

福島の進路

2025 SEP
No.517

9



黒塗葵紋散牡丹蝶蒔絵重硯箱（福島県立博物館蔵）

幕末の会津藩主・松平容保が所持していた五段重ねの重硯箱。高さのある器形を活かし側面から蓋表まで続けて展開する牡丹と蝶の図案が見どころ。会津松平家の葵の紋が散らされ黒塗の余白を活かした上品なデザインです。重硯箱は歌会や香を鑑賞する場などで用いられました。

TOP Interview トップインタビュー

「共創」

元・サッポロビール株式会社代表取締役社長 高島 英也
元・カルビー株式会社代表取締役社長兼 CEO 伊藤 秀二

企業訪問

桑折商事倉庫株式会社

代表取締役会長 高原 裕
代表取締役社長 高原 裕典

女性経営者に聞く！

東陽電気工事株式会社

代表取締役 石川 格子

個別寄稿

ジャーナリスト
日刊工業新聞記者 創業手帳アドバイザー
藤元 正

福島の進路

CONTENTS

TOP Interview トップインタビュー

「共創」

元・サッポロビール株式会社代表取締役社長 高島 英也
元・カルビー株式会社代表取締役社長兼 CEO 伊藤 秀二

2

専門家プラットフォームのご案内

13

企業訪問

～お客様にとっての“オンリーワン物流会社”を目指す国際物流のエキスパート～

桑折商事倉庫株式会社 代表取締役会長 高原 裕
代表取締役社長 高原 裕典

16

女性経営者に聞く！

安心して失敗できる環境づくり

東陽電気工事株式会社 代表取締役 石川 格子

22

寄稿 個別寄稿

福島から世界へ、福島から宇宙へ

ジャーナリスト 日刊工業新聞記者 創業手帳アドバイザー 藤元 正

26

福島県の取り組み・施策シリーズIV

にぎわいのある道路空間の構築

福島県 道路計画課

30

ふくしま経済クオーターリー

福島県経済の現状と先行き

34

電子ブック版では以下の内容を含めた全ての記事をご覧いただけます。

県内復興・経済日誌（2025年7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/86fr87nbwwFPw3xr5>

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。



表紙写真：松平容保所用「黒塗葵紋散牡丹蝶蒔絵重硯箱」（福島県立博物館蔵）/ 目次写真：南湖公園（白河市）

福島県立博物館では、福島県にゆかりのある貴重な物品を多数収蔵しています。

博物館HPはこちら➡



「共創」

高島
英也

元・サッポロビール株式会社代表取締役社長



伊藤
秀二

元・カルビー株式会社代表取締役社長兼CEO



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



● 元・サッポロビール株式会社代表取締役社長 高島 英也

伊達郡保原町（現：伊達市）出身。1982年、東北大学農学部卒業後サッポロビール株式会社に入社。同社代表取締役社長を経て、2022年、東邦銀行取締役、2023年、学校法人酪農学園理事長に就任。

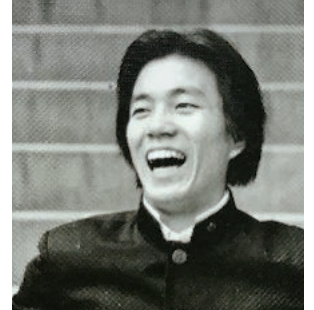
● 元・カルビー株式会社代表取締役社長兼CEO 伊藤 秀二

伊達郡飯野町（現：福島市）出身。1979年、法政大学経営学部卒業後カルビー株式会社に入社。同社代表取締役社長兼CEO、現在はシニアアドバイザーを務める。日本スナック・シリアルフーズ協会会長。2024年から東北電力社外取締役、2025年からヤマハ株式会社社外取締役、ふくしま市ゆかりの会会長。

1. お二人の生い立ちと入社の際について

矢吹 ●まず、お二人の故郷とご出身地からお話しいただきたいと思います。

伊藤 ●合併して福島市になりましたが、旧伊達郡飯野町出身で高校は福島高校へ行きました。法政大学卒業後、就職してからは、盆、正月の帰省程度でした。生まれ故郷の飯野町は典型的な田舎町で、それゆえ故郷への想いは凄く強いですね。そして特に震災があってから、やっぱり「福島のために何かなくては！」という意識が強くなりました。



伊藤氏：高校時代

矢吹 ●高島さんのご出身地はどちらですか。

高島 ●旧伊達郡保原町です。今は五つの町が合併して伊達市になりましたが、子供の頃の私にとって福島市は大会で、子供の頃、親に連れられて福島交通バスと路面電車を乗り継いで行きましたね。デパートの屋上に遊園地があって、精華苑で食事をした思い出があります。

矢吹 ●お二人とも福島高校から大学に進学されましたが、福島に戻るという選択肢はなかったのでしょうか。

伊藤 ●両親とも教員だったので、一応教員免許を取って採用試験を受けましたが、不合格でした。それで、面白いユニークなことをやっている会社を何か受けて受かったのがカルビーでした。教員になれば福島に戻ってきたと思います。



高島氏：1981年秋(大学4年生)
弘前大医学部との試合後に

高島 ●福島に戻るという選択肢は無かったです。私は、大学時に酒のメーカー（麒麟ビール、サッポロビール、宝酒造、ニッカウキスキー、メルシャン）から就職案内が来ていて、その中からサッポロビールを選びました。理由は酒の会社は安定しているという安易な発想があって、加えて、ビールも飲めるかもと思ってビール会社にしようと考えていました。もうひとつは、大学入学後、母親と福島から普通列車で仙台に向かう途中、名取駅に隣接するサッポロビールの工場を見て「あんたもこういう所に入れるといいね」と言われたことがあって、親もこういう会社に入れたら喜ぶんだろうなと何となく覚えていたからです。

矢吹 ●伊藤さんは入社した頃から社長になろうと思っていましたでしょうか。

伊藤 ●会社に入って社長になるという発想は全くなく、何か面白いことをやっている会社で面白いことをやりたいと思っていました。当時はポテトチップスを発売した頃で、コマーシャルもユニークでした。また、会社案内にジャーナリストの入江徳郎さんが「食品業界は、21世紀の成長産業。」と書いていて、そのキャッチフレーズが凄く面白そうでしたので入社しました。

2. 入社後の経歴について

矢吹 ● 入社後は、どんなご経歴ですか。

伊藤 ● 12回引越しをして、かつ本社内の5部門を経験しました。文系出身なのに工場の現場、管理、開発、原料のジャガイモに関する種子から栽培、農薬など幅広く首を突っ込んでいました。最初に赴任した名古屋工場で3年上の先輩から「えびせん」がどうやってできるのかを全ての製造工程を夜勤の時間に特別に教えてもらったことがきっかけでした。そこから商品やもの作りに興味を持ち、自分自身のマーケティングのやり方考え方にも繋がったのかと思います。偶然ではなく、そういう素晴らしい環境に恵まれたことが本当に幸運だと思います。



矢吹 ● 現場で事実を把握し、次の段階に進む発想が重要ですね。

伊藤 ● その意味で、生産や販売、物流の現場を経験し、企画や原料関係を一通り経験した後、本社の経営企画部門に異動し、予算制度や中期経営計画の策定を担当しました。大学では経営学を学んではいましたが身にはついておらず、会社が社内にカルビー大学を設立し、私はその部署の課長を務めながら、神戸大学の先生方が指導者のマネジメントコースを受講しながら実務も進めました。会社が学ぶ機会を与えてくれ、そして指導していただいた神戸大学の先生方に心から感謝しています。

また、事業経営の実務を経験した後で消費者や社会と直接かかわる部門の責任者をする事ができたのも自分にとって非常に良かったと思っています。

矢吹 ● 今の話を聞いて、やっぱり社長にふさわしい人材として配置されたと感じますね。

伊藤 ● たまたまだったと思いますが、全く関係のない所でも様々なアイデアを出し、そこからプロジェクトが生まれると、そのメンバーになることが多かったので、「こいつは面白い」と思われていたのかもしれないね。

矢吹 ● 現在、人的資本が注目されていますが、企業変革の原動力となるのは人であり、その人にマーケティングやアカウンティング、ファイナンス等のスキルを教育していく仕組みを整えておかなければ、正しい判断ができないと考えます。

伊藤 ● 法政大学経営学部名誉教授の小川孔輔さんに、社長になって6年目の頃「私も改革をしてきましたが、結局成長が止まって横ばいになるんですね」と言った時に、「四つの原因が考えられ、一つは創業者精神を忘れていていること、二つ目が人材投資をしていないこと、三つ目は世の中の変化に対応できないこと、四つ目がイノベーション。この四つ全部もしくは一つか二つができていないと成長は止まりますよ」と指摘されました。検証したら全部できてないわけです。利益は出ていて利益率も上がっていましたが、研究開発費や人材投資やその他コストは全然上がっていません。だから、利益は大切ですが投資しないと成長は持続できないと、つくづく感じました。

矢吹 ● 高島さんの入社後の経歴についてお話しいただけますか。

高島 ● その前に、カルビー社さんのことですが、商品の原料となる北海道のジャガイモ生産に関して、十勝に研究組織・施設もしっかり持っていて、帯広畜産大学に寄付講座も持っています。そこを一度訪ねたことがあったのですが、物づくりのプロセスを研究開発、栽培管理、生産者との連携からしっかり押さえて、そこから自由に発想して常に新しいことに挑戦しようとしているところが基盤にある素晴らしい会社だと思っています。

私は、サッポロビールに技術系として採用されまして、その時の採用人数は23名でその内技術系は5名でした。最初の配属先が幸いにも実家に近い宮城県名取市の仙台工場醸造課でした。最初はものすごく苦労して普通は最初の配属から4年で異動するところ、私の場合は6年半最初の赴任地にいました。所属長から「君は工場の現場に向いていないから、研究所に行った方がいいんじゃないか」と言われたくらい会社からは不評な人材でしたが、入社5年目で仙台工場の設備増設工事に関わる機会をもらって、そこに一生懸命取り組んでから、自分が変わったように思います。その頃は、無我夢中で仕事に取り組んで、不眠不休の状態が何日も続いたので、事務室から濾過室まで100メートルくらいの真っすぐな廊下を歩きながら眠ってしまい、壁にぶつかって転んだこともありました。5年目に職長から「まあ、お前も少しずつ良くなってきたな」と言われたことを覚えています。6年目に結婚して、その半年後に大阪工場醸造課へ転勤しました。でも、人事評価は入社以来、毎年ずっと、A B C D評価のC評価でした。



高島氏：1982年5月
サッポロビール仙台工場に着任時
独身寮の一室で

3. 上場企業の社長として

矢吹 ● そこから、上場企業の社長になられた理由は何でしょうか。まず、伊藤さんは52歳で社長になられましたが、社長になるきっかけは何だったのでしょうか。

伊藤 ● タイミングもあったと思います。元々は創業家系の経営をずっと続けていましたが、2009年に創業60周年の際に新しい体制への転換が行われ、社長に就任しました。社外から来られた顧問が会長に就任し、社長は会社からということで私が社長に選ばれました。私が選ばれた理由は、内部だけではなく外部とコミュニケーションを図り成果を出してきた点が大きかったと思います。同族経営だからこそ、内向きの社内だけでなく、社外（他社、行政、研究機関、大学など）との連携を重視し、新しいアイデアを取り入れるスタイルが評価されたのでしょうか。

矢吹 ● 先日、ソニーフィナンシャルグループの遠藤社長へのインタビューで「利他」とは何かという話になって、人のために行動することだけでなく、何かあった時にとっさに身が動くことだと話されていました。

伊藤 ● 私もそう思います。震災の三日後に大手冷蔵機器メーカーさんにお見舞いを持って行ったところ、先方の社長さんが「そうやって来られたら参りました」と言って、当社工場の修繕を優先して行ってもらえる事になりました。私たちは特別に早く対応を依頼した訳ではありませんが、社長が自らお見舞いに訪問したこと

