

福島の進路

2025 MAR
No.511

3



企業訪問

マルナカ 株式会社

まるなかファーム 株式会社

代表取締役 遊佐 憲雄

寄稿

ふくしまのミュージアム⑤

諸橋近代美術館

調査レポート

県内企業の経営課題への対応状況

～経営課題への対応に関するアンケート調査より～

調査レポート

福島県内の外国人労働者について



福島の進路 CONTENTS

今月の表紙

- 1 津軽系 阿保六知秀 作 2 山形系 小林清 作
3 弥治郎系 井上ゆき子 作 4 土湯系 陳野原幸紀 作



こけし雛展

木のぬくもりが感じられる
東北各地のこけし雛約90組を紹介

2025年
1/28(火)～3/30(日) まで開催中

公益財団法人 東邦銀行教育・文化財団附属

原郷のこけし群 西田記念館

〒960-2156 福島市荒井字横塚3-183
(アンナガーデン内)

TEL : 024-593-0639

URL : <http://nishidakinenkan.or.jp/>

企業訪問

建設業からいちご栽培・6次化商品開発まで、新たな挑戦を続ける企業

マルナカ 株式会社 まるなかファーム 株式会社 代表取締役 遊佐 憲雄

寄稿 ふくしまのミュージアム⑤

諸橋近代美術館

調査レポート

県内企業の経営課題への対応状況

～経営課題への対応に関するアンケート調査より～

調査レポート

福島県内の外国人労働者について

福島県の取り組み・施策シリーズⅣ

第35回全国産業教育フェア福島大会(さんフェア福島2025)開催

～協賛企業や団体などを募集中～

福島県 教育庁高校教育課

令和7年度 研修のご案内

福島県産業振興センター

福島経済マンスリー

県内経済は、公共投資や住宅投資が低い水準にあり、全体的に弱い動きがみられる。

電子ブック版では福島経済マンスリー詳細版と以下の内容を含めた全ての記事をご覧ください。

県内復興・経済日誌(2025年1月)、主要経済指標

アンケートのお願い

右記二次元コードもしくは、下記 URL よりアクセスしてください。

<https://forms.gle/qHeAP6BtKK3hfbVX8>

いつも「福島の進路」をお読みいただきありがとうございます。誌面をより一層充実させるため、皆様の声をお聞かせください。



建設業からいちご栽培・

6次化商品開発まで、

新たな挑戦を

続ける企業



企業
訪問

マルナカグループ

マルナカ 株式会社

代表取締役社長 遊佐 憲雄 (ゆさ のりお)

- 所在地 【本社】 二本松市油井字長谷堂69番地 TEL: 0243-54-2869 FAX: 0243-54-2879
- 創業: 1994年8月1日 資本金: 2,000万円 従業員: 56名 (役員含む)
- 事業概要: 土木工事業、地盤改良工事業、一般貨物自動車運送事業、倉庫業
- URL: <http://www.marunaka-k.jp>



まるなかファーム 株式会社

代表取締役 遊佐 憲雄 (ゆさ のりお)

- 所在地 【本社】 二本松市油井字無地ノ内30-1 TEL: 0243-24-8001 FAX: 0243-24-8023
- 創業: 2017年8月1日 資本金: 700万円 従業員: 6名
- 事業概要: いちご栽培業、カフェ運営、牧草栽培業 (ソーラーシェアリング)
- URL: <https://marunakafarm.co.jp/>





マルナカ(株)本社

震災後の福島県内では、食の安全がテーマになるとともに、耕作放棄地の拡大や農業技術の伝承など、農業分野において多くの課題が挙げられています。

「マルナカ株式会社」「まるなかファーム株式会社」を中心とする「マルナカグループ」は、地盤改良工事を得意とする建設業に加え、使用されなくなった農地の活用やいちご栽培技術の伝承に取り組むことで、地域経済の活性化に貢献する企業です。

今回、2024年5月に同社がオープンした二本松市の「まるなかカフェ」を訪問し、遊佐社長に事業の沿革、農業や食に対する思いなどについて話を伺いました。

■ 専業農家の出稼ぎから始まった建設業

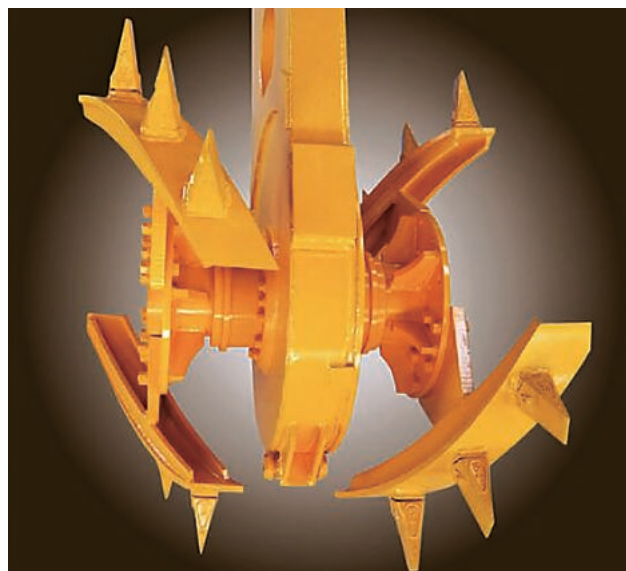
～設立の経緯についてお聞かせください

私の実家は代々専業農家でしたが、この地域の専業農家の多くがそうであったように、農閑期となる冬の間だけ出稼ぎに行き土木工事などに従事しながら、父は技術を身に付けていきました。工

事の技術を身に着けるにつれ、建設業が担う役割について考えを深めていき、将来的に規模の大きな工事を受注できるようになりたいと思うようになりました。そのためには会社組織であることが必要であったため、1994年に父と私の弟が有限会社丸中建設を立ち上げました。設立当時、私自身は自動車ディーラーで経理を担当してまったく畑違いでしたが、父の新たな挑戦を支えたいとの気持ちが強まり、設立から2カ月後には私も建設業に携わることを決意しました。丸中とは実家の屋号です。実家のある集落ではみなさん名字が遊佐であるため、集落の真ん中に位置することを意味する丸中という屋号で呼ばれていたことに由来しています。2014年に私が代表取締役社長となり、2022年にはマルナカ株式会社へと社名を変更しています。

～はじめはどのような仕事をされていたのでしょうか

設立当時の県内は、1993年の福島空港開港、1995年のふくしま国体開催などがあり、建設工事が盛んに行われていました。さらに、2001年のう



地盤改良は柱状改良工事、鋼管杭工事、WILL工法など各種工法に対応しています

つくしま未来博開催なども控えており、1990年代は福島県内の建設業界にとってとても忙しい時期でした。初めは5～6人程度の少人数で技術力が不足していたため、人夫出しとして受注していました。ただし、将来的には元請として工事を行いたいと強く思っていましたので、経験を積み資格を取得し、次第に元請工事を受注できるようになりました。

～建設業としての転機はいつ頃でしょうか

2000年代に入るとバブルがはじけ、公共工事は大幅に減少していきました。その頃、当社では元請工事を受注する体制を整えましたが、仕事そのものが減少したため、利益を上げることが厳しい時代となりました。公共工事が目減りする中、新たな取組みを始めたいと考えていた2007年に、縁あって地盤改良事業をスタートさせました。本来、地盤改良工事は建物の不等沈下^{*1}を防ぐために行うものですが、2011年の東日本大震災で地盤改良工事を実施した場所では建物の倒壊が抑えられたということがあり、とても重要な仕事を担っていることを再認識しました。それまで、地盤改良工事はどちらかというとなッチな仕事でしたが、

耐震という視点で注目されるようになり、震災を機に受注が大幅に増加しました。

※1 建物の地盤が元々軟弱であったり、地下水の水位が変化した場合などに、地盤が均一に沈下せず部分的に沈下し、徐々に建物が傾いていくこと。

■農業参入への思い、そしていちご栽培との出会い

～農業への参入はいつ頃から考えていたのでしょうか

実家は元々専業農家でしたが、建設業に注力するため、当社設立から3年ほどで農家としての仕事はほぼ終了していました。ただし、農家として土地は所有していましたが、農業参入の機会については常に考えていましたが、2000年代に入り建設工事が減少したこともあり、異業種参入を具体的に検討するようになりました。実は震災の直前、私は川俣町山木屋地区が産地の「トルコキキョウ」栽培を二本松市でも行いたいと考え、弟子入りしようと準備を進めていたのですが、震災により断念することとなりました。

～そしてまるなかファームを立ち上げられました

震災から5年ほど経過し復興事業が落ち着き始めた時、5年後10年後を見据えた新しい事業の立ち上げが必要だと感じました。地域では使用されなくなった農地が増え、農家の高齢化・後継者不足が大きな課題となっていました。そこで休耕された農地を蘇らせ元気ある農業を創る事を目指す気持ちが強まり、2017年に農業生産法人としてまるなかファーム株式会社を立ち上げるとともに、認定農業者制度^{*2}による認定を受け、本格的に農業の取組みを始めることとしました。

※2 農業者が市町村の基本構想に示された農業経営の目標に向けて、自らの創意工夫に基づき、経営の改善を進めようとする計画を市町村等が認定し、これらの認定を受けた農業者に対して支援措置を講じようとする、農業経営基盤強化促進法に基づく制度。

～まるなかファームの事業内容について教えてください

まるなかファームでは、栽培したいちごを直売するとともに、1～5月頃にはいちご狩りを行っています。現在、いちご栽培のビニールハウスが6棟、直売所が1棟で、さらに2025年にはビニールハウスの増設を行っています。

2024年5月には「まるなかカフェ」をオープンし、10種類以上のいちごの中から3種類を選べる「Koichigo スムージー」や、いちごとクリームとの相性が抜群のクレープ「Koichigo ロール」など、様々なスイーツやドリンクを提供しています。さらに、後継者不足の農地の有効活用として牧草栽培業（ソーラーシェアリング）の取組みも始めています。



