

4 | No.636
APR.2024

茨城経協

Ibaraki Employers' Association

<https://www.ikk.or.jp> Email info@ikk.or.jp

一般社団法人茨城県経営者協会



茨城経協



(株)ドロップ代表取締役 三浦綾佳氏

CONTENTS

- 01 **トップインタビューVol.53**
「心が豊かになる、美味しい珠玉のトマトをお届けします」
(株)ドロップ代表取締役 三浦綾佳氏
- 06 **委員会報告**
理事会／政策委員会／労働企画委員会／経営教育委員会／産業政策委員会
・地域関係委員会／環境委員会／科学技術委員会／青年経営研究会
- 12 **支部だより**
日立地区支部／土浦・石岡・つくば地区支部
取手・龍ヶ崎地区支部／古河・坂東地区支部
- 15 **最近の労働判例から** (一社)日本経済団体連合会 労働法制本部
- 16 **土業の広場⑦「インターネットの誹謗中傷について」**
取手駅前法律事務所 大関太郎氏
- 17 **<寄稿> 「日本から見る世界、世界から見る日本」**
<日本貿易振興機構(ジェトロ)茨城貿易情報センター所長 吉田雄氏>
- 18 **出向退任のお知らせ**
- 19 **無意識ゴルフ塾⑱**
<印象エキスパート(株)代表取締役 柳沼佐千子氏>
- 20 **NPO情報V o l . 280**
<茨城NPOセンターコモンズ代表理事 横田能洋氏>

経営者協会ホームページ
<https://www.ikk.or.jp/>



茨城経協





株式会社ドロップ 代表取締役

三浦 綾佳 氏

聞き手：ケイソーマネジメント代表 葛田一雄氏

会社概要

- 所在地：水戸市成沢町 870-7
- 資本金：1,000 万円
- 事業内容：農業サービス
- ホームページ：<https://www.dropfarm.jp/>



CREATIVE >
AGRICULTURE

クリエイティブ×農業。
drop farmのフルーツマトは、
みんなの背果サプリメント。

心が豊かになる、美味しい珠玉のトマトをお届けします

1. 一滴（ドロップ）から

元々は広告代理店として創業しました。身近な存在と思われるような代理店になりたいという思いから株式会社ドロップとしました。1年目から想定の上もあり、スモールビジネスとしては順調でしたが、出産や育

児を体験し、新しいライフステージに見合う働き方を求めて業態変更を考えました。

どのような仕事が良いのか、子育てと両立できる働き方を思い悩みました。飲食店とか、アパレル業とか、広告代理店から離れたビジネスモデルを模索しま

した。お日様と共に仕事をす。お日様が落ちたら仕事を終える。そうだ、農業だ。

「農業はもしかしたら働き方として、子育てとマッチしているのではないかと。キャリアアップし続けられる分野なのではないか」

出産する少し前に見たテレビ番組が、「ガイアの夜明け」です。アイメックのことを取り上げていました。素人でも農業ができる。甘いトマトができる。農業に参入するきっかけでした。

ファームの名前をあれこれ考えました。農産物には水が生命です。水が豊かな実りに繋がります。一滴、一滴、ワンドロップを大事にしようという想いがめぐりました。そして、ドロップファームと付けました。

甘いトマトが出来るなら、プロデュースすることができると思いました。IOTとか、スマート農業は面白いビジネスになるにちがいない。農業に参入する絶好のタイミングだったのかも知れません。

2. アイメックを活かす

アイメックは、医療用に開発してきた膜およびハイドロゲル技術による安全・高栄養価の農産物を生産する持続的農業技術です。アイメック栽培は、無数のナノサイズの穴が開いた特殊なフィルム（アイメックフィルム）を活用します。トマトの根が求める養液だけを供給し余分な水分やウイルスや病原菌など雑菌は通しません。栽培初年度から高糖度・高品質で安全・安心なトマトの生産を可能にする画期的な新技術です。重労働・低収入の土耕栽培や、高コスト・低品質の水耕栽培の課題を解決することができます。「なんでみんな手を出さないのだろう」

技術は画期的でしたが、システム導入費を考えると、私たちが始めた9年前はまだまだ出来た商品の高単価での販売方法が未確立という印象でした。

3. 美味しさ、安全品質を

まずは、美味しさ、安全品質の追求です。アイメックに適合できる品種は何か。根っこが強くて、樹勢が強くて、甘くなる要素があって、条件が揃っている品種を求めました。

今、同業の方向性は二極化しています。おいしいものを追究して品種改良するのか、手をかけなくても量が沢山取れるかです。私たちは、美味しい苗の新品种が出るたびにテストマーケティングをしました。店頭で私が立って、市場のニーズなど、お客様の反応を確かめつつ商品化してきました。

商品のランク化は非常に重要なことです。弊社は日本で初めて、三井金属計測機工株式会社から出た自動投入型光糖度センサーを導入しました。おいしさが見えずらいトマトの糖度を数字で表すことにより、おいしさ別にランキングをつけて、商品展開をピラミッド型にし、価格帯もブランドも全てランクを分けて展開したことによって、ブランド力を落とさないままに、「ドロップファームの美容トマト®」の知名度を上げてこれていると思います。ピラミッドのトップランクを徹底的に育てあげる事を意識し、それらが農場の顔として、上のランクが下

を引っ張っていく構図ができあがりました。

4. 企業価値を求めて

美味しいだけが売りではないと気づきました。大切なことは企業のファンになっていただくことです。私が前面に出て、ホームページには全てのスタッフが顔出しでコメントしています。企業価値を高めるためには、何にも増して、スタッフに対する意識づけです。

「スタッフ一人一人が主役、ドロップの看板背負っているんだよ」

トマトも商品、私たちも商品です。

サムシングがある企業へ、「関わる人を感動させられる企業へ」が企業理念です。農産物は工業製品ではないので、品質や収穫量など、その時々によって狙った数字が出てくるわけではありません。それでもドロップファームから買いたい、と思ってもらうための取り組みが、企業価値の向上です。企業価値とは、商品がどんな状態の時でも、ドロップから買ってあげたいよねと応援してもらえるような取り組み、そして所属する社員が誇りに思える会社作りだと思います。

5. フードロス対策をブランド力に

食品ロスはどのように発生するのか、どうすれば減らすことができるのか。フードロス対策は私たちの責務です。例えば、

スーパーとの数量契約です。「年間でこれだけ買って下さい」ではなく、一週間ごとです。来週はこの数量をという具合に週間ごとにバイヤーと私がやり取りをして、ロスが出ないように配分しています。三越様の銀座店や日本橋本店にしても、「無くなったら言ってください」というスタンスになっています。「契約だから毎週火曜日と土曜日にこの数量送られてくるから売らなきゃ売らなきゃ」

これが値下げに繋がります。値段が下がってしまうとブランド力が落ちます。欠品の期間が多少あってもいい、無くなったら発注してもらうという契約をしています。

さらに、野菜といえば市場流通量に応じて価格が大きく変動するのが一般的ですが、弊社は年間統一価格です。農業でこの価格制度はイレギュラーとして認識されますが、ビジネスとして考えたときに、「豊作貧乏」では会社を維持出来ません。ブランド力を地道に育ててきたからこそ実現している価格システムだと思っています。

それから直売所の役割も欠かせません。規格外品は全てのお客様にとって規格外品かというところでもありません。スーパーや百貨店に出せそうにもない実がちっちゃすぎるだとか、ヘタが取れてしまっているものは規格外ですが、農場直売所では価値ある商品です。お客様にお知らせしてお求めいただいています。

「今朝も、特別な商品を配信しました。要は、お客様との顧客コミュニケーションです。ロスどころか捨てるものは全くありません」

捨てるなんでもってのほかだと私は思っています。トマトジュース工場のルート開発もほとんどそれが理由です。一週間の賞味期限で売り切れないなら、トマトジュースに加工します。弊社のロスをなくすやり方です。農家さんの余ったロストマトをお預かりして加工し、お返ししています。全国の農家さんのネットワークが出来つつあります。

6. 少しでも悪さがあつたら選ばれない

野菜バイヤーに育ててもらいました。農業に参入して1年目の後半で三越様に入らせて頂きました。今年取引8年目になります。1年とか2年で契約見直しというのが百貨店の仕来りですが、ずっとお付き合いさせて頂いています。ロスが無いからという部分もあるでしょうし、糖度センサーを活用して安定した品質の商品を提供しているという評価もあると思います。

