

会報 No.290

キャリア・コンサルタント

2019年（平成31年）1月10日

© キャリア・コンサルタント協同組合

[発行] キャリア・コンサルタント協同組合
発行責任者：渡邊 健三
〒102-0052 東京都千代田区神田小川町 1-8-3
小川町北ビル 8F
Tel: 03-3256-4167 (代表)
直通電話：営業本部 03-6821-7544
外実事業部 03-6826-7789
Fax: 03-3256-4168

E-mail：[会報編集部] henshu@ccco.jp
[事務局] jimukyoku@ccco.jp
[営業本部] eigyo@ccco.jp
URL：http://www.occ.or.jp
http://www.ccco.jp
編集責任者：田中 努
編集者：平松靖弘 影山和子 竹内正順

謹賀新年

1. 謹賀新年

理事長 渡邊 健三

2. セミナー研修について

常務理事・研修事業部長 平松 靖弘

3. 峠の向こうには

荻窪研究所共同代表 塩田 長英

4. 「地上げ屋をやろう」

組合員 竹内 正順

5. 事務局だより

事務局長 平松 靖弘

一粒万倍

編集長 田中 努

1. 謹賀新年

理事長 渡邊 健三

新年明けましておめでとうございます。
今年も昨年につき、元旦の初日の出は素晴らしいものでした。
健康、事業の発展、そして平和を祈りました。

組合員および関係者の皆さまから昨年は様々な活動を通じて、組合に多大なる貢献をいただき大変ありがとうございました。

昨年大きな話題となったものの一つに、外国人労働者受け入れ拡大があります。国民の一人として、また私自身、外国人技能実習生の受け入れを担当している立場から、新年のご挨拶としてこの件についてふれたいと思います。

第一に、あれほど外国人労働者受け入れに消極的だった政府がなぜ突然、「特定技能在留資格」として受け入れ拡大を言い出し、しかも今年4月に実施をしようとしているのかという点です。あまりにも唐突の感がします。しかもその内容はまったく決まっておらず、後日省令で定めるというものです。外圧が強くなり、さらに人手不足対応策を検討せざるを得ない状況になってきたことが背景にあるものと思います。スピードは重要だが、内容がわからないまま法律として制定し、あとは行政に任せるというのは言語道断と感じます。立法府としての国会は何をするところでしょうか。現行の技能実習制度は厚労省が主体となって、時間をかけて事細かく制度設計をし、「外国人技能実習機構」という組織を立ち上げてきたものです。それが今度は法務省が主体となって、制度設計に邁進して、組織を改編（「入国管理局」→外局として「出入国在留管理庁」を設置）して取り組もうとしているものです。その後、年末近くなって「特定技能在留資格」の対象となる特定産業分野が公表されましたが、今後陳情合戦が水面下で繰り広げられることになるのではないかと思います。

第二に、当面、現行の技能実習制度を基に受け入れを開始していくものと思われませんが、現行制度の問題点、改善策を検討するべきだと思います。そもそも日本でしか学べない技能、技術、知識はあるのでしょうか。あるとしたら、本国に持って帰って通用するのでしょうか。技能士という資格を持って本国へ帰ることが、どの程度その後の彼らの人生に大きなメリットがあるのか、大変疑問です。技能士資格を世界標準にしようとする話は聞いたことがありません。

第三に、外国人が身近で生活し、数も増え、在留が長くなればどのようなことが起こるのか諸外国の実態と問題点などを総ざらいしてうえで、改善策、解決策の検討を十分行う必要があります。用がなくなったから帰れと簡単に済む話でしょ

うか。こんなはずではなかったなどと言ってもあとの祭りです。これには、私たち自身の考え方、取り組み方を変える必要も出てくるでしょう。

第四に、日本の賃金が魅力的といえるのはいつまで続くかという点です。これは労働環境、労働時間、社会保障などを含めて考えなければなりません。労働力が不足しているのはアジアでも日本だけではありません。まして世界を見れば多くの国が労働力を必要としています。選ばれる国にならなければならないことも片や存在することを念頭に入れておくべきです。

私は、日本の現状を見るに、労働力確保の観点から外国人を受け入れることは避けて通れないものと思います。今回の入管法改正は移民受け入れにかじを切ったということに他なりません。期限を区切っているから移民ではないという言葉の遊びはやめるべきです。そのうえで、いかにしたら共存共栄を図れる制度設計となるか、しっかりとじっくりと取り組むことが肝要と思います。

最後に、毎年繰り返しになりますが、当組合では、やはりなんといっても会員増強、事業拡大等による組合財政基盤の強化、安定化が最重要課題となります。おかげさまで、コンサルティング事業、セミナー事業、外国人技能実習生事業等において皆さまの努力により、単年度収支は改善してきております。

今年はラグビーワールドカップが9月に日本で開催されます。CCKと重ねて、ラグーマンの奮闘を期待したいと思います。

One for all. All for one.

