

# パネルディスカッション

**西野氏** 今直面する大きな課題は人口減少社会をどう乗り切るかだ。平成60年には日本の人口は1億人を切る。本県も2040年には300万人を割るところにまで迫る。そこでこの人口減少社会で企業はどのように生き残っていくか考えてみたい。

**酒井氏** 当社はもうすぐ創業100年を迎える。元々は茶町から鷹匠、江尻を通して清水港まで輸用のお茶を運び、帰りは石炭を運び、その



酒井氏

後客を乗せるようになった。グループは連結約30社。大きい本社に小さい子会社がぶら下がっている大手私鉄とは違

い、連単倍率はグループが本社の10倍。最も売り上げが大きいのが静岡トヨペット。自働車のディーラー3社を含む小売りが全体の4割を占める。電車は全体の1%。バス・タクシーを入れても運輸業は10%しかない。

運輸業という地域に密着した事業を展開していることもあり、利益は目的ではなく、地域の発展、成長につながることをしたいと常々考えている。その1つが老人介護事業。まだまだ利益は出ないが、現場には黒字モデルをつくれと言っている。人口減少を迎える静岡市において重要なファクターになる。何とか継続性のあるビジネスモデルをつくりたい。

**▽商品づくりに妥協しない**  
**園田氏** 会社はこととして15年目。創業当時は2人目を子育て中の専業主婦。そうした時期、抱っこ用の米国製の布スリングに出合い、赤ちゃん

## 地域の発展こそ事業の目的

が泣かないことにびっくりした。そこで赤ちゃんが泣いて困っているお母さんたちに広



園田氏

めたいと最初はデイストリビューターとして、2004年からは日本製の商品を作り、今では全国50カ所の百貨店で扱ってもらっている。抱っこをする3歳くらいまでお母さんたちに楽しく過ごしてほしいというのが社の理念。商品づくりに妥協しない。身体技法を熟知したインストラクターの協力も得て商品を作っている。物はシンプルに、知恵は豊かに。日本中のお母さんたちに貢献していきたい。

**原田氏** 大正6年の創業で、元は半農半商。農閑期にお茶やシイタケ、ミカンを売っていた。その後は県中部のお茶

を集めて格付けして地方問屋に卸すようになった。競合が激しい世界だが、安心、安全を追求しようとトレーサビリティにも力を入れ、最近では内部、外部監査に加えてGAP監査も導入している。

**▽静岡市で一人勝ちはない**

**西野氏** 多角化経営など経営のポイントを伺いたい。

**酒井氏** 沿線都市開発を行う阪急電鉄の小林一三モデルは静岡市のように人口が少ない所にはそぐわない。ただ、不動産開発で言えばバスがその役割を担っている。バスのターミナルでは人口も増え、

### パネリスト

- 酒井 公夫氏 静岡鉄道会長
- 園田 正世氏 北極しろくま堂代表
- 原田 康氏 ハラダ製茶会長

### コーディネーター

- 西野 勝明氏 静岡県立大学教授  
(当懇話会研究部会長)

そこにスーパーマーケットもできる。

セノバはいい数字を出している。成功のポイントは地域との共存。静岡市のような小さな街で一人勝ちはあり得ない。シネコンも静岡、清水で2つはまだしも3つは成り立たない。そこで静活さんに相談してセノバに入ってもらった。大手と組めば映画館は成功するが、地域の発展という点ではどうだったか。

**園田氏** 5年目くらいに売り上げが1億円になってようやくビジネスをしているという実感を持った。それまでは伝票処理1つ分ならず、失敗も重ねた。女性は生活全般に関わっている。常に夕ご飯のことを考えているし、お母さんの役割もあって、周りの人に理解してもらおうのが大変。時間のやり練りが難しい。

