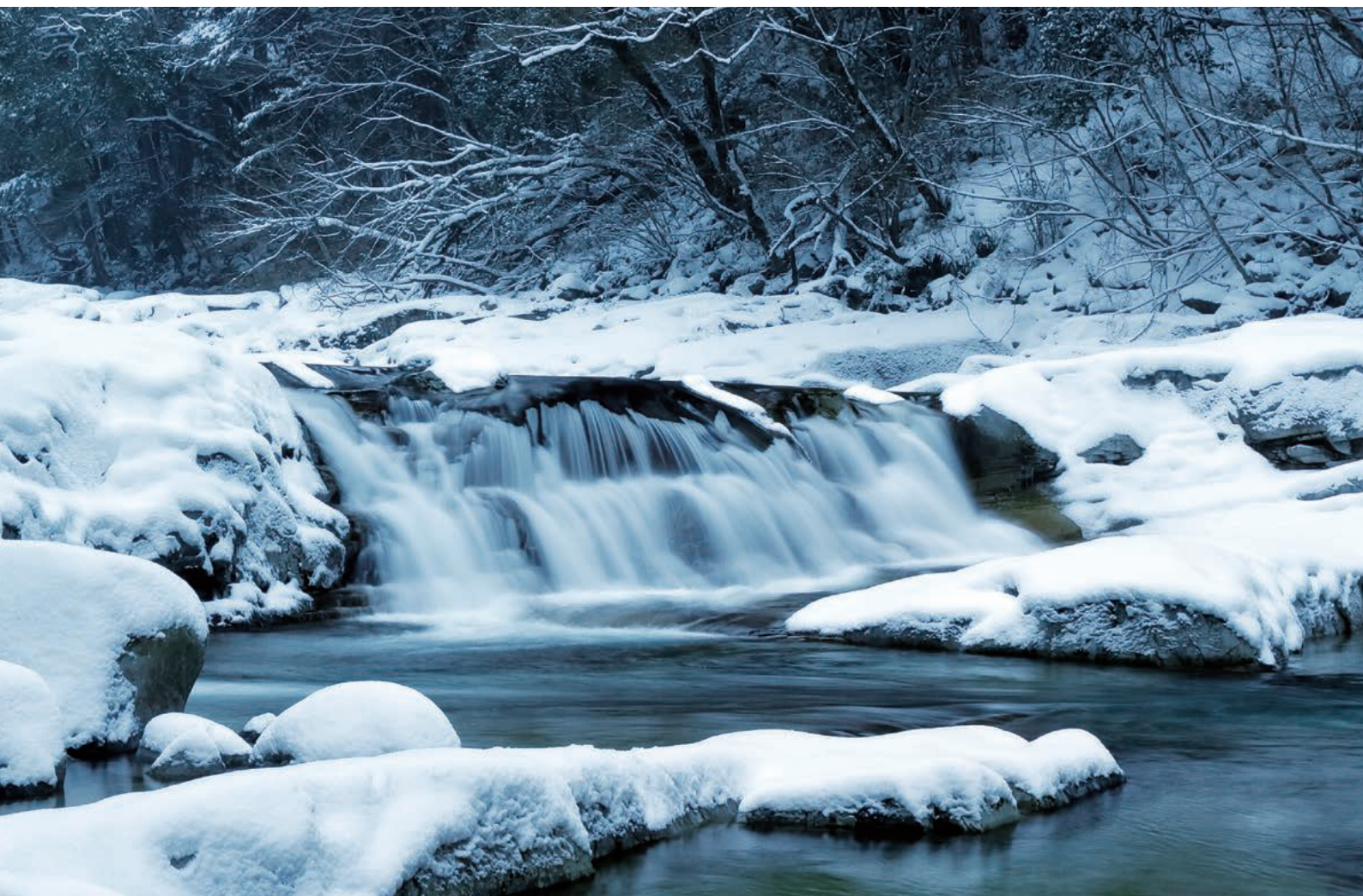


IRC 調査月報 Monthly

IYOGIN REGIONAL ECONOMY RESEARCH CENTER MONTHLY REPORT



【 THE COMPANY ～あのととき、そして未来へ～ 】

株式会社 門屋組

取締役会長 / 門屋 齊^{ひとし} 氏

代表取締役社長 / 門屋 光彦^{てるひこ} 氏

【 調査レポート 】

景況感は小幅に改善するも引き続き先行きは不透明

第70回愛媛県内企業業況見通し調査

ー2022年下期実績見込みおよび2023年上期見通しー

【 講演録 】

日本経済の見通し～ウクライナ戦争と円安・物価高～

公益社団法人日本経済研究センター 理事長 / 岩田 一政 氏



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

1

2023

No.415

- 01 **【視点】**
希望ある四国の未来に貢献する
財務省四国財務局 局長 / 米田 博文
- 02 **【THE COMPANY】**
株式会社 門屋組
取締役会長 / 門屋 齊^{ひとし} 氏
代表取締役社長 / 門屋 光彦^{てるひこ} 氏
- 10 **【調査レポート】**
景況感は小幅に改善するも引き続き先行きは不透明
第70回愛媛県内企業業況見通し調査
ー2022年下期実績見込みおよび2023年上期見通しー
- 16 **【講演録】**
日本経済の見通し～ウクライナ戦争と円安・物価高～
公益社団法人日本経済研究センター 理事長 / 岩田 一政 氏
- 24 **【compass】**
チャレンジの年
愛媛大学社会共創学部 元教授 株式会社いよぎん地域経済研究センター 前社長 / 山崎 正人
- 25 **【データよもやま話】**
時短・省手間ニーズを追い風に拡大する冷凍食品市場
～食品ロス削減にもつながる冷凍食品～
- 26 **【Innovationが地域を拓く～Start Up企業からのメッセージ～】**
株式会社ディシム（広島県）
分譲マンションの商談支援アプリを開発！
- 28 **【素顔のニューリーダー】**
泉製紙株式会社 常務取締役 / 宇高 将仁 氏
株式会社オートプロジェクト 営業主任 / 日野 暁登 氏
- 30 **【ベトナムだより】**
ベトナムの映画事情について
- 32 **【経営・実務Q&A】**
税務編 「炭素税」について
酒井啓司税理士事務所 税理士 / 酒井 啓司
法務編 経営者の高齢化と成年後見
弁護士法人たいよう 弁護士 / 林 寛大
- 34 **【TOPICS】**
本四高速におけるインフラを活用した地域活性化への取組
- 42 **【愛媛県経済の動き】**
- 46 **【地場産業の景気天気図】**
- 48 **【EVENT CALENDER】**



表紙写真：新雪の面河溪
（久万高原町）
撮影：岡本 龍

視点

POINT OF VIEW



希望ある四国の未来に貢献する

財務省四国財務局
局長 米田 博文

謹んで新春のお慶びを申し上げます。

新型コロナウイルス感染症が確認されて3年が経過しました。我が国では、ワクチン接種率が国民の8割を超え、ウィズコロナのもと、徐々にではありますが社会経済活動は正常化に向かいつつあります。愛媛県でも、外出需要の高まりや旅行支援の効果もあって国内旅行を中心に観光が持ち直していますし、昨年10月には2018年以来4年ぶりとなる国際サイクリング大会(「サイクリングしまなみ2022」)も開催されました。感染症対策と社会経済活動との両立が進みつつあることをうれしく思います。

さて、私が四国に赴任して半年が経ちました。赴任前、四国の面積は岩手県より少し大きなサイズに、静岡県とほぼ同じ人口ということで漠然と一体感のようなものを感じていましたが、来てみると四国はまさに「4つの国」。地域課題もさまざまです。まずはたくさんの人とお会いし、各地域の実情を聞くことからスタートしています。

四国には、県を含め99の自治体がありますが、これまで60を超える先を訪問し、首長や金融機関トップの方と対話してきました。今後、残りの自治体に加え、地元で活躍する企業経

営者の方々とともに積極的にお会いしたいと思います。財務局の強みは、各県に拠点があり、金融を除き特定の業界行政を担わないので、幅広い方々とフランクにお話ができることです。こうしたなかで、地域経済の活性化のために何が必要なのか、何を発信すべきか、ヒトや組織をどう繋ぐべきかを考えていきます。なお、コロナ禍の金融支援では、事業者の皆さまに支援メニューを漏れなく届けるため、四国経済産業局と「地域経済活性化に資する連携事業に関する覚書」を締結しました。両局が持つネットワーク等を活用しつつ、省庁の垣根を超えた支援に取り組んでいるところです。

四国は、他の地域に先駆けて人口減少や高齢化が進展する課題先進地域ですが、見方を変えれば、課題解決をいち早くビジネスに繋ぐことができる環境とも言えます。国が推進するデジタル改革には、行政コストの削減や地理的制約の緩和など、人口減少が進む地方部の課題解決も期待できるところです。財務局としても、自治体や金融機関、商工団体や地域企業等を繋ぐ結節点として、何よりも地域の皆さま方の視点に立って、地域の課題解決に努めていきたいと思っています。

株式会社 門 屋 組



取締役会長 門屋 齊^{ひとし}氏

昭和6年生まれ。昭和30年に門屋組入社・専務取締役就任。昭和32年代表取締役社長、平成21年取締役会長に就任。
平成4年建設大臣建設功労表彰。平成8年黄綬褒章受章。平成15年勲五等瑞宝章受章。

