

IRC 調査月報 Monthly

IYOGIN REGIONAL ECONOMY RESEARCH CENTER MONTHLY REPORT



【 THE COMPANY ～あのと、そして未来へ～ 】

株式会社 シンツ

代表取締役社長 / 村上 高志 氏

【 調査レポート 】四国経済連合会・四国アライアンス共同調査

人口減少時代の“交通まちづくり”

～住民ニーズとデジタル技術の掛け合わせで地域公共交通を再構築～



いよぎん地域経済研究センター
IYOGIN REGIONAL ECONOMY RESEARCH CENTER, INC.

6

2023

No.420

- 01 **【視点】**
道後温泉 ビヨンドコロナへ ～2025年を目指して～
道後温泉旅館協同組合 理事長 / 奥村 敏仁
- 02 **【THE COMPANY】**
株式会社 シンツ
代表取締役社長 / 村上 高志 氏
- 10 **【調査レポート】**
四国経済連合会・四国アライアンス共同調査
人口減少時代の“交通まちづくり”
～住民ニーズとデジタル技術の掛け合わせで地域公共交通を再構築～
- 16 **【compass】**
AIのハルシネーション問題
京都大学公共政策大学院 教授 株式会社伊予銀行 顧問 / 岩下 直行
- 17 **【データよもやま話】**
減り続けるタクシードライバー
～人手確保が喫緊の課題～
- 18 **【素顔のニューリーダー】**
株式会社コスモ精機 常務取締役 / 松原 正幸 氏
株式会社松野建設 常務取締役 / 山口 雄樹 氏
- 20 **【タイだより】**
タイの観光産業の回復状況
- 22 **【経営・実務Q&A】**
税務編 生産性向上や賃上げに資する中小企業の設備投資に関する固定資産税の特例措置
和泉会計事務所 税理士 / 和泉 真紀夫
労務編 やむを得ない事情による36協定起算日変更について
社会保険労務士法人 人的資源研究所 特定社会保険労務士・人事コンサルタント / 平尾 由紀
- 24 **【地銀9行連携レポート】**
大学生が提供する社会課題解決の処方箋
- 26 **【愛媛県経済の動き】**
- 30 **【地場産業の景気天気図】**
- 32 **【EVENT CALENDAR】**



表紙写真: 新緑萌ゆる
(内子町中川
小田深山溪谷)
撮影: 武井 寛喜

視点

POINT OF VIEW



道後温泉 ビヨンドコロナへ ～2025年を目指して～

道後温泉旅館協同組合
理事長 奥村 敏仁

5月8日の新型コロナの感染症法上分類の2類から5類への変更、また、それに先立つ様々な観光振興施策のおかげで道後温泉地域の集客状況も回復してまいりました。これまでの行政・医療関係者・地域の方々ほか関係者のみなさまのご支援に改めて御礼申し上げます。

さて、3月31日に閣議決定された「観光立国推進基本計画」では、訪日外国人旅行者数のほか様々な指標がコロナ前(2019年)を上回る時期を2025年に設定しています。

2025年は4月から約半年間にわたって「大阪・関西万博」(以下 万博)が開催される年であり、観光関係者が2025年に向けた激しい競争をスタートしています。万博では入場者数を2,800万人、うちインバウンドを350万人と見込んでいます。

関西観光本部(関西の広域連携DMO)は、当然ながらすでに万博に関する広域観光アクションプランを近畿地方整備局・近畿運輸局と共同で取りまとめています。関西全体のパビリオン化を目指し、各地域では観光の高付加価値化を目指すとともにその移動を支える関西MaaSとの連携も謳っています。このDMOに参加する2府8県には徳島県も含まれています。

また、6回目となる「瀬戸内国際芸術祭」(以下 瀬戸芸)の2025年開催が決定しており、香川県知事も万博との相乗効果を期待する旨表明しています。先日、瀬戸芸の立ち上げに尽力された関係者の方の案内で瀬戸芸の中心、直島のアートを見学する機会を得ました。すばらしい作品とともに洗練された運営に感心いたしました。瀬戸芸期間外にも関わらず高松と直島を結ぶフェリーは満員で7割が欧米豪韓を中心とした外国人でした。

道後温泉本館の保存修理工事による営業制限の解除が予定より約半年早く2024年7月を目途とすることが発表されました。

地域にとってコロナ禍からの本格回復の後押しとなるとともに2025年を目指した観光地間のウィンウィンの連携や旅行会社をはじめとした観光関係事業者との誘客プランの造成等をより具体的に進めることができることとなりました。

工期短縮にご努力いただいた松山市・工事関係の皆様は心より感謝申し上げます。旅館業は多くのお取引先・地域に支えられています。ビヨンドコロナの果実をできるだけ多くの方々にお届けできるよう当組合・組合員とも引き続き努力してまいります。

代表取締役社長 村上 高志氏

昭和29年生まれ。福岡大学商学部卒業。
昭和52年合資会社新津商店(現・株式会社シンツ)入社。
松山支店長、専務取締役を経て平成24年代表取締役社長に就任。
宇和島商工会議所常議員、四国経済連合会理事、日本合板商業組合四国支部長、愛媛県小麦粉砂糖卸商組合理事長、愛媛県剣道連盟副会長(剣道教士七段)。

地域社会に貢献する総合商社

宇和島を発祥の地とし、常にチャレンジし続けて440有余年。
歴史の重みを胸に、これからも「信為萬事之本」の理念の下、誠実な事業活動を展開する。
グループの総合力で、地域とともに成長する未来を目指す。

シンツグループ

設立 1928年(昭和3年)1月4日
所在地 宇和島本店:宇和島市丸之内5丁目4番7号
松山本社:松山市空港通2丁目12番5号
グループ売上 139億円(2023年2月)
グループ従業員数 211名
経営理念 「信為萬事之本」
事業内容 石油類・食品・飼料・セメント・建材・砕石・卸小売、運送業、硝子サッシ工事・卸、建築工事業、生コン製造、保険代理店、酒類卸
グループ会社 シンツ石油(株)、愛新物流(株)、シンツ建工(株)、シンツ硝子テック(株)、宇和島生コン(株)、川内コンクリート工業(株)、(株)シンツ保険サービス、名門サカイ(株)、八幡浜生コンクリート(株)、(株)大和石油、椿アルミ建材(有)





歴史をひもとく

(1) 創業年はいつなのか

当社は、1580年の創業から今年で443年になります。実は、「1580年」を創業年とするためには、長い歴史をひもとく必要がありました。

元々、当社の創業年は「天正年間」という曖昧な表現をしていました。ただ、天正という元号は約20年間続いています。2012年に四代目社長に就任し、シンツの「のれん」の重みをひしひしと感じ始めた私は、正確な創業年が非常に気になりました。当社の経営を引き継ぐ以上はその成り立ちから知っておくべきだと考え、創業家である先代社長の新津昌雄会長にお願いして、ご実家の資料を全部出してくださいました。

(2) 創業年の確定

会長宅でいろいろと整理したところ、引き出しの書類を全部出した底に「創業1580年」という記述を発見し、これが重要な手掛かりになりました。この年号とそれまでの当社内の言い伝えを基に、北近江まで行って歴史を辿りました。まず北近江で浅井長政の家臣であった「橋本氏」が、浅井家が織田信長との合戦で敗れた後に浅井家の重臣を擁護し、大友宗麟を頼って豊後国へ落ち延びました。その後、薩摩の島津家に押されて大友宗麟の勢力が弱まると、橋本氏一行は九州から宇和島へ渡ります。そして、宇和島に渡った後に商才と武芸を見込まれた橋本氏が、当社の前身である廻船問屋「三間屋」へ婿養子に入ったのが「1580年」と判明しました。

三間屋さんの歴史はもっと古いかもしれませんが、後に「合資会社新津商店」初代代表社員となる新津重雄氏の祖である橋本氏が、婿養子に入ったこの年を創業年としました。

1580年(天正8年)

北近江の「橋本」という武士が宇和島の廻船問屋「三間屋」に養子に入る

江戸期～

年貢米を扱う御用商人として業容を拡大

宇和島藩から新しい港の管理を任されたことから、「新津」の姓をもらい屋号も改める

1871年(明治4年)

橋本家・新津家が藩の代わりに廃藩置県で使えなくなった藩札の換金に応じる

この頃、橋本家より四男重雄が新津家へ養子に入る

1928年(昭和3年)

合資会社新津商店として法人組織化する。初代代表社員に新津重雄(創業から17代目)が就任

1940年(昭和15年)

二代目代表社員に新津三郎(創業から18代目)が就任

1945年(昭和20年)

9回におよぶ宇和島大空襲。廻船問屋から大きく事業転換を図ることを決断

1957年(昭和32年)

松山出張所を開設

1963年(昭和38年)

「新津砕石工業株式会社」(現砕石事業部)設立

1964年(昭和39年)

「宇和島生コン株式会社」設立

1971年(昭和46年)

松山出張所を松山支店に変更

1974年(昭和49年)

「新津硝子株式会社」(現シンツ硝子テック株式会社)を設立

1978年(昭和53年)

「株式会社シンツ保険サービス」を設立

1980年(昭和55年)

「シンツ建工株式会社」を設立

1992年(平成4年)

三代目代表社員に新津昌雄(創業から19代目)が就任

1994年(平成6年)

今治出張所を開設

1998年(平成10年)

新居浜営業所を開設

2002年(平成14年)

「川内コンクリート工業株式会社」を設立

2003年(平成15年)

「シンツ石油株式会社」を設立

2007年(平成19年)

「合資会社新津商店」を「株式会社シンツ」に組織変更ならびに社名変更

2012年(平成24年)

四代目代表取締役社長に村上高志(創業から20代目)が就任。「松山支店」を「松山本社」に改称

2016年(平成28年)

3月「名門サカイ株式会社」がシンツグループに参入

4月「八幡浜生コンクリート株式会社」がシンツグループに参入

12月「新日本通商株式会社」がシンツグループに参入

2020年(令和2年)

創業440周年を迎える

2022年(令和4年)

今治出張所を今治営業所に変更、「新日本通商株式会社」を吸収合併し高松営業所を開設

創業期～1920's

1940's～

1960's～

1980's～

2000's～

2020's～

(3)「三間屋」から「新津」へ

江戸時代は、宇和島藩の御用商人として比較的順調に過ぎていったのではないのでしょうか。藩の御用商人となった経緯は正確には分かりませんが、後に伊達公の居城となる宇和島城を築城した藤堂高虎も浅井家の家臣でしたので、それが縁で三間屋の商売も広がり、御用商人にまでなったのではないかと推測しています。当時、三間屋は2隻の貨物船を有して主に米・乾物を京阪神方面へ運ぶ廻船問屋として商いを大きくしていきました。藩が現在の宇和島市栄町付近に新しい港を築いた際には、御用商人として年貢米を一手に取り扱っていた三間屋がその管理を任されることになりました。そこでの功績が認められ、藩より“新しい港”を意味する「新津」の姓をもらい、屋号も「新津」と改めました。

(4)明治維新の藩札換金で一文無しに

明治維新を迎え、1871年に廃藩置県が行われると、それまで流通していた藩札が使えなくなるといことで社会に不満がまん延し、換金を求める一揆が頻繁に起こりました。この危機にあたり、藩の御用商人「新津家」と北近江から宇和島へ渡った



初代代表社員 新津重雄(写真中央)

橋本氏の流れを汲む旧藩士の「橋本家」が協力して、私財を売り払ってまで藩に代わって換金に応じて一揆を治めました。おかげで1度は一文無しになったようですが、この時の貢献があって、当社は宇和島市で唯一、伊達家の土地を永代借地で借り受けることが許されている、と聞いています。その後、旧藩士の橋本家から四男の重雄氏が新津家へ養子に入ります。この重雄氏が、後の「合資会社新津商店」初代代表社員になります。

大正時代になると、今度は米騒動が起こりました。多くの米問屋が襲撃されるなか、当社は維新期に藩札の換金で一揆を治めた経験から、困っている人々に在庫の全てを安値で提供したため、襲撃されることはありませんでした。当然、在庫はゼロになりましたが、当社の信用が揺らぐほどではなかったようです。

(5)廻船問屋として栄える

こうして明治、大正と社会が劇的に変わるなかで、その都度、先人達の英断で乗り越えた新津家は、大型貨物船5隻を有して台湾米や朝鮮米の取り扱いで交易を伸ばしていきました。そして、1928年には合資会社へと近代化を図り、新津重雄氏が初代代表社員に就任しました。



昭和初期の宇和島港の様子



ターニングポイント

廻船問屋から総合商社へ

(1)第二次世界大戦で一変した事業環境

1940年に二代目代表社員として、重雄氏の三男である三郎氏が就任します。三郎社長と当社に

とって、その後に勃発した第二次世界大戦は大きな試練となりました。

大戦中、宇和島市は9回もの激しい空襲被害に遭いました。昌雄会長から聞いたところでは、自宅から家財などを持ち出そうにも全く手が付けられない状態で、玄関にあった貴重な絵も全て灰になってしまったそうです。当時保有していた貨物船5隻も全部沈められ、空襲でまた一文無しになってしまいました。



