



あ

す

へ

CPCニュース

No.253

毎月 1 日発行

平成 27 年 1 2 月号

21 世紀全国生産性フォーラム 2015 開催

11 月 4 日（水）、当本部を含めた全国 8 つの生産性本部主催による 21 世紀全国生産性フォーラムが、秋葉原コンベンションホール（東京都千代田区）にて開催されました。今回は「21 世紀型社会への転換～世代・地域を超えた働きがいある社会の創造～」をテーマとし、企業や労働組合の幹部ら約 160 名が参加しました。

■本フォーラムは、全国の生産性機関が一致協力し、わが国が抱える諸課題の克服について様々な角度からその方途を探るため、2007 年から毎年開催しており、今回で 9 回目となります。

佐伯卓会長（中部生産性本部）の開会挨拶の後、日本の未来を拓く上で要となる真の成長に向けた課題、企業および社会の生産性革新の方向性について、活発な討議が行われました。

【プログラム】9:45～17:00

基調講演	「日本力の新展開」 地球産業文化研究所 顧問 東洋大学 理事長 福川伸次 氏
特別講演	「真の“グローバル経営”の実現を目指す」 安川電機 会長兼社長 津田純嗣 氏
パネル 討 議	「21 世紀型社会への転換～地域から日本を変える」 〈座長〉四国生産性本部 会長 佐伯勇人 〈パネリスト〉 滋谷工業 副会長 滋谷 進 氏 UAゼンセン 副会長 八野正一 氏 〈パネリスト兼コーディネーター〉 早稲田大学 名誉教授 北川正恭 氏
記念講演	「美術館が宝宝箱から公共の広場に」 兵庫県立美術館 館長 金沢 21 世紀美術館 特任館長 蓑 豊 氏

■基調講演で、福川氏は、わが国を取り巻く内外の情勢は依然として不安定で、経済成長と財政再



建という課題を前に、超高齢化と人口減少という社会・経済の成長にとって重い荷を抱え、今後どのような社会を目指すべきなのか、真の「日本力」とは何か、質の高い成熟した社会構築のために今なすべきことは何か、明日を拓くための針路について話をされました。イノベーションの推進をはじめとした日本力を高める行動計画－9 つの提言－について述べられ、これらを実践していくには、政策領域における政治、行政、民間の協力関係の構築が欠かせないことや、現在世代が「身を切る」決断をすることが大事と説き、人口減少社会において、日本力発揮の条件は、人間価値を高めつつ、イノベーション力豊かな、質の高い社会の実現が鍵であり、それに成功すれば、課題解決先進モデルを世界に提供することが可能と語られました。

■特別講演では、産業用ロボット大手で創業以来本社を北九州に構え、「世界一」「世界初」を積み重ねてこられた先端技術企業の㈱安川電機・津田代表取締役会長兼社長をお招きしました。北九州で地域経済の核となりつつ、世界へ広がるビジネスを展開する同社の戦略は、①世界共通の効率的な運営②各地域の特性に合わせた製品と販売組織③各地域の特性に合わせた経営管理、これら 3

つを組み合わせた「グローバル経営」であると述べられ、グローバルな発想に、進出する世界中の地域に根を下ろす体制づくりと、地元地域の活力を引き出し育てる取り組みについてお話をされました。

■午後に入り、パネルディスカッションが行われました。東京圏への一極集中は限界に来ており、GDPの50%以上を占める地方の活性化が必須の状況下にあります。これまでの東京依存・連動のメカニズムでは機能せず、地方都市の自立が求められています。地域経済の活性化には、企業と自治体の動きが重要であり、地域産業の稼ぐ力の強化、3大都市圏との機能の分担、魅力ある地方都市づくり等について、各パネリストがそれぞれの立場で意見を述べられ、活発な議論がなされました。

■記念講演では、カナダや米国の美術館で東洋部長を歴任され、その経験から「日本でも美術館をもっと身近なものにしたい」とのお考えをお持ちの蓑氏をお招きしました。金沢21世紀美術館の開館に至るまでの挑戦や苦労話の中で、美術館のキーワードは「こども」であり、こどもと一緒に



成長する美術館でなければならない。ワクワク・ドキドキする美術館であること、体験型の展示品がなければならないこと、偽物を展示するのではなく「本物」を見せることが大切であり、騒ぐこどもを連れていくことが出来ない日本の典型的な美術館ではなく、こどもが親を連れて来なくなる美術館にしたいと、熱く語られました。

