

**富山経済同友会
企業経営委員会**

～2023年度・2024年度～

活 動 報 告

2025年3月

**富山経済同友会
企業経営委員会**

目 次

1. 委員長メッセージ.....	- 1 -
2. 企業経営委員会(2023 年度～2024 年度)の活動状況.....	- 2 -
2.1)委員会の活動方針・活動一覧.....	- 2 -
2.2)委員会の活動内容.....	- 5 -
2.3)同友会経営道場.....	- 11 -
2.4)会員企業へのアンケート調査.....	- 13 -
2.5)会員定例会主管など.....	- 17 -
3. 企業経営委員会 委員名簿(2025 年3月現在).....	- 19 -

1. 委員長メッセージ

企業経営委員会 委員長 高木 悦郎

企業経営の醍醐味

企業経営は本当に面白い。企業はまるで生命体のように、経営者それぞれの個性によって息吹を吹き込まれ、ダイナミズムを持つ。そして、その強烈なエネルギーこそが、企業を存続させる原動力となる。

「企業は Going Concern として存続することを最優先とする」——これは、私が経営学を学び始めたときに最初に教わったことだ。近年、地球環境やコンプライアンスといった存続要件が複雑化する中で、“Going”が“Sustainable”という言葉に置き換えられたと解釈している。しかし、本質は変わらない。企業を存続させるために、経営者は必死にもがき、努力し、最高のパフォーマンスを発揮しようとする。その過程に必ず、Creativity と Serendipity がある。私はそこに感動する。

「目からウロコ」の瞬間

2023-24 年度本委員会は、会員のみなさまに「目からウロコの感動」を提供することを目標に活動してきた。以下、会員経営者の話の中で、私自身が心を揺さぶられた言葉を紹介したい。

- 「企業文化は私そのものである。」(NiX JAPAN 市森社長)
- 「経営のすべての施策がつながっている。一部だけを語っても意味がない。」(正栄産業 森藤社長)
- 「毎日、今日から 100 年後の企業のあるべき姿を考え続ける。だからリスクもとる。」(建エホールディングス 酒井社長)
- 「失敗した技術を捨てない。それが後に新たな価値とつながる。」(スギノマシン 杉野副社長)
- 「全社員と、毎週 6 名ずつ 1on1 を続けている。精神支援と内省支援が主なものだ。」(十全化学 廣田社長)

近年、コンプライアンス過敏症ともいえる風潮の中で、ビジネスリーダーが個性を主張することに慎重になりすぎているように感じていた。しかし、成長を続ける経営者たちは決してそうではなかった。

経営者の個性をもっと前面に

コンプライアンス、働き方改革、ポピュリズム的意思決定。。。少し振り子がふれすぎてきたのではないか。私たち経営者はもっと自信を持ち、“不適切にもほどがない”範囲で、「私はこうだ！」と自分の個性を自由に表現すべきではないか。

2 年間委員長を務めた私の率直な感想であり、これを会員のみなさまへのメッセージとしたい。

2. 企業経営委員会(2023 年度～2024 年度)の活動状況

2.1)委員会の活動方針・活動一覧

<2023 年度>

活動方針
[持続可能な経営を目指すための諸課題への対応とあるべき経営者の姿に関して考える] a. 会員に「目からウロコ」の感動の機会を提供する b. 同友会経営道場の運営 c. 景気定点観測アンケートの実施

活動一覧

月 日	内 容
2023年 5月16日(火)	第1回正副委員長会議(於:事務局会議室) ・2023年度の活動計画について
6月7日(水)	第2回正副委員長会議(於:事務局会議室) ・景気定点観測アンケートについて ・今後の活動内容について
7月19日(水)	第1回委員会(於:ホテルグランテラス富山) 【委員会】 ・今次委員会の活動方針 ・今次委員会の活動スケジュール、日銀講演会 【講演会】 講 師:日本銀行金沢支店 支店長 吉濱 久悦 氏 演 題:「最近の金融経済情勢と金融政策」
8月4日(金)	第3回正副委員長会議(於:事務局会議室) ・今後の活動内容について
9月13日(水)	第2回委員会(拡大委員会)(会員企業による発表) (於:富山電気ビルディング) 講 師:NiX JAPAN(株) 取締役社長 市森 友明 氏 演 題:「経営科学を思考の軸とした『地域企業再生』の一考察～『多様性』と『分散』の経営による成長は如何に～」
10月31日(火)	第3回委員会(拡大委員会)(於:オークスカナルパークホテル富山) 講 師:三井物産戦略研究所(株) 特別顧問 緋田 順 氏 演 題:「日本を取り巻く世界情勢」
11月8日(水)	第4回正副委員長会議(於:事務局会議室) ・景気定点観測アンケートについて ・経営道場、来年度の活動について
11月14日(火) ～15日(水)	第4回委員会(県外視察) 訪問先:トラスコ中山(株)幸手物流センター、楽天グループ(株)、マッカーサー記念室
12月4日(月)	12月会員定例会 講 師:(株)ユーグレナ 代表取締役社長 出雲 充 氏 演 題:「僕はミドリムシで世界を救うことに決めました。」

月 日	内 容
2024年 1月23日(火)	パートナーシップ構築推進セミナー 【「パートナーシップ構築宣言」の制度概要の説明、取組企業の事例紹介】 講 師:中部経済産業局中小企業課 取引適正化推進室 室長 青山 美代子 氏 【宣言企業による講演(取組事例の紹介)】 テーマ:株式会社日立システムズにおける取り組みについて 講 師:株式会社日立システムズ 常務執行役員 CPO 溝口 達也 氏
2月21日(水)	第1回同友会経営道場(於:正栄産業本社) 発表者:㈱正栄産業 代表取締役 森藤 正浩 氏
3月5日(火)	第5回正副委員長会議(於:事務局会議室) ・今年度の活動総括 ・来年度の活動について

<2024年度>

活動方針
〔持続可能な経営を目指すための諸課題への対応とあるべき経営者の姿に関して考える〕
a. 会員に「目からウロコ」の感動とディスカッションの機会を提供する
b. 同友会経営道場の運営
c. 景気定点観測アンケートの実施

