

五光物流株式会社 代表取締役会長 (社)茨城県トラック協会 会長

こばやし みきよし

小林 幹愛氏

Vol.
26

会社概要

- 所在地／茨城県筑西市飯島69-2
- TEL／0296-22-4541
- 業種／貨物自動車運送業、倉庫業
- 従業員／97名



循環型社会へ 新時代の物流業を探る

創業前夜の物語

坂寄 社名の由来をお聞かせください。

小林 この会社は、昭和40年に5人で始めたのです。「社名はなんでもいいよ。要は中身だ。5人で光り輝く未来を築こう」との意気込みでした。私と父、実弟、義弟、他に1人がいて5人でしたので、五光と命名したのです。当時珍しがられて、検問所で「五光とは珍しいな。賭けごとが好きなの社長なのか？」と冗談に言われました。花札の出来役の一つを、五光と言うようですね。

創業の時は「五光運輸(有)」としましたが、平成3年に株式会社組織にした時「五光物流」とし、GOKOのロゴマークも制定しました。

坂寄 会長ご自身が始めた会社でしたか。

小林 運輸業は父が前から手掛けておりまして、大手運送業者の「下館委託営業所」が正式名称で、つまりは「荷扱所」でした。ですから、運輸業の原点は父の時代にさかのぼります。私

が子供の頃は、リヤカーで預かった荷物を運んでいましたね。栃木県の二宮町までがテリトリーで、坂の多い町を小学生のころリヤカーの後押しをして父を手伝いました。小学校の前では学校帰りの子供たちが後押しして助けてくれました。うれしかったですね。

お客様のところへ荷物の配達に伺った折、新車のオート三輪が納車され、社長さんが倉庫長(くらちょう)さんに「この車を使って、今までの何倍も早く荷物を動かさなければだめだ。」と指示しているのが聞こえてきました。“何年先のことになるかわからないが、運送業の配達もそうなるだろうな”と思いながら、うらやましく新車に見とれていたことを思い出します。高校生の終わりころ、オリエントと言う中古のオート三輪を譲ってもらい、高3ですぐ運転免許を取りました。学校に行く前と学校から帰ってきてから、オート三輪を使って配達の手伝いをしました。自動車による運送が実現できた時です。

お歳暮の時期になると、ミカン箱に餅を入れて送り届ける人が列をなしていました。営業活動をしてお客様の荷物を預かり、業者さんから荷物を受けてお客様に届ける、今思えば、父の仕事は宅配業の原点でした。

坂寄 お父さんの手伝いをする孝行息子さんだったのですね。

小林 同年代の女学生たちにリヤカーを引く姿を見られるのが嫌だったですね。思春期の頃でしたからね。嫌なことと言えば他にも、子供の頃タオルを持ってお客様に新年のご挨拶に回った時、そして荷主さんから運賃をいただくときでした。「ご苦労さん」と言って渡してくれる人ばかりではなくて、時々小銭を投げってくれるのですよ。ころころ転がる小銭をかき集めていただくときは、子供心に傷つきましたね。実弟も、情けないとよく言っていましたよ。

苦しい時が続き、オート三輪車のガソリン代が払えなくて、スタンドは掛け売りしてくれないことがありました。そんな中でたった1軒、雑貨屋さんから転向したガソリンスタンドだけが油を入れてくれましてね。お

礼の気持ちと、苦しかった時のことを忘れないために、スタンドが息子さんの代になっても「あなたのお父さんには助けてもらったよ」と、軽油代は少々高かったのですが、毎月の燃料使用量の半分はそのスタンドから購入していました。

苦勞して父がやってきた仕事は、人様の下請けですから、会社の規模を大きくするには限界があります。昭和38年ころ、この仕事をしていても大きくなれない、と父を説得して荷扱所をやめる決意をしました。そのころ大和運輸（現ヤマト運輸）はもう宅急便の試験輸送を始めていたころです。

運送業の免許取得

坂寄 片方で宅配業の芽が出て来た時、五光運輸の生き残りをかけた戦略はどんなことでしょうか。

小林 会社組織にしたのは私の時で昭和40年12月、私が29歳の時です。資本金150万円で大型車両2台と普通車1台をもって免許され、五光運輸有限会社がスタートしたのです。免許取得の時は、四谷の関東運輸局へ出かけました。聴聞会では自分たちの既得権確保のために、地域の業者がこぞって反対するのが習わしですが、このときは「小

林の倅なら仕方ない！」と反対がなかったのです。

坂寄 先代の真面目な経営が助けてくれたんですね。

小林 昭和40年代になって、オリンピック不況を脱した日本経済が右肩上がりの成長軌道に乗り、取扱い荷物も増えてきました。

この時期は苦勞の多い時でした。規制緩和、法律改正などで環境はどんどん変わりましたが、苦勞が実り、営業活動の成果がはっきり表れてきて楽しくて仕方がない時でもありました。市内の素晴らしい友人たちが的確な情報を提供してくれて、優れた知恵を授けてくれました。助かりましたね。

