



世界に希望を生み出そう

Rotary International District 2800

# 山形西ロータリークラブ会報

会長：長澤 裕二 幹事：三沢 大介

地区目標 ロータリーを語ろう そして ロータリーを楽しもう

クラブテーマ 新会員を育てながら、ロータリーを楽しもう

- ◆点鐘：長澤 裕二 会長 ◆ロータリーソング：それこそロータリー
- ◆司会：新藤 幸紀 S.A.A. ◆会場：山形グランドホテル



第3015回例会

令和6年5月27日(月)

## 会長あいさつ

長澤 裕二 会長



来月15日に種まき例会をやることにしたんですけど、その準備を来週土曜日、1日に苗床作りをやります。もともとの方針として、去年から県が苗床を作って種まきをするという話を聞いていたので、じゃあ西クラブもそこに参加させてくださいという話でした。

去年の秋になって話が進み、委員会、委員長と副委員長が尽力してくれまして、県はユートピアグレンデでやってるんですけど、もっと上の、地藏岳のほうでやらないかということで西ロータリークラブに便宜を図ってくれました。

10人くらい行ったので、10本くらい仮に植えてみました。その時に10メートル×10メートルくらいの苗床の用地ということで、草を刈って提供されました。そこに苗床を作るんですけど、根っこがすぐ張り巡らされているから、1本の本を植えるだけでも30分はかかるんです。ましてや10平米くらいのところの根っこを取り去るのにどのくらいかかるのか、1日かかって終わるのか。なおかつネズミが来るのでネズミ除けを作って植えなくちゃならない。また、1,500メートルも高さがあるところだから、こんなところに種をまいて育つか。もう全部実験なんです。だから育つかどうかもわからない。30年経って本当に苗木が育つか。実例がないので分からないのです。だけど、とにかく植えると。

また、ユートピアあたりにはスキーコースのところは笹が育っていないところがあるのですが、そこにアオモリトドマツの実がこぼれて自生している苗があるんですよ。それはいくつか小さな苗があるんです。それを去年は10本植えた。今年もみんなで行くのなら30本くらい植えるかと。それを植えて、毎年どんなふう育てるのか見ていれないといけません。6月あたりからどんどん育つので、どうなっているかはその頃にならないとわからない。そういう中で今回もまた種まきをし、苗を30本、40本くらい植えようかという方針は出したんです。それを毎年、委員会活動で育ち方を見ていくのか、草刈りをしないと育たないんじゃないとか、そういうことはまったくわからない中でのスタートなんです。それがどうなっていくかわからないから、見ていくしかないんです。

ゴルフはゴルフの会がある。麻雀は麻雀の会がある。じゃ

あアオモリトドマツの会でも作ったほうがいいんじゃないかと。そして最低限、年に何回かどんな様子が見に行くという、特に今年は苗を植えるんですから、そうすると芽が出るのかとか、水が足りてるのかとか、本当に毎月毎月1回見に行かないとダメなんじゃないかなと思ってるんです。それはまだ、来年以降の年度でぜひ考えていただければなと思ってます。

15日の例会にはなるべくたくさんの方が参加できるように、来週の苗床作りはがんばってきたいと思います。約20人の人が参加して下さるといことなので、大変ありがたいです。

皆さん、15日のアオモリトドマツ例会、よろしくお願ひします。

## 委員会報告

### 出席委員会

来週6月3日を100%例会ということで企画しておりますので、ぜひ当日のご出席をお願いし、また、欠席の方には当日100%ということ宣言できるようにぜひ事前メイクをお願いしたいと思います。新入会員の方でわからない方がいらっしゃったら先輩の方に聞いていただいて、ご協力をお願いします。

合わせて本日、出欠確認のファクスを改めてお送りしますので、出席予定の方、欠席の方もご回答くださるようお願いいたします。その結果に応じてまた出席委員会で動きたいと考えております。よろしくお願ひします。

### 社会奉仕委員会

6月15日の蔵王山頂でのアオモリトドマツの例会ですが、多くの方に参加していただきたく、5月31日締切りで案内させていただいておりますので、ぜひご協力のほどよろしくお願ひいたします。

それに先行しまして6月1日土曜日、その例会に向け畑作りと苗床作り作業することになっており、有志の方、今20名弱くらい集まっている状態です。そちらも多ければ多いほどいいということもありますので、今からでも参加したいという方がいらっしゃれば、ひとつよろしくお願ひいたします。



