ提案も独自の知的財産だが、これまでは無償で提供しているケースが多い。例えば契約に



ACCSでは、冊子や各種パンフレット配布の他、セミナーなども開催している。詳細は直接、問い合わせてみよう



ACCSでは、冊子や各種パンフレット配布の他、セミナーなども開催している。詳細は直接、問い合わせよう

伸びる会社のeビジネス挑戦記

ワイズシステム 株式会社

前例のない変革の道をアイデアと志を胸に
新たなビジネスモデルで突破

故人の遺志を継いで、
アイデアの具現化に挑戦

流通業界には独特の商習慣があるものだが、とりわけ生花市場の特殊性は類例をみないといわれてきた。もちろん、やむをえない事情もあつた。小売店は安定した品揃えを求め、古い商品は即刻不良在庫になるといふリスクもある。何よりも現物が一番大切なのである。

そのような事情から、花卉業界では取引の9割以上が卸売市場を経由したものとなっていた。そこでは取引と同時に現物の受け渡しがなされ、取引成立

後に卸売市場から買い手の店舗へ商品を発送する「商物一体取引」が行われていた。この形態ならば取引成立は容易だが、現物の流通に時間がかかり、生花の劣化という問題が生じていた。

この問題を解決するアイデアを持った人物がいたが、志半ばで急逝。故人の遺志を継ぐ形でビジネスモデルの構築に挑戦したのが、ワイズシステム株式会社の竹熊俊哉社長である。同社は、2年間の試用期間を経て2000年6月より花卉のeマーケットプレイス「フラワーワイズ」を稼働。このサービスを使えば会員は24時間いつでも複数

の会員とネット上で取引がで
き、販路や仕入先が飛躍的に拡
大する。「商物一体取引」では
なく、商流と物流を分離した
「商物分離」となり、商品は買
い手に直接配送されるので、配
送は短いもので1日、長いもの
は1週間も短縮されたという。

「フラワーワイズ」のビジネスモデルは、多段階輸送によるコスト高や鮮度劣化など、花卉と似た流通機構を持つ「青果物流通」にも有効なはず。そこで同

社は花卉で培ったノウハウを元に、2001年8月より青果のeマーケットプレイス「グリーンワイズ」の本格稼動を始めた。チャレンジは当然、旧来の商習慣とぶつかる。しかし、それは対立とは少し違う。ワイズシステムの本質は、日本の重要な産業である農業におけるソリューション（課題解決）業務。生産者・卸売業者・小売店・消費者のすべてが満足できるように新しいビジネスモデルを提案できれば、それは消費拡大をもたらし、生産者や卸売業者、小売店の収益アップにもつながる。

竹熊社長は自ら、顧客となる可能性のある企業を全国に訪ね

② ワイズ買手12様 - Microsoft Internet Explorer

ファイル(E)編集(E)表示(V)お気に入り(I)(A)ツール(T)ヘルプ(H)

お知らせ購入状況確認販売管理検索注文定価店札店札状況確認補助一覧生産者品種等級数パスワード変更ユーザー登録終了

販売情報一覧

20件検索しました。1-10を表示しています。

表示切替詳細入力切替応募決定購入文書

表示色 応募中(赤文字)既売済(青文字)

選	発売日	商品 品名	産地(県)	売手 生産者	入数	販売数	単価	甲価 (円)	交済枚 (箱)	交済半価	交済締切り	履歴 交済番号	締切日	出荷場所(県) 運賃半価	販売番号 (備考)	商標		
☐	01/05/16	白米 OR湯煮	長野	穂島 安曇野	10個	40	¥320/個	¥3,200			01/05/14	有		01/05/14	長野北	¥300	20321	直
☐	01/05/16	白米 OR湯煮	長野	穂島 安曇野	12個	30	¥334/個	¥4,000	50	325	01/05/14	有	13187	01/05/14	長野北	¥300	20322	直
☐	01/05/16	白米 OR湯煮	長野	穂島 安曇野	16個	50	¥107/個	¥1,700			01/05/14			01/05/14	長野北	¥300	20323	直
☐	01/05/16	レタス スタディ	長野	穂島 浅馬	120個	10	¥92/個	¥11,000			01/05/14	有		01/05/14	長野北	¥300	20324 ストリップ	直
☐	01/05/16	レタス 水曜日	長野	穂島 浅馬	160個	10	¥94/個	¥15,000	10	90	01/05/14	有	13188	01/05/14	長野北	¥300	20325 ストリップ	直
☐	01/05/16	レタス スタディ	長野	穂島 浅馬	180個	10	¥81/個	¥14,500			01/05/14			01/05/14	長野北	¥300	20326 ストリップ	直
☐	01/05/16	キャベツ SE	兵庫	ワイス売手13 あわじ	6個	100	¥192/個	¥1,150			01/05/14			01/05/14	兵庫北	¥200	20327	直
☐	01/05/16	キャベツ 水曜日	兵庫	ワイス売手13 あわじ	8個	50	¥175/個	¥1,400			01/05/14			01/05/14	兵庫北	¥200	20327	直
☐	01/05/16	レタス スタディ	徳島	穂島 穂島	14個	100	¥93/個	¥1,300			01/05/14			01/05/14	徳島西	¥300	20328 ラップ	直
☐	01/05/16	レタス 水曜日	徳島	穂島 穂島	20個	100	¥85/個	¥1,700			01/05/14			01/05/14	徳島西	¥300	20328 ラップ	直

青果物のeマーケットプレイス「グリーンワイズ」の取引画面。品目から産地、生産者、販売数、単価などの情報が一覧表示されている。取引以外の情報サービスとして、買い手・売り手の成約情報、集統計情報の閲覧、イベントの告知・業界ニュースなどを掲載する掲示板などが用意されている。