本年もどうぞよろしくお願いいたします。

2. セミナー研修について

常務理事・研修事業部長 平松 靖弘

ビジネス・キャリア検定講座の研修事業について、平成30年度見直しと発展に向けての方向転換について概略を記載します。

なかなかセミナー研修事業が軌道に乗らない中、新年度をスタートするに当り基本に立ち返ってみることにした。それは足元のCCKの事業（セミナー研修事業）は業界他社に比べてどの様な位置にあるのか、調査した。他社の情報は、思った以上に入手困難であった。そこでホームページに記載されている情報を中心に行なった。この結果を受けてターゲット設定を変更して成果に結びつけた。

研修業界内での立場についての分析

状況	CCKの経営資源状況で他社より比較優位な点
強み	JAVADAが指定する認定機関である
	ベテラン教師陣が揃っている
	首都圏で唯一の通学コース
	研修会場が自前である。
	研修費用も競争できる価格に設定。 BCセミナー2級 55,000(税別) 研修時間 6日間 36時間 BCセミナー3級 45,000(税別) 研修時間 4日間 24時間 BC直前特訓講座 18,000(税別) 研修時間 2日間 10時間
	問い合わせに対し、スピーディな対応。
	フレキシブルな日程設定で対応
	研修結果のアンケート実施とアンケート結果の反映。 改善例：研修室の椅子取り替え 改善例：ビジネス街に合わせた、昼休み時間の変更改善。

状況	企業を取り巻く外部環境の変化でCCKに有利に働く
機会	都心のど真ん中に研修会場がある。(千代田区)
	研修会場が通学に便利である。
	ある特定の科目、ロジスティクス、労務管理、マーケティング、経営戦略などは事前に日程の提示ができる。
	出張研修ができる。

状況	CCKに不利に働く環境変化
脅威	経理は大原、TACに叶わない。

状況	他社より劣っている点
弱み	研修科目が多い。人事総務除く全科目である。全科目対応で可能は広くて良い様だが、総バラ的で中身が濃くない。
	受講生の対象を当初 中小企業(従業員10~20名)にした。 ダイレクトメール。ホームページ。メルマガでアプローチするも効果なし。
	講師陣はベテランが多いが、年齢層が高い。世代交替が進まない。

以上、分析の結果、アクションを起こし以下の通り見方を変えた。

中小企業（従業員 10～20 名）では、受講対象者は企業のポイントゲーターであり、若手、中堅のエースであるので、4～6 日間の研修には出せない。

①受講対象を中小企業 50 名～1,000 名に変えた。当初は全く反応がなかった。

②大手企業の子会社又は孫会社に、対象を変えて見た。対象を変えて見ると大手企業といえども孫会社まで教育が徹底出来ていない。

大手企業は社員に一律にキャリアパスを設定している。本社部門～大手子会社部門は社内で教育担者を置き、社員教育が徹底できている。

しかし大手企業でも子会社（孫会社）の比較的、小規模な市場最前線の従業員は現業業務に追われ研修どころではない。つまり自ら進んで教育を受けることが望まれている。これをターゲットに設定した。

セミナー研修事業部として、2 年前から大手企業の子会社（比較的小さい）を対象に、企画、提案してきた。ねばり強く地道に提案した結果、平成 30 年度には一応の成果があった。

セミナー事業部の営業を考えると、力不足である。営業というものを、従来の飛び込み営業、ローラ作戦をセミナー事業部会などで議論、提案などもあった。少人数。資金不足もあり実行出来なかった。そこで**徹底的に情報活用の営業に舵をきって、新たな成果創出を目指している。**

