

DF NOW

2007年1月
NO3

ディレクトフォース
DIRECTFORCE

〒100-0003

千代田区一ツ橋1-1-1

パレスサイドビル9F

電話03-5288-7560

発行人・水野 勝

印刷・株式会社ケーブリント

DFコンサルの活動実績

会員の知見・人脈を活用した

独自のコンサル業務を展開

売上総利益が4千万円超

コンサルの活動はDFの設立後、ほぼ1年経ってからスタートしました。会員の方のご協力のお陰で昨年8月期の売上総利益は4千万円（関与した会員への報酬支払い後）を超えるレベルまで整ってきました。しかし、ボリユーム的にも内容的にもまだまだ充分とは言えず、今後いっそうの努力が必要です。

コンサル業務といってもいわゆるコンサルティング会社が行う業務のイメージとは違います。DF会員の知見、経験、人脈などのアセットをフルに活用するもので一般のコンサル会社ではとてい出来な内容です。

現在12社と業務委託契約を締結して業務を引き受けております。相手企業は、①投資ファンド会社・証券会社と②一般事業会社の2つに大別できます。DFの役割は

①については、投資に関する相談・情報の提供、案件のソーシング、企業トップへの紹介 など
②については、経営指導、業務改善指導、営業支援 など

です。報酬はほとんどのケースが基本報酬と成功報酬の組み合わせです。報酬は関与して頂いた会員とDFでシェアします。

35年間、籍を置いたオリックス・グループを離れて3年が経過しました。現在の生活様様を「仕事」と「奉仕」と「趣味」に分けると、仕事は非常勤での関与先が3社で、奉仕活動は主に2グループに参加。最後の趣味は参加していた先を休会中での状況でしたが、

DFに参加出来たので、「アカデミー」で知的奉仕活動、

「コンサル」で現役時代ながらの業務活動、趣味の部はカラオケ同好会に参加、そして適宜、勉強会、監査役部会での知的トレーニングが行われています。現在は、むしろ現役時代より充実した毎日が送れていると自覚しています。

私の社会人としての過去は転職、

基準は良い商材・企業・経営者

DFの知名度が若干上がってきたことから、多くの企業からとりわけ営業支援の要請が寄せられます。できるだけ多くの会社のお手伝いをしたいところですが、何でもやるというわけには行きません。

以下のような案件の選択基準を定めて取り組んでおります。

・ いい商材であること。会員の「ところ」を捉える商材、明日の需要に込める商材、ユニークで成長性のある商材、非価格競争の商材、何かをよい方向に変革してくれそうな商材

・ 協力を依頼された会員をして 百尊

新会社設立、会社再建を含めて4社に勤務、さらに業界の取りまとめ役、監督官庁との折衝役を経験、業務経験は製造部門、国際部門以外はすべて経験済みのマルチパーパス人間でした。

グループ内の不文律の65歳役員定

私の現在・過去・未来

で、知的奉仕活動、

「コンサル」で現役時代ながらの業務活動、趣味の部はカラオケ同好会に参加、そして適宜、勉強会、監査役部会での知的トレーニングが行われています。現在は、むしろ現役時代より充実した毎日が送れていると自覚しています。

私の社会人としての過去は転職、

心 が傷つけられることの無い案件

・ 企業（企業理念）として、経営者（識見・品位）として信頼性が有り、志の高さ が感じられる案件

・ DFの「コア・コンピタンス」は人脈営業にあり、物販そのものにはない これを理解して、営業スキームが組み立てられる依頼者であること

・ DF側の受け入れ態勢が 持続性が期待できる こと 案件ごとにプロモーターを決めるが、適任者が見つかること

今後のDFコンサルの課題は現在の契約先の満足度を高めて維持・拡大すること、並びに新しい客先の開拓です。皆様の積極的なご支援・ご協力をお願いします。

在450名を超える隆盛は同慶のいたりです。

私の未来ですが、一般的に仕事は年齢的には有限の世界です。後進に道を譲る必要とか、過去の成功体験に捕らわれない新鮮な戦略の樹立が求められるからです。

廣瀬駒雄

DFに入会して感じたことは、従来の一個人でのマルチパーパスが450名を上回るマルチパーパス組織に変化したことでした。良き仲間恵まれて、一人では出来ないことを成し遂げられるということです。DFが私の未来の「仕事」「奉仕」「趣味」をバランス良く展開してくれる宝物であることを確信しています。

