

# Asia Leaders Association

## CONTENTS

### P06 TOP Interview

#### コロナ禍で加速する少子化 保育業界最大手の戦略と海外展開

株式会社  
JPホールディングス  
代表取締役社長  
坂井 徹氏



### P10 Special Interview

#### 安全で美味しいお菓子を手頃な価格で 「三喜経営」を礎にアジアに拡大する シャトレゼグループ

株式会社シャトレゼ  
ホールディングス  
代表取締役会長  
齊藤 寛氏



### P13 活動報告

#### 新春例会

##### 対談 1



アジア経営者連合会  
理事  
大塚 浩史氏  
武蔵精密工業株式会社  
代表取締役社長



アジア経営者連合会  
副理事長  
白石 徳生氏  
株式会社ベネフィット・ワン  
代表取締役社長

##### 対談 2



アジア経営者連合会  
副理事長  
佐野 健一氏  
株式会社ビジョン  
代表取締役社長兼 CEO



アジア経営者連合会  
副会長  
似鳥 昭雄氏  
株式会社  
ニトリホールディングス  
代表取締役会長

理事会/名古屋リーダーズ会/ビジネスマッチング委員会/ALA 経営塾/Next の会

### P20 新規入会企業の皆さま

#### P03 ALA 会員企業のものづくり 工場見学



株式会社タカショー  
代表取締役社長  
高岡 伸夫氏



#### P24 EVENT Report

株式会社 WCS  
野原ホールディングス株式会社

#### P25 新オフィス訪問

株式会社 BEYOND  
代表取締役 道越 万由子氏



#### P22 掲示板

株式会社アグリトリオ 有限会社ギルドデザイン  
株式会社エスクリ Gemini Career 株式会社  
株式会社エスプール 株式会社ユニバーサル園芸社  
株式会社鎌倉新書 レカム株式会社

#### P31 我が社のアジア出身☆期待のエース

アパホテル株式会社  
代表取締役専務  
元谷 拓氏  
李 宅基 (イ テッキ)さん



#### P09 アジアに広がる会員企業 インド・ベトナム

Kadence International (India)  
Mercury Consulting Services India Private Limited  
AIC Vietnam Co.,Ltd.  
アジアに広がる会員企業  
トクシンベトナム



#### P04 上場挨拶

株式会社アスマーク  
代表取締役 町田 正一氏



#### P05 上場挨拶

株式会社セイファート  
代表取締役社長 長谷川 高志氏



#### P26 Close-up

「特殊清掃」に米国の技術力と  
法基準を導入  
アジアでの  
業界スタンダードを目指す

ブルークリーン株式会社  
代表取締役  
藤田 隆次氏



#### P28 会員インタビュー

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社  
代表取締役社長  
市川 聡氏  
11 期連続、増収増益を達成!  
父から継ぐ変化対応力で、  
SI 業界を生き抜く



水と、未来へ

## PREMIUM WATER

HighQuality Water Delivery Service



プレミアムウォーターのお申し込み・お問い合わせはこちら

 0120-062-032

【携帯電話はこちら】0570-001-330

営業時間

10:00～18:00

※年末年始を除く

プレミアムウォーター株式会社

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-23-26 神宮前123ビル

<https://www.premium-water.net>



タカショーグループ ガーデンクリエイイト株式会社 栃木工場

家と庭をつなぐ  
リビングガーデン  
「5thROOM®」で豊かな暮らしを

私がアメリカに行って、ライフスタイルカテゴリーキラーの店舗を見たのは30歳の頃、日本の住宅メーカーも、プレハブから、住まいの住宅メーカーに変わったところです。関西空港に近い地元和歌山で、親会社であるガーデン&ライフスタイルメーカーのタカショーの製造会社として、ガーデンクリエイイトを設立しました。

今は、和歌山、栃木、徳島、三重の4工場で、家と庭をつなぐリビングガーデン「5thROOM®」を構成する商品を、現場に合わせた、マスカスタマイゼーションで製造しています。

今後も地域に貢献できるように、人々をつなぐ空間を作り、家と庭のより豊かな暮らしができるように社会に貢献できるメーカーとして、ガーデンクリエイイトは頑張っています。



代表取締役社長  
高岡 伸夫 氏

● Company Profile

株式会社タカショー  
和歌山県海南市南赤坂 20-1  
TEL: 073-482-4128  
<https://takasho.co.jp>

ガーデンクリエイイト株式会社の  
あゆみ

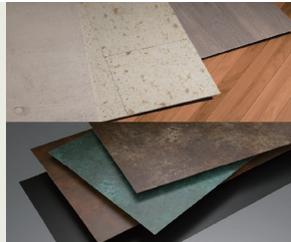
ガーデン&ライフスタイルの専門メーカーとしてグローバル展開するタカショーは、1980年に高岡伸夫社長によって造園および庭園資材の販売を目的に設立されました。連結子会社のガーデンクリエイイトは、81年にタカショーの製造部門として創業され、85年に株式会社化、翌86年に、タカショーの代表商品の一つ「エバーバンブー®」の製造を開始。2005年に「エバーアートウッド®」、14年に「エバーアートボード®」の製造を開始しました。設立から40年以上にわたり国内での重要な生産を担っています。

「世界にひとつだけの庭をつくりたい」  
そんな想いに応える製品づくり

木目調アルミ建材  
「エバーアートウッド®」



屋内外用化粧建材ボード  
「エバーアートボード®」



人工強化竹垣  
「エバーバンブー®」



企業理念

住まいや施設の価値を高める製品づくり



ガーデンクリエイイト本社和歌山工場



エバーアートウッド®を製造する自動ラッピング機



2025年までのJリーグ参入を目指す関西サッカーリーグ1部チーム アルテリヴォ和歌山で活躍する選手も所属



ガーデンクリエイイト  
栃木工場 工場長  
西川 知義 氏

工場長にインタビュー

業務上で大切にしている事は『品質』です。お客様のもとへ確実に100%の良品を届ける事。当然のこととして製造工程で不良品は「作らない」「流出させない」仕組みが重要だと考えています。

作業標準化を進め、誰が作っても同じ商品が出来る仕組みの構築。日々の改善や業務を簡素化できる設備導入を検討し、スタッフ間で常に会話し相談する事で、ガーデンクリエイイトの進むべき方向を従業員全員が同じビジョンで考えられるようにしています。

「タカショー商品は一級品」と認知いただけるよう、今後もお客様に喜んでいただける商品製造に取り組んでまいります。

## 東京証券取引所 TOKYO PRO Market に上場

2022年1月31日

## 株式会社アスマーク (4197)



株式会社アスマーク

代表取締役

町田 正一氏

MACHIDA Masakazu

1967年生まれ。東京都出身。学生時代から独立起業を目指し、大手アパレルメーカーの他、さまざまな仕事を経験。98年、ネットリサーチビジネスを起業。2001年、マーシュ(現アスマーク)を設立し、代表取締役に就任。



株式会社アスマーク(証券コード:4197)は、2022年1月31日、東京証券取引所 TOKYO PRO Market に上場いたしました。これもひとえに、皆様のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

当社は、「生活者の正しい声を集め、企業や世の中に届けていく」というミッションのもと、インターネットでつながる全国90万人超のパネル会員組織を有し、国内外においてオンライン、オフライン問わず、幅広いマーケティング・リサーチサービスを提供しております。またリサーチ事業を基軸として、昨今の労働人口減少に伴う日本の大きな課題解決に向けて、具体的な答えとノウハウを提供し働き方改革を支援する、HR テック事業を展開しております。

昨今の経済環境の変化に対応し、既存ビジネスに対する付加価値醸成および新規事業の開発を加速させ、機動的かつ弾力的に事業を行いながら、この株式上場を機に、今後もさらなる成長を遂げるよう、ビジネスを推進してまいります。

引き続き、自社独自の価値を創造し続け、独創的で高品質なサービスを提供する企業として、豊かな社会の実現に貢献すべく精進してまいりますので、今後とも、皆さまのご支援を賜りたく、お願い申し上げます。

## ● Company Profile

社名	株式会社アスマーク
本社	渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティタワー4階
代表取締役	町田 正一
設立	2001年12月25日
資本金	50(百万円)(2021/11現在)
URL	<a href="https://www.asmarq.co.jp/">https://www.asmarq.co.jp/</a>
事業内容	・市場調査 ・HR Techサービス ・RPA導入・運用支援 ・労働者派遣事業



## 東京証券取引所 JASDAQ スタンダード市場に上場

2022年2月4日

## 株式会社セイファート (9213)



株式会社セイファート  
代表取締役社長  
長谷川 高志氏

## HASEGAWA Takashi

1961年生まれ。神奈川県横須賀市出身。明治学院大学卒。美容室に基礎化粧品を卸す販売会社に就職したことをきっかけに、1991年株式会社セイファート設立。3万人の美容師の自宅に毎月無料で送付する美容業界初の専門就職情報誌「re-request/QJ」を創刊。「美容師は第6のメディア」「美容立国日本」を合言葉に、美容師の社会的地位向上を目指す。



株式会社セイファート(証券コード:9213)は、2022年2月4日、東京証券取引所 JASDAQ スタンダード市場に上場いたしました。ここに謹んでご報告申し上げますとともに、皆様からの暖かいご支援とご高配に、心より感謝申し上げます。

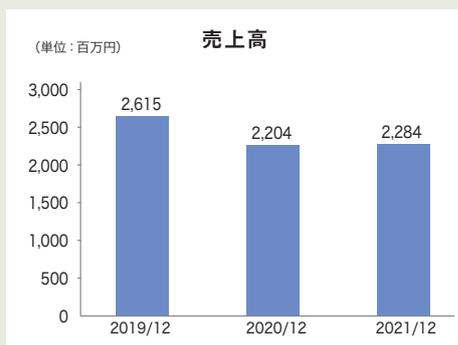
当社は美容業界専門の就職情報サイト「re-request/QJ navi」を中心に「re-request/QJ 就職フェア」など新卒から中途まで、美容室経営の最重要課題である採用のお手伝いをしています。そのほかには美容室の滞在時間を活用した美容室プロモーションメディア「beauqet」、美容師専門の人材紹介・派遣サービス、「City&Guilds」の国際美容技能認証を普及させる教育サービスなどを提供しています。

ICTの進化により、何万人ものフォロワーを持つ美容師が全国で続々と誕生しています。IoT、AIによって未来が予測できる時代。最強の顧客接点を持つ美容師の可能性を、世界的な規模で掘り下げて行きたいと考えます。この度の上場を機に、株式公開企業としての責任を自覚し、更なる業容拡大とともに皆様方に信頼され広く社会に貢献できる企業になれるよう、一層精進して参る所存でございます。

これまでの皆様のご支援ならびにご厚誼に深く御礼申し上げますとともに、引き続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

## ● Company Profile

社名	株式会社セイファート
本社	渋谷区渋谷3-27-11 祐真ビル2階
代表取締役	長谷川 高志
設立	1991年7月11日
資本金	266,796,160円(2022年2月4日現在)
URL	<a href="https://www.seyfert.co.jp/">https://www.seyfert.co.jp/</a>
事業内容	・美容業に関する広告求人サービス ・紹介および派遣サービス ・教育サービス



株式会社JPホールディングス

代表取締役社長 坂井 徹氏

SAKAI Tohru

1973年生まれ。東京都出身。96年、Pacific Rim Corporation入社。2000年、早稲田大学大学院卒業後、01年、アトリウム入社、同社執行役員・戦略投資本部長に就任。その後、Futamatsuya USA Inc.、スターキャピタル、未来キャピタル、マザーケアジャパンを創業。18年、JPホールディングス取締役就任。20年、代表取締役社長就任(現任)。



## コロナ禍で加速する少子化 保育業界最大手の戦略と海外展開

保育業界で売上高最大手の株式会社JPホールディングス。同社は保育園、学童クラブ、児童館の運営に加え、周辺事業を総合的に展開。コロナ禍により10年早まったとされる少子化の進行に対し「選ばれる園・施設づくり」を中長期計画の最重要目標として掲げ、数々の取り組みを行っています。この4月からは海外展開を含む新規事業「子育て支援プラットフォーム事業」をスタートさせ、さらなる事業拡大とSDGsへの寄与を目指す坂井社長にお話を伺いました。

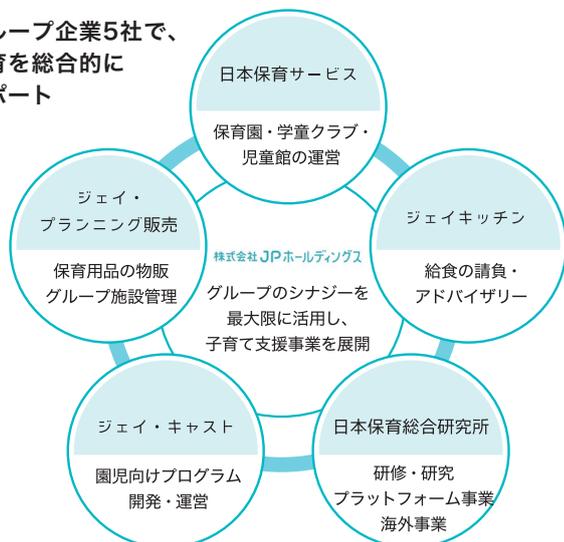
—— 事業内容を教えてください。

**【坂井】** 保育園、学童クラブ、児童館の運営を主軸に、子育て支援サービス全般を展開しています。グループ全体の施設数は、北海道から沖縄まで全国で約300施設です。子育て施設の運営だけでなく、業界内で唯一、周辺事業を総合的にを行っています。具体的には「給食の請負」「英語・体操・リトミック教室の請負」「保育関連用品の企画・販売」「保育・発達支援に関する研修・研究・コンサルティング」事業などを展開しています。

—— 御社が運営する保育園の特徴を教えてください。

**【坂井】** 多様なプログラムを通して、子どもたちの体づくりや音楽・芸術感覚などの興味や関心の芽をしっかりと育成するために、発達段階に応じてさまざまな体験ができる機会を提供することに力を注いでいます。

グループ企業5社で、  
保育を総合的に  
サポート



英語、体操、リトミックに加え、今期からダンス教室も始めました。学研さんと提携した幼児学習プログラムも導入しています。例えば『もじかずランド』といったプログラムでは、就学に備えて基礎学力の育成に取り組んでいます。

—— 学研ホールディングスさんとの業務提携の経緯を教えてください。

**【坂井】** 学研さんとは2021年1月に業務提携契約を締結しました。その3年ほど前から、我々は幼児学習の大切さを実感するようになっていました。小学校の先生は入学してきた子どもたちが、どの園出身かわかるといいます。小学校にスムーズに適應できるかどうかは、園の保育・育成方針に左右されるのです。子どもたちが自信を持って小学校に適應していくためには、自信を持って毎日ワクワク過ごせる状態を入学前に作る事が理想的です。しかし、現状は幼児学習に力を入れている保育園は少ないです。子どもたちが自信を持って楽しく学校に通えるように準備をしっかりと整えるために、最終的に学研さんのプログラムを導入することにしました。その後、筆頭株主が学研さんに株を売却するという偶然が重なり、業務提携契約に至りました。

—— どのような親和性が期待できますか。

**【坂井】** 学研さんも保育園や学童クラブといった子育て支援施設を約40カ所運営され

ており、規模の拡大を目指されています。我々も引き続き事業拡大を目指す中で、協力し合えることが多々あると考えています。また、保育関連用品の販売事業を展開している点も共通点です。両社を併せたスケールメリットを生かすことで、消耗品や備品のさらなるコストダウンも期待できます。さらに、学研さんは国内最大級の高齢者施設数を保有しています。そうした高齢者施設に我々の体操教室などを導入し、高齢者の方々の体力向上にも寄与できると考えています。

### 少子化の加速で 保育園は供給過多に 「選ばれる園・施設づくり」への施策

—— 業界動向について教えてください。

**【坂井】** 2020年の子育て支援関連サービスの市場規模は13兆8,329億円と、コロナ禍の影響により対前年比8.7%減でした。その中でも保育関連サービスは4兆940億円で、対前年比0.5%増と微増ではありますが、堅調に推移しています。そのうち約90%の3兆6,500億円が、保育園サービスの売上です。コロナ禍で20年に落ち込んだ女性の就業率は21年に回復しており、保育ニーズも再び増加すると考えられています。しかし、コロナ禍により少子化が加速しており、想定よりも10年前倒しで少子化が進むといわれています。実際に21年の出生数の速報値は84万2897人で、20年と比較すると2万9786人(3.4%)減り、6年連続で過去最少を更新しました。一方、保育園の新規開園ラッシュはピークを越え少な

## 全国303カ所で子育て支援施設を運営！

保育園 211園、学童クラブ 81施設、児童館 11施設を全国で運営しています。(2022年3月末時点)

くなってきていますが、未だに園数は増加傾向にあるため、これからは保護者の選択肢が増える時代になります。このような事業環境の変化を踏まえ、当社では「選ばれる園・施設づくり」を中期経営計画の重点目標に掲げました。その実現に向け、既存事業の深化と新規事業を推進しています。

——「選ばれる園・施設づくり」のために、どのような施策を行っていますか。

【坂井】既存事業の深化においては、先ほどお伝えした学研さんの幼児学習プログラムの導入が一つです。同時に、オンラインを活用した双方向レッスンや各種学習プログラムのオンデマンド配信を進めています。入園を希望する方の園見学もオンラインで対応しました。コロナ禍で多くの園が見学を自粛した中で、この取り組みは大変好評でした。

さらに、食育・食農にも力を入れています。その理由は、子どもたちの偏食の増加を危惧したからです。当社グループでは、全園で給食を園内調理しています。その中で、近頃特に野菜の廃棄が目立つようになりました。しかし、自分で野菜を育てると、けっこう食べてくれます。昨年、全園のエントランスでキノコ類を育てたところ、園児たちが通りがけに観察する様子が見られました。キノコ類は驚くほど毎日成長するので、その様子が興味深かったようです。それまではキノコの見目を嫌がって食べない子が多かったのですが、自分たちで育てたことを機に、よく食べてくれるようになりました。そこで、タカショーさんの『ベジトラグ』という家庭菜園用プランターを導入し、食育・食農を本格的に開始しました。ベジトラグは、アジア経営者連合会で仲良くさせていただいている高岡社長にご紹介いただいた商品です。以前から一般的なプランターでも作物を育ててきたのですが、のら猫の被害に合うなどの課題がありました。一方、ベジトラグのプランターは地上から約80cmの高さにあるため、猫の被害に遭うことはありません。かつ、立ったまま作業ができるため、身体への負荷も軽減されます。デザイン性も高く、エントランスなどの省スペースに置くことも可能です。現在は、各園のエントランスに置いており、季節に応じた野菜を育てています。子どもたちの目に触れやすい高さのため、以前に増して野菜への関心が高まりました。食育・食農は保護者様のニーズが特に高い分野のため、保護者様にも非常に喜んでいただいています。収穫した野菜を使ったクッキング保育も好評です。



