

# 第7期（2018年度）事業報告

2018年10月1日～2019年9月30日

## 事業報告書

### 1. 事業概要

財団は、7期目を終えた。当財団設立の背景を改めて考えてみる。

設立時の背景には、「失われた20年」といわれた1990年代から低迷してきた日本経済があった。財団の活動は、日本の経済をいかに活性化させることにあり、少しでも上向きに変えたことの狙いがある。経済低迷の原因に、良い技術や技能をもっているにも関わらず、成長することができない企業の存在をあげることができる。我が国の持続的な成長と活性化には、日本の風土に根差した技術経営に取り組める事業家などが少ないとの問題意識から、経営人財の育成に取り組む必要があると考えている。

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とする」と定款にあるように、技術経営人財の育成と活用に関する公益性のある事業に7年間、取り組んできた。技術経営に関連する研究活動の成果が、少しずつではあるが見えて来た。

本年度に財団が取り組んだ主要な事業は、次の4つである

- (1) 西河技術経営塾（実践経営スクール）
- (2) 研修事業（敬愛大学への寄付講座、MDC技術経営塾、その他）
- (3) 技術経営人財育成セミナー
- (4) 調査研究（地方創生研究会、「西河技術経営学」研究会）

#### 敬愛大学（千葉市）での寄付講座や塾の出前講座（横浜市）

敬愛大学（三幣利夫学長）における『経営シミュレーション－西河技術経営学入門－』と題する寄付講座（2019年4月から2019年7月末）は、2期目になる。敬愛大学経済学部経営学科の学生に、日本のモノづくり企業にとって重要な「技術経営」を教えた。経営学が教えられているのに、技術経営学が学部で教えられないはずはないとの疑問からの取り組みである。学生に経営を教えるとは難しいが、分かり易く経営を説明する研究につながっている。

『MDC技術経営塾』は、横浜市立大学経営学コースの鴨志田晃教授の紹介である。横浜市の協同組合横浜マーチャンダイジングセンター（MDC）（木村仁理事長）加盟企業の経営人財の育成（2018年4月（6期）から2018年12月末（7期））に取り組んだ。西河技術経営塾の出前塾との位置付の研修である。

### 2. 西河技術経営塾

#### 「研究科」では、次の世代の技術経営塾の講師の育成に取り組む

西河経営塾は、「実践経営スクール」「研究科・前期」「研究科・後期」の3階層で構成されている。

- (1) 実践経営スクールは、技術経営をするための実践知を学ぶ場である。

(2) 研究科は、「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」ことを目的に設置し、研究科・前期と研究科・後期で構成する。

(3) 研究科・前期では、特定領域を決め、その領域の研究に取り組む。「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。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。

塾修了者だけでなく、大学院修了者を理事会で審議し、履修生になることができる。

(4) 研究科・後期の研究生は、大学院に入り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。研究科・前期修了者だけでなく、博士号取得者を理事会で審議し、その水準にあると認められた場合には履修生とすることができる。

## 2. 1 西河技術経営塾・実践経営スクールの概要

西河技術経営塾・実践経営スクールでは、変革をつくるマーケティングを学び、豊かな社会づくりに取り組むことができる技術経営人財を輩出することを狙いにして取り組んでいる。

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、連続して32回開催する。

技術経営塾での学びを6項目に整理した。

- (1) 日本型技術経営研究の成果を学ぶ
- (2) お金は企業の血液であることを学ぶ
- (3) 売上を10倍にする西河技術経営学を学ぶ
- (4) 実践的思考、変革的思考を塾生参加型で育成する
- (5) 誠実な経営人財を育成する
- (6) 現職の経営者が学び、学んだことをすぐ経営に生かす

### (1) 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、親とも相談し、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(現場力)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。

### (2) お金は企業の血液であることを学ぶ

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。

大学院での講座は、1つの特定の領域における専門家の先生が講義する。なかなか経営全般を理解し、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、日々、帳簿をみて経営実態を把握する会計の知識は、必須である。

### (3) 売上を10倍にする西河技術経営学を学ぶ

塾生に売上を10倍にする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。「頑張ろう」という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。

