

中部大学幸友会 会報2024

幸友

特集

スペシャル座談会

事業承継と 企業存続を考える

ふらっと美術館めぐり

一宮市三岸節子記念美術館

おとなの健康塾

ご存じですか?

集中治療後の健康障害とお口の衛生

VOL. 27

News

大学開学60周年 記念支援金の 目録を贈呈しました。

1964年に工学部の単科大学としてスタートした中部大学は、「不言実行、あてになる人間」を信条とし、豊かな教養、自立心と公益心、国際的な視野、専門的能力と実行力を備えた信頼される人間を育成し、現在では、8学部27学科6研究科20専攻を擁する総合大学になりました。

さて、中部大学幸友会は、2024年10月21日（月）、第105回中部大学幸友会常任理事会を開催しました。その際に、幸友会の事業計画の一つである「大学開学60周年への支援」として寄付を行いました。寄付額は500万円、正門周辺の整備に対する経費補助となります。目録が、木野瀬吉孝幸友会副会長から竹内芳美理事長・学長へ贈呈されました。



〈目次〉

02 メッセージ

ご挨拶

03 特集 スペシャル座談会

事業承継と企業存続を考える

株式会社フロンティアの介護 代表取締役 塚本友紀氏
株式会社生方製作所 代表取締役社長 生方眞之介氏
湯浅糸道工業株式会社 取締役 営業部長 新美 貴士氏
木野瀬印刷株式会社 代表取締役会長 木野瀬 吉孝氏

11 ふらっと美術館めぐり

一宮市三岸節子記念美術館

13 シーズ紹介

研究室訪問

経営情報学部 経営総合学科 清水 真 教授
応用生物学部 食品栄養科学科 草野 由理 准教授

15 おとなの健康塾

ご存じですか？

集中治療後の健康障害とお口の衛生

生命健康科学部 保健看護学科 江尻 晴美 教授

17 本棚から社会を見る

良質な組織とネットワークの関係

経営情報学部 経営総合学科 寺澤 朝子 教授

19 会員企業紹介

幸友会会員企業を訪ねて

株式会社ILファーマパッケージング 永田 悠真さん
管清工業株式会社 石川 昌伸さん
株式会社興和工業所 熊本 早希さん
三浦電気株式会社 櫻井 義之さん

23 就職レポート2024

採用競争が激化する今こそ
構築したい企業と大学の信頼関係

中部大学幸友会

名誉会長ご挨拶



学校法人中部大学
理事長・学長

たけうち よしみ
竹内 芳美

「あてになる人間」を育む
「あてになる大学」を目指して。

幸友会会員の皆様には日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。幸友会は、創立者三浦幸平先生の「幸」の一字を用いて命名されました。三浦先生は学校をつくるなら実行力のある人間をつくりたい、実行してはじめて物事は成就するということから、「不言実行」を建学の精神に据えました。不言実行といっても、ただがむしゃらにやることではなく、他人のためにやる「あてになる人間」に育ってもらいたいという意味が込められています。

中部大学は今年、開学60周年を迎えました。現在、8学部27学科6研究科20専攻を擁する文理医教融合ワンキャンパスの総合大学へと発展し、9万人を超える卒業生を輩出しています。また、中部大学は入学したい大学、入って良かった大学、卒業して良かった大学を目指して邁進しています。これは会員企業の皆様方のお力添えをいただいでこそ成しえることができると考えています。引き続き、皆様方のご指導、ご協力をよろしくお願い申し上げます。

中部大学幸友会前会長 大辻誠氏のご逝去



大辻誠中部大学幸友会前会長が、2024年7月4日(木)に逝去されましたのでご報告申し上げます。大辻前会長は、2020年から2024年まで第6代幸友会会長としてご尽力され、本会の発展に多大な貢献をされました。ここに故人のご冥福をお祈り申し上げますとともに謹んで哀悼の意を表します。

25 総会報告

第36期中部大学幸友会総会報告

27 総会講演ダイジェスト

日常を変革する「単品管理思考とイノベーション」

株式会社セブイレブンジャパン 取締役副社長 営業本部長 野田 静真氏

29 会員企業ニュース

杉本食肉産業株式会社

藤原工業株式会社

31 イベントレポート

中部大学フェア2024

33 お知らせ

トピックス&インフォメーション

事業承継と 企業存続を考える

多種多様な法人会員と個人会員で組織されている「中部大学幸友会」。

今回は、その中でも会員企業の経営者、役員をお招きして座談会を開催しました。

本格的な人口減少時代に突入した今、新進気鋭の経営陣は何を考えているのか。

事業承継や企業存続のテーマのもと、それぞれの観点や立場から語っていただきました。

<司会>
中部大学幸友会 副会長
木野瀬印刷株式会社 代表取締役会長
木野瀬 吉孝氏

湯浅糸道工業株式会社
取締役 営業部長
新美 貴士氏

株式会社フロンティアの介護
代表取締役
塚本 友紀氏

株式会社生方製作所
代表取締役社長
生方 眞之介氏



はじめに ―各社の事業紹介―

木野瀬 まずは皆さんの事業内容を教えてください。

塚本 当社は主に介護施設運営および介護関連事業を展開しております。フロンティアの介護という社名の如く、介護業界の開拓者となるように運営を進め、年末には介護施設100棟目を達成します。弊社はM&Aもしくは事業譲渡により施設を増やしておりますが、背景には、お年寄りが増えていくのに、介護施設の運営が行き詰まってしまう日本の歪な受給バランスがあります。その理由の一つは後継者不足。また、他業種へ転職する方が多く人員の確保ができず、当社のような事業体に運営を任せざるを得ないケースです。一方で、譲り受け時は人員不足のため、当社が運営を始めてもすぐに人材を供給できるわけではありません。今はこの人材不足の解決を最大のテーマとして動き出したところです。

生方 当社は創業68年目で、私は生方家としては3代目です。当社のモットー



規模は小さくても、独自の技術やアイデアで世界規模の活躍をする企業を発掘・表彰するForbes JAPANの名物企画、「スモール・ジャイアンツ アワード」でグランプリを受賞し、生方眞之介氏が2022年4月号の表紙を飾った。

は、「製品とサービスを通じて社会に安全を供給する」。主要製品は、エアコンの室外機の爆発を未然に防ぐモータープロテクター。これが世界シェアナンバー1で年間約6千万台つくっています。また、皆さんの家にも必ず設置されている地震の際にガスを止める弁を作動させる感震器。これが日本国内シェアで93%。さらに、経済誌『フォーブス』でグランプリを獲るきっかけになったのが、電気自動車の火災を防ぐ直流遮断器です。全ての製品に言えるように、人の命を守るために必要なものをつくっている会社だと思っています。名古屋市南区に本社を置く中小企業です。

新美 湯浅糸道工業の新美です。中部大学卒です。役員になって3年を迎えるところです。当社との出会いは、大学3年次のインターンシップがきっかけでした。創業はちょうど100年前の1924年、始まりは湯浅商店という

糸づくりに使う部品を買って売る商社でした。しかし、品質のばらつきによりお客様からのクレームが多く、それを機に自社製造を始めようと1963年に設立したのが湯浅糸道工業です。最初はお客様からの注文でつくっていましたが、このままではずっと請けの仕事になってしまうと考え、2代目社長のとときに開発・設計・製造を全て手掛けた自社ブランド製品を確立。そうした先代たちの努力もあり、今では各国のお客様に自社製品を買っていただくビジネスへ移行。メインは中国ですが、

国内でも糸メーカーに加えて、細長く巻くことが似ているためモーターメーカーなどにも販売しています。

会社を継いだ経緯と 仕事・職種への愛着

木野瀬 会社を継いだきっかけを聞かせてください。

生方 私は生方家の人間ですが、入社は31歳のとき。父から「継ぎなさい」と言われたことは一度もなく、私自身



株式会社フロンティアの介護 代表取締役

塚本 友紀氏

幸友会会員企業 株式会社フロンティアの介護

東海地方を中心に全国で100の介護施設を運営。笑顔を大切にしたいあたたかなサービスと定評のある介護技術により、高い満足を獲得。介護業務のICT化、DX化を図り、専用窓口を設けてメンタルサポートを行うなど、働きやすい環境整備にも注力している。



は生まれてすぐアメリカへ行き、大学卒業後に日本へ戻り、外資系企業で働いていました。ところが精神的に参ってしまつて退社。しばらくニートの時期がありました。その後にアパレル業界で働いていたときに、弟から「そろそろ継ごう」との誘いが…。私はサラリーマンをドロップアウトしていたし、弟も中国の大学を卒業後、商社を自営していた。それなのに、自分の会社を売って生方製作所に入ると言う。最初は断りましたが、弟は、「俺が先に入って待つて」と言つて入社。その後も毎週電話をかけてきて、「生方はいい会社だ」と言つてくる。そんな想いにほだされ入社しました。社員はみんな優秀で経営者という意味では彼らの方が適任です。私はオーナーに徹する方が重要だと思つて今に至ります。

新美 弟さんの後に入社して社長になられていますが、そこは何か話し合いますか？

生方 弟は戦術家で大きな絵を描いて動くことが得意で、私はインテリな人間で、社内の人事制度や内部統制、福利厚生等を考えるのが得意。性格が全く違う二人なので、お互いに向い

ていることを生かす形にしました。

木野瀬 私は30代前半で突然先代が亡くなり社長になりました。私に兄弟はおらず、現在は分社したそれぞれの会社を息子二人が継いでいます。二人とも別の企業で働いた後、同時に入社しました。生方さんと似ているのは、私も継いでほしいとは言わなかったけれど、誰のおかげで大きくなったかを考えれば、それは働いてきてくれた社員だということ。社員とその家族へ恩返しをするには入社しかないという発想ではないでしょうか。

大事なものは理念を継ぐこと。
紡がれた想いを次へ繋ぐこと。



株式会社生方製作所 代表取締役社長
うぶかた しんのすけ

生方 眞之介氏

幸友会会員企業 株式会社生方製作所

世界トップクラスの温度・電流・振動センサー&スイッチメーカー。安全を保障する各種デバイスの開発・設計・生産・販売を行う。2021年には新製品であるEV向け高電圧直流遮断器をリリース。その技術力の証となる特許出願数は、海外出願も含め1,200件を超える。



に走つて同じことをしていても広がらない」と、オーナーから運営母体を守る側をお願いされました。そこから走り出して今に至ります。あのまま同じ方向を見ていてもここまで広がらなかったでしょうし、私を信頼し任せてくれたことが大きな転換点だと思います。

木野瀬 ご子息が入社されたと聞きました。

塚本 介護はやらないと言い続けていた息子が、3年前にオーナーに口説かれて入社しました。息子が「やろうと思う」と言ってくれたとき、私も皆さんと同じような思いを伝え、やるならことんやるようにと言いました。今はよくぞ飛び込んで来たなと思っています(笑)。

木野瀬 現在の仕事や職種に好き嫌いはあると思いますが、愛着はありますか。

新美 入社してからは自己完結できる仕事が多く、どれだけ大変でも自分が頑張れば終わりました。しかし、マネジメントはそうはいきません。それが仕事と言えは仕事ですが、「どうしたらいいですか?」と質問が来ると、それを教わる場所は会社ではないと思つてしまふ。私自身が楽しいのはやはり営業で、



お客様へプレゼンして商品説明をして採用してもらえたり、大きな注文を取れたとき。そして何よりお客様と話しているときです。近年、日本では会食禁止の場面も多いですが、中国にはまだ飲みニケーションがあります。海外のお客様とは距離感が近く、モノを売るだけでなく自分のファンになってもらえたときに喜びを感じます。

木野瀬 生方さんはいかがですか。

生方

社長になって2年目ですが、経営者の苦労は、常に未来への不安があること。現行製品を維持する体力はまだありますが、いつかは淘汰されるでしょう。そこにテコ入れするのは、会社が健全な状態である今。今こそ変革を加えることが大切だと感じています。また、労働組合との経営協議会でのこと。会社が辛い状況の中、労組の要求に對して、どうして私と同じ景色を見て

くれないのかと思ひ先代の父に相談すると、「社員に気持ちよく仕事をしてもらうことが社長の仕事だ」と諭されました。孤独を感じるとともに、社員に気持ちよく働いてもらえるよう、あらためて利益の確保が最重要だということを学ばせてもらいました。

木野瀬 部下の働きやすさに考慮した組織運営、サーバントマネジメントが必要ということですね。塚本さんはいかがですか。

塚本 社会人になる選択をしたとき、人の幸せをどうしていくかを考えていました。ホ

テルでサービスを提供していたときも考えていたのは豊かな気持ちになってもらうこと。介護の世界へ転職しましたが、結局は人が大好き。だから、現場で人と関わっている時間が長ければ長いほど幸せを感じています。また、入居者が楽しそうにしている施設は職員も安定しています。以前は、入居率や離職率の数字が点でしたが、あるときから全部が線で繋がっていることがわかりました。マネージングはデスクでできる。しかし、それならもっと面白くしたいと思い、現場へより通うようになってしまいました(笑)。仕事が好きというよりは根っから人が好きなんだと思います。

