

富山経済同友会

会報

2022.3月
No. 306



新年幹事会（1月14日）

CONTENTS

- 新年幹事会 2
- 経済5団体新春互礼会 3
- 提言発表 4
- 【講演録】12月会員定例会：大山 健太郎 氏… 5
- 1月会員定例会 10
- 【講演録】1月会員定例会：中村 利江 氏 … 10
- 第3回企画総務委員会 15
- 第2回同友会経営道場 15
- 第4回地域創生委員会 16
- 第5回地域創生委員会 17
- 第3回文化スポーツ委員会 18
- 第4回文化スポーツ委員会（拡大委員会） 18
- とやナビ2022ーミートアップ富山ー 19
- スケッチオーデション 20
- 第6回企業経営委員会（拡大委員会）..... 22
- 第7回企業経営委員会 22
- 【講演録】第6回企業経営委員会：武田 吉孝 氏… 23
- 課外授業講師派遣 27
- 教育講演会等講師派遣 31
- リレーエッセイ⑩（押川 実恵 氏） 32
- 活動報告 33
- 会員の入退会 36
- トピックス（地域創生委員会）..... 37
- 今後の予定 37
- わが青春の1枚（高瀬 幸忠 氏）..... 38

ウェルビーイングを推進していこう！

— 新年幹事会 —

1月14日(金)、富山電気ビルディングにおいて新年幹事会を開催し、73名が新年の門出を祝った。最初の幹事会において会員の入退会を決議し、事務局から第34回全国セミナー（ひょうご・神戸大会）の案内があり、活動報告と今後の活動予定について報告がなされた。

その後、新田八朗富山県知事を来賓に迎えて昼食会を開催。麦野英順代表幹事、塩井保彦代表幹事より年頭所感（別記の通り）が述



新田知事

べられ、その後新田知事から来賓のご挨拶をいただいた。

中尾哲雄特別顧問が乾杯の音頭をとり、歓談した。牧田和樹副代表幹事が中締め挨拶を行い、会を終了した。



中尾特別顧問



牧田副代表幹事

◆勇気をもってチャレンジしよう

麦野代表幹事



昨年は年初の記録的豪雪、鳥インフルエンザから始まり、デルタ株の猛威、東京オリンピックの無観客開催、サプライチェーンの分断など予想も

しないことが重なった1年で、まさに VUCA を体験した1年でした。

今年も新型コロナの再拡大、インフレの懸念、米国金利の上昇、中国景気の減速、ウクライナ問題など気になることは沢山あります。そして、今年は選挙の年です。3月の韓国大統領選から始まり、フランス、フィリピン、オーストラリア、ブラジルといろんな所で選挙があります。日本でも参議院選挙があり、秋にはアメリカ中間選挙があります。選挙の結果によっては地政学的リスクが発生するおそれがあることも想定しておく必要があります。

リスクの話をしていろいろとしましたが、リスクの語源を調べるとラテン語のレジカーレという言葉です。この言葉には「勇気をもって断崖絶壁を走行する」という意味があります。今年は寅年です。「虎穴に入らずんば虎子を得ず」ではありませんが、リスクばかり気にしないで、

備えをしたうえ、勇気をもってチャレンジする1年にしたいと思います。

新田知事は就任して1年がたち、着実にスピード感をもって各種施策を遂行されています。成長戦略の中心に位置づけておられる“ウェルビーイング（真の幸せ）”については、私も共鳴するところがあり、これからの企業活動において大事な考え方であると思います。

富山県の活性化に向けた一番大きな課題は若年女性の県外転出です。25～34歳の独身男女の比率（独身女性1人に対する独身男性の人数）が富山県は1.45で47都道府県中全国第3位、また人間関係のストレスが少ないランキングで富山県は下から2番目だそうです。若い女性は働き甲斐を求めて移動・転居する傾向があり、私たち経営者はストレスの少ない魅力ある働き甲斐が実感できる会社を作っていかなければいけないと思います。

そのためには攻めのDX、環境問題やSDGsを意識した企業活動が必要であり、ウェルビーイングという考え方を会員企業、産学官一体となって根付かせる必要があります。

皆さんには富山をもっともっと活発にするために当会の活動に積極的に参加していただくことをお願いし、年頭の挨拶とさせていただきます。

◆ウェルビーイング経営の推進を

塩井代表幹事



新田県政がスタートして中尾特別顧問が成長戦略会議の座長となられて打ち出された方針に「幸せ人口1千万～ウェルビーイング先進地域、富山～」がございます。

昨年4月、創立60周年を迎えることを契機に当会はSDGs宣言を行い、「持続可能な企業経営」は企業経営委員会、「持続可能な人づくり」は人財活躍委員会と教育問題委員会、「持続可能な地域づくり」は地域創生委員会と文化スポーツ委員会のミッションとしてSDGsの活動をスタートさせましたが、ウェルビーイングは持続可能な企業経営、人づくり、地域づくりを行うための重要なキーワードになります。

昨年の衆議院総選挙で各党が掲げたテーマが「失われた30年からの脱却」でありました。30年間変わらない国民1人当たりGDP、国民1人当たり所得、先進国の中で日本経済だけが取り残されている状況です。

昨年アメリカのギャラップ社の調査では日本の熱意あふれる社員の比率はわずか6%と139か国中132位でした。全く熱意のない社員の割合も23%と高い数値でした。このギャラップ社の話は3年前に当時の新田代表幹事が新年幹事会の挨拶で触れられた内容でもあります。この調査が始まった2010年以来、日本のこの状況は続いております。

加えて、本年1月3日の日経新聞に掲載されていましたが、先進国では仕事の熱意が強いと生活満足度も高いという相関関係があり、熱意あふれる社員が最も低い日本では生活満足度も最も低いレベルとなっています。まさしく、日本経済の失われた30年の実態を見ているような気がします。この状態からの脱却を目指すマインドチェンジの方法が新田県政の掲げる「ウェルビーイング先進地域、富山」でございます。

富山経済同友会は富山県と連携し、また会員企業社員と共にウェルビーイング経営の推進を図らなければならないと思っております。

今年1年間、当会の活動に対して皆様のご協力をお願いしたいと申し上げ、私からの挨拶とさせていただきます。

経済5団体「新春互礼会」

— オール富山県で頑張ろう —

富山県内の経済5団体による新春互礼会が1月4日(火)、ANAクラウンプラザホテル富山で開催され、企業経営者や首長ら総勢380名が参加、当会からは37名が出席した。

今年も昨年に引き続き新型コロナウイルス感染症対策として食事の提供や鏡開きを中止した。

最初に富山県商工会議所連合会の高木繁雄会長が、「明治維新では今より人が少ない時代に民間が大きな役割を果たした。『コロナで大変』と政治にばかり何かを求めるのではなく、自分の足で立って富山県の経済、日本の将来をよくしようという気概、決意、覚悟を持つ一年にしたい」と開会の挨拶を行った。

引き続き、来賓を代表して新田八朗富山県知事が挨拶。「今年は民間の皆様が新しい資本主義を進め、自社の発展と豊かな富山県を目指し

て頑張ってください、それを役所が支え、大学が新しい技術や研究成果を地域の発展に盛り込んでいく、そのようなオール富山県で素晴らしい一年にしたい」と抱負を語った。

最後に富山県経営者協会の山下清胤会長が「新型コロナの収束にはもうしばらく時間がかかるだろうが、今年1年、ここにお集まりの企業・団体が益々反映することを祈念したい」と閉会の挨拶を行い散会した。



スポーツを活用したまちづくり推進について提言

— 富山県と富山市に —

近年スタジアム・アリーナは箱もののビジネスから、より地域交流の場とするために複合施設化や、地元商店街や企業等を巻き込んだ地域経済活性化の取り組みが進んでいる。

県内のスポーツを巡る最近の動向として、富山駅周辺では、富山県武道館の建て替えが予定されており、また富山市総合体育館を本拠地にしている富山グラウジーズが新B1基準への適合（客席5,000席以上）を求められるなど、施

設面の対応が課題となっている。

そこで、当会は今般、提言「スポーツを活用したまちづくりの推進について～富山駅周辺スポーツ施設の利活用～」をまとめ、藤井裕久富山市長（2月9日(水)）と新田八朗富山県知事（2月16日(水)）に提言書を手交。県市連携・官民連携によるスポーツを活用したまちづくり推進体制の早期構築を提案した。

提言の概要は以下のとおり。



藤井市長へ手交



市長に説明する麦野代表幹事、牧田副代表幹事

〈富山市役所にて〉



新田知事へ手交



知事に説明する麦野代表幹事、
米原特別顧問、牧田副代表幹事

〈富山県庁にて〉

提言の概要

（１）推進する体制の構築

- ①富山県・富山市を中心にプロスポーツチームや体育関連団体、経済界などから構成される検討・実行委員会の設立
- ②プロスポーツチームとの連携強化
- ③官民連携によるイベント誘致

（２）施設の効率的・効果的運用の推進

- ①財政コスト削減に向けた官民連携
- ②利用者目線に基づく利便性向上

（３）包括的な施策展開

- ①市民との対話（HATCH、スケッチラボでの市民の参画）
- ②公共交通や周辺商店街等との連携（とほ活との連携）

「いかなる時代環境でも利益を出す仕組み」

講師：アイリスオーヤマ株式会社 代表取締役会長 大山 健太郎 氏



(講師略歴)

19歳で家業を継承、大山ブロー工業所(現アイリスオーヤマ)代表者に就任。

グループ国内工場15カ所。1992年アメリカ、1996年中国、1998年オランダなどに現地法人を設立し、現地生産、現地販売で事業を展開。

地方から世界で展開するグローバル企業に成長させ、現在に至る。

(要職)

一般社団法人 仙台経済同友会 終身幹事

公益社団法人 日本ニュービジネス協議会連合会 副会長

一般社団法人 東北経済連合会 副会長

◆ 会社の目的は永遠に存続すること

19歳の時に父親が急逝し、長男として家族を養うため、大学受験をあきらめて、東大阪でプラスチック製品の下請加工を行う零細な町工場を継承しました。

プラスチック製の養殖用ブイや育苗箱を開発したところ大ヒットし、会社を大きくすることができました。水産業・農業のメインマーケットは東北・北海道でしたので、大阪からの供給では物流費とリードタイムがかかることから、現地生産を図るため、27歳の時に仙台工場を新設しました。

大阪と仙台の二拠点で順風満帆に成長を続けていましたが、オイルショックで急変しました。初めのうちは仮需が発生し、設備を増強して対応していました。実需と勘違いしていたのです。この仮需の反動で需要が一気になくなってしまうと、在庫が山積みになり、倒産寸前にまで追い込まれました。

そこで考えたのが、企業理念の第1条「会社の目的は永遠に存続すること」です。好況のときに儲けるよりも、不況でも利益を出し続け、会社を存続させていきたいと決意しました。

◆ ユーザーインで需要を創造する

～メーカーベンダーの誕生

オイルショック後、土地バブル崩壊や金融危機、リーマンショック、東日本大震災、そしてコロナ禍と、想定外の事態は大体10年単位で起こります。好況・不況は需給バランスによるもので、市場経済ではこれが循環します。既存のビジネスでいくら頑張っても、いずれは供給過剰で価格競争になってしまう。そこから抜け出すために、潜在ニーズをいかに顕在化するかに着目しました。そして、新しい業態への転換に向け、自社の強みが活かせ、収益性が高く、将来性があることを条件とし、マーケット調査を行いました。

そうした中で、まず目を向けたのが園芸業界です。当時は盆栽や花壇園芸が主流でしたが、家庭で鉢花を楽しむ時代が来ると考えました。そこで、当社の強みであった育苗箱のノウハウを活かし、単に素焼き鉢をプラスチック製に変えるだけではなく、植物生理に適した鉢を開発しました。さらに、「育てる園芸」から「飾って楽しむ園芸」という形でガーデニングブームを牽引しました。

しかし、園芸用品は春先と秋口のシーズン商品です。そこで、今度はペット用品に着目しました。当時、犬は番犬、猫はネズミを捕るものでしたが、実際に飼うと家族同然に愛情が強くなります。家族の一員という目線で考えますと、ペットが快適に過ごせる環境を作るための商品化に結びついていきます。

大ヒットした収納用品は、しまうには便利だけど探すのは不便ということで、中身の見えるクリア収納を原料から開発しました。常に生活者の視点で、ユーザーの不足や不満、不便を解決する「ユーザーイン」の発想で需要を創造してきました。

一方、新しい需要を創造するということはマーケットがないのです。園芸用品も初めは種屋で販売しましたが、売場は二、三十坪と狭く、商品を陳列するボリュームがなかったのが、当時、全国で新しい小売業態として成長していたホームセンターに着目し、販売のベースとしました。

ただ、ニッチなものですから大きな流通がない一方で、市場はどんどん大きくなっていきます。当初は直接取引で対応していましたが、品ぞろえが増え、売上げが伸びると、ホームセンターからは問屋と同じサービスを求められるようになりました。そこで選んだのが、自ら問屋機能を持つ「メーカーベンダー」（製造卸）という新しい業態です。

◆ 効率プラス効果で

G E社のCEOだったジャック・ウェルチが掲げた「選択と集中」で、日本の多くの経営者も2番手、3番手の事業を売却し、一番の強みを活かす形で業態転換されました。もちろん効率優先の経営は大事ですが、それでは変化に対応できません。効率化すればするほど、余裕がなくなってしまう。

今ある市場での競争力を高めることも大事で

す。これは効率のいい会社が勝ちます。しかし、10年単位でマーケットは変わりますし、日本の生産年齢人口は10年後には15～20%減ります。にもかかわらず、同じビジネスを続けるだけでは、幾ら深く掘っても、だんだん細くなっていきます。

そういう中では、効率優先だけではなく、変化に対応できる経営が必要です。効率プラス効果。効率なくして企業は成り立たないが、効率一辺倒では変化対応できません。効率は50%、そして効果50%をどう取っていくかの中で、いろいろなチャレンジを行い、市場をつくり上げてきました。

◆ ロングセラーが会社をダメにする

当社では40年前から「プレゼン会議」という新商品開発会議をしています。毎週月曜日に各部門の社員が一堂に会し、経営トップが開発担当者の提案を直接聞いてジャッジし、スピーディな商品化につなげる、新商品優先の経営です。

オンリーワンをつくっても、いずれ競合メーカーがひしめき、半値八掛けと値段が下がっていきます。そこで、徹底的に競合と戦う戦略は選ばず、いかなる時代環境でも利益を出すということに主眼を置きました。そうしないと、お互い疲弊するだけです。

