

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

09/30 2022

Earnest

Vol.10 No.4 (S039)



技術経営の知識を社員に伝え …… 2頁

西河技術経営塾（沼田校3期、代々木9期）修了式

[西河技術経営塾（沼田校・代々木校）]



南房総エリアでの地方創生事業の取り組み …… 4頁

館山を魅力あるところにする

[財団・地方創生研究会（第6回）]



データサイエンスという分野ができて統計と情報が融合 …… 6頁

データサイエンスとは、データから価値を創造する学問

[技術経営人財育成セミナー（第28回）]

OPINIONS

中小企業の経営者よ、中長期計画を立案し技術経営

一般財団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

円安が進行し、一ドル150円に近づく勢いで変化している。国内産業の多くが、原料を輸入に頼っていて、円安の影響と海外のインフレの影響をもちに受けている。販売価格の値上げが起きていて、この新しい激流を乗り切ることができないと企業の存続は厳しいものとなる。大きな不況が到来し、コスト増により、大きな企業ほど環境に耐えられなくなるかと予想する。真に中小企業にとっては大きなチャンスがあるものと思う。

これから、世界が崩壊されるような大きな混乱期に入り、物質価値重視の文明から精神価値重視の文明へ大きく変化が起きるのではないだろうか。

この変革期にうまく新しい激流を乗り切ることができれば、中小企業こそ革新的な成長戦略をつくり上げることが可能である。まずは、会社を取り巻く外部環境を観察し、状況を把握することである。そこに市場はありと考えている。

西河技術経営塾に入塾してくる経営者の多くが成長戦略に基づく中長期経営計画をつくっていない。外部環境の把握も不十分だ。経営者は夢を持つ必要がある。その夢を具現化する会社の未来を描くことができている。

まずは、実現可能なビジネスモデルを描き切ることだ。次に売上と利益に対して、3年間、5年間で実現する高い数値目標を設定することだ。高い目標があって、はじめて経営者として取り組むべき課題が見えてくる。

話は戻るが、円安が日本国家に対する成績評価であるとする、「失われた30年」といわれる低成長の原因である。低成長の原因をつくっているのは、国家ではなく成長を止めってしまった民間の企業にその原因があるといえないか。

中小企業には、伸び代がある。大企業ができない技術開発をすることで、小が大の市場に参入できる大変革の時代が到来している。中長期経営計画を立案し、実現するために必要な技術的な強みを社員と共に迅速に磨くことだ。

技術経営の知識を社員に伝え

沼田校3期生 研究報告書

西河技術経営塾（代々木校）は令和4年3月26日（土）に開塾し、9月17日（土）に沼田市役所内会議室で修了式を行った。審査の結果鶴淵保弘、大山英明、中島裕也、中村菜由の4名が修了した。中島裕也が優良賞を受賞した。



前列右から小坂哲平司会・講師、西河洋一塾長・理事長、小平和一郎講師・専務理事、後列右から大山、鶴淵、中島、中村の受講生。

**考えなかったことを考えた
ウイング常務取締役 中島裕也**

弊社は、主に型枠工事を中心に請負施工してきた。現在は、掘削工程から最終工程の埋め戻し、整形までを一貫して施工できるようになっている。

初回の講義で「取締役の役割をまるで果たしてないし、まず自覚がない」と言われたとき、くやしさと恥ずかしさが込み上がった。このくやしさを胸に刻み常に初心を忘れず会社の成長と、自分自身の成長を目標に塾では学んだ。

今までは明確な目標もなく現場責任者として仕事をこなすだけだ

考えた「事業の多角化」や「新規事業の検討」の大切さを知り「エンジンニアリングブランド」を立案し掲げ、「中長期計画」の成功には何をすべきかを学ぶ。

これまで自社の強みが何なのかを考えたことは一度もなかった。改めて自社の強みが何なのかと向き合ったときに顧客に直接自社の強みを聞くことと教えられた。

弊社がより一層発展していくためには、高い目標を常に持ち続け、社内へのベクトルを1つの方向に向けていくことが重要だ。「経営学は未来学」当初は理解出来なかった。講義と演習課題を重ねてい

**新たな時代の建設業を目指す
小坂建設工務部課長 大山英明**

弊社は土木建築をメインに事業をしてきた。スタッフ一人ひとりが、状況に応じて監督にも作業員にもなる柔軟性を備えている。強みは災害での災害復旧依頼、他社現場でのサポート依頼にも早急に対応できる対応力がある。

