

福島の進路

No.490

2023 JUNE

6

地域発!現場検証シリーズ

磐栄ホールディングス株式会社

代表取締役 村田 裕之

企業訪問

株式会社ACDC

代表取締役 菊池 吉浩

中小企業における第三者承継 (M&Aについて)

株式会社東邦コンサルティングパートナーズ

馬場 昭弘



福島の進路

CONTENTS

地域発!現場検証シリーズ

1

物流と環境でよりよい未来をつくる企業

磐栄ホールディングス株式会社 代表取締役 村田 裕之

企業訪問

5

独自開発の独立電源システムにより、電気の地産地消・自給自足を実現する企業

株式会社 ACDC 代表取締役 菊池 吉浩

特集記事

11

とうほう地域総合研究所設立40周年記念講演会

演題:「新しい資本主義」とは何かーSDGsがビジネスを生むー

中央大学法科大学院教授/弁護士 [講師] 野村 修也

中小企業における第三者承継 (M&Aについて)

17

第三者承継という選択肢

株式会社東邦コンサルティングパートナーズ 馬場 昭弘

調査レポート

20

第19回「ふくしま景気ウォッチャー調査」ー2023年4月調査ー

福島県の取り組み・施策シリーズⅣ

26

脱プラスチックのすすめ

福島県 一般廃棄物課

福島経済マンスリー

29

県内経済は、引き続き先行きに不透明感がみられるものの、足元では緩やかに持ち直している。

電子ブック版では以下の記事を含めた全ての記事をご覧いただけます。

県内復興・経済日誌 (2023年4月) 35

地域発! 現場検証シリーズ

磐栄ホールディングス株式会社

代表取締役 村田 裕之

- 所在地 971-8183
福島県いわき市泉町下川字大剣1番地97
- 創業 1961年
- URL <http://www.ban-ei.co.jp/>
- 事業概要 総合物流・再生エネルギー
植物工場事業
- TEL: 0246-96-6311

物流と環境で

よりよい未来を

つくる企業

BHG
Banei Holdings Company

「昭和36（1961）年、義父が創業した会社ですが、私がこの会社に入社したのは平成5（1993）年です。運送会社に来てカルチャーショックを受けました。地場の工業製品を積んで運び、帰りも荷物を運んでくるといった地場の会社でした。当時はどこでもそうでしたが、サービス品質が悪かったので、守るべきルールは守ってサービス品質を向上させる、コンプライアンス重視の会社にすることが私のミッションだと考えました」（村田裕之 磐栄ホールディングス代表取締役）。



磐栄ホールディングス社屋▲

村田社長は大学卒業後、保険会社に勤めるものの、一念発起して退職し、退路を断って公認会計士の試験に合格し会計士となった。その後、義父が運営する磐栄運送に副社長として迎え入れられたという経歴を持つ。異業種の日からすると、運送事業の進め方に違和感を覚えたのである。安全運転は基本の基本であるが、身なりをきちんとし、ヘルメットを被り、安全靴を履き、挨拶も丁寧にする。顧客と直接会って仕事をする運転手は会社の顔。彼らの行動が会社の信頼につながる。運送サービスの原点なのである。

「お客様がいくら良い製品を作っても、物流のところで破損したりしては意味がありません。運送会社は顧客になり代わって商品を届ける仕事なのです」（村田社長）。

もちろん、会社としても労働時間を厳守し、安全運転には欠かせないドライブレコーダーなどの装備は備える。会社もコンプライアンスを率先して重視する。こうした会社へと変革することに着手したのである。

突然、他所から来て、正論を主張する副社長の言葉は、すぐには受け入れられなかった。しかし徐々に行動を変えてくれる社員も増え、10年くらいで変革の成果が見えてきたという。こうした変化を見た大手企業からの受注も多くなり、徐々に成長軌道に乗り始めた平成14（2002）年には、代表取締役社長に就任した。

M&A に乗り出す

順調に見えた事業に大きな試練が訪れる。まずは平成20（2008）年のリーマンショックだ。経営に大きな打撃を受けたのも束の間、翌年、会長であった義父が他界する。経営に関する相談相手を失った悲しみから立ち直りかけた平成23（2011）年には、東日本大震災が襲ってきた。いわき市を拠点とする運送業としては、この場を離れるわけにはいかない。必死に業務を続けるものの、福島ナンバーの車両での運送は風評被害を受けることもあったという。1か所だけでの事業の限界を感じ、県外への事業拡大に挑戦し始めた。

最初に手掛けたのは千葉県。四街道市に営業所を設けて営業を開始した。ここでの成功に勢いを得て、埼玉県、群馬県にも拠点を設けていった。そうした中、平成26（2014）年、金融機関から福島県内のエムケー物流とのM&A案件が舞い込んできた。この友好的M&Aでの成功が呼び水となって、その後、県内、隣県から始まり、関東、関西、さらには九州や北海道まで案件が広がって、グループ会社が増えていった。

M&Aでは、譲渡企業の選択が鍵となる。同社では、ここでもコンプライアンスを重視している。過積

載や長時間労働を強いる企業とは組めない。ビジネスに対する基本的な姿勢が違うので、一緒になってもシナジーを実現することは難しいからである。コンプライアンスも含めて経営者の事業に対する考え方を見極めることが出発点となる。

グループ化が決まると、まずは村田社長が合併先の従業員に対して直接、説明する。一番気を使ったのは「乗っ取り屋」ではないことを理解してもらう、一緒になってグループとして運送業を成長させることが目的であることを納得してもらうことであったという。事実、社名及び業務内容も変わらないことが原則である。しかも、車両が古ければ新車に変えるなど、ハード面の整備を目に見える形で支援し、M&Aのメリットを感じられることを前面に押し出している。グループ会社は磐栄運送も含めて、あくまでも対等な立場なのである。組織的にそれを確保するために、平成28（2016）年には純粋持株会社磐栄ホールディングスを設立し、すべての関係会社をその傘下に位置づけた。

共に学ぶ

グループ各社は対等で、それぞれが独立して、地域に密着して事業を運営することが基本。とはいえ、シナジー効果を出すための仕掛けも用意している。例えば安全は最重要課題で、ある会社で事故が起きた時には、その事例を皆で共有し学び合う。事故の原因から改善策まで、具体的な報告書を提出させ、迅速に共有できる体制を構築している。これにより、グループ会社での事故は激減した。また、グループの中には、3年以上無事故であった者には金一封を与えて表彰するなどして、事故の撲滅を図っている。

管理者教育でもグループ内での連携を強化している。会社の壁を超えて、グループ会社に直接出向いて勉強会を開催し、磐栄運送に来てもらって直接指導することもあるという。例えば、安全会議をやっていない会社に対しては、具体的な会議の進め方などを学ぶ機会を提供している。失敗だけでなく、ベストプラクティスも学び合っている。

事業上でのシナジーも実現している。グループとしての規模を活かした経費削減などのメリットを享受することももちろん、全国にわたった輸送網を互いに活用し合っている。荷主からすれば、地域の運送業者としてではなく、全国的な輸送網を持つ業者として取引することができるわけである。



大型ブレード輸送事業▲



医薬品物流倉庫▲



観光遊覧船▲



いわきFC オフィシャルパートナー▲



▲太陽光発電事業



▲風力発電事業



▲オリーブ農園



▲植物工場事業

さらなる成長に向けて

コロナは運送業を一変させた。より効率が求められるようになったのである。加えて、2024年問題と呼ばれる時間外労働の上限規制が直前にまで迫っている。参入障壁が低いこの業界では、今後、さらに厳しい競争が予測される。グループとして競争力を強化することが喫緊の課題となっている。総合力を強化するためには、事業での独立性を重視してきたこれまでの経営スタイルを変革しなければならない。グループ会社で管理や財務、さらには情報システム関連も統一していくことが求められている。

すでにグループとして実質的に協力できる基盤は築かれている。これを基にして、グループシナジーをさらに高めるステージに至ったとの認識である。採用から配置までグループとして人材を活用すること、受注から配車に至るまでのトラック輸送業務の一体化、さらには事務作業の一体的な運用など、その実現に向けて着々と準備を進めている。

磐栄ホールディングスは「物流と環境の未来へ」を企業理念として掲げている。運送業として環境に配慮するだけでなく、環境保全に関わる事業にも積極的に進出し、再生可能エネルギー事業や農業にも取り組んでいる。運送業を核としながらも、次世代に向けて新たな事業の種を蒔いている。事業承継とは単に先代の事業をそのまま受け継ぐことではなく、時代に合わせて事業を変革していくことなのであろう。

聞き手・執筆者 神田 良（かんだ まこと）
日本生産性本部 生産性新聞 編集委員
明治学院大学 名誉教授
RIMS 日本支部 支部長

「地域発！現場検証シリーズ」は、公益財団法人日本生産性本部との共同取材企画です。なお、生産性新聞の掲載内容と一部表現が異なります。

左から▶
執筆者
神田名誉教授
磐栄ホールディングス
丹治取締役 COO
村田代表取締役
齊藤取締役
日本生産性本部
高松部長



独自開発の 独立電源システムにより、 電気の地産地消・自給自足を 実現する企業



企業
訪問

株式会社 ACDC

代表取締役 菊池 吉浩
(きくち よしひろ)

- 創業 1946年
- 資本金 2,500万円
- 従業員 17名
- 事業概要 電気設備工事、消防用設備工事、太陽光発電・独立電源システム開発

電気の未来を考える

ACDC

所在地
【本社】

伊達郡桑折町字上町 35-1
TEL: 024-582-3202 FAX: 024-582-3267

【ヘッドオフィス・伊達支社】

伊達市梁川町青葉町 8
TEL: 024-573-9136 FAX: 024-573-9156



伊達支社



秦折町ショールーム

現在、私たちの生活には電気が行き渡り、停電になり困るという事はほとんどありません。しかし、それは多くの方の努力があって成り立っているということを忘れてはなりません。震災などを経験すると、スイッチ1つで電気が使えることのありがたさを改めて実感します。

「株式会社 ACDC」は、県北地域を中心に電気設備工事、消防用設備工事などを行う企業です。また、太陽光発電を活用した独立電源システムを開発し、エネルギーの地産地消・自給自足に取り組む企業です。今回は、伊達支社を訪問し、エネルギー利用の取り組みなどについて話を伺いました。

■電力会社に勤めていた祖父が独立創業 ～創業の経緯と沿革をお聞かせください

戦後間もない昭和21年、私の祖父が「菊池電気商会」として創業したのが当社の始まりです。昭和26年に全国9電力体制となる以前の話しで、当時はそれぞれの地域ごとに小さな電力会社がありました。祖父は地元の電力会社に勤めていましたが、戦後復興の中、一般家庭に電気を普及させる取り組みを強化する必要があると考え、独立し本格的に取り組むこととしました。木製の電柱を立て、電線を引くという仕事を主に行っていましたが、昭和30年以降の高度経済

