

第5回 栃木・埼玉・群馬・新潟 4 経済同友会交流会

日 時：令和元年10月4日(金)

場 所：新潟県

参加者：栃木県経済同友会 13名

埼玉経済同友会 17名

群馬経済同友会 10名

新潟経済同友会 42名

燕市長、三条市長他

4 経済同友会交流会は、経済同友会相互の交流の場を設け、活動情報の共有や交流を深めることにより各地の経済同友会の発展に寄与することを目的に開催するもので、平成27年度に第1回の交流会が新潟県で開催されて以降、本県、埼玉県、群馬県で開催され、第5回となる今回は、一巡して新潟県で開催された。

◆スケジュール

視察「燕三条 工場の祭典 ①(株)マルト長谷川工作所、②三条ものづくり学校」⇒昼食「燕三条地場産業振興センターメッセピア」⇒懇談会「講演、各地同友会活動発表」⇒懇親会
《視察①：(株)マルト長谷川工作所》

1924年創業の老舗金属加工メーカーである同社に訪問し、3日前にオープンしたばかりの新しい施設で会社概要等をお聞きし、隣接された工場への視察を行った。

同社は、ペンチなどの作業工具や理美容品を手掛け、地場の鍛冶の伝統の中で成長しており、Sanjo Japan ブランドとして、海外からも高く評価されているとのことであった。



《視察②：三条ものづくり学校》

伝統ある優れた燕三条の技術にデザインやアイデアを加え、ものづくり事業の発展に寄与する拠点として、閉校した小学校をリノベーションした施設である同所を視察した。

工場見学を基軸とするイベントが一堂に集まり、各産地の展示、製品の販売、ワークショップ、トークなどを開催しており、濃くて深いものづくりの魅力を体感することができた。



《懇談会》

【第1部】講演

『産地の未来を開く、

産業観光都市化への取り組み』

講師：(株)玉川堂 代表取締役 玉川 基行 氏
[はじめに]

金属は叩きながら伸ばすのが基本だが、鋳起銅器とは叩きながら縮めていく。

“鉄は熱いうちに打て！銅は冷まして打て！”

人が叩くと書いて「命」、職人は一生懸命叩いて商品を作っている。

[玉川堂コーポレートスローガン]

「打つ。時を打つ」

- ・職人が丹精込めて製作した銅器を、(打つ。)

- ・お客様からご愛用いただき、時を刻んでいただく。(時を打つ。)

[直営店の開業]

「私たちが作った銅器を、私たちのお店で、

私たちが丁寧に販売する。」

- ・2014年…玉川堂→お客様（百貨店からの脱却）
青山店開店
- ・2017年…玉川堂→お客様（直営店の強化）
銀座店開店

「超広域商圈」の時代へ」

インバウンドの傾向は、「モノ消費」→「コト消費」→「トキ消費」。

- ・10年前…大都市での爆買い
- ・現 在…日本の文化を体験
- ・10年後…人（お客様）と人（作り手）との繋がり

〔玉川堂 経営計画〕

“絶対的比代替”

「たとえ遠くても、高くても、そのお店で購入したい。」

- ・お客様にとって、かけがえのないお店に。
- ・他のお店では代えられないお店に。

〔産業観光の展望〕

“全国でオープンファクトリー化を”

「10年後の本格的な産業観光時代を見据え、工業、農業、飲食、宿泊等、様々な産業が連携を！」

「ありのままの姿を見せる。地元の人にとって当たり前風景＝地域資源」

〔むすびに〕

- ・常識を疑うことが革新につながる。
- ・伝統とは、革新の連続である。



【第2部】各経済同友会発表

1. 栃木県経済同友会

- (1) 委員会活動（活動指針・活動テーマ）

- (2) 社会貢献事業
- (3) 講演会事業
- (4) 会員研修事業
- (5) 親睦会事業
- (6) 2017-2018提言内容

2. 埼玉経済同友会

- (1) 2018年度活動方針、提言内容
- (2) 2019年各委員会のテーマ
- (3) S D G s 推進委員会の活動内容

3. 群馬経済同友会

- (1) 2019年各委員会のテーマ
- (2) 各委員会の活動内容（予定）

4. 新潟経済同友会

- (1) 委員会活動
- (2) 直近の主な活動
- (3) 今後の活動予定



《懇親会》

新潟県燕市の鈴木力市長の来賓挨拶、三条市の國定勇人市長による乾杯で開会し、酒どころ新潟の地酒も多くふるまわれ、終始和やかな雰囲気懇親会が行われた。



来年度は本県で開催予定であり、次期開催地を代表し、中津筆頭代表理事の中締めにより、懇親会は盛会のうちに終了となった。

プロスポーツホームゲーム観戦事業 ～栃木S C観戦～

日 時：令和元年10月6日(日)14：00～16：00

会 場：栃木県グリーンスタジアム

参加者：8名

今年度も昨年に続き、プロスポーツホームゲーム観戦事業を実施。第1弾として栃木S Cのホームゲームを観戦した。対戦チームは徳島ヴォルティス。4,685人の多くのファンがグリーンスタジアムに集まり、熱い声援を送った。



J 2 復帰2年目となる栃木S C。栃木S Cは自陣内で守備を固め、ボールを奪うと前線へ繋ぎ、ゴールチャンスを狙う戦い。試合は前半41分に栃木S CのMFヘニキ選手がシュートのこぼれ球を徳島ゴールに押し込んだ。後半は徳島がFWの数を増やし、押し込まれる時間帯も増えた。栃木S Cの守備陣の好守により耐えていたが、後半38分にセットプレーから同点に追い付かれた。



試合終了まで諦めなかった栃木S Cであったが、そのまま試合は終了し惜しくも1－1のドローとなった。



栃木S Cはピンチを全員でしのぎ、勝点1を取った。選手たちは試合中、守備に攻撃にいいプレーをいくつも見せてくれた。今シーズンのリーグ戦は残りわずかであるが、今後も栃木S Cの活躍に期待したい。



少し肌寒い中ではあったが、互いに集中力の途切れない接戦に、力強い声援を送ることで、会員同士の親睦を図ることができた。

【観戦試合結果】

栃木S C VS 徳島ヴォルティス

前半 1－0

後半 0－1

1－1

フェスティバル in オータム

日 時：令和元年10月11日(金)

会 場：宇都宮グランドホテル

参加者：72名

宇都宮グランドホテルにて秋の夜長に音楽を楽しみながら、会員同士の親睦を図るべく「フェスティバル in オータム」を開催した。宇都宮短期大学の先生・学生によるウェルカム演奏で参加する会員をお出迎えした。



開催にあたり、中津筆頭代表理事から開会の挨拶が行われた後、「オー・ソーレ・ミオ」、「乾杯の歌」の楽曲等で場を盛り上げていただいた。サプライズとして、中津筆頭代表理事にもステージに上がっていただき、「ワインレッドの心」を歌っていただいた。中津筆頭代表理事の歌声とともに参加者の皆様からの手拍子で会場が盛り上がったところで、藤井代表理事から乾杯のご発声をいただいた。



乾杯後も、ステージでは音楽演奏が続けられ、参加した会員や配偶者の方々は、音楽演奏、会員や配偶者同士での会話等を通じて大

いに親睦を図ることができた。



本事業を盛り上げてくださった演奏者の方々への花束贈呈の後、理事等の協賛による大抽選会を行った。

大抽選会では、五家専務理事が当選者の笑いあいのエピソードを付け加えながら、プレゼンターを務め、場の雰囲気は盛り上がった。また、参加された多くの配偶者の方々も当選され、非常に盛り上がった。



最後に、企画運営委員長でもある喜谷理事から中締めにより、盛会のうちに締めくくった。

当初、庭園での開催や花火等も予定していたが、雨により急遽、室内で行われたにもかかわらず、多くの参加者にお越しいただき、参加された会員からは、音楽演奏等を含めた内容について、「非常に楽しい時間を過ごすことができた。」との評価をいただいた。日常の激務を忘れることのできた楽しい時間となった。

令和元年度 第2回栃木県経済同友会ゴルフ大会

日 時：令和元年10月26日(土)

会 場：日光カンツリー倶楽部

参加者：33名

日光カンツリー倶楽部において令和元年度栃木県経済同友会ゴルフ大会を開催した。前日は大雨であったが、当日は晴天に恵まれ33名が参加し、新ペリア方式により競技を行った。



【競技結果】

競技結果は以下の通り。

優 勝：佐山 良一氏（㈱エルシーアール）

準優勝：古口 勇二氏（㈱古口工業）

3 位：佐藤 伸之氏（佐藤建設工業㈱）

㈱エルシーアールの佐山氏が見事優勝の栄冠に輝いた。準優勝は㈱古口工業の古口氏、3位は佐藤建設工業㈱の佐藤氏となった。

なお、ベスグロ賞は㈱古口工業の古口氏で、スコア84（OUT43、IN41）であった。



【表彰式・懇親パーティー】

競技終了後、クラブハウス内にて表彰式及び懇親パーティーが開催された。



藤井代表理事から佐山氏へ優勝カップの授与

優勝の佐山氏には藤井代表理事から優勝カップ、賞品が授与され、その後、佐山氏から優勝者スピーチをいただいた。

次にベスグロ賞の古口氏にベスグロ賞のスピーチをいただき、最後に名誉会員の新井氏の中締めにより第2回ゴルフ大会を締めくくった。

表彰式・懇親パーティーでは参加された会員は皆リラックスし、楽しまれた様子であり、日常の激務を忘れ、明日への活力を養う事の出来た一日となった。



2019年度全国経済同友会代表幹事円卓会議（大津市）



日 時：令和元年10月28日(月)14：30～17：30

場 所：滋賀県大津市

参加者：各経済同友会代表幹事他128名

2019年度の「全国経済同友会代表幹事円卓会議」が滋賀県大津市のびわ湖大津プリンスホテルで開催された。

会議では、(公社)経済同友会の櫻田代表幹事、滋賀経済同友会の高橋代表幹事の挨拶の後、全国経済同友会セミナーの日程や開催地等の議事について協議がなされ、昨年の新潟大会の収支、第33回土佐大会の企画案（総合テーマや基調講演内容、分科会テーマ、プログラム・エクスカージョン等）、第34回熊本大会の日程変更案等が承認された。



◆第33回全国経済同友会セミナー（土佐大会）

日 程：2020年4月15日(水)～4月17日(金)

テーマ：「幸せの国創りは土佐の山間より

～持続可能な日本を目指して～」

また、鹿児島、福岡、愛媛、広島、鳥取、関西、岐阜、富山、仙台の各経済同友会から「各地経済同友会による地方創生・地方活性化の取組みについて」各地のトピックス等の報告がなされた。



議事・報告の後には、『ひとり』の覚悟」と題し、宗教学者・哲学者の山折哲雄氏が来賓講演を行い、旧約、新約聖書を用い、「罰」と「愛」を使い分けることの必要性や、リーダーとしての覚悟等について講演を行った。