9回もの空襲被害に遭った宇和島市内

(2) 廻船問屋からの脱却

米を仕入れられず、船もない状況でこれからどんな事業をしていこうかとなった時に、三井物産さんの協力や指導、紹介を受けて、三井製糖や日本製粉、日本配合飼料をはじめとする三井物産グループの代理店になることができました。創業以来、米や乾物などを扱ってきましたが、従来の廻船

問屋以外の事業は未経験です。そういう時期に、三井物産さんから、今後の事業展開や原材料の調達などの面で指導を受けられたことは、当社が総合商社としての礎を築くうえで大きな転換点だったと思います。

(3) 新津三郎と三井物産との関わり



2代目代表社員 新津三郎

当時の三郎社長と三井物産さんとの関わりですが、実はどういう経緯で始まったのか定かではありません。三郎社長は元々、東京で就職をしていました。恐らく30歳前後ぐらい

までは東京で勤めていたはずですが、化学系の仕事をしていた時に薬品か何かで目を患ったそうで、ちょうど家業の後継者がいない、ということもあって宇和島に帰郷しました。社長に就任してからも、当時の三井物産社長とは周囲が驚くほど懇意だった、という話をその頃の当社役員達からよく聞きましたので、お互いが若かりし東京勤務時代に公私にわたってご縁があったのかもしれません。



second ターニングポイント

松山進出と多角化経営

(1) 松山への進出と営業エリアの拡大

松山へは、1957年に出張所を開設して進出しました。松山市場では後発商社なので、完全な負け組からのスタートです。食品や建材、セメントなど、ほとんどの商材が中途半端な状況のなかで、砂糖だけは三郎社長の働き掛けで、松山市内の菓子メーカーさんとまとまった量のお取引をいただきました。ただ、それ以外は全く歯が立ちませんでした。

た。

1992年、36歳だった私は、昌雄社長(現会長)から松山支店次長を命じられました。赴任当時の松山支店の売上高は、宇和島の3分の1程度でしたが、市場規模は松山の方が上なので、宇和島をモデルにして全部の商材で宇和島を追い抜こうと取り組みました。宇和島本社に負けにないだけの数量を売るために、目標は全て宇和島と同じにして、同じような営業手法でまずは追いつくことを目指しま

した。その後、松山市場での成果をきっかけに新居浜営業所、今治営業所を開設し愛媛県下全域をカバーできる体制を整えました。さらに、2022年には高松営業所を開設するなど、営業エリアの拡大にも取り組んでいます。

(2)セメント中継基地権利の取得

松山市場の開拓で特に苦労したのは、セメント業界です。ベテランの営業担当が辞めてしまっていたのですが、業界が難し過ぎるということで誰も後任になりたがりません。そこで、元々は食品畑だった私が担当することになりましたが、今でも最初の取引先獲得には苦労したことを覚えています。訪問初日に、松山支店次長として挨拶に行き営業の話を始めると、そこから2時間ぐらい、食品担当で何も知らないならもう来る必要はない、とずっと説教をされました。私は、とにかくまた明日来ますから、と言って、1週間ぐらい毎日行きました。「毎日来るなと言っただろう」と言われながらも、たまに時間があつた時には少しずつ営業の話や食事と一緒にするようになり、なんとかお取引につながりました。そのおかげで、他のセメントの仕事も回ってくるようになりました。

松山でセメントを売る仕事はある程度進んだのですが、この業界で仕事をするうえでは、ユーザー向けに流通させるために中継基地の権利を取得しなければなりません。今振り返ると、この権利取得が当社にとって一番大きな仕事だったように思います。結果として、ある会社を買収することで譲っていただきましたが、この経験が当社にとってその後のM&Aによる多角化のきっかけとなりました。

(3)新規事業への進出

これまで当社は、さまざまな分野に進出してきましたが、基本的には当時の三郎社長が必要と判

断した新規事業です。例えば、生コンクリート事業では、有志で立ち上げたある会社が軌道に乗らない時期に、社会インフラ整備の必要性を鑑みて当社が主体となって事業を継続しました。現在でも複数の方々に株式をお持ちいただいています。が、株主だからこそご協力いただけることも多く、同時期にM&Aしていた「新津砕石工業株式会社」(現砕石事業部)とともに、当社が事業継承したことで地域のお役に立てているのではないかと考えています。

また、三井物産さんとのつながりのなかでは、これからはガラスの時代だとアドバイスを受けて、「新津硝子」(現シンツ硝子テック株式会社)を立ち上げました。



(4)M&Aによる多角化

多角化の手法として、先ほどお話ししたセメント中継基地の権利取得のように、M&Aも選択肢の1つです。限られた時間の中で効率よく事業を拡大していくためには、M&Aは有効です。

例えば、宇和島本社では飼料の取扱量がかなりありましたが、松山はほとんどありませんでした。飼料販売にも権利が必要でしたが、当社は松山で売る権利がありません。そこで、県内で権利を持つ事業者さんの元へ何年も通い、最終的には当社の熱意を感じていただき、社員全員を当社が引き受けることを条件にお譲りいただいたこともあります。

(5)「前倒しの経営」

スピード感が重視される今の時代、新規事業を一から立ち上げて工場や倉庫を建てる、というのは少し非効率かもしれません。それよりは、業界のために企業の垣根を越えたM&Aや提携をすることで、最終的にお互いがウィンウィンの関係になれば理想的です。国内市場が縮小傾向にある今、業

況が悪くなってからの経営改革ではいつまでたっても規模縮小の繰り返しで、最終的には事業を解散せざるを得ない事態となります。そうなる前に、私は「前倒しの経営」と言っているのですが、利益が出ているうちに早めに改革に取り組むことが中小企業には一番大事だと考えます。これからも、将来を見据えて当社グループに必要と判断した分野には徐々に進出していく考えです。

third ターニングポイント 創業家からのバトンとグループ力の強化

(1)「将来、社長をやってくれんか」



三代目代表社員 新津昌雄(現会長)

私が40歳を過ぎた頃だったと思いますが、当時の三代目代表社員であった昌雄社長(現会長)と同じ会に出席するための出張先で、昌雄社長から「将来、社長をやってくれんか」

という話がありました。お話をいただいた当時は、関連会社の社長なのかなと、まだ深く考えていませんでした。

ただ、私自身は常に、仕事で困ったことがあれば、社長ならどうするか、を考えて行動し意見をすることを心掛けてきました。当然、上司と意見が違うこともありました。それを乗り越えるために上司を説得し、納得してもらえたらそれに報いるために良い仕事をする、ということを繰り返してきたような気がします。諸先輩方からお叱りを受けたこともあります。私の行動や考え方が、諸先輩方とは違っていただけを昌雄社長には評価いただいたのかもしれません。

それから約10年後、私が50代で専務になる際に、新津家の親族でお話をされて後継者にするという

ご判断をいただきました。この時に初めて、次期社長という立場をある程度意識しました。

(2)どん底での社長就任

私が四代目社長に就任したのは2012年ですが、振り返ると、この頃が当社のどん底の時期だったと思います。

2007年11月に株式会社化し「株式会社シンツ」へ商号も組織も変更した後、2008年9月にリーマンショックが起これ、建築土木関係の取引先の倒産が相次ぎました。そして、2009年から2010年にかけて実施された、いわゆる事業仕分けで大型公共工事が見直された結果、当社の建築土木事業はさらに大きな打撃を受けました。四代目社長への就任は、まさにその余波が続く厳しい状況下でしたが、私は常々、社長だったらという考え方で仕事をしてきましたから、就任した以上は過去と同じ事はしないと決めていました。

(3)グループ経営力の強化

まず、将来の売上増加に向けて、資金繰りは他人に任せず全部自分の手元で管理できるよう、経理専任者の配置の見直しや、金融機関に融資枠の増



SHINTSU
GROUP

ブルーの宇和海を進む船団をイメージ
したグループのシンボルマーク

枠を交渉するなどの準備をしました。また、当時すでに9～10社の企業を有する一大グループでしたが、各企業が独立採算制で非常に縦割り意識が強い組織でした。そのため、取引先情報がグループ内で有効活用されず、また重複した経費があるなど、非効率さが目立っていました。そこで、私は社長として全体を統制しつつ、各社に横のつながりを持たせることで情報共有と効率化を進め、グループ力が生かせる組織となるよう社内改革に取り組みました。その結果、今はグループとしての総合力を発揮できる組織体制となり、今後の事業拡大と変化への対応力は高まったと考えています。

(4) 松山本社への改称

「松山支店」から「松山本社」への改称も、社長に

なったら実行すると決めていました。やはり社長は大市場の松山にいて、松山市場で勝てる経営をしなければ宇和島で君臨していても攻められるだけです。松山で勝ち残ってこそ初めて愛媛で勝ち残れる、という考えが強くありました。

ただ、この考え方にはいろいろなご意見があり、一部からは「何を考えているんだ」という声があったのも事実です。そういう声に対しては、当社が存続していくためには松山で認められないと先はないということ、登記上の本店は宇和島であり続けること、を訴えて理解を求めました。

当社はたしかに宇和島で育った企業ですが、将来に責任を持つ社長として、宇和島のシンツではなく愛媛のシンツを目指して経営しています。



宇和島本店丸之内オフィス

未来に向けて 地域とともに500年企業へ

(1) 地元・宇和島のために

今、宇和島に限らず日本の地方は、人口減少による経済の縮小という問題に直面しています。中小企業にとって厳しい経営環境ですが、発展しながら次世代にバトンタッチをしていきたい、と考えています。そのためには、宇和島で作ったものを世の中に発信することで地域経



ブラッドオレンジ梅酒

済を活性化させ、できるだけ人口を減らさないようにする、つまり「地産外商」の取り組みが必要です。

現在でも公私にわたって当社とご縁がある旧宇和島藩主の伊達家ご当主も、ご先祖が治めた地域の物産を発信していきたいという強い思いをお持ちの方です。今、当グループ会社の「名門サカイ」で宇和島特産のブラッドオレンジを使った「ブラッドオレンジ梅酒」というお酒を造っていますが、ご当主には様々な面で協力をいただいています。このお酒は、海外販路の開拓にも取り組んでおり、今は台湾だけですが、ベトナムやインドネシアなど

富裕層が増えてきた東南アジアにも広げていこうと考えています。

(2) 社員が生きがいと成長を感じられる企業へ

こうした海外販路の拡大や今後の新たな事業展開などにより、若い社員が活躍することを期待しています。

私は、若い社員を育てていくうえで、会社が信用を失うような失敗でなければ、失敗しても良いと考えています。ある社員が成功の確率が3割しかないと思っていれば、社員のモチベーションのためにも、3割あるならこういう方法でやっていいよ、と言って背中を押します。そうでなければ、若い人は育ちません。

また、社員が当社で働くことで生きがいや成長を感じてもらえるように人事制度や資格取得制度を充実させました。おかげで、営業職で女性の活躍が進んだり、二級施工管理技士などの資格取得者が増えるなど、社内が活性化してきたと感じています。2021年度からは、社員が健康に働き続けられる環境作りの一環として、「健康経営優良法人(中小規模法人部門)」の認定も受けています。

(3) 地域の企業グループとしての使命

これからも当グループが地域に必要とされ続けるためには、地域に対する責任を果たすことも重要です。

ある講演会でのことですが、東日本大震災の際に港湾内に積んであった砕石類が津波で全て流され、ぬかるんだ道路の復旧作業が進まなかった、との話を聞きました。この時、地域の復興をいち早く進めるためには津波の影響を受けない地元の採石が必要だと強く感じた私は、当社の砕石事業は経営的には不採算ですが、社会的責任として継続しなければならない、と覚悟を決めました。

また、私はシンツ代表者の他に関連する業界団体の役職も務めていますので、1企業の枠を超えて業界として地域に貢献できることはないか、ということも考えています。例えば、四国支部長を務める「日本合板商業組合」では、脱炭素化社会の実現に向けて戸建て住宅の省エネ化や耐震化を進めるうえで、国産材、特に県産材の利用を促進すれば、林業従事者の生活基盤を安定させることにつながるのではないのでしょうか。また、「愛媛県小麦粉砂糖卸組合」理事長として、将来の発生が予想される南海トラフ大地震に備えて、組合員各社の備蓄を災害時の緊急支援物資として活用できるよう、業界に働き掛けを行っています。



砕石事業部の採石場

(4) 500年企業に向けて



440周年ロゴ

当社は、2020年に創業440周年を迎えました。

この歴史を、今度は社長として次世代に引き継がなければなりません。これまでの歴史を後世に伝えて、この先450年

500年と時代を刻んでいくことは、会社を受け継いだ者としての責務です。宇和島に育ててもらった地域の企業として、先人達に恥じぬよう、その責務をしっかりと果たしていきます。

