

SANSWIN大学 2011年度の講座は、2011年6月9日に講義を開始し、2012年3月23日の講義をもって全ての講座が終了しました。受講者数は、延べ437名になっています。
(注1)下記の略号:SSG=サンシン・グループ(全社)、SSD=サンシン電気(株)、SKW=新光和(株)、SC2=(株)エスシーツーの略です。(注2)全講座の「講義・受講風景」は、別紙:写真版にてご覧いただけます。

発行:2012-3-31 SANSWIN大学 事務局

講座名／講義テーマ	回数	講師	受講者数(人)	場所	時間／回	開講日	注記		
1. イノベーション・ケーススタディ 講座									
第1回 「二相リンクトランスの開発と新規顧客の開拓」(1部)	各1回	河原 崇氏 / SSD執行役員 経営戦略企画室 兼 東日本営業部	25	SSD	本社 第1会議室	60分	2011年 6月 9日(木)	第1回目の講義は、講義後2部として講師と営業部門の方々が中心になって継続して質疑応答の勉強会が行われました。	
同上 営業活動の実際と今後の展開(2部)			11			80分			
第2回 「イノベーション・システム論と実務への連動」		佐竹 右幾氏 / SSD取締役専務	26			90分	2011年 6月27日(月)	1回～5回の各講義は、各社・各部門に渡る課題推進グループの 主担当者から発表形式による講義が行われました。	
第3回 「未踏の電源回路に挑む―新回路の開発設計」		古屋 裕之氏 / SSD開発技術部 設計グループ	21			45分	2011年 7月 5日(火)		
第4回 「CSGの生産性向上のための要員の業務スキルアップと その効果・効用」		近藤 春樹氏 / SSD管理部 CSグループ	22			45分			
第5回 「創成工学とプロフェッショナル・マネージャー論 ―着想から創成への展開」		亀山 耀氏 / SC2 シニア・エキスパート	23			90分	2011年 7月27日(水)		
2. PC(パワーコーディネータ)資格取得 講座									
第8回 「事前講習会」	2回 (2ヶ所)	佐竹右幾氏 MOT／ サンシン電気(株) 取締役専務、シンフォニーエレクトロニクス(株) 代表取締役社長	11	SSD	東日本 西日本	各90分	第1回 2011年 7月15日(金)	社内資格制度の一環として8年目をむかえ、受験対象者をSSG 各社の社員に拡大し、技術者向け専用の試験問題も追加され、 且つ試験日は受験者の都合に合わせて3回に分けて行われまし た。	
第8回 「試験」	3回 (2ヶ所)		3				第2回 2011年 7月19日(火)		
			10			東日本 西日本	各150分		第1回 2011年 8月22日(月)
			3						第3回 2011年 8月31日(水) 第2回 2011年 8月22日(月)
3. 品質経営―ものづくり 講座									
第1回 「生き活きた工場、考える工場(4の1)」 第2回 「生き活きた工場、考える工場(4の2)」 第3回 「生き活きた工場、考える工場(4の3)」 第4回 「生き活きた工場、考える工場(4の4)」	連続 4回	辻本 直治氏 / (元)鹿島サンケン 社長	14 30 6 4	SSD SKW	本社 朝日工場	各90分	第1回 2011年 8月26日(金) 第2回 2011年 9月14日(水) 第3回 2011年10月26日(水) 第4回 2011年11月16日(水)	実績且つ経験豊かな講師により、開発から設計、品質管理、調 達、生産に至る実例を通じて、あるべき姿や問題解決など4回連 続した講義が行われました。	
4. SRM―災害時対応 講座									
「災害発生時対応―模擬災害訓練・演習(モックアップディザスタ)」	1回	菰池 貴史氏 / 三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株) コンサルタント	13	SSD	本社		300分	2011年10月28日(金)	SSG各社から主担当者が参加し、模擬訓練プログラムの体験 学習を通じて、発生時対応の実践的役割とアクションを確認し合 う場となりました。
5. コミュニケーション・スキル 講座									
英会話講座(グループ面談)	7回 (1コース 連続6回)	Mr. Gregory Jarvie Jarvie English School(JES) 代表	14	SSD	本社 第1会議室	各60分	面 談 2011年10月11日(火)	SSG各社では既に海外との取引(お客様先、生産協力メーカ ーなど)があり、今後も拡充する国際間取引に対応すべく、ビジネ ス上での英会話の習得やレベルアップのための英会話講座が 開設されました。	
英会話講座(6の1)			10				第1回 2011年11月 8日(火)		
英会話講座(6の2)			9				第2回 2011年11月22日(火)		
英会話講座(6の3)			9				第3回 2011年12月 6日(火)		
英会話講座(6の4)			9				第4回 2011年12月20日(火)		
英会話講座(6の5)			5				第5回 2012年 1月10日(火)		
英会話講座(6の6)			9				第6回 2012年 1月24日(火)		
6. ビジネス動向対応 講座									
「国際会計基準(IFAS)の中小企業に与える影響」	1回	三浦 康宏氏 / 荒井公認会計士事務所 公認会計士・税理士	15	SSD	本社 第1会議室	60分	2011年12月 8日(木)	ビジネス環境の変化を先取りし事前対応をすべく、今回はIFAS 採用による影響とその対応策、取引が拡大するLED照明関連 への更なる取り組みを意図し、それぞれ専門家からの講義を受 講しました。	
「照明業界の動向、製品、技術―現状と今後」	1回	釘持 芳生氏 / (株)アイ・ライティング・システム 取締役会長	23			120分	2012年 1月20日(金)		
7. ビジネス基礎力向上 講座									
第1回 「仕事の基礎力向上」 その1	連続 2回	石井宏宗氏 / サンシン・グループ代表 サンシン電気(株) 代表取締役社長	7	SSD	西日本営業 部 会議室	各120分	第1回 2012年 1月11日(水)	ビジネス活動を展開する上で、必要とする基礎的思考やスキル に始まり、部下をもつマネージャーとして、事業部門を担うリー ダーとしてのあるべき姿やスキルを、その学習の要点も含め実 践的且つ具体的な講義が行われました。	
第2回 「仕事の基礎力向上」 その2			5				第2回 2012年 3月23日(金)		
8. SSG経営事業報告会 特別講座									
「ケーススタディ発表―セレンディピティ」	1回	今井 利明氏 / (株)エスシーツー 代表取締役社長	50	SSD	本社 3階	30分	2011年 2月11日(土)	特別講演「命を救う」では、講師のセラピードッグの育成と社会 活動を展開する着想から今日の活動を、熱意あふれる名講演 に、多くの感動と示唆を受けました。	
特別講演 「命を救う」国際セラピードッグ協会の活動を通じて	1回	大木トオル氏 / 国際セラピードッグ協会 代表	50			80分			
延べ受講者数			437						

