

□最近の活動状況

【第21回朝食懇談会】

— 9月5日(水)ホテル辰巳屋 —

講師 株式会社 いわきスポーツクラブ
代表取締役兼総監督 大倉 智 氏

テーマ 「スポーツを通じた人づくり街づくり」

参加会員数 42名

○いわき市との縁

我々の親会社(株)ドームの安田社長が、2011年の東日本大震災の時、トラックに支援物資を積みたどり着いた先がいわき市の小名浜でした。支援を続けていく中で、物を運ぶこと以外で被災地に貢献したいと思った安田社長は、物流センターを建設することで雇用の創出につながると考え「ドームいわきベース」を建てました。

○いわきFC誕生の経緯

私は、Jリーグの第1期生としてプロサッカー選手を経験しました。引退後は3年間、スポーツマネジメントを学ぶためにスペインバルセロナに留学し、その後の14年間、Jリーグの第一線で仕事をしましたが、目先の勝利が全てになっていると感じ、日本のサッカー界に疑問を抱いていました。

ちょうどその頃、今から約5年前、安田社長から「スポーツを通じて社会を豊かにしたい。いわきにサッカーチームを作りたいから手伝って欲しい」と話を持ち掛けられました。スポーツの本質、スポーツの産業化、スポーツを通じた人材育成など話し合いを重ねるうちに、安田社長の熱い想いに共感し、「いわきグローバルプロジェクト」に参加しました。このプロジェクトのゴールは「スポーツを通じていわき市を東北一の都



講演会風景



講師 大倉 智 氏

市にする」ことです。そのために、サッカークラブ「いわきFC」を立ち上げ、将来的には、いわき市にホームスタジアムを建設し、いわき市全体の成長につなげていきたいと考えています。

○いわきスポーツクラブの取り組みについて

いわきFCを運営している当社は「スポーツを通じて社会価値を創造する」を企業理念に掲げ「いわき市を東北一の都市にする」ことをテーマに震災復興や地域活性化に取り組んでいます。多くのファンをいわき市に呼び込むことでいわき市が盛り上がり街としてのブランド価値を上げ成長につながると考え、いわきFCのホームとなる本格的なサッカー専用スタジアム建設を目指しています。

私たちが提供するフットボールゲームは目に見えない無形の商品ですが、「魂の息吹くフットボール」と名付け、フットボールの本質を押さえ、お客様がワクワクするプレーを目指しています。

人材育成にも力を入れており、世界で通用するレベルの選手を育成することはもちろん、「いわきスポーツアスレチックアカデミー」というスポーツスクールを展開し、子どもたちの成長の手助けも行っています。このような取り組みを通して、いわき市の方々が誇りに思えるクラブとなることを目指しています。

○欧米のスポーツ産業

日本では、人材育成や健康といえばスポーツに結び付きますが、やはりお金がなければ何もできません。いままでは、スポーツはコストセンターであり、スポーツで儲けてはいけないという風潮がありました。スポーツで儲けることは重要で、経済という観点から認識を新たにする必要があると思います。欧米ではスポーツを有望産業と捉えており、当たり前のようにスポーツで得た収益を未来へ投資しています。一方で日本は、2015年にスポーツ庁が2025年までにスポーツ産業市場規模を

15兆円に拡大する目標を掲げ、スポーツが新しい市場で経営ビジョンを入れて産業化していこうという流れになっています。

スタジアムアリーナを日米で比較すると、アメリカは、街の中に建設され、街づくりの中心的存在であり、スポーツ以外でも365日稼働しています。日本は郊外にあり駅から遠く不便でなかなか利用されていないのが現状です。サッカー界で言うと、ドイツのブンデスリーガでは、アメリカに学び、スタジアムをチームで

所有しているためスタジアムビジネスとして収入を得ています。運営主体が行政ではなくチームにあるということがポイントです。今や、スポーツを通じた街づくりは欧米では現実のものとなっており、グローバルスタンダードと言えます。

これからも「いわき市にスタジアムを作る」という夢へ向かって、産学官、そして地域の方々と一緒に、前に歩いていきたいと考えております。

(文責：事務局)

【定期講演会】

— 9月19日(水)ザ・セレクトン福島 —

講師 笹川平和財団

上席研究員 渡部 恒雄 氏

テーマ 「中間選挙を控えたトランプ政権の動き」

(一財)とうほう地域総合研究所、(公財)福島県産業振興センターとの共催、(株)東邦銀行の協賛、福島民報社と福島民友新聞社の後援による定期講演会を開催し、会員の方々をはじめ約260名の方が聴講しました。



講師 渡部 恒雄 氏

トランプ大統領の側近が離反した経緯について説明し、「信頼できる人物が周囲にいなくなり誰の言うことも聞かない状態になっている」と指摘されました。

また、「トランプ大統領の登場により、日本にとっては長期的な視点に立った戦略と慎重な政策運営が要求される難しい時代にある。アメリカの国内事情を理解した上で対応していくことが大事になる」とお話しされました。



講演会風景

【福島市長による要請】

— 10月1日(月)民報ビル —

福島市より「女性活躍と働き方改革推進、多様な働き手の雇用に向けた要請」があり、木幡市長から高橋代表幹事に要請書が手渡されました。

行政と民間企業との連携強化を目的とし、福島市内の経済3団体に要請されたもので、高橋代表幹事は「会員に周知し、可能な限り趣旨を生かすことができるよう努力していきたい」と述べました。