(文責:IRC)

四国経済連合会・四国アライアンス共同調査

人口減少時代の“交通まちづくり” ～住民ニーズとデジタル技術の掛け合わせで地域公共交通を再構築～

1. 地域公共交通を巡る全国や四国の動向



【はじめに】

四国は、全国と比較して約25年早く人口減少、少子高齢化が進んでおり、1990年代後半から、JR・民鉄・乗合バス・タクシー全ての輸送人員が減少の一途をたどっている。更に、2020年からの新型コロナウイルスがその動きに拍車をかけた。

一方で、高齢化による免許返納者数の増加などにより、地域公共交通の必要性は増している。就業や教育の機会を確保し、高齢者の引きこもりを防止する観点からも、交通は、まちづくり、地域づくりにおける重要な要素である。2022年度に四国経済連合会と、四国の地方銀行4行(伊予銀行、阿波銀行、百十四銀行、四国銀行)による四国創生に向けた包括提携「四国アライアンス」の「地域経済研究会」(4行の系列シンクタンクで構成)は共同で、四国における地域公共交通の現状や課題、各地で活用されているキャッシュレス決済・デマンド型交通といったデジタル技術や新たな交通サービスの取り組みについて調査し、今後の方向性などについて検討を行った。

今月から2回に分けて、調査の概要を紹介する。今回は、地域公共交通を巡る全国や四国の動向と、四国の自治体・交通事業者に対して行ったアンケート結果を示す。

次号では、全国や四国の先進地域の取り組みを紹介し、人口減少・デジタル化時代に四国の地域公共交通がどのようにあるべきか提案する。地域公共交通が抱える様々な課題に四国がどのように対応していくか、多くの人に認識していただく機会となれば幸いである。

【構成】

- ◇地域公共交通を巡る全国や四国の動向 (今回)
- ◇人口減少・デジタル化時代における地域公共交通の再構築 (2023年7月号予定)

1. 本調査の趣旨

四国は、全国に先んじて人口減少・高齢化の進む「課題先進地域」であり、様々な公共サービスや産業に影響を及ぼしている。とりわけ交通分野では、既に地域公共交通の維持が困難となりつつある地域もあり、一刻も早い対策が求められている。

こうした中、日本でもMaaS(Mobility as a Service)¹⁾を始めとした交通サービスの効率化・高度化に関する様々な取り組みが展開されつつあり、その時代潮流を捉え、四国における最適な地域公共交通を実現することが重要である。

そこで本調査では、地域公共交通の維持に向けた交通サービスの効率化・高度化を図る観点から、四国における実態や課題、今後の方向性について検討した。

2. 地域公共交通を巡る現状

01 背景

鉄道やバス、タクシーなどの「地域の足」を担う事業者においては、設備や施設の老朽化、運転手不足、燃料高騰などの問題が深刻化している。例えば乗合バスは、高速バスなどの利益で路線バスの赤字を賄ってきたが、新型コロナウイルスの感染拡大以降、非常に厳しい状況に置かれている。

両備グループのシンクタンクである(一財)地域公共交通総合研究所が2022年6月に全国の地域公共交通事業者へ行ったアンケートでは、約8割が、行政などの支援がない場合「2年以内に経営の限界が来る」と答えている。

我々の経済活動、社会生活において、「移動」は欠かせないものである。今後、高齢化が進展し、運転免許を返納する高齢者が増えていくことが予想されている。自動車を運転できない学生などの移動手段や、「2050年カーボンニュートラル」の実現に向けた取り組みとしても、地域公共交通の必要性

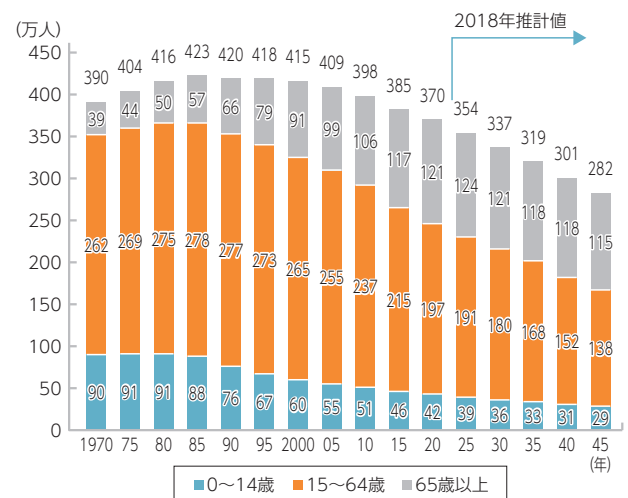
は増している。就業や教育の機会を確保し、高齢者の引きこもりを防止する観点からも、交通は、まちづくり、地域づくりにおける重要な要素に位置付けられている。

他方で、デジタル技術の進展などにより、利用者の利便性を高め、業務の効率化につながる新たなサービスの提供が可能となりつつある。運賃のキャッシュレス精算をはじめ、鉄道、バス、タクシーなどのあらゆる交通機関をシームレスに結び付け、スムーズな乗り換えや料金精算を実現するMaaS、タクシーやデマンド型交通²⁾などの配車システム、自動運転などは、地域公共交通にイノベーションをもたらすことが期待されている。こうしたことから現在、全国各地でデジタル技術などを活用した様々な取り組みが行われている。

02 四国の地域公共交通を取り巻く環境

四国の人口は、1985年の423万人から2020年までの35年間で53万人減少した。2045年には282万人にまで減少すると予想されている。一方、高齢化の進展により、65歳以上高齢者の割合は1985年の13%から2045年には41%にまで上昇すると見込まれている(図表-1)。

▶ [図表-1] 四国の人口推移



資料：国勢調査、国立社会保障・人口問題研究所
総人口には年齢不詳が含まれているため各年齢層との合計と総人口は一致しない場合がある。

1) 地域住民や旅行者の移動ニーズに対応して、複数の公共交通やそれ以外の移動サービスを最適に組み合わせで検索・予約・決済などを一括で行うサービス。観光や医療など交通以外のサービスとの連携により、移動の利便性向上や地域の課題解決にも資する重要な手段となる。
2) 運行経路(路線)・乗降地点(停留所)・運行時刻(時刻表)が定められている一般的な路線バスとは異なり、経路・乗降地点・時刻のいずれか、あるいは、すべてに柔軟性を持たせることで、利用者の要求に応じて運行する乗合型の公共交通サービス。

3. 地域公共交通の維持に関する四国の自治体および交通事業者へのアンケート

地域公共交通の具体的な課題や、デジタル技術の検討状況などを把握するため、四国内の自治体および交通事業者を対象に、アンケートを行った。

01 調査概要

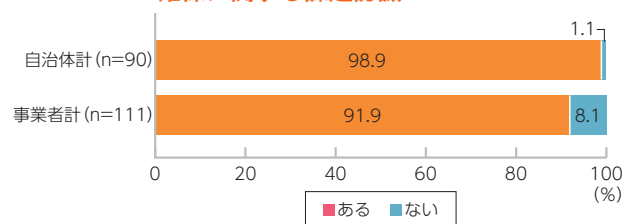
1. 調査対象	〈自治体〉 四国内の全自治体（4県95市町村） 〈交通事業者〉 四国内に本社・本店を置く交通事業者 ※（454事業者）
2. 調査期間	〈自治体〉 2022年8月8日～2022年9月2日 〈交通事業者〉 2022年8月22日～2022年9月9日
3. 調査方法	郵送・E-mailでの配布、返信用封筒・FAX・E-mail・Webによる回収
4. 有効回答数	〈自治体〉 90（有効回答率90.9%） 〈交通事業者〉 111（有効回答率24.4%）

※鉄道業、道路旅客運送業等を主要種とする企業を抽出して送付した。また、四国内に複数の事業所（営業所）を持つ事業者の場合、送付先は本社・本店のみとした。

02 地域公共交通の維持や交通サービスの確保に関する課題認識

自地域内の地域公共交通の維持や交通サービスの確保に関して、課題認識の有無を尋ねたところ、98.9%が、「ある」と回答した。また、交通事業者では、91.9%が、「ある」と回答した。ほぼ全ての自治体・交通事業者が、公共交通維持や交通サービスの確保に課題を認識していた（図表-2）。

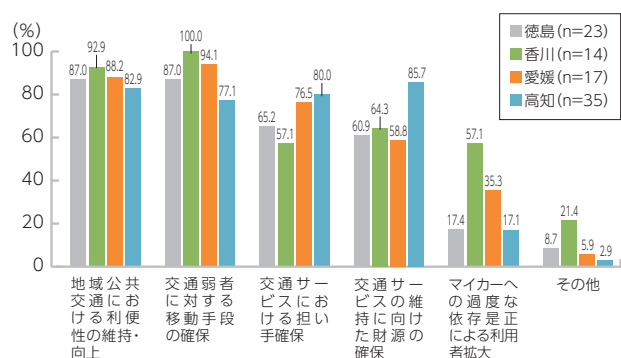
▶ [図表-2] 自地域の地域公共交通や交通サービスの確保に関する課題認識



地域公共交通の維持に関する課題としては、大半の自治体が「地域公共交通における利便性の維持・向上」や「交通弱者に対する移動手段の確保」「交通

サービスにおける担い手確保」を挙げた（図表-3）。

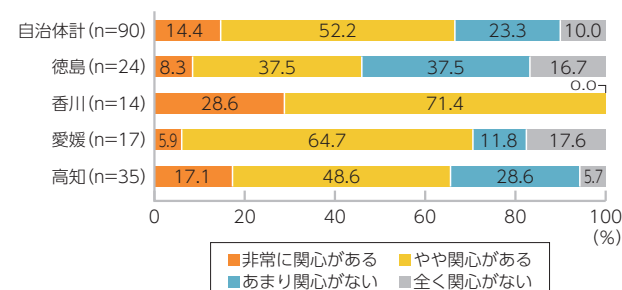
▶ [図表-3] 自治体における地域公共交通維持に向けた課題（複数回答）



03 デジタル技術や新たな交通サービスの導入・活用についての関心度合い（自治体）

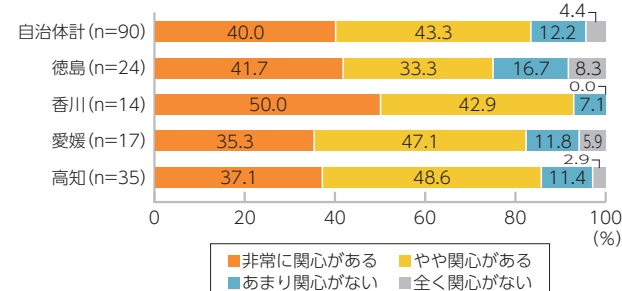
キャッシュレス決済の導入・活用に対する関心度合いについては、「非常に興味がある」「やや興味がある」を合わせると、四国全体で6割超の自治体が関心を寄せており、高い関心度合いが確認された（図表-4）。

▶ [図表-4] キャッシュレス決済の導入・活用に対する関心度合い



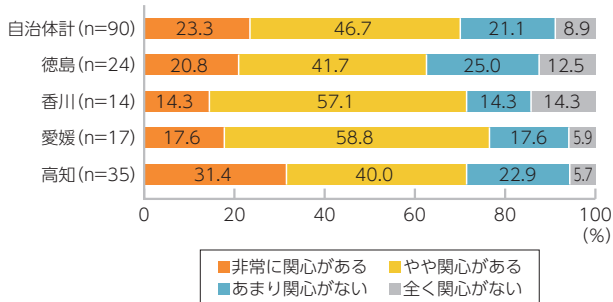
デマンド型交通の導入・活用に対する関心度合いを尋ねたところ、四国全体では、「非常に興味がある」が40.0%、「やや興味がある」が43.3%だった。8割超の自治体に関心を寄せ、高い関心度合いが確認された（図表-5）。

▶ [図表-5] デマンド交通の導入・活用に対する関心度合い



自家用有償旅客輸送³⁾導入・活用に関心度合いについては、「非常に関心がある」が23.3%、「やや関心がある」が46.7%であり、「非常に関心がある」「やや関心がある」を合わせると、7割の自治体が導入に関心を寄せており、デマンド型交通と同様に、関心の高さが確認された(図表-6)。

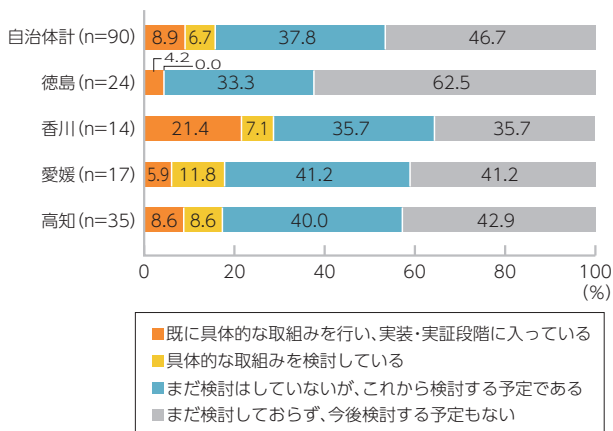
▶【図表-6】自家用有償旅客輸送の導入・活用に対する関心度合い



04 デジタル技術や新たな交通サービスの検討、導入・活用状況(自治体)

