

# 福島の進路

2024 JAN  
No.497

1

## 新年のご挨拶

株式会社 東邦銀行 取締役頭取 佐藤 稔

## 年頭所感

日本銀行 福島支店 支店長 中嶋 基晴

## トップインタビュー

株式会社セキュア 代表取締役社長 谷口 辰成  
株式会社CS-C 代表取締役社長 梶原 健  
一般財団法人 とうほう地域総合研究所 理事長 矢吹 光一

## 新春寄稿 (JCER)

公益社団法人 日本経済研究センター 理事長  
岩田 一政

## 新春特集

今年はこちら！2024年の景気見通し  
～県内の企業経営者へのアンケート調査より～



# 福島<sup>の</sup>進路

## CONTENTS

### 新年のご挨拶

2

株式会社 東邦銀行 取締役頭取 佐藤 稔

### 年頭所感

3

新たな「出会い」による成長の加速を ～2024年の年頭所感～

日本銀行 福島支店 支店長 中嶋 基晴

### TOP Interview トップインタビュー 第2回

4

福島から翔く ～新春 起業家メッセージ～

株式会社セキュア 代表取締役社長 谷口 辰成

株式会社 CS-C 代表取締役社長 相原 健

一般財団法人 とうほう地域総合研究所 理事長 矢吹 光一

### 新春寄稿

12

正確な物価予測が政策運営の基礎

公益社団法人 日本経済研究センター 理事長 岩田 一政

### 新春特集

16

今年はどうなる！2024年の景気見通し ～県内の企業経営者へのアンケート調査より～

### 地域の魅力

49

浪江町の今、復興へ向けた取組み

浪江町長 吉田 栄光

### 福島経済マンスリー

53

県内経済は、緩やかな持ち直しの動きが続いているが、一部に弱い動きがあり、先行きに不透明感がみられる。

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ください。

県内復興・経済日誌（2023年11月）	59
福島県景気動向指数	60

# 新年のご挨拶



株式会社 東邦銀行

取締役頭取 佐藤 稔

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

皆さまには日頃より東邦銀行グループをお引き立て頂きまして誠にありがとうございます。

さて、昨年を振り返りますと、新型コロナウイルス感染症の新規感染者数が減少傾向となり、5類感染症に位置付けられたことなどから経済活動の正常化が確実なものとなりました。また、日経平均株価は一時バブル崩壊後の最高値を超え、県内でも個人消費を中心に持ち直しの動きが続いております。

一方で、ロシアによるウクライナへの軍事侵攻が継続している中において、新たにイスラエルでの軍事衝突が発生するなど、地政学的リスクは更に高まり続けており、私たちの生活においても燃料費高騰や物価上昇等の影響が長期化することが懸念されます。

持続可能な社会に向けて、国連事務総長が「地球温暖化の時代は終わった。地球沸騰化の時代が到来した。」と表明するなど、気候変動対策の転換点を迎えております。このような中、当行はCO<sub>2</sub>排出量削減目標について見直しを行い、2040年度カーボンニュートラルを設定しました。また、2050年の福島県のカーボンニュートラルに向けて、お客さまの脱炭素化支援につきましても、当行グループ一体で取組んでまいります。

当行は、2024年1月4日から、新たな銀行システムに移行いたしました。システム移行後はデジタル投資を加速させ、お客さまの利便性向上に資する様々な取組みを行ってまいります。具体的にはスマートバンキングとして、来店・紙・印鑑不要なお取引・お手続き等の実現により、お客さまへ最新のデジタル技術を活用した新たな感動体験を提供できるように取組んでまいります。

最後に、本年は辰年であります。辰は縁起の良い干支と言われており、この縁起よき年が地域の皆さまにとって、より良きものとなるよう祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

# 新たな「出会い」による成長の加速を ～2024年の年頭所感～

日本銀行 福島支店 支店長

なかしま もとはる  
中嶋 基晴



明けましておめでとうございます。福島県の皆さまにとりまして、本年が素晴らしい一年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。

昨年の福島県経済を振り返りますと、海外経済減速の影響などから一部に弱めの動きはみられましたが、景気は緩やかなペースで着実に持ち直してきました。新型コロナウイルス感染症の分類変更を受けた人流増加もあって、個人消費は回復しています。生産面では、これまで重石となってきた供給制約の影響が和らいでいます。こうした流れが続くことで、本年の福島県経済は、回復に向けた歩みを進めていくと考えられます。その足取りをより確かなものとするためには、物価上昇に負けない賃上げの実現が重要です。また、その帰趨を占ううえで、人件費を含めたコストを価格転嫁する動きの広がりやその程度が注目されます。

さて、昨夏の着任以降、県内各地をお邪魔して、企業や行政の方にお話を伺ってきました。皆さま、「福島復興」という思いを共有され、それぞれ大変な尽力をされておりました。そうした思いが、福島の誇る高品質の一次産品、高い技術力に裏打ちされた工業製品、県民の皆さまの温かさそのままのサービスの源泉にあることを強く感じました。加えて、県内を巡っていますと、福島が豊かな自然の織り成す風景や趣深い歴史・文化の宝庫であることを強く実感します。と同時に、この技術、この政策、この資源をもっと多くの人に知ってもらいたい、使ってもらいたいという声も多く耳にしました。

かつて師事した一人の先生は、長年、専門分野を跨ぐ形で、毎日の生活では会うことがない人同士を繋ぐ「場」の提供に取り組まれておりました。キャッチフレーズは「偶然の出会いからは必然の出会い」です。きっかけはささやかな偶然でも、一つの出会いが思わぬ化学反応を起こし、後から振り返ってみれば運命だったとしか思えない、といった経験をお持ちの方も多々お見受けします。福島への熱い思いを抱く企業や行政の方々、技術、或いは魅力ある観光資源等が既存の枠を越えて繋がることは、それ自体が新結合、イノベーションです。本年、皆さまに多くの「偶然の出会い」が生まれ、成長、そして復興の加速に繋がっていくことを期待しています。

私ども日本銀行も、福島県の皆さまの取組みをしっかりとサポートしてまいりますこととお誓いして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

# 福島から翔く

## ～新春 起業家メッセージ～

本日は、福島県ご出身で上場を果たされたお二人の起業家にお越しいただき、創業時の想いや、上場までのプロセス、経営にまつわるエピソードについてお話しを伺います。

株式会社セキュア  
代表取締役社長

谷口辰成



たにぐち たつなり氏

株式会社セキュア（情報・通信業）  
2021年12月27日（月）上場  
東京証券取引所グロース市場

2002年10月有限会社セキュア（現株式会社セキュア）を設立。代表取締役役に就任。設立当初はホームセキュリティ製品の開発を行い、2006年にドアロック「セフィリオ」で経済産業大臣賞を受賞。2010年ホームセキュリティ事業から、企業向けセキュリティ事業へ転換。

株式会社 CS-C  
代表取締役社長

梶原 健



すぎのはら たけし氏

株式会社CS-C（サービス業）  
2021年12月24日（金）上場  
東京証券取引所グロース市場

1976年生まれ。大手コンサルティングファームで食をメインとしたコンサルティングに従事し、上場外食企業を主要クライアントに活動。誰がやっても同じ成果を出せるスキームを開発。

一般財団法人  
とうほう地域総合研究所  
理事長

矢吹光一 司会



やぶき こういち

## 1. お二人の生い立ちから創業まで

谷口●生まれた病院は相馬市ですが、郡山の方八町で育ちました。当時は、地域のコミュニティがしっかりしていて隣近所との付き合いも濃密で、家の鍵も開けっ放しでお互い勝手に自宅を行き来するような雰囲気でした。地域や町全体で育ててもらったような感じです。中学生くらいまでは叔父が医者だったこともあり、お医者さんに憧れていましたが、高校生くらいからテレビの討論番組にソフトバンクの孫さんが出ていて志や未来についてわくわく語っているのを見て、夢の対象がお医者さんから起業家になりました。私の父も経営者でいつも厳しいことを言っていました。志高く、その影響も大いにありました。

父からはお前はお前でやれと言われ、自由にさせてくれました。また、母からは私が少し安泰なところというかコンフォートゾーンにいと、安住せず上を目指せとかチャレンジするよう勧められました。今思えば、常にチャレンジして何かやっていくような精神が生まれたのでしょうか。親の狙い通りに生かされているような感じです。

矢吹●お母さんの影響って大きいですね。

梶原●僕は原町市（現：南相馬市）の生まれで、生まれも育ちも原町市です。祖父が原町高校の校長だったので高校は何となく原町高校へ行きました。今の谷口社長の話でいうと、うちの場合は逆で、父は会社員で三光汽船(株)から東京電力の関連会社に転職して長年勤務していました。取引先が東京電力で安定しているというか、どちらからという幼少時から公務員になれとか安定した職場がいいぞと言われてましたね。安定を求める家庭環境で育ってきたかなと思います。

矢吹●起業に至るまでのプロセスというか、起業しようと思われたきっかけをお聞かせください。

谷口●大学受験に失敗して、東京で浪人していたのですが、東京が楽しすぎて3年間遊び惚けていました。

21歳になり大学生が就職活動を始めるころ、起業する前に働いてみないとわからないと思い、バイト雑誌を頼りに就職活動しました。面接後、即採用で、毎日、朝から晩までテレアポか飛び込み営業をずっとやるような仕事を2年弱くらい続けました。そこは、新人が半年で辞めてローテーションするような会社で、1年半経った頃に新規事業を立ち上げる部署に異動になり、Web系のビジネスをやろうとしましたが、結局同じ営業スタイルだったので、チーム全員が辞めることになり、私も潮時と思って転職しました。

次に入った会社は外資系の日本法人で、支社であっても現地法人であっても立ち上げは勉強になるかなと思い1年半くらい働きました。

丁度そのころ憧れていた孫正義さんが20歳代で会社を興していたので、自分も20歳代で会社を興そうと決めていました。何をやるかと考えていた事業プランが数十個くらいあり、その中から①事業そのものに社会性があり、②テクノロジーの先端に触れられる領域で、③トップになれる事業を狙っていきたくて思いましたが、既にWeb系サービスでは、楽天さんやサイバーエージェントさんが上場して数百億円を調達していたので、そこに飛び込んでも難しい。

セキュリティビジネスはセコムさんが1960年代に機械警備を発明してからイノベーションが起きていない領域で、監視カメラも丁度2000年くらいからデジタル化が徐々に進み始めたところだったので、テクノロジーの要素が変わるとプレイヤーが持つケイパビリティが変わるというかチャンスがあると思い、これをターゲットにして会社を興そうと思いました。





オフィス

矢吹●そのとき、そのビジネスを自分でゲームチェンジャーというかパラダイムシフトを起こそうと思って、起業する前にその領域に行こうと決められたのですね。

谷口●そうですね、それで社名をセキュアという名前にして、最初に監視カメラをやろうとしたのですが、当時セキュリティを発注する企業は大企業の重要な施設か銀行さんぐらいしかなくて、全く相手にされず同業他社からセキュリティの

工事を請け負っていました。

丁度、2002年頃はメガバンクができる前で銀行の統廃合が進んだ頃で、関連するセキュリティの工事や、金庫室や貸金庫室の移設に伴う特殊工事があり、夜間や土日に入ったりして仕事を覚えさせていただきました。

矢吹●皆さん、色んな転換点があると思うのですが、相原社長はいかがですか。

相原●自分は何が何でも起業したいというモードに入るのが遅く、経営者になりたいかと言うとそこまでじゃなく、雇われ社長と並列ぐらいの感覚でした。

大学のイベントサークルで、何か商売って楽しいなって感覚を初めて感じて、自分で商売をやるのもありかなと思いましたが、それ以降もそこに強い思いがあったかというところでもなく、自分の中で一番手じゃない、要はトップじゃないのだろうと思っていました。例えば、部活でも副キャプテン歴が長く、仕事でもナンバーワンを支える2番手がしつかりはまる時が多くて、性格診断テストでも特徴が無く尖ってない性格で最高の2番手投手という結果が出たくらいです。

30歳になった時、原町の実家に帰る度に駅前商店街のシャッターが増えてくるのを見て、何かものすごく「これはまずいな」と問題意識を感じた瞬間があって、何とかしたいなと思いました。結局、今の事業に行き着いた訳ですが、お店が活性化しないと街がどんどん衰退するだろうと感じ、お店を支援する仕事をしようと思いました。そういう仕事ができる会社があったら転職していましたが、なかったので自分でやろうかという発想でした。

32歳で起業しようと思いましたが、タイミング悪く前職の引継ぎで1年半くらい伸びて、その後震災もあり2011年10月に起業しました。

## 2. IPO を目指し上場に向けた組織づくり

矢吹●その後お二人とも IPO（株式上場）されましたが、元々 IPO を目指していたのですか。

谷口●僕はそうですね、一度こけてピボットしてからですね。その時には出資していただいていたので、お金をもらってもらうときに IPO しますと宣言したので、もう絶対引かない覚悟でした。

矢吹● IPO ってやろうと思ってできるものじゃなく、株主さんやマーケットに対してしっかり向き合い、自分たちがパイオニアになっている訳で、そこに至るご苦労や思いをお聞かせください。

相原●ガチっと固まったのは、起業して5年ぐらい経った2016年ですね。それまで経営陣の中で一部意見が割れていました。当時上場会社に勤務



展示会出展時のブース

経験のある幹部職が多く、各人が良い面と悪い面を両方見ていたので、意見が割れましたね。

矢吹●上場は相当準備してもタイミングとか色んなことがある訳で、これを乗り越えて社員の方も含めてどんな気持ちで上場に向き合ってきましたか。

谷口●僕の場合は、勘違いというか、もう絶対にそうになっている姿みたいなものをずっと思い描いていて、自分の未来に対してだけは諦めないとか裏切らないと思っていました。

2010年の終わりから今のビジネスに転換し、2015年に外部の人材を入れて最初のチャレンジをしましたが、失敗して体制崩壊しました。2016年の終わりごろからもう一回リセットし、3年で準備して2019年からリスタートしました。そのときは社内の生え抜きのメンバーで経営チームを作って取り組みましたが、2010年から2021年までの約10年間はずっとIPOを意識してやってきました。選択肢がそれしかないというか、諦めるなんてことはイコール会社を畳むみたいな感じで、思いもよらなかったですね。

矢吹●外部から色んな人を入れてやろうと思ったらうまくいかなかったというお話ですが、外部の方のどこが良くてどこが悪かったのでしょうか。

谷口●専門性とかスキルはすごい皆さんだったと思いますが、経営がチームになれてなかったと思っています。僕と役員の関係は良くても役員同士の横の信頼関係が無いと乗り越えられない部分がありますし、IPOに絡む利害調整も複雑で、直前期、申請期に進むとさらに負荷がかかってくるので、そこを乗り越えていくだけの信頼関係を作れなかったという反省ですね。外部から人を入れても信頼関係ができればうまくいくと思います。