中身の見えるクリア収納も、売上げの3分の1が減りました。しかし、結果的には、それで当社はグローバルになったのです。余った機械



KOUENROKU



と金型をアメリカに持ち込み、カリフォルニアの古い工場を買い取って生産を開始しました。広い住環境のアメリカに、しまう問題はありませんが、探す不便はあったわけです。そして、その後の中国・ヨーロッパへの進出につながっていくことになりました。

ロングセラー商品に頼ると組織はダメになります。常に世の中の変化、ニーズに応じて新商品をつくり続ける。さらに、市場も新しくつくり上げるということをやってきました。

◆ 稼働率70%の経営

変化に対応するためにどうすべきか。稼働率70%の経営と言うと、製造業の方は驚かれます。100%を目指す方が生産性は上がりますが、それでは変化に対応できません。70%というのは、常に余裕を持とうということです。それは、今需要がなくても、いずれ役に立つだろうと考えての経営です。

すると、コストが上がるのではと言われますが、減価償却を考えてください。仮に耐用年数が10年の機械でも、その期間でダメになることはありません。大体倍はもつと考えると、逆に節税になります。稼働しない機械でも、償却で落とさせていただく。効率を上げて生産性が上がればコストダウンはできますが、それはほんの数%にすぎません。

一方で、新しいビジネスが出てきたときのチャンスロス、これは目に見えません。新しく市

場をつくると、需要がどれだけあるかわかりません。園芸用品は天気によっても売れ筋が変わります。お客様への納品を上げるためには、余裕を持つこと。それを常にやってきたので、変化に対応ができるのです。

今回のマスクのケースも、これが当てはまります。ペット用シーツの製造ノウハウを活かして、MAR S、S A R Sが流行した時から、中国の工場でマスクを製造していました。そして、昨年1月、新型コロナで中国がパニックになった際、大連・蘇州工場に余力がありましたので、一気に生産能力を3倍上げ、大量のマスクを供給することができました。その後、日本政府から国産強化の要請があり、設備を増強し、6月には国内工場でもマスクの生産を開始できたのです。

◆ 内製化する理由

なぜアイリスは家電で成功できたか。日本の家電メーカーはアッセンブリーで、下請でつくった部品を組立てて販売しますが、当社はすべてがオリジナルで、つくれるものはすべて自社でつくります。

L E D照明の開発に取り組むきっかけは、2009年、当時の鳩山首相が国連演説で、温室効果ガスを25%削減すると宣言したことです。節電が一層重要になり、従来の照明は、より省エネ性の高いL E Dに置き換わると考えました。当時、白熱球は100円程度なのに対し、大手メーカーのL E D電球はコストダウンしても4,000円が限度。問題は、そんな高いものを誰が買うのかということでした。

当社の商品開発コンセプトは、機能はシンプル（S）、価格はリーズナブル（R）、品質はグッド（G）でいいという「S R G」、カジュアルニーズのものづくりです。通常、価格はコストに利益を上乗せして決まりますが、我々は値ごろ価格から決め、その価格にできるよう知恵

を絞ります。そこで、白熱球を1年間使った場合の電気代約2,000円が1年間で元が取れるよう、2,000円の値ごろ価格を設定、素材から徹底的に見直し、内製化を進めました。サプライチェーンを短縮することで、コストダウンを図ったのです。

◆ ライフスタイルから考える

家電事業に参入するに当たり、勝ち目は2つありました。1つは、内製化率を徹底的に上げることでSRGの商品をつくること。もう一つは、機能や品質、差別化ばかりが言われてきましたが、今の時代は商品があふれていますので、「モノ」から「コト」への消費スタイルの変化に対応し、ライフスタイルから考えたことです。

今、本格参入してから7年で、8商品がトップシェアを獲得しています。価格競争力や機能面だけでなく、生活文化を変えろという形で需要を増大させました。

例えば布団乾燥機です。どこの家庭にもありましたが、袋やマットの後片づけが大変です。そこで、布団の中に蛇腹のホースを入れて簡単に温められる機能を追加しました。掃除機も、大きなキャニスターをゴロゴロ転がしていたものから、今の小家族に合わせて、充電して簡単に使えるスティッククリーナーを開発しました。

また、東日本大震災の復興支援では、東北のお米が強みになると考えました。お米はポリ袋に入れて5キロ、10キロで売られていますが、ご飯を炊くときには1合、2合で炊きます。精米日の新しいものを買っても、一月で劣化します。そこで、食品同様にラミネートの袋に入れて、2合、3合でパッケージしました。

そして、大事なものは精米です。約60度で米同士を擦り合わせるのですが、旨み成分のアミラーゼは40度を超えると劣化します。農協では夏場、15度の低温倉庫で保管していますが、精米

業者は、冷えたお米では結露が起こるので、わざわざ常温に戻して精米しているのです。そこで、復興支援を目的に設立した「舞台アグリノベーション」では、15度以下の低温に保たれた工場で精米をしています。低温製法でおいしさを追求した生鮮米は、全国で扱っていただける商品となりました。

◆ 仕組みをつくり替える

担当者が営業目線で開発すると、大体が失敗します。それよりも、実際に自らの生活の中で感じる不足、不満から商品化することが必要です。当社では担当者が自ら徹底的に製品を使い、商品開発につなげています。

さらに問題なのは、開発担当者が企画した後、課長会議、部長会議、取締役会議と重ねる中で、現場から離れた上司が失敗を恐れ、最終的には競合メーカーと比較して横並びになってしまうことです。こうした仕組みの中では、優秀な社員がいても優秀な商品はできません。

先述した当社のプレゼン会議では、課長や部長、取締役も同席した中で社長がジャッジします。成功したら担当者の功績ですが、失敗すれば社長の責任です。普通の会社は逆です。仕組みをつくり替えることで、新商品を次々と送り出すことができるのです。

当社には2つのKPIがあります。1つは、新商品比率を50%以上にすること。今年67%、昨年65%と、売上げの3分の2は、発売3年以



KOUENROKU

内の新商品です。もう一つは、経常利益を10%確保することです。そして、経常利益の半分は投資に回します。他人資本の導入も一つの方法ですが、上場はせずに、常に先行投資をしています。どんなビジネスチャンスが来ても、当社の強みを活かし、よそ様が逡巡する間に一歩先に出ます。ですから、過去、想定外の変化が起こったときの方が利益は伸びています。

お客様は商品を買っていますが、実際払っている金額の3分の2は流通コストです。我々が「メーカーベンダー」になったのは、問屋が壁になったからです。問屋はリスクを負いたくない、POSで確実な物を流通させる方が効率はいいのです。売行き不透明な新商品は、計画どおり売れなければ在庫になります。逆によく売れると、お店から納品率が悪いと怒られますから、そういうものは扱いたくないということになります。

ですから、我々メーカーがリスクを持って対応することにしました。当社の場合は、常に計画の1.5倍まで供給しますので、余力を持たないとできません。効率は悪いのですが、売れたときのリターンの方が圧倒的に大きい。お客様の信頼を得て、なおかつ利益も得る方がトータルで大きいと考えるのが当社の仕組みです。

◆ 余裕は利益

日本の固有技術であった金型ですが、今はベテラン技術者よりも3次元CAD/CAMを扱える人の方がいいものをつくれます。新しい機械、新しい技術を活用することで、それがノウハウにつながります。

当社は、中国だけでも2,000台を超える多関節ロボットを持っています。家電もロボットでつくりたかったのです。当初ロボットを導入したときは、中国に進出したのは人件費が安いからでしょうと笑われました。しかし、日本の25分の1だった人件費は、今や管理職はほぼ同等、

現場も2分の1にまで上昇しています。先を見越して、どう対処するかということです。

ソフトバンクロボティクスと提携し、合併会社「アイリスロボティクス」を設立しました。除菌清掃ロボット「Whiz i」(ウィズアイ)、配膳・運搬ロボット「Servi」(サービィ)は、日本一の圧倒的なシェアとなっています。今、飲食業やホテル業、ビル業は人手不足でお困りです。コロナ禍が収束しても人は戻ってきません。結局、人の代わりにロボットをどう使うか。ロボットでできることはやっていかなければなりません。

起こり得る変化に対し、持てる情報は皆同じです。皆さんが考えている間に、当社が一步早く進めるだけです。それができるのは、余裕を持って経営をしているからです。余裕は無駄ではありません、利益につながります。ただ、一つの業種でずっとやっていくと先細りになりますので、皆さんの強みをいろんな点に活かすことが必要です。多角化はリスクの塊ですが、自社の強みをつなげていくことで、大きなビジネスチャンスにつながると思っています。



ベンチャーを育成しよう

中村利江氏講演 — 1月会員定例会 —

1月会員定例会が1月31日(月)、ホテルグランテラス富山で開催され、出前館 前代表取締役社長の中村利江氏が「起業が富山を元気にする～ベンチャーから2500億円ユニコーンに成長させた経験から～」と題して講演を行った。講演会は人財活躍委員会（中澤宏委員長）が主管し、講師と会場をオンラインで結びリモート登壇の形で行われ、会員約150名が参加した。

中村氏はまず、日本のGDPや起業率、ベンチャーキャピタルの投資額などの観点から日本の厳しい現状を説明。変革へのチャレンジや投資をされないと日本企業はグローバルの企業に抜かれていくと訴えた。

その後、ベンチャーに挑戦した経緯を振り返り、リクルートやほっかほっか亭での経験から、

営業とスタッフ職の双方が機能しないと企業は成長しないと実感した上で、経営者になれたのは幸運であったと語った。

続けて、出前館の黒字化からユニコーン企業になるまでの取組みを説明。業務提携からM&Aなどのレバレッジ戦略を経て成長させたこと、世界トップの機関投資家から経営戦略の勉強をしたこと、更なる成長を見据えて経営を退いたことなどを語った。

最後に、これまでと同じことをしているだけでは日本企業は取り残されると訴え、ベンチャーの育成や積極的に社内のやる気のある若手に権限を委譲し、富山の産業を活性化させてほしいと述べ、講演を締めくくった。

1月会員定例会 (2022. 1. 31) 講演録

「起業が富山を元気にする」

～ベンチャーから2500億円ユニコーンに成長させた経験から～

講師：出前館 前代表取締役社長 中村 利江 氏



(プロフィール)

関西大学在学中、女子大生のモーニングコール事業を立ち上げ学生起業家となる。

卒業後、(株)リクルートへ入社し1年目でトップセールスとなり MVP 賞を受賞。

出産退職後、マーケティング等に関わった後に、日本最大級の宅配ポータルサイト「出前館」を運営する (株)出前館の代表となり約20年にわたり事業を拡大。

上場に導き、時価総額2500億円を超える会社へと成長させた。

◆ 残念な日本企業の現状

昨年の世界GDPランキングでは日本は3位ですが、1位はアメリカ、2位の中国とはトリプルスコアで引き離されており、2030年には8

位になるとIMFで予想されています。また、GDP全体に占める比率は、日本が5.8%から3%と今の半分に。さらに、最高時の1995年は17.6%で、日本は世界の重要国でしたが、昨年

KOUENROKU

はその3分の1に、そして一層下がるのですから、影響力の低下が明らかな国だと分かります。失われた30年と言われますが、平成元年、世界の時価総額ランキングのベストテン内に日本企業は6社いたにも関わらず、去年は一社も入っておりません。トヨタでも40位ほどで、世界を代表する企業は日本にいなくなりました。

一方で、去年、ベストテンにランクされたのは、1位のアップルをはじめとするGAF Aなどですが、各社を取引で訪問しますと、まず年功序列、そして男女も国籍も肌の色も全く関係がありません。世の中が変わる中で日本の企業だけが従来の慣習に固執していると、グローバルの企業にどんどん抜かれることを実感しました。

日本の起業率を他国と比較しますと非常に低く、先進国では、イタリアに次いで、下から2番目です。韓国は日本の倍ぐらい、アメリカや中国、インドも起業率が非常に高くなっています。これが低ければ起業する数も少ないので、当然経済は伸びません。

もう一つ、ベンチャーキャピタルの投資額を対GDP比率で見ますと、一番高い中国の0.79%に対し、日本は、フランスやドイツよりも低く、0.03%しかありません。当たり前ですが、投資をされないと企業は伸びませんし、ユニコーンの数も増えません。

開業率の他県比較では、富山は3.7%ですが、最も高い沖縄は7%、千葉、埼玉がそれに次いでいます。

株価をここ15年で見ますと、日経平均は1.5倍ですが、日本を代表する企業で構成された銘柄「コア30」は0.8倍と大分低い状況です。有名な企業でも、変革へのチャレンジや投資をされなかったら伸びないことが数字にも現れてい

ると推察します。自慢になりますが、出前館は約22倍となりました。

◆ なぜベンチャーに挑戦したか

リクルートに入社したのは、大学生のときにアルバイトで関わった同社の雑誌の編集・制作にのめり込み、そのスペシャリストになりたかったからです。しかし、配属先は注文住宅の情報誌「ハウジング」の営業でした。数字達成の大変さを知っていたので、嫌だなと退職の衝動に駆られました。しかも、掲載を取るのが難しい住宅関連設備メーカーを回る営業3課の配属で、新人ですから新規顧客の開拓になります。誰よりも多く電話して訪問する営業を続けました。

8月、こうした仕事のスタイルを変える事件が起こりました。足りない売上げを埋めるため、9月に掲載を約束いただいた家具屋のマーケティング責任者の部長さんに、値引きなどをもちかけるお願い営業を繰り返したのです。しかし承諾されないで、先輩に勧められた「朝駆け」で誠意を見せることにしました。

朝一番にその会社の前に行き、出社される社員に挨拶を続けるうちに、つらく、むなしくなり、その部長さんが来られて「おはようございます」と声をかけた瞬間に、涙がぼろぼろとこぼれてしまったのです。周囲からは、部長さんが何かしたんじゃないかとうわさが広がり、結局、すごく怒られて出入禁止になりました。そのときに、私の営業は迷惑をかけ、お願いをするだけで、人に喜ばれていないと感じたのです。

そこで、おわびとして、当時はインターネットがありませんので、競合情報の分析や新商品パンフレットの収集を行い、スクラップを作成するなどして部長さんに送りました。そして、



何回もそれを行うことで、関係修復はかないました。

そこから、営業スタイルを、お願い営業、下手な鉄砲を百発撃つのではなく、いい弾を一発だけ撃つ企画営業に変えることにしました。例えば、「ハウジング」にたくさん出ている間取り図を見ますと、結構仏間の設定がなされています。3年前と比べますと仏間の幅が狭くなる傾向があるなど、その辺のデータをまとめてお声がけすることで、歴代の先輩でもなせなかった仏壇屋さんへのアポイントが取れたのです。加えて、その仏壇屋さんの新商品からコンパクトな仏壇をクローズアップしてアピールするような紙面のラフ案を作って持参した結果、掲載に至ったのです。そしてその後、効果があったので、次の号はもう少し大きい紙面でと先方から依頼をいただきました。