## JPホールディングスの保育の特徴

### 食育・食農



子どもたちの偏食の増加を危惧し、食育・食農活動を実施。「Nextの会」で交流のあるタカショーの高岡社長の紹介で、新感覚の家庭菜園用プランター『ベジトラグ』を各園に導入しています。

### 学研社と提携した幼児学習



就学に備え「読み、書き、計算」などの基礎学力を培うべく、学研社の幼児学習プログラムを導入。21年1月の業務提携により、両社のノウハウをさらに結集し、子どもたちの成長を支援しています。

### オンラインの活用



オンラインを活用した海外の保育園との国際交流をクラス単位で実施。入園前の園見学や季節行事などにもオンラインを活用しています。同時に、各種学習プログラムのオンデマンド配信にも対応。

このように「選ばれる園・施設づくり」の施策を実践していますが、地域によって保護者様のニーズは異なるため、臨機応変に対応していきたいと考えています。例えば、海が近い湘南エリアでは、水泳を習わせたいという保護者様が非常に多いです。そこで、外部と連携したプール教室を導入しています。これからも地域のニーズを把握しながら、子どもたちの育成を行っていきます。

—— 学童クラブの受託拡大にも注力されています。

【坂井】保育園で終わりではなく、乳児期から学童期までの12年間で子どもをしっかり支える体制を整えていきます。現在は90カ所の学童を運営していますが、ドミナント戦略で保育園と同等数の200カ所までの拡大を目指しています。

## 離職率を40%から8%に 経営理念実現の土台は 職員の笑顔

—— 経営理念と運営理念も刷新されました。そちらも「選ばれる園・施設づくり」の一環でしょうか。

【坂井】はい。経営理念として「子育て支援を通じて笑顔溢れる社会づくりに貢献しま

す」掲げました。それを実現するための運営理念の一つに「職員が楽しく働けることで子どもたちを笑顔にします」があります。やはり、職員の笑顔があって初めて子どもたちを笑顔にすることができます。職員に愛され、誇りに思ってもらえる組織を目指すことが、経営理念の実現につながると思えました。そのための施策として、離職率低下を目標にさまざまな取り組みを実施しています。実は、4年ほど前まで当社グループの栄養士・調理師の離職率は40%と非常に高い状況でした。その要因としては、狭い調理室で朝から晩まで約100人分の給食を作り続ける労働環境を問題視する声が上がっていました。しかし、その状況はそれほど変わらないまま、離職率を8%まで低下させることができました。実は、労働環境は求人票に明記しているので、皆さん理解した上で入社しています。問題なのは、園児たちとの関わり合いの少なさでした。栄養士や調理師は、病院や老人ホームでも働くことが可能です。それにも関わらず、なぜ保育園を選んでくれたのかを突き詰めて考えれば、子どもが好きだからだとわかります。そこで、園児たちとの関わり合いを増やすことに注力したのです。例

えば、子どもたちが給食を食べ終わったら、毎日ポストイットに感想を書いて、調理室に貼ってもらいます。そうすると、1カ月も経てば壁全体が喜びのメッセージに変わります。それを見た栄養士や調理師は、やりがいを感じてくれますよね。根本的な原因を考え対処した結果、離職率の低下を実現しました。

## 国内外の子育てニーズに対応 子育て支援プラットフォーム 「コメドル」の成長戦略

—— 新規事業について教えてください。

【坂井】子育て関連商品やサービス、子育て情報を幅広く提供する子育て支援プラットフォーム事業を開始します。2022年4月のローンチを皮切りに、海外展開やサービスの拡充を4段階で推進していく予定です。

第1段階となる「子育て商品マッチングサービス」は、お下がりをお願いしたい人と欲しい人を橋渡しするサービスです。実は、毎年卒園時期の3月に向けて、保護者様からお下がり寄付のお声掛けを多々いただきます。しかし、ほとんどはお断りしている状況でした。なぜなら、園内ですべてのご家庭のニーズを把握しているわけではないため、橋渡しをすることが難しかったからです。保護者様からだけではなく地域住民の方から持ち込まれることもたくさんあり、非常にもったいないことだと感じていました。子育て関連用品は使用度合いに関わらず役目を終えるものが多く、まだまだ使えるケースがほとんどです。一方、限られた期間しか使わないものでもあるため、できる限り安く質の良い商品を手に入れたいというニーズもあります。そこを当社が橋渡しすることで、そうしたニーズに応えていきたいと考えました。当サービスでは、ユーザー同士がリユース品を個々に出品、購入、寄付し合うことができます。ユーザー登録は当社グループの保護者様に加え、地域住民の方々も無料で可能です。リユース品の回収は各園や学童施設に設置する回収ボックスで行い、当社がクリーニングなどを行った上で提供します。当事業は環境保全につながるため、SDGsにも寄与できていると考えています。

第2段階では、社内外の子育て関連施設や関連用品のサプライヤーにユーザー登録をしてもらうことで、BtoBマッチングサービスを提供します。保育業界はまだアナログな世界です。保育関連用品の販売も紙媒体のカタログが中心です。そこをオン

## 新規事業「子育て支援プラットフォーム『コメドル』」の成長戦略4段階

JPホールディングスでは、加速する少子化に備え「選ばれる園・施設づくり」を積極的に推進。子育て商品・サービスを提供する新規事業「子育て支援プラットフォーム『コメドル』」を、下記4段階で拡大していきます。

第1段階：子育てリユース品のマッチングサービス

第2段階：子育て支援施設と子育て用品サプライヤーのBtoBマッチングサービス

第3段階：BtoBマッチングサービスの海外展開

第4段階：「モノ」に加え、「子育てサービス」を国内外に提供



子ども向け洋服、玩具、備品などの寄付品を募集中です。ぜひ、貴社の周辺にある寄付したい商品・備品などをご提供ください。

ライン化し、保育事業者が購入できる仕組みを作ることで、保育業界の業務効率化に貢献していきたいと考えました。我々が直接子育て用品を販売するのではなく、サプライヤーから手数料をいただくモデルを採用します。

第3段階では、海外にもサービスを展開していきます。実は、日本の子育てグッズは、海外で非常に高いニーズがあります。我々は今、シンガポールやインドネシアなどの海外の園とZoomを活用した国際交流を実施していますが、そのときに「日本のそのグッズいいね！どこで買えるの？」とよく聞かれます。また、雨の日の送迎時にベビーカーや自転車のチャイルドシートを覆うレインカバーがありますよね。あの商品は日本ならではの子育て便利グッズです。ヨーロッパの方々も自転車で子どもの送迎を行います。そのような商品はありません。ですから私の外国人の友人が日本に来ると、こぞ買って帰ります。この間も「100個送ってほしい」と頼まれました。他にも、赤ちゃんの鼻水を吸引できる器具がありますよね。あの商品も海外にはないので、皆さん驚かれます。こうした日本の子育てグッズをプラットフォーム上でご紹介することで、海外の子育てにも貢献していきたいです。これは大きな市場になると思っています。

第4段階では、モノに加えてサービスを提供していきます。例えば、我々は国内の保育園に対して年間300コマの研修を実施しています。これらの研修をサブスクモデルでオンデマンド配信すれば、皆さんに喜んでいただけたと考えています。また、プラットフォーム上でヘルプ要請を受け付

けることで、我々の保育士を単発派遣するサービスも考えています。小規模事業者さんの場合、保育士が突発休で欠けてしまうと業務が回らなくなってしまいます。一方、我々は200以上の保育園を運営しているため、ヘルプ要請にも対応できる人員を確保しています。園児の安全を守るためにも、我々の豊富な人材力を社外でも生かしていきたいです。さらに、子育て情報を海外向けにも配信していく予定です。具体的には、給食の献立や調理方法を紹介するコンテンツにニーズがあると考えています。日本では専門資格を持つ栄養士が給食の献立を考えていますが、東南アジアではベトナムで栄養士の資格取得が可能になったばかりです。そうした背景もあり、子どもの肥満が大きな問題になっています。我々が日本の優れた栄養管理方法をご紹介することで、肥満解消に貢献していきます。

このように、国内外で培った運営ノウハウや知見を生かし、子育て周辺事業における新しいビジネス価値を創造してまいります。将来的には売上高の50%を新規事業が占める状態にしていきたいですね。

### ● Company Profile

#### 株式会社 JP ホールディングス

名古屋市中区葵3-15-31  
千種ニュータワービル17階  
https://www.jp-holdings.co.jp/  
設立 1993年3月31日  
東証1部(2749)



JP HOLDINGS GROUP



# インド・ベトナム

India・Vietnam

当コーナーでは海外に拠点を構える  
会員企業様をご紹介します。  
今回はインドとベトナムの4企業です。  
皆さまのビジネスネットワークに  
つなげていただければ幸いです。



**Kadence International (India)**  
Managing Director  
**Aman Makkar 氏**

## ■ 企業情報

2006年設立、その後クロス・マーケティンググループの一員に。多様なお客様のパートナーとして、大規模で活気あるチームがインドおよび周辺国を対象とした市場調査を提供しています。インド全土で大規模なFWが可能で、電話調査やタブレット端末での調査など、さまざまな手法を駆使しご要望にあった提案を行います。自社オンラインパネル (Metro/Tier1/Tier2 をカバー)、電話調査設備も充実しており、定性定量問わず、オンラインから社会調査まで、インド調査の際はぜひお声掛けください。



## ■ コラボレーションの可能性

自社にてFWチームと経験豊富なリサーチチームの両方を合わせ持ち、すべてを自社で完結させることが可能です。そのため、お客様の時間のご制約・ご予算にフレキシブルに対応することができ、質の高いデータを安定的にご提供することが可能です。分野・市場を問わず、市場調査のご要望とあれば喜んでお手伝いさせていただきます。まずはお気軽にご相談ください。

### ● Company Profile

**Kadence International (India)**  
Times of India Building 23a Shivaji Marg Main Najafgarh Road  
New Delhi 110015  
<https://kadence.com/>  
✉ [ktinfo@kadence.com](mailto:ktinfo@kadence.com)



**AIC Vietnam Co.,Ltd.**  
会長  
**斉藤 雄久氏**

## ■ 企業情報

当社はベトナムの首都ハノイに本社、中部のダナン、南部のホーチミン市、および横浜市に支店をおく会計事務所系のコンサルティング会社です。日系企業のご進出、およびその後の会計・税務・労務等経営管理での支援を主な事業として、2008年の設立以来およそ15年の実績を誇ります。当社は「法規に基づく最も実務的な対応」をモットーとして、お客様のご要望に迅速に応える事で定評を得ております。なお、現在の社員数はおよそ40名です。



## ■ コラボレーションの可能性

製造業・サービス業など業種を問わず、ベトナムへのご進出をご検討される方々、またベトナムに拠点をお持ちでなく、現地でのパートナーをお探しの同業の方々は、どうぞお気軽にご連絡ください。当社は、日本語・英語・ベトナム語・中国語の4カ国での対応が可能です。

### ● Company Profile

**AIC Vietnam Co.,Ltd.**  
8F,Vinafor Building,127 Lo Duc,Hai Ba Trung Dist,  
Ha Noi,Vietnam  
<https://aic-vietnam.com/>  
✉ [infor@aic-vietnam.com](mailto:infor@aic-vietnam.com) TEL : (84)24-39 765 761



**Mercury Consulting Services  
India Private Limited**  
Director  
**山下 昌彦氏**

## ■ 企業情報

弊法人は、2012年にインド・ニューデリーに現地法人を設立し、現地法律事務所と協働して日本企業様のインド進出、および現地日系企業様への法務・労務問題のサポートを行っています。設立当初より日本人弁護士を現地に常駐させ、日印間の法律・商慣習の相違を踏まえた、きめの細かいサービスを提供しております。また、近時ではインド人実業家とのコネクションも開拓し、ビジネスマッチングなどのコンサル業務にも注力しております。



## ■ コラボレーションの可能性

日本企業様のインド進出 (拠点設立/合併会社設立) から進出後の会社運営サポートのみならず、現地に派遣される駐在員様の住居や車両の手配、就労ビザや居住登録まで、ワンストップでサポートさせていただきます。また、現地責任者の山下は、インドにおいて10年以上の業務経験があり、現地日系企業様の Directorも務めさせていただいております。今後インドでのビジネスをお考えの際には、ご遠慮なくお問合せください。

### ● Company Profile

**Mercury Consulting Services India Private Limited**  
90/31B, First Floor, Malviya Nagar, New Delhi, INDIA  
✉ [yamashita@mercury-law.com](mailto:yamashita@mercury-law.com)  
TEL : (91) 9910111064



**トクシンベトナム**  
CEO  
**ディン・ドゥック・アイン氏**

## ■ 企業情報

トクシングループのベトナム法人として2016年に設立、主に日本向けの建築鉄骨設計、NCデータなどを手掛けていましたが、長期的に見た日本の人材不足を考えて中小企業向けに優秀な人材を日本企業に紹介する事業開始。

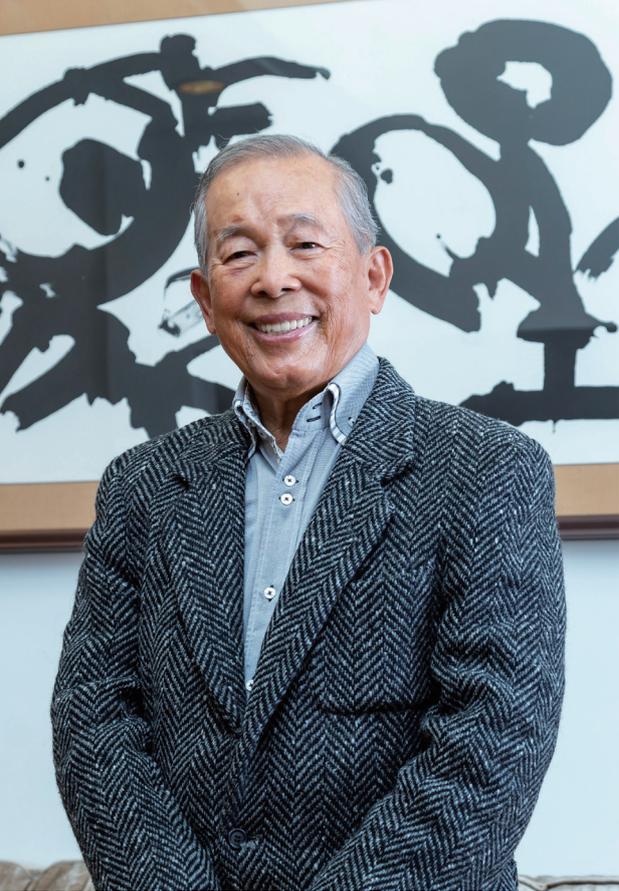


## ■ コラボレーションの可能性

我々は建設業界の物づくりに精通しており、設計、製造のみならず、ハノイでは日本のNHKに密着取材を受けるなどトップ大学との連携を生かした高度人材活用にも力を入れています。新しいビジネスにも積極的に取り組んでいますので、建設業界以外でも、ベトナム全般に関することなどお気軽にお声掛けください。

### ● Company Profile

**トクシンベトナム**  
No. 28, Lot TT-03, Lane 2 Ham Nghi Street, My Dinh 2 Ward,  
Nam Tu Liem District, Ha Noi, Viet Nam  
[https://tokushin.jp/group/#tokushin\\_vn](https://tokushin.jp/group/#tokushin_vn) ✉ [info@tokushin.vn](mailto:info@tokushin.vn)  
TEL : (84)24-73 052 255



# 安全で美味しいお菓子を手頃な価格で 「三喜経営」を礎にアジアに拡大する シャトレゼグループ

## Special Interview

### 齊藤 寛氏

株式会社  
シャトレゼホールディングス

代表取締役会長

SAITO Hiroshi

1934年生まれ。山梨県出身。1954年、20歳で焼き菓子店「甘太郎」創業。59年、有限会社甘太郎設立。64年、大和アイス株式会社設立（現：シャトレゼ）。2010年、持株会社体制へ移行し、代表取締役に就任。2018年、代表取締役会長に就任。

社是  
「三喜経営」

- 一、お客様に喜ばれる経営
- 一、お取引先様に喜ばれる経営
- 一、社員に喜ばれる経営

## 「一般の方の手に届く」が使命 インドネシアとベトナムで現地生産へ

—コロナの影響を教えてください。

【齊藤】国内の売上はコロナ禍で130%近く伸びています。海外においては、マレーシアとインドネシアはロックダウンなどで売上がダウンしていますが、シンガポールや香港はそれほど影響を受けずにきております。

—近い将来、海外店舗数を国内と同数にされるそうですね。

【齊藤】国内の調子が非常に良くて店舗が増えており、海外がコロナの影響を受けているので、思っていたより時間が掛かりそうですが、いずれにしても日本は少子高齢化でケーキやアイスクリームは大変だと思います。海外においては平均年齢が20歳くらいで、これから子育てが始まり需要が大きくなっていくでしょうから、当然日本の5倍から10倍くらいは出店していきたくと思っています。我々が海外に出て気が付いたことは、シンガポールや香港、UAEは、日本の価格に海外への運賃などを載せても十分対応できるということです。ですが、やはりインドネシア、ベトナム、タイ、マレーシアについては、運賃や特に関税を載せると、一般のお客様は手が届かない価格になります。これではまずいなということで、昨年インドネシアに工場を造って現地生産の準備を進めております。これにより日本国内で作るよりは非常にリーズナブルな商品が提供できます。これから店舗もローカルに対応してやりますので、シャトレゼらしく「一般のお客

