

目 次

年頭所感

地方創生～この国の未来のために～ 筆頭代表理事 板橋 敏雄	1
寄稿 新年の挨拶	4
代 表 理 事	
各委員会委員長	
会 員	

特集

定例記者会見	27
平成27年新年例会	28
モーニングセミナー10月	30
モーニングセミナー11月	32

活動報告

平成25年度第7回地域活性化支援実行委員会	
チャレンジとちぎ！スポーツがとちぎを元気にするシンポジウム	34
第1回産業政策委員会（トップセミナー）	40
地域活性化支援実行委員会4プロ観戦ツアー（H. C. 栃木日光アイスバックス）	46
第3回新潟・栃木県経済同友会 交流会	47
栃木交流研究会・未来経営研究会合同視察（大田原ツーリズム）	48
第4回社会貢献活動推進委員会（アジア学院収穫感謝の日）	51
地域活性化支援実行委員会4プロ観戦ツアー（宇都宮ブリッツェン）	52
第2回栃木県経済同友会ゴルフ大会	53
第8回地域活性化支援実行委員会（ドイツ視察）	54
地域活性化支援実行委員会4プロ観戦ツアー（リンク栃木ブレックス）	58
地域活性化支援実行委員会	
2014とちぎ熱気球インターナショナルチャンピオンシップ	59
第3回社会問題委員会（“ぶらっと”視察）	61
未来経営研究会第3回例会（益子視察）	64
栃木交流研究会（大谷アンダーグラウンド視察）	65
第3回経営問題委員会（講演会）	66
平成26年度ファミリークリスマス会	70
中学校・高等学校への講師派遣事業	72

会務報告	76
新入会員／会員の交代他	78
行事予定	79

年頭所感

地方創生

～この国の未来のために～



筆頭代表理事

板橋 敏雄

新年明けましておめでとうございます。皆様には、お健やかに新しい年をお迎えになられたこととお慶び申し上げます。

年の始めに当たり、公益社団法人栃木県経済同友会の筆頭代表理事として、新年のご挨拶を申し述べたいと思います。

2014年の回顧

昨年を振り返りますと、1年を通していろいろな自然災害が全国各地で発生し、国民生活に大きな影響を及ぼしたことが思い出されます。

2月には2週連続で大雪に見舞われ、宇都宮でも観測史上最多の積雪を記録しましたが、その後も、8月に広島で発生した大規模な土砂災害や9月の長野県の御嶽山の噴火で多くの犠牲者が出るなど、大変痛ましい出来事が続きました。

このほか、阿蘇山の噴火や長野県の地震など、東日本大震災の記憶も今だ冷めやらぬ中での相次ぐ大自然の猛威に、多くの国民が不安に駆られたのではないかと思います。

また、エボラ出血熱の世界的流行の危険性もかつてないほど高まりましたし、ウクライナ危機の深刻化や勢力を拡大するイスラム国など、依然として続く世界各地の地域紛争も、今日のグローバル化した社会の中では遠い世界のことではなくなり、我々の生活に少なからぬ影響を及ぼしたわけがあります。

一方、経済の側面では、アベノミクス効果により、株価や経済成長率、企業業績、雇用などの経済指標が改善しましたが、国

民の多くが景気回復をなかなか実感できない状況の中で、10月の日銀の追加金融緩和による株高・円安の進行、11月の消費税引き上げの先送りの表明があり、年末にはアベノミクスの評価を問う総選挙が行われるなど、政治・経済・社会全般にわたり慌ただしい1年であったと思います。

2015年～地方創生～

さて、国や地方を問わず、昨年最も大きな反響を呼んだことといえば、5月に日本創成会議が公表したレポートではないでしょうか。

今のまま人口減少と東京圏への一極集中が進めば、2040年には全国で896の市町村が消滅する可能性がある、という警鐘は各方面に大きな衝撃を与え、国は、人口減少克服・地方創生という構造的な課題に正面から取り組むために、「まち・ひと・しごと創生本部」を設置しました。

地方にも、人口減少問題は自らの存亡にかかわることとしてかつてないほどの危機感が広がり、県内でも、県や市町を中心に栃木県人口問題研究会が設置され、各市町が抱える人口減少問題に関する対応策についての研究がスタートしました。

国も地方も、日本の将来のためには地方の活性化が不可欠で、地方創生なくしてこの国の復活はない、という共通認識ですが、思い起こせば今から4半世紀ほど前にも、「ふるさと創生」の号令のもと全国各地で様々な地域活性化の事業が行われました。

残念ながらその後も東京への人の流れは

止まらず、今日のような状況になっていますが、今度こそ待ったなしの地方創生が必要であり、国は先日、そのための「長期ビジョン」と「総合戦略」を閣議決定しました。

それによれば、今後日本が目指すべき将来の方向を示した「長期ビジョン」では、「2060年に1億人程度の人口を確保する」「2050年代に実質GDP成長率1.5～2%程度を維持する」という中長期の展望を示し、それを実現するための「総合戦略」として、人口減少と地域経済縮小の悪循環というリスクを克服する観点から4つの目標を掲げています。

まず第一に「地方における安定的な雇用を創出する」、次に、地方移住や企業の地方立地の促進などにより「地方への新しいひとの流れをつくる」、さらに「若い世代の結婚・出産・子育ての希望を叶える」、また「時代に合った地域をつくり、安心な暮らしを守る」というものであります。

こうした国の方針を受けて、栃木県においても、県や市町の政策が本格的に動き出していくと思いますが、地方創生は日本の創生でもあり、国と地方が総力を挙げて取り組むことはもちろん、行政や民間が連携・協働していかなければならない喫緊の課題であります。

同友会としても迅速な対応が求められることから、4月から新委員長の下でスタートする委員会の調査研究活動の新しいテーマも、こうした課題を踏まえたものとなっています。

私は、アベノミクスの第3の矢の成長戦略も、地方の創生なしには実現しない、と思っています。

地方の活性化のために我々経済界に求められるのは、国の戦略でも真っ先に掲げられているように、活発な企業活動で雇用を確保することであり、そのためにも「活力ある産業の醸成」が必要であります。

産業政策委員会や経営問題委員会では、女性の活躍支援と働く場の開拓、また中小企業間の連携強化による企業活動の活性化

に焦点を当て、栃木県産業の成長に向けた新たな戦略などを模索した活動が展開されていくものと思います。

また、地方を元気にするためには、各地域が個性を活かした魅力ある地域を創造していくことが必要であり、「次代につなぐ地域づくり」への取り組みがますます重要になってきます。

地域振興委員会や社会問題委員会では、栃木県を「住んでよし、訪れてよし」、そして「若者が住みたくなる」魅力あふれる地域として次の世代につないでいくための仕組みづくりなどについて、調査研究が行われることとなります。

また、こうした地域づくりに欠かせないのは、何と云っても活動の中心となって汗を流す「ひと」であり、様々な分野・地域で活躍する「リーダーの育成」が重要になります。

国際化推進委員会や社会貢献活動推進委員会では、引き続きグローバル人材の育成や次世代を担う人材の育成をテーマに、チャレンジ精神にあふれる若者の育成や、子どもたちの夢と希望を育む活動を行っていくとしています。

さらに、行財政改革員会、地域活性化支援実行委員会、未来経営研究会、栃木交流研究会でも、スポーツや観光など栃木県の特性に着目したそれぞれのテーマに基づき、地方創生に必要な地域経済活性化の具体的な方策などについて、調査研究活動が展開されるものと思います。

行動する同友会

「ふるさと創生」が叫ばれた頃に設立された栃木県経済同友会は、今年27周年を迎えますが、私も同友会の筆頭代表理事という大役を拝命してから、まもなく8年が経過します。

この間、会員数も260名を超えるほどになりましたが、特に近年は意欲的な若い世代の新しい会員が増え、より実践的な活動が活発に行われていることはたいへん心強

い限りであり、同友会の活性化にもつながっています。

同友会の本来の活動である政策提言活動ももちろん重要であります。同時に私は、これからの同友会は、できることは自ら実践していく「行動する同友会」であってほしいと思っています。

また委員会活動等においては、行政や関係団体との連携・協働によるメリットを活かすようにしていくことが大切であると思っています。

この2年間の各委員会の活動でも、行政との連携・協働による事業が展開されていますが、たとえば、女性の活躍をテーマに活動してきた産業政策委員会では、活動当初から県の担当者との意見交換が継続して行われたことにより、内閣府からも高い評価を得た事業が実現しました。

その集大成として先日行われたシンポジウムでも、女性の活躍をテーマに経済団体と連携した事業が展開される例は全国的にも少なく、栃木県の取り組みは素晴らしい、という声も聞かれ大成功をおさめました。また、国際化推進委員会では、グローバル人材の育成を図るために、県や大学コンソーシアムとの連携が緊密に行われた結果、大学でのグローバル人材育成のカリキュラムに同友会が参画することになりました。

さらに海外に学生を実践留学させる文部科学省の新規事業にも、県と大学コンソーシアム、同友会の三者が共同で取り組もうとしています。

こうした活動は、行政や関係団体と一緒に議論を交わし協働することで、よりスピーディーで具体的な進展が期待できることを示したものであり、他の委員会でも同様の連携活動が活発化していますが、今後の各委員会活動においても是非とも留意していただき、具体的な活動が実践されることを期待したいと思います。

今年は未年で私の干支でもありますが、群れをなす羊は、家族の安泰と平和を象徴

すると言われていています。

奇しくも今年は戦後70年の節目の年に当たりますが、我々のような戦争を経験した世代にとって、今も世界の各地で絶えることのない紛争を見るにつけ、平和ほど尊いものはないと痛感するわけでもあります。

戦争の理不尽さは、何よりも子どもたちの未来を奪うことであります。

史上最年少でノーベル平和賞を受賞したマララ・ユスフザイさんのスピーチは多くの人に感銘を与えましたが、マララさんの言葉を待つまでもなく、子どもたちの未来をつくるのは我々大人の責務であります。

一人でも多くの子どもたちが、未来に夢と希望を持てるような少年時代を過ごすことができれば、やがて成長して家庭を持ち子どもを育てたいと思う気持ちを育むことにもつながり、長い目で見れば少子化の歯止めにもなるのではないかと思います。

同友会では、県教育委員会との連携により、社会貢献活動推進委員会が中心となって、会員の皆さんが中学校・高等学校へ出向く出前授業を2年前から行っています。同友会の特色でもある多様な人材が、夢を持つことや何事にも一生懸命に取り組むことの大切さを、自分の体験に基づいて話すものですが、子どもたちは目を輝かせて聞いているそうです。

栃木のそして日本の未来を担う子どもたちに、身近なところで活躍している経営者が直接語りかけるこの事業は、子どもたちのふるさと栃木への愛着心を育むことにもつながりますし、学校現場からの要請も高まっていますので、さらに充実させて参りたいと思っています。

年の始めに当たり、私の所感を申し上げましたが、2015年が未年を象徴する穏やかな1年になることを願いますとともに、皆様にとって健やかで幸多き年となりますことを心からお祈り申し上げまして、年頭のご挨拶といたします。



新年を迎えて

代表理事 小林 辰興

新年明けましておめでとうございます。

平成27年の年頭にあたり、公益社団法人栃木県経済同友会の代表理事として、新年の抱負を述べさせていただきます。

昨年日本経済を振り返りますと、4月の消費増税後の景気落ち込みからの回復が緩慢でありました。特に個人消費に関しましては、増税前の消費が株高等を背景にした消費マインドの改善により実力以上に拡大していた反動もあり、落ち込みが大きくなりました。

一方、家計の所得環境をみると、雇用者数や一人あたりの賃金は緩やかな増加傾向が持続しました。企業収益の改善が家計所得に波及しやすい環境になってきており、足元の賃金増には広がりが見えます。

10月には日本銀行が追加緩和を実施するというサプライズがありました。これにより株高・円安が一段と加速しました。株高は消費増税先延ばしとの相乗効果により消費者マインド、景況感の押し上げに作用し、今後の景気下支えに寄与するものと思われま。しかし円安の進展にともなう懸念材料もでてきております。円安は輸出企業の収益にはプラスに作用する反面、輸入コストの上昇が消費者物価に与える影響が拡大し個人消費の下押し要因ともなります。為替動向には引続き注視していく必要があるでしょう。

また、昨年はソチオリンピックで羽生選手が金メダルを獲得し、テニス界では錦織選手が大活躍するなど若い力の世界での活躍が目立ちました。こういったニュースには日本全体が元気になりました。今年も明るい話題にはことかかない年になる事を願います。

県内経済に目を向けてみますと、大型小売店販売額からも分かるように、4月の消費増税後に個人消費は落ち込みました。しかしながら雇用環境が改善してきていることや、設備投資が堅調に推移していることなど明るい兆しもございます。2020年東京オリンピック

に向けて県内経済の盛り上がりを期待しております。

また昨年栃木県はスポーツによって盛り上がりました。宇都宮ブリッツェンが見事2014シーズン優勝に輝き、日光アイスバックスがプロチームとして初めて全日本選手権優勝を成し遂げました。栃木SC、リンク栃木ブレイクスもひたむきなプレーで我々栃木県民に勇気を与えてくれました。今年もスポーツによって栃木県が盛り上がっていく事を期待しております。

さて、本年の栃木県経済同友会においては、委員会・研究会の2年間の調査研究活動成果の報告の年になります。現在、各委員長を中心として取りまとめを行っているところかと思っております。実りのある成果が報告される事を期待しております。

その後4月からは新たな委員長のもと、新たな活動が始まります。これまでのテーマを引き継ぐ委員会もあれば、新しいテーマに取り組んでいく委員会もあるかと思っております。当同友会への県内外からの注目は高まっております。我々同友会の会員は、各自が栃木県のオピニオンリーダーとしての自覚をしっかりと持ち、建設的かつ活発な議論を行うことにより斬新な考えをまとめ外部に発信していく責務があると考えております。今年も会員の皆様の叡智を結集し、チャレンジ精神を持って、栃木県の経済発展のために積極的に活動して行く所存でございます。

