

第5期（平成28年度）事業報告

平成28年10月1日～平成29年9月30日

事業報告書

1. 事業概要

当財団は、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的に、人財の育成と活用に関する公益性のある事業に5年間、取り組んできた。

5つの公益事業とは、以下の5つである。

- (1) 西河技術経営塾（実践経営スクール、研究科・前期、研究科・後期）、
- (2) 技術経営人財育成セミナー、
- (3) 調査研究委員会、
- (4) コンサル事業、
- (5) 事業資金の提供。

当財団設立の背景には、1990年代から低迷してきた日本経済の活性化に寄与することにより、日本経済を上向きに変えたいとの狙いがあった。経済低迷の原因の一つに、起業が少ないことや、日本には、良い技術や技能があるにも関わらず、健全なる企業として成長することができていない中小企業の存在があるからだ。

我が国の持続的な成長と活性化のための対策として、日本の風土に根差した技術経営のできる起業家や事業家などの経営人財の育成に取り組む必要があるとし、取り組んだ。微力ではあるが、成果も見えるようになってきた。

次の世代の技術経営塾の講師の育成

平成29年4月に西河洋一理事長から、「アーネスト育成財団は短期で終わってよいものではなく、持続的でかつ永遠でなければならない」「西河技術経営塾は、経営者の育成において実績を上げている」「財団の設立理念の実現に取り組んでいる」「塾での教授方法をいかに次の世代を担う講師陣に伝えるかが大きな課題となっている」「講師陣の若返り策に早急に着手して欲しい」との要望がだされ、理事会にて具体的な取り組みを検討した。

新たな取り組みとしては、

- (1) 西河技術経営塾研究科・前期を設置し、塾講師の養成、
- (2) 西河技術経営塾の出前講座や実践的技術経営の形式知化の共同研究を行うべく、敬愛大学（千葉県）、横浜市立大（横浜市）、芝浦工業大学（江東区）との寄付講座の開設、
- (3) 教材としての『エンジニアリング・ブランドのすすめ』の出版（日刊工業新聞社2018.2）に取り組んだ。

2. 公益性のある事業

当財団が取り組む公益性のある事業は、(1) 西河技術経営塾、(2) 技術経営人財育成セミナー、(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つの事業で構成されている。

2. 1 西河技術経営塾・実践経営スクールの構成と特徴

(1) 「研究科・前期」、「研究科・後期」を開設する

西河経営塾・実践経営スクールは、見直され、図1に示すような、「実践経営スクール」「研究科・前期」「研究科・後期」の3階層で構成することとした。

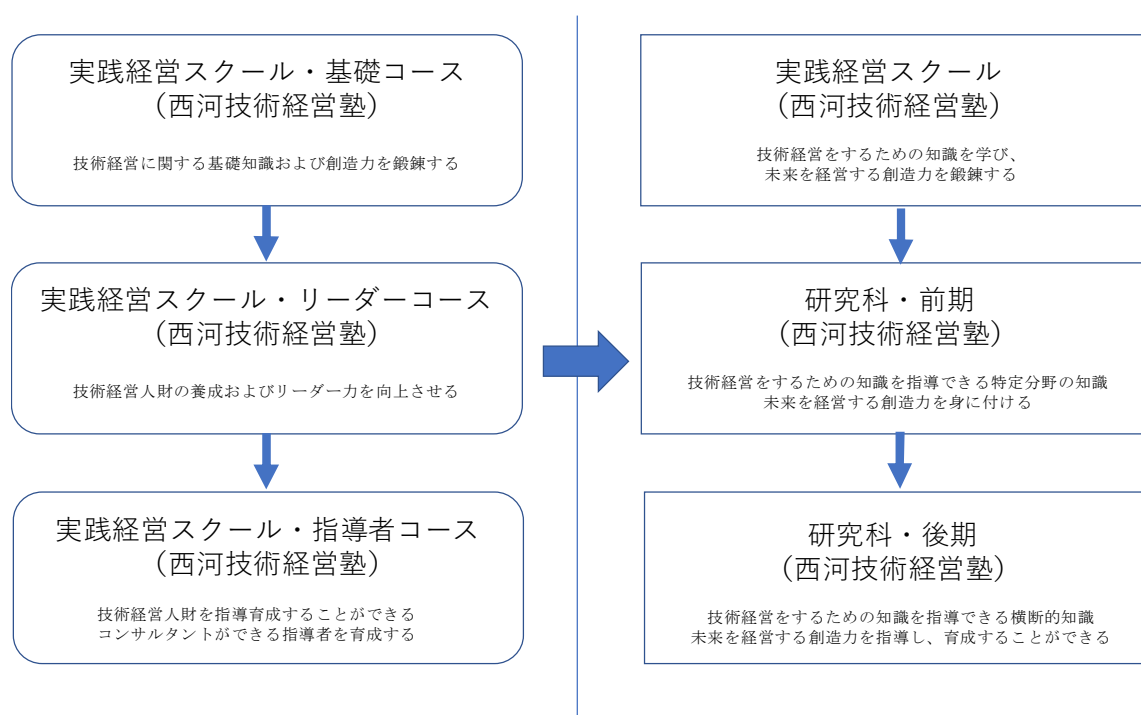


図1 西河技術経営塾講師の養成手順

現状取り組んできた基礎コースは「経営に関する実務に役立つ基礎知識および創造力の鍛錬をするコースである」としていたが、実際には基礎コースではなく、技術経営をするための実践知を学べている。従って、基礎コースを省き、「実践経営スクール」とした。

