富山経済同友会





(教師と企業人との交流 7月25日~26日)

CONTENTS

	7 月会員定例会
•	【講演録】7月会員定例会: 丸谷 智保 氏 …2
•	第6回企業経営委員会(拡大委員会)7
•	教師と企業人との交流8
•	委員長連絡会議10
•	新会員歓迎オリエンテーション10
•	第 4 回 ESG 経営小委員会 ······11
•	課外事業講師派遣12
	教育講演会等講師派遣15

	トピックス (新潟同友会30周年を祝う)17
•	トピックス(日本海沿岸地域同友会
	代表幹事サミット意見交換会)17
•	リレーエッセイ⑩ (中村 信一 氏)18
•	活動報告19
•	会員の入退会21
•	景気定点観測アンケート結果25
•	今後の予定25
•	わが青春の1枚(藤井 久丈 氏)26

地域を誇りに 共に存在し続ける 丸谷智保氏講演 — 7 月会員定例会—

7月会員定例会を7月10日(水)、富山電気ビル デイングで開催し、株式会社セコマ代表取締役 会長の丸谷智保氏が「地域型のしなやかな経営 ~グロースよりサステナブル」と題して講演し た。今回は企業経営委員会(高木悦郎委員長) が主管し、会員約120名が参加した。

冒頭、丸谷氏よりセコマが原材料の生産・製 造、物流、小売りとサプライチェーンを備え、 地域毎の柔軟な店舗運営を実現していることを 紹介し、「マーケットは人口では語れなく、3 次元でとらえるべきである。赤字覚悟で出店す るのではなく、継続して経営し共存し続けるこ とが地域貢献となる」と述べた。また、参加者 に向けて「地域を誇りに思い地域と共に存在し 続けること、つまりサステナビリティに一連の 経営は結びついていく」と伝え講演を締めくく った。講演後も闊達な質疑があり、参加者一同 「目からウロコ」となる講演となった。

7月会旨定例会(R6.7.10)講演録

「地域型のしなやかな経営 ~グロースよりサステナブル|

株式会社セコマ 代表取締役会長 丸谷 智保 氏



(プロフィール)

慶応義塾大学法学部卒業後1979年北海道拓殖銀行入行。 1998年シティバンク エヌ・エイ入行、2005年同行顧 客・人材開発本部 本部長を経て、2007年株式会社セイ コーマート(現株式会社セコマ)入社。同年専務取締役、 2008年取締役副社長、2009年代表取締役社長を経て 2020年より現職。北海道経済同友会 代表幹事、北海道 経済連合会 常任理事、NACS (National Association of Convenience Store) International Board of Directors 就任、北海道 EU 協会 会長

◆ サプライチェーンをマネジメント

私どもコンビニエンスストアは、表から見え ない部分にサプライチェーンがあるのが特徴で す。川に例えると、川上の原材料の生産から製 造、物流、そして小売へ、つまりコンビニは最 も川下になりますが、セコマはこれらをマネジ メントしている企業です。

まず、生産です。年間約8.500トンの野菜を

使いますが、120ヘクタールの農場を持つ農業 生産法人で、この4分の1を生産します。製造 は主に食品です。工場は道内で23か所、関東に も展開しております。北燦食品では1日約20万 食の総菜やサンドイッチ等を製造。サンドイッ チは大手カフェチェーンに、また北関東のドラ ッグストアには、関東工場からお弁当も供給し ています。

物流です。北海道は星のような形状なので、 物流網が放射線状になります。非効率になるの を補うため、札幌を中心に主要都市に物流拠点 を設け、そして、例えば最北の稚内センターか ら、約50の周辺店舗にルート配送を行う形を取 ります。1日に300台のトラックで約7万キロ を走りますから、走行距離は地球の2周弱分に も及びます。

最後に、リテール事業であるコンビニエンス ストア「セイコーマート」です。北海道では、今 度オープンする、ほくほく札幌ビルの地下店で 1.093店舗目になります。関東の店舗を合わせ、 売上規模は約2,150億円。外販を含めると、2,300 億円ほどになります。

店舗は83%が直営で、フランチャイズがほと んどないのが特徴です。従業員は、パートだけ で1万7,000名。さらに、道内のコンビニ店舗 数は、大手を抜いて1位です。店舗網は利尻や 礼文などの離島も含めて形成しており、北海道 全自治体179のうち175で展開、人口カバー率も 100%近くに達します。

◆ 経営の要点

人口減少や過疎化、高齢化など、特に北海道 は日本が直面するこうした問題の先進地域と言 っていいほどです。その対応を含めて、私ども の経営についてお話しします。

1. 製造によるフレキシブルな地域対応 ~特徴ある自社製品が強みに

自社製造の理由は、まずナショナルメーカー に頼んでも、約1,200店、20万食という規模では、 少量でロットが合わないからです。しかし、一 方ではフレキシビリティーがあるので、北海道 の豊富な原材料を生かすことによって、他チェ ーンにはない特徴ある自社商品が持て、強みに なります。また、それを外販できます。今約 400の取引先に3.450万個の商品を供給していま す。ECでの販売もあり、申込みの9割は道外 から来ておりますし、ふるさと納税の返礼品と しても採用されています。

また、サプライチェーンのメリットとして、

地域の様々なニーズに合わせた物を店舗に用意 できます。例えば「黄ざら」(黄色いざらめ) です。ある山間地域で、冬の野菜不足のため漬 けるたくわんに必要でした。また、国際的イベ ントにも対応可能です。3年前の東京五輪、暑 さ対策を図り、マラソンと競歩は札幌開催とな りました。大勢のボランティアや外国人が訪れ、 お弁当7.400食もの依頼を受けましたが、味が 好評でした。

2. 直営店化でフレキシブルな運営 ~人口でマーケットは語れない

大手はフランチャイズでオーナーを募集して おりますが、我々は違います。店舗を直営化す ることでフレキシブルな運営を可能にしていま

コンビニはアメリカ生まれですが、発祥の要 因を「鮮度」と「頻度」と見ます。缶がローソ ンのマークでもあるミルクや新聞は鮮度、たば こやガソリンは頻度という点で購入に向かわせ ます。この双方がコンビニの強みや特徴になり ます。

チルド製品、牛乳・乳製品などを多く製造、 販売しておりますので当然鮮度は大事ですが、 人口が少ない地域でも、お客さんが毎日のよう に店舗に来れば大勢いるのと同じことになりま すので、頻度も重要になります。

例えば無店舗地域のような人口の非常に少な いまちに、頼まれて出店することが多くありま す。NHKで昨年末に放送された「ドキュメン ト72時間」のスペシャル番組で視聴者投票の第 1位となったのが「冬の北海道 村のコンビニ で」。これは、北海道北西部にある寒村、初山 別村唯一の店舗・セイコーマートを取り上げた ものです。

何度も来社されて出店を訴える宮本村長の熱 意にほだされて検討に至ったのですが、2014年 当時の人口が約1,200人。さらに悪いことに、 その4割近くが65歳以上でした。要するに、食 事の量が青壮年期に比べると約半分。ですから、 非常に条件として悪いのです。

そこで、次の4つのコストを工夫することで、

小さな売上げでも店を成立させられないかを考 えました。まず物流費です。旭川のセンターか ら北西の日本海側へ向かうルート配送を利用し、 初山別村の北側2店舗に行く途中で、かご車を 1つ落とせばコスト増はありません。地代は、 300坪の村有地を年間3万円で借りられました ので、ほぼかかりません。光熱費や人件費は極 力節約。あとは減価償却費です。店舗づくりに 約1億円かかりましたが、立地は国道沿いです し、1日25万ほどの売上げがあれば可能。

さらに、サプライチェーンですから、物流で もうけが出ますし、出荷した段階で製造利益が 確定します。店舗と物流と製造、この3つの利 益で何とかなる。であれば、地域のために出店 したほうがいいという結論に達しました。

ただし、赤字は絶対にいけません。よく赤字 覚悟で地域貢献するといいますが、最初からそ う思うと継続できません。とんとんでいいから 長く続けて、住民の方々と共存していかなけれ ば、3年や5年での撤退は一番迷惑をかけるこ とになります。赤字覚悟というのは、ある意味 で寄附行為です。共存し続けることが地域貢献 となるので、コントリビューション(貢献)と ドネーション(寄附)とを、はき違えてはいけ ません。