キャッシュレス決済の検討、導入・活用状況については、「既に具体的な取組みを行い、実装・実証段階に入っている」との回答は四国全体で8.9%、「具体的な取組みを検討している」との回答は6.7%と少数にとどまった。関心度合いとは裏腹に、半数近くの自治体が、キャッシュレス決済を「検討する予定もない」と回答した(図表-7)。

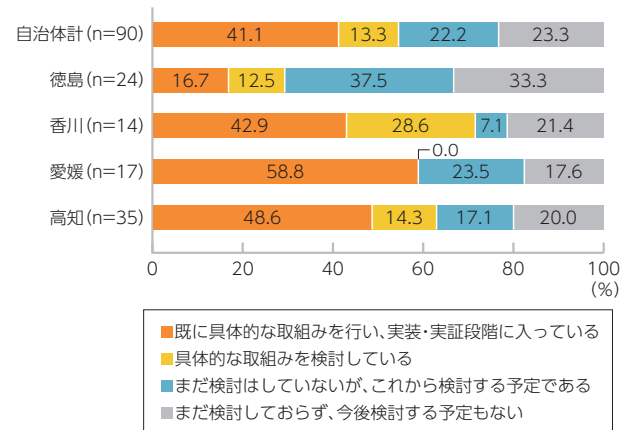
▶【図表-7】キャッシュレス決済の検討、導入・活用状況



デマンド型交通導入の検討、導入・活用状況については、四国全体で41.1%の自治体が「既に具体的

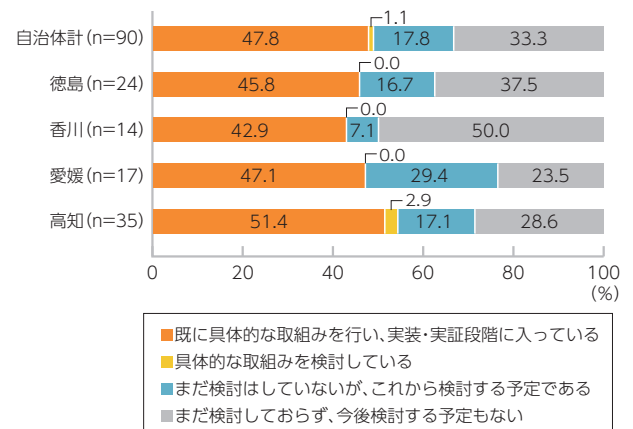
な取組みを行い、実装・実証段階に入っている」と回答した。愛媛の自治体は58.8%で、四国4県で最も高かった。一方、徳島は2割未満で取り組みに対する温度差がみられた(図表-8)。

▶【図表-8】デマンド型交通の検討、導入・活用状況



自家用有償旅客輸送の検討、導入・活用状況については、四国全体で47.8%の自治体が「既に具体的な取組みを行い、実装・実証段階に入っている」と回答した。各県とも4割を超える自治体が「既に具体的な取組みを行い、実装・実証段階に入っている」と回答しており、他のデジタル技術や新たな交通サービスと比較して、取り組みが進んでいる(図表-9)。

▶【図表-9】自家用有償旅客輸送の検討、導入・活用状況

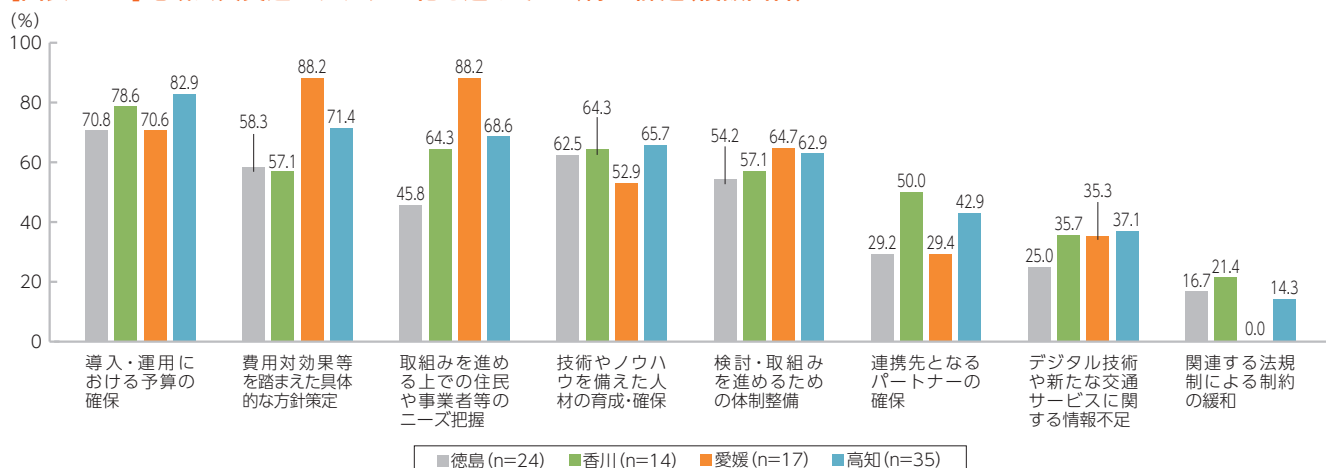


05 地域公共交通へのデジタル技術や新たな交通サービスの導入・活用に向けた課題(自治体)

地域公共交通へのデジタル技術や新たな交通サービスの導入・活用を進めていく上での課題に

3) バス・タクシー事業が成り立たない場合であって、地域における輸送手段の確保が必要な場合に、必要な安全上の措置をとった上で、市町村やNPO法人などが、自家用車を用いて提供する運送サービス。

▶[図表－10]地域公共交通のデジタル化を進めていく際の課題(複数回答)



ついて尋ねたところ、「導入・運用における予算の確保」、「費用対効果等を踏まえた具体的な方針策定」、「取組みを進める上での住民や事業者等のニーズ把握」などが、課題として多く挙げられた。上位5項目の回答数に大きな差異はなく、デジタル化の推進に際して、様々な課題を抱えている状況がうかがえる(図表－10)。

06 四国の主な取り組み事例

四国内の自治体や交通事業者は、様々なデジタル技術や新たな交通サービスを導入・活用して地域公共交通の維持に取り組んでいる(図表－11)。

本稿は、「人口減少時代の交通まちづくり調査～住民ニーズを踏まえた地域公共交通の再構築～」報告書を加筆・編集したものです。報告書の全文は、四国経済連合会のホームページに掲載しています。文責:IRC

▶[図表－11]四国の自治体・交通事業者による交通サービスへのデジタル技術の活用事例(主なもの)

提供主体	取 り 組 み 概 要
高松市	2022年1月よりタクシーを活用した新たな交通モード「バタクス」の実証事業を開始。車両を占有せず、運行実績に応じた補助金のみをタクシー会社に支払う仕組み(シェアリングエコノミー型)を導入。
四国旅客鉄道(株)	2022年11月よりスマートフォンでいつでも、どこでも、キャッシュレスで切符が買えるチケットアプリ「しこくスマートえきちゃん」の提供を開始。
香川県三豊市	介護福祉分野における「共同送迎モデル」の確立に向け、ダイハツ工業(株)と連携協定を締結し、福祉介護・共同送迎サービス「ゴイッショ」を導入。2022年6月より三豊市社会福祉協議会の事業として本格運行を開始。
徳島県神山町	町営バスを廃止し、2023年4月よりデマンド交通と自家用有償旅客輸送へ切り替え。配車アプリ「さあ・くる」を地域企業と独自開発し、機能拡充を検討。
徳島県つるぎ町	コミュニティバスを必要とする住民のニーズに徹底的に応えることで、利用者満足度の向上と運営の効率化(町単独負担の大幅な削減)の実現を目指す。
徳島県阿波市	2021年度から市内のタクシー事業者2社と連携し、デマンド型交通「あわめぐり」の運行を実施。
高知県土佐清水市	2021年度に予約型デマンド交通「おでかけ号」の運行管理業務のデジタル化によって運営コストを削減。今後はイニシャルコストのハードルはあるものの、地域通貨「Meji-Ca」の利用によるキャッシュレス決済の導入を検討。
高知市・とさでん交通(株)	移動ニーズの少ない中山間地域における路線バスからデマンドタクシーへ切り替えなど、地域公共交通ネットワークの再編を順次実施。地域独自の交通系ICカード「ですか」の導入などによる利用客拡大。
伊予鉄グループ	外部企業と連携したフリー乗車券の販売などによる「伊予鉄MaaS」の提供による利用客の拡大。2023年2月より自社「みきゃんアプリ」による市内電車やフリー乗車券の販売。

【事例①】DMV(徳島県・阿佐海岸鉄道)

2021年12月、阿佐海岸鉄道(株)は、徳島県南部と高知県東部の間の阿佐東線で、道路と線路の両方を走行できる「DMV(デュアル・モード・ビークル)」の営業運転を、世界で初めて開始した。

阿佐東線は、沿線地域の過疎化・少子化が進み、利用者が顕著に減少し、赤字が続いていた。主要株主の徳島県は、運行コスト削減を図るため、2016年にDMV導入の取り組みに本格的に着手した。

DMVはJR北海道が開発したもので、マイクロバスに線路走行用の鉄車輪を装備し、バスと列車のモードの切り替えを短時間で可能な仕組みを有している。定員は、乗客・乗務員を合わせて22名で、阿佐東線には3両導入された。

DMV導入の目的・メリットは、①車両自体が観光資源となり、新たな人の流れを作ることによる沿線地域の活性化 ②燃費が良い車両の導入による維持費の削減 ③乗換の要らないシームレスな交通体系の実現 ④南海トラフ巨大地震などの大規模災害時における交通機能の維持である。

導入後の旅客収入は運行9ヵ月時点で導入前の4倍以上となっている。また、県外からの来訪客による宿泊や観光施設の利用増加によって、沿線地域の活性化にも寄与している。世界初の取り組みであることから、予期せぬ車両トラブルなどにも見舞われているが、全国から多数の視察申込を受けるなど、高い関心が示されている。

世界初の営業運行を開始したDMV



撮影:IRC

【事例②】自動運転バス(伊予市双海地域)

経済産業省の2022年度「地域新MaaS創出推進事業」の先進パイロット地域に、伊予市が選定された。四国初となる自動運転バスとデジタル健康管理サービスを連携させた実証実験を、2022年9月13日から10月8日まで行った。

本実証実験は、伊予市とソフトバンク(株)の子会社であるBOLDLY(株)が中心となって実施した。自動運転バスはフランスの「NAVYA(ナビヤ)」社製の11人乗りの電気自動車であり、GPSや車体の前後に付けられたセンサー、高精度な地図情報を基に、加減速や右左折などを自動で行う。信号の確認や障害物(路上車両)の回避は手動のコントローラーで行うため、オペレータが常時1名乗車している。

利用者からは、「友人と外出する際に利用する」や、「乗車するのが楽しい」など、外出機会の創出につながる前向きな意見が聞かれ、期間内の乗車人数は予想を超える857名(日平均乗車人数33名)が乗車した。

一方、運賃収入だけでは赤字となることから、継続的に自動運転車両を走行させるには、運行経費の捻出などが課題となる。自動運転を実装につなげるためには、地域住民のニーズを踏まえ、他の公共交通機関や周辺産業との連携を模索するなど、自動運転をきっかけに、地域公共交通の在り方や、新たな収益源などについても検討する必要がある。

双海地域内を走る自動運転バス



撮影:IRC



AIのハルシネーション問題

京都大学公共政策大学院 教授
株式会社伊予銀行 顧問

岩下 直行

ChatGPTの利用拡大が止まらない。この無償で利用できる自然言語処理の対話ツールは、日本でもあつという間に利用が拡大し、様々な場面で「AIはこう言ってる」と引用されるようになった。教育の現場では、学生がChatGPTを使って宿題のレポートや読書感想文を書くことが問題だという声がある。確かに、もっともらしい文章を簡単に出力することができるChatGPTは、宿題を手伝ってくれる最強のツールかもしれない。学生に自分で文章を書く訓練をさせたいのであれば、今後は宿題の出し方を変える必要があるだろう。

よく言われるように、ChatGPTが出力する文章の中には不正確な情報が多く含まれている。使い方次第で、ChatGPTはもっともらしい嘘をつくツールとなってしまう。このような現象をAIのハルシネーション(Hallucination: 幻覚)と呼ぶ。実際、ChatGPTを使っていると、普通の会話のやり取りの中で、明らかな嘘を自分で作り上げて説明しているのを頻繁に目にする。それが学生の宿題に出てくるだけならかわいいものだが、ビジネスの現場に出現するなら問題だ。

