

西日本生産性会議2004 福岡市で開催

変革日本の針路 ~ 企業活力再生に向けた労使の役割 ~

7月15日(木)、16日(金)の2日間、福岡市のホテルオークラ福岡において、九州生産性本部がホスト役を務め、中部・関西・四国・当本部の共催により西日本生産性会議2004を開催いたしました。当会議には、西日本各地の企業・労働組合幹部、学識経験者など521名のご参加をいただき、「変革日本の針路～企業活力再生に向けた労使の役割～」をメインテーマに有識者の講演・パネルディスカッションを通じ、今後の企業経営・労働組合運動の課題について理解を深めました。

第1日目「基調講演」では、社会経済生産性本部の牛尾治朗会長が「日本経済再生への新展開～これからの生産性運動～」と題し、民間需要主導による景気回復への取り組みや今後の民営化・少子高齢化・環境問題などを受けての価値変化の中で、逞しさ・優しさを兼ね備えた21世紀の生産性運動の重要性について問題提起をされました。

「展開討議」では、パネリストにアサヒビール(株)福地茂雄会長、UIゼンセン同盟 高木剛会長、(株)日本総合研究所 高橋進理事、早稲田大学大学院 北川正恭教授、コーディネータに慶應義塾大学 清家篤教授を迎えて、変革期における労使の自己革新や経済社会システム変革について、経営課題や就業形態の多様化、今後の経済見通し、地方経済の自立など多面的な観点で討議が進められました。

第2日目「第1討議」では、パネリストにトヨタ自動車労働組合 東正元執行委員長、松下電器産業



労働組合 長村泰彦中央執行委員長 (有)ライフビジョン 奥井禮喜代表取締役を迎えて、白梅学園短期大学 山路憲夫教授のコーディネートのもと、企業戦略や労働者の価値観の変化に対し今後の組織問題、賃金問題、生きがい・働きがいに向けた労組の使命を探究しました。

続く午後の「第2討議」では、「成長企業にみる競争力の源泉」をテーマに、パネリストとして、(株)風船工房 匠 西直樹代表取締役、大倉工業(株) 鴻池正幸社長、(株)スギノマシン 杉野太加良社長が出席され、広島大学大学院 井上善海教授をコーディネータに迎え、顧客重視・独自技術・新発想のマーケット開発などで競争に立ち向かう精鋭企業の事例とその強みを紹介しました。

「特別講演」では、東京大学 養老孟司名誉教授が「バカの壁～自分にとって本当に必要な情報とは～」と題して、人が五感を入力後に情報化し出力(行動)へと繋げていく仕組みや「自分自身の情報を変えること=知ること、知ること=人が変わること」など人と情報の関わりについて講演されました。

HOT情報

平成16年度中堅社員活性化セミナー ～体験から得る職場リーダーの急所～

6月22, 23日の2日間、広島国際会議場において、オフィス人事教育・代表 岡本 眞先生を講師にお招きし、平成16年度中堅社員活性化セミナーを開催しました。その概要についてご紹介します。

1. 中堅社員に期待されること

研修の冒頭、講師から「中堅社員は、職場の第一線の中核(コア)である。日経ビジネスによる大企業トップ100人へのインタビューでも、会社を支えている層はトップ自身を抑えて、中堅社員が1位(38%)となっている。中堅社員の頑張りなくして、会社は存在し得ない。中堅社員の活性化が、会社の活性化に繋がるとの自覚を持つ必要がある。」との話のあと、「コンセプト力」「課題遂行力」「自立マインド」「対人関係力」などの、中堅社員として必要な能力についての説明と、自己分析を行った。

2. グループごとの体験学習

長時間に亘る座学の研修と違い、体験学習・グループ討議を取り入れ、頭だけでなく体で感じ取れる研修であった。また、グループのメンバーが全て別々の会社であったため、それぞれ刺激を受け合いながら、話しやすい雰囲気での研修が進められた。

最初の体験学習では、グループの各メンバーに配布された指示書により図形を作っていくという作業で、メモによる連絡のみで全メンバーが仕事を完成させていくものであった。情報がうまく伝達されなかったり、新しい情報と古い情報を取り違えたりと、会話なしでのグループ作業の難しさを体験した。

研修の最後では、自己評価と他者(グループ)評価の相違を、個人の行動特性について実施した。殆どの場合、自己と他者の評価にかなりの乖離が見られる結果となった。このことから、自分自身を客観的に知ることの難しさと、他者を的確に評価することの難しさの両面を体験した。

