

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

4/30 2025

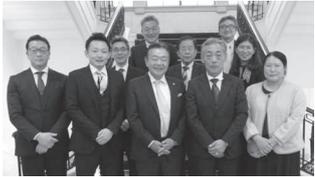
Earnest

Vol.13 No.2 (S048)



多極化に向かう世界において建設的な役割を果たす 2頁

下斗米名誉教授からロシアの戦略を学ぶ
「風の時代を読む研究会（第3回）」



経営学は考え方を考えるための手段 4頁

マインドチェンジが塾のテーマ
「西河技術経営塾（代々木校12期生）修了式」



実践的経営を平易に学ぶ 6頁

明日の日本を背負う経営者を育成する
「西河技術経営塾（沼田校6期生）開塾式」

OPINIONS

現場から情報を吸い上げ、管理者が解決策を考える

一般財団法人アーネスト育成財団 理事長 西河洋一

財団が運営する『西河技術経営塾』の質疑応答の中で、新商品や新サービスを作る上で「アイデア出し」の対応や、うまくいかない事業の撤退判断を聞かれる。立ち上げより、撤退のタイミングは難しい。撤退は早ければ良いわけではないことがある。

「アイデア出しは、一つの困りごとの解決から生まれる。現場を回った時に、そこにいる職員さんに何か都合の悪いところはあるか改善すべきことは無いかを聞く。現場の声や情報として吸い取る。自分は現場に立っていないので、現場のことは分からない。いかにして吸い上げるかが、管理者の能力である。」

平社員に聞くと言っても、平社員から良いアイデアが直接出るわけではない。意見があれば何でも出せという会社もあるが、経験の浅い平社員が解決策まで考えられない。管理者が現場に行けば、「おかしいな」とすぐ気がつくものだ。社員が同じことを見てもイメージしか沸かない。マネジメントレベルの層によって、能力の差は出る。問題を吸い上げ、解決策を考えられる管理者を組織の上の方に上げていく。逆に自分の考えを押し付ける管理者では駄目である。会社が良くなるための情報を吸い取れる人間が重要である。

社長のときは、やらなければいけないことを箇条書きでメモに残していた。常に50項目ぐらいあって、日々消し込んでいた。経営者は、会社が良くなることばかりを考えている。1日24時間で20時間頭は働いている。ご飯食べているときも考えている。消しても増えている課題は、現場で吸い上げたら増えていく。消さないといけない。消えそうな項目を優先して先に処理をする。

課題には、短いものも中期で解決する課題もある。残ったものに対しては、どう取り組むかを常に考えている。いろんなものが繋がって、複雑に絡み合っている。頭の中で考えただけでは駄目だ。紙に書き出さなければならぬ。結構寝ているときに思いつく。起きて書いたりする。良いことを思いついたのに書いておかないと後で何だっけとなる。

どんなところから、情報を取り入れていくかを問われる。情報は海外のほうが正確である。日本では、誤った情報を意図的に流して、洗脳をしている。英語のニュースよりもロシアだったらロシア語のニュースやヨーロッパだったらヨーロッパの情報から正しい情報入手している。ネット検索をすれば出てくる。

多極化に向かう世界において建設的な役割を果たす

下斗米名誉教授からロシアの戦略を学ぶ



講師の下斗米伸夫先生「バイデン前大統領の息子のハンターは、ウクライナ・ロビイストである。正直言って民主党の政治家はお金にきれいではない」「そういう意味でトランプ共和党の方がロシア人たちも安全保障等で交渉できる」という。研究会、活発な意見交換がされた。前後するが左から小平和一郎、下斗米秀之、森下（座長）、下斗米講師、西河洋一、長谷川一英、吉池富士夫。

「風の時代を読む」研究会(第3回)

令和7年2月21日、第3回目となる「風の時代を読む」研究会を下斗米伸夫神奈川大学特別招聘教授・法政大学名誉教授を迎え、「プーチン政治二五年とウクライナ和平」と題する講演を聴いた。ロシアとの出会い、プーチン大統領バルダイ会議、米国問題としてのウクライナ戦争、11月のロシア訪問の最新情報などが話された。(注1、注2)

