

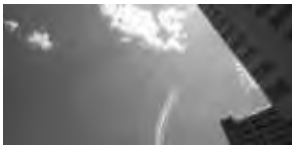
日本の持続的な成長と活性化を目指す

誠実を伝える情報紙

7/27 2020

Earnest

Vol.08 No.4 (S031)



コロナ新常态この社会変革をどのように乗り切る 2頁

顧客目線でビジネスを創生する

[特集 西河技術経営塾修了生のコロナ対応]



技術経営人財を育成し、地方を元気に 4頁

— 今回の入門講座（高崎）は会場を沼田市に移し開催 —

[西河技術経営塾 入門講座]



技術経営学を実践的かつ体系的に学ぶ 6頁

ビジネスモデルを想定し、戦略を立案・実行し、成長させるかを座学で学び、演習の中で実践する

[西河技術経営塾・実践経営スクール]

OPINIONS

『飯田語録』を座右の銘にし、コロナ変革を乗り切る

一般財団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

新型コロナ感染で日本人の消費行動は変わる。リーマンショック以上の変革が起きることも想定して経営に取組んでいる。飯田GHD創業時の飯田一男会長が残した『飯田語録』を座右の銘にしている。飯田会長の下で働きながら日々言われたことを語録としてまとめた。飯田会長は、幾多の荒波を知恵を出し、苦勞して乗り切ってきた。今まさに変革の時、多くの経営者の参考になればとその一部を紹介したい。

「語録一…市場の事は市場に聞け 商品を市場に出せば、売れるものが成功で売れないものが失敗である。価格であるのか、デザイン性が問取りなのか。コンセプトを少しずつ変えてみて、売れ筋を見極めることが大切である。景気の悪いときは、シンプルで良質な安い商品が売れる。付加価値をつけると失敗する」。

市場の商品は、売り手が定義するものである。ものを買ってくれなかった人の意見が最も重要である。何で買わなかったか。販売するお客のターゲットを明確にして、常に市場と対話する。当たり前の基本だと思いが、市場で売れる商品がどんなものか、経営者として真剣に取り組んでいくことが、必要であるのではないだろうか。

「語録二…良いものを、より早く、より安くこれからの時代は「安かろう、悪かろう」では通用しない。何年も持つ良い建物を造ることに専念する。事業のスピードを上げると経営が安定する。安くすれば、今まで買えなかった人が買えるようになり、沢山売れる。これが企業成長につながる」。

お客さんは、どういう商品を選ぶのか？ものを買うと動いている人は、市場で色々な企業の商品を比べて購入する。比較されたときに勝てる商品、それは品質が良くて、お手ごろな価格のもの。市場で一番売れる商品に繋がる。

「語録三…誰よりも高く買って、誰よりも安く売れ飯田グループの強みは日本一安い工事原価である。住宅建築で他社と大きな原価差異がある。その範囲で土地を高買いいして建売を安売りしても市場で勝てる。土地仕入れの入口と、出口の建売販売数で勝てば、市場を席捲できる。他社の追従を許さない」。

常識的に考えたら、高く買って安く売れば、利益が少なくなるのは当然ではあるが、圧倒的な販売数により利益を高めようという考え方。世間で「薄利多売」と言われている。

特集 コロナ新常态 この社会変革をどのように乗り切る



西河技術経営塾の修了生は、このコロナ感染対応でどのように取り組んできたのか。ビジネスをする上で、色々な制約をうけることになった。塾生がどう対応したかを知りたくて、コロナ問題の特集を取組んだ。コロナ問題に関するコメントを募集し、3名から応募があった。

図は、医療従事者を元気づけようとして、新宿の空を飛んだブルーインパルス。

顧客目線でビジネスを創生する

「3密」を避けることが最大の対策とされた。ビジネスの基本である人と人が直接交流するビジネスのやり方が、否定されてしまった。

離れていても密な心の繋がりが

西河技術経営塾 2期 修了生 永井 寛子

地元飯(めし) 魚春

弊社の経営する居酒屋「海鮮料理魚春とと屋」は緊急事態宣言以降、夜の営業を自粛休業し、ランチとテイクアウトで対応した。仕出しに関しては、大皿料理を止め、個別メニューを作り、使い捨て容器での提供に切り替えた。鶴見区内の飲食店情報を集めたパンフレットを作り、自粛期間中における地元中心型の消費ニーズに対応した。