技術経営学を学び、実践することで、全社員を引っ張って行く目標を立てる事ができた。会計数値から「人・モノ・金・情報・時間」の流れを把握し、経営状態を理解できるようになった。現状の原価管理システムを理解し、生産管理に対する取り組みや施工時の7つのムダとりや、作業の標準化などを学んだ。

新たな時代の建設業に成長、発展するには、常に高い目標を持ち続けなければならない事と中長期計画を立て技術をベースに戦略的



ウイング 常務取締役
中島裕也

くと、知らなかったことを知り、見えなかったことを見えて、考えなかったことを考えた時に、講義などが未来学なのだと理解した。

この先まだまだ様々なことを考え、知識も得ていかなければならない。そして本講座で教えていただいた知識を社員に伝えていき、更なる発展のために一丸となって羽ばたいていく。

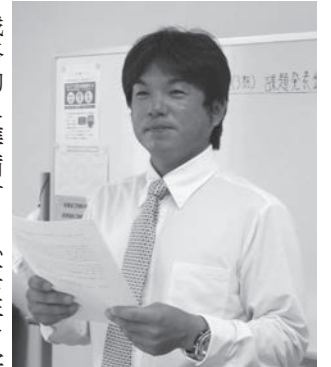
**技術経営の視点で事業を組立
北毛茶屋 おかみ 中村菜由**

起業し、経営を始めて5年目を迎えた。実際に事業を始めると計画通りには進まない。目の前の事で精一杯となってしまう中長期の視点で考える事が出来ずにいた。

そのタイミングで西河技術経営塾沼田校への入塾を勧められた。実践を見据えて経営を学ぶ機会はここしかないかと推され、入塾を決意した。

コミュニケーション「オゼギルド」を立ち上げる。「小さくてもあたたかい未来へ」をコンセプトに都会に暮らす人が「おぜのさと」とのに関わりしるをプラスする。

自分らしさを活かし幸せに働くことや暮らすことを大切に、新しく生まれた仕事と人財をマッチングさせる。そこから人を幸せにする経済を生み出していく。地域



小坂建設 課長
大山英明

に関わる事で人とのつながりや、自身のスキルを活かす事が地域に開く事で人とのつながりや、自身のスキルを活かす事が地域のためになるという喜びを得ながら地域の美味しい農産品や料理、宿代などに交換できる対価を得られる仕組みをつくる。

『経営学は未来学』未来へ向かうために現状と目指すべき姿を描ききり、そのギャップを埋めていくためにどうするかを学ぶ。できる事とやりたい事に差がありすぎて苦しんだ。技術経営の視点から事業の組み立てや経営視点での考え方の基本を学び、事業を再構築ができた。

国立公園が豊かで多様な尾瀬の生態系を支えるように、さとのエリアも多彩な人たちが希望ある未来を共に創る場所となるよう活動を続けていく。塾で学び議論し考え抜いたことで、経営視点での振り返りと未来構想がみえてきた。



北毛茶屋おかみ 中村菜由

仕事を通してお客様を幸福に

原澤林業事業部長 鶴淵保弘

林業という業種には、20歳のころから携わっており、伐採作業をはじめ、木材の運搬や木材の処分業など林業に関わる一連の作業を経験してきた。

現在は、林業事業部長という立場で人材育成や経営管理に取り組んでいる。

林業の魅力を日々発信し、仕事を通してお客様を幸福にする。私たちも幸福になる事。関わるすべての人々が幸せであることは目標ではなく、最低限の条件だと考える。「木」に関連することは数多くあり「ヒト、モノ、カネ」が動いている。木に関連する気になる事すべてに対応していくのが、原澤林業株式会社である。

今般西河技術経営塾で技術経営学を学ぶことで、自社分析を実際の数値を使用して行うことで、現状を把握することができるようになった。自社の強み、弱みを考えているうちに、自分自身に強み、弱みがあることにも改めて気付かされた。他社のエンジニアリング・ブランドも、意識することで見えるようになった。

「経営は未来学」と教わり、自分自身の意識を高め、取り組む。塾で学んだ知識を社員に伝え、一人一人の意識を高め、若手社員の採用を加速させ、塾で学んだ技術経営学で3Kのイメージを払拭させ人材育成に努める。全体で議論し課題を解決し未来を考え、常に高い目標で戦略を考え、社員一丸となって取り組む。



原澤林業株式会社 林業事業部長 鶴淵保弘

常に挑戦者の気持ちで経営する

代々木校9期生 研究報告書

西河技術経営塾(代々木校)は、令和4年1月26日に開塾し、7月27日に修了した。修了式は、明治神宮内フオーテラスにて行った。高橋永一が修了、優良賞を授与した。研修生として取り組んだ小坂哲平に対し「特待生」を認定した。