その時重要なのは、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・ブランドづくりを指導する。

#### **(4) 実践的思考、変革的思考を塾生参加型で育成する**

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経営塾を実現している。熟成は仕事をしていることが、前提となる。取り組んでいる仕事をテーマに演習に取り組むから実践的になる。

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、塾生参加型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。演習は学びの検証の場でもある。講師にとっては、理解度を把握できる。その繰り返しが重要である。

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。

#### **(5) 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、誠実な心を持つ人間でなければならない。財団の「アーネスト」は、「誠実」を意味している。入塾の条件として、「誠実」でかつ「やる気」と「気力」を持っている人物かを評価している。更には、演習などを通して、繰り返し、嘘をつかない、誠実な経営を心掛けることを指導してきた、

## **2. 2 西河技術経営塾・実践経営スクールの開塾状況**

### **(1) 開催日程**

本実践経営スクールは、32回開催し、修了する。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する。

第6期生は2018年9月5日に開塾、5名が入塾し、2019年6月19日に5名が修了した。

第7期生は2019年9月11日に開塾、5名が入塾した。2020年5月27日に修了の予定である。

### **(2) 第6期生**

第6期生の修了にあたって、2019年5月23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」修了の水準にあることが確認できた土田雄一郎、小坂勇太、石井唯行、高木英一、石橋隆一の5名に日本工業倶楽部で開催（6月19日）した修了式で修了証を渡した。優良賞を土田雄一郎に授与した。

### **(3) 第7期生**

第7期生は、原之乃、稲垣通泰、植田和真、原澤史浩、望月秀晃の5名が、2019年9月11日に入

塾した。

#### (4) 第6期の開講実績

- (第1講座) 2018年9月5日、開講式：開講にあたって(小平専務理事)  
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12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19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26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。  
==== 以下、今年度 ====
- (第5講座) 10月3日、新規の市場を創生する(山中研究員)  
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) 10月10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24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31日、エンジニアリング・ブランドと技術経営を学ぶ(小平)  
演習：自社の事業計画(事業計画書、中期事業計画(3か年))と戦略と戦術を語る
- (第9講座) 11月7日、顧客とのコミュニケーションを考える(小平)  
演習：平強氏講演「シリコンバレーの最近の動向」
- (第10講座) 11月14日、ビジネスを会計数値で管理する(前田)  
演習：自社をPRするパ広告を作ろう
- (第11講座) 11月21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：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28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5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19日、商品開発の進め方(杉本)  
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) 12月26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：事業別(製品別)収支計算書(原価計算書)を作成する
- (第16講座) 2019年1月23日、企業文化とアイデンティティを考える(前田)  
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17講座) 1月30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6日、サービス・イノベーションで新規ビジネス(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13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
- (第20講座) 2月20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とブランドの提案

- (第21講座) 2月27日、ICTを活用した新規ビジネス(山中)  
演習: サービス・イノベーション戦略(中期)を企画する
- (第22講座) 3月6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13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27日、M&A、知的財産(浅野)  
演習: :貴社のICT戦略(即時実行、短期計画、中長期計画)
- (第25講座) 4月3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10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17日、会社を取り巻く法令と規則(小平)  
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24日、企業のコミュニケーション:CSRとマスコミ対策(前田)  
演習: 人材育成上の問題と原因
- (第29講座) 5月8日、リスクマネジメントと失敗学(浅野)  
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15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22日、課題発表会(1)(2)、<審査>
- (第32講座) 6月19日、最終発表、修了式

#### **(5) 第7期生の開講実績(2019年9月11日開催、2020年5月27日修了予定)**

- (第1講座) 2019年9月11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。  
5名の塾生が入塾した。
- (第2講座) 9月18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25日、事業計画を作成する(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)**

第7期生の受講料は、売上規模に関わらず一律 15万円+税とした。

## **2. 3 西河技術経営塾研究科・前期と研究科・後期**

小平和一郎専務理事が指導教官で取り組んだ。9月末の時点の研究科・前期の研究生は、瀧川淳(3期生)、渋谷加津美(3期生)と辻恭子(大学院修了生)の3名で、研究科・後期の研究生は、山中隆俊(工学博士)の1名である。

