

No.16 2016.10.5 taskforce21

通巻 16 号 2016 年 (平成 28 年) 10 月 5 日発行 発行所/一般社団法人タスクフォース 21 事務局 <http://www.taskforce-21.com> ©会員限定頒布・禁無断転載©
〒169-0075 東京都新宿区高田馬場 2-14-6 アライビル 7 階 株式会社ノラ・コミュニケーションズ内 tel. 03-3204-9401 fax. 03-3204-9402 info@noracom.co.jp

講演①

音大卒は戦力になる



P2

武蔵野音楽大学
就職課主任兼会計学講師
大内 孝夫 氏

講演②

非常用電源の事例紹介セミナー ～近年の自然災害増加に伴う停電対策の見直し～



P5

株式会社 PALTEK
スマートエネルギーソリューション事業部 責任者
江本 純一 氏

本業はもちろん、
異業種動向にもアンテナを張り巡らそう

例会講演報告 第118回

2016年8月3日 アキバプラザ 出席者36名

講演要旨の掲載にご理解・ご協力をいただいた講師の方々に感謝申し上げます。

講演③

後継者問題の解決と 成長戦略の実現

～中堅・中小企業M&Aの最新潮流～



P8

株式会社日本M&Aセンター
法人事業本部役員室 担当部長
福井 順 氏

第118 回例会アンケート/幹事会報告/次回例会案内… P11
事務局から…………… P11
タスクフォース 21 「会報会員」募集中…………… P12



講演要旨 (文責:事務局)

※本会報の講演録は反訳から抜粋して、要旨をまとめたものです。全文はホームページ(会員専用ページ)で閲覧できます。
※パワーポイントの資料は当日例会のものから抜粋して掲載しています。
配布レジュメ・資料等をご希望の方(会員限定)は事務局にご連絡ください。
※記事の無断転載を禁じます。資料の利用にあたっては講演者の権利に配慮してください。

講演① 音大卒は戦力になる



武蔵野音楽大学
就職課主任兼会計学講師
大内 孝夫氏

◆はじめに

皆様、こんにちは。武蔵野音楽大学のオウチと申します。今日、この場をお借りして、1時間ほどお話をさせていただきます。事務局の皆様、私を講師にご指名くださり、ありがとうございます。

「音大卒は戦力になる」ということですが、私は勤務先の音楽大学で就職指導を担当しています。私が通う音大でも就職活動を通じて企業に入り、一般の社会人となっている学生が数多く活躍しています。そういった意味で、音大生が広く社会に出ていること、そして必ずしも音楽の世界に進まなくても、社会で貴重な戦力となっていることをぜひご理解いただければと思います。皆様の会社でも新人の採用はあると思いますし、中途採用もあると思います。そのとき、「音大生は一般の会社には関係ないだろう」と思わず、ぜひ見ていただきたいと考えています。

これだけ多くの企業様に、こういったお話を聞いていただくことは、音大としてとてもありがたいです。大変感謝しています。

私自身は丸30年、みずほ銀行におりました。3年ほど前、武蔵野音楽大学にまいりまして、4年目となります。その間、この就職指導を一貫してやってきました。ですから、卒業生は3回送り出しています。まったくの新人でもありませんが、やっと慣れてきたところというのが、就職課での私の位置づけかなと思います。

◆就活市場で注目され始めた音大生

●音大生を就職先に売り込む活動

それでは、本題に入らせていただきます。最近、就活市場で音大卒が注目されているということで、私としては大変うれしく思っています。どういう事象が起こっているかというところ、たとえば日刊ゲンダイで「元面接官が明かす就職に強い学部」と題し、私の名前を出して音大を取り上げていただきました。またインターネットでも、7月20日に東洋経済オンラインで「武蔵野音楽大生が人気企業に就職できるワケ みずほ銀行出身者が発掘した学生の能力」という記事を掲載し、これには約

5,000の「いいね!」をいただきました。ちょうど就活の中間時期に入っていますから、話題になったのかなと思います。音大というのは、必ずしも音楽家になるためだけの大学ではないということがわかってきていただけたのかなと思います。

また今回、資料として書籍『目からウロコの就活術』を配らせていただいています。私の3冊目の本として出しました。その中で、この3年間の就職実績をまとめています。私が着任した当初、就活に取り組む学生は少なかったのですが、積極的にトライする学生もだんだん多くなってきました。もちろん有名企業に行くことばかりがいいことではありませんが、総数として増えてきたので、結果もついてきています。就活市場の中でも、音大生は一般企業に関係ないということではなく、一部の企業様の中では、むしろ積極的に受け入れてくださっています。

私としては、非常にやりがいを感じており、音大生をもっと売り込みたいですし、売り込む以上は、音大生にもう少し課題を克服してもらいたいと思っています。ですから、音大生のレベルアップ、それに伴う就職先の問口の拡大を行っているところです。

●契機となった出版物

本日は「音大卒は戦力になる」というタイトルでお話しさせていただいておりますが、『「音大卒」は武器になる』という本を1年半ほど前に出させていただきました【①】。2015年12月のことです。私が1年間、学生の就職活動を支えてきた中で、音大生の優れている点をまとめました。逆に音大生はこういうところに気をつけるべきだ、ということもあります。音大生が面接に行くと、「音大生なのになぜ就活するの?」と聞かれてしまう。そこを問い詰められると、答えられなくなってしまふ。そして、人によっては泣き出してしまふのです。そういった話をよく聞きますし、実際に模擬面接をやっていると、そういう現場に居合わせることもあります。そのとき、自信を持って答えられるように就職マニュアルをつけて発売した本です。おかげ様で大変な反響をいただき、音大卒を世に広めるきっかけになれたのかな、と思っています。

ただ、うれしかったこと半分、残念だったこと半分です。というのも、音大生は結構忙しいのです。「こういうのを出したから、

①



読んで」と言っても、「読んだからと言って、ピアノがうまくなるわけじゃない」と言われてしまう。現役の音大生にとっては目の前に迫った演奏会が一大事。ちょっとさみしい思いもしました。よくお手紙をくださるのは、卒業生です。「今まで音大で一生懸命やってきたつもりだけれど、世間から評価されていないと思っていた」とか、「この本を読んで、自分が音大生であることに誇りを持てた」とか、「もう一度別の道を考えてみようと思った」など。中には、半年くらいピアノ教室の先生をやっていたけれど、このままでは立ち行かないと思い、航空会社の中途採用のキャビンアテンダントの試験を受け、合格したといううれしい報告もありました。そういったことが、私の力にもなりました。