渡辺 亮人 会員

〔東北電力ネットワーク株式会社〕

皆さん、こんにちは。東北電力ネットワークの渡辺でございます。このたびはこのような貴重な場を与えてくださりましてありがとうございます。私、3回前に入会させていただきまして、1回、2回と立派な講話を聴いたあとでこのお役目をいただいてからずっと心に引っ掛かりというか緊張があって、うまく話せるかどうかわかりませんが、15分間お付き合いください。

新会員卓話ということで、副題を「電力会社の分社化ってなぜ行われたの?」としまして発表したいと思います。

渡辺亮人と申します。勤務先は東北電力ネットワークの山形電力センターで所長をしております。おいしいもの、ドラマを観ることが大好きであります。そして趣味のようにビジネス関連書籍を読んでいます。資産運用にも興味があって、一時関連書籍を山のように読んだ思い出もございます。あと、マンガになりますけれども、横山光輝の『三国志』、あと弘兼憲史の『課長 島耕作』、これもマンガはもちろんですけれども、関連書籍も含めて読んで、自分の生き方とかタイプに影響があるのではないかなというふうに思っています。

娘が小学2年生、7歳の長女と保育園年中、4歳の次女の2人を育てておりますので、年齢のわりには子育て世代の気持ちがわかるのではないかなと思います。

この4月から単身赴任を始めたので、日曜日から自宅の仙台からこの山形に来るわけなんですけれども、この日曜日の夜になりますと次女が泣いて、「お父さん行かないで」というふうに言われて後ろ髪を引かれるような思いで毎週日曜日を迎えています。一方で、長女は最初の頃はギュッとハグをしたり寂しそうに、目に涙を浮かべたりという感じだったのですが、6週も7週もそういった経験を踏まえますと、だんだんに慣れてきてまして、今はグータッチで送り出されるということで、だんだんに慣れていくのかなと思っております。

では話は変わりまして、副題のほうの話をしたと思います。まず、「電力会社が分社化したことがわかりにくいよ」という話をよくいただきます。先週、会長の長澤様からも電気のごことはよくわからないよねといった趣旨のことをお伺いしました。ですので、今日は電力会社が分社化した経緯ですとか、分社化したあとの2つの会社の役割について少しだけ説明したいと思います。

持株会社側には発電と小売の機能、あと一般送配電事業者ということで2つに分かれました。もともと発電と送配電、販売機能、3つの機能を有した会社でしたけれども、分社化しまして、CM上では、ネットワークのこの送配電の機能を抜いておりますが、普通の人にはわかっていただけなのかなと思います。

東北電力グループについてでございます。2020年の4月に電気事業法が改正されました。発電事業、あと小売・販売事業を有するこの東北電力と、100%子会社で送配電部門を東北電力ネットワークと申します。私が所属する山形電力センターというのはこの東北電力ネットワークに該当いたします。

なぜ分社化したのかという話でございます。1つ目の電

力システム改革の目的です。以前は各地域に1つの電力会社が発電、送配電、小売という3つの部門を一貫して地域を独占していました。電気の料金は総括原価方式というのが取られておりました、全国各地に電気をあまねく行き渡らせることに寄与してまいりました。一方におきまして、この総括原価方式というのが、経営の効率化が働きにくい、そういった弊害があるよと、そういう指摘をいただいております。

分社化の狙いでございます。主な目的は競争の促進と効率化。分社化によって発電部門、小売部門が独立した企業として運営されるため、より効率的な経営やサービスの提供を期待されております。送配電部門については、スケールメリット、一元的に管理する効率性、二重投資の回避、こういった観点から引き続き地域で認めていただいております。

これは表向きのというか、世に知れた分社化の目的と方法、ねらいでありますけれども、私ども電力会社から見ると、このように見えてございます。電力会社としては分社化が必ずしも望ましいとは考えておりませんでした。理由としましては、単一の会社として統合していたほうが経営上効率的で、リスク管理がしやすいということであります。ですが、電気事業法が改正されまして、2020年に分社化することになりまして、今は事業の再編ですとか運営上の課題、こういったさまざまなものに1つずつ当たりながら課題解決に取り組みながら対応してまいっているところでございます。

東北電力だけが分社化したわけではございません。各地域に、北海道、東北、東京といったように各地域には電力会社がございましたけれども、各社とも、例えば北海道はほくでんネットワーク、東京ですと東京電力パワーグリッド、中部ですと中部電力パワーグリッドといったように、おしなべてこの電気事業法の改正によって分社化をしております。

