

事務局だより

INFORMATION



11月

平成13年 1月

- 21日 情報ネットワーク部会
協同組合静岡流通センターを訪問



- 4日 新年互礼会



12月

- 5日 理事会
- 1. 総務委員会より
 - (1) 新年互礼会を1月4日午後2時30分開催
新年祭は午後1時30分
 - (2) 新入社員歓迎式は4月3日午前10時開催予定
 - (3) 流し等の雑排水を下水道管に接続する
改良工事を各社に要望
 - (4) 集団健康診断の日程について
 - (5) 運転資金転貸と商工中金増資の件
- 2. 事業戦略委員会より
 - (1) 会館前駐車場にロゴマーク入り看板設置
 - (2) バス看板を3月まで延長
 - (3) 情報化セミナー開催。1月25日
 - (4) センターへのアクセス道路に案内看板設置を
提言
- 3. 厚生委員会より
スキーツアーの件。
今回は2月10日、11日、苗場スキー場で
- 4. 組合運営委員会より
石川のみちカード購入方を要望

- 10・11日 初市(金沢問屋センター織維同業会)



編集後記

新世紀・2001年最初の広報誌の編集後記を任せられ、うれしいやら悲しいやらよく判らないがままに文章を綴っております。昨年来言われ続けているIT革命に挑戦し、あらたなる自社のあり方、新しい「キマッシ カナザワ」金沢問屋センターの未来像を模索しながらこの一年を充実して過ごしたいと考えています。ITで大きく変わるのスピードであり時間管理の効率化、並びにその効率運用がこれからの経営で大きなウエイトを占めてくると思っています。この問屋センターにおいても、今年度、会館横のイベント公園が新しくリニューアルされた形で着工されてきますので、さらなる効率化を求め皆様方のご協力、ご指導を仰がねばならないといけないと思います。事業戦略委員会も同様に、タイムリーでかつ内容の充実した新しい広報誌をめざし、皆様方からの情報をいただきながら、読んで、また見て楽しいものにしていきたいと考えておりますので、今年も一年よろしくお願い致します。尚、組合のホームページができてから1年以上たちますが、今後は少なくとも月に1回以上の更新を目指して取り組んでいきますので、皆様、ぜひご覧ください。(A)
アドレス <http://www.kimassi.or.jp/>

新世紀の問屋センターを語る。

KIMASSI

Vol.79
February

KANAZAWA

FEBRUARY 2001 KANAZAWA TOIYA CENTER QUARTERLY NEWS 金沢問屋センターニュース
URL <http://www.kimassi.or.jp/>

年男、大いに語る。
平成13年度の経済見通し

●特集/21世紀を考える
新世紀の問屋センターを語る。



年男、大いに語る。



たゆまめ革新
 フイドニー株式会社
 社長 矢部 領男

ある父を亡くし、同時に初孫にも恵まれ、あきらかに人生の午後を夕暮れに向かって歩いていく年齢にさしかかった還暦を迎え、この節目にあたりこれまでの歩みを総括し、自分なりの意味付けをしなければいけないと思い、同時に2001年は当社にとっての新たな戦略を打ち立てる年と考えます。

巳年男の抱負を語るにあたり自問自答してみました。先ず、経営において21世紀、新年に挑戦したいことは？ 私の答は「今を守りつつ一歩先の開発を目指していく」である。

第二に、21世紀我が社の戦略を漢字で書く？ 私は「資源(リソース)革新」と「顧客満足保証」。

第三に21世紀どんな時代にしたい(なっほしい)ですか？ 私は限りなくデジタル(バーチャル&クリック)が進む中でアナログ(リアル&ハート)を大切にしたい。

そして21世紀の初め、どんな時代になると思うか？ 私は「勝ち組」と「負け組」の二極化が一層進む優勝劣敗。

さて、世紀を超えて企業が繁栄を続ける条件は何かを考えたとき、企業永続の法則とも言えるキーワードは「自己革新」です。経営の品質を

高めていく要素(人・物・金・情報・IT・システム・空間・時間・販売チャネル・企業イメージ等)を磨き、革新していくことです。この基本をもとに、併せて我が社を取り巻く現在の市場動向や社会動向そして競争状況という環境のことと、当社の過去の歴史の中での成功、失敗体験から我が社のあるべき姿と戦略が明確になってきます。2001年の戦略は創業時からの社は「心脈」を大事にしながら時代を先取っていく「顧客接点の極大化」です。21世紀は顧客基点で品揃えをし、価格を設定し、サービスを提供していく流通の時代です。顧客のスピードで変革しないと生存できないと考えます。

