

# UG REPORTS

1994.6.25 Vol.14

我々自身を知り、豊  
かさを追求し、未来  
を見つめる一。

ugビジネスクラブ  
は、在日コリアン企  
業の社会的地位の向  
上とビジネスネット  
ワークの確立、情報  
収集と事業機会の拡  
大を設立理念とし  
て、1990年11月に結  
成されました。



## 目次

- 📌 第4回総会レポート
- 📌 理事会・九州ブロック
- 📌 関西ブロック
- 📌 遊技業分科会第一回研修会
- 📌 経営管理の視点6
- 📌 スタディ/M.Eポーターを読む

# 第4回定時総会

## 第4回総会を開催 新会長に全尚烈氏を選出

UGビジネスクラブ第4回総会が6月25日午後1時30分から滋賀県の大津プリンスホテルで開催され、37名の会員が参加した。

初めに、呂有淵会長があいさつを行い、「本給会は新会長を選任し、激動する内外の情勢に対応すべき新しい方針のもと、当クラブのさらなる発展に大きく寄与する画期的な機会になるだろう」と述べた。

続いて1993年年度決算報告および新年度予算案を文弘宣副会長が報告を行い、満場一致で承認された。また会則の変更について、休会規定を盛り込むこと、一部会則の表現を訂正すること、および会費について、従来の年間1（抑万円（預かり金）という制度を年間20万円（取りきり）にすることが提案され承認を得た。

本給会では、会長の任期は2期4年までという会則にもとづいて改選が行われ、新会長に全尚烈氏（株式会社さくらグループ社長）が就任した。

これにともない、呂有淵前会長は常任理事と同格の相談役になることが承認された。

また今後クラブ運営をより円滑に進めていくための暫定措置として、中四国ブロックを解消し、岡山、島根、鳥取県と四国は関西ブロックに、山口県は九州ブロックに属することが確認された。

南利道事務局長が93年度活動報告を行った。

南氏は「昨年度、当クラブではブロック予算を、倍に引き上げることによって本部とブロックの活動をうまくリンクさせ、クラブ全体を効率的に機能させていくことを基本方針として運営してきた」と語り、各地で推進されてきたさまざまな活動を報告。最後に「昨年度の大きな成果は、これらの活動を通して少なからぬ共鳴者や同志を得たことだ。しかしまだブロックの活動量や質において格差が大きい。今後とも本部単位の活動をより多く展開する必要があるだろう」としめくくった。

席上、昨年度に新会員となった東北ブロック3名、関東ブロック1名、九畑ブロック4名が紹介された。

全尚烈新会長が新年度事業方針の発表と所信表明を行った。新合一岳は「前金一鳥のが1；括に敬老参議したい」と述べたあと、「当クラブの理念ののつとつた上で、新年度は『会員企業が日本経済のキで確固たる地位を築くための努力を一段と娘イヒし、確実にステップ・アップを果たす』ということを基本方針として打ち出したい」と語った。

そのために

- ①会員個々のレベル・アップ、自己啓発を徹底し、そのためのセミナー等の事業を展開する、
- ②各ブロックの活動の漁化をはかる、という方針に取り組んでいく。

また本総会を契機に、「情報交流事業部会」「人材開発研究部会」「海外投資事業研究部会」を発■的に解消し、今後はそれぞれの活動を事務局が統括し、全国レベルの活動としてより質の高い企画を試みていく。新年度の基本事業は「企業視

察事業」「遊技業分科会をはじめとした分科会事業」「その他の研修事業」を柱として行っていく。

そして「21世紀を間近に控えた”夢多き世代”として、私たち自身のために、後に続く世代のために、互いに力を合わせて頑張っていこう」と呼びかけた。

最後に参加者のあいだで積極的な意見交換が行われ、式典第1部の幕を閉じた。

2部では(株)タナベ経営常務取締役・池田充勇が「リエンジニアリング戦略～収益構造チェックと採算改善のための打つべき手」と題する記念講演券・行っ舟

夜には懇親会が催され、全尚烈会長から呂有淵前会長に花束が贈呈されると大きな拍手が沸き上がった。

翌26日にはゴルフコンペが瀬田ゴルフクラブで行われ、11名が和気あいあいとプレーを楽しんだ。

## 第4回定時総会

### ■呂有淵会長あいさつ（要旨）

1990年11月に発足した当クラブの活動は本総会をもって満3年と7カ月を経過しようとしています。本給会は、新会長を選任し、激動する内外の情勢に対応すべき新しい方針のもと、当クラブのさらなる発展に大きく寄与する画期的な会合になるでしょう。

