

# 福島の進路

No.498

2024 FEB

# 2

## TOP Interview トップインタビュー

公益財団法人

日本フィルハーモニー交響楽団

理事長 平井 俊邦

## 企業訪問

こめのうちやま  
米乃内山

代表 内山 正勝

## 地域発!現場検証シリーズ

株式会社くつろぎ宿

代表取締役社長 深田 智之



# 福島の進路

## CONTENTS

### TOP Interview トップインタビュー

2

音楽の社会性と地域社会への貢献について

公益財団法人日本フィルハーモニー交響楽団 理事長 平井 俊邦

### 企業訪問

12

「米・食味分析鑑定コンクール」で多数の金賞受賞を誇る、美味しい米づくりに取り組む農家

こめのうちやま  
米乃内山 代表 内山 正勝

### 地域発!現場検証シリーズ

17

3旅館を一体再生 地元ファンド設立し挑戦

株式会社くつろぎ宿 代表取締役社長 深田 智之

### 調査レポート

22

県内の住宅市場の動向について

### 福島県の取り組み・施策シリーズⅣ

28

臓器提供をご存じですか? ～臓器提供推進の取り組み～

(公財)福島県臓器移植推進財団

### 福島経済マンスリー

31

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。

### 広告

株式会社 CS-C 様、株式会社セキュア様 (1月号インタビュー取材ご協力御礼)

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12月) ..... 37

# TOP Interview

トップインタビュー  
第3回

# 平井 俊邦

公益財団法人日本フィルハーモニー交響楽団 理事長

聞き手／矢吹光一

一般財団法人とうほう地域総合研究所 理事長

## 音楽の社会性と 地域社会への 貢献について

公益財団法人日本フィルハーモニー交響楽団 理事長  
平井 俊邦 (ひらいとしくに) さん

慶應義塾大学経済学部卒、MIT Sloan School 修士修了。  
株式会社三菱銀行（現・三菱UFJ銀行）取締役（香港支店長、本店営業部長）、  
常勤監査役を歴任。  
2007年日本フィル専務理事就任、財団再建並びに公益移行に携わり  
2014年7月より理事長。一般財団法人交詢社理事。

## 1. 銀行員から音楽団体へ

矢吹 ● それでは、理事長のご経歴からお話いただけますか。

平井 ● 三菱銀行で、経歴的には本店営業部・人事部が長く、銀座・香港支店長を務め、若いころには組合を3回経験して委員長までやりました。人事部では、教育研修や人事企画を担当しました。MIT（マサチューセッツ工科大学大学院）留学。修士論文は日米給与制度比較をテーマとし、そこで色々感じたことがあり、帰国してから銀行の人事制度を変えたいと思いました。

当時銀行は、新人から育てる純血主義が主流だったのですが、証券化・国際化が急速に進む中、人材育成に時間が間に合わない、中途採用しかないと感じたのです。当初反対意見がありましたが、新頭取就任の大きな施策の一つとして都市銀行で最初に実施されることになりました。やっぱり、そういう時代と言いますか、銀行の特に人事に関係する制度が大きなうねりの中で遅れているなという感じを持ち、思い切った改革をいくつか実現させました。



矢吹 ● ありがとうございます。銀行から転じられて企業再建をされたという話ですが、その中から日本フィルハーモニー交響楽団（日本フィル）と繋がる経緯というか文脈についてお話しいただけますか。

平井 ● あるプラントエンジニアリング会社の経営企画管理担当専務として経営再建を陣頭指揮しました。当時、全ての日本の輸出企業が円高の影響を受けていて、丁度1990年にはアジア危機もあり、石油価格が1バレル20ドル以下で世界中で色々なプラントの建設がなくなった時代ですね。過当競争、工事規模の拡大、日本企業は契約形態がランプサム契約（欧米はコストプラス契約が主流）だったので、リスク管理がしっかりできないと本当に危ない。そして、もう一つの問題はプロジェクトをコントロールするプロジェクトマネージャー、50億円プロジェクトを担当していたのが500億円を担当することになり、（それ相応の経験や資質が必要な訳ですが）人的補給ができないままプロジェクトが進行しました。これ等により超大企業を含めて大きな赤字を抱える原因となりました。

本当にそのプラントエンジニアリング会社の再建は大変で、1998年からでしたが、再建5点セットを使い、債務免除に加え当時は珍しいデット・エクイティ・スワップを使って、計画を作り、再建計画として発表しました。2001年からは6年間IT企業の経営に関わって、その後2007年から日本フィルの再建に関わることになりました。

## 2. 日本フィルの再建を引き受けたきっかけについて

矢吹●日本フィルの再建を引き受けられたきっかけについて教えてください。

平井●オーケストラ経営が厳しい中、特に日本フィルがもの凄い赤字を出している、再建のためのノウハウをアドバイスしてくれないかと、三井物産の人脈を通じて白羽の矢が立った次第です。出会い頭の出来事が、このような長きにわたる関係になるとは思っていませんでした。

2006年に、アドバイザーとして月1回経営会議に出て、色々な数字を見て、意見を言ってくれないかと頼まれて、1年やったところで「平井さん何とか週2回くらい来てくれないか」と懇願されました。

しかし、企業再建、再生をやってきた身としては、週2回程度の中途半端なアドバイスで治るような状況ではない。これは無責任だろうと思いました。もう一つの選択肢は、徹底的に自分が入り込んでやることです。しかし債務超過の中ですから、入ったら経営責任も生じ、大変なリスクを背負うので相当な覚悟を持つ必要がある訳です。

最後に背中を押したのは、楽員の代表達から「日本フィルをなんとか助けてください」と強く懇願されたことです。自分にとって、もう天下の日本フィル＝雲の上の楽団がトコトン困っていて、なんとか助けてくれと頼まれたのです。これは天の声じゃないか、やるなら徹底してやると覚悟を決めました。

矢吹●退路を断つという話ですが、月1回のアドバイザーからいきなりですか？

平井●そうです。

矢吹●大変失礼ですが、その時はおいくつだったのですか？

平井●65歳です。そこから16年間、永い間付き合っていました。やっぱりこれは一つの天の声なのでしょうね。行き当たりばったりというか、出会い頭の話ですが、そこまで頼まれてはしょうがないという感じです。

矢吹●その楽団の方が、理事長にお願いしたのはどういう背景だったのでしょうか？

平井●2000年初頭、4年間で6億円の赤字とピーク3億4,900万円の債務超過からの抜け道が見えなかったからです。要するに債務超過だよと言ってもその重大性が分からないので、「借金が多いのだから返せばいいのでしょうか、借金を返す計画を立てればいい」くらいの感覚でやっていたように思えました。

矢吹●ところで、元々理事長は、音楽や楽団とご関係があったのですか？

平井●そういうのは全くありません、「音楽を知っているのか」と銀行の上司、同僚がびっくりしました。それはそれで、銀行の上の人に相談したところ「止めとけ、アドバイスぐらいにしとけ、その先は泥沼、抜け出せなくなるぞ」と言われましたが、それじゃすまない切迫したものがあって「何とかして欲しい」と依頼された訳ですから、やっぱりそうしなきゃいかんと思って覚悟を決めました。

矢吹●その覚悟が、逃げないという覚悟がまさに大事ですね。

### 3. 企業再建の経験を活かす

矢吹 ● 企業再建についてお聞かせください。

平井 ● 人生ってそういうものかもしれませんね。そういう全然全く予期しない、予想もしない方向に行きましたから。銀行からプラントエンジニアリングの会社に行って、情報通信の会社から音楽ですから、全く脈絡が無い。

ただ、日本フィルに来て、これだけ大変ですがこれ迄全ての経験が役に立っていると思っています。経営目標に“あくなき演奏力の向上と財政の強化”この二つを掲げたのですが、プラントエンジニアリングも情報産業も同じです。

演奏力向上ですが、プラントエンジニアリングも、IT企業も、何らかの技術優位性を持っていなければ市場から抹殺される、オーケストラの演奏も聴衆が期待しているところに達しなければ、誰も応援しなくなるのは当然で、飽くなき演奏力を求めて技術力の優位性を図る必要がある訳です。

財政面を見ると、受注した大きなプロジェクトの中に隠れた小さな赤字のプロジェクトが沢山ありました。当時、日本フィルもやはり粗利管理であり、一つ一つがもうザル的な状態だからまず止血しなければならぬ。これは再建の鉄則です。

まずは、プロジェクトから出血しないように管理していく必要があります。それまでの粗利管理をプロジェクト管理（人件費を入れた管理）に変えました。

それから、実際問題ですが事業を拡大していった兵站が伸び切ったら、リスクが発生する可能性を大きくする。経営はどこにどれくらいのリスクがあるかを常に把握しておかないといけないと思っています。

矢吹 ● これはやっぱり、その中から学ばれたのですね。タイミングというか、おそらく必然だったのでしょうかね。

平井 ● もう一つ面白いのは、自分の銀行時代の組合の経験と人事企画課長の経験が音楽団体に来ても人事の色々な問題に役に立ちました。

やっぱり、人と人との関係は人間の問題ですから、プラントエンジニアリングの会社でも大きな裁判を抱えていて、最初に行ってやったことは組合との話し合いでした。



組合の委員長とトコトン話して、信頼関係を作りました。“信頼こそ大切”、その後の企業再建実施の中で、これは生きました。3,000人を1,100人にする大変な合理化も必要だったのですが、しっかりと話し合いができました。又やめた人は優秀な技術者達でありみんな再就職できたことは救いでした。

同じように、日本フィルの再建でまず行ったことは経営のガバナンスの確立でした。これ迄楽団運営は組合主導でやっていましたが演奏家は演奏活動を中心に経営は理事会主導に変えました。しかし組合員の声は、尊重しなければならないと、それで他にはない形ですが月一回の経営協議会を作りました。組合代表と必ず話し合いをして、何でもいいから細かくそれに対して回答するということが、今でも続いています。これは非常に大切なことで、信頼関係ができる大きなものになりました。その辺りもこれ迄の経験が役に立ったのだと思います。