次に、リーダーコースと指導者コースは、財団内の「上級コース検討研究会」で、基礎コース、経営者育成コース、コンサル育成コースのカリキュラム作りに取り組んできた経緯がある。コース概念をはじめ、その育成メニューの議論は本質論に終始し、「指導することは困難」との意見が大半を占めるに至り、研究会を中止した。

大きな転換は、今期の4月に西河理事長から「塾での教授方法をいかに次の世代を担う講師陣に伝えるかが大きな課題となっている」と課題が出されたことだ。

理事会で審議し、塾の上位クラスと位置付ける研究科（新設）を設ける。実践経営スクールのテーチングアシスタント（TA）制度を設け、塾講師経験を通して、伝えること（教育）の実績を積み重ねる。研究科の修了要件の一つに、査読論文1本以上を書くことなどを設定した。具体的には、

実践経営スクールの上に、図1の研究科・前期と研究科・後期の2つの課程を設けることとした。

研究科・前期は、「技術経営をするための知識を指導できる特定分野の知識」「未来を経営する創造力を身に付ける」とし、一般社団法人日本開発工学会をはじめとする学会への査読論文を1本以上採録されることなどを修了要件とすることとした。学術レベルでいえば、既存の大学院の博士・前期課程と同等の水準を目指す。査読論文を書くにあたっては、寄付講座で関わる大学院の教授の指導を受ける。

研究科・後期は、大学との共同研究などを通して、博士（学術）などの取得を目指す。

（2）実践経営スクール（西河技術経営塾）の5つの特徴

西河技術経営塾の目標は、塾生の経営スキルが向上し、経営内容の質的な向上で、やがて社会から認められ雇用も安定し、安定した収益を上げることが出来る会社になることである。

代表的な特徴を5つ挙げる。

日本型技術経営研究の成果を学ぶ 米国型経営の中核に株主がいるとすると、日本型経営の中核には従業員がいる。日本の会社は、終身雇用で社員を大事にする。景気が悪いと言っても、簡単に首は切らない。日本の学生は卒業すると、就職ではなく就社をする。日本の経営者の指導力は、ボトムアップのやる気を引き出すことにある。技術重視の経営は、現場からの改善力を引き出すことにあり、技術の分かる経営者によって実現することができる。

実践的思考、変革的思考を塾生参加型で育成する 講座は午後6時に開始され、座学90分、演習90分の180分で構成され、休憩10分を挟んで、午後9時10分に終了する。修了後、懇親会が開催される。それを、原則週1回、32回開催する。現役の社長が通う塾としては、適当な時間だと考えている。

塾生は経営の知識を座学で学び、演習で経営に携わっていることを絡めた宿題に取り組み、それぞれが宿題を発表することで塾生参加型の講座としている。

現職の経営者が学び、学んだことをすぐビジネスに生かす ほとんどの受講者が、塾での気づきを翌日、会社のミーティングで社員に報告し、社員とともに経営課題を使って意見交換をしている。働きながらの学習は、日々の経営にすぐ役立てることができる。会社の戻った明日の経営から、成果がでてくる。

誠実な技術経営人財を育成する 組織のトップ、経営責任者として社会に役に立つには、人間力で、財団の「アーネスト」は、「誠実」を意味する。入塾の条件として、やる気と気力を評価して入塾を許可している。

定員7名の少数精鋭教育に取り組む 塾生参加型で90分の演習に取り組むと、一人に割り当てることができる時間は、発表と質疑応答を含めて12分程度しかなく、7名程度が限度である。回を重ねるごとに、プレゼンテーション力や自社の戦略構想力が格段に上達していく。

経営のリーダーは、日々多くの社員の前で話し、言ったことを社員に理解してもらわなければならない。そして、社員の意見を吸い上げ、場合によっては日常的に種々の誤解を解かなければならない。日々成長する塾生の姿をみると、小人数で取り組む当塾の演習は、経営者の資質の向上につながる。

（３）西河技術経営塾で学ぶ経営学と大学院との違い

会計情報が各分野の活動実態を把握する上で重要なパラメータであることを教える

西河経営塾では実践的経営を教える。西河技術経営を教える講師は、経営に関する広範囲な知識を持っていなければならない。経営をする上で学ばなければならない知識は、「知の統合」により可能となる。経営判断に当たっては、持てる「知」を動員して、未来に向かって判断する。

大学院での講座は、1つの特定の領域である。専門家の先生の講義で構成されている。なかなか全ての分野を理解し、横串を刺して教えることは実務経験がないと難しい。経営実務では、金銭管理（会計情報）が各分野の横串を刺す役割を持っている。従って、帳簿みて経営実態を把握する会計の知識は、必須である。

講師全員が講師を担当する以外の日も塾生と一緒に全講義を受講している。相互に経営学を学ぶ合うとの姿勢で、講師の先生も討議に加わっている。大学では、先生が先生の講義を聴くことはまれであるが、当塾では原則毎回講義に参加して聴講し、講師同志の間でも意見交換が行われている。