代表取締役社長 門屋 光彦^{てるひこ}氏

昭和53年生まれ。日本文理大学卒業後、平成14年宮崎技建(高知市)に入社。平成18年門屋組入社。平成20年取締役副社長、平成21年に代表取締役社長就任。
2015年度公益社団法人松山青年会議所第63代理事長、2016年度日本青年会議所全国大会運営会議議長。
IRCニュー・リーダー・セミナー18期生。

誠実一途・顧客本位の精神で地域に貢献

己を律し、友を信じ、未来を見据え、人と人、人と地域、人と建物の信頼関係を築き、決して裏切らない姿勢を貫く。

「おかげさまで」の感謝の気持ちを持って、常に顧客と従業員の立場でものを考え、期待を超えるおもてなしで感動をお届けする。

地図に歴史に人の心に留まる建物を見守り続ける。

株式会社 門屋組

設 立 1910年(明治43年)1月10日
所 在 地 松山市吉藤3丁目2-1
売 上 高 64億円(2021年6月)
従 業 員 数 58名
経 営 理 念 誠実一途・顧客本位
地図に歴史に人の心に留まる建物を見守り続けます。
社 訓 満足していただく。信頼していただく。感動していただく。
事 業 内 容 建築工事業・土木工事業・造園工事業・建築設計業・宅地建物取引業



創業から松山有数の建設会社となるまで

私(齊)の祖父・留一郎^{とめいちろう}は、潮見尋常小学校を卒業後、大工棟梁に師事し、大工の腕を磨きました。22歳で独立し、1910年(明治43年)に松山市の谷町で、木造家屋建築を請け負う門屋組を創業しました。当社のシンボルである(留)マークは留一郎の名前から取られたものです。寡黙で実直、本業一筋だったという留一郎の精神は、「誠実一途」、「顧客本位」という当社の経営理念にも受け継がれています。

1925年(大正14年)に父・知照^{ともてる}が戦力として加わります。新しいことに取り組むのが好きな知照は、製材所をつくり、業界に先駆けて資材の輸送を馬車からトラックに切り替え、製材から施工まで一貫して行えるようにしました。こうして徐々に大きな工事を受注できるようになります。1938年(昭



創業 留一郎



二代目 知照

和13年)には初の大型工事である「国立愛媛療養所(東温市)」の建設に携わり、1940年(昭和15年)には、松山警察署や旧制新田中学(新田高校)本館を建設しました。戦時中の材料の入手難に見舞われながらも実績を積み重ね、松山有数の建設会社へと成長しました。

戦災復興ブームの到来

戦前に本社を大手町に移しましたが、1945年(昭和20年)の松山大空襲で焼失してしまいました。そのため、戦後は番町小学校敷地を進駐軍から借りて、木造簡易建築の本社を建てました。

建設業界は復興ブームに沸き、井関農機の事務所や工場、伊豫合同銀行(現 伊予銀行)の本店仮社屋、学校など、当社も多くの工事に携わりました。県外の大手ゼネコンが松山から引きあげていたことも追い風となっていたようです。1950年(昭和25年)には、初の鉄筋コンクリート構造の建物も建築しました。

1952年(昭和27年)には、伊予銀行本店近くの榎町(現 松山市三番町)に新社屋を建てました。

1910年(明治43年)

門屋留一郎が木造家屋一式を請け負う門屋組を設立

1925年(大正14年)

松山工業学校を卒業した二代目門屋知照が入社

1938年(昭和13年)

当社初の大型工事 国立愛媛療養所の工事を受注

1945年(昭和20年)

番町小学校敷地に仮社屋建設。門屋知照が松山市議会議員に就任

1947年(昭和22年)

門屋知照が県議会議員に就任

1951年(昭和26年)

門屋商事を設立し、自動車やオートバイ、セメントを販売

1952年(昭和27年)

知照が愛媛県建設業協会会長に就任、本社を松山市榎町に移転

1954年(昭和29年)

門屋組の経営が悪化。債権者会議が開かれる。齊が松山JICに参加

1955年(昭和30年)

株式会社に組織化

1957年(昭和32年)

門屋齊が代表取締役社長に就任

1958年(昭和33年)

門屋齊が松山ライオンズクラブに参加

1963年(昭和38年)

伊予銀行吉藤団地家族寮第一期工事を受注

1965年(昭和40年)

松山市民病院増築工事を受注

1966年(昭和41年)

門屋齊が愛媛経済同友会に参加

1968年(昭和43年)

井関農機より本社移転工事を受注

1972年(昭和47年)

松山市吉藤に本社事務所を建設

1975年(昭和50年)

フジ三津店新築工事を受注

1979年(昭和54年)

建設大臣許可を受ける
広島支店を開設

1982年(昭和57年)

井関農機開発本部技術部工事を受注

1984年(昭和59年)

三浦工業第2工場増築その他工事を受注

1989年(平成元年)

フジ本部第1ビル新築工事を受注

1990年(平成2年)

三浦工業本社ビル新築工事を受注

1996年(平成8年)

愛媛FAZ産業交流会館(アイテムえひめ)新築工事を受注(JV)

2009年(平成21年)

門屋光彦が代表取締役社長に就任

2010年(平成22年)

創業100周年

2023年(令和5年)

新社屋が竣工予定

1910's~

1950's~

1960's~

1980's~

2000's~

いきすぎた多角化

知照は二代目経営者として業容拡大を図り、経営の多角化に注力しました。愛媛の経済発展に必要と思うことは、どんなことでもやろうとしたのです。旅館や温泉、映画館や飲食店といったサービス業やタクシー会社(松山タクシー)を始めたかと思えば、1951年(昭和26年)には門屋商事という会社を興し、自動車・バイクやセメントの販売にも乗り出します。事業の多くは人から請われて始めたものですが、いずれも計画性を欠き、数年もしないうちに不採算に陥ります。

また、知照は1945年(昭和20年)に市議員、1947年(昭和22年)以降は県議員を務めることとなりますが、選挙が近づくと、直営飲食店は接待に利用され、そのツケは全て会社が支払っていたそうです。

当社の利益は、新規事業の赤字補填や知照の政治活動に消えていきました。そして、朝鮮戦争による特需景気が収まり始めたころ、建設業の業績も厳しくなっていきます。



松山の本社の向かい側に門屋商事を興す(昭和26年)

債権者会議を経て建設業へ専念

1954年(昭和29年)にはついに資金繰りの悪化に抗えなくなり、会社整理のための債権者会議が開かれます。日本大学在学中だった私(齊)も松山に呼び戻され、同席しました。会議は知照が経営していた旅館の大広間で開かれました。多くの事業を

展開していたため、私も実態が把握できておらず、会議の詳細は思い出せませんが、債権者たちから「金泥棒」などと罵倒されたことははっきりと覚えています。こちらに非があるとはいえ、一方的に非難されるのは耐え難い苦痛でした。

最終的に、建設業とは無関係な事業を切り捨て、本業に専念することを条件に存続することとなりました。本業とは関係のない資産をすべて処分しましたが、それでも



日本大学在学時の齊

2億円の負債が残りました。税務上の差し押さえも行われ、自宅のあちこちに赤札を張られるという苦い経験もしました。

社長就任、マイナスからのスタート

1955年(昭和30年)に株式会社となり、代表取締役に留一郎、専務には私が就任し、知照は経営上の責任を取って肩書のない取締役となりました。榎町にあった本社屋は処分され、姫原の質素な木造事務所に移転しました。年間2億円あった工事量は1,500万円に、120人いた従業員はたった7人に減りました。

1957年(昭和32年)に留一郎が72歳で亡くなり、私が社長に就任しました。知照は取締役も辞し、経営から手を引くこととなります。社長就任時の私はまだ25歳で、建設業のことなど右も左も分かりません。しかも多額の借金を背負わされ、マイナスからのスタートです。これからどうすればいいのやらと途方に暮れました。

2

second ターニングポイント

信頼と業績の回復

失った信頼を取り戻せるか

業界の知識や経験もない私にできるのは、ただひたすら取引先に頭を下げて受注することだけでした。これまであまり積極的に手掛けてこなかった土木工事の入札にも参加しました。借金を返すためにはより好みせず、どんな仕事でも精一杯こなす必要があったのです。不慣れな受注活動を行う辛い日々が続きましたが、公共工事を中心に受注は戻っていきました。しかし、かつての有力な取引先から、大きな仕事を任せてもらえるようになるにはまだまだ時間を要しました。

また、社長に就任してしばらくたったころ、伊予銀行に融資を断られ、手形が決済できないかもしれないという事態も起こりました。運よく他行に勤めていた友人に助けてもらいましたが、銀行の担当者とは普段からコミュニケーションを取っておかなくてはならないと痛感しました。

当社は経営危機に陥ったことで、一度信頼を失っています。会社を存続させるには、取引先や銀行からの信頼を回復させるほかありませんでした。

広がる人脈、育まれた友情

回復の軌道に乗ることができたのは、かけがえない人脈ができたからだと考えています。松山青年会議所(松山JC)はそのきっかけを作ってくれました。

松山JCには、井関農機二代目社長の井関昌孝さんから誘いを受け、1954年(昭和29年)に入会しました。四国製作所(現 アテックス)の村田健之助さんや愛媛ダイハツ販売の曾我光四郎さんといった方々とも知り合い、まちづくりやボランティア活動を通じて、親交を深めていきました。深夜までよく飲み歩き、私はそのお世話をしていました。

