

(あいうえお順)

回答企業 質問事項	 株式会社 IHI 物流産業システム (本宮市) 生産・調達本部 本宮工場長 及川 明夫 (機械製造業)	 会津ガス 株式会社 (会津若松市) 代表取締役社長 相馬 祥平 (ガス業)
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 コロナ禍の巣ごもり需要などで EC 市場は拡大。更に自動化、省人化のニーズも高く、物流事業は成長を維持すると予想されるが、既存ラインナップの伸びは鈍い。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 コア事業が増加の見通しに対して、建設事業は微減の見通し。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 受注低迷による売上の減少や収益性の低い工事の完成が重なる。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 利益は減少するが、前期の特需要因を勘案すると概ね問題なし。
今年の課題	1. ビジネスモデルの改革 2. 競争力強化と収益性の向上 3. グローバル展開の加速	次世代に向けた人材育成。
事業や施策の予定	1. ライフサイクルビジネス（アフターマーケット）を根幹に据えた事業展開 2. 生産プロセス改革（工期短縮） 3. 人材育成と働き方改革	社会情勢及び顧客ニーズに合わせた事業展開。
最大関心事	ウィズコロナ、カーボンニュートラル社会への対応。	1. 業界再編による競争力の向上 2. 新政権による経済対策の動向

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>会津天宝醸造 株式会社 (会津若松市)</p> <p>代表取締役社長 満田 盛護 (食品製造業)</p> 	<p>会津土建 株式会社 (会津若松市)</p> <p>取締役社長 菅家 洋一 (総合建設業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 家庭用商品は新型コロナウイルス感染症(以下:コロナ)による巣ごもり需要の裏年にあたり減少する。しかし、健康関連商品が伸びる為、売上は同水準と予測。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 未だコロナの影響による見通しの不安定さは残るものの、自然災害対応としての「国土強靱化計画」を基に、土木工事中心に受注が期待できる。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 エネルギー関連コストの上昇、コロナや円安に起因する原材料価格の高騰。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 復興係数の終了による利益幅の縮小が予想される。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>1. 健康関連カテゴリーの新商品開発の継続 2. HACCP 管理体制の継続</p>	<p>1. 安定受注と適正利益の確保 2. 人材の確保および育成</p>
<p>実事業や施策の予定</p>	<p>原料原産国表示の対応を完結する。</p>	<p>1. ICT を活用した施工の拡充 2. 働き方改革に向けた、効率化の推進と対応策</p>
<p>最大関心事</p>	<p>1. 気象変動にともなう災害の発生と農作物の作柄 2. コロナで影響を受けた観光・飲食業の回復 3. 少子高齢化による食料需要量の減少化傾向</p>	<p>1. 公共工事の予算並びに事業計画 2. 原油高による、資材価格への影響 3. 業界における、働き方改革への対応</p>

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>青木フルーツホールディングス株式会社 (郡山市) 代表取締役会長兼社長 青木 信博 (サービス業)</p> 	<p>株式会社 アサカ理研 (郡山市) 代表取締役社長 油木田 祐 策 (貴金属精錬業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 第5波の影響は甚大だったが、ワクチン、治療薬の普及により、今後の第6波などは2021年より軽微になる。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 2021年はコロナのワクチン接種が段階的に進み、経済活動の正常化に向けた動きが見られた年であった。主な取引先である電子部品・デバイス工業分野の生産は、半導体業界の供給不足に起因した影響を受ける可能性があり注視を要するが、「脱炭素」に向けた素材としての貴金属に対するニーズはより高まっていくものと考えられ、生産動向については2021年と比較しやや好転するものと期待している。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ後の新生活様式定着により、それぞれのプロフィット部門での増減はあるが、合算すると21年と同程度に落ち着く。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 2021年に上昇傾向であった貴金属価格は、米国金利の利上げの影響等を考慮し、2022年には落ち着くのではないかと考えている。またリチウムイオン電池再生事業の研究開発及び事業化に伴う設備投資、今後の事業展開を踏まえた積極的な人材確保に伴う人事採用費や人件費の増加等により採算状況についてはやや悪化するものと考えている。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>1. 人材教育制度の更なる充実 2. コロナ後の変化対応</p>	<p>1. 新規事業の本格稼働、早期の収益化 2. 本社含む各工場の効率的運用に向けたリノベーション 3. 更なる収益力強化に向けた技術開発</p>
<p>実事業や施策の策</p>	<p>1. 新規事業の開発 2. 出店戦略の変更 3. 管理職教育の充実</p>	<p>1. リチウムイオン電池再生事業の研究開発及び事業化 2. 新社屋建設 3. 基幹システム入替 4. コーポレートサイトリニューアル</p>
<p>最大関心事</p>	<p>1. パート・アルバイトの採用状況の変化 2. 政府による財政出動の規模</p>	<p>1. リチウムイオン電池の普及動向 2. 貴金属相場の変動 3. 世界的な半導体不足からの脱却時期</p>

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>アサヒビール 株式会社 福島工場 (本宮市) 理事 工場長 鈴木 博久 (ビール類製造業)</p> 	<p>株式会社 朝日ラバー (泉崎村) 代表取締役社長 渡邊 陽一郎 (ゴム製造販売業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 2021～2022年にはコロナ不況の底を脱し、with コロナの経済活動が定着すると考える。(2020～2021年はメガトレンドである人口減少、飲酒人口減少、嗜好の多様化によるビール類の売上減少をはるかに越えるコロナ不況であったため、2022年は好転を見込む)</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ禍で受けた経済への影響は、資源・物流を含め不安定な状況が続く。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 同上。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 お客さまがおかれている状況を鑑みながら、適切な稼働を行うと共に、新規受注による活性化を推進する。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>ビール復権とRTD市場の席捲によりトップラインを拡大し、Value経営^(※)定着を進める。 ※収益構造改革などにより得る原資により成長戦略を推進するサイクルを回していくこと</p>	<p>全社的に人材の補強に課題がある。通年採用の中で対応していく。</p>
<p>実事業や施策</p>	<p>1. 主力商品のリニューアル、生ジョッキ缶の通年販売化、マルエフのセカンドコアブランド化 2. RTDラインアップ強化、スマートドリンク商品の拡充</p>	<p>光学・医療ライフサイエンス・機能・通信事業において深化・進化・新化して参ります。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>1. 外食産業の復調 2. 当社が開拓中のスマートドリンク市場（多様な飲み方の提案）の拡大</p>	<p>1. エネルギー政策、原材料の高騰や調達について 2. 共創環境の様子</p>