中長期経営計画を立案し戦略作り

あかぎチキン社長 高橋永一

株式会社あかぎチキンは、食肉販売事業と加工品販売事業の2事業で展開している。食肉販売事業と加工品販売事業の2事業で展開している。

食肉販売事業は、牛肉、豚肉、鶏肉全般を扱う。病院、給食センター、レストラン、ステーキハウスなど、40社以上の固定客を相手にB2Bビジネスを展開。顧客のほとんどは、リピーターであり、安定顧客である。

加工品販売事業は、群馬県産ブランド肉を使用した、高価格帯商品を生産販売している。ライオンナップは、井ものやカレー、とん汁などのレトルト製品。やきとりやもつ煮、チャーシューなどのチルド製品。地鶏や黒豚を使ったジャージャーなどの乾燥食肉製品。地元枝豆を使ったメンチカツなどの冷凍製品である。

自社の状態を会計数値で管理

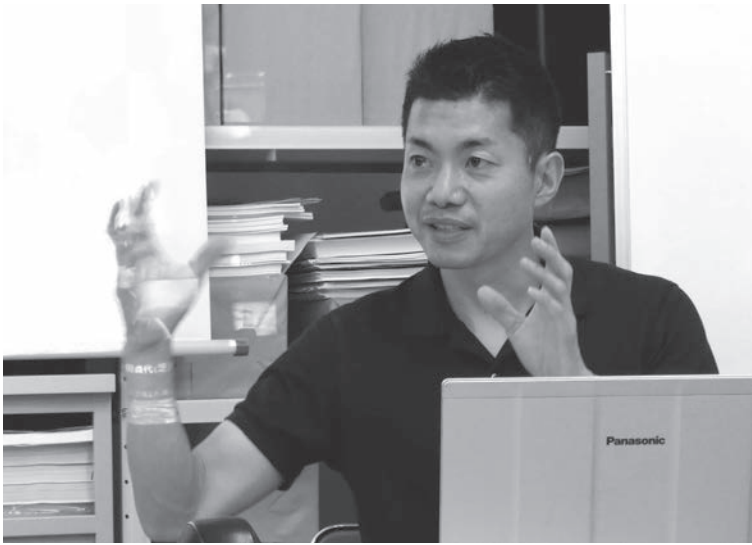
塾での代表的な気付きは、自社の状態を会計数値で管理する、製造原価の把握と管理、マーケティング活動、組織で仕事する、中長期経営計画を立案することの5点である。



前段右から修了生の高橋、西河洋一塾長、小坂特待生、上段右から山中隆俊講師、小平和一郎専務理事、浅野昌宏講師。

「経営は、未来学」を学んだ。3年後、5年後の企業の姿を明らかにし、戦略作りをする。人、モノ、金をどうするか。食肉販売事業の営業では、利根沼田地域だけでなく、群馬県内の中毛、西毛、東毛地域の公共施設や観光施設へ営業拡大する。加工品販売事業の営業では群馬県内のメジャーな販売委託先を増やす。自社のコーナーを設置、自社商品の魅力が伝わるようなレイアウトで、購買意欲を促進させる。

南房総エリアでの地方創生事業の取り組み



講師：石井唯行（㈱ワンズディー代表取締役）
参加者：吉池富士夫（座長、芝浦工業大学理事）Zoom、西河洋一理事長Zoom、小平和一郎専務理事、浅野昌宏理事（アフリカ協会副理事長）、石井唯行（㈱ワンズディー代表取締役）、平田貞代（芝浦工業大学准教授）Zoom、菫塚功（元埼玉県秩父農林振興センター管理部担当部長）、前田光幸評議員（エネルギー&イノベーション研究所代表）Zoom、六本木勇治（尾瀬パークホテル企画・営業・広報部長）Zoom、
欠席者：山中隆俊理事（㈱メデカルパーフェクト代表取締役社長）、小坂哲平評議員（小坂建設代表取締役）

館山を魅力あるところにする

第六回地方創生研究会

令和四年七月二十二日、地方創生研究会（第六回）を財団内会議室にて開催した。三名の委員がZoomにて参加した。今回はワンズディー代表取締役の石井唯行を迎え「千葉県南房総エリアでの地方創生事業の取り組み」と題して、活動状況の報告を受けた。

石井唯之は、生まれ故郷の千葉県南房総地域の活性化を目的に地方創生事業に取り組んでいる。「南房総に若者を呼び戻す」というスローガンのもと南房総地域の課題解決とビジネスの両立を目指している。魅力あるところに人が集まる。魅力がないから人が出てしまう。魅力を作るにはどうしたら良いのか、何が問われているのかを整理した。（注1）

