

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。

周知の通り、企業を取巻く経営環境は激変しています。新型コロナウイルス感染症の世界的な流行に伴う経済、社会への影響をはじめ、企業のグローバル間競争の激化、AI、IoTなどの技術を使った新ビジネス、新サービスの登場、環境問題への一層の配慮など、経営に求められる情報は日々、変化し続けており、次代に通じる経営センスを磨くことはますます重要になっています。

ぶぎん経営幹部養成塾は、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いただく機会の提供と、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320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。



「2022年度ぶぎん経営幹部養成塾」は2022年10月開講予定です。

2021年度修了生

## 埼玉ユニオンサービス株式会社

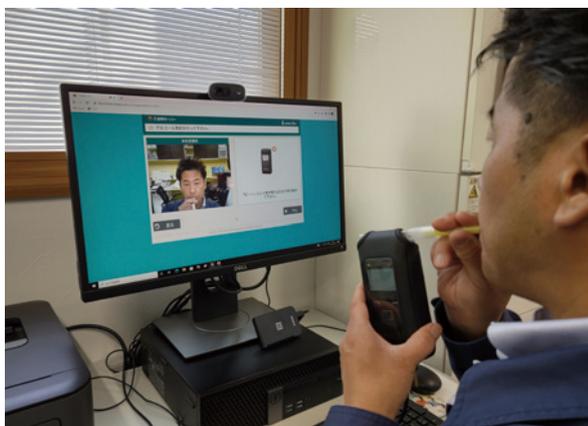
常務取締役 <sup>こうの</sup>向野 寛之 氏



—— 現在のお仕事と、これまでのご自身の歩みについて簡単に教えてください。

**当**社は、矢崎エナジーシステムの特約販売店として、車両の運行情報などを記録するデジタルタコグラフのほか、タクシーメーター、アルコール検知器、ETC といった車載計装機器の販売、取付、修理メンテナンスを手掛けており、昨年は創業 50 周年を迎えました。今年 4 月の道路交通法改正により、緑ナンバーだけでなく、白ナンバーの車両を使う事業者にも目視によるアルコールチェックなどが義務化され、さらに 10 月からはアルコール検知器の使用が義務化されるため、現在は関連機器の販売対応などに追われています。

私自身は学校卒業後に数年間、別の会社で営業職を経験した後、2013 年に父が経営する当社に入社しました。入社当初はこの業界に対する知識や製品知識はまったくありませんでしたが、これまで顧客開拓などを中心に注力し、現在は常務取



アルコール検知に対応した IT 点呼システム

締役として熊谷事業所の所長を担当しています。

—— 養成塾にどのようなきっかけで入塾されたのでしょうか？

**将**来に向けた事業承継について当社も考えていかなければならないなかで、武蔵野銀行のご担当者様からの紹介があり入塾しました。ただ、自身のスキルアップにつながるいい機会だとは思っていましたが、実はあまり乗り気ではありませんでした。

どちらかという、「入塾してもついていけないかな」とか、「自分だけ何も身に付かず成果が出せないんじゃないかな」といった不安な気持ちの方が当初は強かったと思います。

—— 実際に入塾されてみてどんなふうに思われましたか？

**正**直、講師の方に教えていただいたことをどこまで身に付けられたかは分かりませんが、講義で分からないことがあっても講師の方が丁寧に教えてくださったので、とにかく毎回の講義に必死でくらいついて、無事やり遂げることができました。難しい内容でしたが、毎回の講義後は非常に充実感があり、楽しめました。

講義内で 4～5 名のグループに分かれて課題に取り組む機会が何度かあり、さまざまな業界にいる他の塾生の方々と接するなかで、「そうか、そういう考え方もあるのか」と気付かされるのが数多くありました。業界が変われば課題に対するアプローチの仕方もいろいろと異なり、意見を聞いていて非常に興味深く、自分自身の考え方の幅も広がったと感じています。今は入塾して本当に良

## 会社概要

## 埼玉ユニオンサービス 株式会社

https://s-union.co.jp/

所在地：さいたま市中央区円阿弥 7-11-4

電話：048-857-9321

代表取締役：向野 誠晃

創業：1971年5月

設立：2010年9月

事業内容：車載計装機器販売、取付、修理メンテナンス

取引店：与野支店



社内会議風景

かったという気持ちでいっぱいです。

——とくに印象に残った点について教えてください。

講義のなかで講師の方が、「会社で働いている社員の方たちが『自分の子供もこの会社に入りたい』と思ってくれるような会社になっていくことが大事です」というような話をされていました。これまでの私自身の営業経験のなかでも、そういった社員の子供が何人も勤めているという会社を知っていて、以前からそういう会社になっていきたいと漠然と感じていましたので、そのような経験とリンクする話として、とても共感できました。改めて当社も将来そういう会社になりたいと強く思い、そのためにも働きやすい職場など、環境を整えることが大切だと考えています。