1～5月にはいちご狩りが楽しめます



まるなかカフェとビニールハウス



まるなカフェでは好きないちごを使ったスムージーやスイーツなどが楽しめます



自家製苺ソースのパンナコッタ



フルーツヨーグルトケーキ



苺のスムージー

～いちご栽培を始めるきっかけは何だったのでしょうか

まるなかファームを立ち上げた頃、私は地元の金融機関が開催する後継者塾の会長を務めていた関係で、東京で開催されたフォーラムに出席する機会がありました。そこで宮城県で復興のためにいちごを生産する農業生産法人を立ち上げた社長さんの講演を聴き感銘を受けました。私は気になったことを自分の目で直接確認したいと思う性格で、その場で出待ちをしてアポイントをとり農園を訪問したことが、いちご生産に携わるきっかけとなりました。訪問の際、いちごに関する知識はほとんどありませんでしたので、二本松市内のいちご農家の方にお越し同行していただきました。すると、その方から「いちご農家はもう廃業する」という話がありました。二本松市安達地区で唯一残るいちご農家でしたので、いちご栽培の灯を消したくないとの思いも重なり、施設を丸ご

と借り受けることにし、技術継承も含めた協力をいただいたことがいちご栽培のスタートになります。最初の2年ほどは農家の方の施設をそのまま活用し、いちご栽培の経験を蓄積させていただきました。その後、現在の場所に新たにビニールハウスを建て、栽培規模を拡大してきました。

■ブランディングによる6次化の実現

～いちご栽培ではどのような点に苦労されましたか

当社では高設栽培^{※3}で自動灌水システムにて栽培をしていますが、いちごは「甘い」日もあれば「水っぽい」日もあり、毎日味が異なります。生き物を相手にしていますので、常に同じ味にすることは当社の技術では不可能だと思います。では、どうすれば多くの皆さんに満足していただけるかが大きな課題でした。

ある程度品種が増えてきたところで「いちご総選挙」を企画し、食べ比べでどの品種が最も美味

しかったかを投票していただいたところ、意外にも投票結果はバラバラで、味覚や嗜好は人それぞれであることに改めて気づきました。それ以来、できるだけ品種を増やして皆さんに食べ比べしてもらおうと取組みを進めてきました。

栽培品種は最初の4品種から徐々に増やしていき、現在は22品種（2025年）^{*4}となっています。これだけ多くの品種の食べ比べができるいちご農園は珍しく、まるなかファームの強みとなっています。

※3 栽培槽を作業しやすい高さに上げた栽培方法で、身体への負担が小さく、特に観光いちご園などでは主流の栽培方法である。

※4 2025年栽培の22品種

ゆうやけベリー、ふくあや香、恋みのり、あまえくぼ、ふくはる香、スターナイト、ベリーホップはるひ、ベリーホップすず、紅ほっぺ、とちおとめ、よつぼし、桃薫、おいCベリー、ほしうらら、星の煌めき、女峰、まるなかベリー、しあわせベリー、章姫、かおり野、みくのか、やよいひめ

～6次化の取組みについて教えてください

栽培したいちごは、最初に道の駅で販売しましたが、まったくと言っていいほど売れませんでした。

「売れ残ったものは値段を下げて売ればいいじゃないか」と言われることもありましたが、そうしなかったのは、特別技術力があるわけでもない当社が生き残るためにはブランディングが最も重要だと考えたからです。安く売るのではなく、6次化により加工して付加価値をつけ販売することで、大切に育てたいちごをひと粒も無駄にしない仕組みを構築しようと考えました。

6次化について、ジャムなど、誰もが考えるありきたりなものでは見向きもされないと思いました。そこで目をつけたのがリキュールです。地元の酒造メーカーの協力を得て、いちごのリキュール「Koichigo」を開発しました。ポイントは3種類のいちごをブレンドし、約150gの果肉を贅沢に使用している点です。「Koichigo」は「濃い・恋」と「いちご」を掛け合わせた造語です。「濃い」は完熟したいちごをふんだんに使用していること、「恋」は消費者が恋するほど好きになってもらいたい気持ちと生産者が恋をするほど大切に育てたいちごを使用しているという気持ちが込められています。「Koichigo」は、今後の事業展開を考え、商標登録を行いました。

味については、商工会、行政、金融機関など、各方面の皆さんにテイスティングしていただき決定しました。また、ラベルやネーミングはオープ



6次化商品 いちごのリキュール「Koichigo」（予約販売）

ンコンベにより、約500件もの応募の中から決定しました。当社の6次化の取組みに賛同いただいた皆さんの協力を得て完成しました。予約販売となりますが、是非皆さんに味わっていただきたいです。

■子供たちに安心・安全な未来を

～経営理念について教えてください

当社では、以下の経営理念を掲げています。

1. 【地域へ貢献しよう】

私たちは、誰もが安心して暮らせる街へ貢献できる企業を目指します。

2. 【新しい事へ挑戦しよう】

私たちは、新しい事への挑戦を行い、地域社会になくてはならない企業を目指します。

3. 【仲間同士の絆を大切にしよう】

私たちは、仲間同士の絆を大切にし、安心安全そして健康で働ける職場環境がある企業を目指します。

これはマルナカグループに共通する理念です。ベースとなるものは私が考えましたが、最終的には社員が決定しましたので、グループ全体で意識の共有が図られています。さらに、まるなかファームでは「福島県が復興を成し遂げる為に必要かつ重要な事業を目指す」「農地活用と地域貢献を目指す」「子供たちに安心・安全な未来をつくる」ことを理念としています。人口が減少する中、特に子供たちの未来へつながる取組みは重要だと考えています。いちご狩りのシーズンが5月末で終了すると同時に、二本松市内の保育園・幼稚園生全員（約600人）を対象に無料で招待しています。これはいちご栽培施設を譲っていただいた農家の方との約束でもありますが、多くの子どもたちに新鮮ないちごを食べてもらいたいとの信念によるものです。また、経営思想として「三方よし」の考えを大切にしています。商売は、自分だけ良ければの精神では、いずれ失敗すると思います。買い手よし、売り手よし、世間よしの精神で商売を行うよう、常に心にとめていきます。

～人材育成の取組みについて教えてください

以前は個別に自己啓発セミナーなどに参加する



カンボジアでいちご栽培に取り組んでいます

ことを実施していました。しかし、一過性で終わってしまう傾向がみられ、また講師が変わると話す内容も変わってしまうことから、社員のベクトル（向きと大きさ）がなかなか合わないという課題がありました。現在は第三者機関に一括で依頼し、講師に私が求めていることを伝え、リーダー、中堅社員、若手など、それぞれのカテゴリで毎月研修を実施しています。建設業に関しては人口減少が加速する中で若手社員のスキルアップが重要だと考えており、県外の同業者を招いて測量などの研修も実施しています。人口減少が進む中、人に投資していかないと企業の成長はないと思っています。

■カンボジアでのいちご栽培を実現したい

～海外展開の取組みについてお聞かせください

私は若い時から東南アジアを中心に海外へ行く機会があり、そこで農業をしたいとの考えを持っていました。カンボジアは私が以前から個人的に支援していた国で、何度も訪問しています。カンボジアでは生のいちごを食べるという習慣がなく、そこで「福島の一ちごを東南アジアでも食べてもらいたい」との思いが強まり、カンボジアでのいちご生産の取組みを始めています。新鮮で美味しいいちごを提供出来たらきっと喜んでもらえると思っています。当社のみで実現することは難しく、各関係機関の協力を得る必要がありますが、夢を

あきらめないという気持ちで進めています。

■人と人とのつながりを大切にしたい

～今後の抱負についてお聞かせください

いちごリキュールから始まった6次化は、「いちごクッキー」「ドライいちご」「いちごビール」と続き、現在は入浴剤にまで広がっています。今後については、ブルーベリーやさつまいもなどの栽培も考えており、常に新たな展開を目指していきます。

これまでを振り返ると、様々な方との出会いが私の財産になっています。人と人の出会いは「縁」です。その「縁」から「運」も引き寄せるんです。私はそれを「恩」で返しながら、未来のために何ができるかを考え、挑戦を続けていきます。



今後の新たな展開が楽しみとなる遊佐社長のお話でした

【インタビューを終えて】

遊佐社長の話をうかがうと、これまで本当にたくさんの方との出会いがあり、そこで感じたことをすぐに行動に移すというバイタリティー溢れる姿が印象的でした。建設業を柱に次にどのような方と出会い、どのような展開をみせていただけるのか、さらに楽しみとなりました。

(担当：木村正昭)

寄稿

ふくしまの
ミュージアム
⑤

諸橋近代美術館

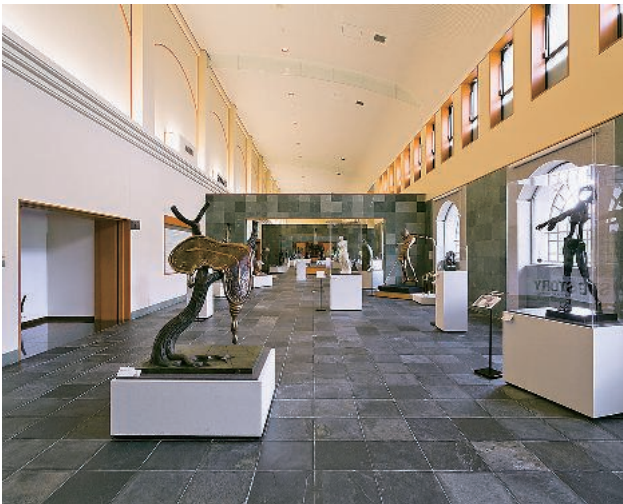
2025 年で開館から 26 年目を迎えました。美術館の理念である「美術を通して潤いのある生活を提案し社会貢献をする」を基に、文化の保全と発信に取り組んでまいります。

〒969-2701
耶麻郡北塩原村桧原剣ヶ峯 1093-23
Tel.0241-37-1088
<https://dali.jp/>



美術館設立の背景

諸橋近代美術館は1999年6月3日に開館し、昨年で開館25周年を迎えました。当館の創設者はゼビオホールディングス株式会社の創業者でもある諸橋廷蔵（1934-2003）です。幼少期から絵を描くのが好きだった廷蔵は、1962年にゼビオの前身となる紳士服店「サンキョウ」を立ち上げた当時も、チラシのデザインを自ら描いていたそうです。また、生地の買い付けでヨーロッパを訪れると、その合間を縫って土地ごとの美術館に足を運んでいました。その中でも特に廷蔵に衝撃を与えたのが、スペイン・フィゲラスにあるダリ劇場美術館です。ダリの作品群や大胆な展示方法を目の当たりにした廷蔵は、より一層ダリやシュルレアリスムに興味を抱くようになります。1991年に東京で開催されたダリ展ののち、同展に出品されていた、パリ・ストラットン財団が所有するダリ作品を一括で購入する機会を得られたことが転機となり、美術館設立の夢への一步を踏み出すこととなります。



