

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

10/25 2019

Earnest

Vol.08 No.1 (S028)



西河技術経営学を学ぶ

..... 2頁

実践に役立つ西河技術経営学
[西河技術経営塾 (第7期生)]



地方創生で日本を元気にする

..... 4頁

日本の緑豊かな資源をいかし、楽しく生活
[地方創生研究会]



海外取引の基礎知識を学ぶ (浅野 昌宏)

..... 6頁

目に見える貿易と目に見えない貿易がある
[「西河技術経営学」研究会]

OPINIONS

MOTを学び、技術経営人財の育成に取り組む

一般財団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

財団は、技術経営人財の育成を主眼に、豊で明るい持続的な成長をする日本づくりに取り組んで8年目に入る。その事業の柱が、西河技術経営塾である。取り組みの経緯を報告する。取
芝浦工業大学大学院に入り、なぜMOT(技術経営)(注1)を学ぼうと思ったのか。苦勞した末に東証一部に上場を果たしたが、経営学に関する知識は全くなく、素人だった。実学で身に付けた経営に関する知識と学問的に学ぶ経営との違いは何か。取り組んできた経営を経営学と照らし合わせ、経営手法を学びたいと思った。
自分の経営をMOTで学んだこととでなざると、方向性が見えてきた。CEO(社長)によって会社は運営されている。社長が変わると会社が大きく変わる。理論を当てはめて、経営分析をする。他産業の過去の歴史を紐解き、重ね合わせて見る。技術進化の背景に起こったさまざまなこと。経営者が百人いれば、百通りあることも理解できた。
よくトヨタのカンバン方式が良いと取り入れるが、トヨタと同じ成果は出せないと思つた。真似だけでは駄目だ。自分で経営の仕組みを作り、それを実践することが重要である。
利益は欲してもなかなか得られない。売上と経費との差異によつて生じる。例えば、製造コストが安ければ、その差額が大きい分儲かる。収入と支払いの差額が利益である。また時間軸を意識し、収入を早くして、支払いを遅くすれば、資金余裕が

できる。利益ができれば、企業の成長のための資金となる。社員生活の安定のために稼ぎ出す。売上は、市場動向とか、消費者のマイナンドによって大きく変化すること、利益が得られる。
利益は、税金を納めるために必要なもので、税金とほぼ同額が企業の内部に留保され、次の投資資金となる。高い利益を出している企業は、社会的に重要な働きを続けているからで、お客様の満足を継続している優良企業である。
西河技術経営塾に取り組んだ背景は、MOTを学んだが、実際に経営をするとなると足りないところがあるように思えたからだ。技術のついた技術経営人財の育成、研究会をつくり、識者との意見交換を行った。育成のコンセプトが固まり西河技術経営塾32講座を組み立ててた。
原則、30代、40代の現役の経営者を対象とした。売上を2倍とか、10倍にする経営手法を教える。お金は企業の血液である。ことを理解させ、嘘をつかない誠実な経営を常に問いかけた。
日本の中小企業の経営者の多くが、経営学を学ばずに経営に取り組んでいる。先代から引き継いだ経営、事業取り組みに変化が無ければ経営はできるが、時代の変化に取り残される恐れがある。売上を2倍以上にするには、経営学を学び3年、5年の中長期戦略をつくり、経営をする必要がある。
出前塾を含めると、50名近い修了生を輩出した。

(注1) MOT : Management of Technology

実践に役立つ西河技術経営学

西河技術経営塾(7期生)は、9月11日に開塾し、5名の塾生が入塾した。40歳代を中心に経営者が集まった。一名は群馬から、新幹線で通い、ホテルに泊まり、早朝に帰る。西河技術経営塾では、常に技術と絡んだ経営を塾生に教えている。演習では、経営を支えるエンジンにリングに言及し、実践的経営課題に取り組んでいる。講師は、講義を担当しない日も原則全員が参加し、演習では助言をする。



西河技術経営塾の7期生(左から望月、原、原澤、稲垣、植田)の5名
後列左から、講師の杉本晴重、浅野昌宏

変革をつくるマーケティング

ビジネスを具現化しているエンジニアリングの存在を再認識し、エンジニアリング・ブランドの構築の必要性を学ぶことで、新規の顧客づくりもできる。顧客との会話を通して、イノベーター的な市場創生も可能になる。自社の強みは何かを確認できる。