糖度センサーなどによる分析・計測、科学的な安全性確保、美味追求の生産技術、こまめなロス対策が商売の基本と思われるのですが、それだけではありません。例えば、美しい包装技術、堅実なコミュニケーション、事務対応の正確さなども商品の

高品質を確保するための基本中の基本です。

私が大事にしているのは、99が良くても一つの悪さがあつてはいけないということです。99 - 1 = 0なのです。伝票のミスはないか、電話対応がちゃんとしているか、箱が綺麗か、そういった1パーセント、2パーセントが選ばれるか選ばれないかの分水嶺だと思っています。スタッフにも口うるさく言っています。姑みたいな感じですかね。

7. 私、三浦綾佳の経営は信頼ありきですね

経営の要諦は、人間としての信頼ありきです。人間愛ですね。そのために3つのことがあります。

第一は、販売員の感覚です。私は元々販売員出身なので、どういった物が売りやすくて、どうすれば売れるのか、の視点を持っています。売る側の視点で凄く大切です。お取引8年目の今でも、三越様の日本橋本店から、「三浦さん店頭立ってね」と呼んで頂いています。店頭でお客様の反応だとか、パックをブラッシュアップしたほうがいいのかとか、提案させて頂いています。

第二は、お仲間の感覚です。例えば、スタッフのトモちゃんです。弊社はチーフクラスの正社員をすべてあだ名で呼んでいます。年齢層の幅が広いので壁をなくすためです。トモちゃんは、今、入社4年目ですが、

農場を任せて1年目から独りでできてしまうほど良いセンスの人です。天才肌です。自分のやりたいことがはっきりしています。私としては農場の管理に向いていると思っているのですが、本人は、将来、自分でカフェを立ち上げたいと考えています。毎週、トモチヤンの菓子試食をします。

「これ味どうですか?」「もうちょっと塩味があった方がいいんじゃない?」などとやり取りをしています。私は彼女を応援します。

第三は、行動力です。行動力とは思い立った時に動くことです。栽培には行動力が欠かせません。人生を豊かにするためには早くやったもの勝ちです。行動力は弊社のスタッフの優れた資質です。例えば、ハウスのカーテンがめくれているという状況があったとします。後で直すのでは駄目です。行動力の速さは、経営はむろんのこと、仕事の重要なキーワードです。

こうした3つのことは、信頼の絆づくりには必須です。信頼には人間性ありきです。スタッフには人間性を高めてほしいと思っています。人を喜ばせることが好きという私の性格が影響しているかも知れません。スタッフが会社の主役であり、スタッフ自身が商品です。うちにいる間になるべく、人間性を高めて「ドロップ」という看板を背負ってほしいのです。転職活動した時には、「あのドロップから来たのだね」と思われるよ

うなことをやってほしいと思っています。

8. お客様満足度を高めたい

経営の焦点はお客様満足度です。農業は作ったものを販売するという非常にシンプルなビジネスです。お客様が満足されない限り売れません。お客様満足度が売上につながっています。

何よりも人材育成です。私、県立広島大学のカリキュラム策定委員をやらせていただいているのですが、マツダの菖蒲田会長や、NHKの「プロフェッショナル」にも出演された、広島信用組合の山本理事長とお会いすることがありました。「農業をビジネスにするのは大変だよね」という話をいただきました。人を育てるのが難しいと申し上げたときのことです。

「勘定感覚を持たせないとダメだよ。失われた30年、日本人が失ったものは勘定感覚だから」

会社の売上を達成するためには、お客様の満足ありきです。このあたりがスタッフに伝わっていなかったと思いました。勘定感覚を持たせるということを徹底的にやり始めました。毎日、売り上げはいくらで、何と何の項目がいくら売り上げたなどです。推定売上に対してマイナスいくらというのを毎日毎日発信するようにしました。

そうこうしているうちに、スタッフは一粒でも多く売らなきゃいけないとか、お客様の満足がなければという気持ちがあ

ごく高まってきました。育成は毎日毎日の積み重ねですね。菖蒲田会長や山本理事長のおっしゃる勘定感覚は人材育成の要と感じています。

9. 今プラスαの経営規模に

当面は、この規模で価値を高めていきたいと思っていますが、生産量からみてハウスがあと二つ必要という認識です。そこまでは拡大しないとけないと思っています。スタッフに対する福利厚生もそうなのですが、お客様の満足度を上げるためには、経費を使わなきゃいけない。では、その経費を充実するためにはどうするのかです。もう少し売り上げ、利益を上げることです。ハウスをあと二つ作って、このエリアで存在価値を徹底的に高めていきます。

新たな事業領域についても考えています。今、ツアー会社と連携をして観光も始めています。先日のことですが、台湾のお客様がお見えになりました。いちごを求めていました。トマトもおいしい、でもいちごも買える、このあたりを目指したいなと思いました。

トマトを確立して、もっと存在価値を高めたうえで、少しほかのことをやるというのはあるかもしれません。今のところまずトマトのブランディングをしっかりとやっていきたいと思っています。

10. 1%の滴り(ドロップ)を

こういうトマトを作ってほしいという欲求をもとに、それをお客様に届けるという営業あるいは販売員の役割をこれまでの9年間でやってきました。

これからも大切にしていきたいことがあります。それは、農業を始めたときの想いです。右も左も分からないときに、三越様の青果を担当するバイヤーから大田市場に朝4時に来いと言われて、前泊して行きました。大田市場を一通り案内して下さいました。歩いていると、「ワタナベさん、ワタナベさん」と声を掛けられるような方です。

トマトのフロアに連れて行ってくれました。

「三浦さん、全国から、これだけ美味しいトマトが集まるのだよ。この中から選ばれようと思ったらどうしたら良いと思う？」

当時25歳の私は、何も答えられませんでした。

その時に、1パーセント、2パーセントが全てだからと教わりました。トマトの品質を構成する1パーセント、2パーセントとは、綺麗さ、ヘタの新鮮さ、底の綺麗さ、ブランドシールが貼ってあるかないか、伝票の文

字の綺麗さなどです。1パーセント、2パーセント勝っているから最後に選ばれます。

「だから、俺たちが三浦さんの所のトマト選び続けるための理由をちゃんと持ち続けてね」

1パーセント、2パーセントの教えは本当に凄いことだと思っています。売れるためにも結局はそこです。ずっと大事にしていますし、心が折れそうになった時も、「1パーセント、2パーセントだ」と言い聞かせ、経営を続けてきました。スタッフに対しても求めるところですよ。

私は、今、経営者の顔が4割くらい、6割が販売員の顔です。この規模だから出来ることですし、だからこそこまで来られた、そしてこれから会社を成長させるために、経営者6割、販売者の4割くらいの割合にして、経営していきたいと思っています。

農業という、なんとも不安定な要素を抱える分野をビジネスに選んだからこそ、プレーヤーとしての顔を忘れないままに経営していきたいと思えます。

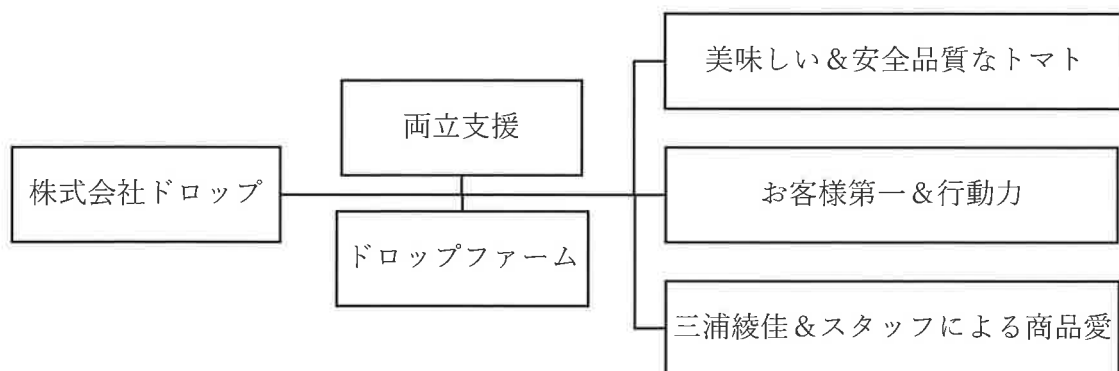
【インタビューを終えて】

10の視点でインタビューをさせて頂きました。三浦綾佳社長は、スタッフ想いのlove apple（トマト）に魅せられた経営者です。調整力、行動力、情報収集・分析・リサーチ力、発想力そしてプレゼンテーション力の5つの能力に長けたお客様ファーストの経営者であり、出産・育児・介護と仕事の両立支援を実践しつつ、スタッフと共に成長する共感型トップ・リーダーです。

