“経営に知恵と革新”

平成 30 年 1 月 1 日発行（隔月発行）Vol.738 号

マネジメント コンサルタント

Management Consultant

2018 年 1 月・2 月号

青木 幸江 会長

有楽製菓株式会社 代表取締役
河合伴治様

認定経営革新等支援機関
一般社団法人日本経営士会

謹賀新年

新しい年を迎え
会員皆様の益々のご健勝
ご活躍を心より祈念申し上げます。

平成30年　元旦
一般社団法人 日本経営士会
会長　青木　幸江

戌

副会長　近藤安弘
専務理事　香山　務
常任理事　石川英一
常任理事　上野延城
常任理事　森田喜芳
東日本ブロック理事　佐藤光子
中日本ブロック理事　西村　豊
西日本ブロック理事　加藤健二
監事　石黒不二夫
監事　石倉憲治
顧問　野々内隆

北海道支部長　溝渕新蔵
東北支部長　佐藤光子
北関東支部長　平岡　武
千葉支部長　西村　豊
埼玉支部長　小西洋三
東京支部長　鈴木和男
南関東支部長　花上一雄
中部支部長　加藤健二
近畿支部長　酒井三雄
中国支部長　藤本賢司
四国支部長　塚元啓幸
九州支部長　西尾廣幸
台湾特別支部長　林　漢卿

INDEX

会長年頭所感 ・・・・・・・・・2
理事会通信 ・・・・・・・・3
「対談」河合伴治氏 × 青木幸江会長 ・・・・・・・・4
「対談」佐々木啓二氏 × 青木幸江会長 ・・・・・・・・8
第５１回経営士全国研究会議東京大会 優秀論文 ・・・・・・・・10
第４４期経営士養成講座が好評裏に修了 ・・・・・・・・19
委員会活動
　環境ＣＳＲ事業部 ・・・・・・・・20
　資格審査委員会 ・・・・・・・・24
女性経営士の会 ＮＪＫ活動報告 ・・・・・・・・25
研究会通信 ・・・・・・・・26
表彰報告 ・・・・・・・・27
「寄稿」武術と健康に関する話　第４回 ・・・・・・・・28
Executive Crossing ・・・・・・・・30
「会員の輪」会員紹介 ・・・・・・・・32
会員広場
　プロレスと経営　第５回 ・・・・・・・・33
　中国訪問記（下） ・・・・・・・・34
支部活動報告
　東北支部 ・・・・・・・・38
　北関東支部 ・・・・・・・・40
　埼玉支部 ・・・・・・・・42
　中部支部／台湾支部 ・・・・・・・・44
　近畿支部 ・・・・・・・・46
　四国支部 ・・・・・・・・47
　九州支部 ・・・・・・・・48
　支部活動予定 ・・・・・・・・49
インフォメーション / 広告 ・・・・・・・・50
広告 ・・・・・・・・51

マネジメントコンサルタント（Management Consultant）
発行所：一般社団法人日本経営士会

〒102-0084　東京都千代田区二番町12-12 B.D.A. 二番町ビル5F
Tel：03-3239-0691　Fax：03-3239-1831
http://www.keieishikai.com

Copyright©2018 AMCJ. All Right Reserved. Design:Kenichi Aoki & ZENT Inc.

会長提言

平成30年　会長年頭所感

会長　青 木　幸 江

あけましておめでとうございます。

皆様のご活躍、ご健勝をお祈り申しあげます。

さて、昨年は一昨年同様時間の許す限り、各支部の会合に参加し、支部会員との交流を深めるとともに、養成講座、寄付講座、新規会員の集い等、関係各団体への会議にも積極的に出席し、新規会員に対して本会の活動やしくみを説明し、若い新入会員の要望や希望を多く聞くことで、新生経営士会の構想を具現化するヒントを多くいただきました。また、全国の元気な企業の代表との対談等を実施することにより、経営士会の存在そのものを全国に広めてまいりました。

また、長年の懸案事項でありました、経営士、経営士補の商標登録の認定が承認されました。これにより対外的にもよりアピールできることとなりました。

昨年、目標に掲げました

1. **公益支出目的事業**に関しましては、経営士全国研究会議の1日開催、ビジネス・イノベーション・アワードは経営士の指導先企業を中心とした表彰、寄付講座も産業能率大学1校のみの実施と出来うる限り支出を抑え、当初内閣府に提出した予算案に即した支出になりそうです。本年で公益支出計画も6年目になり、遅くても来年度には終了し、一般社団法人の活動を会全体で共有認識を持つべき時期になりました。
2. **収益体制の強化**では、各官公庁や公的機関を中心に外部機関との提携、地方自治体の入札事業にも参画し、体質強化に努めてまいりました。
3. **本会の規程の見直し**もまだ、すべては終わっておりませんが、近いうちに会員の皆様に披露できると存じます。定款につきましても現在の本会の状況にそぐわない個所も出てきておりますので慎重に検討を重ね、本年の社員総会の議題にあげることを目標に準備をはじめております。

経営士、環境経営士養成講座は1開催の中止もなく、開催回数も増やし、若手の新入会員は着実に増えています。

本年は各支部とより密接な連携を取り活動を充実していくとともに、各会員の得意分野を把握してデータベースを作成し「経営士」ブランドの向上に努めたいと考えております。

更に、収益事業の仕組みを作り、会の運営の強化に務めてまいります。

今年は新年あけてすぐから、「役員候補」、「支部長」選挙が始まります。前回の選挙では不名誉な騒動が起きましたが、規定を順守して選挙管理員会のもと、公正な選挙になるよう、また、会員の為の役員選挙の実施を一重に会員の皆様にお願い申し上げます。

理事会通信

＜平成29年度第4回定例理事会＞

日　時：平成29年12月7日（木）　13：00 ～ 14：50
会　場：薬業年金会館

≪審議事項≫

1. 平成29年度下期資金計画について

平成29年度下期資金計画の説明があり、審議の結果、計画どおりに実施することが全会一致で承認された。

2. 役員・支部長選挙について

①「本部役員候補者選出手続規程」「支部長選任手続規程」の変更箇所の説明があり、審議の結果、全会一致で再承認された。

② 選挙公報は1月10日に行うことが全会一致で承認された。

3. 推薦入会規定について

「推薦入会規定」の変更箇所の説明があり、合格基準の点数変更等の意見が出された。審議の結果、改めて規程全体の整理をすることとなった。

4. 定款改訂に関する件

一般社団法人移行から5年が経過し、実情にあわせた変更案の説明があり、次期定時総会の議案提出を目標に定款の整備をすることとなった。

5. 経営士承認の件

経営士17名、経営士補2名の入会が全会一致で承認された。

6. 来期予算編成の方法について

来期予算編成について年度内に予算編成を立案することが全会一致で承認された。

≪報告事項≫

1. 中間監査報告

監事より中間監査報告書が提出され、実施結果の報告があった。

2. 全国研、ビジネス・イノベーション・アワード収支報告

経営士全国研究会議、ビジネス・イノベーション・アワードの収支報告があった。

3.「環境CSR出前事業」について

環境CSR社内研修案等の報告があった。

4. 経営士養成講座実施報告

第44期経営士養成講座の実施報告、第45期経営士養成講座の実施計画の報告があった。

以上

対談

河合伴治氏×青木幸江会長

特別インタビュー：河合 伴治様(有楽製菓株式会社 代表取締役社長)
インタビューアー：青木 幸江会長

12月9日(土)、横浜ランドマークタワー・カンファレンスルームで対談が行われました。今回のゲストは、あのチョコレート菓子「ブラックサンダー」で知られる有楽製菓の河合伴治社長。ヒット作品を生み出すまでの道のりや、人を大切にする経営のあり方、必要とする人材像についてなど、いろいろなお話を伺うことができました。

■ブラックサンダーが誕生するまで

青木：ブラックサンダーといえば今や子どもや若者、女性にも大人気のお菓子ですね。体操の内村航平選手が、おいしい！これしか食べないと言って一躍脚光を浴びたことも記憶に新しいですね。
内村選手とお会いしたことはありますか。

河合：北京五輪で銀メダルを取られた時に日体大にお邪魔してお礼にいきました。

青木：御社は昭和30年に創業されていますが、創業から、ブラックサンダー誕生までのいきさつはどのようなものだったのでしょうか。

河合：創業当時は、ウェハースなどをつくっていましたね。その後、コーンチョコなどの袋菓子をメインでつくるようになったのですが、とにかく儲からなかったんです。
何とかしなくちゃといってるときに、駄菓子のチョコレートはどうかと言われたのがきっかけです。駄菓子屋さんにはチョコらしいチョコがなかったので、じゃあやってみようかと。
当時は、10〜20円のチョコレートがよく売れていました。それで、もうちょっといい物のも作りたいといって作ったのが「ブラックサンダー」なんですね。25年前から価格は30円で出しています。
当初は売れず、一度は販売中止になったのです。しかし、九州の営業担当が、九州では売れ始めているからもう一回作ってくれと直訴してきた。そこまで言うならと、包材が残っていたので1年後に再販売をしましたが、10年位はぼちぼちといったところでした。もうほんとに細々と、もうしょうがない作るか・・とそんな状態で。
そんな中、今度は関西の営業担当から、京都で注文が大量に入るようになったという話がありました。これは何事かと調べてみたら、京都のあちこちの大学で山積みして売っていたのです。
駄菓子屋さんだと、子どもたちは20円か30円ぐらい握りしめてきますから、10円か20円ぐらいのお菓子に人気がありますね。大学生は50円くらいは持ってるから(一同笑)ちょうど部活のあとや休憩時間などに食べるのにちょうど

(河合社長と青木会長を囲んで)

いいということで買ってくれるようになったみたいです。大学生協側はそこに目をつけた。ブラックサンダーはよく売れるから扱ったらどうかと生協組合などでは情報交換もあったようです。
あちこちの大学で売ってくれるようになったら、京都での注文がいっぺんに上がるようになりました。その後もあちこちの大学生協に売りに行ったりしているうちに、徐々に売り上げが上がっていきました。
同時に、九州では、コンビニさんが地区限定で置いて下さるようになり、2007年には、全国のセブンイレブンに展開するようになりました。そのようにして、ようやく売り上げが安定したのが06〜07年ごろです。

青木：すごいですね。

河合：セブンイレブンでは、一番いい場所にポップをつけて、九州の若い女性から全国ブランドになった感じです。コンビニに置かれる前だったら、北京オリンピックでせっかく内村君が好きと言ってくれてもどこにも並んでいなかった。それが2008年のお盆のころ、ちょうど店頭に並んでいたので、「ブラックサンダーってなんだ、聞いたことないぞ」と、注目を集めることに成功しました。

青木：そうですよね、あれは衝撃でした。

河合：ほかのコンビニさんからも、なんでうちに置いてくれないんだといわれるようになって、それから毎年、生産能力を上げても上げても追いつかず、あっという間に4〜5年が過ぎました。他の商品も売れるようになって利益が増えてきましたね。
コンビニ展開の後、北京五輪で火がついて、お陰さまで、創業当時は売上が30億円だったのが、今は100億円ちょっとあります。

■戦隊モノをヒントにネーミングを考案

青木：売り上げが増えたりすると、会社の中が活性化しますよね。
「黒い魚雷」ブラックサンダーのネーミングは、どなたが考えたのですか。

河合：私と開発の女性と2人で考えました。駄菓子屋に来る若い男の子の受けを狙って、戦隊モノを意識したんです。

青木：今は、色々な限定製品もたくさんありますね。

河合：北海道には「白いブラックサンダー」という商品がありますね。他にもイチゴ味、メロン味のほか、コラボ商品も出ています。

青木：売上的にはどれがヒットですか。

河合：一番売れているのは、やはり定番の「ブラックサンダー」。これがダントツ年間を通して売れています。

■ブラックサンダーの美味しい食べ方

青木：ブラックサンダーのおすすめの食べ方がありましたら教えてください。

河合：冷凍庫でカチンカチンにしてみるいただき方ですね。ちょっとアイスを食べているような感じになるんですけど、独特な味わいがあって美味しいですよ。冷蔵でもいいですが、私の一番のおすすめは、冷蔵でカチカチですね。

青木：私は、これを食べた時にビールが飲みたくなりますね。（笑）

河合：飲み屋さんで「チャーム」といって、最初に出てくるお菓子として使ってくれているところは多いですね。

それと評判だったのは、2017年夏に販売されていたマクドナルドの「マックフルーリーブラックサンダー」ですね。ブラックサンダーを砕いてソフトクリームに混ぜたものですが、数量限定だったのであっという間になくなったとのことです。

青木：すごい！！利益が上がっていますね。（笑）

河合：うちは、あまり利益出すのは趣味ではないんです。お客様に喜んでいただくのが楽しいですね。

■有楽製菓 株式会社

青木：本社は小平の東京工場ですね。

河合：はい。昭和30年に創業した当時は、世田谷区の野沢に拠点がありましたが、ほどなくしてそこも手狭になり、小平に移転をしています。

青木：豊橋工場は、ご自宅があるのですか。

河合：豊橋はうちの父の出身地ですね。
袋菓子を中心に生産していたころ、小平工場も手狭になり、もう1か所工場をつくろうと、父と一緒に静岡県の御殿場や、滋賀県あたりまで、工場団地などを見に行きました。なかなかここというところが定まらず、結局土地勘のある豊橋市に決まったのですね。
その後、父が北海道にも工場を作りました。私は駄菓子を一生懸命にやっていたのですが、父はどちらかというと、高級路線にいきたかったのです。北海道は涼しいからチョコレートが売れる、お土産を作りたいと言って。

青木：河合さん御自身は、社長になられて何年ですか。

河合：11年ぐらいです。僕が54歳、父が80歳ぐらいのときでしたね。

青木：事業承継では、多くの企業さんも悩まれるところですが、ご苦労などはおありでしたか。

河合：父とは、年中喧嘩ばかりしていましたね。父は、問屋の商売よりも、百貨店やお土産屋をやりたがっていました。それで、北海道に行って一生懸命やったのだけれど、儲からなかったですね。
私は、30そこそこで専務になったんですが、父とはずっと格闘していましたから、事業承継どころではなかったです。父の顔は見たくないということで、僕は豊橋に転勤したりしていました。
最後は父が高齢のため認知症になり、事業承継の準備は何もしていなかったので大変でした。事業承継としては、良くない典型事例ですね。

青木：海外進出のほうはいかがですか。

河合：台湾のセブンイレブンへの輸出を行っています。これも、最初は売れなかったのですが、あるとき、台湾の有名タレントがネットに書き込みをしてくれたのですね。それをきっかけに、すごい勢いで売れゆきが伸びていきました。輸出してもしても追いつかなくて、直接こちらへ来て、手持ちで運んでいくほどでした。

■働き方改革について

青木：ブラックサンダーが話題になってからは、会社も大きく成長されたことと思います。今、働き方改革などが叫ばれていますが、御社での社員の福利厚生などはいかがですか。

河合：今はまだ、昔ながらの中小菓子メーカーの雰囲気を漂わしていますね。これからやっていきたいことはいろいろありますが、昔からの家族的な雰囲気を忘れず大切にしたいとも思っています。

例えば、5年に1回は従業員一同が集まって、全社の合同慰安旅行を開催しています。ここにはOBの人たちにも来ていただいてますね。もうお年なので行かれないという人もいますが、お連れ合いに車いすで押してもらって来る人もおります。

青木：そういうのは、なかなかないですね。今はどの企業でも、社員旅行などは行きたがらない風潮がありますから。

河合：うちも1回やめたんですが、やっぱり旅行はよかったよね、全員でなくていいから、またやりたいと言う人がいて、復活してまたやるようになったんです。
出席率はかなり高いですね。北海道はほぼ100%の参加です。東京は平均年齢が高いので、日帰り旅行ですが、75～80%位は来ていると思います。

青木：みなさん、結構長くいらっしゃるんですか。

河合：豊橋は工場ができて40年ほどになりますので、定年になる人も多いですが、最近は急に拡大しているので割と社歴の短い人達もいますね。小平も長い人が多いですが、こちらも若い人がふえてきました。ブラックサンダーのお蔭でここ10年位は採用が増えてきましたね。