会計数値で経営を管理する

塾生には、日商簿記3級レベルの知識を要求している。仕訳が出来ないと財務諸表のデータをみても、会計数値と経営の動きが理解できない。会計数値は、経営者の経営管理のためのものである。会社の健康管理を、会計数値で行うことを学ぶ。管理のためのデータづくりをやめ、財務データで経営管理をするよう指導する。

受け身の学習から能動的学習へ

演習の成果は『本塾で何を学んだか(仮題)』と題する研究報告書(A4版8頁に整理することを修正要件としている。

報告書の作成に取り組むことで受け身の学習から、学んだ情報を発信する能動的学習へと変化させ

ることができ。文章にするとは、自分の記憶にある経営知識の形式知化である。文書化することで、自分の経営手法を再確認するとともに、他者から意見がもらえる。このレビューを、何回も繰り返しすることで、経営が文字となつて形式知化し、知識の見える化に繋がる。

7期生の抱負、塾への期待

望月 秀晃

経営塾はスキル向上に有意義

経営塾と聞いて構えてしまいましたが、講義は質疑形式で進んでいくため、自分の会社の現状と照らし合せて考えることができ、毎回の演習課題発表は、自身の経営スキルを向上させることにおいて有意義であると、4回の講義を終えて感じています。

これから学んでいくことを、自社の経営にどう生かすか、会社を成長軌道に導き、現在より何十倍もの規模にするにはどう実践していけば良いのかを習得していきたいと思えます。講師の皆様方の厳しくも温かい指導に比べ、半年後には一皮も二皮も剥けた経営者になることができると感じています。



株式会社アーネストウイング
取締役部長 望月秀晃

なっていること誓います。

原 之乃

大きく成長し続ける企業が目標

私は今まで16年間務めてきた会社の事業承継のため、この9月1日に新たに会社を設立して、事業内容、従業員すべてを引き継ぎました。

これまでの16年間は、現場で作業員として勤めてきたので経営というものを全くわからないまま現在に至っています。

今回、西河技術経営塾に入塾させて頂くまでは、最低でも従業員の雇用を守ることと既存の事業を守ることに甘い考えでした。

今は講座を数回受けただけで経営に対する考え方が変わりました。今までは、目標は大きく成長し続ける企業を作り上げられるよう学んでいきたいと思っています。



東京設備工業株式会社
社長 原之乃

稲垣 通泰

目標「人との関わりを大事に」

現地ベトナムで23年間日系の会社に務めていて、ベトナム現地飲食、写真修正事業、縫製業の会社を設立しました。会社員をやりながら、自社の運営もやりつつ過



立教大学経営学部
国際経営学科 植田 和真

植田 和真
技術経営を実践的体系的に学ぶ
現在大学で経営学を学んでいますが、教授からの一方向型の講義に疑問を感じていました。そんな時に西河技術経営塾入塾というチャンス頂きました。数回の講義



ウイングスインターナショナル協同組合
事務局長 稲垣通泰

ごしてました。西河塾で会社を経営するという事について学び、はじめてビジネスモデルをつくる。戦略を練る。事業計画をつくる。キッシュフロー等を考えたり、想像したりすると経営が楽しくなりました。人間関係とハウレンソウが分り、楽しくなつて来ました。ここ西河塾に通つて、この1年で経営について沢山の事を学び、日本で法人を設立し、ベトナムにある会社を子会社として、本格的に会社運営、計画を持って進んで行きたいと思えます。



原澤林業株式会社
代表取締役 原澤史浩

と演習を終えて一番感じているのが数字の大切さです。具体的な数値のないビジネスモデルや事業計画書ほど意味のないものはないと毎回の授業で身に染みて感じています。この塾を通しての抱負は、技術経営を実践的かつ体系的に学ぶことです。どのようにビジネスモデルを想定し事業を立ち上げ、戦略を立案・実行し、成長をさせていくことができるのかを授業の中で学んでいきたいと考えています。

原澤 史浩
経営学を習得し、夢を実現
西河技術経営塾に参加させて頂いたおかげで、毎回本当に良い学びになっていきます。林業という仕事の将来性や企業経営に不安を抱いていた中、この塾で学ぶことで、視野が広がり、夢を持つことができ始めました。事業計画の立て方や、ビジネスモデルへの考え方などをしっかりと身につけ、まず自分自身を成長させていきたいと思っています。そして、今まで手探りで行ってきた経営を見つめ直し、今後は10倍、20倍以上の売上を目指し、世界中に貢献できるような企業を目指していきたいと考えております。