【下斗米伸夫氏の講演から】
私は百回以上モスクワに行つて色々な人と話をするが、2019年以来、24年10月末モスクワを訪れた。街の雰囲気も戦時下とは思えず、戦時ポスターやスローガンも多くはない。今回の訪問時、武藤大使らは首相からの信任状をプーチンに提出した。プーチンは、日本に対立は求めなかった。モスクワ大学で日本の政治について講演した後、ソチでプーチン大統領を囲む会があった。日本人が呼ばれたのは、日本についての関心をずっと持ち続けているということだと私は理解している。
11月7日プーチン・バルダイ会議
バルダイ会議に15年位付き合っている。基本的に西側50人位との交流の場だった。今は中国、インド、インドネシア、イランなどの会議体である。英米は少なくなつ



「アメリカの富の半分位をIT長者とかオリガニヒが支配している」と下斗米伸夫名誉教授

5年ぶりモスクワに行つてきた座長の森下あや子は「下斗米伸夫先生お越し頂きありがとうございます。ホットなロシアに11月に行つてプーチンに会われたということでお聞きすること楽しみにしております」と講師を紹介した。

た感じがする。プーチンの会議での発言を次に紹介したい。
「世界は西側諸国の覇権から多極化へと向う」「新しい世界秩序は、多様性、協力、相互尊重に基づくべき」「ロシアは、西側諸国とは異なり、対立ではなく協力を重視」「BRICSは新しい世界秩序のモデルとなる可能性を秘めている」「国際社会は気候変動、貧困、不平等などの課題に共同で取り組む必要がある」「ロシアは自国の主権と安全保障を守るとともに、多極化に向かう世界において建設的な役割を果たす」。
バルダイ会議へのコメント
昨年秋と比べてもプーチンは世界政治と経済への対応で自信を持ったとの印象であった。プーチンは、報告の1時間を含め4時間しゃべった。メモも見ない。
10月のロシアにおけるBRICS諸国会議で参加した国の世界人口に占める割合は四割以上。またトルコ、インドネシア、タイ、ベトナム、スタン国などが参加。G20首脳会談でもウクライナ戦争のロシアへの理解が広まっている。
米英がプーチン打倒を迫り長期化
プーチンはウクライナ侵攻を3日で終わらせる計画で22年2月14日に開始した。「特別軍事作戦」、10万余の作戦、キウウ占領が目的ではなかった。しかし国連憲章違反のプーチン戦争となった。24年11月20日で千日と長期化した。侵攻の目的はウクライナの「非軍事化」「非ナチ化」「独立以来の中立化」だった。
ゼレンスキーは、直後ロシアとの中立化交渉に応じ22年3月29日にトルコの仲介でイスタンブール

(注1) 下斗米伸夫 (2022) 『プーチン戦争の論理』 インターナショナル新書

(注2) 下斗米伸夫 (2020) 『新危機の20年』 朝日新聞出版

合意停戦と領土問題の凍結で合意しかけていた。しかし米国のバイデン大統領、特に英国のジョンソン首相の強硬姿勢がキーウに武器提供をする代わりにロシアの弱体化・プーチンの打倒を迫り、西側の介入で紛争の長期化を招いた。

三つの複合紛争

- (1) 二つのウクライナ、ウクライナ内部の対立が内戦へ(14年)
- (2) ウクライナとロシアとの戦争(22年2月)
- (3) NATOとロシアとの代理戦争(22年4月)

という3つの性格の異なる戦争が同時進行。ウクライナ内部で東西間の文明の衝突が起きている。

経済制裁が強めたロシア軍需経済

- (1) 西側諸国が実施したロシアへの経済制裁は意図とは逆にロシア経済を強化する結果となった。
- (2) 制裁により海外に逃れていたオリガルヒが富とともにロシアに帰国し国内投資が促進された。
- (3) 輸入代替効果により農業などが成長し、BRICS諸国との経済関係も強化された。

