

一般社団法人 SCM共同ネット研究会 代表理事 滝沢保男
〒105-0023 東京都港区芝浦1-13-10 第三東運ビル8F
TEL : 03-5419-8239 FAX : 03-3455-7023 URL : http://www.scm-net.jp

**健康経営を考える
セミナー開催**

10月17日、12SHINJUKU8階セミナーイベントスペース（東京都新宿区西新宿1-1-6）でセミナーを開催した。「健康経営」をテーマに、3人の講師の方に登壇いただいた。今回は弊社理事の藤田道男氏が代表を務める（一社）次世代薬局研究会2025と初共催で行われた。

はじめにインテグリティ(株)の山本俊樹取締役より「健康経営をはじめよう」というタイトルで、現在の企業の健康にかかるコスト（投資）の分析や健康経営の必要性を説明いただいた。いかに健康で長く働けるか？この質問に対し、企業にとっても個人にとっても考えることが大事と説いた。

次に産業医・精神科医で現在も第一線で向き合う(株)アロマメンタル研究所SUZURANの坂本里江子代表取締役より「労働者の心の現状と対策」と題し、企業にとってのメンタルヘルスの重要性やうつ病の基礎知識など、事例を交え、説明いただいた。

3人目として実務や管理部門のマネジメントを経験し休職者ゼロを達成した経緯を持つディミー(株)の大澤一栄代表取締役に登壇いただいた。実務部分でのリスク対策をはじめ、就業規則の見直しや復職のタイミングやフォローの大切さについて実情を交え、お話をいただいた。ただ復職させるだけではなく支援プログラムを各社でつくり、実施することが重要だと説いた。

その他、仕事と治療の両立を支援する制度（GLTD）についても触れ、特徴や効果についてもお話をいただいた。



健康経営を考えるセミナーの様

一般社団法人SCM共同ネット研究会（滝沢保男理事長）は、第9期の異業種共同ネットの組織活動を開始、4か月が経過した。

「人と人、企業と企業の架け橋に」「共同・三方良」をコンセプトに掲げ、物流をベースに、企業間及び人の関係性の構築を支援、提案を行っている。現在では業界の枠を越え、異業種との連携で独自のヒューマンネットワークを構築し、45企業に加盟いただいている。

次世代共同物流事業、ICLT事業、物販サービス事業、相談サービス事業、イベント広報事業サービスの5つの事業を通じ、会員企業支援活動（ビジネスマッチング、販路拡大等）や企業間同士での共同での営業の形を形成している。

（本部事務局）

<10月本部活動>

- ・ 9日／営業戦略本部 共同営業推進会議開催予定
- ・ 17日／健康経営を考えるセミナー開催
- ・ 24日／関東異業種交流会議開催

<11月本部活動予定>

- ・ 7日／総合次世代SCM研究会ミーティング開催予定
- ・ 18日／運送事業者向けセミナー開催予定

**共同営業戦略推進会議
開催**

10月9日、東芝テック(株)会議室で行われた同会議。会員企業15名が集まった。

新理事として10月より就任した(株)東配の熊井理事より挨拶があった。東配はSCM情報ネットワークセンターとして現在弊会に寄せられた案件を各会員様へ繋ぐ役割を担っている。

熊井理事は「SCM情報ネットワークセンターとして定期案件に繋がったケースも多々あったが、現状単発案件がメインとなっている。繋がりを持っ

た形をさらに拡大させて会員企業に向けて発信することが大切だ。今後は情報共有の仕組み作りを行いたい」と述べ、現在滝沢理事長が掲げる年間1,000件の案件創出に対しても触れ、「単純計算で月80件、日4件の案件ということ。SCM情報ネットワークセンターとしての稼働を加速させることで9期中での1,000件という目標達成は可能と見ているが、もっとも重要なのはパートナー作りだ」と語った。

次に今回初参加企業となる橋場(株)の橋場常務、町田課長代理に会社紹介及び事業紹介をいただいた。今回から今までの会議の進行とは異なり、議論の時間を長く設けた。滝沢代表は「改めて会議の本質を考え、これからは各社の意見やアイデアを出し合い、より有意義な会議にしたい」と述べた。

