

# 会報 No.312



## キャリア・コンサルタント

2021年（令和3年）1月10日

[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

：外国人材受入事業部

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>

編集長：田中 努

編集者：平松靖弘 影山和子 大野長壽

中野 忠 福田秀樹

### 謹賀新年

#### 1. 謹賀新年

理事長 渡邊 健三

(特別寄稿第5回)

#### 2. コロナ情報

藤田医科大学 名誉教授 船曳 孝彦

#### 3. 第2回ジェフ・ベゾス (Amazon、CEO) の 明解な企業理念に学ぶ

賛助会員 金子 元一

#### 4. 貨物船に助けられてからの私

理事 佐藤 俊彦

#### 5. 健康管理その3 「食事療法のあれこれ」

理事 宮坂 武彦

#### 6. CCKがたどった道 (CCKの歴史) (第5回)

顧問 榎木 義彦

#### 7. 事務局だより

事務局長代行 田中 努

一粒万倍

## 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。

皆様は今年のお正月をどのように過ごされましたでしょうか？

昨年来、新型コロナの影響により人の往来が制限され、経済も大きな打撃を受け続けています。日本ではここへきてさらに感染急拡大の状況となっています。

私にとって正月気分どころではなかった今年の正月です。初日の出は、結構人出が多いので今年に行くのをやめました。

新型コロナ感染拡大がどこまでいくのか非常に気がかりです。冬場の感染拡大は以前から指摘されていたものでありますが、何の手も打っていなかった政府、自治体、専門家集団。相も変わらず自粛要請、そして従わなければ名前公表、さらに罰金刑検討とどんどん強権的になっていこうとしている状況はどう考えてもおかしいと思います。そもそも自粛というのは要請される性質のものでしょうか。今年新型コロナの年になって欲しくありません。

今年最大のイベント、延期された東京オリンピックはこうした状況下で開催できるのか、世界各国からアスリートが来日できるのか、非常に気がかりです。開催して人類の祭典にふさわしく、新型コロナ撲滅のお祝い気分でやりたいものですが、・・・・・・・・。

さて当組合におきましては、組合員および関係者の皆さまから引き続き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。このまま推移すれば、新型コロナの影響を大いに受けながらも、当組合の決算はなんとか黒字の状況で今年度を終了することができると思います。

最後に、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が第一です。皆様におかれても機会あるごとに新規組合員の加入を推進していただければ幸いです。世代交代も着実に進める必要があります。そして、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。

新型コロナに対して、個人でできることは限られますが、見えない敵を前にして、自分でできる範囲の防衛策をしっかりとやるしかありません。

組合活動へのご協力、ご支援を本年もどうぞよろしくお願いいたします。

(特別寄稿 第5回)

## 2. コロナ情報

藤田医科大学 名誉教授  
船曳 孝彦

前回から1か月が経ちました。この間、コロナ患者数は増加傾向が衰えません。死亡者も増えておりますし、高齢感染者も増えております。医療崩壊の危険性が叫ばれ、実際我々医療関係者側から見れば、旭川市の現状は目を覆いたくなる惨状と言えます。コロナだけでなく癌や心臓病などの一般医療がすでに崩れかけています。分科会自身や日本医師会などは、かなり強く Go-To トラベル中止を提言しておりますが、経済と生命を天秤にかけて、ブレーキとアクセルを同時にふんでいる政府も東京都も煮え切らない態度を続けています。

新聞の投書川柳に 『赤信号 みんなで Go-To 怖くない』というのが載っていました。Go-To 政策が人の往来を増やし、緊張感・警戒感を薄らげ、感染拡大を助長していることは確かです。スコットランドのデータで、新しい型のビートルスが旅行者によって持ち込まれたことが明らかになりました。正直申しますと、実は私自身が Go-To 絡みの旅行をしてしまったので批判できなくなってしまいましたが、暮・正月を迎えるこの時期、早急な Go-To 中止、ないし延期が必要です。私は断腸の思いで幾許かのキャンセル料を払って暮れ正月の北海道スキー（札幌・旭川ではない）を断念しました。今シーズンのスキー全面中止となることを怖れています。もしそうなると高齢の故、次シーズンは滑れるか、自信がなくなりますので、何とか切れ目なく続けたいのです。

皆様もいろいろ活動したく、悩まれておられることでしょうし、集まって会食したいものですね。でも感染の危険が最も高いのは、大勢の会食場で、大声でしゃべる騒がしい環境だといわれます。食堂側ではテーブルを消毒し、プラスチックシールドを立てていますが、長く空中に浮遊するエアロゾル感染には効果が期待できません。もし外食されるなら、出来るだけ屋外での食事（冬季はなかなか難しいのですが）、換気の良い食堂をお勧めします。天井の高い、広い食堂をお選びください。  
(2020.12.12 記)

次々にという感じとなってしまいましたが、前々回にも予告いたしました世界的癌研究者であり私の畏友である黒木登志夫先生の

「**新型コロナの科学 パンデミック、そして共生の未来へ**」(中公新書)が明後 22 日には店頭に並びます。是非お買い求めいただき、お読みください。私の情報の多くが彼の情報に基づいており、それを一般的に書き直し、私の考えを盛り込んで発信してきました。いろいろ新しい情報や、歴史、科学者としての考え方なども書かれています。(新書版定価 940 円)