我が社の経営理念に「心の豊かさ」とありますが、これまで「モノ」の充足をもって豊かだと考えていたことから、「豊かさ」に対する価値観と内容は一変したと思います。豊かな暮らし方、時間の過ごし方、仲間との楽しい交流や生活の楽しみ方を含めた生活視点から「モノが満たされるだけが豊かさではない。心の満足だ」と。希望を失わず、努力を忘れず、感謝の気持ちで心の豊かなライフスタイルを目指していきたいと思ひます。

新年、あけましておめでとうございます。協同組合金沢問屋センター組合員各位には、21世紀の幕開けをお健やかに迎えられましたこととお慶び申し上げます。

今年で当社は創業55年目を迎え、企業としての節目と21世紀スタートの年、また期せずして我々の業界の流通も20世紀と21世紀とではその形も大きく変わろうとしています。流通は今、変革の真っ只中にあり、世紀の移行期に大きな変革のうねりが起こっていることに何か象徴的なものを感じます。加えて昨年は創業者で



素直に聞き、見て、話し、五感豊かに
 北村電機産業株式会社
 会長 北村 武司

和16年生まれは最も多い182万人いるとのこと。私は人と会って干支が同じ巳年であることが分かった、何か他人じゃないような親近感が出てきます。

さて、昨年は凶悪な事件が数多くありました。また、17歳を筆頭に少年犯罪がエスカレートした年でした。時代と共に人々の性格が破壊されていくのではないかと大いに心配しているのは、私だけではありません。私は、昔読んだ雑誌の中で今でも最も印象に残っている記事を紹介したいと思います。

それは性格論「人材として育つカギは性格」というものでした。「人材として育つか、育たないかは、頭が良いか、悪いか、才能が有るか、無いかよりも性格が良いか、悪いかで決まる」としていました。人間は生まれたときは未形成であり皆同じ、生まれてからどういう環境で育ったかで性格は違ってきます。いい性格とは、人の話を素直に聞き、素直に見て、素直に話す五感豊かな人。逆に性格が悪いといわれる人は、

人の話を聞かない、信じない、感動、感激をしない人。もともと性格は年齢と共に悪くなると言われる。それは経験が長いほどすべて知っていると言われ、人の話を聞かなくなるためとも言われますが、数学者は学者として大成するかしないかは「性格五割・才能五割」としていましたが、さらに物理学者は「性格七割・才能三割」と主張していました。性格が悪いと大成しないのは、自分の才能なり仮説に固執してしまい、新しい現象を素直に受け入れようとしなないためとしていました。プロ野球の野村監督は、才能があっても、性格の悪い、暗い選手は一流プレイヤーには絶対になれないと言っています。

とくに、今のように世の中が激動し、先が見えない、読めない時代ほど人の話し、世の中の現象を素直に受け止めることが大切ではないかと思ひます。21世紀の初めにあたり、原点に立ち返り、素直に聞き、見て、話し、五感豊かに明るく、元気に生きていきたいと思ひます。

新年明けましておめでとうございます。二十一世紀のスタートの年に年男を迎えたことに対して、特別な思いがします。

私が生まれた1941年(昭和16年)は太平洋戦争が勃発した年であり、そのような年によくぞ男子を出産したということで、私の母親は役所から表彰されたそうです。当時は生めよ増やせよの国策でありました。その影響か、昭

平成13年度の経済見通し



変化に的確に対応するダイナミックな企業家精神をもつ。

商工組合中央金庫 金沢支店長 小西 俊治

新年明けましておめでとうございます。昨年は組合ならびに組合員の皆様には大変ご愛顧賜りまことにありがとうございました。

まず、昨年のわが国の経済を振り返ってみますと、景気は緩やかな回復傾向を辿り、政策効果依存型から民間需要主導型の自律的成長過程へ移行しつつあります。概ね堅調に推移した海外経済に支えられた輸出の増加に加え、企業収益の改善およびIT化の急速な進展などから設備投資はIT関連産業を中心として3年ぶりの増加に転じました。一方、個人消費は雇用・所得環境の改善が遅れ回復感に乏しい状況が続き、公共投資も財政難の影響もあり地方を中心に減少が続く等、民間の中でも企業部門主導の景気回復の形が鮮明になっています。