今月の
新聞の見出しから
「ワークシェアリング」

本当に
日本に根付くの？

超デフレから脱出できない日本
の労働環境の救済策のひとつ
として、「ワークシェアリング」
の導入が各地で始まっている。
日本人は働きすぎだ、といわ
れ労働時間の短縮に取り組んで
きた日本経済。

しかし、働かなくなつたから、景気が悪くなつたという見方を
する人は少ない。それよりも、
このデフレ経済を乗り切るため
には、さらに1人あたりの労働
時間を短くして週30時間にしよ
うという勢いだ。そうすること
で、若年層の雇用も創出でき、

全体的な意識向上が図れるということらしい。

成功事例として有名なオランダモデルは、失業率の減少に成功しているが、雇用形態の多くはパートタイム的な不安定な労働環境だ。当然賃上げというムードできていた労使の戦い「春闘」でも、今年は賃下げ止む無しという方向だ。

また、雇用の流動化が激しい現代において、年功序列による賃金体系はそぐわなくなっている。企業がこの制度を導入する際、生産性の低下や正社員や派遣社員、パートタイムなど様々な雇用形態の人事管理が複雑になり、結果煩雑となる恐れもある。

しかし、雇用が安定すれば消費も回復するという単純なものでもないだろう。ワークシェアリングの成功には、当然政労使の相互協力と相互理解が必要なのはいうまでもない。



20世紀。人類の科学技術の追求は巨大なモノへと突き進んでいった

現在の60歳以上の年代の方々が、戦後復興からガムシヤラに働いたことによる高度成長があるのは事実だ。ワークシェアリングの先に、生産性の増大によって国際競争力の向上による市場拡大を実現し、それに伴う賃金引き上げによる質の高い生活環境を目指すことに真の成功を指摘したい。

30数年前に、「大きいことはい
いことだ!!」というフレーズの、
テレビCMが流行ったのを覚え
ているか? まさしく20世紀は
「マクロ」の時代だった。人間
の織りなす「科学」と「技術」
は、大きな「モノ」へと突き進
んで行った。超高層ビル、超大
型旅客機、夢
の超特急…。

また、「ジャンボジェット」サイズの次世代航空機の開発は、ボーイング社の一社だけではその負担に耐えられない。日本では、新幹線のインフラ工事の手抜きが発覚した。他、リニアモーターカーは、まだまだ実験段階である。

これら20世紀の大モノの凋落は、技術的な問題よりも財政基盤の不透明さが大きいと言えないか。宇宙旅行も成層圏超音速旅客機もリニアモーターカーも、科学技術が先行し過ぎて、人間の経済規模を完全に超えてしまったのだ。

新幹線（のぞみ）で東京―新

その結果が取引会員数約400社、年間取扱高が10数億円台となつた花卉の「フラワーワイズ」であり、取引会員数約50社と拡大基調に乗る青果の「グリーンワイズ」である。もっとも、それらの成功はあくまでも成長過程の一環にすぎないと考えられる。そんなワイズシステムの力を込めた次の一手が楽しみである。

二十一世紀!! マクロからの
脱却がビジネスチャンスに

大阪間を2時間
30分で移動出来
る現状を、あなた
は不満か？
莫大な開発費

現在にかけて、その大モノ神話
が次々と崩れ去った。

何と言っても、米国の「世界
貿易センタービル」崩壊の衝撃
は未だ記憶に新しい。英仏共
同開発の超音速旅客機「コンコ
ルド」もコストパフォーマンス
の悪さが指摘される中で墜落

そして「月」にいたっては、人類は30年以上もその地を踏んでいない。21世紀には気軽に月旅行に行ける話しはどこへ行つたのだ。挙げ句の果てに「人類は月に行っていないかった」という風説が、マスコミに取り上げられていた始末である。

背負い、それを1時間に短縮する意味はあるのであろうか。

21世紀のビジネスチャンスは、「マクロ」からの脱却を図ることにあるのでは…。何度も耳にした「人と地球に優しいビジネス」が、あらためて問われているのだ。

会社概要

社名／ワイズシステム株式会社
所在地／東京都中央区新川1-22-11 永代ビル6F
代表者／代表取締役 竹熊俊哉
設立／1996年2月14日
資本金／5億5875万円
従業員／23名
年商／約10数億円
URL／<http://www.wise-system.co.jp/>

特集企画画

『レジャーでーた』・ボート編

プレジャーボートのシーズンは、夏に限定されているわけではない！



一口に「プレジャーボート」と言っても、海辺で最近よく見かける水上バイクも含めてしまえば、そのジャンルは豪華なクルーザーまでと幅広く、当然、素人が簡単に手を出せるレジャースポーツではない…。と、勝手に思いこんだ編集部は、その道とは全く縁のないスタッフを社会勉強の意味も含めて、マリンスポーツのプロの方への取材に送り込んだ。

ところが、お話を伺った「MGマリーナ（本社／マリーナ・千葉県市川市）」の松本哲常務は、「ライセンス取得もボート購入や管理も、そんなに難しく考える必要はありません。ルールさえ守れば、安全で爽快なスポーツです」と、語りかけてきた。さらに、法人で福利厚生としてプレジャーボートを購入すると、税法上のメリットもあるとか。

不況下で企業経営が厳しいからといっても、レジャーは思う存分楽しまなくちゃ!! というわけで、今回の特集企画（レジャーでーた）は、景気良くプレジャーボートにスポットを当てました。

ジャンル分け

まずは、簡単なジャンル分けから説明をしてもらった。「細かく分類するとキリがないので、大きく3つに分けます。呼び名は、水上バイクとジェットボートとボート（クルーザー）です」（松本さん）