矢吹●梶原さんはどういう気持ちでIPOに向き合い合意形成されたのですか。

梶原●社内で今の経営陣を第1世代と呼んでいます。今の会社を長く成長させようとする、第2世代、第3世代にバトンタッチする必要があり、このためにはパブリックになるべきと。プライベートカンパニーでは、どうしてもオーナー色とか不正や妥協が生まれやすいし、長期的に第2世代、第3世代に継承するのは無理だと考えると、上場がマストだという結論になりました。他にも例えば採用しやすくなるとか資金調達できるとか、諸々ありますが、色々面倒な手続きを経ても大人の上場になろうと皆に話して合意を得ました。



FaceTracker／独自の顔認証技術により、監視カメラ映像に映った人物を瞬時に特定し、認証結果を通知することができるシステムです。



SECURE AI STORE LAB 2.0

矢吹●なるほど、今おっしゃったパブリックであることは、会社として非常に大きな要素で一つの完成形と思うのですが、他方、上場した後で見えてきた良かった点や社内が変わった点がありますか。

谷口●上場してからは、我々の思っている以上に、お客様から特に大手企業さんからの信頼が高まったと思います。これまで契約できなかったボリューム案件が来るようになり、色々な企業のトップや経営者層ときちっと話ができるようになり、人間の幅が広がった感じです。



監視カメラシステム

ノウハウだったりナレッジや関係性だったりという非財務面なんですね。

谷口●そうですね。昔は結婚するので辞めますと言った男の子がいました。結婚するので安定した会社に行きますと。

最近はそのようなイベントではなく、産休に入っていた社員が引っ越すため、やむを得ず辞めることになり「本当は辞めたくなかった」と言ってくれたことが、何かすごく嬉しかったですね。

### 3. 上場した中で見えてきたこと

矢吹●それは、上場したことによって色々な関係性が変化して、会社全体が変わってきたのでしょうか。

谷口●そうですね、やっぱり上場したことで何かちょっと自信が持てたところがあると思います。経営陣は上場できると思っていても、社員は半信半疑だったと思います。それが、いざ上場してみたら、できるんだという気持ちになり、上場した会社にいるということで、自分自身の市場価値が高まることを彼らも実感したのだらうと思います。

矢吹●我々はどうしても外形的に見たくなるのですが、それって結果だから、そこに至るまでの一番大事なプロセス、そこを分解できないと多分次の変革はできないと思うのですが。

梶原●そうですね、今の話に絡めて言うと、やっぱり安心感なのかなと思います。分かり易い変化でいうと、10年位前から毎年新卒採用をしているのですが、10年位前は内定者の親から大体反対されていました。何で反対するかというと、要は将来が見えない会社に大事な子供を預けられないという理由で、それはそうですねと。当時僕は内定者の親御さんからオーダーがあれば、家庭訪問していました。家にお邪魔して、弊社はこういう会社です、こういうビジョンで頑張っていますというメッセージを、僕から直接、毎年やっていました。その後会社が成長する過程で、家庭訪問のオーダーが無くなった時があって、そこからは希望者に集合形式のリモートでお話する形にしました。それも上場後はもう参加者ゼロになりまして、結構分かり易い変化だと思っています。

### 4. 福島への起業家へのメッセージ

矢吹●福島への起業家に対して応援するような言葉があれば、メッセージをいただきたいのですが。

谷口●上場は、本当にトップがどれだけ強い思いを持つか、情熱を持てるかということと、信頼できる経営チームがいるかということが大切なことだと思っています、あとはタイミングですかね。福

採用面でも圧倒的に変わってきたと感じますし、社員も喜んでくれています。

従業員の報酬体系も株式を活用した制度設計ができるので、会社の成長と自分の生活がリンクする部分があるという手応えを感じています。

矢吹●最近人的資本経営と言われますけど、やっぱり従業員の方々、そこが一番根幹になると思います。銀行員はバランスシートからものを見たいのですが、実は、その会社を構成する物の多くはバランスシートに表現されていない人材や



C-mo/ローカルビジネスに特化した SaaS 型  
統合マーケティングツール

島にいと遠すぎて、自分のところではできないみたいに思いがちですけど、実はそんなことはなくて本当に目指していけば絶対に実現できると思うので、可能性を捨てずに志を高く持っていたらと思います。

矢吹●梶原さんはいかがですか。

梶原●色々な側面があると思いますが、コミュニティとか仲間がどれだけいるかということは、すごく大事ななと思います。起業家でも成し得たいことがうまく進む人はそうはなくて、同じ目線の経営者が頑張っているから自分も刺激をもらえるとか。もしくは、同業であればやり方を学べるとか、そういう人の輪みたいなのところってすごく大事ななと思うのですよ。別にそれは福島だけの輪じゃなくて、情報を取りに行くために例えば東京の輪を作っても全然いいわけです。例えば東京の僕らのような人間が、その輪の中に入って何か情報を提供することも勿論ありですし、そういう環境を作るのは一人じゃ無理なので、そういうところで何かお役に立てるんじゃないかなと思います。



CS-C/ミーティング

## 5. これはもう最悪だという逆境について

矢吹●少し順番が逆になりましたが、これはもう最悪だという逆境で、大変なピンチだったという話をお願いします。

谷口●丁度2008年に、今と違ってホームセキュリティのプロダクトを開発しまして、手元資金と借入金で何とかやりくりして、1号機ができて2号機が経済産業大臣賞を受賞しました。それで家電量販店やホームセンターさん全国500店舗ぐらいで取り扱ってもらえるようになり、ようやくこれから回収だというタイミングで「自分がこれに関する特許を持っているからお金を払え」という手紙が届きました。1号機を発注した工場の一社員が特許を取得していて当社を訴えたのです。1号機は品質が悪くて、2号機から別の工場にスパッと切り替えたのですが、これが問題になりました。販売先にも手紙を送られたので、翌日から全店舗でその商品が全部撤去され、売上が前月比90%ダウンみたいな状況になりました。それでも戦おうとしたのですが、弁護士に呼ばれて「君の気持はわかるけど、これから裁判をやる少なくとも2年かかる。この間の経済的ダメージを考えたら、ここで和解金を払って決着した方がいい」と説得されて泣く泣く決着しました。半年後、もう一回売ろうとしましたが、もうお店の人達も売る気が無くて結局売上は戻りませんでした。リーマンショックもあり、事業もないしお金もない厳しい状態が2年ぐらい続いて今思えばよく持ちこたえましたね。



entrance

矢吹●その過程で組織として強くなったことはありますか。

谷口●組織はその頃だいぶ人が辞めていきましたが、残ってくれたメンバーが6人ぐらいいて今でもやっぱり要になって頑張ってくれています。そういう局面を一緒に乗り越えたみたいなのところは絆として強いかな。



CS-C/お打合せ

矢吹●梶原さんはどうですか。

梶原●コロナですね。2020年の4月に緊急事態宣言が出た時点で、売上の95%が飲食店舗向けソリューションの売上でした。あの頃って飲食店舗は休業するか閉店するかで、まともな状態で営業できているお店はなく、当社も売上が7割ダウンしました。赤字が単月で8千万円ぐらいですかね。2019年までは割と順調に成長していたのですが、2020年にダウンと落ちて下手したら

年末までもたないと思って、緊急で自分の報酬も半分に落としましたが、タイミング悪く当時2番目の大口クライアントがコロナ関連で倒産し、その会社に対して何千万円の貸倒れが発生しました。あとは丁度その年は初めて新卒を大量採用した年で4月に30人が入社しましてね。

これを契機に、従来のグルメ系レストランや飲食店舗向けのサービスを一旦止めて、コロナの影響が比較的軽かった美容業界に狙いを定めて、急遽システム開発を半年間ぐらい突貫で作って、リソースや人も配置しました。美容業界についてもわからなかったので勉強会を開き社内でインプットして、それで年末にはコロナ前の利益水準に戻したんです。

結果、当初2020年9月上場予定でしたが、それはさすがにできなくなりました。業績というより社内のいわゆる内部統制がガタガタになったのが理由です。当時、緊急事態宣言等の影響で飲食店の閉店や休業が頻繁にあり、一回立てた売上を取消す処理が立て続けに発生したので、決算を修正することになった訳です。そこから業績を戻して2021年を迎えたのですが、大量離職が起きました。なぜかという、一つは飲食店舗が好きで入ってきた社員が多かったことで、美容担当となることに納得できなかったこと、赤字で会社の将来が不安になったこと、新しい事業を作るため負荷がかかって忙しくなったことですね。その時はかなり離職して、その後いろいろ改善を繰り返して、ようやく落ち着いたのが、コロナが起きてから1年半後ぐらいですかね。

矢吹●お二人の話は、自分たちが努力しても変えられないことを理由にすると解決できないという話で、自分たちがやれることとやれないことを見極めて、うまく変えていったイノベーションをやられたという非常に示唆的なお話だと思います。グローバルで見るともっといろんな転換点を迎え始めていて、今回のエネルギー問題とか非常に重要なのですが、簡単に変えられないとするならば、自分たちが力を合わせて立ち向かって何をどうしていくかですね。

せっかくのご縁を、是非福島起業家や事業者に展開いただければと思いますので、よろしくお願ひします。



左から

株式会社 CS-C：梶原社長  
株式会社セキュア：谷口社長  
当研究所：矢吹理事長

## ●トップインタビューを終えて●

新年あけましておめでとうございます。

今回は、福島県に同じ年に生まれ、同じ年に上場し、東京で同志として活躍されている若き経営者お二人との鼎談である。

お二人は、ともにデジタルを活用した事業経営者の変革（イノベーション、トランスフォーメーション）を支援されている。時を同じくして出逢い、志を持って、さまざまな困難に直面しながらも、前に突き進むお二人とのお話は、とてもワクワク・ドキドキし、先の見えない不透明な時代にあつての羅針盤のようなものに思えた。上場を果たされてなお一層責任が重くなる中でも、凛として颯爽と生きておられる、その姿勢には頭が下がるとともに感動さえ覚えた。「本当に目指せばできる。可能性を捨てない。絶対あきらめない。仲間・人の和」など印象的な、共感できるワードがとても多かった。

今後、福島の若き起業家のために、様々な協力をしたいとお考えもお持ちで、当研究所が触媒となりお二人と地元起業家との化学反応を起こしてみたいと願う。どんな困難な中でも希望のある限り、必ず成長はできる。そのことをお二人の体験が証明している。まさに新年の冒頭にふさわしいお話を伺うことができた。お二人に心から感謝する次第である。

2024年は、大胆な経営変革の年になると考えている。当地福島の事業者を取り巻く環境は、東日本大震災、福島第一原子力発電所事故の影響に加え、コロナ禍、エネルギー・原材料価格の高騰、人材不足等により、厳しい状況が継続している。今、我々地域金融グループがなすべきことは、現場に伺い、本音で経営者と対話し、傾聴し、共感し、承認し、そして共創することにある。現地、現物、現実という三現主義を徹底し、ともに寄り添って伴走し、課題解決に向き合うことが求められている。そのためには、経営者の方々と共に壁打ちの出来る仕組みを構築しなければならないと考えている。地域にしっかりと根を下ろしている地域金融グループは、金融関連情報だけでなく、その地域における多様な人材、商材、情報、幅広い人脈、ネットワークといった無形資産、非財務資産を数多く知っている。つまり、地域における「ノウハウ」のみではなく「ノウフー」があり、自らが対応できないことでも、こうした資産を利活用することで、必要とされる支援を提供することができる。地域金融グループは、これまでも長期的なリレーションに基づいて、お取引先の事業変革、レジリエンス（回復力・強靭さ）構築を支援してきた。しかし、パンデミックや戦争などの影響で社会が、そしてビジネスが大きく変容、変革せざるを得ない状況になっている現在、より一層、伴走力、支援力、ネットワーク力を強化していく必要がある。そのような中、私どもは、地域の地域による地域のための専門家集団として『とうほう地域総合研究所専門家プラットフォーム』を2022年9月に設立した。これは、福島に由来のある、福島を愛する、福島を想う弁護士、公認会計士、税理士、中小企業診断士、社会保険労務士、経営コンサルタント、企業経営者などの専門家の方々に参画いただき、地元企業の皆様とともに考動する、まさに地域の「七人の侍」を目指している。地域全体に変革が求められている中、出来るか出来ないかではなく、地域のためにやるか、やらないか、自分事化し、一人称で語れる地域人材の育成が急務である。地域金融グループが真の地域貢献企業になるためには、組織的、継続的に人材育成に取り組まなければならない。我々は、その高みを目指している。

困難な状況ではあるが、不撓不屈の精神で格闘する事業者の方々を、自分事として、できる限り支援していくことが「我々の覚悟と矜持」であると確信している。

本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

(インタビュー 矢吹 光一)

# 寄稿

新春寄稿  
(JCER)



いわた かずまさ  
**岩田 一政**  
公益社団法人  
日本経済研究センター  
理事長

## 正確な物価予測が政策運営の基礎

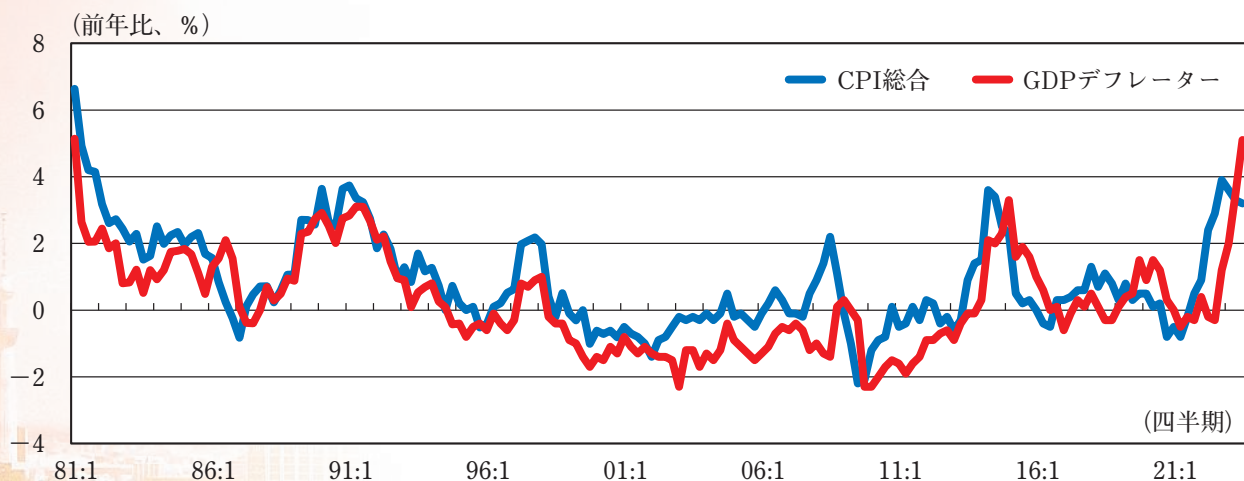
### 1. 日本経済の見通し

日本経済のコロナ危機からの回復過程は、緩慢であった。日本の実質 GDP（国内総生産）は、

2023年4～6月期に前期比年率3.6%と成長率が高かったが、7～9月期はマイナス2.9%となった。両期ともに国内民間需要はマイナスの伸びであった。他方、4～6月、7～9月期の成長率を前年

