

ON

「オ
ン」

Okasan-Niigata selection magazine

越後にいがた再発見
豊かな時を求めて

volume 22
2022



特集:

新潟で次世代産業を拓く

にいがたトップインタビュー

株式会社オーシャンシステム

明日のためにできること

放射線を利用した検査について

トキエア株式会社(新潟市) が導入予定の機体(ATR72-600)

表紙／

トキエ株式会社導入を予定する機体
ATR72-600 © ATR / LANGENFELD Pierre-Etienne

トキエ株式会社は、新潟から国内各地への地域間移動の実現を目指し2020年7月に設立されました。新しい空の道が移動の制限を減らし、今まであきらめていた夢を実現させるお手伝いをします。大空を舞うトキのようにATR72-600はみんなの夢を乗せて飛び立ちます。新たな空の便は新潟に活力をもたらすことでしょう。

3 特集 新潟で次世代産業を拓く

8 にいがたトップインタビュー

株式会社オーシャンシステム
代表取締役社長 樋口 勝人 氏

12 明日のためにできること

新潟大学大学院医歯学総合研究科
放射線医学分野 教授 石川 浩志 氏

14 投資と貯蓄のツボ

セカンドライフ資金を考える ～資産寿命の延ばし方～

16 岡三にいがた証券ってどんな会社？

認知症の方やご家族を、地域で支える取り組み
「にいがた創業応援団」第2回寄付贈呈式

18 支店のご紹介

小出支店

19 美しき新潟の庭園

国指定重要文化財 目黒邸

本誌は2022年5月末現在の情報を基に作成しております（別途記載のあるものは除きます）。

岡三にいがた証券広報誌【ON】

岡三にいがた証券からお客様へ新潟の本物をご紹介します広報誌です。「上に、しっかりと、～の先に向けて、進んで」といった意味を持つ英語の【ON】。そして岡三(Okasan)にいがた(Niigata)の頭文字【ON】。先見の明を心がけ、お客様の将来を見据え、お客様と一緒に進んでいきたいという岡三にいがた証券の願いも込め、より良い情報を皆様へお届けします。

手数料およびリスクについての重要な注意事項

＜有価証券や金銭のお預りについて＞

有価証券や金銭を当社の口座で預りする場合には、当社では料金を頂戴いたしません。

なお、証券保管振替機構を通じて他社へ株式等を口座振替する場合には、口座振替する数量に応じ、1 銘柄あたり6,600 円（税込み）を上限として口座振替手数料をいただきます。

株式累積投資口座で保有する単元未満の株式は他社へ移管することはできません。

お取引にあたっては「金銭・有価証券の預託、記帳及び振替に関する契約のご説明」の内容を十分にお読みいただき、ご理解いただいたうえでご契約ください。

＜株式＞

株式の売買取引には、約定代金（単価×数量）に対し、最大1.265%（税込み）（手数料金額が2,750 円を下回った場合は2,750 円（税込み））の売買手数料をいただきます。ただし、株式累積投資は一律1.265%（税込み）の売買手数料となります。国内株式を募集等により購入いただく場合は、購入対価のみをお支払いいただきます。

外国株式の海外委託取引には、約定代金に対し、最大1.375%（税込み）の売買手数料をいただきます。

※外国証券の外国取引にあたっては、外国金融商品市場等における売買手数料および公租公課その他の賦課金が発生します（外国取引に係る現地諸費用の額は、その時々市場状況、現地情勢等に応じて決定されますので、その合計金額等をあらかじめ記載することはできません）。外国株式を募集等により購入いただく場合は、購入対価のみをお支払いいただきます。

・株式は、株式相場、金利水準、為替相場、不動産相場、商品相場等の変動による株価の変動によって損失が生じるおそれがあります。

・株式は、発行体やその他の者の経営・財務状況の変化およびそれらに関する外部評価の変化等により、株価が変動することによって損失が生じるおそれがあります。

・また、外国株式については、為替相場の変動によって、売却後に円換算した場合の額が下落することによって損失が生じるおそれがあります。

＜債券＞

・債券を募集・売出し等により、または当社との相対取引により購入いただく場合は、購入対価のみをお支払いいただきます。

・債券は、金利水準、株式相場、為替相場、不動産相場、商品相場等の変動による債券価格の変動によって損失が生じるおそれがあります。

・債券は、発行体やその他の者の経営・財務状況の変化およびそれらに関する外部評価の変化等により、債券価格が変動することによって損失が発生するおそれがあり、また、元本や利子の支払いの停滞もしくは支払い不能の発生または特約による元本の削減等のおそれがあります。

・金融機関が発行する債券は、信用状況の悪化により本拠所在地の破綻処理制度が適用され、債権順位に従って元本や利子の削減や株式への転換等が行われる可能性があります。ただし、適用される制度は発行体の本拠所在地により異なり、また今後変更される可能性があります。

＜投資信託＞

投資信託のお申込みにあたっては、銘柄ごとに設定された費用をご負担いただきます。

・お申込時に直接ご負担いただく費用：お申込手数料（お申込金額に対して最大3.85%（税込み））

・保有期間中に間接的にご負担いただく費用：信託報酬（信託財産の純資産総額に対して最大年率2.145%（税込み））

・換金時に直接ご負担いただく費用：換金手数料（お申込金額に対して1 口当たり最大1.1%（税込み））また、信託財産留保金（換金時に適用される基準価額に対して最大0.5%）

・その他の費用：監査報酬、有価証券等の売買にかかる手数料、資産を外国で保管する場合の費用等が必要となり、商品ごとに費用は異なります。お客様にご負担いただく費用の総額は、投資信託を保有される期間等に応じて異なりますので、記載することができません（外国投資信託の場合も同様です）。

・投資信託は、国内外の株式や債券等の金融商品に投資する商品ですので、株式相場、金利水準、為替相場、不動産相場、商品相場等の変動による、対象組入れ有価証券の価格の変動によって基準価額が下落することにより、損失が生じるおそれがあります。

・投資信託は、組入れた有価証券の発行者（或いは、受益証券に対する保証が付いている場合はその保証会社）の経営・財務状況の変化およびそれらに関する外部評価の変化等による、対象組入れ有価証券の価格の変動によって基準価額が変動することにより、損失が生じるおそれがあります。

・上記記載の手数料等の費用の最大値は今後変更される場合があります。

＜信用取引＞

信用取引には、約定代金に対し、最大1.265%（税込み）（手数料金額が2,750 円を下回った場合は2,750 円（税込み））の売買手数料、管理費および権利処理手数料をいただきます。また、買付けの場合、買付代金に対する金利を、売付けの場合、売付株券等に対する貸付料および品質料をいただきます。委託証拠金は、売買代金の30%以上で、かつ100 万円以上の額が必要です。

信用取引では、委託証拠金の約3.3 倍までのお取引を行うことができますため、株価の変動により委託証拠金の額を上回る損失が生じるおそれがあります。

○金融商品は、個別の金融商品ごとに、ご負担いただく手数料等の費用やリスクの内容や性質が異なります。当該金融商品の取引契約をされる場合、その金融商品の「契約締結前交付書面」（もしくは目録見書）または「上場有価証券等書面」の内容を十分にお読みいただき、ご理解いただいたうえでご契約ください。