昭和38年当時、下館に玉戸工業団地が造成されて、多くの企業が進出してきました。その中に川崎から進出してきた農業メーカーがありました。何度足を運んでも小さい運輸会社をなかなか使ってくれなかったのですが、営業努力と友人の応援もあって、取引が始まりました。農業会社の事業年度は11月から翌年の10月で、農業の使用期間は主に2月から8月にかけてでした。その他の月は作り溜めをします。そのために、倉庫を持たない運輸会社は相手にされなかったのです。昭和45～46

年ころ、7名の運転手が辞めていきました。厳しい労働条件で農業の取り扱いが激務でしたが、今でも当社の基本となる取扱品です。

経営の改革と推進

坂寄 輸送業者が倉庫業を兼ねる意味がわかりました。発展への軌道に乗るのですね。

小林 昭和45年、本社敷地内に200坪の倉庫を建て、翌年300坪を増設しました。昭和50年代になると、栃木県に二宮物流センター、小金井物流センター、県内では玉戸物流センター、下館物流センター、つくば明野物流センター、結城物流センター、上三川物流センターなど建坪1000から2000の物流センターを続けて完成させました。1か所に大きいものをドンと作れなかったものですから、面白くなってきて小さいものを続けて作りました。資金的には苦しい時で、最初の倉庫を作る時は友人の助言で銀行さんの融資を受けたこともありました。物流センターの連携によって、荷物をできるだけ遠いところから運んできて倉庫に入れ、それを配達すること、これが物流の原点なんですよ。

お客様への最適なサービスとしては、当社の「STEP 20輸送システム」があります。このシステムは平成5年から導入したものです。「S Service：奉仕の心で」、「T Time：時間を指定してください」、「E Easy：まかせて安心です」、「P Point：拡がるストックポイント」、「20 アクティブに」というものです。路線便では多すぎて、チャーター便では非効率でコスト高になるような場合、同一方面に仕分けして2トン車を放射状に運行する迅速、確実



トラクターミナル前から

な直送システムです。小ロット、時間指定制、保管、情報管理など従来の枠をなくしたSTEP 20は高い機能性と利便性を可能にしました。

坂寄 会社の内と外から五光運輸を固めたときですね。

小林 ドライバーに恵まれないうちがありましたね。彼らとは会社の将来像を徹底して話しあい、労働条件を改善し、給与規定を見直しました。その後採用条件を整え、特に運転手の採用には気を使いましたし、採用後の教育もしっかり行いました。今は定年後も再雇用するほどの長い勤務者が多くなりました。長距離ドライブが出来なくなった運転手の再配置を考えることも大事な課題です。例えばフォークリフト専門の運転手に代わってもらうこともありますね。

設立して3年になる五光ピッキングロジサービス(株)という傍系の子会社があります。元来ここは人材派遣業を意図して設立したのですが、OB社員が「定年になったら是非野菜作りに取り組みたい」と決めていて、ネギ作りを始めました。1.5万坪の土地に、現在はハクサイからキャベツまで手を広げ、いいものを作ればお客さんは来てくれることが本当になりました。無農薬の野菜作りが市場の評判を呼んで、東京市場へ出荷しています。何しろ運送会社ですから自分の足があることが強みです。毎日軽トラック3~4台分が東京や北海道方面へ出荷されます。

坂寄 乗用車に比べて、トラックの寿命というのは長いでしょうね。

小林 トラックは長いもので20年走ります。年間8万キロ走ったとして、走行距離は160万キロほどになりますね。大阪や盛岡まで行く長距離輸送、名古屋・

仙台辺りまでの中距離圏、関東一円の近距離などのルートを走った後の終盤は、社内で倉庫間移動や構内運搬で貢献しますよ。

坂寄 長く走れるのは、入念な点検整備を怠らないからでしょうね。

小林 社内でもしっかりとやりますが、外部の整備業者に任せています。いつどこで故障しても修理に行ってくれます。夜中でも300キロ先まで行ってくれました。専門の分野、分野がありますので、大事なパートナーとして設立当時からお世話になっています。

坂寄 社内体制が整ってきたのはいつですか。

小林 昭和62年ころコンピューターが入ってきて、物の流れが変わってきたのです。中小企業庁の課長さんが取材に来て、当社の取り組みを「通産ジャーナル」で紹介してくれたのは平成2年5月号でした。「情報化による新しい運輸・倉庫業をめざす」という記事にまとめてくれました。これは県庁の中小企業課の紹介でしたが、荷主さんへアピールする力になりましたね。考え方も運輸から物流へ変わった時でした。この時は五光運輸(有)として紹介されましたが、翌年1月、当社は「五光物流(株)」に組織変えることになります。

坂寄 そのきっかけとなった認識は何だったのでしょうか。

小林 会社の業容が拡大し運送業と倉庫業がうまくマッチングして動き始めました。株式会社組織にして経営の責任体制を明確にし、物流を強調した社名にして経営方針を表現しました。平成3年1月の株式会社移行と社名変更です。

経営的に、物流業というのは、作る方に向かって必要品の製造を促し、販売の方角に向かって

売れ筋商品を示していくような、中間に立って情報提供ができる存在でありたいと思っています。双方を見ながら倉庫のストックを調整して、欠品の出ないような安定した物流量を確保することが必要です。