ピンとこない読者は、下の写真をご覧頂きたい。では、陸上の乗り物に例えてみよう。

まずは「水上バイク」。縦型シートデザインに「文字」のハンドルは、まさに水上の「バイク」と言える。2人〜4人乗りが主流。スタンディングポジションの1人乗りタイプもあるが、これはテクニカルな操縦技術が必要となる。価格は、1000〜170万円程度。

つぎは「ジェットボート」。これは「水上のスノーキャー」と言えるだろう。車の様なシ

親切丁寧に、取材に
対応していただいた、MGマ
リーナの松本哲常務



水上バイク

排気量1500ccクラスの水上バイクは、最高時速100km/hを超える



トデザインが施されている他、舵もステアリングタイプである。トランクスペースも用意されており、様々なマリングッズを持ち込み、バリエーション豊かなベイエリアでの楽しみ方が可能となる。定員は6〜8名が主流。価格は、250〜500万円程度。

そして、最後は「ボート（クルーザー）」。まさにピン切り、1BOXカーから高級キャンピングカーまでという表現になる。基本は、操縦スペースの他に、船内にもスペースがある艇を指す。気になる価格は、種類にこだわらなければ300万円程度から購入できる。当然、艇の装備や内容が充実すれば価格アップにつながる。

ジェットボート



「ジェットの意味が理解できますか？」

ジャンル分けの説明が一通り終わった段階で、このような逆質問を松本さんが我々に投げかけてきた。当然、首を横に振る取材スタッフ一同。

「水上バイクもジェットボートも、外部に直接スクリーンが出でいません。ボディー内の筒の中でスクリーンが回り水をジェット噴出し、それが推進力となっているのです。したがって、仮に転倒してもスクリーンに巻き込まれる心配がありません。一方、ボディーサイズの大きいボート（クルーザー）は、外部に出ているスクリーンが推進力になっています」（松本さん）なるほど、一同納得。

ツーリングとクルージング

ジェットスキーやジェットボートで河川や海上を遠乗りすることを、二輪バイクと同じく「ツーリング」と言っ

「MGマリーナの市川マリーナからは、東京のベイエリア周辺がプレーエリアになります。都心の風景を観ながらの水上ツーリングは、最高に気持ちがいいですよ」（松本さん）

他、ウェイクボードやクロージズのレーシングコースを楽しむ人も多いそうだ。

さて、「クルージング」とは、読んで字のごとくボート（クルーザー）を優雅に流すこと。

「プレジャーボート」というと夏のイメージが先行しますが、春や秋に快適なクルージングを楽しむ人が圧倒的に多いです。これは、水上バイクにも言えることです。それと、釣り好きの人は真冬でも獲物を狙って出航しますし」（松本さん）

そう考えると、法人でプレジャーボートを一艇所有すれば、オールシーズンでマリンスポーツを楽しむことが出来るのだ。夏だけのために管理費などを出費するはバカバカしい。と思っていた人は一考してみてもどうか。



クルーザー

ライセンス・諸費用・保管

4級と5級の ライセンスの違い

ボートの説明の次は「ライセンス」について。水上バイクやボートを操縦するには車と同様に免許が必要だ。よく聞くのが「小型船舶操縦士」4・5級ライセンス。海辺で水上バイクを楽しむだけなら5級でOKだが、ボートでクルージングを楽しむのが目的なら、4級を取得するのがベストである。

二つの大きな違いは航行区域。5級は陸岸から1海里（約1.8）だが、4級になると5海里まで船舶を出すことが可能になる。さらに、4級では東京湾や琵琶湖などの指定された平水

区域では、陸岸から5海里以上の距離でも船舶の操縦が可能となる。5級では、平水区域内でも、1海里以内の航行が義務づけられている。

「当然、5級の方が学科や実技が短縮されて、免許に掛かる費用も低くなりますが、先々のことを考えると4級のライセンスを取得することをお薦めします」（松本さん）。

ライセンス取得の方法と諸費用

まず、ライセンスを取得するには、国家試験を受け合格しなければならぬ。

受験者の多くは、ボート・ライセンススクールなどで実施している講習会に参加して、国家試験に必要な知識や操作技術を身に付け試験に臨んでいる。

「MGマリーナでも、ライセンススクールを開設しています。受講、申請、身体検査、学科試験、実技試験の諸費用込みのトータルで、5級が2日間で6万円、4級が4日間で9万3600円です」（松本さん）。

何と、費用は車の免許取得より安いのだ！！

ありがたいことに、本紙を持参してライセンススクールの申し込みに来た人には、講習料の割引を実施してくれるそうだ。

水上バイク・ボートの保管とメンテナンス

今、違法係留が大きな問題になっている。自宅などに保管出来ない場合は、メンテナンスなども含めマリーナに保管を依頼するのが得策である。

「MGマリーナ・市川マリーナ前の江戸川水面はちよつと特殊で99%の真水なんです。したがって、海から帰航してもエンジンのフラッシング（水洗い）の

法人でボートを購入するメリット

法人でボートを購入する場合、減価償却により合法的に節税ができる。減価償却は、定率法と定額法を選ぶことができる。ボートは、新艇の場合4年で減価償却でき、船令が3年以上過ぎた中古艇は2年で償却できる。すなわち、利益を出している法人であれば、その利益内で減価償却を利用し会社の経費でボートを購入できるのだ。

この場合、一般的には福利厚生としてボートを購入し、社員にも利用や乗船をしてもらう。また、撮影機材やパトロール目的に購入する法人もある。

【シミュレーション】

1000万円の艇で、4年償却、定率法のケース。

年目	43.8%	43.8万円
1年目	24.6%	24.6万円
2年目	13.8%	13.8万円
3年目	7.7%	7.7万円
4年目	5.0%	5.0万円
5年目		

