

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

4/15 2018

Earnest

Vol.06 No.3 (S022)



塾で学んだことを業績に反映

..... 2頁

翌日には経営改革に取り組む
[西河技術経営塾 (第5期生)]



癌、免疫療法の時代

..... 4頁

[技術人財育成セミナー (第23回)]

㈱リンフォテック 佐藤一弘 代表取締役社長 講演



経営を支えるエンジニアリング

..... 6頁

技術経営を学部生徒に教えることに挑戦

[寄付講座 敬愛大学経済学部経営学科]

OPINIONS

経営における技術の関わりを学部で教える

一般財団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

4月から、学校や会社では新年度がスタートしました。当財団では、2つの大学で寄付講座を行うべく、準備を進めてきました。そのうちの1つである千葉の敬愛大学(三幣利夫学長)では、『経営シミュレーション(西河技術経営学入門)』と題し、経済学部経営学科の学部生に「技術経営」を講義することが決まり、4月10日から講義が始まりました。技術が経営にどうかかわっているかを理解してもらおうことを目的に企画提案をして、賛同していただきました。

当財団の定款の目的には、事業をするための技術経営人財の育成・活用を掲げており、西河技術経営塾の講座を通して整理を進めている「西河技術経営学」を分かりやすく学生に説明することは、重要な取り組みだと考えています。塾の講師陣が担当し、経営経験などを研究した実学に基づく経営の話を楽しく、分かり易く伝えることに取り組みます。講座は、座学60分、グループディスカッション30分で構成されています。

大学の学部で「経営学」を教えているのに、「技術経営」を教えることができないかの疑問があつての挑戦です。財団が5年間にわたり取り組んできた「西河技術経営塾」で得られた実績からの知見を、経済学部で経営学を学ぶ生徒に実践的な経営話題を平易な用語を使って説明することから始めます。モノづくりやコトづくりの場面で技術の存在を明らかにし、経営との関わり合いについて解説していきます。

寄付講座の背景に「技術を抜きにした経営などありえない」との思いがあるからです。変革の時代にあつて、企業の強みを作り上げるイノベーション的な経営をする上では、早い段階から技術の存在を理解することは大切なことだと思つています。講義では、ビジネスモデル、技術経営戦略、中長期計画、エンジニアリング・ブランド、サービスとホスピタリティ、マネジメントとリーダーシップ、海外マーケットの市場創生などをテーマにあげています。将来の実践力育成につながる、「技術経営」に関する基礎講座を志向します。

(注1) 本「技術経営塾」の記事は『西河技術経営塾で取り組む技術経営、西河他(2018.3)開発工学 Vol.37 No.2』から引用

塾で学んだことを業績に反映

西河技術経営塾の背景と特徴

- ・我が国の持続的な成長と活性化のために開塾した
- ・未来を向いて経営する手法の習得
- ・モノづくりやコトづくりを支えるエンジニアリングの存在をさせる
- ・変革をつくるマーケティングを学ぶ
- ・受け身の学習から能動的学習へ変化
- ・税金を払える経営者の育成

塾での学びと期待する成果

- (1) 日本型技術経営を学ぶ
- (2) お金は企業の血液であることを学ぶ
- (3) 明日の経営に役立つ実践的技術経営手法を学ぶ
- (4) エンジニアリング・ブランドを学ぶ
- (5) 学んだことをすぐビジネスに生かす
- (6) 誠実な技術経営人財を育成する
- (7) 売上を10倍にする経営学を学ぶ



西河技術経営塾5期生の受講風景。前列右から小坂哲平小坂建設(株)社長、牛坂光イレックス(株)営業企画課課長、小貫智太郎群馬セラミック(株)社長、古谷規剛(株)アークウイング 統括部長。後ろ右から西河洋一塾長、講師の浅野昌宏、大橋克巳、前田光幸、杉本晴重。

翌日には経営改革に取り組む

西河技術経営塾5期生は、本年5月末をもって修了する。塾生に「西河技術経営塾で学んだこと」と題して、コメントを300字でまとめる課題を出した。内容から塾の成果が見えてくる。塾生の小坂が言うように「目標達成のため、自社の強みを知りエンジニアリング・ブランド化をする重要性に気づき」、ブランドが会社の空気を換え、活力のある会社に変え、社員の意識が良くなったという。

