

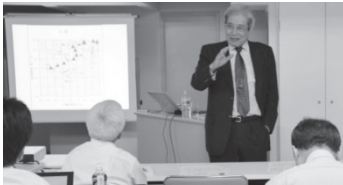
日本の持続的な成長と活性化を目指す

誠実を伝える情報紙

9/15 2013

# Earnest

Vol.01 No.3



### 開発投資を止めたら 会社の発展はない

技術経営戦略の可視化の試み 児玉文雄氏講演

[技術経営人財育成セミナー(第5回)]

..... 2頁



### 経営人財の育成には 「座学+実践」が必要

技術経営人財育成と活用に関する研究委員会 (坂巻資敏委員長)

[技術経営人財育成と活用に関する研究委員会(第6回~第8回)]

..... 4頁

西河技術経営塾の5つの特長

1. 日本型技術経営研究の成果を学ぶ
2. 実践的思考、変革的思考を塾生参加型で育成する
3. 働きながら学び、学んだことをすぐビジネスに生かす
4. 誠実な若手の技術経営人財を育成する
5. 定員10名程度の少数精鋭教育

### 変革の時代

### 第2創業しないと生き残れない

ビジネス経営の浅い中小企業の若手経営者向けに

[西河技術経営塾]

..... 6頁

## OPINIONS

先日7年後に開催される五輪招致が東京に決まりました。東京都の試算によれば7年間で約3兆円、年平均で約4千億円と、かなりの額の経済波及効果が期待されています。失われた20年長間、デフレ経済や東日本大震災などにより閉塞感が漂っている日本に、相当な活力を与えるものと思います。

過去を思い出すと、90年代に入りバブル経済が崩壊してから、日本経済はデフレ、低成長といった低迷期から脱出できず今日に至りました。

日本企業の多くが守りの経営に入り、その間殆どの経営者達は、選択と集中と言われるリストラ戦略に取り組み、研究開発体制の縮小、設備投資の抑制、事業の統廃合を行いました。将来に対するビジョンが描けずに経営者にとっては、とても辛い時期でありました。

研究開発投資を抑制した結果、革新的な技術を生み出すような人財が育たず、更に有能な技術者を有した人材が海外へ流出する等、企業を支えた大切な技術者が減少し生産工場の海外移転も進行。産業の空洞化という現象が起りました。物造り大国日本の危機的状況です。

しかし今、時代は大きく変わろうとしています。今こそ経営トップとして総意をリードする革新的な方針を提言する事が大切です。総意によって決めようとする何事も常識的になりなかなかに進めません。時代をリードしてきた企業は斬新的なアイデアにより、不可能を可能として幾多の新製品を開発し、日本の経済を牽引してきました。今こそ守りから攻めに転ずる好機です。

競争を生き抜くために経営者は、組織に革新的な目標を与え、たゆまない変化が起きるように組織を誘導することだと私は考えています。

(西河洋一)

■ 技術経営戦略の可視化の試み、児玉文雄氏の講演 (注1)

# 開発投資を止めたら 会社の発展はない

## 「技術経営戦略の可視化の試み」

講師の児玉文雄氏は、1985年頃に日本製造業に起きた現象、つまり、研究開発費が設備投資額を上回るという現象に注目して、その転換を「造る集団(製造業)」から「考える集団(創造業)」への変身であると表現した。それ以来、研究開発費と設備投資額との比較分析を、国内外の企業について追跡してきた。



潮目が変わり、日本の復活がある

今、潮目が変わり、日本の復活があるのではないか。円安になり、そういう兆候が出てきた。

今日は、日立の復活とかシャープの現状の経営戦略の分析について話をします。

### 経営戦略転換の可視化

研究開発費と設備投資の比較に取組んだ。日本が90年代に入りおかしくなった。米国は日本と同じように悪かったが体質を変えた。IBMやインテルの米国の経営者は、どのような戦略転換をしたのか定量的に分析した。

インテルの戦略転換を手掛けたのはグローバル、メモリで日本企業にやられて戦略転換を迫られメモリからMPUの事業に転換、インテルインサイド。世界の全てのCPUがインテルになった。

### おかしな感じない入口はない

戦略転換は誰も分らない。何かおかしな感じないと、蛙の話でないが戦略転換の入口はない。企業戦略の変化をグラフ上の軌道で図示することに取組んだ。

CEOは図1のように、営業、技術、製造の中心において各部門をコントロールしている。

### IBM、97年から98年に戦略転換

図2の軌道の分析結果を見る。IBMのガースナーは97、98年に戦略転換をしている。研究開発費も落とすが、設備投資も落とす。ソリュションビジネスに取組んで製造設備の投資を抑制した。ビジネス主体をハードウェアからソフトウェアに。それをパルミサーノが引き継ぐ。ハードウェア技術者がIBMから逃げ