1) ホームページ掲載……研修内容、研修日程、費用等を掲載してユーザ様へ情報発信した。

2) メールマガジン発信……メールマガジン発信

特集としてメールマガジンでの発行を行った。

大量のデータ、会員、交流会員との接点に情報発信を続けている。

メールマガジン発信から、ホームページ経由、セミナーの問い合わせ/申し込みへとユーザとの接点を広げている。

このために、講師として下田将文さん、大島直之さん、福田秀樹さん、下斗米裕英さんには多大な貢献をして頂き感謝している。

大野長寿さんには営業の情報活用の面での大変なご支援を頂いており、有難く存じ感謝している。

新年度も皆でスクラムを組んで、一步一步前進したいと思っており、組合員の皆様ご協力、ご支援をお願いします。

3. 峠の向こうには

荻窪研究所共同代表 塩田 長英

明けましておめでとうございます。このキャリア・コンサルタント協同組合の事務所の仲間に入れて頂いて、足掛け10年目になりました。今年も宜しく願っています。

私は、1937年の生まれ、昨年で81歳になり、日本人の平均寿命（0歳児の平均余命）を超えたこととなります。父が亡くなった年齢は69歳、還暦、古稀、定年、喜寿、傘寿などの節目、言い換えると峠を越えて来ました。これからは長兄の85歳、次兄の83歳を谷とみるか、頂とみるか、はた亦、峠とみるかの年齢になりました。私が生れた頃の平均寿命は不正確でしたが、確か48.5歳だったと記憶しています。いわゆる人生50年でした。

年末は色々なことをしなければいけませんが、最近はやぶらがるようになりました。忘年会、クリスマスイブ、お歳暮、大掃除、年賀状などです。ほとんど手抜きです。そのような時に四国の友人から100歳の人生を考える資料が送られてきました。「百歳まで元気で過ごす、健康な身体づくりの最前線」というものでした。100歳以上の人口は、今はまだ7万人強ですが、これが目標になる時代になりました。驚きです。私は65点主義、それが80になっただけでも満足なのに、100点満点があるのかと。

そして新年です。元日は初詣、お節料理、お雑煮、年始参り、年賀状、新年会、実家へ帰省、お年玉、獅子舞などが思いつきますが、今はそのほとんどを欠くようになりました。子供の頃の正月の記憶はまだらです。生まれた荒川区三河島、下谷の根岸国民学校の頃は思い出せないのです。疎開した福島県の棚倉町では、貧しかった思い出ばかりです。でも旧正月の休みがあり、餅つきに参加した記憶があります。白いのし餅よりも、ナマコ型の豆餅や、粘らない栗餅などが思い出されます。お年玉をもらった記憶がないのです。今は孫が来ると妻と共にお節やお年玉を準備するのが楽しみですね。

年賀状を100枚ほど頂きました。現役時代は年賀状の全盛期に当たりましたから、何倍もの量を配達され、眼を通すのも大変でした。今は眼も弱っているのでこの程度で十分有難いです。メールでお返事できる方には随時打つようにしました。1月2日の夜、テレビ番組に友人の短歌が紹介されました。「平成万葉集」という番組でしたが、1時間30分もの番組の最後に、平成30年を締めくくる歌でした。「樹木希林さりげなく言い全うす {自分を使い果たしてから死ぬ} と」、新年でしたが心に沁みる歌でした。

齢を重ねてお正月を実感したのは1995年の事、その時私は57歳、母と義母の高齢化を目の当たりにした時です。（「あるお正月」明海1995.3）年賀状を見直したのは2001年の事、私は63歳 二人の母を見送った後でした。（「年賀状」豊かな暮らし2001.3）

アメリカの友人からメールで年賀状が来ました。女性の文学者で高橋たか子を研究していました。彼女は日本に延20年以上滞在しましたが、東日本大震災を契機に帰米してしまいました。一昨年久しぶりに来日して2週間ほど滞在していましたが、東海岸のヴァージニア州にある老人ホームに終の棲家を持ったようです。その彼女の年賀状には、犬の写真が掲載され、新年を寿いでいましたが、dogではないよ、boarだよと返事をしました。やはり同じ年齢の峠を越えてきたのかなど、感慨を深くしました。