活動一覧

月 日	内 容
2024年 5月20日(火)	第5回委員会(於:富山電気ビルディング) ・今年度の活動計画について 【講演会】 講 師:楽天グループ(株) チーフウェルビーイングオフィサー 小林 正忠 氏 演 題:『『楽天流』ウェルビーイング経営がもたらす組織の変化と 企業の成長について』
6月7日(金)	第6回正副委員長会議(於:事務局会議室) ・景気定点観測アンケートについて ・県内企業視察について
7月10日(水)	7月会員定例会 講 師:(株)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～グロスよりサステナブル」
8月5日(月)	第6回委員会(拡大委員会)(於:オークスカナルパークホテル富山) 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」
10月24日(木)	第7回正副委員長会議 ・景気定点観測アンケートについて
11月7日(木)	第7回委員会(会員企業訪問) ・(株)建工ホールディングス、(株)スギノマシン
2025年 2月12日(水)	第8回委員会(拡大委員会)(於:オークスカナルパークホテル富山) 【講演会】 講 師:三井物産戦略研究所(株) 特別顧問 緋田 順 氏 演 題:「2024年大統領選結果と第2期トランプ政権の政策予測」
3月13日(木)	第2回同友会経営道場(於:十全化学(株)) 発表者:十全化学(株) 取締役社長 廣田 大輔 氏

2.2)委員会の活動内容

当委員会では、「持続可能な経営を目指すための諸課題への対応とあるべき経営者の姿に関して考える」という活動方針の下、複数のテーマを設定し、2年間で8回の委員会を開催した。

＜2023 年度＞

○第1回委員会(拡大委員会)

2023 年 7 月 19 日(水)参加者 90 名

【講演会】

講 師:日本銀行金沢支店 支店長 吉濱 久悦 氏

演 題:「最近の金融経済情勢と金融政策」

吉濱氏から、世界経済・日本経済のコロナ禍からの回復状況やロシア・ウクライナ情勢による影響、最近の金融政策についてご説明いただいた。中でも、「潮目が変わりつつある」という言葉を用いて紹介された、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、講演後の質疑応答の時間にも、参加者からの質問が相次いだ。膨大なデータに基づいた緻密な分析と丁寧な語り口に、参加した会員は終始聞き入り知見を深めた。



○第2回委員会(拡大委員会)

2023 年9月 13 日(水)参加者約 120 名

【講演会】

講 師:NiX JAPAN(株) 取締役社長 市森 友明 氏

演 題:「経営科学を思考の軸とした『地域企業再生』の一考察～
『多様性』と『分散』の経営による成長は如何に～」



市森社長は、入社時の 2003 年には売上高を超える有利子負債により倒産寸前だった同社を再生させ、年平均 14%超の成長率で売上を 4.5 億円から 63.6 億円まで拡大した自身の経営について、経営科学による視点から論理的に説明した。

2003 年当時、同社はインフラ技術サービス分野の一事業に集中展開していたが、国家予算の減少に伴う売上の減少により、多額の負債の返済が困難を極めていた。返済原資を確保すべく、インフラサービスの一分野に「選択と集中」するのではなく、収益を再投資し、他分野への展開を図り売上を拡大する「トップライン経営」に邁進した。さらには、既存事業分野の競争力を高める（「知の深化」）だけでなく、そこで得た収益をもとに、ストック収入が得られる発電所事業や DX 事業 といった、従来の同社の「認知の外側」にある 異業種分野に踏み出し（「知の探索」）、経営の 多様性と分散を図ることで事業ポートフォリオ を形成した。

また、市森社長は、変化が激しい時代において、効率的かつ短期間に規模拡大を行うためには M&A が効果的と考え、13 社の同業・異業種企業の買収を行った。M&A には、情報の非対称性が伴うが、情報の開示度が低い企業ほど買収額が低く、かつ、買収後の伸びしろが期待できる、また、M&A により事業分野が分散されるとともに、様々な出身地・経歴の社員が共に働く人口統計学的多様性と認知的多様性が生じることで、変化の激しい時代に対応できる多面的な視点が生まれると語った。

さらには、ビジネスのリスク判断において、多くの経営者は、その経験に縛られる「限定された合理性」による経営判断を行う傾向にあり、認知の範囲外に出て、未知の経験を積む

ことが重要であると語った。

最後に、市森社長は「経営理論は正解を見つけるものではないが、経営理論を思考の軸とすることで、考えを深め、広げることができる。すなわち、複雑かつ不確実なビジネス環境において、常に経営判断を求められる経営者にとって、その事象をある角度から考え、その判断に対する論理的説明を与えてくれる。これが経営科学の意義である」と語り講演を締めくくった。

○第3回委員会(拡大委員会)

2023年10月31日(火)参加者94名

【講演会】

講師：(株)三井物産戦略研究所 特別顧問 緋田 順 氏

演題：「日本を取り巻く世界情勢」



緋田氏は冒頭、JP Morgan Chase ダイモン CEO、キッシンジャー元国務長官、ゲイツ元国防長官など「第3次世界大戦」を懸念する識者の見解を紹介。「米国の抑止力が低下する中、米中対立・台湾リスク、ウクライナ戦争、イスラエル・ハマス戦争が複雑な連鎖反応と共鳴を起こし世界の安全保障システムはより不確実、不安定、流動的になっている」と切り出した。

主題である日本を取り巻く安全保障環境については、令和5年版防衛白書にも触れながら「自由、人権尊重、法の支配、民主主義といった普遍的な価値を共有せず、Checks & Balancesの効かない独裁者が統治し、日本にとっての唯一の同盟国である米国を敵視し、しかも核を保有する3つの国に囲まれ、それらが連携しつつある世界最悪の安全保障環境」という有識者の指摘を紹介・解説の上で日本人の国防意識についても言及。続いて台湾有事、北朝鮮情勢、米中対立、中国リスク、大統領選が本格化する米国リスク、緊迫化する中東情勢について、政策当事者・専門家から得た情報、文献、記事等の膨大なデータを引用しつつ解説した。そして「有事が起こらなければそれに越したことはないが、有事を想定して備えておくのが企業経営者の務め。自社は有事にどう対応するのか、予めシナリオプランニングを行っておきたい」と語った。

緋田氏が語った日本を取り巻く世界情勢の厳しさに、参加者一同真剣に聞き入り、講演後の質問も数多く、有事に対する備えの重要性を改めて認識すると共に、インド、東南アジア、豪州など日本企業にとっての戦略的意義・機会についても改めて思いを馳せることの出来た大変貴重な機会となった。

○第4回委員会(県外視察)

2023年11月14日(火)～15日(水) 参加者30名

訪問先：トラスコ中山(株)幸手物流センター、楽天グループ(株)、マッカーサー記念室

【1日目：埼玉→東京】

<トラスコ中山(株)プラネット埼玉>

1日目は、工具や工場用副資材を販売する卸売業者、トラスコ中山(株)の最大の物流センターであるプラネット埼玉を視察した。

同社の直吉取締役のご挨拶の後、物流改革部半田課長より会社概要とプラネット埼玉の説明を受けた。同社は「在庫は悪ではなく、成長のエネルギー」と捉えており、「在庫出荷率(注文のうち何%を在庫から出荷できたか)」という独自