2014年の12月に無事オープンしました。昨年、 人口は1.069人に減少しましたが、売上げは当 時の1.25倍に増えています。この背景には、様々 なニーズを捉えてお店をフレキシブルに変化さ せることで、来店頻度や1人当たりの購入点数



が上昇したことがあります。

ですから、決して人口の多寡でマーケットは 語れないのです。ここにマーケットの深さがあ ります。いかにそこに浸透していくか。小売店 であれば鮮度と頻度を重要視していくことで、 マーケットが2次元ではなく、3次元になると 申し上げたいのです。

好きで過疎地に出店するわけではありません が、要請に応えることは地域でしっかり経営し ていく大きなポイントですので、経営の考え方 の一つの軸としています。

地域振興といいますが、「地域おこし」の前 に「地域のこし」をどのようにしていくのか。 人口減少のスピードを緩和するためにも、店舗 の消失を防ぐことは大事です。

全国的なCVS(コンビニエンスストア)は フランチャイズ事業です。小売業ではありませ ん。小売業は、例えば有限会社丸谷商事とかの 人たちがセブン-イレブンなどの看板で行いま す。ですから、フランチャイズ事業の主たるも のは経営指導です。粗利益の中からロイヤリテ ィーを取るので、売上げを大きくしてもらわな ければなりません。そして看板も貸し、同じよ うな商品をきちんと展開するわけです。店舗は 同じように見えますが、私どもは8割以上が直 営店で、実際に小売業も行いますから、事業形 態は全く違います。

3. 効率的な物流網の構築 ~物流企画が大事

効率的な物流網の構築は重要なポイントです。 物流は事業の血管(血流)に当たり、心臓部で ある物流センターから動脈を通って血が届くこ とで、店舗は生き生きとします。

それを実体験したのが2018年9月6日未明に 起きた胆振東部地震で、北海道全域でブラック アウトが発生しました。幸い私どもは95%が開 店できて「神対応 | 等と褒められたのですが、 夕方には棚に物がなくなりました。

店舗は物がなければ単なる空き箱です。いか に商品を発災翌日も送り続けられるか、つまり 物流をどうキープするのかがポイントでした。

このときも、北海道では大手の卸会社に物はあ りましたが、電動シャッターが開かないので倉 庫から取り出せません。また、他社のトラック が走らなかったので、道内から物が集まりませ んでした。それで、飲料水やカップラーメン等 の大手の会社に連絡し、私どもの茨城の配送セ ンターに届けていただき、そこから大洗、ひた ちなかに向かい、フェリーで大量の荷物を苫小 牧に揚げて、翌日から回していきました。

物流上、広大な北海道を網羅する店舗を支え るのは非常に難しいことです。例えば店舗の間 の距離にしても、北海道南部に位置する忠類か ら浦河までは79キロもあります。これは東京・ 丸の内から小田原まで行ける距離です。その半 分、40キロの圏内に、東京では1.100万人が住み、 コンビニは6,000店以上ありますから、配送は 比較にならないほど楽です。

こうした難しい物流をこなすため、配送回数 を減らす代わりに、店舗のバックヤードを大き くして、ある程度ストックを置けるようにして あります。また、積載効率を上げるために、例 えば札幌から大きなトレーラーで稚内まで横持 ちします。そこで商品を下ろすとシャーシーが 空になるので、南に向かい30分ほどで着く牛乳 工場で満載にして札幌に戻ります。配送が片荷 にならない工夫をしているのです。

こうした物流企画は大事です。私どもは、セ イコーフレッシュフーズという卸・物流の会社 の中にこの部門を設け、トップには、大きな荷 主に義務づけられたCLOとして常務を置いて おります。加えて、異業種との連携による共配、 混載も以前から行い、物流効率の向上を図って おります。

商品を送り出す動脈物流に対して、帰りを静 脈物流といいます。商品を下ろすと同時に、お 店にある該当物を回収して、最後にリサイクル センターに持ち込みます。回収するのは、牛乳 の紙パックで約1.400万枚。段ボール、雑誌や 新聞等の古紙は機械でキュービックにしますが、 1トンで今1万6,000円です。年間で2億円近 い収入になります。また、店内調理で大量の油



を使用しますので、廃食油が1年間で約200万 リッター出ます。これをBDF(バイオディー ゼル燃料)化してリサイクルします。

こうして、積載率は、全国平均の約40%に対 して、約85%を達成しております。

一方で、物流の2024年問題には6年前から取 り組みました。「日経ビジネス」の「経営教室」、 去る7月5日付の第2回で、ちょうど私の話を まとめて掲載しておりますが、問題への対応と して、まず2018年に専門の先生を招いてお話を 伺い、社内だけではなく協力会社も含めて意識 改革をしました。2つ目は、ピッキングや入出 荷、積載効率等、サプライチェーン全体の最適 化です。3つ目が大事で、運転手の時間当たり 賃金の引上げです。物流を効率化すると拘束時 間が減るので、ドライバーは賃金が減ります。 すると、稼げないので別の職業に転じることに なり、元も子もないわけです。

それから、モーダルシフトの事例です。空輸 は高いと思われがちですが、去年、全日空から、 イヨカンを松山空港から7万円で運ぶのでセコ マで販売しませんかと提案されました。1個に 対して10円の値上げで7万円は吸収できたので、 500キロ分を120店で、1個138円で販売したと ころ、瞬く間に売れました。また、物流は双方 向であるべきなので、今度は、中国・四国地方 が地盤のスーパー「フジ」(松山市)に、北海 道からのアスパラ、トウモロコシの入荷を打診 しますと、飛びついていただきました。

実は沖縄に牛乳も運んでいます。工場から稚

内空港まで30分、羽田を経由して那覇空港に夜 9時頃には到着します。お声がけした当地のス ーパー「ユニオン」はチルド品を置けるストッ クポイントを空港に持っており、そこから朝一 でお店に出せます。下手をすると、遠隔地にあ る我々の店舗よりも新鮮な牛乳が沖縄で飲めま す。石垣島からもスナックパインを空輸しまし た、航空便は旬の物を供給することに非常に適 しています。

4. 社会の課題に対応

~高齢化に適切な「削減価値」

社会的な課題に高齢化の進展がありますが、 仕事に関わる要所は明確にすべきです。

そこで、購買POSデータを用いて、一月の 中で物が最も売れる日を調べました(年金支給 日の関係上、偶数月)。2006年以前は、給料日(25 日) が1位で、2位が年金支給日(15日)、そ して生活保護費支給日(1日)が3位でした。 ところが、翌年に年金が1位、給料が2位とな り、2013年以降は年金、生活保護、給料日とい う順番に変わりました。ここから、消費上、高 齢化とは社会保障収入に依存する社会と定義づ けました。

そうなると、物の値段を上げる「付加価値」 というマーケティングでは駄目です。ディスカ ウントではなく、製造の原価を見直すことによ って、他社よりも少ない値上げにとどめていく 「削減価値」。つまり、「コスト・リダクション・ フォア・バリュー、コストを下げてバリュー を残すという考え方が適切です。



総菜を例に取りますと、原材料のうち、実は 包材コストがすごく高かったのです。そこで、 自分たちで包材をつくり、蓋を使わないトップ シールにしますと、コストが8割方下がりまし た。また、ゆで卵の自動製造機では約5%の口 スが出ていましたので、煮卵として販売できず、 廃棄となる物をサンドイッチの具材やタルタル ソースに活用しました。

歩留りいかんで、原材料のコストは全く変わ ります。そして、サプライチェーンの中では、 歩留りの改善が製造段階の食品ロスの削減にも つながります。こうして、年間で2.300トン以上、 食品ロスを削減しました。先述の廃食油から製 造したBDFを、私どもは14台の車両で使用し ています。またJALでも、新千歳空港内で手 荷物コンテナや旅客機を牽引するトーイングト ラクターの燃料として採用となりました。

話を戻しますが、高齢化社会では、削減価値 の考え方で、年金生活者でも買える値段に抑え たいですし、前向きに捉えれば、高齢者が好き な物を売ればいいのです。

そこで、まずバナナ、売上げの69%が60歳以 上の方です。フィリピンから輸入しており、約 1週間、苫小牧の保税倉庫で熟成させます。小 売業でこうした熟成庫を持つのは我々だけです。 また、乳製品の購入が多いので、ヨーグルト工 場も造りました。

5. 災害への対応と備え~

釧路センターを内陸移転、自家発電100%に

先ほど、ブラックアウト下でも95%の店舗が 営業できたお話をしました。それは、店に備え てあった、たった1万5,000円ほどの非常用電 源キットを使い、自動車のシガーソケットから 電気を供給して、LEDライトを照らし、レジ を動かせたからです。

