

経営に役立つ新たな視点を提供する情報誌[ビジョン]

SMC

SHIZUGIN
MANAGEMENT
CONSULTING CO.,LTD

VISION

2025
VOL.04
Special Quarterly Magazine

静銀経営コンサルティング

巻頭
特集

『100億宣言』

で中小企業の
未来を切り拓く

地域に求められる事業を、次の世代に
つなぐために。

株式会社うさぎ薬局 代表取締役 白石誠一郎氏

地域の“頼れるお店”が選んだ、未来へのバトンの渡し方。

遠州鉄道株式会社 × 株式会社古田屋

DX実現の羅針盤 「DX計画」の有無が、未来を分ける！

森林と共に生きる未来へ ークレジットの創出・活用 / ISO認証取得支援サービス

私が影響を受けた一冊 はごろもフーズ株式会社 代表取締役社長 後藤 佐恵子氏

『100億宣言』

で中小企業の未来を切り拓く



100億宣言が
始まりました

100億宣言は、中小企業が売上高100億円を目指すための取り組みを宣言するものです。

背景には、日本の99.7%が中小企業であり、100億円超企業（中堅企業）が諸外国と比較して少ないという課題があります。国としては、サプライチェーンの強靱化や経済安全保障の観点から、中堅企業層を厚くし、国際競争力を高めたいという狙いがあります。

国は、企業による先端設備の導入や労働生産性の向上、賃上げの促進を後押しすることで、競争力の強化と持続可能な成長を実現しようとしています。

宣言によるメリット

100億宣言によるメリットは以下の通りです。

- 補助金の活用
- 税制控除
- 経営者ネットワーク

定されます。この場合、外部のアイデアや技術を取り入れて対応することも一案です。

アクションプランの検討が困難な場合は、外部コンサルタントの活用や成長戦略型M&Aの活用も一案です。将来のありたい姿を見据え、適時適切に成長を目指していただけたらと思います。

成長戦略型M&A

企業が成長戦略や競争力強化を目的として、他の企業を合併または買収することを成長戦略型M&Aといいます。企業の成長を加速させるための手段として国際市場では広く利用されています。メリットとして以下が挙げられます。

- 市場規模の拡大
- 技術力の向上
- 事業多角化
- コスト削減

成長戦略型M&Aの事例および現状については本冊子P6・7に記載しております。

M&Aにとどまらず、課題をもつと深掘して計画に落とし込みたい、親族内で事業承継を行いたいといったご相談がありましたら、ぜひご相談ください。

中小企業成長加速化補助金の概要	
中小企業成長加速化補助金とは？	売上高100億円を目指す成長意欲ある中小企業に対して、 最大5億円の大規模の設備投資支援 を行う補助金制度
補助金の目的	中小企業の飛躍的な成長
補助金の対象者	売上高100億円を目指す中小企業
補助対象事業	投資額1億円以上、「売上高100億円を目指す宣言」の実施や、賃上げ要件を満たす計画の策定・実施等
補助上限額・補助率	5億円(補助率1/2)
事業実施期間	交付決定日から原則24ヶ月以内

この中で着目するのは補助金の活用です。中小企業成長加速化補助金は、売上高100億円を目指す中小企業の大膽な投資を支援する補助金です。

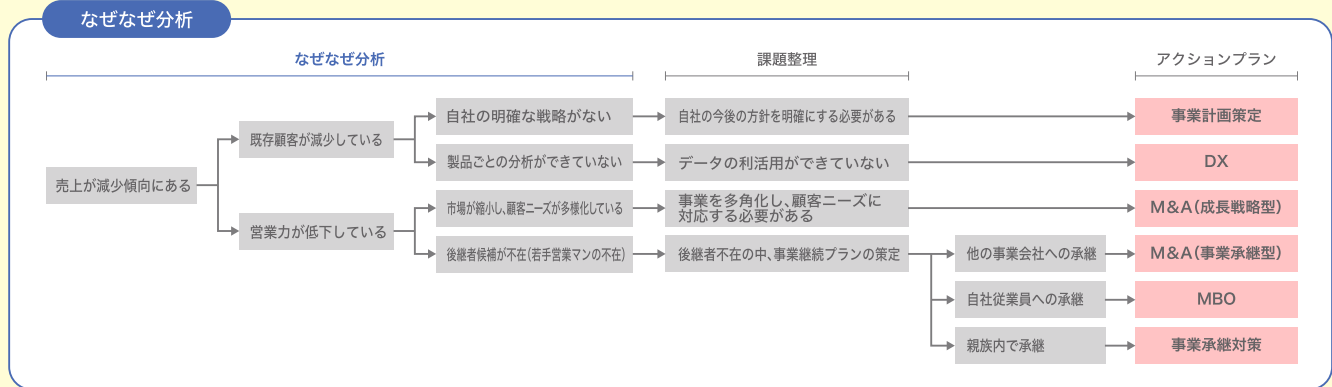
中小企業成長加速化補助金については「[vision vol.3]」と案内済みですが、詳細が発表されました。詳しい要件については上記の表をご覧ください。第一回目の締め切りは2025年6月9日に終了しておりますが、二回目は7月以降、現時点情報では、第三回目は2026年以降に発表される見通しです。この機会にぜひご検討ください。

