

Japan Women's Innovative Network

# J-Win Report

ダイバーシティ・マネジメントを支援します!

2008  
NOVEMBER

11

No.5



# 逆境はイノベーションへの好機

東京電力株式会社 取締役社長  
清水正孝氏

**順調なときには、今までのやり方を大きく変えるのは大変です**（内永）

創業以来の大きな課題に直面

内永 まず始めに、スポンサー企業になつていただいたこと、そしてKDDI様に次いで御社の優秀な社員をJ-Win事務局にご出向いていただき、お礼申し上げます。

清水 社外の機関に出向することは、とてもいい財産になるんですよね。私も行きたいくらいです（笑）。

内永 このたびは社長に就任され、おめでとうございます。今は環境の変化などいろいろあり、本当に大変な毎日だと思います。

清水 会社は今、非常に難しい局面に立たれています。昨年の7月に発生した地震の影響により柏崎刈羽原子力発電所の全号機（7基）が停止したこと、お礼申し上げます。

内永 原子力発電というのは環境という観点からは優等生で、いろいろ問題があるにせよ、今後とも電力の基盤にならざるを得ないと思います。それが地震の影響で止まってしまい、代わりに火力に頼らざるを得ず、そういう意味では環境問題などさらにいろいろ問題が重なってきますね。

清水 原子力は温暖化問題やエネル

ギー供給の安定性という面では、切れることは間違いないのですが、それだからこそ、今まで以上に安全性や品質管理を徹底しなくてはいけないと思っています。いずれにしても、原子力発電所の停止や原油価格の高騰などの大きな課題に直面している現状は、会社始まって以来のことでしょう。とにかくこれらの課題を克服するために全力を挙げていくぞという気持ちと、それからこういう状況だと、難局を耐え忍んでいかなければならぬ。とにかく前を見て、成長基盤を失わないようにしていくことのほうが大事だと思います。

内永 今は、瞬間的な強風が吹いています。しばらくたつと元に戻る、と誰しりが必要になると思います。

清水 いやいや、まさにそのとおりです。これまででは従来のコストをどうやって削減するかとか、あたりまえのことをやつてきていますが、今の局面はもう後がないですから、今まで踏み込めなかつたところまで踏み込んでいく覚悟でやらなければならないと思っています。

内永 順調ですとそこまでできませんでした。成功体験をお持ちですから、失敗

することに対する不安、心配もあります。小さな企業でしたら、いろんなことにチャレンジできるのですが、御社のような、日本の産業のインフラ、土台を支えていらっしゃったところがチャレンジをするというのはなかなか難しい。内的要因、外的要因によほど大きなものがないかぎりは変えられません。

そこへ持つて来て地震があり、御社の発電電力量の4割程度を占めていた原子力の位置づけとか環境問題、石油の高騰、というように今までプラスプラスで來ていたパラメーターが、マイナス、マイナスになつてきました。こうなつてくると、やはりこれまでと発想の転換が求められるし、逆に言うと、こうした中での社員への活気づく

ことはあります。新しい技術とか知識というのは次々と出てきますが、技術は実践を通じて技になりますし、知識というのも実践を通じて知恵になつていくだろうと思うのです。逆に知識が知識であり、技術が技術にとどまつてゐる限りでは評論家と同じです。少なくとも実社会においては、そういった実践を通じてやるということの重要さを改めて認識してもらいたいということを、社員へは繰り返し言っています。

も思いたいのですが、世の中はどうもそうではないかもしれませんね。

清水 成長基盤を失わないという観点から販売営業の面で、お客さまに役立つような新しい分野を開拓すると、いうことを積極的にやっています。機会があつたらご覧いただきたいのです。が、当社には「TEPCO電化ファクトリー」（アイ・スクエア）という施設があります。そこでは産業分野の機器を実際にデモンストレーションしています。産業分野のエネルギーといふと、一般的には蒸気とか熱などを使うことが多いのです。そこで我々が提案しているのは、この蒸気や熱を使う工程に、最新のヒートポンプ技術やIH（誘導加熱）技術を活かすこと。高い生産品質・生産効率と環境性を実現する「電化ファクトリー」です。ビジネスの成長という意味だけではなく、環境問題やエネルギーの効率的な使い方、省エネなど、お客様と一緒に新しい展開や、イノベーションができません。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