会議終了後の懇親パーティーでは、各県の代表幹事をはじめ、他県の経済同友会の方々と多くの情報交換ができ、非常に有意義な会議となった。

栃木交流研究会視察『那珂川町の飯塚邸那須町里山サイクリングツアー』

栃木交流研究会長 大曲 圭一郎（大成建設㈱関東支店 宇都宮営業所所長）

開催日：令和元年10月29日(火)

視察先：那珂川町「飯塚邸」

那須町「ライドエクスペリエンス」

参加人数：13名

栃木交流研究会では「栃木の歴史と文化に触れる」をテーマに、栃木県内の名所・旧跡・施設等の視察を行い、栃木の魅力を県内外に発信するために活動している。

飯塚邸

当会会員の㈱大田原ツーリズムで運営している飯塚邸を視察した。

飯塚邸是那珂川町の商店街の中にあり、広重美術館が近くに立地している。

江戸時代に大庄屋を務めた飯塚家により建てられ、国有形文化財に登録されている。

屋敷の中には、本宅と新宅、二つの土蔵があり、長い年月を超えて丁寧に保存されてきた為、建物のほとんどが当時の姿のまま残り、現代の建築ではなかなか見ることのできない細かな技術や間取りを見ることができた。

内装は現代風に改装し、寝室のほかリビングやキッチン等も備えた長期滞在型の施設となっている。



那須町ライドエクスペリエンス

那須町の自然を満喫する里山サイクリングツアーに参加した。

去年は天候不良で中止となり、今回も天気心配されたが無事実施することができた。

残念ながら天候は雨となってしまい、合羽を着ての体験となったが、小雨が降る中、前半は上り坂、後半は下り坂が多い約20kmのコースを2時間かけて走行した。

地元を知り尽くしたガイドの案内で、静かな小道や田んぼ道を通り、古民家の並ぶ農村風景の中をサイクリング。

車通りがほとんどない、地元の人しか通らない道を安心して走ることができ楽しい体験となった。



地域振興委員会 第2回委員会「せとうちDMO視察」

委員長 郡司 祐一（㈱関東農産 代表取締役）

日 程：令和元年10月31日(木)～11月2日(土)

視察先：（一社）せとうち観光推進機構（広島市）
広島経済同友会（広島市）
ベネッセミュージアム（香川県直島）
地中美術館（香川県直島）
姫路城（兵庫県姫路市）

参加者：14名

地域振興委員会では、広域連携でのインバウンド増加に向けて広域連携先進地である、「せとうちDMO視察」を実施した。

(1) （一社）せとうち観光推進機構

「せとうちDMO」について広域連携でのインバウンド誘客の取組内容の講話を受けた。概要は以下の通り。

講 話：村木 智裕 氏

（せとうちDMO CMO/
㈱Intheory 代表取締役）



◆せとうちDMO

- ・瀬戸内海沿い7県の広域連携観光推進組織。（兵庫県、岡山県、広島県、山口県、徳島県、香川県、愛媛県）
- ・総事業費4.5億円。3分の1は各県からの負担金。他に国費も入っている。
- ・（一社）せとうち観光推進機構と㈱瀬戸内ブランドコーポレーション2つの組織を2016年に同時に設立。
- ・㈱瀬戸内ブランドコーポレーションは各県の第1地銀の協力を求め、その他政府系金融機関、地元信用金庫等からの出資で100億円の観光ファンドを作り観光関連事業者への事業開発支援を行っている。
- ・主な事業はインバウンド誘客。

◆DMOは世界基準

日本国内でDMOが語られ始めたのが2015年。その後、DMOは地方創生の柱の施策と

して位置づけられた。海外ではDMOが地域の観光振興を支えるということは定番になっており、よく知られる観光地は全てDMOが地域マネジメントやマーケティングを行っていると言われている。東京オリンピック・パラリンピック開催が決まり、その後、増え続ける観光客をいかに地方に取り込むのが課題となっているが、地方こそ観光に投資していく必要があるのではないかと。地方の人口減少に伴う課題の穴埋めを観光客に期待できるからである。

せとうちDMOは、ターゲットを欧米の4か国に絞っている。アメリカ、イギリス、フランス、ドイツ。欧米4か国から2017、2018の観光客数の伸び率は東京・京都は全国並みだが東北・九州は伸びていない。格差が広がっているということになる。地方がこの格差をなくすために何をすべきなのか。

2019年1月、NYタイムズの「今年行くべきデスティネーション50」の第7位にせとうちが日本で唯一ランクインされた。1月から3か月間、メディアが取り上げてくれることで5億円くらいのプロモーション効果があると言われている。その後、アメリカ版「VOGUE」では「2019年この秋に行くべきスポット5選」という企画で1位がニューヨーク、2位がロス、3位にせとうちがランクインした。

◆DMOの役割

Marketing と Management

DMOは、旅の目的地をプロモーションしていくことと地域をマネジメントしていくという2つの機能を有している。“せとうち”の地域には様々なプレーヤーが活動しており、このプレーヤーたちが良好な関係を構築しながら受入の環境を整備したり、旅行者向けの商品サービスを充実させたり、財源の確保に

向けた協力関係を構築している。このようにマネジメントとマーケティングの基本機能を発揮しながら、戦略として高まる日本の認知をいかに地方に引き込むかを検討し、実行している。世界市場では日本の認知は、高まっているが地方の認知ではない。東京・京都から地方にインバウンドをどう引き込むか、その戦略に必要なことは広域連携の強みを活かすことである。

例えば広島は宮島は世界遺産で有名でたくさん観光客が来ているが、ほとんど大阪・京都に滞在している人たちが日帰りである。滞在時間が短くてお金が地域に落ちない。姫路城も同じである。滞在時間を長くするためには、姫路城→アートアイランド（瀬戸内海の島々）→倉敷→宮島といったエリアでまわると2泊3日になり、2、3日滞在してみようかなという気になる。エリアをまとめることで長期滞在する理由が出てくる。これが広域連携の最大の魅力だと思う。こういう組み合わせを何個も何個も作ることによってエリア全体として宿泊日数を増やしていく。個々単体では絶対に出来ないことである。仲の良い県と連携してみるとか、東京と連携してみるとか、そういうことをやる必要があると思うことがお分かりいただけると思う。戦略・戦術の基本は本来DMOが有するマーケティングの機能とマネジメントの機能に戦略の方針として高まる日本の認知をいかに取り込むかということと、広域連携をしっかりとやると



(2) 広島経済同友会

「広島エリアにおける周遊型インバウンド観光振興の未来戦略」について

説明：角野 豪也 氏

（中国電力㈱地域共創部 地域経済グループ担当係長）

広島経済同友会では、2019年3月に広島ブランド委員会が提言をした内容等について講話を受けた。概要は以下の通り。

【提言】

周遊型インバウンド観光振興の未来戦略

① 未来戦略の実現に向けた「プラットフォーム」の早期形成

インバウンド観光サービスのITイノベーションを広島から起こし、高水準の「コネク」 「キャッシュレス」 「オンデマンド」環境の早期実現を図る。

→外国人旅行者の「旅の友」であるスマートフォン、タブレット等を活用して、タビマエ・タビナカ・タビアトの全プロセスで、シームレスに寄り添い、柔軟にパーソナライズできるオンデマンドの旅行案内・旅客支援ソリューションサービスを提供する。

【「旅のインターネット～IoT」を支える基盤】

ア. コネクト

「SETOUCHI Free Wi-Fi」～全ての観光エリアと二次輸送交通機関の無料ネット接続化～

イ. キャッシュレス

「キャッシュレス・セトウチ」～全ての観光コンテンツと二次輸送交通機関のキャッシュレス化～

ウ. オンデマンド

「トラベル・ソリューション・セトウチ」～インターネットベースのエリア内観光フルサポート化

② 未来戦略の実現に向けた具体的取組み

ア. 公的セクターによる域内新産業創造に向けたリーダーシップの発揮。

- ・インバウンド観光による域内新産業創造のリード役となる、公的セクターの体制を拡充・強化。

→地域DMOや地域連携DMOとの連携
イ.「観光（宿泊）税」の導入

- ・インバウンド観光インフラ整備等のための公的資金を継続して生み出す「観光（宿泊）税」を導入する。

ウ.「空」・「陸」・「海」の二次輸送手段の充実化

- ・エリア内の滞在型周遊観光を促進するため、主たる二次輸送手段である地方公共交通機関の更なる利便性向上を図る。

エ. 魅力的な観光コンテンツの開発・発掘と情報発信

- ・「遊」・「食」・「泊」の広島エリアならではのインバウンド観光コンテンツを見つけ、創り、育てる。

→あるものを活かす、ナイトタイム・エコノミーの充実化

オ.「コトづくり」人材の育成

- ・人口減少社会における次代の地場観光産業を担う「コトづくり」人材を育成する。

→地元大学・高校等における観光関連学科の設置

カ. サスティナブルな観光地の実現

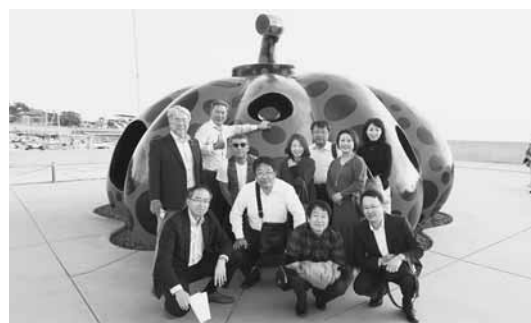
- ・オーバーツーリズム対策で、「ヒロシマ」の理念を込めた最先端のサスティナブルな観光地を目指す。

インバウンド観光は、観光産業の振興であり、コトづくりの産業を創造するという大きな取り組みであると考えている。雇用の確保、後継者の育成、労働生産性の向上など中小企業の問題になっている課題にも当てはまる。インバウンド観光振興は、地域の行政と民間との役割分担が非常に大切である。



(3) 瀬戸内国際芸術祭（香川県直島）

- ・ベネッセアートサイト直島
- ・地中美術館



岡山県にある宇野港からフェリーで20分。香川県直島の宮浦港に着くと真っ赤なかぼちゃが出迎えてくれた。現代作家・草間弥生氏の「赤かぼちゃ」である。3年に1度瀬戸内の島々で行われている「瀬戸内国際芸術祭2019」が開催中であったこともあり、多くの外国人観光客の姿が目についた。

2010年から瀬戸内海の12の島と高松港周辺、宇野港周辺にアートの作品が展示され行われている国際芸術祭。今年4月～11月までの107日間の延べ総来場者数は、1,178,484人。その中でも一番多かった島が、今回視察した直島である。

島には、たくさんのアーティストの作品が展示しており島全体が美術館のようである。島へ行く手段も本数の少ないフェリーであったり、島内もシャトルバスもしくはレンタサイクルで周遊する他に手段はないのだが、不便な場所であるのに日本人だけではなく外国人観光客のたくさん訪れていることに驚いた。当委員会で昼食を取ったベネッセミュージアム内のレストランも半分以上は外国人観光客で占められていた。

1985年、直島に教育的な文化エリアを開発したいという夢を描いていた当時の直島町長と

瀬戸内海の島に世界中の子供たちが集まれる場を作りたいという当時の福武書店創業社長の思いが重なったことから始まった。1992年にオープンしたベネッセハウスは、美術館とホテルが一体となった施設である。作品は展示スペースだけではなく、館内のいたるところに直島の自然と融合された作品など設置されていた。

