

2021年3月26日 第3347回例会

於：メルキュールホテル横須賀『パリ』



- <点鐘・開会> 12:30 岡田 会長
 <斉 唱> 「君が代」「奉仕の理想」
 <唱 和> 「四つのテスト」
 <ゲスト紹介> *アスタミューゼ株式会社 執行役員 嶋崎 真太郎 様
 *一般社団法人 KAKEHASHI 代表理事 山中 靖 様
 *かさぎ画廊 副代表 笠木 英文 様
 *錦工業株式会社 椿 和香 様

<誕生月祝>

- 《1月》 *江 沢 暁 彦 (S16. 1. 1) *比 護 友 一 (S46. 1. 4)
 *小佐野 圭 三 (S19. 1. 5) *福 西 美 子 (S12. 1. 5)
 *奥 山 寛 樹 (S27. 1. 7) *鈴 木 豊 司 (S48. 1. 8)
 *齋 藤 秀 人 (S42. 1.24) *曾 我 宗 光 (S45. 1.26)
 *鈴 木 孝 博 (S41. 1.27) *田 中 賢 一 (S42. 1.27)
 *小保内 洋 子 (S45. 1.27) *飯 塚 進 一 郎 (S25. 1.28)
 *野 坂 英 八 (S24. 1.29) *中 村 清 乃 (S43. 1.31)
 《2月》 *上 林 茂 茂 (S 6. 2. 1) *木 村 一 郎 (S45. 2. 5)
 *鈴 木 隆 裕 (S45. 2. 6) *鈴 木 康 仁 (S26. 2. 7)
 *八 木 達 也 (S41. 2.10) *齋 藤 隆 (S23. 2.11)
 *平 田 文 彦 (S34. 2.12) *大 石 朗 (S30. 2.21)
 *江 口 浩 道 (S36. 2.21) *Enora Rogers (S33. 2.25)
 *中 山 尚 (S42. 2.26)
 《3月》 *清 水 格 (S32. 3. 6) *大 竹 孝 憲 (S32. 3. 7)
 *岡 田 英 城 (S36. 3. 9) *五 十 嵐 俊 男 (S22. 3.12)
 *勝 見 慎 一 (S45. 3.20) *松 本 好 史 (S29. 3.20)
 *物 井 宏 介 (S34. 3.28) *丸 山 晁 巨 (S12. 3.29)
 *立 石 文 彦 (S44. 3.30)

各会員

<入会月祝>

- 《1月》 ・清 水 格 ・三 堀 孝 夫
 《2月》 ・小 沢 一 彦 ・北 村 理 和 子 ・高 橋 隆 一
 ・瀬 戸 映 男 ・小 保 内 洋 子
 《3月》 ・上 林 茂 茂 ・村 瀬 賢 正 ・越 川 昌 光
 ・谷 繁 信 ・吉 田 清 ・八 卷 敏 博

各会員

<会長報告>

- *例会について
 *国際ロータリー日本事務局より
 ・ロータリーレート変更のお知らせ 3月1日より1ドル106円 (現行104円)
 ・2021年地区研修・協議会オンラインによる開催のお知らせ
 【全体会議】4月18日(日)午後1時~3時 【分科会】テレワーク研修

<委員長報告>

- *職業奉仕委員会 大竹委員長より職場体験講座 報告
 *雑誌委員会 濱田委員長よりロータリーの友3月号
 *出席委員会 小林(-)委員長より12月出席報告 12月平均出席率 81.22%

	会員数	出席対象者数	出席数(ZOOM出席数)	欠席数	メグアップ数	出席率
12月4日	117名	108名	74名(3名)	34名	9名	76.85%
11日	117名	109名	87名(12名)	22名	8名	85.59%

- <幹事報告> *医療従事者への寄付について
 *フードドライブについて
 ・横須賀市食料品寄贈のお願い
 *第三期分会費納入のお願い
 *ガバナー月信 NO. 7・8・9
 *神奈川歯科医師会パンフレットについて
 *タウンニュースについて
 *テーブルメンバーについて 4～6月は1～3月と同様