JC活動の合間には、井関農機創業者の井関邦三郎さんからモーターボートを借りて、昌孝さんと一緒に瀬戸内海を駆け巡ったりもしました。



齊 村田健之助氏 井関昌孝氏

JCの会員は利己的な活動を禁じられ、ボランティア精神に徹することが求められます。裏を返せば、社業を忘れてありのままの自分でいられる場でもあり、私にとっては苦しい時の心の支えとなりました。

井関農機の関連では、当時の薬師寺専務にもお世話になりました。薬師寺専務からは、姻戚関係にあった光鉄工所(現 ヒカリ)創業者の富田洋司さんをご紹介いただきました。

少し後の話になりますが、1966年(昭和41年)に愛媛経済同友会の設立にもかかわりました。そこでは、三浦工業創業者の三浦保さんと出会います。三浦さんとも酒を酌み交わす間柄になり、泥酔会という陶芸愛好会で親交を深めました。

松山JCや経済団体における活動を通じてできた人脈は、自然と互いのビジネスを支え合う関係にまで発展していきました。



三浦保氏(中央右)、富田洋司氏(右)らと泥酔会工房にて

政治との決別

業績が回復できたもう1つの理由は、政治と決別できたことだと思います。

知照が愛媛県建設業協会の会長を務めていたの

が縁で、大学在学中に、関谷勝利代議士の議員宿舎で寝泊まりしたことがあります。秘書を務めていたのは、後に松山市議となる池田弘之さんで、2人で同宿していました。下戸だった私が酒をたしなめるようになったのは、お2人の指導があったからだと思います。学生時代から政治家との親交はあったものの、自分もなりたいという気持ちは一切ありませんでした。

1967年(昭和42年)の選挙で知照は県議に落選します。その時、「わしの後を継いで政治をやらんか」と言われましたが、「わしはやらんし、今後は親父のことを応援するつもりもない」と断りました。知照はその後、政治活動を引退し、1987年(昭和62年)に亡くなるまで当社の会長を務めましたが、経営のことに口をはさむことはほとんどありませんでした。政治には手を出さず、本業に集中できたのは、当社にとって良かったと思います。

増加する特命受注

昭和30年代後半には、松山JCや経済団体でできたつながりがきっかけとなり、四国製作所や愛和石油、愛媛トヨペットなど新たな取引先から仕事をもらえるようになりました。業績が回復するにつれ、銀行からの発注も増え、1963年(昭和38年)には伊予銀行の吉藤団地家族寮を手掛けています。家族寮建設は、井関邦三郎さんのお声がけもあって、当社がやらせてもらうことになりました。そして1965年(昭和40年)には、ようやく2億円あった借金を全額返済できました。

その井関農機からは、本社工場移転の際に工事を受注しました。当初は大手ゼネコンが手掛けていたのですが、土地の買収ができず、工事が進められないという問題に直面し、結局は手を引いてしまったそうです。そんななか、井関農機の薬師寺専務から私に地権者との交渉に当たって欲しいとの要請がありました。交渉は難航しましたが、なんとか地権者の理解を得て、指定された期限当日に売

買契約を交わすことができました。これを機に、井関農機からは本社工場の増改築や、後の一大事業である「開発本部技術部」の工事なども特命で受注します。



1965年(昭和40年)には薬師寺専務が理事長をつとめていた松山市民病院の増築工事を手掛けました。これを皮切りに医療関係の受注も増えていきました。私は松山ライオンズ・クラブにも設立時から所属していましたが、会員には開業医の方が多く、それが縁で医院建設の仕事をいただくこともありました。

また、三浦工業からは1984年(昭和59年)に堀江の第2工場建設を受注し、以後、本社ビルや研修棟、体育館棟、MIURARTビレッジ(三浦保氏の作品やコレクションを展示)などを特命で受注しました。



フジとの取引と広島進出

大手スーパーのフジとの取引は、二代目社長の尾山悦造さんと知り合ったことがきっかけで始まりました。最初の受注は1975年(昭和50年)の三津店で、その後、南宇和店、伊予店、松山店など現在まで多くの店舗の建設に携わりました。1992年(平成4年)から23年間、フジとその取引先との相互発展を目的に設立されたフジ・パートナー会の会長も務めさせていただきました。

フジは広島繊維問屋十和(現 アスティ)をルーツとする企業ですが、1979年(昭和54年)にその本社ビル新築工事を手掛けました。この工事を受注するために、建設業の大臣許可を受け、広島にも支店を開設しました。



尾山悦造氏(写真右)と

バブル崩壊から平成へ

バブル崩壊後、建設業は不況に陥りましたが、当社は不況対策として行われた公共工事を多く受注できたおかげで、業績不調となることはありませんでした。公共工事の発注が少なくなり始めると、

今度はフジや三浦工業からの受注が増えました。1996年(平成8年)には愛媛初の総合展示施設「アイテムえひめ」の建設にJV(共同企業体)で参加する機会も得られました。

バブル崩壊やその後の平成不況も、これまで築いてきた人脈やタイミング良く大きな工事を受注できたおかげで切り抜けられました。ただ、私もずいぶんと長い間社長を務めていたので、そろそろ後継者にバトンタッチをしなければいけないと考え始めていました。



愛媛FAZ産業交流会館 アイテムえひめ

3 third ターニングポイント 創業100年を前に世代交代

高知での修行

私(光彦)は大分の日本文理大学卒業後、高知の宮崎技建に入社しました。父(齊)が会長を務めていたフジ・パートナー会に参加した際、宮崎技建の社長から「うちに来ないか」と誘いを受けたのがきっかけです。私も門屋組を継ぐ前に、外で修行してみたいという思いがあったので、入社を決心しました。社屋が伊予銀行高知支店近くにあり、当時支店長をされていた大塚会長にもお会いしました。宮崎技建では施工管理・安全管理など、現場に係ることを中心に学びました。

人を知れ、愛媛を知れ

宮崎技建に勤めて4年が経った頃、父から「そろそろ戻ってこい」と言われました。まだまだ学びた

いことはあったのですが、父もすでに高齢になっていたため、早く代替わりして欲しかったそうです。

2006年(平成18年)に営業職として門屋組に入社しました。父からは、「人を知れ、愛媛を知れ」と言われ、父が参加する経済団体の会合には全て付いて回り、毎晩懇親会や交流会の席に参加しました。とにかく、たくさんの人と出会い、その人の顔や人となりを知ることに特化した1年でした。その1年だけで、4~5,000人と名刺を交換したと思います。父が私に引き継げる財産は、やはり人脈だったんだと思います。

そして人と出会えば出会うほど、父がいかに多くの人たちから信頼され、慕われているかがわかってきました。無欲で裏表のない性格で、見返りを求めずに人に尽くそうとする父の姿勢は、駆け引きの多いビジネスの世界で、かえって魅力的に

映るのだと思います。そんな父の背中を見てきた私は、座右の銘を「信頼を築くのは長く、信頼を失うのは一瞬」としています。

特定取引先依存からの脱却

門屋組に入社してしばらくすると、リーマン・ショックが発生し、建設業界は不況に陥りました。幸い、長年お取引をさせていただいたお客さまのおかげで、業績は悪くありませんでした。逆に言うと、特定の取引先に依存しているような状況で、売上の半分以上が既存先からの特命受注によるものでした。当時の専務からは、「取引先に万が一のことがあれば、うちは大変なことになる」と言われました。これまでは、父が築き上げた人と人との信頼で仕事を取ってきましたが、もっと仕事の幅を広げていく必要性を感じていました。

苦心の末に新規先を獲得

そこで、父も知らない新たな取引先を開拓しようとしたのですが、最初はうまくいきませんでした。長きにわたり信頼関係を構築してきた父に対し、知識も経験も信頼関係もない親の七光りの私にとって、営業活動においても大きな差が生まれ、もがき苦しんだこともありました。

しかし、一方でうれしいこともありました。愛媛総合警備保障の本社別館の建替工事を、当時の社長であった上甲恭輔氏に「これからあんたが社長になるんやろ。四代目に託すわ」と特命でやらせてもらったことです。竣工後、上甲社長には、「百年の信頼築く門屋組 感動かけ 四代目立つ」「愛媛の未来を開く南館 立派に竣工 我ら感動」という当社への思いを書にしたためていただきました。上甲社長の言葉は私を奮い立たせてくれました。



上甲氏の書



その後も新規開拓を続けた結果、徐々に取引先は増えていきました。「老舗だからこそできること！我がまちだからこそできること！」と、建物建設後のメンテナンスやアフターフォローに力を入れた結果、多くのお客さまに喜ばれ、次第に新たな信頼関係も築いていくことができました。創業100年を超える門屋組の使命は、これからも人、地域、建物を見守り続けることだと考えています。

「誠実一途」と「顧客本位」

創業100周年の前年にあたる2009年(平成21年)に代表取締役社長に就任しました。父は半世紀以上続けてきた社長を退任し、取締役会長となりました。当時私は30歳で、父の時ほどではないものの、社長としては若かったと思います。

社長になってすぐに、社訓の「満足していただく。信頼していただく。」に「感動していただく。」を追加しました。全社一丸となって、お客さまの期待を超える商品・サービスを提供していこうという思いを言葉にしました。

