

福島の進路

2025 DEC
No.520

12

TOP INTERVIEW トップインタビュー

「一期一会」

山田コンサルティンググループ株式会社

代表取締役社長 増田 慶作

企業訪問

第一精機株式会社

代表取締役社長 大塚 浩一

女性経営者に聞く! +プラス

東邦銀行 社外取締役 小西 雅子



福島の進路

CONTENTS

TOP INTERVIEW トップインタビュー 2

「一期一会」

山田コンサルティンググループ株式会社 代表取締役社長 増田 慶作

企業訪問 10

～金型設計から量産までの一貫生産と環境保全活動を両立する総合板金加工メーカー～

第一精機株式会社 代表取締役社長 大塚 浩一

女性経営者に聞く!+プラス 18

東邦銀行 社外取締役 小西 雅子

第1回トップマネジメントセミナー開講 22

地域の魅力 24

人が集いみんなで育み・学び・支え合う ～さわやかな田園のまち やぶぎ～

矢吹町長 蛭田 泰昭

ふくしま経済クオーターリー 28

福島県の取り組み・施策シリーズIV 30

福島県土砂等の埋立て等の規制に関する条例の改正について

福島県 水・大気環境課

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10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/K4JDW4wPLkoRsV1n8>

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。



TOP インタビュー INTERVIEW

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



Vol.
17

左から3人目が増田社長

「一期一会」

山田コンサルティンググループ株式会社

代表取締役社長 **増田 慶作 氏**

宮崎県出身

1985年 中央大学法学部卒業

1989年 東洋大学大学院法学研究科修了

1991年 公認会計士・税理士山田淳一郎事務所
(現税理士法人山田&パートナーズ) 入所

2000年 ティーエフピー経営コンサルティング(株) (現
山田コンサルティンググループ(株))として「事
業再生」事業創業

2016年 山田コンサルティンググループ株式会社
代表取締役社長

1. ご経歴について

矢吹●まずはご経歴についてですが、元々司法書士をされていたのですね。

増田●そうです。中央大学3年生の時、時間がある今のうちに何か挑戦しようと司法書士を目指しました。実は、司法試験は難関だが司法書士だったら比較的簡単に合格できるのでは……と安易に考え、受験勉強を始めたのです。しかしそう上手くは行かず、沼にはまりました。大学を卒業してから1年間必死に勉強し、翌年25歳になる年に合格したものの、この資格だけで今後の社会人人生を楽しめるのか疑問に感じたので、親に甘えて税理士資格にも挑戦することに。税理士試験は大学の修士課程を履修すると試験科目5科目のうち3科目が免除されるため、東洋大学大学院に進学し会社法を専攻しました。そして、残りの2科目（簿記論と財務諸表論）を受験し、税理士の資格を取得しました。

矢吹●これで、司法書士と税理士のダブルライセンスが取得できましたね。

増田●ええ。大学院時代は受験勉強だけでなく、受験予備校でのアルバイトやLEC（東京リーガルマインド：資格取得支援予備校）で講師のアルバイトもしていました。その後、30歳で公認会計士・税理士山田淳一郎事務所（現 税理士法人山田&パートナーズ）に入所しましたが、それまでは正直に申しまして人生を舐めていた20代だったと思います。

矢吹●30歳までは別のところで働いていたのですね。

増田●はい。25歳から司法書士事務所や会計事務所を転々としていて、30歳でこの組織に入りました。山田会計事務所は富裕層への税金アド

バイザーとして有名な事務所でしたが、私は法人の顧問を担当したいと考えて入所しました。創業者の山田淳一郎は元々国鉄職員で、独立後、横浜ルミネや北千住ルミネ、駅ビルやメトロポリタンホテルなどの税務顧問をしていて、規模の大きい法人顧問先がありました。私は司法書士資格を持ち会社法も理解していたため、先輩から重宝がられて客先へ頻繁に連れ回されました。事業承継対策のスキーム作りが非常に役立ち、ふらふらした20代の受験や大学院での経験も後から役に立ったと思います。

2. コンサルティング事業を志された時期ときっかけについて

矢吹●メガバンクから依頼され、事業再生を主体とするコンサルティング事業を本格的に始めたのはいつ頃ですか。

増田●1998年です。

矢吹●相当早い時期ですね。

増田●そうですね。2000年7月に山田会計事務所からスピンアウトし、コンサルティング会社（ティーエフピー経営コンサルティング株式会社：現 山田コンサルティンググループ株式会社）を立ち上げ、16名でスタートしました。社長は山田、私は副社長と考えていましたが、山田から「最初から社長がいいじゃないか」と勧められ社長に。上場を目指してスタートしましたが、最初は業績がなかなか伸びず苦労しました。

矢吹●社長は九州（宮崎県）から東京に出てこられました。サラリーマンになるという選択肢はなかったのですか。

増田●就職する気はまったくありませんでしたね。

矢吹●やはり資格者になろうという気持ちだったのですか。

増田●そうかもしれません。実家が小さなゴルフ場を経営していたため、商売人の息子だったことが影響していると思います。

3. 企業人として最大の危機について

矢吹●社長になられ、一番苦しかったのはどのような時でしょうか。

増田●業績はその後しっかり伸びてきましたが、会社として一番苦しかったのは昔立ち上げた事業再生ファンドの後始末です。100億円のファンドを立ち上げるも成功したのは1社だけで、他は全部失敗したのです。

矢吹●そのファンドはいつ頃作られたのですか。

増田●2007年か2008年くらいですね。私自身は出資にかかる業務には関わっていませんでしたが、その後の後始末にはすべて関わり、終結までに5~6年かかりました。ファンドの状況を知った日のことは今でも忘れられません。その日は日曜でお客さんとゴルフに行く約束があり、朝早く妻に駅まで送ってもらい電車に乗ろうとしたところ、山田から携帯電話に留守電で「山田です。今日緊急ミーティングを朝10時にやりたいので出席してください」と入っていたんです。休日におかしいでしょう。でも仕方がないので、一緒に行く予定だったメンバーに断って急ぎ出社しました。緊急ミーティングで初めて聞いた詳細はかなりひどい状況で、我が社の財務は最大の危機に瀕しており、地獄の扉が開いたような心地でした。何とかクリアできました

が、その時に自分のお金ではなく人様のお金を預かる大変さを痛感しました。

4. 最もうれしかった出来事について

矢吹●逆に、一番うれしかったことはありますか。

増田●会社を作って2年目に採用した新卒者の内定式でしょうか。元々会計事務所からスピンアウトした会計系コンサルティング会社のため、はじめは会計士や税理士などの有資格者を中心に採用していたものの、当社にフィットする人がなかなか来てくれませんでした。入社した分だけ辞めるような状況だったので、思い切って新卒採用を始めました。当時、就職が厳しい時代だったことと、当社がエッジの効いたベンチャー企業のように見られていたようで、応募者数は全部で40~50人程度でしたが、優秀な良い子たちばかりで、15人も内定を出せました。そのうち10人が入社してくれたのですが、10月1日に内定式を行った際、10人の若者たちが並ぶのを見てとてもうれしかったですね。反面、この10人の人生を預かったという責任を重く受け止めました。新卒1期生のうち現在も残っているのは2名ですが、そこから2期生、3期生、4期生とつながって行きました。何も知らない若者たちが当社に入社し、我々の企業文化に素直に適応し、成長して会社の成長の背骨を形成してくれました。現在組織を引っ張っている執行役員にも新卒2期生、3期生、4期生がいます。

矢吹●皆さんは資格者でなかったのですか。

増田●全く無資格です。

矢吹●入社に際して必要な資格などはありますか。

増田●資格要件はゼロです。ただし、資格はなくても地頭が良く、能力や意欲が高いメンバーが活躍しています。私自身、かつて税理士として仕事をしてきたからこそその実感ですが、資格者はどうしても資格の枠内で仕事をしてしまう傾向があるように思います。例えば税理士の場合でしたら、顧客の税金にしか興味を持たず、どうしてもこの会社が儲かっているのか、なぜ赤字が出たのかを考える前に、赤字が出たら税務調査が来ないと思ってほっとするようなこともあるわけです。対して、新卒メンバーは、資格に縛られませんので自らの可能性を自由に広げることができます。

5. 事業再生について

矢吹●事業再生についてもう少しお聞きしたいのですが。

増田●事業再生の最も重要なポイントは雇用を守ることだと思っています。会社を潰すと、オーナーの生活だけでなく、働いている従業員の生活も傷つきます。シニア世代だと再就職しても収入が半分以下になることが多く、お子さんの教育や将来にも影響します。会社は守れなくても、その事業をどこかに引き継いでみんなの生活が維持できるようにしていくことには非常に大きな大義があるのです。