の KPI を掲げている。在庫から出荷することで即納でき、顧客の利便性が高まるからだという。そのため、業界平均は8万在庫のところ、同社は7～8倍の 59 万点、400 億円を超える在庫を保有している。また、「最速・最短・最良」な納品を実現するべく、最先端の物流機器を活用した物流 DX に力を入れているとのこと。

続く見学では、Auto Store(専用コンテナを高密度に収納し、ロボットがコンテナの出し入れを行う自動倉庫型ピッキングシステム)や Butler(ロボットが可搬式の棚の下に潜り込んで棚ごと商品をピッキングするシステム)といった様々なマテハン機器(物流業務を効率化・自動化するために使用する機器)や、住所不定在庫管理システム(商品の容積・出荷頻度・什器容積を基にその商品容積に合った最適な保管場所を自動誘導する仕組み。入荷した商品のバーコードを読み取ると、約3秒で保管場所が示される)が導入された高密度・高効率な物流現場を視察した。最先端の物流機器・システムを前に参加者からの感嘆の声・質疑が止まず、3時間という視察時間が瞬間に終了した。

【2日目:東京】

＜楽天グループ㈱＞

2日目の午前は、楽天グループ㈱の本社である楽天クリムゾンハウスを訪れた。

まずは、社内視察ツアーとして、デスクの間に仕切りがない開放的な執務空間、社員に朝・昼・晩、無料で食事を提供するカフェテリア、毎週開催される全社員参加の「朝会」会場、従業員向けのフィットネスジム、ヘア・ネイル・鍼・マッサージサロンなど社内の様々な施設・設備を見学した。



同社は、従業員がオフィスにおいても家(ハウス)のように快適に過ごせ、一人ひとりが十分にパフォーマンスを発揮できるような環境を整えたい、という思いから本社を「楽天クリムゾンハウス」と命名している。現在の二子玉川に移ったのは2015年。外国籍の社員も含め皆が働きやすい環境づくりに取り組んでいるとのこと。

続いて、同社の創業メンバーで常務執行役員チーフウェルビーイングオフィサー(CWO)の小林正忠氏より「Nothing is impossible 不可能なことはない」と題しご講演いただいた。

小林氏は、仕事において達成感を味わえた社員が Well-being を感じているのではなく、Well-being を感じている社員が仕事で達成感を味わっているという同社の社内調査を紹介し、「成功したから幸せになるのではなく、幸せだから、心身が良い状態だから成功している。社員が良いパフォーマンスを出すためには、その前提として社員の Well-being が大事になってくる。そのためには、働きやすい環境づくりも大切だが、それ以上に、社員一人一人が働きがいを感じられる職場にしていけることが大事だ」と語った。

続いて、小林氏は、同社が創業時から「イノベーションを通じて、人々と社会をエンパワーメントする」ことをミッションに掲げ、世間から「無理だ」と言われる様々なことに挑戦し、常識にとらわれずアイデアを重んじイノベーションで世界を変えることを実現させてきたと述べた。そして、実現でき

た背景には、高い目標を設定し、「できるか、できないか」ではなく「やるか、やらないか」。失敗してもいいから自分自身・自分自身のサービス・自分の会社を信じて挑戦し続けるという同社のカルチャーがあると語った。小林氏のユーモアを交えた熱い語り口に一同真剣に聞き入った。



＜マッカーサー記念室、第一生命保険(株)本社＞

2日目の午後は、第一生命保険(株)本社ビルにあるマッカーサー記念室を訪れた。マッカーサー記念室の見学に先立ち、同社東日本第二営業本部長執行役員の三上研氏のご挨拶の後、第一生命経済研究所取締役ライフデザイン研究部長主席研究員宮木由貴子氏にウェルビーイングについてご講話をいただいた。宮木氏は、健康・お金・つながりが人生 100 年時代を支える3つの人生資産であり、自分がどうありたいか(to be)をまず考え、それから、何をするか(to do)を選択する(＝健康であることを感じる行動をする・経済的に豊かさを感じる行動をする・つながりに価値を感じる行動をする)ことで、幸せを日常生活の中で感じることで、個人の Well-being が実現すると語った。



続いて、同社東日本法人営業部黒田部長・プロジェクトリーダーからマッカーサー記念室の解説を受けた後、マッカーサー記念室と、広い窓から皇居が望める同社の社員食堂を見学した。

マッカーサー記念室は、同社社長室として使われていた部屋で、日本の陸軍により接收され陸軍幹部の部屋となり、GHQ接收後にマッカーサーの部屋となったもの。マッカーサーが使用していた当時のままの内装や調度品を前に、参加者は歴史に思いを馳せた。

○第5回委員会(アントレプレナーシップ小委員会、ウェルビーイング小委員会との合同委員会)

2024 年5月 20 日(月)参加者約 100 名

【講演会】

講 師:楽天グループ(株) チーフウェルビーイングオフィサー
小林 正忠 氏

演 題:『『楽天流』ウェルビーイング経営がもたらす組織の変化と
企業の成長について』



まず小林氏は、仕事において Well-doing になってもらうには経営者として仲間(従業員) 達の Wellbeing を考えるべきであり、働きやすさも大事であるが、働きがいが必要であると述べた。

また、楽天創業から現在に至るまでの数々の同社のチャレンジを例に挙げながら、「Nothing is impossible」と参加者に訴えかけた。その中で、「1回のチャンスをモノにする(1. 1)、しない(0. 9)生き方は1回だと0. 2しか違わないが、 $0.9 \times 0.9 \times \dots$ は0に近づき、 $1.1 \times 1.1 \times \dots$ は無限大になる。このように人生という時間軸でみると圧倒的な差が生まれる」と述べた。

講演会後参加者に対し目から“ウロコが落ちたポイント”についてアンケートしたところ、“1. 1の生き方”について感銘を受けたと答える方が多かった。

○第6回委員会(拡大委員会)

2024 年8月5日(月)参加者約 90 名

【講演会】

講 師:日本銀行金沢支店支店長 大川 真一郎 氏

演 題:『最近の金融経済情勢について』



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。

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。

○第7回委員会(県内企業訪問)

