











(あいうえお順)



回答企業 質問事項	 <p>株式会社 IHI 物流産業システム (本宮市)</p> <p>生産・調達本部 本宮工場長 及川 明夫 (製造業)</p>	 <p>会津ガス 株式会社 (会津若松市)</p> <p>代表取締役社長 相馬 祥平 (ガス業)</p>
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 物流マテハン機器市場は、自動化・省人化のニーズが高く成長を維持するが、主力機種である製造系自動倉庫の伸びは鈍く横ばいの見通し。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 物価高騰による消費控えが懸念されるが、納期遅延の緩和から増加が見込め、トータルでは横ばい。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 材料およびエネルギー価格の高騰が利益を圧迫し、減益を余儀なくされている。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 多少の増減はあるが概ね前年並みの見通し。
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. 次世代人材の育成	1. 新たなビジネスモデルの構築 2. 次世代の人材育成
実事業や施策の策	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. 人材育成と働き方改革	事務業務における電子化の拡大。
最大関心事	ウクライナ危機、半導体不足の解消。	金融政策。

回答企業 質問事項	 <p>会津天宝醸造 株式会社 (会津若松市) 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) 取締役社長 菅家 洋一 (総合建設業)</p>
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 原材料・エネルギーコストの上昇による 利益率の悪化と価格転嫁（製品値上）に よる売行き不振が予想される。	〈2023年は2022年に比べて〉 悪化する 〈理由〉 長引く資源価格の高騰や円安による消費 の落ち込みが続くことによる設備投資の 減少や、工事発注件数および規模も縮小 しており、悪化と予測。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 コスト上昇と価格転嫁にタイムラグがあ るため。	〈2023年は2022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、資機材高 騰や作業員の不足、建設投資の不縮小等 によりやや悪化と予測。
今年の課題	コスト上昇に見合う値上げの実施。	1. 綿密な受注計画による安定受注と適 正利潤の確保（厳しい原価管理） 2. 建設工事従事者の高齢化と人材不足 の解消
実事業や 実施予定の 施策	1. SDGs にそった商品開発推進 2. HACCP 管理体制の継続	1. 建設 DX、ICT 技術を活用した業務 の効率化 2. 働き方改革や各種法改正への対応
最大関心事	1. コロナの収束と観光の回復 2. 原発処理水の海洋放出とその影響 3. 農林水産業の復興、復旧	1. エネルギー関連コストや資機材価格 の安定 2. コロナ収束後の建設市場の動向 3. 業界に関する働き方改革等への対応



<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 山田 浩太 (貴金属精錬業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 アフターコロナの状況は、業態により回復にムラがあるが全社的にみると既存店の売上は22年並と予想している。年前半に大型店の開店を予定しているので売上UPに貢献する。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 主要取引先である電子部品・デバイスメーカーの生産動向が堅調に推移するものと見込んでおり、当社の貴金属取扱数量も前期と同程度確保見通し。主要製品である貴金属の価格は米国の大幅利上げなどの要因により、ドル建てでは前期を下回る水準となるものの、円建てでは日米の金利差が意識されることによる円安が継続するものと想定し、製品単価は前期同水準を見込む。売り上げは前期と同程度になるものと考えている。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 大型店出店に対応する為、既存工場のリニューアルを計画しており、売上UPがストレートに採算に結びつかないと予想している。また、仕入れ商品の値上げ等による売上総利益への影響も若干考えられる。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 リチウムイオン電池再生事業に係る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の採用に伴う人事採用費や人件費等の増加などにより、経費が増加する見込み。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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 人材教育制度の更なる充実 2. アフターコロナ時代による求人難 3. 原材料等の原価UP 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新規事業の本格稼働、収益化に向けた取組み 2. 人材採用・育成 3. 貴金属の集荷量の拡大
<p>実事業や予定施策</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教育制度の拡充 2. 新エリアへの出店開始 3. 新規事業の開発 	<ol style="list-style-type: none"> 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. 人事制度改革の実施 3. 基幹システムの更新
<p>最大関心事</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 国内フルーツの供給不足による値上り 2. パートアルバイトの採用状況 3. 円安の動向 	<ol style="list-style-type: none"> 1. リチウムイオン電池の普及動向 2. 資源リサイクル分野の動向 3. 貴金属相場、外貨為替の変動