矢吹●そうですね。

増田●事業再生コンサルティングを始めてから、人的継承の重要性がよくわかるようになりました。せっかく再び軌道に乗せた事業も、優れた社長から資質の足りない子供に経営がバトンタッチされると、たった5年ほどで経営が傾いてしまうこともあるのです。また我々は元々税務面から事業承継をアドバイスしてきましたが、節税

対策のために分社したところ会社（社員）に遠心力が働き、経営者から実態が見えにくくなり、競争力を失う例もあります。税金は会社がしっかり稼ぎ続けられるなら当然払うべきだと思います。メンバーには常に「何のための節税なのか。きっちりと大義を求めなさい」と言っています。

矢吹●そうですね、おっしゃる通り事業は継続しなければいけません。中には、税金対策によって事業の存続を危うくするような分社もありますね。

増田●そうです。分社は本当に気をつけなければなりません。当社もかつては純粋持株会社の下に3つの事業会社がありましたが、2018年4月にすべて統合しました。一つにしたことで、風通しも連携も良くなり、本当に良かったと実感しています。我々がそう思うということは、当然お客さまも同じなのです。

矢吹●そうですね、縦の関係が強くなって横の関係が悪くなったりすることがあります。

増田●本当に、分社した会社に不採算部門の押し付けや恣意的な価格設定がされ、利益が出なくなった場合、そこで働く従業員は意欲が無くなりますよね。



矢吹●そうですね、そこで働く人の気持ちがありますから、大切にしなければ。

増田●経営とは組織の持続性を確保することだと思います。社長の自分がいなくなっても持続的に成長を続け、健全に存続し続けるようにすることが一番の仕事だと考えています。そのために「自分は何をすべきか」ということを常に考えなければならぬと思います。

6. 被災地での取り組みについて

矢吹●「経営とは何か」というお話ですが、社長自ら実践し、さまざまな方の経営を観察して突き詰められたのでしょうか。少し話がずれますが、私が社長と初めてお会いしたのは2011年、まさに皆さんが東北へ人を送って事務所を作られたころでした。東北に拠点を作られ、被災された方々をサポートされたのですが、拠点を作ろうと思われた理由は何ですか。

増田●元々東北に拠点を作ろうと思っていたのですが、震災直後ある銀行の審査部長から「今から再生していかななくてはならないので、腰を据えて一緒にやってくれませんか」とお願いされたことですね。最初は出張所を構え、私もボランティアで行きましたが、これは腰を据えてやるべきだと強く感じ、翌年には支店を開設しました。

矢吹●被災地に来られた方が多数いらっしゃいますが、その方々の成長につながりましたか。

増田●被災されたお客様を目の前にしたコンサルタントは、お客様が立ち上がるために自分自身が何ができるかを考えます。サポーターとして行動し、しっかりお手伝いすることで彼らは非常にたくましく成長しました。

7. 人口減少社会について

矢吹●人口問題について今後どうなると思いますか。

日本の人口が1億人を切ると、経済も労働環境も大きく変わりますね。

増田●女性とシニアの活用は必須だと考えています。

当社は2016年から女性を積極的に採用しています。当時の女性比率は2割程度でしたが今では40数%と倍増しており、アシスタント的な立ち位置のメンバーが多かったところから、現在は2割が管理職です。比率としてはまだ不十分だと考えており、リサーチ、資料作成の部門を作って、いわゆるコンサルの一部を女性中心で担うようにしてきました。中にはトップコンサルタントの右腕になっているメンバーもいます。ここまで来るのに9年かかりました。当社は子供が小学校6年生まで時短勤務が可能で、在宅勤務やフルフレックス制度など自由な働き方が可能です。これにより、保育園の送迎や食事、入浴、寝かしつけなどの子育てが非常にしやすくなったと言われます。働き続ける上でのボトルネックは、「本人の健康」「育児」「介護」の3つであり、会社はこれらとしっかり向き合う必要があります。せっかく縁あって入ってくれたメンバーが安心して働ける職場を作るために取り組んでいるのです。採用環境が厳しい中で「今が一番採用しやすい時です」とお客様に言うと、皆さん驚かれますが、20年後の成人男女の人口は今の20才の約6割です。今も人手不足で厳しいと感じていますが、20年後はさらに苦境に立たされるでしょう。そのため、今働いている方々が能力を発揮し、活躍することが重要です。シニアも75歳まで働ける環境が必要であり、当社は65歳定年ですが、そこから1年更新で延長して活躍してもらっています。

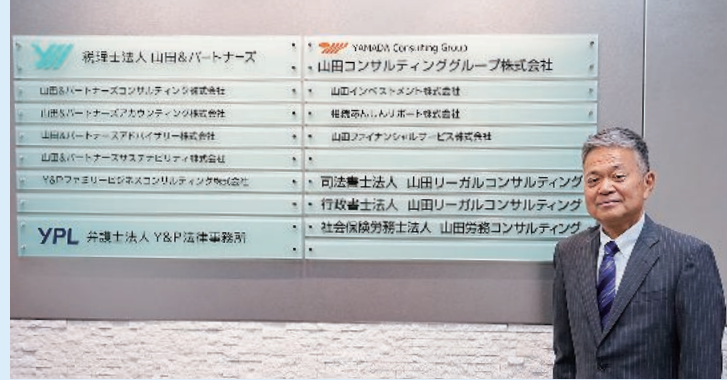
矢吹●そうですね、65歳以上の方も結構いらっしゃいますか。

増田●はい。例えば、60歳でメーカーを辞め、当社に入ってから改めて必死に勉強し、新しい情報を取り入れて変化した方が大活躍しています。今年73歳になる方もいます。女性はここまでに9年かかりましたが、シニア活躍のための仕組みはまだ不十分です。例えば、介護も個人任せではなく、会社の中で相談ができる体制を作ることが必要です。今後、介護離職があちこちで発生する厳しい状況になりますから、今いる方々をどう守るかをすぐに取り組む必要があります。それこそが経営トップの仕事だと思います。採用も重要ですが、今いる方々にいかに活躍してもらうか、女性が能力をフルに発揮するためにはどうしたら良いかが課題です。また、50歳を目途にどういうプロになるかをきっちり定義し、自己研鑽を積むことで、年齢的なポストを外れても一人のプロとして長く活躍できます。そういった長期的なキャリアを示すことで、メンバーが安心して働ける職場が実現します。人が減っていくのは必然なので、みんなが長く活躍する組織を作ることです。経営者が人口減少に自ら向き合い、現場をリードすることが一番重要なポイントではないでしょうか。

8. 人材育成について

矢吹●貴社の女性活躍も9年間かけてここまで拡大し、シニア活用にも取り組まれています。専門性は重要ですが、もう少し幅を広げて奥行きを深める必要があるということでしょうか。

増田●その通りです。専門性だけでは「専門馬鹿」になってしまい、お客様からのファーストコールをいただけません。「いろいろな経験をなさい」とアドバイスしています。また、「50歳がビジネスマンの折り返し地点で、そこから25年活躍しなければならない」と伝えています。50歳のときにどのような一流のプロになって



いるかが問われるのです。今後人口減少が加速することによって、労働力が不足し、売上も減少する時代が訪れます。結果として、経営の難易度はどんどん高くなり、経営者の悩みは深まるばかりですから、サポーターは絶対に必要です。その時に中堅中小企業の社長にとって頼りになる“最強の助っ人”になれるかどうかが鍵です。人生も経営も、今年をどう乗り切るかに加えて、長期的な視点で自分の人生やビジネスを描くことが大切です。この二つは基本的に地道に努力するしかありません。

矢吹●自分が成長するためには自分が努力するしかないですね。

増田●そうです。若い人には、「プロとして一人前になりたければ、自分との約束を守れ。一番破りやすいのは自分との約束だ」と伝えています。しつこくやりきる人で、人間的に素直な人が成長しています。我々は人様に受け入れてもらわなければならないので、どんなにスキルが優れていても、人間力が弱いと誰も相手にしてくれません。したがって、人格を磨く必要がありますね。

矢吹●やはり最後は人格ですか。

増田●はい、人です。仕事も家庭（介護や育児）も人と人との関係性の上に成り立っています。お互いの相互扶助のもとに成り立っているのです。そのため、組織を構成するメンバー一人一人が役割を果たし、お互い様という関係性が成り立つわけです。

矢吹●そうですね。

増田●当社はメンバー一人一人が主人公ですから、彼らの成長をサポートします。だから、幹部メンバーには、業務時間内に年間100時間、プロのコンサルタントとして自己研鑽の時間を確保させています。忙しい幹部メンバーこそ自己研鑽が必要で、これをもう4年間続けています。