回答企業 質問事項	 <p>アルス 株式会社 (本宮市) 代表取締役社長 大内 勉 (半導体製造業)</p>	<p>アルプスアルパイン 株式会社 (いわき市) 常務執行役員 品質担当 遠藤 浩一 (車載用音響・情報機器製造販売業)</p>
国内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
県内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 新工場の稼働及び新機種の立ち上げにより、生産量の増加が見込める。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 半導体を初めとする原材料不足の影響は、2022年も継続が見込まれるものの、最悪期は脱したと見込まれるため。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 調達コスト、製造コストの大幅な改善は難しいと思われる。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 経営統合後の様々なコスト改善施策の効果は出ているものの原油価格高騰や物流コストの高止まりの影響は長期化すると想定されるため。
今年の課題	資材調達（自己調達）を効率的に実施すること。	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新製品開発と新規事業の事業化加速 2. 生産性向上による収益力強化 3. ESG 経営のグローバル推進
実事業や施策	創立50周年。	<ol style="list-style-type: none"> 1. 経営構造改革の実行 2. 成長事業への積極投資 3. 気候変動対応の加速
最大関心事	コロナの今後の推移によって、経済動向がどのようになるか。	<ol style="list-style-type: none"> 1. 社会課題の解決を通じた企業価値向上 2. カーボンニュートラルへの取組み強化

回答企業 質問事項	 <p style="text-align: center;"> 飯島米穀 株式会社 (郡山市) 代表取締役社長 飯 島 成 一 (米穀取扱業) </p>	<p style="text-align: center;"> 株式会社 栄楽館 ホテル華の湯 (郡山市) 代表取締役会長 菅 野 豊 (旅館業) </p> 
国見 内通 景気し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県見 内通 景気し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナ終息状況によっては、さらに好転する可能性あり。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナ感染拡大による経済活動の停滞がコロナワクチンの接種や治療薬の開発で一段落するので活性化するものと思われる。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 通常に戻ればさらに好転する可能性あり。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 売上の回復とともに採算状況は好転する。コロナ前までの回復は急には期待できず時間をかけて進むものと思われる。
今年の課題	設備投資拡大。	約2年に及ぶコロナによる財務状況への打撃からどのように立て直すのが課題です。2021～2022年にかけて行う改装工事をきっかけに客室・サービスの高質化をお客様にアピールし立て直しを図りたい。
実事業や施策の予定	展示会、商談会の積極的活用と訪問営業拡大。	2021年に菖姫の湯栄楽館客室18室の改装、ホテル華の湯の露天風呂客室2室と宴会場の改装工事が終了し、2022年にはホテル華の湯一部客室の洋室化・高質化の工事があるので組織改革と相まってMICE事業の取り組みを目指します。
最大関心事	原発処理水海洋放出の懸念の払拭。	コロナで痛んだ財務状況から回復するのに国・福島県からの支援が必要なので福島県民割やGo Toトラベルなどの施策がどのような形で行われるか注視しています。

回答企業 質問事項	株式会社 エルマーノ (伊達市) 代表取締役会長 福島ニット協同組合・理事長 加藤 政 敏 (横編ニット製造販売業)	岡田電気産業 株式会社 (いわき市) 代表取締役会長 岡田 浩 一 (電設資材・設材卸売業)
国見 内通 景気し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない
県見 内通 景気し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの感染者が減少しているため、店頭での売り上げに期待する。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 販路拡大の効果が少しずつ表れている。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 同上。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 社会問題にまで発展している給与水準の改善は避けて通れない。
今年の課題	1. コロナの収束 2. 人財の確保	重箱の隅をつついてでも需要開拓に努める。
実事業や施策	生産の安定の為、社員の増員を図りたい。	販売ネットワークの積極的な拡大。
最大関心事	コロナの感染者は減少しておりますが、限り無く少なくなる事を望む。	復興需要の減少、それに伴う官公需の減退にどのように対処するか。

回答企業 質問事項	 <p> 小名浜石油 株式会社 (いわき市) 代表取締役社長 池上 元伸 (倉庫業) </p>	 <p> 笠原工業 株式会社 (須賀川市) 代表取締役社長 笠原 賢二 (製造業) </p>
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 タンク賃貸契約の見直しによる影響。	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 同上。	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
今年の課題	1. 少数精鋭による OPC 全員稼働体制を実現し、安全操業を継続する。 2. EX (エネルギー・トランスフォーメーション) をビジネスチャンスと捉え、従来型の収益減を代替する新たな分野・事業を開発し、企業存続を果たす。	売上・受注高の回復。
実事業や施策の策	1. コンプライアンスの再徹底 2. with コロナ或いは after コロナを見据えた中での働き方改革への持続的な取り組み	変化に即した設備の改善並びにマーケットに対する企画力の充実。
最大関心事	1. コロナ収束後の景気動向 2. カーボンニュートラル実現に向けたエネルギー業界の取り組み動向	経済活動の再開と脱炭素社会への取り組み。

回答企業 質問事項	 <p>株式会社 釜屋 (須賀川市)</p> <p>会長 近藤 準一 (再生資源卸売業)</p>	 <p>株式会社 吉城光科学 (須賀川市)</p> <p>取締役会長 吉田 俊夫 (精密硝子製造業)</p>
国内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 取扱数量はほぼ昨年同様の見込み。売上は相場が下落しなければ昨年並みと思われる。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 受注増が見込める。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 相場に大きな変動がなければ昨年同様と思われる。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの終息により経済が上向く。
今年の課題	1. 人材育成 2. 省力化	上層幹部の人材育成。
実施予定の施策	車輜・重機・機械設備の更新。	受注増の見込みであり、新規製造の機械の導入。
最大関心事	1. スクラップ相場の動向 2. 地域経済の動向 3. コロナ問題	米中の貿易摩擦と半導体不足による取引先の減産。