DeepLなどの機械翻訳も高機能化しているが、使っていると微妙なニュアンスは翻訳されないし、不自然な文章が出力されることもある。日本語と英語の翻訳のように、使う人間側にある程度の知識があれば、不自然な表現を修正し、自然な文章にすることができる。しかし、操作者が知らない言語との翻訳に使う場合はどうだろう(DeepLは30か国語以上に対応している)。出力された文章が正しい翻訳となっているか評価

できないままビジネスで利用すると、とんでもない誤訳になっているかもしれない。

ChatGPTやDeepLは便利だから、今後もその拡大は止まらないだろう。だからこそ、上手に使いこなす人間側の知恵が必要だ。自分の知らない言語に機械翻訳した文章が使えないように、自分がよく知らない分野について質問して出てきた答えをそのまま利用することは危険だ。有用な情報とハルシネーションとを識別できる人間となるためには、その分野について正しい知識を持っている必要がある。

いずれは技術が進化し、確実な事実に基づく正しい文章だけを出力するAIが誕生するので、と期待する向きもあるだろう。しかし、実は何が確実な事実か、何が正しいか、と問われても、確定的な答えがある訳ではなく、その基準も揺れ動くものだ。やはり、AIに正しさを求めるべきではないのだろう。

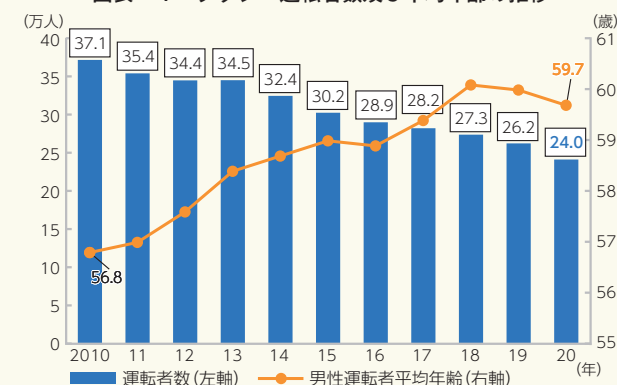
今後、AI技術の進化は人間の仕事や生活に大きな影響を与えることになる。その変化は未来の話ではなく、既に起こりつつある現実なのだ。しかし、AIは人間の知恵や判断力を代替できない。AIのハルシネーション問題に対処するには、人間がAIに適切な指示を出す技術を磨くとともに、人間が正しい知識を持ち、AIの出力を適切に判断して修正する力が求められる。AIと人間が協調することで、より効率的な知的作業が可能となるが、人間の役割の重要性はより増していくだろう。AIは人間を代替するものではなく、補完するものなのである。



減り続けるタクシードライバー

～人手確保が喫緊の課題～

図表－１ タクシー運転者数及び平均年齢の推移



資料: 全国タクシー・ハイヤー連合会

最近、愛媛県内で「駅を出たら、タクシーがない」「利用が集中する朝夕の予約が取りづらい」「空車を見かけない」などの声がよく聞かれる。要因は深刻な人手不足にある。

調査によると、タクシーの運転者数は10年間で約4割減、2020年時点で24万人となった(図表－1)。また、男性運転者の平均年齢は2010年に56.8歳であったのに対し、2020年は59.7歳に上昇している。コロナ下において、外出自粛やビジネス客の減少により、需要が大きく落ち込み、コロナを機に引退した運転者も多いようだ。

タクシー運転者の年間給与をみると、約341万円で全産業を100万円以上も下回っており、同業界の貨物自動車、バスの運転者と比べても低い傾向にある(図表－2)。賃金体系は主に歩合制であり、より多くの収入を得るために、必然的に長時間労働になってしまう。高齢化で退職している人が増える一方、低賃金、長時間労働などで、若者にも敬遠されている。

人手不足を解消するために、女性運転者の採用を強化する動きが見られる(図表－3)。県内の女性運転者は2011年にわずか58人だったのに対し、2022年には123人と倍増した(図表－3)。しかし、女性運転者の割合は上昇しているものの、全体の5%程度にとどまっている。

新型コロナの影響沈静化でビジネスや観光需要増が期待される中、タクシー業界の需給ギャップがますます拡大していくだろう。今後、フレキシブルで働きやすい職場環境を整備するほか、賃金制度を見直すなど、職業としての魅力を向上させ、人手不足を解消する取組みが求められる。

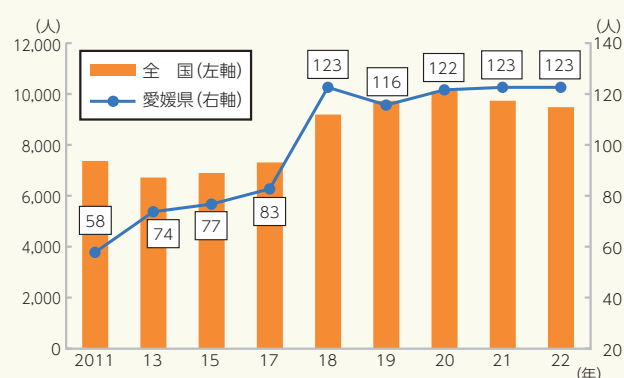
(孫 璇)

図表－２ 職種別男性労働者賃金・労働時間(2019年)

	月間労働時間		年間給与 (千円)	年間賃与 (千円)
		所定内		
タクシー運転者	195	173	3,408.0	195.8
大型貨物自動車運転者	215	177	4,246.8	332.4
貨物自動車運転者 (大型車を除く)	208	172	3,814.8	411.5
バス運転者	203	162	3,991.2	688.2
全産業	178	162	4,498.8	1,110.9
建設業	181	166	4,556.4	1,173.5

資料: 全国タクシー・ハイヤー連合会

図表－３ 女性運転者数の推移(全国・愛媛)



資料: 全国タクシー・ハイヤー連合会

思いをカタチにするものづくり

株式会社コスモ精機 常務取締役 / 松原 正幸 氏 (IRCニュー・リーダー・セミナー31期修了生)



株式会社コスモ精機は、プラスチック成形用の超精密金型の製造やダーツブランド「COSMO DARTS」などの製造・販売を手がける。

創業者は正幸氏の父であり現社長の正廣氏。大手精密金型メーカーから独立し、1991年に同社を設立した。当初は金型製造がメインだったが、その技術を生かして2000年代にブームとなっていたダーツ製品の製造も開始し、業容を拡大していった。

正幸氏は「当社はお客さまの思いをカタチにできる」と胸を張る。それを実現するのが、一貫生産体制である。企画・設計から製造まですべて自社で行うため、スピーディーな生産が可能となる。もちろん完成品は高品質で顧客満足度も高い。「スピーディーかつ低コストで作れるため、お客さまから新商品開発の相談を受けることも多い」と、正幸氏。

また、業務の繁閑に応じて、部署間でサポート人員を融通するなどバックアップ体制は万全である。これにより、互いの業務内容の理解や部署を越えた交流が深まり、連携強化や対応力の向上につながっているそうだ。

同社の課題は若手人材の確保である。社員の平均年齢は40代で年々上昇しており、「今後のために積極的に採用し、今いる社員の技術を継承していきたい」という。求人サイトや人材紹介サイトなどを活用しながら、採用ターゲットとしてIターン・Uターン者を重点的にアプローチしている。

さらに、働きたくなる会社づくりの一環として、賃上げの実施や有休の取得促進などの処遇改善にも取り組んでいる。社員から「モチベーションが上がった」と喜ばれたそうだ。各種社内申請手続きのシステム化も進め、事務面でも効率化を図っている。

「今の事業を継続しながら、新しいことにもチャレンジしたい」と、正幸氏。今後も前向きに挑戦しながら、さまざまなお客さまの思いをカタチにしていけることだろう。

(川尻 麻美)

PERSONAL QUESTION

松原 正幸 (まつばら まさゆき) 1979年11月生まれ

モットー 日々改善。
向上心をもって取り組む先に発展がある。
少しでも良くしていけば、自分も周りも快適に過ごせる。

休日の過ごし方 手料理を家族に振舞う。
先日は父が釣った80cmのタイを刺身や煮つけ、酒蒸しなどにして皆で食べた。

夢 引退後、人生の集大成として、理想のつまった家进行ること。

【会社概要】

〒791-0311
東温市則之内1470-5
TEL / 089-960-6366
資本金 / 2,700万円
従業員 / 42名(パート含む)



スピーディーかつ誠実な対応で信頼に応える

株式会社松野建設 常務取締役 / 山口 雄樹 氏 (IRCニュー・リーダー・セミナー31期修了生)

株式会社松野建設は、南予地域の土木工事や、JR駅舎・線路の維持管理(新居浜～江川崎)などを行っている。

1957年創業。雄樹氏の祖父 年雄氏が松野町で道路の舗装を始めたのが興りである。当時は舗装されていない道路が多く、「松野や愛媛の発展のために貢献したい」と一念発起したという。

雄樹氏は「スピーディーかつ誠実な対応を常に心がけている」と話す。お客さまから問い合わせの電話があれば、その日のうちに面談する。互いの都合がなかなか合わなくても2、3日中には会って話をするという。「電話で済む内容でも必ず会う。まずは相手を知る、そして自分を知ってもらうことが大事だ」と、雄樹氏。お客さまの表情を見ながら話を聴き、選択肢を複数提案している。お客さまからは「とても親身になって対応してくれる」と評価され、信頼も厚い。

また、雄樹氏は、社員に対し、現場とその周辺の清掃や近隣住民とのコミュニケーションを徹底させている。その理由として、「建設業は現場が一番。成果はもちろんだが、現場で働く社員の行動一つでお客さまとの信頼関係が良くも悪くもなる」という。

今、人材育成の一環として、権限移譲を進めている。これまで予算などの管理は本社が行っていたが、各現場の担当者に見積りを考えさせるようにしたところ、コスト意識が高まった。今後も段階的に現場に裁量を与え、自分で考えて動く人材を育てていきたい、とのことだ。

「今は南予が中心だが、今後は松山など他の地域での仕事も充実させていきたい」と話す雄樹氏は、人脈づくりに努めている。セミナーや会合、ゴルフコンペなどに積極的に参加するようになり、次の仕事につながったという。

『誠実を旨として技で業を成す』という同社の社是のとおり、今後も誠実にお客さまに寄り添い、松野をはじめとした地域の発展に貢献していかれることだろう。

(川尻 麻美)



☑ PERSONAL QUESTION

山口 雄樹 (やまぐち ゆうき) 1977年8月生まれ

感銘を受けた言葉

雄弁は銀、沈黙は金。
自分の言葉で語ることは必要だが、語りすぎは禁物。
相手の話を黙って聴くことは大事。

趣味

ゴルフ。
社会人になってからゴルフを始め、今では毎週のように行く。人脈づくりの一環。

夢

客船での世界一周。
時間を忘れてゆったり、世界中の有名な建物を見て回りたい。

【会社概要】

〒798-2101
北宇和郡松野町大字松丸399番地
TEL / 0895-42-0244
資本金 / 2,000万円
従業員 / 27名



THAI LAND

タイだより

タイの観光産業の回復状況

はじめに

タイは、昨年10月に新型コロナの関連規制を完全に撤廃しました。それ以降、次第に観光客が戻ってきています。2022年にタイを訪れた外国人観光客は1,100万人に回復、日本からも30万人が訪れています。特にバンコクは、街の活気もコロナ前の状況に限りなく近づいています。

私がタイに駐在して丸2年が経過しましたが、現在はコロナ禍からの経済回復を目の当たりにしています。

今回は、観光産業に大きな影響を与えるソンクランの水掛け祭りの復活とタイ人の日本旅行についての最近の動向をお届けします。

1 ソンクラン(ソンクラーン)について

昨年のタイだよりでもご紹介しましたが、タイの旧正月はソンクランといいます。

毎年4月13日から15日がソンクランの祝日で、多くの企業がこれに合わせて1週間ほどの長期連休に入り、多くのタイ人が帰省や旅行をします。

ソンクランは「水掛け祭り」として世界的に知られています。元々、仏像や仏塔、年長者などの手に水を掛けてお清めをするという伝統的行事があり



水を掛け合う様子(今年4月撮影)

ました。

それが転じて、近年は街で通行人同士が水を掛けあって楽しむお祭りとしてタイ全土の恒例イベントとなっていましたが、コロナの感染対策もあり3年間水掛けが禁止されていました。

2 ソンクラン期間の様子

今年4月に、水掛け祭りを視察した際、1分もしないうちにバケツや水鉄砲で水を掛けられびしょ濡れになりました。商業施設や飲み屋街には人がごった返し、大量の水で道路が冠水しかけている場所もありました。

去年とは打って変わって街は活気に満ちあふれていました。しかしその一方で、タイ保健省の発表



大勢の人でにぎわう商業施設前(今年4月撮影)