（４）西河技術経営塾での学習目標の設定、売上を10倍とすると経営学が必要になる

塾生に売上を10倍にすることを目標に、経営戦略を考えるよう指導している。

現状のビジネスの売上を10倍にしようとする、経営学を学ぶ必要があるからだ。「頑張ろう」と精神論だけで取り組んでも実現することはできない。3年とか5年とかの中長期計画を立案し、全社で組織的に、戦略的に人財を育成するとともに、モノ、カネに関する戦略を立案し、一つひとつ地道に、計画的に取り組まなければ実現することはできない。

重要なのは、保有する自社の強みを正確に把握することだと指導する。強みの源泉にエンジニアリングがある。サービス業であっても、差別化を支えているのはエンジニアリングである。塾生の会社のエンジニアリング・ブランドづくりに取り組む。

塾の目標は「塾生全員がビジネスの成功者になる」ことである。

西河技術経営塾で学ぶべき課題をあげる。

- （１）日本人の経営（日本型経営）手法、経営コンセプト
- （２）お金は、企業の血液である
- （３）経営者はお金の流れを作り、お金の流れを管理し経営
- （４）企業価値を高める手法（戦術）や戦略
- （５）経営目標を明示して、常に変化を作る指導力
- （６）経営学は、机上で知識を学び、それを実践

2. 2 西河技術経営塾・実践経営スクール

(1) 開催日程

本コースは、全 32 回開催する。原則として、毎週水曜日に開講する。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、創生力やコミュニケーション力を鍛錬できている。

第 4 期生は平成 28 年 9 月 7 日に開塾、5 名が入塾し、平成 29 年 6 月 6 日に 4 名が修了した。

第 5 期生は平成 29 年 9 月 6 日に開塾、4 名が入塾し、平成 30 年 5 月 30 日に修了予定である。

(2) 第 4 期生

第 4 期生の修了にあたって、平成 29 年 5 月 24 日に開催の審査報告会での発表を 6 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。その結果「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が確認できた相見祥真、砂永晃、下井秀文、中野祝の 4 名に 6 月 6 日の修了式で修了証を渡した。優良賞を相見祥真に授与した。

(3) 第 5 期生

第 5 期生は、古谷規剛、小貫智太郎、小坂哲平、牛坂光の 4 名が、平成 29 年 9 月 6 日に入塾した。

(4) 第 4 期の開講実績

(第 1 講座) 2016 年 9 月 7 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。

5 名の塾生が入塾した。

(第 2 講座) 9 月 14 日、まず自社のビジネスモデルを考える（小平）

演習：自社のビジネスモデルを報告する。

(第 3 講座) 9 月 21 日、事業計画を作成する（大橋克己研究員）

演習：自社のビジネスモデルを報告する。

(第 4 講座) 9 月 28 日、会社の状態を会計数値で管理する（小平）

演習：事業計画を記述する。

(第 5 講座) 10 月 5 日、新規の市場を創生する（大橋）

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) 10 月 12 日、戦略の基礎と技術経営戦略を学ぶ（小平）

演習：西河塾長の講義

(第 7 講座) 10 月 19 日、エンジニアリング・ブランドと技術経営を学ぶ（小平）

特別講義『平強のシリコンバレーのベンチャー企業』

演習：自社の SWOT 分析（自社（もしくは競合社）の財務諸表を報告する。

(第 8 講義) 10 月 26 日、企業組織と組織的活動を学ぶ（前田光幸研究員）

演習：自社の事業計画（事業計画書、中期事業計画（3 か年））

(第 9 講座) 11 月 2 日、顧客とのコミュニケーションを考える（大橋）

演習：自社の戦略、戦術と現状の課題を報告する。

(第 10 講座) 11 月 9 日、モノづくりを理解し、生産活動を学ぶ（杉本晴重理事）

- 演習：自社をPRするパンフレットを作ろう
- (第11講座) 11月16日、ビジネスを会計数値で管理する(前田)
- 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12講座) 11月30日、モノづくりを会計数値で管理する(杉本)
- 演習：貴社の無駄取りを検討する
- (第13講座) 12月7日、中長期計画を作成する(小平)
- 演習：原価管理、経費管理の現状と課題と対策
- (第14講座) 12月21日、サービスの8Pとホスピタリティ・センスウェア(小平)
- 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15講座) 2017年1月25日、商品開発の進め方(杉本)
- 演習：自社の4P+2Cまたは8Pの報告とマーケティング戦略
- (第16講座) 2月1日、企業文化とアイデンティティーを考える(前田)
- 演習：事業別(製品別)収支計算書(原価計算書)を作成する
- (第17講座) 2月8日、人財育成と設備投資(小平)
- 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18講座) 2月15日、ICTを活用した新規ビジネス(小平)
- 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19講座) 2月22日、海外市場と貿易取引(浅野昌宏理事)
- 演習：ブランド構築と広告のデザイン(2期生鈴木30分発表)
- (第20講座) 3月1日、海外におけるモノづくり(杉本)
- 演習：企業アイデンティティーとブランドの提案
- (第21講座) 3月8日、サービス・イノベーションで新規ビジネス(小平)
- 演習：貴社のICT戦略(即時実行、短期計画、中長期計画)
- (第22講座) 3月15日、イノベーションを作る経営戦略(小平)
- 演習：ロボットの研究(現状分析、自社の利用、未来志向)
- (第23講座) 3月22日、プロジェクトマネジメント(浅野)
- 演習：演習:マーケット観察(競争の場面を見て、調査し、対策を立案する)
- (第24講座) 3月29日、M&A、知的財産(浅野)
- 演習：サービス・イノベーション戦略(中期)を企画する
- (第25講座) 4月5日、課題研究、報告書と論文の書き方(小平)
- 演習：世界をリードした日本のイノベーション事例を6つ挙げ特徴と理由を報告する。
- (第26講座) 4月12日、マネジメントとリーダーシップ(小平)
- 演習：研究報告書のテーマの設定
- (第27講座) 4月19日、リスクマネジメントと失敗学(浅野)
- 演習：市場の看板や広告を研究し、自社の看板を企画する。
- (第28講座) 4月26日、企業のコミュニケーション：CSRとマスコミ対策
- 演習：人財育成上の問題と原因
- (第29講座) 5月10日、会社を取り巻く法令と規則(大橋)
- 演習：研究報告書のテーマと概要レビュー(1)