※ love apple

トマトの原産地は南米のアンデス高原とされている。メキシコに伝わり、食用として人間に栽培されるようになった。トマトは、フランス語と英語ではそれぞれ「Pomme d'Amour / ポム・ダムール」、「love apple / ラブ・アップル」と言い、愛のリンゴという意味である。

ヨーロッパは価値のある果実をリンゴと呼ぶ習慣があった（農水省、2022年8月号 トマトまるごとまるわかり）。



令和6年度活動計画・予算案を承認

人材不足対応プロジェクトの内容も活動に反映



当協会は、3月18日(月)、ホテルレイクビュー水戸において、令和5年度第5回理事会を開催した。

会議には理事、監事、参与30名が出席した。

冒頭、笹島律夫会長が挨拶に立ち「本日はご多用の中を、ご出席を賜わりありがたく感謝申し上げます。本日は、事業活動報告、事業計画案、収支予算案、

役員を選任についてお諮りいたしますが、忌憚のないご意見をお願いしたい」と述べた。

続いて、①会長および専務理事の職務遂行状況と令和5年度事業活動報告及び同収支決算(見込)、②新入会員の入会の承認、③令和6年度事業活動計画案及び同収支予算案、④役員を選任の件、④人材不足対応プロジェクトの件が承認された。

議事終了後、株式会社諸岡代表取締役CEO 諸岡正美氏を招き「企業と地域社会の持続的成長に向けて～企業価値創造への挑戦～」と題した講演をうかがった。諸岡氏からは、

「2018年に創業60周年を迎え、これから先の企業価値を高めるためには、ESG(環境、社会、企業統治)の3つの観点に対する配慮やSDGsの17の目標を取り入れる必要性を感じ、新たな道標として取り組み始めている」とのお話があり、参加者からは、株式会社諸岡のコアコンピタンス、社員のモチベーションを高める取り組みなどについて質問が寄せられた。



令和6年度の活動方針(案)

令和6年度は、第10次中期運営要綱(令和5年度～7年度の中期計画)の中間年度であり、要綱に掲げた『時代の潮流・変革にチャレンジし、会員企業と共に活力ある地域社会づくりをリードします』をめざし、3つの重点取り組み項目、①時代の潮流・変革に則した経営に役立つ情報の発信、②経営環境の変化に応じた会員の旬な経営課題への対応、③多くの会員が参加しやすい“場”の創出を推進し、活動内容の見える化を進め、会員の満足度を高めてまいります。

また今後ますます重要度が高まる“人材不足対応”について、プロジェクトの報告書を踏まえ、会員企業の課題解決に寄与すべく様々な取り組みを進めてまいります。

【重点事業】

1. 時代の潮流・変化に則した経営に役立つ情報の発信

- (1) 業務改善、省力化、生産性向上等の先進事例など、学ぶ機会の提供
- (2) 会員のビジネスシーズ・ニーズマッチング機能の拡充
- (3) セミナーや講演会等、協会事業への参加実績やアンケート評価のフィードバック

2. 経営環境の変化に応じた会員の旬な経営課題への対応

- (1) 人材確保・採用支援策の実施
- (2) DX・GX推進に関する情報の提供、実態調査の実施
- (3) 災害からの早期復旧、事業継続に資する情報の提供
- (4) 階層別・テーマ別など多様な研修機会の提供を通じた、会員のリスクリング推進への寄与
- (5) 専門家集団（ITコーディネーター、士業ネットワーク）との関係による相談機能の強化と利用促進
- (6) 地元大学との共同研究などの産学連携の拡充
- (7) 国内外の産業戦略や現地企業のビジネスモデルに関する情報の提供

3. より多くの会員が参加しやすい“場”の創出

- (1) 支部・委員会の体制強化による、会員の事業参加率、満足度の向上
- (2) 支部・委員会への女性会員の役員登用、意見反映
- (3) 支部における会員交流事業の拡充
- (4) 会員（新入会員・既存会員）への訪問活動を通じた適切なフォロー

4. 「豊かな茨城づくり」のための社会貢献活動の強化

- (1) 次世代を担う若者の育成のための「県内大学への寄付講座」の継続
- (2) 地域貢献活動に参画する会員の取組みをクローズアップ・情報発信
- (3) 「安全安心なまちづくり運動」の継続

5. 政策要望・提言活動の実施


- (1) 会員ニーズ把握、政策提言・要望活動とその実現
- (2) 経団連、各地経営者協会との連携による情報発信、連係事業の実施
- (3) 行政・関係団体との連携強化（政策提言・要望活動、懇談会、勉強会の開催）



心を込めて、信頼できるカーライフ

茨城トヨタ

VELLFIRE



ヴェルファイア
Z Premier 2WD

茨城トヨタ自動車株式会社

水戸市千波町 1887 〒310-0851
TEL 0120-090110
<https://www.ibaraki-toyota.jp/>

フロンティアへ 人を、地域を、もっと笑顔に **TOYOTA**

政策委員会

第5回政策委員会を開催
理事会提案事項および人材不足対応プロジェクトなどについて協議



3月18日(月)、水戸市・ホテルレイクビュー水戸において第5回政策委員会が開催された。

笹島律夫会長の挨拶の後、高橋日出男副会長(株式会社協立製作所代表取締役会長)が議長となり議事を進めた。

会議では、澤畑事務局長より会務の状況が報告され、収支とも順調に推移している旨の説明があった。

次に、理事会提案事項、①令和5年度事業活動報告および収支決算(見込み)報告、②下

期の新入会員の入会の承認をを求める件、③令和6年度事業活動計画書および収支予算書の承認をを求める件、④役員を選任の承認をを求める件、⑤人材不足対応プロジェクトの件、⑤令和6年度定時総会の件について検討し、原案通り承認された。

最後に今回の政策委員会で退任される委員からの挨拶があり、閉会した。

労働企画委員会

第12期「若手の人事労務担当者の勉強会」全3回の会合が終了

労働企画委員会(委員長 曾根徹氏(株)日立製作所事業所事業所長)は3月8日(金)、第12期目となる「若手の人事労務担当者の勉強会」を経営者協会会議室にて開催し、全3回の会合を終えた。

本勉強会の開催趣旨は「他社(他者)との学び合いを通じて、“困った…”時に同世代の担当者に相談ができる仲間をつくる」ことで、「学び」を通じて仲間づくりを図ることが特徴となる。

第12期目となる本年度は、「学び」のテーマを「なぜ若手社員は定着しないのか?をみんなで考える」と設定した。参加メンバーによる学び合いを深めるため、会の運営スタイルを大学のゼミナールを模して、課題図書を決め、レジュメ(要約)を執筆し発表、そして全員で議論を重ねていった。「若手社員の定着」へのアプローチとして「内発的動機づけ」にフォーカスし、若手のやる気をいかに

高めるか、そしてどのように定着に結びつけるかを議論するため、課題図書としてエドワード・L・デシの『人を伸ばす力—内発と自律のすすめ』を据えた。

メンバーは19名。1月12日(金)の第1回会合をかわきりにして、2月2日(金)、3月8日(金)と全第3回の会合を通じ、学び合いに基づく仲間づくりに努めた。

「内発的動機づけ」をベースに据えた議論では、「会社における自律性とはどのようなもので、自律性を担保するために人事部門ができることとは何か」、「自律性と適切な評価が内発的動機づけに不可欠なことは理解したが、適切な評価をいかに定着させるかについては、会社全体の大きな課題と思われる。人事担当者としてどこまで関与できるだろうか」といった実態に即した活発な討議が行われた。

この勉強会で学びあったメンバー同士が勉強会が終了した後も「仲間」として繋がっていか

れること、そして著書で学んだ「内発的動機づけ」をベースに置いた「若手社員の定着」について各社で実践されることが期待される。

【第12期勉強会メンバー】

(株)アシスト、茨城県農業協同組合中央会、茨城倉庫(株)、茨城トヨタ自動車(株)、茨城乳配(株)、(株)遠藤システム、(株)カスミ、(株)ケーズホールディングス、JX金属(株)日立事業所、昭和建設(株)、関彰商事(株)、仙波糖化工業(株)、(株)東京電機、(株)廣澤精機製作所、みなと運送(株)、(株)諸岡、(株)レゾナック下館事業所