こうした災害を想定して、設備の充実を図り ました。特に釧路の配送センターは、港近くか ら20キロ以上離れた内陸へ移転新築、電力は全 て自家発電とし、トラック用に4万8,000リッ トルの軽油を備蓄しております。可搬型の発電 機も3台増やしました。

たった3日間で、チルドやフローズンの商品 を中心に約6億円の被害が出ました。ですから、 ある程度の災害対策投資は、レジリエンスやB CPの観点からも重要で、会社のサイズやリス ク度に合わせてすべきですが、どこまでやれば いいのかという点があります。

例えば私どもは、互いの強みを生かせるよう、 北海道ガスや日産などと民間の連携協定を結び ました。また、北海道開発局の開発建設部から、 大規模災害時に道路啓開拠点として釧路センタ ーの敷地を活用させてほしいと依頼があり、協 定を結んでおります。

◆ 全てはサスティナビリティーに帰結

一連のことは、全てサスティナビリティーに 結びつきます。企業として、利益の追求はもち ろんですが、地域とともに存続し続けることが 究極の目的ではないでしょうか。社会的な意義 のために会社を維持・存続させること、それが 地域のためになり、また地域から愛される理由 になって、自然に売上げや利益が生まれる循環 を創出すると考えます。

SDGs

日本銀行金沢支店長 大川真一郎氏が講演

一第6回企業経営委員会 拡大委員会 —

第6回企業経営委員会拡大委員会(高木悦郎 委員長)を8月5日(月)、オークスカナルパーク ホテル富山で開催し、約90名の会員が参加した。

講演会には日本銀行 金沢支店長の大川真一 郎氏をお招きし「最近 の金融経済情勢につい て」と題してご講演い ただいた。

大川氏からは、世界 経済・日本経済の情勢 や北陸経済の動向、7 月末に日本銀行が公表 した金融政策をデータ に基づき論理的にそれ ぞれの地域の特徴や課 題、日本銀行が示され たデータで注目するポ イントなどの説明がな された。



高木委員長



大川支店長

また、講演会当日は大きく相場が動いており、 その点に関して質問があり、「尻尾(ピンポイ ント)でなく、胴体の部分(大局的な視点)で とらえて欲しい。」と説明した。日本企業の価

格転嫁の動向や、賃金上昇・物価上昇について は、参加者の関心を強く引き、講演後の懇親会 の場でも、参加者からの質問が相次いだ。

データに基づいた緻密な分析と丁寧な語り口 やタイムリーな話題でもあり、参加した会員は 終始聞き入り知見を深めた。







誰と時間、空間を共有するか

教師と企業人との交流

海外教育事情視察の後継事業として、「教師 と企業人との交流」が7月25日(木)・26日(金)にイ ンテック大山研修センターで開催された。本交 流会は、教師と企業人とが交流することで、そ こから得られる「気付き」を共有し、互いの視 野を広げ、「人間力」を持った子どもたちの育 成につなげることを目的としたもの。交流会に は、教育問題委員会 土屋誠委員長をはじめ委 員11名、教員40名が参加した。



開校式

冒頭、土屋委員長は 「キャリア教育やDX の推進、働き方改革の 推奨など、大きな変化 の中で、人間力や教師 力が求められている。 こんなときこそ経済界 と教育界が連携するこ



土屋委員長

とで、よりよい人材育成につながると考えてい る。教師と企業人、年代や校種の異なる教師同 士の交流を通して、個々人の参加目的を達成し てほしい。明日からの活力となるような事業と したい」と挨拶した。

1日目は、3名の講 師による講演会とグル ープディスカッション を実施。まず、(株) MGG 代表取締役社長の牧田 和樹氏が「人間力につ いて考えよう!」と題 して講演を行った。人



牧田 和樹 氏

間的・能力的魅力と情緒的・論理的対応を包括 したものを「人間力」と定義し、人間力を身に つけるには、思いやりによる人脈の構築や、学 習による知性の向上、自身の存在意義を確立し 自己効力感を高めることが必要と説明し、教師 の人間力が、子どもの人間力を育てると述べた。

続いて、YKK㈱副 社長 黒部事業所長の 小林聖子氏が「自分ら しく働く」と題して講 演を行った。キャリア は人の生き方そのもの であり、その80%は偶 然の出来事に支配され



ていると述べたうえで、偶然の出来事を活かし て自分らしく生きるために、仲間を大切にする こと、運を逃さない嗅覚を磨き、運を活かす準 備を万端にすることの大切さを説いた。

最後に、㈱ユーグレ ナ代表取締役社長の出 雲充氏が「僕はミドリ ムシで世界を救うこと に決めました。」と題 して講演を行った。出 雲氏は、「適切な科学 ×繰り返し努力する



出雲 充 氏

力 | ですべての若者があらゆるフィールドで奇 跡を起こすことができるとし、「若者は心の底 から尊敬できる先生・先輩・師匠(メンター) と出会い夢を持ち、その夢を忘れずにいるため のアイテム (アンカー) の2つがあれば何度で も繰り返し頑張ることができる。前向きな面持 ちで、皆さんの経験・見識を富山の若者と教育 機関に投じてほしい」と締めくくった。

また、講演を聞いて得た気付きや感じたこと をグループで共有するとともに、「組織運営」 をテーマにディスカッションを行い、活発に意 見が飛び交った。

夕食後、情報交換会を実施。深夜までざっく ばらんに語り合い、教師と企業人、教員同士の 交流をさらに深めた。





ディスカッションの様子



情報交換会

2日目は、アクティビティ研修を実施した。 アクティビティでは目隠しや話すことができな い等、一見困難なルールのもと、各チームでミ ッションをクリアするために作戦を練って繰り 返し挑んだ。様々な境遇の人の立場となり、相 手を思いやることの大切さを肌で感じ、対話で はアクティビティを通して実感したことも踏ま えてチームで意見を出し合い、「人を育む要素 |







アクティビティ研修

について考えを深めた。

まとめとして、2日間の交流会を通して得た 気付きを踏まえ、「今日、明日から○○します」 という宣言を行った。「生徒のメンターになる」 「話をよく聞き、相手のことを知る努力をする」 「自分の思いを言葉にする」「出会えてラッキ ー精神でいる」など、様々な頼もしい宣言が聞 かれた。



宣言する参加者

最後に、牧田代表幹事が「時間は有限である ことを忘れず、同じ時間でも人より充実した時 間を送るよう意識して過ごすことが大切。自分 自身の時間をどう使うかということを宣言した ことと併せて考えてほしい。そうすれば素晴ら しい人生を送ることができるはず」と挨拶して 2日間の交流を締めくくった。

情報共有と課題の把握

一第5回委員長連絡会議一

7月18日(木)、富山県民会館において、第5回委員長連絡会議(大橋聡司企画委員長)が開催され、委員長7名が参加した。同連絡会議は委員長相互の情報共有・連携を目的に、基本的に四半期に1回開催しており、今回が今年度初の集まりとなった。

大橋委員長の挨拶の 後、各委員長から2024 年度の活動計画の進捗 状況が順次説明された。 各委員長からは、テーマが関連する委員会 との合同開催や他団 体との連携により事 業効果を上げる工夫 をしていることなどが



大橋委員長



紹介された。

また、委員会の規模が大きいと意見の取りま とめに苦労する、長年継続の事業に人が集まら なくなってきている等活発な委員会活動に向け ての課題等についても意見交換がなされた。

ようこそ、富山経済同友会へ

~ 新会員歓迎オリエンテーション・懇親会 ~

交流委員会(伊東潤一郎委員長)は、8月20日(火に令和5年10月以降に入会または交代された新会員を対象としたオリエンテーション・懇親会をオークスカナルパークホテル富山で開催し、新会員35名を含む計56名が参加した。本行事は新会員に当会の歴史と活動をより理解してもらうとともに、役員との親睦を深める目的で毎年開催している。

オリエンテーションでは、牧田和樹代表幹事が「経済同友会の特徴は、あらゆる職種の経営層で個人の資格で加入していただいている。上下関係もなく、自由に垣根なく活動で



牧田代表幹事

きる団体です。人脈づくりもおおいにやってい ただき、同友会の活動を通じて、さらに知見を



広め人間力を蓄えていただきたい」と新会員への歓迎の言葉を述べた。引き続き「富山経済同友会について」と題して当会のこれまでのあゆみ・活動理念・活動状況等について説明し、行事・委員会への積極的な参加を呼びかけた。その後、新会員がステージ上で一人ずつ自己紹介を実施。同友会活動への意気込みや抱負が述べられた。