我が国の持続的成長のため

当財団設立の背景に、90年代から低迷している日本経済の活性化にある。非力ながら経済を上向きに変えることを狙って、経営人財に育成に取り組んでいる。財団は、技術経営ができる起業家や事業家などの経営人財の育成を狙って「西河技術塾」を運営している。

経営者は未来を企画する

売上倍増、売上10倍の具現化を目指すことを求め、多くの塾生が取り組んでくれた。この売上を達成するのは、技術経営に関する経営学を理解しないとできない。思い付きの経営では人、モノ、金を準備できない。計画的に売上を成長させることができないと、資金需要に資金繰りが続かなくなり、黒字倒産の危険もでてくる。経営とは、未来を創ることである。未来に向かって計画し、組織化し、社員と共に取り組むことで社会に役立つ企業になれる。

技術に裏付けされた戦略

経営目標となる明確な企業理念を持ち、ビジネスモデルを明らかにする。事業計画は、5年、10年という長期的なプランとして作成し、幹部社員と共有する。戦略立案にあたっては、自社の強みを理解し、自社の資源をいかに効率的に顧客に市場に伝えるかが課題になる。

企業の強みである具現力であるエンジニアリングに裏付けされた戦術をもち「ヒト、モノ、金」という戦力で裏付けされなければならぬ。戦略重視といって戦略だけが一人歩きしても、それを実行

するための技術が、組織に根を張っていないければ、絵に描いた餅になる。当塾では技術と絡んだ経営を教えている。技術の存在を意識して取り組む経営が「技術経営」だ。経営計画にお金を絡ませて具現化の確認をする。お金の管理は、企業の健康管理につながる。業種によって日々の管理を行うこともある。その時、最低でも月次決算の数値をみて、経営することを指導している。

【塾生のコメント】
西河技術経営塾5期生も残り少なくなってきた。塾生に塾で何を学んだかを聞いた。

自社の強みを営業活動に生かす
塾生 小坂 哲平
西河塾に入塾する前も、暗黙知としてやるべきことは分かっていたが、行動にはリスクが伴うため躊躇しがちで、決断ができなかった。しかし今回、この西河塾で暗黙知が形式知へと変わり裏付けが得られたことで、決断し大胆に行動することができた。具体的には、まず高い目標を設定することができ、その目標を達成するために新取締役権限移譲を行った。役割分担の明確化に努められた。そして



小坂哲平
小坂建設(株)社長



古谷規剛
(株)アーネストウイング 統括部長

8年で売上10倍にする
塾生 古谷 規剛
 経営者という立場になったばかりで、会社の経営について、どう考え、何をすべきなのか全くからない状態で入塾した。
 最初に「経営目標を明確に掲げ戦略を立案する」ということを学び、「8年で売上げを10倍にする」という目標を掲げた。
 基本的なことではあるが、目標を明確にすることで、そのために現状をどう考え、いつまでに、何をすべきかという漠然としていたものが、より具体的に考えられるようになった。
 また様々な課題を通じて、経営について多面から考える機会を得たことで、今まで気付かなかったことに気付くことができた。
 この塾を通し、経営者としての自覚、思考、行動など基本的なことを学ぶことができた。

目標達成のため自社の強みを知りエンジニアリング・ブランド化して宣伝することの重要性に気づき強みの宣伝を実行することで、営業活動に生かすことができた。そして人材獲得と育成でも、一定の成果を得ることができた。

経営者の視点で仕事する
塾生 牛坂 光
 私は、二〇一七年九月に入塾する少し前、同年七月に管理職に就いた。プレイングマネージャーとして仕事に追われる日々の中、西河塾は『経営』を多角的に学ぶこ



小貫智太郎
群馬セラミックス(株)社長

自社に自信を持つ
塾生 小貫 智太郎
 会社を経営するとは何か。そのことを学んでいる。塾に通い始めて、自社の理解を深めることができた。ビジネスモデル、強みと弱み、顧客と市場の中での自社の役割や占める位置、講義を重ねていくにつれ、自社に自信を持てるようになった。
 今まで意識していなかった自社のもつエンジニアリング・ブランドの強さにより、もつといういろいろなことができる気がした。自社をもっと良くすることもできる。塾に通っている中、自分の社長就任が決まった。学んだことを実践できるチャンスの到来である。不安はあるものの、必ずできるという自信がある。塾で学んだことで、自分の大きな自信となっている。