矢吹●それは素晴らしいですね。

9. 一期一会の出会い

矢吹●これまでの人生で一番大きな出会いは山田さんとの出会いですか。

増田●それは間違いのないでしょう。自由にやらせてもらいましたから。会社を作って1年ほど経った頃、「最初に会社を作れとけしかけたのは山田さんでしょう」と言ったところ、「あの時、会社を作ってあなたを社長にしなかったら辞めていたでしょう」と返され、まさに凶星でした。

山田の一言が無ければ、私は会社を辞めていたかもしれませんし、社長にもなっていなかったでしょう。そういう意味では、彼は私をよく見ていてくれました。

矢吹●年齢は何歳違いでしたか。

増田●14歳年上でした。しかし、運命は残酷です。69歳の時にがんが見つかり、「病気の治療に専念したいから基本的には仕事を任せる」と言われ、その年の10月に急遽社長交代しました。人間、いつ何が起きるか分からないと強く感じました。

矢吹●震災もそうですが、本当に悔いのないように、一所懸命に生きることがすごく重要ですね。

増田●何があるかわからないから、一所懸命生きることと、出会いを大切にしたいと思います。

矢吹●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。



左側が故山田会長、右側が増田社長

インタビューを終えて

「福島の前路」を毎月定期的に購読頂いていた福島の老舗中華料理店が店を閉じられた。いつも元気なオーナーときっぷの良さを感じる女将さんが多年にわたり営まれてきた名店である。ある時、久しぶりに店にお邪魔するとオーナーが「いつも福島の前路を読んでいて、特にトップインタビューに励まされている」とおっしゃって下さった。少しでもお役に立っていることがとても嬉しく、そして感激した。誰かのお役に立てることは望外の幸せである。今まで本当にありがとうございました。これからもどうぞご夫婦お二人仲良く、元気に、笑顔で、たおやかに過ごしてください。

今月号のトップインタビューは、東証プライム上場企業の山田コンサルティンググループ株式会社増田社長である。山田コンサルティンググループは、1989年7月に設立され、東日本大震災直後の2011年7月東北支店開設、盛岡出張所、郡山事業所も開設されている。私自身は、震災後に初めてお会いした。私ども東邦銀行グループの大震災以降の取組み、福島の人々の苦悩、子供たちへの想いなどを、共感しながら聞いて下さり、最後には一緒に泣いて下さった。以来、15年近くのお付き合いになるが、いつも愛情と真心をもって私どもに接して下さる。九州男児でもあり、お話しぶりは骨太であるが、「心配り」と「人情」の人である。いつも私ども福島を気にかけて下さり、当地の復興・創生に有益な方々を紹介していただいている。社長自ら同席下さり、いつも心の中に福島がおありになる。ありがたいことである。

インタビューの途中、創業者である亡山田淳一郎氏との出会い、繋がり、想いなどに話が及ぶと目から溢れるものがあり、暫しお話が止まりました。山田様との出逢いが、増田社長を創り、

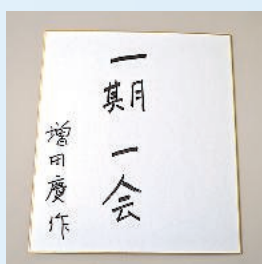
今に至っている。まさに「邂逅」である。また、会社を支えているメンバーの方々（増田社長は、社員という言い方ではなく、メンバーと呼ばれる。社長という役割、部長という役割であり、誰かが偉いのではなく、社員の方々は皆な仲間やメンバーであるとおっしゃっている）の頑張りや努力について伺っているときも涙を見せておられた。慈愛に溢れた方である。（増田社長、勝手に書いてすみません）

増田社長は、これからの地域経済における成長の鍵として、従業員一人ひとりの能力を引き出し、持続可能な組織をつくるための「人財育成」の重要性を強調されていた。特に、人口減少社会における地域企業の競争力を高めるためには、若手人材だけでなく、女性やシニア層の活躍が欠かせないと語られていた点が印象的である。

福島県では、震災からの復興を経て、多様な働き方が広がりつつあるが、まだまだ女性のリーダーシップやシニアの知見を活かしきれていない面も認められる。増田社長は「これまでの固定観念を捨て、柔軟な発想で組織を構築することが、地域全体の成長につながる」と述べられ、多様性を取り入れた経営変革の必要性をおっしゃっている。地域に根差した企業が成長し、地元雇用を生み出すことは、地域経済の発展にとどまらず、次世代に希望をつなぐ大きな力になる。私たちも、女性やシニアの活躍を促進し、すべての人がその能力を十分に発揮できる地域社会の実現に向けて、尽力してまいります。

貴重な知見を共有いただいた増田社長に心より感謝申し上げます。福島県の未来を共に創っていくために、これからも地元企業や関係者の皆様と連携しながら邁進してまいります。

（インタビュー 矢吹 光一）



増田慶作様

矢吹理事長

企業訪問

Interview



(左から)、代表取締役社長 おおつか ひろかず **大塚 浩一** 取締役会長 かわおと しゅうじ **川音 周次** 経理課係長 さいとう としたか **齋藤 利貴**

COMPANY DATA

第一精機株式会社

所在地 【本 社】東京都北区十条台1-6-44 TEL:03-3909-7771 FAX:03-3909-7773
 【浅川工場】石川郡浅川町大字浅川字大明塚111-18 TEL:0247-36-3125 FAX:0247-36-3180
 設 立 1954年4月 資本金 1,350万円 従業員数 125名
 事業概要 医療機器・事務機器・印刷機械・情報通信機器などの精密プレス、板金加工部品の設計・製作・組立・金型設計製作

第一精機株式会社

～金型設計から量産までの 一貫生産と環境保全活動を両立する 総合板金加工メーカー～

浅川町といえば、雄大な自然と田園風景、江戸時代から続く福島県内最古ともされる花火大会などをイメージする方が多いと思われます。一方、産業に目を向けると、町内総生産に占める製造業の割合が4割を超え県内の自治体では11番目に高いなど、製造業のまちという特徴もみえてきます。

今回ご紹介する「第一精機株式会社」は50年以上前に浅川町へ工場進出し、今や地元の企業として、高い技術力で医療機器製造や精密板金加工などに携わっています。そこで今回、浅川工場に大塚社長を訪ね、県内でものづくりに取り組む意義や地球温暖化への対応などについて話を伺いました。

■カメラ製造からのスタート

— 設立の経緯についてお聞かせください

当社は1954（昭和29）年4月、東京都北区で設立しました。設立時は従業員6～7名ほどでした。元々創業者がカメラや双眼鏡などのレンズに関わる仕事をしていたこともあり、はじめに35ミリ型スチールカメラの自家製造と輸出に取組みました。しかし、事業として軌道に乗るまでには至らず、事務機器等の精密部品加工へ主力を転換しました。

東京オリンピック開催を控えた昭和30年代後半には経済成長が加速し、社会の変革を強く感じていました。そこで、時代のニーズの変化を先取りし、電子複写機や電子計算機、各種光学機器部品の精密プレス板金加工分野へと進出しました。

— 浅川町への進出はどのような経緯だったのでしょうか

事業分野を次第に広げていた中、昭和40年代には都内で騒音や公害などの問題が発生し始めました。本社の目の前が団地であるなどの立地条件から、このまま都内で操業を続けるにはリスクが大きいと考え、移転の候補地について検討するようになりました。そのような時、浅川町出身の方と一緒させていただく機会が何度かあり、移転先について相談したところ、浅川町を薦めていただきました。そこで浅川町について調べてみると、自然豊かで勤勉な方が多い地域であることがわかり移転先としてふさわしいと決定しました。昭和42年に倉庫を借りる形でプレス工場を仮操業し、昭和44年には現在の場所でプレス工場が竣工となりました。その後、昭和48年には板金・金型部門を浅川工場へ全面移転しました。

■一貫生産体制により様々なオーダーに 応える

— 主な営業品目について教えてください

現在は、医療や写真関連、印刷などの各分野における精密板金部品のパーツ加工や事務機器などの組立加工製品を扱うほか、金型設計製作などを行っています。特殊材の曲げ加工など、難易度の高い製品にも対応しています。品目では医療機器、事務機器、印刷機械、情報通信機器が主体で、医療機器分野は売上の約4割を占めるまで成長しています。

— 貴社の特徴について教えてください

当社はカメラのプレス加工から始まりましたが、板金やマシニング加工、パイプの加工や削りなど様々な分野へ進出し、今では金型の設計製作から精密プレス・板金加工、溶接、組立、処理加工まで一貫生産に対応できる体制を構築していることが大きな特徴です。