○この資料は岡三にいがた証券が信頼できると判断した情報に基づいて作成されたものですがその情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、資料中の記載内容、数値、図表等は、本資料作成時点のものであり、事前の連絡なしに変更される場合があります。なお、本資料に記載されたいかなる内容も将来の投資収益を示唆あるいは保証するものではありません。

○2037 年12 月までの間、復興特別所得税として、源泉徴収に係る所得税額に対して2.1%の付加税が課税されます。

○岡三にいがた証券およびその関係会社、役員が、この資料に記載されている証券もしくは金融商品について自己売買または委託売買取引を行う場合があります。

○自然災害等不測の事態により金融商品取引市場が取引を行えない場合は売買執行が行えないことがあります。

新潟で 次世代産業を拓く

世界が急速に進化していく中で
自ら問いをたて、問題解決へと導く
正解のない世の中で
個性を輝かせ、夢を実現していく
そんな新潟の起業家たちを
紹介いたします

トキエア株式会社 新潟市



首都圏と直結する予定の佐渡空港と加茂湖の風景。トキエア株式会社は、フランス・エアバスグループATR社のプロペラ航空機をリースします。燃費や空港利用料などの面で国内路線に最適な航空機を使用し、運賃はフルサービスに見合ったコストパフォーマンスを追求。平日や冬季などの閑散期には、座席をコンテナに変更し貨物輸送に切り替えられます。新潟の特産品を全国に輸送するなど新たな取り組みが期待できます。

トキエア株式会社ホームページ
<https://toki-air.com>



代表取締役 長谷川政樹 氏

新潟の空港を拠点に夢を叶える 新たなチャンスと交流を生み出す

トキエア株式会社は 2022(令和4)年の就航を目指しています。まずは新潟空港から札幌丘珠(おかだま)、仙台、愛知地区、関西地区の就航を計画しています。そして佐渡空港と東京地区を結ぶことを予定しています。特に今まで定期便の就航実績がない新潟と仙台間など、ビジネスや観光面での期待も大きく、株式会社福田組、エコー金属株式会社など約60社の新潟県内企業が出資。融資と合わせて20億円程度の資金調達を行い、新潟県の支援も受けた官民での取り組みが行われています(目標額は約30億円)。2023年以降の目標として、佐渡と首都圏を結ぶ路線も計画中です。実現すると佐渡観光のアクセスは抜群に良くなり、世界遺産への動き

と併せ佐渡への旅行の自由度も高まります。代表取締役の長谷川政樹氏は、グループ会社のトキアビーエーシオンキャピタル株式会社の代表も務め、トキエアの就航だけでなく、新潟空港・佐渡空港周辺の地域活性化にも取り組んでいます。新潟空港は民営化を控えており、拠点化航空会社として関連企業と一体になり航空人材育成施設、ショッピングモール建設など、空港を拠点とする街づくりに向けた取り組みを実現できるように並行して進めています。現在、グループ全体で約60名のスタッフが揃い、就航に向けて準備中。新潟を拠点とする人とモノの流れは、新たな出会いや交流を生み、私たちの夢を力強くサポートしてくれることでしょう。



長岡花火公式アプリ

フラーは「ヒトに寄り添うデジタルを、みんなの手元に。」をミッションに掲げ、フラーが持ちうる全てのプロフェッショナル領域でアプリやウェブなどデジタルにかかわる支援を行う「デジタルパートナー事業」を積極的に展開しています。新規・既存事業の戦略構築からプロダクト開発・グロースまで"ワンチーム"で伴走。「デジタル領域全般で頼られる存在」として顧客に寄り添い、課題解決や事業成長に貢献しています。フラーは東京起点ではなく、新潟から地方へという新しい流れを生み出しています。

フラー株式会社ホームページ
<https://www.fuller-inc.com>



代表取締役会長 渋谷 修太 氏

フラー株式会社

新潟市

時とともにフラーの価値は変化 新潟の地から新風を巻き起こす

2011(平成23)年、渋谷修太代表取締役会長が23歳で起業したフラー株式会社。アプリという言葉が世の中に出始めたころ、アプリの使用頻度に価値があると考え、そのデータをわかりやすく視覚化する「App Ape」を開発。スマートフォン版の視聴率調査を行っています。創業当初は顧客の大半はIT企業でしたが、現在はDX(デジタルトランスフォーメーション)が加速し、一般企業のお客様が急増。企業や自治体のデジタル化を支援するデジタルパートナー事業に注力しています。

IT企業が大都市に二極集中する中で、フラーは新潟に拠点を置き、地方に着目。コロナ禍を機に移住した渋谷氏が気づいたのは、新潟はデジタル化が遅れ、課題が山積みであること。一方で世界に誇れる企業やコンテンツ(長岡花火、大地の芸術祭や外国人が感動する日本的なもの)が多数あること。新潟に足りないデジタル、スタートアップ、イノベーションの3つを組み合わせて、若い世代の人口流出や過疎化などの課題が新潟で解決できれば、他の地方でも解決できると考えました。移住の一番のボトルネックは仕事です。だから会社の拠点を新潟に置き、自ら雇用を生み、県内の高専や大学と連携し、人材教育を行い、次世代の雇用の創出を試みます。

また、渋谷氏は3年前に新潟ベンチャー協会を設立。起業家の養成に力を入れ、さらなる雇用を生み出すと地域のために活躍中です。

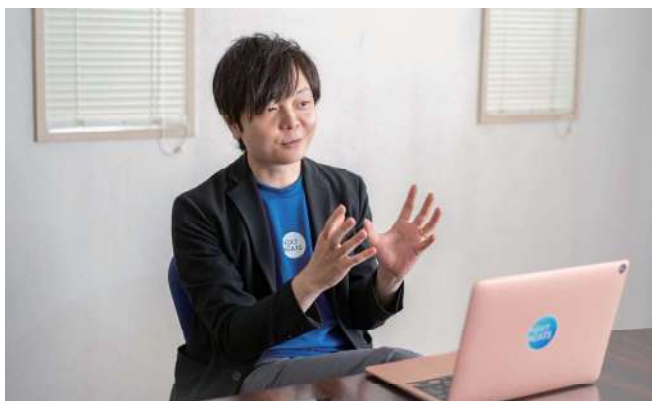


ネクストミーツ株式会社

長岡市

創業の3年前から白井氏が代替肉の研究を開始。「アメリカにはヴィーガン(完全菜食主義者)が2000万人、ベジタリアン(菜食主義者)を含めると数千万人の市場がある」と白井氏。2020年12月には豊田通商とパートナーシップの基本合意を締結し、2021(令和3)年1月には米国市場に上場。
※代替肉は新潟県内ではイオン、原信などで購入できます。