2024 年 11 月 7 日(木) 参加者 24 名

訪問先: ㈱建工ホールディングス、㈱スギノマシン

＜㈱建工ホールディングス＞

午前中は、㈱建工ホールディングスを訪れた。初めに高木委員長の開会挨拶の後、工場3か所を巡り、設備や生産のプロセスについて詳しい説明を受けた。そのうちの 1 つ、10 月に竣工したばかりの「北陸 BASE」では、北陸建工グループで使用する資材や加工後の製品の一元管理を行っており、荷捌きの効率化を図るため、構内をトラックが通り抜けできる壮大なスケールに圧倒された。また、社員の健康推進を目的に本社内に併設された「KENKO GYM」を見学し、充実した設備や施設内から見える立山連峰の見晴らしに感動した。



会議室に戻った一行は酒井社長より会社のビジョンと取り組みについて説明を受けた。

北陸建工グループでは、「特殊鉄鋼構造物の設計・製造を通じて社会に貢献する」を経営理念として掲げており、その理念のもと、「より安全に より正確に より速く より安く」という社是に基づき、品質向上と効率性を追求している。また、特殊構造物の製造には高度なスキルが必要であり、社員教育を重視しており新入社員研修や社内教育機関である「建工塾」を通じて、若手と熟練社員の協力体制を築いている。また、若手社員が中心となる採用活動により、新卒採用率を向上させている。とのことであった。

＜㈱スギノマシン＞

午後は、㈱スギノマシン本社を訪れた。まず杉野副社長より「地方の中堅 B to B メーカーが生き残る道としての 6 つの『超技術』とグローバルニッチリーダー経営」と題し当社について語ってもらった。

当社では、グローバルニッチリーダー経営をビジョンに掲げており、これは地方である滑川で製品を開発し世界中のニッチ市場でリーダーシップをとる戦略であり、6つの超技術(切る、削る、洗う、磨く、砕く、解す)を発展させ様々な産業分野に対応する製品を提供している。創業から 90 年近くに渡り安定した経営が出来ている点については突出したエース(部門)はなく、それぞれが平均して勝ち星を積み重ねているからであると述べた。



また、製品の中には過去の技術から派生したものもあり、過去の技術を捨てることなく、時代や顧客のニーズにシーズを合わせることが出来たことにあったと説明があった。

更に、開発から販売までの全工程を自社で完結することで、顧客への迅速なフィードバックが可能となり、新たな技術や製品の開発に活用している。また、データドリブン経営を導入し、過去のデータを資産化することで、効率的な営業や製造プロセスを実現している。こうした取組みを通じ

て安定した利益体質と顧客満足度向上を図っているとの説明がなされた。その後、杉野副社長の説明により展示室や工場内を見学した。

○第8回委員会(拡大委員会)

2025 年2月 12 日(水)参加者約 90 名

【講演会】

講 師: (株)三井物産戦略研究所 特別顧問 緋田 順 氏

演 題:「2024 年大統領選結果と第 2 期トランプ政権の政策予測」



最初に、昨年行われたアメリカ大統領選挙を振り返り、トランプ氏の勝因を「インフレの高止まり」「不法移民増加」「メディアへの不信」などにあると分析し、各要素についてデータに基づきながら解説した。また、言論の自由の重要性を掲げ、情報統制に反発し、これまで民主党を支持していた人物がトランプ支持に転じた点も大きな追い風になったと述べた。

トランプ氏について、リベラル系メディアによる偏向報道も相変わらず散見されるため、「彼の発言を文字通り受け止めるのではなく、実際の行動を見ておくべき」など側近から聞いたトランプ評についても紹介した。安全保障については「力による平和の実現」を重視し、「狂人理論」に従い予測不可能な言動を交渉の武器にしていると解説した。さらに、政権の閣僚人事について、政策を確実に実行するために忠誠心を重視した人材を登用し、政策立案より実行力を重視した布陣にしているとした。矢継ぎ早の大統領令は、「Promise Made, Promise Kept」という有言実行を体現しているものと述べた。

日米関係については、アメリカ国内では日本への関心が薄いものの、中国への反発が強まる中で日本は反射的利益を得ている格好になっているが、今後、日本自身が積極的に発信し存在感を高めていかなければ日米同盟の実効性は永続的に担保されないと警鐘を鳴らした。加えて、経済政策ではトランプ流の保護主義が一層強まり、高関税を通じたアメリカ国内産業の保護が進められる可能性があるため、日本企業も対米投資まで視野に入れ、アメリカ政治・社会・経済動向を注視してゆく必要があるとまとめた。緋田氏の臨場感にも溢れた圧倒的情報量と深い洞察に基づく講演を通じて、アメリカの現状とその影響について理解を深める、大変貴重な機会となった。

2.3)同友会経営道場

同友会経営道場は、会員から経営哲学や企業理念、同友会経営道場は、会員から経営哲学や経営理念、自社の現状、課題等について発表いただき、参加者はそれを受けて、異なった見地から自由闊達で忌憚のないディスカッションを行い、会員相互の研鑽の場とすることを目的としている。

当委員会では2回の経営道場を開催した。各回の発表内容について以下のとおり紹介する。

<2023 年度>

○第1回経営道場

2024 年 2 月 21 日(水) 参加者 43 名

発表者:正栄産業(株) 取締役社長 森藤 正浩 氏



森藤社長は、稲盛和夫氏の「人生・仕事の結果＝考え方×熱意×能力」が好きな言葉であり、壁にぶつかった時は常に、自分の「考え方」を振り返りながら経営をしてきたと切り出したうえで、自社の歩みと直面した壁、壁を乗り越えるための経営スタイル(考え方)の変化を語った。26歳の時、私利私欲から創業したが、そのような社長の下にはいい人材が集まらなないと気づき、相手のことを考えるよう改めた。その後、住宅メーカーの下請け工事店として成長する中、2か月連続の取引先の倒産により3,000万円の手形が不渡りになるという事件が起こる。ここで、下請けである限りこのリスクは避けられないと考え「脱下請け」を決意した。それからは、住宅メーカーとして順調に成長するも、今度はリーマンショックにより受注状況が悪化。この時に、これまでの良い業績は社員の頑張りのお陰であり、自身は経営者らしい仕事をしてこなかったと反省し、強い会社組織を作る必要性を感じた。そこで、経営計画書により方針を明確にし、それを社員の前で発表して目標達成に向かう組織を組み立てたほか、管理会計をオープンにし、社内勉強会を開催して社員への浸透を図った。

次に、森藤社長は、今最も意識していることとして「エラーフリーの実現」と「社員一人一人のオーナーシップ」を挙げた。成功と失敗の分岐点はエラーの数であり、エラーの少なさが企業の損益、顧客満足、社員満足を決定するカギとなる。そこで、エラーフリーを目指して業務の平準化・標準化に取り組んでいるとのこと。また「社員一人一人が自分の人生の経営者である」という考えの下、社員に毎月の自身の損益や入社後の自身の累積損益を示して上司面談を行うことで、社員の自己理解を深め自分の仕事にオーナーシップを持ってもらうようにしていると説明した。

