

第6期（2017年度）事業報告

2017年10月1日～2018年9月30日

事業報告書

1. 事業概要

財団は、6期目を終えた。当財団設立の背景を改めて考えてみる。

設立の背景に「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寄与できるかにあり、日本経済を上向きに変えたいとの狙いがあった。

経済低迷の原因に、起業が少ないことや、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起業家や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た。

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6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、技術経営戦略研修
- (3) 調査研究（研究委員会活動、敬愛大学への寄付講座）
- (4) 研究資金の提供（敬愛大学への寄付講座、開発工学会への協賛金の寄付）
- (5) コンサル事業（MDC 技術経営塾、その他）

塾の出前講座（横浜市）や敬愛大学（千葉市）での『西河技術経営学入門』と題する寄付講座

本年度は、昨年度から取り組んできた西河技術経営塾の出前講座の実現に向けての交渉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（研究資金の提供）の開設に向けて交渉をした。

その結果、敬愛大学（三幣利夫学長）で『経営シミュレーションー西河技術経営学入門ー』と題する寄付講座（4月から7月末）の取り組みや、横浜市立大学経営学コースの鴨志田晃教授の紹介で協同組合横浜マーチャンダイジングセンター（MDC）（鈴木信晴理事長）でMDC加盟の企業の経営者に対する事業承継という課題で、『MDC 技術経営塾』と題する西河技術経営塾の出前講座（4月から12月末）に取り組むことができた。

敬愛大学経済学部経営学科での『西河技術経営学入門』と題する寄付講座では、学部の学生に技術と経営の関わり合いを平易な用語を使って、日本のモノづくり企業にとって重要な「技術経営」を学部の学生に教えた。経営学が教えられて、技術経営学が学部で教えられないかの疑問からの取り組みである。経営経験のない学生に技術経営を教えることに取り組んだ。

アーネスト育成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、横浜マーチャンダイジングセンター（MDC）の意向に合わせ一部構成を変更し、『MDC 技術経営塾』を、MDC から委託を受けて開塾した。

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、次の世代の講師育成もあり、図1に示す「実践経営スクール」「研究科・前期」「研究科・後期」の3階層で構成している。

次世代の講師育成の背景には、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」との要望が出され、昨年度から取り組みを始めた。

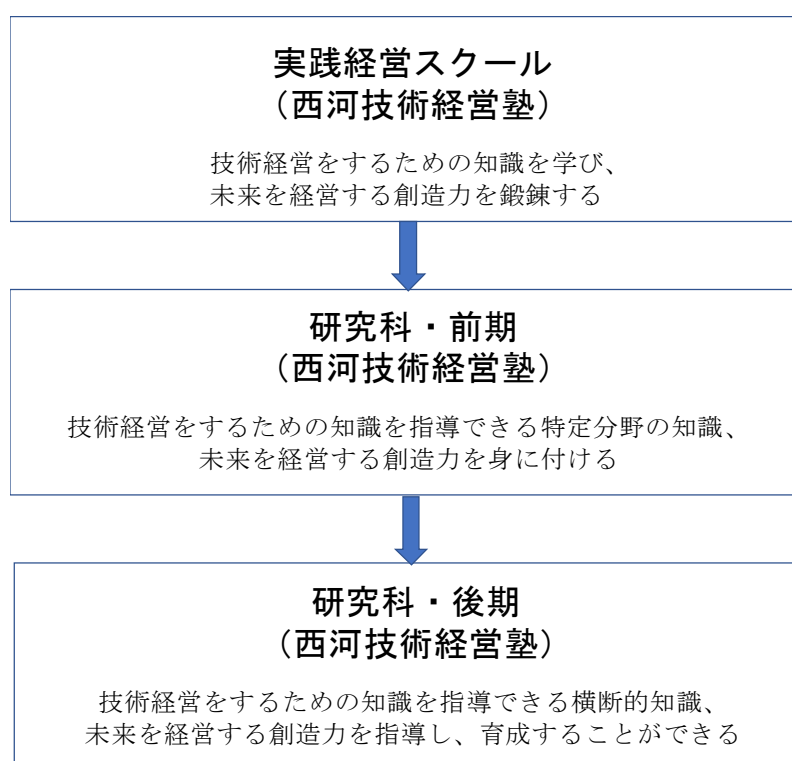


図1 西河技術経営塾構成と講師の養成手順

- (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。
 - (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、履修生とすることができる。

