

第 2 期 事業報告

平成 2 5 年 1 0 月 1 日 ~ 平成 2 6 年 9 月 3 0 日

事業報告書

1 . 事業概要

1990 年代から日本の経済活動は低迷してきた。アベノミクスによる経済政策で好転し始めているといわれるものの、国民所得を改善するまでには至らず、「失われた 30 年确实」を否定できる状況にはない。日本経済を上向きに変えることはできないものか。「失われた 30 年」を食い止めるには、日本経済の成長を阻害する本質的な要因を洗い出し、議論し、対策をしなければならない。

日本経済低迷の原因の一つに起業が少ないことがある。日本には、良い技術や技能があるが、事業化の壁は高く、起業するベンチャービジネスは少ない。我が国の持続的な成長と活性化には、起業家や事業家などの支援に取り組む必要がある。

財団設立の趣意に沿って事業をするための、技術経営人財の育成、起業家を支援する人財の育成、世界経済の動向調査、事業資金の提供などについて、討論、研究をする研究会、研修会、シンポジウム、調査研究活動、各種事業等を行うことを目的に、時代の要請に応える事業活動に取り組むことで、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きた。

具体的には「技術経営人財育成セミナー」の開催、西河技術経営塾では「実践経営スクール・基礎コースの開塾」、「上級コース検討研究会」、調査研究委員会では「技術経営人財の育成と活用に関する研究委員会活動」、「グローバル研究会（世界経済の動向調査）」、その他「事業資金の提供」や「コンサル事業」などの事業に取り組んだ。

2 . 公益事業

当財団が取り組む公益事業は、「人財の育成と活用に関する事業」である。この事業は、(1) 技術経営人財育成セミナー、(2) 西河技術経営塾、(3) 調査研究委員会、(4) 事業資金の提供、(5) コンサル事業の 5 つで構成される。

2 . 1 技術経営人財育成セミナー

「変革期のリーダーが学ぶことは何か」というテーマで、本年度も昨年度に引き続きセミナーを 2 か月に 1 回程度開催した。参加定員 18 名とし、財団内会議室で実施した。技術経営人財の育成と活用に関する研究委員会の委員を中心に経営者や経営経験者が参加し、講師の問題提起に対して意見交換を主体としたセミナーが開催できた。意見交換の中から新しい気付きや知見を得ることを心掛けた。

経営の教材の多くは米国の経営ビジネス書がほとんどで、日本人の経営者によるビジネス体験に基づいた経営書は少ないので、日本人による技術経営情報を提供することを意識して取り組んできた。

本セミナーの意見交換で出た内容は、議事録としてホームページに掲載した。

日本の経営の優れている点や見直さなければならない点などを、経営を学習するための資料として役立つことを願っている。

<セミナー開催実績>

- 第8回 技術経営人財育成セミナー**（2013.11.26）吉久保誠一 芝浦工業大学総合研究所客員教授、
テーマ：技術・経営・デザインのベストミックス
- 新事業創出ケーススタディ：ウォシュレット -

『技術・経営・デザインのベストミックス』とあるが、主としてビジネスとして成功するのはテーマ設定が大切である。そのテーマ設定で成功した「ウォシュレット」ビジネスをケーススタディにして、成功、失敗について紹介してくれた。

新しい技術をビジネスにつなげなければならない。また新しいビジネスの発展の後ろには新しい技術が存在している。企業や大学でやっている研究テーマをビジネスにするのは難しく、成功する例は多くないとみて良い。経営という立場で技術を取り込んでビジネスにしなければならないが、それに「デザイン」を経営のツールに加えると経営のデシジョンが早くなり、ベクトルを合わせるのに具合が良いので、このデザインについて研究している。

ビジネスを進めるときにテーマ設定が重要で、これを間違えると結果が出ないばかりでなく経営資源の有効利用の失敗につながることから、ここをポイントに話を聞いた。

- 第9回 技術経営人財育成セミナー**（2014.2.4）川口弘行 博士（工学）
サイバー大学 IT 総合学部専任准教授・港区情報政策監（CIO 補佐官）
テーマ：CIO が企業経営に果たす役割 - IT・ビジネスのプロフェッショナルとして -

経営資源というと、人、モノ、金、情報、時間の5つを言う。日本は「情報」という経営資源の利用で大きな遅れを取っている。CEO、COO、CTO、CFO は、日本の経営の中でもその役割が理解され始めているが、CIO（Chief Information Officer）もCEOの次席に位置し企業の経営戦略を情報技術や情報化投資の面で実現させるなど、情報や情報技術（IT）に関する業務を所管する役割があるにも関わらず、その役割はあまり理解されていない。

今回の技術経営人財育成セミナーでは「CIO が企業経営に果たす役割」と題して行政のCIO 補佐官として勤務をしながら、その経験を生かしてサイバー大学の准教授として学生の指導にあたっている川口弘行氏を迎え開催した。川口氏は「現在、日本企業においてCIO が活躍する場面は限定的であるものの、企業経営において情報技術をいかに活用するべきかは、どの企業においても共通する喫緊の課題である」と言う。サイバー大学でバーチャルな教育を手掛けるとともに港区や経済産業省のCIO 補佐官の仕事をしている。実践的な経験や知見を聞くことができた。

- 第10回 技術経営人財育成セミナー**（2014.5.26）碓井 誠
（株）オピニオン 代表取締役社長、京都大学経営管理大学院特別教授
テーマ：CIO が日本を変える、会社を変える

- セブン-イレブン流サービス・イノベーションの進展 -

IT (Information Technology) 活用で日本は必ずしも先進国と言えない面もあるが、セブン-イレブン・ジャパンの情報システムは日本を、世界をリードした業務システムとなっている。日本にも世界に誇れるサービス・イノベーション事例があることが分かった。「CIO が日本を変える、会社を変える」と題して元セブン・イレブン・ジャパンで常務取締役システム本部長として長年情報システムの構築に携わってきた碓井誠氏を迎えて開催した。

碓井氏は 1978 年にセブン-イレブンに入社以降、業務プロセスと一体となったシステム構築に携わり SCM (サプライチェーン・マネジメント) \ DCM (デマンドチェーン・マネジメント) の一体改革をリーダーとして推進してきた実績と、セブン-イレブン米国の再建に取り組んだ実績も持っている。

現在は、京都大学大学院の MBA で教壇に立ち人材の育成に取り組むとともに、株式会社オピニオンを立ち上げ、国内や海外企業などの情報システム構築の支援に取り組んでいる。CIO (最高情報責任者) の役割りについて実践的な経験や知見を聞き、質疑応答を通して参加者全員で次世代の情報システムについて学ぶことができた。

第 11 回 技術経営人財育成セミナー (2014.6.17) 富永 永和 (株)FIND 代表取締役社長

テーマ：今、CEOに求められるマーケティング構造的理解力

今回のセミナーは「今、CEO に求められるマーケティングの構造的理解力」と題して広告会社で主に製造業のマーケティング業務全般を経験し、現在(株)FIND で行動データに基づいたマーケティングを実践している富野永和氏を迎えて開催した。

