

## みなさん、 せわしい年末をいかがお過ごしですか？

2025/11

「元気です！」ならば嬉しい。心身の健康が第一。

もしもネガティブ思考のループに陥ってしまったら、頭を休めて体を動かすとバランスが回復するかもしれない。まだ余力がある人は、年末に考える時間を確保しよう。世界も日本も構造変革の局面に突入し、随所で従来の価値観が挑戦を受けている。自身の大局観を点検する好機だ。



いつ始めても  
遅すぎることはない。

いつも先んじて挑戦する世界の混乱が生じるのでノイズが大きいが、それでも日本は確実に前に進んでいる。

### ①女性初の首相誕生～政局ではなく政治の理解による自分軸の構築

何度かの米国勤務を経て、忸度なき因習の打破から生まれるイノベーションの力を実感した。帰国後、「気配りの呪縛が日本を滅ぼす」というネット記事を書いたらランキング一位になり、複雑な気持ちになった。私たちは、あまりに自分の考えを閉じ込めすぎてきたのではないか。それもいまや昔の話。

女性初の首相が誕生したことは、日本にとって不可逆の進化の証だ。早速、普通の人が理解できるわかりやすい言葉での発信が始まった。より多くの人々が政治に関与していくだろう。諸刃の剣として衆愚政治のリスクも高まる。みなさんはEAT麻植先生の言葉“物事は、考えたことがあることと、ないことしかない”を覚えているか。世の中の情報の多くは、論拠が曖昧で、思考もないままに垂れ流されている。読むだけ無駄だろう。日米トップ同士の会談内容を、立ち会ってすらいない人財があれこれいじくりまわすのはたちが悪い。ビジネスパーソンだって、根回しの際に相手に応じてニュアンスを変えるだろう。口に出された言葉すらそのままの真実でないのだ。もしあなたが日・米・中のトップならいかなる思考をするか？歴史的・文化的背景を元に想像することにこそ時間を使ってほしい。日本にも自分にも大事なものは、政局ではなく政治の理解だ。

### ②日経平均は5万円を突破～リスクリングと移民との共存による生産性の向上

24年12月末の日経平均終値は39,895円。過去10年近く、数社の経済誌の新年代予測号を購入し主要な題目を書き抜いているが、週刊ダイヤモンド2025年予測号の表紙には、「株価上昇！4万2000円の予測も」と記載されている。それが今や5万円だ。世界的混乱下での日本の相対優位、企業のリストラとコアビジネスの本気の強化など理由はさまざま。本質的押上げ要因は、ガバナンス改革による課題設定の進化、岸田政権下で閣議決定された終身雇用の限界認識とリスクリングへの取り組み推奨、「移民」という言葉を表に出した本格的議論の着手にあると考える。少子高齢化の難題が、「リスクリングによる技術の活用」と「移民との効果的共存」による生産性向上を通じて解決される道筋が見え始めた。

因みにAIの活用については、「AIを活用せずして10年後の仕事なし。AIとの向き合い方を定めずして将来の幸せなし。」と考える。人間に残る原動力は「好きなことをやる」感情ではないかと思う。ただ、厄介なのは、AIに無秩序に傾倒すると、自分で考える力が極端におちこんでしまうことだ。自ら考える習慣を身につけないと、本当の「好き」という感情すらも見つけられなくなってしまう。自らのdeciplineを定めよう。

激動の時代に、みんなで考えたいテーマが増えてきた。わたしもフラットな立場で参加し皆さんから学びたい。また悩みの大きくなった人が他者と話すことで楽になる応援もしたい。人財アジアは、新年より毎月第四金曜日（初回1月23日）の20時15分～21時、EAT卒業生を主たる対象としてEATオンラインサロンを始める。ぜひともに素敵な時間を作っていきましょう。ZOOM URLは卒業生SLACKに掲載します。