さて、今年の経済情勢を展望しますと、米国経済は成長率の鈍化が見込まれるものの成長の持続は続くものと思われ、海外経済は総じて堅調な推移が見込まれます。また、わが国経済は企業部門の好調持続を背景に民間需要主導による自律的回復への動きを強めるものと思われ。

需要項目別に見てみますと、①個人消費は企業収益の回復に伴い所得が緩やかに増加することから徐々に向上向くものと予想されるが、消費マインドの改善は期待しにくく緩やかな伸びにとどまる。

次に、②民間住宅投資は住宅ローン減税の延長や贈与税の非課税枠拡大など住宅取得ニーズの喚起を目的とした政策が引き続き実施されるが、これまでの需要一巡の反動が大きく住宅着工の増加には結びつかずその効果も限定的とみられ、2年連続の減少を見込む。

③設備投資については、昨年景気を牽引してきたIT関連投資がハード面の投資に一服感も見られるが、ITを利用するユーザー側による投資やソフトウェア投資の増加が見込まれる等IT関連投資は引き続き増加すること、企業収益回復に伴い更新投資需要の増加が見込まれることから増勢が続く。一方で企業収益の増加ペースが年度後半に陰りが見え始めるおそれも更新投資需要の勢いが弱くなることも予想され、伸びは前年度比鈍化する。

設備投資の調整局面は13年度後半から14年度前半と予想。

また、④公共投資については財政難の理由により地方自治体を中心に一層の緊縮財政が見込まれることから前年度比マイナス幅が拡大する。

⑤外需についてみると、まず輸出は、米国景気の減速がアジア諸国にも影響する等、海外経済の減速から輸出の伸びは大幅に減速する。一方で輸入は内需の拡大による増加に加え、アジアを中心に衣料品などの安価な製品が流入しているのを見られるように、輸入浸透度(総供給に対する輸入の割合)がこの10年で約5%上昇するなど国内構造は変化しており、輸入は堅調に推移すると思われる。(輸出~12年度見込み+9.1%、13年度予測+2.9%。輸入~12年度見込み+8.6%、13年度予測+6.3%)

なお、以上の予測の前提条件として、米国経済はソフトランディングする(実質GDP~2000年+5.1%、2001年+3.1%~潜在成長率水準程度)、原油価格は上昇一服し1バレル20ドル台半ばで推移するものとしております。また、円レートはわが国の緩やかな回復傾向は続くものの足元では輸出の伸び鈍化など経済の拡大ピッチにやや陰りが見え初めて円安水準に振れているが、日本のファンダメンタルズ格差に大きな変化はないことなどから110円前後での推移を予測の前提としています。(12年度平均108.7円/ドル、13年度平均110円/ドル)

以上 主な需要項目別に13年度を予測した結果を総括しますと、個人消費は雇用・所得環境の改善

から緩やかな増加となり、設備投資はIT関連投資の増加に支えられて堅調な推移が続くが、住宅投資及び公共投資は引き続きマイナス成長となる。また外需は海外経済の減速により輸出が大幅に鈍化する一方で輸入は堅調に推移することから、前年度比大幅なマイナスに転じるものと予想されます。この結果、実質GDP成長率は、前年度比で12年度見込みの+1.9%からはやや減速するも+1.7%の成長が見込まれます。また、民間需要は前年度比+2.7%(寄与度+2.0%)と伸びを高め、民間需要主導の緩やかな成長が続くと思われる。

わが国経済は、高度情報通信社会への対応、雇用の流動化、少子・高齢化の進行などといった大きな構造変化の過程にあります。こうした環境の中、企業に求められるものは変化に的確に対応するダイナミックな企業家精神です。中小企業基本法が36年ぶりに改正されましたが、その中においては「日本経済のダイナミズムの源泉」として、わが国経済の活性化の役割が中小企業に期待されています。独創性・機動性・柔軟性をフルに発揮して、今日の変化の激しい競争の厳しい状況をチャンスに変える戦略の構築と情報技術も十分に活用した積極的なチャレンジが大いに求められます。

