

ING Information Network Group

[イング] 2015 VOL.6 SPRING

人材育成

ミスマッチ対策の切り札
インターンシップの正しい運用
マクドナルド・ユニクロの教育ノウハウを伝授
サービス業に特化した定額研修

Feeling the vital
beat of spring,
let's keep walking
on step by step
along the road
with cherry
blossoms soaring
high in the air.



リーダーの肖像 どないでっか対談

ウェルシア薬局株式会社 × 一般社団法人 日本人材開発研究所
取締役会長補佐 槌屋 茂康 氏 代表理事 奥野 嘉夫 氏

「ベトナムの風に吹かれて」 日本ベトナム初合作映画
撮影近況報告

「ミャンマー人 技能実習生」 希望あふれる国
ミャンマー



新市場創造 ストリート発信のビジネスチャンス!
バスケットボールの次世代ジャンル3×3 対談:田村 裕 氏 × 吉岡 大和 氏

健康SEED 医療の現場から見える水素の可能性 兵庫医科大学 教授
中尾 篤典 氏

耳より情報 ものづくり補助金 明日への扉 レインボーキャンドル

Contents

- | | | | |
|----|---|----|--|
| 02 | リーダーの肖像:どないでっか対談
榎屋 茂康氏 × 奥野 嘉夫氏 | 20 | 新市場創造:バスケットボールの次世代ジャンル3×3
対談:田村 裕氏 × 吉岡 大和氏 |
| 06 | 人材育成第4弾① ヴォケイション・コンサルティング(株)
「インターンシップの正しい運用」中西 浩太氏 | 24 | 健康SEED:兵庫医科大学 教授 中尾 篤典氏
医療の現場から見える水素の可能性 |
| 10 | 人材育成第4弾② (株)ホスピタリティ&グローイング・ジャパン
「月額5万円で受け放題の講座」有本 均氏 | 26 | 耳より情報
ものづくり補助金 |
| 12 | 企業探訪
多分野で使用される発泡プラスチック
積水化成工業(株) | 27 | 明日への扉 レインボーキャンドル合同会社
炎がレインボー、幻想的だと思いませんか? |
| 14 | ロジスティックコンサルティング 国際物流総合研究所
物流ソリューション・コンサルティング | 28 | 高速道路問題
NEXCO中日本 |
| 16 | ワールド アイ:日本ベトナム初合作映画
「ベトナムの風に吹かれて」 撮影近況報告 | 29 | アジア事業支援協会
アジア市場の開拓をトータルにサポートします。 |
| 18 | ワールド アイ:希望あふれる国 ミャンマー
「ミャンマー人 技能実習生」(株)アリマテック | | |



ING 2015年 VOL.6 発行:株式会社 コノミティ 〒105-0004 東京都港区新橋6-9-4 TEL:03-3438-3585 URL:http://conomity.co.jp 監修:小松 宣俊 編集長:中岡 康之 編集部:宮川 和己・早川 智哉
 デザイン:株式会社 プランニング・ロケッツ 印刷:株式会社 タイム
 定価:290円(税別) ※本紙の掲載記事の無断転写を禁じます。 ※掲載内容・広告のお問合せは、株式会社 コノミティ 編集部 TEL:06-6399-3670

戦国武将列伝フェア
第一章 真田幸村の謎

2015 **4/3~26**
 fri sun
 入場時間 11:00~20:30
 (日曜・祝日は20:00)
 ※有料ブースは20:00開場(日曜・祝日は19:30開場)
 会場 **なんばマルイ**
 2階特設会場 ※一部、有料ブース有

関連イベント 第1弾 4/5(日)14:00~ 正子公也先生サイン会 第2弾 4/25(土) 11:00~14:00 17:00~18:00 甲冑武者体験

突如戦国の舞台に現れ、
 強敵に抗い散っていった。
 つわもの
**日ノ本一の兵と評されし
 『真田幸村』**
 その知られざる
 真実の姿に迫る!

詳しくはホームページで!!
 真田幸村の謎 <http://www.dramaticgift.jp/sanada/>

特別企画
 天王寺真田幸村博公式グッズ&戦国グッズ販売
 天王寺真田幸村博から、ひと足早く公式グッズ参上!
 戦国グッズもマニア必見の品揃え!
 「戦国BASARA4 皇」(戦国ゲームブース)
 真田幸村の等身大パネルや撮影スポット有!
 「戦国BASARA4 皇」プロモーション映像上映!
 「戦国BASARA4」グッズも販売!

5つの謎展(有料ブース)
 幸村おみくじ購入で大場可 300円(小学生以下200円)
 ※PTAカード・エンジィイカード・エゴカード提示の場合は200円
 ※エゴカード新規ご入会の場合は無料

真田幸村の謎コーナー
 幸村をめぐる謎を解き明かすパネル展示
 赤備え甲冑展示
 謎解き合戦実施!! ※おみくじ購入で謎解き合戦に参加いただけます。
 ※参加いただいた方の中から抽選で100名様に、「真田幸村の謎」オリジナルポスターをプレゼント! 当日その場で当たります!
 ※当選者には抽選で100名様に、「真田幸村の謎」オリジナルポスターをプレゼント! 当日その場で当たります!
 ※当選者には抽選で100名様に、「真田幸村の謎」オリジナルポスターをプレゼント! 当日その場で当たります!

絵巻作家 正子公也の世界展
 「真田幸村と大坂の陣武将絵巻」

共催 なんばマルイ 株式会社ドラマティックギフト

協力 天王寺真田幸村博実行委員会 JTB大阪中央支店 戦国魂

お問い合わせ

真田幸村の謎事務局
 TEL 06-6537-9962(平日10:00~17:00)/Email nazo@sanadayukimura.jp

イベント告知

天王寺真田幸村博
「赤備えの章」
 2015 **5/10** (sun)
 11:00~17:00
 supported by 愛眼

奥野 アベノミクス三本目の矢は地域活性化、雇用の創出ですが、なかなか新しい雇用を生み出せていませんよね。

榎屋 これは構造不況の問題が大きいと思います。これは構造不況の問題が大きいと思います。

私たちの業界で例えれば、昔は卸屋さんというのがあって、製造・配送・販売が協調していて上手く廻っていたんです。ところが今はネットの時代ですから、中間を飛び越して直接消費者にポイントと行くわけです。

メーカーさんはそれが合理的だと迎合し、更に日本は人件費が高いので海外で製造をする。結果的に、国内は空っぽとなり、そのあたりの雇用が確実に減ったままやな。

私は何にでも「分」というのがあると思う。

今、格差社会とよく言われますが、なぜ日本に格差社会が生まれるのか信じられない。

日本は累進税率もすっかり取っているし、いろんなもんもしっかり取っているわけですよ、その中でうまく回っている日本が一番平等なんちやうんかなと思うんです。

しかし、インターネットという飛び道具で金集めしている思想のないやつが増え、分をわかまえないから格差社会になっている。

以前、ソフトバンクの系列の企業の方に聞いたんですが、孫正義さんが、「これからの日本は2〜30年もしたら寂しくて寂しくてどうしようもない時代が来る」とおっしゃっていた。これは孫さんが言うから余計に重たい意味を持つんやけど。

地域包括ケアを例にとっても、インターネットがほんまに困ったお年寄りを助けてくれませんが、ネット社会の加速により、人と人との大切な繋がりがや、コミュニケーション環境が益々失われている現実が問題で、更に悪い方向に向かっていると思う。

介護されている方たちも、「ネット通販が便利で喜んでいる」ではなくて、本当は外でショッピングさせてあげたほうがいい。店員さんとも話せるし、友達も増える。だからネット販売を楽しいショッピングとして取り上げたらアカンと思う。しかし、結局は使う人が決めるわけやから使う人の思想も大事になってくる。

地域包括ケアの見本にして欲しいのは先ごろ地震のあった長野県白馬村です。震度6の大地震で、倒壊により行方が分からなかった老夫婦がいらしたが、日ごろからお付き合いのある中学生が2人を助けだしたそうです。「どこどこのおじいちゃん、どうしてるかなって、見に行ったから助けられたんです。」その地域では誰も亡くなった方がいらっしやらなかつた。

地域包括ケアはこの白馬村のコミュニティから見習わなければならないことが大いにあると思うんです。つまり、本質的に顔の見えるネットワークを張らないとあかんということです。

奥野 ネット主流やと、人との関わりなくなる年を取ってきたら、その寂しさっていうのがよく解る。

ただでさえ地方、田舎でも子供が家を出たり、もはや大家族を組まない時代。都心部でもやつたらあかんことを地方でやっているからより深刻。

しかも親と一緒に住むのがしんどいからやらないほうがいいという風潮がまかり通る。でもそういう人って、自分が親の面倒を見てないのに、子供には自分の面倒見てほしいとか言うようですよ。そんなのはめちゃくちゃですよ。

子供はそんな親の姿見をてるから絶対やらないでしょうけど。

何のために合理化を図るのが重要

榎屋 私は取締役会でITによる合理化の提案が上がってくると、「その合理化は何の為にやるのですか」と必ず問います。

我々ドラッグストアの役目は、お客様に「どのお薬が良いですか」と相談を受けて、会話の中

で導いてあげることが重要なのです。ですから「相談に乗れる能力を付けられる、あるいは相談に乗れる時間を作る為の合理化なら、実行すれば良いですよ」と返し、「ただ儲ける為の合理化ならダメです」と否定します。この思想が大事なんやと思います。

ネット社会となり確かに便利にはなりましたが、でも人が支配はされたいかんですよと言いたい。皆さんも自分の分をわきまえて、分と思想をちゃんと持った奴と組まなアカンと。そういう経営がこれから必要なんです。

もって取り組んでいきたいと思います。これから超高齢化社会に向かっていく中で、このままでは包括ケアの問題は解決しませんよ。コンビニもドラッグストアも、全て頭打ちで、今曲がり角に来ています。

ネット社会を加速するのではなく、もともとの日本古来のコミュニティを取り戻すことが大事です。安倍首相も早く構造不況の原因にも気が付いてもらわないと、このアベノミクスは大失敗するのではないかと思います。

どないでっか対談

つち や しげ やす
榎屋 茂康氏

ウエルシア薬局株式会社
取締役会長補佐



おく の よし お
奥野 嘉夫氏

一般社団法人 日本人材開発研究所
代表理事

NHDI

人材教育は原点に着目すべき

榎屋 なぜ、もつと人様の役に立った人間を評価しないんですかと思つています。
なんか経済をぶんぶん回して、お金集めたやつが偉いみたいな評価になっていませんか。
古来より日本人はそうではないはずですよ。
今こそ古き良き時代の日本、日本人であることを取り戻す必要があると感じています。

