

総務部門経験者の、
転職に際して推薦と能力証明、
その支援の体制機関を。

【総務経験と専門家ネットワーク
＝総務部:アライアンス事業＝】

2018年12月25日 初版



世界的な破綻に向かう経済情勢は避けられない。だがその先に広がる事業展開や地域再生経済の道は、「日本文化・国土リゾート・福祉の極東国」にまつわる展開が最も現実的ものだ。とはいっても、広い意味でのイノベーションが重要なのだが、その担い手は都市や地方の地域経済(単位は中学校区)に求められる。ICT産業革命の劇的な進展&AI知能機械化の中で、中小企業・起業家を初めとした個別企業の“総務部門の劣化”が激しくなっていることは否めない。

国内企業は、中国やロシアにはできない仕事をすればよい。都市や地方の地域経済から世界のマーケットへ飛び出す方が得策となった時代である。高齢化や少子化といった事態を、そう大げさにマイナス要因とすることもない。だが、大企業病の、NATO(Not Action, Talk Only)には付き合っていない。とりあえず大きく目指す「関西の話題は、大阪万博(もしかすれば地震復興万博)と関連企業での売り込み」が考えられるのである。

☆「日本文化・国土リゾート・福祉」で、世界の富豪なり富裕な人たちに応えればよい、これは自由市場や取引を行う場合の大原則である。ここに携わる企業の事業展開は有望なのだが、それらを「縁の下の力持ち」として支える総務部門の経験者、転職や労働移動そして的を絞った能力の整理整頓は遅れている。まだ社会としてもそのことに気づいていない。だから私達は民間でスタートを切るわけだ。

～日本文化とは＝

世界向けの価値ある固有商品にまで造り上げる“Made in Japanの底流に流れる文化と能力”。

～国土リゾートとは＝

Made in JAPAN を産む、綺麗・清潔・衛生的な生活や習慣・平安peace、その環境に過ごしたいとかりゾートすること。

～福祉とは＝

日本人の日常習慣を、子供から高齢者、日本での福祉・医療・介護の体験体現を感じ取ること。「幸せを感じる」制度基盤を作り、地元密着経済で立ち上げ、それを世界から観に来てもらうこと。

……それは決して、産業展開の末路に、事業や技術の身売り行為だとか、表面的な観光インバウンドといった、実際には、浅墓なテクニックではなく(＝職業能力価値)、学問根拠ももっての、世界へ向けての個別企業の再生である。もちろん個別企業は地域経済を基盤として、地域経済に支えられ、地域と共に成長するパターンが市場経済始まって以来の定石であり世界標準だから。

←その分野でのArt域労働は次第に重要性を増してきている。未だ、厚労省や日本社会の仕事イメージは、工場で働くスキルskill一辺倒であるから、ICT産業革命に一步踏み込んだ仕事内容は、この新しい地域経済からの産業に取り組む人たち同士では、ほぼ全員同じスタートラインである。

(Art域労働とは) <http://www.soumubu.jp/koyukachi.pdf>

【総務部門の専門家を巻き込む将来環境の分析】

2019年からは世界的に、あらゆる経済や産業展開は切り替わらざるを得ない。

(行き止まり? 労働能力と新しい活躍ステージ)

1. その激動に中高年の総務部門経験者が巻き込まれては、貴重な人的資産を社会として失う。総務部門のリストラはAI人工知能や電子データ化を装って流行する。したがって中高年の総務部門経験者は、新たな活躍の場を求めることとなる。またその準備段階に入る必要がでてきた。ことに、その年齢幅は55~65歳である。
2. 新しい活躍のステージは、都市部や地方の地域経済(単位は中学校区)を基盤に企業やコミュニティーに存在し、あなたを必要としている状況だ。
3. ICT産業革命の真っ只中で、グローバルに多国籍に展開するには、従来のタテ型一律の官僚的な事業展開方式では無駄とロスlossが多く、無理が頻発し、的が外れざるをえない。それを貨幣資本一辺倒で解決せざるをえないと錯覚すれば、大手企業病に陥った日本企業と同じで、海外進出→企業や技術の身売り→ダンピングと利潤激減で破滅する道にたどり着くしかない。
4. 全国の地域経済での活躍の場を求め、チャンスを増やす準備は、これから総務部門の職業能力者の誰しもが経験することである。私ども株式会社総務部も同様であるが、職業柄一步先を進んでいる。

(総務部門専門家による、ビジネスチャンスの地域移転)