<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 宮崎 真二郎 (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>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ禍の影響は限定的と考えるが、円安物価高により長期的な景気低迷になると思われる。食品産業の売上・生産は比較的安定すると思われる。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ禍の状況に変わりなく、経済全体がゆれ動きながら新しい社会の実現に向けて変化していくと考えます。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 売上・生産は安定した場合でも、円安による原料・資材価格等の高騰により採算は悪化する。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 エネルギー、材料などの物価高騰や物流影響は、社会全体の流れに沿って変化するため引き続き負の因子となります。新たな戦略を持って活性化を推進してまいります。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>2023年10月酒税改正に対応し、ビール復権、RTD*市場の席捲、スマートドリンク*市場の拡大を進めること。 ※RTD…Ready to drink の略で、ふたを開けてすぐに飲める飲料で、主に缶チューハイ、缶カクテルなどを指す。 ※スマートドリンク…アルコールを飲みたい時、飲めない時あえて飲まない時などに合わせた多様な飲み方の提案。</p>	<p>引き続き人材の補強に課題を有します。 幅広い視点で採用・育成をしてまいります。</p>
<p>事業や施策の予定</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ビール事業の盤石化 2. ビール類以外（RTD、スマートドリンク等）の拡大による利益創出の土台づくり 3. 6工場による新たなSCM体制の確立 	<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・新化してまいります。</p>
<p>最大関心事</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 円安物価高への対応 2. 2023年10月酒税改正への対応 3. 当社が開拓中のスマートドリンク市場の拡大 	<p>人材の動き、共創への参加。</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 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>
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 新規事業が売上に貢献するため。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 部材供給不足は落ち着きつつあるも、リセッションリスク、エネルギー高騰等、景気押し下げを懸念。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 円安、エネルギー価格高騰を要因とする、原材料価格の値上がりが大きい。ある程度は製品価格に転嫁するが、総合的な採算はやや悪化する。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 部材高騰一巡も為替変動リスク等、先行き不透明のため。
今年の課題	1. エネルギー価格、特に電気料金のUPを吸収していくこと 2. 資材調達を効率的に実施していくこと	1. 新製品開発と新事業の事業化加速 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	新製品の開発、立上を迅速に行う。	1. 事業の良質化と進化、成長領域への集中投資 2. コスト改革の継続とサプライチェーンの強靱化 3. ケイパビリティ改革、DX推進
最大関心事	為替動向及びエネルギー価格の経済に与える影響。	1. 人材採用活動への支援 2. カーボン・ニュートラル助成金（支援施策） 3. ニュー・ノーマルへの対応（リモート・ワーク推進）支援


<p>回答企業 質問事項</p>	<p>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>株式会社 栄楽館 ホテル華の湯 (郡山市) 代表取締役社長 菅野豊臣 (宿泊業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナ発生が落ち着き、対処療法が確立され、世界中でコロナ以前の様相に変わっていく。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 全てはコロナの感染状況につきますが、人の往来さえ制限しなければコロナ期間中に行われなかった団体活動（コンベンションや団体旅行）などが徐々に復活し、人の往来が増えていくのではと思います。ただ、処理水放出による風評被害が再燃されることも想定され、大きくは好転しないと考えます。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 人の動きが活発になり、景気も回復基調になるため。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 全てはコロナの感染状況により採算状況が大きく左右されます。さらにエネルギーコストが約2倍近くとなっているところは影響してきます。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>設備が20年経過したので入れ替え時期を迎えている。</p>	<p>優秀な人材の確保と、時短、休日の確保をするために社内の生産性向上が課題。</p>
<p>実事業や施策</p>	<p>設備刷新。</p>	<p>館内の生産性向上やDX化、SDGsへのチャレンジを行っています。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>食糧の備蓄量があまりに少なすぎ。</p>	<p>エネルギーコストの増大が今後どこまで進むのか。宿泊業界はコロナの感染状況に大きく左右される業界なので、そうなった時の支援をどこまでしていただけるかに大きな関心があります。</p>



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	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 悪化する
県見 内通 景気し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 悪化する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 店頭での売り上げが好転している。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 景況悪化により受注量は減少するが、インフレによる価格の上昇もあり、結果として横ばいになるのではないかと。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 店頭での売りが良くなっているので、受注の方も増えると思われる。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 需要の減退によって価格競争が激化する。
今年の課題	受注が増えると思われるが生産スタッフの確保が難しい。	商売の基本を念頭にお客様に役立つ情報の提供、提案を積極的に推し進める。
実事業や施策	生産の安定の為、社員の増員を図りたい。	同上。
最大関心事	為替の円安が如何成るか。	インフレからデフレに変わる時、どのように対応したら良いか。

<p>回答企業 質問事項</p>	<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> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 タンク賃貸契約の終了による影響。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 同上。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>今年の課題</p>	<p>1. 少数精鋭による OPC 全員稼働体制を実現、安全操業を継続する 2. EX 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</p>	<p>売上・受注高の回復並びに原燃料等の上昇に係る適切な価格転嫁。</p>
<p>実事業や施策の策</p>	<p>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取り組み</p>	<p>マーケットに基づく自社オリジナル製品開発への投資。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>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</p>	<p>雇用・所得環境の改善とエネルギー問題。</p>


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	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
県内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 売上は、相場下落がなければ、昨年並みと思われる。取扱数量は、ほぼ昨年同様の見込み。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 受注増に依る設備の増設。
採算見通し	〈2023年は2022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。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 受注増に依る増産。
今年の課題	1. 人材育成 2. 省力化 3. 付加価値の向上	1. 工場が狭くなり、拡張の検討 2. 物価高に依る人件費の見直し
実事業や予定の施策	車輜、重機の更新。	1. 受注増に依り機械の増設 2. SDGsの宣言
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. 為替相場の動向	1. 為替の動向 2. ロシアとウクライナの戦争 3. 仕入高の高騰



