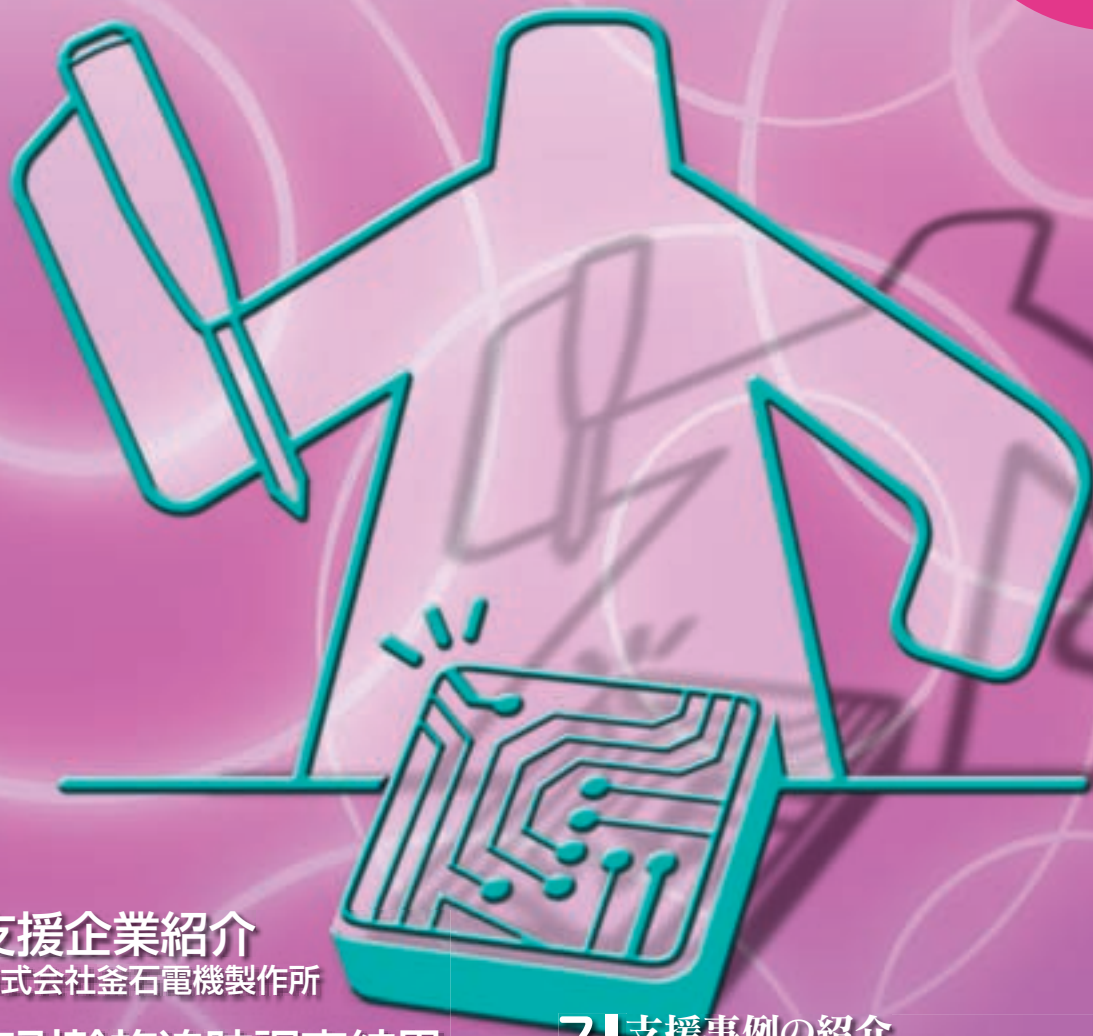


産業情報いわて

【月刊】
平成19年10月10日
2007. OCT
Vol. **67**



2 | 支援企業紹介
株式会社釜石電機製作所

4 | 取引斡旋追跡調査結果

6 | 第3回いわてビジネスプラン
グランプリ2007

7 | 支援事例の紹介
株式会社長根商店(洋野町)

8 | 誌上de展示会
株式会社小山製麺 山ごぼっぱ蕎麦



日本の国際競争力の強化と地域の活性化に向けて、地域の潜在能力を
新事業・新産業へとつなげていくクラスタープロジェクト。
国・地域・大学・企業等の連携による、クラスターの成果がここに集結。

テクノフェア(展示会)

11.28水 ~ 11.30金 10:00 ~ 17:00
(最終日は16:30)