5. 事業や企業のコミュニティーで、大勢の人たちの動きを段取りするのが、総務部門の参謀達と企画立案である。これは人類が社会共同体の中で周囲の人々と共に、そこでの「影響を与え相互に交換を繰り返すこと」から、生み出され発明された普遍的文化原理である。そして人間の自由とは、「仕事その他の人間関係を、自らの思い通りに築ける状態」と社会学ではよく言われ、これが社会進歩の原動力である。
6. チャンスとは、それは掴み取ることができる物事で、その人と周辺の労働全般能力によって、そのチャンスとの出会いの質と量は大きく変わる。だから例えば、2025大阪万博は日本文化というものを観に来てもらい、大阪湾の埋立島の会場に人が集まるといった程度のもではなく、それ以上のチャンスがあるものと考えられるのである。加えてそれは、チャンスを質量ともに増やすことでもある。また地震の後の復興万博になるとしても同じことだ。
7. したがって、都市部でも地方でも、地域経済(中学校区の単位)を基盤とした効率の良い展開を創りあげることとなるだろう。もとより商品とは、地域社会共同体の内部範囲から外に出回って固有の価値として交換されてこそ、初めて生きる品物とかサービスとなる。現在のように統制経済とか事実上の配給制度に慣らされていると商品の固有価値が見えなくなる、なぜなら上乘せされた貨幣価値だけからの一方的かつ他人の下した評価に惑わされるからだ。それは多くの訪日客が現在、沖縄や北海道から入国した後に日本各地に散らばるといった現象の本質を掴んだ際の逆転発想から読み取ることができる。更には地域経済からの1~2時間の行動範囲は地域の人たちの日常の活動ではあるが、それをIT機器装置産業に企業の総務部門の代替えさせてしまえば、事業展開が空回りするのは当然の帰結になる現象と本質とは同じである。IT機器業者の考える現状の電子データ化や電子メールの活用は企画立案の劣化と労働時間の浪費が激しい。

(新しい活躍ステージを、しっかり見詰める)

8. 都市部や地方の地域経済(単位は中学校区)は、ICT産業革命により見直されることとなるが、そこには地理的歴史的必然的背景が存在する。
9. 日本の中学校区は10,000余、よく見てみれば各々が文化圏と経済圏を持っている。ちなみに、実体経済で豊かな生活を営むイタリアは、歴史的にも日本の中学校区とよく似た広さの自治体地域単位ごとにグローバルな経済展開をしている。イタリアに有名企業があっても中堅大手企業は数えるほどしかない。その事業展開は歴史的な都市国家を引き継ぐとともに、アメリカ経済理論や北欧経済理論(ヴァイキングの中世以来の国際経済)を常に学んでいる。
10. 日本には生活の質の良い都市とか、ベイルートのような5,000年の歴史を持つ商業都市は無い。温暖ではあるが自然災害に見舞われることから、常に外国技術を受け入れ国土開発と繊細な生産施工技術を培ってきた。それが今に至る歴史と成功の蓄積だ。これが日本文化の社会経済基盤と特徴になっている。実際の学術研究で明らかにされたところによれば、日本人のDNA種は極めて雑多であり、京都をはじめ外国由来の神社に圧倒され、世界各国の哲学文化も内在され、国内外との交易でもって発展をしてきた国土である。室町時代には、近辺集落相互の戦(乱取り・生捕り)は激しかったものの、各地域で寺子屋教育(寺社仏閣敷地内の学校に非ず)が行われ、地元年寄りが教育に当たっていた教育福祉地域であったことがうかがえる。

(活躍できる組織やネットワークの規模とは)

11. 総務部門経験者一人当たりの、新たな活躍の場をイメージしてみれば、都市部や地方の地域経済(単位は中学校区)を基盤にして、関与する複数の企業や地域の事業組織の人数合計は300人程度が最低規模であり、それが最初の活躍希望の目標となる。その人数規模を拡大するには、新時代への職業能力向上と、ICT産業革命時代の効率化を確保する道具や技術(機器等)を必要とする。その昔近江商人は、郷里の出身者が日本各地に赴いて、関与する人数規模を拡大させた。
12. それは、社内イントラネット如くの官僚的縦型式向けの代物であれば、やはり無駄とロスlossが多く、無理が頻発し、的が外れざるをえない。例えばFacebookを道具にするにしても、チャットやラインでも同じだが、自らの完璧な意見を徹底しようとし、他人の意見に不快感を感じ、批判記事を削除するようなことを助長する、若年層に多い使用方法では、実体としての人数規模効果は生じない(反対に小グループ化する)。もとより企業規模を大きくするには、相手取締役に対抗意見の者を加えるといった定石は、あらゆるコミュニティーにも通用することである。その上で事業の分散化を行ってきたがこれが現代に至って行き詰まったのである。この定石はICT産業革命におけるAI人工知能やビッグデータ、ロボット活用でも共通している。売り上げ規模や利潤率は、単なる取り扱い商品の固有価値量と流通輸送量の相関関係に過ぎず、あくまでも貨幣価値換算による高額品の取扱高では無い。このことを間違えて事業に携わる経営者は思ったほど裕福でも豊かな生活でもない。
(活躍するには、リストラ直前では間に合わない)
13. 2019年からの各社＝総務部門のリストラは厳しいものがある。それまでに準備が必要であり、その期間での職業能力の整理とか、労働全般能力を展開する先のリサーチが重要となる。世間の話題や巷の自己啓発本にあるような曖昧とぼんやりしたものでは役に立たない。なので職業能力審査結果と労働全般能力の推薦が重要なのである。
14. リストラの時点になってからハローワーク、人材紹介会社、産業雇用安定センターなどをたずねても、同様の求職者たちばかりだ。現在のハローワークともなれば、総務部門経験者だと言っても一般求職者と同じ、マンション管理員、施設や工場の警備員、清掃作業の若手入れ替えの安価要員しかない。人事や採用業務あれの能力があって運良く定員枠内に応募出来れば、ハローワークの臨時職員になれる。くれぐれも、もうすぐ国会で成立するかもしれない「金銭解決合