ネクストミーツ株式会社ホームページ
<https://www.nextmeats.co.jp>



取締役会長 白井 良 氏

食から環境問題に取り組み 長岡発の代替肉を世界へ

ネクストミーツ株式会社は、メカトロニクスとバイオの技術を使い、植物性の代替肉を作ります。肉の食感を再現する特殊な技法や、発酵の技術から商品を開発。2020(令和2)年、白井良氏(長岡市出身)と佐々木英之氏が創業しました。発売から3ヶ月で商品は売り切れ、その後は2ヶ月待ちの状態が続く鮮烈なスタート。創業からわずか1年たらずで国内外10万食を達成しました。

「生産体制の安定化と品質の向上、生産コストの低減と研究開発の強化を図り、専用の工場を長岡に新設し、雇用を生み、地元の長岡に社会貢献したい」と白井氏。市から土地を購入し、今秋には竣工の予定でしたが、ロシアとウクライナ情勢の悪化や、世界的情勢が様々に悪化した影響から資材が高騰。建設費用が膨らみ、建設は延期を余儀なくされました。「今は正念場ですが、起業家として地球温暖化やCO₂排出削減の課題に取り組む姿を子どもたちに見せていきたい。それが私たちの使命です」と白井氏。「地球を終わらせない。」という理念の元、代替肉によって過剰な畜産を減らし、気候変動問題に立ち向かっています。国内スーパーやネット上で販売を行い、日本製のブランド力を活かし、アメリカ、シンガポール、台湾など10か国へ進出。代替肉を進化させるために、フランス、中国、ロシア、日本の研究者が将来的な展開も考慮してゲノム編集の研究なども行っています。



株式会社バイオマスレジン南魚沼

南魚沼市



社長執行役員 奥田 真司 氏

地域の小中高生が工場見学に訪れ、SDGsの学習の一環として環境や農業問題について出前授業も実施。この動きは近隣の市町村に広がっています。「教育は大切ですから、次世代へ当社の想いをつなぎ、世界で100年必要とされ、100年愛される企業を目指します」と奥田真司社長。社長自身も南魚沼へ移住して、都会と違う暮らしを楽しんでいます。

バイオマスレジン南魚沼ホームページ
<https://www.biomass-resin.com>

コンパクトな生産ラインの農村 活性化モデルを新潟から全国へ

八海山を望む日本の米どころで創業したバイオマスレジン南魚沼。食用に適さない、くず米などを使い、国産のバイオマスプラスチックを生産しています。この技術は20年ほど前に開発され、創業者である神谷雄仁氏が深め続け、最近では京都大学との連携で生分解性プラスチックの開発までできるようになりました。20年の間にバイオマスプラスチックのブームは何度も訪れましたが、定着はしませんでした。しかし、米の消費量が減り、農地の荒廃など、日本の農業問題は益々深刻になり、脱炭素、脱プラの動きも加速。2017（平成29）年、神谷氏は日本一のお米の生産量を誇る新潟県に工場を新設し、新会社を立ち上げました。その後、世界的なSDGsの動きも追い風となり、共感する仲間が増え、4〜5名から始まった会社は5年間で約30名に成長。現在の年間売り上げは約2億円です（グループ全体は7億2千万円）。この春には熊本の拠点がスタート。福島県の浪江町も準備中です。国は2030（令和12）年までにバイオマスプラスチックの年間使用量の目標を約200万トンに設定。新潟県も年間284万トン発生するバイオマスを利活用し、その動きはさらに推進されています。その中でバイオマスレジン南魚沼は全国の拠点を増やし、エリアごとの地産地消を目指します。2025（令和7）年にはグループ全体で年間10万トンの生産量を見込んでおり、南魚沼の新工場の建設も視野に入れています。



有限会社SKフロンティア

糸魚川市

7年前に地元の県立海洋高等学校から声がかかり、わさびの栽培に使った水を二次利用したチョウザメの養殖を、生徒達と一緒に始めました。大きな池を作るのも建設業を営む渋谷氏にとっては朝飯前の仕事です。7年間大切に育てたチョウザメから、この秋に初めてキャビアが採れる予定です。
※わさびは下記URLから通信販売で購入可能です。

有限会社SKフロンティアホームページ
<http://midorikoubou.com>



代表取締役 渋谷 一正 氏

建設会社が山の宝石を栽培
今年の秋はキャビアも初出荷！

雄大な焼山と火打山を望み、扇状地の末端に位置する早川地区のわさび畑。サラサラと水の流れる音が聞こえてきます。山々の伏流水をわさび(真妻種)の栽培に使用。毎分4トン、1日に5760トンを休みなく汲み上げても地下水は涸れることはありません。ハウスには緑の葉が二面に生い茂り、配管の穴から細い水が1つひとつの株に掛け流されています。常に水温は14度だからハウス内は1年中適温です。

「建設業は0からすべてを作り上げます」と渋谷正代表取締役。植物を育てる自然の力に加え、40年間建設業に専念してきた職人技が綿密に活かされます。ポンプの電気代を節約するための給水システムにより、わさびは一生懸命に根を張り、従来よりも大きな株になります。また、こちらのわさびは冬も成長するので2年間ですらに大きく成長し出荷されます。

2005(平成17)年から独学で研究開発を行い、システムを完成(特許取得済み)。実験用のハウスで成功をおさめ、2013(平成25)年、農林水産省の補助事業で12棟のハウスを建設。現在は14棟で年間約2500万円の売り上げがあります。

最新技術、地の利、人の利を活かした渋谷氏の次の目標は、日本のわさびを世界へ輸出すること。その実現のために法政大学教授の提案を元に、こちらの栽培システムを全国に発信し、生産量を増やす試みが始まっています。



にいがた
トップインタビュー

第 17 回

 Ocean System
IDEA & INNOVATION

暮らしの劇的な変化に先がけたDX構想を実現

株式会社オーシャンシステム

代表取締役社長 樋口 勝人氏

食でつなぐ新しい未来を創造する株式会社オーシャンシステム。小さなお弁当店からスタートして、現在は多岐にわたる経営を行っています。お客様の満足と豊かさについて考え、挑戦を続けてきた樋口勝人社長にオーシャンDX構想や最新の取り組みについてお話を伺いました。

**小さなお弁当店から多角経営
県内4万人の昼食を担う**

— 経営理念にありますように、お客様に対して食を通じた満足と豊かさの提供に取り組んでおられますが、事業内容について教えてください。

樋口 1963（昭和38）年に「より良いものをより安く」という想いで、私の祖母が小さなお弁当店（ひぐち食品）を始めたのが当社のスタートです。そのお弁当店が「フレッシュランチ39」などの企業向け昼食事業に発展しました。1978（昭和53）年にはヨシケイ開発株式会社とフランチャイズ契約を結んで「ヨシケイ」などの宅配事業が誕生。1991（平成3）年に北海道の「カウボーイ」という週末型のスーパーマーケットに加盟し、チャレンジャー燕三条店

から始まったチャレンジャー事業は、現在、県内で10店舗が営業中です。

その後、株式会社神戸物産の沼田会長（当時社長）との出会いがあり、2001（平成13）年に業務スーパー第二号店を開店し、県内外に直営56店舗が稼働する業務スーパー事業があります。ほかにも新潟県内外企業の社員食堂の運営を行うコントラクトサービス事業、外食事業、旅館事業、まいばすけっとに卸すデリカのベンダー事業で、あわせて8つの事業を展開しています。県内8000社で4万人の昼食を担い、チャレンジャー事業では1日に約4万人が来店。宅配事業では県内3万世帯に、こだわりの食材をお届けしています。現在、これらの事業は県外でも展開し、企業向け昼食事業は全国で7万5000食、宅