によると4月11日から16日の間に交通事故によるけが人が1万7,775人、死亡者が232人だったそうです。ソンクランの連休には、交通事故も頻発しているようです。

3 政府間の観光連携強化

日本政府観光局(JNTO)とタイ国政府観光庁(TAT)は、2023年1月18日に両国間の相互往来の促進に向けて連携を強化するため、趣意書(LOI)の調印をおこないました。

調印式では、TATのユッタサック・スパソン総裁が「需要回復のスピードに観光・航空の回復が追いついていない。コロナ前の5割程度にとどまる航空便を、早い段階で8割まで回復させ、搭乗率9割を目指したい」と発言しました。

今後、ツーウェイツーリズムの促進へ向けて、相互プロモーションや日本の地方空港へのチャーター便を検討していく方針が示されています。

4 タイから日本への旅行が解禁

日本の水際対策の緩和に伴って、タイ人の日本旅行が増えています。

お取引先との会話の中でも、従業員が連休に日本へ旅行に行くといった話を聞くようになりました。

私が昨年5月に帰国した際は、日本人駐在員やその家族、日本人旅行者が同乗者の大半を占めていました。しかし、今年2月に帰国した際には、同乗者の半数以上がタイ人だったことに驚きました。

たまたま座席が隣になったタイ人に行き先を尋ねたところ、「長野県の地獄谷野猿公苑へ、温泉に



日本行きの便のチェックインに長蛇の列(今年2月撮影)

入る猿を見に行く」とうれしそうに話してくれました。

東京や大阪など誰もが知っている都市ではない、意外な行き先に驚きましたが、近年タイ人の日本旅行に対する考え方が変わってきているようです。

5 タイ人の日本旅行

日本政府観光局によると、コロナ前まで訪日タイ人観光客数は伸び続けていました。

2014年に66万人だった訪日タイ人観光客数は、2019年には約2倍の132万人となり、主に東京や京都、北海道などの人気の観光地が選ばれていました。

日本への旅行を手配するタイ現地の旅行業者によると、今はリピーターを中心に、まだ訪れたことのない、タイ人があまり行っていないような地方に注目が集まっているとのことでした。

私の出向先にも白川郷や屋久杉を見たいと話すタイ人の従業員がいます。

おわりに

日本とタイ政府間の観光連携の追い風もあり、お互いの国の観光面での往来が活発化することを願っています。

タイ駐在期間中、コロナ禍のロックダウンから規制緩和、そして今に至るまでの変遷を現地で間近に見てきました。

貴重な経験を現地でしていることに感謝しながら、今後も経済状況や市況の変化を鋭く捉えたタイムリーな情報提供ができるように努めていきます。
(尾崎 政洋)

【税務編】

生産性向上や賃上げに資する中小企業の設備投資に関する固定資産税の特例措置

和泉会計事務所 税理士 和泉 真紀夫



Q. 令和5年度の税制改正で創設された「生産性向上や賃上げに資する中小企業の設備投資に関する固定資産税の特例措置(以下、同特例措置)」について教えてください。

A. 中小企業庁は4月1日、同特例措置に係るQ&A等を公表しました。詳細は以下のとおりです。

1. 概要

同特例措置の概要は、下表のとおりです。

同特例措置は、先端設備等の導入によって労働生産性を高め、できるだけ賃上げにもつなげていただきたいとの趣旨で創設されました。

先端設備導入計画の認定を受けた中小企業者等が一定の要件を満たした場合、対象設備である機械装置等の固定資産税の課税標準が原則3年間に限り2分の1に軽減されます。

また、賃上げ方針に従業員に表明し、市町村長への先端設備等導入計画の申請時に「従業員へ賃上げ方針を表明したことを証する書面」を添付等した場合、令和6年3月31日までに取得した設備については5年間、令和7年3月31日までに取得した設備については4年間、固定資産税の課税標準が3分の1に軽減されます。

2. ポイント

- (1)2023年4月1日以降に新たに計画の申請を行い、自治体の認定を受けた上で設備の取得等をしたものが対象(中古品は対象外)となります。
- (2)先端設備導入計画は、3年から5年の計画期間で作成し、期間終了時に労働生産性を年平均3%以上向上させることが求められます。ただし、計画が未達成の場合でも、そのことをもって計画の認定取消などは行われません。
- (3)国内雇用者に対する給与等の支給総額の1.5%以上の賃上げ方針を具体的に従業員に説明する必要があります。経済情勢等により、想定通りの賃上げに至らない場合、それだけで税の追徴は発生しません。

※詳細は中小企業庁HP「【中小企業等経営強化法】先端設備等導入計画について」を参照願います。

同特例措置の概要(中小企業庁HPより)

対象者	資本金1億円以下の法人、従業員数1,000人以下の個人事業主のうち、先端設備等導入計画の認定を受けた者(大企業の子会社等を除く)。
対象設備 (※1)	認定経営革新等支援機関の確認を受けた投資利益率5%以上の投資計画に記載された①から④の設備 【減価償却資産の種類ごとの要件(最低取得価額)】 ①機械装置(160万円以上) ②測定工具及び検査工具(30万円以上) ③器具備品(30万円以上) ④建物附属設備(※2)
その他要件	・生産、販売活動等の用に直接供されるものであること ・中古資産でないこと
特例措置	固定資産税の課税標準を3年間に限り、1/2に軽減。 さらに、賃上げ方針を計画内に位置付けて従業員に表明した場合は、以下の期間に限り、課税標準を1/3に軽減。 ・令和6年3月31日までに取得した設備: 5年間 ・令和7年3月31日までに取得した設備: 4年間

※1 市町村によって異なる場合あり

※2 家屋と一体になって効用を果たすものを除く

【労務編】

やむを得ない事情による 36協定起算日変更について

社会保険労務士法人 人的資源研究所

特定社会保険労務士・人事コンサルタント 平尾 由紀



Q. 現在、4月1日を起算日とする36協定の締結届出をしています。決算期の変更などによりやむを得ず2月1日に変更したいと思います。留意点はありますか。

A. 従前の36協定を1月31日付で破棄することについて従業員の過半数代表者等との間で合意をした上で、2月1日を起算日とする36協定(2月1日から翌1月31日まで)を締結し届け出ます。この場合、新しい36協定に加え、従前の36協定の遵守も必要になります。

1. 36協定とは

労働基準法において、労働時間は1日8時間、1週40時間以内とされています。また、休日についても付与義務を定めています。しかし、繁忙期など業務の都合で法定労働時間を超えて労働しなければならない場合には、労基法36条により「時間外・休日労働に関する労使協定」を締結し届け出る必要があります。この労使協定を36協定といいます。

労働の上限規制の実効性を確保する観点から、法第36条第4項の1年についての限度時間および第5項の月数は厳格に適用すべきものであり、(対象期間の途中で)対象期間の起算日を変更することは原則としてできません。同時に「やむを得ず対象期間を変更する場合は、36協定を再締結した後の期間においても再締結後の36協定を遵守することに加えて、当初の36協定における1年の延長時間および限度時間を超えて労働させることができる月数を引き続き遵守しなければならない」とされています。

2. 36協定には対象期間がある

36協定には1年間の対象期間があり、その対象期間の起算日を記載しなければなりません。そして当該対象期間における1日、1ヵ月及び1年のそれぞれの期間について延長できる時間外労働時間数、または労働させることができる休日の日数を定めなくてはなりません。

更に、昨今の労基法改正により時間外労働と休日労働の合計について、ひと月100時間未満、2ヵ月から6ヵ月の全ての期間においてひと月平均80時間以内にすることなども併せて記載することになりました。

3. 対象期間の途中で36協定の再締結はできるか

前述の通り、36協定を締結する際は1年の対象期間を定めることが必要とされており、当該対象期間の途中で起算日を変更することができるのが問題となります。

行政通達(平30.12.28 基発1228第15)では、「時間外

4. 具体的な留意点

対象期間の途中で36協定再締結は原則禁止。しかし、やむを得ない場合は再締結が認められます。

留意するべき点がありますので、ご質問の事例で説明します。

事例の内容は、当初の36協定は4月1日起算日(対象期間 4月1日～翌3月31日)。これを新たに2月1日を起算日(対象期間 2月1日～翌1月31日)として36協定を再締結するというものです。

まず、従前の36協定を1月31日で破棄することについて従業員の過半数代表者等との間で合意をした上で2月1日を起算とする36協定(2月1日から翌1月31日まで)を締結し届け出ます。

この場合、再締結後の2月1日起算の36協定を遵守することに加え、従前の4月1日からの36協定についても引き続き対象期間(4月1日～翌年3月31日)における1年の延長時間及び限度時間を超えて労働させることができる月数についても遵守する必要があります。

全国の地方銀行9行による「地域再生・活性化ネットワーク」の共同企画として、各地の地域活性化に向けた取り組みを紹介するコーナー。

今回は、熊本県内の大学生らによる、社会課題解決に取り組むサークル活動を紹介します。

大学生が提供する 社会課題解決の処方箋

近年の学生は、小学校の授業からSDGsや社会課題解決について学びはじめています。

そうした学びもあって学生らは社会課題解決に対する意識が早くから芽生え、自身の行動を自由に選択できる大学生にもなると、学生主体で課題解決に繋がる取り組みを始めます。今回は熊本県内の大学生らによる、社会課題解決に取り組む3つのサークル活動をレポートします。

● 球磨焼酎販促サークルTorico

国立大学法人熊本大学では、2021年4月に教養科目「地方創生プロジェクト演習」を開始しました。この演習では「球磨焼酎」をテーマに、2020年7月に発生した熊本県南部の球磨川とその支流域での大水害からの復興を取り上げました。

講義では、起業の仕方や地方での事業展開の方法について議論し、若い世代に球磨焼酎に関心をもってもらう方法を学生主体で考えました。

1年間で教養科目としての活動は終わったものの、その後も同じメンバーで引き続き活動したいとの思いが学生たちから湧き、2022年4月からは活動をサークル化。Toricoと名付け、東海大学の学生3名を含め、大学の垣根を超えた活動に進展しています。サークルメンバー総勢20名(取材当時)は、それぞれ販促部門、広報部門、観光部門の3つの部門に分かれて活動しました。

Toricoの活動の目的は、あくまでも球磨焼酎の魅力を発信して、若い世代に球磨焼酎の虜になってもらうこと。この1年間の活動に対する集大成として球磨焼酎全27蔵元の焼酎を使ったカクテルレシピを中心に、人吉・球磨地方の文



Toricoの定例活動会の様子

化・観光情報や、地域の方々とのコミュニケーションで得た有益な情報を満載した「球磨焼酎カクテル冊子」をまとめました。

● 農家と協力したボランティアサークルD-SEVEN

熊本大学の学生7名によって立ち上げられたボランティアサークルD-SEVEN。



地元農家さんとともに汗を流したD-SEVENのメンバー

2016年に発生した熊本地震の災害復興ボランティア活動を、熊本県北部の菊池市で行った際、同市の中心部から車で10分ほどの位置にある佐野地区が高齢化など多くの問題を抱えていることを知り、それから佐野地区の耕作放棄地の再生や保全活動を行っています。棚田での田植え作業や栗の木の剪定作業、剪定した枝の処理等。70歳代が占める地元農家さんと協力して耕作放棄地の削減に努めています。サークルメンバー総勢20名(取材当時)が月に2～3回佐野地区を訪れ、農作業等を行っているほか、佐野地区の方々との交流会や餅つき等のイベントを開催しています。

この活動を持続可能なものにするため、収穫した米や栗を返礼品としたクラウドファンディングを実施し、支援金は米袋のデザインなど、主に佐野地区の商品パッケージの開発に活用しています。クラウドファンディングの当初目標額は80万円でしたが、すぐに達成しました。

返礼品には特産品とともに支援者に向けた季節のお便りを学生が作成して郵送し、佐野地区の魅力を集約した動画や写真はSNSで公開・情報発信するなどして、地域の活性化におおいに貢献しています。

● 盲学校用教材開発普及サークルSoleil

熊本大学工学部の公認サークルであるSoleilの活動は2012年に始まりました。大学の技術職員である須恵耕二さんが、全国の大学から技術系職員が集まった発表会で、全盲の方のための学習機器に関する発表を聞いたことをきっかけに、熊本県立盲学校と共同で音声付き点字ライターを開発・製作し、そこに7名の学生たちが参画したのがはじまり。

サークルメンバーは大学院生や理学部の学生も含め20



工学部棟のSoleil部室にて
左から須恵さん、サークルメンバーの矢竹鮎稀さん、橋本碧さん

名(取材当時)となり、材料購入が中心の活動資金は、熊本大学が実施する「きらめきユースプロジェクト」に応募。そこで受賞した副賞等によって賄っています。その後も寄贈した教材は全国すべての盲学校に広がり、さまざまなアイデア教材が提供されるようになりました。須恵さんは「開発費の問題さえクリアできれば、教材を受け取る盲学校や生徒さんは喜ぶし、サークルに所属する学生は勉強になり感動も覚えます。さらに開発費を負担していただいた方は社会貢献となります。このプロジェクトを持続可能な活動として今後も続けたい」と話します。