2005年に開館した地中美術館は、景観を損ねないよう建物の大半は地下に埋設されている。設計は、ベネッセハウスと同じ安藤忠雄氏。自然光が作品に当てられて季節や時間の移り変わりで見え方が変化する。クロード・モネが晩年に手掛けた「睡蓮」シリーズ5点も自然光のみで鑑賞出来る。ここでも多くの外国人観光客の姿が見られた。地中美術館の受付担当のスタッフは日本語の話せる外国人であった。インバウンドの受入態勢の整備がされていることを強く感じた視察となった。



(4) 姫路城（兵庫県姫路市）



姫路城は、慶長14年（1609年）に建築されほとんど形を変えず400年以上経過した今も美しい姿を残し続けている。平成5年（1993年）、日本で初の世界文化遺産となった。

年間30万人を超えるインバウンド客の集客に成功している姫路城。姫路城が外国人から人気を集める理由としては、①多言語での情報発信（9言語での公式サイトとパンフレット）、②クレジットカード決済、③ARなど最新技術の活用（専用アプリをダウンロードして詳しい説明を聞くことが出来る）、④無料Wi-Fiの設置、⑤旅行会社に観光ガイドの委託をしインバウンド対象のツアーを開催している等があげられる。

当日ガイドに付いてくれた方もわかりやすい説明でスムーズに視察することが出来た。

(5) 最後に

訪日外国人を地方に長期滞在させるためには、広域連携の強みを活かし、外国人が見たいもの、聞きたいものを見極め、その人たちに届く方法で届けていくマーケティングの基本を地道に実行していくことが必要であると実感した。

また、今回の視察を通じて参加者同士の親睦が図られる等、非常に有意義な視察となった。

社会問題委員会 第3回委員会「先進企業視察」

委員長 吉田 元（関東自動車㈱ 取締役専務執行役員）

日 時：令和元年11月6日(水)

場 所：花王㈱栃木工場

キヤノンメディカルシステムズ㈱

参加者：15 名

「“健康長寿県とちぎ”の実現～疾病予防・健康づくりに向けて～」をテーマに調査研究を進めている当委員会では、寿命伸長につながるベストプラクティスの収集のため、県内先進企業である2社の取組みを学ぶため、第3回委員会「先進企業視察」を行った。

第1部：花王㈱栃木工場 講話

講 師：知久部長、工藤課長



1. 健康経営の取組み

事業主と健康保険組合が一体となって活動しているのが当社の取組みの特徴。講師である知久氏は、本社の健康開発推進部部長であると同時に、働き方改革等を推進する社員サービス部長、花王健康保険組合の理事長も兼務している。社員の健康管理部門と健保組合の長を兼務とすることで、会社と健保組合がコラボレーションした健康経営に取り組んでいる。また、グループで3万人を超える従業員に対し、高レベルの健康管理を維持するため毎年、全事業所の人事・総務担当者を集めた福利厚生関連の会議や、看護職、産業医を集めた保健指導、メンタルヘルスの勉強会を開催している。

2. 取組みの変遷

年	取組み
2000	健康診断標準化
2003	健康づくり支援システム「元気くん」稼働
2005	健康中期計画「K A O健康2010」策定
2007	健康マイレージ開始
2008	特定検診・保健指導スタート
	問診表にメンタル項目追加
	花王グループ健康宣言発行
2009	花王グループ健康白書
2010	健康中期計画「K A O健康2015」策定
2013	厚生労働大臣奨励賞受賞
2017	健康中期計画「K A O健康2020」策定
2018	就業時間内禁煙

3. 今後の方向性

(1) 70歳現役、健康年齢若返り

今までは60歳定年、勤続40年がスタンダードだったが、今後は定年延長が続くと思われる。よって高齢社員の健康管理は、会社の生産性維持に不可欠であるが、定年延長が決定してから高齢社員に対し健康管理を始めてもすでに遅く、先を見据えて今から取組みを始める必要がある。また、疾病予防として禁煙対策も必要である。生活習慣病の予防だけでなく、一服休憩が減少し、生産性の向上も期待できる。

(2) 心身の健康改善から生活スタイル向上

病気を治す（マイナス⇒0）だけではなく、生活スタイルを向上させる（0⇒プラス）といった意識が必要である。そのためには社員が取り組みやすい施策を検討する必要がある。また社員だけでなく、社員の家族や地域社会まで巻き込み、日本全体が元気になるような取組みを行いたい。



第2部：キヤノンメディカルシステムズ(株)

講話、工場見学

講師：高橋常務、成瀬参事



1. 健康管理の目指す姿

親会社であるキヤノン(株)は「健康第一主義」×「三自の精神」＝キヤノン式健康経営としている。「三自の精神」とは自分の健康状態を知り（自覚）、自分で改善・向上に向けた行動を起こし（自発）、継続的に自己管理できる（自己）というキヤノン独自の従業員の健康に関する指針である。キヤノン(株)の初代社長である御手洗穀氏は、起業前は医師ということもあり、健康管理への意識が高かった。当社は人の健康に資する製品を製造しており、従業員に対する健康管理は重要な項目の一つであると考えている。

2. 健康推進施策

(1) 目標

「健康第一主義」に基づく心身の健康増進施策の推進

- ・健康リスクの低減、重症化予防の徹底
- ・自主的な健康管理の実践

(2) 実施施策

ア. こころの健康づくり

- ・メンタルの不調の早期発見、未然防止
- ・ストレスチェック実施（定着・活用）

イ. 健康管理・生活習慣病予防

- ・定期健康診断の受診（年内 100%）、
- ・面接指導（重症化予防、健康留意者対応）
- ・がん検診の受診啓発（早期発見・治療）
- ・時間外超過者健診（産業医面談）の実施

ウ. 継続的な健康支援・啓発

- ・年代別健康教育

- ・禁煙化・受動喫煙対策の拡充
- ・感染予防施策
- ・各種健康情報の提供

(3) 時間外労働について

キヤノンメディカル(株)では、業種柄、主な顧客は病院となることから、従業員の訪問や作業は病院の診療時間外となり、時間外労働が増加しがちである。よって時間外労働の短縮は大きな課題であり、時間外労働時間の目標を設け、目標以下になるよう全社一丸となって効率化に努めている。



3. 健康留意者対応

健康診断の結果を要治療～異常なしまで5段階に分け、それぞれの段階に応じた対応を行っている。健康上のリスクが高い従業員に対しては、重症化予防として就業上の配慮や適切な治療への誘導や治療継続の支援を行う。一方、リスクの低い従業員に対しては徹底した保健指導を行い、若年層の肥満対策や高リスク移行への防止に取り組んでいる。

4. 復職支援プログラム

疾病者の状況を5ステップに分け、ステップに応じた対応を行っている。管理監督者と産業医が連携して支援を行い、復職前後に複数回の面談を行い、復職の可否や復職後の体調、生活リズムなどをヒアリングしている。



行財政改革委員会 第3回委員会「奈良視察」

委員長 岩見 高士（㈱浜屋組 代表取締役社長）

日 時：令和元年11月14日(木)～15日(金)

視察先：奈良県庁、奈良県広域消防組合、南和広域医療企業団（南奈良総合医療センター）

参加人数：8名

「行財政の効率化と適正化～人口動態の変化に向けた方策～」をテーマに活動している当委員会では、県と市町村が連携して行政の効率化や地域の活力の維持・向上を図る取組みを進めている奈良県への視察を行った。

〔11月14日(木) 奈良県庁〕

奈良県庁を訪問し、市町村との連携・協働の取組事例や水道広域連携の取組みについて説明を受けた。



奈良県では、平成の市町村合併があまり進まなかったこともあり、人口減少時代における行政サービスの維持が課題となっており、こうした課題に対応するため、合併に代わる自治体間の連携を基本とした「奈良モデル」の取組みを進めている。

1. 「奈良モデル」の推進

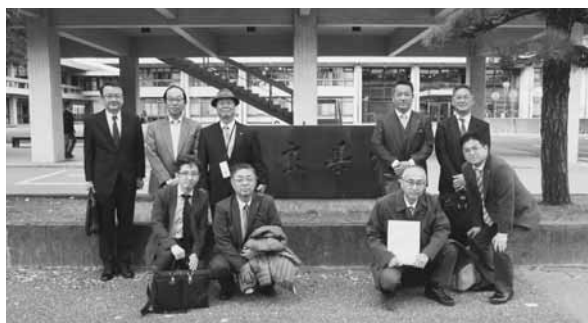
- (1) 奈良県の地勢と人口
- (2) 奈良県の市町村の状況
- (3) 奈良県の人口の将来推計
- (4) 「奈良モデル」の検討経緯
- (5) 「奈良モデル」の検討の場の創出
- (6) 「奈良モデル」の取組形態と主な取組例
- (7) 「奈良モデル」推進のための市町村への支援策

2. 「奈良モデル」の主な取組事例

- (1) 消防の広域化を推進
- (2) 南和地域の医療提供体制の再構築
- (3) ごみ処理の広域化を推進
- (4) 道路インフラの長寿命化に向けた支援
- (5) 市町村税の税収強化
- (6) 移動ニーズに応じた交通サービスの実現
- (7) 情報システムの共同化
- (8) 新たなパーソネルマネジメント
- (9) 県域水道ファシリティマネジメント
- (10) 医療・介護分野一体の取組
- (11) 県と市町村との連携・協働によるまちづくり

3. 奈良県における水道広域連携の取組

- (1) 県域水道としてのこれまでの取組
- (2) 新県域水道ビジョンの策定
- (3) 県域水道一体化に向けた取組
- (4) 簡易水道エリアの取組



〔11月15日(金) 奈良県広域消防組合〕

消防の広域化について現場の声を聴くため、奈良県広域消防組合を訪問した。

消防長をはじめ、多くの職員の出迎えを受け、担当者から組合設立の経緯や概要等を聞いたほか、指令室やドローン等の設備も見学した。



1. 奈良県広域消防組合の広域化
 - (1) 奈良県広域消防組合の設立の経緯
 - (2) 組合の概要
 - (3) 組合の規模・管轄
 - (4) 組合の組織
2. 広域化による消火・救助体制の強化
 - (1) 本部方面隊運用
 - (2) 救助体制の充実・強化
 - (3) ドローンの導入
 - (4) 高度鑑識・鑑定資機材の導入
 - (5) 活動困難地区・大規模倉庫に係る対応強化
3. 広域化による予防行政の効果
 - (1) 予防職員の育成
 - (2) 統一的な指導基準の整備
 - (3) 特別査察隊と予防方面隊
 - (4) 効果的な広報活動