英国は巨大なパワーを失いつつと分断

イギリス外交からすればユーラシア大陸の一つの巨大なパワーがあるのはまずいと考えた。中国とロシアを分断し、ドイツとかフランスを分断する戦略をとる。

イギリスがこの50年間やってきた地政学。ナポレオンやヒトラーは許さないという哲学。

これに対しフランスとドイツが少しずつ違った理由でヨーロッパの王者はどっちかと。今ドイツ経済は相当左前だ。安いロシアのエネルギーが入ってこない。フランスは移民問題ということ。その

意味では世界が1945年に作られたメカニズムとは別のメカニズムになるうとしていっている。

もう戦う兵士がいない、弾薬がない

この紛争もう戦うウクライナ兵士がいない。金をいくら注ぎ込んでも兵士は作れない。大量の砲弾を撃ち合うということが、戦争の基本的なパターンになるとは誰も考えてなかった。従って弾薬はもうない。

非常に奇妙な戦争をどうやって終わらせるかが、今年の重要な課題。

宗教あればお金あり

ニューヨークの中にもユダヤ人がいるし、イスラエルに今一千万人いるが超イスラエルを作った人たちはオデッサ周辺の宗教的シオニストというグループで、元々ソ連共産党の前のユダヤ系労働党グループというのは、同じ集団農地を作ったりした共産党と根っこが繋がっている。

ウクライナ戦争にも見え隠れする共和党系と民主党系のユダヤ人の金儲け。だからソロス財団というのが民主党のユダヤ・ロビー。バイデンが辞めるときにハンガリーのジョージ・ソロスという有名な投資家に勲章を与えた。彼がNATO拡大に献金した。ウクライナ戦争にはその金が相当入っている。

トランプ政権になって3千5百億ドル使っている金はアメリカが払ったからレアメタルで返せと言う。宗教あればお金あり、お金あればそれを守る権力、裏と表の権力あり、それが三位一体にぐるぐる回る。世界史というのはそういうものだ。

質疑応答 森下(座長) 質問とかご意見あればお願いします。

日本のガスブロムはなぜ止まらない(西河) プーチンには日本の意見を

聞きたいので招かれたのか。実際僕もプーチンと会って話をしているし、例えば日本が制裁を今回かけているが普通であればガスブロムは止まるはず。なんで動いているか。その辺が理解できない。

講師(下斗米伸夫) 今回日本政府は

経産省を中心にいるんなネットワークを使い「サハリンのガスを止めてくれるな」と活動している。

(西河) 都合がいいように片方にはこう言ってその理屈がわからない。プーチンはちゃんと日本のことを考えてくれていて。武道をする人だし礼儀も正しい人だ。広島に来て十字架も切ってくれた。オバマ大統領は来ても何もやらない。

(講師) そうですね。一番最初に東

シベリアの天然ガスの利権、財閥の意見がわかれて中国が中国の大慶まで持つてこようとした。それは安全保障の問題になると東シベリアが全部中国に買い占められるとまずいと言って森元首相が話をした。バイカル湖のこちら側を通したのが国営のパイプライン。

パイプラインをナホトカ辺りまで繋げるといって構想で北極海をどうしようかということもあった。プーチンがアジアで中国と日本とをうまく競わせ、よく言えばそういう戦略を持っていた。今はこれだけ中露関係が改善しているが。

ロシアは逆に焼け太りで4%成長

経済制裁、ロシア側は最初から見越していた。インドや中国や、イランも北朝鮮も、経済制裁、金融制裁でドルを使わせないからといって色々な抜け道がある。それをやったらむしろロシアは逆に焼け太りで4%成長した。

