DOYU
IWATE
12 Dec.
2020 Vol.145
同友いわて

「地域を思うやさしさと地域のめぐみの天然ガスが、生活に価値観を」

盛岡ガス株式会社
代表取締役　熊谷　松亮 氏

〈シリーズ〉

活き生き企業訪問記

「地域を思うやさしさと地域のめぐみの天然ガスが、生活に価値観を」

～総延長680キロの供給網で地域と共に成長する企業に～

盛岡ガス㈱
代表取締役　**熊谷　松亮**　氏

説明する熊谷社長（右）と三上専務（左）

県内の方なら恐らく誰もが一度は見たことがある、滝沢市の巨大なスイカタンク。実は大きいように見えてあの中に入っているガスだけでは盛岡市で一日に使われるガスの量の半分くらいにしかならないそうです。その滝沢工場の巨大球形ガスホルダー（ガスタンク）の脇で社長の熊谷松亮氏と専務の三上信幸氏、そして滝沢工場に勤務するお二人を交えて工場内を案内いただきながら取材をスタートしました。

「私どもの都市ガスの供給網は、総延長680キロメートルにも及びます。一番遠いのは矢巾町の岩手医大様です。岩手医大様は、JR盛岡駅様と並んで当社の大変なお得意様ですが、その理由は、電気と熱を生み出す大規模なコジェネレーション設備を運用しているためです。オンサイトで都市ガスを電気と熱に変えて利用しています」

岩手同友会ではこれまで、7年連続でエネルギーシフト欧州視察を続けてきましたが、その中で欧州のコジェネレーション施設に注目してきました。まさか地元で天然ガスの大規模コジェネレーションが稼働しているとは思ってもみませんでした。

欧州ではシュタットベルケという、多くの自治体が出資する方法でガス事業のような公共事業を行うケースが注目されていますが、盛岡ガスは創業から民間企業として街づくりに関わり、ガス供給により暮らしを支え企業の発展を後押しし、街の永続的な繁栄を生み出してきました。

現在ではグループ企業の盛岡ガス燃料とともに盛岡市、滝沢市、矢巾町、紫波町、北上市の約6万戸の家庭へ都市ガスとプロパンガスを供給しています。また、家庭用とほぼ同量のガスを工業用・商業用にも供給しており、まさに盛岡地域の私たちの日常を支えるインフラとしての役割を担っています。

創業から戦後の復興期は苦労の連続だったガス事業

初代の一戸三矢社長は、県の土木技師を退官した後、市議会議員を経て、市営都市ガス計画に関わりました。全国に次々とガス会社が設立される中、盛岡で都市ガスを供給するのは民間会社が望ましいという世論に押され、後に二代目となる岡田喜助氏と共に1930年に民営ガス会社、盛岡瓦斯株式会社を設立したのが始まりでした。創業した1930年から1945年頃までは薪炭で煮炊きをしていた時代で、「火をつけるのにお金を払うのか」と言われ、当初はなかなか普及しませんでした。また、太平洋戦争の戦禍を受け、1945年の空襲により盛岡駅前にあった工場が被災し約1年間ガス供給を休止していた時期もあり、創業からの20年間は苦難の連続でした。戦災の混乱が冷めやらぬなか、二代目の急逝により三代目となった熊谷松男氏は、高度経済成長期とともに盛岡ガスグループの基礎を築き上げていきました。好景気や団地の造成に伴ってお客様は3万件、4万件と順調に増えていきましたが、ガス供給網の効率を上げないことには市民の都市ガスを賄いきれなくなるところまで街は急激に発展していきました。四代目熊谷祐三氏の代では、道管を入れ替えずにたくさんの熱量を流すために、都市ガスを高カロリー化をすることが使命となりました。ガスの熱量変更作業に数十億の投資をすること2回。エネルギーを取り巻く環境が目まぐるしく変化する中、1990年代に新工場建設と機器調整の人海戦術で都市ガスの高カロリー化を実現し、2015年には50年来の悲願であった原料の天然ガスへの転換を実現しました。