また、コロナ終息を願った妖怪アマビエ(図1)をモチーフとした海鮮丼(図2)も考案し、コロナ時期に即した商品開発と、フェ

「宣言が出され夜の営業を自粛休業し、ランチとテイクアウトで対応」「厳しくても、楽しんだもの勝ち。食べてコロナを吹き飛ばす」と語る『海鮮料理魚春とと屋』の女将永井寛子。



「宣言が出され夜の営業を自粛休業し、ランチとテイクアウトで対応」「厳しくても、楽しんだもの勝ち。食べてコロナを吹き飛ばす」と語る『海鮮料理魚春とと屋』の女将永井寛子。

SDGsで競争優位を打ち出す
アフターコロナの不透明な情勢



エヴィクサー社長
瀧川 淳

アフターコロナ、新たなニーズと市場の創生に取り組む
西河技術経営塾 3期 修了生
瀧川 淳

図2 アマビエ井



「567(コロナ)」に勝つと8をテーマに商品開発。8種類の魚介を使い、値段は800円。「アマビエHappy(8ツピー)井」と名付けた。

図1 妖怪アマビエ



朝礼でコロナ感染の怖さを伝える
弊社は特に土木工事業を中心とした建設会社である。新型コロナウイルス感染拡大の売上への影響は、現時点でほとんど出ていないが、色々な対策に取り組んでいる。毎日の朝礼で、コロナ感染の怖さを伝えていく。外国人研修生も多いので、理解の度合いを確認し



小坂建設社長 小坂 哲平

西河技術経営塾 5期 修了生 小坂 哲平

「コロナとの共生を考える」

では、SDGs(持続可能な開発目標)に代表されるような共感を生む目標設定と、それにひもづく自社の競争優位性を打ち出すことがより一層求められる。
音の信号処理技術で社会に貢献
エヴィクサーでは、10年来シブ技術の事業化に取り組み、「音の信号処理」技術で社会に貢献してきた。
「当たり前とされる習慣」でも社会課題をはらんでいる事象に向き合い、「要素技術からの深い考察と一貫性のある研究開発」とすり合わせ「人々の行動原理を変える」新たなニーズと市場の創生に

挑んでいる。
テレワークで企業活動を効率化し、シブ技術の応用コスト下げる
直近では、防災無線からスマホなどのデジタル機器へ接続する音響通信技術を開発し、災害の頻発に対応するソリューションを展開している。
防災・減災は普通のテーマであるし、他の技術で実現しにくい避難所ごとへの情報発信などでニーズを実感している。
テレワークなどのDXトレンドは、企業活動の効率化を促し、シブ技術の応用コストを下げるチャンスと捉えている。

つつ、一方通行にならないよう心掛けていく。
弊社の職員は、勤勉で多少の熱が出たぐらいでは、出勤してしまおうため、全員で朝、朝礼前に靴底および手の消毒と体温測定を行い、体調管理に努めている。
職場は、屋外が中心であるため「3密」になることは少ないが会社から現場までは、同じ車で移動するため、マスクを着用し車内の換気を十分にするよう指導している。
ブランドで会わなくても密に
営業活動への影響として、感染防止の観点から、直接顧客と会うことが難しくなっている。特に、新規顧客を開拓するためには、一般的には、メールや電話でのコミュニケーションでは、不十分であり、受注まで繋げようとすると、

直接、顔を見てもらい信用を得ることが不可欠である。しかし、弊社には『躍動する現場力』というエンジンアリング・ブランドがある。ブランドを構築してきたことで、コロナの時代でも新規顧客の開拓に成功している。
まさに「ブランド」は、売れる仕掛けづくりである。会わなくても、顧客から仕事を持ってきてくれるし、顧客が弊社の宣伝までしてくれる。直接会わなくても今まで以上に関係を密にすることができ。
その一方で、関係性の弱い顧客に対しては、忘れられないようにすることが重要である。ホームページやSNSなどで弊社のブランドである「躍動する現場力」の情報発信を強化し、同時に既存顧客に対してダイレクトメールを送り、コミュニケーションの対象を広げていこうと考えている。
応募は小坂建設一本
ブランドを構築するまで、求人には長年、大変苦労してきた。ブランドの構築と浸透に伴って、ようやく昨年、新卒の高校生が一名入社してくれたが、今年には二名の高校生が応募前会社訪問に来てくれて、さらに「応募は小坂一本しか考えていない」という大変ありがたい言葉聞くことができるようになった。
中途採用も増えており、ブランド構築の成果に違いない。
技術経営の勉強に時間を使う
コロナの影響で会議やイベントなどが激減して時間が増えた。アフターコロナの時代に向けて、技術経営の勉強とブランド力の一層の強化に時間を使っていきたい。

