

(公社) 栃木県経済同友会 創立30周年記念式典・コンサート・パーティー

日 時：平成30年 6 月25日(月)
記念式典 15：00～15：40
記念コンサート 16：00～17：35
記念パーティー 18：00～19：40

会 場：記念式典・コンサート
栃木県総合文化センター
記念パーティー
宇都宮東武ホテルグランデ

出席者：記念式典 117名
記念コンサート 約1,400名（一般含む）
記念パーティー 121名

【記念式典】

平成30年度総会、平成29年度表彰を行った後、創立30周年記念式典を開催した。

〈小林筆頭代表理事挨拶（要旨）〉



栃木県経済同友会は、昭和63年2月に39名の発起人により、全国で37番目の経済同友会として誕生した。以来30年、栃木県産業の振興その他活力ある地域社会の形成を図るため、各種の施策提言や事業活動に取り組んできた。

委員会活動においては、地域が抱える諸問題について熱い議論を重ね、その成果を研究報告や政策提言としてまとめ、地域社会に問うてきた。さらに、社会貢献活動として、地域社会が必要とする分野において、継続した協力・支援・助成等を実践し、郷土栃木県の発展と産業界の醸成に寄与して来たと自負し

ている。

今年の4月には、栃木県で初めて全国経済同友会セミナーを開催し、全会員が企画力を発揮しながら、おもてなしの精神で皆様をお迎えし、成功裏に終了することが出来たが、このような同友会の歴史と伝統を築いてこられた先輩諸氏に、改めて深く敬意を表する次第である。

当会では、今後も「創造性の発揮と民間活力の発露により、郷土『栃木県』を発展させ活力ある産業界を醸成する」との気概を忘れることなく、県や市町、更には大学等高等教育機関等との連携を強めながら「オールとちぎ体制」で進めるとちぎの創生に、その持つ力を存分に発揮し、貢献して参りたい。

〈来賓祝辞（要旨）〉

・栃木県知事 福田 富一 氏

栃木県経済同友会が創立以来、めでたく30周年を迎えられ、こうして記念式典が盛大に開催されることを心からお喜び申し上げます。

栃木県経済同友会の活動について、活発な委員会活動により、街づくり、人づくり、観光振興といった各分野で貴重な提言をしていただいております、厚く御礼申し上げます。

4月からスタートしたDCキャンペーンも残り数日となったが、DCで高まった地域活性化の機運、おもてなし15隊をはじめとする観光客の受入態勢等、DCレガシーとして継続・発展させ、選ばれる観光立県とちぎに繋げていきたい。

引き続き国内外に目を向けながら、とちぎ創生をより確かなものにしていきたいと考えており、地方創生に向けて皆様方のお力添えをいただくようお願いしたい。

・(公社) 経済同友会 代表幹事 小林 喜光 氏

(代読：常務理事 岡野 貞彦 氏)

栃木県経済同友会が、創立30周年という輝

かしい節目を迎えられたことを、心からお喜び申し上げる。

栃木県経済同友会は、現在7つの常設委員会と2つの研究会を設置され、提言等活動を展開されるとともに、社会貢献活動にも積極的な協力・支援活動を行っているが、これらはいずれも、地域に根ざした、栃木県の地方創生に資する取組みとして高く評価されるものである。

一昨年、創立70周年を迎えた東京の経済同友会は「テラス」と呼ぶ自由闊達な議論の場を設け、幅広いステークホルダーを巻き込んだ活動を展開する決意を述べた。

今後は、企業経営者の方々をはじめ栃木県の幅広い分野の方々と、これまで以上に積極的に交流し、皆様の経験や知見を取り入れさせていただき、より良い経済社会を実現できるように取り組んで行きたい。

〈永年会員表彰〉

栃木県経済同友会創設時から現在まで会員として在籍し、貢献されている方に対して永年会員表彰を行った。今回は14名の方が受賞され、代表して渡部渉氏が挨拶を行った。



〈代表挨拶（要旨）〉

・(株)カナメ 取締役会長 渡部 渉 氏

振り返ると30年、栃木県経済同友会の設立時は錚々たるメンバーばかりであり、委員会でも総会でも咳きひとつ出なかった。

そこで、当時の専務理事に若手の会を作ってもらい、その会が活躍する中で今の未来経営研究会に繋がり、活性化された経済同友会になったと思う。

本年4月の全国経済同友会セミナーでは、若手の会員が大活躍して立派な成功を収めたことは非常に良かった。

30年はあっという間だが、これから世代交代により、若い方々がどんどん活躍するようになって欲しい。



小林筆頭代表理事、中津代表理事を囲む永年表彰受賞者



【記念コンサート】

～宮田大チェロリサイタル～

本コンサートは、多くの県民に楽しんでいただけるよう、公益事業として広く一般に開放した事業である。本県出身のアーティスト、宮田大氏をお招きし、ふるさと“とちぎ”に対する熱い想いを講演及び演奏で表現して頂いた。3歳からチェロを始め、幼少の頃から国内外のコンクールにおいて優秀な成績を収め、近年はマスメディアへの出演も多い栃木県出身の人気チェリスト宮田大氏によるリサイタルを一般県民の多数の応募のなか、1,000名を迎えて実施した。

〈花束贈呈〉

演奏終了後、主催者を代表して五家専務理事から宮田大氏と伴奏を務めた西尾真実氏に、感謝の花束が贈呈された。会場から称賛と感謝の拍手が送られると、さらにアンコール曲をご披露頂いた。



【記念パーティー】

中津正修代表理事の開会の挨拶でパーティーは始まり、その後全国経済同友会セミナー栃木大会のエンディングを飾った宇都宮短期大学附属高等学校音楽科の卒業生3名に、再び素晴らしい歌声と演奏をご披露いただいた。

終始和やかな雰囲気の中で進められ、創立30周年記念事業部会村上龍也副部会長から、参加者の方々等へのお礼の挨拶を以てパーティーは終了した。



平成30年度 総会

日 時：平成30年 6 月25日(月)

13：00～14：40

会 場：栃木県総合文化センターサブホール

午後1時から会員96名の参加を得て総会を開催。その後、平成29年度表彰を開催した。

第1部 平成30年度総会



【小林筆頭代表理事 挨拶要旨】

政府発表の5月の月例経済報告では、日本の景気について「景気は緩やかに回復している。」と判断しているが、マクロの視点からすると、我々企業を取り巻く環境は日々目まぐるしく変化している。日本の大きな社会問題として取り沙汰され、産業政策委員会の研究テーマでもある働き方の問題に関しても、働き方改革法案が衆議院を通過し、70年に及ぶ労働基準法の歴史に大改革がなされることになった。

また、世界ではAIやIoTに代表される第4次産業革命やデジタル革命が予想を大きく上回る量と速さで進展しつつあり、栃木県経済にも看過できない大きなうねりが押し寄せてきている。

そのような状況下、「次世代につなげる輝く日本を目指して～明るく希望に満ちた社会の構築～」をテーマに、4月に開催した全国経済同友会セミナーは、正に時機を得たものであり、全国から1,000名を超える同友会会

員の方々に参加していただくことができた。そして、多くの参加者の方々から、分科会や記念講演等、全てがテーマに沿って構成された素晴らしい内容であったとの評価をいただいた。このように高評価をいただけたのは、会員の皆様が持てる力を結集してくれた賜物であり、ここで改めて感謝申し上げると共に、このエネルギーを一過性のものとすることなく、今後の当会の活動に是非とも活かしていただきたい。

さて、今年度は、当会の活動の柱である委員会・研究会活動の研究期間の2年目を迎え、提言等のまとめの時期となる。当会の設立趣旨に掲げるとおり、豊かな栃木県をさらに発展させるのだとの気概を忘れることなく積極的に活動に参画いただき、実り多い成果を出せるよう熱い議論を展開していただきたい。

