

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

04/30 2023

# Earnest

Vol.11 No.2 (S041)



## 技術経営のHow toを学ぶ

..... 2頁

強みを再認識しサービス提供

[西河技術経営塾（代々木校 第10期）修了式]



## 雇用を増やし税金を払える経営

..... 4頁

地方の企業を元気に

[西河技術経営塾（沼田校 第4期）開塾]



## DXで顧客との接点を失う

..... 6頁

学会の「技術経営学」研究会を協賛する

[開発工学会「技術経営学」研究会]

OPINIONS

## 経営者は、誠実であることを心掛けなければならない

一般財団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

財団は、技術経営人財の育成をすることを目標にしている。財団の名称を「アーネスト」としたのは、経営者は「誠実でなければならない」との思いからである。

「誠実」であろうとすると、日頃から自分を高める努力をしなければならぬ。最近、能力主義となつて、自分が、自分がと、自分のみを見つめて、自分が目立つように自己主張する人たちが多くなつてきている。世の中が急速に変化するとき、周りへの気遣いを忘れて、どうしても利己的になりがちである。

経営は、いかに組織を運営するかである。組織をまとめ、組織全体のパワーを出そうとしたり、顧客や協力会社と協業をすすめようとする。利他の心が重要になる。自分を出し過ぎると協調が取れなくなる。

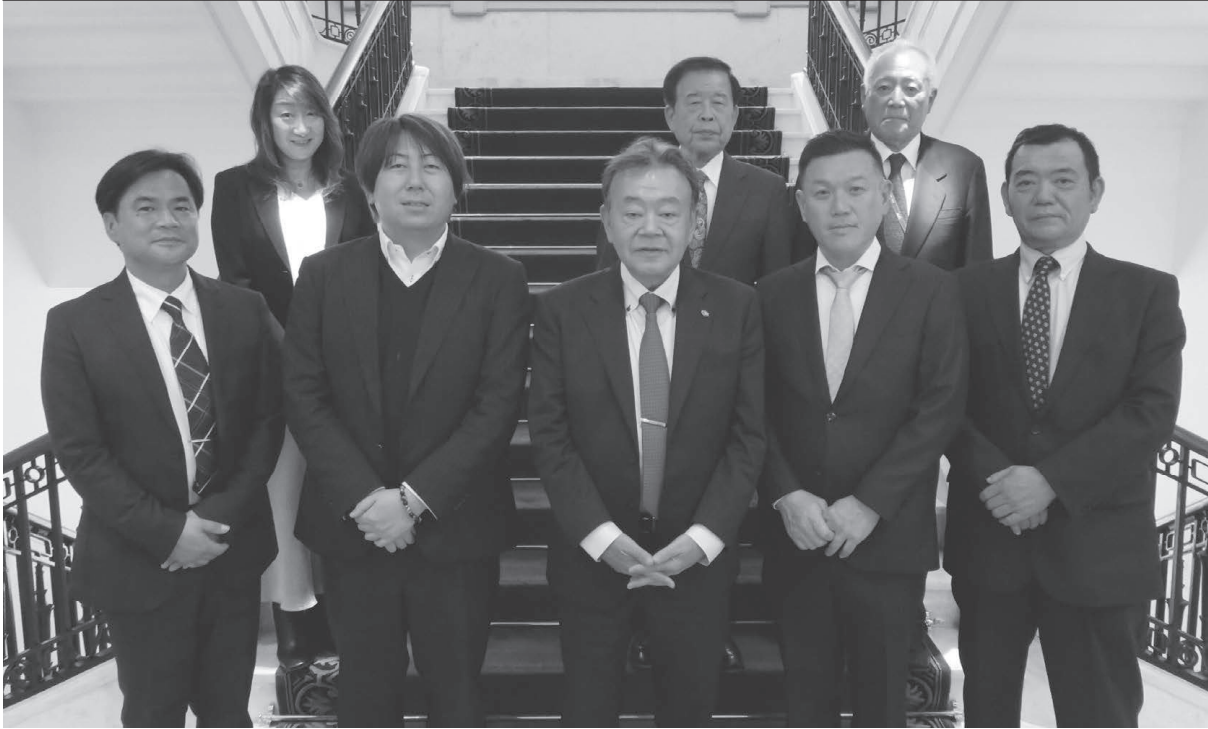
以前に誠実な人財についてこのコラムに書いたことがある。人の話を伺う際に心掛けていることとして、話を聞くとき謙虚であれと、自分の器より大きな器で謙虚に聞くべきの二つがあると、報告した。