一方で、「現状、どうしたらいいでしょうか」という深刻な相談のお手紙もいただきました。4年間音楽を真剣に学んできた人たちは。必ず生き延びる道があるんだよ、ということを示したいと思い、『「音大卒」の戦い方』という書籍を出しました。20代、30代、40代となっていく中でも、音大生の力を生かして、生き延びる道があるということをお伝えしたいと思いました。ですから、1冊目は現役、2冊目は卒業生のために書いた本といえます。

◆音大、音大生のイメージ

●“お金持ち”の家庭は3割程度

さて、音大とはどんな場所で、音大生はどんな人たちなのでしょう。これは、多くの方が疑問に持つところだと思います。大学・短大の卒業生は年間60～70万人いると思います。卒業後の進路調査を見る限りでは、音大生の卒業生は5,000人弱ですから、かなり少ないですね。大学生100人に1人もいないくらいの大学です。

音大生はどんな生活を送っているのか、どんな入試を受けているのかということをお話します。音大生といえば、お嬢さま、お坊ちゃまというイメージがあるのではないのでしょうか？

3割くらいは当たっているかもしれませんが、7割以上はそうではないというのが、私の実感です。一般的な家庭が多く、私のような銀行員を含む一般企業、公務員などのお宅です。地方では、自営業や農業の方も多いです。ですから、比較的、他の一般的な大学生と変わらない、というのが私の実感です。

ただ、学費は結構かかります。先生とマンツーマンで授業をやるので、どうしても高くなってしまいます。楽器も平気で100万円くらいしますから、お金持ちしか行けないという印象を持たれるのも、やむを得ないかもしれません。これも、3割くらいは当たっていますが、7割はそうではない。一般の大学生の奨学金が5割を超えています。この延滞が問題となっており、無償の奨学金がつかれないか、ということも国会で審議されています。武蔵野音楽大学でも、3割以上が奨学金を借りています。ですから、お金持ちの子ばかりというより、中学・高校時代に音楽が大好きで、音大に行って勉強したいということで親を説得し、奨学金を得るなどして熱意を持って入ってきている学生が多いという印象です。

●幅広い音楽の勉強

そして、「音楽だけで、ほかの勉強は何もしていないでしょ」という印象もあると思います。ある部分では当たっています。音楽中心に勉強しているのは事実ですが、好きなことだけやっているかという、そうではありません。後で受験科目についてお話しますが、かなり幅広いのです。ピアノだったらピアノだけやっていけばいいわけではなく、音を聴き取ったり、知らない曲を与えられて、その場で歌ったり。あるいは、管楽器などをやっている、副科としてピアノも練習しなければなりません。それから、音楽理論も結構あります。対位法や和声など、音がスムーズに進行するにはどのような組み合わせがいいのかといった、物理と親和性のあるような勉強もしています。音楽中心に勉強していることは事実ですが、好きなことだけやっているかというそうではなくて、結構幅広いことをやっています。

●男子学生はモテる？

そして、「女の子が行く大学」という印象。これは8割以上正しいですね。だいたい8割5分が女子です。だからといって、女子のための大学ではなく、男子も一生懸命がんばっています。

「男はモテるからうらやましい」という印象もあるかもしれませんが。私の大学時代は、クラスに女子が1人もいなかったのが非常にさみしい思いをしました。でも、ここは真逆の世界で、男子1人に女子9人。だから、よっぽどでない限り、確かにモテています(笑)。その気になれば、3日もあれば彼女ができる大学ですから、非常にうらやましく思います。ただ男子学生で、時々ひどい振り方をする奴がいますが、そうすると学園生活が大変しづらくなります。自分の演奏とは関係ないだろうと思うかもしれませんが、そんなことはありません。たとえばフルートだった場合、テストを受けるのにピアノの伴奏者が必要です。その男子学生には誰も伴奏してあげないということになってしまい、「どうしよう」という相談もあるのです。ですから、「あまりひどい振り方をするんじゃないよ」なんて話をすることもあるわけです。

こういったところで、イメージとはやや違う部分もあったかと思いますが、音大生は音楽に真摯に取り組みながらも、その音楽の中ではさまざまなことをやっています。またお金持ちばかりではなく、一般的なサラリーマン家庭の男女が学んでいるということを頭に入れておいていただければと思います。

◆音大生の1日

●ストイックな生活

では、音大生の1日はどうでしょうか。ヴァイオリンでオーケストラのメンバーに入っている学生の場合をご紹介します【②】。オーケストラに入るには選抜試験があるので、全員がメンバーになれるわけではありません。そのメンバーに加わり、一線でがんばっている音大生の1日です。

大体、朝6時半に起きます。普通、学生で6時半に起きるなんて、よっぽど勉強する人でないといけないと思います。私は多分、9時か10時でした。そして、7時半には家を出て、8時半から17時まで授業です。どの科目も、出席率が6割ない

と単位がもらえませんし、就活も公休にはなりません。ですから、授業は最優先で出ることが多いです。

そして、17時に授業が終わると、そこから練習室にこもって4時間の練習をします。自動販売機があり、おにぎりやカップラーメンを売っていますから、それでお腹を満たして21時まで練習をするわけです。そして22時に帰宅し、お風呂に入ったり、食事をしたり、次の日の課題を整理したり、テレビを見たりして24時に就寝。このように、非常にストイックな生活をしています。

あるピアノ関係の会社に勤めている女性に聞いてみると、その人はピアニストを目指し、毎日10時間弾くようにしていたようです。レッスンの時間も含めてですが、音楽に費やしている時間がどれだけ多いかがわかるかと思います。

◆音大の入試

● 4日間続く試験

そして、入試です。ピアノを弾けば終わりじゃないか、などと思う方がいるかもしれませんが、実は4日間やっています。国立大学でも、4日間も試験があるようなところは、芸術系しかないのではないかと思います。私も大学受験をしましたが、一番多くて2日間でした。

私が勤務する音大器楽科の試験科目は9科目、面接を除くと8科目です。英語、国語、楽典、聴音、課題小論文で1日目はヘトヘトです。2日目は専攻実技。自分はトランペットでやっていきたいとか、フルートでやっていきたいかを希望し、そのテストを受けます。そして3日目は、視唱。楽譜を与えられて、そこから読み、歌うテストです。それと面接も受けます。4日目は副科ピアノです。専攻する楽器に加え、ピアノは全員がやることになっています。これが結構大変ですね。音大の学生は、中学や高校でブラスバンドをやり始めて音楽に目覚め、音大に行きたいと希望する子が多い。だから、中学からピアノを始めるので、副科ピアノはなかなか間に合わないのです。バイエル、そしてソナチネが終わったレベルでないと入れないと言われていいますから、結構大変な負担となっています。