20年前、島根県の小さい町が、お年寄りばかりになってきてこのままじゃ町がつぶれると。その町長は自分の給料を半分返上して、また職員も賛同して自ら20%〜30%カットして、その地域に来てくれた若い人にはいくらかの補助金をつけたんです。
彼らの給料を自らカットしてですよ。
一致団結して町を守らなアカンいうことで立ち上がった。

それにより今では、若い人たちが多く移り住んで税収も上がり、子供の数も増え保育所保育園も満タンです。
それをやり続けた町長も、役所の人間もえらい。身を切った改革をやってきたそういう素晴らしい人たちがこそリーダーになっていくとさえ思う。ところがね、最近是不平不満や文句ばかり

とがスツと入ってくる。
当社には化粧品品の営業の人が来るんですが、一生懸命に話しをする人は売上が少ない。逆におとなしい感じの聞き上手の人は、ものすごく売る。自社の店舗でも、聞き上手な人はやっぱり販売できる。
だいたい熱弁ふるうようなタイプは我が強いから全然ダメです。
雄弁よりも聞き上手。と思いますよ。

意志力の強さがある人は成長する。

奥野 私もよう言われたけど、お前は「我」が強すぎる。我を抜かなアカンねん。
多くは我と自分の意志力というものを勘違いしている。
意志力というのはね、何度言われてもへこたれない、指摘を受ける度にまた違う方向性で提案しなオス。そして、結果を出すというのが意志力です。

とがスツと入ってくる。

当社には化粧品品の営業の人が来るんですが、一生懸命に話しをする人は売上が少ない。逆におとなしい感じの聞き上手の人は、ものすごく売る。自社の店舗でも、聞き上手な人はやっぱり販売できる。
だいたい熱弁ふるうようなタイプは我が強いから全然ダメです。
雄弁よりも聞き上手。と思いますよ。

人を大切にしない企業が繁栄するわけではない。

奥野 日本は中小企業の力があるから、ここで発展したのは間違いないですね。
榎屋 でも企業という字を見て下さい、業を企てるって書いてある。
業を企てるので、大小関係なく企業なんて決して良いモノではないです。
だからこそ大きな企業やってるんだって胸張ってやっている人たちは、それを分かってやっているのか聞いてみたい。

例えば、トヨタさんなんかはそれは素晴らしい日本を代表する企業ですよ。
プラスの面がめちゃくちゃ大きい。やっぱり、業を企てるんですよ。そこを分かってやっている経営者っていうのはとても素晴らしいと思う。

つまり、業を企ているわけやから、どっかで絶対足引つ張られるし、しつぱ返しをくらう。だからこそ人を大事にしないと会社は繁栄しないと思う。

我々もここまでくるまでに、申し訳ないけど見えていない相当数の小さい店潰してきてますよ。だから業を企てるのは、よく言ったものです。

我というのは、ちよつと違う意見が出てくると声を荒げたり、すぐキレたりすること。
それが我です。

榎屋 自分のわがままというやつですよ。人間は自分に都合のいいことばかりを聞くようにできているから、そこで相手のどのような意見でも聞けるのが意志力の強さなんやと思う。

奥野 我の強い人っていうのは女性でも男性でも必ず「そうすかねえ？」っていう。
相手の意見を聞くことができない。
自分の苦手なところには行かず、自分の意見が通るところにしか行かない。

だから我がとどんどんどん強くなつていく。本当に優秀な人っていうのは素直に「わかりました」と言います。

「はい」という素直な心がある。ものすごく単純やけど、これはめっちゃめっちゃ深い。
自分の我を張るんではなくて、やっぱり正しいことを自分の都合ではなく、その人がどうする、どうしたいかを理解できる力が大切。

榎屋 よく「私は褒められて伸びるタイプ」とかいうてる人がおるけど、まあこれはたかが知れてる。基本的なことは褒めて伸びるでしょう。

だけどそれ以上の能力を求める時にはそれではあきませんよ。
厳しく小突かれてどつかれて、それでも立ち上がる力がなかったら自分の能力なんて育てません。だから褒められて私は伸びるタイプと言っはまあ平均並みの人やね。
もう、そこ以上のことは期待できない。でも女性は別やな、褒めて伸ばさないとアカンな。今の世の中褒めないと全然動けへん。いったいどないなつてんやろ。

400〜500年続いている企業なんてめったにないですけど、続いている企業はほんまに尊敬してますよ。
つまり、そういうところは1代限りではないから分をわきまえてるんです。
100年200年で物事を考えてる。無理をしてないし。分をわきまえる。

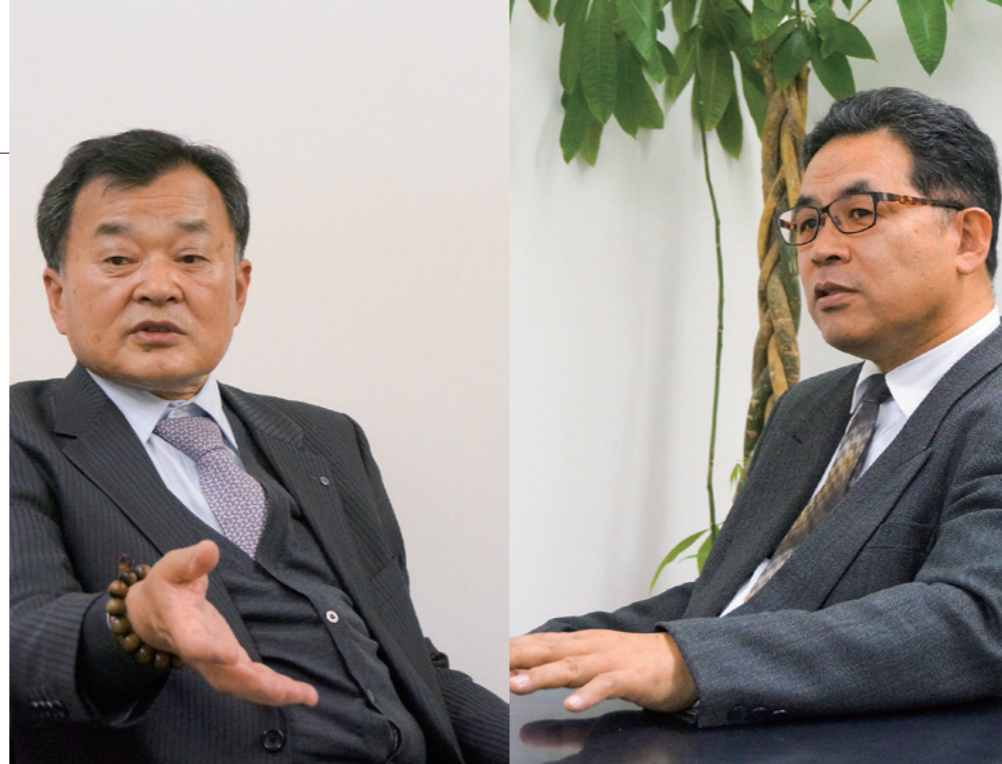
例えば、三国志の項羽と劉邦っていますでしょ。項羽は99戦勝つたけど最後の最後で負けて滅びるんですよ。
あれは意味深いんですよ。結局のところ勝ちすぎたらアカンということですよ。
私なんかはこう見えて、しよつちゅう躓いてるし、いろんな人に騙されてる。
1億円も詐欺にあったこともあるし、何千万も返さない人もいっぱいおる。
ほんまは笑える話ではないけど、それでも会社を潰されるところまでいかんでよかつたから、業の清算という意味ではそんな彼らにも「私の業を持って行ってくれてありがとう」と思ってます。

古来、日本人はそこで一度立ち止まって、反省する心、懺悔する心があったからよかつた。
分相応つてものをわきまえて仕事してきたからよかつた。

ところが今主流の西洋文化にはそんな概念はないし、教えるも教育もそんなものもない。
儲けたもんが勝ち。言つたもん勝ち。だからおかしんですよ。
日本は教育を軸に経済まで丸ごと一回全部もとに戻すか、全部壊さないとダメだと思ってます。

我々は、これからも顔の見えるネットワークを大切に、思想をもった会社経営を続けていきたいと考えています。

どないでっか対談



「二角の人間」という仏教用語があるのですが、あまりガタガタだとダメ、かといって丸すぎるとコロコロと転がり止まりません。
だから一角の人間。この世で、娑婆で生きていくには一角いりますよ。
仏さんみたいに丸くなりすぎたらこの世は暮せませんよということを言っている。
だけど、我が多すぎてダメよと、凸凹でぶつかつて、ぶつかつてダメになる。
一角というのは難しい。意味が深いし難しい。

奥野 最近、若い社員とコミュニケーションをとるのが難しいなんて話が多いですよね。
榎屋 社長が社員・部下とコミュニケーション取りたかつたら、一緒にうどんなでも食べたらええんとちゃいますか。社内でガンガンやるよりもそのほうが大事。
上品なものを食べたらそつちが気が取られるから「なんや、うどんか」くらいがちょうどええんです。「社長と食べれたら記念になるわ」なくらいの方が部下の本音が出ますよ。

ちなみに、おしゃべりな人は聞きべたなんです。だから本当に賢い人間っていうのは聞き上手なんです。我が少ない。だから相手の言いたいこ



ウエルシア薬局株式会社 取締役会長補佐 **榎屋 茂康** 氏

昭和25年5月10日生まれ 大阪薬科大学 卒業 薬剤師免許取得 株式会社ファルマ 羽倉崎薬局一号店開局 株式会社イレブ(ウエルシア関西株式会社)設立 代表取締役社長 就任 社団法人堺薬剤師会会長 就任 日本チェーンドラッグストア協会常任理事就任(現任) グローベルホールディングス株式会社(現ウエルシアホールディングス株式会社) 取締役 就任 ウエルシア薬局株式会社 取締役 就任(現任)