アーネスト育成財団ホームページ訪問数 (平成29年4月1日~平成30年3月31日)

表1 ページ毎の訪問数

項番	ページ	訪問数 (件)	日本以外の訪問国
1	概要	806	米:174
2	西河技術経営塾	1,396	米:53
3	セミナー	3,268	米:221、中:19、露:23、韓:13
4	研究会	599	米:78、中:1、露:1、仏:1
5	アクセス	176	米:12

表2 技術経営人財セミナーへのアクセス上位5社

順位	セミナー名	訪問数 (件)
1	(第12回) 企業事件・事故の事例に学ぶ対応策	580
2	(第11回) 今、CEOに求められるマーケティング構造的理解力	334
3	(第16回) グローバル時代における知的財産戦略	279
4	(第3回) グローバルビジネスにおける技術経営人財	266
5	(第18回) いくらもうけりゃいいの?	251

(記)表1は、平成29年4月1日から1年間に当財団のホームページへの訪問者数を集計したものである。表2は、訪問者の多いセミナー上位5位を抽出した。【当財団のHP: <http://eufd.org/>】

とができる貴重な時間である。
 講義では自社のビジネスモデルを考える所から始まり、会計、サービスマネジメント、戦略、組織、イノベーションと経営に必要な要素を、講師の先生方が明確に指導して下さる。
 演習課題は、講義の内容を自分に落とし込むための重要な機会です。自社のビジネスに置き換えることで、自社そして自分の課題とやるべきことが、見えてくる。特に、自社の商品はコモディティ化しているため、価格以外のサービスマネジメントが必要であること



牛坂光 イーレックス(株)
営業企画課 課長

が明確になった。
 自分はまだ経営者ではないが、経営者の視点で仕事に取り組みたいので、塾で学んだことを振り返り、そして実践していく。

癌、免疫療法の時代



平成30年1月16日財団にて、佐藤一弘(株)リンフォテック代表取締役社長を迎えて『免疫療法の時代』と題するセミナーを開催した。
癌にかかってなくても生体内には、常にがん細胞が発生しているという。この癌を免疫の力で治療する免疫療法は、免疫学の発展を背景として急速に進歩しているという。
講演では、免疫療法の進歩を概観し、技術の変化が激しい癌治療法における革新的な新薬の顧客づくりを始めとする市場創生などについて伺った。

「免疫療法は、1960年にノーベル賞を受賞したバーネットにより提唱された免疫監視機能の概念に始まる。生体内には常に癌細胞が発生しており、その癌細胞を免疫が排除しているため、通常は、癌に侵されない。しかし、このバランスが崩れ、癌細胞の増殖能力が免疫の排除能力を上回ると、癌に罹患してしまう。この癌を免疫の力で治療する免疫療法は、免疫学の発展を背景として、急速に進歩し、白血病の一種では80%以上の効果を示すものが出てきている」と講演する佐藤一弘講師。

免疫療法が実用化

免疫療法は、患者さんの血液を取り、培養し増やして活性化させて戻すという単純な話である。なぜそういう治療ができるようになったか。最初の頃は、血清とかが発見されたりして、そのメカニズムを探るために、いろんな抗体とか、免疫の源になる細胞とかの発見が多くあった。そういうところでワクチン等が、実用化されてくる。

外部から入って来る細菌や癌などに効くのかということが色々分かってきた。解明には、遺伝子の技術やタンパクを解析する技術や、免疫の主役である抗体などを人工で作る技術、さらに抗体などを遺伝子組み換えで作れるようになり、今では免疫療法が出来てきた。

免疫監視機構

ノーベル賞学者バーネット博士が免疫監視機構を提唱し、注目された。
免疫監視機構とは、人間には常に癌細胞が大体5千個のオーダーで毎日発生しているが、免疫系がその監視を行い、癌が発生するとその都度免疫は癌細胞を殺すというものである。