青木：内村選手の効果だけでなく、九州での営業に努力した従業員や、京都での大学とのつながりもあっての成長ですね、人が財産ですね。

河合：昔は、工場内で、先輩から仕事を学びながら、コミュニケーションも良く取れていました。近年は、IT化、ロボット化が進み、工場内にも人が少なくなってきているので、コミュニケーションが取れなくなってきていることが課題です。

青木：こちらからかかわりを持たないと、今の人はすぐに辞めてしまいますよね。

河合：女性は妊娠、出産などのライフイベントもありますね。今は、そうしたことも始めから織りこんで、働きやすい環境、諸条件を考えています。

■有楽製菓は、どんな人材を必要としていますか

青木：有楽製菓さんが本当に必要としていらっしゃる人材像、こういう人に社員でいてほしい、育って欲しいというイメージがありましたら教えてください。

河合：理想を言えば容姿端麗(笑)、想像力、実行力がある人。かな(笑)。でも、自分を含めそういう人はいません。
会社には、いろいろな人がいるとよいと思います。時代の流れで、今、必要でない人材も、来年は必要になるかもしれない。臨機応変に対応出来る人ばかりではないから。そして、自分の得意なことで、勝負ができるよう、自分を高められる人がやはりいいと思います。

青木：採用時には、社長さんも面接をされるのですか。

河合：はい、最終面接は必ず。僕はちょっととんがった人が好きですね。

青木：ガッツがないとね、ブラックサンダーの稲妻のように。

河合：最近の男子は、みんな平均点ですね。女子のほうが、とんがって、パワーやガッツのある人が多い。人事がふるい落とした結果、残るのは女性が多いです。

青木：女性は、この稲妻のようにガッツがありますよ。うちも7割が女性です。

（対談の様子）

対談
佐々木啓二氏 × 青木幸江会長

インタビュー：佐々木 啓二様(株式会社ササキ 代表取締役)
インタビューアー：青木 幸江会長

11月10日(金)山梨県韮崎市にある株式会社ササキ様をご訪問させていただきました。株式会社ササキ様はビジネス・イノベーション・アワード2017の経営革新賞を受賞。佐々木社長の経営に対する熱い思いをお聞きしました。

青　木：今回、工場内を拝見させて頂いた際に、5Sと挨拶が徹底していることが、とても印象的でした。

（堺 剛会員　近藤安弘副会長　廣瀬典仁山梨経営支援センター長
青木幸江会長　佐々木啓二代表取締役）

佐々木：私どもの会社は、年間100件余りの会社見学を受け入れております。何のために挨拶をしているのかを従業員一人ひとりが理解しております。「最高品質の提供が顧客への最大のサービス」が弊社のモットーですが、きちんと仕事をしている姿を見せること、および、きちんと挨拶をすること、が最高のおもてなしであると思っております。実際、お客様に工場に来ていただくことで契約が決まることも多いです。工場の一人ひとりはワーカーではなく、実は、営業マンでもあります。挨拶は誰でもできることです。誰でもできることをやらないことは間違っているのではないか、と一人ひとりが気づけば、挨拶をすることは社内文化になります。

青　木：山梨県における「やまなし産業大賞(経営革新部門)」を2010年、11年と連続受賞されておりますね。

佐々木：2011年の応募に関しては、10年に受賞した時より進歩していることを審査員の皆様に見て頂きたかったところが大きいです。

青　木：従業員の方々のモチベーション向上に気を付けておられることはございますか？

佐々木：ただモノを作っているだけでは従業員のモチベーションは上がりません。弊社では、社員の資格取得を推奨しております。仕事に関連した資格を取得できればモチベーションもスキルも上がります。そしてモチベーションを保つ一番の秘訣は、経営陣があれこれ細かく言わないことですね(笑)。耳学問は現場にとって何も役に立ちません。過去にはそれで従業員と軋轢が生まれたことがあり失敗からそれを学びました。

青　木：御社は20年任期で社長を変えるポリシーであるとお聞きしました。

佐々木：私に与えられた一番大きなミッションは事業承継です。弊社は初代～ 3代目までのミッションを明確にしています。先代の口癖は、「数字は絶対に嘘をつかない」です。実は、先代はモノづくりをやったことがなく起業をいたしました。先代が会社の土台を築き上げてくれたので、私への事業承継はとても上手く行きました。

青　木：近年、採用に苦労されている企業様が多いですが、御社ではいかがでしょうか？

佐々木：昨年一年、かなり良い採用ができたと自負しております。社内の雰囲気が変わってきていることも大きいと思います。人間らしい生活を送るために、残業が多くならないように社員同士が知恵を出し合う文化が出来てきました。当初は、セクショナリズムが強い面もありましたが、今では部署間にまたがって助け合う文化が築き上げられています。

青　木：女性が多く活躍しているように見えます。実際のところはいかがでしょうか？

佐々木：弊社では、男性だから女性だからという区別はしておりません。たまたま能力があった方が女性であっただけですね。弊社の場合、ポジションに関しては、一人ひとりの希望を大事にしております。

青　木：ジョブローテーションについてはいかがでしょうか？

佐々木：弊社では離職率が低く、人間の入れ替わりが少ないため、ジョブローテーションをしにくいと言えます。しかし、仕事が属人化しないためにはジョブローテーションは必要です。実際、ジョブローテーションをしてしまえば仕事は回ります。属人化させないような仕組みづくりが大切だと思います。弊社では仕事の見える化を大切にしております。例えば細かいことですがミスがあった現場にテプラを貼って二度とミスしないように注意を促すのも見える化の一つです。

青　木：御社は人事戦略を積極的に推し進めておりますね。

佐々木：弊社の中には7人を基本としたチームがたくさんあります。チームがそれぞれ主体的になって動くことで社員一人ひとりが主役となるアメーバ式を採用してきました。フラットな組織であったと言えます。しかし最近考えを少し変えて、部長、課長がいるような日本組織が良いのかなとも思っております。人事に正解は無いですからね。ならばトライしていくのが良いです。失敗したら戻せば良いのですから。弊社では、中期経営計画を設定しております。この計画を達成するためには、経営戦略に合わせた人事戦略を考えていく必要があります。例えば、10年後に海外進出するためには、今から、英語がネイティブレベルの人を採用しておく必要があります。

青　木：働き方改革についてお考えを頂けますでしょうか？

佐々木：働き方改革は、逆らわず、実践していくのが良いと思います。政府の方針に噛みつくのは誰でもできますからね(笑)。受注増で会社としては好循環である今、残業を減らしていくことはある意味チャレンジです。

青　木：本日はお忙しいところありがとうございました。

佐々木：ありがとうございました。

（会議室に展示されているバイクに試乗する青木会長）

第51回経営士全国研究会議東京大会
優秀論文

「地方創生」実践支援で学んだ、経営士の使命と役割
－成熟社会を迎えた日本市場で経営士が果たすべき責務とは－

鈴木　栄治（埼玉支部）

［論文要旨］

企業が社会的責任を厳しく問われる時代になった。世の変化とともに、社会のニーズや課題に取り組むことで、社会的価値を創造し、経済的な価値も創造されると言う、CSR/CSV経営、環境経営の取り組みが広まっている。

味の素やキリン、積水ハウスなどの、一部大手40社の企業が地球温暖化対策や廃棄物･リサイクル対策など、自らの環境保全に関する取り組みを約束するエコファースト制度で環境大臣に認定されているが、それ以前から、中小の地元企業がCSR/CSV経営に取り組んで成功している事例も多く見られる。

戦後70年！我が国は急速な経済成長を成し遂げたが、少子高齢化、人口減少、労働力不足、教育問題、地方疲弊、原発被害、震災・豪雨被害などの多くの課題を抱え、その対策が急がれている。そこで、筆者が支援に関わった、CSR/CSV経営で成功している2つの中小企業とタウンマネージャーとして2年間まちづくり、観光振興に取り組んだ、観光都市川越の支援事例に焦点を当て、CSR/CSV経営、環境経営の実践に向けて、経営士はどの様な役割を担い、対応していけば良いのかを考察し纏めてみた。今後の活動の参考にして頂けたら幸いに思う。

［論文本文］

［緒言］

度重なる大震災、豪雨被害などで、私達の社会生活・意識変化は大きく変わりつつある。モノの豊かさから、心の豊かさへ、欲望・自己益追求から共生・持続可能な社会への転換。助け合う、分かち合う、本当の幸せとは何かを再確認した。

大量生産・大量消費から、心・本質への転換。そんな中から、社会貢献企業、エシカル、環境改善、倫理、再生の意識が高まるなかで「自分のため」よりも「みんなのため」人の役に立ちたいなどの社会貢献、ボランティア活動が活発に行われている。

企業は省資源・高付加価値の新事業・産業に転換し、変化への対応が求められている。CSR/CSV経営、環境経営、地方創生の取組みと支援は行政、企業、研究機関が相互に協力してアイデアを出し合い、住民の協力など様々な要素を絡ませることで実現する。

AI技術の進歩で、社会構造の変化が進むなか、留意すべき点は、社会・経済情勢の大きな変動の流れを十分に捉えることである。我々は、地域経済・事業者の課題・支援ニーズを的確に把握して、CSR/CSV活動・環境経営を実践することが求められる。

［研究・調査方法］

1．農商工連携事業で支援した(有)とうふ工房わたなべのCSR/CSV経営。

地場産業色の強い豆腐業界は、スーパーの低価格攻勢により、廃業、淘汰が進んでいる。同社は、消費者ニーズや世の変化に対応して、価格競争に巻き込まれない為の差別化、オリジナル化、付

加価値創出で、見事に繁盛店に成長させた。埼玉県商工会連合会の専門家派遣で支援する機会を得て、農商工連携事業を提案させていただき、認定されたことがきっかけで、5年間、CSR/CSV経営の助言とサポートをさせていただいた。今では1日100万円を売る日本一の豆腐店に成長し、専門家として貴重な体験と支援の成果を得た。

◆経営の成果・社会貢献～成功に至った経緯～

「とうふ工房わたなべ」は個人豆腐店から、「工房型ショップの豆腐店」に業態変更。地元農家と連携した有機・減農薬大豆を使用した取組みが、観光客、安心・安全、品質にこだわる地元生活者の支持を得て商圏を拡大、買い物難民の為に、移動販売車も導入してCSR/CSV経営で成功した豆腐店である。

狭い店内に店員の明るい声が響き、試食や実演販売などが豊富に用意され、買い物客で溢れている。豆腐や油揚げを買うだけでなく、店先で販売されている豆乳ソフトやおからドーナツを食べながら憩う様は、まさに「集いのコミュニティー広場」そのものである。

遺伝子組み換え食品が社会問題化したことを契機に、地元の大豆の方がより安心という消費者グループの意見から地元農家との契約栽培を進めた。農林振興センター等の協力を得ながら、地域の遊休農地を活用した栽培面積拡大を実現していく。

地域循環型社会、中山間地農業振興の思いを実現すべく、隣町の鳩山町大豆栽培組合、小川町有機霜里農場などと連携した取組みが功を奏し、地産地消、地元雇用、観光振興に貢献した功績で、埼玉県知事賞、毎日新聞優秀企業賞等多くの表彰を受けている。

とうふ工房わたなべの全景

実演販売で賑合う店頭

豆乳ソフトを食べながら集う広場

◆経営方針・営業手法

以前はスーパーへの卸売りで業容を拡大してきた。そんな同社に転機が訪れる。卸先の倒産である。このままでは未来はないと、経営方針の転換を考える。

豆腐の原料となる大豆は遺伝子組み換えが社会問題にまでなった。当時は原価を抑える為に輸入大豆を使用しており、得意先やコストばかりに目を向けて消費者を疎かにしていたことを痛感、危機感を強めていた。

同社と以前から倫理法人会を通じて、親交のあった筆者が、農商工連携事業を提唱し、経営のアドバイスをさせて頂いた。有機農法に取り組む地元の大豆農家との交流を深め直接仕入れを進めながら、「素性のわかる豆腐づくり」を方針に掲げ、安全・安心を求める消費者に対し、“見える化”を売り物にした取組みが、地元消費者に受け入れられた。

同店の旨い豆腐が徐々に口コミで広がり、マスコミに取り上げられるようになった。

売場に隣接する工場をガラス張りにして、製造現場をお客様から見えるようにした。

売上げも卸専業時代の年間6000万円から3億円7千万円と大幅に伸びた。

低価格販売を強いられた卸販売から、品質と付加価値を高めて直売に切り替えた戦略が、見事

に効を奏したわけである。

店内ガラス越しに見える厨房

売り場から見える加工場

ユニークな商品がいっぱい

◆地産地消、地産来消、観光、地域振興にも貢献

手作りチラシや地域情報案内ボード、ホームページでも地元の観光名所や飲食店を紹介、学校での豆腐造り教室、地域イベント、消防、防犯、防災活動、地元振興にこだわり、安全な地下水を地域住民に無償提供。被災地の業者を招き東北応援フェアーを開催し、社会貢献に力を入れた。土・日曜は試食会や抽選会、産直軽トラ市など、様々なイベントで賑いを演出。雇用も地元採用を重視。パート、アルバイトから、そのまま正社員になったケースも多い。商圏は平日半径20キロ、土日は50キロと、豆腐店とは思えない商圏を誇る。

良質の地下水を住民に無償提供

イベントや地域の情報を案内

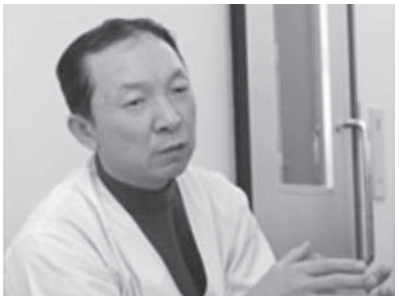
土･日は地元農家産直市などを開催

契約農家への配慮も忘れない。「地元の大豆を使って商品を造り、地元農家を応援する。

素性のわかる豆腐作りを経営理念に掲げ、大豆を作る人、配達をする人、買ってくれる人、食べてくれる人、繋がりの中に結ばれる信頼関係、それはこんな人間関係から生まれる」と渡邉社長は熱く語る。

農家の支払いは、今時珍しい現金一括払い、日銭収入に乏しい農家の生活安定に貢献している。他業種との連携を強化し、地域に密着して地産地消、地域循環型経済を推進する同社の経営は、地方企業の有力な生き残り策となることを教えている。

売上げも大幅に伸び、品質と付加価値を高めて直売に切り替えた戦略は、地元企業のCSR（社会貢献）CSV（共通価値の創造）CRM（大義ある事業）のビジネスモデルと言える。


経営理念を語る渡邉社長

買い物難民に貢献する移動販売

地元産品も揃えて地元農家を応援

２．斬新な発想でCSR/CSV経営に挑んだ草加市の株式会社山香煎餅本舗

◆時代変化に対応できるニューコンセプトのお店づくりに挑戦して業績を拡大。

衰退傾向にある和菓子・米菓業界において、市場視点の商品開発、サービスの取組みで斬新な店づくりを提案、草加煎餅の良い伝統は守りつつ、積極的営業展開と地元密着で、新しいビジネスモデルを確立、「埼玉県彩の国工場」に認定され、地場産業振興に貢献した。

◆成功に至った経緯・手法・営業概要、貢献度

煎餅メーカーである同社は「草加煎餅文化を楽しく発信する店づくり」をモットーに、新業態の直売店「草加せんべいの庭」をオープン。キーワードは観る・知る・学ぶ・遊ぶ・集う・食べる、を体験できる楽しいお店の創出とした。