西側がインフレで苦しんでいる

のに、ロシアも今はインフレで物価は上がっているが、軍事的ケインズ主義というなかで経済成長も同時にしている。

米国とロシアで戦争をしている

(小平) ウクライナ戦争を終わらせるのに、米国とロシアだけで話が進んでというのには、ウクライナが統治能力を失っているというのが前提にあると考えていいのかが。

(講師) 事実上、ゼレンスキー政権は、アメリカが支援する金で作った政権である。戦争するには大体ひと月60億ドルかかる。アメリカ、EU、日本で分担している。

(小平) 資金出しているから、引

いたら停戦することか。(講師) そういうことになる。(吉池) 当初は、4州でなく全部欲しかったのではないか。

(講師) いいえ、私の見方は最初から東部4州である。ミンスク合意はあそこに自治権を与える。4州ではなく2州に自治権を与えて住民投票をやるといのがゼレンスキーが和平派で出てきたとき、クリミアは別であるが、提案したのはゼレンスキーだった。

ところがゼレンスキーは、モスグリーン派、テロ集団にやられかけて、それで変えた。多分プーチンは250万の都市を攻撃するとしたら数十万の兵士を出さなければいけないがキーウを攻撃した時、10万人である。

その後、イギリスの首相が乗り込んできて、武器は好きなので提供すると行ってバイデンもプーチン体制を壊さないと駄目だと言ったので長期戦に入った。

全文はホームページに掲載

経営学は考え方を考えるための手段

西河技術経営塾代々木校第12期は昨年9月に開塾し、本年3月12日に日本工業倶楽部にて修了式を行った。4名の塾生全員が修了要件を満たし、優良賞を根岸尚登と五十嵐寛記が受賞した。

修了式で西河洋一塾長は、これから先は自分の頭で考えることが大事になる。社員は言われたことをうまくできれば良いが、経営者は違う。会社の存続をかけて継続的に業績が向上していく会社を目指していかねばならない。それが経営者の宿命である。日々勉強することが大事であり、ここで終わりではなく、これからが試される。勉強したことを仕事に生かして会社を発展させて百倍にすれば、私を抜けるかもしれない。ぜひ頑張っていたくださいと塾修了生に期待を寄せた。

マインドチェンジが塾のテーマ

西河技術経営塾（代々木校12期生）修了式



西河洋一塾長（前列中心）を囲む12期生。前列左から山手信彦、五十嵐寛記、根岸尚登、藤本直美。中段左から講師の長谷川一英、小平和朗専務理事、松井美樹理事、最上段左から小坂哲平理事、渋谷加津美事務局員（評議員）

講師の小平和朗専務理事は「マインドチェンジが塾のテーマの一つである。柔軟に対応できない新しい時代は乗り越えられない。経営学を学んだが学びは一つのきっかけで、皆さんの考え方を考えるための手段の一つである。」

経営学を学んだからといって必ずしも経営はできないが、経営学を知ることによって自分の壁を破ることが出来る。何かにつかかった時に学問にたどり着くことは必要であると学びの重要性を語った。

成長戦略を研究報告書に整理

講師の小平が修了式で塾生にコメントした概要を紹介する。

中長期計画を成長戦略で実現

根岸は「豊職人から経営管理者になる」と題し報告した。根岸は「良く耐えて自分を変えた。自分がどこまで変えられてきたか、変えられるかが塾では大事である。塾で学んだ知識というよりも、自分の心がこう変わったが重要。素直に自己表現できるようにした。」

自社の経営課題を見つめ直し改善

五十嵐は「新規事業の創出―新たな売上構造の構築に向けて―」と題し報告した。一番DSPがやらないといけないテーマだ。下地がないので難しいが成功すると差別化はできる。五十嵐の気づいたところで事業化がポイントだ。

百年続く会社を目指す

藤本は「持続的な不動産仲介業を目指す」と題し報告した。いいところを持っていて。それは発想力と行動力。だから相手の話を聴こうとしないときがある。自分のルーツに、相手を引き込もうとする。それを注意する。

百年続く会社を目指す

山手は「人生百年時代の飲食ビジネスを技術経営する」と題し報告した。文字に書き始めると自分の考え方に逃げ道がなくなつた。頭がいいし、知識をお持ちだから自分の立つ位置を明確にすれば良い。このプレッシャーをすればいい。このプレッシャーをすればいい。このプレッシャーをすればいい。