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>北芝電機 株式会社 (福島市)</p> <p>取締役社長 清野 弘 (電気機械器具製造業)</p> 	<p>株式会社 北日本金型工業 (会津若松市)</p> <p>代表取締役会長 小椋 庄二 (プラスチック金型製造及び製品成形業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 既存事業を中心に堅調に推移する見通し。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 各分野の顧客からの受注がまだコロナ感染拡大前の水準には戻っておらず、原油高・資材価格高騰・半導体の供給不足など、生産活動拡大への懸念事項が多々あるため。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 売上・生産規模が大きく変わらないため。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 売上・生産の見通しが横ばいで推移すると予測される中、引き続き原価低減、工程のムダ削減、負荷に応じた柔軟な人材配置などにより利益率の維持・向上を目指す。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>福島県内企業という位置づけを活用したカーボンニュートラル社会への貢献。</p>	<p>既存分野の市場が頭打ちとなっているため、多分野多品種を扱う強みを活かした新規分野の開拓に引き続き取り組む。また金属加工・樹脂加工から派生した事業分野の多角化を目指す。</p>
<p>実事業や施策の策</p>	<p>再エネ関連事業への注力。</p>	<p>生産性を向上させるための生産設備の更新や、ウェブツール（非対面）と対面を織り交ぜた、ハイブリッド型の営業活動。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>アフターコロナにおける景気動向。</p>	<p>コロナの感染状況や、原油高・物価上昇が与える内需・外需への影響。</p>

回答企業 質問事項	 <p>協和木材 株式会社 (埴町)</p> <p>代表取締役 佐川 広興 (製材業)</p>	 <p>株式会社 クラシマ (福島市)</p> <p>代表取締役社長 倉島 卓史 (石油製品・卸小売業)</p>
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 海外の原木高によるウッドショックで高騰した国内の木材価格が落ち着きを取り戻し、需給のバランスが回復する年になる。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 1. コロナ禍による消費マインドの変化 2. 各商材の価格動向
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 2021年は、輸入材の価格上昇で国産材価格も原木より製品が先行して上昇した為、原価差益があり採算が良かった。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 各商材値上げによる利鞘の縮小。
今年の課題	1. 伐採地の再造林、特に下刈作業の省力化 2. 林業作業者の高齢化と人材不足 3. 製材工場の昼夜稼働における夜間の作業現場の無人化	1. 新規事業の拡大 2. 人財の確保 3. 社内業務システムの高度化による社員の業務負担軽減
事業や施策の予定	1. 伐採跡地の再造林事業を行う組合を設立しており、今期事業を軌道に乗せる 2. 製材工場のCO ₂ 排出ゼロ達成の為、バイオマス発電用地の許認可達成 3. 新たな製材工場建設用地の取得	1. 新規事業の拡大と強化（コインランドリー事業、脱炭素化に対応したエネルギー供給体制の検討） 2. 中核事業の拡充
最大関心事	ウッドショック以後の世界的な木材資源不足の中における国内木材資源の有効利用。	1. 脱炭素化を見据えたエネルギー業界の動向 2. 原油価格の動向

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>株式会社 クレハ 生産・技術本部 いわき事業所 (いわき市) 常務執行役員 生産・技術 本部長兼いわき事業所長 田中宏幸 (化学工業)</p> 	<p>株式会社 幸楽苑ホールディングス (郡山市) 代表取締役社長 新井田 昇 (飲食業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 機能製品は需要が堅調に推移し、販売の回復がみられる。それに伴い、生産も高操業度を維持する見込み。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 ワクチン接種が進み、消費者が外出する機会は増加するとみています。更に治療薬の開発も進んでいることから、2022年は外食産業の業績が徐々に回復に向かうと考えています。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの影響により、先行き不透明な状況が続くと見込まれるが、国内は改善に向かうと想定。機能製品の販売拡大により売上収益が増加すると見込まれる。原燃料価格上昇の影響はあるものの、利益予算は達成見込み。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 この2年間、収益力の強化を目的とした合理化・効率化を進めてまいりました。外食需要の回復に伴い、増収に転じれば採算性は自ずと高まると考えております。</p>
<p>今年の課題</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新規事業の創出 2. ESG 経営の強化 3. 高機能製品事業の拡大 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 外食事業と非外食需要に対応した事業再構築 2. DX を活用した事業構造改革 3. 経営資源の適正配置・合理化による収益力の向上 4. SDGs の推進による社会的責任の実行
<p>実事業や施策</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 機能製品増強設備の安定稼働 2. 生産技術力、コスト競争力の更なる強化 3. ゼロエミッション、カーボンニュートラルの目標達成に向けた取り組みの推進 	<ol style="list-style-type: none"> 1. イートイン事業の強化⇒クリーンリネス(C)、クオリティ(Q)、サービス(S)の徹底 2. テイクアウト事業、通信販売、外販事業の強化 3. DX による3つのレスの推進(キャッシュレス、ヒューマンレス、ペーパーレス)
<p>最大関心事</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. コロナ収束傾向による経済活動の回復 2. CO₂削減、カーボンニュートラルに向けた取り組みによる化学産業への影響 	<p>最大関心事は、After コロナを見据えた今後の生活様式・消費行動の行方。日々変わりつつある需要動向を捉え、あらゆる可能性を模索して行きます。微力ながら福島県の認知度向上、イメージUPにも貢献してまいりたいと存じます。</p>