全国から最先端のビジネス&技術・シーズが一堂に集結。ビジネス・チャンスが
ここにありです! 160を超える出展ブース/ビジネスシーズ発表会を毎日開催

会 場 東京ビッグサイト 東5ホール
問合せ クラスタージャパンテクノフェア事務局
TEL.03-5644-7221 (日刊工業新聞社)

いわて産業振興センターも「いわて」発高付加価値コバルト合金の事業化推進
研究開発の成果としてNiフリーCo-Cr-Mo生体材料を展示します。

シンポジウム

11.28水 10:30 ~ 17:00

クラスターの成功事例を紹介し、クラスタープロジェクトの今後の展開・推進
方策について議論します。クラスターの成果を実感できるシンポジウムです。

会 場 東京ビッグサイト 会議棟1FレセプションホールB
問合せ クラスタージャパン事務局
TEL.03-3518-8964 (財)日本立地センター)

主催: 文部科学省・経済産業省 共催: 内閣府

企業のチャレンジを支援します まずは気軽に総合相談窓口

●株式会社 釜石電機製作所

得意技術の溶射法を生かし 光触媒の効果を最大限に 引き出す製品を開発

介護老人を抱える家庭や老人医療施設での臭気、さらには住宅地に隣接する畜舎などから発生する臭気問題など、臭いに関する環境問題が話題になって久しい。釜石電機製作所では画期的な消臭衛生装置を開発し、多方面から注目を集めている。

平成18年度経済産業省新連携事業に認定

平成8年に悪臭防止法が改正され、悪臭の発生源である事業者に対し、市町村は改善勧告・改善命令を行うことができるようになり、罰則規定も設けられた。農業県であり、牛舎、豚舎、鶏舎などの臭いにも比較のおおらかだった岩手県内でも、環境保全や悪臭防止行政における臭気対策などの観点から、臭気低減への取り組みが進められている。

このような社会的要請を受け、釜石市の釜石電機製作所はこのほど、消臭・脱臭・抗菌効果を高める新技術・新製品を開発した。これは昭和24年の創業以来、同社が培ってきた「溶射法」の技術を活用した「酸化チタンをコーティングした光触媒消臭抗菌装置」。画期的なこの技術を生かした「光触媒式畜舎空気浄化システム」は平成18年度経済産業省新連携事業に認定された。

同社の佐藤一彦社長は「現在は酪農農家、豚舎、鶏舎、動物病院、養護老人の在宅住宅などに試験設置しながら、成果・効果のデータ取りを継続しているところです。モニターの結果は予想以上の効果がでています」と、商品化・事業化への自信を深めている。

ところで酸化チタンとはどのようなもので、光触媒によってどんな効果を発揮するのだろうか。チタンは自然界にある金紅石・チタン鉄鋼などに含まれる銀白色の金属。これが酸化した「酸化チタン＝二酸化チタン（TiO₂）」は、人体に影響がないと考えられ、その粉末は白色顔料とし



代表取締役
佐藤 一彦氏

●企業概要

設立 昭和24年7月
代表者 代表取締役 佐藤一彦
所在地 本社・第1工場／釜石市甲子町9-171-4
事務所・第2工場／釜石市甲子町9-171-10
電話 0193-21-1751（事務所）
資本金 2,000万円
従業員数 22名
業務内容 電機・機械器具の製作・修理並びに販売。溶射加工・コイル製作・電機工事・機械器具設置工事など
U R L <http://www.e-kamaden.co.jp>

●沿革

昭和24年 釜石電機製作所として設立。富士製鐵釜石製鐵所・日鉄鉱業釜石工業所の協力会社として電動機・発電機等の電機機械・機器の修理並びにメンテナンスに携わる。
平成6年 甲子町に工場を新築し従来の業務に加え「表面処理技術」として「溶射システム」を導入
平成8年 中小企業創造法の認定を受ける
平成15年 中小企業経営革新支援の承認を得る
平成18年 東北経済局「新連携事業」の認定を受ける

て化粧品や塗料・絵の具などに使用され、ホワイトチョコレートなど食品の着色料などにも利用されているという。しかも紫外線があたると、大腸菌を殺したり、ホルムアルデヒドなどを分解し、脱臭や防カビなどの抗菌効果を発揮する「光触媒効果」があることが分かった。これは、空気中の臭いの成分（有機物）を無害の二酸化炭素と水に分解してしまうという機能で、昭和42年に東京大学の藤島昭教授（当時）らに発見された。