炭火手焼煎餅オープンファクトリーを併設。煎餅職人が製造する工程を見ることができる。手焼きせんべいを体験できるコーナーも設けた。

またスローフードを提供するカフェや、お箏、オペラ、ジャズのコンサートや歌声喫茶のイベント開催など、草加市の情報発信、地域観光スポットの役割を担った。

ホームページでは、草加煎餅の歴史や煎餅を活用したレシピ等、製品に関することはもちろん、地域イベントの参加、地元草加市の文化を広く紹介している。

◆斬新な商品開発、販売戦略・地産地消の取組みでマスコミの話題に！

伝統的な煎餅のみならず、おみくじの入った煎餅、ハート形煎餅、自宅のトースターで焼上げる煎餅など、楽しみを取り入れた商品を開発した。

また、防災に備えた「非常食用煎餅」や高齢者向けの健康食として活用できる「玄米粥」を開発するなど、社会ニーズに対応した商品開発で業績を拡大した。

店内は高い天井の下、120種類以上のせんべいや、和菓子がずらりと並び、味や豊富な品揃えだけでなく、差別化、新規性、独創性の付加価値創出に気を配っている。

店舗の外観

豊富な品揃えの店内

煎餅職人の製造工程

◆地域振興、地域貢献、商店街活動等の取り組み

創業者の河野会長は商工会議所役員、商店会長として地域活性・商店街再生に取組み商店街活力再生計画の策定や、地域住民参加型イベントの復活、草加市商工会議所のIT情報化促進と地域振興に貢献している。

草加煎餅道場「燃生塾」を立上げ、「草加煎餅文化」の伝承「食育」にも貢献している。

地元小・中学校の課外授業（手焼き体験、工場見学、地場産業調査）等、草加煎餅づくりの学習、養護施設（子供、老人）のリハビリを兼ねた手焼体験も効果をあげている。

地域の福祉活動、雇用にも積極的に取組み、高齢者、障害者を自社雇用している。

河野会長は、「埼玉県倫理法人会」の9代目会長を務め、倫理経営を取り入れて、地域社会への貢献活動に積極的に取組んでいる。筆者とは倫理法人会活動を通して支援のご縁を頂いた。

このような活動組織に参加し、人脈を広げることも専門家にとって重要なことである。草加煎餅文化の向上を目指し、草加市の地場産業を支えている注目の企業といえる。

地域振興に力を注ぐ河野会長

防災用・非常食

ハート型煎餅などエシカル発想商品

3．川越市タウンマネージャーとして、観光振興、CSR/CSV活動を支援。

川越商工会議所から、川越市のタウンマネージャーを2年間委託され、川越市中心市街地活性化協議会委員として、観光振興、まちづくり、空き店舗対策、商店街人材育成、川越菓子屋横丁活性化対策などの支援に取り組んだ。

◆観光都市「小江戸川越」も多くの課題を抱えていた。

・観光客調査によれば川越市は観光客の滞留時間が短く、半日以下と答えた人が9割いる。多くの人が無料休憩所、トイレ、駐車場不足の不満を抱えており、環境改善が急がれる。

・アジア、欧米の外国人観光客の増加も顕著となっており、外国語案内が不足しており、行政、地域住民、事業者が一体となっての「おもてなし」の受入態勢が求められる。

・日帰り客が98%、飲食費を使わない人、お土産を買わない人が26.3%にのぼり、商店街をはじめとする、川越逸品の開発、飲食店のメニュー開発などが急がれる。

・生活意識調査によれば、市街地に欲しいモノは、生鮮・日配・惣菜・弁当のなどの店、飲食店、金融機関、公共サービスの施設と、交通網の整理、介護医療、防災防犯、公園・緑地、保育所・幼稚園、学校教育、環境対策などである。

今では蔵造りの街として年間700万人の来外客で賑わいを見せる、有名な観光都市川越も、支援で関わったことで、多くの課題を抱えていることを知るに至った。

◆タウンマネージャーとして取り組んだ、CSR/CSV活動

［課題］

・中心市街地に発生している、空地空店舗をどの様にして解決、活用していくか。

・商店街の若手、後継者育成の為の啓発活動、資金、組織、確保にどう取組むか。

・来外客、観光客との利害関係（交通渋滞、ごみ、騒音問題）をどう解決すべきか。

・観光客の滞留時間拡張対策を推進する為の実行体制をどう強化していくか。

・川越の歴史・文化を観光客に、楽しんでいただく情報発信をどう高めるか。

［対策］

「中心市街地活性化協議会」において、商店街連合会、学識者、地元企業、自治会、行政、

支援機関、NPO、商工会議所、まちづくり会社のメンバーで、行政が事務局を担い、それぞれの課題に対しての分科会を組織して対策に取り組んだ。

・個店の活性化支援、後継者、経営相談、新事業、逸品開発、研修会開催。
・高齢化に対応した、福祉、生活・サービス事業の立ち上げ、空き店舗活用事業。
・空地・空き店舗対策で、空店舗状況調査を実施。借主・貸主のスムーズな仲介支援。
・空店舗活用のサテライト、コミュニテイカフェ、集会スペース事業などの取り組み。
・飲食グルメ店、地場生産者、加工企業を巻き込んだ特産品の開発。
・周辺団体とのイベント連携、観光スポット情報紹介等の観光客の滞留時間拡大対策。
・小江戸川越大道芸人大会、全国ちんどんフェスティバル、等の賑い企画。
・小江戸川越文化催事⇒・お寺コンサートの企画、落語・伝統芸能等のライブ企画。
・小江戸川越全国B級グルメ大会⇒蔵里広場、本川越駅・ぺぺ前広場共同開催。

◆観光振興の民間組織「地の輪ネット協議会」を設立。

川越藩ゆかりの周辺市町の有志が手を繋ぎ、地域の宝=観光資源を切り口として活性化を図る体制を作る。「おおきく・ひろがる・おもしろさ」をスローガンに、周辺市町の有志を集い、「地の輪ネット協議会」を提案して結成した。川越在住の観光専科の教授を会長にお願いし、筆者は副会長として活動、関係地域で講演会とシンポジウムを開催し、近隣市町との観光連携と問題意識を共有する組織活動を推進した。

「地の輪ネット協議会」は、対象地域の有志が手を組んで組織を運営し、広域観光を切り口にして、観光客の滞在時間拡張を目指すと同時に周辺市町の地域活性化を図る。

川越市を主軸に、周辺市町の行政機関、商工会議所、商工会の協力を仰ぎ、横串連携の横断組織で、まちづくりと広域観光事業を推進する。

各地域が誇る観光資源を活用して、見る・聞く・知る・学ぶ・食べる・憩う・遊ぶ・買うなどテーマ別、広域による交流・体験ツアー、季節別の周遊メニューを考える。

発着地を川越とし、蔵通り散策との組み合わせにより集客力アップと滞在時間の延長を図る。周辺の里山観光地域を包含した、広域観光事業の取組みを推進することを目的に、今でも活発に活動している。

川越市は早くから、城下町の景観・史跡・歴史・文化・街並み・歴史的建造・祭りなどの「場おこし」「コトづくり」「モノづくり」に着目し、官民一体となって、観光振興に取り組んで来た。

「おもてなしの心」を第一に、志をもつ事業者や商店街、自治会リーダー、サポートする行政・支援機関、専門家、その他関係者などが連携して、地域ぐるみで取組むことが重要であることを教えてくれた。

3年後に東京オリンピックが開催され、多くの外国人観光客が見込まれる中、これからも、川越市の支援体験を活かして、行政、支援機関、地元企業の協力を仰ぎながら、地域活性、観光振興などの地方創生に取り組んでいきたい。

蔵づくりの街並み

小江戸川越のシンボル

まちづくりワークショップ

［結果・考察］

CSR/CSV経営や環境経営の取り組みは、大手企業がリード役を果たし、紹介した事例のように、中小企業や地場産業の一部にも広がっている。

我々経営士は、政治システムの抜本改革、エネルギー対策、ライフスタイル、ワークスタイルの見直し、シェアリング、リサイクル、クールビズ、IT活用と在宅勤務、企業OBの社会復帰などの取組みに留意し、社会・経済情勢の大きな変動の流れを捉えるスキルを磨き、支援活動に臨む必要がある。

地域で起こる多種多様な問題を、市民・事業者・行政が協力して解決していく永続的な取組みが求められている中で、特に大切と思われる社会変化と課題をまとめて見たので、今後の対策の参考にしていただけたら幸甚に思う。

1．商業の活性化と子育てしやすいまちづくり、教育の充実

消費者ニーズの多様化、郊外型大型ショッピングセンターの進出など、地域の商店街を取り巻く状況が大きく変化している。また、高齢化や後継者不足に加え、新規創業者不足と空き店舗の増加などが顕在化している。商店街は地域の商業ニーズを充足させるためだけでなく、市民が集うにぎわいの場としても、大きな役割を担って行かねばならない。

自然、産業、歴史、ヒトなど、どの地域でも地域資源は豊富にある。ただ、その地域に長く住んでいると地域資源を当たり前のものととらえてしまいがちで良さが分からない場合が多い。

外部者がすごいと思うものも地元の人とは価値観が違う。その地域が持つ良さを認識してもらい、地域資源発掘に向けた組織作りや関連機関との連携などを支援する専門家の役割が重要となる。また、市内に点在する観光資源の有機的な活用を進め、多くの人が市外から訪れるにぎわいのまちづくりが求められる。

2．高齢者がいきいきと活躍できる環境、循環型社会の構築

日本は、人口減少と高齢化が同時に進んでいる。こうした人口構造の変化は、医療や福祉をはじめ経済、教育などまちづくり全般に大きな影響を及ぼす。

未婚化や晩婚化の進展、単身や高齢者のみの世帯も増加しており、共働き世帯の増加など社会環境の変化に伴い、個人の価値観やライフスタイルがますます多様化している。

介護予防の推進や医療と福祉などの連携により健康寿命の延伸に取り組む体制づくりが求められる。

環境に関する意識啓発や地球温暖化対策、ごみの減量とリサイクルを推進し、循環型社会を構築していくことが重要と思われる。

3．安心安全、快適で災害に強い地域づくり

東日本大震災で、私たちは自然の脅威を再認識するとともに、防災対策の見直し、地域のつながりの重要性を改めて実感した。

また、台風の大型化やゲリラ豪雨による河川氾濫、土砂災害など様々な自然災害が多発しているほか、食の安全を脅かす事件や振込め詐欺などの社会問題が表面化している。

さらに、高度経済成長期に整備した公共施設や道路、上下水道などのインフラの老朽化も進んでおり、これらの課題に適切に対応していくことが求められる。

公共施設や道路、上下水道などインフラの老朽化への対応や様々な自然災害に対する生活基盤の整備が課題となっている。

各種インフラの老朽化が進む中、大震災を契機に高まった市民意識を生かしながら、防犯・防災対策などを含めた総合的な安全のまちづくりを進めていくことが必要と思われる。

４．高度情報化の進展、産業の振興と雇用の創出

情報技術の進展により、情報処理や情報通信、コンピューター、ネットワークなどに関連する技術・産業・設備・サービス等のICT化が日常生活に不可欠なインフラとなりつつある。その一方で、コンピューターウイルスなどによる情報漏えいも社会的に大きな問題となっている。

これらに適切に対応しつつ、ICT化を進めることで保健や医療、福祉、教育など様々な分野でのサービス向上や地域経済の発展につなげていくことが重要となる。

産業の振興は、地域の活性化に大きな影響を及ぼし、雇用にも直接的に反映されるので、地方の産業活性化は欠かせない。企業誘致の推進はより大きな効果につながる。

さらに、農業を取り巻く環境も厳しく、農地集約による効率化や付加価値の高い農産物の生産・販売が課題となっている。

農地集約、地元農作物のブランド化や販売方法の多様化などの6次産業化や農商工連携事業の取組により、農業が元気になるまちづくりが必要となる。

生産者と消費者をつなぐ、農産物直売所の展開、充実により、地産地消、地産来消を推進する支援が求められる。

５．地域資源の活用と連携による活性化

気候変動が問題化し、地球規模での温暖化対策が求められている。東日本大震災以後の原子力発電所の稼働停止により、エネルギーをめぐる環境が大きく変化し、エネルギー政策の在り方について様々な議論が行われてきた。

エネルギー資源が少ない日本においては、再生可能エネルギーの利活用の推進や多様なエネルギー源の確保に努めるとともに、資源循環型社会を構築していくことが重要となる。

［結論］

経営士が活躍するには、筆者の経験からも、行政や公的支援機関に働きかけ、六次産業化プランナーや6次産業化プロデューサー、ミラサポ専門家、商工会・商工会議所などに関わり、支援のキャリアアップを図ることが大切と考える。

地方自治体や公的支援機関は、実践支援の受け皿となってくれる専門家や組織で活動する民間支援機関を強く求めている。

専門家が果たすべき役割と責務はどうあるべきかが、我々経営士に問われている。

以前から、商業流通コンサルタント会社を看板に活動してきたが、真の成果を挙げるには、個人の活動だけでは限界があることを痛感している。

これからは、CSR/CSV・環境経営の重要性を認識する時代を迎え、官民一体となった支援組織体を確立させることが重要となる。

そこで筆者は、経営士会の仲間、実践支援専門家、食プロ認定者を募って、「一般社団法人地方創生サポート協会・栄え塾」を立ち上げ、代表理事・塾長として活動を開始した。

神田に事務所と研修ルームを設けて、50名余りの専門家ファームを組織した。

「一般社団法人地方創生サポート協会・栄え塾」は会員相互で協力し、実践活動を通じて地域活性化の支援者として創意工夫し、社会に貢献することを目的としている。

地方創生サポート協会・栄え塾の支援活動

周辺市町の有志による、地の輪ネット協議会の立上げ

今年度、日本経営士会もCSR/CSV経営、環境経営、地方創生支援に向けて、変革、対応を強く掲げている。

昨年は「食の六次産業化プロデューサー」の育成研修機関として認証された。

これで実践の専門家、経営士を養成するチャンスが大きく広がったと言える。

昨年より筆者と経営士会が連携して「6次産業化プロデューサー育成講座」を2度実施した。今年の5月から西尾支部長のご尽力で九州支部もスタートした。

首都圏の各支部との連携、東北支部や他の地域からも要請があれば、実施していきたい。

経営士がお仕事チャンスを広げるには、農水省、経産省、その他省庁のHPをマメに検索し、支援情報、新着情報を活用することをお奨めする。

我々の活動体と日本経営士会が連携してCSR/CSV経営・環境経営のコンサルティング、地方創生の実践支援が出来るよう、前向きに熱い志を持って取組めることを願っている。

［謝辞］

筆者が経営士として長年実践支援を続けてこられたのは、経営士として推薦いただいた、埼玉支部の上田隆一氏、東京支部の五十嵐昭平氏のおかげである。㈱パソナグループはじめ、全国の自治体や支援機関、専門家、事業主とのネットワークを広げることができた。

この場をお借りして心より御礼申し上げたい。そして、南関東支部の佐藤富夫氏、新たに新体制で尽力されている、青木会長、近藤副会長など「食の6次産業化プロデューサー育成講座」の取り組みの筋道を見いだしていただいたことに深く感謝したい。

今後の新執行部の皆様のご活躍に大いに期待するとともに、筆者も日本経営士会の一員として、微力ながら発展に向けて努力してまいります。

第51回経営士全国研究会議 東京大会で表彰されました、最優秀論文、優秀論文、入賞論文につきましては日本経営士会のホームページでもご覧いただけます。

養成講座

第44期経営士養成講座が好評裏に修了

平成29年9月2日(土)から始まった第44期経営士養成講座は全課程を終え、11月25日(土)に修了しました。今回も前回と同様に日本経営士会本部と東京支部の共催で実施しました。大阪からの参加者1名、中国人MBA生1名を加えて7名の受講生が、終始熱心に取り組みました。

今回の経営士養成講座の特徴

(1)講座は経営士になるための基礎から専門に亘る幅広い内容を用意しました。

(2)各講座の担当講師にはそれぞれの分野に経験豊富な経営士にお願いしました。

(3)外部講師として経産省関東経産局と企業経営者をお迎えし講話いただきました。

(4)理論面だけでなく経営コンサルタントとして必要不可欠な実務面での研修も含めました。

(5)講師と受講生および受講生どうしのコミュニケーションを大切にし、今後の諸活動に資するような人間関係の構築にも力を入れました。

このような充実した講座内容で約3カ月が無事に修了しました。

修了にあたって、受講生からの主な感想は次のとおりです。

(1)先生のみならず、受講生も実際に就業経験豊富な社会人でしたので、「組織を束ね、変革をリードしていく能力」など経営に必要な専門知識を学ぶことができました。充実した内容で非常に参考になりました。