政府の施策では、暗い面しか出てきませんが、それでも明るいニュースが2つ出てきました。①第3波のVirusは第2波Virusから大きな変異はしていない。即ち悪性度が高くなったものではない、ということです。②ワクチンが90%以上の有効率が示され、①と併せて考えるとこのワクチンで効くということです。これもこの本に載っています。(2020.12.20記)

『新型コロナの科学』読まれましたか？膨大な資料から分かりやすく解説し、歴史や意外なエピソード迄挿入され、良書と思います。

さて、イギリス、南アで、新しく変異株が発見され、広がっていると報道されています。これまでの情報にもこの変異がいずれ来るであろうと書いてきましたが、予想通りとなってきました。南ア型の新変異Virusはイギリスの変異株とは異なるようです。

黒木先生から早速最新情報を貰いましたが、これまでのヨーロッパ型から新たな型と見てよい変異であるようです。感染に関連するVirusの部分的変異が数か所あり、感染力は高くなっているようです。重症化率、致死性(毒性)は高くなってはいないようです。折角完成間近になってきたワクチンが効かなくなるような変異ではない、と欧米の研究者は見ています。

強毒ではなくとも、日本(8人確認)では、国民の警戒心が緩み、第3波として感染者拡大中(現在のところヨーロッパ型が大部分)ですので、強い感染力を持ったVirusが加われば、第4波がこれに被ってくることになります。加えて暮・正月となり、医療体制は崩壊前夜にあります。

今回はコロナ情報というほどのボリュームではありませんので、警告を発するだけですが、とにかく周囲から新感染者を出さないよう、お願いします。(2020.12.28記)

### 3. 第2回ジェフ・ベゾス (Amazon、CEO) の 明解な企業理念に学ぶ

「ことばワークス」代表

賛助会員 金子 元一

前回に引き続き、ICT関連の最新情報をお伝えしていきます。今回はAmazon.com。言わずと知れたGAFAM(最近ではMicrosoftを加えGAFAMと呼ぶ)の一角を占める巨大企業です。ご存じのようにAmazonは、文房具や書籍、各種玩

具、さらに飲料食料品や大型動物の実物大模型に至るまで、多彩な商品を扱い、条件が合えば翌日どころか当日に商品を手に入る世界規模のEコマース。今や多くの日本人にとっても、欠かせない生活インフラとも例えられます。「地球上で最もお客様を大切に作る企業」。世界中の経営者からそう例えられるほど明確な企業理念を打ち出すAmazonですが、この理念は創業から一貫して変わりません。また、現CEOでもあるジェフ・ベゾスによる以下のメッセージも広く知られています。

「競合他社を見るな！顧客だけを見ろ！」

長期的な視野に立った、ジェフ・ベゾスの徹底した顧客目線



(引用：日経ビジネス「米アマゾン・ドット・コム  
のジェフ・ベゾス CEO インタビュー」)

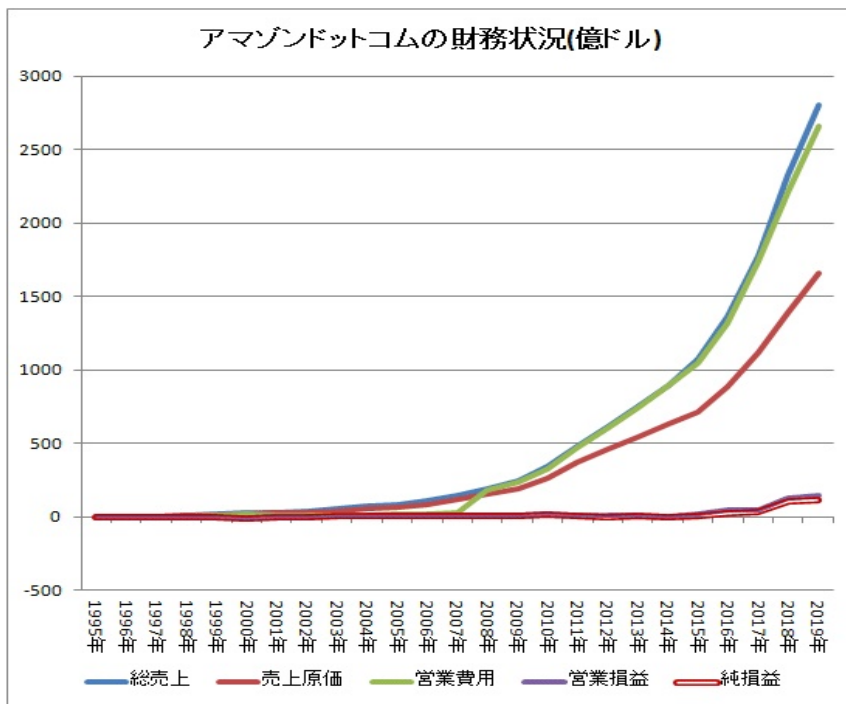
Amazon が便利なのは、創業者であり現CEOでもあるジェフ・ベゾスが、徹底した顧客目線を持っているからです。顧客目線の経営こそが、長期的にAmazonを巨大企業に成長させたとも言われています。ベゾスが今でも従業員に、以下のメッセージを毎回繰り返し伝えているというのは有名な話です。