100億宣言の 活用方法

※記載例は左ページ

100億宣言では公的補助の活用のみならず、成長戦略の見直しにも活用することができます。ここで一点注意点としては、100億圓にこだわらずにすぎないことです(例えば売上高1億圓の場合、10年以内に10億圓を目指す等)。自社の現在の企業規模を前提に一段二段の成長により達成できる売上金額を目標として設定しましょう。

次に課題の抽出と整理です。なぜなら、真の課題を把握できないければ適切な改善策とならない可能性が



アクションプラン 検討ポイント

あるからです。課題を抽出し整理するために、表面的な事項にとどまらず、真の課題を特定する必要があります。そのために有効なツールの一つとして今回は「なぜなぜ分析」をお示しします。問題や課題を考える際に「なぜ」を繰り返して問いかけることで、深層的原因まで掘り下げます。これは、私たちコンサルタントも課題把握のためによく活用する手法です。真の課題を抽出し、整理することで、アクションプランの実効性が高まります。なぜなぜ分析の例を上記の図表にまとめました。

課題を明確にしたら、次はアクシヨンプランの検討です。適切なアクシヨンプランを設定して成長を目指しましょう。ここでの注意点としては、全ての課題に対して自社のリソースでの解決にこだわらない(自前主義とならない)ことです。日本では、自前主義が根強く、企業が自社内で全てを完結させたがる傾向があると言われております。これにより、開発に時間とコストがかかり、競争力が低下することがあります。また、自前主義が浸透すると自社で解決しなければという想いからアクシヨンプランの幅が狭まってしまうことが想

100億宣言

百億電機

主力商品 家電製造

- 本社所在地：大阪府XX区
- 事業概要：大手家電メーカーのOEM製造およびスマート家電の自社製品の製造・販売
- 常時使用する従業員：54名（2025年3月）
- 現在の売上高：60億円（2025年3月期）
- 法人番号：111111111111
- Web：[https://○○](#)

株式会社 百億電機（製造業）

例

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

**代表取締役社長
百億 製造**

豊かなカーボンニュートラル社会の実現

百億電機は家電を通じ、ヒトの暮らしを察して家電が便利に連携する豊かな暮らしを実現し、出力やOn/Offをコントロールすることで社会全体が無理なくカーボンニュートラルに向かう世界を目指します。工場環境整備や従業員の待遇改善に投資していくことで、仲間である社員を大事にしながらビジョンを達成したいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向け、OEM製造の堅実な成長とともに、自社製品販売で年率20%程度の成長を目指す。

年次	自社製品販売	その他
2024	60	-
2025	65	-
2026	70	-
2027	76	-
2028	83	-
2029	91	-
2030	100	-
2031	110	10
2032	122	20
2033	135	30
2034	150	40

課題

- ・デザイン性の高い自社企業製品の設計・生産
- ・スマートホーム標準規格への準拠や連携機能の強化に向けたシステム開発力の強化
- ・海外、特に韓国/台湾エリアの市場開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

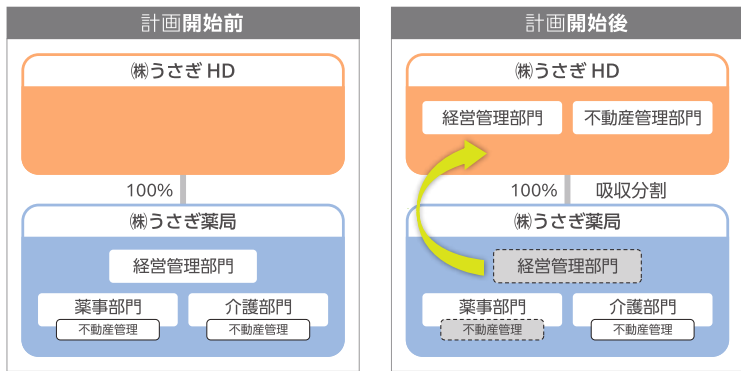
目指す成長手段

- ・企画におけるUXデザインやサービスデザイン手法の導入
- ・設備投資による自社企業製品の製造ライン拡大
- ・スマートホーム関連開発の内製化
- ・韓国/台湾への展示会出展や卸との協業による販売先開拓