技術経営人財を育成し、地方を元気に

—今回の入門講座(高崎)は会場を沼田市に移し開催—



地方創生、地方の企業が元気になって雇用を生み出し、税金を沢山地元に落とすことで豊かな地域づくりに貢献できる。この知見は財団が取り組んでいる「地方創生研究」の成果を実践する取り組みである。今回の西河技術経営塾入門講座(高崎)は、協賛企業の小坂建設(株)の小坂哲平代表取締役(右から4番目)の尽力によって実現した。沼田の会場もお借りした。

本講座は、新型コロナウイルス感染拡大もあり、当初予定した4月11日の開講を5月23日に延期して開講した。場所も高崎を予定していたが沼田市にある小坂建設の集会所を借りて開催することとした。

本講座は芙蓉書房から出版された『西河「技術経営学」入門』を教材に使った講座である。『西河技術経営塾』の入門講座として位置付けられ、平易に「技術経営学」を学習し、実務で生かせるように演習に取組む。

技術経営を概括するとエンジン・アリング(技術)が経営の中心にあり、その周りに「企業観」「ビジネスモデル」「市場創出」「中期計画」の4つの経営課題が配置されている。それぞれの経営課題は技術と連携しながら活動をしている。本講座は4部構成、14章で組み立てられている。

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める。技術経営は会社の未来を切り開く、未来学である。コトづくりでも、モノづくりでも、エンジン・アリングが経営を支えている。エンジン・アリングは、経営を支える具現力である。企業理念、ビジネスモデル、中期計画、市場創出は、エンジン・アリングと深く関わり合いを持つことで機能している。

西河技術経営塾入門講座の概要を紹介する。

技術経営ノウハウを個別指導

未来に向かって経営計画を立てて、社員と共に取り組むのが経営である。企業理念で経営目的を明確にし、理念を実現するための



「材料を余分に手配しない。現場は失敗が出来ないから真剣に仕事する。厳しくすると、工期も早くなる。しょっちゅう現場に出る必要はないが、経営数値を見て数値がおかしければ、現場に出る。現場に張り付かないと見えないこともある」と西河洋一塾長(左)から若き経営者に助言。

ビジネスモデルを構想し、ビジネスモデルを実現するための事業計画を中長期的な視点で作成する。次に事業計画達成のための具体的な戦略を組織構成員に明らかにする。戦略は、具現力であるエンジン・アリングに裏付けされた戦術で組み立てることが必要である。実行に当たっては、企業力である「ヒト、モノ、金」で裏付けされていないなければならない。

未来を向いて経営する

「経営は未来学」である。常に未来に向かって経営計画を立案し、社員と共に事業に取り組むことで計画の実現が可能となる。

経営トップは、明確な経営目的



「コストハーフ」について講義する小平専務理事

である企業理念をもち、理念を実現するためのビジネスモデルを明らかにする。

次にビジネスモデルを実現するための事業計画を策定し、その事業計画は、3年とか5年とかの中期的、長期的な時間軸を意識した経営計画を作成する。

作成した計画を実行するにあたり、取り組むべき戦略を社員と共有する。

戦術、戦力で裏付けされた戦略

経営戦略は、強みの源泉であるエンジニアリングの存在を意識して具現力であるエンジニアリングに裏付けされた戦術が明確でなければならぬ。まさに戦術は企業力である「ヒト、モノ、金」という実現性のある調達可能な戦力が準備されて可能となる。