木野瀬 折角のこうした機会ですの

塚本 では、木野瀬さんに質問です。現在は会長ですが、木野瀬さんが社長業をお父様から譲り受けたときは、印刷一本だったと思います。お二人のご子息に譲るために分社したとは思いますが、多角経営に変えた理由は何かあります。

木野瀬 一言で言えば、「業態変革」で



木野瀬印刷株式が商品企画からデザイン、製造までを手がけたオリジナル文具・雑貨を多数取り揃えたオンラインショップサイト「こころとどむ」。累計50万人以上が来場している日本最大級の文具の祭典「文具女子博」にも出店している。

す。印刷は最初、活字を拾うことがプロの仕事でした。それが写植になり、フィルム、オフセットへと進化し、今はパソコン一つで賄えるようになってしまった。技術の進歩とともに育ってきた職人が、あるとき要らなくなってしまう。つまり、世の中に必要とされなければ淘汰されるということ。どんなに良い技術や印刷機を持っていたとしても要らなくなる。そうした現実を目の当たりにして、世の中に必要とされる業態へ変革しなければならぬと考えたのです。外部から見れば同じことをしているように見えても実は違う。それは皆さんも同じではないでしょうか。

新美 自分たちが常に一番手を走っていたという思いはあります。海外で

はよくあることです。真似をして追
随してくる。でも真似されてできるこ
とならそこに価値はもうない。だから
当社は、他社に真似されるか否かとい

うところに製品価値を生み出し、自分
たちで考えたものは値引きしないとい
うポリシーを持って営業しています。利
益が出ていなければ値上げしますし、
取引先の規模が理由で値引きはしま
せん。それだけプライドを持って製品を
つくっていることです。請けの仕
事から業態変革して自社ブランドをつ
くってくれた先輩方にはとても感謝し
ています。

木野瀬 新規の事業は大抵失敗する
ものです。一方で、成功したらしたで他
社もできることを理解しなければなら
ない。ただ、失敗という経験からは必ず
何かが生まれる。そのときに諦めるか
続けるかという決断の方が大事だと思
います。

外国人労働者の 受け入れを考える

木野瀬 人口減少社会が本格化し人

手不足が叫ばれています。当社は技能
実習の監理団体もしていますが、皆さ
んの外国人労働者の雇用状況を教え
てください。

新美 約70名の社員のうち、営業部に
は中国人とベトナム人の正社員が1人
ずつ計2名の営業がいます。全員で6
名ですので、3分の1が外国人です。
製造現場には派遣社員も技能実習生
もいませんので、正社員でベトナム人が
2人、中国人が1人です。労働力とい
うよりは人物を評価しての雇用で、人
件費の観点での採用はしていません。
今後は外国人労働者も必要になると
思いますが、現スタッフも中国語と英
語、日本語ができるという語学に長け
た強みを見込んでの採用です。

生方 社員200名で、中国の工場
と米国法人を合わせると約600
名。本社の経理のトップは中国人で、営
業にも中国人がいます。ほかにも台湾
人、バン格拉デシユ人もいます。新美さ
んと同じで、彼らのスキルや長所も最
大限活かして完全な戦力として働いて
いただいています。ただし、当社は現場
で一時的に人が必要になる時季があ
り、期間限定で派遣社員を採用する

ときは中国、フィリピン、最近
はブラジルの方の採用が増え
ました。

塚本 当社は現場を回すた
め、この2年で多くの外国人ス
タッフを受け入れています。し
かし、日本がこの不況で選ん
でもらえない国になってきま
した。そこで、自社で人材確保
をコントロールできるように、

9月にネパールに介護の学校
を開校しました。3カ月間、
現地で日本の文化や所作を学
んでもらい、日本に入国後す
ぐに実働できることを目指し
ています。始めたばかりです
が、来年1月には約20名が入

職予定です。外国人が稼ぐために他
国を選んでしまうのが正直辛いところ
です。

木野瀬 そこは変えていくべきところ
ですね。当社も外国人の正社員がいま
すし、家族も日本に呼び寄せる時代で
す。国連は1年以上住めばその国の移
民と定義していますが、日本はそうで
はない。それが選ばれない国の理由の
一つと言えるでしょう。いま大学の先生



と協力し、働く人へ日本語教育がきち
んと届く組織を作ろうとしています。
そういうことから変えていかないといけ
ない。今後、企業の存続を考える上で
は外国人労働者がキーワードになるは
ずです。

新美 最初は短期でお金を稼ぐため
に日本へやって来る。でも、当社の外国
人スタッフは、「日本は住みたい国」「家
族を連れて来たい国」だと言ってくれ



湯浅糸道工業株式会社 取締役 営業部長

にいみ たかし
新美 貴士氏

幸友会会員企業 湯浅糸道工業株式会社

創業100周年を迎えた日本で唯一のセラミックス・金属・樹脂の複合材質ヤーンガイド・装置類トータルメーカー。自社ブランドを確立し、世界各地の太い販売網を通じて世界20カ国以上の顧客に商品を販売。YUASAブランドは世界でも浸透し、信頼の証となっている。

一度なら力を尽くせばできる。
継続することが企業の責任。

ます。今ならまだ外国人の方にとって、治安や社会保障、食べ物などが日本に永住する魅力になっているのかもしれない。しかし、今後の人口減少と合わせて、そうした魅力も失われていくならば、日本へ来てくれる人、永住する人を増やすための新たな魅力をつくらなければならぬと感じます。

木野瀬 これは愛知県だけではなく日本中の問題です。その上で大学に求めたいのは、外国人の受け入れや留学生に対する門戸拡大です。外国人との接点を持たない学生が多く、もったい

ないと感じます。外国人も日本へ来ると、母語で話せるグループをつくってしまい、日本人との間に壁ができてしまう。大学の制度として打開できればいいですし、企業も率先して広げていってほしいと思います。

同族経営の メリットとデメリット

新美 当社は創業から現在まで歴代湯浅家が経営してきました。現社長は

創業者の孫にあたり、次の後継者となる湯浅家は入社していません。今の社長は7年前に入社し、子どもに継ぐ意思がなければ継がせたくないという考えです。当社はいづれ同族経営ではなくなる時期を迎えるかもしれませんが、皆さんが同族についてどうお考えなのか率直な意見を聞かせてください。

生方 私は企業が同族経営である必要はないと思っています。私も父も「企業は社会の公器」という松下幸之助氏の言葉を大事にしています。企業は社会が求める仕事を担い、トップだけでなく各職階が経営の役割を担わなければならぬという考え方です。父は50歳で社長を退任し、私も45歳で退任すると宣言しています。企業の新陳代謝は時代の変化に対応するために必要で、そのための世代交代も必須です。私はあくまでオーナーではなく、大事なのはビジョンです。当社をつくった祖父がどんな思いで経営理念を据えて、何がやりたくて会社を興し、日本という国にどういう影響を与えたかったか、それを紡いでいくことがオーナーである私の役割。企業として社会から必要とされ続けることの方

が重要で、アイデンティティは残すけれど、血縁を残すことは重要ではない。今は思っています。

木野瀬 ご息子が入社された塚本さんはいかがですか？

塚本 家の中でも顔を見るとつい仕事の話をしたくなるので、あまり同族はおすすめしません。しかし、とても新鮮です。経営に対して親子だからかズバッと突いてくる。これが100棟に繋がると一助になったと思います。また息子と同じタイミングで入社した若手がパワフルで意見も鋭い。その意見を聞き入れることが会社の成長に繋がると感じました。親子でなくても、新しい生命を流すことが企業の存続には重要で、既存の考えだけでは足りない部分があり、多様な力が不可欠だと思います。外国人スタッフも、今はSNSで日本中にいる母国の友人と情報交換をしている。他社にない魅力で惹きつけておかないとすぐに引き抜かれてしまう。今は、常にアンテナを張って聞く力を持ち、新しいものを取り入れていかなければならないと実感しています。

生方 常に新しい時代を切り拓くのは若手だし、そうした若い世代の頑張

失敗には意味がある。 大事なのはその後の決断。



中部大学幸友会 副会長
木野瀬印刷株式会社 代表取締役会長
きのせ よしたか

木野瀬 吉孝氏

幸友会会員企業 木野瀬印刷株式会社

創業78年を迎える印刷会社。各種印刷物の制作・販売を事業の主軸としながら、春日井および小牧・豊山エリアで地域密着型の生活情報誌を発行。最近ではオリジナル文具の販売や印刷物の受発注システムや管理システムを提案するなど、新規事業にも力を入れる。



りにスポットライトを意識的に当てて応援するべきだと思っています。逆に新美さんは同族経営をどう見ていますか？

新美 お客様もステークホルダーも、名字が湯浅と知ると構える人が多い。若い社員の間では嫌われたら出世に響くのでは、業者は出入り禁止にされるのではと警戒する。今でこそ変わりましたが、トップダウン型企業でした。それではいけないということで、サラリーマン時代が長かった現社長が変えてきました。一方で歩み寄り過ぎると、今度

は好き勝手言う社員が現れる。それでは会社は存続しません。即決力というトップダウンの良さはあっても、無意味な怯えや退職者が現れてはいけません。好き嫌いの有無は人間なので仕方ありませんが、評価に入れるべきではないと思います。

塚本 当社は、中村玉緒さんを起用したブランディングで11年目を迎えますが、当初、「その契約料を社員に分配して」「管理費を値引きして」など、社員や利用者様のご家族から不満の声がありました。ブランディングの必要性は

十分に説いてきたつもりですし、給与については評価制度を不満がでないような自動計算の仕組みに変えました。

生方 平等ではなくなりそうなのは仕組みとして機能させ、時代が変われば修正する。ただ、理念は普遍的なものだと考えています。

木野瀬 当社の社是は「利他共栄」で、最も最優先すべき理念です。利他共栄は、お客様や地域の利益を優先しながら、共に成長し発展する企業を目指すこと。同じことを簡単な言葉で言い続けることが大切です。

生方 自社に対する情熱はおそらくオーナーが一番持っていると思います。会社の定義付けをきちんとして仕組みを整え、サステナブルな経営ができれば同族でもプロパーでも経営はできる。ではそのときにオーナーの存在価値をどこに置くかという点は気になります。

木野瀬 私自身、言いたいことは言ってきたし、同族であろうとプロパーであろうとオーナーであろうと目標が一緒なら良い。会社のためを思っ言合ひの良いが、それが自己中心的になつてはいけません。

企業が取り組む CSR活動の今

木野瀬 本日の中日新聞（近郊版）で、中部大学第1学生ホールがネーミングライツ事業で「湯浅糸道ホール」に名称変更されたという記事を拝見しました。最後に、各社の社会的責任についてお話を聞きますか。

新美 当社はメーカーですので、やはり供給責任です。受注したものを納品することはもちろんですが、納めたら終わりではなく一度販売したからには責任を持って安定した品質を供給し続けること。繊維機械は長いもので40〜50年使われるものもあります。いまだ



湯浅糸道ホール（第1学生ホール）。ネーミングライツ事業の締結記念として「湯浅糸道ランチ」を学生対象に250食無料提供する企画を実施。事前に配布されたくじで「当たり」が出た学生に、当日限定の特別なランチを提供した。

にひと昔前の他社の機械部品の問い合わせがあることを考えれば、会社を存続させることが一番の責任だと感じます。仮に問題が起きたときに対応するのも責任。そこに人材や会社の経営手腕が関わってくると思います。近年はロボットの活用や自動化が盛んですが、全てをロボットに置き換えるのは無理な話です。ネーミンググライツへの申し込みはとにかくやってみようというのが当社のポリシーで始めましたが、誰かが喜ぶことをしたいという思いもあり、学生ヘランチを250食無料配付しました。たとえ学生が入社しなくても湯浅糸道という社名は知ってもらえるし、何かのきっかけになればいい。供給責任と同じで、一度で終わらず継続することも会社としての責任です。

塚本 事業そのものが社会的責任ですが、3年前から全国有料老人ホーム協会の副理事長も務めています。介護保険の法改正のときには研究会に参加するなど、国を動かす一部分に関わる以上、公費をいただく会社をしっかりとつくりあげなければなりません。同時に、さまざまな社会貢献活動にも取り組んでいます。たとえばF.C.フェル

ボールという春日井を拠点としたジュニアサッカーチームのスポンサー活動もその一つ。一度の寄付はできると思います。今年で7年目を迎えました。継続です。また、介護の地味なイメージを変えたい、仕事に誇りを持つてほしいとの



㈱フロンティアの介護が公式スポンサーとして応援しているジュニアサッカーチームF.C.フェルボール。Jリーガーとして活躍する選手や日本代表選手をたくさん輩出している強豪チーム。2018年4月から未来を担う子どもたちの夢を応援中。