経営教育委員会（委員長 篠原智氏（株）筑波銀行代表取締役専務）は、3月12日（火）、水戸プラザホテルにて、今回で12回目となる「ヒューマンエラー防止セミナー」を開催した。多くの事例検証と参加者間のディスカッションを交えながら進められるため、従来の視点と異なる多くの“気づき”を得られるなど、参加者からも高い評価を得ている当セミナーは交通心理学を活用した「交通事故防止」、産業行動学を活用した「労働災害防止」の観点で、講師に

は関西大学社会安全学部社会安全研究科教授 中村隆宏氏をお招きして、ご指導頂いた。参加者数は59名。

参加者アンケートでは「実際に後部座席に乗車しての体感研修では、シートベルトの重要性を改めて認識できました。着用を徹底したいのと、仕事を進めていく上でも大変参考になりました」、「ヒューマンエラーの本質を理解できた。ミスをなくす・気を付ける、だけでなく、

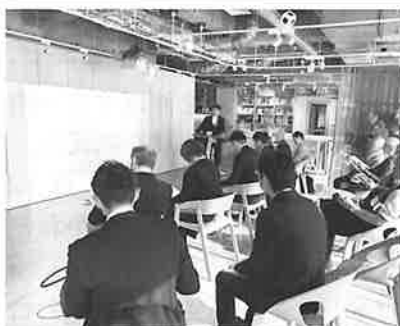
どういった事象で発生したのか、その要因を探り、対策を講じていく、ことの大切さを実感した」といった感想が数多く寄せられた。



経営教育委員会（委員長 篠原智氏（株）筑波銀行 代表取締役専務）は、2月27日（火）、先進企業視察会を開催。

今回は、神奈川県平塚市にある「（株）アッカ・インターナショナル DPL 平塚」及び東京銀座の「（株）文祥堂」を訪問した。

（株）アッカ・インターナショナル様は、大和ハウス傘下のフ



ルフィルメントサービス業（※フルフィルメントとは、通信販売事業やEC事業における、受注後の商品仕分け・梱包・発送・返品・アフターサービスといった一連の業務のこと）であり、平塚の工場に最先端のロボットセンターを新設。当日は、自社のSkypodシステムにより開発された物流の現場を見学させて

いただいた。

また、オフィスデザイン・移動棚・情報通信・エコロジー製品など時代に沿ったさまざまなサービスを提供する建築設計システムインテグレーター、（株）文祥堂様にて、ウェルビーイングの実現に繋がる先進オフィスツアーの見学。実際に「共創を促す空間や社員が自然と集まり、来たくなる、居たくなる空間」を見学させていただいた。

参加企業においては、今回の視察会を通して何か経営のヒントとなる事を発見していただければ幸いと考える。

産業政策委員会（委員長 原田誠一郎氏（株）小松製作所執行役員生産本部茨城工場長）は、2月28日（水）、産業会館大会

議室にて、「企業の防災対策セミナー」を開催。

当日は、会社代表者、経営幹部、防災担当者を中心に60名

の参加者が集まった。

講師には、防災システム研究所 所長 山村武彦氏をお招きし、「想定を超える大災害時あなたの

企業は大丈夫ですか?～早期業務再開と助かる対策10カ条～」といったテーマでご講義をいただきました。

参加者アンケートでは「企業防災活動に活かせる考え方や行動基準について学ぶことができました。」や「今回のセミナーを受けて既に対策しているつもりでも、全く対策できていない部分が出てきた」といった声が多く寄せられました。

「準備すべき項目を再認識することができました。幸いにも身近で大きな災害被害が起こっていないといった、気持ちの油断(正常性バイアス)を減らすため、今回説明にあった項目の中でできることから具体化していきたい。」などの声

が寄せられました。



環境委員会

環境経営セミナー、茨城県県民生活環境部長を囲む懇親会を開催

環境委員会(委員長 荒井徹氏 キヤノンエコロジーインダストリー(株)代表取締役社長)は、3月5日(火)、当協会会議室にて本年度第2回目の環境委員会を開催し、本年度事業活動報告および次年度活動計画案について協議検討された。

委員会後には、環境経営セミナーを開催。講師には**(株)品質保証総合研究所(JQAI) 参与 新美康成氏**をお招きし「カーボンニュートラルに向けたTCFDに基づく情報開示のポイ

ント」と題し、TCFDについての概観、TCFDに基づく情報開示の背景、効果的な開示例等について解説を頂いた。新美氏からは、企業の開示事例などを基に詳細を教示頂き、気候関連リスクの機会が与える財務影響や統合報告書で投資家が注目している内容などについても紹介された。

環境経営セミナー後には、茨城県県民生活環境部長の林利家氏を囲む懇親会も開催され、出席委員との

積極的な名刺交換や情報交換がなされ、日頃の環境活動について活発な意見交換がなされた。



科学技術委員会

ビジネスアイデア提案会を共催

科学技術委員会(委員長 澤俊詩氏 キヤノン(株)執行役員取手事業所長)は、3月6日(水)、茨城県産業技術イノベーションセンターにおいて、茨城県と茨城県経営者協会共催による『ビジネスアイデア提案会2023』を開催し、会員・非会員含め39社(69名/事務局含む)が出席した。

本提案会は3回目の開催。今回、委員長企業であるキヤノン(株)取手事業所が大手企業側として参加することが契機となり、

茨城県経営者協会が共催団体として初めて参画することとなった。

提案会においては、大手企業等4社(キヤノン(株)取手事業所、ピジョン(株)、(株)本田技術研究所、茨城県立医療大学)による講演と県内企業等によるポスター発表が行われた。

ポスター発表会場においては、様々な企業のポスター展示等が行われていたが、各ブースとも活

発な質疑応答がなされており、大変に活気ある提案会となった。



青年経営研究会（会長 木瀬裕氏（株）下妻スポーツ 代表取締役）は、3月13日（水）、JALシティつくばにて、第3回役員会を開催した。

役員会では、当研究会の副会長で正副会長会議・役員主管の星栄一氏（（株）ロケットスタートホールディングス 代表取締役）の進行のもと、本年度の各委員会（研修委員会、交流拡大委員会、日本の魅力発掘委員会、世界の魅力発掘委員会）の活動報告と次年度の活動計画について、各委員長から報告がなされた。また、能登半島地震災害支援募金についても報告がなされ、1月例会時に集めた義援金および当協会政策委員より頂いた義援金を石川県経営者協会に寄付していくことを確認した。

入会希望者についても報告がなされ、前回の役員会以降に入

会された会社は、美浦村の農産物を生産されている「（株）サンフレッシュ美浦」の紹介がなされた。

役員会後には、懇親会も併設され、参加会社の状況や業界の動向、個人の近況などについて情報交換を行うなど、役員間の交流を深め散会した。

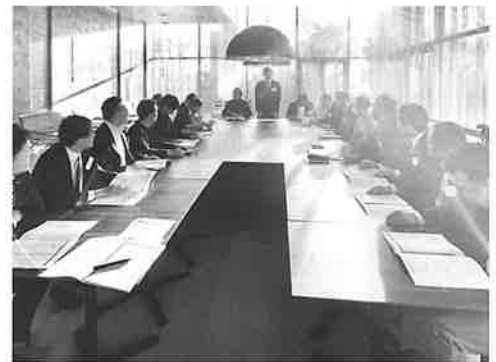
[青年経営研究会 会員募集のご案内]

当研究会は、昭和57年2月設立。若手経営者及び経営幹部の皆様との相互啓発、交流、人脈づくりに役立てて頂くべく、会員制の「青年経営研究会（年会費：3万円、51才で卒業）」を設置し、自主的な活動を展開頂いております。現在、総勢70名を超える県内の若手経営者並びに経営幹部が会員登録。現在、

①研修委員会、②交流拡大委員会、③日本の魅力発掘委員会、④世界の魅力発掘委員会の4委員会を設置し、特色ある例会を開催しております。オブザーブ参加の可能な事業もございますので、興味がある方は、お気軽にお問合せください。

《本件に関するお問合せ》

一般社団法人茨城県経営者協会
(TEL：029-221-5301)