もう1つ取り組んでいるのは、従業員一人ひとりに「誠実一途」「顧客本位」という経営理念を浸透させていくことです。父や私は、創業者の精神や思いを後世に受け継いでいくための、「中継ぎ」と考えています。ただ、経営理念を自社の従業員だけでなく、協力会社にも浸透させるというのは、並大抵のパワーでは通じません。まだ試行錯誤している状況ですが、経営者と従業員が、「本気・本音」の姿勢で向き合うことが必要だと考えています。その一環で、ブログを開設し、社外だけではなく社内にも自分の考えや日々の出来事をありのままに発信

しています。

(ブログリンク:<https://www.kadoyagumi.com/blog>)



社長交代と創業100周年に関する新聞広告

従業員をワクワクさせる経営

人というのは面白みのないものには共感しないと考えています。従業員に経営理念を根付かせるには、働いていてワクワクするような会社でなくてはなりません。その取り組みとして「アニバーサリー休暇」や工事終了後にまとまった休暇がとれ

る「リフレッシュ休暇」といった休暇制度の充実のほか、利益が多く出たときには賞与を更にサプライズで増やすことも行いました。従業員が休暇を満喫できるよう、リゾートトラストの会員権も取得しました。

従業員あってこそその会社であるので、「健康経営」にも力を入れています。会社が費用を負担し、従業員だけでなくそのご家族も「人間ドック」を受診できる制度を作りました。

私は父と同じく松山JCに入会し、2014年(平成26年)に松山で開催した第63回全国大会松山大会の大会実行委員長を務めるとともに、翌年には第63代理事長を務めました。他社に先んじてさまざまな制度を導入できたのは、全国の方々から刺激を受け、新しい物の見方、考え方に触れる機会があったからだと考えています。

未来に向けて

次の200周年に向けて

地域に頼られる存在であり続ける

門屋組は今年で創業113年を迎え、次の200周年という目標に向けて歩みを進めています。そのため新たな拠点として、新社屋を建設しています(2023年1月完成予定)。働きやすさを重視したレイアウトにするだけでなく、健康経営の一環で、フィットネスジムやゴルフシミュレーターといった施設も作りました。食堂に大きな鉄板を置き、プロの職人に鉄板焼きを作ってもらうなど、みんながワクワクするような企画も実現したいと考えています。また、1階の大会議室は、災害時に地域の方々が避難できる避難場所として提供します。

創業200年を迎えるには、地域に頼られ続ける存在でなくてはなりません。仕事の幅を広げる必要がありますが、仕事を通じて地域に貢献することが必須で、売上至上主義になってはいけないと考えています。たとえば、売上を優先して、地域住民

が反対しているような工事を手掛けるのは、当社の理念に反します。地域にとって必要な住宅や施設を手掛け、それを見守り続けることが重要だと考えています。

また、一昨年(2021年)の3月に父が新型コロナ対策基金として、愛媛県と松山市にそれぞれ3,000万円ずつ寄付しましたが、利益を地域に還元していく取り組みも継続したいです。

次の200周年に向けての地盤を固め、これからも地域に密着し、貢献できる存在であり続けたいと考えています。

(文責:IRC)



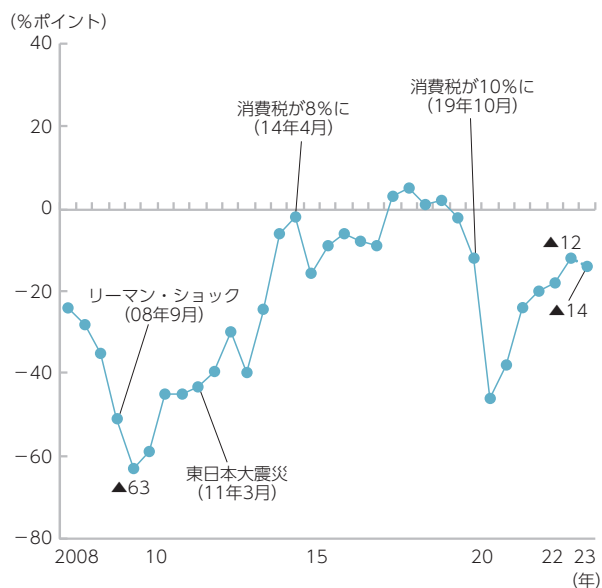
景況感は小幅に改善するも 引き続き先行きは不透明

第70回愛媛県内企業業況見通し調査 －2022年下期実績見込みおよび2023年上期見通し－

要旨

- 01 愛媛県内企業の2022年下期（7～12月）の業況判断DIは、前期比6ポイント改善し▲12となった。部門別では、製造業は前期比2ポイント改善し▲9、非製造業も同9ポイント改善し▲13となった。
- 02 2023年上期（1～6月）見通しのDIは、2022年下期比2ポイント悪化し▲14となった。部門別では、製造業は同3ポイント改善し▲6、非製造業は同5ポイント悪化し▲18となった。
- 03 2022年下期の設備投資実施企業の割合は、前期比3.4ポイント上昇し50.4%となった。部門別では、製造業は同10.7ポイント上昇し65.4%、非製造業は同0.7ポイント低下し41.7%となった。2023年上期の設備投資予定企業の割合は、2022年下期比5.5ポイント低下し44.9%となった。
- 04 2022年下期の業況判断DIは、経済社会活動が正常化しつつあるなかで、小幅ではあるが持ち直したものの、採算や資金繰りでは原材料・商品仕入価格やエネルギー価格の上昇による影響がみられた。引き続き、企業の採算悪化により景気が下振れする可能性に注意を払う必要がある。

▶【図－1】業況判断DIの推移



【はじめに】

日本経済は、行動制限の緩和に伴い経済社会活動が正常化するなかで持ち直しており、個人消費や雇用情勢で改善傾向が続いている。

県内経済も、緩やかに持ち直しつつあるが、原材料価格の高止まりやエネルギー価格の高騰が企業業績に与える影響も懸念される。こうしたなか、県内企業の業況等を把握するため、アンケートを実施した。

調査実施内容	
調査対象	愛媛県内に事業所をおく法人 798社
調査方法	郵送によるアンケート方式
調査時期	2022年11月上旬～11月下旬
回答状況	有効回答企業 346社 有効回答率 43.4%

1. 業況判断DI

① 2022年下期実績

～製造業、非製造業ともに改善～

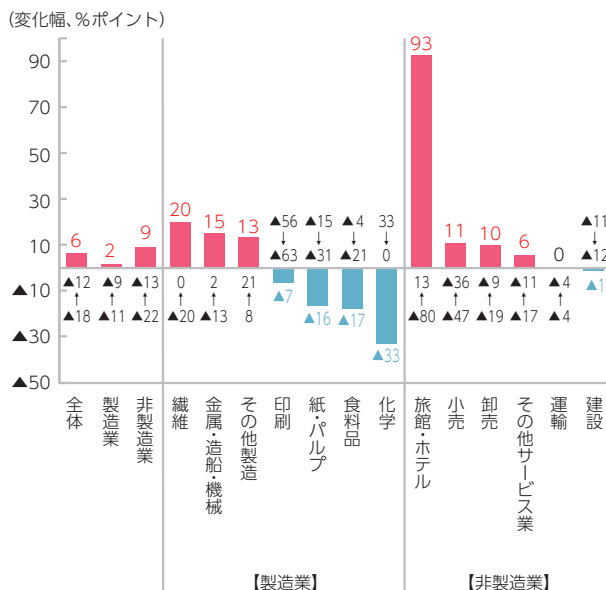
- ✓ 2022年下期の業況判断DIは、前期比6ポイント改善し▲12となった。
- ✓ 部門別にみると、製造業は前期比2ポイント改善の▲9、非製造業も前期比9ポイント改善し▲13となった。

企業経営者のマインドを示す業況判断DIは、全産業では同6ポイントの改善となった(図-2)。製造業が前期比2ポイントの改善、非製造業も同9ポイントの改善となった。

製造業は、イベント用や宿泊業向けの需要が回復したことで、タオルなどの「繊維品」が同20ポイント改善した。一方、「食料品」「紙・パルプ・紙加工」「化学」は、売上は戻りつつあるが原材料価格の上昇やエネルギー価格高騰の影響が大きく、悪化した。

非製造業は、「建設業」を除くすべての業種で改善した。特に「旅館・ホテル業」は、行動制限の緩和と「全国旅行支援」を追い風に93ポイントの大幅改善となった。

▶ [図-2] 業種別業況判断DIの改善・悪化の状況
(2022年上期→2022年下期)