を素直に受け入れてくれたのだと感じました。私は創業者の行動を見て学んだのかもしれませんが、このような姿勢は非常に重要だと思いましたね。

矢吹 ●現場での取組みと同様に、社長自らの行動が組織を変化させ、企業文化やカルチャーを動かすことが重要ですね。高島さんはどう思われますか。

高島 ●社長としての活動の前に、どれだけ色々な現場を自分の足で歩き回ったかが大切なかもしれません。1997年に37歳で再び大阪工場に、今度は製造部長として赴任しました。今では当たり前のことですが、大阪工場の生産部門が、近畿圏内の営業部門と連携してお客様満足度の向上に取り組む活動を主導しました。当時は、まだ社内にはそのような活動がありませんでした。生産部門と営業部門には壁があったのです。お客様からの「クレーム」をサッポロビールでは「ご指摘」と呼ぶのですが、お客様からの「ご指摘」には即座に対応、営業担当者と一緒にそのお宅や飲食店を直接訪問した件数は、大阪工場製造部長在任期間の4年間で180件を超えました。あの4年間の、無我夢中の組織横断な活動は私にとっては大切な経験だったと思います。その後、2001年に本社へ異動し、酒類事業再編分科会のメンバーに選ばれました。当時の社長から「現場の生産技術部門の課題を全部把握してこい。他分科会とも連動して改革案を提案せよ。」との指示を受けました。実はその頃から、会社内の雰囲気を知れば知るほど、何ともモヤモヤしたものを感じ出していたのです。そんなこともあって、会社を辞めることも考え始めてもいたし、一方で、もっと自分に力を付けなきゃと思う気持ちもあって、全て自費でビジネススクールに通い始めたのもその頃でした。ある会議では、私たち分科会メンバーから提案した改革企画に激化した会社幹部から「高島を更迭しろ」という声が上がったこともありました。そのような私を、当時の生産技術本部長が、「いいんだ、いいんだ、それでいい」と全面的に後押ししてくれました。ほんとうにありがたかったです。あの一声が無かったら、会社を辞めていたかも知れません。その後、2007年に仙台工場長に異動して宮城県中小企業家同友会と出会ったことも、私にとっては大きな転機となりました。地域社会を支えている中小企業家の方々と出会い、『大事なことは会社の規模ではない。経営者は、自らの創意工夫で、まずは従業員を守る責任を果たすこと。そのために、



1997年
大阪工場 製造部長時代
(後列左から4人目が高島氏)

経営と従業員の一体感を醸成し、一人ひとりのやりがいを引き出すこと』を教えてくださいました。

おそらく、そのような多様な体験、経験が社長として活動する際の原動力になっていたと思います。

伊藤 ● 当社は、原料の種子の開発から製造・流通・お客様対応含めて全部やっていて、社長の行動も現場中心でした。それぞれの現場にこそ価値・利益の源泉があるからです。

高島 ● 次の転機は、48歳の時ですかね。取締役経営戦略本部長を突如拝命しました。何で自分が？と驚きました。全くの未体験ゾーンでしたが、40代前半に、会社に不満を持ちながらビジネススクールで学んだことが活きました。経営戦略本部長としての4年間、その時期に自分は何をやったのかを振り返ると、社内情報の同時性・同質性の向上、ダイバーシティの社内推進、若手が活躍できる場としてのプロジェクト始動、そして東日本大震災後の被災地の支援など、主たる活動は『次世代の育成』だったのかもしれませんが。その後、取締役を自ら退いて社員となり、執行役員北海道本部長として2年間、北海道の営業・マーケティング組織の統括を務めました。営業現場を経験したかったからです。そこでも新たな課題を見つけました。北海道本部のマーケティング部門のメンバーからの提案で黒ラベルのロゴを黒丸に金星のロゴに変更しました。そのロゴ変更が、その後の黒ラベル成功の原動力のひとつとなり、特に黒ラベル缶商品の売れ行きが好調になってきた頃、サッポロビール社長として、某コンビニエンスストアの幹部と面談する機会があって、実験的にコンビニの棚に黒ラベル缶を並べたところ売り上げが更に好調となり、全国の店舗に一気に採用されることになりました。もちろん、ロゴ変更だけが成功の理由ではありませんが、とても大きな要因のひとつでした。その発想が現場発想から生まれたということ、社長就任前に経験できたのは、現場重視の意識をより強く持つ上でとても大切なことだったと思っています。

矢吹 ● 困難を乗り越えるための根本的な経験は何でしょうか。

高島 ● 最初の仙台工場醸造課での経験が重要だったと思います。職長から「本当にお前の目で現場を見たのか。原理原則がわからないから現場が見えないんだ。勉強しろ。何かをする前には必ず周囲と相談せよ」と教えられ、その教訓は今でも生きています。困難に向き合う際には、いつもこのフレーズを思い出します。

矢吹 ● 伊藤さんは、どのような経験をされましたか。

伊藤 ● 2000年でしたが、東日本の生産と営業の両方を担当する本部長の時に、私どもの委託工場で製品にトカゲが混入という事故が起きました。全国的に大きな問題になりました。食品メーカーの大きな事故が発生した後のことでしたので、会社の消費者に向けた体制を全面的に作り変えるという命題を受けました。安全保証、品質保証、安全対策、お客様対応、行政や保健所との関係を全社的に作り直しです。本社に品質保証の専門家と私の二人で消費者部門担当部署を作り進めましたが、その間にも次々と食品



2012年11月17日～18日
仙台ボランティア、手前が伊藤氏

添加物や香料の問題や、食品の熱加工の時に発生する発がん性物質（アクリルアミド）の発見や、農業の問題等が出てピンチになりました。そこで個別の問題に冷静に対応し、それぞれの問題に対するお客様の具体的な声に耳を傾けて、お客様の不安や不満をどうしたら解消するかを現場と一緒に考え、具体的に行動するというサイクルを作りました、これが品質保証体制を再構築するチャンスにもなりました。勿論、お客様対応をしている最中は苦勞の連続でしたが、その時何が最も重要かを追求していったことが良かったと思います。役員になりマーケティングを担当するようになった時、この時の経験が生まれました。つまり、お客様は本質的に何を求めているかを正しく知り理解できることが最も重要な仕事なのだと思います。

お客様相談室に来るお申し出からスタートし、会社の現場の問題点を解決する。このように食品に対する危機的な諸問題が発生したことが、結果として会社全体の品質保証体制、品質管理、開発体制を早期に全部作り直すことができました。今思うと、当時は本当に危機的状況でした。

そのような状況の中で、国産の馬鈴しょ原料不足が連続するという問題にも直面しました。当時、生馬鈴しょは、植物防疫法により輸入は全面的に禁止されていました。なので、国産馬鈴しょが不作となっても何の対応もできず、不足時には輸入が必要だと業界全体は要望していました。2002年から交渉を開始し、2006年に初めてアメリカから生馬鈴しょの輸入が条件付きで解禁されました。当時、一企業ではそういう提案ができなかったので、日本ポテトチップ協会という業界団体として、アメリカ農務省とプロジェクトを立ち上げ、当時の規制緩和を盾にして農林水産省と交渉しました。輸入が解禁された瞬間にはほっとしましたが、その一方で農業団体から猛反発を受けました。当時「輸入はするが、国産の馬鈴しょは必ず全量購入する」と説明をしていましたが、理解してもらえませんでした。このように大きな危機が重なって起きたのでした。

矢吹 ●お二人のお話を聞いていると、マネジメントの危機に対処する際に、社内に内在する問題を避けるのではなく、直視して克服しピンチをチャンスに変えられていると感じます。

4. 今後の福島について

矢吹 ●福島の復興や再成長のために重要なことやお考えがあれば教えていただきたいです。福島がこれからどのように発展していくべきか、ぜひお聞かせください。

伊藤 ●福島の魅力があまり伝わっていない気がします。一方で、他の県から見ると「何かあったら絶対応援するよ」という気持ちは今も続いているので少しもったいない状況であると思います。企業は、改革して業績を向上させて利益を上げ、それが社会全体にどれだけ貢献しているかが重要なはずですが。

しかし、現在企業は自らの短期の利益を追求することが重要視される傾向があります。企業活動は公共の営みであり、社会全体の利益を向上させる視点を持ち、長期的な投資を進めるべきであるのに、短期的な自己利益追求に偏りすぎているのではと思います。日本のように狭い国土でありながら、東京にのみ過度に集中する社会構造も変えて行かないと地域の成長は困難とも思います。

企業も地域社会も競い合う競争ではなく、ともに価値を創造する「共創」の考え方が必要です。この概念が日本には不足しているように感じます。市場や社会インフラも取合いの競争ではなく、他の分野と協力して新しい価値を地域社会も企業も既存の市場や社会システムの生み出すために行政や大学、企業が連携をより多く進めるべきです。

地方の人口増加は難しいですが、関係人口の創出が重要となります。これも連携・共創という考えを進め

ることがカギとなります。カルビーも大産地の北海道だけでなく、南相馬や宮城、岩手などでジャガイモを栽培していただき、関係者と協力して栽培面積の拡大を進めています。また、地域の要望を聞いて商品を開発・販売することもその一例で、多くの成功事例も生まれています。しかし、このように積極的にマッチングを行う必要がありますが、企業も地域社会もまずできない理由が先行し、なかなか前に進まないということも事実です。共創し、新たな発想を生み出し、新たな価値を生むことが重要だと思います。



2016年
ポテトチップス「いかにんじん味」完成記念発表会、左から3人目が伊藤氏

矢吹 ●例えば、企業同士が連携して社会のインフラを再構築すると、新たな価値創造が生まれます。その後、どのように付加価値を生み出し続けていくかが重要ですね。

伊藤 ●社会全体に提供されているサービスを統合することで、優れたエコシステムが形成され、各部門の生産性が向上し、料金を上げずに他のサービスと組み合わせて、受益者にとっても便利な構造を作り上げることが重要です。

矢吹 ●そういった取り組みを若い人が成し遂げると、新たな世界観が展開され、グローバルな視点でさまざまな気づきが生まれる可能性がありますね。

伊藤 ●会社の利益だけを追求すると上手くいかなることがあります。むしろ誰かと協力することで、集まった人々が産業全体を形成し、農業や工業があり、商品を販売する人々、それに関連する人々との関係性が構築されています。全体的な発展を実現するためには、企業の規模や地位ではなく、共に取り組むことが重要です。一緒にやりませんかと声をかけて一緒に取り組むことで、国内の商品が増えるだけでなく、輸出も可能になれば、非常に良い結果を生むと考えられます。

矢吹 ●浜通りなどでは、そのような意識を持って行動し、何かを成し遂げようとする人々が現れています。



2024年
建築中のカルビーせとうち広島工場

伊藤 ● 行政も含めて、このような取り組みを奨励する気概が必要です。例えばカルビーの工場がある栃木県では、元々LRT（低床式車両）の建設計画がありましたが、長期間進展がなく、実際に稼働するまでに時間がかかりました。しかし、運行を開始すると大勢の人が利用し、スポーツ振興などほかの要素もあり栃木県宇都宮市周辺は活気づいているように感じます。利便性が高い公共交通手段のLRTが活性化のきっかけとなっているように思います。このような投資は重要であり、行政や民間が投資を促すことにより、大きく変わるチャンスに繋がると感じました。福島では学校が少ないため、専門学校なども有用だと思えます、地域で学びそして働く機会を創ることが大切です。一つの市や町だけでなくその周辺が広域で連携するのも大切なことではないかと思えます。ここには必ずチャンスがあり、何かを実行しなければならないと思えます。