と演習を終えて一番感じているのが数字の大切さです。具体的な数値のないビジネスモデルや事業計画書ほど意味のないものはないと毎回の授業で身に染みて感じています。この塾を通しての抱負は、技術経営を実践的かつ体系的に学ぶことです。どのようにビジネスモデルを想定し事業を立ち上げ、戦略を立案・実行し、成長をさせていくことができるのかを授業の中で学んでいきたいと考えています。



株式会社アーネストウイング

高度な技能で住環境を創造し、
何事にも誠実に取り組み社会に貢献します

弊社は創業10年を迎える大工工事業を主体とし、平成22年社会保障が充実し安定した収入が得られる会社員と自分の技能次第で大きな収入が得られる両者のメリットを兼ね備えたプロフェッショナル集団の会社です。大工工事業以外にも技能を必要とする職種に積極的かつ機動的に展開していき、住環境を創造し、社会に貢献いたします。

株式会社アーネストウイング 取締役部長 望月秀晃
http://arnestwing.com/ TEL:042-461-7080

東京設備工業株式会社

積み上げてきた知識と技術を生かし
これからも安全と安心を守り続ける企業を目指します。

弊社は巨大テーマパークを支え続けて35年、小さな組織で小回りの利く現場対応を続けて、お客様の安全と安心を提供しております。

これからも「自利・他利」「共生共栄」「顧客満足」の精神で真の豊かさを求め地域社会に貢献する企業であり続けます。

東京設備工業株式会社 代表取締役 原 之乃
TEL: 047-316-6000



ウイングスインターナショナル

お客様のニーズに合わせたサービスを
提供する、アフタケアの対応

北海道から九州までの業者様から、着物を預り加工しています。当社のメリットは、5往復しないとイケなかった着物加工を一括で引き受けられるセンターを持ち、それを処理する技術を持っています。ベトナムのホーチミン、フエに縫製工場を持っています。弊社は、ベトナムの従業員の生活を守り、ベトナム社会に貢献しています。

日本の着物文化の継続にも貢献している企業です。

ウイングスインターナショナル 事務局長 稲垣通泰
TEL:03-6504-5705 FAX:03-6504-5706



自然を活かし未来を
創造する会社を目指します

会社紹介と事業コンセプト

弊社は、昭和47年に設立し、自然を守り、地域に貢献し続けてきました。近年では、異常気象により土砂災害や、水害等が増え続ける中、今年で創業47年の技術力を活かし、山林の整備から、支障木の伐採業務、緑化工事や、災害復旧工事等を行い世の中に貢献していきます。そして、今後も更に技術力の向上を目指し、お客様への信頼を大切に、明るい未来を創造していけるような、企業を目指していきます。

原澤林業株式会社 代表取締役社長 原澤 史浩
http://harasawa-forestry.co.jp TEL:0278-52-2308

地方創生で日本を元気にする

日本の緑豊かな資源をいかし、楽しく生活



左から、ワンズデー代表取締役の石井唯行、専務理事の小平和一朗、飯田グループホールディングス社長付の吉池富士夫(座長)、財団理事長の西河洋一、財団理事の浅野昌宏、芝浦工業大学准教授の平田貞代が参加。写真には入っていないが埼玉県秩父農林振興センター管理部荻塚功担当部長がオブザーバー参加。

日本は、人口減少、高齢化という社会現象が起きていて、その影響をまともに受けているのが、地方である。なぜ日本は首都および首都圏に集中してしまうのか。首都集中が、ほんとに効率的なのか。人の生活空間として、毎日過ごすことが豊かさにつながるのか。

西河技術経営塾の修了生の中に、地方創生に取り組んでいる仲間がいる。日本開発工学会の会員の中にも、研究の必要性を提起する研究者もいる。まずは、財団内に研究会を設置して研究課題の抽出に取組むこととした。

第一回地方創生研究会を開催した

令和元年10月24日、財団内会議室にて、「地方創生研究会(第一回)」を開催した。座長に吉池富士夫が就任した。

埼玉県秩父農林振興センター管理部荻塚功担当部長が、オブザーバー参加した。次回からは、正式メンバーとして参加する。

ワクワク感を地方に求められるか

財団理事 浅野昌宏

地方の問題を考える時、行政の観点からの議論や、地域振興の観点からの議論は盛んに行われている。しかし、生まれ育った土地に住み続ける人、他所から移住しようとする人、故郷に帰ろうとする人が議論することは少ない。