ダリの彫刻作品群が展示される館内彫刻ホール

建物と周辺環境

当館の建築デザインは清水公夫氏（清水公夫研究所・郡山市）と廷蔵の協働によるもので、中世の厩舎をイメージしたシンメトリーな平屋建てのデザインが特徴です。美術館設立の構想を練る中で、廷蔵は建物のアイデアやラフスケッチを描

くなど、美術館の外観や展示空間に至るまでこだわりました。特に難題だったのは、当館が福島・山形・新潟の3県にまたがる磐梯朝日国立公園内に位置しているということ。建物の高さ制限など国立公園ならではの制約をプラスに転換しながら、1998年12月8日に美術館の建物が完成しました。五色沼湖沼群からほど近いこともあり、夏のグリーンシーズンや秋の紅葉シーズンには美術作品と裏磐梯が見せる自然の美を堪能しようと多くの方が来館し、賑わいをみせます。

ふくしまの
ミュージアム
⑤



磐梯山の麓、磐梯朝日国立公園内に位置する自然豊かな環境

コレクション

当館のコレクションを形成する4本柱に、サルバドール・ダリの作品、西洋近代美術作品、PJクルックの作品、フィリップ・ハルスマンの作品があります。コレクションの礎は廷蔵によって築かれたものですが、廷蔵亡き後も作品蒐集は今日まで継続して行われています。

コレクション(1) サルバドール・ダリ（1904-1989）の作品

約3m×4mにわたるダリの希少な大作《テトゥアンの大会戦》（1962）の他、彫刻作品群を常設展示しています。その他、ダリの油彩画における所蔵第一号作品として、ビキニ環礁での核実験の衝撃を描いた《ビキニの3つのスフィンクス》（1947）などがあります。



サルバドール・ダリ 《テトゥアンの大会戦》1962年
展示風景

コレクション(2) 西洋近代美術作品

廷蔵は「広く多くの方に西洋近代美術の秀作の数々を鑑賞し、感動していただきたい」という強い思いのもと、セザンヌやルノワールなどをはじめとした19世紀から20世紀に活躍した画家の作品も幅広く蒐集しました。



ポール・セザンヌ 《林間の空地》1867年



ピエール=オーギュスト・ルノワール
《モーリス・ドニ夫人》1904年

コレクション(3) PJ クルック (1945~) の作品

1995年、廷蔵はパリのギャラリーで開催されていたクルックの個展に偶然立ち寄り、その場に展示されていた作品20点全てを購入します。2003年廷蔵が亡くなって以降もクルック本人による寄贈や当館での蒐集活動を経て、現在は全35点を所蔵しています。



PJ クルック 《艦隊》1995年 © PJ Crook 2025



PJ クルック
《ステッピング・アウト》2017年 © PJ Crook 2025

コレクション(4) フィリップ・ハルスマン (1906-1979) の作品

2020年にニューヨークのフィリップ・ハルスマン・アーカイブの協力を得て、「ダリとハルスマン展」を開催。同展をきっかけに生まれたフィリップ・ハルスマン・アーカイブとのご縁から、ハルスマン作品60点を購入し、コレクションを拡充させています。



フィリップ・ハルスマン《ダリ・アトミクス》1948年
Photo by Philippe Halsman © The Philippe Halsman Archive

25周年から26周年へ

一昨年実施したクラウドファンディングでは、ダリの作品や西洋近代美術作品の修復・美術館保全事業に対しまして、多くの皆さまから多大なるご支援をいただきました。おかげさまをもちまして、開館25周年となった昨年は、サルバドール・ダリ生誕120周年、シュルレアリスム宣言から100年という記念すべき節目に、修復した作品をご覧いただくとともに、当館のダリ作品を全国へ巡回することも叶いました。

当館は4月11日まで冬期休館中ですが、26周年に向けた新たな1歩となる展覧会の準備が動き出しています。今年開催する「ととのう展」「よりみち展」という2つの展覧会では、美術館の新しいあり方や可能性を考える機会になればと、作品を新たな角度からご紹介するものです。美術館って面白い、作品って奥深いとシンプルに心が動き、日常がより新鮮で豊かなものに見える機会になればと願っています。

【2025年 諸橋近代美術館 展覧会情報】

ととのう展～ヘルスケアにつながる美術館～

会期：4月12日(土)～6月29日(日)予定

サウナブームとともに流行した「ととのう」をキーワードに、ヘルスケアの視点からココロとカラダをととのえる展覧会を開催します。サルバドール・ダリや印象派の作品をご覧いただきながら、ととのう鑑賞体験を楽しむための脳と体のエクササイズや科学的検証、展示室内での身体やこ

ころの健康を意識した鑑賞の紹介やタナカカツキ氏が手がけた人気マンガ『マンガサ道』の原画展示なども行います。



タナカカツキ
《サウ画「ととのったーっ」》© タナカカツキ 2022年

よりみち展～美術のみかたが広がるよもやま話～

会期：7月19日(土)～11月9日(日)予定

作品の裏に秘められた知られざる“よもやま話”にスポットを当てます。ダリやルノワールやセザンヌをはじめとした西洋近代美術作品をご覧いただきながら、美術の歴史的な軌跡とその背後にある物語や技法、作家の人間性などを紹介。章立てがない回遊型の展示室でよりみちを楽しむように、作品との出会いをお楽しみください。



ピエール＝オーギュスト・ルノワール
《パリ郊外、セーヌ河の洗濯船》1872-1873年

※休館日などの詳細は当館公式 HP (<https://dali.jp/>) にてご確認ください。

※都合により内容や日程が変更になる場合がございます。予めご了承願います。



調査レポート



とうほう地域総合研究所
エコノミスト
高橋 宏幸

県内企業の経営課題への対応状況 ～経営課題への対応に関するアンケート調査より～

<要 旨>

1. 重要な経営課題の相談相手

全体では「税理士・公認会計士」73.3%、「経営陣、従業員」30.0%、「金融機関」23.0%などの順である。

2. 経営計画と事業計画

経営計画または事業計画の策定有無は、全体で「策定している」50.0%、「策定していない」48.3%と、おおよそ半々となっている。

3. 有償コンサルティングのニーズ

金融機関から有償でも受けたいコンサルティングについては、「特にない」が半分を占めたが、「事業承継」「人材紹介」に10%を超える回答があった。

はじめに

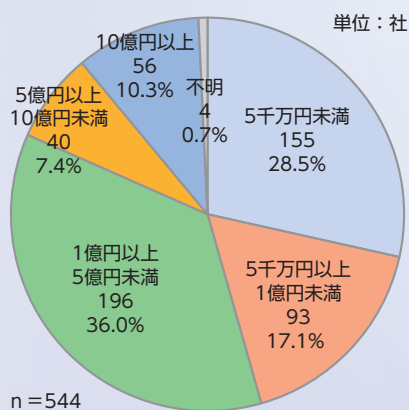
国内外で起こる変化により、経営環境について将来の不確実性が高まってきている中で、県内企業の経営者の皆さまに対して経営課題への対応状況に関するアンケートを実施した。

本稿では、アンケート調査結果から、県内企業における経営課題への対応状況について、重要な課題の相談相手や経営計画または事業計画の策定有無などの実態をまとめた。

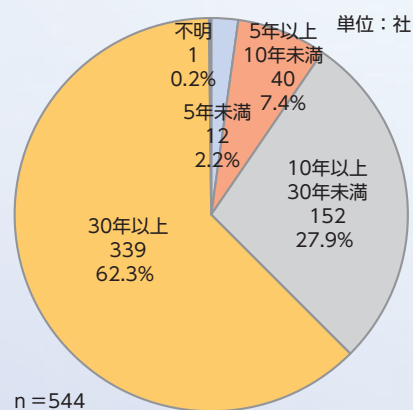
<調査要領>

1. 調査方法 郵送による配布・回収 及び WEB による回収
2. 調査対象 県内企業1,414社
3. 回答企業 544社（有効回答率38.5%）
4. 調査時期 2024年10月

【売上高規模別回答企業構成比】



【業歴別回答企業構成比】



1. 重要な経営課題の相談相手

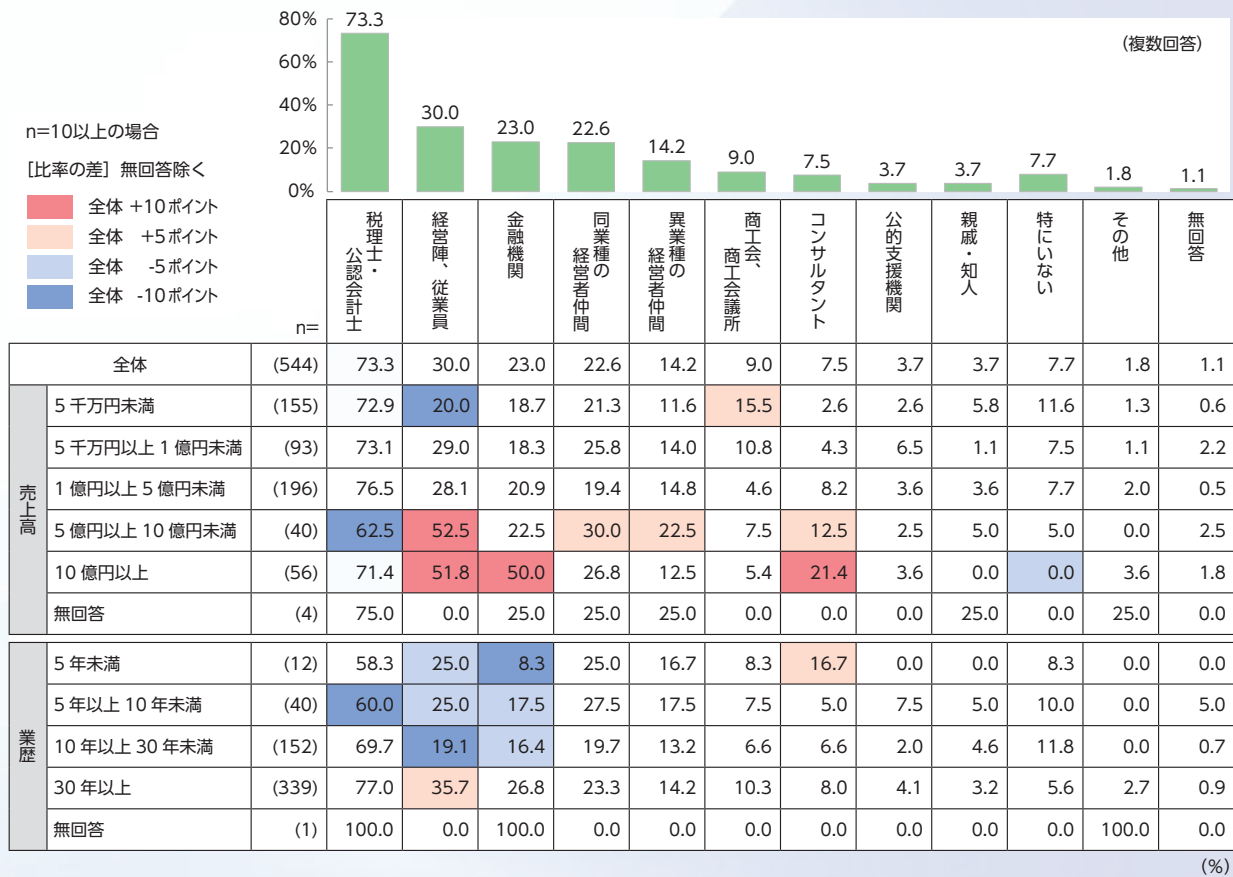
自社における重要な経営課題の相談相手について尋ねた。全体では「税理士・公認会計士」73.3%、「経営陣、従業員」30.0%、「金融機関」23.0%などの順であり、まずは「税理士・公認会計士」に相談する企業が多い。