〔11月15日(金) 南和広域医療企業団〕

その後は、地域の3つの公立病院を再編した南和広域医療企業団（南奈良総合医療センター）を訪問した。

南和地域の状況（高齢化率等）を踏まえ、再編に向けた課題や取組みの経過や現状について企業長から聞いたほか、待機中であったドクターヘリも視察した。



1. 広域医療体制の整備
 - (1) 南和地域とは（高齢化率）
 - (2) 南和医療圏の医療状況
 - (3) 医療圏住民の入院受療状況
 - (4) 公立3病院が抱えていた課題
 - (5) 行政から見た再編の課題
 - (6) 市町村財政負担軽減策
 - (7) 再編に向けた取組経過
2. 南和地域公立病院新体制
 - (1) 南奈良総合医療センターの概要
 - (2) 診療科構成について
 - (3) 再編前後の常勤医師数の推移
 - (4) 外来・入院患者数等の実績
 - (5) 重点的に取り組む医療分野（救急医療、へき地医療）
 - (6) 吉野病院の現状
 - (7) 五條病院の現状
 - (8) 働き方改革への取組



～最後に～

2日間という短い時間であったが、視察を通じて、公民連携における県と市町村等のあり方について学べたことは大変有意義であり、今後の委員会活動に活かしていきたい。

社会貢献活動推進委員会 第2回委員会「福井視察」

委員長 田村 晃（㈱アイディ 代表取締役）

期 日：令和元年11月19日(火)～20日(水)

視察先：福井県教育委員会、福井県教育総合研究所、福井経済同友会、福井県立科学技術高等学校、福井県立高志高等学校

参加者：4名

「持続可能な社会を創造する担い手の育成～産学官連携体制の構築に向けて～」をテーマとして活動している当委員会では、福井県にて産学官の各視点からキャリア教育の先進的な取組みを視察した。

視察先1：福井県教育総合研究所

福井県では、独自の少人数教育により基礎・基本を定着させる「ていねいな教育」、夢や希望に向かって挑戦する基礎を築く「きたえる教育」、地域・家庭・学校の互いの信頼感とつながりの強さや教員の熱心さ等から、児童・生徒の学力・体力は全国トップクラスを続けている。



福井県教育委員会の取組み

夢や希望を実現する「突破力」を身に付けるため、福井県では「教育に関する大綱」、「教育振興基本計画」を策定し、ふるさと福井への誇りや愛着を持ち、福井に世界に活躍できる人づくりを推進している。

【ふくい創生教育の推進】

県では、ふるさと福井に誇りと愛着を持ち、将来の福井を考える人を育てるため、「ふるさとの先人100人」という教材を作成し、県内の全中学校、高校にて活用している。福井

の先人の生き方を学び、自らの将来を考える教育を実施している。

また、福井県ゆかりの「ふるさと先生」による授業も行っている。高校生が将来に向かって具体的な目標を持ち、将来の福井や自分の生き方について考える機会を拡充するため、平成26年度より開始し、全日制すべての県立学校で実施している。

更に、将来の生き方を考えるライフプラン学習にも取り組んでいる。自らの仕事や結婚、子育てなど将来の生き方を考え、福井で暮らす魅力を知る学習を充実させている。高校生向けの「私のしあわせライフプラン」、小学生および中学生向けの「私の夢カルテ」、「ふくいの希望」という教材を作成し、児童・生徒が自らのライフプランを考える際に役立てている。

他にも小・中学生や高校生の地元企業との交流機会を設け、地元企業の魅力を知る機会を増やし、ふるさと福井で働く意識を向上させている。インターンシップ等の職業体験の受入体制については、福井県の商工団体等や福井経済同友会と連携し、機会の拡充を図っている。

【社会参画、高度な専門知識・技能習得の推進】

社会参画の推進、高度な専門知識・技能を身に付ける教育の推進も県では行っている。専門資格取得や検定試験合格のため、「福井フューチャーマイスター」制度を策定し、高校生の意欲向上や受験促進を図っている。具体的には、資格受験費用の補助、民間企業技術者による技術指導、ふくい産業教育フェアでの表彰等の実施をしている。

また、職業系高校の長期企業実習についても、学期を通じた週1日の企業実習（デュアルシステム）を新設、モデル校を指定し、導入している。他にも産業人材コーディネーターを各職業高校に1名ずつ配置するなど、地元

産業界のニーズを反映したカリキュラムや実習内容の改善を行っている。

【今後の方向性】

最後に、福井県教育委員会から、ふるさとや自然を愛し、いっどこにいても社会や地域に貢献する人を目指し、ふるさとを愛する心の育成や地域産業を担う人材の育成といった今後の施策の方向性を聞くことができた。

福井県教育総合研究所の取組み

福井県教育総合研究所は福井県が設置する教育に関する研究および教育関係職員の研修を行う機関である。教科研究センター新教育課程研究課より「課題解決型学習モデル開発事業」の取組みについて説明があった。

【課題解決型学習の推進】

この取組みは2020年度からの大学入試改革に向け、課題解決型学習を指導できる教員の育成が大切であるという背景がある。変化の激しい社会情勢に対応して生きる力をつける必要があり、そのためには従来の科目進行型学習では目的が見えにくく、主体的な学習に繋がらないとの説明があった。そのため、学ぶ目的が明確な課題解決型学習を推進し、より主体的・対話的に学ぶ取組みの研究を行っている。

課題解決型学習の事業例として、福井県で平成30年度から先行実施している新科目「総合的な探究の時間」の様子について説明があった。



福井経済同友会の取組み

人づくり委員会からキャリア教育の取組みとして福井県の若手教員で形成しているキャリア教育サークル「若大海」についての活動報告、高志中学校・高等学校がふるさと福井を学ぶ独自の活動「高志学」への連携・協力

について、事例を踏まえて説明があった。



【若大海の活動・成果】

若大海発足の背景には従来の職業教育的なキャリア教育だけでは21世紀人材が育成できず、今後生き抜くことができないという危機感がある。教員の育成に経済界が協力し、若手教員との交流会を実施したのが若大海の発足であると説明があった。

今年度はすでに3回、若大海の取組みを行っている。取組内容としては、教員の企業訪問や経営者の講話、社員も含めたグループディスカッションである。企業見学で終わらず、実際に会社を教員が見る・触れる、社員と議論することで、柔軟に様々なものを吸収し、教育現場で活かすねらいがある。

若大海を通し教員が得たものは、実社会を肌で感じ見聞を広げられた、地元企業を生徒に紹介できた、企業が求める人物像を改めて認識できた等、若大海の必要性が感じられるものであったと説明があった。また、福井経済同友会にとっても教育現場の現状や課題を知ることができ、産業界の現状を伝えることができる有意義な場であるとの認識であった。

【高志中学校・高等学校への協力・連携】

高志中学校・高等学校において、高志学という独自の6年間の学習活動があり、この活動に福井経済同友会は協力・連携している。高志学は「ふるさと学習プログラム」、「キャリア教育プログラム」、「課題研究プログラム」の3つを柱としている。ふるさと福井に対する誇りとグローバルな視野を持って新しい分野にチャレンジし、社会を変革していく人の育成を目指している。また、中学校では地元企業10社によ

るリレー講座、3日間の職場体験を実施している。さらに、講師派遣も年5回行っている。高等学校では、1年次に「グローバル探究」課題研究の連携授業、2年次ではSGH・同友会・福井大学との連携プログラム授業を実施している。産高大連携による取組みで、実社会で必要となる資質を育んでいる。

【今後の方向性】

最後に企業のマーケティング等の経営学や課題解決における社会調査手法について学ぶ機会を教育プログラムに入れる必要性、若大海において、教員が企業経営についても学び、総合研究を進めるに当たり必要な助言を経済界から得ることができる機会にする等の今後の方向性について説明があった。



視察先2：福井県立科学技術高等学校

科学技術高校は「よりよい社会をつくる人となろう」を教育信条とし、社会で自分らしく生きるための、知識・技術・人間性の育成に力を入れ、福井の産業・工業界を担う人材の育成を行っている。機械システム科、化学システム科、テキスタイルデザイン科、電子電気科、情報工学科の5学科がある。また、地域企業、学校、公共機関と連携し、学校の外にも学びの場を設け、課題解決型の学習を実践している。

【資格・検定の取得】

キャリア教育の取組みとして資格取得の推進を行っている。平成30年度は国家資格・検定取得者は2744名（延数）に上り、高い合格率のもと、難関資格取得にも力を入れている。学科に縛られず、幅広い資格・検定の取得ができる体制が整っている。

【各種大会への参加】

科学技術高校では射撃・自転車・新体操部などはじめ、部活動も盛んである。特に自転車競技部はインターハイや国体、全国選抜で優勝するなど輝かしい成績を残している。また、文化部も専門性を活かし、ものづくりコンテストやロボットコンテスト、県美展デザイン部門など各種大会やコンクールで上位入賞の成績を収めている。

【地域への協働】

学んだ専門知識・技術を活かすため、地域企業・公共機関などと協働して実践的なキャリア教育を行っている。活動例として、学科連携での敦賀ミライエイルミネーションでの取組み、テキスタイルデザイン科での地元企業と共同で細幅織物によるブックカバーの制作・商品化、地元公民館やNPO法人と連携して、生徒がデザインした手ぬぐいや小物のオリジナル商品の制作・販売などの話があった。

【授業見学・施設案内】

担当者の取組み説明後は、実際に行われている授業の見学や各学科長から学科・施設の案内を受けた。どの学科においても、教員による、きめ細かい指導で知識・技術の向上、資格・検定の取得に意欲的に取組み、地域協働に活かしている様子であった。



〈授業見学・学科長説明〉

視察先3：福井県立高志高等学校

福井県立高志高等学校は平成27年度に福井県初の併設型中高一貫教育校「高志中学校」が開校し、今年で5年目を迎える。また、SSH、SGHの指定を文部科学省より受けている。教育目標として、「これからの時代を創る新しいタイプのリーダー」を掲げ、将来、国際的に活躍する科学技術系人材やグローバル・リーダーの育成に取り組んでいる。

**【進路意識の啓発】**

高志高校出身の大学生や大学院生を招いての講演・質問を行う「ウェルカム卒業生」や、各方面で活躍している高志高校出身の社会人を招いての「卒業生と語る会」を行い、学校行事として、進路意識の啓発を図っている。

【探究的な学習】

高志高校では探究的な学習（課題研究）の活動を通して、キャリア形成に必要な資質・能力を身に付ける取組みを大学、企業、研究機関との連携の中で提供している。また、この取組みから福井人、日本人としてのアイデンティティやアントレプレナーシップも育んでいる。

【高志高校SGH】

平成26年度から30年度に指定されたSGHでは「ふくい発、東アジアの発展と希望に貢献するグローバル・リーダーの育成」をテーマに大学、企業と連携し、課題研究や校外研修、選択型研修旅行などを実施し、国際性の育成を行っている。