経営学ではよく戦略重視といわれるが、戦略だけが一人歩きしても、それを実行するために必要な技術の存在を意識した、技術経営戦略でなければ実行することはできない。

予習・復習の実施

アシスタント講師 小坂哲平

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で様々な会議や集会などが自粛され、勉強に時間を使えるようになったこともあり、一回の講義に向けて、二回の予習・復習の時間を設けることができている。

予習と復習の時間では、教科書(西河技術経営学入門)の読み合わせはもちろん、宿題である次回講義の演習課題(ビジネスモデル、経営理念、SWOT分析、商品開発戦略、エンジニアリング・ブランド、中長期目標など)について受講生と活発に議論している。

2回の予習においてブラッシュアップした演習課題を講義の中で講師につけて知見を得ることで大きな学びの機会とビジネスのヒントを得ることができている。

当初は10時20分から16時50分までだったが、アーネスト育成財団の小平専務理事のご厚意で9時30分から18時30分まで時間を延長して取り組む講義と議論は、ますます白熱している。

この西河技術経営塾入門講座は経営学を学ぶ上で、とても大きな役割を果たしてくるに違いないと確信している。

受講生同士のビジネスのコラボレーションも、どんどん形になってきた。これからの楽しみに楽しみにある。

今回の取り組みは、財団が取り組む地方創生の具体的な実践である。本研修の協賛企業として、企業提案に取組んだ一員でもあり、アシスタント講師として、演習の司会を担当している。

「読み・書き・パソコン」の時代の幕開け

IT活用で後進国

新型コロナウイルス感染症拡大対策で、日本のIT(情報技術)活用の遅れが顕著になる。海外の対応をみて、日本のイノベーション後進国に気付く。

海外では、学校閉鎖をしてもオンライン授業で対応している、休校はしていないと伝えられた。日本の学校の多くが、対応出来ていない。

企業の多くは、いち早くテレワークでの在宅勤務に切り替えた。都心に高い家賃の事務所をもつ必要がなくなるとともに通勤時間の削減と交通費の削減ができることに気付く。

特別寄稿 第2回

多様な働き方が生まれ、時間で管理する労働形態の見直しが進む。社内データベースへのアクセスを許容するとともに不正アクセスを監視する体制が構築された。決裁処理、紙への押印が残っている限り、効率の悪いアナログ処理が残るので、可能な範囲での改善が進む。請求書の電子化や領収書の発行をやめるなどの合理化が進む。

電子政府に取り組んできた政府にも問題が起きた。一人10万円分の給付金のオンライン申請で混乱を生じ、受付を停止した自治体が出た。政府が取り組むシステム開発では、開発の丸投げと共に多重下請けを行っており

国会でも問題になった。マイナンバーが記載されている住民基本台帳を使つての処理に、デジタルデータでの処理ができず紙に打ち出して確認する昔ながらのアナログ処理で行ったといわれる。システム開発を外部に丸投げしているとともに、下請けが更なる下請けへ発注する多重下請け構造になって作業するの聞くと、マイナンバーに紐づいた個人情報、流失していないか心配する。

IT基礎教育への期待

日本の国の取り組みはどうあるべきか。まずは、小学校、中学校、高等学校の生徒に一台、パソコンを配布する。教科書は電子書籍とする。ノートの電子化を推進する。参考図書などへのアクセスも可能とする。

モノづくりとコトづくりの融合で世界の「つくり」をリードする取り組みを考える。

昔から「読み・書き・そろばん」といわれたが、今や「読み・書き・パソコン」である。コンピュータの扱いは、パソコンを使い始めれば容易に学べる。

次に、モノづくり、コトづくりを融合した「つくり」の基礎教育に取り組む。コンピュータの基礎的な知識やプログラミングを小学校あたりから学ぶと良い。ソフトウェアを作れる基礎知識を早くから学ぶ。

日本人の強みとした「つくり」の基礎力を身に付けることで、つくりのデザイン力や創生力が育まれる。

(専務理事 小平 和朗)

ビジネスモデルを想定し、戦略を立案・実行し、成長させるかを座学で学び、演習の中で実践する



熱心に受講する4名の7期生、1名は遠隔にて自宅から受講している。担当講師は、小平和一郎専務理事。

西河技術経営塾7期生の最終審査会は、5月27日に電子会議で開催された。審査の結果、5名中3名(植田、稲垣、望月)が修了要件を満足した。植田和真が、修了に当たって『優秀賞』を受賞した。コロナ感染対策もあり、修了式は、中止とした。