図表1 消費者物価と GDP デフレーターの変遷

【消費者物価と GDP デフレーターの前年比】

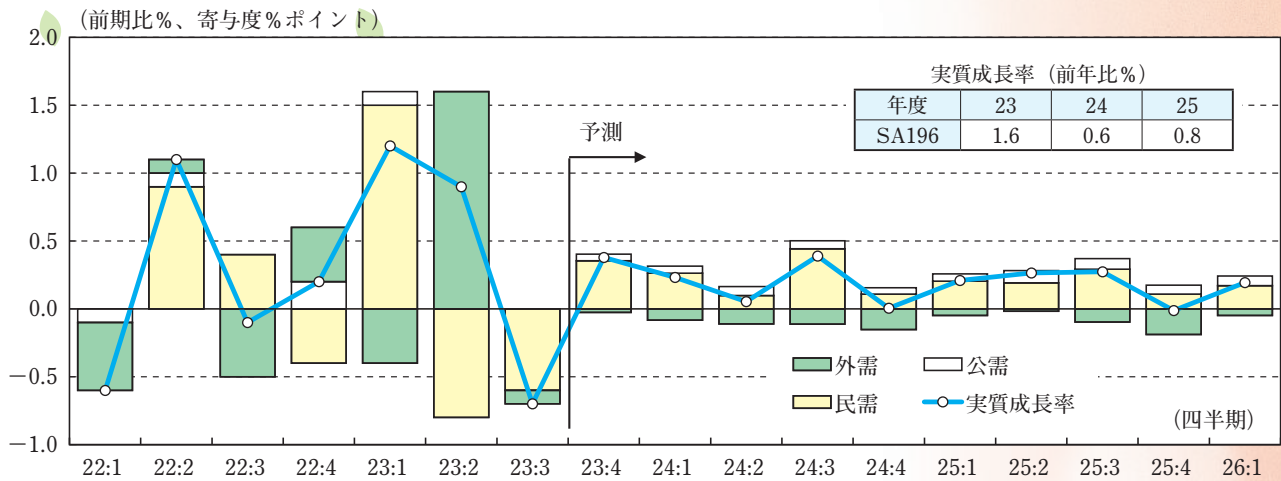


(注) 直近は2023年第3四半期

(資料) 総務省『消費者物価指数』内閣府『四半期別 GDP 速報』

図表2 日本経済の短期予測

【実質 GDP 成長率の予測】



(資料) 内閣府『四半期別 GDP 速報』

同期比で見ると、それぞれ2.2%、1.5%の成長と緩やかな回復過程にあることを示している。

日米金利差を反映して円安が持続したにもかかわらず、エネルギー価格の急速な低下による交易条件改善効果により企業収益が増加し、株価上昇や景気を下支えした。7～9月期の実質 GDP は、前年同期比で1.5%増であったが、交易条件効果を考慮した実質 GDI (国内総所得) は3.6%増であった。両者の差2%が交易条件改善効果の大きさを示している。

内閣府によるデフレ脱却の4条件 (①消費者物価上昇率が2%超② GDP デフレーターがプラス③ GDP ギャップがプラス④単位労働費用がプラス) は、GDP ギャップを除いて満たされていると見られる。

生鮮食品を除く消費者物価は、10月に2.9%上昇となり、2%以上の上昇率が19カ月継続して

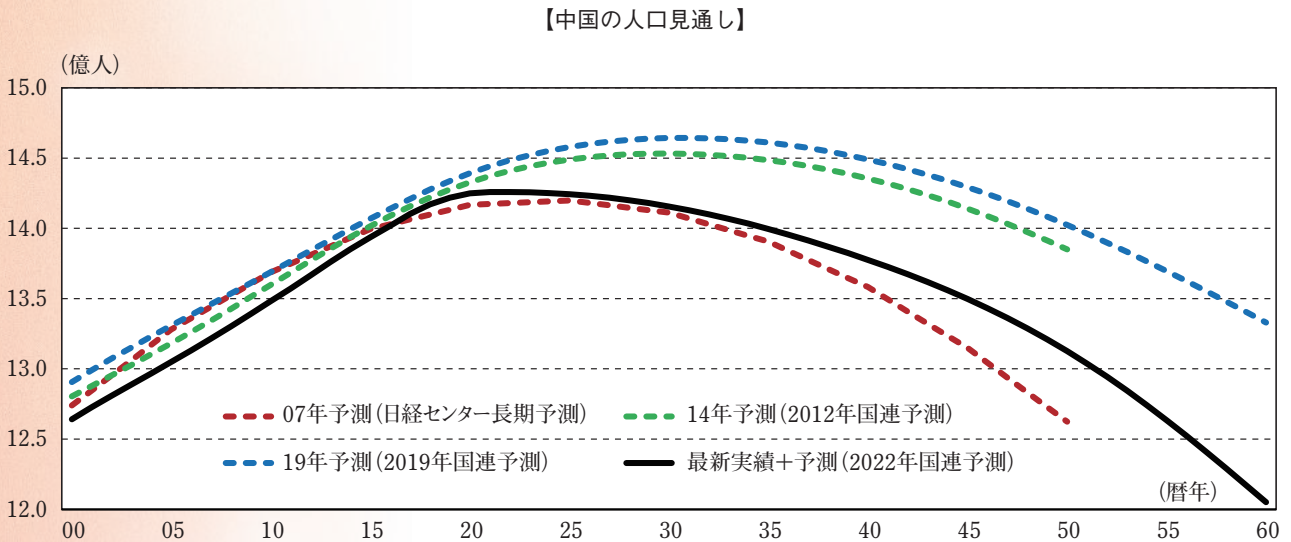
いる。GDP デフレーターは2023年7～9月期に5.3%上昇した (図表1)。GDP ギャップは、2023年4～6月期にプラスになったものの、実質 GDP のマイナス成長を踏まえると7～9月期には再びマイナスに転じた。単位労働費用は、プラス基調を維持している。

以上の点を踏まえた日本経済の見通しとしては、実質 GDP 成長率は2023年度1.6%、24年度は0.6%、25年度は0.8%と緩やかに減速するとみている (図表2)。生鮮食品を除く消費者物価は、23年度3%、24年度2.6%、25年度2.1%と予測している。

日本経済研究センターの物価予測は、日本銀行予測値を上回っている。

日本銀行予測は、他の先進国中央銀行と同じく22年度以降のインフレ圧力の強さを過小評価してきた。正確な予測は正しい政策運営の基礎であることを忘れてはならない。FRB は今回のインフ

図表3 2022年中国人口推計の下方修正



(資料) 日本経済研究センター、国際連合

レ初期段階で明らかに誤り、上昇が最初は一時的なものだと決めつけすぎたために初動が遅れていまも苦しんでいる。日銀も同様のリスクがあり、7月の見通しでは、23年度は2.5%、24年度は1.9%、25年度は1.6%としていた。これを10月に23年度は2.8%、24年度も2.8%、25年度は1.7%と上方修正した。正確な予測ができていないと全部が後手になり、すべてうまくいかなくなる。日銀は予測精度を上げてほしい。私がどうして強気にみるかという、防衛費がこれから5年で43兆円、子ども予算で3.6兆円、エネルギーの補助金もまだこれから増やす。グリーングロースについても20兆円の「GX 移行債」を出す。それはカーボンプライシングで戻す、とっているが肝心の制度設計がまだしっかりしておらず政府債務の拡大が続く。と考えるからだ。歳出増ばかり考えて、税収が少し増えているのでそれはお返します、としている

が、日本も財政の中長期の維持可能性を失っている。民間経済が多少弱くても財政の方で物価を支えるという力が働き続けると見ている。

## 2. 世界経済の見通し

米中対立は23年11月のアジア太平洋経済協力会議 (APEC) 首脳会議でバイデン大統領と習近平国家主席の会談実現により、意思疎通の場が確保された。しかし、中国による経済的威圧や台湾有事のリスクは消えず、中国ならびに ASEAN 諸国の重要鉱物資源に関する保護主義のリスクにさらされている。中国は、レアアース、リチウム、ニッケルなど重要鉱物の生産・加工・精錬で支配的な地位を確立し、太陽光パネル、風力タービン、EV車、バッテリーで強い競争力を有している。

ウクライナ戦争、イスラエル・ハマス戦争は依然として出口戦略が見当たらない。ウクライナの

NATO 加盟があれば、ロシアは戦術核の使用に踏み切り NATO とロシアとの戦争、第三次世界大戦のきっかけとなるリスクがある。

中国経済は、コロナ危機に際しての政策の失敗、出生率、将来人口推計の大幅な下方修正に加え、習近平国家主席の下で鄧小平以来の改革開放路線から共産党中心の政策へのレジーム転換、不動産バブルの崩壊、若年失業率の大幅な上昇もあって、先行き中長期成長率の大幅な鈍化が予想される(図表3)。

中国の経済停滞は、24年世界経済見通しにおける下方リスク要因であることを忘れてはならない。

中国は住宅価格がバブルで崩壊してバランスシート不況になって日本と同じデフレになるのではということを議論する方がいるが、日本が経験したようなデフレにはまだならないだろう。というのは食糧やエネルギーを除いた消費者物価はまだマイナスではない。プラス0.5%くらいあった。それから政策の余地が中国には残っている。地方は多額の不良債権を抱えているが、中央政府は債務比率は余裕があり、本気になればまだ政策発動

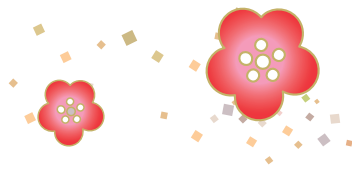
余地がある。金融も財政も余地があるのだが、それをやろうとしない政策に問題がある。

バランスシート不況はすでに起こっていると思うが、もっと深刻なのは構造的な問題で、特に外国からの直接投資が4～6月期にこれまでの4分の1になってしまった。1～3月期に205億ドルだったのが4～6月期は49億ドル。中国は日本の成長の経験をもとにすごくよく勉強していて、日本型の発展戦略をとったが、唯一日本とは違ったのが直接投資だった。シンガポールに学べ、ということで特区をつくって投資を呼び込んだ。それで中国の輸出の4割は外資が輸出している。そこで金の卵というか直接投資を呼び込んで技術移転を強制的にさせてそれでキャッチアップするという組み合わせが非常にうまく働いたと思うが、直接投資が減っているという問題もある。

習近平政権になってこれまで発展の力だった部分を、共産党の支配を民間企業にまで及ぼすという政策が根本的に間違っているというのが今の停滞の原因だ。



# 新春特集



## 今年はどうなる！ 2024年の景気見通し

～県内の企業経営者へのアンケート調査より～

昨年は、新型コロナウイルス感染症が5月8日から「5類感染症」に移行され、行動規制が緩和されたことで、コロナ以前の状況に戻る年になりました。

一方で、ロシアによるウクライナ侵攻や中東情勢悪化の影響が更なるエネルギー価格高騰につながれば、物価上昇などにより景気後退を招くリスクが懸念されます。

県内経済は、原油・原材料価格高騰の影響を注視する必要があるものの、個人消費を中心に全体では緩やかな持ち直しが続いています。

新年にあたり当研究所では今年も「新年景気見通しアンケート」を県内主要企業の皆さまのご協力の下実施し、78社からご回答をいただきました。あわせて各企業経営者の皆さまの景気動向なども含め集計・分析した結果を紹介いたします。

アンケートにご協力いただきました企業経営者の皆さまに、厚く御礼申し上げますとともに、益々のご発展をご祈念申し上げます。

※アンケート実施時期：2023年10月

景気見通しは国内、県内とも「変わらない」が増加し、「やや悪化する・悪化する」が減少

2024年の景気見通しは、「国内景気」について「好転する・やや好転する」とする意見が37.2%と前回の37.9%から△0.7ポイントとほぼ横這いで、「変わらない」は42.3%と前回の25.8%から+16.6ポイントの増加、「やや悪化する・悪化する」が20.5%と前回の33.3%から△12.8ポイント減少した。「県内景気」も「好転する・やや好転する」が30.8%と前回の31.8%から△1.0ポイントとほぼ横這いで、「変わらない」は48.7%と前回の31.8%から+16.9ポイントの増加、「やや悪化する・悪化する」が20.5%と前回の36.4%から△15.9ポイント減少した。

今年は、国内景気・県内景気ともに、「好転する・やや好転する」は横這いで、「変わらない」と判断した経営者が増加し、「やや悪化する・悪化する」が減少する結果となった。

