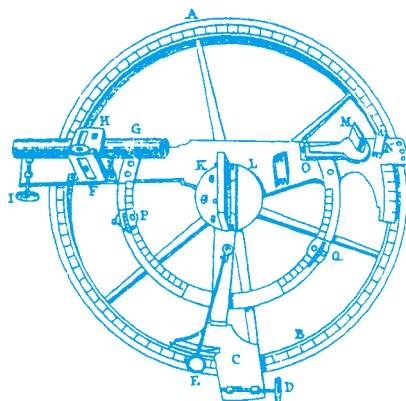


秋山財団ブックレットNo.32

「CSR/SDGs 経営—自社の強みを社会で生かす」

CSR持続価値研究所

代表 箕 輪 睦 夫



Akiyama Foundation Booklet

秋山財団ブックレットNo.32

「CSR/SDGs 経営—自社の強みを社会で生かす」

CSR持続価値研究所

代表 箕 輪 睦 夫

掲載にあたって

本講演録は、2025年9月10日(水)に開催された秋山財団贈呈式において、箕輪睦夫様にご講演いただいた内容をもとに編集したものです。

箕輪様は2026年1月7日に急逝されました。本講演録は、故人が私たちに遺してくださった貴重なメッセージとして掲載いたします。

ここに深甚なる感謝の意を表しますとともに、謹んでご冥福をお祈り申し上げます。

目 次

1) 『自社の強みを社会で生かす』 から 『地域の強みを社会で生かし未来へ紡ぐ』 まで	3
2) 笑顔のために	12
3) 病院内ヘアサロン	16
4) フォンテーヌ 緑の森	18
5) 愛のチャリティ	21
6) エンターテイメントウィッグの確立	24
7) 八千代酒造による地域創生	29
8) 海に森を創って未来につなぐ	31
9) 循環型モデル都市の未来への歩み	32
講師経歴	44
賛助会員のご案内	46
ご寄附をお寄せくださる方に	50

●司会（秋山不動産有限会社 取締役 秋山 晃氏）

CSR 持続価値研究所代表でいらっしゃいます箕輪睦夫様による特別講演会を始めます。演題は「CSR/SDGs 経営—自社の強みを社会で生かす」です。お手元の封筒に資料がございますのでご覧ください。秋山理事長、箕輪様のご紹介をお願いいたします。

●ご紹介 秋山孝二 理事長

お手元に「笑顔のために」というパンフレットと特別講演会の資料が入っていると思います。略歴の上から3番目に、1981年3月に日米経営科学研究所国際コミュニケーションコース修了（米国ハワイ州）と記載されていますが、私との出会いはその時でございます。ハワイで研究ができるのかとお思いの方もいると思いますが、非常にハードで一生懸命な日々でした。1学期前に箕輪さんがいらっしゃったので44年のお付き合いということになります。

ここに唯一書いてないことがございまして、箕輪さんは小さい頃から相撲をやっておりました。三鷹に生まれたということもあり、花籠部屋からもオファー、お誘いが来るほどの相撲の実力で、小学校、中学校、高校と、戦績は昔の輪島関よりも、彼と取ったわけではないのですが、無敗を誇ったというくらい強かったと聞いています。

その後、相撲とは違って、今度は柔道でも素晴らしい成績を残されたということで、純粹に国内仕様かと思いきや、このことが国際社会でビジネ

スをするのに非常に役に立ったといつもおっしゃっております。

実は箕輪さんには、コロナの前にこの特別講演を一度依頼したのですが、延び延びになって今日に至りました。本来は5時間くらいの時間が欲しいと言われたのですが、主催者の都合もございますので、1時間とあと若干の質疑応答時間でということです。おそらく5倍の内容なので、理解できなかったところは、後方で川口さんが撮影している録画を見てフォローアップしていただければと思います。それでは箕輪さん、よろしくお願いいたします。

●箕輪睦夫 氏

今、ご紹介を受けました箕輪と申します。今、秋山さんからご説明がありましたが、これが私が今日用意した資料で『笑顔のために』という小冊



子。そしてこちらは財団でまとめてくださったものになります。今日のポイントが「CSR/SDGs 経営—自社の強みを社会で生かす」というこのページに集約されていて、ちょっとここだけ読み上げてあとは一気にいきます。そうでないと放っておくと2時間、3時間しゃべってしまいますので、ここで自分に枠を決めるということでお話をさせてください。

1) 『自社の強みを社会で生かす』から 『地域の強みを社会で生かし未来へ紡ぐ』まで

まず「企業の持続的成長を実現するためには」ということで書かせていただいています。自社の事業と社会をつなぐ価値を見出し、その価値が見える化すること。これが最も重要な活動指針。ほとんどの企業が、CSRとかSDGsというと、どうしても精神面だったり企業としての姿勢に行きがちですが、現実的に私たちがやっていることが社会との関わりの中でどんな価値があるのか、何のどの活動に価値を見いだすのか、というところに足元を置くだけでサービスを受けるお客様も、それを提供していく社員の気持ちも変わりますので、まずそこが一番だと思います。

前半でアデランスの事例を話すときに、「こういう形で見える化を果たしました」ということをこの『笑顔のために』という小冊子で説明させていただきます。

そうした中で、つまり自社の強みを社会で生かすために私たちに何ができるかを真剣に考え行動することにより、事業の持続性が担保されます。

ついつい他の企業は何をやっているんだろうかと思いがちです。ただ、自

分たちの企業、もしくは自分たちがやっている組織の中に素晴らしい宝はいっぱいありますので、まずそこを探し当てる、そこが一番だと思っています。

日本には江戸時代から続く近江商人の三方よし「売り手よし、買い手よし、そして世間によし」という商人哲学、これは明治の時代には渋沢栄一が「合本主義」、これは本当に重要で、「渋沢栄一を語る以上は…」ということで『渋沢栄一に学ぶ論語と算盤経営』という本を共著ですが書かせていただきました。渋沢栄一という人物の当時の生き方、そして彼の思想、彼の現実的な行動を研究する中で、彼は一度も「資本主義」という言葉を使っていなくて、資本主義の父と言われますが、実は「合本主義」なんです、彼が言っていた言葉は。

合本というのは、社会のために有益な資本と有能な人材を合体させて組



織運営を行う。つまり、もともと社会のためにという大前提のもとで、資本と人材を集めてくるという考え方で彼は進めています。今でも私と非常に懇意にいただいている渋沢栄一の研究者ジェフリー・ジョーンズ先生という方がハーバード大学にいて、渋沢栄一つながりでいろいろ意見交換をさせていただいていますが、彼は『合本キャピタリズム』という本を出していて、それぐらい渋沢栄一を知れば知るほど、この「合本主義」という言葉にもう一度立ち返ろうということが今言われております。

そうした中で渋沢栄一は500の企業を作った。「すごいなー！みずほ銀行だ、何々だ」とよく言われます。ただ、それ以上に600の社会事業ですね。学校であったり病院であったり孤児院であったり、それらを彼は作り上げて、70歳でいろいろな企業を引退しましたが、その中で、最後の最後まで現役でやっていたのは実は日本女子大の理事長と東京養育院の院長です。女性の教育の重要性とその子供たちへの教育、孤児院の恵まれない子供たちへの教育というのを、彼は91歳で亡くなるまで続けた。この辺が渋沢栄一らしさになります。そういう考え方、特に三方よし、そして渋沢栄一という考え方を持つと、そこにはSDGsの持続性を持った100年企業であったり、もしくは企業の社会的責任をどう果たしていくかというCSRの本質が見えてきます。日本のこういった先人たちの考えは、現代の企業が本当に向き合っているCSRやSDGs経営を推進するための貴重な指針となります。

私は20年間、27歳から47歳までビジネスコンサルタントをやりました。その後、47歳から67歳までの20年間、株式会社アデランスという会社で

役員をさせていただきました。アデランスでは、近江商人の三方よしをどのように戦略的 CSR として展開してきたか、そして渋沢栄一に学ぶことで、SDGs の実現に向けてどのように取り組み、事業に持続的な価値を与えてきたかを、まさに「自社の強みを社会で生かす」という視点から事例を挙げて、先ほどの小冊子を活用しながらご説明します。

ただ、私にとって幸せだったのは、去年アデランスを役員定年で退職した後、この一年の間に素晴らしい人たちにお会いしました。私たち60代の人間はどうしても何か社会的にいいことをと思うと、非常に力んで何か意識を高めて……という「向き合う」に対して力が入ってしまうのですが、今の若い40代の経営者の人たちは、当たり前のように地球環境やダイバーシティをどう受け入れるか、をやられている。それを見て私自身いろんな相談を受けながら今は顧問として、もしくはアドバイザーとして非常に勉強させていただいています。

今日は三つの例を用意しました。前半はアデランス、そして後半は地域。それで今日の発表は「自社の強みを社会で生かす」という形にしました。これはまさにアデランスが取り組んだことです。そして「地域の強みを社会で生かして未来を紡ぐ」というのが、去年アデランスを卒業した後、様々な企業の人たち、地域の人たちに出会いながら、私がサポートしてきて今日お伝えできるものとして後半でお話しさせていただきます。

先ほども簡単な説明がありましたが、私自身の略歴でポイントは何かと言いますと、1981年3月に秋山さんとハワイで出会っております。当時

私自身は、ご紹介にありましたように柔道とか相撲ばかりをやってきましたので、非常にドメスティックだった自分にとっては、もう少し英語のコミュニケーション力をつけて、日本人らしさを海外に知らしめる、そういう何かが自分なりの生き方はないかと思っており「じゃあ日本の文化を紹介するための仕事をしよう」とその後、国際教育協会というところからロサンゼルスに駐在させていただきました。

日本語の教師の資格を取ったり、日本の文化、道場で柔道を教えたりとか、いろいろしながら二年間過ごし、その後一回り年上の先生に出会い、その人と一緒に彼がシステム、私がマネジメントということでシステムアンドマネジメント研究所、サム研究所という会社を作りました。

