



TOPIX

修了生が語る

ぶぎん経営幹部養成塾の魅力

ぶぎん地域経済研究所は、次世代経営者および経営幹部の育成を目的に事業後継者セミナー「ぶぎん経営幹部養成塾（旧 ぶぎん若手経営塾）」を2011年から毎年、開講（共催：武蔵野銀行）しています。

企業経営に必要な知識や知見、判断力や先見性など、多様な経営センスを磨いて頂く機会の提供と、幅広い分野の人脈・ネットワークづくりの場として、これまでに300人を超える修了生を輩出しています。そこで、ぶぎん経営幹部養成塾（以下 養成塾）の修了生を代表してお二方に、本講座への参加の経緯やその魅力、講座で学んできたことを自社の経営にどのように活かしているのかなどについて伺います。



「2021年度ぶぎん経営幹部養成塾」は2021年10月開講予定です。

2020年修了生

快工房 株式会社

総務部長 時岡 咲子氏



——養成塾に参加されたきっかけについてお聞かせください。

自身のスキルアップのためというのはもちろんですが、会社としてそろそろ後継者を育成していかなければという大きな課題もあり、社長である父からの勧めで参加しました。経営スキルを体系的に学ぶことができるいい機会だったと思います。異業種の方との交流も貴重でした。

普段は経理業務を担当していてほかの会社の方々との接点がほとんどありませんでしたので、他社からいろいろと学びたいという気持ちも強かったです。

——特に印象に残った講座はありますか？

会社のSWOT分析表を作成する課題は、大変でしたがとても有意義でした。自分ひとりで作成するのは難しかったので、他部署の社員にも協力してもらいながら完成させました。会社の強み、弱みや自社製品への思いなどについて、細かい点まで社内で話し合えたのは大きな収穫でし



「新たな森公園」(仮称、春日部市)のパーゴラ

た。部署をまたいだコミュニケーションをとることができ、改めて自社についての理解も深まりました。

分析結果の発表では、他社の発表でも参考になる情報が多く、自社の課題を解決するヒントにもなりました。人前で発表する経験など日頃はありませんでしたので、他の方の発表スタイルや話し方も大変勉強になりました。

——難しかった講義やご苦労された点について教えてください。

財務管理の講座は非常に苦労しました。今までは売上や利益など会社の収益面は気にしていても、安全性や生産性などの数値は算出したことがありませんでした。現在のコロナ禍のように予期せぬ環境の変化に見舞われるような状況では、自社の損益分岐点も見つめ直す必要があると感じました。常に柔軟に対応できるよう、勉強した知識を戦略として活かせるようにしていきたいです。

——一番役立ったのはどのような点でしたか？

若い人の採用を今後増やしていきたいと考えていますので、人材育成や人事戦略の講義は大変勉強になりました。若い人が会社へ求めるやりがいや働きがいといった価値観も変化してきているようです。当社では、これまでSDGsや女性活躍などの取り組みは当たり前のこととして、とくにアピールなどをしてきませんでしたが、会社としても社会課題に対する取り組みなどを積極的に情報発信していくことの必要性を感じています。

先日、当社が遊具を輸入している米国のプレイ



オリジナルのインクルーシブ遊具

クラフトシステムズ社から、同社の世界の代理店のなかでもっとも活躍した会社に与えられる「2020年インターナショナル・プロジェクト・オブ・ザ・イヤー」という賞を受賞しました。30代の女性社員が中心となってデザイン設計を担当した、北海道の厚別山本公園（札幌市）でのプロジェクトが評価されました。当社にとってはこれまでにない大型案件でしたが、若手社員とベテラン社員がみな力を合わせ、今年5月に無事オープンを迎えることができました。輸入アイテムの一つひとつを日本の安全基準に準拠させるのに苦労したり、昨年10月からの施工で天候や寒さも厳しかったりしましたが、大きな達成感を社員全員で味わえました。

こうした経験や実績をたくさん積み上げていけるよう、一人ひとりがやりがいや働きがいを感じられる、より良い人事制度や報酬体系などを整備していきたいです。



「厚別山本公園」(札幌市)の児童用複合遊具

快工房 株式会社

会社概要

<http://www.kaikobo-kk.co.jp/>

所在地：川口市差間 2-14-5

電話：048-291-7721

代表取締役：時岡 邦男

設立：1998年10月

事業内容：公園遊具・屋外施設等の企画・設計・設置

取引店：北浦和支店

——今後の事業展望についてお聞かせください。

地域の公園に対するニーズや活用の仕方も変わりつつありますので、今後は地元のみならず、社会貢献にも積極的に関わっていきたく考えています。現在、遊具事業では障害のある子どもない子どもと一緒に遊べる「インクルーシブ遊具」の開発、販売に力を入れています。SDGsが掲げる“誰一人取り残さない社会”にもつながる重要なテーマなので、将来は自信をもって具体的な成果について語れるように頑張ります。

