

日時 10月24日(月) 20:07~22:15
 会場 丸紅棟 1210研修室
 出席チーム 全17チーム
 欠席チーム 無し
 議事録 JFE商事 松尾 野間 川村(記)

議題

内容

※以下、敬称略とさせていただきます。

■ 議題

- ①冒頭(金田会長講演)
- ②進捗報告、諸連絡

■ 出席者名

役員会	金田会長	1部	三菱商事	井上、楢田	2部	豊田通商	田中、佐久間
	内田		伊藤忠商事	倉田、渡辺		日本ユニシス	小鉢、堀
	横田		JFE商事	松尾、野間、川村		阪和興業	田代、酒井
			丸紅	北川、工藤、家垣		大倉商事	大谷
			三井物産	桜井、間瀬		長瀬産業	三輪、加賀田
	住友商事	西村、大重	住金物産	北村、増田			
	兼松	圓、加茂	日立ハイテク	漆崎、新井			
	岩谷産業	山崎、池田	緑理	中村、石川			
	双日	佐々木					

■ 配布資料

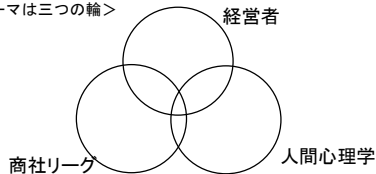
- 1. 商社リーグ くもの巣グラフ
- 2. 商社リーグ 2011年度星取表、審判フェアプレー得点ランキング

■ ドラフト段階の蜘蛛の巣グラフについて説明

- ・ 横幅のないチームは問題である(提出物、罰則等の項目)
- ・ 円の上半分はサッカーの実力の項目
- ・ 円の下半分は社会人として出来て当然の項目

■ 金田会長による講演

<テーマは三つの輪>



■ 経営者だったら誰を思い浮かべるか?

- 兼松(團) : 井川氏
- 住友商事(大重) : スティーブン ジョブス氏

■ スティーブン ジョブス氏とはどういう人か?

- 兼松(團) : 技術者を見極められる人
- 豊田通商(田中) : カリスマ性、話題性に富んだ人
- 阪和興業(酒井) : 1つの固定概念に縛られず、枠組みを根本から変えようとした人
- JFE商事(野間) : 誰も考えもしないことを打ち出すアイディア性に富んだ人
- 伊藤忠(渡辺) : 分からない

⇒スティーブン ジョブス氏は歴史上世界最高の経営者の一人

- 伊藤忠(倉田) : 有名な講演。その中で「STAY HUNGRY, STAY FOOLISH」という言葉がある。
- 丸紅(家垣) : STANFORD大学にて講演
- 日本ユニシス : 内部には厳しいが、人をひきつける能力は素晴らしい

■ スティーブン ジョブス氏について

- ・ 2005年STANFORD大学で卒業生に対してスピーチ
- ・ 「STAY HUNGRY, STAY FOOLISH」という言葉
- ・ 以下の3点をポイントとして講演を述べる
 - ①Connecting the dots(点を線で繋げる)
 - ②Love and Loss(愛と損失)
 - ③Death(死)
- ・ 普段出さない自分のプライベートを出しながら講演
 - <スティーブン ジョブス氏の半生+彼の信念>
 - ・ 妊娠当事、母親が大学生だったため、未婚の子供
 - ・ 金持ちと偽った里親に引き取られるが、里親は意地でもジョブスを大学に行かせると約束
 - ・ LED大学に入学したものの、くだらない授業ばかりだったため、両親のお金を無駄遣いしたくないと半年で大学を中退
 - ・ OBSERVERとして好きな授業のみに参加、その時フォントデザインをこたわるという工夫を開始
 - ・ 自分の信念に基づいて生活してきた、そのおかげで今のMACがある、今や時価総額世界有数
 - ・ 信じるのが大事
 - ・ 未来に向かってせんを点で描くことは出来ない、しかし信念を持っていれば、振り返ったとき今までの点が線となる
 - ・ 線を繋げるためには信じなければならぬ

⇒【Connecting the dots】

■ APPLEの創設者は誰か?

- 住金物産(増田) : 分からない
- 作ったのはスティーブン ジョブス氏

■ Appleの話で何かエピソードを知っているか?