②



学生からすると、2~4日目は1~2時間ですが、先生からすると、1人ひとりを相手にするので、10時間くらいかけて選抜しているようです。

こうやって非常に長時間の試験をやっています。しかも8科目。国立大学は大体5教科7科目くらいですが、そこからすると、かなり多くの科目を学び、音大受験に備えていることがわかりいただけるかと思います。

ご参考に、私大の雄と言われる早稲田大学の政治経済学部の試験は3教科です。英語90分、国語90分、社会または数学60分。合計で240分。先ほどの音大と比べると、ほぼ1日目で終わりますね。音大のほうが、2~4日分が多いわけですね。

◆音大の学びで身につく力と音大生の課題

● 学生生活で身につく社会人基礎力

このような音大のイメージ、また入試についてご理解いただいたところで、私が書籍『「音大卒」は武器になる』の中で申し上げた、音大の学びで身につく力についてお話ししたいと思います。

まず「社会人基礎力」がつくと思っています。先生とマンツーマンのレッスンが専攻の楽器、また副科ピアノで週1回ずつあります。30~40歳くらい年上の先生と一部屋にこもり、1対1で音楽をやる。1週間後までに次の課題を与えられますが、どうしてもやり切れなかったりすると、怒られます。できなかったらできなかったりの理由も先生に伝えなければなりません。これを毎週繰り返しますので、かなりのコミュニケーション力がつきます。一般の大学生だと、年上の人と話す機会はあまりありませんよね。アルバイトをやっている場合は多少あるかもしれませんが、それでも1人とずっと話し続けることはないと思います。これを年間、30回近く繰り返し、それを4年間やるわけですから、コミュニケーション力が磨かれます。

そして、音大は時間管理が非常に大切です。レッスンは1対1ですから、自分が5分遅れてしまうと、その後の人たちに迷惑をかけてしまいます。そこは非常に厳しく言っているところです。私ども武蔵野音楽大学では、「和」を建学の精神としています。

それ以外に、3つの規範として指導しているのが「礼儀」「清潔」、そして「時間厳守」です。「時間厳守」を規範に取り入れている大学は、なかなかないと思います。これはレッスンだけではなく、演奏会でも大変大事なことです。演奏会は、日時が決まると、半年くらい前から準備をします。いつまでに、何をやっていないといけないう。演奏会の日を決めたときから、プロジェクトが始まるわけです。当日に最高の演奏ができるようにするため、日程を管理し、進行していきます。そういったプロジェクト管理力、時間管理力が磨かれるのではないのでしょうか。

(続きはウェブで)

全文はタスクフォース21 ホームページ「会員専用ページ」でご覧いただけます。

講演② 非常用電源の事例紹介セミナー ～近年の自然災害増加に伴う 停電対策の見直し～

株式会社 PALTEK
スマートエネルギーソリューション事業部
責任者
江本 純一氏



◆はじめに

本日はこうした機会を頂戴してありがとうございます。今日お話をさせていただく非常用電源に関しましては、地域のLPガス事業者様とともに進めている新規事業ということになります。私どもはガス事業はやっておりませんので、皆様のご協力を得ながら、重要な施設である病院とか介護施設、それから今避難所計画を立てている皆様に、地域ごとにご提案を差し上げられたらと思っています。

私どもの会社は1982年に横浜市で、現会長の高橋が3人で始めたベンチャー企業です。昨年に東証二部に上場し、おかげ様で227名の企業となっております。主な事業としては、半導体事業というエレクトロニクス分野から始まりまして、デザインサービスという、医療関係の内視鏡システムとか、CTスキャンとか、そうした医療関係の開発を進めています。

私どものスマートエネルギーソリューション事業は、災害対策をやるうとして始めたわけではないのですが、3.11のときにこのままでは日本の電力はうまくいかないだろうということから立ち上げた事業です。今年で6期目になります。

東日本大震災における停電被害を厚生労働省とかいろんなところがまとめたデータがあります。そうしたものから被災地のインフラ被害の状況を見ると、従来のディーゼル発電機の課題、それから今後の停電対策、災害に強いLPガスを使った発電機の活用提案などが挙がっています。今日は、そうした動きを踏まえて、近年の自然災害増加に伴う停電対策の見直しをテーマにご提案させていただきます。

◆東日本大震災と自家発電機の課題

● 東北電力管内の主要病院、約80%が約60時間で電力復旧

まず、東日本大震災での東北電力管内の停電と電力復旧状況ですが、80%の主要病院で電気が復旧するのに約60時間かかっています。生命維持が「72時間」を境に大きく変わると言われる中で、災害時の停電対策ではこの3日間をなんと

か凌げれば、その後は商用電源で対応できるとされています。東日本大震災のときも、4日間で94%とほとんど回復しています。

しかし、ここにはありませんが、都市ガスは災害時の復旧には非常に長い時間かかります。そこで、LPガスの軒先在庫による安心感、それをお客様が欲しているのかなと思います。3日間という時間は、実感としては、非常に長くかかると感じています。

● 医療機関における自家発電機の実態

次は、医療機関における自家発電機の実態です。3.11直後のデータなのですが、半分かうちの病院では自家発電機をお持ちです。一方、透析クリニックとか、産婦人科さんとかなどは、発電機も蓄電池もないという状況です。

また、500～600床クラスの病院では自家発電機をお持ちでしたが、実際に診療が実施できたところは非常に少なく、二十数%程度です。ほとんどは一部診療か、あるいはまったくできなかったとか、7割くらいが電気がこなくて困ってしまったという状況にあります。

今の医療機器は電気がないとほとんど動きませんので、人工呼吸器でも、多少バッテリーは入っているものの、10時間とかその程度。電気がこないことには本格的な治療や手術ができず、先ほどお話しした72時間から見て、どうしても人命に影響するところがあります。

そうした中で、ディーゼル発電機があったので大丈夫かなと思いきや、ほとんどの病院で7～8時間しか動かないという状況にあります。

● ディーゼル自家発電機の課題（容量、燃料劣化、調達、稼働）

今までの自家発電機、これはディーゼル発電機ですが、何が問題だったのか【①】。病院へのアンケート結果を見ると、42%が電力容量不足と回答しています。普段使用している電力から発電機に切り替えても、ディーゼル発電機では賄いきれていない、必要最低限より電気が不足していた、だから診療がとまった、という状況にあるのです。

もう一つの大きなポイントは、燃料の問題がありました。自家発電機の燃料は軽油、つまりガソリンですが、それと重油が多いのです。この軽油、重油は経年劣化するのです。病院では2～3年なかなか動かさないので、燃料を交換しなかったとかする。そうしたところにいきなり3.11がきた。私も何件かの病院の先生から「動かなかった」という話を聞きました。