私ども商工中金はメンバーシップにもとづく中小企業専門の政府系金融機関として中小企業の皆様の積極的なチャレンジをしっかりとお手伝いさせていただきますと思ひます。

どうか本年もよろしくご支援ご指導賜りますようお願い申し上げます。年頭にあたり、皆様のご繁栄とご健勝を心よりお祈り申し上げます。

2000・2001年度の経済見通し

(参考)	(前年比 %)					
	実質GDP	個人消費	住宅投資	設備投資	公共投資	外需
	%	%	%	%	%	%
12年度見込	1.9	0.7	-2.7	7.9	-4.5	11.1
13年度見込	1.7	1.6	-1.8	6.1	-4.7	-9.3



新世紀の 問屋センターを 語る。

座談会 出席者

- 協同組合金沢問屋センター理事長 宗廣 満夫
- 協同組合金沢問屋センター副理事長 高桑 健治
- 協同組合金沢問屋センター副理事長 富木 昭光
- 協同組合金沢問屋センター副理事長 伊藤 淳蔵
- 協同組合金沢問屋センター副理事長 道上 明
- 協同組合金沢問屋センター常務理事 関戸 孝

司会
● 協同組合金沢問屋センター理事
事業戦略委員会委員長 小川 栄一



協同組合 金沢問屋センター 副理事長 富木 昭光
協同組合 金沢問屋センター 副理事長 伊藤 淳蔵
協同組合 金沢問屋センター 副理事長 道上 明
協同組合 金沢問屋センター 常務理事 関戸 孝

厳しい新世紀の始まり

司会 21世紀も明け、厳しい経済状況ではありますが、まずは皆様を取り巻く業界の現状をお聞かせください。
宗廣 繊維産業は地場産業の大きな柱ですが、東レ、帝人など大手メーカーを含めて紳士アパレル生産の80%が中国やアジアへ移行しています。これは製品のレベルが良くなり、人件費も安いので、量販店の90%・百貨店の60%の製品がアジア製でしょう。市場では低価格競争が続いており、私どもでも工場を中国に持っていったのです。
高桑 電気関係の業界は歴史が浅く、昭和30年頃のテレビの登場がきっかけで家電製品が普及し、急激な住宅建設も伴い電気設備の需要も急速に広まったのです。以来40年、家電メーカーは生産基地を次第に諸外国に移し、ここ1年の間にアナログからデジタルへと大きく変化しています。家電はメーカー直販ですが、電気設備は何万点という非常に幅広い品揃えが必要のために、従来の問屋制をとっており、業務提携などいち早く時代に即応した体制をとらなければいけないが現実には難しい。私共では、今後は太陽電池や水力発電など省エネルギーや環境対策にも取り組み、業界全体のレベルアップを図って共存していきたいと思っています。
富木 私のところは医療機器の分野ですが、業界の現状を一言でいうと厳しい。どうやって人の足をすくうかという時代で、本当に厳しいです。お医者さんもかつては威張っていたものがそうはしてられない。どちらか

という病院経営が主体になり、どうやって維持・運営していくかに頭を痛めていると思います。
伊藤 ネクタイ業界という狭い分野の仕事は金沢だけではやっていけない。他県からの競争相手に対して、うちが他にない強みをもっていれば必ず存在価値が生まれるだろうという方針で、社員全員がクリエイティブな集団になろうと頑張っています。これからはデジタルの時代にいかにアナログ・人間の感性で勝負するか、そしてアナログを中心としてITをどうからめるかが、うちのような感性を売っていくところの生きる道ではないかと考えています。かつては「時流とライバル」だったけれど、今は企画力というのは「時流と仲良し」で、ネクタイを作るのではなく、より斬新なファッションを提案していかなければならない。中国では急速にレベルアップを図り大量生産をしている。その間にうちの生きる道があるのではないかと思います。
司会 先日の新聞紙上で、従来の繊維、機械、食品という地場産業の順位が機械、食品、繊維に変わったと発表されましたが、道上さん、いかがですか。
道上 鉄鋼業界は昭和30年代から非常に発達し、一時は鉄は国家なりとメーカー自身が豪語する時代がありました。ところが平成3年がピークで、ここ10年縮小の一途です。日本の鉄鋼メーカーは国内の鉄鋼生産量が年間1億トンあればリストラもやって何とかやっていける。ところが今、隣の韓国から大量に鉄が入ってきて、10年以上前とくらべると半値以下のものもあります。通常でも1トン当たり2~3万円落ちてきたから、