これらの活動を通して、行われた生徒アンケート調査でも問題発見力・解決力、グロー

バルな課題への興味・関心、アントレプレナーやイノベーションへの意識等の項目に対して肯定的な回答がでていると説明があった。

【授業見学（メンター指導）】

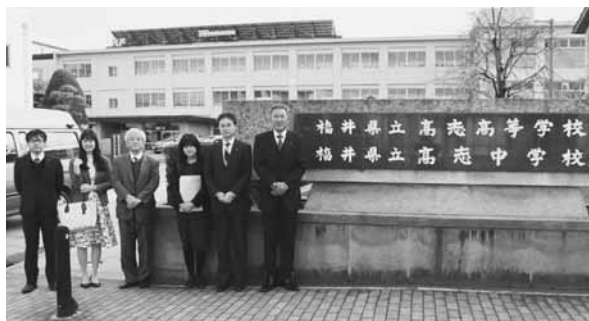
キャリア教育の取組説明後は、大学・企業と連携して行っている課題研究の授業を見学した。当日は実際に企業・大学の担当職員がメンターとして生徒に研究課題の指導・助言を行っていた。生徒は課題の取組状況や問題点などをメンターに報告、相談をしながら、現在取り組んでいる課題解決のため、意欲的・主体的に活動をしているのが伺えた。



〈授業見学（メンター指導）〉

【最後に】

視察を通じて、福井県のキャリア教育について産学官の各視点から学べたことは大変有意義であった。今後の委員会活動に活かしていきたい。



地域振興委員会 第3回委員会「群馬視察」

委員長 郡司 祐一（株関東農産 代表取締役）

日 程：令和元年11月28日(木)

視察先：群馬県産業経済部観光局観光物産課
キャニオンズみなかみ
(一社) みなかみ町観光協会

参加者：15名

地域振興委員会では、広域連携でのインバウンド増加に向けて、豊かな自然を活かした体験型のツアーなどコト消費でインバウンドの誘客に力を入れている群馬県を視察した。

(1) 群馬県産業経済部観光局観光物産課

群馬県の海外からの誘客促進についての取り組み内容の説明を受けた。概要は以下の通り。



説 明：石橋 幸子氏(群馬県産業経済部観光局観光物産課国際観光係係長)

- ・群馬県は、草津温泉や伊香保温泉などの有名温泉地や人気スキー場を有し多くの外国人観光客が訪れている。
- ・団体での外国人観光客は、草津温泉、みなかみ温泉、伊香保温泉、四万温泉の温泉巡りでリピーターが多い。
- ・台湾からの観光客が圧倒的に多く、次に中国、香港、タイとなっている。
- ・欧米豪からの観光客を伸ばしていきたい。
- ・旅館業組合と協働で「すき焼マップ」の作成した。
- ・海外プロモーションは、トップセールスで現地の旅行会社を訪問している。東南アジアに対しては広域連携でプロモーションしており、東アジアに対しては県域DMOを

中心にプロモーションを行っている。

- ・インバウンドの受入環境が整っている施設を「Gunma Excellence 施設」として登録し海外に積極的に登録施設の情報発信をしていく。現在の登録施設数は22件。



(2) キャニオンズみなかみ

講 話：マイク・ハリス 氏

(株)キャニオンズ 代表取締役

群馬県みなかみ町を本拠とするアウトドアツアー会社。2000年に設立された。年間を通じてツアーを企画・運営しており約3万人を受け入れている。4月から10月にかけては、ラフティングやキャニオニングで約1万2,000人を集客し、そのうち3割はインバウンドが占めている。また、冬場は英語によるスキースクールやスノーシュー、スノーキャニオニングで約1万6,000人を集客し9割がインバウンドである。スタッフは120名くらいおり9割が海外から来ている。

◆アドベンチャーツーリズム

みなかみ町の大自然は、ワールドクラスである。原生林が多くあまり手が入っていない自然の状態が残っている地域で、自然を活用した体験型コンテンツ（ラフティング、キャニオニング等）を行う企業はキャニオンズの他にも多数ある。

コト消費の中でもアドベンチャーツーリズムが急速に成長しており、市場を牽引するのは富裕層である。富裕層は世界レベルの本物の体験を求めているので、ただパンフレット

を置いてもらうだけではなく、都内の5つ星ホテルのコンシェルジュ等にまでプロモーションを掛けている。実際に宿泊しているインバウンドの方からコンシェルジュあてに相談が来た場合、キャニオンズを紹介してもらいその場ですぐに予約が出来る仕組みづくりを行った。結果、5つ星に宿泊した富裕層のインバウンドの送客率が高まった。

◆インターナショナルスクールの教育旅行

キャニオンズは、東南アジアを中心としたインターナショナルスクールの教育旅行の受入れにも力を入れている。海外からの教育団体を年間で現在、約40団体受入れている。教育旅行は、閑散期に需要があるため稼働が安定する。また、教師や生徒から評判を聞いた親御さんのリピーター率が高い。ただ、生徒の安全を第一に気を付けなければいけないので、審査基準も厳しいが安全基準や自然配慮のルールを徹底した体験プログラムの実績を重ね、アクティビティの安全に担保した認定・資格制度の確立を目指している。

◆地域との連携

地域住民との連携も重要で、こまめにコミュニケーションを取り情報共有している。キャニオンズ単独でのコンテンツ提供には限界があるため、海外からの教育旅行を受け入れる際に日本文化の体験などの需要は地域と協力して行っている。

ワールドクラスを意識し経験豊富な人材を持つキャニオンズの取組みは、コト消費の実現に向けてこれから取組みを始める地方の観光事業者を大きく元気づけるものだと感じた。



(3) (一社) みなかみ町観光協会

・みなかみ版DMO

◆みなかみ町インバウンド取組み

- ・平成20年3月、「第1次みなかみ町総合計画」策定により外国人観光客の誘致に向け取組みを始めた。平成22年4月に、「みなかみ町インバウンド推進協議会」を立ち上げた。当初は行政が窓口だったが、現在は観光協会内に事務局を置いている。平成24年4月に、みなかみ町観光課内に「国際観光グループ」を設置。
- ・路線バスの外国人フリーパスの発行。3日間乗り放題で2,100円。1枚につき100円が観光協会の収入となる。(年間販売数約530枚)

(4) 最後に

コト消費を実現するには、地域資源は重要なコンテンツであり、周辺地域との連携も大切であることが分かった。インバウンド市場が地方に波及していき、結果、コト消費が実現すれば、周辺施設への経済波及効果も高まり地域活性化に大きく貢献するものであると実感した。

また、今回の視察を通じて参加者同士の親睦が図られる等、非常に有意義な視察となった。

栃木交流研究会「『奥鬼怒八丁の湯、若山農場』視察」

栃木交流研究会長 大曲 圭一郎（大成建設㈱関東支店 宇都宮営業所所長）

開催日：令和元年11月29日(金)～30日(土)

視察先：奥鬼怒八丁の湯 若山農場

参加人数：16名

栃木交流研究会では「栃木の歴史と文化に触れる」をテーマに、栃木県内の名所・旧跡・施設等の視察を行い、栃木の魅力を県内外に発信するために活動している。

奥鬼怒八丁の湯

JR宇都宮駅からバスで約3時間半、栃木・群馬・福島県の県境にある山の中の温泉八丁の湯に宿泊した。

八丁の湯まではマイカー規制区域のため直接バスの乗り入れができず、途中の女夫淵駐車場から八丁の湯専用の送迎バスに乗り換えた。

整備されていない山道を揺られながら進み、途中で特別天然記念物に指定されているニホンカモシカが姿を見せた。ベテラン運転手のガイドに耳を傾けながら宿へと向かった。

温泉は無色透明のかけ流しで、3か所ある露天風呂では、滝を眺めながらの温泉を楽しめた。

夕食後、㈱八丁の湯代表取締役社長大栗氏から、4代目になった経緯や、八丁の湯の歴史、設備・外国人雇用の問題等などについて話を伺った。



夜から降りだした雪は今シーズン初雪で、翌日は辺り一面銀世界となっていた。



若山農場

宇都宮市にある若山農場を視察した。敷地面積は24ヘクタール、東京ドーム約5個分に相当する。

入場料を支払うと渡される散策マップを片手に農場に足を踏み入れた。

同社社長若山氏の案内により、孟宗竹や黒竹、亀甲竹などのエリアを散策した。

農場内は、360度、見渡す限り竹林が広がり綺麗に整備されていた。

維持管理が大変であるとの事だが、ここまで整備された竹林は珍しいため、映画やCM、プロモーション撮影のロケ地としても使用されている。

視察当日夕方から、間伐した竹に穴を開けて明かりを灯す「竹あかり」など冬季限定のライトアップを始めた。

2日間にわたる視察は事故もなく、天候に恵まれ、参加者同士の親睦も深めることが出来た。



産業政策委員会 第4回委員会「杭州視察」

委員長 内藤

靖 (株)テラクリエーション 代表取締役)

日 時：令和元年12月4日(水)～7日(土)

視察先：蕭山情報港タウン他

参加人数：12名

産業政策委員会では「活力ある栃木の産業構造を創造する～とちぎの産業の持続的成長を目指して～」をテーマに調査研究をしている。アリババをはじめとするIT企業が多く存在し、当委員会の提言に向けたヒントを学ぶため、「杭州視察」を実施した。現地の先進企業への視察や意見交換を通じて、多くの刺激と学びを得ることができた。

【第1部】蕭山経済開発区（蕭山情報港タウン）

1993年に認定された国家レベルの経済開発区を視察した。私たちが視察したのは、経済開発区の中のごく一部であったが、その規模と開発に至る決断のスピードに驚くばかりであった。当委員会では、この地区内にある、AI、健康医療の企業2社を視察した。



【視察先①】湾区孵化器

2017年12月に開発区（＝国レベル）の認可が下り、テクノロジー開発等を支援する法人が設立されたが今回はその運営企業の責任者の青禾氏からお話を伺った。主にこの施設を利用しているのは、新しいアイデアを持っているスタートアップ企業等であり、施設をインキュベーション施設として利用している。また、同施設内には『資本力』を持った企業も所属しており、スタートアップ企業のアイ

ディアや技術支援供しやすい体制を構築することで資金のないスタートアップ企業のアイディアを早く市場で活かすことができ、企業の成長に伴い、最終的に国に対しての納税がしっかりとできる企業への成長を促すための施策であるとの説明があった。



また、支援体制の1つとして、条件は区や省によって異なるが、海外に留学後帰国し、博士号所有者等で創業を希望する者には、区から500万元（＝日本円で約7,500万円）の助成等が受けられる等の支援制度についても説明いただいた。

本施設内にある企業の中には、創業から2年しか経過していないにもかかわらず、上場直前まで至っている企業等の紹介もあり、成功までの事業展開のスピードも目を見張るものがあった。

《蕭山経済開発区のビジネスモデル》

国→資金投資→開発区や街の形成→安価でスタートアップ企業誘致→資金援助。

企業→資金援助→企業成長→納税として国に貢献。



【視察先②】微医（We Doctor）

大手オンライン医療サービスを展開する微医を視察した。同施設内には、漢方薬の処方箋への対応や専門医が診察できる機関としての機能を持ちながら、病院関連のプラットフォームとしての役割を担っている。具体的には、AI、IoT等を駆使して、2800の病院の受付予約が可能なシステムを構築しているとの説明があった。このシステムで診療できる医師が30万人、利用者としての登録が現在2億人との話があった。