<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>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022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>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 積極的な営業活動が寄与し、新たな分野開拓、新規顧客との取引が増えつつあるため。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022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>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 売上・生産の見通しは前年比で増加する見込みだが、エネルギー価格の高騰など、製造コスト面で予測しにくい状況のため、利益率などを注視していく必要がある。</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>エネルギー価格等、製造コスト増加分の価格転嫁、また新規分野に対応できる柔軟な組織体制づくり。</p>
<p>実事業や施策の予定</p>	<p>再エネ関連事業への注力。</p>	<p>新規設備導入等による、新たな事業分野の開拓、拡大。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>新型コロナウイルス蔓延、ロシアのウクライナ侵攻等による原油／原材料価格の高騰影響、および国内外の需給動向影響。</p>	<p>原油、エネルギー価格の上昇、円安による経済への影響。</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 (エネルギー供給・卸小売業)</p>
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 2022年は米国の急激な住宅需要の増加とロシア材の輸入禁止で海外で木材価格が高騰し国内材に需要が集中したが2023年は海外の木材市況も落ち着き価格も低下している。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 1. コロナ禍を主因とした自動車による移動抑制継続 2. 燃料油を始めとする商品の価格高騰
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 輸入材の値下がりと供給力増により、国産材に対しても住宅メーカーからの値下げ要求が強まる。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 円安、資材調達難を主因とした各種商材値上りによる利鞘の縮小。
今年の課題	急増した国産材需要も輸入が正常化したことにより再び外材に需要が傾きつつある。輸入材との競争力をつけることが課題。	1. カーボンニュートラルへ向けた事業展開 2. 人材の確保 3. 事業所内業務のシステム化による従業員業務負担軽減
実事業や予定の施策	工場のCO ₂ 排出ゼロを達成するため森林バイオマス発電の用地造成と工場の省エネ化。	1. 水電解型固定式水素ステーション開所予定 (2023年3月、福島市内) 2. 中核事業の拡充
最大関心事	人口減少の中、住宅建設向け木材の需要も減少が見込まれる。新たな木材需要先として、中・高層ビル向け木材の供給。	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)</p> <p>執行役員 生産・技術本部長 兼生産・技術本部いわき事業所長 木田 淳 (化学工業)</p> 	<p>株式会社 幸楽苑ホールディングス (郡山市)</p> <p>代表取締役社長 新井田 昇 (飲食業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 機能製品は市場の拡大が続き需要も堅調に推移し、売上が増加している。それに伴い生産も高操業度を維持する見込み。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 アフターコロナへ移行する中で、QSCを強化し、チェーン店の強味を活かしていつでもどの店でも変わらない美味しさを提供することで、より多くのお客様にご来店いただけるようになると考えております。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 新型コロナウイルス感染症の影響は緩和され、経済活動の正常化が進み、改善に向かうと想定。引き続き機能製品の売上が伸張すると見込まれる。原燃料価格高騰の影響は、製品価格への転嫁等対策を進めており、利益予算は達成見込み。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 既存店の売上確保とテイクアウト、デリバリーを維持し、全体としての売上高を伸ばし、コストダウンの強化に取り組み採算性を更に向上させてまいります。</p>
<p>今年の課題</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 高機能製品事業の拡大と強化 2. 新規事業・技術探索 3. カーボンニュートラル及びゼロエミッション対応強化 4. 既存事業の競争力・収益力向上 	<ol style="list-style-type: none"> 1. アフターコロナに対応する組織体制の再構築 2. 幸楽苑業態の売上増加対策 3. 第二の柱として新業態の出店と育成 4. コストダウンによる収益力の向上 5. SDGsの推進による社会的責任の実行
<p>実事業や施策の予定</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2030年度に達成すべきGHG削減目標に対する取り組みの推進 2. 企業価値向上に向けた諸施策の実行 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 店舗 QSC の強化とサポートセンターによる教育体制の確立 2. 時間別の売上増加対策 3. 新業態の見直しと出店拡大 4. 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>	<p>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>	<p>外食業界全体としては、生活様式の変化に伴うイートイン事業の見直し、人手不足への対応の2つが大きな課題であり、ソフト、ハード両面での対応を進める必要があると考えます。また福島県の企業として、引き続き県の認知度向上やイメージアップに取り組んでまいります。</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 小野田 弘 明 (貨物運送業)</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	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 急激な円安や物価高により国内景気が悪化、物流が回復してこない。	〈2023年は2022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	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 軽油価格の高騰、トラック車両、トラック修理、タイヤ等の価格も上昇しており、経費大幅増加が懸念される。	〈2023年は2022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. 人材採用 2. 人材育成、能力開発 3. 新規顧客開拓	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. 国内、県内の景気動向 2. 軽油価格 3. 働き方改革	1. コロナの早期収束 2. 為替レートドル高／円安の安定