「溶射」で酸化チタンの機能を 100%引き出す

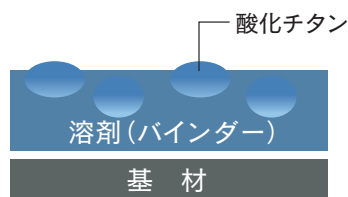
釜石電機製作所が、この酸化チタンの光触媒技術に取り組んだのは平成11年のことだった。当時のいきさつを、佐藤社長は次のように話す。

「弊社はそもそも、新日鉄釜石製鐵所さんや日鉄鉱業釜石工業所さんの協力会社として回転機関係のメンテや整備などを主力としていましたが、新しい展開を模索しているときに、当時岩手県工業技術センター参与の大森明先生（現大阪大学名誉教授）から『酸化チタンの光触媒をやってみたら』と

〈開発した技術の特徴〉



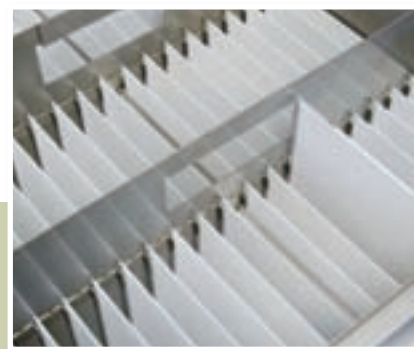
〈従来の技術の特徴〉



従来の技術では、酸化チタンが溶剤（バインダー）に埋もれてしまっていたが（図右）、金石電機製作所が開発した溶射法により酸化チタンコーティングでは、酸化チタンが基材の表面にすべて露出しているため効果が高い



光触媒特性に優れたTiO₂（アナターゼ型）溶射加工の様子



酪農農家に設置された装置。従来、子牛は自分の排泄物による高い臭気（アンモニア臭等）や細菌感染などにより体調を崩したり、病気になったりすることも多かったが、新鮮な空気の循環を促すこの装置の設置以来、健康に発育するようになった。同農家では通常生後2カ月で65～70kgに成長していたが、装置設置以来1カ月強で同体重に達した。さらには受精卵の着床率も、従来の4～6割程度が10割に達した

装置の中には、写真のような光触媒フィルター・プレートが入っている。ファンを使って臭気にあてることによって効果を発揮する。抗菌機能もあるので食品製造業での利用も期待される

すすめられたのです」

佐藤社長は最初、酸化チタンも光触媒も知らなかったが、勉強をすすめていくうちに将来的にますます社会的ニーズが高まっていく技術だと確信を抱いた。さらにリサーチを続けていくと、たしかにデータの、素晴らしい機能を持っているが、意外にも先行メーカーの製品の中には必ずしも「ああ、光触媒か」という程度のあまりいい評価を得ていないものが多かった。佐藤社長は不思議に思い、その理由を調べてみると、酸化チタンの機能を最大限に発揮する技術が確立されていないことが分かった。

「他社さんの製品の中には、酸化チタンを溶剤などで基材にコーティングしているものがあった。これでは、酸化チタンが溶剤などに埋もれてしまい、チタンの一部分しか表面にあらわれない。そのため効果が十分に発揮されないわけです。」

「溶射」の技術で酸化チタンの機能を100パーセント発揮する方法を、岩手県工業技術センターの担当者と共にさまざまな実験を繰り返し試行錯誤の末、特許取得に至った。

いわて産業振興センターの助言で道をひらく

溶射とは、コーティング材料（金属・セラミック・プラスチック等）を加熱して溶融・軟化させて微粒子にし、被膜対象物（鉄材・

壁・木材・プラスチック等）の表面に噴射衝突させて、被膜を形成するコーティング（表面処理）技術の一種である。実は、溶射は同社の得意技術であった。新日鉄金石製鉄所の協力会社時代、回転機器のシャフトなどの磨耗を防いだり寿命を引き延ばすための基本的な技術だった。同社はこの得意技術を使って、酸化チタンを、ステンレス材等の金属材料やFRP材（強化プラスチック）などにもコーティングする技術を県工業技術センターと共に開発、特許申請を行ったのである（＝溶射法による二酸化チタンの固定化技術の確立）。

佐藤社長はこの間、光触媒の研究を進める一方で、いわて産業振興センターの総合相談窓口を通じ、「経営革新」の担当者を紹介され、アドバイスを得ながら平成15年に「中小企業経営革新支援」の承認を得た。佐藤社長は、「気軽に相談できるといっても、最初は、敷居が高いのではないかとイメージがありました。しかし、光触媒をなんとかしていきたいという気持ちを話すと、親身になって話を聞いてくれ、こういうこともあるよと、いろいろアイデアや情報を提供してくれ、モニターになってくれる人も紹介していただきました」と振り返る。