天然ガスを原料にした都市ガス供給への挑戦

創業時は、駅前で石炭を蒸してガスを製造していました。その後石炭から石油の時代になりナフサに原料を変え、1986年に滝沢に工場を移転し、価格が安定しているブタンを原料にした工場を建設。その後、調達しやすく体積当たりの熱量が高いプロパンガスを原料とする工場を

仙北町に建設。２０１５年には東北の港に外航船の受け入れ基地が複数整備されたことを受け、温室効果ガスの排出量が少なく、しかも高カロリーで、最も理想的な都市ガスの原料といわれる天然ガスを原料とする都市ガス工場が滝沢に完成しました。

東京ガスは１９６９年に天然ガスの輸入を開始していますが、都心部の膨大な世帯のガス機器のバーナー調整を一つ一つこなす労力、全ての世帯が天然ガスを使えるまでにかかった時間は実に20年以上でした。また、追随する天然ガス原料の都市ガス会社が増えていくことで、地方のガス会社は焦りを感じていましたし、メーカーも全国統一規格の商品を次々と出していきます。盛岡ガスの原料の天然ガス化は焦りと投資の積み重ねの末、実現された悲願であったことがうかがえます。

お客さまと共に歩み続ける企業として

現社長の熊谷松亮氏は、東京の大学を卒業後、大手通信会社とガス会社で経験を積み２０１０年に盛岡ガスに入社し、２０１８年に代表取締役に就任しました。

熊谷氏の描く長期ビジョンは、10年後の到達していたい未来から、バックキャストで現在何をするべきかビジョンを描いています。そして中期ビジョンは3年から5年で回していく。そして1年以内の短期で実現を目指す目標は毎年の予算、費用からどうするかを考え取り組んでいました。こうして中長期のビジョンが短期の行動に深くつながっており、何より社員一人ひとりにお客さま目線と共通の認識をもって欲しいとの想いから、熊谷氏は長期の事業ビジョンを見直し、次の「４つの価値」を提供することを掲げました。

①真心を持って人と接し、地域のお客さまと共に、快適で健康な北国の暮らしを創生する企業を目指します。（生活価値）

②安定供給を第一とし、保安の確保を徹底・追求する企業を目指します。（安全価値）

③地域における社会的な責任を果たし、地域の発展に寄与し、地域と共に成長する企業を目指します。（地域価値）

④持続可能な地域社会に向けて環境負荷低減を推進・実行する企業を目指します。（環境価値）

熊谷社長は話します。この４つの価値の提供の前提となる経営戦略の基本は『限られた経営資源（ヒト・モノ・カネ）で最大の効果を上げること』だと考えています。あれもこれも手を出すのではなく、まずは今いるお客様に、今ある商品を工夫して伝えることが基本だと思っています。

例えばガス暖房を例にとると、ガスの暖房は昔からあるのですが、ガス代が高い印象が拭えず、なかなか使ってもらえません。一方で、東北は冬場が長く、寒いため灯油のファンヒーターを使っている方が多くいます。灯油は比較的安いのですが灯油のポリタンクはご存じの通り、ものすごく重いです。そのお困りごとをガスで解決することができないか。給油の手間がいらないガス暖房が、安く使えるなら皆さん再度ガス暖房を検討してくれるのではないか、と考え、ガスファンヒーターの使用量を特殊なメーターで抜き出して灯油並みの料金で使えるシステム『モリガス暖房』を４年ほど前から導入し、ご好評いただいております。」18年に社長就任以来、描く未来のビジョンも、より明確になっています。

全員がセールスマンであり、保安要員であることを心に

「全員がセールスマンであり、保安要員であること。」これは祖父の代から社是として掲げてきたことです。言い換えるならば、この言葉は全員が「当事者意識」を持て、ということだと思います。お客さまのために学び、お客さまのために奉仕し、お客さまのために発言する社員として、「心のエネルギー」を持って欲しいと願っています。この「心のエネルギー」というフレーズは5年前に若手の社員10人で「未来プロジェクト」として今後の会社について議論した際に生み出された言葉です。この言葉を従業員はもとより経営陣も大事にしていきたいですね。

「どんな状況下でもガスを止めるわけにはいきません。地域に密着しお客さまに選ばれ続けるためにこれからも安定供給に努めます」と社長、専務揃って話すその言葉に、創業から90年、暮らしを支え続けてきたその歴史と未来へつなぐ想いを肌で感じた時間となりました。