実施体制

- ・社長直轄でのUX部署、ソフトウェア部署の立ち上げと、部長級人材を新規に雇用(26年内目標)
- ・東南アジア向け越境EC企業やジェグテックを活用した海外販売パートナーシップの拡大
- ・深圳への新たなR&Dや製造体制の立ち上げ

資料出所：「<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/100oku/index.html>」(100億宣言／中小企業庁)



一方で、ホールディングス側と事業会社側、薬局や介護の現場同士の横のつながりは、意識して作らないと薄れてしまいます。分社化すれば責任は明確になりますが、その分どうし

でも相談を進めるうちに、これは社員にとっても良い形だと感じました。グループ全体が見渡しやすくなり、事業を引き継ぐ道筋が明確になりました。今回、株式の等価交換という形をとることで、大きな借入をせずにホールディングス化を実現できたのも大きかったと思います。会社に新たな財務的な負担をかけずに進められたことで、社員にとっても会社としても安心感のある形になりました。今回こうしてホールディングス化まで実行したことで、社員に対しても「承継させる意思がある」という良いメッセージになったと思っています。

管理部門の再編が、経営の透明性と柔軟性を高める

管理部門も再編しました。経理や人事、総務などはホールディングス側にまとめています。それに加えて、不動産管理部門もホールディングスに入れました。薬局の現場の業務とは違う仕事ですから、そこは分けたほうが効率が良いですね。結果として、人件費やコストの見える化が進みました。事業がさらに大きくなることを考えると、この整理は必要だったと思います。

三島では、医療と薬局、介護の一体的なサービスをつくっていく予定です。まだこれから動き出す段階ですが、地域のニーズに合った形をしっかりと作ってきたいですね。患者さんになるべく待たせないような、最新の設備の導入も考えています。オンライン診療や電子処方箋とも連動しながら、よりスムーズな医療サービスが提供できる仕組みづくりにも取り組んでいます。

地域医療・介護の未来に向けて 現場主義で新たな挑戦

もともと売上規模を目標にしていたわけではありませんが、こうして次の成長に向けた取り組みを進める中では制度もうまく活用していきたいと考え、「100億宣言」を実施しました。経営上のメリットもあるので、現在計画を進めている三島の医療モール事業にも、ぜひ活かしていきたいと考えています。

こうした取り組みもやはり現場で見えてくるニーズから出てきたものです。これから現場の声を聞きながら、地域に必要な事業をしっかりと育てていきたいと思っています。伊東で先行して経験した急速な高齢化は、これから他の地域でも確実に進んでいきます。その時に備えて、今から地域に合った医療・介護の仕組みをつくっていくことが大切であり、三島の取り組みも、そうした未来を見据えた第一歩だと思っています。



三島での新たなサービス構想も着々と進行している。

うさぎ薬局

うさぎ薬局は、静岡県をはじめ、東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県にかけて、調剤薬局43店舗（2025年8月現在）を展開しています。「医療・介護を通じた社会貢献」を掲げ、地域に根ざしたサービスを提供することともに、訪問看護や介護事業にも力を入れています。



ドライブスルーもある、うさぎ薬局「岡店」

今後の成長戦略として100億宣言も行っています。

100億宣言

株式会社うさぎ薬局（医薬品・化粧品小売業）

「100億宣言」は、2025年8月現在、伊東市大室地区で調剤薬局として開設。その時点で、全県調剤薬局276に比べ、伊東市域に調剤薬局はわずか1店舗に留まっていた。伊東市域に調剤薬局を増やすことは、地域医療の充実と、高齢化が進む伊東市域に必要とされている。伊東市域に調剤薬局を増やすことは、地域医療の充実と、高齢化が進む伊東市域に必要とされている。