それに合ったリストラを進めたり一層コスト削減を考えていかなければならないでしょう。これまで各メーカーは互いに蹴落とそうとしていましたが、物流コストを下げるために提携が進み、川崎製鉄と日本鋼管が提携を発表したのもそのためです。我々のユーザーさんにしても一番のお得意さんの繊維が海外へ出ていき、生産量の8~9割までもが輸出になる。すると海外の価格に合わせて安くといわれる。我々も供給したいけれど、価格がたてられないとやっていけないし、我々の生き残る道はますます難しく、どう対処していけばいいのかわかりません。卸売業の将来と重なりますが、私達の努力だけで済むのかと思います。
司会 ありがとうございます。問屋センターも30周年を機に変化していこうと新しい卸売業を模索しているわけですが、今後の卸売業界はどうなっていくのかをお話しいただきたいと思っています。
宗廣 基本的に川下の小売業が大型化して、価格指導してしまおう。するとメーカー直販のほうが中間問屋よりも安くなるから、右から左の問屋はいらなくなる。そこで値段に対する対応と併せ、土日型、金土日型の商品を持つていくかどうか小売店に必要な問屋の一番のポイントではないかと考え、やってきました。しかし中国のものは製品の完成まで3週間位ですから、どんどん出てきました。これからは下請けを使うのではなく、管理までできる自信を持った商品をスピード感をもって売っていくかどうかだと思います。そして顔の見える問屋が生き残っていくと思います。

高桑 やはり要求に応じていけるかどうかですね。お客さん自体が多様化した技術をすべてプラスしていくのは難しい。そこでメーカーと我々代理店・問屋とが一緒になって取り組み、おたくに相談すれば解決できるとお客さんに思われるよう技術を磨き、諸々の問題に的確な対応をしていくことが付加価値を高めると思います。
富木 IT革命の時代でデジタル化とかeコマースとかいろいろなことがいわれていますが、地域テクノロジーというのを見ながら、細かいこともやりながら、技術を高めていくことが大事だと思います。
伊藤 百貨店が悪くなっているから不況だというのは大きな間違いで、大きな視野で見渡して正しい状況を把握し、自分たちのやり方を確立していかないといかんと思います。今、ITの時代と言われていますが、我々問屋業は単なる売り買いだけで中抜きでさよならということになっていく。最終的には問屋業というよりも企業は人なりです。そしてなおかつ企画力を身につけていくことが生きていく道だと思います。様々な分野で中国に押されてきていますが優秀な人材もいますから、それに対して我々が知恵を貸し知恵を絞るしかない、それに尽きるとは思います。
道上 昭和42年にこの団地に入ったときは、付加価値を上げることが第一の目標でした。鉄はそのまま売っても非常に利益が薄く、何か手を加えて他社が真似のできない商品にし、こちらがロスを背負ってでもユーザーさんにはロスを出させないことで魅力を感じていただき、他社と競争しても負けないだろうというのが始まりです。当時この辺りには織機メーカーが多かったのが現在は1社のみ。世界でもわずか7社、そのうち日本は今年合併して2社になり、マーケットがさらに少なくなっています。その中で売上を確保するのは大変なことです。これからもっと安いものが出てくると我々の入る余地がなくなります。昭和42年頃は、商社はなくなっても我々は絶対になくならないと自信をもっていましたが、ここまで来ると弾き飛ばされるのではないかと不安です。ただユーザーさんがある限りは私達の存在はありうるとは思いますが、以前のように自信をもって言えないですね。
関戸 先般、東京である講演会に出席しまして、「コア コンピタンス」という言葉が出ていました。これは能力や力量、適性という意味ですが、いかに「コア コンピタンス」つまり核になる秀でた能力、商品を持つて大きく差がつくということです。これからの企業はこのコア コンピタンスが非常に重要になると思われます。
宗廣 急成長しているユニクロも、それに匹敵するところがたくさん出ていますし、青山やアオキも周りが