UGビジネスクラブは、在日朝群・韓国人企業の社会的地位の向上とメンバー交流を通じたビジネスネットワークの確立、そして、経済団体としてのスケールメリットを活かした情報収集と事業機会の拡大という設立理念を掲げ、今日まで活動を展開して参りました。

この間、各ブロック、各事業部ごとに定例会やセミナー、企業見学会など数々の行事が盛んに執り行われ、実績を積み上げてきました。

世界情勢は目まぐるしく変遷し、私たちの祖国の情勢も例外ではありません。経済情勢もまた、先行きにさまざまな不安定要素の影をちらつかせながら推移いたしてまいります。過去の価値観だけでは、全ての物事を判断しにくくなった今、過去の常識に反する現象を目前にした時、過去の常識にこだわらず、おもしろいと思える人だけが経営者としての資格をもちます。

時代は、私たちに新しい風を吹き込もうとしているのです。その風を私たちのものにし、さらに新しく、さらに大きな風とするためにも、今

まででない新しい発想と、今まででない行動力を発揮して、今まででない組織を築くために、引続き努力していかなければならないのではないのでしょうか。

私は、このUGビジネスクラブが、誰にでも開かれた組織としてさらに存在価値を高め、そしてすべての同胞商工人たちに対して、さらに在日同胞社会を含める社会全般のために、恒常的に貢献できる素晴らしい組織となることを願わずにはいません。

21世紀の扉はすぐそこに迫ってきています。

私たちこそ、新時代の先駆者とならねばならない、他のどの世代にもできない、誇り高く、夢多き使命を背負わされた世代であります。UGビジネスクラブが存在し続ける限り、草部期の私たちの努力は決して消えることなく永遠に語り継がれていくことでしょう。

UGビジネスクラブこそ私たちが生きた証を、しっかりと伝え、残してくれる組織と確信いたします。

## 第4回定時総会

全尚烈新会長による  
新年度事業方針の発表  
および所信表明（要旨）

私は本日の総会より、栄えある当UGビジネスクラブ会長の任務にあたることになり、その責任の重さを今、じっくりとこみしめています。また、今日までUGビジネスクラブの発展のために心血を注いでこられた呂有湘前会長に対し、この場をお借りして、その功績に敬意を表したい。

さて、1990年11月に設立された当UGビジネスクラブは、今日まで、会員個々の能力アップや実務水準の向上、会員同士の交流などをはかる目的で数々のセミナー、イベントを行ってきました。

そうした活動を展開してきた真には、「在日朝鮮・韓国企業への社会的地位の向上とメンバーの交流を通じたビジネスネットワークの確立、そして、経済団体としてのスケールメリットを活かした情報収集と事業機会の拡大」というUGビジネスクラブの基本理念を現実のものにしたいという思いがあったからに他ありません。

この理念にのっとりた上で、新年度は、「会員企業が日本経済の中で確固たる地位を築くための努力を一段と強化し、確実にステップ・アップを果たす」ということを基本方針として打ち出したいと考えています。

そのためには、まず第1番目は、「会員個々のレベル・アップ、自己啓発を徹底し、そのためのセミナー等の事業を展開する」ということです。

会員たちは個々の実力、個々の企業のレベルを過去4年間のUGにおける活動を通じて、これまでになく深く認識できるようになっていると思います。そうした認識に基づく、実のある発展と改革を促すためにも、個々のレベル・アップ、自己啓発は不可欠です。第2番目は、「各ブロックの活動の酬ヒ」を大切な方針としたいと思います。

UGは全国ネットの経済団体ではありますが、日常的な活動は地域ごとに区切られたブロック単位で進められていくことが、合理的であり、実質を伴う活動へとつながっていくものと思われます。しかしながら、現状は活動内容やその水準において、ブロックごと

に格差が生じていると言わざるをえません。このような状況を一日も早く是正し、ブロック単位の活動を活性化すべきです。

そのためには、現在活発な事業を展開している九州ブロックが実践している、「組織体系」を明確にするということも一つの大きなき→かけになるのではないかと思います。目的に応じて、会員個々の役割が明確に分担されていくことによって、それぞれのやる気が促されるのではないのでしょうか。ブロックの強化が進めば、実のあるブロック同士の交流も可能となるはずで、それがまた、新たなブロックの強化へとつながっていくことでしょう。

以上述べてきました基本理念、基本方針のもと、まず、「企業視察事業」ですが、これまでは会員企業を対象として同事業を行ってきましたが、今年からは外部に目を向け、日本企業、同胞企業にかかわらず、「優良企業」の視察を通じて多くのことを学び、そして、意見を交し、企業マネジメントのなんたるかをじっくりと研究していきたいと考えています。