(2)(中国人受講者)国籍や仕事が異なっても、勉学を通して友情を育むことができることを知りました。

(3)この養成講座で学んだことは、今後コンサルティングを行う上での、起点(はじまり)であると理解しています。環境問題、CSR、個人情報保護等、興味のある分野も多々ありましたのでさらにスキルアップし、最終的には、さまざまな課題に取り組める信頼される(社会性のある)コンサルタントとして幅広く活動できるようになりたいと考えています。

(4)本講座を通して得た人脈や、今後の経営士会の活動を通して得られるであろう知識や経験も積極的に活用し、成長していきたいと思います。

(5)机上だけの講義でなく、飲食業の〝リアルな現場〟での実務研修。それらを限られた時間で作業をする。まさにこれからのコンサルタントに必要と言われるフットワークの必要性にも繋がる講義でした。

(6)ご指導いただいた傘寿のS先生、喜寿のS先生、そして還暦を過ぎたK先生が経営コンサルタントとして、あるいは日本経営士会の講師として、若々しくご活躍されているお姿に接することができ、私も少しでも近づきたいと大いに勇気づけられました。

このように第44期経営士養成講座は好評裏に修了しました。この講座の卒業生全員が日本経営士会に入会するとのことです。今後、大いに活躍いただくことを期待しています。

尚、次回の第45期経営士養成講座は2018年1月から開催ですが、すでに受講希望者が11名となり募集を締め切りました。

(講座責任者:東京支部長　鈴木 和男)

(修了時の集合写真)

委員会活動

環境経営士養成講座の講師研修会とフォローアップ研修会開催のお知らせ

環境CSR事業部

1．環境経営士養成講座の講師研修会

環境CSR事業部では、このたび、環境経営士要請講座のテキスト「環境CSRと経営」を発刊し、環境マネジメントシステムの普及から、さらにCSRマネジメントの普及に範囲を拡げました。従いまして環境経営士の役割もCSRの支援にまで拡大しましたので、支部で講師を務めている方々の研修会を下記の通り開催いたします。なお、これから支部講師としての活動を希望される環境経営士でも、定員に満たない場合は参加できます。

記

【日時】第1回　平成30年1月18日（木）　13：00 ～ 17：00
　　第2回　平成30年2月　1日（木）　13：00 ～ 17：00

【場所】本部　会議室

【定員】第1回、第2回それぞれ　9名

【内容】研修指導マニュアル、「環境CSRと経営」の解説他

【会費】10,000円（新刊「環境CSRと経営」、研修指導マニュアル等代金含む）

【申込】環境CSR事業部宛にメール（氏名、支部、環境経営士養成講座講師歴を記載）

以上

2．環境経営士フォローアップ研修会

環境経営士は資格取得後、2年に1回フォロアップ研修を受講することを義務づけています。この条件を御存じでない環境経営士もおられますが、是非ご参加ください。

支部でも、フォローアップ研修を実施している支部もありますが、やむを得ない場合は論文提出で替えております。今回は新しく刊行した「環境CSRと経営」に基づいて講義形式で研修会を開催します。関係先企業の環境やCSRへの取組の支援などに役立ちます。

記

【日時】平成30年2月15日（木）　13：00 ～ 17：00

【場所】薬業年金会館　会議室　中央区日本橋小舟町13－7

【定員】20名

【内容】「環境CSRと経営」の解説他

【会費】10,000円（新刊「環境CSRと経営」、PP等資料代金を含む）

【申込】環境経営士フォロアップ研修申込書（本部へメールで要請のこと）に記載し、FAX送信のこと。

以上

委員会活動

エコプロダクト2017展に環境CSR事業部が出展

環境CSR事業部

東京のビッグサイトにてエコプロダクト展が2017年12月7日～9日の3日間にて開催されました。今回は鈴木和男東京支部長のお誘いで出展しました。ブースは幅4m×奥行1mです。ここはNPO日本環境監査人協会のブースです。この会はISO14001など環境マネジメント審査人が切磋琢磨するための協会です。鈴木東京支部長はエコステージ協会の関係で出展されました。

エコプロダクト展の今年のテーマは「持続可能な社会の実現に向けて」です。616の企業団体が出展しました。主催は（一社）産業環境管理協会（元経済産業省の所管）と日本経済新聞社で今年で19回目、来場者は約17万人でした。今年の特徴はSDGs（国連が発表した持続可能な開発目標）への取り組みを行っている企業が多くみられました。

環境CSR事業部の出展目的は日本経営士会と環境CSR事業部の取り組みの紹介と今年のエコプロ出展社の特徴を探ることにより今後の当事業部の方向を探ることでありました。

●日本経営士会と環境CSR事業部の取り組みの紹介

私は6日のポスター展示、チラシの用意などで本田環境委員とともに会場の設営に行き7日、9日と会場に参りました。

①ブース訪問の対応

当ブースに立ち寄る人に声かけして日本経営士会と環境CSR事業部についてA1ポスターとか関係のチラシを見せながら説明をしました。立ち寄る人の中には名古屋からの来場者で会社は成長しているが、CSRなど導入してないと取引が難しくなったと話していました。もちろん日本経営士会の活動の案内、マネジメントコンサルタント誌、新しくできたコンパクトCSRのチラシなどを渡し、名古屋にも我々の仲間がいると話しよろしくとお伝えしました。「環境経営士養成講座」1～2月開催分のチラシを持ってゆく人、大学3年生の学生が熱心にポスターを見たり、チラシを読んだりしていました。

②出展社を訪問

ブースにつめている環境経営士は来ブース者への応対もありますが、エコプロダクト展には環境関係に力を入れている会社が集まっていますから当会の案内、マネジメントコンサルタント誌、コンパクトCSR、コンパクトエコシステム、エコプロ用に作成した名刺を持参し広報をしました。ブースへの訪問は最初から当会のことを話すのでなく、最初は出展社のパネルを見たりして質問し関心を示しその後、当会とか環境CSR事業部の商品を説明しました。大手住宅、自動車、精密機器メーカー等と話しましたが、経団連の自主行動計画はこの11月に改定してCSRをサプライチェーンにも広めようということについては案外知れてないなと感じました。また排出権取引のブースによりましたがCO_2 1トンの取引相場は約1000円だそうです。その折アメリカのスマートフォンメーカーが日本のサプライチェン約100社あるそうですが、CSR導入をするよう指導をしているとのことでした。またCSRは欧州、アメリカと比較して遅れているとのことでした。その意味では今がCSRを日本の中小企業に広めるチャ

ンスかなとも思いました。

又㈱リコーのブースでは日本で最も環境に熱心に取り組んでいることで有名ですが、RE100（再生可能エネルギー 100%を目指す企業経営で2014年に発足）には日本企業として初めて参加したとのことです。静岡県御殿場にあるリコー開発センターでは一般の見学者にも開放しているとのことです。

③国とか地方自治体の環境の取り組み

出展社の中には国連、行政関係も多く出展していました。

環境省の出展は「COOL CHOICE」（地球温暖化対策のための国民運動）、CNF（セルロースナノファイバー）の研究報告がありました。CNFは植物由来の次世代素材として脚光を浴びており、軽くて強い、熱膨張が少ない、透明フイルムになる等の特徴があります。ナノですからミクロンの1000分の1の細い糸です。

内閣府は環境未来都市構想について公報をし、環境省、経済産業省、国土交通省が協同でビルをゼロエネルギーにする取り組み、経済産業省が取り組んでいるCCS（CO2を分離回収技術、係員に聞きましたが、まだこの技術はコストが高いとのこと）についての進捗状況、国連環境計画の活動などが展示されていました。

セミナー会場では元岩手県知事、総務大臣の増田寛也氏のパネルデスカッション「エネルギー100年の計、～持続可能な地方経済、地方創成に向けて～」があり、聴衆であふれる位でした。また同会場で環境省主催の「COOL CHOICE LEADERS AWARD」表彰式が開催され中川環境大臣が講演と表彰を行っていました。

（環境CSR事業部　福井 浩）

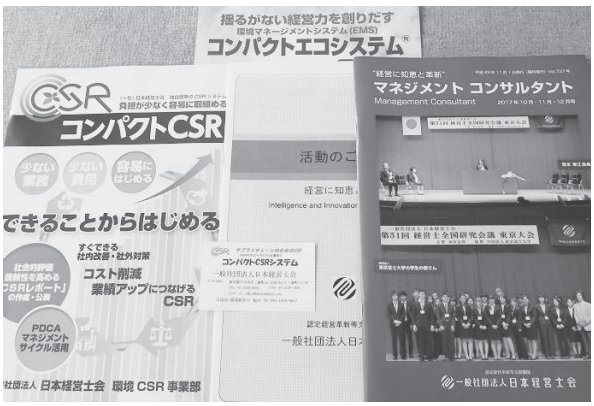
江東区有明の東京ビッグサイト

ビッグサイト入口のエコプロダクト展の看板
我々のブースは東館3ホール

右は環境CSRのパネル4枚
手前はエコステージ協会
中央は日本環境管理監査人協会の展示

日本経営士会の出展関係者　左から
福井 浩　鈴木 和男　石黒 不二夫　本田 哲行

会場の様子
右にはおなじみのエコマーク事務局



出展社を訪問すときの携行道具

古紙再生機会社もCSRを前面に出している

環境省のCNF（セルロースナノファイバー）のブース

CCS（CO2分離・回収）のブース

国連環境計画持続可能な社会のためのあらゆる政策、
横のWFPは国連の食糧支援機関
世界の飢餓国を色別地図で配布

パネル討論　増田 寛也氏も

委員会活動

経営士資格試験、関西地区で開催される

資格審査委員会

委員長　山田　一

学科試験・面接試験を含めた経営士資格試験が関西地区で近畿支部酒井支部長立会いのもと11月5日（日）に開催されました。

今回は近畿支部に受験の応募者が出て、4年振りの試験開催となりました。資格審査委員会で「共通問題」「経営部門」「販売・マーケティング部門」の3科目の試験問題が作成され、当日、受験者は学科試験、面接試験を受けられました。共通問題以外は受験者の希望分野2科目を選択することになっており、今回は「経営」「販売・マーケティング」の専門科目の受験となりました。

解答用紙は試験終了後直ちに本部に返送され、専門科目は問題を作成した委員による採点、共通問題は委員全員による採点が行われ集計されました。

集計結果を受けて11月12日（日）、本部会議室に資格審査委員が集まり、受験者の採点結果及び面接試験の結果を踏まえて、3時間にわたり真剣な評価会議が行われました。会議の結果、受験者全員を合格とする決定を致しました。

今回、資格審査委員会から出た意見として、経営コンサルタントとしての経営士の資格試験を受けるに当り、最低限中小企業白書に目を通して欲しい。さらに入会後は支部又は県会等の研修に積極的に参加し基礎的な知識を身に付けて欲しい等の要望も出ていました。

今回の試験問題は当会ホームページに掲載しております。是非、皆様確認頂ければと思います。今後、資格審査委員会は年2回の試験開催を企画しておりますので、支部、県会の会員の皆様、顧問先やお知り合いの方々に声を掛け宣伝して頂き多くの方たちが経営士試験に挑戦して頂ければ幸いです。

以上

（資格審査委員会による試験評価会議）

★今回（第100回）の試験問題及び審査の評価コメントは、当会ホームページ

第101回経営士試験のご案内　http://www.keieishikai.com/seminar/examination.htmlに掲載しています。ご参考にしてください。

女性経営士の会NJK活動報告

この度、NJK活動の基軸とも言える「誰でもが働きやすい職場づくり」と「ダイバシティ経営」をテーマに、10/29（日）「東京ウィメンズプラザ」（青山）で行われたフォーラムに参加しました。

「東京ウィメンズプラザ」は、豊かで平和な男女平等参画社会の実現に向けて、都民と行政が協力して取り組む具体的、実践的な活動の拠点として活動していて、毎年この時期にフォーラムを開催しています。今年度は参加枠を広げ3日間で30の民間団体の参加がありました。NJKとしては構想3年、準備期間1年の企画です。10月は全国研究会議の開催月とも重なり、また季節外れの2週続きの大型台風の関東接近もあるなど、やや悪条件の中での開催でしたが、お陰様で一般参加の方も含め14名の参加をいただきました。

14 : 30	開演挨拶	NJK からの挨拶
14 : 40 ～ 15 : 40	講義と事例報告	一般社団法人日本経営士会　会長 青木経営労務事務所　所長　青木幸江
15 : 50 ～ 16 : 30	パネルディスカッション 意見交換・交流	＜進行・モデレーター＞女性経営士の会 NJK 株式会社エルグ　島影教子 ＊参加者の皆さんとデイスカッション

仕事と子育ての両立支援、女性活躍推進、および副業・兼業の現状とあり方基本を、社労士でもある青木幸江氏の解説と事例の報告を受け、休憩を挟み参加者と解決策探りと意見交換を行なっています。今回の企画には、広く外部に経営士会の存在を知って頂く広報目的もありました。今後もNJKはこの先を目指して、テーマの追求と来年の開催実現を願っています。

これからの NJK

・平成30年3月18日（日）　NJK活動報告会（予定）（役員改選と活動報告と計画）

○NJKは男女の差なく、会員が活躍できる機会を増やすお手伝いをしています。
○NJKとコミュニケーションの輪を広げましょう。コラボ希望の支部随時募集中。

【お問合せ】TEL：090-1812-9812　島影（bzu03624@nifty.com）

生産研究会通信

企業の生産にかかる下記話題について、皆様はどのようにお考えでしょうか？

話題Ⅰ：大企業で品質不正の発覚が相次いでいる、再発防止策を考えよう

最近、国内製造業でデータ改ざんなど相次ぐ品質不正が発覚し、日本の「ものづくり」への信頼が揺らいでいます。特に2017年9月から幾つかの大手企業から発覚し、日本製品の品質に対する不信感が世界市場で高まりかねない状況です。

このことは中小企業においても少なからず不祥事が発生しやすい状況を抱えているのではないでしょうか。

何故このような不祥事が相次ぎ起こっているのか考えると、逸脱行為が最近起きたのではなく、長期間続いた逸脱行為が最近になって発覚したものと思えます。

その原因は次のようなことが考えられます。

①企業競争激化で製品のリードタイム短縮と品質要求が厳しくなっていること。

②売上の拡大と利益創出に向けた社内インパクトがはたらいていること。

③品質保証部門の専門性、情報の気密性が外部から見えにくいこと。

④遵法意識が低いこと。（虚の経営による企業の失墜と負の代償を知らない）

⑤内部監査、内部通報などの仕組みが機能していないこと。・・・など

不祥事の防止対策としては、企業の社会的責任（SCR）について、機会あるごとに教育・説明し企業の遵法を徹底することと、業務が適切に行われているかについての点検・確認をして、常にトップへ報告することが重要と思われます。

話題Ⅱ：ロボット、AI、IOTのビジネスへの活用について

各産業分野で生産性向上、人手不足の解消、長時間労働の改善にロボット・AIを活用したものづくりが進展しています。さらにあらゆる「モノ」が「ネット」につながる「IOT」の導入で、産業構造の変革と転換を迎えようとしています。

中小企業でも、センサーやAIを組み込んだ製品開発が活性化しております。また工作機械の稼動状況をIOTで遠隔監視したり、設備管理などにも多くの活用が広がっています。この場合、導入に当たって中小企業では公的機関制度の活用や企業連携、交流会などが考えられますが、企業の強みと弱みを明確にしてAIやIOTの活用を図ることが望ましいと思います。また現状を「デジタル化」するためにも、モノ・データの整理が重要ではないかと思います。