順調なときには、  
イノベーションは難しい

会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）

**PROFILE**  
東京電力株式会社 取締役社長  
**清水正孝**（しみず まさたか）

1944年神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、東京電力に入社。資材部資材計画課長、企画部TQC推進室副室長、東京南支店大田支社長、資材部長、取締役資材部担任などを経て04年常務取締役、06年取締役副社長、08年取締役社長に就任。



**PROFILE**  
NPO法人J-Win 理事長  
**内永ゆか子**（うちなが ゆかこ）

1947年香川県生まれ。1971年日本IBM入社。1995年取締役就任。2000年常務取締役、ソフトウェア開発研究所長。04年取締役専務執行役員。07年4月NPO法人J-Winを立ち上げ、理事長に。08年4月ベネッセコーポレーション取締役副会長並びにベルリツツイナショナルリンク会長兼社長兼CEOに就任。



会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）

**PROFILE**  
東京電力株式会社 取締役社長  
**清水正孝**（しみず まさたか）

1944年神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、東京電力に入社。資材部資材計画課長、企画部TQC推進室副室長、東京南支店大田支社長、資材部長、取締役資材部担任などを経て04年常務取締役、06年取締役副社長、08年取締役社長に就任。

過去を振り返つても、ほとんど企業が好転したきっかけは、むしろ逆境のときです。順調なときには、なかなか新しい展開や、イノベーションができます。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

も思いたいのですが、世の中はどうもそうではないかもしれませんね。

清水 成長基盤を失わないという観点から販売営業の面で、お客さまに役立つような新しい分野を開拓すると、いうことを積極的にやっています。機会があつたらご覧いただきたいのです。が、当社には「TEPCO電化ファクトリー」（アイ・スクエア）といふと、一般的には蒸気とか熱などを使う工程に、最新のヒートポンプ技術やIH（誘導加熱）技術を活かすこと。高い生産品質・生産効率と環境性を実現する「電化ファクトリー」です。ビジネスの成長という意味だけではなく、環境問題やエネルギーの効率的な使い方、省エネなど、お客様と一緒に新しい展開や、イノベーションができません。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

順調なときには、  
イノベーションは難しい

会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）

**PROFILE**  
東京電力株式会社 取締役社長  
**清水正孝**（しみず まさたか）

1944年神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、東京電力に入社。資材部資材計画課長、企画部TQC推進室副室長、東京南支店大田支社長、資材部長、取締役資材部担任などを経て04年常務取締役、06年取締役副社長、08年取締役社長に就任。

過去を振り返つても、ほとんど企業が好転したきっかけは、むしろ逆境のときです。順調なときには、なかなか新しい展開や、イノベーションができます。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

も思いたいのですが、世の中はどうもそうではないかもしれませんね。

清水 成長基盤を失わないという観点から販売営業の面で、お客さまに役立つような新しい分野を開拓すると、いうことを積極的にやっています。機会があつたらご覧いただきたいのです。が、当社には「TEPCO電化ファクトリー」（アイ・スクエア）といふと、一般的には蒸気とか熱などを使う工程に、最新のヒートポンプ技術やIH（誘導加熱）技術を活かすこと。高い生産品質・生産効率と環境性を実現する「電化ファクトリー」です。ビジネスの成長という意味だけではなく、環境問題やエネルギーの効率的な使い方、省エネなど、お客様と一緒に新しい展開や、イノベーションができません。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

順調なときには、  
イノベーションは難しい

会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）

**PROFILE**  
東京電力株式会社 取締役社長  
**清水正孝**（しみず まさたか）

1944年神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、東京電力に入社。資材部資材計画課長、企画部TQC推進室副室長、東京南支店大田支社長、資材部長、取締役資材部担任などを経て04年常務取締役、06年取締役副社長、08年取締役社長に就任。