マネジメントの専門家としての生き方を自分なりに選んだ以上、27歳でコンサルティング会社を作ったときに、最初にどういったメッセージを



自分で考えたかと言いますと、出会った企業の目標達成、出会った人の自己実現ですね。これをどうにかサポートできるコンサルタントになりたい、ということでした。

そうした中で、主な顧問先であったアデランスは、後で自分が飛び込んだ会社ですが、世界戦略という中で場を与えてくれた会社です。三井観光開発さんは今回と非常に関係が深いのですが、今から20年ぐらい前に毎月のように札幌に来ていました。つまりアデランスに入る前ですね。それは札幌グランドホテル、札幌パークホテル、定山溪章月グランドホテル、苫小牧ゴルフ場というのを三井観光開発が、当時は北炭ですね。北炭からスタートした三井観光開発がこの地域で運営していたので、そこが私の顧問先になり、毎月のようにグルグル回っていました。それ以外にも鴨川シーワールドとか全国展開した三井アーバンホテルとかがありましたが、これらのコンサルティングを通じて非常に勉強させていただきました。

それから三越では、当時ちょうど始めたばかりの、これからどうやってお客様との関係性を作ろうかと考えていた COACH というバッグがあり、その革の良さをお客様にどう伝えるかをお手伝いした会社がありました。

その後、幾つか、アメリカンホーム保険とか書いてありますが、そのような出会いの中で本当に色々勉強させていただき、企業経験を経た上で、株式会社アデランスに2006年、もう少し前から実質的にはもうアデランス人のような生活になっていましたが、そこに飛び込んで、海外事業の責任者としてアデランスをブランドにしたいと考えました。

当時の創業者が「自分たちは売り上げで世界一になった、カツラの世界では。でもこの売上や知名度とブランド力は違うので、もっともっと社会

から信頼される会社になるために、国際的な力を強くして、海外から逆輸入をする形でブランド化を進めたい」、「海外事業を箕輪さんに託すから自由にやってくれ」と言われて飛び込んだのがこの年になります。

その後、米国の統合のためにアメリカに駐在しながら、日本でブランド力をつけるにはCSRという視点から再構築するのがいいなと思い、アメリカから帰国した後は、今度はCSRのプロジェクトも作ったりして、その後、海外事業本部へ。それからCSRの推進とか、これはコロナのおかげと言ったらおかしいのですが、向こうに行けなくなった時に最後の仕上げにと、管理本部の副本部長としてグループガバナンス統括部長兼法務部長兼リスク管理室長兼コンプライアンス、ほとんど財務以外は「箕輪さん、何でもまずは形にしてくれ！」みたいなことで…。

ただ、これが私にとってすごくいい勉強になりまして、今日もこういうところでお話しできるのは、それまでは事業の開発をコンサルティング担当時代からやってきましたが、この3年間で、法務やガバナンス、コンプライアンスの中から「そうか、企業ってこういうふうに、組織ってこうやって守っていかなきゃいけないんだ」というのを企業人の最後の仕上げとして自分自身経験できました。

今まさにそういった意味で、コンサルタントとしてのほぼ20年、そしてアデランスの中で経営の実務としての20年を経て去年役員を満了し「CSR 持続価値研究所」を立ち上げて、今日に至るということでございます。

その中で具体的なお話をさせていただきます。



このページで「自社の強みを社会で生かす」から「地域の強みを社会で生かし、未来へ紡ぐ」ということを先ほどお話ししましたが、この持続価値を向上させ、進めていく一番のポイントは「三方よし」の商人哲学。しつこいようですが、この言葉が出てきます。これがなぜかと言いますと、CSRの源流はグラスゴーの大経済学者アダム・スミスが一生のうち二冊だけ本を書いていて、一つが『道徳感情論』ともう一つが皆さんご存知の『国富論』、この二冊です。

『道徳感情論』に関しては1759年にアダム・スミスが書いて、そこでは資本主義の確実な成長のためには社会とのシンパシー、社会との共感が必要だということで、CSRの源流はアダム・スミスであるとヨーロッパ等でも言われていますが、実はその5年前、1754年には、近江の中村治兵衛さんという人が自分の息子に対して、これは近江商人博物館に行くと今でもまだあるのですが、書き置き、家訓ですね。3mぐらいのところに

書いてありますが、商売をうまく生かすには自分の利益だけではなく、相手様の利益そしてその商売をさせてもらっているその地域に対してどれだけのことを返せるかが、商売が永続的に成功する秘訣だということを、彼は1754年に、イギリスグラスゴーの大経済学者ではなくて、近江の一商人がそれを言って、まさに「売り手よし、買い手よし、そして世間によし」というトリプルウィンの考え方が日本にはあるということ、これがすごく重要です。私がアメリカ駐在から帰ってきた後、CSR プロジェクトをアデランスで立ち上げた時にも、CSR というのが Corporate Social Responsibility の略で、これはどんな文字で書いて、なんていう？そんなことは一切言わずに、私たちが目指すのは「三方よし経営」ですと。これは近江商人の頃、江戸時代から出来ている私たち日本の誇るべき商人哲学。これをみんなで実践しよう、もしくはもうすでに実践しているんだ、こんなことがあるよ、という形でスタートしたのが、アデランスにおける CSR になります。「三方よし」です。

渋沢栄一の合本主義が、先ほどのように世の中では CSR から SDGs と言われた。これらは違うように言われていますけれど、そうではなくて、それは CSR に包含されて国連が2030年までにここまで行こうやといった一つの目標が SDGs ですから、その後も続けていかなければいけないということで、この二つを、渋沢栄一や三方よしの考えをうまく現代に生かしながら展開できたらと思っています。

こういうのを語る以上私も「三方よし」に関してはサンライズ出版さんから共著で『人に好かれる会社』という本を、渋沢栄一についても『渋沢栄一に学ぶ論語とソロバン』を参考図書として書かせていただきました。



2) 笑顔のために

そういう中で、箕輪がこの小冊子の中にどんな工夫を持ってきたかというのをまずはお話したいと思います。最初に小冊子全体を見てほしいですね。実は表紙に「笑顔のために」とありますが、「お客様の」という言葉がないのです。

2011年に作り上げましたが、当時はアサヒビールが「全てはお客様のために」と言ってスーパードライでぐいぐい伸びている時で「お客様のために」を大前提にした企業姿勢が多い時代でしたが、私は先ほどの「三方よし」つまり「売り手よし」です。まずはお客様の前に社員が笑顔になることです。その上で、その笑顔を社員がお客様に本当にやりがいを持って伝えていく。そういう笑顔の広がり社会から評価されるという、最初

に社員のために作ったのがこの小冊子です。

ですからあえて「お客様の」という言葉を選んでおりません。なおかつ、紙質を見ていただくと、社員向けと言うとどうしても薄い紙で作りがちですが、しっかりとした紙を使って、色合いも目の決して強くない方でも見やすい色にして。つまりこの小冊子自体で相手のことを考えた CSR そのものを体現しようとしたのがこれです。

ただ企業として取り組むときに本当に大事で気を付けなければならないのが、世の中に良いことをしているのだから費用をかけてもいい。「お金がかかったんじゃない？」と言われますが、そうではないのです。ここでどれだけ営業部門ではない CSR を進める部門の人間が、お客様の笑顔というものの対価で頂いたお金を使う以上は、本気でそれを活用しなければいけない。そうなるのとどれだけこれを安くできるか。安くというのは、どれだけリーズナブルにできるかということをやりました。

このときの印刷会社の営業マンが非常にいい人間で、私を書いた原案をどんどんどんどん文章にしてくれて「箕輪さん、本当にいい内容なのでできるだけ安くします」と一生懸命言ってくれたのです。

ただ、その人の安さを受け入れたら、これは私たちにとってだけの利益ですよ。彼が安くしたことで会社での評判が良くなかったらまずいわけ。これは取引先との本気の付き合いの部分です。そこで私が何をしたかという「青山さん、それじゃあ社長に会わせてくれ」と言い、その印刷会社の社長に「アデランスが CSR の本当の一步目を出すために、初めての“見える化”をこれから作る」と、あの時はパワーポイントでしたが、この小冊子の内容を見せ「御社が印刷してくれるその小冊子が私た

小冊子「笑顔のために」

**社員と家族を笑顔にする
取り組みとして、
2012年に発行
ポイントは、「価値の見え
る化」**

- ①表紙 ②色・紙質
- ③取引先への配慮
- ④社員の会社への
帰属意識の醸成



「うちの CSR の第一歩です」ということをしっかりとお伝えしたら、今度は社長から「これはいい！青山、いい会社と出会ってくれたよ。箕輪さんいくらでも安くするよ」という言葉が出ました。

これは私にとってはすごく力強い社長の言葉で、青山さんがうちに対して値段を下げてでも評価はされますが、そこで終わったら企業としての関わりではなくなってしまいます。最終ページの下を見ていただくと、裏表紙の下に印刷：佐川印刷株式会社って書いてあります。この小冊子は最初に5,000部作ってもらい、そのうち2,000部は社員に行きます。その後3,000部は社員からお客様に笑顔と同時に渡されていくのですが、約束の「佐川印刷さんのおかげで、今回こんな形の小冊子ができました」ということを私は全社員に徹底しましたし、社員も「佐川印刷さんのおかげでこれできました」とお客様に言っていく、そういう連鎖ができました。

企業で CSR をやるというと、営業は「お金を集めるところ」、CSR は「良いことをして世の中のためにお金を使うところ」というような営業と

CSR 部門の対立が、まだ今でも多くの企業の中にはあります。ただし、ここで営業現場の笑顔を本当の価値と見ていけば、これは決して営業と CSR 部門が対立することではないのです。

研究者の方たちも産学連携の中で寄付講座とかいろいろ CSR 部門があると思いますが、やっぱりそれを受け入れるときには企業からのスポンサーではなくて、企業の向こう側で営業活動をしてはじめてお客様の笑顔が私たちの研究につながっているという思いを持ってほしいですね。

これは全て一貫性を持って“笑顔”でつなげたいという思いからこそ「笑顔のために」という表紙にしましたし、今、これが第6刷になっています。6版です。編集長的な立場で第1回、第2回、2版までは私が作りましたが、今は30代になったばかりのCSR担当の社員が編集長として作ってくれています。ですから、6版まで来ていることは私にとっては非常に嬉しい。アデランスの中で首尾一貫して通っている一つの考え方が「笑顔のために」、そしてそれを見える化したものがここにあると理解してください。