塾で何を学んだか

数値で事業目標を策定する

塾生 藤本 直美

経営のことをもっと勉強しなければいけない。日々の仕事をしながら目標を持ちながら一歩やっつけていきたい。

弊社の主力の事業である新築販売住宅の仲介業務においては、エンドユーザーだけではなく建売住宅ビルダーもお客様である。各社の物件にかける技術や思いを理解しエンドユーザーとビルダーの双方の良き翻訳者としてビルダー各社の良きパートナーになりたい。事業目標を持つことで、会社のあるべき姿を描けた。数字で想定して事業目標を策定することで、経営学は未来学という言葉に近づいた。会社は自分だけのものではなく従業員やお客様のものになっていく感覚を持てた。



(株)あわなみ不動産 代表取締役藤本直美

これからが本当のスタート

塾生 根岸 尚登

わからなければ調べる、それでもわからなければ聞く、恥でも何でもないことを学んだ。本物の経営者になるには、自らの哲学を作らなければならない。人の話を素直に聞き、誠実な対応を心掛け、謙虚な姿勢で日々学ぶことを忘れてはならない。組織を良い方向へと導き整えるには、まず自分自身を整えなければならぬ。

オールドルーキーの経営者として挑戦がはじまる。残された時間は同期の塾生より短い、勝負どころなく周りを見ながら進める。



優良賞を受領したダイヤロン㈱取締役根岸尚登（左）。右は西河塾長。

スピード感を持って精力的に

塾生 五十嵐 寛記

経営者は会社の存続をかけて従業員に指示をしていかなければいけないという感覚が塾に入る前後では大きく変わった。『自分の力で考え、それを行動していく』この言葉の重要性、重みを痛感している。評論家ではなく、良いと思ったことは行動に移していくことの大事さを塾で学んだ。弊社は転換期を迎えている。塾

で学んだことを活かし、既存事業の更なる拡大と新規事業の創出に向けて自ら考え行動に移し、精進していかなければならない。新規事業の取り組みをスピード感を持って精力的に取り組みしたい。

決意を新たに学びを体現

塾生 山手 信彦

スタートラインにもたどり着いてない状態で入塾し、マイนด์チェンジ、意識改革の自分の弱いところ、逃げそうなところ、本当にいろいろ学ばせてもらった。経営は結果が全てである。リスクを恐れて挑戦しない事がリスクである。塾長から「やらないからできないのだよ。為せば成る」。周到な準備のもと成功確率を高めて挑戦するのが経営。寝ても覚めても経営を考える。毎週の講義でこれらの事を刷り込まれた。事業に対する執念の熱量と覚悟が全てを左右すると痛感した。

人・物・金・情報・時間、その基本的なことが最後までなかなか見いだせずにはいたが、決意を新たにしたりと生かしていききたい。



優良賞を受領したDSP㈱取締役五十嵐寛記（左）。隣は㈱清四郎代表取締役山手信彦（右）。

新規市場 2

新規の市場を特定する

対象市場をどう見つけるか

新規市場を創生するにあたり、まずはどこに新規の市場が見込めるかを見極める必要がある。

今回は新規市場を特定するための情報収集について報告する。

自社の強みをしっかりと認識

財団研究員 松井 美樹

前回「まずは自社分析」を報告した。自社分析は新規市場の創生だけではなく、そもそも経営戦略を立案する上で必ず行うことである。SWOT分析など確立された手法があるのでここでは詳しく述べることはしない。当たり前ではあるが、新規に創生する市場で自社の強みが活かせなければ勝算は低い。自社の強みがどこにあるのかしっかりと認識しておくことは、市場創出する際の基本である。