PHOTO：日経ビジネスより流用

ベゾス：「私は競合の動きに注目しているが、何があってもその事に夢中になったりはしない。我々は顧客に対してこそ夢中になるべきだ！なぜなら顧客だけが商品を購入してくれるからに他ならない」「競合他社のことを恐れるな。お金を出して商品を買ってくれるのは競合他社ではない。顧客だけだ。顧客のことに集中しよう！」

Amazonのゴールは、「世界一の顧客志向の会社」になること

2020年、Amazonの世界売上は既に30兆円を超えていますが、以下の表のように、利益率は1%未満です。表からも、創業からの「総売上」と「売上原価」の差、つまり「粗利」が創業当社から極めて小さく、さらに営業費用が加わることで利益は食いつぶされ、売上比で利益が非常に小さいことが見て取れます。これは予想外なことでしょうか？いいえ！利益率としては小さくとも、商売の絶対値そのものが大きいので、結果的にダイナミックな額の利益を確保できるという訳です。一方でAmazonは積極的な先行投資でも知られ、創業当時、まだ未知数だったGoogleへ巨額投資を断行したり、近年ではYouTubeの買収でも有名です。アマゾンのゴールは、「世界一の顧客志向の会社」になること。こう考えると、アマゾンを通じて一番メリットを享受しているのは、確かに顧客なのかもしれません。



日経ビジネスより流用

シンプルなロゴは、果たして何を表現する？

**amazon.com**

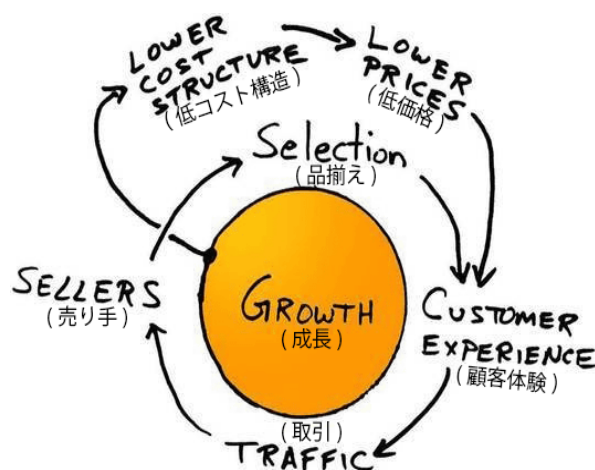
今や Amazon の代名詞ともなっている、にっこりマークのように見えるあの印象的なロゴは、ジェフ・ベゾスによって2000年に制定されました。笑った口のように見えるオレンジ色の部分は、「a」から「z」へ向かう矢印で、あらゆる製品を取りそろえているという意味です。また Amazon の顧客が満足し笑顔になるという意味も込められています。

日本人の考え勝ちな「お客様は神様！」とは異なる概念。

個人的に補足すると、上記の顧客第一主義とは、ジェフ・ベゾスが考える「ビジネスモデル」のことであり、多くの日本の経営者が勘違いし勝ちなのは、「お客様は神様」的に、盲目的お客様第一主義が「おもてなしの心」であるとの誤解です。Amazon の顧客第一主義は、あくまでも「お金を払ってくれる顧客の気持ちを考え、その次のニーズを先回りして考えておく事」であり、おもてなしの心や、自己犠牲の精神とは決定的に異なります。この辺りは伝統的な日本文化とは異なる、ドライなアメリカ人らしいところだと感じます。

弱い部分もあるが Amazon は立ち止まらず、絶え間ない努力を「勝つまで」続ける

Eコマースの巨人・アマゾンには、今でも世界中の小売業から恐れられる存在です。近年は、リアル店舗への進出にとどまらず、クラウド、宇宙事業、AI、ビッグデータ等の分野へも展開。米国ではアマゾンに顧客と利益を奪われることを「アマゾンされる」と揶揄されるほどに、その勢いを増しています。とはいえ、一部のアパレル等、まだまだ弱い部分もあります。しかしながら、経営者としてのベゾス個人の Relentless（リレントレス：絶え間なく続ける）マインドは、当然ながら現在のアマゾンにも受け継がれています。弱い部分を絶え間なく改善し、新しいコンセプトに挑戦し、絶え間なくサプライチェーンの改善を続けています。飛躍的な成功を収める可能性があれば、これまでのアプローチも喜んで捨て去ります。絶え間なく、勝つまで続けることが、今のアマゾンの成功を牽引してきました。そして2021年もアマゾンは、これまで同様に絶え間ない努力を続けることでしょう。



ベゾスの直筆と言われる Relentless（リレントレス）を具現化した「Growth:成長のイメージ」。これを勝つまで続けられると、競合他社はたまったものではありませんね。（つづく）

## 4. 貨物船に助けられてからの私 —先月号の続き—

理事 佐藤 俊彦

先月の続きになりますが、私達を助けた後の貨物船がシンガポールに向かい、私達はシンガポールの難民キャンプに入ることになりました。日本に受入れられる迄、シンガポールの難民キャンプに半年とフィリピンの難民キャンプに1年間収容されることになりました。