矢吹 ● いいですね。私たちは福島の成長に責任を持っている組織として、今後もアドバイスを提供できるよう努めたいと思えます。高島さん、どうお考えですか。

高島 ● 会社は誰のものか？とのよく聞くフレーズがありますが、社会が豊かで持続可能でなければ、ステイクホルダー、特に株主にも利益還元ができないわけです。上場企業は、お客様と社員の満足を最優先に考え、期待を超えるサービスと適切な報酬を提供して、企業活動を充実させ、豊かな地域社会をつくり、その結果として株主にも還元できる利益が確保できると考えています。利益は目的ではなく手段であることを理解、認識し、まずは福島の持続可能性向上を重視すべきです。そして、伊藤さんもおっしゃっていましたが、やっぱり色々な人たちと手を繋ぎ連携することが重要ですね。企業単体での活動だけでは限界があるため、行政や学校とも連携することで大きな変化が生まれると思えます。特に、高校卒業後に福島県内に学ぶ場所が不足しているという課題に対しては、首都圏の私立大学のサテライトキャンパスなどを福島県内に設立することも一つの解決策になるのではないのでしょうか。また、高校生が「探求授業」で社会課題に向き合う取り組みが進んでおり、特に、農業高校の生徒たちが社会課題に対して本当によく取り組んでいることに着目して



2018年
出身地 福島県伊達市イベントにて(須田市長と)

います。人口減少や地域の将来について真剣に考えている高校生たちを、もっと支援したいと感じています。高校から社会に出るまでの成長プロセスをより充実させ、福島県内の高校生にはより多くのより良い経験を積ませる取り組みをもっと強化できないかと思っています。

矢吹 ● 福島の高中生に地域の企業や地域の事柄を理解してもらう取り組みや、神山まるごと高専のように企業が子どもたちの育成に責任を持つ仕組みの構築は可能でしょうか。

伊藤 ● 高校生の海外留学や留学生の受け入れなど、福島を新たな視点から見つめる取り組みが面白いと思います。留学を通じて世界を見ることも重要ですし、逆に留学生を受け入れることも積極的に行いたいです。

矢吹 ● 最後に福島で悩む経営者の方々に向けて、メッセージをお願いします。

伊藤 ● 社会を変えたいと思う気持ちがあっても、その思いだけでは世の中を変えることはできません。自分を変えることで相手も変わるという考え方が重要です。その人を変えたいと思ったら、まず自分から変わることが大切です。

高島 ● 福島民報社と福島県が主催している「ふくしま産業賞」の審査委員長を仰せつかっています。福島県内には、ほんとうに素晴らしい企業が頑張っていることを教えてもらっています。會澤高圧コンクリートさんや藤寿産業さん、須賀川の久保木畳店さんなど、地域の持続可能性を強く意識して、世界と繋がり新たな挑戦を行っている企業が沢山あります。福島の可能性を信じ、色んな人たちとの広域な連携を通じて、地域の発展に取り組む意志と行動が重要であると感じます。

伊藤 ● 確かにそうですね。インバウンドの方々が見ると、そこにヒントが隠れているかもしれませんね。

矢吹 ● インスタグラムなどを通じて異なる人々の多様な価値観に触れると、本当に多様性があることを実感しますね。今日は長時間お付き合いいただき、貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。



2018年 CalbeeAward



伊藤秀二様



高島英也様



矢吹理事長

●インタビューを終えて●

カルビー株式会社元社長の伊藤さんとサッポロビール株式会社元社長の高島さん、今回は、福島県を代表するお二人の経営者の方々と対談する機会を頂戴した。お二人とも福島に生まれ、福島に育ち、福島をとて大切にされている。東日本大震災時は、自ら先頭に立ち、様々な形で福島を支援して下さいました。

お二人は、2017年東邦銀行が主催する「在京福島県経済人の集い」で出逢われ、福島の経済界との交流を深められるとともに、商品開発の共同プロジェクトなどを展開されてきた。

伊藤さんは、経営の成長が止まる要因として、①創業精神を忘れること②人材投資をしないこと③変化に対応できないこと④イノベーションができないことを挙げられている。我々も改めて立ち止まり、自社の成長を阻む要因について検証するとともに、果敢に挑戦する必要があるのではないだろうか。明治学院大学の神田良名誉教授も老舗企業の研究において、「変革と理念」が経営の本質であると述べられている。

高島さんは「企業経営において大事なことは会社の規模ではない。経営者は、自らの創意工夫で、経営と従業員の一体化を醸成し、一人ひとりのやりがいを引き出すことが大切である」とおっしゃる。経営環境は、日々刻々と変化するが、それを支えるのは、いつの時も従業員の方々であることを肝に銘じなくてはならない。

お二人に共通することは、どんな困難にあっても、決して逃げずに真正面から向き合って突破されてきた行動力である。その溢れるばかりのエネルギーが周りの方々を巻き込み、傾聴、共感、共創により、圧倒的な結果を残されている。周囲を魅了する人間力が今を創られてきたのではないだろうか。

日々の弛まぬ努力や研鑽が、お二人を社長に導き、多くの従業員やステークホルダーの期待を一身に引き受けられてこられた。おそらく眠れぬほどの困難や苦しみ、誰にも相談できないことを背負われながらも、日々の鍛錬により自己に打ち勝ち、克己心を養ってこられたのではないだろうか。

お二人とお話するとそのようなことは微塵も感じさせず、穏やかで、慈愛に満ち溢れ、凛として真摯かつひたむきに物事に向き合っておられる。経営者としての所作も素晴らしく、未熟な私などは、ただただ感動し、真の「武士、漢」として、尊敬するばかりである。

不透明で不確実な時代にあって、経営者の方々は、日々不具合な中での意思決定を求められている。そのような悩める経営者の方々に少しでもお役に立ちたいと考えている。お二人には、私ども、「とうほう地域総合研究所専門プラットフォーム経営者アドバイザー」として、今後、福島の経営者や経営幹部の皆様には様々な形でご指導、ご支援を頂きたいと願っております。

引続き宜しくお願い申し上げます。

(インタビュー 矢吹 光一)

専門家プラットフォームのご案内

「企業は誰のために存在するのか」、今まさに、それが我々に問いかけられています。企業経営においては、人材不足、エネルギー・資材価格高騰、金利上昇などもあり、大胆な事業変革（イノベーション）が求められています。事業変革とは、行動変容であり、その前に決断が必要です。その際のキーワードは、主語を他人事から、自分事へ、つまり、変革の主体は自分自身と認識することではないでしょうか。経営者が自ら考え、自ら動くことが求められています。

2022年9月、「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」を設立致しました。総勢40名を超える専門家集団で、「福島に由来のある、福島を愛し、福島を想う」上場企業経営者、弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、中小企業診断士、社会保険労務士、経営コンサルタント等の専門家の方々にご参画いただき、地元企業の経営者とともに考動する、まさに地域の「七人の侍」を目指しております。専門家の方々の知識や経験を、地域の事業者の方々が気軽にかつ機動的に活用できる共通基盤、プラットフォームとしたことが、最大の特徴となっております。

混沌とした時代、先の見えない不透明な時代の処方箋は、地域に生きる人々の協働であり、全ての関係者の知見、想いの結集であると考えております。我々が、本当に見るべきは、5年後、10年後の「地域」であり、ここにおられる「人々の営み」です。今、目の前に見える景色よりも、これから起こるであろう景色をしっかりと見据えて戦略・戦術を考えていかなければなりません。これからの社会というのは、経済的発展ももちろん大事ですが、ノウハウや繋がり、想い、人脈など、バランスシート等に現れてこない無形・非財務資産をいかに見える化し、極大化していくかがとても大切だと考えます。

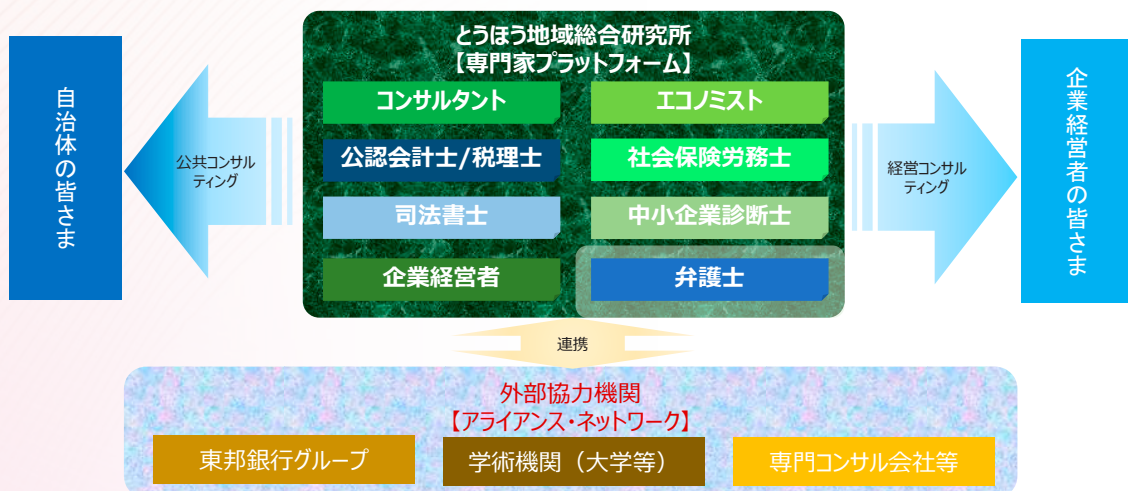
弊所専門家プラットフォームが皆様にとっての「邂逅」となりますことを心から願っております。ともに前に進みましょう。

(理事長 矢吹 光一)

専門家プラットフォームの形成

2022年9月、当研究所所属のアナリストに加え、これまでに企業経営や上場支援・事業再生等に関する豊富な知識と経験を有するコンサルタントや、地元を中心に活動する公認会計士・税理士・中小企業診断士・社会保険労務士、さらには弁護士や企業経営者等が参画し、より専門的かつ高度なコンサルティング事業を展開する「専門家プラットフォーム」を形成しました。2023年、公認会計士や中小企業診断士の有資格者を採用し、2025年、女性チーフコンサルタントが加わり、マンパワー向上を図っています。

東邦銀行グループをはじめとした外部協力機関とも連携しながら、より専門的な知見に基づいた高度な経営課題の解決を支援するとともに、自治体や経営者の皆さまの立場に立った地域完結型のコンサルティング体制を構築します。



専門家プラットフォームのメンバー【アドバイザー】

伊藤 秀二

企業経営者
 1979年 カルビー㈱入社
 2009年 代表取締役社長 兼 COO
 2018年 代表取締役社長 兼 CEO
 2024年 東北電力取締役 (現任)
 2025年 カルビー㈱シニアアドバイザー (現任)
 2025年 ヤマハ㈱社外取締役 (現任)
 2025年 当研究所顧問就任

高島 英也

企業経営者
 1982年 サッポロビール㈱入社
 2017年 代表取締役社長 兼 サッポロホールディングス㈱
 ディンクス㈱
 常務グループ執行役員
 2021年 サッポロホールディングス㈱顧問
 2022年 東邦銀行取締役 (現任)
 2022年 当研究所顧問就任

武藤 泰典

企業経営者
 2003年 ㈱産業再生機構
 2005年 九州産交運輸㈱
 2007年 ㈱経営共創基盤
 2009年 福島交通㈱代表取締役社長 (現任)
 2022年 当研究所顧問就任

鈴木 ゆかり

企業経営者
 1985年 ㈱資生堂 入社
 2021年 代表取締役常務チーフブランドオフィサー
 2022年 チーフマーケティングオフィサー・
 チーフD&I オフィサー兼務
 2024年 東京エレクトロン㈱社外取締役 (現任)
 2024年 セコム㈱社外取締役 (現任)
 2024年 当研究所顧問就任

鈴木 研

企業経営者
 1999年 日本マイクロソフト㈱ 入社
 2011年 業務執行役員エンタープライズサービ
 ス・製造営業統括本部長歴任
 2018年 リアース・ソリューションズ合同会社
 設立 代表就任 (現任)
 2024年 ビ・ガーディアン㈱顧問 (現任)
 2024年 当研究所顧問就任