通常は癌にはならないが、免疫と癌の力関係が崩れると癌になるといわれている。70年くらいわれていたが、最近になって免疫療法ができるようになった。
免疫でも、いろいろな移植をする、自分の免疫で移植したものを壊してしまうことがあり、その対策で、免疫抑制剤が出てきた。また、癌を攻撃する主役のT細胞が発見されたり、自然免疫とか

獲得免疫とか、そういう基本的なことが分かって来た。

免疫というのは、人の血液を遠心分離すると、上澄みと、下澄みの赤い層ができるが、その間に白血球の層ができる。その白血球の層には、リンパ球とかマクロファージとか樹状細胞がある。

これらも日本人が発見に貢献したものである。リンパ球が免疫の主役になってくるのが、NK細胞とか、T細胞というものである。

T細胞の役割

T細胞には、癌を攻撃するキラーT細胞、癌の働きを抑制するT細胞とか、司令塔であるヘルパーTとかいうのがある。これらがどういう風に癌を攻撃しているのかを簡単に説明をする。

癌細胞は、マクロファージとかいろんなものに食べられると、特定のものを吐き出す。それが癌攻撃の目印になる。その外に出したものが癌抗原という。その抗原を目印に癌を攻撃する。その攻撃には、樹状細胞が攻撃の指示を行う役割を示している。

樹状細胞が、ヘルパーT細胞に指示し、ヘルパーT細胞が、キラーT細胞を活性化させて、ガンを攻撃する。

癌を攻撃するところをもう少し詳細に説明すると、癌から癌抗原というのが出てくる。樹状細胞がこれを取り込む。樹状細胞から出てMHCとT細胞が情報交換をして、T細胞が癌を攻撃するようになる。

一方、T細胞が攻撃力を高めるためには、T細胞が樹状細胞から起こり活性化することにより、反応が

(注2) 後日、本講演の詳細内容が財団ホームページ (<http://eufd.org>) に掲載されます。
 (注3) QOL : Quality of Life

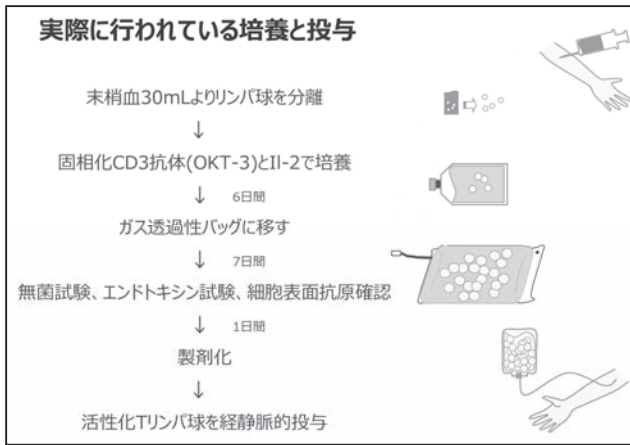


図1 培養と投与 (講演資料から)

癌に行くくと、癌を死滅させるようなタンパク質を出して、癌は死滅していく。
 リンフォテックでは、ヘルパーTとキラーTを患者の血液から取り出し培養している。患者の血液の中には、癌の抗原をとり込んだものが入っていて、癌を攻撃する細胞があるので、それを増やして活性化させてから患者に戻し、癌を攻撃して、癌を抑制していく考えである。
バックを使って培養
 患者様から血液を採取してきてリンパ球を分離し培養するが、培地に入れるだけでは増えない。刺激を与えなくてはいけない。この刺激を与えるための抗体が、10年ぐらい前に人工で作れるようになった。
 抗体で刺激を与えることで、増やせるようになった。フラスコで

刺激を与えると、その後増殖するのでバッグに入れて、大量の培地を入れ増やしていく。
 この時に、親会社の東洋製罐の技術が寄与している。細胞というのは呼吸している。すると二酸化炭素を排出し、酸性になり増えなくなってしまう。そこで、二酸化炭素を排出する気体の透過性のあるバックを使って増やすことを行っている。これを製剤化して、患者に戻すことやっている。