回答企業 質問事項	 <p> 郡山運送 株式会社 (郡山市) 代表取締役社長 小野田 弘 明 (貨物自動車運送業) </p>	 <p> 郡山精器 株式会社 (郡山市) 代表取締役 高 橋 勝 (輸送用機器部品製造業) </p>
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの感染が落ち着き、人もお金も動き出すと思われる。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 受注増により稼働率向上。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 上記、売上増加分以上に軽油価格が高騰している。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 受注増により採算好転。
今年の課題	1. 人材育成、能力開発 2. 人材採用 3. 安全管理、品質管理	収益性の改善。
実事業や予定の策	1. 営業力強化 2. 採用活動強化 3. 安全活動強化	生産仕組み、体制の見直し。
最大関心事	1. 軽油価格 2. 国内・県内の景気動向 3. 働き方改革	1. コロナの早期収束 2. 国内景気の回復

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>株式会社 小林 (川俣町) 代表取締役 小林 仁一 (燃料販売業)</p> 	<p>斎榮織物 株式会社 (川俣町) 代表取締役 斎藤 泰行 (絹織物製造販売業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの流行の落ち着きにより、人流や生産活動が復活してくる予想なので、量的には拡大すると思われる。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 米国向け輸出産業が好調のため。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 石油製品やプロパンガスの出荷数量は拡大が予想されるが、世界的需要の急拡大で、仕入れが大幅に上昇し、小売にその値上分の転嫁が遅れマージンが急速に悪化してきている。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 原料の高騰、加工代の値上げなどを完全に製品価格に転嫁できていないため。</p>
<p>今年の課題</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 仕入上昇分の価格転嫁の遅滞 2. 景気上昇による従業員確保の不安 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 生産技術の向上 2. ベテランから若手への技術の伝承
<p>実事業や施策</p>	<p>事業転換の為の新施策のさらなる推進（修理事業・車買取り事業・リフォーム事業・教育関連事業）。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 生産コストの減少 2. 各種の展示会・商談会を利用し、川俣シルクを発信
<p>最大関心事</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 除染事業、災害復旧・復興事業減少による燃料需要の減少傾向 2. SDGs や ESG 経営の普及による石油製品から電力へのエネルギー転換 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 最低賃金の改定 2. コロナの収束状況

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>サンヨー缶詰 株式会社 (福島市)</p> <p>代表取締役社長 三枝 通 晃 (食料品製造業)</p> 	<p>株式会社 シグマ (磐梯町)</p> <p>代表取締役社長 山木 和 人 (精密機器製造業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 一般消費者向けが順調である一方、資材の高騰により製品価格を上げざるを得ない。そのため、一時的に売り上げは落ちると見込まれる。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 長期的な縮小が続くカメラ市場において、当社は技術革新を中心にマーケットシェアを伸ばすことで事業規模の維持・成長を達成してきた。2022年においても市場縮小は継続すると見られるが、企業努力により事業規模を維持する。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 資材の高騰、特に重油、電気料など価格に転嫁できない部分は、自社負担になるため。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 原材料費、国際物流費用などコストが上がるが、製品付加価値向上による販売単価アップで採算を維持する。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>新製品開発のスピードアップ。</p>	<p>カーボンニュートラル、脱プラスチックなど環境負荷低減を伴うモノづくりへの取り組み。</p>
<p>実事業や施策</p>	<p>省人化のための設備投資。</p>	<p>各種要素技術、自動化などにおけるイノベーションへの積極投資。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>エネルギー費やほとんどの資材の値上がりを最終製品に価格転嫁した時の消費動向。</p>	<p>中世封建社会を終焉させ、科学技術と共に近現代の発展を支えてきた資本主義の負の側面が世界規模・地球規模で露呈しており、様々な意味で限界を迎えつつあるように感じる。成長神話にすぎらない新しいかたちの資本主義がありうるのかどうか、人間の幸福と世界平和に対する経済活動の役割に関する根源的な問い直しが求められている。</p>

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>常磐開発 株式会社 (いわき市) 代表取締役社長 高木 純一 (総合建設業)</p> 	<p>常磐共同ガス 株式会社 (いわき市) 代表取締役社長 小野寺 智勇 (総合エネルギー業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ禍による先行き不透明感は拭えず、引続き民間設備投資は低迷すると予想される。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 エネルギー事業を基軸とした新規事業の拡大。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 労務・資機材価格の高止まりに加え、原油価格の高騰等、経営環境は厳しさを増すと予想される。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 相双エリアにおける事業のさらなる拡大。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>人材の確保・教育、営業力の強化、建設ICTの導入活用、働き方改革、健康経営への取り組みを継続。</p>	<p>1. デジタル技術へのさらなる挑戦 2. 人材の育成</p>
<p>実事業や施策の予定</p>	<p>第11次（2021～2023年度）中期経営計画に基づく施策の実行。</p>	<p>1. 水素、バッテリーなど新エネ分野への進出 2. 低炭素への取り組み</p>
<p>最大関心事</p>	<p>1. 建設業界の人材不足 2. 働き方改革への取り組み</p>	<p>カーボンニュートラル。</p>

回答企業 質問事項	 <p>常磐興産 株式会社 (いわき市)</p> <p>常務取締役 渡辺 淳子 (サービス業)</p>	 <p>須賀川瓦斯 株式会社 (須賀川市)</p> <p>代表取締役社長 橋本 直子 (エネルギー小売業)</p>
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 2021年9月末の緊急事態宣言等の解除以降、2022年はコロナ禍以前への経済回復が進捗するという前提で、当社の主力事業であるハワイアonzの集客増が見込まれるから。	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 1. ワクチンの普及拡大による経済回復・需要増加 2. 原油価格の高値傾向
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 “マルチタスク”と“業務改善”などによるコスト構造改革施策を進めており、今後の売上復調とあいまって、収益力向上が図られるから。	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 1. 不採算事業の見直しによる利益改善 2. 燃料価格（仕入）高騰による利益率の低下
今年の課題	1. アフター・コロナ時代にマッチした「安全安心なレジャー施設造成」および「新たなサービス・商品の提供」 2. 経営合理化・効率化の更なる推進による“コスト構造改革”の徹底	1. 人材の確保と教育 2. システムの活用による業務の効率化
実事業や予定の施策	1. 第8次中期経営計画の策定 2. 大規模設備投資計画の推進 3. 大規模農業事業の安定稼働	1. 蓄電池の導入による需給バランスの最適化 2. PPA（太陽光発電の第三者保有モデル）
最大関心事	1. コロナ終息による経済復興 2. GO TO キャンペーン等の行政施策による観光支援	1. 脱炭素化に向けた取り組み（国内・海外） 2. 水素の活用（県内）

