

広告業協同組合 / 2018.9

関東経済産業局認可（昭和33年創立）
〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-26（芝信神田ビル）
TEL.03(3251)6900 FAX.03(3253)3488

「夏の例会」を開催

春風亭 柏枝師匠のセミナー・懇親会



「第五十九回通常総会」開催

産経新聞社 論説委員 大正大学客員教授

河合雅司氏の記念講演・会員社の集い

定款一部変更など四議案を承認

組織強化感謝賞五氏に

広告業協同組合第五十九回通常総会は、平成三十年五月十七日「コートヤード・マリOTT銀座東武ホテル」(東京都中央区銀座六丁目)「芙蓉の間」で開催された。本人出席二十四人、委任状出席四十八人、計七十二人となり、事務局長より総会の成立している旨の報告を受け、開会された。



午前十時、和納勉理事長(株クイック代表取締役社長)の挨拶で開会し、松下浩氏(株東京アドレップ常務取締役)を議長に選任し、議案の審議に入った。第一号議案「平成二十九年事業報告書及び決算関係承認の件」につき和納理事長が詳細に説明、つづいて佐々木直人監事(株大宣社代表取締役)

役)、大津裕司監事(株日宣代表取締役社長)より「同決算につき詳細に調査、検討の結果、間違いがない」旨の監査報告がなされ、満場異議なくこれを承認した。引き続き、第二号議案「平成三十年度事業計画ならびに収支予算承認の件」について和納理事長より説明を受け、全会一致でこれを承認した。続いて、第三号議案「定款一部変更の件」、第四号議案「定款一部変更申請における字句の一部修正委任の件」について、和納理事長が組合の地区に兵庫県を追加し、組織の強化をはかる定款変更案を説明し、全会一致で承認



した。議事が終了し、松下議長が退任挨拶を行い、午前十一時、通常総会を終了した。

その後、事務局長より、平成二十九年度の組織強化感謝賞の発表があり、(株)一広グループホールディングス代表取締役 山上徳夫氏、(株)クイック代表取締役社長 和納勉氏、(株)サン・アド代表取締役 岩淵早樹氏、(株)日宣代表取締役社長 大津裕司氏、(株)リクルーティンクスサービス代表取締役 佐藤孝氏に和納理事長より記念品が贈呈された。



通常総会記念講演

「未来の年表」の読み方

産経新聞社論説委員 大正大学客員教授 河合雅司氏

つづいて、午前十一時より、同ホテル会議室(桜の間B)において、産経新聞社論説委員、大正大学客員教授の河合雅司氏による記念講演「『未来の年表』の読み方」が行われた。

河合雅司氏は、一九六三年名古屋生まれ。専門は人口政策、社会保障政策。中央大学を卒業し、現在、厚生労働省有識者会議委員、内閣府「少子化克服戦略会議」委員等を務める。二〇一四年に「ファイザー医学記事賞」大賞を受賞した。

著書『未来の年表 人口減少日本でこれから起きること』(講談社現代新書)は五〇万部を突破、『未来の年表 2 人口減少日本であなたに起きること』(同)は約二〇万部のベストセラー(いずれも二〇一八年七月現在)となる。その他の主な著書に、『未来の呪縛 日本は人口減から脱出できるか』(中公新書ラクレ)、『日本の少子化 百年の迷走』(新潮社新潮選書)、『AIで『未来の年表』はこう変わる』(共著、

文藝春秋)等がある。

河合氏は記念講演で、年間出生数、死亡数、自然減などの数値を挙げ、総人口は、二〇一五年の一億二七一〇万人から二〇六五年には、八八〇八万人



会員社の集い

ACAを活性化

広告業協同組合理事長 和納勉

引き続き「桜の間A」において、正午から「会員社の集い」を開催した。和納理事長の開会挨拶が行われ、新入会員社と新任の社長が挨拶し、記念講演会の講師による乾杯の後、懇親を行い、最後に、小松茂専務理事(東栄広告(株)代表取締役)の中締めで午後一過ぎに散会した。

和納理事長の挨拶

ただ今、ご紹介にあずかりました広告業協同組合(ACA)理事長の和納です。高い席からのごさいます。一言、ご挨拶を申し上げます。本日は、ご多忙の中、ACA通常総会、会員社の集いにご参加を賜り誠にありがとうございます。