成長期における家電ブームも、この時代の取り組みが下地を作ったのだと思います。

その後、私の父の代になり、昭和40年に有限会社菊池電設を設立、昭和52年に菊池電設工業株式会社に名称を変更しました。私は大学で電気工学を学び、ゼネコンで働いていましたが、父が倒れたことにより平成3年に実家に戻り入社しました。当時は私を含め5名程度の家族経営でした。その後、平成15年に代表取締役就任しています。また、平成28年には創業70周年事業の一環として、社名を現在の株式会社ACDCに変更しています。ACDCは交流（AC）と直流（DC）を意味する言葉ですが、当社が何をやっている会社なのか世界に向けてわかりやすいと考え、名付けました。

～現在の事業内容について教えてください

現在は、主に工場、事務所などにおける電気設備工事や消防用設備工事、設置後のメンテナンス・保守点検を行っています。電気設備工事では、オフィスで消費されるエネルギーで最も大きな割合を占めるのが空調設備と照明設備で、全エネルギーの約8割を占めています。近年は人感センサーや省エネ機器を導入する工事を推進しています。また、消防用設備工事では、企業向けの自動火災報知設備、ガス漏れ警報設備、

消火器、誘導灯の設置、メンテナンスを行っています。このほか、一般住宅、農業用ビニルハウスやイベント用電源の工事なども行っています。

現在力を入れている業務として、独立電源システムの開発があります。これは、電気の地産地消・自給自足を実現する取り組みです。太陽光発電を利用し電力会社からの電気供給を切り離しても通常通り電気を利用できる独立電源システムを開発し特許を取得するとともに、EV充電コンセント・急速充電器の設置などを行っています。さらに、ペレットストーブ、薪ストーブと木質燃料の販売やミネラルウォーターサーバーも取り扱っています。

■お客様が喜ぶ仕事をする

～貴社の経営理念について教えてください

当社の経営理念は次のように定めています。

お客様の立場に立ったサービスを提供する企業として

「企業人としての自覚と責任を持ち」

「品位を重んじた行動により」

「働くこと、生きることを喜び」

「何事も目標を持って取り組み」

「社員とそこご家族の安定した生活を大切にし」

地域社会の幸福（徳、豊、愛、信頼、希望）に貢献します。

会社は何のためにあるのか、私たちは何のために仕事をしているのかと自問自答し、導き出した答えを経営理念として表しました。お客様が納得し、喜んでもらえる仕事をするを常に心に留めておくようにしています。

私が入社した当時は公共工事の比率が多かったです。しかし、入札において金額だけで決めることについて、どの企業が受注しても品質

は同じなのかと疑問を持っていました。低価格競争に参加するのではなく、本当に良い物をつくり、お客様の満足度を高めることが大切なのではないかと。他にも同業者がいる中で、当社の技術力を信頼して「ACDCに頼みたい」と依頼してくださるお客様を大切にしたいと考えており、現在は民間工事が主体となっています。但し、そのためには私たち自身が他社にはないものを持っているのだと、中身が伴わないといけませんので、社内全体で経営理念を共有することを常に心がけています。

～社員教育にはどのように取り組んでいますか

当社の現場では、電気工事士、消防設備士などの資格が必要となる仕事が多く、資格取得について積極的に取り組んでもらえるよう支援体制の充実を図っています。ただし、資格を取得することが目的ではありません。資格を取得した上で現場での知識を身に付け、十分なサービスを提供できるようになることが必要です。最近では、お客様自身がネットなどで多くの情報を取得され、こうしてほしいという要望も増えています。そこで、私たちもプロとしての答えを出さなければなりませんので、必要な知識・資格などを身につけ、お客様に満足していただける仕事を心がけています。



エネルギーの地産地消・自給自足の実現について語る菊池社長

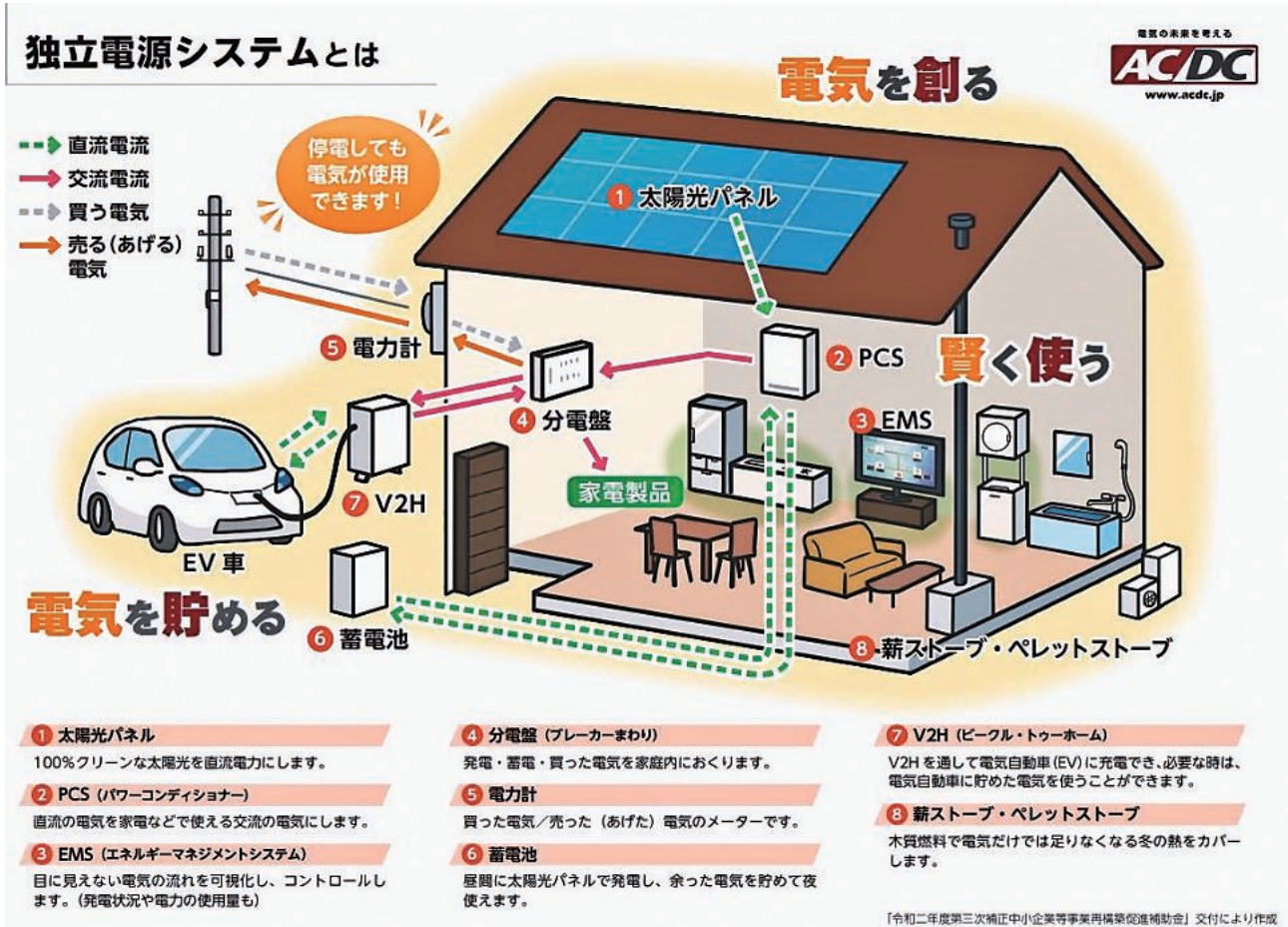
■東日本大震災を契機に独立電源システムの開発に着手

～独立電源システムとはどのようなものですか

独立電源システムは、太陽光パネルで発電した電気を蓄電池と電気自動車の両方にためて自分で利用することができるシステムです（図参

照）。東芝 IT コントロールシステム株式会社様と共同で進めてきた事業で、平成29年に完成し、今年の2月に「電力地産地消システム」として特許の登録を受けることができました。現在の発電や蓄電の状況について、スマートフォンでも確認することができます。

独立電源システム



「電力地産地消システム」として特許を取得しました

～どのようなきっかけで

取り組まれたのでしょうか

やはり東日本大震災がきっかけです。当社の設備も被害を受け、停電もありました。そこで、発電は今どうなっているのだろうと考えてみると、電力会社があり、大きな発電所があり、送電線・配電線を張り巡らせて一般家庭のコンセントまで、全部つながっていることがわかります。それは、元が止まれば全て止まることを意味します。「地域の電気が遠くの人に委ねられている」と感じました。

当時は、自宅に太陽光発電設備があっても売電が主流であったため、発電した電気を自宅で使えないという声が聞かれました。まだ、発電した電気を自宅で使うための設備が普及していなかったのです。そこで、売電していた電気を貯めて利用すれば、いざという時もいつもと変わらない生活を送ることができるのではないかと考えました。それをきっかけに独立電源システムの開発への取り組みを始めました。

～どのようにして蓄電を

可能にするのでしょうか

太陽光発電システムで重要な役割を担うのがPCS（パワーコンディショナー、Power Conditioning Subsystem）と呼ばれる装置です。PCSはソーラーパネルが作り出す直流の電気を家電などで使える交流の電気に変換する装置で、蓄電池や電気自動車に貯めて家の中で使ったり車を動かしたりすることを可能にするものです。天候の悪い日が続き、太陽光発電が十分機能しない場合でも、系統連系により蓄電を行うことができます。独立電源システムは、生活に必要な電気の地産地消・自給自足を目指すシステムとなっています。

このシステムは、当社事務所のほか、私の自宅でも導入しています。これまで実証実験的に

行われてきた事例はありますが、実際に導入し稼働しているというのは世界でも初めてと断言していいのではないのでしょうか。独立電源システムを実装した建物として、伊達支社はZEB（ゼロエネルギービル）、桑折町ショールームはZEH（ゼロエネルギーハウス）として、見学に来られる方も増えています。



発電状況や使用量がリアルタイムで確認できます



発電した電気は蓄電池のほか電気自動車にも貯めて利用できます

■ペレットストーブ・薪ストーブの導入でCO₂削減に寄与

～ペレットマン伊達について教えてください

伊達支社の1階では「ペレットマン伊達」として、薪ストーブやペレットストーブを展示販売しています。もちろん、原料の薪やペレットも販売しています。ペレットストーブは、木質ペレットを燃料とするストーブで、大掛かりな煙突工事が不要で、FF式のファンヒーターの