過去を振り返つても、ほとんど企業が好転したきっかけは、むしろ逆境のときです。順調なときには、なかなか新しい展開や、イノベーションができます。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

も思いたいのですが、世の中はどうもそうではないかもしれませんね。

清水 成長基盤を失わないという観点から販売営業の面で、お客さまに役立つような新しい分野を開拓すると、いうことを積極的にやっています。機会があつたらご覧いただきたいのです。が、当社には「TEPCO電化ファクトリー」（アイ・スクエア）といふと、一般的には蒸気とか熱などを使う工程に、最新のヒートポンプ技術やIH（誘導加熱）技術を活かすこと。高い生産品質・生産効率と環境性を実現する「電化ファクトリー」です。ビジネスの成長という意味だけではなく、環境問題やエネルギーの効率的な使い方、省エネなど、お客様と一緒に新しい展開や、イノベーションができません。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

順調なときには、  
イノベーションは難しい

会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）

**PROFILE**  
東京電力株式会社 取締役社長  
**清水正孝**（しみず まさたか）

1944年神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、東京電力に入社。資材部資材計画課長、企画部TQC推進室副室長、東京南支店大田支社長、資材部長、取締役資材部担任などを経て04年常務取締役、06年取締役副社長、08年取締役社長に就任。

過去を振り返つても、ほとんど企業が好転したきっかけは、むしろ逆境のときです。順調なときには、なかなか新しい展開や、イノベーションができます。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

も思いたいのですが、世の中はどうもそうではないかもしれませんね。

清水 成長基盤を失わないという観点から販売営業の面で、お客さまに役立つような新しい分野を開拓すると、いうことを積極的にやっています。機会があつたらご覧いただきたいのです。が、当社には「TEPCO電化ファクトリー」（アイ・スクエア）といふと、一般的には蒸気とか熱などを使う工程に、最新のヒートポンプ技術やIH（誘導加熱）技術を活かすこと。高い生産品質・生産効率と環境性を実現する「電化ファクトリー」です。ビジネスの成長という意味だけではなく、環境問題やエネルギーの効率的な使い方、省エネなど、お客様と一緒に新しい展開や、イノベーションができません。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

順調なときには、  
イノベーションは難しい

会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）

**PROFILE**  
東京電力株式会社 取締役社長  
**清水正孝**（しみず まさたか）

1944年神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、東京電力に入社。資材部資材計画課長、企画部TQC推進室副室長、東京南支店大田支社長、資材部長、取締役資材部担任などを経て04年常務取締役、06年取締役副社長、08年取締役社長に就任。

過去を振り返つても、ほとんど企業が好転したきっかけは、むしろ逆境のときです。順調なときには、なかなか新しい展開や、イノベーションができます。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

も思いたいのですが、世の中はどうもそうではないかもしれませんね。

清水 成長基盤を失わないという観点から販売営業の面で、お客さまに役立つような新しい分野を開拓すると、いうことを積極的にやっています。機会があつたらご覧いただきたいのです。が、当社には「TEPCO電化ファクトリー」（アイ・スクエア）といふと、一般的には蒸気とか熱などを使う工程に、最新のヒートポンプ技術やIH（誘導加熱）技術を活かすこと。高い生産品質・生産効率と環境性を実現する「電化ファクトリー」です。ビジネスの成長という意味だけではなく、環境問題やエネルギーの効率的な使い方、省エネなど、お客様と一緒に新しい展開や、イノベーションができません。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

順調なときには、  
イノベーションは難しい

会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）

**PROFILE**  
東京電力株式会社 取締役社長  
**清水正孝**（しみず まさたか）

1944年神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、東京電力に入社。資材部資材計画課長、企画部TQC推進室副室長、東京南支店大田支社長、資材部長、取締役資材部担任などを経て04年常務取締役、06年取締役副社長、08年取締役社長に就任。

過去を振り返つても、ほとんど企業が好転したきっかけは、むしろ逆境のときです。順調なときには、なかなか新しい展開や、イノベーションができます。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