懇親会では、麦野英順代表幹事から歓迎の言葉があり、「素晴らしい方々に入会していただき嬉しく思います。我々は、地域社会のために、1つの窓から世の中を見ているだけで



麦野代表幹事

はだめだと思う。当会は、社会問題に対して企業の枠を超えて自分の意見を言える場であり、 委員会活動を活発に行うことが地域の発展に繋 がると信じております」と述べた。

終わりに、伊東委員 長が「同友会では、多 くの方々と一緒に素晴 らしい経験をし、多く のことを学ばせていた だいている。皆様もぜ ひ事業に参加して、多 くの方と交流を深めて



伊東委員長

いただければと思います」と述べ、懇親会を閉じた。

SDGs SDGs 7 エネルギーをみんなに もしてクリーンに してクリーンに しょうしょう (13 兵体的な対策を) 13 兵体的な対策を

地域熱供給でクリーン&エコなまちづくりを 一第4回ESG経営小委員会一

第4回ESG経営小委員会(松田光司委員長)を8月22日(水)、アーバンプレイスで開催し、委員20名が出席。環境にやさしく省エネルギーな「富山駅北地域熱供給事業」につい



松田委員長

て、現地視察を通し学びを深めた。

現地視察を前に、アーバンプレイス内の会議室にて、同事業を展開する北電産業㈱富山駅北地域熱供給センターの三井所長による事前説明会を実施。その事業概要について、日本海側では初となる未利用エネルギーの河川水(いたち川)を活用し、大気との温度差エネルギーをヒートポンプで効率よく回収または放熱して冷温水を製造する、非常に省エネルギー性・環境保全性等に優れたシステムであることが紹介された。



三井所長による事業概要説明の様子

その後、いたち川の取排水口の1つ(現在、 破損した水位調整用のゴム堰を管理者である富



取排水口視察の様子



プラント視察の様子

山県で補修計画中)およびアーバンプレイス地下のプラントを順に視察。同事業の意義や詳細を学び、プラントの実機を体感し知見を深めた参加者からは、対象エリアや供給力に関する質疑とともに、カーボンニュートラル達成に資する取組みとして今後の事業拡大を期待する声も挙がるなど、クリーンで美しくエコなまちづくりに必要不可欠なエネルギー供給システムに対し、非常に強い関心が寄せられた。





一 課外授業講師派遣 —

第5回 富山県立富山北部高等学校

令和6年8月23日 (大高建設㈱取締役社長)、東澤善樹氏(とうざわ印刷工芸㈱取締役社長)、藤井喜大氏(㈱ネクストリー代表取締役)の4氏が富山県立富山北部高等学校で開催された「富北キャリアデザイン講座<企業人にきく>」において、1学年218名に対し課外授業を行った。

市森社長は普通科の生徒に対し、努力をテーマに授業を行った。

市森社長は、仕事、学習、努力の重要性という3つの柱を軸に、将来のキャリア形成に向けて、今何をすべきかという明確なメッセージを、自身の豊富な実体験をもとに生徒の目線に立って発信した。

まず、仕事について、「仕事は単なる収入源ではなく、社会に価値を提供し、自己実現を満たすものである」とし、社会課題解決ビジネスの事例を挙げ、企業、行政、地域が連携することで、より良い社会を築けることを示唆した。

次に、学習について、「例えば、橋の設計には物理の知識が、プログラミングや金融保険商品の設計には数学の知識が、ホテルのフロント業務には英語力が求められるように、社会貢献する仕事には技術や技能が必ず求められる。それを身に着けるのが『学習』である」と言及し、様々な分野の仕事で、学校で学んだ知識がどのように活かされているかを説いた。

続いて、努力について、"成長の壁"の存在 を認めつつ、それを乗り越えることの重要性を 強調し、「仕事に生事には事には事にも成長の人」にも、「世事の居ののです」と、「大きないが、ないのでは、ないが、ないのでは、ないが、ないのでは、ないがいない。というには、はいいのでは、これには、ないのでは、



市森 友明 氏

最後に、「社会価値と経済価値の両立を生み出す代表的行為が仕事であり働くことである。 そして、君たちには成長の壁を乗り越える可能性を強く信じて努力し続け、自身のやりたいことを実現し、輝かしい未来を掴み取ってもらいたい」と、今努力することが大切であり、成長の壁を乗り越える勇気を持つこと、そして社会に貢献でき自身の利益を追求できる仕事を目指すことを強く呼びかけて講演を締めくくった。

大橋社長はくすりバイオ科の生徒に対し、働くことの意義やよりよく生きることについて授業を行った。

大橋社長は冒頭、自身が務める役職を紹介し、それらを引き受け信頼に答えることが自分の成長につながっていると述べた。また、ICTを活用した誰でも働ける職場環境作りをはじめとした自社の働き方改革の取組みを紹介し、多様な人と認め合い、誰でも活躍できる会社は成長していくと語った。事業で失敗した経験を交え、「失敗は貴重な経験であり、失敗をそのまま終わらせるのではなく、なぜ失敗したのか、どうすればいいのかを考えることが成功につながる」と説いた。

そして、AIの発達によって近い将来多くの職業がなくなる可能性があり、これからの時代、コミュニケーション力や協調性、誠実性、勤勉さ、自制心、忍耐力等の非認知能力を磨き、人間にしかできない職業を選ぶ必要があると説いた。続いて、働くことの意味は「働」の漢字の成り立ちから、人が動くことであり、(当て字で)「傍

(を)楽(にする)」 であると語った。周 りの人を楽にするために動き、それが社 会の人から喜ばれ、 社会のために何をするかにつながると訴 えかけた。

今後、①経験する 力、②経験から学ぶ 力、③経験を次に生



大橋 聡司 氏

かす力、④人々と協働する力、⑤現実に向き合う力を磨き、社会に出て困難に直面した時には これらを繰り返すことが重要であると述べた。

最後に、よりよく生きるために、物事を多面的・長期的に考え、根本・本質を探る「多・長・根」を意識すべきとアドバイスし、「いろんなことに挑戦し、失敗を繰り返しながらも人と協調し、感謝を忘れず、道を切り開いてほしい」とエールを送り講演を締めくくった。

東澤社長は情報デザイン科の生徒に対し、社 会で働く意義について授業を行った。

東澤社長は冒頭、「今、どんな気持ちで勉強 しているか」と問いかけた。自社の製品開発で は社員のアイデアを積極的に取り入れるように しており、その理由として「やらないよりやっ てみよう」という気持ちが何よりも大切である と語った。そして、「どうやったら、さらに楽 しくできるかしを考えて仕事をしていると述べ、 「専門的・基礎的学習もどうやったら楽しくで きるかを考えてやってみてほしい」と語りかけ た。加えて、自社の製品を見せながら、「自分 ならもっといいものにできる!どうやったらよ りいいものになるだろうと考え、周りと共有し てほしい | と述べ、自分が何をできる人物かを 周囲の人に知ってもらうことの大切さを説いた。

次に、自身がドイツ留学していた際、日本の 文学や歴史など学校で学ぶ内容をよく聞かれた 経験を踏まえ、「学校の勉強をしっかりやって おけばよかった」と感じたと述べた。そして、

デザイン会社でのパ ンフレット制作を例 に「学校の勉強は専 門分野だけではなく 1つ1つを大切して ほしい。それが自分 を高めることに繋が る」と説き、さらに 「どんな会社でも学 校で学んだこと、自



東澤 善樹 氏

分で学んだことは強みになる。自分の強みを周 りに発信することでチームでも強くなる」と学 ぶことの意義を語った。

最後に、社会で働く意義として「仕事をする うえでは相手を信頼すること、誰かのために何 かをしたい、誰かを助けたいという気持ちが大 切。この気持ちをベースに働くことで自社も他 社も繁盛し、さらに社会もよくなるかもしれな いという心持ちで働いてほしい」とアドバイス し講演を締めくくった。

藤井代表は普通科体育コースの生徒に対し 「成功を掴む方法」と題し授業を行った。

藤井代表ははじめに、「成功とは何か」を生 徒に問いかけた。年齢や身の回りの状況によっ て、成功の定義は変わって当然としたうえで、 自身の考える成功の定義は「自分の思い描く未 来をつかみ取ること」と紹介した。また、自身 が「愛」を「手間を惜しまないこと」と定義し ていることを例に、定義付けることによりあら ゆることが明確になり、具体的な行動につなが ると説いた。