様が手に届きやすい価格」で運営できます。海外は非常に面白くなっていくと思っております。今年はベトナムにも工場を造りまして、インドネシア同様にやる予定です。

—両国の出店が加速しそうですね。

【齊藤】一般の皆さんの手に届くようにするのが私どもの使命なのです。それで伸びてきたわけですから。

—海外工場設立に当たっては、品質価格とも満足できるレベルの商品の生産の目的が立つまで着手できなかったそうですね。

【齊藤】インドネシアは牛乳や卵は少し心配がありましたが、高原の方で生産されているものが手に入りまして、意外と杞憂していたことは問題なく解決して良い商品がつかれます。ベトナムの調達はこちらからですが、生クリームやカスタードクリームなど向こうで手配できない物は日本から持っていく予定です。人件費が安いので非常にリーズナブルに提供できますから、競争力があると思っています。

—展開する各国に工場を作られる方針なのですか？

【齊藤】ベトナム工場はホーチミンですから、タイなど周辺国に出荷できると思っています。インドネシアは3億近い人口ですから、まずは国内だけで考えています。まだスタートしたばかりですから、今後のお客様の反応を見てからですね。アイスクリームはヨーロッパの大手メーカーが進出しているので大変だと思いましたが、当社のアイスクリームは山梨県北杜市の白州の名水を使っているのが非常に好評で、意外と競争力があるので驚いています。

—八ヶ岳のトレーサビリティを全面的に打ち出されている新業態YATSUDOKIは、2019年出店の銀座1号店を皮切りに都心を中心に続々と出店されていますが、海外においても出店されていられるのですか。

【齊藤】UAEでは、はじめシャトレゼで出店したのですが、シャトレゼよりもYATSUDOKIの方がお客様の受けが良いということで、今はYATSUDOKIを専門に出店しています。シンガポールも1店はYATSUDOKIを出店しており、売れ行きは非常に良いです。シンガポールは、シャトレゼもYATSUDOKIも商業施設内を中心に展開していますが、これからは高層マンションの1階など住宅の近くに展開して、お客様に気軽にお買い求めいただけるような商品を出していく予定です。—展開する国は広めて行かれるのですか。

【齊藤】アメリカなどからもやりたいという話は来ているのですが、まずはアジアを中心に、10カ所くらいに的を絞って集中してやっていこうと思っています。

—海外のパートナーさんを選ぶ際に、特に気を付けていることはありますか。

【齊藤】私どものフランチャイズはロイヤリティを取っていませんから、仕事を教えてあげるのではなくパートナーとして仕事をしてもらうという形で考えています。ですからシャトレゼが大切にしている部分、儲けることが目的ではなく、その地域の皆さんに喜んでいただく事が一番の目的だということに賛同いただければお断りすることもあります。これからはアジアのオーナーさんや店長をはじめとして

山梨県に主力工場を構え、お菓子作りに必要な素材を、近隣の農場・農園から直接仕入れて工場に送り、できる限りの新鮮さでお菓子にするシステム「ファームファクトリー構想」に基づき、洋菓子や和菓子、アイスなど、約400種類の自社製品を販売している菓子専門店「シャトレゼ」。現在、国内店舗数は646店舗。海外では2015年のシンガポール1号店を皮切りに、9の国と地域に124店舗を展開。売上高(単体22年3月期見込)は900億円を超える。海外初のインドネシア工場が稼働し、東南アジア圏での出店に弾みがつくシャトレゼホールディングスの齊藤寛会長に、アジア進出を中心にお話を伺いました。

社員のみなさん、お客様たちをどんどん山梨に招こうと思っています。リニアが通れば山梨は品川まで15分。羽田から1時間です。ホテルや研修所も全部用意して大型バスも2台買いまして、コロナが終息したらいつでも迎えられる体制が整っています。生クリームや小豆など北海道の素材も多く使っていますが、北海道にもホテルがありますので、それらも併せて見ていただきたいと思っています。山梨にどんどん来て我々がやっていることを見ていただくことによって、さらに強力なチェーン店の輪を広めていきたいと思っています。

## グループ売上高 1兆円に向けて お客様目線で再考する再生事業

—シャトレゼHDでは、お菓子事業の他に、ワイナリー事業、ゴルフ事業、リゾート事業をされており、2041年にグループ売上高1兆円を目標とされています。計画を教えてください。

【齊藤】今、前年比30%くらい伸びていますが、だいたい15%くらいずつ伸びていくと1兆円になっちゃうんですね。ですから1兆円の売

上高を取ろうというよりは、1店1店の売上でお客様に喜んでいただくお店を作れば、結果として1兆円になってしまうということです。そうするとM&Aの件も出てくるでしょうし、意外と私は楽観視しています。

—2021年に老舗和菓子店の亀屋万年堂を傘下に収め話題となりましたが、和菓子店のM&Aも進めて行かれるのですか。

【齊藤】日本の菓子店を全体的に見ますと、洋菓子店の後継者はいますが、和菓子店は後継者がいなくて閉店するところが多いと増えています。少子高齢化で高齢者が増えるわけですから、我々としては和菓子に力を入れるべきということで、亀谷万年堂のブランドで和を主として、従としてアイスクリームや洋菓子も売るとい店舗展開を考えています。

—ゴルフ場の再生においても、お客様目線の再生をなさっていますね。

【齊藤】運営するゴルフ場は19カ所ですが、海外含めて30カ所くらいまでと思っています。ゴルフ場の再生を何で始めたかと言いますと、私はゴルフを60年以上やっていますが、今までゴルフ業界というのはゴルフをやらせてあ

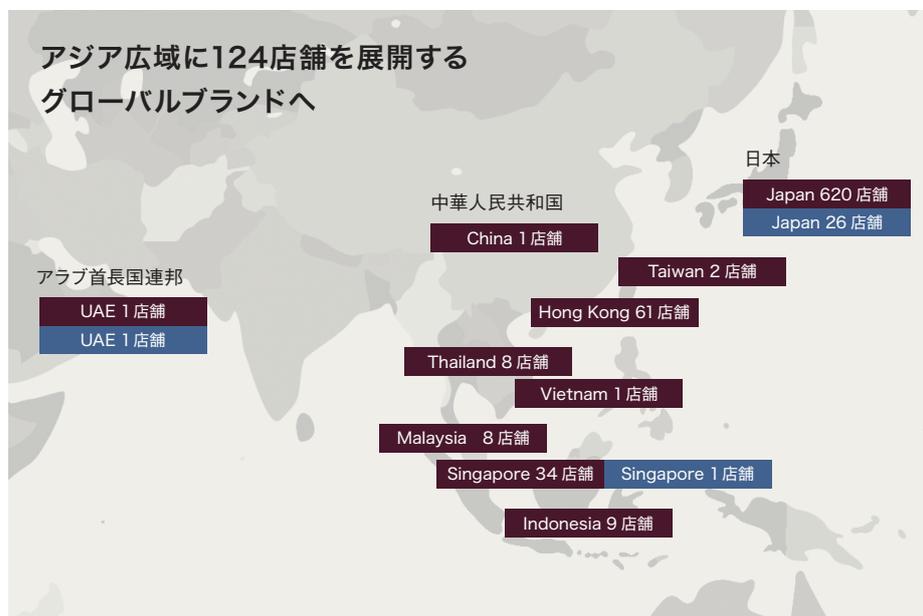


海外ぶどうフェアで特に人気の「シャインマスカットケーキ」

げるという業界だったんですね。会員権を印刷したらどんどんお金が入るということで、実業の私どもの世界から見ると、ある意味虚業でもありました。また、無駄なことが多いので、それならば自分の好きなゴルフをするゴルフ場を再生しようとやってきたのです。シャトレゼのゴルフ場のレストランでは、最後に女性が喜んでくれるだろうということで、ケーキ、アイス、和菓子を無料で召し上がっていただくような形にしているのですが、最近では男性にも非常に喜んでいただいています。シャトレゼは宣伝をしません、お客様が口コミやSNSで発信してくださって、最近ではゴルフ後のデザートを楽しみにシャトレゼのゴルフ場を選んでくださる方もいます。そういう意味では、シャトレゼの味を見ていただく場所として役

## シャトレゼを中心に多角化経営するシャトレゼグループ

	国内合計	インドネシア	シンガポール	台湾	マレーシア	中国	香港	UAE	タイ	ベトナム	海外合計
Chateraise	620	9	34	2	8	1	61	1	5	1	122
YATSUDOKI	26	—	1	—	—	—	—	1	—	—	2



**Chateraisé** ■菓子事業

**さが之屋** 10店舗

 東京自由軒

**亀屋万年堂** 直営店28店舗



■ワイナリー事業  
ベルフォーレワイナリー  
勝沼ワイナリー



■ゴルフ事業  
ヴィンテージゴルフ倶楽部  
他計19コース



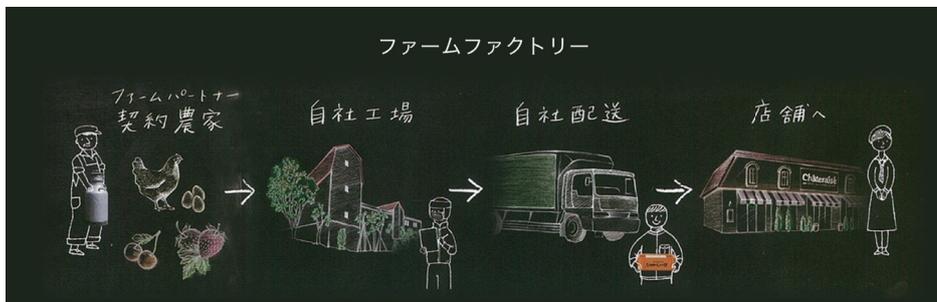
■リゾート事業  
・シャトレゼガトーキングダム  
サッポロ  
・シャトレゼリゾートハケ岳  
・富士野屋夕亭



### ファームファクトリー構想

中間コストを一切カットし自社工場から全国のお店へ直接配送するという、問屋を通さない流通システムは、上質なものをお値打ち価格でお客様へお届けする知恵から生まれ、当時の常識を覆す流通革命として1985年から始まった。

お客様は美味しく安全なお菓子が食べられる。生産者は利益を保障されて美味しいもの作りに専念できる。シャトレーゼは誇りを持って美味しいお菓子を作ってお客様に喜んでいただけるという、社是の「三喜経営」に適った仕組み。



ホームページ「ファクトリーファーム」より

立っていると思っています。

—他の再生事業も教えてください。

【齊藤】ワイナリーも取引先から誰も買い手がいないところを引き受けましてね。ワインについては、他社はいかに高く売れるかを考えていますが、私どもはとにかく中身だけを考えてやっています。今、大評判で販売数がどんどん伸びているのが「樽出し生ワイン」です。生ワインは基本的に加熱殺菌やろ過をしていないため、賞味期限が2週間と短い代わりに、ぶどう本来の香りが楽しめます。お店で720mlの通い瓶にその都度詰めて販売するので空き瓶がたまることもありませんし、コストが掛からない分、価格もリーズナブルです。通い瓶方式は20年前からスタートしていますが、SDGsにも適っていると思います。他の再生事業としては、石和の旅館を買ったのですが、ホテルというのはチェックアウトからチェックインまではお客様が来ないわけですよね。もったいないから一般のお客様に解放しようということで、YATSUDOKIの店舗とカフェ、屋上庭園を新設してYATSUDOKI TERRACE (ヤツドキテラス) という新しいコミュニティスペースにしました。シャトレーゼグループのスイーツやワインを開放的な空間で楽しんでもらうので、非常に繁盛しています。我々は他の業界をお客様目線で見てもう少しこうやればお客様に喜んでもらえるんじゃないかというネタがいっぱいあるんですね。お客様目線に徹底することで皆さんに喜んでいただいています。

### やる気を引き出す「プレジデント制」を間接部門・サポート部門へ拡大

—「プレジデント制」導入で160人のプレジデントがいらっしゃるそうですね。どのような方

がプレジデントとして活躍されていらっしゃるのですか。

【齊藤】人間には3タイプの人がいると思います。会社の方針を理解してイノベーションを進めて行く人、それに追従する人、偉くなくても困るというぶら下がり型の人です。力のある若い人がいっぱいいますから若い人にチャンスを与える意味で導入しました。私は今年の3月で米寿を迎えますが、実はこれまで2回経営者を僕の後釜にやらせたんです。ところがうまく行きませんでしたね。ちょうどゴルフ場の再生事業が増えてきましたので、ちょっと考えて全くゴルフをやったことのない人間を担当者にしたところ、これが非常にうまく行きました。ゴルフ場は、大体5億円から8億円の売上ですから、ちょうど中小企業の売上です。経営を任せてうまくいかなかったのは、大きなものを任せすぎたからだということで、ゴルフ場と同じくらいに製造部門を細かくして任せることにしました。工場であれば、80から90ラインがありますから、ライン長にプレジデントと名前を付けて責任を持たせて経営してもらうことにしました。例えば、シュークリームは10億円売っていますから立派なものです。プレジデントにはそれぞれ数値目標があって、目標を達成したプレジデントには、キャッシュで報奨金を毎月差し上げます。本人が頑張った結果ですから、給料と一緒に銀行振込にすれば意義が薄れますから。これがまた喜ばれるんです。力のある若い人たちが俄然やる気を出してくれて、社内に活気がみなぎるようになりました。今までに営業、工場を導入して非常に業績を上げてきましたので、今度は間接部門や調達や販売促進などを行うサポート部門も目標を立ててやるようにしています。お菓子の業界でも、基本的な小麦粉、砂糖、バターなどが値

上がりして、パン・和洋菓子国内シェア1位の山崎製パンさんですら値上げをしています。シャトレーゼは値上げをしないで、まだまだ無駄があるはずですからみんなで無駄を見つけてなんとか乗り切っていこうと考えてます。—まだまだ削れる無駄があるとお考えなのですね。

【齊藤】とにかく値上げをしないためにアイデア出しをしたところ、今朝の経営会議でも色々なところから305件のアイデアが出ました。大きいものから着手して、合理化された金額の30%くらいは発案者に差し上げようと思っています。私どもは上場しておりませんが、株主優先じゃないんです。お客様が第一優先、次が取引先、3番目が社員です。今までは社員にまで分配はできていなかったのですが、最近ようやく実績が上がってききましたので、どんどん社員に分配しようと考えています。政府は給与を3%上げよと言っていますが、いま私どもの平均年収は580万円くらいですが、この5年くらいでなんとか800万円くらいにしようと考えています。物価が上がっていますので先ほど言った3タイプのぶら下がりの人でも3%くらいは上げなくてはいけないと思いますが、それ以外は青天井にして実力主義で平均年収を上げていこうと考えています。

—アジア展開に挑戦される読者へアドバイスをいただけますか。

【齊藤】世界の中でアジアが一番大きな成長をしますから、これからアジアに展開する方が多いと思います。また、日本人がやるべきことがいっぱいあると思うのです。自分たちが儲けようということを優先するのではなく、まずアジアの方の立場になって喜んでいただく事を考えたら必ず受け入れてもらえると思います。日本はかつて戦時中にアジアの皆さんにはだいぶご迷惑を掛けていますから、そういう意味で我々が今アジアの皆さんにお返しをしなければいけないという風に思います。そのような考えで進められたら日本人も受け入れられるのではないかと考えています。

#### ● Company Profile



### 株式会社 シャトレーゼホールディングス

山梨県甲府市下曾根町 3440-1  
<http://chateraise.co.jp/>  
 創業 1954年12月20日

## 2/16/WED > 2022年 新春例会

2月16日(水)18時より、2022年新春例会をオンラインにて開催しました。当初は来場とオンライン双方の予定でしたが、新型コロナウイルスの感染拡大状況を鑑みて変更となりました。例会では「2022年ビジネス展望」をテーマに、対談が行われました。(要約は次ページ)

### 理事長ご挨拶



**高岡 伸夫氏**  
株式会社タカショー  
代表取締役社長

澤田さんから理事長を引き継がせていただいて6年。理事長として最後の挨拶です。当会は日本およびアジアをはじめとするグローバル市場に挑戦する視点を持つ経営者を輩出することを目的に設立され、会社、経営者の成長に必要な学び、人脈形成の活動を行ってきました。新型コロナにより時代は一変し、DXが一挙に進み、当会の活動においても新しいネットワークとテーマができたと思います。キーワードは「つなぐ」だと思います。人と人、心と心、色々なものをいかにつないでいくか。我々にとって良い会員さんに恵まれて、その中で自分にとって良い縁をしっかりとつないでいただければと思います。

### 分科会執行部よりご案内



#### ・Global Leaders 会

執行部 **後藤 裕幸氏**  
株式会社グローバルトラスト  
ネットワークス  
代表取締役社長



#### ・ALA 経営塾

執行部代表 **渡辺 尚氏**  
株式会社パソナグループ  
副社長執行役員



#### ・ビジネスマッチング委員会

執行部 **下方 彩純氏**  
未知株式会社  
代表取締役



#### ・沖縄リーダーズ会

執行部 **銘苅 誠也氏**  
一般社団法人  
沖縄イーコマース協議会 代表理事  
株式会社 SOONESS 代表取締役

### 特別感謝賞

10年以上ご在籍の会員さま

AMJ LAW FIRM CO.,LTD	代表取締役	内田 知春氏
唯一法律事務所	所長弁護士	松村 安之氏
東亜観光株式会社	代表取締役	松井 明美氏
AIC Vietnam Co.Ltd.	President	斉藤 雄久氏
株式会社トップランク	代表取締役	五十嵐 真一氏
Reginaa Pte. Ltd.	CEO	大島 佑紀氏
株式会社ビスウインド	代表取締役	倉持 孝士氏
株式会社インベストメントブリッジ	代表取締役社長	廣島 武氏

### 感謝賞

5年以上ご在籍の会員さま

株式会社アメニティ・スペース	代表取締役	鈴木 雅之氏
武蔵精密工業株式会社	代表取締役社長	大塚 浩史氏
株式会社東京アセットソリューション	代表取締役社長	寺敷 信昭氏
株式会社フェアウェイ	代表取締役	安島 丈雄氏
株式会社フラッグシップオーケストラ	代表取締役	大澤 穂高氏
NOVA ホールディングス株式会社	代表取締役社長	稲吉 正樹氏
株式会社クリアンスメアド	代表取締役社長	菊池 一夫氏
インパクトホールディングス株式会社	代表取締役社長	福井 康夫氏
リスト株式会社	代表取締役社長	北見 尚之氏
株式会社ネオキャリア	代表取締役	西澤 亮一氏
JK ホールディングス株式会社	代表取締役社長	青木 慶一郎氏
株式会社メイドーホールディングス	代表取締役社長	長谷川 靖高氏
株式会社ウィルゲート	専務取締役 共同創業者	吉岡 諒氏
レイズ・キャピタル・ジャパン株式会社	代表取締役	御幡 勇気氏
株式会社 mammaciao	代表取締役	三原 淳氏
ジャパンベストレスキューシステム株式会社	代表取締役社長	榎原 暢宏氏