お客さんに喜ばれて対価をいただき、がつがつ営業しなくても、またリピートしていただける。これが私の商売の原点になったと思います。

その後、出産退職を経て、子育てをしながら、1998年、お弁当屋さん「ほっかほっか亭」本部のハークスレイに入社し、スタッフ職として営業企画に従事しました。営業は売上げを伸ばすこと、スタッフは営業ツールづくりやコストダウンがその役割ですが、双方が機能しないと企業が成長しないことを実感した上で経営者になれたのは幸運でした。

いよいよ起業です。ほっかほっか亭での勉強が出前館に結びつきます。

出前館は、株式ではコロナ銘柄、つまり在宅勤務へのシフト、家での食事機会の増加、営業時間の短縮や座席数の削減で、イートインからデリバリーやテイクアウトにシフトしていく波に乗ったので盛り上がったとよく言われます。ただ、追い風にはなりましたが、ほっかほっか亭にいた20年前から、この変化は感じていました。

当時、日本の外食市場はピーク（約29兆円）でしたが、マーケットは今後市場が縮小することに気づいていました。1つは、飲食店が全国で70万もあり、1億2,000万の人口に対して多過ぎたからです。適切な店舗数は45万から50万

と言われます。もう一つは、日本人の人口、要は胃袋の数が減っていきますので、当然外食市場は縮小します。

また、日本人はおもてなしの心が強く、出来たてをすぐに店内で食べてもらうのが当たり前の節がありますが、グローバルでは、コロナ前でも持ち帰りや宅配は普通のことでした。店に来られない人もいますし、雨の日は売上げが下がる一方で、出前は伸びます。

つまり、飲食店にはイートイン、デリバリー、テイクアウトの3本柱があるのに、日本人はイートインに絞っていた面がありました。それが証拠に、食品宅配市場はどんどん伸びています。そして、これにインターネットを絡められれば、一層伸長すると考えました。

出前館のビジネスモデルですが、例えばデリバリーのピザ屋さんは、従来のチラシ配布による販促では、対売上げ2割以上の高コスト、また新聞購読率の低下でその効果は減少する一方、利用者には、店ごとに多数のチラシがあって面倒な状況でした。しかし、これをDX化することで、コストは売上げの10%と半分になり、チラシでは取れなかった新規のお客様が獲得できるのです。注文時にユーザーがチラシをガサガサと探すのではなく、こんなお店の食べ物がある住所に届きますよと一覧で出てくる仕組みです。

従来はチラシ販促だけの東京のあるすし屋さんの例ですが、出前館の利用が約8割となり、販促費はかなり下がりました。また、注文の電話には人による対応が必要でしたが、出前館を通せば伝票が出てくるだけですので、人件費も下げられます。結果として、営業利益は7%から倍増しました。

出前館のビジョンは、地域密着、近所のお店とお客様を結びつけることです。私も子育て中、すごく疲れて会社から帰ると、手抜き料理になってしまいました。それよりも、プロのコックさんが作った料理をみんなで楽しく食べるほうが家庭も幸せですし、近所の飲食店も新規の売上げを得られます。

ですから、物ではなく、「しあわせはすぐ届く出前館」ということで、日本を代表する企業

KOUENROKU

になるかもしれない、いいビジネスモデルだなと思ってやり始めました。

◆ 黒字化・上場までの戦い

当時は「夢の街創造委員会」という社名でしたが、2000年、最初に私が出前館にマーケティングの社外役員で入ったとき、売上げは2,600万円、累損は2億円で、お金は全然ございません。オフィスも、大阪・通天閣近く、シャッター前に段ボールで寝ている人がいるような、ちょっと怪しい雑居ビルの2階でした。

いいビジネスモデルなのですが、新規事業応援を掲げる銀行さんを訪問しますと、社名が怪しい、社長が女の人だからと、ことごとく断られ、非常に悔しい思いをしました。

そこで、店舗の開拓から始めました。出前館のようなポータルサイトは、デパートと一緒に、店の数がそろわないと盛り上がりませんからです。まず、有名なチェーン店に入ってほしかったので、ピザの御三家に営業に行きました。しかし、知名度も信用力もありませんので、箸にも棒にもかかりません。

そこで集客力を求め、2003年、最初に提携いただいたのがポータルサイトの2番手、MSNのマイクロソフトでした。ヤフーには全く相手にされませんでしたが、MSN出前の提案に、グローバルではフードデリバリーが伸びそうだからと承諾を得、加えてピザチェーンへの営業同行をお願いしました。マイクロソフトからのアポイント依頼となれば、当然お会いいただけるからです。

「MSNなら」ということで20店舗を実験的に出していただくと、コストも安いし、チラシ

によらない新規のお客さんが取れたことが証明され、全国的な展開へと話が進みました。そして、それを見ていた競業のピザチェーンからの問合せが入るようになり、だんだん店が広がり、注文も増えました。

2005年に黒字化して上場が見えたとき、ベンチャーキャピタルの比率が半分以上ありました。上場をゴールにするのではなく、一層の伸展を図るため、出前の注文方式の関係から、テレビやパソコン、携帯電話のナンバーワン企業を主要株主にしたいと考えました。

テレビ面ではパナソニックは業務提携にとどまりましたが、携帯電話面ではインデックスの落合会長に増資を引き受けていただくとともに、パソコン面で懸案だったヤフーの井上社長のもとに営業同行を願い、ようやく提携もかないました。そして、ヤフー20%とインデックス20%、2社で計40%の株をお持ちいただき、上場を果たせました。

◆ 上場からユニコーンになるまで

実は2009年、アライアンス先の一つCCCの増田社長に誘われ、上場も果たせたので、一度常勤から離れました。しかし、その後業績が大変なことになりましたので、2012年に社長に復帰するとともに、経営のやり方を少し変えました。

戦略の一つがM&Aです。例えば、34%の株を取得した日本フードデリバリーは、同じインターネット注文サービスでも、出前館が一般ユーザー向けなのに対して、企業向け、会議食などのお弁当を扱う会社でした。それなら、競合ではなく一緒にのほうがいいと、グループ化したのです。また、電話での出前注文にも対応するため、機動的なコールセンターを運営していた薩摩恵比寿堂の全株式も取得しました。

業績が伸びると、自社だけでは賅えない事業がどんどん出てきます。一から自社でやると育成に時間がかかりますが、M&A手法を使えば、スピーディーに事が運びます。

ぜひ富山県からユニコーンが出ていただきたいので、経験談をお話しします。

出前館は、2006年に上場したときは時価総額



が60億円から200億円ほどに伸びたのですが、2012年、私が社長で戻ったときは25億円に落ちていました。そこで、M&Aを含むレバレッジ戦略を行い積極策に出て、100億円を超えた頃から、日本の機関投資家がアポイントを求めてきました。ところが、聞かれるのは足元の数字の話ばかりです。あまり面白くないので、グローバルの競合についてお聞きしても、ご存じありません。そして、約300億円まで時価総額が上がると、日本の機関投資家は急に株を売り始めました。ある程度利益が出て、この先はリスクがあると思われたのでしょうか。

逆に、その頃から、長期に株を保有くださる海外の機関投資家、ベイリー・ギフォードやモルガン・スタンレーなどから面談をいただくようになりました。彼らは、足元のことは全く聞きません。関心は、5年先、10年先を見据えた会社のビジョンです。そして、ドアダッシュなどグローバルの類似業態も熟知していますのでお教えを受け、紹介いただいた先進企業を見学することで、さらに知識がつかまりました。

世界のトップに行く機関投資家の話は、会社の戦略を立てる上で非常に勉強になりました。そして、彼らは、時価総額1,000億円を超える企業「ユニコーン」にならなければ上場した意味がないと言いますし、それを実感しました。

出前館は2017年から配達代行も始めましたが、単なる食事のeコマースから、今後欠かせないライフインフラとして地域の生活とビジネスをアップデートする企業になる。そうすると、継続成長するには多分私一人の経営では無理なので、大きなバックアップのある経営が必要なときではないかと感じました。

そのビジョンを実現するために、そして日本のeコマースのさらなる牽引に向けたLINEとヤフーの経営統合の動きを事前に知り、2020年3月、LINEと資本提携して300億円の出資を受けました。そして、昨年末にはヤフーから800億円の投資も受けています。

一度退いた経験もありますが、社長は10年以上続けないほうがいいと考えました。私の色がつき過ぎますし、永遠に見ることは不可能です。また、経営者の年代が若いほど、交代後の営業



利益率が2、3ポイント高いというデータもあります。いいタイミングでしたので、2020年末に経営から退きました。

◆ 艱難汝を珠にす

まとめになりますが、企業は自助努力だけでは大きく伸びません。「人の輝で相撲を取る」と言われることもあります。レバレッジでお互いにプラスになるのなら、提携すればいいのです。上場は、いい人材が採れますし、ガバナンスの整備に手間はかかりますが、企業が大きくなるためには必要です。そして、M&Aですが、第三者割当増資もありますし、買収して傘下の企業を増やすものもあります。発展するために大きなグループに飛び込むやり方もあり、全て経験しました。

高校を卒業するときに、ある先生から「艱難汝を珠にす」と書いた色紙をいただきました。母に意味を聞くと、人はいろんな苦勞をするほうが磨かれて、光る珠になるんだよと教えてくれましたが、その時はよく分かりませんでした。しかし、出前館の赤字の時代、つらい思いながらも次の一手を思いついて打っていくと、少しずつ改善しました。そのとき、この言葉がふと思い浮かんだのです。同じことをしているだけでは日本企業は取り残され、GAF Aや世界に負けてしまうと痛感しました。本当にありがたい経験になったと感謝しています。

ですから、微力ながら富山県のベンチャー育成などをお手伝いできればなど、経営者の皆様には、ぜひその育成とともに、社内のやる気のある若手に権限を委譲して、産業を活性化させていただけたらと思います。

委員会の運営状況について意見交換

— 第3回企画総務委員会 —

2月2日(水)、第3回企画総務委員会(桶屋泰三委員長)が事務局会議室にて開催され、委員6名が参加した。冒頭、桶屋委員長が挨拶を行い、議事に入った。今回は①委員会数の削減と出席率、②副委員長担当制、③アドバイザー制、④事務局のデジタル化の4項目について議論した。

令和元年度は10委員会、令和2年度は7委員会、令和3年度は6委員会と委員会数は年々削減されたが、会員の出席率に大きな変化はなかった。しかし、各委員会の活動項目が



桶屋委員長

増えており、今年度から副委員長担当制をとった委員会が多い。今回の委員会で



は委員長と委員会の運営について意見交換したとの意見が出された。

最後に事務局のデジタル化について意見交換を行った。現在、当委員会では試行的に、FAXでの開催案内からGoogleフォームによる開催案内に切り換えを行っているが、引き続きGoogleフォームなどのデジタルを活用した案内方法について検討していくこととした。

SDGs



「ものづくり」と「人づくり」

— 第2回同友会経営道場 —

第2回同友会経営道場(伊勢徹委員長)が1月24日(月)、富山電気ビルディングで開催され、Zoom参加を含め30名の委員が出席した。今回は、森弘吉氏(㈱エムダイヤ 代表取締役)が発表を行った。

森代表はまず、自社のビジネスモデルの特徴として、「自動車・通信・家電の3業界を中心とした大手企業との直接取引」「提案から設計、製造、販売まで自社一貫体制」を挙げ、ものづくりへのこだわりとして、自社設備はすべて自社で製造していると説明した。



森代表

次に、「経営理念／価値・判断基準／具体的行動指針」という3層考え方ピラミッドを紹介し、会社が大切にしていること、基本的な考え方、過去の失敗や成功から学んだ事例を全社員で共有しているとした。そして今後は、「究極の『ものづくり』」を追求しながら、しっかりと

した『人づくり』を行い、総合環境企業へと進化していきたい」と熱く語った。

最後に、製品単価が高価なため、売上げの上振れや下振れが大きいことが一番の経営課題であり、その克服方法について参加者にアドバイスを求め、発表を締めくくった。

続いて、グループディスカッションが行われた。各グループごとに活発な意見交換後、代表者による発表では、「商社やビジネスマッチングを活用し、新規の取引先を増やしていく」「安価でコンパクトなど新商品の開発に取り組む」「リースやサブスクリプションを検討してはどうか」といった多くの意見や質疑がなされ、今回も活気あふれる経営道場となった。



「ウェルビーイング」を下支えする持続可能な地域医療体制とは

～ 第4回地域創生委員会 ～

1月19日(水)、ホテルグランテラス富山において第4回地域創生委員会(山本委員長)が開催され、委員ら48名が参加した。冒頭に山本委員長より「約3か月ぶりの委員会開催となった。今回のテーマである医療について、次期医療計画(富山県にて策定)に際しての課題認識と3月末にとりまとめる提言の参考とすべく、共に学びたい」と挨拶があった。

第1部 講演会

講師：武藤正樹氏 (社会福祉法人日本医療伝道会)
衣笠病院グループ相談役

武藤氏より「新型コロナで医療が変わる～三位一体改革の行方～」と題し、オンラインにて講演いただいた。武藤氏は、新型コロナウイルス感染拡大により病院経営が悪化していること、中小規模の民間病院が大半を占める我が国は欧米諸国に比べて病床数が多いにも関わらず病床当たり医療従事者数(医師・看護師)が極端に少ないことが病床ひっ迫を招いたことなど、医療現場の現状について、データを用いて解説した。



山本委員長

武藤正樹氏

また、長期的な視点から持続可能な医療提供体制の構築には①地域医療構想の実現による病床の構造改革、②医療従事者の働き方改革、③医師偏在対策、を推進することが重要であると、救急に関する医療人材の集約化や病床機能分化などが可能となる地域医療連携推進法人の設立など将来を見据えた改革の必要性を訴えた。



第2部 座談会

パネリスト：武藤正樹氏

丸田浩一氏 (株)日本経済研究所公共デザイン
本部医療・福祉チーム研究主幹

まず、丸田氏より「今後の富山医療圏での医療体制のあり方について～高度急性期・急性期医療を中心に～」と題し、富山医療圏(富山市・滑川市・上市町・



丸田浩一氏

立山町・舟橋村)を題材に医療提供体制の現状や課題等について説明いただき、講演会の内容と合わせた質疑応答・意見交換に移った。

参加者からは「病院単独での経営改善は今後さらに困難となる中で、地域医療について経済界から声を挙げる意義は」や「合理化・効率化しそこに高水準な医療体制を構築することは十分可能で当然の発想、経営面からの制度拡充や県のリーダーシップ、在宅医療対応など地域医療の“その先の課題”に依っていくための検討も重要」、「地域経済の成長に資するという観点も重要では」などの質問・意見が出され、パネリストからは「経済界として将来の医療提供について知見を深め、課題や検討すべき事項などを提言することは大変重要」、「医療提供体制を持続させることが大きなポイント。地域医療連携推進法人は病院経営の観点からも大きな効果が期待できる」など貴重な意見・アドバイスがあり、医療を取り巻く現状やこれからの地域医療提供体制のあり方について知見を深める貴重な機会となった。