ように設置でき、操作も簡単です。木質ペレットは、間伐材や端材を圧縮成形したもので、地球温暖化対策にも貢献するエコな暖房です。また、薪ストーブは純粋に薪を燃やすだけなので、ペレットストーブのように電力を必要としません。薪は間伐材を使用しますが、間伐は森林を健全に成長させるだけではなく、森林のCO₂吸収も促進する効果があります。森林資源が豊富な伊達地域において、薪の地産地消は脱炭素に寄与するものだと考えています。

～導入されたきっかけは何ですか

日本でも、多くの方が本格的に電気を使い始めたのはここ50年くらいのことだと思います。それまでは、火を使った生活をしてきました。間伐を行うことで森林のCO₂吸収量が増えるとされ、間伐材から薪ストーブやペレットストーブの木質燃料に生まれ変わります。私たちの地域には手入れされていない森林が多くあります。これを活用することが独立電源システムと共にエネルギーの地産地消・自給自足につながり、さらには循環型社会の実現につながると考え、導入を決めました。

■電気の地産地消・自給自足を実現する取り組みを続ける

～今後の抱負についてお聞かせください

まずは、電気設備工事や消防用設備工事、メンテナンスなどを通じて、地域の皆様が安全に生活できる環境づくりのお手伝いをしていきます。また、独自開発した独立電源システムについては、これから本格的に導入を推進していきます。パートナー企業の協力を得ながら全国展開することも視野に入れています。平成29年に完成したものが第1世代として、現在は第3世代までバージョンアップしています。今後も、天気予報と連動したシステムの最適化など、さらに改良を重ねていきたいと考えています。すぐに100%の自給自足を実現するのは難しいと思いますが、みんなで少しずつ実践していけば、いつか大きな発電所に頼らなくてもよい社会が実現できるのではないかと考えています。

木質燃料も、エネルギーの地産地消・自給自足につながるものとしてさらに広げていきたいと考えています。現在の森林は、植林して50～60年程度経過している木が多いと思いますが、人間と同じでCO₂吸収量も次第に少なくなります。そこで間伐を行い、植林をして若い木が木質燃料で排出したCO₂を吸収して育ち、また将来それを燃料にするという流れが重要です。将来に向けて、この取り組みも続けていきたいと思っています。

【インタビューを終えて】

今回、独自開発した独立電源システムが稼働する現場に伺い、ここまで進んでいるのかと驚き、多くの方に見学してもらいたいと思いました。現在、世界的に脱炭素が加速している状況にありますが、菊池社長には何年も前からその姿がみえていたのだと思います。菊池社長は落ち着いた語り口ながら、その言葉からは、お客様が喜ぶ仕事をするという強い信念が感じられます。

エネルギーの地産地消・自給自足を実現する取り組みに接し、今後の広がりが楽しみになりました。
(担当：木村正昭)

特集記事

とうほう地域総合研究所 設立40周年記念講演会



(講師) 野村 修也
中央大学法科大学院教授／弁護士

演題:「新しい資本主義」とは何かーSDGsがビジネスを生むー

1

中央大学陸上部部長として福島に縁あり

皆さん、こんにちは。野村でございます。本日は多くの方にお集まりいただきましてありがとうございます。私は中央大学陸上部の部長をしています。部長というのは監督ではありませんが、箱根駅伝では実際に私も現場におります。そういう中で、福島には大変お世話になっております。箱根駅伝の見方の中には各大学を応援するというところもあるのですが、出身高校を応援するという見方もありまして、他の大学のユニフォームは着ていますが、実は同じ高校の同期であったり、先輩・後輩であったりする人たちが一緒に走っている姿も見受けられます。福島には学法石川高校があり、ここはもう本当に駅伝の名選手が集まっている場所です。私ども中央大学のOBである松田監督が監督をされており、その関係もあってわが大学にもたくさん有力な選手を送ってくれています。去年は学法石川高校が最も多くの選手を出していた高校なので、たくさん選手が走っていました。こういう見方も箱根駅伝には楽しみとしてあると思いますので、ぜひまた皆さん方も、もしご縁がありましたら応援していただければと思います。

2

課題先進国ニッポン

さて、今日は「新しい資本主義」とは何かというテーマでお話をしようと思っています。この言葉を聞くことは多いと思うのですが、中身が何なのかという点についてはあまりよく分からないという感じがしていると思います。

一方で、SDGsという言葉があります。こちらこそこのところ非常によく聞くと思います。テレビなどでも、「これはSDGsの何番目に関係しています」ということをよくやっていますが、何のためにやっているのかはよく分からない。SDGsと新しい資本主義がつながっているのだと言われても、どうつながっているのかもよく分からないというような状況だと思いますので、今日はそのところをお話ししたいと思っています。

まずこの新しい資本主義というのを考えるときには、社会に課題があることを認識することがとても大事なのです。日本はどこの国よりも先に少子高齢化が進んでいて、どこの国よりも財政が厳しくて、課題がたくさんあるということで、世界から課題先進国と言われていました。かつてはこの話をするとき、日本は駄目だ、このままいけば先細りだという議論ばかりが展開されていたのですが、実は新しい資本主義という発想を持った途端、課題がビジネスチャンスになるということが重要なポイントです。

そこで、どのようなことが課題としてあるの

か、少し整理してみたいと思います。まず何と
いっても人口が減少している、これはもうはっ
きりしています。特にコロナがあってから、人
口減少が加速化しているといわれています。出
生率がある数字から下がれば人口が減少するこ
とは統計上明らかです。

人口減少、少子化、特に高齢化が進んでいく
わけですが、こうなると何が困るかという
、言うまでもなく経済の面では働く人が減り、消
費も減ります。そうすると成長しない国になっ
てしまうということが一番難しい問題だといわ
れています。さらには社会の問題としては、空
き家や独居老人の増加、インフラの老朽化、あ
るいは貧困の問題も出てくると考えられます。
そして、財政の問題としては、高齢化で社会保
障費が増え、ますます財政が苦しくなるという
話があります。

企業に目を向けると、わが国は事業承継が非
常に難しいという問題があります。大企業のサ
ラリーマン経営者の場合、基本的に年齢があ
る一定になると交代ということになります。し
かし、昔のスタートアップ企業、つまりベン
チャー企業が成長して何十年とたつと、オー
ナー系の企業はそのオーナーがどんだん年を
取っていくので、あるときから経営者が高齢化
してしまうという問題が出てきます。ですから
毎年、わが国の中小企業の経営者の平均年齢は
上がり続けています。

これ以外にもたくさんあるのですが、こう
やって列挙すると、「やっぱり駄目じゃん、日
本はやっぱり苦しいよね」とみんな思うわけ
です。講演などをされる方の多くは「駄目なの
です」で終わるのです。「駄目なのです、みんな頑
張りましょう」みたいな、これをやっても
意味はないので、今日はここから先のことを考
えましょうということで、この新しい資本主義
の話を申し上げようと思っています。

3 社会課題の解決がビジネスを生む

「社会課題の解決がビジネスを生む」という
ことについて、まずは理論的なこととお話しし
たいと思います。キーワードは「共通価値の創

造」で、CSV（Creating Shared Value）と略称
されています。戦略論を展開していたハーバ
ード大学のマイケル・ポーターという先生が2011
年に考え出したものがこの共通価値の創造とい
うテーマです（概念図参照）。

共通価値の創造の概念図



概念図をみていただきますと、四角い箱が四
つ描かれています。横軸が社会的課題の解決へ
の貢献度で、右に行けば行くほど、先ほど出て
きたような社会の課題が解決され貢献度が高い
という軸です。縦軸は企業収益で、上に行けば
行くほど儲かっているという状況ですから、み
んな上を目指すわけです。このように横軸、縦
軸と取って、四つ箱を描いてみましょうという
話なのです。社会の課題も解決しないし利益に
もならないことはみんなやりませんから、左下
の箱には名前が付いていません。右上が CSV
です。社会課題を解決することによって利益が
上がるという世界は存在するのではないですか、
なぜみんなこれを追求しないのですかと言いつ
たのです。

では、箱はあるけれども、本当に中身はある
のかという気がすると思いますので、一つ例を
挙げさせていただきます。かつて、あるご家族
が乗っていた車が、後ろから来た飲酒運転の車
に激突されて橋から転落してお亡くなりになる
という事故が社会問題になりました。この事故
のときに、儲けるために必死でアルコール飲料
を作っていた会社で毎日のように電話が鳴りっ
ぱなしになりました。「どんな形でも、誰が飲
もうと、いつ飲もうと、売れば良いと思って
売ってるんだらう？だからこんな事故が起こる
んだ」と言われたのです。それは、「社会に害
悪をまき散らしても儲かれば良いと思っている

んだろ」と言われているわけです。そこで若い社員たちが、「どうしよう、もうアルコールを売るのはやめた方がいいのではないか」となりました。これに対してやはり何か解決策を示さなければいけないと思い、悩み、悩んでノンアルコールビールを作ったのです。これが一般的に普及したのはこの事故の直後なのです。アルコール飲料メーカーがノンアルコールの飲料を作るわけですから、これはある意味では自分の会社を否定するような作業なのですが、彼らは、自分たちの会社が生き延びるために逆転の発想をしたのです。

その結果、当初は社会課題の解決のためですから、飲みたい人に我慢してもらうための道具を提供しているつもりだったのです。だから味はそれほどおいしくないかもしれないけれども、これで何とかしのいでくださいみたいな感覚ですね。ところが今、ノンアルコール飲料市場は日に日に爆発的に拡大しています。今、アンケートを取ると、ノンアルコール飲料を好んでいる人の大半は一度もアルコールを飲んだことのない人なのです。これはもうすっかり話が変わっていますよね。最近ではビタミンが入っているなど、今や健康飲料にどんどん進化していています。アルコールを飲みたい人に我慢してもらうために作った飲料が、今やそれ自体が爆発的なビジネスを生んでいるのです。このような形のものがどんどん進化していく姿を見ると、ほら、やっぱりCSVのゾーンもあるでしょうというのが少し分かってきます。

このCSVの考えを投資に当てはめたものがESG投資といわれていて、現在の大きなキーワードになっているのです。「E」は環境(Environment)、「S」は社会(Social)、「G」は企業統治(Governance)の頭文字で、お金を流しても受け取った側に横領などをされてしまうと意味がないので、環境や社会などの課題解決に取り組んでいるしっかりした会社にお金を流すようにしましょうという動きが出始めたのです。機関投資家の方々にとにかくこの宣言に署名してくださいということをやっている、これがもうものすごい数で、世界の機関投資家の大多数がこれに同意しサインしている状況になっています。