種類	船舶の種類	航行区域	資格年齢
5級	総トン数5未満	陸岸から1海里以内	満15歳9か月以上
4級	総トン数5未満	陸岸から5海里以内	満15歳9か月以上
3級	総トン数20未満	陸岸から5海里以内	満17歳9か月以上
2級	総トン数20未満	平水区域及び陸岸より20海里以内	満17歳9か月以上
1級	総トン数20未満	遠洋区域（全ての海域）	満17歳9か月以上

免許の種類と内容

1海里＝約1.8km

種類	船舶の種類	航行区域	資格年齢
5級	総トン数5未満	陸岸から1海里以内	満15歳9か月以上
4級	総トン数5未満	陸岸から5海里以内	満15歳9か月以上
3級	総トン数20未満	陸岸から5海里以内	満17歳9か月以上
2級	総トン数20未満	平水区域及び陸岸より20海里以内	満17歳9か月以上
1級	総トン数20未満	遠洋区域（全ての海域）	満17歳9か月以上

必要がありませぬ艇の心臓とも言えるエンジンには最適なマリナと言えます」と、松本さんは自社マリーナのメリットを、強調すること

も忘れていなかった。

保管料について伺うと。「保管料は、水上バイクやボートのサイズによって様々です。詳細は弊社までご連絡ください」（松本さん）とのこと。

500万の中古艇で、2年償却、定率法のケース。

年目	68.4%	34.2万円
1年目	21.6%	10.8万円
2年目	2.5%	2.5万円
3年目		

となり、法人として合法的にボートを購入し、会社の利益内で償却できる。

さらに、償却を終えたボートの価値は5%以下になった訳ではない。したがって、再販もできるし、そのボート売って頭金にし、グレードの高いボートに乗り換えることも可能である。

ボートの燃料は、ガソリンが軽油を使用する。軽油を使う艇は、各都道府県の県税事務所にその艇を登録すると、使用する軽油の量の免税券を発行してくれる。そして、実際に軽油を入れるマリーナのスタンドで、その免税券を渡せば1当たり32円10銭安くなるのだ。仮に100入れるとすると、一回に3200円も安くなる。

ライセンスからメンテナンスまで「ボート」のすべてを知り尽くしたMGマリーナ

MG MARINE
URBAN AMENITY MARINA



エム・ジーマリーナ株式会社

〒272-0025 千葉県市川市大和田2-19-6
TEL / 047-370-1501(代)
FAX / 047-377-6512
設立 / 1963年3月
資本金 / 1000万円
代表取締役 / 斎藤 紀幸
定休日 / 火曜日
E-mail info@mgmarine.co.jp
URL http://www.mgmarine.co.jp/



各種ボートの販売価格や詳細はHPを参照してみよう



2階ショールームには、ボート関連のグッズやウェットスーツなどが並び

1963（昭和38）年の創業以来、「安全で快適なマリナライフの創造」をモットーに今日に到る。92年4月に業務の拠点となる新社屋（右ノ写真）を千葉県市川市に建設し、リニューアルオープン。

コンセプトは「アーバン・アメニティ・マリーナ」。MGマリーナは、この新社屋を「情報発信基地」と位置づけて、新しいマリナレジャーの在り方を常に提案している。

古ボートの販売とその後の保管・修理が主となる業務である。他、小型船舶免許教習所や水上バイク、ウェイクボードのスクールとしても機能している。特に、最近では水上バイクの普及により、マリナスポーツが身近なものとなり、マリナレジャー人口の増加につながっている。



上写真 / 3階にあるミュージックバー「EAST RIVER」は年中無休（20時～翌3時まで）。MGマリーナの仲間たちの社交場だ
右写真 / 江戸川に架かる江戸川大橋（京葉道路）横がMGマリーナ・市川マリーナ



不況知らずの元気な会社

誰も知らない世界を見つけ、一点突破で成功をつかむ

株式会社 セルシス



RETAS! PRO作業画面

アニメ製作ツールのスタンダードを実現

日本が世界に誇る産業は多々あるが、ソフト分野でみれば「アニメ・マンガ」を思い浮かべる人も多いだろう。株式会社セルシスは、アニメ・マンガ業界における制作環境のデジタル化に貢献し、トータルソリューションプロバイダーとしてトップを独走する企業だ。同社のもつパワーは、計り知れないものが



「他人のやらないことができ、それで儲ければなお楽しい」と語る川上社長

ある。

たとえばアニメでは、日本のTVで毎週60本あまりの番組が放映されている。そのうち75%がコンピュータで制作され、その支援ツールの95%が同社の『RETAS! PRO』だという。日本のアニメ制作は、同社の技術力が支えているといっても過言ではない。

同社の川上陽介社長は、起業の動機をこう語っている。「事業を興した1991年当時、アニメ制作は手作りが中心でしたから、デジタル化の大きなチャンスと感じました。それに誰かを追いかけて仕事をすると、せりから開発するほうが面白いじゃないですか」

アニメ制作には、『紙にエンピツで線画を書く』『線画をセルと呼ぶ透明シートに転写する』『セルに彩色する』『カメラでのコマ撮り』などの基本工程がある。「アニメ業界は分業化が進み、工程が違えば別の会社の担当になります。そこで、データの交換性を確保しながら工程別にソフトを作ることになりました。線画のプロには、彩色や撮影ツールは必要ありませんから」（川上社長）。最大手のアニメ制作会社が『RETAS! PRO』でのフルデジタル化を決めた1995年、川上社長は「業界スタンダードへの道がみえた」という。