今年も1月から研究会を開きます。第四日曜日の14時—17時を原則としていますが、今月は会議室の具合で、1月12日（土）です。ご関心のある方はぜひお出てください。

楽しい会ですよ。言いたいことを言い合っていますから。

4. 「地上げ屋をやろう」

組合員 竹内 正順

みなさんは「地上げ屋」というとどの様なイメージをもつのでしょうか？

「悪」の代名詞のように思われている方もいらっしゃるでしょう。「地上げ屋」の功罪をお考えになったことはありますか？もし、「地上げ屋」がいなかったら、今の東京は有ったのでしょうか？「地上げ屋」が六本木の古い小さな土地を買いあさり、大きな土地としたからこそ、六本木ヒルズが出来たのではないのでしょうか？丸の内の再開発・ベイエリアの高層マンション群、どれを取っても「地上げ屋」が行った事から生まれているのです。都会の再開発が事例1であり、同じテクニックを用いて効果を出したのが、「農業」では無いでしょうか？小さな（猫の額ほどの）農地を買いあさり、大きな農地としたから、農業経営が成りたつ様になったのです。海外の農産物と品質・価格での競争が出来るまで、育てたのが「地上げ屋」に起因していると思われた事はありませんか？この2つの事例を成すために、悪質な手法を使ったから、みなさんは「悪」だと思われているのでしょうか。

さて、キャリア・コンサルタント協同組合は「地上げ屋」を目指して、5年計画のビジネスを検討しています。題材は「山」です。森林業界を活性化し、国産の木材による「日本家屋建築」を掲げて、5年間トライをしてみる構想をこの会報に掲載いたします。可能か否かを検討するのでは無く、どうしたら夢を実現できるかを検討したいのです。「地上げ屋」の効果事例3となるように考える事から始めたいのです。

日本の土地の80%は山であり、その山の57%を民間企業が保有している面積です。森林業という職種（1305企業：808組合：7916非法人化企業体）がこれを管理しています。しかし、林野庁が揺っている「山」（理想的な山）は極わずかな業者によってビジネスがなされています。5ha未満の面積を保有している林野家は全林野業の74%です。この人たちの多くは「どこに住んでいる人なのか」不明なのです。林野庁では森林経営管理法の改正を行いました。来年4月より施行されます。その内容は「51年以上の木」を強制伐採するというものであり、「山の維持管理」に税金を掛けて、持ち主不明な「山」を無くそうと考えています。CCKが「地上げ対象」としている場所がこの人たちの保有林であり、その山を積極的な企業体に販売（斡旋）をしようと考えたのです。

「山の所有者」には4つの責務があるのです、

- ①木材の提供
- ②緑の保存（野生動植物の保護）
- ③保水力の維持
- ④災害防止（地球温暖化防止・花粉対策）

の4つです。しかし、先祖代々継承されてきて、今の所有者が自分の「山」を見たことも無い・何処にあるかさえ知らない、ただ、「先祖代々の土地だから」と言って固定資産だけを支払っている、こんな人に責務を全うしろと言っても無理なのです。ですから、「山」を有効活用するために、「地上げ屋」をするのです。大きな土地になれば、伐採した木を運ぶ林道の作成も容易になり、農業の事例の様に効率の良いビジネスが出来るのです。林業は50年サイクルでビジネスをしているのです。

- ①木を植える
- ②育てる
- ③間伐する
- ④木材用に伐採する

という工程を通して、業務を行うのですが、商品として完成する木は50年間が必要なのです。つまり、家を建てるのに必要な木材は50年掛けて、直径30センチほど・長さ3メートルほどに成長させるのです。これを売ることにより、ビジネスになるのです。つまり、50年間育てた費用は伐採し、売れた木によって賄う事となるのです。ところが、昨年の販売価格は「直径30センチ・長さ3メートル」、市場まで運んで、1本100円なのです。今年になって国産材は値上げをしたようですが、この値段では商売になりません。ですから、林野関係の公的機関が多大な助成金を計上して、林業を守っているのです。いや、日本の山を守っているのです。林業の4つの責務を怠ったケースが今年は災害となってしまいました。

- ①福岡県日田の水害は「間伐材や倒木の管理」
- ②岡山の地滑り「山肌を太陽光発電装置にしてしまった事による災害」
- ③花粉症の発生「樹木の維持管理不足」

④熊の出没（野生動物の食糧）

⑤ロスアンゼルス山火事の発生「山の保水機能不足」

これらの災害を起こさないようにするには、「林業ビジネス」での問題点を解決する必要があるのです。その為には、「大きな企業体による計画管理」が必要です。

①長期経営計画 50年の計画（生産計画）

②中期経営計画 5年間の経営計画法令では、林業経営計画を林野庁への提出する義務があります

③短期経営計画 年間計画（伐採面積・伐採場所・伐採後の対応等の報告義務）を立てる事が必要です。それを可能にするには「ビジネス対象（山林面積）を大きくすること」ではないでしょうか？例えば、1年間の総経費をカバーするだけの売上を出す面積を1ブロックとし、50ブロックを作成することにより、50年間の経営を安定させるということです。