回答企業 質問事項	 コバヤシグループ (川俣町) 代表取締役 小林 仁一 (石油製品販売及び管工事業)	 齋榮織物 株式会社 (川俣町) 代表取締役 齋藤 栄太 (絹織物製造販売業)
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 1. コロナ感染の行動規制緩和が期待できる 2. 円安で、インバウンドの増加、工場の国内回帰が期待できる	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナの影響が落ち着き、国内外の受注が回復傾向にあるため。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 原料仕入UPに売値UPが追いついてきている。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 為替の高騰並びに原料高の影響を受け、製品価格への価格転嫁が遅れるため。
今年の課題	1. エネルギーの脱炭素化（脱化石燃料）への対応準備 2. 省エネ対策へのコンサル業務のレベル向上、人員拡充	人材確保並びに技術継承。
実事業や施策	1. リフォームショップの開業 2. 中古車買取事業の強化	SDGsを念頭に置いたサステイナブルな商品開発。
最大関心事	1. 円相場の行方 2. 水素活用事業の進展と脱炭素規制の強化	1. 円安の動向 2. 世界的な燃料や原料高の動向



回答企業 質問事項	 <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>
国内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
県内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 円安で輸入品が高騰していることもあり、 国産原料・国内製造の製品が伸びている ため。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 足元では世界各国における物価上昇に よって個人消費が冷え込んでいるが、積 極的な新製品の展開で昨年並みの売り上 げ規模を目指す。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 資材のコストアップによる第1次の値上 げがとりあえず浸透したため。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 原材料費、電気・ガス料金などの値上げ によってコストは依然として上がり続け ているが、継続的な製品付加価値の向上 によって現在の採算レベルの維持を目指す。
今年の課題	主要原材料である農産物が生産者の高齢 化により先行きが不透明。一次産業の後 継者の育成が急務であるので、その支援 や自社農園の拡充。	環境負荷低減を伴うモノづくりへの挑 戦、ダイバーシティ&インクルージョン の取り組み。
実事業や 予定の策	1. 生産ラインの統合及び新設 2. 自社農園の拡充	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、教育や研修な どを通じた人材育成の強化。
最大関心事	一段階目の値上げは浸透したが、資材の 値上げはまだまだ先が見えない。今後、 二段、三段の値上げが必須になるが、そ れがどう浸透していくか。	中世封建主義を終焉させ、近現代の発展を支えて きた資本主義と科学技術の負の側面が声高に指 摘されるようになって久しいが、ここへ来てウクライ ナ戦争、アジア地域における地政学的リスク、 欧米各国社会の分断など民主主義及び社会平和 までもが危機に陥っている。これらの課題を平和 裡に克服できるか、人類の叡智が問われている。



<p>回答企業 質問事項</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>常磐興産 株式会社 (いわき市) 常務取締役 下山田 敏 博 (サービス業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 相双エリアにおいての事業のさらなる拡大。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 主力の観光事業（スパリゾートハワイアンズ）は集客増加を見込んでいる。（コロナの影響による行動制限等が発出されない前提で）</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 原料の高騰。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 エネルギーコスト等の経費等の負担増が懸念されるものの、数年間進めてきている収益構造改革の効果が出始めている。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>1. 人材の育成 2. デジタル化</p>	<p>1. ウイズコロナ・アフターコロナを意識した観光事業の展開 2. 更なる収益構造改革の推進 3. 人材の確保と育成 4. グループ会社を含むガバナンス体制の強化</p>
<p>実事業や施策の策</p>	<p>1. 新エネルギーへの取組み 2. 低炭素への取組み</p>	<p>1. 第8次中期経営計画の策定 2. 電力取引ビジネスに参入 3. 市内のホテルにレストラン出店</p>
<p>最大関心事</p>		<p>1. コロナの感染状況とその影響による経済情勢 2. 旅行・観光消費等に関する動向 3. 労働市場及び賃金水準の実態について</p>



回答企業 質問事項	 <p> 須賀川瓦斯 株式会社 (須賀川市) 代表取締役社長 橋本直子 (エネルギー小売業) </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>
国見 内通 景気し	〈2023年は2022年に比べて〉 悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
県見 内通 景気し	〈2023年は2022年に比べて〉 悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
売上・ 生産見 通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 燃料価格の高騰による売上増。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 物価の値上り等で節約志向の消費マイン ドに変化。
採 算見 通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 1. 価格転嫁が追い付かない 2. 政府の負担軽減措置による緩和	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 人口減少により客数が減少し採算状況は 悪化する。
今 年の 課題	1. 省人化とデジタル化 2. 人材確保と教育	1. 競合店との差別化 2. PB（プライベート）商品の拡大 3. 時代に対応する人財育成
実 施 予 定 の 策	1. 自家消費型太陽光発電の推進 2. お困り事相談窓口の開設	1. 既存店の改装による活性化 2. 専門店（プロショップ）の出店
最 大 関 心 事	1. 蓄電所の運用、法改正 2. 円安、金融政策の動向	1. 流通業界における企業の再編 2. 円安の進行と経済への影響