また、今年から平成30年に迎える栃木県経済同友会創立30周年記念事業の準備に入ります。様々な周年事業の他、全国経済同友会セミナーの開催もでございます。栃木県を全国にPRできる絶好の機会ですので、会員の皆様にはご理解とご協力をお願い申し上げます。

結びに会員の皆様の今年1年のご健勝とご多幸を祈念し、新年の挨拶とさせていただきます。



新年の抱負

産業政策委員会
委員長 板橋 信行

新年あけましておめでとうございます。

年末の総選挙であわただしく終わった2013年でした。アベノミクスの評価については、一定の成果はあったものの財政健全化、地方・中小企業を含めた全体への普及等に課題が残り、まさに道半ば、より一層の成長戦略や産学官一緒になっての日本創生が望まれます。

産業政策委員会では平成25～26年度、栃木発の産業成長戦略提言を旨として「女性が積極的に参画できる社会の実現を目指して」というテーマを選定し、調査活動を進めて参りました。

①女性管理職等、女性が企業内で活躍できる仕組み②女性の知恵を活かしたビジネスモデルの構築・起業しやすい仕組みという二つの視点のうち、特に「女性が企業内で活躍できる仕組み」を中心に活動をして参りましたが、正副委員長、アドバイザー、委員の皆様と討議・視察を進める中で課題の認識や取組に対する意識の醸成を深める事ができたように思います。

特にアドバイザーである五家所長の男女共同参画センターの「TOCHIGIで輝く★『働くウーマン』プロジェクト」にほぼ共催に近い形で参画できたことは、委員会にとっても実りのある経験でした。

最終的に研究や活動を一過性で終わらせない為、そして共感の輪をより広げる為にも、次の2年間もテーマを継続とさせて戴きました。他の委員会も地方創生や人材育成をテーマに掲げておられるようなので、「栃木に來れば男も女も輝ける」社会を実現して地方創生の一助になるべく、皆様と協働していければと思いますので、今年もよろしく願い申し上げます。



新年に寄せて

地域振興委員会
委員長 村上 龍也

新年明けましておめでとうございます。

栃木ブランドの「確立」から「発信」へとテーマを進め、「これトチ！」（これがトチギだ）を大切に育ててきた地域振興委員会の委員長として、ご挨拶を申し上げたいと思います。

会員の皆様、委員会の皆様には、本当にお世話になりました。特に「これトチ！」取材にご尽力頂いた委員会の皆様には、強引な取材依頼に大変失礼があったことを今更ながら深く反省しております。しかし皆様方に育てて頂いた「これトチ！」は、実に素晴らしい実績を残すことが出来ました。議論だけではなく、実際に行動しながら事業を立ち上げ、軌道修正を図ろうと動き出した委員会活動がこれだけの成果を挙げられたのは、委員会の皆様の活躍があってこそと心から感謝を申し上げます。次のステップへの議論を重ねる昨年の委員会では、開催の度に継続を要望される皆様に私自身も後ろ髪引かれる思いでしたが、県内経済団体の雄たる（公社）栃木県経済同友会としては、体制新たに次のテーマに取り組むべきと、この4年間の活動の取り纏めに最後の力を振り絞りたいと考えます。

次年度以降の地域振興委員会は、新委員長のもと、新たなテーマに取り組みます。新委員長は、素晴らしいお人柄に魅せられて厚かましくも強引にお願いを致しました。誰もがなってもらいたいと思える方にお引き受け頂けたことも大変嬉しく思っておりますが、反面、今まで以上に盛り立てていかなければならないことから、会員の皆様には、変わらず地域振興委員会にご理解とご協力を賜りますよう伏してお願いいたしまして、ご挨拶とさせていただきます。有難うございました。



新年の抱負

経営問題委員会
委員長 **田村 実**

新年あけましておめでとうございます。
2013年4月より「リスクマネジメント」をテーマとして委員会活動を進めて参りました。いよいよラストパートの段階に入っております。アベノミクスも約2年を経過し、株高・円安の展開となり、自動車メーカーをはじめ大手輸出関連企業においては追い風の景気状況であります。しかしながら中小企業を取り巻く経営環境は円安による輸入原材料のコストアップ、人手不足の問題、消費税引き上げによる個人消費の低下など、まだまだ予断を許さない状況であります。アベノミクス効果がすそ野末端、地方まで浸透するのか、これからアベノミクスの正念場とも言えます。

国際的にはアメリカの経済回復と金融引き締めへの移行、中国においてはバブル経済の反動リスク、ウクライナ危機や中東情勢などにおける地政学的リスク、今は影を潜めているユーロ圏における財政危機問題など、継続して国際的リスクにも注意を払っておく必要があります。国内においては「少子高齢化」・「大都市集中と地方衰退」の問題があります。少子化、長寿化、大都市集中と地方離れは、すべて市場原理に基づいて人の価値判断によって生じた副産物であります。その副産物を克服するには新たな市場原理の構築と価値観の変革が必要と思われまます。経営環境も新陳代謝を繰り返して進化をして行きます、その渦中において企業におけるチャンスやリスクを研究することは経営において有用なことであります。本年も当委員会へのご支援をお願いします。会員企業皆様の益々のご健勝を祈念し、挨拶とさせていただきます。



「本気度が未来を拓く」

社会問題委員会
委員長 **水沼富美男**

アベノミクスを最大争点にした師走の衆院総選挙が行われ、私たちは新政権への期待を膨らませながら新年を迎えました。安倍政権は地方創生を最重要政策に掲げていますが、私たちはその本気度に注視していく新年でもあります。世界でも突出した超高齢社会を迎えた日本は各地に限界集落を生み、自治体の約半数が消滅すると危惧されています。

その大きな要因は、少子高齢社会の出現です。超高齢社会は自治体の存亡はもとより高齢者の医療、介護、年金など様々な問題を惹起しています。社会問題委員会は、産業経済を担う一員として地域社会にコミットできる役割を果たすため高齢者の就労問題をテーマとして2年間にわたる調査、研究に取り組んできました。

事は国家的課題です。調査・研究の方向性を決めるまでに議論百出し難航しました。しかし事の始めは、まず聴いてみる、見てみる。そして思い悩み迷ったら行動する。自ずと道は切り開けるものです。

物事の成就是「本気度」にある。福岡県の「70歳現役応援センター」の視察で得た教示です。極めて実効性の高い組織、運営体制での取り組みが着実に成果を上げており行政の本気度がひしひしと感じられました。物事はえてして「仏造って魂入らず」に陥りがちですが、魂の宿りは本気度にあるようです。

私が経営に携わる栃木SCも本気度がためられる1年になります。本気度日本一を掲げてJ1への道を拓いてまいる所存です。本年も引き続きのご支援と熱い応援をよろしくお願ひ申し上げます。



新年の抱負

国際化推進委員会
委員長 内藤 靖

新年あけましておめでとうございます。本年もよろしく申し上げます。

当委員会では、平成25・26年度「グローバル人材育成」をテーマに活動を行っております。急速にグローバル化が進む中、勉強会等を通して、グローバル人材の定義や求められているグローバルマインドについて理解を深め、次世代を担う若者（主に大学生や高校生）にターゲットを絞り、目標を掲げ活動してまいりました。

大学コンソーシアムとちぎへの協力事業としまして、「国際キャリア開発プログラム」での分科会講師派遣やチラシ及び教材等の協賛を行い、委員の方にはオブザーバーとして参加していただきました。また、平成26年度からスタートした「とちぎグローバル人材育成プログラム」へは集中講義の講師を派遣する予定です。

また、先進地事例として大分県の「立命館アジア太平洋大学」を訪問し、グローバル人材育成の最先端を視察したほか県や市への波及効果についても学ぶことができました。9月にはアテネ五輪女子800M自由形金メダリストの柴田亜衣氏をお招きして講演会を開催し、若者のチャレンジ精神の醸成を図りました。

今年はこれから2年間の活動のスタートの年にあたります。活動テーマは「グローバル人材の育成～若者にチャレンジ精神を～」ですがこれまで以上に行政や大学等とも連携を密にして積極的に活動してまいりますので、本年もご指導ご鞭撻の程、よろしく申し上げます。

最後になりますが、栃木県経済同友会の益々の活性化、会員企業様の益々のご繁栄、会員様のご多幸とご健康をご祈念申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。



新年の抱負

社会貢献活動推進委員会
委員長 生方 玉也

新年あけましておめでとうございます。

社会貢献活動推進委員会では「人づくり～地域力を生かしたキャリア教育の実施～」をテーマに、平成25年度からより若い世代を対象とした活動として中学校、高等学校への講師派遣のプレ実施事業を開始しました。平成26年度ではプレ実施で課題となった、講師増員を行い、30名のご協力を得ることが出来ました。また元NHKアナウンサー加藤昌男氏を招き“わかりやすく魅力的な授業の進め方”と題した、第一回「話しことば実践講座」を実施しました。参加者からは大変分かり易く参考になったと好評を博しました。県教育委員会への周知協力等により当初の計画通り20校への派遣が出来る見込みです。今後とも、これまでの講師派遣事業の成果をより確実なものにするために、関係諸機関と連携し「栃木県の次世代を担う人財育成」事業を推進して参ります。

又、当委員会の継続事業として実施している「少子高齢化対策・障がい者福祉を推進するNPO法人及びボランティア団体への支援助成」も今年度で8回目を数えました。引き続き活動を継続して参ります。また、アジア太平洋地域の農村指導者を養成する学校法人アジア学院への支援の一環として、企業研修の場としての連携・推進をしております。栃木県との災害時における支援協定事業も継続しています。

本年も会員各位のご指導、ご協力の程宜しくお願い致します。



新年の抱負

行財政改革委員会
委員長 伊沢 正吉

会員の皆様には、謹んで新年のお慶びを申し上げます。

行財政改革委員会は2年間「道州制と広域連携」テーマに活動してまいりました。昨年の活動を振り返りますと皆様のご協力とご支援により、活動目標は予定通り実施することができました。

道州制についての勉強会では、政府与党の議員の方をお招きして開催し、改めて現状と今後の方向性を再認識しました。

また、広域連携のプラットフォーム作りを意識した群馬経済同友会との交流会では、オブザーバーとして茨城県経営者協会の参加していただき、大変有意義なものとなりました。

このような中で、「2040年には全国で896もの市町村が消滅する」という衝撃的なレポートが報告され大きな反響を呼びました。人口減少や少子高齢化、過度の東京一極集中の是正と地方の活性化は日本の喫緊の課題であり、昨年11月には「地方創生」をテーマにしたシンポジウムを開催しました。会員の方をはじめ、行政関係者、一般の方など多くの方に参加していただき、成功裏に終わることができました。

今年は昨年以上に「地方創生」の機運が高まってくるものと思われ、これからの2年間の活動テーマを「社会環境の変化と地方自治体～人口減少に伴う地方創生の方向性～」とさせていただきます。人口減少等様々な課題の解決に向けて、積極的に調査研究活動を行ってまいります。

年頭にあたり、これまで以上のご指導、ご支援を賜りますようお願いするとともに、会員の皆様の本年の益々のご健勝とご活躍を祈念しまして、新年のご挨拶とさせていただきます。



新年の抱負

地域活性化支援実行委員会
委員長 関 雅樹

新年明けましておめでとうございます。

当委員会のテーマ「スポーツを通じた地域活性化」について調査研究を進めるうちに、奥の深いテーマであることに改めて気付かされました。

栃木県には4つのプロスポーツチームがあり、モータースポーツも盛んです。水泳や柔道など世界の第一線で活躍する選手もいます。しかし地元のチームや選手を応援しよう！という機運は高くない。これには様々な要因があると思います。県民性、チームの成績、応援したい選手やチーム、足を運びたい施設がない、施設へのアクセスが悪いなど、ソフトからハードまで幅広く、そしてすぐに解決できないものばかりです。

昨年10月～11月に、ドイツ視察に行き参りました。ドイツのブンデスリーガは、世界4大リーグの一つで、人気・実力と健全経営を兼ね備えたリーグです。7万人収容のスタジアムは年間稼働率99%と連日満員でチケットは入手困難。試合当日には若者からお年寄りまでがユニフォームを着て街を練り歩き、スポーツバーなどで応援する。100年以上の歴史を持つドイツサッカーは、まさに国民的スポーツであり、単なるスポーツではなく「スポーツ文化」であると感じました。またドイツの学校に部活はなく、地域ごとにスポーツシュレというスポーツ施設があり、国民はその地域のスポーツクラブに所属し、国家で統一された質の高い指導を受けているそうです。

このようにソフトからハードにおいて“地域”と“スポーツ”のあり方の理想形であろうドイツに少しでも近づけるよう、経済界としてできることを地道に続けていくことがスポーツを通じた地域活性化の一つの方策だと思えます。

今年は2年間のまとめの年になります。引き続き委員の皆様をはじめ、会員の皆様、関係団体の皆様のご支援ご協力をお願い申し上げます。



新年の抱負

未来経営研究会
代表世話人 **野田 和郎**

未来経営研究会の代表世話人に着任してから、2回目の新年を迎え、残りも数カ月となりました。

思い返してみますと、右も左もわからぬままにお引き受けした代表世話人でしたが、とても楽しく有意義な経験をさせていただけたなど、心より感謝しております。

さて今年ですが、2年間の研究・視察の集大成の年と考えております。

テーマを「経営者としての人間力向上」と掲げ、伊那食品工業、未来工業と日本を代表する超優良企業を視察させて頂き、多くの気づきや多くの学びを得る事ができました。そして今年、その集大成として、法政大学大学院政策創造研究科教授の坂本光司先生をお招きして、特別講演会を開催致します。(産業政策委員会・社会問題委員会との合同開催)