矢吹 ● お話しを聞いていると本当の意味で会社を創る人という資産・人的資本を、人件費という費用、コストとして見る人がいますが、今のお話しを聞いて理事長が一貫して見てきたのは人であり、そこに信頼といういわゆる胸襟を開いて腹を割って話し合うことで理解し合うことなのですね。

平井 ● そうですね、僕の場合は全体的に浪花節的になるのですが、最後はみんなこれまでの経験が生きましたね。

矢吹 ● 私の尊敬する方も「愚直なまでに誠実にということが一番大事」と言われていて、やっぱり人の心を本当に最後に突き動かすのは、人の真心だろうと思います。

平井 ● 本気でやらないと、やっぱり駄目ですから。

矢吹 ● それは、三菱銀行でも日本フィルでも同じですか。

平井 ● そうですね。三菱銀行での組合の経験は生きました。経営は合理性の追求ですが、組合は心情の世界だと思っています。理屈はわかってでもどうも納得できない、大事なことです。本当にこんな長い間、音楽を知らないトップを、16年間も置いてもらっているなんて考えもしなかった。賞味期限が切れたら直ちに辞めようと思っています。

#### 4. 手応えを感じたタイミング

矢吹 ● そういう中で、日本フィルに入られてここから変わった手応えを感じたタイミングはいつ頃からですか。

平井 ● やっぱり一番大きいきっかけは東日本大震災です。2008年から首席指揮者にアレクサンドル・ラザレフが就任しました。真剣に音楽に向かう姿を焼き付けられました。いつもリハーサルは1時から5時半までやりますが、5時29分で終わっても「あと1分ある」と指揮棒を止めません。最初の頃は楽員達も冗談で「大変だ、あの人は元気すぎるから薬飲まして弱らせてね」と言われるくらい厳しくやっていました。その結果、出来上がってくる音がもの凄く良くなって、楽員達が最後の出来上がりに対して自信を持って演奏できるようになりました。演奏に対する真摯な取組みが常態化しました。

「日本フィルの演奏はかつてはパワーはあるけれど少々粗っぽい、エネルギー感は十分だけでも勢いに任せてやっていた。今は全く違う。ラザレフがそれを一年も経たないうちにこんなに変貌させた」と音楽評論家を驚かせました。

さらに変わったのが東日本大震災です。震災当日の夜7時と翌日の午後2時からサントリーホールで東京定期公演を計画していました。リハーサル44分前に地震に遭遇、演奏会を開くかどうか決断する必要がありました。私は高円寺の事務所にとどまって指示をしましたが、楽員達の安全確認と、ホール自体が使用可能か確認した結果、リハーサルできることがわかりました。リハーサルがきちっとできて、お客さんが安全に1人でもおいでになったならやると自分の責任で決めました。

正直、大変ありがたかったのは指揮者のアレクサンドル・ラザレフが、「やるかやらないかについては、お前の責任だ。私はそれに従う」と巨匠なのに引き受けてくれたことです。そういう信頼関係ができ、リハーサルができたので、予定通り7時から公演をやりました。お客様は77人でした。

次の日の公演は他の文化団体、スポーツ団体が中止を決定する中でしたが、周りに振り回されては駄目だと思い、開催する決断をしました。そうしたらですね、間引運転の中、なんと、758人もおいでになったのです。本当にびっくりしました。僕の中ではこの二つの公演と、4日後の香港公演はよく出来たなと思っています。

香港では日本が立ち直る道のりは厳しいのではないかと報道されていました。香港公演に際して「震災日当日演奏し、そのメンバーが泊まって翌日もやって、4日後にこの香港に来ています。日本は必ず復活します」というコメントを島田理事長のメッセージとして出しました。本当にみんな感激し拍手と涙で温かい熱気につつまれた演奏会になりました。ある企業は日本は乾電池が足りないと、大量の乾電池を届けてくれました。

アレクサンドル・ラザレフは震災直後の緊急地震警報並びにロシアの家族からの帰国要請電話（スピーディーの画像で東京に放射能が降ったことが報道された。）により、眠れず背中をいためた中での指揮でしたが、香港の演奏会が終わって、最後の楽屋でポロッと涙を流しながら「神に感謝しよう」と言っている姿を見ました。我々も指揮者が本気でやっていることに感動し、信頼関係がますます深まりました。

## 5. 被災地支援について

矢吹●被災地支援について教えてください。

平井●被災地支援を始めた動機ですが、震災当日と翌日の演奏会においていただいた方々の被災地・被災者への想い、TVで津波の映像を昼夜見せられて、いたたまれない。何かしなきゃならない、何かできないかという思いの強さが僕の中に突き刺さってきました。

日本フィルが被災地に音楽を届け、音楽とともに折りメッセージを出し、心の支援をするということが大きな動機です。まず、組合に相談したら「平井さん大丈夫ですよ、我々は経験があるからやりましょう」と乗ってきました。神戸震災の時に1年間続けた唯一の楽団ですから経験がある訳です。

ただ、債務超過ですからお金が無い状態でやるので、お金を集める必要がある。そのため、広範な人々に「音楽家に何ができるか」という思いを訴え、皆さんの気持ちを音楽に変えて被災地の方々にお届けする役割を我々が担うと考えました。

矢吹●最初は二本松からですかね。

平井●そうですね、2011年4月6日ですね。

本当に我々は何もできないのですが、音楽って色々な力を持っています。励ます力もあり、慰める力もあるし、それからコミュニケーションの力もすごくあるなと思います。さらに、癒しもあり、希望の力を実感できましたね。

矢吹●約12年に渡って続けられて、今330回くらいですかね。

平井●はい、339回です。このうち100回以上は福島県を訪問しています。沿岸や避難先などこれまで訪問してきた地域に加えて、今年からは新たに原発事故による避難が解除された双葉町の新たな街づくりを音楽で手助けしたいと考え、新しいプロジェクトを始めました。音楽団体として例のない取り組みだと思い、息長く取り組んでいきたいと考えています。

矢吹●活動を10何年間も続けているのは、何があるのでしょうか。

平井●演奏をやってくれた楽員達がまずそういう気持ちをもってくれました。実際その地に行って帰ってくると毎回逆に力をいただいて、何か励まされて帰ってきちゃったと報告されています。

人と人が寄り添い合って接していくことと、心と心が通い合う温かさを感じたのではと思います。我々は、大きなイベントをドーンとやって金を集めて送るとか、そういうのは止めて、小さいところで来て欲しいと要請のあるところへ行くのであって、寄り添うことが大きかったのでしょうか。

長く続けられたのは、愚直であることで、例えば、線香花火で最後の火玉が落ちるまで一緒に見ているような、こんなに接近して最後まで見るというか、そういうことをやってきたことが良かったと思います。



東北の夢プロジェクト in 福島 2023年1月8日けんしん郡山市民文化センター

共演：郡山合唱塾

## 6. 東北の夢プロジェクトについて

矢吹 ● 東北の夢プロジェクトについてお聞きしたいのですが。

平井 ● 震災後、時間が経つにつれて我々に対するニーズも変わってきて、最初は心のケア、心の復興といえますか、これはずっと今でもあります。しかし、途中からもっと文化に触れたいとか、他の地域と交流し、自分達のことを発信して欲しいという要請が出て来ました。これはやはり大事にしないといけないし、そのニーズに応えていくために東北の夢プロジェクトができました。

国の方もオリパラ2020で文化復興プログラムがありましたが実績が余り無かったので、ぜひ東北の今までやってきたことをレガシーとして残してくれないかという話がありまして、やりましようとなりました。

少し前までの活動は、アンサンブルを中心に小編成で行っていましたが、我々の持っているオーケストラを使い、地元が持っている地域の伝統芸能と学校文化をクラシック音楽の世界と融合する舞台を作る取組みを始めました。それによって、沿岸と内陸を一致させる。

子供たちの笑顔を中心に、高齢者を含めた応援する人々による復興のコミュニケーションの場を提供するというのが東北の夢プロジェクトです。



東北の夢プロジェクト交流事業  
福田小学校（福田十二神楽保存会）

2023年6月12日



東北の夢プロジェクト交流事業  
FTV ジュニアオーケストラ

2023年7月10日

矢吹●それはいつ頃からですか。

平井●2019年からです。最初は岩手で。福島でもやる予定だったのですが、地震やコロナの影響で延期になり、ようやく2023年の1月と8月に郡山でやることができました。

少し遡りますが、震災後2年くらい経った時に福島の子供たちから「本当によく来てくれました、私達はもう忘れられていると思っていました」と言われて、2年経ってすでに風化しているのは問題だなと思いました。なんか世の中の移ろいは早くて、やっぱり愚直にやってなければ駄目だと。

## 7. 音楽のちからについて

矢吹●そうですね、今日ここでお会いすることに多分理由があって、自分から始めなくてはいけないと痛感しました。他人事ではなく、自分事として取り組むことが大事ですね。

最後にこれから日本フィルの歩まれる道についてお聞かせください。

平井●音楽団体を経営してみてもいいですね、もっとクラシック音楽とか音楽の素晴らしさを世の中の人に知ってもらいたい。知れば知るほど探求心が上がって面白さを感じさせ、感じてもらうという活動をしなければいけない。その一方で、被災地への音楽もそうですが、社会から色々な形のオーケストラに対する要請がある。それに応えることが必要です。

我々は今、がん患者さんと歌う第九や耳の障害を持った人達に耳で聞かない音楽会を立ち上げました。それから、一人親のご家庭、60歳からの教室など。その他、地域貢献として九州でも全県県庁所在地+小倉、大牟田、唐津で演奏会をしています。49年になります親子3代で楽しむ夏のコンサートも10数公演を49年続けています。音楽団体へ社会からの要請、それが最近さらに大きくなってきたなという感じです。我々は芸術性を追求する団体ですが、芸術性と共に社会性という社会の要請に応じていく、両方をやれるトップ楽団でありたいと思っています。それには、これからやっぱり子供達、地域、ダイバーシティという大きなものを描きながら、そういう活動をしていけたらいいなと思っています。