【審議等】

議長には、小林筆頭代表理事が選任された。次に、出席者数の報告があり、今回の総会が成立した旨の報告がなされた。

議事の審議に入り、第1号議案「平成29年度事業報告・決算について」、第2号議案「役員の選任について」は、原案通り可決された。

その後、(1)「平成30年度事業計画・収支予算について」が報告され、総会は閉会した。



第2部 平成29年度 表彰

中津表彰選考委員長から受彰者及び受彰理由の発表があり、引き続き小林筆頭代表理事から表彰状、副賞が授与された。

受彰者及び受彰理由は以下のとおり。



【優秀経営者賞】

光陽電気工事 株式会社

代表取締役社長 飯村 慎一 氏

平成7年の代表就任以来、経営理念である「安全をすべてに優先させ、社員の幸福と企業の永続的な繁栄を目指し、地域社会へ貢献する」に基づきながら、組織経営＝経営計画書による経営を実践し、每期黒字経営を維持している。昨年は地域社会への貢献の一環として宇都宮大学に多額な浄財を寄付する等、同氏の経営理念に基づく堅実な組織経営の手腕と地域貢献の実績が評価された。

【優秀経営者賞】

レオン自動機 株式会社

代表取締役社長 田代 康憲 氏

栃木県を代表するものづくり企業の一社であり食品製造機械のパイオニアであるレオン自動機(株)の代表を務めている。レオロジーを応用した独自の技術で、製菓・製パンを中心とした多くの食品生産機械を開発。製品は国内だけに留まらず世界120カ国以上に輸出され、世界の多くの国々で活用されている等、レオロジーを基礎とする独自の開発技術の商品化により、多様な消費者ニーズに対応できる商品群を国内および海外の食品業界への提

案を通じ、食文化を守り続けている点が評価された。

【優秀起業家賞】

五百部商事 有限会社

代表取締役 五百部達也 氏

約10年前からドローン事業に参入し、現在は様々なニーズに対応したドローンの生産や機体のカスタマイズ、フライト教育等を手掛けている。現在は、大手企業と連携しドローン製作に携わっており、最近では、人工知能(AI)技術を画像解析に応用したドローンの試作機を完成させる等、開発に邁進している。独自の技術を活用したドローン事業への参入が起業家としてあるべき姿として評価された。

【社会貢献活動賞】

NPO法人足尾に緑を育てる会

平成8年の設立以来、足尾銅山製錬所が操業されたことで荒廃が進んだ渡良瀬川源流域の足尾製錬所周辺地域において、公共事業で山腹工事された場所に、民間主導で木を植え育てる活動を継続して実施している。選考会では、これらの継続的な植樹活動が地域資源復興に大きく寄与している点が評価された。



モーニングセミナー 4 月

テーマ「発信！とちぎ自慢」
—生き残る為に、創る、造る—



講師：平野 和正 氏

株式会社正和 代表取締役社長

1965年11月	栃木県栃木市生まれ
1985年 3 月	栃木県立栃木高等学校卒業
1988年 3 月	専修大学経営学部経営学科卒業
1988年 4 月	株式会社正和入社
2003年 1 月	一般社団法人栃木青年会議所理事長
2009年 4 月	栃木市PTA連合会会長
2010年 4 月	栃木商工会議所青年経営者会会長

日 時：平成30年 4 月11日(水)

8：00～9：00

会 場：宇都宮グランドホテル 扇の間

参加者：48名

【会社概要】

本社は栃木県栃木市沼和田町にあり、金属機械部品の加工、金型、金型の部品、また装置用の機械部品を作っています。工場は、栃木県小山市、岐阜県、北海道、神戸市、3年前にはタイのラヨー県に工場を出しました。

当社は昭和13年、平和精器製作所として東京西巣鴨に創業しました。

会社の理念は、正和の発展は全社員の幸福と共にある、これが私のベースです。会社だけ発展することはあり得ません。社員が幸せだと思ってくれるような会社にしたい、正和の存在意義は社会の発展進歩に貢献することにある、これが私どもの会社理念です。

創業の頃は、日本が戦争に向かっていく最中で、中島飛行機で開発された戦闘機の隼、それに使われている機関銃の、装弾の信管部分を旋盤加工していました。

今日は東京オリンピックのトーチを持ってきました。私どもはこれを古河アルミから注文を受け、当時はアルミの鋳物を旋盤加工して2000個ぐらい造ったそうです。

また、シンガー日鋼からショットガンを作っている部署を私どもが引き取り、栃木市の樋ノ口という所に単身自動散弾銃の工場を造りました。私どもが作っていたのは単身で、撃つとガスの力で薬莢を飛ばして次の弾を装填させるショットガンです。工場内に試射場まで造り、完成品を作っていました。

【工場紹介】

栃木県小山市の第2工業団地がメインの工場です。ここにはマシニングセンターが30数台ありますが、ここがセンターとなり、各工場へ情報を出します。岐阜製作所は、現在、貸工場となっています。神戸工場は神戸の北区にあります。お客さまの要望もあり、平成20年に造りました。北海道工場は平成9年、旭川の若干西側にある沼田町に造りました。こちらは本当に小さな旋盤部品やコネクター関係の部品加工をしています。

具体的に何を作っているかですが、北海道工場ではマッチ棒の先端よりも小さなねじやコネクター関係を作っています。小山工場、神戸工場、他の工場では、FA用部品、金型用部品等さまざまな金属部品を作っています。

【当社の強み】

基本的には機械があればどこでも作れる部品しか我々は作っていません。ですから、技術的に弊社にしかできないようなものではあ

りません。しかし、その作る速さが一つの弊社の売りであり、これは我々が生き残っていく上で重要なものと考えています。

現在、小山工場で1日の出荷件数は1200から1500件、数量にすると2500から3000個ぐらいです。基本的には注文を受けてから材料を切り出して部品にする加工をしています。例えば50.35mm×100.3mm×20.45mmのプレートが1枚欲しいという注文に関しては、午後3時までに注文いただければ、その日の内に出荷します。この速さが我々の利益の確保と生き残る術になっています。絶えずいかに速く作るかを考え、時間と格闘し、今も改善を続けています。

【IT化の進め方】

社内インフラの整備として、生産管理システムがあります。お客さまからいただくデータを利用しながら、情報を一元的に管理するため、工程管理として各部署にパソコンのバーコードリーダーを置きました。それにより、今は品物が工場のどこに流れているかが分かるようにしました。今後の品質確認システムとして、お客さまからいただいたデータをそのまま検査機に入力して、触らず、ほとんど光を当てるだけでその品物がきちんと出来ているか判断できるものを構築中です。

実際の加工のIT化としては、習熟を必要とする加工プログラム製作をマクロ化し、初心者でも加工を可能にしました。社内CAD/CAMというデータになっていれば、さほど難しいことはありません。また、納期や加工工程が短いものもあれば長いものもあるので、各工程においてどれを先に加工するかということが非常に重要です。データを読み込ませることにより、自動的に判断をして、各工程で投入順序が分かるように最適化を図っています。

【今後の打ち手】

これから我々はどこに向かっていくか、色々と検討しています。まず1つは、既存の経営資源を出来るだけ有効に使いながら、IT化によってどんどんと品物を速く沢山作れるようにし、その先には新しい商品も出来るよう

な形にします。小山工場他のノウハウをタイ工場へ横展開し拡大・販売していきます。

また我々もウェブを利用して販売を広げていこうと考えています。今、価格を決めているのはお客さまですが、今後は自分たちで価格を決めることが出来ればと考えています。現状ではAmazonや楽天などのネット通販はすごい伸び方をしているので、同様の方法で、我々の生産財を販売したいと考えています。