委員会・部会通信

青年部会

今ほしいことをそれぞれ分け合う〝ほしいの輪〟

10月20日（火）青年部では2020年度の経営学習会行事として、「ほしいの輪」（第1回）を川上塗装工業㈱のサスティナスタジオにて開催しました。

4つの心得

当初はリアル開催を考えていましたが、「互いに学び合う場づくりが必要だ」との思いから、参加者全員が主体者となれるような場づくり、そして遠方からの参加もできるようにZOOMとリアルの両方のハイブリッド開催の環境づくりを試行錯誤しながらスタートしました。この〝ほしいの輪〟の4つの心得として、①質問・意見を否定しない！②1つのQには1回は発言！③負の同調で終わらない！④レクチャーはシャープに！というルールがあります。当日は14名の参加者が集まり、さまざまな疑問や各社の課題などさまざまな話題を出し合って学びを深めました。

ハイブリッド式で開催

青年部でデザインした案内チラシ

悩みはすべて「自分ごと」としてとらえる

特に印象的だったのは同友会の会員ではありますが、これから青年部の入会を考えている若手のゲスト参加者からの悩みで「父との意見が合わないが、どうしたらいいかわからない」との問いがありました。すでに事業承継したメンバーから「自分も過去同じ悩みで日々悶々としていた。どうしても『父親』と思うと感情的になるのは当たり前だと思う。まずは相手を否定せずに共感することから初めてみては。」と自分自身の体験をもとに、どのように乗り越えていったかなどの話がありました。それは、単なるアドバイスではなく、その時に自分が思っていた思いや考え方の変化などを伝える姿は参加者全員が「自分ごと」としてとらえ真剣に向き合い関わる姿勢は、今後の青年部の方向づけにもなる学びの形になりました。

同年代だからこそ本音で話せる

今回の学習会では多くの話題が上がり、楽しく、時には真剣に議論し学びあいを深め気づくと時間の経つのも忘れるくらいでした。会の終盤では自社の取り組みPRも行われ、互いに刺激を与えあえる場にもなりました。参加者の全員からは「同年代の仲間とこんなに本音で話せて良かった」や、「今回、1回きりではなくぜひ、2回目も3回目も開催してほしい」という参加者の強い思いがあり、11月、12月と連続開催を予定しています。さらに多くの青年経営者に参加してもらえるような会にしていきたいと考えています。

（報告文　㈲猿子園芸　猿子祐太氏）

2030ビジョン策定プロジェクト

めざす地域経済のビジョンを掲げて！

岩手同友会では来年創立30周年を迎えます。それにあたり「私たちがめざす地域経済のありかた（ビジョン）」を掲げ、より高い次元で共に学び合える岩手同友会を実現したいという目的で2030ビジョン策定プロジェクトが立ち上がりました。このプロジェクトのメンバーは全員が30代、40代、の若手経営者で青年部、女性部、各支部地区からの代表計20名の方々で構成されています。

熱心に討論する青年部メンバー

2030年の未来は私たちがつくる！

10月26日（月）ｚｏｏｍオンラインで第1回目の会議を開催しました。その中で参加メンバーの皆さんがそれぞれ２０３０年の未来に向けて、自社、地域社会、同友会という視点で今考えていることなどを話していただきました。

女性の方々からは、「女性とか男性とかではなく平等に、同じ目線で意見を言える社会にしたい」「現在の社員の大半が男性なので、10年後は男女半分になるような社員構成にしていきたい」「自社が地域と連携できる取組をし、地域に頼られる企業に成長したい」という意見がありました。各支部地区の若手からは「人口減少が加速していく中ではあるが、決して疲弊することなく希望を持ち生産性を高め、自社を強靭にして仲間を増やしたい」「10年後は間違いなく会社の代表になることを考えると、しっかり今から、自社の将来を考えていきたい」などそれぞれ地域課題も含め現在の思いを話していただきました。

今後このプロジェクトは、1～2カ月に1度全体会を開催。その中で２０３０年の未来構想づくりのワークショップを開催し、一緒にイメージを共有し、最終的に来年の11月の岩手同友会30周年記念式典でビジョンの発表をする予定です。