最高経営責任者(CEO)の意思決定パラメーター

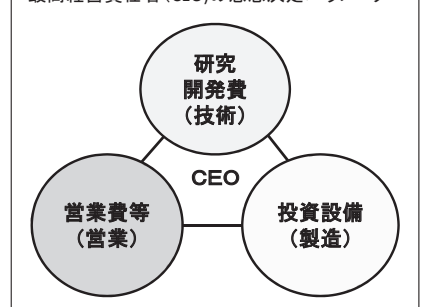


図1 3つの主要パラメーター

### インテルは2つの戦略転換

行つて、シスコができてきたりした。インテルは86年にメモリ事業からMPU事業に転換。00年以降プラットフォームフォーラム戦略に取り組む。インテルのMPUの技術は進歩するが使う側のレベルは低いことに気がつく。自分の持つ製品の能力をフルに生かすには周辺技術開発もやる必要があると気づく。図3の投資軌道の分析でバレットが取り組んだ00年前後の戦略が可視化できる。

### 社会インフラと情報通信の融合

日立製作所、06年4月古川一夫社長が就任。庄山時代の基本路線を継承すると方針説明。08年HD事業や薄型テレビ事業の構造改革を進める一方、社会インフラ事業に経営資源を集中。09年3月庄山会長、古川社長が引責辞任。川村氏が会長兼社長に就任。09年12月「脱・総合電機」を掲げ社会インフラと情報通信の融合分野に経営資源を集中。10年2月新社長に中西氏、新社長は05年から経営不振のHDD子会社のトップとして事業を再建。13年5月インフラ、



### 90年代製造業から創造業へ

研究開発費の合計額を比較することで転換や変質を検出できる。大きな構造変化の時に何もせずいたらゆでガエルになる。日本が最高潮の1990年近くの頃、ハーバード大学やスタンフォード大学で講義をしたりしていた。あの頃の日本には勢いがあった。

新興国でサービス事業も拡大。日立が海外で狙うのは、重電と情報技術の双方をまとめて提案するビジネスモデル。図4は設備投資と研究開発費のデータ、古川社長の09年の脱総合電機の戦略転換が読み取れる。シャープ大型投資、危機招くシャープは04年に亀山第一工場を稼働させ、液晶パネルからテレビまでの液晶パネルの一貫生産体制を確立。「アクオス」ブランドのテレビは飛ぶように売れ、08年3月期には過去最高の利益。しかし08年のリーマンショックで全てが狂う。世界最先端の技術を詰め込んだ大型液晶パネルの堺工場の稼働は09年。町田会長、

**児玉文雄略歴:**1964年東京大学工学部機械工学科卒業。  
 埼玉大学政策科学研究科教授、ハーバード大学ケネディスクール客員教授、  
 スタンフォード大学客員教授、東京大学先端科学技術研究センター教授、  
 芝浦工業大学大学院工学マネジメント研究科研究科長・教授。  
 東京大学名誉教授(現在)、芝浦工業大学名誉教授(現在)、工学博士。