CCKは官公庁・地方自治体・製材組合・製材業者を巻き込んで、「森林業者のビジネス」を考えてまいります。製造業・農業と同じように林業を認知されたビジネスへと進めてまいります。当面のターゲットを「山梨県甲斐東部団地」（山梨県東部の3製材組合の集合）と考え、活動をしたいと思っています。ただし、先方の意向は確認しておりませんので、0歩からの歩みとなります。技術的には「森林認証」の普及による「山の品質管理」（山のISO）と「助成金の摘要」による業務効率化、国産合成木版（CLT）製造・販売を考えますが、「人（技術者）」の問題も抱えています。「山」「木」を知り尽くした技術者（50年間「木」を守る）が必要ですが、企業ごとに抱えているのでは経費が掛かりすぎるかもしれません。人材派遣業的な専門職の派遣と教育を考えなくては行けないかもしれません。

これから基礎を勉強し、来年2月には、「甲斐東部団地」にてビジネスプレゼンテーション（森林組合での品質管理）を行いたいと計画しています。いずれにしても、CCKの全メンバーの協力が必要なビジネスです。ご意見を承ります。

5. 事務局だより

新年明けましておめでとうございます。

●今年の干支は、巳亥（猪）です。成長のピークの年であり、繁栄したものをしっかり守り、その種を次に繋げるための準備の年と言われております。今年は先行している外国人技能実習生受入事業をトリガーとして、営業本部、ISO事業部、セミナー・研修事業部がより良い仕事をし、ラクビーワールドカップの年、スクラムを組んで、パスを繋ぎ、前へ前へと、成長のスパイラルを創り出せたらと考えております。CCK事務局一同、頑張っております。

●昨年 12 月 28 日（金）の事務局納会には 15 名の方が参加しました。

渡邊理事長の発声により午後 3 時から 2 時間に亘って、親睦会となり来年の活躍を期して修了しました。平松は日頃の不摂生で風邪を引いてしまい欠席しました。申し訳ありません。



●新年 1 月 7 日（月）の「賀詞交歓会」（13：00～16：00）には 16 名の参加者



を得て、新しい門出を祝いました。渡邊理事長の新年のご挨拶と乾杯から、交歓会は会員相互の懇親と、新たな事業などを語り合いながら、盛況のうちに流

れ解散となりました。お酒や酒の肴などの差し入れを頂いた方、誠に有難うございました。

● C C K 研修の集いのご案内

1 月 23 日（水）16：00 より上畑正和氏による、テーマ「A I アプリ開発セミナー」を開催します。A I について、開発の最前線で脚光を浴びており、セミナーも盛況です。この動きと実際の A I 開発物とは何なのか。まだ世の中にデビューしたばかりです。今回は C C K 組合員、賛助会員限定で開催致します。

● 異業種交流会のご案内

◎日時 1 月 16 日（水） 19：00～21：00 に当組合会議室にて、第 18 回異業種交流会を開催します。参加費は 3,000 円です。

内容はテーマ「アスリートとビジネスパーソンが共に活躍する要素について」に基づき、①サッカー選手が育つ環境とその属性、②活躍するサッカー選手、③活躍するビジネスパーソン、④それぞれの共通活躍要素を考えるなど面白いお話を講演会、スカウトなどで活躍中の元セレッソ大阪 山内貴雄氏にお聞きします。後半は交流会・名刺交換会での懇親会を予定しています。

◎日時 2 月 6 日（水） 19：00～21：00 に当組合会議室にて、第 19 回異業種交流会を開催します。参加費は 3,000 円です。

内容はテーマ 自分の体質にあったパワーアップをして「最高の人を」に基づき、①パワーアップ、②健康の状態とは、③健康になるための三要素（食事・運動・睡眠）、④自分の体質にあったパワーアップ法など役に立つお話を、講演会・T