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。

修了要件に研究科・前期、研究科・後期ともに、研究の成果を査読論文に整理し、1本以上が採録

されることがある。

#### (1) 研究科・前期の研究テーマ

各研究生の研究課題は、下記の通りである。

- 辻 恭子 『社長に求められるセンスウェア』
- 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) 研究科・前期：辻 恭子（湘北短期大学講師）

2018年4月20日（金）に第1回を開催し、2018年8月17日（金）時点で第4回を開催した。その後、開催の実績がないため、2019年12月末日をもって退学扱いとする。

#### (3) 研究科・前期：瀧川 淳（エヴィクサー株式会社代表取締役社長）

2018年10月18日（木）の時点で第20回を開催した。その後2019年9月末をもって、成果のないまま2年を経過したので退学とした。

#### (4) 研究科・前期：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、2018年5月31日（木）の時点で第14回を開催した。その後2019年9月末をもって、成果のないまま2年を経過したので退学とした。

#### (5) 研究科・後期：山中隆俊（株）メディカルパーフェクト代表取締役）

西河技術経営塾第7期（2019年9月開塾）では、4講座（新規の市場を創出する（第4章）、サービスの8Pとホスピタリティとサービス（第13章）、ICTを活用した新規ビジネス（第17章）、サービス・イノベーション（第20章））の講師を担当する。また、2018年7月15日号からEarnestのコラム（技術経営）を担当している。

### 3. 研修事業

#### 3. 1 敬愛大学での寄付講座

2019年4月から7月まで、敬愛大学経済学部経営学科にて『経営シミュレーション（西河技術経営学入門）』と題する寄付講座に取り組んだ。敬愛大学経済学部経営学科での寄付講座の概要を以下に示す。

「添付資料1」にシラバスを示す。

- (1) 設置年度 平成30年度、令和元年度（平成31年度）
- (2) 講座担当責任 アーネスト育成財団 専務理事 小平 和一郎
- (3) 寄付者 一般財団法人アーネスト育成財団
- (4) 寄付金 百万円（年間）
- (5) 開講科目 経営シミュレーション（西河技術経営学入門）
- (6) 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。

- (7) 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。
- (8) 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。

### 3. 2 「MDC 技術経営塾」の運営

協同組合横浜マーチャライジングセンター（MDC）（鈴木信晴理事長）の経営者ないし、次世代  
の経営候補者に対し、『MCD 技術経営塾』と題する経営塾運営の業務を受託した。

財団が取り組んでいる「西河技術経営塾・実践経営スクール」での実績を生かし、MDC の意向に  
合わせ一部構成を変更し 2018 年 4 月（前期）から開塾していた。

講義の構成は、西河技術経営塾と基本的に準じて 28 章で構成されている。

90 分の座学と、140 分（土曜日）と 110 分（火曜日）の演習で構成されていて、土曜日は、座学  
が 2 回（2 章分）、火曜日は座学が 1 回（1 章分）となっている。2018 年 12 月（今期）に 5 名が修  
了した。（図 1 参照）

MDC は、2 期生の募集をしたが、受講希望者が少なく、開催を断念した。



図 1 MDC の会館内に張り出された MDC 技術経営塾履修者（第 1 期生）のプレート

### 4. 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。

受講者との意見交換の中から、新しい気付きや知見を得ることを心掛けた。現状の経営教材の多  
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することで、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でいる。

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。アクセスも多く、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自負している。

### <セミナー開催実績>

#### 第25回 技術経営人財育成セミナー（2018.12.04）加地 照子

日本ホスピタリティ・マネジメント学会 副会長

##### テーマ：社長が学ぶホスピタリティの心

ホスピタリティの認識は航空会社に勤務し、在仏中のフランスへの小旅行から始まったと講師の加地氏という。当時はそれが何かは分からなかった。後年、ホスピタリティ学の権威者服部勝人氏の指導を受け、サービスとホスピタリティの違いを体感した。そんなときエグゼクティブ・コーチング直伝コースを受講し、論とスキルを合わせ実行し、成果に至ることを実感。