続いて、警察権力の介入や準公営化を模索する行政当局などの動きが表面化するなど、業界を取り巻く環境の変化などから、現状を知り、対策を模索してこうと、昨年度2回にわたって行われた「遊技業分科会事業」は、現在の厳しい情勢下から会員企業を宥り、さらなる発展を果たすという意味において不可欠の勉強会です。

昨年度の分科会においては、多くの講師を招いて学習や討論を行うことができ、非常に有意義な集まりとなりましたが、本年度は、さらなる質的向上を果たし、具体的な対策なり、さらなる発展のための方途なりを打ち出せるような内容にしていきたいと考えています。

現在は会員の構成上、遊技業分科会が先行した形になっておりますが、今後は会員拡大によって、その他の分科会をも設立していけるよう準備する必要があります。その点からも、遊技業分科会の運営の正否は、UGの今後のあり方を左右するものになると考えられます。

「海外視察事業」は、異なる価値観、異なる文化、異なる社会状況、ひ

いては異なる経済状況と接することによって見聞を広め、自己啓発を促すためにも有意義な事業です。一人でも多くの会員たちが参加し、それぞれの感じたこと、学んだことを語り合うことによって、より多くの意義と成果をもたらすことになるだろうと考えています。

その他の研修、セミナー等の事業も年に1度は行っていきたいと考えています。ここでも大切なのは、共通のテーマ、共通の学習内容ののっとりて会員相互が意見を述べあうことにあります。

最後にはなりましたが、さまざまな討議を通じてその意義を見だし、今日まで事業を展開してきましたUGビジネスクラブの新しい会長として、私は、山積する内外の課題と正面から向き合い、当会の理念を現実のものとするために、全力を尽くしていくことをこの場で表明し、私の所信としたいと思います。

21世紀を間近に控えた“夢多き世代”として、私たちが取り組まなければならないことは一つやこつではありません。しかし、この苦勞は必ずや報われる時が来ると私は確信しています。私たち自身のために、そして私たちの後に続く世代のために、互いに力を合わせ、もうひと頑張りしようではありませんか。に今年の具体的な事業について述べていきたいと思っています。

まず、これまでの事業活動の基本となっておりました「情報交流事業部会」「人析開発研究部会」「海外投資事業研究部会」の各部会は、担当者や会員などとの協議により、本給会を掛り発展的に解消することになりました。

今後は、それぞれの活動を事務局が統括し、全国レベルの活動として、より質の高い、バラエティに富んだ企画を試みていく予定です。

こうした状況をふまえ、新年度の基本事業は、「企業視察事業」「遊技業分科会をはじめとした分科会事業」「海外視察事業」「その他の研修セミナー事業」を柱として行っていきたいと思っています。

## ブロック&部会ニュース 理事会・九州ブロック

### '93年度第5回理事会・九州ブロッ ク総会開催

九州の地においてはじめて行われることになった、'93年度第5回理事会が5月30日、北九州国際会議場で開かれた。

総会に向けて、詰めの理事会とあって、収支決算と予算実に対する審議が行われるとともに、休会に関する規定が新たに定款に含まれることが決められた。

人事の問題については会長の任期満了に伴い、新長及び理事の改選が審議された。

入会金の変更の件については特に熱い審議が交わされた。当理事会で九州の黄正吉氏、関東の金次壽氏、そして東北の鄭章吉氏及び許淳元氏の入会が承認された。



最後に本年度最後の理事会を6月25日に開くことが決められた。

理事会のあと、同じ場所において九州ブロック総会が、メンバー22名、特別会員6名そして友好団体役員をはじめとしたオブザーバー40名の計70数名が参加のもと、開催された。

「まがりなりにも総会を開くまでになれた。」と謙遜のあいさつを行った崔慶達九州ブロック長の表情には万感胸にせまる思いと新たなる決意がみなぎっていた。

同総会では6つの議案が審議され、承認された。

同ブロックにおける活動の特徴は、独自の組織図に従い、その役割と責任が分担され、いきいきと会が運営されていることだ。

記念講演として、MKグループ青木定雄会長の講演が行われ、参加者の耳目を引きつけた。その後開かれた懇親会はUGビジネスクラブ呂有料会長の乾杯の発声のあと、なごやかに行われた。



### 関西ブロック講習会

関西ブロックが主催する、94年第2回講習会が、さる5月18日、新大阪ワシントンホテルでメンバー企業の幹部たちを含め、20名が参加のもと行われ 第1回目につづき、経営実務に直結する内容をというこで、テーマを「業績に直結する組織活性化の決め手～業績は企業活力に比例する～」と題し、講師に経営コンサルタントの西村 弘氏を招いて行われた。

