学びを通じて人々の愉快な人生を演出する

月刊 ＶＩＣ通信 【2026年10月】



編集前記

皆さんこんにちは！
2026年も、スポーツの秋真っ只中の10月になりました。
皆さんはどんなスポーツを楽しんでいますか？
今年は９月19日～10月４日の16日間の予定で、「第20回アジア競技大会（愛知・名古屋）」が行われています。
今回の愛知・名古屋大会では、45の国と地域から、選手・チーム役員、約15,000人が参加し、43競技を54の競技会場で開催しており、オリンピックに次ぐ世界最大級の総合スポーツ大会ともいわれております。
この大会の歴史は古く、第１回は1951年ニューデリー大会で、日本では第３回1958年東京、第６回1970年大阪、第12回1994年広島で開催され、今回の愛知が４回目です。
今大会は、①アスリート中心 ②既存施設の活用 ③先端技術の活用 ④愛知・名古屋の伝統・おもてなし ⑤大会後のスポーツ文化への継承という５つの考え方が掲げられていて、東京2020のような「巨大施設を新設する国際大会」とは、異なる考えです。
また、アジア競技大会は「アジアのスポーツ文化を一つの大会に集め、自分たちの地域に根づいた文化や歴史を称え合う」という側面があり、アジア色の強いカバティ、セパタクロー、武術、クラッシュ、クリケットなどが競技に加えられています。
さらにアジア競技大会では、2018年大会からデモンストレーション競技としてｅスポーツが加えられ、2022年大会では正式なメダル競技になりました。今回の大会でも正式競技として継続採用されています。これは、中国、韓国、日本など東南アジアでは、ｅスポーツが巨大な若者文化になっており、特に中国・韓国などは競技レベルも非常に高いからです。
今大会の日本選手に目を向けると、若手、特に10代の活躍が目立ちます。
松島 輝空（19歳）の活躍で卓球男子団体が60年ぶりの金メダル
大橋 信（17歳）が競泳男子平泳ぎで100m、200mともに金メダルで200mでは世界新記録
小島 夢貴（17歳）が競泳男子400m個人メドレー
天間 麗奈（19歳）がソフトテニス女子シングルス
永原 依弦（15歳）スケートボード男子パーク
長谷川 瑞穂（15歳）スケートボード女子パーク
そして、日本選手団最年少11歳の栗原 悠輝がｅスポーツ競技「ぷよぷよ」部門で金メダル、同じくｅスポーツのポケモンユナイト（団体戦）では、６人中４人が10代でした。
日本は、今日（９月30日）現在、上記選手を含めて37の金メダルを獲得しており、ワクワクしながらテレビ観戦をしています。
各競技共に若年層からの「育成」に力を入れており、その成果が表れているのだと思います。

ＶＩＣ通信も「育成」のお役に立てる情報をお届けいたします。

株式会社バリューイノベーション　代表取締役社長　鈴木正志

クイズ「お言葉ですが」

「御の字」と言ったら？

「70点取れれば御の字だ。」と言ったら、次のどちらの意味だと思いますか？

（ア）一応、納得できる　（イ）大いに有り難い

平成20年に文化庁が発表した「国語に関する世論調査」では、上記の問いに対する答えは次の結果でした。

（ア）一応、納得できる	51.4%
（イ）大いに有り難い	38.5%
（ア）と（イ）の両方	3.5%
（ア）、（イ）とは全く別の意味	1.1%
分からない	5.6%

約5割の人が(ア)の「一応、納得できる」を選んでいますが、実は本来の意味は(イ)の「大いに有り難い」です。

「御の字」の由来は江戸時代の廓（くるわ）言葉で、上客や価値のあるものなどに、尊敬の意を表す接頭語の「御」を付けてありがたがるという使い方をしていました。そこから、「御を付けて呼びたいほどのもの」→「特にすぐれたもの」→「非常に満足だ」→「大いに有り難い」といった意味で使われるようになったそうです。
文化庁の調査では、どの年代でも、本来の意味よりも(ア)と答えた人の割合が高いようです。

あらためて、言葉を使う際には、お互いの認識にズレがないか注意をしなければならないなと思いました。　（夘沢）

けんげんいじょう（研修の現場からのいい情報）

「後輩指導研修」を実施しました！

今月は、医療法人で事務職・医療職向けに実施した「後輩指導研修」をご紹介します。
本研修は後輩を指導する機会の増えてきた若手職員を対象に、自身のスキルや経験を見つめ直すとともに、後輩を知り、後輩指導の効果的なやり方を学ぶことを目的に開催しました。