そして、成功を掴むには「"強み"を活かす こと」が重要と語った。会社でうまくいかなか った経験が「強み」の大切さを意識するきっか けとなったことを踏まえ、「自分の強みを理解し、 周りの人と互いに高め合ってほしい」と呼びか けた。

次に、強みを見つける具体的な方法として、 自分の好きなことを動詞にしてT (Thinking) C (Communication) L (Leadership) Ø 3 つに分類する "TCL 分析"、"信頼できる 人に聞く"の2つの 方法を挙げた。また、 強みの活かし方とし て、自分の強みを最 大限に活かす戦略を 考えることが成功に つながるという"ラ ンチェスター戦略" を紹介した。



藤井 喜大 氏

最後に、「答えは自分の中にある。他者と比 較して出てくるものではない」と述べ、自分自身 の強みをよく分析することの大切さを説いた。ま た、高校生の強みとして、①若さ、②部活動な どの打ち込むべきものがあることを挙げ、「若さ にはお金で買えない価値があり、何かをやりき ったと思える経験は社会に出た時に必ず活かさ れる。皆さんが思い描く素晴らしい人生を歩ん でほしい」とエールを送り、講演を締めくくった。 令和6年8月27日火、小山輝行氏(㈱みずほ銀行富山支店長)、三原克久氏(三菱商事㈱北陸支店長)が富山県立砺波高等学校で開催された職業理解講座「エキスパートに学ぶ」において、1学年の生徒を対象に課外授業を行った。

小山支店長は「高校1年での転機と決断」と 題して課外授業を行った。

はじめに、自身の高校時代について、国語や英語が苦手であったことから文系に進むことを躊躇していたところ「社会のことに興味があるなら迷わず文系に行け」とアドバイスを受け、文系進学を決断したエピソードを披露し、自分の心にしっかり向き合い、興味を持てるものを探り、自分の持ち味は何なのか考えることを大切にして、進路や勉強、趣味などに活かしてほしいと語った。

次に、銀行の三大業務(預金、貸出、為替)についてわかりやすく説明し、メガバンクの特徴として、海外に仕事の幅を広げられること、全国に支店があり圧倒的な情報ネットワーク網があることを紹介した。一方で、銀行間で基本的なサービスに大きな差がないため、企業への営業や提案などを通じた顧客との関係づくりが重要であると述べた。また、企業の経営戦略や事業構造等のコンサルティング業務を通じて、

銀行が投資や融資を 生み出そうとしてい る点について生徒た ちは新鮮に感じてい た。

自身は就職活動に おいて銀行を第一志 望としていなかった ものの、入行してか らはさまざまな顧



小山 輝行 氏

客・業界関係者との関わりの中で、業種を問わず企業の仕組みを知ることができる点に仕事の 魅力を感じるようになったと語った。

最後に、「せっかくの人生、ぜひ自分の心に 正直であってほしい。自分の希望がかなわなか ったときも自分の置かれた環境や境遇をどう活 かすかという思考を持つことで、人生は豊かに なる」と、文理選択や進路選択を意識する段階 にある生徒にエールを送り講演を締めくくった。

三原支店長は「総合商社とは」と題し、課外 授業を行った。

はじめに、明治から昭和初期にかけて日本は 海外の先進的なものを取り入れて産業化に努め るとともに、国内で付加価値のあるものや新し いものを創造して海外に輸出することで国力を 蓄えてきた背景を紹介し、商社はその役割を担 っていたことを説明した。時代の変化とともに、 「仲介(貿易)事業者」からそれぞれの産業分 野でプレイヤーとして事業に携わる「総合事業 会社」へ変化してきたこと、そして、今の商社 が常に社会の課題やニーズに向き合いながら変 化し、それらを解決する形でビジネスを展開し ていることを具体的な事業を紹介しながら語っ た。また、「所期奉公」「処事光明」「立業貿易」 というグループの共通理念をもとに社会的意義 のある取組みを行っており、これから先も世界 中で地域産業と地域社会に向き合いながらEX やDXを推進し、課題解決に貢献していきたい と力強く話した。「社会に貢献していると実感

を持てる達成感」が この仕事のやりがい であると語った。

その後、豊富な海 外勤務経験から、滞 在各国の文化的特徴 についてクイズを交 えて紹介し、価値観 の多様性に触れ、生 徒は強く関心を持っ た。



三原 克久 氏

最後に、各国での経験から得た知見をもとに 「国際化するビジネス社会で役立つ力」として、 「異文化への理解と共存」「契約書をベースに した交渉と論理的思考力」「専門分野以外から の情報収集」などを挙げた。そして「自分で自 分に制限をかけず、自由な発想で自由に探求し、 それに向かって努力・創造していくことが大切 である」とアドバイスし講演を締めくくった。

中堅教員へのメッセージ

一 富山市中堅教諭等資質向上研修 一

令和6年7月29日(月)、益田貴司氏(ブリーズベイオペレーション3号(株)執行役)、吉村直樹氏(富山エフエ ム放送㈱取締役社長)が、中堅教諭等資質向上研修「社会に学ぶ研修会」(富山市教育センター主催)におい て経験年数11年目の教員54名にオンラインで講演を行った。



益田 貴司 氏

益田執行役は、ま ず、自身の経歴や BBHグループのホテ ル再生業の概要につ いて話した。そして、 BBH グループの使命 (経営理念)である「顧 客には、低価格なが ら高品質な宿泊体験を

享受してもらう」「社会には、新築とは違い、省 資源で地球環境にやさしいホテル事業を広める」 「自らには、高い収益性と他ホテルより安定的か つ良い金銭的待遇を獲得する」について説明した。

続けて、コロナ禍前から現在の売り上げの推 移を紹介しながら、回復傾向にあるが、コロナ禍 前にはまだ戻っていないことやインバウンドの回 復、北陸新幹線金沢敦賀間開業、黒部ダムの一般 開放等のホテル業にとって明るい材料が出てきて いるといった今後の観光業やホテル業の見通しに ついて語った。

そして、自身がマネジメントで心がけている 「スタッフの名前と顔を覚える」「人のために働 く」「気がつき、行動に移せる人を育てる」「問題 をうやむやにしない」「成功するまでいろいろな 方法を試す」という5つのことについて具体例を 交えながら語った。「気がつき、行動に移せる人 を育てる」に関して、アルバイト時代に、男性客 の暗く悲しい顔が気になり、勇気を出して声をか けたことで、その男性を救うことになった経験が、 ホテル業に就職するきっかけとなり、自身の信念 となっていることを紹介した。

また、社会が求める人材として、「子どもの良 いところ、特徴的なところを伸ばしてほしい」と 話し、時代の流れに対応して活躍できる子どもた ちを育むには、「教師も時代の流れに対応し、取 捨選択の判断をしなければならない」と語った。

最後に、「なぜ、自分が教師になろうと思った のか初心を忘れず、信念をもって業務に励んでほ しい」と激励し、講演を締めくくった。



吉村 直樹 氏

吉村社長は始めに、 FMとやまの概要・ 状況について、聴取 習慣率のグラフを示 しながら、午前7時 台や午後5時台のド ライバーズゾーンに 聴取習慣率が高いこ

と、ラジオCMは商品 名が印象に残ったり、信頼できると感じてもらえ たりすることがラジオの強みであることを紹介し た。一方、ラジオの年代別保有率について、60代 は50%以上保有するが、20代では8%にとどまる こと、ラジオの広告費はピーク時の40%程度に低 下していることが課題と述べた。

続けて、仕事をする上で心がけていることや 考えていることとして、

・面倒なことや難しいことはみんなやりたくはな い。しかし、面倒な仕事や難しい仕事が自分の仕 事であり、自分がやらないで誰がやるのだという 気持ちを持ち、自分から逃げないようにしている。

・ラジオ局の場合、制作サイドの利害関係者はリ スナー、営業部にとってはスポンサー、総務部に とっては社員等、立場によって利害関係者は異な るため、全員を満足させるような判断はできない。 時には、会社のために社員の思いとは違う判断を することも必要。

・会社とは不条理なもの。日々理不尽なことがあ る。しかし、長い目で見れば、すべてが不条理や 理不尽であることはない。

これら3点について、自身の体験談や失敗談 を交えて語った。

また、学校教育において、「対人コミュニケー ション能力の養成」「ストレス耐性(折れない心・ 粘り強さ)の獲得」「基礎学力や一般教養を身に つける」ことを期待していると述べた。