- 住金物産(北村) : Appleではエレベーターで失礼な社員をやめさせた
- 三井物産(櫻井) : Appleを首になる。
- ・ スティーブン・ジョブス氏は自分でつくった会社を首になる
- ・ 自分の自宅のGarageで事業を開始、しかし、優秀と思っ連れてきたパートナーから首を宣告された
- 三井物産(間瀬) : 首になった後、Nextの社長になる
- ・ その後、アニメーションのピクサーの経営者となり、CG関連、Toy Story関連で事業を行なう。(ピクサーは世界最高のアニメーション企業)
- ⇒Appleをクビになっても似たような企業を自分で作ればよい
- ・ さらにその後、NextがAppleに買収され、Appleに戻る
- ・ 瀕死状態であったAppleにI pod, I phoneなどのヒット商品によって立て直す

【Love and Loss】

Steve Jobs、「僕は世界最高の裏切りに会った。なぜ裏切られた後に裏切られた会社に戻ったのか。僕はこの業界を愛している。自分のつくった会社をくびになったが、まだこの業界が好きだ。」愛があれば何でも乗り越えられる

■ 【Death】

- ・ がんになって余命半年で宣告される
- ・ その後毎日無駄と感じぬよう全力で生きようになる
- ・ スティーブ、「もし余命半年と宣告された瞬間から、皆様が今生きている日常の中で無駄であると感じる時間が多いのであれば生き方を変える。」

次葉へ続く

職事

<命限実行>
命は限られているのでとことん実行して行きましょう
それくらいの使命感を持ってこの商社会議の運営に携わって頂きたい

人間の心理学について

- 脳みそが活発化するのとはどういつときか？
長瀬産業（三輪）：脳がイメージできるとき、なりたいたいものなど
岩谷産業（池田）：危機的状況
日本ユニシス（堀）：同じく危機的状況
 - ・ 共通しているのは、脳が活性化されるとき
 - ・ 使命感Why？
（5W1Hの中でWHYが一番重要。WHYと考えるときに脳は活性化する）
 - ・ なぜ何かをするか、なぜ行動するかが納得されたとき
JFE商事（川村）：その通り1年目だがなぜ？を問うことで価値観が変化してきた
 - ・ 伊藤忠（渡辺）：よくわからない、自分には該当せず
 - ・ 心理学はマジョリティをベースに裏付けられたもの
 - ・ 経営もマジョリティをベースに決定がなされていく
 - ・ 経営者+人間心理学+商社リーグの共通点
- Connectig the dots信じること、Love & Loss愛 ⇒ 商社リーグに通じる
- 日立ハイテク（新）：なぜ納得した上での脳の活性化は納得、しかし人間心理学との絡みが納得せず
丸紅（北川）：立場が立場なので、去年なら異なるように聞こえたかもしれない
： 経営の話を通り返してやるべき
- ・ 異なる意見があるのであれば、言って欲しい
 - ・ 批判ではなく提案をして欲しい
 - ・ しかし、点で物事を言うのではなく、線で物事を提案して欲しい（点で発言することは批判に過ぎない）

進捗状況・報告

丸紅：北川

①星取表報告

②蜘蛛の巣グラフ

③今週末の試合

④今後の予定

- ・ 1部、2部、進捗は半分も到達していない
- ・ まだまだ進捗率低く、順位の変動可能性は大きい
- ・ 1部最下位自動降格、上位2チーム+下位2チームが入れ替え
- ・ 途中段階、審判をやっていないチームもあり
- ・ グラフには極端に反映されているのを留意して頂きたい
- ・ 試合不可日の連絡、提出物等ご意見ある場合は教えて欲しい
- ・ 全日程消化後に反映する、適宜連絡をくれれば必ずあわせする
- ・ 試合1つ延期
- ・ **10月29日（土）3試合（兼松グラウンド）延期**
- ・ 先週予定の兼松の社内行事、天候要因で延期
- ・ 来週月曜日（10月31日）幹事会議
- ・ **来週末試合不可日の連絡締め**

- もしドラの話して私が話したことを覚えているか？
豊田通商（佐久間）（議事録を読みながら）InnovationとMarketingの話し

- ・ 今年はInnovationとしてやりたい
- ・ いままで自由参加であった商社カップに変わり、チャンピオンズカップをリーグ終わった後にやる
- ・ スポンサーもナジブール、が一生涯懸命にやっています
- ・ チャンピオンズカップの運営要綱も現在作成中
- ・ 一方今期から役員会の意向としてカードを積極的に出すこととなった
- ・ しかし、役員会の意向が末端まで行き届いていない
（例）カードを積極的に出すのですか？と役員団に質問したチームがある