そしていよいよ出てまいりました、SDGs。考えてみてください。これからお金を流す方が、社会の問題や環境の問題などに取り組んでいる会社にお金を流しますという方針を立てたとしても、どこにそれをやっている人がいるかが分からないと投資のしようがないのです。だから、国連はこれからの社会の中で課題となっている事柄は、集約すると17の項目になりますよと旗を作ったのです。このどこかに自分たちは関わりを持ってやっていますよと旗を掲げてくれたら、ここはいい会社だということでそこにお金を流しましょうというプロジェクトなのです。この結果、この17の項目にわが社はこのような形で取り組んでいますよということ今、みんな旗を掲げているのです。

ただ、ここで大事なことがあるのです。これは社会貢献活動や慈善事業ではないのです。どういうことか、それは先ほど言ったCSVなのです。つまり、この社会的課題を解決することによって儲けを出せないと宣言している人のお金がお金が流れていかなければいけないのです。それによって好循環が生まれてくるわけです。そうでなければ、そのような活動に対して投資家はそっぽを向きます。社会的に私たちは儲かる場所に投資しなければいけないのだとなれば、このSDGsは単なる慈善事業ではないのです。ここが実は重要なポイントです。一番注目していただきたいのは、共通価値の創造です。単に何か慈善事業をやっている人に投資はしませんよと言っているのです。この課題を解決しながら、ビジネスをつくり出している人たちに投資しますというのが大事な考え方なのです。これが新しい資本主義なのです。

4 ビジネスチャンスに気付くことが大事

人類は、ここに新しいビジネスチャンスがあることを発見したのです。しかし、まだあまり日本人は気付いていません。だからこのビジネスチャンスは結構奪われている状況なのです。海外の人たちは日本がビジネスチャンスの宝庫だということを知っています。なぜかという課題先進国だからです。しかも、こんなにビジ

ネスのしやすい環境はないので、ここで一旗揚げようと思って世界の若者はみんな日本を目指しています。気付いていないのは日本人だけなのです。今、東大から巣立った人たちがその周辺に大量に集積し始めていて、ここで世界の若者たちと競争しようという動きが起こっている、これが新しい資本主義です。

これに皆さん方も参加するチャンスがあるということを考えていただきたいわけなのですが、私の専門の会社法の世界にちょっとだけ引き寄せて説明させていただきます。これまで株式会社は誰のものかという株主のものというのが一般的な理解になっていましたよね。株主にたくさん配当をあげて、そうすれば株価も上がるし、株主は喜んでくれますよね、そのために一生懸命経営しましょうという考え方です。ただ、この考え方は20年古いです。もう世界はこんなことを考えていません。やはり従来は行き過ぎてしまったので、アメリカでもこの考え方は少し改めた方がいいということになっています。もう一度、社会の課題を解決すること自体を軸に置いた企業経営をしていこうと。そのためには誰かがコーチになって、コーチ役の人がちゃんとやっているか、本当にやっているかをいつも監視することが必要で、その役割を機関投資家の人たちに担わせましょうというのがセットされたことによって動き始めたのです。もう、アメリカは株主利益最大化モデルを捨て去っているのです。

最近の日本では、SDGs はどこの企業でもやっています。「私たちはこのようにしてエネルギーの問題を考えています」などといった統合報告書を出しています。しかし、その中でCSV という考え方がすぼっと欠落しているのです。儲けは儲け、慈善事業は慈善事業、罪滅ぼしで社会貢献もしています、こんな発想だと世界には勝てないのです。社会課題の解決をすることで儲けが出なければ、やっても意味がないという発想が世界の競争の源泉です。日本はそこに今は参加していません。だから遅れるのです。

気付いているのは若者です。今の20年遅れている大企業に行っても仕方がない、世界の活動する人たち、まさにみんながやっているところに参入して、競争にチャレンジしていかなければ



ばいけないと思って、みんなスタートアップ企業を立ち上げています。

世界企業になるチャンスはどこにでもあって、どの地域の企業でも同じチャンスがあるということに気付いていただくことが必要なのです。新しい資本主義というのは、全ての事業者の方々に新たなビジネスチャンスを提供している局面です。この局面にどう取り組んでいくのかがとても大事で、そこでやはり金融機関の方などと相談しながら、新しいビジネスをつくっていくことが求められてきているということになるのだと思います。

特に福島は、いろいろな課題を持っている地域です。取り組む課題がたくさんあるということは、ビジネスチャンスがあるということです。最近、国が旗を振っている福島イノベーション・コースト構想というものがあります。新聞などで私も目にしましたが、ここで空飛ぶ自動車の実験が始まるということです。この福島の地を使って空飛ぶ自動車の実験が始まる、これはもう最先端です。福島はそれができる場所なのです。こういうものができてきているなら、それにどのように絡んでいこうかと発想することによって、自分のビジネスが新しい世界を生み出していくことにつながるのだと思います。

5

ICT・AIの進化が社会課題の解決に

では、具体的にどのような形でやっていくのかを少しご紹介させていただこうと思いますが、やはりほとんどがICTやAIなどを使っています。AIは本当に進化していて、とにかく学習という効果が入ってきてから急激に進化しています。最近、チャット GPT などの生成 AI がすご

くはやっていて、そこに何か項目を入れると全部作業してくれて、下ごしらえのようなものはAIが全部やってくれます。

実感として皆さんお分かりだと思のですが、最近、家電などを買うと最初にWi-Fiにつながるような作業をさせられますよね。これは何でやっているかという、モノをインターネットにつなげる作業をやっているのです。モノがインターネットにつながっている、これがまさにIoTの原点ということになります。

ビジネスでも気付かないことをAIはいろいろ教えてくれます。例えば、ほとんどの商店街の看板は駅の方を向いて置いてあって、駅から人が来る前提なのですが、外国人のインバウンドの人たちは、大型バスで来て裏の駐車場に止まったりするのです。それで、「看板を反対にした方が1.5倍もうかりますよ」とAIが言ってくれたら本当に2倍ぐらいもうかったという話があります。つまり、人間は気付きませんが、どうやって人がその店を認識するのかというようなことについて、いろいろアドバイスをしてくれたりする、人間の認識を超えるようなことを提供してくれる、このような力が今、提供されているのです。

さらには高齢化社会の課題、これもIoTを使うことによってかなり解決することは皆さんお分かりだと思います。一例を挙げると、例えば冷蔵庫です。冷蔵庫に商品を入れるときに、例えば「納豆は必ず3個欲しい、賞味期限が切れたら交換」とインプットしておきます。ついこの間までは、冷蔵庫から住人の携帯にメールが来ていました。「冷蔵庫ですけども、納豆を買ってきてください」というものです。でも最近は自動発注で買ってきて、家の前に置き配という形でクーラーボックスなどを置けるようになってきたので、帰ったらそこを開けて納豆を取り出すだけです。

これによって、親が買い物に行けない問題が解決されます。実は買い物難民の一番大きな問題は消費期限を越えた食品を食べてしまって病気になることなのです。これをちゃんと冷蔵庫が管理してくれる時代になっています。また、24時間健康を把握してくれるようなベッドも出来上がっています。そこで数値の異常値が出る

と、すぐに自治体に連絡して救急車も来る。そういったベッドはまだ高価かもしれませんが、このような形で世の中にどんどん新しいチャンスが出てくると、売れていくようになるわけです。

せっかくですから、会津若松の話を申し上げたいと思います。会津若松はこの日本の中でこういったIoTを使った先端都市です。ここはどこに行っても注目されています。皆さんがお気付きになっているか分かりませんが、私は講演するたびに会津の話をします。福岡に行っても札幌に行っても会津の話をしています。会津大学を中心にデータサイエンティストを育てるといって旗を掲げてから、まち全体がIoTあるいはITといったものを重視する地域になっています。今は田園都市構想の中でもスマートシティ会津若松というビジョン、旗を大きく掲げているということで、全国からも注目されています。

この流れに自分のビジネスを結び付けていくことによって大きなビジネスチャンスが見えるかもしれません。そういったようなことをぜひお考えいただければと考えています。

6

休眠預金を活用した支援

ただ、この話をすると、元手がないではないかという話はどうしても出てきます。そこでぜひ、休眠預金を活用いただければと思っています。休眠預金とは、10年以上引き出しのないお金です。銀行の場合には実は5年で時効が完成しているのですが、時効の援用をしていないので、銀行口座のまま残っています。ただ、10年たったところで、預金保険機構というところに全部お金を移管させる手続きを数年前から始めています。これは10年たった皆さんのお金はもう戻ってこないという話ではありません。銀行は何年たっても自分の口座だと申し出られたお客さまに対しては必ず返します。時効は援用しないので、十何年たってもちゃんと自分の預金は戻ってくるのです。

ただ、引き出しにこない人の分をほったらかしにしておくのもったいないですよ。これを

有効活用しようという話なのですが、どれくらいあるのかというと、10年を迎える預金は毎年1,400億円くらいあるのです。9年目にお知らせするので、半分くらいの人は引き出しに來ますが、700億円くらいは引き出されません。ということは毎年700億円くらいずつお金が蓄積していつている。このお金を呼び水にしようではないかという動きをもうやっているのです。

どうやっているのかというと、いったん預金保険機構にお金を全部集約させて、これが日本民間公益活動連携機構（JANPIA）に移る形になっています。将来的には毎年700億円くらいまでできればいいのですが、まだ使う側が育っていないので、数十億円にとどまっています。資金分配団体は全国各地に設置されていて、そこから審査を受けて、「私たちはこういう社会課題を解決したいと思っているのです、ちゃんとやります」と言ったところにお金が流れていく仕組みになっているのです。これを呼び水にして、ぜひ新しいビジネスをつくってほしいというのが国の願いなのですが、なかなか伝わらない。

元手はあるのです。「元手がない」と言う人は本当はやる気がないということなのです。やる気のある人は、元手があることに気付いているはず。このお金は、①子どもおよび若者の支援の活動に使う、②日常生活または社会活動を営む上で困難を有する者の支援に使う、③地域活性化のために使う、という三つの使い方が決まっているので、これに合うビジネスをやりますと言ったらお金は流れてくるのです。今日まで、もしこれに気付いていないのであれば、このお金が使えますよといったところを一つのきっかけとしていただいて、何か自分たちのところでこういう活動をつくり上げることができないかというのを考えていただくことが、世界の競争、新しい資本主義に参入するということになるのです。