ようやく日本に上陸出来たのは1982年のことでした。難民キャンプでは苦しい生活を送っていたので、これからは楽しい生活が出来るようになると思っていましたが、それからが本当の苦しい生活の始まりだったのです。

最初は長崎県の大村市にある難民キャンプ場に収容され、伝染病等の検査を受け、群馬県のある神父さんに引き取られ、前橋市に住むようになりました。そこはその神父さんが手作りで作った「あかつきの村」という名のキャンプで、私と同じようなベトナム人のボートピープルがたくさん住んでいました。神父さんが廃品回収を集め、ただで頂いて来た雑貨等を手入れして、日曜日のミサ後にバザーを開き、それらの雑貨を売って生計を立てていたのです。

ほとんど日本語が話せない私はいきなり中学校に入学し、昼間は学校で勉強して、時間がある時は神父さんの廃品回収の手伝いをしていました。廃品回収の帰りに神父さんは必ずあるパン屋さんに立ち寄ります。そこでパンを買う訳ではなくて、要らなくなったパンの耳を頂き、それが「あかつきの村」に住んでいる人々の食材になる訳です。中学生の私がいつもショーケースに美味しそうに並べているパンを見て、いつかお金持ちになって、腹いっぱい食べたいと思っていました。

学校では授業参観に当然ながら来てくれる親がいるはずもないし、給食がない日は自分でお弁当を作っていました。家に帰れば独自で日本語の勉強、学校の宿題、そして、共同生活なので、やることが沢山ありました。回りの同級生を羨ましく思いました。あっという間に3年間の中学校生活を終え、高校に進学になりましたが、私は「あかつきの村」から自立し、昼間は働きながら定時制高校を通う道を選ぶことにしました。

当時は日本に住んでいる外国人が少なく、アパートを借りるにも、ベトナム人というだけで、なかなか貸してくれない、職探しも同様に苦労したのが今でも鮮明に覚えています。

きっと、その頃からだと思いますが、「なにくそ」と思うようになり、いつか成功して、日本で一旗を上げたいと思うようになりました。しかし、現実はその甘いものではなくて、成功どころか、生活していただくだけでも必死な毎日でした。こうして、生活に追われて、いつの間に成功したいという夢が年月と共に消えていったのです。



そんな私にも転機が訪れてくれました。ある日、ある人が私に「あなたには言語力という武器があるのに、どうしてそれを活かさないのか」と言われました。それを聞いて、これまで忘れかけていた夢が蘇って来たのです。

それからインターネットでベトナム語を活かす仕事を調べていましたが、あるページに目を留めました。それは研修生受入れ制度です。迷わずに私は監理団体であるその会社にアプローチし、面接を受け、通訳と研修生を管理する業務に従事することになったのです。

しかし、そこでまた思いも寄らない壁に当たったのですが、それは言葉でした。ベトナムを離れたのは十代前半、それに十年以上、日本の社会に溶け込んで生活していた私はちゃんとベトナム語を話すことが出来なかった訳です。今だから笑って言えますが、家に帰ってからこっそりベトナム語を勉強する毎日が始まりました。基礎があったので、そんなに苦労はしませんでした。ベトナム人がベトナム語を勉強するなんて、当時、自分でもおかしい事をしていました。

毎日、一生懸命働き、課長までなって、全てが上手く行くようになったと思っていました。ところがある日、銀行を退職して、入社した時からの部長、つまり私の上司に当たる人が現われました。そこでかなりの難題を提示されました。納得しない私は社長に相談したのですが、出された回答は「これは会社の方針だ」ということでした。

部長であり元銀行員でも、この業界では1年生なのに、結局は学歴の問題かと思いき、それだったらこの会社は私がいる場所ではないと考え、次の日に退職願を提出したのです。

格好よく退職願を叩付けるまでは良かったのですが、そこからは何の当てもなく、明日から何をして生活費を稼ごうと考えて過ごすある日、駅で元同僚とばったり会って、事情を話したら、現在の渡邊健三理事長を紹介してくれて、CCKで皆さんと働くようになった訳です。

これは、私が日本に来てから CCK でお世話になるまでのストーリーです。まだまだ未熟な者ですが、これからも皆さんのご指導を頂きながら頑張っていこうと思っておりますので、今後とも「佐藤俊彦」を宜しくお願い致します。

## 5. 健康管理その3 「食事療法のあれこれ」

理事 宮坂 武彦

### 1. はじめに

今回は、カロリー制限食が科学的根拠のない前提に基づき効果があまり期待できない手法であることを見てきました。それでは現在行われている有効な食事療法にはどのようなものがあるのか？次にみていきたいと思います。それぞれの療法を詳しく記すと多くの行数となるので、概略のみを記すこととします。

### 2. ゲルソン療法

ドイツ人医師のゲルソンが、医学生時代から体調がすぐれず片頭痛に悩まされ勉強に集中できずにいることに、見かねた下宿のおばさんが作ってくれた「野菜・果物ジュース」を三日間摂取したことで快癒したことをヒントに考案されたもので、1930年頃から病気治療に実施されております。当時流行していた、不治の病と言われた結核に適用し治療成績も良好であった。結核でガンを併発した患者さんのガンが治ったことから、ガン治療にもこの食事療法を取り入れられ、多くの成果を上げております。