森井 理博

企業経営者
 2014年 あきんどシロウ㈱取締役チーフマー
 ケティングオフィサー
 2016年 ビーチアビエーション㈱執行役員
 事業構想大学院大学教授 (現任)
 2021年 パナソニックホールディングス㈱
 執行役員
 2024年 ビ・ガーディアン㈱設立・社長 (現任)
 2024年 当研究所顧問就任

吉田 大助

企業経営者
 1992年 ㈱日本興業銀行 (現みずほ銀行) 入行
 2009年 日興プリンス・インベストメンツ
 ㈱取締役
 2009年 ㈱企業再生支援機構マネージングディ
 レクター
 2015年 日本協創投資㈱共同設立
 2020年 同社 代表取締役社長 (現任)
 2024年 当研究所顧問就任

高橋 太

コンサルタント
 1987年 ㈱日本政策投資銀行入行 企業ファイナ
 ンス部長歴任
 2020年 合同会社リンクアンドクリエーション
 設立 代表就任 (現任)
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・財務戦略 ・事業再生 ・経営改善

羽田 雅史

コンサルタント
 2010年 ㈱企業再生支援機構マネージング・
 ディレクター
 2022年 ㈱シーズワン、㈱メディヴァ参画 (現任)
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・ヘルスケア関連 ・事業再生

村田 すなお

コンサルタント
 1990年 セイコーエプソン㈱入社
 2000年 エプソンカナダ LTD 出向
 2012年 セイコーエプソン㈱執行役員グループ CIO
 2024年 SFJ NEXT ㈱エグゼクティブシニア
 ディレクター (現任)
 2024年 当研究所顧問就任
 2025年 ㈱NJS 社外取締役就任 (現任)
 2025年 ㈱フィンチ代表取締役就任 (現任)

田井 政晴

コンサルタント
 1993年 ㈱三友システムアプライザル入社
 2009年 取締役就任 (常務執行役員 現任)
 2017年 ㈱事業性評価研究所 設立
 2021年 同社 代表取締役社長 (現任)
 2024年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・動産評価 ・事業価値評価
 ・農林水産関連

岩井 秀樹

コンサルタント
 1981年 東京海上火災保険㈱入社
 2012年 ㈱キムラス・インスティテュート代表取締役
 2017年 福島大学経済経営学類 教授
 2022年 福島大学地域未来デザインセンター
 副センター長
 2024年 福島大学地域未来デザインセンター
 特任教授
 2025年 当研究所顧問就任

鈴木 和郎

公認会計士/税理士
 2017年 鈴木和郎公認会計士事務所開設
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・企業会計 ・会計
 ・公益法人会計 ・税務

富樫 健一

公認会計士/税理士
 2020年 富樫健一公認会計士事務所開設
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・企業会計 ・税務

須賀 俊一

公認会計士/税理士
 2021年 須賀俊一公認会計士事務所開設
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・企業会計 ・税務

勝田 博之

公認会計士
 2019年 勝田公認会計士事務所開設
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・企業会計

齋藤 紀朗

公認会計士
 2020年 齋藤紀朗公認会計士事務所開設
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・事業再生 ・経営改善 ・上場支援

鈴木 一徳

公認会計士/税理士
 2012年 鈴木一徳公認会計士事務所開設
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・企業会計 ・上場支援

小倉 昇

公認会計士/税理士
 2016年 小倉会計事務所開設
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・事業承継 ・事業再生 ・経営改善
 ・創業支援 ・上場支援 ・企業会計
 ・税務 ・M&A ・不動産

桜井 康博

公認会計士/税理士
 2020年 桜井公認会計士・税理士事務所開設
 2020年 ㈱エス・ビジネスサポート設立
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・経営改善 ・企業会計 ・会計
 ・公益法人会計 ・税務

三浦 佑一郎

公認会計士/税理士
 2018年 三浦佑一郎公認会計士事務所開設
 2022年 当研究所顧問就任
 < 専門領域 >
 ・事業承継 ・経営改善 ・創業支援
 ・企業会計 ・税務 ・学校法人会計
 ・社会福祉法人会計 ・医療法人会計

松田 卓也

公認会計士／税理士
2019年 南松田会計設立
2022年 当研究所顧問就任
<専門領域>
・企業会計 ・会計
・公益法人会計 ・税務

峯岸 進一

公認会計士／税理士
2017年 峯岸進一公認会計士事務所開設
2022年 当研究所顧問就任
<専門領域>
・事業再生 ・経営改善
・企業会計 ・税務

田中 亮

公認会計士／税理士
2015年 田中亮公認会計士事務所開設
2022年 当研究所顧問就任
<専門領域>
・企業会計 ・税務

水谷 匡宏

公認会計士／税理士
2014年 水谷公認会計士事務所開設
2017年 結和税理士法人入社
シニアマネージャー
2024年 当研究所顧問就任
<専門領域>
・企業会計 ・税務
・M&A ・事業再生

大内 真之介

公認会計士／税理士
2019年 大内コーポレートアドバイザー(株)設立
2021年 税理士法人 大内・古川会計事務所開設
2024年 当研究所顧問就任
<専門領域>
・企業会計 ・税務
・M&A ・事業承継

木村 智彦

特定社会保険労務士
1976年 秋田銀行
御所野ニュータウン支店長、
馬口労町支店長等を歴任
2007年 働うすい百貨店管理本部長
2009年 社会保険労務士登録
2010年 特定社会保険労務士資格
2022年 当研究所顧問就任

鈴木 一史

司法書士・行政書士・
ファイナンシャルプランナー
2005年 福島県警察拝命
2017年 菊池法務事務所入所
2023年 司法書士すずき法務事務所開設
2024年 当研究所顧問就任

藤田 浩司

弁護士(東京弁護士会所属)
1989年 弁護士登録(41期)
1989年 奥野総合法律事務所入所
2007年 最高裁判所司法研修所教官
2010年 司法試験審査委員(商法担当)
2022年 当研究所アドバイザー就任

鈴木 学

弁護士(第二東京弁護士会所属) /
中小企業診断士
1996年 弁護士登録(48期)
1996年 あさひ法律事務所
(現 西村あさひ法律事務所) 入所
2013年 地域経済活性化支援機構 常務取締役
2023年 当研究所アドバイザー就任

河本 茂行

弁護士(京都弁護士会所属)
1998年 弁護士登録(50期)
2009年 株企業再生支援機構 常務取締役
2013年 鳥丸法律事務所 パートナー弁護士
2022年 河本総合法律事務所開設
2024年 当研究所アドバイザー就任

渡辺 慎太郎

弁護士(福島県弁護士会所属)
2000年 弁護士登録(52期)
2000年 渡辺健寿法律事務所入所
2022年 ひいらぎ法律事務所開設
2022年 当研究所アドバイザー就任

山崎 良太

弁護士(第二東京弁護士会所属)
2000年 弁護士登録(53期)
2000年 森綜合法律事務所
(現 森・濱田松本法律事務所) 入所
2009年 森・濱田松本法律事務所パートナー
2025年 当研究所アドバイザー就任

粟澤 方智

弁護士(東京弁護士会所属) / 税理士
2001年 弁護士登録(54期)
2001年 奥野総合法律事務所入所
2017年 一般財団法人北海道東北地域経済総合
研究所監事
2019年 粟澤・山本法律事務所開設
2022年 当研究所アドバイザー就任

増江 亜佐緒

辯護士(東京弁護士会所属)
2002年 弁護士登録(55期)
2008年 奥野総合法律事務所入所
2022年 当研究所アドバイザー就任
「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」
に係る第三者支援専門家候補リスト登録

小池 良輔

辯護士(東京弁護士会所属)
2004年 弁護士登録(57期)
2004年 奥野総合法律事務所入所
2022年 当研究所アドバイザー就任
一般社団法人 日本旅館協会顧問弁護士

町田 敦

弁護士(福島県弁護士会所属)
2005年 弁護士登録(58期)
2005年 安部洋介法律事務所入所
2007年 町田法律事務所開設
2009年 弁護士法人町田法律事務所設立
2022年 当研究所アドバイザー就任

山本 昇

弁護士(東京弁護士会所属)
2008年 弁護士登録(61期)
2008年 奥野総合法律事務所入所
2019年 粟澤・山本法律事務所開設
2022年 当研究所アドバイザー就任

新妻 弘道

弁護士(福島県弁護士会所属)
2009年 弁護士登録(62期)
2010年 遠藤大助法律事務所入所
2013年 磐城総合法律事務所開設
2022年 当研究所アドバイザー就任

佐藤 貴洋

弁護士(福島県弁護士会所属)
2014年 弁護士登録(67期)
2014年 弁護士法人鈴木芳喜法律事務所入所
2022年 当研究所アドバイザー就任

吉田 健祐

弁護士(福島県弁護士会所属)
2014年 弁護士登録(67期)
2014年 弁護士法人あさか法律事務所入所
2018年 吉田健祐法律事務所開設
2022年 当研究所アドバイザー就任

※弁護士登録年度順

企業訪問

Interview



代表取締役会長 たかはら 高原 ゆたか 裕
 代表取締役社長 たかはら 高原 ひろのり 裕典

COMPANY DATA

桑折商事倉庫株式会社

所在地 福島市さくら1丁目2-10
 T E L 024-594-2555 F A X 024-594-2551
 設 立 1950年4月 資本金 1億円
 従業員数 30名 事業概要 営業倉庫、国際物流業
 U R L <https://www.koorisyouji.co.jp/>



～お客様にとっての“オンリーワン物流会社”を目指す国際物流のエキスパート～

今回は国際物流業も行う総合物流業の桑折商事倉庫株式会社を紹介します。国際物流といえば、横浜港など国際的な大きな港、地方においては小名浜港のあるいわき市などをイメージするのではないのでしょうか。桑折商事倉庫株式会社は内陸部に保税蔵置場^{ほぜいそうちじょう}※倉庫を設けている極めて珍しい企業であり、国内外に広く物流ネットワークを構築して、企業活動を支えている存在です。

今回は、福島市の本社事務所で、高原裕典^{ひろのり}社長と父である高原裕会^{ゆたか}会長に当社が倉庫業を始めた経緯や輸出入における倉庫業などについてお伺いしました。

※保税蔵置場…税関長の許可を受けた場所で、輸出入の申告を行うために外国貨物の積み下ろし・運搬などを行うことができる施設であり、施設所在地を所轄する税関から100km以内の場所にあるなどの要件がある。

■養蚕業の盛んな桑折町で創業

— 創業の経緯を教えてください —

【会長】 当社は桑折町の桑折駅前に主に乾燥繭を保管する目的で1920年に創業しました。桑折町は製糸業が盛んな場所でしたので、荷主さんが貨物を当社に預けると、当社が倉荷証券を発行して、その倉荷証券を銀行に持っていくと、荷主さんが換金できるというシステムでした。

創業者は私の一族ではなく、山八銀行（後に常陽銀行と合併）の頭取を務めた角田文平になります。戦前に山八銀行取引先の親戚が経営していた鉄工会社が桑折に来たことで、親戚と山八銀行から出向していた私の父を中心にして軍艦の部品、終戦間近のころは鍋釜を作っていました。終戦となり、鉄工ではもう儲からないから倉庫業をやるということで、父が元々あった倉庫部門の桑折商事倉庫を引き継いで、改組して桑折商事倉庫(株)を1950年に設立し、代表取締役となりました。

■桃缶輸出で保税業務に関わる

— 初期はどのようなものを取り扱っていたのですか —

【社長】 1961年に新法による倉庫業許可を取得して、桃の缶詰や米など食品関係の一般貨物保管在庫管理を開始しました。1962年には桑折駅に隣接する当

時の本社倉庫に保税蔵置場の許可を取得し、桑折駅から貨車で横浜経由にて桃缶を世界に先駆的に輸出していました。保税蔵置場は海外の貨物を輸出・輸入するところであり、当社伊達の営業所に税関の特殊派出所が併設され、税関職員が常駐していました。