一つは、「川の水が高い所から低い所に流れるのと同じように、情報も高い所から低い所に流れる」と人の話を聞く時には先入観を捨て自分を低い位置に置いて聞く。「下から見上げていない」と求める情報は流れて来てくれない。「聞いたとしても情報の重要性に気付かず聞き流してしまう」と。

もう一つは、「聞くにあたっては器を大きくする」と「大きな器には沢山の水が入るが小さな器には少しの水しか入らない」「経営に関わる情報は自分の能力以上の広くて大きな器を持つて視線を低くして謙虚に話を聞く」と整理した。

「誠実」な行動を心がけても、問題を起こしてしまふことは多い。問題に気付いたら、自ら現場に立ち、誠実な対応を謙虚な姿勢で対面し、取り組むことが重要である。まずは非礼を謝り、速やかに対応策を考え、結果的に迷惑が掛からないように対応する。経営リーダーは、問題が発生してからの対応が重要であることを胆に銘じなければならぬ。

# 技術経営のHow toを学ぶ



**強みを再認識しサービス提供**  
 西河技術経営塾（代々木校10期生）修了式

西河技術経営塾（代々木校）10期生、前列左から塾生の渡辺 正宣、菅原壮弘、塾長の西河洋一、塾生の吉野学、西河進。後列左から役員の廣田令子監事、講師の小平和一郎、講師の浅野昌宏。

西河技術経営塾代々木校第10期は昨年9月に開塾し、本年3月22日に課題発表会を行い、4月5日に日本工業倶楽部にて修了式を行った。今期生は新型コロナウイルスの影響も比較的受けず講師と塾生の交流ができた。4名の塾生が修了要件を満たし修了した。優良賞を西河進が受賞した。

先代から受け継いだ会社を成長させたい経営者などが、塾で学んでいる。自分の事業をベースに取り組むので、学んだことをすぐに経営に活かすことができる。講師からの毎回の演習でのアドバイスで新たな発見が得られている。

## 塾の成果を研究報告書に整理

研究報告書のテーマとその中で書かれている気付きや成長を紹介したい。塾で学んだ成果を実践している内容が報告された。

## 学びを実務で実践した

西河進は『会社成長への道標（次の千年の畳を創造する）』と題し、「顧客だけでなく社員に語るメッセージとなるコーポレートスローガン「次の千年の畳を創造する」をつかった」「自社の技術的強みを認識し、それを社員や顧客に伝えるようにしないと売れる仕掛けづくりはできないことを塾で学んだ」と報告した。

## ブランドで自社の強みをつくる

吉野は『ニューノーマル時代で良質な技術経営を達成するために（描いた夢を掴み取るために技術経営を学ぶ）』と題し「エンジンニアリング・ブランドでコーポレートブランド、プロダクトブランドを支えるブランディングをして、

お客様とのコミュニケーションと自社の強みづくりを構築することを学んだ。自社の特色を生かしたブランディングは、今まで考えたことはなかったがとても重要なことだと気づき実行に移した」と報告している。

## 描こうとする情熱が足りてない

菅原は『テクノロジーによる地方創生について（岩手県紫波町の挑戦）』と題し「塾で学んだ、技術、知恵、価値、顧客の4要素で考えていくことでブランドがより明瞭になった」と報告。また「報告書を作成する過程で「夢が描けない」「描こうとする情熱が足りてない」ことに気付かされた」とも語る。