製造業では Quality (品質)、Cost (コスト)、Delivery (納期) の3要素 (QCD) が生産管理の基本とされています。当社では提案型営業に力を入れており、QCDのバランスを重視しながらお客様の多種多様なニーズに対応し、試作から量産まで迅速に対応できることが大きな強みとなっています。

■事業存続危機からの復活

— 浅川工場稼働後の生産活動はどうでしたか

浅川工場への全面移転後、昭和48年に第二期工事、昭和55年に第三期工事、昭和57年に第四期工事を行い、工場の増設とともに生産管理体制を強化し、順調に規模を拡大していきました。しかし昭和60年頃、受注量・内容が当初予測から大幅に乖離する事態となりました。見込んでいた受注が確保できな



浅川工場全景

いことから過大投資の状態となり、事業の存続危機を招きました。

— どのようにして事業存続危機を乗り越えた のでしょうか

現在も主要取引先である会社と当社を含む取引先の皆さまで構成する協力会があるのですが、協力会に支援をいただくことで受注を確保しながら経営の立て直しを図ることとなりました。そこから、お客様の信頼と要望に応えられる会社を目指すという理念に立ち返り、確かな技術力と創意工夫という当社の強みを活かした経営に取り組みました。おかげさまで2年ほどして経営が安定し、再び自社で事業を進めていける状態まで改善できました。その間、創業家一族が経営から退いたこともあり、以降は生え抜きの社長が就任することとなりました。



■川音社長時代に受注・生産体制を大幅見直し

— その後の事業は順調に進んだのですか

平成13年に現在の川音周次会長が5代目の社長となりましたが、そこで大きな困難がありました。それまで、売上の拡大に重きを置く経営方針であったため、仕事をたくさんいただくことはできたのですが、一方で社内では対応できず外注に頼らざるを得なくなり、結果的に収益性の低下を招いていました。このままでは厳しいと川音社長のもと、身の丈に合う受注を行い、社内の生産体制を強化し付加価値を高める仕事にシフトしていこうとなりました。当時、社員は90名ほどおりましたが、やむを得ずリストラという形を取らせていただき、約2割削減しました。そして平成14年4月より“新生”第一

精機として新たに歩み始め、現在へとつながっています。

私自身は昭和53年に入社し、令和4年に6代目の社長に就任しました。私を含め、現在の経営陣は全員地元からの新卒採用で入社した者ばかりです。

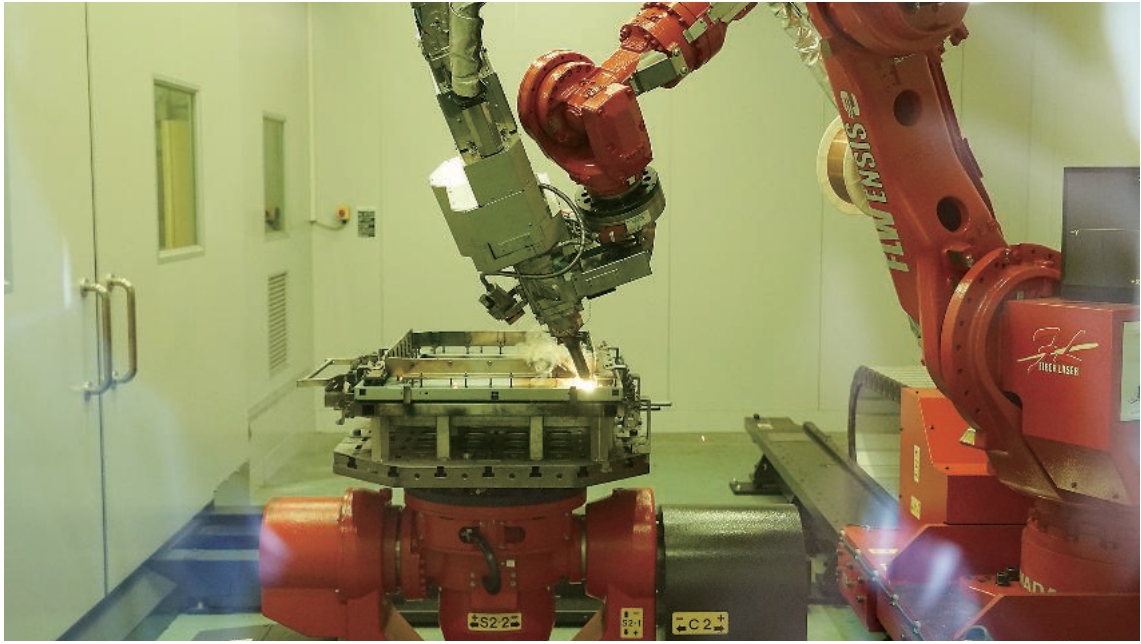
■職人系の溶接から皆が対応できる溶接へ

— 新たな設備も積極的に導入されています

設備については、量産体制に対応するべく、都度更新を重ねてきました。精密板金加工には薄い金属板を「抜き」「曲げ」「絞り」「溶接」するなどの工程がありますが、溶接の工程について以前は職人系のアーク溶接^{※1}が主体でした。しかし、アーク溶接の場合は熟練度が求められ、品質のばらつきが大きく出やすく、また熟練工の高齢化など課題がありましたので、ファイバーレーザー溶接^{※2}へのシフトを進めてきました。ファイバーレーザー溶接機は、タッチパネルに設定することで初心者も少しの練習でプロ並みの溶接が可能となります。従来、溶接にひずみは付きものでしたが、ファイバーレーザー溶接機の導入により品質が安定するとともにひずみも少なくなり、後工程も大幅に短縮されています。2016年以降、ファイバーレーザー溶接機をこれまで6台導入しており、溶接・仕上げの工数は9割近く削減することができました。

※1 電極と母材の間に発生するアーク放電の熱を利用して金属を溶融し、一体化させる溶接方法。

※2 光ファイバーで伝送されたレーザー光を素材に照射し、局所的に溶融させることで接合する溶接技術。高いエネルギー密度と集光性により、薄板や微細部品の溶接、高反射材（アルミ、銅など）の溶接、低歪・高精度な溶接が可能で、非接触での高速溶接や自動化にも適している。



溶接・仕上げの工数を大幅に削減するファイバーレーザー溶接機

■新たな医療用内視鏡への挑戦

— 新たに取り組まれていることはありますか

現在、医療機器分野が売上の中心となっており、レントゲンやMRI、血液分析装置、マンモグラフィなど、様々な製品の製造に関わっています。その中で現在、医療用内視鏡の先端部分の製造にも進出しています。これはとても細かい作業で人の手で行う必要があり、若い女性を中心に25名程度で対応しています。内視鏡は先端部分が動く構造になっていますが、元に戻らなくなってしまうと人体に危険が及ぶことから、より確実で責任ある仕事が求められます。アメリカへの輸出に際してはアメリカ食品医薬品局（FDA）の厳しい条件をクリアしており、当社が培ってきた技術力が新たな分野でも発揮できているものと考えております。健康寿命の延伸に向け重要性が増していることもあり、医療やヘルスケア事業について取組みを強化していきたいと考えています。

■相互信頼があってこそ前進ができる

— 経営理念についてお聞かせください

当社の経営理念は「全従業員の相互信頼を基本に創造豊かな精神を育み、会社の繁栄と共に、顧客へのサービスと感謝の念を持って社会に貢献する。」です。まず、従業員同士の信頼がなければスタートすることすらできません。互いに信頼することができたからこそ皆が成長できたと考えています。少数精鋭集団としての柔軟な発想力と高い技術力に基づく低コスト・高品質な製品づくりを通じ、お客様の信頼と要望に応えられる会社を目指しています。

— 人材育成についてお聞かせください

人材育成について、一般的な講習プログラムの受講はもちろん、取引先である金属加工機械メーカーが企画する研修制度を活用し、図面作成や板金加工などの基礎知識を学んでいます。また、NC旋盤加工の国家資格取得などを奨励しており、従業員のスキルアップを図るとともにやりがいを高めることに



医療用内視鏡分野へも進出



ばらつきのない曲げ加工を実現



設立当初の事業の名残である凹レンズの形を表した当社のロゴマーク

も力を入れています。

また、定期的に障がい者の採用も行っており、現在5名の方が活躍してくれています。当社では健常者と障がい者の職場環境を特に分けることなく同じ環境で働いてもらうという方針をとっていますが、互いを思いやり、従業員同士のコミュニケーション強化にもつながっています。

■製造業として持続可能な社会の実現に貢献する

— SBT 認定を受けられましたがどのような内容なのでしょうか

SBT (Science Based Targets)^{※3} 認定は、企業が設定する温室効果ガス排出削減目標が、パリ協定で決められた「1.5°C目標」^{※4} に整合していることを科学的根拠に基づき認定する国際認証のことです。当社は製造業として、生産プロセスにおけるCO₂排出の低減など、持続可能な社会の実現に貢献することを責務と考え、省エネルギー化や再生可能エネル