② 2023年上期見通し

～製造業は改善、非製造業は悪化～

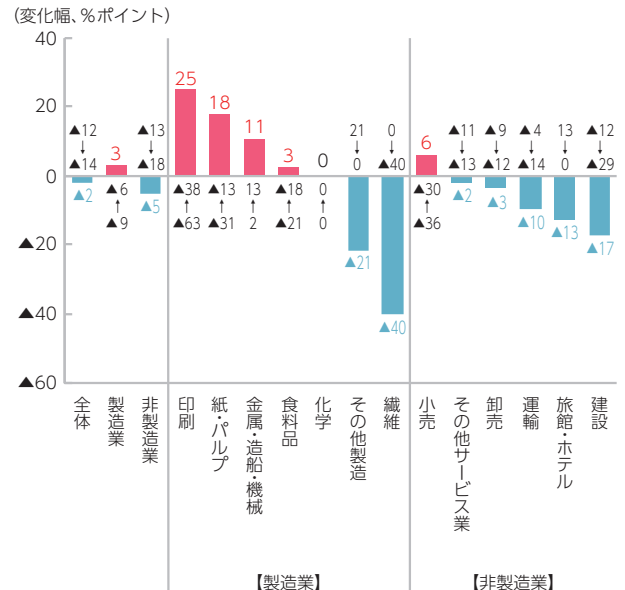
- ✓ 2023年上期見通しの業況判断DIは、2022年下期比2ポイント悪化し▲14となった。
- ✓ 部門別にみると、製造業は同3ポイント改善し▲6、非製造業は同5ポイント悪化し▲18となった。

2023年上期見通しの業況判断DIは、前期比2ポイントの悪化となった(図-3)。

製造業は、「印刷」「紙・パルプ・紙加工」が需要回復と価格改定の取り組みから改善を見込む。一方、「繊維品」は需要が回復するも、原材料価格の高止まりなどによるコスト上昇から40ポイントの大幅悪化となった。

非製造業は、「小売業」を除くすべての業種で悪化の見通しとなった。「建設業」は、資材価格の上昇から受注の先行きが不安視されるため、17ポイントの悪化となった。2022年下期に大幅改善となった「旅館・ホテル業」は、インバウンド需要回復への期待がある一方で、人手の確保や新型コロナ第8波への懸念から、13ポイントの悪化となった。

▶ [図-3] 業種別業況判断DIの改善・悪化の状況
(2022年下期→2023年上期見通し)



2. 売上高

① 2022年下期実績

～製造業、非製造業ともに増収～

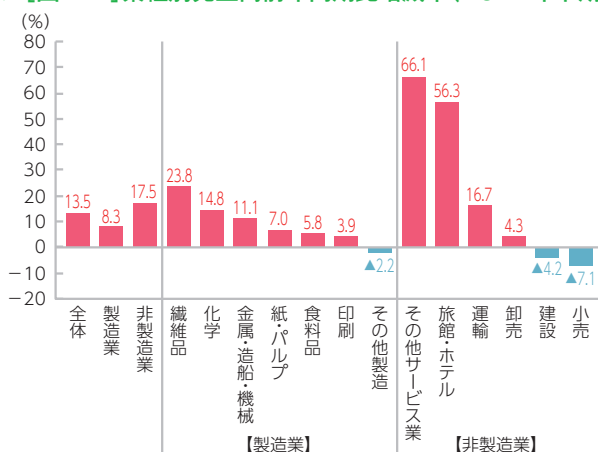
- ✓ 2022年下期の売上高は、前年同期比13.5%の増収となった。
- ✓ 部門別にみると、製造業は同8.3%の増収、非製造業は17.5%の増収となった。

2022年下期の売上高は、前年同期比13.5%の増収となった(図-4)。

製造業では、「その他製造業」を除くすべての業種で増収となった。

非製造業は、「旅館・ホテル業」が56.3%の大幅増収となった。一方、建築コスト上昇に伴う発注見合わせや機材不足による工事遅延の影響などから「建設業」が同4.2%の減収となった。「小売業」は、コロナ下での新規投資の先送りによる「機械・電器」の減収幅が大きく、同7.1%の減収となった。

▶ [図-4] 業種別売上高前年同期比増減率(2022年下期)



② 2023年上期見通し

～製造業、非製造業ともに増収の見通し～

- ✓ 2023年上期の売上高見通しは、前年同期比8.5%の増収となった。
- ✓ 部門別にみると、製造業の見通しは同7.5%の増収、非製造業は同9.4%の増収となった。

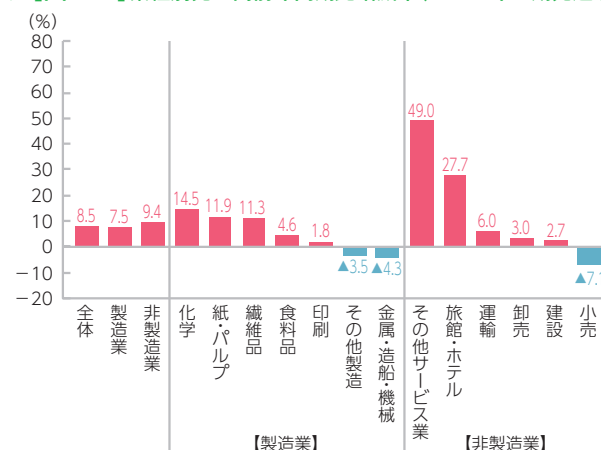
2023年上期の売上高見通しは2022年上期比8.5%

の増収となった(図-5)。

製造業は、幅広い業種で増収の見通しとなった。

非製造業は、「小売業」を除くすべての業種で増収の見通しとなった。「旅館・ホテル業」が2022年下期に続き、27.7%の増収見通しとなった。

▶ [図-5] 業種別売上高前年同期比増減率(2023年上期見通し)



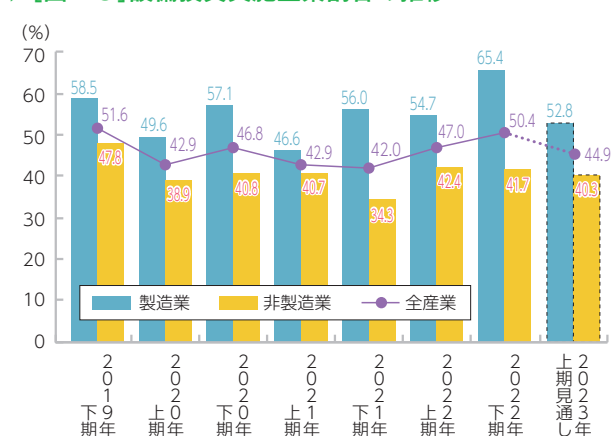
3. 設備投資

～全体的に回復の兆し～

2022年下期の設備投資実施企業の割合は、3年ぶりに50%を超えて50.4%、2023年上期見通しは44.9%となった。新型コロナによる影響が緩和されたことで回復の兆しはみられるものの、一部業種では需要の先行きに不安要素もあり、見通しには慎重な姿勢がみられた(図-6)。

なお、設備投資の目的別では、「既存設備の維持・補修・更新」の割合が2022年下期実績、2023年上期見通しともに最も高かった。

▶ [図-6] 設備投資実施企業割合の推移



▶[表-1]設備投資の目的(複数回答)

(%)

投資目的	2022年下期	2023年上期見通し
既存設備の維持・補修・更新	36.4	39.6
生産・販売力の拡充	15.0	15.2
情報化・IT投資	9.7	16.0
省力化・合理化	9.4	12.2
新規事業・新分野進出	6.3	3.8
その他	2.3	3.0
環境・リサイクル関連	2.3	2.1
福利厚生施設	2.0	1.7
研究開発	2.0	3.4

4. 仕入・販売

① 仕入価格DI

～仕入価格DIは上昇～

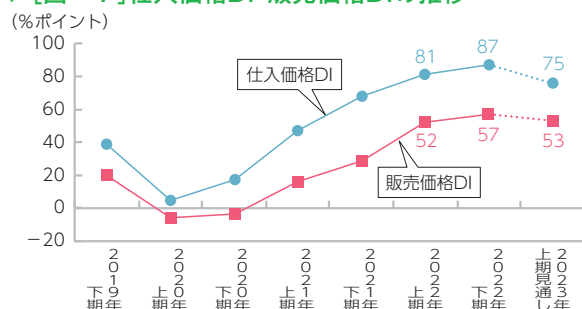
2022年下期の仕入価格DIは、前期比6ポイント上昇の+87となった。特にエネルギー価格の上昇に歯止めがかからず、前回調査からさらに上昇した。2023年上期見通しは、2022年下期比12ポイント低下し+75となった(図-7)。

② 販売価格DI

～販売価格DIも上昇～

2022年下期の販売価格DIは、前期比5ポイント上昇し+57となった。相応の価格転嫁は進んでいるが、県内企業からは「再三の仕入価格とエネルギー価格の上昇により販売価格の改定が追いつかない」といった声も聞かれ、コストの上昇分を十分に転嫁しきれていない現状にある。2023年上期見通しは、2022年下期比4ポイント低下し+53となった(図-7)。

▶[図-7]仕入価格DI・販売価格DIの推移



5. 採算・資金繰り

① 採算DI

～2022年下期の採算DIは低下～

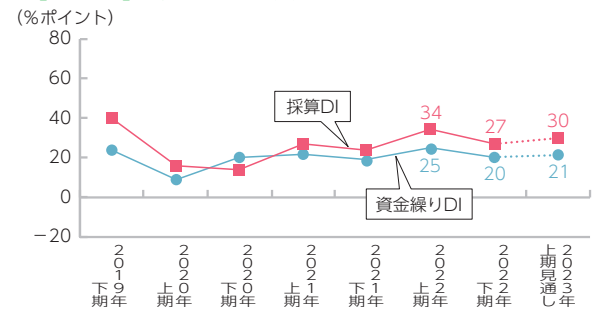
2022年下期の採算は、前期比7ポイント低下し+27と悪化した(図-8)。2023年上期の見通しは下期比3ポイント上昇の+30となったが、去年同期(2022年上期)に比べると4ポイントの悪化見通しとなった。高止まりする仕入価格に加え、今後はエネルギー価格のさらなる値上がりが見込まれており、販売価格への転嫁が進まない場合には採算はさらに悪化する可能性が考えられる。