上記二つの話題について、皆様のご意見を出していただき、中小企業の支援に一歩でも踏み出してゆきたいと思います。是非皆様のご意見を下記事務局までお寄せください。

（生産部会　平山 道雄、山本 忠）

〒102-0084　東京都千代田区二番地12－12 B.D.A.二番町ビル5F

日本経営士会事務局　生産研究会宛

表彰報告

四国支部高知県会藤原潤子会員藍綬褒章受章

このたび四国支部高知県会藤原潤子会員が、平成29年秋の褒章に際し、藍綬褒章を受章されました。四国支部としても経営士会としても大変名誉なニュースです。

藤原会員は、日本経営士会の正会員になったのが平成6年12月で間もなく23年になる四国支部の酸いも甘いも知り尽くしたベテランです。特に印象に残っているのが、大雪の中、徳島の阿波池田町にて行われたMPPに初めて参加し、物事に対する思考回路が一気にバージョンアップしたような感覚になったそうです。このように積極的に行事にも参加され、前々回の全国研究会高松大会では中心的な役割を担っており、また昨年の高松大会でも受付でリーダー的な役割を担っておりました。

上述、このたびの藍綬褒章受章の内容は、高知県労働委員会公益委員に任命され16年目ということで、社会保険労務士や経営士の経験を生かしながら使用者、労働者双方の意見に耳を傾け、お互いが歩み寄れるよう心を砕いてきました。近年は賃金未払いや不当解雇に加え、職場のパワハラ、セクハラに関する相談が増えてきた中、女性ゆえに話しやすい環境を作る努力もしてきました。

「仕事は本来自らを成長させてくれるもの。残念ながらそれができなかった人たちが一歩踏み出す手助けができたら。」と本人談。今後も引き続き労働環境の改善に対し期待される部分です。

四国支部内でも直近では、環境経営士養成講座を受講、環境経営士としても活躍の場を広げ、新しい会員が増えた中で、舵取り役としてますます活躍が期待さています。

（四国支部事務局）

寄稿

武術と健康に関する話　（第4回）

平　直行

立ち方3年歩き方3年

武術には古くから受け継がれてきた多くの知恵があります。その多くは口伝と呼ばれ文書ではなく口頭により選ばれた弟子にのみ伝えられてきました。文書に残さないことには理由があります。流儀の秘密を隠す為です。時代劇などで目にする免許皆伝の巻物、本物を見せて頂いたことがあります。一般の感覚では免許皆伝の巻物には流儀の奥義が書かれているイメージがあるかと思います。ところが実際に目にした巻物には師匠より認められた流儀の技の箇条書きが記されているだけでした。本の目次のように継承を認められた技の名前が箇条書きになっているだけで、やり方やコツ等は全く書かれていません、ましてや奥義など全く書かれていません。武術は秘伝をひたすら隠します。その為総てを口伝、言葉で伝えてきました。修行を重ねる中で伝えるべき相手を選ぶのも流儀の師匠の役割になります。数多い弟子の中からたった一人を選び総てを伝える。その相手に伝える口伝を世継ぎの伝と呼びます。

口伝には立ち方3年という物があります。毎日必ず行なう立つことを極めるには3年かかる、それ程立つという動作には意味があり、昔の人でさえ立ち方に問題があったのでしょう。野性動物は教わらないでも自然に完全な立ち方を覚え成長と共に歩くも走るも完全な動きを勝手に身につけます。3年かけて立ち方を身に付けたら次に歩き方に3年かかるのが武術の稽古でした。ここに現代の健康と運動の問題を解決する秘密があります。人は靴を履いて舗装された道路を歩きます。一見快適なこの暮らしが体に問題を引き起こし、腰痛等の原因になるのだとしたら？

この連載で紹介してゆく運動は不自然な運動になります。日常の身体を動かす環境が不自然に快適なのでそれによって起きた問題は、不自然にやりにくい運動で改善してゆきます。体をきちんと動かせば体に問題は生じないのです。人は決して特別な生き物ではなく、地球に暮らす他の動物と同じです。ライオンが人の暮らしをすればおそらく様々な健康の問題が出てくる筈です。

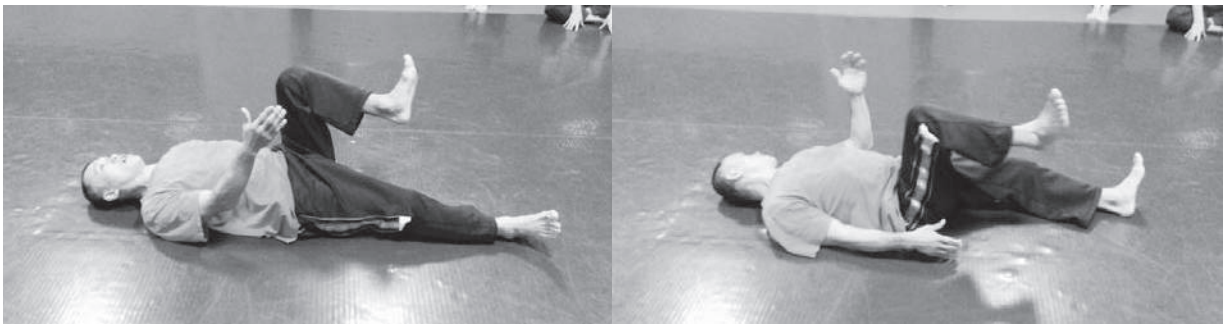
立つと歩くは簡単そうで難しい、何故ならば立つ場所歩く場所が不自然に楽な場所だからです。

楽な場所で歩くと人は自然に楽な歩き方、股関節から歩きます（写真左）。

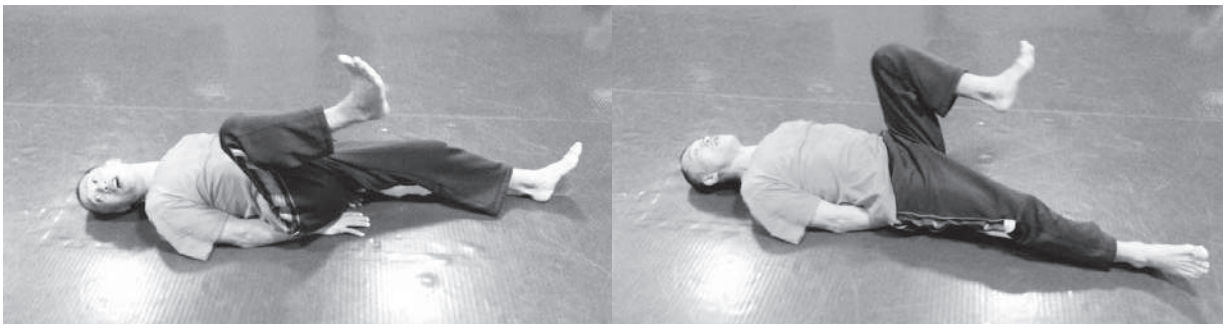
ところが歩きにくい場所では自然に全身を使い骨盤から歩くようになります（写真右）。

現代は、立つ感覚の狂いが大きいので、まずは寝た状態での運動を紹介します。

①寝た状態で足を歩くように交差させます。



②寝た状態のお尻の下に手の甲を下にしてそえて同じ動き歩くように足を交差させます。



①と②写真の違いが分るでしょうか？①は足が股関節から動き、②は骨盤から足が動いています。腰痛になって違和感が出る場所で多いのは骨盤の周辺です。楽な場所では動物は全身を使う運動はしません。楽なのに苦労するのは余計なことだからです。靴を履いて舗装道路を歩くのは不自然に楽ですので、不自然に楽な動きになるのが当たり前なのです。

不自然に楽な運動は体の奥の動きを眠らせ錆びつかせます。本来人は骨盤から足を動かします。ところが現代の人々は楽な動きを日常で行なう為に股関節から足を動かします。本来の歩く時に動く骨盤を日常的に動かさなければ骨盤周辺の筋肉は衰え錆びつきます。骨盤周辺の筋肉がそうなれば腰痛が起こります。人は環境に合わせて動作を行いますので現代は不自然な運動で解消することが効率良いのです。骨盤に手をあてゆっくりと歩くように足を交互に動かします。何もあてなければ股関節から動く足は、骨盤にテコの刺激を加えることで勝手に動きだします。いつも動かない骨盤周辺が動くと筋肉の状態が変わってゆきます。今まで眠っていた筋肉ですので焦らずにゆっくりと動かします。動かして気持ちが良い辺りがやがて出て来ます。そこでじっと味わうように動きを止めます。大体10秒位。左右の足を交互に3回ずつ位で充分です、早ければその日に、遅くとも1週間もすると腰が大分楽になってきます。

平先生の新刊が出ました！

伝説のプロレス団体UWF。UWFが現在の格闘技の土台を作ったと言っても過言ではありません。そのUWFに近いところで見てきた平先生ならではの外伝。読み応えあります。

Amazon等でぜひお買い求めください。

Executive Crossing
銀座ナイトセミナー Report

2017年10月20日（金）18時より、銀座にある株式会社青木経営労務事務所にてExecutive Crossing 銀座ナイトセミナーが行われました。

今回は、MBAであり、和食文化国民会議の部会幹事、日本フードアナリスト協会役員（広報）を担っている株式会社Smile Link Partnersの代表取締役 新保正様をお迎えして【食の伝統x創造が地方経済を盛り上げる】というタイトルでお話を頂きました。

テーマが食と言うこともあり、質疑応答も熱を帯び、あっという間の一時間でした。

Executive Crossingは偶数月の第三金曜日に開催されます。
詳細告知はFacebookにて行われますのでご確認の程よろしくお願いいたします。
https://www.facebook.com/keieishikai/

****

概要

世界中でブームを引き起こしている「和食」であるが、国内においては少子高齢化に伴い年々消費は減少傾向にある。特に地方へ赴くと顕著であり、更に高齢者比率が高くなり伝統行事の継承が滞ると共に伝統食も世間から忘れられていくのが現状である。

一方で訪日外国人客数は2016年には2,400万人を突破し、3年後の2020年には4,000万人の訪日客数を見込んでいる。彼らの訪日目的の上位には毎年「食」が入っており、各地のDMOも「食」を抜きにして観光地域づくりは語れなくなっている。

「食」を起点に伝統と創造を融合することで新たな市場を形成し地域全体を盛り上げていくために我々が出来る事とは何か？

****

（新保先生の食に対する思いが伝わってきました）

（20名の方が、熱心に食について学びました）

Executive Crossing
横浜Report

12月3日（日）に横浜ランドマークタワーにて、「寝たきり社長」で有名な、株式会社仙拓佐藤仙務社長（日本経営士会特別会員）の特別講演会が行われました。

「僕には働く場所がなかった。」
佐藤社長はその事実を受け止め起業を決意したそうです。

仙拓の理念は、障がい者と健常者が同じ土俵で戦える会社であること。

パソコンをフルに活用し、名刺作成、WEB製作、ピアカウンセラー育成、と多岐に亘る活動をされている佐藤社長。

障がいを価値に変えたい。障がい者だからこそできる仕事がある。
自分にスポットライトが当たるより、自分はスポットライトを当てる人になりたい。
佐藤社長の熱いメッセージは止まりません。私たちも元気を頂きました。

佐藤社長は、SNSをフルに活用をすることにより、仙拓は毎日動いているということを世間にアピールし続けています。ネットの時代だからこそできる営業・広報戦略かもしれません。

佐藤社長の挑戦は今後も続いていきます。

（佐藤社長の講演のあとパネルディスカッションが行われました）

（ガイヤの夜明（集合写真））

会員の輪

会員紹介

中村 謙治（近畿支部）

近畿支部の中村謙治と申します。同じ近畿支部の北原雅人会員のご紹介で自己紹介を書く機会をいただきありがとうございます。私は40数年間、環境試験器メーカで生産管理・在庫管理・購買・生産システム・物流などの仕事をし、経営士として現在に至っております。

そのなかで教訓になったことは「物事の本質を見抜く」くせを付けるということです。

例えば、会社員の頃、数億円をかけて生産管理システムを導入したものの、効果を出すことができなかったのです。システムの流れの中、自分が責任者であった在庫管理部門が足を引っ張っていたのです。生産ラインからは「欠品で困っている」の苦情、おまけに「在庫金額は減らず」。これではいけないと原因を分析し試行錯誤しながら対策を打ちました。

ある時点から序々に改善の兆しが見え始め、1年後に欠品は1／300に激減し6σ並みの欠品＝0に近い起こさないレベルになり、また在庫金額は40％削減できました。

かくして生産管理システムは当初の目標通りの機能を発揮したのです。

対策で何をしたか？製品受注～生産計画～設計～調達などSCMでつながる社内外の各機能部門に働きかけて従来の慣習を変え、人間系の仕事のやり方の「常識を変えた」のです。

その結果どうなったか？「需要のバラツキが小さくなり正規分布の中心値に集まってくる」ようになったのです。山を崩して低くし、谷を浅くして、できるだけ平らにする・・・気がつかないうちに「平準化」推進活動をしていたのです・・・それが効いたのです。

ダンゴ生産、機種の偏りなどをできるだけ減らさないと取引先にも伝播し、全体のムリ・ムダ・ムラとなりコストが増えてしまいます。参考として、トヨタのかんばん方式の前提条件は平準化とのことです。これは非製造業でも同じことなのです、応用できるのです。

飛躍しますが、業態によっては顧客のニーズを大事にしながら来店の流れをコントロールして整流できないか、生産性向上につながると思います。

この失敗で得た教訓が後々、経営士会入会のきっかけとなっていくのです。

定年退職→やり残し感あり→在庫管理本の執筆（秀和システムより出版）→経営感覚を付けたい→産業能率大学入学→冠講座受講→経営士会入会（生産）。

並行して、関東経済産業局マネジメントメンター登録、中小企業庁ミラサポ専門家登録。この10月に中小企業経営力強化支援法に基づく「経営革新等支援機関」としての認定を取得しました。

（筆者 ハワイにて）

◆次回は、同じ近畿支部つながりで赤堀敬二会員にお願いしたいと思います。

会員広場

【プロレスと経営】第五回

堺　剛

プロレス界にとって2017年10月は大きい意味があった。二人のカリスマが去ったからである。

一人はアントニオ猪木。10月21日に生前葬を両国国技館で行った。物珍しさもあって7000人の観客が会場に駆け付けた。チケットを売ることに苦労するご時世、話題だけで7000人を集める猪木はやはりカリスマであり最強の営業マンである。肝心の生前葬に関しては、棺おけから“魂”を取り出すパフォーマンスを行い、成仏を拒否。「葬式はオレには似合わない。ムッフフ」とマイクアピールを行った。

もう一人は大仁田厚である。実は大仁田は6回引退を行っており今回が7年ぶり7回目の引退となる。正直、「これが最後」と本気で思っているファンは少ない。むしろファンも、現役復帰にそれほど目くじらを立てなくなった。大仁田は、「神に誓って、プロのレスラーはやらない」と宣言。引退興行に駆け付けた2000人の大仁田信者に「絶対に夢を諦めるな」「ありがとうよっ」と絶叫して大歓声を浴びた。

猪木のように引退後も神通力が失せず世間に話題を提供し続けたり、大仁田のように7回復帰してもファンからの支持を失わずにいたりする。それがカリスマである所以なのだろう。その昔、「アントニオ猪木だったら何をやっても良いのか！」と前田日明が吼えたが、プロレスの世界ではチケットを売る人が一番偉い＝強い、のである。

カリスマは後継者を育てることができないと言われている。孫正義が引退を見据えて後継者を迎え入れたものの全て撤回したことなどは良い例であろう。孫正義の後継者はAI、というような珍記事も見かける。果たしてどうなるのだろう？

仮に“引退”したとして、カリスマ経営者が去った後に、経営を合議制にしてうまくいかないケースは多い。カリスマ経営というのは良くも悪くもその経営者の独断で会社が動くため、会社全体が経営者に頼る傾向が強くなってしまうからだ。自分たちで考えて行動するということに慣れていないにもかかわらず、今日から自分で考えて行動しなさいと言われてもできないのが現実であろう。