この療法のポイントは、塩分と油脂類を取り除き、動物性食品（四足歩行の肉や乳製品）を制限し、新鮮な野菜・果物ジュースを1日に13杯（約3千cc）摂取するというものです。このジュースの代表的なものは、ニンジンとリンゴをベースにレタス・クレソンなどの青菜野菜を加えたもので、これらの材料はすべて有機栽培のものとし、搾りたてを飲みます。（詳しくは、「ゲルソン療法—ガンと慢性病のための食事療法」他参照）

### 3. 星野式ゲルソン療法

精神科医である星野仁彦氏が大腸ガン（S状結腸ガン）に罹患し、手術でガンを取り除いたものの肝臓二か所に転移し、5年生存率0%の状況に追い込まれた末に、上記のゲルソン療法が常勤医として勤務する傍らで行うには厳しい内容なので、実行できる内容に改良を加えたものが星野式ゲルマン療法となる。この療法により「5年生存率0%」から生還を果たし、発病から30年を経た現在でも発達障害・ガン回復プログラムなどの診療活動や執筆活動を行っております。（詳しくは、「ガンを食事で治す星野式ゲルソン療法」）

### 4. 糖質制限食

高雄病院の江部院長が20年以上前から糖尿病の治療の一環として実施されてきた食事療法で、「血糖値を上げるのは糖質摂取のみである」ことから、糖質の摂取を厳しく制限するもので、そのやり方には、患者のそれぞれの症状により以下の三通りがある。

- ① スーパー糖質制限食（三食ともに糖質を抜く）
- ② スタンダード糖質制限食（夕食を除き一食だけ糖質摂取を可とする）
- ③ プチ糖質制限食（夕食のみで糖質摂取を抜く）

これらの糖質制限食を摂ることにやり、肥満の解消（5～10数kgの減量）はもとより、血圧や中性脂肪値の正常化などを達成でき、糖尿業だけでなく花粉症などの慢性疾患も解消できるものとなっております。さらに、がんの治療食としての適用も模索されている。（詳細は、「主食をやめると健康になれる一糖質制限食で体質が変わる！」参照）

## 5. 甲田療法（西式甲田療法）

甲田光雄医師は、学生時代から慢性の胃腸炎等になやまされ、その治療法を現代医学に求めたが、入院していた大学病院の主治医から「ここにも治る見込みがない」言われる至り、「西式健康法」と出会い、活路を「断食」に求めました。継続的に断食を繰り返した末に、ついに数々の病気を克服することができました。

この体験をもとに、投薬や注射は一切行わずに、断食や食事療法（少量の玄米菜食や玄米生菜食）を中心に指導することになり、数々の難病（各種のガン、関節リウマチ、潰瘍性大腸炎、再生不良性貧血、脱毛症、筋萎縮症、肝炎など）を、進行阻止・改善・治癒という多くの事例が報告されております。

この療法でもっとも重要視されているのが、生の野菜で、ダイコン・ニンジン・山芋をすりおろした「青泥」、ホウレンソウ・コマツナ・キャベツなどをすりおろした「青汁」を飲むことです。（詳細は、「甲田式健康道 決定版」参照）

## 6. 濟陽式食事療法

消化器外科医の濟陽（わたよう）高穂氏は、4000例の外科手術を執刀してきたが、外科部長として赴任した病院での消化器ガン手術の予後を調査した結果、半数近くの患者が5年以内に再発や転移を起こして亡くなっておりました。そこで、ガンの三大療法（手術・抗がん剤・放射線）だけでなく有効な療法を模索し、甲田療法やゲルソン療法が行っている食事療法に出会うこととなり、三大療法との併用の食事療法を独自に考案したものです。

濟陽式食事療法の基本方針は、以下の通りです。

- ① 塩分制限（限りなく無塩に近い食生活）
- ② 動物性（四足歩行動物）たんぱく質・脂質の制限
- ③ 新鮮な野菜と果物（無・低農薬）の大量摂取
- ④ 胚芽成分、豆・イモ類の摂取
- ⑤ 乳酸菌（ヨーグルト）、海藻、きのこ類の摂取
- ⑥ ハチミツ、レモン、ビール酵母の摂取
- ⑦ オリーブ油、ゴマ油、ナタネ油の活用
- ⑧ 自然水の摂取
- ⑨ 禁酒・禁煙

(詳細は、「今あるガンが消えてゆく食事」参照)

## 7. その他の食事療法

総摂取カロリーの 75～80%が脂質となる内容で難治性てんかんの治療に用いられている「ケトン食療法」、欧米で実施されている「糖質管理食」は、1回の食事の糖質摂取量を計算し血糖コントロールを目指す食事療法などの他に、以下のものがある。

- ① マクロビデオティック
- ② 栗山式食事療法
- ③ ナチュラル・ハイジーン
- ④ ワイル式食事療法
- ⑤ 二木式健康法 (つづく)