では、その簡単な説明をこの中で話していきます。まずはここにありますように、ポイントは見える化ですね、この小冊子そのものです。表紙に「笑顔のために」とあるようにお客様と言わずに全ての方の笑顔です。色合いも優しく、紙質もいいものを使いました。と同時に印刷会社への配慮、そういうことが社員の会社への帰属意識、ロイヤルティを醸成させたということ。CSRって何も外に向けて…ではなくて、社員の笑顔と同時にその笑顔が広がっていくと受け止めると持続した活動に変わっていきます。今

日はその例を挙げます。

3) 病院内ヘアサロン

まず、いくつもある中で非常に評判の高い病院内ヘアサロンというのが1ページ目にありますので見てください。

今、日本で36店舗を展開しています。あの有明がんセンターなど大きな医療機関に、おかげさまで私どもの病院内サロンが出ております。なぜかというと、これも自社の強みの中の一つで、社員の6割以上が美容師・理容師の資格を持っています。アデランスのまさに強みです。それを生かそうということで、病院の中で抗がん剤治療を受ける方、特に女性の場合は、アピアランスセンターの調査によると、どんな治療かというよりも、それによる脱毛が不安の第1位だそうです、自分の気持ちの中で。



だから、脱毛を前にした女性にウィッグで後押しをしてあげる。皮膚やいろいろなものに優しいウィッグを私どもが開発して、その方が病気に立ち向かうための後押しを少しでもできるようにと始めたのが病院内のヘアサロンです。

これを始めて、社員がやりがいを持ちだすと現場の社員からどんな声が来るかという、わざわざ頭を洗いにシャンプーをしに来た人が、バリアフリーですから当然うちのサロンには来やすいのですが、自分の車椅子から固定椅子に15cm 上がるだけで苦しい。「今日は無理だから戻ります」と諦めて病室に戻る患者さんを見た現場の社員から私に「箕輪さんどうにかできませんか？」と。やっぱり私たちがお店を出した以上、どんな人にもケアしたいという声 comes。そうすると、自分みたいな立場の人間がやるべきことは「それじゃあ自分たちで開発しよう」ではないのです。

世界で最も強い日本には、タカラベルモントという世界トップシェアの美容・理容椅子を作っている会社があります。そこの役員に連絡をして「今こんなことで病室でサロンをやっているがこんな悩みを持つ人がいる。そこに皆さんの力で病室まで迎えに行ってそのままサロンに来て、それでシャンプーをしたり髪をカットしたりして戻れる、そういう移動する椅子を作りたい」と言ったところ、「喜んで！」となります。

先ほどの発表の方もコラボレーションがなければ、一人一人の力では十分じゃないからとおっしゃっていましたが、その通りだと思います。

そこで話を持って行って、抗がん剤治療で脱毛したお客様に寄り添う企業姿勢というのがタカラベルモントとのコラボレーションを生んだのです。研究者の方たちも、それから地域を活性化している人たちも、どうコラボ

レートしていくか、強みと強みをどういうふうに合わせるかというのが一番重要だと思います。

おかげさまで経産省の人と話して喜ばれたのが、日本のこの仕組み。今私たちの海外の子会社、先ほどのプロギングですか、それをやられているスウェーデンにも出しています。マルモを中心にスウェーデンで展開していますし、オランダやドイツにも病院内サロンを作る。先ほど秋山さんからミスター日本人と言われましたけれど、日本が持っているこの素晴らしさが海外で評価されて、海外にも笑顔が広がっていくのをアデランスの中では実感しております。ぜひこういう事例からそんなことも理解していただけたらと思っております。

4) フォンテーヌ 緑の森

次に移ります。「地球の笑顔」というところに植林のページがあります。ここの植林ですが、これはお客様から「使わなくなったウィッグは燃えるゴミですか？ 燃えないゴミですか？」という1本の電話がありまして、そういう声に対してはまず「私たちが調べます」とお客様センターのみんが一度は電話を置きます。そのあといろいろな自治体に聞いてみると、人毛と人工毛髪の混毛とか、人工毛髪で作ったもの、人毛で作ったもの、いろいろあるために自治体によって違う。それなら、川崎エコクリーンという有害物質を出さずに一番厳しい基準下で焼却してくれるところと契約をして、そこにお客様がウィッグを持ってきてくだされば、私どもは責任を持って焼却します。ただし、持ってきてくれた方には「ありがとう」と

いうサンキュレーターと一緒にクーポン券を渡して、新たにウィッグに興味を持ったらずいとお買い求めください、と。そしてそのうちの一部を植林に回しますということで、お客様を中心としたキャンペーンを始めました。百貨店のフォンテーヌショップを中心に始めたのですが、これが非常にいい形で展開できました。先ほどの「気軽にもっと参加しようよ」という「社会貢献ではない社会貢献」ではないのですが、お客様にとっても気軽にウィッグを持っていくだけで植林につながるみたいな、気軽なエコキャンペーンになり、お客様にも非常に喜ばれ、百貨店側にも自分たちにとってもいいイメージを進めてくれていると喜ばれています。

でも、続けていくというのは結構大変で、植林を最初にスタートしたのは近江商人が活躍した山梨。ここには明治の頃、山崩れなどを全部直していた近江商人の塚本さんという方がいて、植林をした「塚本の山」というのが今も甲府にあり、それもあったので三方よしで学ぶ以上、近江商人が

■ 地球の笑顔

**お客様・社員・地域社会との共鳴。
アデランスから広がる笑顔の循環が
サステナブルな未来へと、
次世代に繋がります。**

活動の輪が広がる「フォンテーヌの森」

2009年から始まった「フォンテーヌの森」の取り組みは、ウィッグの回収と環境保全を繋ぐエコサイクルです。不要ウィッグの回収時に、クーポン券を発行。券を利用して新たなウィッグを購入すると、売上の一部が植樹活動への寄付に充てられます。山梨県の山林から始まった活動は、2017年より東日本大震災の津波到達地に桜を植樹する団体、2019年からは静岡県とタッグを組み、累計1,800本以上の植樹実績を残しています。自らの手で植えることに意義がある、という思いから現地社員が参加する植樹会を行っています。

環境負荷低減のための店舗での工夫

当社では、経済と環境が両立する持続可能な社会の創造を目指し、店舗でも様々な工夫をしています。フォンテーヌでは、お客様がご利用にならなくなったウィッグを回収し、総合リサイクルカンパニーとの連携により、適正廃棄をいたします。処理過程では、CO₂の削減に努めるなど、環境に配慮しております。また、アデランスサロンでは、店舗に、照明のLED化など消費電力の低減を図り、環境負荷を軽減した店舗造りに取り組んでいます。店舗に節水用シャワーヘッドを導入することで、水道水の節水や温水化するためのCO₂削減にも効果を発揮するなど、環境に配慮した対応に努めています。

— 19 —

やられたその山梨の地域からスタートしようということで始めました。山梨からスタートして、その後、東日本大震災があったので、その時に津波の到達地点に桜並木を作りたいという人たちと一緒に桜を植えていきました。

ただ、震災の時にほとんどのヘリコプターが救助などに使用されてしまったために、多くの素晴らしい自然が枯れたりしていて、それは、ヘリコプターで松食い虫に対しての駆除ができなかったために、静岡で赤松の森が枯れたのです。ちょうど私たちが企業50周年を迎えている時に、静岡の方から「これから50年をかけて赤松の森を再生したい。どこかの企業が手を挙げてくれますか、一緒にやりませんか」と言われたので、最初に私どもが手を挙げ、すぐに静岡の県庁を訪ねて「これから50年、アデランスと一緒にアカマツの森を再生していきます。今度は50年後、アデランス100周年の時に静岡とアデランスがお互いに握手できたらいいですね」ということでスタートしました。

このような活動というのは、きちんとしたストーリー、きちんとした未来像の中でやらないと途切れてしまいます。今年は利益が少ないからやめようとか、そうではなく、このためにやっているというのが常に先にあると持続していきます。

これをレスター大学のワグナー先生というヨーロッパのCSRの大家ですが、その方が私どもの活動を知って「箕輪さん、ぜひ授業をしてくれ」ということで、4年ほど連続してレスター大学大学院で「三方よし」に基づく、つまり近江商人の考えに基づくCSRについて授業をさせていただきました。アダム・スミスの現地、イギリスの大学ですから、近江商人

のおじさんの方が…と言ったら向こうの人たちには大ウケで、なるほど！と非常に評判の高いものになりました。

でも実は、私も行く前に「日本人として責任を持って発信する以上は…」と、秋山さんの影響で読んでいた新渡戸稲造の『武士道』を徹底的に読みました。彼がフィラデルフィアから日本人の文化、倫理観を発信するために書いた『武士道』を読み込むことで、間違いのない日本文化の中の一つとして新たな CSR、日本型 CSR を話すことができました。今もレスターとの関係はいい形で進んでおります。国内の大学だけでなく、こういうところでも話す機会があります。

5) 愛のチャリティ

これも私たちの CSR のポイントになり、本当の基本になっている活動です。これも企業風土が表れている素晴らしい活動なので、ピックアップしました。この中に書いてあります。

これはもう50年以上続いている活動ですが、免疫不全とか若年のガンとかでどうしても髪の毛を失う子がいる。もしくは全く髪の毛がない円形脱毛症が広がってしまった子、いろんな理由で髪の毛がない子、そういう症状の子に対して子どもというのは忌憚のない言葉で話すために傷ついてしまう子がいて、その子たちのためにプレゼントするということを50年以上しております。

最初是我の強みであるウィッグの素晴らしさで、先ほどの心臓弁膜のお話でもそうですけれど、子どもたちに何かできないかと考えた結果、ア

デランスではこの活動を始めました。ただ、他の会社だってウィッグを提供している会社であれば真似しようと思うとできてしまうものです、実は。でも、これはできないのです。

