

2024～2025 年度会長方針 『愛をもって 新時代への第一歩を踏み出そう』



会長/中島実佳 幹事/三輪竜也 SAA/吉田一郎 クラブ運営委員長/佐谷剛  
例会 毎週月曜日 12:30 上野精養軒 TEL03-3821-2181  
事務局 〒110-0008 台東区池之端 3-2-2 メゾン池之端 302 橋本登美子

TEL03-5814-2491 FAX03-5814-2490 e-mail office@tokyo-ueno-rc.com

基本的教育と識字率向上月間

1745回 9月 9日

No.1735

前回の例会報告 9月2日第1744回  
卓話「成果を出し続ける組織に共通する  
人材戦略マネジメントとは」  
(株)ビジネスプロデュース  
代表取締役社長 森功有様  
紹介者 樋口会員

■出席報告 (会員 53名内出席免除9名)

会員数	出席者	出席率	8月19日修正出席率
(44)47	42	89.36%	88.89%

国歌「君が代」

ロータリーソング「奉仕の理想」

ソングリーダー 吉田会員



「4つのテスト」唱和

地区外来訪者 横浜西 RC 会長 長谷川 章範 さん

幹事 鈴木 紀子 さん

谷川 公一 さん

本多 初穂 さん

河合 昭彦 さん

横山 篤朗 さん

中川 俊彦 さん

高島 太郎 さん

地区内来訪者 東京浅草中央 RC 太田富美夫 さん

会長挨拶



皆様こんにちは。

本日は押見会員のご子息であります友仁さんの入会式を行います。押見守康会員はチャーターメンバーに近い方で永年東京上野ロータリークラブや地域に大変貢献された湯島天満宮の名誉宮司です。そのご子息である友仁さんに入会して頂けるということで大変嬉しく思っております。また、横浜西ロータリークラブの長谷川会長、鈴木幹事はじめ8名のお客様がお見えになっております。幹事の鈴木紀子さんが私のはとこでして、私の母と彼女のお母さまが従姉妹同士で、曾祖母が一緒です。鈴木さんは横浜 JC の会員であり、その後横浜西ロータリークラブに入会し現在幹事をしていらっしゃいます。私も東京 JC から東京上野 RC と同じような道を歩んでおります。横浜西ロータリークラブの例会場はみなとみらいのカハラホテルです。今度みんなでメイクアップにも行きたいなと思っております。改めて皆様にはお声掛けしますので、ぜひ宜しくお願いします。卓話は人材戦略マネジメントです。今日もしっかりと勉強していきたいと思っております。よろしく願いいたします。

## 入会式 押見 友仁 新入会員

紹介者 山下会員



先ほど中島会長より熱烈なる歓迎を頂きました湯島天満宮の宮司であります押見友仁さんです。8月16日から湯島天満宮の宮司になられました。学習塾は必要ありませんので、是非ご子息やお孫さんなど学業に困った際は、湯島天満宮でまずはご祈願して頂ければと思います。また、本日は横浜西ロータリークラブの皆様お越しいただき、ありがとうございます。

## 押見会員



皆様、こんにちは。

父から引き継ぎまして、この伝統のある東京上野ロータリークラブに入会させていただくことになりました。これからはロータリアンとして頑張っていきますので、皆様どうぞよろしくお願いいたします。



## バナー交換



## 横浜西 RC 長谷川会長より一言



本日は大挙でのお伺いとなり申し訳ありません。いつの間にかメイクアップツアーになってしまいました。上野駅から歩いてきたのですが、大変素晴らしい環境の中で活動されているなど思いました。暑くなければもう少し上野を堪能できるのですが残念です。不忍池も見え、大変素晴らしい環境と思いますが、我々の例会場でありますカハラホテルも捨てたもんじゃありませんので是非とも皆様、遊びに来ていただければと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

## 理事会報告

### 1 審議事項なし

### 2 協議事項

#### 1) インターアクトクラブ認定状伝達式及び祝賀会について

##### ■開催日・場所

9月7日(土)、東天紅上野店3F「鳳凰」

##### ■式次第

式典: 12:00~13:18 司会: 三輪幹事

開会、提唱クラブ会長挨拶、ご来賓紹介、来賓挨拶

認定状授与、インターアクト歌紹介、インターアクト鐘贈呈、

宝仙学園インターアクトクラブ会員紹介・バッジ授与式

宝仙学園インターアクトクラブ挨拶(2人)、閉会挨拶(大野副会長)