現在、同社はいわて産業振興センターの担当者と共に「光触媒フィルター」「光触媒コーティング板」を活用した商品開発、販売価格、販路拡大、宣伝等の戦略作業を進めている。

3年間の斡旋額 41億円 依存先 関東以南 51%

いわて産業振興センター（以下、センター）では、県内機械金属加工等の中小企業を対象に受注の安定確保を目的として、各業界の製品メーカーに対し発注動向調査等を行い仕事の掘り起こしを行っています。

各メーカーから寄せられた案件に対し、県内中小企業のデータを検索しあっせんを行っています。今回の調査は、平成 16・17・18 年度に取引成約受注した県内中小企業を対象にその受注状況について追跡調査したものです。

この結果は、今後の取引あっせん業務の更なるサービスの向上の資料とするほか、新たな受注を機会にセンターの総合的中小企業支援業務のツールを活用して中小企業の経営力の向上を支援するための資料として活用する予定です。以下、その結果の概要を紹介します。

1 取引成約件数について

平成 16 年度から 18 年度までの 3 年間で見ると、年々件数が増えてきている。景況にも左右されるが当センターが取引成約件数拡大に努めた結果が出ている。（図 -1）

2 初年度取引成約金額について

初年度取引成約金額の累計は、平成 16 年度が 4 億円台（1 件当たり平均取引金額 7,686 千円）、17 年度が 6 億円台（同 10,481 千円）、18 年度は、3 億円台（同 5,754 千円）と年度によりバラツキがみられるものの、件数は着実に伸びており、県内中小企業の営業活動に貢献しているものと考えられる。（図 -2）

3 取引のきっかけについて

「受発注窓口相談」が 122 件で 66%と最も多く、ついで「北上商談会」が 29 件で 15%、「3 県商談会」が 27 件で 14%と続いている。

発注開拓、受発注あっせん情報、見積依頼等の手段による「受発注窓口相談」をのぞくと、「北上・3 県両商談会」が 56 件で、29%となり、「商談会」が取引成約のきっかけ作りとして、有効な手段となっていることが窺われる。

（図 -3）

4 発注企業の所在地について

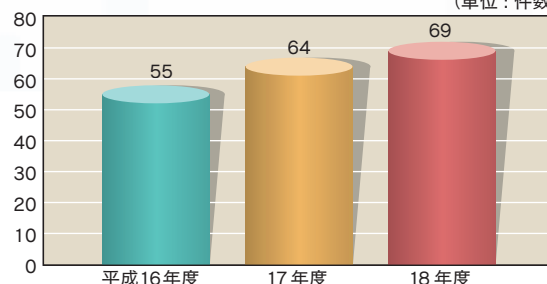
「関東以南」が 96 件で 51%と圧倒的に多く、ついで「県内」が 51 件で 27%、「東北」が 41 件で 22%と続いている。