② 資金繰りDI

～2022年下期の資金繰りも低下～

2022年下期の資金繰りは、前期比5ポイント低下し+20となった。2023年上期見通しは、1ポイント上昇の+21となった(図-8)。

▶[図-8]採算価格DI・資金繰りDIの推移



【おわりに】

2022年下期は新型コロナの第8波による感染再拡大がみられたが、10月中旬以降は海外渡航者に関する規制緩和や観光振興策の実施など、経済社会活動は正常化しつつある。

こうしたなか、下期の業況判断DIは小幅ながら改善するも、採算や資金繰りでは原材料や商品仕入価格、エネルギー価格の上昇による影響がみられた。2023年上期の見通しについても、企業の採算悪化により景気が下振れする可能性に十分注意する必要がある。

(菅 正也)

▶[表-2]2022年下期実績見込み業況判断DI、売上高、設備投資、その他のDI

業 種	業況判断		売上高(%)	設備投資(%)	そ の 他 の D I					
	DI	対前期比 (ポイント) (2022年上期比)	対前年同期比 (2021年下期比)	実施企業 割合	仕入価格	販売価格	採 算	資金繰り	雇用人員	生産・販売 設備
全 産 業	▲ 12	6	13.5	50.4	87	57	27	20	▲ 48	▲ 9
製 造 業	▲ 9	2	8.3	65.4	94	69	19	20	▲ 43	▲ 11
食 料 品	▲ 21	▲ 17	5.8	82.1	96	71	11	▲ 4	▲ 50	▲ 25
織 維 品	0	20	23.8	40.0	100	70	20	20	▲ 22	▲ 10
タ オ ル	0	11	27.2	50.0	100	75	13	13	▲ 14	0
縫 製	0	33	▲ 3.6	0.0	100	50	50	50	▲ 50	▲ 50
紙・パルプ・紙加工	▲ 31	▲ 16	7.0	62.5	100	88	▲ 19	0	▲ 36	▲ 19
印 刷	▲ 63	▲ 7	3.9	50.0	100	88	14	0	▲ 13	13
化 学	0	▲ 33	14.8	100.0	100	60	25	50	▲ 50	0
金属・造船・機械	2	15	11.1	57.4	94	62	28	38	▲ 49	0
造 船	▲ 17	33	18.6	50.0	100	50	▲ 17	50	▲ 50	0
中 小 鉄 工	17	17	1.1	51.7	90	62	34	24	▲ 59	7
農 業 機 械	▲ 50	▲ 33	1.7	100.0	100	50	▲ 50	50	0	0
そ の 他	▲ 20	▲ 3	1.6	70.0	100	70	50	70	▲ 22	▲ 20
その他製造業	21	13	▲ 2.2	76.9	69	54	54	31	▲ 43	▲ 31
非 製 造 業	▲ 13	9	17.5	41.7	82	50	32	21	▲ 52	▲ 8
建 設 業	▲ 12	▲ 1	▲ 4.2	47.5	100	44	13	15	▲ 62	▲ 5
商 業	▲ 21	9	▲ 2.3	32.9	78	58	43	23	▲ 36	▲ 9
卸 売 業	▲ 9	10	4.3	32.6	91	59	55	27	▲ 27	▲ 12
食 料 品	▲ 11	6	11.8	37.5	100	44	78	44	11	0
薬 品・化 粧 品	17	▲ 16	▲ 2.4	33.3	83	67	100	67	▲ 17	0
建 築 材 料	▲ 46	▲ 10	2.5	14.3	79	36	29	0	▲ 36	8
電 気 機 器	80	80	20.6	60.0	100	100	100	40	▲ 60	▲ 60
そ の 他	▲ 20	25	5.4	40.0	100	80	20	20	▲ 40	▲ 30
小 売 業	▲ 36	11	▲ 7.1	33.3	61	58	27	18	▲ 48	▲ 6
自 動 車	14	64	6.6	57.1	57	71	86	57	▲ 50	▲ 14
機 械・電 器	▲ 60	▲ 27	▲ 24.4	0.0	40	80	0	0	▲ 20	0
大 型 小 売 店	0	25	1.6	75.0	75	75	75	25	▲ 100	0
そ の 他	▲ 59	▲ 9	4.1	23.5	65	41	0	6	▲ 44	▲ 6
運 輸 業	▲ 4	0	16.7	41.4	75	41	57	31	▲ 66	▲ 22
陸 運	▲ 33	▲ 4	1.0	43.8	63	31	50	25	▲ 81	▲ 27
海 運	31	6	28.2	38.5	92	54	67	38	▲ 46	▲ 17
旅館・ホテル業	13	93	56.3	50.0	100	100	13	▲ 13	▲ 100	0
その他サービス業	▲ 11	6	66.1	47.6	77	41	21	21	▲ 52	▲ 2

▶[表-3]2023年上期見通し業況判断DI、売上高、設備投資、その他のDI

業 種	業況判断DI		売上高(%)	設備投資(%)	そ の 他 の D I					
	DI	対前期比 (ポイント) (2022年下期比)	対前年同期比 (2022年上期比)	実施企業 割合	仕入価格	販売価格	採 算	資金繰り	雇用人員	生産・販売 設備
全 産 業	▲ 14	▲ 2	8.5	44.9	75	53	30	21	30	▲ 9
製 造 業	▲ 6	3	7.5	52.8	78	69	24	27	24	▲ 14
食 料 品	▲ 18	3	4.6	53.6	79	71	7	14	7	▲ 25
織 維 品	▲ 40	▲ 40	11.3	30.0	70	90	0	20	0	0
タ オ ル	▲ 38	▲ 38	11.2	37.5	63	88	▲ 13	13	▲ 13	13
縫 製	▲ 50	▲ 50	12.7	0.0	100	100	50	50	50	▲ 50
紙・パルプ・紙加工	▲ 13	18	11.9	68.8	80	81	19	6	19	▲ 13
印 刷	▲ 38	25	1.8	37.5	75	63	14	0	14	13
化 学	0	0	14.5	60.0	100	60	25	50	25	0
金属・造船・機械	13	11	▲ 4.3	57.4	79	66	32	43	32	▲ 9
造 船	▲ 17	0	▲ 4.3	50.0	83	83	▲ 17	50	▲ 17	0
中 小 鉄 工	28	10	▲ 2.8	51.7	79	62	34	34	34	▲ 3
農 業 機 械	▲ 50	0	6.6	100.0	100	100	0	50	0	0
そ の 他	0	20	▲ 8.7	70.0	70	60	60	60	60	▲ 30
その他製造業	0	▲ 21	▲ 3.5	38.5	69	54	62	38	62	▲ 38
非 製 造 業	▲ 18	▲ 5	9.4	40.3	73	44	33	18	33	▲ 6
建 設 業	▲ 29	▲ 17	2.7	32.5	92	42	35	10	35	▲ 5
商 業	▲ 20	1	▲ 2.9	36.8	62	51	36	21	36	▲ 5
卸 売 業	▲ 12	▲ 3	3.0	37.2	59	45	45	27	45	▲ 5
食 料 品	▲ 33	▲ 22	1.1	12.5	33	22	33	56	33	22
薬 品・化 粧 品	17	0	2.2	16.7	67	50	100	83	100	0
建 築 材 料	▲ 38	8	▲ 1.3	35.7	50	36	21	▲ 7	21	8
電 気 機 器	60	▲ 20	3.0	60.0	80	80	100	20	100	▲ 40
そ の 他	▲ 10	10	5.3	60.0	80	60	30	20	30	▲ 30
小 売 業	▲ 30	6	▲ 7.1	36.4	67	58	24	12	24	▲ 6
自 動 車	14	0	6.3	57.1	57	57	86	57	86	▲ 14
機 械・電 器	▲ 60	0	▲ 28.5	20.0	40	60	20	0	20	0
大 型 小 売 店	0	0	0.8	75.0	75	75	75	25	75	0
そ の 他	▲ 47	12	8.8	23.5	76	53	▲ 12	▲ 6	▲ 12	▲ 6
運 輸 業	▲ 14	▲ 10	6.0	41.4	71	31	50	28	50	▲ 19
陸 運	▲ 47	▲ 13	2.5	43.8	56	38	38	25	38	▲ 20
海 運	23	▲ 8	8.2	38.5	92	23	67	31	67	▲ 17
旅 館・ホ テ ル 業	0	▲ 13	27.7	75.0	88	50	25	▲ 13	25	0
その他サービス業	▲ 13	▲ 2	49.0	44.4	73	41	21	19	21	▲ 3