最後に、東北生産性本部の宇部会長の閉会挨拶により、本フォーラムは盛況のうちに終了しました。

本年度も、ご多用の中ご参加いただきました皆様に厚く御礼申し上げます。



2015年度欧州労働事情調査団 事前研修会開催

11月16日、「2015年度欧州労働事情調査団」の事前研修会をワークピア広島で開催いたしました。当日は、岡山大学法学部教授 藤内和公氏を講師に迎え、「ドイツの雇用・労働事情」についてご講演いただきました。その一部を紹介します。

○ ドイツにおける従業員代表制度の特徴は、労働組合と従業員代表（事業所委員会）の「二重利益代表制」である。

労働組合は産業別企業横断的に組織され、労働組合の締結する労働協約は、いずれの企業でも共通する賃金、労働時間などの労働条件を規制できる。

一方、従業員代表は、企業内の労働時間の編成などの個別の労働条件を規制できる。従業員代表は、事業所内の労働者に利害関係ある決定に影響力を行使するために、本社、支店、営業所、工場などの事業所単位で設置されている。

このドイツで発達した従業員代表制は、歴史的に様々な展開を経た末の産物であり、労働者の利益と使用者の利益の両方を考慮する制度と言える。

○ 賃金体系は、日本の場合「属人給」であるのに対し、ドイツの場合は同一労働同一賃金の「職務給」を原則としている。このためドイツでは、パートタイム労働者、派遣労働者を雇用することによる人件費の抑制ができない。この点、日本と事情が異なる。

○ 本日説明した「ドイツの雇用・労働事情」を踏まえ、日本との違いを中心に現地での調査を行っていただきたい。

11月14日、仏パリで起きた同時多発テロ発生を受け、参加者の皆さまの安全を考慮し、本年度の「欧州労働事情調査団」の派遣を中止いたしました。

営業セミナーを開催

～お客様に信頼され選ばれる営業～

11月12日(木)に、株式会社セブンフォールド・ブリズ 代表取締役 本田賢広氏を講師をお招きし、「営業セミナー」を開催しました。その内容の一部をご紹介します。

インターネットの普及により情報やモノが氾濫し、低価格競争に歯止めがかからない厳しい時代に、お客様から「本当に欲しい」と言ってもらえる営業方法を解説いただきました。

1. トップ営業マンが実践していること

本田講師ご自身のトップ営業マンとしての経験をもとに、営業に対する信条や現場で効果のあるノウハウをわかりやすく伝授していただきました。

例えば、信頼される営業は、深い商品知識や周辺知識を身につけているだけではなく、人の本質を理解し、お客様の「価値観」や「真のニーズ」を引き出すことまでやっています。その引き出す時に、コーチングの手法が有効です。一般的に、営業は、「商品売る＝

話す」と思われがちです。しかし、人には「話を聞いてくれる人が好き」という心理があります。好感をもってもらいながら、お客様の真のニーズを引き出すためには、お客様の話を「聴く」ことが、いかに重要なのかを実例をもとに説明していただきました。

2. お客様はなぜ「価格が高い」と言うのか？

お客様から「価格が高い」と言われてしまうと、営業担当者は値引き以外に方法はないと思いがちになります。しかし、それは、お客様がお金を払うだけの価値を、まだ、わかっていないということです。「価格自体が高い」のではなく、「割安感がない」のです。お客様に価値を感じてもらうために、営業担当者はお客様の関心事が何なのかを慎重に考え抜き、わからないことはお客様に好感を与えながら聴くことが大切なのです。

3. 受講後の参加者のアンケート

「自らの経験に基づく独自の理論をわかりやすく丁寧に教えていただいた。」「本質的で参考になりました。実践してみたいと思います。」「ロールプレイングは苦手ですが、今回は楽しむことができました。」などのお声をいただきました。

人事セミナーを開催

～人事の本質と実務～

10月23日(金)、「人事セミナー」(講師：株式会社オフィスあん 代表取締役 松下直子氏)を開催しました。セミナーの一部をご紹介します。

はじめに、「人事の意義を知る」と題した講義からはじまりました。制度はしっかりしているのに運用が出来ていないことがあります。そのためには、人事担当者とラインの管理職の関係を密にし、ラインの管理職に制度を理解して運用してもらうことが大切であり、その行動をとる意味や理由や目的・考え方を伝えていかなければいけない。また、管理者が責任と責務だけ負わされて、それに見合う権限が持たされていないというのでは管理者としてのやりがいは感じられない。「三面等価の原則」という考えに沿って責任と責務と権限のバランスがとれていることも重要です。