祝賀会:13:29~14:30 司会:永井青少年奉仕  
委員長  
祝賀会開会、提唱クラブ会長挨拶、乾杯(大  
野副会長)、歓談、  
宝仙学園のボランティア活動紹介と会員挨  
拶、謝辞(渡邊会長エレクト)

■東京上野RCの出席者は中島会長から贈られたネク  
タイを着用する。

■青少年奉仕、親睦、SAAの各委員は10:30に集合  
(11:30登録開始)

## 2) 夏のサンセットバーベキューについて

■開催日・場所

9月14日(土)、リビエラシーボニア

■時間 集合:12:00

クルージング:12:30~15:00過ぎ

BBQ&アロハパーティー:17:00~

## 3) 第3回クラブ協議会について

■9月9日(月)開催 藤田ガバナー補佐訪問

■9月30日(月)の石川ガバナー公式訪問の  
予行練習

司会進行:三輪幹事

中島会長挨拶:クラブ活動計画及び特徴的な奉仕  
活動

三輪幹事:当日のタイムスケジュールなどの説明

富坂会員増強委員長:クラブの成長

渡邊クラブ奉仕委員長:クラブビジョンと行動計画

山本ロータリー情報委員長

永井青少年奉仕委員長

佐谷クラブ運営委員長

中澤クラブ親睦委員長

向井職業分類委員長

中村社会奉仕委員長

長岡国際奉仕委員長

藤田ガバナー補佐総括

■会員増強委員会は富坂委員長が9日欠席の為、古  
藤副委員長が代理で報告。

## 4) ガバナー公式訪問について

■9月30日開催

■タイムスケジュール

会長・幹事との打合せ 10:40~11:00

クラブ協議会 11:00~12:15

例会 12:30~13:30

(ガバナー卓話:13:00~13:30)

■ガバナーのお出迎えは会長・幹事・SAAで対応。

## 5) ピアノ奏者石川さん代理の飯野さんについて

■石川さんが欠席の場合、代理のピアノ演奏者とし  
て、東京音楽大学大学院ピアノ専攻の飯野愛純(い  
いのあずみ)さんをお願いする

## 2 報告・連絡事項

### 1) 第1回家庭集会について

■テーマ:メイクアップの期間について

■期限:8月19日(月)~9月13日(金)

第1班 8月28日(水) 場所:東天紅上野店 済み

第2班 8月29日(木) 場所:上野さんとも 済み

第3班 9月9日(月) 場所:上野さんとも

第4班 9月5日(木) 場所:二代目圭

第5班 9月2日(月) 場所:上野さんとも

第6班 9月11日(水) 場所:ねぎし宮川

■自分の班の日程で都合がつかない会員は、別の班  
で必ず参加すること。

■各班のサブリーダーは議事録を速やかに事務局に  
提出し、その内容を踏まえて10月の理事会でメイク  
アップ期間のルール見直しを検討する。

### 2) 親睦旅行会について

■10月23日(水)・24日(木)、出雲大社&玉造温泉

■現在の参加予定者は29名

■料金は旅行後に旅行会社から各参加者へ請求する

### 3) 第2回グルメの会について

■11月25日(月)、神田雲林で開催予定

■参加人数が多い場合も考慮し、11月12日(火)も会  
場を確保

### 4) RIロータリー賞の受賞について

■2023-24年度の活動に対して、設定したロータリ  
ー目標を達成した事により、RIからロータリー賞を受  
賞した

■本日の例会で報告する。

### 5) オープン例会について

■10月28日(月)のオープン例会の卓話時間は卓話  
者の大類様と調整し、45分で決定

## 幹事報告

### RI 関係

ガバナー月信 9月号、バギオだより 9月号が届いてお  
ります。掲示板をご覧ください。

他クラブ関係 例会変更は掲示板をご確認下さい。

### 上野 RC 関係

東京上野 RAC 9月第一例会「藝祭へ行こう」は、  
9/8(日)9:30~詳しくは掲示板をご覧ください。

## 委員会関係

### 中澤クラブ親睦委員長



先週の第1回グルメを楽しむ会を開催しました。大勢のご参加ありがとうございました。第2回グルメの会は11月25日に神田の「文林」という中華レストランで行います。上海蟹とフカヒレをご用意いたします。後日ご案内をしますのでよろしくお願いいたします。また、9月14日の土曜日はシーボニアにてクルージング&サンセットバーベキューを行います。45名ほどのご参加予定です。まだまだ参加募集中ですので、ご参加できる方はよろしくお願いいたします。