本研修の特徴は、後輩指導とは後輩だけではなく、先輩自身が成長するためのものでもあるという意識づけを行う点です。指導を通じて、先輩自身がマネジメントの疑似体験ができることや、リーダーシップの発揮に繋がることを理解してもらいます。これらを自覚することで、後輩指導に対するモチベーションを高め、積極的に後輩を指導することができます。
また、一人ひとりに合わせた指導をするために、①自分のコミュニケーションスタイルの確認②後輩の強み弱みの分析③指導項目の学び直し④効果的な指導方法、という流れで後輩指導を学んでいきます。

特に受講者の反応が大きかったのが、後輩との関わり方において、「ほめる」「励ます」「しかる」「戒める」の使い分けを学ぶセクションです。当初は、「自分の指摘が原因で後輩が辞めてしまうことが不安で、上手くしかることができない」という悩みを抱えた人が多いようでしたが、効果的なしかり方や最適なタイミングを学んでからは、「職場の後輩の成長を思って、きちんと指摘していきたい」と、意識が変わっていました。

受講者からのコミットメントでは、「後輩指導するポイントを学ぶことで、逆に自分が指導される際にどういう心構えでいれば良いかもわかった。」、「自分の弱点を知ることができ、どのように指導すべきか考えやすかった。」、「ロールプレイングで自分のコミュニケーションのクセを指摘され、直したいと思った。」という感想をいただきました。
ますますのご活躍を心よりお祈り申し上げます。　（金子）

「けんげんいじょう」のバックナンバーや、研修ご担当者様の声などは、会社ホームページでもご覧いただけます。
http://value-i.jp/

Newへぇ～S

今月は、AIによる数学研究をめぐり、研究者とAI企業の間で生じている摩擦について取り上げた記事に注目しました。AIの進歩が研究のあり方に及ぼす影響を考えさせられましたので、ご紹介いたします。
～～

成果横取り、数学研究阻害　フィールズ賞教授、オープンAIを批判

人工知能（AI）で数学の難問を解き進める米オープンAIと数学界の摩擦が激しくなっている。フィールズ賞受賞者のマーティン・ハイラー教授は「AI企業の成果横取りは研究者の知の共有を妨げる」と同社を批判した。（中略）賞金100万ドル（約1億5000万円）がかかった数学の7つの難問「ミレニアム懸賞問題」の一つである「ナビエ・ストークス方程式」をオープンAIが解決したと発表したことを受け、声明に署名した。ハイラー氏は声明を出した理由について「数学が企業の広報に使われている」と述べた。オープンAIが難問を解いたことは信ぴょう性が高いとしつつ、発表手法や取り組みの経緯に問題があると指摘した。オープンAIは8日、同問題に着手したのは別の研究者らが解決に近づいたとの情報を得たためで、その後に大量の計算機を投入して多数のAIを動かし、問題を解いたと説明した。ハイラー氏はこの経緯について「巨大企業に直前で成果を奪われるとすれば、数学者には難問に取り組むのをやめるか、研究内容を明かさないようにする動機が生まれる」と指摘した。解法などのアイデアを共有しながら研究を進める数学界の開放的なあり方を変える恐れがあると非難した。AI企業が計算資源を大量につぎこんで研究を自動化したり、成果を急いで論証過程を十分に説明しなかったりすれば、特定の分野で人間の数学者の意欲がそがれ、研究人材が細りかねないと述べた。「AI企業はいずれ飽きて別の分野に取り組むだろうが、数学に修復不可能な損害を与えないか心配だ」と話した。ハイラー氏はオープンAIなどのAI企業に「『一時休戦』を求めたい」と呼びかけた。難問解決などの成果を一方的に発表する前に、証明内容を精査する時間を学界に与えるよう求めた。（後略）

※フィールズ賞＝4年に1度、40歳未満の若手数学者の優れた業績を顕彰して国際数学連合（IMU）が授与する「数学界の最高権威」とされる賞

抜粋：日経新聞朝刊（9/24）11版　9面　成果横取り、数学研究阻害

～～

この記事を読んで印象に残ったのは、AIの進歩に期待が集まる一方で、研究の途中で考えを共有し、互いの知見を積み重ねていく環境が失われかねないという懸念です。誰かが発想を出し、別の人が検証し、さらに発展させる。最終的な成果は、そのような過程の上に成り立っています。ハイラー氏の「一時休戦」という呼びかけには、成果を急いで発表する前に、研究者が内容を確かめ、議論する時間を大切にしてほしいという想いが込められているのではないでしょうか。
これは、私たちの仕事にも通じると思います。AIを使えば、情報整理や資料作成は以前より速く進められます。しかし、速く成果を出すことばかりを重視すると、他者とコミュニケーションを図りながら、新たな知見や知恵を得る機会を失ってしまい、自身の成長機会も失ってしまうように感じます。
ただ、ハイラー氏も記事の中では「AIそのものは数学の発展に資する期待があると評価した」と言っています。AIの能力や可能性は認めたうえで、結果だけでなく、そこに至る過程にも着目して、思考するというプロセスを我々が意識的に行うことが重要なのかもしれないと感じました。　（大越）