思いから、プライベートチームで鈴鹿8時間耐久ロードレースに参加しています。始めた以上続けたいという思いは新美さんと同じで、そこに面白さを感じて人材育成にも繋がればさらにいいですね。

生方 供給責任がまず一つと、当社の特異的なところで言うと、先のモータープロテクターは規格で装着が義務付けられています。儲かるからではなく、人の命を守るために必要で創業当時のエ

ンジニアがつくった製品。当時は法律で決められていなかったものが、後から大それたと認められて規格化されたわけです。実はコンプレッサーの性能が良くなればプロテクターは要りません。当社はプロテクターメーカーでもなく感震器メーカーでもなく、人の命を守るための集団ということさえ定義付けしておけば、必要なくなれば良し。では次に必要なものは何かを社会的責任と捉えてつくっていけば良いと思っています。

木野瀬 私は、新入社員研修時に、「私益、共益、公益」について必ず伝えています。「私益」は自分の利益や会社の利益。「共益」は同業者間で独り勝ちはない。当社だけが儲かることがあってもそれは長続きしない。相手を倒せばいいという商売はしない。「公益」は、地域に対していかに貢献するかということ。これらを当たり前に考えられる集団にできれば温かい会社になるだろうと思います。数十年絶えず言い続けてきました。最後は、そんな私の願いを結びにして終わりたいと思います。本日はありがとうございました。





提供：一宮市三岸節子記念美術館



鑑賞後にぜひ利用したい喫茶コーナー。
ブランドケーキはお土産におすすめ。



美術館めぐり

SCENE
15

一宮市三岸節子
記念美術館



風景画のモチーフとなった
ヴェネチアの運河をイメージした水路。

尾張西部から岐阜西濃にかけての地域は、古くから「尾州」と呼ばれてきた毛織物の一大産地。その中心を担う一宮では、今も所どころで当時の面影を残すギザギザの形をした屋根を見ることが出来ます。今回は、そんなのこぎり屋根を模した美術館を訪れました。

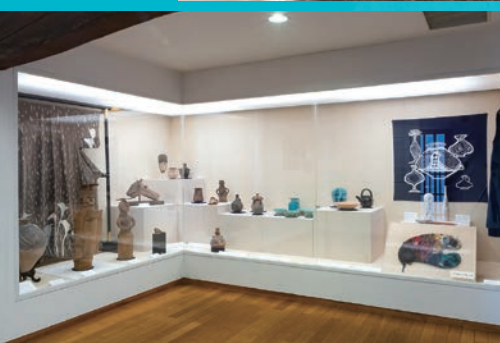
1905年、地主の家に生まれた三岸節子(旧姓・吉田)。その名を冠した美術館が建つこの場所は、節子の生まれた家の跡地。生家は毛織物業を営み、工場は当時としては珍しいレンガ造りだった。そんな裕福な家庭に生まれ育った節子だったが、15歳のとき、世界恐慌のあおりを受けて工場が倒産。16歳の夏、節子は、何者かになりたい、と思い立ち、家族の苦しみを背負いながら画家を目指し上京する。まだ女性画家の活躍がほとんど見られない時代、画家として生きていくには相当困難だったと想像する。

その後、節子は女子美術学校(現・女子美術大学)を卒業し、在学中に知り合った北海道出身の洋画家三岸好太郎と19歳で結婚。その翌年、春陽会(1922年に設立された洋画団体)の第3回展に初出品した作品が、女性初の入選を果たす。その作品が、美術館の常設展示室の入口正面に展示されている「自画像」だ。展示作品が入れ替わって

も、この作品は洋画家三岸節子の出発点に位置する記念碑的な作品として常にそこにある。かわいらしいおかつば頭に相反して、画家になってやるという揺るぎない信念だろうか、力強い意志が感じられる鋭い視線が印象的だ。

訪れた日の常設展示室では、「知られざる人物画 節子の描いた美しい女性たち」と題したコレクション展が開催中だった。知られざる、と銘打たれているように、風景画や静物画と比べて節子作品に人物画は少ない。また、静かに黙っていてくれない、という理由から、生き物をテーマとした作品を好んで描かなかったようだが、本の装丁や雑誌の挿絵、表紙画に女性や動物を描いている。そんな希少な作品を見ることができた機会だった。常設展は、年に4回ほどテーマを変えて節子の画業や人生を知ってもらおう狙いで開催している。さらに特別展・企画展も年3回ほど開催。節子とゆかりのある画家の特別展や、節子のエピソードから着想した企

▼土蔵展示室。周りには節子が好きだった
白い花の木が植えられている。



▲愛用の道具を配置して大磯のアトリエを再現。



一宮市三岸節子記念美術館

〒494-0007 愛知県一宮市小信中島字郷南3147-1
TEL.0586-63-2892

月曜日（祝祭日の場合は翌日）、
休館日 祝日の翌日、12月28日～1月4日、
展示替え等による整理期間

<https://s-migishi.com/>



「自画像」をモチーフに誕生
したマスコットキャラクター
「せっちゃん」。子どもたちにも
親しみを持ってもらいたい
という願いから作られた。



提供：一宮市三岸節子記念美術館

コレクション展
（常設展）

静物の時代

2024年11月30日（土）～2025年3月16日（日）

お気に入りの壺や花瓶など身近にあるモチーフを組み合わせ、洗練された造形感覚で多くの静物画を残した節子。独自の画面構成で高い評価を受けた1950年代の作品や、滞欧を経て帰国した晩年に手掛けた静物画を中心にをご紹介します。

企画展

中谷ミユキ展 一語り合う静物

2025年1月25日（土）～2025年3月16日（日）

広島県に生まれた中谷ミユキ（1900～1977）は、戦前から帝展や新文展・光風会展などで活躍し、女流美術家奉公隊に加わった後、1946年三岸節子らと女流画家協会を設立して会を牽引しました。二紀会等にも出品を重ね、途中病を得ながらも生涯静物画を追求した画家の、没後初の本格的な回顧展です。

画展など、季節ごとに訪れればさまざまな視点から節子の生涯に触れることができそう。

もう一つの見どころが、レンガ造りの建物と隣接して建つ土蔵展示室。節子の生前から残る土蔵を改修した展示室で、風景画のモチーフとなった品々が展示されている。49歳で初めてフランスへ渡った節子は、パリや南フランスのカーニに滞在。スペインやイタリアなどを旅しながら海外ならではの風景をスケッチした。この渡欧をきっかけに日本古来の美に目覚めた節子は、帰国後、日本の原始美術を収集し、力強くシンプルな線描で、絵画に思想性や民族性を模索するようになっていたという。土蔵には、そのモチーフとなった埴輪や土器が並ぶ。また、奥へ進むと、晩年を過ごした

た神奈川県大磯のアトリエが再現されている。生前着用していた紅型の着物、愛用の椅子やテーブルなどが展示され、節子の存在を身近に感じることが出来るスペースになっていた。

結婚後わずか10年で夫・好太郎を亡くし、3人の子どもを育てながら画家としての道を貫いた節子。戦前・戦後の画壇における女性画家の地位向上に尽力した節子。そうした苦難に立ち向かい生きた背景を知ると、絵が発するエネルギーが一層伝わってくる。太陽や花を描いた数々の作品の筆致からあふれる生命力に心を打たれずにはいられない。一人の女性の名を冠した美術館は、ひたむきに描くことに情熱を注ぎ続けた女性画家の生き様にも触れられる美術館だった。

経営情報学部
経営総合学科

しみず まこと
清水 真 教授

専門分野 マーケティング論、流通論、消費者行動

研究テーマ 環境マーケティングから
社会的課題解決策の見出し



循環型社会の構築に不可欠な バックワード・チャネルについて考える。

消費者からメーカーへの
回収ルートを考察する。

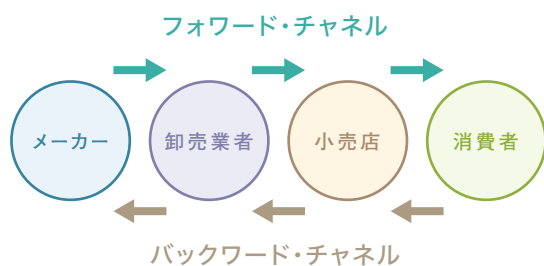
マーケティングは、「製品」^{プロダクト}「価格」^{プライス}「流通」^{プレース}「販促」^{プロモーション}の「4P」で表されますが、その一つ、流通（チャネル）をメインに研究している清水真教授。中でも、環境マーケティングにおけるバックワード・チャネル（逆流）について研究しています。メーカーがつくつ

た商品が、卸、小売りを通して消費者へ流れていく通常の流通に対して、バックワード・チャネルは、使用後の廃棄物や使い終わった商品をどのようなメーカーに戻し、回収していくかという流れ。「調査を進めていくことで、今まで知らなかったことがわかる面白さが研究の醍醐味。メカニズムがわかったり、そのメカニズムを発展させて、他の課題解決に転用したりし

て戦略を考えるのが楽しい」と清水教授は語ります。まだ、モノを大量につくって売ることが商売の基本だった頃、環境マーケティングの研究に取り組んだきっかけは、師事していた先生の「これからは環境だ」との言葉だそうです。環境に対する風当たりがまだ強い時代、その逆風に逆らった好奇心が勝り、今に至ります。

循環型社会の構築に必要なものとは。

近年では、ペットボトルや古着などを店内で回収する拠点回収をよく



見かけます。デポジット制度もその一つで、一般廃棄物におけるメーカーの取り組みはさまざまです。一方、清水教授が以前に取り組んでいたのは、建物の解体等で発生する産業廃棄物、石膏ボードの再資源化について。きっかけは、石膏ボード内に含まれるといわれるフッ素の研究者からの依頼でした。その後、回収した廃石膏を土壌改良材にしたり、セメントに混ぜたりとリサイクルに成功。しかし、「新たな商品開発ができて、既に確立された流通に新規参入するのは困難」と、回収ルートのシステム化に成功しても、新商品を通常の流通にのせる方に課題が残ります。現在は、ある企業から衣料の回収に苦戦しているという相談を受け調査中。そこで、衣料の回収拠点として機能しやすいクリーニング屋に着目し、博多エリアでの事例を地元春日井で活用できないか調査を進めています。今や企業が環境に配慮した商品を消費者に提供することが当たり前の時代。しかし、循環型社会の構築には、往路だけではなく復路との両立が不可欠と考える必要がありそうです。

8学部と大学院6研究科を擁する総合大学として知的資産を集積する中部大学。

さまざまな学問分野を網羅する数多くの研究室から、今回は2つの研究室を訪問しました。

産官学連携あるいは事業化等にぜひご活用ください。

食品機能

愛知の農産物が持つパワーに着目し、その機能性の解析と応用を目指して。

骨格筋に作用する メカニズムを探る。

「〇〇を食べると△△に効く」などの健康に関する情報は、今や世の中にあふれ、手軽にインターネットからも得られるようになりました。しかし、「本当は〇〇を食べると□□が起るから、△△に効くという、その作用の部分のエビデンスや科学的根拠

に基づいて述べるのが大事です」と草野由理准教授は語ります。食材を摂取した際の生理現象を細胞レベルで解き明かしていくのが草野准教授のテーマ。現在は地元愛知県の農産物、中でも自然薯にスポットをあてて研究しています。「愛知県で品種改良された自然薯にジオスゲニンと呼ばれる機能性成分が比較的多く含まれています。その成分がさまざまな

生理作用を示すことがわかり、その解明を骨格筋に着目してアプローチしています」。どのように作用して骨格筋が豊かになるのか、どのような仕組みを使って骨格筋細胞の筋繊維が増加するのか、そのメカニズムの解析を、実験を通して取り組んでいます。

管理栄養士が活用できる レベルまで解明したい。

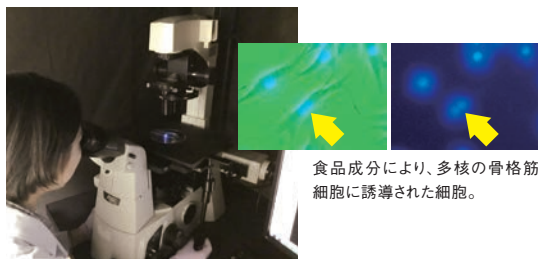
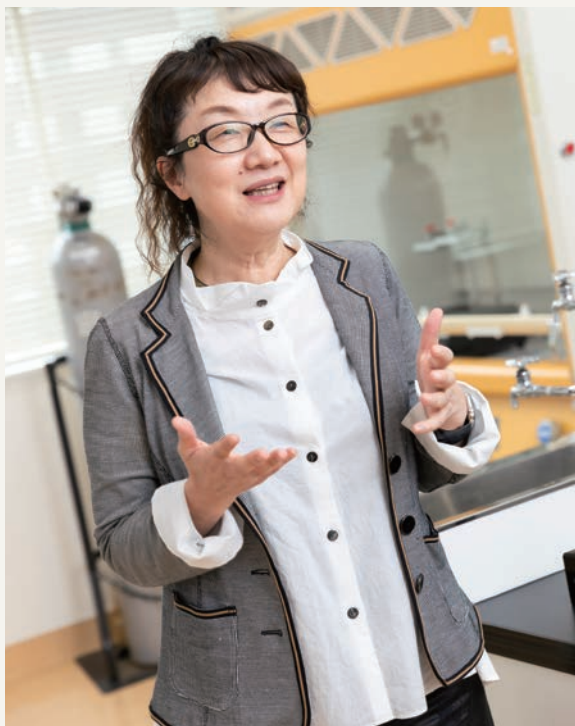
草野准教授が研究の道に進むきっかけは、大学進学前に遡ります。食べたものは身体にどのように作用しているのか。その謎に興味を持ち農