西河技術経営塾では、修了にあたり「塾で何を学んだか」の課題が与えられ、研究報告書の作成をしなければならない。その報告書を講師が審査し、修了レベルにあるかの確認をする。

技術経営学を実践的かつ体系的に学ぶ

■植田和真 社員は人材か人財か

現在、立教大学経営学部で経営学を学んでいる。大学での学びは教授からの一方向型の講義で、十分に学びきれない一面があり疑問を感じていた。そんな時に西河技術経営塾への入塾の機会を得た。塾での成果は技術経営を実践的かつ体系的に学べたことにある。ビジネスモデルを想定し、戦略を立案・実行し成長をさせるかを、実際経営に携わっている塾生と一緒に学べる貴重な体験をした。

従業員重視の経営が重要

技術経営の本質を学び、社員が会社にとって重要な存在であるかを認識できた。本質とは経営の中心に技術があり、技術は会社ではなく人についてくることだ。「企業は人なり」会社に人がいなければ事業を行えない。また人財を育成しても、社員が辞めてしまえば会社に技術は残らない。

ビジネスモデルにおける技術の存在を学ぶことから始まった。マーケティング、コミュニケーション、マネジメント、モノづくり、イノベーション、サービス、エン지니어リング等多岐に渡る。大学で経営学の基本である会計学、マイクロ経済学、マーケティング、リーダーシップ、その他専門的な分野の授業を受けていた。しかし、一般化された理論やプロセスの学びが中心であり、経営が見えなかった。

数値の無い事業計画は意味がない一方、塾では技術経営学は複合学と言われるように、幅広い知識を実学とともに学んだ。大学で経営学を学んでいる身でありながらも知らないことばかりであった。塾を受講し一番感じていたのが数字の大切さである。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講義で身に染みだ。

経営学を学んでいる身でありながらも知らないことばかりであった。塾を受講し一番感じていたのが数字の大切さである。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講義で身に染みだ。

経営学を学んでいる身でありながらも知らないことばかりであった。塾を受講し一番感じていたのが数字の大切さである。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講義で身に染みだ。



「経営の中心に技術があり、会社ではなく人についてくる」と語る植田和真

■稲垣通泰 東南アジアでドレス衣裳事業展開

ベトナムで23年間、日系の会社に務めてきた。その後、ベトナムで飲食、写真修正事業、縫製業の会社を設立。会社員をやりながら自社の運営と、両方やりベトナムで過ごしてきた。

塾で、会社経営を学び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ャッシュフロー等を考え想像することが出来るようになる。技術経営を学びが実践できるようになり、楽しくなった。

技術的差別化の重要性

エンジニアリング・ブランドを学ぶ商品力を付けるための技術的差別化の重要性を学んだ。ブランドについて社員と意見交換し、社員と共に商品名、会社ブランド、技術力を顧客に伝えられるようになった。この一年間は、毎日が経営とは何かを考え日々実践し、紙に書く習慣が付いた。

(注1) 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

毎日多数の課題に取り掛かる様になり、意見交換や新しい事をする楽しさを仲間と共存できてる事を実感できた。

経営判断は誰の責任にもできない

知識を身に付ける事、学ぶ事が欠落していた。正しい経営判断をするには、本や新聞から日々情報や知識を得て蓄積する。経営判断は誰の責任にも出来ない。そのプレッシャーからくる迷いや悩みも知識が後押しし、自信を持てる経営へと繋げられる。

入塾前の自分を振り返ると、本塾で経営学を学べたことで、大きな自信を得ることが出来た。



「経営学を学び、大きな自信を得た」と語る稲垣通泰

**■望月 秀晃
住宅産業の中長期戦略**

国内分譲住宅トップシェアの(株)飯田グループホールディングスの(株)傘下の(株)アーネストワンに勤務。現在は子会社の(株)アーネストウイングにて経営管理を任されている。