## 2/16/WED > 理事会

2月16日(水)16時30分より、TKP ガーデンシティ PREMIUM 京橋およびオンライン併用にて開催されました。

以下、決議事項です。

### 1. 審議事項

#### 第1号議案 新規入会会員の承認及び否認の件

事務局長より、会員一覧に基づき、前回理事会以降の入会者、退会者の説明があり、一覧掲載社の入会が全員一致をもって承認されました。これにより、2022年2月16日現在の会員数は、383社となりました。

### 2. その他の検討 報告事項

#### ・来期体制について

事務局長より、高岡理事長退任、佐野新理事長就任に伴い、次回の理事会(5月26日)は、来期の体制について議論をする事になった。また、高岡理事長は来期以降副会長にご就任頂く事になった。

#### ・大阪リーダーズ会開催について

事務局長より、会員フォローのためにも大阪リーダーズ会を早いタイミングで立ち上げる事になった。

### 3. 出席した理事及び顧問(敬称略)

副会長 株式会社ベッパーフードサービス

代表取締役社長 CEO 一瀬 邦夫

理事長 株式会社タカショー 代表取締役社長 高岡 伸夫

副理事長 株式会社アイケイ 代表取締役会長 兼 CEO 飯田 裕

副理事長 株式会社ビジョン 代表取締役社長兼 CEO 佐野 健一

副理事長 株式会社ベネフィット・ワン 代表取締役社長 白石 徳生

理事 株式会社クリーク・アンド・リバー社 代表取締役社長 井川 幸広

理事 株式会社MS-Japan 代表取締役社長 有本 隆浩

理事 株式会社パソナグループ 副社長執行役員 渡辺 尚

理事 武蔵精密工業株式会社 代表取締役社長 大塚 浩史

理事 株式会社マナーフォワード 代表取締役社長 CEO 辻 庸介

監査役 株式会社レッグス 代表取締役社長 内川 淳一郎

監査役 株式会社ケイ・エム・シー 代表取締役社長 水上 孝一

執行役 株式会社サーキュレーション 代表取締役社長 久保田 雅俊

顧問 経営コンサルタント・放送ジャーナリスト 菅生 新

顧問 TOP CONNECT 株式会社 代表取締役 内田 雅章

顧問 株式会社インベストメントブリッジ 代表取締役社長 廣島 武

## 2022年 新春例会 対談 要約

※パネルディスカッションは2022年2月16日に行われました。数字は当時のものです。

新春例会は当初、来場とオンラインのハイブリット型を予定していましたが、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を鑑み、オンラインのみにて開催されました。

# 情報の掛け合わせでアイデアは生まれる。 テクノロジーの進化と人々の 価値観の変化を捉えチャンスにする



アジア経営者連合会理事

大塚 浩史氏

武蔵精密工業株式会社  
代表取締役社長

session

1



アジア経営者連合会副理事長

白石 徳生氏

株式会社ベネフィット・ワン  
代表取締役社長

### 【アフターコロナ】

#### インフレ、金利上昇、人不足の時代

【大塚】コロナ後の世の中がどのような時代になっていくかと、そのビジネスチャンスについてお話しさせていただきたいと思います。

【白石】オミクロンは、ほぼ終息していると思います。それにもかかわらず、この国の政治家はまん延防止等重点措置の実施を続けています。これは異常だということを経営者としては強く申し上げたい。科学的根拠に基づいて見ると、オミクロンの重症化率などはインフルエンザ同等だと思います。ただ、このオミクロン騒動は今月終息すると思いますが、恐らく来年以降も12月近くになるとメディアがざわつき始め、国民全体が高齢者を守るためにマスクや手洗いを励行し、約80%の人がワクチンを打って神経質に過ごすようになると思います。決してコロナ前の生活に

戻ることはなく、ビジネスチャンスになると思います。

【大塚】オミクロンを経てwithコロナの時代になるのは恐らく間違い無いでしょうね。

【白石】経済面では、世界各国が想像できないくらいの財政出動をしたこの状況は、第二次世界大戦後に似ていると思います。恐らくインフレになり、パワープレイヤーが入れ替わるなど色々なところでリセットが起こると思います。これはコロナが起きたからというわけではなく、DXなどによって必然的なことだったと思います。たまたま疫病が時代の転換期に発生したことで、本来5年とか10年掛けて変わることが1年で一気に変わったものすごくビジネスチャンスだと思います。キーワードはインフレだと思います。

【大塚】30年ぶりにインフレになるのは恐らく間違い無いですね。

【白石】簡単なビジネスモデルを言うと長期固定金利でお金を借りて投資をすると絶対

負けないと思います。ただ、長期固定金利が安いのは半年も続かないと思います。金利の上昇もキーワードだと思います。

【大塚】金利は上がるとFRBも宣言していますから、日銀がどうするかが注目です。

【白石】ずっと日本はデフレ脱却を図ってきたはずなのに、最近の日銀の対策は如何にインフレにさせないかということをやっている不自然さを感じます。

【大塚】自動車業界では円安になるとドライブが掛かるので良い事だとずっと教わってきましたが、最近では悪い事のように思います。今、インフレと同時に物不足が起きていて、日本は買い負けています。世界のインフレに付いていかないと、日本は国力を失ってしまうのではないかと思います。

【白石】ルールが変わったと思います。少し前までは在庫は持つてはいけなくなりましたが、今は在庫を持っている人たちが勝っています。人材も同様で、エンジニアなんてまさにそうです。

【大塚】需給ギャップが一番大きいのは人です。物が足りないと言っていますが、一番足りないのは人です。

【白石】飲食店経営者は口を揃えて、コロナは終わるけど外国人がいなくて通常営業ができないと言っています。

【大塚】製造業もたくさん働いてもらっているのだから、今のように鎖国状態で人が集まらない国になったら人手の掛かるビジネスが成り立たません。アメリカはトランプ政権時からの移民規制で今は圧倒的な人手不足ですが、日本もそうならなければ良いと危惧しています。

【白石】トランプゲームの大貧民のように、革命が起こると一番強かった者が一番弱くなり、一番弱かった者が一番強くなるというような事が、日本の企業にこれから起きるのではないかと思います。

### 【テクノロジーの発達】

#### 自動車業界の将来と新規事業

【大塚】自動車はテクノロジーの集合体です。鉄、樹脂、アルミといった素材系にはじまり、大量の半導体を使い、オイルやガソリンのエネルギーも直結している世界最大の産業です。今まではヒエラルキーのトップくらいにい

て、自動車が動くとき鉄が動くというようにも言われていましたが、その影響力は陰ってきています。世の中はテクノロジーで変わっています。120年前に自動車が生まれ、交通手段が馬や馬車から2年でほとんど車に変わりました。同じようなことが今後自動車業界に起こると思います。CASEと言われるConnected（コネクティッド）、Autonomous/Automated（自動化）、Shared（シェアリング）、Electric（電動化）というキーワードがありますが、最近はその上にモビリティは三次元化すると言われています。今まではフラットなAからBへという移動をEVや自動運転にしてみました。これからは空を飛びます。「eVTOL」が話題になっていますが、パーソナルモビリティが空を飛び、移動は水の中、水の上、宇宙に広がります。世界最大の産業がこれから10年掛けて転換していく転換期なので、そこにたくさんのビジネスチャンスが生まれるのではないかと思います。

【白石】私は決済をこの3年間追っかけています。金融出身ではないので畑違いでしたが、銀聯国際の日本法人の社長さんが3年前にAlipayの話をしてくれて、自分なりに決済を勉強してもすごいビジネスチャンスだと思いました。これまで会費で利益を稼ぐサブスクリプションのビジネスモデルだったのを、収益構造を全部決済に振り切ろうとやっています。上手く決まるとVISA、Master、AMEXとの戦いみたいな面白いことになります。まだ日本では現金決済が多く、決済というと皆さん店舗決済を目指しますが、我々が見つけたのは店舗決済ではなく、毎月給料から引き落とされるような、電気、ガス、家賃、通信の代金といったものです。多分、一般の人は気付いていませんが、決済は大体代金の2%~3%の手数料を絶対に取られます。今、個人の流通総額は35兆円くらいありますから、その2%~3%を取ることにトライしています。

【大塚】デジタルに世の中が進展したことによって新しいビジネスチャンスが生まれ、デジタルテクノロジーによってそれが実現できるということですね。

【白石】普段自分の知識や経験では全く縁のないことを、誰かのセッションで興味を持って自社で展開できないかを考えると、色々なことが出てくると思います。

## 【潮流】

### メタバース、カーボンニュートラル 変化の掛け算の時代が到来

【白石】メタバースは人間の本質的な価値観を変えそうなインパクトがあります。

【大塚】自動車業界の話に少し戻すと、モビリティの三次元化と四次元化があります。人間は食べなくてはならないし、行きたいところもあるでしょうし、年を取ると介護も必要です。我々のはものづくりの会社なので物を作らなければならないという課題があって、リアル世界のモビリティの四次元化、すなわちアバターロボットのような世界——例えば日本にいてブラジルでのものづくりを支援しなくてはならない時に自分のアバターロボットが支援するような事——に、テクノロジーは最終的になるのではないかと思います。

【白石】多分テクノロジーの進化で色々な事ができるようになると思います。コロナ禍で多くの人が、自分にとって何が一番大事なのかということを見つめ直したと思いますが、医療分野にしてもテクノロジーの変化で、医療そのものよりも周辺ビジネスが大きなマーケットになると思います。若返りとまでは言わないにしろ、自分の良い状況がこれから20年~30年続くことを前提とすると、人の消費が根本的に変わるのでビジネスチャンスだと思います。自分と違う価値観の人とたくさん会って、過ごし方や時間の流れやお金の使い方などをどれだけ見られるかが重要だと思います。

【大塚】Z世代に学ぶ中にヒントがあったりします。

【白石】最近、20代のスタートアップの経営者と会うと、シリコンバレーとあまり変わりません。

【大塚】タイムマシン経営のタイムがデジタルで情報がフラット化されることによって短くなっています。日本でも貪欲に吸収しているスタートアップ経営者はいますね。アメリカは自分で勝負をしていくという人が集まるシリコンバレーのようなところが国の活力を高めていると思いますので、日本もぜひそうなってほしいですね。

もう一つ世の中の大きな変化はカーボンニュートラルです。

【白石】ヨーロッパ人のこういうビジネスの仕

方は天才的です。逆らえないですね。

【大塚】ルールメイキングをする力があるんですね。振り回されているなと思いつつ、世の中はそちらに行きます。これから何十兆円というお金が積み込まれていくでしょうし、テクノロジーの進化と合わせて本当に大きなビジネスチャンスがあると思います。

【白石】自分の得意分野でルールメーカーの立ち位置になりたいなと思いますね。流行に乗るのではなく、流行をつくった方がはるかに良いので。でも、流行をつくるにはテクノロジーと若い人の気持ちも知らないときけません。

【大塚】チャンスで言うと、コロナの後の世界は変化の掛け算みたいな時代ですね。

【白石】アイデアが豊富な人というのは、特殊能力ではなく色々な違った分野の情報を持っているからだと聞いたので、なるべく実践しています。

【大塚】スタンフォード大学の最初の授業でイノベーションは異質なものの掛け合わせで生まれるというのがあります。日本は同質性が高いですが、打破して色々な人たちと会うことが新しいものが生まれる源泉だと思います。私の観点ではテクノロジーに対してアンテナを高く持つことと人々のマインドです。我が社も自動車部品メーカーとして生まれたわけではなく、航空機の部品を作ったりミシンを作ったりしてきた変遷があって今に至るので、10年後は違った事をやっていて良いのではないかと考えています。

【白石】生き残る会社とそうでない会社の違いは、本業を捨てるくらいに新しいことに挑戦していくというような話があります。今日の対談で、テクノロジーがどう変わっていくかと人々の価値観がどう変化するかとの2点がものすごく重要だと再確認しました。まん延防止等重点措置明けは全く違う世界が広がっていると思います。ビジネスチャンスはごろごろです。逆に怖いのは、今は何も持っていないスタートアップの20歳くらいの学生です。一人の方が勝負を掛けやすいかなと思います。

【大塚】大企業の最大の欠点は今まで培ってきたレガシーです。レガシーコストと言われるものをどうやって新しい時代に転換するかが古い会社の課題です。新しい人たちはチャレンジすれば良いですから。

【白石】世の中平等ですね。

2022年 新春例会 対談 要約

※パネルディスカッションは2022年2月16日に行われました。数字は当時のものです。

# ニトリの強さは人にあり。 「分析力」と「商品開発力」 二つの力で業界寡占化を推進



アジア経営者連合会副理事長

佐野 健一 氏

株式会社ビジョン  
代表取締役社長兼 CEO



アジア経営者連合会副会長

似鳥 昭雄 氏

株式会社ニトリホールディングス  
代表取締役会長

session  
2

【コロナ禍】

スピード生産システムで  
増収増益記録世界一へ

【佐野】 似鳥さんとの対談は2020年の新春例会が最初です。コロナが始まった時点で中国の工場が止まって大変だと仰っていましたが、コロナ禍で爆発的に成長されました。対談では似鳥さんのお話を9割、私1割で業界と経済についてお話させていただきたいと思います。

【似鳥】 緊急事態宣言下で大規模商業施設等が休業要請になった時も、当社は生活必需品の販売ということで開店できたので、お客様が5割増し近く来ました。入店制限をして、従業員もすぐ採用できませんからフル回転で大変でした。去年の6月は売上が前年比約50%増になりました。

【佐野】 お客様が殺到されて生産が追い付かなくて大変ではありませんでしたか。

【似鳥】 品切れ続きで大変でした。

【佐野】 私は自分の部屋の家具と経営する

グランピング施設や旅館の内装はすべてニトリ製品ですが、品切れであってもそれほど待たずに納品されました。

【似鳥】 サプライチェーンで中国一辺倒は良くないことは前から分かっていたので、一時は70%くらい中国だったのを60%にし、50%にしようとしていた矢先でした。中国から商品が入らなくなったらベトナムやマレーシア、インドなどに分散して何とか乗り切りました。逆に、ベトナムで生産できなくなったらベトナムのみだったのを中国で生産した事もあります。やはり常にリスクがありますから、二カ国で生産することですね。

【佐野】 納品までの期間はあまり変わらないものですか？

【似鳥】 以前は発注してから3~4カ月掛かっていましたが、今は原材料をあらかじめ全部押さえ替えているので、発注から納品まで1カ半月~2カ月です。

【佐野】 早いですね。船の輸送も含めてですか。

【似鳥】 はい。恐らく日本で一番早く発注か

ら納品ができるシステムをつくりました。縮小拡大の変化に対応できるシステムです。当社は全商品の回転が80日くらいですから。

【佐野】 それだけ在庫を持っているけど売れているので80日で回転するということですね。

【似鳥】 話が元に戻りますが、一昨年が売れ過ぎて儲け過ぎてしまいました。その前年は1050億円の利益だったのが、1350億円の利益になりました。だから今年は大変なんです。さらに増収増益しなくてはなりません。34年増収増益ですから。上場後の増収増益記録は世界一が米ウォルマートで32年。今年の決算で同率第1位になる予定です。

【佐野】 ギネスですね。

【似鳥】 今年は難しかったですが、なんとか増収増益になりそうです。

【佐野】 前期をさらに上回れる理由の一つに、スタッフの方が非常に優秀なことがあると思います。店へ行くと若いスタッフさんが多いので新卒採用でたくさん取られているのだと思いますが、話すと非常に優秀なことがわかります。あれだけ優秀な人がいれば、未来も伸びていく要素は非常にあるなという実感しています。成長戦略はどうお考えですか。

【似鳥】 島忠は2150億円で買収しましたが、それでTOBやM&Aは時間とお金で買うということが分かりました。自分の企業を大きくする努力はしますが、あれ以来、色々な企業のトップと会って一緒にやりませんかという交流をしています。

【商品開発】

お客様の不平・不満・不便を解消  
どこも作っていないかったらチャンス!

【佐野】 経済について伺いたいと思います。

【似鳥】 (為替)1円で20億円変わるんです。1円円安になると20億円マイナス。

【佐野】 1円円高になると20億円プラス。

【似鳥】 神風が吹いて円高になるのを待っています(笑)。現状は中国が電力不足で商品が8掛けくらいでしか入って来ません。コンテナが異常に値上がりして倍になりました。米国は5倍です。原材料が10%~20%くらい値上がりしてきました。

【佐野】 ニトリさんはロットがありますし、かなり先買いをしていて10%~20%値上がりということは、多分市場はもう少し上がってい

るのではないかと思います。

【似鳥】バーティカルマーチャンダイジングと  
いうことでずっとやってきましたから。ベトナム  
のカーテン工場は、ドイツから機械を入れて糸  
から仕入れて染めも織りも全部やっています。  
カーテン工場は初めてです。

【佐野】粗利55%とは素晴らしいです。

【似鳥】リスクを克服したからです。最初は  
大赤字です。

【佐野】ユーザー視点では「どうしてこんな  
ところに気を使えるの?」という商品がありま  
す。『簡単組立てNクリック』『Nウォーム』『N  
クール』など大ヒットしていますが誰が考えて  
いるのですか?