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>株式会社 ダイユーエイト (福島市) 代表取締役社長 浅倉 俊一 (ホームセンター)</p> 	<p>大和自動車交通 株式会社 (福島市) 代表取締役社長 大村 雅恵 (旅客自動車運送業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 原油などの資源価格高騰の影響で商品価格が上昇しており、節約志向の消費マインドに変化。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナ感染リスクの軽減に伴い、人の移動がある程度復活すると予想されるため。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 低価格志向と競争激化による粗利率の低下。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 積極的な団体活動の復活は期待できないが、学校行事等によるバス・タクシー運行の利用増加の影響は大きい。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>1. リアル店舗とネットの融合 2. PB（プライベート）商品の拡大</p>	<p>1. 業務効率向上のため組織再編 2. 社内連携強化による営業力向上 3. 人財確保と育成</p>
<p>実事業や施策の策</p>	<p>既存店の活性化とプロショップ（職人の店）の展開。</p>	<p>1. 昨年9月より稼働したタクシー新受注・配車システムの効率的運用の定着 2. コロナ禍で取り組んできた組織体制変更の集大成</p>
<p>最大関心事</p>	<p>流通業界における企業の再編。</p>	<p>1. コロナ禍からの回復に伴い新生活様式が人の移動場面でどのような影響を与えていくのか 2. 燃料の高騰と環境に配慮した車種選定について</p>

回答企業 質問事項	 <p>株式会社 高良 (南相馬市) 代表取締役 高橋 隆助 (再生資源卸売業)</p>	 <p>滝口木材 株式会社 (いわき市) 代表取締役社長 滝口 彰一郎 (木材建材販売業)</p>
国内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する
県内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 ウッドショックによる仮需や駆け込み需要が一段落し、通常ベースに戻る。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 為替が円安方向に推移しており、コストアップが避けられない状況。また、ウッドショックによる輸入価格高騰も採算悪化を助長してしまっている。
今年の課題	1. デジタル推進によるペーパーレス化に如何に対応すべきか 2. 人材の確保	インターネットサイトを活用し、集客を上手に行い新規顧客やリピーターを効率よく掴んでいく。
実事業や予定施策	廃太陽光パネルリサイクル事業の更なる展開。	1. 加工度の高い付加価値商品の開発 2. 内地材の取組強化
最大関心事	コロナ禍からの脱却。	ウッドショックに起因する世界各国の木材需要の動向。

回答企業 質問事項	 <p style="text-align: center;"> 伊達物産 株式会社 (伊達市) 代表取締役社長 清水 建志 (食品製造業) </p>	 <p style="text-align: center;"> テクノメタル 株式会社 (二本松市) 代表取締役社長 三浦 哲夫 (輸送用機械器具製造業) </p>
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 コロナ禍の収束に期待。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 主要顧客の半導体不足による完成車両減産やアジア地域でのコロナに伴うロックダウン影響の解消に連動した需要・受注の回復が見込まれるため。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 コロナ禍が収束していく為。	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 売上高の増加は見込まれるものの、主要原材料費・燃料費の高騰によるコスト増加が採算性を相殺するため。
今年の課題	1. 生産設備の更新 2. 飼料価格の上昇	1. 独自技術の継続的開発による新たな顧客創造 2. グローバルでのコスト競争力の強化 3. 地域労働力の確保
実事業や施策	1. 生産設備の更新 2. 人財強化	合理化投資の重点実施による更なる生産性向上とコスト競争力の強化。
最大関心事	1. コロナ禍の動向 2. 飼料価格の動向	1. コロナに起因する情勢の変化 2. 脱炭素化、電動化に向けた業界の対応

回答企業 質問事項	株式会社 同仁社 (福島市) 代表取締役社長 村上 徹 (リネンサプライ業)	東北ネチ製造 株式会社 (いわき市) 代表取締役社長 関口 龍一郎 (金属製品製造業)
国内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナ後の経済が再稼働して、徐々に活発化する。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 経済の再稼働と活性化により改善し好転する。	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 資源高。
今年の課題	1. コロナ後の増収対策と生産性向上による収益確保 2. 人財育成とリスク管理 3. SDGs と DX への取り組み	人財育成。
実施策や予定の施策	1. 「攻め」の事業と「守り」の事業のバランスを保ち、トータル営業と協働を推進する 2. 従業員教育の充実と6S活動の強化を図る 3. リース、レンタルを通じた環境への配慮と、DXによる生産性向上に取り組む	再生可能エネルギー向け事業。
最大関心事	1. コロナ後の復興支援に期待する 2. 飲食店、宿泊、観光業への復活施策	あぶくま風力プロジェクト。

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>東洋システム 株式会社 (いわき市) 代表取締役 庄 司 秀 樹 (電子応用・電気計測機器製造業)</p> 	<p>株式会社 トプコンオプトネクス (田村市) 取締役社長 村 松 克 彦 (精密機械製造業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 菅前総理大臣のカーボンニュートラル宣言以降、国内だけではなく、世界的にも「電池」の重要性に気付きはじめ、電動化へシフトしているため。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 半導体を代表とする部材調達難や物流不安など、不安定な状況が継続する。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 リモートによる利点を活かし、間接費のコントロールをしながら、お客様の要望（設備投資など）に応じていけば、好転する。当社も、その為に設備投資をする必要がある。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 部材コストや物流コストの上昇。</p>
<p>今年の課題</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 即戦力人財の確保 2. 若手社員の教育・育成 3. 全社的な専門スキルの向上 	<p>生産能力拡大。</p>
<p>事業や施策の実施予定</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新事業（電池の寿命診断）の実証実験 2. 関西評価センターの新棟増築 	<p>生産改革による生産性向上。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>コロナ禍により、個人消費が落ち込み、また、企業においても投資に対して慎重になると思われる。そのような状況下において好調な企業もあり、明暗が分かれるように変化しつつある。従って、個人・企業問わず、格差社会が更に目立つようになってくる。</p>	<p>光学業界の動向、オミクロン株の影響。</p>