質疑応答・意見交換

提言案(医療)の検討と、富山のこれからの観光戦略を学ぶ ～ 第5回地域創生委員会 ～

2月1日(火)、オークスカナルパークホテル富山において第5回地域創生委員会が開催され、委員ら29名が参加した。今回は2部構成とし、第1部では提言案「富山のウェルビーイングを下支えする医療提供体制のあり方について」に関する意見交換、第2部は「富山県における今後の観光戦略について」をテーマとした勉強会を行った。

第1部 意見交換

まず、山本覚委員長・市森友明副委員長より、提言案について説明があった。



経済界から見た将来の地域医療提供体制に関する課題を①必要病床数に対する余剰や機能別病床数の偏りが顕著となること、②現在と同規模での主要な病院の更新は大きな財政負担となること、③医療従事者のさらなる効果的な活用、④有事対応の確保(感染症・災害等)、と整理した。これに対する提言を「次期医療計画(2023年度)の検討に際し、これらの課題解決に向けた議論を開始すること」とし、その方向性として①感染症・災害医療に対応可能な新病院の建設、②地域医療連携推進法人化を軸とした再編など効果的・効率的な地域利用体制の構築、③これらに関係者が議論する場の設置、を挙げた。

委員からは「持続可能な体制構築に向けた可能性として、施設保有・管理と病院運営を役割分担する形態などについても次期医療計画で議論いただいてはどうか」など、より良い提言とするための建設的な意見が出された。

第2部 勉強会

講師：宮崎一郎氏（富山県地方創生局次長）
観光振興室長

第2部は勉強会として宮崎氏より「富山県の観光戦略・観光振興等について」と題し講演い

ただいた。

宮崎氏は講演の中で、県民宿泊割引利用者へのアンケート結果のうち、利用者の感想として“県内旅行は日帰りが基本と思っていたが、宿泊もゆっくりできて良い”や“県



宮崎一郎氏

内にも素敵な宿泊施設が多数ある”など地元の魅力を再発見するものが多数寄せられたことを紹介。マイクロツーリズム(県内・近隣からの誘客)をウィズコロナ時代における新たな観光誘客の柱とし、観光需要の確保を図ることが重要と強調した。

また、富山県の新たな観光振興戦略プランにおいては、富山県の関係人口1,000万人実現や「富山＝ウェルビーイング」のイメージづくりの推進に向け、基本目標を「選ばれ続ける観光地～幸せな旅とくらしを富山県から～」と設定し、富山県民・近隣県民や国内外の富裕層、将来のインバウンド回復も見据え、関係人口の裾野の拡大やマイクロツーリズムの定着、ビジネス観光の推進などによる、観光消費額の増加を目標に設定しているとした。

委員からは「首都圏での富山のPR動画などを県民が共有できる取組が必要」や「立山黒部アルペンルートは、モデルコースの設定など具体的なPRを推進してはどうか」、「対富裕層に限らず、観光関連施設のバリアフリー化はますます重要。一層の推進が必要では」など活発に質問・意見が出されるなどアフター・ウィズコロナ時代における富山の観光戦略について共に学ぶ勉強会となった。



活発な質疑応答



メダリストと一緒に！ボッチャ体験会 — 第3回文化スポーツ委員会 —

第3回文化スポーツ委員会(島田好美委員長)が1月27日(木)、ありそドームで開催され、委員13名が参加した。

はじめに、パラメダリストの藤井友里子選手を講師に招き、講演会を開催した。藤井選手は、「電動車椅子によって、できることが増え生活が変わった。日本代表に選ばれて世界が広がった」とボッチャとの出会いを振り返り、東京パラリンピックを目指し競技に専念する中、「経済面でのサポートがメダル獲得につながった」と企業支援に感謝した。そして、「多くの方にボッチャを体験してもらい、誰にでもできる気軽さと戦術の奥深さを感じてもらいたい」と講演を締めくくった。



藤井友里子氏

続いて、コートに移動し、3人ずつのチーム

に分かれて実際にボッチャ競技を体験。ボールが目標まで届かなかったり、強く投げすぎてしまったり、思い通りにいかない投球の難しさに苦戦しながらも、藤井選手からアドバイスを受け、チームで作戦を練るなど白熱した試合を展開した。



優れた投球には大きな拍手が出るなど、参加者は和気あいあいとした雰囲気の中でボッチャを楽しみ、パラスポーツの魅力を十分に体感した。

(本会の様子は教育問題委員会が第3回委員会としてオンライン配信し、委員等18名が視聴した。)



世界の英知を結集して未来社会を共創 — 第4回文化スポーツ(拡大)委員会 —

第4回文化スポーツ委員会拡大委員会が2月21日(月)、完全オンラインで開催され、内閣官房国際博覧会推進本部事務局次長 高科 淳氏が「2025年大阪・関西万博の成功に向けて」と題して講演を行い、会員75名がZoom視聴した。

高科氏はまず、大阪・関西万博の概要を説明。テーマは「いのち輝く未来社会のデザイン」で、コンセプトである「未来社会の実験場」に基づき、カーボンニュートラル、デジタル技術、次世代モビリティなど、新たな技術やシステムを実証する場であり、SDGs達成のプラットフォームでもあるとした。



島田委員長、高科講師

また、各界のトップランナー8人が自ら創り上げるテーマ事業や、コンセプトの具体化に向けた未来社会ショーケース事業など、様々な企業が幅広く参加できるように、多様な参加の枠組みを計画していることを紹介した。

そして、大阪・関西にとどまらず日本全国で機運を醸成するために、「TEAM EXPO 2025」の共創チャレンジや「ジュニア EXPO」など参加型プログラムを実施し、多様な主体の参画を促進するとともに、東京オリパラのホストタウン交流や万博首長連合など、自治体とも協力しながら取り組んでいきたいと話した。

最後に、「1970年大阪万博は、動く歩道や電気自動車、携帯電話など、50年後の今も大きなレガシーとして残っている。2025年大阪・関西万博も未来を共創するチャレンジであり、企業の皆さんにもいろいろな形で参加いただき、一緒に万博をつくっていききたい」と講演を締めくくった。



U I J ターンを促進 — オンラインで富山の魅力をPR —

人財活躍委員会(中澤宏委員長)は2月5日(土)にU I J ターン促進事業「とやナビ2022-ミートアップ富山-」を実施した。

昨年に引き続き新型コロナウイルス感染症の感染状況を考慮し、オンライン形式での開催とし、会員企業からは18社が出展。富山へのU I J ターンを検討している全国の学生、社会人計60名との活発な交流が行われた。また、従来と同様に富山県と共催したほか、官民連携の体制で取り組むべく、新たな試みとして富山県市長会、富山県町村会にご後援いただき、県内5市町が出展した。

冒頭、麦野代表幹事が開会挨拶を述べ「当事業は全国の学生・社会人の皆さまに富山での就職または転職、副業を考えていただく、そして



麦野代表幹事

何よりも富山の魅力を知っていただくべく、2018年から開催しており、今回は第5回目となる。実際にこれまで何人もの方に、富山への就職、移住のきっかけとしていただいた。皆さんの不安や疑問、どんなことでもぶつけていただき、思う存分語り合い、富山の魅力を感じ取っていただきたい。本日が皆様の素晴らしい未来へのきっかけとなることを祈ります」と呼びかけた。

その後、各出展者が個別ルームに分かれて座談会を実施。参加者からは会社概要を始め、富山で働くこと、移住することに関する不安や疑問など多くの質問が投げかけられ、活発な意見交換が行われた。



座談会の様子

また、特別講演として株式会社 Asian Bridge 北陸統括部長 松田 悠氏にご登壇いただき、地

方や富山での就職、転職、副業など多様な働き方の実践術についてご講演いただいた。



特別講演 松田 悠氏

終わりに、塩井代表幹事が「大変多くの学生や社会人、会員企業・自治体から参加いただき感謝申し上げます。多様な人材の採用・育成を行い、企業や自治体、そして本日の参加者



塩井代表幹事

もワンチームとなって、地域経済の推進に向け取組み、富山を良くしていきたい」と述べ、とやナビ2022-ミートアップ富山-を締めくくった。エンディングには、参加者全員で富山のTを模したTポーズで記念撮影し、盛会のうちに終了した。



記念撮影

参加者からは、「社長や役員の方と直接お話しすることができ、自分が抱いていた疑問を解消することができた」「富山の知らない魅力に気付くことができた」「地元に貢献したいという思いがより強くなった。」「今まで知らなかった企業の特徴を詳しく知れた」という声が多く寄せられた。また、参加者への事後アンケートでは前年度と比べ満足度の向上も伺え、オンライン形式ではあるが、多くの参加者と会員企業・自治体との出会いを創出し、富山県の多様な人材の発掘に貢献することができた企画となった。



ビジネスアイデアをブラッシュアップ ～ スケッチオーデション Day 5 – Day 8 ～

人財活躍委員会（中澤宏委員長）の起業家支援事業「スケッチオーデション」が更なる盛り上がりを見せている。本事業は富山ニュービジネス協議会、とやま未来共創チームと共催する地域人材の育成・発掘を主目的としたビジネスプランコンテストであり、3月21日(月・祝)の決勝大会に向け、参加者を育成するプログラム

となっている。Day 1 から Day 4 では、ビジネスアイデアやビジネスモデルを考えるにあたり、必要な考え方を講義やグループワークを通してインプットした。また参加者の学びを支援するメンターに対しては、どのような視点から参加者にアドバイスをを行うか等、別途レクチャーがなされた。

● Day 5〔1月15日(土)〕– Day 6〔1月29日(土)〕

Day 5 から Day 6 では主に参加者、メンター間で事業アイデアを共有し、学んだことをアウトプットしながら、これまでの講義を復習。新型コロナウイルス感染症の拡大状況を考慮し、オンライン形式での対応となったが、活発な意見交換がなされ、充実した学び合いの様子が伺えた。

また、スケッチオーデション総合プロデューサー 富田欣和氏（関西学院大学 専門職大学院経営戦略研究科 教授）から新規事業の市場性を把握する手法や自分のビジネスの収益性を分析する管理会計の手法についてレクチャーがなされた。これによりビジネスプランの検討プロ

セスのレクチャーがひと通り終了。富田氏は検討プロセスの中で論理展開に飛躍が無いかを確認し、ズレが見つかった場合はなぜズレが生じたかを丁寧に分析し、最終的に一貫性があるビジネスプランになるよう修正していくことが必要であると語った。



富田 氏

● Day 7〔2月19日(土)〕

Day 7 以降は実際にビジネスプランをメンターに発表し、フィードバックを受けながらアイデアのブラッシュアップを行った。また、特別講師からの講演会も設け、先輩起業家との意見交換も実施。この日は特別講師として（公社）経済同友会 副代表幹事 間下直晃氏（株式会社ブイキューブ 取締役社長 CEO）に、「学生での起業から東証一部までの軌跡とコミュニケーション DX カンパニーへの挑戦」と題しオンラインにてご講演いただいた。

間下氏はまず学生時代の起業から東証一部上

場までの経緯を説明。事業モデル転換時の苦心や時代の変化に合わせた組織の再編成など、自社の変遷を紹介した。

続いて、起業するにあたり必要な心構えや考



間下 氏

え方を参加者に語った。若いうち、特に学生時代の起業はリスクが少なくメリットも多いと参加者の背中を押し、その一方で「むやみに投資を受けない」「共同創業者との上下関係を明確にする」「先払いはしない」など注意すべき点をレクチャーした。また、「新しい物事の9割は失敗する」「将来を見据えての行動と、足下

をみた行動のバランスが重要」といった考え方を紹介したうえで、「できるかできないかではなく、やるかやらないかである」と参加者を励まし講演を締めくくった。

講演後は活発な質疑応答もなされ、参加者に寄り添った間下氏のアドバイスに、一同の起業意欲が掻き立てられる様子が伺えた。

● Day 8〔2月26日(土)〕

Day 8についても参加者とメンター間でビジネスプランの発表およびフィードバックが繰り返された。富田氏からは「今が一番辛い時期だが、スケッチオーデションの仲間や顧客、知人やニュースなどから必ず学びがある。学んだことをビジネスアイデアに落とし込みながら、前に進んでほしい」と励ましの言葉があり、貪欲に学ぼうとする参加者の姿、彼らに真摯に向き合い学びや気づきを促すメンターの姿が伺えた。

また、この日は特別講師として株式会社 issues 代表取締役 廣田達宣氏に、「シリアルアントレプレナーが挑む政策 DX 事業 Issues の挑戦」と題しオンラインにてご講演いただいた。廣田氏は30代前半ながら過去に会社売却もしているシリアルアントレプレナーであり、自身の経験を詳らかに一同に語った。

冒頭、廣田氏は起業するにあたり感じている不安を参加者から確認。それらに対する回答を織り交ぜながら、起業初期から現在までを振り

返った。また、起業は基本的に準備が整いきることはないため、知識やスキルを習得して始めるのではなく、やりながら全力でキャッチアップすることを推奨。その後は、資金調達や失敗、会社の売却にいたるまでを赤裸々に語った。

また、「株式のパイの割合に拘るのではなく、パイの大きさに拘る」といった資金調達における廣田氏の実践的な考え方も紹介し、「失敗しても若い人が誠実に全力で頑張ったことは評価され、次の糧になる」と参加者を激励し、講演を締めくくった。



廣田 氏

〈スケッチオーデション予選・決勝〉

〔予選〕

- 1 日 時 2022年3月19日(土) 13:00~17:50 (予定)
- 2 会 場 富山大学 黒田講堂 (富山市五福3190番地 富山大学五福キャンパス内)

〔決勝〕

- 1 日 時 2022年3月21日(月・祝) 14:00~17:45 (予定)
- 2 会 場 ホテルグランテラス富山 4階「祥雲」(富山市桜橋通り2-28)



景気見通しを解説 武田支店長が講演 — 第6回企業経営(拡大)委員会 —

第6回企業経営委員会拡大委員会（伊勢徹委員長）が2月10日(木)、ホテルグランテラス富山で開催され、日本銀行金沢支店長 武田吉孝氏が「最近の金融経済情勢」と題してオンラインで講演を行い、Zoom参加を含め79名が出席した。