(第30講座) 5月17日、研究報告書のテーマと概要レビュー(2)

演習: 研究報告書のテーマと概要レビュー(3)

(第31講座) 5月24日、課題発表会(1)(2)、<審査>

(第32講座) 6月6日、最終発表、修了式

(5) 第5期生の開講実績(平成29年度(第5期)開催、平成30年5月30日修了予定)

(第1講座) 2017年9月6日、開講式: 開講にあたって(小平和一郎専務理事)

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。

4名の塾生が入塾した。

(第2講座) 9月13日、まず自社のビジネスモデルを考える(小平)

演習: 自社のビジネスモデルを報告する。

(第3講座) 9月20日、事業計画を作成する(大橋克巳研究員)

演習: 自社のビジネスモデルを分析する。

(第4講座) 9月27日、会社の状態を会計数値で管理する(小平)

演習: 自社のビジネスモデルを分析する。

(6) 受講料(税込)

受講料は、売上規模に応じて変わる。今年度値上げをし、売上1億円未満: 18万円、売上10億円未満: 25万円、売上100億円未満: 44万円、売上100億円以上: 60万円とした。

2. 3 西河技術経営塾研究科・前期

指導教官に小平和一郎専務理事が就任した。第1期の研究科の研究生には、鈴木義晴(2期生)、瀧川淳(3期生)、渋谷加津美(3期生)の3名が入塾した。

5月に仮スタートし、研究テーマやカリキュラム計画が受講生と固まったら、研究科・前期の入塾式を行う。研究生個々には、個別のテーマが与えられ、原則、月2回開催し、1時間のレクチャーを行う。

研究内容は、随時講義録として公表することで、広く研究経緯を知らしめ、成果である知見の共有を行う。研究科の目的は、研究者としてのスキルの育成と、講師としての資質の育成を目標とする。講座経験を含めて、約2年間で修了することを標準とする。

修了要件に研究の成果を査読論文に書き、1本以上採録されることがある。

(1) 研究生の研究テーマ

各研究生の研究課題は、下記の通りである。

鈴木 義晴 『サービス、ホスピタリティ、センスウェア』

瀧川 淳 『エンジニアリング・ブランド』

渋谷加津美 『技術経営の基礎』

(2) 研究生: 鈴木義晴 (株式会社スプラッシュ代表取締役社長)

平成29年(2017年)6月1日(木)に第1回の研究会を開催し、9月26日(火)の時点

で第8回を開催した。

（３）研究生：瀧川 淳（エヴィクサー株式会社代表取締役社長）

平成 29 年（2017 年） 5 月 29 日（月）に第1回を開催し、9 月 26 日（火）の時点で第8回を開催した。

（４）研究生：渋谷加津美（タムラ製作所）

平成 29 年（2017 年） 5 月 18 日（木）に第1回を開催し、9 月 28 日（木）の時点で第5回を開催した。

2. 4 大学との寄付講座に通じ組む

大学の寄付講座の制度を使って、当塾のカリキュラムの学部での講座の開設や大学研究室との共同研究などの交渉を開始した。

大学での講師経験や大学の教授との共同研究を通して、大学教授クラスから直接研究指導を受けることで、当塾のみならず、日本の大学の教壇に立てる技術経営分野の講師の養成を目指す。

（１）敬愛大学

一般財団法人アーネスト育成財団の寄付による基金をもって、諸経費を賄う貴大学経済学部における講座、つまり「寄付講座」の概要提案である。

設置年度 平成 30 年、平成 31 年度

講座担当責任 アーネスト育成財団 専務理事 小平 和一朗

寄付者 一般財団法人アーネスト育成財団

寄付金 百万円（年間）

開講科目 西河技術経営学入門（案）

講座概要 財団が取り組んでいる西河技術経営塾の基礎的な講座から、経営者や経営幹部にも講師になってもらい、実践的な経営話題を平易な用語を使って説明する。モノづくり、コトづくりに関わる技術と経営の融合、具体的な事例に基づいて解説する。
テーマとして、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、次世代のエネルギー問題など。