各DIの算出方法

業況判断DI:「良い・やや良い」-「悪い・やや悪い」

仕入・販売価格DI:「上昇・やや上昇」-「下落・やや下落」

採算DI:「黒字・やや黒字」-「赤字・やや赤字」

資金繰りDI:「余裕あり・やや余裕あり」-「苦しい・やや苦しい」

雇用人員DI:「過剰・やや過剰」-「不足・やや不足」

生産・販売設備DI:「過大・やや過大」-「不足・やや不足」

経済講演会

日本経済の見通し

～ウクライナ戦争と円安・物価高～



講師

公益社団法人 日本経済研究センター

理事長 岩田 一政 氏

【講師略歴】

東京都出身。専門分野は、経済学、国際金融、金融政策。東京大学名誉教授。

東京大学教養学部卒業後、昭和45年経済企画庁（現内閣府）に入庁。東京大学教養学部教授、内閣府政策統括官、平成15年から20年まで日本銀行副総裁。22年10月から現職。内閣府経済社会総合研究所所長や経済財政諮問会議議員、国家戦略会議民間議員、経済財政諮問会議「選択する未来」委員会委員、郵政民営化委員会委員長など要職も歴任。

主な著書：『カーボンニュートラルの経済学 2050年への戦略と予測』（共編著）（2021 日本経済新聞出版）、『2060 デジタル資本主義』（共編著）（2019 日本経済新聞出版社）、『金融正常化へのジレンマ』（共編著）（2018 日本経済新聞出版社）、『マイナス金利政策 - 3次元金融緩和の効果と限界 -』（共編著）（2016 日本経済新聞出版社）、『人口回復』（共編著）（2014 日本経済新聞出版社）

弊社では毎年11月に日本経済研究センターの理事長をお招きし、国内外の経済情勢や今後の見通しについてお話をいただいております。以下、その抜粋です。

1 日本経済の現状と見通し

（1）輸入インフレで交易条件悪化

日本経済は、コロナ危機からの回復の過程にありますが、エネルギー・食料価格の上昇を主因とする輸入インフレによって、成長率が減速しています。

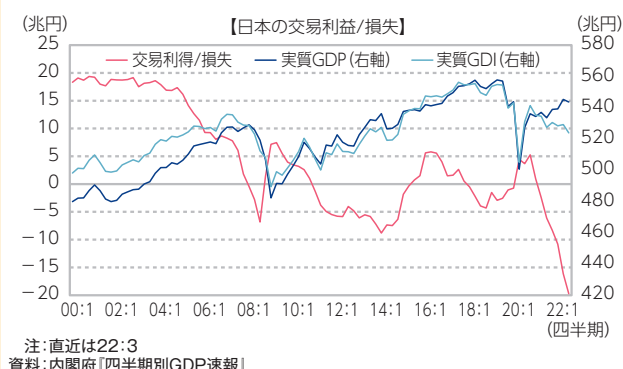
2022年第3四半期の実質GDP（国内総生産）成長率は前期比年率▲0.8%、実質GDI（国内総所得）は同▲

3.7%となりました。インフレで実質国内所得が目減りしていることに着目すると、GDIのほうがより生活実感に近い指標ではないかと思います（図表-1）。

GDPはコロナ危機の直前に近い水準まで回復していますが、GDIは減少し続けています。輸出物価に対し輸入物価が何倍も上がっているため、交易条件が悪化し、国外に所得が流出しているからです。

政府は経済対策でこれまで企業や家計に12兆円の補助金を出していますが、インフレで国外に流出した所得の規模は20兆円に上り、残りを企業や家計が負担しているという状況です。今回の交易条件の悪化幅は、第二次石油危機を上回る規模となっています。

▶【図表－１】日本のGDIとGDP:交易損失



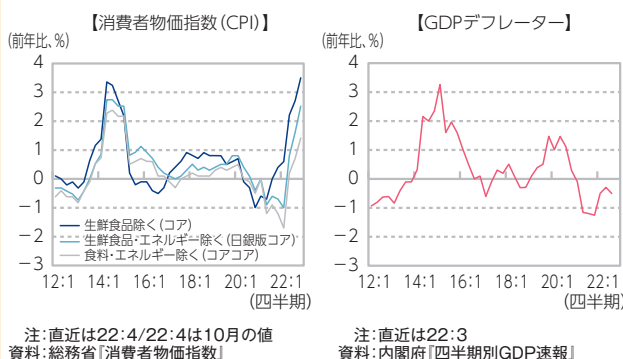
(2)慢性国内デフレと急性輸入インフレ

2022年10月の生鮮食品除く消費者物価指数(コアCPI)は3.6%と前年から上昇しましたが、政府が補助金で物価上昇を抑えているため、実勢はこれよりも強いとみるべきです(図表－2)。

一方、国内で発生した物価上昇の指標であるGDPデフレーターをみると、2022年第3四半期は▲0.3%となっています。GDPデフレーターには輸入品のインフレは含まれません。つまり、国内産の慢性デフレと急性輸入インフレが組み合わさり、後者のほうが優位になって日本はインフレに向かっているというわけです。

円安の進展も急性輸入インフレを加速させています。交易条件が悪化した要因の半分は、円安によるものとみられます。

▶【図表－２】消費者物価・GDPデフレーター上昇率:輸入インフレと国内産デフレの共存



2 世界経済の現状と見通し

(1)強まるスタグフレーション圧力

OECD(経済協力開発機構)はウクライナ戦争により

世界の経済成長率は1.0%低下し、物価上昇率は2.5%になるとみえています。コロナによってもたらされたスタグフレーション圧力が、ウクライナ戦争でより強まっています。

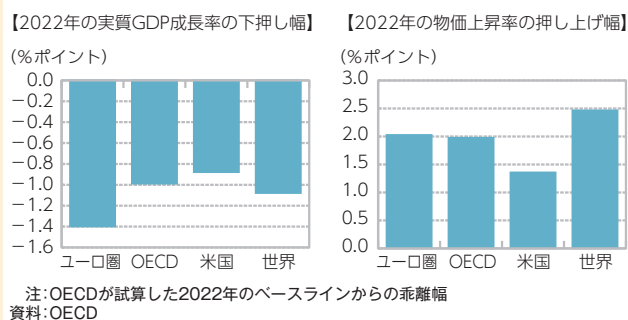
ウクライナ戦争がどの程度日本のGDPや物価に影響するのか、当センターが試算したところ、成長率は0.5%程度下押しされ、消費者物価はエネルギー・食料品価格を中心に0.7%押し上げられるという結果になりました。戦争の長期化でエネルギー価格がさらに高騰すれば、2023年の成長率はマイナスになる可能性もあります。

また、OECDによると、ユーロ圏のGDP成長率は1.4%ポイント下押しされ、物価上昇率は2.0%押し上げられると予測されています(図表－3)。ロシアへのエネルギーの依存度が高いドイツでは、ロシアから天然ガスを輸入できなくなると化学産業が全滅してしまう、と強い危機感を持っています。

IMF(国際通貨基金)は2023年の世界の経済成長率を2.7%と見込んでいますが、同時に世界的な景気後退リスクに警鐘を鳴らしています。様々な悪条件が重なるリスクシナリオでは、成長率は1.1%まで低下し、先進国ではマイナス0.1%になる可能性が示唆されています。

WTO(世界貿易機関)は2023年の世界貿易の伸び率を1.0%としています。貿易の伸び率は経済成長率よりも高いのが通常ですので、おそらくWTOはIMFのリスクシナリオに近い予測をしているのではないかと考えています。

▶【図表－３】ウクライナ危機:世界の成長率と物価上昇率(OECD予測)



(2)FRBの対応の遅れ

現在の米国の金融政策はほとんど物価の動向で決ま

るといってよいと思います。米国の物価上昇率は10月に7.7%、エネルギーと食料品を除いても6.3%と依然として高水準です。

FRB(米国準備制度理事会)のパウエル議長は、当初、物価上昇は一時的なもので、引き締めが必要はないと認識していました。これに対し元財務長官のサマーズ氏は、「財政支出を過度に拡大したため、必ずインフレになる」と批判していましたが、パウエル議長は引き締めによりデフレとなることを恐れ、対応が遅れました。また、米国の物価上昇率の目標は2%ですが、これまで達成できなかった時期と合わせて平均2%になればいいと考えていたため、多少の物価上昇は容認していたことも対応が遅れた要因となりました。

一度対応が遅れると、今度は急速に金利を上げなくてはなりません。パウエル議長は、景気後退があっても、このインフレは抑え込まなくてはならないと主張しています。中央銀行が景気後退に触れるのは珍しいことです。

パウエル議長は最近、“Keep at it(それを堅持せよ)”というフレーズをよく使います。このフレーズは1980年代前半にボルカー元議長がよく使ったもので、itはインフレ抑制のことを指しています。ボルカー氏は、政策金利を20%にまで引き上げることで、インフレを抑制することができました。パウエル議長もそのことを意識してか、短期間で政策金利を0%から4%(2022年11月時点)まで金利を引き上げました。

(3)米国の金利見通しと引き締めの強さ

ではこの先金利はどこまで上がるのでしょうか。10月の物価上昇率は水準としては高いですが、前月に比べると低下しています。物価の上昇率が下がってきたので、利上げのピークが近いとマーケットが判断し、株価が持ち直して、ドル高が緩和されました。これまで、FRBは通常の3倍(0.75%)のペースで利上げをしてきましたが、利上げ幅を縮小させ、2023年半ばには5~5.25%でピークアウトさせようとしているのではないというのがマーケットの見立てです。一方で、FRBは、株価が上がり、インフレが抑えられなくなることを恐れています。そのため、FRBのメンバーが牽制球を投げるような発言をたびたびしています。