武田氏はまず、世界経済の現状と見通しを説明。IMFの世界経済見通しでは、2023年まで過去平均超の成長が続く見通しだが、前回予測と比べて下振れしており、これは、コロナの再拡大と、需要の急回復・供給能力不足・物流の混乱による供給制約が要因であるとした。

続いて、日本経済は、生産のもたつき、個人消費の落ち込みが見られるが、雇用・所得環境が緩やかに持ち直しを続けており、一時的に個人消費、生産活動が下押しされても大崩れはしないだろうと説明した。

そして、北陸経済の動向は、1月後半からの



オミクロン株の影響で一服感は強まったが、企業や家計のマインドが冷え込んだわけではなく、コロナが落ち着くにつれ、景気は再び持ち直しの力を強めていこうと解説した。

最後に、各種統計調査から富山県の暮らしや県民性を分析し、富山県民はお金持ちで、損失回避傾向が高く、人の言うことに流されない傾向があると紹介。女性の管理職比率が低いことから、「ジェンダー平等に向け、女性がより輝かしく活躍できるような職場づくりが求められるのではないか」と述べ、講演を締めくくった。

（講演録は次頁に掲載）



脱炭素経営から「GX」へ — 第7回企業経営委員会 —

第7回企業経営委員会が2月16日(水)、オークスカナルパークホテル富山で開催され、一般財団法人北陸経済研究所 調査研究部主任研究員 辻野秀信氏が「『脱炭素』企業はどのようにCO₂削減に取り組むか」と題して講演を行い、Zoom参加を含め37名の委員が出席した。

辻野氏はまず、温室効果ガスの実質的な排出量0を目指す「脱炭素社会」は、産業構造の変化へとつながり、ビジネスモデルの転換が迫られると説明。海外の先進的企業では「カーボン



辻野講師

ニュートラル」からさらに一歩進み、これまでの排出分も回収する「カーボンポジティブ」に軸足を移しており、今後求められる水準はさらに厳しくなることが予想されるとした。

続いて、TCFDやSBTなど国際的な取り組みが進展する中、原材料調達、製造から物流、

製品の使用、廃棄まで、サプライチェーン全体での脱炭素化が求められる動きも始まっており、脱炭素は、取り



組まない場合は競争力の低下や機会損失のリスクとなり得、他社との差別化において早ければ早いほどプラスになるとした。

最後に、脱炭素の取り組みは「守り」の意識が強いが、CO₂排出を削減しながらビジネスを拡大する「攻め」の対策として、「GX（Green Transformation）」が注目されている。環境に配慮した最先端技術を用い、環境保護と経済発展を推進することが重要であり、「地球温暖化への対応を制約やコストと考えるのではなく、成長の機会と捉える発想の転換が必要」と述べ、講演を締めくくった。

「最近の金融経済情勢」

講師：日本銀行金沢支店長 武田 吉孝 氏



(講師プロフィール)

1964年10月生 東京都出身

出身校 早稲田大学政治経済学部

1988年 4 月 日本銀行入行

2001年 5 月 人事局調査役

2010年 7 月 文書局管財物品調達課長

2011年11月 札幌支店次長

2014年 6 月 総務人事局人材開発課長

2015年 6 月 名古屋支店次長

2017年 6 月 青森支店長

2019年 7 月 金沢支店長

◆ 北陸、持ち直しは一服

1月に発表した「地域経済報告」では、全国9つの地域全てで前回10月の報告から景気判断を上方修正しました。特に北陸と東海は、「持ち直している」と、他地域と比べても強めの表現でした。しかし、2月の「北陸の金融経済月報」では、「持ち直しの動きが一服している」と、総括判断を下方修正しました。これは、北陸においても、半導体不足など供給制約の影響が幅広い業種に波及し始めたことに加え、オミクロン株の急拡大で個人消費に下押しの力がかかり始めたことによるものです。

◆ 海外経済の動き

～成長続くが、予測に下振れ (供給制約の背景と今後)

IMFの世界経済見通し(2022年1月)では、2020年に▲3.1%と大きく落ち込んだ後、2021年はペントアップ需要により+5.9%と大幅なプラス、2022年が+4.4%、2023年が+3.8%の成長予測となっており、過去(1980～2020年)平均+3.3%を超える成長率が2023年まで続く見通しです。しかし、2022年は前回(10月)の予測と比べると下振れしています。背景は、昨秋から再び感染拡大したコロナの影響と供給制約です。特に問題になっているのが供給制約で、納期の長期化は欧米で顕著です。

供給制約の背景は3つあります。1点目は、コロナ禍で落ち込んだ需要の急速な回復です。

2点目は供給能力の不足です。特に半導体に関しては、既存設備では稼働率をこれ以上は引き上げることが困難になっているなど、構造的に生産設備が不足しているという面も指摘されています。3点目は物流の混乱です。たとえば米国では、船不足からコンテナの5日以上滞留率が約50%に達していますし、トラック積載量は、運転手の雇用者数の戻りが鈍く、コロナ前に復していません。

今後、こうした供給制約がどうなるのかという点ですが、需要の回復については、実需であれば経済活動にとってプラスですし、仮需であれば徐々に解消に向かいます。また、需要が本格的に戻れば、能力増強投資に踏み切るところが出てきますので、構造的な生産設備不足も少し時間はかかるかもしれませんが解消に向かうでしょう。コロナが落ち着きさえすれば、物流の混乱も収まるとみられ、供給制約は解消に向かうはずです。

(主要国の現状)

米国経済は、供給制約の中でもしっかりと回復し、コロナ前の水準を大きく超えています。個人消費は財が非常に好調で、それを受けて給与も上昇、さらに個人消費意欲が増すという好循環にあります。

欧州経済は、コロナ前の水準に戻った段階です。小売はコロナ前を超えて推移しており、サービスも好調です。高齢者や富裕層が国境を越えてバカンスに出かけるなど、経済活動が前向

きに動き始めています。

一方、中国経済は、2021年半ばから生産・消費活動が少し伸び悩んでいます。不動産の不調を背景として家計の消費意欲が減退する中、中長期的な成長期待の低下もあって、従来ほどの高成長は見込めなくなりつつありますが、財政出動により景気の減速をモデレートにとどめていく方針が打ち出されており、大きく崩れる心配はなさそうです。

新興国経済は、世界景気の回復を受けて輸出が好調に推移すると同時に内需もコロナ前の水準を超えてきており、自律的な回復軌道に乗り、持ち直しへと進んでいます。

◆ 日本経済の動き

～企業・家計マインドに冷え込みなし（生産）

オミクロン株の影響でペースを落としながらも世界経済が着実に回復する中、日本の輸出入も持ち直し基調にあります。先ほど申し上げたように2月に北陸の景気判断を下方修正した背景の一つが生産のもたつきです。

鉱工業生産指数については、2020年半ばを底に回復してきましたが、足許は少し低下傾向にあります。全国では、自動車の減産に加えて、電気・情報通信機械で低下しています。また、北陸では、生産用機械は好調を維持していますが、電子部品・デバイスが幾分低下しています。背景には、半導体不足など供給制約の影響が、自動車だけではなく幅広い業種に波及し始めていることがあるようです。

しかし、企業の設備投資意欲が底堅く推移していることから、生産がこのままどんどん崩れる感触は持っていません。短観（12月調査）では、2021年度の設備投資計画は、全国で+10%弱、北陸で約+20%の前年比プラスとなっています。

コロナ禍の下で人の移動が制約された経験を踏まえ、物流や生産ラインでの自動化投資が積極的に行われています。また、自動車産業のEVシフトを背景に、新製品開発や技術力向上に向けた投資意欲も前傾化しています。さらに、カーボンゼロに向けた取り組みが世界的な潮流となる中で、先行投資が勝ち残りのポイントとみた企業が環境対応に踏み切る動きも増えてい

ます。このように、企業の設備投資意欲がしっかりしている中、先行指標と言われる機械受注は足許回復しており、特にデジタル関連投資は高い伸びとなっています。

新設住宅着工戸数は、2020年に大きく落ち込みましたが、コロナと経済活動との両立が進む中で住宅購買意欲が戻り、持ち直してきています。

一方、公共投資は、全国、北陸ともに前年度を下回っており、先行きもあまり多くは期待できないと考えられます。12月補正後の予算規模は昨年よりも4～5%少ないほか、2019年度から2021年度まで毎年約3,000億円が事業費として計上されていた北陸新幹線敦賀延伸工事もピークアウトしつつあり、2022年度は930億円まで減少する見込みです。こうした中、北陸経済にとっては、現在検討されている敦賀以西への延伸工事が早期に着工されることが、公共投資が再び増勢に向かうという意味でも、北陸と関西の結びつきがより強くなり経済の活性化が促されるという意味でも、大きな期待を集めているのは理解できることです。

（消費、雇用）

個人消費については、年末年始までの状況を見ると、百貨店はようやくコロナ前の水準に近づくまで回復し始めた一方で、それまで好調であったスーパーは、巣ごもり需要の一巡で前年並み程度の動きとなっていました。しかし、1年半ばからは、百貨店を中心にオミクロン株の影響により客足が急速に鈍っているとの声が聞かれはじめました。この間、スーパーやコンビニの牙城を崩して生活に溶け込んできたドラッグストアは好調を維持しており、北陸は全国を上回る伸びとなっています。こうしたことから考えて、個人消費マインド自体は決して弱くはなっていないと思われます。

耐久消費財では、需要自体は強いものの、昨夏以降、供給制約により納車が遅れていることを背景に、新車登録台数は前年を大きく割り込んでいます。家電は、巣ごもり需要により最新型や大型製品への買換えの動きに支えられて底堅く推移していましたが、コロナ禍が長期化する中で減速してきました。

この間、一番厳しい状況にあるのはサービス関係です。宿泊客数は、2020年にコロナ禍で大

KOUENROKU

きく落ち込んだ後、2021年は県民割等の効果で全国、北陸ともに持ち直し始めました。飲食店も2019年同月比▲40～▲50%のマイナスが続いてきましたが、年末には同▲10～▲20%にまで持ち直しました。しかし、オミクロン株の拡大に伴い、足許ではいずれも急速に落ち込んでおり、再び非常に厳しい状況となっています。

少し目線を変えて個人消費の動向をみますと、39歳以下はコロナが落ち着くと宿泊や外食など選択的サービスへの支出が増えますが、65歳以上はワクチン接種を終えても慎重な行動スタンスを崩していないという傾向が統計から窺われます。外出意欲を国際比較してみると、ワクチン接種の浸透に伴い、米国や英国は外出意欲が積極化するのに対し、日本では外出意欲が高まらない傾向にあります。結果として、家計に余裕のある高年層を中心に、日本では消費性向が大きく落ち込んだままとなっており、従来であれば消費に回されていたお金が預金に滞留している状況です。コロナの感染拡大が強制的に貯蓄を増やしているという意味で、私どもではこれを「強制貯蓄」と呼んでいます。その規模は、全国で約20兆円、北陸で約5,000億円にのぼると試算されます。コロナが落ち着いたところで、この「強制貯蓄」が少しずつでも消費に回るような環境にすることが、早期の景気回復の肝ではないかと思われます。

雇用関係をみますと、有効求人倍率は高止まりしており、北陸では1.5倍程度の水準です。就業者数はコロナ禍でも大きく落ち込まず、正規雇用はむしろ少し増えています。コロナ禍の下で調整弁となったのは非正規雇用者や契約社員であり、経済活動の再開に備えて、雇用調整助成金などを活用しながら正規雇用者の雇用が維持されていたことがみて取れます。世帯主を中心に所得が保障されたことが、家計における消費マインドの大崩れを防ぎ、個人消費の落ち込みを下支えしたということではないかとみています。足許では、生産活動の復活に伴って所定外給与も回復しているほか、賞与、ベアも昨年よりは積み増すという声が多く聞かれており、先行きも雇用・所得環境は持ち直し傾向を維持するのではないかと考えています。

(物価)

このように、北陸経済については、雇用・所

得環境が緩やかに持ち直しを続ける中で、個人消費や生産活動は、コロナ感染の再拡大に伴って一時的に下押しされても大崩れはしないというのが、現状における判断ですが、気になっているのが物価動向です。海外需給の急速な引き締まりに伴い原材料やエネルギーの価格は高騰しています。

消費者物価は、制度的な変更に伴う携帯電話通信料の低下が、エネルギー価格やGo To トラベルの影響等による上昇を打ち消す形で、直近では前年比約+0.5%の上昇になっています。

日米欧のGDPを比較すると、日本がコロナ前の水準まで回復していないのに対し、米国はコロナ前の水準を超え、欧州もコロナ前の水準までしっかりと戻っています。物価は、これとパラレルな形となっており、米国の物価は同+5～6%まで上がり、最近はさらに高めの伸びとなっています。欧州も同+3%を超えて推移していますが、日本はまだ同+0.5%程度の物価上昇にとどまっています。すなわち、日本は、景気が持ち直し始めたばかりであり、本格的な回復へ向けた力を強めていくために、現状の緩和的な金融政策を堅持していくことが必要な段階であるとの認識の下、黒田総裁が申し上げているとおり、金融緩和政策の変更について検討するのは時期尚早というのが日本銀行の見解ということになります。

しかし日本でも、企業物価は着実に上がっています。これが消費者物価に反映されないままだとすると、企業は生産性向上を図るか、収益を削るかのいずれかが必要となります。企業収益を犠牲にすれば、設備投資や人件費を圧縮せざるを得なくなり、経済活動が縮小に向かう可能性があります。経済合理性で考えれば、生産性向上に努めつつ、吸収し切れない部分は価格に転嫁するというのが、企業活動として妥当と



ということになるわけですが、これまではそうした価格転嫁が進んでこなかったのも事実です。この点、12月短観においては、企業の販売価格判断DIが上向き、すなわち価格転嫁を考える企業が増え始めたという結果になりましたので、企業行動が変わり始めており、価格転嫁の動きが持続性を持って広がっていくのかどうか着目しているところです。

総括しますと、北陸の経済動向は、1月後半からのオミクロン株で下押しされており、一服感は強まりましたが、現時点では、決して企業や家計のマインドが冷え込んだわけではありません。コロナの感染状況が落ち着きを取り戻すにつれて、企業の投資マインドや家計の消費マインドの底堅さに支えられて、景気は再び持ち直しの力を強めていくと考えています。

◆ 富山暮らしに関する一考察

前回の講演（2020年7月）では、富山県に関するアンケート調査を通じて、生活のしやすさ、住み良さは全国上位だとお話ししました。また、幸福度ランキングは堂々の第2位で、特に生活や教育、仕事という面での評価が高いのが富山の特徴です。