# 「【本気塾】“本音の”異業種交流学びの会」を福岡で開催

18企業、約40名の参加者を迎えて、11月14日(金)に実施

## 馬場氏ご挨拶「V・S・O・P」

冒頭、EAT ビジネス予備校福岡クラス開講の応援団となっていた馬場貞仁氏(元トヨタ自動車九州副社長、弊社特別顧問)からオープニングスピーチをいただいた。

馬場氏が入社時の上司から言われたことは「V・S・O・P」だった。年齢と共に20歳代は Vitality、30歳代は Speciality、40歳代は Originality を成長の糧とすること、また、最近は専門性が脚光を浴びがちだが、最後の勝負となる50歳以降は Personality に磨きをかけることが大事とのお話だった。このお話は後続のテーマにもつながる共通の指針となった。

## 第1部

### 「意味のある本音の自己開示」

岡村が講師となり、冒頭のスピーチを元に「Personality の形成には本音の交換が大事」というメッセージからスタートした。また、単なる異業種の集まりや名刺交換で終わることなく、本音の交流を高める為には自己開示(=自己プレゼン)が第一歩であることを掲げ、グループ内での自己紹介タイムを取った。1回目は30秒間で、普段どおりに行った。もし皆さんがこの研修に参加していたなら、どのような自己紹介を行い、どのように自己開示をするだろうか。普段何気なく語っている自己紹介の目的は何か、なぜ本会に参加したのか、またネットワーキングはなぜ必要か?について徹底的に議論した。

続けて、自己開示に向けて自身を表すキーワードとその具体的経験10個を書き出し、今一度自己プレゼンの内容を考えた。2回目の一分間の自己紹介は所属企業や業務内容(=コト)を越えて、自身の特性(=ヒト)を彫り出した内容となり、互いがより深く知り合うきっかけになった。

## 第2部

### 「伝統工芸品はなぜグローバルに展開できたのか」

EAT ビジネス予備校福岡校2期卒業の藤井博文氏((株)増田桐箱店代表取締役社長)が基調講演を行った。

高校卒業後、経営の危機にあった家業を祖父から継いだ後、試行錯誤を繰り返しながら、いかに経営哲学を確立していったのか。具体的事例に基づく語りには、経験に裏付けられた重みがあり、参加者の心に刺さっていた。特に、先代からの2つの言葉に対して自分なりの解釈(→の後)を加え、



「①桐箱から離れるな→主役に拘らず時には中身を引き立てる脇役としての桐箱の魅力を引き出す、②顧客を大事にせよ→大事にすべき顧客を大事にする」と抽象化するプロセスに、藤井氏の本質的な思考法が集約されていた。事業承継のヒントになったはずだ。

当初は年間100万箱以上作れる生産性がありながら、下請けの受注生産に追われて極端な繁忙期と閑散期のために生産計画の均一化が図れず、採算性が低い状態だった。転機は、藤井氏が自らの初案件として仕掛けた米櫃という自社商品の開発により、下請け型から脱却したことにある。これにより海外展開を伴った受注の拡大・生産性の大幅な向上につながっていった。

講演後は「欧州・米国それぞれのマーケットへいかに桐箱製品を展開したか」をケーススタディとして各グループ内で検討し、アイデアを藤井氏と意見交換した。歴史・職人文化に誇る欧州には桐箱のサステナビリティをピッチし、自国商品第一の米国には高級スニーカーを収める脇役としての桐箱の魅力を全面的に押し出した。相手文化に合わせて柔軟に変化するマーケティング姿勢に、参加者の多くが感銘を受けたはずだ。

小局(日常的に追われる眼前の課題)に対して、大局(環境・社会の変化)を踏まえた解決策を考える意義を、参加した皆さんが腹に落としたのではないかと。異なる価値観を持った人財と意見交換することを通じて、自ら(少し疲れるほど((笑))考え、多くの学びを得たとの声が上がっていた。懇親会でも自己開示が進み、数時間前の他人が以前からの知人であるかのように非常に活性化したが、「今後のオフタイムでも会う」という事後課題を提示して終了となった。

異業種交流学びの会は昨年も東京で実施したが、その後の交流(職場見学・懇親など)も続いている。皆さまも今後の開催時には是非ご参加ください。

(文筆:株式会社人財アジア 教育研究部長 清古 康之)