どのように分社化したかということでありますけれども、北海道、東北、北陸など大半の会社は持株会社、発電と小売の事業から送配電を子会社に持つという、会社を真ん中で2つに分けるという方法を取りました。一方、東京と中部については、上に持株会社を抱きながら、発電、送配電、小売、というふうに会社を下に持つという形で、これは数えてみれば明らかですけれども、4つに会社を分けてございます。2つに分けても4つに分けても、社長は1人から2人になるとか、総務機能、間接機能も倍必要になるといったことから、不経済もあるんですけれども、そういったことを業界内というか私どもでは分割損というふうに言っていて、その損を少しでも解消したいというふうに対応しているところでございます。

東北電力ネットワークの役割についてでございます。東北6県と新潟県の安定供給はこの下にあります東北電力ネットワーク株式会社が担います。停電した場合には地域を管轄する電力センター、私ども山形電力センターが担いまして復旧作業をしているところでございます。一方で、大規模な災害が発生しますと、広域に停電が発生しますと、その時はこの2つが連携して早期復旧に当たってございます。そしてきちんと役割分担をしてネットワークとしての中立性を保ちつつ、と書きました。お客様の利便性を損なわないように配慮して対応しているところでございます。この「中立性」が次に出てくるキーワードです。

それで一般送配電会社の中立性ということなんですけど、もともとこの発電、送配電、小売という1つの機能を東北電力は有していたのですが、この青いところで、東北電力と東北電力ネットワークのように、真ん中を食いちぎるような形で分社化してしまいました。リードには「東





酒井 啓史さん

[株式会社金萬 味の里ばんだい]

北電力ネットワークは親会社の東北電力と新電力を区別せず公平・中立を確保するよう公益性がなされています」と書いています。この真ん中の東北電力ネットワークから見ますと、親会社の東北電力も再エネ事業者である発電事業者、新電力も同じように手をつないで電気を供給するようなそんなイメージになります。その先、お客様に販売するように小売が必要なんですけれども、ここにも東北電力はいます、あと新電力、例えば携帯各社ですとか（株式会社やまがた新電力のような、こういったところにも区別、差別しなくて中立にといったことでございます。

東北電力ネットワークの目指す姿ということで、事業環境としては、自然災害が激甚化していたり、カーボンニュートラルを実現しなければいけない。あとは人口減少が顕在化してきて電力の需給構造が変化してきていると、こういったことがわれわれの事業を取り巻く環境であります。これに対して緑の矢羽根3つで対応の方向性を考えていまして、安定供給を確保し、安全な暮らしを支えたい、次世代配電網を構築して再エネの主力電源化に貢献したい、コストを低減しまして豊かな暮らしを支えたいといったことを目指してございます。

1つ目、黄色い高所作業車が各県から集まりまして復旧に当たっているものでございます。こうした非常時の備えとして、雪の中で訓練をしたり、あるいは自衛隊と連携したりしまして共同訓練をしてございます。強い使命感、こういったものをDNAとして継承して安定供給を支えたいと、このように思っております。

2つ目、次世代送配電網の構築ということで、これはネットワークにも風力とか太陽光、原子力発電所、火力発電所といった電源がくっついたり、あと大型の蓄電池がついたり、今は住宅の太陽光も増えていますし、分散グリッドという概念も増えていますので、こういった再エネを最大限有効活用するといった点で対応してございます。

3つ目、コスト低減については、AIですとかIoT、ドローン、そういった新技術、デジタル技術を活用しまして積極的に導入していると。あとは業務のあり方を見直し、さらにはトヨタの「改善」といった概念を持ち込んでそういった意識、行動を定着させてコスト低減の駒をグルグルと、そういったサイクルを回してございます。

最後、ロータリークラブと共通の価値観についてです。私ども東北電力グループはこの歴史と伝統のある山形西ロータリークラブと共通の価値観を持っているというふうに考えています。私どもの経営理念については、地域社会との共栄、あとグループスローガンは「より、そう、ちから。」ということでございます。地域に寄り添い、挑戦と変革をし続けることで東北電力だからこその価値を創造し、豊かな社会と自らの成長を実現してまいりたいというふうに考えます。グループスローガン「より、そう、ちから。」につきましては、創業以来の変わらない思いを胸に心から感謝の気持ちと大きな志を持って1人1人へ、そして地域のお力となれるよう全力で取り組んでまいります。拙い話で申し訳ありません。

本日はご清聴ありがとうございます。以上になります。

先月15日より、山形西ロータリークラブに入会させていただきました、株式会社金萬、味の里ばんだいの酒井啓史と申します。本日、そうそうたる大先輩方前で卓話させていただくことを、大変光栄に存じます。少しだけお時間を頂戴できればと思います。