矢吹●最近、起業家の方も、社会性と経済性を両方やりたいという若い人が凄く増えていて、とても大事なことです。

我々に希望と勇気を与えてくださり、心から感謝申し上げます。

※編注：文中に登場する企業名は敬称を省略しました。

## ● トップインタビューを終えて ●

平井理事長との面談は、とても刺激的であった。「あくなき演奏力向上のため、楽団員ひとりひとりに徹底して寄り添う」「音楽に変えて被災地に気持ちを届ける」「天の声を素直に聞いて愚直に取り組む」。81歳という年齢を感じさせない風貌・情熱と真摯・誠実に、凛として経営に向き合う姿勢に圧倒され、感動を覚えた。日本を代表する銀行員として、企業再建請負人として、トップ交響楽団の代表として、常に率先垂範で行動されている。大切なことは、「決断」である。苦しいときほど、ひとりで退路を断たれて「決断」されてきた。そのお話は、これからの時代を乗り切る示唆、ヒントに溢れている。東日本大震災の被災地に、「心の復興」を支援しようと、発災直後から「被災地に音楽を」のプロジェクトに取組まれ、2022年7月には、団体としてはじめて「後藤新平賞」を受賞されている。東日本大震災後の決断、行動、支援活動は、とても涙なしにお聞きできず、心からの感謝と敬意を表する次第である。今年は、まさに変革と飛躍の年であり、そのためには、「情熱」と「行動力」が求められている。平井理事長のお話を胸に刻み、常に自分事として考動、決断してまいりたい。

最後に、今般の能登半島地震で亡くなられた方々のご冥福をお祈りするとともに、被災されたすべての方々に心よりお見舞いを申し上げます。

(インタビュー 矢吹)



左から

当研究所：高野担当部長  
日本フィルハーモニー交響楽団：別府理事長室長  
日本フィルハーモニー交響楽団：平井理事長  
当研究所：矢吹理事長



「米・食味分析鑑定コンクール」で  
多数の金賞受賞を誇る、美味しい  
米づくりに取り組む農家

企 業  
訪 問

こめのうちやま  
米乃内山

代表 内山 正勝  
(うちやま まさかつ)

- 所在地 岩瀬郡天栄村大字柿之内字  
沖内10
- 事業概要 米の生産・販売
- TEL 0248-83-2457
- FAX 0248-83-2980
- URL <https://www.kome-uchiyama.jp>

今回ご紹介するのは、昨年で第25回を迎えた国内外最大のお米のコンクール「米・食味分析鑑定コンクール」で8回の金賞受賞歴を誇る、福島県を代表する米農家ともいえる米乃内山様です。福島県の米はどの地域の米を食べても美味しいことに定評がありますが、とりわけ米乃内山様が生産・販売される米は県内外に多くのファンを有する大人気の米です。

今回は、天栄村のご自宅に内山正勝代表とご子息の耕一様を訪ね、米作りへの思いと今後の展望についてお伺いしました。

## ■明治時代から6代続く米専業農家

～どのような農業を営まれているのですか

うちは明治時代からこの地で農業を営んでおり、商売として生産販売するのは米だけの米専業農家です。私は6代目にあたり、高校を卒業して就農してから50年あまりが経っています。専業農家ではありますが、以前は農閑期の11月から3月まで近くのカス販売会社で働いていました。配送や集金のほか、資格をとって保安点検もやっていました。この時にお客様に対応するノウハウや販売のやり方を教えられたと思っています。現在は年間を通して米の販売をしております、冬でも精米や配達をしていますので、農閑期は無い状態です。

息子の耕一は食肉卸会社に長く勤務していましたが、2018年に就農し一緒に農業をやっていきます。販売の仕事長くやっていたので、現在の米販売の仕事に役立っているようです。うちでは人は雇わず、家族で出来る範囲で農業を営



米を収穫する内山代表

んでいます。

## ■主に土壌と肥料と天候が大切

～お米づくりで大切にしていることは何ですか

栽培の中で一番力を入れているのは、有機質肥料を入れて肥沃な土地を作るという土づくりです。これは1年2年でできるものではありません。コツコツと何十年も土づくりに取り組んでいます。化学肥料よりも有機質肥料のほうが土壌を荒らさず、いい土地になるとともに、作



丈夫な米が育っています

物も丈夫に育ちます。また、甘みのある作物は堆肥を入れないとできないと思います。堆肥は以前、自分で作っていましたが、現在は畜産農家さんに生わらを渡す代わりに完熟した堆肥をもらうという、いわば循環型農業となっています。

稲作に関しては温暖化が悪影響を及ぼします。夏の高温対策にここ3～4年追われており、昨年も高温の影響がかなりありました。夏の暑さ対策をとらないといい米はできなくなり、1等米が減ってしまうようになります。そのため、苗を植える時期をずらすなど対策をとっています。

うちで生産しているお米は、育て上げる土壌にも細心の注意を払い、食べて安全・安心をモットーとして、お客様の笑顔のために丁寧な仕事を心掛けています。

## ■「天栄米」を作ろうとしたのが始まり

～米のコンクールに出展されるきっかけは

何だったのですか

「米・食味分析鑑定コンクール」は米・食味

鑑定士協会が開催する、お米の食味にこだわった世界最大規模の“お米のコンクール”で、2000年にスタートしています。コンクールがメディアに取り上げられ話題になる中で、天栄村でもコンクールで入賞する美味しい米を作ろうと「天栄米栽培研究会」を村が事務局となって2007年に立ち上げました。研究会は村一円に30名の会員がおり、毎月の定例会でデータを分析し県の指導員から指導を受けています。天栄米というブランドは、村が購入した食味分析計で85点以上をとらないと名乗ることはできません。



多数のコンクール受賞歴を誇ります

私自身は2009年度に天栄村で開催された第11回大会で総合部門の金賞を受賞したことから始まり、これまで金賞8回と特別優秀賞2回を受賞しています。他の会員を含めた「天栄米栽培研究会」としては、2008年度から2016年度まで9年連続で金賞受賞するなど多数の受賞歴があります。うちには低温倉庫がありますので、研究会の米も預かり精米し保管しています。米は年間通して保管できる場所が無いと、夏の高温や梅雨の時期に悪くなってしまいますので、保管状態も大切です。

## ■全国5,000点の中から厳しい審査をクリアした10点が金賞受賞

～米の食味コンクールではどのようなことを

審査されるのですか

全国から5,000点が集まります。第一関門は、穀粒判別機で粒ぞろいの数値、整粒値75%以上が計測されないと先に進めません。次に食味分

析計を使い、玄米の状態で水分、タンパク、アミロース、脂肪酸を計測し、普通米で85点以上のスコアがないと1次審査を通過することができません。

2次審査は精米後に味度計を使用して味度値を測り、そこから3次審査（最終審査）に進む40名（総合部門）が選ばれます。審査員が実際に試食して、香り、食感、甘みなどを審査します。その中から上位10名が金賞となります。

最初はどのような米が美味しい米として評価されるのかわかりませんでしたので、どのような栽培をすればいいかという苦労がありました。タンパクは肥料のかけ具合、脂肪酸は刈り取り時期などですが、その見極めがなかなか難しいです。今では積算温度や穂の状態など長年の経験から判断しています。

## ■来訪者が増えて天栄村の地域おこしにつながっている

～食味コンクール入賞の反響は

大きかったのではないですか

コンクールで入賞していると、NHKや民間放送、専門雑誌などたくさんのマスコミの方が取材にいらっしゃいます。亡くなられた人気俳優三浦春馬さんも来訪されたことがあります。田んぼを見学し食事もされ、三浦さん連載の書籍でも「もう一度食べたい」と絶賛していただきました。三浦さんのファンは多く、今でも全国各地から「春馬が写った同じ場所で写真を撮りたい」とファンの方が訪れます。

入賞することですべての形で取り上げられ、



炊飯すると美しさが良くわかります

知名度が高まるとともに、来村される方が増えて、地域おこしにもつながっています。福島県に来て実際に農業を見ていただいて、私たちの取組みを肌で感じ取っていただけたらと思います。

## ■主に横浜など関東方面での小売と 全国へのネット販売

～どのような販売手法をとられているのですか

現在はJAさんには卸しておらず、全部直売になります。直売に転換したのは、1993年の冷夏がきっかけです。それ以前には食糧制度の中で食糧事務所に認められた量10トンに関東方面に販売していたのですが、冷夏で全国的に米が獲れない時にお客様の数が急拡大しました。

現在の販売先は横浜のお米屋さんや個人向けネット販売などです。秋口には毎週、横浜や青山で開催されているマルシェに出店して、個人向けに販売しています。マルシェへの出店はおそらく採算が合っていないかもしれませんが、お客様と直接話すことで好みや購買動向を把握することができる貴重な場となっています。ネット販売は息子が担当しており、2018年に取扱いを始め年々ネット販売の比率が高まってきています。廃業したり以前より販売数量が減っているお米屋さんが多いと聞きますので、農家から直接販売されている米が多くなっているのかと思います。

地元向けには道の駅や飲食店、ホテルなどに卸していますが、一般のお米屋さんには入札価格が合わないなどの問題もあり卸しておりません。東京など関東方面のお米屋さんからの取引話もあるのですが、業務用にシフトしているようですので、値段が折り合わず取引には至らないです。

## ■小さなお子様のいる家庭からの注文が 無くなる

～原発事故の際の風評被害はありましたか

1993年の冷夏をきっかけに順調に顧客が増えたのですが、東日本大震災時の原発事故の風評被害により大きな打撃を受けることとなりました。天栄村は原発からかなり離れているのです