<出席報告> *出席委員会 小林(-)委員長より3月26日の出席報告

会員数	出席対象者数	出席数(ZOOM出席数)	欠席数	メイクアップ数	出席率
116名	106名	80名(6名)	24名	5名	80.19%

<ニコニコ報告>

- ・三 役 アスタミューゼ(株)執行役員 嶋崎真太郎様、本日の卓話よろしくお願ひいたします。
- ・猿丸、梁井、畑、福西、若麻績、吉田、上林、濱田、後藤、澤田、Enora、前田、高橋 倫、杵 洸、齋藤 眞 各会員
 アスタミューゼ(株)執行役員 嶋崎真太郎様、本日の卓話楽しみにしています。
 よろしくお願ひいたします。
- ・江 沢、比 護、小佐野、福 西、鈴木 豊、齋藤 倫、鈴木 倫、田 中、中村 備 各会員 1月誕生月祝いとして
- ・上 林、木 村、鈴木 倫、八 木、齋藤 倫、大 石、江 口、Enora 各会員 2月誕生月祝いとして
- ・大 竹、岡 田、物 井 各会員 3月誕生月祝いとして
- ・小 沢、北 村、高橋 倫、瀬 戸 各会員 2月入会月祝いとして
- ・上 林、越 川、谷、吉 田、八 巻 各会員 3月入会月祝いとして
- ・三 役 久しぶりの例会です。皆様お楽しみください。
- ・鷲 尾、田 中、角 井、鹿 島、江 口、鈴木 倫、田 村、小山 倫、木 村、上 林、中村 備、福西、鈴木 豊、若麻績、齋藤 眞、吉 田、濱 田、鈴木 切、植 田、根 岸、田 邊、加藤 備、江 沢、小林 倫、北 村、加賀本、川 出、小佐野、波 島、前 田、前 川、高橋 倫、松本 剛、杵 洸、勝 間、齋藤 倫、山 下、長 尾、齋藤 眞 各会員
 皆様お元気でしたでしょうか?久しぶりの例会を楽しみましょう。
- ・二 瓶 会員 横須賀学院中学校3年の「職業体験講座」無事終了いたしました。緻密な企画立案と柔軟な対応で見事に運営くださった大竹会員。今年も大好評の自前講義を担当してくださった八木会員。生徒の興味・関心にあわせて講座をご担当くださった16事業所の皆様、本当にありがとうございます。今後ともご指導よろしくお願ひいたします。
- ・佐久間米山カウンセラー 米山奨学生の蔡 尚佑さんは、無事母国の台湾に帰られ、台湾の歯科医師国家試験の準備に入っています。
- ・齋藤 倫 会員 5月23日米山奨学生・学友の同窓会を行います。なかなか名簿が集まりませんが、皆様よろしくお願ひいたします。
- ・高橋 倫 会員 今年も438名の卒業生を送り出しました。ロータリーの方々にも就職先として、お世話になりありがとうございます。防大、航空学生と六大学(東大以外)にも進学しています。
- ・徳 永 会員 孫の野田 直(ナオキ)がフジテレビの全国大学生による「青春アカペラ甲子園全国大学日本一決定戦」での3位入賞を週間活動報告に取り上げていただきありがとうございます。
- ・若 松 会員 突然ですが4月1日付で異動になりました。8ヶ月と短いお付き合いでしたが、本当に有難うございました。正式なご挨拶はまた改めまして……。
- ・渡 邊、大 石、岩 崎、新倉 剛、江 沢、小山 倫 各会員
 本日プロ野球の開幕です。白熱したプレーを楽しみにしています。
- ・小山 倫 会員 昨日のサッカー日韓親善試合、3-0で完勝です。富安選手、歯が折れてなくてよかつ

たですね。森保ジャパンすごい！！

・高橋 倫、比 護、田 邊、瀬 戸、藤 村、前 川、西村 崑 各会員
桜満開！ウキウキする季節になりました。

<卓 話 1> 「一般社団法人 KAKEHASHI について」

一般社団法人 KAKEHASHI
代表理事 山 中 靖 様

皆様、はじめまして。ご紹介頂きました一般社団法人 KAKEHASHI の山中と申します。本日はこのような機会を作って頂き誠にありがとうございます。

講演のメインはアスタミューゼ様ですが、今回はアスタミューゼ様をご紹介させて頂いた関係で、簡単に私たちの紹介をさせて頂きたいと思っております。一般社団法人 KAKEHASHI というのは横須賀市役所で初めて市の職員が副業のために設立した法人です。私も実は市の職員で現在都市戦略課というところに所属しております。本日も有給を取ってこの場に参加させて頂いております。設立のきっかけは、行政という立場でできることとできないことが色々あり、別組織としてもっと柔軟に行動できたら良いのではないかと、市の有志のメンバーで立ち上げたものになります。