<p>回答企業 質問事項</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>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>国見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 コロナ感染終息の見通しが見えない中、人の移動機会回復は期待できない。更に物価高騰による需要減も加わると予測されるため。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 需要減少予測があり、コロナ関連の支援継続も明確にされておらず、燃料費高騰・物価高による経費増も見込まれるため。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>今年の課題</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 業務効率化をはかるための組織変更とデジタル化推進 2. 乗務員の高齢化及び乗務員不足の解消 	<p>人材確保。</p>
<p>実事業や施策の予定</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. タクシー自動運転日報システムへの移行とそれに伴う事務管理システム変更 2. バス運行にかかわるデジタコ導入等による安全管理体制の強化 	<p>廃太陽光パネルリサイクル事業の展開。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>物価高騰及び車両などの供給状況が不安定なことが及ぼす旅客自動車運送業への影響。</p>	<p>with コロナに向けた新たな段階への移行。</p>



回答企業 質問事項	 <p>滝口木材 株式会社 (いわき市) 取締役会長 滝口 彰一郎 (木材建材販売業)</p>	 <p>伊達物産 株式会社 (伊達市) 代表取締役 清水 建志 (食品製造業)</p>
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 急激な為替変動により、商品の単価が上昇し、需要が減少するため。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ禍の収束で売上増の一方で、飼料高騰によるコストアップ。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 円安が急速に進み、コストが急上昇、販売価格が追従できるかどうか問題点。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 同上。
今年の課題	急速な円安により、輸入コストが急激に上昇、国内において上昇分を吸収できるかが問題点。	原料・資材高によるコストアップに対する対応。
実事業や施策	1. 加工度の高い付加価値商品の開発 2. 内地材への取組み強化	1. 加工品の強化 2. 飼料プログラムの見直し
最大関心事	ウッドショックに起因する世界の木材需要の動向。	1. 穀物相場の動向 2. 飼料米の生産量



回答企業 質問事項	 <p>テクノメタル 株式会社 (二本松市)</p> <p>代表取締役社長 三浦 哲夫 (輸送用機械器具製造業)</p>	 <p>株式会社 同仁社 (福島市)</p> <p>代表取締役社長 村上 徹 (生活関連サービス業)</p>
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 新型コロナウイルス感染症に端を発した、グローバルサプライチェーンの混乱からの回復にて、主要顧客における半導体や完成車両組立部品調達の正常化により当社における受注の回復が見込まれるため。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ感染症からのリベンジ消費が、資材費などコスト上昇に伴う値上げや人手不足対応に相殺される。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 売上高の増加は見込まれるが、主要原材料費、燃料費、および電力料金の高騰が著しく、採算性を相殺するため。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 経費増により厳しくなる。
今年の課題	1. 円安に伴う主原材料、燃料、電力料金のコスト増加と販売価格への転嫁 2. 地域労働力の確保	1. コスト増への適応 2. 人財育成 3. 当社リスクへの対応
実事業や施策の策	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。	1. トータル営業と協働の継続 2. 従業員教育の充実と6S活動の強化 3. DX推進による生産性向上とリース、レンタルを通じたSDGsへの注力
最大関心事	1. 世界経済の景気減速懸念 2. 脱炭素化、電力化に向けた業界の対応	1. コスト上昇と人手不足に伴う景気動向 2. 大型商業施設への期待


回答企業 質問事項	 <p> 東北ネヂ製造 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) </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>
国内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
県内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 半導体等の部材調達難は、引き続き不安定な状況が続き、顧客に対する納期の遅延などは懸念されるが、反面当社が得意とする、サービス業（受託評価業務）の需要が増えるとしている。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 資源高。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 2023年6月に新たに増設する、関西評価センター（受託業務）の稼動開始により車メーカー及び電池メーカーからの引き合いが増えている。
今年の課題	人財育成。	1. 若手社員の教育・育成 2. 全社的な専門スキルの向上
実事業や施策	再生可能エネルギー向け事業。	1. 新事業（電池の寿命診断）の実証実験の構築 2. 関西評価センターの新棟増築（2023年6月稼動開始）
最大関心事	あぶくま風力プロジェクト。	コロナ禍の影響が続く中、企業に於いては、半導体不足による生産性の停滞による業績の悪化が目立ってきているが、このような状況下の中で生き残っていける強い組織力が問われる時代となってきた。