今回は令和2年1月22日に開催予定。



共同営業戦略推進会議の様

専門家に問う！

相談サービス事業部によるQ&Aコーナー。26回目は佐藤・西浦・西中山法律事務所 西浦善彦弁護士に売掛金の回収について聞いた。

Q：会社の売掛金を効果的に回収する方法はありますか？

A：売掛金の回収で悩みはどんな会社にも付き纏うものですが、まずは、事前に対処しておくことで、その多くは防ぐことができます。事前対策として

は先払いに関しては、業界の慣習にすぐわないといったご指摘をしてもありますが、最近では、後払いの慣習のある業界を狙い打ちして、先に物品を受け入れる、転売し現金化し、現金を隠して、破産申し立てをすることで、代金の支払いを免れようとする、いわゆる取り込み詐欺の被害にあうケースも多々あります。そのため、業界の慣習に囚われず、会社を守るために先払いの契約を交わすことをおすすめします。また、仮に、事後的に、売掛金の未回収が生じた場合あつては、未払い

の会社は経営が傾いている可能性がありますので、早速にでも弁護士に相談し、相手の会社と一緒にいき、支払いについての交渉をする必要が



西浦善彦弁護士

あると考えます。御社の代金を支払えないのであれば、他社の代金も支払えていない可能性があります、限られた財産で、誰が満足に回収できるか早い者勝ち状態になっているからです。

SCM 会員紹介(その 83) 株式会社 M&H

当社は、「解決する会社。」をスローガンに、スマートフォンアプリケーションやWebアプリケーション、それらと連携するデータベースを用いて、クライアント様の抱える様々な課題解決を図っております。特に、何が課題かを突き止め、何をやるべきか、といったところから一緒にご相談させていただくスタイルを特徴にしています。

当社は、コンサルティングファーム出身者と事業会社出身者といった、本来こうあるべきであるという正論を論理的に組み立てられるスキル、とはいえ現場では型にはまらない例外が無数に起こることを理解した柔軟性を持った解決策を考えられるスキルの両方をもつ人材が所属しています。そのため、クライアント様が抱える課題の本質は何かを突き止めるところからご相談に乗り、システム化すべきところ、そうではないところを切り分け、業務全体を総合的に改善する方法をクライアント様と一緒に考えます。そして、業務フローそのものの見直しと、システム化による効率化を同時に行います。

システム化する場合でも、開発会社に対して依頼するための要求仕様書が作れなかったり、そもそも何を開発すれば抱える課題を解決できるのか分からなかったりするクライアント様も多くいらっしゃいます。システム開発はあくまで課題を解決するためのツールであり、先述の通り、一連の業務改善の一部でしかありません。当社はクライアント様が解決すべき課題が何かを突き止めるところから一緒できますので、難しい技術的なご説明は不用です。解決したいことを一緒に見つけられれば、あとは当社にて必要な技術を調査し、システム設計、お見積と進めて参ります。

システム開発そのものを伴わなくとも、技術的な内容が関係した新規事業の実現可能性の検証などといった業務も行っています。一つの技術だけをみると一見すごそうでも、市場には類似した技術が多数あることも多く、そういった場合に類似した技術を用いたビジネスモデルがないか、あった場合はそのビジネスモデルに勝てるためのキーワードが何かを調査します。開

発だけでなく、そもそも開発すべきかどうかといった調査業務も得意としています。

これまで、大手インターネット企業様はもとより、中堅建築デベロッパー様、大手広告代理店様といった幅広い業種のみならずのお手伝いをさせていただいて参りました。物流・流通業界における知見は蓄積中ではございますが、お困りのことがございましたら、お気軽にお問い合わせください。お電話・メール・オンライン会議などのご相談も承っております。



オフィス受付

株式会社M&H

東京都港区新橋1-12-9 A-PLACE新橋駅前 7F
URL : <http://mhmh.co.jp/>

※今月の占いは都合により休載させていただきます。