一般社団法人 日本人材開発研究所 代表理事 **奥野 嘉夫** 氏

昭和29年7月19日生まれ 近畿大学商経学部 卒業 (社)日本人材開発研究所 組織分析士認定責任者 リード大学院大学経営学修士(MBA)取得 松山大学 経営学部 キャリアマネジメント論 非常勤講師 マネジメントプランニング株式会社 代表取締役 専門分野: 組織力分析(H.R.システム) 特許出願中 営業力分析: 新入社員研修 営業担当者研修(基礎編・応用編) 幹部研修(ヒューマンマネジメント研修) 各役職別の動機付け研修(自己成長の研修)

大好評企画

人材育成

第4弾



企業にとって「人」が重要な資産である。

これに反論する人は恐らくいないでしょう。そして人材育成の重要性もみな認識しており、人が育つことほど、経営にとって心強いことはありません。ところが、その重要性が十二分に認識されていても、実践が盛んになっているとはいえないのが現状です。

それは「人材育成」という言葉の語感からもつ問題もあるような気がします。人が育つのは、企業にとって目的にはならず手段にすぎません。目的はあくまでも事業の成長であり、業績の向上です。そのために人材の育成は不可欠であっても、企業は教育機関ではないので、それはあくまで手段となります。自社の戦略をきちんと理解し、それにそったスキルを社員が備えること。さらにスキルは環境変化や戦略の変更に応じて、常に変化が求められます。一度身についたスキルや能力が、通用する時代ではなく、常に組織は学習を求められます。それが「企業内学習」の概念であり学ぶことが重要です。その結果、人は育つと考えます。

ミスマッチ対策の切り札！ インターンシップの正しい運用 貴社は本当に欲しい人材を採用できていますか？



中小企業の大きな経営資源である人材について、人材不足は明らかですが、新卒学生に目を向けても大手と比べれば、依然として採用することが厳しい状況です。今、中小企業はどのようにして新卒人材の採用を目指すべきなのか、ヴォケイション・コンサルティング(株)中西社長にお伺いしております。

「欲しい人材≠良い人材」

日本の就活制度の問題点の一つでもあります。学生も100社を超える数の企業に応募すれば、当然、企業に対する理解や研究は薄いものとなります。

そして、企業側もあまりに多くの学生が来れば、単純に学歴で切っていくようになります。こうした状況で、果たして適切なマッチングが図れるでしょうか。

大企業はなぜこのようなやり方をするのかと言えば、大量人数に対応するための導線として、一番効率的だからです。そもそも応募者が少ない中小企業が、大企業と同じようなやり方をしては採れるはずの良い人材も採れません。

母集団形成の段階では、採用予定数の100倍くらいのエントリー数を確保するというのが一般的ですが、結局、数が多ければ、非常に粗い採用となってしまう、良い人材を採ることはできずミスマッチが起こるといえます。

知名度で劣る中小企業は自らが仕掛けていかない限り、欲しい人材を採用することは難しいということです。

それなのに、多くの中小企業は、大企業と同じことをしています。

求人サイトに掲載し、お金がない場合にはハローワークのサイトに広告を出して、その後で会社説明会を開催する。さらに履歴書とエントリーシートと面接で採用する、といった大企業が行う採用の取り組みをまねているだけなのです。

これではなかなか良い人材を採用できません。また、折角採用まで漕ぎ着けても、ミスマッチにより3年以内の離職となってしまうのです。

そのようなミスマッチを減らすために提案しているのがインターンシップの正しい運用です。

インターンシップを経由して入社される学生というのは、自社の理念、事業、業務も理解し、その会社を好きになったうえで入社となります。

つまり、インターンシップからの採用というのは学生と企業の両社の合意がないと成り立ちませんので、言うなれば相思相愛であり、入社後のミスマッチがないのも当然です。だからこそ中小企業はインターンシップを活用すべきではないでしょうか。

しかし、多くの企業様・人事担当者様もインターンシップ制度は知っている、また既に採用しているもののどのようにインターンシップを運用するのか解らないといった状況です。

インターンシップとは

学生が一定期間企業などの中で研修生として働き、自分の将来に関連のある就業体験を行える制度。日本においては、大学本科生では3年次の夏春の長期休暇中に行く事がほとんどで、3年次から本格化する就職活動に先駆けて就業体験を積むことで、就職活動本番でのミスマッチを防ぐ目的もある。また、近年では大学院、短期大学、専修学校専門課程(専門学校)、高等専門学校、高等学校(特に職業高等学校)でもインターンシップ制度の導入が進んでいる。

大阪府出身。学習院大学理学部化学科を卒業後、東証一部上場の総合人材系会社に入社。様々な業界の数名～東証一部上場規模の企業の営業担当に加え、キャリアコンサルタント、新卒採用担当も兼任。その後、人材系ベンチャー企業の取締役兼プロジェクト責任者として、教育コンサルティング事業、人材紹介事業をゼロから立ち上げ軌道に乗せる。現在は、ヴォケイション・コンサルティング株式会社の代表として、主に中小企業様向けに「インターンシップ運用コンサルティング」、「理想の人材紹介サービス」を提供している。

ヴォケイション・コンサルティング株式会社
代表取締役

中西 浩太氏



「人事担当者と一緒につくる参加型プロジェクト」

弊社はゼロベースから入らせていただき、インターンシップの運用設計をするだけでなく、人事のご担当者様と一緒に、そのパッケージを作っていくのが特徴です。

そもそも学生が知らない企業にインターンシップに行くかというところではありません。好きな業界、やりたい仕事等ある程度は明確に持っています。

ここは我々の募集ノウハウでもあるのですが、学生が興味を持ちやすかったり、全く違った角度から会社を見せたりと、もともと会社の

ことを知りこの会社が好きになるような内容に仕掛けていきます。

決して具体的でなくても、潜在的に持っているところで、例えば音楽も好きだけど読書も好き、遊園地も観光も好きといった具合に、好きなモノ一つではないのです。

そのどれかがひっかかる、少なくとも学生が興味を持つ導線付けをしてあげなければなりません。また、学生側にも欲しい情報もあるので、そこをうまく提供してあげればいいのです。そこに引つかかる人だけを採用すればいいのです。

このようなインターンシップの募集のところからお手伝いさせていただいて、アプローチ

の仕方であるとか、面接はどう設計していけばいいか、どのようにプレゼンしていけばいいところまですべてお伝えします。どのような人材がほしいのかを設定ができていないと、インターンシップの設計は絶対できません。

ゴールを「欲しい人材」と正しく設定するということです。

それに対してどういう行動をしていけばいいか、細かい目標も重要なファクターです。

また、自社と学生を繋ぐ重要な役目を果たす「採用担当者様ご自身に、学生が体感する魅力が無ければ、採用は上手くいかない」という点を忘れないことが非常に重要です。

「この人と一緒に働きたい」と学生に熱望される採用担当者様の教育

新卒学生が、入社企業を選択する大きな理由（とある統計では8割以上）に、「人事担当者の印象が良かった」・「面接・選考の内容が良かった」というものがあります。

弊社では、ここに注目し、「採用担当者様の魅力」を学生が体感することで、「この人と一緒に働きたい」・「この会社に入社したい」という気持ちの醸成、リレーションの構築に繋がるインターンシップの実施を推奨しています。

では、その「採用担当者様の魅力」は、何をどのようにすれば学生に伝わるのでしょうか。

弊社の実績上、①効果的な「インターンシッププログラム」、②学生に伝わる・理解しやすい「インターンシップ運営ツール」、③採用担当者様の個性を活かした「インターンシップ運営スキル」、この3つ全てが掛け合わされることで、多くの学生が採用担当者様の魅力を体感します。

まず、採用担当者様と共に、その会社ならではの①・②を作成します。

その制作過程と完成後に実施する運用トレーニングで採用担当者様のスキルアップを図ると共に、学生に伝わる採用担当者様の魅力を確立し、「自社が欲しい学生が入社したくなるインターンシップ」の実施に繋がっています。インターンシップをきっかけとした新卒採用の成功は、あくまでスタート。

弊社では、採用担当者様がインターンシップという1つの取り組みの企画から運用までの実務に携わる中で様々なスキルを習得し、それを応用することで、次年度以降の新卒採用、中途採用にも活用できる採用ノウハウの確立や社員の定着、成長に繋がる全社的な社内教育体制の整備等、その会社の財産を増やしていただくことを念頭に置き、人事担当者様と一緒に作り上げるということをもットとして取り組んでおります。

- ① 効果的な
インターンシップ プログラム
- ② 学生に伝わる・理解しやすい
インターンシップ 運営ツール
- ③ 採用担当者様の個性を活かした
インターンシップ 運営スキル



代表取締役

中西 浩太氏

ヴォケーション・コンサルティング株式会社

〒100-0014 東京都千代田区永田町2-17-7F TEL:03-6205-7377 FAX:03-6205-7378

設立 平成25年10月

事業内容 人材紹介事業（厚生労働大臣許可 有料職業紹介許可番号 13-コ-306373）

人材紹介コンサルティング事業 / 採用コンサルティング事業 / 教育コンサルティング事業

<http://vc-corp.net>



■ 授業一例

モチベーションUP	ワクワク思考を身につけよう
	目標達成する人の3つの習慣 (店長・管理職向け)
おもてなしの魅力と魔法	結果を出しながら人を育てる上司の魔法 (店長・管理職向け)
	“感謝の心をはぐくむ”おもてなし
	感動のおもてなしを実践する“接客ストーリー作成”
	～元ディズニー教育担当者をつくる～ホスピタリティのレシピ
仕事の基本	感動のおもてなしを実践する“接客ストーリー作成” (理論編)
	感動のおもてなしを実践する“接客ストーリー作成” (演習編)
	元リッツ・カールトンのサービスマネージャーがお届けする ハッピーサイクルの作り方～お客様のHappyは従業員のHappyから～
	『仕事の基礎力』マスター①ルールと心構え
	～日本で働く外国の方へ～ 『仕事の基礎力』マスター 日本のルールとマナーを理解する
	『仕事の基礎力』マスター② 仕事の進め方
	『仕事の基礎力』マスター③ ビジネスマナー
	～『SNS不適切投稿』なぜそんなことをするのか?～ SNS炎上を防ぐ知識と行動特性
	～入社時導入研修～ サービス業のスタートダッシュ (マインド編)
	～入社時導入研修～ サービス業のスタートダッシュ (スキル編)
接客基礎 (明るく・元気)	あなたを素敵に輝かせる“おもてなし5原則”
	印象アップトレーニング“挨拶・笑顔レベルUP” お客様の心に響く“言葉遣いトレーニング”