極限にきた半導体の微細化技術 求められるビジネスモデルの革新

講師・中塚春夫氏

11月14日、NHK青山荘にて、東芝出身で半導体に関する権威者・中塚春夫氏を講師にお願いして、「半導体の現状と将来」というテーマで開催された。

半導体の知識を持たない初心者にも理解できるように、まずは半導体とはどんなものかというところから講義は始まり、次のように展開された。

過去、半導体はムーア（Moore）の法則に従って指数関数的にその性能を高め、コスト削減が達成されてきた。

ムーアの法則とは、インテルの創設者の一人であるゴードン・ムーア（Gordon Moore）博士が1965年に経験則として提唱したもので、「半導体の集積密度は18〜24ヶ月で倍増する」というもの。

このムーアの法則は技術的側面だけでなく、産業的に見ると、市場規模、投資規模などもその法則に従って指数関数的に拡大し、その結果として大きなシリコンサイクル（景気変動）が生



専門家の目で半導体産業の将来を展望

じてきた。

しかし、現状は、半導体の微細化技術が極限に迫り、微細化してもそれに対応するだけの性能向上が期待できなくなっており、この克服には多額の投資が必要になってきており、その巨額の投資に見合うだけの売上げが見込め

勉強会
レポート
12月

事実に基づく分析ができていない 日本の安全保障問題の議論

講師・小川和久

小川氏は論点を北朝鮮の核を封殺するということに置き、国際水準の域に達していない日本の安全保障問題をどのように考えるべきかを述べた。

危機管理の国際基準は「事実」と「データ」に基づく科学的な捉え方が必要で、それによって冷静な対処ができるが、日本の議論は非科学的で木を見て森を見えていないと断定。

北朝鮮の軍事力を事実に基づいて冷静に分析するなら、正面から38度線を突破する能力を持っていないといえる。核兵器プラス弾道ミサイルも政治的兵器（交渉のカード、外貨獲得、抑止・威嚇効果）として活用しているだけである。

日本人は北の核攻撃のことを大騒ぎするが、このように冷静に分析するなら、北朝鮮からの先制攻撃は自らの国家崩壊に繋がることからまずありえない。

るかどうかが、経営上の重要な判断になってきている。

とりわけ、市場規模がこれまでのように年率15%前後の成長がありうるかどうか不明確であり、半導体産業はこれまでとは違った新しいビジネスモデルを模索する時代に来ているとの見解を示された。

産業の米といわれる半導体産業の動向にかかわる話だけに、参加者は講師の話に強い関心を示していた。



懇親会で会員と懇談する小川氏（右端）

構造的に見た日本の防衛力は、戦力投射能力なき軍事力+日米同盟である。

戦力投射能力とは外国を壊滅させ支配できるだけの軍事力であり、自衛隊の戦力は突出した部分はあるが、そのような自立した軍事力とはいえない。それをカバーしているのが日米同盟である。

日米同盟においては、日本が米国の

勉強会
レポート
11月

指示・命令・恫喝指導から 心を動かす指導への転換

講師・白井一幸氏

軍事力に依存しているだけであり、独立国家として軍事的にも自立すべきである」と見る人がいるが、世界戦略的に見たら、米国自身も日米同盟が解消されるのをおそれており、日米は互恵の関係にあるといえる。

実際問題として日本が日米同盟を解消して自立するには巨大なコストと国際的孤立を招くリスクを伴う。このような点を押さえていない敵基地攻撃論、核武装論はリアリティに欠ける議論である。

昨年、日本ハム・ファイターズは、25年ぶりにリーグ優勝を果たし、日本シリーズで中日を圧倒し、日本一に輝いた。長い間、ほとんどBクラスに低迷していたチームがここまで力をつけてきた秘密はどこにあるのか。

2001年から2軍監督を務めた後、1軍のヘッドコーチ就任し、日本一に貢献した白井氏は「チーム一丸となつて、プレッシャーを楽しむことができたから」という。たしかに、シリーズでは中日の選手は緊張で顔がこわばっていたが、日ハムの選手には笑顔が絶えなかった。その差が結果となつたと白井氏は分析する。