(注1)ホームページ (<http://eufd.org>) に詳細な報告が掲載

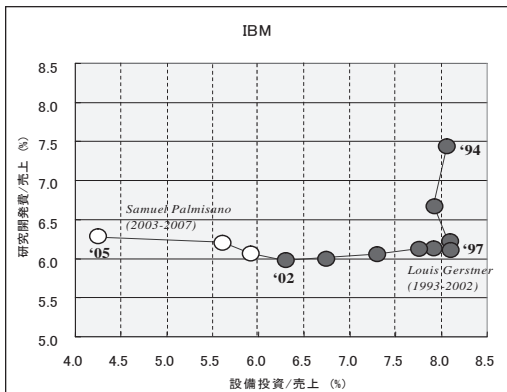


図2 IBMの投資軌道の分析

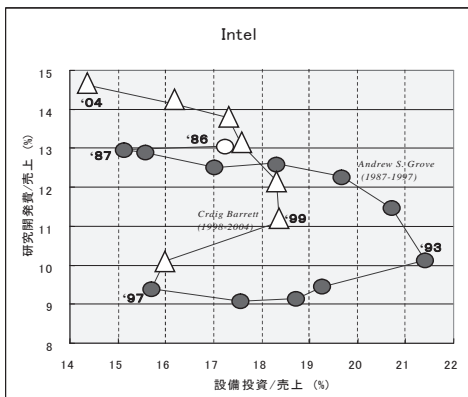


図3 インテルの投資軌道の分析

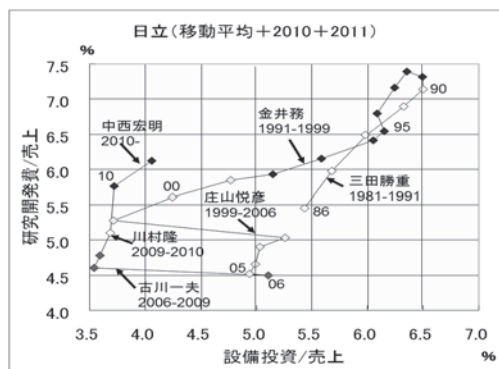


図4 日立の投資企業の分析

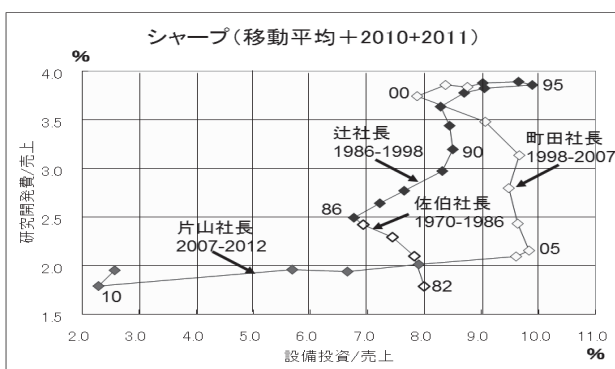


図5 シャープの投資軌道の分析

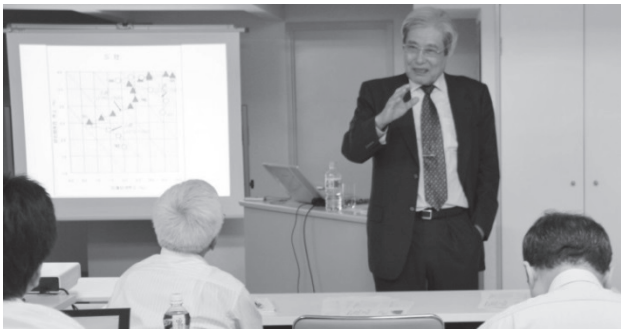
片山幹雄社長体制で推進した液晶の大型投資を止められなかった。13年の株主総会後で片山会長が退任し奥田隆司社長が在任1年3カ月で代表権のない会長となる。新社長予定の高橋興三は、巨額投資が経営危機につながったことを認めた。図5を見るとシャープの戦略転換が可視化できる。

**【質疑】Q:質問、A:回答**

**Q(西河洋一理事長) :** 研究開発投資も設備投資も止めてしまったら

会社の発展はない。次の展開が来ない。  
**A** 縮小均衡の戦略を取っている状況の企業はある。円高の問題などでソニーなどを含め苦労している。シャープは大型投資をしたと言われているが、売上比のデータで

は大きく減少している。投資が出来ていない状況は厳しい。DNAを忘れた。液晶の技術を電卓からテレビまで持っていった。テレビが儲かり過ぎて次の開発を怠った。アプリケーション開発で伸びた会社だがテレビメーカーになってしまった。  
**Q(杉本晴重元沖データ代表取締役社長) :** 日本経済新聞の経済教室の記事は参考になった。当時、技術系の会社だったので研究開発投資はそれなりにしていた。グローバルに展開するには営業経費を有効に使わないと出来ないとの参考になった。米国の企業はインテルだけでなくIBMやシスコなどもエコシステムと言いだした。我々に対しても強調してきた。  
**A** 米国の企業はプラットフォームを作るという考えを持った。自分だけ良いという話ではない。日本でも重電系では、そのような動きが見える。途上国へのインフラ輸出と言いつつ時に日立の場合情報技術と重電技術とを組み合わせる動きが見えた。米国のメディアカルエレクトロニクス分野のC T、MRIでは診断で儲けている。日本でも兆候はある。コマツのコムトラックや工作機械メーカーもデータのリコームの宝庫である。リコームでも新しい取り組みをしている。  
**Q(坂巻資敏元リコー常務執行役員) :** キヤノンやリコーの複写機とか、プリンタービジネスはランニングで収益があるので変える必要がないから。紙はアナログ的で今でも研究開発に取り組んでいる。ステッパーだけの情報が抽出すれば転換があったとみる。  
**A** コダックは、戦略転換が出来



「iPodは音楽は聞くことが目的であって、所有することが目的ではない」とアップルのジョブスは言っている。テレビとPCは基本的に違う。テレビを見ている時、自分のブレイン(脳)はオフになっているが、PCではブレインがオンである。技術が似ていても、その融合は起きない。……児玉氏は語る。