富野氏は 1995 年に株式会社電通に入社以降、プロモーション効果やブランド価値の見える化、消費者の価値観変化と商品選考変化予測モデルの開発、商品要因と外的要因を用いたエージェントモデル開発などの実績も持っている。現在は各種デジタルデバイスから得られる行動データを用いた需要マッチングシステムを開発し、各種メディア上で広告や情報サービスの事業開発を行ってきた。

変革著しい自社のマーケティング活動を適切にハンドリングしていくために取り組むべきマーケティング構造的理解について、質疑応答を通して学ぶことができた。

第 12 回 技術経営人財育成セミナー (2014.9.4) 岸田 雅大

明治大学電気電子生命学科講師、東芝総合人材開発 認定講師

テーマ：企業事件・事故の事例に学ぶ対応策 - 技術者・経営者の倫理を問う -

企業ブランドは、たった一つの不祥事で一瞬にして崩壊してしまう。食中毒、食品メニュー偽装、期限切れ原料の使用、自動車のリコール隠し、耐震偽装、鉄道保安事故等枚挙に暇がありません。

有名な、米国チャレンジャー爆発事故も、ビデオを用いて当事者のジレンマ体験をすることができた。ジレンマ問題は企業活動の我々の現場にも常にある。出荷判定、規格審査、納期と品質等、実務技術・経営者の身近な経験事例の紹介があった。

身近なジレンマ問題を、安全・倫理事件に発展させない為の実践事例を、ゆでがえる防止、

小組織現場の安全徹底、 大企業での全社定着化 の3つの類型に分けて紹介がされた。

技術者の倫理が問われるような事故事例を学びながら、安全・倫理対処の実践事例の報告を聞くことで、質疑応答を通して参加者全員で技術者や経営者が取り組まなければならない安全対策等について学ぶことができた。

2.2 西河技術経営塾 実践経営スクール・基礎コース

『西河技術経営塾(実践経営スクール・基礎コース)』を企画した。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を目標に開塾した。

(1) 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

(2) 開塾の背景

技術経営人財育成事業

今回企画した実践経営スクール・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行う、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くいる。

社長に就任したものの色々な事情で時間を掛けて経営経験をすることが出来なかったり、ビジネススクールに行くにしても、適当な実践型の技術経営人財育成の場が無いなどで困っている方も多い。従って技術者だけ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学習する。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。

「基礎コース」の開講を決断したのは、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だ。日本の経営環境で、社会のビジネスリーダーとしての経営実践力を学んでいく。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している。

(3) コースの位置づけ

3つの階層からなる実践経営スクール

本実践経営スクール(西河技術経営塾)は、基礎コース、リーダーコース、指導者コースの3つの階層で構成する。(図1 参照)

10月23日に開塾した「基礎コース」は、技術経営実務に役立つ基礎知識および創造力の鍛錬に取り組んだ。第1期生は3名が入塾し、尾崎一成氏、更科技里氏の2名が修了した。修了にあたって、

平成 26 年 9 月 17 日に開催の審査報告会での発表を 5 名の審査委員による審査報告を受けその内容を考察、検討した結果、「西河技術経営塾 実践経営スクール・基礎コース」修了の水準にあることを確認し、9 月 24 日の修了式で修了証を授与した。

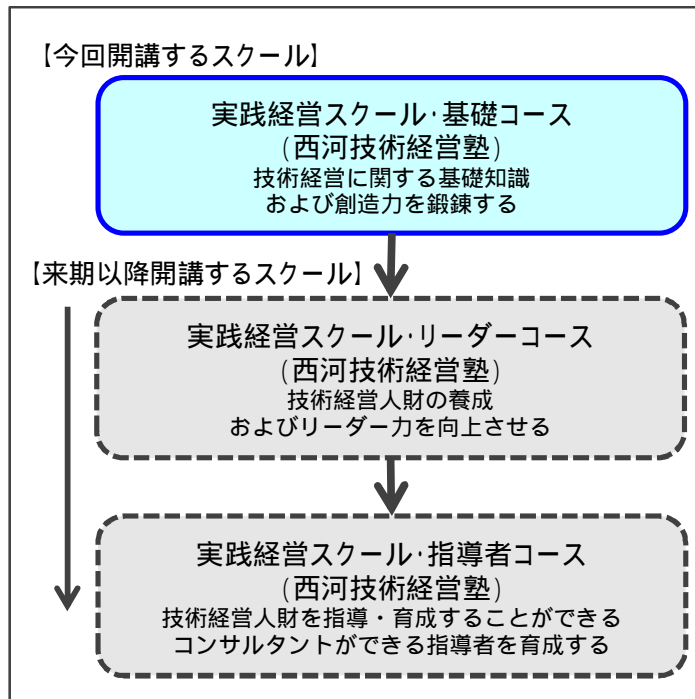


図 1 実践経営スクールの階層別 3 つのコース

(4) 講座構成

日本の経営環境における経営実践力を学ぶことを目標にしている。複合学である経営を効率的に学ぶには、個々の学問を学ぶのではなく、関連する学問を浅く広く、機能的に連携させながら学ぶのが良い。その点を考慮してテーマを設定していて、それに合わせた教材を開発し、短期間に経営に必要な総合力を高める学習の場と数年先の経営を予見できる創造力を鍛錬する場を提供することに当塾は狙いを定めている。

学習講座は、「S1:ビジネスモデル」「S2:事業計画」「S3:基本戦略」「S4:中長期戦略」「S5:経営戦略」という 5 つのステップで構成されている。

演習では、学習講座で学んだことが演習の課題に対応していて、自ら取り組んでいるビジネスに対応して、それをケース研究の課題と、受講者間でのディベートなどを通じて、創生力を鍛錬していく。

S1: ビジネスモデル

受講者が今抱えているもしくは取り組んでいるビジネスのモデルを書き出す。

このモデルの段階で、(1) ターゲット顧客を決定する、(2) 競合社を洗い出す、(3) 自社の特徴、(4) 差別化、付加価値化の方針 (機能、価格、品質) (5) ブランドづくり・・・の 5 つを明確にする。

S2: 事業計画書の作成

ビジネスのモデルを具体化して事業計画書を作成する。事業の概要、売上目標、市場規模と動向、価格政策、販売促進活動などを記述する。

事業計画の策定にあたっては、会計数値で定量的な積算に基づいて計画することを学ぶ。ターゲット市場と、その市場における具体的顧客をあげて数量化し、売上計画を作成する。

事業は様々な施策により、また外部環境により当初想定した結果とは異なるのが常である。売れるだろう、いくら売ったのかという、未来と過去の間が繋がっている。事業実績を事業計画と対比して検証することなど、事業のリスクと検証方法を学ぶ。