ギーの活用などに取組んできました。SBT 認定には「1.5°C未満に抑える基準の場合は毎年4.2%の温室効果ガスの排出削減を目標とし、5年～15年先の目標を設定する」「認定後の温室効果ガス排出量、削減の度合い、対策の進捗を開示する」など厳しい条件をクリアする必要があります。今回認定を受けたことで、今後の当社の取組みに弾みがつくものと考えております。この他、当社が使用電力の15～20%程度を太陽光発電で賄っていることを評価いただき、福島県が主催する「ふくしまゼロカーボンアワード2024」において奨励賞を受賞しており、当社の取組みを理解いただけていることを実感しています。

※3 CDP、国連グローバルコンパクト (UNGC)、世界資源研究所 (WRI)、世界自然保護基金 (WWF) が共同で運営する国際的なイニシアチブで、「科学的根拠に基づいた (温室効果ガスの排出削減) 目標」を意味する。

※4 世界の平均気温上昇を、産業革命以前と比較して「1.5°Cに抑える」ことを目指す国際的な目標。2015年のパリ協定で定められ、気候変動の深刻な影響を防ぐために設定された。

板金フレームと組付け製品



■さらなる高付加価値化を目指す

—今後の抱負についてお聞かせください—

当社は金型設計製作から試作、量産までの一貫生産体制が強みですが、これまで単品部品の製造が中心で、複数の部品やパーツを組み立てて一つの製品に仕上げる組み付け作業への取組みが課題となっています。そこで、取扱う部品点数を増やすとともに社内で組み付けを行うことで高付加価値化を図り、

当社を一段上のステージに引き上げたいと考えています。それを実現するために、私たち自身がQCDに代表される「ものづくり」の体力を強化していきます。また、設備に関してはこの数年、可能な限り自動化を進めてきましたが、人手による作業も重要な部分を担っており、人材育成についても引き続き力を入れていきます。「第一精機に頼めば大丈夫」と皆様に思っていただけのように、さらなる高みを目指していきます。



高付加価値化への挑戦や環境保全の取組みについて話す大塚社長（左）と川音会長

インタビューを終えて

「お客様からの多様なニーズに応える」と言葉で表現すると簡単に聞こえますが、大塚社長や川音会長の話を伺い、これまで多くの困難を乗り越え現在に至ることを改めて知ることができました。高付加価値を追求しながら持続可能な社会の実現にも貢献する姿に接し、浅川町を代表する企業として今後さらに社会からの信頼が高まるものと確信しました。

(担当：木村正昭)

女性 経営者 に聞く! +プラス

東邦銀行 社外取締役

小西 雅子 氏

福島
の
未来の
ために



「言ってみよう、やってみよう！」佐藤頭取のモットーで行内は活発に意見交換！

1. 自己紹介（福島への思い）

東邦銀行の社外取締役を2021年から拝命している小西雅子と申します。実は私はこれまでの人生で福島に縁がありませんでした。その私が「すべてを地域のために」を社是とする東邦銀行にご縁を頂いたときに、「福島にゆかりのない私でいいのか」とかなり躊躇しました。私の仕事は国際環境保全団体WWFにおいて、地球温暖化を防ぐ国連交渉に従事することで、環境と経済を両立できる政策の提言をしています。そのためにパリ協定などの国際条約の成立を間近でフォローしながら、国内においては省庁の審議会などの委員を務め政策導入を促し、企業の脱炭素化をアドバイスしています。また大学教員として脱炭素政策の研究をしております。

そんな私に、福島と東邦銀行に深い愛情を注ぐ弁

護士から「あなたの持つパリ協定など国際的知見を活かして福島の成長を促進してほしい」と請われたのです。環境とエネルギーを専門とする私にとっては、福島は新旧のエネルギーが交錯する最前線、私でお役に立つならとお引き受けしました。県内各地を回りながら4年目に入った今の私は、福島に強い愛情を感じ、特に地域の企業様の今後の成長につながる伴走支援のあり方などに情熱を注いでいます！

今年も異常な猛暑や洪水に見舞われていますが、アメリカの政権などによる揺り戻しがあったとしても、今後の世界は脱炭素化や自然資本保全、多様性の尊重などサステナビリティが重視される方向性は揺らぎません。国内でもパリ協定に沿った政策導入が急ピッチで進められ、脱炭素化は成長の源泉となっています。時代の変化を最前線ととらえ、地域の企業の成長につながる伴走支援につなげるべく、



東邦銀行のサステナビリティ方針は大躍進！立役者のサステナビリティ戦略推進課とともに

日々奔走しております。正直に申し上げて、私が参画した時には、当行のサステナビリティ方針は決して誇れるものではありませんでした。しかし急ピッチで改善がはかられ、今では全国の地銀の中でもトップクラスの方針です。重要なのは、政府の政策導入や強化によって刻々と変わる規制や補助金制度を、いかに福島の企業の成長につなげるかだと思っています。福島が繁栄してこそ、日本の未来があります。その点においては、当行の伴走支援は最先端の国際情勢に沿っており、地域の皆様の信頼に応えるものですので、政府のGX戦略などの変化に戸惑われることがあったら、ぜひご相談下さい！

2. 笹舟キャリア（乗っている笹舟が沈みかけると、別の笹舟がやってきて飛び移る）

この寄稿は、とうほう地域総合研究所の矢吹理事長との会食で、問われるまま私の笹舟キャリアをお話したことがきっかけでした。男女雇用機会均等

法の前の世代の私は、女性がずっと働くことは想定外の社会だったので、行き当たりばったりの人生、ただ懸命に走り続けてきたら、結果として道が続いたというキャリアです。それが「他の方に勇気を与える」と矢吹理事長に強く説得されました（笑）。

私は当時珍しかった帰国子女で、商社マンだった父親の仕事で、ドイツやギリシャなどで思春期を過ごし、大学は日本で卒業しました。英語圏ではないので、当然英語はできませんでした。学生時代からの夢だったテレビ局のアナウンサーになったのですが、当時、女性アナは2年契約。その後、結婚して子ども二人を育てる6年間は仕事もできず、悶々としていました。ようやく二人目の子どもが幼稚園に入った時から、フリーアナウンサーとして番組契約でほそぼそと復帰、家事育児と仕事で目の回る忙しさでしたが、仕事ができる嬉しさを実感しました。しかし女性アナというのは、現代でも名残が見え隠れしますが、若さが偏重され、努力が必ずしも実を結ばない職業です。ましてや当時、私は子持ちの30代になっており、「型落ち」のように扱われ、番

組終了後はあっさり無職(?)となりました。

そこで、私は勉強に活路を見いだしたのです。まずは英語力を身につけ、そして当時始まったばかりの気象予報士に挑戦しました。もともと文系の私、ニュートンの流体力学を基礎とする気象学はちんぷんかんぷん。しかし、頑張りました。意思あるところに道は通じる。航空気象学の元教官が私の頑張りに目をとめて教えてくれ、なんとか合格することができました。そこから気象キャスターとなり、ローカル局などで天気予報を担当したのです。天気には国境がありません。ゴビ砂漠で発生した砂嵐によって日本に降り注ぐのが、黄砂です。おりしも気象キャスターの国際大会に参加する機会を得た私は、国際的に活動する楽しさに目覚め、気象キャスターグランプリを受賞する栄誉にも恵まれたのです。仕事は楽しい！勉強は楽しい！

日々楽しくネタを集めて天気予報をするうちに、世界各地で異常気象が増えていることに気づきました。「これはなんだろう？」と疑問を調べるうちに、地球温暖化の科学に行き着きました。このままでは地球の平均気温は上がり続け、さらなる異常気象や海面上昇が起きてしまう。しかし現実主義の私は、それでも環境を優先する考え方には否定的でした。

ところがある日の新聞で、排出量取引制度という政策を知ったのです。いわゆる環境税の一種で、これが導入されると経済優先の社会でも環境保全も図られる制度で、私はすっかり魅了されました。そこで、排出量取引制度の権威がいるアメリカの大学院を目指し猛勉強、渡米後は睡眠3時間で研究に邁進しました。修了後の2005年に日本で排出量取引制度の政策導入を提言するWWF ジャパンに入りました。海外を飛び回って国連交渉に明け暮れ、100カ国の仲間と一緒にパリ協定に至る国際条約の成立を見守りました。国際交渉には正解がありません。先進国、途上国、新興国、それぞれ立場が違うと正義も変わるのです。その交渉は困難を極めました。最後はSDGs、立場の違いを乗り越えて地球益が共有され、2015年にパリ協定が成立したときは本当に感動しました。そこからは、パリ協定の実施の時代となり、各国が脱炭素化の政策を導入するための研究や提言に従事して、今に至ります。