この背景として私がたどり着いたひとつの結論は、富山県民は相対的に「お金持ち」だということです。貯蓄から負債を引いた純金融資産では富山県が全国トップです（2019年）。ちなみに、預貯金は富山県が全国5位で石川県、福井県ともに全国平均を上回っていますが、借金を嫌う県民性は3県ともに共通しており、金融負債は低水準です。また、富山県は、1か月の支出を把握している人の割合は高いですが、お金について長期計画を立てる人の割合はやや低めです。

運用面では、株式を購入したことがある人の割合は全国中位ですが、投資信託を購入したことがある人の割合は最下位の沖縄に次ぐ低さです。この間、横並び行動バイアスは、全国上位の石川や福井と違って全国最下位。すなわち、他の人が選んでいる売れ筋商品を選ぶのではなく、自分の判断で選ぶ人が多いという傾向があります。損失回避傾向が高いということと併せて考えると、富山県民は、自分の価値観に基づく判断に責任を持ち、人の言うことに流されな

い傾向があると言えそうです。もしかすると、自分の判断で選べる株式は購入するけれど、他人が運用しており損をする可能性もある投資信託は買わないということなのかもしれません。

預貯金が多い背景には収入の高さがあります。2人以上世帯の年間収入でみると富山は全国4位です。一方で、1か月当たりの消費支出は東京に次ぐ2位となっており、支出も多い傾向にあります。配偶者や他世帯員の収入など、複数世帯で同居する比率が高いゆえに世帯全体としての所得が多く、それが貯蓄の多さにつながっています。事実、共働き世帯の割合の高さは全国有数ですし、高齢者の就業割合も高いという特徴があります。

このように、富山を含めた北陸では、女性の就労率が高く、社会進出が進んでいると言えますが、その一方で、管理職に占める女性の割合は高くないというのが現状です。

この点、都道府県別に女性管理職比率と離婚率をプロットしますと、北陸をはじめ、秋田、山形、新潟といった日本海側の県では、管理職が少なく離婚率も低いという傾向がみられます。家庭を大事にするから負担の大きい管理職には就きたがらないということなのか、あるいは、管理職として頑張りたいと思っても家庭が女性に負担を求めるためにままならないということなのか、その背景はまだ十分に分析できていません。

ただ、いずれにしても、女性の頑張りを引き出していくことが求められるようになっている中で、北陸においても、女性管理職の比率を上げていくことが必要なのではないでしょうか。ちなみに女性議員比率の国際比較では、日本は極めて低いレベルに止まっており、ジェンダーギャップ指数は156か国中120位。日本では教育と健康の項目は男女平等ですが、経済参画は女性が見劣りし、政治参画も大きく見劣りしています。

SDGsの目標には「ジェンダー平等を実現しよう」が掲げられています。SDGs達成に向けて取り組む機運が高まる中であって、皆さま方の企業においても、女性がより輝かしく活躍できるような職場づくりが求められているのではないかと思います。



課外授業講師派遣

— 多彩な講師陣、職業観を伝授 —

第20回 富山大学人間発達科学部附属小学校

2月2日(水)、牧田和樹氏(株)牧田組取締役社長)が富山大学人間発達科学部附属小学校において、5、6学年139名を対象に「未来をつくるために」と題し課外授業を行った。

牧田社長はまず、例えばテストで得点が高いのは勉強しなかったからというように、現在の結果の原因は過去にあるとし「同様に、未来の結果の原因は今にあると意識することが大事」と語りかけた。また、テストの得点がアップした時や100m走のタイムが縮んだ時などは嬉しく感じるとし「数字に表れないものを含めて自分の成長を実感できた時、人は幸せと思うもの」と強調した。

次に、幸せになるためには成長を実感することが大切で、そのために必要な「評価」は人と人との関係においてされるものとし「成長を実感するためには人の役に立つことが不可欠。仕

事をしてお金がもらえるのは人の役に立っているからで、どうしたら人の役に立てるか、まずは相手を理解する思いやりの気持ちが必要」と説いた。さらに、人の心は「思いやり」と「自己中心的」の割合で心の状態が変わるとし、思いやりを発揮するためには自己中心的をコントロールして抑えることが大事と訴えた。

最後に、思いやりの発揮には想い・気持ちと共に実力も必要とし「実力とは体力や知力などで、これを養うために今、学校で学んでいる。友達付き合いの中で想い・気持ちを磨くことと併せて、将来人の役に立つための力を身に付けてほしい」とアドバイスし、講演を締めくくった。



「みんなの未来は今からつくるもの。必要なものは思いやりと実力」と牧田社長

第21回 射水市立大門中学校

2月9日(水)、遊道義則氏(株)ユニオンランチ取締役社長)が射水市立大門中学校において1学年253名を対象に「夢を持とう、追いかけて、そして、かなえよう ～夢と目標と目的と～」と題し課外授業を行った。
(新型コロナウイルス感染拡大防止のため、講師は別室にてリモートで講演し、生徒は各教室にて聴講した)

遊道社長ははじめに「あなたの夢は何か、考えてみて」と問いかけた。続けて「一見同じに見えるが①なれたら(できたら)いいです、②になりたい(したい)です、③なること(すること)です、はそれぞれ①希望、②欲望、③目標を意味する。言葉は不思議であるとともに、我々を導く力がある」と語りかけた。

次に、人生で大事なことは①決めること、②分かち合うこと、③正直であることとし「人生は選択の連続であり、その時に可能な最善の選択をしている。起きたことや過ぎた時間は元

に戻らないが、大事なものはどう“前向きな意味付け”をするかである」と訴えた。さらに「人生とは、常に何かを選択しながら知識や能力、技術などを向上させ、幸福を追求し続ける旅である。抵抗を恐れず積極的に変化(成長)しよう」と説いた。

最後に、成長とはできなかったことができ(技術)、知らなかったことがわかり(知識)、気づかなかったことに気づく(感性)こととし「自分の可能性を信じ、持てるだけの選択肢を持つ。自分を卑下することや現状に満足すること、自意識過剰などは成長を妨げる、何事にも挑戦し大きな夢を持とう」とエールを送り、講演を締めくくった。



「私の夢は、古代ローマの政治家・セネカの銅像を額に行くと、課外授業を通じて皆さんのスイッチを入れること」と遊道社長

第22回 富山市立城山中学校

2月10日(木)、牧田和樹氏(株)牧田組取締役社長)が富山市立城山中学校において、1学年94名を対象に「なぜ働くの?」をテーマに課外授業を行った。

牧田社長はまず、働くこととお金の流れの仕組みとして、社員は働いて商品やサービスを作り出し、お店・会社はその商品・サービスをお客へ提供する。お客は代金を支払い、これが給料を支払う元となることを示し「流れとして全て繋がっていると同時に、働くことがこの流れのスタート」と強調した。続けて「この流れを続けるためには、提供するサービス・製品と対価が釣り合わなければならない、サービス・商品や働くことが人の役に立っていることが必要。働くことの本質は、人の役に立つことである」と訴えた。

次に、人の役に立つこととは①客・店(会社)

のニーズに応えること、②(希望に応えるため)行動することであるとし「ニーズに応えるためにはニーズを知ることが、行動し結果を出すためには実力をつけることが必要」と説いた。さらに、実力がつく(成長する)のを感じると嬉しいとし「人間は本質的に成長を求めている。成長を実感できることはとても重要」と語りかけた。

最後に、働くことの真の目的として「お金をもらうことは大事。だがそれだけでなく、人の役に立ち成長を実感し、幸せになることも重要。学校生活はこの基礎となるもの、無駄なことは何もないので一生懸命取り組んでほしい」とエールを送り、講演を締めくくった。



「働くことの本当の目的を理解すると、生きていく意義を見出せる」と牧田社長

<1年1組>市森友明氏（㈱新日本コンサルタント取締役社長）

市森社長ははじめに、学習と職業との関係について、学習の役割として夢を叶えるためや人生を切り拓くためなどがあるとしつつ「それ以外にもあるだろうが、最も大きな役割は①実用学の基礎を習得すること（その職業を実践する上で最低限必要な学力や知識）、②次の段階へ進むこと（大学や就職試験に合格する）である。中学生の時点でこれを理解しておくことが重要である」と強調した。続けて、学習した分だけ職業の選択が広がるとし「中学生で将来をイメージすることは難しいと思うが、イメージできないからこそ学習することが必要。学習することで将来がイメージでき、来るべき選択の時に備えられる。学習と職業の関係を今から意識することが大事」と訴えた。



次に、学習と成果の関係について、努力時間（学習時間）と成長度（成果）は比例しないとし「初めのうちは努力した分だけ一定の成果が出るがやがて、努力し続けても成果が向上しない期間が訪れるもの。この期間で諦める人が多いがここにある“成長の壁”を乗り越える（ブレイクスルー）と、大きな成長が得られる。ブレイクスルーは突然やってくるもの、あきらめず努力し続けることが大切である」と説いた。

最後に、アジアをはじめ海外を対象に仕事をする機会が今後ますます増えるとし「富山にも海外との取引・事業を展開している企業はたくさんある。皆さんもアジアで通用する人材になろう」とエールを送り、講義を締めくくった。

<1年2組>島田好美氏（㈱島田商店代表取締役）

島田代表はまず「将来やってみたい仕事を決めているか」「働くこと、仕事ってどんなイメージか」と問いかけた。まだ決まっていない生徒が多いことを踏まえ「楽しい面、難しい面など様々なことを想像していると思うが、それら全てがその通りであり、全てを含めて“仕事”である」と強調した。続けて、中学生から高校生になると、なりたいたい職業は憧れから現実を見据えたものに変わっていくこと、AI（人工知能）が今後さらに進化し、今はあるが無くなる仕事、今は無いが新たな仕事が出てくる時代が目前であることを示し「例えばバス運転手の場合、ただ運転するのではなくお客さんへの特別なおもてなしなど、自分の考えやプラスαの発想を含めると、自身の仕事の幅が増える」と説いた。



次に、男女共同参画や働き方改革に関する法整備が進み、多様性を認め合うことが今後さらに守られるべき時代になるとし「自分のなりたいたいことに対し、これはダメではないか、こんなことを考えてはいけない、などと考えず、自分の枠組みを外すことを考えてほしい」とアドバイスした。

最後に、なりたいたい職業を見つけるには①アンテナを拡げること、②思い込み（先入観）に縛られない、③ステージ（自分の居場所）を拡げることが重要であるとし「どんな職業でも大切なのはコミュニケーション。コミュニケーションとは気持ちを伝えることであり、会話などによる情報のキャッチボールがとても重要である。周りの大人たちは見守っている、努力が実る時が必ず訪れる時に向けて、たくさん迷い、悩んでほしい」とエールを送り、講義を締めくくった。

<1年3組>高林幸裕氏（北電産業㈱取締役社長）

高林社長ははじめに“どうして働くのか”を考える際、前向きな動機を多く持つことが重要であるとし「努力する人は希望を語り、怠ける人は不満を語る。前向きな動機に“得意なこと”が加わると、大きな強みになる」とアドバイスした。続けて、好きなことにはThinking（考えることなど）、Communication（伝えることなど）、Leadership（引っ張っていくことなど）などのタイプがあるとし「自分の好きなことは強みの基となる。仕事に対する前向きな動機づけを考える際には自分の能力・特性を見極めることも重要」と訴えた。



次に、就職人気企業ランキングは時代によって変化するが、重要なのは企業名ではなく自分が好きでやりがいがあると思う仕事であるとし「コロナ禍でかつてないほど社会環境が変化しているが、これはチャンスでもある。ダーウィンは“唯一生き残ることができるのは、変化できる者である”と言った。変化に対応できるよう、まずは世の中が変化していることをしっかりと捉えることが重要」と訴えた。

最後に、社会生活では対人折衝能力や協調性、行動力など様々な能力が必要になるとし「社会人になると、教科書に書いてあることがそのまま出てくることはない。“能力とはやる気”であり、毎日の勉強や部活動などの積み重ねを通じて力がついてくる。皆さんには大きな可能性がある、何事にも積極的にチャレンジしてほしい」とアドバイスし、講義を締めくくった。

2月18日(金)、富山市立奥田中学校において、1学年213名を対象に課外授業を行った。当日より講師6名を派遣し生徒はクラス毎に聴講した。

<1年4組>土屋 誠氏(日本海ガス(株)取締役社長)

土屋社長はまず「あなたは将来どのような仕事に就きたいですか?」と問いかけた。スポーツ選手になりたいなどの答えに対し「今の時点で決めているのは素晴らしいこと。一方、大半の方はまだ決まっていないと思うが気にしないでよい。これから、見聞を広めながら考えていけばよい」とアドバイスした。さらに「今後、どんな仕事に就きたいか、からどの会社に入りたいか、へ視点がかわるかもしれないし(就職後は)希望する業務に従事できないかもしれない。大切なのは、どんな仕事に就くかよりも、楽しいなど前向きな気持ちになる・やりがいを感じるなど“思えるようになること”であり、これが幸せにつながっていく」と説いた。



次に、自社の仕事内容を紹介し“人は何を目標に仕事を頑張っているか”について、東日本大震災の際に15名の社員がガス復旧の応援業務を遂行してくれたことを紹介し「彼らをはじめ多くの社員が、成し遂げた達成感や使命を担う責任感、誰かの役に立つという満足感などを働く意義として捉えて、業務を担ってくれている。この気持ちはとても大事」と強調した。

最後に、自分が頑張ってきてうれしいと感じたことを問いかけ、部活や勉強で頑張ったことを挙げた生徒を称賛し「達成感や使命感、満足感は学校生活でも当てはまる。仕事をするとは自分に与えられた役割を果たすこと、必ず人の役に立つことである。将来皆さんが仕事に就いた時に、このような気持ちを感じることができるよう、日々の学校生活を頑張っていきたい」とエールを送り、講義を締めくくった。

<1年5組>廣田大輔氏(十全化学(株)取締役社長)

廣田社長ははじめに、ローマ教皇謁見風景の写真2枚(2005年、2013年:2013年版は大半の聴衆がスマホ・タブレットを向けている)を提示し「新しい技術や社会情勢がかつてないスピードで、より不確実性が高く変化していることを象徴している。これからの時代は、変化に対応する適応力やアジャイルさ(機敏性)がさらに必要となる」と強調した。



次に「何のために働くのだと思いますか」と問いかけた。ニール・ドシ氏(米マッキンゼー・アンド・カンパニー社創設メンバー)らの著書「マッキンゼー流 最高の社風をつくり方」を引用し「働く動機は①楽しみ、②意義、③可能性、④感情的圧力、⑤経済的圧力、⑥情性、に分類される。①②③は直接的な動機でありパフォーマンスを引き上げるが、④⑤⑥は間接的な動機でありパフォーマンスを損ねる。就きたい職業を考える際は、楽しいと思えることをイメージするとよい」とアドバイスした。続けて、会社が永続的に存在することが大切で、永続的とは社員やその家族が幸せであることとし「会社が永続的であるためには、社会の変化に合わせて会社も、働く人も変わらなければならない。変わるには勇気が要るが、変わらないと社会のニーズに合わなくなる。変化へ対応するため何をすべきかを考えることは今後さらに求められる」と訴えた。