配事業は8万4000人分を担っています。

「1to1」の時代が来ると 20年前から確信していた

—食は体のベースですね。多くの方たちの健康に関わっておられますが、敢えて「1to1」にこだわる理由を教えてください。

樋口 当社がスタートした1960年代は高度経済成長期で、人があふれ、モノのない時代でした。だから、二つのモノを大量に作って、売るのが主流でした。今のようにインターネットを使って、自分の欲しいモノが世界中から手に入る時代ではありません。バブル時代の終わりがら私は懷石料理屋で働き始めたのですが、お客様たちは羽振りが良くて、カウンター越しに景気の良さを体感しておりました。その後、私が1999(平成11)年に当社に入社したときは、まだ二つのお弁当を大量に作るやり方でしたので「他の物も製造配送ができる業態にしたい」という考えがありました。

そこで、私は新潟駅前や古町へ、お弁当とお茶、お菓子などを持って行き、「歩くコンビニ」を始めました。行商をする変わった人がいるとテレビ

の取材も受けました。お弁当を買うお客様に満足をお届けしたいという思いから生まれた「歩くコンビニ」。この延長線上に、デジタルを駆使してお客様一人ひとりに豊かさとも満足をお届けする、今のオーシャンDX構想があります。

4代目の私は、それまで会社を存続させてきた方々に感謝しつつ、常に世の中の変化を見ながら歩んできました。今までとは違ったやり方も追求してきましたので、苦労もたくさんありましたが、いずれ「5」の時代が来ると信じ、自分の考えを貫いてきました。

—自分を信じて行動する樋口社長の姿に社員の方も勇気をもらいますね。樋口「身体が動くうちは思いきってやりなさい。自分のやりたいことを精一杯することが生きる意味だよ」と伝えています。だから今年のテーマは「IDEA&INNOVATION」です。チャレンジして、失敗すると傷つきますよね。そのときに、初めての人の痛みが分かります。人の痛みが分かっている人の言葉には重みがあります。

—どうして、樋口社長は26歳で未来を見ることができたのでしょうか。

樋口 20年先の未来も、現状を把握することから始まります。1時間後、2時間後を予測する大切さを学んだのは、料理人の修業時代です。朝6時から市場で魚を買い、さばいて三枚におろすのが私の仕事でした。あるとき、刺身をおろし冷蔵庫に入れ休憩にはいりました。入れたはずの刺身が外に出ていたということに怒られた経験がありました。後々わかったことですが、他の人が冷蔵庫内の整理時にしまい忘れたようでした。それから他の人の行動など、1、2時間後の未来を想像しないと仕事は、うまくいかないと思います

ました。それ以降は、必ず親方に冷蔵庫に入れたことを報告しました。当時、学んだことですが、社長職に就いたときに、1年後、10年後の未来を見る目が培われたのかもしれない。

20年後には、私の息子たちも40歳になります。息子たちには様々なことを語ってきましたが、最近、大学2年生の長男に初めて「会社(オーシャンシステム)に入ってもらいたい」と伝えました。「プレッシャーはあるが、お父さんが言っていた意味が最近、やっと分かってきた」と言われました。当社だけでなく、2世3世の



生鮮食品スーパーと業務スーパーが一体となった食品スーパーの「チャレンジャー」。オーシャンペイは支払い時に2%割引で常にお得です。(一定ランク以上)



オーシャンシステムで働く人の8割は女性。女性が部長の宅配事業部の登録顧客数は全国で84,000世帯。こだわりの食材を毎日お届けします。

りますが、数字の裏側や赤字店舗の裏に潜むものを見る必要があります。今、悪くても2年後に良くなる可能性もあります。

情報を入れるため、頭は空っぽにしておいた方が良いでしょう。ドラゴンボールの歌にもあるようにね(笑)。情報でいっぱいになると自分で考える幅が狭くなります。数字も大事ですが、未来に向かって夢を語れる経営者でありたいですね。

お客様の満足と豊かさを追求した先にあるオーシャンDX構想

——リアルとネットの融合が素晴らしいですが、どのように実現されましたか？

樋口 スタートは2013(平成25)年。少子高齢化と人口減少が盛んに言われていました。だからこそオーシャンDX構想が必要だと思いました。すぐにオーシャンペイの開発に着手し、翌年に第四銀行(当時)と提携してオーシャンペイの前身を作りました。オーシャンネットスーパーでは、食品以外の商品も扱いたいと考えて、家電はアイリスオーヤマ株式会社さん、生活雑貨は株式会社あらたさんと契約をしました。食品と生活雑貨と家電を

組み合わせ、キャッシュレス化する骨組みを作り上げ、2015(平成27)年には物流網の確立にも着手しました。個人宅と企業と店舗を紐づける、インフラ整備をして、2018(平成30)年に「オーシャンペイ」を打ち出すことができました。

今後は、リアル店舗(チャレンジャー)にある手書きの値札をデジタル化し、スマホ(オーシャンペイ)と連動します。現在、新潟中央インストア店で実証実験中です。売価をスマホで読み込むことができ、お客様一人ひとりに合った値引き情報の発信が可能になり、購入時にはオーシャンペイで自動的に割引します。オーシャンペイは即時2%割引だから、お客様の満足度もアップし、社社の効率化も進み、好循環です。オーシャンペイは今、2万2千人の会員数で1日2000人が利用していますが、当社では20万人の会員を見込んでいます。

三条市立大学や長岡造形大学の学食へも「オーシャンペイ」を導入。オーシャンDX構想の実現のために、周囲の人々に伝えることにパワーを注いできました。その構想が実を結びつつありますが、まだ完成

形ではありません。

新規のお弁当は年600万食 オフィス内コンビニ× オーシャンペイの未来

——県内初の取り組みで、「ToI」の考え方はさらに進化するのですね。その他に新たな取り組みはありますか？

樋口 当社の原点である、企業向け昼食事業では「冷凍弁当」がスタートしました。現在、県内の店舗や企業先などに向けて月間約6万食を生産しています。県外の店舗、企業先などにも年間600万食の生産



全国で毎日7万5,000食のお弁当を提供。(写真左)
「取引のある5万社にオーシャンオフィスコンビニを設置したい」と樋口社長。スマホでバーコードをスキャンするだけで購入できます。(写真右)





代表取締役社長 樋口 勝人 氏

「地球を愛し、人を愛して、自分のために働くのが人生。頭（こうべ）を垂れて感謝しつつ、常にチャレンジしたい」と語る樋口勝人社長。健康に留意し、プライベートでは犬の散歩や野球観戦をするのが楽しみだそうです。

を考えています。朝に作り、昼に食べる従来のお弁当とは製法が違い、日持ちする商品となっているので、企業の福利厚生などにも適した商品となっています。生産数も伸びて、社員のモチベーションも上がっています。