女性部会

第23回女性経営者全国交流会ｆｒｏｍ新潟

11月16日（月）に、オンラインにて、中小企業家同友会全国協議会主催、新潟同友会設営にて、第23回女性経営者全国交流会ｆｒｏｍ新潟が全国から７０７名の参加で開催されました。今回のメインテーマは、「あい、語り、共に生きる。」で6月に新潟での開催予定でしたが、スローガンを「チェンジ・チャレンジ・チャンス」と変更しオンラインでの開催となりました。

記念講演は「私たちの存在意義」と題し、尾畑酒造㈱専務取締役の尾畑留美子氏の講演。分科会は５つのテーマで設定され、岩手同友会から11名が参加し学びを深めました。今回はその中から3名の方々に学びと感想をいただきましたのでご紹介いたします。

㈱アザレ岩手本舗
代表取締役
佐々木　桂 氏

今回、初めて参加させていただきました。参加したのは第1分科会（東京同友会）、テーマは「愛ある経営の実践」困っている人を助ける気持ちが仕事につながる。共に生き、互いに必要とされる社会へ、報告者は㈱ワイズ・インフィニテイ、㈱ワイズ・インフィニテイ・エイト 代表取締役 山下奈々子氏のご報告でした。内容は理念経営に基づく愛ある経営の実践というテーマで、経営の根っこにある思いについて学び合う時間をいただきました。

業種や規模の違いや、経営の根っこにある思いは様々でしたが、その思いを突き詰めて考えると、全てが愛に繋がっていくということを学びました。社員、お客様、取引先など…会社は人で成り立っています。愛ある経営とは、人に関心を持って、相手の幸せに貢献していくことだと感じました。また、経営者の責任の重みも再確認させていただきました。経営者には会社を続けていくという使命があります。私自身、自分が主役で走り続けることが会社のためになるという思いがまだまだ根強くありますが、そこから一歩俯瞰して物事を捉え、経営者がするべき仕事・経営者にしかできない役割を考えて、日々の経営で実践していきたいと思います。

信幸プロテック㈱
専務取締役
村松　直子 氏

第2分科会（宮崎同友会）はテーマ「あきらめずに続ける『ダイバーシティ経営』人間尊重の精神で共に育つ社風づくり、㈱グローバル・クリーン 専務取締役 税田倫子氏のご報告でした。ダイバーシティ雇用にまだ二の足を踏んでおり、報告内容とグループ討論で先輩企業の話を聞けたことで、やってみよう、決めたことをしっかり伝えようと決意することができました。また記念講演では、実家に戻ってきてパートナーと事業継承したつらい時期を乗り越えた部分が自分の歴史と重なり、とても共感しました。佐渡の自然も素晴らしく、確かにこの地とストーリーを知ると飲んでみたい、行ってみたいと思う講演でした。

㈲ぬぐまるの家
代表取締役
菊池　要子 氏

第4分科会（大阪同友会）、テーマは「夢見る夢子が経営者に変わる時」生き残るための新規事業からビジョン実現のための変革!!　辻和建設㈱㈲佐賀商事 虹の里 代表取締役 辻美和子氏のご報告でした。会社を未来永劫するためには、変化と実行が必要。会社の課題を明確にするために企業変革支援プログラムを活用したいと思いました。記念講演は、自分が変わることで、会社や地域を変えることができ、挑戦していくと結果、思う未来が近づいてくることを学びました。

コロナ禍の中で初開催 〝食の彩典〟
～2020対面＆オンライン・ハイブリット収穫祭＆直売会～

岩手同友会での初の試みとなる〝食の彩典〟～2020対面＆オンライン・ハイブリット収穫祭＆直売会が、農業食糧生産部会および県北支部の共催で、10月27日（火）、岩手町と盛岡市肴町の2カ所を中継拠点に開催されました。当日は各地から15社が〝出店〟し2時間の生中継を盛り上げました。