それは、「プレッシャーを楽しむ準備」をしてきたからであると断言。その準備とはこれまでとまったく違った育成法をしたから出来たことなのだ。これまでの、コーチの仕方は、指示・命令・恫喝指導だった。これでは、ミスをした選手は萎縮するばかりで、消極的になり、更にミスを重ねる悪循環にはまってしまう。

2001年、2軍監督になった白井氏はまったく新しいコーチングスタイル



会場を笑いの渦に巻き込んだ
巧みな話術

ときには、教えるのではなく、質問をして、自ら考えるようにもつていった。そのことで、試合の態度、練習の態度が積極的になり、失敗をおそれない全力プレーをするようになったのだ。

端的にいうなら、これまでは「選手の身体を動かす」指導をしていたが、「選手の心（やる気）を動かす」指導に切り替えたのである。このような積み重ねが、プレッシャーを楽しむチーム力を作り上げたのである。

指示・命令・恫喝指導一本で部下を育成してきた聴衆は、白井氏の話にたうなづくばかりだった。

事務局だより

ボランティア活動を推進して
DFのプレゼンスを

世の中に訴えていきましよう

ダイレクトフォースの活動としては、事業活動、勉強会、同好会の3本柱があり、一応の体制はできつつあります。

しかし、500名近い会員の方の参加度や満足度を考えると、まだまだ未開拓の分野があると思われます。その一つとして、ボランティア活動の推進を検討してゆきたいと考えています。

500名に近い人たちの持つ力を結集して、その活動を推進する中で、世間に発信できるメッセージが生まれるかもしれないという発想です。

思想的に偏った活動は控えるとして、現在の社会が直面している課題に取り組み、ダイレクトフォースのプレゼンスを世間に訴える力にもなるでしょう。

何よりも期待したいのは、これに参加する人たちが、新たな生き甲斐を感じ、ダイレクトフォースに加入した価値を大いに認めてもらえることです。

活動の例として、環境問題や教育問題、あるいは歴史認識の研究等があります。

実施方法としては、会員の中から世

話を募り、世話役を中心としたボランティア活動とします。

経費の負担が問題になりますが、ダイレクトフォースの知名度向上や社会的な意義が認められる場合は、一部DFの負担の道も用意することにしたいと考えています。

現在有志数名が集まって、環境問題への取組みについて、議論を始めています。大段に構えるよりも、できることからしようということ、まず、環境問題に関する勉強会や市民講座、森林育成のための野外活動等々がががっていますので、近々皆様におはかりできると思います。

しかし、まだ構想が固まったわけではありません。ことの是非を含め、皆様のアイデアやご意見をお寄せ下さい。

会員のための媒体とするために 会員からの投稿募集

本紙を会員のための媒体とするために、会員からのエッセー、写真、絵などの作品を掲載する投稿欄を次号より設けたいと思っています。

ただ、紙幅の関係で、発表欄は、はがき1枚程度のスペースに限られます。

詳しい投稿の仕方は、事務局の常信までお問い合わせください。
どしどしお申し出ください。期待しております。

DF各種大会報告

DFでは同好会主催で、会員全員を対象にした大会が開催されている。混合では最近開催されたそれらの大会の模様を報告する。

ゴルフ大会

習志野CCでの熱き戦い

昨年11月13日(月)、前日の荒天とは打って変わり、さわやかな秋晴れに恵まれ、DF第7回懇親ゴルフ大会が千葉県習志野カントリークラブクイーンコースで39名の参加を得て行われた。クイーンコースはフラットで距離も短めですが、戦略的なレイアウトとアンジュレーションに富むグリーンを備えたコースです。しかし、さすがに会員の方々は、それぞれに日頃の練習の成果を発揮し、和気あいあいのうちに優れた結果を収めた。

プレイ終了後の懇親会も和やかな雰囲気包まれ楽しい1日となった。

次回は5月に開催される予定。

成績(敬称は略)

優勝 大谷浩一(OUT 47 IN 38 GROSS 85)

2位 三枝格一(42 89)

3位 住友晃宏(49 94)