期待する成果 日本企業にとって重要な「技術経営」という新しい概念の学習で、グローバルな市場でも通用する競争力の強化策を学べる。

財団の狙い 「西河技術経営学」の再評価と学術研究の機会。受講生に伝える技術の実践と実習機会を得る。

（２）横浜市立大学（鴨志田晃教授：経営学コース）

一般財団法人アーネスト育成財団の寄付による基金をもって、西河技術経営塾の講師を育成するための、研究科・前期課程の研究員らが参加する、実践的技術経営に関する共同研究および論文指導など。

設置年度	平成 30 年度
研究担当責任	アーネスト育成財団 専務理事 小平 和一郎
寄付者	一般財団法人アーネスト育成財団
寄付金	2 百万円から 3 百万円 (年間)
共同研究	西河技術経営塾で取り組む技術経営に関する研究 (論文作成、教材開発など)
共同事業	公立大学法人横浜市立大学経営学コースの鴨志田晃教授の指導のもと『協同組合横浜マーチャンダイジングセンター (MDC) (理事長 鈴木信晴(株)鈴音代表取締役)』の経営者に対し『中小企業経営者のための経営者育成 (仮)』と題する講義に取り組む。(財団と MDC との契約になる見通し、検討中)

(3) 芝浦工業大学 (志手一哉 : 建築工学科)

一般財団法人アーネスト育成財団の寄付による基金をもって、実践的技術経営に関する共同研究および財団講師育成に伴う論文指導など。

設置年度	平成 30 年度、平成 31 年度
研究担当責任	アーネスト育成財団 専務理事 小平 和一郎
寄付者	一般財団法人アーネスト育成財団
寄付金	百万円 (年間)
共同研究	西河技術経営塾で取り組む技術経営に関する研究 (論文作成、教材開発など) 例えば、ICT と住宅建設、建築プロジェクトマネジメント (家づくりの工業化) など。

2. 5 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」とのテーマで、技術経営人財育成セミナーを開催した。参加定員 18 名とし、財団内会議室で実施した。財団の役員、研究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を開催した。

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との問題意識をもっているため、質疑や意見交換の時間を長くとることで、日本人による技術経営情報を講演者から聞き出すことを意識して取り組んだ。

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っていると感じている。

<セミナー開催実績>

第 21 回 技術経営人財育成セミナー (2017. 3. 3) 谷口 守哉

(株) 原田伸銅所の新用途開発部 部長

テーマ : 原価管理は技術経営の基礎である

文系 (経済・経営・商学) と技系 (機械、電気、電子、材料、建築) をなぜ学んだと問われる。一つ一つを学んだだけでは実学では役に立たないが、複合化すると実務に役立つ学問になる。商学

の人間は、現場を知らないので、プロセスが判らない。従って、コスト低減の提言ができない。更には、設備を知っておく必要である。

経営の人間も組織論を語るには、現場組織を知らなければならない。歩留を知らなければ経営の効率化、生産性の向上などを語れない。技術の人間といえども、魔の川、死の谷、ダーウィンの海の理論を知らなければ技術経営をオペレートできない。現場から遊離した研究開発では、新規にものを作れない。第1次、第2次のオイルショック時に、購入素材の値上げ要望圧力が強いとき、それを判断できるようになるために、大学に入学した。必要から管理会計を学んだ。日本のものづくり現場は、現場力がコストを決定づけている。原価計算・原価管理をいかに技術経営に生かすかを学んだ。

第22回技術経営人材育成セミナー（2017.9.26日）藤井 享

（株）日立製作所 産業・流通ビジネスユニット営業企画本部部長代理

テーマ：スマートインフラビジネスのグローバル展開

わが国製造業の競争軸は、従来の製品競争力からサービス競争力へとシフトしている。このような背景において、総合電機メーカーの製品技術の脱コモディティ化に向けた戦略として、既存サービスの高付加価値化、及び製品とサービスのパッケージ化による社会イノベーション事業（スマートインフラビジネス）でのサービス事業化の成功が利益創出の鍵となっている。講演では、取引費用理論、資源ベース理論に基づく顧客視点によるサービス導入に向けた理論的な枠組み（サービス・イノベーションによる利益創出モデル）を提示して、グローバル市場に向けたサービス事業戦略について各種事例と共に紹介された。さらに、同モデルを使用して様々な企業において、どのようにサービス事業化を進めていくべきかという課題点も紹介され、議論を行なった。

2. 6 HRM研究会準備会合の活動

グローバル研究会では、日本型経営におけるグローバルマネジメント人材の育成と管理が日本型経営の良さを残しながら、グローバル人材をいかに育成し、日本企業の中に取り込める企業になれるのか等が課題として残った。

HRM（ヒューマン・リソース・マネジメント）研究会は、グローバル研究会の課題を引き継ぐ研究会として位置付けられている。

研究会準備会合メンバー

西河 洋	一	理事長
座長 小平 和一郎		専務理事
浅野 昌 宏		理事
杉本 晴 重		理事
前田 光 幸		研究員
加藤 恭 子		（芝浦工業大学）
小林	守	（産創コラボレーション）
馬場 康 志		（朝日新聞）

＜研究会準備会合開催実績＞

- 第1回 準備会合 (2016. 07. 23)
- 第2回 準備会合 (2016. 09. 30)
- 第3回 準備会合 (2016. 10. 28)
- 第4回 準備会合 (2017. 01. 13)
- 第5回 準備会合 (2017. 03. 10)
- 第6回 準備会合 (2017. 05. 22)
- 第7回 準備会合 (2017. 07. 14)