先ほど第五十九回通常総会が執り行われ、平成二十九年度の決算、事業報告書、平成三十年度の予算、事業計画及び定款一部変更が承認されたことをご報告申し上げます。

記念講演では、河合様から素晴らしいご講演を賜り、誠にありがとうございます。ご講演を伺い、日本の将来は厳しく、知恵を出していかなないと、本当に大変なことになるのではないかと感じました。

「未来の年表」の第二弾を出版されたようですので、懇親会が終了次第、何冊か買わせていただこうと思っております。

ところで、当組合は今年六十周年を迎えます。組合員各社力を合わせて、広告業界の未来を作る活動をして参りたいと考えています。

組合も六十年になり、組合活動そのものが見直されています。昨年、若い会員を中心にA C Aの未来を考える会を作り、A C Aの未来、広告の未来を考え、そしてA C Aを活性化させる議論をスタートさせました。昨年この場でやんちゃな組合を作ると言ったのは、そういう意味でもあります。また、活性化させるには、今までのものを否定してスタートすべきではないかとも

考えています。

理事長に就任し、二期目二年目に入りました。今期は、皆様方とともに、明るい広告業界、明るいA C A、そして、素晴らしい活動が行われるA C Aにしてまいりたいと考えています。本日ご出席の皆様方には、改めてご協力をお願い申し上げます。

最後になりますが、本日はお忙しい中、総会及び講演会、懇親パーティーにご参加を賜り、誠にありがとうございます。心ばかりの料理ではございますが、ゆっくりとご歓談賜りますようお願いいたします。

本日は誠にありがとうございます。(拍手)

新入会員社 (株)デルタ

執行役員 高橋健太郎様の挨拶

ご紹介いただきました(株)デルタの高橋と申します。本日は代表の平井健一が所用により欠席していますので、私が代理で弊社の紹介をさせていただきます。

弊社は持ち株会社で、グループ会社には、主にリクルートの媒体を扱っている求人広告代理店、B P O (ビジネス・プロセス・アウトソーシング)のサービスを行う会社やベトナム、フィリ

乾杯のご発声

産経新聞社論説委員

大正大学客員教授 河合雅司様

改めまして、河合でございます。高い席から失礼いたします。

本日の講演では、かなり厳しい話をさせていただきますましたので、長話は控えたいと思います。

変化の時代というのは、チャンスです。「ピンチの裏にチャンスあり」というのは、私は信用していませんが、変化のあるところにチャンスありというの、事実だと思っています。

今日、私がお話したように、大きな変化がある中で、大きな企業、組織は、うまく対応できません。うちのようには小さな新聞社は、より対応が早く、きめ細かく、お客さまや新しい社会に寄り添っていく力は持っていると思っています。小さいからこそやれることは、いっぱいあると思います。また個人、自分の中でやっていくこともいっぱいあると思います。

ここでちょっと宣伝させていただきます。新しく出版した私の著書『未来の年表2』は、自分の身の回りに起き



ピン、シンガポールの海外の会社、また、派遣の会社などがある人材広告を中心とした会社です。

もともとは、(株)第一広栄社の鈴木社長から、リクルート時代に親交のあった代表の平井が、事業を受け継ぎました。(株)第一広栄社は、A C Aに加入していました。このたび改めて入会のご承認をいただきました。末永くお付き合いをお願いいたします。(拍手)

新入会員社 プレイブ(株)

代表取締役 阿部重郎様の挨拶

P R会社のプレイブ(株)の阿部と申します。

私は、(株)オズマピールと共同ピール(株)に勤めていましたが、二〇〇七年に独立しました。今年十二



ることに、どうしたらうまく対応できるのかを書いていきます。理事長には、是非、三十冊ぐらいは買ってくださいと信じています。この変化の時代、うまく乗り越えて行きましょう。

それでは、乾杯しますので、ご唱和をお願いいたします。

乾杯！(拍手)

中締め挨拶

広告業協同組合専務理事 小松 茂

本日はお忙しい中ご出席を賜りありがとうございます。

先ほど、河合様からお話いただいた中に、A C Aとして、一つのヒントといったものが見つかったような気がします。

年目を迎えるP R会社です。テレビとネットと芸能ネタを強みとしています。

A C Aに入らせていただいたのは、(株)日宣の天津社長に、「五年後にマスターズでゴルフやるけど来る？」と言われ、「行っていないですか？」と言ったことがきっかけでした。「交際を広げるには、いろいろな会社の社長や、メディアの方と接する機会を作る必要が有る」と言われ、A C Aを紹介していただき、加入させていただいたという次第です。