なかったから。  
**Q(大橋克己元クラレ常務取締役) :** 社長が変わった時に転換点がある。会社の意思とか判断につながるのか。  
**A** その所が悩ましい。日本の場合、社長交代時期と転換点が一致している。戦略展開と言うと怪しい。在任中に転換するのが戦略転換、IBMやインテルは在任中。  
**Q(佐竹右幾サンシン電気CTO) :** 仲間のソニーの技術者は「iPodは音が悪い。あれは製品でない」と言うが、若者がヘッドホンで聞くとその差は分らない。自分たちの良いところだけにこだわり、相手をけなすだけで、販売戦略に負けてしまったという事例が日本には数多くあるのでは。  
**A** かつては米国に原因があつて日本にやられた。iPodのように音質に狙いがあるのでなく、目的が異なった場合、日本は勝てない。

# 技術経営人財を育成するための教材をつくる

(注2) 玄場公規 (2004)『理系のための企業戦略論』日経BP社  
(注3) M&A (mergers and acquisitions: 合併と買収)

第6回技術経営人財育成と活用に関する研究委員会(委員長坂巻敏)を6月18日に財団内会議室にて開催した。委員会では『情報通信技術(ICT)の活用とビジネスモデル(小平和朗)』『技術経営戦略 M&A戦略(坂巻敏)』『途上国市場の攻略に就いて(浅野昌宏)』と題する講演があり、意見交換を行った。第7回研究委員会は7月30日に財団で開催。『技術経営リーダーの育成(小平)』と『技術経営戦略と戦略MM入門(奥出卓義)』と題する講演と意見交換を行った。第8回研究委員会は8月27日に財団で開催。『プロジェクトマネジメント 開発管理・生産管理(小平)』と『研究開発部門の事業化戦略(坂巻)』と題する講演と意見交換を行った。

## ICTでビジネスモデル・小平

ビジネスモデルとは技術を経済価値に変換するための仕掛け。玄場は「最近のビジネスモデルの特徴に、情報通信技術(ICT)の利用がある」と注2と云う。ICTがデータ処理系の中核になって新しいビジネスモデルが出来る。ICTがジャスマン革命を起こす。発展途上国では分裂した組織を結集し、平和な国家をつくるためのツールとして使えてない。**マネージャーとリーダー**  
理想の経営者は、マネージャーにもリーダーにもなれる人間である。「アップルのステイブ・ジョブスは史上最高のリーダーであったが、最悪のマネージャーであった。彼のマネジメントのやり方では、人はついていけない」と

阿部氏はいう。(注4)  
日本では、ホンダの本田宗一郎と藤沢武夫の関係が引き合いに出される。技術の本田をリーダーとし、経営の藤沢をマネージャーと置き換えることが出来る。補完関係にあった両者がうまく機能して事業が発展した。

## M&A戦略・坂巻(注3)

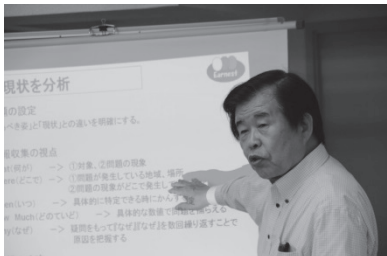
経営戦略でM&Aを活用するのは、自社の事業の強みを増し、弱みを解消するために経営努力で達成するよりも他社の買収により目的を達成した方が効率的である時に実施する。M&Aは新規事業や市場への参入、知的財産権の強化、技術力の強化、販売力の強化、企業グループの再編、事業統合、経営が不振な企業の救済などを目的として実施される。業務提携やOEMも含まれる。

## 管理せず、部下任せで失敗する

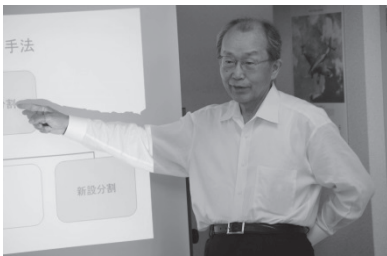
日本企業が海外企業のM&Aで失敗する事例は、買収した企業の経営陣を社長が管理できず部下任せで放任し、放漫経営で事業収益を悪化させることである。言葉は違っても企業経営の王道は万国共通で、その企業の守らねばならないルールは買収された社員と幹部に対して厳しく躡ることがM&Aを成功させる上で重要だ。権限委譲、部下育成をはき違えている社長はM&Aをやらぬ方がよい。**日本の経営者の考えは日本語でなければ正しく表現できない**  
英語でやるよりは、日本語で会話し、通訳させた方がよい。人がものを考えるのは言葉を使って考えているから、日本の経営者の考