## 意識を変えることが重要だ

渡辺は『中小企業経営者のリーダーシップ（夢を語り社員と共有する）』と題し「しっかりと事業計画、中長期計画、組織・人事、財務管理等の論理があり、特に自分自身の意識を変えることが重要だと学び、ぶれない目標があれば、必ずたどり着ける自信が持てた」と報告した。

## 塾で何を学んだか

### 経営は未来学・中長期計画の立案

塾生 西河 進

西河技術経営塾では、経営理念や財務管理、原価管理、中長期計画、新規商品開発、人材の育成など多岐にわたり学んだ。

週に一度の講義や課題演習を通じて暗黙知を形式知化して整理する事により現状の把握、新たな気付きを得る事が出来た。

また、課題演習後の質疑応答では、講師陣をはじめとする他業種に携わる塾生の、時には厳しい意見を聞くことによって、客観的に自社を見つめる良い機会にもなった。

ものづくりを生業とする自社にとってコスト・ハーフ戦略の講義は非常に意味のある内容であった。講義の中で「現状の駄目さ加減を把握しているか」を問われた。項目の一つ一つを深く考察すると、全く取り組みが出来ていないことを痛感すると共に、改善のための足掛かりにすることが出来た。

塾では、「経営は未来学」を学ぶ。計画があるから達成出来るとの教えから、中長期計画の必要性も再認識する事が出来た。技術経営の基礎となる学びを、今後の会社成長に活かしたい。



ダイヤモンド株式会社  
代表取締役 西河 進

中長期計画を見直す契機になった

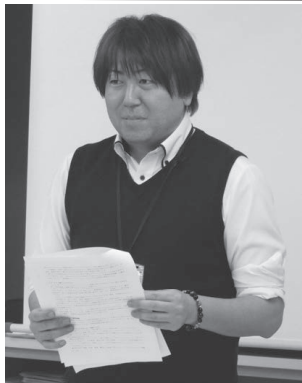
塾生 菅原 壮弘

西河技術経営塾では言葉では認知していた「企業理念」や「エンジニアリング・ブランド」が何を目的に策定するものなのか、「中長期計画」をどのように計画していかにして達成するか、技術経営のHow toを中心に学ぶことができた。

特に中長期計画については、大きく見直す契機となった。入塾した当初は、5年後に売上高5億円程度の事業計画であった。塾のなかで「経営は未来学」ということと、「成長を描いていない計画に伸びがない」ことを学び、5年後の売上高を20億円にする成長率を意識した中長期計画にした。

研究報告書が、なかなか執筆できていなかったが、西河塾長に「真剣さが足りないのでは。夢は何のか」という言葉をいただき、夢を描く情熱が足りてないことに気付いた。

現在進めている事業は、web 3を用いた地方創生事業であり、法整備や税制が整っていない分野に対する挑戦になるがビジネスである以上、西河技術経営塾で学んだ、ビジネスモデルの作り方や中長期計画の設計ができれば、必ず成功できると確信できた。



SOKO LIFE TECHNOLOGY(株)  
代表取締役 菅原 壮弘

講義のたびに知った改善点

塾生 吉野 学

西河技術経営塾入塾し、経営の本質を学んだ。入塾当初は1週間毎に変わる課題に対しての大変さを感じてた。弊社は人数も少ない会社なのでプレイヤーとして本業を営みながら、勉強をしていくこ

とに余裕を持たず、付いていくのが大変だった。しかし、受講を重ねるに連れて経営をもっと真剣に学ばなくてはいけないという気持ちに変化していった。

出来ているつもりで、出来ていないことや、解っているつもりで解っていないことなどを初心に戻り学ぶ事で、プレイヤーから経営者としての考え方に変わらなくてはいけないことに気付いた。

技術経営とは、未来を創る技術なのだという事を学び、中長期経営計画の大切さを身にしみて実感した。計画づくりや見直しをするために必要な財務の知識や経営計画で立てた目標を達成するために必要なブランディング戦略やマーケティング分析などを学んだ。