売上高別にみると、どの階層においても「税理士・公認会計士」が6割以上と最も多い。売上規模の階層が大きくなるほど、「経営陣、従業員」の回答割合が高いほか、「金融機関」「コンサルタント」を利用している割合も小さい階層に比べ高くなっている。「商工会、商工会議所」は「5千万円未満」が15.5%と小さい階層を中心に利用されている。

業歴別にみると、「税理士・公認会計士」は「5年未満」58.3%に対し「30年以上」77.0%と、業歴が長い階層ほど回答割合が高い。「コンサルタント」は「5年未満」16.7%と、創業間もない階層において、他の階層に比べ高い（図表1）。

図表1 重要な経営課題の相談相手

単位：%



(%)

2. 経営計画と事業計画

(1) 経営計画または事業計画の策定有無

経営計画または事業計画を策定しているかどうかについて尋ねた。全体で「策定している」50.0%、「策定していない」48.3%と、おおよそ半々となっている。

売上高別にみると、「5千万円未満」38.1%に対し「10億円以上」76.8%と、売上高規模が大きくなるほど策定している企業の割合が高くなる。

業歴別にみると、「策定している」割合は、「5年未満」58.3%、「30年以上」47.8%など、業歴の長短にかかわらず、一定の企業が策定している（図表2）。

図表2 経営計画または事業計画の策定有無

単位：%

		n=	策定している	策定していない	無回答
全体		(544)	50.0	48.3	1.7
売上高	5千万円未満	(155)	38.1	58.1	3.9
	5千万円以上1億円未満	(93)	36.6	62.4	1.1
	1億円以上5億円未満	(196)	56.1	43.9	
	5億円以上10億円未満	(40)	60.0	40.0	
	10億円以上	(56)	76.8	19.6	3.6
	無回答	(4)	50.0	50.0	
業歴	5年未満	(12)	58.3	41.7	
	5年以上10年未満	(40)	40.0	55.0	5.0
	10年以上30年未満	(152)	56.6	42.8	
	30年以上	(339)	47.8	50.4	1.8
	無回答	(1)	100.0		

1%未満のデータラベルは非表示 (%)

(2) 誰が経営計画または事業計画を策定しているか

図表2の経営計画または事業計画を「策定している」と回答した企業に対し、誰が経営計画または事業計画を策定しているかについて尋ねた。全体で「社内のみ」61.4%、「税理士・公認会計士と共同」29.8%と、両者で9割以上を占め、「外部コンサルと共同」は5.1%、「金融機関と共同」は1.1%にとどまっている。

売上高別にみると、「社内のみ」は「10億円以上」81.4%など、規模が大きいほど回答割合が高く、社内で計画策定を完結しているものとみられる。一方、「税理士・公認会計士と共同」は「5千万円未満」44.1%など、規模が小さい企業ほど高く、顧問税理士など外部機関を利用して計画策定しているものとみられる。

業歴別にみると、「外部コンサルと共同」は「5年未満」14.3%、「5年以上10年未満」12.5%など、業歴が短いほど割合がやや高くなっており、外部コンサルが利用されている（図表3）。

図表3 誰が経営計画または事業計画を策定しているか

単位：%

		n=	社内のみ	税理士・公認会計士と共同	外部コンサルと共同	金融機関と共同	その他と共同	無回答
全体		(272)	61.4	29.8	5.1	1.1	2.2	
売上高	5千万円未満	(59)	47.5	44.1	5.1	3.4		
	5千万円以上1億円未満	(34)	64.7	29.4	5.9			
	1億円以上5億円未満	(110)	56.4	33.6	6.4	2.7		
	5億円以上10億円未満	(24)	79.2	12.5	4.2	4.2		
	10億円以上	(43)	81.4	9.3	2.3	7.0		
	無回答	(2)	50.0	50.0				
業歴	5年未満	(7)	71.4	14.3	14.3			
	5年以上10年未満	(16)	62.5	25.0	12.5			
	10年以上30年未満	(86)	51.2	40.7	5.8	1.9	2.2	
	30年以上	(162)	66.0	25.9	3.7	3.1		
	無回答	(1)	100.0					

1%未満のデータラベルは非表示 (%)

(3) 経営計画または事業計画を策定していない理由

図表2で経営計画または事業計画を「策定していない」と回答した企業に、その理由を尋ねた。全体では「策定する人員やノウハウがない」35.7%、「策定する必要がない」30.8%、「策定する時間がない」16.7%などの順であった。「策定する必要がない」は約3割であり、「その他」「無回答」を除く約6割の企業は策定する必要があるが、何らかの理由で策定していないと思われる。

売上高別にみると、「策定する必要がない」は「5千万円未満」が42.2%と他の階層に比べ高い。それでも「策定する人員やノウハウがない」「策定する時間がない」「適切な社外の相談相手がない」を合わせた約5割は策定する必要があると考えているものと思われる。策定していない理由としては、「策定する必要がない」を除けば「策定する人員やノウハウがない」が各階層において最も高くなっている。「適切な社外の相談相手がない」は5億円未満の各階層で回答があり、規模の大きな5億円以上の階層には無かった。

業歴別にみると、「策定する必要がない」の回答割合は、「30年以上」26.3%に対し「5年未満」60.0%と、業歴が短いほど高かった（図表4）。

図表4 経営計画または事業計画を策定していない理由

単位：%

n=		策定する必要がない	策定する人員やノウハウがない	策定する時間がない	適切な社外の相談相手がない	その他	無回答	
全体	(263)	30.8	35.7	16.7	10.3	4.6	1.9	
売上高	5千万円未満	42.2	30.0	6.7	14.4	5.6	1.1	
	5千万円以上1億円未満	24.1	32.8	25.9	10.3	1.7	5.2	
	1億円以上5億円未満	29.1	33.7	22.1	9.3	4.7	1.2	
	5億円以上10億円未満	6.3	56.3	25.0		12.5		
	10億円以上	27.3	72.7					
	無回答	(2)		100.0				
業歴	5年未満		60.0	40.0				
	5年以上10年未満	(22)	50.0	22.7	18.2	4.5	4.5	
	10年以上30年未満	(65)	33.8	27.7	18.5	13.8	4.6	1.5
	30年以上	(171)	26.3	40.4	16.4	9.9	5.3	1.8
	無回答	(0)						

1%未満のデータラベルは非表示（%）

3. 有償コンサルティングのニーズ

金融機関から有償でも受けたいコンサルティングについて尋ねた。全体で「特にない」が50.7%と半分を占めた。回答があった中では、「事業承継」14.0%、「人材紹介」13.6%が10%を超えた。

売上高別にみると、「特にない」は1億円未満の階層で60%前後と割合が高い一方、売上規模が5億円以上に大きくなると30%台と低くなっている。「事業承継」と「人材紹介」は5億円以上の階層で割合が高いなど、規模の大きいほど有償コンサルティングに対するニーズがある。「経営計画策定」は「10億円以上」14.3%と、規模の大きな企業が中心とはなっているが、「5千万円未満」3.9%など、規模が小さな企業においても一定のニーズがある。

業歴別にみると、「5年未満」においては、創業間もないということもあり、「経営改善支援」「経営計画策定」の回答は無い一方、「人材紹介」は他の階層に比べ回答割合が高かった（図表5）。

図表5 金融機関から受けた有償コンサルティング

単位：%



4. まとめ

重要な経営課題の相談相手（複数回答）は、全ての階層で「税理士・公認会計士」が最も高かった。売上規模別にみると、大きな階層では「経営陣、従業員」の割合が高いとともに、「コンサルタント」も小さな階層に比べ高く、多様な相談相手がいることがうかがえる。経営計画または事業計画の策定状況は、「策定していない」が48.3%と半数近く、策定していない理由としては、「策定する人員やノウハウがない」35.7%、「策定する時間がない」16.7%、「適切な社外の相談相手がない」10.3%と、策定する必要性を感じながらも、人財・時間の制約等により約6割の企業が計画を策定できない状況にある。

しかしながら、今後厳しさを増すことも想定される経営環境の変化に対応するために、経営計画や事業計画を策定することに一定の価値があるものと思われる。経営環境の不確実性が増す中で、計画策定の難易度が高まっており、社内の経営資源の制約から計画策定に至っていないのであれば、外部コンサルティングを導入することも選択肢の1つとなってくるのではないだろうか。

調査レポート



とうほう地域総合研究所
エコノミスト

高橋 宏幸

福島県内の外国人労働者について

<要 旨>

1. 外国人雇用事業所・労働者数

外国人雇用事業所と外国人労働者数は、2009年比で2024年に全国・福島県ともに3倍以上に増加した。

2. 国籍別の外国人労働者

2009年時点では全国・福島県ともに中国人が最も多かったが、その後ベトナム人が急増し、2024年現在、ベトナム人は全国・福島県ともに最多である。

3. 在留資格別の外国人労働者

福島県における在留資格別の順位は、技能実習、専門的・技術的分野であり、全国と順位が異なっている。

4. 業種別の外国人雇用事業所・労働者数

全国・福島県ともに2009年から2024年まで製造業が事業所数・労働者数ともに最も多いが、他の業種に比べ伸び幅は小さく、建設業の伸び幅が大きい。

はじめに

わが国では単純労働分野への外国人労働者の受入れが認められなかったが、深刻な人手不足を背景に2019年4月、改正出入国管理法が施行され、単純労働の外国人労働者を受け入れることとなった。その結果、福島県内各地で外国人労働者がさまざまな分野において、貴重な労働力として経済活動を担っている。