トップシェアにも満足せず、新たなフロンティアを求める

メ制作会社が『RETAS! PRO』でのフルデジタル化を決めた1995年、川上社長は「業界スタンダードへの道がみえた」という。

同社の強みは、CG（コンピュータグラフィック）の制作ソフトをプログラミングできること。川上社長自身、日本のCG黎明期である1985年前後にCGソフト開発のプログラマーをしていた。その後、CG制作ツールは急速に進展し、特別な知識や技術がなくてもCGが



会社概要	
社名／株式会社セルシス	
所在地／東京都渋谷区代々木4-27-25	
	フジビル25 3F
代表者／代表取締役社長 川上陽介	
設立／1991年5月	
資本金／1億8125万円	
年商／5億6300万円(2001年10月期)	
従業員／41名	
URL／http://www.celsys.co.jp/	

その第一歩が、ユーザを中心にデジタルマンガに興味を持つ人たちが作るコミュニティ「コミスタ倶楽部」だという。常に「新しい分野、面白い仕事」を探して業界の一点突破を狙う同社に、不況の影は見当たらない。（取材・廣川州伸）

作れるようになる。「実は、プログラミングがわかる人材がいなくなつて逆に当社の価値が浮き彫りになりました。われわれには、既存ソフトが生み出す世界の限界を超え、誰もしてこなかったことを実現できる強みがあります」（川上社長）。

2001年8月、同社はデジタル化が遅れていたマンガ制作にも参入した。『ComicStudio』は、独自に開発した「ベクトルマップ技術」を使って紙にペンド描くようなタッチを印刷解像度で再現する画期的なソフトであり、発売1ヶ月間で5000本の出荷を記録したという。値段も3万円台であり、プロ作家から同人作家まで広く普及できる価格訴求力があつた。

「ComicStudioの開発で、ウェブを使って携帯電話でマンガ・アニメを配信するような事業も視野に入り始めました。これまではツールの開発・販売というビジネスモデルでしたが、今後は制作現場周辺で利益を生むビジネスモデルへ転換します」（川上社長）。

発明品の裏側

手動式浄水器 アクアフロー

備えあれば憂いなし！
人力で飲料水ができる浄水器

阪神大震災の惨状がきっかけとなる

発明の動機を伺うと、ダイナフロー株式会社の西岡洋一社長は「震災を目にして自分たちができることは何かを真剣に考えました」と即答された。幸い、ダイナフローにはポンプの総合メーカーとして創業以来培ってきた空気駆動ポンプ技術があつた。それを浄水器と融合させれば、災害時にさまざまな場面で活躍する手動式浄水器となるはずと考えた西岡社長は、震災直後から商品化に着手したという。

浄水器という装置は、水道水の圧力で浄化する。ところが、災害時には水道の圧力どころか電力もない。そんな状況でも空気駆動ポンプの原理を応用して手動で圧力を加えれば浄水が可能になるだろう。同社が樹脂製の型取りから始めて、オリジナルの手動式浄水器「アクアフロー」を完成させたのは1998年のこと。全装置が樹脂製のため、交換フィルターを含めても総重量は5kgという軽量。フィルター中空系のろ過と活性炭による有害物質吸着効果などにより、飲料水としての高い信頼性も確保した。アクアフローが1台あれば、家族5世帯で3日分の飲料水を作ることができるという。

消費者意識の高まりに期待したい

苦勞して作ったオリジナル商品のアクアフローだったが、市場の反応はイマイチだったという。似たようなことを考える会社があり、一時は「緊急用浄水器」を100社あまりが手がける過密状況となつたからだ。それでも、「いい商品なら売れる」

と販売を続けた同社は、日本全国でアクアフローを400機ほど販売したという。その後は過密状態も解消し、いまも緊急用浄水器を製造している企業は数えるほどだという。アクアフローが生き残つたのは、ポンプ製造について一日の長があつたからだろう。

日本の消費者には、緊急用商品は行政が揃えればいいという意識があるようだ。イザとなつたら国が何とかする、水も国が補給してくれるという甘えがあるのではない。プームのアウトドアにしても、日本のキャンプ場には水道があるし、車で飲料水を持ち込むので川の水を活用する発想はない。「海外のニーズは高いのですが、価格がネック。現地生産の手もありませんが、身体に入れる飲み水を作る商品なので、品質管理ができれば責任を果たせない」（西岡社長）と二の足を踏んでいる状態だという。自己責任意識に目覚めた消費者が、本発明の価値に気づくことを願ってやまない。（取材・廣川州伸）



アクアフロー本体。水槽、川、プール、浴槽の水などに幅広く対応し、ゴミや砂を含む水でも浄水可能

会社概要	
社名／ダイナフロー株式会社	
所在地／東京都品川区小山2-9-13	
代表者／代表取締役社長 西岡洋一	
設立／1967年4月4日	
資本金／2000万円	
URL／http://www.dynaflo.co.jp/	

どうやら歴史は繰り返すらしい

シリーズ第六回

「聖戦」の裏側編

アフガニスタンへの報復攻撃は、一応米国側の圧勝に終わった。重要人物の捕り物は、未だ続けられているが、ブッシュ大統領はこの戦いを自ら「限りなき正義」と呼び、聖地を奪回する十字軍になぞらえた。人間性のかけらもない文明の敵、国際社会すべてを脅かすテロリストに正義の鉄槌を下すのだ、と。しかし、迎え撃つタリバン側にとってもこの戦いは「聖戦」、すなわち「ジハード」である。

歴史を振り返れば数え切れないほどの聖戦があった。宗教上の対立であろうと、民族自決の戦いであろうとほとんどの戦争は「正義」の実現という旗印の下に起こされてきたのである。

しかし歴史は、それらの正義のほとんどが実際には建前、大義名分に過ぎなかったことを教えてくれている。聖戦と呼ばれた戦いの正義の薄皮をはがしてみるとよい。そこには必ずと言ってよいほど醜い本当の目的が隠されている。