<p>回答企業 質問事項</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>トミー 株式会社 (いわき市) 代表取締役 川口 展 (歯科材料製造販売業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 コロナ禍で加速したデジタル化などの追い風はあるものの、部材不足や物流費高騰など不安定な状況が継続する。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 欧米向けのバックオーダーが解消され在庫調整が見込まれるが、成長著しいアジア市場への売上げが穴埋めするであろうから。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 部材、物流費、エネルギーなどのコスト高が継続。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 原材料の値上り分は円安による輸出高増で相殺するから。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>生産性の向上。</p>	<p>新製品の上市。</p>
<p>実事業や施策</p>	<p>1. デジタル化推進 2. 生産技術力強化 3. 人財教育、育成</p>	<p>生産効率の改善。</p>
<p>最大関心事</p>	<p>光学業界の動向。</p>	<p>原発汚染水の海洋放出による風評被害。</p>



回答企業 質問事項	トヨタカローラ福島 株式会社 (郡山市) 代表取締役 佐藤 良也 (自動車販売業)	株式会社 トライアンフ (須賀川市) 代表取締役 半澤 浩樹 (サービス業)
国内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
県内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 半導体不足を主因とした完成車の供給遅延は、足元では若干の改善は見られたが復旧にはかなりの時間を要する。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 即在取引先の底上げと新規案件確保の為。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 同上。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 先行するコストと労務費のバランスを取る必要がある為。
今年の課題	法令対応や業務効率化に向けたシステム構築による業務改革。	営業拡大とそれに合わせた体制作り。
実事業や予定の施策	ブランディングによる地域オンリーワンの店づくり。	1. 社員寮の増設 2. 外国籍人材の新規リクルート先の開拓
最大関心事	インフレ昂進と金利の動向。	円安等、世界情勢の変化による外国籍人材の動向。



回答企業 質問事項	 株式会社 ナプロアース (伊達市) 代表取締役 池本 篤 (自動車中古部品卸売業)	 株式会社 日ピス福島製造所 (川俣町) 代表取締役社長 楊 忠 亮 (輸送用機械器具製造業)
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 半導体不足で自動車などの新車製造が間に合わずそれによって中古自動車や廃車になる車が減少してしまうと仕入れも少なくなりリサイクルされる車もおのずと減ってしまう。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 1. 業界全体が好転すると思われる 2. 半導体不足影響も解消されると思われる
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 全体的に仕入れる車や材料の減少する事や競争によって仕入れ価格が上昇する事で収益が変化すると思う。	〈2023年は2022年に比べて〉 悪化する 〈理由〉 1. 原材料の高騰、高止まりによる収益圧迫 2. 電気料金の大幅な値上がり 3. 為替による影響
今年の課題	県内外での認知度をアップさせて廃車や自動車パーツなら弊社が一番だとイメージしてくれる様に広告やリ・ブランディングを進める。	1. 若手人材の採用、育成 2. カーボンニュートラルに向けた取組
実事業や施策の策	社内のDXによる省力化やスピードアップ、SNS等による会社のイメージアップやリ・ブランディングによる認知や印象づける事。	1. 原価低減活動の更なる推進 2. 生産性向上への取組 3. 品質最優先活動
最大関心事	ロシアの戦争の長期化や中国の政策やコロナの影響によって相場が急変する事や、売上の減少による企業の倒産の増加や、補助金などの効力が切れる為。	1. 観光業施策による波及効果、好循環への期待 2. with コロナ、after コロナにおける経済活動 3. ロシア、ウクライナ問題

回答企業 質問事項	 <p> 日本全業工業 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>
国内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
県内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2023年は2022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。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 ガソリン減販傾向は継続していくが、2021年・2022年を底に生コン需要はやや好転する。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 売上増加が見込まれる一方、仕入価格上昇による影響、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。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 生コン需要はやや好転し売上も需要とともに改善していくが、ガソリン燃料減販傾向は継続していき、採算状況は変わらない。
今年の課題	1. 国内・海外市場を目指した研究開発の加速化 2. デジタル技術の利活用による業務改革の推進	デジタル社会に対応した業務効率化と労務管理の推進。
実事業や予定の施策	中期経営プラン達成に向けた各事業推進と経営品質向上活動。	1. EV車のための急速充電設備SS併設 2. フライアッシュ混合生コンクリートの普及
最大関心事	ウクライナ情勢。	脱炭素を目指した新エネルギー事業の動向。

<p>回答企業 質問事項</p>	<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> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 売上は単価アップ予定。また効率UPし生産増で増加の見込み。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナの影響が薄れる事で本格的な消費回復を期待していたが、円安に伴う輸入品の高騰・国内物価の上昇が今後一層顕著となる事で消費者の買い控えが予測され、大幅に好転する事はないと考えている。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 売上は増加するが、電力費など比例費が大幅に上昇しており、コストダウンだけでは吸収できない。単価に反映していきたいが、全部は厳しい。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナ後は厳しい状況が続いていたが、徐々にコロナ感染に対する消費者の不安は薄れてきていると思われ、ある程度の売上回復が見込まれる。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>人材育成、人員確保。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新しい商品アイテムの開発 2. システム開発による1人当たりの労働生産性向上 3. 仕入ルートの見直しによる粗利率の改善
<p>実事業や施策</p>	<p>コストダウンと品位向上と生産性。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. スクラップ&ビルドを最重要課題として実施 2. 卸業務の強化
<p>最大関心事</p>	<p>石油、電力費の価格動向、コロナ感染。</p>	<p>雑貨業界の最近の全国データでは、北海道・東北地区の売上が低迷している傾向にあり、福島県内も同様の状況が続いている事から、有効な景気対策が必要と思われます。</p>