「経営学は未来学」の具体的な作業については、中長期計画を作成することであると学び、作成したが、戦略性がないものであると塾での学びの進展につれ気づく。

エンジニアリングブランド

エンジニアリングブランドを考える上で、市場と技術を両面から

理解する必要がある。市場の潜在的ニーズを形式知化できてビジネスになることを学んだ。事業についてこのような事を考えたことが今まで無かった。

ブランドを構築して他との差別化をはかることができれば、市場の中で勝機が見えてくる。

組織化されたWINGDAIQ

当社は大工として社員を多数雇用しており「組織」として仕事を請負っている。

このように組織としての特徴を生かし、メリットとして前面に押し出せば、十分に他との差別化を図れると考えた。

具体的に組織としての特徴やメリットは以下である。

- ・社員同士の施工技術の共有
- ・先輩社員から後輩へ技能の伝達
- ・社員同士の相互応援による、工期短縮への対応(施工力)
- ・安全・技能教育の受講機会
- ・トラブル発生時の組織対応

日本型経営を継続維持する

従業員を大切にしている日本型経営を継続維持していき、学びから得た従業員は会社の財産であるという考えを、企業文化・風土として育んでいければ人財育成に必ず成功し、その先の、海外展開の成功は確実のものとなる。



WINGDAIQを経営管理するアーネストウイングの望月秀晃

(注1)

技術経営8

新型コロナを機会に変革

新型コロナで、三密(密閉・密集・密接)を回避する行動変容が求められたことで、感染リスクを避けるテレワークなどデジタル化が一気に進んだ。

三密回避する非対面と非接触へ

これまで善とされてきた、人が対面・接触して行ってきた事業や働き方から、感染リスクを避けるテレワークやオンライン授業など非対面へのシフト。また、画面に触れなくても手を近づけるだけで操作可能なタッチレス画面などモノに触れずにご利用・操作できる非接触へのシフトが進んでいる。

非対面技術や非接触技術は、感染リスク回避・予防の価値提供で事業変革の好機となりうる。

非対面と非接触の活用シーン

医療分野では、コロナで非対面・非接触でのオンライン診療や遠隔手術が進み広がり始めている。手術する際には、手探りで患部を見つけたら、メスを入れた時の微妙な感触を頼りに慎重に処置をする。5Gなどの技術を活かせば、患部の感触を遠隔地からリアルタイムで感ずることが出来る。仮想現実や医療ロボットを組み合わせたような診察や処置ができるようになる。5Gなどの活用は、遠隔地にいても、より自然な状態で同じ空間にいるかのような一体感と

新しい時代の価値観で未来を切開く

研究員(工学博士) 山中 隆敏

臨場感、直感的な意思疎通ができる有効なサービスとなり得るであろう。

新型コロナで事業再構築

ここで、東南アジアの商業施設が、感染リスク回避・予防をしている事例を紹介したい。カメラ映像から画像分析や顔認証で、店舗入店者の体温測定やマスク着用を自動チェックし感染リスクを入り口で食い止める。また、来店者数をカメラ映像から自動的に数えて店舗内の混雑状況を見える化し、密にさせない取組みをしている。

アパレル店舗では、店舗販売からECへシフト。店舗では商品を売らない店舗として、バーチャル試着や販売員とのファッション感を体験共感できる商品購入までの動機付けする店舗へと変化させた。新しい体験をSNSへ振り向けさせ口コミによる売上に繋げている。店舗とECを共存させる事業へと再構築した事例である。

新しい時代の価値観で変革

コロナは、人々の行動やニーズ変化をもたらし、新しい需要を生み、新たな市場創出を促す機会となる。企業は、変化を先取りし変化への対応力と強靭性を強化し変革しなければならぬと思う。それは新技術と新サービスで変革を創り、未来を切り開き続けることだと考える。

(注2) 明治大学政治経済学部 専任講師・博士(経済学)。(注3) 緊急レポート: ブラック・ライブズ・ムーブメントの背景と課題(録画) 2020年6月21日。(注9) 貴堂嘉之『「黒人よりもアジア人が差別されている」の誤解 日本人に教えたい米国の「制度的人種差別」』文春オンライン, 2020年6月23日。(注4) ビーター・テシ『なぜ中間層は没落したのか、アメリカ二重経済のジレンマ』(慶應義塾大学出版会, 2020年)。