2. 1 西河技術経営塾・実践経営スクールでの学びと成果

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、32 回開催している。

技術経営塾での学びと成果を、次の 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せる

(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。

図2のごとく、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。

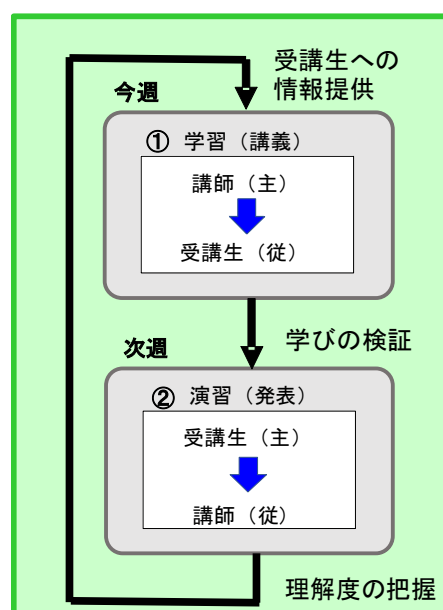


図2 学習（講義）と演習（発表）で構成

（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、入塾を許可する。

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できている。

第5期生は2017年9月6日に開塾、4名が入塾し、2018年5月30日に4名が修了した。

第6期生は2018年9月5日に開塾、5名が入塾し、2019年5月29日に修了予定である。

（２）第５期生

第５期生の修了にあたって、2018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小坂哲平、古谷規剛、小貫智太郎、牛坂光の4名に５月30日の修了式で修了証を渡した。優良賞を小坂哲平と古谷規剛に授与した。

（３）第６期生

第６期生は、高木英一、土田雄一郎、石井唯行、石橋隆一、小坂勇太の5名が、2018年９月5日に入塾した。

（４）第５期の開講実績

（第１講座）2017年９月6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27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4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11日、企業組織と組織的活動を学ぶ（前田光幸研究員）

演習：西河塾長の講義

（第７講座）10月25日、戦略の基礎と技術経営戦略を学ぶ（小平・渋谷）

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）11月1日、エンジニアリング・ブランドと技術経営を学ぶ（小平・瀧川）

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8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15日、ビジネスを会計数値で管理する（前田）

演習：自社をPRするパンフレットを作ろう

（第11講座）11月22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29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6日、中長期計画を作成する（小平・渋谷）

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20日、サービスの8Pとホスピタリティ・センスウェア（小平・鈴木）

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27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）2018年1月24日、人財育成と設備投資（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17講座）1月31日、企業文化とアイデンティティを考える（前田）

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 7 日、ICT を活用した新規ビジネス (小平・瀧川)
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 14 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 21 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 28 日、サービス・イノベーションで新規ビジネス (小平・鈴木)
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 7 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 14 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 28 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 4 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 11 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 18 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 25 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：人財育成上の問題と原因
(第 29 講座) 5 月 9 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 16 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 23 日、課題発表会 (1) (2)、＜審査＞
(第 32 講座) 5 月 30 日、最終発表、修了式

(5) 第 6 期生の開講実績 (2018 年 9 月 5 日開催、2019 年 5 月 29 日修了予定)

(第 1 講座) 2018 年 9 月 5 日、開講式：開講にあたって (小平和一朗専務理事)
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 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 (山中研究員 (研究科・後期))
演習：自社のビジネスモデルを分析する。
(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：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。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。

(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)

2017年5月29日(月)に第1回を開催し、2018年9月3日(月)の時点で第19回を開催した。

(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。

(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6期(2018年9月開塾)から2講座(新規の市場を創出する(第4章)、ICTを活用した新規ビジネス(第17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. 敬愛大学での寄付講座

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の先生との共同研究などの交渉をした。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している。

敬愛大学、横浜市立大学、芝浦工業大学と交渉した。交渉の結果、2018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むことができた。