猪木は生前葬を終えて、「外国人、日本人選手に限らず、(後継者の)育成に励んでいきたい」と語った。今までにも猪木は多くの弟子を育ててきた。藤波辰爾、長州力、前田日明、初代タイガーマスク等。しかしながら、多くの弟子は猪木の元から去っていった。これは猪木が正しく花道を退場できなかったことが大きい。猪木の後継者はいない。大仁田もまた後継者はいない。これもカリスマの宿命なのかもしれない。　(続く)

堺　剛：
株式会社バーニングスピリッツ代表取締役。経営士(会員番号5384)、環境経営士(認定番号244)。全国理容生活衛生同業組合連合会、バンダイビジュアル株式会社において経理を幅広く体験。中小企業・外資系企業数社で経理係長～経営管理部長を務めたのち2017年4月株式会社バーニングスピリッツを設立した。財務諸表から会社の強み弱みを分析し、会社・経営者と共に手を動かしていく“番頭サービス”を提供している。
ホームページ：https://www.burningspirits2017.com/
電話番号：090-2733-0185　E-mail：tsakai@burningspirits2017.com

会員広場

中国訪問記（下）

ー中国の労務及び経済状況ー

四国支部　岩井 美喜夫

巨大消費国家

あるときは先進国、あるときは発展途上国とカメレオンのように使い分けていた中国ですが、超巨大な消費国家となった現在、日本もいつまでも先進国の名に胡坐をかいてはいられなくなってきているのかもしれません。とにかく、かの国は共産主義という全体主義国家ですから、政策が決まってからの実行スピードは日本の比ではありません。決して共産主義を賛美し自由主義国を非難するものではありませんが、多くの政策で政治的な主張も相まってなかなか結論の出ない日本とのギャップを感じました。例えば、地下鉄工事などでも三車線道路を一車線にしてでも一斉に工事を行なうので日本に比べて工期は半分以下です。安全性の検証よりも国の威信を優先したリニアモーターカーは営業運転が新幹線よりも早かったぐらいです。もっとも、後発の新幹線のほうが数年前に衝突事故を起こしたのは記憶に新しいですが。道路建設のときの土地の接収も日本のやくざ顔負けです。これをやったら一般の国民が日常生活を送る上で困るという概念は欠落しています。ゆえに経済大国にのし上がったのは国民生活の犠牲の上に成り立ったともいえるかもしれません。

（決して盗作ではない？中国新幹線）

（すでに営業運転をしている上海リニア）

富める農民層

人口が13億とも14億とも言われる中国において富裕層は沿岸部のごく一部で、薄皮饅頭でたとえれば皮の部分ぐらいが富裕層で、あんこの部分がその他大勢とされています。最近では中間層も出来てきましたが、中間層とは薄皮饅頭の粒餡の小豆ぐらいでしょうか？ 1割前後の中間層や富裕層が現在の中国の原動力となっていますが、最近では、以前は底辺だった農民が都市開発等で土地を売却（正確に言うと中国の土地は国有地で借地権）してここ数年で一番金を持っているのは農民とも言われています。広大な農地を都市計画によって強制的に接収されますが、その際の保証金で都市部にマンションを購入し、土地で得た収入で悠々自適な生活をしている者も増えているようです。現在では中間層といわれる人々と底辺だった農民層が消費経済の原動力になっているようです。

（一人っ子のスローガン）

一人っ子政策の弊害

日の当たるところばかり記述してきましたが、一方では一人っ子政策の弊害で、一人っ子政策の親が一人っ子を育てるという世代に入っており、若い世代の劣化は否めません。日本でも若年層のニート化が問題となっていますが、中国でも例外ではありません。両親祖父母に甘やかされて育った子供たちは「小皇帝」とも呼ばれていました。「2000后世代」（2000年以降の生まれ）と呼ばれた世代がまもなく社会進出しますが、国としても懸念しているようです。このことはあまり報道されていませんが国家全体の問題となっています。いわゆる粘りがなく長続きしない、困ると誰かが助けてくれる、困難回避など日本人としても耳が痛いような案件です。

我が国の中国人労働者

数年前まで、日本国内では多くの中国人技能実習生が工場や建設現場、農場などで技能を修得するとともに、国に残した家族のために働いておりましたが、最近では所得の増加や中国自体の人材不足などによりかなり減少しました。私も現場に近いところで見てきました。10年前ぐらいまでは「家族に毎日おいしいものを食べさせたい」とか「父母が高齢化して医療費などの準備のため」とか「子供を大学までやってやりたいため」などの理由で、早出も志願し、残業も無いと怒るほど働いていました。生活は非常に慎ましやかな3年間（業種によっては1年）で、自分たちの食事も切り詰めて働いていましたが、この2～3年は目に見えて人間力が低下して、しんどい仕事はしないとか自分から率先して残業はしないなど事業主泣かせとなっていました。来日するスタイルも、ファッションは垢抜けしておしゃれになり、従来ためたお金で買って帰っていたパソコン、デジカメは入国時に荷物として帯同し、その上スマホは必須アイテムになってきていました。日本の労働法にも精通するようになって、どこまで手を抜けば許されるということも熟知してきていました。

上述した所得も沿岸部の大都市では、日本に来て得る所得よりも高くなっている業種もあります。先日いくつかの訪れた町で聞いた情報では、中国国内ではあまり所得が高くないとされているバイク宅配便のドライバーでも、日本で工場や建設現場などで働くより手取りが高い都市もあります。工場関係でも金属製品製造や機械加工業などは人手不足もあいまって人件費が高騰しているようです。

我が国の人手不足の穴埋めとなっていた技能実習制度においての中国というカテゴリーはもはや風前の灯となっています。こちらも今や、ベトナムやインドネシア、フィリピン等の東南アジア諸国にシフトしてきています。

もはや中国とは経済的に黄昏を迎えているのか？実際にはそうでもなさそうです。これだけ政治的に対立したり、東アジア情勢が北朝鮮のミサイル問題などできな臭くなっている中でも、巨大な中国市場においての日本製品人気は衰えがありません。むしろ生活レベルが上がるにつれて、日本製品の安心安全神話が付加価値となってきています。三ツ星以上のホテルにはウォッシュレット（ほとんどパナソニック製）がほぼ定着してきました。街を行く車も2割ほどが日本車です。新しいビルのエレベーターは三菱か日立です。食品に至っては枚挙に暇がありません。韓国製品がTHAADミサイル配備による不買運動の影響もあるかもしれませんが、地元の人に聞くと、異口同音に「韓国製品はさほど影響が無いが、何らかの影響で日本製品不買運動になるかというとかなり難しい。それほど国民生活に定着している。」とのことでした。

製品からサービスへ

最近は製品の販売だけでなく、各種サービス業も日本方式で結果を出しています。引越し業や理容美容業、ITサービス等日本の細やかなサービスが民衆の心を掴み、同業の中国企業と比較して金額ではなくサービスを選んでいるといいます。進出した日本の企業の中には、日本で倒産寸前だったが、中国進出によってV字回復して大成功を収めた店舗もあります。まだまだ市場としての魅力はあるのかもしれません。ただし全体主義国家なのである日突然の政変や通達によりおかしくなるというリスクも踏まえておかねばなりません。

（某有名衣料量販店）

（ケンタッキーとマクドナルドのコラボ？？）

他方で、中国において日本国内向け製品を製造している会社はかなり厳しい立場となっています。人件費の高騰や、今まで軽視されがちだった労働問題の多発、日本人にはあまり縁の無い袖の下文化などで、一時期こぞって進出した中小零細企業は窮地に追い込まれています。韓国や台湾の企業も多く進出していますが、国民性なのか逃げ足は速く、ある朝、門にチェーンが掛けられ、工場閉鎖の夜逃げ大成功という事例は多々あります。それに対して、日本企業は全般的に生真面目な企業が多く、弁護士を通じて違約金や退職金、再就職先の手配など、すべてのミッションをこなしているところが多いです。ただし、すべてのミッションをこなし終えると中小零細企業は莫大な支出を強いられ、それが元で日本国内の事業にも大いなる打撃となり、結果的に中国進出熱で一時的に見た夢は霧散し、経営破綻を迎えているところもあります。四国においても手袋工場やタオル工場などは進出も早かったので、モデルケースとしてもてはやされた時期もありましたが、撤退はかなり苦労している企業があります。実際倒産した企業もいくつか目の当たりにしました。矛は抜くよりも収めるほうが数倍大変というのを知らされました。

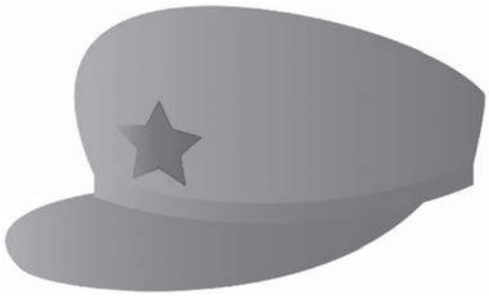
中国の労働・雇用問題

次に、一部技能実習生のくだりで触れましたが中国国内の雇用問題を含む労働状況です。前述しましたが、中国でも現在にわかに労働不足が深刻化しつつあります。いわゆる3Kと呼ばれる業種は特に深刻です。従来、出稼ぎ農民などの労働力で都市化などにずいぶん貢献しましたが、当の農民はその都市化によって土地所有権売却で得た収入でマンションを購入し、今や悠々自適な生活を送っているものも増えたといいます。

それから、なんと言っても一人っ子政策の弊害がじわじわ効いてきているように思えます。2016年春に廃止にはなりましたが、すぐに効果が出るものではありません。日本の子供以上にかわいがり甘やかされて育った世代にはもはやきつい仕事には就きません。家でパソコンやゲームに興じ、定職に就かずに親の保護下にいる若者も増加しています。ニート問題は日本だけでなく、中国でも深刻化しています。

そのほか、大学を出たけども仕事が無いということで「蟻族」とも言われています。これは実際に仕事が無いのではなく、大卒者に見合った職につけないという問題です。中国人は面子を重んじる民族です。大学に出て建設現場や工場のラインでは働けないというプライドが招いた結果だともいえます。

今や、経済成長とともに、労働環境も成熟しつつあります。日本から見れば、まだまだアンバランスなところもありますが、労働者の権利もある程度認められてきています。人民服を着て自転車に乗っていた時代とは隔世の感があります。



今回訪問して労務関係で一番印象に残ったのは、国の政策としての有給休暇の消化促進政策です。中国でも日本と同様、労働者には有給休暇が付与されますが、年間で消化できなければ会社が未消化日数を給与日額の2倍で買い取らなければならないというものです。当然企業としては人件費が余分にかかるので計画的に消化するように促進しています。日本では有給の買取は認められておらず、労働者側からすれば企業が取得促進と掲げても、なかなか率先して取得しにくいという環境にありました。(今の若い労働者はそうでもなさそうですが)先進諸国の中でも有給消化率が悪い日本ですが、この点は買い取り額が2倍というのは罰則として賛否があると思いますが、何らかの日本スタイルにして導入するのも面白いのではないかと思います。

長時間労働問題に関しては、非常にわかりやすく、お金がほしい人は志願して労働するのでさほど問題にはなりません。ただし、外食が非常に多い民族なので、比較的定時に終えるようにして、飲食店に繰り出しているようです。定期健康診断の概念は薄いので、超過労働により体を壊す人もいますが、健康診断自体たくさん働きたい人はお金を払って偽装診断書を作成してでも働くのでなかなか表面化しません。余談ですが、多くの公文書は偽装できるようです。一説によると役所の印鑑も偽造しているとの話もありますが･･･

今回の訪問を通じて、総じて言えることは国としては厄介な隣人だが、ドライにビジネスに特化して考えたときに、まだまだ双方がウィンウィンになるチャンスは転がっているように思えました。ただし、相手は共産全体主義の国家ですから政治的な面も常に注目しておかなければならないことは言うまでもありません。やや斜に構えているのが丁度いいのかもしれません。

(写真、イラストは自撮りと版権フリー)

支部活動報告

東北支部

第３期経営士補養成講座　終了

９月９日より行ってまいりました第３期経営士補養成講座が、１１月１１日無事終了し、９名の受講者の方に修了証が授与されました。皆さん、おめでとうございます。今後のご活躍を期待します。

（「生産・品質管理」講義の様子
講師：岡崎充男会員）

（記念撮影　全日程を終了し、晴れやかな表情の受講者の皆さん）

受講者の声

今回は５名の方の感想をご紹介します。後半４名は次号でお伝えする予定です。

▶全五回の経営士補養成講座を受講し、各科目、各分野に於いて専門の先生方による経営の基本となる要素を学ばせていただきました。学びを終え、経営士は常に先を見据えながら膨大な知識を集約し引き出しを整理しておく必要があると改めて感じました。ＭＰＰは互いに多くの異なる意見や視点に触れることができる知識のアウトプットの場となるワークでした。更に大きく印象に残ったことは、先生方のクライアント様への姿勢です。御縁を持った企業様には知識・精神、両面で寄り添い向上できるよう全身全霊を尽くすという、厳しくも温かい御姿勢が抗議の中でひしひしと伝わってきました。貴重な講義をありがとうございました。今後ぜひ、見習って参りたいと存じます。（環境経営士　梅津周子）

▶この度、９月９日～11 月 11 日までの計５日間の経営士補養成講座を受講させて頂きました。私は、経営者という立場で仕事をしていく上で、自分の知識不足や経験不足を痛感していました。そんな時に、今回の講座を勧めて頂き、受講を決めました。５ 日間という短い期間ではありましたが、各部門の講師の方々より基礎知識や過去の経験談をお聞きしました。私にとって、すべてのことが新しい発見ばかりでした。今後、会社を経営していく上で、多くの問題点・重大な選択をする場面が出てくるでしょう。そんな時、今回の経営士補養成講座で知識として学んだことを実践していくことで、経営者としての経験値を積み重ねていきます。今回、講師の方々、他の受講者の方々、全ての出会いに感謝します。「ありがとうございました。」
（株式会社 小松　代表取締役 青木朋祐貴）

▶ ９月９日から１１月１１日までの計５日間、仙台にて第３期経営士補養成講座を受講いたしました。普段は IT 会社の管理職として業務を遂行しており、また営業や開発業務にも携わっています。弊社は事業部ごとの独立採算制を採っているため、事業部の立場であっても、より経営者に近い立場の知識や経験、振る舞いが求められます。私はこれまでそういった経験を積む機会がそれほどなかったため、試行錯誤の毎日を過ごしてきましたが、今回の講座を受講することで、ようやく道標に辿り着くことができた、ということを実感しています。個々の分野の知識やスキルについて、習得するにはまだまだこれから沢山の勉強が必要ですが、今後、習得したものを業務に活かしながら、主に教育や人材育成の分野を中心にスキルを磨いていきたいと考えております。（株式会社ナナイロ　浅野慎一）

▶私は、今回の養成講座を通して、経営士としての在り方や考え方を学ぶことができました。特に、経営士としてご活躍されている講師の先生方の実践的なお話をお伺いすることができ、大変有意義な時間を過ごすことができました。専門用語についても、講座の中で分かりやすく解説していただき、大変ありがたかったです。また、swot 分析を用いた「MPP 手法の理解」は、現在の仕事に直結する内容だったため、実践を通して今後より一層理解を深めていきたいと感じました。講座の中で「経営士は知識量で勝負」というお話があったように、今後は、ブラッシュアップ研修等の機会を活用し、より多くの知識の習得に努めていきたいと思っております。５日間本当にありがとうございました。（阿部　せりか）

▶経営士補養成講座。これからという若い方たちの中で、講座に参加いたしました。どんな内容の講座か、楽しみにして全講座を参加しました。たいへん勉強になり、そして楽しかったです。本を読んで理解するより、先生方の生の講座を聞くと、先生方の緊張感も伝わると同時に自分も緊張して聞きますので、理解するのも早かったと思います。私としては今までの経験と知識とが、どこまでなのか知る上でたいへん貴重な講座だったと思いました。これから私たちは、経営者の方々の経営のサポートをしていくことになっていきます。まだまだ勉強不足なことが沢山あります。会に入って、先生方と接する機会を出来るだけ多く持って、更に向上したいと思っております。どうぞよろしくお願い申し上げます。（佐藤昌紀）