思いを実現するための情報収集

経営者であれば、狙いたい新規市場や新規事業の構想を描いている人も多い。「思い付き」を、情報に基づいた確固たるものにしていく必要がある。

(1) 既存顧客や社員・現場の情報から、解決したい課題や新たなビジネスチャンスの可能性を明確にする。

(2) 他社・他業界の成功モデルを分析する。それを自社や自分の業界で適用して新たな市場を創出する。

(3) 世の中のトレンドや流行を把握する。政府・自治体の政策や

法制度改革、高齢化や環境問題などの社会課題と方向性は合っているか。自社の強みで解決できれば可能性は広がる。

顧客や社員の声を聞く

成功している経営者たちは「現場に行く」とよく言う。当塾の塾長西河洋一も現場に向いて社員の話に耳を傾ける。日頃から社員や顧客の声を聞くのは経営戦略を立案する上での基本行動である。市場創生にも通ずる。

社内で検討プロジェクトを立ち上げたり、既存顧客を集めたユーザー会などの手段も有効である。

情報はあらゆるところにある

業界団体の会合や異業種交流会などでの情報交換も、インターネット社会の時代になった今でも有効な手段として活発に行われている。また、専門性が高い領域は、専門家を集めたアドバイザリーボードを立ち上げて検討する企業や組織団体も増えている。

データから読み取る

データからも情報を読み取る。顧客データと問い合わせ管理簿はどんな業界にも共通する情報の宝庫である。顧客の傾向や推移の分析は比較的簡単に着手できる。また、自社への期待が問い合わせとして現れてくることも多い。自社ホームページのトラフィック分析は見込み顧客の特定に役立つ。

ここで重要な点は、情報をもとに最終的に経営者自身が自分で考え、判断することである。経営トップのコミットがなければ市場創生は成功しない。

明日の日本を背負う経営者を育成する

西河技術経営塾(沼田校6期生)開塾式

実践的経営を平易に学ぶ



「若い人を育てて優秀な経営者を世の中に作り出していくのが目標なので、ぜひ皆さん、頑張ってください、明日の日本を背負う立派な経営者になっていただきたい」「なぜこれだけうまくできたのか、よく考えてみると、実はやはり行動力」と自分自身の経験と、行動することの大切さを、沼田市役所内会議室で行った開塾式で語る西河塾長。

左から講師の小平和一郎専務理事、小坂哲平理事、塾生の目黒、塚田、挨拶している西河理事長を挟んで大脇、大山。

企業の戦略を学ぶ

西河技術経営塾沼田校6期が令和七年3月29日に開塾し、売上百億円と上場を目指す小坂建設の幹部候補生3名と印刷業を営む1名の4名が入塾した。隔月土曜の月2回で経営学の基礎を学び、実践した結果を演習で報告し、7月の修了を目指す。

会社の売上を十倍にするというのは、無理だと思われるが、技術経営学を学ぶことで、学問的にはどうしたらいいかを学ぶことは出来る。

塾長の西河洋一は、会社を二百年にしている。しかも、十年間という短期間で急成長をしている。なぜ実現したかの経営手法をこの塾では学べる。

6期生の抱負、塾への期待

大山 英明

二度目の学びで自社の成長を
私は小坂建設の課長として西河技術経営塾の沼田校三期生で学ばせていただきました。多くの事柄を学び自身の成長と経営に対して知見を得ました。前回の入塾の時は、経営の知識に対しては、全くなく自社の経営



小坂建設(株)
課長大山英明

状況も知らないようでした。講師の皆様から初歩から学び、深い知識が身に付き、自分自身が成長していると感じました。

この度6期生として、さらに技術経営を学ばせていただき、自社の成長に役立てる事ができるように学び三期生のときには、思い浮かばなかった事や新たな経営戦略づくりができるようになりたいと思っています。

また、現在自社のプロジェクトを成功に導けるように学び、これを自分自身のスキル向上にも役立て、プロジェクト目標を全社員で達成できるように学んでいきたいと思えます。

大脇 浩介

技術経営を学びニーズにこたえる

去年の6月に西河塾のセミナーに参加させていただいて経営哲学というテーマで勉強をさせていただき、刺激を受けこの塾に興味を持つていたところ縁あって今回参加することになりました。二十年前に今の会社で働くようになり、十五年前に代表になつてから経営というものを勉強が足りなかつたと感じていました。時代と共に紙媒体が減少して電子保存が当たり前の時代になって