第6回いばらき塾を開催

「茨城弁の魅力と茨城の地酒」をテーマに開催



2月22日（木）、第6回いばらき塾を開催し、茨城県陶芸美術館にて、「いばらき再発見」をテーマにご講演いただいた。

第1部では、「茨城弁全開～これであなとも上級者～」と題し、ハナミズキの作曲でも有名な音楽家のマシコタツロウ氏をお招きし、茨城弁の万能言葉「いや どうも」に代表される暖

味な中での優しい響きなどについて、自身がパーソナリティを務める“マシコの「青なじみ」”でのエピソードを交え、ご講演いただいた。

第2部では「茨城での酒造りと日本酒（国酒）の料理・器での味わい」と題し、須藤本家第55代当主の須藤源右衛門氏をお招きし、酒づくりでのこだわり、茨城の日本酒の特徴、料理や器とのマリアージュなどについて、ご講演いただいた。

アンケートでは、「茨城弁を聴き、日本酒の歴史と技術と信念を聴けた。内容の濃い研修会だった」、また「地元茨城を愛するきっかけとして子供たちにも聴かせ

てあげたい内容だった」などの感想が寄せられた。

講演終了後、須藤本家へ移動、同社の銘酒4銘柄と料理を味わいながら、須藤当主と杜氏の方から生酒の特徴や美味しい飲み方、他の酒類との違いなどについてお話しをうかがい、交流を深め、散会した。



日立地区支部

令和5年度支部総会を開催

日立地区支部（支部長 家次晃氏 日立埠頭㈱取締役社長）は3月19日（火）、日立市「ホテル天地閣」において令和5年度支部総会を開催した。

はじめに、家次支部長が挨拶に立ち「支部会員の皆様方におかれましてはご多用の中、ご出席をいただきまして誠にありがとうございます。さて、本地区支部におきましては、協会全体の活動方針であります『中期運営要項』に掲げております『会員、地域、時代からの要請に応え、会員企業と地域経済の持続的発展に貢献』するため、支部活動を展開して参りました。具体的な活動内容につきましては、この後、高倉幹事長よりご説明させていただきますが、本年度の活動のキーワードは『人材』であったと思います。この後の講演会におきましても、叱れない、厳しく指導できない、残業させられない…といった私たちが鍛えられた若手時代とは大きく異なるビジネス環境の下での『職場

での若手社員の育て方』をテーマに、東北大学大学院 教授の藤本雅彦様にお話し頂けることとなっております。人口減少社会の中で、会社の将来を担う若者は大変貴重な存在であります。その意味で、職場における若手の育て方を学ぶことは、限られたリソースを最大限に活かすための学びと考えます」と述べた。続いて、笹島会長が「日立地区支部の会員の皆様には、日頃より経営者協会の活動にご協力を頂き厚く御礼を申し上げます。先程、家次支部長のご挨拶の中にもございました「人材」というキーワードに関しましては、経営者協会全体と致しましても『人材不足対応プロジェクトチーム』を組織し、会員企業が、恒常的に続いております人手不足の状況をどのように乗り切られているのかを調査し、取りまとめた報告書を発刊すべく、鋭意活動を展開しております。今後も、会員の皆様のお声、ニーズをお聴きしながら、事業活動を推進して参りたいと存じますの

で、引き続き、ご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます」と挨拶をされた。

その後、加藤専務理事が「令和5年度経営者協会事業活動報告」について、高倉拓真幹事長（㈱日立製作所日立事業所庶務課長）が「令和5年度支部活動報告」について、それぞれ報告を行い、異議なく承認された。なお、令和5年度の支部活動については、協会全体の活動方針確定後に支部役員幹事会を開催の上、お示しさせて頂く旨の説明がなされた。

支部総会記念講演会にうつり、「職場での若手社員の育て方」をテーマに、東北大学大学院経済学研究科教授の藤本雅彦氏が講演を行った。



土浦・石岡・つくば地区支部

支部総会を開催



土浦・石岡・つくば地区支部
（支部長 塩谷智彦氏（株）東

京電機代表取締役）は、3月7日（木）、令和5年度支部総会をホテルグランド東雲（つくば市）にて開催した。

はじめに塩谷支部長が「支部会員の皆様におかれましては、何かとお忙しい中、支部総会にご出席頂きまして、誠にありがとうございます。本地区支部では、本年度①中小企業の会員の

皆様が参加し易いテーマ設定および会合の運営に努める、②人材不足、人材採用難に対応するため行政機関、学校との連携を図る、を重点活動方針に掲げ、活動を行って参りました。具体的には、7月には『中小企業における採用と定着・育成』をテーマに掲げ、セミナーと情報交換の機会を設けました。8月には

茨城大学のキャリア支援室長の
大内氏、小磯重隆准教授をお招
きし『県内大学(の学生)の就
職活動の動向について』解説頂
きました。9月には当地区支部
会員でもあります(株)成島の代
表取締役成嶋氏から『中小企業
が既に活用している最先端のI
T技術』についてお話頂きました。
11月には『イマドキの若者
と最前線で向き合われている中
高教育現場に学ぶ』をテーマに
茗溪学園中学校高等学校さんの
見学させて頂き、さらに『ESG、
SDGsを経営に戦略に取り入れ
ている県内企業に学ぶ』をテー
マに(株)諸岡さんに訪問させ
て頂きました。次年度につきま
しても支部会員のみなさまのニ
ーズを踏まえ、有益な活動を展
開して参る所存です」と主催者
挨拶を行った。

続いて、笹島律夫会長が「本
日は、支部総会にお招き頂きま
して誠にありがとうございます。
本年度、経営者協会は『第10
期中期運営要綱』の初年度であ

り、『情報発信』、『旬な経営課
題への対応』、『参加し易い場の
創出』の3つを重点事項に掲げ、
活動を展開して参りました。事
務局からの定期的な報告では、
土浦・石岡・つくば地区支部に
おかれましては、『人材不足、人
材採用難に対応するため各機関
との連携を図る』を支部活動の
重点に据えて、活発な活動がな
されていると聞いております。
協会全体と致しましても、会員
の皆様のお声、ニーズをお聴き
しながら、事業活動を推進して
参りたいと存じますので、引き
続き、ご支援ご協力を賜ります
ようお願い申し上げます」と挨拶
をされた。

報告に移り、加藤専務理事が
令和5年度経営者協会重点活
動の報告、担当事務局より令
和5年度支部活動実績の報告
ならびに令和6年度支部活動
方針についてそれぞれ説明が
なされた。

令和6年度の支部活動につ
いては、重点活動方針として、

「人口減少社会における人材確
保に資する活動を行います」、「女
性と高齢者の働きがいと生産
性向上に資する活動を行います」
を掲げ、活動を展開していく旨
を報告した。具体的な活動計画
については、4月以降に役員幹
事会を開催し、確定させること
も合わせて報告された。

支部総会終了後は、記念講演
会が開催され、「若手・中堅社
員への正しい指導法を教えます」
をテーマに、働き方改革総合研
究所(株)代表取締役の新田龍
氏からご講演を頂いた。

当日は交流パーティも併設さ
れ、忌憚のない情報交換が交わ
された。



取手・龍ヶ崎地区支部

令和5年度第2回役員幹事会を開催

**取手・龍ヶ崎地区支部(支
部長 森木博之氏 キリンビール
(株)執行役員取手工場長)**は、
2月28日(水)、本年度第2回
役員幹事会(幹事長 有賀堅太
郎氏 日本メクトロン(株)人事
部長)を開催した。

はじめに、森木支部長が挨拶
をされ、その後、有賀幹事長の
進行のもと、主に本年度の支部
活動報告および次年度の支部活
動計画案、また支部役員幹事増
員案についても協議検討がなさ
れた。

次年度の視察先については、

支部長会社であるキリンビール
に協力を頂き、多様なモルトウ
イスキー原酒を製造するために、
約80億円を投資して2021年
に生産設備を増強された「キリ
ンディスティラリー(株)富士御
殿場蒸溜所」に
伺い、ウイスキー
の生産工程や昨
今のジャパニ
ーズウイスキー
の需要が高ま
っている内容
などについて
見聞すること
となった。

協議検討後には、懇親会も併
設し、役員幹事会社の状況や業
界の動向、個人の近況、支部活
動のご意見ご要望などについて
情報交換を行い散会した。



古河・坂東地区支部（支部長 小谷匡史氏 積水ハウス（株）業務役員関東工場長）は、2月27日（火）、古河市「ホテル山水」において、令和5年度の支部総会を開催した。当日は、笹島会長、加藤専務理事、小谷支部長をはじめ、合計26名が出席した。