3. ライフイベント、キャッシュフロー

安定した私生活・将来設計ができていなければ、仕事にも悪影響を及ぼすとの観点から、ライフイベ



ント表・キャッシュフロー表を記入し、家庭人・社会人としての自覚も促した。これからの人生設計について、あらためて考えられた方も多かったようである。

4. 私の職場使命を考える

職場のひとりひとりが、自職場の目標を設定する前段階の作業として、自分に対する期待をじっくりと受けとめ、全社への貢献をどう進めればよいかを考えるために、各自で作業した。まず、「顧客からの期待」「上司からの期待」「関係者からの期待」「職場の同僚からの期待」を把握し、それから、自分自身の職場使命を貢献の内容や方法などの観点から整理し文章化した。この課題については、それぞれの会社の教育担当者に送付される。受講者へのフィードバックと、今後の社内教育の一助としていただきたい。

全体として、グループごとの討議によって研修が進められ、自分自身と他者を比較することにより、様々な考え方を理解しながらこれからの自分自身を見つめ直す良い機会になったと思われます。アンケート結果からも、体験学習・グループ討議によって進められたことにより、自由な雰囲気があり研修の内容にも理解が深まったと、概ね好評でした。

また、講師から「セミナーを終えての講師雑感」と「私の職場使命」を、それぞれの会社の教育担当者にフィードバックしていただきました。これにより、セミナー後も、受講者と教育担当者との間でフォローができ、きめ細かい配慮をしていただきました。

危機管理のための法律セミナー
～ 日常のリスク管理と企業トラブル防止策～

7月21日(水) 講師に矢野・千葉総合法律事務所 弁護士 矢野千秋氏をお迎えし、広島国際会議場にて、危機管理のための法律セミナーを開催しました。セミナー内容のごく一部をご紹介します。

コンプライアンスこそ企業防衛の第一条件

21世紀は、コンプライアンス、法化の時代といっても良いでしょう。20世紀は成長発展の時代でしたが、そのことにより、各種の歪みが社会に発生しました。そして、企業自体も利益追求のための少々の無理を強行しました、しかし、これから、歪み是正のための要請が強調されます。企業も法を守り、違法不当なことは一切なさないという姿勢が重要です。もし、無視をすれば、法律だけではなく社会制裁というペナルティーが課せられます。そして、違法不当な要求に屈しない姿勢が重要となります。

取引・契約について

契約が締結される基本的条件とは、合意・アグリーメントのみです。従って口頭でも契約は有効に成

立します。実印でも任印でも契約は成立します。印紙の有無も無関係です。

それでは、なぜ、契約「書」を作成するのでしょうか？

それには、2つのメリットがあります。

内容の明確性。お互いの思い違いや錯誤、忘却などが防げる。

後日の証拠。紛争となった場合に水掛け論を防ぎ、裁判上の強力な証拠となる。人証より書証の証明力が強い。紛争抑止力さえ有する。

しかし、契約締結後で説明が不十分だと分かり、相手の情報の不正確さを証明することができれば損害賠償を請求できる場合もあります。ただし、過失相殺(自分の方の過失割合を差し引かれること)の可能性もあります。

本セミナーは多岐にわたる危機管理における法律問題の要点や考え方を具体的な事例をもとに解説いただきました。

矢野講師の次回のセミナーは、1月に開催予定の「日常業務の法律実務セミナー」です。

「経営品質基礎講座 in 鳥取」開催
～ 顧客満足ってどうやるの～

中国経営品質協議会第5期事業として、経営品質基礎講座の第1回を7月28日(水)鳥取市において95名の参加をいただき開催いたしました。株式会社リコーの田村均審議役を講師に迎え、「顧客満足ってどうやるの」と題して講演をしていただきました。その一部を紹介いたします。

仮説検証型の経営

なぜお客様が自分たちの商品・サービスを使ってくれるのかをよく考える。お客様に選ばれる本当の理由について、仮説を立て全員で検証していく。検証するためにはやってみる。やらないために失敗する例が多い。社員が機能するとは、会社が決めたことができていること。すぐれた企業は、トップの考えていることを実行する社員全員が理解している。**競走優位を実現するための具体的な3つの手段**