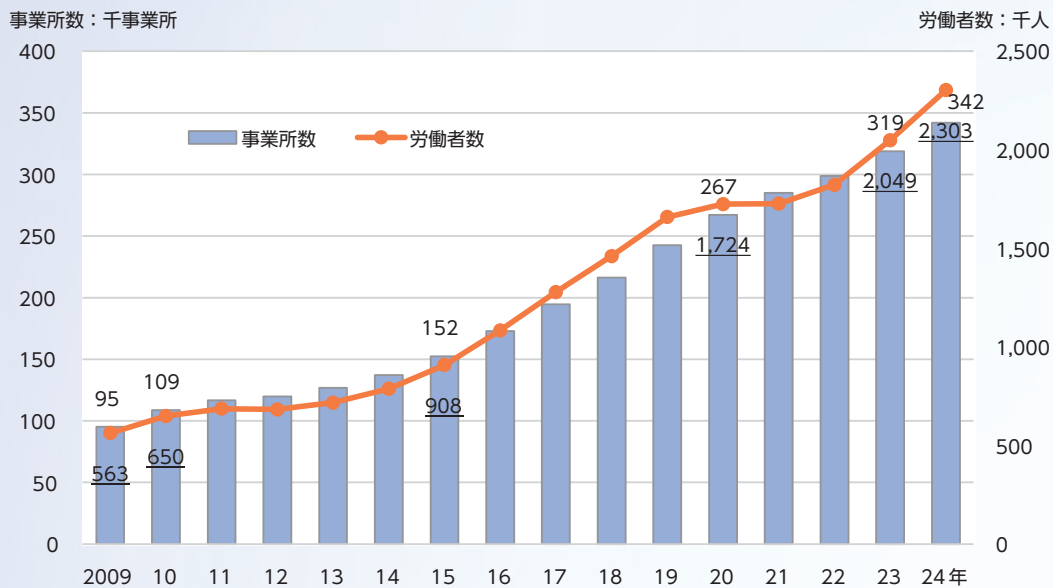
本稿では、県内での外国人雇用状況について、福島労働局「福島県における外国人雇用状況の届出状況」などを基に現状を分析したものである。

1. 外国人雇用事業所・労働者数

2009年からの全国での外国人雇用事業所と外国人労働者数の推移をみると、事業所数は毎年増加、労働者数は震災後を除き毎年増加している。2024年の全国の事業所数は34万2千事業所（2009年比+260.0%）、労働者数は2,303千人（同+309.1%）とともに3倍以上に増加した（図表1）。

福島県をみると、事業所数は震災後2013年までを除き毎年増加し、労働者数は震災後とコロナ禍時を除き増加が続いてきた。2024年の福島県の事業所数は2,473事業所（同+257.4%）、労働者数は13,710人（同+297.6%）とともに3倍以上増加した（図表2）。

図表1 外国人雇用事業所数・労働者数（全国）



資料：厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況」 ※各年10月末現在

図表2 外国人雇用事業所数・労働者数（福島県）



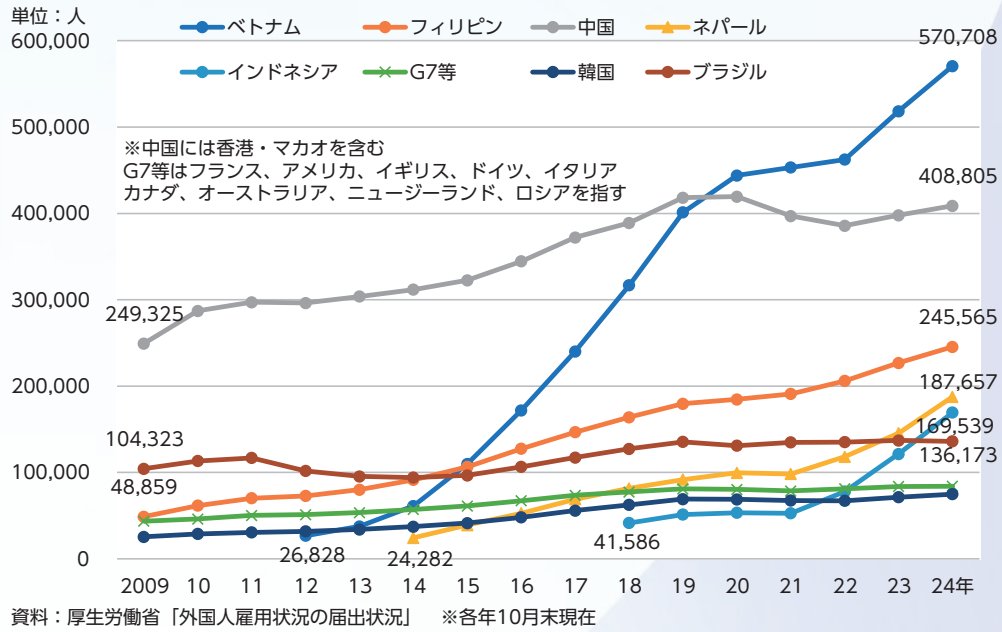
資料：福島労働局「福島県における外国人雇用状況の届出状況」 ※各年10月末現在

2. 国籍別の外国人労働者

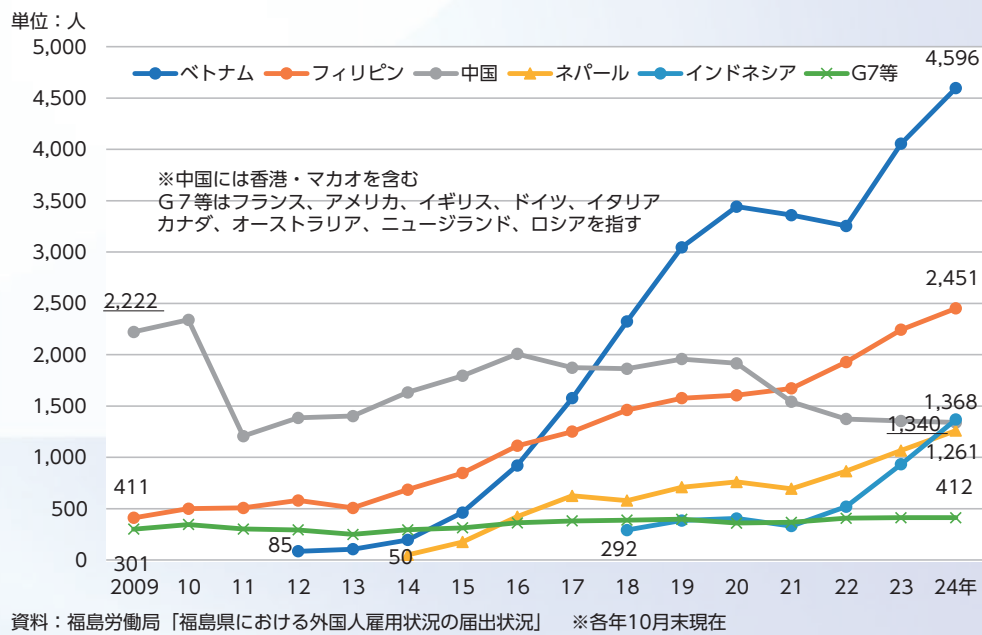
全国における国籍別の外国人労働者数は、2024年にベトナムが570,708人で首位であり、次いで、中国408,805人、フィリピン245,565人、ネパール187,657人などの順となっている。ベトナムは2020年に中国を抜いており、2009年時に第2位であったブラジルをフィリピンとネパール、インドネシアが上回っている（図表3）。

福島県の国籍別の外国人労働者数は、2024年にベトナムが4,596人で全国同様に首位であり、次いで、フィリピン2,451人、インドネシア1,368人、中国1,340人などの順となっている。2009年時に比べ中国が減少しているところが全国と異なっている。ベトナムの増加率は2012年比で約54倍と全国の約21倍を大きく上回っている（図表4）。

図表3. 国籍別の外国人労働者数推移（全国）



図表4. 国籍別の外国人労働者数推移（福島県）



3. 在留資格別の外国人労働者

(1) 在留資格別の分類

出入国管理および難民認定法上、図表5～6の形態での就労が可能である。1993年に技能実習制度が開始し、2014年入管法改正で「高度専門職」が創設されるなど幾度も制度が改正されてきた。2019年4月には改正出入国管理法が施行され、これまで認められなかった単純労働分野（特定技能など）へ外国人労働者の受入れが拡大された。

2027年からは、技能移転による国際貢献を目的とする「技能実習制度」を抜本的に見直し、わが国の人手不足分野における人材の育成・確保を目的とする「育成就労制度」が創設される。主な違いは、在留期間が原則3年、当初の日本語能力要件（日本語能力検定N5等合格）、転籍が条件を満たせば可能となることなどである。

図表 5. 在留資格別にみた外国人労働者

在留資格	人数	内容
就労目的で在留が認められる者	約71.9万人	いわゆる「専門的・技術的分野の在留資格」のことであり、12種類に大別される。
特定活動	約8.6万人	法務大臣が個々の外国人について指定する活動を行う者で、経済連携協定に基づく外国人看護師・介護福祉候補者、ワーキング・ホリデー等が含まれる。
技能実習	約47.1万人	開発途上国等の外国人を一定期間（最長5年間）に限り受入れ、技能を移転することを目的に派遣された実習生。2027年から「育成就労制度」に移行予定。
資格外活動	約39.8万人	留学生のアルバイト等、本来の在留資格の活動を阻害しない範囲内で、報酬を受け取る活動が許可された者。
身分に基づき在留する者	約62.9万人	永住者、日本人の配偶者等、永住者の配偶者等、定住者（主に日系人）など、在留中の活動に制限が無く、様々な分野で報酬を受ける活動が可能な者。

資料：厚生労働省「日本で就労する外国人のカテゴリー」などを基に当研究所が作成
 ※人数は 2024 年 10 月末現在

図表 6. 専門的・技術的分野に該当する主な在留資格

在留資格	具体例
教授	大学教授等
高度専門職	ポイント制による高度人材
経理・管理	企業等の経営者・管理者
法律・会計業務	弁護士、公認会計士等
医療	医師、歯科医師、看護師
研究	政府関係機関や私企業等の研究者
教育	中学校・高等学校等の語学教師等
技術・人文知識・国際業務	機械工学等の技術者、通訳、デザイナー、私企業の語学教師、マーケティング業務従事者等
企業内転勤	外国の事業所からの転勤者
介護	介護福祉士
技能	外国料理の調理師、スポーツ指導者、航空機の操縦者、貴金属等の加工職人等
特定技能	特定産業分野（建設、農業、飲食品製造業、外食業など）の各業務従事者