3. 努力は無駄にならない！

思えば、私の人生はロールモデルもなく先が見えない中、ただ知らないことを知るのが好き、良い仕



▲ WWF (世界自然保護基金) にて世界各国からの同僚とともに国連会議に参加 © WWF ジャパン



◀ 国際気象フェスティバルで世界各国からの気象キャスターと一緒に取材に応える



◀ アメリカ大学院時代、睡眠時間3時間で勉強を頑張ったが、世界各地からのクラスメートとの社交も楽しかった！



▲ スポーツと温泉好き！休日はジャズダンスに明け暮れ、暇さえあれば筋トレに励む♥福島には素敵な温泉がいっぱいでうれしい！

事がなくても勉強に生活の意義を見いだす、という
一点で泳いできた気がします。どの勉強も結果とし
て何らかの仕事をもたらし、努力は無駄になりませ
んでした。グローバルな社会課題が山積みの時代、
正解がない最先端の学問に触れるのは本当に楽しい
ことです。2016年からは大学教員も拝命し、次世
代の育成に関わる喜びも味わっています。そして今
は、福島にご縁を頂いています。なんと幸せなこと
か。自分の培ってきた知見が役に立つならば、福島
の皆様のために全力を尽くそうと思っています。

もちろん自分の専門分野だけではなく、社会の要
請に添った企業のガバナンス改革にも情熱を注いで
います。女性活躍推進も、まずは当行からと努力し
ています。これらについても、日々の勉強とアウト
プットの努力は怠りません！

最後に、自分の体験から一つだけお伝えすると、
今バズワードとなっている“多様性”ですが、これ
は自分を楽にしてくれるものだと実感しています。
ずっと同じところにいると、「万策尽きた。もはや
これまで」と思うことは多々あると思います。とこ
ろが一步外へ出て、多様な価値観に触れてみると、
自分を縛っていた枠が見えてきます。意外と自分で
枠や限界を作っているのかもしれない。ふとそれ

に気づくことで、活路が見い
だせたり、生きるのが楽に
なったりします。社会は正解
のない困難なことに満ちてい
ますが、時折は自分で自分を楽にしてあげながら進
んで行きましょう！



小西雅子著書
「地球温暖化を解決したい
～エネルギーをどう選ぶ？～」
(岩波ジュニスタ)

地球温暖化の科学から対策の国際条約パリ協
定まで、全体像が簡単に分かります！
脱炭素化のポイントはエネルギーの選び方！
よろしかったらお手にとってみてください



◀ 幼稚園時代、弟と
一緒に。服はすべ
て母の手作り



▲ 大学時代、再び海外赴任した両親を訪ねて



▲ 小学生時代、慣れない外国暮らしも大好きだっ
た亡き父と母と満面の笑み



◀ 幼いころから母先
生に習った茶道裏
千家、今は娘と息
子と一緒に

2025.10.6

第1回 トップマネジメントセミナー開講

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」を設立いたしました。総勢40名を超える専門家集団で、「福島にゆかりのある、福島を愛し、福島を想う」上場企業経営者、弁護士、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に参画いただき、地元企業の経営者の皆様とともに考動する地域の「7人の侍」を目指しております。

今回、「専門家プラットフォームメンバー」である上場企業経営者等の皆様のお力添え、全面的な協力をいただき「第1回トップマネジメントセミナー」を2025年10月より開講し、15名の企業経営者が受講されました。本セミナーは2026年3月まで計6回開催されます。

本セミナーは顔が見える少人数での運営を特徴としております。一流企業で企業経営を実践されてきた講師陣が、各テーマに基づき具体的な事例を踏まえた講義をするともに、受講者の皆様の様々な悩みごとや疑問点をともに考え伴走いたします。また本セミナーにより講師陣や受講者同士の人脈を形成いただき日頃の経営に役立てていただくことも開催目的の一つとしております。

初回は、サッポロビール社長を経て、現在東邦銀行社外取締役を務めている高島英也氏（伊達郡保原町 現：伊達市出身）に講義いただきました。講義では「チームマネジメントと経営の違いや組織の活力、現場視点、創業精神の活かし方」などについて語られました。その後、受講者の皆様と意見交換会と交流の場がもたれました。



カリキュラム

講義テーマ	講師／略歴 ※敬称略
<p>1 【講義テーマ】 マネジメント戦略、ガバナンス戦略 企業経営全般</p>	 <p>【講師】 高島 英也</p> <p>【略歴】 1982年 サッポロビール(株)入社 2017年 代表取締役社長兼 サッポロホールディングス(株)常務グループ執行役員 2022年 東邦銀行取締役(現任) 2023年 酪農学園大学理事長(現任)</p>
<p>2 【講義テーマ】 人財マネジメント ・ダイバーシティ戦略、事業戦略</p>	 <p>【講師】 鈴木 ゆかり</p> <p>【略歴】 1985年 株式会社入社 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(株)社外取締役(現任) 2024年 セコム(株)社外取締役(現任)</p>
<p>3 【講義テーマ】 マーケティング戦略 ブランディング戦略</p>	 <p>【講師】 森井 理博</p> <p>【略歴】 2014年 おきんどスシロー(株)取締役チーフマーケティングオフィサー 2016年 ピーチアビエーション(株)執行役員 2017年 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(株)執行役員 2024年 ビ・ガーディアン(株)設立・社長(現任)</p>
<p>4 【講義テーマ】 IT・DX戦略 新規事業戦略</p>	 <p>【講師】 村田 すなお</p> <p>【略歴】 1990年 セイコーエプソン株式会社入社 2000年 エプソンカナダLTD出向 2012年 セイコーエプソン株式会社執行役員グループCIO 2024年 SFJ NEXT(株) エグゼクティブシニアディレクター(現任) 2025年 (株)NJS社外取締役就任(現任) 2025年 (株)フィンテック代表取締役就任(現任)</p>  <p>【講師】 鈴木 研</p> <p>【略歴】 2011年 日本マイクロソフト(株)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 2018年 リアーズ・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(株)顧問(現任)</p>
<p>5 【講義テーマ】 財務・会計戦略</p>	 <p>【講師】 吉田 大助</p> <p>【略歴】 1992年 株式会社日本興業銀行(現みずほ銀行)入行 2003年 日興プリンスバル・インベストメンツ(株)取締役 2009年 株式会社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(株)共同設立 2021年 同社代表取締役社長(現任)</p>
<p>6 【講義テーマ】 経営戦略全般 総括</p>	 <p>【講師】 伊藤 秀二</p> <p>【略歴】 1979年 カルビー(株)入社 2009年 カルビー(株)代表取締役兼COO 2018年 カルビー(株)代表取締役兼CEO 2024年 東北電力取締役(現任) 2025年 カルビー(株)シニアアドバイザー(現任) 2025年 ヤマハ(株)社外取締役(現任)</p>

地域の魅力

FUKUSHIMA

矢吹町

YABUKI



矢吹町長 蛭田泰昭

About

人が集い

みんなで育み・学び・支え合う

～さわやかな田園のまち やぶき～

POINT 1 矢吹町の概要

▼インターチェンジ



矢吹町は、福島県の南部に位置し、面積は60.40平方キロメートル、全体的になだらかな地形をしています。三方を阿武隈川、隈戸川、泉川が流れ、羽鳥ダムの水を利用した農地が町の面積の半分以上を占めています。

高速道路や福島空港へのアクセス・鉄道の交通体系に恵まれており、国道4号に主要地方道4本が集結するなど、南東北の玄関口として、産業・流通ともに重要な役割を担っています。特に東北自動車道～福島空港～磐越自動車道を結ぶ高速交通ネットワーク「あぶくま高原道路」により、各地域へのアクセスが充実しています。

POINT 2 動き出した国の事業

令和元年東日本台風により、阿武隈川では、堤防決壊、越水等により家屋等の浸水等、甚大な被害が発生しました。このため国では、現在、矢吹町・玉川村・鏡石町において、洪水を一時的に貯留し、川の中を流れる水の量を少なくする遊水地の整備事業に取り組んでいます。

また、国道4号の渋滞の緩和、交通安全の確保のため、鏡石町の未整備区間から矢吹インターチェンジまでの区間について4車線化の事業が始まりました。

これにより、観光やビジネス、買い物など、安全性と利便性がさらに高まっていくことが期待されます。



4号4車線化住民説明会

台風被災状況

POINT 03 矢吹町複合施設「KOKOTTO（ココット）」

KOKOTTO（ココット）は、公民館、図書館、観光交流、子育て支援の4つの機能を有した複合施設です。子どもから高齢者まで年代を超えて多くの町民が楽しく学び、育ち、共に助け合い、くつろげる場を提供します。もちろん、矢吹町を訪れる人も利用することができます。正面入り口には町の特産物をモチーフとした大きなハート・トマトのオブジェが待っています。