7

福島を出発点として新しいビジネスを生む

世界にとって、福島は課題の多い場所だと認識されています。それはいいことではないかもしれませんが、しかし認知度が高い。この福島というまちを出発点として、ここから課題解決に立ち上がった企業に世界は必ず注目します。そこに新しいビジネスが生まれるのではないかと期待が出てきたときに、皆さん方の活動は世界の注目を浴びることになるはずなのです。そこをうまく活用し、この新しい資本主義の波に乗っていただいて社会課題を解決し、そしてビジネスも大きく花開いていく、こういったビジネスをいよいよ展開する時が来ているのだということを、今日はお気づきいただければと思います。

これは近江商人の言う「三方よし」という考え方に近いものです。日本のビジネスの根底に流れている考え方であったということにもう一度気付いていただいて、ここで一旗ぜひ揚げてくださいか、あるいは揚げようとしている若い人たちを支援していただけるとありがたいと思います。それをまとめとさせていただいて今日の話の終わりにします。どうもありがとうございました。



【おことわり】

本稿は、2023年3月23日に一般財団法人とうほう地域総合研究所、公益財団法人福島県産業振興センター、福島経済同友会の共催、株式会社東邦銀行の協賛、福島民報社、福島民友新聞社の後援により開催された「とうほう地域総合研究所設立40周年記念講演会」の要旨を当研究所の文責でまとめたものです。

中小企業における第三者承継 (M&Aについて)



株式会社東邦コンサルティングパートナーズ
馬場 昭弘

福島市大町 4-4 東邦スクエアビル6階
TEL : 024-526-0055
URL : <https://www.toho-tcp.co.jp>

第三者承継という選択肢

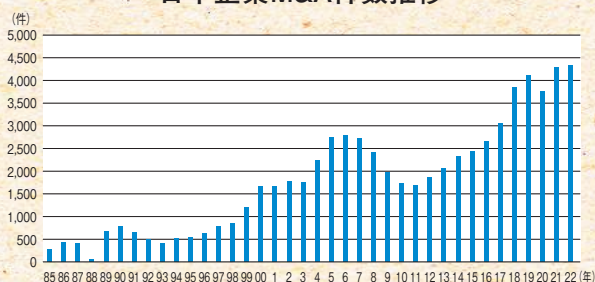
株式会社東邦コンサルティングパートナーズは2022年8月に設立し、同年10月4日に開業いたしました。本稿では当社が設立された背景や業務内容、一般的な事業承継の手法等について6回に亘り掲載させていただきます。第3回目は第三者承継（M&A）について説明していきたいと思えます。

第三者承継について

レコフ M&A データベースによると、2023年は日本企業の M&A が4,304件成立し2年連続で過去最多を更新しました。

バブル崩壊時やリーマンショック時、M&A は「身売り」「乗っ取り」等と表現され、ネガティブなイメージが先行しておりましたが近年では M&A の成立件数が示す通り、M&A は後継者不在問題の解決に加え、企業の更なる成長や経営戦略の手段として広く受け入れられつつあります。

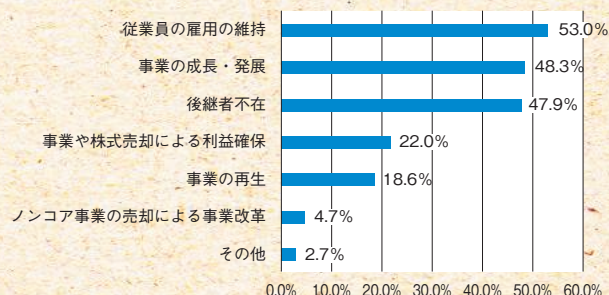
日本企業M&A件数推移



資料：レコフ M&A データベースの資料を当社にて加工

こうした中小企業の M&A 件数増加の背景には経営者にどのような意識の変化があるのでしょうか。次の図は M&A における譲渡企業が M&A を検討したきっかけや目的を示した図です。

売り手としてM&Aを検討したきっかけや目的



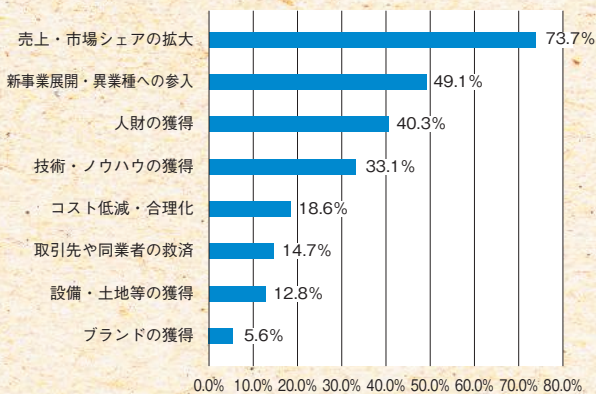
資料：2021年版中小企業白書を当社にて加工

「譲渡企業」が M&A を検討したきっかけには「従業員の雇用維持」や「後継者不在」といった事業承継に関連した目的の割合が高く、加えて「事業の成長・発展」も48.3%と高く、約半数の企業が成長のために M&A を検討して

いることが分かります。

一方で譲受企業の目的はどうでしょうか。

買い手としてM&Aを検討したきっかけや目的

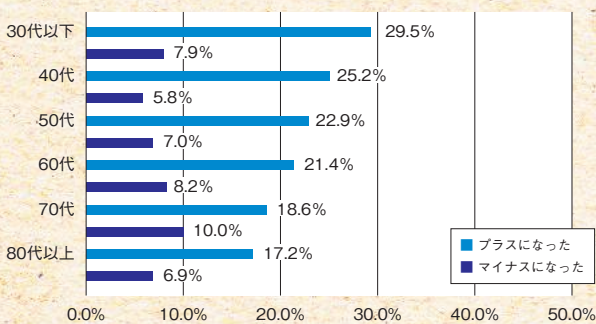


資料：2021年版中小企業白書を当社にて加工

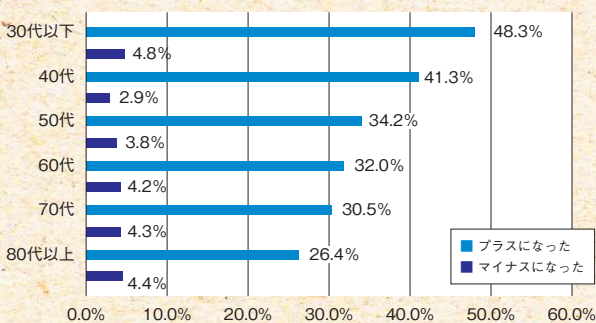
これを見ると「売上・市場シェアの拡大」が最も高く、次いで「新事業展開・異業種への参入」が上位となっており、他社の経営資源を活用して企業規模の拡大や事業多角化を目指している様子が伺えます。

また10年前と比較したM&Aに対するイメージは譲渡・譲受ともに「プラスのイメージになった」との回答が多く、特に若い世代ほどM&Aへの抵抗感が薄れ、より身近に感じていることが伺えます。

譲渡することに対するイメージ



譲受することに対するイメージ

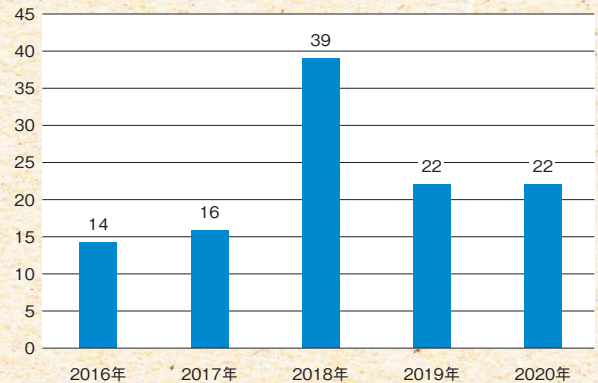


資料：2021年版中小企業白書を当社にて加工

福島県内のM&Aの動き

福島県内のM&Aの動きに目を移してみます。レコフM&Aデータベースによると、福島県内のM&A件数は以下の通りとなっており、コロナ禍で成約件数は落ち込んだものの一定の成約件数を維持しています。

福島県内のM&A件数推移



資料：レコフM&Aデータベースの資料を当社にて加工

福島県は全国第3位の面積を誇り、雪の舞う会津地区から晴天のいわき市まで約2時間で車移動が可能です。気象も産業も異なる地域同士の企業が手を組み、M&Aで相互成長を遂げていることが想像できます。

また、福島県は関東圏から見れば「東北の玄関口」東北圏から見れば「関東への足掛かり」といったように地理的優位性も高く、弊社に寄せられる県外の譲受候補先企業の声も非常に多いと感じております。

新型コロナウイルスの影響により福島県内のM&Aの動きは鈍っておりましたが、アフターコロナの経営戦略として「M&A」を掲げる企業も多く、弊社へのご相談も「譲渡」「譲受」共に増加傾向がございます。

業界再編について

福島県に限らず、日本企業の経営を取り巻く環境は厳しさを増しています。「新型コロナウイルス」に加え、「燃料費高騰」「人材不足」等、外部環境の変化は激しく、同時にその変化に素早く対応することも求められます。そのような変化に対してM&Aは1社では対応できないこと、実現が難しいことを他社と協力することに

よって短期間での実現が可能となります。

例えば運送業界でいえば、2024年問題が取り沙汰されていますが、法規制により「今まで配送することができたエリアまで自社単独では配送することができない」「労働時間の減少をカバーするために新たにドライバーを雇わなければならない。」等の声を経営者の方から伺う機会も増えてきました。

また建設業界でいえば「労働時間の上限制限」に加え「深刻な労働力不足」等、自社単独では解決が難しい経営課題、特に「人材」に関連する経営課題に悩まれている経営者の方が増えてきています。

このように外部環境が大きく変化し、人材不足が深刻な業界では「M&A」による業界再編の動きが活発になります。

M&Aによる経営資源の効率化を図り、ス

ケールメリットを享受できるとなれば経営課題解決の糸口が見つかるかもしれません。

弊社ではM&Aに関する具体的なお相談は勿論のこと、金融機関系のコンサル会社としてM&Aに限らず「事業承継の様々な選択肢」をご提示しております。

閉ざされた世界で行われていた中堅中小企業のM&Aに関して、弊社を通じてより身近に感じていただき、「M&A」をまずは「事業承継の選択肢の一つ」として捉えていただければ幸いです。