2020年5月、ミネソタ州ミネアポリスで黒人男性ジョージ・フロイド氏が取り締まり中の白人警官に首を押し締めつけられて死亡する痛ましい事件がおきた。SNSを通じてこの事件が拡散されると、2010年代より広がっていた黒人に対する暴力や人種差別に抗議する運動「ブラック・ライブズ・マター(BLM)」は、国際的にも注目されるようになった。その一方で、黒人差別の歴史的背景や構造分析を欠いた日本の報道が国内外から波紋を呼んだ。番組で描かれた黒人は過度に筋肉質な外見で、乱暴で粗野な言葉づかいが強調され、このステレオタイプはアメリカでリンチや警察暴力で黒人の命を奪うことを正当化してきた歴史があったからだ。(アメリカ研究者13名が6月12日にNHKに送付した要望書「NHK『これでわかった!世界のいま』(2020年6月7日放送)の番組内容とSNSでの投稿に関する要望書」より一部引用)(注3)

連載: アメリカ経済史に学ぶ 第13回 BLM運動と社会的弱者の再生産 下斗米 秀之 (注2)

や奴隷制を肯定するストーリーが問題視された点で同根である。この問題を理解する鍵は、米国史に深く根付く「制度的人種差別」である。これは黒人が黒人として生まれただけで、以後の人生が自動的に不利になる悪循環、個人の自助努力では克服しがたい構造的な差別を指す(注9)。制度的人種差別は囚人たちの安価な労働力を利用してアメリカの「薬物との闘い」(麻薬撲滅戦争)で逮捕・投獄される黒人の確率は、白人の実に4倍である。最近ではここにラテン系移民も加わる。経済史家デミンによれば、独立宣言中の「すべての人間は生まれながらにして平等である」という記述の意味は、すべての白人男性は生まれながらにして平等である、という意味だ。建国の父たちも、歴代大統領の多くも奴隷主だった。いまはトランプ大統領がアメリカを「白人の国」にしようとしている。デミンはさらに、FTE(金融・技術・電子工学)と「低賃金部門」とに分断されたアメリカ経済の二重構造化への変化が黒人の大部分を従属的な地位に押しとどめているという。いまなお、社会的弱者は再生産され続けているのだ。最後に「緊急レポート」のブラック・ライブズ・マター(BLM)運動の背景と課題の動画で印象的だった言葉で締めよう。「沈黙は不正義への加担である」。

誠実を伝える情報紙 Earnest アーネスト育成財団 活動報告 2020年 7月27日 Vol.08 No.4 (S031) Earnest 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 財団のコロナ対応 緊急事態宣言は出さず、原則、テレワークにて事務所運営を行っている。事前に連絡をとってマスク着用でご訪問ください。 西河塾7期生の講義 コロナ非常事態宣言が出されたので、4月8日からの講義は電子会議システムを使って講義を行った。5月23日の最終審査では、5名中3名の塾生が修了要件を満足した。9月末までの期限をきって2名に対して補講を実施している。 西河技術経営塾入門講座(高崎) 高崎で実施する予定の入門講座は、沼田にある小坂建設の作業所に会場を変え5月23日に開講した。 経営センター・視点論点への掲載 東レ経営研究所の機関誌「経営センター(7・8月号)「視点論点」への執筆依頼が小平専務理事にあり、『2020年を「失われた30年」終焉の年にする・コロナ改革でDXの波に乗る』と題し、寄稿した。

編集後記 新型コロナウイルスの感染拡大が止まらない。第2波といつて良いのだろうか。塾の修了生はいかに対応しているのかについて、本紙で特集を組んだ。3名の修了生から投稿があった。変革の波に乗っている経営者がみえる。 コロナ対応は、長期戦を覚悟をしておく必要がある。コロナとの共生を前提として何が出来るかを考えるべきなのだろう。 ここにきて気になるのが、香港問題。中国が定めた国家安全維持法の制定である。一国二制度という、現実対応路線の約束が破られた。国際社会への挑戦状である。 連日のデモで香港統治の限界がきていたのだろう。十年という長期のスパンで考えると、大きな潮目になると考えると、大きな潮目になる。 某誌に『モノづくりとコトづくりの融合で世界の「つくり」をリードする』とのテーマで書いているが、日本は、世界の「つくり」の工場となるべきだ。多くの経営者や国の政策は、イノベーションと言いつつ守りの戦略に終始してきた。(小平和一朗)