### 永井青少年奉仕委員長

今週の土曜日9月7日に宝仙学園インターアクトクラブ認定状伝達式・祝賀会を行います。登録開始が11時30分、式典開始が12時、終了が14時30分を予定しています。また当日は11時30分から登録開始となり、会場の設営の関係などでもご協力を頂きたいので青少年委員会委員、SAA、クラブ親睦委員会の方で当日参加される方は10時30分にお集まり下さい。また当日は中島会長から頂いたネクタイの着用をよろしくお願いいたします。

### 長岡ロータリー情報副委員長



『ロータリーの友』の縦書きでいうと20ページ、横書きだと13ページに「ロータリーあるある相談室」があります。「あっ、これあるよね！」っていうことが掲載されます。思っているけどなかなか言えないことなども載っています。非常に面白いので是非読んでみて下さい。『ロータリーの友』は読んでみると色々なことがたくさん学べますので是非ご活用下さい。

## 新保直前幹事



前年度、皆様が気持ちを一つにして頑張ったおかげで、2023—2024年度のロータリー賞を受賞しました。改めて感謝申し上げます。



結婚記念日の方は、9/2 小佐田会員です。  
お誕生日の方は、8/30 富坂和弥会員です。  
30秒スピーチ 富坂会員



8月30日で63歳になりました。四十肩、五十肩とは聞いたことがあります、六十ヒザになりました。よく転ぶようになり、6月から4回ぐらい転びました。体力の衰えを感じておりますが、今後ともよろしくお願い致します。

## ニコニコボックス

横浜西 RC 中川俊彦さん 横浜西 RC より8名にてお邪魔致しました。東京上野 RC の例会楽しみにしておりました。本日は楽しい時間を共有させて頂きます。中島会長 押見友仁さんの入会式です。会員一同、歓迎申し上げます。また本日は横浜西 RC 長谷川会長はじめ8名のお客様がお見えになっております。ありがとうございます。

**園部会員** 1ヶ月ぶりの例会出席です。10月中旬までゴルフは出来ませんが、少しずつ復帰しますので、よろしくお願ひします。

**山本会員** 先日のグルメの会で十分に栄養補給させていただきましたが、その甲斐なく体重が60キロを切ってしまいました。年を越せますかどうか？

**新保会員** 先週、ドジャーススタジアムで大谷選手を見てきました。残念ながらノーヒットでしたが、久しぶりに家族団欒のひと時を過ごすことができました。

**柴田会員** 先月の航海で2キロ以上太ってしまいました。今月から減量に励みます。

**樋口会員** 本日、卓話に森様をお招きさせていただきました。お話楽しみにしております。

**井上会員** メロンをいただきましてありがとうございます。娘たちと美味しくいただきました。

**押見会員** 入会記念。

☆ 押見友仁さんの入会を祝して。

☆ 阿部会員、山下会員、長岡会員、鈴川会員、中村会員、江口会員、根本会員、相澤会員、小佐田会員、安藤会員、古藤会員、堀越会員、木内会員

**富坂和弥会員** ☆+誕生日を自祝して。

**塚田会員** ☆+三輪さん、月例B準優勝おめでとうございます。今後スクラッチをお願いします。

**三輪幹事** 今週は横浜西RCより長谷川会長、鈴木幹事をはじめ、多くのご参加を頂き誠にありがとうございます。また本日、森社長の「人材戦略マネジメント」についての卓話、楽しみにしております。そして押見会員ご入会おめでとうございます。

(本日の合計 133,000 円)

(本日までの累計 693,000 円)