法解雇法」による、「退職金＋半年分給与」で仕事から去ることだけは避けなければならない。

15. なので、あなたの長い人生経験と職業経験を職業価値＝転職価値に整理し直し、余人でもって替えがたい能力を持つ人物像に、外部からくつきりに見えるようにしなければならない。
16. 求職期間中というブランクは避けなければならない、引く手数多(ひくてあまた)の結果の雇用契約、independent委託契約、請負型雇用契約等の締結を目指すことである。
17. 契約先は一社に限っての終身契約は避ける。一企業での契約は全体収入の3分の1以下の手取りをキープして年金はアテにしないことである。出勤は週に半日単位、2日を3箇所の事業所とといったイメージだ。
18. 契約先の企業や地域コミュニティの側は、3年メドでの区切りとともに成長段階を繰り返す志向が強い。だからこそ、改めて様々総務部門の経験者から、新しい段階での需要が存在するのである。企業経営者と共に終身一体となって総務部門の責任者になってほしいとのニーズは、およそ40歳までに教育を受け自己啓発を行った人物だけに絞られていく、ただしそれは昔の大手企業くらいにしか望めず、日本ではとても稀である。たまに何かを勘違いして、企業経営者と終身一体の人物を求める経営者は、幻想や妄想から脱却をする次第に、40歳未満の人物採用に切り替わる。
19. 何の準備もしていない間に、突然リストラに応じたとしても、人物や職業能力についての“推薦と証明”の在るか無いかでは大違いである。人材紹介会社は少し面談した程度での人物紹介であって、どうしても求職者の職業能力の審査証明まではしてくれない。まして、急な転職ともなれば都市部に集中せざるを得ず、ブランクがあれば転職先は少ない、残り物に福は無い。まして総務部門の経験を生かそうとすれば、学問的になるけれども、労働力とかスキルの紹介では間尺に合わない。必ずしも周囲の人に希望を与えることとなるArt域労働までは求められないが、不可欠なのは職業能力審査結果と労働全般能力の推薦なのである。
20. くどいけれども、「様々な国家資格士業と同じ仕事ができます」と訴えても、時間給1,000円程度でなければ、様々な士業のテキパキさやスピードそしてコストには太刀打ちできない。

《だからこそ私たちは、あなたをアライアンスに誘うことにした。》

21. そこで私は、あなたと我々とで、「総務部:アライアンス(同盟)のメンバー」を組んで、“総務部門の劣化”に対抗し、個別企業経営の内外を補強する仕事で、「縁の下の力持ち」をしませんか？と呼びかけるのである。～その役割は、個別企業の指南役でもあり、水先案内人でもあり、相談役参謀の職業価値を提供すること。経験者の培った「細かい部分の配慮の有無。」が事業のコツや決め手には欠かせないのだ。事務とか手続業務←をはるかに超える能力が、アライアンス・メンバーの職業価値＝転職価値である。……もしも仮に事務とか手続業務が必要なら、私どもの仲間が支援する。
22. 総務部門の専門家の力を、過去の概念や名称で表せば、経験値、暗黙知、語学、取りまとめ力、閃き力、リスク回避力などの様々な表現内容となる。人間の“閃く”といった思考方法は、歴史的な知識を通して産まれることが科学的に分かった。暗黙知と言われるものは、個人の知恵と技能芸の集積である。

(参考資料) § 哲学知恵がなければ一歩先も先の読めない時代！

<http://soumubu1.blogspot.com/#199-23>

【株式会社総務部が提供するもの】

- ・アライアンス(同盟)メンバーの、転職前後の時期に必要な能力・技能の推薦と証明。
- ・個人とのアライアンス(同盟)契約を結ぶにあたって、職業能力の審査を行います。