時代が変遷すると、トラック輸送が増えていくことで桃は缶詰から青果物へと移行し、また桃缶製造は海外へ流出することとなり、当社の取扱量が減っていきました。そのため、取引先の業種を桃缶から弱電関係の大手メーカー、液晶テレビやプリンタ関連へと変え1990年から2000年頃まで大きく売り上げを伸ばし、当社の全盛期となりました。

■製造業の海外移転と在庫を持たないカンバン方式で苦境を迎える

— 製造業の海外移転がその後進みましたが、どのような影響があったのですか —

【社長】 液晶テレビ関連は韓国メーカーの台頭により取引メーカーさんが衰退したことで、当社にかなり大きな影響が直撃しました。あと、大手メーカーさんの製造ラインの海外移転、カンバン方式で在庫を持たないスタイルが流行することになっていきました。倉庫業は在庫を持ってなんぼの世界ですから、在庫を持たずに海外から直送するスタイルになると、当然、当社の取扱量は縮小してしまい、かなり苦境に立たされることとなりました。

そこで売上の8割を5～6社が占める状態から、100社で8割の形になるよう変えて、工業製品だけではなく色々なジャンルを扱おうと取り組みました。

【会長】 このままではダメだとなった時に力を入れることになったのが国際物流です。大手倉庫業のことを調べてみたら、その当時、国内であまり儲からず国際物流で儲かっているようでしたので、大手運送会社から国際部門の担当者に入社してもらい、当社も国際物流にシフトしようと取り組みました。

■桃缶輸出の頃にあった保税蔵置場を再び設置して国際物流に舵を切った

— どのようなことに取り組んだのですか —

【会長】 かつて桃缶輸出の際に設けていた保税蔵置場を再び設置しようと動きました。ところが、小名浜税関から百何十km離れているからダメだとなり、設置するまでに5年かかりました。

【社長】 保税蔵置場という外国貨物を取扱うことがどういうことなのかと言いますと、保税業務というのはみなし公務員みたいなもので、要は税関の役人ができないところを民間に一部任せましようという意味での認可です。そのため税関の監視下におかれなければならないという大前提がありますので、小名浜税関から100km以上離れている所は許可できませんということです。

【会長】 過去の事例ということで当社が1961年に保税蔵置場の許可を取っていた記録が残っていたこと、過去に当社の保税蔵置場で働いていた税関OBの方からも当社に保税蔵置場があったとのお力添えもあり、条件をつけて許可しましようとなりました。

【社長】 横浜税関から小名浜に赴任される税関職員の方が「何でここに保税蔵置場があるの」と、小名



天井高く荷物が積まれた本社倉庫内

浜税関7不思議に挙げるほど、かなり特殊な事例のようです。

■東京横浜で修行し保税と通関の知識と経験を積んだ

— 社長は大学卒業後、そのまま当社に入社されたのですか —

【社長】 大学を卒業する際、当社に就職する前にしばらく東京横浜で修業してこいという話になりました。全く知識も経験も無かったのですが、最初は港湾関係で通関業から始まり、フォワーディング[※]会社の代理店業務、最後に外資系フォワーダーの船会社代理店の立ち上げを経験し、30歳の時に当社に戻ってきました。

修行してきた先で運よく保税と通関に関してノウハウを習得することができました。しかし、私が帰ってきた時点では保税と通関を利用されているお客様は2～3社しかなく、ほとんど活用されていない状態でした。私は内陸に保税蔵置場があるところはほとんどないので、これは武器になると思っていましたので、いろんなサービスに取り組み、それが今花開きつつあるといった感じです。

※フォワーディング業務…荷主から貨物を預かり、輸出入に関する船舶や航空機などの輸送手配から荷受人への納品まで行うこと。

■リードタイム短縮など様々なメリット

— 内陸部にある保税蔵置場を利用するメリットは何ですか —

【社長】 原則として海外から到着した貨物で輸入許可前のもの、輸出しようとする貨物で輸出許可後の



保税蔵置場となっている本社倉庫

ものは保税蔵置場以外には置くことができず、保税蔵置場で輸出入の申告を行わなければなりません。東北地域の輸出入拠点は東京港、横浜港、航空便のある成田空港で手続きを行うことが通例です。これを内陸部にある当社蔵置場で申告をすることでいろいろなメリットがあります。まず荷主さんに近い場所にあるということで、リードタイムを短縮できることです。輸出の締切日には港湾地域に貨物を入れて輸出申告をするのですが、混むためにかかり前に入れる必要があります。それに対し内陸にある近くの保税蔵置場で税関手続きをして外国貨物という状態にしてありますので、港湾地域での税関手続きをする必要がなくなり、日数を短縮できるようになります。

他にも外国貨物に関する輸送費などに関する消費税が免税となることや、港湾地域の高額な荷役料保管料に比べ、内陸部の福島市だと安価だということなど、さまざまなメリットがあります。

■東北のお客様向けの「福島受け横浜積み」のワンストップ輸出サービス

— 福島 CFS とはどのようなサービスですか

【社長】 福島 CFS は輸出海上混載便（小口海上輸送）のサービスで、CFS は Container Freight Station の略です。通常、国際物流はメインが海上コンテナ輸送であり、コンテナは貨物を入れたまま全世界に運べるという物流改革をもたらしました。それまでは船舶の船腹に直接クレーンで吊って降ろすなど、雨天では作業ができないといった無駄な時間がありましたが、海上コンテナが普及したことにより、陸送から海上輸送を一貫してコンテナのまま行うことができるようになり、今や海上輸送の主役



福島 CFS の拠点である本社倉庫

がコンテナ輸送となっています。

CFS サービスとは海上混載輸送サービスであり、大手の物流会社等が行っている宅配便サービス（複数の荷主の貨物をトラックに混載して配送するサービス）の海上輸送バージョンがこれにあたります。コンテナ本分に満たないボリュームの複数の荷主の貨物を混載し、福島の保税倉庫に集めて世界に輸送する拠点が福島 CFS になります（福島 CFS で受けて横浜港経由で輸出）。海上混載便を取り扱っている会社は他にもありますが、最寄りでは東京と横浜であり、地方にもあることはありますが、韓国釜山港経由となるため積み替えなどがあり近くのアジアでも1カ月ぐらいかかってしまうのが現状です。

国際物流というと、コンテナ1本の量のコンテナ便、サンプル量を送るくらいだと運賃が高いエア国際郵便ということになるのですが、中間の量の物流に対する知識は東北ではあまり持ち合わせていないようです。海上混載便という輸送方法があるよということを、我々が認知度を高めていきたいと思えます。

■北東北と東京横浜との中間地点の立地、地方港へのアクセスも容易

— 福島に保税蔵置場があるメリットは何でしょうか —

【社長】 福島には地理的優位性があります。日本地図を見てもらえばわかると思いますが、仙台港、小名浜港、新潟港、酒田港とか、あとメインは東京横浜になります。震災とか何かのアクシデントで閉鎖してしまった場合に、ほかの最適なルートを選択して輸送できるということが強みです。

また、北東北から東京横浜までドライバーがワンマンで走行できるのは、この辺が限界です。ドライバーをチェンジするか、この辺で1回荷物を置く必要があるのなら、当社倉庫に入れてくださいという提案もできます（内陸物流ハブ港としての機能性を有しています）。

東北は国際物流を手掛けているところは、大手を除けば仙台とかにあるのはあるのですが、通関業務とかにとどまり、フォワーディング業務といった本当の意味での国際物流を取り扱っているところはほ

とんど無いのが現状です。すべてワンストップでやっていることが当社の強みかなと思います。

■税金やキャッシュフローの面からも内陸の保税蔵置場には多数のメリット

— 輸出ばかりではなく輸入にも対応されていますね —

【社長】 大手ホームセンターさんの物流センターに保税蔵置場を設置しています。通常は東京横浜で輸入の場合、輸入申告して許可になると、関税・消費税などを支払って初めて国内に流通させてもいいよということになります。ここ内陸で保税や輸入申告をするメリットは何かと言いますと、配送費用が免税になることです。輸入申告する前ですので外国貨物として免税、輸送費用を無税で運ぶことができます。

商品が欲しい時に輸入申告するようになるので、それまでは外国貨物の状態なので関税・消費税を払う必要がなく、支払いが先延ばしになるのでキャッシュフローが楽になるということがあります。

ジャストインタイムで海外から持ってきて在庫を抱えるなという動きは、コロナや災害、戦争等でグローバルサプライチェーンの安定が壊れたので、ジャストインケースという念のために在庫を持ちましようとなってきています。在庫を持つとなると在庫リスクがありますので、自社倉庫内に保税蔵置場があることで、好きな時に取ればその分在庫にはならないということになります。

■全世界500社の海外代理店と提携し海外1,200拠点以上を網羅する

— フォワーダー業務というと国内外各地の企業と関わるようになりますね —

【社長】 フォワーダー業務は日本語で言うと第二種利用運送事業外航海運という難しい名前です。簡単に言えば船社代理店ということになります。旅行代理店が自分でバスや宿、航空機等を持っているわけではなく、それらを手配してツアーをコーディネートしてお金をいただく、その船の貨物バージョンが船社代理店というわけです。

当社は船社代理店として全世界500社を超える海

外代理店と提携し、1,200拠点以上にドア to ドアでの配送を手配します。これは逆に、海外から日本向けを依頼されますので、当社が日本での代理店として各港の企業と提携して、海外からの荷物を届けています。

■ジブチ経由でエチオピアの大学に荷物を届ける

— 全世界を相手にされると大変なこともあるのではないですか —

【社長】 ODAの事業で福島の商品をエチオピアの大学まで届けるというものがありまして、ご存じのように非常に治安の悪いソマリア沖の近くで、上陸してからも山賊が出てコンテナトレーラーを奪われる事例もあった危険な地域です。大手ですとリスクがあるから1~2本のコンテナではやりたくないという敬遠する中、当社は引き受けました。

全世界の代理店とはグループLINE (WhatsApp)のグループトークルームで情報共有できるようになっていて、エチオピアまで大丈夫な代理店はいないと聞いてみると、「現地の現状や法律等からみてうちは大丈夫だ」と連絡があったジブチとエチオピアの代理店に頼んで、無事荷物をエチオピアの大学まで届けることができました。

パートナーとのネットワーク構築により、日本のニュース番組では報道されないような海外情報がリアルタイムで知ることができ、貨物を適切な場所に適切に必ず届けるということが実現されます。おそらく東北からエチオピアまで輸出の輸送を行ったことのある企業は当社だけであると思います。

■2ポジションこなせるマルチな人材を育成

— 幅広い業務を行うには人材育成が重要です —

【社長】 大手さんに比べればまだまだ人材育成はできていないとは思いますが、「2ポジション以上こなせるマルチな人材をつくろう」と社員には言っています。そのために定期的な勉強会で業務内容のレクチャー等を行っています。専門的になるのもいいのですが、専門馬鹿にはなってほしくないということもありますし、2ポジションをこなすことで、営

業と現場といった、両方の立場を理解した業務遂行ができます。

私自身も現場からたたき上げで来ていますので、フォークリフトの運転手や荷揚げ作業など、人が足りない時には現場に出て肉体労働をしています。私のモットーは「ボスではなくリーダーになりたい」と思っていますので、ただ指示するだけでなく、導いて自ら示すので何か感じ取ってほしいというのがあります。

■東証上場を目指すため「革新と挑戦」に取り組む

— 今後の展望についてお聞かせください —

【社長】 当社の目標である東証に上場するためにはもっと新規需要を増やしていきたいと思います。そのために当面の目標は、2024年12月に稼働開始した伊達市にある5,000坪のマルチテナント型物流センター倉庫を満杯にすることです。当社の新しい拠点ともいえる所で、伊達保原 IC すぐ近くの利便性の高い場所です。

社員の平均年収600万円、福利厚生を充実させて人材確保するといった目標もあります。そのためには上場を達成し、桑折商事倉庫のブランディング化を図っていく必要があります。目標を達成するには当社の社是の1つでもある「革新と挑戦」に取り組

んでいきたいと思います。

リーマン・ショックの時は倉庫内がスカスカで潰れるのではないかと状況でしたし、震災の時はガソリンがない中、大変な状況でしたが、大手ホームセンターさんの仕事があり助けられました。コロナの時も厳しい状況の中、いろいろな業種の方に助けられました。物流は裏方で決して表に出るものではありませんが、人間に例えると血液みたいなものです。我々は地域で育って、福島県のインフラストラクチャーの一部になっていると自負しておりますので、これからも国内・国際一貫物流会社として、ノウハウオンリーワン企業を目指し、顧客の繁栄に貢献してまいりますので、よろしくお願いいたします。



何故ここに保税蔵置場があるのか語る
高原社長（左）、高原会長（右）

インタビューを終えて

本社倉庫内を見学させていただきましたが、高い天井までびっしり様々な荷物が積まれており圧巻でした。内陸部のここに保税倉庫があることは私も不思議に思っていたのですが、社長と会長に話を伺うことで疑問を解決することができました。

倉庫物流業は私たち個人にあまり直接かわるものではありませんが、国内外への貨物輸送の手配を通じて、企業の経済活動を支える重要な存在です。経済のグローバル化が進む中、当社の役割はさらに増していくのではと思いました。

（担当：高橋宏幸）

女性 経営者 に聞く!