循環型物流の旗手として

坂寄 そして物流の対象も時代とともに変わってきていますね。

小林 平成7年には産業廃棄物収集運搬業の許可を取得して営業を開始しました。産廃物は保管してはいけないとされており、最終処理場まで直接運び、必ず自分で処理しないといけないので、しっかりした管理が必要です。各県単位の免許制なので、当社は北海道から九州までほぼ全県で取得しています。

近年は製品を運ぶ動脈物流とリサイクル等の静脈物流の双方に万全の態勢で臨んでいます。プラスチック容器の洗浄から不要になった産廃物の処理まで、循環型物流は当社が今後とも力を入れて取り組む重要な課題と思っています。

危険物/毒物などの特殊貨物の輸送・処理については県内で当社だけが持っている権利です。現スタッフが経験と技術を蓄積し、そのノウハウを充実させてきました。電気のトランスに使用しているPCBの処理などは安心・確実な管理レベルが評価される五光物流の信頼のシステムです。

坂寄 新時代の物流業に対して、社会の期待も大きいですね。

小林 物流業務の拡大のために、「脱物流」に挑戦したいと考えています。もはや運ぶだけの時代ではありません。原材料の調達物流から製造・保管・配送まで一括した生産の請負業務や環境リスクの管理・低減を推進し、

使用後の容器洗浄など周辺の付帯業務、上流と下流を見つめた倉庫と物流加工の業務を取り込んで、資源を活用し物流量を拡大していくことが肝要なのです。今物流業は面白い時代を迎えています。

茨城トラック協会会長へ就任

坂寄 茨城県トラック協会の会長ご就任はいつでしたか。生活スタイルは変わりましたか。

小林 3.11の東日本大震災から2ヵ月半後の平成23年5月30日に就任しました。

茨ト協の加入者は1407社で、組織率は50%に過ぎません。軽油税からの戻しをうまく使って、運輸事業振興交付金の配分や会費の負担等の課題に取り組み、今後加入者のメリットをいかに拡大していくかが課題です。会員数を拡大して業界の結束力を高め、意味のある業界の声を発信しながら組織率を高めて、零細な輸送業者を元気にしていないといけません。

週3~4日は水戸に出て、協会の仕事に携わっています。協会の会長は、10か所ほどの団体の顧問・理事に指名されていて、関係官庁への陳情もあり、なにかと出かけることが多いです。**坂寄** 物流業を取り巻く社会環境は整っていますか。

小林 北関東に位置する茨城県は、海に面して日立港、常陸那珂港、大洗港、鹿島港の4つの港を持ち、茨城空港と合わせて海と空からの物流基地になっています。そこへの輸送経路も常磐道・東北道から北関東道へのアクセスも可能となりました。圏央道（首都圏中央連絡自動車道）も物流にとって最も期待の大きな道路です。茨ト協としても期待に応えて各社の輸送力を高め、業界の地位向上に努力す



フォークリフトが活発に動く物流センター
ことをしますか。

る時だと思っています。

坂寄 茨ト協会長として、新年の思いはどんなことでしたか。

小林 会長が交代した初年度でもあり、平成24年は次のような課題を示しました。

- 1、業界の地位向上と社会貢献策
- 2、事故防止と環境対策
- 3、改正公益法人への対応と緊急物資輸送体系の確立
- 4、協会事業の再検討実施

震災の時、救援物資を被災地へ運んだトラックの果たした役割は大きかったですね。社会から高く評価され、運送業への認識の高まりを今こそ自覚する必要があります。确实、敏速に緊急輸送ができる燃料貯蔵と物資の保管庫など、震災の教訓を生かした防災拠点づくりと緊急用輸送体系は、忘れないうちに早めに手を打って策定しておきたいものです。

プロドライバー不足が懸念される昨今、優良ドライバーの教育養成施設、従業員のスキルアップを図る各種資格取得のための教育施設など、防災教育センターを作りたい。排ガスなどの環境問題にも積極的に取り組みたいと思っています。

造園の楽しみ

坂寄 ご多忙な毎日をお過ごしですが、息抜きにはどんな

小林 庭造りが趣味です。昭和48年ころ山から買ってきた石を庭に置いて、周辺に木を植えて育てたのが始まりでした。植木は正直ですよ。手入れをすると正直にちゃんと言うことを聞いてくれて翌年は思い通りの形が整います。樹木の手入れと人の教育とは同じだとつくづく思います。昨年5月までは休日の午前中はゴルフをして、午後は家内と一緒に剪定作業と庭掃除を日課とし、秋には落葉焚きが楽しみでした。協会長になってそれができなくなり、楽しみな時間が少なくなりました。

坂寄 人生訓としてどんな言葉がお好きですか。

小林 好きな言葉は「無一塵」です。掛け軸にあった言葉ですが、「ちりひとつなし」と読みます。いい言葉だなと思って座右の銘にしています。腹に何もありませんよ、ということでしょうか。世の中平和であってほしいものです。

坂寄 物流業は新しい時代を迎えているのですね。平成24年は復旧復興への期待を担って、五光物流(株)と茨ト協両会長職で存分にご活躍くださいますようにご祈念申し上げます。

聞き手は嘱託会報編集担当 坂寄賢治

平成23年11月30日(木)