また、市場規模がニッチな部分もあり、会社だけでなく個人事業主の方、個人で工場を経営している方も買いやすい環境をつくりたいと考えています。

直接の販売用に作ったホームページは、超速.comという名前で商標登録しました。我々の速さを強調できる良い名前を付けたと思います。ここから会員制という形で、各工場から全国へ品物を発送するための準備が出来ました。今後は、これを一般のお客さまにも伸ばしていきたいと思っています。

実は北海道工場の第2工場では野菜をつくっています。それほど大きな規模ではなく、生産規模は1日250株程度です。我々の製造業のノウハウを生かして少し変わったことをしようと始めました。これは無菌とまでは言えませんが、露地物と比べれば菌の数は非常に少なく、パッケージした野菜は洗わずに食べても全く問題はありません。菌が少ないので、非常に持ちもいいです。

【最後に】

宇都宮大学で学生向けの講演をした時、どのような学生が求められるかと聞かれました。私は、1. 協調性を持ちながら独自の考えを推進できるバランス力 2. 常識にとらわれない自由な発想 3. 何にでも興味を持てる探究心 4. 何事もポジティブになれる楽観性 5. どのような環境にも適応できる強靱な心身 6. 謙虚さと貪欲さ。これらを持っている人は、ぜひ欲しいと答えました。でもこれは自分もこのような人間になりたいと思い、ご紹介しました。

モーニングセミナー 5 月

テーマ「発信！とちぎ自慢」

—夢を REAL に～ロボティクス・工農技術研究所～—



講師：尾崎 功一 氏

国立大学法人 宇都宮大学 工学研究科機械知能工学専攻・システム創成工学専攻 教授

1967年 東京都品川区生まれ
1986年 都立府中工業高等学校卒業
1986年 東洋大学工学部入学
1989年 理化学研究所研修生
1990年 東洋大学工学部卒業
1992年 東洋大学大学院博士前期課程修了
1992年 埼玉大学大学院理工学研究科入学
1995年 埼玉大学大学院理工学研究科単位取得退学
1995年 理化学研究所化学工学研究室奨励研究員
1996年 宇都宮大学助手
1997年 宇都宮大学講師
2006年 合同会社ロモビリティ陽東設立（副社長）（2010年解散）
2008年 宇都宮大学助教授（准教授）
2011年 宇都宮大学教授
2014年 合同会社工農技術研究所創業（2015年よりアイ・イート株式会社）

日 時：平成30年 5 月 9 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

したが、大学は私の業績をしっかり評価してくれ、教授にまでしてくれました。

【これまでの研究内容】

理化学研究所で、移動ロボットのための特殊な機構を考えました。3つのモーターで、4つの車輪を制御し、全体方向に移動できる機構です。それと同時に、原子力発電所用の保全ロボットのプロトタイプを開発しました。複数のロボットが協働・連携して動くシステムで、その当時としては先端的なアイデアでした。この研究の一環として複数のロボットでサッカーを行わせることにもチャレンジしました。単に走るだけではなく、ボールを見つける、相手を認識する、協働する、ということとても良い課題でした。

宇都宮大学に赴任してから、産学官連携でイチゴ収穫ロボットを作ろうということになり、そのための画像でのイチゴ認識の方法、移動ロボットの制御方法、ロボットの腕や全体の機構開発等を行いました。さらに、イチゴを完熟で収穫し、消費者まで送り届けたいということになり、そのためには実の部分ではなく、茎だけを掴んで収納する方法を考え

【自己紹介】

私は工業高等学校に通っており、大学の先生になれるとはまったく思っていませんでした。私は運が良く大学に入学できただけでなく、卒業研究の課題で理化学研究所の研修生になることもできました。これは本当に恵まれたことで、大学や理研で、今まで縁のなかった多くの先生や研究者と出会い、宇都宮大学の先生になりました。私の強みは、大学へ入って本当に一生懸命勉強したことです。当時の工業高校は受験のための勉強は教えてくれませんでしたから、大学での勉強はとても大変だったのです。その代わり、父親の手伝いでも機械製作等々を行っていたので、自分でものづくりを実践することが出来ました。この経験が今のロボット作りに活かされています。宇都宮大学に赴任してから、自分のキャリアに自身が持てず、どうなるかと心配していま

て、イチゴ摘みロボットを完成させました。その後、農学部との共同研究でイチゴの海外出荷までを視野に入れた開発へと発展しました。これについては容器の商品化まで進み、その評価の1つとしてベルギーの食材・食品の国際味覚審査機構（iTQi: International Taste & Quality Institute）に審査をお願いして、優秀味覚賞である3つ星を取りました。大学で3つ星を取っているのは世界でも宇都宮大学だけのようです。その後、農林水産省のロボット実用化事業に採択され、その成果から、第7回ロボット大賞をいただくことができました。

また、つくば市の街中を移動ロボットが自由に動くというコンペティション型の研究がありますが、地磁気の変化を地図にするというナビゲーション法を編み出しました。これは世界的にも本学でしか実現されていません。「磁気ナビゲーション」という名前を付けて、ロボットを街中で動かすということを始めました。この取組みと、ロボットの製作力が高く評価され、今ではつくば市の公的なロボット・ナンバーを取得し、自由に走行することも許されました。

【大学戦略】

今、宇都宮大学は、工農連携を大学のテーマにしています。工と農を融合する中で、食品の高付加価値化や先進的な農業のロボット化など、新たな技術開発を進めていこうとしています。例えば、イチゴを超高品質にすることで、新たな価値として海外に出荷することを考えています。

もう1つ、オープンイノベーションを加速させようということです。科学技術イノベーション総合戦略2016は文部科学省が出した指標ですが、人材、知、資金の好循環システム、

すなわち、研究の原資を自前で回収（循環）するような仕組みを作れということです。これは、大学の自立性を求めた文科省からのメッセージだと受け取りました。宇都宮大学では、文科省提案の好循環システムを実践するための戦略を立て、たとえば、大学発ベンチャーを支援して、その利益を大学の研究費に戻すということも考えています。

【ユニークシーズ】

1つは、高級イチゴを海外に出荷することです。国際味覚審査機構から3つ星をいただきましたが、ポイントの1つはイチゴの果肉に触れないことです。収穫を行う時から枝の部分のみ掴み、本学で商品化した容器「フレッシュル®」に入れます。そうすると、完熟のイチゴが1カ月近く持ちますので、地球の裏側まで運ぶことができます。

さらに、人との同じ色覚で画像処理をすると人間なみの判断ができると期待されています。宇都宮大学では、それを前提とした画像処理法を開発していましたが、肝心のカメラはありませんでした。それを新たに提供してくれたのが池上通信機です。実はその開発に本学の卒業生が在籍しており、彼から人間と同じ色覚のカメラが開発されたことを教えてもらいました。今現在、ロボットを走らせて、この新しいカメラでイチゴの棚の画像を全て記録しています。いざ病気が出た時に、画像データを長い間トレースしておく、このような葉っぱの先の色の変化等をうまく早期に検知することができます。未然に病気を防げるようなシステムになるのではないかと考えています。

環境構造物は加工等の過程で磁化されてしまうことがあります。このために、磁極が狂われることがあります。スマホに磁気コ

ンパスのアプリがありますから、これを床や壁の近くにかざして見てください。方位が変わる場所があることが分かります。たとえば、ロボットに北に向かって走るように指令すると、方位に誤差がある場所があるため、正確に走ることはできません。そこで私たちは、このように磁気の変化を目印として使えるのではないかと考えたのですが、これが見事にはまりました。私たちのロボットは、磁気の乱れを目印として自分の居場所を判断します。こちらの技術も本学でしか行っていません。非常に強力な技術です。