も思いたいのですが、世の中はどうもそうではないかもしれませんね。

清水 成長基盤を失わないという観点から販売営業の面で、お客さまに役立つような新しい分野を開拓すると、いうことを積極的にやっています。機会があつたらご覧いただきたいのです。が、当社には「TEPCO電化ファクトリー」（アイ・スクエア）といふと、一般的には蒸気とか熱などを使う工程に、最新のヒートポンプ技術やIH（誘導加熱）技術を活かすこと。高い生産品質・生産効率と環境性を実現する「電化ファクトリー」です。ビジネスの成長という意味だけではなく、環境問題やエネルギーの効率的な使い方、省エネなど、お客様と一緒に新しい展開や、イノベーションができません。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

順調なときには、  
イノベーションは難しい

会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）

**PROFILE**  
東京電力株式会社 取締役社長  
**清水正孝**（しみず まさたか）

1944年神奈川県生まれ。慶應義塾大学卒業後、東京電力に入社。資材部資材計画課長、企画部TQC推進室副室長、東京南支店大田支社長、資材部長、取締役資材部担任などを経て04年常務取締役、06年取締役副社長、08年取締役社長に就任。

過去を振り返つても、ほとんど企業が好転したきっかけは、むしろ逆境のときです。順調なときには、なかなか新しい展開や、イノベーションができます。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

も思いたいのですが、世の中はどうもそうではないかもしれませんね。

清水 成長基盤を失わないという観点から販売営業の面で、お客さまに役立つような新しい分野を開拓すると、いうことを積極的にやっています。機会があつたらご覧いただきたいのです。が、当社には「TEPCO電化ファクトリー」（アイ・スクエア）といふと、一般的には蒸気とか熱などを使う工程に、最新のヒートポンプ技術やIH（誘導加熱）技術を活かすこと。高い生産品質・生産効率と環境性を実現する「電化ファクトリー」です。ビジネスの成長という意味だけではなく、環境問題やエネルギーの効率的な使い方、省エネなど、お客様と一緒に新しい展開や、イノベーションができません。私がいたIBMも、キャッシュフローも厳しくなり、最後の土壇場で新しい経営者が外から来て、ガラッと変わりました。順調などは、今までのやり方ではだめなんだ

順調なときには、  
イノベーションは難しい

会社始まって以来でしょ、  
こんな大きな課題に直面したのは（清水）

（清水）</

## 多様な価値観、 多様な考え方の大切さ

内永 それは実際にやつていらっしゃる方から見ると、とても力づけられるのではないでしょうか。私などカッコいい戦略をつい言いたくなるのですが、実際にやつていらっしゃる方といふのは、「それはいいけれど実際の現場はどうなの?」と必ずそこに戻つてくるので、やはり社長がおつしやるよう、現場が大事だと思います。

清水 まさにそうですね。真実とか戦略は細部に宿るというのは、竹中平蔵さんもおつしやっていますが、本当にそうだと思いますね。

内永 ときどきそこを省いてしまったりしますが、そつする戦略は戦略ではなくて、夢物語になってしまします。社長は先ほどのお話を、お客様の欲しがる商品を出していくべきだとおつしゃっていましたが、小売業の方がおつしやるならともかく、東京電力の社長がおつしやるなんて目から鱗でした。清水さん自身が、「お客様満足」というものを本当に大事だと思わているんだなあと感激しました。

ただし、それを実現しようとしたときに、こんなことを申し上げると失礼かもしれません、東京電力の電力マシンと言われている優秀な方々はプライドをお持ちですし、日本の成長を支えてきたというマインドもおありですか。急に変えなさいと言つても難しい要だと思っています。

### 本当の意味でのダイバーシティを根付かせる

内永 最初のうちは、女性が提案を持つたりすると、トップの方は構えてしまう場合が多いのですが、社風が変わつてくると慣れてきますね。清水さんはこのダイバーシティを本気で進めていらっしゃいますが、そこまでおつしやるトップの方って、なかなかいられないのです。納得されたきっかけは何だったのでしょうか。