「地震報道はどんなされたか」

株式会社茨城新聞社 代表取締役社長 小田部 卓氏



3月11日の東日本大震災で、印刷工場はスプリンクラーが破損してコンピューターを直撃し、震災当日から輪転機は稼動不能。編集センターは停電、初日は予備電源で対応も3月12、13日は予備電源切れで、紙面編集のコンピューター稼動不能。紙面編集も印刷も自社ではできず、4ページの新聞を3日間、8ページを一日だけ発行した。最初の2日間は災害協定を締結している宇都宮市内の下野新聞社で、紙面編集・印刷を行い、プレスセンターの電源回復後は同じく協定を結んでいた読売新聞東京本社の東京北工場で印刷した。印刷工場が復旧したのは4月16日だが、5月8日付までは20ページの新聞だった。通常は24ページだが、全面広告の出稿

がなくなったため減ページとなった。

高速道路は不通。一般道も亀裂が入り、土砂崩れ箇所も多く困難を極めた。印刷を栃木、東京で行ったため、販売店に届く時間をあらかじめ決めて逆算し、締め切り時間を決めた。販売店に届いても田舎ほど道路状態は悪く、読者に届くまでに通常の2倍以上の時間がかかった。

最初の2日間は、多くの読者が避難所に避難。結果的に、自宅と避難所に新聞を配達した。4ページの新聞を、3日間配達。東京紙と比べて見劣りすると思っていたが、震災翌日水戸以北地域では、東京紙が届いたエリアは少なく、通常通り新聞が配達されたのは茨城新聞だけだった。道路事情の悪化による

輸送困難が大きな理由。震災1週間が過ぎると燃料不足が深刻になり、輸送、配達に支障をきたすようになった。

取材記者自身も被災者。携帯はほとんど通じず、頼りは災害時対応の電話。支社、支局が現地から本社に情報を入れ、本社は県政、司法、運動、学芸各部の垣根を越えた取材本部を設置し、総力戦で取材。特に死亡やけが人をはじめ、公共交通、道路事情、電気、水道などライフラインの情報をきめ細かく集めた。

今回の震災で、茨城が被災地として東京のメディアに認知されるのは2週間ほど経過してから。テレビや東京紙は東北三県の報道にシフトし、茨城地域に居住する住民には、地域の細かい状況があまり伝わらなかった。結果的に、震災後の地域情報発信は、地元メディアの茨城新聞と茨城放送が量的に圧倒した。現ページで情報不足となった紙面をフォローしたのが、ツイッター。ツイッターをホームページに貼り付け、震災後、県庁記者クラブに常駐したメディア部長が行政に入った情報を流し続けた結果、フォロワーは3万5000件を超えた。

「鉄鋼業界の状況～鉄は成長産業か～」

住友金属工業株式会社鹿島製鉄所 副所長 木村 和弘氏



1. 鉄は生活の中の必需品

皆さんは鉄に対してどんなイメージをお持ちですか? 「社会基盤」、なかなか鋭いですね、私も会社に入る時に「なぜ鉄を志望したのですか?」と言われると、「産業の米」と言った覚えがあります。もう1つ聴きたいと思います。鉄は成長産業だと思いませんか? では、鉄はそれほど成長しないと思いませんか? 多いですね。鉄という漢字、皆さんこっちの“鉄”を書きますよね。これは金を失うと書きます。住友金属と来年10月に統合する“新日本製鉄”はこっちの“鐵”を使います。これはまさしく鉄は王なる哉です。鉄屋さんはこっちの“鐵”が好きです。鉄は色々な所で使われています。ビル、橋、船、車、家電、鉄道等々。我々の体の中にも、鉄はありますよ。ご存知でしょうか、ヘモグロビンは鉄で、これがなかったら貧血になってしまう。鉄は我々の生活の必需品なのです。

2. 鉄の用途で産業構造の変化が判る

鉄はどういう所に使われているか? バブル以前の特色は、いわゆる日本列島改造論で始まった建設ブームで建設用が大変多かった。それが政策変更になって公共土木工事をできるだけ絞

りましょうと、この比率が今や凄く下がってきています。家電用の使用量もここ10数年で大きく減少している。これは、円高によるお客様の海外移転の影響ですね。今は、日本の産業の中心の“自動車”向けの比率が凄く増えている。鉄鋼需要の変化は、産業構造の変化そのものです。日本の鉄鋼総消費量を見てみましょう。1979年が63百万t、89年で76百万t、ところが2009年は46百万tと激減している。皆さんから「鉄は成長する産業と思わない」という答えが多かった。まさしくその通り、このデータが物語っている。ただ、一方で生産量は1億t強、これは決して落ちていない。若干、右上がりの傾向。日本の鉄の消費は落ちていますが、生産は増えている。何故か? 答えは輸出。海外向けの需要が凄く増えているからです。また、国内向けの生産の中にも、間接的に輸出に回っている部分があります。例えば、日本の自動車の生産台数1,000万台の内、国内で売れるのが500万台、残りの500万台は輸出です。つまり、我々が作った鉄も国内メーカーに売っているが、最終は車になって輸出されている。こうした間接輸出は、ここ10年間で急速に増加しています。今は、鉄自体と鉄のお客さんが輸出する部分が64%となっています。それだけに、為替が鉄鋼需要に与える影響は小さくなっています。日本の産業構造そのものです。