卓話

卓話者紹介 樋口会員



(株)ビジネスプロデュース

代表取締役社長 森 功有 様

「成果を出し続ける組織に共通する

人材戦略マネジメントとは」



皆さんこんにちは。株式会社ビジネスプロデュースで代表を務めております森功有と申します。

功有という名前が、よくお坊さんの息子かと言われるのですがそうではなくて、親に感謝してますが日本で多分僕一人だと思っています。ただ二十歳ぐらいまで、名前の由来を勘違いしてまして、二十歳の時に将来はお前どうするんだと父に聞かれた時に、成功して有名になりたいと言うような話をしてたんです。父親は功績が有という意味で名前つけたんだと言われて、それで180度価値観を変えて日々精進している次第です。今日は素晴らしい機会をいただきまして、ちょっと雰囲気飲み込まれているところがありますけれども、こういう雰囲気、こういう感じでやるのは初めてなので、皆様に一つでも二つでも、功績と思っていただけるような話をしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。今日のテーマは、成長企業の舞台裏、戦略的人材マネジメントということなんですが、いかに人材を戦略的にということを中心にお話をさせていただければと思っています。自己紹介を簡単にさせていただきますと、今社名は変わりましたが当時の富士ゼロックスでシステム経営の営業を7、8年やりまして、その後会社の先輩と独立起業を経て現在人材コンサルティング会社、ビジネスプロジェクトを創業して今年で18期目、まだまだよちよち歩きなのですがこのような機会をいただいているという形です。適正検査で有名なのがリクルート社のSPIです。学力や何に向いてるとか、性格的にどうかということを検査するものなのですが、ビジネスの感度はまた別のところにある、いわゆるビジネスの分かる反射神経、運動神経みたいところが定量化されない限り、日本が活性化しないんじゃないかという

仮説を立てて、どちらかというと、ビジネス DNA みたいなところ、それを判定するリトマス試験とよく言ってるんですけど、そういった検査のシステムを開発しました。それを武器に各企業のコンサルティングをさせていただいているという形です。おかげさまで現在 200 万人、1,600 社くらいのお客様にお使いいただいてまして、大手企業にもご利用いただいております。用途が主に 3 つあり、1 つは採用です。学歴や志望動機とかも大切なのですが、どこの企業も本音はビジネス感のある学生や人材が欲しいわけです。よく私が言ってるのは、例えばビジネス感のあるエンジニア、ビジネス感のあるスタッフというような、ビジネス感が非常に重要なキーワードになってきます。2 つ目が会社の人員を戦力分析にこのツールを使っていただき、どうやったら生産性が上がるのかというようなところをお手伝いもさせていただいております。

3 つ目、最近すごく多くなってきているのが M&A です。買収元から我々に依頼があって、買収先の人的資本を可視化してほしいというような依頼が結構多くございまして、そちらの方を我々の方で数値データ化して提供をさせていただいております。

我々のサービスの特徴は、人材を三角形のピラミッドに見立て、上から海、湖、プール、ちょっとプールでも泳ぐことができないかなというように表現しています。プールを想像していただくと、波がほとんどない形でコースロープが張ってます、足も立ちますということで、いわゆる会社の看板とか肩書きとかバッジ、そういったものがあつたらなんとか通用する人たちということで、社内の価値基準は高いゾーンです。

同じような業界だったら通用しますというのが湖で泳げる人たち。ところが海で泳いでいる人たち、皆さん方はまさにそうだと思いますが、会社の看板、肩書き、バッジがなくなっていたとしても、どこに行っても何をやらせても通用するような人たちを指し、ここは市場価値が高い、。こういった人たちにフォーカスを当てていく時代が来ているんじゃないかということで、我々は皆さん方にお伝えしています。

社内のモデルで基準を作って、価値基準でオペレーションしてきた時代というのは、どちらかというと、マーケットがこぼれ落ちる餌がいっぱいあったり、透明性が高かったり、下手な鉄砲が当たった時代、結構ビジネスモデルも多様化していない時代は、社内のモデルで良かったのですが、これだけ混迷期の中で色々なことが