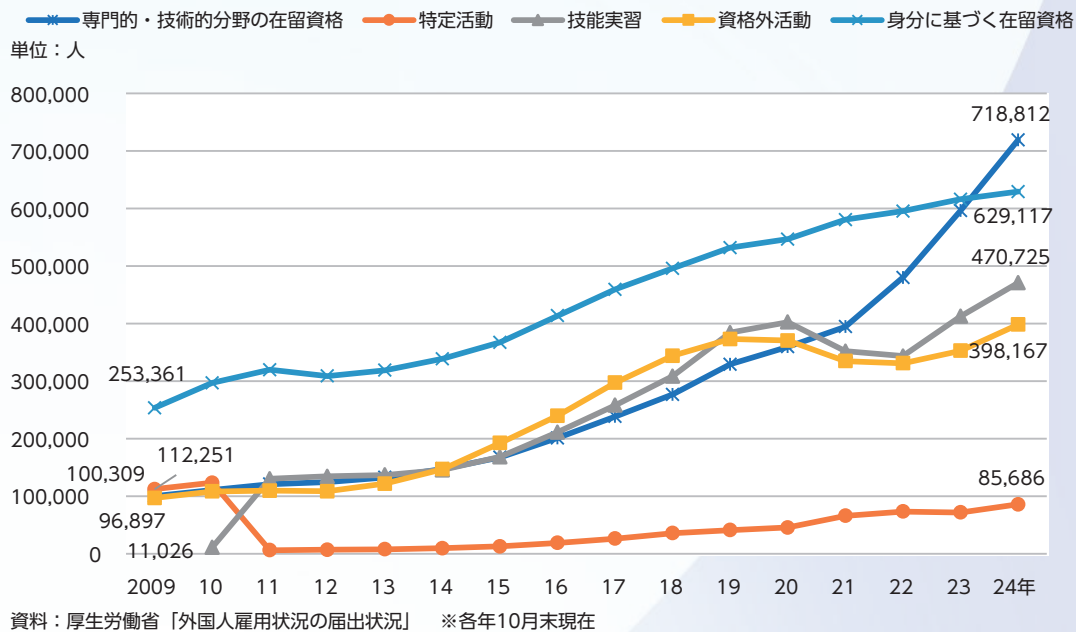
資料：厚生労働省「日本で就労する外国人のカテゴリー」

(2) 在留資格別の外国人労働者数

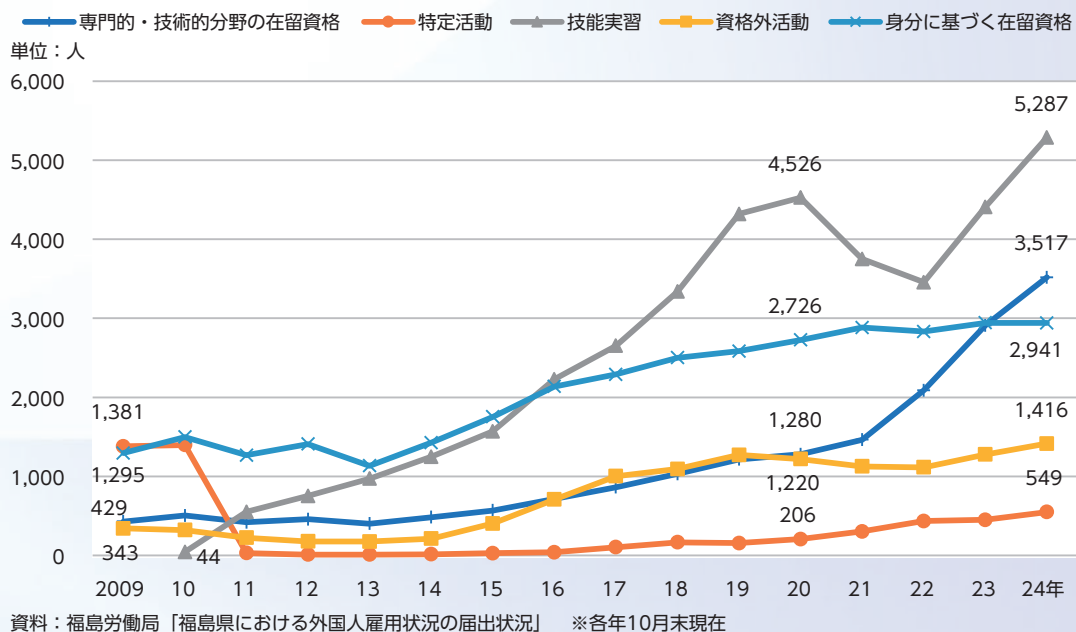
全国における在留資格別の外国人労働者数は、2024年に専門的・技術的分野の在留資格718,812人（2009年比+616.6%）、身分に基づく在留資格629,117人（同+148.3%）などの順であり、技能実習と資格外活動を含め急増している（図表7）。

福島県では、2024年に技能実習5,287人（2010年比+11,915.9%）、専門的・技術的分野の在留資格3,517人（2009年比+719.8%）などの順であり、福島県は技能実習が最多と全国順位と異なっているが、資格外活動を含め、全国同様に急増している（図表8）。

図表 7. 在留資格別の外国人労働者数推移（全国）



図表 8. 在留資格別の外国人労働者数推移（福島県）



4. 業種別の外国人雇用事業所・労働者数

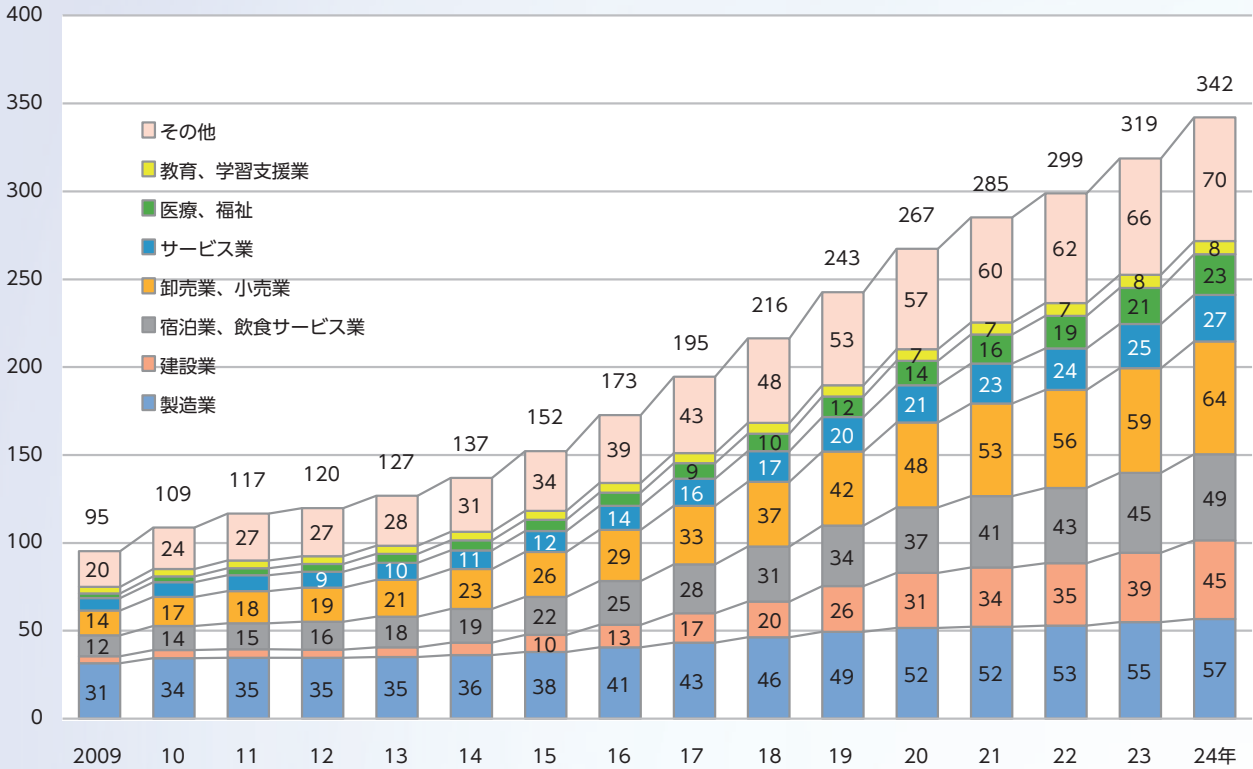
(1) 外国人雇用事業所数

全国での外国人雇用事業所数は、さまざまな業種において増加基調で推移してきている。中でも建設業は2009年比で2024年は約11倍に大きく増加している。一方、2009年時点で最も多かった製造業は対2009年比約1.8倍とほかの業種に比べ伸び幅は小さい（図表9）。

福島県では、震災後に減少した時期はあったものの、その後はさまざまな業種において増加基調で推移している。2009年比の2024年事業所数をみると、建設業が約17倍、医療・福祉が約11倍と大きく増加している。一方、2009年時点で最も多かった製造業は、対2009年比約1.7倍と全国同様にほかの業種に比べ伸び幅は小さい（図表10）。