のを本人のせいにしていうのは、絶対に良くありません。まずは教育体制において、足りない部分を補修していき、教育と評価のサイクルを作り上げることが重要であると思います。特に最近では、ゆとり世代は扱いにくいといった話をよく聞きますが、それはみなさん条件は同じなんです。自社だけが不利というわけではない。ここは経営者や人事が育成にどれだけ力をいれるかということだと思います。上層部が変わらないと、社員が中間層ばかりになってしまう。そのような会社はきつい言い方をすると魅力は無いし、将来も無いと思います。それに私は今の若い人は優秀だと思えますよ。会社がかわらないから育たないという認識を持つべきです。

月額5万円で受け放題の講座

教育をするのに投資ゼロというのは不可能です。でもそんなにお金はかけられない。ですから5万円という設定なのです。今まで1週間とか1ヶ月のプランの講習に入れて、効果がなかったという企業様にこそ、受けてもらいたい。私たちの講座は5万円で自分の好きなようにカリキュラムが組めるということが特徴。100近くある講座から、自分のニーズに合わせて選択して受講できるといふことで、受け身になりません。もちろん、講義の選択には私たちの営業がアドバイスもさせて頂きます

■ 受講体験記 編集部:宮川

今回、私は有本社長の講義する、「お店を必ず元気にする。スーパー店長の心得」という講座を受講させて頂きました。私は営業職なので、ニーズには当てはまっていなかったが大丈夫だろうか?という最初は気持ちでした。受講者は約30名、飲食業やスポーツジム、美容サロン等のサービス業の方ばかりで、営業職は私一人でした。結論から言うと、とても参考になりました。営業職でも、店長という立場の間はなくても、上司、部下というのは必ずあります。そして各々の役割行動や育成方法、リーダーシップの必要性というのはどの業界でも一緒です。その事例が、社長が昔勤められていたマクドナルドだったので、違う業界だからこそ、「そういう考え方もあるのか」という、新しい気づきももらえました。私は、違う業界の企業様にも、受講して頂くメリットはあると思えます。

グローイング・アカデミーの特徴

現場経験の豊富な講師陣が講義を行っているというのが最大の特徴です。突き詰めていくと、教える内容というのは対して変わらないと思います。それを誰が、どのように伝えるかによって伝わり方というのは変わってくる。全く違う業種・業態でも上司がいて、部下がいてという構図は同じですね。その中で苦勞というのは同じなので経験談だと説得力があり、受講者に響いているのでしょう。

また、研修内容も他とは違い、マインド系の研修はしていません。講師陣には行動ベースで変えていくようなイメージで、研修内容をお願いします。行動が変えられるかどうかはともかく、考えて、わかりやすい言葉を使って、なるべく公平に、教えていくことを基本としています。講義を聞いていて「?」って受講者に思われたら駄目なんです。やっていることがとても基本的でシンプルなことを言っているので、簡単に教えていくことですね。

若手の教育について

これからの企業の教育体制というのは、辞めさせないで育てる時代だというのは間違いないと思います。会社全体でこの共通認識は必要です。人が辞めたり、育たないという



日本初!

1ヶ月5万円で受け放題の、
サービス業に特化した
定額制研修

マクドナルドの教育機関である「ハンバーガー大学」の元学長有本均が、人材育成のノウハウを全て伝授

基本的な行動というものは、年齢・職種・男女の違いとかは関係ないのです。だからサービス業以外の職種、例えば営業職の方たち等にも受講頂いているのだと思います。



株式会社ホスピタリティ&グローイング・ジャパン
代表取締役

有本 均氏

1956年、愛知県生まれ。早稲田大学政治経済学部入学後、大学1年からマクドナルドでアルバイトを始め、1979年、日本マクドナルド株式会社に入社。店長、スーパーバイザー、統括マネージャーを歴任後、社員教育機関である「ハンバーガー大学」の学長を務める。2003年、株式会社ファーストテイリングの柳井社長に招かれ、社員教育機関である「ユニクロ大学」学長に就任。社員・アルバイト教育の基礎を創った。その後、株式会社パーカーキングジャパンの代表取締役等、外食・サービス業の代表、役員の歴任を経て、現在グローイング・アカデミーの学長を務める。



インスタント食品容器



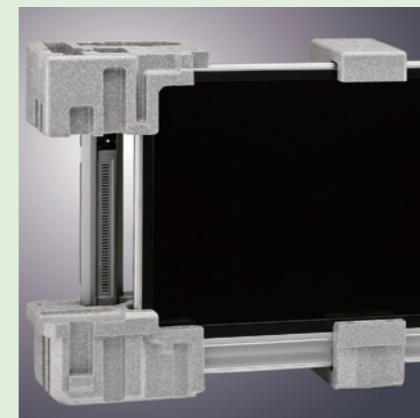
食品容器



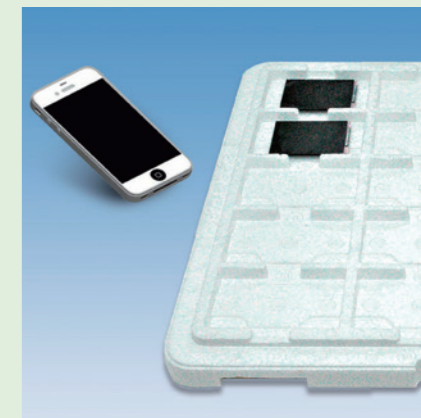
農水産資材



コスメ用部材



リサイクル樹脂発泡品



家電製品・部品梱包材

全部に発泡プラスチックが使われています

発泡プラスチックとは、ポリスチレン、ポリオレフィン、ポリウレタンなどを原料とした合成樹脂を発泡し、成形したもののことです。一般的に使用されているポリスチレンを原料とした

イン、ポリウレタンなどを原料とした合成樹脂を発泡し、名称の「発泡スチロール」とは発泡プラスチックのうち、発泡体のことを指しています。



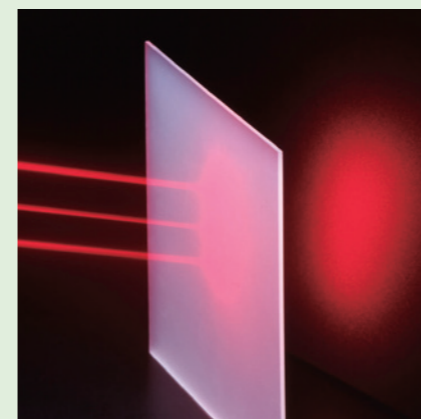
軽量盛土工法



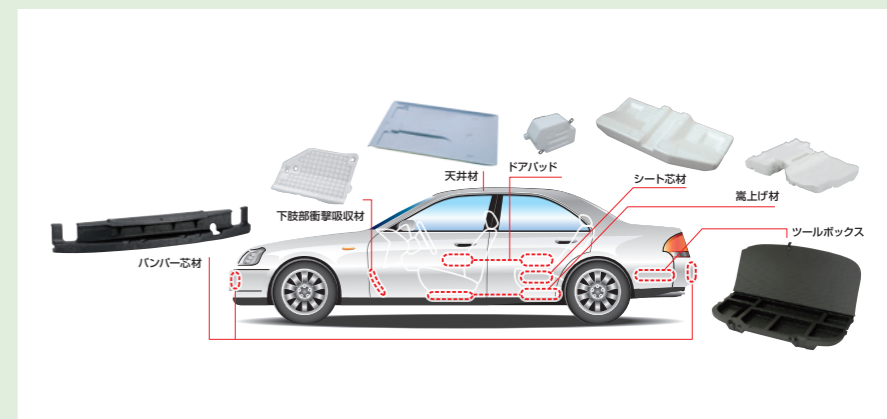
ノンHBCD、低VOC型断熱材



屋上緑化システム



液晶用部材



自動車部材

SEKISUI PLASTICS CO., LTD.
積水化成
積水化成工業株式会社

会社データ
 積水化成工業株式会社

本社：大阪市北区
 西天満2-4-4
 TEL 06-6365-3014
 東京本部：
 東京都新宿区西新宿2-7-1
 TEL 03-3347-9615
 創立：1959年10月
 グループ従業員数：1808名

発泡プラスチックのリーディングカンパニーとして

積水化成工業は、1959年に創業して以来、発泡プラスチックメーカーとして、食品トレーや、魚卵を中心に皆さまの暮らしを支えてまいりました。

時代は先駆け、リサイクル活動にも取り組み、約40年前から使用済み発泡スチロールの回収からリサイクルするまでのシステムも構築しております。

リサイクル製品の開発にも注力しており、2005年には、家電製品の廃材と使用済み発泡スチロールから作ったリサイクル原料が、優れたパッケージング、ソリューションに授与される世界最高レベルの業界賞である「ワールドスター賞」を受賞いたしました。

現在は、発泡スチロールを素材として提供するだけでなく、お客様のニーズに沿った機能を付加し、ビジネスソリューションとして提案をしております。

これからは、グローバルレベルでお客様から信頼されるプラスチック・ソリューションカンパニーを目指して、邁進してまいります。

発泡スチロールのリサイクル率 88.3%

使い終わった発泡スチロールは、回収され再利用しています。再びプラスチック原料として使われるマテリアルリサイクルと、燃やして熱エネルギーに換えるサーマルリサイクルで、発泡スチロールのリサイクル率は88.3%（2013年度）になりました。（発泡スチロール協会発表）

発泡スチロールは98%が空気です

一般的な発泡スチロールは、石油からできたポリスチレンビーズに発泡剤を入れて蒸気にあてて50倍に膨らませてつくっています。このため、原料はわずか2%、98%が空気からできています。省資源からなる発泡スチロールの性質は、断熱性に富み、緩衝性に優れています。