また、インターネット医療について2018年に地方と連携し、患者は、最初に医師から直接診察を受けるが、2回目は症状によって、インターネットや携帯電話で診察を受けることが可能となった。患者が有名な医師に受診したい等の要望がこのシステムにより自宅から近い場所等で実現でき、併せてこのシステムを利用して診断したデータ・情報は政府が全て監視できるようになり、また、その診察結果やデータから医療保険販売まで医療にかかわる全般について商売をできるような体制を事業にしているとの説明があった。このシステムを構築できたことにより、人気の医師等が明確化され、医師の技術レベル向上にも寄与しているとの説明があった。

《微医のビジネスモデル》

- ①病院の予約受付システム…無料
- ②医師とのインターネット診断…会員制
- ③患者の診断結果から、保険販売
- ④医師と直接つながるので、薬等の一括仕入も当法人が行い、仕入を安価にしている。

【第2部】蕭山経済開発区（蕭山情報港タウン）

【視察先③】Inagora

「国境なきグローバルショッピング」をビジョンに描くInagora（2015年11月創業）では、世界の企業がワンストップで国境を越えてサービスを提供。中国への参入とグローバル展開を支援することを目指したビジネスモデルについて説明いただいた。



自社で開発したBtoCの携帯アプリ「ワンドゥ」を中心に事業を展開。当社の強みとして、日本人でアマゾンや楽天等で経験のある社員をバイヤーとして採用。チャンネル毎の担当や人気商品の仕入、インターネット上の広告の掲載方法について経験のある人材をうまく活用しているとの説明があった。利用者はAlipayやWechatpayで支払い、仕入先の日本企業には、Inagoraが日本円で支払うため、利用者には何の手間もなく利用できることが当社の強みの1つ。

中国の今後の市場として中階級層（世帯年収約750万円）の人口は今後も成長していくことが予想され、また、日本製品（スキンケア等）は世界の中でも安全な製品との認識があり、2018年の販売実績も1番人気であり、日本製品の品質のレベルの高さを改めて感じた。



《Inagoraのビジネスモデル》

国内の中階級層に向けた越境E C。

①自社開発携帯アプリ「ワンドゥ」

②P O P店、インターネット市場

①、②等を活用し、世界の商品を国内の需要者に届けるプラットフォーマーとして役割。

国内の中階級層が今後増えていくことが見込まれ、当社の販売機会の増加が見込まれる。

【視察先④】 夢想小鎮（ドリームタウン）



2014年8月に未来科技城の中心エリアに誕生したドリームタウンでは、優秀な人材を促すために文化的建造物を有効活用し、イノベーション拠点として杭州エリアのスタートアップ集積地となっている様子を視察。イノベーションの雰囲気溢れているエリアは、5Gの電波塔、ドローンステーション、A I関連やV R等先進技術を持った企業が集積しており、その中で参加者は、V Rを体験した。880年以上の歴史と自然環境を守りながら、ハイテク企業、スタートアップ空間をミックスして育成するドリームタウンの環境を直に感じて、当委員会が検討している「技術が落ちる栃木県」の仕組みづくりのヒントを得た。



【視察先⑤】 5 Gイノベーションパーク

当施設は、全エリアで、5 G通信網で完全

にカバーされ、施設内で5 G通信網を活用した商品展示と5 Gを利用した世界同時T V放映のスムーズさを体感した。また、施設中央にある「5 Gの知恵の樹」を見た後に、1 Gから5 Gへの時代ごとの流れを映像で振り返り、今後5 Gが活用されることにより、実現できる世界を遠隔医療、モビリティ（自動運転）・ドローン等の利用に対する管理体制のレベルの向上、また、5 Gを活用していくべく、高度人材を育成する教育に力を入れていることについて学んだ。また、ドローン配送では、ドローンステーションに到着した後の地上での配送ロボットが実際に使用されている映像や商品展示においては、無人運転を兼ね備えた自動車や災害用の1人乗り用ヘリ、無人音声キッチン、V Rにてドローンが実際に当施設の周辺内を飛んで撮影した映像を見て、最先端の技術、テクノロジーが積極的に活用されている現状を視察し、そう遠くない未来型社会の到来を実感するとともに、改めて杭州のハイテク化していくスピードの速さに驚くばかりであった。



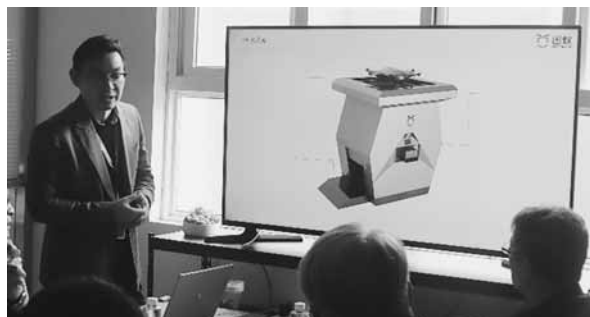
【視察先⑥】 迅蟻（Antwork）

高層ビルが立ち並ぶドリームタウン内でドローン宅配を手掛ける迅蟻では、代表者の庾航氏から当ビジネスにおける現状と将来の展望について話を伺った。

2016年9月に中国邮政と連携し、初めてのドローンポストとして事業を開始したのがきっかけとなり、その後、商用ドローンの開発、配送用のドローンステーションの開発に成功し、現在のビジネスモデル構築まで至ったと

の説明があった。

ドローンのハード面やシステム面、管理システム面まで全て自社にて開発しており、重量は6kg、容量25Lまで配送が可能である点や現在国内で約50台のドローンが飛んでいる現状について説明があった。また、ドローン宅配事業について国で当社しか許可が下りない点について、①安全性の問題をクリアできている点、②能力の高い人材、高い技術力を持っている点を挙げ、さらに研究を重ねることで、より高いレベルに到達するために、人材を集約して研究する目的がある、との話があった。



ドローンは無人機であるが、飛行機と同じで、以下3つの機能を有している。

- ①感知センサー
- ②データの更新
- ③計算機能

また、当社が保有している強みとして以下の4点を挙げた。

- ①一定時間操縦の命令がないと、ドローン自身が自動的に判断してスタートするシステム。
- ②何かしらの不具合があった場合に、ドローン自身が考え対応できるシステム。
- ③故障があった場合に、ドローン自身が修理できるシステム。
- ④宅配したものを誤差0.1mm範囲で積み荷を下ろすことができるシステム。

このような強みを活かして事業にするまでには、注文時、ステーションに配送希望があった時に管理システム上重なった場合に同制御システムやドローンにどう判断させるか、ドロー

ンのメンテナンスはどうするか実証実験を何度も繰り返し、実用で使えるようにまでなったとの話があり、今後は、ドローンの技術を活かして、人間を無人で移動できるようなハード面の製作、20km～50kmの空輸輸送を目指した開発をしていくとの話があった。当業界の今後の需要として、2019年は、国内でのデリバリー需要が約184億回あり、生産年齢人口が今後減少していく中で、無人機やロボットを利用して配達することが必要になってきているとの話があり、少子高齢化が進む日本では、同じく需要が高まっていく分野だと感じた。



最後に、庾航氏が実際にドローン宅配を行い、私たちがバスで約25分移動した距離を8分でコーヒーを配達する場面を見せていただいた。

《迅蟻の沿革より学んだこと》

2015年11月 創業
2016年9月 中国郵政と連携
2018年2月 配送用のドローンステーション第1号の設置により、ドローン宅配のサービス開始。

●強み→創業から短期間でのビジネスを構築できる、行政の支援体制（資金面、法改正等）。

【視察先⑦】盒馬鮮生（フォーマー・フレッシュ）

盒馬鮮生は、IT企業であるアリババが展開するスーパーチェーンであり、Alipayを利用したキャッシュレスはもちろん、ITを使ったサービスが随所にあった。その1つに、店舗から約3km圏内は「30分以内配送」である。利用者が自宅等から専用アプリで注文すると、端末で注文を確認した店舗スタッフが商品を袋に詰め、必要な商品を集め、それを店内の天井に張り巡らされたレールを通じて

配送スペースへ送り、それを自社の配達員がバイクで届けるという話であった。特筆すべきは、「30分以内」で届けるというキャッチコピーもあるが、配送料が無料という点であった。これは、アリババが持つ自社の輸送ネットワークを利用したサービスの一環を、時代に応じて必要な分野をこなしていくバイタリティさを感じた。



アリババ本社と盒馬鮮生の間には、1階に病院や薬局を備えた社員寮とは思えないスケールのマンションが立ち並んでいた。また、今後この地区への地下鉄等も現在工事が進んでいるとの話があり、企業の福利厚生スケールの違いや街の開発のスピードの速さを肌で感じた。アリババ本社に入ることはできなかったが、規模の大きさと手掛けている事業を肌で感じ、中国を代表するIT企業が実現できる将来の可能性について大いに学ぶことができた。



【第3部】杭州経済開発区

R&D産業、ハイテク技術産業の発展に力を入れ、また浙江省で24ある大学のうちこの地域内に14の大学があり、20万人以上の学生が暮らし、国内の産業発展のために学生のう

ちから、働くことを意識付けするため環境づくりについて学ぶことができた。

【視察先⑧】杭州総合保税區

インターネット企業が多く立地している杭州において、外国から輸入された貨物や輸出するために、税関の輸入許可が下りていない状態で関税を留保したまま蔵置することができる巨大倉庫を視察した。

アリババをはじめとするインターネット企業に力を入れている背景から、年々市場は拡大している。2014年を契機に国内の市場に対する商品の豊富さに対する需要は広がり、投資額は年々増えてきている現状について学んだ。その需要に対応するために、市場では世界からの輸入商品も増えており、ここで検査が終わった商品が、各企業の倉庫へ輸送されていく現状について説明を受けた。



【視察先⑨】凱德 (CapitaLand)

不動産開発事業者の凱德(シンガポール資本・三菱地所と連携)を訪問し、現地の開発区域内の産業等について代表を務める王浩氏より説明を受けた。

中国では、現在「1級都市」と呼ばれる都市が4つ(北京、上海、広州、深圳)あり、IT企業の成長、人口増加によるインフラ整備が進んでいることから、さらに「新1級都市」と呼ばれる都市が15ある中で、当該地域は2番目のランクに位置している現状であり、今後更なる成長に向けて、同開発区内では区域毎に産業を色分けしており、



ハイテク産業等、開発区毎に特色を持つ重要性について学ぶことができた。

最後に、同施設内で、インキュベーション施設があり、開発区内の活性化を図っていく目的で、ビジネスが安定した企業を同開発区内で起業させる、とのコンセプト等について説明があった。

《凱徳のビジネスモデル》

当開発区の活性化のため、企業誘致はもちろん、同施設内のインキュベーション施設を利用しての起業したい方の育成に注力。

売上規模で達成した企業は、更なる成長企業にしていくために、同開発区内で自社にて事業を行っていく。

●強み→地域の産業特性を活かし、人材育成

【視察先⑧】one chance

Tモールを活用し、化粧品を販売しているEコマース企業を視察した。当社は、今年の9月にEC企業として中国初の上場をした企業であり、日本では、資生堂をはじめとしたブランド等も扱っているが、商品の大半はオリジナル商品であり、開発からカスタマーサービスまで全て請け負っているとの説明があった。