【似鳥】『Nクール』は、私が北海道から東京  
へ来た時に暑くて。寝汗をかくし、クーラー  
をつけて寝ると身体の調子悪いので、新商  
品を作れないかと商品部に言ったのです。  
すると「調べましたが、世界でそのようなもの  
は見たことも聞いたこともないのでできません  
」と言われたので「できないものを作るの  
が我々の仕事なんだ」と言いました。

【佐野】似鳥さんの口癖です。他にないもの  
を作るから売れるんだと。私は夏には『N  
クール』、冬には『Nウォーム』を使ってい  
ますが不思議ですね。

【似鳥】夏は冷やっとして快適に寝れる。冬  
は自分の熱で温めるという簡単な発想です。  
『Nクール』は日本中のメーカーに言って、毎月  
研究班と打ち合わせをしたら3カ月後にある  
1社ができました。商品化したら年間で10万  
セット売れて「30万セット売らないと採算が  
合わないから止めましょう」と言うので、冗談  
じゃないと。始めたからには、やはり石の上  
にも三年、風雪五年、苦節十年ですからね。

【佐野】それも口癖ですね。

【似鳥】口癖です(笑)。次の年は30万セット  
売れて軌道に乗って、今は1000万セット売  
れています。

【佐野】消費者の目を常に気にしてるから新  
規事業が生まれるのだと思いますが、似鳥さん  
は多分良いお布団とベッドに寝ているので  
しょうから、あまり不便を感じないのでは  
ないかと思いますが、どこで不便を感じるの  
ですか?

【似鳥】ある朝、目覚めたら腰が痛くて。日  
本一のベッドメーカーが売っているベッドで  
したから、ついに腰痛が来たのかなと思っ

ていました。ところが調べるとベッドが悪  
かった。一つのコイルでつながっているから  
腰に体重がかかる。じゃあ自分で作ろうと  
始めたのが6年前です。ベトナムに工場を  
作って、いま国内販売数250万台中100万  
台が当社のベッドです。ニトリでは、シン  
グル3万9900円のベッドマットレスで独立  
コイルを2層1100個、5万9900円では高  
密度の細いコイルで1480個、9万9900  
円では3層で2400個使用しているため、  
日々の疲れが取れ、爽快な朝になります。  
発想は簡単です。お客様の不平・不満・不  
便の解決するものを作れないかと。どこも  
作ってないと言ったらチャンス。自分のと  
ころで作っちゃおうと。

【佐野】実体験とさまざまなお客様の困  
っている声を集めて、商品開発チームと似  
鳥さんを筆頭に新商品開発をしているわけ  
ですね。

【似鳥】私もベトナムへ毎月一週間くらい  
行きました。その前はインドネシアに毎月  
行っていました。

【佐野】似鳥さんでも新規商材とか新事  
業に対して、これだけ熱い思いで時間を  
使って、それで初めて成功していくこと  
ですね。

#### 【経済】

今年の株価予測  
2万6000円ぐらい  
年末は2万9000円

【佐野】今年の株価、為替、インフレの  
三つについて教えてもらえますか。

【似鳥】去年、テレビでは2万7000円  
と言いましたが、今下がってきて2万5400  
円前後ですね。

【佐野】金利上昇の問題ですか?

【似鳥】やはり米国の影響が一番でしょう  
ね。予測では多少上下しながら2万6000  
円ぐらいまで、後半から年末は2万9000  
円に戻るか、3万円まで行くかなと思います。  
年末には日本経済も多少良くなるかなと。  
日本経済は世界で一番回復が遅れています。  
米国をはじめ世界、特に中国は上昇してい  
ますから。日本が最悪なのは、コロナの  
対応と経済活動が遅れたからでしょうね。

【佐野】対談1で白石社長も仰っていま  
すが、その通りだと思います。為替は115  
円台ですね。

【似鳥】米国が強いですよ。金利が3回  
くらい上がると思います。金利が上がる  
方にお金は行ってしまいますね。

【佐野】これも対談1で話題に上りま  
したが、(日本は)インフレを誘導しよう  
としていたのにインフレになろうとし  
たら急に止めましたよね。やはり1回  
インフレに振った方が世界的な  
トレンドとして良かったと思いませんか?

【似鳥】私は良くないと思います。イン  
フレはバイデンさんが国民に配った  
からですよ。消費が加速して何もかも  
が上がってしまった。

【佐野】このままでは118円とか120  
円くらいまで行くリスクもあります  
よね。

【似鳥】あるかもしれません。けれど秋  
には110円前後になるのではないかと  
思います。

【佐野】2万9000円くらいに株価が  
上がってくると日本経済も少し上  
がるとすると、為替も日本買いを  
少し加速できるから110円ぐ  
らいまで下げられると。

【似鳥】ですが、また円安になる  
のではないかと



な。その時に1年とか2年先を予約した方が  
良いのではないかと思います。ただ、90円  
台になる時もあると思います。

【佐野】超円高も無いわけではないと。

【似鳥】私はどちらかというと常に悲観的な  
んです。悲観的に考えた上で楽観的に考え  
るというか。

【佐野】為替だけは毎年聞いていてポジティ  
ブだなと思います。

【似鳥】やはり為替は円高の時は買うという  
のは鉄則ですね。

## 【業界】

### 米国情勢から読み取るブラックホール 生き残りをかけ寡占化を進める

【似鳥】私はブラックホールと名付けてい  
ますが、米国の(小売りの)売上はウォル  
マート60兆円、Amazon40兆円、ターゲッ  
ト10兆円と、ここにみんななどどん吸収  
されています。日本は家電業界大手がま  
だ6、7社ありますが、米国はベストバイ1  
社。家電はウォルマートやターゲットに吸  
い上げられてしまいました。本屋のチェー  
ン店も1000~2000坪の店が500店舗  
とかあるのが10社ほどありましたが全部  
倒産。トイザラスもスポーツオーソリティ  
も日本はありますが米国は倒産。みんな1  
~2兆円の企業が倒産して業界が無くなり  
ました。日本も同じようになりますよとい  
うのが私の考えです。米国で起きたこと  
は必ず日本でも起こるということを人類の  
経験法則だと私は思っていて、米国に50  
年間毎年行き続け、毎年社員1500人を連  
れて研究しています。日本も10年くらいで  
米国のように業界が無くなる時代、業界が  
あっても1社、多くても3社しか残らないと  
いう時代になると思います。私は生き残り  
たいから、コロナ禍で厳しい時に人がやら  
ないことをして寡占化をしていきます。お  
客様は商品を見ますから、今までに無いも  
のを、しかも品質が良く、安くなれば寡占  
化できると考えて徹底しています。家具は  
寡占化できたので、次はホームセンターと  
家電を始めました。

【佐野】家電も力を入れてますね。何が違  
うのですか。

【似鳥】他社は多機能で値段が高いのです。  
お客様は単機能で安く早くて分かりやす

いものを求めています。

【佐野】OEMで提供してもらってニトリブ  
ランドとして売っているのですか？

【似鳥】そうです。家電の開発なんて以前は  
考えられませんでした。今は商品開発に20  
名います。

【佐野】オンラインの販売比率も上がってい  
ますか？

【似鳥】ニトリ単体で今は700億円、売上  
の11%なので、これを1000億円、2000億  
円にしていこうとしています。

【佐野】新規客をどう増やすか課題ですね。

【似鳥】アプリ会員を増やすことに力を入  
れています。アプリは相互のやり取りや宣  
伝ができますから。

【佐野】ネットで決済するかアプリを見せ  
てお店で決済すると2%ポイントが付きま  
すね。

【似鳥】アプリも店舗も大体同じお客様  
で、触ったり見たり聞いたりする場合は  
店舗へ行くというようにお客様が使い分  
けています。今オンライン販売は11~12%  
ですが、10年後には30%を超えているか  
なと思います。

【佐野】業界を広げれば競合が増えていく  
ので、競合に勝っていくにはオンライン比  
率を上げていく事が大事だということす  
ね。

【似鳥】オンラインにも対応するため物流  
センターに2000億円くらい投資してい  
ます。

## 【2030年】

### 2030年はアジアと中国の時代 日本はどういう役割をするか

【似鳥】世界の労働年齢(15~64歳)の  
人口割合を見ると、1991年から2020  
年の30年間で日本は世界で一番下が  
っています。約69.8%から59.3%へ、  
10.5%も下がっています。韓国が69.7%  
から72.1%に、中国が65.8%から70.3%  
が上がっています。

【佐野】外国人受け入れも入っていますか？

【似鳥】入っています。これで国際競争  
力はもうダメだということがわかります  
ね。

【佐野】何か明るい希望はないでしょう  
か？

【似鳥】まず悲観的なことからね(笑)。  
2000年~2020年の世界のGDPシェアの  
推移は、日本は2000年14%、20年6%、  
30年4%で、30年には中国の6分の1  
です。米国は2000年30%、20年25%、  
30年22%。中国は2000年4%、20年  
17%、30年24%。もう中国の時代  
です。

【佐野】人口で考えてもそうですね。消  
費能力が違うので。

【似鳥】米国は世界一で優位を保ちたい  
と色々していますが、世界は中国がリ  
ードすることは数字から分かります。  
アジアは2000年3%、20年8%、30  
年8%で、中国とアジアを合わせると  
32%。アジアと中国の時代です。日本  
がどうい役割をするかということす  
ね。日本の貿易相手国は、米国が2000  
年25%、20年14.7%、30年12%。  
中国は2000年10%、20年23.9%、  
30年26%。アジアは2000年41.4%、  
20年54.2%、30年61%。30年は中  
国とアジアを合わせると87%。日本  
だけでビジネスやっていると将来性が  
無いということ。私も日本で何があ  
っても海外で食べていけるように、利  
益の半分以上を海外にしようと思いま  
す。

【佐野】一定のマーケットシェアを取  
ってしまうとマーケットサイズに依存  
してしまいやすい。アジアは伸びます  
し、将来的には50%以上海外比率に  
しないとリスクだということですね。

【似鳥】アジアと中国といかに付き合  
っていくかだと思います。1991年~20  
20年の世界の平均賃金を見ると、日  
本は30年でほとんど上がっていません。  
米国は1.47倍、ドイツ1.34倍、イ  
ギリス1.44倍、フランス1.3倍。韓  
国は1.84倍で賃金を抜かれました。日  
本はいかにダメかと。あまり日本の事  
はダメだと言いたくありませんが。

【佐野】似鳥さんは非常に分析してい  
ますよね。習慣ですよね。

【似鳥】とにかく分析ですね。

【佐野】予兆を掴んでそれが顕著に出  
てくる前にビジネスチャンスを掴んで  
リスクを回避している。似鳥会長だけ  
ではなくやはりニトリは人がつくっ  
ているということですね。

【似鳥】当社は人で成り立っています。  
20年で日本トップクラスの技術者に  
しよう、ということ。人でお金と時間  
とエネルギーを掛けてきて、人が育  
ってきています。

【佐野】今年もたくさん話してくださ  
って今日だけでも大きな気付きが  
いくつもありました。これだけ細か  
く経営と世の中の動向もチェック  
してるからニトリは強いということが  
リアルに分かりました。僕らも明日  
から実践して似鳥さんの背中にし  
少しでも追いつけるように頑張っ  
ていきたいと思っています。

### 12/3/FRI > 名古屋リーダーズ会

#### ◇ゲストプレゼンテーション

名南M&A株式会社

代表取締役社長 篠田 康人 氏

テーマ：「コロナ禍における M&A の動向について」



篠田氏

#### ◇会員プレゼンテーション

ファミリーオフィス・ジャパン株式会社

代表取締役 大石 純平 氏



大石氏

#### ◇名古屋リーダーズ会 副会長就任のご挨拶

株式会社東名ヒューズ

常務取締役 加藤 康平 氏



加藤氏



東海東京証券オルクドール・サロンにて開催

### 12/14/TUE > Next の会

#### ◇プレゼンテーション

株式会社オロ

代表取締役社長 川田 篤 氏

### 1/18/TUE > Next の会

#### ◇プレゼンテーション

株式会社ピアラ

代表取締役 飛鳥 貴雄 氏

### 2/24/THU > ALA 経営塾

#### ◇講師

有限会社オフィスフレンジー

代表取締役 野林 德行 氏

テーマ：「とことん観察マーケティング」



野林氏

### 12/8/WED > ビジネスマッチング委員会

テーマ：「ブランディング」

#### ◇ゲストスピーチ

株式会社ニューピース

代表取締役 CEO 高木 新平 氏



高木氏

#### ◇会員経営者プレゼンテータ

株式会社真面目

代表取締役社長 平川 アズサ 氏



平川氏

株式会社 ZERO TALENT

代表取締役 木村 リカルド 氏



木村氏

未知株式会社

代表取締役 下方 彩純 氏



下方氏



ザ・マグナス東京にて開催



恒例の参加者による記念撮影

### 3/8/TUE > Next の会

#### ◇プレゼンテーション

株式会社ケー・デー・シー

代表取締役社長 高柳 公康 氏

## イベント予定

4月5日 (火)

関西リーダーズ会

4月8日 (金)

名古屋リーダーズ会

4月12日 (火)

Next の会

4月19日 (火)

沖縄リーダーズ会

4月29日 (金・祝)  
～5月7日 (土)

[協賛]キリロム  
グローバルフォーラム 2022

5月12日 (木)

グローバルリーダーズ会

5月19日 (木)

ALA経営塾

5月20日 (金)

有志ゴルフ会 アジ経カップ

5月24日 (火)

ビジネスマッチング委員会

5月26日 (木)

理事会・総会・Next の会

イベントの開催予定は3月末時点のものです。新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から変更が生じる可能性があります。開催が近づきましたら改めてご案内いたします。

# 新規入会企業の 皆さま



## New members



高橋カーテンウォール工業株式会社  
代表取締役社長

高橋 武治氏

東京都中央区 出身

趣味	テニス
座右の書	『生き方』 / 稲盛 和夫 (著)
注目の経営者	稲盛 和夫氏
注目の国	ベトナム、タイ

### ● Company Profile

**高橋カーテンウォール工業株式会社**  
中央区日本橋本町 1-5-4 住友不動産日本橋ビル 6 階  
TEL : 03-3271-1711  
<https://www.t-cw.co.jp/>

### 事業内容

東京都庁やペニンシュラホテルなど、高層ビルのコンクリート外装製品のメーカーで、設計から取り付けまで行います。オーダーメイドなので、外装にこだわるビルに使われることが多いです。プールをつくる部門もあります。



### 会員間ビジネスの可能性

大規模ビルでの採用が多いですが、中規模のビルでも採用されるケースがあります。不動産を開発される折にはぜひご一報くださいませ。



株式会社福屋ホールディングス  
代表取締役社長

枇榔 巧氏

大阪府交野市 出身

趣味	ゴルフ
座右の書	『ビジョナリーカンパニー』 ジェームズ・C・コリンズ (著)
注目の経営者	孫 正義氏
注目の国	韓国、中国、香港、台湾、マレーシア、シンガポール

### ● Company Profile

**株式会社福屋ホールディングス**  
大阪府北区曽根崎 2-3-5 梅新第一生命ビルディング 15 階  
TEL : 06-6312-2983  
<https://www.fukuya-k.co.jp>

### 事業内容

不動産の売買仲介事業を中心に、建設事業、買取専門事業など住まいに関するあらゆる事業を幅広く展開しています。不動産流通業に携わる企業として地域とお客様に密着した企業を目指しています。



### 会員間ビジネスの可能性

不動産流通に関するご相談から、「住まい」にまつわる全分野において、グループのネットワークを活かしたワンストップサービスでご提案いたします。



株式会社アグロワークス  
代表取締役

安黒 千能氏

兵庫県宍粟市 出身

趣味	読書、会食
座右の書	『成功の実現』 / 中村 天風 (著)
注目の経営者	イーロン・マスク氏
注目の国	ベトナム

### ● Company Profile

**株式会社アグロワークス**  
兵庫県神戸市長田区南駒栄町 1-7  
TEL : 078-754-8503  
<https://agro.works/>

### 事業内容

- ユニフォーム・作業服の販売を行うアパレルショップの全国展開
- 各企業でのユニフォームの在庫・発注管理を行えるクラウドサービス「フクくる！」の提供
- 企業・官公庁向けのユニフォームの納入



### 会員間ビジネスの可能性

従業員の皆様の個人別のユニフォームの、サイズ管理・在庫管理・発注管理の作業軽減につながる、無料サービス「フクくる！」をご提供させていただきます。オリジナルユニフォームのオーダーも承っております。



ヒガノ株式会社  
代表取締役社長

腹子 達朗氏

宮城県仙台市 出身

趣味	旅行、映画鑑賞、スポーツ観戦、筋トレ
座右の書	『上杉鷹山』 / 童門 冬二 (著)、 『ビジョナリーカンパニー』 / ジム・コリンズ (著)
注目の経営者	永守 重信氏
注目の国	日本、東南アジア諸国

### ● Company Profile

**ヒガノ株式会社**  
埼玉県草加市青柳 3-24-7  
TEL : 048-931-3321  
<https://www.higano.co.jp/index.html>

### 事業内容

- ① 建築業界向け「景観製品」事業 (設計協力・製造販売・施工管理・アフターサービスまで)
- ② 倉庫賃貸事業 (埼玉・千葉エリア)



### 会員間ビジネスの可能性

外構・ランドスケープ分野におけるハード (製品)・ソフト (サービス) 両面で新しい提供価値につながるアライアンスを希望します。



株式会社リアレーション  
代表取締役

山城 裕司氏

和歌山県新宮市 出身

趣味	ゴルフ、旅行、温泉サウナ、アウトドア
座右の書	『多動力』 / 堀江 貴文 (著)
注目の経営者	孫 正義氏、前澤 友作氏、藤田 晋氏
注目の国	アメリカ、中国、UAE

### ● Company Profile

**株式会社リアレーション**  
渋谷区渋谷 2-12-19 東建インターナショナルビル 9 階  
TEL : 03-6277-5019  
<https://realation.jp/>

### 事業内容

SNS を活用して、企業の商品やサービスの広告宣伝・販売促進を最適化するために「誰に、何をやらせて効果を最大化するか」の視点で、話題作りやファン作りの施策を企画から実施まで一貫通で行う会社です。



### 会員間ビジネスの可能性

中小、大手、上場企業はじめ、数多くの実績があり、日本一を取った実績もございます。SNS を活用した認知拡大、販売促進、集客、売上アップなど、SNS 周りのことでありましたら、お気軽にご相談ください。



ユニオンテック株式会社  
代表取締役  
**大川 祐介**  
静岡県伊東市 出身

趣味	クロス張り
座右の書	『キングダム』 / 原 泰久 (著)
注目の経営者	丹下 大氏
注目の国	ベトナム、シンガポール

● Company Profile

**ユニオンテック株式会社**  
港区北青山 3-3-5 東京建物青山ビル 7 階  
TEL : 03-6447-5041  
<https://www.union-tec.jp/>

事業内容

デジタル内装会社  
①オフィスのデザイン企画・設計・施工。実績 8,000 件。ビジョンを実現する空間をご提案。  
②メーカー製品の取付施工業務のBPO。購買・施工部門に代わって当社が大量の製品を施工。