皆さまの暮らしに馴染みのあるところでは、食品トレーやカップ麺容器などの食品容器や電化製品の梱包材に使われています。

また、南極観測隊が南極で冬を越すのに基地の屋根に発泡スチロールが使われたことで断熱材としても使用されるようになりました。

緩衝性や施工のしやすさから、土木資材としてのニーズも絶えません。最近では、自動車の軽量化が進み、自動車部材にも用いられています。

活動



メーカー物流の見直しから物流企業の改善まで

メーカー物流改善

- ① 工場内物流改善
- ② 調達物流改善
- ③ 新しい物流ネットワークの構築

物流現場改善

- ① 3PL・4PLプランニングとシステム構築
- ② 物流センターのムダを改善
- ③ 安全運輸マネジメント等

様々な改善実績を行った経験があります。まずは、ご相談を

ソリューション

物流経営改革コンサルティング	物流経営の改革を行い、活力ある現場を実現します
物流現場改善コンサルティング	物流のムダの削減や新しい物流ネットワーク構築
企業内研修	物流、メーカー企業向け新入社員・中堅社員・幹部向けの人材教育
物流経営塾	物流企業2世経営者、経営幹部候補向け育成プログラム
物流現場リーダー育成講座	物流企業中堅社員向けリーダー育成と公的資格取得プログラム
物流経営戦略セミナー	物流企業経営幹部向け経営戦略セミナー
① 物流業界再編の荒波 ② 成長し続ける企業から学ぶ。国内外物流最前線	
物流懇話会	物流企業向け旬なテーマの講演と懇談会を通じた人脈作り
① 事例に学ぶ、勝ち残る物流会社となるには ② TPPで物流はどう変わる	
経営者セミナー	メーカー企業向け経営戦略セミナー
① TPP新潮流に勝ち抜く為の企業になるには ② 社長が代わる!?オーナー社長が事業を継承する日	
食品安全経営者会議	食品系物流小会社向け食の安全に関するセミナー
① 食品安全経営者会議 ② 食の安心・安全再点検!!	
グローバル経営研究会	中小企業向け海外進出支援の為の研究会
① インドが日本企業グローバル新時代のビジネスを拓ける!! ② 国を知り、進出せよ!東南アジア 文化編	
海外/国内物流視察 実施	<海外実績> タイ、ミャンマー、ベトナム、韓国、シンガポール、香港 <国内実績> 北海道、東北、関東、関西、九州 海外進出検討物流企業向け、主要物流拠点・日系企業物流センター視察、大使館など要人との懇談会

など

コンサルティング・企業内研修 事例

コンサルティング事例

経営改革コンサルティング

A社 資本金1億円

【問題点】

1センターの収益が下がり続け、他のセンターの利益がすべてそのセンターが浪費している。

【改善方法】

センター長の意識改善・物流適正コスト算出・5Sの徹底により収益が出るようになり、会社全体の利益が大きく上がった。

今後も継続的に他センターの経営改革を行っていく。

社内研修事例

規模が拡大していく中で、新しい戦略・方向性を考える役員研修

B社 資本金9,500万円

講師による新たな戦略にて伸びて来た会社は、なぜ新たな試みを起こしたのか様々な事例を基に説明行い、KJ法を用いて既存の「問題点の洗い出し・強み」等、数多くの事を考えてもらい、弊社コンサルタントが幅広い経験を元にアドバイスをを行い、創造性開発を行いました。

主に人材の育成に力を入れ、人材を人財に変えていきます。



●お問い合わせ先



一般社団法人 国際物流総合研究所 事務局 岩井 宏晃
TEL: 03-3667-1571 FAX: 03-3667-1581 E-mail: h.iwai@e-butsumuryu.jp

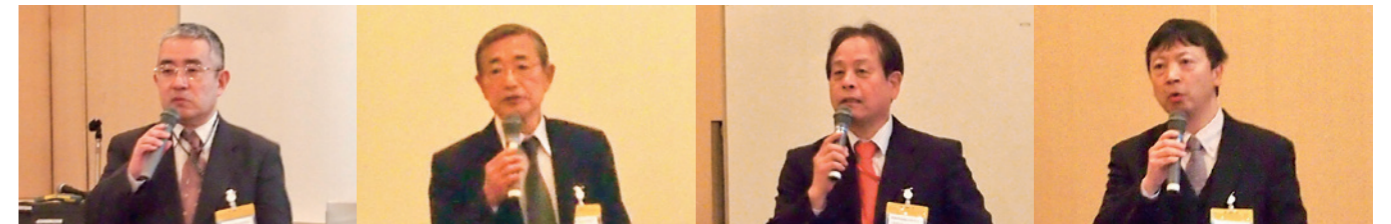
http://ilrs.jp/

ロジスティック
コンサルティング

変化に対応する物流業界

～改善を提案できる人財を育成～

一般社団法人 国際物流総合研究所



人材の必要性とは

震災以降から注目され始めた物流が、今後大きな転換が始まる時に対応出来る、専門的な人材育成を行い、変化に対応できる人材を確保して強い物流企業となる必要があるのではないだろうか。

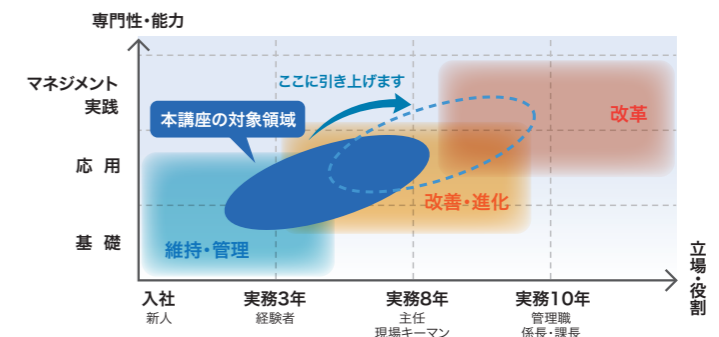
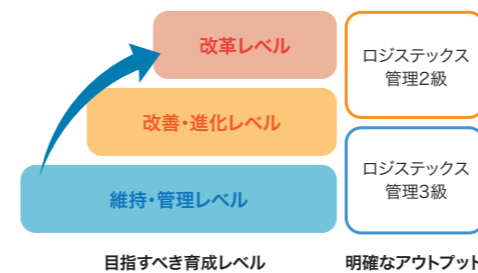
物流人材育成

その為国際物流総合研究所は5月より物流現場リーダー育成講座と物流営業マン育成講座を開催する。当講座は物流戦略における主に収益部分を狙い、売上げを上げる手法、現場におけるセンター改善手法等を解りやすく解説講座となっています。

物流現場リーダー育成講座

新入社員から物流センター長・メーカーの物流担当している方の為の講座。前半部分では基礎から現在行っている作業の改善出来る各項目ごとに学術的に学び、後半部分ではワークショップ形式で行い、新たな取り組みを考え行える人材育成を行います。特徴としてJAVADAのビジネス・キャリア検定『ロジスティクス管理3級』に合格して頂き、上司への自社の改善提案書まで作成して頂きます。またコースとして平日版と業務で忙しい方向けの土日版をご用意しております。

■3PL・SCMの人財育成イメージ



平日版では全25回の所、土日版では圧縮して全12回と東京近辺ではない方でも受けやすい講座となっています。

物流営業マン育成講座

新入社員や物流現場から営業に移された方の為の講座。基礎1では営業のマネーから物流営業において何が必要か学び、どのような営業マンになるべきかというのを重視し、基礎2では営業を行う為の知識とアプローチの行い方から最終的には実践演習としてロールプレイ、プレゼンテーション演習まで行います。特徴として、初めて営業を行う方や、部署移動により営業部門へ移った際に、目標とする物流営業マンの理想的姿や上司や先輩が、OJTとして教えていた営業手法とは違い、理論的に学ぶ事により営業マンとしての基礎知識から、幅広い考え方を教えました。基礎1では4回、基礎2では5回の全9回コースとなっており、業務の支障が出にくい講座となっています。是非当講座への御参加お待ちしております。



ハノイでの撮影は昨年11月30日〜12月22日。その後の新潟での撮影が1月中に終了。主演の松坂慶子のほか、共演に草村礼子、そして奥田瑛二、柄本明、松金よね子、斎藤洋介と有力俳優が脇を固める。また吉川晃司が「吉川晃司」役で出演。そのカッコ良さはベトナムでも健在である。また若手ではNMB48の藤江れいなが出演。彼女は、昨年末のNHK紅白歌合戦の出演時にはセンターに位置していた。映画では、ベトナムと日本の歴史に真摯に向き合う日本人青年を好演している。



向けの短波放送局「ベトナムの声(VOV)」(実在)で働く主人公(松坂慶子)が、実家の新潟に住んでいた認知症の実母(草村礼子)をハノイに引き取り、働きながらの介護生活に入ることを決意する。ベトナム人や現地日本人の善意と厚情に囲まれて、母の介護と格闘しながらも娘は明るい日常生活を送る。

女優・松坂慶子さんが6年ぶりに主演する日本ベトナム初の合作映画「ベトナムの風に吹かれて」の撮影がすべて終了し、今秋の公開に向けて編集段階に入っている。すでに本誌では昨年末に「越後のふたりベトナムを走る」というタイトルで、本映画が製作準備中であることを紹介した。映画タイトルは、当初が「越後のBaちゃんベトナムに行く」、次に「ラストライフをベトナムで」、そして「越後のふたり...」。そして最終的に表題のように決定された。これは混乱しているように思われるかもしれないが、映画製作では次々にタイトルが改訂されて当然だそうである。本誌の読者には、映画製作の「舞台裏」の一端が特別公開されていると理解して頂きたい。本映画の概要は次の通りである。ベトナムの首都ハノイで日本語講師をしながら、日本



World Business Love

日本ベトナム初の合作映画 「ベトナムの風に吹かれて」



撮影近況報告

上田義朗 (流通科学大学教授・日本ベトナム経済交流センター副理事長)



ハノイ駅での撮影



ハノイの吉川晃司さんと奥田瑛二さん



斎藤洋介さんは居酒屋の店主役



レーニン公園での撮影



貴山侑哉さんと山口守広さん(ハノイ)



新潟での大森一樹監督

編集中の「オールラッシュ試写」を見た私の第一印象は、中高年層に向けた爽やかな「青春映画」。現代日本の特に中高年層では、定年退職後の生活や両親の介護問題、自らの健康についてストレスや不安が増大している。その中で自己の意識を変えれば、固定観念を捨てれば、もっと自由に気楽に生活できるのではないか。かつての青春時代の自分がそうであったように...。このようなメッセージを私は本映画から感じることができた。日本の「閉塞感」に対して、ベトナムの混沌とした「開放感」の中では



映画は芸術作品。その感じ方は各人で多様である。しかし特に主人公と同じ

日本と違った生活の可能性があるような気分になる。「ベトナムの風」に吹かれると、こういった心境の変化が生まれる。

「団塊の世代」の人々には、元気が出る映画であると推薦したい。認知症と介護の生活を明るく描くところが大森一樹監督の「独自の世界」である。もちろん主人公の楽天的な性格を反映しているのだが、それを松坂慶子が的確に表現している。