坂本教授は「日本でいちばん大切にしたい会社」という本を執筆されており、中小企業経営を専門とする経営学の第一人者です。坂本教授がとらえる「いい会社」の定義や基準を講演を通じて学ぶ事で、2年間の活動が1つにまとめ、メンバー一人一人がそれぞれ明確な結論に達するものと考えております。

残りわずかの任期ですが、最後まで気を抜かず、テーマを完結させ、会員相互の親睦をより深められるよう、取り組んで参りますので、よろしくお願い致します。



わげんあいご
「和顔愛語」と
ほうおんかんしゃ
「報恩感謝」

栃木交流研究会
会長 **渡邊 善一**

皆様 あけましておめでとうございます。旧年中は大変お世話になり、誠に有難うございます。本年もどうぞ宜しくお願い致します。

栃木交流研究会では、「栃木の歴史と文化に触れる」を活動テーマとし、昨年2月には日光視察(“清開”の渡邊佐平商店、日光田母沢御用邸記念公園、日光金谷ホテル、日光東照宮、明治の館など)、6月には研究会、9月には未来経営研究会(代表世話人 野田和郎氏)と合同で大田原視察(大田原ツーリズム=旧須賀川小学校、黒羽温泉五峰の湯、農家民泊など)、12月には大谷視察(大谷石採掘場、大谷地底探検、大谷寺など)を行い、栃木県の理解を深め、その魅力を県内外に発信するとともに、会員相互の親睦を深めてまいりました。本年2月27日(金)~28日(土)には塩原温泉を視察予定ですが、栃木交流研究会の委員以外の皆様にも多数ご参加いただきたく、何卒宜しくお願い申し上げます。

また、本年4月からは雪村透・株式会社関電工 執行役員栃木支社長にバトンタッチいたしますが、新会長を盛り立てていただき、本会が盛会となりますようご支援の程宜しくお願い致します。

本年も、会員相互の親睦を図りながら、栃木の魅力を知り、県内のみならず全国に情報発信することで、栃木県地域の発展・活性化に貢献してまいりたいと考えておりますので、引き続き公益社団法人栃木県経済同友会の会員の皆様の温かいご指導とご支援を賜りますよう重ねてお願い申し上げます。



新年のご挨拶

北関東総合警備保障株式会社
代表取締役社長 **青木 勲**

会員の皆様、明けましておめでとうございます。新春を迎え、謹んで年頭のご挨拶を申し上げます。

会員の皆様におかれましては、躍進と希望に満ち溢れた新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

我が国の経済情勢は、緩やかな回復基調が続いておりますが、消費増税の影響や急激な円安等により先行き予断を許さない状況となっております。しかし、昨年12月の衆議院議員選挙では自公連立与党が圧勝し、「アベノミクス」による地方経済の再生は待たなしであり、強いリーダーシップのもと地域活性化に向けた「地方創生」等大いに期待しているところであります。

人も企業もそれぞれの歴史があり、年と共に年輪を加えています。問題はどのような年輪を刻むかにあります。私の座右の銘は「現状維持は即ち落伍なり」です。企業は、常に社業発展という目標に向かって日々活動を続け、一步でも半歩でも前進することが至上命題であります。「現状維持」は、企業にとって年輪を刻まない、まさに後退、落伍そのものであります。私はそのことに思いをいたして経営に取り組んでおります。

おわりに会員の皆様のご理解並びにご支援、ご協力をお願い申し上げ、新年の挨拶とさせていただきます。



クラウドが 本格化してきました

株式会社TKC
取締役会長 **飯塚 真玄**

新年、明けましておめでとうございます。

現在、当社のお客さまは全国で約1万件の税理士事務所と約700件の市町村で、それぞれに専門特化した情報通信サービスを提供しております。

いま当社は「クラウド」に向かって大旋回を始めています。これでお客さまのコストを約30%下げながら、24時間365日のサービスを実現します。さらにクラウドは新しいイノベーションのチャンスをつくります。

その一例が、例えば昨年8月から開始した「OBM（海外ビジネス・モニター）」です。

これで税理士事務所の顧問先企業が海外進出したあとの支援に当たっています。色々な国には色々な会計ソフトがあります。しかし中国では政府公認の会計ソフト（「用友」「金蝶」など）しか使えません。それでもいいのです。現地で使っている会計ソフトに入力したデータのコピーを、その日のうちに、高根沢にある当社のデータセンターにインターネット経由で送信すればよいのです。

これで日本の親会社では毎日、毎週、毎月のペースで、日本語・英語・現地語で海外子会社の財務諸表を見ることができるようになりました。また会計不正の発見や与信限度管理にも役立ちます。すでに上場会社2社と中小企業28社にご利用頂いていますが、その利用料金はどなたも驚くほど安価となっております。

凄い時代になったものです。これからクラウドの世界はさらに発展してゆくはずで



2015年を迎えて

株式会社三井住友銀行
北関東法人営業第二部長 **岩木 一也**

新年明けましておめでとうございます。本年もどうぞ宜しくお願い致します。今年、弊行が小山市に支店を開設してから、丁度40年目を迎えます。私個人と致しましては、現職に就任して1年9ヶ月が過ぎました。栃木県の自然と文化が一体となった土地風土や、栃木県の皆様の温かいお人柄に見守られ、現在に至っております。これまでのご愛顧に大変感謝申し上げますと共に、これからも、栃木県の皆様と共に歩む三井住友銀行を目指して参ります。

さて昨年は、「咲かせよう！長寿の花を栃木路で」をスローガンに、「ねんりんピック栃木2014」が開催されました。全国から60歳以上の方々が中心に集まり、大いに盛り上がりました。一方、昨年の流行語・新語には「輝く女性」がノミネートされました。県内でも輝く女性経営者の方とお会いすることが多くあります。こうして見ますと、今後の日本の成長戦略には、女性やご高齢の方々の活躍が重要であると強く感じます。

2015年は、アベノミクスにおける成長戦略の真価が問われる年でございます。私共三井住友銀行北関東法人営業第二部は、小山市を拠点に、栃木県内の企業の皆様の益々の御発展に少しでもお役に立てるよう、更に邁進する所存です。引き続きお引き立ての程、よろしくお願い申し上げます。



創立50周年を迎えて

小山工業高等専門学校
校長 **大久保 恵**

新年明けましておめでとうございます。新しい年が皆様にとって輝ける年になりますよう祈念申し上げます。

昨年末、「青色発光ダイオードの開発」で赤崎勇氏、天野浩氏、中村修二氏の3氏にノーベル物理学賞が授与されました。災害や事件の多かった日本中がまさに青色発光体で明るく照らされました。近い将来、栃木からも「第二のなかむら」が生まれることを願い、この朗報を学生教育に関する話題にさせていただきます。

さて、小山高専にとって本年は学校創立50周年の節目を迎えます。昭和45年、小山市に設置されて以来50年の間、地域の皆様のご支援とご協力により7,400を超える卒業生・修了生を輩出してきました。彼らは実践的技術者として各所で活躍し、高い評価を頂いていると思います。また一昨年立ち上げた小山高専地域連携協力会をベースに産官学連携活動にも注力し、公開講座等を通して地域に対する教育サービスにも務めております。

最近の学校を取り巻く環境は財政的にも社会的にも大変厳しく、人口減少社会や国際化への対応など多くの課題と向き合っていかなければなりません。これらを乗り越える源は人財にあると思います。この創立50周年を機に早期実践的技術者教育の根幹をさらに磨きあげ、地域連携やグローバル化にも進んで取り組み、有為な人財に育てることで地域社会の付託に応えるよう努めてまいります。地域の皆様には引き続きご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。



新年の抱負

株式会社メディカルグリーン
代表取締役 **大澤 光司**

新年明けましておめでとうございます。昨年中は大変にお世話になり、ありがとうございました。本年もよろしく願いいたします。

さて、本年は4月に福祉事業部門の子育て支援事業、認可外保育園「ちびっこランド」の栃木園・真岡園の2店舗が、小規模認可保育園に移行させて頂くこととなります。さらに、6月には医療事業部門として薬局13号店となる「大沢調剤薬局神田町店」と、介護事業部門として初の「介護付有料老人ホームみどり」を同時開業させて頂く予定となっております。弊社としましては、これからも、医療・介護・福祉の3部門の事業を通して、明るい地域社会の創造に寄与できればと考えておりますので、栃木県経済同友会の皆様には、これからも、ご指導ご鞭撻をよろしくお願いいたします。



駆

株式会社キッズコーポレーション
代表取締役 **大塚 雅斗**

私の今年のテーマは「駆」午年生まれの私は、去年は年男でした。

そのため「挑」を掲げ、一年間、様々な事に挑戦をして参りました。

そして成果も現れ、成長し続けていますが、今年は足下を固めながら、更に成長すべく「駆ける」の「駆」にしました。

保育業界自体は、大手、中堅、中小、様々な他業種からの参入もあり、玉石混合という状態になりつつあります。

その中で、私たちが秀でている事は「教育者が集まって創った会社である」ということです。

私自身も男性では珍しい幼稚園教諭そして副園長を経験し、起業しました。

この経験を活かし、教育に更に磨きをかけ、他社との差別化を図って参りたいと思います。「思い」「夢」「志」を共にする「キッズファミリー」と業界のリーディングカンパニーとして、新たな道をきり拓いていきたいと考えています。

今年の3月には理事長をする学校法人幼稚園の園舎も完成します。

この園は私たちの長年の理想を具現化したものであり、子ども一人ひとりの個性を大切に作る保育を展開する私たちは、園舎もオリジナリティの高いものとし、子どものための理想の園となる予定です。

私たちの社は「子どもの教育を通して、未来を育み、社会を創り、社会に貢献する会社」を実現していくために、今年も新たな一歩を歩んで参ります!!



FMラジオ だからこそその 企画を御提案

株式会社エフエム栃木

代表取締役社長 **大森 敏秋**

会員企業の皆様、明けましておめでとうございます。

レディオベリーは、昨年、開局20周年を迎えました。新パーソナリティによる新たな番組をはじめ、地元に着した地域情報の発信や、現在多発している特殊金融詐欺キャンペーンを展開するとともに、防災や職業ハンドブックの発行や、県内初のフットサル大会の開催など、これまで以上にスポーツ・音楽イベント・番組を充実して提供できたものと考えております。これも一重にスポンサー並びにリスナーの皆様を支えていただいた賜物と感謝申し上げます。

さて、21年目の本年は、昨年12月に実施した聴取率調査の結果をもとに、ラジオや、スマートフォンなどによりお聞きいただいているリスナーの皆様に対して、それぞれの時間帯にあった情報満載の番組をつくり、FMならではの音楽を添えた楽しい番組をお届けして参ります。また、昨年実施したミニ経営講座は、講師陣を充実して開催することを検討して参りますほか、多くの方に参加いただけるようなスポーツイベントも展開して参りたいと考えています。

更に、スポンサーの皆様のCMや番組に関しては、ラジオの特性である「音でイメージできるCM」など他の媒体との差別化を図り、FMラジオだからこそそのCM効果を狙った企画を御提案して参ります。

今後とも、地元放送局として、県内経済が活性化されるよう、リスナーやスポンサーに喜んでいただける番組づくりに邁進していきます。



平成27年方針 “質” 資質の向上を 図る

(株)ユーユーワールド

代表取締役 **小川 恒夫**

謹賀新年

旧年中は、格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。さて、本年は創業21年を迎えます。景気的环境はまだままでありますが、フランスを第一の目標とし、欧州全体への販路確立、そして米国・東南アジアへと商圏を広げる活動をして参ります。

また、弊社のヒット商品でもある“ご飯にかける餃子”に続く商品の開発を二段三段と進め全国に販路網を広げて行きながら、さらなる経営の安定化と飛躍を図り企業の“質”を高める活動をする年と致す所存であります。

今後共、より一層のご指導とご鞭撻を賜りますよう宜しく御願ひ致します。



人と通信で地域をつなぐ会社としての進化を目指して

東日本電信電話株式会社
理事 栃木支店長 奥本 雅之

年頭にあたり、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年、日本各地で土砂災害や噴火、地震など自然が猛威を振るい、大きな被害と悲しみをもたらしました。弊社は、日頃からの防災訓練や災害に強い設備の構築などを通して、安定的な通信サービスを提供し続けることはもちろん、自治体や企業のお客様に、地域情報化や防災、BCPソリューション等の提供を通じて、地域の皆様の安心・安全に貢献していきたいと考えております。

通信業界では、ブロードバンド市場が成熟しつつある中、LTEなどの無線の高速化等により、顧客獲得競争は一層激しいものとなっております。私たちは、「速い」、「安定した」などの光回線の直接的な機能の枠を越えて、お客様のライフスタイルやビジネススタイルをより豊かに、便利なものにするサービスや利用シーンを提案することで、光の利用価値を高めてまいります。

具体的には、今後一層ICTの活用が期待される教育や医療分野を中心に、クラウドやデータセンター等を活用したソリューションで、地域の皆様がより良質で便利なサービスを受けられるような提案を行ってまいります。また、昨年佐野市様と協同で公衆無線LAN環境の整備を行ったように、地域の活性化に貢献できるような取組みも行っています。さらに今年は、新たな利用シーンやサービスの創出に向け、様々な企業とのアライアンスやコラボレーションを一層強化してまいります。

これからも「人と通信で地域をつなぐ会社」として進化していく所存です。本年もどうぞよろしくお願いいたします。



新年の抱負

キリンビールマーケティング栃木支社
支社長 神元 佳子

新年あけましておめでとうございます。昨年は消費税増税や天候不順など、業界にとっては厳しい年でしたが、キリンビールマーケティング栃木支社では『キリン一番搾り』を通じて「栃木のお客様のうれしい、おいしいに貢献する」を目標に活動を行ってまいりました。

昨年、宇都宮餃子の日本一奪還イベントでは皆様とともに奪還を『一番搾り』でお祝いし、11月の宇都宮餃子祭りでは「キリンドラフトカー」を投入し、餃子とビールで盛り上がりさせていただくことができました。