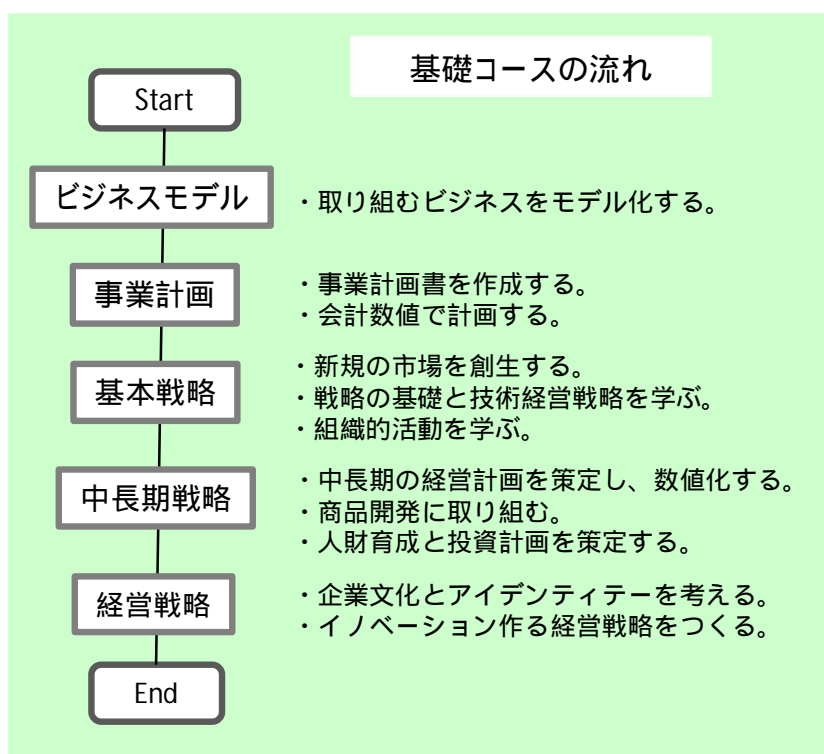


図2 基礎コースの流れ

S3: 基本戦略を学ぶ

基本戦略を学ぶ講座では、8コマのテーマに取り組む。メインテーマとしては「新規の市場の創生」「戦略の基礎と技術経営戦略」「会社組織と組織的活動」「モノづくりを理解し、生産活動」の4つがある。

会計に関連する講座として、「ビジネスを会計数値で管理する」「モノづくりを会計数値で管理する」の2コマがある。

市場を理解するための講座として、「エンジニアリング・ブランドと技術経営」「顧客とのコミュニケーション」というテーマで2コマが準備され、「戦略の要にブランド構築がある」などを学ぶことになる。

S4：未来を描く中長期戦略

経営者に求められる重要な能力に予見力がある。人、モノ、金という3つの要素は、3年とか5年という長い期間をかけて取り組む必要がある。社会がどうなるか、その結果市場がどうなるか、業界変化はどうかなどを予測し、事業を描かなくてはならない。想像力を発揮しなければならない世界である。

中長期戦略を学ぶ講座では、4つのテーマに取り組む。メインテーマとしては「中長期計画を作成する」「商品開発の進め方」「人財育成と設備投資(中長期計画)」の3つがある。市場を理解するための講座として「ビジネスにおけるホスピタリティとセンスウェア」に取り組む。

S5:経営戦略

経営戦略を学ぶ講座では、12のテーマに取り組む。メインテーマとしては「企業文化とアイデンティティ」「ICTを活用した新規ビジネス」「海外におけるモノづくり」「イノベーション(社会変革)を作る経営戦略」「プロジェクトマネジメント」「マネジメントとリーダーシップ」「リスクマネジメントと失敗学」の7つがある。組織管理に関する講座として「会社を取り巻く法令と規則」がある。市場を理解するための講座として「海外マーケットの市場創生」「サービス・イノベーションで新規ビジネス」「M&A、契約、特許申請」「CSRとマスコミ対策」という4つのテーマに取り組む。

(5)実践経営スクール・基礎コースで何を学ぶ

サービス業にも、モノづくりはある。モノづくりの生産活動、商品開発の進め方などを学ぶ。サービス業の多くは、モノづくりと関係していて、モノづくりの知識の習得も大事である。経営者として事業を遂行するに当たり、ものの捉え方や、考え方や、知恵を磨くことが重要である。講義の重点をそこに置き、経験知を豊富に交えて、より実践的、より身近な内容の講義にしている。

受講者は、戦略の立て方、現状進めているビジネスの捉え方、予算の立て方等の理解が進むにつれて、仕事の進め方の改善や進歩が現れてくる。全講師で進める課題講義での受講生の対応の進歩は著しいものがある。受講生が進めているビジネスに対し、自ら課題を見つけ対応できるようになってきた。受講することで、戦略の立て方、現状進めているビジネスの捉え方、予算の立て方等が出来るようになる。課題演習での対応の進歩は著しいことが確認できた。

出来るだけ講師と受講者が対話出来るようなゼミナールスタイルを心がけている。経営者や経営管理者として知っておくこと、応用して使うときの注意点など初心者が理解できるように講義を進めることにしている。まず知識を学び、次にそれを応用する技術を会得する。そして自分で考えて、自分ならどう応用するかを自分の事業計画策定や事業コンセプトとして具体的に落とし込んでいるかを確認することを学ぶ。

市場の中に身を置いて事業を考える

当初戸惑いがあったが、徐々になれて経営用語も素直に出てくるようになってくる。販売する新しい商品群を他の事業といかに識別して顧客に分かり易く、かつ会社の中でも使い易いものにするのかなど、事業全体の構想や顧客へのアピール、また事業を始める時の発起心と関係していることが講座の中に出てくる。市場の中で事業を考えるようになった。知識を実践に結び付け、知恵にまで自己変換する能力を塾生は獲得できるものと期待している。経験者の実践を通じて獲得した言説から知恵をくみ取ることができた。

会計数値で事業を評価する

ビジネスモデルを構想する段階から会計数値に落とし込んで評価することに取り組んだ。このやり方をするには、簿記の基礎的な知識が必要となる。受講生の簿記の知識に対する理解度を確認し、理解が不十分なところは補講で対応した。簿記的知識とは基本的な仕訳と損益計算書（PL）や貸借対照表（BS）原価計算書などの財務諸表を読めるレベルである。

中期経営計画も数値で評価することで、曖昧さを取り除くことができた。終了後に開催する懇親会では、現状抱えている仕事の悩みなどに西河塾長が直接答えることを通して、会社の社会的役割や人財育成の留意点、リーダーの人間力の向上に取り組んだ。

仕事の価値が認められて黒字となる

仕事で取り組んでいる塾生の個々のテーマを演習では課題にしてケース研究に取り組んだ。小人数で、現実的なテーマであることも功を奏して、自分の頭で考え自分の力で解決する思考力が出来上がったと評価している。