最後に「社員がオーナーシップを感じながら仕事ができれば、一つの経験がより厚いものになり、楽しい人生を送れる。社員一人一人が輝ける会社を目指して頑張っていきたい」と語り発表を締めくくった。

発表後に行ったグループディスカッションでは、各グループによる活発な意見交換がなされ、活気あふれる経営道場となった。

＜2024 年度＞

○第2回経営道場

2025 年3月 13 日(木) 参加者 31 名

発表者:十全化学㈱ 取締役社長 廣田 大輔 氏



廣田社長は、自身の経歴を伝え、これらの経験が自身の経営哲学の基礎となっていると述べた。最初に、本から受けた影響について触れ、大学生時代には深夜特急を読み、長期休暇の時には海外を放浪したことで、海外で仕事をする憧れを抱いたこと、就職してからは経済小説を通じて理想の経営者像を深めていったと語った。

次に楽天時代に学んだこととして、現在の廣田社長の哲学の根幹である「やりきる力」について説明。目標達成のための徹底力、0.1%の改善の積み重ね、逆引きの発想、そして物事をポジティブに捉えることの重要性も、楽天の成功のコンセプトとして挙げ、強調した。

続いて自社の紹介し、企業の成長と変化への対応を語った。具体的には、企業理念とミッション、行動指針の設定、従業員の働きがい重視する姿勢、そしてCDMOへの転換などを挙げた。特に、従業員との関係性の質を高める取り組みとして、毎週必ず6名と1on1ミーティングを実施していることや、エンゲージメントサーベイを紹介し、これらを通じて従業員の成長と企業の発展を目指していると述べた。

また、2年前に完成した新社屋の設計には従業員の意見を反映させ、「深化」「進化」「新化」の3つの「シンカ」をキーワードに、働きやすさとコミュニケーションを重視した環境作りを行ったことや、学習機会の提供など、従業員の成長を支援する取り組みについても紹介した。

最後にメッセージとして「目の前の前のやるべきことの積み重ねがなりたい自分やそうありたい環境を創り出す！ 楽しみながら前進していきましょう！」と語り、発表を締めくくった。

発表後には社内見学を行った後、グループディスカッションを実施、各グループによる活発な意見交換や質疑がなされ盛況なうちに経営道場は閉会した。

2.4) 会員企業へのアンケート調査

毎年7月、12月に会員月に会員向け景気定点観測アンケートを実施した。各回の調査の概要を以下のとおり紹介する。

<2023年度>

○第27回アンケート

調査期間:2023年7月14日～28日

調査対象:富山経済同友会会員企業 412社

回答数:176社(回答率42.7%)(製造業54社、非製造業社)結果概要

結果概要

I 経済情勢

1 富山県の景気の現状について

前回調査時と比べ、「緩やかに拡大している」が上昇(25%→51%)した。
(※前回調査は2022年12月。以下同じ)

2 今後の見通しについて

前回調査時と比べ、「緩やかに後退する」が低下(25%→7%)し、「緩やかに拡大する」が上昇(32%→59%)した。

II 企業業績、設備投資等

1 売上高、経常利益

- ・売上高:4-6月期見込み、7-9月期予想ともに「横ばい」(それぞれ41%、45%)が最も多い。
- ・経常利益:4-6月期見込み、7-9月期予想ともに「横ばい」(それぞれ43%、45%)が最も多い。

2 設備投資(2022年度比)

前回調査時と比べ、「増額」が上昇(26%→34%)し、「減額」が低下(22%→15%)した。

3 雇用の状況

「不足している」が上昇した(53%→61%)。
不足感のある雇用人員は「技術職」(44%)、「営業職」(43%)が多い。

III トピックス

1 原材料・エネルギー価格上昇による影響について

- ・前回調査時と同様に、「影響が大きい」「ある程度影響がある」企業が約9割を占める。
- ・対策としては、「価格転嫁」(71%)が最も多く、次に多い「固定費削減」は前回調査時よりも上昇(38%→49%)した。
- ・価格転嫁率は、前回調査時と比べ「10%未満」が上昇(27%→40%)した。価格転嫁率を「不十分」とする企業は前回よりもやや低下(82%→75%)するも、7割を超えている。
- ・価格転嫁を行わない・価格転嫁が不十分な理由は、前回調査時と比べ、「価格交渉が困難」が低下(47%→35%)し、「販売先との関係維持」が上昇(29%→43%)した。

2 パートナリシップ構築宣言について

- ・認知度は、「言葉を聞いたことはあるが、内容は知らない」(45%)が最も多い。
- ・宣言を検討した際に魅力となった項目は、「共存共栄の精神に賛同」(69%)、「取組姿勢を発信できる」(59%)が多い。
- ・宣言を検討しない理由としては、「宣言をするメリットが感じられない」(51%)が最も多い。

3 賃上げについて

- ・2023年度賃上げ「実施済み」「今後実施予定」の企業が9割を占める。賃上げの内容は「ベースアップ」(70%)、「定期昇給」(61%)が多い。

- ・賃上げ率(年収換算ベース)は「2%以上 3%未満」(30%)が最も多く、次いで「3%以上 4%未満」(25%)となっている。
- ・賃上げ実施の理由は、「人材確保・定着」(78%)が最も多く、次いで「足下の物価上昇」(48%)となっている。

○第 28 回アンケート

調査期間:2023 年 12 月1日～15 日

調査対象:富山経済同友会会員企業 422 社

回 答 数:166 社(回答率 39.3%)(製造業 44 社、非製造業 122 社)

結果概要

I 経済情勢

1 富山県の景気の現状について

前回調査時と比べ、「緩やかに拡大している」が低下(51%→42%)した。

(※前回調査は 2023 年 7 月。以下同じ)

2 今後の見通しについて

前回調査時と比べ、「緩やかに拡大する」が低下(59%→45%)し、「横ばい状態が続く」が上昇(31%→44%)した。

II 企業業績、設備投資等

1 売上高、経常利益

・売上高:10－12 月期見込み、2024 年 1－3 月期予想ともに「横ばい」(それぞれ 49%、53%)が最も多い。

・経常利益:10－12 月期見込み、2024 年 1-3 月期予想ともに「横ばい」(それぞれ 49%、56%)が最も多い。

2 設備投資(2022 年度比)