内容は大きく4項目で、

- I. 組織についての考え方の基本、
- II. やる気に満ちた職場づくり、
- III. 部下の能力開発、
- IV. 意思疎通とグループパワーの発揮とつづいた。

講演では、事務職、現業職、そして営業職毎のチェック表が配られ、まずは自社社員の働く意識についての現状を把握することがすすめられるとともに、経営資源であるヒトの活性化を促す組織づくりのノウハウとその経営手法が詳しく語られた。

## 遊技業分科会・第1回研修会

### パチンコ業界の今後の行方

パチンコ業界を取り巻く環境が地殻変動を起こすことを予感させる前兆が頻発する中、その震度を予測し、危機に備えて今、何をなすべきかを探ろうと、UG ビジネスクラブ・遊技業分科会が主催する第1回研修会が4月25～26日の両日にかけて、「パチンコ業界の今後の行方」と題して熱海で行われた。

オブザーバーを含め、60名以上が参加したこの度の研修会は土・日にかけて終地熱い議論が交わされ、関心の高さと危機感の強さが如実に現れた研修会であったといえるだろう。

まず1日目は、今回の研修会が開かれた背景とUGビジネスクラブ遊技業分科会の役員たちによる努力について座長である鄭恙雄氏が開会の辞で述べるとともに、6人の役員が紹介された。

つづいて3つの講演が各1時間ずつ行われた。

まず「23条・景品の問題について」というテーマで株式会社ダイナム代表取締役の佐藤洋治氏、「遊技関連業界の今の動き」というテーマで大都販売株式会社取締役社長の木原一雄氏、最後は、日韓経済研究センター所長の間部洋一氏が「業界

全般の今の動き」について語った。

主な項目として佐藤氏は、

- プリペイドカードについて、
- 行政が景品問題をどんな方向にもっていくかについて、
- 今後のタイムスケジュールについて、
- 法改正について、

そして業界が安定成長するためにはどうすべきかということと、在日経済人の役割についての持論をもって締めくくった。

木原氏は、

- 大都販売の沿革に沿った遊技機業界の歴史について、
- 昭和60年に風営法が風速法と化した後の行政の動きについて、
- メーカーとホールとの関係について、そして
- 遊技機業界の今の動きについて語った。

最後に間部氏は、

- 有価証券の景品化について、
- 機械の撤去について、そしてギャンブル税について語った。

この日、懇親会を兼ねた食事会と深夜に及んだ2次会（とはいっても講師を囲んだ討論会）では、まさに本音と本音とがぶ

つかり合い、オフレコ続きの白熱した討論が交わされた。

2日日に行われたパネルディスカッションでは、8人の質問に対して3人の講師が答える形で進められた。

気になる行政の動きと大手の参入が囁かれる中、3人の講師が共通して指摘したのは、正確な情報をより多くキャッチして、自分なりの判断基準で分析するとともに、変化への対応策を自らの経営者としての理念に照らし合わせて下していくことが重要だということだった。

閉会を前にあいさつに立った当クラブ呂有洲会長は、目先のことにとどまるのではなく、マクロ的な視野に立ち、在日の企業が日本の社会でもっと認知されるよう、企業のレベルとグレードを高めていこうと呼びかけた。

## 経営管理の視点6 日々黒字決算の徹底

株式会社エースビジネスコンサルティング 中小企業診断士 西村弘

景気回復が報じられるなか、現実の企業経営は格差が拡大している。しかし景気転換期こそ経営者の手腕が問われる時でもある。上昇気流に乗れるか、下降線をたどるか、その意味で'94年の夏は勝負の時でもある。しからばトップの条件とは如何なるものか。それは次の8つの経営基本機能を確立する事である。

### I トップの8大基本機能

業種や規模の大小を問わず、トップは次の8大機能を果たさねばならない。

#### 1. 経営方針を立てる。

細部は幹部に委譲するとしても基本的な大枠経営戦略 ②基本方針 ③重点雄策 ④環境条件の分析の4項目は自己の責任で行わねばならない。又それを全社共有化する努力も肝要。