売上高100億円達成に向けた成長戦略

経営戦略

100億宣言

100億宣言とは、伊東市域に調剤薬局を増やすこと。伊東市域に調剤薬局を増やすことは、地域医療の充実と、高齢化が進む伊東市域に必要とされている。



株式会社うさぎ薬局 代表取締役 白石誠一郎氏

プロフィール／静岡県静岡市清水区(旧清水市)出身。1986年星薬科大学薬学部卒業。同年、大手製薬会社に入社。2000年1月、伊東市にうさぎ薬局の1号店(大室高原店)を開局し独立、現在に至る。

地域に広げて 広がってきた薬局と介護事業

何店舗まで広げようという目標は立てたことはありません。地域から声がかればやる、その積み重ねで今の形になっていきました。最初は製薬会社勤めでしたが、父が亡くなったのをきっかけに地元・静岡へ戻りました。ちょうど医薬分業が進みはじめた頃で、前職でお世話になった先生が開業するという声をかけてもらい、薬局を開業したんです。そこから地域でのつながりが広がっていくなかで、新たな薬局の運営を依頼されることが増えていきました。そうした声に応えていくうちに、自然と店舗が増えていったというのが実際のところなんです。介護事業も同じ流れです。2000年に介護保険制度が始まり、ちょうどその頃、薬局に通っていた患者さんが「もう通えなくなったので、薬を届けてほしい」という声が出てきたんです。そこから薬の配達を始めました。さらに「介護の相談もできるか」という声がかかるようになり、事業が広がっていきました。

次世代へ事業をつなぐため、グループ経営体制へ

親族に後継者がいないこともあり、以前から従業員承継の可能性を考えていました。ただ、「では誰が継いでください」と言っても済む話でもありません。それに、今の形のままでは株

特に伊東市は全国でも高齢化が進んでいる地域の一つです。私が薬局を始めた頃、高齢化率はすでに全国平均を上回っていましたが、それからさらに加速度的に高齢化が進み、今では45%を超える状況です。こうなると、これまでの医療や介護の枠組みだけでは地域のニーズに応えきれない。だからこそ、薬の配達にとどまらず、介護の領域にも踏み出していく必要があります。そうした経緯から、社内の薬剤師がケアマネジャーの資格を取ったり、新たに人材を採用したりしながら、ケアプランセンター、訪問看護、グループホーム、有料老人ホームと徐々に事業を広げてきました。初めからそのビジョンを描いていたわけではなく、その時々々のニーズに応じてきた結果です。



の扱いも簡単ではなく、社員が引き継ぐには現実的にハードルが高い状態になっていました。やはり安心してバトンを受け取れる仕組みを用意しておかないと、将来の承継を具体的に考えられる状況にはなっていませんでした。そこで静岡銀行さんに相談して、静岡経営コンサルティングさんを紹介してもらいました。その中でホールディングス化という手段があることを聞いたんです。正直、それまではホールディングス化にどんな意味があるかわかっていませんでした。

地域に求められる事業を、次の世代につなぐために。

県内外に調剤薬局43店舗を展開するうさぎ薬局グループ。介護事業も手がけながら、いま、次世代への事業継承に向けたグループ経営体制の整備を進めています。社員が安心してバトンを受け取れる仕組みづくりと、地域医療・介護の未来を見据えた挑戦に迫ります。



株式会社古田屋 総務部長
古田大祐氏

古田社長 M&Aは、5年、10年先の未来を見据えたときに必要な手段だと考え取り組みました。今の自分の仕事は、仕組みを整え、経営の考え方を後継者にきちんと伝えていくことだと思っています。

大祐部長 まだまだ字ぶこばかりですが、グループ内の他社との交流を通じて、新しい視野を広げたいと考えています。そうした場には積極的に参加し、他社の工夫や考え方を吸収していくつもりです。そして、社長がこれまで築いてきたものを大切に継承しつつ、自分なりの形で支えていければと思います。



未来につながるためのM&A。

古田社長 私たちは常に地域のニーズに responding してきました。これからもその基本姿勢は変わりません。必要な商品を適正な価格で届け、お客様に信頼される存在であり続けたい。一方で、遠鉄グループに加わったからこそ、店舗という枠にとらわれない新たな挑戦にも取り組みたいです。これまでにならぬ視点や資産を活かした新しい価値提供につなげたいと考えています。

地域の“頼れるお店”が選んだ、未来へのバトンの渡し方。

静岡県西部に根ざしたディスカウントストア・ガソリンスタンドを展開する古田屋が、当社もサポートさせていただいたM&Aを通じて遠州鉄道グループ(以下遠鉄グループ)との新たな関係を築いてから2年。経営者としての決断にはじまり、遠鉄グループとの共創、ご子息である大祐部長の意識の変化など、その歩みを伺いました。