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。ホームページを月2回以上更新した。

ホームページ (<http://www.eufd.org>) は、HOME、概要、西河経営塾、セミナー、研究会、アクセスで構成されている。

ホームページアクセス数集計 (2017年1月1日～2017年11月30日)

＜全体＞

No	ページ	合計	日本以外のアクセ国と回数
1	概要	499	米：26
2	西河経営塾	1,079	米：25 露：6
3	セミナー	3,019	米：177 露：20 中：17 韓：12 台：3 独/伊/豪/シ/マ：各1
4	研究会	485	米：35 露：1 中：1 仏：1
5	アクセス	142	米：2
計		5,224	

注：シはシンガポール、マはマレーシア

(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」を本年度は、Vol.05 No.1(S016) (2016.10.15)、Vol.05 No.2(S017) (2017.1.15)、Vol.05 No.3(S018) (2017.4.15)、Vol.05 No.4(S019) (2017.7.15)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広報することができた。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、西河技術経営塾の取り組み報告、セミナー概要の報告などを行って、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.05 No.1(S016) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2016.10.15)
 - 経営学は机上で習得し実践して身に付く (西河経営塾)
 - 顧客ニーズに応えることで新技術、新製品を生み出す (セミナー)
 - 経営者に求められるコミュニケーション能力 (HRM 研究会準備会合)
- ・ Vol.05 No.2(S017) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2017.1.15)

静菌をたくさん払える経営者の育成（西河技術経営塾）
 企業間で人財の流動性を高める（HRM 研究会準備会合）
 公益性のある財団を目指す（定時評議員会）

- ・ Vol.05 No.3(S018) 誠実を伝える情報紙 Earnest（2017.4.15）
 創造力に磨きがかかる（西河技術経営塾）
 若者のニーズを理解（HRM 研究会準備会合）
 数値で実態を評価（セミナー）
- ・ Vol.05 No.4(S019) 誠実を伝える情報紙 Earnest（2017.7.15）
 納税し、社会貢献できる経営人財の育成（西河技術経営塾）
 日本型経営を非常に肯定的に見ている（HRM研究会準備会合）
 将来を洞察する（エネルギーパラダイムに関する研究）

（３）広告宣伝

日刊工業新聞に西河技術経営塾の塾生募集の企画広告（４月、５月、６月）を３回掲載した。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。（添付資料に新聞広告）

４．役員と研究員

４．１ 役員

- | | |
|---------|---|
| （１）理事長 | 西河 洋一（㈱アーネストワン 代表取締役会長） |
| （２）専務理事 | 小平和一朗（㈱イー・ブランド 21 代表取締役） |
| （３）理事 | 浅野 昌宏（元㈱JCN コアラ代表取締役社長）
杉本 晴重（元㈱沖データ代表取締役社長） |
| （４）監事 | 田中 千税（税理士） |
| （５）顧問 | 吉久保誠一（元T O T O㈱専務取締役）
平 強（Tazan International CEO）
坂巻 資敏（元㈱リコー 常務執行役員）
大橋 克己（㈱クラレ社友）
角 忠夫（武蔵野経営塾塾頭） |

４．２ 評議員

- 前田 光幸（エネルギー&イノベーション研究所代表）
 吉久保信一（弁護士）
 柴田 智宏（J Xホールディングス㈱新日鉱社友）
 小林 守（㈱産創コーポレーション代表取締役）
 倉田 洋（産業能率大学教授）

5. 評議員会と理事会

5. 1 評議員会

第4回定時評議員会を平成28年12月14日、財団内会議室にて行った。

第1号議案 第4期（平成27年度）事業報告の承認

第2号議案 決算報告書（第4期（平成27年度））の承認

第3号議案 評議員の選任

第4号議案 理事の選任

第5号議案 監事の選任

第6号議案 第5期役員体制の報告

第7号議案 第5期事業計画

第8号議案 第5期収支予算書

第9号議案 評議員、理事及び監事の報酬額の決定

第10号議案 議事録署名人の選任

5. 2 理事会

理事会は以下のごとく開催された。

（1）第41回理事会（9月度） 平成28年10月12日

第1号議案 9月度月次決算報告

第2号議案 「エンジニアリング・ブランド概論」の出版の決議

（2）第42回理事会（10月度） 平成28年11月9日

第1号議案 第4期事業報告の承認

第2号議案 第4期貸借対照表および損益計算書（正味財産増減計算書）の承認

第3号議案 第5期事業計画および収支予算の決議

第4号議案 10月度月次決算報告

（3）第43回理事会（電子決算） 平成28年11月28日

第1号議案 塾生中野匠実からの休塾の許可

（4）第44回理事会（電子決済） 平成28年11月30日

第1号議案 第4期貸借対照表および損益計算書（正味財産増減計算書）の承認

（5）第45回理事会 平成28年12月14日

第1号議案 理事長および専務理事の選任

第2号議案 顧問の選任

第3号議案 顧問の報酬の額

(6) 第46回理事会 (11月、12月度) 平成29年1月18日

- 第1号議案 平成28年11月度月次決算報告
- 第2号議案 平成28年12月度月次決算報告
- 第3号議案 評議員の順位の決議
- 第4号議案 一般社団法人日本開発工学会への入会