松坂慶子さんは現在、NHK大河番組に出演予定であるが、次の仕事は舞台『わたしのエディット』。松坂慶子が語るエディット・ピアフの物語である。東京の三越劇場を始め、関西では5月26日(火)に兵庫県立文化芸術センター 阪急ホールで公演予定である。松坂さんの「愛の賛歌」を、本映画とともに多数の皆さんに楽しんで頂きたいと思う。





World Business Love

希望あふれる国 ミャンマー人技能実習生



ミャンマーと聞いて何を思い浮かべるだろうか？ビルマと言ったほうがなじみのある人も多く、『ビルマの竖琴』や『インパール作戦』を思い出す人もいるであろう。

アウンサンスーチーや軍事政権ということしか知らない人もいるだろう。マスコミでは政治的ニュースしか流さないのが怖い国だと思っている人が多いようだ。でも、この国の中でも普通の人たちが日々の暮らしをしている。上座部(小乗)仏教に代表される独自の文化を持ったこの国には、心静かで親切な人たちがたくさん住んでいます。広大な仏教遺跡があるバガン、植民地時代の香りが残るヤンゴン、全土に広がるパゴダ、手付かずの自然が残る周辺部と、魅力的な観光地もたくさんある。



危なくないの？というのはいくつ聞く言葉だ。

意外にも旅行者にとつてアジアで最も安全な国だと言われており、もしかしらば日本より安全な国かもしれない。アサヒテックコーポレーションは、人材紹介及び海外進出サポートなどの業務を長年やってきた実績がある。そして近年、注目されているミャンマーに現地企業と提携をして、視察ツアーの企画・手配法人設立、現地での人材採用・育成など、様々な形でビジネス支援コンサルティングを行っている。

ミャンマーを希望あふれる国にするために事業を展開し、培ってきた信頼と実績で、優秀で質の高いミャンマー人をご紹介することが可能だ。

今、ミャンマーで送り出し機関の話になると、アリマテックの名前が上がらないことは



ない。アリマテックは2014年2月に技能実習生第一陣を送り出したのを皮切りに、毎月10名程を送り出し、現在では100数十名の若者たちが日本で実習中だ。

アリマテックの母体はES4E Language and Training CentreのJUS4Eは、Educational Services for (4) Everyoneの頭文字だ。

アリマテックのCEO、有馬慎二氏が初めてミャンマーに足を

踏み入れたのが1998年。その時にたまたま訪問した孤児院で孤児たちのあまりにも可哀想な生活を目の当たりにし、どうにかしてあげたいという気持ちが湧き溢れたのがきっかけで設立したのがこのES4Eだ。これまで教育関係の仕事しかしたことの無い有馬氏に出来る唯一の事業ということもあった。現在ES4Eは生徒数1000名



以上と成長し、ヤンゴンではES4Eを知らない人は無い程の学校にまで成長した。こんな、教育関係の仕事で生きてきた有馬氏が何故、実習生の送り出しを始めることになったのだろうか。ES4Eの売り上げの一部で長年サポートしてきた孤児院だが、孤児達が成長するにつれて脱落者が出てしまつたのである。学校での勉強についていけなかった孤児達は学校を辞め、親戚等が居る村に帰つてしまつたのだ。

せっかくなので育ててきた子供たちがこのような形で村に帰ることになり、生涯厳しい環境の中労働をする人生を送ることになることが有馬氏には心苦しく感じていた。

そんな時に、日本政府とミャンマー政府間で再び実習生の受け入れが始まることの話を目にし、恵まれない孤児たちにも将来日本で仕事をしたいという夢を持たせようと思ひ、送り出しの事業を始めたのである。

アリマテックの送り出しの最大の特徴は、ミャンマーで人口が最も多いヤンゴンからの募集を行わないということだ。有馬氏曰く、ヤンゴンからの募集は容易だが、ヤンゴンの若者の場合、多くが家族友人や知人が以前日本へ行き、失踪、オーバーステイ、難民申請をしたケースがあるという。ヤンゴンの若者を送り出した場合、すでに日本で不法滞在している知人と連絡を取り、失踪をする恐れがあるため、アリマテックではヤンゴンからの募集は行わないのだ。

アリマテックが募集をする際のキーパーソンとなるのが、村のお坊さんだ。

有馬氏はミャンマーの複数の村のお坊さんと信頼関係が構築できており、若者達はそれのお坊さんルートでアリマテックの実習生となるのである。村のお坊さんも自分の村で仕事の無い若者たちをどうにかしてあげたいという気持ちでアリマテックに協力をしてくれている。

村で行う第一次面接の際は、アリマテックからスタッフが10時間以上もバスに乗り、会場へ向かう。

そして、お坊さんが集めた若者達に技能実習制度や日本での仕事について詳しく説明を行う



た後に1対1の面接を行う。ここで100名面接に参加した場合、アリマテックが実習生候補者としてヤンゴンに連れていくのは30名程度だけだ。選ばれて、ヤンゴンに来た候補者達は、アリマテックの寮で生活をしながら、週30時間の日本語学習に励む。面接に参加する際には、すでに2カ月程度日本語学習を積んだ者を参加することが多い。

有馬氏がミャンマー人の特徴としてあげる

点がいくつかある。まず、ミャンマー人の気質は中国人の正反対であるということだ。これは良い意味としても悪い意味としても受け取れる。中国人は仕事が早い。ミャンマー人はのんびりとした環境で育っていることや、学校の授業に体育が無いこと、そして靴を履いたこと



実習生の実習先からのフィードバックでは、特にそれが問題になったことはないという。確かに、入国当初は遅いが、少しずつミャンマー人も日本のスピードに適應してくるという。

ミャンマー人の特徴として、次にあげられるのが、そのシャイな性格だ。これは日本人と非常に似ている部分ともいえる。ミャンマー人のほとんどがシャイな性格で、自分から物事を提案したり、自分のことを自慢するようなことがないのである。これはミャンマー人の良い特徴ともいえる、ミャンマー人は与えられた仕事を黙って黙々とこなすことに関しては他の国の実習生よりも優れていると思える。ミャンマー人が中国人の実習生と同じ職場になった場合、多くの場合、ミャンマー人が中国人の妹・弟的な存在になるという。ミャンマー人はおとなしく従順な性格の者が多いので、周りに可愛られる存在になるのだ。

となりが多いこともあり、基本的にいつてもゆつくりとした動きなのである。そんなミャンマー人が日本で能率を求められる現場へ入ると、どうしても中国人と比べた場合遅いことは間違いない。

但し、アリマテックがこれまでに送り出した

来年から介護が実習生の職種として追加になることが、ほぼ決まっている。

今後、アリマテックは多くの実習生を介護実習生として送り出したいと考えている。有馬氏は、ミャンマー人の人柄は介護の仕事に他

のどの国の人間よりも適しているという。これはミャンマーに来たことのある人なら、きっと感じただろうが、ミャンマー人は誰にでも優しく、年長者を敬う文化がある。時に、面倒見が良すぎると感じることもある位、非常に面倒見が良いのである。ミャンマーの送り出しの課題としてあげられるのが、法の設備だ。現在、実習生を送り出す際、様々な面倒な手続きが存在し、面接から入国まで半年近くかかってしまつたのが、現状だ。少しずつ、短縮はされているようだが、送り出し国家としてミャンマーが成熟するにはあと数年はかかりそうだ。



ミャンマー送り出し機関：(株)アリマテック

アリマテック日本側窓口：

(株)アサヒテックコーポレーション

海外事業本部 加藤 大輔

〒657-0038

神戸市灘区深田町4-1-1ウェルブ六甲道6F

TEL:078-845-2563 FAX:078-845-2564

e-mail:kato@asahitec.com



ストリート発信のビジネスチャンス！ 2足の草鞋を履く2人が魅力を語る

INGVOL.5で好評だったバスケットボールの次世代ジャンル「3×3（スリーバイスリー）」
今回は前回に引き続きG.C大阪・EXEの代表でもあり、現役大学生でもある吉岡大和氏と、
東京DIME・EXEの代表であり、お笑い芸人でもある田村裕氏の2人に、3×3の魅力と、
潜在的なビジネスチャンスについて、熱く語ってもらった。

**田村氏がオーナーとなった
きっかけを教えてください。**

田村「きっかけは岡田優介さん（東京DIME・EXE共同オーナー兼、NBL広島ドラゴンフライズ選手。現役公認会計士であり、日本バスケットボール選手会会長）からのお誘いでした。岡田君は現役の選手なので、立场上難しいこともあり、連名でやってくれないかという話があり、私に声をかけてくれました。私も1人でやるのは不安だったので、お笑い芸人の大西ライオンを巻き込んで、3人でやることになりました。

プロ選手たちとの輪が広まったきっかけは佐古賢一さん（元日本代表、現広島ドラゴンフライズヘッドコーチ）と知り合ったことです。佐古さんが私のやっているチームに遊びに来てくれました。その日にたまたま相手チームにK.J松井さん（NBLトヨタ自動車アルバルク選手）もいたんです。その日をきっかけにK.J松井さんとも遊ぶようになって、岡田さんを紹介しますとか、吉岡さんを紹介しますとかなって、プロの方達と交流が来たんです。」

**芸人という仕事と3×3との
仕事つて別ジャンルですが、話を
頂いたときはどう思いましたか？**

田村「元々3×3を立ち上げるという話は知っていました。バスケットが好きとして興味を持っていました。ですので、話を頂いた時はラッキーと思いましたね。

今回オーナーという立場からバスケットを見ていると、めちゃくちゃ楽しかったです。NBAのオーナーたちは、こんな楽しみを世界中を巻き込んでやっているのかと感じました。何十億、何百億と投資するのが分かりましたね。

**田村さんから見る、
バスケットの魅力ってなんですか？**

田村「バスケットって全員に得点チャンスがあるというのが楽しさです。例えばサッカーって、基本的にはフォワードとかじゃないと得点チャンスって無いじゃないですか。ディフェンダーとかにも大事な役割があって、楽しさがあるのは分かりますけど、得点取る喜びに勝るものは無いと思うんです。バスケットではその喜びを全員が味わえるし、素人の人にも得点チャンスがある。最も平等で誰もが楽しめるスポーツなんです。だからアメリカには街中にコートがあつて、盛んなんですよ。日本もコート等の環境さえ整えば更に身近なスポーツになると思うんです。ただ、一つネックとして挙げられるなら、プレーする楽しさが大きすぎて、見ていくことと天祥にかけた時に、みんなプレーすることを選ぶんですよ。プロの試合は見たけれど、自分の練習とかの方が楽しいからって。プレーしない人はわざわざお金を払ってマイナーなスポーツは見に来ませんよね。」