が、多くのお客様、特に小さなお子様のいる方からの注文が無くなってしまいました。在庫が残り大変な思いをしましたが、取引先のお米屋さんにご営業をして何とかお買い上げいただくことができました。震災後も変わらず取引していただいたことは大変ありがたいことでした。

風評被害は震災の年1年間だけでは収まらず、何年も続いて大変な思いをしました。この時離れたお客様は今なお戻ってきていません。一度離れた方は戻ってこないの、新しいお客様を開拓する必要があります。その大前提となる美味しいお米を栽培することに取り組んできました。

## ■コシヒカリが主体で、新品種「ゆうだい21」や県のブランド米「福笑い」も 少し栽培

～どのような品種の米を栽培されているのですか

うちはコシヒカリが主体です。うちが生産する天栄村産コシヒカリは地名をとった「沖田米」と商標登録したブランド名で販売しています。他に無農薬・無化学肥料で栽培した「有機栽培コシヒカリ」も販売しています。2019年に米の「ふくしま県 GAP（農業生産工程管理）」を認証取得しています。

「ゆうだい21」という品種も栽培しており、少しですが福島県が推進するブランド米「福笑い」（品種名：商品名は「福、笑い」）も栽培しています。「ゆうだい21」は宇都宮大学で開発された新しい品種で暑さに強く食味も良いので、全国に普及している人気の品種です。「福笑い」



米乃内山様のブランド「沖田米」

はGAPを取得していないと栽培できなく、流通させるには食味・品質基準となるタンパク質含有率が6.4%以下でないと流通させることができません。「福笑い」は流通量が少ないので全国的な知名度は低いです。福島のお米として全国的に取り上げられるためには、もっと全国的に栽培面積を増やして流通量を増やしていかなければならないと思います。

今、飛騨高山など高冷地の米が美味しいと言われています。雪解け水が豊富で、日中と夜の温度差があり、あまり暑くないので夏バテしないという、作物に良いといわれる条件がそろっています。そのような全国のお米と対抗するには土壌と肥料の選定など、細かい栽培技術が求められます。ミネラルを入れると甘みが出てきます。タンパクが高い米は固くなってしまいます。栽培技術を日々研究して美味しい米を作っていないと、お客様は口が肥えていますので他に移ってしまいます。

## ■規模の拡大よりも採算性を向上できる 販売を模索していきたい

～耕一様は今後の方向性についてどのように

お考えですか

うちは人を雇わず家族だけで経営していますが、家族で経営できる面積は20町歩（20万㎡：東京ドーム4個分）が限界かと思います。現在



広大な田を家族で管理

も土地を借りて栽培している部分もありますが、20町歩を超えとなると人も機械も増やす必要があります。中途半端な量では採算が取れなくなってしまいます。また、規模が大きくなれば自分の目が届かなくなってしまいます。今後も家族で出来る面積の範囲において、採算を意識しながら頑張っていきたいと思います。

販売のやり方としては、玄米よりも白米で販売する比率を高めて採算性を高めることを模索したいと思っています。また、ネット販売をさらに拡大していくこととともに、直接販売でも地道にお客様を増やしていきたいと考えています。関東方面のお客様への直接販売に関しては、従来からの横浜、青山に加え、去年は六本木や栃木などでも行っております。是非、米乃内山が育て上げたお米を味わってみてください。

## 【インタビューを終えて】

米乃内山は東西に長い天栄村の東端、鏡石町に近い場所にあります。道路沿いに集落がある中、内山家の前には美しい田園風景が広がっていました。

生産されている「沖田米」を実際にいただいたのですが、味音痴の私にも違いがわかる絶品でした。粘りと甘みに特徴があり、おかずがいらすご飯だけで何杯でも食べられるような美味しさです。三浦春馬さんが絶賛されたことにも納得です。

内山様親子をはじめ、美味しい米を消費者に届けようと日々努力されている生産者の存在により、私たちは当たり前のように美味しいお米を食べることができています。県民自慢の美味しい福島のお米をもっと全国の消費者にも味わってもらいたいと強く感じました。

(担当：高橋宏幸)

# 地域発! 現場検証シリーズ

株式会社くつろぎ宿

代表取締役社長 深田 智之

□所在地 福島県会津若松市東山町湯本寺屋敷43

□設立 2005年9月

□URL <https://www.kutsurogijuku.jp>

□事業種目 旅館業

□TEL : 0242-26-0001



## 3旅館を一体再生 地元ファンド設立し挑戦

かつては温泉に集う客と言えば団体客が主流を占めていた時期があった。当然、温泉旅館はそうした客筋に合わせてサービス内容を充実させ、施設もそれにふさわしいものに投資した。ところが、団体から個人へと旅の主流が変化すると、それに対応しきれない旅館は経営に行き詰まり、立ち行かなくなると

ころも出てきた。しかし、温泉街の旅館はその地域の観光産業の一翼を担う存在。地域経済の活性化という視点からも、再生に向けた挑戦が繰り返されている。この挑戦によって見事に再生を果たし、以前にも増して、温泉旅館としての魅力と輝きを取り戻したところもある。こうした復活を遂げた旅館の一つが福島県会津若松市、東山温泉にある「くつろぎ宿」の2旅館である。

## 新館建設など裏目に

東山温泉中心部に位置する千代滝、新滝、不動滝の三つの旅館はいずれも新館建設などに伴い多額の負債を抱え、債務超過に陥っていた。この救済に乗り出したのが東邦銀行、日本政策投資銀行、リサ・パートナーズが共同で組成した地域再生ファンド「福島リバイタルファンド」だ。

2005（平成17）年10月、100%出資でくつろぎ宿を設立して、3旅館を一体として事業を承継し、歴史と伝統のある温泉街の再活性化を目指した。再生に向けて期待を寄せたのが、旅館再生の実績をもつ「リゾート・コンベンション企画」であった。

「個別旅館の再生でしたら、引き受けなかったかもしれません。この再生の趣旨である東山温泉という地域の再生に関われることに意義を感じたことがきっかけでした」（深田智之・くつろぎ宿代表取締役社長）。

深田氏は、ファンドに求められてすでに提出していた再生計画に基づいて動き出した。同じ地域で競合していた3旅館を一体で再生することは、それぞれの旅館の個性を生かしつつ、競合ではなく、連携することができるという潜在的なメリットが存在していた。温泉旅館として最大の売りである温泉は、川を間近で眺められる温泉、街や景色を一望できる温泉というようにそれぞれが異なる魅力を持っていた。部屋についても、リニューアルした新しいもの、宿泊客の動線からみて使いやすいものといったように、使用価値が高い部屋も存在する。

各館が持つ最も魅力的な施設を中心にして活用すること、またそれぞれの温泉を互いに利用できるようにするなどのシナジー効果も追求することで、コンセプトや価格帯を設定し直し、顧客目線で魅力を訴求してサービスの質を高める方向へと転換した。客単価を上げて利益を向上させる旅館へと変身を試



▲くつろぎ宿新滝 玄関正面

みたのである。

また、連携によって一括仕入れなどで費用を削減することも可能になった。繁閑の差がある稼働率を考慮して、場合によっては3館全部を動かすのではなく、1館ないしは2館で営業するという工夫を凝らすことでも費用は削減できる。コスト削減によっても利益体質を強化する。



▲くつろぎ宿新滝 手づくりダイニング入口

こうして利益を上げ、それを施設の充実・強化、サービス改善へと投資する、さらには従業員にも還元することで報いる。施設と人に利益を回すことで、将来に向けて経営基盤を強化する。再生計画の実現に着手した。

### まず従業員の処遇改善

「旅館で一番大切なのは従業員です。魅力のある既存の施設や立地は、そう簡単には変えられませんが、人は変わることができます」(深田社長)。

旅館ビジネスの基本は、サービスを通して宿泊客の満足度を向上させることであり、それを担うのが従業員である。朝早くから夜遅くまで働いてくれる従業員がいてこそ、良質なサービスは実現できる。彼らが健康かつ幸せになってこそ、宿泊客の期待に応えられる。期待を上回るサービスを提供する基盤ができる。これらを可能にするためには、従業員の処遇を改善することが最優先である。休暇を増やし、給料を上げることに注力してきた。実際、従業員と一緒に仕事にいそしみ、業務や設備を見直し、効率化を図ることで、それを実現している。

2009(平成21)年1月、再生計画は完了した。さらなる成長に向けて動き出したのも束の間、東日本大震災が襲いかかった。幸い、旅館は大きな被害は受けなかったものの、多くの避難者が会津地域にも来た。そこで、震災直後は無償で旅館を開放し、温泉と食事も提供した。またその後も、災害救助法に基づく避難者の受け入れにも積極的に関わった。

「社員が一つになってがむしゃらに頑張り、避難者の皆さんから感謝された経験は、大切なものでした。通常の営業では得られない経験で、一体感や結束力が高まる契機になったと思います。『自ら考えて行動する』という組織風土の醸成につながりました」(深田社長)。



▲くつろぎ宿新滝 露天風呂

再生以来、くつろぎ宿では社員教育に力を入れてきた。繁忙期を除いて毎週土曜日、自主参加の研修会を開いて勉強している。また海外も含めて、いくつもの宿泊施設を訪れ視察し、実際にサービスを受

ける側からの経験を通して学ぶことも実践している。学び合う、教え合う仕組みを強化してきた。

こうした研修に基づく能力向上と並んで、現場での意思決定による実践的な学びにも力を入れている。改善すべきであると思ったことは、それを発見した者がすぐに現場で対応する。自分で考えて行動することを奨励している。そのため、それぞれが一番得意とする仕事ができるような体制を組むことを心掛けている。管理職へは仕事に人を付けるのではなく、人に仕事を付けることが役割であるとしている。

「問題は現場にあります。働きやすい環境を整え、現場力を高めることが経営者の役割。管理職は現場を活性化させる。そうした管理職と現場の関係を支援することが私の役目だと考えます」（深田社長）。