サークルの立ち上げから10年が経過し、卒業した学生や活動に理解を示してくれる方に応援いただくためにNPO法人「テクたまご」を設立。

昨年Soleilはこれまでの活動が認められ、「くまもとSDGsアワード2022」で表彰されました。

(文責:株式会社FFGビジネスコンサルティング)

全国の地銀9行連携 「地域再生・活性化ネットワーク」について

経営基盤・営業エリアが異なる地銀9行が、様々な情報・ネットワークを相互に活用することで、地域経済の再生および活性化を図るために構築した広域連携です。

県境・地域を超えて活躍する(今後検討される)お客さまのビジネスニーズ等に対して、全国の各エリアをカバーする地域金融機関が連携・協力して対応していきます。

- ① 複数の地方銀行による資金供給(シンジケートローン・協調融資等)
- ② 他エリアの地方銀行のネットワーク情報を活用して、M&Aや事業承継における相手方情報をご提供
- ③ ビジネスマッチング業務にかかる他エリアの地方銀行のお取引先等をご紹介

【注意事項】 ●本ネットワークは、協定書を締結した地方銀行9行の連携・協力に基づき運営されています。ご利用にあたり、お客さまのご要望・ニーズなど、必ずしもご期待にそえない場合がありますのでご了承ください。(個別具体的なソリューションのご提供を確約するものではありません。)
●本ネットワークのご利用を希望される場合は、お近くの取引銀行窓口までお気軽にご相談ください。
(ご相談は無料です、但し、個別具体的なソリューションのご提供にあたっては、各銀行所定の手数料等がかかる場合があります。)



緩やかに持ち直しているが、物価上昇に伴う個人消費への影響が懸念される

～四国の現状水準判断DIは上昇～

概況

4月の内閣府月例経済報告によると、景気は一部に弱さがみられるものの、緩やかに持ち直している。先行きも持ち直しが期待されるが、世界的な金融引き締めによる海外景気の下振れが日本の景気を下押しするリスクとなっている。また、物価上昇や供給面での制約にも注意する必要があるとしている。

愛媛県内も緩やかに持ち直している。先行きについては、物価上昇が個人消費に水を差す可能性があり、持ち直しの動きは力強さに欠けたものとなるだろう。

愛媛県内の直近の経済指標をみると、鉱工業生産指数(季節調整値・2月)は前月比4.5%上昇と、2ヵ月ぶりに前月を上回った。公共工事請負金額(4月)は前年同月比34.0%減少と、4ヵ月ぶりに前年を下回った。住宅着工戸数(3月)は前年同月比21.4%減と、4ヵ月ぶりに前年を下回った。有効求人倍率(季節調整値・3月)は前月比0.03ポイント低下の1.41倍だった。個人消費をみると、百貨店・スーパーの販売額(3月)は前年同月比0.6%増と9ヵ月連続で前年を上回り、新車乗用車販売台数(軽自動車含む・3月)も同15.4%増と7ヵ月連続で前年を上回った。

なお、内閣府の景気ウォッチャー調査(季節調整値・3月)によると、四国の景気の現状水準判断DIは、2月比2.0ポイント上昇の50.1となっている。新型コロナの影響は、2類から5類への移行に伴い弱まることが見込まれるが、物価上昇に伴う個人消費への影響は引き続き懸念される。

生産

指数は2ヵ月ぶりに前月を上回る 全国では自動車、生産用機械が上昇

2月の愛媛県鉱工業生産指数は、速報値で91.2(季節調整値、2015年=100)と前月比4.5%上昇し、2ヵ月ぶりに前月を上回った。前年同月比(原指数)は1.3%低下した。

主要業種の動向をみると、ポリカーボネートの生産が減少した「化学」(前月比▲11.8%)などは前月を下回った。

一方、清涼飲料の生産が増加した「食料品」(同+29.1%)や「汎用・生産用機械」(同+6.8%)などは前月を上回った。

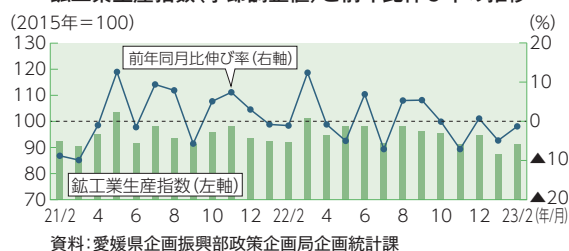
3月の全国の鉱工業生産指数は、確報値で95.7(季節調整値、2015年=100)と前月比0.8%上昇し、2ヵ月連続で前月を上回った。部材供給不足が緩和された「自動車」(同+5.2%)や国内外からの受注が増加した「生産用機械」(同+5.8%)が上昇した。

主要7業種の鉱工業生産指数(2月)

	季節調整値		原指数	
	指数	前月比(%)	指数	前年同月比(%)
非鉄金属	93.5	▲0.7	94.7	+14.4
汎用・生産用機械	145.8	+6.8	126.8	+41.2
電気機械	81.5	+7.7	81.4	▲9.8
輸送機械	57.4	+10.2	60.2	▲8.0
化学	74.0	▲11.8	77.3	▲12.7
パルプ・紙・紙加工品	92.3	+1.4	85.1	▲6.4
食料品	109.6	+29.1	82.7	▲8.4
全 体	91.2	+4.5	86.7	▲1.3

(注)速報値

鉱工業生産指数(季節調整値)と前年比伸び率の推移



公共工事

4月の請負金額は前年比34.0%減 4ヵ月ぶりに前年を下回る

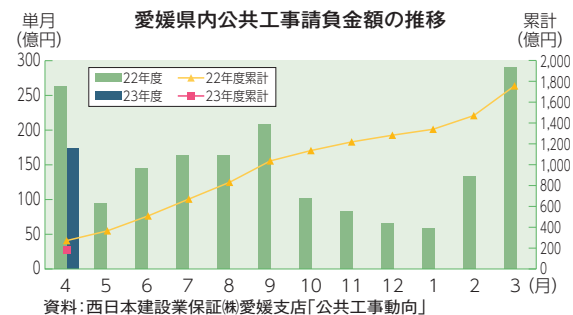
4月の愛媛県内における公共工事の動向を西日本建設業保証(株)愛媛支店の保証実績からみると、件数は246件で前年同月比34.0%減少し、請負金額も173億34百万円と同34.0%減少した。

発注者別に請負金額をみると、「国」(同▲54.9%)や「独立行政法人等」(同▲45.0%)、「県」(同▲35.0%)、「市町」(同▲5.6%)のすべてで前年を下回った。

国土交通省は、インフラ分野のDXアクションプラン(第2版)の骨子を公表した。「インフラの作り方の変革」「インフラの使い方の変革」「データの活かし方の変革」の3点を柱とし、デジタル技術とデータの活用でDXを一層加速させていくこととしている。

県内の公共工事請負金額(4月)

発注者	23年4月	
	請負金額(百万円)	前年同月比(%)
国	1,580	▲54.9
独立行政法人等	2,238	▲45.0
県	7,504	▲35.0
市町	5,780	▲5.6
その他	229	▲77.6
合計	17,334	▲34.0



住宅着工

3月の着工戸数は前年比21.4%減 4ヵ月ぶりに前年を下回る

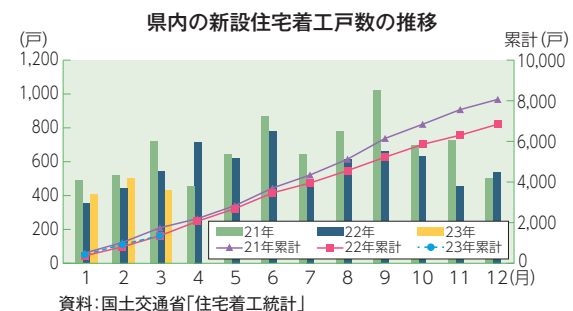
3月の愛媛県内における住宅着工戸数は429戸で、前年同月比21.4%減と4ヵ月ぶりに前年を下回った。内訳をみると、「分譲住宅」(同+8.2%)は前年を上回ったものの、「持家」(同▲13.0%)や「貸家」(同▲39.7%)は前年を下回った。

なお、3月の全国の住宅着工戸数は73,693戸で、前年同月比3.2%減と2ヵ月連続で前年を下回った。内訳をみると、「貸家」(同+0.9%)は前年を上回ったものの、「持家」(同▲13.6%)や「分譲住宅」(同▲0.4%)は前年を下回った。

2022年度の愛媛県内における住宅着工戸数は6,844戸で、前年度比10.9%減となった。内訳をみると、「分譲住宅」(同+7.6%)は前年を上回ったものの、「持家」(同▲10.0%)や「貸家」(同▲17.1%)は前年度を下回った。

新設住宅着工戸数(3月)

	着工戸数(戸)	前年同月比(%)
持家	234	▲13.0
貸家	129	▲39.7
給与住宅	0	▲100.0
分譲住宅	66	+8.2
分譲マンション	0	—
分譲一戸建	66	+8.2
合計	429	▲21.4



雇用

有効求人倍率は1.41倍 3ヵ月連続で前月を下回る

3月の有効求人倍率(季節調整値)は前月比0.03ポイント低下の1.41倍だった。原数値は1.45倍(前年同月差+0.06p)と上昇した。

新規求人数を主要産業別にみると、「卸売業、小売業」(前年同月比+21.7%)や「宿泊業、飲食サービス業」(同+12.1%)は前年を上回ったものの、「運輸業、郵便業」(同▲17.7%)や「製造業」(同▲10.1%)は前年を下回った。

地域別有効求人倍率(原数値)は、東予が1.49倍(前年同月差▲0.05p)、南予が1.50倍(同▲0.11p)と前年を下回ったものの、中予が1.41倍(同+0.14p)と前年を上回った。

2022年度の有効求人倍率(原指数)は、新型コロナからの社会経済活動の回復などを背景に、前年度比0.13ポイント上昇の1.44倍だった。

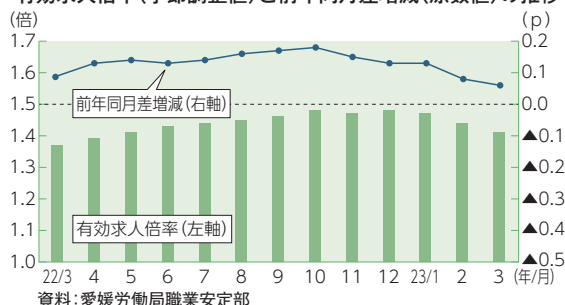
県内の雇用情勢(3月)

(単位:人、%)

	実績	前月比(差)	前年同月比
新規求職者数	4,843	+1.6	▲4.9
月間有効求職者数	22,437	+4.9	▲0.4
新規求人数	11,169	▲3.8	+2.0
月間有効求人数	32,453	▲0.5	+3.4
有効求人倍率(季節調整値)	1.41倍	▲0.03p	+0.06p

	県計	東予	中予	南予
有効求人倍率(原数値)	1.45倍	1.49倍	1.41倍	1.50倍
※()内は前年同月差	(+0.06p)	(▲0.05p)	(+0.14p)	(▲0.11p)

有効求人倍率(季節調整値)と前年同月差増減(原数値)の推移



資料: 愛媛労働局職業安定部

物価

総合指数(前年同月比+2.6%)、 生鮮食品を除く指数(同+2.4%)ともに14ヵ月連続のプラス

3月の松山市の消費者物価指数(2020年=100)は、総合指数が103.1と前年同月比2.6%上昇、生鮮食品を除く指数も102.6と同2.4%上昇し、ともに14ヵ月連続で前年を上回った。

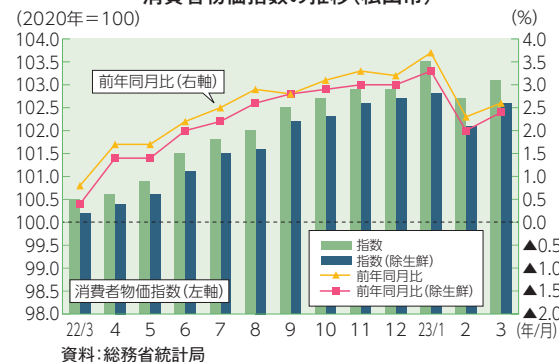
費目別にみると、政府による電気・ガス料金の負担軽減策により「光熱・水道」(前年同月比▲10.3%)は前年を下回った。一方、食用油や生鮮食品の価格が上昇した「食料」(同+8.2%)、洗剤や柔軟剤、キッチンペーパーなどの日用品が上昇した「家具・家事用品」(同+7.4%)などは前年を上回った。

なお、全国の3月の消費者物価指数(生鮮食品を除く)は104.1で、前年同月比3.1%上昇し、19ヵ月連続で前年を上回った。費目別では、「家具・家事用品」(同+9.4%)や「食料」(同+7.8%)などが前年を上回った。

費目別の消費者物価指数の動向(3月・前年同月比増減率)