皆さんと仲良くさせていただき、マスターズでゴルフをしたいと思っています。よろしく申し上げます。(拍手)



これから時代が変化していく中で、その変化に対応するにはどうしたらいいか、会員社の皆様が一人一人知恵を絞って考える必要があります。一人で考えるよりも、A C Aに加入して多くの会員と知恵を絞ることによって、時代の流れに対応することが出来ます。また、困った時に頼れる人間が周りにいる組合にしよう、A C Aの未来を考える会で議論しています。是非、皆様のお力添えをお願いいたします。

それでは会員社の皆様方のますますのご発展と、ご参集の皆様方のご健勝を祈念して、三本締めでいききたいと思います。それではお手を拝借致します。(三本締め)

ありがとうございます。(拍手)



新社長 (株)アド・トップ

代表取締役社長 工藤泰彦様の挨拶

(株)アド・トップの工藤でございます。弊社は、この四月から、組織を変更し、会計ソフトの(株)ミロク情報サービスのグループに入りました。私はこの業界では門外漢ですので、皆様にご指導ご鞭撻(べんたつ)をいただき頑張っていきたいと思っています。

前任の社長は、A C Aのマドンナ的存在で皆様にご厚誼をいただけていました。後任の私はこのような男ですが、皆様に少しでも近付き、微力ではございますが、組合の発展に貢献したいと思っています。よろしく申し上げます。(拍手)



ACA「夏の例会」 落語セミナーと 懇親会

広告業協同組合(ACA)恒例の「夏の例会」は、七月十八日、「コートヤード・マリOTT銀座東武ホテル」(東京都中央区銀座)で開催した。

第一部のセミナーは、春風亭 柏枝 (はくし) 師匠による「使えるビジネス落語セミナー『落語』」。

H.I.D.(国際・研修部会)担当の星野順行理事(株)スカウト代表取締役(が講師の春風亭 柏枝師匠を紹介し、落語セミナーを開始した。

第二部の懇親会は、親睦部会担当の吉井雄二理事(株)産経広告社代表取締役(社長)の司会進行で行われた。

和納勉理事長(株)クイック代表取締役(社長)の開会挨拶の後、新しく入会した尾崎拓末氏(株)トーカンエクスプレス専務取締役)と新たに社長に就任した金谷卓実氏(株)大成広告社代表取締役(社長)が挨拶した。その後、セミナーの講師、春風亭 柏枝師匠のご発声で乾杯し、懇親会をスタート。参加者は、連日の猛暑を忘れて和やかに懇

談した。

最後に、小松茂専務理事(東栄広告(株)代表取締役)が中締め挨拶をした。

新入会員社 尾崎拓末様の挨拶

ポスティングは、商業目的で利用することが多いのですが、当社は、官公庁の配布など商業以外のポスティングもしています。

広告の制作とポスティングをセットにした求人ダイレクトという商品があります。これは、ポスティングの特性である地域密着を活かした求人広告の宣伝手段です。求人広告では、ベテランの方がいっぱいいらっしゃいますので、ポスティングでなにかお手伝いしたいと思っています。

ポスティングといういろいろなサービ



スの併用や、媒体も取り入れたいと思入会させていただきました。会員の皆様から学ばせていただければ幸いです。よろしくお願いたします。(拍手)

新社長 金谷卓実様の挨拶

このたび、清水社長の後を継ぎ、経営を任せられることになりました。清水前社長はご高齢ですが、普段の生活をお聞きすると、見習わなければいけない、私もこうありたいと思っています。また、仕事に対する熱意や、ゴルフの腕前も含めて追いつきたいと思っています。

私は、企業の活動を外に伝えるのが広告業だと思っています。伝え方や方

法によって、企業の価値が上下します。また、その評判を上げること、逆に落とすこともある非常に大切な仕事だと思っています。

未熟ではございますが、今後ともご指導をよろしく願いたします。(拍手)