## 6. CCKがたどった道 (CCKの歴史)

顧問 榎木 義彦

### 第5回 新たな事業拡大を求めて (平成25年～現在)

長らくCCKのコンサルティングの中核をなして来たISO関連のコンサルティング需要が産業界におけるISOニーズの冷え込みの影響で年々減少してきたこと、ビジネスキャリアを軸にする研修事業も大きな飛躍が望めないことから、将来CCKの軸になり得る事業への模索を続けて行く中で、重点的に取り組んだのが①官公庁の「指名競争入札」、②新木材(CLT)関連事業である。

#### 1. 官公庁の「指名競争入札」

まず取り組んだのが、官公庁の「指名競争入札」の取得である。

官公庁の仕事は、自ら行う直営の仕事と、予め業者を決めて直接契約を行う随意契約(随契)と案件ごとに当該案件の入札資格を持った業者の入札価格によって決定する指名競争入札がある。

余程優れた技術・ノウハウ等があれば別だが、一般的には「指名競争入札」のプロセスを経ずしていきなり「随契」を得ることはほとんど不可能なので、平成25年にCCKとしては「指名競争入札」の資格を取得することとし、組合員で行政書士の大野美紀氏が担当し、「国(経済産業省他13省庁に使える)」「東京都」「東京都の区市町村」の資格を取得した。取得した分野は、「情報」「調査」「その他の業務請負」である。

折角取得した資格だったが、取得した段階で“どのような手順で仕事を得るのか”という道筋が全くつかめておらず、また入札案件の情報をこまめにつかんで行く体制もできてなかったため、3年間“実績ゼロ”に終わってしまった。

このような結果になったのは、“仕掛け人”としての私の動き方が悪かったことを率直に反省し、また折からこれまでCCKを支える柱の一つであったISO事業の受注が急速に落ち込んできたことの危機感もあって、折から3年目の更新時期を迎えていた手続きに“真面目に”取り組むこととし、無事更新手続きを終えた。

資格を更新した1年目(平成29年度)は、一昨年に亡くなった竹内正順氏と私で次々挑戦したが、経験不足がたたってか13戦全敗という惨憺たる結果であった。

2年目の平成30年度には“とにかく1件でも実績を出そう”という悲壮な決意のもと、「CCKで出来そうなものは何でもやる」覚悟であった結果、第1号の「ふぐ調理師、菓子職人認定試験の事務局サポート」の仕事(東京都福祉保健局)を税抜(以下の金額表示は同じ)45万円で落札した。

しかし、マークシートによる試験結果を読み取るための専用機(約35万円)とマークシートの印刷(専門業者しかできないもので約30万円)の実費負担がかかることになり、担当した人の人件費も含めると約30万円の赤字となる厳しいスタートとなった。

この案件で勉強になったのは、官公庁の入札案件には落札者が①大なり小なりの物品・用役(デザインの外注等)の手配を伴い、②かつその費用を負担(立替)しなければならない、③その支払いが前払になるため相応の資金手当てが必要になることである。もちろんこの費用は入札価格に含めて回収できるが、それを見落とししたり安く見積もったりすると大変な思いをすることである。

こうした試練も経て徐々に“入札すべき案件か否か”“入札金額はどの程度が妥当か”が分かるようになって来た。

その結果、「東京都教育庁の教職員勤務実態」、同総務局の東日本大震災避難者の状況、同産業労働局の新金融制度の金融機関対応3件のアンケート調査集計、「東京都福祉保健局の特定老人病院の財務分析及び同局の肝臓がん患者の情報管理システム開発及び保守」「東京都中小企業振興公社のAI・IOTの実施事例、同BCPの取組状況取材と公社ホームページへのアップ作業」等年間を通じ12件約2000万円の受注に成功した。

特に年度も終わりに近い31年1月に受注した「東京都中央卸売市場の大田市場の輸出拡大に関する基本計画策定」がその後の「指名競争入札」についての取組みに大きなインパクトを与えることになる。

この案件は平成30年度に落札した案件であるが、発注者側も31年中ごろまでに終わればよいと考えていたようで、約10ヵ月間メンバーの荻野、森、福田、岡崎の各氏が奮戦し、同年の11月頃ようやくまとまった。

この案件自体が350万円とCCKのそれまでの入札案件では最高落札額であったが、それ以上に効果があったのはこの案件がもたらした波及効果である。まず平成31年度(令和1年度)に落札した大田市場水産部門の経営戦略策定(290万円)である。両案件の区別は分かり難いが、前者は新宿本庁が進めた大田市場3部門(青果、水産、花き)を統合した輸出戦略の立案であるのに対し、後者は大田市場現業の水産部門の国内・輸出を通じた経営戦略の策定である。

更に令和2年度には新宿本庁が進める中央卸売市場全体の輸出戦略立案を700万円で、大田市場現業の花弁部門の国内・輸出を通じた経営戦略の策定を210万円でそれぞれ落札した。

また、中央卸売市場とは別に東京都産業労働局から「東京産食材のブランド化」を390万円で落札している。“なぜ食材の問題が産業労働局からなのか”と疑問を持たれる方もあると思うが、中央卸売市場が流通面の対応なのに対し、産業労働局は生産面の担当ということですみ分けている。

この年はこの他に、東京都中小企業振興公社から「AI・IoTの導入支援に関するコンサルティング(215万円)」、東京都教育庁の「パワーハラスメントに関するアンケート調査」(150万円)を落札しており、令和2年度の落札総額は1800万円超となった。