【講演】講師（石井）館山市、本年は四万四千人で22年間で約24%減少している。館山でどういう地域になったらいいか、何をしたらいいのかを社内で議論した。

地域・地方から人が出てしまうのは全国的にどこも一緒だと思う。仕事が少ないとか、仕事の選択肢がない、給料水準が低い、館山近辺には大学・専門学校はなく高校卒業後の教育機関がない、遊ぶ場所は少ない、病院が少ないとかが挙げられた。

その中で魅力あるまちを作っていく必要がある。魅力を作るにはどうしたらいいのか、うちの会社で関わられるできそうなことを上げ6つに整理した。（図1）

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. 仕事の魅力UP | 創業支援、シェアオフィス 等 |
| 2. 教育の魅力UP | 体験メニューの開発 等 |
| 3. 遊び（観光）の魅力UP | 体験メニューの開発、集客支援 等 |
| 4. 食の魅力UP | 食品加工、農地の活用 等 |
| 5. 住むの魅力UP | 空き家の活用、移住者向け建物 等 |
| 6. 医療・介護の魅力UP | 病院誘致、介護施設の運営 等 |

図1 地域の課題解決に繋がる事業

実際の事業展開

仕事、遊び、食、住むという分野で6つの事業を展開している。第一は、宿泊型のワーケーション施設の運営で、LingAnywhere Commons 館山の運営を弊社が受託している。

第二は、企業研修サービスで、SnowPeak キャンピングオフィス館山の運営である。第三は、子供向け体験メニュー

で「リアル謎解きゲーム×里見八犬伝」の企画運営をしている。第四は、農地の活用で、企業向け「お米オーナー制度」の運営をしている。

第五は、空き家活用で「南房空き家活用本舗」を運営している。

第六は、シェアオフィスプロジェクトを運営している。

房総空き家活用本舗の運営

第五の空き家活用事業「房総空き家活用本舗」を紹介する。

空き家は、人口が減るのに反比例して増える。館山の2018年の空き家は約七千四百世帯で15年で約2倍近く増えた。

空き家にしておく理由は、物置に使うとか、解体費用をかけたくなかったり、将来自分や親族が使うかもしれないとか、貸すと好きなときに利用や処分ができない等、色々である。聞くと、草刈りが大変だ、近所に迷惑がかかる、固定資産税の負担が多い、あまり費用はかけたくない等困っている。

一方、都内の方とか、地元の方で空き家を使いたい方もいる。双方の話の話を聞くと繋がる場所があることがわかった。

山奥で貸すことが難しい物件も移住される方とか、2拠点居住をされる方にニーズがある。その中には、戸建ての賃貸に住みたい、庭付きの家がいい、ペット可の物件を探している、DIYでリノベーションしたい、荷物が多いので倉庫スペースが欲しい、飲食店をやりたいなどの需要があることが分かった。そこを繋げていく役目を弊社がやる。家を売りたい方は、売買取割とシンプルだが、売りたいだけ売れないけれども片付けが大変だと

(注1) 財団ホームページ詳細な報告内容 (PDF) を後日掲載します。

という方と使いたい方をマッチングさせる。基本的に弊社の方で賃貸契約をさせていただいて使いたい方に貸す。

コインパーキング方式

入居者がいる間のみ賃料を払う契約にしている。いわゆるコインパーキングと同じ考え。ずっと借りる者がいないとマイナスになってしまうので、入居者がいる間だけ賃料を払う契約にしている。

大家さんは、片付け費用、リフォーム費用、初期投資はなし。借りる方もリフォーム費用なし、現状回復義務なしという形で行っている。残置物の片づけは弊社で行う。最低限の修理は弊社が行う。

爬虫類を飼える環境を得る

事例として、鴨川市で築38年の戸建の賃貸ビジネスを紹介する。所有者の妹が2年前まで住んでいた。売却はしないうえに、遠方に住んでいるため、管理が大変で相談が弊社にあった。

当社で片付けとクリーニングを行い「ペット可、DIY可」として募集をした。募集開始日に東金市在住の23歳の男性から応募があり、内見をして即契約となった。

【質疑応答】

司会 (吉池) 質問を受けたい。

質問 (蒔塚) 米のオーナーの会社はどうやって見つけたのか。

回答 (講師) この会社はコワーキングスペースで、結局会員にはなかったが、検討頂いていた企業である。こちらから営業をしたのではなく、問い合わせを受け話している中で興味を持って頂き話が進んだ。