やりたいことはたくさんあります。会社のパワー不足で、今はできないこともあります。物流の改革も気になることの二つです。物流分野のお取引先には、一人ひとりにあったピッキングセンターを作るために何かできることがあったら声をかけて下さいと伝えています。

今、一番の課題はオーシャンシステムで扱う商品をスマホでスキャンして購入できるようにすること。そのた

めに商品にオーシャンシステムのマークを入れたいのです。今は原田乳業株式会社さんの商品だけですが、いずれ全商品に入れたいです。

それからオフィスにオーシャンオフィスコンビニを設置すること。今、当社グループのお弁当を納品している企業は県内に8000社、全国に5万社あります。そこへオーシャンオフィスコンビニが設置できれば、オーシャンペイの価値は高まります。

これから私はやりたいこと、新潟の良いところをどんどん発信していきます。みんなで新潟の良さを発信していくと元気な人が集まってきます。みんなで一緒に新潟を元気にしていきたいと思います。

企 業 紹 介

株式会社オーシャンシステム

(東京証券取引所 スタンダード市場 銘柄コード3096)

お弁当屋からスタートして、企業向け昼食（ランチサービス）と宅配、社員食堂の運営は県内にとどまらず、首都圏、関東、北海道へも進出。食品スーパーのチャレンジャーを県内で展開し、業務スーパーは9県で展開しています。「より良いものをより安く」の理念のもと、一人ひとりのお客様に「満足」「豊かさ」を提供。近年はオーシャンDX 構想を推進し、「オーシャンペイ」による「1to1」の最新のサービス導入を目指し、「食」でつなぐ新しい未来を創造しています。



所 在 地	本社／〒955-0845 新潟県三条市西本成寺二丁目26番57号
代 表 者	代表取締役社長 樋口 勝人
創 業	1963年（昭和38年）6月
資 本 金	8億171万円
売 上 高	72,700百万円（2022年3月期連結）
決 算 期	3月
従 業 員 数	全952名（男性 489名 女性 463名）（2022年3月連結）
事 業 内 容	食品スーパーによる店舗展開、企業向け日配弁当等の製造・販売ならびに食堂運営の受託、夕食食材セットの宅配、割烹旅館「海風亭 寺泊 日本海」の経営等
事 業 所	・チャレンジャー10店舗（新潟） ・業務スーパー「直営店」56店舗、「加盟店」52店舗（新潟・福島・茨城・群馬・宮城・秋田・長野・山形・富山） ・フレッシュランチ39／工場6カ所、営業所8カ所（新潟・群馬・埼玉・茨城・北海道） ・ぐるめし本舗／1店舗（新潟） ・受託給食社員食堂／施設55カ所（新潟・群馬） ・ランチサービス デリカフーズ／工場1カ所（千葉） ・宅配／工場3カ所（新潟・群馬・北海道）、営業所／17カ所（新潟・群馬・北海道） ・海風亭寺泊日本海／旅館1カ所（新潟） ・焼肉黒真／1店舗（新潟）
関 連 会 社	株式会社サンキューオールジャパン、株式会社フーディー、株式会社カワサキ



明日のために
できること



放射線を利用した検査について

文／石川 浩志

〔新潟大学大学院医歯学総合研究科放射線医学分野教授
新潟大学医歯学総合病院放射線診断科・治療科科長、放射線部長〕

放射線を利用した検査には様々ながありますが、身近なのは検診やドックで行われることの多い胸部レントゲン（正式にはエックス線）検査、マンモグラフィ、胃のバリウム検査でしょう。いずれもがん（それぞれ肺がん、乳がん、胃がん）の診断に重要な検査ですが、今回は男女とも死亡者数の多い肺がんの検査について解説したいと思います。肺がんの診断に使用される放射線を利用した検査といえば、胸部レントゲン検査のほかに胸部CT検査とPET検査がありますが、これらは検査の目的が少しずつ異なります。

胸部レントゲン検査

胸部レントゲン検査は、「息を吸って、止めてください、パシャリ、楽にしてください。」というあの検査です。主に検診をはじめとするスクリーニングに用いられます。つまり、異常の有無の診断に重点が置かれます。レントゲン検査では、肺がんは多くの場合空気で満ちた肺のなかに浮かぶ異常な影として描出されます。レントゲン検査の利点は、早い、安い、そして被ばくが少ないことです。特に大勢の方が受ける検診ではこれらの利点が大きな意味を持ちます。胸部レントゲン検査の欠点は、胸部全体が1枚の画像に投

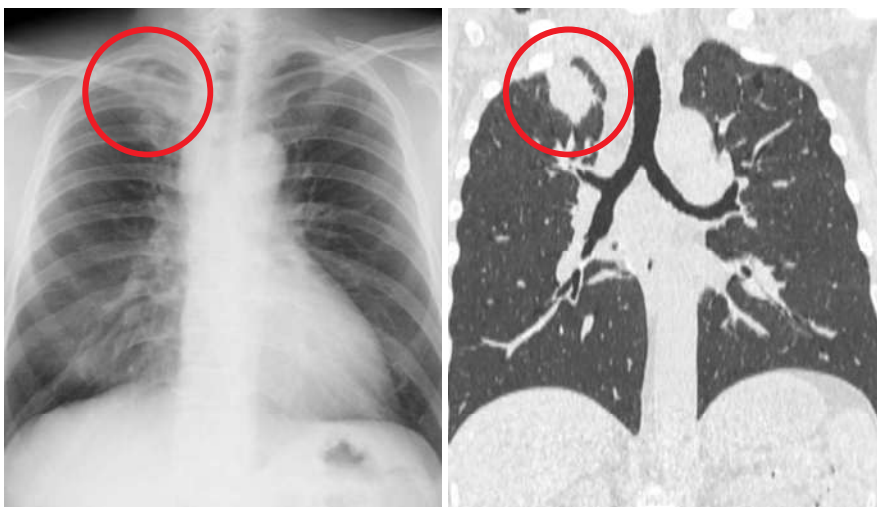


図1. 胸部レントゲン(左)では肋骨や鎖骨に重なって見つけにくい肺がんが、CT(右)では明瞭に描出されている。



石川 浩志 氏 プロフィール

新潟大学大学院医歯学総合研究科 放射線医学分野 教授
新潟大学医歯学総合病院 放射線診断科・治療科 科長、放射線部長
放射線科専門医、放射線診断専門医、肺がん CT 検診認定医、PET 核医学認定医
日本医学放射線学会 代議員、日本 CT 検診学会 理事

1995 年 3 月 新潟大学医学部医学科卒業
新潟県内の病院での研修、勤務を経て、
2004 年 3 月 新潟大学大学院医学研究科修了
2004 年 4 月 新潟大学医歯学総合病院 助教
2012 年 4 月 同 講師
2020 年 9 月より現職