いろいろな技術を使いながら経営を組み立て「人、モノ、金」をどの様に振り分け、中長期経営計画を達成するための戦略を立案して、実行していかなくてはならないことを学んだ。

そして経営計画を達成するために必要な社員の役割や目標の共有をするための関わり方などを、今後も生き残れる強い会社を作るための未来を描ける経営者にならなくてはならないことを塾では学んだ。



Good Field株式会社  
代表取締役 吉野 学

週に一度の講義を受講するたびに発見があり、発見の数だけ改善点がある。その発見から知る改善点は決してネガティブな悩みではなく、未来を切り開く希望になる。

しっかりとした事業計画を作る

塾生 渡辺 正宣

ビジネスの成功に必要な要素を沢山学んだ。これからは、学びをどの様に自社に活用できるかを考えていかなければならない。会社を一步一歩前へ進め必ず会社を大きくし、社員を絶対に幸せにしなくてはならないことへの責任感が増した。

大きな夢を語り、夢に向かってしっかりとした事業計画を作ることができれば、事業として成り立つ事を知った今、将来的な展望を見定め、方向性を示し、戦略的な決断を加速していきたい。自社の強みを再認識した上で、サービスを提供し、社員とも共有し、意識してもらおうことで会社を発展させていきたい。

塾で色々と普段経験の出来ないことを体験出来た事で、ポジティブな思考に変わった事が、今後の財産となった。目標を掲げ、その目標を実現することで西河経営塾10期生として恥ずかしくない会社に成長させたい。



株式会社 信英  
代表取締役社長 渡辺 正宣

# 地方の企業を元気に

## 第4期西河技術経営塾（沼田校）開塾

### 雇用を増やし税金を払える経営

主催：一般財団法人アーネスト育成財団、協賛：小坂建設(株)、後援：沼田市



4月15日、沼田市の小坂建設の社長室で『企業財務入門』と題する講義をする講師の小平和一郎専務理事。写真は、左から受講生の本多一茂、倉沢芽久美、星野洋人、小平講師。

若い経営者が頑張って勉強

地道な活動で地域経済が発展

本年4月1日（土）に西河技術経営塾（沼田校）第4期を開塾した。9月上旬の修了式まで、原則隔週の土曜日に12回開催される。開講式には、西河洋一塾長が参加するとともに、星野稔沼田市長が来賓として臨席した。

星野市長は、政治と経済は地域でも表裏一体でやっていたりかなければならないとし「就任以来、経済団体との意思疎通は欠かさないようにならなくてはならない。小坂さんが、西河先生の勉強会をやっていることは、市長になる前から聞いていた。若い経営者が頑張って勉強している。新しい世代に踏み出そうとしている。こうした地道な活動が積みあがって地域経済の発展に寄与してくるものと期待している」と来賓あいさつで語る。

本講座は財団が主催し、小坂建設(株)が協賛し、沼田市が後援する経営者を育成するための実践経営スクールである。小坂建設の社長室の打合せ卓を無償で借用し会場としている。

西河塾長は「日本を元気にするには過疎化する地方の再生が課題



入塾式で来賓あいさつをする  
星野 稔 沼田市長

の一つ。地方の会社を元気にし、収益をあげ、雇用を増やし、税金を沢山払える会社にする。そのための人材育成に取り組む」と語る。

#### 受講生の抱負

##### 経営の基礎を学び事業の再構築

塾生 本多 一茂

私は2代目として、8年前に創業者である父より会社を受け継ぎました。弊社は、利根沼田を中心に総合警備業を営んでおりますが会社を引き継いだからは、自分なりのやり方で試行錯誤しながらここまで歩んでまいりました。

しかし、私自身経営の基礎を勉強する事もなく、このまま同じやり方ではダメだ、何かを変えなければならぬと思っていた時に、今回沼田商工会議所の先輩でもある小坂哲平社長から経営塾のお話をいただき、このチャンス是非自社の経営に活かしたいと思いました。