中小企業会計啓発・普及セミナー　開催

開催日時　：　平成２９年１０月２８日（土）
　　１３：００～１６：３０
開催場所　：　深田会計マネジメンツ研修室
講　師　　：　庄司　芳昭　会員
参 加 者　：　講師含め１８名

仙台会場

（庄司芳昭会員による講義）

（受講の様子）

今回の仙台市開催セミナーは会員一人一人の呼びかけで１８名の参加者を募ることができました。前年に初の石巻市での開催も実を結び、今回の参加者の増員となっています。一歩一歩ではありますが、経営士会の活動が知れ渡っていく感じを実感しています。（佐藤光子　記）

開催日時　：　平成２９年１１月２５日（土）
　　１３：００～１６：３０
開催場所　：　秋田市役所３階会議室
　　（秋田県秋田市）
講　師　　：　庄司　芳昭　会員
参 加 者　：　講師含め２０名

秋田会場

（受講の様子）

（参加者記念撮影）

秋田市役所会場でのセミナー開催は大成功でした。秋田市役所の研修会場は一般市民にも開放されて、自然の木を満喫させる解放感あふれるものでした。向上心の塊の方々の参加で、特に女性の熱心さには感服でした。会員の少ない秋田県に経営士会の火種がついたようです。今回のセミナー開催に全力投球していただいた掛札会員、ご苦労様でした。

（佐藤光子　記）

支部活動報告

新潟県会外部研修会報告

～城下町村上の鮭文化と町屋見学～

北関東支部

新潟県会では、MPP、会員研修、公開MPPを中心に活動していますが、本年度は、新潟県北に位置します村上市の鮭文化と町屋見学を企画いたしました。

あいにくの悪天候ではありましたが、城下町村上の鮭文化と町屋を見学してきました。

日　時　平成29年11月18日（土）　10：00 ～ 17：00
参加者　磯部会員、木村会員、西山会員、渡辺会員、桑山会員
内　容　新潟市出発～車移動～村上市到着　進駐軍上陸の地見学～三面川河口付近見学～鮭孵化場見学～いよぼや会館（鮭の博物館）～割烹善蔵（昼食）～町屋見学（鮭加工品販売店、菓子店、製茶店、酒店）～新潟市着

訪問1週間前、TBSの番組「世界ふしぎ発見」に鮭の回帰性を発見し、村上藩の財政難を救った武士（青砥武平治）の物語と題して放映された村上の鮭文化は、大量に獲れた鮭を保存する目的や武家文化と地理的環境から生まれたものです。塩引き鮭は、その代表です。塩をすり込み、1週間ほどねかせ、きれいに洗って、寒風にさらしアミノ酸発酵により熟成させます。切腹を嫌う武家文化の影響で、腹を全て裂かずに真中を残し、首つりにならないように頭を下にして軒に提げる様は、城下町村上の冬の風物詩です。

鮭は捨てるところがなく、頭からシッポまで食べ尽くされます。その料理は、100種類を超えると言われています。今回は、代表的な料理18品を堪能しました。醤油はらこ（イクラ）、氷頭（頭の部分）なます、氷頭味噌、氷頭南蛮漬け、メンフ（内臓の塩辛）、酒びたし、ドンビコ煮（心臓）、雅味煮、みそ漬け、なわた汁、はらこの味噌漬け、焼漬け、納屋煮、すっぽん煮（頭の甘露煮）、鮭の洗い、白子の刺身、氷頭煎餅、卵皮煮と鮭に対する認識がかわる鮭づくしの昼食でした。（鮭料理は9月下旬から12月上旬まで）午後は、城下町の面影を残す七曲がり、黒塀通りを通り、町屋の鮭加工品販売店、菓子店、製茶店、酒店等を見学しました。

春の「町屋の人形さま巡り」は約20年前から開催され、町おこしイベントの成功例で数々の表彰を受けています。江戸時代～現代のひな人形が町屋に展示され無料で見学できます。現在は、秋の「屏風まつり」「宵の竹灯籠まつり」と年間を通じてイベントが開催されイベントのない時期でも観光客が町屋を散策するようになっています。

いつもの研修とは違う城下町で醸し出された文化の一端を体験した1日となりました。

皆様も是非1度ご来訪ください。

（報告者　桑山　一宏）

（鮭料理の一部）

支部活動報告

新潟県会第18回　公開MPP　開催報告

北関東支部

北関東支部新潟県会では、平成22年より公開MPP継続的に実施ししています。

また、新潟県会ケース研究会ではトライアルケースを作成し、会員・一般参加者と議論を深め今後につながる取り組みを行っています。

日　時　平成29年12月2日（土）13時30分～ 16時30分（3時間）
会　場　クロスパルにいがた（新潟市中央区礎町）交流ホール1
出席者　新潟県会：磯部正美県会長、木村泰博会員、桑山一宏会員、柴田光榮会員、
　　西山　茂会員、松井進一会員、松田大輔会員、渡辺良男会員
　　一般参加：石川史郎様、鈴木裕之様、瀬賀孝子様、原沢亮太様、樋口圭治様、
　　和田　学様、永塚　武様（望年会のみ）
　　特別参加：近藤安弘本部副会長

第18回公開MPPには、近藤副会長をお招きして、新潟県会会員と一般参加者総勢15名が3チームに分かれて討議を行いました。ケーステーマは新潟県会ケース研究会で作成した「S総務係長の悩み」で、介護施設の人材育成と採用に関する内容で業種を越えた企業が抱える問題でもあり、時節にマッチしたトライアルケースでした。

Aチームの発表（和田様）

Bチームの発表（鈴木様）

Cチームの発表（柴田会員）

MPP初参加の方もおられましたが、活発な討議が行われ、チーム討議終了後、各チームの発表を行いました。

それぞれの発表内容では課題に対するアプローチや解決方法に違いもみられ、今後に生かすためには非常に有意義なMPPとなりました。

MPP終了後、新潟駅近くに会場を移し、12名で望年会を行い、会員それぞれの活動の現況報告など情報交換で懇親を深めました。30代～70代までの交流がはかられ、今後の新潟県会の活発な活動に期待を感じる有益な時間となりました。

（報告者　磯部 正美）

支部活動報告

経営改善塾開催の報告

埼玉支部

社会貢献としての位置づけで、昨年に続き経営改善塾を開催しました。

10月3日、10月20日の二日間にわたり72名の参加を頂き、盛況のうちに終了いたしました。

テーマ：環境と事業の一体化による中小企業経営革新の実現

主　催：一般社団法人　日本経営士会　埼玉支部　環境経営研究会

共　催：一般社団法人　日本経営士会　埼玉支部

◆◆　講演　◆◆

今回は下記のように外部講師を充実させました。

基調講演：経済産業省 関東経済産業局　佐藤 祐介様

特別講演：環境ネットワーク埼玉 理事　秋元 智子様

特別講演：(一社)MFCA研究所 代表　安城 泰雄様

講　　師：小西 洋三・植村 直哉・横田 要・久保 俊明

主に中小企業経営者・管理職・管理者の皆様方を対象に、環境視点による経営改善手法を中心とした講演を行い、開催後、参加者よりもっと詳しく勉強したいという要望も寄せられました。また、環境経営研究会の会員が勉強会を重ね、自己研磨の成果を発表できる場でもありました。

（佐藤祐介様の講演）

◆◆　パネル討論　◆◆

テーマを「省エネと経営」としてパネル討論を実施しました。

モデレータ：牧野 義和

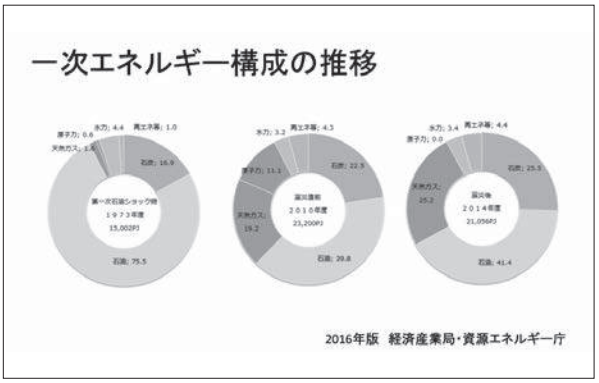
登壇者：佐藤 祐介様・安城 泰雄様

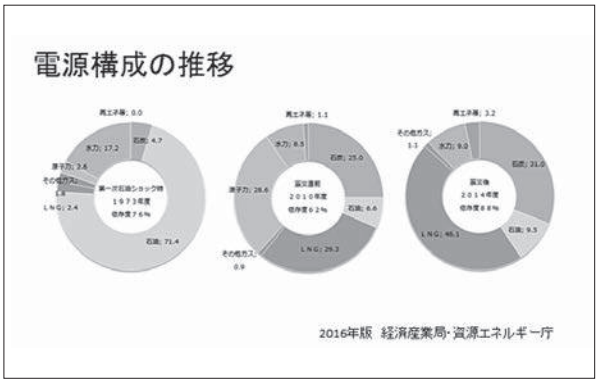
小西 洋三・高橋 洋子

司　会：臼倉 恵美子

パネル討論アジェンダに沿って、現在までのエネルギー需要の変化の背景について、また、今後はどのように変化していくことが予想されるか？

※予想の観点は「実状」「成り行き」「期待」など。





（アジェンダ掲載の図より）

（パネル討論の風景）

◆◆　異業種交流会　◆◆

経営改善塾の後、開催した異業種交流会では12社の企業様が手を上げ、自社のサービスや商品の紹介をしました。名刺交換や交流で盛り上がり、企業マッチングに繋がる出会いもあったようです。

また㈱みなみ企画様に盲目の方のカレンダーを紹介いただき、会場で寄付を募ったところ7枚のカレンダーをTEM・TEMという団体にプレゼントすることが出来ました。

以上のように経営改善塾は盛会裏に終わりました。とくに異業種交流会では、12社よりスピーチがあり、飲食もあって盛り上がり、次回も異業種交流会を行うべきと感じました。

（記）経営士　小西 洋三、 経営士・環境経営士　高橋 洋子

支部活動報告

メッセナゴヤ2017

中部支部

日本最大級 異業種交流展示会
メッセナゴヤ2017

メッセナゴヤ2017に出展した中部支部は4日間「無料経営相談」を実施！

◆日時：平成29年11月8日（水）～ 11日（土）の4日間
◆会場：ポートメッセなごや（名古屋港金城ふ頭）
◆主催：メッセナゴヤ実行委員会（愛知県、名古屋市、名古屋商工会議所）

「メッセナゴヤ2017」は日本最大級の異業種交流展示会であり、今年は過去最高の1,432社が出展。3会場4日間の入場者数は62,831人であった。

愛知万博の翌年からスタートしたメッセナゴヤは、12回目となりテーマは“新たな出会いの可能性を秘めて”として開催した。しかし、数年来のメインであった「環境」の二文字が今回はテーマから無くなり、なぜか会場には違和感があったのは、ブースに参加した支部会員も察したようだ。

これは出展者企業に対して、出展をする費用対効果を察して、“異業種交流”や“ビジネス効果”などを大きく標榜した結果のようだ。

それぞれの出展企業では、独自のテーマを掲げているのが目立っていた。例えば、岡谷鋼機（株）では「ものつくりを支えるロボット」、東海東京証券は「スポーツ」などAIやIOTの新しい分野をアピールしていた。もちろん環境は大きなテーマであることは間違いないし、多くの企業ではその環境関連の商品をブースで展示をしていた。

さて、中部支部のメッセナゴヤの参画は、今年で9回目となるが、数年前から経営士会の公益事業となり、「無料経営相談コーナー」をブースのメインとして、経営士会の入会促進と経営士、環境経営士の養成講座の呼びかけをしているので、中部地域での経営士会の知名度は、浸透枡のように知名度が少しずつ浸透しているように感じられた。

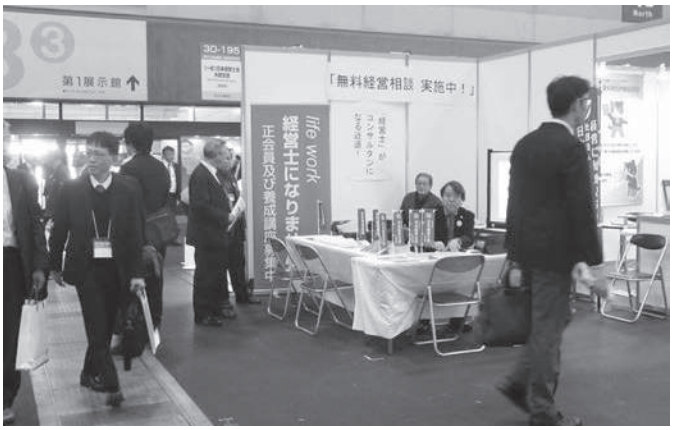
経営相談では中部支部のブースは狭いので、入場者は立ち話で会員に相談することも多くあったようだ。会員が気軽に話しかけることで経営士会にも関心を持って頂くことができたので、これはこれで良かったのではないか。

また、本部から送られてきた「経営士会の活動案内」と「経営支援事業案内」のパンフレットの2冊は、多くの人が手にされ、持ち帰ったので準備した効果はあったようだ。支部会員は午前・午後、延べ50名の会員が参加したので、支部、本部の事業としての協力体制ができたことは、今後の経営士会の事業展開にも期待できると思われることをまずは報告したい。

（中部支部長　加藤 健二）

（毎日7名～ 8名の支部会員が経営士会のPRと経営相談を受け持つ）

（ブースに陳列した経営士会の資料など）



（経営相談を待ち受ける中部支部の会員）

支部活動報告

台湾支部活動報告

台湾支部

■第51回全国研究会議の出席

この度、第51回全国研究会議に参加しました台湾支部の会員は、支部長の林漢卿をはじめ、会員九名及び張銘江氏夫人と陳信安夫人を含めた計11名でした。

今回、全国研究会議 東京大会では、日本の方々との温かい交流ができ、出席した台湾支部一同、心より感謝申し上げます。なお、有馬利男様よりグローバリゼーションとCSR経営、サステナビリティの潮流について優れた分析を直接拝聴できましたことを、支部の皆もたいへん喜んでおりました。

（皆で記念撮影）

さらに、全国研究会議での論文発表会では、高橋洋子会員、鈴木和男会員、鈴木栄治会員の三名より実践の視点からご提示やご指導を頂きました。大変いい勉強になり、深い交流もできて、充実した勉強会・交流会となりました。

支部活動報告

MPPリーダー研修会のご報告

近畿支部

近畿支部では、11月18～19日に大阪府立男女共同参画・青少年センターにて、MPPリーダー養成研修・リーダー更新研修、普及リーダー研修を開催しました。

南関東・中部・中国・四国・近畿支部から9名の会員に参加していただき、更新研修メンバーを中心に熱気ある研修会になりました。

記

講師：上野MPP委員長（普及リーダー研修、リーダー更新研修、リーダー養成研修 二日目）
　　河上会員（リーダー養成研修 一日目）

参加メンバー人数（複数の研修受講あり）
　　リーダー養成研修：1名
　　リーダー更新研修：8名
　　普及リーダー研修：2名

研修会の特色：上野講師より、普及活動案の解説や発表での模造紙の使い方など工夫を凝らした指導をいただきました。

合同MPP研究会のご案内

2018年3月に第二回合同MPP研究会を予定しています。（前回報告をマネジメントコンサルタント2017年4・5月号に掲載）

記

日　時：3月17日（土）
会　場：大阪市内（新大阪駅へアクセスのよい場所を検討中）
参加費：MPP研究会費1,000円　懇親会費（参加は任意）4,000円で計画中です。
前回は、13名（東京・南関東・四国・近畿支部会員）の方に参加していただきました。