7月と11月には宇都宮市内のオリオン通りに『一番搾り』の黄色いフラッグを一齐に掲げさせていただいたり、宮JAZZで『一番搾り』をご提供したりすることで、街を歩くお客様にも楽しんでいただけたのではないかと考えています。

また、栃木の皆さんが愛する、栃木のプロスポーツを応援することで「スポーツも一番、キリンも一番」にともになれるよう、これからもみなさんとともに応援していきたいと考えています。

キリンビールは栃木に支社を構えて25周年になります。今年も地元に着目しているからこそできる、「『キリン一番搾り』を通じて、栃木のお客様のうれしい、おいしいに貢献する」活動を目指してまいりますので、今年度もどうぞよろしくお願い申し上げます。



知的好奇心をくすぐる 長期連載企画も掲載

常任幹事 株式会社下野新聞社
代表取締役社長 **観堂 義憲**

明けましておめでとうございます。下野新聞社は日ごろ、地域に密着した新聞を作り、地域とともに歩む企業活動を展開しています。昨年は「宇都宮餃子消費量日本一奪還プロジェクト」で日本新聞協会の新聞広告賞を取り、また、長期連載企画「希望って何ですか 貧困の中の子ども」で石橋湛山記念早稲田ジャーナリズム大賞（草の根民主主義部門）などを受賞、大変名誉な評価を受けました。

今年も県民・読者のご期待に応え、面白く役に立つ新聞をお届けしたいと考えています。新年早々には、長期連載企画「世界遺産 聖地日光 家康公400年祭に向けて」の第2部を始めました。この連載は徳川家康の人生をたどりながら、なぜ日光が選ばれ東照宮が造られたのかを多角的にルポルタージュしています。家康を取り上げた昨年秋の第1部は「読むのが楽しみ」との反響をいただきましたが、第2部は天海大僧正をテーマにしています。

連載はほぼ1年間掲載する予定で、知的好奇心をくすぐるものにしたいと考えています。

今年も統一地方選の年になります。昨年末の衆院選は自民党の圧勝でしたが、この勢いが地方の選挙にも及ぶのか。下野新聞ならではの統一地方選報道を展開いたします。また、戦後70年の節目の年でもあります。県民が体験した戦争を伝え、薄れゆく戦争体験の記憶を未来につなぐ連載を掲載していきます。



今年の大相撲界

NHK G-メディア
E P **北出 幸一**

明けましておめでとうございます。NHK宇都宮放送局長在勤中は大変お世話になりました。NHK定年後は報道系の子会社NHKグローバルメディアサービスでエグゼクティブ・プロデューサーとして大相撲雑誌「NHK G-メディア大相撲ジャーナル」の取材と制作を行っています。人気が復活した大相撲界、昨年は横綱白鵬に始まり白鵬に終わったという印象でした。内山横綱審議委員長の言葉を借りるならば白鵬“一極集中”の状況にありました。白鵬は平成の名横綱となり、往年の名横綱大鵬と柏戸二人の「柏鵬」時代に勝るとも劣らない、一人で「白鵬」時代を築いたと言えます。この白鵬の後継者を若い世代から探してみますと、残念ながら日本人のなかに有望な力士はあまり見当たりません。日本人の三大関、稀勢の里、琴奨菊、豪栄道はどうかといいますと、琴奨菊と豪栄道はこの初場所はカド番で臨むことになり、負け越せば大関陥落という有様です。九州場所で二桁の勝ち星を挙げた人気力士の遠藤は、北の湖理事長に言わせれば、稽古不足で今のままなら小結までという厳しい見方です。大関に最も近いのはモンゴルの怪物と言われ人気も急上昇している関脇の逸ノ城です。逸ノ城に続くのは、逸ノ城と同じ鳥取城北高校出身のモンゴル力士の照ノ富士なのです。琴奨菊、豪栄道が大関に踏みとどまり、さらに土俵を盛り上げる日本人力士が登場して欲しいと願うばかりです。最近、相撲に勢が出てきた元小結の勢も私の期待する力士の一人です。「NHK G-メディア大相撲ジャーナル」は今年も大相撲の話題を盛りだくさんに提供して参ります。今年もよろしく願いいたします。



年頭所感

株式会社東武宇都宮百貨店
代表取締役社長 **小林 高行**

新年あけましておめでとうございます。皆様方におかれましては、よき新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

さて、大都市圏の商業は、インバウンド効果などを追い風に好成績をあげていますが、地方まではこの風も届かず厳しい状況が続いております。

こうした中、当社では、昨年から安定的な成長を目指した投資計画を実施しており、まずは昨年3月に、栃木市役所新庁舎の1階に「栃木店」をオープン致しました。そして、今年から2年間かけて宇都宮本店、大田原店を改装し、より百貨店らしさを追及した店舗へ進化させる予定です。

主力の団塊世代のお客様に留まらず、若い世代の方にもご来店いただけるよう、「三世代ファミリーが楽しく集える百貨店」をキーワードに店づくりを行い、“東武ファン”を更に増やして参りたいと考えております。価値観が多様化する中で、経営理念である「親切一番店」に更に磨きをかけ、宇都宮・大田原・栃木の東武3店は、良質な商品とサービスに加え、安心・安全を更に追求し、そして、常に新しい価値の提案により、県内全域のお客様の豊かな生活のお手伝いをして参りたいと考えております。

そのためにも、地域密着をより深化させ、地域の皆様から支持される百貨店となるよう邁進してまいります。

今年も皆様のなご一層のご指導、ご鞭撻をお願い申し上げます。



新年抱負

みずほ証券株式会社 宇都宮支店
支店長 **杉山 幹治**

新年あけましておめでとうございます。

旧年中は多くの皆様に当社当支店を利用いただき、誠にありがとうございます。

長引く低金利と景気の若干の回復観もある中、今年も栃木県の皆様のご資産に関するお悩みに、支店職員一丸となって、満足のゆくお応えが適確・適正に出来るよう精進して参ります。ご期待ください。



新年のご挨拶

東京海上日動火災保険株式会社
 栃木支店長 **多賀 信彦**

新年明けましておめでとうございます。

栃木県経済同友会会員の皆様におかれましては、旧年中は格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございました。

さて、昨年も、豪雨・豪雪・台風・竜巻等による災害が全国各地で数多く発生し、自然の驚異は年々大きくなっております。御嶽山の噴火、広島での土砂災害、長野県北部の地震などの報道に接し、栃木県も那須岳等の那須火山帯を有し自然豊かなことから、決して他人事とは思えません。

こうした中、私たちは、地域社会に「安心と安全」の提供を通じて、豊かで快適な社会生活と経済の発展に貢献することを経営理念として、その実現に向かって取り組んでおります。

お客様・地域社会とともに「防災・減災」にも力を入れております。具体的には、事前の備えとして「BCP（災害時の事業継続プラン）」の策定や、グループ内に災害復旧の専門会社を有して「早期復旧」のご支援をするなど、「災害に強い都市」に微力ながらも貢献していきたいと考えております。

お客様に「何かあったら真っ先に相談したい」と思って頂ける会社、栃木県の皆様に親しまれ信頼される支店を創り上げてまいります。

最後になりましたが、今年一年、皆様ならびにご家族の方々、従業員の皆様の益々のご健勝とご発展を心よりお祈り申し上げます。



今こそ積極姿勢で 改革改善を

株式会社大高商事
 代表取締役 **高橋 和夫**

新年明けましておめでとうございます。

今年こそはと大きな夢と希望を持ち、2015年の新しい年を迎えられたことと思います。

私達に限らず、全ての人達が気になることと言えば、何と云っても現在の経済状況が今後どの様な方向に進み、どの様な変化があるのか、一番気になるところであると思います。

その様な中で、私達企業が今求められている事と言えば、企業は今こそ積極姿勢でイノベーションを起こし、自ら情報を発信し自分に合った的確な情報をしっかりと掴み、企業はもちろん産業界そして地域に於いても積極的な改革改善に取り組み、活性化を図り、その地域全体に元気を取り戻せるよう努力することが求められていると思います。

当社は本業でもある、ビルの総合メンテナンス事業を中心に、ビルマネジメントからファシリティマネジメントへと更なる事業拡大に向かって、積極的な事業展開に組織をあげて取り組みます。その主な事業として、公共施設等に於ける指定管理業務、病院・学校・福祉施設に於ける給食業務とIT関連事業等、積極的に更なる事業拡大に努めます。更には新規事業として、保育園・幼稚園・福祉施設に於ける第三者評価事業と地球環境の変化に伴う新たな気象データの構築と提供事業等とそれ等の関わる機器の研究開発等に力を注ぎ、更なる前進を見据え、全力を尽くしたいと思っております。



年頭所感

レオン自動機株式会社
代表取締役社長 **田代 康憲**

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

わが国経済は、昨年4月の消費税増税の影響が一巡し、個人や企業を取り巻く環境は改善傾向を辿る兆しを見せたものの、年末の解散総選挙による経済停滞等から先行き不透明感が増しており、一日も早いデフレ脱却、経済再生が期待されます。

また、米国、欧州をはじめ、中国、新興国の景気減速、及び政情不安や終息が見えないエボラ出血熱などの地政学的要因リスクは、世界経済の不安定さを増幅させており、日本経済を取り巻く環境は一段と厳しい状況にあるといえます。

当社グループが市場とする食品業界は、最大の生活産業であることから、急激な需要の増減は起こりにくいとされるものの、少子高齢化や人口減少により、中長期的には市場規模が縮小する見込みとされております。加えて急激な円安による原材料価格の高騰や、消費税増税、環境問題、食の安全性・信頼性の確保など、様々な経営課題を抱えております。また消費の二極化が進む中、低価格志向に対応する生産合理化、高級志向に対応するための製品差別化など、食品企業においても厳しい二極化戦略が求められております。

弊社はお客様の要望に応じた提案を積極的に進め、消費者の生命と健康の源を提供する食品業界のお役に立っていくことで、市場の活性化に寄与してまいり所存でございます。

本年もご指導ご鞭撻を賜りますよう、宜しくお願い致します。皆様の益々のご繁栄とご健勝をお祈り申し上げます。



栃木の情報を全国へ

NHK宇都宮放送局
局長 **田野辺隆男**

「栃木の情報を地域の人々に届けるとともに、全国へ発信したい！」これが、去年も今年も変わらないNHK宇都宮放送局のスタッフ全員の願いです。

NHK宇都宮放送局の栃木県域向けテレビ放送は、平成24年4月に始まり、おかげさまで「とちぎ640」は多くの方々にご覧頂いております。私自身も地元出身として感じるのですが、栃木県人は謙虚なのであまり故郷自慢をしません。しかし、栃木は本当に実に魅力あふれた県です。故郷の様々な情報と魅力を、まず栃木県民に知ってもらい、自信をもって栃木自慢をして頂きたいと思っています。そのために、今年も640の充実に一層努力します。

また、そうした情報を、関東甲信越地方や全国に向けて発信していきます。去年は地域の皆さまの多大なご協力を得て、栃木発地域ドラマ「ライドライド」を制作・放送し、自転車と那須の魅力を全国にお伝えすることができました。今年もドラマ以外の様々な番組での全国発信を目指します。

NHK宇都宮放送局に今後ともご支援のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。



**エネルギーの
未来のために、
栃木県の発展のために**
東京ガス株式会社 宇都宮支社
支社長 **田部井 純**

新年あけましておめでとうございます。

東日本大震災以来、日本のエネルギー政策は大転換期を迎えています。総選挙を受けてアベノミクス政策が継続されますが、原発、地球温暖化、省エネ等々、引き続き国民の中で様々な議論が進んでいます。一次エネルギーのほとんどを輸入に依存せざるを得ない日本にとって、エネルギーの安定供給と高効率利用の推進は日本再生を賭けた不可避の課題といえます。東京ガスは米国シェールガスの輸入を発表しましたが、引き続き天然ガスの安定調達とコストダウン努力を今まで以上に継続すると共に、2015年度スタートを目指し茨城栃木ガスパイプライン、日立LNG基地を同時に建設中であり県内の安定供給の一層の向上を進めています。

同時に天然ガスコージェネレーションシステムの利用促進および家庭用の燃料電池システムである「エネファーム」の普及拡大を推進し、熱と電気の「地産地消」を進めエネルギー総合効率向上（80%、通常の2倍）を目指しています。さらには2016年度から始まる家庭用電力市場自由化に合わせて東京ガスも電力販売を予定しております。お客さまの選択肢を増やし総合エネルギー供給者としてお客さまに選ばれる東京ガスを目指します。

私ども東京ガスグループは、お客様の「豊かで潤いのある生活」「競争力ある国内産業」「環境に優しい安心できる社会」の実現にこれまで以上に努力していきます。

最後に2015年の皆様のご多幸とご繁栄を祈念すると共に、弊社への変わらぬご指導、ご支援のほどよろしくお願いいたします。



高高度巡航

富士重工業株式会社
専務執行役員 **永野 尚**

新しい年を迎え謹んでお慶び申し上げます。

昨年は、我が国航空機産業にとっては明るく順調に推移した一年であったように思います。

ボーイング777が年間100機、787は年間120機の高い生産レートを維持しましたが、そこに為替が円安基調に推移したことで、輸出比率の高い旅客機事業の業績を後押ししてくれました。その777も後継機の開発が始まりましたが、日本の機体メーカー5社がその後継機事業に引き続き参画することでボーイング社との覚書調印も行われました。既に1,300機の生産に達した現行機777の実績からすると、量産を開始してから20年間で1,000機以上の生産は十分期待できそうです。

今年は、昨年に引き続き、その高い生産レートを優れた品質で安定的に維持することが主要テーマとなります。まさに、旅客機が高高度を安定して順調に飛行する巡航状態のようなものです。そんな一年を、地元パートナー企業の皆さまのご協力・ご支援をいただきながら、さらなる生産性向上を実現しつつ、“グローバル・キープレーヤー”として活躍していきたいと思っておりますので、どうかよろしくお願い申し上げます。