当日は、塩谷幹事長（（株）常陽銀行 古河支店長）の司会進行ではじまり、開会挨拶では小谷支部長が挨拶をされ、その後、笹島会長が挨拶をされた。

総会終了後には、特別講演会として、（株）フカイ 代表取締役 竹内和博氏をお招きし「しくじり社長のしくじり経営～離職率ゼロの社員教育と業績アップの道のり～」と題するお話を頂き、35名が聴講。

講演会の内容では、コロナ禍でも過去最高売上を達成できた

秘訣や、従業員の定着率100%のお取り組みなど、どのようにして会社を改革したのか、しくじりから学んだ社員との関わり方や時代に合わせた社員教育、人事システムの変え方について、事例を踏まえて紹介くださった。

竹内和博氏は、（株）パソナで人材育成を学び、その後、現在の（株）フカイへ。父（代表）の急死により、経営など分からぬまま32歳で2代目社長に就任。しかしスタート時は「こんな何も知らないダメ社長とは仕事したくない!」と社員に全員辞表をたたきつけられ、売上は下がり、借金はあつという間に1億円。そんな崖っぷちから社内・事業改革を行い、当初の借金1億円を完済さ

れ、会社を4倍の規模に。社員全員が生き生きと働き「定年まで勤めたい」会社に改革された。2016年には、社会貢献としてネパールの子供達のために学校を寄付もされている。

講演会終了後には、笹島会長および講師にも交流パーティに参加頂き、会員企業同士の情報交換や名刺交換をするなど、懇親を深め散会した。



古河・坂東地区支部（支部長 小谷匡史氏 積水ハウス（株）業務役員関東工場長）は、3月12日（火）に「基礎から学ぶハラスメント防止対策セミナー」を、WEB会議システムZoomを利用したオンラインでの開催（参加者に対してレジュメ、映像・音声を生配信）をした。

本セミナーでは、労働関連法

がご専門の内幸町国際総合法律事務所代表 弁護士千葉博氏をお招きし、総務・人事・労務担当者として初任の方や、ハラスメントの理解をあらためて復習したい方、また部

下を指導する管理監督者の方々などを対象に、ハラスメントの基礎知識や対応についてわかり易く解説頂いた。

千葉講師は、東京大学法学部卒業後、94年に弁護士登録をされ、高江・阿部法律事務所に入所。実務経験を積み、現在に至る。関東学院大学・神奈川大学・早稲田経営学院・東京リーガル

マインドの講師などを歴任され、分かりやすい講義には定評があり、各方面で活躍されている。

セミナーの内容は、「急増する雇用トラブルと個別労働紛争」「セクハラへの対応」「パワハラへの対応」などについて、事例などを交えて講師による解説と質疑応答を行った。

受講者は、パソコンやタブレット、スマートフォンから、リアルタイムにセミナーを受講され、職場でトラブルを起こさないために、押さえておきたいハラスメント防止対策の基礎知識を習得された。

就業規則に記載がない勤務シフトの使用を理由に変形労働時間制の適用が無効とされた例

日本マクドナルド事件
名古屋地裁 令和4・10・26 判決

【事件の概要】

本件は、ハンバーガーショップを運営する被告に雇用されていた原告が、自身が勤務していた店舗に適用されていた変形労働時間制が無効であるなどと主張して、未払い残業代の支払い等を求めて提訴した事案である。

【判決の要旨】

判決では、1カ月単位の変形労働時間制が有効であるためには、通達において、(1)就業規則その他これに準ずるものにより、変形期間における各日、各週の労働時間を具体的に定めることを要し、(2)就業規則において定める場合には労働基準法89条により各日の労働時間の長さだけでなく、始業及び終業時刻も定める必要があり、(3)業務の実態から月ごとに勤務割を作成する必要がある場合には、就業規則において各直勤務の始業終業時刻、各直勤務の組み合わせの考え方、勤務割表の作成手続きおよびその周知方法等を定めておき、各日の勤務割は、それに従って、変形期間の開始前までに具体的に特定することで足りる——とされていることを確認した。

そのうえで本件についてみると、被告は就業規則において各勤務シフトにおける各日の始業時刻、終業時刻および休憩時間について「原則

として」と留保を付して四つの勤務シフトの組み合わせを規定しているが、現に原告が勤務していた店舗では、就業規則に定められた四つの勤務シフトとは異なる店舗独自の勤務シフトを使っていたと指摘。これを踏まえ、被告が就業規則により各日、各週の労働時間を具体的に特定したものとはいえず、被告の定める変形労働時間制は無効であると判断した。

被告は、全店舗に共通する勤務シフトを就業規則上定めることは事実上不可能であり、各店舗において就業規則上の勤務シフトに準じて設定された勤務シフトを使った勤務割は、就業規則に基づくものであると主張した。しかし、変形労働時間制は

就業規則上の勤務シフトとは異なる勤務シフトによる勤務割は、就業規則により各日、各週の労働時間を具体的に特定したものではないから、1カ月単位の変形労働時間制は無効

変形期間を平均し週40時間の範囲内であっても使用者が業務の都合によって任意に労働時間を変更することを許容しておらず、これは使用者の事業規模によって左右されるものではないことなどから、被告の主張は採用できないとした。

【労働法制本部】

判決の詳細については、経団連事業サービス発行『労働経済判例速報』第2506号をご参照ください。

【シリーズコラム 士業の広場 第27回】

会員向け新サービス【士業ネットワーク】の運営開始から1年が経過いたしました。それを機に、当ネットワークにご在籍の士業会員の皆様をより知っていただきたく、リレー形式によるコラムを掲載することとなりました。

インターネット上の誹謗中傷について

取手駅前法律事務所弁護士 大関 太郎氏



皆さまこんにちは。取手市で弁護士をしている大関太郎と申します。

茨城県経営者協会には社会保険労務士である坂入浩行先生からお誘いをいただき入会いたしました。

私は平成19年に弁護士登録をし、当初、都内の法律事務所で勤務弁護士として働いていましたが、約3年半の修行期間を経た後に独立し、地元の茨城に戻って法律事務所を開設しています。

都内で働いていたときは、業務のほとんどが顧問先の相談や事件処理でしたが、独立後は個人の案件も法人の案件も広く取り扱うようになりました。取り扱い分野としては、個人の案件では離婚、交通事故、債務整理が多く、法人の案件では売掛金の回収、労務問題、顧問先からの日常的な法律相談等です。従業員による横領の相談も少なからずあります。

このように様々な分野を取り扱っておりますが、近年、インターネット、特にSNS上での誹謗中傷が社会問題になっていることを踏まえ、今後は、記事の削除請求や発信者情報開示に力を入れていきたいと考えています。

どのような内容の記事が削除請求や発信者情報開示請求の対象となるのか、たとえば、投稿者の意見を表明したものにすぎないの

か、他人の社会的な評価を低下させる内容となっているのか等によって削除請求等が認められるかどうかの結論が変わってきます。また、記事の内容が事実と反するかどうかも結論を左右します。

手続的な流れとしては、発信者情報開示の場合には、まずは、コンテンツプロバイダ（X（旧ツイッター）等）に対しIPアドレス等の開示を受けるための仮処分を行い、次に、アクセスプロバイダ（NTTドコモ等）に対し契約者情報の開示を受けるための仮処分を行わなければなりません。無事に発信者の特定ができれば、あとは通常の損害賠償請求や刑事告訴と同様の流れとなります。通常の手続と比べ非常に煩雑であり、一定期間が経過するとログが流れてしまうという時間的な制約もあるため、とにかく経験を積む必要があります。誹謗中傷で困っている取引先や関係者がいましたらご紹介いただければ幸いです。