【特筆する要点】

- イノベーション・ケーススタディ講座(5回)は、SSG各社の課題・推進者が講師になって革新事例を発表する形式で行われ、全部門からの受講者が学習するという“ラーニング・オーガニゼーション(学習し合う組織)”への新しい講座が始まりました。内容が実務上で各社・各部門に関連すること、また革新への取り組み実績が報告される場にもなること、且つ苦労や工夫のプロセスも明らかにされることなどから、活発な質疑応答もなされ実践的な講座となりました。
- 第8回PC(パワーコーディネータ)資格取得講座は、受験資格・対象者をSSDの営業部員限定からSSG各社の社員に拡大し、受験応募者が3倍に増えました。厳正な採点を経て、PC資格取得者も新たに3名が認定されました。
- 品質経営—ものづくり講座(連続4回)は、Xe管製品の開発・生産工場であるSKWの方々をはじめ、SSDの全部門からも多くの方々を受講され、講師からは実績と経験に裏打ちされた品質経営のエッセンスを、多くのパワーポイント資料を使い、失敗事例も織り交ぜた解説を通じて、あるべき姿や施策や方策事例の講義がなされました。講義後、受講者から「受講感想文」の提出を求め、受講者からは反省や同感、更なる取り組みへの決意、施策や方策の改善への提言などが寄せられ、有意義且つ効果的な講義となりました。
- SRM—災害時対応講座は、SSD本社以外に遠隔地のSSD西日本営業部やSKWの工場などからの受講者も参加し、模擬災害訓練・演習プログラムを通じて、受講者が自ら考え発表するワークショップ形式での演習が行われました。
- コミュニケーション・スキル講座は、今回から「英会話講座」が開設され、SSG全社から受講者のオープン募集が行われ、1コース6回連続の講座が始まりました。講師からの質問に答えたり、他の受講者が連想して話をしたり、終了時間を忘れる楽しい講座となりました。但し、一方SSG各社とも受注案件の開発設計や受注製品の増産などの業務拡大に伴い、業務が多忙になり出席できない方々もでてきて、運営上で要工夫が必要になってきました。
- ビジネス動向対応講座は、①お取引先様がIFASを導入・実施された場合の弊社への影響を考え、事前対応策を検討しておく上で大いに参考となりました。また②SSDもLED照明用電源の受注生産が拡大している中、LED照明の需要動向や技術の進化など今後にも関心が高く、開発設計部門をはじめ営業部門の担当者から多くの質問がでて活発な質疑応答がなされ、時間を延長しての講義となりました。
- ビジネス基礎力 講座は、SSD西日本営業部の方々は今まで会場がSSD本社(東京)での開講のため受講の機会が少なく、且つ学卒者や中途入社の新入者が多くなってきたことなどから、期中にSSD関西営業所の方々を対象にして開講されました。ビジネスの基礎から実務上での営業展開や問題解決を中心に2回連続で実施されました。テキストは石井代表の著書「経営とは生きること」(税務経理協会刊)と、講師作成のPPTを併用して講義が行われました。
- SSG経営事業報告会 特別講座は、①ケーススタディ発表—SC2での新規案件の受注増・実績の背景にあるお客様との出会い(セレンディビティ)のプロセスに注力し、その実際を通じて意図した出会いの重要性とその効用の事例発表がなされました。②特別講演は「命を救う」理念のもとに、捨て犬や野犬を救いセラピードッグとして育成し、認知症の方々や身障者の方々の社会復帰に貢献している活動を、講師の熱意あふれる話術と犬たちと人々との交流の事例スライドによって、ドラマティックな内容をお話いただきました。また実際にセラピードッグたちがトレーナーの指示で行動するエキビジョンも披露いただきながらの解説もいただきました。会場からは感動の涙や共感の呟きが溢れていました。一方、事業展開の観点からは、着想から今日まで多くの困難な状況や問題を打破し、絶賛される社会活動へと発展させてきた講師の思考力や行動力からも多くのことを学ぶことができました。

■各講師のレジュメやテキスト、資料類(PPT)は、SSGサーバー上の「SANSWIN大学2011年度ライブラリー」に掲示してあります。