KOKOTTO

POINT 04 大正ロマンの館

大正ロマンの館は、複合施設 KOKOTTO（ココット）の近くにある洋風建築で、白を基調とした外観や縦長の窓が印象的であり、扉を開ければまるで大正時代にタイムスリップしたかのような、どこか懐しくもモダンな雰囲気広がります。

現在は、1階が「Li-Li CAFE」として営業しており、ワッフルや和風シフォンケーキ、有機コーヒーのほか、栄養バランスの取れたランチメニューが楽しめる癒しの空間となっています。



大正ロマンの館

POINT 05 大池公園

大池公園は、「水・花・緑が香る公園」をテーマに、池と町木のアカマツの生い茂る自然空間を活かし、町民、近隣市町村の人々のやすらぎと憩いの場となっています。

また、大池公園にはキャンプ場が併設されており、無料でバーベキューやキャンプをすることができます。大池の周りを歩いたり、草原の広場でスポーツをしたり、楽しみ方もいろいろです。近くには駐車場もトイレも完備されていて、初心者でも安心して利用することができます。



大池公園六角堂



大池公園キャンプ場

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	設備投資が上向いたが、全体としては概ね横ばいで推移している	→	改善の動きはまだ弱く、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	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するが、購入金額はやや増加しており、全体として横ばい基調で推移している。		物価上昇の影響が続く状況下にあるが、消費に底堅さがあることや、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減少であるが横ばいの範囲での推移	→	横ばい基調での推移が予想される	→
	前年同期比で国土交通省発注工事が増加するものの、環境省が大きく減少したことで全体で前年同期比マイナスとなったが、横ばいの範囲での推移となった。		道路や河川など進行中の工事が県内各地にあり、横ばい基調での推移が予想される。	
設備投資	電気・ガス・熱供給・水道業の大幅増加により全体でも前年比大きく増加	↗	横ばい基調での推移が予想される	→
	前年同期比で電気・ガス・熱供給・水道業+497億円、製造業+25億円、卸売業・小売業+25億円など、全体的に増加した業種が多く、全体で447億円増加した。		第3四半期のような大幅増加はないものの、医療施設、商業施設、物流施設など県内各地での工事進捗があることで、横ばい基調での推移が予想される。	
住宅投資	反動減の影響が落ち着き、横ばいの範囲内での推移	→	横ばい基調での推移が予想される	→
	依然として前年同期比マイナスにはあるが、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反動は落ちつき、横ばいの範囲となった。		住宅需要は底堅いことと、駆け込み申請の反動が落ち着いたことで回復の動きをみせて横ばい基調での推移が予想される。	
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	→
	鉱工業生産指数は前年同期比低下している業種が多くみられたが、全体としては横ばいの範囲で推移している。		物価上昇により需要減退する可能性はあるが、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3四半期は有効求人数が減っていることで、有効求人倍率が1.2倍台に下降したが、横ばいの範囲で推移している。		人手不足下で求人が底堅く見込まれ、横ばいで推移することが予想される。ただし、物価上昇による雇用動向へのマイナス影響には注視する必要がある。	

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3四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"> ◇部門別の売上では「魚」が対前年比減少しているが、「惣菜」の中でのサーモンなどの魚は増えており、消費者の買い物志向に変化がみられる（百貨店・スーパー） ◇夏物商品は暑い9月にも動きがあり、昨年よりも1～2週間販売期間を伸ばしてみたが、消費者の節約志向の影響から、購入数量は伸びなかった（ホームセンター） ◇現在は車種により受注停止しているが、メーカーの増産計画により徐々に受注が増えていく見込みとなっている（自動車販売）
住宅投資	<ul style="list-style-type: none"> ◇2～3カ月前は住宅着工が増えることは無いにしても、底堅い需要があるので大きく減ることはないだろう（住宅）
生産活動	<ul style="list-style-type: none"> ◇自動車向けは国内需要が伸びて第2～3四半期は前年比増となった。第4四半期も増加する見込み（輸送用機械） ◇円安で当社製品輸出による利益は増加しているが、海外からの原料と製品輸入でのマイナス影響も大きく受けている（化学） ◇一部顧客で生産調整の動きがみられたが、全体としては受注が堅調に推移し、前年並みの水準を維持している（電子部品・デバイス）

◇福島県内の統計データ 前年同期比

(単位：％、ポイント)

	項 目	2024年			2025年		
		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	第3四半期 7～9月
消費動向	百貨店・スーパー販売額（全店舗）	△ 0.4	△ 2.3	△ 1.3	△ 1.7	△ 0.2	1.7
	コンビニエンスストア販売額（全店舗）	0.1	△ 1.8	0.1	0.5	1.4	1.9
	ドラッグストア販売額（全店舗）	8.3	5.9	7.0	4.4	5.6	4.4
	ホームセンター販売額（全店舗）	△ 1.6	△ 5.3	△ 5.6	△ 2.4	△ 1.3	△ 1.7
	家電大型専門店販売額（全店舗）	0.6	△ 2.2	△ 3.1	0.1	3.2	△ 2.8
	乗用車販売台数	△ 5.4	△ 1.4	△ 3.6	△ 0.0	1.3	△ 1.5
公共投資	公共工事前払保証取扱保証請負金額	△ 16.8	2.6	△ 22.3	△ 4.7	10.4	△ 5.1
設備投資	建築着工工事費予定額（民間非居住用）	122.3	68.2	△ 26.6	104.5	△ 40.4	89.3
住宅投資	新設住宅着工戸数	4.7	△ 7.5	△ 28.5	19.3	△ 35.1	△ 23.2
生産活動	鉱工業生産指数（総合）	2.4	2.6	2.0	△ 2.8	△ 4.1	△ 5.4
雇用動向	有効求人倍率（パート含む）	△ 0.12	△ 0.13	△ 0.12	△ 0.03	0.02	0.00
	雇用保険受給者実人員	5.9	4.8	1.6	△ 2.5	△ 5.6	6.4

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】

ガソリン価格の動向

- ・高市内閣が発足し、経済対策・物価高対策の1つとして、ガソリン暫定税率の廃止に取り組んでおり、12月31日に廃止することで与野党合意となりました。ガソリン1リットルあたり、本則税率28.7円に加えて、暫定税率25.1円が上乘せされています。
- ・暫定税率が廃止になると、現状すでに補助金が出ている10円を除いた15円前後安くなる見通しとなっています。
- ・資源エネルギー庁「給油所小売価格調査」から福島県のレギュラーガソリン1リットルあたり店頭小売価格の推移をみますと、今年11月10日現在で173.7円となっており、今春4月14日の187.4円からは低下していますが、高い水準にあります。
- ・福島県内のガソリン価格はリーマン・ショック前の2008年8月4日時点では185.3円でした。2008年9月発生 of リーマン・ショックによる世界的な金融危機により需要が減少し、2009年1月13日には106.4円まで急激に低下しています。
- ・その後福島県内では、110～170円台での上がり下がりを経て、2010年代以降で一番高かったのは2023年9月4日の187.6円で、これはロシアウクライナ戦争や円安ドル高などが影響しています。
- ・暫定税率が廃止になると、運送業をはじめとした企業収益が改善されること、家計負担軽減でレジャー支出増加が期待されるなど効果が期待されます。また輸送コスト低下により商品価格への転嫁が抑制される効果も及ぶことも考えられます。



「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。

福島県土砂等の埋立て等の規制に関する 条例の改正について

福島県 水・大気環境課

福島県では、土砂等の崩落等による災害の発生の防止を図り、県民の安全を確保するために「福島県土砂等の埋立て等の規制に関する条例」を制定し、令和6年6月より運用を行ってきました。

今般、土壌汚染防止の観点から「埋立てや盛土に使用される土砂等」および「埋立てや盛土が行われた土地」の安全性を確保するために、搬入する土砂等の安全基準の設定や、安全基準に係る届け出義務などについての改正を行い、令和7年8月1日より施行しました。

ホームページで詳しい情報を公開しています。 [福島県土砂条例](#) [検索](#)