#### 2. 計画を立てる。

年度計画が中心となる。そのポイントは①自社の正しい現状把握 ②優先順位・重点の判断でありその具体策を明示することである。

#### 3. 染統を測定する。

業繰の日々の把握と可否の判断が大切。そのために①業績の分析（塾計数分析（P/L・B/S）③先行管理による見通し予測を継続する。

#### 4. 組織をつくる。

組織とは仕事と人の組合せであり、その最適化（全体最適）を図る。①職務分担の割付 ②管理範囲と命令系統の明確化 ③権限委譲の判断④人物の選定

#### 5. 意見を調整する

部門間の利害や考え方を調整する。（彰価値判断力 ②トップリーダーシップ ③説得力

#### 6. 働く意欲を盛り上げる。

社員やパート・アルバイトに至るまですべ

て忙人々の働く意欲を動機づけして向上させる。在労務管理（正直者が馬鹿を見ない仕組みづくり）②職場の環境整備と充実、

#### 7. 人物を評価する。

企業規模によるが、幹部クラス迄はトップが直接的に人物評価する（それ以下の社員は評価システムによる）①人材評価 ②人を見る能力 ③適正配置

#### 8. 人の訓練（指導）をする。

長期的計画的な能力開発システムをつくる①人材開発 ②教育指導 ③熟練の移転

以上が経営者の基本機能である。しかし如何に経営者1人が努力しても社員（パート・アルバイトを含めて）が心から仕事をやらねば生産性は低下するし、顧客の支持を得られない。その意味で直接に社員に接する幹部クラスの「意欲・努力」のレベルによって、業績は左右されるといってよい。したがって、今一度、幹部の役割・責務をトップが先頭に立ってチェックし、やる気も能力も不足する幹部については厳しい自己革新を迫ることも必要である。事実A社では社長が幹部に対して9月（上期）迄の業績未達幹部は進退を問うとして厳しく示達したとたん、幹部が目覚まし気合いを入れた結果業績が回復したし、B社は幹部に役割・責務の大項目を示し自己評価（反省と改善具体策）をさせて、トップが継続的・定期的にチェックフォローした結果、幹部の意識が革新し業績が向上した例もある。その意味で幹部のなすべき役割・責務を明確にする事はトップにとって何重要な課題であるといえよう。その視点に立って幹部の「6大基本条件」を示すと次の各項目となる。皆様方の企業においても、これらをアレンジして「わが社の幹部チェックリスト」を作成し活用されれば成果は出ると考えます。

## 経営管理の視点6 日々黒字決算の徹底

株式会社エースビジネスコンサルティング 中小企業診断士 西村弘

### II 幹部の6大基本条件

1. 耽務に対する取組姿勢＝この基本姿勢は全てに優先する重要項目である。

具体的には①誠意・誠実が十分か ②問題意識と問題解決能力は高いか ③役割意識・責任意識が明確か

2. 集積の達成力＝業績を達成できない幹部は失ノ各である0

何が何でもやりぬく社風をつくれ。①目標意識と業績への執念が高いか ②変化の先読みと先急性があるか ③的確な判断と指示は明確か

3. 組織の運営力＝業績をつくるにはリーダーシップが不可欠である。

①部下の掌握とリーダーシップは高いか ②部下の指導と育成はすぐれているか ③部下や周囲の信頼度は高いか

4. 上司の補佐力＝上役・上司を補佐できない（補佐しない）幹部は自分もまた部下の支持を受けることができない。

①上司の意向を十分生かして指揮をとっているか ②稟報的に意見具申ができているか（勤惰部提供（報・連・相）は十分か

5. 自己革新力＝常に自己を廉く人こそ真の幹部である。

①事なかれ主義になっていないか ②固定観念にとらわれていないか ③全社的・広い視野でみているか

6. 計数感先＝企業は設けて始めて存在価値が生まれる。

そのためには計数感覚が不可欠。①部門に必要な計数を把握しているか ②計算で判断し、計数でものが言えるか ③トレンド（傾向）で分析し、判断しているか

更に付け加えると幹部の10大態度能力がある。次に項目を示す。①自ら実績を示す（自らモデルを示す、難問を解決する） ②常に

学習する（安全意識に陥らない、テーマをもって取り組む） ③部下の長所を生かす（人の才能を見抜く、部下の能力の有効活用） ④チームのパワーを高める（団結・規律・意欲を高める、人の適正配置がよい） ⑤専敬されるものを一つはもっている（畏敬の念をもたれている、心服される何か極めてすぐれた腕前がある） ⑥常に明るいモノの見方をする ⑦健康管理がよい（自己管理ができる） ⑧部下とのヒューマンリレーションがよい（気前り、コミュニケーションがよい） ⑨すべてにケジメがある（規律・節度がある、報連相が十分できる） ⑩一段高い、広い視野をもつ（幹部らしきをもっている、全社的な見方ができる）以上のごとくトップ、方針に基づき幹部がその基本条件を体行し実行すれば業績が向上することを自覚しよう。