自社の強みを社会で生かすというのがどういうことかといいますと、アデランスは直営の工場をタイに持っていて、その工場ではヨーロッパ人、アメリカ人向

けのウィッグを自分たちで製造しています。それはどういうことかと言うと、日本人の髪の毛はヨーロッパとかアメリカ人よりも1.5倍太いのです。

そうになると、日本人の大人の髪をそのまま小さくして子どもに「ウィッグです」とプレゼントしても、非常にゴワゴワした浮いたウィッグになりますが、アデランスはヨーロッパ人向けのウィッグを自分たちで製造して、人工毛髪も自分たちで出していますから、子どもたちに合う細い髪の毛ができるのです。だからこそ、自社の強みとして合うものができました。

でもそれだけではなくて、お子様の頭の形は成長とともに変化していく

■ 未来の笑顔

無限の可能性を秘める
ウィッグの力を通じて、
笑顔と喜びにあふれる
未来の実現へ
貢献します。



アデランスのCSR活動の原点「愛のチャリティ」



「お子さまの髪の悩みを心の傷にしないために」をテーマに、売上金の一部を活用して病気やケガなどの理由でウィッグを必要とするお子さまにプレゼントしています。創業10年を迎えた1978年に「社会への恩返しをしたい」という思いから始まった活動で、当社が実現できる価値や強みを「事業と一体化」したCSR活動を象徴する活動でもあります。お子さまのからだの一部ともなる様に、サイズ調整などはもちろん、ヘアスタイルや髪の色といった個性を活かしながら、アデランスの技術と知識を最大限に利用して製作されます。また、大人より比較的難しいことの多い子どもの採寸やカット対応することで、社員の技術力向上にも繋がっています。

ウィッグとヘアメイクの魔術師集団「スタジオAD」



〔撮影：塩田忠吉〕

1983年に、劇団四季によるミュージカル『キャッツ』の日本初演にあたり、激しいダンスの動きに耐えられるウィッグを協力して開発したことがきっかけで設立。スタジオADのウィッグは、見た目の美しさや自然さはもちろん、登場人物の設定や役柄のイメージなどを考慮してデザイン。装着時の違和感や不快感を与えないように、伸縮性や通気性に優れた素材をネット部分に使用するなどの工夫を凝らします。現在は、日本を代表する舞台に採用される他、多数の分野でご使用頂いております。

ので、常に自然な形にしようと思うと、どうしても最初に型取りをしたものと違っていたりする。そこで担当した技術者の力がどんどん上がります。お子様の笑顔で技術力が上がるって素晴らしいことで、これがCSRの良さです。一方的なものではないのです。必ず相手もこちらもお互いの成長につながる。

ここにもありますが、元気になった子どもが当社のファンになって成人して入社するケースも出てきて、これは本当に嬉しい話です。

それだけではなくて、アメリカの「ヘアークラブ」という100億企業、アデランスと同じようなオーダーメイドをしている会社ですが、そこを買収した時に私が行ってメッセージを伝えたら「私たちもまさにそれをやりたい」ということで、ヘアークラブでも子どもたちへのウィッグのプレゼントが始まって、そこでも社員が入社してくれたりしています。やっぱりこういう広がり、つまりCSRというのを経営の中に経営品質としてどう入れ込んでいくかというのを、担当者だけではなく経営者の人も、会社全体で本気で考えるといろいろな可能性が広がってくると思います。

実は、10歳の時に免疫不全で右足のお皿の部分が溶けて歩けなくなり、髪の毛も失った女性の研究者がいます。当時、私が出会ったときは中央大学の特任教授だった方ですが、あるCSRの学会があって、その日本経営倫理学会で話をしました、「アデランスのCSR」で。そこで手を挙げてくれて、終わった後に「箕輪さん、今日あなたに会いたかった」と。その日も車椅子でいらしていましたが「私はアデランスによって背中を押してもらえて、今大学で教えるぐらいになっています」、当時私の部下だっ

た人間ですが「バンナカさんという人が自分の髪を扱ってくれました」と言って来てくれました。それで「どうしても今日は箕輪さんに直接話をしたくて」と言われたので、私はすぐに先生をアデランスの創業者の根本さんに紹介して、彼女をダイバーシティでアデランスの社外取締役として迎えました。彼女自身は女性としてある意味体は不自由になったけれども、現在はアデランスの商品で元気さをもらえた人としての確なご意見を言ってくれています。

CSRを深めると色々な出会いがありますので、そういうことを企業の人も、また企業だけではなくネットワークをいろいろな形でやられる方にも、ぜひそんな発見があればと思っております、研究者の方も然りです。

6) エンターテインメントウィッグの確立

最後の部分になりますが、アデランスというのは医療的な側面であったり、心に寄り添うということで病院内サロンや子どもへのウィッグだったりしますが、実はやっぱりバランスとして、社員の気持ちの中で“楽しい笑顔”も必要だろうということです。

著作権の問題もありまして、劇団四季とかいろいろ出せなくて、写真もなくて文字で申し訳ないのですが、『キャッツ』が1981年にヨーロッパのウエストエンドで、1982年にはロンドンプロードウェイでスタートしました。それで、劇団四季の創設者、浅利慶太さんはそれをどうしても日本に持ってきたかった。こんな素晴らしい舞台はない、ストーリーも踊りも、そして衣装も。それで若い山田という当時の舞台監督だった20代の人間

をロンドンとニューヨークに行かせたのに、彼が見て帰ってきた時に浅利慶太さんに報告したのは「無理です」と。なぜかという「アメリカもイギリスも俳優組合が強く、全部の俳優にスタイリストがついています。だから、舞台に出て下手からいなくなるとまた綺麗になっているし、裏を見せてもらったらみんな直しています。劇団四季は一企業ですので、そんなスタイリストを雇えません。だから本当に毛着率が良くて自然なウィッグを作るしかないけれど、いろいろな企業に聞いてみても無理だということで、『キャッツ』を日本に導入するのは諦めるしかないです」と言ったら、「お前、何のために20代の人間をロンドンとニューヨークに行かせたと思う、できないっていう言葉を聞きたくないから、お前を行かせたんだ」と。浅利慶太ってなかなかすごいですね、当時の。演劇で人を育てていますよね、あの人は。バイトしなくても良い演劇の第1号が劇団四季ですから。

その劇団四季の山田さんがAからもう一回アプローチしてはみたものの、みんな「無理です、無理です」と。でもアデランスだけは、創業者が「自分たちができないことは何でもいいから私に言ってくれ」と言うので、担当者がすぐに根本会長のところに話を持っていくと、技術者とお客様担当を前に根本さんは「こんなウィッグってできないの?」と聞いた。技術者は「まだまだ無理です、毛着が良くて浮きも良くてなんて、魔法のウィッグはないです」と。もう一人のお客様センターの方にも「でもお客様は欲しいんだよね」と。

そうなのです。創業者というのは不思議と勉強で身に付けたものだけではなくて、今だったらプロジェクトマネジメントですけど「だったら一



一緒に作れば良いじゃない」と言って劇団四季の人を呼んで一緒にプロジェクト、つまり『キャッツプロジェクト』をスタートして、1年後にできてしまったのです、不思議なもので。欲しい人と作りたい人が出会う。そして1年経って1983年に『キャッツ』が日本で初めて公演ができました。それによって劇団四季は自分の劇場を持つまでに成長していききましたからね。

それは素晴らしい画期的なことでしたし、面白いのが、その時の山田さんという劇団四季の舞台監督、彼はウィッグが楽しすぎてアデランスに入社してしまったのです。劇団四季のウィッグをやりながら、東宝さんとか宝塚に話を持っていけるようになったので、何がすごいかというと、宝塚でエリザベート役の瀬名順さんが、宝塚を卒業して東宝の舞台でミュージカルをしたのですが、どっちもうちのウィッグでやったのです。

ここにも少し書きましたが、あの森光子さんの「放浪記」ってでんぐり

返しがすごい話題ですが、私はウィッグの関係で森光子さんと生前話す機会があって、その時に彼女が言ってくれたのが「箕輪さんね」と、「私が何で放浪記を続けられたのはスタイリストの林さんのおかげよ」と。「ウィッグが少しでもずれると思ったら、こんな歳で頭から飛び込めない、絶対に大丈夫だという思いがあるから一回も素に戻らずに自分として、舞台人として当たり前のようにでんぐり返しができた。だから林さんだけは外さないでね」とおっしゃられた。林さんという素晴らしいウィッグスタイリストが森光子さんを支えることができたなんて嬉しいですね。

そういうことが、社員にとっても今までの「心に寄り添う笑顔」から「楽しさも含めた笑顔」に変わって、そして広がっていくという嬉しい話です。

今、特に言えないのが世界の二大テーマパークについて。これを書いたら大変なことになります、契約上。どことは言いませんが、アメリカにある有名な2つ、ここはどちらもうちのウィッグです。私がアメリカの「アドランスヘアグッツ」という会社の社長をやっている時に、日本人のウィッグのスタイリストの脇阪さんが山野専門学校で資格を取って、その後、アメリカでも美容師の資格を持った彼女が「フロリダの本社に行きたい、ぜひ教育でウィッグを広めたい」と言うので「じゃあ一緒に行こうよ」と、パレードでウィッグを使う人たちにウィッグの使い方とかメンテナンスを教えたら、もう次の年から全てそこのテーマパークから私どもの方に来るようになりました。やっぱり人の教育ってすごいですね。教育で広がった力、そういうのも今やっています。

もう一つ面白いことに、こっちはテーマパーク名ではありませんが、アメリカで「アナと雪の女王」があった時に、世界中の人がみんな髪の毛をぐっとして「少しも寒くないわ～」とやりたいらしくて、それでめちゃくちゃ売れました。あれを見て、もう一つのUというテーマパークの方から「どんな形でやっているんですか？」とDのテーマパークに話が来て、実はアデランスアメリカへアグズから買っていると言ったら、普通に交流してくれて、今うちは両方を抑えた形。ただし、書けない、そういう中でやっております。でも、彼らに言わせると、あれはプリンセスの髪の毛ですから、ウィッグというのは言わないでくれということです。