今月の読書



『日本製鉄の転生　巨艦はいかに甦ったか』

著者：日経ビジネス　上阪 欣史
発行：2024年1月22日

「大企業は、本当に変われるのか」。
本書は、鉄鋼業界の大企業・日本製鉄が、危機を乗り越え、変革していく過程を追った一冊です。
日本製鉄は、国内シェアの約半分、世界では第3位の生産量を誇る鉄鋼メーカーで、2026年現在、連結従業員数は約11万人、26年3月期の売上高は約10兆632億円とまさに「巨艦」といえる組織です。
その歴史は、1970年に八幡製鉄と富士製鉄が合併し、「新日本製鉄」が誕生したことにさかのぼります。その後、2012年には住友金属工業と経営統合し、2019年に現在の「日本製鉄」へと社名を変更しました。
近年、同社は国内需要の縮小や海外メーカーとの競争激化、収益力の低下といった厳しい経営環境に直面し、2018～19年には、創業以来初となる2期連続の赤字を記録し、危機的状況に陥っていました。そうした中、2019年に橋本英二氏が社長に就任し、就任早々「2年以内のV字回復」を宣言。ここから、本書のタイトルにもなっている「日本製鉄の転生」が始まります。

当時、鉄鋼業界では鋼材の需要に対して供給が多い状態が続いていました。鉄を生産する「高炉」は、一度稼働すると365日動かし続ける必要があり、需要が減っても簡単に生産を止めることができず、「つくればつくるほど収益が悪化する」という状況に陥っていたのです。橋本氏は、この状況を打開するため、大胆な改革に着手します。固定費削減に向けた国内5基の製鉄所の高炉削減や32ラインの休止、大口顧客との価格交渉、インドでの過去最大規模のM&Aなど、従来の常識にとらわれない施策を次々と打ち出していきました。本書を読んでいて、特に印象に残ったのが顧客との価格交渉における橋本氏の「リーダーシップ」です。
自動車用の鋼材は、顧客からの要求水準が最も高く、年に2回大口顧客と価格交渉を行い、この価格が指標となって取引される商慣習があります。30年にもわたる価格交渉において日本製鉄は安い価格をのまされ、十分な利益を得られずにいたそうです。橋本氏は価格形成力がなかった自らの責任とし、社内の余剰生産能力の改革に着手したのち、顧客との値上げ交渉に臨みます。

> （中略）値上げ交渉が暗礁に乗り上げた顧客にはどう対応したのか。「値上げで取引数量を減らされてシェアを奪われるなら、それはそれで構わない。（中略）俺が責任を取る」と。（中略）それでもなお値上げをかたくなに拒む顧客もいる中、橋本はさらに大胆な策を講じる。（中略）「顧客の購買担当者に『値上げを受け入れてもらえないなら供給はできない』と伝えてほしい」と指示したのだ。（中略）値上げ受け入れを自動車メーカー側の社長マターにし、社長同士、同じ土俵の上に立つ狙いだった。価格の適正化が鉄鋼メーカーにとってどれだけ大事かを分かってもらうための、掛けだった。（P64~66）

長年の課題だった「値上げ交渉」をそのままにせず、自ら解決に取り組んだ橋本氏の姿勢が素晴らしいと感じました。交渉の結果、平均販売価格が1年で1.4倍に上昇しました。これは、橋本氏の努力だけでなく、日本製鉄の商品開発力、これまでの顧客への貢献なども加味し、実現したのだと思います。

日本製鉄の社内には、自虐めいた「計画一流、実行二流、言い訳超一流」という言葉がありました。石橋を叩いて渡るため、決断が遅く、決まっても実行できない組織だったそうです。

> 橋本の座右の銘は「事上磨錬」。中国明代の思想家、王陽明が残した「行動や実践を通してしか知識や技能は磨かれず、人間の実力は身に付かない」という意味の格言だ。（中略）橋本は自ら実践してみせることで会社の風土を変えようとしてきた。（中略）利益の最大化に向けて考え抜き、決めたことは実行あるのみ、おかしければ軌道修正する。常に理があるかを問い、会社の価値を高めたいという闘志にも裏表がない。（中略）そうした明快なリーダーシップは会社が方向性を見失っている時に強い推進力を持つ。だからこそ、日本製鉄という巨大な組織を突き動かし、転生させたのだろう。
> （P267～268）