3. 経済成長と人口が鉄の消費量を決める

鉄の消費は何にリンクするか、2つあります。1つは経済成長。国民1人当たりのGDPが上がるにつれて、1人当たりの鉄の消費量が上がる。何故かわかりますか? 経済成長はインフラ整備から始まります。例えば中国、今の中国はかなり成長してしまいましたが、最初に道路を作る、次に建物を作り、橋を作る。こういう所には鉄をもの凄く使うところが、ある期間を過ぎると消費のメインがインフラ整備から耐久消費財に変わり、品質要求は厳しくなりますが使用量は鈍化します。それが今の日本やアメリカです。もう1つは人口です。人口によって鉄の消費量は決まります。中国は13億人、1人の消費量が100kg増加すると1億3,000万t。この数字は日本の生産量を上回ります。世界の鉄の生産量の推移を見ると1950年に2億t、70年6億t、ここから8億tになるのに27年かかり、その後中国の成長があり、次の7年間で、8億tから10億t。更に次の2年間で12億tに増えた。これは、まさしく中国の影響が大きい。今後も新興国を主体に経済は成長し、人口も増加します。今、世界で67億の人がいます。大体鉄は12億t使っているの、1人当たり200kgです。40年後には世界の人口は90億人強と言われているので、1人300~400kgの鉄を使うと、鉄の生産量は30億t以上になります。このように経済成長と人口の掛け算で鉄の消費量が決まるため、世界全体で見ると、鉄は凄い成長産業と言えます。

平成23年11月2日(水)

中小企業の強みを磨く

株式会社大塚製作所 代表取締役社長 根岸孝雄氏

中小企業の強みは、“フットワーク”と“スピード”である。その強みは常に磨いておかないといけない。当社は「良いものを安く、早く」をモットーに、営業のスピードアップとサービスの向上を図っている。例えば、全てを自社で対応することにはこだわらず、自社でできない部分をお手伝いしてくれるパートナーと組むことで納期を早める。また、技術は年々革新し、時代はどんどん流れていくため、より良い設備への更新は不可欠である。おおよそ年間1台、新しい機械を購入し、スピードアッ

プ、精度の追求を目指している。

企業は人で成り立つと言われるが、経営者の重要な仕事は従業員のやる気を高めることである。そのためには、コミュニケーションは大切な要素である。私は毎朝、全員でラジオ体操してから朝礼を行い、工場の中を一周りする。その時に「おーい、元気か?」「昨日はどうした?」となるべく声をかけるようにしている。また、社長室には極力入らず、食堂で皆と同じお弁当を食べている。



また、社員旅行は毎年、ボウリング大会やバーベキューなど親睦を深めるイベントも継続している。企業は人で成り立ち、従業員の顔が一人一人見えて仲間意識が強まることこそ中小企業の強みに繋がると信じているからである。

根岸氏には昨年度の地域連携論にご協力いただいております。その模様は会報2011年1月号に掲載しております。

支部だより

F E B . 2 0 1 2

Branch office report

水戸地区支部

第11回営業マネジャーセミナーを開催 部下育成力の高め方について学ぶ

水戸地区支部（支部長 幡谷浩史氏 茨城トヨタ自動車(株)代表取締役会長）は、1月19日(木)大洗パークホテルにおいて、今回で11回目となる営業マネジャーセミナーを開催した。

講師に(株)ビジネスラポール代表取締役の鈴木文織氏（心理学・医学博士）をお招きした。

今回のテーマは、最近の営業担当者が担当案件が増える一方で、商談の期間が短くなるなど厳しい局面に立たされており、新人や若手には先輩から学ぶという時間が激減しているケースが見受けられることから新たに

テーマを変更。新テーマは「部下育成力の高め方～お客さまの本音を引き出し、ニーズを掴む部下の育て方～」と題し、講義とグループディスカッションによる内容で開催。

当日の午前の部では、部下の“強み”や“持ち味”を引出すアドバイスや指導などのコーチングスキルなどについて学んだ。

午後の部では「部下から“好かれる工夫、頼られる工夫、支える工夫”」「日頃仕事をすることで大切（大事）にしていること」などのテーマを設け、グループ別にディスカッションを

行い意見集約し、グループごとに発表した。

参加者からのアンケートでは「人の求めているものを人が気づき、人が売り込んでいく。人間力を向上させることが営業力を向上させていく近道であると思いました。一緒に“食べる”“働く”“話す”ことが大事だということに、単純であるけれども深いと気づきました」などの感想が寄せられた。

労働企画委員会

23年度事業の進捗状況報告、および24年度事業計画について検討

労働企画委員会（委員長 稲垣直人氏（株）日立製作所電力システム社日立事業所副所長）は、1月19日（木）、経営者協会会議室において第2回委員会を開催した。

主な報告・協議事項は、①23年度労働関係事業の進捗状況について、②連合茨城との定期懇談会への対応について、③求人（就職）支援サイトの進捗状況について、④「若手人事労務総務担当者のための勉強会」活動報告について、⑤24年度労働関係事業計画についてで、あった。