具体的には、「SUCOYAKA Puree」と言って、横須賀の野菜を使ってピューレを作って、離乳食や料理に使える商品を開発・販売しております。その他にも色々なことをやっておりますが、今回のアスタミューゼ様とは市内企業の皆様と人材のマッチングのようなことができるのではないかと事業連携をさせて頂いております。今回はそういった活動もご紹介させて頂ければと思っております。

QRコードが資料にもございますので、ご興味頂けましたらホームページをご覧頂きお気軽にご連絡頂ければと思いますので、今後とも私たち「KAKEHASHI」をよろしく願いいたします。



<卓 話 2> 「社会課題解決を起点とした中小企業戦略」

アスタミューゼ株式会社
執行役員 嶋 崎 真太郎 様

皆様、あけましておめでとうございます。今日はプロ野球開幕、横須賀ロータリークラブの新しい一年の開幕ということで、そのような日に卓話を任せて頂きありがとうございます。

今日は中小企業のこれからの戦略ということでコロナ禍の Beyond Pandemic についてお話しいたします。After コロナと言われていますが、After コロナではなく常に With コロナの中でどのように企業は経営して行かなければいけないのか、また、どうマーケットと向き合っていかなければいけないのが非常に重要になってくるので、どのような経営戦略を取って行くべきなのかのヒントになればと思います。

アスタミューゼという会社を簡単にご紹介させて頂くと、2005年に創業し今期16期目になる会社です。社員数は100名に満たないような企業ですが、日本経済新聞社、SBIホールディングス、電通といった日本のトッププレイヤーの事業会社が株主として私たちの資本を持っている、少し特殊なベンチャー会社です。私は大阪府大阪市出身で今年40歳になります。事業企画や経営戦略、ブランディング等の専門人材の採用支援といった様々なことに携わっております。得意な分野は企画やブランディング、営業ですが、今日はアスタミューゼがご提供させて頂いている中で分析したものを少しご紹介させていただきます。

アスタミューゼは世界中からイノベーションに繋がるデータをとにかく沢山集めております。世界約80ヶ国から世界中のベンチャー企業のデータ、研究機関や大学での研究、技術開発のデータを集めてきたり、クラウドファンディングのデータを集めてこれからどういう製品が流通してくるのかを分析したりしています。世界には40個くらい特許庁があり、その特許庁で公開されているデータや論文を集めてきて、地球上の技術を可視化しています。多くの情報を分析することにより未来を予測し、これからどういう事業展開をして行けば良いのかという経営コンサルや戦略人材の採用支援コンサルをやらせて頂いております。私たちはビックデータを持っていますので、Forbes という雑誌や日経新聞の一面にコンテンツを提供したり、様々なデータの活用をさせて頂いております。日経新聞などで特許や研究、未来の技術というようなテーマで記事が書かれていた時は、そのコンテンツに「アスタミューゼ提供」と書いてあるかも知れませんので、ご注目頂ければと思います。

今日は「3つの掛け算」をお持ち帰り頂きたいと思っております。端的にお伝えするので足りない部分等があればいつでもご質問頂ければと思います。まず1つ目ですが、私たちは世界中のデータを分析することによって経営資源が変化してきていることに気付きました。先程お見せしたデータを分析することによって何が見えてきたのかを簡単にご紹介させていただきます。データを四象限に分けます。例えばベンチャーやスタートアップ企業のデータ、投資額を集めてくると、設立数は少ないが莫大なお金が集まっているという事業領域があったりします。そこは投資家の目線から見ても非常に未来が有望な事業領域なのだろうということがわかります。反対にベンチャーやスタートアップの設立数は沢山あるがあまり投資家からお金が集まっていないという領域は、あまり期待されていないということがわかります。プレイヤーの投資額を整理することによって、どこに未来のイノベーションが隠れているのかを割り出しており、投資のお金がキーのファクターになっているということに気付いたのです。また、投資額、資金調達やM&Aの金額などを分析すると、マーケットの規模、成長の大きさと資金の集まり方というのは一緒ではないことがわかります。資金調達はアーリーステージにお金が集まっているということです。ここには、課題解決ベンチャー、先端技術を取り扱うようなテックベンチャー、NEXT ユニコーンと言われるベンチャー企業があります。そのような企業にお金が集まり、ここに未来のマーケットのヒントが隠されていると考えています。今まで経営資源は「ヒト」「モノ」「カネ」と言われていましたが、これからは「ヒト」「チエ」「ネットワーク」によってビジネスのマーケットが動いて行くでしょう。「ヒト」は変わりませんが「チエ」はこれからのアイデアです。不確実