取手駅前法律事務所

住所：〒302-0004 取手市取手2-10-15
ナガタニビル5F

TEL：0297-85-3355

「日本から見る世界、 世界から見る日本」

日本貿易振興機構 (ジェトロ) 茨城貿易情報センター
所長 吉田雄氏

ジェトロ茨城では、「茨城と海外とをつなぎ、茨城経済の活性化に貢献する」というミッションのもと、昨年度も随分たくさんの国からのお客様を茨城にお迎えしました。食品や農産物分野では、米国（サンフランシスコ、オレゴン、ニューヨーク）、スイス、アルゼンチン、マレーシア、シンガポールのバイヤーにお越しいただきました。また、対日投資の誘致に向けても、共同研究など日本との技術的な連携を目指す米国、ルクセンブルク、フランス、英国のスタートアップや関係者をお招きしました。ルクセンブルクについては、インバウンド・アウトバウンド双方の経済交流が実現し、今後とも継続していく方向です。また、茨城県の台湾事業を契機として、台湾との交流も個別のビジネス関係の構築にまで深化してきています。このような活動をしておりますと、月並みですが、日本から見る世界と世界から見る日本とは、良くも悪くも異なるこ

とが多いと実感します。

少し印象に残ったことを紹介しますと、今年11月の米国大統領選に向けて、「もしトラ」「ほぼトラ」といった言葉がメディアを賑わしています。私などは、日本から見ていると、なぜ民主主義の象徴である連邦議会の襲撃を煽り、性的暴行などで多くの訴訟を抱えるトランプ氏が米国民の支持を集めるのか、理解に苦しみます。他方、ニューヨークからお招きした日本食スーパーのバイヤーさんによりますと、目の前で不法移民の増加による治安悪化が顕在化するなかで、バイデン政権の移民対策が緩すぎると感じる米国民が多いそうです。また、日本では米国の株式市場の強さ、消費の強さが前面に押し出されがちですが、現地目線では富が偏在しているだけであり、更にアフターコロナにおいても労働者のリモートワーク志向が強いまのようです。肌感覚としては、失

業率も高く、とても景気がよいとは感じられないとおっしゃっていました。これらを背景として、トランプ氏に対する支持にはそれなりの理由がある、とのことでした。

また、米国ロサンゼルスの日本酒バイヤーからは、夕食をとりながら意見交換している際、北朝鮮による大陸間弾道ミサイル発射の話題になり、「なぜ日本国民は自国の上空をミサイルが飛翔しているにも関わらず危機意識がないのか？」と問われ、答えに窮しました。これは冗談ではないという真剣な表情が忘れられません。確かにミサイル問題について自分事としてとらえている日本人は少ないと感じますが、太平洋の向こうの米国民は自分事としてとらえているようです。以前つくば市にある核シェルターを見学させていただきましたことがありますが、日本においては核シェルターの整備を話題にすることすらやや憚られる雰囲気があると思います。世界に目を移すと核シェルターの整備は一般的で、そのようななか、例えば核シェルターに必要な特殊な空気清浄装置などはスイス企業の技術的優位性が高

く、自国の防衛目的にとどまらず、輸出産業にもなっているようです。視点を変えると新たな市場が見えてきます。

今年の3月にはロンドンの5つ星ホテルにおいて、「かさましこ」という枠組みで笠間焼や益子焼を紹介するポップアップ展を開催しました。マグカップのような普段使いのうつわではなく、酒器、茶器、花器のような、鑑賞用にもなる伝統的で高価格帯のうつわを展示し、英国のハイエンド市場における可能性を探ったのですが、昭和初期の民藝運動や、益子の濱田庄司とバーナード・リーチとの交友、英国セント・アイヴスで作陶活動などを背景に、英国においても笠間焼・益子焼の知名度が高く、日本的で重厚で手作り感の

ある、民藝的な作品の評価が非常に高いことがわかりました。トニー・ブレア元首相の奥様もお越しになり、強い関心を示してくださいました。私などはどうしても海外向けというと普段使いのポップなものがよいと思ってしまうのですが、先入観にとらわれず、しっかり市場のセグメンテーションを考え、ターゲットとするセグメントに対して的確な提案をしなければならぬと再認識しました。

最後にジェットロの番組宣伝のようになってしまいますが、日本のメディアだけで情報収集しなすと、番組や紙面の物理的な制約もあり、上記のように、限られた視野の限られた情報しか得られないくらいがあります。これはネットで検索する場合も、ど

うしても自分の知りたいワード・知っているワードで検索することになりますので同様の結果になりがちだと思います。そのようななか、ジェットロでは海外55カ国75事務所のネットワークをフル活用し、「ビジネス短信」といった速報性を重視したビジネス記事のほか、「地域・分析レポート」といった、一歩踏み込んだ分析を行っている、読み応えのある記事を随時発信しています。また、「世界は今」という動画も制作してまして、こちらは海外の現地における最新のトレンドを把握する上で、現地に出張するのに近い情報を得ることができると思います。ぜひこれらのジェットロ情報をご活用いただき、それが皆様の海外ビジネスのご発展につながれば、大変ありがたいと思います。

出向者退任のお知らせ



黒澤 遥氏

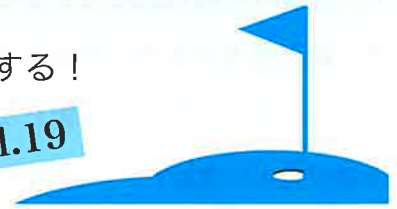
令和4年4月、経営者協会事務局に着任以来、2年間の在任中は、ひとかたならぬご厚誼を賜り、誠にありがとうございました。会員企業の皆様をはじめ多くの方々と出会い、学び、数多くの貴重な経験をさせて頂きました。そのすべてが、かけがえのない財産になりました。こうして、無事に任期を終えることが出来ましたのも皆様からの温かいご支援ご指導のおかげと心より御礼申し上げます。筑波銀行に戻りまして、より一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、伏してお願い申し上げます。今までお世話になり、本当にありがとうございました。



\スコア 90 切りを目指す方へ /
HC1 になったサチコの最速でゴルフが上達する！

無意識ゴルフ塾

Vol.19



スイングを一切変えずに、潜在能力を引き出す！
＼「無意識ゴルフ部」実施レポート／

★朝一のTショット！が良くなった！★

人に見られると緊張して、いいショットが出ない。その原因は、幼少期に「親に迷惑をかけられない」という意識が紐づいていたことを前号でご紹介しました。

その調整を行った市原さん、

「朝イチのTショットで緊張がなくなり、人に見られても、いつも通り打てました^^」

とご連絡いただきました。良かったです！
つまり、現在のゴルフの課題は、過去の出来事にあるということなのです。

緊張の原因は人の評価！！

もし、ビジネスで重要なプレゼンのとき緊張するなら、その本当の理由を考えてみてください。思ったような結果が得られなかったとき、
「上司から怒られるのが怖い」
「能力がない自分がイヤだ」
「みんなに迷惑をかける」などでしょうか。
これらの共通点は、過度に人の評価を気にしていることです。
ゴルフもビジネスも結果に執着せず楽しむことに意識を向けましょう。



市原敏道さん（自営業）、柳沼佐千子

★ …… ゴルフ上達のワンポイント …… ★
ゴルフの思考癖を変えれば、ビジネスも成果が出て一挙両得！

★紙面に出ていただく方を募集しています！詳細は、メルマガ読者の方にお知らせしています。メルマガ登録は下記から↓



執筆者 柳沼佐千子氏
(経営コンサルタント)
印象エキスパート(株) 代表取締役

ゴルフ HC 1。大学卒業後、シングルプレーヤーとして全米女子 ゴルフアマチュア選手権本選出場。プロゴルファーを目指しプロテストを受験した経験がある。現在は、講演や企業研修を受け持ちながら、経営者・管理職など約 3000 人の潜在意識を分析した経験を活かし、独自に編み出した 5 つの質問を使う潜在意識の分析法を教えるオンライン講座の主催、企業向け経営コンサルティングも実施。10 か月で売上 2 倍、3 年連続売上増、過去最高利益を出すなど、受講生の成果多数。

著書 『空気を読まずに 0.1 秒で好かれる方法。』
[ゴルフはメンタル が 9 割]

◇無料「ゴルフが上手くなる！メール講座」◇
メルマガ読者に、無意識ゴルフ部の募集案内をお届けしています



【お問合せ】印象エキスパート(株)
ひたちなか市新光町 38 ひたちなかテクノセンター内
TEL:03-5201-3908 メール: info@imptalk.net