快晴の下、熱戦を繰り広げた「プロ」ゴルファーの面々

麻雀大会

麻雀より舌戦の方が激しい

昨年12月8日、麻雀同好会の主催で初のDF麻雀大会が開催される。

有楽町にある雀荘「錦江荘」に、水野代表を初めとする名づての雀士17名が集結。

牌を打つより口が先に出る選手ばかりで、会場はワンワンと盛り上がりばなし。

全部で4回戦を戦うが、四方さんが最初から飛び出し、ぶつちぎりに逃げる展開で優勝。

試合後の表彰式と懇親会にもほとんどの人が参加。ここでもみんなの口は

同好会通信



笑いの絶えない大会会場

止まらず、しゃべることしゃべること。幹事は会の切り上げに四苦八苦。

大会は初回としては大成功。試合もさることながら、会員間の懇親は大いに深まったと思われる。

次回は6月開催の予定。

成績(敬称略)

優勝・四方満(1355点)、2位 村勝(785点)、3位 児玉享(572点)

蕎麦打ち同好会

ボランティアでお年寄りに

打ち立て蕎麦を振舞う

昨年の12月30日、千代田区の高齢者センターで蕎麦打ちのボランティア活動を行いました。

参加者は女性の高齢者が大半の38名、全員が横井さんの蕎麦打ちパーフォーマンスを真剣な眼差しで見つめ、打ち終わったときには盛大な拍手が沸きあがりました。

皆さんに打ち立ての蕎麦を食べていただくために、市古、児玉、坪井、原木村の各メンバーが5階の厨房から4階の食堂への出前サービスを手伝いました。

「お兄さん(?)こちらが先よ!」

「蕎麦湯まだ?」

などの声に戸惑いましたが、皆さん食べ始めると

「打ち立ての蕎麦とても美味しい」と大好評、感謝と労いの言葉をいただきました。

高齢者センターの所長はじめ職員の皆さんからもお礼を言われるとともにまた是非にお願いされました。

「人に喜んでいただくこと」は大変気持ちが良いものです。

無事終了後、メンバー全員空腹をおぼえ、近所の蕎麦屋「松翁」に飛び込み、ボランティア活動の成功に祝杯をあげました。

新入会員紹介(10月～12月入会)

①生年(西暦) ②住所③経歴④学歴⑤専門・特技など

10月入会

白石 清治 ①42年②東京③三菱銀行中野駅前支店長・ダイヤモンドリース取締役④京都大経⑤ボランティア通訳(英語)

藺口 穰 ①35年②東京③巴川製紙所会長④慶応大法⑤人事・総務・工場運営・学校経営

浅原 雅史 ①59年②東京③朝日生命越谷支社審議役・トラベラー社長室マネージャー④一橋大商⑤経営・営業企画・M&A・IR

若山 忠 ①42年②神奈川③東芝電子営業統括部長・東芝セラミック専務④滋賀大経⑤エレクトロニクス事業・電子情報機器材料

星野 文彦 ①41年②富士通監査部長・富士通インタコネクトテクノロジーズ監査役④早大商⑤ソフト開発、ITソリューション

山崎 義和 ①50年②千葉③ダイヤモンドエージェンシー副会長④拓殖大商⑤広報IR・経営企画・営業企画

11月入会

七字 祐介 ①44年②東京③大成建設設計部長・タイセイ総合研究所代表取締役④早大理工⑤建築設計・都市開発

天明 昭雄 ①42年②東京③富士銀行常務・日産自動車常務・栗本鉄工所監査役④早大政経⑤人事・財務・金融取引

大内 学 ①42年②神奈川③全日空専務④法政大経⑤航空安全

秋月 誠 ①49年②東京③凸版印刷・東北紙工営業部長・プロスバークラフ社長④大阪市立東商業高⑤印刷業・企業再生

畑中 数雄 ①41年②埼玉③宇部興産機械・エンジニアリング事業本部長・宇部三菱セメント専務④九州大法⑤グループ会社経営

田中 良知 ①43年②千葉③ジョンソン・エンド・ジョンソンコンシューマー営業部企画部長④学習院大経⑤商品企画

大屋 峻 ①43年②神奈川③三井金属資源開発取締役・土壌汚染技術士ネットワーク副理事長④京大大学院工⑤土壌汚染

西井 昇 ①44年②東京③デュポン理事・イーケーシー・テクノロジー社長④大阪大院工⑤経営再建・有機金属化学

12月入会

永尾 経夫 ①45年②埼玉③住友化学石油化学業務部部长・住友化学シンガポール副社長④東京大法⑤調査・経営企画・M&A

鈴木 裕子 ①50年②東京③富士重工業・ハイプランニング代表取締役④早大教育⑤広報IR・調査・商品企画