質問 (蒔塚) 実際にやって、オー

ナー会社の社員の人の感触、やっけて良かったみたいな感じはあったのか。

回答 (講師) 最初は田んぼとか入ったことない方が多いので、皆なヌルと入って「ワーとかキヤー」と発している。慣れてきて、遊んだり、楽しんで笑顔を多くする。途中からクタクタになってもう少しだから頑張ろう。田植えが完了して、チーム的に達成感があつて、その後一緒に館山の食材を食べてもらって喜んで頂いた。

質問 (六本木) 石井さんには、若者をこう館山に里山に呼び込みたいというのがあったが、目的に向かったときの課題を聞きたい。

講師 (石井) 弊社がやって、たくさん帰ってきているかというところではない。それをきつかけに1人2人っていうことでUターンになったり、移住に繋がったりという事例は出ています。手応えを感じている。コロナを機に、人の流れが変わった。少しづつ若い人が戻るきつかけに繋がっている。

質問 (前田) シェアオフィスというよりは空き家の話があつたが、探している人も相当都内にはいると思う。その辺の開拓をどうされるようとしているか。

回答 (講師) シェアハウスのニーズが非常に高い。シェアハウスは部屋は分かれていて、コミュニティ型の住宅みたいなの。常に満室経営ができています。初めに館山に移住をしてきて、情報が欲しいとか仲間が欲しいというニーズはある。そういった住宅を新しく建てるのか、既存であるところをシェアハウスのような形に作っていくのかは課題である。

「失われた30年」の結末が到来

中長期で日本の企業力を高める

円安については、色々な評論家が出て、まだまだ評価が分かれていて、しかし、ここまで円安が進んでくると、現状のままでは日本が豊かになれるのかの疑問もでてきた。

とはいえ現状の円安は、日本の通貨の実力、別な言い方をすれば国力を示す指標である。

一般大衆につけが回る

資源がない日本は、輸入に頼って産業が成り立っている。また農産物の大半も輸入に頼っている。海外のインフレによる価格の上昇と円安が絡み合い、原材料の輸入価格が大幅に上昇し

特別寄稿 第十回

円安は低金利政策が原因か

ている現状がある。

原価高となり、販売価格の維持が難しくなっている。値上げが始まり、国民の消費生活に影響がはじめた。

賃金や年金が上昇していないままの状態、物価上昇が起きている。収入が増えずに、支出が増える。いま起きている状況が苦しくなるのは、経営者でも政治家でもなく、一般大衆である。その大衆の生活が苦しくなって購買力が無くなれば、まさに「失われた30年」の結末がやってきたといえる。

この円安の根本原因は、繰り返される「国力の低下」にある。日本の企業の競争力の低下にあるとみる。近年、日本企

業が取り組んできた、株主重視・配当重視の経営、研究開発費の抑制、非正規労働者の雇用、海外への工場移転、半導体・液晶の国家プロジェクトの結末など、過去分析をすると、中長期の視点での経営に取り組むことをしないで、目先の利益を出すことに終始した結果だと言えないか。

株主重視・配当重視では目先の利益出しに走った。事業化の見通せない研究開発の停止で今や後塵を拝することになる。

人財育成に取り組めない非正規労働者の雇用、安価な労働者を求めて海外への工場移転。半導体や液晶など国家支援プロジェクトの失敗。

日銀の低金利が、円安を招いているといわれるが、日本企業に競争力が無いことに原因があるとしたら、金利をあげても円安は止まらないのではないかと考える。世界から孤立し、追い込まれている日本、このままの円安で日本はもつのかという疑問が起きてきた。日本の企業の多くが目先の経営に終始し、技術的な強みづくりを怠った結果とも見える。

景気を良くするには給与の引き上げができる企業は1円でもベースアップする。次に正規社員を雇用し現場力を強化する。海外生産を国内回帰する。その結果、日本は豊かになる。(小平和朗専務理事)

データサイエンスという分野ができて統計と情報が融合

データに基づいた分析を生かすには、目的を明確にする

データサイエンスとは、
データから価値を創造する学問



講師の白川清美教授

財団事務所で対面で受講する参加者各位

令和4年8月25日、財団にて白川清美教授(注2)を迎えて『データサイエンス教育と起業』と題するセミナー(注3)を開催した。講師の白川先生は、立正大学データサイエンス学部の教授で工学博士で統計のスペシャリストである。立正大学のデータサイエンス学部の立ち上げに際して、教授として赴任している。セミナーでは、データサイエンス学部の概要や学生が積極的に学習に取り組むための環境づくりや企業との連携の紹介、「就職」を前提とした概念を覆し、「起業」のために何を学習すべきかを考える場になる取組みについて、ご講演をいただいた。