最後になりましたが、今年が皆さまにとって幸多き年となりますことを祈念申し上げます。



新年の抱負

株式会社陽南荘宇都宮グランドホテル
代表取締役社長 **中村太三郎**

新年明けましておめでとうございます。

旧年中は格別のお引き立てを賜り、厚く御礼を申し上げます。

昨年は、宇都宮グランドホテルにとって設立60周年の記念すべき年となりました。これもひとえにお客様、地域の皆様のご支援の賜物であり、改めて深く感謝申し上げる次第です。

ホテル業界においては、消費マインドの改善に伴うホテル利用の増加、円安などによる訪日外国人客の増加などの好材料がある一方で、お客様の嗜好やニーズの多様化、休日の分散化などを背景に、競争が激化しています。また、県内においては、ブライダルサービスの専門企業の参入など、当ホテルを取り巻く事業環境についても引き続き厳しい状況が続くことが予想されます。

平成27年の新年を迎え、当ホテルは、あらゆる環境変化に積極的に対応し、60年の伝統と格式を継承しながら、お客様の幸せ、ビジネスパートナー様の幸せ、社員の幸せ、そして私たちを支えてくださる地域の皆様の幸せを祈りつつ、さらなる成長を目指して、ハード・ソフトそしてヒューマンウェアの全ての側面において、さまざまな取り組みや改革を進めてまいり所存です。

新しい年が、会員の皆様にとりまして健康で幸多き年になりますよう、心よりお祈り申し上げますとともに、本年も引き続き、倍旧のご支援、ご厚情を賜りますよう、宜しくお願ひ申し上げます。



知恵の相乗効果を地域に

フェロー会員 (社会問題委員会)
宇都宮大学国際学部大学院国際学研究科
教授 **中村 祐司**

大学の研究室に所属する学部3年生が行うまちづくり提案発表、学部4年生の卒業論文、院生の修士論文や博士論文などを指導していて痛感するのが、イギリスの財政家グレシャムの法則「悪貨は良貨を駆逐する」の逆バージョンともいえるべき「良貨は悪貨を駆逐する」の法則である。

とはいってもそれは研究室メンバー各々が持つ長所・短所、得意・不得意、得手・不得手について、前者を重視してほめることで、後者を克服・凌駕することができるという意味においてである。

プレゼンや論文の指導で、「ここが悪い、あそこが悪い」ばかりを教員が連発すると、どうしても全体の雰囲気暗くなってしまし、次に向かう意欲や気力を萎えさせてしまう。

常に実践できるわけではないが、具体的な根拠を挙げてほめることで、こうすればより良くなるという言い方をすると、言われた本人はやる気がわき、前向きに取り組むようになる。

研究室も複数のメンバーからなる一つの組織であり、個々のポジティブ志向が合成して思わぬ成果を発揮することがある。このことは社会的課題をめぐる対応や解決にも応用できるのではないだろうか。

たとえば、国策としての地方創生事業にしても、制度の欠点や不備、国や関係者との連携協力の難しさを嘆くよりも、これを絶好の機会と捉え、できることに果敢に取り組んで行く。そうすれば、企業、行政、NPO・公的組織、住民といった異なるセクター間での知恵の相乗効果は必ず地域に浸透する。



新年の御挨拶

日産自動車株式会社 栃木工場
理事 工場長 **橋本 修**

新年あけましておめでとうございます。

今年日産栃木工場は、操業47年目を迎えます。円安が進む状況ですが、自動車業界は地産地消が進み、日本のモノ造りのあり方が問われる時代となっています。その中で日産栃木工場は、高級車生産工場として品質を基軸とした未来ある工場を目指しています。

本年の課題のひとつとして、「更なる日産ファンの拡大」を考えています。日産の工場が所在する都道府県の中で、栃木県は日産車のシェアが低迷している状況にあります。これは、我々日産従業員の努力がまだまだ足りないものと認識しています。販社の皆様と協力して、日産車の良さをもっとご理解頂き、生産活動のみならず拡販活動にも注力してゆきたいと考えています。

新型スカイラインは、予防安全性能評価において最高ランクを獲得し、更には新機構のステアリングシステムは2015年次RJCテクノロジーオブザイヤーを受賞しました。我々の技と新技術を融合させて、お客様の満足のゆく車造りを目指します。

同友会会員の皆様も多く御愛顧頂いています。フーガが、間もなく刷新されます。どうかご期待頂きたいと思えます。

栃木が誇る高級車生産工場と呼ばれ、地域の皆様に愛される日産車・日産栃木工場に向け、精進して参ります。

本年もよろしくお願ひ致します。



新年の抱負

医療法人社団大衛会比企病院
常務理事 **比企 洋子**

新年あけましておめでとうございます。会員の皆様には穏やかに新年を迎えられたこととお慶び申し上げます。

さて、新年の抱負の寄稿ということですが、昨年も触れましたように毎年抱く志は同じことで、「人様のお役に立てるよう全力を尽くそう」と、今年も静かに心に念じています。

昨年の暮れには思いがけない師走の選挙になりました。莫大な費用をかける大義があるのか、必要な選挙なのか等々、新聞各紙の世論調査も解散を支持しないが6割以上でした。

各党、各候補者が変革、地方創生、国民生活のために等々歯切れよく訴えていましたが、政治のお仕事の「人様のお役に立つよう全力を尽くす」ことに収斂されるのではないのでしょうか。このことは私が毎年年頭に確認していることと全く重なります。今回の選挙の公示日を前に引退した政治家が35年の議員生活を振り返り、「ぶれずにただ一筋方向させてもらった、頑固と言われながらも地元の皆さんに長く応援頂いたのを誇りに思いたいが、政治家になるのを反対した父はどう思うだろうか。今はテレビの時代だから派手な振る舞いが大事だと思われがちだが、後輩の議員には静かにものを考える事も忘れないで欲しい」とコメントしていました。実に謙虚で、自信に満ちた言葉に心が洗われる思いがしました。勿論政治の世界は私のステージとは全くスケールが違いますが、今年も変わらないスタンスで1年を頑張っていこうと改めて確認したところです。



新年の抱負

足利興業株式会社
代表取締役社長 **平澤 道彦**

新年あけましておめでとうございます。

皆様におかれましてはつつがなく新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

昨年は雪害、火山災害等自然災害が多い年でしたが、当社は保険事故が発生した際には保険金の支払い手続きを迅速かつ適確に行い、お客様に安心していただけるように対応してまいりました。

めまぐるしく変化する社会環境の下で、引き続きご家庭内や企業内で発生する「リスクへの対応」「将来への備え」に最適なプランとサービスでお応えし、地域の皆様に信頼される会社を目指してまいります。

本年も会員の皆様のご指導を賜りますようよろしくお願い申し上げます。



素晴らしい日本 年として

株式会社フカサワ
代表取締役 **深澤 雄一**

皆さん明けましておめでとうございます。

今年も輝かしい年でありますようにご祈念申し上げます。

過日こんな夢を見た。日本近海から様々な資源が出て、それを基に日本の各企業が加工して輸出してゆく。今まで海外に出ていった工場がどんどんもどって来た。人口はどんどん減ってきたが、技術革新によって省人化されて、労働人口とバランスがとれてきた。

今まで問題となってきた、電気料金もアメリカ並みに10年前の1/3となった。各種溶鉱炉まで戻ってきた。更に財政赤字も瞬く間に消えて、法人税など20%となり、加えて各種税金も減ってきた。

思い起せばアベノミクスに端を発して、苦しみながら小さな政府を目指して来たために成し得たのである。

それもこれも明治期からの海軍大国、更に経済大国、そして資源大国へそれぞれ国家目標を定め邁進してきた事で成し得た。

日本は。特に日本人は目標さえ決まれば、とことん突き進むようだ。

これを夢でなく素晴らしいバラ色の日本はすぐそこにある。どんどん良くなるプラス思考が世の中を変えてゆく。

この素晴らしい未来に向けて我々各企業も進んでゆきたい。



新年の抱負

株式会社足利ホールディングス
代表執行役会長 **藤澤 智**

あけましておめでとうございます。

皆さまにおかれましては、爽やかに新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。また、旧年中に賜りましたご厚誼に対し、心より御礼申し上げます。

人口減少や少子高齢化に関する議論やレポートが多くある中、昨年のベストセラーともなった「地方消滅」（中央公論新社）は、題名もさることながら、2040年までに全国896自治体が「消滅」という衝撃的な内容でした。

持続可能な地域経済社会こそが、「地域と共に生きる」地域金融機関の存立基盤であります。本年秋に、足利銀行は創業120周年を迎えますが、栃木県の発展があればこそ、この長い歴史を刻むことができたものであり、今後とも栃木県の成長戦略において、足利銀行はその役割を十二分に果たしていかなければならないとの強い思いを抱いております。

本年におきましても、県内企業の発展、新産業や成長産業の開拓・支援、企業誘致・定着化など、地域の産業基盤の強化や雇用の増加につながるような取組みに努めてまいり所存ですので、皆さまの変わらぬご支援・ご愛顧を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



高齢者の社会貢献を期待

公益財団法人とちぎYMCA
名誉理事 **船津 祥**

今年が高齢者対策の新しい年になります。年々増加する高齢者を社会全体で支えていくためには、企業や高齢者の社会貢献活動が必要で期待されています。

本年からスタートする「介護保険制度」の改正は理想的には抜本的な改革案です。これまで軽度者の「要支援1,2」は「予防給付」として政府が責任をもってサービスをしていたものを、「地域支援事業」として市町村の責任に移されます。よって各自治体は介護予防や生活支援サービスに独自に取り組むこととなります。これは限られた予算の中で増大する住民サービスをすることとなります。

これを乗り越えるために厚労省は「地域社会での助け合い・支えあいが重要」と強調しています。ここで「必要となる生活支援サービス」とは、ニーズにあった多様なサービス種別であり、それは住民、NPO、民間企業などによって多様に担われるとみています。またそのサービスの内容は、地域サロンの開催、見守り、安否確認、外出支援、買い物、調理、掃除などの家事援助、介護者支援などです。ここで強調したいことは、シニアの社会参加を企業が趣旨を理解して、地域の一員である社員に少なくとも年に2～3日のボランティアを義務づけて欲しいと思うし、定年で地域の一員となるシニア層に働きかけて欲しい。具体的には①現役時代の能力を生かした活動、②趣味関心がある活動③新たにチャレンジする活動などに分類できるとして、具体的には一般就労、起業、趣味活動、健康づくり活動、介護、福祉活動以外のボランティア活動などがあげられます。是非仕事一筋の人間ではなく、社会に役立つ人の育成が重要と考えます。



地域に根ざした 企業を目指す

アルファクラブ株式会社
代表取締役社長 **松田 常美**

あけましておめでとうございます。旧年中は格別のご厚情を賜り、厚く御礼を申し上げます。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

さて、昨年は記録的な大雪をはじめ、大雨、台風、竜巻等による自然災害が各地で発生し、自然の猛威を改めて感じる一年となりました。それと同時に、ソチ冬期五輪での羽生結弦選手の金メダル、錦織圭選手の世界ランキング5位決定など、若い力のみなぎる年でもございました。弊社に昨年入社致しました新卒職員ももうすぐ1年を迎え、顔つきが頼もしくなってきましたのを見ると、年を重ねることの素晴らしさを感じずにはられません。

また、弊社事ではありますが、昨年宇都宮市インターパークに婚礼施設 エターナルウェディングストーリー「シエル ベル テール」をオープンし、葬祭施設として宇都宮市に「さがみ典礼 みどり野」をオープン致しました。本年は葬祭施設「さがみ典礼 古河三杉ホール（仮称）」「さがみ典礼 一条（仮称）」をオープンする予定でございます。

これからも冠婚葬祭というセレモニーを通じて地域社会の発展、生活設計の合理化に貢献するとともに、みなさまのニーズに対応すべくトータルライフサービスの完成を目指してまいります。安心してお任せ頂ける企業として、常に地域の皆様と共に歩みながら地域に根ざし、より一層皆様のお役に立てるように更なる経営努力を続けてまいります。今後ともご愛顧賜りますようお願い申し上げます。

末筆ではございますが、皆様にとって良い年となります事を心よりお祈り申し上げます。



新年の抱負 コーポレート ガバナンスについて

マニー株式会社
取締役会議長 **松谷 貫司**

あけましておめでとうございます。

企業人として企業をどう統治するかは大きな関心事ではありますが、最近、コーポレートガバナンス（企業統治）に関する件が新聞で種々報道されてきています。そのうちの一つに、社外取締役を複数名にすることを企業統治コード（規範）に盛り込むというものです。

当社は、従来からコーポレートガバナンスについて力を入れてきました。2004年に委員会設置会社に移行してから間もなく、社外取締役が過半数（取締役7名のうち社外取締役4名）の取締役会で運営しています。要するに、社外取締役の賛同が得られない施策は打てない仕組みです。また、社外取締役の社外性と独立性（長期間の就任による社内化および独立性喪失）を重視して、6年を超えて重任できない仕組みにもしております。

その意味では進んだ企業統治の形式をとってきています。しかし、形式が整っても中身が問題ですが、おのずと過半数が社外取締役の取締役会は、緊張した議論になります。相応きちんとした説明が必要です。

お蔭様と当社は素晴らしい社外取締役の皆さんに恵まれ、有意義で活発な議論をしております。活発過ぎて議論が終わらないことが多々あり、それを議長としてどうまとめるか、毎回苦労しております。