応用生物学部
食品栄養科学科

くさの ゆり
草野 由理 准教授

専門分野 食品機能、骨格筋機能、腸管機能、健康科学

研究テーマ 生活習慣病を予防する食品成分の機能解析



食品成分により、多核の骨格筋細胞に誘導された細胞。

位相差蛍光顕微鏡を用いて、食品成分に対する細胞応答性を解析する様子。

学部へ進学。しかし食材の研究が多く、受け手側の人体の謎は深まるばかり。そこから作用の解明を目指し始めて今に至ります。また、これまで研究を続けてこられたのは、研究に対する考え方や取り組み姿勢を教えてくださった先生や周囲で支えてくれた方々のおかげ。そして、自分が立てた仮説が証明されたときの感動にあるとのこと。そうした感謝の気持ちと感動が次の研究へ突き動かす原動力になるそうです。現在は、機能性の解析を進めている最中ですが、最終目標は、管理栄養士が食品やメニューとして活用できるところまで発展させること。「遺伝子レベルで機能性成分を増やすことよりも、食材の保存法や調理加工などの側面からその成分を上げられないか検討したい」と話します。中部大学が管理栄養士を養成し、卒業後の大学院教育も充実している大学であるからこそその目標と言えるそうです。これを食べたらこれに効く。そうした効果の裏付け一つひとつには、仕組みを解き明かしたいと望む研究者の情熱が背景にあることを知る訪問となりました。



ご存じですか？

集中治療後の健康障害とお口の衛生

生命健康科学部 保健看護学科 教授 えじり はるみ 江尻 晴美

ご自身やご家族・知人が「重症な病気・事故で、集中治療室での治療を受けてひとまず回復したけれど、なんとなく調子が良くない」と自覚されている方はおられませんか？また、「家族が集中治療を受けたがその後から調子が悪い、残念ながら回復に至らず、そのあと自分の調子があまりよくない」という方はおられませんか？今回は「集中治療室で治療を受けた後の健康障害」と、集中治療や肺炎にも関連する「口の中の衛生と健康」についてお話しをいたします。

重症な病気や重度の事故の場合、集中治療室（ICU）での集中治療が必要になります。集中治療では、ベッドの上で血圧・心電図などを24時間モニタリングされ、人工呼吸器を使用したり、多くの種類の薬剤が点滴され、さまざまな管が体に挿入されることもあります。新型

コロナウイルス感染症の重症例に対して、「エクモ（ECMO…膜型人工肺）で治療をした」というニュースを度々耳にしましたが、エクモをはじめ心臓・肺や腎臓などの治療では、数日にわたり太い管を血管に留置することもあります。こうした治療は、意識がある患者さんにとっては苦痛が強くなるため、苦痛を和らげるために鎮静剤が投与されることもあります。

近年の医学の進歩により、集中治療で多くの患者さんの命を救えるようになりました。患者さんの病状が安定すれば、少しずつ治療に必要な管が抜けて、ICUから一般病棟へ移動することになります。食事やトイレへの歩行も可能となり一般病棟で病状が回復すると、退院からハビリテーションのために転院して、その後に退院して自宅で過ごす方もいます。

しかし、最近の研究では、重

度な病気などで集中治療を受けた患者さんのうち、治療後数年にわたり「歩くのが遅くなった、歩ける距離が短くなった」などの身体的な機能の低下、「元気が出ない、落ち込みや不安が強い」など精神の不調、「物忘れがひどい、集中できない」など認知機能の低下が生じていることが明らかになりました。重症な病気は回復した一方で、こうした症状で辛さを感じたり、症状によって日常生活上の行動が減って楽しみが少なくなるなど、生活の質（QOL：quality of life）の低下で苦しんでいる方がいるのです。専門用語では、〓集中治療後症候群〓といいます。集中治療後症候群の症状は、患者さんが辛くなるだけではなく、ご家族の介護負担も懸念されます。また、患者さんがICUや救急部で治療を受けることで、ご家族（ご遺族）も、精神の不調が生じることも明



らかになってきています。家族にも集中治療後症候群の症状が出ることもあるのです。

患者さんに集中治療後症候群が生じる主な要因は、集中治療による身体的な侵襲や強い心理的なストレスなど、多くの要因が複雑に絡み合っているといわれています。多くの方は1年程度で症状は軽減しますが、3年以上経過しても良くない

らない方もおられます。私たちの研究では、過去5年以内に3日以上ICUで治療を受けた経験のある方のうち、半数近くの方が何らかの不調を自覚していました。そして、症状を自覚されている方の中には、家族に負担をかけていると感じている方もいることが明らかになりました。

集中治療後症候群は、ICUを専門とする医師や看護師には知識がありますが、まだ多くの医療者に十分に認知されているとは言い難い状況です。一般の市民にとっては、さらになじみの薄いものだと思います。皆様ご自身やご家族・知人が集中治療後に「病気は良くなったのに、なんとなく調子が悪い。元気が出ない」「家族が集中治療後に亡くなった後、調子が悪い」など、不調を感じておられる場合は、是非お気軽にご相談ください。症状軽減に向けて無償で専門

家がアドバイスなどを行い、継続的に皆様を支援します。

最後に、集中治療の1つである人工呼吸器での治療が数日間続くと、口の中の細菌が原因となって肺炎を引き起こし、命を落とすことがあります。日常の中でも、特に高齢者の方がむせた場合、口の中の細菌が原因で肺炎にかかることもあるのです。そのため、日頃からの歯磨きで口の中を衛生的に保つことは、虫歯や歯周病を防ぐだけではなく、思わぬ場合の肺炎を防ぐことにつながります。

口の「食べる」「話す」という機能は、社会生活を営む上で重要な役割を担います。しっかりと噛めると食事から栄養が摂取でき、会話や表情に関連する筋肉をはじめ全身の筋力が保たれます。そのおかげで社会とつながることができ、認知機能の低下を防ぎます。虫歯や歯周病があると、噛みにくくなって食べる

量が減り、栄養が不足して全身の筋力低下を来とし、虚弱（フレイル）の要因になります。フレイルによって日常生活の中で活動が減り、社会とのつながりが薄れて認知症になる危険があります。虫歯や歯周病で歯が抜けると、転びそうになったときに「食いしばる」ことができずに、転倒につながります。また、会話がしづらくなって周囲との会話が減り、認知症の危険につながります。歯周病は悪化するまで痛みを感じにくく、歯科への受診が遅くなることがあります。しかし、歯周病が悪化すると、歯周病菌が原因となってさまざまな病気を引き起こしたり、病状の悪化につながります。このように、口の中の状態は全身の健康や生活に大きく影響するので、歯科への定期的な受診と日頃のお手入れが重要です。口の中の衛生から、心身共に健康に過ごしましょう。

良質な組織と ネットワークの関係

変化のスピードが速く将来の見通しが困難な現代社会。組織を成長に導く確かな処方箋がない時代に求められるリーダーシップとはどのようなものでしょうか。経営組織や組織行動について研究する寺澤朝子教授に、組織と人的ネットワークの観点からお話いただきました。



今回お話を伺った方

中部大学 学長補佐
経営情報学部 経営総合学科
大学院経営情報学研究科 経営情報学専攻
てらざわ あさこ

寺澤 朝子 教授

名古屋大学大学院経済学研究科博士後期課程満期退学 博士(経済学)。専門分野は経営組織論、組織行動論。1998年4月より中部大学。経営総合学科、大学院経営情報学研究科にて教鞭をとる傍ら学長補佐として、入学センター長や女性活躍推進室副室長を務める。学外のホテル運営企業で社外取締役として経営にも携わる。



—経営学の中でも先生の専門は「組織」だと伺いました。

私の専門分野は主に経営組織論組織行動論です。会社の組織や、組織の中の人間行動を研究する分野になります。組織とは本当に面白い存在だと常々思っています。私はまだ女性の経営学者が少ない時代に中部大学に教員として着任し、今年で27年目です。その間、研究のために多くの企業でヒアリングさせていただく機会に恵まれました。組織のリーダーである社長や管理職の方々とはじっくり対話を重ねることで構築した長年にわたる信頼関係は、人生の宝物です。いつしか、私の研究テーマに関連する事業や「ぜひ女性に任せたい」というプロジェクトにお声を掛けていただくことも増えました。特に、尊敬できるリーダーの方々とのおつきあいは、大きな力となっています。悩みごとの相談やアドバイスを欲しい時には「あの社長さんに相談してみよう」と連絡。思いもよらぬ解決策にたどり着き、つらい時を乗り越えたということが何度もありました。組織の特徴や効果的なマネジメントスキルなど

を肌で感じ、経営学の研究にフィードバックしています。それは中部大学という組織内でも同じで、入学センター長などのマネジメント職を務める私にとって、教職員の方々と人的ネットワークは欠かせないものです。これまで築いてきた人との信頼関係が今の私をつくっているとも言えるでしょう。

—先生が尊敬するリーダーとはどのような方ですか？

私がこれまでに会った魅力的なリーダーには共通するポイントが二つありました。一つ目は、「常に現場の声を拾おうとしていること」です。たとえば製造業の場合、組織が大きくなるとリーダーとものづくりの現場との間には距離ができてしまいます。ところが、従業員が何百人、何千人規模になっても、製造現場の様子をしっかりと把握されている社長さんもいらっしゃいます。忙しい仕事の合間をぬって工場に出掛けては、「これは今どうなっているの?」と、従業員に声を掛けてくれるのです。気さくな態度で話し掛けてくれる社長さんには、従業員も肩の力を抜いて気兼ねなく状況を伝えることができる

でしょう。このように現場感覚をいつまでも失わないリーダーは、組織の道筋を間違つて示すことはないと思います。

―トップと現場のダイレクトな接点が大事なですね。

組織のトップは企業風土をつくる立場でもありますからね。私が出会った優れたリーダーの二つ目の特徴は、「チャレンジできる風土をつくろうとしていること」です。トップがチャレンジし続ける姿勢を見せていれば、従業員の間にも自然に挑戦する空気が生まれます。たとえ挑戦が失敗に終わったとしても、長期的に見れば組織の糧となり、パフォーマンスを上げられるようになるでしょう。過去の失敗談を「部長だつて若い時は失敗ばかりでどれだけ損したことか」と、笑い話として伝えられるような会社は規模の大小に関係なく良い組織です。そこには、部下を信頼して全面的に仕事を任せ、失敗してもきちんとフォローに努めるリーダーの存在があるはずです。

以上のような社内「縦のネットワーク」に加えて、経営者には社外「横のネットワーク」も必要です。経営者は孤

独な存在だからこそ、自分と同様の苦勞をしてきた企業のトップとつながり、同じ目線で話せる場を大切にしてほしいと思います。また、趣味などを通じて仕事とは全く異なるネットワークから情報を得ることは、いつまでも柔軟な発想力や視点を保つことに役立ちます。

時代の流れを的確に読み、強いリーダーシップで会社を引っ張っていくカリスマ性のあるリーダーはごく少数です。ほとんどのリーダーは、この複雑な世の中を生き抜くための確実なビジョンや強烈なカリスマ性を持っているわけではないと思います。組織の内側だけを見つめている企業の活気は徐々に失われてしましますが、事業を取り巻くさまざまな環境の変化や消費者の好み、トレンドなど、人的ネットワークから情報をうまく引き出して活用できている企業はいつまでも元氣です。

―ネットワークが良質な組織を築くということでしょうか。

多くの人を動かすために、経営学では歴史上、事業部制組織やマトリクス組織、ネットワーク組織などの組織構造が時代ごとに生まれてきました。組

織を動かす手続きのあり方や社内ルールの決め方によって、組織は動きやすくも動きにくくもなることがわかっていきます。企業は時が経つほどに前例主義や形式主義に陥り、組織が硬直して動けなくなってしまうものです。経営者は、変化の方向性を見定めなければならない時に間違つた方向へ進まないためにも、信頼できる情報網とマネジメントチームを保持してはなりません。現場という内部環境と、市場や社会の動向を含めた外的環境の情報をともに得られるネットワークを構築するためには、情報アンテナが高く、他の