前回調査時と同様、「2022 年度並み」(51%→49%)が最も多い。

3 雇用の状況

前回調査時と比べ、「適正である」が低下(35%→28%)し、「不足している」が上昇(61%→68%)した。

不足感のある雇用人員は「技術職」(42%)、「営業職」(40%)、「技能専門職」(35%)が多い。

III トピックス

1 継続的な賃上げについて

・2024 年度の賃上げは、「実施予定」が 57%、「実施予定はない」が 5%、「まだ決めていない」が 36%。

・賃上げの内容は、「定期昇給」(66%)、「ベースアップ」(63%)が多い。(前回調査時は、「ベースアップ」(70%)、「定期昇給」(61%))

・賃上げ率(前年比%、年収ベース)は、「3%以上 4%未満」(25%)が最も多く、次いで「2%以上 3%未満」(22%)となっている。(前回調査時は、「2%以上 3%未満」(30%)、「3%以上 4%未満」(25%))

2 生成AIの活用について

・生成AIの活用状況は、「業務の効率化に活用している」が 23%。「現時点では活用していないが、活用に向けたルール等を検討中である」が 42%に達する一方、「当面活用する予定はない」も 32%を占めた。

・具体的な活用方法は、「メール・議事録等の作成、ドキュメントの要約」(61%)が最も多く、次いで「企画書等のたたき台作成」(36%)となっている。

・生成AIの活用の課題としては、生成された情報の正確性への懸念、内部情報流出のリスク、知

的財産権侵害の可能性があることなどが挙げられた。

<2024年度>

○第 29 回アンケート

調査期間:2024 年7月 4 日～19 日

調査対象:富山経済同友会会員企業 426 社

回 答 数:194 社(回答率 45.5%)(製造業 50 社、非製造業 144 社)結果概要

結果概要

I 経済情勢

1 富山県の景気の現状について

前回調査時と比べ、「緩やかに拡大している」が低下(42%→28%)し、「横ばい状態が続いている」(49%→55%)「緩やかに後退している」(8%→14%)が増加している。

(※前回調査は 2023 年 12 月。以下同じ)

2 今後の見通しについて

前回調査時と比べ、「緩やかに拡大する」が低下(45%→34%)し、「横ばい状態が続く」(44%→51%)「緩やかに後退する」が増加(9%→14%)した。判断する根拠として「個人消費」「住宅投資」「生産・販売」が減少とする回答が増加している。

II 企業業績、設備投資等

1 売上高、経常利益

・売上高:2024 年 4－6 月期見込み、2024 年 7－9 月期予想ともに「横ばい」(それぞれ 42%、52%)が最も多い。

・経常利益:2024 年 4－6 月期見込み、2024 年 7－9 月期予想ともに「横ばい」(それぞれ 42%、47%)が最も多い。

2 設備投資(2023 年度比)

2024 年度の国内設備投資額は前回調査時と同様、「2023 年度(前年度)並み」(52%)が最も多く割合も前回調査と同水準であるが、業種別にみると、製造業が「増額」(50%)と全体より高い。

3 雇用の状況

・前回調査時と比べ、「適正である」が増加(28%→35%)し、「不足している」が減少(68%→62%)したが、業種別にみると、製造業では「不足している」が 50%、非製造業の「不足している」が 67%と、非製造業の不足感が高い。

・不足感のある雇用人員は「技術職」(39%)、「営業職」(37%)、「技能専門職」(29%)が多い。

III トピックス

1 継続的な賃上げについて

・2024 年度の賃上げは、「実施済み」(87%)、「今後実施予定」(9%)と、大半の企業で賃上げを実施(予定)しており、前年度を上回り、賃上げの方法(内容)は前年度同様「ベースアップ」(77%)、が最も多く「定期昇給」(60%)が続いた。

・賃上げ率(前年比、年収換算ベース)は、「4%以上 5%未満」(23%)が最も多く、前年度より高い賃上げ率の分布となった。

・各選択肢の中央値を取って加重平均すると(1%未満は 0.5%、10%以上は 10.5%と仮置き)、製造業:4.35%、非製造業:3.90%、全体:4.02%となり、製造業を中心に高い結果となった

・賃上げが行われている一方で、今後の賃上げ継続について不安視する意見も見受けられた。2

初任給(大卒)について

・「昨年より引き上げた」が 50%と、ほぼ半数の企業で引き上げを実施。理由としては、「人材を確保するため」(71%)が大半を占めた。

・初任給の引き上げ率(前年比%、年収換算ベース)は、「2%以上 3%未満」(25%)が最も多く、各選択肢の中央値を取って加重平均すると(同上)、引き上げ率は4.04%、金額は22.40万円であった。

3 賃上げのための価格転嫁について

・賃上げのための「価格交渉を行った」は全体で38%、「今後実施予定」の18%も含めると半数超の企業が価格交渉を実施・実施予定である。また、交渉し価格転嫁が出来た企業のうち72%が「内容通りであった」と回答し、取引先からの理解も進んでいると思われる一方で、特に大手企業の理解や、取引関係への影響を懸念点として挙げる回答があった。

○第30回アンケート

調査期間:2024年12月2日～16日

調査対象:富山経済同友会会員企業 418社

回答数:190社(回答率45.4%)(製造業44社、非製造業146社)

結果概要

I 経済情勢

1 富山県の景気の現状について

前回調査時と全体の構成割合はほぼ変わらないが、「緩やかに拡大している」が増加(28%→30%)した。(※前回調査は2024年7月。以下同じ)

2 今後の見通しについて

前回調査時と比べ、「緩やかに拡大する」が増加(34%→38%)し、「横ばい状態が続く」が増加(51%→45%)した。判断する根拠として「個人消費」「政府支出」の増加の回答割合が増えた。

II 企業業績、設備投資等

1 売上高、経常利益

・売上高:2024年10～12月期見込み、2025年1～3月期予想ともに「横ばい」(それぞれ43%、47%)が最も多い。

・経常利益:2024年10～12月期見込み、2025年1～3月期予想ともに「横ばい」(それぞれ43%、48%)が最も多い。

2 設備投資(2023年度比)

2024年度の国内設備投資額は前回調査時と同様、「2023年度(前年度)並み」(48%)が最も多い。

3 雇用の状況

・前回調査時と割合は変わらず「不足している」が62%を占めた。

・不足感のある雇用人員は「技術職」(46%)、「営業職」(45%)、「技能専門職」(26%)が多い。

III トピックス

1 継続的な賃上げについて

・2025年度の賃上げは、「実施予定」(66%)、「実施予定はない」(6%)であり、昨年同時期に実施した調査よりも賃上げを実施する企業の割合は高く、賃上げの方法(内容)は、「定期昇給」が68%と最も多かった。