この楽しさと言うんですか、これがアデランスの小冊子、後で読んでいただくとわかると思いますが、これが「笑顔のために」という見える化です。ネットワークができている方、研究者の方、先ほどもいろいろ見せてくれましたが、こういった「自分の価値の見える化」を分かりやすくまとめること、これは仲間を増やすもう一つになります。この仲間というのは自分の周りの仲間であり、今度はその先にある人たちに広がるもので、ぜひ実行してもらいたいと思います。これが「心に寄り添う笑顔」から「エンターテインメントの楽しい笑顔」の実例です。

私は去年の6月にアデランスを役員定年で、役員定年は65歳ですが、私が67歳までやるというと、ほとんど縁戚関係ありませんが、もともと顧問だったため、創業者がもうちょっと日本のアデランスを整備したいというのでやらせていただきました。その後、おかげさまで自由になった私がいろいろな企業や地域の人たちに会って「自社の強みや地域の強みを

社会で生かし未来に紡ぐ」というのを私自身がお手伝いしながら出会っておりますので、その事例をお話しします。それが後半になります。

7) 八千代酒造による地域創生

一つが山口県萩市。140年の歴史があった酒造会社にもう跡継ぎがいない。継承、次の跡継ぎ問題って本当にどこも大きな問題です。当時、東京で栄養士をされていた長女の方が「文化をなくさないためにも」ということで飛び込みました。ただ彼女がすごいのは女性の強みで、ライバル会社で修行してしまうのです、平気で。男の人たちってやっぱり親父からの関係性とかがあって、なかなか他に行けないものですが、腹決めした時の女性って、この後の秋山喜代賞もそうだと思いますが、素晴らしい力ですね。飛び込んでライバル会社で杜氏になってそれで戻ってくる。そうすると、その間に他の蔵元とも仲良くなって、蔵元6社とみんな提携してしまう。

八千代酒造による地域創生（山口県萩市）：強み（歴史・自然・女性）

1. 沿革

1887年（明治20年）蒲 貫一が萩の阿武川の支流、蔵目喜川のそばに蒲酒蔵場を創設した。

2017年 長女の蒲久美子（当時栄養士）が、伝統的酒づくり文化を絶やさぬため、5代目を継承決意

2018年 萩市内にある知名度の高い「澄川酒造（東洋美人）」で杜氏修行開始

2019年 自ら醸造した「La+ YACHIYO」を発表（女性杜氏として第一歩）

2021年 農水産省「地理的表示GI」ブランドに指名される。全国15例目。清酒として8例目。

2. 特徴（特長）「農醸一貫の徹底」：萩の地で完結する酒造り

・減農薬栽培「山田錦」・「萩酒米磨き協同組合」集落営農法人との協同組合（農閑期は蔵人に）

・四段仕込み（甘酒を加える）・中硬水（大將山の伏流水）

3. 十幹プロジェクト：世界へそして未来へ

1000本限定純米大吟醸に萩市の街とアートを融合させパッケージデザインも萩のアーティストが描き、「萩市の持つ日本文化の素晴らしさ」を世界へ発信

2024年 MONACO SAKE AWARD 2024 ◦ 金賞受賞

◎八千代酒造の取り組みは、地方の小さな酒造会社が自社の強みを生かしながら、伝統と革新、地域とグローバル、個と組織が調和する中で育まれた“持続価値”そのものと言える。

そしてこの中で彼女が何をしたかという2番の「農場一貫の徹底」です。

お酒はお米で作っているのだから「農家の人が山田錦を中心に作ってそこからお酒を造っていく」という流れは確かに農場一貫しているように見えますが、ここのすごさは、今まで外部から買っていた、つまり萩市の外で買っていた山田錦を全部萩の農家に頼む。農林水産省は簡単に「集落営農法人を作って、今みたいに飛び地じゃなくて四角い畑にすれば簡単ですよ」と言いますが、親父の代に喧嘩してでもここは守ったとか、そういうものがあるものです。

でも、彼女がすごいのは、私なんかが本当に小さなアドバイスですけど、自分が言った発想をすぐ形にしてくれて…。山田錦は全部作るのだから、その代わり6つの蔵元が山田錦を全て買い上げます。ただし、そこでのポイントが、彼女らしいですね。「萩酒米磨き協同組合」という組合を農家の人に作ってもらって、その人たちの酒米は全部うちが買います。そして、逆に酒蔵が忙しい冬の農閑期は蔵人としてうちで働いてくださいというのをやることで、本当の意味で農家と酒造会社が一体化したのです。ここまでやるというのはやっぱり素晴らしいと思います。

その上で今、農水省からはこれは萩独特の世界だ、と「G Iブランド」というブランドにもしていただきました。海外にも発信をして、逆輸入のようにモナコという金持ちの国の金賞を取ったり…。八千代酒造の取り組みというのは、地方の小さな酒造会社が自社の強み、つまり歴史であったり自然であったり、女性杜氏だという強みを生かしながら「伝統と革新」や「地域とグローバル」というものを持続的に持ってきたということです。これは、お手伝いしている私が感動する世界で、酒造関係の方や近い立場

の人、もしくは小さな会社がどう人を巻き込むかという良い例になるかと思えます。

8) 海に森を創って未来につなぐ

次はここに近い話なのでお話をさせてください。私がお手伝いしている会社で、石狩の「幸海ヒーローズ」という非常にいい名前ですが、富本さんという方がやっていて、彼は若い、やっぱり40代の経営者です。この人が面白いのは、昆布や海藻類が普通の森林の5倍ぐらい二酸化炭素の吸収率が高いということを知ってすぐに飛び込んで、それを生かして海に森を作って未来につなぐということを、まさに昆布王子と呼ばれてやっています。

石狩市は、これを地域イノベーション連携石狩モデル事業として始めていますが、特にポイントとしては、地球温暖化に伴う磯焼けとか、海洋の

幸海ヒーローズ:『海に森を創って未来につなぐ』:ブルーカーボンへの強い思い

富本龍徳氏（コンプ王子）は、コンプなど海藻類が森林の木々の5倍も二酸化炭素を吸収することを生かし「海に森を創って未来につなぐ」活動を推進

⇒石狩市の「地域イノベーション連携石狩モデル事業」へ

◎石狩市の評価ポイント

1. 地域が抱える課題の解決

地球温暖化に伴う「磯焼け」や海洋酸性化といった海的环境課題を、昆布の養殖を通じて改善しようとしている。昆布によってプランクトンも多くなり、従来の生態系を取り戻す。

2. 地元産業との連携と新たな特産品創出

昆布の養殖だけでなく、地元事業者との協働による商品開発（コンプの化粧品、昆布温泉）など通じて、石狩市の新たな特産品づくりと経済的持続性の両立も見込まれる。

3. ブルーカーボン活用による持続可能な事業構造

CO₂を海中で吸収・固定するブルーカーボンの仕組みを活用し、将来的にはカーボンオフセット取引などの制度的価値も視野に入れたビジネスモデルの構築

4. 若さを生かした実証実験の実現の迅速さ

若い経営者による迅速な推進力：既に横浜・金沢港でのコンプの養殖に成功していることでの実証推進力

5. 石狩市の地域資源の活用と継続的協力の見込み

地域の「人的・物的資産（漁協や地元業者など）」を活用し、継続的な協働体制構築への期待

酸性化といった環境を昆布の養殖を通じて改善していくということ。そして彼が強いのは、すでにこれを横浜の金沢八景がある金沢地区の漁港で成功して、その成功事例を石狩に持ってきたのです。

どういうことかという、去年の11月に石狩市と話をして、まず種付けをします。それを11月にやって、2月に成長を見たら2.2メートルに育っていると。つまり横浜での成功が石狩の海でもできたという一つの実証。この辺はやっぱり若い経営者だから言われるとずっとやってくれる良さですが、そもそも彼は漁業を専門としてきたわけではなくて、あくまで「自分はこの生態系をもう一度戻したい、未来を作りたい」ということでやっています。もちろん気持ちが強いですから、当然昆布による昆布生産を増やすという部分の側面を持ちながら、昆布で化粧品ができないかとか、東京では銭湯組合に入って、お風呂屋さんですね。昆布の日をつくって昆布のお風呂を始めたりとか。発想が豊かですよ。食品というだけではなく昆布をどう生かすかです、昆布王子と言われるぐらいですから。彼は皆さんにも紹介できる立場ですし、石狩での進み方によってはもっともっと彼の想いがいろいろ広がっていくと思っています。これが彼の世界。皆さんに近い世界です。

9) 循環型モデル都市の未来への歩み

最後、今日の真打ちになりますが、私が今一番尊敬しながら見守っているのが真庭という、これはある意味、下川町が非常にそれを大きくした市。真庭は4万人ぐらいの市ですから、かなり大きなものになります。地熱

の利用だけではなく、ボイラーでもなく、木質バイオマス発電。実はここが面白いですね。循環型モデル都市、SDGs 未来都市モデルとかいろいろ言われていますが、実は人ですね。発電によって2万2,000世帯をカバーできるところまで来ているのですが、これはすごいことです。世帯数ですから、人口でいったらほぼカバーしてしまう。これが1993年に一経営者ですよ、中島さんという名建工業の社長、まだ30代後半だった彼が始めた「21世紀真庭塾」という地域のビジネス。当時、古い木材を扱っていた木材商の会社が、周りの森林を整備するにはお金がかかるからと、90年代に入るとカナダから木材を輸入していた。自分たちの周り、真庭には森林が83%あるのにそこは放っておいて、ビジネスとしてそれをやっていく自分。つまりそれを加工して出している自分に未来を感じない。これは自分たちが命がけで真庭の未来を作らなければということで、彼は当時の仲間たちに声をかけて「21世紀真庭塾」というのを作りました。これがその後、彼の牽引力によって小さな発電所を作って、自分たちのビジネス

岡山県真庭市 循環型モデル都市の未来への歩み:循環型社会基盤と人材

フェーズ1:循環型社会への起点 ~ 銘建工業 中島浩一郎社長の挑戦

- ・「21世紀の真庭塾」設立(1993年)
若手経営者らが主体となり、真庭の未来を共に考えるために「21世紀の真庭塾」が誕生。持続型社会づくりの起点
- ・木質バイオマス発電への展開
銘建工業 中島浩一郎社長の推進力が2013年に官民9団体で発電会社を設立につながる。年間発電量:約79,200 MWh