胸部CT検査

影されるため、肺の異常な影が心臓や肋骨などに重なってわかりにくい場合があることです。

胸部CT検査もエックス線を利用していますが、精密検査に位置づけられます。つまり、胸部レントゲン検査で異常があった場合に次の検査として行われるのが一般的です。胸部CTではレントゲン検査より画像枚数ははるかに多くなりますが、重なりのない状態で評価できるため、異常な影の性状が詳細に描出されます（右ページ図1）。また、レントゲン検査では見つけにくい影がCTで初めて発見されることもあります。そこで疑問が生じると思います。CTの方がよく描出されるのであれば、なぜ検診をCTで行わないのかと。当然の疑問ですが、ここで問題となるのが先に述べたレントゲン検査の利点が損なわれることで、医学的に特に問

題となるのは被ばくの増加です。ない可能性の方が高いがんを見つけようとして将来のがんリスクを高めてしまつては検査を正当化できません。しかし、最近は画質を多少犠牲にした上で被ばくを大幅に減らした低線量CTによる肺がん検診が注目されています。レントゲン検査と比べるとまだ被ばくは多いですが、欧米の大規模な研究で50代後半以上の重喫煙者で低線量CT検診の有効性（死亡者数の減少）が示されています。非喫煙者や若年者での有効性はまだ明らかにされていませんが、現在も研究が続いており、その結果が注目されています。

PET検査

PET検査は、保険診療においてはがんの診断されてから受ける検査です。肺がんは全身の臓器に転移する可能性があるため、がんを診断されてから治療方法を決めるには全身の評価が必要になります。そこで有

用な検査がPET検査で、近年はCTと一体化したPET/CT検査が主流です。がん細胞は増殖のために多くのエネルギーを必要とし、そのエネルギー源として主にブドウ糖を利用します。PET検査ではそのブドウ糖に似た構造を持つ放射性物質を静脈から投与し、それをがん細胞が取り込むのを待つて、がん細胞から放出される放射線を体外で検出することでがんの転移を診断します。PET検査単独では解像度の関係で部位の特定が難しい場合がありますが、PET/CT検査では

同時に撮影するCTと合わせることでがんの存在する部位をより正確に診断できます（図2）。

今回は放射線を利用した検査について、肺がんを例に解説しましたが、同じ肺がんでも患者さんによって状況は少しずつ異なりますし、他のがんではまた違った検査が必要になります。放射線を利用した検査を受ける際には、主治医をはじめとする医療スタッフの説明をよく理解した上で検査を受けていただくことをお勧めします。

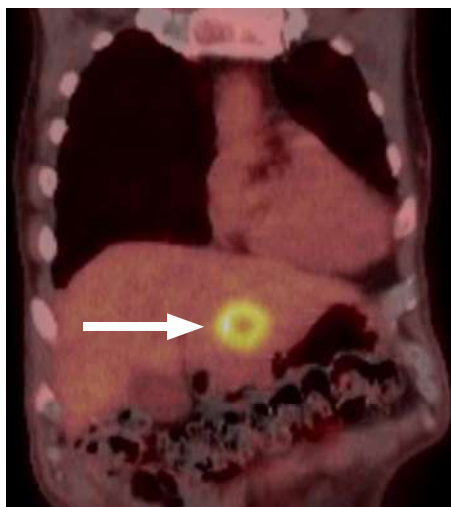
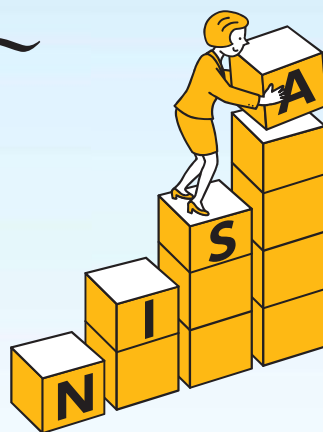


図2. PET/CTで肝臓の転移が一目瞭然である。

第12回

セカンドライフ資金を考える
～資産寿命の延ばし方～

定年退職を迎えると始まるセカンドライフ。ゆとりの時間をどのように過ごすか、と夢が膨らみます。一方で平均寿命は延伸が予想され、リタイア後の人生も長期化が見込まれており、貯蓄を取り崩すだけの生活では心許ないと感じる人は少なくないようです。豊かで自分らしいセカンドライフを送るために、経済的な不安はできるだけ取り除き、ゆとりある生活や、自己実現のための資金も用意しておきたいものです。

「定年後も働く」という選択肢

セカンドライフの資金を考えるうえで、キーワードとなるのが「資産寿命」です。資産寿命とは「老後の生活を営んでいくにあたって、これまでに形成してきた資産が尽きるまでの期間」のことです。この

時間が長ければ長いほど、老後資金への心配が減り、老後生活に対する経済的な面で不安が抑えられます。

資産寿命を延ばす最も有効な手段は、働いて収入を得ることです。定年延長や再雇用により、元気なうちは現役として働き、「老後そのもの」を短くしてしまう方法です。継続して働くことで、金銭的にも精神的にも、生活にゆとりを持つことができます。まず、貯蓄や退職金の取り崩しを先延ばしすることができ、若いうちと同じように働くのが難しくなり、収入が下がってしまうこともありますが、支出との差の赤字分を少しでも補えれば、資産寿命を延ばすことができます。また、働くことで生活のリズムが整うなど、収入面以外のメリットもあります。

「年金繰下げ受給」制度で年金の増額も

定年後も働き続け、月々の生活を賄えるだけの一定の収入があれば、年金の受給開始を遅らせ、本来の受給額よりも割り増した年金を受け取ることも、「資産寿命」を伸ばすための選択肢の一つです。現在、公的年金の標準的な受給開始年齢は65歳ですが、60～64歳に受け取り始める「繰上げ受給」や、66～75歳（※1）に受け取り始める「繰下げ受給」も選ぶことができます。このうち繰下げ受給を選択すると、受け取りを65歳の受給開始時期から1か月遅らせるごとに、0.7%ずつ年金が増額されます。70歳まで遅らせれば42%の増額、つまり65歳時に予定されていた額の1.42倍の支給額となります。これを12年受け取り続ければ、無年

※1 昭和27年4月1日以前生まれの方（または平成29年3月31日以前に老齢基礎（厚生）年金を受け取る権利が発生している方）は、繰下げの上限年齢が70歳（権利が発生してから5年後）までとなります。