講演では女性幹部の視点から、自己の経験と特に次世代を担う女性社員の特性等について伺った。

#### 第26回技術経営人財育成セミナー（2019.4.8）山中 隆敏

(株)メディカルパーフェクト代表取締役

##### テーマ：ソフトウェア要求定義の新手法

ソフトウェア開発段階で顧客の要求をまとめたものが要求仕様書である。本セミナーでは、顧客の要求を漏れなく、効率よく抽出できる、インタビューによる要求抽出作業を誘導する方法を紹介がされた。本手法を使うことで、新人であっても熟練SEと同じような要求定義を明確にし、仕様書を作成することができる画期的なツールである。

インタビューによる潜在情報の形式知化技術の研究につながるテーマで、技術経営で研究が進む「需要表現」にも応用展開ができそうだと考えを伺った。

## 5. 調査研究

### 5.1 「西河技術経営学」研究会

本研究会は、「技術経営学」が、あらゆる経営者にとって重要な基礎知識であるとの認識の上に立つ。技術経営学の学問化は、遅れている。世に「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、本研究会では、取り組むこととした。

学問とは、社会経験が無くても、学ぶことができる情報のことをいい。時代を超えることができる知識の集積化の事である。「技術経営学」の体系化を目指している。

設立以来、アーネスト育成財団は、経営人財の育成に取り組んできた。技術経営に「西河」を冠したのは、西河技術経営塾での成果を知見として整理し、財団独自の経営に対するコンセプトと同塾の特徴の形式知化に取り組むからである。

モノづくり日本のためには、「技術経営」の学問化が必要との問題意識を持っている。

(1) 研究会メンバー 小平和一郎（座長：専務理事）、浅野昌宏（理事）、杉本晴重（理事）

(2) 開催 財団内会議室、随時



## 5. 2 地方創生研究会、

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。首都集中は、ほんとに効率的であるとともに、人の生活空間として最適なのかとの疑問が、出始めている。

そんな中、西河技術経営塾の修了生の中にも地方創生に取り組んでいるものもいる。日本開発工学会の会員の中にも、研究に取り組む必要性を提起する研究者も多く、財団に研究会を設置して取り組むこととした。

### (1) 参加者

西河洋一（理事長）、小平和一郎（専務理事）、浅野昌弘（理事）、

吉池富士夫（座長：飯田グループホールディングス㈱社長付）、平田貞代（芝浦工業大学 准教授）、山中隆敏（研究員）、小坂哲平（小坂建設㈱代表取締役）、石井唯行（㈱ワンズディー代表取締役）、菟塚功（埼玉県秩父農林振興センター管理部・担当部長）。

### (2) 開催

8月27日（火）午後6時から、準備会合を財団内会議室で開催した。2か月に1回程度開催。

10月24日（木）午後6時から、財団内会議室にて、第1回目となる研究会を開催する予定。

### (3) その他

研究成果が出てきた段階で、日本開発工学会の協賛を得て、例えば意見交換会などを企画する。

本年12月14日（土）、日本工業倶楽部で開催の『地域創生におけるビジネス創生』と題する日本開発工学会シンポジウムに協賛する。

## 6. 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回以上更新している。

ホームページアクセス数集計（2018年10月～2019年9月）

No	ページ	合計	日本以外のアクセス国と回数			
1	概要	948	米：47	中：5	露：2	仏：3
2	西河技術経営塾	1,394	米：54	中：21	韓：1	露：6 伊：1
3	セミナー	2,451	米：204	中：23	韓：5	露：2 伊：1 シン：1 仏：2 英：2 台：6
4	研究会	429	米：37			
5	アクセス	143	米：2			
	計	5,363				

シン：シンガポール

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。

## (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.07 No.1 (S024) (2018.10.15)、Vol.07 No.2 (S025) (2019.1.17)、Vol.07 No.3 (S026) (2019.4.15)、Vol.07 No.4 (S027) (2019.7.15) 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.07 No.1(S024) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2018.10.15)  
西河技術経営学を学ぶ (西河技術経営塾)  
技術経営に役立つ名将ハンニバルMM演習 (技術経営戦略研修 (第2回))  
「西河技術経営学」の整理 (「西河技術経営学」研究会)
- ・ Vol.07 No.2(S025) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2019.1.17)  
事業継承人財の育成で実績 (MDC 技術経営塾 (西河技術経営塾の出前講座))  
社長が学ぶホスピタリティ (技術経営人財育成セミナー (第25回))  
ビジネス交流の場を設ける (財団新年賀詞交換会 (第1回))
- ・ Vol.07 No.3(S026) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2019.4.15)  
技術経営を实践、経営学は未来学 (西河技術経営塾 (第6期生))  
ソフトウェア要求定義の新手法 (技術人財育成セミナー (第26回))  
寄付講座 西河技術経営塾入門 (敬愛大学 経済学部経営学科)
- ・ Vol.07 No.4(S023) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2019.7.15)  
日本を良くする経営者を育成する (西河技術経営 (第6期生))  
財団活動での研究成果を学会で発表 (日本開発工学会研究発表大会)  
社会経験の無い学生のための技術経営の知識 (「西河技術経営学」研究会)