皆さまご存じのとおり、私の父酒井啓孝は2年前に他界いたしました。長年皆さまには本当にお世話になり、父自身もロータリークラブの活動を通して社会貢献できることを誇りに思い、また皆さまたちと時間を共有できることを大変うれしく思っていた人でした。息子の私が言うのもなんですが、父は博学で愛想もよく、誰とでもすぐ仲良くなる人でした。懐に入り込むのが上手く、言葉の通じない外国人のお客さまとも、気が付けば楽しく語り合い、父が教えた「No problem」の方言の「さすかない」が山形の在日外国人の中で流行した時がありました。

また、皆さまご存じの通り、とことん酒を愛する人で、店の開店前には味見と称して真っ先にビールを飲みだし、途中からは歌い、踊り、最後は泣きが入って、母親から耳を引っ張られながら自宅に連れて帰られるのが1日のルーティンでした。父と同じ世代になった今になって考えると、父にも少し遊びが過ぎた時があったんだろうなと思っております。

2022年9月22日に亡くなりましたが、亡くなる3日前までいつもどおり楽しく酒を飲み、普段と変わらない父でしたが、亡くなる2日前の朝、急に発熱し、昼過ぎに40℃近くまで上がってしまい、「病院で診てもらったほうがいい」となり、自分の足で検査に向かいました。20時を過ぎたころようやく帰宅しましたが、帰るや否や今度は腰痛を訴え、その時は長時間待合室で待たされた影響で、持病のぎっくり腰になったと、持ち前のポジティブ思考で話しておりました。しかし、その晩はほぼ身動きもとれない状況でずっと腰の痛みを耐えておりました。翌日の早朝、全く快方に向かっておらず、身動きもとれない状況で、動かそうとするとひどく腰の痛みを訴えたので、救急車で病院まで運んでもらうことにしました。結局は腰ではなく内臓からくる痛みだと診断され、すぐに済生館に搬送され、そのまま即入院となりました。

父は頑なに入院を拒んでいましたが、医者の方と私たち家族の説得もあり、最後は納得し入院となりました。私たち家族も、医者の方の監視の下の方が安心でき「どれくらいで退院できるかね？これで少しは酒を抜いて帰ってくるのでは？」などと冗談を言っているくらいでした。その日の晩は店も通常通り営業しましたし、たまたま帰省していた姉とも談笑し、父の闘病をこれからみんなで支えていこうと話しておりました。

しかし、入院2日目の早朝3時頃、病院から電話があり、父の容体が急変したと言われ、ガタガタと体が震えたのを今でも鮮明に覚えています。すぐに家族に連絡し、病院に向かいましたが、着いた時にはもう既に心肺停止の状況でした。あまりにも急で、今となってはもっといろんな話をしておけばよかった、もっと一緒に時間を作っておけばよかったと、後悔の念は絶えません。

あっという間に逝ってしまった父は、最後まで家族思いの人だったなと思います。そして、亡くなくてもなお、私たちの中でずっと生き続けています。今になり、お客さまや周りの方々から「最後まで酒を楽しんだのは酒飲みの鑑だ」と言われ、神様のように崇め奉られている状況は、散々迷惑をかけられた私としては正直面白くない部分もありますが、本当に誰からも好かれる人柄や、家族や孫を愛する姿は忘れることはできません。皆さまから、これまで本当にいろいろと面倒をみていただき、深く感謝申し上げます。ありがとうございました。

私事ですが、姉兄との3人姉弟に生まれ、3人とも剣道を習っておったのですが、父の勧めで小学校4年生の時に私だけ柔道に方向転換し、中学、高校、大学、実業団と柔道漬けの毎日でした。次男ですので、家業を継ぐ心配もしておらず、雪の降らない暖かい土地に永住するつもりでしたが、26の年に家業を継ぐため山形に戻ることにしたわけですが、高知県出身の妻の両親には「次男で実家の心配もいらず、高知と山形の間で位置する関東在住だから結婚を許したんだ」とひどく反対されました。妻も山形に来た当初は東北の寒さに慣れず、つま先から首の根元までホッカイロを貼って過ごしているような状況でした。今では寒さにも慣れ、たまに冬の高知に帰省すると「こっちは暖かいね」などと言うので、妻の両親は「すっかり東北人になった」と嘆いています。

子どもは娘が3人です。長女は高校2年生、次女は中学1年生、三女は小学1年生。子どもが生まれてからしばらくは柔道とは無縁の生活をしておりましたが、気が付けば3人とも柔道をやっています。このご時世、人の首を絞めたり、腕を折ろうとするスポーツを女の子にやらせるのはいかなものかと少々疑問に思う時もありますが、共通の話題を通し、娘たちと一緒に過ごす時間が増えたこと、そして成長を見守る楽しみが増えたことを嬉しく思っています。たまに自分も柔道をする時間もできましたし、また娘の活動を応援する追っかけのような時間が今ではとても楽しみになっています。