はじめに稲垣委員長が「今年は企業経営にとってコストアップに繋がるような要因が散見される。電力の値上げ、社会保障費の負担増等にいかに対応していくかが今年の大きなテーマとなると思われる」と挨拶をされた。

主要議題についての協議は以下の通りであった。

【23年度労働関係事業の進捗状況について】

○顧問弁護士、人事労務相談室への相談件数は、広報活動を強化することで増加する

と思われる。労働問題の相談窓口が経営者協会にあることを知らない企業も多いのではないかと。[〇〇〇のような相談が寄せられた]といった相談内容を広報すれば、同じような課題を抱えた会員からも相談が寄せられると思われる。

○基本的に事務局対応となる人事労務相談室については、非会員にも広く相談窓口として広報してはどうか。

協会の労働問題に対する対応力を高めるための取り組みを更に検討することとなった。

【「若手人事労務総務担当者のための勉強会」活動報告について】

○勉強会に参加しているメン



バーはいずれ課長職、部長職になる可能性が高いので、若手の時代に他社と交流を深めることは大切な経験だと思われる。次年度以降も継続すること望む。

○研修内容にケーススタディを用いることも考えられる。例えば、メンタルヘルス不全者の職場復帰についてなど。次年度も継続して勉強会を実施することとなった。

【24年度労働関係事業計画について】

県内における労働問題が僅かながら増加傾向であることを踏まえて、労使関係の安定に資する研修会・セミナーを開催することとなった。

第3回若手人事労務総務担当者のための勉強会を開催

同委員会は1月16日（月）、経営者協会会議室において「若手人事労務総務担当者のための勉強会」の第3回会合を開催した。

本勉強会は、若手の人事労務総務担当者の相互研鑽、仲間づくりのためのグループである。日立製作所日立事業所をはじめ

とする業種・規模の異なる企業から、20代後半～40代前半までの人事労務総務担当者18名がメンバーとなり、会の議論を深めるため常磐短期大学教授の安田尚道氏にアドバイザーをお務め頂いている。

第3回会合となる今回は、メ

ンバーが「現在自分が抱えている仕事の悩みについて」15分程度の発表を行い、発表内容について議論を深めた。

今回の発表者は、(株)カスミ三輪さん、キヤノン(株)坪田さん、関彰商事(株)渡邊さん、(株)小松製作所入江さん、(学)常磐大

学橋本さん、日立電線(株)金さんであった。

発表の中では、若手の社員の中に上位職（管理職）になることを嫌う傾向がみられることが課題として提起され、メンバーによるディスカッションにおいて、「上位職（管理職）が生き生きとビジョンを持って働いている姿を若手社員に見せられて

いないことが問題ではないか」、「管理職にあがっても、求められる責任に見合うだけの待遇をな

かなか提示できない経営環境にあることが根底にあるのではないか」といった活発な議論がな



された。

次回会合は3月に予定されている。

県内4大学において学内企業説明会を開催

同委員会が主管している採用支援事業「就職MAP」

(<https://www.shumap.jp/>)は、県内4大学において現4年生向け（2012年3月卒業予定者）の学内企業説明会を開催した。

12月6日（火）茨城キリスト教大学（参加企業9社）、12月9日（金）常磐大学（参加企業13社）、12月16日（金）流通経済大学（参加企業11社）、1月11日（水）茨城大学（参加企業19社）において実施した。



各大学とも3月の卒業を控えて、就職意欲の高い学生が多数参加した企業説明会であった。参加企業数は、昨年の実績を全ての大学で超える結果となった。

参加した企業の感想としては「県内の4つの大学で企業説明

会をできるこの事業は、自社が求める大学の学生に直接PRすることができるので、大変有意義なものであった。これまで

で参加した合同の企業説明会では、求める大学の学生に集中して時間を割くことはできなかった。採用したい学生が数名いたので、これからじっくりと当社のことを理解してもらいたい」といった声があった。

青年経営研究会

水戸芸術館と地域のかかわりを学ぶ 新年交流会を開催

青年経営研究会（会長 幡谷史朗氏 茨城トヨタ自動車(株)代表取締役社長）は、1月20日(金)、北茨城市の五浦観光ホテルにおいて「新年交流会」を開催した。

当日は、最初に第4回役員会を開催し、「創立30周年記念式典」や「平成24年度総会」について検討を行った。

続いて、水戸芸術館現代美術センター芸術監督の浅井俊裕氏から、「現代美術と地域とのかかわり」と題し、箱物を建てた後の運営が問われる芸術館につ

いて、様々なプロジェクトを開催することにより深まる地域とのかかわりについてお話いただいた。

同氏は、「これから芸術館はコミュニケーションの文化的なハブを目指し、アーティストやスタッフとかかわって、地域の方々に芸術館で遊ぶ方法を提案したい。オープン当初の1990年頃は現代美術の企画のみでも注目



されたが、今は全国で行われているので他の施設との差別化が必要になっている。20年間で生まれたコミュニケーションを有効に活用し、顔の見える人とのコミュニケーション型の企画を重視したい」と強調した。