個人のサイドから考えてみる。

(1) 地方では、挑戦できる機会や環境が限定される。従ってチャンスにめぐり合える確率が低い。

(2) 地方では、刺激的な人と出会うチャンスが少ない。ネットワーキング作りで不利である。

(3) 地方では、働く場の選択肢が極めて少ない。職業選択の幅が限定される。

これらがワクワク感を持ってない大きな要因となっている。

個人には多様性の観点が必要

個人にとって、ワクワクと感ずるもの、挑戦したくなるような刺激的なものは、人それぞれに異なり自分の所属する地域あるいは社会の中から、どの様に見つけるかは個々の生き方の問題でもある。ワクワクするものは、百人いれば百通りある。一地方や一地域に限定された中では、選択肢が少なく、個人にとってマッチングの確度が低くなる。

欧州の地方創生研究からの話題

芝浦工業大学准教授 平田貞代

ヨーロッパの地方創生といっても全てでないが、スロベニアやデンマーク等を訪問したり大学と共同研究をしている。意見交換をする中で、日本との違いが見えた。日本では地方創生の予算が取られて、しっかりと取り組んでいるが、スロベニアやデンマークなどのヨーロッパの小さい国では、政府の支援はない。

しかし、小規模ながら勢いはある。どちらも小さい国だが日本と変わりない自然とか、文化とか、観光資源はある。日本では、高齢化、人口減少を食い止めるのが最先端である。ヨーロッパでは、高齢化問題はあるがレジャーが中心である。いかに人は楽しく生活できるかが、ビジネスになり、課題として研究されている。

日本は自治体を取り組んでいるのに対し、ヨーロッパでは、アントレプナー(起業家)が中心で、大企業を巻き込んで予算獲得から取り組んでいる。助成金頼みではないので上手くいかない場合でも資金を得て、自活している。どちらも小さな国なので、予算源は、グローバルな視点で、クラウドファンディングで海外を含めて資金を集める。

日本は、何とか事業とか、何とかプロジェクトといった、目的を決めて何年かやっているが、ヨーロッパでは、参加型デザインでやっている。

日本は地方創生の研究が、最近活発になっている。東京の一極集中を軽減しようというところで高ま

っている。ヨーロッパでは、いかに儲けるかの、ビジネスの一つとして取り組まれている。
 そういう違いがあるので、日本では、まず支援とか、ボランティアから始める。儲けることに目標を置いてはいるが、まずは支援ということが重視されている。

ビジネスサポートセンター開設

ワンズデー社長 石井唯行

千葉・館山の課題は、若い世代の人口減少である。

一つ目に南房総エリアに高校を卒業した後の大学や専門学校がないことがある。優秀な人材が都内とか東北の大学に行ってしまう。南房総エリアの優秀な人材は、安房高校を目指す。安房高校を卒業すると、殆ど皆東京の大学に行ってしまう。

2つ目に、仕事の選択が少ない。企業数が少ないので、高校生に地元企業の求人情報が、届かない。地元に入りたいたい会社が少ないこともあり、地元以外の主要都市(木更津から県北)や東京の会社に就職してしまう。

3つ目に、地元企業の給与水準が低いこともある。背景には、儲かっている会社が少ないことがある。優秀な人材が、東京に流出していることも考えられる。

サテライトオフィスの開設

対策案を考えた。企業の誘致をして、仕事の選択の幅を広げる。サテライトオフィスを開設し企業誘致を行う。サテライトオフィスで有名なのは徳島の紙屋町とこちら、スタートに当たっては町がお

金を使って、サテライトオフィスを、つくったり、高速の光通信設備を整えた。

愛知県の岡崎市で取り組んでいる岡崎ビジネスサポートセンター・岡ビズがある。プロのコンサルタントを集めて取り組んでいる。

非常識を常識に変える地方創生

財団専務理事 小平和朗

地方創生問題は世間が非常識だと思っていることを常識に変えるイノベーション課題である。

地方で過ごすための快適な住宅の提供。今から館山に住もうと思っても、住宅は準備されてない。田舎は土地を売りたいがらない。家を容易に見つけることは難しい。以下要約、成長可能な地場産業の育成。創造的な仕事をするための自然のなかの事務所。シェアオフィス、サテライトオフィス。

東京に引っ越してしまった人をウターン。地方に根差す文化。地方の教育環境の整備。安心して預けられる保育施設。

地方には自然があり、癒しの空間が広がっている。住居は、所有(資産)から、一時利用(経費)へ変遷。地方のシェアハウスで新たなコミュニティの形成。シェアハウスは、老人介護施設でもありシェアオフィスでもあり、ホテルでもある。センターはホテルのロビーイメージ。地方にある美味しいレストラン。とても素敵なりゾートホテル。ブランド野菜。