家業の「ばんだい」について少しお話をさせていただきます。店名の由来ですが、元々祖父が金萬旅館という旅館業を営んでおり、そこから株式会社金萬という法人となりました。そして警視庁に勤めていた父が退任後に家業を継ぎ、飲食業へ転換する際に、金萬が代々続くようにと、金萬の萬と代々の代を合わせて「萬代」としました。

飲食店開業の当初は、カウンター内にタイやヒラメなど、多種多様な魚介類が泳ぐ大きないけすがあり、そしてお客さまに直接泳いでいる魚を選んでいただき、それを板前が網ですくい、オープンキッチンの中央で活け造りをするというスタイルでした。バブル期ということも相まって、たくさんのお客さまにお越しいただき、喜んでいただいていたようでした。

生まれも育ちも小姓町の私の記憶では、当時の小姓町は本当ににぎやかで、車のクラクションやカラオケの歌声、酔っぱらいの叫び声など、夏場は窓を開けるとうるさくて眠れないくらいだったのを覚えています。

いけすの店として20年ほど営業していましたが、2004年に現在の炉端スタイルに変更しました。カウンター内に焼き手が2人座り、囲炉裏で食材を焼いて提供。ご存じの方もいるかとは思いますが、長いしゃもじでお客さまに提供する今のスタイルは、この時から始まりました。

現在は、夜の「ばんだい」の営業とお昼限定でラーメンの営業もしております。なぜラーメンの提供を始めたのかと聞かれますが、コロナ禍でこれまで通りの営業ができなかった時期に、なんとか従業員の士気を上げようと始めたのがきっかけでした。山形の高いレベルの中で、自分たちの腕がどれだけ通用するか試してみたいと日々改良を重ね、試行錯誤を繰り返し、ようやく皆さまに提供できるようになりました。捨てる食材を無くしたいという思いもあり、全てその日仕入れた魚のアラを使用しております。通常、魚のアラだけですと独特の臭みが出るところ、和食の技法を使い旨味だけを抽出し、ラーメンに合うよう吟味した醤油、塩、味噌で提供しております。おかげさまでお客さまから嬉しい評価を頂戴することも増え、あの時頑張ったよかったです、これからも精進していかないといけないなと思っています。今は、昼は水曜日と日曜日以外は営業しております。その他テイクアウトや懐石弁当、通信販売での惣菜等もごございます。ご贈答品やお歳暮の時期には、ぜひご注文をお待ちしております。

山形西ロータリークラブは、長年にわたり地域社会への奉仕活動や会員相互の親睦を通して、山形の発展に大きく貢献されてきたと伺っております。この素晴らしい活動に参加し、自身の成長と地域への貢献ができることを大変光栄に思っております。ロータリーの理念と目的をしっかりと理解し、精一杯活動に取り組んでまいりたいと思います。父の思い出話や私の身の上話になってしまい、大変失礼いたしました。右も左も分からない新参者ですが、先輩会員の皆さまには今後ともご指導ご鞭撻を承れますようお願い申し上げます。本日はありがとうございました。

## ニコニコ BOX

〈5月27日〉

### 長澤裕二会長／会えない孫

一番小さな孫が小学生になりましたが、去年佐久市に引越したので、まだ会えていません。教育環境がいいとかで長野県に行きました。夏休みには帰ってきます。そこまで会う予定が立ちません。

### 三沢大介さん／新会員卓話、楽しみにしておりました

今年度入会していただいた酒井啓史さんと渡辺亮人さん、会員卓話を楽しみにしておりました。15分と短い時間ではありますが、よろしく願いいたします

### 角田健さん／さがえさくらんぼマラソン10キロ完走

昨日は寒河江のさくらんぼマラソンに出場しました。天気にも恵まれ、月山、葉山を眺めながら爽快に走ることができました。10キロ1時間を切ることができませんでしたがあと少し、目標もできてとても有意義な大会でした。

### 市村清勝さん／バッシュを買いました

アニメ『ハイキュー!!』を観て、『俺、バレーボールをする』と言っていた孫が、突然『俺、バスケする』と言い出したので、気が変わらぬうちにと思い、早速バッシュを買ってあげました。じいさんニコニコです。

### 遠藤靖彦さん／大学ラグビー

昨日、NDソフトスタジアムにおいて、慶応大学対明治大学の大学ラグビー招待試合を開催させていただきました。山形での大学ラグビーは19年ぶりとなります。大変多くの方に来場いただきありがとうございました。

本日出席 (5 / 27)	会員総数	出席会員数
	103名	52名