新しい植物の品種を作るときは、自然現象に任せた方法ですと、ある花を取り、それを他の花に付けて受粉させます。そのとき、突然変異として狙いの品種が得られる確率は極めて低いのが現状です。新しい品種を作るということは、何回も挑戦しなければならないのは当然の話です。今はDNAデザインという方法も一部実現されていますが、日本ではDNAデザインで作られた農作物は好まれません。また、DNAについてもそれがどのような効果があるのかすべてが分かっているではありません。そのため、新しい品種を生み出すには、DNAデザインだけでなく、偶発性をねらった従来からの方法も必要です。それを支援するのが花粉と採取できる顕微鏡ロボットです。私たちは、次世代は、このように生命に近い領域で活躍できるロボットが次のトレンドになるのではないかと考えています。

【ロボテックス・工農技術研究所】

イノベーション・ファームというものがあり、こちらにイチゴ用のビニールハウスを建てました。工学部にイチゴの栽培ハウスがあり、ロボットを入れて実験を始めています。

研究所の外見の特徴的な構造物として、ロボットが自分で移動を行うためのスロープがあります。建屋は2階建てです。1階は、新しいことを行うための空間で、栽培室やロボットの実験室があります。ファブラボでは、簡単な試作が一通りのできるような3Dプリンタや工作機械を導入しています。

2階の大広間をテラコヤと名付けました。ここでは、いろいろな方々が入りし、ワイワイがやがやと、いろいろな立場の方々、いろいろな分野の方々が情報交換して、イノベーションの種を生み出す空間です。さらに、インキュベーション室も備えました。このインキュベーションには、研究成果の社会実装を目指す意欲の高い研究者や、それを支援する様々な方で構成されるプロジェクトが入居します。プロジェクト単位で、イノベーションに向けた研究開発を加速化させる空間です。

【展 望】

実現したいことの1つが、分散型で、例えば運ぶ役割のロボット、イチゴを収穫するロボット、観察するロボットなど、たくさんの種類のロボットを作り、ハウスに入れて、自動収穫を行うことが出来るシステムの実現です。基本的なところは出来ていますが、試作で終わっています。今は、こちらを実用レベルに近いところまで持っていき、最終的には密閉空間で人が全く入らないような生産体制を作っていきたいと考えています。

モーニングセミナー 6 月

テーマ「発信！とちぎ自慢」

―若者の力を活かして、地域の活性化／課題解決を加速する―



講師：岩井 俊宗 氏

特定非営利活動法人 とちぎユースサポーターズネットワーク 代表理事

- | | |
|-------|---|
| 1982年 | 生まれ。栃木県宇都宮市出身。 |
| 2005年 | 宇都宮大学国際学部（友松研究室、住民主導の開発）卒業後、ボランティアコーディネーターとして宇都宮市民活動サポートセンター入職。
NPO・ボランティア支援、個別SOSに従事。 |
| 2008年 | とちぎユースサポーターズネットワークを設立。
若者の成長の機会創出と持続的に取り組む人材を輩出し若者による社会づくりの促進を目的に活動開始。 |
| 2010年 | NPO法人化。現在代表理事を務める。 |

日 時：平成30年 6 月13日(水)

8：00～9：00

会 場：宇都宮グランドホテル 扇の間

参加者：44名

【自己紹介】

私どもはNPO法人ですが、非営利とあるので収益を上げてはいけないという誤解もあります。正しくは非分配の法人を非営利と捉えてください。

地域で新しい力を必要としている組織のかたがたと、自分の力をもっと生かしていきたいと思う起業気質の若者の、両者をつなげる仕組みをつくり、新しい価値や、物語、ハッピーを生み出していくことを仕掛ける、コーディネートを専門の仕事として展開しています。

若者の力を生かして、地域の活性化や課題解決を加速することを実現するために、バックグラウンドの違うスタッフが6名、応援してくださる企業を含めて、205名の会員がいます。こういったミッションを達成するために、多種多様のプログラムを開発し、運営をしています。

【特定非営利活動法人について】

特定とはやる活動の種類が決まっていること、非営利とは分配が出来ないことです。NPOは色々な方とパートナーを組んで事業を推進しやすい法人だと考えています。NPO

法人だから繋がりやすいのではなく、会社の信用をどれだけ高められるかが大切です。そのため情報公開や実績が必要だと思いますが、その中で信頼をいただき、色々なパートナーと組み、未知なる領域を進んできている気がしています。

【経営戦略】

我々は最初から事業計画ありきではなく、最初に作るべきものは、社会を変える計画を作れと言われます。自分たちのチームが存在している意味は何かという問いから始まり、立ち向かわなければいけない問題や事象が何かということを理解しているか、どうしたらその問題が解決されるだろうかという仮説を立てます。

そこに対して役割定義があり、事業計画に入っていきます。KPIの設定をすることや、必要な資源、資源の投入量、調達手段といった計画も立てていきます。それを実行計画の中で、組織の基盤や体制を整え、実践をしていきます。そこからまた改善して次に繋げていくサイクルを回していくことで、より社会の問題解決に繋げることが、NPOの1つの経営戦略です。

【成果指標・財政】

KPI、アウトプット、アウトカム、インパクトがありますが、NPOの場合は特にインパクトを目指しています。数値化するのは難しいですが、社会的影響を図るものを出来

るだけ数値化することが、事業化には重要だとされています。

NPO法人では、第1の顧客であるサービスの提供者とお金の出し手となる第2の顧客が違うということが往々にしてあります。我々も、若者がサービス提供をする第1の顧客ですが、お金の出し手にはなり得ていません。お金の出し手の第2の顧客には、サービスを味わってなくても、意義や価値を感じてもらおう努力をする必要があります、第1の顧客と第2の顧客を繋げていくことが組織運営上は必要です。

【実践型インターンシップ】

インターンシップという言葉自体は聞いたことがあると思いますが、弊社の場合、頭に実践型という言葉が付きます。何が違うかというと、通常のインターンシップは2週間ほどですが、弊社では300時間近い時間を企業に受け入れてもらいます。従来であれば学生を育てる、学生の就労意欲を育む、会社の理解、会社としては若者との接触というところに価値を持って受け入れていると理解しています。

ただ、実践型インターンシップは、若者の就業意欲や職場への関心ではなく、会社の中の抱えている問題の突破に若者の力を使えませんかという提案です。つまり、若者を育てるためではなく、若者の力を使って会社の次の一手を加速しませんか、次の一手を開発するところに貢献するインターンシップをやっています。

【新たな価値の創造】

我々は、主体的な学びと主体的な実践行動をいかに繋げて、新しい化学反応を起こしていくのか意識して若者と関わっています。今、人口減少や超少子高齢化、また国家財政が破綻の危機にあるぐらい借金を抱えています。この状況は、世界中、また歴史上にないと言われています。

誰もが未来に対して正解を持ち得ていない時代、我々も新しい生き方、動き方が必要だと考えています。そのため、仮説を立てて、動いて、確かめていくという動き方が重要ではないかと伝えています。

若者が挑戦することによって、社会にとっ

ての課題解決、改善に繋がっていくところは一番ダイレクトな価値になります。社会に対して、新しい価値観や希望に繋がる新たな解があると、色々な人のモデルになったり、普及していくと思います。また、新しい産業や、社会の新しい価値観の種になっていくことも、挑戦から生み出される価値だと思っています。

挑戦者について、とても魅力的なポイントが幾つもあります。今の若者たちは漠然と不安を抱えています。彼らが今、本質的に求めているのは、自分を必要としてくれる実感や、人の関わりです。我々は日々チャレンジをする中で、違いを掛け算にして、いかに成果に高めていくかを意識していますが、その肝となる部分が、ワクワクする未来の景色を設定できるかどうかが大変なポイントの1つだと捉えています。