橋本氏は、社員に危機感を抱かせるような強いメッセージや高い要求を出しながらも、年30回以上は製鉄所に出張して部下と対話し、「人のせいにしない。全て自己責任だ」という姿勢を示しました。部下からの報告資料にも、目を通して終わりではなく直接話を聴くといった「人間力」があるからこそ、多くの部下が付いてきて、2年以内にＶ字回復できたのだと思います。
改めて組織変革期におけるリーダーシップについて考えた一冊でした。興味がありましたら手に取ってみてください。

（秋山）

食べてmeal？ 飲んでみ～る？

「正気のサタン」



皆さんは、自宅で晩酌をする際は、どんなお酒を飲まれますか？やはり一番多いのは、ビールでしょうか？
私はお酒を飲むとすぐに眠くなってしまうので、極力アルコールは飲まないようにしているのですが、ビールの味は大好きなので、外食でも自宅でも、よくノンアルコールビールを飲んでいます。

各メーカーの様々な種類のノンアルコールビールを飲んでいましたが、最近、特に好んでいるビールテイスト飲料があります。それは、「よなよなエール」で知られるヤッホーブルーイングの、「正気のサタン」という、微アルコールビールです。

「正気のサタン」は、既存のノンアル・低アル飲料とは異なり、クラフトビールらしい味わいを楽しめる商品です。ターゲットは、仕事や家事、子育てに忙しい30～40代の方で、「お酒を飲みたいが、時間や心の余裕がなく飲めない」という人をターゲットにした「酔わずに心を満たす」ことができる、0.7%のローアルコールIPA*です。

当初、ヤッホーブルーイングでは、「ノンアルコールビールは自分たちを否定するもの」と考えていました。酒をつくるビール屋なら、おいしいビールをつくるべきだと考えており、あくまでもビールの代替品であるノンアルコール・低アルコールビールを作ることに、前向きではなかったそうです。
しかし、海外でノンアル・低アル市場が盛り上がる中、各国の商品を取り寄せてみたところ、デンマークのブルワリーが出していたノンアルコールビールがクラフトビールと並ぶほど美味しく、「こういう方向性ならアリだ」として、低アルでもおいしいIPA開発への挑戦が始まりました。
開発では半年間、約100通りの実験を重ね、クラフトビールと同じ製法をベースに、0.7%ながらも香りと飲みごたえを持つ味を追求したそうです。
一方、子育て中の30～40代に話を聞く中で、仕事や家事、育児に追われ、「飲みたいのに飲めない」人々の姿が見えてきたと言います。目指したのは、ビールを飲む幸福感は味わいながら、食後や翌日の時間も充実させられる一杯。こうして、「酔わずに心を満たす」が、「正気のサタン」のコンセプトになりました。

値段は一般的なノンアルコールビールの倍程度するのですが、あまりにも美味しく、翌日仕事がある夜や、午後から予定のある昼間でも心置きなく飲め、我が家では箱買いして飲んでいます。
皆さんも、一杯飲みたいけれども、酔いが心配だという日には、是非飲んでみてください。　（金子）

*IPA：ビールの原材料の一つである「ホップ」を大量に使用してつくられるビール。正式名称を「India Pale Ale(インディア・ペールエール)」といい、ホップのもつ香りや苦味が、一般的なビールと比べるとかなり強く、アルコール度数も5.5～7.5%と高めなのが特徴。

～まとめ～



秋になると、神社の例大祭の案内を見かけるようになります。
例大祭は、その神社でお祀りしている神様にゆかりのある日に行われる、神社にとって大切なお祭りです。なかには、稲刈りの時期に秋の収穫に感謝し、来年の五穀豊穣を祈る行事として行われるものもあります。私も近場の神社へお参りに行ってみようかな…と思っていたところ、ふと気になりました。

「そういえば、10月は『神無月』では？」

10月は全国の神様が出雲へ集まるので、各地から神様がいなくなる月と聞いたことがあります。それなのにお祭りをしてしまったら、神様はお出かけ中なのでは…？
調べてみると、神様が全員出雲へ出かけてしまうわけではないようで、出雲にはいかず、留守を守る神様もいるのだそうです。
また、「神無月」の由来も、「神様がいない月」だけではありませんでした。「無」は「ない」ではなく、「の」という意味を表すとする説もあり、「神の月」という意味だとも言われているようです。それなら、10月も安心してお参りができそうです。

今まで「神無月」と「神社のお祭り」を結びつけて考えたことはありませんでしたが、身近なものでも少し立ち止まって考えてみると、「そうだったのか」と思うことがあるものですね。　（外沢）