### 1. 国内景気の見通し

Q. 2024年の「国内景気」について、2023年と比べてどのように判断しますか？

～変わらないが増加し、やや悪化する・悪化するが減少～

「好転する・やや好転する」が37.2%（前回比△0.7ポイント）と横這いで、「変わらない」は42.3%（同+16.6

対)と増加、「やや悪化する・悪化する」が20.5% (同△15.9ポイント)と減少した(図表1、2)。

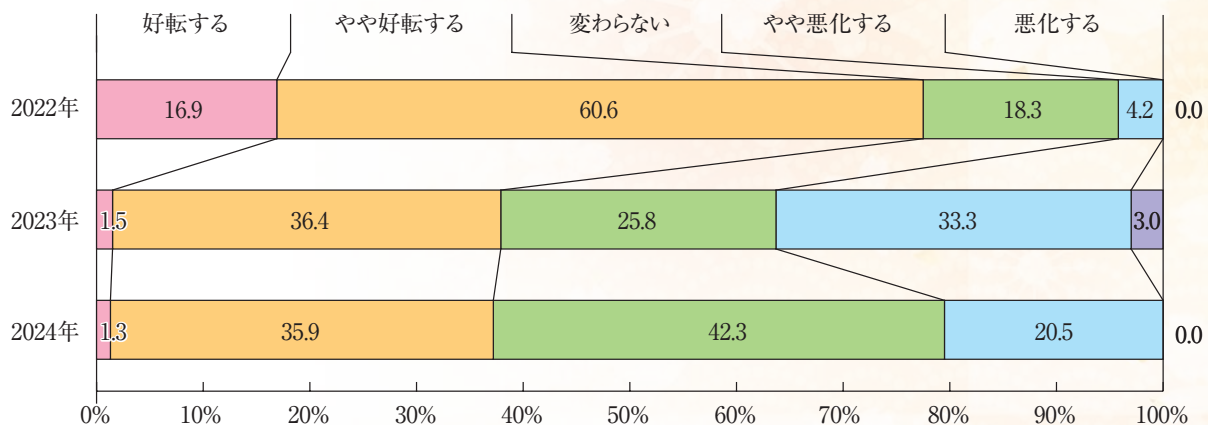
前回の2023年アンケート(実施時期:2022年10月)は、ロシアによるウクライナ侵攻の影響により原油価格高騰や急速な円安による物価上昇が顕著となった時期に実施しており、企業の収益悪化や個人消費の冷え込みを理由に、景気が横這いまたは悪化するとの見通しが増加したものとみられる。今回のアンケートは、新型コロナウイルス感染症が「5類感染症」に移行されたことによる人流の増加や、円安によるインバウンド需要の増加等の影響により、「やや悪化する・悪化する」が減少し「変わらない」が増加したものと推察される。

図表1 国内景気の見通し

	2022年	2023年 (a)	2024年 (b)	前回は増減 (b)-(a)
好転する・やや好転する	77.5%	37.9%	37.2%	△0.7ポイント
変わらない	18.3%	25.8%	42.3%	16.6ポイント
やや悪化する・悪化する	4.2%	36.4%	20.5%	△15.9ポイント

※小数点2位を四捨五入しているため、前年比増減が合致しない場合や下記図表と一致しない場合あり(以下同)

図表2 国内景気の見通し



## 2. 県内景気の見通し

Q. 2024年の「県内景気」について、2023年と比べてどのように判断しますか？

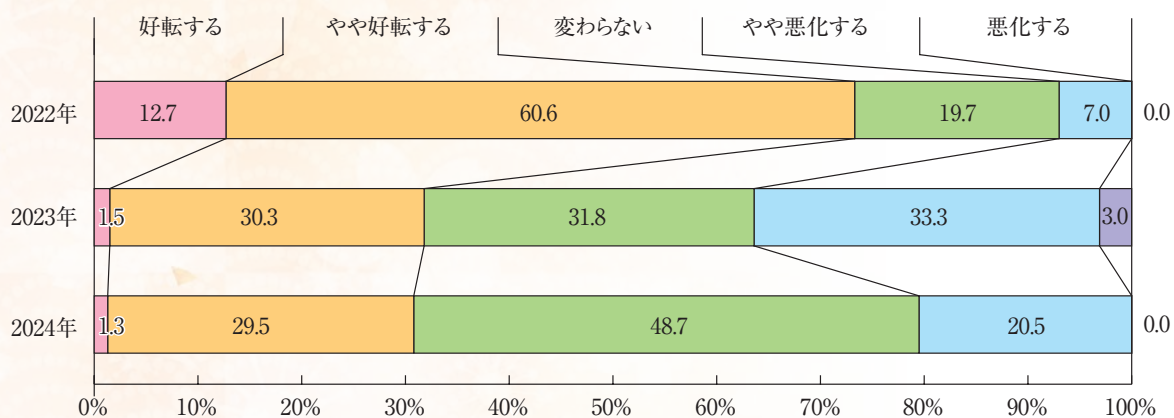
～国内景気と同様、「変わらない」が増加し、「やや悪化する・悪化する」が減少～

県内景気の見通しは「好転する・やや好転する」が30.8% (前回は△1.0ポイント)とほぼ横這いで、「変わらない」は48.7% (同+16.9ポイント)と増加、「やや悪化する・悪化する」が20.5% (同△15.9ポイント)と減少した(図表3、4)。国内景気と同様の傾向がみられる。

図表3 県内景気の見通し

	2022年	2023年 (a)	2024年 (b)	前回は増減 (b)-(a)
好転する・やや好転する	73.2%	31.8%	30.8%	△1.0ポイント
変わらない	19.7%	31.8%	48.7%	16.9ポイント
やや悪化する・悪化する	7.0%	36.4%	20.5%	△15.9ポイント

図表4 県内景気の見通し



### 3. 売上・生産の見通し

Q. 2024年の貴社の「売上・生産見通し」は、2023年と比べてどのように変わるとお考えですか？

～「好転する・やや好転する」、「変わらない」の合計が8割を占める～

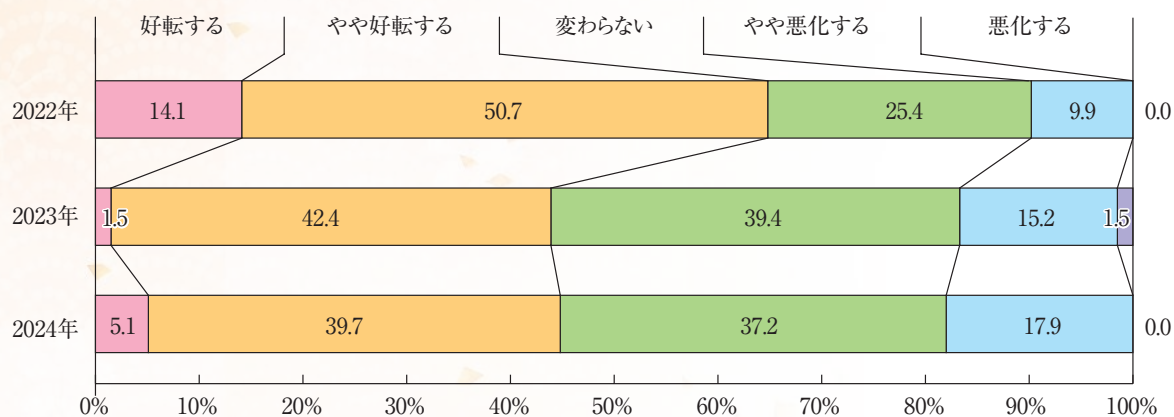
「好転する・やや好転する」44.9%（前回比+0.9ポイント）、「変わらない」37.2%（同△2.2ポイント）、「やや悪化する・悪化する」17.9%（同+1.3ポイント）とほぼ同程度の推移だった（図表5、6）。

国内景気・県内景気でも、「好転する・やや好転する」、「変わらない」の合計はおよそ8割を占めており、各社の売上・生産の見通しも同様の傾向を示している。

図表5 売上・生産の見通し

	2022年	2023年 (a)	2024年 (b)	前回比増減 (b)-(a)
好転する・やや好転する	64.8%	43.9%	44.9%	0.9ポイント
変わらない	25.4%	39.4%	37.2%	△2.2ポイント
やや悪化する・悪化する	9.9%	16.7%	17.9%	1.3ポイント

図表6 売上・生産の見通し



「好転する・やや好転する」の理由は、「受注の好調維持・増加」が16社（前回比+10社）と最も多く、次いで「コロナの収束（終息）」、「事業拡大・販路拡大」が続いた。「変わらない」とする理由は、「大

きな変化なし」が7社（同+5社）と増加した。次いで「受注減少(-)」「円安の影響(-)」「海外需要の変動(+)」が続いた。（※カッコ内の±は好影響か悪影響かを示す）「やや悪化する・悪化する」は、「物価上昇」が8社と最も多く、次いで「受注減少」が5社と続いた（図表7）。

図表7 「売上・生産見通し」の理由

「好転・やや好転」の理由	件数	「変わらない」の理由	件数	「やや悪化・悪化」の理由	件数
受注の好調維持・増加	16	大きな変化なし	7	物価上昇	8
コロナの収束(終息)	8	受注減少(-)	5	受注減少	5
事業拡大・販路拡大	5	円安の影響(-)	3	消費マインドの低迷	1
海外需要・インバウンドの回復	3	海外需要の変動(+)	3	物流の2024年問題	1
物価上昇・価格転嫁	2	受注増加(+)	2	供給不足	1
円安による国内回帰	1	人手不足	2		
		コロナの収束(終息)(+)	1		
		供給不足の解消(+)	1		
		価格転嫁・インフレ(+)	1		
		原材料高騰(-)	1		
		他社との競合(-)	1		
合計	35	合計	27	合計	16

※重複回答あり

※ (+) は好転、(-) は悪化の理由

#### 4. 採算状況の見通し

Q. 2024年の貴社の「採算状況の見通し」は、2023年と比べてどのように変わるとお考えですか？

～「好転する・やや好転する」、「変わらない」の合計が7割超へ増加、

「やや悪化する・悪化する」は3割未満へ減少～

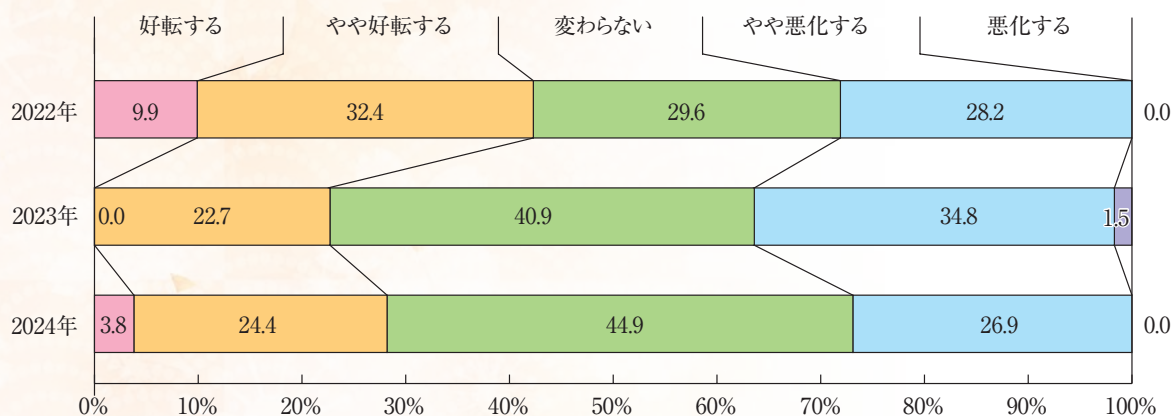
「好転する・やや好転する」28.2%（前回は+5.5割）と「変わらない」44.9%（同+4.0割）が増加し、「やや悪化する・悪化する」は26.9%（同△9.4割）と減少した（図表8、9）。

「売上・生産見通し」と比較すると「好転する・やや好転する」の割合が低く「やや悪化する・悪化する」の割合が高い結果となった。

図表8 採算状況の見通し

	2022年	2023年 (a)	2024年 (b)	前回は増減 (b)-(a)
好転する・やや好転する	42.3%	22.7%	28.2%	5.5割
変わらない	29.6%	40.9%	44.9%	4.0割
やや悪化する・悪化する	28.2%	36.4%	26.9%	△9.4割

図表9 採算状況の見通し



「好転する・やや好転する」の理由は、「受注増加・需要増加」が11社（前年比+6社）と最も多く、次いで「コスト改善策の効果」が5社（同+4社）と続いた。「変わらない」の理由は、「人材・設備への先行投資(-)」が6社（同+4社）と最も多く、次いで「円安(-)」が5社（同+4社）、「原材料高騰(-)」が4社（同△14社）と続いている。「やや悪化する・悪化する」の理由は、「原材料高騰」が11社（同△8社）と最も多く、次いで「固定費増加」が6社（同+6社）と続いた（図表10）。

今回増加した「変わらない」、「やや悪化する・悪化する」の理由には、昨年同様「原材料高騰」が含まれているが、それぞれ減少し、代わりに「人材・設備への先行投資(-)」と「固定費増加」が増加している。人手不足や人件費の増加が採算見通しに影響している状況が窺われる。

図表10 「採算状況の見通し」理由

「好転・やや好転」の理由	件数	「変わらない」の理由	件数	「やや悪化・悪化」の理由	件数
受注増加・需要増加	11	人材・設備への先行投資(-)	6	原材料高騰	11
コスト改善策の効果	5	円安(-)	5	固定費増加	6
価格転嫁の浸透	3	原材料高騰(-)	4	補助金終了	2
供給不足の解消	1	需要横這い	3	他社との競争激化	1
		受注増加・需要増加(+)	3	値下げ要請	1
		コスト改善(+)	3	受注低迷	1
		インフレ(-)	2	円安	1
		円安(+)	1	客数減少	1
合計	20	合計	27	合計	24

※重複回答あり

※ (+) は好転、(-) は悪化の理由

## 5. 今年の課題

Q. 2024年の「貴社の課題」についてご記入ください。

今年の課題は、「人材確保・新卒採用の推進」が28社（前年比+5社）と最も多く、次いで「人材育成・社員教育」が27社（同+11社）、「事業・営業力・収益力の強化」が12社（同△2社）、「生産性の向

上」が12社（同+1社）、「原材料高騰への対応・適正な価格転嫁」が11社（同±0）の順となっている（図表11）。

昨年に引き続き、人材（財）関連の課題が上位を占めている。

図表11 今年の課題

項目	件数	項目	件数	項目	件数
人材確保・新卒採用の推進	28	DX	6	ビジネスモデルの改革	3
人材育成・社員教育	27	SDGs・ESG・CSR	5	顧客満足度の向上	3
事業・営業力・収益力の強化	12	業務改善	5	商品開発・技術開発	2
生産性向上	12	生産・管理体制の強化、構築	4	ウィズコロナ・アフターコロナ	1
原材料高騰への対応・適正な価格転嫁	11	組織体制の見直し	4	サービスの高質化	1
新規事業の拡大	8	マーケット拡大	3		
コストの適正化・低減	8	原料の安定調達・物流対策	3		
カーボンニュートラル	7	設備投資	3	合計	156

※重複回答あり

## 6. 実施予定の事業・施策

Q. 2024年の「貴社で実施予定の事業や施策」についてご記入ください。

「新事業開拓・事業強化」が20社（前回比△5社）と最も多く、次いで「DXの推進」が12社（同△2社）、「設備投資」が12社（同+1社）、「社員教育の強化・人材育成」が12社（同+7社）、「商品開発・技術開発」が11社（同+3社）などの順となっている（図表12）。