組織との幅広いつながりを持った人材を社内でも重用することも効果的です。良質な人的ネットワークを築いている人材は仕事のパフォーマンスが高いという点も、ネットワーク研究によって証明されています。

いまやオンライン上で人と人は簡単に交流することができますが、対面のコミュニケーションを重ねて築いた信頼関係にはまだまだ及びません。ビジネスの先行きが不透明な現代、リアルな人的ネットワークにこそ、私たちは一筋の光明を見出すことができるのではないのでしょうか。



Book Review

寺澤朝子先生の 私の一冊

「私たちがどうつながっているのか」

増田直紀 著 中公新書

ネットワークという言葉から、皆さんは何を思い浮かべるでしょうか。インターネット社会ではさまざまなつながりが生まれますが、人と人との直接的なつながり、すなわち人的ネットワーク(人脈)は、人生を左右する大きな要素です。経営学では企業の業績向上方策についてあらゆる研究がなされていますが、人的ネットワークも社員のパフォーマンスや企業の業績向上に無視できない影響を与えることが分かってきました。本書は、スモール・ワールドや6次の隔たり、クラスターやスケールフリーといったネットワーク用語をわかりやすく解説した上で、最後は、われわれ人間がコミュニティにおいて、孤立せずに信頼関係を築いていくことが重要だと説きます。皆さん自身の人的ネットワークを再考してみませんか。



▲本社社屋

株式会社 ILファーマパッケージング

https://www.group-il.com/pharma_packaging/

【住所】〒491-0804

愛知県一宮市千秋町佐野字清水10番

【電話】0586-76-1612(代表)

【代表取締役社長】川上 展央 【創業】1962年10月



株式会社ILファーマパッケージング

BD部 BDグループ 東日本チーム

ながた ゆうま

永田 悠真さん

中部大学 経営情報学部 経営総合学科

2021年3月卒業

※BD…Business Development

事業内容

医薬品ラベルおよび包装材料の製造および販売／ラベル貼り機および包装機械の設計、製造、施工およびメンテナンスサービス



▲各種ラベル製品



▲カスタマーサクセスセンター(CSC)

ラベリング技術を通じて 医薬品分野に貢献。

当社の主な事業は、医薬品向けラベルとラベル貼り機の製造・販売です。「グローバル・ニッチ・オンライン」をビジョンに掲げ、お客様のニッチな要望にもオーダーメイドの総合的なラベリングシステムで応えられる点が強みです。1990年代初頭に遮光・緩衝機能を備えたラベルを開発し、医薬品分野における機能包材としてのラベルのポジションを確立。その後、改ざん防止を目的としたシュリンクタックラベルや医療過誤に対応する分割ラベルなどを開発し、医療現場に付加価値の高い機能ラベルを提供してきました。以来、医薬品分野に特化した研究開発を推進し、医薬品業界のパートナー企業として社会的な使命を果たし続けています。また、2022年4月、当社も属する「岩田レーベルグループ」が、「ILグループ」としてホールディングス体制へ移行。ドイツとアメリカの2つの現地法人を中心とした海外展開の強化や、グループ企業6社が連携を図りながら業務効率の向上を進めています。

お客様の要望や課題を 解決していく喜び。

今年の9月まで所属していたのは営業部です。新規開拓と顧客深耕の2つのグループに分かれており、私は顧客深耕課に所属していました。新規のラベルとラベル貼り機の販売を行う新規開拓に対して、顧客深耕は既存のお客様へラベルに対する機能付与や改善案の提案がメインでした。営業として大切なことは、お客様の要望を漏れなく聞き取ること。経験のない案件の場合、自分で抱え込まず社内で情報を共有し、頼れるときは周囲に力を借りるなどして対応。そうした経験の一つひとつが新たな知識として身につけています。また、営業の喜びは自分の提案が採用されたとき。技術部門の方と相談してお客様の課題解決に繋がればやりがいも感じます。現在は、営業部から名称変更されたBD部に所属しています。新規開拓と顧客深耕のすみ分けが無くなり、新規のラベルとラベル貼り機の販売も担当。技術部門と連携がしやすい環境を活かして、お客様の要望に合わせた提案を心がけていきます。

会員企業の魅力とともに、中部大学や併設校の卒業生を紹介する「幸友会会員企業を訪ねて」。

現在活躍中のOB・OGに、会社の特徴とご自身の仕事への想いを語っていただきました。

File 02



▲中日本技術センター(小牧市)

管清工業株式会社

<https://www.kansei-pipe.co.jp/>

【本社住所】〒158-0098

東京都世田谷区上用賀1丁目7番3号

【電話】03-3709-5151(代表)

【代表取締役】長谷川 健司 【設立】1962年10月



管清工業株式会社 名古屋支店

排水事業部 営業課

いしかわ まさひろ

石川 昌伸さん

中部大学 人文学部 歴史地理学科

2023年3月卒業

事業内容

国内外での上下水道施設の維持管理
業及びコンサルタントに関する事業／
上水、下水の給排水設備及び空調設
備の設計、施工に関する事業／産業廃
棄物に関する事業／土木工事並びに
管工事に関する事業／測量及び調査
に関する事業／上下水道施設の維持
管理技術者の派遣に関する事業／下
水道機材の製造、販売に関する事業／
前各号に付帯する一切の事業



▲作業の様子



▲大口径管の調査を行うロボット

下水道管を管理・清掃し、
街を支え、暮らしを守る。

当社の事業内容は下水道の維持管理。公共事業といわれる下水道の管路管理や、民間の建物の排水設備のメンテナンスを行っています。緊急時には、全国に支店・営業所を構える幅広いネットワークで迅速に対応。また、自社で調査ロボットや管路管理のデータベースシステムを開発したり、「清掃・調査・補修」といった二連のメンテナンスサイクルを全て担ったりするなど、他社にはない規模と機動力が強みです。現在、喫緊の課題でもある下水道の老朽化対策には、広範囲の管路状況を大まかに把握するスクリーニングで対応しています。また、頻発する地震に対して下水道管の耐震化ニーズも増加。そうした中で大切なことは、安全な作業と効率の良い管路管理です。作業員の安全を確保し、下水道に関わる事故を無くせるような方法の開発や危険箇所の作業の機械化などを常に模索。さらに、下水道の重要性や存在意義を広く認知してもらえようという啓発活動にも取り組んでいます。

直接いただく感謝の言葉に
大きなやりがい。

現在入社2年目の私は、就活時、2つの理由で当社を志望しました。一つは、インフラ関連の企業に興味があったこと。もう一つは、経営理念の「300年継続する企業を目指す」という言葉です。日常生活に不可欠な事業に取り組む企業であり、この仕事自体がこの先も無くなることとがない点に魅力を感じました。入社後は現場に配属され、主に戸建住宅やショッピングモールの排水管清掃を担当してきました。力仕事になったときは大変な面もありますが、個人宅へ訪問してトイレや流しの詰まりを解消し、お客様から感謝の言葉を直接いただけたときは、やはりやりがいを感じます。現在は営業課に所属し、定期清掃の日程調整や施工範囲の確認業務のほか、企業や工場へ訪問して、新規契約の獲得も。しかし、まだ先輩に同行して勉強中の身であることが正直なところ。今は、できることを増やして仕事をまかせてもらえるとともに、お客様からも会社からも頼られる存在になりたいと思っています。

株式会社興和工業所

<https://www.at-kowa.co.jp/>

[本社住所]〒467-0861

名古屋市瑞穂区二野町2番28号

[電話]052-871-7151(代表)

[代表取締役社長]六車 壽夫 [創業]1947年2月



▲本社社屋


 株式会社興和工業所
 技術本部 表面処理技術部 技術開発課
 くまもと さき

熊本 早希さん

 中部大学 応用生物学部 応用生物化学科
 2023年3月卒業

事業内容

【表面処理事業】

 溶融亜鉛めっき／KSGめっき／SGめっき®
 ／無電解ニッケルめっき／カチオン電着
 塗装／ジオメット／アルマイト／KOWA
 再生めっき

【金属加工】

プレス／板金／溶接／組み立て

【メーカー事業】

振動ふるい機／道路資材／水道管


 ©SEGA
 UFOキャッチャー®は
 株式会社セガの登録商標です。

▲当社で板金から完成までを担っています。



▲同部署に所属する同期入社仲間

 溶融亜鉛めっきの
 リーディングカンパニー。

当社の主軸事業は溶融亜鉛めっき。その生産量は日本一を誇ります。加えて、機械加工や塗装、組み立てなど、ものをつくるときの全工程を一手に担えることが強み。釘のような小さなものから大型構造物までさまざまな製品に携わっているため、街を見渡せばあらゆる所に当社の技術を見つけることができます。また、通常の溶融亜鉛めっきに比べて10倍以上の耐食性を持つ「SGめっき®」や、溶融亜鉛めっきでは対応が難しかった製品への対応を可能にした「KSGめっき（溶融亜鉛スズ合金めっき）」は、当社独自の技術です。沿岸部であれば錆びにくさ、可動性が必要なものには薄膜で高い耐食性など、お客様が求めるニーズに合わせためっきで対応しています。さらに、当社では地域との共存共栄の理念のもと、各工場単位でさまざまな公害防止設備を導入し、地域社会の環境に配慮。めっきの廃液の再資源化や亜鉛のリサイクルに取り組むなど、積極的な省資源対策も進めています。

 試験で大切なことは、
 目的意識と優先順位。

私の仕事は表面処理技術の開発です。中でも工場や他部署での困りごとを解決すべく実験を行う業務を担当しています。現在は新たな素材に対する塗装の密着性を研究しています。普段は試験室での試験や実験が主ですが、ピーカーと現場の大きな槽では異なるため、実際の工場の槽で実際の材料と同じテストピースを使って実験を行い、応用の可能性を探っています。新工法の開発までの道のりは遠いですが、小さな達成感の積み重ねはやりがい。これが成功すれば会社の利益につながるといえるのはモチベーションにもなります。そんな業務に取り組む上で意識しているのは目的意識と優先順位。実験を行うと新たな課題が生まれたりしますが、それらの課題に目を奪われて主目的を見失わないよう情報を整理して仕事の優先順位を大切にしています。今後の目標は、困りごとに何でも応えられる表面処理のエキスパート。これから多くの経験を積んで工場生産の改善に貢献したいと思っています。

三浦電気株式会社

<https://www.miuraeit.com/>

【住所】〒446-8505

愛知県安城市小堤町9番6号

【電話】0566-74-4186(管理部)

【代表取締役社長】三浦 健 【創業】1948年1月



▲本社社屋



三浦電気株式会社
情報システム部 執行役員部長

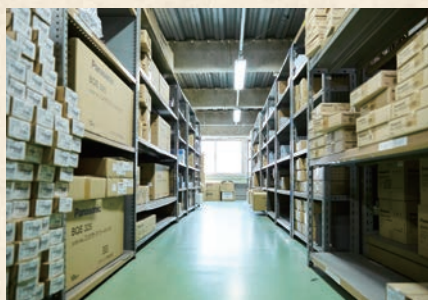
さくらい よしゆき

櫻井 義之さん

中部大学 工学部 工業化学科
1988年3月卒業

事業内容

電設資材や工場設備機器などの販売、空調設備機器・防災設備機器・放送設備・通信機器の設計、施工



▲常時7,000~8,000点の商品を保管



▲本社定期便で迅速に対応

一体体制が強みの 電設資材の専門商社。

電設資材、電気設備機器の専門商社である当社は、愛知県下で安城の本社を含めて20カ所の営業拠点を展開。営業スタッフが常駐するだけでなく、数千点に及ぶ在庫や定番商品を常にストックしコンビニのようにご利用いただくことで、お客様の要望に随時お応えしています。また、商品の基準個数が下回れば自動的に補充するシステムを導入し、在庫量を安定的に維持。本社と営業所との間で1日2〜3回の定期便を走らせる一体体制で、万一営業所に在庫がない場合でも迅速に対応が可能です。また、当エリアには同業他社が多いため、お客様から選ばれるには人間力が必要です。そうした人材の育成は容易なことではありませんが、当社では豊富な知識と業務に情熱を持って一生懸命に取り組むことで信頼関係を構築。お客様や仕入先からは「三浦電気と取引して良かった」、そして社員にも「三浦電気に勤めて良かった」と思ってもらえる会社を目指しています。

システムのリニューアルが 最大目標であり集大成。

私が所属する部署の主な業務は、社内情報システムの構築・運用です。具体的には、基幹システム（販売管理システム）の導入・運用、開発・改修のほか、パソコンのキッティング、サーバーや携帯電話等のネットワーク構築といった社内インフラ全般です。近年はセキュリティ対策も重要戦略として捉えています。私はその部署の責任者として一連の作業を担っています。こうしたシステム開発は目には見えませんが、ものづくりと同じでつくり上げたものを社員が使ってくれる達成感があります。また、新システムを導入後、相手に正しくわかりやすく説明して、「便利になった、業務効率が上がった」という社員からの言葉は励みになり、喜びでもあります。私自身、あと1年で還暦ですが、今の使命は基幹システムの再構築。運用やメンテナンスがしやすいシステムに作り替えて部下へ引き継ぐこと。壁にぶつかっても良いものを目指して妥協せずにつくり上げていくつもりです。