森の中の音楽会。安価に使えるスポーツ施設。散策コース、ハイキングコース、魚釣り。森の中の美術館。
 最初は、仕事づくりにある。

案内

一般社団法人
日本開発工学会

第6回総合シンポジウムのご案内(財団協賛)

地域創生におけるビジネスモデル

- 日時：2019年12月14日(土) 13:00~17:00
- 場所：日本工業倶楽部 TEL 03-3281-1711
(東京都千代田区丸の内1-4-6)
- 主催：一般社団法人 日本開発工学会
- 協賛：一般財団法人 アーネスト育成財団
- 参加費：本会会員 1,000円 一般 2,000円
- *シンポジウム終了後、懇親会(参加費：3,000円)を開催します。
- <申込み> Eメール: office@jpmot.org
またはFAX: 03-6276-2424

- ◆開会の辞 会長 馬場玄式
- ◆運営要領 シンポジウム実行委員長 吉池富士夫
- ◆基調講演

- 発表1：群馬セラミックス(株)会長 小貫論
「モンゴルにおける観光資源の開発」
- 発表2：(株)くぬぎの森 代表 神尾雅陽
「鹿島での介護ビジネスの現場」

◆地域創生ビジネスの事例研究報告

- 発表1：小坂建設(株)代表取締役 小坂哲平
「沼田の地域再生の取り組み」
- 発表2：(株)ワンズデー代表取締役 石井唯行
「南総エリアへの移住支援ビジネス」
- 発表3：(株)NTTファシリティーズ中央担当課長 越智徹
「掛川における農林業再生ビジネス」
- 発表4：さがし愛ネット合同会社代表 持田 昇一
「地域活性化とシニアネットワーク」
- 発表5：(株)イー・クラフト代表取締役 中村考太郎
「芸術祭/アートフェスティバルと地域再生の可能性」
- 発表6：(株)メディカルパーフェクト代表取締役 山中隆敏
「カンボジアにおける教育と人財育成ビジネス」
- 発表7：首都大学東京都市環境学部特任助教 佐々木留美子
「アジア出稼ぎ労働者による技術普及(仮)」

◆総括 シンポジウム実行委員長 吉池富士夫

海外取引の基礎知識を学ぶ（浅野昌宏著）

『西河技術経営学入門』「第9章 海外取引の基礎知識を学ぶ」の原稿から



「技術経営学」は、あらゆる経営者にとって重要な基礎知識であるにも関わらず、学問化が遅れている。「経営学」があっても、「技術経営学」は見当たらない。技術経営に「学」をつけた「技術経営学」に、本書ではこだわりたい。

『西河技術経営学入門』は、伝えるべき知見の集積化であり、体系化である。ここでは、理事の浅野昌宏が担当した、第9章『海外取引の基礎知識を学ぶ』の概要を紹介する。

上記、写真は、塾で講演する浅野昌宏。

目に見える貿易と目に見えない貿易がある

商売の基本は、世界中何処にいつても同じであり「相手の望むものを提供する」、そして「相手の納得するお金を戴いて」こちらも「利益を得る」という点が変わらない。しかし、文化や習慣の異なる地域では、望むものが違ったり、望み方が違ったりもある。また、手続きが違ったり、予期しないルールがあったりもする。（浅野）

海外取引の形態

人類は太古の時代から、文化や商習慣の異なる地域とも、交易を行って発展してきた。この地域を越えた交易が、現代でも変わらず続いている。

急速なネット社会の出現で、越境ECによる取引の増大やブロックチェーン技術によるデジタル通貨の出現など、今後、海外取引の形態に変化を起す要素もある。ここで述べる内容は海外取引の基幹となる部分であり、デジタルリゼーションが進行してもその基本は変わらない。

貿易取引と貿易外取引

貿易とは、異なる国と国の間における売買取引のことで、目に見える貿易取引と、目に見えない貿易取引がある。

(1) 貿易取引

貿易取引とは、他国の取引相手と商品の売買を行うことで、他国へ商品を販売・送り出すことを輸出、他国から商品を購入・持ち込むことを輸入という。

輸出で商品の販売先を海外にも広げ、国内の何倍もの市場を獲得できる。輸入とは、日本にない新しい商

品や安い商品を、日本の市場に紹介することで、新たなビジネスを開拓すること。

(2) 貿易外取引

貿易外取引とは、商品貿易以外の海外取引の総称で、運輸・保険・海外旅行などの各種サービス、工業所有権、直接・間接投資、証券の輸出入などの目に見えない貿易のことをいう。