会員間ビジネスの可能性

オフィス内装はお任せください。  
①【for アジア拠点】デザイン企画提案～施工。採用力とエンゲージメントの向上を支援します。  
②【for メーカー】製品の取付施工。集中ブースやオフィス家具が得意です。



design creation office  
FIVE COLOR [S] INK  
代表  
**中島 峻真**  
福岡県大牟田市 出身

趣味	絵画やイラスト、アニメーションの鑑賞
座右の書	『建築に夢を見た』 / 安藤 忠雄 (著)
注目の経営者	中田 有氏
注目の国	インドネシア、タイ、マレーシア、インド

● Company Profile

**design creation office FIVE COLOR[S] INK**  
大阪市西区北堀江 1-16-27 牧野第二ビル 3 階 A  
TEL : 06-4395-5851  
<https://www.fci-design.com>

事業内容

建築物や店舗等の設計およびデザインを中心に土地利用、既存建物利用などのアイデア抽出、企画・立案から。人の感情に共鳴する空間づくりに興味を持ち、心が揺り動かされる共感のデザインを求めて活動。



会員間ビジネスの可能性

案外建築家と知り合う機会は少ないと聞きます。技術の進歩でバーチャル世界が広がっていますがバーチャルでもリアルでも「空間」は存在し人間の活動には大切な要素です。その空間を作るヒントと一緒に考えましょう。



ADBENTO BL WORKS 株式会社  
代表取締役  
**齋藤 裕太**  
千葉県千葉市 出身

趣味	旅行
座右の書	『キングダム』 / 原 泰久 (著)
注目の経営者	先輩経営者の方々
注目の国	中国、ベトナム、インドネシア

● Company Profile

**ADBENTO BL WORKS 株式会社**  
千葉県市川市行徳駅前 1-22-15-2 階  
TEL : 047-311-4433  
<https://adbento-bl-works.co.jp/>

事業内容

建設業の施行会社として外構、足場、鉄鋼、塗装、看板を軸に建物の外装工事全般を請け負い、提案から施行までワンストップで行っています。近年では、建築資材の輸入や商品開発を行っています。



会員間ビジネスの可能性

建設部門では不動産会社様と、中古物件のリノベーションをタイアップに期待します。輸入業は幅広い分野で対応できるため、物価上昇対策や商材安定供給の調査が可能です。

株式会社光・彩  
代表取締役社長 CEO  
**深沢 栄治**氏

● Company Profile

**株式会社光・彩**  
山梨県甲斐市竜地 3049  
TEL : 0551-28-4181  
<https://www.kohsai-qq.co.jp/>

各イベントにビジター参加  
いただけます

アジア経営者連合会は会員の皆様が主役となっただけ、ビジネスに実を結ぶ会となることを目指して活動を行っております。アジアでのビジネス展開を目指す経営者様、新興企業の経営者様、成長を目指す企業の経営者様をぜひご紹介ください。各イベントにおいて企業の代表者様、もしくは役員である経営者様のビジター参加をしていただけます。※参加費

問い合わせフォーム ▶

※ アジア経営者連合会会員の紹介が必須です。



Facebook 会員紹介



「新規入会の皆さま」の記事は、Facebook「アジア経営者連合会 会員ページ」(※プライベートグループ)でも過去の掲載も含めてご覧いただけます。会員様はメンバーリクエストしてください。

皆さまの投稿もお待ちしております



「Asia Leaders」アンケート

会報誌「Asia Leaders」は、逐次誌面の充実を図っております。皆様のニーズに合った誌面制作のため、評価およびご意見を賜りたく、ご協力をお願いいたします。



事務局長挨拶



事務局長  
クロスボーダー株式会社  
代表取締役グループ CEO  
**古川 エドワード 英太郎**

オミクロンの猛威で再び自粛モードとなり、首都圏などでまん延防止等重点措置が延長され、経済に影響を及ぼしています。しかし、重症化率が低いことやワクチン接種3回目が進んできたことから、生活は徐々に With コロナが具体化して進んでいます。イベントの開催なども戻ってきています。

一方、当会の活動の大きな対象であるアジアにはまだ渡航すらできない状況が2年以上も続いています。年内に正常化して、以前のように双方向の渡航が可能になることを望んでいます。

オンラインも含め、日々会員の皆さまと情報交換していますが、大変な時期だからこそ、多くの会員企業様も新たな取り組みをし、サービスなども展開されており、次なるビジネスへ着手されています。

当会もいよいよ4月には沖縄リーダーズ会が立ち上がります。九州、東北地方へのネットワークエリアの拡大も準備しています。ご友人経営者様をお誘いの上、ぜひご参加ください。

## アグリトリオの SDGs 農福連携 × フラワーアレンジメント



株式会社アグリトリオ  
代表取締役社長

石川 浩之氏

当社は農業専門ギグワークマッチングをWEBサービスで提供する企業です。農業と福祉をつなぐ農福連携マッチングも行っており、このスキームを活かした障がい者によるフラワーアレンジメントの製造販売に取り組んでいます。

SDGs 達成に向け障がい者の農作業以外の仕事も創出、そのままでも手軽に楽しめる良質なフラワーアレンジメントを提供。花の需要も支える事で廃棄ロスの削減にも貢献しています。

障がい者自身での販売やカラーリングマムと呼ばれる菊の加工で雇用創出と差別化を図り、農業サプライチェーンの中で障がい者が活躍し社会の一員であることを実感しながら生活の安定や向上が実現できるようチャレンジを続けています。



カラーリングマムのアレンジメント

### ● Company Profile

株式会社アグリトリオ  
愛知県豊橋市植田町字大膳 39-5  
TEL : 0532-25-8156  
<https://agritrio.co.jp/>

## 南青山に結婚式場「L2126」を リニューアルオープン



株式会社エスクリ  
代表取締役社長 CEO

渋谷 守浩氏

2005年から15年、関東エリア一号店として運営していたLAGUNAVEIL 青山をリブランド・リニューアルし、2021年12月に【L2126 (エルニイチニロク)】をグランドオープンいたしました。会場名には、LAGUNAVEIL 青山の存在を頭文字に入れて、想いを引継ぎ、いつまでも原点、初心の気持ちを忘れない、というメッセージを込めております。

こだわりのウエディングを志向する層をターゲットとし、日常と非日常が溶け合う大人のウエディングをコンセプトにいたしました。フォトジェニックでハイセンスな世界観ながらもリラックスができる隠れ家のような会場で、贅沢で上質なおもてなしが叶います。洗練された上質ウエディングで特別な一日をお過ごしください。



3フロア吹き抜けのチャペル

### ● Company Profile

株式会社エスクリ  
港区西新橋 2-14-1 興和西新橋ビル B 棟  
TEL : 03-3539-7654  
<https://www.escrit.jp/>

## 知見がもっと身近になるアプリ 「PivottA (ピボッタ)」の提供を開始



株式会社エスプール  
代表取締役会長兼社長

浦上 壮平氏

当社は、多様なキャリアや高い専門性を持つシニアのプロ人材を、外部知見の活用を希望する企業に紹介するプロフェッショナル人材バンクサービスを展開しています。同サービスは、専任コンサルタントによるオーダーメイド型サービスとなっていたのですが、この度新たにプロ人材と企業をより手軽につなげるマッチングアプリ「PivottA (ピボッタ)」の提供を開始しました。

「PivottA」には、さまざまな領域の知見を有する厳選されたプロ人材が在籍しており、企業が抱えるフェーズごとの課題にあわせて最短 20 分からご相談いただけます。知見の提供を通じて選択肢の幅を広げることで、的確な意思決定をサポートいたします。

PivottA (ピボッタ) アプリイメージ



### ● Company Profile

株式会社エスプール  
千代田区外神田 1-18-13 秋葉原ダイビル 6 階  
TEL : 03-6859-5599  
<https://www.spool.co.jp/>

## 介護関連事業をグループ会社化で 介護領域に本格参入



株式会社鎌倉新書  
代表取締役会長 CEO

清水 祐孝氏

2021年10月、業界最大級で約 7,000 の介護施設提携数を誇る「株式会社エイジプラス」をグループ会社に迎え、終活に関する提供サービスがより充実することになりました。高齢者やそのご家族の「終活」に関する関心事はさまざまですが、その中で介護に関する課題は最大の関心事の一つといっても過言ではありません。介護施設選びをしようとするユーザーにとって、それは人生で初めての経験であり、何をどのような基準で選べばよいのか見当が付きません。当社は今後も、ユーザーサイドに立った情報の提供に徹底し、サービスを拡充することで「終活インフラ」の実現を目指します。



終活・供養相談窓口

### ● Company Profile

株式会社鎌倉新書  
中央区京橋 2-14-1 兼松ビルディング 3 階  
TEL : 03-6262-3521  
<https://www.kamakura-net.co.jp/>

## 30秒で愛車が快適オフィスへ！ 「わくわくデスク」新登場



有限会社ギルドデザイン  
代表取締役

山口 直彦氏

コロナ禍でテレワークやオンライン研修が増えるにつれ「家族がいて集中できない」という悩みが増加しています。「車」という個室で快適にテレワークが出来る専用の机を開発しました。素材には肌触りがよく温かみがある無垢の木材、高級感がある「東濃ひのき」をチョイス。落ち着いた雰囲気でも仕事はかどります。使用しない時はコンパクトに折りたたみ、座席に掛けておくこともできます。

弊社はオートバイのカスタムパーツやスマートフォンケースを製造販売しています。新しく「コロナ禍で困ったことを解決する商品」を解決する部門を立ち上げました。

「わくわくデスク」を社員さんにいかがでしょうか。絶賛販売中ですので、ご注文お待ちしております。



車が快適なオフィスに

### ● Company Profile

有限会社ギルドデザイン  
三重県亀山市能褒野町13-2  
TEL: 0595-85-3608  
<http://www.gilddesign.co.jp/>

## 働き方を選択する軸となる 「自分の強みの見つけ方」を伝える一冊

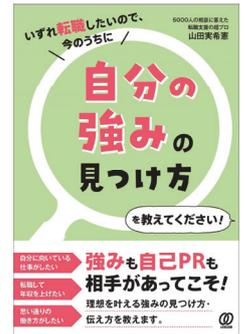


Gemini Career 株式会社  
代表取締役 CEO

山田 実希憲氏

本書は自分の強みを知ることで、生き活きと働く環境を見出すことを目的にしています。キャリアオーナーシップが広がる中で、仕事で活かされてきた強みを振り返る機会は少なく、自己認識は十分にされていません。企業も同様で、自社の強みを認識できておらず、採用に悩む経営者からの相談は急増しています。

企業と人の双方が価値観と期待値を明確にすることでミスマッチを減らしたいという思いも込めて、弊社は経営課題と解決力をつなぐ人材紹介と採用代行を行っています。自分の強みを見つけると言う観点から、社員の価値観、そして会社の価値観を言語化し、相互に強みを理解するきっかけが生まれ、会社の文化醸成に活用いただけたら幸いです。



『いずれ転職したいので、今のうちに自分の強みの見つけ方を教えてください！』 / 山田実希憲(著) / 2022年1月26日発売

### ● Company Profile

Gemini Career 株式会社  
千代田区丸の内2-5-2 三菱ビルディング9階  
TEL: 03-6259-1671  
<https://gemini-career.com/>

## 関東初店舗「SOW the Farm UNIVERSAL」がOPENしました！



株式会社ユニバーサル園芸社  
代表取締役会長

森坂 拓実氏

「全ての人を楽しめる植物の楽園」がコンセプトである the Farm UNIVERSAL 千葉店から車で約20分のイオンモール幕張新都心に、サテライトショップとして3店舗目となる関東初店の SOW the Farm UNIVERSAL が OPEN しました。SOW = 植物と暮らしがより「添う」様に、英語で「種をまく」という意味。約30坪の店内には色鮮やかな切り花や関連雑貨が彩り、初心者の方が育てやすい小さな観葉植物から珍しい選りすぐりの植物・ハンギングも多数取り扱っています。ぜひ、お立ち寄りください。



SOW the Farm UNIVERSAL  
イオンモール幕張新都心店  
(21年11月16日OPEN)

千葉市美浜区豊砂1-1  
イオンモール幕張新都心 GRAND MALL 1F  
TEL: 043-306-1873  
mail: sow-makuhari@the-farm.jp  
営業時間 10:00 ~ 21:00 \*施設に準じる

### ● Company Profile

株式会社ユニバーサル園芸社  
大阪府茨木市佐保193-2  
TEL: 072-649-2266  
<https://www.uni-green.co.jp/>



Instagram

## 通信工事不要の監視カメラ「RENTIA CAMERA」を販売開始



レカム株式会社  
代表取締役社長 兼 グループCEO

伊藤 秀博氏

当グループは、国内における情報通信機器やエコ商材などの販売による国内ソリューション、海外におけるエコ商材やコロナ予防商材の販売による海外ソリューション、業務改善を行うBPRの3事業により、お客様のESG活動やDX推進に貢献しております。

この度、自社ブランド「RENTIA」より、国内向けにSIMカードとルーター内蔵の通信一体型機能による通信工事不要の監視カメラ「LTE CAM」と子機「WIFI CAM」の販売を開始いたしました。

海外向けはこれからですが、防犯の目的以外に、製品監視、企業資産漏洩防止、労働環境管理などの企業コンプライアンスの順守などにも幅広くご利用いただいておりますので、ご相談ください。



RENTIA CAMERA

### ● Company Profile

レカム株式会社  
渋谷区代々木3-25-3 あいおいニッセイ同和損保新宿ビル12階  
TEL: 03-4405-4566  
<https://www.recomm.co.jp/>

## コスプレ de 海ごみゼロアワード2021

募集期間：2021年5月22日(土)～8月22日(日) 受賞者発表：2021年12月2日(木)

コスプレイヤーによる海洋ごみ削減につながる動画を募集し、「再現力」「表現力」「影響力」「啓発力」の4点で審査を行い、136の応募から受賞者が選ばれました。



株式会社 WCS

イベント  
プロデューサー  
武鐘 恭平氏

### コスプレイヤーによる 海洋ごみ削減につながる動画を大募集

弊社は日本財団が推進する海洋ごみ対策プロジェクト「海と日本プロジェクト・CHANGE FOR THE BLUE」の一環として2019年よりコスプレイヤーと共に海洋ごみ問題への取り組みを活動しています。今回で2回目となるコスプレ de 海ごみゼロアワードは、SNS への動画の投稿を応募として世界中から136の応募があり、その再生回数は13万回以上再生されました。審査員には、鬼滅の刃の炭治郎の声優としても大活躍な花江夏樹さん、声優アーティストの上坂すみれさん、映画監督の谷口悟朗さんなどに務めて頂き、コスプレイヤーだけでなく漫画・アニメファンにも注目されたアワードとなりました。アワード以外にもコスプレイヤーと共にごみ拾いをする「コスプレ de 海ごみゼロ大作戦」や、知多半島の自治体を巻き込んだ「コスプレ de 海ごみゼロ解放区 at 知多半島」など、海洋ごみ問題に取り組むプロジェクトを実施しています。コスプレイヤーと共に日本が世界に誇る漫画・アニメの力を使って、世界を巻き込む取り組みに今後も挑戦していきます。

### 株式会社 WCS

名古屋市東区東桜 1-10-9 栄プラザビル 9 階  
TEL：052-962-2003 <https://wcs.co.jp/>



\* グランプリ Mihoさん(フィリピン)



\* 準グランプリ Gerlequine Cosplayさん(ベネズエラ)

受賞作品の  
二次元バーコード



\* 準グランプリ  
Kristina Liaさん(ロシア)



「コスプレ de 海ごみゼロ大作戦」に日本財団の笹川会長、小泉環境大臣(当時)も登壇

## 第1回 建設DX展

会期：2021年12月6日(月)～8日(水) 会場：東京ビッグサイト 西ホール

『ジャパンビルド ～建築の先端技術展～』内の開催で、建設業界のDXに特化した専門展。



野原グループ  
CDO (Chief  
Digitalization  
Officer)

野原ホールディングス  
株式会社

建設DX推進統括部  
統括部長

山崎 芳治氏

### BIMデータを起点に、 建設プロセス全体をつなぎ生産性を 一気に上げる基盤構築へ

いくつかのゼネコンに営業提案を行いつつプロトタイプ開発を行って来ましたが、おおよそ準備が整ったところでNOHARAが持つ先進的な取り組みやDX技術をお客様に紹介し、私達がDX企業であることを業界に広く周知するための狼煙を上げるために、BIM\* 設計・生産・施工支援プラットフォーム「BuildApp (ビルドアップ)」のβ版を出展しました。BuildAppは、単一の建設デジタルサービスではなく、BIMデータを起点に建設プロセス全体をつなぎ業界の生産性を一気に上げていこうとするもので、これこそがBIMの本来の価値、建設DXサービスのあるべき姿だと考えています。提供サービス群は、ゼネコン・設計事務所が作成したBIMモデルを後工程で活用できるレベルに詳細化、詳細データから積算・見積りを自動算出、施工図を出力、製造・加工機データに変換し自動連携、工程管理と連携しさらにそれが建材・職人手配と自動連動する、という流れで各工程をつなぎます。ゴールはサプライチェーンの革新です。この7月に正式版を開始し、地球環境と両立する次代の建設産業の基盤構築にまい進します。

\* BIM (ビルドアップ/Building Information Modeling) 形状や仕様・価格などの建材設備情報をデジタルデータに集約して、建設プロジェクトの関係者が共有し活用できるソリューション。



建設業のDXと脱炭素化を推進する  
サービス群を展示

ブース全景 VR 映像の  
二次元バーコード



体験型の  
VR・ARコーナー  
を設置



### 野原ホールディングス株式会社

新宿区新宿1-1-11  
TEL：03-3357-2231 <https://nohara-inc.co.jp/>



「the SOHO」は全360室あり、大企業からベンチャーまでさまざまな企業が入居している。共有部分には、大小20余の会議室、打ち合わせスペース、レストラン、ジム・シャワー室、屋上デッキ、Barなどがあり充実