最後に「皆さんにはどんな夢がありますか」と問いかけた。答えた生徒達を称賛し「諦めたら成長はそこで止まる。自らの限界値を自身で決めてしまう、すなわち自分にキャップをはめるのではなく、大きな夢・目標を持ってチャレンジしてほしい。」とエールを送り、講義を締めくくった。

<1年6組>山崎義明氏(株山崎製作所取締役社長)

山崎社長はまず「働く、から連想する言葉は」「働くことはこれからの人生の何割を占めると思うか」と問いかけた。生徒達の答えに対し「皆さんは、働くことには比較的良好なイメージを持っている。コロナ禍で、エッセンシャルワーカーと呼ばれる職種の評価が向上しているが、コロナ禍が収まると世の中の評価は相対的に下がる(≒元に戻る)かもしれない。しかし、世情がどうであれエッセンシャルワーカーが担う仕事が無ければ我々の生活は成り立たない。どの仕事にも価値があり、適切に評価することが重要」と訴えた。



次に「働くことの価値は何だと思うか」と問いかけた。生徒達の答えは全て正しいとしたうえで「仕事を通じ社会とつながることは大きな意義がある。お客さんに評価していただけるような良い仕事をして社会に貢献することは大変重要である」と強調した。さらに「お金を稼ぐことと同じくらい重要なのは仕事のやりがい、達成感である。例えば、給料はお客さんの評価への対価なので“給料は社会が払っている”と捉えれば、働く目的が見えてくる」と説いた。

最後に、生徒を対象とした事前アンケートの結果から、仕事で最も得たいこととして、達成感とする回答が報酬の次に多かったこと、約7割が将来の夢を持っていることを紹介し「達成感を得たい気持ちは持ち続けてほしい。夢がまだ無くても心配することではなく、長い人生の中で、興味あることなどを考えていけばよい。やりたいことを達成する道筋は一つではなく様々な経験を積み重ねて自分の進む道を見つけてほしい」とアドバイスし、講義を締めくくった。

＜2年1組＞在田吉宏氏 『将来に向けて、今やるべきこと ～社会との関わり方を考える～』

在田社長はまず「皆さんが20歳になった時、どんな社会だったらいいと思うか」と問いかけた。19世紀の仏の作家ジュール・ヴェルヌの言葉を引用し「人間が想像できることは人間が必ず実現できる。先人が将来をイメージし、仕事を通じて創ってきた世界が今である」と強調した。続けて「世界はとんでもなく広く、チャンスに溢れている。どう活かすかは皆さん次第」と訴えた。

次に、絵を用いてリフレーミング効果（認識する枠組みや視点を変えると、それまでとは異なった見方になること）を体験させ「固定観念・価値観だけで物事を見るのではなく、立ち止まって見方を変えてみると違った世界が見える。自分の世界とは自分に見えている世界であり、換言すれば自分の世界しか見えていない。自分の世界が狭いと勿体ない、自分が感じる世界をどう広げられるか、深堀するかが重要である」と説いた。さらに“頼まれごととは試されごと”であるとし「自分に期待しているからチャンスを与えてくれると思う、食らいついてきた。ミスもあったが周囲が助けてくれた。良いことも悪いことも正面から向き合い、思い切ってチャレンジすることが大事」とアドバイスした。

最後に、世界が大きく変わっていくこれからの時代は学ぶことが大変重要であるとし「自ら学ぼうとすること、与えられた情報に対して向き合うことが大切。これらを続けているとチャンスがやってくる」「入ってくる情報を自分の頭のなかで整理し、自分の考えや判断する軸を持つことが重要。皆さんのイメージがこれからの世界を創っていく、様々なことにチャレンジして」とエールを送り、講義を締めくくった。



＜2年2組＞張田 真氏 『社会人と考える自分の「生き方」』

張田代表はまず、式と答えが初めから設定されているテストは簡単であるとし「人生は式も答えも自分で考える必要があり、組み合わせは無限にある。自分で式を立てて答えを導くことが生き方を考えることであり、そのためには学びが必要である」と説いた。続けて、人はだれもが幸せになりたいとし「人の幸せにルールはないがパターンはある。人は、自分が幸せになるために他人の幸せ寄与するという生き方に幸福感を感じるようできている」「幸せとはなるものではなく気づく・感じるもの。足元の小さな幸せを気づく力・感じる力を磨いてほしい」と訴えた。

次に、遺伝子による人間の潜在意識として、変化は危ないと判断しネガティブな情報はポジティブな情報の5倍強く感じ、人間の脳は口にした言葉に7倍の影響を受けるとし「自然に勉強好きにはなれないが理由を少しでも理解できれば、勉強の動機を見つけられる。さらに、自分の発する言葉（行動）を変えることにより潜在意識を変えていくことが重要」と訴えた。続けて、学びはよりよく生きるための手段であるとし「なぜ学ぶのか、自分の夢や目的を考えよう。自分が幸せになるには、人の幸せに寄与するには学びが必要。まずは明確な夢や目的を持とう」とアドバイスした。

最後に、やりたいこと、できること、すべきこと、は似て非なるものとし「3つの言葉に当てはめれば本当にすべきことが見えてくる。世界は課題に満ちており地球は皆さんの力を必要としている、人の幸せに寄与する素晴らしい生き方を目指して、自分の足で歩きだしてほしい」とエールを送り、講演を締めくくった。



＜2年3組＞開 章夫氏 『働くということ』

開代表はまず、生きていくために必要なものは何であるかと思うかと問いかけ「生活のためにお金を稼ぐことは必要だが、それだけではない。働くことの重要な意義は、他の人ができないことを代わりにやるなど誰かの役に立つことである」と説いた。続けて、世の中に様々な仕事があるとしつつ「現在、仕事として認知されていないものを将来、皆さんがつくり上げていくかもしれない。共通するのは、誰かに必要とされることが仕事である」と強調した。

次に、建設業について、道路や橋、トンネルなどの社会資本整備に加え、除雪や災害対応などがあること、多くの職種があることなど、生活の基盤づくりを担う仕事であることを紹介した。さらに、建設業においても近年はデジタル化（AIによる重機の遠隔操作や自動運転（研究・実証実験）等）が進んでいるとし「これからの時代、今思い描いている内容とは違う、予想もできない仕事が出てくるかもしれない。AIのさらなる進化が見込まれる中、働くことについて自分で考え、発想し、いろんなことに挑戦していくことが今後さらに求められる」と訴えた。

最後に、働くことに対する考え方は様々な経験を重ねる中で変わるかもしれないとし「動機が重要ではなく、目標を持って取り組むことが大事。“人のために”がポイント、働く目的・モチベーションを向上させられるよう、目標を明確にし取り組んで欲しい」とアドバイスし、講義を締めくくった。



校長は先生方の最も強力なサポーター

高瀬幸忠氏 令和3年度富山県高等学校長協会研究発表大会で講演



1月18日(火)、高瀬幸忠氏(株)スカイインテック取締役社長)が、令和3年度富山県高等学校長協会研究発表大会(富山県高等学校長協会主催)にて「改革の両輪『働き方改革と学び方改革』」と題し講演を行った。

高瀬社長はまず、資源リサイクルや障がい者雇用など自社でのSDGsに関する取組を紹介し「新しいことに挑戦する人がいいものを受け継ぎ、新しいことを取り入れ、その結果として伝統が進化することが伝統を守ること。このためには挑戦が必要」と訴えた。次に、組織改革の両輪は学び方改革、働き方改革であるとし、日々考えていることについて語りかけた。

1. 大切にしていること

(1) Just try! (とにかくやってみよう!)

何事も、思い切ってやってみること、そこから学ぶことが重要である。また、誰にでもできることであっても続けることに価値があり、やがて大きな成果を生む。とにかく続ける、コツコツと積み重ねることが重要である。

(2) 縁に感謝

江戸時代初期の武将・剣術家である柳生宗矩は“小人は縁があっても縁に気づかず中人は縁があっても縁を生かせず 大人は袖すり合う縁も縁とする”と言い、これが柳生家の家訓となった。社会人となつてからずっと、良縁と感じる感性の大切さ、その縁をつなげる・広げていくためには自ら発信することが重要と感じている。

(3) テーマを持つ

①世の中の役に立つ、②あきらめない・逃げない・そして礼節、③何でもいから世界一になる、など自分の行動に対しテーマを持ちながら取り組んできた。漠然とではなく、テーマを持って行動することは様々な面で重要である。

2. 学び方改革

今、学校で学んでいる生徒さん達はいずれ就職し、我々の企業や団体で働く仲間となる。これは、生徒さん達の成長が企業の成長に直結することを意味する。当会教育問題委員会での活動や日々の事業活動を通じ、学び方改革の必要性を痛感している。

(1) 教え合い

クラスメイトはライバルではない。また、どの大学に進学するか、どの会社に就職するかなどの比較もない。価値観・信念を育むための自律力を養成することが今後さらに求められる。

(2) 期限意識

若手社員に多い言葉として、Aさん「これ、教えてもらってないので、できません」、Bさん「これ、教えてもらってないので、やってません」がある。仕事の3原則+1は品質・予算・納期・環境である。この例では、Bさんは原則(納期)を守れない。予測困難で先行き不透明な時代の中、一人一人が答え

のない問いにどう立ち向かうかが問われている。生徒さん達の“生きる力”を育む必要性はさらに高まっている。

(3) 生き方が変わる→変える

人間は環境によって“変わる”生き物。生徒さん達をみんなで見守り合つて、良い方向に進めることが重要である。一方で、自らの意思で“変える”ことに挑戦することも重要である。そのためには「選択すること」がとても大切、選択の機会をつくり、チャンスを与える必要がある。

3. 働き方改革

企業と同様に、先生方の働き方改革を推進し本来の仕事に時間を費やして頂くことは重要である。様々な視点から検討されているが、先生方に寄り添った改革が求められる。

(1) 断りにくい相手

例えば保護者など、要求に対して断りにくい相手との協議・交渉はNO.2、3の力が大きく影響する。先生方の働き方改革は、校長が如何にサポートするかがカギを握ると考えている。単に号令をかけるだけでは効果は発現しない。校長は先生方の最も強力なサポーターである、さりげなく現場の声を聞き、解決の糸口を提案してほしい。

(2) 本質の理解

人間には“期待に応えたい”という本質がある。仕事では本人が手薄になっていると思う部分の優先順位が上がる傾向があるが、説明やコミュニケーション不足があると、これと期待していることとの間のギャップが大きくなりやすい。ギャップを小さくするためのサポートは大変重要である。

(3) バランス

指示待ちの人を育成するには自ら考えるよう仕向けること、個人プレーには強権発動など、組織実態に応じて上司像を変えることも必要である。組織の総力向上は校長の最も重要な仕事であるとともに、先生方を強力にサポートできる部分でもある。自信をもって遠慮なく、先生方の成長に最大の関心を払ってほしい。

(4) 改革のベース

よくないことが起きた時、すぐに校長へ報告が上がること、素早い報告に感謝することなど学校全体で先生方を支える体制づくりが重要。感謝の延長にある信頼関係がすべての改革のベース。いち早く校長へ伝わるためには何を変えるべきか、校長自らが考える必要がある。

最後に、米国の実業家レイ・クロック氏の言葉“勇気をもって 誰よりも先に 人と違ったことをする”を引用し「皆さんは、世の中が大きく変わろうとしている時期に社会へ出る生徒さんを育成している。様々な場面で価値観が大きく、急激に変わってきている、単に流されるのではなく自ら意識を変えていくことが重要である」とエールを送り、講演を締めくくった。



お肉やのDNA

押川実恵

(北陸ミート株式会社 代表取締役)

北陸ミートの前身、押川精肉店が創業したのは富山市手伝町（現在の安田町）の一角でした。私の曾祖父由次郎が当時営んでいた呉羽の果樹園で栽培した果物を売る小さな果実店がその始まりです。冬には売る果実が無いので、「それではその間、肉でも商ってみようか」と何気に牛肉を置いてみたところ飛ぶような売れ行きに。これを商機と捉え商売替えをして生まれたのが押川精肉店です。確かなことは分かっていませんが大正元年のころのようです。おかげさまで創業百年を超える長寿企業となりました。

本社は1971（昭和46）年、事業の拡大とともに社名を『肉の押川』から『北陸ミート』と改め安田町から磯部町へ移転。その後、2001（平成13）年に新しくできた金屋の企業団地へと移りました。私が生まれ育ったのは創業の地、富山市安田町の店舗兼作業場の2階。ここが家族の住まいでした。半分木造、半分鉄筋コンクリートの不思議な家で当時では珍しかった屋上や地下室がありました。二階の住居へは作業場と同じ玄関を通してしか上がれないため、初めて遊びに来た幼稚園や小学校の友達は、戸を開けた途端目に飛び込んでくる牛の頭部や縦割りになってぶら下がる枝肉の光景に絶句。恐怖のあまり立ちすくみ泣き出す友も一人や二人ではありませんでした。

この作業場の奥には肉屋の心臓部ともいえる巨大な冷蔵庫が鎮座。大人が一度に何人も入れるような広さに牛や豚、鶏肉のあらゆる部位、ハムやソーセージといった加工品がひしめいていました。文字通り売るほどある肉類が焼き焼きやステーキとなって食卓に上るのが我が家の

日常でした。クリスマスやお正月には大きなローストビーフや牛タンが登場すること。中でも挽きたての牛ミンチで作る母のミートソースは絶品で今でもこれ以上のものには出会ったことがありません。振り返ってみると幼少期の食卓はずいぶん贅沢だったと思います。

三代目にあたる父は婿養子として押川家を継ぐことになりました。当初は無理に家業を継ぐ必要はないと私の祖父（父にとっては義父）から言われていたようですが商売が性に合っていたのか、面白く感じたらしく「趣味は仕事」が口癖の人でした。チャレンジ精神が旺盛で雉子を岐阜高山で養殖したり、オーストラリア産カンガルーの肉を販売したりしました。また、富山市内でスーパーマーケットを営業していたこともありました。1984（昭和59）年には学生向けのマンション経営に着手。一番向いていると父に見込まれたのか、ある日「おまえは宅建の資格を取って手伝え」と半ば強制的に三人姉妹の次女であった私が家業に携わることになりました。

その後も狂牛病問題やメインバンクの破綻など降って湧くような困難も何度となく経験。「もうダメだ!」とくじけそうになることもありましたが、しかしその都度いろんな方々に支えられ、なんとか乗り越え今日までくることができました。