——一番ご苦労されたのはどのようなことでしたか？

文系出身で数字に対する苦手意識がありましたので、財務・キャッシュフローの講義は

非常に苦労しました。これまでは売上、利益などの収益面は気にしていましたが、貸借対照表の見方などは深く理解できていませんでした。講義を受け、「この数字を変えるとこの項目に影響するんだ」とか、「このことこの関係していて連動しているんだ」といったことを学ぶことができ、大変勉強になりました。

これまでずっと営業畑を歩み、単に頑張っただけで売ればいいんだというような考えがありましたが、同じ売るにしてもアプローチの仕方がいろいろとあり、まったく同じ商品でも付加価値を上げれば利益が大きく変わってくるという、当たり前のことかもしれませんが、これまで気付かなかったことや、気付いていたけど何となく目を背けていたことに改めてしっかりと向き合うことができました。

——塾で学んだことを今後のお仕事でどのように活かしていきたいですか？

世の中の変化に対応し生き残っていくためには、新たな市場、新たな顧客が必要だとい



車載計装機器の取付作業



う話がありましたが、今後は当社も新しい市場にチャレンジしていかなければならないと考えています。数年前に電気工事業の資格を会社で取得していて、まだ具体的に動けてはいませんが、これから電気自動車（EV）が普及していくなかで新たに普通充電設備の設置事業を展開し、日本のEV普及に貢献していきたいというビジョンを描いています。

政府方針としても、EVの普及促進に向けて充電インフラを拡充する計画がありますので、今後は自宅で充電ができて当たり前の時代がやって来るのではないのでしょうか。さらに商用車でもEVが普及していけば、当社の車載計装機器の販売先に対して充電設備の設置をお勧めできるようにもなり、それが新たな当社の強みになり得るのではないかと感じています。

——最後に、この塾をどのような方におすすめしたいですか？

人を選ぶ誰にでも必ずプラスになるのではないかと思います。売ってはいるけどなぜ



EV 充電設備設置事業への進出を狙う

か儲からないとか、日頃から何かうまく回っていない気がするとか、新しいことを始めたいけど不安があるといったように、抱えている課題や苦手なテーマは人それぞれあると思います。毎回講義テーマは異なるため、必ずそのなかに自分が知りたかった答えやヒントとなる内容が見つかるのではないのでしょうか。たとえ今の自分には必要のないテーマがあったとしても、役割やポジションが変わったタイミングで、将来必ず役に立つ内容ではないかと思っています。

私自身、当初入塾にあまり乗り気ではなかったところで入塾し、今現在これだけ満足できている自分がいます。何となく不安に思っている方でも踏み出してしまえば講師の方の力で楽しく過ごすことができ、必ず充実感は得られるはずです。社会が目まぐるしく変化していくなかで、当社もこれからいろいろな壁に当たるかと思いますが、塾で学んだことを振り返れば必ず活路を見出せるような有意義な講義を提供していただけたと感じています。



2021 年度修了生

## 平和産業 株式会社

代表取締役副社長 石川 広美 氏



——御社のビジネスモデルについて教えてください。  
**当**社は焼結精密機器部品の開発、製造を手掛けている。焼結とは粉末状の金属を圧縮成形または射出成形したものを高温焼結炉で焼結させる技法で、この方法により作られる代表製品の小型含油軸受『ピースロン』は、生活家電・音響機器・ゲーム機・自動車等のモーターに付属する部品で、回転軸を支えるものです。納品先はモーターメーカーになり、エンドユーザーは大手電機メーカーです。家電量販店で売られている製品ほぼすべてに当社の製品が使われています。

——石川様の社内での業務内容や役割を教えてください。

**昭**和 61 年に入社して以来、総務、経理を担当しています。当社は社員数が少ない会社です。そのため守備範囲は多岐にわたり、私は人事、労務、財務、庶務、全てをこなします。

——今回、幹部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。



工場内 生産設備

**武**蔵野銀行さんからの勧めで 2017 年と 2018 年に当時の社長が幹部養成塾に参加し、次が私の番だったのですが、事情により参加できず、今回ようやく参加できることになりました。

社長が他社の経営塾に参加することになり、私も何かしらの勉強が必要だと思い参加しました。受講期間が半年間というコンパクトだったことも決定理由のひとつです。経営者として、何をしなければならぬのか最低限の知識を学ぶために参加しました。