行われている時代は、海で泳げる人たちのモデル、この価値基準を作ることに専念をしております。X 軸にパフォーマンス、アウトプットに 262 があります。28 の法則、80 対 20 の法則、パレートの法則とも言われる基準がある。もう一つ生産性にも 262 がと仮説を立てています。X 軸と Y 軸を掛け合わせて、市場価値規軸で、4 つのタイプを表現すると、マーケットバリューから人を見れるような基準が作れる、こういうマトリックスを当時提唱をさせていただきました。ちょうどその頃出会ったマトリックスがあって、マンシュタインのマトリックスとって、ドイツの将軍、よく組織論でこれを使われるマトリックスなんですけども、この人はもっと強烈なことに横軸に有能、無能、縦軸に勤勉、怠惰としたときに、どの方を最高位につけたでしょうかという話なんです。無能で怠惰な人、放ってくださいと言っているんです、逆にですね、無能で勤勉、これそこが解雇としています。有能で勤勉な人を参謀にせよと伝えています。実は有能で怠惰な人を最高位につけなさいと言っています。有能で勤勉な人を選ばせるとトップにつきがちのところなのですが、有能で怠惰という表現が強烈なのですが、余裕があるという意味も一つ生まれゆとり余裕があります。なので有能で余裕がある人は、やっぱり先を見越せる力もあるので、勤勉な人ほど最前線で活躍する、最高位につける人は、やっぱりこの人が重要ですよということに繋がっていきます。我々のマトリックスもパフォーマンスを横軸に切って、生産性が高い、低いと切ったときに、じゃあ我々はどうやって表現しようか、ビジネスの世界では、ということですね。ちょっと神輿に例えられるんじゃないかということで、神輿マトリックスなんてことで、ちょっと付けさせていただきました。神輿の、例えば右上は乗る人、右下が担ぐ人、左上が見てる人、こんなことで大筋表現ができるんじゃないかということで、まさに混迷期、変化が激しい時代は右上の人たち、いわゆる市場生死原理、もう会社自体が生き残りをかけてどうすると言ったときに方向性が切れるような人たち、海で泳げるような人、ここがプールで泳げるような人、ということで、非常に変化をしていってます。このような形で、当時このマトリックスを提唱させていただきました。もう少し深掘りして、部屋の中で窓が開いていて蚊が入ってきた時、4 つのタイプはどのような対策を取るかという点で、右下の人たちはハエたたき、新聞紙などで入ってきた蚊を殺す、結果を残す。いわゆるスキルテクニックの達人みたいな対策。左下の人はバットとか包丁とか持ってきてさ、しか

もこう振り回しながら、しかも結果を残してないみたいな人たち。左上の人たちは、蚊帳に入って飛んでいる蚊を評論、右上の人は網戸を張って、入って来た蚊は殺して別のことをする、いわゆる現象面にパッチを当てる右下に対して、根っこに対策を右上、思考特性、行動特性、全く違いますということです。行動が4パターンでも、攻める、後ろに動く、口が動く、効き目があるというように表現しています。今リーダーになっている人たちは 右上の人たち、右下はビジネス用語でいくとマネージャーに当たります。

ピラミッドに戻り、我々は海で泳いでいる人たち、各企業のビジネスリーダーと称する人たちを徹底的にヒアリングして分かってきたことは一つ、このビジネス資質というところを最も重要視されている方が多かったという点です。

格闘技だともう心技体、我々はビジネスの資質を心頭体という形で表現します。スキルだけあってもウィルがないとダメ、データベースがいくらあってもベースがないとダメ、やっぱりこのベースとなるところ、ビジネスの資質を我々としては紐解かせていただき、この戦略的なツールの開発、リリースに踏み切ったという形です。もう少し心頭体の、心、いわゆるビジネスマインド、やる気とか、気力みたいなところ、そして頭の部分というのは、いい大学を出ているとか、勉強ができるというか、そういう話ではなく、それが知恵に変わってますかというところを問うています。ウイズダム、いわゆる知力、ビジネス、ウイズダムというような表現をしています。体というのは、その人の目つきとか雰囲気とか、礼儀、礼節、間の取り方とかも含めて、ご判断くださいということです。

心と頭の部分をヒアリング、適正検査でヒアリングをさせていただき、10分、15分の、ウェブ診断でマトリックスに表現されます。20年近くで、ほとんどの業界、営業を追求する団体としては、業界、業種、職種問わず、100%もちろん完璧ではありませんが、ヒット率は非常に高いとご評価をいただいています。10分、15分のウェブ検査である程度分かりますよという形です。で、こんなようなところでいくと、究極のビジネスリーダーがこれで発掘できますという形です。

2024年度、11万人受けてもらいました。1型1%、2型14%、3型1%、4型なんと83.6%。結構、エクセレントカンパニーで早々たる大学の人たちも入っているとは思いますが、1型1%です。これ実は年々減ってきています。リリース時期は2.5%くらいまで行ったんですけど、

2%を切り、そして1%代になり、いよいよ1%に来たというような、母集団は増えているのですがこれが今の現状です。社会人数十万人のデータがありますが、1型で5.7%くらい、2型で18%、3型4.8%、4型70%。4の人が右に移動して、どちらかという縦が伸びていっていることの表れという形です。

ところが、IPOした経営者100名のデータでは1型61.5%、2型で19%。やはり一般市場とは違い、研ぎ澄まされたビジネスの感度、感性が我々の方が多いということをおもな理由としていただきましたという形です。例えば成長企業、苦戦企業の人材マップの違いで成長企業は日本列島型のような形になります。