最後に、会社や学校の中で不条理なこともあ るが、不条理の先にやりがいや楽しいことがある のも事実とした上で、「次世代を担う子どもたち を社会に送り出すにあたって、自信をもって教育 してほしい」とエールを送った。

「企業経営と学校経営」

小・中・県立学校 3 年次校長研修会にて講演

令和6年7月29日(月)、高瀬幸忠氏(㈱スカイインテック顧問)が小・中・県立学校3年次校長研修会(富山県教育委員会主催)において、受講者42名を対象に「企業経営と学校経営」と題して講演を行った。

高瀬顧問はまず、「企業経営」について、①経営理念を実現する、②仕事を通じて社会に貢献する、③従業員のWell-beingを高める、④利益を出す、という4つの視点から説明した。「経営理念を実現するためには、しっかりした基本理念が必要。コンプライアンスに則り、正直・誠実であること、社会の期待の上をいくこと、社会の一員であることを大事にしている。また、SDGsの取組みを進めるためには、現世代の人たちの常識による思い込みが革新の邪魔をすることがあり、常識の壁を打ち破ることが必要である。そして、少しずつの努力が大きな成果を生み『山を移す』ことに繋がる。従業員のWell-beingを高めるためには、自らの意識を変えることが大切である」と述べた。

続けて、障がい 者雇用を通してマ ネジメント力や Well-beingを高める



高瀬 幸忠 氏

として、「合理的配慮」について、「障害があることで生じる困りごとの解消や軽減に向けて社会全体で必要な対応をする。健常者も同様であり、どんな優秀な人であっても、できること・できないことをきちんと聞く、言えるようにすることが必要である。仕事をしやすくするために『話せる場(聞く場)』をつくり、皆で理解し、支援する仕組みを大切にしている」と説明した。

最後に、企業における出資者や経営者、従業員等を学校に置き換えて考える中で、「企業における 『顧客』は、学校においては『未来社会』に繋がっていくのではないか」と問いかけた。そして、「これからは、企業における『エンドユーザー』が学校においては何になるのかを議論しながら教育活動を進めてほしい」と述べ、講演を締めくくった。

「未来を担う高校生に伝えたいこと」

中・高進路指導研修会にて講演

令和6年8月28日(水)、田村元宏氏(㈱タムラ設計.代表取締役)が中・高進路指導研修会(富山県教育委員会・富山県高等学校進路指導研究会主催)において、高等学校及び特別支援学校学級担任65名を対象に「未来を担う高校生に伝えたいこと」と題して講演を行った。

田村代表は冒頭、「人は幸せになるために生まれてきた」と自身の考えを述べた。そして、幸せに生きるためには、①人のせいにせず、自立して自分の人生の主人公として生きること、②教えてもらうことに感謝し、その教えを発展させて後世に返すこと、③学び(成長)続けることが必要だと語った。

次に、将来求められる力として、「心を整える力」「実践する力」「コミュニケーション力」を挙げた。そして、「コミュニケーションには、"動的なコミュニケーション(= 積極的に話しかける)"と"静的なコミュニケーション(= あいさつ、マナー、服装、話し方、聴く姿勢)"があり、静的なコミュニケーションをしっかり行うことができる人は相手から信頼を得ることができる。コミュ

ニケーション力と いうと、一般的に は誰とでもすぐ仲 良くなれることを



田村 元宏 氏

イメージされるが、幸せになるために必要なコミュニケーション力は『人の話をよく聴くこと』であり、成功している人の多くは、謙虚で丁寧、相手の話をよく聴くという共通点がある|と説いた。

また、我々は100年に一度の環境変化の時代に 生きているとしたうえで、「時代や環境の移り変 わりによって生活スタイルや考え方が変化する一 方で、普遍的な考え方もある。『感謝』『思いやり』 『希望』は幸せに生きるためのすべての言動の原 点だ」と語った。

最後に、「心は受けた言葉でできている。先生 方も生徒と接する際は『感謝』『思いやり』『希望』 の心をもって、いろんな言葉で伝えてほしい。そ うすれば生徒たちはきっとこれらの心を持って成 長するはず」と未来に期待を寄せて講演を締めく くった。



新潟同友会30周年を祝う

7月9日火、朱鷺メッセ新潟コンベンションセンターにおいて開催された新潟経済同友会「30周年記念行事」に、麦野英順代表幹事、牧田和樹代表幹事が出席した。

第一部では、人口減少対策総合研究所理 事長の河合雅司氏が「未来の年表~人口減 少日本で起きること」と題し、講演が行わ れた。続いて記念式典が行われ、吉田至夫 新潟経済同友会代表幹事、新浪剛史経済同



友会代表幹事や中央日本地区、東北・北海 道ブロックなど各地同友会の代表が挨拶を 行った。

第二部は、ヴァイオリン、チェロ、ピアノの生演奏による特別編成のステージで始まり、記念祝賀会では、麦野・牧田両代表幹事が、鏡開きに参加し、新潟経済同友会30周年を盛大に祝った。



PRICE

日本海沿岸地域同友会代表幹事サミット意見交換会

日本海沿岸地域の相互交流や連携促進、 環日本海経済交流推進のための課題と対応 策を協議する場として、当会が提唱し、平 成20年からスタートした「日本海沿岸地域 経済同友会代表幹事サミット」は、昨年、 金沢において第14回が開催され、一巡し一 応の区切りを迎えた。

東京を中心とした太平洋沿岸地域と日本海沿岸地域との格差が著しく広がっている現状において、今後も本サミットを継続すべきとの各地同友会からの意見を受け、去る7月23日(火)、東京において、8同友会(北海道、青森、秋田、山形、福井、鳥取、沖縄、富山)代表幹事が集い、今後の在り方について協議した。

そして、日本海沿岸地域の課題を共有し、 議論することは有意義である等の意見が出 され、来年度事業内容をリニューアルして、 北海道から持ち回りで開催することが決ま った。





野球を通じて出会ったかけがえのない「仲間」

中 村 信 一 (株式会社 IHI 北陸支社長)

甲子園の銀傘に歓声轟くこの時期に必ず想い 出し、気持ちを新たにすることがある。入社し て2年目に結成した「IHI 本社軟式野球部」の こと、そして「佐々木英樹君」のことだ。平成 4年㈱IHIに入社し、正規配属前の工場実習を している頃に同期から「IHI で本社の若手総合 職で野球の同好会みたいなものをつくるのだけ ど一緒にやらない?」と誘われた。その日から 35歳になるまでの12年間、どっぷりとこの野球 部につかり、自身の会社人生にかけがえのない 想い出と大切な仲間、財産が得られるとはその 時は想像もつかなかった。比較的野球経験のあ る仲間がいたこと(東京六大学野球で神宮球場 で投げたことがあるやら夏の甲子園埼玉県予選 で公立校ながら準決勝まで進出したことがある 伝説のエースやらの強者もおり)、お酒を通じ たコミュニケーション能力の高い営業メンバー が多かったこともあろうか、その後チームは快 進撃を続けて数年で東京都千代田区リーグ5部 から1部まで昇格、そして年に1回夏の時期に 開催される東京都丸の内軟式野球大会でも優勝 を遂げる都内でも有数の強豪チームとなった。 そんなチームにとても悲しい出来事があった。 平成9年10月5日未明にチームのムードメーカ である佐々木英樹君が早世した。10月2日に誕 生日を迎えたばかりの27歳であった。亡くなる 前の9月14日に佐々木君は江戸川区篠崎公園で の練習に参加し(これが佐々木君と会話した最 後の日になったのだが)、「実は IHI を辞めよう と思っています。会社には内緒でベトナム人に 日本語を教える日本語学校の先生になるための