CEOはボトムアップの情報をいかに適切に集めるかが基本であるが、答えの出にくいイノベーションと言われるような経営指針を決める際、経営者は孤独である。そのような覚悟ができて社会に役立つ経営者になれる。「会社の収支を赤字にしてはならない」「赤字経営は誰かに損を与えている」「社会にその仕事の価値が認められて黒字になれる」「配当ができて株主に感謝することができる。社会に貢献することができる」という西河イズムの基本の理解が進む。

（6）西河技術経営塾と松下政経塾との違い

仕事をしながら実践的経営を学ぶ

西河技術経営塾を企画する段階で「松下政経塾」の仕組みを参考にした。大きく異なる点は、現役の経営者（仕事に従事）を対象としている点や、塾運営実費の一部を受講生に負担して貰っている点にある。実務に関わっている受講生は沢山のビジネスの課題を抱えているし、仕事から学ぶことも桁違いに多い。課題を抱えているから、塾での講義を仕事に結びつけて身近な問題として取り組めるのである。

松下政経塾で給与に近い資金を提供することと、当塾の受講料を取るとでは、塾運営側と塾生共に責任と覚悟が全く異なる。

受講者の熱心な取り組みで、意図した経営塾の姿になってきた。塾長は現職の実践経営者で率直に自己の経験を話し、随所に受講生の心に残っている。それは塾生の事業展開の中で生かされている。実践的講義や演習の中で、塾生との質疑応答が活発にされている。特に塾生が取り組んでいる事業を加味した講義内容は、塾生にとってリアルタイムで有効な情報となっている。

変革の時代、第2創業しないと生き残ることはできない。会社を改革するとか、会社を大きくするとか、会社を業界トップにするとか、大変革を計画的に取り組むには、技術経営を学ばないとできない。

塾が終了した後に行う懇親会「アフター10」もまた楽しい。塾生間や塾生と講師の間で、自由な意見交換がされ、塾長から直接経営指導を受けることも行われている。

（7）日程

本コースは、平成25年10月23日（水）に開塾した。前期と後期に分かれて、原則として、毎週

水曜日に開講した。ただし、毎月4回の開催を原則とし、月5回の月は、1日を休講とする。1日の構成は前半の18時～19時30分が学習の時間、後半の19時40分～21時10分が演習の時間。演習では、課題研究の発表、ケース研究、ディベートなどを行い、創造力を鍛錬する。

第1期生は小人数であったので、受講生の都合で柔軟に運用した。

(8) 受講料(税込)

受講料は、売上規模に応じて変わる。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：48万6千円とした。

受講生の事情に応じて、奨学金を2名の受講生に支給した。

(9) 開講実績

(第1講座) 10月23日、開講式：開講にあたって(西河洋一理事長)

演習：自己紹介と受講目標、意見交換後、再度の目標設定と報告。

(第2講座) 11月13日、まず自社のビジネスモデルを考える(小平和一郎専務理事)

演習：自社のビジネスモデルを報告する。

(第3講座) 11月20日、事業計画(標準モデル)を作成する(大橋克巳研究員)

演習：SWOT分析と財務諸表

(第4講座) 11月27日、会社の状態を会計数値で管理する(小平和一郎専務理事)

演習：自社の事業計画(事業計画書、中期事業計画(3か年))

(第5講座) 12月25日、新規の市場を創生する(大橋克巳研究員)

演習：自社の事業や経営を会計数値で管理(原価計算、損益)

(第6講座) 1月8日、戦略の基礎と技術経営戦略を学ぶ(小平和一郎専務理事)

演習：ビジネスモデル報告(Part 2)

(第7講座) 1月15日、会社組織と組織的活動を学ぶ(大橋克巳研究員)

演習：自社の戦略、戦術と現状の課題を報告する

(第8講座) 1月22日、エンジニアリング・ブランドと技術経営を学ぶ(小平和一郎専務理事)

演習：経営の実践事例を聞く(西河理事長)

(第9講座) 1月29日、顧客とのコミュニケーションを考える(大橋克巳研究員)

演習：ブランドコンセプトとブランド構築戦略を報告する

(第10講座) 2月5日、ビジネスを会計数値で管理する(大橋克巳研究員)

演習：自社の4P+2Cの報告とマーケティング戦略

(第11講座) 2月19日、モノづくりを理解し、生産活動を学ぶ(柴田智宏理事)

演習：事業別(製品別)収支計算書(原価計算)を作成する

(第12講座) 2月26日、モノづくりを会計数値で管理する(柴田智宏理事)

演習：生産技術、エンジニアリング、テクノロジー、科学・開発戦略

(第13講座) 3月5日、中長期計画を作成する(小平和一郎専務理事)

演習：原価管理、経費管理の現状と課題と対策

(第14講座) 3月12日、B2Bビジネスに求められるホスピタリティとセンスウェア

(小平和一郎専務理事)

- 演習：事業拡大に伴う銀行向け中長期経営計画書の作成
- (第15講座)3月19日、商品開発の進め方(柴田智宏理事)
- 演習：技術開発、商品開発、保守サービスなどの開発マネジメント
- (第16講座)3月26日、企業文化とアイデンティティーを考える(大橋克己研究員)
- 演習：事業拡大に伴う銀行向け中長期経営計画書2(事業収支)の作成
- (第17講座)4月2日、人財育成と設備投資(中長期計画)(小平和一郎専務理事)
- 演習：企業アイデンティティーとブランドの提案
- (第18講座)4月14日、ICTを活用した新規ビジネス(小平和一郎専務理事)
- 演習：ブランド構築と広告のデザイン
- (第19講座)4月28日、海外マーケットの市場創生(柴田智宏理事)
- 演習：貴社のICT戦略(即時実行、短期計画、中長期計画)
- (第20講座)5月8日、海外におけるモノづくり(柴田智宏理事)
- 演習：課題研究テーマの構想(研究ノート8頁)
- (第21講座)5月22日、サービス・イノベーションで新規ビジネス(小平和一郎専務理事)
- 演習：現状までに学んだ中で、聞いておきたい課題や疑問点を聞く
- (第22講座)5月29日、イノベーション(社会変革)を作る経営戦略(小平和一郎専務理事)
- 演習：サービス・イノベーション戦略(中期)を企画する
- (第23講座)6月19日、プロジェクトマネジメント(柴田智宏理事)
- 演習：世界をリードした日本のイノベーション事例を5つ挙げ特徴と理由を報告
- (第24講座)6月26日、M&A、契約、特許申請(柴田智宏理事)
- 演習：プロジェクト計画書(事業計画書ではありません)を作成する
- (第25講座)7月10日、マネジメントとリーダーシップ(小平和一郎専務理事)
- 演習：プロジェクト計画をWBSで整理する。
- (第26講座)7月17日、会社を取り巻く法令と規則(大橋克己研究員)
- 演習：作業手順を理解する。
- (第27講座)7月31日、CSRとマスコミ対策(大橋克己研究員)
- 演習：再度検証、作業手順を理解する。
- (第28講座)8月20日、リスクマネジメントと失敗学(柴田智宏理事)
- 演習：課題報告書の構成に関するすり合わせ。
- (第29講座)8月27日、課題研究、報告書と論文の書き方(小平和一郎専務理事)
- 演習：課題報告書のドラフトに関しレビュー
- (第30講座)9月3日、自由課題(小平和一郎専務理事)
- 演習：課題発表に向けて
- (第31講座)9月17日、課題発表会(1)(2) <審査会>
- (第32講座)9月24日、記念発表：研究ノート(修了生 尾崎一成、更科枝里)
- 修了式