やはり、燃料が劣化してしまっていて、実際に発電機があったのにもかかわらず、まったく機能しなかった、動かなかった。そうしたところもありました。

また、燃料の調達も非常に問題で、3.11のときは皆さんがガソリンスタンドに並んだのかと思いますが、そうした中で災害時に燃料を調達するのは大変です。すぐに供給困難とかになるので、いま病院では平時からどう確保していくか、非常時にどう調達するかが大きな課題になっています。

それと、地下にタンクを設けて備蓄しておき、必要なときに

発電機のポンプで燃料を上まで引き上げるわけですが、バックアップできておらず、そこに電気がこない。あってはならないことですが、実際にはこうしたケースもありました。

あと、自家発電はもともと防災負荷、消防負荷として、スクリンプラーなどに直結するものは法的には2時間バックアップすればいいのですが、その結果慣習として本当に2時間しか動かないところもあります。

3.11の結果、このへんの従来のディーゼル発電機の課題がわかってきたわけです。

● 病院側の課題（他院への移動搬送）

病院によっては、それなら他の病院に搬送すればいいのではないかという考えもあるのですが、車はどれもほぼガソリンで走っているの、移動搬送は現実問題として難しいのです。

私が神奈川県でお聞きした透析クリニックの院長のお話ですと、場所にもよるのですが、患者さんを1人搬送するのに何時間もかかってしまう。患者さんが19床の診療所であった場合、とても1日では全員を運べないというお話でした。

日経新聞に出ていた記事では、直下型地震が起きた場合を想定すると、透析の患者さんが2～3万人発生するとされています。東京都内の場合、ビルの中に発電機を置けない透析クリニックはたくさんあると言われています。これは非常に大きな課題である、と私自身も思っています。

◆ 今後のあるべき停電対策

● L Pガス自家発電機のメリット

○ 災害に強い「置いてある燃料」

それでは、今後の停電対策です。「災害に強いL Pガス」ということで、内閣府の基本計画においてもL Pガスは「最後の砦」というような言葉が出てきております。ですから今、このL Pガスを使った発電機が登場してきています。

L Pガスでのメリットは、置いてある燃料です。低圧導管で供給する都市ガスは、いったんストップすると広域にわたって止まり、復旧に時間がかかります。都市ガスタイプの発電機もありますが、やはり置いてあるL Pガスの方が、安心して3日

間とか長時間にわたって発電できます。

○ ガス事業者が管理してくれる

お客様から見たL Pガスのメリットとしては、燃料の管理をガス事業者が行うことがあり、なかには遠隔監視、残量監視に移行していただけることがあります。ディーゼル発電機の場合は基本にお客様管理なので、燃料交換はお客様がやらないといけません。業者に頼むにしても自分でやらないといけないという管理の問題がついてまわります。これに対し、L Pガスの場合は各ガス事業者に管理してもらえるので、お客様としては非常に安心できるわけです。

○ 燃料劣化がなく、熱も同時使用できる

それと、燃料劣化がないことが一番です。あと、災害時は寒い冬の場合もあるわけですから、熱が同時に使用できる。L Pガスがあることによって、暖かい煮炊き、炊き出しができる。私は今、いろいろな防災訓練に参加して実感しているのですが、寒い冬に熱があることは非常に重要な点かなと思います。

そうした、もともとL Pガスが持っていた大きなメリットが、災害の中で見直されてきているわけです。

● L Pガス発電機 vs ディーゼル発電機

発電機の比較ですが、L Pガスはまだ出て間もない面もあるので、ディーゼル発電機とのコスト比較をすると、半分とまではいかないものの、L Pガスが1.5倍くらい割高になる感じ【②】。これは市場の98～99%がまだまだディーゼル発電機なので、今の段階では仕方がないのかなとも思います。大きな流れが変わり量産化で市場が立ち上がれば、L Pガスもエンジンの低価格化が進むはずですよ。

デメリットを先に申し上げているわけですが、もう一つは品種が少ないことです。私どもが取り扱っているL Pガスの発電機ですと、75kVAが一番大きく、100kVA以上のものがないのです。すると、複数台の発電機を並べないといけないということがあります。汎用エンジンの品種がまだまだ少ないわけですよ。

ただし、L Pガス発電機が間違いなく優れているということ

①

既設の自家発電設備(化石燃料)における課題

- **そもそも災害時に稼働できない場合がある**
 - 長期使用していなかった化石燃料が劣化してしまい、自家発電機を使用できなかった
 - 燃料タンクから燃料を引き上げるポンプも電動式のため、停電時に稼働しなかった
 - 当時は十分な発電容量であったが、近年新しい電子機器が多数導入され、必要電力が大きく増加してしまい、現在は発電容量不足となってしまい稼働しなかった
- **稼働時間が非常に限定的**
 - 従来は 防災 = 火災 を想定していたため、自家発電の電力は消防機器や非常照明灯へ供給され、2時間程度しか電力が供給されない設備となっている
 - 災害時には燃料の補給がままならず、備蓄容量分しか稼働できない
 - 消防法により燃料備蓄量が規定され、十分な稼働時間を確保できない
 - ・ 自家発電機の燃料は主に軽油か重油であり、指定数量を超えると危険物取扱の申請が必要
 - ・ ディーゼル型(発電1,000kVA、燃料タンク800L、消費100L/時)の場合、約8時間稼働

従来のディーゼル発電機では化石燃料(軽油・重油)に課題

CONFIDENTIAL

②

LPガス発電機 vs ディーゼル発電機

比較表	プロパンガス式発電機	従来のディーゼル式発電機
コスト	高価	安価
品種	少ない (庶民向き・普及開始)	多い (商業・民生の標準)
利用限界時間	72時間以上	2～8時間
燃料管理	簡単 (LPガスは臭いしない)	要注意 (軽油・重油は毎年劣化)
災害時の供給体制	要請可能 (全国LPガス入居先優先)	燃料の調達困難
安全性	燃料管理はガス事業者管理	燃料は高圧槽にて管理

LPガス自家発電機は安心して長時間バックアップ

CONFIDENTIAL

ろがあります。まず、長時間の電力供給ができる。置いてあるLPガスで72時間、つまり3日間の自立したインフラが持てることは、災害時は非常に有効です。これに対し、ディーゼル発電機の場合は、2～8時間です。ここでは圧倒的な時間的な差があります。