## (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」に広告を掲載した。

## 7. 役員と評議員

### 7. 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   | 浅野 昌宏 (一般社団法人アフリカ協会 副理事長)<br>杉本 晴重 (元株沖データ代表取締役社長)  |
| (4) 監事   | 廣田 令子 (税理士)   |
| (5) 顧問   | 吉久保誠一 (元TOTO株専務取締役)、平強 (Tazan International CEO)、<br>坂巻 資敏 (元株リコー 常務執行役員)、大橋克巳 (株クラレ社友)、<br>角 忠夫 (武蔵野経営塾塾頭) |

## 7. 2 評議員

山中 隆敏 (株メディカルパーフェクト代表取締役)  
吉久保 信一 (弁護士)  
前田 光幸 (エネルギー&イノベーション研究所代表)  
小林 守 (株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)

## 8. 評議員会と理事会

### 8. 1 評議員会

第6回定時評議員会を2018年12月12日、新宿ワシントンホテル会議室にて行った。

第1号議案 第6期事業報告の承認  
第2号議案 第6期決算報告書の承認  
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 第7期の役員体制の報告  
第6号議案 第7期事業計画  
第7号議案 第7期収支予算書  
第8号議案 評議員、理事及び監事の報酬の額

### 8. 2 理事会

以下の理事会を開催した。

#### (1) 第59回理事会 (2018年9月度) 2018年10月10日

第1号議案 平成30年9月度および平成29年度決算報告  
第2号議案 技術経営人財育成セミナーの計画  
第3号議案 新年賀詞交換会の企画  
第4号議案 評議員会の開催予定

#### (2) 第60回理事会 (2018年10月) 2018年11月7日

第1号議案 平成30年10月度決算報告  
第2号議案 新年賀詞交換会の企画  
第3号議案 財団監査報告  
第4号議案 定時評議員会議案書(案)の審議

#### (3) 第61回理事会 2018年12月12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

#### (4) 第62回理事会 (2018年11月、12月、2019年1月) 2019年2月13日

- 第1号議案 2018年11月度、2018年12月度、2019年1月度決算報告
- 第2号議案 公益法人化への取り組み
- 第3号議案 評議員会の開催および会計報告
- 第4号議案 新年賀詞交換会の開催および会計報告
- 第5号議案 6期生特別合宿の企画

**(5) 第63回理事会(2019年2月) 2019年3月13日**

- 第1号議案 2019年2月度決算報告
- 第2号議案 西河技術経営塾・実践経営スクール 第7期生の募集
- 第3号議案 技術経営人財育成セミナー企画
- 第4号議案 日経新聞電子版の契約

**(6) 第64回理事会(2019年3月) 2019年4月10日**

- 第1号議案 2019年3月度決算報告
- 第2号議案 西河技術経営塾・実践経営スクール 第7期生の募集
- 第3号議案 四万温泉(6期生)特別合宿
- 第4号議案 日経新聞電子版の契約

**(7) 第65回理事会(2019年6月) 2019年6月19日**

- 第1号議案 2019年4月度、5月度決算報告
- 第2号議案 「地方創生研究会」の設置
- 第3号議案 「パワービルダーの生態学」に関する研究
- 第4号議案 西河技術経営塾(7期)の開催日

**(8) 第66回理事会(2019年9月) 2019年9月11日**

- 第1号議案 2019年6月度、7月度、8月度決算報告
- 第2号議案 西河技術経営塾 7期生の合格者
- 第3号議案 公益財団法人申請の取り組み
- 第4号議案 『エンジニアリング・ブランドのすすめ』の販売
- 第5号議案 賀詞交換会
- 第6号議案 定例評議員会