——特に印象に残った講座はありますか？また、その理由を教えてください。

**印**象に残った講座は「自社の現状認識」と「自社の企業理念」です。正しい現状認識からしか未来は見えないということで、自社の強みや弱みを把握することでより具体的な打つべき手が見えてきました。また、企業原点を振り返ることで、あるべき姿を明確にすることができ、これらを学ぶことにより頭が整理され、目標が定まり、早く実行したいというようなウズウズする感じも生まれました。

——講座の勉強で難しかったことや、講座を通じて経営者として再認識させられたことはありますか？

**特**にこれが難しかったということはないのですが、最後の最後に『これを作るためにこれまでの講義があったのか！』と納得し、最初に説明があれば、もう少し悩まずに済んだかと思いました。講師の先生の話はとても面白く、時には本題よりも脱線した話の方に気を取られ、本題は何だっけ？と思うこともありました。

再認識したことは、経営者がはっきりとした認識



と目標を掲げないと、社員はついてこないということ、また実行も伴わないと、信用されないということ。課題は多くてもひとつひとつ取り組むことが大事。会社を強くするのは組織。ひとりひとりの社員の力を最大限に引き出すことが肝要と思います。

——幹部養成塾に参加された他社参加者の発表や発言、経営に対する考え方などで自社、自分にとって参考になったことがあれば教えてください。

**モ** ノづくりをしている会社様はほとんどが独自技術を有しており、常に技術向上を目指しているという点で、当社も「他社には真似できないもの」を維持すること、その種類を増やすことは会社を継続していくうえで必要不可欠であり、存在意義があると自覚できました。

また、ある会社の方は「製造ラインの無人化に挑戦する」と仰っていました。人材確保が難しい時代にあって、当社もそれができたらなと思いました。当社は「独創で独走する」(オリジナリティーを追求し他社の追随を許さない)「小さな一流企業」



小物に特化した製品群

(規模は小さくても社員ひとりひとりが一流の仕事をする)を目指しています。参加企業の経営に対する考え方は大変参考になりました」

——幹部養成塾には、様々な業種、年齢、立場の方が参加しています。参加メンバーとの交流をどのようにお考えでしょうか？

**過** 去の話を見ると、宿泊研修があったり、講義のあと飲みに行くとか、ゴルフをするとか、交流を深めるチャンスが沢山あったと聞いています。今はコロナ禍のため、そうした交流ができず残念でした。それでも、皆さん、経営幹部としてとてもまじめに真剣に取り組んでいる姿を拝見することができて刺激になりました。

今後、仕事上で相談したいことなどがあれば、同期の方々に連絡してみようと思います。

——幹部養成塾で学んだ事を今後、自社の経営にどのように活かしたいとお考えですか？

**社** 員に向けて繰り返し伝え続けること。全社員が同じ方向を向き、目標に向けて一致団結す



## 平和産業 株式会社

http://www.peace-lon.co.jp

所在地：さいたま市南区文蔵 4-21-11

電話：048-861-7401

代表取締役：大竹 徹

設立：1961年4月

事業内容：焼結合金製品の製造販売、精密機械部品の製造販売

取引店：販支店

ること。社員ひとりひとりのスキルアップを図り、どこにも負けない組織を作ること。経営幹部候補生を毎年この塾に送り込むことを考えています。

当社は昨年4月に創業60周年を迎えましたが、そのうちの58年間は創業者のマンパワーで成り立っていたと言っても過言ではありません。その創業者が2019年に他界したことにより、今の体制になったわけですが、その直後に新型コロナウイルスの世界的蔓延が発生し、海外展開もしている当社にとっては身動きできない状況が続きました。

この時間を無駄にしないために、経営者として学び、今後の方針を固める時間として過ごしてきました。創業者依存の体質から脱却すべく、これを機に自律型社員を育成し、活気あふれる会社にしていきたいと思っています。

—— 今後、幹部養成塾への参加を検討される方々に何かメッセージを頂ければ幸いです。

何もわからなくても参加することによって得られるものが必ずあります。わからないことは積極的に講師の方に聞けば親切に対応してくれます。参加することによって自分自身、ひいては会社も変わるチャンスがあるということです。



創業60周年記念式典（軽井沢プリンスホテル／2022.3.26）