それと燃料劣化がないところも、お客様も絶対的な安心が得られるのではないのでしょうか。

● 全国の停電状況

停電は大きな災害だけで発生しているのでしょうか。弊社のホームページの中に、電力10社全部の停電情報を、許可を得て載せています。電力各社の状況を見ると、大きな災害ではなくても、たとえば昨年水害に見舞われた常総市の場合、79時間電気が止まっています。台風や大雨にときでも、このように停電は頻繁に発生しているわけです。たぶん毎日、停電は全国どこかで起きているはずですよ。

具体的に数字で見てみると、昨年の7～10月の場合、これは大きな災害がなかったときのデータになるのですが、平均すると毎月130～150件近くどこかで停電しています。これは東電管内なので、全国ベースにするともっとたくさんあるわけです。

また、お客様側で何か原因不明でトラブルが起きたりして停電したといった話は、病院からもよく聞かれます。

◆ 介護施設への導入事例

● 特別養護老人ホーム（神奈川県・湯河原、照明）

では、これから実際の導入事例をいくつか紹介させていただきます。

社会福祉法人の特別養護老人ホームの例です。介護施設では大体100名とか200名の入居者さんがおられるのですが、この全部を停電対策でバックアップするのは大変です。ディーゼルにせよ、LPガスにせよ、大きなコストがかかります。そこで、集合場所というか、デイルームとか食堂とか大きな部屋をバックアップで照明をすることで、とにかく入居者の安心を守るということになります。真夜中の停電ですと、不安になる方もおられるので、照明が一番重要になってきます。

あとは連絡手段である電話の交換機（PBX）や館内放送とか、電気が止まり連絡がとれなくなると、ご家族やご親類の方たちは非常に心配するわけです。これは介護施設にかかわらず、重要です。

あとは痰吸引器とか電動ベッド、人工呼吸器、エレベーターなど。最近の介護施設では医療も連携しているので、人工呼吸器の患者さんも少し受け入れないといけません。すると、発電機の容量としては10kVAほどであればバックアップできますが、エレベーターを入れると45kVAとか、たぶん25kVA以上の発電機が必要になってくるのかと思います。

導入コストですが、8kVA発電機+ガス・電気工事で800万円とか書いてありますが、これは概算で示してあり、実際にはこんなにはかかりません。リースも組めますし、最近では災

害バルクの補助金を活用できるタイミングで導入しようというお客様もおられます。

具体的には、神奈川県湯河原駅近くにある湯河原老人ホームで採用していただきました。燃料はLPガス。災害バルクを入れ、発電機は小型の8kVAとしています。バックアップしているのは主に照明で、廊下と事務所、食堂関係です。昨年、災害バルクの補助金を受けて導入した事例です。

● 特別養護老人ホーム（愛知県、エレベーターも稼働）

もう一つは愛知県になるのですが、特別養護老人ホームです。こちらは48kVAという非常に大きな発電機を導入していただきました。それはどうしてもエレベーターが必要であるためです。

なぜエレベーターが必要かということ、4階まであるのですが、食事を届けるカートがあって、1回で30～40人分ほどを各階に運びます。停電で実際に困ったのが、この食事の提供であったと言います。食料自体は備蓄してあり、作れたのですが、階段を上り降りして配給するのはどうしても無理である。また、特別養護老人ホームになると要介護がありますので、皆さんが歩いて下の階まで降りてくるのは無理。ですから、どうしてもエレベーターが必要だというお客様もおられて、導入されました。

このようにLPガスのシリンダーが置いてあり、残容量で計算しますと、だいたい48時間、2日分はバックアップできると思います。追加すれば、72時間も可能です。

● 特別養護老人ホーム（神奈川県・横浜市、地域住民支援も）

社会福祉法人の介護施設の法律が少し改正されました。簡単に申し上げますと、社会福祉法人で3兆円の剰余金が出てしまっている、これは社会福祉法人に馴染まない。そこで、社会福祉法人はもともと地域に貢献すべきだから、その一つとして近隣住民の方々への災害支援に取り組んでもらおうではないか。こういった話から、まだ義務化まではいっていないのですが、そうした報告に向けて平成27年4月に法改正されました。施行は平成29年4月からですが、一部は平成28年4月から施行されています。

私どもは今、いくつかの社会福祉法人にお邪魔しておりますが、入居者の多くはもともと地域の方々なので、理事長や施設長にはやはり地域に貢献したいという意識が非常に強いのです。災害に伴う停電など地域の方々が困ったときに、一時的にせよ受け入れられるようにしたいというご意向をお持ちの方がかなりいらっしゃいます。

そうした動きの中で、地域貢献を目指しているのが横浜市特別養護老人ホーム、ラポール三ツ沢さんです。毎月行っている防災訓練に、私どもも参加させていただきました。

（続きはウェブで）

全文はタスクフォース21 ホームページ「会員専用ページ」でご覧いただけます。

講演③ 後継者問題の解決と 成長戦略の実現 ～中堅・中小企業M&Aの 最新潮流～

株式会社日本M&Aセンター
法人事業本部役員室 担当部長
福井 順氏



◆はじめに

皆様、こんにちは。M&Aセンターの福井と申します。セミナーでお話するという事は普段からやっておりますが、本職は営業マンで、買い手を探すということをしています。ありとあらゆる業界のお客様から頼まれた譲渡案件が、社内に600件くらいございます。それに対し、上場企業から中堅企業に至るまで、買い手を探します。電話をしたり、伝手を頼っておうかがいして、提案に行きます。そして秘密保持契約をして、提案書を読んでいただくという仕事です。これを14年間やっております。

もともと銀行員でしたが、中小企業の社長様の応援団になろうということで、よりお客様の役に立つ、人生の最後を飾るM&Aという仕事をやっているわけです。

本日いらっしゃる方たちは感度の高いビジネスマンですから、M&Aについては重々ご承知だと思います。でも、自分の会社がM&Aをしたというご経験がある方はそんなに多くないのではないのでしょうか。今は当たり前のように増えており、3分の2は後継者のいない会社です。売り手も増えていますが、五輪景気に向かって買い手も非常に増えています。とにかく人手が足りないのです。建設業界、IT業界、外食産業、ありとあらゆるところで人手が足りない。だからM&Aでどんどんと勢力を拡大していくという形になっています。

◆売り手側のM&A

● 会社が一番ふさわしい人に継ぐ

中小企業のM&Aということで、まずは売り手の話です。第三者への事業承継。なぜ「第三者」としているかといいますと、通常は身内や社内の若手に継ぐものです。ですが、それを第三者に継ぐというところに意味があります。M&Aの後継者のポイントは、一番ふさわしい人に継ぐということです。社内でも、社外でも、ふさわしい人が継げばいいわけです。社内に息子がいたとしても、ふさわしくないケースが多いのです。本人が継ぎたくないとか、能力がないとか。ですから、ふさわしい相