フェーズ2:人づくり・思想を育む ~ 渋沢寿一先生と「真庭なりわい塾」

- ・渋沢寿一先生役割
渋沢栄一のひ孫である渋沢寿一氏は、里山資本主義の理念を掲げ、真庭で木質バイオマスを活用した循環型社会づくりに貢献。
- ・「真庭なりわい塾」塾長(2016年~)
塾を運営しながら地域・世代を超えた学びと持続可能な生き方を育んでいる。循環型社会の未来は人とのつながりが創る。

フェーズ3:(2008年~)IT × 福祉 × コミュニティ ~ 長綱茂雄氏の挑戦と真庭の未来像

- ・地域IT活用と福祉の融合
真庭市萩山出身の長綱茂雄氏は障害施設に9年務めた後、ITマーケティングコンサル会社を設立し、オンラインを通じたプロモーションやDX推進に取り組む一方、地域で就労支援施設と言った福祉施設やリサイクルショップ、グループハウスを運営。
- ・地域に集い、安心して暮らせる場づくり
長綱氏の取り組みは、地域内に「人が集まり、安心して暮らせる」多様な生活基盤の提供を目指している。「池田商店」中心

フェーズ4:2025年渋沢寿一先生と真庭市萩山出身の長綱茂雄氏の出会いと未来への可能性

- ・真庭という地で人と人のつながりを起点とした渋沢先生と長綱氏の出会い
中和地区を中心に人づくりに注力してきた渋沢寿一先生と、真庭で生まれ育ってきた若い経営者である長綱氏が、共通性を持って人と人が安心して暮らせるが地域づくりに取り組んできた中で、2人が出会うことで、「真庭で生きる」未来の可能性が広がっている。
例:地域通貨「まにこいん」の活用拡大方法の構築、地元コミュニティTV「真庭いきいきテレビ」の効果的発信、空き家問題の新たな解決方法の実践

スをそこで回した。そういうことを何年もやって、見てください。20年経って、本当の意味で官民一体。真庭市の良さは、民間が本気でやると行政は口を出さずに見守るのです。その上で何か許認可が必要な時にハードルを下げるということだけは手伝うと。そうやってその活性化を促しながら、これならいけるとなったときに、市を挙げてみんなで作るという、民間が主体ですが、きちんと行政が寄り添って横に並走してくれているというなかなか面白い事例になります。

ここで面白いのは、さっきの渋谷栄一が関わってきますが、私の恩師で一番近く仕事をさせていただいている人が渋谷寿一先生、渋谷栄一のひ孫です。この人は『森とそろばん』という本当に素晴らしい本を書かれていて、日本人がどうやって地球環境と向き合うかというのを、彼自身が東京農業大学のバイオサイエンスの博士でもあるので、渋谷栄一的ビジネスの感覚を含めてまちづくりをやってくれています。

私にとってはもうバイブルみたいな本で、面白いことにちょうどアデランスを卒業した時に、彼がこれを出版してくれて、その出版記念セミナーで出会ってそれからの付き合いになります。

今一緒に真庭に出張していますが、この人のすごいのはここまで大きくなった真庭を見て、茂谷さんたち経済学者と「真庭市はもう里山資本主義の理想型です」と言って2013年に発表して、本がいっぱい売れました。

ただ、渋谷寿一先生みたいな人は、里山資本主義は確かに素晴らしいし、その循環作りには貢献したけれども、逆に、循環型社会の未来は人と人のつながりでできる。だから仕組みは発電で出来たが、循環型社会としての理想はその地域の人が作り上げる未来だという考え方で、これは本当に

私には勉強になりました。今、彼はトヨタ財団をうまく生かしながら、10年位毎月真庭に行って人を育てるという未来のための活動をしています。

これがフェーズ2だと思いますね。

フェーズ1は中島社長が本気で作り上げた木質バイオマス発電。この前も現地に行ってペレットとか発電に使っているものをもらってきましたけれど、これがフェーズ1。

フェーズ2は人づくり。フェーズ3は、実はこうやって真庭の真ん中あたりを中心に彼が一生懸命塾を開いていると、北の方の蒜山とか湯原でそういう町の姿勢に共鳴しながら、先生と直接会わないのにちゃんと成長している人が出てきます。先生が欲しい人材が育ってきているのです。

今日、長綱さんがあちらにいて、わざわざ真庭からこちらに聞きに来てくれています。この人のすごいのは、先ほど言いましたが40代の経営者のすごさですね。当たり前のように自分のコアで事業改革ができてしまうのです。

彼はもともと真庭出身で、障がい者施設で9年間勤めていますが、自分はやっぱり“人のために何かやる”というのが自分の生き方だと思っていて、障がい者のサポートだけではなく、仕事がなくてUターンで帰ってこられない友達もいっぱいいるから、ITだったら別に本社が真庭にあっても…と、仕事を作ってしまったと上場企業や世界中の企業のコンサルを始めました。ITでAIを使ったり、ITマーケティング、ウェブマーケティングとかいろいろ。

それによって……あの、彼は一つの障がい者施設を奥様と一緒に経営しているので、ITの方で得た利益をこっちにやるとかだと寄付になるじゃ

ないですか。そうではなくて支援施設の人たちができることを、ITを活用しながら仕事として彼らに与えるのですね。そうすると彼らはそのIT政策に参加でき、それによって自立を促す。これ、すごいことだと思います。



尚且つ、地元の人とリサイクルショップを一緒にやって、要らないものをどんどん持ってきてくださいと言う。それをメルカリなどで売ったりすると、彼らの中には包装することは大好きで、包んだりするのを一日中ニコニコしながらやる人がある。そして、メルカリもしくはeBayで得たお金は彼らの労働賃金になりますという、地域の人がみんな頑張って「これもいらない、あれもいらない」と持ってきてくれる、これが彼のすごさですね。ITと福祉。人が集まり安心して暮らせるというそのコミュニティ作り。

池田商店という元々あった奥様の商店を今は障がい者支援、就業支援施

設にしていますので、そこを一つのシンボルにして彼は自分でNグループ、長綱グループ、いくつも会社を作っています。これ渋沢栄一のようなですね。民間企業を作って社会的事業も作られて、私から見ると将来彼はそうなるのではないかと感じています。

フェーズ4ですが、実は渋沢先生は彼には会っていませんでした。彼は渋沢寿一先生のことは知っていましたけれど、彼から見てもあまりにも上の、市長より偉い人ですから。真庭いきいきテレビの社長とか何でもやっていますから、真庭市にとっては恩人なのです。でも真庭という地で、人と人のつながりを起点としたつながりで渋沢先生と長綱さんが出会いました。これはおかげさまで私がアデランスを辞めて、そこで渋沢先生と懇意になり、一方で、真庭でいろいろやっていると全然違うところから長綱さんを紹介されて、それで先生に会ってもらうために長綱さんと一緒に真庭市に行くということがスタートしました。

真庭で生まれ育った若い経営者二人が同じ共時性を持って、人と人が安心して暮らせる地域づくりに取り組んできた中で出会ったことで「真庭で生きるその未来の創生」に近づいています。

例えば、地域通貨でマニコインっていうのがありますが、彼に会ってすぐに先生は「長綱さん、この活用方法とか考えてよ」とか「今いきいきテレビやっているけれど、もっとこういった発信をうまくやりたいね」と話を振ったりして、早くもコラボレーションがスタートしています。

これは、地域の人たちのネットワークが、離れた場所でも共時性を持ってきちんと育ってきている真庭という地域。モデル都市として、実は人づ

くりにあるのかなというのを今強く感じています。これは当然、中島さんが作った循環型社会の発電所という素晴らしいビジネスがあった上での話ですが、やっぱり未来はそこでできるかと思います。



ご清聴ありがとうございました。秋山記念生命科学振興財団の助成金受領者の皆様、ご自身の強み、ここですね。それから企業としての強み、それから地域の強みをぜひ社会で生かすことで、持続的な価値を生み出して素晴らしい未来を創生してください。期待していますし、私はいつでも応援しています。

私は今、自由な立場で出会いの場を作れるということにもワクワク感を持って生きており、今日の皆さんとの出会いをまた次の出会いに繋げられたらなと思っております。ご清聴本当にありがとうございました、秋山さんありがとうございました。

(秋山理事長)

ありがとうございました。1時間という無理な時間帯でお願いいたしましたて、大変申し訳ございません。先ほどご紹介がありました真庭市の長網茂雄さん、いらっしゃいますよね。ちょっとお立ちいただけますか？わざわざ岡山県からおいでいただきまして、ありがとうございます。一字違くと長嶋茂雄という漢字で覚えやすいですね。はい、どうもありがとうございました。

質疑応答の時間でございますけれども、何かご質問のある方があれば、即座に手を挙げて下さい。はい、どうぞ。

(会場A)

お話をありがとうございました。北海道教育大学の布川と申します。今は Drishtee Foundation という、インドとアメリカに本社がある N P O 法人の日本の代表をさせていただいております。私たちがやっている活動は地域の共助の世界を作るという部分をやらせていただいておりますが、その中で企業の方から研修や経営合宿で「地域とどうつながっていくか、正直、地域の方と触れ合えていないので、その架け橋になってほしい」というお話をいただきます。そして、企業の三方よしの経営の部分と、地域の方とどういうふうにつながっていけばいいかというのを課題として持たれている企業や自治体が多いように感じていて、その中で私たちがこれからできること、少子高齢化が一番の課題だと思っていますが、その中でより良いまちづくりをするために、箕輪さんがどういうふうなお考えを持たれているかをお聞きしたいです。

(箕輪)

ありがとうございます。あの府中に私は住んでおりまして、府中市というのは実はサントリーモルツのブルワリー、ビール工場があって、サントリーの山田さんという方が発信する「水と生きる」という取り組みで、綺麗な水を府中市が提供する代わりにサントリーの鳥井家の人たちも本気で考えて府中市もそれに応えています。その中で府中には農工大がありまして、そこの阿部さんという教授から「箕輪さん、これ、ぜひうちの子どもたちにも」と言われて、大学生に話をしたのが「どんどん学校を回ろうよ」でした。学校の子どもたちに水って何で大事か、水が作る木々って何だろうという話をするために、今、彼らは動き出しています。そうやって若い子たちが、もっと若い子たちに自分の知識を教えることで、実はその向こう側で自治体と企業の努力というのが無意識につながっていく、そんな仕掛けを府中ではやらせていただいています。ぜひ生かしてもらえたら