M&Aは「秘密保持に始まり、秘密保持に終わる。」と言われており、限られたメンバーで検討され、具体的な内容についてはクローズ状態で進められることが一般的です。

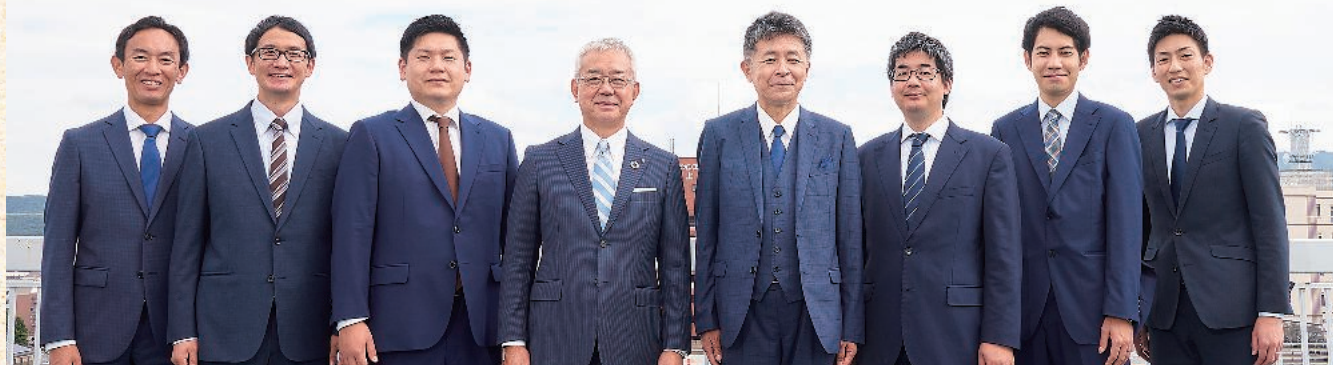
今回は「M&Aの具体的な進め方」についてご紹介をしたいと思います。

<事業承継のワンポイント！>

Q. M&Aを検討する時期は？

A. M&Aを検討するタイミングは「株主の年齢」「外部環境の変化」「後継者不在」など様々なタイミングがございます。加えて、いい相手と巡り合う可能性を拓けるには「会社が元気なうちに」「相手先のタイミング」等も考慮する必要があります。

TCPは皆様を全力で応援します!
新たな挑戦で地域を変えよう。



調査レポート

第19回「ふくしま景気ウォッチャー調査」

— 2023年4月調査 —

当研究所では、毎年4月・10月の年2回、街角の景況感の調査として「ふくしま景気ウォッチャー調査」を実施しており、今般、通算19回目となる調査を実施しました。

内閣府が毎月実施している「景気ウォッチャー調査」は全国規模の調査であり、「家計動向関連（小売・飲食など）」、「企業動向関連（製造・運輸など）」、「雇用関連（人材派遣など）」の3分野に分けて集計しています。一方、当研究所の調査は、県内経済の「家計動向関連（小売・飲食など）」に焦点をしぼり、一般消費者と最前線で接する事業者の方々に、身の回りの消費動向や景気の現状・先行きについて判断いただいている点が特徴です。

今回の調査では、87名の方々にご回答をいただきました。厚く御礼申し上げます。

<調査結果の要約>

◇ 消費動向の現状判断（半年前と比較した現在）

・現状判断指数（DI）^(※)は全体で58.4（前回調査比+10.3^{ポイント}）と前回調査から上昇し、判断指数は横ばいを示す50を上回り、上昇局面と判断された。

◇ 消費動向の先行き判断（現在と比較した半年後）

・先行き判断指数（DI）は全体で56.6（同+12.7^{ポイント}）と前回調査から上昇し、判断指数は横ばいを示す50を上回り、上昇局面と判断された。

◇ 景気動向の現状判断（半年前と比較した現在）

・現状判断指数（DI）は全体で53.1（同+6.8^{ポイント}）と前回調査から上昇し、判断指数は横ばいを示す50を上回り、上昇局面と判断された。

◇ 景気動向の先行き判断（現在と比較した半年後）

・先行き判断指数（DI）は全体で53.5（同+10.0^{ポイント}）と上昇し、判断指数は横ばいを示す50を上回り、上昇局面と判断された。

◇ 地域別の消費・景気動向

・消費動向の現状は相双を除いた地域、消費動向の先行きは県南を除いた地域で上昇局面と判断された。

◇ 物価上昇を踏まえた賃上げの実施状況

・全体では物価上昇を踏まえた賃上げが「実施された」または「今後実施される予定」と回答した割合が56.3%と半数を超えた。

（※）判断指数（DI 値）については、次ページ「調査要領5」を参照。

○調査要領

1. 調査対象者

県内の景気の動きを実態面から観察できる立場の方132名

2. 回収状況

有効回答数 87名（回答者の業種・地域内訳は6・7の通り）

回収率 65.9%

3. 調査時期

2023年4月（年2回4月と10月に実施）

4. 調査内容

(1) 半年前と比較した現在の消費動向

(2) (1)の判断理由

(3) 現在と比較した半年後の消費動向

(4) (3)の判断理由

(5) 半年前と比較した現在の景気動向

(6) 現在と比較した半年後の景気動向

(7) 物価上昇を踏まえた賃上げの実施状況

※(1)(3)(5)(6)は5段階評価による回答とする。

※本稿では、消費動向は日々の仕事を通じて接する顧客の様子から把握できる購買状況、景気動向は回答者の身の回りの経済情勢のことを指す。

5. 判断指数(DI値)算出方法

5段階の回答区分に、それぞれ下図の通り点数を与え、それらに各回答区分の構成比を乗じて、DI値(Diffusion Index)を算出する。

DI値は50を判断の目安とし、50を上回っていれば上昇局面、50を下回っていれば下降局面と判断する。

回答区分	良くなった 良くなる	やや良くなった やや良くなる	変わらない	やや悪くなった やや悪くなる	悪くなった 悪くなる
点数	+1	+0.75	+0.5	+0.25	0

6. 調査回答者の所属分野・業種

分野	調査対象者の代表的な業種
小売関連 (35名)	一般小売店 スーパーマーケット コンビニエンスストア など
飲食関連 (19名)	料理店 酒場 など
サービス関連 (23名)	旅館・ホテル タクシー 娯楽 理美容 など
住宅関連 (10名)	住宅・不動産販売

7. 対象地域の区分

地域 (調査回答者数)	市 郡 名
県北 (23名)	福島市、二本松市、伊達市、本宮市、伊達郡、安達郡
県中 (18名)	郡山市、須賀川市、田村市、岩瀬郡、石川郡、田村郡
県南 (11名)	白河市、西白河郡、東白川郡
会津・南会津 (13名)	会津若松市、喜多方市、耶麻郡、河沼郡、大沼郡、南会津郡
相双 (7名)	南相馬市、相馬市、双葉郡、相馬郡
いわき (15名)	いわき市

1. 消費動向

ウォッチャー（アンケート調査回答者）に、日々の仕事を通じて接する顧客の様子などから判断する消費動向（購買状況）について尋ねた。

（1）消費動向の現状判断（半年前と比較した現在）

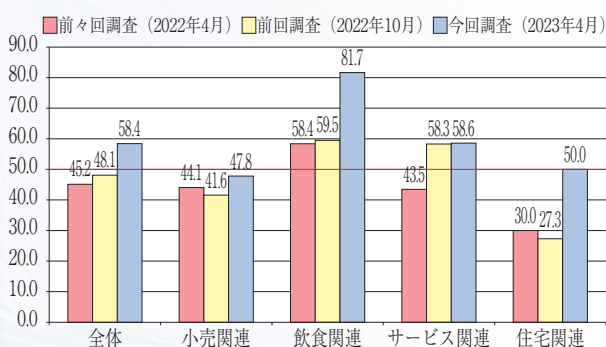
新型コロナウイルスの落ち着きから、飲食・サービス関連で上昇局面にあると判断された

- 消費動向の現状判断指数は58.4（前回調査比+10.3ポイント）と前回調査から上昇し、判断指数は横ばいを示す50を上回り、第3回調査（2015年4月実施）以来の上昇局面へと転じた（図表1）。
- 「良くなった」「やや良くなった」とプラス判断したウォッチャーの割合が50.0%（前回調査比+21.1ポイント）と上昇し、「悪くなった」「やや悪くなった」とマイナス判断したウォッチャーの割合が25.6%（同△7.7ポイント）と低下した（図表2）。

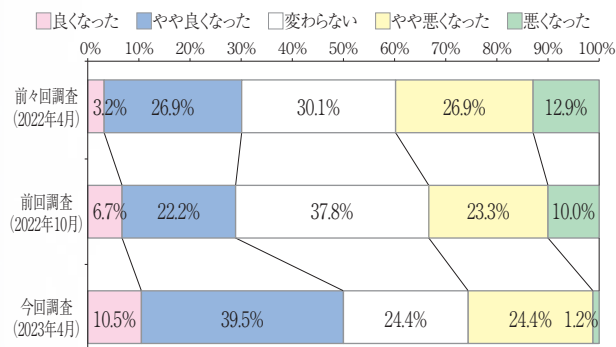
◇業種別

- 判断指数は飲食関連81.7（前回調査比+22.2ポイント）、サービス関連58.6（同+0.3ポイント）で50を超え上昇局面と判断された（図表1）。

図表1 業種別の消費動向の現状判断指数（DI）



図表2 半年前と比較した現在の消費動向（回答構成比）



（2）消費動向の先行き判断（現在と比較した半年後）

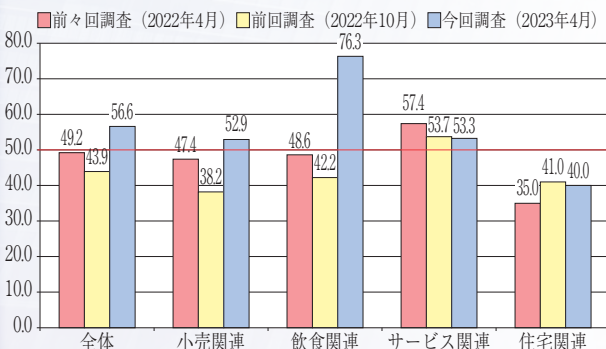
新型コロナウイルスの落ち着きから飲食関連が伸長し全体を牽引した

- 消費動向の先行き判断指数は56.6（前回調査比+12.7ポイント）と前回調査から大きく上昇し、第16回調査（2021年10月実施）以来3回ぶりに上昇局面と判断された（図表3）。
- プラス判断の割合が43.7%（同+19.2ポイント）と上昇するとともに、マイナス判断した割合が20.6%（同△20.5ポイント）と低下したことで、判断指数が上昇した（図表4）。