・賃上げ率(前年比%、年収換算ベース)は、「3%以上 4%未満」(30%)が最も多い。各選択肢の中央値を取って加重平均すると(1%未満は0.5%、10%以上は10.5%と仮置き)、3.25%となった。

2 BCP計画の策定について

・BCP計画については「策定済み」(48%)と約半数の企業が策定済みであり、「策定していないが、今後策定予定」(37%)を含めると高い割合となった。業種別にみると、「策定済み」の製造業が54%と平均を上回った。

・BCPにおける課題や難しさについては「主要な人員の代替要員について」(27%)、「休日におけ

る災害対策ルールの徹底」(23%)が続いた。

- ・昨今の災害を受けて発災時に対する考え方では、自分事と捉えるようになった、長期休暇時の対応の見直し、連絡系統の見直しを行ったなどが挙げられた。
- ・企業として国や自治体に求めることでは、インフラや避難場所の整備、BCP策定の指導・支援、情報発信の正確さ・迅速化などが挙げられた。

2.5) 会員定例会主管など

令和5年12月会員定例会、令和6年7月会員定例会の2回、会員定例会に加え、令和6年1月には、パートナーシップ構築推進セミナーを主管した。

<2023 年度>

○令和5年12月会員定例会

2023年12月4日(月) 参加者約200名

講師: (株)ユーグレナ 代表取締役社長 出雲 充 氏

演題: 「僕はミドリムシで世界を救うことに決めました。」



講演の前段で出雲氏はミドリムシとの出会いと起業、そして、何百回ものチャレンジを繰り返しながら大学発ベンチャーを東証一部上場企業にまで育て上げた経緯を語った。

後段では、イノベーションを起こすために必要なこととして、「日本では新しいことにチャレンジする人に対し、『前例がない、危ない』などと厳しい目を向けがちだが、繰り返し努力することで必ず奇跡を成し遂げることができる。富山でも、若者に心の底から尊敬できる師匠(メンター)と、夢を持ち続けるためのアイテム(アンカー)の2つが揃えば、若者が何度でも繰り返し挑戦し、イノベーションを起こすことができる」と述べた。そして、「皆様経営者が若者のメンターとなり、若者に夢を持つきっかけと夢を追い続けるためのアンカーを与え応援してほしい」と熱く語り講演を締めくくった。

○パートナーシップ構築推進セミナー

2024年1月23日(火) 参加者78名

【「パートナーシップ構築宣言」の制度概要の説明、取組企業の事例紹介】

講師: 中部経済産業局中小企業課 取引適正化推進室 室長 青山 美代子 氏

【宣言企業による講演(取組事例の紹介)】

テーマ: 株式会社日立システムズにおける取り組みについて

講師: 株式会社日立システムズ 常務執行役員 CPO 溝口 達也 氏

エネルギー・原材料価格の高騰と人手不足により中小企業の経営が圧迫され、適切な価格転嫁によるサプライチェーン全体の共存共栄が求められている中、「パートナーシップ構築宣言」の更なる拡大とサプライチェーン全体における協力拡大に向けた機運醸成を図ることを目的に、富山県からの補助を受けて開催したもので、会員及び会員企業の担当者らが参加した。

セミナーは2部構成。第1部では中部経済産業局取引適正化推進室 室長の青山美代子氏より、パートナーシップ構築宣言の制度概要についてご講演いただき、第2部では宣言企業による講演として、パートナーシップ構築大賞 2022 年中小企業庁長官賞を受賞した(株)日立システムズより、常務執行役員CPO 溝口達也氏に「株式会社日立システムズにおける取り組みについて」と題しご講演いただいた。



青山氏は、パートナーシップ構築宣言の制度概要や宣言公表の意義、中小企業の価格交渉と価格転嫁の現状を説明。中でも、価格交渉が難しく、転嫁が進まない労務費について、「構造的な賃上げによる経済好循環の実現に向けて意識を変えていかねばならない」と熱く語った。

溝口氏は、(株)日立システムズのパートナーシップ構築の取り組みの背景には、人財不足という IT 業界にとっての大きな課題があると説明。パートナーとの適切な取引基盤の下、相互の課題解決に向けてお互いに補完し合い協創することで、共に事業の拡大を図ることが「パートナーシップ」であるとの考えに基づき、パートナーとの連携強化を進めていると語った。



終わりに、高木委員長が「中小企業にとって大企業との価格交渉はまだまだ厳しいが、我々がパートナーシップ構築宣言をしていくことで、そのムードを変えていきたい」と挨拶し、セミナーを締めくくった。

<2024 年度>

○令和6年7月会員定例会

2024 年7月 10 日(水) 参加者約 120 名

講 師:(株)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」



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。

3. 企業経営委員会 委員名簿(2025 年3月現在)

128 名

	氏名	会社名	役職
委員長	高木 悦郎	TSK(株)	代表取締役会長
副委員長	伊勢 徹	(株)ライフサービス	代表取締役
副委員長	市森 友明	NiX JAPAN(株)	代表取締役社長
副委員長	川合 紀子	(有)ステップアップ	代表取締役
副委員長	廣田 大輔	十全化学(株)	取締役社長
副委員長	森藤 正浩	正栄産業(株)	代表取締役
	五十田 昇平	(株)日建設計	北陸支所長
	池田 安隆	(株)池田屋安兵衛商店	代表取締役
	石倉 央	(株)FP 不動産センター	代表取締役
	石坂 兼人	石坂建設(株)	取締役社長
	石橋 隆二	(株)石橋	代表取締役
	石原 潤	豊富産業(株)	専務取締役
	板倉 なな子	メンター・フーズ(株)	取締役社長
	板谷 聡	板谷経営工房(有)	取締役社長
	伊東 潤一郎	アイティオ(株)	代表取締役社長
	稲葉 信行	三谷商事(株)北陸支社	富山支店長
	井上 敏夫	井上機材(株)	代表取締役
	今井 壽子	(有)ゼフィール	相談役
	今井 光雄	富山空港ターミナルビル(株)	代表取締役
	岩崎 孝	インディオホールディングス(株)	代表取締役社長
	植木 亮	弁護士法人霞ヶ関総合法律事務所	代表社員・弁護士
	碓井 一平	(株)就活ラジオ	代表取締役
	浦山 哲郎	(学)浦山学園	理事長
	江田 明孝	(一財)北陸電気保安協会	理事長
	遠藤 忠洋	富山交易(株)	取締役社長
	大澤 孝嗣	(株)メタルウェア	代表取締役
	大澤 恒寛	フレンドリー・エレバテック(株)	代表取締役
	太田 俊也	三井物産(株)	北陸支社長
	大津賀 保信	ダイト(株)	代表取締役会長
	大西 賢治	北陸電機製造(株)	代表取締役社長
	大橋 聡司	大高建設(株)	代表取締役社長
	小川 博司	(株)オリバー	代表取締役
	荻布 原駆郎	荻布倉庫(株)	代表取締役
	奥野 博之	オークス(株)	取締役会長
	桶屋 泰三	桶屋税理士事務所	所長
	押田 洋治	(株)押田建築設計事務所	会長
	開上 真樹	(株)北陸博報堂	代表取締役
	川野 寛正	(株)東芝	北陸支社長
	北村 耕作	キタムラ機械(株)	代表取締役
	木下 実	木下法律事務所	弁護士