では今回は、その「聖戦」の裏側を覗いてみよう。

十字軍の目的

十字軍といえば、中世ヨーロッパの騎士たちが、異教徒たちに蹂躪されているキリストの聖地「エルサレム」を奪回するため、自ら犠牲を払って参加した聖なる宗教戦争というイメージがある。実際、1096年に、当時セルジューク・トルコの支配下にあったエルサレムを奪回しようと考えた当時のローマ・カトリック教皇ウルバヌス2世

が「神それを欲したまう」と宣し、始めたのがこの十字軍遠征事業であるのは間違いない。この「聖戦」は第1回目しか成功しなかったにもかかわらず、合計7回、約200年間も続けられたのである。

ではこれほどまでに失敗を重ねながら、なぜ十字軍は続けられたのであろうか。当時のヨーロッパ人はそれほど熱心にカトリックを信仰していたのだろうか？ 答えは「ノー」。十字軍の正義の皮の下には「略奪」という本当の目的が隠されている。

当時のヨーロッパは、世界的に見れば後進地域であった。文明の中心、経済の中心は何といつてもイスラム帝国である。7世紀にマホメットにより唱えられたイスラム教は、たちまちスペインからインドまで広がった。その広大な領域では様々な学問が生まれ、文化が花開き、流通が経済的繁栄をもたらしていた。十字軍が奪回しようとしたエルサレムにしてもイスラム教徒とユダヤ教徒が共に繁栄を享受していたのである。

このイスラムの富を略奪するというのが、十字軍の本当の目的であった。故に失敗してもかまわないのだ。エルサレムを征服できなくても、豊富な「財宝」や「香辛料」など金目の物をヨーロッパに持ち帰れば本当の目的は達せられる。そして200年間、十字軍は大略奪、大虐殺の限りを尽くしたのである。

ではなぜ、このような略奪行為が長期にわたって何度も行われ、しかも未だに聖戦と美化されているのだろうか。答えはヨ

ーロッパ人の生存意識の苛烈さにある。つまり、元来、狩猟民族のヨーロッパ人の本質は略奪にある。我々日本人のような農耕民族には想像しがたいことであるが、ヨーロッパという土地は驚くほど生産性が低い。麦の収穫量を例にとると、中世においては撒いた種のせいぜい4、5倍しか見込めなかったという。一粒万倍といわれる「米」の収穫量から考えれば、ヨーロッパで生きて行くことの苛烈さが想像できる。

そして、ヨーロッパ人の志向は、農耕よりも牧畜、牧畜よりも狩猟、そして略奪とステッパを踏むのである。十字軍以降、米国の大陸の征服、アフリカからの奴隷奪取、そして世界の植民地化と、ヨーロッパによる略奪は進行していく。すべて、正義の美名を帯びて。

アジアの勝者

ヨーロッパ人による十字軍遠征が終わりに近づくころ、今の中国・ロシアの国境付近、アムール川の源流に大きな勢力が生まれた。後に、北はロシア全土、南はインドス川、東は日本海から西は地中海に及ぶ大帝國を築いた「モンゴル」である。

大規模な遊牧を行っていた彼らは、牧草地となる草原の権利を争いながら次第にその領土を拡大して行く。そして、目の前に立ちふさがったのが、やはり当時の世界貿易を独占し、十字軍との戦いに明け暮れていたイスラムであった。このイスラムへの侵攻が、モンゴル帝国膨張

のスタートである。

モンゴルはもともと定住するということを知らない騎馬民族である。馬を奪い、奪った馬に乗り都市を襲い、次から次へとイスラムが築いた経済の拠点を奪取して行く。モンゴル帝国の始祖、「チンギス・ハーン」は国を滅ぼすこと40あまり、容赦ない殺戮と略奪で世界を恐怖に陥れた。チンギス・ハーンの死後もその子孫により侵略は引き継がれ、1241年には現在のポーランドのワルシュタット（死体の地）でドイツ・ポーランド連合軍を破り、ヨーロッパ人をも恐怖のどん底に陥れた。さて、ヨーロッパの一部を含むユーラシア大陸の大部分を版図に納めたモンゴルであるが、彼らが行った政治は実は野蛮とは程遠いものであったと伝えられている。広い領土に駅伝制を敷き、ヨーロッパと中国の流通を盛んにした。ヨーロッパにルネッサンスの3大発明（紙、火薬、羅針盤）がもたらされたのもこのおかげである。実際この時期のモンゴル統治は、「パックス・タタール（タタールの平和）」と呼ばれている。

13世紀…「略奪」の勝者はアジアだったのである。

21世紀の「聖戦」

2002年、アフガニスタンではタリバン後の暫定政権が発足し、一応、世界はブッシュ政権の展望通りに進んでいるかのように見える。しかし今一度、今回の「聖戦」の本当の目的を考えてみよう。やはり「略奪」が答えだとしたら、米国は何を略奪しようとして今回の聖戦を遂行したのであろうか。

答えはシンプルである。資源、それも石油をメインにした天然資源だ。世界の石油資源の多く

十字軍遠征の年表

第1回	・	1096	～	99年
第2回	・	1147	～	49年
第3回	・	1189	～	92年
第4回	・	1202	～	04年
第5回	・	1228	～	29年
第6回	・	1248	～	54年
第7回	・	1270	年	

はイスラム世界に産する。そして、そのほとんどの権益を様々な手法で西側世界が確保しているのである。植民地化、傀儡による王族支配、あらゆる手を使って石油産出国を支配し、懐柔し、西側は現在も「略奪」に勤しんでいるのである。前号のコラムでも触れたように、もしかしたら、ウサマ・ビンラディンでさえも、その一つの手なのかもしれない。