採用競争が激化する今こそ 構築したい企業と大学の信頼関係

取材日…2024年10月24日

話し手…中部大学キャリア支援課長 佐久間 陽子氏

新卒採用活動の開始日は、政府の要請により決められているものの、その活動は依然として早期化の一途をたどっています。その背景にあるのは、学生数の減少と超売り手市場による採用難。そうした中でも、後悔のない就職活動を願うキャリア支援課にお話を伺いました。



■2023年度就職状況(3月卒業生)

2024年3月31日現在

中部大学	学科	卒業生数 (人)	就職内定者 (人)	幸友会会員法人への就職		
				法人数 (法人)※	人数 (人)	会員法人への 就職率(%)
工学部	機械工学科	148	137	27	37	27.0
	電気システム工学科	1	1	0	0	0.0
	都市建設工学科	79	75	15	21	28.0
	建築学科	102	85	13	18	21.2
	応用化学科	79	58	11	11	19.0
	情報工学科	86	71	16	21	29.6
	ロボット理工学科	82	64	22	29	45.3
	電気電子システム工学科	142	124	37	54	43.5
	宇宙航空理工学科	78	63	15	28	44.4
経営情報学部	経営総合学科	270	250	41	52	20.8
国際関係学部	国際学科	128	120	18	20	16.7
人文学部	日本語日本文学科	74	65	11	12	18.5
	英語英米文化学科	62	54	6	6	11.1
	コミュニケーション学科	67	64	9	9	14.1
	心理学科	75	60	9	9	15.0
	歴史地理学科	81	75	5	5	6.7
応用生物学部	応用生物化学科	89	74	4	6	8.1
	環境生物科学科	96	82	9	14	17.1
	食品栄養科学科	126	116	6	8	6.9
生命健康科学部	生命医科学科	55	43	4	5	11.6
	保健看護学科	94	88	0	0	0.0
	理学療法学科	44	43	1	2	4.7
	作業療法学科	28	28	2	5	17.9
	臨床工学科	41	33	0	0	0.0
	スポーツ保健医療学科	75	69	9	15	21.7
現代教育学部	幼児教育学科	64	64	7	12	18.8
	現代教育学科	93	82	3	4	4.9
合 計		2,359	2,088	300	403	19.3

※のべ数

	学科	卒業生数 (人)	就職内定者 (人)	幸友会会員法人への就職		
				法人数 (法人)	人数 (人)	会員法人への 就職率(%)
中部大学第一高等学校	普通科	364	29	4	5	7.6
	機械電気システム科	58	37			
	合 計	422	66	4	5	7.6
中部大学春日丘高等学校	普通科	500	4	0	0	0.0

歯止めが効かない早期化でも キャリア形成支援に注力

10月には大半の企業が内定式を終えられ、就職活動も終盤となりましたが、企業の採用担当の皆様のお話や学生の動向から、就職活動の早期化は一層加速傾向にあると感じています。背景には、優秀な学生を早めに確保したい企業の思惑と、早めに内定先を確保しておきたい学生の思惑、そして、周りの動きに乗り遅れてはならないとする両者の焦りも影響しているようです。そうした中、大学1、2年生に内々定を出すという企業が現れたニュースには驚きを隠せません。このような歯止めのかからない早期化のループに賛成はできませんが、キャリア支援課では、5月、10月、翌年の2月に、3年生を対象とした「学内業界セミナー」を開催し、本学学生の採用を検討している企業にお越しいただいています。本セミナーの目的は、さまざまな働き方を知り、理想の仕事や興味のある業界の幅を広げ、就業意識を身につけること。その後に行われるオープン・カンパニーやインターンシップ等のイベントの情報を得る機会でもあります。また、学生の状況を見ながら必要に応じて4年生を対象とし

た企業説明会も実施しています。企業の皆様には、引き続き、学生との接点と捉えていただくとともに、学生のキャリア形成支援にご協力いただけたら幸いです。

ところで、選考活動のファーストステップである会社説明会を、現在もオンラインで開催する企業は多いようです。コロナ禍以降、本学でも学生が学内でオンライン説明会や面接に対応できるように環境整備を進めてきました。そうした中、幸友会よりWEB選考用の専用ブースを寄贈いただきました。この場をお借りして御礼申し上げます。ありがとうございます。



WEB選考用の
専用ブース



信頼関係を深めて目指す 満足度の高い就職&採用

愛知県がモノづくり王国であることから、会員企業の皆様の業種はメーカーが多いかもしれません。だからと言って、必ずしも会員企業の皆様が理系学生ばかりを採用するわけではありません。総務や経理、営業職では文系学生も採用されるでしょう。しかし、学生は、メーカーは文系学生を採用していないと思ってしまうがちです。営業といっても種類もスタイルもさまざま。理系の知識を生かした営業職や、文系出身でも技術職としてモノづくりに携わることができるなど、学生の先入観を取り払うべくいろいろな道があることを伝えています。

幸友会が発行する「企業ガイド」には、企業の「採用予定学科」と「在籍社員の卒業学科」を掲載しています。企業ガイドへの掲載を申し込まれていなくても、採用したい学科の希望があれば、ぜひキャリア支援課へご連絡をください。多種多様な求人にも文理医教が揃う総合大学ならではの幅広さで対応しています。また、キャリア支援課は、マッチングだけが業務ではありませんし、就職活動のテクニックばかりを教えているわけでもありません。生

き方と働くことについて考えてもらうことを目指し、4年間を通じたキャリア教育に力を入れています。業種や職種への理解を深めてもらうことで、ミスマッチを防ぐ取り組みも大切な業務です。卒業生との交流会「ようこそ先輩」では、若手社員に業界や仕事のことなどを語っていただき、双方向の交流ができる機会として実施しています。キャリア支援課は、今後とも企業の皆様と連携し、情報交換を密に行い、企業情報を学生へ丁寧に伝えていくことで、満足度の高いマッチングにつなげていきたいと考えています。引き続き、ご協力をよろしくお願い申し上げます。

採用担当者様へ



求人に関する
ご相談やお問い合わせは、
キャリア支援課まで
お気軽にどうぞ。

中部大学キャリア支援課(不言実行館5階)

TEL.0568-51-4184(直通) FAX.0568-51-1982

E-mail:syusyoku@office.chubu.ac.jp

中部大学幸友会 総会報告

2024年4月24日(水)、名古屋東急ホテル・パロックの間にて、「第36期中部大学幸友会総会・講演会」が開催されました。会場には約400名もの参加者が集う盛況ぶり、講演会終了後には交流会も行い、本学と会員企業、さらに会員企業間で親睦を深めました。

大学開学60周年を迎え、 産官学の緊密な連携を再確認



本野瀬吉孝副会長の挨拶でスタートした第36期中部大学幸友会総会。その後、竹内芳美名誉会長から幸友会の概要説明や開学60周年を迎えた学園の近況報告がありました。続いて、経済産業省中部経済産業局長の寺村英信氏および春日井市長の石黒直樹氏からご祝辞を賜り、ご来賓の方々に紹介。その後は、本野瀬副会長が議長を務め、会則に則り議事を進めました。第35期の事業報告と収支報告および会計監査報告、第36期の事業計画案と収支予算案が審議され、異議無く承認。最後に新役員が紹介され、総会は終了しました。

総会終了後は、(株)セブン・イレブン・ジャパン取締役副社長兼営業本部長の野田静真氏による講演会を開催。コンビニエンスストア業界のトップランナーとして、変化の最前線での考え、どう行動してきたのか、挑戦と変革の歴史や成長を支えた思考についてお話いただきました。講演終了後は、交流会が開催され、参加者同士のつながりを強める機会となりました。

第36期 事業計画

(2024年4月1日から2025年3月31日まで)

- 役員会・総会の開催
- 学術文化興隆のための事業として講演会の開催と中部大学公開講座の後援及び中部大学キャンパスコンサートへの協力
- 学園が行う地域交流を支援、促進するための事業
- 「2025企業ガイド・幸友ナビ」の作成及び就職支援のための事業
- 会員相互の親睦と啓発のための事業
- 産官学連携協力事業
- 幸友会会報「幸友」の発行
- 中部大学主催講演会・講座・研究発表会等の案内及び中部大学定期刊行物等の配布
- 学園が行う「人間力を高める教育」を支援するための事業
- 大学開学60周年への支援
- その他(本会の趣旨に即する事業・功績への協力)

第35期 事業報告

(一部抜粋)

2023年

4月26日	第102回常任理事会、第35期役員会、総会 開催 講演会 開催 参加者 414名 交流会(産官学・就職交流会)開催 参加者 458名
5月10日、17日、 20日、24日	企業による夏のイベント紹介会 (2025年卒業予定者対象 オンライン開催) 協賛 参加企業 204社 申込学生 2,229名(延べ数)
5月22日、23日、 25日、26日	学内合同企業説明会(2024年卒業予定者対象 対面開催) 協賛 参加企業 139社 申込学生 255名(延べ数)
7月31日	中部大学幸友会会員名簿 発行・配布
9月14日	中部大学フェア2023 協賛 出展数 62 参加者 499名
10月14日、 21日、28日	企業による冬のイベント紹介会 (2025年卒業予定者対象 オンライン開催) 協賛 参加企業 268社 申込学生 1,701名(延べ数)
10月18日	第103回常任理事会 開催
11月29日	工学部・理工学部教員との交流会 開催 参加企業 162社
11月30日	中部大学幸友会会報「幸友」Vol.26 発行・配布

2024年

2月1日、2日、5日	学内業界セミナー(2025年卒業予定者対象 オンライン開催) 協賛 参加企業 236社 参加学生 1,581名
2月7日～9日、 13日～16日	学内業界セミナー(2025年卒業予定者対象 対面開催) 協賛 参加企業 526社 参加学生 1,169名
3月1日	「2024企業ガイド」発行・幸友ナビの開設 掲載企業 456社 発行部数 4,200部(法人会員・中部大学生に配布)

第36期 収支予算
(2024年4月1日から2025年3月31日まで)

収入の部 単位(円)

科目	予算額	前期予算額	増減	備考
入会金	288,000	131,000	157,000	
法人	270,000	110,000	160,000	27法人
個人	18,000	21,000	△3,000	6名
年会費	16,819,000	16,097,000	722,000	
法人	15,880,000	15,080,000	800,000	794法人
個人	939,000	1,017,000	△78,000	313名
事業収入	19,910,000	18,900,000	1,010,000	
企業ガイド	18,450,000	18,900,000	△450,000	410法人
交流会会費	1,460,000	0	1,460,000	292名
雑収入	1,000	1,000	0	
預金利息等	1,000	1,000	0	
その他の収入	5,000,000	0	5,000,000	
一般事業積立金繰入収入	5,000,000	0	5,000,000	大学開学60周年記念 支援金
前年度繰越金	56,973,836	54,693,099	2,280,737	
収入の部 合計	98,991,836	89,822,099	9,169,737	

支出の部 単位(円)

科目	予算額	前期予算額	増減	備考
事業費	34,100,000	29,565,744	4,534,256	
講演会費	2,000,000	2,300,000	△300,000	
産官学連携協力事業	1,000,000	1,000,000	0	
会員名簿・会報作成費	5,500,000	5,500,000	0	
企業ガイド運営費	13,000,000	13,000,000	0	企業ガイド・幸友ナビ作成・ 運営費 他
就職支援事業費	5,000,000	5,000,000	0	学内業界セミナー等、 就職関連事業 他
キャンパス・コンサート協力費	300,000	300,000	0	
“人間力を高める教育”支援事業	2,300,000	2,465,744	△165,744	課外活動化振援助金、幸友Library、 卒業生との交流会
大学開学60周年記念支援金	5,000,000	0	5,000,000	
事務費	9,900,000	10,395,371	△495,371	
租税公課	1,100,000	1,100,000	0	消費税及び地方消費税 他
通信費	1,600,000	1,700,000	△100,000	
印刷費	600,000	600,000	0	
消耗品費	100,000	495,371	△395,371	
旅費	300,000	300,000	0	
雑費	300,000	300,000	0	
事務委託費	3,000,000	3,000,000	0	
幸友会システム費	2,500,000	2,500,000	0	アプリサービス利用料・ 運用保守費 他
支払手数料	400,000	400,000	0	
会議費	7,600,000	6,700,000	900,000	
総会費	7,000,000	6,000,000	1,000,000	
会議費	600,000	700,000	△100,000	
その他の支出	1,000,000	1,000,000	0	
一般事業積立金繰入支出	1,000,000	1,000,000	0	
予備費	1,000,000	138,885	861,115	
次年度繰越金	45,391,836	42,022,099	3,369,737	次年度当初運営費
支出の部 合計	98,991,836	89,822,099	9,169,737	