	氏名	会社名	役職
	久保 泰一	堤地所(株)	代表取締役
	窪田 昌司	(株)エムエスサポート	代表取締役
	黒川 央	(株)北陸銀行	常務執行役員 富山地区事業部 本部長
	黒崎 聡	三協立山(株)	特別顧問
	高野 治	(株)リョーシン	取締役社長
	後藤 敏行	(株)西松ホテルマネジメント	代表取締役
	酒井 智俊	サカキ産業(株)	代表取締役社長
	酒井 洋	(株)建工ホールディングス	代表取締役
	酒井 基成	富士商事(株)	代表取締役
	佐藤 幸博	(株)柿里	代表取締役
	山海 満也	アルスホーム(株)	代表取締役社長
	白倉 三喜	富山駅前開発(株)	代表取締役
	新谷 智弘	日本海コンクリート工業(株)	代表取締役社長
	杉野 岳	(株)スギノマシン	代表取締役副社長
	関戸 正浩	住友生命保険(相)	富山支社長
	相馬 淳一	トワードローンサービス(株)	代表取締役
	高木 奈津美	ファミリー(株)	代表取締役
	高瀬 幸忠	(株)スカイインテック	顧問
	高田 浩	バイホロン(株)	代表取締役
	舘 直人	たち建設(株)	代表取締役
	田中 英一郎	田中精密工業(株)	代表取締役 社長執行役員
	田中 仁	リコージャパン(株)	富山支社長
	棚田 一也	北陸電力送配電(株)	代表取締役社長
	谷川 正人	コーセル(株)	相談役
	田村 元宏	(株)タムラ設計	代表取締役
	中条 充康	(学)北日本自動車学校	理事長
	辻 秀樹	オリックス(株)	富山支店長
	辻井 益雄	(株)富花	取締役会長
	津嶋 春秋	(株)アーキジオ	代表取締役会長
	戸田 治	戸田電気鉄興(株)	代表取締役
	栃谷 義隆	(株)ヤングドライ	代表取締役
	中川 雅弘	(株)KEC	代表取締役
	中嶋 枝里子	(株)トーエス	代表取締役
	中島 奈々	(株)フォー・ユー	取締役会長
	中勝 篤司	(株)司構造計画	代表取締役
	永田 義邦	(一財)北陸予防医学協会	会長
	中西 誠	(株)トヨックス	代表取締役会長
	中谷 仁	(公財)富山県新世紀産業機構	理事長
	丹羽 誠	(有)ライフプラン研究所	代表取締役
	野田 強	第一生命保険(株)	富山支社長
	橋本 淳	サクラパックス(株)	代表取締役
	長谷川 達雄	中央薬品(株)	代表取締役

	氏名	会社名	役職
	花田 将司	いなほ化工(株)	代表取締役
	羽根 敬喜	富美菊酒造(株)	代表取締役
	濱田 秀一郎	セコム北陸(株)	富山統轄支社長
	林 清滋	(株)ユニバーサルパッケージ	代表取締役
	林 敬三	(株)アップルサンショウ	取締役社長
	林 政義	北陸電力(株)	常務執行役員
	張田 真	(株)HARITA	代表取締役
	針田 正尚	クリーン産業(株)	代表取締役
	東出 悦子	(株)アイベック	代表取締役
	福田 哲生	(株)日立製作所	北陸支社長
	藤澤 知行	日本銀行富山事務所	事務所長
	柞山 学	(株)早商	取締役社長
	堀井 鉄也	堀井鉄工(株)	取締役社長
	前田 拓矢	(株)前田瓦工事店	代表取締役
	眞門 聡明	(株)インテック	代表取締役副社長執行役員
	益田 貴司	ブリーズ・ベイオペレーション3号(株) (ホテルグランテラス富山)	執行役
	増山 一雄	増山電業(株)	代表取締役
	松浦 宗徳	(株)内外商事	代表取締役
	松尾 尚昭	JFEスチール(株)	北陸支社長
	松田 光司	北陸電力(株)	代表取締役社長
	水口 昭一郎	立山科学(株)	取締役会長
	翠田 章男	(株)トンボ飲料	取締役社長
	源 和之	(株)MINAMOTO GROUP	代表取締役
	宮城 大季	(株)G&G ホールディングス	常務取締役
	村本 幸雄	ムラモトユニフォーム(株)	代表取締役
	茂原 康之	コクヨ北陸新潟販売(株)	取締役社長
	森 弘吉	(株)エムダイヤ	代表取締役
	森 幹男	森商事(株)	代表取締役
	森田 弘美	(株)グループフィリア	代表取締役
	森田 幸弘	(株)押田会計	代表取締役社長
	矢澤 剛志	アルコット(株)	代表取締役社長
	山口 泰弘	三谷産業(株)	情報システム事業部 富山支店 課長
	山口 洋祐	東洋通信工業(株)	取締役社長
	山崎 勇志	北陸電気工事(株)	代表取締役社長
	山崎 勝	(株)北國銀行	常務執行役員 富山営業部長
	山瀬 孝	(株)ジェック経営コンサルタント	取締役社長
	山田 恵子	山田工業(株)	取締役社長
	山野 昌道	(株)チューリップテレビ	取締役社長
	遊道 義則	(株)ユニオンランチ	取締役社長
	吉川 大介	(株)三菱UFJ銀行	富山営業部長
	吉田 修一	みずほ証券(株)	富山支店長

	氏名	会社名	役職
	吉田 直樹	日本海ガス(株)	常務取締役
	吉田 登	北登精機(株)	代表取締役
	渡邊 琢磨	(株)宇奈月延対寺荘	取締役
	渡辺 信樹	(株)リツチエル	取締役会長
担当役員	浅野 雅史	(株)バロン	代表取締役

富山経済同友会

〒930-0856 富山市牛島新町5-5 インテックビル4階

tel. (076) 444-0660 / fax. (076) 444-0661

ホームページ <https://www.doyukai.org/>