詳細は次回のマネジメントコンサルタントでご案内いたします。
スケジュール組みでお急ぎの方は下記までお問い合わせください。
近畿支部 MPP研究会担当 河上　電話：080-6133-5191　メール：ruby@blue.ocn.ne.jp

（近畿支部　河上 晃）

（研修の様子）

（研修会参加者）

支部活動報告

平成29年11月度香川県会例会開催

四国支部

11月17日（金）午後7時より高松テルサにて香川県会11月度例会を開催した。参加人数は12名収容の部屋で補助椅子が出て14名（男性11名女性3名）参加であった。遠くは高知県会の藤田会員をはじめ多くの方に参加していただいた。

内容は高松市内で飲食店を経営し、直近にミラサポにも登録した昨年入会の新開勝之会員による外食産業の経営実態に関する講義でした。過去の四国支部会員で外食産業経営者はいなかったので、参加各会員とも新しい分野の話だけに真剣に聞き入っておりました。

内容は、外食業界の分類から始まり、利益構成や特徴、参入のハードルが低いがために参入し易い等、また低い生産性でやっていく方法、業界の今後、番外としてクーポン券などの効果などを表やグラフを用いてわかりやすく解説していただきました。

新開会員は高松市鍛冶屋町というどちらかといえばオフィス街に近いところで13年間飲食に携わっています。栄枯盛衰のサイクルが早い業界において見事な経営手法で運営しています。それ以前はまったく飲食に縁がないところにいたがゆえに、飲食一筋の方よりも考えが柔軟でさまざまな発想、また実行をして今日があります。従来の飲食形のコンサルタントとは違った切り口での話は目から鱗のようなところもあり、あっという間に時間が経過しました。

このように四国支部は、あらゆる分野で活躍する会員の経験やノウハウなどを研究し、コンサルタントとしてさまざまな分野に対応できるように日夜研鑽をしております。四国支部香川県会定例会では、隣接県などで興味のある方は支部を問わず参加をお待ちしております。詳しくは四国支部事務局岩井までご一報ください。よろしくお願いします。

（四国支部事務局　岩井）

※今月より地元香川銀行の月刊会報誌に経営士会が1ページ担当することになりました。

支部活動報告

環境経営士フォローアップ研修報告

九州支部

環境経営士フォローアップ研修

本年度計画通り実行した。

開催日程：6月3日（土）　9時30分～

内　　容：計画通りの他団体（LCFC様）との連携開催となった。

■午前の部（会場：あすみん、市民センター　　参加人員：10名）

①うちエコ診断の説明

②うちエコ診断のデモンストレーション

③質疑応答

④うちエコ診断士受験の説明

感想：特に②うちエコ診断のデモンストレーションは、受験の際に役立つと感じた。
診断士試験には、うちエコ診断ソフトの扱いが必須となるからである。

■午後の部（視察会は、アイランドシティー青果市場　　参加人員：10名）

①視察として青果物流拠点「ベジフルスタジアム」へ移動。出席者会員皆さんの自家用車を出していただいて移動。（福岡市東区みなと香椎3丁目1－1）

②2016年にオープンして、建造物、貯蔵装置、運搬機器等エコに配慮した設備であった。敷地面積は、ヤフオクドームの2倍よりも広い約15万平方メートルで、日本最大級の規模となる定温卸売場を完備する青果市場となっている。

③ベジフルスタジアムの主な特徴

ⅰ．場内搬送車は全て電動車で排ガスに気配り。

ⅱ．約5,000枚のソーラーパネルで発電。

ⅲ．自然換気システム。雨天時や強風対応等は自動開閉して換気しているので、静かであった。

ⅳ．多目的室の壁一面とテーブルの天板は、福岡市内産の木材を使用。ガードレールや車止めにも木材を使用している。

感想：木原　章（きはら　あきら）氏により場内案内説明をいただいた。
積極的にエコに配慮された事業内容になっている。
環境経営士としての今後の取り組みにおいて、貴重な体験であった。

（九州支部事務局　八幡 憲一朗　藤原 義博）

（ベジフルスタジアム見学）

支部研究会ご案内

【北関東支部】

＊茨城県会月例研究会
（経営士の提言、MPPケース作成、その他）
1月13日（土）13：30～16：30
ひたちなか商工会議所

＊新潟県会会員研修会
1月27日（土）15：30～17：00
クロスパルにいがた
講師：松井進一会員

＊茨城県会公開MPP
2月10日（土）13：30～16：30
ひたちなか商工会議所

＊新潟県会アフリカ視察報告会
2月17日（土）14：00～17：00
クロスパルにいがた
発表者：磯部会員、渡辺会員

＊新潟県会年度末運営委員会
3月 3日（土）16：00～18：00
木村経営コンサルタント事務所

＊茨城県会月例研究会（次年度計画等の立案）
3月10日（土）13：30～16：30
ひたちなか商工会議所

【埼玉支部】

＊BMキャンバス研究会
1月15日（月）18：30～
武蔵浦和コミュニテイセンター 第4集会室

＊公開研修会
1月21日（日）14：30～17：00
武蔵浦和コミュニティセンター
（武蔵浦和駅西口）

＊BMキャンバス研究会
2月 5日（月）18：30～
武蔵浦和コミュニテイセンター 第2集会室

＊公開研修会
2月10日（土）14：30～17：00
武蔵浦和コミュニテイセンター

＊公開研修会
3月10日（土）13：00～17：00
川口市立かわぐち市民パートナーステーション
多目的室

【TAMAマネジメント研究会】
1月27日（土）14：00～17：00
2月24日（土）14：00～17：00
3月24日（土）14：00～17：00
4月28日（土）14：00～17：00
5月26日（土）14：00～17：00
（会場は毎回三多摩労働会館）

【一木会】
2月 1日（木）15：00～17：00
講師：平山道雄会員
ホテルグランドヒル市ヶ谷2F

【中部支部】

＊121研究会
「121コンサルティングの実践」（3）
業績向上プチ解決法偏
1月14日（日）13：30～15：30
名古屋市芸術創造センター

＊幹事会 「1月幹事会」
1月28日（日）10：30～12：30
名古屋市芸術創造センター

＊新年度講演会
1月28日（日）13：30～16：30
名古屋市芸術創造センター

【四国支部】

＊MPPリーダー研修
1月20日（土）、21日（日）
高松テルサ

＊会計セミナー
2月13日（火）
高松テルサ

＊第2回経営支援団体交流会
（経営士会、税理士会、中小企業診断士協会、ITC）
4月14日（土）13：00～
サンポート高松

【九州支部】

＊定例会議
1月13日（土）13：00～17：00
2月 3日（土）13：00～17：00
3月 3日（土）13：00～17：00
（会場：上川端商店振興組合事務所会議室）

＊SMPP研修会
3月25日（日）10：00～18：00
（会場：上川端商店振興組合事務所会議室）

PR

謹賀新年

一般社団法人日本経営士会

南関東支部
支部長 花上一雄

花上グループ『社外人事部®』
★社会保険労務士法人 閃光舎
併設団体 中小企業経営協力会
★人事情報システム株式会社
★オフィスサポート株式会社

TEL:045-360-5560 FAX:045-360-5561
■E-mail : hanaue@hanaue.co.jp
■URL : www.senkousha.or.jp
〒246-0023 横浜市瀬谷区阿久和東 2-5-13

PR

謹賀新年

女性経営士の会 NJK

平成30年3/18(日) NJK活動報告会
会場：溜池山王 T-FRONT
内容：2017年の活動報告
活躍する女性経営士
2018年活動予定と役員改選

NJKは男女の差なく、会員が活躍できる機会を増やすお手伝いをしています。

インフォメーション

新書紹介

◆書籍名：温故知新
著 者：矢島 英夫(会員番号 4517)
定 価：2,000円(税込)
発行所：梶田プリント
発行日：平成29年8月11日

◆書籍名：ご先祖様に会いに行く
著 者：戸部 廣康(会員番号 5214)
定 価：1,200円(税別)
発行所：丸善プラネット
発行日：平成29年7月30日

◆書籍名：絶望への処方箋
著 者：佐藤 仙務(会員番号 105)
定 価：1,500円(税別)
発行所：左右社
発行日：平成29年10月31日

訃 報

謹んでご冥福を
お祈り申し上げます。
会務に多大のご尽力をされました。

＊白地 廣 会員
南関東支部会員
(NO.2412)
平成29年11月11日没
(享年85歳)

＊王 添義 会員
台湾支部会員
(NO.5293)
平成29年10月19日没
(享年68歳)

謹 賀 新 年

株式会社　東洋コンサルタント・グループ

代表取締役会長　渡部　喜政

（東北支部会員）

事務所　〒010－0001
秋田市中通３丁目４番５０号　秋田県農業共済会館４階
ＴＥＬ 018-833-2801　ＦＡＸ 018-833-2802
＊社会福祉法人専門コンサルティング部門　ＴＥＬ 018-833-2899

PR

虎ノ門会計グループ

http://www.toranomon.co.jp

虎ノ門LLP

株式会社虎ノ門会計／税理士法人虎ノ門会計／虎ノ門有限責任監査法人

グループ代表ＣＯＯ
佐々木　健一（経営士）
公認会計士　税理士　統計士
日本アクチュアリー協会研究会員

〒105-0001　東京都港区虎ノ門一丁目１番28号
東洋プロパティ虎ノ門ビル９階
TEL:03-3580-1077　FAX:03-3580-1078
E-MAIL:sasaki@toranomon.co.jp

PR

任せて「安心」長年の「実績」と「信頼」でお応えします
一般廃棄物／産業廃棄物 収集運搬処理業

MEIKOU 株式会社 名晃

代表取締役　峠　テル子
携　帯:090-1989-7410／E-Mail:toge@meikou-gifu.jp
本社　〒503-0112 岐阜県安八郡安八町東結 1092-1
TEL:0584-62-3411 FAX:0584-62-3412
E-Mail:meiko-co@na2.synnet.or.jp

PR

私たちは物流のコンサルティング会社です

国際物流の事なら『アルフォート』にお任せください

人の「温かさ」を感じてもらい、そこから「安心感」を得ることができれば“生涯に渡るパートナー”になりえるのです。偏見にとらわれず、世界を見る基盤となりうるように、日夜、お客様のお話に耳を傾け、世を見つめ、信頼を高めてまいります。アルフォートはわかりやすく言えば「貨物版旅行会社」です。仕出地から目的地まで複数の業者と契約を結び、海上輸送をお引き受けします。また、当社は船舶、倉庫等ハードを有しません。世界中のパートナーと取引を行い、お客様のニーズに合わせたレート設定が、リーズナブルにできます。社会貢献する企業として、私たちは皆さまと共に、物流を通じて世界を一つの輪でつなぎます。

事 業 内 容

1.貨物利用運送業に基づく第一種貨物利用運送業
2. 国際間複合物流システムの開発、運営管理及び保守サービス業
3. 自動車、鉄道、船舶及び航空機による国際間複合輸送業務並びに輸出入貨物の輸送、取扱い関する代理業

http://www.allfort.com

アルフォート株式会社

〒104-0061　東京都中央区銀座 2-3-5　三木ビル本館３Ｆ

Tel：03-3561-1631　　Fax：03-3561-1632

E-mail:info@allfort.com

代表取締役会長　矢島　澄子（経営士 No. 3114）

代表取締役社長　近藤　利之

PR

PR

謹賀新年

経営戦略・組織戦略・診断・指導・市場調査・監査・顧問

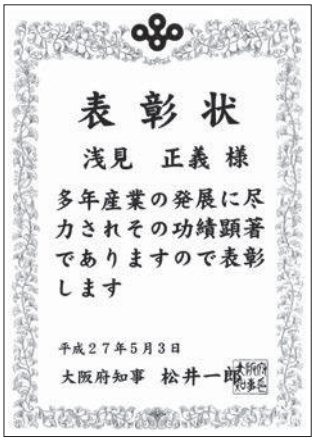
淺見經営事務所

公益社団法人全日本能率連盟マスターマネジメントコンサルタント（J-MCMC）
国際公認経営コンサルティング協議会 認定（CMC）

一期一会（いちごいちえ）・一会一生（いちえいっしょう）
一般社団法人 大阪能率協会 筆頭副会長

代表・経営士　**淺見正義**

認定経営革新等支援機関
一般社団法人　日本経営士近畿支部　監事
　日本経友協会会長（JMA）
　日本・パラオ国際友好協会　会長（JPIFA）
一般社団法人　大阪能率協会　筆頭副会長
一般社団法人　生活文化研究所　参与
公益社団法人　国際経済労働研究所　参与
公益社団法人　経営・労働協会　経営労働コンサルタント


表彰状
浅見　正義 様
多年産業の発展に尽力されその功績顕著でありますので表彰します
平成２７年５月３日
大阪府知事　松井一郎

ASSOCIATION OF MANAGEMENT CONSULTANTS IN JAPAN
表彰状
（30回出席）
浅見　正義　殿
あなたは経営士全国研究会議に積極的に参加し会員としての資質向上に努め会の発展に寄与されました
よってその努力をたたえ表彰します
平成29年10月7日
一般社団法人 日本経営士会
会長　青木　幸江

経営士の役割

〈経営士は経営者の身近な経営実務家です。お気軽にご相談下さい。〉

企業経営とくに中小企業問題については、①国民経済構造上考えられるべき政策上問題と、②企業環境の整備・公正競争の確保など、企業の安定と振興をはかるべき対策上の問題は、いうまでもないが、③これら外的条件は別として、自由経済社会における適者生存の原理を前提とした合理化による自主的発展の促進の問題が考えられる。①、②については、法定（企業合理化促進法など）により促進が図られており、ここに第3の問題について、これを指導する専門家――これが「経営士」であり、自由職業あるいは企業内専門職能として、常に高度な研鑽によりわが国企業の発展に貢献することを目的としている。
（通産省・社団法人　日本経営士会）

謹賀新年

●マネジメントコンサルタント業務内容

▶ 財　務
経営分析、財務分析診断、会計組織の適正化、予算統制、利益管理、資金管理による効率化、原価計算、管理会計の導入

▶ 経　営
経営方針・経営計画の立案、経営組織の最適化、経営合理化、設備投資の時期・金額への助言、経営改善、経営の指導、その他経営全般の問題、経営監査

▶ 事業承継に関するコンサルティング業務

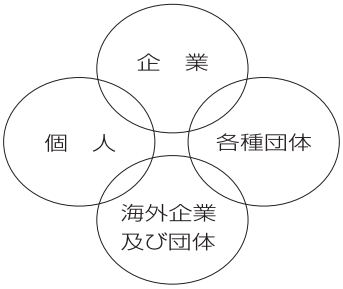
▶ 経営革新に関する業務

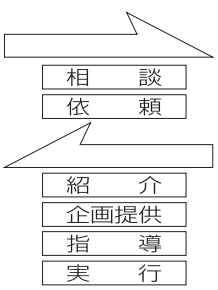
〒541-0041　大阪市中央区北浜2-3-14　TEL 06-6201-3700

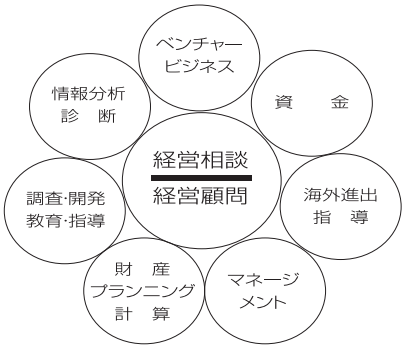
ビジネス・プレジデント・ネットワーク21
AMO
BPN21

経営士・税理士・社会保険労務士・行政書士・中小企業診断士・司法書士・公認会計士・弁護士・社会経験者のエキスパートコンサルタント頭脳集団です。AMO（淺見経営事務所）のパートナーとして企業及び経営人のご相談をサポートしております。
ぜひご利用下さい。

淺見経営事務所　**トータルコンサルティングシステム**







☎ 06-6201-3700（直通）

Management Consultant

経営に知恵と革新 Intelligence and Innovation in Management