■ 商社リーグでやろうとしていることを商社リーグ会議だけでなく、いかにチームの末端まで浸透させるか

- ・ 各参加者が提案、提案ない場合はチームの現状報告

- 阪和（田代）：（提案）議事録を2、3行にまとめ、試合の日にプリントで回すことはできないか
こうすることで読みやすくなる
- 住商（西村）：商社会議で上がった審判の話は社内共有できていなかった
（対策）毎回の会議での連絡を社内で全員で共有（メールを関係者のみに絞らない）
- 大倉商事（大谷）：会議は目的の共有として意味が有る
（提案）グラウンド確保のためシーズン日程を毎月でなく1シーズンを通じて出せないか
しかし、1シーズン日程を確保するためには1シーズングラウンドを確保しないといけないという逆の問題もある
- 金田会長：以前大倉商事が関東中の全グラウンドのデータベースを以前まとめており、配布済み
⇒ 各チーム持っていないのが現状、引継ぎがしっかりとされていない
： 都リーグは2部以下は試合2週間前を目処に試合日程決定する（1部は通年でのスケジュールが組まれている
グラウンドは年間を通じて確保していきなり事情がどう
- 双日（佐々木）：（近況報告）主将、副将等の幹事以外が積極的に参加できていない。下が付いて来ない
兼松（加茂）：（近況報告）東京都リーグ4部に参加、チームの運営を誰がやるかがはっきりしてはいたが、今年から改善。
東京都リーグ現在2位で昇格のチャンス。運営を改善し、一人ひとりが当事者意識を持って参加し、状況改善
- 三菱（井上）：目指している方向性を末端まで持っていくのは難しい
商社会議参加者はモチベーション高いが、リーグ参加者みんながモチベーションを維持するのは難しい。口
（提案）モチベーションを高めるため、審判ジャッジが良ければ謝礼1000円を出す等各個人まで行き渡るようにしたい
- JFE商事（松尾）：（悩み）10月の半ば現状で2試合しか消化できていない
・ 10-11月の試合日数が多く、しわ寄せが来ている。部員の確保が困難
（提案）年間スケジュールを4-12月に長くして、Home & Awayではどうか？
年間スケジュールを決めてもらえれば日程をFIXし、部員を確保できるのでは
- 阪和（酒井）：（審判の件で提案）現在メールで展開している審判の評価表、試合報告を随時タイムリーにHPに載せたらどうか
⇒ 副幹事岩谷産業（山崎）+役員会が検討する（HPの契約上、早くても来期からの実施になる）
- 岩谷（山崎）：（提案）末端まで意識を浸透させるため、いろいろな人に会議に出てもらう、普段会議に出ていない人を出す
各チームから未参加者3名づつ集めMTGをおこなうのはどうか？
- 伊藤忠（倉田）：伊藤忠は固定の人が出席していない、来るとモチベーションが上がるので後輩を連れて来る、当事者意識を高める
商社リーグは草サッカーであるが、自分たちで運営してやっているのでモチベーションが上がると感じる
- 丸紅（工藤）：商社リーグは自分で参加してみないとわからない、素直に本日来てよかった
- 兼松（團）：真面目に話し合っ、いろいろな人が参加でき、わかっている人を増やして、話しが通りやすい
- 金田会長：全員初会議参加者が来ると問題、しかし、各チーム一人初会議者を連れてくるのは有り
商社リーグの表彰式、商社リーグ合宿もいい機会
- 日立ハイテク（漆崎）：場所の問題さえ解決できれば、この会議に3人出すことに異論無し（各チーム3名であれば今の1.5倍のスペースは必要）口
会議の雰囲気、提出物の厳しさ等を肌で感じて欲しい、3年前に除名になり、復活した経緯を若手に感じて欲しい

- 金田会長 《日立ハイテク三郷パーク予約の話》
- ・ 日立ハイテクは三郷市役所に朝6時頃に並んでリーグの試合日程用場所を確保
 - ・ フレックス制度を活用して早期に場所確保に足を運んでいた。
 - ・ 金田は、裏を取りに1度行ったところ本当に佐々木さんがいた
 - ・ 日立ハイテクの除名後の行動が非常に良かったので、すぐに復活させてあげたいと思っていた。
- ⇒ 人間は危機が起きた後の行動が肝、それにより組織内での価値が決まる

- 三菱（植田）：会議に参加している人が社内向けに商社リーグの事情をきちんと伝えるべき
- 金田会長：役員会から各チーム全員にするよりもチーム内の人から情報を展開した方が絶対に効果的であろう

- 長瀬（加賀田）：代表者会議に固定の人の出席でなく、商社リーグの問題点を各個人として感じて欲しい
全員が参加するのが理想か

- 蝶理（中村）：（コメント）ジョブズの話聞いて信念・目的は持つことは大事であると感じた。今日会議に出たことがプラスとなった。
- 蝶理（石川）：フェアプレーの数字が低いことに対して：1試合目、2試合目ともにイエローカードをもらってしまっている。
ただプレーするだけでなく、運営側としての視点がプラスに響いていくと信じている。来たこと無い人は参加させたい。

- 伊藤忠（渡辺）：（コメント）審判へのモチベーション用報酬に関して、リーグを運営者に感謝する気持ちを持ってやってほしい。
審判はやって当然。報酬とかはおまけで、社会人としての意識があれば別に無くてもいいのではないかと。

- 補足
- ・ 伊藤忠の得点者渡辺と得点表に載っているが、本人が誰か会議では不明と判明。
- ・ 伊藤忠に渡辺は2人いるが、実際の得点者はそのどちらでもない。
- ⇒ 次回の会議までに回答する

以上