今回の経営塾でしっかりと経営の基礎を学び、事業の柱を再構築し、会社の土台を作れるよう勉強させていたいただきたいと考えております。



株式会社大和  
代表取締役社長 本多 一茂



第一生命保険株式会社  
群馬支社 倉沢 芽久美

そして、経営塾で学んだことを自社の発展に繋げていきたいと考えております。

**塾生 倉沢 芽久美**

地元の尊敬する小坂哲平先輩、日頃から親しくしていただいている仲間から誘われ、入塾を決意しました。

私は保険の営業職ですが、お客様は老若男女、雇用形態、業種・役職も様々です。長年お客様と接する中で、時には深刻で多様なご相談をお受けする場面も増えてきました。

人間は、学び続けなければ劣化し、努力を重ねなければ自然と衰えてしまいます。大切な人を守るためには、自分自身が成長を続けなければなりません。自己の成長がお客様にとっての一番の品質管理です。

社会・経済の変遷、法律の改正など、多角的な観点を備えた上での成長を叶え、お客様に唯一無二の安心をご提供できるように、また会社にも必要とされ続ける人材で在り続けるためにも塾で学ばせていただき、大切な皆様に還元できるように努力します。



サンキュー代行  
代表取締役 星野 洋人

**塾生 星野 洋人**

私は、今回の講座を通じて、経営学の基礎的な知識やビジネスに必要なスキル、そしてグローバルな視野を身に付けたいと思っています。これらの知識とスキルを駆使して、未来のつながりを築くことが私の抱負です。

具体的には、まずは自己啓発に努め、自身のスキルアップを目指します。また、身近な人々やビジネスパートナーとのコミュニケーションを大切に、信頼関係を築くことで、長期的なつながりを作りたいと思います。

さらに、グローバルな視点を持ち、海外のビジネスパートナーとの交流を増やすことも重要だと考えています。多様な文化や価値観を認識し、それらをビジネスに取り込むことで、未来のつながりにより深めることができると考えています。

私は、この講座を通じて学んだことを存分に活かし、未来のつながりを築くために全力を尽くします。自分自身の成長とともに、未来を築いていきたいと思っています。

## A I 処理、ChatGPTを使って「技術経営」を問う

### 財団の取り組み、産業界や経済会で注目

チャット (Chat) GPT が注目されている。『技術経営』等について問い合わせた。

「技術経営学とは何か」との問いに、技術経営学は技術と経営を組み合わせた学問領域であり、技術とビジネスの相互関係を研究する学問で、技術の開発、管理、活用における経営的側面や課題を探究。さらに技術革新がビジネスに及ぼす影響や企業が技術を経営戦略にどう組み込むかを研究。技術経営学は経営教育の一環としても取り入れられ、技術経営の専門家やリーダーの育成に寄与。財団の取り組みと一致した回答があった。

### 特別寄稿 第十一回

「技術経営とは何か」と聞いてみた。技術と経営を組み合わせたアプローチであり、技術的側面と経営的側面を統合し、組織やビジネスの成功を追求するために使用される手法や原則を指す。技術経営の実践者は技術と経営の両方の知識やスキルを持ち、組織内の技術活動を効果的に統合し、経営目標を達成するために活動すると回答。

「技術経営における技術とは何か」と大学の経済学部の試験で良く使う設問である。「技術」とは、科学的な知識や技能を応用して、物事を設計、開発、製造、操作、保守、改善するための手段や方法を指す。産業やビジネスの中で製品やサービスの

開発・製造・提供プロセスの最適化、品質向上、効率向上等の目的で利用。これらの要素を組織やビジネスの戦略に統合し、競争力や効率性の向上を図る。

「文系が学ぶ技術経営学とは何か」と聞いた。文系の学生や専門家が技術と経営の融合に関する知識やスキルを習得する学問領域。文系の学生は主に文学、社会科学、人文科学などの分野を専攻しており科学や技術に関する専門知識が不足している。現代社会、技術と経営の理解がますます重要になっている。文系の学生が技術と経営の両方を理解し、統合するためのフレームワークやツールを提供している。財団が学部の学生に教えている狙いと合致している。