図表9. 業種別の外国人雇用事業所数推移（全国）

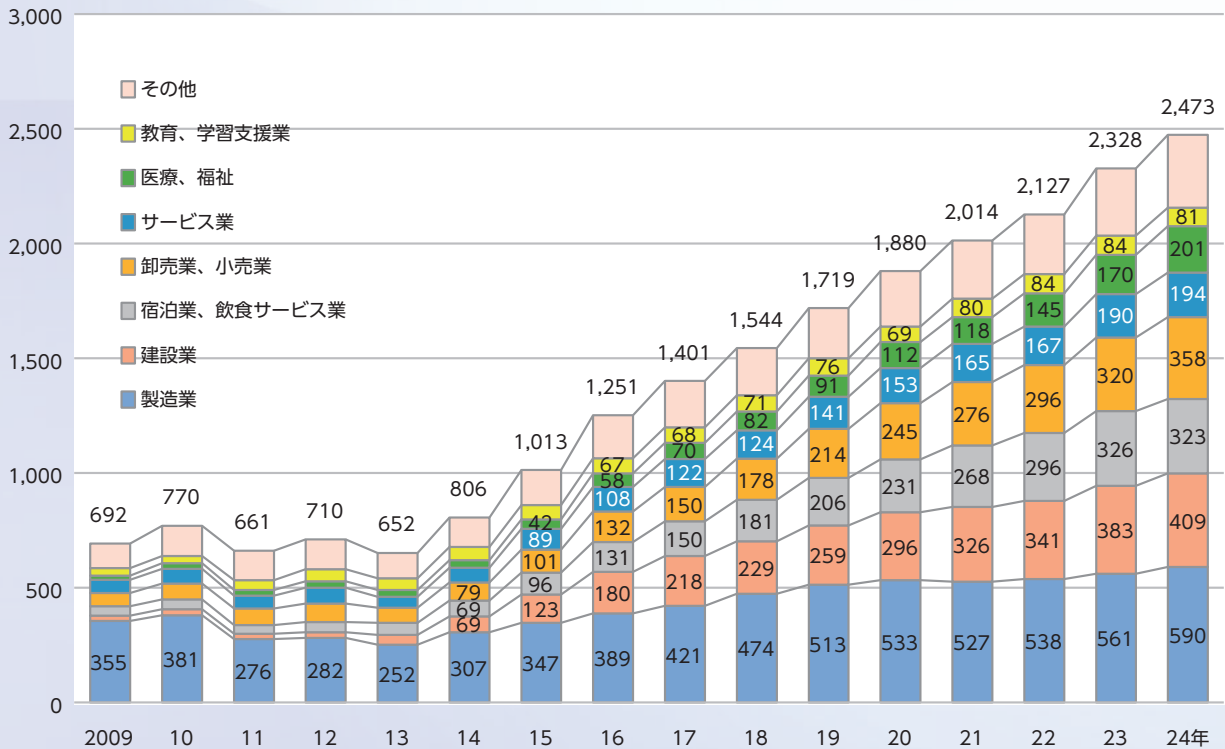
単位：千事業所



資料：厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況」 ※各年10月末現在

図表10. 業種別の外国人雇用事業所数推移（福島県）

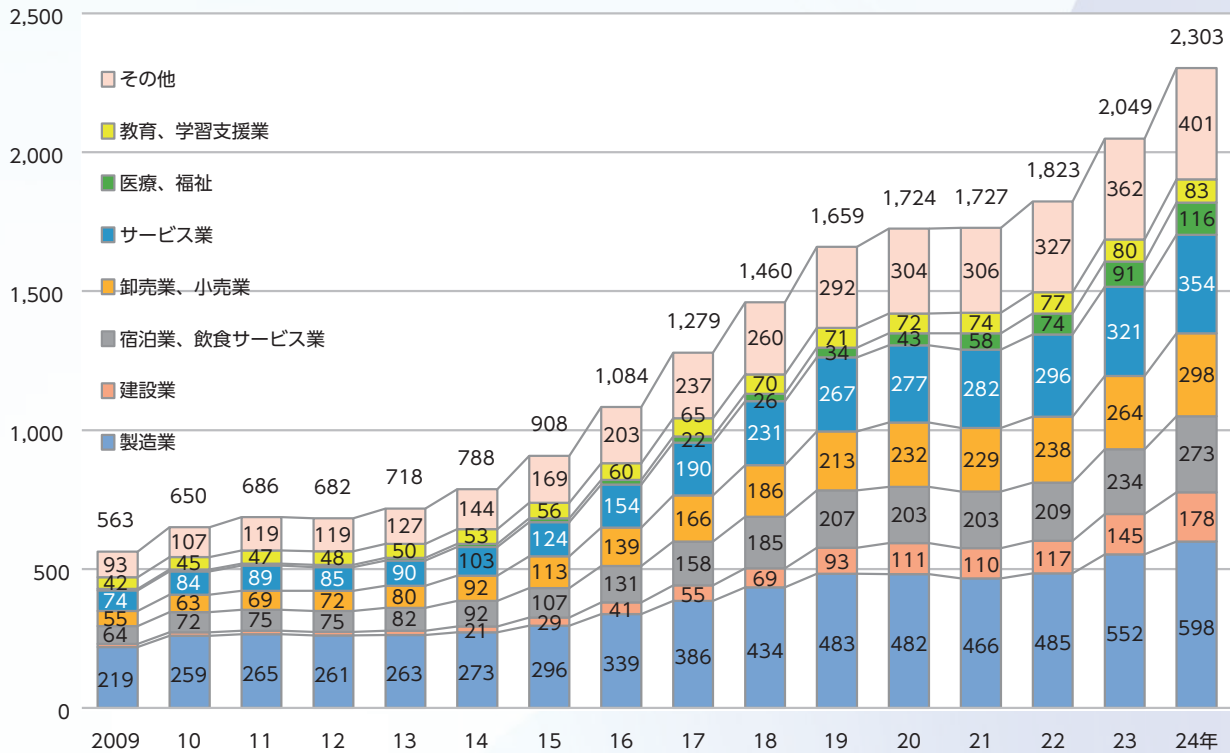
単位：事業所



資料：福島労働局「福島県における外国人雇用状況の届出状況」 ※各年10月末現在

図表11. 業種別の外国人労働者数（全国）

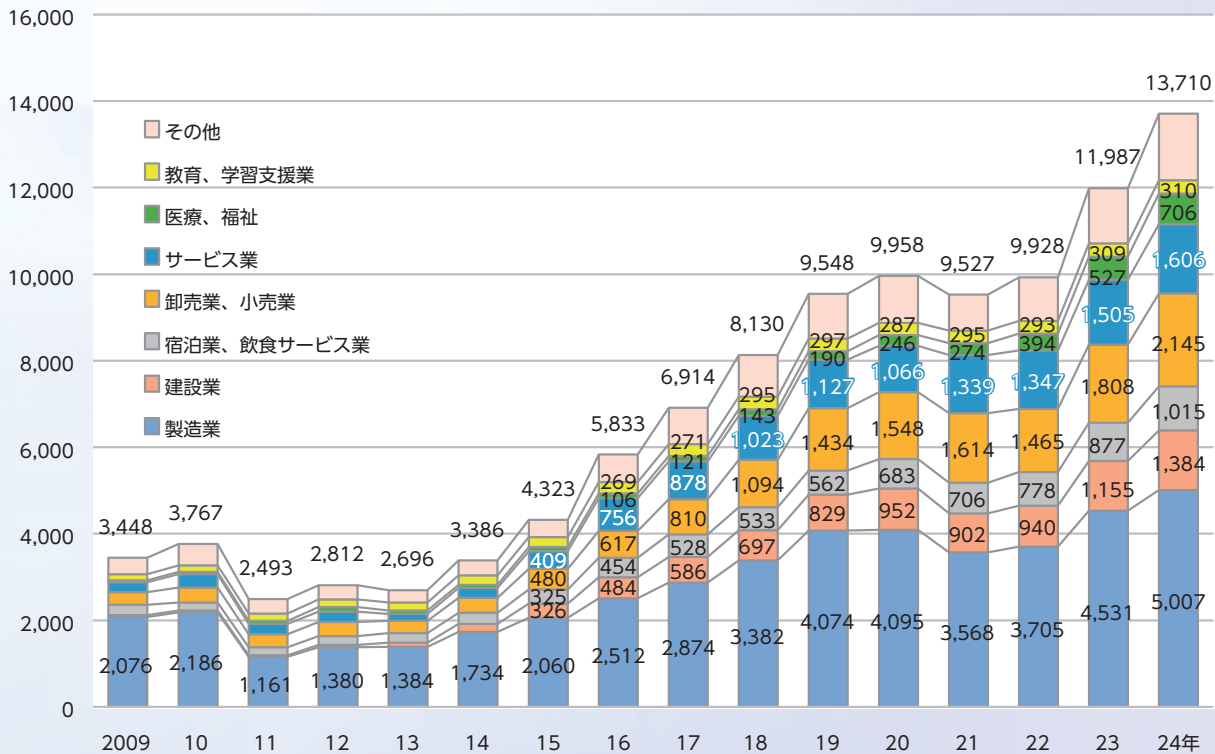
単位：千人



資料：厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況」 ※各年10月末現在

図表12. 業種別の外国人労働者数（福島県）

単位：人



資料：福島労働局「福島県における外国人雇用状況の届出状況」 ※各年10月末現在

(2) 外国人労働者数

全国の外国人労働者数は、事業所数同様にさまざまな業種において増加基調で推移している。2024年を2009年比で見ると、医療・福祉は23.7倍、建設業が15.5倍と大きく増加している。一方、2009年時点で最多であった製造業は対2009年比2.7倍と他の業種に比べ伸び幅は小さい（図表11）。

福島県では、事業所数同様にさまざまな業種において増加基調で推移している。中でも建設業は2009年比で2024年は33.8倍と全国以上に増加している。一方、2009年時点で最も多かった製造業は2009年比2.4倍と他の業種に比べて伸び幅は小さい（図表12）。

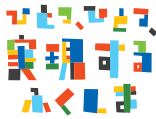
5. おわりに

長らく日本では単純労働の外国人の在留が認められなかったが、1993年に技能実習制度が設けられたことで外国人労働者が増えていくこととなった。当初は中国人中心であったところから、ベトナム政府が海外への労働者送り出しを推進していることで、近年はベトナム人が大きく増加している。福島県においても「技能実習」の外国人労働者が急増しており、ベトナム人が大きく増えたことは全国同様である。「育成就労制度」の創設により、これまでの実習終了後は帰国前提から、専門性を有する特定技能に移行できる人材育成が可能となり、外国人労働者のスキルアップとともに企業側の人手不足解消につながっていくことが期待される。

一方、本国が経済成長すれば出稼ぎする労働者が減少することや、他国との奪い合いの激化などにより、今後、外国人労働者を確保できなくなるということも想定しなければならない。

外国人労働者の働く業種は、以前は全国・福島県とも製造業が多くを占めていた。特定活動の対象業種が拡大されたことで、建設業や医療・福祉で働く外国人の構成比が高まってきている。慢性的な人手不足にある両業種の人材確保につながることを期待される。

労働力不足を外国人労働者で補うという流れは、人口減少下において避けることはできない。言葉の壁や生活習慣の違いといった、さまざまな課題を解決して、受け入れ態勢の構築を図っていく必要がある。