## 会津の総合力アップ

「旅の手段としての旅館」から「旅の目的としての旅館」へと戦略的な転換を目指す、くつろぎ宿。そのためにも東山温泉はもとより、会津地域がもつ魅力は欠かせない。歴史、文化、伝統産業、そして自然といった観光資源はもとより、豊かな食材とそれを用いた郷土料理。そして地元が育んできた地酒。こうした地元資源を楽しむことも、旅の目的になる。

旅館でこうした魅力に触れることも必要だが、温泉街でも、会津若松市内でもそうした魅力を満喫で



▲くつろぎ宿新滝 客室半露天風呂▲



▲くつろぎ宿千代滝 玄関正面



▲くつろぎ宿千代滝 展望露天風呂

きることも不可欠である。こうした両方の魅力があって、またその相互作用があってはじめて、旅人を目的としての旅館へ誘うことができるという。事実、くつろぎ宿では会津料理を堪能でき、会津の地元資源を知るための工夫が多くみられる。

もちろん、こうした地元資源の見える化、連動には、多くの利害関係が絡むことになる。そのため、その実現はそう簡単には進まない。くつろぎ宿は旅館そのものの魅力を強化するだけでなく、旅館を囲む外部の魅力との関わりの強化に向けても挑戦し続けている。

#### 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▶

日本生産性本部  
 高松部長

日本生産性本部  
 米田副編集長

執筆者  
 神田名誉教授

株式会社くつろぎ宿  
 深田社長

矢吹理事長



# 調査レポート

## 県内の住宅市場の動向について

### <要 旨>

#### 1. 住宅需要の現状

福島県の新設住宅着工戸数は、2011年の東日本大震災及び原発事故による被害を受けるまでは減少傾向であった。その後、被災者の住宅需要、復興事業関係者向けの貸家建設等の増加で2016年までは増加傾向にあったが、以後は減少傾向が続いている。

#### 2. 住宅市場を取り巻く環境

人口減少や未婚率の上昇、個人所得の伸び悩みなどもあり取り巻く環境は厳しい。

#### 3. リフォーム市場の動向

全国の住宅リフォーム受注高は、ここ数年3兆円台で底堅く推移しており、今後も住宅の機能や耐久性を向上させるリフォーム需要が見込まれる。

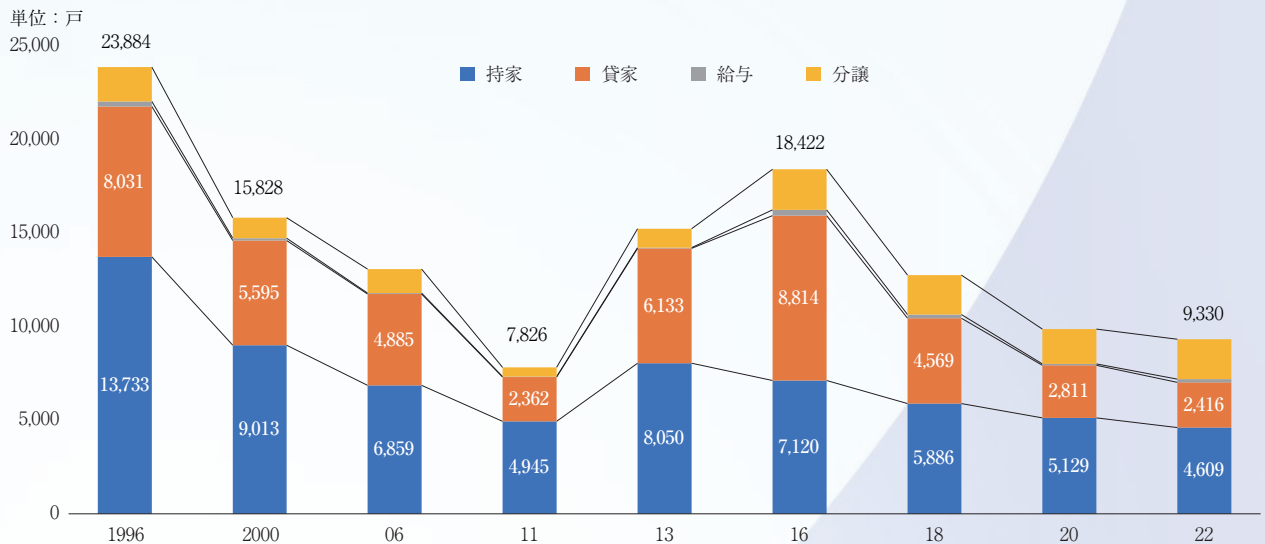
県内の新設住宅着工件数は、東日本大震災以降に被災者の住宅需要などから多くの住宅が建設されたものの、人口減少、個人所得の伸び悩み、資材価格の高騰など様々な要因で減少傾向にある。一方、空き家の増加、住宅の老朽化も問題になっていることから、福島県は長期的な施策の中で良質な住宅ストックの形成と活用に取り組んでいる。本稿では、住宅市場の現状や取り巻く環境がどのように変化しているか調査したうえで、今後の住宅市場について考察した。

## 1. 住宅需要の現状について

### (1) 住宅着工戸数（福島県全体着工戸数）

福島県内の住宅着工戸数は、2000年以降減少傾向で、震災のあった2011年には7,826戸まで大きく落ち込んだ。その後、震災復興需要で、2016年に18,422戸まで増加したものの、2022年は9,330戸まで減少した。持家着工戸数は、バブル期に増加し1996年の13,733戸をピークに2011年の震災時まで減少に転じた。その後、被災者の住宅需要から2013年まで増加したが、以後は減少傾向で2022年は4,609戸となり震災前の戸数を下回っている。貸家着工戸数は、震災時の2,362戸まで減少傾向だったが、被災者向け復興住宅、復興事業関係者向けの賃貸住宅が数多く建てられ、2016年には8,814戸となった。その後、復興事業関係者数の減少、被災者の住宅購入もあり、貸家着工件数は減少し、2022年は2,416戸となった（図表1）。

図表1 福島県内住宅新規着工戸数推移（暦年ベース）



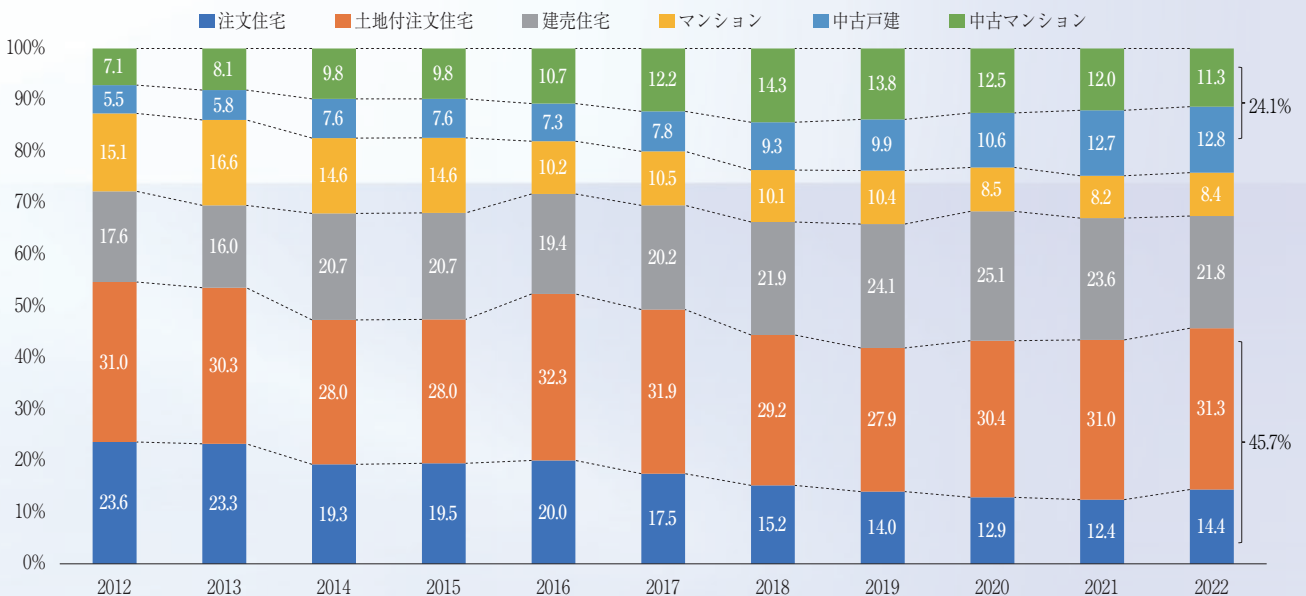
資料：国土交通省「住宅着工統計」

（注）持家：自分で居住する目的で建築 貸家：賃貸する目的で建築 給与住宅：会社等がその社員を居住させる目的で建築 分譲住宅：建売又は分譲の目的で建築

## （2）住宅取得の状況（全国）

フラット35利用者（全国）の融資区分をみると、「中古戸建」「中古マンション」での利用割合は増加傾向、ここ数年は25%程度で推移しており、新築に比べ割安な中古物件の選択も増えてきている。「注文住宅」「土地付き注文住宅」の注文住宅は、2022年度、合わせて45.7%とほぼ半数、「建売住宅」を含めると新築住宅は7割を占めており、新築一戸建ての需要は根強いものがある（図表2）。