清水 うちの会社の経営理念が、單なる設備産業からアメニティ産業へと範囲を拡大してきたということが、やはり大きなきっかけですね。これまでどちらかと云うと、均一性を重んじがちな組織でした。電気を供給する設備会社に異分子はないほうがいい。コミュニケーションもとりやすいし、「梯子に登れ」と、軍隊のように指揮命令で動く方が効率的なのです。しかし、お客様の快適・満足を得たければならないのは、まさにダイバーシティだと思うのです。

そんな思いでいるときに、フランスでサルコジ大統領にお会いして感銘を受けました。大統領の大事な仕事の一つとして、身の回りの補佐官やスタッフをどうやって選ぶのかという話

と思うのです。そこに、ダイバーシティがあるのではないかと……。

清水 まったくそのとおりです。我々の会社は電気を供給する設備産業です。そこでは責任を持って設備を作り守り、それからお客様とのいろいろな要望にしっかりとお応えしていく。安全性や環境面でもルールをしっかりと守ります。ですが、技術とか設備を通じて、着実に手堅くというのが我々の会社の使命です。それが財産であり、設備産業という意味では今でもその通りです。でもあるのです。それは私がそう思つてお手伝いをするという我々の経営理念の下では、ある意味、アメニティ産業であります。成長のための脱皮をしました。いわば成長のための脱皮ですね。そうするとおのずと、組織を構成する人たちにダイバーシティが不可欠です。つまりお客様のニーズに合わせようと言つた途端に、いろんな価値観があり、いろんな考え方があり、ダイバーシティは当然行き着くところだと思うんですね。

ただし、では具体的にどうするんだということになると、これはなかなか難しい。技術や技能を磨いていくには実際の経験がいるし、新しい技術を取り入れ身につけるには時間もかかります。また、人材育成は簡単ではありませんし、基本思想として、即戦力だけではなく、長期的な視点で各人の能力をじっくり育み、育てるということも原点としてやつてきました。

## 御社のようなトップ企業が、 ダイバーシティの必要性を語ると、 社会的影響力も大きいですね。（内永）

根付かせていくとなると、それだけで十分でない、つまり社内で育成するだけでは不十分であることがわかつてきましたので、雨宮さんのように異業種で活躍されている方にきていただきました。また、販売や技術革新面でも社外において経験を積んでいらっしゃる優秀な方にきていたぐことによつて、これまでのよう前に自分で育てるという考えから我々は発想を変えてきました。

内永 これまでずっとトップランナーで走つていらしたので、御社がローラーモデルでもあつたわけです。さつきおつしやつた人材基盤というのも十分にあるわけです。そういう意味では、日本の電力の供給の安定性とクオリ

ティの高さというのは世界一だと思います。しかし、さらにその上にパイを広げてゆこうと、生活面やアメニティまわりなどまで広げてくると、御社得意だった分野と少し違う。その違うところをどうカバーするかというと、異なるカルチャーや、異なる知識、経験を取り入れていくと、いうのはまさにこれからは御社も、社風も含め変わっていくのかな。

清水 まさにそれを期待というか、狙いにしています。そういう意味でダイバーシティというのは、私なりに手ごたえを感じていますし、着実に進めてきていると思いますが、まだまだですね。たとえば女性の管理職などは5年

情報を、我々の方にもどんどんフィードバックしてくださることも期待しています。さらにダイバーシティの現状や、いろんな課題、必要性なども含めて、かかるべき行政に働きかけてネットワークを拡げていただくことも期待しています。

内永 御社からも10人の女性がメンバーとして活動いただいていますが、ネットワーク活動を通して、みなさんどんどん顔つきが変わってきていますので、私も楽しみです。今日はお忙しいなか、どうもありがとうございました。

### 「設備産業」から 「アメニティ産業」へと脱皮するには、 ダイバーシティが不可欠です（清水）









# J-Win Program

## 01.

### 12月度合宿研修のご案内 第1期ネットワーキングの集大成 みんなで参加しましょう!!

12月には、この2年間の女性メンバーのネットワーキング活動の集大成ともいえる合宿が開催されます。

既に9月度定例会議でもご案内していますが、今回の合宿は、1泊2日のセッションの中でディスカッションや懇親会などを通じて従来の分科会を超えたメンバー同士の交流を深め、来期への提言を行う場として位置づけています。場所もつくば国際会議場と、交通便利な近郊の研修センターにしました。アジェンダなどの詳細はメンバー専用ホームページでご案内していますので是非ご覧ください。

参加申し込み期限は11月5日(水)。女性メンバー全員集合!が実現できればと思います。お忙しいでしょうが、どうぞ万障繰り合わせてご参加ください!