と思います。

(会場A)

はい、ありがとうございます。是非伺いたいなと思っています。

(箕輪)

詳しくは時間があればお答えします。

(会場A)

ありがとうございます。以上です。

(秋山理事長)

どうもありがとうございます。他にご質問がある方はいらっしゃいませんか、せっかくの機会ですので。続けてもしお時間があれば、一言……

(箕輪)

はい。ではこれから1時間ではなくて、少しだけ、先週行ったところのお話をさせてください。先週、私は草津温泉に行きました。というところではみんな「箕輪さんいいな、8月の終わりに草津って」とか言われますが、そうではなくて草津という町は6,000人の町民で、そこに年間400万人の観光客が来ます。これ、安心安全のリスクの部分を乱してしまっていて、今、地域のすごい大変な問題になっています。

その中ですごいなと思ったのは、秋山さんともいつもお話しするのです

が、地元で創業してきた企業の方のその地元にかける意識。草津には中澤家という江戸時代からずっと湯守というのですか、湯を守るということをやってきた方が、今「草津温泉ホテルビレッジ」という大きなリゾートホテルをやっていて、これはベルツ博士という方が、彼は27年もお抱えの医者として、それも東大で作り上げたベルツ先生ですが、ほとんど知られていない。北海道のクラーク博士は8か月、1年弱しかいなくて「ボーイズビーアンビシャス」であんな有名になりましたが。この方が「草津は理想的だ、素晴らしい温泉、これは比類がない。日本一きれいな山の空気、そして誰でも飲める飲料水、リゾート地として私の夢がここにある」と言っています。

それを今、中澤家の方が「ベルツさんの気持ちを形にしたい」と動き出し、宿泊施設として初めてISO21401という、ISOの中のサステナビリティ規格、つまり持続可能のために何をしたらいいかというのを去年の12月に我が国で初めて取得しました。

今度はその規格を取得した彼らがどう成長していくかですね。草津町全体の持続可能な未来を中澤家の人の強い気持ちによって、それを実現しようとしていて、相談に乗ってほしいと言ってきました。感動したので次回は草津のことも語ることになると思います。草津温泉はいろいろな可能性があって、クラーク博士とベルツ博士を比較するだけでも楽しいかなと思っていますので。一応新しい話として加えました。

(秋山理事長)

ありがとうございます。先ほど少しだけご紹介がありました渋谷寿一先

生の『森とそろばん』。渋谷栄一さんは『論語とそろばん』で有名ですが、ひ孫の渋谷寿一さんは『森とそろばん』という大和書房から本を出版されております。インターネットその他でお買い求めいただければと思います。箕輪さんはこれには特に関わっていないですね、箕輪さんの書物の売り込みではないということも注釈で。非常に分かりやすくて今のこの状況に対して原点に立ち戻るような、そういう書物かと思っております。

箕輪さん、今日はお忙しいところお越しいただきまして、本当にありがとうございます。皆さんもご清聴ありがとうございました、これで終了させていただきます。

(司会)

箕輪様、ありがとうございました。皆様、今一度大きな拍手をお願いいたします。これをもちまして、受賞者からのメッセージ及び特別講演会を終了いたします。多数ご出席いただきましてありがとうございました。



箕輪 睦夫（みのわ むつお）

【経歴】

- 1956年生まれ。東京都出身
- 1980年 3 月 武蔵大学経済学部卒業
- 1981年 3 月 日米経営科学研究所：国際コミュニケーションコース修了(米国ハワイ州)
- 1981年 4 月 財団法人国際教育協会入社(ロサンゼルス勤務)
- 1984年 4 月 株式会社サム研究所入社(マネジメントコンサルタント)
- 2006年 株式会社アデランス入社 海外事業部長
- 2009年 米国統合プロジェクト(米国2年間滞在)
- 2011年 3 月 CSRプロジェクトを立ち上げる
- 2016年 5 月 執行役員 海外事業本部副本部長 兼) 米国エリア部長 CSR推進部長
- 2020年 5 月 上席執行役員 海外事業本部副本部長 兼) 米国エリア部長 グループCSR広報室担当
- 2021年 5 月 上席執行役員 管理本部副本部長 兼) グループ統括部長 兼) 法務部長 兼) リスク管理室長 兼) コンプライアンス室担当
- 2024年 5 月 執行役員任期満了により同社退職
- 2024年 8 月 CSR持続価値研究所設立
- 2026年 1 月 7 日 享年69歳にて永眠

【所属】

- ・ BERC経営倫理実践研究センター会員
- ・ 日本経営倫理学会CSR部会員
- ・ 内閣府認定公益社団法人 日本毛髪科学協会 毛髪診断士認定指導講師
- ・ 早稲田大学マーケティングイノベーション研究会会員
- ・ 金沢工業大学 客員研究員
- ・ 異文化経営学会会員

【主な著作】

「三方よしに学ぶ 人に好かれる会社」サンライズ出版（共著）

「渋沢栄一に学ぶ 論語と算盤の経営」同友館（共著）

公益財団法人 秋山記念生命科学振興財団

賛助会員制度のご案内

- 当財団は、健康維持・増進に関連する生命科学（ライフサイエンス）の基礎研究を奨励し、かつ人材育成及び国際的な人材交流の活性化を促進し、その成果を応用技術の開発へ反映させることにより、学術の振興及び地場産業の育成並びに道民の福祉の向上に寄与することを目的としております。
- 具体的には、生命科学の進歩発展に顕著な功績があった研究者に対する褒賞、新渡戸稲造と南原繁が取り組んだ国際平和と教育に注いだ精神を受け継ぎ、次世代の育成に顕著な功績があった方に対する褒章、健康維持・増進に関連する生命科学諸領域の基礎研究分野に対する助成、地域社会の健全な発展を目的とする活動並びに新たな公共の担い手育成及びネットワーク構築に対する助成等です。
- 事業を推進するに当たり、当財団の趣旨にご賛同してくださる個人及び法人を対象とした賛助会員制度を設けております。事業活動へのご支援を賜り、賛助会員としてご入会くださいますようお願い申し上げます。
- 賛助会員の種類と会費
 1. 個人会員 1口：年額 1万円
 2. 法人会員 1口：年額10万円
- 特典
 1. 財団が作成する資料（年報・文献・刊行物）を原則として無償でお送り致します。
 2. 財団が主催する講演会等へご招待致します。
- 当財団は、公益財団法人として認定を受けておりますので、賛助会費については以下のとおり税法上の優遇措置を受けることが出来ます。
 1. 個人の場合
2,000円を超える賛助会費については（納入金額－2,000円）が所得控除の適用となります。なお納入限度額は、賛助会員の総所得金額等の40%相当額です。
 2. 法人の場合
法人税については、以下を限度として損金算入が認められます。
（資本金等の額の0.375%＋所得金額の6.25%）×1/2
- ご不明な点につきましては、当財団事務局までお問い合わせください。

公益財団法人 秋山記念生命科学振興財団
〒064-0952
札幌市中央区宮の森2条11丁目6番25号
TEL 011-612-3771
FAX 011-612-3380
E-mail : office@akiyama-foundation.org(事務局)

賛助会員入会申込書（個人・法人用）

本申込書をFAXまたはご郵送下さい。原本は保管をお願い致します。

(FAX 011-612-3380 〒064-0952 札幌市中央区宮の森2条11丁目6番25号)

年 月 日

公益財団法人 秋山記念生命科学振興財団

理 事 長 秋 山 孝 二 殿

貴財団の趣旨に賛同し、賛助会員として下記の通り入会を申し込みます。

法人の方は(※)の項目も、ご記入下さい。

種 別		加 入 口 数	年 会 費
賛 助 会 費	☐ 個 人	(1口:10,000円) □	円
	☐ 法 人	(1口:100,000円) □	円
法人・団体名(※)			
ご氏名(代表者名)		㊞	
ご住所(所在地)		〒 ー	
ご担当者の 所属・役職・氏名 (※)			
電話番号	()	ー	
FAX	()	ー	
E-mail			
振 込 先		下記の金融機関宛にお振込み下さい。 ■郵便振替口座 02790-2-21955 □座名 公益財団法人秋山記念生命科学振興財団 ■北海道銀行 鳥居前支店 普通口座 0979033 □座名 公益財団法人秋山記念生命科学振興財団	

お問い合わせ：TEL 011-612-3771

E-mail：office@akiyama-foundation.org（事務局）

公益財団法人 秋山記念生命科学振興財団

公益財団法人 秋山記念生命科学振興財団

ご寄附をお寄せくださる方に

- 当財団は、健康維持・増進に関連する生命科学(ライフサイエンス)の基礎研究を奨励し、かつ人材育成及び国際的な人材交流の活性化を促進し、その成果を応用技術の開発へ反映させることにより、学術の振興及び地場産業の育成並びに道民の福祉の向上に寄与することを目的としております。
 - 具体的には、生命科学の進歩発展に顕著な功績があった研究者に対する褒賞、新渡戸稲造と南原繁が取り組んだ国際平和と教育に注いだ精神を受け継ぎ、次世代の育成に顕著な功績があった方に対する褒章、健康維持・増進に関連する生命科学諸領域の基礎研究分野に対する助成、地域社会の健全な発展を目的とする活動並びに新たな公共の担い手育成及びネットワーク構築に対する助成等です。
 - 当財団の事業は、保有株式の配当金と皆様からの寄附金並びに基本財産の運用による利息収入によって行われております。
 - 当財団は、公益財団法人として認定を受けておりますので、寄附金については以下のとおり税法上の優遇措置を受けることが出来ます。
- 1.個人の場合
2,000円を超える寄附金については(納入金額 - 2,000円)が所得控除の適用となります。
なお納入限度額は、寄附者の総所得金額等の40%相当額です。
 - 2.法人の場合
法人税については、以下を限度として損金算入が認められます。
(資本金等の額の0.375% + 所得金額の6.25%)× 1/2
- 当財団の事業趣旨にご理解とご賛同をいただき、是非ご寄附をお寄せくださいますようお願い申し上げます。ご不明な点につきましては、当財団事務局までお問い合わせください。