な時代にどう戦い、マーケットと向き合っていくのかということは、既存のやり方では到底戦っていき、イノベーション・創造力・知恵が重要になってくると思います。もう一つは「ネットワーク」ですが、これは横須賀ロータリークラブで皆さんがネットワーキングされているように、「モノ」や「カネ」だけでは戦って行けない、協力する仲間や事業会社が必要になってくるということです。この「ヒト」「チエ」「ネットワーク」が新しい経営資源になって行くということです。この「チエ」創造や発明に関しては、アスタミューゼの後ろに「.com」とつけて頂くと「チエ」が掲載されている Web サイトを展開しており、無料で日本の特許庁が公開する約1000万件のデータが全て見られるようになっていきます。

2つ目ですが、Purpose Branding にもあったように、課題解決と含まれます。社会課題の解決と言うと壮大に感じますが、2000年3月にトヨタ自動車の決算発表会で豊田章男社長も全力でSDGsに取り組んで行くと話されました。Amazonは2040年までにCO2の排出をゼロにするという公約を掲げています。このようにSDGs（社会課題）と事業活動をどう連動させて行くのが、大手企業を中心に進んできています。社会課題と事業はこれから先5年10年の企業経営において非常に重要なポイントになってくると考えております。私立中学の入試にもSDGsの問題が出されており、学校教育でSDGs（社会課題）解決の取り組みについて学んできている子たちが社会に出てくる時に企業を経営されている皆さんがそこに無頓着であると、採用に大きな影響を及ぼします。現にユニクロでは新卒採用時に「企業経営におけるサステイナブルな取り組みにはどのようなものがありますか」という質問が出ています。この時に何も答えられないということでは採用の機会損失が起きます。そういうわけで、社会課題をどう解決して行くかということと皆様が展開されている事業をどう組み合わせるのかということは、とても重要になってくると思います。とは言え、社会課題をボランティアではなく、売上・利益に繋げて行かなければなりません。こちらのグラフは社会課題に関するマーケット規模が2000兆円を超え、社会課題に取り組むことによってどんなお金が動くのかという発表です。これだけお金が動くのでここに事業を展開して行くことは、儲かるということにもなります。社会課題がフォーカスされているもう一つのエビデンスとして、私たちは世界中の研究機関や大学の研究と、そこに注がれる国の予算のデータを集めていて、このグラフは2015年以降社会課題に関連する研究開発には物凄いお金が集まっているというものです。これからの技術には、課題解決のために生み出されて行くというものが多く、「ヒト」「モノ」「カネ」ではないと言いつつも、「カネ」が社会課題に集まってきているという背景があります。

With コロナの中で、最初は「外出を控えよう」「密を避けよう」というコロナ対策やそこに対する社会課題への問題意識のようなことが多かったのですが、これからはどのように取り組んで行くべきなのかという課題に変化してきています。短期的な課題解決から中長期的なものへ課題のフェーズが変わってきており、このフェーズに応じてまた新たなビジネスが生まれてきます。この変化を捉えられるかどうか、これからの若い世代の方たちは非常によく見えています。皆様の会社経営の中でもこれからどのような事業展開をしていけば良いのかという時にこの課題変化をポイントとして頂ければと思っています。私たちの株主、パートナーでもある電通も「どのような社会課題に興味がありますか」と生活者の方たちに聞いており「このような課題解決に非常に興味を持っている」という結果も出ています。新しい事業の展開をする時に、「困った」を解決し、「こうあったらいいな」というものを実現して行くという事業の方向性を作っていくことが時代に適しているのではないかと思います。