リンパ球を外に出して、攻撃性を増して体内に戻すということ、自分の免疫力で自分の病気を克服するということである。
 QOL(注3)というが、生活の質を落とすことがないというところが、一番特徴的なところである。抗癌剤を投与されると身体への負担がきつく、歩いて病院に行き、治療を受けるのだが、病院を出るときは車椅子だったり、担架だったりということを時々聞く。
 それだけ抗癌剤は、命は長らえるが生活の質を落とすということが大きな問題で、免疫療法は、生活の質を落とすことがない。抗癌剤と併用すると抗癌剤を減らすことができる。すると副作用を抑えられる。患者様の中には、抗癌剤をやっていたが、免疫療法に切り替

質問(加地照子) この免疫療法については、専門の医者、かなりレベルの高い医者が必要かと思うが日本では、その医者の数は十分なのか、また人材育成のレベルというのは十分いっているのか。
回答(佐藤一弘講師) 免疫療法のところでは、人材が少ない。構造的に、今は保険診療になっていないので、保険診療でない診療を行っている先生は非常に少ない。
 大阪大学や京都大学はじめ、基礎をやっている先生はいるが、免疫療法を理解して、臨床をやられる先生がまだまだ少ない。そこら辺は、問題であると思っている。アメリカなどでは、臨床をやる先生が多く、進んでいる。いつまでたっても、日本は基礎ということ、基礎は強いが実際のビジネスでは負けているという状況になりつつある。ノーベル賞とか、そういう人は出るが、臨床になると極端に弱くなってしまう。
質問(小平) 免疫療法は、人間が持つ免疫性の働きを体外で行っているということか。
回答(佐藤講師) そうだ。自分の



「免疫療法のはじまりから最近の治療」など、これからの治療の一端を見せられた講演であった。写真はセミナー受講風景。

えて、ゴルフができるようになって、ゴルフができるようになった等のメールや手紙を頂く。
米国で5千万円以上と滞在費用
質問(辻恭子) CAR-Tの治療などは、紹介がなくても一般の市民が少ない費用で治療を受けるのか。
回答(佐藤講師) 日本ではまだ無理だと思う。日本では治療の段階なので、治療に参加できれば治療を受けることができると思う。治療に参加できない患者様は、他の病気を抱えていない患者様である等と特定されている。それは、効果の数値が取れて効果性が確認できる必要があるからである。
 アメリカに行けば受けることはできるが、5千万円以上と滞在費用がかかってしまう。
質問(浅野昌宏理事) 東洋製罐がリンフォテックをM&Aをしたのは容器的可能性か、医療分野などへの進出を考えられたのか。
回答(佐藤講師) 基本的には容器が主である。今までは食品や飲料の容器であったが、医療分野にも広げたいというのが主である。自分たちが直接医療をやるといことまでは考えていない。
質問(大塚忠弁理士) 試験用の容器は使い捨てで消耗品なのでビジネスとしては良い分野なのではないか。
回答(佐藤講師) ペットボトルで言えば、東洋製罐が入る前はサーモフィッシュヤという1社供給だった。50ccで4百5百円だった。東洋製罐では、数十円で販売しているのが、大幅なコストダウンをしたのでかなり売れた。サーモフィッシュヤは、容器の専門メーカーではないので、倒したりすると漏れるということがあった。

（注4） ICT：Information and Communication Technology

経営を支えるエンジニアリング

技術経営を学部生徒に教えることに挑戦



当財団は、千葉の敬愛大学（三瓶利夫学長）経済学部経営学科で『経営シミュレーション（西河技術経営学入門）』と題する寄付講座を本年4月から開講している。西河技術経営学入門の基礎的な講座の中から、技術と経営の基礎的な関わり合いを平易な用語を使って説明し、技術経営の普及啓発を狙っての取り組みである。日本のモノづくり企業にとって特に重要な「技術経営」を学部学生に教示する。学部では経営学を教えているが、技術経営学をなぜ学部で教えないのかという疑問からの取り組みである。

本講座は、経営と技術という2つの異なる学問領域の繋がりを経営学の視点で学ぶことができる。学問では異質であっても、実学としてモノづくり企業では、どこでも技術経営に取り組んでいるといえる。最近ではコトづくり企業でも、強みづくりのために技術との融合化に取り組んでいる。

技術経営を経営経験者から体験談を交えて学ぶことで、経営の基礎的な知識と経営する上での考え方を、身に付けることができる。グループ討議の結果を黒板に書きだす学部生徒。