2.3 西河技術経営塾・上級コース検討研究会

上級コース検討研究会は、第1回目の会合を平成26年(2014年)9月11日(木)に鈴木潤政策研究大学院大学教授を迎えて開催された。

「基礎コース」(2.2)は、経営に関する実務にすぐに役立つ基礎知識および創造力の鍛錬をする。上級コース検討研究会は、「リーダーコース」および「指導者コース」の検討に取り組む。

「リーダーコース」は、技術経営人財の養成およびリーダー力の向上に取り組む。

最上位の「指導者コース」は、技術経営人財を指導・育成できるコンサルタント、つまり当実践経営スクールの指導者(教員)を育成する。

(1) 取り組みの狙い

現状取り組んでいる「実践経営スクール・基礎コース」の講師を育成する上級コースの組み立てを検討する。現状、「基礎コース、リーダーコース、指導者コース」または「基礎コース、経営者コース、コンサル育成コース」と組み立てられているが、「高校コース、大学コース、教育者コース」と見ることもできる。

(2) 取り組み方法

次の3ステップで取り組むこととした。

S1(2ヶ月2回): 西河技術経営塾・基礎コースの概要およびシラバス報告

1回に講座担当講師が学習講座14講座分をレビューする。

次回、10月に第2回『まず自社のビジネスモデルを考える』から第15回『商品開発の進め方』までに取り組む。11月に第16回『企業文化とアイデンティティを考える』から第29回『リスクマネジメントと失敗学』までに取り組む。報告は、小平、柴田、大橋が担当する。

S2(4ヶ月4回程度): 経営基礎講座(鈴木先生、外部講師など)

アカデミックな立場から経営学を講義する。多面的な見方ができるように、外部からの講師(若手のベンチャー経営者を含む)も状況に応じてよぶ。

S3(4ヶ月4回程度): S1,S2の検証を踏まえて、抜けがないか、プラスαすべきことはないか。

基礎コースのシラバスの見直しを行う。各担当はプレゼン資料の見直しを行う。

上級コースの検討を行う。

(3) メンバーの確認と座長

- ・理事長 西河洋一、
- ・専務理事 小平和一郎専務理事、
- ・理事 柴田智宏理事、
- ・研究員

大橋克己評議員、浅野昌宏研究員、杉本晴重研究員、前田光幸研究員
鈴木潤政策研究大学院大学教授、加納信吾東京大学准教授、

研究会の座長は、当面、小平専務理事が担当することとした。

(4) 開催実績と開催予定

- 第1回：9月11日(木)午後2時から5時
- 第2回：10月9日(木)午後2時から5時(予定)
- 第3回：11月13日(木)午後2時から5時(予定)
- 第4回：12月11日(木)午後2時から5時(予定)

2.4 調査研究委員会・技術経営人財の育成と活用に関する研究委員会の活動

日本には、世界に誇れる人財があり、技術があり、組織力がある。日本人は、世界一になりうるモノづくりやコトづくりの実践力、具現力を持っている。当財団は世界一といわれる「実践ビジネスオペレーションスクール」を日本に作るための基礎研究に取り組むために、「技術経営人財の育成と活用に関する研究委員会」を初年度に設立し、本年度も前年度に引き続き取り組んできた。

『技術経営人財に求められる知見』を教材にして、日本型経営を討議してきた。技術経営(MOT)に対する多様な見方がある中で、技術経営人財に求められる要素を抽出したものを委員の経験知に基づいて、前年度に引き続き20回の議論をし、8月19日の研究委員会を最後に閉会とした。

研究成果については、小平和一郎専務理事が中心となって出版などの検討をすることとした。

(1) 委員会の委員

- ・理事長 西河 洋一
- ・専務理事 小平和一郎
- ・理事 柴田 智宏 (元日鉱金属(株)常務執行役員)
- ・委員長 坂巻 資敏 (元(株)リコー 常務執行役員)
- ・委員 浅野 昌宏 (元(株)JCN コアラ 代表取締役社長)
- 大橋 克己 (元(株)クラレ常務取締役)
- 奥出 卓義 (元防衛大学校教授)
- 佐竹 右幾 (CKS(株) 代表取締役、元サンシン電気 CTO)
- 杉本 晴重 (元(株)沖データ代表取締役社長)
- 山中 隆敏 (株)富士通研究所)

(2) 委員会の開催

本年度に開催された研究委員会は、第10回から第20回まで、合計11回開催された。

2013.10.15 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会(第10回)

講演では、技術経営戦略に関連して、小平、大橋、坂巻の3名から教材「法務」に関する講演があり、活発な意見交換がされた。

- (1) 第9章『法務』(担当 小平和一郎)
- (2) 第9章『会社経営と企業の社会的責任(CSR)を考える』(担当 大橋克己)

(3) 第9章『事業部門の知財管理』(担当 坂巻資敏)

2013.11.19 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会(第11回)

委員会では、(1)財団の第1期事業報告、第2期(平成25年度)事業計画などの活動報告、(2)前回の議事録確認、(3)教材に関する講演と意見交換、(4)出版計画などが行われた。

講演では、技術経営戦略に関連して、浅野昌宏から「情報の使われ方の一事例」について、山中隆敏から「オープンイノベーション」についてに関する講演があり、活発な意見交換がされた。

(1)「情報の使われ方の一事例」(担当 浅野昌宏)

(2)「オープンイノベーション」(担当 山中隆敏)

2013.12.17 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会(第12回)

委員会では(1)財団の活動報告、(2)前回の議事録確認、(3)教材に関する講演と意見交換、(4)今後の研究課題などに取り組んだ。講演では、技術経営戦略に関連して、西河洋一理事長から「経営」について講演があり、活発な意見交換がされた。

2014.01.21 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会(第13回)

委員会では、(1)財団の活動報告、(2)前回の議事録確認、(3)教材に関する講演と意見交換などを行った。

講演では、『日本型経営と米国型経営』と題し、小平和一郎、柴田智宏、坂巻資敏、浅野昌宏、杉本晴重が講演し、活発な意見交換を実施した。

(1) 第11章 「日本型経営と米国型経営」(小平和一郎)

(2) 第11章 「日本型経営と米国型経営」(柴田智宏)