V出演などで活躍中の講師 岡本由香氏にお聞きします。後半は交流会・名刺交換会での懇親会を予定しています。

●1月の行事等の予定（1/10 現在）

- 10日（木）BCセミナー 経戦2A（10：00）
- 11日（金）BCセミナー MK2（10：00）
- 12日（土）荻窪研究会（14:00）
- 13日（日）BCセミナー 経情2（10：00）
- 14日（月）BCセミナー 労務3（10：00）
- 15日（火）運営会議（10：30）
- 16日（水）営担会議（10：30）、セミナー研修部会（14：00）、
異業種交流会（19：00）
- 17日（木）BCセミナー 経戦2A（10：00）
- 19日（土）独自 AI アプリ開発セミナー（13：00）
- 20日（日）BCセミナー 労務3（10：00）
- 21日（月）BCセミナー MK2（10：00）
- 22日（火）ITG
- 23日（水）営担会議（10：30）、理事会（13：00）、
研修の集い（16：00）
- 24日（木）BCセミナー 経戦2A（10：00）
- 25日（金）独自 AI アプリ開発セミナー（13：00）
- 26日（土）BC 労務2 直前特訓（10：00）
- 27日（日）BC 労務2 直前特訓（10：00）
- 30日（水）営担会議（10：30）

●2月の行事等の予定

- 2日（土）BC 労務3 直前特訓（10：00）
- 3日（日）BC 労務3 直前特訓（10：00）
- 6日（水）事業部長会（10：30）、セミナー研修部会（14：00）、
異業種交流会（19：00）
- 12日（火）運営会議（10：30）
- 13日（水）営担会議（10：30）
- 14日（木）ベトナム語基礎会話（18：00）
- 16日（土）独自 AI アプリ開発セミナー（13：00）
- 19日（火）理事会（13：00）、研修の集い（16：00）
- 20日（水）営担会議（10：30）、ベトナム語基礎会話（18：00）
- 24日（日）荻窪研究所（14：00）
- 26日（火）ベトナム語基礎会話（18：00）
- 27日（水）営担会議（10：30）
- 28日（木）ベトナム語基礎会話（18：00）

一粒万倍

▲明けましておめでとうございます。本年も宜しく申し上げます。平成もあと4か月となった今年も関東地方を含む太平洋側は穏やかなお正月を迎えました。しかし、日本海側とオホーツク沿岸は大雪となり、小さな国ニッポンも気候の違いが多く見えました。神社仏閣への初もうでも賑わい、交通も混雑したとのことで、平和な日本を象徴しています。

▲日産自動車のカルロス・ゴーン前会長は拘置所で新年を迎えました。前会長は東京地検特捜部に特別背任の疑いで再逮捕されています。1月8日には拘留の理由を明らかにするための手続きが法廷で行われ、元会長は無罪を主張しました。検察当局とゴーン陣営の戦いは今年も長引く様相を呈しています。このように株式を公開している大会社でも、日本では「公私混同と私物化」ができる見本のようなものです。

▲今年の株式の大発会は大幅な下落で始まりました。米国と中国の貿易戦争から世界の株式相場が大きく乱高下しています。「株価は景気動向を反映する」と言われていますが、2012年の年末から始まった現在迄の景気拡大は、年平均1%の成長で「実感なき景気回復」と言われています。成長を感じない中での、消費税引き上げがどのような作用を生じるのか、参議院選挙と統一地方選挙の結果がどうなるのか、また、来年の東京オリンピックが経済にどのような影響があるのか、政治・経済を含め日本の行く末の見通しが難しそうです。

▲日韓関係が怪しくなっています。従軍慰安婦・元徴用工の問題を始めとして、韓国海軍の火気管制レーダーの照射問題があり、日本政府は日韓請求権協定に基づく協議に持ち込もうとしています。また、日本側は国際司法裁判所への提訴も視野に入れており出口が見いだせない状態になっています。日韓の間には歴史問題や領土問題も横たわっており、韓国の文在寅大統領は「日本はもっと謙虚な態度をとるべきだ」と発言し、日本に非があり政治問題にしていると不満を漏らしています。韓国は同一民族である北朝鮮との関係を重視しており、中国を後ろ盾にした北朝鮮に飲み込まれないのか心配だ。

▲素人の呟きである「一粒万倍」を今年も宜しく申し上げます。またご意見もお待ちの方は、会報編集部迄お寄せ下さい。尚、今月号には荻窪研究所塩田長英様から寄稿を頂きました。有難う御座います。