(7) 第47回理事会 (1月度) 平成29年2月8日

- 第1号議案 平成29年1月度月次決算報告
- 第2号議案 事務所内什器備品の火災保険更新の件

(8) 第48回理事会 (2月度) 平成29年3月8日

- 第1号議案 平成29年3月度月次決算報告
- 第2号議案 西河経営塾(5期生)の募集
- 第3号議案 財団基金運用の決議
- 第4号議案 西河洋一からの長期借入

(9) 第49回理事会 (3月度) 平成29年4月12日

- 第1号議案 平成29年3月度月次決算報告
- 第2号議案 西河経営塾講師の育成に関する提案
- 第3号議案 ジャスダックなどの新興企業への投資予定の提案

(10) 第50回理事会 (4月度) 平成29年5月17日

- 第1号議案 平成29年4月度月次決算報告
- 第2号議案 飯田グループホールディングス㈱への投資
- 第3号議案 ㈱クエストへの投資予定の提案

(11) 第51回理事会 (7月度、8月度) 平成29年9月13日

- 第1号議案 平成29年7月度および8月度の月次決算報告
- 第2号議案 『エンジニアリング・ブランドのすすめ』の日刊工業新聞からの自費出版
- 第3号議案 西河技術経営塾 実践経営スクール(5期生)
- 第4号議案 財団の寄付講座
- 第5号議案 第5回定時評議員会の開催

6. 外部団体との連携

下記の団体との連携に取り組む

(1) 西河塾代々木会 西河技術経営塾・実践経営スクールの修了生(OB,OG)と塾講師が会員である。同会には、理事として杉本晴重が、監事として浅野昌弘が、顧問として小平和一郎が就任している。

(2) 一般社団法人日本開発工学会(大江修造会長) 法人会員として入会、事務所の提供、活

動支援など

- (3) 芝浦工業大学 MOT 同窓会支部（西河洋一支部長） 活動支援など
- (4) 一般社団法人アフリカ協会（松浦晃一郎会長） 当財団の浅野昌宏が副理事長に就任している。アフリカ支援などに取り組む。
- (5) 技術経営実践スクール TMPS2017（共同責任者 角忠夫） 講師派遣の要請および技術経営実践スクール TMPS2017 への後援依頼があり取り組むこととした。技術経営実践スクール TMPS2017 は、2017 年 4 月から株式会社むさし野経営塾（角忠夫代表取締役塾長）と株式会社メタテクノ（福重一彦代表取締役社長）が運営するビジネススクールである。
- (6) 職業能力開発総合大学校「職業大フォーラム2016」での発表依頼 職業大フォーラム2016 で、第24回職業能力開発研究発表講演会（平成28年11月11日）にて、小平和一郎専務理事『経営者のセンスウェア ―モノづくりのサービス・イノベーション―』と題して発表した。
- (7) 敬愛大学、横浜市立大学、芝浦工業大学への寄付講座の取り組みを検討した。

以上

(添付資料)

『西河技術経営塾：技術経営ミニ講座 1回』日刊工業新聞社 2017年3月30日

西河技術経営塾・5期生募集
実践経営スクール(平成29年9月開塾)

豊かな社会づくりに取り組む経営者を輩出する

グローバル時代の日本型技術経営を学び、創生力を鍛錬し、会計数値で戦略を構築し、市場と対話して市場を自ら創出する。

経営者のための経営塾、西河塾長をはじめ講師が経営ノウハウを個別指導

塾長挨拶 「塾長として、塾生との意見交換に取り組む」

財団を作ろうと思ったのは「経営ができる人材を育成する機関が日本には見当たらない」という問題に気付いたからです。日本の持続的な成長と活性化を目指し、起業家や事業家の支援に取り組んでいます。

【西河技術経営塾・実践経営スクール】は、中小企業の経営者を主たる対象としたスクールで、日本の産業の基盤を支える経営者を育成します。塾生との意見交換に取り組めます。

募集の詳細は当財団ホームページ(<http://www.eufd.org>)でご確認ください。

一般財団法人アーネスト育成財団
塾長 **西河 洋一** (理事長)
(飯田グループホールディングス副代表取締役社長)

〒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
E-mail: office@eufd.org

【西河技術経営塾：技術経営ミニ講座 第1回】
企業の強みを伝える エンジニアリング・ブランド

ビジネスの出会いの場で、自社の強みをどう伝えるのか。変革の時代、産業財の分野でもブランド構築に取り組む企業が見られる。その中でも技術力を伝えるエンジニアリング・ブランドに注目している。

新規事業では、認知度のない商品の販売に取り組むことになるが、革新的な商品ほど顧客への説明が難しい。商品や技術の特徴を説明し、契約に至るには、技術的な評価過程を経る必要がある。評価過程などを経て顧客の中に構築される信頼感や安心感などでエンジニアリング・ブランドは構築される。

スローガンやコンセプトでエンジニアリング・ブランド構築に取り組んでいる3社を紹介する。三ツ星ベルトは「効率の高いエネルギー伝達」というスローガンでエンジニアリング・ブランド構築に取り組んでいる。