ハンディがある人が職場で活躍できるように ダイバーシティ：人的多様性への取り組み

茨城NPOセンター・コモンズ 常務理事 横田 能洋

SR (Social Responsibility:社会的責任) は企業経営においても重要視されていますが、1社だけで解決できることと地域での連携がなければ解決困難なことがあります。コモンズでは、企業、労働団体、NPO、行政などの連携による課題解決のモデルづくりに取り組んでいます。それがフードバンクの仕組みづくりであり、定住外国人の職域開拓です。

今コモンズでは、日本に定住を希望している主に南米出身の外国籍の方々を対象にした県のヘルパー2級講座を運営しています。2年前から、茨城県との協働で常総市に外国人就労就学サポートセンターを開設し、日々就労相談を行う中で、製造業以外の就職先を増やしたいと考えたからです。しかし、この講座の実現までの道のりは険しいものでした。就職先となる介護施設は慢性的な人材不足が課題になっており、施設側も定住資格をもつ外国籍の人々の雇用に関心を示してくれましたが、いざ面接に臨むと日本語の読み書きが障害になりました。いわゆるデカセギで来日した日系ブラジル人の多くは、日本語を学ぶ機会が殆どなく、20年日本で暮

らしていても日本語の読み書きができない人が多くいます。そこで、ブラジル人の採用実績のある福祉施設を全国で探し、三重や静岡の施設を見学し、漢字の読み書きができなくても、職場で配慮することで十分に活躍できることを確認し、茨城の老人福祉施設協議会の皆さんに伝えました。昨秋には同会と共に外国人介護就労に関するフォーラムをひらき、三重の介護施設の経験を直にきく機会を持ちました。業界へのアピールにより就職先の見方も徐々に変わり、外国人受け入れの可能性が広がりました。

次は、外国人に対応した介護研修のプログラムづくりです。これは福祉施設や福祉資格をもつ人、NPO、社協、そして職業能力開発に係る県行政の方々の協力によって具体化できましたが、みな初めての試みに快く協力してくれました。

3つ目のチャレンジが、受講生の確保です。潜在的には希望者はいると思いましたが、製造業しか経験がない外国籍の方に、日本人でも敬遠しがちな介護の仕事の可能性をどう伝えるかが大変でした。何度も説明会をひらき、団地をまわりPRに努め

ました。本講座の前には介護で使う言葉を学ぶプレ講座も行いました。こうした苦勞の末に、今、ブラジル、ペルー、タイ、フィリピンと様々な国籍の受講生11名が週5日、センターで学んでいます。毎日2時間以上かけて通う人がいたり、皆、経済的にギリギリなところで頑張っています。先日、施設見学に行った際、明るい性格で高齢者に心を開いて接していたと施設の方にも評価していただきました。受講生のもつ可能性を引き出し、言葉のハンディがあっても働ける職域を増やしていくこと、こうしたことにチャレンジするには、多くの協力がいらいます。それをコーディネートするのがNPOの仕事だと思えます。

今回のヘルパー講座受講生が介護施設に就職し活躍できれば、後に続く人も増えるでしょうし、茨城の介護業界にも貢献できると考えています。異質性ゆえに排除されがちな人々も、ハンディに配慮したトレーニングの機会をつくったり、就職先と支援組織が連携することで、貴重な人財になりえるのです。外国人雇用に関してぜひ、企業とNPOの連携を深めていきたいと思えます。

特許を取って、闘う特許活動を推進してみませんか

“こちら特許部”

日峰^{にっぽう}国際特許事務所

弁理士 高田 幸彦

質問!

A社は圧延機製造メーカーであり、特に特殊金属を圧延する圧延機について独自の技術を有していて、国内ユーザーに納品するばかりでなく、海外ユーザーにも輸出しています。

この圧延機製造メーカーの社長さんから、新しいアイデアの採用による新型圧延機を製造・販売によって落ちてきたシェア



電機部品製造会社の社長さん

特許の網を張りたい。どうすれば、特許の網を張れるのか。新製品ビジネスを、特許網の活用で成功させたい

の回復を図りたい、そして技術の優位性だけでは世界市場で勝てないので、知的財産やノウハウを社内に確立して“攻め”と

“守り”の両面、特に“攻め”の戦略を構築したいとの相談がありました。

Answer

闘う特許活動を推進して特許網を構築してみませんか。

“矛盾”という言葉がありますが、闘う特許活動では、特許取得方針を“矛”に、すなわち“攻め”に重点を置きます。

ポイントは3つあります。

1) 経営者主導で推進する
知財担当に一任して「よ

きにはからえ」ではうまくいきません。

2) 闘う相手を想定し、知財権取得、確保を行う

少なくとも5件の特許取得が求められます。

3) 他社製品情報を監視する

常に競合メーカーの製品情報を監視し、特許侵害されていないか、特許出願の

クレーム記載は十分かのチェック、メンテナンスをすることを要します。



知財博士

【弁理士よりワンポイント】

特許網の基本構成

製品	発明1	発明2	発明3
技術1				
技術2				
技術3				
⋮				

特許の網を張ろう!