上昇	食料(+8.2%)	住居(+0.8%)
	家具・家事用品(+7.4%)	被服及び履物(0.5%)
	教養娯楽(+3.1%)	教育(+0.5%)
	交通・通信(+2.5%)	保健医療(+0.4%)
	諸雑費(+0.9%)	
下落	光熱・水道(▲10.3%)	

消費者物価指数の推移(松山市)



資料: 総務省統計局

消費

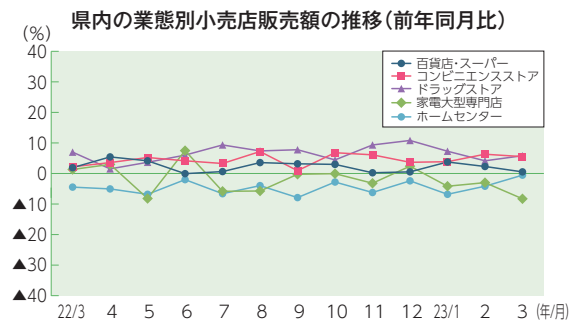
百貨店・スーパーの販売額は前年比0.6%増 新車乗用車販売台数は7ヵ月連続で前年を上回る

3月の「百貨店・スーパー」の販売額は、前年同月比0.6%増と9ヵ月連続で前年を上回った。うち百貨店の販売額は、同3.4%増と外出機会の増加に伴い客足は回復したものの、上昇幅は前月から鈍化した。

また、「コンビニエンスストア」(同+5.7%)、「ドラッグストア」(同+6.0%)が前年を上回った。一方、「家電大型専門店」(同▲8.4%)、「ホームセンター」(同▲0.5%)は前年を下回った。

3月の新車乗用車販売台数は、普通車(3ナンバー)が1,824台(前年同月比+29.4%)、小型車(5ナンバー)が1,066台(同+12.9%)、軽乗用車が1,871台(同+5.6%)となった。全体では4,761台(同+15.4%)と7ヵ月連続で前年を上回った。

内閣府が発表した3月の消費動向調査によると、消費者態度指数は前月から2.6ポイント上昇した。新型コロナからの回復や賃上げの影響もあり、消費マインドは、持ち直しの動きがみられる。



県内の小売店販売額および新車乗用車販売(3月)の動向

	販売額(億円)	前年同月比(%)
百貨店・スーパー	173.6	+0.6
コンビニエンスストア	89.6	+5.7
ドラッグストア	92.3	+6.0
家電大型専門店	35.4	▲8.4
ホームセンター	30.6	▲0.5

	販売台数	前年同月比(%)
新車乗用車販売台数(含む軽自動車)	4,761	+15.4

資料：経済産業省、四国運輸局、愛媛新聞の発表資料

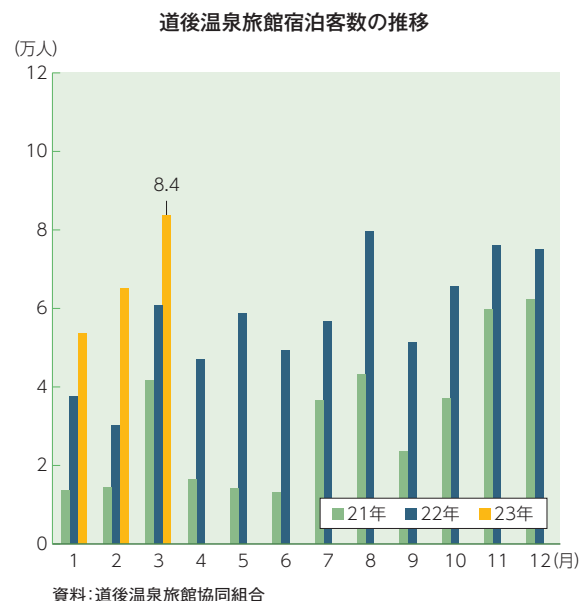
観光

道後温泉宿泊客数は16ヵ月連続で前年を上回る 県内主要観光施設入込み客数は3ヵ月連続で前年を上回る

3月の道後温泉旅館宿泊客数は、前年同月比37.8%増の83,626人と、16ヵ月連続で前年を上回った。2022年度の宿泊客数は76.2万人に及び、前年度比75.6%増となった。

3月の県内主要観光施設入込み客数は、東予(前年同月比+24.8%)、中予(同+38.2%)、南予(同+9.3%)、すべての地域が前年を上回り、全体では同23.0%増と、3ヵ月連続で前年を上回った。東予では「今治城」や「サンライズ糸山」、中予では「松山城」や「えひめこどもの城」、南予では「内子座」などの施設が前年を大きく上回った。

3月と5月に続き、今月も松山港と宇和島港にクルーズ船が寄港する。地域経済への波及効果とともに、インバウンドの復活を後押しすることも期待される。





地場産業の 景気 天気図



晴れ



晴れ一部曇り



曇り



曇り一部雨



雨

好調

不調

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
海面養殖	 ▶ 	4月のマダイの浜値は920円/kg前後と前月比で横ばいだった。在池尾数は少なめで、1尾2キロサイズには品薄感もみられる。ハマチの浜値は、1,120円/kg前後と前月比で約100円の値下がりとなった。在池尾数が適正数量に戻りつつあること、また高値への警戒感から値下がり傾向を見込む。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
水産加工品	 ▶ 	削り節の原材料であるカツオのバンコク相場(国際相場)は、1トンあたり2,000ドルと前月比320ドルの大幅値上がりとなった。漁模様が悪く、現地で在庫薄から大台に達した。一方、国内相場は260円/kg前後とほぼ横ばいとなった。地元加工業者の在庫薄が解消されず、高値が続いている。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
タオル	 ▶ 	4月のタオルの生産状況を表す今治地区の綿糸受渡数量は3,387梱で、前年同月比では7.0%減となった。綿糸価格は主力の20番手が138,500円/梱で、同1.4%減となった。今治タオル工業組合は今治タオル南青山店で「今治タオルメーカーポップアップ」を定期開催しており、第4回は6月14日～6月26日に開催する予定である。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
製 紙	印刷・情報用紙 新聞用紙	 ▶  印刷・情報用紙の3月の国内出荷は、前年同月比6.8%減で7ヵ月連続の減少。書籍などの減少が目立ったが、レシートなどの感熱紙は好調だった。新聞用紙は前年同月比7.4%減で22ヵ月連続の減少となった。
	衛生用紙	 ▶  3月の国内出荷は、前年同月比9.2%減。ティッシュは同9.4%減で6ヵ月連続の減少。好調だった昨年の反動もあり、トイレ紙は同11.1%減で4ヵ月連続の減少。タオル紙は同0.3%増で2ヵ月ぶりの増加となった。
	紙加工など	 ▶  段ボール原紙の3月の国内出荷は、前年同月比2.2%減で6ヵ月連続の減少。値上げの影響で加工食品などの売れ行きが鈍り、梱包用の段ボール需要が振るわなかった。白板紙は同6.6%減で3ヵ月連続の減少。新型コロナウイルスの5類移行後の観光需要回復による土産物用の白板紙需要増加に期待がかかる。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
一般機械 金属製品 鉄鋼	 ▶ 	建設機械の3月の出荷額は、前年同月比16.0%増で29ヵ月連続の増加となった。北米向けは、油圧ショベルや住宅向けのミニショベルが引き続き好調。ただ、稼働率の目安とされる補給部品の輸出が同15.4%減と4ヵ月連続減少している。地場の住友グループ関連工場メンテナンスや、半導体関連は安定した受注を確保している。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
造 船	外 航  ▶ 	手持ち工事は2～3年半程度を有している。日本船舶輸出組合によると、4月の輸出船契約実績は16隻・63万8千総トンで、トン数ベースで前年同月比66.6%減だった。主力のバルカーは、新造船価が若干弱含みになった年初～春先に比べると、足元は新造船価と備船料とのギャップが拡大しており、商談・引き合いは低調な模様。
	内 航  ▶ 	国土交通省の造船統計速報によると、3月の主な国内船(内航船)の竣工実績(漁船を除く)は、自動車航送船2隻・20,299総トンだった。また同統計によると、受注は3隻(油送船1隻、その他2隻)だった。手持ち工事は、1～1年半程度を有している。2020年度に大きく落ち込んだ後、足元は回復基調にある。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
海 運	外 航  ▶ 	バルカー(ばら積み船)の荷動き・市況は回復基調。BDI(バルチック海運指数)は1,500台後半で推移。豪州出しの鉄鉱石や石炭の荷動きが堅調で船腹需給は引き締まり、市況を押し上げている。コンテナは、3月のアジア(18ヶ国・地域)から米国向けの荷動きが、前年同月比33.3%減となった。運賃は、港湾の混雑や荷役の混乱が改善したこともあり、同7～8割安と大幅に下落している。
	内 航  ▶ 	内航海運組合総連合会によると、3月の輸送量は、貨物船が前年同月比0.9%減、タンカーが同6.6%減だった。貨物船は、鉄鋼の荷動きが低水準、自動車は反動増で前年を大きく上回る。タンカーは暖冬で発電所向けの黒油や暖房用の灯油の荷動きが低調。物価高への対応や船員の確保・育成を図るため、備船料が引き上げられるケースがみられる。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
建 設	 ▶ 	4月の県内の公共工事請負金額は、前年同月比34.0%減の173億円であった。「国」や「独立行政法人等」、「県」、「市町」のすべてで前年を下回った。3月の住宅着工戸数は前年を21.4%下回る429戸となった。利用関係別では、「分譲住宅」は前年を上回ったものの、「持家」や「貸家」は前年を下回った。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
観 光	 ▶ 	3月の道後温泉旅館宿泊客数は、前年同月比37.8%増の83,626人と、16ヵ月連続で前年を上回った。 3月の県内主要観光施設入込み客数は、東予(前年同月比24.8%増)、中予(同38.2%増)、南予(同9.3%増)、すべての地域が前年を上回り、全体では同23.0%増と、3ヵ月連続で前年を上回った。

6

2023

EVENT CALENDAR

県内イベント情報

※情報は5月22日時点のものです。おでかけの際は事前に最新の情報をご確認ください。

開催日	催物名	会 場	お問い合わせ	備考(入場料など)
22(木)	大山祇神社「御田植祭」	大山祇神社 (今治市)	大山祇神社社務所 ☎ 0897-82-0032	—
~25(日)	企画展 「科学捜査展」	愛媛県総合科学博物館 (新居浜市)	愛媛県総合科学博物館 ☎ 0897-40-4100	企画展のみ 大人(高校生以上) 800円 65歳以上 700円 小・中学生 500円 企画展+常設展 大人(高校生以上) 1,100円 65歳以上 800円 小・中学生 500円
~7/9(日)	共同企画展 「伊予の前期古墳 -古墳時代の 初期前方後円墳を探る-」	愛媛県生涯学習センター内 愛媛人物博物館 (松山市)	愛媛県生涯学習センター ☎ 089-963-2111	—

SPORTS

伊予銀行ヴェールズ (女子ソフトボール JDリーグ) 伊予銀行ヴェールズ事務局 / TEL:(089)907-1043

【開催日】 17(土)	【対戦相手】 大垣ミナモ	【プレイボール】 13:30	【会場】 西予市宮宇和球場
【開催日】 18(日)	【対戦相手】 デンソーブライトベガサス	【プレイボール】 13:30	【会場】 西予市宮宇和球場

愛媛FC 会場:ニンジニアスタジアム(松山市) 株式会社愛媛FC / TEL:(089)927-0808

【開催日】 17(土)	【対戦相手】 奈良クラブ	【キックオフ】 18:00	【マッチシティ・タウン】 八幡浜市・愛南町
【開催日】 24(土)	【対戦相手】 SC相模原	【キックオフ】 18:00	【マッチシティ・タウン】 西条市・鬼北町

愛媛FCレディース 株式会社愛媛FC / TEL:(089)927-0808

【開催日】 10(土)	【対戦相手】 朝日インテック・ラブリッジ名古屋	【キックオフ】 13:00	【会場】 愛媛県総合運動公園球技場
【開催日】 24(土)	【対戦相手】 大和シルフィード	【キックオフ】 13:00	【会場】 愛媛県総合運動公園球技場

FC今治 会場:今治里山スタジアム 株式会社今治.夢スポーツ内 / TEL:(0898)31-8701

【開催日】 11(日)	【対戦相手】 松本山雅FC	【キックオフ】 18:00
【開催日】 24(土)	【対戦相手】 カマタマーレ讃岐	【キックオフ】 18:00

愛媛マンダリンパイレーツ 愛媛県民球団株式会社 / TEL:(089)914-8102

【開催日】 24(土)	【対戦相手】 徳島インディゴソックス	【プレイボール】 18:00	【会場】 坊っちゃんスタジアム
【開催日】 25(日)	【対戦相手】 高知ファイティングドッグス	【プレイボール】 13:00	【会場】 新居浜市営野球場