このように見て行くと極めて順調にことが運んでいる様に見えるが、令和1年度には大失敗もしている。

それは、東京都建設局から“都営住宅の現状調査”を落札したが、専門家としての一級建築士が4~5人いないとできない業務を90万円で落札してしまい、専門家の確保難と実行した場合の必要資金(約400万円)と大幅な赤字発生の両面からリスクを避けるため辞退した結果6か月間の指名停止となり、その間新規の入札が出来なかったことである。(既に落札して業務に着手している中央卸売市場の2件については影響しない)

この官公庁の「指名競争入札」には令和3年度以降もCCKの基幹事業として積極的に挑戦すべきで、私も及ばずながら案件の発掘等に協力して行く所存であるが、同時に指名停止になるような対応は絶対にしてはならないと考える。

## 2. 新木材(CLT)関連事業

CCKではこれまでも大学や企業で新技術をベースに新たな事業を起こそうというプロジェクトを支援して来た。①間伐材や木質系廃棄物を利用した木炭(山梨県の木炭業者)、②マグネシウム電池(東京工業大学大岡山)、③海の藻から石油エネルギーの抽出(東京工業大学すずかけ台)、④木材新建材(CLT)等である。これらはいずれも神力氏が主体となって動き、テーマによって榎木他の組合員が協力する形を取って来た。その活動のねらいは、こうした新技術の実用化に際し「事業計画の策定」「協同組合等関連組

織の設立と関連する手続の代行」「ネットワークの構築とシステム開発」  
「補助金の取得支援」等関連して発生する諸業務をCCKとして総合的に対応できるというところにある。

この中でも①木炭は専用の炭焼き釜を開発して売りに出したり、大手林業メーカーとタイアップしての事業化がかなり進んだが、「商品としての木材か産業廃棄物か」で相当長い期間行政との間でトラブったり、大手メーカーの方針変換で収拾に時間を要したりで事業主体の資金が続かなくなり倒産したため、今一步で涙をのんだ。②③については実用化に向けての企業マッチングまでこぎつけたが、大学教授の構想に共感して進めたものであるが、実用化に要する設備投資と需要のバランスが取れない等そこまで終わっている。

これに対し④の新木材(CLT)は既にイギリスやスイス、イタリアなどヨーロッパ各国やオーストリアで中高層建築物等の木造化等様々な建築物に利用されており、日本でもわずかながら国産化が進められているもので、①～③が基礎的な研究から入り込んで実用化まで進めようとしたのに対し、既に外国で実用化されている事業を国の林業再興策と結び付けわが国で実用化を図るための取組みであるのが大きく異なる。

この新木材(CLT)に関する情報の収集と関連官公庁へのアプローチを根気よく続けて来たのも神力氏であり、これまでにこうした活動を基に①建築を主体とした業界団体の設立、②CLT製造機の開発及び製作などを実現して来た。

それではそもそも“CLT”とはどのようなものなのか。

CLTとはCross Laminated Timberの略称で、ひき板(ラミナ)を並べた後、繊維方向が直交するように積層接着した木質系材料です。厚みのある大きな板であり、建築の構造材の他、土木用材、家具などにも使用されている。

その特徴として①コンクリートの養生期間が不要なため、短期間で施工ができる。

②建物の重量が軽くなり、基礎工事の簡素化ができる。③同じ厚さで比較すると、コンクリートより断熱性が高い、等が上げられる

日本では平成25年(2013)年12月に製造規格となるJAS(日本農林規格)が制定され、翌26年4月にCLT関連の建築基準法告示が公布・施行されて、一般利用がスタートしている。

CLTは構造躯体として建物を支えると共に、断熱性や遮炎性、遮熱性、遮音性などの複合的な効果も期待でき、木の表面をそのまま見せて用いると、木目や木の肌触りを感じる心地のいい空間ができる。また、木材は持続可能な循環型資源であり、森林資源を有効活用した省CO2型の建物を建てられる。

その他にも、工場内で一部の材料を組み立ててから現場に搬入する「プレキャスト」による施工工期の短縮が期待でき、接合具がシンプルなので熟練工でなくとも施工が可能です。災害時の仮設用住宅にパーツとして保管し、必要な時に組み立てて利用することも考えられ、RC造などと比べた場合の軽量性なの大きな魅力である。

以上良いことづくめであり、このようにことが進まないことも出て来るとは思うが、CCKとしてはどのような進み方になっても必ずコンサルティング集団としての出番は多いと考える。今後の対応に期待している。(つづく)

## 7. 事務局だより

事務局長代行 田中 努

### ● “目出たさも、マイナスなり、おらが春！”

明けましておめでとう御座います。本年も宜しく申し上げます。今年のお正月の関東地方は比較的穏やかでしたが、雪国では年末からの大雪で苦労されているようです。去年はコロナ・コロナで一年が終わりでした。5日には「寒の入り」となり寒さも本格的な季節になりました。皆様も健康に気を付けて生活を全うして下さい。