回答企業 質問事項	株式会社 ハニーズホールディングス (いわき市) 代表取締役社長 江尻英介 (婦人服小売業)	株式会社 フクイシ (田村市) 取締役会長 佐藤利男 (石材業)
国内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 好転する
県内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 好転する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 好転する 〈理由〉 新型コロナの影響も収束へ向かうものと思われ、ウィズコロナからアフターコロナへ。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 物価高による消費意識が生活関連優先となるため。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 売上は回復傾向を見込むものの、円安進展と原材料高により採算にやや影響があると思う。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 輸入コストの高止まりが見えない中価格転嫁が厳しい。
今年の課題	1. EC事業のさらなる拡大 2. サステイナブルな社会の実現に向けた対応 3. 次世代人材の育成	1. 輸入コンテナ不足等による製品の納期遅れと急激な円安への懸念 2. 海上運航会社の運航停止によるコスト増への対策
事業実施や施策の予定	1. CX (顧客体験価値) 2. DX (デジタル・トランスフォーメーション) 3. EX (従業員体験) 4. SX (サステイナビリティ・トランスフォーメーション)	1. 社内業務管理クラウドサービス利用による事務効率化 2. 自社消費用ソーラーパネルの設置
最大関心事	1. 為替変動 2. 物価上昇の影響	ロシアのウクライナ侵攻と円安はどこまで続くのか。

<p>回答企業 質問事項</p>	<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 登坂 明弘 (輸送用機械器具製造業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 新型コロナウイルス感染症の落ち着きに期待。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 自動車（商用車）事業の回復により、売上・生産はやや好転を見込む。しかしながら、インフレによる景気減速等不透明感が残る。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 物価上昇に歯止めがかからず、今まで以上に消費者の生活防衛意識が高まるものと思う。</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 自動車（商用車）事業の回復により、採算についてはやや好転を見込む。エネルギー・原材料の高騰については収益環境には厳しいこともあり、設備投資については慎重に判断する。</p>
<p>今年の課題</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 厳しい環境下での収益確保 2. 新型コロナによる市場環境の変化への対応（遅ればせながら） 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 事業軸ごとの生産性向上（競争力強化） 2. 人財の確保と育成 3. 地球環境保全に向けた取り組み
<p>実事業や施策の予定</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新しい環境に対応するための組織人員配置の見直し 2. オリジナル商品の開発と販売強化 	<p>既存事業の改善（競争力強化）。</p>
<p>最大関心事</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 消費税インボイス制度（2023.10） 2. 酒税改正による市場の変化（2023.10） 3. 物流2024年問題 	<p>カーボンニュートラル実現に向けた水素活用等技術革新。</p>



<p>回答企業 質問事項</p>	<p>株式会社 福島製作所 (福島市)</p> <p>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)</p> <p>取締役社長 佐藤 修 朗 (自動車販売業)</p> 
<p>国内景気見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>県内景気見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 1. グラブバケット本体の受注環境は、比較的堅調に推移 2. アフターサービスも全般的には堅調 3. 但し、甲板機械のマーケットは引き続き厳しい状況が継続</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 2023年は、前年に引き続き半導体不足等により車の長納期化が予想されるが前年並みに推移すると思われる。</p>
<p>採算見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 1. グラブバケットのコストダウンで採算性向上を目指す 2. サービス部門と電力分野での拡充を目指す</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 同上。</p>
<p>今年の課題</p>	<p>海外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、サービス部門への経営資源のシフトを完了させる。</p>	<p>「お客様に選んで頂ける店づくり」と採用、人財育成の強化。</p>
<p>実施事業や施策</p>	<p>新規事業分野の開拓に注力する。</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>脱炭素社会への転換の急速な進展の中での、自然エネルギー（特に水力発電分野）の動向に注目している。</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>

回答企業 質問事項	フクデン 株式会社 (いわき市) 代表取締役 武藤 靖典 (産業用自動化設備製造)	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 武居 厚志 (製造業、化学工業)
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 1. 設備で使用する半導体部品不足が解消する見込みである為 2. 新規開発設備の展開が見込まれる為	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 「ドル高・円安」による輸出増があるものの、原材料の輸入コスト増+物価上昇の影響が続く可能性があるため。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 原材料の急激な高騰に歯止めがかからない為。	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 同上。
今年の課題	技術者の確保。	1. 新規設備投資 2. 地域貢献
実事業や施策の策	新規設備の開発と拡販。	1. 新製品の拡販 2. 水素ステーション建設
最大関心事	半導体不足問題の解消時期。	2022年に落ち込んだ経済の回復状況。