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>トミー 株式会社 (いわき市)</p> <p>代表取締役 川口 展 (歯科材料製造販売業)</p> 	<p>トヨタカローラ福島株式会社 (郡山市)</p> <p>代表取締役社長 佐藤 良也 (自動車販売業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 ポストコロナ禍で世界経済も国内経済も回復基調にあるため。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナワクチンの世界的普及により経済活動が安定し、車の生産もある程度の回復が期待される。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 人手不足が解決されれば、売上げも伸びるだろう。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 同上。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>ポストコロナ禍の受注増によるバックオーダーの解消。</p>	<p>IT ツールを有効に活用できる人材の育成。</p>
<p>実事業や施策</p>	<p>増産へ向けた設備増設。</p>	<p>効率化に向けた経営資源の再構築。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>ポストコロナ禍で観光業がどのくらい持ち直すか。</p>	<p>水素社会実現に向けたインフラの整備と車の自動運転の進展。</p>

回答企業 質問事項	 <p>株式会社 トライアンフ (須賀川市)</p> <p>代表取締役 半澤 浩樹 (サービス業・人材派遣業)</p>	 <p>株式会社 ナプロアース (伊達市)</p> <p>代表取締役 池本 篤 (自動車中古部品販売業)</p>
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 2021年に引き続き「コロナ」の影響に左右されるが、長引いた場合でも人材確保が出来る対応を取っている為。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 鉄や銅など素材価格が上がっている為、コロナ後を見すえて消費が増加している(車含めた全てにおいて)。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 新規事業の定着により、採算の改善が見込まれる為。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 1. 素材価格が高いため 2. 新規事業等、ITでの入庫促進が進んでいるため
今年の課題	変化対応と組織力、社員全員のレベルアップ。	新車が売れると廃車や下取りの車が増加するが、現在、半導体不足で新車の納車が1年以上遅れているため、廃車が少ない。
実事業や実施予定の施策	1. 海外人材研修センターの運営の定着化 2. 農業法人の設立 3. ブータン・ネパールの現地送り出し機関の設立 4. 外食・コンビニ産業への人材派遣進出	1. 新規ブランドを立ち上げて東北のエンドユーザーの取り込みを強化 2. DXなど社内業務のデジタル化で簡略化を進めている 3. 積極的な広告活動(CM、ラジオ、テレビ、ネット)
最大関心事	コロナの影響による外国人入国の水際対策。	1. コロナ感染者数が再度増加して経済に水を差すのではないかと 2. 素材価格の高騰で色々な商品が高くなってしまわないかと 3. 中国のバブル崩壊や軍事行動

回答企業 質問事項	 <p>成田食品 株式会社 (相馬市)</p> <p>取締役会長 佐藤 義信 (食料品販売業)</p>	 <p>株式会社 日ピス福島製造所 (川俣町)</p> <p>代表取締役社長 楊 忠亮 (輸送用機械器具製造業)</p>
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの規制緩和後の外食産業の復活と、簡便性商品の需要拡大により好転すると思われる。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 1. コロナ禍の影響による停滞の反動が予想される 2. 業界全体が好転すると思われる 3. 受注変動への柔軟な対応が必要
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 当社商品の需要拡大により、生産量アップが見込まれ、稼働率が良くなり、生産コストが下がることから採算状況は改善できる見通しである。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 1. 原材料の高騰等、高止まり影響への懸念 2. 半導体不足の影響による品不足、価格高騰
今年の課題	1. 組織を強化し商品開発、営業情報を確認し安定した生産体制を構築することで販売の拡充化を進める 2. 変化する労働環境への対応、安定生産の為の人材の確保に努める	1. 若手人財の育成、技術の継承 2. 生産性の向上 3. 収益改善
実事業や予定施策	1. 新商品の開発と新規販売先の確保 2. 外国人労働者の雇用拡大と研修の強化	1. 原価低減活動の更なる推進 2. 品質最優先の活動 3. 廉価材製品の拡販
最大関心事	1. 継続したコロナ対策 2. 電気、ガス、原油価格高騰の値上げ対策 3. 自然災害がもたらす日本経済への影響	1. 半導体不足の回復、アフターコロナにおける経済活動 2. 世界経済、日本経済への影響 3. 地域経済への影響

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>日本全薬工業 株式会社 (郡山市) 代表取締役社長 福井 寿一 (動物用医薬品製造販売業)</p> 	<p>根本通商 株式会社 (いわき市) 取締役社長 根本 克頼 (卸小売業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 自社製品や国内外ビジネスパートナー製品の販売拡大により好転する。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 ガソリンの減販傾向は継続し、加えて生コン需要の更なる減少も出てくる。特に、原油高の影響がどのように波及してくるのか予断を許さない状況にある。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 売上増加が見込まれる一方、研究開発・設備・人材に対する必要な投資を継続して進めることにより採算状況は変わらない。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 原料高製品安に拍車がかかってくる。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>1. 国内・海外市場を目指した研究開発の遂行 2. デジタル技術の利活用による業務改革の推進</p>	<p>利益確保に邁進する。</p>
<p>実事業や施策の策</p>	<p>第三世代経営の2年目にあたり、「新経営理念体系」を拠り所に新中期経営プラン達成に向けた各事業推進。</p>	<p>特にございません。</p>
<p>最大関心事</p>		<p>再生可能エネルギー事業の動向。</p>