変革時代の技術経営学

情報通信（ICT（注4））革命の進展（第4次産業革命）が今まさに進行中である。製造業の海外シフトなどのグローバル化が進展し、中国、東南アジア諸国が元氣である。

成長が止まって久しい日本経済少子高齢化、非正規労働者の存在が国内経済を弱めている。中小企業の事業承継問題も深刻である。アフリカのマサイ族が、携帯電話を持って、放牧をしていると聞くと、まさに「靴を履かないアフリカ人に、靴を履かせるビジネスに取り組んでいる」。ビジネスの非常識と言われるところで、イノベーションは起きている。

成熟している日本では、経験や常識が変化を阻害している。いままさに変革の時代に対応できる技術経営学を学ぶ必要がある。

寄付講座の狙いと到達目標

「西河技術経営学」の講師は、経営経験者が担当していて、実践的な経営話題を取り上げ、平易な用語を使って説明することを心がけている。

企業のモノづくりやコトづくりに関わる技術と経営の関係性について、事例に基づいて説明し、技術経営を概説する。図2に示すように、経営の中心に、エンジニアリング（技術）があり、経営は、企業観、ビジネスモデル、中長期計画、市場創出が常に技術と関わり合いをもって活動している。

座学と演習を組み合わせ

講座は15回で、テーマは、表3に示すように、ビジネスモデル、技術経営戦略、中長期計画、エン

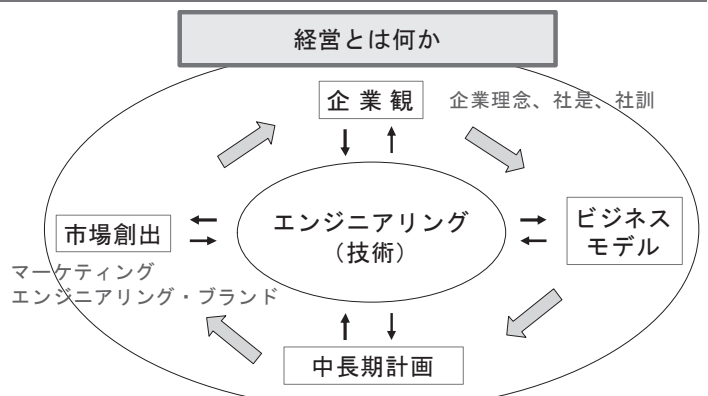


図2 経営におけるエンジニアリング（技術）の役割

「西河技術経営学」を経営経験者や組織で働くことの無い学生に課かに分かり易く説明できるかが課題。講座は、座学60分とグループ討議30分で構成されていて、受講生と講師とが会話する型の講義を心がけ、ビジネスの実践的基礎知識が身につくよう配慮している。

日本企業にとって重要な「技術経営」という新しい概念を、実践的なビジネスの話題を中心に展開し、グローバルな市場でも通用する企業人の基礎知識と考え方を身に付けることを目標としている。

(注5) ホームページ (http://eufd.org) の研究会/調査研究報告/『連載：グローバル体験』に後日掲載

表3 敬愛大学経営学部経営学科の授業項目とグループ討議テーマ

No.	授業項目 (座学)	グループ討議テーマ (演習)
第1回	技術経営とはなにか	エンジニアリングとマーケティングの違いを語る
第2回	ビジネスモデルづくりを学ぶ	コンビニとスーパーの違いを語る
第3回	商品開発の取り組み	開発商品の市場調査の方法を提案する
第4回	企業文化とアイデンティティを考える	日本型経営の強みを考える
第5回	エンジニアリング・ブランドづくり	身近なエンジニアリング・ブランドを報告する
第6回	経営は未来学、中長期計画を立案する	市場創生の方法を考える
第7回	西河技術経営学のルーツを学ぶ	3問以上の質問事項を作り上げる
第8回	プロジェクトマネジメントを学ぶ	コミュニケーションについて考える
第9回	モノづくりを学ぶ	QCDをいかに守る
第10回	サービスをビジネスにする	製造業とサービス業の違いを考える
第11回	ICTを活用したビジネスモデルを学ぶ	音声通信の可能性を探る
第12回	マネジメントとリーダーシップの違い	マネジャーとリーダーの違いを挙げる
第13回	海外取引の基礎知識を学ぶ	海外に3年間駐在、どんな準備をする
第14回	イノベーションを企画する技術経営	日本のイノベーション企業と事例を説明する
第15回	まとめ	