**昨年日本で3×3が設立されて
早1年、手応えとしてはいかが
でしたか？**

吉岡「3×3も今年で2年目に突入するんですけど、地道な広報活動もあって、昨年よりは確実に認知度は上がってきていると感じます。5対5よりも参加できるバスケットっていうのが大きいと思います。例えばAKB48が大ブームになったのって、会えるアイドルっていうコンセプトですよね。」

WEST
GC大阪・EXE
大阪市中央区

EAST
DIME・EXE
東京都渋谷区



DIME・EXE
共同オーナー

田村裕氏





3×3が目指す路線もそこなのかなど。先程も話しましたが、気軽に見られるっていうので、敷居が低いと思うんですよ。だから身近であって、会えるプロっていうのを作りたくて、SNSを通じてプロとファンが交流出来るとか、身近な凄い人って存在にしていきたいですね。そこで好きな選手が出来たら、少しでも近づきたいからお金を使うし、イベントにも足を運んでくれる。そうしないと、バスケット全体が盛り上がりがないと思うので。」

田村「プロスポーツ選手の新しい形ですよ。プレーヤーと弁護士という、2足の草鞋を履いている選手もいます。私たちもそれぞれ別の職業をやりつつですからね。中には大人になつてから始めた選手もいたりとかして、可能性は誰にもありますね。」

吉岡「ただ、将来的には3×3だけで食べていける選手も出したいですけどね。年間1千万、2千万とか。夢が無いと目指す人もいなくなっちゃうので。」

3×3で日本は世界とも互角に渡り合っているのですか？

田村「何とも言えないですが、ミラクルが起る可能性はあります。普通の5対5では40分フルに戦うんですけど、3×3は10分で試合を行い、21点取れば試合終了なので、勝ち逃げが出来るんです。その日誰か調子が良い人がいれば、5分で終わることもありえます。10回やって1回しか勝てないことを、3回勝てるチャンスがあるって感じで、ここは見どころであって面白いところですね。人数が少ないので、ボールを触る回数やチャンスが多いのと、1点の重みが大いなので、格闘技みたいに激しいですね。」

日本でもブームになる可能性は高いですか？

田村「世界でのスポーツ選手の年収ランキングを見ても、上位はNBA選手かボクサーなんです。アメリカには4大スポーツと言わ

れるものがあるんですけど、上位にはNBA選手が圧倒的に多いです。こと球技においてはバスケットが1位です。それだけ年収が高いということは、それだけお金が動いているってことです。アメリカのスポーツに対する距離って、日本よりはるかに近いです。そのアメリカ人がバスケットに一番お金を使っているんです。なぜかという迫力があつて面白いから。コートに出られる人数は10人と、選ばれし人たちの狭き門なんです。3×3のプレーヤーは、更に少なく6人。だからもっとレベルの高い試合が見られる。人気が出ないわけがないうえ、世界大会もちゃんとあるし、FIBA公認なので、いずれは日本各地にチームが出来るといいですね。」

最後に企業様に一言お願い致します。

田村「企業様にも一度見に来て欲しいですね。それで何かを感じてもらえたら、ぜひ一緒に盛り上げて頂きたいです。スポーツドリンクを提供して頂くとか、場所を提供して頂くとか。特に場所には困っています。練習場所も含めて、そこそ空いている倉庫の1か所を提供して頂くとかでも有難いです。一般向けに開放とかもしたら、かなり来場者は増えると思いますよ。夜中の3時までやっているコートとかあるんですけど、それでも常に予約でいっぱいですからね。」

吉岡「面白いのは、オーガナイザー制度を取っていることですかね。この場所ですべてのブースを設けて大会をしたとか、主催することも出来るんです。その権利も50万円と他のスポーツに比べるとかなり安いと思います。飲食店ブースを設けたり、商品売るとかももちろん可能です。」



旧 株式会社KAGODAMA
現 株式会社一
代表取締役

吉岡 大和 氏



DIME.EXE
[facebook]
<https://ja-jp.facebook.com/dimeexe>

GC大阪.EXE
[HPサイト]
<http://www.gcosaka.com/>

3月9日追記
GC大阪EXEが、2015年度の3×3PREMIER EXEには参戦しない、公式に発表があった。2015年度は、地元大阪での試合開催が無い事等の理由で、参戦見送りを決意。
2015年度はプレーヤーも新しく、チーム作りの基盤に充てること。他リーグへの参戦や、3×3普及活動は引き続き行い、地元大阪でのファン作りや、スポーツ獲得に力を注ぎ基盤を創り上げた上で、2016年度に再び3×3PREMIER EXEへ参戦することを目指していくと、熱い決意を表明している。INGではこれからの動向も、追いかけていきたい。

田村「それこそ地域を盛り上げたいとか、B級グルメを広げたいけど方法が無いっていう時にも、使つて頂けるのかなど。入場料が無料なので、足を止めてくれる可能性が高いんです。来場者も、グランフロント大阪とかの規模であれば、1万人は超えますからね。」

田村「何度も言っていますけど、今年が本当にチャンスなんです。オリンピックが絡んできているおかげで、間口は広がってきており、企業様に絡んで頂くには絶好のチャンスかなと。ぜひ宜しくお願い致します。」



Health information
健康SEED

医療の現場から見える 水素の可能性

兵庫医科大学 教授 中尾篤典 氏

最近、新聞、雑誌などでは水素が与える効能が頻繁に取り上げられています。具体的にどのような効能があり、その効果には、どのような条件が必要なのでしょう。ピッツバーグ大学で水素の研究を重ね、多数の論文を発表されている兵庫医科大学の教授である中尾先生を通して、医療への取り組みと水素の研究、今後の可能性をお聞きます。



救命救急 センター

Emergency & Critical Care Center

中尾 篤典 氏

兵庫医科大学 教授

1967年生まれ

神戸市在住

夫人と高校生の長男の3人暮らし

2000年から2012年までピッツバーグ

大学 准教授。

座右の銘: やってみて、言ってみて聞かせて

させてみて、褒めてやらねば人は動かじ。

(山本五十六先生)

左袖の日の丸の下には

「Department of Emergency,
Disaster and Critical Care Medicine」
という刺繍があります。

●今、水素水が新聞、雑誌等で大きく取り上げられ健康関連の注目すべき存在となっていますが、長年、研究されている先生はこれをどのように見られていますか？

最近はいろいろな場面で水素水を見かけるようになりました。スポーツジムでも水素水のサーバーが置かれているところがあり、実際、疲労物質を減少させる効果があるということも明らかになっています。水素の研究に携わる者としては、うれしいことです。しかし、水素水は万能、病院へ行かずに水素水だけでいいなどという行き過ぎはよくありません。副作用が少ないという点で販売する側も無責任になる傾向もあるのではないのでしょうか。医薬品は莫大な研究と試験を経て認可されます。しかし、水素水はその過程を抜かしており、後から研究が追いついていない現状があります。一過性のブームにならないためにも更なる研究や試験が必要ですね。

●先生の水素の研究のきっかけとなったのは何でしょうか？

私は、もともと、医療ガスとよばれる二酸化炭素、一酸化窒素な

行動し続ける 医師でありたい！

●2012年までピッツバーグ大学にいらした先生が、研究がしにくいと言われる日本に拠点を移したのにはなぜですか？

直接のきっかけは、2011年の東日本大震災です。米国でのニュースを知ったときは大きな衝撃を受けました。何かしたいという気持ちから、気が付いたら、2日後に東北にいました。そこから、どんどん日本への気持ちが強くなって、2012年に帰ってきました。遠く離れた外国だったから余計に強かった気持ちでしょう。当時は環境の変化が大変だと思いましたが、今、考えると、私より家族の方が大変だったでしょうね。

●今後、水素水の医療の現場での可能性はいかがでしょうか？

研究する人が増えており、臨床を通じて証明されることも増えていでしょう。そういう意味では、可能性は確実に広がると言えるのではないのでしょうか。しかし、行き過ぎた水素水の摂取については、弊害もあります。私は医師と



どの特殊な気体を利用して治療に活かすという研究を行っています。あまり知られていませんが、一酸化炭素がアルツハイマーに有効という報告もありますし、糖尿病の薬のなかに体内で水素が多く発生するものがあり、この薬を服用している人に心臓病になる人が少ないというデータもあります。ピッツバーグ大学に行っていた2005年頃、臓器移植後の虚血再灌流時にフリーラジカルが急激に発生し、臓器傷害をおこすのをなんとか押さえたいと研究していました。当時、臨床で使いやすい医療ガスを模索しているときに水素関係の論文と出会い可能性を感じ、留学に来ていた研究員に、水素のことを秘密にして水素ガスの入った気体を使って実験してもらいました。その研究員が翌日「先生、これはいったい何が入っている

いう立場から、水素について誤解がないように、正確に発信するようにならなければならないと感じています。

本日は、お忙しいところ、ありがとうございました。



勤務する兵庫医科大学病院

体を動かすことが好きな中尾先生は、大学時代は野球部で、4番でファーストというスポーツマンです。今は、救急センターでの勤務で、そういう時間は全くないとのこと。今日のインタビューも救急で終了しました。(インタビューの中で、責任感の強さと熱い気持ち、ひしひしと伝わってきました。今後大きな可能性が見込まれる水素の分野の中で、チームで終わらせないために中尾先生は重要な役割を担っています。

のですか？」と驚いて報告をしに来まして、確信したわけです。そのころから、私の水素の研究は加速し、米国でも助成金等の支援をいただき、研究に没頭したのを覚えています。

水素が身体に スイッチを入れる！

●水素の効果のメカニズムを教えてください。

諸説ありますが、水素が活性酸素をばくつと消してしまうというイメージは、分かりやすいですが現実的ではないと考えています。ですが、水素には強い抗酸化作用があることは疑いない事実です。私たちの体内では、10リットルの水素が常に作られており、すでに水素は体内に存在します。これに比べ、水素水に含まれる水素はほんのわずかなのに、水素は確かに効果を示します。興味あることに、継続して水素を吸うより、15分吸って45分休んでまた15分吸う、というように断続的に摂取する方が効果的であるという結果も出ています。これらを考えるとき、水素はただ多いほどいい、というわけでもなく、『体内の水素濃