もう一つ苦労の種が、このような社外取締役過半数の取締役会が世間一般的になっていないことにより、株主様全体にまで理解されない現実があるということです。

今年もより良い統治に向けて研究していきたいと思っております。



400年祭と戦後70年

金谷ホテル株式会社
代表取締役社長 **嶺 康夫**

平成27年は日光にとって格別の年柄に当たります。待ちに待った50年ごとの式年祭である日光東照宮400年式年大祭が斎行されます。様々なイベントが企画され大変賑やかな日光になると思っています。御主神徳川家康公は天下に幕藩体制という未曾有の組織と秩序を与え、学問をすすめ、産業を開発し、貿易を振興して民生の安定をはかり、やがて江戸時代260有余年にわたる輝く文化と平和の基礎を確立しました。

昨年、あしぎん経済月報10月号に日光東照宮宮司稲葉久雄氏は「日光東照宮400年式年大祭の年に日光詣を」と題して寄稿されておりましたが、「平成の大修理」を始め多数の奉祝事業を計画され、「東照宮戦後史」の出版もなさるといふことで、待望しているところです。

文藝春秋新年号は「戦後70年記念特別号」となっており、そのなかで日光儀仗隊OBの方が「玉音放送は湯ノ湖のほとりで聞きました」と書いてらっしゃる。明石元紹著「今上天皇つくらざる尊厳」や高杉善治著「天皇明仁の昭和史」を読みますと、今上天皇（当時の皇太子殿下）は奥日光湯元の南間ホテルで玉音放送を拝聴していました。つまり今上天皇の戦後は日光から始まったわけです。

新年は東照大権現の神威赫赫・神徳洋洋を祈念すると同時に、私自身にとっては「日光の歴史と文化」そして「平和の尊さ」を見詰め直す1年となりそうです。



少子高齢化社会にむけて

医療法人北斗会宇都宮東病院
事務長 **森田 一穂**

新年明けましておめでとうございます。

会員の皆様方におかれましてはつつがなく穏やかな新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

さて、去年は約17年ぶりに消費税が増税され8パーセントとなりました。よく報道などで増税により可処分所得が現象するため消費が減少するという話がありますが、これは個人消費の話だけでなく、医療介護分野での経営面でも同じ減少が発生していると実感させられました。診療報酬に関しまして、今までの改正で増えるという事はほとんどなく、徐々に減ってきた影響で病院等の経営が圧迫されてきましたが、消費増税の年である昨年平成26年診療報酬改正におきましても、増税分をカバーできるだけの上げ幅はなく、結果として支出が増加し、当法人の運営費が低下して一層厳しい状況となりました。ただ、そうは言いましても当院を頼って下さる患者さんやご利用者さんに不便な思いをさせてしまうわけにはいきませんので、各部署一丸となって無駄の削減等経営基盤の安定強化に努めてまいりました。

日本は超少子高齢化社会を迎える状況にあり、本年は団塊の世代が65歳になる年でもあり、日本の高齢化がますます進展していくことが予想できます。そういった中において、我々は何ができるのか、どういったサービスを提供できるのか、どのようにすれば皆様に安心して老後を迎えていただけるのか等を考え、実行していかなければならないと考えております。本年もよろしくお願い致します。



「感度、鮮度、郷土」を軸に

株式会社とちぎテレビ
代表取締役社長 **吉澤 文夫**

とちぎテレビは昨年開局15年の節目の年でした。地デジ対策の巨額投資を乗り越え、ようやく安定経営の道が開けてきました。

15年から次のステップに進むため全社員参加で企業理念や行動指針などC Iづくりに取り組み、1月1日からスタートさせました。

スローガンは「感度、鮮度、郷土。地元でウオッチ!」。時代の風を敏感に受け止め、新しい情報にこだわり、郷土を見つめる地元テレビ局にという思いを込めています。

県民の報道機関として欠かせないのが災害報道です。発生や被災情報を速やかに放送するため県内25全市町と協定を結んだことで、1年余重点的に取り組んできた「災害報道最優先」のネットワークが構築できました。

昨年は15年の集大成として県郡市町対抗駅伝を初めてナマ中継し、大きな反響を呼びました。また初の実写ヒーロー番組「雷様剣士ダイジ」が子どもたちを中心にブレイク中です。地元テレビならではの番組づくりに積極的に挑戦して栃木の良さをあらためて引き出し、地元を元気にするのも役割と考えています。

ことしは日光東照宮400年式年大祭の年です。中継を交えながら世界遺産の地・日光を盛りたてていきます。また3月には、宇都宮ブリッツェンが昨シーズン優勝した国内最高峰の自転車ロードレース「Jプロツアー」の開幕戦（宇都宮市）を初中継する予定です。

県民の皆さんに登場してもらおう「出るテレビ」、栃木のこと分かる「見るテレビ」を心がけます。そして県民・スポンサーのご支持、ご支援を得るためにもより中身のある、質の高い番組づくりに努めて参ります。



省エネ・ゼロエネルギー

株式会社カナメ
取締役会長 **渡部 渉**

新年明けましておめでとう御座います。

昨年末に那須工場を増設し今年度は新たな設備を導入する予定です。しかし主力の屋根一体型太陽光発電は厳しい状況になります。

今年4月からは太陽光発電の買い取り価格が大幅に下がるからです。産業用を主力としている販売施工会社は苦境に陥ることとされます。ドイツでは大幅な買い取り価格の低下により半分近い会社が撤退・又は倒産しています。

幸い当社では住宅用が主力ですから大きなダメージは受けないと考えていますが産業用を主力としている会社が住宅用に雪崩を打って参入してきますので当然競争は激化・単価も大幅に下がります。その競争に勝ち抜くために20~30%のコストダウンの商品開発を急いでいるところです。

住宅用の太陽光発電は将来にわたって伸びていく商品と確信しています。近い将来、世界中の研究開発によりグリッドパリティ（既存の電力価格と同等）になると思っていますのでそれに沿った商品開発は急務です。将来にわたって住宅の省エネルギー・ゼロエネルギーは日本だけでなく世界中が目指すところです。当社は苦しくとも振れることなく製品開発に邁進する所存です。

「天は自ら助くる者を助く」を肝に銘じ頑張る所存です。

会員の皆様方の益々のご健勝を祈念して年始の挨拶といたします。

定例記者会見



日 時：平成27年1月9日(金)

15：45～16：15

会 場：ホテル東日本宇都宮

新年にあたり、平成27年における公益社団法人栃木県経済同友会の活動概要について記者発表を行った。

【記者発表要旨】

栃木県経済同友会は、地方創生を実現すべく、「行動する同友会」として一層活発な活動を展開する。また、4月から、同友会の活動の根幹である委員会が、新しいテーマで2年間の調査研究をスタートさせる。各委員会のテーマは、地方の活性化を意識して設定した。

1. ～活力ある産業の醸成～

地方の活性化のために我々経済界に求められるのは、国の戦略でも真っ先に掲げられているように、活発な企業活動で雇用を確保することである。産業政策委員会や経営問題委員会では、女性の活躍支援と働く場の開拓、また中小企業間の連携強化による企業活動の活性化に焦点を当て、栃木県産業の成長に向けた新たな戦略などを模索した活動を展開する。

2. ～次代につなぐ地域づくり～

地方を元気にするためには、各地域が個性を活かした魅力ある地域を創造していくことが必要である。地域振興委員会や社会問題委員会では、栃木県を「住んでよし、訪れてよし」、そして「若者が住みたくなる」魅力あふれる地域として次の世代につないでいくための仕組みづくりなどについて、調査研究をする。

3. ～リーダーの育成～

地域づくりに欠かせないのは、何と云っても活動の中心となって汗を流す「ひと」である。

国際化推進委員会や社会貢献活動推進委員会では、引き続きグローバル人財の育成や次世代を担う人財の育成をテーマに、チャレンジ精神にあふれる若者の育成や、子どもたちの夢と希望を育む活動を行っていく。

さらに、行財政改革員会、地域活性化支援実行委員会、未来経営研究会、栃木交流研究会でも、スポーツや観光など栃木県の特性に着目したそれぞれのテーマに基づき、地方創生に必要な地域経済活性化の具体的な方策などについて、調査研究をする。

平成27年新年例会



日 時：平成27年1月9日(金)

16：30～18：30

会 場：ホテル東日本宇都宮

【年頭所感の発表】

平成27年の新年例会は、ホテル東日本宇都宮で開催され約100名の参加者が、新年の初顔合わせを行った。

第一部として、板橋筆頭代表理事より、地方の活性化に向けて「行動する同友会」として活発に活動を展開する旨の年頭所感の発表があった。次に、桑名専務理事が、平成27・28年度の新委員長及び委員会テーマを発表した。



第二部として、会員叙勲受章者へのお祝いを行い、昨年、秋の叙勲において旭日双光章の栄に浴された遠藤栄氏（遠藤食品株式会社代表取締役会長）に栃木県経済同友会から記念品が贈呈された。遠藤氏より、お祝いをいただいたことへの感謝、ならびに、これからも社会に貢献していく旨の挨拶をいただいた。



【意見交換会】

福田栃木県知事、栃木県産業労働観光部荒川部長を来賓に迎え、意見交換会を盛大に開催した。



最初に、小林代表理事より挨拶をいただいた。「昨年、総選挙で信任を受けたアベノミクス。是非期待をするとともに、出来ることがあればお手伝いをするのが我々の使命。栃木県経済同友会の目的は栃木県の産業、経済の醸成に資することであり、今年各委員会が行政と連携を密にして良い提案等をして欲しい。並行して3年後の全国同友会セミナーに向けて、今年から体制を整えたいので皆様のご協力をお願いしたい。」

来賓の福田知事からは「世界で活躍できる人材を栃木県から育てたいので、同友会の会員の皆様には、県と大学コンソーシアムとちぎの『グローバル人材の育成』、文部科学省の『トビタテ!留学JAPAN』のインターンシップ・海外研修をお願いしたい。また、地方創生は規制緩和と分権だと国に対して申し上げている。法律を遵守した上で規制緩和を上手に利用していくが、県の上乗せ規制について廃止可能なものについて検討をしていく。その際にご協力願いたい。」旨の挨拶をいただいた。





講師：野口 圭吾 氏

(株)ハート&ベリー 代表取締役

昭和37年 大阪府大阪市生まれ
昭和60年 東京農業大学農学部畜産学科卒業
その後民間企業や研究機関等に勤務
平成13年 栃木県河内郡上河内町にてベリーファーム・
ケイ開園
平成17年 宇都宮市に移転、認定農業者に認定
平成18年 鉄骨連棟ハウス増設、作付け面積を50 a に拡大
平成20年 (株)ハート&ベリー設立、代表取締役に就任

日 時：平成26年10月 8 日(水)
8：00～9：00

会 場：宇都宮グランドホテル 扇の間
参加者：64名

【講演要旨】

宇都宮市下栗町にて『苺の楽園』という観光いちご園を経営しております。いちごを一つのツールとして様々な事に取り組んでおります。本日はイチゴ農家としてのチャレンジをご紹介させていただくとともに、新規就農者として考えていることをお話したいと思っております。

当社ではイチゴの栽培・販売を行っているのですが加工品にも力を入れております。加工品を流通させることは、ブランディングに有効であると考えております。

具体的にいくつか挙げさせていただきます。まず、「ジンジャーシロップ」です。しょうがとイチゴを組み合わせた商品です。意外に思われるかもしれませんが非常に美味しく、紅茶に混ぜたりして召し上がっていただいております。つぎに「とちおとめ紅茶」。宇都宮の紅茶と当社のドライとちおとめを使ったコラボ商品ですが、東京都内を中心に人気を

いただいております。また、栃木県は本州1位、全国2位の酪農王国であります。イチゴとミルクは非常に相性がいいことから「ジェラート」にも力を入れております。最後に「苺リキュール」。京都の蔵元と連携し最上級の純米吟醸酒に当社のイチゴを漬けております。この他にも多々取り組んでおり、栃木県のイチゴのブランド力向上に努めております。

当社の栽培方法について説明させていただきます。特徴は「高設ベンチ栽培」です。これはパイプを高く組んだ上に発泡スチロールを載せ、その中に土を入れて栽培する方式です。従来のイチゴ栽培で一番大変なのは収穫時の姿勢です。腰を丸めなければ採れないので腰痛との戦いとなります。ところが高設ベンチ栽培では、立ったまま収穫できるのです。これだけでかなり作業効率が変わってきます。もちろん高設ベンチ栽培のメリットは他にもたくさんございます。詳細な説明は省略致しますが、根域の温度を一定に保てること、などがあります。

また当社は水に非常にこだわっております。電解水装置というものを使い、水を酸性の水とアルカリ性の水に分けます。まず、酸性の水は殺菌力が強いので農薬を減らす効果があります。食の安全を考えれば農薬はできるだ

け使いたくありません。そしてアルカリ性の水を混ぜることにより、肥料の吸収が良くなったり、果実がしっかりしたりといった効果があります。このように二種類の水をその性質を利用し交互に使っております。

農業は今後の成長分野であると言われておりますが、農業界には様々な問題があります。その中でも現在の農業界で一番の問題は高齢化であると私は考えております。後継者が中々育っていない現状があります。農業は収入も低く大変だ、というイメージがあるので、すすんで就農する人が少ないのです。まずはこのイメージを払拭する必要があります。そのために商品の高品質化を進めブランド化を図っていく必要があるのではないのでしょうか。ブランド化されることにより、知名度があがり利益率も向上していくでしょう。農業界にそのような流れができれば新規就農者も増えていくと思います。

私はサラリーマン家庭に育ち、サラリーマン生活を経験した後に就農致しました。こういった新規就農者がもっともっと増えて欲しいと強く思っております。新規就農者には、消費者の立場から農業を見られる、という強みがあります。私が就農し間もない頃は直接販売はしておりませんでした。しかし、そこで様々なことに疑問を感じました。最終消費者に商品が届くまでには時間がかかるので、果実が熟していないうちに早摘みをして出荷しなければなりません。消費者は甘くて美味しく新鮮なイチゴが食べたい、という当然のことには目をつぶっていたのです。多くの農家の方は、商品は作るものであって販売なんてできない、という固定観念が非常に強いようです。これではいいものを作ろうという意欲も強くなりません。自分で販売するようになれば、どうすれば売れるのかを考えるでしょう。そうすれば自ずと美味しく安全なモノを作る努力につながっていきます。