第36期 新役員

会長代行	春日井商工会議所 副会頭 木野瀬印刷㈱ 代表取締役会長	木野瀬 吉孝
常任理事	東海エレクトロニクス㈱ 代表取締役社長	大倉 慎
理事	アイコアルファ㈱ チーフマネージャー	山内 勝二
理事	㈱生方製作所 代表取締役社長	生方 眞之介
理事	サンワテクノス㈱ 執行役員	的場 孝成
理事	新東工業㈱ 人事部 部長	澤井 実
理事	(一財)中部生産性本部 専務理事	彦坂 謙二
理事	㈱名古屋三越 代表取締役社長 執行役員	鈴木 隆由
理事	㈱ナ・デックス 管理本部長兼総務部長	野池 寿重

(法人名50音順 敬称略)※所属・役職は総会当時のものです。

第35期 収支報告書
(2023年4月1日から2024年3月31日まで)

収入の部 単位(円)

科目	予算額	決算額	差異	備考
入会金	131,000	361,000	△230,000	
法人	110,000	340,000	△230,000	34法人 ※1
個人	21,000	21,000	0	7名 ※1
年会費	16,097,000	17,260,000	△1,163,000	
法人	15,080,000	16,300,000	△1,220,000	815法人
個人	1,017,000	960,000	57,000	320名
事業収入	18,900,000	20,520,000	△1,620,000	
企業ガイド	18,900,000	20,520,000	△1,620,000	456法人
雑収入	1,000	643	357	
預金利息等	1,000	643	357	
前年度繰越金	54,693,099	54,693,099	0	
収入の部 合計	89,822,099	92,834,742	△3,012,643	

支出の部 単位(円)

科目	予算額	決算額	差異	備考
事業費	29,565,744	22,661,743	6,904,001	
講演会費	2,300,000	411,695	1,888,305	第35期総会・講演会 他
産官学連携協力事業	1,000,000	1,000,000	0	中部大学フェア2023
会員名簿・会報作成費	5,500,000	4,943,492	556,508	名簿1,400部、 会報2,000部 他
企業ガイド運営費	13,000,000	10,985,980	2,014,020	企業ガイド・幸友ナビ作成 冊子4,200部 他
就職支援事業費	5,000,000	2,616,132	2,383,868	学内業界セミナー支援、 交流会 他
キャンパス・コンサート協力費	300,000	238,700	61,300	
“人間力を高める教育”支援事業	2,465,744	2,465,744	0	課外活動化振援助金、幸友Library ※2 予備費から流用
事務費	10,395,371	7,099,034	3,296,337	
租税公課	1,100,000	581,100	518,900	消費税及び地方消費税 ¥510,100 他
通信費	1,700,000	1,043,559	656,441	
印刷費	600,000	212,990	387,010	
消耗品費	495,371	495,371	0	金庫購入等 ※2 予備費から流用
旅費	300,000	84,180	215,820	
雑費	300,000	167,189	132,811	
事務委託費	3,000,000	3,000,000	0	
幸友会システム費	2,500,000	1,239,645	1,260,355	アプリサービス利用料、 運用保守費
支払手数料	400,000	275,000	125,000	
会議費	6,700,000	5,100,129	1,599,871	
総会費	6,000,000	4,911,315	1,088,685	第35期総会 他
会議費	700,000	188,814	511,186	
その他の支出	1,000,000	1,000,000	0	
一般事業積立金繰入支出	1,000,000	1,000,000	0	
予備費	※(861,115) 138,885		138,885	
次年度繰越金	42,022,099	56,973,836	△14,951,737	
支出の部 合計	89,822,099	92,834,742	△3,012,643	

※1 会計上の入会数であり、実際の入会数とは異なる。※2 予備費861,115円は事業費の“人間力を高める教育
支援事業”に465,744円、事務費の消耗品費に395,371円使用し、当該科目の予算額に振り替えた。

第35期 貸借対照表
(2024年3月31日現在)

資産の部 単位(円)

科目	金額
普通預金	58,136,936
定期預金	9,000,000
合計	67,136,936

負債及び正味財産の部 単位(円)

科目	金額
未払金	581,100
前受金	582,000
一般事業積立金	9,000,000
次年度繰越金	56,973,836
合計	67,136,936

第36期 総会講演ダイジェスト

日時:2024年4月24日(水)15時50分～
会場:名古屋東急ホテル3階



講師

株式会社セブン-イレブン・ジャパン
取締役副社長 営業本部長
のだ しずま

野田 静真氏

Profile

1959年佐賀県生まれ。1987年セブン-イレブン・ジャパン入社。現場オペレーションの責任者を歴任。2005年より同社執行役員。2012年米国7-Eleven, Inc. 出向、EVP/CEOアドバイザーとしてオペレーション・商品・出店の改革をサポート、現在の礎を築く。2016年帰国、取締役執行役員オペレーション本部長。2018年取締役常務執行役員リクルート本部長。2023年取締役専務執行役員営業本部長兼 オペレーション本部長 兼 リクルート本部長。2024年より現職。

演題

日常を変革する ～単品管理思考とイノベーション～

日常こそ最大のマーケット

本日は、「日常を変革する」というテーマで、セブン-イレブン・ジャパンがいかに成長してきたか、その根底にある「単品管理思考」についてお話しします。

当社は1973年に創業し、昨年50

周年を迎えました。ダーウインの有名な言葉に、「自然界において唯一生き残れるのは最も変化に対応できる種」とあります。進化とは適応、つまり変化に対応することです。これは生物に限った話ではなく、一般社会においても同様であると肝に銘じて会社運営を行い、イノベーションを進め続けてきました。このイノベーションという言葉の本質は、日常に変革をもたらすことと捉えています。たとえば今、スマートフォンがない日常を想像できるでしょうか。まさにスマホが日常を変革したと言えるでしょう。このように、日常こそが最大のマーケットだと捉え、商品やサービス、店舗を通じて日常に欠かせないものにすることを考えて、当社はコンビニエンスストア業界の先頭に立ち、日常化にチャレンジしてきました。

挑戦と変革の歴史

セブン-イレブンの誕生は、1927年、アメリカテキサス州ダラスの小さな氷屋に遡ります。その後、1946年に朝7時から夜11時まで営業する店としてセブン-イレブンを名乗ります。そして、氷屋でありながら100種類以上のアイテムを揃え、近隣住民からニーズを聞き取り、品揃えを増やしていききました。まさにここが近代コンビニエンスストアの原型が生まれた場所だと、私は2012年に渡米した当時思いました。一方、1970年代の日本を振り返ると、小売業は百貨店や大型スーパー全盛時代で、小型店舗は窮地に追い込まれていました。そこでイトーヨーカ堂が参考にしたのがアメリカのセブン-イレブンでした。当時の頼みの綱は、契約して手に入れた3冊のマニュアル。しかし、そこに経営ノウハウは全く記載されておらず、創業メンバーは愕然としたそうです。当時の小売業界には店舗が自由に商品を発注できる仕組みはなく、当社からその挑戦が始まりました。そして日本版セブン-イレブンのモデルを確立

したが、二人の創業者の故・伊藤雅俊名誉会長と鈴木敏文名誉顧問です。

私が入社した1987年、当時の会長の伊藤から著書「商いのこころ」を渡され、我々には信頼と誠実こそが大切だ、と教育を受け、鈴木からは論理的思考で小売業を科学するという単品管理

思考を教わりました。簡単に説明すると、社会の変化を捉え、なぜを繰り返し、主体的に考え、行動に移し、検証し続けるという「変化への対応と基本の徹底」です。「変化への対応」とは、変えるべきことは勇氣を持って変えていく。そして新しいことに常にチャレンジし続けること。「基本の徹底」は、絶対に変えてはいけない仕事の仕方や思考は永遠に続けること。この2つが全てのベースにあります。この考えのもとで挑戦しノベーションを起こしてきたのが、単品管理思考です。単品管理とは昨日何が売れたかではなく、明日何が売れるかの仮説を立てること。当然全ての仮説が当たるわけではありません。このギャップを埋める思考こそが単品管理で、常に単品管理思考を繰り返してお客様の満足度を高めることが利益につながる

という手法です。仮説なくして検証にはつながりません。一般的にはPDCAサイクルを回すと言いますが、我々はこのことを創業以来50年間、単品管理のループを回すと呼んでいます。

また、このループにはポイントがあります。単品管理にはきつかけとなる仮説が重要で、これは妄想でも想像でも思いつきでも構いません。それがチャレンジに値するのか、さまざまな角度からシミュレーションを繰り返します。それが単品管理のループの始まりになります。では、どのようにコンビニエンスストアでおにぎりを買うことを日常化したのか、そもそもなぜおにぎりだったのか。普通に考えればアメリカ発祥のハンバーガーにチャンスありと考えて良さそうですが、当時の創業メンバーは単品管理のループを回し、マーケットの広がりを考え、日本人に馴染みの深いおにぎりの方が日常に定着するであろうと開発に踏み切りました。今、年間約21億個売れる大ヒット商品に成長しましたが、ここまで伸ばすことができたのも単品管理思考でループを回し続けてきたからに他なりません。

持続可能な成長戦略とは

セブナイレブンはそれぞれの国の文化に合わせて、その都度求められる時代の便利が変化する中で日常をイノベーションしてきました。では、この先どんな戦略を考えていくのか。これには今の社会課題を見る必要があります。重要なのは環境問題や異常気象などの恒常的な潮流で、日本では地方を中心に加速度的に進行している少子高齢化や人口減少がそうです。この50年、当社はさまざまな変化に対応し、お客様の日常を変革することで経済的価値を生み出してきました。しかし、これからは経済的価値の提供だけではなく、いかに社会課題に向き合って解決していくかが我々に課せられた使命だと思っています。この経済的価値と社会的価値を実現するために我々は4つのビジョン「健康・地域・環境・人財」を掲げています。この4つのビジョンを通じて、当社の目指す姿である「明日の笑顔を共に創る」、これを実現していきたいと考えています。

たとえば、高齢化により商圏が年々

狭くなっているというデータがありますが、ある過疎エリアに出店した際、高齢者の方に重宝されたサービスがマルチコピー機であることに私はハッとしました。ご高齢の方をターゲットとしたサービスではないからです。つまり、単品管理思考で重要なのは「人起点」ということです。AIがどれだけ発達してビッグデータが溢れても、結局最後は人に繋がります。食べる、見る、遊ぶ、すべて人です。我々は「お客様のために」とは一度も言っていない。「お客様の立場で考える」を入社以来、全社員が教え込まれます。これが単品管理思考の本質であり、当社の商売の原点でもあります。

創業者の鈴木は約15年前に真面目な顔でこう言いました。「将来ニーズがあるならどんな品揃えをしてもいい。コンビニエンスストアで車売る時代が来るかもしれない」と。50年後の人々にとつての便利の定義は、きっと今とは全く違うはずです。少しでも早く正確な情報をキャッチして仮説を立てて挑戦する。我々はこの挑戦を愚直に繰り返して、未来に備えて準備していきます。

杉本食肉産業株式会社

みかわ牛 VS 大豆ミート! ? 新業態のハンバーガー店が新規オープン

日本最大のスタートアップ支援拠点「STATION Ai」が、2024年10月31日、名古屋市の鶴舞公園南側に開業。その1階に、お肉の専門店「スギモト」として広く知られる杉本食肉産業(株)が運営するバーガーショップ「Farmers Burger by SUGIMOTO」がオープンしました。目玉となっている逸品が、愛知ブランド和牛「みかわ牛」を使ったハンバーガー。認定農場で1年以上肥育され、肉質等級4等級以上、愛知県内3食肉市場(名古屋、半田、東三河)に出荷された黒毛和種のみが「みかわ牛」と定義され、その厳しい基準をクリアした高品質な肉質の牛肉を使ったハンバーガーは



絶品です。また、もう一つの注目メニューが、大豆ミートを使ったハンバーガーです。肉のような風味と食感を持ち、低カロリーで高たんぱくが特徴の大豆ミートは、近年、肉の代替品としても人気。「よりおいしいものを作るために研究を進め、お客さまに反応をいただきながら改良を重ねていきたい」と、同社の新業態の開発が進行中です。1900年に精肉店として創業し、今年で124年を誇る老舗の同社は、今年5月にも新店舗を出店。熟成ビーフと新鮮な魚介類などを提供するレストラン「SUGIMOTO THE STEAK」を名古屋駅前に初出店しました。伝統を守るために進化し続ける老舗のチャレンジから目が離せません。

杉本食肉産業株式会社

名古屋市中区栄3-1-35

TEL.052-741-3251(管理本部)

<https://www.oniku-sugimoto.com/>

事業内容

●卸売業 [業務卸部]…ホテル、飲食店、結婚式場、レジャー施設、メーカー、外食産業など [量販事業部]…大手スーパー、百貨店などの量販店 ●小売業 ●レストラン事業