### ●12月15日の理事会で次の組合員2社の加入が承認されました。

- ① G075 (株)トヨス 代表者 奥山正樹 栃木県 機械整備・塗装
- ② G076 (有)エフケイ建設 代表者 甲斐典司 福岡市 とび・土工工事  
両社とも岐阜の後藤理事の紹介で外国人技能実習生受入の組合員です。

●12月28日(月)の午後3時より事務局の「納会」が行われました。去年の暑気払い、忘年会、今年の賀詞交歓会が全てコロナ禍の為中止のやむなきに至り、久しぶりの懇親会になりました。参加者は15名で、久しぶりの懇親会で話が弾みましたが、4時半にはお開きとしました。

●事務局長の平松さんはお正月を病院で過ごされました。放射線治療が続く中で、本人は元気そうですが、奥様からの宅急便で品物が届いているようです。退院は12日(火)を予定していますが、まだ事務局への復帰には時間が掛かりそうです。



●会議室や応接室の白板を使用した方は、必ず消して下さい。次の人の使用に支障をきたすのと、みっともない印象を受けます。お互いに注意しましょう。

●令和3年1月の行事等の予定

- 6日(水) 仕事始め 東京都輸出支援事業会議 (8:00~18:00)
- 7日(木) 東京都輸出支援事業会議 (8:00~18:00)  
BCセミナー(労務3) (10:00) (応接)
- 8日(金) 東京都輸出支援事業会議 (8:00~18:00)
- 12日(火) 運営会議 (10:30)  
BCセミナー(労務3) (10:00) (応接)
- 13日(水) 営担会議 (10:30)
- 14日(木) 東京都輸出支援事業会議 (8:00~18:00)
- 16日(土) BCセミナー(ロジ3) (12:00)
- 17日(日) BCセミナー (10:00)
- 18日(月) 東京都輸出支援事業会議 (8:00~18:00)
- 19日(火) 理事会 (13:00)
- 20日(水) 東京都輸出支援事業会議 (8:00~18:00)
- 21日(木) 東京都輸出支援事業会議 (8:00~18:00)  
BCセミナー (10:00) (応接)
- 22日(金) 東京都輸出支援事業会議 (8:00~18:00)
- 23日(土) BCセミナー(ロジ3) (10:00)
- 24日(日) BCセミナー(労務3) (10:00)
- 27日(水) 営担会議 (10:30)
- 28日(木) BCセミナー (10:00)
- 30日(土) BCセミナー(ロジ3) (10:00)
- 31日(日) BCセミナー (10:00)

●2月の行事等の予定

- 4日(木) BCセミナー (10:00)
- 6日(土) BCセミナー(ロジ3) (10:00)
- 7日(日) BCセミナー(労務3) (10:00)
- 9日(火) 運営会議 (10:30)
- 10日(水) 営担会議 (10:30) BCセミナー(予備)
- 12日(金) BCセミナー(予備) (10:00)
- 13日(土) BCセミナー(予備) (10:00)
- 16日(火) 理事会 (13:00)
- 24日(水) 営担会議 (10:30)

## 一粒万倍

▼1都3県の4知事の要請により、コロナの為の特措法による第2回目の「緊急事態宣言」が7日に政府から発令されました。期間は1月8日から2月7日まで、関係する業者は多岐にわたり、多くの経済的影響が出ると思われる。又、関西の2府1県の知事からも要請が出ています。一方、いよいよワクチンの接種が2月から始まりそうです。まず医療従事者・高齢者・基礎疾患のある人などが対象になりそうです。

▼安倍前首相の「桜を見る会」の費用の負担について、国会での答弁で納得する人は少なく、菅新首相の信任度も低下の一途をたどっています。菅首相はコロナでの対策でも後手後手に回り、経済との板挟みにもあって、指示が遅れているようです。ただ決断が遅いと批判は免れる事は出来ない。

▼従来のBCP（事業継続計画）では、コロナウイルスによる長期的なリスクを取り入れて作成していた企業は無かったと思われる。今後はBCP（BCM＝マネジメント）の考え方も変えなくてはならない。コロナ禍において「テレワーク」の活用や「ライブ配信」の必要性を感じ「企業のデジタル化」が進み、企業に勤務するという考え方も変わってくるのだろう。

▼人生100年時代を迎えて、働く時間も長くなる。そこで人生を20年毎に区切って考えてみる。20歳までは学校教育、その後40歳と60歳ではリカレント教育を受け、80歳以上は余暇とすることである。当CCKでは60歳での第2のリカレント教育の場になればと考えている。

▼菅総理が2050年までに「国内の温室効果ガス排泄量をゼロにする」と宣言した。このような脱炭素時代（カーボンゼロ）を考えるに、自動車の電動転換により、従来のエンジンが不要になる。発動機として長い歴史と技術改良により、世間に貢献してきたが歴史と共に消える運命にあるのだろうか。

編集後記：明けましておめでとうございます。今月号は連載の記事で埋まりました。有難う御座います。\*寄稿も多く寄せられ18ページになったのは記念号を除いて初めての事です。\*理事長の新年の挨拶にもある通り、外国人受入事業やコンサルタント事業の拡大のためにも、組合員の増強が必要です。\*平松事務局長の早い復帰を望んでいます。\*しばらく自宅療養が必要になると思われます。ゆっくり療養して下さい。\*これからも皆様の寄稿をお待ちしております。