当社は帝国ホテルにイチゴを納めています。その他にも有名ホテルや有名レストランで当社のイチゴを使っていると考えております。そ

んな所にイチゴを出すようになるには相当な営業努力をしたんでしょ、というような質問をよく受けます。私は今までイチゴの営業というものをしたことはありません。ホテルもレストランも、その他百貨店等も全て先方からお声をかけていただきました。バイヤーやシェフ、パティシエの間で自然とつながっていったようです。これは、ずっと消費者目線で仕事に取り組んでいたからだと思います。美味しいイチゴを作りたいから、美味しいイチゴを届けたいから、色々な試験をし続けてきました。その当たり前のことを当たり前にやってきた結果が出始めているのだと感じております。

私は自分の仕事に誇りを持っておりまして、栃木県のイチゴにも誇りを持っておりまして。日本一のイチゴは「とちおとめ」だという信念を持っています。ところが最近では「あまおう」に押され気味です。「とちおとめ」ブランドを高めるためには地元の人達はそのブランド力を意識する必要があります。栃木のイチゴに対して県民はさしたる誇りを持っていないのが現実です。そこで、当社ではある企画を行いました。「美食の饗宴」というイベントです。宇都宮からバスをチャーターし、帝国ホテルでランチ、おやつ、ディナーを食してくるというツアーです。シェフ、パティシエは世界的にも有名な方をお願いしました。参加者には当社のイチゴをふんだんに使ったお料理、スイーツを召し上がっていただきました。生産者と料理人とお客様が一体になり、信頼感を持って最高のモノを味わうという贅沢なツアーでしたが、かなりの手ごたえを感じました。参加者の方々には地元のイチゴがこんなに立派に使われているのだと誇りを持ってくれたと信じています。

私は、今後世界中に当社の生産するイチゴを卸していきたいという目標があります。元々脱サラし就農した人間なので資産もないし、コネなどありません。しかし、最高のイチゴを生産して、世界中に誇れるようなブランドを作りたいと思っております。皆様方のご指導、ご鞭撻をよろしく申し上げます。

モーニングセミナー
11 月

テーマ「チャレンジ!とちぎ」
—とちぎ発、美の発信—



講師：藤岡由起子 氏

(株)モルティー 代表取締役

1979年広島県生まれ

化粧品メーカーに勤務、接客営業の経験をつむ

その後独立し(株)モルティー設立、代表取締役に就任

a n・a n、C L A S S Y等の雑誌や地元テレビ等への出演多数

同氏のブログは業界で屈指の人気を誇る

スキンケアアドバイザー、スキンケアカウンセラーの資格保有

日 時：平成26年11月12日(水)
8：00～9：00

会 場：宇都宮グランドホテル 扇の間

参加者：59名

【講演要旨】

本日は栃木県を代表する錚々たるメンバーの前でお話するとあって大変恐縮に感じています。このモーニングセミナーのテーマは「チャレンジ!とちぎ」とのことですが、私にとってはここで話すこと自体が大きなチャレンジです。

私はエステサロンを経営し、施術の他、化粧品の販売等も行っているのですが、皆様エステサロンにはどのようなイメージをお持ちでしょうか。おそらくあまり良いイメージはないことと思います。高額なお金がかかってしまうような悪い印象があるのかもしれませんが。私は元々美容業界で働いていたのですが、エステサロンのイメージを変えたい、エステ業界を変えたいと思い起業するに至りました。エステに数多くの人に来てもらい、綺麗になって欲しいと思っています。起業した時から理念としているのが「多くの人に綺麗を提供し、人生がより輝くお手伝いをする」ということです。この理念は私が迷った時の道しるべにしていま

す。困難にぶつかった時の拠り所となります。起業する時はもちろん、経営していく上でこの経営理念をしっかりと持ち続けることはとても重要なことだと強く思っております。

創業時期のお話をさせていただきます。経営理念はしっかりと持って起業したのですが、人脈もなければお金もありませんでした。本当にゼロからのスタートでした。今では笑い話ですが、銀行に口座を作りに行きましたら、財布に50円しか入ってなくて「最低100円からお願いできませんか」と言われ恥ずかしい思いをしたこともありました。私は広島県出身なものですから、知人の数も非常に少なかったです。そんな中でしたが、必死で営業をしていると徐々にお客様も増えていきました。事業が軌道に乗るにつれ必要経費も上昇していき、資金需要がでてきました。生まれて初めて銀行にお金を借りに行きました。真剣に事業に対する思いをプレゼンすると、銀行の方にも熱意が伝わったようで融資を受けることができました。融資相談の過程で、財務や法律の勉強ができました。しかし、それ以上に大きかったのは仕事をする上で人を信じることや、人と人とのつながりの大切さを学べたことでした。

我々モルティーのスタッフは、この人と人

とのつながりを非常に大切にし、日々の仕事にあたっております。モルティーでは、多くの人に綺麗を提供したいと考えているので、低料金を掲げております。リーズナブルに美を提供するために、内装等にはお金をかけておりません。その為、お客様の満足度を上げるにはコミュニケーションが非常に重要になってきます。お客様に本気で向き合うようにしています。本気で接客していると、お客様も本気で相談してくれます。自分の殻に閉じこもり自分に自信が持てないお客様がおりました。私たちはその方がご来店されるたびに、元気づけるような対応をし続けました。その方は外見も内面も本当に綺麗になられ、先日ご結婚されました。心を開いて向き合えば、お客様には通じるのだなと強く思いました。その方には結婚式にまで呼んでいただきました。私たちの仕事ってお客様の人生にも関わられるんだなと感じ始めています。モルティーではコミュニケーション能力を益々磨いて当社の強みにしていきたいです。

モルティーではジュエリージェリーという化粧品を扱っているのですが、私はこれを世界に通用するブランドにしたいと本気で考えています。本当に素晴らしい商品で、品質には自信を持っております。スタッフみんなで、どうすれば数多くの人にジュエリージェリーを使ってもらえるかを考えました。まずは通信販売から始めてみようとなり、現在楽天市場でお世話になっています。反響が予想よりも大きく、多い時は一日600個くらいの注文を受けております。楽天市場のショップオブザマンズにも何回も輝いています。ウェブ上ですから、お客様の顔は見えません。しかしスタッフ間では、ウェブのお客様にも真剣に向き合っていこうという共通認識があります。商品に入っているモルティーという名の信用をあげるにはどうすればよいのか考えた結果は、日々の仕事、つまりサロンにくるお客様への接客態度の質を今まで以上に高めていくしかないということでした。日々の評価の積み重ねが口コミ等で全国に広がっていけば、

モルティーの知名度、信用が高まり、ジュエリージェリーをウェブ上で購入するお客様の不安感を少しでも取り除けるのではないのでしょうか。日々の仕事に真剣に取り組むことはウェブ上のお客様に対しても真剣に向き合うことにつながるのです。

海外進出も本気で考えております。今の時代、インターネットにより世界がとてもしなくなっていますし、世界中の情報が集まります。6月には市場調査を兼ねて台湾に行ってきたのですが、ジュエリージェリーの評判はとてよかったです。世界中どこでも女性の綺麗になりたいという気持ちは同じです。海外進出は儲かるからするのではなく、そこに綺麗になりたい方がいるからいく、むしろ当社の経営理念に照らせばしなければいけないと考えています。そこに綺麗になりたい人がいれば、その方に「綺麗を提供し、人生がより輝くお手伝いをする」のが私たちの使命だからです。

今は海外進出するという目標を持っている訳ですが、私は起業する時から自分の可能性には限界を設けないように意識してきました。羨ましいような才能を持っているのに、行動を起こさない若者が多い気がします。100%の力を出すことを怖がる若者が増えている、という話を聞いたことがあります。それは、失敗した時のことをあまりにも恐れすぎているからだと思います。では、なぜ失敗することを恐れるのかと考えると、失敗した時どうなるか予想できていないからです。私は自分の可能性に限界は設けないとの話をしましたが、一方、行動を起こす時には時間的限界や資金的限界はしっかりと決めておいた方がよいと思います。これを決めていけば失敗したときの最大のリスクが目に見えるようになり、怖さをはかれると思うのです。失敗した時のことを考えて行動することにより、物事に100%の力で取り組めると思うのです。同年代の起業家が栃木県から数多く出てきて欲しいと思っています。私も今まで以上に頑張り、微力ながら栃木県経済発展に寄与していきたいと考えております。

平成25年度第7回地域活性化支援実行委員会 チャレンジとちぎ！スポーツがとちぎを元気にするシンポジウム

委員長 関 雅樹（株壮関 取締役会長）

日 時：平成26年 3月25日(月)

16：00～20：40

会 場：ホテル東日本宇都宮

参加者：150名

【関委員長挨拶】

栃木県の4プロスポーツチームは、本県にとって魅力的な経営資源であり、地域の活性化のためには、各チームが様々な分野で連携を深めること、4プロスポーツを活用したスポーツツーリズムなどを進めることが必要である。

スポーツと地域の連携事例を知り、スポーツを「する」こと・「観る」ことの楽しさを



知り、スポーツに触れる人の裾野を広げ、そして4プロスポーツチームを「おらがチーム」として、応援・支援する機運を高めていきたい。

【第1部】学生による4プロスポーツ研究発表 作新学院大学経営学部小山ゼミによる研究発表



小山さなえ准教授より、作新学院大学と当会との連携に至った経緯についての説明があり、9名の学生からチームごとの研究概要について発表があった。発表者は以下のとおり。

○宇都宮ブリッツェン

稲葉健人・佐藤央都・辺見心佑

○リンク栃木ブレックス

安納聖夏、広木優美華

○栃木SC

稲見智栄・平塚泰弘

○H.C.栃木日光アイスバックス

手塚成美、黒田阿希倫

（敬称略・順不同）



〈研究結果から3つの提案〉

① チームとファンの連携

ファンは選手との交流を強く望んでいる。選手一人一人の顔を認識してもらうためにファンとの交流を増やすべき。選手を身近に感じることができれば、応援したいと思い、直接会場へ足を運ぶことで集客が増える。

② スポーツによるまちづくり

JR宇都宮駅には4プロスポーツチームのカラーがない。4プロスポーツチームの次ホーム試合日程をポスターやパネル等で掲示する。次の試合日程が分かることで、観戦意欲が高まる。また観光案内所を選手の顔で埋める掲示物を提案したい。

③ 共通グッズの開発

購買意欲を高める4プロスポーツチームの共通グッズを開発する。コスト削減にもつながる。手に取りやすく値段も手頃なマフラータオルなどを提案したい。

【第2部】基調講演

演 題：「スポーツ・マーケティング～みなかみ
デサントスポーツタウンプロジェクト～」
講 師：戸井田朋之 氏
(株)デサント 取締役
セールスプロモーション統括部長（当時）

《講演要旨》

1. プロジェクトの概要

プロジェクト
のきっかけは、
みなかみ町長か
らの相談だった。
「この町は過疎
地に指定されて
人が来ない。人
を呼びこむため



のアイデアを考えて欲しい」と。みなかみは、一駅先にガーラ湯沢ができたことや周りには尾瀬などのライバルリゾートもあり、温泉地として寂れつつあった。

デサントはスポーツウェア等を提供する「モノづくり」のプロ。「町づくり」はみなかみ町。「コトづくり」はエンターテインメント。「モノづくり」「町づくり」「コトづくり」を三位一体としてそれぞれの企業体をそこに据えたことがこのプロジェクト成功の要因。

まずヤマノ&アソシエイツを窓口に、デサントが「モノづくり」、JTBと吉本興業が「コトづくり」を担当。群馬県出身で吉本興行所属のお笑い芸人アンカンミンカン、さらにはアウトドア雑誌「GARRRV」を出版する実業之日本社、それとバナナのドールを入れ「チームみなかみ」を作った。

模範にしたのは「合歓の郷（ねむのさと）」と「つま恋」。つま恋はヤマハが夏フェスタを開催し音楽のメッカにした。三重県の津市、志摩半島にある合歓の郷もヤマハがマリンスポーツのメッカにした。これらを参考に、みなかみをデサントがアウトドアスポーツのメッカにするのが最終のゴール。

みなかみ町は東京から新幹線で1時間10分。車でも2時間かからない。300万人だった年間来訪客を420万人まで伸ばした。2年前は100万人を切っていた宿泊客を150万人と1.5倍にした。様々なイベントを実施することで町にお金が落ちるシステムを作ることができた。それが経済産業省にも認められた。

2. 実際の取り組み

当初、マラソン大会は「デサント」の冠だけでお客様が来ると高を括っていたが、みなかみの町そのものがPRできていなかった。

そこでみなかみ町役場の職員280名のユニホームをデサントで統一するためにポロシャツを1枚ずつ寄付した。2枚目以降は自分で購入してもらい、今は全員がデサントを着て頂いている。また、町に5校ある高校のサッカー部、町のママさんバレーボール16チームもデサント取り扱いのブランドに変わった。強制はしていないが町長自ら「デサントと組んだ」と発言されただけで町民はデサントの商品を買おうという意識を持ってくれた。これをきっかけに町民に活気が出てきた。デサントがきっかけづくりをただけで、町民3万人がガラッと変わった。町役場職員も今まで受け身だったが、観光客を連れてこようという積極性が表れた。1つのベクトルをみんなで共有して積極性を持つことが大切。

またみなかみにはコーチングスタッフやラフティングで有名な方がたくさんいたので、彼らを資産として活用した。知恵を絞り、古民家や空き教室、空き公共施設をホテルや旅館にした。そこで1泊500円で大学や高校の合宿をしてもらった。今や全て予約で埋まっている。