図表2 融資区分（建て方別）割合



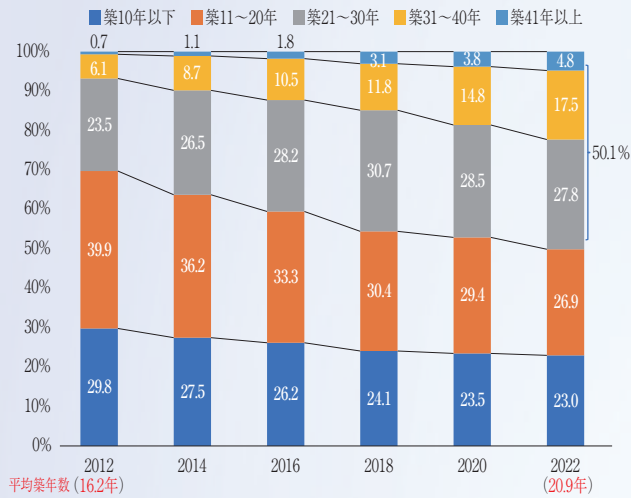
資料：2020年度住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」

## （3）中古住宅築後年数の推移（全国）

中古住宅（戸建）の平均築年数は、2012年度16.2年から2022年度20.9年へ上昇。築後21年以上の中古住宅（戸建）の割合は、2022年度には50.1%（2012年度比+19.8%）と半数を占めており、築年数が古い物件が増加している（図表3）。中古住宅（中古マンション）の平均築年数は、2012年度16.5年から2022年度27.0年へ上昇。築後21年以上の中古住宅（中古マンション）の割合は、2022年度には64.3%（2012年

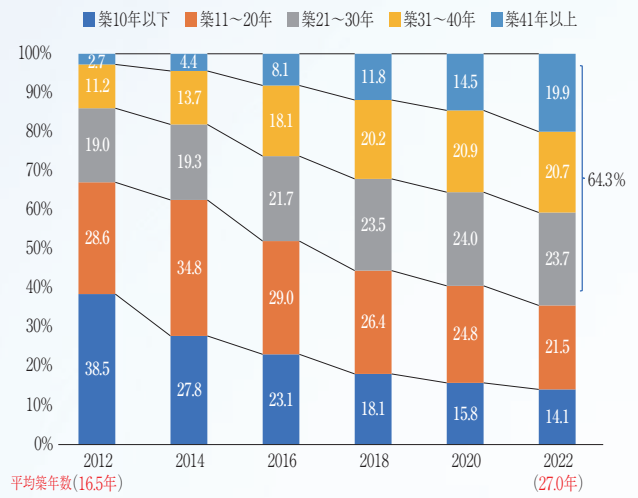
度比+31.4%)と6割を超えている(図表4)。リフォーム済みの中古住宅購入や、取得後にリフォームする購入者も増えているものとみられる。

図表3 中古住宅(中古戸建)築後年数の推移



資料：住宅金融支援機構「2022年度フラット35利用者調査」

図表4 中古住宅(中古マンション)築後年数の推移



資料：住宅金融支援機構「2022年度フラット35利用者調査」

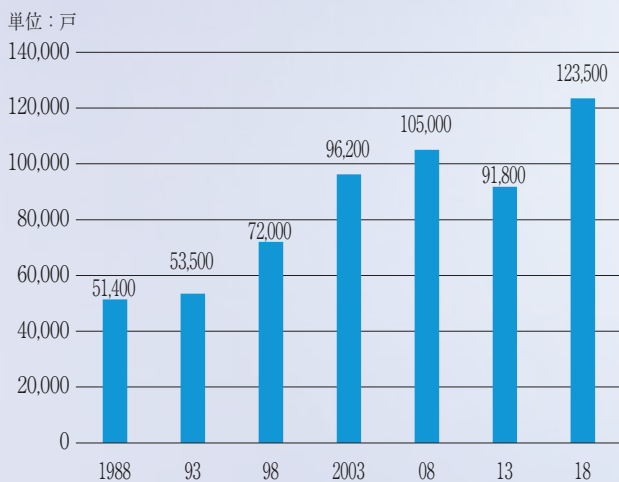
#### (4) 空き家数

福島県内の空き家数は2008年に10万戸の大台にのった。2013年は震災により調査対象外の地域があったことや、震災による避難者の住宅需要から空き家が一時的に減少したが、増加傾向にある(図表5)。同様に全国も増加傾向にある。

福島県内の空き家は、賃貸用・売却用は2008年に62,300戸まで大きく増加した。

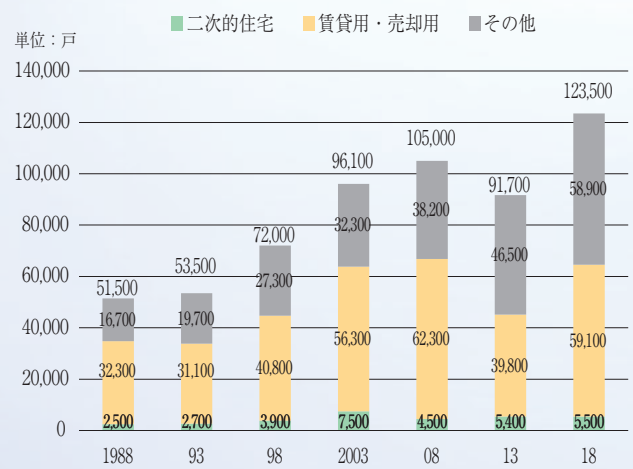
2013年は震災後の避難者の住宅需要で一時減少したが、2018年は59,100戸と震災前水準近くに戻っている。居住者のいない持ち家としての「その他」は、年々増加しており2018年は58,900戸まで増えた(図表6)。特に福島県は東日本大震災以降の住宅需要の増加、一方で急激な人口減少もあり、空き家等の住宅ストックが増えている。今後、空き家の改修・リノベーションによる利活用が重要になってくる。

図表5 福島県内空き家数推移



資料：総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」

図表6 福島県内空き家内訳の推移



資料：総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」

(注) ■二次的住宅：別荘等の普段は住んでない住宅、■賃貸用・売却用：新築・中古を問わず、賃貸、売却のため空き家になっている住宅、■その他：上記以外の人が住んでいない住宅。例として転勤・入院などのために長期にわたって不在の家

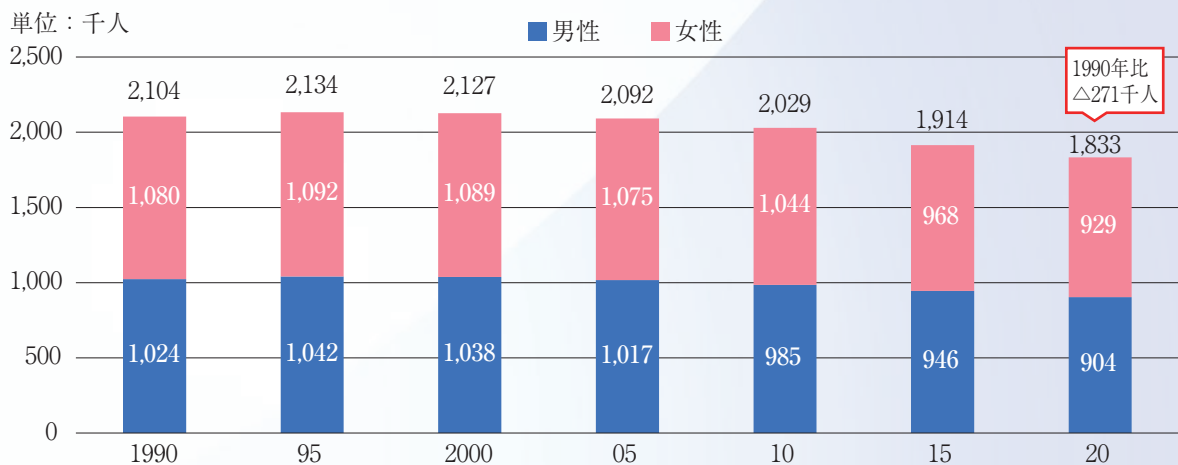
## 2. 住宅市場を取り巻く環境について

### (1) 福島県の人口

福島県の人口は、1990年の2,104千人から2020年は1,833千人と△271千人減少。男女別でみると男性△120千人、女性△151千人と女性の減少が多い（図表7）。新規住宅取得者のメイン層である30～40歳代の世代では、1990年の591千人から2020年は436千人と△155千人減少。男女別でみると男性△73千人、女性△81千人と女性の減少が多い。

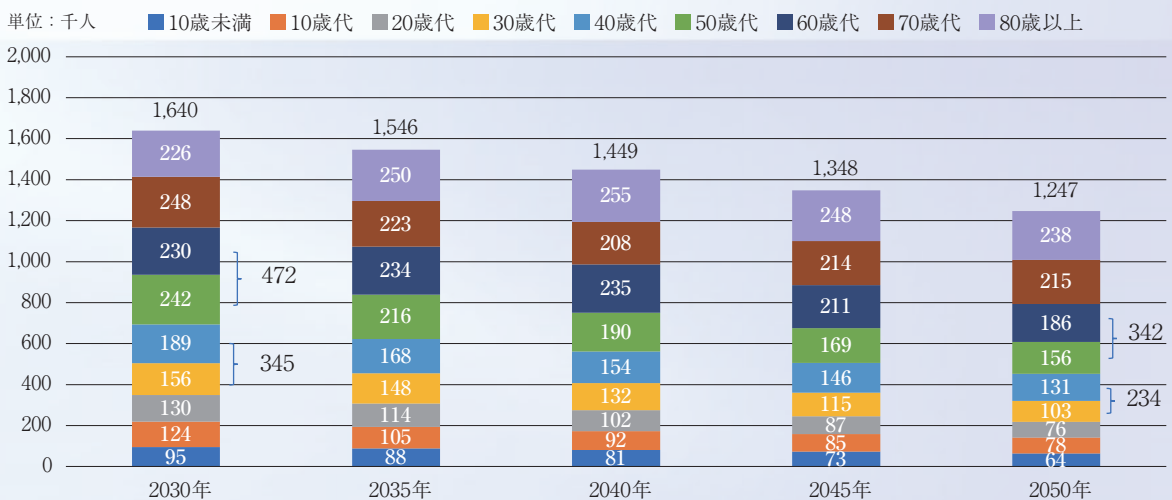
福島県の将来人口推移は2030年の1,640千人から2050年には1,247千人（2030年比△393千人）。新規住宅取得者のメイン層である30～40歳代の人口は2030年の345千人から2050年には234千人（△111千人）へ減少（減少率32.2%）。50～60歳代の人口は2030年の472千人から2050年には342千人（△130千人）へ減少（減少率27.5%）することが予想される（図表8）。人口減少、特に住宅取得メイン層の減少に伴い、新規住宅着工戸数は減少が見込まれる。