- ・審査にパスしたメンバーには、その職業能力・技能の育成支援、推薦と証明を行います。
- ・この推薦と証明は、ご希望の相手先に、株式会社総務部から書面送付することも可能。
- ・アライアンスメンバーの趣旨を理解した、複数の人材紹介会社と提携しています。
- ・メンバーごとに、その職業能力・技能等をまとめた、(A4判3枚程度)を株式会社総務部のホームページ掲載できます。
- ・メンバーが、仕事先とindependent委託契約、請負型雇用契約等に際して、私ども株式会社総務部が、その推薦人署名を行うことも可能です。
- ・メンバーの要望により、株式会社総務部が、メンバーの受注業務の支援・応援が可能。
- ・FacebookなどのSNSを使っの、学習活動やメンバーの相互啓発を適宜行います。
- ・テーマを定めてケースメソッドやケーススタディーの勉強会・交流会(和風研修施設もあり)も開催を目指します。

【総務部門の経験者に、クライアントが最も望むことは】

- ①売上と生産性、
- ②シンプルさ、
- ③使いやすさ、
- ④利便性、
- ⑤楽しさ、
- ⑥経営環境・自然環境への配慮。といった視点への対応である。

これらは、ネット検索を繰り返したところで、有効な選択肢を見つけられない、むしろ効果的なアイデアやヒントはインターネットからは得られない。どうしてもそれは、人間の専門的職業能力から、その判断基準、その運営力点、その危険性のヒントを得るしかないのである。さらに、専門的職業能力者が、なにげなく話すストーリーが、一般企業ではストレートな解決策となる。

これからのAI人工知能やロボットそしてビッグデータを活用する、ICT産業革命の中で、都市や地方における「地域経済」での、経営者の「縁の下の力持ち」である。人作業や手続きは資格士業や外注業者に任せればよい。地域経済では、複数の競合同業企業のアドバイザー役にはなれない、そういった形での地域での活躍が不可欠であり倫理である。

【総務部門、経験のアドバイザー能力＝得意分野とは】

各々人物によって異なるが、たとえば筆者(むらおか)の場合ならば

- ①企業文化のエキスパート＝社内に仕事が楽しいという環境と雰囲気を作り出す仕事
 - ②単純化の専門家＝情報が氾濫し複雑な社会で、物事をシンプルにする仕事
 - ③歴史をたどり40年余りの実績から本質的なアドバイスを平たく解りやすく説明する仕事。
- ～の3つであり、

反対に筆者の不得意な分野を例示すれば

- ④企業とか地域経済(単位は中学校区)のコミュニティー基盤を最適に管理する仕事。
 - ⑤総務部門の業務を、ロボット(機器)に、その業務ニーズを教育する仕事。
 - ⑥輸送が自動化されるから、商品その他の提供の不測事態に対処する仕事。
- ～といったもの、これらの事柄が欧米先進国の研究から考えられる。

ところで、帰納法と演繹法(えんえきほう)だけで見いだせないアイデアを出すことは、専門職業の中でも高度な能力である。だが、それそのままだと、経営者や一般社員の誤解とか反発のキッカケとなる。さらに具体的な実績や成果を求められるアドバイザーは、例えば＝企業との3年契約であれば、「3年経てば私は居なくなります」と、当初から出来るだけの能力が求められる、それは終身雇用との決定的な差異だ。

【アライアンス(同盟)メンバー審査方法】

審査の主な内容は、アライアンス(同盟)メンバーとして、

- ①株式会社総務部が、対外的に通用する素質と職業能力として推薦できるか否か。
- ②並びにアライアンス(同盟)メンバーとしての独立性、そして倫理性が支援できるか否か。
- ③審査の主要な素材は
 - イ. 素質と職業能力についてのレポート

- ロ. 「総務部メルマガ」を読んできた、賛否や建議の感想文、
- ハ. 職業能力の自己分析、職歴等についてのレポート

【審査費用・アライアンス契約の料金】

審査費用 5,000円 契約料はありません。

アライアンス(同盟)維持経費(株式会社総務部からの提供内容)月額3,000円
(従来の「代理店契約」の事業主は、月額10,000円 但し契約料は不要)

【その他、また詳細項目】

- ・2019年1月から審査と契約、株式会社総務部からの、具体的提供を開始する予定。
- ・みなさんの知恵やご希望をお聞きしながら、内容充実と詳細項目の設計を進めていきます。
- ・実務的実践的なアライアンス(同盟)集団で、具体的実績を第一に考えていきたいと思えます。
- ・開始まで、お気軽に何でも、お問い合わせください。

Zip 540-0022 大阪市中央区糸屋町2丁目1番6号

Tel 06-6946-9921 Mail mail@soumubu.jp Fax 06-6947-2837

【2年前に作った、株式会社 総務部 の説明動画】

<https://www.youtube.com/watch?v=QR5Di0gtpQQ&t=295s>