プロジェクトのターゲットはハイエンド大人カップル、アクティブファミリー、アウトドアファン。これらに対し東京都心でもPRを行った。

後押ししてくれたのがドールだ。ドールに勤務する友人から聞いた「ホノルルにあるドールランドというパイナップル畑を日本でやりたい。場所を探している。」という話がきっ

かけで、みなかみなら東京から1時間10分で来られて自然があり、ブルーベリーなどのフルーツ栽培が既に根付いているからドールランドに相応しいと推薦した。それからほとんど拍子で進み、みなかみ町3分の1、地元の農業の方3分の1、ドールが3分の1を出資し、みなかみドールランドができた。

また、みなかみを覚えてもらうために、首都圏からのバスツアーに観光を組み込んだ。ドールにも様々な大会でバナナをPRしてもらうよう仕向けた。東京マラソンでは3万人のランナーに8万本のバナナをドールが提供している。バナナそのものをブランド化したのはドールとチキータの2社だけ。ブランドを作るには、ドールという名前そのものを売らなきゃいけない。

みなかみ町で50年以上続く藤原湖マラソンは、藤原ダムがなくなった記念に始まった大会だが、そこに2011年からデサントという冠を付けただけで当初800人だった参加者は1,800人に増えた。デサントの冠が付くことが全国から集客するきっかけの1つとなった。

みなかみ町にはラフティング、カヤック、キャニオニングといったスポーツに適した場所がある。バンジージャンプも日本一高いものを作った。日本一というのがとても大切。富士山の次に高い山は誰も覚えていない。つまり一番であることが大切。日本一高いバンジージャンプはみなかみということをPRする。

あとはキーパーソンも必要。ラフティング界世界第一人者の浅野重人さんは、世界中から色々な大会を呼べる人物。今は日本チームの監督をしており、みなかみに国体や世界大会を誘致しようと頑張っている。

3. みなかみ町の課題

課題はみなかみのセールスポイントのPR不足と隣町との連携不足。尾瀬や片品まで15分の距離だが自家用車で移動するしかない。シャトルバスが必要だ。「町ぐるみ」とは町の周辺で一緒にお客様を呼ぼうということ。

また毎年恒例のイベントにも大学・専門学校・予備校へのアプローチが不足している。

これを打開するには女性をターゲットに特化することが必要。女性が行く所はおいしい所か美肌効果がある所。女性が行く所には必ず男性が付いてくる。

4. 宇都宮について

宇都宮には日本No.1がいくつもある。ヨーグルト消費額は日本一。東京や横浜、神戸にも勝っている。煎餅も1番。そばも3位。イチゴとミカン、大根の消費量2位。タオルを使うのも1位。宇都宮の方は綺麗好きで健康志向。ただAKB48の大島優子さんをなぜ使わないのか。大島優子さんが栃木県出身というだけで、栃木県のイメージは上がる。

また高校卒業後の若者は六大学を受験し首都圏に行ってしまう。作新学院大学は山梨学院大学のように、教授陣が最高だということをしてPRして若者を外から呼ばないといけない。

提案としては「ミヤ」をブランド化したほうがいいのではないかと。アイデアとしては宮餃子。餃子は餃子だが、宮の餃子。

ライバルは御殿場。富士急ハイランドとアウトレットがあるから東京や首都圏からはみんな御殿場に行ってしまう。どうして栃木、宇都宮に来ないかを考えたほうがいい。

それから2020東京招致が決まっているから、首都圏近郊は少なくとも合宿地を誘致すべき。185カ国が来るのは大きなチャンス。2020東京のための合宿は栃木でどうぞといったPRを今から英語版で行うことも必要だと思う。

【第3部】4 プロスポーツチームによる

チャレンジ！トークショー

《出演者》（所属は当時）

松本 育夫 氏（栃木サッカークラブ 取締役）

田臥 勇太 氏（リンク栃木ブレックス）

廣瀬 佳正 氏（宇都宮ブリッツェン

ゼネラルマネジャー）

福藤 豊 氏（H. C. 栃木日光アイスバックス）

戸井田朋之 氏 (株)デサント 取締役 セールス
プロモーション統括部長)

《M C》

井出 文恵 氏 (株)エフエム栃木アナウンサー)

井出氏：今の競技を始めたきっかけや今の競技に行き着くまでに経験したスポーツは？



松本氏：中学3年の時に部員が足りないからと臨時サッカー部員として県大会に出場し優勝。卒業時にサッカー部門の優秀選手として表彰され、先輩に誘われ当時一番強かった宇都宮工業高校サッカー部に入部した。

田臥氏：3歳上の姉がミニバスケットをやっていた影響で、小学校2年生からバスケットを始めた。小さい頃から屋外でバスケットばかりしていた。その頃からNBAが好きでNBAを見て育った。父親が録画していたNBAの試合をビデオが擦り切れるまで見てはNBA選手のプレーのまねをしていた。

廣瀬氏：自転車競技は高校から。それ以前は空手とテニスをやっていた。小学校2年生で空手を始めて、5年連続県大会で優勝した。テニスでも県大会で優勝した。母親に「一番になれなきゃ駄目」と厳しく育てられ、一番になるためにいろんな工夫をした。空手の型で一番になるために、世界チャンピオンのビデオを何度も見て、自分のイメージと体の動きがリンクするように反復した。

福藤氏：北海道釧路市出身なので、日常生活にアイスホッケーがあり、誰でもやる環境だった。アイスホッケーのプロを目指したというより、絶対にプロになれるという考えを常に持っていた。目標を達成するためにどう練習

するかを常に考えて実践していた。

井出氏：プロになったきっかけやプロとしてやっていく上で壁にぶち当たったことは？

福藤氏：「プロになりたい」ではなく、どこか自信があって「なれるもの」だと思っていた。それが順調にあって日本でプロになりアメリカに行った。NHLのチームからドラフトされたことがアメリカに行った大きなきっかけ。技術的な壁より、英語の語学の壁が今までのプロ人生の中で一番高かった。

廣瀬氏：ヨーロッパの多くは日本と違い峠の下り坂にはガードレールがない。そこを時速100kmで下り坂を攻める時もあるが、アウトに膨らむと崖から落ちてしまう。実際さっきまで話していたチームメイトが翌日のレースで亡くなったこともあった。ロードレースはマイナー競技で、ツール・ド・フランスに出場している下位クラスの選手でも年収は400~500万円。自分もこのサラリーで命を賭けることに疑問を感じたこともあったが、やはりこの競技を愛していて、これで生きていくしか道がなかった。そう考えると怖さや迷いもなくなった。

田臥氏：高校卒業時にアメリカの同世代のトップ12人と戦うチャンスがあった。戦ってみて衝撃を受けた。彼らがその後全員ドラフトされてNBAに入り活躍するのを間近で見て、プロになり同じステージでもう一度戦いたいと強く思った。その後もアメリカでチャレンジし、大変なことはたくさんあったが、好きなことをやれている幸せをいつも感じ、うまくいかないからこそチャレンジし甲斐があると今も思っている。

アメリカに行って肌で感じたことは、失敗を恐れずにどんどんチャレンジしないと駄目で、自分がチャレンジして動き出すことによって、それに周りが反応してくれる。失敗を恐れずにどんどんやりたいと思ったら一生懸命やった方がいい。

松本氏：18歳で日本代表としてヨーロッパ遠

征をした時に、初めてFCケルンというチームを見た。芸術的な受け方や雰囲気、ヨーロッパのサッカー文化や歓声を見て、これがプロなのかと感じた。

また、現役時代は自費で体の手入れをしなければいけない時代だった。私は現在のサンフレッチェの前身のマツダにいて、週1回は広島カープのトレーナーに体の手入れをしてもらっていた。当時、カープには山本一義という4番バッターがおり、そのトレーナーに「今サッカーにプロができたなら山本一義と同じ4,000万円もらえる」と言われた。その時初めてお金の意識を持った。

井出氏：海外でプレーしたいと思ったいきさつと、実際に海外でプレーして感じた日本との違いは？

松本氏：18歳でヨーロッパ遠征に行った時に、現在のロシアと対戦した。レーニンスタジアムに8

万人の観衆が集まり、ゲームは0対8と圧倒的に叩き伏せられた。その時、たった3本のパスで1点取られた。生涯忘れられない思い出だ。そのぐらいスピードがありかつ正確。この差は大きいとつくづく感じた。

田臥氏：アメリカでやろうと思ったきっかけは、先程の12選手の活躍を見て自分も負けたくないと思ったから。当時は日本のトヨタ自動車に在籍していたが、トヨタを離れることをその試合を見た瞬間に決意し、すぐにNBAに挑戦しようと思った。この時はNBAに挑戦する方法さえ分からず、保障のないままやり続けたので大変だったが、アメリカは自分からアクションを起こして自分ができるものを証明するとそれに反応してくれる。

またNBAの全てのアリーナが1～2万人収容で日本とは全然違うが、リンク栃木ブレックスのファンの応援はアメリカ並みに熱い。



廣瀬氏：作新学院高等学校1年生の時に森林公園で開催されたジャパンカップを見て衝撃を受けた。自分も将来ヨーロッパで活躍できる選手になりたいとはっきり自分の目標と夢が目の前に現れた。

そしてヨーロッパで2007年、2008年と走ったが、日本ではトップ選手でもヨーロッパでは完走するのがやっと。様々な厳しさを感じ、本当に自分の限界が見えて、地元宇都宮に地域密着のプロチームを作りたいというもう1つの夢が現れ始めた。選手として世界での限界を見られたので次のステップに進むことができた。

福藤氏：高校生の時、初めてシニアの世界選手権大会に出場した時、目指してきた日本のアイスホッケーのトップよりさらに上のレベルがあることを知った。それから海外を目指すようになった。そしてNHLからドラフトされてアメリカに渡り、マイナー生活が長かったが、20日間だけNHLに在籍できた。そこで待遇面の違いを感じた。マイナーリーグ在籍中の全年俸をNHLのたった20日間で稼ぐことができた。そういう夢のある世界のNHLに定着はできなかったので成功とは言えないが、自分でアクションを起こしチャレンジしてきたので、今でも自信や誇りに思っているし、これから先のホッケー人生に必ず生きてくると思う。

井出氏：諦めないで続けるという精神的な強さを感じるが、そのモチベーションを常に高いところに保つには何が大事か？

福藤氏：負けたり優勝できなかった悔しい気持ちは日々の生活の中でだんだんと薄れてしまう。だから毎日の練習後、「本当に僕は頑張ったのか」と自分に問い掛けることを常にやっている。そこで「まだまだできたんじゃないか」と思えば次の日も頑張れる。

廣瀬氏：徐々に栃木県のプロスポーツチーム同士の交流が生まれており、それも新しい刺激になっている。試合後チームメイトと飲みに行くことはあったが、最近では他のチームの

選手達との交流が生まれお互いの試合を応援に行くようになった。

松本氏：一流になるには「耐える」ことが絶対必要。若い時は夢を持って楽しくやるのが大切だが、ある年齢になると勝ち負けが目標になる。いつまでも「楽しむ」では一流にはなれない。今の若い選手は試合の時に楽しむという言葉を使うが、本当の楽しみは厳しい鍛練に耐えた者が始めて言える言葉ではないかと思う。

井出氏：戸井田さんはオリンピックで数々の選手と接する機会も多いと思うが、この4人に共通することは？

戸井田氏：まず感じたのは気持ち若いこと。私の業界では、メンズの40歳とレディースの50歳には、7掛けで物を作るという発想がある。40歳の男性には28歳のウェア、50歳の女性には35歳のウェアを薦める。マインドも7掛け。若さはとても大切。

あとは皆さんリセット上手。海外などでもいろいろとご苦労され、天才と言われていても秀才型の様々な努力を積み重ねて今の立場があるのだと思う。苦労に対してへこんでいたら次に向かえない。リセットして自分を変えるのがとてもお上手だと感じた。

換言すれば「ネガポ発想」。ネガティブなことは考えずポジティブに考えたほうが良いという、頭のマインドコントロールが上手。ポジティブ発想でいたほうが人生は前向きに進むし、次のステップが見えてくる。

井出氏：2018平昌冬季オリンピック、2020東京オリンピックに向けて、みなさんへのメッセージを。

松本氏：1つ目は東京オリンピックを成功させるには指導者だと思う。どれだけ指導者が勉強して、そのチームと選手に合ったトレーニングができるか。その中には非常に大切な非科学的なトレーニングと科学的なトレーニングがあり、このバランスが大切。やはりぶっ倒れる

寸前までやるという精神で非科学的なトレーニングをさせなかったら勝てない。2つ目は、数多く海外に出ていくこと。海外での試合経験は日本人には非常に重要。3つ目は語学教育。

田臥氏：東京オリンピックの年は僕まだ40歳。現在のリーグ最年長は43歳。こんな大先輩もいるのでまだ可能な域だと思う。若者には負けないように、逆にそれをモチベーションにやっていきたい。

廣瀬氏：東京オリンピックの自転車の出場日本人枠は5枠。宇都宮ブリッツェンからこの5枠に選手を送り込むのが6、7年後の大きな目標。そのためには国際自転車競技連合のポイントを日本人のトップ5に入らなくてはいけない。今出場している国内ツアーだけでなくアジアツアーなどにも参戦しなければならない。ツール・ド・フランスに出場した新城幸也選手は競技を始めて5年、18歳で自転車を始めて23歳で出た。自転車競技は他のスポーツより技術的な要素が低い。だから子どもたちにはいろんなスポーツを経験して欲しい。そのスポーツに向いていなくても、自転車競技を始めたらオリンピックに出られるチャンスもある。

福藤氏：ソチオリンピックは予選敗退だったので、平昌オリンピックには必ず出場したい。そこに僕がいられるようにまだまだ頑張りたい。そこに辿り着くにはやはり「強化」が絶対的に必要になる。ソチオリンピックにスロベニア男子チームが出場したが、スロベニアのアイスホッケー人口は1,000人もいない。その中からNHL選手が2人生まれている。やはり「強化」はすごく大事。