図表7 福島県の人口推移（男女計）



資料：総務省統計局「国勢調査」

図表8 福島県の将来人口推移（男女計）



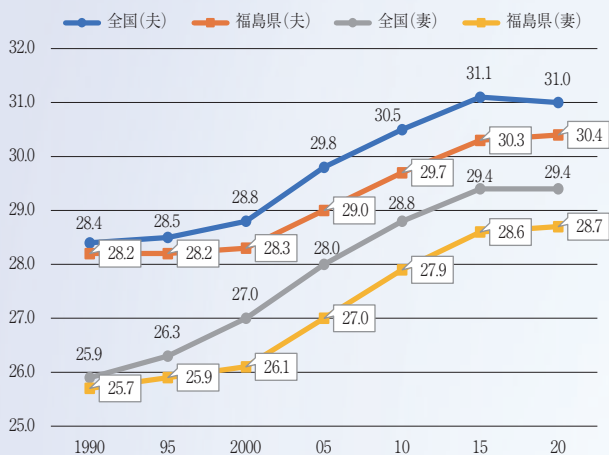
資料：国立社会保障人口問題研究所「日本の将来推計（令和5年推計）」

### (2) 結婚年齢・未婚率

平均初婚年齢は、全国平均で2015年以降、夫、妻ともほぼ横ばいで推移しており、2020年に夫31.0歳、妻29.4歳。福島県は、2020年に夫30.4歳、妻28.7歳で全国平均をやや下回っている（図表9）。福島県の

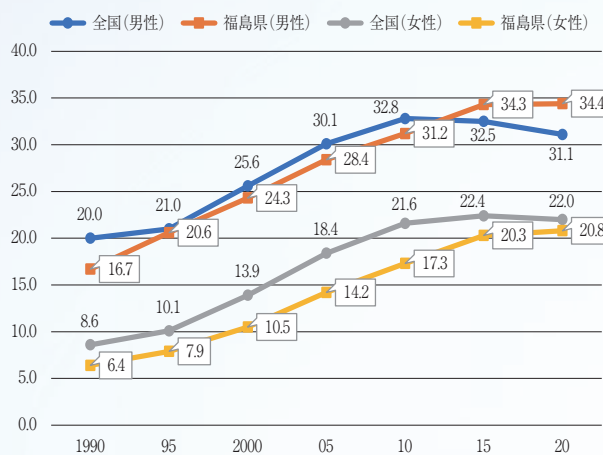
30～40歳代の未婚率は、男性が2015年に全国を上回り34.3%、2020年も全国を上回り34.4%となっている。女性も全国平均に近づいており、2020年は20.8%となっている（図表10）。結婚年齢が遅くなることや、結婚しないことで住宅需要に与える負の影響が増していくことが懸念される。

図表9 平均初婚年齢推移



資料：厚生労働省「人口動態統計」

図表10 30～40歳代の未婚率

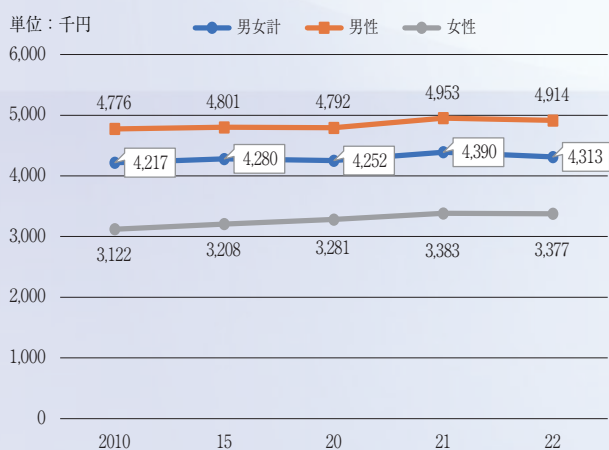


資料：総務省統計局「国勢調査」を基に当研究所作成

### (3) 年収の推移

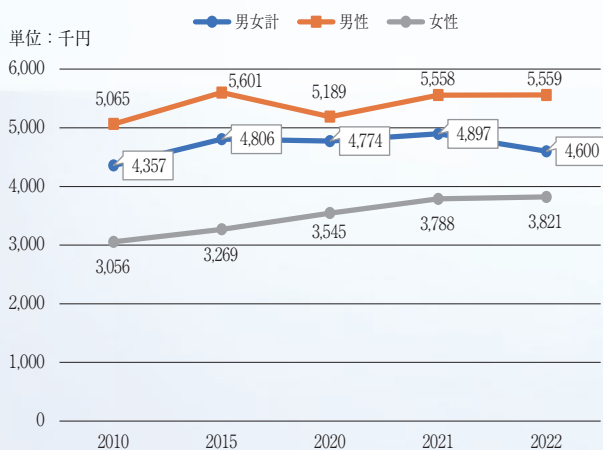
福島県の30～40歳代男性平均年収は2010年以降ほぼ変わらず5,000千円以下で推移、2022年は4,914千円。女性は、非正規社員の割合が高いことなどから、3,000千円前半で推移、2022年は3,377千円（図表11）。50歳代の男性平均年収は5,000千円台で推移、2022年は5,599千円。女性は、3,000千円台で推移、2022年は3,821千円となっている（図表12）。平均年収は2010年以降あまり変わっておらず、人生で一番大きい買い物と言われている持家の取得に慎重になっているものと思われる。

図表11 福島県30～40歳代の平均年収推移



資料：厚生労働省「賃金構造基本計画」を基に算出（決まって支給する給与総額と賞与を合計）

図表12 福島県50歳代の平均年収推移



資料：厚生労働省「賃金構造基本計画」を基に算出（決まって支給する給与総額と賞与を合計）

## 3. リフォーム市場の動向

### (1) リフォーム実施率

福島県のリフォーム実施率は、2008年と2018年の平均で、建築当初から築後20年以上を超える持家だと3割以上が何らかのリフォームを実施している（図表13）。福島県においても、中古住宅のリノベーションの増加、築年数経過による修繕などから、リフォーム需要は底堅く推移するものと思われる。

図表13 福島県内の建築時期別リフォーム実施率

単位：戸数、%

	2008年調査時				2018年調査時				計		
	該当する建築時期	持ち家総数	リフォーム実施戸数	実施率	該当する建築時期	持ち家総数	リフォーム実施戸数	実施率	持ち家総数	リフォーム実施戸数	実施率
当年～7年前	2001～2008年	66,000	11,600	17.6	2011～2018年	64,300	11,400	17.7	130,300	23,000	17.7
8～13年前	1996～2000年	54,400	8,200	15.1	2006～2010年	36,900	5,500	14.9	91,300	13,700	15.0
14～19年前	1991～1995年	51,700	11,600	22.4	2001～2005年	36,200	6,600	18.2	87,900	18,200	20.7
20～29年前	1981～1990年	93,100	28,900	31.0	1991～2000年	98,900	28,800	29.1	192,000	57,700	30.1
30～39年前	1971～1980年	104,500	37,200	35.6	1981～1990年	83,500	29,800	35.7	188,000	67,000	35.6
40～49年前	1961～1970年	49,200	16,300	33.1	1971～1980年	84,900	30,700	36.2	134,100	47,000	35.0
50年以上前	1960年以前	59,400	17,500	29.5	1970年以前	73,600	25,000	34.0	133,000	42,500	32.0
計		481,200	131,800	27.4		494,900	138,800	28.0	976,100	270,600	27.7

資料：総務省統計局「住宅・土地統計調査」を当研究所が加工

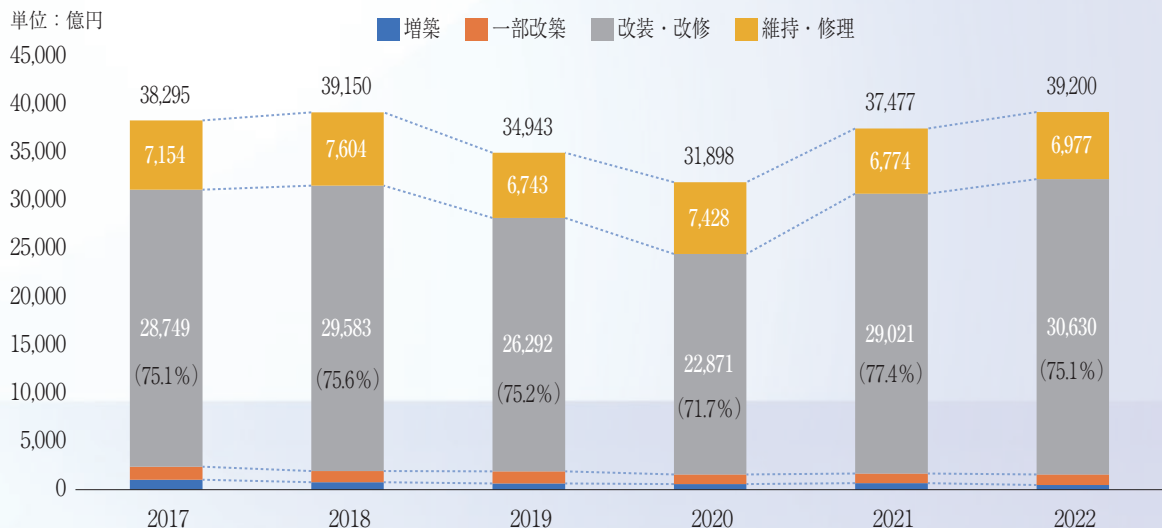
\*実施期間は2008年調査は2004年～2008年9月まで、2018年調査は2014年～2018年9月までの57カ月間