題である。
技術経営の技術とは何か
文系の経済学部で教える技術経営の技術とは、工学を学ばなくても理解できる領域のエンジニアリング(技術)を学ぶ。ここで論じるエンジニアリングとは、技術経営の技術であり、マーケティングを取り組む上で理解しなければなら

らない技術のことである。
つまり、経営的な立場で扱うエンジニアリングはサイエンス(科学)の知識が無くても理解できる範囲のエンジニアリングのことである。
エンジニアリング(技術)には誰がやっても同じ結果が出る再現性と伝承可能性がある。

海外 グローバル体験 (11)

(注5)

三度の米国駐在を通して、アメリカ人の働き方、特に時間マネジメントとキャリアパスの重要性を勉強させられた。技術者、営業、マーケティングなどはプロフェッショナルであり、成果や評価により雇用が保障され、報酬とかポジションが決まり、自己のキャリアパスとなつて行く。

時間効率を上げ成果を出す

勤務時間は基本的に関係なく、年俸制で残業代もない。与えられたミッションに対して、いかに時間効率を上げて高い成果を上げるかが勝負なのだ。仕事の優先付けを行い、不要不急の業務はしない。早朝出勤して集中できる時に重要な仕事を行い、退社時間は通常時間内、予定業務が終われば早く帰宅することもある。会議も少数で短く効率的だった。勿論、お客様対応や計画達成のためには、時間に関係なく働く。リラックスタイムで音楽を流し、自由にプレイクをとってコーヒーを飲みながら働くと打ち合わせ等は当たり前だ。近年、日本でもこのような働き方が、取り入れていく企業も多くなっている。新鮮に映った。日本人はエンゲージメントが低いと言われるが、アメリカ人はとにかく遠慮なく意見を述べ、

理事 杉本 晴重

自分の価値を高める働き方改革

アイデアを提案し、議論も好きで目標達成に向けて積極的だ。
自立心がキャリアパスを作る

飲み会など夜の付き合いには消極的だが、自宅でのホームパーティーも多く、休日のカンパニークニックには参加する。仕事(会社)とそれ以外(自己研鑽、家族、地域など)との両立が基本にあり、けじめが非常に明確だった。成果が上がらず頭になる人もあれば、自ら新しいキャリアパスを求め転職をしたり、学校で勉強をし直して、別の職業にチャレンジする人もいた。自身のキャリアパスは自分で作るという自立心が、彼らの生き方、人生観の基本にあり、企業への過度の依存、甘えを嫌うようにさえ思えた。

社員の個性と創造力を生かす

最近の日本政府の「働き方改革」審議では、残業時間が議論の中心になっていったが、本質的な改革になるとは思えない。企業は社員の個性と創造力を生かす経営と仕事の見直しを、個人はプロとして自立を目指し、生き方を見直すことが一番重要と思われる。
そして、政府はその実現を支援する政策実現が重要なのではない。特に近い将来、AIが本格化する時代にに向けて自分らしい価値を高めるためにも。

(注6) 敬愛大学経済学部准教授・博士(経済学)
(注7) ベンジャミン・パウエル編『移民の経済学』東洋経済新報社、2016年
(注8) ジョージ・ボージャス『移民の政治経済学』白水社、2018年

アメリカが「移民の国」であり、歴史的にみて移民の自由な流入こそが経済成長の源泉であったことを疑う者はほとんどいない。それでは、近年よく耳にする移民排斥の議論や移民制限を求める声を我々はこのように理解すれば良いのか。この問題のヒントになるのが「移民経済学」という研究領域である。移民問題は学際的であり、政治学や社会学、文化人類学などの研究蓄積を横断的に検討する必要があるので、ここでは経済学での議論を紹介する。

高技能移民の経済波及効果
経済学が本格的に移民問題を取り入れるようになったのは、1980年頃である。経済学の傍流であった移民研究は、移民受入の問題が世論を二分するほど大きな政治課題に浮上するに従って、労働経済学の世界でも中心的な研究対象となった。