ACA「夏の例会」

使えるビジネス落語セミナー「落語」

春風亭 柏枝 師匠

本日はお招きいただきまして、ありがとうございます。

春風亭 柏枝(はくし)と申します。ちょっとの時間、お付き合いいただきます。どうぞよろしくお願いたします

落語と仕草

まず、落語について簡単に解説させていただきます、セミナーを開講したいと

思います。

笑点は、厳密には落語ではありません。落語家がやる余興、大喜利です。余興で一番有名なものは謎かけです。「何々とかけて何々と説く。その心は」というものです。落語はこれとは違うものです。物語を会話形式で、一人ですしゃべるのが落語という芸です。ですから一人で複数の人物を演じながら、話を進めます。

それと仕草と言って、扇子と手ぬぐいを使い、色々なものを表現します。例えば、手ぬぐいを広げて、本を読んだり、扇子でキセル、手拭いでタバコ入れを表現します。キセルの先の火皿にタバコの葉を詰めて、火鉢などで火をつけ、フーッと吸って灰を落とすのが、昔のタバコを吸う形でした。

そういったことをしながら物語を進めるのが落語でございますが、ではちょっとのお時間、実際に落語をご覧くださいいただきます。ご辛抱願います。

ここで落語「時そば」を一席演じる。

落語の構成

我々は、落語を聞いていただくために、いろいろな工夫をしております。

よく落語は、枕、本編、落ちで、構

成されます。枕は、前段です。本編は、本題です。

落ちの位置付けは、場所によっていろいろあります。例えば落語を毎日やっている定席では落語を聞くのが目的です。落語の本編は、下げが決まっていますから、それをさらっとやって、さっと、高座から下がるのが通常です。しかし今日のように、よそに行きまして、自分一人でやる時などは、落語を見ていただいて、笑っていい時間を過ごしたなあ。または落語をまた見に来たいなあと思っただけことを腹に据えて、高座を展開します。僕は、落ち、目標を目指して、高座を展開するわけです。

枕の形

落語の本編は、筋が決まった話です。落語家としてはこの本編だけをご覧になっていただいて、お客様に納得していただく。これが我々の世界では一番かっこいいことです。ですから皆がそれを目指しますが、いろいろな条件が折り重なりますから、落語家のほとんどの場合は、落語の本編だけでは、お客様にはなかなか満足していただけないことが多いです。そこで枕を使いま

り良い雰囲気を作るとい役割があります。

落語の枕には、こういった形があるか？

まず一つは、同じ文言を使うというのがあります。

春風亭柳昇師匠は、昭和、平成と活躍された偉大な師匠ですが、必ず「えー、私、春風亭柳昇と申します。えー、春風亭柳昇という、大きなことを言うようでございますが、ただ今、わが国では、一人しかおりません」この言葉を必ずふっていました。同じ言葉を使うことで、お客様の状態を見ていたと思います。自分のことを知っているのかなど、お客様を量るという意味で、同じ文言を使うというパターンの枕でした。

それからもう一つ、お客様に好意的に思っただけ。これは、我々落語家がよく使う枕です。

私が所属している公益社団法人落語芸術協会の会長はなくなった歌丸師匠ですが、歌丸師匠には大変にお世話になりました。いろいろなところに連れて行っていただきました。十人、二十人の前でやるお座敷の時もあります。千人、二千人入る大きなホールでやることもある。その時は歌丸師匠ですから、千

人、二千人入る大きなホールが超満員になります。これはやっていて気持ちのいいものですがその反面、お客様、お一人お一人のお顔が見えませんか、いったい今自分は、誰に向かっておしゃべりしているのか、ちょっと実感のわかないときもあります。それは反対に、朝一番の池袋演芸場なんかでは、お客様、一人、二人というのはざらですからこれはこれでやりづらいい。じゃあお客様が多すぎてもやりづらいい、少なすぎてもやりづらいい、じゃあ一体どのくらいの人数が一番やりやすいかというところ、ちょうどこのくらい！(笑)

老人ホームでやることもあります。が、ああいっただころでやる時は会場の雰囲気が静かな時が往々にしてあります。お客様があまり静かすぎるといのはやりづらいい。じゃあ若ければいいかといって幼稚園に行きますと、園児がすぐに泣くし騒ぐしでこれはこれでやりづらいい。じゃあ、お客様が年を召されすぎてやりづらいい、若すぎてもやりづらいい、じゃあ一体どのくらいの年齢層が一番やりいいかと申しますと、ちょうどこのくらい！(笑)