財団と西河洋一理事長をご存知かとの問いに、財団の設立者西河洋一を知っていると回答。財団は日本の産業界の発展や人材育成を支援することを目的として設立。研究助成や教育プログラムの提供、産学連携の促進などを通じて、産業界の技術力向上や人材育成に貢献している。財団の取り組みは産業界や経済界において注目されており、技術経営やイノベーションの推進に貢献しているとの評価を得た。

西河洋一の経済界や産業界での豊富な経験や知見を活かし、技術経営の重要性や人材育成に対する啓発活動も行っているとの確かな回答を得た。

(小平和一朗専務理事)



(注1) 特許行政年次報告2022年、(注2) 特許行政年次報告書 2016年、  
(注3) 内内:国内から国内に出願、内外:国内から国外に出願、外内:国外から国内に出願。

1. サービスはつくりだめが出来ない
2. サービス価値は無形で可視化が難しい
3. 顧客とともにサービスを行う
4. 顧客やスタッフの質がサービスを左右
5. 時間が重要な要素となる
6. 生産と消費が同時に起こる

図2 製造とサービスの特徴的相違点

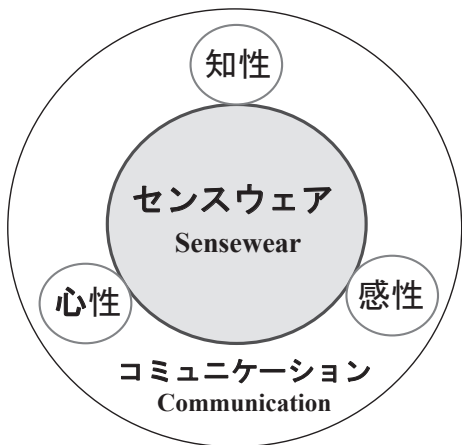


図3 人材に求められるセンスウェア

の接触を試みている。  
④顧客同士やスタッフの質がサービスを左右。ホテルの事例で考えたい。スタッフや他の顧客の外見や態度が満足度に影響する。DXやビジネスの最大の欠点は人がいなく、効率化だけが先行される。そこにサービスの質をどう高めるかはビジネス作りの課題である。  
⑤時間が重要な要素となる。基本的にお客さんは待つことを嫌う。営業時間の拡大が要求される。デジタル化によって予約システムを効率的に作るとか、いろんなところでDXは役立っている。人との触れ合う場面の仕組みをいかに作るかは、新たな課題である。  
⑥生産と消費が同時に起こる。サービスの場合は、間違いを犯してもやり直しがきかない。  
サービススタッフの人財  
極めて重要な役割を果たすサービススタッフで高い能力が求められる、ストレスの多い接客業務ということになっている。サービス業界で最も高い能力を要求されるのがフロントステージで顧客と組織と

との橋渡しを担務する。迅速かつ効率的にサービスを提供するとともに、礼儀正しく親切に対応しなければならぬ。技術が進歩してもスタッフが直接顧客にサービスを提供するのが基本である。DXでややもするとかけてしまう部分である。しかしデジタル化されても、効率的にいかんによりかかっている。  
知性、感性、心性という3要素  
センスウェアを図3のように整理した。ハードウェア、ソフトウェア、センスウェアとは、基本的にはコミュニケーションの中で人間の心性、知性、感性という3要素で構成されている。  
日本の社会、いつの間にか、心性、感性を無視し、知性重視になっている。どうしても知性でしか評価ができないということ。心の問題、感性感覚の問題は評価しにくいとなる。センスウェアは、知性、感性、心性の掛け算で求められ、一つでも1以下では、2つが優秀でも劣化してしまう。