このことから、県内企業にとって、県外発注企業からの受注が大きなウェイトを占めていることが窺われる。

（図 -4）

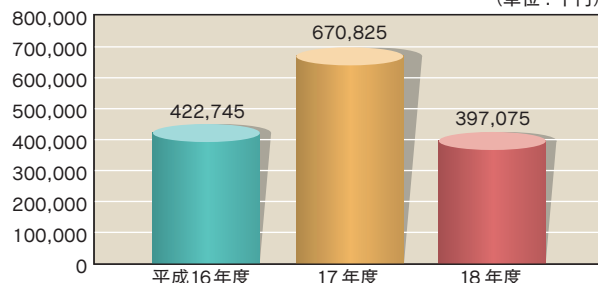
● 図-1 平成16年度～18年度 取引成約件数

（単位：件数）

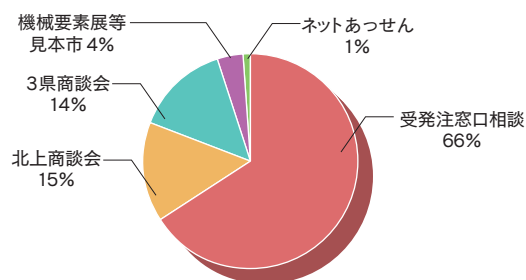


● 図-2 平成16年度～18年度 初年度取引成約金額

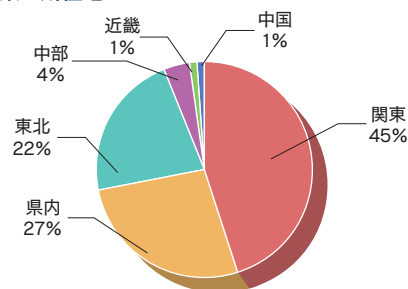
（単位：千円）



● 図-3 取引のきっかけ



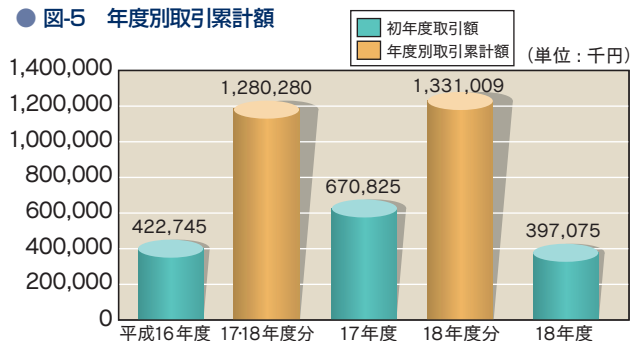
● 図-4 発注企業の所在地



5 年度別取引累計額について

平成16年度から18年度までの3年間の取引累計額は、41億円にのぼり、センターのあっせんによるその後の取引額すべてが報告されていない現状からすると、県内中小企業への貢献がかなり高いものと考えられる。(図-5)

● 図-5 年度別取引累計額

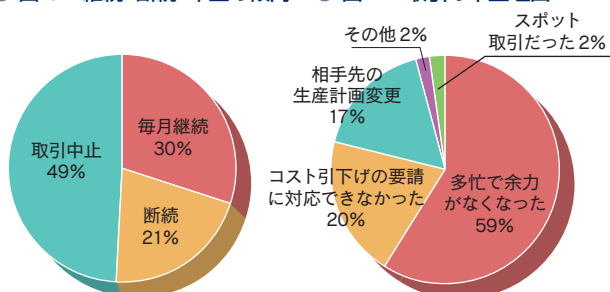


6 成約した後の、継続・断続・中止について

成約した188件中、継続・断続で取引中としている企業が95件(51%)で今後の取引拡大が期待される。一方、取引中止が93件(49%)と半数弱を占め、取引中止の理由としては、受注側の事情による「多忙で余力がなくなった」が54件(59%)、「コスト引下げの要請に対応できなかった」が19件(20%)、発注側の事情による「相手先の生産計画の変更」が16件(17%)となっている。(図-6および7)

● 図-6 継続・断続・中止の傾向

● 図-7 取引の中止理由

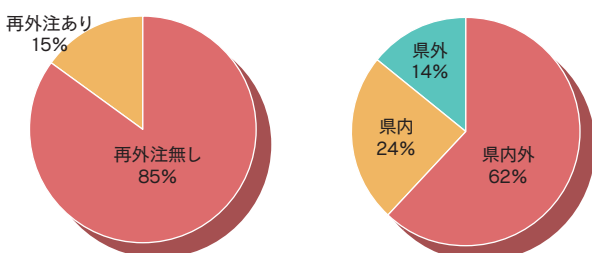


7 再外注の有無(波及効果)および再外注先

「再外注あり」が成約件数188件中29件で全体の15%と少ないものの、再外注先を「県内」および「県内外」としている企業が86%で、そのほとんどが県内中小企業への再外注となっており、波及効果が決して小さくないと考えられる。(図-8および9)

● 図-8 波及効果

● 図-9 再外注先

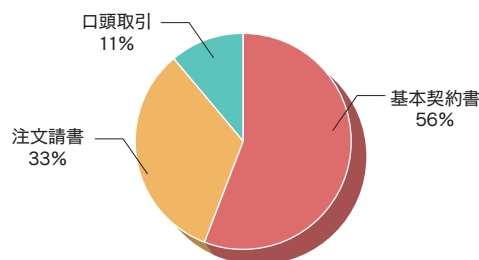


8 契約状況について

成約した188件のうち、「基本契約書」または「注文請書」を取り交わしているが167件で89%を占めており、トラブルの発生原因となりやすい「口頭取引」は21件で11%となっている。

因みに下請代金支払遅延等防止法では発注企業に対し、「書面の交付」を義務付けている。(図-10)