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2」にシラバスを示す。

- (1) 設置年度 平成 30 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。

4. 「MDC 技術経営塾」の業務受託

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紹介で、協同組合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) 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』と題する経営塾の業務をコンサル契約で受託した。

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、開塾した。

受講対象を経営者ないし、次世代の経営候補者とし、従来から考え方をイノベータータイプに変える事業承継を意識したトップマネジメント研修で、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、モノづくり、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出などに関する座学と演習で構成されている。

演習は、自社の強みを把握し、強みを生かし、現状のビジネスを 2 倍とか 10 倍にする場合のビジネスモデルを作り、その事業の拡大や新規事業をつくることに関するプログラムとなっている。

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) の演習で構成される。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。

「添付資料 2」に「MDC 技術経営塾」の提案書を示す。

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。

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 23 回 技術経営人財育成セミナー（2018.1.16）佐藤 一弘

（株）株式会社リンフォテック 代表取締役社長

テーマ：免疫療法の時代

免疫療法は、1960 年にノーベル賞を受賞したバーネットにより提唱された免疫監視機能の概念に始まる。生体内には常にがん細胞が発生しており、そのがん細胞を免疫が排除しているため、通常は、がんに侵されることはない。しかし、一旦、このバランスが崩れ、がん細胞の増殖能力が免疫の排除能力を上回ると、がんに罹患してしまう。このがんを免疫の力で治療する免疫療法は、免疫学の発展を背景として、急速に進歩し、白血病の一種では、80%以上の効果を示すものが出来ている。癌にかかってなくても生体内には、常にがん細胞が発生しているという。この癌を免疫の力で治療する免疫療法は、免疫学の発展を背景として急速に進歩しているという。

講演では、免疫療法の進歩を概観し、技術の変化が激しい癌治療法における革新的な新薬の顧客づくりを始めとする市場創生などについて伺った。

第 24 回技術経営人材育成セミナー（2018.5.28）大川 真史

ウイングアーク 1st（株）エヴァンジュリスト

テーマ：デジタル化による産業構造転換

脱工業化・サービス化する社会で、IoT や AI 等スマート化による、第四次産業革命が起きていて、産業構造や就労構造が劇的に変化している。これまでに培われた全てのやり方や仕組みを、根本的に見直す必要に迫られている状況にある。

講演では、デジタル化で、産業構造がどう変わって行くか、デジタル化による産業革命下でのイノベーションやデジタル化の時代のために必要な人材像や育成などを伺った

技術経営戦略研修（第 2 回）（2018.8.25）奥出 阜義

軍事戦略家、元防衛大学校 教授

テーマ：技術経営に役立つ名将ハンニバル MM 演習 ―軍事戦略演習で学ぶリーダーの実践力―

MM（マップマヌーバー）演習とは、図上で行うゲーム演習のことです。戦略決断力を向上させる方法としてグローバルに用いられています。21 世紀のグローバル化に対応するため、民間の方を対象とした本格的な MM 演習はわが国では奥出氏が最初に取り組んでいる。

奥出氏による本戦略研修は、財団立ち上げ時直後の 2013 年 5 月に第 1 回を実施している。今回の開催は、西河洋一塾長の経営判断力の訓練には、MM 演習が最適との意向で開催した。

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 回以上更新した。

ホームページアクセス数集計(2017年10月～2018年9月)			
<全体>			
No	ページ	合 計	日本以外のアクセス国と回数
1	概要	1,040	米:182
2	西河技術経営塾	1,733	米:52、台:5、韓:1
3	セミナー	3,608	米:229、中:14、露:9、英:5、台:3、韓:1、独:1 仏:1、加:1、マ:1
4	研究会	679	米:58、韓:5、中:1、独:1、仏:1
5	アクセス	205	米:6、韓:1
	計	7,265	