日程 12月5日(金)午前10:00~6日(土)午後12:00解散(予定)

場所 つくば国際会議場

〒305-0032 茨城県つくば市竹園2-20-3

☎029-861-0001

宿泊 オークラフロンティアホテルつくば

〒305-0031 茨城県つくば市吾妻1丁目1364-1

☎029-852-1112(代)

(記 プロジェクトマネージャー 中川由季)



07年7月の合宿風景の1コマ。合宿はネットワーキングのとてもよい機会

## 02.

### 「女性メンバー特典」がスタート! 会員企業のサービス・商品を女性メンバーに特別割引価格にて提供します

J-Winでは女性メンバーの便宜を図るため、10月1日より会員企業である株式会社ダスキンとベルリッジインターナショナルリンク両社のご厚意により、J-Win特別価格でのサービス提供を開始いたしました。

ダスキンからは「お掃除定期サービスを毎回5%割引」「お掃除スポットサービスを10%割引」、ベルリッジからは「英語のレッスン10%割引」「平日、日中であれば15%割引」等の特別割引価格での提供となっています。

J-WinのHP(会員専用ページ)で、提供企業のサービス・メニューを紹介し、興味のある女性メンバーはそのHPから提供企業に直接申し込み、契約を行うというシステムになっています。現在の提供企業は2社ですが、今後も会員企業の協力を得て、このHPの会員特典コーナーを充実していければと期待しています。

当趣旨に賛同し、特別価格を設定いただける会員企業は、J-WinのHPに掲載させていただきますので事務局までお問い合わせください。

女性メンバーの皆様、まずはHPの会員専用ページの「女性メンバー特典」をぜひご覧ください。興味のあるサービスがあれば、見積依頼または内容詳細等、問い合わせをしてみましょう。あなたのアクションがこのページの充実につながります。

(記 ネットワーク事業担当部長 難波邦彦)

The screenshot shows the J-Win member exclusive page. At the top, there's a banner for 'Women Member Special' with a link to 'View Details'. Below it is a news feed with several items:

- 2008/09/19 9月度定例会議の内容をアップしました
- 2008/09/18 7月10日(水)企画実習セッション SAS資料アップしました
- 2008/07/26 J-Win会員登録システムを大幅改悪
- 2008/07/15 2008年7月10日~12日にかけて研修会が行われました
- 2008/07/11 ダイバーシティ推進勉強会がスタートしました(2008年7月1日)
- 2007/09/30 地域活性化セミナー開催

On the right side, there's a sidebar with links like 'Top News', 'Topics', 'Event Calendar', 'Business Plan', 'Member Area', and 'Overseas Network'.

## J-Win 活動記録

### ● 9月17日(水) 定例会議

株式会社ジェイティービー本社で開催。まず常務取締役総務部長の井本博幸氏から、社は2006年から176のグループ体制をスタートさせ、人が財産であることをあらためて見直すとともに、優秀な女性に活躍の場を提供していくという力強い挨拶がありました。続いて北欧研修の報告、12月に開催される合宿研修の案内、分科会報告。そして休憩ののち、ブルドック

ソース株式会社代表取締役社長・池田章子氏の講演が行われました。人生に必要なのは「ソース」というユニークなソース論を展開され、また池田氏が初めて管理職に就いたとき、挨拶をどうすべきか母上に相談したところ、「堂々と、謙虚でいなさい」といわれ、今もそれをモットーにされているという素晴らしいお話をいただきました。



ブルドックソース株池田章子社長の講演は大好評。



JTB常務取締役の井本博幸氏は力強いメッセージを。