# 経営人財の育成には「座学+実践」が必要

日本語を理解し、日本の良さを伝えることでビジネスを成功させる



「ICTでビジネスが変わる」講演する小平。



「M&Aは日本語で」講演する坂巻。



「日本を学ぶことが重要」講演する浅野。



# 研究会活動

(注4) ホームページ (<http://eufd.org>) のセミナー「第3回技術経営人財育成セミナー」

『グローバルビジネスにおける技術経営人財(講師:阿部剛士インテル取締役・副社長)』(2013年2月13日)に詳細な報告が掲載

(注5) ホームページ (<http://eufd.org>) の研究会/調査研究報告『連載:企業経営と新製品開発』に詳細な報告が掲載



「戦略MM入門」を講演する奥出。



左から大橋(講演中)、山中、佐竹。



左から西河、大橋、奥出、浅野の各氏。

**関税障壁の無い市場の出現 浅野**  
 今、世界は貿易の自由化。各国に思惑の差はある中でこの流れは変えられない。早く流れに乗って自分の作ったスタンダードを他国に認めさせる事をやるべきだ。  
**自国語で国民と日本文化を守る**  
 アフリカ人は自分の部族・民族の言葉で教育を受けていない。英語・フランス語など旧植民地の宗主国の言葉で教育を受けている。その結果自分達の持つ文化は消えていつている。旧宗主国の

言葉が公用語であると小学校から大学まで旧宗主国の教育システムが採用される。英語の詩や随筆で勉強し、世界史は英国から見た歴史であり、アジアや南米の事は触れない。今は反省し、自国の歴史や伝承を教科書に入れる努力をし、民族語で低学年の国語の教科書を編纂する国も増えている。  
**日本語と歴史・地理を勉強**  
 文部省内で小学生から英語を勉強させようと議論している。何割の人が将来英語でビジネスをするのか。頭の柔軟な時期に日本人の基礎となる国語と歴史・地理を勉強させるべきで、外国語は余裕があればやれば良い。言葉は即ち文化。小さい頃から英語教育に重きを置くと英国人や米国人を育てる事になりかねない。  
 駐在員の奥さんから「5歳のお嬢さんを日本人学校に入れようか、アメリカ系のインターナショナルスクールに入れようか」との相談を受けた。私は「アメリカ人に育てたいならインターナショナルスクールを、日本人として育てたいなら日本人学校。国語と歴史を叩き込んでおかないと日本人にはなれない」と助言した。

えは日本語でなければ正しく表現できない。これを正確に浅い英語力で翻訳することは困難である。優れた日本人のリーダーに学びたいと思う海外の人は日本語を学ぶ。これが真のグローバルイノベーション。  
**経営の究極はもの見方、考え方**  
 経営の究極は経営者のもの見方、考え方である。グローバル経営という英語を話さなければという風潮があるが経営はその人の人観と世界観、接客態度等、人間としての品格、品性が一番重要と思う。社長自らが日々精進し社員に手本を見せ、新たに加わった人々を導けばM&Aは成功する。

●新規事業を興そうとする人が、ビジネス経験を積み、事業ドメインを決め、事業推進するドライビングフォースを手に入れ、重要顧客との人脈もできた。しかし、これだけで企業の経営はできない。  
**企業の目的を明確にする**  
 ●企業活動は社長一人では出来ない。社員を雇いチームとして仕事を進めることになり、社長のリーダーシップと社員とのチームワークがうまく取れないと、企業は倒産してしまう。  
 ●人が集まり、共に働くとき一番大切なことは、チームが目指す共通の目的である。この目的が適切でないと、チームメンバーがいくら頑張ってもチームのアウトプットは良くならない。目的は明確でもチームメンバーが自分勝手にばらばらの行動を取れば、やはり良い結果は生まれない。  
**目的を社員に配分する**  
 ●組織で活動するとき、リーダーは組織の目的を決定する責任があり、この目的をチームメンバーに納得させて分擔させる事が求められる。従って企業の目的を決め、社員にこれを納得させ、目的を配分するのは社長の最も重要な仕事である。社長が決める目的は、社員にとどまらず企業活動に協力して下さる人々、消費者と社会一般の人々から共感されるような目的を決めることが大事である。  
 ●企業目的の雛形として、「我社は、地球市民の幸福の

## 企業経営に必要なこと

●新規事業を興そうとする人が、ビジネス経験を積み、事業ドメインを決め、事業推進するドライビングフォースを手に入れ、重要顧客との人脈もできた。しかし、これだけで企業の経営はできない。