移民の収入と在在期間との関係、移民とアメリカ人との職業格差の実態、さらには移民の経済的同化に関する国際比較まで多くの研究者が移民のもたらす経済的な影響について議論を交わしてきた。これらの研究は概ね移民、とりわけ高技能移民による受入国への経済波及効果に肯定的な立場をとってきた(注7)。これら通説に対して「移民の利益を誇張し、損失を矮小化するよう証拠を積み上げてきたのではないか」と強烈に批判する「移民経済学の権威者ジョージ・ボージャス」の調査の前提条件や操作するデータ

連載：アメリカ経済史に学ぶ

第4回 移民をどのように評価すべきか

下斗米 秀之 (注6)

また移民受入による社会への長期的・短期的な財政・社会保障への否定的な影響を考慮すべきとの主張は、移民を単なる労働力として捉えるのではなく、生身の人間として捉える必要性を訴えている。

移民を技能別に捉える
移民経済学に様々な立場があることを踏まえて学ぶべきこととは、移民を技能(スキル)別に捉えること、過去と現在とを比較すること、そして国際比較を進めていくことではないか。

移民送出国側に対する経済的影響(送金や頭脳流出)も視野に入れる必要がある。移民受入の是非を問うだけの単純な二項対立は移民問題の解決策になりそうにない。経済学者が政策的見解を述べることは少なく、移民政策について特定の立場をとることは稀であるが、それでも研究者の間で一致した考えがあるようだ。それは「現実を直視しないで国境沿いに壁を建設すること、低技能移民がもたらす財政負担などの問題を回避することができると主張することはたやすい」というボージャスの皮肉にも現れている。

まさにトランプ政権に対する重大な警告として受け止める必要がある。

よって(移民がプラスなのかマイナスなのか)結論が異なるというボージャスの指摘は、専門家の意見を無批判に鵜呑みにすることへの警鐘のメッセージとなった。

誠実を伝える情報紙

Earnest

アーネスト育成財団 活動報告

2018年 4月15日

Vol.06 No.3 (S022)



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>

Facebook :

<https://www.facebook.com/earnestUFD>

■発行人 西河 洋一

■編集人 小平和一朗

一般財団法人
アーネスト育成財団
案内

西河塾6期生の募集
4月から、西河技術経営塾の6期生の募集が開始された。6期生の開塾は、本年9月5日である。募集定員は7名で、面接試験を経て、入塾が決定される。

既に育った修了生は、それぞれが業績を伸ばし、社会に貢献し始めている。財団の設立目的に沿った成果が出てくることを大いに期待している。

MDC技術経営塾を横浜で開塾
財団は、横浜市金沢区幸浦にある共同組合横浜マーチャンダイジングセンター(MDC・鈴木信晴理事長)が取り組む「MDC技術経営塾」の運営を全面的に支援する。横浜市立大学の鴨志田晃教授の紹介で取り組んだ事業である。四月から開塾する。受講生は5名。

MDC技術経営塾は、西河技術経営塾・実践経営スクールと同じ講座構成で提案した。対象を経営者ないし、次世代の経営候補者としている。点も財団の塾と同じである。

従来から取り組んでいる経営をイノベーションに変える、事業承継を意識したトップマネジメント研修である。

編集後記

西河技術経営塾の特徴を考えてみたい。講義と演習との組み合わせで、講義を聴くだけでなく、自らが考え、報告することを繰り返すことで、明日の経営に役立つ実践経営を学ぶことができ。塾の講師陣は、毎回出席し、塾生と共に受講し、演習に参加する。それぞれの経営経験に基づき、助言を行う。

経営目標を数値目標で明確にし、財務データーを使っての経営管理を勧める。会社の健康管理は、生きた会計数値を使いこなすべきである。経営を支えている技術の存在を学ぶことで、未来を見据えた戦略的経営に取り組むことができる。技術がイノベーションを先導する。技術経営とは、会社の未来を切り開く、未来学であるといえる。

大学で学部の学生に教えると、技術経営の学問化の必要性が分かってきたように思える。学問とは、実践的な経験を積みなくても教えることができない知識体系であると考え。社長に経営を教えているときには気づかなかつたことである。技術経営の分野では、この学問化が遅れている。(小平和一朗)