安心して
失敗できる
環境づくり



東陽電気工事株式会社 代表取締役
石川 格子

東陽電気工事株式会社

1. 創業100周年を目指して

1933年（昭和8年）に東光電気工事株式会社の白河出張所として、祖父の石川盛蔵が創業し、1965年（昭和40年）には、父が会社を設立しました。その後、2013年（平成25年）に私が承継しました。昭和初期に東北地方の電力需要増大にともない、東京に本社を置く東光電気工事株式会社を通して電力会社の仕事を請け負っていました。その白河出張所を任されたのが、祖父盛蔵でした。

現在当社は、電気・通信・消防設備工事のサービスを主に扱っており、公共では学校や庁舎関係、民間では工場関係を中心に建物や一般住宅の電気工事を行っています。

私は、三姉妹の末っ子として白河市に生まれました。「息子が生まれるなら継がせる」つもりだった父。娘たちには家業を継がせるつもりがなかったためか、あまり家業の話をすることはありませんでした。私も、家業を気にすることなく、地元の高校を卒業すると横浜の大学に進学し心理学を学びました。大学卒業後は、英語の塾講師として4年働いていた時、業績不振と体調不良をきっかけに父が会社を畳むことを考えていると知り、継ぐことを決意し、2010年に入社しました。



創業者 祖父 盛蔵

2. 事業承継と荒れた組織

社員が支えてきた会社を続けることの意義を感じて事業承継を決意し、入社して3年半で代表になりました。当時は30歳で女性ということで、親の年代の社員から反発されることも多く、会社の統制が取れていないともどかしく思うことが多々ありました。代表になるまでは、営業、経理、現場巡回と一通り経験し、同時に電気工事士の資格も取得しました。しかし、30名近くの社員が退社していき、経営者としての手腕のなさに落ち込みました。会社を経営していくことに力不足を感じて、まずは土俵に上げてもらいたいと大学院に通いMBA（経営学修士）を取得しました。その後、学んだフレームワークを使って改革を進めるよりも「人が大切」と気づき、社員を中心とした改革を進めていくようになりました。自身が変わり、社員の成長、会社の成長、そして地域の活性化に繋げていく組織運営を進めていけるようになってきたのは、ここ数年のことです。



2代目 父



会社外観



東陽電気工事(株) HP

3. 様々な取り組みと改革

まずは、疑問に感じていた就業規則や人事評価制度を整備していきます。元々あった就業規則を時代に合ったものに作り変えました。給与のベースとなる評価制度は、年功序列だったものを能力重視の制度へと変えていきました。どちらも、長年在籍する社員を中心に反発が起こり、ここで辞めていく社員も何名か出ました。

次の段階では、健康経営の実践や地域と連携したSDGsのイベント開催、経営方針発表会など外部との交流を深めながら社員のモチベーションを高める活動にシフトしていきました。地域との関わりを通して、社員が少しずつ変わっていく実感を持ちました。あとは、売上、利益に通ずる社員の技術力向上とやりがいは通年の課題となっています。



健康経営



経営方針発表会



社員表彰



SDGs フェア2025

4. 研修棟「大地」の建設

当社は、公共工事6割、民間工事4割ほどで毎年4～6月あたりが閑散期となっていました。毎年、この頃の売上が課題で、しかも4月は新入社員の入社時期。入社しても経験する現場が少ないことでやりがいや仕事の楽しさを感じる機会が少なくなっていました。思い切って、社員を育てる研修に振り切った期間にしようと思ったのは、約5年前。お金を生まない時期ならば、将来お金を生めるような人材育成に先行投資をしようと考えたのです。2021年（令和3年）8月、会社の敷地内に2階建ての研修施設が竣工しました。「安心して失敗できる環境」をコンセプトに施設を研修棟「大地」と名付け、土壌から芽が出る＝研修施設で学んで成長するといったイメージで運用を開始しました。今や、国の施策で土日や



研修棟

残業時間が規制され、益々育成に時間がとりづらくなっているのが現状です。実際の現場に出る前の3ヶ月間みっちり実地研修を積むことで、早期早熟が期待でき、実際の現場で早期に活躍できる人材が育っていきました。

この研修施設は、実際4～6月の3ヶ月しか使用しないことから、社内だけではもったいないと思い、地元の高校生向け電気工事体験会や県内外の同業種の研修所として利用頂いています。

研修棟

未来を担う人財のために建設されました。安心して失敗できる環境でしっかりと技術や知識を身につけてほしいと願っています。

石井 研修室 3

設備：TVモニター
ホワイトボード
研修：机上学習
電気工事実技練習



貸スペース

物品販売などでご利用頂けます
～4H月22000(税込)
4H～9H月28500(税込)
R.3.8月 現在の価格です

施設概要

構造：鉄骨造
階数：地上2階建
延床面積：70.90㎡
建築面積：40.0㎡

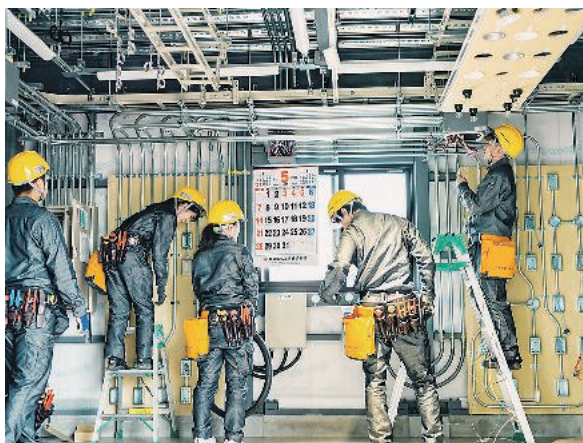
石井 研修室 1

設備：立板
研修：天井突出
立板電気回路製作
関切り配管 など



石井 研修室 2

設備：電柱
研修：ケーブルラック
レースウェイ
昇柱 など



東陽電気工事株式会社

5. ずっと働きたい地域へ

これからの未来を担う子供たちにも、地域を知って、企業を知って、この地域で活躍してもらいたいと願います。今、この地域で働く私たちが生き生きと楽しく仕事をしている姿を見て、子供たちもこんな企業で働きたいなと感じてくれることと思います。

子供たちが生まれ育った故郷に貢献できる人材となって、是非福島に戻ってきてほしいと願っています。将来そういった仲間と、福島をさらに素敵な地域にしていきたいです。

私たちが若手世代に準備した「安心して失敗できる環境」は、生き生きと楽しく成長するために必要な環境だと感じています。これからもずっと働きたい地域になることを願い、社員とともに楽しく突っ走っていきたいと思います。



全員集合写真



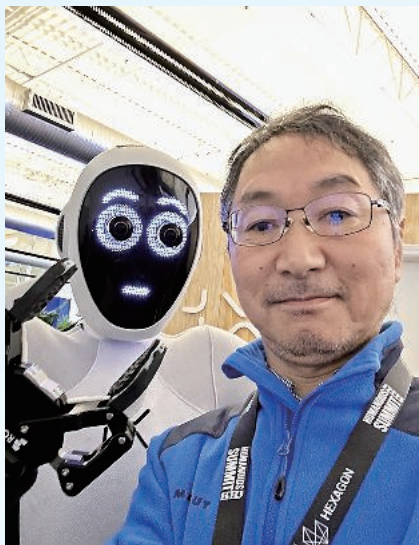
ふじもと ただし
藤元 正
ジャーナリスト
日刊工業新聞記者
創業手帳アドバイザー

福島から世界へ、福島から宇宙へ

1. 自己紹介

私はもともと福島県出身で、東北大学工学部を卒業後、日刊工業新聞社に身を置き、記者生活を続けてきました。東日本大震災には大きなショックを受けましたが、自身の転機となったのは新型コロナです。人が密集する東京を離れようと2021年に会社を辞め、郡山市を拠点にジャーナリストの活動をスタートさせました。

自分では特にスタートアップ、イノベーション、先進製造に関心があり、こうした分野を切り口に、福島県内だけでなく東京や他の地域、さらには海外にもほぼ毎年取材に訪れています。同時に取材を通して、地域の経済・雇用の要となる中小・中堅企業に加え、新しい価値を生み出し、急速な成長を狙いつつ、国内外の企業や投資家との連携をもたらす可能性のあるスタートアップが、東日本大震災で大きな痛手を受けた福島の再生の一助になるのでは、との思いを強く抱くようになりました。



2024年12月にシリコンバレーで初開催された人型ロボットのイベント「ヒューマノイドサミット」に参加

2. 米国のスタートアップイベントに参加する意義

スタートアップ関連では「スタートアップワールドカップ」という米サンフランシスコで開催される世界最大級のイベントに、2017年の第1回以来、6回のうち4回参加しています。今では日本を含め、世界100地域以上の地域予選を勝ち抜いた企業が決勝に集結し、自社の技術やビジネスモデルを英語のピッチ（プレゼン）で競い合います。

なぜこのイベントに惹かれるのか。それは、米国の名だたる起業家や投資家だけでなく、途上国を含め世界各地の起業家に直接会い、世界のスタートアップのトレンドを直接知ることができるからです。

そうした中、2022年の決勝では、日本を代表する「空飛ぶクルマ」の開発企業で、福島ロボットテストフィールドとの関わりも深いスカイドライブ（愛知県豊田市）が準優勝に輝きました。これがきっかけで同社の世界での知名度がより高まり、海外からの資金調達も果たしています。

また、その年には、起業家を目指す日本の学生を決勝大会に無料招待する試みも行われました。招待された12人の中には、イベント型マッチングサービスを提供するブランチズム（会津若松市）を創業した会津大学大学院（当時）の橋本志穂実さんの姿もありました。それから3年を経て、橋本さんにあらためて話を聞くと、「世界で活躍する日本人の姿を間近に見て、自分もより高みを目指そうという新たな目標とモチベーションが生まれました。また、グローバルな起業家たちの課題設定や解決アプローチは、日本とは異なる視点を持っていて、大変刺激的で学びの多い体験でした」とコメントしてくれました。



サンフランシスコのスタートアップワールドカップ2022に無料招待された
会津大学の橋本志穂実さんの現地でのインタビュー写真

3. 新産業創出への期待

2025年は、5月にスタートアップワールドカップの九州予選（熊本市）、7月に東京予選、8月22日には福島県や南相馬市、東邦銀行なども後援した初の東北予選（仙台市）が開催され、それぞれの優勝企業が10月の米国での決勝に出場することになっています。残念ながら福島県のスタートアップは各予選のファイナリストに選ばれませんでした。南相馬市に拠点を置くロケット開発のインターステラテクノロジズ（北海道大樹町）が東京予選で2位に入りました。