● 図-10 契約状況



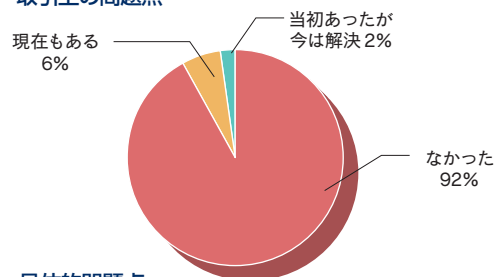
9 取引上の問題点について

成約した188件のうち、「問題がなかった」が174件で92%と大部分を占めており、「現在も問題がある」が、11件で6%となっている。

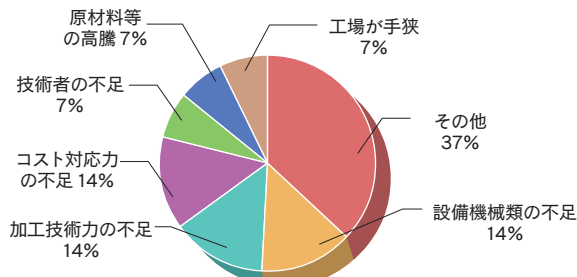
この「現在もある」の具体的問題点を見ると、「加工技術力の不足」「コスト対応力の不足」等があげられている。(図-11および12)

調査結果概要は、以上の内容で県内中小企業がいかに県外発注企業に依存しているかがご理解いただけたかと存じます。また、多くの産業が海外に向いている今、新たな取引先を確保する事が事業の存続と経営革新を図る時に、特に岩手県の中小企業にとって重要な課題であると認識しております。また、今回の調査では、取引中止になったことの原因として潜在的な問題が技術によらず多々あるものと推察されます。是非、今の課題を取引相談のみならずセンターに投げ掛けて頂き各種支援事業を活用し解決を図っていただきたいと思います。

● 図-11 取引上の問題点



● 図-12 具体的問題点



IWATE Business Plan Grandprix

第3回 いわてビジネスプラングランプリ2007



■ ビジネスプラン発表・公開審査講演会 ■ グランプリ受賞祝賀会 (交流会)

11/15 (木)

会場: 盛岡市・ホテルメトロポリタン盛岡 NEW WING 4階

ビジネスプラン発表・公開審査
グランプリ受賞祝賀会(交流会)

午後1時から午後5時30分 (入場無料)
午後5時30分から ※希望者のみ(会費4,000円)

主 催 財団法人いわて産業振興センター

共 催 いわて起業家サポーターネットワーク会議構成機関

岩手県、岩手県商工会議所連合会、岩手県商工会連合会、岩手県中小企業団体中央会、国立大学法人岩手大学地域連携センター、公立大学法人岩手県立大学地域連携研究センター、フューチャーベンチャーキャピタル(株)

《事業プラン発表者》(五十音順)

【スタートアップ部門】

事業 者 名	岩手インフォメーション・テクノロジー株式会社
事業プラン名	環境系ソリューション開発。一電子マニフェストASPシステムの開発ー
事業概要	
自社データセンターを利用し、電子マニフェストASPシステムとモバイル機器(携帯・デジタコ・PDA等)の組み込み開発など環境系ソリューションの開発。	

事業 者 名	株式会社オーエンス
事業プラン名	マルチポイント型電極によるオゾン処理装置の開発、製造、販売。
事業概要	
小型軽量、可搬、低消費電力のマルチポイント電極を搭載したオゾン発生器を製品化し、これに応用したオゾン処理装置を開発、製造、販売。	

事業 者 名	プロジェクトキバ
事業プラン名	岩手オリジナルヒーロープロジェクト。
事業概要	
本格的オリジナルヒーロー不在の岩手県から、当プロジェクトで制作した「マブリット・キバ」を全国に向けて発信し、地域社会への貢献、活性化をめざす。	

事業 者 名	株式会社サーガ
事業プラン名	把持体(はじたい)を一人ひとり、象り(かたどり)して、商品にその把持体を転写、造型、切削を行い、岩手の木材、南部鉄器、漆を使った商品企画開発事業(製造、販売含む)。
事業概要	
人間の把持体を物体に三次元で転写する技術を研究開発している。最先端のクラス1レベルのレーザースキャナーを導入し、スキャニング技術の開発、数十万ポリゴンを自由に扱える三次元CGソフトウェア技術の開発、立体生成を自由に安価に加工できる三次元切削技術を統合し、このトータル製造ラインを作る事業。	

【イノベーション部門】

事業 者 名	株式会社イー・エデュケーション
事業プラン名	NARERO®ナショナルブランド化計画。
事業概要	
資格試験に特化した書籍ではなく、ソフトウェアの出版社を目指し、NARERO®(「習うより慣れる」に由来)の新しい学習スタイルを広く社会に提案し、ナショナルブランドに育てる。	