苦戦している企業と言うと、成長企業と見比べていただくと一目瞭然と出現率のパーセンテージも見ていただくと、成長企業は左下が50%くらい。苦戦企業は80%くらいとあります。やっぱりリーダーマネージャーが苦戦企業っていうのは育ってないというのがこれでお分かりいただけると思います。別の事例で、全国に多数支店を展開されている企業で、絶好調が名古屋支店、低迷支店が札幌支店で分析をしました。

赤が支店長、ブルーがマネージャー、黒がメンバーで札幌はずっと低迷していたのですが支店長以外は、質が高いことがわかってきて、上層部が思い切って右上の人材を支店長に抜擢しました。その結果3ヶ月経ったら生産性が32.7%に乗り、半年後に49.1%。5割近く上がりました。これはもともと資質が高い人がオペレーションをしたらうまくいきました当時例です。あと採用のほうはもう戦略的にスカウトだというようなことを強調しています。会社を次に背負って立つ右上のリーダー候補、ここもフラグを立てていく必要があるんじゃないかという形で入り口で発掘していただくためにこれを使っています。

ビジネス資質の相性をパターンでいくつかご紹介したいと思います。一番相性がいいのはベストな関係は上司が右上というのが一番よく皆さんご承知のとおりです。

相性が良くないのは上司が右下ちょっと昔ながらの昭和チックな感じになります。裸足の美学が大好きな、身形ってそういうところもあって、これ否定してるわけではないのですが、ところが今の若者たちって結構こういう縦が高い人が多いので、これでハウリングを起こしてしまっている。今、大体3年で33%、入社3年未満、33%の人が会社を辞めています。これはほとんどで、ビッグネームに入っても大体同じような傾向が出て

いるのですが、右下の人にヒアリングをすると、若者の歯応えがないなどいろいろ言うんですけど、これで見ると逆転現象が起きてたりします。なので、これが全てではないのですが、こういうことも加味していただいて、戦略的に組織形成にお役立ていただければと思います。あと不思議な関係というと、上司が左上で、部下が右上。左上が評論家だとなんですけど、自由に伸び伸びやらせてくれたら伸びるんですが、やっぱり批判的な方に舵を取られちゃうと、右上の人たちは潰れていく、不思議な関係とよく言います。左下上司、右上部下というのは相性最低と言われてます。

最後まとめとして黄金率ということで、良い人材には良い上司をつけてください、それから良い上司には良い人材をつけてください、そして良い環境を与えていってくださいとお伝えしています。

最後に企業経営、成長企業の KFS ということで、旧来型の組織形成が否定しているわけではないのですが、こういうビジネス資質も入れてクロス分析していただくと、組織が引き締まっていくのではないかと思います。人事に資質の高い人材を投与して、人事は「人ごとぶ」とよく言われています。経営視点がない人事が世の中多くなってきていますので、どちらかというと、人事にはエースを持ってきてくださいということを、最後にお伝えします。このメッセージで、この講話を終わらせていただきたいと思えます。ご清聴ありがとうございました。

**戦略的人財マネジメントのご提案**  
ESP分析 (ビジネス資質×ストレス耐性) の活用による組織・人材強化

**人財採用 (外部からの補強)**

採用する人材像をお得意業の一群の中で探える  
**ビジネス資質マトリックス**

採用における**プライオリティ**

■ 戦略的スカウト要諦  
 ✓ 福利に資質を持った人材の早期発見  
 ✓ タラント人材に対する採用活動の要領の集中化による確実な見込み

**マネジメントバランスの最適化**

■ 組織パフォーマンス向上  
 ✓ マネジメントバランス (上司と部下の組み合わせ) の最適化  
 ✓ 得意業、得意スキルと得意業、得意スキルに合った人材の配置を旨とする人材運用の実現

©2024 BusinessProduce Co., Ltd. ※貴社を貴社の業種による7部門、貴社社員を貴社の業種による3業種に分類し、得意業とすることに基づき

**本日の例会**

9/9(月)12:30~@上野精養軒  
 ガバナー補佐訪問 第3回クラブ協議会

**次回の例会**

9/30(月)12:30~@上野精養軒  
 ガバナー公式訪問 第4回クラブ協議会

**今後の予定**

9/14(土)12:00~19:00 @リビエラシーボニア  
 「クルージングとバーベキュー」

9/16(月)休会  
 9/23(月)休会

9/30(月)12:30~例会@上野精養軒  
 ガバナー公式訪問 第4回クラブ協議会

※例会を欠席した方は、是非他クラブへメークアップしてください。よろしく願いいたします。【クラブ運営委員会】

**横浜西 RC の皆様と**