## 企業の目的を明確にする

●企業活動は社長一人では出来ない。社員を雇いチームとして仕事を進めることになり、社長のリーダーシップと社員とのチームワークがうまく取れないと、企業は倒産してしまう。  
 ●人が集まり、共に働くとき一番大切なことは、チームが目指す共通の目的である。この目的が適切でないと、チームメンバーがいくら頑張ってもチームのアウトプットは良くならない。目的は明確でもチームメンバーが自分勝手にばらばらの行動を取れば、やはり良い結果は生まれない。

## 第2回 企業の使命と目的 (注5)

研究員 坂巻 資敏

### 連載：企業経営と新製品開発

増大に寄与する製品、システムとサービスを適正価格で提供し、利潤をあげ、国家への納税義務を果たすと共に、利潤を社員の拡大再生産と幸福の増大に活用する」。

●ソニーの創始者井深大が東京通信工業を創業した時に決定した設立の目的の一つが  
 一、真面目なる技術者の機能を、最高度に発揮せしむべき自由闊達にして愉快なる理想の工場の建設

●経営方針は、社員が目的を達成するときの制約条件となる。経営方針以外は、社員の自由裁量で達成手段を選べる。  
 一、不当なる儲け主義を廃し、あくまで内容の充実、実質的な活動に重点を置き、いたずらに規模の大を追わず  
**アダム・スミスの国富論**  
 ●洋の東西を問わず、昔から金儲けは卑しい行為とみなされ、商人は一番低い身分に甘んじてきた。この卑しい行為を神の教えに合致する尊い行為に変えたのがアダム・スミスの国富論で、彼は資本家が金儲けを許されるのは3つの条件を満たす経営を行う場合に限定されると説いた。  
 第一の条件：子孫の繁栄に寄与する富(生活必需品)の提供  
 第二の条件：正社員雇用の維持拡大  
 第三の条件：国家への納税  
 ●また、国家は税金を労働者の雇用拡大と社会インフラの向上に使い、貧者救済のばらまきに使うとはいけないと厳しく説いている。

## ■ ビジネスモデルを学び、10年後のビジネスモデルを創生する

## 西河技術経営塾

# 変革の時代 第2創業しないと生き残れない

## ビジネス経験の浅い中小企業の若手経営者向けに 経営の基礎知識の修得と想像力の鍛錬

### 実践型技術経営人財育成の場

今回企画の西河技術経営塾・実践経営スクール・基礎コースは、ビジネス経験の浅い若手経営者向けに基本的な経営の基礎知識の修得と想像力の鍛錬を培う技術経営に関するビジネススクールである。中小企業の経営者の中には、若くして社長や経営の幹部として活躍されている方も多い。社長に就任したもの色々な事情で経営経験は浅く、ビジネススクールに行くにも適当な実践型の技術経営人財育成の場が無く困っている方がいることが分かった。

### 技術経営を座学と演習で学ぶ

技術経営といっても技術者を対象にしたビジネススクールではなく、技術者をいかに使うか、いかにマネジメントするかを含めて実践的な技術経営を学ぶ。

日本の経営環境における経営実践力を学ぶ。経営学は複合学。それを浅く広く、機能的に連携させながら短期間に総合力を高める学習の場と創造力鍛錬の場を提供する。

### 中小企業の若手経営者を対象

西河技術経営塾は、中小企業の若手経営者を主たる対象としたス

クールで、日本の産業の基盤を支える経営者の育成を目的とし、塾生との意見交換の時間を多く取るようにする。

開塾の目的は、「次世代の日本型技術経営を若手塾生とともに学び、社会に役立つビジネスを創生することにある」。

### 産業の基盤を支える経営者を育成

中小企業の30代を中心に（28歳〜42歳）若手経営者を主たる対象とした。

日本の産業の基盤を支える経営者の育成に当塾の狙いはある。

### チャレンジ精神と市場創生力

取り組む事業の目的と社会との係わり合いを理解し、新規事業に対して積極的にチャレンジしていくという、困難に立ち向かえる情熱をもつ人財を育成するとともに、事業で活用できる実践力を養う。

自ら顧客を見つけ、顧客と議論し、その中からニーズを探り、市場を創生する企画力とコミュニケーション能力を備えた経営人財を育成する。

### 仕事をしながら実践的経営を学ぶ

モノづくりの現場で豊富な経営経験や技術経営研究に従事してきた講師陣とともに、現在抱えているビジネス課題を塾生とともに解

決しながら学習する、実践トレーニングを盛り込んだビジネススクールである。

### ビジネスリーダーとしての実践力

開塾を決断したのは、若手経営者から「仕事をしながら経営を学びたい」という要望があったからである。日本の経営環境でのビジネスリーダーとしての実践力を学ぶ。経営学は複合学である。それを浅く広く、機能的に連携させながら短期間に総合力を高める学習の場と、創造力鍛錬の場を提供する。