【最後に（若者の傾向）】

多様であることが若者の大きな特徴だと思います。個々の出来ることが増えてきたため、群れる文化が減ってきていますが、どこかしら寂しさや孤独を感じることがあり、その辺りをLINEなどのSNSが補完しています。彼らは他者評価や言葉の裏を読む力がたけており、調和を乱さないことや人と変わったことをしないという行動特性があるので、彼らの挑戦を応援する時はここを受け止めながら崩してやらないと言葉が届きません。

また、安心や安定を求めることもあります。友達との横の関係より、家族との縦の関係が強くなっている構造があるので、親の言葉の影響が大きいです。親にとってどうかということが職業選択であったりするので、結果として大きな企業や行政の人気に繋がります。

我々が目指したい先の景色は、社会に新たな解となる希望や価値観を創り出し、社会的な挑戦が循環する、先輩が後輩を見るようなことが続く生態系をつくりたいと思っています。若者の人材育成ではなく、生態系をつくりていきたいです。そういった新たな希望や価値観が生まれることにより、人々の行動を変容し、社会をより良いものに変えていくことに貢献できるような事業を展開していきたいと思っています。

経営問題委員会 第1回委員会 『東京視察』

委員長 榊原 章
(富士ゼロックス栃木株 代表取締役)

日 時：平成30年5月18日

視察先：味の素(株)

(株)サイボウズ

参加人数：12名

経営問題委員会では、「競争力強化のためダイバーシティの実現～人財の育成・活用の方策～」をテーマに調査・研究を進めている。今回、先進企業の働き方改革・ダイバーシティについて、事例研究の目的で視察を行った。

【第1部】味の素(株)

「厚生労働省の第1回働きやすく生産性の高い企業・職場表彰の受賞企業」

場 所：本 社

内 容：「多様な人財が活躍する会社～ダイバーシティを加速させる味の素働き方改革～」

講 師：菊地さや子 氏 (人事部働き方改革事務局)



(1) 背 景

- ①大量生産時代から付加価値創造時代へ
 - ・多様な人財のシナジーによるイノベーションが会社の成長には必要不可欠
- ②職場での多様な人財の活躍が必要
 - ・人口オーナス期は、多様な人財（性別・国籍・価値観等の違い）の活躍が鍵
- ③長時間労働が多様な人財の可能性を閉ざす
 - ・専業主婦世帯を前提とした仕事偏重男性中心の長時間労働からの脱却が必要



(2) コンセプト

- ・1人ひとりの成長と企業の継続的な発展を通して、企業を構成する全ての従業員の豊かで実りある人生の実現と社会の繁栄に貢献
- ・働き方を確立し、働きがいと生きがいの両立形成

(3) 施策の骨子

- ・働き方改革で生まれた価値を人財に再投資

①マネジメント改革（経営主導）

- ・時間生産性の目標化、会議革命&メール革命

②ワークスタイル改革（個々人の取組み）

- ・所定労働時間20分短縮、どこでもオフィス
- ・始終時刻前倒し

(4) 取組事例

①どこでもオフィス

- ・ルール×基盤整備×風土醸成により推進

②カエルプロジェクト

- ・仕事を変える、意識を変える、早く家に帰る

(5) 成 果

①総労働時間の推移

- ・前年度から74時間削減し、1842時間へ

②平均業務終了時刻

- ・従業員の78%が平均18時前就業



【第2部】㈱サイボウズ

場 所：本 社

内 容：①講話「当社の働き方改革の取り組み」
②オフィス見学

講 師：和田 武訓 氏

(チームワーク総研 統括ディレクター)



(1) 会社概要

事 業：グループウェアの開発・販売・運用
従業員：約700名（平均年齢33歳）

(2) 企業理念2018

- ・チームワーク溢れる「社会」と「会社」を創ることの両立

(3) コンセプト

「100人いたら100通りの人事制度」

- ・個性が違うことを前提に公平性よりも個性を重んじることを実践し、離職率が28%から4%以下となり採用・教育のコスト削減が図られ、人財の定着へ。



(4) プロセス

- ・理想作成（理想への共感）→役割分担（公明正大）→コミュニケーション（多様性）→ノウハウ蓄積（自立）→モチベーション（議論）

(5) 意 識

- ①個 人：自立、スキル、選択する覚悟
- ②チーム：個性の尊重、公明正大、議論
- ③マネジメント：理想設定、役割分担

(6) 成 果

- ①産休後の復帰率100%
- ②女性社員比率が約4割に上昇
- ③働き甲斐のある会社ランキング3位
- ④中途採用のエントリー数が2倍に増加

以上、企業の先進事例や、ダイバーシティ・働き方取組みの紹介等様々な切り口のお話をお伺いし、今後の調査研究の方向性を定める上で、大変有意義な「東京視察」となった。



地域振興委員会 第1回委員会

委員長 板橋 信行（㈱板通 代表取締役社長）

日 程：平成30年 5月24日(木)

平成30年度第1回地域振興委員会

会 場：ホテル東日本宇都宮

内 容：

- (1) 委員会活動について
- (2) 講 演
「観光先進国の実現に向けて」
鈴木 敏文 氏
(JNTO グループマーケティング部次長)
- (3) グループディスカッション



(1) 委員会活動について

平成29年度の委員会活動について報告後、平成30年度の活動予定の中で「提言書」を提出する方向で進めていく旨説明をした。

(2) 講 演

JNTO グループマーケティング部次長の鈴木氏を講師にお招きし、講演会を実施した。内容については下記の通り。

【観光の現状】

現在、全世界で海外旅行を行う人は、2017年で約13億人。今後、2020年には14億人、2030年には18億人になり、GDPでは観光産業が全産業の10%を占め世界で大きな産業の1つが観光になる。

日本国内では2017年の訪日外国人が2,869万人を達成した。今年は1,000万人を過去最高のスピードで達成し、今年は約3,200万が見込まれ、2020年の目標値4,000万を射

程圏内に入った。地域別にみると、東アジアが約75%、東南アジアを含めたアジアでは約85%と圧倒的にアジアの国が多く、アジア圏以外が少ないのが課題となっている。



消費額で、圧倒的に多いのはオーストラリアや欧米地域。欧米豪の訪日者は滞在日数が長くなることから消費額も多いという状況が伺える。消費額全体でみると2017年は約4.4兆円。2020年のインバウンド目標を4,000万人・8兆円とし、現在目標達成に向け努力をしている。実現のためには、対象国毎にそれぞれの戦略を進化させていくことが必要。また JNTO としてもデジタルマーケット、LCCクルーズの誘致、訪日教育旅行等々に力を注いでいる。

現在、富裕層旅行が注目されている。2020年8兆円を目指すために欧米豪を中心とした富裕層の旅行者を増やすということで、国も力を入れている。富裕層の定義は、旅行1回あたりの消費額が航空券を除いて1人100万円消費する人々を富裕層旅行者としている。その中でシェアが高いのはアメリカ、続いてオーストラリア中南米、中国とかアジア圏の中華系となっている。そうした中、現在は欧米豪、特にアメリカをターゲットに絞って富裕層旅行者の誘致を進めている。欧米豪の富裕層の市場規模は、旅行者数では約1%の340万人だが、消費

金額で言うと約13.5%の6兆円と通常の旅行者の15倍から20倍の消費額がある。つまり、この富裕層が1人増えるだけで10人分の価値があると言われている。

一方、日本国内ではシェア1%にも満たないのが現状であり、この市場にはまだまだ伸び代がある。栃木県では日光国立公園を利用したカフェやホテルを造ったり、また2020年にはリッツカールトンが完成する等、日光と日光国立公園、リッツカールトンと金谷さんを含めアメリカを中心とする富裕層に繋がる観光資源を抱えていることから、今後ますます飛躍する可能性を秘めている。