※2013年時調査は震災関連リフォームで実施数が大きく増加しているため、平常時として2008年調査を使用した。

## (2) 住宅リフォーム工事種類別受注高（全国）

住宅リフォームの工事種類別受注高は、ここ数年3兆円台で底堅く推移している。改装・改修工事の設備機器更新など機能向上や耐久性向上を意図して行う工事が7割近く占めており、今後も住宅の機能や耐久性を向上させるリフォーム需要は見込まれる（図表14）。

図表14 全国の住宅リフォーム・リニューアル受注高



\*改装・改修工事：内装の模様替え、屋根のふき替え、設備機器の更新など機能の向上や耐久性の向上を意図して行う工事

\*維持・修理工事：壊れた部分、損耗劣化した部材の交換など、機能の向上や耐久性の向上を意図しない工事

資料：国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」

## 4. さいごに

福島県の住宅着工件数は、東日本大震災及び原発事故による被災者の住宅需要等があった時期を除けば、1996年以降減少傾向にある。住宅着工は、金額が大きく県内経済へ波及する効果は大きいですが、残念ながら新設住宅着工は人口減少から、今後大幅な増加を期待することはできない。

一方、県内においても人口減少などにより空き家数は増加しており、社会問題となっている。

これからは、良質な住宅ストックの形成と活用から、環境に配慮した新築住宅の建築や耐震化・バリアフリーなどのリフォームを施した中古住宅の流通が重要になってくると思われる。良質な住宅新築に対する補助、または地方自治体と民間企業の連携による安心して取引できる中古住宅市場の整備、拡充などを図っていくことで、住宅市場の活性化と地域の活力向上につながっていくことを期待したい。

(担当：嵐 俊勝)



「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、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。

## 臓器提供をご存じですか？ ～臓器提供推進の取り組み～

(公財)福島県臓器移植推進財団

皆さんは、臓器提供という選択肢があることをご存じでしょうか？

臓器提供は、自分にもしものことがあった場合にとり得る、終末期医療の選択肢の一つです。

もしものことがあった時、自分では自分の気持ちを大切な家族に伝えることができません。

人生の最終段階で自分は（家族は）どうしたいのかを考え、互いに伝え合うことから意思表示は始まります。

ホームページで詳しい情報を公開しています。

[福島県臓器移植推進財団](#)

[検索](#)

### 臓器移植・提供とは

臓器移植は、病気や事故によって臓器が機能しなくなった人に、他の人の健康な臓器を移植して、機能を回復させる医療です。臓器移植には、他の人の健康な臓器が必要不可欠であり、善意によって成り立つ医療です。臓器提供は、亡くなった人からの提供と健康な人からの提供（生体移植）があります。亡くなった人からの提供は、「脳死後の臓器提供」と「心停止後の臓器提供」があり、日本では、臓器提供を前提とした場合に限り脳死を人の死と認めています。

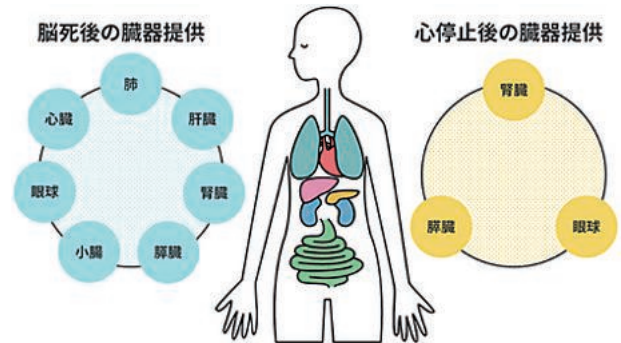
脳死後の提供と心臓が停止した死後の提供とは、提供できる臓器が異なります。

○脳死

心臓、肺、肝臓、腎臓、<sup>すい</sup>膵臓、小腸、  
眼球（角膜）

○心停止

腎臓、膵臓、眼球（角膜）



### (公財)福島県臓器移植推進財団の役割

(公財)福島県臓器移植推進財団は、臓器（角膜含む）提供したい方と臓器（角膜含む）移植を希望する方の橋渡しの役割を担っています。

- 臓器（角膜含む）提供に関する相談
- 臓器提供家族の支援
- 協力医療機関との連携

また、医療関係者や県民の皆さまへ臓器提供をより理解していただくために、普及啓発を行っています。

10月10日は“目の愛護デー”とされています。

毎年、目の健康について考えるための目の愛護デー講演会を開催しており、令和5年度は、南相馬市のホテル丸屋グランデにおいて講演会や眼科医による目の無料相談を行いました。新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行したこともあり、97名と多くの方にご参加いただきました。



目の愛護デー講演会

10月は臓器移植普及推進月間であり、毎年10月16日の“グリーンリボンデー”を中心に県内の企業・団体のご協力のもと、移植医療のシンボルカラーであるグリーンで県内各地をライトアップする「全国グリーンライトアッププロジェクト in 福島」を開催しています。

令和5年度は18カ所でライトアップを行いました。



ライトアップ (道の駅安達 下り線「万燈桜」)

その他にも、臓器提供を身近な自分事として考えていただく機会の提供として、(公財)福島県臓器移植推進財団では出前講座を実施しています。

令和5年度は、中学校や病院の健康教室、研修医向けのセミナーなどで講演を行いました。

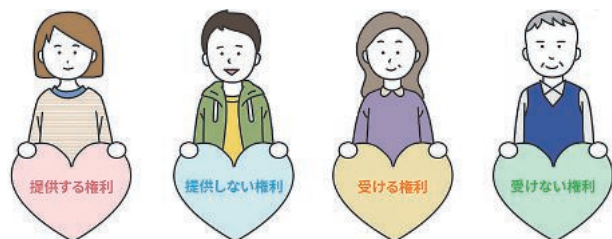
参加者からは、「意思表示の大切さと、自分の気持ちを大切にすることを学んだ。」「話をして直接思いを伝えることの大切さについて、考える機会となった。」などの感想をいただきました。



出前講座

## 自分の気持ち伝えていますか？

臓器提供の意思表示は、「提供する」だけではありません。「提供しない」という意思表示もすることができ、どちらの意思も尊重されます。また、臓器の種類によっても「提供する・しない」を選択することができます。



臓器提供の意思表示は、いつでも何度でも変更することができます。

大切なことは、「意思表示した」ということを大切な人に伝えるということです。

臓器提供について考え、大切な人と話し合ってみてください。

## 臓器提供の意思表示ができる物

- 運転免許証
- 健康保険証
- マイナンバーカード
- 臓器提供意思表示カード
- (公社)日本臓器移植ネットワークホームページでの臓器提供の意思表示登録

日本臓器移植ネットワーク

検索



## お知らせ

(公財)福島県臓器移植推進財団では、普及啓発事業の一環として下記にご協力いただける企業・団体を募集しています。

- ポスター、リーフレットの掲示
- デジタルサイネージでの広告
- 社内研修などでの出前講座
- 10月のグリーンライトアッププロジェクト
- イベントなどでの啓発ブースの設置



普及啓発ブース

また、当財団の活動を理解し支えてくださる、寄附型自動販売機（飲料の売り上げの一部が活動資金として寄附される自動販売機）設置のご協力者を募集しています。

詳細については、(公財)福島県臓器移植推進財団までお問い合わせください。

問い合わせ先

(公財)福島県臓器移植推進財団

電話：024 (521) 9027

## 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。

### 1. 県内経済動向 (2023年11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	消費動向が引き続き前年を上回り、個人消費を中心に全体では緩やかな持ち直しの動きが続く。一方、公共投資など一部に弱い動きがあり、物価上昇や原油・原材料価格高騰の影響に注視する必要もあるなど、引き続き先行きには不透明感がみられる。		
消費動向	消費動向は、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。乗用車販売台数は半導体不足の緩和から新車・中古車ともに前年を上回り、合計では11カ月連続で前年比増加した。新車では普通車が前年を大きく上回っている。		
公共投資	公共投資は、公共工事前払保証請負金額が6カ月連続で前年を下回っている。発注者別では、市町村が前年を上回ったものの、国や県が前年比5割以上減少している。		
設備投資	民間非居住用建築着工は、棟数が前年を下回ったものの、床面積が前年比+46.9%、工事費予定額が同+125.6%と前年を上回った。工事費予定額は「製造業用」で前年比大幅増加しており、福島市の工業団地における新工場建設が寄与した結果とみられる。		
住宅投資	新設住宅着工戸数は前年比+24.9%と3カ月ぶりに前年を上回った。利用関係別にみると、「持家」が△17.8%と前年を下回る一方、「貸家」が同+69.3%、「分譲」が同+94.1%と前年を上回った。全体で前年を大幅に上回ったのは、福島市の大型マンション着工の影響とみられる。		
生産活動	鉱工業生産指数は、季節調整済指数が92.4で前月比+1.1%となった。業種別では、「輸送機械工業」(前月比+9.3%)など10業種で上昇し、「食料品工業」(同△8.6%)など9業種で低下した。		
雇用動向	有効求人倍率は季節調整済指数が1.41倍で前月比横ばいとなった。「サービス」(介護サービス、接客・給仕など)や「専門・技術」(建築・土木技術者、看護師・医療技術者など)といった職種では引き続き求人数が求職者数を大幅に上回っている。雇用保険受給者実人員は前年比+3.6%と2カ月連続で前年を上回っている。		

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10月データ。

注5: 鉱工業生産指数の季節調整済指数、有効求人倍率の季節調整済指数は、月による稼働日数の違い、正月や年度末の決算などの社会慣習など、季節変動の影響を取り除くことで前月や前々月との比較を可能にしたもの。

(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			悪	

電子ブック版では目次記載の全ての記事をご覧いただけます。