1. ベンチマーキング (Benchmarking)どこを直すのが効果的かを明らかにし、業界以外のベスト

プラクティスをもつ組織から、その仕事のやり方(プロセス)を学ぶ。

2. エンパワメント (Empowerment)会社が大事にしていることをはっきりさせて、それにより会社として社員をほめる。

3. クロスファンクショナルチーム (Cross Functional Team)機能を目的に関連するところが集まって決める。カルロス・ゴーン氏の成功事例

日本経営品質賞を理解するツボ

一気に「アセスメント項目」に跳ばない。次のステップを踏む。

Step.1 「組織プロフィール」の重要性の理解

Step.2 「重視する考え方」の理解

Step.3 「アセスメント項目の考え方」の理解

Step.4 「重要な用語」の理解

Step.5 「フレームワーク」の理解

Step.6 「アセスメント基準」(アセスメント項目と記述範囲)の理解

伝言板

経理セミナー

～決算書を読みこなして経営分析が簡単にできる講座～

決算書の「読み方のコツ」を図形イメージでわかりやすく解説しますので、初めて決算書を見る方、決算書分析を行なう方も安心してご参加いただけます。営業活動に必要な不可欠な得意先評価と与信管理の基礎知識についても、具体的な事例を交えながら解説いたします。

と き：9月8日(水)

と ころ：広島厚生年金会館（広島市中区加古町3-3）

講 師：税理士・米国税理士・経営コンサルタント 高下 淳子氏
会員参加料：17,850円

- 内 容：1. 決算書分析のための基礎講座
2. 「勘定あって銭足らず」その訳
3. 会社の儲ける力を判断する
4. 企業活動のインプットとアウトプット
5. 企業の成長力を判断する
6. 損益分岐点分析の方法
7. 社外の財務分析をするときの極意
8. キャッシュフローを分析する
9. 企業の経営力を総合評価する

提案営業セミナー

～顧客満足と自社利益を高水準で一気に実現～

自社の商品やサービスの強みがお客様の課題解決にどうすれば生かされるのか。営業担当者はニーズを掘り起こしたうえで、お客様にとって価値ある内容を考え抜き、納得していただく提案能力が切実に求められています。

営業担当者の提案がお客様に喜ばれ、かつ自社の利益に結びつく営業手法の真髄を身につけていただく事を目的に開催します。

と き：10月4日(月)～6日(水)

と ころ：ホテル法華クラブ広島（広島市中区中町7-7）

講 師：和田創研 代表

営業脳力育成センター 代表 和田 創氏

会員参加料：53,550円

- 内 容：1. 環境の変化に気づけば、営業の仕方を変えざるをえない
2. 顧客満足と自社利益を実現させる提案営業のコア・プロセス
3. 提案営業の具体的な進め方と秘訣
4. 提案書をまとめるコツと提案営業実践の極意

カウンセリング・マネジメントセミナー

～コミュニケーション能力の向上が組織力を高める～

景気動向にかかわらず、成長し続けている企業の特徴の一つに、組織間のみならず、組織と構成するメンバー間の「コミュニケーション能力」が優れていることがいえます。管理者を対象に、部下との関わり合い、人を育てるポイントをカウンセリングの視点からご理解いただきます。

と き：10月25日(月)

と ころ：広島厚生年金会館（広島市中区加古町3-3）

講 師：(財)社会経済生産性本部・経営革新部担当部長
カウンセリング・マネジメントセンター
主席 産業・組織カウンセラー 廣瀬 晴生氏

会員参加料：17,850円

労組リーダー養成プログラム

～労働運動論の基礎から交渉能力までを徹底習得～

労働運動論と歴史・経営分析・コミュニケーション能力・人事賃金制度・今後の雇用問題にスポットを当てた3例会方式による体系的なカリキュラムの中で、基礎知識の徹底習得と労働組合役員としてのリーダーシップ養成を目的に開催します。

第1例会 労組リーダー養成講座

と き：10月28日(木)～30日(土)〔2泊3日合宿〕

と ころ：カレントコスモ（広島市中区平野町8-15）

講 師：(財)富士社会教育センター

常務理事 鈴木 匡氏

第2例会 人事・賃金制度セミナー

と き：11月11日(木)

と ころ：ワークピア広島（広島市南区金屋町1-17）

講 師：(株)日本人事総研 代表取締役 岡田 勝彦氏

第3例会 労働トップフォーラム

と き：12月8日(水)

と ころ：ワークピア広島（広島市南区金屋町1-17）

会員参加料：90,000円

発行 中国生産性本部

〒730-0041 広島市中区小町4-33 中電ビル2号館4階
TEL (082) 242-7972 FAX (082) 242-7973
URL <http://www.gr.energia.co.jp/cpcenter/>