データサイエンスとは

データサイエンスとは、データから価値を創造する学問である。経済学部とか、他の学部と異なつて、こういうものがデータサイエンスだという定義は現状ない。データサイエンスっていう言葉を使った大学が出てきているが、みなそれぞれが違うことをやっている。データを実際に見るところから、宝物を見つけられるところを目指している。

大学の特徵

立正大学のデータサイエンス学部の特徴は、社会・ビジネス・観光・スポーツという四つのテーマで募集をしている。

社会では、公的統計のデータを扱う教員がいる。ビジネスでは、アプリを使って分析していく、今流行りのAI研究の人達がいます。それから、観光がキーワードで人が集まるところの解析がある。皆さんが今スマホを持っていると思うが、GPSで今現在どこにいるかの情報が、簡単に手に入る時代になっている。

データサイエンスに注目

今なぜ注目を浴びているのか。基本的にはビッグデータという言葉が流行ったこと。あとは色々なモノにセンサーが付いていることで、今まで取れなかったデータが集まったり、瞬時にデータが取れるようになった。

ビッグデータを分析できる計算能力のあるような人達が、何かの結果を導き出すということをやっている。その結果、今まで分からなかったことが分かってきた。データサイエンス教育が必要だということである。

何をやったら良いのか分からない

実際にデータ分析していると、企業において人が足らなくなつたという話もあるが、本当に実際にどれだけの人がデータサイエンスをやりたいかは未知数だ。

会社で「データサイエンスやってみたいか」と聞けば「やってみたい」と答える人は沢山いると思う。ただ、なかなか分析が難しかったり、実際に何をやったら良いのか分からないのケースもある。

企業として実際にAI予算を取って色々なことをやってみようと思つたが実際に結果が出てないというところもあれば、社員の方がそのAIに長けていて実績を残しているところもある。企業の中でも、うまくいっている会社と、うまくいっていない会社がある。

理系文系に縛られないスキル

データサイエンスに求められるスキル、データサイエンスっていうことは一つの力だけでは分析することはできない。なので、このビジネスとかで、データサイエンスとか、エンジニアリングデータを活用する分野の知識が求められる。

理系文系に縛られない学びの重要性がある。このビジネス力だったり、データサイエンス、データエンジニアリングというのを、学部の学生が4年間の間で学ぶことは結構厳しい。

四つのテーマの中から一つ選んで、その中の一つから、自分のコースにあったスキルであったり、知識を身につけて、データサイエンスを育成する教育に取り組んでいる。

(注2) 立正大学 データサイエンス学部 教授

(注3) 本セミナーの詳細は、後日ホームページ (www.eufd.org) に掲載する。

カリキュラムの特徴

データサイエンス学部のカリキュラムには、専門基礎と教養があり、データサイエンスの基礎、価値創造基礎に進み、データサイエンス発展、価値創造発展で演習科目となっている。学部生が学ばなければいけないことが多くある。それをどう身につけていくかが問題である。座学ではなくて、実体験を経験させるところで、見つけさせることが必要かと思う。

AIのプログラミングとかを1年、2年でやる。自分の興味に合わせて様々な分野をやるのは2年からはある。今回はコロナのこともあり、1年生2年生が自宅での勉強となったので、思うように進んでない。3年生4年生で実践を積んでデータサイエニストになれる教育できればと思う。

【質疑応答】

司会(小平) 質疑にうつる。

質問(古谷規則) データサイエンス教育と起業というテーマで講演を聴いた。最終的にそれがお客さんに受け入れられてお金に変わらないといけない。実際にデータサイエンスで、起業に結びつくような実例はあるのか。

回答(白川講師) 起業したい学生は何人もいる。一番多いのはスポーツである。ただ、スポーツは、今データをどうやって取るかを、自分が実体験して自分が運動を知って、データを取っていくところである。今後分析した結果がどう使えるかで学生自身が分かっている段階だ。埼玉の野球の顧問では分析関係者になってコンサルをしてお金を取っていく。既にモデル的には成り立っている。