学校に通っていて、免許取得の目途が立ちまし たので。でも最後の大会には必ず出られる様に 頑張ります。」と打ち明けてくれた。佐々木君 は数年前に夏休みを利用してベトナム旅行をし て (確か初めての海外旅行だった)、ベトナム の美しさや国民性に魅せられて、そこでその後 文通する仲間も得て、自身の目標を"ベトナム と日本の懸け橋になる!"と定めて仕事と学校 を両立させながら夢へ向かって突き進んでいた ことをそこで初めて知った。その後、佐々木君 が自宅周辺をジョギング中に倒れて緊急手術を 受けたとの報があり、野球部の仲間で駆け付け た時には既に意識不明の状態であった。佐々木 君の左手を握りしめた時、70ぐらいで一定して いた脈拍が100を超える程上がった。きっと佐々 木君は意識のない中、野球部の仲間が来たこと を認識し、「心配しなくても大丈夫ですよ」と 伝えてくれたのかもしれない。佐々木君が亡く なり野球部の仲間でいつも語らうことがある。 「夢を持って一生懸命頑張った仲間が命尽きて 実現できなかったのに、我々生きている者は 佐々木の分も頑張っているのか?」。あの日か ら27年、まもなく定年を迎える自身にとって 佐々木君の分も頑張ってこられたのか、正直自 信はない。だが会社人生で出会った野球部の仲 間、佐々木君とのかけがえのない想い出を大切 な財産、宝物としてこれからも一生懸命に生き ていく気持ちに偽りはない。

> 次号は株式会社ドコモ CS 北陸 富山支店長の雄谷秀次 様です。

○幹事会・定例会等

開催日時・場所	内 容	出席者
7月10日(水) 15:30~19:10 富山電気ビルデイング	7月幹事会・会員定例会 講師:㈱セコマ 代表取締役会長 丸谷 智保 氏 演題:「地域型のしなやかな経営~グロースよりサステナブル」	約120名

○委員会

開催日時・場所	委員会名	内 容	出席者
7月18日休 17:00~19:30 富山県民会館	第5回委員長連絡会議	・情報共有 ・委員会活動の課題の把握について	7名
8月2日(金) 11:00~13:00 事務局会議室	人財活躍委員会 第4回正副委員長会議	・産学官交流会について ・TOYAMA KATARAI CAFÉ に ついて	8名
8月5日(月) 17:00~20:10 オークスカナルパーク ホテル富山	第6回企業経営委員会 (拡大委員会)	講師:日本銀行 金沢支店長 大川 真一郎 氏 演題:「最近の金融経済情勢について」	約90名
8月5日(月) 19:00~21:00 ラ・ロガンダ・デル・ ピットーレ環水公園	文化スポーツ委員会 第8回正副委員長会議	・今後の委員会活動について	6名
8月8日休 11:00~13:00 事務局会議室	教育問題委員会 第4回正副委員長会議	・教師と企業人との交流 振り返り ・今後の活動(5経済同友会、県外視 察)について	7名
8月22日休 17:00~19:45 アーバンプレイス	第4回ESG経営 小委員会	テーマ:環境にやさしい河川水活用の 地域熱供給を学ぶ 富山駅北地域・熱供給施設見学	21名
8月28日(水)~29日(木) 大阪市	第5回地域創生委員会 (県外視察)	 ・オープンイノベーション施設 "QUINTBRIDGE" 視察 ・京橋駅周辺のまちづくりに関するヒアリング ・DX 推進・共創ラボ "LINKSPARK" 視察 ・NTT 西日本のまちづくりに関する ヒアリング 	20名

○課外授業講師派遣・教育講演会等講師派遣

開催日時	学校等	対 象	講師
7月29日(月)	富山市中堅教諭等資質向上研修	富山市内小中学校 11年次教員 54名	益田 貴司 氏 吉村 直樹 氏
7月29日(月)	小·中·県立学校3年次校長 研修会	小・中・県立学校 3年次校長 42名	高瀬 幸忠 氏

開催日時	学 校 等	対 象	講師
8月20日(火)	キャリア教育指導者養成研修 (助言者)	高校教員(全国) 約100名	稲葉 伸一 氏 川舎 紀子 氏 黒川 央 氏 寺島 雅峰 氏 羽根 敬喜 氏 牧 真奈美 氏
8月23日金	富山県立富山北部高等学校	1 学年 218名	市森 友明 氏 大橋 聡司 氏 東澤 善樹 氏 藤井 喜大 氏
8月27日(火)	富山県立砺波高等学校	1 学年 160名	小山 輝行 氏 三原 克久 氏
8月28日(水)	中・高進路指導研修会	高等学校·特別 支援学校学級担任 65名	田村 元宏 氏

○その他派遣

開催日	内 容	場所	出席者
7月2日(火)		【新川学区】 スカイホテル魚津	伊東 潤一郎 氏杉野 岳 氏
7月9日(火)	 第 2 回地域の教育を考える ワークショップ	【高岡学区】 高岡エクール	北村 耕作 氏 津嶋 春秋 氏
7月10日(水)		【砺波学区】 サンキューア・ ミューホール	上田 信和 氏川合 声一 氏

○同友会諸会合

開催日	派遣先	場所	出席者
7月9日(火)	新潟経済同友会30周年記念行事	朱鷺メッセ 新潟 コンベンション センター	麦野代表幹事 牧田代表幹事
7月23日(火)	日本海沿岸地域経済同友会 代表幹事サミット意見交換会	グラントアーク 半蔵門ホテル	麦野代表幹事 牧田代表幹事

○その他の会合

開催日	内 容	場所	出席者
7月25日(木) ~26日(金)	教師と企業人との交流	インテック大山 研修センター	委員 11名 教員 40名
8月7日(水)	海外経済視察事前説明会	インテックビル 会議室	18名
8月20日(火)	新会員歓迎オリエンテーション・懇親会	オークスカナル パークホテル富山	56名
8月20日(火)	T-Messe2025富山県ものづくり 総合見本市第1回実行委員会	富山県防災危機 管理センター	市井事務局次長
8月22日(木)	富山県民福祉推進会議	富山県民会館	市井事務局次長

- 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



- 1. (1)グローバル化の潮流と分断化の浸透速度 (2)露/ウ戦争が終結した後に残るロシアへ の経済制裁の影響
- 2. 一日一生
- 3. カターレ富山応援



- 1. 弊社の代表になり間もなく20年になります。 製造業ならではの品質と向き合った20年だ と思います。 その中で品質は、お客様に 永く愛されることが品質だと実感しました。
- 2. 一に、健康 二に、家庭円満 三に、仕事 行動指針 清く、楽しく、美しく
- 3. 愛犬との戯れ(スキー、旅行、食事)



勝 芳 廣 党 特定非営利活動法人 みんなの声 理事長 (紹介者:吉田登氏)

- 1. 40年ぶりに故郷に戻り、何か地元のお役に 立つ事ができないかと思い地域商社を設立 しました。富山の良さを県外の企業に知っ てもらう一助になればと思ってます。
- 2. 青春とは人生の或る期間を言うのではなく、 情熱、想い、心の様相を言うのだ。
- 3. ウォーキング、グルメ巡り



学 嶋 枝里子 (株)トーエス 代表取締役社長 紹介者:浅野雅史氏、 黒川央氏

- 1. 我が社の誇る防災製品を日本だけでなく海外へも広めること。(台湾、東南アジア)
- 2. 何事も信念を持って取り組む。
- 3. 旅行

入 会



松 嶋 幸 治 松嶋建設㈱ 代表取締役専務 (紹介者:大橋聡司氏)

- 1. 時代の変化に対応できる柔軟な考え方と、 実際に行動することが重要だと考えていま す。
- 2. 継続は力なり
- 3. 野球



- 1. 諸情勢が著しく変化している中、あらゆる 組織において連携協力しながら、新たな魅 力や付加価値を生み出し、前向きの社会変 革を担える人材養成に取組むことが必要だ と思う。
- 2. たくさんの方々と触れ合いながら、いつまでも心の自由人でありたいと思っています
- 3. ランニング



竹 内 蒙 一 北陸電力㈱ 富山支店長

(前:村杉真哉氏)

- 1. 既存の電気事業だけでなく、地域の発展の ために、自治体や地元企業の皆さんと共に 様々な課題解決に貢献していきたいと思っ ております。
- 2. ありがとう (感謝)
- 3. テニス、ゴルフ

交 代



(前:須河元信氏)

- 1. 当協会がご提供するサービス、SmartH(総合防災、省エネ・脱炭素)でお客さまの未来に貢献したいと考えております。引き続き、「電気の安全と安心を守り続けます。」
- 2. 青春とは、心の若さである
- 3. ジョギング、スキー



- 1. 通信キャリアの情報通信インフラ構築・保 守、再生可能エネルギーシステム等の社会 基盤整備に関わる事業を通して、お客様や 地域社会に貢献してまいります。
- 2. 自身の考えだけではなく、相手の考えも大切にして行動する。
- 3. ゴルフ



を表している。 表している。 表している。 でで、 英 北電産業(株) 代表取締役社長 (前:高林幸裕氏)