(3) 第11章 「日本型経営と米国型経営、グローバル戦略と戦術」(浅野昌宏)

(4) 第11章 「日本型経営と米国型経営」(坂巻資敏)

(5) 第11章 「日本型経営と米国型経営」(杉本晴重)

2014.02.18 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会(第14回)

委員会では、(1)財団の活動報告、(2)安倍首相アフリカ訪問に関する報告会・討論会報告、(3)前回の議事録確認、(3)教材に関する講演と意見交換などに取り組んだ。

講演では、「グローバル戦略と戦術」と題するテーマで浅野、杉本、山中、小平から講演が、また佐竹からは「後方支援」と題するテーマで講演があり、活発な意見交換がされた。

(1) 第12章 「グローバル経営に必要な知識」(浅野昌宏)

(2) 第12章 「グローバル戦略と戦術、必要性、グローバル」(杉本晴重)

(3) 第12章 「グローバル戦略と戦術」(山中隆敏)

(4) 技術経営概論「戦略と戦術、後方支援」(佐竹右幾)

2014.03.18 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会(第15回)

委員会では、(1)財団の活動報告、(2)前回の議事録確認、(3)教材に関する講演と意見交換などを行った。講演では、『軍事戦略と経営戦略』と題し、奥出阜義、佐竹右幾、小平和一郎が講演し、

活発な意見交換を実施した。

- (1) 第13章「軍事戦略と経営戦略、欧米の戦略（戦争）学の現状」（奥出卓義）
- (2) 第13章「軍事戦略と経営戦略：国家スパイと産業スパイ」（佐竹右幾）
- (3) 第13章「軍事戦略と経営戦略」（小平和一郎）

2014.04.22 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会（第16回）

「戦略と戦術の区分」という課題で各委員が考察した検討結果に基づいて、有意義な意見交換が交わされた。今月のテーマ『技術経営とイノベーション』に関して、各委員からのレポート「技術とイノベーション」に対して、活発な意見交換が交わされた。

- (1) 第14章「経営戦略とイノベーション」（小平和一郎）
- (2) 第14章「イノベーション」（佐竹右幾）
- (3) 第14章「技術経営とイノベーション」（杉本晴重）
- (4) 第14章「技術経営とイノベーション」（坂巻資敏）

2014.05.20 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会（第17回）

今月のテーマ『ビジネスモデルと事業利益について』に関して、『ビジネスモデルと事業収益』（杉本晴重）、『Challenge100』（浅野昌宏）、『ビジネスモデルと事業利益について』（大橋克己）、『第2章ビジネスを会計数値で管理する』（小平和一郎）の報告に対して、活発な意見交換が交わされた。

2014.06.24 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会（第18回）

今月のテーマ『経営の基礎知識』に関して、『経営人財に求められる知見』（杉本委員）、『ビジネスモデルを考える』（小平和一郎）、『エンジニアに求められるセンスウェア』（小平）の報告に対して、活発な意見交換が交わされた。

2014.07.15 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会（第19回）

今月のテーマ『MOT的教育・訓練、ロードマップ、技術経営』に関して、佐竹右幾より提示された「技術経営から鑑みる9つの視点」にて、活発な意見交換が交わされた。山中隆敏から提起されたテーマ「社会受容性__問題意識」に関して各委員より問題意識視点等アドバイスがされた。

2014.08.19 技術経営人財育成と活用に関する研究委員会（第20回）

教材開発に関する研究テーマは、『起業と起業家精神』について全メンバーが発表し議論した。『アントレプレナー（起業）・アントレプレナーシップ（起業家精神）』（佐竹右幾から資料提出）、『アントレプレナー（起業）とアントレプレナーシップ（起業家精神）』（杉本晴重）、『起業家に就いて』（浅野昌宏）、『起業と起業家精神』（山中隆敏）、『戦闘ヘリコプター隊創隊（起業）精神（参考）』（奥出卓義）、『起業家の活動の場と起業化の持つべき資質』（大橋克己）、『企業経営と新製品開発 どのようなビジネスを誰に提供するのか』（坂巻資敏）、『企業経営と新製品開発 企業の使命・目的』（坂巻資敏）、『起業支援と財団活動』（小平和一郎）、『企業家としてのスタートする決心、経営者としての事業継続』（西河洋一）の報告があった。

今回の8月の研究会にて、本研究委員会は、閉会となった。

2.5 調査研究委員会・グローバル研究会（世界経済の動向調査）の活動

当財団の定款の目的に「事業をするための世界経済動向調査」が挙げられており、その具体化のために第2期の事業計画には「内向き志向の集団となった日本社会を克服し、『未来ある日本』『元気な日本』をめざして、事業をするための技術経営人財の育成、起業家を支援する人財の育成、世界経済の動向調査、事業資金の提供などに当財団は取り組む」とある。

しかし現状「世界経済の動向調査」については、具体的な事業取り組みとはなっていない。長期の技術経営戦略を立案する時、世界経済の動きを理解した上で経営に対する影響を考えることはできないものかの取り組みを開始した。

（1）「世界経済の動向調査」事業の予備会合

世界経済の動向調査をするとき、どのような取り組みが出来るのか、Energy & Innovation Research Institute 代表の前田光幸氏（高知工科大学マネジメント学部・非常勤講師）を迎えて、財団事2014年1月7日（火）午後3時から予備会合を開催し、意見交換を行った。

・前提条件

- 1．技術経営（未来を読む）に役立つ世界経済の動向情報であること。
- 2．技術経営に役立つ未来の世界経済の動向を調査・研究する。
- 3．経営人財に求められる経済的基礎知識を整理する。

・主要な世界経済の動向調査項目

- 1．インフレとデフレ
- 2．世界の基軸通貨である米国のドルの今後
- 3．ユーロ経済圏、為替変動無くして域内の経済は調整可能なのか
- 4．後進国がなくなって先進国が存在できるのか。
- 5．日本の財政赤字、貿易赤字、国債償還、人口減少と移民政策
- 6．化石燃料、食料、水などの供給限界と世界経済

・予備会合参加者

西河洋一理事長、小平和一郎専務理事、柴田智宏理事、大橋克巳研究員、前田光幸研究員

・研究会メンバー

理事長 西河 洋 一

専務理事 小平 和 一 朗

座 長 前田 光幸（高知工科大学マネジメント学部 非常勤講師）

研究員 浅野 昌宏（元株JCN コアラ 代表取締役社長）

大橋 克巳（元株クラレ常務取締役）

杉本 晴重 （元株沖データ代表取締役社長）

(2) 第1回 グローバル研究会 (2014.4.15)

財団事業計画の事業概要であげている「世界経済の動向調査」の具体化として、「グローバル研究会」を企画した。財団の事業計画では「世界経済の動向調査」としたが、ビジネスのグローバル化への対応を考えると必ずしも経済だけではなく、文化、宗教、マナーなどがあり、「グローバル研究会」として取り組むこととした。