### ビジネスモデル・中期計画を作る

演習では受講者が現状取り組んでいるビジネスに対し個別対応する。ビジネスモデルに整理して、全員の前で発表する。それに基づき事業計画、中期計画を立案するための基礎知識を学習する。前期の最終日には、自分のビジネスモデルを見直し、参加者相互間で意見交換（デイベート）を行う。後期の最終日には、自社ビジネスの課題の明確化と戦略、戦術などの立案、中期の経営計画を報告し内容のレビューを行う。

## 開塾にあたっての塾長挨拶



西河洋一 理事長・塾長

起業が少ない、経営ができる人財を育成しようとしたら、人財を育成する機関が見当たらない。日本の持続的な成長と活性化を目指し、起業家や事業家の支援に取り組む。開講する『実践経営スクール・基礎コース』は、中小企業の若手経営者を主たる対象とし、日本の産業の基盤を支える経営者を育成する。塾長として、塾生との意見交換に参加し、指導に当たる。

## 西河技術経営塾の5つの特長

1. 日本型技術経営研究の成果を学ぶ
2. 実践的思考、変革的思考を塾生参加型で育成する
3. 働きながら学び、学んだことをすぐビジネスに生かす
4. 誠実な若手の技術経営人財を育成する
5. 定員10名程度の少数精鋭教育

アーネスト育成財団は、ビジネスづくりを支援します

## Africa

## ハイウエーでカーチェイス

1996年8月7日夜、ナイロビ空港に経団連ミッション豊田章一郎会長一行を送り、その帰途23時10分、ハイウエーを走行中にその事件は起きました。ケニア北部の難民キャンプを視察する目的のミッションで、全日程を終えナイロビ空港まで警察の護衛付で送り、無事に飛行機に乗せた後の出来事でした。

## 突然車の前にカットイン

空港から5〜6分走った所で、急に緑色のBMW520が私の乗る支店長車の前にカットインして来ました。

こちらが避けて車線を変更して並んだ瞬間にピストルを握った手で停止せよと合図をおくって来ました。

## 猛スピードで逃げた

咄嗟の判断で「GO!」と叫び、運転手も同時にアクセルを踏み込み猛烈にダッシュ。瞬時にして、100m程引き離しました。流石にBMWは直に追いついて来ます。こちらはベントンの320、時速140〜150kmでハイウエーでのカーチェイスが始まりました。街まで7km、幾つものロータリーをタイヤを軋ませ、突っ切りまわす。何時、弾が飛んで来るか判らぬ状況で姿勢を低くし、逃げ込み先を必死に考えます。

## アフリカのケニアで出会った強盗団

アフリカとはいえ表玄関の空港への道は街路灯も明るく、立派なハイウエーです。そんな中、運転手も必死、こちらも必死。すれ違う車を避けながら、逃げ込み先を探している内に遂に街中に飛び込みました。賊は未だ追いかけて来ます。

## 警察署に飛び込む

閃きました。「警察だ!」と叫んで1km走って中央警察署構内に飛び込みました。息を詰めて窓から覗くと、賊はその前を、何も無かった様を通り過ぎて行きました。賊の気持を察するに、さぞかし無念だったでしょう。幸いに発砲される事は無く、車も無傷でした。警察の話ではBMWは強盗に入った家から盗んだもので、手配の連絡が出されたばかりのものでした。

賊は逃走途中で警察の目をごまかすために、乗り換えの車として私のベントンを目を付けたものと思われました。それ以上の事情聴取は無く、興奮した気分のまま家に帰りました。

## ドライビングテクニックの講習

この事件で難を逃れる事が出来たのはその9ヶ月前に運転手に受けさせたドライビングテクニックの講習の成果でした。講習を受けさせるに至る顛末は次号でお話しします。

(浅野昌宏)