【JNTO の取組み】

JNTO では、デジタルマーケットに注力している。例えばワンコンテンツマルチユース。1つのコンテンツをSNSでもTwitterとかFacebookだけでなく、LINEとか、スナップチャット等々、様々なところに発信していかないと届かないという状況が起きている。そうした中、現在JNTOが推進しているのがDNPというプラットフォーム。JNTOが様々なプロモーションを行いウェブ等に多様なデータ、具体的には他の海外の旅行会社やウェブの旅行会社や自治体が連携したデータ等が蓄積される。すると、そこに人の属性や志向に関するデータも蓄積され、それを自治体に有料でデータを渡して、リターゲティングと言ってその人たちに対してアプローチができる時代になってきている。

次は、『Enjoy my Japan』といって欧米豪の無関心層へ働きかけるキャンペーン。欧米豪には、日本への無関心な方々がたくさんいる。そうした方々を対象に大規模な市場調査をしたところ、日頃から興味や関心を抱いている7つの項目があることが分かった。それは、①トラディショナル②飲食物③シティ④自然⑤アート⑥リラクゼーション⑦アウトドア。これら7つの興味や関心事を利用しながら、パーソナルムービー等の動画配信キャンペーンを実施し、無関心層を新関心層へ繋げている。

さらに、私どもの中心事業の1つに、ラグビーワールドカップと東京オリパラを連動させたプロモーションを展開し、海外からの観光客やマスコミをいかに開拓させるという事業がある。この事業の目的は、オリパラ後に、レガシーをうまく使いながら日本に多くの方々に来てもらうこととしている。

そうした中、私たちはロンドンオリンピックを開催したイギリスを目標としている。ただし、イギリスは欧州にあったことと、オリンピックから相当の時間が経過している等、宣伝効果が違ってきている。ただイギリスの優れているところは「グレートキャンペーン」といって、オリンピックの直後から国を挙げて大々的にキャンペーンを行った。その結果データを見ても海外のお客さんが増加し、地方にも波及する等、目に見える効果があり、こうした取り組みは見習うべき点だと思っている。



そしてもう1つ大事なものはブランド戦略。ブランディングとは、言葉で表したコンセプトを表したデザイン。企業でいうとプロモーション上にあるのがブランドであり、それを守るために一丸となるのがブランドになる。東京都はさすがにそういうことをきちんとブランドコンセプトを決めたりする等、様々な取り組みが行われていた。



栃木では『ベリーグッドローカルとちぎ』がブランドとしてある。これは県全体のブランドとして使われていて、観光ブランドではないと伺っている。インバウンド向けのブランドは作ってないので、今後海外向けにはきちっとしたブランド発信、何を売なのか、それから発信方法や統一化等々について精査していくが必要になってくる。

現在、国は『Japan Endless Discovery』というロゴを使っている。これはあくまでもロゴであってブランディングではない。多様性を訴えていて『Enjoy my Japan』の日本の多様性を訴えているが、きちんとしたブランディングに基づいて発信方法が決まっていないので、今後、国を挙げてもやるべきだと思うし、この東京オリパラを通じてブランディングを大事にしていかなければならない。

【栃木県のインバウンド】

栃木県のインバウンドについては、まだまだ伸び代があるし、他の県に比べると欧米豪からの訪日客が多く、この比率をもっともっと上げる努力が必要だと思う。

また、強みで言うなら東京に近い。こんなに近くて温泉とか自然とかアウトドアとかいろんなことができるのは強みだと思っている。リラクゼーションという意味では長期滞在型の施設の設置も今後の課題だが、リッツカールトンの建築を含めて今後可能性が広がると思われる。

2次交通の問題とか外国語対応とかこの辺に対しては今後、県としても力を入れていると伺っているので改善されてくると思うし、観光人材に関して一番の課題は儲かっていないから人材、教育とか投資できない。それが一番のネックであり、稼げるようになれば当然のことにいい人材も来ると思われる。やっぱり観光先進国というのは観光で稼げるようになれば、地域経済の好循環に繋がる。そうした中で栃木は大きなポテンシャルを秘めているので、今回の講話がインバウンド誘客増に向け少しでもお役に立てれば幸いです。

本日はありがとうございました。

(3) グループディスカッション

参加者を2グループに分けて「観光客誘客に向け栃木県経済同友会として協力できること」をテーマにグループディスカッションを実施した。それぞれのグループ議長である三好副委員長・松本副委員長を中心に闊達な議論が交わされた。最後にディスカッションの内容について報告会を実施し情報を共有する等、今後の委員会活動に繋がる内容となった。



行財政改革委員会 第1回委員会（東京視察）

委員長 岩見 高士
（横浜屋組 代表取締役）

日 時：平成30年 5月25日（金）

視察先：山中 光茂 氏（前松阪市長）

日立キャピタル株式会社

参加人数：10名

「行財政改革と公民連携の在り方について～官から民への更なる流れづくり～」をテーマに活動している当委員会では、公民連携（PPP）の有識者から現状と課題を学ぶため、東京視察を行った。

【第1部】 山中 光茂 氏 講話

前松阪市長であり、現在はげんきらいふクリニック院長を務める傍ら、全国各地で行政改革コンサルティングや講演活動を行っている山中氏から「企業と公との『明るい癒着』で地域が輝く」と題した講話をいただいた。



～「明るい癒着」を行ってきた松阪市役所～
[具体的な事業例]

①ソフトバンクグループとの連携

500人以上の中学校で全国で初めて「iPad」をすべての生徒に導入した。

⇒「国のモデル事業」を新たに創出し、特定企業の技術とノウハウを教育現場に導入。

②ハリウッド化粧品との連携

企業と行政が連携して高齢者施設で「口紅の力」講座を行う

⇒笑顔を生きる力に変える。

③第一興商（カラオケ dam の会社）との連携

公民館に無償でカラオケセットを導入し、

健康づくりプログラム」を実施した。

④三越伊勢丹ホールディングスとの連携

街中のポケットパークに「ライオン像」を寄贈してもらい、店舗誘致にもつなげる。

⑤「明るい癒着ジャーナル」を毎週送信。

全国の800社以上の企業へメルマガを送付
⇒自治体が「ジョブマッチング」の手伝い
をすることで、企業と自治体の信頼関係を創り、「地域企業と全国的に活動する企業」を繋ぐ。

そして、「自治体と多様な企業」の結び付きのキッカケとなる。

[市役所職員の民間企業観 1. 「うさんくさい」]

市役所は「中立性」「公平性」「透明性」が大切なのに、特定企業と結びついたら市民や議会から何を言われるかわからない。

⇒「うさんくささ」を乗り越える

①既存事業の場合、「他の市町でもやっていること」を冒頭から強くアピールする。

②新規事業の場合、「中立性」「公平性」「透明性」を強調し、「公的な必要性」を示す!!

③「新規事業はうさんくさい」との前提で、それを乗り越える「優位性」「信頼感」があると「強く」「具体的に」主張する。

[市役所職員の民間企業観 2. 「自分たちの代わりにめんどくさいことをやってくれる」]

仕事をしてもしなくても評価が変わらないし、昇進も年功序列だし、「めんどくさい仕事はやりたくない。どうせ市民の税金だから、企業にやらしてもらおうという意識をもつ職員も存在。
⇒自治体の「めんどくさい」を肩代わりする!