人が人を評価する上で、100%客観的な評価は不可能であり、評価というのは主観的なプロセスなので、可能な限り公正性、公平性、透明性を追求することは



当然だが、いくら精度を高めようとしても人間のやることなので限界があります。大事なのはいかに真剣に評価して、その結果をきちんと説明することが出来るかです。評価とは人を裁いたり、人間性そのものを評価することではなく、その人の行動や能力を上司の立場で判断し、どこをどう伸ばしていけばいいのかを考えるきっかけとなることであると解説していただきました。

参加者からは、「人事部門の管理職として、人事と管理職の両方の側面からの役割を認識することができ大変参考になった」「松下先生の研修は3回目なのですが、いつもたくさんの問いを与えてくださって刺激になります」などのお声をいただきました。

伝言板

経営品質実践セミナー（第3回）

～社員がイキイキと顧客に喜ばれる価値を創造～

日 時：12月10日(木) 14:00～16:00

場 所：広島市文化交流会館（広島市中区加古町 3-3）

会員参加料：8,700 円

講 師：滋賀ダイハツ販売株式会社

代表取締役社長 後藤 敬一氏

内 容：

- ・先代から「赤字は悪。2位から下はすべて負け」と学んでいた
- ・赤字転落の危機と幹部が全て年上の先輩の中で社長就任
- ・経営品質との出会いと当時の会社の3つの問題
- ・経営品質の4つの基本理念に自社を当てはめると、足りないものがわかった
- ・社員のやる気を引き出し組織の魅力を高め独自の革新活動を展開するプロセス
- ・業務を標準化活動から進化させ、部門の連携で顧客満足要因を磨きあげる実例

新入社員のOJT指導（先輩編）

～堂々と先輩社員として信頼される指導をするために～

日 時：1月19日(火) 10:00～17:00

場 所：広島国際会議場（広島市中区中島町 1-5）

会員参加料：10,800 円

講 師：中国生産性本部

組織活性化プロデューサー 西川 三佐子

内 容：

1. 先輩社員が新入社員の指導で直面する問題
2. 先輩社員が新入社員に与える影響
3. 先輩社員としての心構え
4. 新入社員とのコミュニケーションのとり方
5. 新入社員に指導する方法
6. 新入社員を育成する時のポイント
7. 上司に新入社員の状況を定期的に報告する
8. 後輩を育てるには、まず、自分が成長する

女性リーダー養成セミナー（基礎編）

～明るく、自信を持って日々の仕事を推進するために～

日 時：2月16日(火) 10:00～17:00

場 所：広島国際会議場（広島市中区中島町 1-5）

会員参加料：10,800 円

講 師：中国生産性本部

組織活性化プロデューサー 西川 三佐子

内 容：

1. 経営環境が厳しい中、女性の労働年数は延長している
2. 今、女性社員の活躍を企業も求めている
3. 変化を拒まず、自信をもって前進するための心の置き所
 - ①男女に関係なく、変化を拒んでしまう心理
 - ②肯定的に物事を捉えて、前向きに行動するために
4. 有効な時間管理術を理解する
 - ①時間管理の考え方
 - ②本来すべきことに時間を使えているだろうか
 - ③今までの時間の使い方を振り返る
5. 上司と健全な信頼関係を構築する
 - ①信頼されるコミュニケーションのとり方とは
 - ②消極的でもなく攻撃的でもなく、素直に伝える技術
 - ③パワハラを発生させない働き方とは
 - ④信頼を高める「報告・連絡・相談」の仕方
6. 感情的に結論を出すのではなく、状況判断能力を磨く
 - ①仕事は事実で進める
 - ②情報を多方面から集める
 - ③相手の立場に立って考えてみる
7. 後輩と共に職場の問題を主体的に改善する
 - ①今までにない発想は会社の財産
 - ②問題のとらえ方と改善への思考法
 - ③職場の生産性を上げるために
 - ④お客様に信頼される職場・仕事のあり方とは
8. キャリアデザイン

第49回トップセミナー

地方発！企業の再興戦略

～自立的な「地方創生」に向けて～

日 時：2月24日(水) 13:00～16:25

場 所：ANAクラウンプラザホテル広島

（広島市中区中町 7-20）

会員参加料：企業 21,600 円 労組 17,200 円

内 容：

◇第一講演

「なぜローカル経済から日本は甦るか」

株式会社経営共創基盤 (IGPI)

代表取締役CEO 富山 和彦氏

◇第二講演

「魅力的なコミュニケーションを考える」

キャスター／千葉大学客員教授 木場 弘子氏

〈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/>