11月11日は「独身祭り」と実施し、その日にキャンペーンを実施し、その成果は毎年売上増加という形で結果が出ている。

〈過去2年間の1日の売り上げ〉

2018.11.11	売上	18億元 (=270億円)
2019.11.11	売上	35億元 (=525億円)

売上額にも驚くが、従業員1,000人のうち、1990年生まれが87%を占め、平均年齢は24.5歳、女性比率が56%ということで、若い人材

と女性が躍進している企業として、ブランディング力や能力の高い若手人材を活かし、チャンネル毎にチームに業務を任せているとのこと、それがやりがいやモチベーションにつながり、強みの1つになっているとの話があった。また、若い社員が中心となり、従業員への労い、感謝を込めたイベントを行ったり、福利厚生についても手厚くできるよう工夫しているとの話を聞き、人材育成といった部分においてのヒントを学ぶことができた視察となった。



【視察先⑧】医恵科技 (Ewell Technology)

ITを活用して病院施設関連の先進事例を行っている医恵科技を視察した。受付システムの自動化やWi-Fiを利用して医師が使うPCや患者周辺のもの（室内靴やベッド等）にGPSを備え付け、入院患者が今どこにいるのか、何分間動いていないから危険ではないか等を遠隔で判断できるようなシステムを構築しているとの説明があった。また、PCでどの先生が今日は予約が何人待ちか等も自宅から確認でき、今後、AIやIoTの発展により、医療部門における労働者不足解消に向けた病院内部の管理や体制についても徐々に進んできているとの話があった。



【第4部】浙江省企業との交流会

浙江省企業・経済団体関係者36名に迎えられ、「栃木県－浙江企業交流会」を行った。当会参加者がそれぞれ自己紹介を行った後、当会を代表して、内藤委員長が、①栃木県経済同友会の概要、②産業政策委員会で現在調査研究している活動について、③平成29・30年度に経営問題員会で調査研究した活動報告書を基に、約37分間のスピーチを行った。



その後、浙江省企業代表による産学官連携や企業紹介を行った。交流会後には、歓迎レセプションを開いていただき、成明権氏からの挨拶の後、盛大に夕食を交えての交流が行われた。



最後に、成明権氏と内藤委員長による記念品の交換を行い、盛会なうちに会を締めくくった。



【第5部】西湖視察

世界文化遺産として登録されている西湖の視察を行った。遊覧船に乗り、西湖の情景に癒されるとともに、船上からは近代化する街並みや高層ビルを見ることができた。



未来経営研究会 第3回例会「講演会」

代表世話人 古口 勇二（株）古口工業 代表取締役

講師：安納 義雄 氏

一般社団法人とちぎ農産物マーケティング協会 理事長

演題：「とちぎの農産物のブランド価値向上の取組みについて」



〈略 歴〉

昭和53年 4 月 栃木県庁農務部入庁

平成25年 4 月 栃木県農業試験場長

平成27年 4 月 栃木県農業大学校長

平成28年 4 月 とちぎ農産物マーケティング協会理事長

日 時：令和元年12月 9 日(月)16：00～17：30

会 場：栃木県産業会館 8 階大会議室

参加者：27名

【第2部】講演会

講師：一般社団法人とちぎ農産物マーケティング協会 理事長 安納 義雄 氏

演題：とちぎの農産物のブランド価値向上の取組みについて

【第1部】シンガポール視察について

2 月に開催予定のシンガポール視察について、事務局から行程等について次の通り説明。

1. 事業予定日

令和 2 年 2 月23日(日)～ 2 月26日(水)

2. 行程（概要）

1 日目 羽田空港出発

ホテルチェックイン

2 日目 企業訪問（午前、午後各 1 社ずつ）

3 日目 視察もしくはゴルフ

4 日目 現地空港出発。成田空港にて解散

《はじめに》

まず、マーケティング協会についてご説明しますと、栃木の農産物全体のPRをしたり、あるいは販路拡大につなげる事業を行っています。そんな中で3つの基本方針があります。「売れるものづくりを支援する」がまず一つ。それから、「生産者と消費者の信頼関係を築く」。そして3つ目が「すぐれた県産農産物を広く紹介し、販路拡大に努める」としています。ただ、県産農産物全部取り扱うと言っても難しいですから、県で決めた4つのリーディングブランドを主体に進めております。一つはいちごのスカイベリーです。それから、とちぎ和牛。3つ目といたしましては、梨のなっころ。そして4つ目としては県産オリジナル米のなすひかりです。ただ、今年の大嘗祭で、栃木県からとちぎの星が選ばれましたので、なすひかりに加えまして、とちぎの星も販路拡大を併せてプロモーションをしています。



るという状況です。

なお、事業の推進にあたっては「改善」と「連携」をキーワードに取り組んでいます。

《事業について》

まず、生産対策ということで、いちごについてです。反収アップセミナーというセミナーがあります。まだ栽培経験が短い生産者で、収量が低い方をレベルアップしましょうというのが主旨です。1回目は100人近く集まりました。内容も良かったせいもあると思います。びっくりしたのが、研修会が終わってもみんな帰らないんです。多分、各地域では、経験の少ない人たちは少数派なのかもしれないので、なかなか相談しにくい部分もあったのかもしれません。ところが、同じような境遇の方が集まって、意見交換し、活発に議論ができました。ただ失敗したのは、今年は台風の被害を受けた方もいらっやって、思うように人が集まりませんでした。そうしましたところ、他の会議とついでに出てくれた方はどちらかというとベテランの人たちです。あらためてこういった研修会では、本当にターゲットとする人たちが集まらないとなかなか成果が生まれないな、ということが反省点です。



次に『品質向上対策』ですが、スカイベリーのような新品種とか、新しい技術の現地検討会をしたりして技術力アップをすることが目的です。スカイベリーは、すごく大きくて形が良くて色もきれいですが、当初、味のばらつきがありました。栽培は場によってばらつきがありました。それを少しでも減らしたい。ましてやリーディングブランドですので、本当に品物のそろったものをそろえたいということで、県内14戸の模範的な生産者のほ場のデータを

皆さんが見られるようにしたところ、着実に改善されました。毎月のように店頭調査も行って、抜き打ちで糖度のチェックをしています。おかげさまで良い評価が増えてきました。

次が『各種グランプリの開催』です。これはあまり内容を変えずにいちごとトマトとなしで、生産者の目標となるよう毎年やっています。2年前のときは、いちご栽培を始めてわずか3年で大賞を取った方がいました。これは若い人にとってもものすごい目標になり、参加した人にとってもいい刺激になったのではないかと考えております。

次に、今『とちぎ和牛で極上旅』というのをやっています。これ、去年からですけど、その前2年間はできるだけ観光地でとちぎ和牛を食べてもらおうということで、おもてなしキャンペーンをやりました。その中のアンケートで意外だったことは、県外からのお客さんの方が少し多かったことです。県内にしかPRしてないですけど、県外のお客さんが来てくれたということで、これはもっと県外、特に首都圏に向けてPRすればより効果的なんじゃないかなということで、去年からは“じゃらん”とタイアップし実施しました。

“じゃらん”でいざ集計してみると、去年が9月から12月までの4カ月だったのですが、4,996人の利用があったということで、これは想像以上の実績だったので、今年は7月から来年の3月までの期間に延ばしました。そうしたところ、まだほとんどは予約の段階ですけど、倍以上で1万4,000名あまりとなりました。また、この取組みの成果として言えるのは、宿泊客単価です。通常“じゃらん”のお客さんは、栃木県平均で1人あたり1万円を少し超えるぐらいです。それが、1万8,000円あまりになりました。約8,000円高くなったということです。

キャンペーンというと安売りをしなくてはならないような雰囲気がありましたが、いいものをしっかりと良さをPRできる取り組みだった

ということでホテル側からも好評を得ました。

こうした取り組みにより、とちぎ和牛提供店の登録も年々増加傾向にあります。

次に、お米の消費拡大につながる取組みとして、『とちぎのおにぎりスター誕生！』です。昨年はおにぎりコンテストを行いました。初めての事業で高校生と大学生をターゲットにしていますので、どれぐらい参加してくれるかが心配だったのですが、予想を上回る、910点の参加がありました。今年は学校も6校ほど増えて29校、昨年を上回る1,133点に増えました。昨年、最終審査に残った5点について、特別審査員の方から、ぜひともこのおにぎりを商品化につなげてほしいと言ってくれたおかげで、4店でおにぎりを商品化してくれました。大変好評だったものですから、今年は審査員の中に料理店の方にも参加していただいて、投票してもらいました。そして、今後なるべく多くの店での商品化を目指して来年の1月20日から2月29日まで、入賞作品の商品化されるキャンペーンが予定されております。

次に、輸出です。栃木県も少しずつですが輸出が増えてきました。昨年の実績ですと、3億6,900万円ということです。一番、多いのは牛肉でして、45パーセントぐらいが牛肉です。なかなか簡単に輸出は増やせないものですから、うちのほうでは『輸出促進員の設置』『バイヤーの招聘』『海外商標の登録』を中心に行っています。その中でも、一番効果的なのがバイヤー招聘でして、青果物のバイヤーと牛肉のバイヤーに分けて実施しております。主に東南アジアから毎年違った方をお呼びしています。昨年につこりを見ていただいたときに出了質問が「どんな農薬を使っているの？」っていう質問です。というのは、「大きい梨を作るんじゃ、相当農薬を使っているのではないか」という疑問があったらしいんですね。でも、ほ場を見てもらい、そうじゃなく品種の特性で大きくなることをお話しして、理解を深められたことが良かった

かなと思っております。

次に『プロスポーツチームとの連携イベント』ということで、県で県内のスポーツチームの選手に食育キャプテンをお願いしています。その関係でご協力いただいているわけですが、スポーツ選手のように体の大きい、立派な方が栃木のお米を食べていただけることはPRになるのではないかいということで、ファン感謝デーとかあるいは試合前の本当に限られた時間に、提供させていただきました。マーケティング協会としては、昨年まで幼稚園でおにぎりを食べようとか、あるいはおにぎりを作ろうというイベントをやっていたとして、その際にもスポーツ選手に協力いただきました。目の前で選手がキャッチボールをしたり、サッカーボールを扱うのを見ると、すごく子供たちが感動しまして、好評でした。

《ホームページの活用》

このように結構いろんな事業を行っていますが、具体的にはホームページの中にも最近ではフェイスブックも追加し載せています。また、『情報発信』ということで、情報誌を毎月発行しています。ただ紙ベースですと結構大変です。会員様には紙で送っていますが、それ以外はなるべくホームページで見てもらおうと。それで、とちぎの旬彩店とか地産地消推進店に登録になったとき、紙で送りますが、次回以降はホームページで見てくださいということで書くようにして、少しでもホームページのほうにつなげたいなと思っています。このように、いろいろ試行錯誤しながらやっているのが現状でございますが、今後も「改善」と「連携」に力を入れていきます。ありがとうございました。



第2回プロスポーツ観戦事業 ～宇都宮ブルックス観戦～

日 時：令和元年12月25日(水)19：05～21：00
会 場：ブルックスアリーナ宇都宮
参加者：35名

プロスポーツホームゲーム観戦事業第2弾として、宇都宮ブルックスのホームゲームを観戦した。中津筆頭代表理事の挨拶および乾杯で始まった観戦は、ブルックスアリーナ宇都宮の3階フロアの一部を貸切り、参加した会員は食事をしながら観戦を楽しんだ。