同じように価格を下げたからメリットがなくなったんですね。
伊藤 物流効率化などの法律ができて、協力してうまくやらないかと行政が言ってくれるならいいが、現実には我々中小ではできない。かえって大手のメーカーはうまく対応できるんです。今までのやり方を否定していかにも新しいやり方に変えていこうか、21世紀の生きる道だと思えます。
宗廣 私のところでテストパターンとして、温泉の売場に300着ほど衣料品を並べてみたのですが、あっという間に売れました。2社共同で価格を落とし、「19専科」といって1着1900円にしたのです。
伊藤 1900円で提案された生活雑貨が、温泉へ来る人達にまさにぴたっと合ったということですね。
高桑 我々卸業の特徴がいろいろ言われていますが、最近は物流の合理化が一番の課題ではないでしょうか。物流コストを互いに持ち合っても、果たして合理化できるかどうか。佐川急便やヤマト運輸など、同じようなスタッフの会社でも生産性が全然違う。互いに厳しい競争をしている。そういう中で我々卸業も物流について討議ができるようになれば、問屋センターの将来も変わっていくのではないかと思います。
司会 さて、組合のプロジェクトチームが中心になって街づくりを進めています。それについてご意見をいただきたいと思っています。
宗廣 一つの方向づけができ、その中で一つの夢としてイベント公園が工事に上がっています。
関戸 平成14年の3月いっぱいまでの予定です。
高桑 世界中あちこち行かせていただき、この間もスイスの街を歩いてると屋外に看板が出ていて、その店の代表的な製品を飾ってあるんです。店のウィンドウもさることながら、道路ウィンドウが通り沿いに続いていて楽しい。夜はもっと楽しいだろうなあと思いますね。ウィンドウを見るだけでもそこへ行くという気になる。それから、街じゅうに色とりどりの季節の花が咲いていて、そこを通るだけでも楽しくなる、それがとても印象的でした。そんな街づくりができると思いますね。
宗廣 そういうことをやっているところは他にはないから、問屋センターでやってははどうでしょうか。
富木 この街としてどういうイベントで人を集合させるか。それぞれのお店はそれなりに頑張っておられるでしょうが、全体が強くならなければだめですね。先ほどから聞いていると、余り明るい話題がないのですが、企業が元気になるような話題を提供する努力をしていかなければいけませんね。
伊藤 公園の話がやっと動き出しましたが、30周年の前にもこれをさわれば絶対動くと言っていたことが

現実になって、非常に嬉しい。これが完成した際には、会社の従業員の方達がいろんな意見を出し、そこから新しい展開も生まれるでしょう。富木さんがおっしゃったように話題づくりということであれば、千葉県の舞浜に住むある方が10軒ぐらいいい声を掛けて、自宅をイルミネーションで飾ったんです。お父さんたちが毎年自分たちで飾るものを作り、それが話題になってあちこちに飛び火し、広がりすぎて社会問題にまでなった。来年できる公園を12月にイルミネーションすることも一つの話題づくりになりますよ。
富木 そういう企画があったら面白いですね。
宗廣 もうそういう話を始めているんです。例えば門前では年に1、2回落語家が出ています。何かやれば、こんなことをしよう、あんなことをしようという会社や店も出てくると思うんです。
道上 問屋センターの内部の人達だけでなく、もっと外に対して発信できる行事が企画されるといいですね。
宗廣 今、楽市の勉強をされていますが、そこにホームページを載せているところもありますね。
関戸 毎月5~6万の売上の出ている会社もあります。
司会 見ている人がアクセスしてくれるような面白いホームページでないと駄目ですね。
伊藤 今後は違った形でないと成り立っていかないと。宗廣 そこを勉強してほしいですね。どういう形ならいいのかわかりませんが、仕組はどうなのかなど、本当に実のなることを考えていかなければ。問屋センターでも何社かが機関車となって他を引っ張っていく、そんな勢いでものを考えていってほしいですね。
伊藤 一部の人が何かやれば、その成功例を見ながらいいところを真似していく。一緒に連れていってこれというのではなく、ついていこうかという自由だと思えます。山和さんのところで「19専科」をされたことは、洋服屋さんが今までとはまったく違った発想をされたということで、我々自身も考え方を改めて、もう一度広い視野でものを見ることを教えてくれる、非常に大きな情報だと思うんです。それをおのおのの企業がどう加工するかは業種や分野によって違うわけですから、下のレベルに合わせるのではなく、進んでいる人はどんどん先へ行ってもらい、それを先生として我々自身がついていけるかどうか、そこが分かれ道だと思えます。
司会 21世紀に突入したわけですが、暗い話も出ましたけれど、明日を期待しながら新たな発想でやっていかなければと痛感しました。本日はありがとうございました。