注 加はカナダ、マはマレーシア

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.06 No.1 (S020) (2017.10.15)、Vol.06 No.2 (S021) (2018.1.15)、Vol.06 No.3 (S022) (2018.4.15)、Vol.06 No.4 (S023) (2018.7.15) 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.06 No.1(S020) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2017.10.15)
 - 特徴ある技術で市場創生 (西河経営塾)
 - スマートインフラビジネス (セミナー)
 - グローバルマネージメント人財の育成と管理 (HRM 研究会準備会合)
- ・ Vol.06 No.2(S021) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2018.1.15)
 - デジタル広告の活用 (西河技術経営塾)
 - 次世代の講師を養成 (定時評議員会 第6期)
 - 経験の中で育つグローバル経営人財 (定 HRM 研究会準備会合)
- ・ Vol.06 No.3(S022) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2018.4.15)
 - 塾でまなんだことを業績に反映 (西河技術経営塾)
 - 癌、免疫療法の時代 (セミナー)
 - 経営を支えるエンジニアリング (寄付講座 敬愛大学経済学部経営学科)
- ・ Vol.06 No.4(S023) 誠実を伝える情報紙 Earnest (2018.7.15)
 - 第4次産業革命を先導する (セミナー)
 - エンジニアリング・ブランドで社内改革 (西河技術経営塾)
 - 技術経営研究の成果を学会で問う (日本開発故学会の研究発表大会)

(3) 出版

かねてから取り組んできたエンジニアリング・ブランド研究の成果を整理し、日刊工業新聞社から『エンジニアリング・ブランドのすすめ』を出版した。

(4) 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（2月、3月、4月、5月、6月）を5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。

（添付資料に日刊工業新聞に掲載の広告を示す）

7. 役員と研究員

7. 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 | 廣田 令子（税理士） |
| (5) 顧問 | 吉久保誠一（元TOTO㈱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 克巳（㈱クラレ社友）
角 忠夫（武蔵野経営塾塾頭） |

7. 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） |

8. 評議員会と理事会

8. 1 評議員会

第5回定時評議員会を2017年12月13日、飯田グループホールディングス㈱本社内会議室にて行った。

- | | |
|-------|-----------------|
| 第1号議案 | 第5期事業報告の承認 |
| 第2号議案 | 第5期決算報告書の承認 |
| 第3号議案 | 監事の辞任と選任 |
| 第4号議案 | 第6期の役員体制の報告 |
| 第5号議案 | 第6期事業計画 |
| 第6号議案 | 第6期収支予算書 |
| 第7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52回理事会(9月度、10月度) 平成29年11月8日

- 第1号議案 9月度月次決算報告
- 第2号議案 5期決算報告書および年次決算報告
- 第3号議案 『エンジニアリング・ブランドのすすめ』の日刊工業新聞出版局との契約
- 第4号議案 財団の寄付講座
- 第5号議案 監事の退任と就任
- 第6号議案 定時評議員会の議案書

(2) 第53回理事会(2017年11月、12月、2018年1月) 平成30年2月14日

- 第1号議案 平成29年11月度、12月度、平成30年1月度月次決算報告
- 第2号議案 「西河技術経営学」の体系化と教材の開発
- 第3号議案 西河技術経営塾 実務経営スクール(5期生と6期生の募集)
- 第4号議案 財団の寄付講座
- 第5号議案 西河技術経営塾研究科
- 第6号議案 事務の辻恭子氏のアルバイト

(3) 第54回理事会(2018年2月) 平成30年3月14日

- 第1号議案 平成30年2月度月次決算報告
- 第2号議案 西河技術経営塾 実践経営スクール(6期生)
- 第3号議案 財団の寄付講座
- 第4号議案 事務の辻恭子のアルバイト時給

(4) 第55回理事会(2018年3月) 平成30年4月11日

- 第1号議案 平成30年3月度月次決算報告
- 第2号議案 西河技術経営塾 実践経営スクール(6期生)
- 第3号議案 財団の寄付講座

(5) 第56回理事会(2018年4月) 平成30年5月9日

- 第1号議案 平成30年4月度月次決算報告
- 第2号議案 敬愛大学への講義支援理事の交通費
- 第3号議案 外部作業用パソコン購入の提案

(6) 第57回理事会(2018年5月、6月) 平成30年7月11日

- 第1号議案 平成30年5月度および6月度の月次決算報告
- 第2号議案 財団の寄付講座・横浜市立大学経営学コースの顛末
- 第3号議案 技術経営戦略研修(第2回)開催の提案