とはいえ、こうしたイベントがスタートアップの全てを表しているわけではないですし、将来に向けて期待できる点もいくつかあります。福島ロボットテストフィールドや、スタートアップの企業誘致、医療機器・航空宇宙・ロボット・環境エネルギー関連の展示会や新産業振興策、福島国際研究教育機構（F-REI）の設置などにより、今後、新しい産業が福島の地に育っていく可能性は大きいと見ています。



7月の「スタートアップワールドカップ2025東京予選」で2位になったインターステラテクノロジズの辻高広 CFO のピッチ

4. 県外出身の若手起業家も活躍

最後に、福島県出身、あるいは県外出身者にも関わらず縁あって県内で会社を立ち上げた若手起業家の皆さんを紹介します。

まずは郡山市のスペースワン。東日本大震災の復興支援事業としてスタートした福島県産品の通販サイト

「ふくしま市場」の運営などのほか、東京営業所では空中・水中ドローン事業も手がけています。

しかも、小林康宏社長は国内だけでなく、米国の CES をはじめ海外の展示会にも頻繁に出展。特にエンタメ向けの水中ドローンは「海外でも展開したい」と期待は大きく、年内にはシリコンバレーでのお披露目会も企画しています。

もみ殻などから薬剤を使わずにセルロースを抽出する技術で注目されるのがトレ食（南相馬市）です。沖村智社長はもともと長野県出身で、2018年に会社を立ち上げる際、東日本大震災の復興に協力しようと南相馬市に本社を置きました。

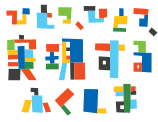
4月には米穀卸大手のヤマタネおよびJA 新みやぎと未利用バイオマスの有効活用に向けた協業がスタートし、大きな一歩を踏み出しました。沖村社長は、「さまざまな業種から協業の話が寄せられていますが、もともと復興が目的の会社なので、ぶれることなく南相馬に根を張ってビジネスを拡大していきたい」と話しています。

さらに、気球を使った空中発射方式による世界初の衛星打ち上げロケットの商業化を進めるのが、2022年設立の AstroX（南相馬市）です。兵庫県出身で複数の IT 企業を創業・売却した連続起業家の小田翔武 CEO は、「IT で日本は米国の GAFAM に負けましたが、宇宙産業はポテンシャルがまだまだある」といいます。「南相馬市や福島県に宇宙人材が育ち、宇宙産業を子どもや学生の将来の選択肢にすることも重要で、自分たちがそのロールモデルになればいい」。

未来を見据え、福島から宇宙を目指します。



1月に米ラスベガスの「CES2025」に参加したスペースワンの皆さん
(同社の小林康宏社長提供)



「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。

にぎわいのある道路空間の構築

福島県 道路計画課

歩行者利便増進道路（通称：ほこみち）とは、歩行者のための利便性や安全性を高めることを目的として、道路法に基づいて指定される道路のことです。

これまで福島市や会津若松市、いわき市において社会実証実験を実施しており、令和7年2月には県内で初となるほこみちの指定を、いわき駅前通り（国道399号）において行いました。

歩行者を中心とした道路空間の創出による地域の活性化などが期待されています。

ホームページで詳しい情報を公開しています。 [福島県 ほこみち](#)

歩行者利便増進道路（ほこみち）について

ほこみちの制度について

「道路空間を街の活性化に活用したい」「歩道にカフェやベンチを置いて、ゆっくりできる空間にしたい」など、道路への新たなニーズが高まっています。

道路を歩行者にとって、より安全で楽しい「みち」とするため、令和2年度に「道路法等の一部を改正する法律」が施行され、にぎわいのある空間を構築するための道路の指定制度が創設されました。

「歩行者利便増進道路（通称：ほこみち）」として指定された道路では、歩行者が安心・快適に通行・

滞留できる空間の整備を可能とすることなどが規定されています。

歩行者の利便性向上や、地域の活力の創造といった、歩行者利便増進道路の目的をより効果的に達成するため、また、必要に応じて民間事業者などによる歩行者利便増進施設（食事施設や購買施設、休憩用のベンチなど、歩行者の利便の増進に資する施設）の整備を進めていくため、「占用特例制度」および「公募占用制度」が創設されました。

従来の道路占用制度では、ベンチなどの休憩施設（占用物件）を設置する際、道路区域外に占用物件を置く余地がなく、やむを得ない場合にのみ設置が許

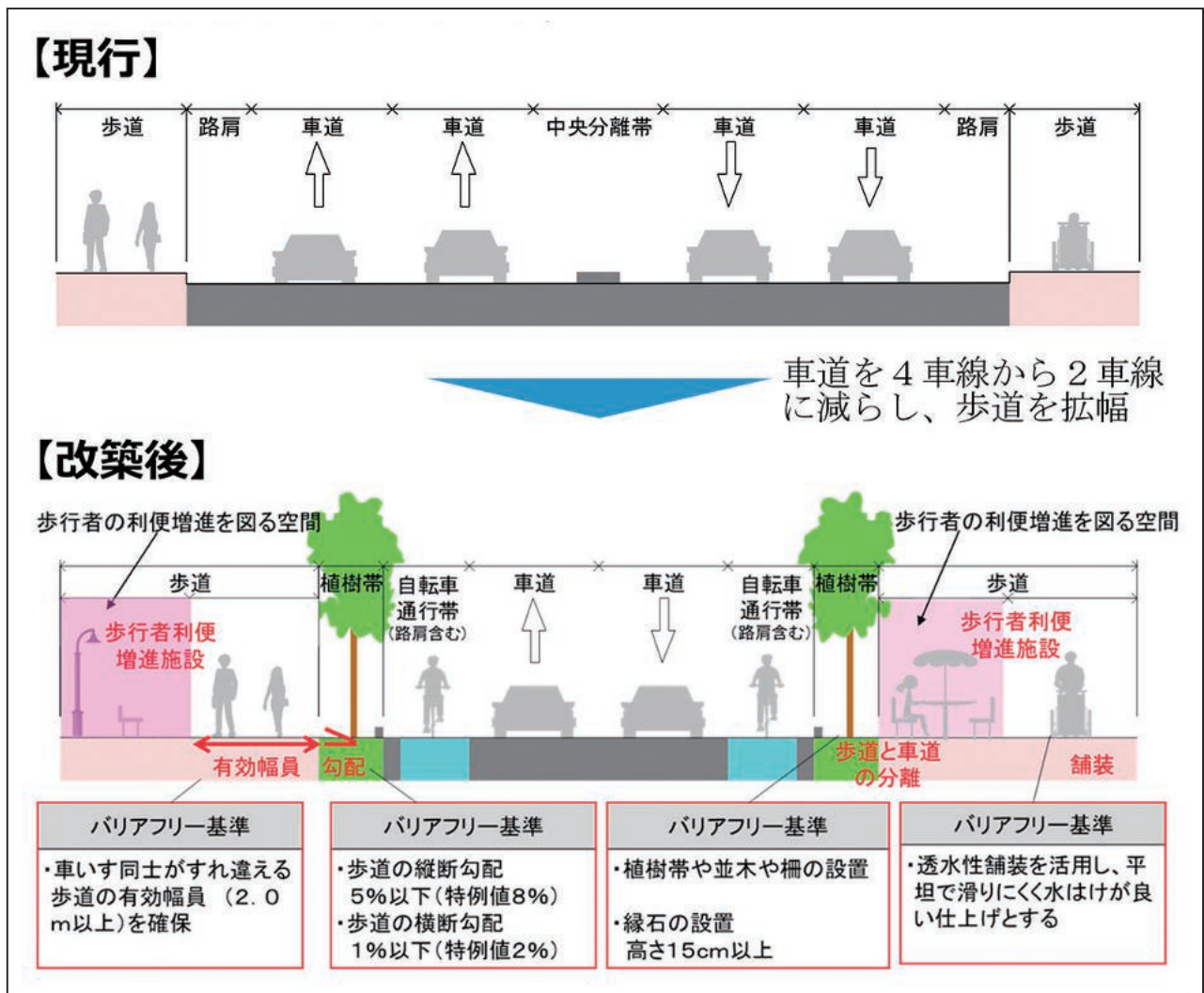
可されるという基準があること、既存の占用許可を取り消すことが困難であること、一般的な占用期間が5年以内と短期間であるため、民間事業者などが事業計画を立てづらく、設備投資が進みにくいことなどが課題とされていました。

制度の特徴（メリット）

○構造基準に関すること

道路管理者が歩道の中に、通行区間とは別に“歩行者の滞留やにぎわいを図る空間”を定めることができ、空間活用に関する関係者との調整が円滑に進むことが期待されます。

（構造基準に関すること）

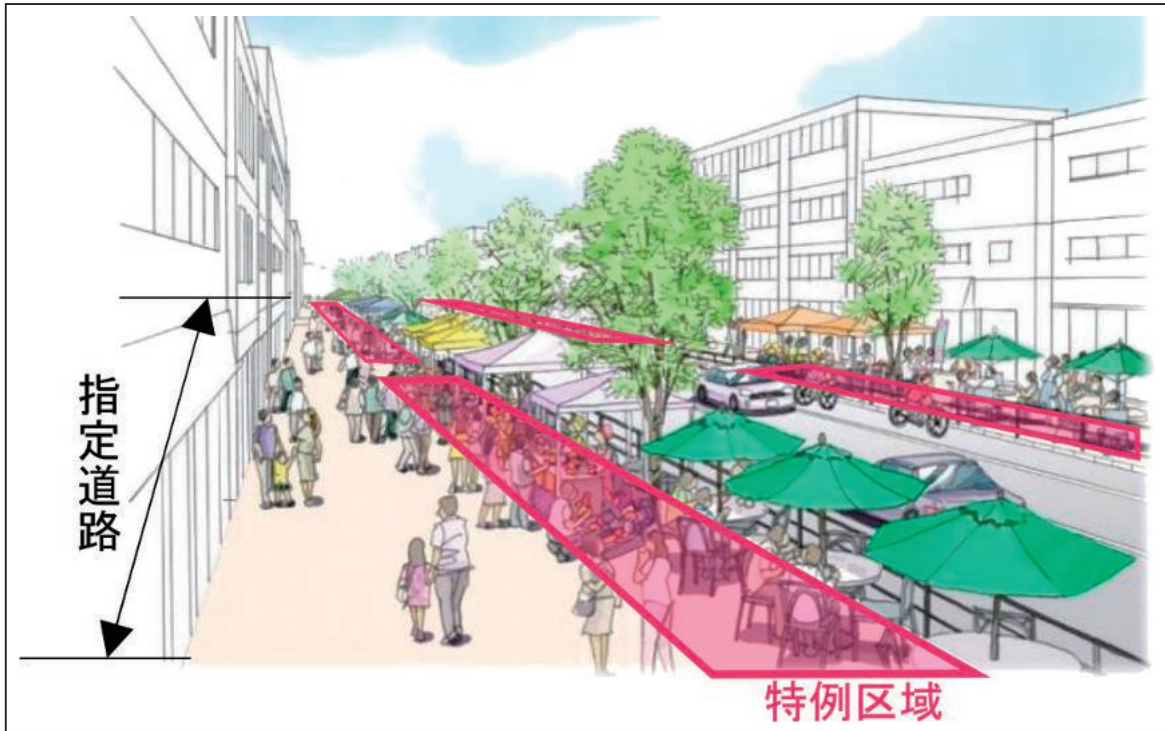


○空間活用に関すること

歩行者利便増進道路内に利便増進誘導区域（特例区域）を定めることで、道路空間を活用する際に必要となる道路占用許可が柔軟に認められます。

また、道路管理者が道路空間を活用する者（＝占用者）を公募により選定することが可能になります。この場合には、最長で20年の占有が可能となります。

〔空間利活用に関すること〕



(国土交通省 HP より引用)

[ほこみち制度の詳細はこちら](#)