担当者のココがイチオシ /

ソースは、地元企業のイチビキ(株)と共同開発をしたたまり醤油を使用したオリジナル照り焼きソースを使用し、大豆ミートパテは、食感と味にこだわり脱脂大豆ではなく丸大豆を使用した大豆たんぱくを使用。カニエベーカリーのふんわり食感のパンズにフレッシュトマトをサンドしてさっぱり食べやすいハンバーガーに仕上げました。

藤原工業株式会社

業界を先駆ける IT化 & DX化の取り組みが 国土交通省の働き方改革優良事例集に掲載



国土交通省／一般財団法人建設業振興基金が発行する事例集に掲載。

各種認定取得の一例

三重県四日市市の設備専門会社である藤原工業(株)の取り組みが、2024年3月に国土交通省が発行した『中小建設業の多様な人材確保・定着のための柔軟な働き方事例集』に掲載されました。同社は1946年の創業以来、クオリティの高い設備工事で地域に貢献し、近年では公共工事『三重県管工事受注高1位』を獲得。なかでも2001年の社長交代以来、非効率な業務に目を向け、時代に即したITツールを導入し社内独自システムの改善を続けるなど、積極的に生産性向上を推進してきました。そうした中小企業ならではの機動力を活かした建設DXの取り組みが評価され優良事例集への掲載に至りました。例えば、現場から社内ネットワークに接続できる専用アプリを取り入れ、日々の業務日誌や作業日報を現場にしながら提出できるようにすることで、工事の進捗がリアルタイムで把握できるようにシステムを構築。フォーマットを工夫することによって手書きに慣れた社員の負担感を軽減しつつも、生産性の向上につながっています。また、PCとスマートフォンとタブレット端末で利用できる施工管理アプリは、本社と現場がクラウドでつながるだけでなく、設備専用CADと互換性があるものを導入することで作業効率を向上させています。「やっぱり、ものづくりって面白い」をキーワードに、四日市市の地元に輝くブライ企業として機動力のある変革を続けています。

藤原工業株式会社

三重県四日市市塩浜本町3丁目45番地

TEL.059-345-3151(代表)

<https://fujiwara-kk.jp/>

事業内容

建築設備/機械設備/管工事の分野における設計・施工・メンテナンス

営業種目…●空調設備 ●換気設備 ●給排水衛生設備
●消防設備

担当者のココイチョシ／

中部大学工学部出身の近藤厚次氏は1級管工事施工管理技士を取得後、その技術力を活かして積算や施主とのコミュニケーションを通して、カーボンニュートラルとZEB(Zero Energy Building)を推進しています。後輩にも建築設備の面白さを知ってほしいという思いから、採用活動にも力を入れています。



中部大学フェア

2024



2024年9月12日(木)、中部大学フェア2024が行われました。

株式会社パロマの代表取締役社長、小林弘明氏による特別講演のほか、体育館にて、ポスターセッションやミニ講演会を実施。

あわせて3つの研究テーマを見学するラボツアーが行われるなど、中部大学の研究シーズを紹介しました。

特別講演

会場：アクティブホール(不言実行館1階)

演題

『社会の中のパロマ』 ～失敗からの学び～

講師

株式会社パロマ 代表取締役社長 小林 弘明氏



ガスコンロやガス給湯器などを製造販売する大手ガス器具メーカー、パロマの社長である小林氏の講演は、「創業113年を迎え、その長い歴史は山あり谷ありでした」という言葉でスタート。特に、2006年の湯沸器中毒事故は大きなターニングポイントとして、当時の状況をつまびらかに語られました。まずは、湯沸器の構造をはじめ、強制的に排気を行う仕組みや安全装置を取り付けたにも関わらず事故に至った経緯を説明。本来、安全装置が作動しているためお湯が出ない症状であるのに対して、安全装置を作動させずにお湯を出す裏技を使うという不正改造があったことが最初に起きた問題だと回顧し、そうした事態を把握しながらも、「2006年当初、当社は製造物責任ではないという見解を示したが、社会には全く受け入れられなかった」と当時の状況を振り返りました。その後、経済産業省からの指導を経て、「当社としては、パロマの名前が付いている以上、製造して出荷し、お客さまにお使いいただく最終的に廃棄されるその瞬間までとことん向き合っていく」と考えをあらためていったと述べられました。その後の点検・回収作業の際には、もう一度商売をさせていただきませんかというお願いに、お客さまから逆に励まされた経験を紹介。それ以来、約18年の時を経て、製品安全は会社の一つの文化として作り上げることができつつあると語られました。加えて、その体制の維持についても言及。「製品事故以来、管理部

を設けて問題が起こったときにはすべて私に情報が入る体制に転換。また、社外有識者の方からご意見をいただくなど二人の目で判断しないようにすること。そして最後は世の中が見ている、天が見ていると絶えず自らが意識することが自身の規律を守る砦だ」と語られました。また、VOC(お客さまの声)の重要性に触れ、「ほめられること」は大事なキーワードだとし、お客さまの「ありがとう」の言葉に、世の中に居場所を見つけることができたと言われました。最後は、社員研鑽として、製品事故を風化させないために、「失敗からの学び」と題した展示室を本社に設置していることや自身を戒める言葉などを紹介して講演を締めくくりました。



ミニ講演会

会場:体育館

01

ハイスループット材料開発: 物質科学・情報科学・ ロボット工学の融合



工学部 応用化学科 教授

山田 直臣

現在、化学合成に人工知能とロボットを融合させた材料開発が世界的な潮流になっています。講演では、学習用のデータが少数で済む「ベイズ最適化」を用いた合成について説明し、ロボットと融合してさらなる高スループット化を目指している研究について紹介しました。

02

超高齢者向け ロボット雑談対話システム の開発



工学部 情報工学科 教授

山本 一公

最近の音声認識システムの性能向上により、音声対話システムは急速に実用化が進んでいます。講演では、音声情報処理技術とその応用の例をあげ、高齢者施設での活用を目指したシステムの開発状況と、その性能を上げるためにはより多くのデータの収集が不可欠と語りました。

03

微細藻類における バイオ燃料生産に向けて

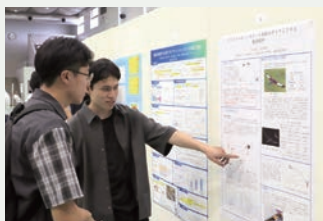


応用生物学部 応用生物化学科 准教授

愛知 真木子

温室効果ガスの削減とエネルギー自給率の向上を目指してバイオ燃料の開発が進められている近年。講演では、微細藻類とはどんな生物か、また微細藻類で物質生産を行う利点と問題点について説明し、今後のバイオ燃料生産への応用に向けた課題もあわせて紹介しました。

体育館では、「持続社会創成教育プログラム(PEPS)2024年度研究交流会」と「次世代研究者挑戦的研究プログラム(Spring)研究発表会」として、大学院生がポスターセッションによる研究発表を行いました。



ラボツアー

AI・ロボティクス

理工学部 AIロボティクス学科 准教授 山内 悠嗣

「AI技術によりロボットを賢く」をテーマに、人工知能技術を用いてロボットを高知能化する研究事例を紹介。試作中のロボットを見学することもできました。



ホームエネルギーマネジメントシステム

工学部 電気電子システム工学科 教授 常川 光一

「人の気持ちがわかる省エネシステム」をテーマに、無線センサ、無線電力送電、人体データを用いたホームエネルギーマネジメントシステムの研究について紹介しました。

多肉植物研究センター

応用生物学部 食品栄養科学科 准教授 田中 守

「サボテンを日本の食卓に」をテーマに、食べ物としての魅力、栄養価、機能性について紹介。サボテンパウダーを使ったサボテンクッキーの試食も行いました。



Topics & Information

リニューアル施設のご紹介

2020年度から、「グローバル人材の育成」「国際交流・地域交流の場」を目的に進められてきた「Glocal Forestプロジェクト」により、4つの施設が整備されました。

20号館1F
学生ラウンジ



カージック・
ラウンジ
(20号館2F)



グローバル・
セミナールーム
(19号館2F)



ランゲージ・
ラウンジ
(19号館2F)



3つの学生ホールに 3社とネーミングライツ契約を締結

学校法人中部大学は、中部大学の3つの学生ホールに、湯浅糸道工業株式会社（名古屋市天白区）、株式会社愛工機器製作所（愛知県春日井市）、東京窯業株式会社（岐阜県多治見市）の3社とそれぞれネーミングライツ事業実施契約を締結しました。2024年10月から2027年3月まで、それぞれの愛称が使用されます。なお、中部大学の施設等におけるネーミングライツ契約は、本契約が初となります。

湯浅糸道ホール（第1学生ホール）



ネーミングライツ・
パートナー

湯浅糸道工業株式会社

AIKOKIKI HALL（第2学生ホール）



ネーミングライツ・
パートナー

株式会社愛工機器製作所

TYK Dining（第3学生ホール）



ネーミングライツ・
パートナー

東京窯業株式会社

2024 第20回中部大学音楽祭



日時 2024年12月15日(日)
14:00 開場 14:30 開演
17:15 終演予定

会場 春日井市民会館

入場料 無料 全自由席
(あらかじめ入場券の
申し込みが必要です)

〈お問い合わせ〉
中部大学学園広報部渉外課
TEL.0568-51-5250



第92回中部大学 キャンパスコンサート

古田友哉
ピアノリサイタル
「ピアノの領域」

＜プログラム＞
イタリヤ協奏曲 BWV971
作曲:バッハ
ピアノソナタ第8番 ハ短調 op.13「悲愴ソナタ」
作曲:ベートーヴェン
アラベスク ハ長調 op.18
作曲:シューマン



ほか

日時 2025年1月25日(土)
13:30 開場 14:00 開演
15:45 終演予定

会場 三浦幸平メモリアルホール

入場料 無料 全自由席
(あらかじめ入場券の
申し込みが必要です)

〈お問い合わせ〉
中部大学学園広報部渉外課
TEL.0568-51-5250



第37期(2025年度) 中部大学幸友会 総会・講演会・交流会

毎年、4月に開催する幸友会総会。
交流会は、中部大学の先生と企業の方々の懇親の場であり、産官学・就職
交流会として有益な情報交換が積極
的に行われています。

日時 2025年4月23日(水)

会場 名古屋東急ホテル3階

スケジュール

15:00～ 総会
16:00～ 講演会
17:20～ 交流会(産官学・就職交流会)
18:45 終了予定

メールアドレスご登録のお願い

中部大学幸友会では、就職関連事業や産官学連携事業、講演会等のご案内をメール配信しています。また、会員登録内容の確認などにはメールアドレス認証を利用いたします。メールアドレスのご登録がお済みでない場合は、至急、下記QRコード、もしくはメールにて事務局までご連絡ください。会員名、住所や連絡先メールアドレスなど会員登録内容に変更が生じた場合もご連絡をお願いいたします。

<https://www.chubu.ac.jp/business-industry/koyukai/inquiry/>



各種行事等の
ご案内

- 就職支援イベント
- 講演会
- 研究発表会
- 各種講座

メールで登録および変更の場合は、タイトルを「登録内容変更」と記載し、幸友会事務局のアドレスへお送りください。

幸友会事務局メールアドレス koyukai@office.chubu.ac.jp

アンケートご協力のお願いー皆様のご意見・ご感想をお寄せくださいー

幸友会では、会報誌「幸友」のより良い誌面作成を目的としてアンケートを実施しております。
ご多用中とは存じますが、回答のご協力をお願い申し上げます。

アンケートは
こちらから





9号館2階学生ラウンジ「oasis」から眺めた南北のメインストリート。授業の前後には、目指す講義室へ向かうたくさんの学生たちが行き交う。

中部大学幸友会会員数

法人会員 893法人
個人会員 330名
(2024年11月1日時点)

お問い合わせ一覧

○ご入会手続き	▶ 中部大学幸友会事務局	0568-51-4740(直通)
○求人に関するご相談	▶ キャリア支援課	0568-51-4184(直通)
○共同研究に関するご相談	▶ 研究支援課	0568-51-4852(直通)
○公開講座・エクステンションカレッジ	▶ 地域連携教育センター	0568-51-4392(直通)
○大学院・大学入試情報	▶ 入学センター	☎ 0120-873941
○中部大学音楽祭・キャンパスコンサート	▶ 渉外課	0568-51-5250(直通)

発行 2024年11月30日

編集 中部大学幸友会

住所 〒487-8501 愛知県春日井市松本町1200番地 中部大学学園広報部内
TEL.(0568)51-4740〔直通〕 FAX.(0568)51-1186
Webサイト <https://www.chubu.ac.jp/business-industry/koyukai/>
E-mail koyukai@office.chubu.ac.jp



本誌「幸友」は、学園創立者である三浦幸平先生の名前にちなんで命名された中部大学幸友会の会報誌です。学術・文化交流を促進する“交友”の意味も込められています。