今回の特徴として、「今年の課題」で上位を占めた人材（財）関連への課題に関連する事業・施策が増加している。

図表12 実施予定の事業・施策

項目	件数	項目	件数	項目	件数
新事業開拓・事業強化	20	カーボンニュートラル	4	競争力の強化	2
DXの推進	12	人材確保	4	社会貢献・CSR	1
設備投資	12	品質向上	4	社員の健康管理、安全管理	1
社員教育の強化・人材育成	12	市場開拓	4	コンプライアンスの強化	1
商品開発・技術開発	11	社内体制の強化・見直し	3	外国人労働者雇用	2
生産性向上	10	経営計画の策定・実行	3	HACCP対応	1
働き方改革	8	SDGsへの取組み	2	ブランディング	2
コスト削減	6	原料の安定調達・物流対策	2	合計	127

※重複回答あり

## 7. 最大関心事

Q. 2024年の「県内経済あるいは業界における最大関心事」についてご記入ください。

最大関心事は、「原材料高騰の影響」21社（前回比△1社）、「業界動向」21社（前回比+16社）が最も多く、次いで「人手不足」が14社（同+14社）と深刻になっており、「為替動向」が11社（同△5社）、「景気動向」が10社（同+5社）と続いている（図表13）。

国内景気及び県内景気の見通しでは、好転・やや好転から変わらないとする回答が過半数を占めたが、最大関心事は業界動向や景気動向が増加しており、不安定な世界情勢の影響から先行きを懸念し、今後の動向に関心が集まっている状況が窺える。

図表13 最大関心事

項目	件数	項目	件数	項目	件数
原材料高騰の影響	21	EV化の進展	6	税法改正の対応	2
業界動向	21	雇用環境・賃金動向	6	福島駅前再開発	2
人手不足	14	原発処理水海洋放出	4	イオンモール開発	2
為替動向	11	政府の経済対策・支援策	4	物価上昇	2
景気動向	10	ウクライナ危機の動向	4	中国経済の動向	2
人口減少、高齢化	7	インバウンド・観光の回復	4	その他	4
カーボンニュートラル	6	DXの動向	2	合計	134

※重複回答あり

## 8. おわりに

以上のとおり、本年（2024年）アンケートにおいては国内・県内ともに「変わらない」の判断が増加し、「やや悪化する・悪化する」が減少する結果となった。

また、各社の「売上・生産の見通し」では「好転する・やや好転する」と「変わらない」が82.1%（前回比△1.3ポイント）と大きな変化はなかったが、「採算状況の見通し」では「好転する・やや好転する」と「変わらない」が73.1%（同+9.5ポイント）を占め、「やや悪化する・悪化する」が26.9%（同△9.4ポイント）減少した。「売上・生産の見通し」が前回とほぼ同程度の推移だったことに対し、「採算状況の見通し」は「好転する・やや好転する」と「変わらない」が増加し、受注増加やコスト改善により収益の向上に取り組む姿が窺われた。

例年、多くの企業が人材確保や人材育成を「今年の課題」に挙げているが、本年はこれらの件数を合計すると55件（前回比+16件）と増加しており、雇用流動化や人手不足に向き合わざるを得ない企業の状況が見られた。「実施予定の事業・施策」、「最大関心事」においても、同様の傾向が見られており、企業が直面する課題が「コロナ対応」から「人材確保や人材育成」に移行していることが注目される。

最後に、ご回答をいただいた企業の皆さまに御礼を申し上げるとともに、当研究所の事業を通して、多様な問題に取り組む企業の一助になることを願い、本稿のまとめといたします。

（担当：黒田 昭弘）



株式会社 IHI 物流産業システム  
【本宮市】

生産・調達本部 本宮工場長

及川 明夫

(製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉自動化・省人化のニーズは堅調でマテハン機器市場は引き続き拡大を続けるが、事業構造改革への取り組み効果が限定的で見通しは変わらない。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉利益体質への転換が進まず、採算も横ばい。

**今年の課題**

1. 事業構造改革と収益基盤強化
2. 成長事業の確立
3. 人材の確保

**実施予定の事業や施策**

1. ライフサイクルビジネス（アフターマーケット）を根幹に据えた事業の深化と進化
2. リスキリング実施による働き方改革

**最大関心事**

人手不足の深刻化。



会津ガス 株式会社

【会津若松市】

代表取締役社長

相馬 寛司

(ガス業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉前年が予定より大幅に伸びたことによる差もあるが、円安・資材高騰による消費落ち込みや設備投資の減少が予測される。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉固定費の減少等から一定の利益は確保できる見通し。

**今年の課題**

1. 新たなビジネスモデルの構築
2. 次世代の人材育成
3. 評価制度の見直し

**実施予定の事業や施策**

1. 事業業務における電子化の拡大
2. 働き方改革への対応

**最大関心事**

1. 金融政策
2. 中国経済が与える影響
3. コロナ収束後の県内経済



会津天寶醸造 株式会社

【会津若松市】

代表取締役社長

満田 盛護

(食品製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉既存事業は人口減少・少子高齢化の影響で減少傾向であるが、新製品の増加を見込む。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉値上の改善効果があるが更にエネルギー・原材料コストの上昇が続く為。

**今年の課題**

利益改善で労働分配率の上昇に対応する事。

**実施予定の事業や施策**

1. SDGs にそった商品開発の推進
2. HACCP 管理体制の継続強化

**最大関心事**

1. 農林水産業及び食品加工業の復興・復旧
2. 原発処理水の海洋放出とその影響
3. 観光の回復
4. 緊迫する世界情勢



会津土建 株式会社  
【会津若松市】

代表取締役社長

菅 家 忠 洋

(建設業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉震災復興事業や公共工事の発注見直し、民間企業の新規案件や設備投資、福島県内の経済格差を総合的に鑑みると、全体的に減少傾向にあり、売上低下に影響すると見込まれる。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉戦争やコロナにおける世界経済の乱れが生じ、資材、原材料、エネルギーコストの高騰、また働き方改革や増税政

策など、企業の支出が増加し採算面にマイナス影響となる。

**今年の課題**

1. 中小期における綿密な受注計画の立案と新規案件の受注
2. 総合的な社内ファイナンスの見直し。デジタルに対するリテラシーの向上

**実施予定の事業や施策**

1. 働き方改革に対応したバックオフィスのDX化
2. 優秀な人材確保と育成プログラムの確立
3. 企業のブランディングと新たな認定制度の取得

**最大関心事**

1. 福島県内の地域格差と少子高齢化及び人口流出問題
2. 福島県内におけるPPP/PFI関連事業の発注動向。公共事業の予算及び発注形態の変化



株式会社 青木商店  
【郡山市】

代表取締役会長

青 木 信 博

(飲食業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉前年に立ち上げた新ブランド「一果房」が通年で売上 up に貢献する。フルーツタルト工場の増改築が前年に完成し、供給増による売上 up を予定する。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉売上 up は予定しているが、人件費、

原材料費、諸経費の上昇により採算は変わらないと考えている。

**今年の課題**

1. 採用の強化
2. 教育制度の確立
3. 営業強化

**実施予定の事業や施策**

1. 新規事業の立ち上げ
2. サプライチェーンの拡充
3. 教育制度の拡充

**最大関心事**

1. ショッピングセンターの集客力動向
2. パートアルバイトの時給と採用状況
3. 円安による輸入果実の単価 up



株式会社 アサカ理研  
【郡山市】

代表取締役社長

山 田 浩 太

(貴金属精錬業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉主要取引先である電子部品・デバイスメーカーの生産動向が2023年と比べ好転すると見込んでおり、主力製品である金の価格も堅調に推移することが見込まれるため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉リチウムイオン電池再生事業にかかる開発費や今後の事業展開を踏まえた

積極的な人材の採用に伴う人事採用費や人件費の増加などにより採算状況はやや悪化すると考えているため。

**今年の課題**

1. 新規事業である「リチウムイオン電池再生事業」の事業化に向けた取り組み
2. 人材採用・育成
3. 貴金属の集荷量の拡大

**実施予定の事業や施策**

1. 新規事業である「リチウムイオン電池再生事業」の事業化に向けた研究開発
2. 人材育成・教育制度の拡充

**最大関心事**

1. EV、リチウムイオン電池の普及動向
2. 資源リサイクル分野の動向
3. 貴金属相場、外貨為替の変動



アサヒビール 株式会社  
福島工場

【本宮市】

理事 工場長

宮崎 真二郎

(ビール類製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉2023年10月酒税改正によりビール市場シェアが高く、新ジャンル（第3のビール）市場シェアの低い当社にとってポジティブな影響が見込まれるものの、酒類市場トータルの縮小により相殺されると思われる。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉売上が安定した場合でも、長期的円安による原材料価格の高騰により採算は悪化すると思われる。

**今年の課題**

既存事業ポートフォリオの見直し、未来の新価値事業領域の創造。

**実施予定の事業や施策**

生産部門においては、6工場での最適生産体制の確立、新工場の設立準備および生産推進体制の見直し（部門・拠点・職場を超えた働き方の見直し）。

**最大関心事**

2023年10月酒税改正の影響、アフターコロナの外食産業の回復。



株式会社 朝日ラバー

【泉崎村】

代表取締役社長

渡邊 陽一郎

(工業用ゴム製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉車載関連ビジネスが好転する。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉売上増並びに新規事業の貢献による。

**今年の課題**

事業力強化に伴い人材補強や育成が必要。

**実施予定の事業や施策**

医療・ライフサイエンス事業や新規事業への投資。

**最大関心事**

人材不足など。



アルス 株式会社

【本宮市】

代表取締役社長

大内 勉

(半導体製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉半導体の在庫調整が一服し、回復基調に入っていくため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉半導体需要の回復により、生産量

が増加し、効率が改善され採算が好転する。

**今年の課題**

1. コスト競争力のある新製品の開発
2. 迅速な量産化への移行

**実施予定の事業や施策**

新製品製造のための設備投資。

**最大関心事**

電力費を含むエネルギーコストの推移。



アルプスアルパイン 株式会社  
【いわき市】

取締役常務執行役員

遠藤 浩 一

(車載用音響・情報機器製造販売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉自動車市場の回復及び新規ビジネスの獲得により売上高は前年比増加する見込み。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉売上高は2023年比増加を見込むも、

モデルミックスの変化により採算状況はほぼ変わらない見込み。

**今年の課題**

1. 事業ポートフォリオの転換
2. 事業構造改革の推進

**実施予定の事業や施策**

1. 高付加価値事業の受注獲得と不採算事業の収益改善
2. 車載情報機器事業の良質化

**最大関心事**

1. 自動車業界におけるEV化の進展状況
2. 良質な人材の確保と育成



飯島米穀 株式会社  
【郡山市】

代表取締役社長

飯島 成一

(米穀取扱業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉米は昨年より値上げになっているが、人流がほぼコロナ前に戻りつつあるため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉売上げ上昇により、利益の改善になるから。

**今年の課題**

精米設備の入れ替えが終了したので、今後の稼働状況の確認。

**実施予定の事業や施策**

営業力を強化し、全国規模での展開。

**最大関心事**

農業に携わる人口の激減。



株式会社 いちい  
【福島市】

代表取締役社長

伊藤 信 弘

(小売業(スーパーマーケット))

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉物価上昇による消費マインドの落ちこみにより、売上減。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉原価上昇や、光熱費上昇の価格転嫁が、難しい為。大手小売の値下げに対応していく必要がある為。

**今年の課題**

1. 物価・原価・光熱費上昇に対応すること
2. 人件費を抑えながらも、人員確保に努めること

**実施予定の事業や施策**

2024年春に open 予定の桑折店およびグランピング事業の新規事業。

**最大関心事**

1. 福島駅東西の再開発(ヨーカ堂跡地を含む)
2. 消費税減税の実施
3. 伊達のイオンモール開発



株式会社 栄楽館  
ホテル華の湯

【郡山市】

代表取締役社長

菅野 豊臣

(宿泊業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉個人旅行は堅調。団体旅行が様子見の状態でしたが、少なからず戻ってくるのではと思います。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉生産性向上の施策による効果が出

て、固定費を抑える事ができると考えられる。

**今年の課題**

優秀な人材の確保。エネルギーコストの高騰にどう対応していくか。

**実施予定の事業や施策**

付加価値を高めた旅館商品の整備。常磐もの、福島県産品を積極的に活用し、調理人技術向上にも寄与したい。

**最大関心事**

観光施策へのさらなる理解醸成と実行。処理水の問題により、インバウンド客にどのくらいの影響を及ぼすのか。



株式会社 エルマーノ

【伊達市】

代表取締役会長

福島ニット協同組合・理事長

加藤 政敏

(横編ニット製造販売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**今年の課題**

人件費、電気料、燃費のUPや人手不足。

**実施予定の事業や施策**

生産の安定の為、社員の増員を図りたい。

**最大関心事**

コロナが一段落し市場が如何成るか？



岡田電気産業 株式会社

【いわき市】

代表取締役会長

岡田 浩一

(電設資材・建材卸売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉世界各地で頻発している紛争が世の中の不安定を招き人の心が内向きになりつつある。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**今年の課題**

世情の動向にかかわらずマイペースで前向きな発想を大事にしたい。

**実施予定の事業や施策**

特になし。

**最大関心事**

人手不足の解消。



小名浜石油 株式会社  
【いわき市】

代表取締役社長

高 谷 竜太郎

(倉庫業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**今年の課題**

1. 少数精鋭体制の構築による更なる合理化・効率化と安全操業の継続の両立を追求する

2. EX をビジネスチャンスと捉え、既存事業の収益を補完・代替しうる安定的な新規事業の開発に努める

**実施予定の事業や施策**

1. ハラスメント対策含むコンプライアンスの再徹底
2. 5類コロナを見据えた中での働き方の見直し
3. コスト削減と既存事業の収益力向上による利益の確保

**最大関心事**

カーボンニュートラル実現に向けたエネルギー業界の取り組み。



株式会社 オノヤ  
【須賀川市】

代表取締役社長

小 野 浩 喜

(リフォーム工事業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉住宅市場が新築から既存・中古住宅へシフトすることで住宅リフォーム需要が伸びるため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉当社の強みである高品質で付加価値

の高いデザインリフォーム需要が高まり宮城、宇都宮、東京におけるシェア拡大が期待できるため。

**今年の課題**

1. 営業エリア、シェア拡大にむけた人材確保と育成
2. 当社知名度、信用力の向上

**実施予定の事業や施策**

株式上場を目指した社内体制の整備とシェア拡大に向けた新規出店計画。

**最大関心事**

観光業や飲食消費回復による県内経済の活性化。



笠原工業 株式会社  
【須賀川市】

代表取締役社長

笠 原 賢 二

(製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**今年の課題**

売上・受注高の回復並びに原燃料等の上昇による適切な価格転嫁。

**実施予定の事業や施策**

マーケットに基づく自社オリジナル製品開発への投資。

**最大関心事**

雇用・所得環境の改善とエネルギー問題。



株式会社 釜屋  
【須賀川市】

会長

近藤 準一

(再生資源卸売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉売上は現行相場で推移すれば昨年並と思われる。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉相場に大きな変動がなければ昨年

