

現代 IT 社会におけるイグレンの存在価値

交流アドバイザーに委嘱されて

神奈川県異業種連携協議会
交流アドバイザー
橋本 真幸

はじめに

現代においてコミュニケーションツールは多岐にわたり、その中でも若年層を含む幅広い層で受け入れられているのが SNS (social networking service) です。SNS は、インターネットを利用して互いに意志や感情、思考を伝達する手段として利用されていますが、代表的なものとして、Facebook, instagram, LINE, twitter ※1 等があげられます。これらは、SNS の一部でしかなく、あまたの伝達手段が存在しており、その目的、用途によって使い分けて情報が発信されています。SNS は、ほぼ全ての手段において直接会わずとも、世界中の人間と繋がり交流する事ができます。現在の目まぐるしい情報社会において、いち早く情報を伝達、入手、情報共有ができる点においては最も効率的な手段ではありますが、効率的であるからこそその懸念事項があると考えられます。

※1



Facebook…利用者が実名で、自分の経歴を明かしながら他の人々と交流できる場。無料で登録ができ、登録されている友人の検索や、同じ趣味を持つ人の検索、登録者の興味、関心のあるイベント等を紹介する機能もあります。

利用者数：20 億人 (2018. 1 月時点) ※2



instagram…スマートフォンで撮った画像や短時間動画を共有でき、画像に様々な加工を施して投稿できるサービス。無料で登録でき、登録者は自由に閲覧する事が可能です。『インスタ映え』という言葉も日常で使われています。

利用者数：8 億人 (2017. 9 月時点) ※2



LINE…簡単なメッセージ、文字や写真も気軽にやり取りすることができるツール。無料で登録でき、登録者同士

のみやりとりができます。電子メールと酷似していますが、登録者間での通話も可能です。

利用者数：2億人(2018.3月時点)^{※2}



twitter…140文字以内の短い投稿を入力して、みんなで共有するサービス。無料で登録ができ、閲覧に関しては、登録をせずに読めるものもあります。テレビ番組で視聴者からのコメントを画面上に表示、トランプ大統領の声明発表時にも利用されています。

利用者数：3億人(2017.7月時点)^{※2}

※2

利用者数は、世界中の登録者数を示しています(万単位は切り捨て)。なお、数値は日付時点の数値であり、日々増減しております。規模を知っていただく為の参考数値となります。

1. 懸念事項

- ・対面ではなく個々の思いが発信されている為、受け手の解釈によっては誹謗中傷となるケースも散見される点。
- ・SNSを活用する際、こういった人物として見せたいという、情報発信側のセルフブランディングが可能となる為、ある一面を強烈に印象づけられる点。
- ・文字や写真、映像で発信される情報の中には、物事の本質を理解されている内容ばかりではない為、閲覧者の判断能力により解釈が異なる可能性が

ある点。

上記3点を懸念事項として列記しましたが、新聞やテレビ等のメディアで発信されている情報に関しても同様ではあります。しかし、SNSの最大の魅力は、特定の趣味、思考に共感した人が繋がり、その価値を共有できる事が最大のメリットとしてあげられます。上記の懸念事項が理解された中で行われているのが、SNS+実社会での交流会となります。

2. 交流会

価値を共有したものの同士の実社会の繋がりとして、趣味による集い、朝活と言われる勉強会や様々な士業主催の交流会等、多くの会が行われています。そこでの目的は、楽しさの共有や自己研鑽、見込み客を探す手段、ビジネスマッチング等です。

これらを一緒くたに申し上げる事はできませんが、共通して感じられるのは、参加者または主催者側の満足、メリットのみで完結してしまうケースが往々にしてあるのではないかと思います。私は、それらとは一線を画す団体として存在するのが、神奈川県異業種連携協議会と感じています。目的が明確化され、価値の共有や情報のシェア、当事者の成功を自分ごととして応援できる。これが、当団体の強みと感じられます。

3. イグレン

実社会の人の繋がりによって発足され、34年もの歴史があるイグレンの

存在価値は、様々な団体が存在する中で、より多くの方に認知されるべきと感じています。

- ・『新商品の開発、異業種の知恵を集めて共同事業を行う事』と目的が明確な点

- ・事務局に士業の方をはじめ、自治体と太いパイプを有している点

- ・様々な専門分野をお持ちの方々、幅広い年齢層、OB 会員との繋がりがある点

- ・分会として様々な会が定期的開催されている点

- ・多くの実績が残されている点

そして何よりも素晴らしい点は、人にあると感じています。実務でトップとして活躍されている方が個人、団体の利益やメリットを優先せず、利他の精神をお持ちであるからこそ、イグレンとしての会が保たれていると感じています。

私は、今後イグレンがより良くなる為には、対内、対外の両面を改善していく必要があると考えます。

対内的な活動としましては、会員の方々の思いや強み、その方が抱えられている問題点を会全体で共有できている事が必要と考えます。

私は、2017年10月に入会してから様々な分会に参加し、一部の経営者の方の思いや悩み、今後の展望についてお話を伺ってきました。その中で、小規模ながらお取引が開始した先、先進的な装置を導入後に販路を見出しづらかった企業様へきっかけとなるお客様のご紹介、海外での製造ノウハウ

をもった方とベンチャー企業のマッチング等、数件ではありますが、実績がでてきております。これらは、強みや悩みを直接ご本人から伺った事により実現できております。また、ご紹介させていただいた方からは、『こういった視点があったんだ』との感想もいただき、これこそが異業種交流にとって最大の魅力ではないかとも感じています。上記の活動は、個人の繋がりでしかない為、今後さらに拡大させていく為にもイグレンとして、会員の皆様全体で課題解決(人、物、仕入先、販売先、ノウハウ)ができる仕組みの必要性を感じています。

対外的な面では、気づいていただけるかたちで活動内容を情報発信する事が必要と考えます。

一つ目に先日開催されましたテクニカルショー等の直接対話が可能な場所への出展。私は3日間ともブースにおり、直接名刺交換をさせていただいた方は、50名以上になりました。その中には、展示会後の交流会に参加頂いた方、ご相談にいらっしゃった方、新たに会員になっていただいた方もいらっしゃいます。問題に対しての解決策や新しい技術を探しに来られている方から直接お話を伺う事により、今必要とされている事を知り、ご提案する機会となります。その際に必要な事は、『イグレンの強みは何?』『異業種交流会ってどんな活動してるの?』『何の為にやっているの?』という質問に対して、その場に参加されている事務局や会員の方々に共通認識とし

てお持ちいただく必要がある為、内的な活動も平行して行う必要があると考えます。

二つ目に、前述しました SNS の活用も有効とは考えます。今は必要な情報を取りに行く時代の為、発信しつづける事により、より多くの方の目にとまる機会とはなりません。ただし、ある一定のフィルター機能を事務局側で整備する必要があります。会の趣旨に賛同し、利他の精神を持ち続けられる方が仲間に加わった際、さらに大きな事が成し遂げられると感じております。

私は、活動を通じて異なる視点をお持ちの方々のご意見が集約されワクワクできる物やサービス、仕組みが創出され神奈川県から日本、世界へ発信できるように、イグレンの一員として微力ながらお手伝いができれば幸い

です。

橋本 真幸 (はしもと まさゆき)

1981 年生まれ, 関東学院大学工学部工業化学科卒(2004) 大丸興業株式会社(2004~2015)自動車メーカー、部品メーカー向けの技術営業(開発部品~量産)。専任マネージャーとしてグループを統轄。プルデンシャル生命保険株式会社(2015~)、イグレン交流アドバイザー(2017~)