## 社員多数決で移転を決定！ 今のワークスタイルに合致する新オフィスで コロナ禍で生まれた新サービスに注力



「地方創生×インバウンド×デジタルマーケ」をテーマに、海外向けのデジタルマーケティングや、SNSプロモーション事業を展開している株式会社BEYOND。事業柄、国内外への出張が多く、交通至便な東日本橋にオフィスを構えていましたが、今年初めにお台場にある海沿いのシェアオフィスへ移転されました。

「2019年は会社も業界も盛り調子で採用も強化する予定で、12月に60坪ほどの広いオフィスに引越したのですが、2020年に入った途端のコロナショック。とても気に入っていたオフィスでしたが、フル出社に戻ることも無く、オフィスの半分を新規事業で伸びてきたライブ配信やオンラインツアー・イベントを行うためのライブ配信スタジオにリニューアルして使っていましたが、契約更新のタイミングで、社員にお台場へ引越したいか、残りたいかのアンケートを取ったところ、オフィスの広さよりも自由でクリエイティブな環境を優先したいと9割が移転を希望したので、勇気の要る決断でしたが移転しました」(道越社長)

地方創生事業を手掛ける同社においては、コロナ禍で地方の優秀な人に業務委託し、オンラインで仕事をする事が定着したことも要因となりました。「社員についてもコロナ収束後も週2・3回の出社とリモートワークを継続する予定なので、ワーケーション気分ができるお台場という選択肢もありだと思いました。移転後は社員のコミュニケーションが活発になり、施設活用で従業員満足度も著しく上がっているので移転して良かったなと思っています」(道越社長)。

### ● Company Profile

## 株式会社 BEYOND

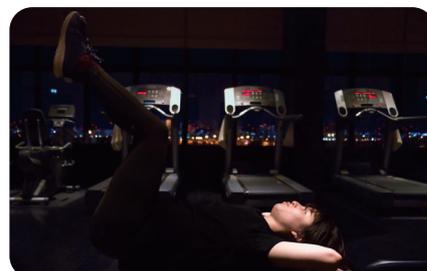
江東区青海 2-7-4 the SOHO 4 階  
TEL: 03-6264-2707 <https://beyond-global.jp/>

事業内容 人材教育、広告・PR、マーケティング・販促支援、コンサルティング

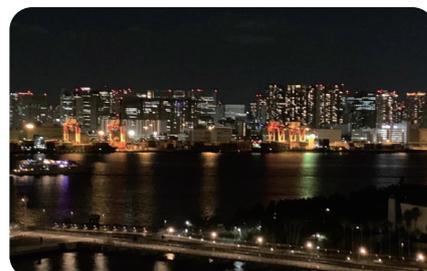
〈ココに☺こだわり〉



開放的な屋上デッキ。暖かい季節には会議もこちらで行う予定だそうです



ジムからは空と海を一望。出社日のワークアウトを楽しみにされている方も多いそうです



見た瞬間に移転を決意されたという屋上からの夜景。ガラス張りの洒落た屋上Barがあるのも魅力



# 「特殊清掃」に米国の技術力とアジアでの業界スタンダード

誰にも気付かれぬまま息を引き取り、ご遺体が腐敗していく孤独死。その凄惨な現場に日々向き合う人々がいます。ブルークリーン株式会社は、未確立の特殊清掃業界に、最先端の米国の技術力と法基準を導入。労働集約型からの脱却を図り、アジアでの業界スタンダードを目指すベンチャー企業です。同社の藤田隆次社長に、業界の今と事業展開、今後の成長戦略について伺いました。

## ブルークリーン株式会社

代表取締役  
藤田 隆次 氏

FUJITA Ryuji

1992年生まれ。東京都大田区出身。2011年、都立雪谷高校卒業後、住宅設備会社で営業職を担当、15年、東京支店長に就任。18年、ブルークリーン株式会社創業、代表取締役就任。米国バイオリカバリー協会認定技術者。

## ● Company Profile

ブルークリーン株式会社  
大田区西糀谷4-9-20 グランレイム糀谷1階  
<https://b-clean.jp/>  
設立 2018年7月23日

誰にでも平等に訪れる死。その瞬間を家族に見守られながら迎える人もいれば、誰にも看取られないまま、突然迎える人もいます。発見されるまでに一定期間経過した孤独死の現場は、我々の想像を絶する凄惨さだ。ご遺体の血液や体液は床に深く染み込み、害虫が発生、強烈な腐敗臭が部屋の外にまで漂う。そんな誰もが目をそむけたくなくなる現場の原状回復を担うのが、ブルークリーン株式会社だ。同社は、通常の清掃作業だけでは元に戻せない物件の特殊清掃事業を展開。孤独死が発生した物件のほか、ペットの多頭飼育などで住環境が崩壊した物件に加え、火災・水害現場の復旧作業なども手掛ける。そんな同社の強みは、正しい知識と科学的根拠に基づいた米国水準の質だ。「これまでも本業の合間に特殊清掃を請け負っていた工務店や便利屋は存在していました。しかし、特殊清掃を本業として確立した企業は、私の認識では当社が初めてです。今は核家族化や晩婚化が進み、単身で住む方や身寄りのない方が増えています。そのため、どうしても後処理をするのが第三者になりがちです。そこで、我々のような専門知識を持った業者が必要とされてきているのです」(藤田社長)

## 「人がやりたくないことをやる」 特殊清掃事業に参入した経緯

藤田社長は住宅設備会社の営業職としてキャリアをスタート。23歳で東京支店長ま

で昇進したものの、自分自身で意思決定をしたいと独立。経験値のある住宅関連のビジネスを模索した。「人がやりたくないことをやろうと決めていました。調べているうちに特殊清掃にたどり着き、未確立の市場であることがわかりました。本業として力を入れている企業が見当たらず、住宅の知識に基づいた根拠のある作業を提供している企業も少ない印象でした。この事業であれば、自分の経験を生かせるだけでなく、先駆者になれると感じました」(藤田社長)

社会背景としても、特殊清掃に対するニーズは年々高まりを見せている。総務省統計局の調査によれば、日本の高齢者人口の割合は、2005年以降、世界最高水準を維持。21年には29.1%に達した。この数値は2位以下の国々と比べ突出している。さらに、国立社会保障・人口問題研究所の推計\*では、高齢者の独居率と未婚率は、男女ともに40年にかけて大幅に上昇する見込みだ。これらの統計は、今後も孤独死が増加していく可能性を示唆している。「実は、孤独死は高齢者だけの問題ではありません。我々が担当している案件では40代から60代の孤独死も増えています。その要因には、生活習慣や基礎疾患などが関係しているようです。また、近年はインターネットの発達に伴い、外出する機会も少なくなっています。その結果、外部のコミュニティに属さない方が多くなってきたことも一因だと思います」(藤田社長) 実際、日本少額短期保険協会の孤独死対策委員会の調査によれば、孤独

死者の平均年齢は男女ともに61歳。かつ、65歳未満の割合は50%を超えている。「一方、65歳以上になると介護や生活保護を受けている方が多く、ケースワーカーさんなどが定期的に接点を持っています。そのため、意外と高齢者のほうが孤独死に至る可能性が低いと考えています。いずれにせよ、あまり喜ばしいことではありませんが、統計的には伸びていく市場です」(藤田社長)

\*  
65歳以上の未婚率：[2015年] 男性5.9%、女性4.5%  
→ [2040年] 男性14.9%、女性9.9%  
65歳以上の独居率：[2015年] 男性14.0%、女性21.8%  
→ [2040年] 男性20.8%、女性24.5%

## 成長要因は、圧倒的な質の高さと YouTube を駆使した広報戦略

ニッチな市場で成長軌道に乗っているブルークリーン。その強みは、サービスの質とスピードだ。価格設定は相場より高いものの、それらの強みが高く評価されている。「メインのお客様は個人ですが、法人では不動産の管理会社や葬儀会社を中心です。継続的に取引していただける一番の理由は質の高さです。例えば、表面だけ原状回復して作業を終える業者さんもありますが、我々は下地まで確認します。根本的な原因を追究して、一番効果のある方法で元に戻す作業を行うのです。お客様の中には、他社に依頼したものの不具合が残っていたため、我々に依頼し直してくださる方も少なからずいます。一度ご利用いただけ

# 法基準を導入を目指す

たら他社を使えなくなると思います」(藤田社長) その質の高さを裏付けるのは、藤田社長が設備会社で培った住宅の専門知識と特殊清掃に特化した現場経験。そして、この業界で最先端をいく米国の技術力と法基準の導入だ。特殊清掃といえば、人が亡くなった部屋の原状回復というイメージが強い。しかし、米国では「バイオハザードのリスクを正しく評価し、その脅威を軽減する改善行為」の一つ。その行為は「バイオリカバリー」と呼ばれ、社会的意義のある仕事として確立されている。「バイオリカバリーの先進国である米国は銃社会です。そのため、出血を伴う事件が多く、血液を扱う機会が多々あります。血液で汚染された現場ではバイオハザードのリスクが高まるため、米国では血液経由の感染症を患う人が多いという社会背景がありました。そこで、バイオリカバリーの技術や法整備が発展したのです。政府や保険業界が事業者に対して一定の基準を設けており、それを遵守しない事業主は罰金や刑罰の対象となります。当社は米国のバイオリカバリー協会が指定したトレーニングを受けており、米国の法基準に合わせて内部統制を行っています」(藤田社長)

そうした世界水準の質の追求に加え、広報戦略も功を奏している。「Webを中心に集客しています。特殊清掃について解説するオウンドメディアやYouTubeチャンネルを運営しており、そこから問い合わせが入る形です。創業当初は資金が限られていたため、無料でできる集客方法を模索していく中で3年ほど前からYouTubeを始めました。編集は行いますが、YouTubeでは現場の作業をそのまま公開しているので、安心してご依頼いただけるようです。現場で作業にあたる営業課長が出演しており、ユーモアのあるキャラクターで視聴者様から親しまれています。チャンネル登録者数は4万人に達しました」(藤田社長)

こうした質の追求と広報戦略の結果、同社の売上は2018年の創業以降、順調に増加。今期は1.8億円の計画だ。とはいえ、事業をスケールさせるためには、乗り越えるべき課題も残されている。

## 労働集約型からの脱却が事業拡大の鍵 全国事業者のネットワーク化構想

特殊清掃業界の課題は、労働集約型である点だ。労働集約型の事業を拡大させるためには、労働力を増やし、多店舗展開することが不可欠。しかし、それには莫大なコストと時間が掛かる。同社の売上も、このままいけば1拠点あたり3億円で頭打ちになるだろうと藤田社長は予測している。そこでカギを握るのが、労働集約型からの脱却だ。「この業界は業務内容の特性上、人材の採用が難しく、育成にも時間が掛かります。そのため、自社だけでスケールさせるのは困難です。お客様と対話する中で、事故物件に関する不動産事業や、孤独死に備える少額短期保険事業にもチャンスがあることがわかっています。しかし、そうした新規事業も、特殊清掃という事業基盤があってこそ成り立ちます。そこでまずは、労働集約型から脱却し、業界を整えることで、事業基盤を強化しようと考えています」(藤田社長) そのために開発中のサービスが、特殊清掃業者と顧客をマッチングするプラットフォームだ。実は、同社が対応できる範囲は、現時点で関東エリアの1都6県に限る。問い合わせは全国から入るが、対象外エリアの個人客や全国規模の法人対応に課題があるのが現状だ。そこで、同社のノウハウを提供して事業者を育て、認定された事業者とのマッチングを行うことで全国対応を図る狙いだ。さらに、プラットフォームの利用料をサブスクリプションモデルにすることで、ストック型ビジネスへと転換を図る。「地方でも核家族化が進行し、独居世帯が増えているので全国対応は急務です。今期中にベータ版をローンチする予定で、3年掛けて収益化を行います。既に第2フェーズのアップデートまで計画しているので、スピード感を持って一気に展開していきたいですね」(藤田社長)

こうした事業展開は、国内だけでなくアジアにもチャンスがある。日本と同様、韓国や中国でも高齢化が進み、2カ国とも高齢者人口の割合は世界平均の9.6%を上回っている。「アジアでは日本のように生活保護制度が整っていないので、不動産オーナーは本

当に困っています。実際にアジアの国々からも取材を受けたり、問い合わせがある状況です。日本にとどまらず、アジア各国で市場を構築できると考えています」(藤田社長)

さらに、バイオリカバリーという考え方を浸透させることによって、働く人が誇りに思える業界に変革していきたいと藤田社長は話す。「業界の労働人口を増やし、最終的には『心をきれいに、地球をきれいに。』することが目標です。健全かつ公正に人々の心に寄り添いながら、我々がアジアにおける業界スタンダードになっていきたいですね」(藤田社長)。

### Customer's Voice



株式会社シティ・ハウジング  
課長

小嶋 雅裕 氏

私が初めてお仕事でお付き合いをさせていただいた時の印象は、社員の方みんなが若い、元気、一番驚いたのは全員が生き生きとしている事でした。

なぜこんなに生き生き出来るのか疑問に思う事があり、仲良くなった社員の方に話を聞くと、人助けになる、社会貢献が出来る、やりがいがあるなど、とても献身的なそして前向きな考えを持ち、それに伴う行動力があり、正直大変な仕事という認識があるので、感銘を受けた記憶がございます。

また、仕事内容については、最近ではコロナが発生した施設の消毒や特殊清掃や遺留品整理など、我々が日常では関わる事が少ない特殊な業種であり、危険も伴い、我々も後退りするような依頼をお願いするのですが、テキパキと業務をこなす姿勢には感動する場面もございました。

金額も簡潔明瞭であり、他社様の見積もりより安く丁寧で、仕事の内容的にも急な対応になるにも関わらず早急に対応いただき、最近では、困った時にブルークリーンさんの顔がすぐ出て来ます。

頼りになる会社です。



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

代表取締役社長

市川 聡氏



ICHIKAWA Satoshi

1972年生まれ。神奈川県出身。2000年、明治鍼灸大（現明治国際医療大）卒業後、大阪の鍼灸院に院長として入社。04年、東洋アイティーホールディングス（現デジタル・インフォメーション・テクノロジー）入社。取締役、常務、専務を経て、18年7月、代表取締役社長に就任（現任）。

## 11期連続、増収増益を達成！ 父から継ぐ変化対応力で、SI業界を生き抜く

旧態依然とした業界体質により、将来性が懸念されるSI業界の中で、11期連続で増収増益を達成し、着実に成長しているのがデジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社（以下、DIT）。同社は2017年3月に東証1部に市場変更を達成。その後、18年7月に創業経営者からご子息の市川聡社長へと世代交代を行い、次なるステージへと変革を推進している。ご尊父のDNAを受け継ぎながら、独自の方法で同社を導く市川聡社長にお話を伺いました。

システムの受託開発事業を行うシステムインテグレーター（通称、SIer）。その将来性が多方面で懸念される中、安定した経営基盤と自社商品の開発で、着実に成長し続けている企業がDITだ。SI業界は、企業でコンピューターの導入が進んだ1980年代に誕生。システム開発の内製化が可能な欧米に対し、開発規模により社員を増減させることが難しい日本で特に発展したとされる業界。人材の流動性が低い日本では、「外注化」により開発規模に合わせた流動性を確保。その結果生み出された多重下請け構造が、下請け業者の低賃金・過重労働といったSI業界の課題につながっている。そのような中、DITの売上比率は元請けと2次請けの仕事で約80%と、比較的、高収益体質であることが特徴的だ。また、業務システムの受託開発に加え、運用サポート事業、組込システム開発検証事業、システム販売事業など、多面多様なサービスを提供。クラウドサービスの台頭により受託開発の需要が減少していくことに備え、自社商品の開発にも積極的に取り組む。その陣頭指揮を執るのが、創業経営者を父に持つ市川聡社長だ。

### 仕事を共にして知った父の偉大さ 鍼灸師からIT企業の経営者に

DITの設立はSI業界の創成期にあたる1982年。日本電信電話公社に在籍していた故市川憲和会長が、コンピューターに大きな可能性を感じたことがきっかけだった。一方、会長のご子息である市川聡社長は、2004年3月に同社の前身となる東洋アイティーホールディングスに入社。入社時の職種は意外にも「鍼灸師」だったというから驚きだ。「幼いころから父が怖くて。父に圧倒されていたせい

か、自分の意見を言えない引っ込み思案な子どもでした。そんな父との関係性の中で、与えられた環境に素早く柔軟になじむ能力は培われたようです。高校まで父に敷かれたレールの上を歩いてきましたが、その環境の中でも楽しむことができました。とはいえ、父とは違う世界で生きたいと思っていたので、鍼灸治療を学べる大学に進学しました」（市川社長）

大学卒業後は、大阪の鍼灸院に院長として就職。しかし、決して順風満帆なスタートではなかったという。「大学時代は勉強せず、アルバイトばかりして過ごしてしまったので、知識も技術も不足していました。そのため、患者さんがどんどん離れてしまったのです。どうしたら患者さんを取り戻せるのかと考え抜いた結果、腕がないんだらとことん話を聞こうと。かつ、治療時間を延ばして複数の治療方法を試してみるなど、トライアンドエラーで患者さんに向き合いました」（市川社長）そうして試行錯誤を続け、市川社長は3年掛かりで自分の治療スタイルを確立。さらに上のレベルを目指す中で、相談相手として頭に浮かんだのが、恐れていたはずのご尊父だった。ご尊父からのアドバイスは、こうだった。「それは圧倒的に診療する患者数が不足している。うちの社員400人を治療することによって、お前はこの壁から抜け出すことができる」。他人が聞けば、ご子息を自社に引き入れたい親心が見え隠れするだろうか。ご本心はわからないが、市川社長は鍼灸師として同社の門をくぐることとなった。しかし、そこには思わぬ展開が待っていた。治療室が自社ビルに設けられたのだが、同社の技術者の大半は客先で仕事をするため、そのビルに常勤する社員は、たった5名しかいなかったのだ。「女性社員は人に身体