株式会社古田屋 代表取締役社長
古田昌巳氏

地域の暮らしとともに進化してきた。

古田社長 もともとは明治初期に米穀・肥料商から始まりましたが、時代の変化とともに業態を徐々に転換してきました。酒類販売の免許取得や、米穀・精米事業にも取り組みながら、地域のニーズに応じて取扱商品を拡充し、現在の形になりました。かつて一度撤退した石油燃料販売も復活し、現在は「米」「酒」「ディスカウントストア」「ガソリンスタンド」の4つを柱としています。

会社を永續させるための選択。

古田社長 経営は順調でしたが、将来自分たちが現役を退いた後を考える、今のままでは会社を維持・発展させるのは難しいと感じていました。会社を永續化させるためには、トップダウン型の経営や組織を見直す必要があります。私と姉(元常務)を中心

に築いてきた体制を変え、次の世代へつなぐには、早い段階で変化を起こすべきだと判断し、M&Aという選択に至りました。

大祐部長 最初に聞いた時は、正直戸惑いや不安がありました。M&Aにはネガティブなイメージもありました。でも、社長が将来のために長く考えて出した結論だとわかったので、自分も腹をくくってやるしかないという思いに変わりました。

トップダウンから、現場主導へ。

大祐部長 最初は遠鉄グループも、地域に根差して人々の暮らしを支えているという考えを持っている。当社のその理念も大切にしたいと考えている。理念も大切にしたいと考えている。理念も大切にしたいと考えている。



株式会社古田屋 専務取締役
笹瀬賢二氏

変えるところと、守るところ。

大祐部長 理念や地域の人と共に歩むというスタンスは変わっていませんが、M&Aを機に新たに組み立てていることもあります。デジタル化もその一つです。遠鉄ストアから紹介された流通システムを今期から導入し、紙やFAXを中心だった業務の移行を進めています。

さらに、ポイントカードの導入や顧客情報の可視化や管理なども進めようとしています。

笹瀬専務 商品調達面でもシナジーは感じています。遠鉄グループの仕入れルートを活用して新しい商品が入ってくる。古田屋が見つけた優良商品を遠鉄ストアに提案するという動きも始まり、双方の連携が生まれつつあります。

共に挑む、新たな成長のステージへ。



遠州鉄道株式会社 経営企画部長
磯部隆一氏

磯部氏 古田屋さんとの連携を進めることにした理由は、自社グループにはなかったディスカウントストアという業態であったこと、遠鉄ストアがこれまでカバーしていなかったエリアに出店していたことがポイントです。さらに、地域に根ざして人々の暮らしを支えるという理念が私たちと一致していたことも決め手でした。古田屋さんが築いてきた歴史やお客様との信頼関係を大切にしながら、一緒に次のステージへ進む気持ちで取り組んでいます。

安心して働ける環境づくりや設備投資など、長期的な基盤づくりを大切にしています。

岡野氏 遠鉄グループにとってM&Aは、成長戦略の一つであり、2010年くらいから積極的に取り組んできました。M&Aにおいては、短期的な利益を求めず、まずは従業員が前向きに

岡野氏 今後は県西部地区以外の地域でも、同じように地域に根ざした企業と連携し、新たな価値を生み出す取り組みを積極的に進めていきたいと考えています。



遠州鉄道株式会社 経営企画部長
岡野裕貴氏



◀ 準備の重要性やM&A後の取り組みなど詳しくはこちら

「DX計画」の有無が、未来を分ける！



こんにちは、DXチームの藤井です。今回は「DX計画」の重要性と、計画的な取り組みが企業の競争力にどうつながるのかについてご紹介します。ぜひ日々の経営判断や戦略づくりの一助としてお読みいただければ幸いです。

DX投資、成果は出ている？

DX（デジタルトランスフォーメーション）が企業の成長や競争力強化に不可欠な時代。にもかかわらず、「期待したほど効果が出ていない」「全社に浸透しない」といった声は、いまだ多くの現場から聞こえてきます。その背景には、**DX計画という「羅針盤」の有無**が大きく影響しています。

変化のスピードが加速する中、単にITツールを導入するだけでは市場の変化に追いつけません。企業が持続的に成長していくためには、「自社は何を目指してDXに取り組むのか」を明確にし、その実現に向けた計画的な取り組みが不可欠です。この計画が欠けていると、部門ごとのバラバ