賑わう肴町会場

知恵を絞れば必ず方法はある

これまで岩手町、葛巻町を中心に毎年開催してきた収穫祭ですが、今年は新型ウイルスの影響で大人数での飲食が難しいことから、対面とオンラインの両方の利点を生かした収穫祭＆直売会として企画しました。

岩手町の石神の丘レストランから、秋晴れの澄んだ青空の中、黄色く色づいた銀杏の木々を背景に生中継がスタートしました。農業食料生産部会長でもあり、沼宮内二戸地区会長もされている、みなみよ～とん㈱取締役会長の佐藤守氏から挨拶がありスタートしました。佐藤氏は「この過酷な環境の中で、どうしたら皆さんに例年通りの収穫祭を楽しんでいただけるか、皆で知恵を絞って考えました。立ち止まっていても何も変わらない。今日はやまと豚80パックを用意しています。今できることを、一歩ずつ着実に歩んで行きましょう」とエネルギー溢れる呼びかけがありました。

肴町会場では完売が続出

今回はのべ15社がZoomオンラインでつながり、各地から生中継を行いました。はじめに東京の会場から研修の合間を縫って出演した㈱馬場園芸　代表取締役　馬場淳氏は、今年導入したホワイトアスパラガスの加工技術をふんだんに生かした、収穫祭当日限定セットを披露。即アスパラ100本の受注が来るなど、オープニングから一気に盛り上がりました。

盛岡肴町の会場では、陸前高田から駆けつけた橋勝商店が、広田湾の牡蠣や自社独自の味付けによるイクラの醤油漬け、地元の酒粕と味噌を絶妙に合わせた魚漬けなど、新鮮な特別の商品を並べました。また遠野から出店した宮守川上流生産組合では生搾りジュースの新商品を紹介。併せて遠野市小友の佐々重農園では、ほうれん草畑から生中継するなど、これまでにはなかった新たなハイブリット交流で完売が続出しました。

紅葉の写るガラス越しに

また岩手同友会と連携協定を結ぶJA岩手県信連では会議室で職員向けの中継放送をいただき、役員の皆さんが開会直後に肴町会場へご来場。大量に商品を購入してくださいました。更に同友会の入るカガヤ肴町ビルに入居する団体中央会さんやバス協会さんからも駆けつけてくださり、総勢100名を超える方々に〝会場〟にお越しいただきました。

2時間で15社の熱い思いを聞けるなんて贅沢な時間

岩手の各地の食に関わる同友会会員企業に、それぞれの取り組みとこだわり商品への想いを披露いただいた2時間。最後までご覧いただいた福岡同友会の会員さんからは、「2時間で15社の想いを聞けるなんて、とても贅沢な時間だった。最後に紹介された葛巻ワインの経営理念の話を聞いて、数年前に岩手同友会の農業食糧生産部会に参加した時の映像を思い出して懐かしく感じていた。素晴らしい企画だった」と話してくださいました。

コロナ禍の中で様々な業種で受注が激減し大変な環境下ではありますが、「知恵を絞り工夫すれば、必ず方法はある」ということが見え、大いに励まされ、取り組みのきっかけに繋がった収穫祭、生多元中継＆リアルの初めての試みとなりました。早速「次は いつ開催?」との声も多数出され、次回開催へ向けより期待が高まった時間となりました。

シリーズ コラム㉛
ドイツからの風

池田憲昭氏

プロフィール
1972年長崎県生まれ
岩手大学人文社会科学部（ドイツ文化専攻）卒業、フライブルク大学森林環境学ディプローム課程（修士相当）卒業
フライブルク地域を拠点に、ドイツ環境視察セミナーのオーガナイザー、異文化マネージメントのトレーナー、企業サポーター、日独プロジェクトのコーディネーター、専門通訳、ジャーナリストとして活躍されています。2011年9月Arch Joint Vision社を設立 現代表。

廃墟になった蜂国家を撤去

9月半ば頃、ドイツのクロスズメバチ（通称Wespe）の大きくなった巣を屋根裏に発見しました。娘が「いつもあそこの角っこで蜂がたくさん飛んでいる」と教えてくれました。よく見ると、ファサードの小さな穴から蜂が出たり入ったりしていました。屋根裏に登って内部を確認したところ、写真のように80㎝ほどの大きな蜂国家が成立していました。