(株)新生孔版
代表取締役大脇浩介



小坂建設(株)
工事長塚田晃一

共に未来をつくるを実現させる
今年で入社して十四年目を迎える現場作業や現場代理人として多くの公共工事や民間工事を担当してきました。
入社当時はいかに早く、現場を完工させるか。それを目標として仕事をしてきましたが、新年度から組織の体制が変わり、新たに部署が増え、工事部技術管理課課長に就任し、会社経営に携わる一員

としての重責を実感し、経営に対する難しさを思い知りました。西河技術経営塾、自分には程遠いことだと思っていました。弊社の代表から経営を学ぶ機会を頂きました。何も知識のない素人の自分が一から学べるチャンスだと思ひ、入塾する決意をしました。技術経営を学び、よく理解し、今までの漠然とした考え方でなく具体的な行動計画をたて、今後やるべき事の課題を見つけ仲間とともに改善し、会社の発展に大きく貢献できるよう塾で学び、実践できるよう頑張ります。



開会に先立ち挨拶する西河理事長

役員	理事長 西河 洋一	(株)アーネストワン 取締役
	専務理事 小平 和一郎	(株)イー・ブランド21代表取締役
	理事 小坂 哲平	小坂建設(株) 代表取締役
	理事 松井 美樹	個人事業主
評議員	監事 廣田 令子	税理士
	吉久保 信一	弁護士
	志手 一哉	芝浦工業大学 教授
	下斗米 秀之	明治大学政治経済学部 専任准教授
	洪谷 加津美	(株)タムラ製作所
	長谷川 一英	(株)E&K Associates 代表
	吉久保 誠一	元TOTO(株) 専務取締役
顧問	平 強	Tazan International CEO
	杉本 晴重	元(株)沖データ 代表取締役社長
	浅野 昌宏	一般社団法人アフリカ協会 副理事長
	山中 隆敏	(株)メディカルパーフェクト 代表取締役社長

アーネスト育成財団 第13期からの新体制

課題を考え、行動していれば地元の利根沼田にも貢献出来て目標である売り上げ10倍も見えてくると感じていきます。
頑張つて参りますのでよろしく
お願いいたします。

塚田 晃一

共に未来をつくるを実現させる

目黒優介

百億の目標のために自身の成長

私は5年ほど前に転職で小坂建設(株)に入社しました。入社当時、小坂社長から「当社は百億円企業になる」と聞き、額が大きすぎて全くイメージできませんでした。なつたら凄いなと希望を感じていました。

社内でも社長、専務をはじめ部長、課長と直属の上司が西河技術経営塾の卒業生ですので、同じ視点と想いを共有できるように技術経営を学び会社が大きな目標に向かって行くための一翼を担える人材を目指して頑張つていきたいと思ひます。



小坂建設(株)
工事長目黒優介

第13期財団評議員会を明治神宮内で開催

第12期事業報告と第13期の事業計画を審議する定例評議員会を、令和6年12月11日(水)午後6時からフオレストテラス明治神宮・椎の間で開催した。
吉久保信一評議員、志手一哉評議員、洪谷加津美評議員、下斗米秀之評議員、小坂哲平評議員が出席し、第12期事業報告と決算報告が承認、第13期の事業計画と収支予算書が承認可決された。また、理事2名の任期満了に伴い、新体制が提案され承認可決された。

新体制で経営者育成を強化
新たに理事に就任した小坂哲平と松井美樹、新たに評議員に就任した長谷川一英は西河技術経営塾で講師を務めている。小坂、松井の両名共に塾修了生であり、より一層、塾生に寄り添う経営者育成を実現する。長谷川はアート思考というユニークな研究の第一人者であり、イノベーション促進の一助となる事が期待される。

(注3) 明治大学政治経済学部 准教授・博士(経済学) (注4) 現在のアメリカの危機的状況について、政治・経済・人種・軍事など様々な観点から論じた最近の文献に、本田浩邦『アメリカ危機の省察』大月書店、2025年がある。