ラな取り組みや、目的の曖昧な投資につながり、結果としてDXの効果が十分に発揮されません。逆に言えば、しっかりとしたDX計画を策定することで、組織の意識と行動は大きく変わり始めるのです。

成果につながるDX計画

■DX計画とは何か？

DX計画とは、現状を分析したうえで、将来のビジョンや目標を明確にし、その実現に向けた戦略、具体的な施策、体制、スケジュールを整理した「**ロードマップ**」です。成功するDX計画は、単なる技術導入計画ではなく、企業の将来像と組織変革を描く経営計画そのものとなります。策定を通じて、経営層と現場が共通の目的意識を持ち、全社が一体となって取り組む推進力が生まれます。

そして、この計画が変革の取り組みを確かな実行へと導き、柔軟に変化へ対応できる組織づくりを後押しします。

DX計画策定のメリット

①方向性の共有

経営層から現場まで、DXの目的と目指す姿が共通認識となり、全社が一体となって取り組める。

②リソースの最適配分

人材・予算・時間を重要施策に集中させることで、効果的な投資とスピーディな進行が可能に。

③競争力の強化

顧客体験の向上、新たなサービス創出、業務の効率化などを通じて、企業全体の競争優位性が高まる。

■DX計画策定のメリット

計画を策定することで、企業は次のようなメリットを得られます。

さらに、こうしたDX計画の策定と実行は、経済産業省が推進する「DX認定制度」の取得にもつながります。この認定は、企業がDXに本気で取り組んでいることを、第三者的に示す制度であり、戦略性と実行体制を備えた企業だけが認定を受けることができます。取得企業は、先進的な経営に取り組む企業として社外からの信頼を獲得しやすくなるほか、採用や資金調達の場面においても評価されやすくなります。

DXは単なるIT活用にとどまらず、企業の未来を左右する全社変革の取り組みです。だからこそ、「何を目指し、どう進めるのか」を明確にした計画の存在が、成功の力を握ります。DX計画がもたらす効果や、DX認定制度、具体的な計画策定のプロセスなど、さらに詳しい内容は当社ホームページのコラム記事にてご紹介しています。DX推進をこれから始める企業様、あるいは計画策定に行き詰まりを感じている企業様にとって、参考にしていただける内容になっています。誌面ではお伝えしきれなかった実践のヒントをぜひご覧ください。

第1回

DX計画の重要性とは



第2回

DX具体的なプロセスと必要な準備



静銀経営コンサルティングでは、DX計画の策定、DX認定の取得についてご支援いたします。また、計画策定後のシステムの導入および導入後の定着化についても、しずおかフィナンシャルグループである静銀ITソリューションと共同し、一貫してサポートいたします。DXに関して悩みのある企業様はお気軽にお問い合わせください。

メールマガジンで情報をお届けしています。

DXやM&Aなどを活用した経営戦略の事例や効果、業界をリードする経営者様へのインタビューなど、経営のヒントとなる情報をメールマガジンとして送付しております。ぜひ、ご登録いただき、貴社の経営にお役立てください！



MEMBER EPISODE

社員のヒューマンな一面をご紹介します

音楽がくれる仕事力

静銀ITソリューション（株）
ITコンサルティング&ソリューション部

渡邊



私は現在、デジタルコンサルタントとして地域企業のDX化支援に携わっています。4月からは静銀経営コンサルティングのDXコンサルチームと合同で、企業がデジタル技術を活用して生産性を向上させるためのアドバイスや戦略の提供から、業務効率化のためのシステム導入提案などを行っています。現場での課題の解決だけでなく経営目線の施策に沿ったアプローチなどお客様によって提案の仕方や支援の内容は様々です。お客様の課題に寄り添いどのような支援が最適なのか考え戦略的な提案を実施することに楽しさを感じています。

仕事以外の時間では、音楽を楽しむことが私のリフレッシュ方法です。最近では特に「Vaundy」に夢中になっています。彼は様々なジャンルを融合させた音楽スタイルで楽曲制作をしており、なおかつ作詞作曲だけでなく映像制作まで手掛ける才能を持っています。また、ハスキーながらも透明感のある彼の歌声に私の心は完全に掴まれました。

直近では福岡で開催された彼のライブに参加し、そのエネルギーにパフォーマンに感動しました。さらに、Vaundyは男性アーティストの中で最年少で4大ドームツアーを開催することが決まっており、その内の一つである来年大阪の京セラドームで行われるライブにも参加する予定です。このライブを心待ちにしており、今から楽しみで仕方ありません。