(7) 第58回理事会(2018年7月、8月) 平成30年9月18日

- 第1号議案 平成30年7月度および8月度の月次決算報告
- 第2号議案 西河技術経営塾：実践経営スクール 6期生

第3号議案 エイワンプラスとのコンサル契約

第4号議案 来年度の事業計画

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（百万円寄付）に取り組む。
- (2) 横浜マーチャンダイジングセンター（MDC）（鈴木信晴理事長）での MDC 技術経営塾の企画・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） 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。
- (7) 職業能力開発総合大学校「PTU フォーラム 2018」での発表依頼 職業能力開発総合大学校が主催する PTU フォーラム 2018（平成 30 年 10 月 19 日）にて、小平和一郎専務理事『西河技術経営学の概要 ―学問化で社会経験が少ない学部が生徒が理解―』と題して発表する。

以上

（添付資料１）MDC 技術経営塾の提案書

関係者の皆様

平成 30 年 1 月 29 日（２）

横浜マーチャンダイジングセンターでの『MDC 技術経営塾』の実施要領の検討

一般財団法人アーネスト育成財団
専務理事 小平 和一郎

１．はじめに

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紹介で『協同組合横浜マーチャンダイジングセンター（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』と題する経営塾に取り組む。

２．中小企業経営者のための実践経営スクールの概要

設置年度	平成 30 年度
講座担当責任者	一般財団法人アーネスト育成財団 専務理事 小平 和一郎
講座定員	最大 10 名
講座の開講	2018 年 4 月 1 日～12 月末日
開講科目	MDC 技術経営塾
講座概要	１．アーネスト育成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、横浜マーチャンダイジングセンター（MDC）の意向に合わせ一部構成を変更し、開塾する。 ２．対象を経営者ないし、次世代の経営候補者に対し行うとし、社長の従来から考え方をイノベティブに変える、事業承継を意識したトップマネジメント研修である。 ３．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、モノづくり、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出などに関する座学と演習で構成される。 ４．演習は、自社の強みを把握し、強みを生かし、現状のビジネスを 2 倍とか 10 倍にする場合のビジネスモデルを作り、その事業の拡大や新規事業をつくるプログラムとなっている。 ５．演習の成果は『本スクールで何を学んだか（仮題）』と題する研究報告書（A4 版 8 頁）」に整理する。
期待する成果	（１）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、企画力や問題意識をもつことで、変革時代の経営に取り組める経営者を育成する。 （２）会計数値で事業戦略を立案し、市場と対話して、市場を自ら創出する経営手法を学ぶことで、次世代を担う（事業承継ができる）実践力を身に付けた経営人財を育成する。 （３）実践的思考、変革的思考を塾生参加型で育成することで、自社を改革することができる企画力や問題意識を身に付け、明日の経営に役立つ実践的技術経営手法を学ぶ。 （４）自分の会社の技術的な強みを把握することで、エンジニアリング・ブランドを構築し、売れる仕掛けづくりを学ぶ。 （５）事業リスクを予見し、その対応策を講じることができる。 （６）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。自社の役員会を通せる、新規事業の企画書や事業計画書を作成することができる。

	(7) マネジメントとリーダーシップの違いを学び、人財育成に取り組める、誠実な経営者を育成する。
本塾と経営スクールとの違い	(1) 明日に役立つ実践経営を学ぶ 講義と演習との組み合わせで、実践経営を学ぶ。講義で学んだことを、自分のビジネスに適用して課題報告を演習の中で行うことで、明日の経営に生かせる実践経営を学べる。 (2) エンジニアリング・ブランドの構築 自社の強みは何か。ビジネスを具現化している技術（エンジニアリング）の存在を学び、エンジニアリング・ブランドの構築の必要性を学ぶ。 (3) 会計数値で経営管理 経営目標としての数値目標を明確にし、財務データ（会計数値）に基づく、経営マネジメントを学ぶ。会社の健康管理を、会計数値で行うことを学ぶ。 (4) 自らの経営を形式知化 研究報告書の作成を修了要件としている。報告書の作成は、受け身の学習から、学んだ情報を発信するという、能動的学習へと変化する。文章にすると、自分の記憶にある経営知識の形式知化である。自分の経営手法を再確認するとともに他者からの意見をもらえる。 (5) 技術経営 経営を常に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むことができる。技術経営とは、会社の未来を切り開く、未来学である。
本研修の狙い	(1) 業界ナンバーワンを目指す経営人財を育成する。 (2) 変革の時代に生き残れる技術経営を学ぶ。 (3) MDC 加盟の会社の次世代の経営人財（事業承継人財）を育成することで、豊かな社会づくりに取り組む。