環境技術をお客さまにというコンセプトを顧客に明示している。3社は、メッセージでエンジニアリング・ブランド構築に取り組んでいる。

エンジニアリング・ブランドが構築されると差別化情報が口コミで顧客に伝わり、仕事が増えるようになると同時に、コーポレートブランドも構築される。コストを余り掛けずに取り組めるエンジニアリング・ブランド構築に取り組むのはいいかな。

(講師 小平和一朗)

『西河技術経営塾：技術経営ミニ講座 2回』日刊工業新聞社 2017年4月24日

西河技術経営塾・5期生募集
実践経営スクール(平成29年9月開塾)

豊かな社会づくりに取り組む経営者を輩出する

グローバル時代の日本型技術経営を学び、創生力を鍛錬し、会計数値で戦略を構築し、市場と対話して市場を自ら創出する。

経営者のための経営塾、西河塾長をはじめ講師が経営ノウハウを個別指導

塾長挨拶 「塾長として、塾生との意見交換に取り組む」

財団を作ろうと思ったのは「経営ができる人材を育成する機関が日本には見当たらない」という問題に気付いたからです。日本の持続的な成長と活性化を目指し、起業家や事業家の支援に取り組んでいます。

【西河技術経営塾・実践経営スクール】は、中小企業の経営者を主たる対象としたスクールで、日本の産業の基盤を支える経営者を育成します。塾生との意見交換に取り組めます。

募集の詳細は当財団ホームページ(<http://www.eufd.org>)でご確認ください。
電話(03-6276-6260)での問い合わせも、受け付けております。

一般財団法人アーネスト育成財団
塾長 **西河 洋一** (理事長)
(飯田グループホールディングス副代表取締役社長)

〒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
E-mail: office@eufd.org

【西河技術経営塾：技術経営ミニ講座 第2回】
変革の時、基本に戻って立案する 技術経営戦略

世の中の変化を先取りするには、技術経営戦略で強みを作り込むことである。モノづくりやコトづくりは、具現力である技術が支えている。特徴ある技術を保有しているから、顧客から仕事の依頼がくるのだ。

しかし、多くの企業は、戦略に基づいて技術経営をしていない。戦略に基づくとは、競争力のある自社技術を明確にした上で、次の事業目標を掲げ、達成すべき課題を持つことである。そして課題解決のための中期経営計画を立案し、人、モノ、金という経営要素を組み立てる。人とは人材の育成であり、モノとは設備投資であり、金とは事業に必要な資金の確保であり、お金の動きの管理である。

企業が目指す目的や目標が書き込まれているのが、企業理念。基づく技術経営をしていない。戦略に基づくとは、競争力のある自社技術を明確にした上で、次の事業目標を掲げ、達成すべき課題を持つことである。そして課題解決のための中期経営計画を立案し、人、モノ、金という経営要素を組み立てる。人とは人材の育成であり、モノとは設備投資であり、金とは事業に必要な資金の確保であり、お金の動きの管理である。

日本電産(永守重信会長兼社長)は、自らの力で技術開発を行い、自らの力でつくり、自らの力でセールする独自の企業である。技術と販売の融合を明示した技術経営を示唆する内容である。SUBARUは経営理念に「私たちは常に先進の技術の創造に努め、お客様に喜ばれる高品質で個性のある商品を提供します」と掲げて、先進技術が、お客様に喜ばれる商品づくりを支えていると語っている。

(講師 小平和一朗)



西河技術経営塾・5期生募集 実践経営スクール(平成29年9月開塾)

豊かな社会づくりに取組む経営者を輩出する

グローバル時代の日本型技術経営を学び、創生力を鍛錬し、会計数値で戦略を構築し、市場と対話して市場を自ら創出する。

経営者のための経営塾、

西河塾長をはじめ講師が経営ノウハウを個別指導

塾長挨拶 「塾長として、塾生との意見交換に取り組む」

財団を作ろうと思ったのは「経営ができる人材を育成する機関が日本には見当たらない」という問題に気付いたからです。日本の持続的な成長と活性化を目指し、起業家や事業家の支援に取り組んでいます。

『西河技術経営塾・実践経営スクール』は、中小企業の経営者を主たる対象としたスクールで、日本の産業の基盤を支える経営者を育成します。塾生との意見交換に取り組めます。

募集の詳細は当財団ホームページ(<http://www.eufd.org>)でご確認ください。
電話(03-6276-6260)での問い合わせも、受け付けております。



一般財団法人アーネスト育成財団

塾長 西河 洋一(理事長)

(飯田グループホールディングス㈱代表取締役社長)

〒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

E-mail: office@eufd.org

【西河技術経営塾：技術経営ミニ講座 第3回】

お金のリアルな動きを把握し、経営する

人、もの、金という3要素は、3年とか、5年という期間をかけてコントロールすべき重要な経営パラメータである。その中で企業活動におけるお金は、人に例えれば血液である。体温、心拍数、血圧、血糖値などと同じように、会社には会計数値があり、その数値を分析することで、嘘の無い、リアルに経営状態を把握できる。

つまり会計数値から事業が計画通りか、異常が起きているかを日々確認できる。また、新事業のビジネスモデルでも、会計数値に落とし込んで事業を組み立てると、会計数値から事業の息遣いが分かる。経営は、お金の動きを把握することから始まる。お金は、現金、売上、買掛、売掛、給与、購入材料、作業時間など、金銭価値に置き換えて管理することになる。できるだけ時

(講師 小平和一朗)