- 1. 創立50周年を迎えた北電産業が培ってきた 強みを伸ばし、さらに発展できるよう努め てまいります。
- 2. 「つねに、何らかのルーキーという姿勢で いたい」NHK 朝ドラ主演の伊藤沙莉さん
- 3. 休日にドラマを観ること



満 田 秀一郎セコム北陸(株)富山統轄支社長(前:保坂直樹氏)

- 1. 弊社においては富山県における人材の確保、 人材育成が重要で喫緊の課題です。新幹線 が開業となってから通勤等もできる状況で あり、たくさんの交流が出来ればと思いま す。
- 2. 誠実、責任、機敏、奉仕、謙虚
- 3. ゴルフ



藤 答 弦一郎 ㈱ OSCAR ホールディングス 代表取締役社長 (前:藤谷和彦氏)

- 1. 弊社は来年2025年で創業から50年を迎えます。この先75年、100年と続く企業になるために、常に変化に対応し挑戦し続ける姿勢を大切にしたいと考えています。
- 2. 人事を尽くして天命を待つ
- 3. ゴルフ、ランニング、ロードバイク、読書



が ず き 夫 富山信用金庫 理事長

(前:梅川雅之氏)

- 1. DX、AI の進化に加えてキャッシュレス決 済比率上昇、金融機関窓口への来店要件減 少もあり、地域金融機関としてお客様への プラスとなるような DX 化などを進めたい。
- 2. 日々進化、価値の向上
- 3. ジョギング、読書など



(前:田中英敬氏)

- 1.「金利なき社会」から「金利ある社会」へ。 富山の企業や個人の方々の考えや行動がど う変化するか。しっかりと理解し、地域の 発展に貢献できるよう努力していく所存で す。
- 2. 笑う顔に矢立たず
- 3. サイクリング、ラーメン屋巡り



- 1. 様々な業種でIT活用が進む中、世の中に 多くのソリューションがあり最適な製品の 選定が難しくなっていると感じています。
- 2. 失敗は成功の基
- 3. 映画鑑賞、スポーツ全般



渡 辺 英 俊 (株)読売新聞東京本社北陸支社 支社長

(前:遠田昌明氏)

- 1. デジタル化の加速による「アテンションエコノミー」「エコーチェンバー現象」に警鐘を鳴らし、世間一般に対して情報リテラシーを高める役割を担っていきたい。
- 2. 積小為大
- 3. 旅行、映画鑑賞、タイ語

所属企業変更

白 倉 三 喜 氏

富山日産自動車㈱ 取締役相談役 → 富山駅前開発㈱ 代表取締役社長

退会

荒井 進 ジェイアールエム(株) 参与

尾島志朗(株)ケーブルテレビ富山 取締役会長

川 口 秀 春 北日本印刷㈱ 代表取締役

小林祐之 医療法人社団スマイルアート しのぶ歯科医院 院長

新名宏次 ㈱チューリップテレビ 専務取締役

高 井 理 加 (一社) 越中八尾観光協会 事務局長

西 田 隆 文 高岡商工会議所 専務理事

茂 住 昌 子 ㈱ Apex Commerce 代表取締役

(令和6年7月10日現在 **会員数442名**)

哀 恒



当会の特別顧問 山田圭藏氏 (元北陸電力㈱会長) は、令和6年 8月11日にご逝去されました。享年95歳。

平成2年に入会され、平成9年から平成12年まで3年にわたって 代表幹事を務められ、当会の発展にご尽力いただきました。

心からご冥福をお祈り申し上げます。

■第29回 富山景気定点観測アンケート ■

2024年後半の景気見通しは「横ばい」?

企業経営委員会(高木悦郎委員長)は、本年7月に「第29回富山景気定点観測アンケート」を実施した。2024年後半の景気見通しや各社の業績予想、継続的な賃上げ、初任給(大卒)、賃上げのための価格転嫁について194社(回答率45.54%)から回答が寄せられた。

主な項目

	◆2024年後半(7~12月)の景気見え	通しは?	
	緩やかに拡大する	34%	
	横ばい状態が続く	51%	
•	緩やかに後退する	14%	
	◆2024年度の賃上げ実施状況は?		

	実施しない	4 %	•
	今後実施予定	9 %	
	実施済み	87%	
•	◆2024年度の賃上げ実施状況は?		

◆現状の雇用人員は?	
過剰である	3 %
適正である	35%
不足している	62%

◆2024年7-9月期の売上高(予想)は?					
増収 36%	横ばい 52%	減収 12%			
◆2024年7-9月期の経常利益(予想)は?					
増益 32%	構ばい 47%	減益 21%			

◆大卒初任給を前年度(2024年卒)	と比較すると?
引き上げた	50%
据え置いた	27%
未定、わからない	20%

◆賃上げのための価格転嫁を実施し	たか?
交渉し価格転嫁が出来た	33%
交渉を行ったが応じてもらえなかった	5 %
実施予定	18%
実施予定はない	26%

今後の予定

開催日	対 象	行 事	場所
10月1日火	幹事以上	10月幹事会	ホテルニューオータニ高岡
10月1日(火)	全会員	10月会員定例会・懇親会 演題「スポーツを通じて街や経済をいかに元気 にするか」 講師:元ラグビー日本代表 畠山 健介 氏	ホテルニューオータニ高岡
10月 6 日(日)	全会員	同友会の日「カターレ富山」応援	富山県総合運動公園 陸上競技場
11月8日金	正副代表幹事 交流委員長	第32回経済同友会中央日本地区会議	山梨県甲府市
12月3日(火)	全会員	海外経済視察報告会·年末定例会 (教育問題委員会主管)·懇親会 講師:室井 滋 氏、鍋田 恭子 氏	ANA クラウン プラザホテル富山
1月15日(水)	幹事以上	新年幹事会・富山県知事との昼食会	富山電気ビルデイング
1月27日(月)	全会員	1月会員定例会(地域創生委員会主管) 講師:福島国際研究教育機構 理事長 山崎 光悦 氏	オークスカナル パークホテル富山

(表紙写真)

教師と企業人との交流

7月25日(木)~26日(金)教師と企業人との交流 が教育問題委員会主催で開催された。

写真は、教師と教育問題委員会委員とが1 泊2日にわたって共に研修を行った様子 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 (0 7 6) 4 4 4 - 0 6 6 0 F A X (0 7 6) 4 4 4 - 0 6 6 1 e-mail:doyukai@po.hitwave.or.jp

https://www.doyukai.org/



ディック・ステンソン氏と



湖畔のバーベキューと友情

医療法人社団藤聖会 富山西総合病院 理事長 藤井久丈

私の青春の一枚は、アメリカ・オレゴン州のトゥオリティ・コミュニティホスピタル(現在の OHSU ヒルズボロ・メディカルセンター)の院長ディック・ステンソンと湖畔での歓迎バーベキューのスナップ写真です。医療法人藤聖会を設立し、総合病院(当時の八尾総合病院)を開院して6年、院長となって5年目の38歳の私が写っています。

当時、日本の医療は技術革新が進む一方で、 医療制度や方向性が確立されておらず、黎明期 にありました。私自身も院長として診療や病院 運営に全力を尽くしていましたが、将来に対す る不安を抱えていました。病院のマネージメン トという概念も一般的でなく、学ぶ機会やディ スカッションの場も少ない時代でした。

富山県とオレゴン州の交流が始まり、富山 JCとオレゴン・ポートランドJCの「少年の翼」 を通じて、オレゴン州の病院と私たちの病院と の姉妹提携が始まりました。交流相手の病院の 院長がディック・ステンソンでした。当時の日本では考えられないことですが、院長といっても彼は医師ではなく、病院のマネージメントを行う経営の最高責任者 CEO でした。非常に真摯でおおらかで、時にはにこやかにジョークを飛ばす人物でした。彼との交流は20年以上続き、病院経営に関する意見交換や家族的な交流も行いました。看護師、医師、リハビリスタッフ、事務職員などが毎年アメリカを訪れ、多くを学びました。

現在の病院で行っている女性医療や放射線治療、リハビリ病棟のアイデアも彼から学びました。何よりも患者中心の医療の大切さを教わり、私の医療に対する考え方の基礎はアメリカから来ていると言っても過言ではありません。病院のミッションである「Good Neighbors」「Good Hospitality」も彼から学びました。彼は昨年脳梗塞で亡くなりましたが、彼との出会いと友情は私の人生での大きな財産です。