3. 講義の構成

90 分の座学と、140 分（土曜日）と 110 分（火曜日）の演習で構成される。

(1) 土曜日の講座構成

			時間（分）	講義名称
9:30	～	11:00	90	座学A
11:10	～	12:40	90	座学B
昼食				
13:40	～	14:50	70	演習 1
15:00	～	16:10	70	演習 2

(注) 演習 1 と演習 2 は、同一テーマに取り組む。

(2) 火曜日の講座構成

			時間（分）	講義名称
17:00	～	18:30	90	座学C
休憩				
18:40	～	20:30	110	演習 3

4. 講師（コーディネーター：小平 和一郎）

以下の5名の講師が担当する。

西河 洋一（にしかわ よういち）

- ・ **学歴** 2009年芝浦工業大学大学院工学マネジメント研究科(MOT)修了
- ・ **職歴** 1982年に和田建設(株)、99年伏見建設(株)（アーネストワンの前身）に入社、2000年(株)アーネストワン代表取締役社長、13同社取締役会長（現在）、飯田グループホールディングス(株)代表取締役社長（現在）、12年当財団理事長（現在）。
- ・ **学会など** 日本開発工学会会員、一般社団法人MOT振興協会理事。

小平和一郎（こだいら かずいちろう）

- ・ **学歴** 1970年芝浦工業大学電子工学科卒、2005年芝浦工業大学大学院工学マネジメント研究科(MOT)修了、2007年芝浦工業大学大学院工学研究科博士（後期）修了（学術博士）
- ・ **職歴** 1970年大倉電気(株)入社、技術部長、社長室長、営業部長、情報通信事業部長（2002年まで）、2004年(株)イー・ブランド21設立し代表取締役（現在）、14年～15年東京経済大学技術経営実践スクール講師、12年当財団専務理事（現在）。
- ・ **学会など** 日本開発工学会理事・運営委員長、学会誌「開発工学」編集委員長、研究イノベーション学会など。

浅野 昌宏（あさの まさひろ）

- ・ **学歴** 1969年芝浦工業大学電子工学科卒
- ・ **職歴** 69年丸紅飯田(株)（現丸紅(株)）入社、76年リビア通信工事事務所長、82年アブダビ通信工事事務所長、89年通信機械部通信機械第二課長、93年通信機械部部長代理、94年ナイロビ支店長、98年(株)グローバルアクセス代表取締役社長、99年丸紅ネットワークシステムズ(株)代表取締役社長、2002年(株)JCN南横浜代表取締役社長、06年(株)JCNコアラ代表取締役社長、07年(株)JCNコアラ葛飾代表取締役社長、09年(株)JCN関東常勤監査役、14年当財団理事（現在）など。
- ・ **学会など** 日本開発工学会会員、一般社団法人アフリカ協会副理事長（現在）。

杉本 晴重（すぎもと はるしげ）

- ・ **学歴** 1970年早稲田大学理工学部電気通信学科卒
- ・ **職歴** 70年沖電気(株)入社、90年電子通信事業部複合通信システム事業部技術第一部長、98年OKI Network Technology President、2000年沖電気執行役員、02年研究開発本部長、04年常務取締役・CTO、06年中国ビジネス本部長、08年(株)沖データ代表取締役社長・CEO、12年沖データ、沖電気取締役、14年当財団理事（現在）など。
- ・ **学会など** 日本開発工学会会員。