3年後、5年後に向けた計画や戦略をもっと明確にし、社員が将来家庭を持ったとき、自ら手掛けた遊具で子供と一緒に遊ぶというような、夢をもって働くことができる会社でありたいと思います。今回の養成塾では、コロナ禍で講座が途中からオンライン講座になってしまい、他社の方々と直接意見交換する機会がなくなってしまったのは少し残念でしたが、もし今後お仕事でつながるような機会があれば嬉しいです。



「舎人公園」(東京都足立区)の休憩スペースとデッキ

2019年修了生

有限会社 光沢

代表取締役社長 佐藤 亘氏



— あらためて養成塾参加の経緯を教えてくださいませんか。

武 蔵野銀行の支店長から話を頂きました。私は父である先代社長から経営を引き継いで4年目を迎えていましたが、この間の経営施策を再確認する必要性を感じていました。6年ほど前に別の勉強会に参加した経験がありますが、それから時間が経過しており、今回、良いタイミングだと考えて参加を決めました。カリキュラムの内容も、以前参加した勉強会より養成塾の方がより実践的な内容になっていた点も評価の決め手になりました。

また、勉強も大切ですが人脈づくり、ネットワーク形成をしたいという思いもありました」

— 講義を通じて最も学んだこと、感じたことは何でしょうか？

社 員のモチベーションをどうすれば引き上げられるかということです。私は人材をどう育てるべきか、マネジメントすべきかずっと悩んでおり、以前から何かやらなければいけないと考えて

いました。

当社は多品種少量のモノづくりを得意とする会社です。会社は少人数なので、1人の社員が複数の作業をしなければならず、個々人のスキルを上げなければなりません。これまでも、社員ひとり1人が年2回、目標を立てて、目標に向かってチャレンジする仕組みはありましたが、実際は日常の業務をこなすことが精一杯で、その先が見えづらい状況になっていました。養成塾に参加して、改めて目標管理の重要性を再確認することができました。

— 具体的に何か実践されたこと、あるいは今後、計画されている事はありますか？

養 成塾で学んだことを活かして自分自身が“こうなりたい”という目標や考えの立て方を提供したいと考えています。具体的には当社は6月から新年度に入るので、半年後の12月に社員5人を対象に『目標表明式』を行いたいと計画しています。目標の設定は社員のモチベーション向上につながります。現在、コロナ渦が続いており、十分ではないかもしれませんが、まずは社員に対して経営としてビジョンをしっかりと示し、情熱をもって仕事に取組める場を提供したいと考えています。

中期経営計画でも事業の方向性や人材育成、組織体制を強化しています。いずれの目標を実現するためにも、人をどう育てていくかが一番大切です。私はこの会社の規模をもう少し大きくしたいと思っています。そのためには現在、働いている社員が先輩として新たに入る社員の上に立たなくてははいけません。少しでも理想の未来に近づいていくためには、経営も進化し、時代の変化に対応しなければならな



工場内の加工機械

会社概要

有限会社 光沢

<https://www.kotaku.co.jp/>

所在地：川越市下赤坂 750

電話：049-265-5222

代表取締役：佐藤 亘

設立：1998年7月

事業内容：プラスチック製品の開発、試作、小ロット量産製造

取引店：川越南支店

い。来期には今まで学んだことをしっかりと浸透させられるよう会社全体で取組んでいきたいと考えています。

——その他に養成塾に参加して良かったと思う点があれば教えてください。

色 々な分野の方と知り合いになり、ネットワークを築くことができるのが魅力の1つだと思います。親から事業を引継いだ経営者など、自分と似た立場の方も多く参加されていて新しい人脈づくり形成の場になります。私が参加した年は、残念ながら新型コロナウイルス感染症の影響で講義は途中からオンライン講座になってしまい、十分に交流ができませんでした。しかし、コロナ感染が収束したら、講義の一環として行った中国視察の参加メンバーと情報交換をしたいと考えています。

仲間を作るという意味では、講義の回数は多い方が良いと思います。講義の全体の回数をもっと増やして、これから参加する方は是非とも横のつながりを太くして欲しいです。



製品事例

切削加工や真空注型、簡易金型、射出成形など、用途に応じたさまざまな工法で対応

——新型コロナウイルス感染症が依然、収束しない状況ですが御社のビジネスへの影響は如何でしょうか？

コ ロナ渦で取引先や営業先と実際に会って合わせや提案活動が十分にできないケースがあり、ビジネスが容易には進まない面もあります。しかし逆に、感染症の拡大で“こんなモノを作って欲しい”といったアイデアや話を数多く頂いています。そういう相談を頂ける事は大変有難いことで、少しずつですが、アイデアを試作品にしてリリースするお手伝いも始まっています。例えば、非接触型の電子マネーに対応したカードリーダーの需要が伸びていますが、水が入りにくいオプションパーツの提供などお手伝いをさせて頂いております。

ま た、今後は養成塾で学んだ知識を活かして、営業強化の一環としてDX（デジタル・トランスフォーメーション）戦略に力を入れていきたいと考えています。すでに、自社のホームページを一新させ、Webを通じて宣伝強化、新規顧客開拓に取組んでおり、効果も出始めております。