## 西河技術経営塾、開塾

## 実践経営スクール・基礎コース

次世代の日本型技術経営を若手塾生とともに学び、  
若手塾生による社会に役立つビジネスを創生する

平成25年(2013年)10月23日開塾予定

中小企業の2世教育に取り組む。変革の時代、第2創業しないと生き残れない。

## 【応募要項】

- (1) 開催期間 2013年10月～2014年7月 (10月23日(水)開塾予定)
- (2) 場所 一般財団法人アーネスト育成財団事務所内(渋谷区代々木1-57-2 ドルミ代々木704号)
- (3) 受講料(税込) 所属する会社の売上規模に応じて変わります。  
売上1億円未満:16万円、売上10億円未満:21万円、売上100億円未満:38万円、  
売上100億円以上:48万6千円
- (4) 募集定員 10名(定員になり次第、締切ります)
- (5) 応募資格 年齢 28～42歳、原則として仕事に従事していること(ご相談ください)。
- (6) 申込方法 氏名、所属、住所、電話番号、Eメールを明記して、EメールまたはFAXにて、入塾願書を手入してください。  
書類選考後、面接試験を含む選抜試験を随時行います。
- (7) 応募期限 最終、2013年10月10日、財団事務所着とします。
- (8) 問い合わせ 電子メール: office@eufd.org、電話: 03-6272-6260、FAX: 03-6276-2424

豊かで明るい持続的な成長をする日本づくりに寄与する

応募  
下さい

# 起業家の方へ資金を支援します

- ・当財団は具体的プランをお持ちの起業家または既に事業活動を始められている企業の方を資金や経営の面から支援致します。
- ・現在までバイオ関連の企業、材料関連の企業、環境用設備関連の企業、福祉用設備関連企業の方々より問い合わせを受けております。
- ・日本の経済活性化の為には、起業の数が増大し成功する事、中小企業の活性化が必要です。当財団は資金面で課題を抱えておられる経営者の方々に対し、資金を提供すると共に経営も支援し、起業の成功、中小企業の事業促進の支援を致します。

具体的プランをお持ちの方は下記要領で応募下さい。なお応募は随時行っています。弊財団を活用し、是非あなたの事業を成功させて下さい！！

### 【応募要項】

- [選考] 選考は、1次の書類審査、2次のプレゼンテーションからなります。事業計画をA3用紙一枚程度にまとめ、経営者の方の経歴・業績(A4用紙)と共に弊財団の方に送付下さい。書類選考の上、対象者の方には詳細内容につき財団にて質疑を含めたプレゼンテーションを行って頂きます。選考の上、最終支援対象者の方には具体的支援について相談させて頂きます。
- (注) 応募戴いた書類は御返却致しません。なお、書類は本目的以外には使用致しません。
- [書類送付先] 〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-57-2 ドルミ代々木704号  
一般財団法人アーネスト育成財団 起業家支援応募係 行き
- [問い合わせ] 電子メール：office@eufd.org、電話：03-6272-6260、FAX：03-6276-2424

## 一般財団法人 アーネスト育成財団 案内

**今後のセミナー開催**  
第8回技術経営人財育成セミナーは、当財団の顧問の吉久保誠一先生から『イノベーションからITOの発掘とビジネスモデル(案)』として11月に開催することです。日程を調整中である。

吉久保氏は、ウオッシュレットの開発や商品化を担当した技術者である。

第9回目となる技術経営人財育成セミナーは、1月2月に開催する予定で、『CEOが学ばなければならないICTの現状(案)』と題して川口弘行サイバー大学准教授に講演をお願いすることです。詳細計画を詰めている。

### 今後の研究委員会の開催

第9回の技術経営人財育成に開催される。テーマは『第9回調査結果を報告する。』で、小平と浅野が、11月19日には、10月17日に開催される。

### 編集後記

2020年にオリンピックが東京で開催が決まりました。決まった瞬間、7年先には何をしようか、思いを巡らしてしまいましたが、見ることの無い未来を自然に見つめてしまっていました。財団も7年後の年に向けて目標を設定(夢の設定)したいと思います。

今回の誘致成功は、関係者が丸となって招致活動に取り組んだ成果です。多忙な安倍総理がプレゼンに加わったことも強力な助け人になったようです。国全体が震災で暗かったように、国民が7年後までの明るい展望を設定してくれました。

財団では10月開講の「西河技術経営塾」が具体的な人財育成活動になります。ビジネス経験の浅い中小企業の若手経営者向けに企画致しました。変革の時代、第2創業しないと企業の未来はありません。今と同じ仕事はなくなりません。誠実を伝える情報紙の3号を送ります。財団の活動の目的が送られてきたか、思いが目的か、見えてきたか、(小平)

誠実を伝える情報紙

## Earnest

アーネスト育成財団 活動報告  
2013年9月15日 Vol.01 No.3



一般財団法人 アーネスト育成財団  
(Earnest Upbringing Foundation)

〒151-0053  
東京都渋谷区代々木1-57-2  
ドルミ代々木 704号

TEL : 03-6276-6260  
FAX : 03-6276-2424

Home page : <http://www.eufd.org>

■発行人 西河 洋一  
■編集人 小平和一郎