財略8 特許の日中米の出願・登録件数の雑感

日本の特許出願・登録件数推移

日本特許の出願件数は大幅減っている。01年44万件、22年は28万件と約3割減少している。しかし登録件数は、01年13万件、20年17万件と約3割増加(注1、2)。多くの企業は事業のグローバル化のため高額だが外国出願を重視し質を上げ国内出願を厳選する方向となっている。過去は防衛出願(公開のみして他社権利化阻止)も多く、中国に模倣される特許技術が多発した。そのため防衛出願を止めノウハウとして秘匿する対応が主流になった。

日本の半導体、家電の衰退で出願が大幅に減少した。但し、登録の特許の増加が他国に比べて少ないのは残念に思っている。

日米中の特許出願・登録件数比較

20年度の出願件数は(表1)、中国は日本の約5倍であるが、登録件数は約3倍で登録率は約3割と質は低い。中国人の出願比率は、中国約9割、日本約8割、米国約4・5割である。これは、中国人の出願が異様に多いためである。因みに、中国の知財統計は、登録特許のみを公表している。過去は出願助成金を多大に出していたが、最近は質の向上を狙っている。米国で外内出願が約5・5割と多いのは、米国特許の価値が高いためである。市場が大きく特許訴訟のインパクト(損害賠償額が高い)が高いからである。日本とは真逆である。日本のベンチャー企業でも米国登録特許が無ければ企業価値を低く評価される。

(株)リガク 弁理士 石塚 利博

「企業にとって大事なものは出願件数ではなく登録件数」

表1 2020年度出願登録件数 (注1) (注3)

	出願全体 x (万人)	出願 内内国人 (万人)	登録全体 (万人)	登録内内国人 (万人)	登録率全体	登録率内内国人
中国	150	134	53	44	35%	33%
日本	28.8	22.7	17.9	14	62%	62%
米国	59.7	27	35.2	16.5	59%	61%

表2 2020年内外出願登録 (注1) (注3)

	出願件数 (万件)	登録件数 (万件)	登録率
中国→米国	4.1	2.1	51%
中国→日本	0.8	0.4	51%
日本→中国	4.8	2.9	60%
日本→米国	7.8	5.2	67%
米国→中国	3.8	2.3	61%
米国→日本	2.2	1.4	64%

中国から米国への出願(表2)約4万件に対して日本への出願は約8千件しかなく、約5倍も違う。米国から日本への出願は約2・2万件と中国の約2・8倍である。日本市場を考慮している中国企業が少なく予想される。日本から中国出願4・8万件に対して米国は、7・8万件で約1・6倍違う。日本は、国内市場の縮小に対応し、グローバル化を更に進め、米国、中国(侵害)に対して最大5倍賠償、インド等に出願登録を強化する必要がある。

(注4) 明治大学政治経済学部専任講師・博士 (経済学)

国立社会保障・人口問題研究所が2023年4月26日に発表した「日本の将来推計人口」によれば、日本の総人口は2020年の1億2616万人から50年後の2070年には8700万人へと3割ほど減少し、65歳以上人口の割合は28.6%から38.7%へと上昇する。岸田政権が「異次元の少子化対策」を掲げるのも、人口減少によって経済規模が縮小し、医療や社会保障の負担が増え、国力の低下が確実視されているためだ。この将来推計人口は5年ごとの国勢調査に合わせて公表されるが、前回の推計よりも人口減少の進行はわずかに緩和されている。出生率は低下したものの、平均寿命が伸びて、外国人の留学や就労目的での入国が増えたからだ。しかし労働力不足は深刻である。女性や65歳以上の高齢者、外国人が増えたことで就業者数を維持しているが、2070年の生産年齢人口は4535万人と2020年比で4割ほど減ることになる。

一方、先進国の中で珍しく人口が増えているのがアメリカである。2019年に国連が公表した世界人口予測では、2050年におけるアメリカの人口は3億7942万人、2100年には4億3385万人になるとしている。その理由が移民の増加である。国勢調査による将来予測を見ると、2020年の割合における総人口に占める移民の割合(移民数)は、14.2%(4620万人)であるが、2026年(17.1%、6932万人)に達する。移民なしには2000万人以上失われるという試算もある。