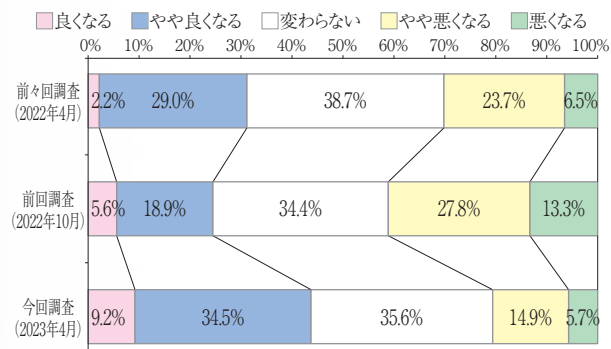
◇業種別

- 住宅関連40.0（前回調査比△1.0ポイント）を除き、上昇局面と判断された（図表3）。

図表3 業種別の消費動向の先行き判断指数（DI）



図表4 現在と比較した半年後の消費動向（回答構成比）



2. 景気動向

ウォッチャー自身の周りの景気（経済情勢）について尋ねた。

(1) 景気動向の現状判断（半年前と比較した現在）

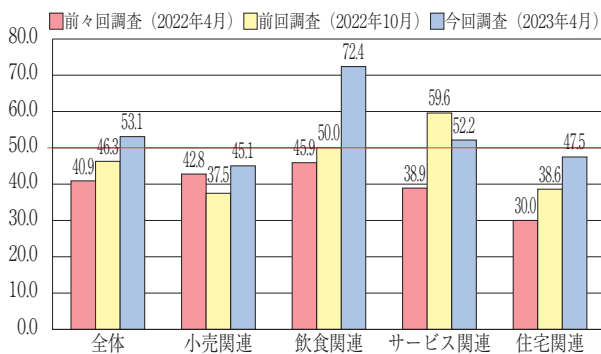
飲食関連で大幅に上昇し、全体でも上昇局面にあると判断された

- ・景気動向の現状判断指数は53.1（前回調査比+6.8ポイント）と上昇し、上昇局面と判断された（図表5）。
- ・プラス判断したウォッチャーの割合は16.6ポイント上昇するとともに、マイナス判断したウォッチャーの割合が3.8ポイント低下したことで判断指数が上昇した（図表6）。

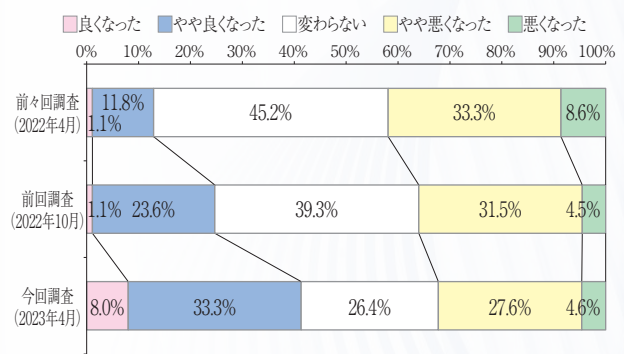
◇業種別

- ・前回調査比で上昇したのは、小売関連45.1（前回調査比+7.6ポイント）、飲食関連72.4（同+22.4ポイント）、住宅関連47.5（同+8.9ポイント）の3業種であった（図表5）。

図表5 業種別の景気動向の現状判断指数（DI）



図表6 半年前と比較した現在の景気動向（回答構成比）



(2) 景気動向の先行き判断（現在と比較した半年後）

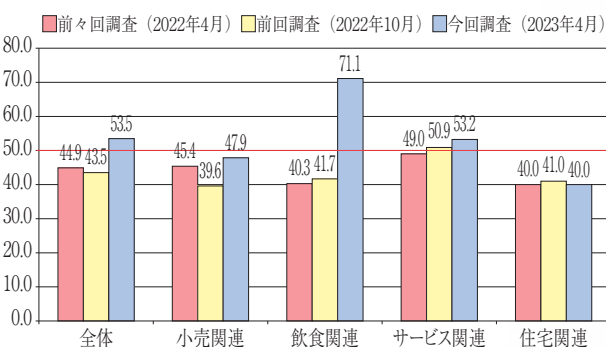
現状判断同様、飲食関連で大幅に上昇し、全体でも上昇局面にあると判断された

- ・景気動向の先行き判断指数は53.5（前回調査比+10.0ポイント）と上昇し、上昇局面と判断された（図表7）。
- ・プラス判断したウォッチャーの割合が19.0ポイント上昇するとともに、マイナス判断したウォッチャーの割合が14.0ポイント低下したことで判断指数が上昇した（図表8）。

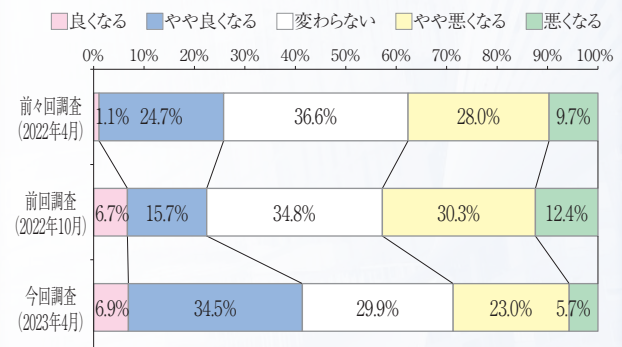
◇業種別

- ・前回調査比で上昇したのは住宅関連を除いた3業種。
- ・飲食関連71.7（前回調査比+29.4ポイント）の大幅上昇の影響から、全体としても上昇局面と判断された（図表7）。

図表7 業種別の景気動向の先行き判断指数（DI）



図表8 現在と比較した半年後の景気動向（回答構成比）



3. 地域別の消費・景気動向

消費動向の現状は相双を除いた地域、消費動向の先行きは県南を除いた地域で上昇局面と判断

◇消費動向の現状判断

・相双35.7（前回調査比±0.0ポイント）を除いた地域で上昇局面と判断された（図表9）。

◇消費動向の先行き判断

・県南47.7（同+14.4ポイント）を除く地域で上昇局面と判断された（図表9）。

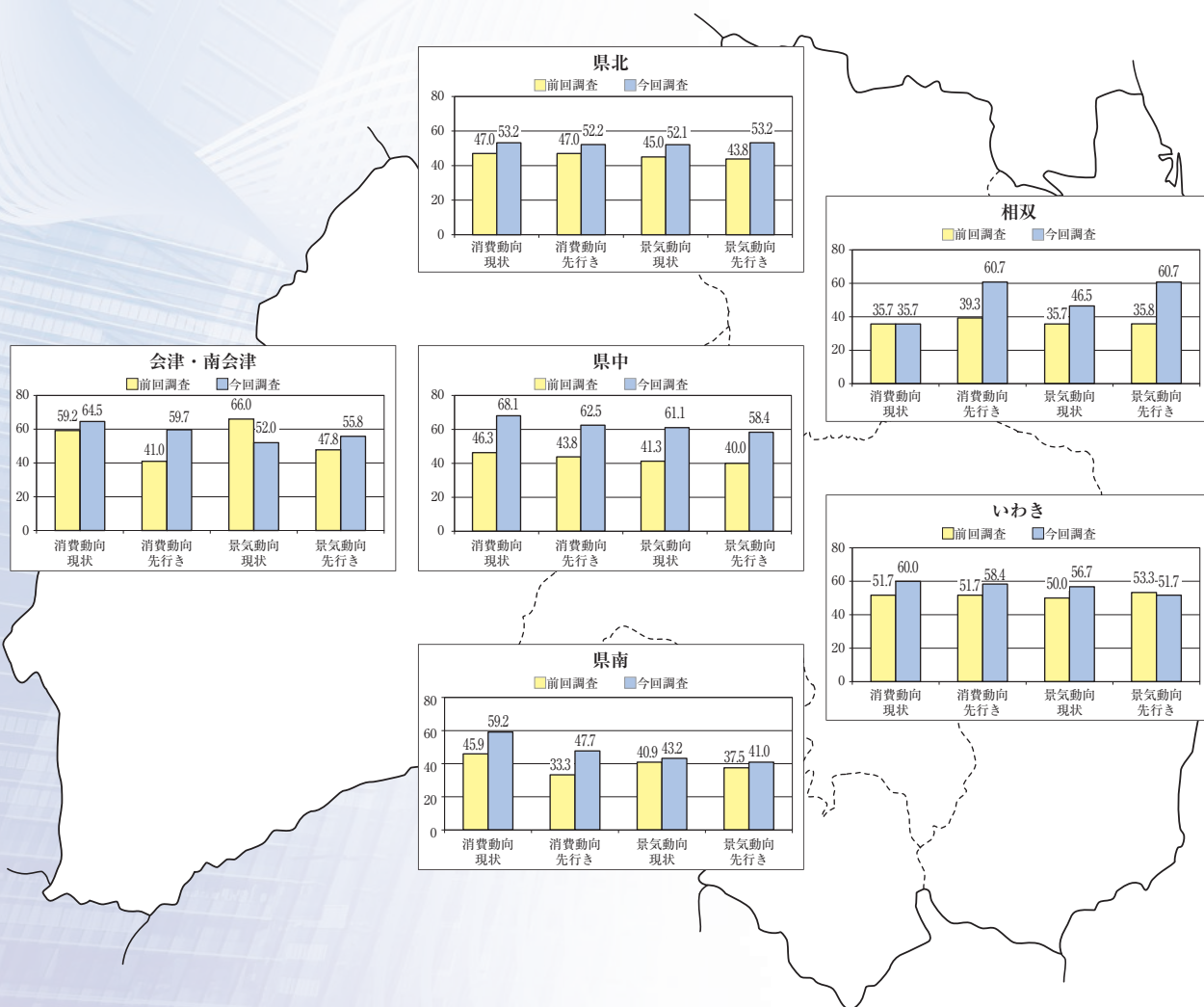
◇景気動向の現状判断

・会津・南会津52.0（同△14.0ポイント）を除く5地域で前回調査比上昇し、県中、いわきなど4地域で上昇局面と判断された（図表9）。

◇景気動向の先行き判断

・いわき51.7（同△1.6ポイント）を除く5地域で前回調査比上昇し、県南を除く5地域で上昇局面と判断された（図表9）。

図表9 地域別の消費動向・景気動向判断指数（DI）



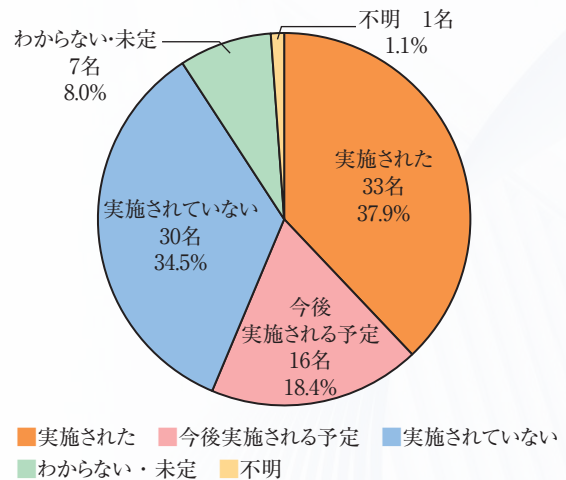
4. 物価上昇を踏まえた賃上げの実施状況

今回の特別調査では、物価上昇の影響を踏まえた賃上げの実施状況について尋ねた。

賃上げが実施された、今後実施されるとの回答は半数以上を占めた

- ・全体では、「実施された」「今後実施される予定」と回答した割合が計56.3%、「実施されていない」と回答した割合が34.5%となった（図表10）。
- ・原材料価格の高止まりや、エネルギー価格の高騰の影響から、賃金改善の意識は徐々に高まっているとみられる。
- ・一方で物価上昇に価格転嫁が追い付かず賃金改善に踏み込めないとの声もあった。
- ・今後、幅広く賃上げが行われるためには、企業が生産性の向上を図るとともに、適正な価格転嫁を行える環境を整備する政策を実行していく必要があるとみられる。