回答企業 質問事項	 <p>野地 株式会社 (川俣町) 代表取締役社長 野地 一吉 (織物製造業)</p>	 <p>株式会社 パティズ (会津若松市) 代表取締役 齋藤 啓一 (ファンシー雑貨小売業)</p>
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 2021年と生産量は横ばいの予測のため。	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 2021年はコロナ感染拡大により大きな影響を受けましたので好転すると考えていますが、今後のワクチン接種の進捗や大型商業施設等における十分な対策の継続による感染の抑制が鍵になると思います。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 前年並の見通しのため。	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 コロナ対策が十分実行されれば、来店客数は徐々に回復しコロナ以前の採算ラインに近づくと予想しています。加えて弊社独自の活性化策により採算状況は好転していくと考えます。
今年の課題	人材育成、コスト。	1. システム開発による1人当りの労働生産性の向上 2. 粗利の1%アップ 3. 少子化に対応した、幅広い年齢層を想定した店舗作り
実事業や予定施策	コストダウン。	1. 店舗のリニューアルによる活性化実施 2. 雑貨における新たな販売方法の確立 3. 卸業務の強化
最大関心事	コロナの影響。	1. コロナ感染者数の動向 2. 主要な顧客層である子供達のワクチン接種状況

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>株式会社 ハニーズホールディングス (いわき市)</p> <p>代表取締役社長 江尻英介 (婦人服小売業)</p> 	<p>株式会社 フクイシ (田村市)</p> <p>取締役会長 佐藤利男 (石材業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 コロナによる影響から徐々に回復している。再流行・拡大による営業環境の変化が起こらなければ好転する見込み。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 引き続きコロナ禍の影響が続くことに加え消費者マインドが全体的に低下しているため。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 同上。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ禍以前の取引に戻りつつあるため。</p>
<p>今年の課題</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. EC事業のさらなる拡大 2. ライフスタイルの変化に伴う商品需要への対応 3. サステイナブルな社会の実現に向けた対応 4. 次世代人材の育成 	<p>輸入先工場の電力不足などによる製品の納期遅れと円安への懸念。</p>
<p>実事業や施策</p>	<p>コロナ禍やアフターコロナ時代へ向けて、消費者の購買行動の変化にあわせた実店舗とEC事業の連携強化。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 社内業務管理システムの見直し 2. 新商品販売強化
<p>最大関心事</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ウィズコロナからアフターコロナ時代への対応 2. SDGs および ESG 対応 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新政権による未来を見据える日本経済をどう描くのか 2. 国産ワクチン・治療薬が承認されるか

回答企業 質問事項	 <p> 福島県南酒販 株式会社 (郡山市) 代表取締役 山口 哲行 (酒類・食品卸売業) </p>	 <p> 福島製鋼 株式会社 (福島市) 代表取締役社長 福谷 宏介 (輸送用機械器具製造業) </p>
国見 内通 景気し	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県見 内通 景気し	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 社会全体がコロナ後（with コロナ）に向けて動き出し、それから少し遅れて飲食業界または酒類業界が動き出すと思う。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 需要は2021年後半の水準が継続。コロナ感染拡大の落ち着きで、生産活動は安定してくる見込み。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナ禍に受けたダメージを完全に取り戻すことは難しいと考えている。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 材料市況に不透明感はあるものの、需要の回復を背景に採算良化の見込み。
今年の課題	物流問題（運ぶという機能とコスト削減の両立）。	1. 環境問題への取り組み 2. 安全・災害対策への取り組み 3. 品質と生産性の向上
実事業や 予定施策	人員配置の見直しによる生産性の向上。	1. 環境問題への取り組みへの投資 2. 生産性向上の為の合理化投資
最大関心事	1. オミクロン株がどうなるか 2. コロナ禍からの回復状況について	カーボンニュートラル実現に向けた社会の変化とそれに伴う技術の革新。

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>株式会社 福島製作所 (福島市) 代表取締役社長 百田 昭 洋 (甲板機械・産業機械製造業)</p> 	<p>福島トヨペット 株式会社 (郡山市) 取締役社長 佐藤 修 朗 (自動車販売業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 1. 甲板機械は造船業界における新造船の急増を受けて、業界全体としては上向きではあるが、当社の得意とする仕様（低圧）は横ばい状態 2. グラブバケット本体は堅調、サービス部門はコロナ影響継続で微減となる</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 東南アジアでのコロナ感染も減少傾向にあり、生産は着実に回復しつつあるが、2021年9月～11月の減産が影響し、21年度は前年並と思われる。22年度については好転すると思われる。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 1. 甲板機械の採算性向上は今年も見込めず 2. グラブバケット本体とサービスは受注量の拡大を見込めないが、コストダウンでの採算性向上を目指す</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 2022年の「採算状況の見通し」は3月までは前年並に推移し4月以降は好転すると思われる。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>1. 海上部門である甲板機械から陸上部門であるグラブバケットと電力部門への経営資源シフトの完遂 2. 電力部門の拡充（水力発電関連）とコストダウンによる採算性の向上</p>	<p>「お客様に選んで頂ける店づくり」と採用・人材育成の強化。</p>
<p>実事業や施策</p>	<p>1. 電力部門の更なる拡充 2. 新規事業分野の開拓</p>	<p>将来に向けたグループのリソースの最適化と再配分。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>コロナ禍での今後の収束状況の見立てと、ウィズ・コロナ時代での企業経営の方向性の検討と実施。</p>	<p>1. 半導体不足と原油高騰による影響 2. 自動運転とEV化</p>

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>フクデン 株式会社 (いわき市) 代表取締役 武藤 靖典 (産業用ロボット設計製作業)</p> 	<p>保土谷化学工業 株式会社 郡山工場 (郡山市) 執行役員 郡山工場長 村上 康雄 (製造業、化学工業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 ワクチン接種の進展とともに海外渡航制限・制約が徐々に緩和される傾向にあり、それに伴って海外向け設備案件の計画数がコロナ禍前に戻りつつある。しかし、半導体不足の問題で設備で使用するFA 部品の入荷が遅延し売上に影響している。この問題が解消すれば「やや好転する」方向である。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 国内外の経済が回復するため。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 原材料高により利益率がひっ迫し、また半導体に関係するFA 部品入荷遅延により生産サイクルが悪くなり、やや悪化する事が予想される。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 同上。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>若年層技術者及び技術候補者の確保</p>	<p>1. 新規設備投資 2. 地域貢献</p>
<p>実事業や予定施策</p>	<p>1. 弊社中国法人会社を巻き込んだ内容でのものづくり及び現地サポート向上 2. 新規FA 設備の開発と展開</p>	<p>新製品の拡販。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>1. スマートファクトリー市場の動向 2. 渡航制限の緩和時期 3. 半導体不足問題の解消時期</p>	<p>2021年度に落ち込んだ経済の回復状況。</p>