ものづくり補助金

平成25年度に募集された、ものづくり補助金(ものづくり中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金)が、平成25年経済産業省関連補正予算により、平成26年から「新ものづくり補助金(ものづくり・商業・サービス革新事業)」に内容が変更され、従来の製造業以外に商業・サービス業における試作開発にも対象が拡大されました。平成27年2月13日より募集が開始されましたので、活用される方は早めに申請されることをお勧め致します。

一次締切：平成27年5月8日(金)【当日消印有効】



平成26年度補正予算事業



事業革新を
行うみなさま

ものづくり・商業・サービス補助金
中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業

事業の目的・概要

国内外のニーズに対応したサービスやものづくりの新事業を創出するため、革新的な設備投資やサービス・試作品の開発を行う中小企業を支援します。

補助対象となる取り組み

	対象型	対象要件
1	革新的サービス	「中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン」で、示された方法で行う革新的なサービスの創出等であること。(注1)
2	ものづくり技術	「中小ものづくり高度化法」に基づく特定ものづくり基盤技術を活用した画期的な試作品の開発や生産プロセスの革新であること。
3	共同設備投資	組合等が事業管理者となり、複数の企業が共同し、設備投資により、革新的な試作品開発等やプロセスの改善に取り組む計画であること。(注1)

注1：3～5年計画で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成出来る計画であること。
(共同設備投資では、事業実施企業全体)

対象型と補助上限額等

	対象型	補助上限額と補助率等	
		一般型	コンパクト型
1	革新的サービス	● 補助上限額:1,000万円 ● 設備投資が必要(注2)	● 補助上限額:700万円 ● 設備投資不可
2	ものづくり技術	● 補助上限額:1,000万円 ● 設備投資が必要(注2)	全対象型ともに 補助率2/3以内
3	共同設備投資	● 補助上限額:共同体で5,000万円 ● 企業は設備投資のみ(500万円/社) (事業管理者は「直接人件費」も計上可能)	

注2：「試作開発+設備投資」と「設備投資のみ」の2種類があります。
「試作開発+設備投資」では、機械装置費以外の補助上限額は総額で500万円です。

「認定支援機関」が、事業計画づくりをサポートします。

- ・【認定支援機関】とは、地域の金融機関や公的な支援機関、税理士や弁護士、中小企業診断士など国の認定を受けた機関で、中小企業・小規模事業者にとっての【身近な相談窓口】です。
- ・認定支援機関に事業計画の実効性等が確認されている必要があります。
- ※詳しい情報は、中小企業庁ホームページや中小企業庁が委託して運営する支援ポータルサイト「ミラサポ」をご覧ください。



お問い合わせ先

全国中小企業団体中央会 TEL 03-3523-4901

明日への扉

キャンドルの炎が レインボーなんて、 幻想的だと思いませんか？

キャンドルに色を塗ったものではなく炎そのものが虹色に燃える世界初のキャンドルです。見る人の心を優しく感動で包み込むレインボーキャンドルは、結婚式やお誕生日など各種イベントをより印象的に演出してくれるアイテムです。



数々の失敗の中から生まれた、偶然の奇跡の商品をレインボーキャンドル合同会社の松平寛夫代表に聞いております。

レインボーキャンドルの虹色は、たくさん失敗の中から偶然に出来上がった世界で一つしかない幻想的なキャンドルなんです。

福井県鯖江で「町のエジソン」と呼ばれた、今は亡き酒井弥(サカイイミツル)博士の指導を受けながらアルコールの液体燃料を綺麗に燃やすための研究を平成14年ごろから着手し、平成15年には各単色で燃える液体燃料が完成しました。レインボーキャンドルが虹色に燃えているのは炎色反応で燃えているんです。

炎色反応とは炎の中に入れると各金属元素特有の色を示す反応のことです。銅(緑)、リチウム(赤)、カリウム(紫)、ナトリウム(黄)などが燃えて気化したときに微粒子が色を出します。緑・黄・赤・紫が中心ですが中間色などを入れると人間の目には虹色に見えるわけです。

この金属の色を出して燃えることは昔から化学の世界では周知のことでした。ただそれを持続的に綺麗に燃え続けさせることが難しかったんですが、失敗を繰り返しながらそれを少しずつ改善して実現

してきました。

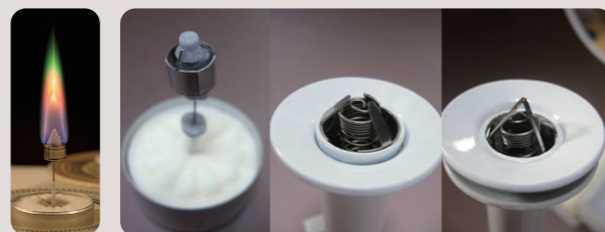
はじめのうちは単色(緑、赤、紫、黄)でなんとか綺麗なキャンドルを目指してました。

ついには何度も何度も失敗を繰り返したために、単色での不良品が多すぎて溜まってしまい、捨てるのがもったいないので一緒に燃やしたところ、なんと綺麗に虹色に輝いて燃えたんです。たくさん失敗をして不良品が多かったからこその結果です。

ですからレインボーキャンドルの虹色はたくさん失敗の中から偶然に出来上がった世界でひとつしかない幻想的なキャンドルなんです。

レインボーキャンドルを一定の大きさで綺麗に燃やすコツは「燃焼制御リング」(特許取得済 特許No.4099014)にあり、「燃焼制御リング」の大きさや幅によって炎の大きさが調整できます。

これを装着する事によって、一定



レインボーキャンドル合同会社

設立 2011年1月
代表 松平 寛夫
住所 〒920-0334 石川県金沢市桂町イ37-1
電話番号 076-267-1710
FAX 076-267-6670
URL <http://rainbowcandle.co.jp>

【受賞実績】
2004年 石川県発明くふう展「発明協会奨励賞」
2011年5月 平成23年度石川ブランド優秀新製品認定審査会銅賞
2011年12月 石川県観光連盟推奨品に認定
2013年11月 平成25年度中部地方発明「中小企業庁長官奨励賞」

私は化学者ではないですすから化学者なら理論的に考えても絶対にやらないだろうという「くだらない実験」もたくさんしてきました。

逆に化学の知識があると成功しなかったような成功の仕方だと思えます。そういうふうにして今のレインボーキャンドルができあがったのだと思っています。

今後はもっと炎を大きく安全にエンドレスに長時間燃えるように研究を続けています。

そのほかにも実は大きな夢があるんですよ。今はまだ秘密ですが・

アジア市場の開拓をトータルにサポートします。

一般社団法人アジア事業支援協会は、日本並びにアジア諸国の事業者が抱える諸問題を国際課題として捉え、海外との情報共有とボーダレスなノウハウの提供によって、これらを解決に導く事業を行います。海外取引に関する相互の情報交換を円滑にすること、新たな交易市場の開拓に尽力するとともに事業活動をさらに拡大することで経済の活性化を希求するものです。以上の事業により、日本及びアジア経済の将来的発展を実現する事を目的としております。



ご相談
下さい。



私たちは、国際社会の新しい時代に向けて皆さまが、アジア市場へ円滑に参入できるようトータルにサポートいたします。

- 確実でリアルタイムな海外市場の情報提供
- 信頼のおけるパートナーの紹介
- 海外向けPR・ツール制作支援
- 海外事業に必要な人材の支援
- 企業マッチング
海外ネットワークの活用・構築

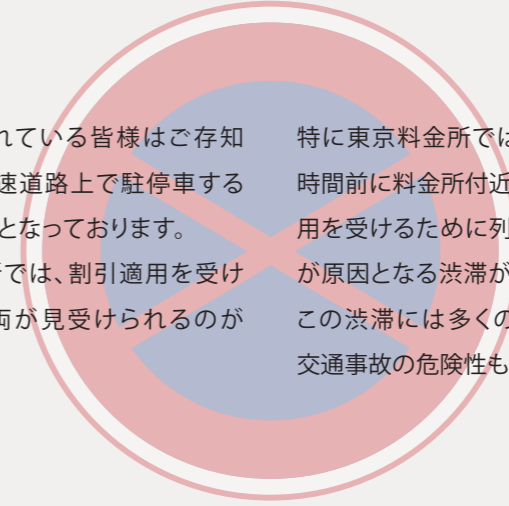


3点を軸として
企業及び個人への支援活動を行います。

- ① 情報提供によるビジネスマッチング
- ② 有用人材のノウハウ再活用、活動活性化支援
- ③ 海外進出事業のトータルサポート

ETCをご利用の皆様へ

高速道路上は駐停車禁止です!!



高速道路を利用されている皆様はご存知だとは思いますが、高速道路上で駐停車する事は緊急時を除き**禁止**となっております。

しかし一部の料金所では、割引適用を受けるために停車する車両が見受けられるのが現状です。

特に東京料金所では、ETC深夜割引の適用時間前に料金所付近に到着した車両が、割引適用を受けるために列を作って停車し、当該車列が原因となる渋滞がほぼ毎日発生しています。この渋滞には多くの一般車両も巻き込まれ、交通事故の危険性も非常に高くなっております。

<東京料金所の実態>



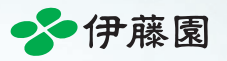
中日本高速道路株式会社では、関係機関とも連携を図り、取締りを強化しており、駐停車を現認した車両に対しては、後続車両の通行に妨げとなっている車両や、交通上危険と判断される車両を中心に「指導」を行っております。

ご利用の皆様におかれましても、追突事故が発生しないよう十分注意して走行して下さいますようお願いするとともに、高速道路上で駐停車することは、**絶対におやめ下さい**ますようお願いいたします。

また、割引適用を受けるために時間調整を行う場合は、必ず手前のサービスエリアなどの休憩施設で行って下さい。特に長距離運行中に所定の休憩をされる場合は、**休憩箇所の出発時刻を調整していただき、割引適用時間前に料金所に到着することがないよう**お願いいたします。

ご利用の皆様には、交通ルール・マナーを守っていただき、事故のないよう安全運転をお願いいたします。

情報提供：中日本高速道路株式会社



伊藤園
自然が好きです。

あつ、

お茶の葉の

おいしさが

生きています。



香り高く、まろやかな
あつお茶専用茶葉使用。



あつお茶は、専用茶葉を含む良質な国産茶葉を100%使用しています。
空容器的散乱防止・リサイクルにご協力ください。

お茶と思ったら伊藤園