連載：アメリカ経済史に学ぶ

第23回 人口減少社会の行方を考える

下斗米 秀之 (注4)

まぎれもなくアメリカの労働力不足を補っているのは移民だ。2060年までにラテンアメリカからわって、アジアからの移民が最大のマイノリティ集団になるといわれる。高度な技術や専門性を持つ移民も多く、アメリカの経済競争力を強化することが期待される。

しかしこの移民増加による人口動態の変化こそが、移民をめぐるアメリカ社会の「分断」を生み出しているのも事実だ。バイデン政権に入り、アメリカが移民に寛容な姿勢を見せたことで、大量のヒスパニック系の非正規移民が流入し、社会不安を増大させている。ヒスパニック系移民は白人よりも出生率が高く、若年層も多い。そのため2045年には白人は総人口の50%を下回ると見られている。この将来不安が、反移民ポピュリズムを生み出した。EU諸国における排外主義的なポピュリズム勢力の台頭も事情は同じだ。

日本でも欧米諸国のように、移民や外国人の受け入れをめぐる混乱を避けることはできない。しかし、すでに多くの在留外国人が日本経済の重要な担い手となっている現実を無視できないだろう。将来推定人口の予測によれば、日本でも2066年には総人口の1割を外国人が占めることになる(現在は約2%)。これまで日本は、「その場のしぎ」の外国人労働者の受け入れ政策で、国際社会から非難を浴びてきた。外国人の受け入れ規模や処遇については、法整備を含めて慎重な議論が必要だ。これら50年間の人口動態の変化を見据えた冷静な対策が求められている。

一般財団法人 アーネスト育成財団 案内

**沼田校 四月に開塾**  
西河技術経営塾沼田校が4月1日に開塾した。塾生3名、9月まで隔週土曜日に小坂建設の事務所を使用して12回開催する。

**代々木校11期生募集**  
西河技術経営塾代々木校11期生の募集を開始した。募集定員は7名。9月開塾し、24年4月3日まで毎週水曜日に当財団にて24回開催する。

**技術経営人財育成セミナー29回**  
講師に長谷川一英氏を迎え7月26日に技術経営人財育成セミナーを財団内会議室で開催する「アート思考の技術」がテーマ。

長谷川氏は現在(E&K Associates)代表である。日本および米国の製薬企業に28年間在籍し、創業経営企画等に従事。東京大学大学院を修了(薬学博士)、芝浦工業大学工学マネジメント研究科修了。18年10月より現職。23年3月に『アート思考の技術』と題し出版。「アート」というとビジネスと遠い存在と思っている人も多い。実は身近な存在」と同書に。

誠実を伝える情報紙

Earnest

アーネスト育成財団 活動報告  
2023年04月30日  
Vol.11 No.2 (S041)



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

編集後記

西河技術経営塾の特徴は演習にある。演習では、座学で学んだことを受講生が取り組む経営課題に置き換えて報告し、講師のレビューを受ける。自分の事業をベースに取り組むので、学んだことをすぐ経営に生かせる。

今年になって「次どうするのですか」と、2人の識者に聞かれた。確かに人には寿命があるが、西河技術経営塾に寿命があつてはならない。西河技術経営学を教えられ演習を指導できる人材をいかに養成するかが長年の課題であった。

実際、塾に学びにくる経営者は多様化しており、それぞれの経営のやり方に正解はない。実践した結果が常に正解である。経営者が選択した方法は全て正道である。経営を過去の事例で学ぶことの限界がそこにある。経営経験で獲得した学びは一筋の道にすぎなく、過去は過去、昔の事である。

事務局の松井美樹と文字化プロジェクトに4月から取り組んでいく。塾生に寄り添う演習講師を育成できる知見の形式知化である。(小平和一朗専務理事)