大橋 克己（おおはし かつみ）

- ・ **学歴** 1966年一橋大学法学部卒
- ・ **職歴** 66年(株)クラレ（倉敷レーヨン）入社、67年より97年まで繊維事業本部に所属し国内繊維販売に従事、97年総務室長（本社）、98年メディカル事業本部長、99年取締役、2003年常務取締役、04年化学品カンパニー担当、東京事業所長、クラレメディカル(株)担当委嘱、05年業務改革推進チーム担当、購買・物流本部担当委嘱、07年顧問、09年クラレ社友、12年当財団評議員（現在）。
- ・ **学会など** 日本開発工学会監事（現在）、神奈川大学歴史民俗資料学科聴講生、俳句会（雲の峰の会員）。

以上。

（添付資料2）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	期末と授業中のレポートの提出にて行う。
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
1:4/10	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。
2:4/17	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。
3:4/24	商品開発の取り組み	商品企画書。収益見通し。（杉本 60分）
4:5/1	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。
5:5/8	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。
6:5/15	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）
7:5/22	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）
8:5/29	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）
9:6/5	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）
10:6/12	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。
11:6/19	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）
12:7/3	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。
13:7/10	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）
14:7/17	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。
15:7/24	まとめ	講義全体の確認と復習。

（注）①10時45分から12時15分になります。②6/26は一斉休講。③7/31は予備日で講義無し。

『西河技術経営塾：技術経営ミニ講座 4回』日刊工業新聞社 2018年2月26日

【西河技術経営塾:技術経営ミニ講座 第4回】

ホームページで技術力を顧客に伝える

あるホームページは、会社の顔である。新聞広告などの紙媒体の広告をアナログ広告というとう、ホームページはデジタル広告であるといえる。

ではそのホームページで何を語ったら良いのか。技術2要素「価値」「顧客」という4要素で強みを表現すると良いと考え、技術力は段階を踏んで顧客に理解され、人脈がりで周知される。技術力をメッセージにして、他社との差別化を図ることで、エンジンリング・ブランドが構築できる。

デジタル時代に取り組みづらなディングは、ターゲットユーザーに向けた販売促進活動というより、空間規制の無い不特定多数を対象に行うマス広告活動となる。効率的なブランドづくりに取り組める。アナログ広告では不可能であった大量の

情報をもとに、同時に配信できる。例えはソフトウェアハウスとしては、同質化している基礎技術の上に立って、ビジネスに取り組んでいる。ソフトウェアという無形のモノづくりに取り組んでいる。形になっていないため強みを見せることが難しい。特徴をメッセージにして、強みの見える化に取り組む、差別化を図ると良い。

エヌディーは「技術を究め、期待以上のパフォーマンスで応える」と、セントラル技研は「技術を知恵に、知恵を力に」と、アイヴィスは「知はかならず形になる」と、各社きらりと光るスロガンをホームページトップに掲げエンジンリング・ブランドづくりに取り組んでいる。

(専務理事 小平和一朗)

『西河技術経営塾：技術経営ミニ講座 5回』日刊工業新聞社 2018年3月29日

- 18 -



西河技術経営塾・6期生募集
実践経営スクール(平成30年9月開塾)

変革を作るマーケティングを学び、
豊かな社会づくりに取り組む経営者を輩出する

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

西河洋一塾長挨拶 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「経営ができる人財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6回】

経営は未来学、中長期を組み立てる

変革の時代でも、安定成長を
する理想的な経営をするには、
未来に向かって事業目標を設定
し、その実現のための計画をし
て、一つひとつ確実にこなして
いかなければならない。今取り
組んでいる既存事業にだけしが
みついても、時代の変化に対応
することは難しく、企業が衰退
してしまうリスクは大きい。縮
小均衡を避けるには、新規に事
業を創生することが必要であ
る。

では、新規の事業を創生する
とは何か。その取り組みは、新た
なビジネスモデルを作ることか
ら始まる。そのビジネスモデル
を支える人、モノ、金を考え、戦
略に基づいて計画的に構築する
ことになる。まずは、ビジネスモ
デルを支える商品やサービス
と、それを具現化するための技
術課題を明らかにすることだ。

モデルを構成する商品やサービ
スを、どこで市場で誰(顧客)に
売れるかを明確にすることが重要
である。基本的なことが、この
とき「ビジネスモデルを収益モ
デルとして組み立てて下さい」と
言われると、社長一人だけで
仕舞う事ではないこと、思いつき
ではできないことに気付く。