私も彼のように、様々なジャンル・視点からの支援ができるよう経験を増やし、これからもお客様の課題解決を第一優先にした、いわゆる「お客様ファースト」な提案をすることを忘れずに地域企業のDX化を支援し続けたいと思います。



森林と共に生きる未来へ

地域と森林を結ぶサステナブルコンサルティングの現場から考える。

静銀経営コンサルティングでは、Jークレジットの創出・活用を通じて、地域共創・共生・循環モデルの構築に取り組んでいます。Jークレジットは「二酸化炭素等の吸収量や削減量を環境価値として認めるものです。この価値を社会の中で経済価値と交換する循環モデルを構築することで、地産地消によるカーボンニュートラルや社会全体の発展を目指しています。弊社では特に「森林由来のJークレジット」についてご支援を行なっていますが、この環境価値は、単純な吸収量に留まらないプレミアムを含むものだと考えています。

例えば、皆様は、日差しが照り付ける夏の暑い日、豊かな緑を湛えた森林の木陰に入ると、ひんやりとした空気を感ずると共に、何か安心するようなそんな気持ちになったことがあるでしょうか。所謂「森林浴」という行為は、森林の中で、木や土の香りを感じ、呼吸をするたびに体の中を清涼な空気が通り抜けるような体験を通じて、人の心を穏やかにし、現代社会の喧騒やストレスから私たちを解放してくれるものです。悠久の人の営みの中で、森林は常に私たちと共にあり、私たちに助けてくれる存在であり続けています。

日本においては国土の約3分の2が森林が占めています。南北に細長い地形や多様な気候帯の影響により、

世界的にも類を見ないほどの多様性を有していることが日本の森林の特徴です。

森林といえは「林業」が営まれている場所、という認識があるかもしれませんが、森林は単なる木材供給源ではなく、「生物多様性保全」「地球温暖化防止」「防災・減災機能」「水源涵養」「文化・教育の場」「快適環境形成機能」など、さまざまな「多面的機能」を担う存在であり、長い時の中で、生物多様性を育んできた存在です。これらの機能は、社会と経済を支える基盤であり、一度損なわれれば、その恩恵を持続できなくなります。

日本の森林は、原生林、天然林、人工林や里山林に至るまで多様であり、それぞれに特有の生態系を支えています。天然林は老齢木や倒木が豊富で希少種の生息地となり、人工林でも間伐や広葉樹の導入により、多様性に富んだ森林環境を創出できます。こうした多様な森林の組み合わせは、生物に与える多様な生育・生息地を提供し、森林の多面的機能を支える要でもあります。「多面的機能」については、経済価値に換算すると年間70兆円ほどの価値があるとされています。

持続可能な社会の実現に向けて、森林が私たちに与えてくれるこうした価値を守り、高度発揮させていくことが求められています。

古来より営まれてきた林業は、経済活動であると同時に、環境保全の担い手でもあります。持続可能な林業経営は、木材の安定供給のみならず、こうした機能の維持にも貢献します。それに加えて、表面的な経済価値に捉われない森林の保全は、更に強力に、失ってはならないこうした価値を、維持・発展させていくものです。

カーボンニュートラルの実現や生物多様性の確保が全世界的に求められる情勢が構築される中で、森林の持つこうした価値への注目が高まっています。経済価値に留まらない「環境価値」が認められる社会となりつつある昨今、森林を活用したJークレジット創出や企業として社会的責任を果たすための森づくりに取り組むなど、森林や生物多様性保全が新たな収益機会となる可能性も広がっています。

この可能性を更に広げ、環境と社会が両立する社会の実現を目指し、弊社はこのような分野への取組を進めています。今後は、私たち一人ひとりを含み森林のステークホルダーが一体となり、生物多様性と多面的機能の価値を共有しながら、豊かな森林の維持・共生を目指すことが必要です。持続可能な社会を実現するため、森林の価値を再認識し、未来の世代に豊かな自然とその恩恵を受け継ぐことを目指していきます。

Jークレジット担当／堀



ISO認証取得支援サービス

ISO認証取得で企業の成長と発展!!



ISOは、企業規模や業界を問わず今や幅広く認知され、多くの企業が認証取得しています。なぜなら、ISO認証が提供する「顧客や取引先からの信頼性向上」「企業の市場競争力強化」「関連する法規制の遵守」などのメリットがあり、各業界が直面するさまざまな課題を解決するための有効な手段となることが広く認識されているからです。

特に中小企業にとって、ISO認証は、成長と発展を支える重要なツールとなっており、競争力を高めるための有効な手段となっています。

ISO認証取得とは??