後に述べる仲介貿易も、決済は生じるが、商品は日本を経由しないので貿易外取引の扱いとなる。

海外取引でのリスクの認識

ビジネスに、リスクは付きものだ。図1に示すリスクがある。これらに起因するリスクを最小限に留める対策が必要となる。

ビジネス上での重要なポイント

(1) 人材の確保と育成
海外人事施策の構築が、望まれる。海外で事業を展開するにあたっては、社長が陣頭に立つて進める場合が多いが、社長以外に中核となる人材を確保し育成してゆく必要がある。現地の情報収集や現地での指導、交渉に当たる経営人材は、海外事業成功のための必須要件である。

(2) 労務、社内管理

定款や諸規定集の整備を怠らない。現地法人設立時には、当然のことながら、定款、就業規則、職務権限規定、人事管理マニュアル等の規定の制定が必要になる。現地法人設立前後は、手続きや営業開始の準備に追われ、必要な手続きがおろそかになりがちだが、後々に問題が発生しないように注意する必要がある。

(3) マーケティング

市場に合った販売戦略の構築が

(1) 国が違う

- ・意思疎通面でのリスク
（宗教・文化の違いによる価値判断基準の違いなど）
- ・法制度の違い（通関制度、関税など）
- ・カントリーリスク

(2) 通貨が違う

- ・為替変動のリスク

(3) 相手が見えづらい

- ・企業に信用リスク

(4) 輸送距離が長い

- ・貨物の損害リスク

(5) 商品受け取りと代金支払いに時間差

- ・代金回収リスク、商品入手リスク、資金負担リスク

図1 海外取引におけるリスク

求められる。自社の製品・技術・サービスの強みを発揮するために、当該市場での販売戦略が構築されていることが必要である。需要は何処にあるのか、どのように宣伝・広告し、どのように販売していくのかを十分に検討し、実行することが求められる。

(4) ビジネスパートナー

パートナーの選定には、相手の狙いも確かめる。現地の優良なビジネスパートナーが見つければ、リスクヘッジができるだけでなく市場参入が容易になる。

事前調査を基にパートナー候補を選定するが、失敗しないためには、専門家の意見も十分に聴取して安易に判断しないことである。また、合弁事業の際には、自社のメリットだけでなく、相手側の合弁の狙いをよく確かめる。候補は取引先、合弁相手、販売代理店、コンサルタントなどがある。

(5) 資金

資金需要を想定して十分な手当てをする。（以下、略）

(注2) ホームページ (http://eufd.org) の研究会/調査研究報告/『連載：技術経営』に後日掲載

(注3) 経済産業省「DX推進指標」とそのガイダンス、https://www.meti.go.jp/press/2019/07/20190731003/20190731003-1.pdf

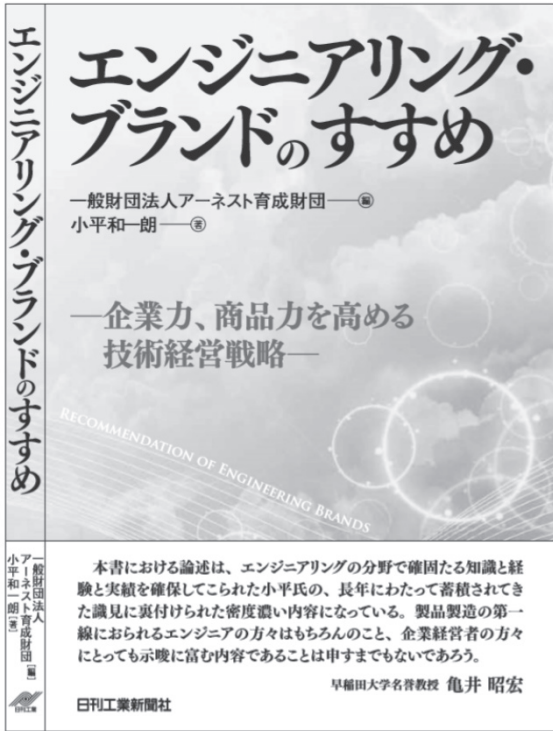
(注4) 経済産業省DXレポートITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開、https://www.meti.go.jp/press/2018/09/20180907010/20180907010-3 (注5) 富士通株式会社、https://blog.global.fujitsu.com/jp/2019-09-26/01/08/01/

『エンジニアリング・ブランドのすすめ』

ホームページにて購入申込

定価(本体1800円+税:国内無料)