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)
国内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
県内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 空圧制御部品の拡大による。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 コロナがまだ感染の山はあるとしても、大きなトレンドとしては回復基調となる中、インバウンドの復活、国内外の人の流れの増加で、段ボール需要は上向くと見込んでいる。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 新事業（ベトナム進出）に向けた設備投資増の為。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 燃料関連の価格上昇はまだ続くと思われ、コストの更なるアップにより、採算状況は良くなならないと見込む。コスト上昇分の売価への転嫁が鍵となる。
今年の課題	サステナブル経営（環境・社会・経済の持続可能性への配慮）を考慮した企業価値向上への取組み。	設備関連の一部で、増産と老朽化対策のための改造を計画。その予定通りの完成を目指す。
実事業や予定施策	グローバルサプライチェーン（SCM）の対応策としてベトナムホーチミン郊外に子会社設立。	1. 上記の設備改造計画の実施 2. 将来のカーボンニュートラルに向けた新エネルギー設備導入計画の検討
最大関心事	DX（デジタルトランスフォーメーション）とGX（グリーントランスフォーメーション）の取組み推進。	年々採用（人財確保）が難しくなってきた。相双地区の、特に若者・子供の人口回復が急務。復興対策の推進を期待したい。

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)
国内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
県内見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 同業他社との競争があるため。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 受注・売上げの増加。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 改装・設備更新コストの発生。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 円安、ロシア・ウクライナ戦争による原材料、エネルギー（電力）コストの上昇、CO ₂ 削減のための設備などの負担増。
今年の課題	1. お客様の満足度向上 2. 生産性の向上 (DX 推進、業務改革)	1. 人材の確保、育成 2. サプライチェーンの維持・拡大
実事業や施策	1. 店舗改装 2. 省エネ設備への設備更新	1. 生産性の向上 2. 脱炭素社会に向けた設備更新
最大関心事	エネルギーコスト等の上昇による経済への影響。	エネルギー・電力コスト上昇に対する政策。

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) 所長 工藤 英 弥 (非鉄製造業)
国内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
県内景気見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
売上・生産見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 原料価格の高止まり、欧米の景気減速など事業環境見通し不透明感あるも、製品価格の転嫁、円安メリットも一段落し、売上はほぼ横ばいと予測。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 自動車生産台数の伸び悩み+在庫増のシワ寄せが、2023年に影響すると考えられる。
採算見通し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや好転する 〈理由〉 上記の様に不透明感あるも、原料価格上昇による製品価格の転嫁がフルに寄与し、半導体関連事業の需要は、堅調に推移する見通しにより、採算はやや好転すると予測。	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 エネルギーコストをはじめ、各種値上げの影響が大きい。
今年の課題	CN/CE に向けた新技術導入と機能製品を中心とした最適生産体制の構築。	人件費と償却費負担増による固定費増加への対応が必要。
実施予定の施策	石化・炭素事業の分離・再編。	将来に備えた増産投資の実施。
最大関心事	1. 小名浜カーボンニュートラルポートに向けての取組み 2. いわきバッテリーバレー構想の進展	1. エネルギーコストがどこまで上昇するのか 2. 自動車生産台数がどうなるのか

<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) 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 (小売業)</p> 
<p>国内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>
<p>県内見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する</p>
<p>売上・生産見通し</p>	<p>〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない 〈理由〉 2021年後半からの中国市場向けの出荷が継続しており2023年前半は良いが、後半は中国市場が落ちつくと思われ、欧米やその他の地域でカバーできれば大きく変わらない見通し。</p>	<p>〈2023年は2022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>〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する 〈理由〉 売上・生産はほぼ変わらないが微増としても原材料を中心とした購入品の値上げ(要請)が相次ぎ、加えて電力の値上げも再三あり利益を圧迫している。</p>	<p>〈2023年は2022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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. コストを抑えるための生産性の改善とそのための設備更新 2. 人財の確保と育成 3. 新市場の開拓 	<p>原材料の高騰。</p>
<p>実事業や施策</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新規設備導入 2. 新市場の開拓 3. 新製品開拓 	<p>デジタル化の推進。</p>
<p>最大関心事</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 自動車・建設機械業界の動向 2. 人財確保 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 景気動向、為替の動き 2. 人口減少

回答企業 質問事項	株式会社 リオン・ドール コーポレーション (会津若松市) 代表取締役 小池 信介 (スーパーマーケット)
国見 内通 景気し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
県見 内通 景気し	〈2023年は2022年に比べて〉 やや悪化する
売上・生産見 通し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
採 算 見 通 し	〈2023年は2022年に比べて〉 変わらない
今年 の 課題	生産性の向上。
実 施 予 定 の 策	1. 作業の効率化 2. デジタル化の推進
最 大 関 心 事	1. 人口減少、高齢化によるマーケット の縮小 2. 資源エネルギー価格の高騰