図表10 賃上げ実施状況



5. まとめ

- ◇今回調査（今年4月実施）では消費動向現状判断指数（半年前と比較した現在）は58.4（前回調査比+10.3ポイント）と上昇し、判断指数は横ばいを示す50を上回り、第3回調査（2015年4月実施）以来の上昇局面へと転じた。
- ◇消費動向先行き判断（現在と比較した半年後）も、56.6（同+12.7ポイント）と前回調査から大きく上昇し、第16回調査（2021年10月実施）以来3回ぶりに上昇局面と判断された。
- ◇当アンケートの実施時期における情勢について補足すると、前回調査は、ロシアのウクライナ侵攻を背景とした原材料価格高騰や、コロナの行動制限緩和による人流の増加、円安の急速な進行による値上げが行われ、全体としては下降局面と判断された。
- ◇今回調査においては、原材料価格高騰は同様であるが、コロナの「5類」への移行を間近に控えて人流は更なる増加となり、飲食業や旅館・ホテル業のウォッチャーを中心に上昇局面と判断された。
- ◇一方で、依然として続く物価上昇により、今後も販売やサービスを取り巻く環境は厳しさを増していくとの意見も多く寄せられた。

※お知らせ

本調査「第19回 景気ウォッチャー調査」について、本誌では一部の項目についてのみ掲載しております。

全文については当研究所ホームページ <http://fkeizai.in.arena.ne.jp> でご覧いただけます。



（担当：宍戸朋樹）



「はじめる」から「かなえる」へ。福島県では、震災から10年を機に「ふくしまから はじめよう」からのバトンを渡す、新スローガン「ひとつ、ひとつ、実現する ふくしま」を策定しました。復興に向けて歩んできた「これまで」と、新しい未来に繋げていく「これから」と、県民のみなさんひとりひとりの「今」を重ねたメッセージです。

脱プラスチックのすすめ

福島県 一般廃棄物課

福島県では、脱プラスチックを志向する事業者の取り組みを支援するため、令和4年11月から令和5年2月にかけて、福島県飲食業生活衛生同業組合員と福島県移動販売業協同組合員の協力のもと、プラスチック代替品（バイオプラスチックなど）を導入する実証実験を実施しました。

実証実験により把握できた課題などについてご紹介します。

はじめに

プラスチックは、短期間で経済社会に浸透し、生活に利便性と恩恵をもたらしました。

一方で、金属などの他素材と比べて有効利用される割合が低く、また、不適正な処理のため世界全体で年間数百万トン超のプラスチックごみが、陸上から海洋へ流出するとされ、地球規模での環境汚染が懸念されています。

地球規模での資源・廃棄物制約や海洋プラスチック問題への対応は、SDGs（持続可能な開発のための2030アジェンダ）でも求められているところです。

世界全体で、プラスチック廃棄物のリデュース、リユース、リサイクル、徹底回収などのプラスチック資源循環体制の構築と海洋プラスチックごみによる汚染の防止を、実効的に進めることが求められています。



脱プラスチックに向けた実証実験

県では、事業者の脱プラスチックの推進の参考とするため、「プラスチック容器の利用が頻回であるものの、脱プラスチックを志向する業界の事業者」を対象に、プラスチック代替品を導入する実証実験を実施しました。

<脱プラ推進支援事業実証実験 概要>

○実証期間

令和4年11月14日

～令和5年2月28日

○参加事業者及び導入したプラ代替素材

①福島県飲食業生活衛生同業組合員

(有) シンドバット

店舗：日の丸亭保原店、国見店

取組内容：

- ・弁当容器をバイオプラスチック及び紙製へ変更

プラ代替素材	素材仕様
バイオデリカ郷味	バイオ PPF
BF 恵味	BF
紙わっぱ (紙コップ丸)	ポリエチレン



②福島県移動販売業協同組合員

リリーズカフェ

店舗：キッチンカー

取組内容：

- ・弁当容器をバイオプラスチック製へ変更
- ・持ち帰り袋をバイオプラスチック製へ変更

プラ代替素材	素材仕様
CBH214ホワイト 単体・上蓋	バイオ BF・OPS
バイオデリカシュエル BOX60クラフト B	バイオマスプラ
バイオ N バッグ	HDPE+ バイオマス25%



③福島県移動販売業協同組合員

BLT カフェ

店舗：キッチンカー

取組内容：

- ・ハンバーガー容器を紙製へ変更
- ・ドリンク容器をバイオプラスチック製へ変更

プラ代替素材	素材仕様
バーガーBOX	未晒クラフト紙+ 内側耐油加工
バイオペットカップ・ 上蓋	PET (10%バイオ PET 配合)
バイオ NN パック M	HDPE+ バイオマス25%



④福島県移動販売業協同組合員

DENDEN

店舗：キッチンカー

取組内容：

- ・揚げ物などの容器を紙製へ変更
- ・持ち帰り袋をバイオプラスチック製へ変更

プラ代替素材	素材仕様
ユーカリフードバッグ YFP-450	ユーカリパルプ+ 紙パルプ
バイオ N バッグ	HDPE+ バイオマス25%



実証実験により見えてきたもの

●コストとメリットについての考え

現時点では、プラスチック代替容器への移行にはコスト増が伴い、それを吸収する方法が見つからないというのが共通点でした。

新型コロナウイルス感染症や原材料の高騰など、経営を取り巻く環境は厳しくなっており、また、容器の差額分を価格に転嫁しようにも、買上頻度の減少や競合店への顧客流出という不

安から、なかなか踏み切れないというのが本音のようでした。

短期的視点でのデメリットが検討の中で大きく立ちはだかり、長期的視点でのメリットをなかなか描けない様子がうかがえました。

事業者側からは、消費者が「便利で安価」なものを第一の基準に考えている限り難しく、双方がメリットと感じる仕掛けが必要だ、との意見がありました。

今後は、この課題の解決策を検討していきたいと思います。

問い合わせ先 福島県 一般廃棄物課
電話：024-521-7249

お知らせ

県では、脱プラスチックの優れた取り組みを実践している事業者を対象に「プラ3R実践コンテスト」を行います。

6月中旬頃の募集開始を予定していますので、奮ってご参加ください。詳細は、6月中旬頃からホームページでお知らせします。

福島県 一般廃棄物課

検索

事業者の皆さまへ

- プラスチックの代替素材を使用する県の実証事業では、脱プラスチックの必要性が事業者の共通認識であることが確認できました。プラ削減等の取組拡大が期待されます。
- 県では、脱プラスチックの取組を表彰するコンテストを実施します。(令和5年6月募集開始予定。)産業界の脱プラスチックの取組拡大に向け、多数のご応募をお待ちしています。

プラスチックは便利な素材ですが、環境負荷を減らすため、ライフスタイルを変えていく必要があります。

県内経済は、引き続き先行きに不透明感がみられるものの、足元では緩やかに持ち直している。

1. 県内経済動向 (2023年3月の統計資料などを基に取りまとめたものです。)

項目	今月の動向	景況判断	
		変化方向	水準
県内経済の景況	県内経済は、公共投資や乗用車販売が前年を上回る一方、民間設備投資や住宅投資は前年を下回っている。先行きについては、消費者物価指数が食料や生活必需品などで上昇が続いており、物価や賃金動向を注視する必要がある。		
消費動向	百貨店・スーパー販売額は、百貨店・スーパー、コンビニエンスストア、ドラッグストアがいずれも前年を上回った。乗用車販売台数は新車・中古車ともに前年を上回り、特に新車が18.1%で大幅増加となっている。		
公共投資	公共投資は、公共工事前払保証請負金額が3カ月連続で前年を上回った。発注者別にみると、県の河川工事、市町村の庁舎整備関連工事などが主な増加要因となっている。		
設備投資	民間非居住用建築着工は、棟数が前年同月比+2.2%と前年を上回った。一方、床面積が同△35.1%、工事費予定額が同△6.3%となり、前年に大幅増加した「製造業用」の減少などが全体を引き下げる結果となった。		
住宅投資	新設住宅着工戸数は前年比△17.9%と6カ月連続で前年を下回った。利用関係別にみると、貸家が同+19.0%と前年を上回ったものの、持家が同△16.8%、分譲が同△13.0%と前年を下回った。		
生産活動	鉱工業生産指数は、季節調整済指数が87.0で前月比△5.1%、原指数が85.7で前年比+4.1%となった。業種別の季節調整済指数を前月比で見ると、「汎用・生産用・業務用機械工業」(前月比+12.0%)など8業種で上昇し、「情報通信機械工業」(同△37.6%)など11業種で低下した。		
雇用動向	有効求人倍率は季節調整値が1.37倍と前月値を0.06ポイント下回り、原数値は1.37倍と前年同月比±0ポイントとなった。雇用保険受給者実人員は前年比で△7.7%となった。		

注1：「変化方向」は前月と比較した現在における景況の変化方向（：改善、：不変、：悪化）を示し、当月と前月における3カ月加重移動平均の前年同期比を比較して判断。

注2：「水準」は現在における景況の水準を示し、当月の3カ月加重移動平均値と過去5年間の平均値を比較して判断しており、「変化方向」が改善または悪化の場合に、「水準」が必ず変化するわけではない。

なお、公共投資および設備投資は6カ月加重移動平均値による判断。

注3：「景況判断」は、注1および注2の通り、中長期的な指標を基に判断しているため、「今月の動向」と異なる場合がある。

注4：鉱工業生産指数は1月データ。

(天気図(水準)の意味)				
晴れ	晴れ一部曇り	曇り	曇り一部雨	雨
← 良 い			悪 い →	

電子ブック版では次ページ以降の全ての記事をご覧ください。