「ビジネスモデル創生において直面する『4つの力』ほか」(前田光幸)「技術経営人財に求められる総合的な視野と思考力」(大橋克己)「ビジネスの為の総合的視野」(浅野昌宏)「国際社会のリーダーとしての課題」(小平 和一郎)の講演があり、意見交換をした。

座長に前田光幸研究員を選出し、取り組むこととした。

(3) 第2回 グローバル研究会 (2014.7.01)

「グローバル時代の人財像」ほか」(前田光幸)「世界経済動向調査」基本的知識について (浅野) 国際化指標(経済産業省)について(大橋克己) 企業活動の国際化を支える“人材の国際化”に向けて(大橋克己) グローバル化現象とは何かを分析(小平和一郎)「海外とのビジネス」(西河洋一)

(4) 第3回 グローバル研究会 (2014.9.09)

「中小企業のグローバル進出とリスク」(大橋克己)「イスラム圏の世界経済に及ぼす影響」(浅野昌宏)「我が国産業のグローバル化のマクロ的視点」(前田光幸)「新聞記事に見るグローバル状況」(小平和一郎)「東京経済大学 TMPS2014 夏期企業研修に関する見学レポート」(小平和一郎)

2.6 事業資金の提供

ベンチャーや新規事業に対する創業支援や事業創生を行うための資金の提供および投資を行う。事業化の成功率を高めることを目的に、「金も出すが、経営人財も提供する」「事業を進める上での問題を明らかにし、対策に取り組むなどの責任を取る」などを通じて、事業性を見極めた投資をする。事業収益を出し、税金が払える事業会社に育成することを目指す。

既存の財団の事業資金の提供に資金貸付または助成(応募型)があるが、当財団の経営人財の育成を行うには、事業資金の提供を行いながらの指導・育成が現実的である。従って経営に対する意見が言える必要があるために株式投資を基本にした事業の資金の提供に取り組むことで、取締役や株主の一員として、経営に意見を言える立場を前提とした投資を行う。結果として、優秀な経営人財を育成する。うその無い、実像の世界で投資をし、ビジネスを回す。

(1) 取り組み報告

中小企業各展示会(大田区他)、産総研、JST(大学新技術報告会)、ビジネス創成展、イノベーションジャパン、CEATEC、中小企業(財団ネット)、工業技術見本市、神奈川ビジネス報告会、科学技術振興機構展示会、環境展、機械技術展、JPCA 材料展、ものづくりパートナー展、福祉機器展、電池展などに参加し投資先の調査をするとともに、財団関係者から紹介された投資案件が対象となった。

ホームページ（<http://www.eufd.org>）および情報紙「誠実を伝える情報紙 Earnest」にて、常時募集している。

（２）選考方法と機密保持

ベンチャーや新規事業に対する創業支援や事業創生を行うための資金の提供および投資にあたっては、広く事業計画書を常時受け付け、依頼者との面接の中での資金の提供だけでなく、事業に対する助言などにも取り組む。経営者を指導できる経営の分かる人材育成にも取り組んでいく。

投資先および投資規模を決めるにあたり理事が担当し、理事会にて審議し、決定する。

審査にあたっては、投資先会社の機密情報を審査することになる。機密保持契約を結び調査にあたる。従って責任能力を持つ当財団の理事が担当し、理事会で審議することで、情報の漏えいを防ぐこととする。

理事会で投資が決定したら、投資先との協議の上、原則として投資先および投資金額を公開することで公平性を維持したい。

（３）調査結果

経営経験ある理事が調査を担当するとともに、経営経験者、経営コンサル経験者、学識経験者らで構成される理事会で審議してきた。

財団で審議したものは５件で、審議外は大部分が開発中で利益寄与時期が遅いもの、投資要求額が大のものである。

検討し投資を見合わせた企業４社 検討完了した案件には、超音波強化ガラス積層加工システムの製造販売（Ａ社）、遺伝子情報管理（Ｂ社）、空気圧機器（Ｃ社）、看護、医師への教育支援サイト（Ｄ社）の４社について調査した。

Ａ社は億単位の短期のつなぎ融資の依頼で投資では無い。

Ｂ社は海外企業との無防備な係争で整理がつくまで事業展開が難しい。

Ｃ社は事業設備の投資案件で億単位の資金を計画していたが、事業計画不備の為、提出を求めたが未提出。尚、顧客が付いていず、製品単位も安価設定であり、設備資金回収のめどが立たないため、顧客から注文を貰いながら投資するのが良いとのアドバイスをした。

Ｄ社は平顧問紹介の案件。ビジネスプランの市場規模が数百万円と小さいのに投資５千万円を依頼で回収見通しが立たない、コア技術がないなど、事業計画の基本を理解していない。「経営塾に入学してから、投資を受けたいかがか」と平顧問ともどもアドバイス。入塾の意向を示したが申込みは無かった。

投資決定 社 当財団の研究員でもあった佐竹右幾氏が設立したＣＫＳ（株）（東京都立川市、資本金２千万円、設立２０１４．３．４）に対し、設立発起人になり２百万円の投資をした。ＣＫＳ社は、電子機器類の開発設計・開発支援、業務支援などを行う。

(4) その他

顧問に就任している平強（米国在住）は、米国シリコンバレーのエンジェル投資家である。

米国で彼は投資に当たってメンター（経営支援者）として起業家を助言し、育成し、事業の推進をして事業の成功確率を高めている。当財団は、平顧問の助言を受けながら段階を踏んで米国流のメンター（経営支援者）に取り組む考えでいる。

2.7 コンサル事業

(1) 事業の内容

技術経営人財の育成と活用事業の一環である。経営指導を資本関係のない会社を含めて広く対応する時、コンサルタント派遣の要望があるので、コンサル事業に取り組む。

(2) 募集方法

ホームページ（<http://www.eufd.org>）および情報紙「誠実を伝える情報紙 Earnest」にて、常時周知していく。

(3) 契約時の対応

指導依頼会社の事情を調査し、理事会で契約内容の適否およびコンサルタントの人選を決定する。

(4) 財団における助言者

経営経験、経営コンサルの経験がある理事が当面は担当する。事業の拡大に合わせてコンサルタントを雇用または個別に契約し事業をすることを考えている。コンサルをする段階になったら、求めるスキルを明らかにし、スキル評価関する資料を財団のホームページに掲載することとしたい。

当面は、専門家集団である理事会が主体になって事業に取り組む。

3. 広報活動

(1) ホームページの運用

ドメイン名として、“eufd.org”を取得し、運用している。月1回以上の更新に取り組んだ。ホームページ (<http://www.eufd.org>) は、HOME、概要、事業内容、セミナー、研究会、アクセスで構成されている。トップのHOMEは、EUFED EVENTS、EUFED OPINIONS、Facebookで構成されている。