そして掛け算の3つ目は、働く価値観の変化についてです。私たちが採用支援をしている登録人材の方たちにアンケートを取ったところ、「コロナになってから働く価値観は変わりましたか」という問いに「変わった」という方が非常に多くいました。「飲みに行けない」「旅行に行けない」という中で何のために働くのかということを考え始める人たちが増えており、今まで仕事とプライベート、「ワークライフバランス」をとっていた方たちがライフの部分充実できない状況で、働くことによるやりがいを求めている傾向にあるのです。仕事を探しているだけではなく、仕事を通じて自分はどのように社会の役に立っているかを感じ始め、ただ働くだけでは物足りないという人たちが増えています。「働くことによる意味や価値は何なのか」が提示できないと求職者の方たちが応募してくれないという状況です。これまではポジションや給料を与えていけば対応できたのですが、条件報酬だけでは採用ができない時代になっています。働くことの意味や価値の報酬を明確にしていけないと見向きもされず「選ぶ採用」から「選ばれる」時代に変化してきていますので、そこを意識した採用のPRも非常に重要になってくると思います。何かの役に立っていると思う時に非常にやりがいを感じるので、社会的存在意義、Purpose を持っているのかにフォーカスをしてリクル

ーティング（採用）、または営業活動、製品・事業開発に着手して頂けるとストーリー性のある魅力的な企画ができるのではないかと思います。私たちは専門人材の採用支援という形で技術系・技能系・研究職の採用支援をやらせて頂いていますが、登録者の方たちに「なぜ転職活動をしているのですか」というアンケートを取ったところ、「やりがいがないから」「今の職場に夢がないから」と言う方たちが非常に多かったです。

「次の会社に何を求めるのですか」という問いに対しては社会貢献性が1位でした。2020年の3月、コロナになる前の第1位は給与の向上でしたが、求職者の方たちの仕事や企業を探すときの目線に変化が起きています。社会貢献と言うと壮大ですが、シンプルに言うと「やりがい」です。「この仕事をやっていて人の役に立っている、良かったな」と思える、そういう実感を持てる会社に行きたい、と思っているので、会社の採用募集ページには「営業職募集」「給与はナンボ」だけではなく、どんなやりがい得られるのかということもPRして頂けると、「そんな営業、製品開発、技術開発、販売員をしたいな」という方たちが多く集まってくるのではないかと思います。これからは条件だけでフィルターをかけ人を見定めて行く時代ではありません。「企業が人を選ぶ」ことができなくなり、「求職者の方たちが企業を選ぶ側になっている」ということを経営者の皆様は感じて頂きたいと思います。採用ができないのは人がいないからではなく、企業が探されていないなかったり、選ばれていなかったりしているのです。これは採用だけではなく、営業でも自社の製品を購入してもらえないのは選ばれていないからだと思います。

（ブザー音）・・・20分計っていました。もう終わります。

ということで早口になってしまいましたが、コロナの前まで当たり前のようにやってきたこととWithコロナの中でやって行く事業展開というのは全く異なるものだということをご理解頂いた上で皆様の事業活動を少しアップデートして頂ければと思っております。

最後になりますが、社会課題解決というものをキーファクターに、採用したり営業や製品開発、事業開発をしたりすると人が集まり、この問題をどうやって解決して行こうかと知恵が生まれますよね。解決するためにはどんな仲間が必要なのだろうということパートナーが出てきます。これが事業拡大に繋がって行くのではないかと思います。結果、金まで集まって儲かるということで、金儲けのために社会課題に取り組むというちょっと邪な感じから入って頂いても構わないのではないかと思います。課題解決をしていれば結果としてHappyになる人が沢山出てくると思っています。是非、社会課題の解決とした事業展開に着手して頂ければと思います。①経営資源の変化、②社会課題の解決、③働く価値観の変化、この3つをキャッチアップして皆様の事業活動の一助になれば良いなと思っています。

短い時間ではありましたが、ありがとうございます。ご清聴ありがとうございました。

<閉会・点鐘> 13:30 岡田 会長

週報担当 田中 賢一