トランプ第2期政権は、ハネムーン期間とよばれる100日が経過し、いよいよ真価が問われる。貿易赤字の解消をめざして過去最高水準の高関税を課して輸入品を減らし、国外に流出したアメリカ企業を戻して製造業を復活させる。これが「トランプ関税」の主眼だ。貿易協定の影響からアメリカ人労働者の賃金や雇用環境を守り保護主義を採用したのは、第1期から変わらない。ビジネスマンらしく関税を他国との交渉材料とし、関税引き上げをテコに各国に譲歩を迫り、国内生産の拡大や貿易赤字の削減を目指す。極端な要求を示して妥協点を探る手法は、第1期の対中貿易戦争の交渉でも見られた。

連載：アメリカ経済史に学ぶ 第30回 ハネムーンの100日間と「トランプ関税」下斗米 秀之

金融市場を混乱させた。世界経済の不確実性は高まっている。一方トランプ政権は、関税引き上げによる歳入増を、アメリカ国民の所得税減税の財源に充てることを目論んでいる。高関税政策が景気悪化を招くことへの懸念を払拭しようと必死だが、その実現可能性は低い。歳入全体に占める関税収入の割合はごく僅かであり、歳入の約半分を占める個人所得税の代わりに占められない。さらに関税はアメリカ小売業者が販売価格に転嫁することから、結局は消費者の負担増が避けられない。現在のところ減税に必要な財源確保は難しく、低所得者向けの社会保障や教育、医療などの支援が縮小して、トランプの岩盤支持者層を直撃する可能性もある。トランプは白人労働者層をときに煽動し、その不満の受け皿のように振舞ってきたが、その支持層の期待とすれ違ってくることも考えられる(注4)。

誠実を伝える情報紙 Earnest アーネスト育成財団 活動報告 2025年4月30日 Vol.13 No.2 (S048) Earnest 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 Homepage : https://www.eufd.org Facebook : https://www.facebook.com/earnestUFD 発行人 西河 洋一 編集人 小平和一朗

一般財団法人 アーネスト育成財団 案内 塾沼田校経営セミナー 第2回「日本再生のヒントが地方にある」をテーマに5月31日(土)ホテルベルヴィータ(沼田市)で開催する。西河洋一理事長と森下あや子日本経済大学教授を講師に迎えて実施する。 風の時代を読む研究会(第4回) 7月4日(金)午後5時から、明治大学の安部悦生元明治大学経営学部長を迎えて『EUとイギリス経済の展望』と題する講演を予定している。ドイツ、フランス、イタリアなどのヨーロッパ諸国の情報も話題提供して頂く予定。 3回の「風の時代を読む」研究会でインド、アメリカ、ロシアと世界情勢に関する報告を聞いた。 塾代々木校第12期生修了した 西河技術経営塾(代々木校)第12期の修了式を3月12日に日本工業倶楽部会館(東京都千代田区丸の内)で開催。4名が修了した。 塾沼田校6期沼田市で開塾した 西河技術経営塾(沼田校)第6期は3月29日にテラス沼田で開講式を行う。4名が入塾した。

編集後記 生成AIを使って論文の整理を進める研究者が多いことに驚く。一緒に研究している仲間にもいる。そのような研究者と一緒に研究しているテーマもある。生成AIを使うと確かに答えは出てくる報告は、何か物足りない。常識的で面白くない。生成AIを使った研究者から、成果の修正ができないと相談を受ける。研究者から文字化できてない暗黙知といわれる情報を、まず入手する。その情報を整理して形式知化、つまりAIがやってくれる文字化に取り組み。この形式知化の過程で新たな知見を得たり、形式知を支える暗黙知が獲得できたりする。思考過程をAIに任せられないことに気付く。出来ないことに気付く。作曲家から「作詞」の指導を受けている。その指導プロセスが、暗黙知の形式知化であることに気付く。膨大な文字化情報を入力し自分の感性にそって作詞をする。自由な世界である。AIに任せられない。(小平和一朗専務理事)