事業 者 名	伊藤工作所
事業プラン名	「乳牛排泄物清掃装置」の販売及び酪農業界への事業展開
事業概要	
乳牛酪農作業の中でも過酷な排泄物清掃の省力化を目的として新開発した「乳牛排泄物清掃装置」の普及と牛舎ごとの効率化改良、機器製造事業。	

事業 者 名	株式会社東光舎
事業プラン名	犬種別トリミング用「はさみ」の商品化。
事業概要	
少子高齢化の影響で犬関連市場の規模は、現状4千億円を超える。しかし、トリミング用鋏は理髪用を流用しているにすぎないため、毛質に応じた新たな専用鋏を提案する。	

事業 者 名	株式会社番匠
事業プラン名	住宅建設における見積りの原価公開システム
事業概要	
原価公開システムの採用により、安心・納得の家造りが実現され今後、このシステムをビジネスモデルとして確立し、FC展開やのれんチャイズ等で広くシステム販売を行う。	

講演「夢を実現する起業のすすめ」

講師 伊藤 弘美氏(介護ジャーナリスト)

12年間のご家族の介護体験を基に、甲皮が全面開放するリハビリ介護靴を日本で初めて考案、制作し、2002年に有限会社フェアベリッシュを設立。制作した靴「フェアベリッシュ」は、国際福祉機器展をはじめ介護・福祉・医療業界で話題となり、新聞、専門誌、テレビ等で多くの特集が組まれる。2006年10月全国起業家大賞の「女性起業家大賞」スタートアップ部門第1位優秀賞、日経ウーマンオブサイヤー等のほか、デザイン関連の受賞歴も多数。現在は、介護ジャーナリストとして活躍され、今年7月「いとうひろみ介護用品生活研究所」を立ち上げた。

参加申込の方はこの参加申込書をFAX、又はいわて産業振興センターのホームページより申込願います。※定員になり次第締め切ります。(定員: 150名)

FAX 参加申込書

[申込期限11月13日(火)]

氏 名	勤務先等	役 職
住 所	TEL	
交流会 (希望者のみ)	(参加 / 不参加) ※必ずどちらかに○印を付けてください。	

※申込いただいた個人情報は、いわて産業振興センターが管理します。いただいた個人情報は、いわてビジネスプラングランプリにのみを使用することとし、第三者に提供しません。

お問い合わせ・お申込み先

(財)いわて産業振興センター 〒020-0852 盛岡市飯岡新田3-35-2

新事業・研究開発支援グループ TEL 019-631-3825 FAX 019-631-3830 ホームページ <http://www.joho-iwate.or.jp>

支援事例の紹介

株式会社 長根商店 (洋野町) の取り組み

残暑が落ち着き、空の高さに本格的な秋の訪れを感じる頃、ここ洋野町の株式会社 長根商店 (以下 長根商店) ではキノコの加工作業がピークを迎える。

創業より30年を経過するキノコの加工業者である長根商店は、メインに天然キノコを取り扱う全国的にも珍しい会社である。

同社で加工されるキノコは年間約300トン、その7割が「アミ茸」であり、キノコ採りが趣味の人には「あみのめ」「あみっこ」の愛称で親しまれる最もポピュラーなキノコのひとつである。しかし、天然国産アミ茸はここ10年の間にその採取量を10分の1にまで減少させており、その9割を中国産のアミ茸に依存しているのが現状である。

アミ茸採取量減少の一番大きな理由は、山林の荒廃が考えられている。森林県である岩手県においては年々、林業従事者が減少・高齢化しており、山の手入れをする人材不足が深刻化している。確かに、アミ茸は樹齢10～15年の赤松の根に共生して成長するが、洋野町の山林にも樹齢20年を越える赤松が圧倒的に多い。

こうした状況を何とか打破するべく、平成18年度中小企業戦略的総合支援事業に同社より申し込みを受けたのが昨年4月、希望する支援内容は「天然キノコの収穫量を増加させるために様々な実験をしたい。天然アミ茸の自然界における増殖法を地域産業として確立したい」というものであった。

キノコの加工業者において加工する原材料の減少は死活問題である。加えて中国産椎茸の残留農薬問題がマスコミから流れると、いくら天然アミ茸といえども中国産というだけで販売が伸び悩む現状も危機感を募らせた。一方で、大手量販店からは天然国産であればいくらかでも商談に乗るとのオファーもあった。