ほこみち 制度



県内初の指定

県は、いわき駅前通り（国道399号）について、令和7年2月20日に県内で初となる歩行者利便増進道路の指定、同年3月24日に利便増進誘導区域の指定を行いました。

同年4月12日には、「たいらほこみち」オープニングセレモニーが開催され、多くの方々に足を運んでいただきました。指定道路内の歩道では、キッチンカーや地元のクラフトビール醸造所などが出店し

たほか、さまざまなイベントが開催され、大いににぎわいました。

本格的な運営を開始して約4カ月が経過しましたが、定期的にさまざまな催事が行われており、市民の憩いの場になっています。

[「たいらほこみち」の取り組みについての詳細はこちら](#)

たいらほこみち 検索



ほこみちの推進について

県内の他市町村においても、社会実験を実施するなど、「ほこみち」の取り組みが広がっています。いわき市の事例のように、歩道が安全かつ快適に利用できるだけでなく、地域のにぎわい創出、活性化に寄与するものとなるよう、本制度を推進してまいります。



ほこみち利用状況（写真：運営団体提供）



ほこみち利用状況（写真：運営団体提供）



ほこみち利用状況（写真：運営団体提供）



オープニングセレモニー

問い合わせ先

福島県道路計画課

福島県いわき建設事務所 企画調査課

電話：024 (521) 7472・7469

電話：0246 (24) 6117

ふくしま経済クォーターリー

福島県経済の現状と先行き

	現状判断	変化方向	先行き判断	変化方向
県内経済の景況	設備投資と住宅投資が反動減となったが、全体としては概ね横ばいで推移している	→	住宅投資は減少が予想されるが、全体としては概ね横ばいで推移することが予想される	→
消費動向	全般的に横ばい基調での推移がみられる	→	今後も横ばいでの推移が予想される	→
	物価上昇の影響を受けて購入数量は減少しているが、購入金額はおおむね横ばい基調で推移している。		物価上昇の影響が当面続く状況下にあるが、企業向けヒアリングからは横ばいでの推移が予想される。	
公共投資	請負金額は前年同期比増加	↗	横ばい基調での推移が予想される	→
	前年同期比で環境省や国土交通省などの請負金額が増加しており、全体で少し上向いての推移となった。		建築資材等の受注動向からみると、公共工事は横ばい基調での推移が予想される。	
設備投資	製造業を中心に前年同期比大きく減少	↘	横ばい基調での推移が予想される	→
	前年同期比で製造業△147億円、医療・福祉△85億円など全体で△275億円と、工場新增設で好調だった前年同期の反動から大きく減少した。		建築資材等の受注動向は例年並み見込みであり、横ばい基調での推移が予想される。	
住宅投資	前期の上昇から一転し、前年同期比大きく減少	↘	住宅購入を取り巻く環境変化から減少が予想される	↘
	4月からの住宅省エネ法改正に向けた駆け込み申請があった前期の反動から第2四半期は前年同期比大幅減少となった。		駆け込み需要の反動減に加え、建築価格と住宅ローン金利上昇予測など環境変化から、弱い動きが続くものと予想される。	
生産活動	鉱工業生産指数は横ばいの範囲内での推移	→	横ばい基調で推移することが予想される	→
	海外向けが減産するなど、鉱工業生産指数は前年同期比で低下しているが、横ばいの範囲で推移している。		関税問題の影響が不透明ではあるが、企業向けヒアリングからは横ばい基調で推移することが予想される。	
雇用動向	有効求人倍率は横ばいの範囲内での推移	→	有効求人倍率は横ばいでの動きが予想される	→
	2025年第2四半期は前年同期に比べ求人数が増加し、有効求人倍率が上昇しているが、まだ持ち直しの動きは弱い横ばいでの動きとなっている。		人手不足を背景に底堅い求人はあるが、物価上昇などによる求人動向に対する不安要素があることから、横ばいで推移することが予想される。	

注1：「変化方向」は直近統計データを基に前期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、当期と前期における2四半期加重移動平均（消費動向、生産活動、雇用動向）、3四半期加重移動平均（設備投資、住宅投資、生産活動）の前年同期比を比較して判断。

注2：現状判断は直近データとなる2025年第2四半期のデータとヒアリングをもとに総合的に判断。

注3：先行き判断は統計データのこれまでの動きやヒアリングなどをもとに総合的に判断。

【参考：地域企業の声】

消費動向	<ul style="list-style-type: none"> ◇備蓄米が入ったことで米単価は下がってきてはいるが、米離れが進んでおりスパゲティやうどんといった米の代わりになる食品の売上げが伸びている（百貨店・スーパー） ◇暑くなると夏物商品や飲料がよく売れるが、猛暑になると外出を控えるため来店客数が減るようになってくる（ホームセンター） ◇受注状況は前年並み横ばいで推移している。ニューモデルの市場投入など特殊要因が無ければ大きく増加することは無いものとみている（自動車販売）
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> ◇住宅ローン金利上昇の影響は今のところあまり出ていないが、さらなる引き上げとなると影響が出てくるのではないかとみている（住宅）
生産活動	<ul style="list-style-type: none"> ◇国内向けは増加しているが、東南アジアなど海外向けが大きく減少したことで、全体として前年同期比減少となった（輸送用機械） ◇国内向けは前年同期比横ばいであるが、海外向けは前期に引き続き、世界的なEV需要鈍化の影響を受けて前年同期比マイナスとなっている（化学） ◇個別取引先により若干の増減はあるが、全体としては売上が前年同期比概ね前年並みで堅調に推移している（電子部品・デバイス）

	項目	2024年				2025年	
		第1四半期 1～3月	第2四半期 4～6月	第3四半期 7～9月	第4四半期 10～12月	第1四半期 1～3月	第2四半期 4～6月
消費動向	百貨店・スーパー販売額（全店舗）	2.6	△0.4	△2.3	△1.3	△1.7	△0.2
	コンビニエンスストア販売額（全店舗）	1.3	0.1	△1.8	0.1	R 0.5	1.4
	ドラッグストア販売額（全店舗）	7.5	8.3	5.9	7.0	4.4	5.6
	ホームセンター販売額（全店舗）	△3.3	△1.6	△5.3	△5.6	R △2.4	△1.3
	家電大型専門店販売額（全店舗）	△4.2	0.6	△2.2	△3.1	R 0.1	3.2
	乗用車販売台数	△6.0	△5.4	△1.4	△3.6	△0.0	1.3
公共投資	公共工事前払保証取扱保証請負金額	△16.5	△16.8	2.6	△22.3	△4.7	10.4
設備投資	建築着工工事費予定額（民間非居住用）	△42.8	122.3	68.2	△26.6	104.5	△40.4
住宅投資	新設住宅着工戸数	△12.9	4.7	△7.5	△28.5	19.3	△35.1
生産活動	鉱工業生産指数（総合）	R 1.1	R 2.4	R 2.6	R 2.0	R △2.8	△4.1
雇用動向	有効求人倍率（パート含む）	△0.12	△0.12	△0.13	△0.12	△0.03	0.02
	雇用保険受給者実人員	2.6	5.9	4.8	1.6	△2.5	△5.6

注1：鉱工業生産指数は原指数、有効求人倍率は原数値。Rは訂正值。

注2：鉱工業生産指数は、統計公表時期の都合により、第1四半期（12～2月）、第2四半期（3～5月）、第3四半期（6～8月）、第4四半期（9～11月）として集計。

【エコノミストの一言コラム】

コメ価格と消費動向

- ・農林水産省「米に関するマンスリーレポート」によると、米の全銘柄の相対取引平均価格（円 / 玄米60kg：税込み）は2025年6月に27,613円（令和6年産）で2024年6月の15,865円（令和5年産）に比べ74.0%も上昇しています。この相対取引とは全農等の出荷業者と卸売業者等との間での取引のことであり、卸売業者に渡る時点で大きく上昇しています。
- ・同レポートのPOSデータによる（全国約1,000店のスーパー等）米の小売価格（円 / 5kg）は、2025年6月に3,895円で前年同月比+77.0%、1,694円上昇しています。2025年6月は備蓄米のスーパー等での販売が始まった月であり、前月2025年5月の4,238円から343円低下しており、上昇が続いてきた米小売価格にとって、備蓄米放出効果があらわれた形となっています。
- ・全国の消費者物価指数（2020年=100）をみますと、米類は213.5（前年同月比+106.8ポイント）と大きく上昇しています。一方、パンは126.1（同+4.8ポイント）、麺類121.0（同+0.7ポイント）」となっており、他の主食は米ほどには価格上昇していません。
- ・家計調査（全国：二人以上世帯）から全国1世帯あたり2025年5月の月間消費額をみますと、食料全体では94,204円（前年同月比+7.6%）と物価上昇の影響から食料への消費額は増加しており、そのうち米3,508円（同+85.2%）、パン2,978円（同+2.5%）、麺類1,880円（同+7.7%）と、1世帯あたりの米の消費額は増えています。
- ・ただし、家計調査で同月の購入数量をみますと、米4.59kg（前年同月比△5.7%）、パン3,659g（同△0.7%）、麺類3,061g（同+14.3%）と、米の購入数量自体が減り、その分、麺類の購入数量が増えています。
- ・米の価格上昇に対して消費者は麺類を増やすなど、さまざまな対策をとってきました。消費者としての立場からは、猛暑の影響で作況不良となるリスクが回避され、令和7年産米が9月以降市場に十分な量が出回ることで価格低下することが望まれます。

地域を超えて地域に貢献する「在地超地企業」

地域発

エクセレント カンパニー

明治学院大学名誉教授 神田 良

新潟国際情報大学教授 高井 透

一般財団法人とうほう地域総合研究所 著

【著者紹介】

神田 良

(かんだ まこと)

明治学院大学名誉教授

一橋大学大学院商学研究科
博士後期課程修了、明治学
院大学経済部教授（経営組織
論、経営戦略論、人的資源管理
論ほか担当）を経て、2022年
に名誉教授。現在は（公財）
日本生産性本部、（一財）日
本科学技術連盟などで調査
研究を行い、東京商工会議
所中央支部で老舗企業塾の
創設に参加、企業内ビジネ
ススクールで主任講師を務
めるなど、実務に近い研究
教育にも従事している。

高井 透

(たかい とおる)

新潟国際情報大学教授

早稲田大学大学院博士後期
課程修了（博士）商学校美
林大学経済学部助教授（経
営戦略論、国際経営論を担当）、
日本大学商学部教授（経営
戦略論、国際経営論を担当）。
2024年より現職。日本大学
名誉教授。現在は、国際ビ
ジネス研究会理事、戦略
研究会理事ほか。中堅・
中小・ベンチャー企業の戦
略行動およびグローバル戦
略を中心に研究を進めてい
る。

一般財団法人

とうほう地域総合研究所

地域シンクタンクとして景気
動向調査やボーナス支給額
推計などの定例的な調査研
究や、「キャッシュレス」「経
済格差」等時宜を得た調査
研究を行い、機関誌「福島
の進路」誌上にて発表して
いる。また、自治体や事業
者に対するコンサルティング
も行っており、認定経営革
新等支援機関として常に経
営者の立場に寄り添う伴走
型の経営コンサルティングに
より、企業のバリューアップ
をサポートしている。

福島【作家】の復興を支える企業から学ぶ
経営の「壁」を乗り越えるヒント

株)アリーナ「できないとは言わない」

株)ノーリン「森林資産に付加価値をつける」

株)くつろぎ宿「会津に徹底的にこだわる」

株)ハニーズ・ホールディングス「速い決断と迅速な実行」

大七酒造(株)「個性を生かしたブランドを創造」

日本全薬工業(株)「レジリエンス能力を継承する」

江上剛氏
推薦!

全国主要書店にて発売

定価 2,860 円(10%税込)

福島県はポテンシャルのある地域です。

この地域に根つき、地域に貢献している優れた企業が数多くあります。

震災をも乗り越えた、そのマネジメントの知恵を、

日本全国、世界中の方に知っていただきたい。

東邦銀行取締役頭取

佐藤 稔 氏