中長期(三年、五年)計画を立
案することの必要性について考
えたい。その理由は「人、モノ、
金」を準備するのに時間がかか
るからである。競合との差別化
が明確な新しい商品とサービ
スを支えるのは技術であり、更に
それを支えるのは人財である。
「経営は未来学」と言いたい。
経営は、未来を描くことができ
なければ、組み立てられないか
らである。(講師 小平和一郎)



西河技術経営塾・6期生募集
実践経営スクール(平成30年9月開塾)

変革を作るマーケティングを学び、
豊かな社会づくりに取り組む経営者を輩出する

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

西河洋一塾長挨拶 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「経営ができる人財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7回】

西河技術経営学を学び売上倍増

財団が運営している西河技術
経営塾では、売上を二倍とか十
倍などにする目標を設定するこ
とから学びが始まる。それは、売
上二倍以上を達成しようと思う
と、経営学を学ぶ必要が出てく
るからである。培った経営経験
だけでは、緻密な経営計画の立
案をすることはできない。

「人、モノ、金」の中の「金」を
今回は取り上げる。塾では技術
を使って、いかに経営をするか
の「技術経営」を学ぶ。技術経営
を實踐し、社内体制が改善され
ると、受注が上向き、やがて売上
が倍増する。この時に注意しな
ければならないのは、経営者が
経理的知識を身に合わせないな
いと、現金・預金が不足すること
を予測できない。油断すると黒
字倒産になることもある。最
終、経営者としてこの対策に最
初に取り組むのは、現金・預金を
大切にすることである。売上増
が見えると、不要な支出をしが
ちである。それを抑えることが
大切である。次に個人資金の準
備や既存株主からの融資の目途
を立てておく。更に学んだ事業
計画を再整理し、メインの銀行
に仕掛け、事業見直しを説明し、
融資の目途もつけることが重要
だ。余裕のある段階で取り組む
ことが必要で、経営学を学ぶ重
要性がここにある。

西河洋一塾長は、塾生に「納税
を趣味にしてください」と説く。
現行制度では、利益を出して法
人税を納めた分、内部留保がで
きることを再認識したい。日頃
から内部留保し、企業力を高め
ないと、企業の成長は難しい。
(講師 小平和一郎)



西河技術経営塾・6期生募集 実践経営スクール(平成30年9月開塾)

変革を作るマーケティングを学び、
豊かな社会づくりに取り組む経営者を輩出する

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

西河洋一塾長挨拶 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8回】

事業承継を西河技術経営塾で学ぶ

西河技術経営塾(西河塾)の5期生4名が、5月末に修了した。内2名が事業承継した38歳の若き社長である。塾で何を学んだかを簡単に紹介したい。

群馬セラミックス(群馬県藤岡市)の小貫智太郎代表取締役社長は、具体的に売上を確保し、従業員の生活を守ることができ、事業の生活を守ることができ、分析と戦略を練り、自社の技術、セラミックス加工におけるエンジニアリング・ブランドの構築に取り組む。

塾で学ぶことで自分の会社が好きになり、自信を持てた。同時に、創業(父)の凄さが理解できた。その気付きから、業務に取り組み姿勢や、振る舞いや、考え方が変わった。

従業員のことを第一に考える会社にした。と思うようになった。働く人が幸せであれば、その家族も幸せになれる。会社に入

もう一人の小坂建設(群馬県沼田市)の小坂哲平代表取締役社長は、西河塾で学んだことを実践し、年商5億円の壁を乗り越えた。発想の転換と権限委譲等で実現した。

受注を倍にするには、自社の強みを知ることから始まる。技術力があり、どんなに忙しくても困ったら対応してくれる機動力と顧客の要望に一生懸命応えようと努力する人柄だと、複数の顧客がアンケートに答えてくれた。

それをヒントに、キャッチコピー「躍動する現場力」を考え、社用車に貼り、ブランディングに取り組んだ。安全運転に対する社員意識が向上するとともに、車の洗車をまめにするようになった。単価の高い仕事も受注できるようになった。

(講師 小平和一朗)