当センターにおける長根商店への取り組みは、補助金を活用して下草刈りや腐葉土を除去することできれいな試験林を作る山林環境整備から始まった。キノコのことを考えるならば山林の手入れが不可欠という信念のもと、下草刈りや腐葉土を除去することできれいな試験林が出来上った。その試験林の中で方角、傾斜、樹齢等、様々な条件のもと30カ所に及ぶ実験場所を選定し、当センターがコーディネートして岩手県林業技術センターの指導のもと、現在も継続して詳細な記録をとり続けている。同様に、購入した簡易培養試験棟でも岩手県林業技術センターの指導を仰ぎアミ茸菌の培養なら



下草刈り・腐葉土除去で手入れが行き届いた試験林。条件を変えた30カ所で試験を行い、詳細なデータを収集している。



びに増殖の実験が行われている。

また、落雷があった場所にキノコがたくさん発生するというジンクスの実証実験として、自然界の地面に人工的に作り出した雷を流すパルス実験も試みた。こちらは、岩手県林業技術センター同様に当センターがコーディネートし岩手大学工学部の協力・指導のもと昨年の11月に実施し、今秋の成果を楽しみにしている状況である。

支援に携わった一年を振り返り、当センターの支援の効果が一番評価されるとすれば、長根商店の取り組みをメンターとしてコーディネートするとともに地域に幅広く認知させたことに尽きるのではないかと考えている。

素直で前向き、勉強熱心な経営陣のもと長根商店の取り組みが地元の森林組合、洋野町を巻き込み地域振興の可能性を含んだ産業へと成長しつつある今、地方特産物の代名詞として有名な高知県馬路村の「柚子」のように、岩手県洋野町の「あみ茸」が全国へ販売される日も遠い話ではないかもしれない。

(担当:新事業・研究開発支援グループ 多田 世識)

誌上 de 展示会



会社名
株式会社 小山製麺

商品名
山ごぼそば蕎麦

支援事業名
商品化・事業化可能性調査

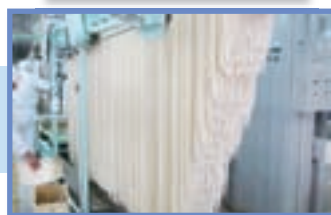
信州の手打ち蕎麦で有名な「ごぼそば」、オヤマボクチと呼ばれるやまごぼうの葉から繊維を取り出し、蕎麦のつなぎに使用しています。食物繊維が豊富で独特の食感と歯ごたえが食欲をそそる一品です。

かねてからこの蕎麦に興味のあった 当社ではこの蕎麦を乾麺として商品化することに成功しました。しかし、その開発には様々な苦労がありました。特にオヤマボクチの葉より繊維を取り出す作業は本場信州でも手作業によるところが多く、機械化が進んでいなかったため、独自の加工製法の確立は困難を極めました。

本来はつなぎとして葉の繊維を使用することから「ごぼそば」と呼ばれますが、商品名から山ごぼうの風味を期待するお客様が多く、風味の改良のため商品の試食会なども実施し消費者ニーズを徹底して探りました。

こうして完成した「山ごぼそば蕎麦」、蕎麦本来の栄養を損なうことなく、豊富な食物繊維を含むその特徴から蕎麦を健康食として確立するのに一役買う存在になりそうです。

麺づくりの工程



スタッフから ひと言

P-D-C-A

先日、自分がコーチをしている中学校卓球部の市内の新人戦があった。結果は、予選リーグ2勝2敗で決勝トーナメントに進めず惨敗。一年生主体のチームで基本技術もまだ出来ていない。サーブは狙い打たれる。相手のサーブ

を返せない。サーブをやっと返球したと思えば狙い打たれる。惨めな負け方。

反省会でのこと。コーチ「敗因は何か」生徒「相手が上手すぎた」コーチ「? そうか。それでこれからどうする」生徒「...? ...しっかり基本練習をする。走り込む」

敗因を他人のせいにしては何も解決しない。自分達の何が足りなかったのか、劣っていたのかを自覚しないとこれから何を目標として練習すれば良いか解らない。

反省が生かされない。

これと同じようなことは大人社会にも沢山ある。事業の成功・失敗。企業経営の成功・失敗。その度にPlan⇒Do⇒Check⇒Actionのサイクルをしっかりと回し、反省を生かして事業をしなければならないといわれる。

しかし、これが意外と難しい。上手く行かない原因を他社、環境のせいにしていないだろうか。形ばかり反省しても実践ができていない等々。身に覚えのある方(自分も含めて)は、中学生に負けないよう反省すべきは反省して頑張りましょう。

総合支援グループ 二階堂 篤