NPO情報

NPO information

Vol.280

外国ルーツの人財を支援する

茨城 NPO センターコモンズ 代表理事 横田 能洋氏

私が勤める茨城 NPO センターコモンズは、県立高校に入学した外国籍生徒のサポートを県の委託で行っています。常総市にある石下紫峰高校と結城市にある結城第一高校が、3年前に外国籍生徒の重点受け入れ高校に指定され、2校に関しては入試で特別な配慮が拡充しました。茨城の場合、来日後3年以内の外国籍生徒は、国・数・英の3教科の試験と面接で受検できる外国人特例選抜で受検できます。殆どの県立高校はこの特例の定員は2-3名ですが、先の重点受け入れ高は定員が40名で、入国年限も撤廃され、テスト問題にはフリガナがつかしました。日本語力に課題がある生徒にとっては高校に入れる可能性を高めたため、常総周辺に家族で引っ越して受検する生徒もいます。私が通う石下紫峰高校は、以前はブラジルやフィリピンの生徒が多かったですが、今年はパキスタン、スリランカの生徒が増えました。

茨城県全体でみると、令和5年で県立高校に605人、私立高校に232人、合計837人の外国籍生徒が通っています。前年が757人ですから、かなり増えています。中学校には1,020人在籍しているので、8割ぐらいが高校に進学している状況です。

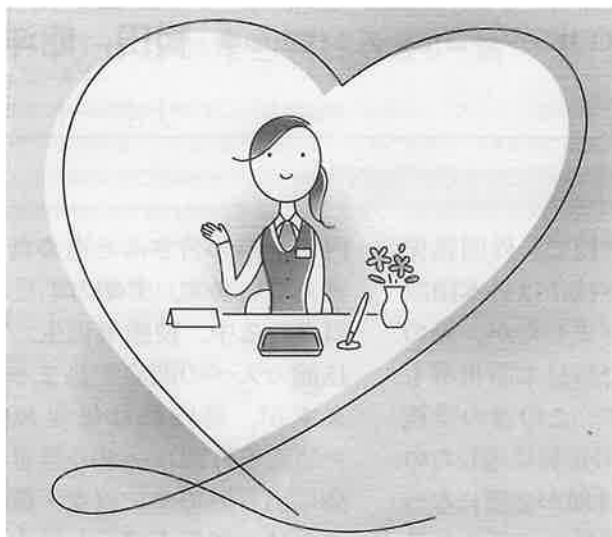
これまで小中学校で、外国籍児童生徒が多い学校には日本語教室がおかれてきましたが、先の2校では高校での日本語指導も行われています。この春の受検で2校は40名の定員に達したので、さらなる受け皿が必要になっています。茨城県では新たに5つの高校を重点受け入れ高にしました。

外国籍といっても国籍によって傾向が異なります。ブラジルやフィリピンなどは日系人の関係が多く在留資格は永住や定住が多いです。生徒自身も多くは日本で生まれ育っています。最近、増えているパキスタン、スリランカは自動車関係の自営業が多く在留資格は家族滞在が多いです。家族滞在の資格では就労できませんが入管の許可を得れば週28時間までアルバイトはできます。さらに高校を卒業し企業に就職すれば、フルタイムの仕事ができる資格に切り替えられます。パキスタン、スリランカの生徒は15～16歳ぐらいで親に呼び寄せられることが多く、年齢的に日本の中学校に入れない人もいます。コモンズはそうしてオーバーエイジの受検生の受検手続きや学習支援も行っています。

私たちは、こうした外国ルーツの高校生のキャリア支援を県

内の企業の皆さんと進めたいと考えています。労働力不足が危惧される中、技能実習生、特定技能の人への関心が高まっていますが、県内には毎年800名を超える外国ルーツの若者が社会に出るのです。彼女・彼らの強みは、何年までしか日本にいられないという在留期限がなく、長く日本社会で活躍できる可能性があります。また、技能系の在留資格は特定の企業、業種でしか仕事ができませんが、定住などの資格であればその制約もありません。さらに、この人たちは日本の学校を経験し、日本社会の礼儀、ルール、日本人の感覚を学んでいるのも強みです。日本語の読み書きには課題があっても、会話ができ、さらに英語やポルトガル語など、母語も含めると3言語くらいを話せる生徒が多いです。親が特定の職場でしか働いていないことから就職や職業に関する情報が入りにくく、現状では幅広い業種で活躍できていません。ぜひ高校と企業で連携して、こうした若い外国ルーツの人財が県内の各分野で活躍できるようにしていきたいと思いますのでご支援のほど宜しく願います。ご関心のある方はコモンズまでご連絡下さい。TEL: 0297-44-4281

人に優しい銀行をめざして



常陽銀行はどなたでも
ご利用しやすい銀行を
めざしています。



常陽銀行

MEBUKI
めぶきフィナンシャルグループ

地域のために 未来のために

筑波銀行は、より充実した金融サービスのために。
そして、もっと豊かな日々の暮らしのために。
地域エリアの皆様とともに、
未来に向かって力強く前進いたします。

 筑波銀行
Tsukuba Bank



SDGs推進プロジェクト
あゆみ

筑波銀行は
SDGs推進プロジェクト
「あゆみ」に
取り組んでいます。

「日本の半導体」は
遅れている？
その思い込みは
捨ててください。



半導体は次世代へ。進めるのは、レゾナック。

半導体の材料技術で世界をリードしてきたのはずっと私たちレゾナックをはじめとする日本の化学会社です。それだけではありません。今、「次世代半導体」開発の鍵を握る存在として、これまで以上に期待を集めているのです。

化学の力で社会を変える。 **RESONAC**

株式会社レゾナック

山崎事業所 〒317-8555 茨城県日立市東町4-13-1 TEL 0294-22-5111
下館事業所 〒308-8521 茨城県筑西市小川1500 TEL 0296-28-1111
つくばサイト 〒300-4247 茨城県つくば市和台48 TEL 029-864-4000
(先端融合研究所、高分子研究所、計算情報科学研究センター)

茨城県内立地のグループ会社

日本ブレーキ工業株式会社、株式会社レゾナック・テクノサービス、
株式会社レゾナック・オートモーティブプロダクツ、
株式会社レゾナック・アブライドカーボン、株式会社HKSP

レゾナックの

新サウンドメディア
「レゾナック ナウ」
はこちら



がんばる企業を
全力サポート!
いばらきをもっと元気に

LINEはこちら!

最新情報や経営支援などの情報を配信中!

右のQRコードを読み込むか、公式アカウントより「茨城県信用保証協会」で検索し、友だち登録をお願いします。



茨城県信用保証協会

本店 〒310-0801 水戸市桜川二丁目2番35号 茨城県産業会館内 TEL 029-224-7811
土浦支店 〒300-0043 土浦市中央二丁目2番28号 TEL 029-826-7811



無料経営相談(士業ネットワーク)のご案内

当会では、会員士業(税理士・公認会計士8名、社会保険労務士15名、司法書士10名、行政書士4名、弁理士1名)のご協力のもと、会員の皆様が事業を推進していく上での様々な課題やニーズ等が発生した際、お気軽に専門家である士業に相談できる「士業ネットワーク」を立ち上げております。

日頃の事業推進の際のお悩みごとに対応頂ける専門家による相談体制が整っておりますので、是非ご活用下さい。

例えば

- ・ 財務書類作成、法人税、相続税等の会計業務・税務に係るご相談
- ・ 経営改善・事業継承支援・働き方改革等の経営コンサルティングについてのご相談
- ・ 新型コロナウイルス関連をはじめとした各種助成金のご活用、申請方法に関するご相談
- ・ 新型コロナウイルス対応も含む従業員の休業や賃金制度の整備、人事制度、就業規則の見直し、ハラスメント対応等を始めとした各種労務管理面のご相談
- ・ テレワーク導入等労務のIT化に伴う就業規則の見直し
- ・ 勤怠システム導入・クラウド化、テレワーク化等の業務IT化の支援
- ・ 営業許認可の取得・申請等に関するご相談
- ・ 行政関係手続きの電子申請のご支援又は代行に関するご相談
- ・ 外国人労働者の在留資格取得・帰化申請等手続きに関するご相談
- ・ 土地の売買や役員変更、株式発行等の不動産・商業登記に係るご相談
- ・ 民事信託を活用した事業承継・財産承継に関するご相談
- ・ 特許・商標等の取得に係るご相談 etc

ご相談は初回無料となります。当会士業会員の方々へのご相談の取り継ぎを行ってまいります。つきましては、お悩み事がございましたら、事務局宛にお気軽にお問い合わせ下さい。

本件に関するお問い合わせ先

一般社団法人 茨城県経営者協会事務局(澤畑・薄井雄)

TEL : 029-221-5301

FAX : 029-224-1109

E-MAIL : sawahatah@ikk.or.jp