手がたまたま第三者の大きな会社だったとしたら、それはそれで構わないわけです。そのため、第三者への事業承継としております。

たとえば、埼玉県にある年商3,000万円の本当に小さなA社。これは15年くらい前の例ですが、大手企業5社、ナショナル、東芝、日立、シャープ、三菱電機との取引口座がありました。試作品を製造している会社です。後継者難で譲渡を検討し、M&Aセンターにいらっしゃいました。そして、売上15億円のプラスチック加工のB社に、5,000万円で譲渡しました。

このB社は伸び盛り。千葉県の会社ですが、2代目がバリバリと大きくしていました。ですが、大手企業の口座が取れないのです。日参しても取れない。売り手のA社はどんどんと縮小していき、最後は大手のうち1社しか稼働していませんでしたが、口座は残っていたのです。これを買収することで、B社がその口座をすべて使い、事業を拡大することができたわけです。これは非常に典型的なシナジーのある、とてもよい事例です。こういうものを相乗効果といいますね。

では、まず映像を見て、想像を膨らませていただければと思います。

(M&A事例の映像放映)

この映像は、我々が年4回やっている500人規模のセミナーで流しているものです。

● 第三者への承継 65.7%

中小企業のM&Aはさまざまな要素があります。子どもがいない企業や、子どもがいても継がせられない企業など。中小企業庁の資料で経営者の年齢分布を見ると、1995年から2015年までに、平均が45歳から67歳にまでなっています。日本の高齢化を象徴していますね。そもそも、日本人の平均年齢は44歳です。シンガポールやベトナムは30歳くらいですから、かなり高いことがわかります。

そして、中規模企業の社長の引退の平均年齢は67歳。逆に、67歳までがんばらなければいけないということですよ。本当はもっと早く辞めたい。サラリーマンは、昔だと60歳、最近では65歳で定年です。ですから中小企業の社長のほうが、引退が遅いわけです。周囲の同級生はさっさと引退し、年金をもらって楽しんでるのに……ということがあります。

そして、社外の第三者に承継する会社が65.7%。高度経済成長のときは、誰がやっても、まわりの支えがあれば、波に乗って何とかできた。ですが、今は1年先のこともわからない時代です。イギリスがEUを離脱し、社会経済の枠組みががらりと変わるような時代ですから、どんどんと環境が変わっている。そんな中、息子も継げない、社員も継げないという状況があります。

● M&Aでよくある勘違い

たとえば年商4億円で利益3,000万円の会社があります。大手の得意先が多数で、ここ数年で業績が2倍。でも娘しかおらず、義理の息子はデザイナーをやっています。そこで、社長が勤続20年の取締役である工場長に「次の社長は任せた」

と言うのです。「株も安く売ってやるから、思いっきりやってみろ」と。すると、「えっ私ですか?」と48歳の工場長。「株って、タダじゃないんですか? 借金の保証人なんて、私は嫌です。家を担保に入れるなんて嫌です。工場のことはわかりますが、経営なんて自信がありません。」「タダで会社を寄せさせて?」

連帯保証は当たり前だろう」……これらはすべて間違っています。そもそも、会社の株を安く譲ることはできません。贈与税がかかりますから。どんな中小企業でも、数千万円から1~2億円はあります。たとえば1億円の株をタダで譲渡すれば、当然半分くらい贈与税がかかるわけです。

また、社長が代わると、銀行は「保証人を増やせ」とか、「担保を増やせ」とか言ってきて、お金を貸してくれなくなります。今までの社長だったから、信用があり、お金を貸していたわけですから。事業承継とは、ただ社長を代えることではなく、オーナーを代えることなのです。

上場会社は違います。皆サラリーマンなので、社長候補は何百人といます。その中から、運とか、出世スピードとかが合わさって社長が決まるわけです。でも、中小企業は会社の所有権を持つオーナーから代えないといけません。

● 3つの障害

ですから、事業継承における障害は3つあります【①】。まずは、子どもに継ぐ気がないということ。現代の若者は自分の意思を持っており、今はやりがいのある仕事がいくらでもあります。ITやプログラマーといった方面がたくさんいます。そして次に、社員では承継が難しいということ。従業員にはそもそも個人の連帯保証は無理ですし、株の買い取り資金もありません。

さらに、子どもや社員の経営者としての能力に不安があること。“継がせる不幸”というものです。当社にも結構相談があるのが、「3年くらい前に社長を継がせたけれど、やっぱり無理だった」というもの。ですから、最初から「うちの息子には無理です。息子も納得しています」という方も結構います。

● 経営者の最後の大事な

会社を創業し、ぐっと成長してきて、世代交代期に入ります。

①

事業継承の勘違い〜すんなり行くと思っても3つの障害

★1ページで全部わかる!

- 子供がいても継ぐ気なし**
 - 現代の若者は**自分の意思**を持っています。親の言とおりの人生を歩むとは限りません。
- 社員では継承は難しい**
 - 従業員にはそもそも**個人連帯保証**の肩代わり、**株の買い取り**などの**資金**や**信用**がありません。
- 子供や社員の経営者としての能力に不安**
 - この厳しい時代に経営能力が無い後継者が会社を継ぐことは、“**継がせる不幸**”になりかねません。

会社を今後どうするのか? 多くの経営者が悩んでいます

Copyright©2013 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved. #6

ここで一番いいのは上場することですが、なかなか難しい。今年は盛り返してきましたが、リーマンショックのあたりは年間60社くらいしか上場していません。ピークのときでも、年間200社くらいです。上場会社は450万社のうち3,800社しかありませんから、0.08%ですね。基本的に難しいです。

次に、親族や従業員への譲渡です。でもこれは、先ほども申し上げているとおり、ハードルが高い。そして3番目にM&A、第三者への譲渡です。

最後は、自然に任せる廃業です。社長は当然、毎年1歳ずつ年を取りますし、役員や従業員もそうです。新卒や中途採用をどんどん入れていかないと、会社の活力はアップしません。社長の経営判断も衰えていきますし、途中にがんなどの病気になってしまうケースもあります。ですから、この“何もしない”というのは最悪のパターン。これを防ぐために、我々は日夜、さまざまなところに行ってお話をしているわけです。

ですから、後継者の道筋をつけることは、経営者の最後の大事な仕事なのです。これは、経営者の仕事なのですから、必ずやらないといけません。しかし会社を伸ばした時点で病気になったり、疲れてしまったりする方がいますので、その代わりに道を探すのが我々です。

◆ 買い手側のM&A

● 戦略的なM&A

次に、買い手企業についてお話します【②】。今、買い手企業は非常に多いです。当社で売り案件が1件あると、大体100件くらいが候補先に挙がります。同業の場合だと、1+1で2、それが3になるケースもあります。隣の業種の場合だと、たとえば販売のプロと営業のプロで1+1が3にも4にも5にもなります。また、卸会社が川上の製造に行ったり、川下の販売に行ったりもします。インターネットの普及により、モノが製造業から直接消費者に行くようになりましたから、卸が必要なくなってきました。ですから、どんどんと合併して大きくなっています。また、まったく関係ない場合もあります。コンピュータの会社が、副業で外食産業のラーメン屋をやるということも、

②

買い手が成功する秘訣

★1ページで全部わかる!