を見られたくないと言ひ、男性社員を針は打ちたくないと言って誰一人来ませんでした。入社後2カ月くらい経過したときに、父から様子を聞かれまして。誰も来てくれないですよと答えると、子会社4社を吸収合併し、グループ経営をしていくんだと。そのためには生きがいい若い人間が課題解決をしていく必要があるということで、父のかばん持ちをすることになったんです」（市川社長）鍼灸師から経営者の道へ。なかば強制的に舵を切られることになった市川社長だったが、会長の背中から経営に関するさまざまな知見を吸収。経営者としての父を見るうちに、次第に考え方が変わっていったという。「違う道を歩みたいと思うくらい父のことが苦手でした。しかし、同じ会社で仕事してみると本当にすごい人だなと。会社のこと、社員のこと、その未来にすべてを掛けている。人ってここまで一生懸命になれるんだと尊敬しました。社員も父の一挙手一投足に注目し、尊敬している様子が伝わってきました。子どものころは、父のやり方は圧力にしか見えなかったのですが、実はちゃんと私のことを思い、導いてくれていたことに気付かされました」（市川社長）そこから、市川社長はさまざまな事業部門の責任者を歴任。最終的に上場準備責任者として2015年6月にJASDAQに上場、東証2部上場を経て、17年3月に東証1部に市場変更を達成。満を持して、18年7月に代表取締役社長に就任した。「自分の責任範囲の中でしっかり結果を出していくことを実践で学びました。社長になって4年。父の手法をそのまま真似するのではなく、私らしいやり方で父以上の結果を出そうという気持ちでやってきました。最初は社員からの反発もありましたが、今では受け入れてもらっています。たとえやり方は違っていても、根っ

この部分は父と同じ。目指すところは一緒ですから」(市川社長)



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



一般社団法人  
アジア経営者連合会  
Asia Leaders Association

## 変化対応力、羽を広げる経営戦略でピンチをチャンスに

市川社長が会長から受け継ぐDNAは、変化対応力だ。「IT業界は本当に変化が激しいため、今が良くても5年後はどうなっているのかは分かりません。いかに変化対応することが大事だと思っています。」(市川社長)変化対応力を行動基準に、市川社長は社長就任後、コロナ禍を迎えながら5カ年中期経営計画を1年前倒しで達成した。同社がコロナ禍でも増収増益を継続することができたのは、起きうる変化を予測し、新規顧客の開拓を早期に推進したからだ。「リーマンショックの時は、すべての仕事が減少しました。しかし、お客様の業種によって少しずつ時期がずれていたため、最悪の事態を回避し、なんとか生き延びることができました。こうした経験もあり、リスクヘッジの観点から取引先を広げてきました。現在は製造業、金融業、通信業を中心に、取引社数は約2,800社に上ります。DXの必要性が増したコロナ禍では、各企業のIT投資はそこまで減少しませんでした。とはいえ、旅行業などでは当然仕事が減るだろうと想定し、コロナの影響を見据えて医療系にチャンネルを広げて新規開拓を進めていきました。そうした先行対策が、コロナ禍でも大きな影響を受けなかった一番の要因かなと思います」(市川社長)

入会のきっかけは、私と同じく二代目経営者のムゲンエステートの藤田社長と、インベストメントブリッジの廣島社長からのお誘いです。お二人には私が内にこもる性格であることを見透かされました。「いろいろな人と接点を持って、いろいろなことを学ばないと会社は

伸ばせないよ」と背中を押ししていただいたんです。アジア経営者連合会に入会したことで、経営者としての第一歩が踏み出せたように思います。積極的に経営者の方々と交流して学ぶ姿勢を培うことができたのは、アジア経営者連合会のお蔭です。

また、11年1月に米国カンザスに設立したDIT America, LLCも、変化対応力で経営危機を乗り越えた経緯を持つ。現在、DIT Americaでは、車載機器を中心とした第三者検証サービスを提供している。しかし、もともとは携帯端末の検証作業を目的に設立された現地法人だった。「日本の携帯メーカーさんが米国で自社端末を販売していくうえで、現地の通信下での検証作業が必要だったんです。その業務を当社で受託し出張で対応していたところ、現地法人を作るようメーカーさんから提案され、立ち上げたのがDIT Americaです。しかし、発注をお約束して下さっていたメーカーさんも次第に業績が低迷し、我々への発注も極限まで絞られていきました。では、どうやって生きていこうかと考えた結果、これからは車載機器の時代だなど。実際に、日本国内での需要も携帯からコネクテッドカーにシフトしていく中で、車載関連の仕事を開拓していきました。ちなみに、米国のカンザスはスプリントという通信キャリアのおひざ元です。カンザスは他の主要都市に比べると労働賃金が安い一方で、

検証ノウハウを持った人材が豊富です。比較的安価で高品質な検証サービスをご提供できる点がDIT Americaの強みとなっています」(市川社長)

このように同社が危機に際して機動力を發揮できるのは、変化対応力を重視して採用されたカンパニー制によるところが大きい。同社はもともとITの専門分野ごとに会社を設立し、統合してきた経緯を持つ。現在はITの各専門領域に特化した7つのカンパニーがあり、独立採算制でそれぞれが各領域の頂点を目指している。「各カンパニーの独自性と自主性を尊重しています。権限と責任を移譲し、小さな組織単位で動かすことで、機動力と柔軟性を高めています」(市川社長)同社では、組織戦略から変化対応力を徹底している。

## 先陣を切るのではなく、共に走る。自分に適した方法で、社員を導く

変わらないものがあれば、変えるべきものもある。DNAは同じであっても、市川社長と

## アナログで煩雑なExcel®業務を、完全自動化 xoBlos Excel®専用の業務効率化プラットフォーム

xoBlos(ゾブロス)は、Excel®ベースの複雑な業務を劇的に効率化できるプラットフォーム。一度ルールを作成してしまえば「高速に」「安全に」「正確に」1クリックで処理を実行します。自動化のために必要な設定作業がシンプルであるため、担当者が変わっても属人化することなくメンテナンスが可能。xoBlosは、Excel®業務におけるさまざまな悩みを解決します。

### xoBlosの特徴

- 異なるフォーマットのExcel®ファイルでも、まとめて集計、分類、差分抽出などが可能
- 他社パッケージ製品への組込や、他システムとの連携に必要な機能を実装
- Excel®のマクロ機能に比べ、最大で数十倍の処理速度を実現

導入実績

**500社**

以上

工数実例

**-200**

(月間) 時間

以上

工数実例

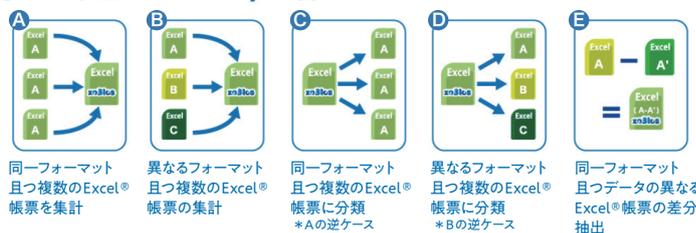
**2~4日**

30分

RPA導入をお考えの方にも

## xoBlosのメリット

### ① 定型業務+レポート / 分析



### ② 定型業務+システム間連携 / データ HUB



### ③ 非定型業務+レポート / 分析



サイバー攻撃発生から復旧まで、わずか0.1秒以内!

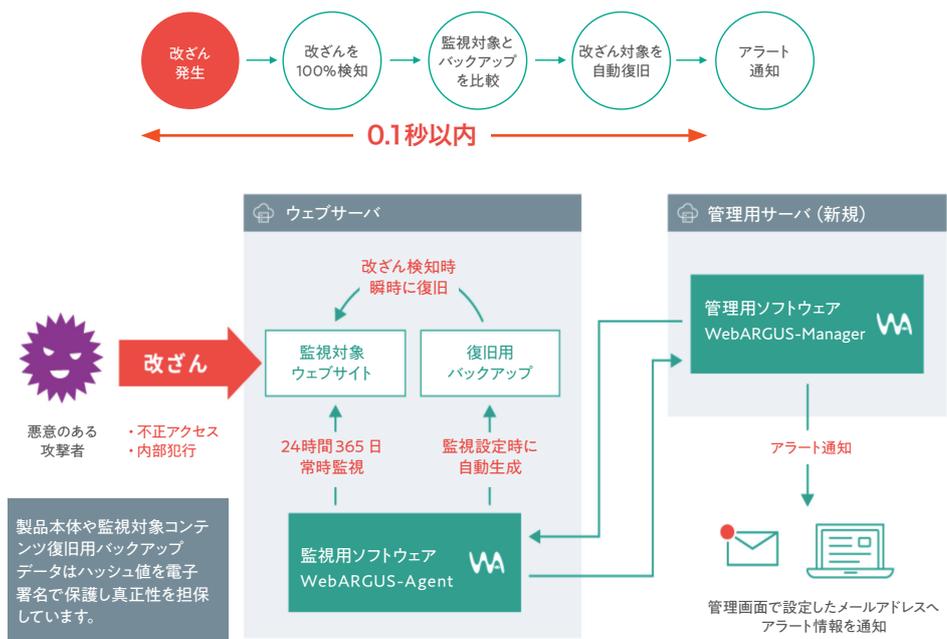


「瞬間検知+瞬間復旧」を重視したセキュリティソリューション

WebARGUS (ウェブアルゴス) は、サイバー攻撃の防御策が“突破されること”を前提にした新タイプのセキュリティ対策ソフト。防御が前提の旧来の製品と違い、改ざん検知から復旧までわずか 0.1 秒以内で完了! サイトの公開停止や顧客対応などの実害を 0 にすることができます。

**WebARGUS の特徴**

改ざん発生と同時に検知、0.1 秒以内で復旧  サーバー負荷が軽い  使いやすい管理画面



**【ゲン担ぎ】** 毎年、鶴岡八幡宮で社運隆昌の祈願をしています。神社仏閣にも相性があるようで、鶴岡八幡宮に参拝するようになってから、社運も家運も上がりました。また、禁煙もゲン担ぎの1つです。上場達成と子宝を願って禁煙したところ、1年後に2つが同時に叶いました。その後、1本も吸っていません。

**【健康法】** タクシーを使わずに駅まで歩いたり、電車では立つようにしています。子どもがまだ小さいので本格的に運動するというよりは、隙間時間にできることをしています。

**【趣味】** 下手なので趣味と言ったらと怒られてしまうかもしれませんがゴルフです。去年は初めて100を切りました。でも、少し間を空けると元に戻ってしまいますね。

過言ではない。「リリース当初、こうしたサイバー攻撃の対処方法としては防御の考え方が主流でした。しかし近年では、防御から検知へと変わり、ウェブアルゴスの売上也堅調に推移しています。この商品はマーケットインでモノづくりをしていたら生まれていなかったかもしれません。今後も当社ではエンジニアの意見を尊重したモノづくりを行い、一歩先の時代のニーズに合う商品をご提案していきたいですね」(市川社長)

それと同様に、受託開発でも顧客の仕様に合わせるオーダーメイド型から、提案型の開発を目指していく。「例えばIoTの世界では、サービスは無限に広がっていきます。ただ、IoTで何かやりたいと思っていても、その構想が固まっていないお客様がほとんどです。一方、我々はITの分野で幅広い知識や技術を蓄積していますので、お客様のやりたいことに対して、さまざまなご提案が可能です。これからはお客様の仕様に合わせて開発を行うというよりは、お客様の課題を理解して提案を行う、価値提供型の開発を目指します」(市川社長)

こうして同社に根付く、変化対応力。そのDNAを受け継ぎながら、市川社長は独自の方法で変化の激しいSI業界を生き抜いていく。

会長のやり方は対照的だ。「会長が新しい挑戦をするときは、自分がいいと思った物事に対してぐいぐい旗を立て、後についてこいというスタイルでした。しかし、それは会長だからできたやり方だと思います。一方、私が挑戦をするときは、旗は経営陣と一緒に立て、そこに向かってある程度、役割分担をしながら進んでいきます。私と会長は違う人格なので、それぞれに適したやり方があると思っています。また、圧倒的なリーダーシップで先陣を切る会長のスタイルの場合、受け身の社員が多い印象でした。私は社員に主体的に動いてほしいので、社員と一緒に考えるスタイルを大切にしています」(市川社長) その姿勢は商品開発にも表れている。「当社では、どちらかというとプロダクトアウト型でモノづくりをしています。当社はエンジニアが95%の会社ですので、各分野に精通した技術者がたくさんいます。そうした技術者がこういうものを作ってみたら売れるんじゃないかと提案してくれますので、じゃあ作ってみよう。そうして今までたくさんの商品を作ってきました。しかし95%は失敗。その中で、生き残っている商品がxoblos(ゾブロス)と

WebARGUS(ウェブアルゴス)です」(市川社長)ゾブロスは、Excelベースの業務プロセスを完全自動化できるプラットフォーム。異なる形式のExcelデータでも集計・加工が容易で、専門知識がなくてもメンテナンスが可能。かつ、他システムとの連携にも対応している。22年1月現在で累計導入社数は500社を超え、その7割が大企業。ゾブロスを使えば、煩雑で属人化したExcel業務を劇的に効率化することが可能だ。一方、ウェブアルゴスは、各種サイバー攻撃の発生から復旧までわずか0.1秒未満のセキュリティソリューション。サイバー攻撃は防ぎきれないという前提に立ち、瞬間検知・瞬間復旧を行う同社独自の技術で作られた製品だ。防御が前提の他社製品では、攻撃から検知までにタイムラグが発生。サイトの停止作業や顧客対応などの実害も大きい。一方、タイムラグが0に近いウェブアルゴスでは、実害も0とって

● Company Profile

 **デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社**  
中央区八丁堀 4-5-4 FORECAST 桜橋 5 階  
https://www.ditgroup.jp/ 設立：2002年1月4日 東証一部(3916)



## 我が社のアジア出身 ☆ 期待のエース

### アパホテル株式会社

代表取締役専務 元谷 拓氏

港区赤坂 3-2-6 アパ赤坂中央ビル 5階  
https://www.apahotel.com/

#### 事業内容

総合ホテル事業、総合都市開発事業、総合建設事業、  
総合不動産事業（総合金融業）、レジャー産業運営事業

アパホテル〈新宿 歌舞伎町タワー〉勤務

### 李 宅基(イ テッキ)さん

#### 韓国出身

2020年 江原(カンウォン) 大学人文大学日本学科卒業

2018年 4月～2019年 2月

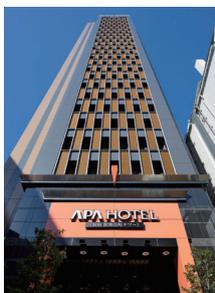
北海道大学文学部特別聴講生

2020年 アパホテル入社



元谷拓専務と李さん

アパホテルネットワークとして全国最大の685ホテル・10万5357室(海外、FC、パートナーホテルを含む)(2022年2月7日現在)を展開しているアパホテルから、期待のエースとしてご紹介いただいたのは李宅基(イ テッキ)さんです。李さんは韓国出身で入社2年目。アパホテル〈新宿 歌舞伎町タワー〉でフロント業務に従事しています。



李さんが勤務するアパホテル〈新宿 歌舞伎町タワー〉。全620室で最上階28階には大浴場、露天風呂が完備されており、特に若い世代から人気が高い

エース選出の理由を元谷専務にお聞きしました。「アパホテルでは経営理念に『ゲストとスタッフは対等であり、誇りを持つということ』を掲げています。ゲストは誇りをもって宿泊し、スタッフも誇りをもってゲストに心地よいおもてなしをする。ゲストとスタッフは対等であり、不要なサービスは行わず、必要なサービスをきちんと行い、プライバシーを尊重しています。スタッフには、お客様のことを一人ひとり大切に思っていますよとお客様に思ってもらえるように心を込

めておもてなしをするように指導をしています。李さんはその点が特に優秀だと聞いています」(元谷専務)

### 成長できる環境が入社の決め手 能力主義に働き甲斐を感じる毎日

李さんは韓国の国立江原大学で日本学・観光経営学を専攻。学生会で副会長を務めた時に日本人留学生の案内を担当し、留学生と交流する中で「日本に住んでみたい」「日本人と一緒に働いてみたい」という思いを強め、北海道大学に留学。就職活動ではホテル業界を志望しました。アパホテルに入社を決めた理由は、就職説明会で聞いた中期5カ年計画の『SUMMIT-5』が強く印象に残ったから。「常に達成できる目標より少し高い目標を立て、それを達成しようと会社全体が努力をし、それよりも高い成果を出すことを10年以上続けてきた実績から、この会社で自分も成長できるように頑張りたいという意欲が湧きました」(李さん)

アパホテルではホテル利用時の「予約」「チェックイン」「チェックアウト」において「非接触」「待たない」「並ばない」を実現した『アパトリプルワン(111)システム』(※頁右下参照)を導入していますが、予約なしに訪れるお客様もいます。李さんは、予約をしていないお客様が宿泊をするかどうか、加えてお客様が誇りを持って泊まれるかどうかはフロントの接客次第だということを意識して接客に当

たっており、常に向上心を持って働いているそうです。また、バックオフィス業務では、ネットの表示順を毎日チェックし、アクセスから予約につながるよう取り組んでいます。意欲や能力が高ければ、社歴に関わらずネット管理やプラン設定などの売り上げに関わる業務を任せてもらえることに働き甲斐を感じるそうです。「当面の目標は同じ社歴の日本人に負けないレベルのビジネススキルを身に付ける事と日本語を磨く事です」(李さん)と言いますが、すでに日本語は名札を見なければ外国籍だと気が付かないほど堪能で日本語能力試験もN1。英語の勉強も継続しており、TOEICは830点を更新しました。

向上心が高く努力家の李さんに元谷専務も期待しています。「持っているポテンシャルを磨いて若くしてチャンスを掴み、アパの中でひと花もふた花も咲かせてほしいですね。先輩社員や同僚、お客様から愛される社員になってほしいと思います」(元谷専務)。

### アパトリプルワン(111)システム





## 提案力 × 技術力

高松建設は、ただ建てるだけの建設会社ではございません。

お客様が抱える様々な問題に対して、事業を成功に導く「提案力」と「技術力」があるからこそ多くの方々にも選ばれ、ご満足いただいています。

C&C(Consultant&Construct)カンパニーとして5,000棟を超える施工実績



**高松建設**

東京本店 東京都千代田区神田美土代町1番地1  
 大阪本店 大阪府大阪市淀川区新北野1丁目2番3号  
 支店/営業所: 千葉・埼玉・横浜・名古屋・京都・神戸/船橋・福岡

☎0120-53-8101

🔍 高松建設

受付時間/平日 9:00~17:30