質問(瀧川淳) 実務よりの教育事業を請け負って、それで企業にこ

ういった人材を供給していくという会社が成長している。何かビジネステーマを定めていくのか、データサイエニストの教育でいいのか。お考えを聞きたい。

回答(講師) 製薬会社は派遣を雇っている。実際にデータサイエンスの部分は外注化している。今と逆な部分がある。学部生が何人かでチームを組んで起業する。データサイエンスで起業する事例。データを分析する起業では派遣をしていく。大学とのインターンシップで繋がりができた企業の方でデータサイエンスに関心を持ってもらったところに派遣し、実際に学ぶのが良い。そこまでのスキルを持たせるのが大変だからだ。企業の中に入ったとしても考えられる力をつけることが4年間の間に必要かと思う。目的を持った解決ができる。それぞれ人と違うことが導き出せる人材の育成ができればと思っている。

質問(渡辺直子) 大学で教えている中で、ビジネス的な考え方が必要と聞いた。そこを学生に教えるのは難しいかと思っていて、どう学生に教えるのかをお聞きしたい。

回答(講師) 経済学部の経済系を分析している人やイノベーションについて分析している先生とかいるので、そういう点では他のデータサイエンス学部と違って分析できる環境は整っている。そういう先生は私を含めて企業と連携している。企業での打ち合わせに連れて行って経験をさせる。先輩が打ち合わせしているのを聞きながら実際に学ぶ。

知財戦略6

新刊「ソニーがくれた夢」人も知財も使いよう！ 中村嘉秀著のご紹介

中村嘉秀氏

本新刊の著者である中村氏は、元ソニー知財の統括責任者、元ソニーケミカル社長、元アルダージ社長を歴任しております。知財の大先輩であり、見識高く10年程前より日本ライセンズ協会や21世紀構想研究会知財委員会で大変お世話になっております。

企業知財人の本

企業知財の大御所の方の本では、元ホンダの久慈直登氏の「喧嘩の作法」知財スペシャリストが伝授する交渉術、元キヤノンで弁理士の丸島儀一氏の「キヤノンの特許部隊」知財のひとにきく、中小・ベンチャーよ、知財力で立ち上げられ！」等が企業の知財活動を大変興味深く読みました。中村氏のこの本は、「私の履歴書」の如く氏の人生の総括として書かれた節があり、知財活動だけでなく経営や生き方を含めて大変興味深く、役立ちました。

「ソニーがくれた夢」

生い立ちから、土佐高校卒業後に米国南部の田舎町での2年の留学経験、敗戦後約15年にも拘わらず暖かく迎えられる黒人差別も経験し、ニューヨーク五番街のソニーショールムに掲載されたアメリカで初めて見た日の丸に感激した。大学卒業時のソニー入社面接での盛田昭夫副社長との興味深いやり取りは、学生にも大変役立つと

「ソニーは挑戦することに実に寛容であり協力的であった」 (株)リガク 弁理士 石塚 利博

思います。

「上の人材ではないが、誰もやったことがない、世界初が当たり前の目標。嬉々として仕事に没頭する人が殆どであった。」との自由闊達さでの開発推進エネルギーが良く分かります。

大賀社長からの「人を大事にして。いかに多くの人が賛同してついて来てくれるかでお前の価値も決まる。」との教えを中村氏は実行されたのだと思います。

「知的財産を生かすも殺すも、それは経営トップの力量と意識にかかっていると云って良い。」そのため、筆者は、知財部門長が知財での事業貢献を実践し経営幹部に理解して貰うのが大事だと思います。

中村氏は、テレビを含むデジタル時代での錯綜した膨大な数の特許の問題解決を個別ライセンスではなく、パテントプールでの解決を提唱した。画像圧縮のMPEG2のパテントプールを日米欧の主要企業が4年の歳月を掛けて合意し本技術に係る瀬品の普及に多大な貢献を果たしました。知財に係わらない経営者、サラリーマンの方も是非一読頂ければ幸いです。



(注4) 明治大学政治経済学部専任講師・博士 (経済学)