- (1) 企業戦略に基づくM&A**
 - M&Aは目的でなく手段
 - 自社成長が 外部インフラ活用成長が
- (2) 経営者の判断 (最後はトップダウン)**
 - 全社一丸となって成功させようと思ったら成功するかの発想
 - 意思決定・指示は明確に!
 - 男気や度量が大切 (浪花節も大切)
- (3) 売り手社長と社員への配慮**
 - M&A後に大いに影響
 - M&A後の処遇・企業文化・習慣への配慮
 - 自らPMIに飛び込む
 - シナジー発生ポイントの見極め 急いでもじっくり
 - その企業の“春夏秋冬”を見る

Copyright©2013 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved. #1

ままあります。

● 第2創業のためのM&A

次に、第2創業のためのM&Aがあります。お父さんの会社を継いだけれど、昭和は遠くなりにつれ、戦後、昭和25年に創業した会社のビジネスモデルは、もう古くなっており、通用なくなっている。そこにITのリテラシーを持った息子さんが30歳くらいで会社に戻ってきて、お父さんの商売をブラッシュアップし、まったく違う事業をM&Aで買うというケースです。つまり、お父さんが第1創業で、子どもが第2創業をするわけです。お父さんの会社を吸収合併してしまう勢いです。そういうセンスのある息子さんであれば「継がせる不幸」にはなりません。

最近よく「オーガニックグロース」という言葉を聞きます。種をまいて、畑を耕し、栄養を与えて水をやる。これはとてもいいことですが、非常に時間がかかります。ですから、M&Aで時間を買って、外部インフラを使って成長するということです。M&Aはトップダウンで決めていかないとはいけませんから、経営者感覚がないとできません。

● M&Aは重要かつ緊急

仕事をしていくうえで、4つの分類があります。まず重要かつ緊急であること。そして、重要だが緊急ではないこと。また、重要ではないが緊急であること。最後に、重要でなく緊急でもないこと。M&Aは、この中では重要かつ緊急に当たると思います。しかし、重要だが緊急ではないと思っている会社が多いのです。

たとえば、M&A未経験の買い手のケースです。年商は300億円で、営業利益は30億という、とてもいい会社です。財務は無借金で、資金潤沢です。かなりニッチな業界の機械製造会社で国内トップ、世界でも5本の指に入ります。社風は保守的。国内ではライバルはなく、今までもこれからも「当面は食っていける」という意識が強いのです。社長は2代目の45歳。創業者であるお父さんは、先の株主総会で完全引退し、いよいよ息子の時代です。役員はお父さんに仕えていた古株が2人、若手の抜擢が2人。まだ古株が強い雰囲気です。

有価証券報告書を見ると、対処すべき課題に「今期はシナジーのあるM&Aを実施する」と書いてあります。会社四季報には、数年間「M&A検討中」と書いてあります。ところが、数年経っても何も進んでいないのです。この原因は、会社の中で「M&Aをするにはどうしたいのか」ということがわかっていないからです。組織も、責任者も、数値の目標もないのです。

次に、M&Aが活発な買い手のケースです。年商は400億円。ホールディングがあり、下に十何社がぶら下がっています。営業利益は30億円で、財務は有利子負債が100億円です。もともと競争の激しい業界です。薄利多売で、インターネットの普及によって市場と利幅が縮小しています。この会社の本業はどんどんとなくなり、ITに代わっています。国内では5位以内ですが、海外に出ていくほどでもない。社風は、もともと競合が多いため営業力が強く、攻めの姿勢です。社長は2代

目の48歳。お父さんが創業した会社を、どんどんと変えてきました。つまり、もともとM&Aのマインドがあったわけですね。

2006年、私はこちらの会社に第1号の案件を提案し、買いました。するとそこから毎年2件ずつ買い、銀行・証券からの提案も含めて、10年間で20件のM&Aを実施したのです。現在はグループ会社が15社になっています。自分の会社を伸ばすため、M&Aで時間と人の才能、そしてお客様を買ったわけですね。

実は、ここは印刷会社ですが、一流のお客様がいるところしか買いません。今の時代、名刺やチラシはどこでも刷れますし、インターネットでも安くできます。印刷は全然儲からない。ですから、印刷会社の中でも伝統ある会社と付き合えるようなところを選ぶのです。この買い手の社長は、自分が2代目であるというコンプレックスもあるのか、売り手の会社の創業者や歴史、従業員やお客様をとて尊敬し、大事にします。すごく理想的なM&Aの買い手ですね。

この社長は、案件を提案すると3日以内で判断します。その間に売り手の会社に行って見てくるわけですね。従業員の様子を見て、その会社の空気を感じてくるのです。そして机上の情報と、ナマの情報を合わせたうえで「よし、いける」という動物的感覚。先に紹介した会社と全然違いますよね。

◆ 買い手としてよいM&Aをするためには

● M&A戦略会議をする

よいM&Aをするための方法ですが、まず担当部署は社長直轄がベターです。社長が最終的には決めるものですからね。そして、社長のトップダウンがいいですね。下から上げていっても、上のやる気がないとM&Aは進みません。我々もたくさん提案していく中で、どこが買って来て、どこが売ってくれるような会社だということがわかります。M&A案件がきたらどうするか、どういうものが必要なのか、不要なのか、常日頃から社内でも研究していることが大切です。そういった社内の合意形成が取締役メンバーでできているくらいが理想です。

たとえばオーガニックでいくら、M&Aでいくら成長して、利益を伸ばすのかという中期計画を立てますよね。そのとき、ターゲットも決めます。場合によっては「〇〇株式会社を買いたい」と具体的に決めるときもあります。メインバンクが一緒ならば、M&A担当から話をしてもらえよう頼むこともあります。

このように、今は来るのを待っているだけではなく、買い手から我々に依頼が来て、買い手の名前を伏せて黒子のように動くのです。「売りませんか」と言うと、5年前は怒られました。でも、今は8割方「検討します」「ちょうどいいタイミングです」「光栄です」という回答になってきました。

(続きはウェブで)