○経営者主導で推進する

研究開発にリンクして、またビジネスにリンクしてビジネスが有利になるように知財を活用しようとするのですから、経営者主導で推進されることを要します。経営者から

新製品についてどのような特許が取得されるべきで、どのようなビジネスの場で活用されるのか常日頃から説明されることが求められます。

○活用相手を想定し、知財権取得、確保を行う、複数の特許によって特許網を構築する

- 基本特許を中心にしてその周辺特許であって、競合メーカーを見据えての特許を取得しましょう。基本特許は新しいアイデアに基づく特許ということになります。ユーザーが当然に実施することになる案及び競合者が当然に実施せざるを得ない案は技術程度が低いと思って特許を取得しましょう。

顧客の使用方法の特許、装置を組み合わせたシステム構成の特許、制御特許を取り、価格第一の安価にすることの出来る特許を取りましょう。

- ・ 実用新案、意匠についても権利を取得しましょう。
- ・ ネーミングを考え、商標登録しましょう。
- ・ どのようなノウハウが考案されたのかを明確にし、整理しましょう。
- ・ 中国が市場になるようなときには、投資し、一連の特許を取得しましょう。

○他社製品情報を重視し、監視する

競合メーカーが発表する技術文献、顧客へのPR資料及び特許公報を収集し、競合メーカー製品をイメージングして図面化してみましょ。

これで闘えるぞ！

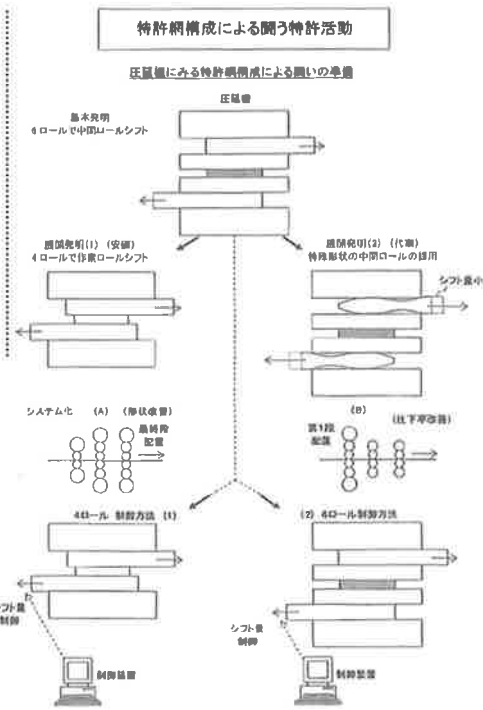


図面化された製品を、自社取得の特許、特許出願クレームと比較して、特許によるカバー状況を最新に把握してみる。分割出願を活用してみる。

これらの活動を通じて、ビジネスに役立つ知財を確保することができます。

○闘う特許活動を推進することによるメリット

1. 受注の増大
取得した知財の活用を通して、虎の子技術の独占化を図り、これによって他社の参入を阻止することで受注の増大を図ることができます。
2. 特許ロイヤルティ収入
他社に通常実施権を許諾することによって、特許ロイヤルティ



収入を得ることができます。

特許ロイヤルティ率は製品状況、競合状況、他社特許取得状況によって異なりますが、闘う特許活動の推進によって取得した一連の権利で高めに設定できることでしょう。

これらのメリットが得られることが最大の効果です。この闘う特許活動を推進することによって、事業に知財活用の仕方を学ぶことができ、以後の経営に知財が確実に生かされていくこととなります。



競合メーカーの社長さん

無料発明・特許相談会

主催 (社) 茨城県経営者協会

派遣相談員：弁理士 高田幸彦氏

1964年(株)日立製作所入社、特許部配属。1970年弁理士試験合格、弁理士登録。1977年アメリカ、カナダの特許事務所において実務研修を行う。1988年同社知的財産権本部特許第一部長。1994年日峯国際特許事務所設立、現在に至る。

相談方法 : 事務局(後藤)までご連絡下さい。相談は無料です。
期間 : 2011. 10. 1~2012. 3. 31

知財博士 kawano-Fotolia.com
質問者・弁理士 Kamiya Ichiro-Fotolia.com
その他 イラスト AC

セミナー名	日時	テーマ	講師・内容	会場
人事労務 セミナー	2月27日(月) 14:00～17:00 4,000円	「経営幹部・管理職のための 職場の労務問題への対応 ～現場での初動のポイント～」	丸尾法律事務所 弁護士 丸尾 拓養氏	ホテル クリスタル パレス
経営研究会	2月29日(水) 14:00～16:00 2,000円	「はやぶさ」奇跡の生還 日本の閉塞を打破する 「はやぶさ」式思考法	はやぶさ元プロジェクト マネージャ 川口 淳一郎氏	茨城県産業 会館 大会議室

問合せ 社団法人 茨城県経営者協会
 〒310-0801 水戸市桜川2丁目2番35号 茨城県産業会館11階
 TEL 029-221-5301 FAX 029-224-1109
 ホームページ <http://www.ikk.or.jp> Eメール info@ikk.or.jp

慶事のお知らせ

平成23年度 茨城県子育て応援企業表彰

【仕事と子育て両立支援部門】

最優秀賞 キヤノン(株)取手事業所 (取手市)

【子育て家庭応援部門】

最優秀賞 いばらきコープ生活協同組合 (小美玉市)

茨城日産自動車(株) (水戸市)