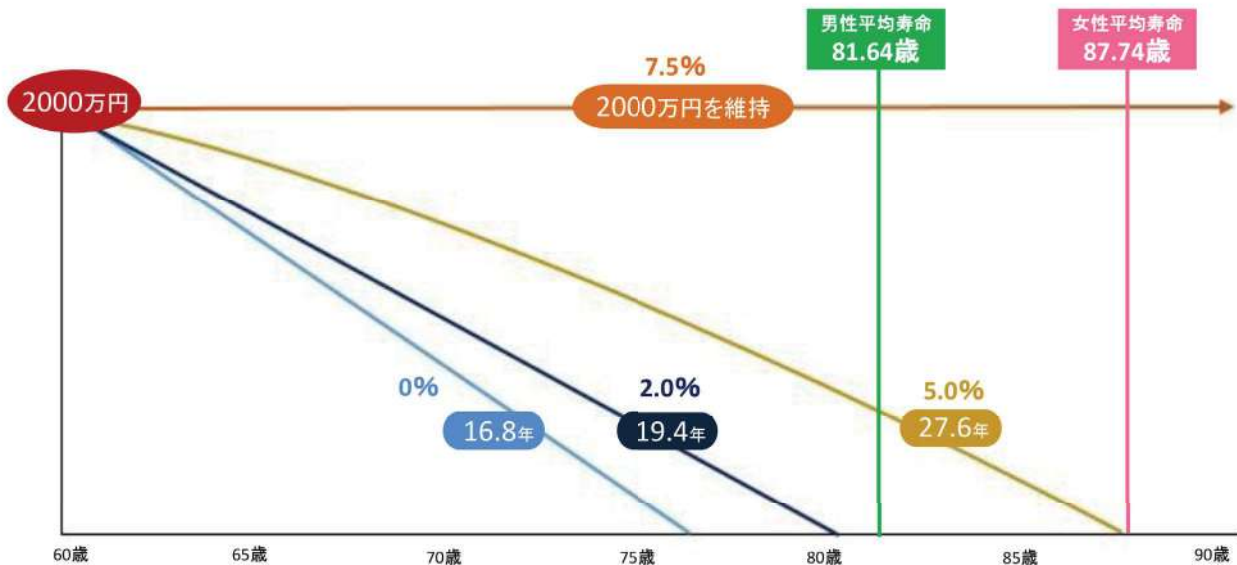


図. 毎月10万円ずつ取り崩した場合のシミュレーション(元金2,000万円)

岡三にいがた証券 計算・作成

※複利運用で税金などは考慮せず。

※あくまでもシミュレーションであり、将来の投資成果をお約束するものではありません。

※平均寿命:厚生労働省「令和2年簡易生命表」より

金期間5年分の元が取れま
す。標準的な長生きをすれ
ば、おおむね損がないよう
に設計されており、それ以上
長生きをするほど得をする
計算となっています。ただし、
その時の状況によっては理論
通り受け取り額が増えない
場合もありますので注意が
必要です。

繰下げ受給を選択してい
る人は国民年金で1.5%、
厚生年金では0.9%(*2)
と、まだ少ないのが現状で
す。年金制度は多様化して
おり、一人ひとりが、働き方
と併せて「何歳から年金を
もらうか」考える社会になっ
てきたのではないでしょ
うか。

資産運用で お金の寿命を延ばす

仕事を辞めた後は、現役
時代にコツコツと貯めた資産
や退職金を、少しずつ取り
崩しながら生活することに
なります。例えば60歳時点
で2000万円の貯蓄があつ
たととしても、毎月10万円ず

取り崩すと、運用をしなけ
れば、17年もたない計算で
す。しかし、年率5%で運用
しながら取り崩した場合、
資産寿命は約27年まで延び
ます(図)。安定した収入が
なくなる退職後には、資産
運用で、できるだけ貯蓄を取
り崩すスピードを遅らせた
いものです。

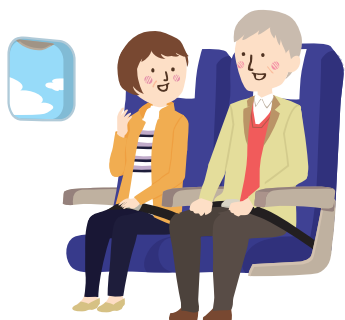
資金は目的別に預入先を
振り分けるとよいでしょう。

日々の暮らしに必要なお金
や、突然の出費に備えた資
金など、いつでも引き出せる
ようにしたい資金を普通預
金へ。住宅の繰り上げ返済や
リフォーム代、車の購入代金
など、使用時期と金額が決
まっている資金は定期預金に
分けて預けます。運用も、1
つの商品に集中させるのは
なく、安定的に運用したい資
金をバランスファンド、収益を
期待して運用する資金は株
式など、目的別に資金を振
り分け、リスクを軽減させる
ことが大切です。

50代半ば以降のリタイア

準備世代や、60代以降のリ
タイア層にも「つみたてNI
SA」がおすすめです。若年
向けの印象がある制度です
が、自動的に時間分散などの
リスクコントロールができ、コ
ストも低く設定されている
ため、これまで投資は未経験
で、これから資産運用を始め
たいという方にも適していま
す。

理想のセカンドライフの
ために、それぞれのライフス
テージで今できる準備を始
めてみませんか。岡三にいが
た証券がお手伝いさせていた
だきます。





認知症バリアフリー宣言
ロゴマーク



認知症サポーター
認定カード



人生ノート「マイストーリー」

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



岡三にいがた証券って どんな会社？ その1

認知症の方やご家族を、地域で支える取り組み

「認知症バリアフリー宣言」を公表、また全役職員が「認知症サポーター養成講座」を受講いたしました。

者」のことです。

**すべての方に「やさしい」
社会の実現に向けて**

岡三にいがた証券は、日本認知症官民協議会が進める「認知症バリアフリー宣言試行事業」に参画し、「認知症バリアフリー宣言」を公表するとともに、全役職員が「認知症サポーター養成講座」を受講し、「認知症サポーター」となりました。

「認知症バリアフリー宣言」とは、認知症になってからも、できる限り住み慣れた地域で普通に暮らし続けるよう障壁を減らしていくための取り組みを企業・団体が公表したものです。認知症の方とご家族が、より良い環境で安心して自分らしく生活ができる社会的機運の醸成を目的としています。

また、認知症への正しい理解と知識、接し方を身につけるため、全役職員が「認知症サポーター養成講座」を受講し、「認知症サポーター」となりました。「認知症サポーター」とは、認知症の方やそのご家族に対して、できる範囲で支援させていただく「応援

認知症患者数は、2025年には高齢者の約5人に1人、その後さらに増えていくと推計されており、社会全体で支える仕組みづくりが急務となっています。私たち岡三にいがた証券は、認知症の方やそのご家族のお手伝いをさせていただいたり、一人暮らしのご高齢者に何か変わった様子があればご家族に連絡するなど、安心して過ごせる「にいがた」を願い、地域を見守り続けてまいりたいと考えております。

当社は、より安心してご利用いただける証券会社を目指し、分かりやすい情報発

信に取り組めます。お客さまに配信する情報レポート等は、可能な限り平易な文章でご説明し、図表なども積極的に用いながら情報をご提供させていただく工夫をいたします。さらに、人生ノート「マイストーリー」内では、身体と医療介護に対するご自身のお気持ちなどを把握していただくことで、これからの人生をさらに豊かに過ごしていただくためのお手伝いをさせていただきます。



岡三にいがた証券って どんな会社？ その2

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



「にいがた創業応援団」第2回寄付贈呈式

地域応援ファンド「にいがた創業応援団」から得られた
収益の一部を、新潟県に寄付いたしました。



地域応援ファンド「にいがた創業応援団」寄付贈呈式の様子（撮影時のみ一時マスクを外しています）
（左から）新潟県副知事 佐久間豊氏、当社社長 辻和彦、当社取締役 小森卓

岡三にいがた証券では、証券業を通じた地域貢献活動の一環として、地域応援ファンドを設定・販売しています。

「にいがた創業応援団」は、ファンドから得られる信託報酬の一部について、委託会社の岡三アセットマネジメントとともに、新潟県での起業・創業活動へ寄付を行っております。新しい事業に「挑戦する力」を応援し、県内経済の活性化を目指すことで、将来の若者が安心して働ける未来を願う地域応援ファンドです。