(注5) 詳細については、萩原伸次郎・大橋陽・下斗米秀之訳『米国経済白書2022』蒼天社出版、(近刊) 第7章を参照のこと。

気候変動がもたらすリスクへの対応は、人類共通の課題である。世界の平均気温は、産業革命の時代に比べて約1度上昇した。気候変動の大きな要因は、温室効果ガスに含まれるCO₂である。このため、地球温暖化を止めるには、CO₂の排出量を実質ゼロにする必要がある。2015年のパリ協定では、産業革命以降の気温上昇を2度未満、できれば1.5度に抑えることを目標とし、各国に削減目標の提出・更新を義務づけた。しかし最近の研究によれば、さらなる政策措置を講じなければ、2100年までに産業革命前の気温よりも2度低くなる確率は10%未満である。アメリカでは、高温や乾燥による大規模な山火事が相次ぎ、カリフォルニアでは数千人に避難命令が出るなど、被害は深刻だ。過去5年間で風、洪水、山火事、その他異常気象による推定被害額は年間約1200億ドルにも上る。▼バイデン政権は、クリーン・エネルギーへの転換を含めて、温室効果ガスの排出削減に積極的だ。例えば、内燃機関(ICE)から電気自動車(EV)への転換を図る自動車業界をみてみよう。バイデン大統領は、EV生産を支える国内サプライチェーン構築の支援と、2030年までに乗用車の販売の50%をEVにするという目標を発表した。消費者のEV購入を促すために必要なインフラにも投資した。現在アメリカには公共の最速EV充電器は約50000台で、北東部や西海岸の一部に集中している。2021年超党派派イニチエーションとEV充電スタンドの

連載：アメリカ経済史に学ぶ

第21回 クリーン・エネルギーへの転換は円滑に進むのか？ (注5)

▼果たして経済を前進させていく気候変動のリスクに対処することは、可能か。処方箋は脱成長なのか、加速主義なのか。いずれにしても地球の未来を見据えた資本主義のあり方が、いま問われている。

全国ネットワークの構築に数十億ドルを投資した。世界のEV市場の価値は2020年の1630億ドルから2030年までに8000億ドル以上に成長すると予想され、期待が高まっている。▼しかしクリーン・エネルギーへの転換の実現には課題が残る。化石燃料に依存する全米の地域社会の存在はその一つだ。自動車は温室効果ガスの主要な排出源だが、EVへの転換は、ICEに連続する生産と雇用を減少させる。アメリカの自動車業界の労働者は、ディーラー業界を含めて400万人を超える。しかしEVへの転換は、ICEに特有の部品やサプライチェーンに関わる仕事を減らすだろう。例えばエンジンとモーターが車輪に動力を伝えるシステム、パワートレインは、ICEとEVとは部品が異なる。同分野で働く14万人の従業員のうち70%の大部分は、ミシガン州、オハイオ州、インディアナ州の小さな地域社会に集中する。エネルギー転換を加速させるには、これら地域への最善の支援と政策措置も求められる。▼国際社会も脱炭素社会への備えは十分でない。中国など大国の「爆買い」で天然ガス価格は高騰し、資金力のない国は石油や石炭を求め、皮肉にも化石燃料の争奪戦は激しくなった。ウクライナ危機もエネルギー資源価格の高騰に拍車をかけている。▼果たして経済を前進させていく気候変動のリスクに対処することは、可能か。処方箋は脱成長なのか、加速主義なのか。いずれにしても地球の未来を見据えた資本主義のあり方が、いま問われている。

下斗米 秀之 (注4)

一般財団法人
アーネスト育成財団
案内

経営塾ネット入門講座
第1回 エンジニアリング・ブランドの構築
第2回 経営は未来学と題する2本の動画を制作し、ユーチューブに掲載した。
塾修了生の学び直しおよび技術経営学の普及啓発が狙いである。

編集後記

西河技術経営塾は代々木校(9期生)と沼田校(3期)から講座構成の見直しをした。2期までの沼田校は入門講座としての扱いで代々木校の約半分のカリキュラムで構成されていた。今回、これまでの代々木、沼田の実績を踏まえて見直した。
見直しは(1)科目名と構成は適正であるか(2)受講生にとって代々木も沼田も受講動機で差はない(3)受講生の大半が中小企業経営者、大企業にのみ通用する経営学を論じていないか(4)デジタル時代の経営学を教示できているか(5)設立10年、技術経営塾をメジャーにする。

研究を終えて動画を紹介するとスマホを使って受講してくれる。技術経営の要素を容易に学べるので学問としての拡散を期待している。
地方創生で元気な日本づくり
コロナで活動を休止していた地方創生研究会(第4回)を3月から再開した。第4回は、丸亀について前田光幸が、第5回は、おぜのさとについて六本木勇治が、第6回は、石井唯行が館山について第7回は、10月11日に菅原貴弘が岩手をテーマに発表する。

塾生OBの成果報告と表彰
西河技術経営塾で学んだ成果を塾生OBからレポートを募集している。来年1月に帝国ホテルで行う予定の賀詞交歓会で優秀なレポートを表彰する。

塾生OBの成果報告と表彰
西河技術経営塾で学んだ成果を塾生OBからレポートを募集している。来年1月に帝国ホテルで行う予定の賀詞交歓会で優秀なレポートを表彰する。

誠実を伝える情報紙

Earnest

アーネスト育成財団 活動報告
2022年09月30日
Vol.10 No.4 (S039)



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