これは皆様方と一体になりたいという気持ちを伝える。そういった枕のや

り方です。

あともう一つ、本編につなげるやり方というのがあります。

小遊三師匠は、高座に出てきていきなり、「えー、あたしの好きな言葉で、夜這い（よばい）というのがございませう。あの言葉を聞くだけで、自分が何とも言えない良い心持ちになる」とかなんとかいって夜這いをする落語に入る。これは、その本編の落語の空気を作り上げるという顕著なやり方です。

枕で、何をするのかというと、お客様を知るということです。それと、自分のセンス、または気持ちを知ってもらうことで、お客様とのいい距離感を保つ。そして、落ち、目標に向かって、つき進んで行きやすくなるというわけです。

皆様は商談でお客様とお話をされますが、僕は枕を作るとき、落ちを腹に据えて、もう一度これらのパターンをチェックして、枕を構成してみると、意外といい枕ができます。ベテランの方も、新人の方も、今までの自分の進め方をチェックしてみると、自分にとって、新しい発見、今度はこうしてみようというものが生まれてくるかもしれないということでお話しさせていただきます。

話し方を変える

江戸落語と上方落語という言葉、聞いたことありますか？

江戸落語は、東京、江戸を中心に、上方落語は、大阪を中心に育んできた落語です。同じ落語ですが、歩んできた歴史が違います。一番違うことは、東京は、寄席というぐらいで、はじめから、銭湯などにお客様を寄せて集めて、お話をしていました。ところが、大阪は、辻噺（つじばなし）と言い、外で話をしていました。大阪の落語は、前に見台と言うテーブルみたいなものを置き、小拍子と、扇子、これをパチパチパチパチ大きな音を鳴らしながら、何とかお客様にこっちを振り向いてもらおうと、衣装も派手になりました。

同じネタを喋るのでも、場所によって有利な話し方があります。

我々は、会場によって、しゃべり方を変えます。大きな会場、千人、二千人入る会場と、十人、二十人の前でやる時には、違うしゃべり方をしていきます。会場の広さによって、話し方を変えます。皆様方も、大きな部屋でプレゼンするのか、狭い部屋で商談をするのかによって、有利なしゃべり方がある

りますから、その場所場所で喋り方を変えても良いんです。

あと落語家は、平板なところ、気持ちが集まらないような会話、せりふ回しをあえて作ります。一つ一つのせりふを丁寧に言いつぎるとかえって、目的をぼかしてしまうことになり、面白くないところをわざと作ったりして、食いつかせたいところを強調したりします。

あとは演じることです。いろいろな登場人物が出てきますが、声色を変えることは良いことはされています。あまり声の色を変えませんが、わざとらしくなっています。こんなとき腹の下に力を入れると言われます。上半身の力を抜くと、同じセリフを言っても、なぜお客様がついてくる。腹の下に力を入れて上半身の力を抜くということが一つのコツです。

皆様方も先輩の真似をしながらいろいろなことを学んできたかと思いますが、我々も、まずは人のまねをすることが大事だと言われます。

守破離（しゅはり）は、剣道



が好きだった柳家小三郎師匠（五代目）が言った言葉です。

まずは目の前の人のまねをし、それからいろいろな師匠から教わりいろいろなやり方をできるようにする。そうしてうちに、今度は自分のやり方が出来上がって突き進んでいくという事です。

謎かけの作りかた

今日は、最後に、謎かけの作り方を皆様方にお伝えさせていただいて、締めとさせていただきます。

謎かけは、「AとかけてBと説く、その心はC」というものです。Aはお題、Bは問題解決への働きかけ、トライです。Cは意味です。

謎かけというものは、AとBが離れていれば離れているほど、お客様が疑問に思ってくれる、考えてくれる、集中してくれる。そして意味が通った時に、お客様が納得してくれる、喜んでくれる、笑ってくれる。これが謎かけの仕組みです。

お題を、何か。何でも結構でございます。

（会場から、「集中豪雨」の声）

はい、集中豪雨ですね。もう、大変ですから。

集中豪雨という、お題をいただきます。

皆様方はすぐにBを考えたくありませんが、これは実は、Cから考えます。どう考えるかと言うと、集中豪雨から連想できるものを、とにかく列挙します。そしてその言葉から、今度は、駄洒落でも結構です。もしくは、同じ意味になるような言葉を探します。そして最後に、どれを選ぶか。これが一番重要なことです。謎かけには、三パターンあります。うまいと思えるもの。面白いと思えるもの。聞いていて、いい心持ちになり喜べるものです。この三つのパターンに当てはめられるものを探します。