ISO認証とは、国際標準化機構（ISO）が定めた基準に基づいて、企業や組織が一定の品質や効率性をもっていることを証明する制度です。

「ISO認証取得で経営課題を解決したい」、しかし、「自社に最適な仕組みがわからない」「ISO認証取得までのプロセスが複雑で時間がかかる」「認証後の維持管理に不安がある」とお思いの企業様はぜひ静銀経営コンサルティングの「ISO認証取得支援」の利用を検討してみてください。

当社ではISO認証のスムーズな取得から維持管理・定着までを包括的にサポートいたします。専門的な知識と経験を持つスタッフが、認証プロセスの各段階で必要な支援を提供し、企業の負担を軽減します。これにより、認証取得が効率的に進み、維持管理も容易になります。また、ISO認証取得後の定着を促進するための継続的な改善策も提案し、企業の管理体制を強化します。

例えば「このように」要望をサポートします

ISO取得に対するこんな悩みを解決します

- 認証を取得したいが、社内リソースが不足している
- 認証取得までの具体的な方法がわからない
- 過去に取得を試みたが失敗に終わった
- ISO認証のための審査が不安だ

当社の認証サービスを利用するメリット

- 認証取得までの実務は静銀経営コンサルティングが支援、最小限のリソースで取得が可能です
- 認証取得後のフォローアップを提供します
- 最短のスケジュールで認証取得が可能です
- ステージ1審査/ステージ2審査に同席可能です

ISO認証の種類

ISO14001

企業が環境に与える影響を管理し、改善するためのルールや仕組み

ISO22000

企業が食品の安全性を管理し、消費者に安全な食品を提供するためのルールや仕組み

ISO9001

企業が提供する商品やサービスの品質を管理し、改善するためのルールや仕組み

ISO27001

企業が情報の安全性を管理し、守るためのルールや仕組み

ISO45001

職場の安全性と従業員の健康を管理し、改善するためのルールや仕組み



私が尊敬する人物は緒方貞子さんです。緒方さんが第8代国連難民高等弁務官(UNHCR)に就任された時は私は高校生で、緒方さんが卒業された大学の姉妹校に通っていたこともあり、日々活躍の様子をTV等で拝見しながら勝手に親近感を覚えていました。その後私が米国の大学院に留学する頃緒方さんがこの本を上梓され、「台所から国連へ」と書かれた帯が書店で私の目に飛び込んできて購入し、読ませて頂きました。

妻・母の役割を務めながら、世界に貢献する日本人女性の生き立ちや活躍ぶりに大いに刺激を受けました。

留学先の授業の環境で幸いにも緒方さんに電話インタビューする機会に恵まれました。本を拝見した時は穏やかで優しい方を想像していましたが、直接お話しして感じたのは鋭さや厳しさでした。前例にとらわれず目の前の命を救うために日々難しい判断をされていた緒方さんの仕事は優しさだけでは務まらないとひしひしと感じました。「ものを決めるときは迷う。しかし、悩み続けるハムレットではだめで、決断する時は種の度胸だ。」

世界を舞台に活躍したいと思っている方、自分の能力や経験を社会貢献のために活かしたいと思っている方にお勧めします。



「私の仕事」 国連難民高等弁務官の10年と平和の構築
緒方貞子(著) / 朝日文庫



はごろもフーズ株式会社
代表取締役社長

後藤 佐恵子氏
SAEKO GOTO

PROFILE /
スタンフォード大学経営大学院修士課程修了。味の素等を経て2004年はごろもフーズ入社。2019年10月より代表取締役社長。



シーチキン®の
旨みたっぷりチャンプルー

人と自然を、おいしくつなぐ
Hagoromo はごろもフーズ

詳しいレシピは
シーチキン
公式サイトで！

※「シーチキン」「シーチキンSmile」「」は、はごろもフーズ株式会社の登録商標です。

お問い合わせ・ご相談・情報誌「ビジョン」についてのご意見等ありましたら、下記連絡先までよろしくお願いいたします。



TEL

054-348-1491



E-mail

smc@jp.shizugin.com



WEB



【受付時間】9:00～17:00(土・日・祝日は除く) 【担当者】阿部・富田・守野・仁藤



静銀経営コンサルティングは、静岡県森づくりを応援しています。この印刷誌には、林地に捨てられる間伐材を資源として活用する費用の一部が含まれています。