## 9. 外部団体との連携

下記の団体との連携に取り組む

- (1) 敬愛大学(三幣利夫学長)で寄付講座第2期(百万円寄付)に取り組む。
- (2) 横浜マーチャングダイジングセンター(MDC)(鈴木信晴理事長)でのMDC技術経営塾の運営
- (3) 一般社団法人日本開発工学会(大江修造会長) 法人会員。シンポジウムの協賛企業となり協賛金を(10万円)寄付、事務所の提供、活動支援など
- (4) 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
- (5) 西河塾代々木会(鈴木義晴会長) 理事に杉本晴重が、監事に浅野昌弘が就任している。
- (6) 一般社団法人アフリカ協会(松浦晃一郎会長) 法人会員。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。

以上

## （添付資料1）敬愛大学経済学部経営学科シラバス

### 経営シミュレーション（西河技術経営学入門）（実施日）

講座番号					
科目名	経営シミュレーション（西河技術経営学入門）				
担当者（英語表記）	小平 和一郎（Kazuichiro Kodaira）	履修開始	2	単位数	2

講座のねらいと到達目標	アーネスト育成財団・西河技術経営塾の基礎的な講座を取り上げ、経営幹部経験者が講師になって、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について、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など。座学60分とグループ討議30分で構成。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、実践的なビジネスの話題を中心に展開し、グローバルな市場でも通用する企業人の基礎知識と考え方を身に付けることを目標とする。
講義の進め方	受講に際しての条件は問わない。授業参加者との間での意見交換をしながら理解を深め、実学に基づいた戦略的な思考と実践的な技術経営を学ぶ。 毎回レジュメを配布し、レジュメに従って授業を進める。授業のなかで、実務に取り組んでいる複数の経営者または経営経験者から、技術経営に関する実践事例を聞く。
成績評価方法・割合・基準	期末と授業中の簡易試験（2回）を行う。
講義の予習・復習（1授業に必要とする事前事後学習の内容と時間数を含め）	予習：事前にレジュメを配布した場合、配布資料を読んでくる。（30分） 復習：授業で配布された資料を読んで理解を深める。
教科書	教科書は指定しないが、参考図書を紹介する。原則、レジュメを配布する。
参考文献	「エンジニアリング・ブランドのすすめ」（日刊工業新聞）

回数	授業項目	授業内容
1: 4/9	技術経営とはなにか。	技術経営における技術の役割を平易に説明。
2: 4/16	企業文化とアイデンティティを考える	企業理念、社是、社訓、コーポレートブランド。
3: 4/23	ビジネスモデルづくりを学ぶ	具体的な商品やサービスと顧客。収益見通しの明確化。
4: 5/7	商品開発の取り組み	商品企画書。収益見通し。（杉本 60分）
5: 5/14	モノづくりを学ぶ	モノづくりの理解。原価の把握。（杉本 60分）
6: 5/21	西河技術経営学のルーツを学ぶ	誠実な心と経営。税金を払える会社。（西河 60分）
7: 5/28	サービスをビジネスにする	サービスとホスピタリティとセンスウェア。
8: 6/4	ICTを活用したビジネスモデルを学ぶ	世界が一つになる。ビジネス変革が起きている。（瀧川 20分）
9: 6/11	海外取引の基礎を学ぶ	サラリーマン金太郎のモデルが語る国際交流。（浅野 60分）
10: 6/18	エンジニアリング・ブランドづくり	技術と市場をつなぐ。新規市場の創生。
11: 6/25	経営は未来学、中長期計画を立案する	技術開発計画、設備計画、販売計画、人財。（渋谷 20分）
12: 7/2	プロジェクトマネジメントを学ぶ	プロジェクトとは何か。リスク管理。（浅野 60分）
13: 7/9	イノベーションを企画する技術経営	社会変革を起こす経営。非常識から常識に。
14: 7/16	マネジメントとリーダーシップの違い	組織管理。リーダー像、リスク管理。
15: 7/23	まとめ	講義全体の確認と復習。

（注1）講義60分、グループ討議30分で構成（注2）7月30日（火）は、休校日