並と思われる。

**今年の課題**

1. 人材育成
2. 省力化
3. 付加価値の向上
4. 取扱数量の増加

**実施予定の事業や施策**

車輜・重機等の更新。

**最大関心事**

1. スクラップ相場の動向
2. 地域経済の動向
3. 為替相場の動向



株式会社 吉城光科学  
【須賀川市】

取締役会長

吉田 俊夫

(精密硝子製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉新型コロナウイルス感染症収束による受注増。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉自動機の導入に依り、経費節減。

**今年の課題**

1. 人材育成
2. 人手不足に依る人件費の高騰

**実施予定の事業や施策**

1. 工場移転に依る合理化
2. 新製品への取組

**最大関心事**

1. 為替の動向
2. 仕入高の高騰



北芝電機 株式会社  
【福島市】

取締役社長

安藤 秀泰

(電気機械器具製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉受注が対前年同期比で増えており2023年比増産基調。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉上記の増産を主要因とした好転。

**今年の課題**

福島県内企業という位置づけを活用したカーボンニュートラル社会への貢献。

**実施予定の事業や施策**

カーボンニュートラルに貢献する製品群の市場への積極アピール。

**最大関心事**

原油／原材料価格の高騰影響、および国内外の需給動向影響。



株式会社 北日本金型工業  
【会津若松市】

代表取締役社長

小 椋 庄 太

(プラスチック金型製造及び製品成形業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉既存分野の中で一部受注の停滞が見られるものの、ここ数年で取引が始まった新規顧客からの受注増もあり、一進一退の状況が続く。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉足下のエネルギー価格は若干落ち

着いているが、全般的なコスト、労務費等は増加傾向にあり、見通しが立てづらい。

**今年の課題**

生産技術のさらなる共有と底上げ。既存事業以外の新規事業の開拓、取り込みを目指した営業展開。

**実施予定の事業や施策**

前年に導入した新規生産設備による新たな事業分野の取り込み、拡大。生産効率化省力化を目指した生産体制の一部自動化。

**最大関心事**

世界情勢の不安定化による原油、エネルギー価格への影響。円安が続き、物価が高止まりしている事での経済への影響。



協和木材 株式会社  
【埴町】

代表取締役

佐 川 広 興

(製材業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉住宅価格の上昇や、空家の増加などで住宅着工数は減少する。ただ木材需要については、国内需要の6割を供給している外材の価格が資源の減少や円安により高値を維持している。国産材に需要が移っているため販売量は維持できる見込み。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉森林資源の蓄積量が年々増加しており今後伐採量の増加が予想され原木価格は安定している。輸入木材との競争力は向上する。

**今年の課題**

国産材杉材原木を伐採し建築向けの本材製材品と集成材を生産しているが伐採収穫後の再造林が進んでいない。造林を担う組合を作り、植林を進めているが造林技術者不足で再造林が進まない。

**実施予定の事業や施策**

製材工場のCO<sub>2</sub>排出ゼロをめざし今年に森林バイオマスによる発電の計画を進めていく。

**最大関心事**

花粉症対策で杉山林の伐採増計画が進んでいる。現在でも林業労働者が足りない中、伐採作業者の確保や、製材業者の加工量増をどのように進めるのか。



株式会社 クラシマ  
【福島市】

代表取締役社長

倉 島 卓 史

(エネルギー供給・卸小売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉販売数量は減少するが、長期化する紛争を起因し、燃料油を始め各商材が価格上昇する可能性が高く、結果として横ばいを予想。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉激変緩和補助金の年度内終了が想定され、採算はやや悪化を予想。

**今年の課題**

1. エネルギートランジションに向けて、安全性の高いエネルギーの安定供給継続
2. 改正省エネ法に基づく、省エネ住宅改修対応継続

**実施予定の事業や施策**

1. 2023年3月開所の水電解型固定水素ステーションによる水素供給拡充
2. 中核事業の充実

**最大関心事**

1. エネルギートランジションの方向性
2. 原油価格の動向



株式会社 クレハ  
生産・技術本部 いわき事業所  
【いわき市】

執行役員 生産・技術本部長  
いわき事業所長

木田 淳  
(化学工業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉機能製品は今後も堅調な需要が続くと見込んでおり、それに伴い生産も高操業度を維持する見込み。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉原燃料価格高騰の影響は、製品価格への転嫁等の対策を進めているが、ウクライナ情勢の影響により、利益予算は

前年並みとなる見込み。

**今年の課題**

1. 継続的な経済価値の向上
2. 社会課題解決への貢献
3. 環境負荷低減目標への貢献

**実施予定の事業や施策**

1. 技術立社の再興：成長事業の生産体制構築と環境負荷軽減に向けた生産技術力、エンジニアリング力の強化
2. 経営基盤の強化：サステナビリティ経営を推進する組織の強化
3. 会社と社員の共生：「働きがい」と「ミッション」を調和・融合させ、社員と会社双方が成長

**最大関心事**

CO<sub>2</sub>削減、カーボンニュートラルに向けた取り組みによる化学産業への影響。



郡山運送 株式会社  
【郡山市】

代表取締役社長

小野田 弘明  
(貨物自動車運送業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉円安や物価高により景気は低迷。特に福島県は福島原発の処理水の問題により、風評被害が懸念される。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉燃料価格の高騰、トラック車両、

トラック修理、タイヤ等の価格も上昇しており、経費大幅増加が予想される。

**今年の課題**

1. 人材採用
2. 人材育成、能力開発
3. 新規顧客開拓

**実施予定の事業や施策**

1. 営業力強化
2. 採用活動強化
3. 安全活動強化

**最大関心事**

1. 国内・県内の景気動向
2. 軽油価格
3. トラック2024年問題



郡山精器 株式会社  
【郡山市】

代表取締役

高橋 勝  
(輸送用機器部品製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉受注減により売上減少。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉受注減による採算悪化。

**今年の課題**

収益性の改善。

**実施予定の事業や施策**

生産仕組み、体制の見直し。

**最大関心事**

1. 国内、県内の景気動向
2. 為替レート ドル高/円安の安定



コバヤシグループ

【川俣町】

代表取締役

小林 仁一

(石油製品販売及び管工事業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉

1. コロナ禍の解消による、人の移動、インバウンドなどの回復
2. CO<sub>2</sub>削減に関する補助金のさらなる充実による需要の増加

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉燃料の減少と人口減少により市況の悪化による影響で収支バランスが困難になりそう。

**今年の課題**

業態チェンジ、脱燃料、修理技能の向上。

**実施予定の事業や施策**

1. ガソリンスタンドの多機能化
2. 修理技能教育、省エネ脱化石燃料投資の支援

**最大関心事**

福島東西開発の行方。



齋榮織物 株式会社

【川俣町】

代表取締役

齋藤 栄太

(絹織物製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉

原料高や物価の高騰を受け、消費が低迷するため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉

価格への転嫁は進んでいるが、円

安や物価上昇率が早すぎるため。

**今年の課題**

新規顧客開拓、人材確保、技術継承。

**実施予定の事業や施策**

生産体制の見直し、オーガニックな原材料を使用した新商品開発。

**最大関心事**

円相場の動向。



サンヨー缶詰 株式会社

【福島市】

代表取締役社長

三枝 通晃

(食料品製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉

1. 業務用関係の需要が戻ってきた
2. 国産果実の加工品の需要も増えてきた

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉売上は多少伸びると思われるが、資材の値上り、人件費の増加などにより、経費は増えていく。単純に価格転嫁も難しい一方、生産性を上げるだけでは難しいと思われる。

**今年の課題**

人材確保。

**実施予定の事業や施策**

ラインの再構築。

**最大関心事**

政府主導の賃上げに地域の企業がどう対応していくか。



株式会社 シグマ

【磐梯町】

代表取締役社長

山木 和人

(精密機器製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉輸出比率が9割のため、主要市場の一つである欧州の景気減速が業績の足を引っ張るかたちとなる。それをアジア圏で補い、前年並みを目指す。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉世界的インフレによって、消費者の行動が慎重になり、高単価商品が売れにくい状況になっている。原材料、エネ

ルギーコストの上昇も利益圧迫要因となるが、魅力ある新製品の投入によって付加価値を上げ、現在並の利益水準を確保したい。

**今年の課題**

環境負荷低減を伴うモノづくりへの挑戦。

**実施予定の事業や施策**

積極的な新製品開発と要素技術の研究、各種研修などを通じた人材育成の強化。

**最大関心事**

ウクライナ戦争や米中関係によって緊張が高まっていた世界情勢に、イスラエル・パレスチナの紛争が加わり、広域紛争に発展する可能性がこれまでになく高まっている。憎悪の連鎖を断ち切り、より良い社会へ向けて新しい一歩を踏み出すことができるかどうか、人類の叡智が試されている。



渋谷レックス 株式会社

【福島市】

代表取締役社長

渋谷 裕司

(菓子卸売・小売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉国内外を問わず、菓子食品の流通チャンネルが多様化してきており、これに伴い新規チャンネルでの取り扱いの可能性が増加していると考えられるため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉売上の上昇による収益増は見込めるものの、新規投資の計画も進めている

ため、全体の採算状況は変わらないと考えられるため。

**今年の課題**

1. 人財の確保と育成に関する課題
2. 社員の満足度向上を目指す取り組み
3. 時代の変化に対応した組織の再構築と革新

**実施予定の事業や施策**

1. 国内外市場における新規開拓と既存市場の深耕
2. EC事業の更なる拡大
3. 労働環境の更なる向上

**最大関心事**

1. 菓子業界における国内外の市場動向
2. 消費者の購買傾向
3. 為替の変動が与える影響



常磐共同ガス 株式会社

【いわき市】

代表取締役社長

小野寺 智 勇

(ガス事業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉

1. お客様規模の拡大
2. 機器販売が好調

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉原料高騰の沈静化

**今年の課題**

1. 人材育成
2. カーボンニュートラルへの対応

**実施予定の事業や施策**

1. 新エネルギーの取組み
2. 営業エリアの拡大

**最大関心事**

若者が県外流出する中での人材確保。



常磐興産 株式会社  
【いわき市】

常務取締役

下山田 敏 博

(サービス業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉コロナ禍でダメージを受けた観光業界だが、国内旅行の需要が拡大傾向、業界は活気が戻ってきている。外国人インバウンドの流れにも期待。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉旅行や研修等で施設を利用する人

の流れが回復しているものの、物価上昇が今後も続けば、消費鈍化の要因になることが予測される。

**今年の課題**

1. 安定的な収益構造体質の推進
2. 必要な人材の確保と育成
3. サステナビリティの取り組み

**実施予定の事業や施策**

いわきグリーンフィールド「ネーミングライツ」契約に基づく、“ハワイアンズスタジアム”を有効活用した広告・宣伝・集客により、地元貢献。

**最大関心事**

1. 旅行業界・観光消費等に関する動向
2. 労働市場及び雇用関係の動向
3. 国内景気及び海外景気の動向



有限会社 白河東西運輸  
【白河市】

代表取締役

渡 辺 貴 志

(貨物運送業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉物流の2024年問題に向けてトラック稼働時間が減少するため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉売上が減少しつつも固定費増加へ

の懸念がある。

**今年の課題**

1. 運送業界の売り上げ減少
2. ドライバー（若年労働者）不足

**実施予定の事業や施策**

1. 荷待ち時間や手荷役作業の削減など労働環境の改善
2. ドライバー運転時間の見直し

**最大関心事**

事業継続に必要な運賃料金の改定。



須賀川瓦斯 株式会社  
【須賀川市】

代表取締役社長

橋 本 直 子

(エネルギー小売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉円安、原油高の影響が継続する。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉

1. 容量拠出金制度による収益悪化
2. 政府の負担軽減措置が終了した場合

の需要家への影響

**今年の課題**

1. 人材確保と教育
2. 競合他社との差別化

**実施予定の事業や施策**

1. 自家消費型太陽光発電の推進
2. 脱炭素に向けた提案（カーボンオフセット LPG、CO<sub>2</sub>フリー電気）

**最大関心事**

1. 円安と原油価格、中国経済と欧州の天候
2. カーボンニュートラルに向けた取り組み



株式会社 ダイユーエイト  
【福島市】

代表取締役会長兼 CEO

浅倉 俊一

(ホームセンター)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉物価の値上りで、買い控え、節約志向に消費マインド変化。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉物価高により客単価は増加するが、客数が減少。

**今年の課題**

グループのシナジー効果を最大化する。

1. システムの統合
2. メーカー（ナショナルブランド商品）のバイイングパワー
3. PB（プライベートブランド）商品の拡大

**実施予定の事業や施策**

1. 既存店の改装による活性化
2. 新店（ホームセンター・プロショップ）

**最大関心事**

1. 円安の進行による物価高への影響
2. 流通業界の企業の再編



大和自動車交通 株式会社  
【福島市】

代表取締役社長

大村 雅恵

(旅客自動車運送業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉コロナ5類へ移行後、多少売上は回復傾向だが、乗務員減少による稼働率低下等の影響も拡大すると予測されるため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉乗務員不足が深刻化する中、燃料費や物価の高騰は続き、経費増加が見込まれる。

**今年の課題**

1. 乗務員不足の解消
2. 労働時間・勤務交番の検討

**実施予定の事業や施策**

1. 配車システム運用による効率化の検証
2. 自動日報やデジタコのデータ活用による安全管理体制の見直し

**最大関心事**

「ライドシェア」の今後の展開。



高田産商 株式会社  
【棚倉町・白河市】

代表取締役社長

沼田 重一

(建設資材卸売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉売上は変わらないと考えますが、地域における公共事業の減少、大型案件の工期の遅延、また一般住宅の資材高騰による需要の減退の対応に苦慮する見込み。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉原価コストの上昇（材料、燃料、電気代、物流、外注費の高騰等）とその価格転換の遅れが生じる予想。

**今年の課題**

全ての事業部の人財不足と社員教育。

**実施予定の事業や施策**

加工機械導入、倉庫増築、営業強化（販売エリアの拡大）、展示会の実施。

**最大関心事**

1. 地方の少子による人口減少は最も深刻であり、その影響でお得意様の事業継承と全ての県内企業の担い手不足
2. 福島原発の処理水による影響



株式会社 高良  
【南相馬市】

代表取締役

高橋 隆助

(再生資源卸売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**今年の課題**

1. 物流の2024年問題への対応
2. 人材確保

**実施予定の事業や施策**

1. 新規のリサイクル事業の開拓
2. 廃太陽光パネルリサイクル事業の展開

**最大関心事**

物流2024年問題による運賃値上げ、運転手不足の動向。



滝口木材 株式会社  
【いわき市】

取締役会長

滝口 彰一郎

(木材建材販売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉急激な円安により商品単価が上昇し需要が減少する。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉急速な円安により輸入コストが急