新潟県庁にて 第2回寄付の実施

2022年3月16日、当社は、新潟県庁にて「にいがた創業応援団」第2回寄付贈呈を行ってまいりました。

ファンドの設定から第2期目となる2020年11月～2021年10月の間に得られた信託報酬の一部586万円の目録を、佐久間豊新潟県副知事に贈呈いたしました。累計寄付額は1090万円になります。

「にいがた創業応援団」を通じた起業・創業支援活動に、多くのお客さまよりご賛同いただき、誠にありがとうございます。

官民一体となった 起業・創業の促進

新潟県が目指すべき姿を謳う「新潟県総合計画」において、起業・創業の促進は、地域の活力につながる重要な施策として位置づけられており、体制の整備や、施策の展開などを、官民一体となつて

推進しています。当社も、新潟県内の起業・創業の機運が高まり、意欲ある方々にとつてチャレンジしやすい環境整備などを支援したいと考え、2019年10月より「にいがた創業応援団」を販売しております。

新しい分野で活躍する人や企業が新潟県で次々と生まれることを願い、岡三にいがた証券はこれからも皆様とともに新潟県の起業・創業活動、そして地域のさらなる発展を応援し続けてまいります。

支店のご紹介

ずっと この街 にいがたと



岡三にいがた証券
小出支店
支店長 富岡 賢一

「小出支店」

〒946-0011 魚沼市小出島487
TEL:025-792-1355

小出支店は、1961（昭和36）年8月に小出町（現魚沼市）で開設いたしました。以来、60年の長きにわたり、地域の皆さまに格別のご愛顧を賜り、心から御礼申し上げます。

当支店は、30代から40代の年齢が近い社員6名で編成されております。社員同士、自由に意見を交わし、情報交換を行いながら、皆さまの大切なご資産をお預かりしております。そして、運用のみならず、「ご資産を次の世代に繋げる」お手伝いもさせていただきます。と考えております。多くの方にとって日ごろ馴染みがなく、ご不安や心配事の多い「相続・贈与」においても、お客さま一人ひとりのお気持ちに寄り添うことを忘れず、お役に立てますよう社員一同日々研鑽を積んでおります。金融商品のサポートや情報提供につきま

しても、当社でお預かりさせていただいている商品に限らず、幅広くご相談いただきましたと考えておりますとともに、分かりやすい情報発信にも努めております。どんなことでもお気軽にお尋ねください。

魚沼市は、春夏秋冬様々な表情を見せる、美しく雄大な自然に囲まれており、日本を代表する高層湿原の景勝地「尾瀬国立公園」へあります。また、コシヒカリをはじめ野菜・山菜や日本酒など、美味しい「魚沼ブランド推奨品」が数多くあります。皆さまに是非お越しいただきたい魅力的なまちです。お近くにいらした際には、当支店にもお気軽にお立ち寄りください。社員一同、心よりお待ちしております。



美しき新潟の庭園

国指定重要文化財 目黒邸

文・写真／
藤井 哲郎（庭屋三如研究会）
ていおくいちじょう

JAPANESE
GARDEN
in NIIGATA



景観と融雪機能を両立させた池泉庭園

目黒家は戦国大名の会津蘆名氏に仕え1590（天正18）年にこの地で帰農したと伝えられる豪農で、江戸時代初期の慶長年間から肝煎（庄屋）、中期の1755（宝暦5）年から代々割元庄屋（大庄屋）をつとめました。

重厚な茅葺屋根が印象的な目黒邸は、1797（寛政9）年に11代五郎助が割元庄屋の役宅を兼ねて建てたもの。その主屋と離れ座敷の「橡亭（ちよてい）」ほかが国の重要文化財に指定されています。

威厳のある入母屋造の中間から土間に入ると、例年3メートルを超える積雪に耐える豪壮な柱と梁組が

迎えます。広間、檜の間、中の間を通って奥座敷へ進むと、その東に起伏のある池泉回遊式庭園が広がります。現在は成長した樹木が奥座敷からの眺めをさえぎっていますが、江戸時代後期といわれる作庭時には、山岳信仰を集めた守門岳の神々しい姿を借景としていたと思われます。

庭園には稲荷社、立石滝の3つのフォーカルポイントすべてを正面から拝める位置に平石が打ってあります。目黒邸訪問時はぜひその平石を探してみてください。

「橡亭」は1901（明治34）年に増築された離れ座敷です。十畳の主座敷

には幅2間奥行半間の大床が設えられ、床框は黒柿、床板は橡（とち）の二枚板など贅を尽くした造り。座敷の東側には変形4畳半の洒落た茶室があります。「橡亭」建築時の作庭といわれる西側庭園は土縁の際まで池がせまり、左手に小滝と三尊石組、右手の池中に姿の良い燈籠が配されています。洗練された眺めを作っています。

伝統的な宗教性、象徴性がある池泉庭園の景観と、融雪池としての役割を両立させた庭園は、往時の庭師の知恵と技の牙えを感じさせます。



上／守門岳（5月）

下／奥座敷東側庭園 大正時代初期写真の一部（魚沼市生涯学習課提供）



橡亭西側庭園

所在地／魚沼市須原892番地 入園料／大人300円、小人100円
休館日／年末・年始 公開時間／9:00～16:00 問い合わせ先／025-797-3220
詳細はホームページをご覧ください→<https://www.city.uonuma.niigata.jp/megurotei/>

運用と情報の 岡三にいがた証券

岡三証券グループとしての強みを活かし、
グローバルネットワークを通じた、
タイムリーで質の高い情報をお届けします。



お問い合わせは (平日9:00~17:00)

 **0120-03-4649**
岡 三 よ ろ し く

■お問い合わせは



岡三にいがた証券

岡三にいがた証券

検索

<https://www.okasan-niigata.co.jp>

■本店

〒940-0062 長岡市大手通1丁目5番地5
TEL.0258(35)0290

■新潟支店

〒951-8068 新潟市中央区上大川前通6番町1178-1
TEL.025(224)6231

■柏崎支店 〒945-0055 柏崎市駅前1-4-27
■上越支店 〒943-0834 上越市西城町3-5-24
■見附支店 〒954-0057 見附市新町1-17-23
■小出支店 〒946-0011 魚沼市小出島487
■五泉支店 〒959-1863 五泉市東本町2-5-1
■小千谷営業所 〒947-0028 小千谷市城内1-2-14

0257(23)6277
025(524)0290
0258(62)1680
025(792)1355
0250(43)0291
0258(83)0290

■十日町支店 〒948-0082 十日町市本町3-358-1 025(757)4101
■三条支店 〒955-0062 三条市仲之町1-12 0256(35)1961
■新井支店 〒944-0043 妙高市朝日町1-2-7 0255(72)3145
■新発田支店 〒957-0052 新発田市大手町1-1-15 0254(24)0290
■六日町営業所 〒949-6680 南魚沼市六日町1831 025(770)0291