高橋代表へ要請書を手渡す木幡市長

【(公社)経済同友会震災復興PTとの意見交換会】

— 11月6日(火)ザ・セレクトン福島 —

(公社)経済同友会震災復興プロジェクト・チームの木村委員長・徳植委員長・久慈委員が福島県視察に訪れ、当会高橋代表幹事・中山顧問との意見交換会が開かれました。

それぞれイノベーション・コースト構想にかける思いや福島県の産業振興の重要性を説明し、プロジェ

クト・チームからも様々な意見・アイデアが提起され、有意義な意見交換が交わされました。



プロジェクト・チームとの意見交換

【全国経済同友会代表幹事円卓会議】

— 11月12日(月)

— ANAクラウンプラザホテル米子 —

今回の円卓会議は米子市で開催され全国から約120名が参加し、当会からは阿部代表幹事が出席しました。

始めに、全国経済同友会セミナーの決算報告及び今後の開催地の報告がありました。

次に、各地経済同友会の地方創生・地方活性化の取り組みや課題などについて意見を交わし、その後、

伊木隆司・米子市長と平井伸治・鳥取県知事による来賓講演が行われました。



会議風景

□今後の予定

【新年懇談会】 日 時：2019年1月30日(水)午後4時～

会 場：ザ・セレクトン福島

講 師：生田流箏曲 遠藤 千晶 氏

□事務局だより

○2018年10月から12月に入会・変更のありました会員を紹介します。(敬称略)

新規入会		2018年10月入会 よしみ こういち 芳見 弘一 (株)福島民報社 専務取締役	●退会 半澤 裕介 デンカイ(株) 代表取締役 引続き会員増強にご協力をお願い申し上げます。 (2018年12月20日現在 会員数96名)	
会員交代		2018年10月交代 こやなぎ りょうた 小柳 亮太 日東紡績(株)福島工場 工場長兼複材製造部長		

編集日誌

◇年末年始はいかがお過ごしになりましたでしょうか。

◇今回の休みは、曜日の並びが良く例年より2日も多く休めたのでしっかり英気を養うことができました。

◇早いもので、会報の編集に携わせていただいてからもう5年が過ぎました。これまで多くの方々のご協力をいただき発行することができましたことに改めて感謝申し上げます。これからも分かりやすい内容を心掛け、皆様のお役に立つ情報を発信していきたいと思っておりますのでよろしくお願いいたします。(今野)

□会員企業紹介 【第21回 株式会社クラシマ】

今回は、株式会社クラシマの鈴木社長にインタビューしました。当社は、生活に大きく関わる石油事業をはじめ、建材事業、情報処理事業などを展開しており、創業の経緯や今後の展望などさまざまなお話を伺うことができました。

○ライフラインを担う企業として

石油については大正年間に、三菱商事の燃料部と石油製品の特別契約を結んで取り扱いをスタートさせました。当時は灯油が主体であり、灯火用と脱穀機の燃料として使われていました。このような歴史を



鈴木廣明 代表取締役社長

を経て、1950年12月25日に(株)倉島商店が設立されました。個人商店から株式会社への組織替えであり、商店経営近代化の第一歩を踏み出したものです。今年で創業180年目、法人設立から69年目を迎え、福島県内に直営SSを29店舗、関連グループSSを3店舗、販売店SSを61店舗の合計93店舗のクラシマグループのネットワークを有しています。

2015年3月には東日本大震災からの教訓と反省を活かし「事業継続計画」を策定しました。地域の皆様の大切なライフラインを担う企業として石油製品の安定供給に努めています。

○たくさんの“ありがとう”をいただけるように

総務部内に採用担当者を配置し、メンター制度も導入し、きめ細かな新人教育を行っています。入社直後に集合研修を開催し、3カ月後にはフォローアップ研修も実施しています。これに加えて、毎年人事面接を行い精神面や仕事面でのフォローに役立っています。

社員教育については、主管部主催の社内研修はもとより、JXTGエネルギー(株)、ENEOSTレーディング(株)などの主催による外部研修にも積極的に社員を派遣しています。また、組織マネジメント、販売・マーケティングなどを学ぶために中小企業大学校へも派遣しています。お客様に安心・安全を提供するプロ集団としての更なるレベルアップを図るためにも、人材育成については最重要課題として取り組んでいます。

○新生クラシマ

自動車保有台数が減少する中でHV車、EV車、軽自動車が増え、石油製品販売の環境はより一層厳しさを

増しています。これからは本業に軸足を置きながら、SSと他業態とのコラボなど新たな事業分野への進出も実施に向けて検討しています。

また、“守りから攻めへ”の体制づくりの一環として2018年4月に「法人営業部」を創りました。本業の石油製品だけではなく、建材、事務用品、保険、リース、携帯電話などの各部門に横串を入れ、お取引先に向けてのご提供の幅を広げております。

更に、5月1日付で社名を(株)クラシマに変更しました。創立40周年の1990年から“クラシマ”のマークとロゴを使い始め28年が経過し、お客様から認知されてきたことと、リクルート活動面における更なる企業のイメージアップを図るために変更しました。

今年度は当社にとって大きな変化の年となりました。先輩方が築き上げた企業としての伝統と歴史を大切にしながら、厳しい環境をチャンスとして捉え、全員で更に素晴らしい企業に育てていきたいと考えています。

2017年12月に経済産業省から「地域未来牽引企業」として福島県内52社の1社に選定されました。今までの地域経済を牽引してきた企業として選ばれたものであり、これからも地域とともに歩み地元の発展に貢献し、人々の暮らしを快適な未来へとつないでいくことができるよう取り組んで参ります。



住 所 〒960-0113
福島市北矢野目字原田67番地の20
創 立 1950年12月25日
従業員数 430名
T E L 024-552-2111 (代表)
U R L <http://www.kurashima.co.jp>