激に上昇、国内販売に於いて上昇分を吸収出来るかが問題点。

**今年の課題**

急激な円安により輸入コストが急上昇し国内販売に於いて上昇分を吸収出来るかが問題点。

**実施予定の事業や施策**

1. 加工度の高い付加価値商品開発
2. 国内材の取組み強化

**最大関心事**

ウッドショックに起因する木材需要の動向。



伊達物産 株式会社  
【伊達市】

代表取締役

清水 建志

(食品製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉インバウンドの増加による売上増加。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉売上増加するが経費が上昇しているため。

**今年の課題**

1. 生産部門の人手不足
2. 資材などの高騰への対応

**実施予定の事業や施策**

事業所の集約等による生産性向上。

**最大関心事**

1. 鳥インフルエンザの流行
2. 飼料価格の推移



テクノメタル 株式会社  
【二本松市】

代表取締役社長

三 浦 哲 夫

(輸送用機械器具製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉中国経済の失速や、海外での戦争、紛争等の地政学リスクの影響により、主要顧客からの受注トレンドが見通しにくい状況のため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉円安の長期化と売上高の大幅な伸

びが期待できない状況にあるものの、合理化、採算向上施策の推進により、採算性を維持するため。

**今年の課題**

1. 円安トレンドの長期化に伴う、製造コスト増加への対応
2. 地域労働力の確保

**実施予定の事業や施策**

1. 高付加価値新規ビジネスの受注拡大
2. 合理化、省人化投資による生産効率向上

**最大関心事**

1. 世界経済の景気減速懸念
2. 脱炭素化、EV化に向けた業界の対応



株式会社 同仁社  
【福島市】

代表取締役社長

村 上 徹

(生活関連サービス業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉事業別に、良化・現状維持・減少が顕在化する。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉資機材費の高騰、人件費の見直しなどコスト増要因が多い。

**今年の課題**

1. 収益の確保と増収対策

2. 人材育成とリスク管理
3. 一人当りの付加価値向上

**実施予定の事業や施策**

1. 生産性向上、トータル営業、事業間協働の継続
2. 自己研鑽出来る従業員教育の充実と6S活動の強化
3. DX推進による付加価値向上と、リース・レンタルを通じたSDGsへの取り組み

**最大関心事**

1. 物価上昇に伴う景気動向
2. 人手不足対策と最低賃金上昇
3. 大型商業施設の進捗



東北ネチ製造 株式会社  
【いわき市】

代表取締役社長

関 口 龍 一 郎

(金属製品製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉資源高。

**今年の課題**

人財育成。

**実施予定の事業や施策**

再生可能エネルギー向け事業。

**最大関心事**

福島県内における風力発電プロジェクト。



東洋システム 株式会社  
【いわき市】

代表取締役

庄 司 秀 樹

(電子応用・電気計測機器製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉業界に於けるカーボンニュートラルへの取組みが各社強化されてCO<sub>2</sub>削減に向けた開発が新たな展開を期待出来る為、当社が得意とするカスタマイズ方式の生産方法が活発に出来る。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉2023年6月に開所した関西評価セ

ンター（受託業務）の稼働開始に伴い各車メーカー及び電池メーカーからの引き合いが増えている。

**今年の課題**

1. 若手社員の教育・育成
2. 全社的な専門スキルの向上

**実施予定の事業や施策**

新事業（電池の寿命診断）の早期事業化。

**最大関心事**

カーボンニュートラルへのスピーディな対応が出来るメーカーが生き残る時代へと突入して行く為当社も柔軟な対応が出来るよう開発スピードを上げて行く事が重要。



株式会社 トプコンオプトネクス  
【田村市】

取締役社長

村 松 克 彦

(光学機械器具・レンズ製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉欧米を中心に景気不透明感が継続。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉部材不足は解消傾向も物価高、エネルギーコスト高が継続。

**今年の課題**

生産性の向上。

**実施予定の事業や施策**

1. 人財教育、育成
2. デジタル化推進

**最大関心事**

光学業界の動向。



トミー 株式会社  
【いわき市】

代表取締役

川 口 展

(歯列矯正装置製造販売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉コロナ禍復興でかかえていたバックオーダーを完全に出荷できたため、その反動で最近の受注が落ち込んでいるため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉うちは半分以上が輸出なので、円安の恩恵は大きい。

**今年の課題**

管理システムの更新。

**実施予定の事業や施策**

老朽化した工場建屋の建て替え。

**最大関心事**

東電処理水放出に伴う風評被害。



トヨタカローラ福島 株式会社  
【郡山市】

代表取締役

佐藤 良也

(自動車販売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉車の長納期は若干の改善がみられたものの、通年での業績は前年並みの予想。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉同上。

**今年の課題**

業務のデジタル化に対応できる人財の育成。

**実施予定の事業や施策**

新車点検工場の移転新築。

**最大関心事**

EVの商品ラインナップと給電インフラの整備動向。



株式会社 トライアンフ  
【須賀川市】

代表取締役社長

半澤 浩樹

(人材派遣業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉コロナの影響が減り国内・海外とも人材の動きが活発になって来る為。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉賃金の上昇にも対応が出て来る為

採算は変わらない。

**今年の課題**

採用、教育、システム化による組織力強化。

**実施予定の事業や施策**

1. 農業分野への進出
2. 外国人向け職業紹介、転職支援サービス

**最大関心事**

技能実習制度の新制度への改変。



株式会社 ナプロアース  
【伊達市】

代表取締役

池本 篤

(自動車部品卸売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉自動車業界における流通量の減少に伴い廃車発生数も低迷。国内海外からの自動車中古部品のニーズはあるが、十分に供給できていない。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉案件減少により、仕入れにおける価格競争が激化している。取り扱い車種

によっては採算が合わない案件も発生している。

**今年の課題**

1. 人材の確保および育成
2. 事業拡大のための営業育成体制の構築
3. レアメタル等の市場相場急変動

**実施予定の事業や施策**

1. DXの推進による生産性や正確性の向上
2. 商品のラインナップや在庫量の拡大
3. ブランディングにより認知度向上

**最大関心事**

1. 自動車業界に対する不信感の拡大
2. ロシア・ウクライナ問題による貿易取引や市場相場の変動



成田食品 株式会社  
【相馬市】

取締役会長

佐藤 義信

(食料品販売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉コロナ禍からの経済活動の正常化、賃金上昇の機運が続き個人消費の回復により、やや好転すると思われる。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉流通が不安定状況下にあるが一定の原材料等の確保に努め開発商品等の生産アップで需要拡大を図り、採算コストの安定化を図る。

**今年の課題**

社員の意識改革化を図り、営業情報の収集と分析を進め商品開発及び生産販売の拡充を進める。

**実施予定の事業や施策**

1. 新商品の開発と新規販売先の確保を念頭に従前販売先の整備（意見・情報）充実
2. 外国人労働者の雇用拡大と環境整備及び研修の充実・強化
3. 将来に向けた人材の確保と指導育成を推進

**最大関心事**

1. 継続した新型ウイルスとコロナ対策
2. 電気、ガス、原油価格等高騰の値上げ対策
3. 異常な地球温暖化等自然災害による日本経済への影響
4. 中国経済の減速による日本経済への影響



株式会社 日ピス福島製造所  
【川俣町】

代表取締役社長

楊 忠亮

(輸送用機械器具製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉

1. 業界での生産状況（燃料車、EV車）内容の不変
2. 受注状況の不変

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉

1. 原材料価格の高止まりから値下がり

への変動

2. 電力料金の見直し

**今年の課題**

1. 若手人財の採用、育成
2. SDGs、カーボンニュートラルへの取組
3. 円安含め、諸物価の値上り

**実施予定の事業や施策**

1. 生産性向上への取組
2. 原価低減活動の推進
3. 品質最優先活動

**最大関心事**

1. 賃上げ等施策による経済循環
2. インバウンドによる好影響
3. 水産業への全国からの支援活動



日本全薬工業 株式会社  
【郡山市】

代表取締役社長

福井 寿一

(動物用医薬品製造販売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

〈理由〉自社・国内外ビジネスパートナーの既存製品及び新製品の販売拡大により

好転する。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

〈理由〉研究開発・設備・人材に関する必

要な投資を継続して進める一方、売上増加や新工場の稼働率向上により採算状況は好転する。

**今年の課題**

1. 生産体制の強化
2. 国内・海外市場を目指した研究開発の加速化

**実施予定の事業や施策**

中期経営プラン達成に向けた各事業の推進。

**最大関心事**

物流業界における2024年問題。



根本通商 株式会社  
【いわき市】

取締役社長

根本 克 頼

(卸小売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉ガソリン減販傾向は継続しつつも生コン需要は増加し好転する。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉生コン需要は売上も需要とともに

改善していき、ガソリン燃料減販傾向は継続していくが、採算状況は好転していく。

**今年の課題**

デジタル化推進による生産性向上。

**実施予定の事業や施策**

1. 水素事業の販売拡大
2. 各種生コンクリートの安定生産

**最大関心事**

新モビリティサービス事業の動向。



野地 株式会社  
【川俣町】

代表取締役社長

野地 一 吉

(織物製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉生産量はほぼ横ばいだが、価格転嫁により売上は増加する見込み。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉コスト高の影響で不採算のものを

見直し、価格転嫁を行っているため。

**今年の課題**

人材育成、スピーディな取組。

**実施予定の事業や施策**

ITを活用した不良率の低減と生産性向上、方針策定書の達成。

**最大関心事**

エネルギーコストの動向。



株式会社 パティズ  
【会津若松市】

代表取締役

齋藤 啓 一

(ファンシー雑貨小売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉ウクライナ戦争後の急激なインフレが世界的に加速しているために消費者が食料品優先でアパレル雑貨が後回しになってきている。商品値上がりで上昇しているが、客数が大幅に低下しているため全体の売り上げが減少している。イスラエルとイスラムとの戦争もあり、物価が安定するまで時間がかかりそう。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉上記の理由で世界的な物価が安定するかどうかにかかっている。このままインフレが続く様であれば楽観視できない。

**今年の課題**

1. オリジナル商品の開発
2. 人材確保

**実施予定の事業や施策**

1. 昨年に続きスクラップ&ビルドを推し進める
2. 店舗のLED化を進める
3. 卸業務が順調に進んでいるので引き続き強化

**最大関心事**

1. 福島県の風評被害がどの様に落ち着くかどうか中国側の対応がどうなるか
2. 中国の観光客が本格的にいつ戻るのか



株式会社  
ハニーズホールディングス  
【いわき市】

代表取締役社長

江 尻 英 介

(婦人服小売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉商品単価を上げるものの、品質に対する価格優位性を維持できる見通し。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉売上はやや好転するも円安による原価高と人件費の上昇により採算は変わらない。

**今年の課題**

1. 商品力、販売力の強化
2. 業務効率化、物流機能の強化
3. EC事業のさらなる拡大

**実施予定の事業や施策**

1. CX (顧客体験価値)
2. DX (デジタル・トランスフォーメーション)
3. EX (従業員体験)
4. SX (サステナビリティ・トランスフォーメーション)

**最大関心事**

1. 為替変動
2. 物価上昇の影響
3. 賃金上昇の影響



株式会社 フクイシ  
【田村市】

取締役会長

佐 藤 利 男

(石材業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉輸入材は底硬く維持できるが、国産材に於いては伸び悩むため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉円安で輸入コストは上昇しているが、他の事業部門では効果を発揮する

ため。

**今年の課題**

1. 工場加工製品の出荷が減少している
2. 輸入材も多く取扱っているため円安の影響を受けやすいこと

**実施予定の事業や施策**

1. 光り墓(ガラス墓)の販売拡大に注力
2. 営業システムツールの導入

**最大関心事**

1. 福島国際研究教育機構 (F-REI、エフレイ) の次世代エネルギー開発
2. 国政選挙により我が国の経済環境に変化がみられるか?



株式会社 福島アスコ  
【二本松市】

代表取締役

内 藤 哲 太 郎

(アスファルト混合物製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉土木関連予算の減少、設備の入れ替え (アスファルトプラントの改修) に伴う生産ロス。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉新規事業が売り上げに貢献している。全体では多少の増減はあるが、概ね前年並み。

**今年の課題**

コスト上昇に見合う値上げの実施。

**実施予定の事業や施策**

設備の刷新・人材育成・働き方改革。

**最大関心事**

円安・原油高に伴うエネルギー価格の上昇。



福島県南酒販 株式会社  
【郡山市】

代表取締役社長

山口 哲行

(酒類・食品卸売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

〈理由〉23年5月のコロナの5類変更により、イベント等が再開され町に活気が戻ってきた。これに伴い当社の売上げ状況も夏以降大きく改善した。その傾向が24年も継続するものと考えている。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉22年秋ごろからの値上げラッシュ、23年10月の酒税改正にあたって、当社も

コストオンに努め一定の成果を上げて来たが、一方で、低価格化の波も大きい。

**今年の課題**

コロナの影響で消費者のニーズや消費行動が大きく変化した中で、コロナの先の世界に向け、ビジネスモデルの見直しが必要になってくるかもしれない。

**実施予定の事業や施策**

1. コロナ禍で苦況におちいった中で策定した「3ヶ年経営改善計画」を着実に進めること。
2. 物流2024年問題に対応するため、従来の取引慣行を必要に応じて見直すこと。

**最大関心事**

1. 物流2024年問題への対応
2. 酒類の社会的管理要請への対応
3. インボイス制度への対応（継続）



福島製鋼 株式会社  
【福島市】

代表取締役社長

登坂 明弘

(輸送用機械器具製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉自動車（商用車）事業の回復により、売上・生産はやや好転を見込む。しかしながら海外情勢の不透明感から需要の減速リスクは残る。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉自動車（商用車）事業の回復により、採算についてはやや好転を見込む。コスト上昇等で更なる生産性の向上が必要。