多くの自治体では、本来「自治体で出来ること」をわざわざ「コンサル」「大学」「民間事業者」に安易に委託する。そのような分野においては、既に「既存の事業者（既得権益）」が入り込んでおり、行政も議会も思考停止のままに承認されている状況!
⇒「めんどくさい」から楽をしている。

これまでの自治体の「消極的なめんどくさい」を引き受ける仕事⇒「積極的なめんどくさい」を請け負う仕事を開拓する必要がある。

～公民連携の成功要因～

行政は「TTP」が大切！「徹底的にパクリ」こと。自治体には基本的に「技術」「ノウハウ」がないので、行政には「隙」もあれば、上手く「だまし」もできる。「信頼性」「中立性」を上手く生かしていくことが大切である。

【第2部】日立キャピタル㈱ 視察

日立キャピタル㈱では、①社会インフラ ②環境・エネルギー③ビークル④自治体・公共の成長4分野に注力した取組みを行っており、その取組みについてお聞きした。



〔PPP／PFIとは〕

- ・公民が連携して公共サービスの提供を行うスキームをPPP（公民連携）と呼ぶ。
- ・PFIは、PPPの代表的な手法の1つ。
- ・PPPの中には、PFI、指定管理者制度、公設民営（DBO）方式、包括的民間委託等が含まれる。

〔国の民間活用に関する動向〕

～人口20万人以上の地方公共団体における優先的検討規程策定状況等～

- ①122団体で策定済みであり、今後58団体において策定予定。
- ②規程を策定した122団体中101団体（83%）が「PPP／PFIへの理解が高まった」、「事業実施にあたってのコスト意識の醸成が図れた」といったメリットを認識。
⇒国および全ての人口20万人以上の地方公共団体において、速やかに優先的検討規程の策定が完了するよう、内閣府担当者が未策定団体を訪問するとともに、規程に係る説明会を開催予定。

〔民間活用の手法について〕

～PPPの事業手法（比較）～

- ①PFI方式…SPC（PFI事業のために経営する特別目的会社）を民間でつくり、その事業会社の下にコンソーシアムで設計・建設・維持管理運営の会社が入る。複雑かつ大型案件で効果が出やすい。
- ②リース方式…SPCの代わりにリース会社が頭に立って、自治体と契約を結ぶ。補助金が難しい施設で、早期に事業を立ち上げたい場合に有効である。
- ③直接発注方式…公共側で仕様等を定め、都度公募にて対応する。補助金対象施設等で行われる。

〔PPP事業事例〕

- ①横浜市権太坂3丁目用地活用（公有地開発）
- ②佐賀県コールセンター等オフィスビル
- ③大分市民センター（リース方式）
- ④鶴ヶ島市学校給食センター更新施設整備運営事業
- ⑤新佐賀商工ビル整備運営事業（リース＋区分所有）
- ⑥練馬駅北口区有地活用事業（官民複合施設）
- ⑦神戸市立小学校空調整備PFI事業
- ⑧川西市市民体育館整備に伴うPFI事業
- ⑨栃木県総合スポーツゾーン東エリア整備運営事業

〔参考〕都市公園PFI

国土交通省は、都市部にある公園を整備する事業への民間参入を拡大する方針であり、民間事業者がカフェやレストラン等の収益施設と広場を一体で整える制度（PARK-PFI制度）を2017年6月に施工した。

⇒今後の進展に期待

【最後に】

自治体の首長としての経験を踏まえた公民連携の在り方をお聞きした山中氏の講話、実際にPFI案件等に数多く携わっている日立キャピタル㈱のお話は、大変参考になる意義深い内容であり、今後の委員会活動に活かしていきたい。

5 経済同友会教育担当委員会交流会 (富山・中部・新潟・群馬・栃木)

社会貢献活動推進委員会委員長 大西 盛明
(株)オニックスジャパン代表取締役)

日 時：平成30年 6 月11日(月)

会 場：情報交換会

タワー111スカイホール

懇親会

オークスカナルパークホテル富山

参加人数：59名

平成30年度 5 経済同友会（富山・中部・新潟・群馬・栃木）教育担当委員会交流会が富山県で開催され、教育に関わる課題等を議論した。

情報交換会

【第 1 部】

各経済同友会の活動報告・意見交換

富山・群馬・新潟・中部・栃木の各地経済同友会の活動報告が行われた。栃木県は、講師派遣事業やボランティアプロフェッサー事業などの活動報告を大西盛明委員長が行った。5 経済同友会が教育に関する取組紹介・意見交換を行い、有意義な機会となった。



【第 2 部】

海外教育事情視察プレゼンテーション

冒頭講話として、富山県経済同友会特別顧問の中尾哲雄氏から富山県での教育機関との連携した取組みの紹介や企業力の向上、女性の活躍、国際化推進などの社会の動きを支え

るのが教育であること等、教育の重要性についての話を伺った。

次に海外教育事情視察プレゼンテーションとして小中高の教諭による海外教育事情視察の報告が行われた。アメリカ、フィンランド、デンマーク、シンガポールの教育の先進的な取組みについてパワーポイントを用いて説明があった。視察を通して企業人との交流を深めることができたことも含め、学びの多い機会となったと語った。



【第 3 部】 パネルディスカッション

「子供たちの人間力を育成するために必要なこととは」をテーマに、パネルディスカッションを開催。コーディネーターは富山県経済同友会教育問題委員長の伊東潤一郎氏が担当した。パネリストには、富山県経済同友会常任理事の大橋聡司氏の他、海外教育事情視察に参加した教諭 3 名をお迎えした。海外教育事情視察を通して感じたことや様々な国の教育の違い、さらには日本で取り入れることができる事例や経済界との交流を通して学んだことなど、活発な議論が交わされた。

次回、平成31年度の開催地は群馬県となる。



社会問題委員会 第1回委員会

委員長 上野 勝弘
(上陽工業㈱ 代表取締役)

日 時：平成30年 6月14日(水)

16：00～17：40

会 場：表参道スクエア 6階 多目的ホール
参加人数：27名

社会問題委員会では、「空き家問題対策～空き家の利活用方策について～」をテーマに調査・研究を進めており、今回は空き家・空き店舗に集う起業家や、地域コミュニティ（ソフト面）に焦点を当て委員会を開催した。

【第1部】

○上野委員長挨拶

今後の委員会の方向性について決意表明及び参加依頼を行った。



【第2部】

○県内先進事例講話 1

(有)風間総合サービス 代表取締役

風間 教司 氏

(1) 「日光珈琲」各店舗のリノベーションの経緯

現在、鹿沼や日光で4店舗カフェを営んでおり、いずれも空き家を自らの手で時間を掛けてリノベーションして開店に至る。



(2) ネコヤド大市

以前、月1回マルシェ（チャレンジショップ）を開催していた。起業したい人が集まり、力試しをして、事前に顧客や起業家同士のネットワークができ、起業時の様々なリスクを抑える取り組みであり、気づくと10年間で半径300m圏内に20店舗以上の新規出店に繋がっていた。

(3) ダンナビジョン

地元の若手事業承継者と新規起業家によるまちづくりプロジェクトであり、街中イベント企画、経営セミナー、空き店舗活用、新規観光産業、移住定住促進等まで、徐々に活動が拡大していった。

(4) 空き家を基にした地方創生キーワード

空き家 → 住居・店舗 → 界限・集合体へ。

地域産業の創出が、雇用・移住の促進に繋がりがやがては地域ネットワークの形成に繋がっていく。街中にどう起業家を創出するかが課題であり、外部からの支援型でなく、地元の人に新たな役割を担ってもらっている、と御講話を頂いた。

【第3部】

○県内先進事例講話 2

宇都宮大学 地域デザイン科学部 准教授
石井大一郎 氏

(1) 地域社会（住宅地）の現状

1つ目は、家族の世帯分離や小規模化により近隣との繋がりも希薄化しており、家族内の相互扶助力が不足している。2つ目は、行政サービスの縮減、施設の統廃合、交通網の縮小等のアクセスビリティが不足している。3つ目は、異なる社会階層やライフスタイルや価値観の人が混在し、コミュニケーションが不足している。また空き家面で言うと、貸さない・使わない「もったいない空き家」が多数出現している。



(2) 幸福感（ウェルビーイング）

住み続けて良かったと思える街となるためには、身体的・社会的・内面的に調和のとれた良い状況が必要である。人々の繋がりがもたらす社会的な効果（ソーシャルキャピタル）は、栃木県は全国でワースト10ぐらいに位置する。