例えば、こういう謎かけになります。集中豪雨とかけてまして、政治と説きます。

（その心は）ひなん（避難・批難）が大切でしょう。（拍手）

ある新聞社の方に、最後に挨拶してくださいというので、「皆様方、これ

からも、この新聞、ずっと取ってください。本当にいい新聞です。高級なパイン屋さんのような、新聞です。きじ（記事・生地）が最高でございます。どうぞ皆様、これからもよろしくお願いいたします」と、ご挨拶させていただきました。この様に謎解きで挨拶することもできます。

落語家は、そんなに発想の転換力があるわけではないのですが、皆様とは違ったその結果を生み出す通り道を持っているということだと思います。いろいろなプロセスを持っている。これが、発想の転換力ということだと思います。

芸は人なり

芸は人なりと言われます。EQ（心の知能指数）という言葉が、あるのですが、不器用でも一生懸命話している姿を見ると、いつの間にかその人の話に聞きいっているときがあります。

結局、自分というものを高めて、人間修行を積み上げていくことが、何よりお話を聞いていただくにはなくてはならないことだと思います。

皆様方に、人間修行を積み上げていただくことは、僕らにとっても笑いだころが違ってきます。いいお客様の

前でやると、いい落語ができます。分かってくれないお客様の前で落語をやると、落語もボロボロになってしまいます。

皆様方が、人間修行を積んでいくことは、ビジネスで使える、話を伝える力にもなるのではないかと考えています。

有名な謎かけがあります。

広告業協同組合様とかけてまして、ろろそくと説きます。

（その心は）自分の身を削って、世の中、明るくいたします。（拍手）

お時間が来たようでございますので、この辺で失礼させていただきます。本日は、お邪魔させていただきました。失礼いたします。（拍手）

春風亭 柏枝 師匠 《略歴》

二〇〇一年七代目春風亭柳橋に入門、七代目柳橋没後、七代目柏枝（現八代目春風亭柳橋）門下となり、二〇〇五年二つ目昇進、二〇一四年五月真打に昇進し、八代目春風亭柏枝を襲名。現在、ラジオやテレビへの出演経験を経て、意欲的に勉強会を開催し、環境問題にも関心をもち各地で「環境らくご」を披露、環境・CSR情報誌の「斬家迷い箸」を担当している。



各行事レポート

各行事の詳しいレポートは、ACAホームページ「ニュース・活動報告」欄に掲載しています。

新人社員実践研修

四月四日・五日・六日の三日間、機械工会館で「新人社員実践研修」を開催した。(主催 H. I. D.(国際・



研修部会) 会員社から新人社員二十五名が参加した。

講師は、竹内亜佐子さん。受講生は、「社会人の基本マインドとビジネスマナーの習得」、「ビジネススキルの向上と習得」、「マーケティング・プランニング基本知識の習得」を学び、新社会人生活へ第一歩を踏み出した。

ACAカップ

四月十七日「千葉カントリークラブ」にて、「ACAカップ(東日本大震災チャリティゴルフコンペ)」を開催した。(主催 親睦部会)

あいにくの曇り空だったが、特別会員、正会員、九組三十四名がゴルフプレーを楽しんだ。

熱戦の末、川野邊正彦氏(インクホールディングス(株))がグロス八十三、ネット七十一で優勝した。ベスグロは、川野邊正彦氏と後藤正海氏(株)トップ広告社)が、グロス八十三で並んだが、



年齢により川野邊正彦氏が獲得、準優勝は、原田直史氏(株)トーコンホールディングス)、三位は、和納勉氏(株)クイック)。チャリティ募金は、十二万三千五百円が集まった。

経営情報研究部会セミナー

七月四日「銀座会議室」で、「企業を守り、業績を向上させるあしたの人事評価」を開催した(主催 経営情報研究部会)。

会員社から二十五名が参加した。講

師の渡邊健太氏(株)あしたのチーム取締役副社長COO)は、第一部で、従業員エンゲージメントと人事評価制度の誤解と新常識を分かりやすく解説した。第二部では、あした式ゼッター評価制度の説明のあと、ワークシヨップに取り組んだ。講師の川島勇人氏(株)あしたのチーム東京支社第一グループマネージャー)は、「広告業における人事評価制度のポイント」について解説した。最後に質疑応答と名刺交換を行った。