県内での埋立て等の 規制について

規制の経緯

令和4年度以降、県外から大量の土砂が搬入される事案が複数発生しましたが、法の規制が及ばない地域があり問題となっていました。

県では、危険な盛土や埋立て等（以下「埋立て等」という。）を抑止し、県民の安全を確保するため、一定規模以上の盛土や埋立て等を県の許可制とする「福島県土砂等の埋立て等の規制に関する条例（以下「土砂条例」という。）」を制定し、令和6年6月1日の施行により、規制を開始しました。その後、令和6年9月24日に福島県全域を「宅地造成及び特定盛土等規制法（以下「盛土規制法」という。）」に基づく規制区域に指定し、同法による規制が始まりました。現在は主に、埋立てについては土砂条例で、盛土、切土または堆積については盛土規制法で規制を行っています。

今回の改正内容について

改正の背景

改正前の土砂条例や盛土規制法は、主に土砂等の崩落等による災害発生防止の観点から埋立て等を規制するものであり、「埋立てや盛土に使用される土砂等」および「埋立てや盛土が行われた土地」の土壌汚染防止の観点から安全性を確保するための規制は含まれていませんでした。これは、万が一、埋立て等に使用される土砂等が汚染土壌であった場合でも規制がかからない（対応することができない）状態であり、県民の安全の確保および生活環境の保全を脅かす可能性がありました。

そこで、搬入する土砂等の安全性を確認するための安全基準の新設や、安全基準に適合しない土砂等による埋立て等の禁止規定を盛り込んだ条例の改正を行いました。また、今回の改正では、実効性を確保するため、安全基準に適合しない土砂等の撤去命

令規定や、安全基準に係る土砂等の搬入の届け出義務規定、土砂等の搬入中および完了後における土壌調査義務規定を追加しました。

安全基準について

安全基準は土壌環境基準や土壌汚染対策法の要措置区域等の指定に係る基準を参考に、29項目について設定しました。安全基準に適合しない土砂等を使用した埋立て等は、規模にかかわらず、土地の提供を含めて禁止となっています。

項目	基準 (mg/L 以下)
カドミウム及びその化合物	0.003
六価クロム化合物	0.05
クロロエチレン	0.002
シマジン	0.003
シアン化合物	検出されないこと
チオベンカルブ	0.02
四塩化炭素	0.002
1,2-ジクロロエタン	0.004
1,1-ジクロロエチレン	0.1
1,2-ジクロロエチレン	0.04
1,3-ジクロロプロペン	0.002
ジクロロメタン	0.02
水銀及びその化合物	0.0005
水銀及びその化合物のうちアルキル水銀	検出されないこと
セレン及びその化合物	0.01
テトラクロロエチレン	0.01
チウラム	0.006
1,1,1-トリクロロエタン	1
1,1,2-トリクロロエタン	0.006
トリクロロエチレン	0.01
鉛及びその化合物	0.01
砒素及びその化合物	0.01
ふっ素及びその化合物	0.8
ベンゼン	0.01
ほう素及びその化合物	1
ポリ塩化ビフェニル	検出されないこと
有機りん化合物	検出されないこと
1,4-ジオキサン	0.05

表1 土砂等に水を加えた場合に溶出する物質の量に関する基準

項目	基準 (mg/kg 以下)
カドミウム及びその化合物	45
六価クロム化合物	250
シアン化合物	50
水銀及びその化合物	15
セレン及びその化合物	150
鉛及びその化合物	150
砒素及びその化合物	150 15 mg/kg 未満*
ふっ素及びその化合物	4,000
ほう素及びその化合物	4,000
銅	125 mg/kg 未満*

表2 土砂等に含まれる物質の量に関する基準

※土砂等の埋立て等を行う土地の利用目的が農用地（田に限る。）の場合の基準

安全基準に係る届け出などについて

今回の改正では、安全基準に係る届け出などとして3つの届け出、報告を新設しました。対象となるのは、3,000平方メートル以上の土砂等の埋立て等の行為者（条例および盛土規制法の許可を取得された方）となります。

〈新設した届け出〉

①土砂等搬入届出書

- ・搬入前に、搬入する土砂等が安全基準に適合しているかを確認するもの

②（埋立て等の）工事実施中の土壌検査報告

- ・工事実施中に埋立て等区域の土砂等が安全基準に適合しているかを確認するもの

③（埋立て等の）工事完了後の土壌検査報告

- ・工事完了後に埋立て等区域の土砂等が安全基準に適合しているかを確認するもの

なお、搬入する土砂等が採石法、砂利採取法その他の法令等に基づき許認可などがなされた採取場から採取された土砂等である場合は、所定の書類を提出することで、一部添付書類の省略が可能です。

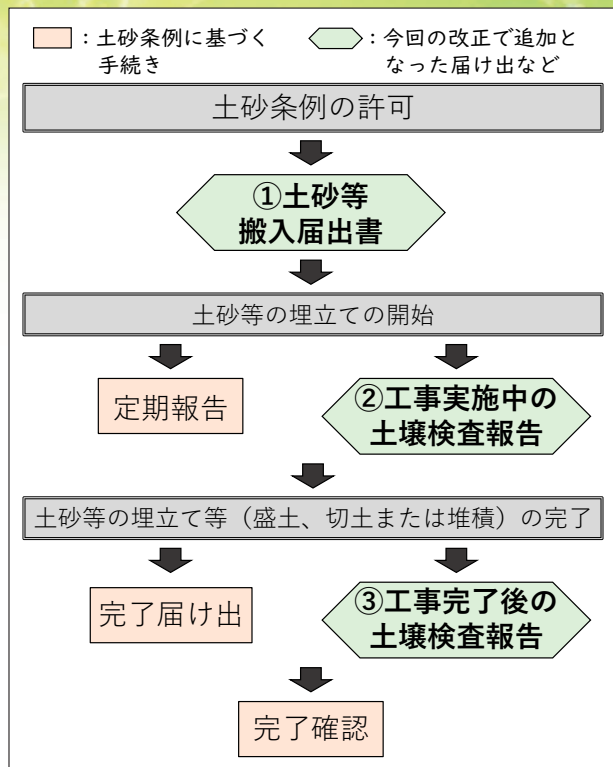


図1 土砂条例許可の場合の届け出フロー

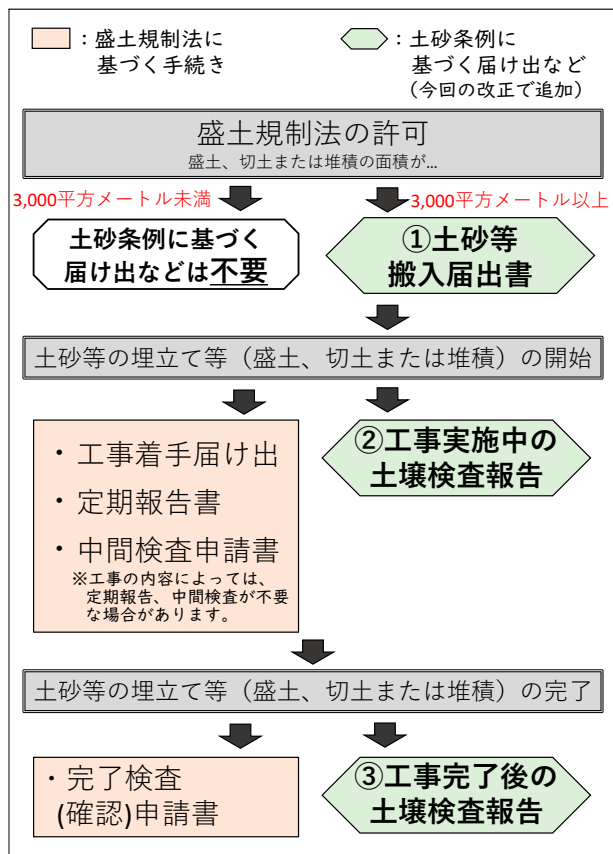


図2 盛土規制法許可の場合の届け出フロー

安全基準に係る届け出などの提出方法について

今回の改正で新設された安全基準に係る届け出は、改正土砂条例施行日である令和7年8月1日以降に土砂条例の許可を申請、取得して埋立てを実施する方または盛土規制法の許可を申請、取得して3,000平方メートル以上の盛土、切土または堆積を実施する方が対象となります。安全基準に係る届け出などは下記窓口に提出してください。なお、届け出窓口は、許可申請に係る窓口とは異なりますのでご注意ください。

〈届け出窓口〉

- ①埋立て等をする場所が中核市（福島市、郡山市、いわき市）の場合
 - ・福島県生活環境部 水・大気環境課
- ②埋立て等をする場所が上記以外の場合
 - ・各地方振興局（県民）環境課

おわりに

埋立て等による土壤汚染を防止するため、安全基準や新たな届け出制度についてご理解とご協力をお願いします。

問い合わせ先

福島県水・大気環境課

電話：024（521）7258

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。

この地域に根づき、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