情報更新が容易なFacebookをホームページに採用し、活用している。当財団に対する「いいね」が、2014年9月末の時点で61人になった。Facebookのアドレス(earnestUFD)がとれている。<https://www.facebook.com/earnestUFD> で、Facebookにアクセスすることができる。

(2) 活動報告書(印刷物)の発行

活動報告「誠実を伝える情報紙 Earnest」を平成25年4月15日に創刊し、本年度は、Vol.02 No.1(S004) (2013.11.15)、Vol.02 No.2(S005) (2014.1.15)、Vol.02 No.3(S006) (2014.4.15)、Vol.02 No.4(S007) (2014.7.15)の4回発行した。

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ことを目指す当財団の活動をPRしてきた。具体的には、人財育成と活用に関する研究委員会の活動報告、セミナー概要の報告、起業プラン募集などを行って、情報紙としての役割を果たしてきた。

以下、各号の概要を報告する。

- ・ Vol.02 No.1(S004) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2013.11.15)

着々と財団の目指す人財育成が進む。

実践ビジネスオペレーションスクールを日本に作るための基礎研究。

日本の大学院 MOT コースで経営者が育つか。

変革の時代第2創業 しないと生き残れない。

- ・ Vol.02 No.2(S005) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2014.1.15)

経営という立場で技術を取り込んでビジネスにしなければならない。

経営学者でなく経営者の育成。

経営者が学ばなければならない技術経営。

- ・ Vol.02 No.3(S006) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2014.4.15)

起業家を事業家にする。

その国・地域と市場を知る。

CIOの役割は情報システムの外側に。

- ・ Vol.02 No.4(S007) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2014.7.15)

日本にも世界に誇れるサービス・イノベーション事例がある。

まずはビジネスモデルから組み立てる。

学習と創造力鍛錬の場。

「グローバル研究会」で学ぶべき要因を分析。

(3) 広告宣伝

芝浦工業大学校友会の賛助広告や一般社団法人日本開発工学会「開発工学」への広告掲載などに取り組んだ。

「開発工学」Vol.34 No.1 (2014年度 前期号) 2014年9月16日号の「特集 技術経営 (MOT) 教育のこれまでとこれから」に『経営実践力を育成する西河技術経営塾・基礎コースの紹介 (西河洋一、小平和一郎、柴田智宏、大橋克己)』を寄稿した。

4. 役員と研究員

4.1 役員

- (1) 理事長 西河 洋一 (株)アーネストワン 代表取締役会長)
- (2) 専務理事 小平和一郎 (株)イー・ブランド21 代表取締役)
- (3) 理事 柴田 智宏 (JXホールディングス(株)新日鉱社友)
- (4) 監事 田中 千税 (税理士)
- (5) 顧問 吉久保誠一 (元TOTO(株)専務取締役)
平 強 (Tazan International CEO)

4.2 評議員

- 大橋 克己 (株)クラレ社友)
- 角 忠夫 (松蔭大学大学院教授)
- 吉久保信一 (弁護士)

4.3 研究員

- 浅野 昌宏 (元株JCN コアラ代表取締役社長)
- 大橋 克己 (株)クラレ 社友)
- 奥出 阜義 (元防衛大学校教授)
- 坂巻 資敏 (元株リコー 常務執行役員)
- 佐竹 右幾 (CKS 代表取締役)
- 山中 隆敏 (株)富士通研究所)
- 杉本 晴重 (元株沖データ代表取締役社長)

(訪問研究員)

- 寺尾 謙 (芝浦工業大学)

5 . 評議員会と理事会

5 . 1 評議員会

(1) 定時評議員会 平成 2 5 年 1 0 月 2 5 日

第 1 回定時評議員会を平成 2 5 年 1 0 月 2 5 日、(株)アーネストワン内会議室にて行った。

- ・ 第 1 号議案 決算報告書 (第 1 期 (平成 24 年度)) の承認
- ・ 第 2 号議案 定時評議員会の扱い
- ・ 第 3 号議案 議事録署名人の選出

5 . 2 理事会

理事会は以下のごとく開催された。

(1) 第 11 回理事会 (決算、予算) 平成 25 年 10 月 08 日

- 第 1 号議案 初年度事業報告
- 第 2 号議案 初年度決算報告
- 第 3 号議案 第 2 期の事業計画の承認
- 第 4 号議案 第 2 期の収支予算 (案) の承認

(2) 第 12 回理事会 (1 月度) 平成 26 年 1 月 28 日

- 第 1 号議案 慶弔見舞金規定の制定

(3) 第 13 回理事会 (2 月度) 平成 26 年 2 月 28 日

- 第 1 号議案 研究委員への就任 (平成 26 年 3 月 1 日付け)
 - ・ 杉本晴重 (人財育成研究委員会など)
 - ・ 前田光幸 (グローバル研究会など)

(4) 第 14 回理事会 (中間決算) 平成 26 年 4 月 28 日

- 第 1 号議案 第 2 期中期事業報告
- 第 2 号議案 第 2 期中期決算報告
- 第 3 号議案 その他

(5) 第 15 回理事会 (6 月度) 平成 26 年 7 月 02 日

- 第 1 号議案 西河技術経営塾実践経営スクール・基礎コースの第 2 期生の講師
- 第 2 号議案 西河技術経営塾実践経営スクール・リーダーコースの検討

(6) 第 16 回理事会 (8 月度) 平成 26 年 9 月 24 日

- 第 1 号議案 当財団の職員および役員の常勤・非常勤の定義

6. その他

6.1 公益認定の申請

当財団は、本年で2期目が完了する。財団の「人財の育成と活用に関する事業」も具体化し、実績が出始めている。更なる事業の公共性を追求し、公益認定の申請に向けて準備を進めた。

(1) 内閣府・公益認定窓口相談(7月9日)

7月9日(水)内閣府の公益認定窓口相談を受けた。

- (a) 当財団の設立趣意が公益法人認定の基準に沿っているか。
- (b) 現行定款を公益法人でどの程度変更する必要があるか。
- (c) 公益法人申請時の基金額(現行300万円)の基準について。

の3点に関して、財団が取り組んでいる事業内容に踏み込んで具体的にアドバイスを受けた。

(2) 内閣府・公益認定窓口相談(9月10日)

9月10日(水)内閣府の公益認定申請に関する事前相談に出かけた。相談内容は、1. 定款変更(案)について、2. 事業の公益性についての記載内容の確認、3. 経理的基礎についての記載内容の確認の3点について行った。

6.2 外部団体との連携

下記の団体との連携に取り組む。

- (1) TMPS2014(角忠夫塾長) 講義支援、修了式の記念品の寄贈など
- (2) NPO 法人技術立脚型経営研究会(許斐義信理事長) 講義支援など
- (3) NPO 法人国際戦略シナジー学会(奥出阜義事務局長) 講義支援など
- (4) 一般社団法人日本開発工学会(中上崇会長) 活動支援など
- (5) 芝浦工業大学 MOT 同窓会支部(西河洋一会長) 活動支援など

以上