新鮮な海の幸が豊富なここ富山で食肉問屋かと、時々ご先祖様に文句を言いたくなることもあります。が、「だから却って面白い」とこれまた代々受け継がれるポジティブ思考でひたすら前進あるのみです。

（次号は㈱第一電工舎 代表取締役の
牛島政彦 様です。）

活動報告

1月1日～2月28日

○幹事会・定例会等

開催日時・場所	内 容	出席者
1月14日(金) 11:30～13:00 富山電気ビルディング	新年幹事会・富山県知事との昼食会	73名
1月31日(月) 17:00～18:30 ホテルグランテラス 富山	1月会員定例会（オンライン講演）（人財活躍委員会主管） 講師：(株)日本M&Aセンター 専務執行役員 CCO (株)出前館 前代表取締役社長 中村 利江 氏 演題：「起業が富山を元気にする～ベンチャーから2500億円 ユニコーンに成長させた経験から～」	約150名

○委員会

開催日時・場所	委員会名	内 容	出席者
1月17日(月) 17:00～18:00 (学)浦山学園	教育問題委員会	Dグループ 海外大学オンライン ヒアリング オーストラリア・クィーンズランド 大学（UQ）	12名
1月19日(水) 16:30～18:30 ホテルグランテラス 富山	第4回地域創生委員会	・第1部：講演会（オンライン） 講師：(福)日本医療伝道会衣笠病院 グループ相談役・よこすか地域 包括ケア推進センター長 武藤 正樹 氏 演題「新型コロナで医療が変わる ～三位一体改革の行方～」 ・第2部：座談会 「今後の富山医療圏での医療体制の あり方について」 パネリスト：武藤正樹氏、丸田浩一氏 (株)日本経済研究所 公 共デザイン本部 医療・ 福祉チーム研究主幹)	48名
1月24日(月) 16:30～18:30 富山電気ビルディング	企業経営委員会	第2回同友会経営道場 発表者 (株)エムダイヤ 代表取締役 森 弘吉 氏	30名
1月25日(火) 16:30～17:30 事務局会議室	文化スポーツ委員会 第6回正副委員長会議	・アスリートのセカンドキャリア支援 について 講師：(株) TATSUMI 代表取締役 飯田 健巳 氏	10名
1月26日(水) 10:00～11:30 事務局会議室	地域創生委員会	フィールドワーク冊子・サイト作成 第1回編集会議	9名
1月27日(木) 16:00～17:30 ありそドーム	第3回文化スポーツ 委員会	・ボッチャ体験交流会 講師：パラリンピックメダリスト 藤井 友里子 氏	13名
1月27日(木) 16:00～17:30 オンライン	第3回教育問題委員会	・ボッチャ体験交流会（第3回文化ス ポーツ委員会）オンライン視聴	18名 (委員5名 教諭等 13名)

開催日時・場所	委員会名	内 容	出席者
2月1日(火) 16:00～18:00 オックスカナルパーク ホテル富山	第5回地域創生委員会	・第1部：意見交換 提言案：「富山のウェルビーイング を下支えする医療提供体制 のあり方について」 ・第2部：勉強会 講師：富山県地方創生局次長・観光 振興室長 宮崎 一郎 氏 演題：「富山県の観光戦略・観光振 興等について」	29名
2月2日(水) 14:00～15:30 事務局会議室	第3回企画総務委員会	・委員会数の削減と出席率について ・副委員長担当制について ・アドバイザー制について ・事務局のデジタル化について	6名
2月5日(土) 10:30～17:00 オンライン開催	人財活躍委員会	・とやナビ2022 -ミートアップ富山-	会員18名 会員企業 18社
2月10日(木) 17:00～18:30 ホテルグランテラス 富山	第6回企業経営委員会 (拡大委員会)	・講演会（オンライン講演） 講師：日本銀行金沢支店長 武田 吉孝 氏 演題：「最近の金融経済情勢」	79名
2月15日(火) 10:00～11:30 事務局会議室	地域創生委員会 第7回正副委員長会議	・提言（医療）について ・フィールドワーク冊子・サイト作成 について ・来年度の活動について ・県外視察について	10名
2月16日(水) 17:00～18:30 オックスカナルパーク ホテル富山	第7回企業経営委員会	・講演会 講師：（一財）北陸経済研究所 調査研究部主任研究員 辻野 秀信 氏 演題：「『脱炭素』企業はどのように CO ₂ 削減に取り組むか」	37名
2月21日(月) 17:00～18:00 オンライン開催	第4回文化スポーツ 委員会（拡大委員会）	・講演会 講師：内閣官房国際博覧会推進本部 事務局次長 高科 淳 氏 演題：「2025年大阪・関西万博の成功 に向けて」	75名
2月22日(火) 15:30～17:00 事務局会議室	地域創生委員会	フィールドワーク冊子・サイト作成 第2回編集会議	8名

○課外授業講師派遣

開催日	学 校	対 象	講師・演題
2月2日(水)	富山大学人間発達 科学部附属小学校	5、6学年139名	牧田 和樹 氏 「未来をつくるために」
2月9日(水)	射水市立大門中学校	1学年253名	遊道 義則 氏 「夢を持とう、追いかけてよう、そして、 かなえよう～夢と目標と目的と～」
2月10日(木)	富山市立城山中学校	1学年94名	牧田 和樹 氏 「なぜ働くの？」

開催日	学 校	対 象	講師・演題
2月18日(金)	富山市立奥田中学校	1学年213名	市森 友明 氏 「学習の目的を知って、努力を楽しくしよう」
			島田 好美 氏 「13歳の学び『働く人に学ぶ』」
			高林 幸裕 氏 「働くということ」
			土屋 誠 氏 「あなたは将来どのような仕事に就きたいですか？」
			廣田 大輔 氏 「奥田中学校1年生のみなさんへ」
			山崎 義明 氏 「働くことの意味」
2月25日(金)	高岡市立高陵中学校	2学年102名	在田 吉宏 氏 「将来に向けて、今やるべきこと～社会との関わり方を考える～」
			張田 真 氏 「社会人と考える自分の「生き方」」
			開 章夫 氏 「働くということ」

○その他の会合

開催日	内 容	場 所	出席者
1月4日(火)	5 経済団体合同「新春互礼会」	ANA クラウン プラザホテルホテル	麦野代表幹事 塩井代表幹事 他計37名
1月8日(土)	(公社) 富山青年会議所2022年度新年祝賀会	オークスカナル パークホテル富山	塩井代表幹事
1月18日(火)	令和3年度富山県高等学校長協会研究発表大会(講師)	パレブラン 高志会館	高瀬教育問題 委員長
1月20日(木)	富山家庭裁判所委員会	富山地方・ 家庭裁判所	有藤事務局長
1月24日(月)	令和3年度富山県子育て支援・少子化対策 県民会議	富山県民会館	大橋常任幹事
2月9日(水)	富山県暴力追放運動推進センター 令和3年度第2回理事会	書面開催	東澤幹事
2月9日(水)	ビッグデータ活用プラットフォーム検討 委員会	富山県庁	山野幹事 (前地域創生委員会 委員長)
2月9日(水)	令和3年度富山型キャリア教育充実事業に おけるキャリア教育連絡協議会	オンライン	有藤事務局長
2月14日(月)	令和3年度富山市病院事業経営改善委員会	富山市民病院	市森幹事
2月17日(木)	令和3年度富山県リサイクル認定検討会	オンライン	有藤事務局長
2月18日(金)	令和3年度富山県中小企業の振興と人材の 育成等に関する県民会議「中小企業支援専門 部会」	富山県民会館	有藤事務局長
2月22日(火)	令和3年度第2回富山県中小企業の振興と 人材の育成等に関する県民会議	富山県民会館	塩井代表幹事
2月22日(火)	第2回とやま学校多忙化解消推進委員会	富山県庁	大橋常任幹事

会 員 の 入 退 会

(1月幹事会)

1. 最近思うこと(社業についての抱負や最近の政治・経済・社会情勢等についての考えなど)
2. 生活信条(座右の銘等)
3. 趣味

入 会



たか はし とも ひろ
高 橋 朋 浩
三井住友信託銀行(株)
富山支店長
(紹介者: 中尾哲雄氏)
石倉 央氏)

1. 「人生100年時代」において、金融機関の役割は大きく変化しています。相続や不動産など信託銀行の機能を生かし、富山の方々のお役に立ちたいと思います。
2. 誰も見ていなくても、お天道様が見ている
3. ゴルフ、スキー、ウォーキング

交 代



たか まつ しげ のぶ
高 松 重 信
みずほ証券(株)
富山支店長
(前: 臼井正博氏)

1. 日本の資産を世界で生かすを合言葉に、全社員一丸となって富山の家計の豊かさの増進に貢献してまいります。
2. 超一流の笑顔と元気
3. ゴルフ、カターレ富山の応援

交 代



つか もと だい すけ
塚 本 太 輔
日電産業(株)
取締役社長
(前: 塚本昭一氏)

1. この厳しい時期こそ、自社が成長するチャンスだと捉え、日々前向きに社業の発展に努めてまいります。
2. 運鈍根
3. ゴルフ

交 代



なか い じゅん
中 井 淳
東亜薬品(株)
代表取締役
(前: 中井敏郎氏)

1. 業界のみならず世間全体が様々な要因で落ち込んでいく中においても成長をし続けるための方策、そして我々ができる社会貢献は何であるかを模索しております。
2. Stay hungry, stay foolish.
3. ドライブ、サイクリング、ジョギング

所属企業変更

山 田 彰 弘

北陸電力(株) 営業本部専門部長

→ (株)なんとエナジー 常務取締役企画部長

(令和4年1月14日現在 会員数423名)

「デジタル・ワンチームとやま」実現の取組 着々と進行 ～ 地域創生委員会 前期提言の実践 ～

山野昌道前委員長を中心に策定した前期地域創生委員会の提言“デジタル化推進による地域創生 ～「デジタル・ワンチーム」とやま～”の内容が事業化されるなど、県内において取組が着々と進行している。

(1) データ連携基盤の整備

2月9日(水)、富山県ビッグデータ活用プラットフォーム検討委員会(第2回:富山県主催)が開催され、データ連携基盤を整備して県と希望する市町村が共同利用する等の提言がまとめられた。当委員会はデジタル化の急速な進展・高度化が進む中、データ連携基盤のあり方や行政データ等の利活用に向けた民間ニーズの汲み上げ方等を検討するもので、当会から山野前委員長が座長として参画した。

<地域創生委員会 山野前委員長コメント>

地域創生委員会が令和3年3月に発表した提言について、6月に富山県と同友会で意見交換会を行いました。この意見交換会を経てプラットフォームの検討委員会が設置され、私が前委員長の立場で座長を務めることになったものです。提言が評価され、内容の具体的な実現に近づいたことはたいへんうれしく思います。

(2) データサイエンティスト育成

富山大学データサイエンス寄附講座において実施された「データサイエンス実践演習」に取り組んだ学生



発表会で講評する山本委員長

の最終発表会が2月18日(金)、富山大学にて開催された。発表会には山本覚委員長が参加し、講評では「地元企業とのコラボレーションによる実践の取組は、データサイエンティスト育成や企業の事業発展に大きく寄与すると考えている。今後のさらなる取組に期待する」と述べた。

この他、前期提言でも触れた「デジタルデバйд対策」に関し、総務省は2021年度より「利用者向けデジタル活用支援推進事業」として、高齢者を対象としたスマートフォン等の基本的な使い方を教える講座が県内各地で始まっている。

今後の予定

開催日	対 象	行 事	場 所
4月12日(火)	幹事以上	4月幹事会	富山電気ビルディング
4月22日(金)	全会員	2022年度定時総会・懇親会	A N Aクラウンプラザホテル富山
6月18日(土)	あけぼの会会員	第82回あけぼの会	呉羽カントリークラブ
7月27日(水)	幹事以上	7月幹事会	ホテルグランテラス富山
7月27日(水)	全会員	7月会員定例会(文化スポーツ委員会主管) 講師: N S Gグループ 会長 (株)アルビレックス新潟 取締役会長 池田 弘 氏	ホテルグランテラス富山

※新型コロナウイルス感染状況により、変更となる場合がございますのでご了承願います。

〔表紙写真〕

新年幹事会

1月14日(金)、新田富山県知事を来賓にお迎えし新年幹事会を開催した。麦野・塩井両代表幹事はともにウェルビーイングを会員企業、産学官一体となって推進していこうと語った。

発 行 所

富山経済同友会

富山市牛島新町5番5号 インテックビル4階
電 話 (076) 444-0660
F A X (076) 444-0661
e-mail: doyukai@po.hitwave.or.jp
http: //www.doyukai.org/



1980年10月 岡山にて（右が筆者）

今もあの時のギター！



学生街の喫茶店（パブ）

株式会社スカイインテック 取締役社長

高瀬 幸忠

写真は大学生の時、アルバイトで弾き語りをしていた時のものです。店の名前は「GARO」昼は学生街の喫茶店、夜はパブでした。私の出演は夜のパブ、30分のステージが2回です。いつもは一人ですが、写真は先輩が飛び入りした際のセッションの一コマです。

大学では同級生数人と作詞作曲同好会を立ち上げ、会長をしていました。たった8曲しか作ってないのですが、お客様の依頼で女子大の卒業アルバムの詩を書かせていただきました。アルバムの巻頭に私の詩が載っているのを見て、感動したことが思い出されます。

さて、アルバイトはいろいろな経験を私にプレゼントしてくれました。その中から「人は見かけによらぬもの」を実感した出来事を紹介しましょう。ステージの準備をしていた時、お店の外から「ドルン、ドルン」とかなりの数の大型バイクの音が聞こえてきました。やがて音は消え、リーゼント姿の若者客10数名が私のステージ前のいくつかのテーブルに陣取りました。思わず「参ったな」とつぶやきながら、いよいよ

よ準備が整い、ステージを始めました。若者客の見た目のイメージとは正反対のオリジナルやバラード系ミュージックを中心に構成しました。ステージを終え、次の構成を練り直している時、若者客のリーダーから客席へのお呼び出しがありました。それこそもう一度「参ったな」とつぶやきながら客席に向かいました。ところが、リーダーは開口一番「兄さん、いいステージやった。わしらこんなナリやけど、バラード系が大好きなんや。少し話させてほしい！」驚くお話でした。それから毎週のように出かけてくれました。あの時、変な気遣いをして別のジャンルでやっていたら、客席に呼ばれることはなかったかもしれません。

アルバイトとはいってもお金を頂いてステージをやりますから、お客様の様子やリクエスト（期待）に合わせて構成を変更したりします。この経験は「人は見かけによらぬもの」ということを実感し、勝手な自分の思い込みで左右されて、自分を見失ってはならないことを学んだ出来事でした。