回答企業 質問事項	マツモトプレジジョン 株式会社 (喜多方市) 代表取締役社長 松本 敏忠 (精密機械部品製造業)	丸三製紙 株式会社 (南相馬市) 代表取締役社長 神山 敦 (紙パルプ製造業)
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 「空圧制御部品事業」の拡大と「自動車部品事業」の回復に期待が持てるため。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの落ち着きで国内景気は回復に向かうと思う。段ボール需要はコロナ禍の影響も軽微だったため、やや好転と予測する。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 事業毎の選択と集中により不採算部品の見極めが完了した事と、基幹システムの導入による生産性向上の見通しが立った為。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 原燃料の高騰は激しく、それらのコストプッシュにより、採算は横ばいからやや悪化と見込む。
今年の課題	1. デジタル化による「生産性向上」 2. 自己研鑽力による「技術力向上」 3. SDGs 経営による「企業価値向上」	1. 過去に設備投資した生産設備をフル活用したフル生産体制を目指すこと (コロナ禍で減産が続いているため) 2. 将来のカーボンニュートラルに向けた新エネルギー体制の確立
実事業や施策	1. 基幹システム CMEs (シーエムイーズ) の導入 2. 再生可能エネルギー (屋根置きソーラーパネル、カーポートソーラーパネル) PPA モデルによる発電開始	CO ₂ 削減を目指すための新エネルギー設備の導入 (カーボンニュートラル)。
最大関心事	会津若松市スーパーシティ構想。	昨年同様、相双エリアの人口回復と人財の確保。

回答企業 質問事項	株式会社 マルト (いわき市) 代表取締役社長 安 島 浩 (食品小売業)	三井ミーハナイト・メタル 株式会社 伊達製鋼所 (伊達市) 取締役事業部長 鎌 田 勤 也 (鋳鋼品製造業)
国内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内景気見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 他企業との競争があるため。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの収束により市況が好転し、受注環境が改善することを期待。
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 新店、改装コストが発生する。	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 受注・売上の増加。
今年の課題	お客様の満足度向上。	1. 人材育成 2. DX の浸透、業務変革
実事業や施策	新店舗の開設。	1. 生産性の向上 2. 設備更新
最大関心事	コロナ禍からの経済復活。	脱炭素社会の製造業への影響（製品構成、エネルギー問題、資機材を含めたサプライチェーンの変容）。

回答企業 質問事項	 三菱ケミカル 株式会社 小名浜工場 (いわき市) 小名浜工場長 大原 滋 幸 (化学工業)	 三菱マテリアル 株式会社 若松製作所 (会津若松市) 若松製作所長 古内 哲 哉 (非鉄金属圧延業)
国見 内通 景気し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県見 内通 景気し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・ 生産見 通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 ワクチンによる COVID-19感染（コロ ナ）縮小により、経済活動も緩やかに回 復すると予測。需要回復もあるも、半導体 不足問題は継続し、大きな回復には到ら ず、総合的にやや好転と予測する。	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 電動車（xEV）化加速予想による増産増 販計画。
採 算見 通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 上述の様に、売上・生産については、や や好転するとみているが、一方で原燃料 価格アップ等で売買スプレッドは縮小す ると予測し、採算状況の見通しは変わら ないと予測した。	〈2022年は2021年に比べて〉 好転する 〈理由〉 同上。
今 年の 課題	カーボンニュートラルに向けた新規技術 の導入と、機能商品のサービスを含めた 価値の提供による顧客の潜在的ニーズへ の貢献。	高需要への生産能力。
実 施業 や施 策の 策	65歳定年制の導入により、多様性が更に 進展する。	長期増産投資計画に対し、2022年度に一部 追加投資を予定している。
最 大 関 心 事	1. 小名浜港カーボンニュートラルポー トに向けての取り組み 2. 風力発電所建設に向けた取り組み 3. いわきバッテリーバレー構想の進展	1. コロナ動向 2. 中国リスク 3. カーボンニュートラル

<p>回答企業 質問事項</p>	<p>株式会社 彌満和製作所 福島工場 (福島市) 執行役員 工場長 内田 靖 (精密切削工具製造業)</p> 	<p>株式会社 ヨークベニマル (郡山市) 代表取締役社長 真船 幸夫 (スーパーマーケット)</p> 
<p>国見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する</p>
<p>県見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 昨年後半より中国市場が回復しつつあり、2021年もその傾向は継続した。2022年は中国市場の伸びがやや落ちつくともみられるが、欧州市場には期待が持てる。「ものづくり」が高まれば消耗品である切削工具はある程度の需要が見込める。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 消費回復への懸念。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 小ロット生産が増えているので生産性が悪くなる傾向ではあるが、大口受注も増えてきており生産性はやや向上している。</p>	<p>〈2022年は2021年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 売上減少による利益の減少。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>生産性改善のための設備・システムへの投資と人材育成。</p>	<p>人材の確保と教育。</p>
<p>実施予定の施策</p>	<p>新規設備導入及び新製品開発。</p>	<p>1. 既存店の積極的な改装 2. デジタル化の推進</p>
<p>最大関心事</p>	<p>製品の需要に影響が大きい自動車業界の動向。</p>	<p>1. 景気動向 2. 流通業界の再編</p>

回答企業	株式会社 リオン・ドール コーポレーション (会津若松市)
質問事項	代表取締役 小池 信介 (スーパーマーケット)
国内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
県内見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない
採算見通し	〈2022年は2021年に比べて〉 変わらない
今年の課題	新規出店と品揃えの改善。
実事業や実施予定の策	デジタル化の推進。
最大関心事	人口減少、高齢化によるマーケットの縮小。