東京と神戸に直営店も設けたが、拡大するのが自分のやりたいことではないと気付いた。大きくするのがいいことだと周りも思い込んでいるが、深く掘り下げることが大

事だと分かるまで10年かかった。

**▽いかに付加価値を付けるか**

**原田氏** 農協や生協と手を組んでどうやったか客の信用を得て商品が売れるか考えてきた。そうした中、葬儀にも着目。それまで香典返しはまんじゅうなどが普通だったが、段々とお茶になり、その後は



原田氏

お墓も手掛けるようになった。お茶は不況業種かもしれないが、いかに付加価値を付けて売るか考えている。粉末茶もその1つ。儲かるものを作っていくというところ。

嫁姑のテレビCMは客の信用を得るためにもう少し社の宣伝をしようと思ったから。最初は水着の女性に水出し煎茶を出す案だったが、かみさ

## 迫る超競争化時代にどう対応

にだめ出しされた。今ではかみさんがCMの担当。私はパージされた。  
**西野氏** 人口減少時代におけるそれぞれの社としての対応を聞かせてもらいたい。



**▽気付いた人が音頭を**

**酒井氏** 人口減少時代というのは恐らく超競争化時代になるということではないか。競争が激化する。一方、地域の住民のニーズはさらに高ま

る。こうしたニーズに応えるのは行政では無理。企業が出ていくしかない。オーケストラをどうするかという問題でもいい。静岡の人は総論各論賛成だが、音頭は取らない。これからは問題に気が付いた人が音頭を取るしかない。

社長になったのは50歳の時。今60歳。息をつがずに全速力で走れるのは10年と考えていた。この10年でやれたこと、やり残したことを考えた時、人材育成が残っていることに気づいた。価値観などをマンツーマンで伝えるには社長のままではできない。

**園田氏** ある時、米国のベビーウエアリングカンファレンスに行き、使いやすい抱っこひもなどについていろいろ質問すると分からないという答えばかり。抱っこやおんぶについて誰も分からないということが分かった。なら自分で研究しようと今東大の博士課程で学んでいる。たった5人しかいない会社だが、抱っこについては世界で最も詳しい会社になりたい。

基調講演で「1企業1事業論」という話があったが、問題解決にはいろいろ手を尽くすが、抱っこについて深く掘り下げるといふ目標は変わら



ない。人口減少時代でも何とかなっていくと割と楽観的に思っている。

▽女性の活用と機械化が鍵

原田氏 日本の農家は欧米に比べ高齢化しているし、面積も平均2・5畝と規模が小さい。よって機械化もできない。

あと5年もたてば辞めちゃう。こうした農家にも素晴らしい生活を送ってほしい。

人口減少時代のポイントは女性の活用と機械化。機械化が進めば農家も50畝でも100畝でもやれるようになるし、工場も女性の体力に合わせて基準を引き下げればしっかり仕事がこなせるようになる。育児所もそろえないといけない。

西野氏 人口減少時代に対応するにはリスクの分散や深掘りすることが大切だ。そして企業は地域とともに共存する



西野氏

ことも重要である。自治体のリーダーが企業をしつかり支援する、そういう環境を整えることも必要だ。地域全体で個性ある企業がもつと育つよう盛り上げたい。

# 26年度事業報告など承認

## 静岡県中部未来懇定時総会

一般社団法人・静岡県中部未来懇話会の平成27年度定時総会が6月8日、静岡市葵区のホテルアソシア静岡で開かれ、正会員128人のうち代理、委任状



提出を含め111人と賛助会員、特別会員が出席した。

初めに松井純会長（静岡新聞社・SBS静岡放送会長）があいさつし、「1年前、消費税が上がり、経済がどうなるか心配したが、ここに来てGDPも上方修正され、うれしく思っている。

ただ、このところ為替の問題が浮上し、円安がかなり進んでいる。本県は中小企業が多い。原材料の輸入価格の高騰で影響が出ないか心配している。半年先もっと先にどういった影響があるのか進展を見ていきたい」と話した。

続いて議事に移り、平成26年度事業報告・決算報告、酒井公夫代表理事（静岡鉄道代表取締役会長）の退任と今田智久・静岡鉄道代表取締役社長の理事選任を審議し、原案通り承認した。また、報告事項として運営委員、顧問の一部変更、中部地域経営会議の経過報告なども行われた。この後開いた理事会では理事の岩崎清悟・静岡ガス代表取締役会長と今田・静岡鉄道社長の代表理事選任を原案通り承認した。