西側にとつては自分たちの思うようにならないイスラム勢力は、800年前と同様に侵略の対象あり、もつとピンポイントで考えればカスピ海沿岸の資源が今回の「悲しき聖地」なのである。アラビア半島に匹敵する埋蔵量を持つといわれているこの資源の覇権を誰が握るのか、直接的な「略奪」が今現在展開されているのだ。

ただし、この略奪戦は、おそらく西側対イスラムでは終わらないだろう。アフガニスタンの北側に位置する3カ国（カザフスタン、キルギス、タジキスタン）は中国・ロシアと経済の運命を共にしている。いわゆる「上海5」である。そして、その中国は今やWTOに加盟し、市場経済の主役に躍り出ようとしている。

21世紀…真の「聖戦」は、眠れるアジアの「虎」が目覚めた時に始まるような気がしてならない。



交通博物館 = 東京都千代田神田須田町1-25 TEL.03-3251-8481
入館料 / 大人310円・子供150円
「Nゲージ」の巨大鉄道ジオラマは、今も昔も子供たちに大人気だ。精巧に作られた鉄道模型は絶品。一見の価値あり!!

息の長いイベント商品

「鉄道模型」

手軽に楽しめる奥が深い。世代や国境を越えた「HOGゲージ」と「Nゲージ」

目を見張る精密さ、ずっしりした重量感。根強くファンを引き付けている鉄道模型の魅力の一つだろう。部屋に線路を敷き詰めて実際に走らせるほか、車両を製作したり、インテリアとして飾るなど幅広い楽しみ方ができる。

鉄道模型は縮尺によっていくつかの種類があるが、やはり定番は「HOGゲージ」。縮尺は80分の1で、線路の幅が16・5mm。大型の「Oゲージ」（32mm）の半分（Half）なのでHOと呼ばれている。

車両は1両1万円前後からあるが、精密な蒸気機関車になると10万円を超える。子供の頃にはとても手が届かず、いつの日かと夢見た人も多いのではないだろうか。マニアの中には、真鍮板を加工し、部品から手作りしたり、山や川などのジオラマまで製作する人もいる。

手軽に楽しむなら、Nゲージがある。線路の幅は9mm。Nゲージの頭文字を取ったものだ。価格は蒸気機関車で1万円前後。車両のほか線路やパワーバックなどを収めた入門セットもある。ただ、小型といえども精巧で、重量感もある。量

1枚程度のスペースがあれば、鉄道模型の世界を楽しめる。HO、Nゲージともく国内のほか世界の鉄道の車両があり、徐々に揃えていくという楽しみもある。手軽にはじめることができる、奥が深い。鉄道模型は世代や国境を越えた趣味として根強い人気に支えられている。記者に鉄道模型の趣味はないが、この原稿を書き終えたら、昔を懐かしんで「交通博物館」（東京都千代田区）に行きたくなってしまう…。

Sports & Entertainment

Sports

『ポスティング制度』

先日、ポスティング制度でヤクルトの石井一投手の交渉権をドジャース（MLB）が獲得した。入札金額は日本円で約15億円。ちなみに、金額的には昨年のイチロー選手を上回った。今回はそのポスティング制度について。

簡単に言えば日本のプロ野球球団が、所属選手を米プロ野球界に売り付ける制度。それって人身売買じゃん！そうとも言える。FA宣言されてチームを離れられるなら、事前に選手の動向を察知してビジネスとして選手を商品とみなし競りにかけるというわけだ。

よく勘違いされるが、選手には入札金が一銭も入らない。しかも、選手は入札の詳細を知ることも出来ないのだ。また、最高入札額提示球団を日本の球団は拒否する権限もある。加えて、最高入札球団のみに独占的交渉権が与えられ、選手に球団を選択する自由が全く認められていない。ということ、複数の球団と年俵交渉などが出来ず、公平な競争の原理に基づいていない、選手にきわめて不利な制度だ。

しかし、ポスティング制度で米プロ野球界に移った選手たちは大方満足している。彼らは、「マネー」よりメジャーリーグという「ドリーム」にチャレンジしているのだ。

果たして、今の日本ビジネス界に「ドリーム」はあるのか？ 有能なビジネスマンのFA宣言やポスティング制度があったら面白いのに、と思っ

Video

『ハムナプトラ2 黄金のピラミッド』

全世界で大ヒットした99年の『ハムナプトラ 失われた砂漠の都』。そのCGはSFX映画の歴史を塗り替え、“ミステリー・アドベンチャー”という新ジャンルを築いた。パート2の本作品も、前作と同じくスティーブン・ソマーズが監督・脚本を手がけている。

舞台は1933年、冒険家リック（ブレンダン・フレイザー）と女性考古学者エヴリン（レイチェル・ワイズ）が、死者の都ハムナプトラから生還した前作から8年後。発掘の旅を続けるふたりは、8歳の息子のアレックスも連れ、再び財宝を探しにエジプトへ。そこで不思議な腕輪を発見するが、それを狙う何者かにアレックスが誘拐される。その頃、邪悪な高僧イムホテップが甦

り、世界征服を企てていた。時を同じく、古代エジプトの間の儀式により生まれたスコルピオン・キングも5000年を経て復活。悪の2大パワーが合体する前に、ふたりはアレックスを助け出し、世界を救えるのか！

見どころは、最先端のCGテクノロジーが実現する迫力ある映像。ロンドンの街中で暴れるミイラ軍団、ナイル川のジャングルに潜む人食いピグミー・ミイラ、イムホテップの水の魔術、スコルピオン・キングの正体等、視覚効果の特殊技術は前作を遙かに凌ぐ。