(3) 宇都宮市明保地区・東峰地区の事例

まずは自治会で集ってもらい、多世帯で使えるような活用案を募り、その後に合致するような空き家を探し、実現に向け何度も活用方法の意見交換をした。中には千葉県の地主に会いに行き説得したケースもある。

(4) 繋がる機会・拠点 多彩に存在する地域社会

人生90年と考えると、会社で過ごす時間より地域で過ごす時間の方が長く、多彩な地域拠点を創出することにより、より豊かな人生となっていく。

拠点の例：こども食堂、母親サークル、認知症カフェ、農園サロン、キャリア女性が集える場所、若者まちづくり塾等

その他にも、県外の先進事例として、世田谷トラストまちづくりや横浜まち普請事業を御紹介頂いた。

まとめとして、自ら調査をしたり主体的に動く、地域住民自身が当事者としてコンサルタントになっていく試みが重要である。また空き家だけでなく、空きスペース・未利用スペースが増加しているので、そんな視点も重要であると御講話を頂いた。

【第4部】

○グループディスカッション

(1) Aグループ 主な意見

- ・絞り込みの中で、同友会としてできることは、人と企業と地域とをマッチングしつつ、支援していくことなのではないか。
- ・空き家活用の焦点を「子育て・女性・認知症カフェ」等や「栃木らしいコンセプトのもの」に絞ってモデル事業をやると

良い。特徴（シンボル）を標榜すると人が集まってくる。鹿沼に風間さん、黒磯にSHOZOさんが良い例。

(2) Bグループ 主な意見

- ・「つながり」が一つのキーワード。色々なものが所有から利用（シェアリング）へ移っている。
- ・空きスペースを利用したい人に活用してもらう上で、利用者の信用力を補うような仕組みづくりが必要で、その点で行政のサポートの余地があるのでは。
- ・突破して活躍している起業家（風間様）に、次のプレーヤーを育成してもらう方法もあるのでは。

(3) Cグループ 主な意見

- ・栃木は人口減少していく中で、民家よりも店舗利用（人を呼び込む）の方が良い。その手法として観光トリガーにして地域活性に繋がり、その手段として空き家活用がある形だと面白い。

プレーヤーができる支援の仕組みをしっかり作らないと動かない。観光がキーワードで、自治体・地域・企業が連携して支援の母体を作る形も良いのでは。

以上の内容を以って、平成30年度第1回委員会を終了とした。

会 務 報 告

平成30年 4 月～平成30年 6 月（敬称略）

内 容 ・ 日 時	議 事 ・ 報 告 等	出席者
第 1 回幹事会 平成30年 5 月15日(火) 16：00～16：30	議 事 (1) 平成29年度事業報告について (2) 平成29年度決算について	36名
第 1 回理事会 平成30年 5 月15日(火) 16：30～17：00	議 事 (1) 平成29年度事業報告について (2) 平成29年度決算について (3) 平成30年度総会の開催について (4) 会員の新規入会について	12名

中学校・高等学校への講師派遣事業（4～6月）（実施順、敬称略）

○那須塩原市立日新中学校（2年生）		聴講者数
7月2日(月)	(株)開倫塾 代表取締役社長 林 明夫	107名
	(株)アイディ 代表取締役 田村 晃	
	三信電工(株) 代表取締役 名村 史絵	
○鹿沼市立西中学校（2年生）		聴講者数
7月18日(水)	(株)オニックスジャパン 代表取締役 大西 盛明	122名
	(学)金子学園認定こども園まこと幼稚園 理事長 山村 達夫	
	(株)酒井建築設計事務所 代表取締役社長 酒井 誠	

ボランティアプロフェッサー講師派遣事業（4～7月）（実施順、敬称略）

○宇都宮大学 大学院工学研究科〔講座名：経営情報工学特論〕		聴講者数
5月21日(月)	(株)フェドラ 代表取締役 陳 賢徳	97名
6月11日(月)	東京ガス(株)宇都宮支店 支社長 吉田 範行	97名
6月25日(月)	関東自動車(株) 取締役専務執行役員 吉田 元	94名
7月2日(月)	(学)金子学園まこと幼稚園 理事長 山村 達夫	94名
○白鷗大学 経営学部〔講座名：現代企業行動論〕		聴講者数
5月21日(月)	トヨタウッドユーホーム(株) 代表取締役社長 中津 正修	83名
6月18日(月)	(株)TKC 名誉会長 飯塚 真玄	82名
7月9日(月)	日産自動車(株) 理事・栃木工場長 中村 卓也	87名

新 しい 仲 間 た ち

●新入会員（敬称略・氏名50音順）

・平成30年 5 月15日 平成30年度第 1 回理事会での新規入会者

1. 会 員

	おう もと いきお 應 本 勲 (株)近畿日本ツーリスト関東宇都宮支店 支店長 紹介者 榊原 章
---	--

●会員の交代（敬称略・氏名50音順）※平成30年 7 月末日までの交代

 あさ か たつ お 浅 香 達 夫 (公財) 栃木県産業振興センター 理事長 変更前 柳 道夫	 いま むら しん いち 今 村 紳 一 富士ゼロックス栃木(株) 常務執行役員 変更前 榊原 章
 か とう きよし 加 藤 潔 (株)あしぎん総合研究所 代表取締役社長 変更前 伊沢 正吉	 きし もと たく や 岸 本 卓 也 (株)下野新聞社 代表取締役社長 変更前 観堂 義憲
 こ やま あつ し 小 山 敦 志 宇都宮東武ホテルグランデ 総支配人 変更前 村枝 哲哉	 はし もと だい すけ 橋 本 大 輔 (株)栃木サッカークラブ 代表取締役社長 変更前 水沼富美男
 は せ べ ちか ひこ 長谷部 周 彦 東日本電信電話(株) 理事 栃木支店長 変更前 村田 和也	 まつ なが けん た 松 永 建 太 (株)ドコモCS栃木支店 支店長 変更前 小林 宏
 むら き ゆみ こ 村 木 優実子 日本放送協会宇都宮放送局 局 長 変更前 松本 春枝	 や た べ ゆき お 谷田部 幸 男 (株)関電工 北関東・北信越営業本部栃木支社 副本部長兼栃木支社長 変更前 福村 宏之

※平成30年 6 月末日現在の会員数は277名、準会員数は14名です。

引続き会員増強にご協力願います。

●事務局の異動

退任者

	退任 む とう とも ひろ 武 藤 智 浩 任 期：平成27年4月～平成30年6月 派遣元：栃木銀行	3年3ヶ月、大変貴重な経験をさせて頂き、ありがとうございます。各委員会活動や全国経済同友会セミナーと同友会での貴重な経験は、今後の銀行員生活の原動力、いや、今後の私の人生の大きな糧になると思っています。お世話になりました会員様には、銀行に戻りましたら、微力ですが、様々な形で恩返しさせて頂けたらと思います。会員の皆様の益々の御健康と御多幸をお祈り申し上げます。
---	---	---

新任者

	新任 い ざわ わたる 伊 澤 渉 任 期：平成30年7月～平成32年3月 派遣元：栃木銀行	武藤の後任として、7月に着任し、経営問題委員会を担当させて頂くことになりました。栃木県の産業界を代表する皆様方とお仕事ができることを大変光栄に思っております。会員の皆様からの御支援を頂きながら、1日も早く仕事に慣れますとともに同友会の役に立てるよう努力して参りますので、御指導御鞭撻の程宜しくお願い申し上げます。
---	---	---

訃 報

当会の会員である「萩原良章様（宮本工業株式会社 相談役）」が、平成30年7月22日にご逝去されました。心よりご冥福をお祈り申し上げます。