「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。

第35回全国産業教育フェア福島大会 (さんフェア福島 2025) 開催 ～協賛企業や団体などを募集中～

福島県 教育庁高校教育課

「第35回全国産業教育フェア福島大会」は、10月25日(土)、26日(日)の2日間、大会キャッチコピー『産業から変わる福島の未来～エールで咲かそう福の華～』のもと、郡山市にあります「ビッグパレットふくしま」をメイン会場に開催します。本県では初めての開催です。

大会開催に当たり、ご支援をいただける企業や団体などを募集しております。協賛のご案内は、大会HPをご覧ください。

ホームページで詳しい情報を公開しています。 [さんフェア福島](#)

さんフェア福島2025

全国産業教育フェアは、専門高校等で学ぶ生徒が日頃の学習成果を発表することを通し、産業界、教育界をはじめ広く国民の皆さまに産業教育の重要性をご理解いただくとともに、新しい時代に即した産業教育の在り方を考え、その活性化と振興を目的として、毎年、各都道府県の持ち回りで開催されています。福島県では初めての開催となります。

「さんフェア福島2025」は、「産業から変わる福島の未来～エールで咲かそう福の華～」のキャッチコピーのもと、10月25日、26日、ビッグパレットふくしまをメイン会場に開催します。

「さんフェア福島2025」では、来場される多くの皆さまに産業教育の魅力を実感していただくとともに、全国の専門高校等で学ぶ、新しい時代を担う高校生達が、復興・創生に向けて、ひとつ、ひとつ、実現する「チャレンジ県ふくしま！」に

集い、地域や産業界との対話と協働を通して培われた魅力あふれる産業教育の取り組みを全国に発信できるような大会を目指しています。



催事内容

生徒実行委員会が中心となり、各専門高校等（農業、工業、商業、水産、家庭、福祉、看護、総合学科、特別支援学校）の学習成果を発信していきます。ぜひ、会場に足をお運びください。

期日：10月25日（土）、26日（日）

会場：ビッグパレットふくしま

郡山総合体育館

郡山女子大学

聖光学院高等学校

入場：無料

（1）総合開会式、総合閉会式

（2）作品展示

全国の専門高校等の実習・課題研究などで製作した作品の展示・実演

（3）体験・実演コーナー

県内の専門高校等の特色を生かした体験・実演コーナー

（4）展示販売

全国および県内の実習などで製作した作品、製品、生産物、実習取扱商品などの展示販売

（5）作品・研究発表

全国および県内の専門高校等の生徒による学習や実験・実習等での作品、研究の成果および感想などについての発表

（6）意見・体験発表

全国および県内の専門高校等の生徒による日頃の学習で学んだことについての体験や意見の発表

（7）文部科学省事業発表会

文部科学省の「マイスター・ハイスクール」事業の研究指定校の生徒による実践内容や事業を通じて学んだ成果等についての発表

（8）参加・交流イベント

生徒実行委員による来場者との交流など

（9）ファッションショー

県内の家庭科を学ぶ生徒によるファッションショー

（10）特別支援部コーナー

県内の特別支援学校で学ぶ生徒によるコーナー

（11）企業・大学・専門学校等の展示

企業・大学・専門学校等による展示、実演など

（12）競技大会など

ア 第24回全国高校生フラワーアレンジメントコンテスト

農業に関する学科を中心とした専門高校等の生徒によるフラワーアレンジメント競技の全国大会

イ 第33回全国高等学校ロボット競技大会

工業に関する学科を中心とした専門高校等の生徒による自作ロボット競技の全国大会

ウ 全国高校生観光ビジネスアイデアコンクール

全国の専門高校等の生徒による、新しい観光ビジネスアイデアのコンクール

エ 全国高校生クッキングコンテスト

家庭科を学習している高校生による創作料理競技の全国大会

オ 第12回全国高校生介護技術コンテスト

福祉に関する学科を中心とした専門高校等の生徒による介護技術競技の全国大会

（13）第67回全国産業教育振興大会

全国の産業教育振興会関係者による協議会

大会準備の進捗状況

令和6年度は、福島大会の円滑な運営のため、実行委員会および生徒実行委員会を設置するとともに、各種競技大会のプレ大会を開催しました。また、生徒実行委員が令和6年10月に開催された「さんフェアとちぎ2024」へ参加し、福島大会をPRしてきました。

実行委員会

実行委員会は、県内外の企業や団体などの代表者46名で組織されています。名誉会長には福島県知事、会長には福島県商工会議所連合会会長に就任いただき、これまでに、2回の実行委員会を開催しています。



第1回実行委員会の様子

生徒実行委員会

県内14校の専門高校等から各2名の生徒を選出し、生徒実行委員会を設置しました。



第1回生徒実行委員会の様子

生徒実行委員会は、「さんフェアとちぎ2024」において、ステージ発表や展示ブース設置に取り

組み、福島大会をPRしました。また、総合閉会式では、大会旗が福島県に引継がれました。



「さんフェアとちぎ2024」福島県生徒実行委員会によるステージ発表の様子



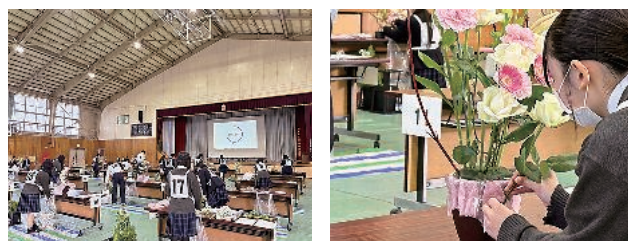
「さんフェアとちぎ2024」総合閉会式の様子

各種競技大会のプレ大会

各種競技大会のプレ大会を開催しました。多くの県内高校生が参加しました。

○ フラワーアレンジメントコンテスト

テーマ「現在～未来」に基づき、指定された花材を用いて作品を制作しました。



○ 観光ビジネスアイデアコンクール

福島県の4つのミリョク（観力・味力・美力・未力）について観光ビジネスプランを提案しました。



○ クッキングコンテスト

米を主食とし、果物を取り入れた「高校生のためのワンプレート朝ごはん」を調理しました。



協賛のご案内

第35回全国産業教育フェア福島大会をご支援いただける個人、企業、大学・短期大学・専門学校、各種団体等を募集しています。

産業教育の未来を担う県内専門高校等の生徒の活動に、ご協力をお願いいたします。

協賛内容

(1) 協賛金のみ

※ 個人名及び団体名は、大会要項および大会ホームページへ掲載されません。

- ① 個人 1口 1,000円
- ② 団体 1口 5,000円

(2) 大会要項への広告掲載

「大会要項（総合プログラム）」に企業・大学・団体広告を掲載します。

- ① 特別協賛 50万円以上
- ② 一般協賛

広告：大きさにより 8万円～1万円

広告：企業・団体名のみ 5千円

(3) 出展ブース

(4) 物品協賛

申し込み方法

(1) 募集期間 8月31日まで

(2) 申し込み方法 ①または②の方法

- ① 申し込みフォームへアクセスし必要事項を入力して申し込む

申し込みフォームは

こちらから➡



- ② 大会 HP から「協賛申込書」をダウンロードし、実行委員会事務局へ郵送、FAX、電子メールのいずれかの方法で送付して申し込む

(3) 協賛金の受け入れについて

実行委員会事務局担当者が、申し込み内容の確認と今後の具体的な手続きについて、ご連絡を差し上げます。

※ 協賛の詳細は、大会 HP を御覧ください。

さんフェア福島

検索

大会 HP はこちらから➡



申し込みおよび問い合わせ先
〒960-8670
第35回全国産業教育フェア福島大会
実行委員会事務局
(福島県教育庁高校教育課内)
TEL：024-521-8643

令和7年度 研修のご案内

福島県産業振興センターでは、県内中小企業の新入社員・若手・中堅・管理職・経営者を対象に、仕事に必要とされるスキルを習得するため、ビジネススキル、リーダーシップ等の研修を開催いたします。

研修の詳細は、令和7年3月3日（月）に当センターホームページに掲載いたしますので、右記QRコードからご確認ください。

ホームページ
QRコード



会場 ビッグパレットふくしま（郡山市南2丁目52番地）

時間 9時30～16時30分（予定）

開催日	研修名	内容	対象者 (目安)	定員	受講料 (税込)
4月2日(水) 4月3日(木) (2日間)	新入社員研修 (一般) 【会場のみ】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社会人の心構え ・ 基本的なビジネスマナー ・ 職場のルール、仕事の進め方 ・ 職場のコミュニケーション 	新入社員 若手社員	40人	¥12,000
4月2日(水) 4月3日(木) (2日間)	「製造業」 新入社員研修 【会場のみ】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社会人の心構え ・ 基本的なビジネスマナー ・ 職場のルール、仕事の進め方 ・ 職場のコミュニケーション ・ 5Sの基礎知識 	新入社員 若手社員	40人	¥12,000
5月21日(水) 5月22日(木) (2日間)	若手社員レベル アップ研修 【会場・WEB】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 仕事に必要な意識と行動 ・ ビジネスコミュニケーションの基礎 ・ 指示の受け方と報連相の実践方法 ・ 仕事の段取り力 ・ 自己成長に繋がるキャリアデザイン 	社会人 2～5年	30人	¥12,000
6月6日(金) 6月11日(水) (2日間)	中堅職員レベル アップ研修 【会場・WEB】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中堅として求められる役割 ・ 後輩指導・育成のコーチング ・ 業務推進のための問題発見・解決手法 ・ 研修を踏まえたワーク 	社会人 6年～	30人	¥12,000
7月25日(金) 7月31日(木) (2日間)	経営幹部・管理職 リーダーシップ 研修 【会場・WEB】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 幹部・管理職に求められる能力 ・ 幹部・管理職としての振り返り ・ 部下の育成や采配力 ・ 新たな取り組みの構想力 ・ 研修を踏まえたワーク 	管理職 経営者	20人	¥12,000
8月28日(木) (1日間)	部下・後輩の成長を 促すティーチング・ コーチング研修 【会場・WEB】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 部下・後輩指導の基本 ・ 部下・後輩指導ティーチングの進め方 ・ 部下・後輩指導の実践テクニック、 ケーススタディ 	若手社員 中堅社員 管理職	20人	¥6,000

※ 上記以外に複数の研修を実施いたします。

主催

公益財団法人福島県産業振興センター
経営支援部 経営支援課
福島市三河南町1番20号
コラッセふくしま2階(県経営支援プラザ内)

お問合せ

TEL : 024-525-4034
(受付 9時～17時)

福島 振興センター 商工業人材 検索



<https://www.f-open.or.jp/support/human/seminar.html>