全文はタスクフォース21 ホームページ「会員専用ページ」でご覧いただけます。

第118回例会アンケート

(講演・プレゼンテーションへの意見・感想)

※当日回収分および後日のメール等から抜粋しました(回収数:全12件)。

【大内講師】

- ・音大生の新卒採用も考える余地が十分にあると感じた。
- ・音大生のイメージが変わった。
- ・音大生の生活を一般大学生と比較すると、体育大生と同様の忍耐力などが備わっていることがよくわかった。
- ・音大生の考え方や日常生活がよくわかった。社会人として必要な人間形成が学生時代に学んでいる点がすばらしい。
- ・大内講師の音大卒の人事に対する熱意が感じられた。
- ・大内講師に指導された生徒は成長すると感じた。

【江本講師】

- ・LPGガスの特性、強みを生かした提案ができると感じた。今後の取り組みの一つとして考えていきたい。
- ・LPGガスの利用先として、積極的に取り組みたい。
- ・当社LPGガスの増販に利用できると感じた。
- ・LPG発電機導入について、電気代の削減メリットがユーザーに理解されれば、都市ガスエリアのLPG顧客拡大が図れると感じた。
- ・災害に強いLPGガスをPRしていきたい。

- ・発電機の重要性を改めて広めていこうと思った。
- ・当社も発電機で大変お世話になっている。地域貢献にもなるLPGガスを利用した非常用電源はガス会社としてどんどん普及してもらいたい事業。災害時の稼働以外にも利用できればもっとよい。

【福井講師】

- ・実例があり、とてもよかった。
- ・成長戦略としてのM&Aの活用を検討していきたい。
- ・M&Aの認識が変わった。
- ・新聞やニュースを見るだけではわからない情報を知ることができた。
- ・LPG業界のM&A事例も聞きたかった。
- ・いろいろな会社、社会の考え方が聞けて大変楽しく、感動した。
- ・M&Aがスピードアップしていることがわかった。M&Aが当たり前になってきており、LPG業界も同様と思われる。
- ・これからもっと後継者の問題が増えるが、M&A戦略で解決できる企業も増えると思う。従業員にとってもメリットがある。

幹事会報告 / 次回例会案内

9月7日(水)の幹事会では次回・次々回例会の講師・テーマ選定と、地方での切替問題、都市ガス自由化動向、料金公開等について情報交換をしました。

【今後の日程と内容】

▽第119回例会

10月5日(水) 13:30～17:30 於:アキバプラザ

講演① 13:30～15:00

「エネルギー自由化への対応について」

日本ガス協会 業務部経営支援室 担当理事 角田 憲司 氏

講演② 15:10～16:00

「LPG料金公開と独禁法について」

半蔵門総合法律事務所 野崎 修 氏

プレゼンテーション 16:10～17:10

「戸建住宅管理サービスについて」

株式会社日本戸建管理 担当者

会員発表 17:10～17:30

「経年機器 撲滅推進企画について」

株式会社パロマ 担当者

▽第120回月例会

12月7日(水) 13:30～17:30 於:アキバプラザ(予定)

講師依頼中のテーマ

- ・LPG料金公開の取り組み(事例発表)
- ・都市ガス自由化のLPG業界への影響
- ・新規事業のプレゼンテーション
- ・機器販促・顧客囲い込みの事例発表など。

事務局から

10月例会では「M&A」をテーマとしましたが、事前案内の段階では会員・非会員ともに「LPGガス販売店の買収」とらえた方が多かったようです。LPGガス業界内でのM&Aについては、経験やノウハウを持つ企業も多いでしょう。しかし今回のテーマは、異業種に参入するためのM&Aです。この部分での経験やノウハウを持つ企業は、LPGガス内では、まだまだ多いとは言えません。後継者難や再編等で事業の譲渡を考える企業は、他業種にも多数あります。その中には、ま

だマーケットの拡大が見込める業種や、LPGガス事業とのシナジー効果が期待できるビジネスもあります。M&Aにより「時間を買う」ことで新規事業を展開する……この流れは、LPGガス業界にも起こるであろうという仮説で、テーマを選択しました。

今後もLPGガス業界、エネルギー業界の情報はもちろん、異業種の動向・情報提供にも一層力を入れていきます。

(事務局・中川順一)

例会（講演会）の内容や業界情報をお届けする タスクフォース21会報



ガス事業者の系列を超えた勉強会「タスクフォース21」(<http://www.taskforce-21.com/>)では、例会（講演会）の内容や業界情報をお知らせする「会報」を発行しています。「会報」は隔月に開催される例会ごとに発行され、正会員のほかに、地方の事業者・事業所の「会報会員」に配布しています。
※会報の目次はホームページでもご覧いただけます（本文閲覧は会員限定）。

会費及び会員特典

以下の趣旨・内容をご理解いただき、「会報会員」のお申し込み、ご紹介をお願い申し上げます。

- ・年額 10,000 円（会報を毎月隔月送信）
- ・タスクフォース 21 例会資料の閲覧（ホームページ「会員ページ」のパスワード付与）
- ・タスクフォース 21 例会参加費の割引（通常 40,000 円→20,000 円）
- ・会員会社主催等の講演会・研修会への講師のご紹介

会員専用ページ（ホームページ） について

例会講演の詳細や会報（講演録）の続きは
ID・パスワードの入力で閲覧できます

タスクフォース 21

会報会員は本会ホームページの会員専用ページにアップされている会員限定情報（例会の資料 P D F、講演録の詳細など「会報」の追加情報）を I D・パスワードの入力で閲覧することができます。

本会では例会での講演者の著作権等に配慮し、講演録（講演テープや録画映像を含む）や配布資料については、講師の許諾を得た範囲についてのみ、会員限定で閲覧できるようにしています。遠隔地等で例会に参加できない方も情報共有ができるよう、閲覧範囲については原則として正会員も会報会員も同じとしています。

※正会員には、例会欠席時にも、配布資料原本や正会員限定資料を送付します。

会報会員（準会員） （個人会員）募集

- ・会報および例会案内、関連資料の定期送付をご希望の方（企業・事業所単位、個人）は、事務局までお申し込みください。
- ・お申し込みはメール・ファクスで下記事項をお知らせください。

会報会員（準会員・個人会員）申込書（年額 10,000 円）

申込者氏名	連絡先メールアドレス
社名・所属	
送付先住所	
請求書送付先	
区分	<input type="checkbox"/> 会員会社社員 <input type="checkbox"/> 会員会社事業所・関係会社 <input type="checkbox"/> 非会員法人 <input type="checkbox"/> 非会員個人

キリトリ

FAX 03-3204-9402

MAIL info@noracom.co.jp