『ハムナプトラ2 黄金のピラミッド』
2001年 米 130分
発売/ユニバーサル・ピクチャーズ・
エンタテインメント
¥16,000円（税別）

Video ranking

2001年12月度 TSUTAYA調べ

1	パール・ハーバー 洋画アクション
2	PLANET OF THE APES / 猿の惑星 洋画SF
3	ハムナプトラ2 黄金のピラミッド 洋画アクション
4	DENG K I 電撃 洋画アクション
5	ドクター・ドリトル2 洋画ドラマ
6	キャスト・アウェイ 洋画ドラマ
7	ハンニバル 洋画ドラマ
8	ザ・メキシカン 洋画ドラマ
9	トラフィック 洋画アクション
10	デンジャラス・ビューティー 洋画ドラマ
11	パーティカル・リミット 洋画アクション
12	J S A 洋画アクション
13	15ミニッツ 洋画アクション
14	アンブレイカブル 洋画ドラマ
15	ペイ・フォワード 洋画ドラマ

Book

資料提供 Amazon.co.jp URL <http://www.amazon.co.jp/>

やりたいことは全部やれ!

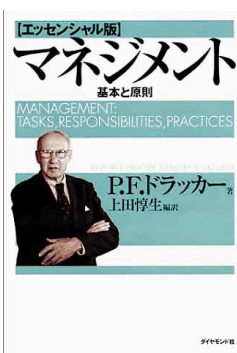
大前研一（著）
講談社 240p ¥1,500（税別）



人生を楽しむための心構えを示した本。著名人や著者自身の豊富なエピソードを通して「後悔しない人生とは何か」を考えさせられる内容だ。「リスクを恐れるな」「やりたいことは先に延ばすな」というメッセージが1冊を通じて貫かれている。

マネジメント—基本と原則 エッセンシャル版

ピーター・F・ドラッカー（著） 上田惇生（翻訳）
ダイヤモンド社 302p ¥2,000（税別）



マネジメントの教科書と位置づけられるドラッカー著の『抄訳マネジメント』。その原著の抄録を訳し直し、著者の近著に収められた「マネジメントのパラダイム転換」の新訳を加えたのが本書。マネジメント論の出发点から現在までを一望できる。

ビジョナリー・カンパニー2—飛躍の法則

ジェームズ・C.コリンズ（著） 山岡洋一（翻訳）
日経BP社 360p ¥2,200（税別）



全米で100万部を超えた『ビジョナリーカンパニー』の続編。前作に登場したのは最初から偉大な企業だったが、そうではない企業はどうすれば偉大になれるのか。それにズバリ答える。読後には、企業を飛躍させるリーダー像が浮き彫りに。



上ノ玩具店というよりは、高級和菓子店をイメージさせる「奥野カルタ」の店内（1階）

右ノ「カルタ」への思いを語る、奥野伸夫社長



今年のお正月はいかがお過ごしでしたか？えっ、子どものテレビゲームに付き合われた。一昔前のお正月と言えば、親戚一同でカルタや百人一首、トランプなどを楽しんだもの。今回のこだわりの店は、そんな室内遊具の卸・販売を一手に引き受ける東京都千代田区神田神保町の「奥野カルタ店」を紹介。店は、白山通りの神保町交差点と水道橋交差点のちょうど中間に位置する。1階にはカルタや百人一首、囲碁将棋、麻雀牌など、2階には各種ボードゲームやTVゲーム関連の商品が陳列されている。アナログからデジタルまで一通り揃えられているが、何と云っても主力商品は「カルタ」。

お話を伺ったのは、3代目の奥野伸夫社長。「創業は大正10年。祖父が将棋の駒や盤を制作販売したのが始まりです。戦後、神田に店を移し将棋やカルタをはじめとする室内遊具を全国の書店や文具店に卸していました。エンドユーザー向けに店をオープンしたのは

編集部オススメ!!

こだわりの店 Vol.11

カルタは永遠に不滅の室内遊具である!!

「奥野カルタ店」

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町2-26
TEL / 03(3264)8031 FAX / 03(3230)1512
営業 / 平日=11:00-18:30 日・祝祭=12:00-17:30 定休=第2・3日曜
ホームページ / <http://www.okunokaruta.com/>

カラーカタログなどの資料請求は上記まで



最近人気の「江戸・京かるた」と「正楽 寄席かるた」。「小倉百人一首」は、今でも根強いファンに支えられている

昭和54年からです」（奥野社長）
卸業から小売への事業拡大は、オリジナル商品の開発がきっかけと奥野社長は語る。特に、カルタ（カードゲーム）の開発に力を注いだそう。最近のヒット商品としては、英訳付きの「江戸・京いろはかるた」（税別2000円）や、紙切りが美しい「正楽 寄席かるた」（税別2800円）などがある。

これらの商品は中高年層や外国人旅行者の日本土産として人気を博しているそう。また、漢字博士シリーズ、ことわざカルタ丸シリーズ、四字熟語合わせ、自然指向のバードゲーム、野菜カードなどは、教育ツールとしても人気がある。

その他の室内遊具の動向についても伺った。

「モノポリーゲームや人生ゲームは今でも定番商品ですね。とは言え、少子化の影響で子どもが4人以上集まって遊ぶ機会は昔ほどありません。1人でも遊べるTVゲームが主流になるのは仕方ないことです」と話した後、「だからこそ、カルタの良さを知ってもらいたいですね。カルタは、描かれている絵もそうですが、その本質は言葉の奥深さにあると思います」と、付け加えることも奥野社長は忘れない。

そして、昨年末には「長嶋語録かるた」（3500円税別）も発売された。そう、言葉がある限り「カルタは永遠に不滅」なのです。



誰もが一度は遊んだことのある「人生ゲーム」が、店(2階)の中心にしっかりと並んでいた