対戦チームは、昨シーズンのチャンピオンシップセミファイナル、そして2019年の天皇杯決勝で対戦し、悔しい敗戦を喫した、司令塔富樫選手を擁する千葉ジェッツ。試合開始前から会場は4,725人のファンの応援で盛り上がっていた。



現在東地区首位のブルックスは千葉相手に点差では終始リードする展開であったが、千葉の激しいディフェンスからミスが出てしまい、失点を重ねる場面も見られた。しかし、ブルックスは粘り強く守り、相手のミスを誘い、得点に結びつけた。

第3クォーターでは、比江島選手や竹内選手の活躍もあり、一時はリードを二桁に広げ、

突き放すかと思われたが、ファールがかさみ、その後千葉の追い上げを許す展開となってしまう、6点差リードで最終クォーターへ。



最終クォーターは互いに激しい攻防となり、観客も選手一つひとつのプレーに大きな声援を送っていた。その声援に応えるように、ブルックスは橋本選手が貴重な3Pシュートを決め、ロシター選手も内外から得点を重ねた。さらに終盤では比江島選手がバスケットカウントを決め、会場はヒートアップ。

残り時間あと僅かとなってから、千葉も激しく追い上げ、点差も一気に縮められてしまう展開に。しかし、勝負所でギブス選手が得点し、82-79の僅差ながら千葉に勝利を収め、クリスマスゲームを勝利で飾ることができた。

多くの会員に参加いただき、プロスポーツ観戦事業を通して、会員同士の親睦を図ることができた。

【観戦試合結果】

栃木ブルックス V S 千葉ジェッツ

第1クォーター 22-21

第2クォーター 20-17

第3クォーター 18-16

第4クォーター 22-25

82-79



会 務 報 告		2019年10月～2019年12月（敬称略）
内 容 ・ 日 時	議 事 ・ 報 告 等	出席者
第2回経営問題委員会 令和元年10月15日(火) 13:30～15:30	とちぎ女性・高齢者等新規就業支援事業企業セミナー 「人手不足時代の人材採用と育成」 第1部：基調講演『「企業は人なり」を本気で考えた』 （㈱山岸製作所 代表取締役 山岸良一氏） 第2部：多様な働き方実現セッション （パネルディスカッション）	20名
第4回企画運営委員会 令和元年11月13日(水) 15:00～16:30	検討事項 (1) 令和2年度事業活動方針・予算策定方針（案） について (2) 「とちぎ子どもの未来創造大学」PU支援事業 （案）について (3) ペーパーレス化の推進（案）について 報告事項 (1) 新年例会について (2) 令和2年度総会、理事会、幹事会等の開催日程 について (3) 新入会員勧誘リストについて (4) 令和元年度委員会・研究会活動状況について (5) 表彰事業について 【その他】 (1) 12月の企画運営委員会について	23名
第5回企画運営委員会 令和元年12月10日(火) 17:00～17:30	検討事項 (1) 正副委員長会議について	21名
第2回幹事会 令和元年12月12日(木) 16:30～17:00	検討事項 (1) 令和2年度事業活動方針・予算策定方針について 報告事項 (1) 令和2年度総会、理事会・幹事会等の開催日程	34名
第4回理事会 令和元年12月12日(木) 17:00～17:20	検討事項 (1) 令和2年度事業活動方針・予算策定方針について (2) 会員の新規入会について 報告事項 (1) 令和元年度上期 理事の業務執行状況について (2) 会員の異動について	15名

中学校・高等学校への講師派遣事業

(実施順、敬称略)

○矢板市立片岡小学校（教職員）		聴講者数
11月6日(水)	(株)アイディ 代表取締役 田村 晃	20名
○佐野市立田沼西中学校（1年生）		聴講者数
11月8日(金)	(株)酒井建築設計事務所 代表取締役社長 酒井 誠	96名
○宇都宮市小学校長会（教職員）		聴講者数
11月19日(火)	(株)フェドラ 代表取締役 陳 賢徳	76名
○大田原市立金田北中学校（2年生）		聴講者数
11月27日(水)	(株)リクルート北関東マーケティング 栃木支社長兼賃貸事業部長 石川 英章	70名
○栃木県立学悠館高等学校（通）（全校生）		聴講者数
12月1日(日)	(株)フェドラ 代表取締役 陳 賢徳	80名
○鹿沼市立北犬飼中学校（2年生）		聴講者数
12月5日(木)	宇都宮中央法律事務所 代表弁護士 澤田 雄二	103名
	(株)フェドラ 代表取締役 陳 賢徳	
	(株)開倫塾 代表取締役社長 林 明夫	
○益子町立七井中学校（1・2年生）		聴講者数
12月12日(木)	(株)青木製作所 代表取締役 CEO 青木 圭太	120名
	遠藤食品(株) 取締役会長 遠藤 榮	
	(株)古口工業 代表取締役 古口 勇二	
	(株)開倫塾 代表取締役社長 林 明夫	
	キリンビール(株)栃木支社 支社長 山口 和子	
	学金子学園認定こども園まこと幼稚園 理事長 山村 達夫	

ボランティアプロフェッサー講師派遣事業 (実施順、敬称略)

○宇都宮大学 工学部〔講座名：経営工学序論〕		聴講者数
11月12日(火)	(株)青木製作所 代表取締役 CEO 青木 圭太	76名
11月26日(火)	日産自動車(株) 理事 栃木工場長 中村 卓也	70名
12月 3 日(火)	日産自動車(株) 理事 栃木工場長 中村 卓也	65名
12月10日(火)	(株)ヤオハン 代表取締役社長 財田 忠典	72名
12月17日(火)	(学)金子学園認定こども園まこと幼稚園 理事長 山村 達夫	69名
12月24日(火)	(学)金子学園認定こども園まこと幼稚園 理事長 山村 達夫	73名
○宇都宮大学 全学部〔講座名：とちぎ企業人に学ぶ〕		聴講者数
11月11日(月)	ひざつき製菓(株) 代表取締役 膝附 武男	37名
11月18日(月)	桑名商事(株) 代表取締役 桑名 朗	37名
12月 9 日(月)	(株)大田原ツーリズム 代表取締役社長 藤井 大介	37名
○作新学院大学 経営学部経営学科〔講座名：経営実践講座〕		聴講者数
12月 5 日(木)	(株)開倫塾 代表取締役社長 林 明夫	100名
12月19日(木)	(株)古口工業 代表取締役 古口 勇二	75名

栃木交流研究会事業

RADIO BERRY「Tuesday Talking Bar」出演者一覧

(敬称略)

放送回	放送日	出 演 者		
1	10／1	(株)日本旅行 宇都宮支店	支店長	臺 容之
2	10／8	日本電気(株) 宇都宮支店	支店長	内川 直人
3	10／15	日本通運(株) 宇都宮支店	支店長	東 順治
4	10／22	(株)東芝 関信越支社	支社長	樫尾 竜哉
5	10／29	(株)ヤオハン	代表取締役社長	財田 忠典
6	11／5	オリックス(株) 宇都宮支店	支店長	岩田 佳
7	11／12	(株)J T B 宇都宮支店	支店長	北上 和博
8	11／19	(株)エフ・イー・エス	代表取締役社長	濱中 康宏
9	11／26	宇都宮東武ホテルグランデ (株)東武ホテルマネジメント	総支配人	小山 敦志
10	12／3	(株)近畿日本ツーリスト関東 宇都宮支店	支店長	野村 禎
11	12／10	(株)NTTドコモ 栃木支店	理事 栃木支店長	松永 建太
12	12／17	損害保険ジャパン日本興亜(株) 栃木支店	支店長	大磯 崇雄
13	12／24	関東自動車(株)	取締役専務執行役員	吉田 元
14	12／31	(株)フジタ 栃木営業所	所 長	佐藤 和幸

放送形態：FM栃木（76.4FM）

放送時間：16:30～約10分間（ワイド番組「B・E・A・T」内コーナー番組）

新しい仲間たち

●新入会員（敬称略・氏名50音順）

・令和元年12月12日 令和元年度第4回理事会での新規入会者

1. 会 員

 大橋 英樹 (株)ビッグ・ビー 代表取締役社長 紹介者 中津 正修	 佐柄 則雄 (株)ランドグラン 代表取締役 紹介者 中津 正修
 高久 貴至 イトランド(株) 取締役代表 紹介者 中津 正修	 横田 慶介 (株)三菱UFJ銀行 大宮支店 支店長 紹介者 伏木 昌人

●会員の交代（敬称略・氏名50音順） ※令和元年12月末日までの交代

 田端 快健 ホテル東日本宇都宮 (株)日本ハウス・ホテル&リゾート) 総支配人 紹介者 稲見 英一

●会員の退会（敬称略・氏名50音順） ※令和2年1月7日までの退会

・船津 祥（公益財団法人とちぎYMCA 名誉理事）

※令和2年1月7日現在の会員数は274名、準会員数は11名です。

引続き会員増強にご協力願います。

訃 報

当会の準会員である「渋井 誠 様」が令和元年11月17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。

(公社) 栃木県経済同友会行事予定

日・曜日	2 月 行 事 (内 容)	
5 日(水)	社会貢献活動推進委員会 第 3 回委員会	場所：事務局会議室 時間：16：00～ 担当：鮎川
6 日(木) ～ 8 日(土)	経営問題委員会 第 3 回委員会（県外視察）	場所：大阪・京都 担当：菊池
10 日(月)	第 6 回企画運営委員会	場所：事務局会議室 時間：15：00～ 担当：栗原
12 日(水)	モーニングセミナー	場所：宇都宮グランドホテル 時間：8：00～9：00 担当：黒崎
13 日(木)	社会問題委員会 第 4 回委員会（講演会）	場所：栃木県総合文化センター 時間：15：30～ 担当：鈴木
23 日(日) ～ 26 日(水)	未来経営研究会 第 4 回例会（海外視察）	場所：シンガポール 担当：鈴木
28 日(金)	栃木交流研究会 第 3 回視察	場所：栃木市 担当：栗原
日・曜日	3 月 行 事 (内 容)	
6 日(金)	第 7 回企画運営委員会	場所：事務局会議室 時間：15：00～ 担当：栗原
11 日(水)	モーニングセミナー	場所：宇都宮グランドホテル 時間：8：00～9：00 担当：黒崎
12 日(木)	第 5 回理事会・第 3 回幹事会	場所：宇都宮東武ホテルグランデ 時間：16：00～ 担当：鈴木
13 日(金)	地域振興委員会 第 4 回委員会 （広域連携インバウンド観光シンポジウム）	場所：都道府県会館 （東京都） 時間：13：25～ 担当：長谷

上記の予定は、1月7日までに確定しているものです。
開催未定の行事につきましては、確定次第、所属の委員・会員の方にご案内いたします。
栃木県経済同友会事務局 TEL 028-632-5511 ホームページ <http://douyuukai.jp>