このスズメバチは、小型で凶暴性も毒性も小さく、パン屋のショーケースやカフェやレストランや家庭のテラスやベランダで人間と共存しています。花の蜜や果物の他に、コーラやアップルジュース、ヴァイツェンビール、肉、ケーキが好きな雑食のハチ。時々、ビールやジュースのコップの中で溺れているところをフォークで取り出されたり、雑誌や新聞や手で振り払われたりする、夏のちょっと煩わしい同居人です。ただ秋口は少し凶暴になることがあって、刺されてアレルギー反応をする人もいるので注意は必要です。

基本蜂類は自然保護の対象なので、蜂の巣を勝手に撤去して殺すことはドイツでは法律で禁止されています。

生活上支障やリスクがあり撤去したい時は、資格を持った消防団か専門の会社に依頼して来てもらわなければなりません。彼らは、巣をできるだけ壊さずに取り外し、別の場所に移転します。10年くらい前にも窓のシャッターの巻き上げボックスにできていた巣を取ってもらったことがあったので、今回も専門の会社に電話しました。「屋根裏に結構デカイのができているのだけど、来てくれる？」そうしたら「別に生活に支障がないんだったら、一月ちょっと待って自分で取ったらどう。ゴミ袋に入れて家庭ゴミと一緒に捨てればいい」とあっさり助言をもらいました。「11月はじめになったらみんな死んでるから」と。「あそー。それでいいの」。唯一冬を越す女王蜂は、別の安全な場所に移って冬眠するらしいです。

それで日曜日の今日、朝食後に思い立ち、抜け殻になった蜂国家を撤去しました。ホウキの柄でかき回してバラバラにし、ケルヒャーの高馬力掃除機で隅々まで吸い取りました。ファサードに開いている穴はいつか天気の良い時に塞いでおかなければなりません。来年の春前までに。

夏場ベランダで快適に食事したりお茶をしている際の時々煩わしい同居人ですが、ウチの自称「近自然的多様性菜園」の存続に大きく貢献してくれている仲間なので大切にしないといけません。短期間の間に、自然のマテリアルを使って、あんな大層で機能的な建築物を毎年つくる蜂たち。自然の力、創造力に感心もします。

外で働いて、蜂やその他昆虫に刺されるリスクが高い方。小さい玉ねぎとナイフを所持していると良いですよ。刺されたら直ぐに玉ねぎを輪切りにして、刺された箇所に当てて少し擦ります。玉ねぎに含まれている硫黄分が殺菌、弱毒化効果を発揮します。また玉ねぎは冷却効果もあります。後で玉ねぎ臭くなる、というデメリットはありますが。

わが社のイチおし！

発売から50周年の白い活性原酒「雪っこ」

この季節になると、岩手出身の方なら誰でもご存じ、「…雪っこは口あたりのうま～い酒。冷たいのがまたうまい。白い原酒雪っこ…」のフレーズが懐かしい映像、メロディーとともにテレビCMで流れてきます。

酔仙酒造㈱（金野連代表取締役）では「雪っこ」が発売から50周年を迎えました。雪っこは白い活性原酒。10月から3月末まで冬季限定で販売されています。活性原酒とは酵母や酵素が生きたままの原酒で、飲むと、とろっとした口あたり。この季節になるのを全国のファンが待っています。価格は、180㎖292円、300㎖482円、720㎖1,178円、いずれも税込価格。

お問合せは酔仙酒造㈱（TEL0192-47-4130）まで。

■本紙掲載の例会や諸事業には、所属支部に関係なくどこにでも参加できます。ご連絡下さい。■同友会ホームページをご活用下さい。www.iwate.doyu.jp ■例会や役員会などのカレンダーと事業案内を随時更新しています。■本紙掲載事業への出欠返信は、同封のファックス返信用紙または e.duyu をご利用下さい。

DOYU IWATE 同友いわて 2020 Vol.145

2020年12月1日発行

発行／岩手県中小企業家同友会
広報委員会

〒020-0878 岩手県盛岡市肴町4-5 カガヤ肴町ビル3F
TEL019-626-4477 FAX019-626-1644
Mail：info@iwate.doyu.jp