本書における論述は、エンジニアリングの分野で確固たる知識と経験と実績を確保してこられた小平氏の長年わたって蓄積されてきた識見に裏付けられた密度濃い内容になっている。製品製造の第一線におられるエンジニアの方々はもちろんのこと、企業経営者の方々にとっても示唆に富む内容であることは申すまでもないであろう。
早稲田大学名誉教授 亀井昭宏



目次

はしがき

第1章 ブランドの基礎を学ぶ
エンジニアリング・ブランドで具現力や特徴を伝える

第2章 エンジニアリングと経営
日本には良い技術がある。それを活かした事業化を顧客とつくる

第3章 エンジニアリング・ブランドが主張する4つの強み
企業理念にエンジニアリングに関するコンセプトを書き込む

第4章 「技術」「知恵」「価値」「顧客」という4要素で組立
同質化している情報処理業界が取り組む具現力を伝えるスローガン

第5章 ビジネス創生を支えるエンジニアリング・ブランド
持てる技術をいかに活用するかが、ビジネス創出の基本となる

第6章 エンジニアリング・ブランドで伝えること
事業目標、サービス目標など、何する会社かを伝える

第7章 顧客とつくるブランド構築の手順
B2Bビジネス、顧客との最初の出会いが重要である

第8章 ビジネスクリエイターに求められる人間力
商品を支えている技術を顧客に伝えるコミュニケーション能力

あとがき

(注2)

技術経営6

DXで行動・経験・モノを変革

問題は変容を嫌う日本の企業文化と風土

(注3~5)

データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを構築し、業務、組織、企業文化・風土、社会を変革するデジタルトランスフォーメーション「DX」が脚光を浴びている。DXを支えるデジタル技術、活用事例から、DXによる効果と課題について紹介する。

DXを支えるデジタル技術

DXを支えるキーとなる技術は3つある。1つ目は、IoTとクラウドである。デジタル化のすべての礎となるのはデータである。自社のデータだけでなく、IoTで様々なモノをインターネットに繋ぎデータを収集しクラウドで蓄積することで、新たな価値発見に繋げる。

2つ目は、大量のデータを分析しデータから知恵を生み出すAIである。AI自らがデータを学習し自律的に答えを導き出し、経営・業務に生かす。

3つ目は、高速大容量、高信頼超低遅延、超大量接続が特徴の5Gである。DXのキー技術は、ネットワークを前提としており、5Gが性能を上げ、DXを進化させ変革に繋げる。

DXの活用事例

DXの活用事例

DXの活用事例

トップダウンアプローチが重要

研究員(工学博士) 山中 隆敏

は、いつでも、どこにいても好きな物を買えるという環境が得られた。これまで、試着できなかったため通販には向かないとされたアパレル市場において、店舗を見て歩き購入する若者の行動をデジタルを使って変革した。

ホテル業界においては、一般家庭の空き部屋を旅行者に解放するサービス。タクシー業界においては、一般のドライバーをタクシードライバーにタクシーサービスに転用するサービスで、既存のサービスやビジネスモデルを破壊・再構築するデジタルディスプレイーションをホテル業界やタクシードライバー業界に起こした。

DXによる期待される効果

DXは、顧客や社会のニーズを、デジタル技術を活用して、企業や社会を変革することである。小売、自動車、医療、金融などDXの取り組みが進むことで、企業や社会、暮らしが変わり、人々の生活の質の向上や社会課題の解決に繋がる。

DXの障壁「変革か、死か」

先進企業では、取り組みがすすめられていくDXであるが、果たして、日本でDXが浸透するか疑問が残る。変容を嫌う企業文化・風土、ステークホルダーへのしがらみなど、変革しにくい経営判断ならば、いずれ脅威にさらされるであろう。各社、技術経営の手腕が問われる。

(注6) 明治大学政治経済学部専任講師・博士(経済学)

(注7) 彼女の詳細については、エリザベス・ウォーレン著、大橋陽訳『この戦いは私たちの戦いだーアメリカの中間層を救う闘争』(蒼天社出版、2018年)を参照されたい。『アメリカ経済史研究』(第17号、2018年)に掲載された萩原伸次郎氏の書評は本書の魅力を伝えている。アメリカ経済史学会のHPから閲覧可能である。

10月8日、来年のアメリカ大統領選挙に向けて、エリザベス・ウォーレン上院議員が民主党候補の支持率に関する世論調査でトップになったと報じられた。ベストセラー作品を含む多数の著作を持つ元ハーバード大学ロースクールの教授でマイケル・ムーア監督の映画に出演するなど、知名度抜群の進歩的な政治家である(注7)。