公益財団法人 秋山記念生命科学振興財団
〒064-0952
札幌市中央区宮の森2条11丁目6番25号
TEL 011-612-3771
FAX 011-612-3380
E-mail : office@akiyama-foundation.org (事務局)

寄 附 金 申 込 書（個人用）

本申込書をFAXまたはご郵送下さい。原本は保管をお願い致します。

(FAX 011-612-3380 〒064-0952 札幌市中央区宮の森2条11丁目6番25号)

年 月 日

公益財団法人 秋山記念生命科学振興財団
理 事 長 秋 山 孝 二 殿

貴財団の趣旨に賛同し、寄附致します。

金 額	金 円也
ご 氏 名	Ⓔ
ご 住 所	〒 ー
電話番号 F A X E-mail	() ー () ー
寄 附 金	振込または郵送に○印をお付け下さい。 ■納付方法 : 振込 郵送 お振込みの場合は、下記の金融機関宛をお願い致します。 ■郵便振替口座 02790-2-21955 口座名 公益財団法人秋山記念生命科学振興財団 ■北海道銀行 鳥居前支店 普通口座 0979033 口座名 公益財団法人秋山記念生命科学振興財団
納付日(予定)	年 月 日
領 収 書	ご希望の場合は、該当する方に○印をお付け下さい。 () 上記と同じ氏名と住所宛 () 上記とは別の氏名と住所宛 (以下にご記入願います) ご氏名【 】 ご住所【 〒 】

お問い合わせ：TEL 011-612-3771 E-mail: office@akiyama-foundation.org(事務局)

寄 附 金 申 込 書（法人・団体用）

本申込書をFAXまたはご郵送下さい。原本は保管をお願い致します。

(FAX 011-612-3380 〒064-0952 札幌市中央区宮の森2条11丁目6番25号)

年 月 日

公益財団法人 秋山記念生命科学振興財団
理 事 長 秋 山 孝 二 殿

貴財団の趣旨に賛同し、寄附致します。

金 額	金 円也
法人・団体名	
代表者名	印
所 在 地	〒 ー
ご担当者の 所属・役職・氏名	
電話番号 F A X E-mail	() ー () ー
寄 附 金	振込または郵送に○印をお付け下さい。 ■納付方法 : 振込 郵送 お振込みの場合は、下記の金融機関宛をお願い致します。 ■郵便振替口座 02790-2-21955 口座名 公益財団法人秋山記念生命科学振興財団 ■北海道銀行 鳥居前支店 普通口座 0979033 口座名 公益財団法人秋山記念生命科学振興財団
納付日(予定)	年 月 日
領 収 書	ご希望の場合は、該当する方に○印をお付け下さい。 () 上記と同じ法人・団体名と住所宛 () 上記とは別の法人・団体名と住所宛 (以下にご記入願います) 法人・団体名【 住 所【〒

お問い合わせ：TEL 011-612-3771 E-mail：office@akiyama-foundation.org(事務局)

刊行のことば

本年、秋山記念生命科学振興財団は、設立八年目を迎えました。

この間の財団助成事業を通じて特に感じますことは、近年、生命科学に関する基礎研究の潮流が、国内外に於て大きなうねりとなって動き始めていることでございます。

生命科学（ライフサイエンス）は心の問題を含め、人類の幸せを目指す「いのちの科学」であり、その領域は自然科学の分野のみならず、哲学までも含む人文科学、更には社会科学をも視野に入れた学問であると理解しております。

今後、環境・食糧・エネルギー・高齢化等人類共通で地球規模的諸問題の解決が迫られる中で、生命科学は、後世に続く生きとし生けるものの「いのち」にかかわる思想と科学技術を目指す学問として、ますます重要な役割を担うものと期待されております。

本財団は、北海道に於ける生命科学振興に些かなりとも寄与することを念願して設立されましたが、研究者に対する助成事業のほか、広く一般の方々にも少しでも多く「いのちの科学」という大きな問題に関心をもっていただくことを期待しております。

このような考えに基づいて、当財団では平素色々とお力添えをいただいております各先生方の生命科学に関するご高説をまとめ、秋山財団ブックレットシリーズとして発刊することにいたしました。

以上の財団の趣旨をご理解の上、本書を広く各位にお目通しいただき、ご高見を賜れば幸甚の至りに存ずる次第でございます。

平成5年9月

財団法人秋山記念生命科学振興財団

秋山財団ブックレット バックナンバー

- No.1 「生命の長さとは質」 (1993・9・1)
日野原 重 明 聖路加看護大学学長
- No.2 「人間にとって心とは」 (1994・4・1)
小 林 登 国立小児病院院長
- No.3 「若き生命科学研究者に期待する」 (1994・10・1)
石 塚 喜 明 北海道大学名誉教授
- No.4 「研究雑感」 (1995・6・30)
岡 田 善 雄 千里ライフサイエンス振興財団理事長
- No.5 「ほんものの医療を創る」 (1997・6・30)
坂 上 正 道 北里大学名誉教授
- No.6 「生命を育む情報」 (1998・3・31)
宇 井 理 生 東京臨床医学総合研究所所長
- No.7 「医学と医療のはざま」 (1999・1・31)
村 上 陽一郎 国際基督教大学教授
- No.8 「脳科学から見る21世紀」 (2000・5・31)
伊 藤 正 男 理化学研究所脳科学総合研究センター所長
- No.9 「アレルギーの話」 (2001・2・28)
宮 本 昭 正 日本臨床アレルギー研究所所長
- No.10 「21世紀の長寿社会と我々の心身の健康」 (2002・3・31)
木 谷 健 一 国立療養所中部病院長寿医療研究センター
特別客員研究員 (前センター長)
- No.11 「20世紀後半からの発生工学の進展」 (2002・11・30)
ー人工授精からクローン技術までー
入 谷 明 近畿大学理事 生物理工学部教授
- No.12 「鳥の渡りと地球環境の保全」 (2004・3・31)
樋 口 広 芳 東京大学大学院農学生命科学研究科教授
- No.13 「現代社会がもたらすエマージング感染症」 (2004・11・30)
ーとくに人と動物の共通感染症についてー
山 内 一 也 東京大学 名誉教授
日本生物科学研究所 主任研究員
- No.14 「持続可能で豊かな社会を展望する」 (2006・3・20)
瀬 戸 昌 之 東京農工大学農学部 教授
- No.15 「湿地と貧困」 (2007・2・10)
辻 井 達 一 国際湿地保全連合 理事
財団法人北海道環境財団 理事長
- No.16 「公益を担うこれからの民の役割」 (2008・3・17)
高 橋 陽 子 社団法人日本フィランソロビー協会 理事長
- No.17 「『がん哲学』に学ぶ」 (2009・5・29)
ークラーク精神の継承：新渡戸稲造・南原繁ー
樋 野 興 夫 順天堂大学医学部病理・腫瘍学教授
- No.18 「『強い人』と『弱い人』がともに生きられる社会とは」 (2010・2・5)
香 山 リ カ 立教大学現代心理学部映像身体学科 教授

- No.19 「幕末・維新、いのちを支えた先駆者の軌跡」 (2011・5・24)
 ～松本順と「愛生館」事業～
 片 桐 一 男 青山学院大学 名誉教授
- No.20 「世界を知る力 日本創生」 (2012・2・29)
 寺 島 実 郎 財団法人日本総合研究所理事長
 多摩大学学長
 三井物産戦略研究所会長
- No.21 「生命(いのち)と向き合う科学を求めて
 ～生命誌の視点からの北海道への期待～」 (2013・3・31)
 中 村 桂 子 JT生命誌研究館 館長
- No.22 「いのちをつなぐ 未来のために
 ～伝えるのはいのちの輝き～」 (2015・5・29)
 坂 東 元 旭川市 旭山動物園 園長
- No.23 「地域を潤すエネルギーの選択
 ～持続可能なエネルギーシステムへの転換～」 (2015・10・22)
 小 澤 祥 司 環境ジャーナリスト・環境教育コーディネーター
- No.24 「戦後70年を考える
 ～歴史的視点での考察～」 (2016・12・14)
 保 阪 正 康 ノンフィクション作家・評論家
- No.25 「ナチュラリヒストリーと市民科学」
 ～保全生態学のよりどころ～ (2017・10・23)
 鷺 谷 いづみ 保全生態科学者・中央大学 理工学部 教授
- No.26 「生命とはなにか」
 ～コーディネーションによる自由の創出～ (2018・6・20)
 桜 田 一 洋 株式会社 ソニーコンピュータサイエンス研究所
 シニアリサーチャー
- No.27 「人工知能はなぜ人間の知性を超えられないか」
 ～心で心を使うことについての科学からSociety5.0の価値形成へ～ (2019・5・20)
 桜 田 一 洋 株式会社 ソニーコンピュータサイエンス研究所
 シニアリサーチャー
- No.28 「未来を創る科学者の役割」 (2020・7・30)
 松 井 博 和 北海道大学名誉教授 札幌農学同窓会理事長
 科学技術コミュニケーター
- No.29 「人の尊厳を守る災害対策」～ (2023・7・1)
 根 本 昌 宏 日本赤十字北海道看護大学 教授
 災害対策教育センター長
- No.30 「地域に貢献する経営～地域産業エコシステム」 (2024・7・10)
 丸 谷 智 保 株式会社セコマ 代表取締役会長
- No.31 「心とは～心のしくみと幸せの法則」 (2025・7・10)
 大 谷 徹 樊 法相宗大本山薬師寺 執事長

※演者の肩書きは講演当時のものです

※ ()内の数字は当該ブックレット発行日



発 行 公益財団法人秋山記念生命科学振興財団
札幌市中央区宮の森 2 条11丁目 6 番25号
TEL (011)612-3771 FAX (011)612-3380
E-mail : office@akiyama-foundation.org
<https://www.akiyama-foundation.org>

発行日 2026年 7 月20日
印 刷 株式会社須田製版