**今年の課題**

1. 物流2024年問題対応
2. パートナシップ構築宣言の実効性向上

**実施予定の事業や施策**

事業軸ごとの原価改善活動（競争力強化）。

**最大関心事**

カーボンニュートラル実現に向けた水素活用等の技術革新。



株式会社 福島製作所  
【福島市】

代表取締役社長

百田 昭洋

(産業機械製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉

1. グラブバケット本体の受注環境は堅調が継続
2. グラブバケット、船用機器のアフターサービスも全般的に堅調
3. 水力発電関係のサービスマーケットは拡大傾向

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉

1. グラブバケットについては、コストダウンを継続
2. サービス部門と水力発電分野の更なる拡充を図る

**今年の課題**

永年の課題であった甲板機械分野からの陸上部門への構造転換を24年度中に完遂させる。

**実施予定の事業や施策**

新規事業分野への開拓、他社との協業の拡大検討を加速させる。

**最大関心事**

脱炭素社会への転換を目指す中での当社の役割の再認識と位置付けをどの様に行うか。



福島トヨペット 株式会社  
【郡山市】

代表取締役社長

佐藤 修 朗

(自動車販売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉2024年は半導体市場の回復が見込まれ生産規模も若干ではあるが回復すると思われるが、2024年以降の物流問題がどう影響するかは見通せない状況です。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉サービス部門の1人当たりの生産性(効率)の見直しを図り収益性向上を目指す。

**今年の課題**

「お客様に選んで頂ける店づくり」と採用、人財育成の強化。

**実施予定の事業や施策**

将来に向けたグループのリソースの最適化と再配分。

**最大関心事**

1. EV化の動向
2. 2024年物流問題の影響



フクデン 株式会社  
【いわき市】

代表取締役社長

武藤 靖 典

(産業用自動化設備製造)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉人手不足もあり新規クライアントからの生産自動化の案件が増加見通しの為。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉

1. 新規設備案件が例年と比べ多く開発要素(先行投資)がある為
2. 原材料の高騰と価格転嫁にタイムラグがあり減益を余儀なくされている為

**今年の課題**

1. 人財の確保と育成
2. 生産効率の改善

**実施予定の事業や施策**

新規開発設備の技術確立。

**最大関心事**

世界の自動車業界EV化シフトに伴う日本自動車業界の影響と今後の動向。



株式会社 プレイノベーション  
【郡山市】

代表取締役社長

菅家 元 志

(情報通信業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉デジタル化に取り組む企業の増加が更に見込まれるため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉デジタル人財の採用・育成に時間を要するため。

**今年の課題**

1. 人財の確保と育成
2. 顧客基盤の安定化・拡大
3. 生産性向上

**実施予定の事業や施策**

1. 新商品の開発
2. 販売強化
3. 採用・育成強化

**最大関心事**

生成AIの普及・活用。



保土谷化学工業 株式会社  
郡山工場

【郡山市】

執行役員 郡山工場長

**武居 厚志**

(製造業、化学工業)

#### 国内景気見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

#### 県内景気見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

#### 売上・生産見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉「ドル高・円安」による輸出増があるものの、原材料の輸入コスト増+物価上昇の影響が更に続く可能性があるため。

#### 採算見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉同上。

#### 今年の課題

1. 新規設備投資
2. 地域貢献

#### 実施予定の事業や施策

1. 新製品の販売
2. コストダウン

#### 最大関心事

2022年、2023年と落ち込んだ経済の回復状況。



マツモトプレジジョン 株式会社  
【喜多方市】

代表取締役社長

**松本 敏忠**

(精密機械部品製造業)

#### 国内景気見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

#### 県内景気見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

#### 売上・生産見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉2023年度は、取引先の在庫調整などで、受注影響を受けていたが、2024年度は、後半を目処に回復予定。

#### 採算見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉売上と投資の均衡による。

#### 今年の課題

サステナブル経営（環境、社会、経済の持続可能性への配慮）を考慮した企業価値向上への取り組み。

#### 実施予定の事業や施策

太陽光発電、電気自動車、充放電システム、工場内空調との連動によるエネルギーマネジメントシステムの構築。

#### 最大関心事

DX と GX の取り組み推進。



丸三製紙 株式会社  
【南相馬市】

代表取締役社長

**神山 敦**

(紙パルプ製造業)

#### 国内景気見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

#### 県内景気見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

#### 売上・生産見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉インバウンドの増加もあり人の流れは活発化しており、全体的には回復基調とは思いますが、人々の購買意欲は今一つで、段ボール需要の盛り上がりはもう少し先になると見込む。

#### 採算見通し

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉製品の値上げは完結できたが、世界情勢からすれば、まだまだ燃料関連のコストアップは必至と思われる。

#### 今年の課題

カーボンニュートラルに向けたCO<sub>2</sub>の削減のため、エネルギー転換を目的とした設備投資を計画中。

#### 実施予定の事業や施策

物流関連の諸条件の改善に向けた対応。

#### 最大関心事

人財の確保。相双地区の若者の人口増加回復のための国・県の復興対策に大いに期待したい。



株式会社 マルト  
【いわき市】

代表取締役社長

安 島 浩  
(食品小売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉他社との競争があるため。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉賃金の上昇、改装・設備更新のコスト増加。

**今年の課題**

お客様の満足度向上。

**実施予定の事業や施策**

店舗リニューアル。

**最大関心事**

エネルギーコスト上昇に対する政策。



マルナカ 株式会社  
【二本松市】

代表取締役社長

遊 佐 憲 雄  
(建設業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉2020年度以降から再生・復興創生事業及び激甚災害事業の予算が無くなり、一般公共工事は震災以前の通常事業予算となっている。その為、競合他社との競争も激化、受注機会は減少する。戸建て住宅を始め民間投資についても、資材高騰や金利上昇傾向の影響もあり、厳しい状況になると思料する。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉海外情勢不安の影響による資材や燃料高騰は今後も続くと思われるが、高

騰したコストを価格転嫁するのは難しく、内部で吸収せざるを得ない。また、我々建設業界に於いても2024年問題は深刻な問題であり、その対策に対しての経費増も採算悪化の要因と思料する。

**今年の課題**

1. 公共工事に依存しない受注体制、民間工事などからの受注確保
2. リーダーとなる人材育成
3. 若手技術者の育成

**実施予定の事業や施策**

1. 新技術、新工法への取り組みそして挑戦
2. 第三者機関等による継続したリーダー育成研修の実施
3. 資格取得への勉強会及び社内バックアップ体制の構築

**最大関心事**

1. 円安、資材高騰、燃料高騰
2. 海洋放出による影響
3. 若者の慢性的な福島県離れ
4. 建設業界の入札制度



三井ミーハナイトメタル 株式会社  
伊達鋳鋼事業部 伊達製鋼所  
【伊達市】

取締役 事業部長

村 上 昌 也  
(鋳鋼品製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉受注、売上の増加及び生産性の効率化に期待。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉国際情勢、政情不安から原材料、燃料費高騰の可能性。

**今年の課題**

1. 人材確保、技術、技能の伝承
2. 脱炭素社会への対応

**実施予定の事業や施策**

1. 脱炭素社会に向けた、クリーンエネルギーの導入
2. 設備見直しによる効率化

**最大関心事**

1. 労働人口の減少による人材不足
2. 原材料、燃料費、2024問題等による輸送費、人件費の高騰による経済活動への影響



三菱ケミカル 株式会社  
小名浜工場

【いわき市】

小名浜工場長

兼 子 清 光

(化学工業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉石油化学関連や半導体関連市場での需要が低迷しており、今後も不透明感があるが、売上は横ばいと予測。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

〈理由〉各事業とも低調な事業環境からの回復は見られず厳しい状況だが、価格、コスト構造改革の進捗により採算は横ばいと予測。

**今年の課題**

1. 生産性の向上
2. コスト抑制

**実施予定の事業や施策**

石化・炭素事業の分離・再編。

**最大関心事**

1. 景気動向
2. 人材確保



三菱マテリアル 株式会社  
若松製作所

【会津若松市】

所長

工 藤 英 弥

(非鉄金属圧延業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

〈理由〉自動車生産量、半導体市場の増加。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

〈理由〉自動車生産量、半導体市場の増加。

**今年の課題**

1. 電気料金の高止まり
2. 労務費増
3. カーボンニュートラル対応

**実施予定の事業や施策**

新設備の稼働開始。

**最大関心事**

インバウンド。



株式会社 八幡屋

【石川町】

代表取締役

渡 邊 武 嗣

(宿泊業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉コロナ感染症の5類移行後、人の往来が活性化しています。その伸びは今後も継続的にあると思われます。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉度重なる原価や燃料費の高騰に対して価格転嫁を行っています。若干ながら好転する見込みでおります。

**今年の課題**

1. 人材確保と労働生産性の改善
2. 社員教育と労働環境の改善

**実施予定の事業や施策**

温泉熱を活用したハウス栽培などの6次化へのチャレンジ。

**最大関心事**

高騰する原材料やエネルギー価格の動向とその対策について。



株式会社 彌満和製作所  
福島工場

【福島市】

工場長

安部 正弘

(精密切削工具製造業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉円安による資材高や中国経済の減速の影響が引き続き懸念される。さらにここきて世界規模の戦争リスクを覚悟しなければならない。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや悪化する

〈理由〉原材料はじめ資材の高騰、電力費の値上げに加え、人件費への配慮が必要となる。

**今年の課題**

1. 新商品の市場浸透をはかる
2. デジタル化による業務のスピード化

**実施予定の事業や施策**

1. 新商品の市場へのキャンペーン
2. デジタル化を推進し、受注～生産～販売のコストを抑える。

**最大関心事**

広い意味で景気動向。



株式会社 ヨークベニマル

【郡山市】

代表取締役社長

真船 幸夫

(小売業)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉新型コロナウイルスの分類が5類に移行し消費の回復が期待できる。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

やや好転する

〈理由〉物価上昇と原油・原材料の価格高騰などの影響はあるが、新型コロナウイルスの影響も緩和され、経済活動の正常

化が進み景気も回復傾向になると考えられます。

**今年の課題**

1. 人財の確保と生産性の改善
2. 原材料の確保と高騰への対応

**実施予定の事業や施策**

1. 新規出店
2. 既存店の改装
3. デジタルを活用した生産性改善

**最大関心事**

1. 景気動向
2. 為替の動き
3. 人口減少
4. 物価上昇の影響

株式会社 リオン・ドール

コーポレーション

【会津若松市】

代表取締役

小池 信介

(スーパーマーケット)

**国内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**県内景気見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

変わらない

**売上・生産見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

〈理由〉店舗数の増加。

**採算見通し**

〈2024年は2023年に比べて〉

好転する

〈理由〉業務の効率化。

**今年の課題**

生産性の向上。

**実施予定の事業や施策**

1. 作業の効率化
2. デジタル化の推進

**最大関心事**

人口減少、高齢化によるマーケットの縮小。

# 地域の魅力

## 浪江町の今、 復興へ向けた取り組み



吉田 栄光  
浪江町長

### ● 浪江町の概要

浪江町は、福島県浜通りの中央に位置しています。町の総面積は223.14km<sup>2</sup>であり、南北に短く東西に長いかたちをしています。東は太平洋に接しており、請戸漁港では豊富な魚介類が水揚げされています。西は阿武隈山系にあり、山・川・海と豊かな自然に恵まれています。冬はほとんど積雪がなく、夏は涼し

く過ごしやすい気候です。JR常磐線や常磐自動車道の開通により、東京や仙台からのアクセスも良好となっています。

2011年3月の東日本大震災及び東京電力福島第一原子力発電所事故により全町避難を余儀なくされてから間もなく13年を迎えようとしています。町の一部では避難指示が解除されているものの、未だ、町域の約8割の面積で帰還困難区域が残されています。復旧・復



中心市街地空撮



肉まつり

興は着実に進展している一方で、課題は山積しています。

震災当時の人口は約21,000人でしたが、2023年9月末時点の町内居住人口は2,103人となっています。

### ● 帰還困難区域の避難指示解除に向けて

2023年3月、帰還困難区域のうち特定復興再生拠点区域の避難指示が解除されました。わずかな面積ではありますが、帰還困難区域の復興再生に向けた足がかりができたと考えています。大堀地区においては、国の伝統的工芸品に指定されている「大堀相馬焼」の物産会館「陶芸の杜おおほり」が6月に再開いたしました。再開にあわせて開催された「大せとまつり」では、避難先で工房を再建し、伝統を守り続けてきた7つの窯元が焼き物の販売を行い、水素燃料電池車を使った「水素ろくろ」による実演などが催されました。昔懐かしい風景がよみがえり、町内外から多くの人でにぎわいました。

また、津島地区においては、11月に「つしま肉まつり」を約13年ぶりに開催しました。当日のステージイベントでは、地元の南津島郷土芸術保存会の南津島の神楽やライブなどが披露されたほか、津島地区の歴史を伝える写真展も開催しました。津島地区においても、少しずつにぎわいを取り戻してまいります。

帰還困難区域の復興再生は緒についてばかりであり、また、未だ広い面積で避難指示が継続しています。「ふるさとに帰りたい」との町民の声に応えるべく、引き続き、取組みを進めてまいります。

### ● 福島イノベーション・コースト構想の推進

東日本大震災及び東京電力福島第一原子力発電所事故により崩壊した地域経済を再構築するため、国、県、被災市町村等で福島イノベーション・コースト構想を策定し、県内各地でその取組みが行われています。浪江町においては福島ロボットテストフィールド浪江滑走路、福島水素エネルギー研究フィールド、



福島高度集成材製造センターが立地しており、多くの企業が利用・視察等に訪れています。また、国及び県の補助制度を活用して、町内において多くの企業がさまざまな実証事業を展開しています。

さらには、これらを浜通りから全国に、その効果を広げていくための福島イノベーション・コースト構想の司令塔機能を担う福島国際研究教育機構（F-REI）が2023年4月に開所されました。F-REIは福島復興再生特別措置法に基づく特別の法人として国が設立した機関であり、「研究開発」、「産業化」、「人材育成」、「司令塔」の4つの機能を有しています。段階的に研究グループを増やし、2030年度までに50の研究グループ、約500人の研究者が従事する計画となっています。

こうした取組みは実証で終わることなく、社会に実装され住民の生活が豊かになること

が重要です。浪江町から、成功事例を作り、全国に発信したいと考えています。

## ● 水素利活用の推進

水素社会の先駆けとなるまちづくりのために「浪江水素タウン構想」を掲げ、暮らしや産業、交通、教育等、あらゆる分野で水素が活用されるまちを目指しています。

町内では、水素利活用に関する技術的、法的、コスト的な各種課題を整理・解決していくため「つくる」、「はこぶ」、「つかう」のそれぞれの段階における実証事業が展開されています。公共施設への水素燃料電池導入や公用車としての水素燃料電池車導入も進めています。子どもたちにも水素を身近に感じてもらえる啓発活動や水素燃料電池で駆動するFCスクールバスを導入し、教育活動に使用していただく取組みにも着手しています。