普通の暮らしが手に届かなくなつた中間層の危機、崩壊が進むアメリカで、どうすればかつてのアメリカを取り戻せるのか。彼女のメッセージはシンプルだ。中間層再生のため「政府による規制を機能させる」ことである。具体的な政策は多岐にわたる。法人増税や企業優遇の税制の是正、富裕層への課税強化、労働組合の強化と最低賃金の引き上げ、さらには公教育への投資や研究支援など、トランプ政権を真つ向から批判するものばかりだ。政府と労働者の力を取り戻し、大企業中心の資本主義を作り直すというのだ。

21世紀版のニューディール政策とでもいうべきか。たしかに、ローズヴェルト政権は大手銀行と大企業を規制することによって経済安定と経済成長を創り出し、その恩恵はほとんどの人々に共有された。分厚い中間層は時代の主役となった。しかし、肥大化した政府を規制しようとするレーガン政権によって、金融減税のトリクルダウンによる経済政策の大転換が図られた。2008年リーマンショックに始

連載：アメリカ経済史に学ぶ

第10回 中間層を救う戦い

下斗米 秀之 (注6)

まる世界経済危機も、レーガンの政権から本格化する新自由主義的経済政策の結末である。われわれは、規制を外せば危機が深刻化することを知っている。そして救済されるのが巨大企業や大銀行だけであることも。

そうであるならば、史上最高の中間層を創り上げたニューディールの政策体系を現代に生かそうとするウォーレンの主張は説得的だ。自身もまた先住民の血を引く貧しい生い立ちから現在の地位に昇りつめた「アメリカンドリーム」の体現者でもある。「すべての人のために機能する政府」を提唱し、不正な世界に立ち向かうウォーレンの姿勢に、多くの若者や女性共感している。しかし、反ウォール街の闘士として名を馳せたウォーレンにとつて敵はあまりにも強大だ。かつて、ウォーレンがオバマ政権下で制定に尽力した消費者保護法も、大企業や富裕層に都合の良い法律へと骨抜きにされてしまった。

とはいえ、今や多くの「普通の」アメリカ人が失職や多額の医療費負担、自己破産を経験し救いを求めている。思えばトランプの支持基盤も中間層から転落しつつあるラストベルトの白人労働者層だ。かつては彼らこそ強い労働組合に守られた民主党の牙城だった。中間層の復活は大統領選挙最大の争点となる。問題はどの処方箋が有効と判断されるかだ。長く過酷な選挙戦はこれから続く。中間層を救うのは誰か。

誠実を伝える情報紙

Earnest

アーネスト育成財団 活動報告

2019年10月25日

Vol.08 No.1 (S028)



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 小平和一郎

一般財団法人 アーネスト育成財団 案内

地方創生研究 財団は、日本開発工学会の第6回総合シンポジウム(12月14日)に協賛する。テーマは『地域創生におけるビジネスモデル』である。シンポジウムは、日本工業倶楽部にて開催される。

財団の評議員会

定時評議員会を平成元年12月11日(水)に明治神宮内の会館で実施する。第7期の事業報告と決算報告、第8期の事業計画や予算などを審議する。

新年賀詞交換会の開催

平成2年1月15日(水)に名刺交換や情報交換を目的に立食パーティ形式の「新年賀詞交換会」を昨年の品川から、東京駅前の日本工業倶楽部に変更して開催する。財団は、本年経営人財育成で西河技術経営塾以外にも活動の幅を広げ、出前塾をはじめ大学の寄付講座などに取り組んできた。その人財の人脈形成を目的に、関係者が一堂に集まることのできる機会を設けた。

編集後記

災害国日本となった。とんでもない大雨と風が吹く百年に一度というが、この調子では毎年やっつきそうである。

あくまでも自然の災害であり、人災ではないが、災害を受けた身になって考えると、我慢できない事も多い。

今回の水害では、広範囲の河川堤防が決壊した。決壊で家が水没し、家が流され、車は水没し、大きな災害となる。土でつくられた堤防はもろく、技術の進歩を全く感じない。土手の作り、昔から代り映えがしない。人の生活空間を守るために築いた堤防が、越水で切れてしまう。切れない堤防を作れないものか。

更には水害防止で作ったはずのダムが、流して欲しくない時に、水が溜まったと放流する。その水が、水を加速する。台風の到来は、1週間前から分かっているのに、なぜ事前放水の準備ができぬのか。下流を守るダムが、ダムの機能を放棄して良いものか。

新しい治山治水を皆で考える時期が来ている。(小平和一郎)