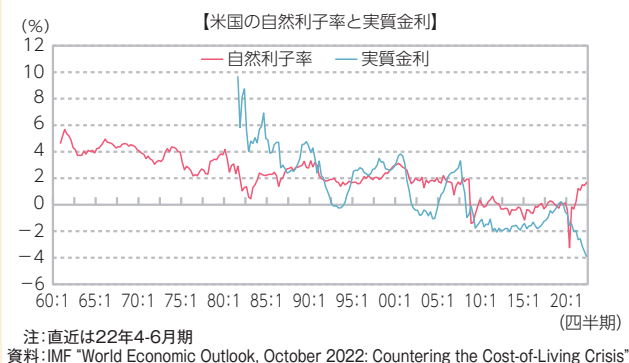
4%という米国の政策金利は、引き締めの強さとし

てはどの程度になるのでしょうか。米国の名目の中立金利は2.5%とされています。中立金利というのは、景気を刺激することも減速させることもない金利水準のことです。中立金利の内訳は、2%が中長期的なインフレ期待、0.5%が自然利子率(景気に中立な実質利子率)となっています。

ところが、IMFの方に当センターで講演していただいた際に、意外なグラフがあつて驚きました。ゼロ付近にあった自然利子率が、足元で2%まで上昇しているのです(図表-4)。インフレの加速減速は自然利子率と、マーケットの実質金利の、どちらが高いかで決まるとされています。マーケットの実質利子率は政策金利(4%)から現実のインフレ率(7%程度)を引いたもので、▲3%ということになります。自然利子率がマーケットの実質金利よりもずっと高いため、インフレは加速します。

IMFの言う通り自然利子率が2%で、インフレ期待が2%だとしますと、名目中立金利は4%で、現在のFRBの政策金利と等しくなります。つまり、IMFは4%という政策金利は景気を引き締めるほどのインパクトがないどころか、まだ景気刺激的な水準とみているわけです。仮にIMFの見解が正しければ、インフレを抑えるには政策金利は4~5%では不足、6~7%へと引き上げることが必要となります。

▶[図表-4]米国の金利引き上げあっても自然利子率2%(IMF)なら今も景気刺激継続



(4)量的引き締めによる影響

金利の引き上げだけでなく、QT(量的引き締め)もドル高圧力を強める要因となります。FRBは2025年までに3.1兆ドル、円換算では420兆円程度、バランスシー

トを縮小するとしています。日本銀行もマネタリーベースを縮小していますが、60兆円なので米国とは比べものになりません。

当センターでは、QTにより米国の長期金利が2025年までに4.5%になると予測しています。そうすると、日本の長期金利も押し上げられ、日本銀行はイールドカーブ・コントロール政策の維持が困難になるとともに、円安が加速します。そうすると、高止まりしている日本の輸入インフレが、さらに上昇する可能性があります。

(5) 米国の物価上昇要因

現在の米国インフレは、財政の過度な拡大による部分が大きくなっています。トランプ前大統領の下で3.6兆ドル、バイデン大統領で2.9兆ドル、合わせて6.5兆ドルもの財政拡大を行いました。これは米国の名目GDPの3割近くに相当します。

この財政インフレを金融政策だけで抑えようとするのはなかなか大変なことです。そのため、バイデン政権は最低法人税率15%、自社株買い1パーセント課税などの増税を盛り込んだインフレ抑制法を成立させました。インフレ抑制法では、今後10年間で3千億ドルの赤字削減を行っていくとしています。2027年まで赤字が続く想定であり、当面は大きな引き締め効果を期待できません。加えて中間選挙で共和党が下院の過半数をとったため、ねじれ議会となり、増税も、現実にとどこまで議会で通るか不確定となっています。

労働供給の構造の変化もインフレ抑制を難しくしています。失業率は3.5%と非常にタイトで、人手不足により賃金コストの上昇圧力も強くなっています。賃金コストの上昇を抑えるには、失業率上昇を覚悟する必要があります。FRBは今後4.4%まで上がるとの予測を出していますが、6~7%まであがらないと労働市場がタイトな状況は解消しないと思います。

(6) 欧州経済とロシアへの経済制裁

英国は米国よりもっとひどく、10月には41年ぶりに消費者物価の上昇率が10%を超えました。食料とエネルギーを除くコアの部分は6.5%です。2022年第3四半期の実質GDP成長率は、前期比で▲0.2%になりました。私は典型的なスタグフレーションだと考えています。

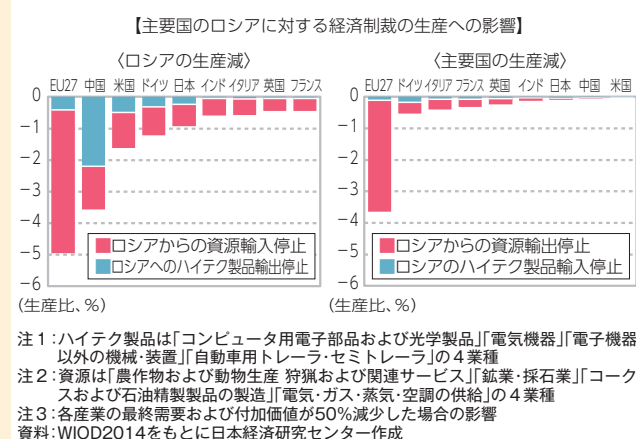
ユーロ圏のインフレ率も10%を超えました。多くの

国で、ロシアへの経済制裁の「はね返り効果」により2022年第4四半期からマイナス成長に陥る可能性が高くなっています。ダメージの大きなドイツは、2023年に▲2.3%になるという予測もあります。

一方、経済制裁が行われているにも関わらず、ロシアの主要輸出品である原油生産はほとんど落ちていません。依然として中国やインドが輸入しているためです。G7はロシアから輸入された石油価格に上限を設定していますが、ロシア産の原油はすでに上限価格を下回っており、政策の有効性が疑問視されています。

ロシアはエネルギーや食料の自給度が高く、経済制裁に耐性がありますが、主要国がロシアとの輸出入を停止すると、どの程度ロシアの生産に影響が及ぶのでしょうか。EUの経済制裁は、約5.0%ロシアの生産を減らす効果がありますが、逆に4.0%近くのはね返り効果を受けます(図表-5)。日本の場合、ロシアにそれほど依存していないのではね返り効果は大きくはありません。輸出入の品目を資源とハイテク製品に分けると、各国がロシアからの資源の輸入を停止したほうが、ロシアの生産を減少させる効果が大きいことがわかります。ただし、ロシア向けに半導体の輸出を増やしている中国は例外で、ハイテク製品の輸出を停止したほうが、生産を減少させる効果が大きくなっています。ちなみに、ロシアに輸出した半導体は、ただちに兵器の製造に利用されています。

▶ [図表-5] ロシアへの輸出入停止措置と跳ね返り効果



その中国ですが、ゼロコロナ政策や、不動産不況で成長率が鈍化し、2022年はおそらく3%台か、それを下回

るぐらい急減速するのではないかと思います。習国家主席は2035年までに所得倍増を実現するとしており、そのためには5.5%の成長率を達成する必要がありますが、とても達成できないというのが中国にとっての大問題です。

これらの世界経済の景気後退リスクのもとで、日本の経済成長率も2022年度に1.7%、23年度に0.8%とかなり減速すると考えられます。

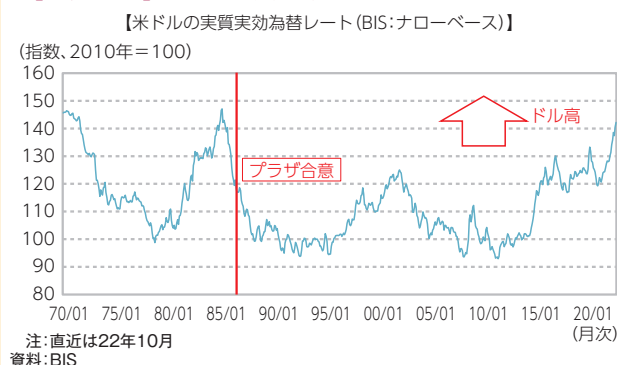
3 円安と物価高

(1) 円安・物価高の要因

最初はエネルギーや食糧などのコモディティの価格が上がり、輸入インフレと円安が急激に進んだことがダブルに利いて、交易条件が悪化しました。輸入品の物価が上がった分、私たちが余分に払っているお金は、海外に所得が流れているということです。

しかしながら、日本だけが円安なのかというと、必ずしもそうではありません。基本的にはドル高が円安の主要因で、米ドルの実質実効為替レートをみると、ドルが高いということがわかります(図表-6)。実質実効為替レートというのは、インフレ率の格差を調整し、貿易額でウェイト付けして算出したもので、通貨の実力を示すものとしてよく使われる数字です。

▶【図表-6】ドルの実質実効為替レートの推移



1985年に、レーガン大統領が大幅な減税政策を、FRBのボルカー議長が金融引き締めを実施しました。すると、深刻だったインフレが一気に収まりました。その代わり失業率は大幅に上昇しました。そして、戦後で最も深い景気後退に陥りました。その時の実質実効

レートに、今、近づいています。

しかし、輸出企業がこのようなドル高では競争にならないと悲鳴を上げました。また、どんどん安い輸入品が入ってきて米国内の産業も太刀打ちができず、失業率も上がっていました。当時のベーカー財務長官が、もう為替レートを変えるしかない、日本も、円安を何とかやめてくれということで日米が協調しました(プラザ合意)。当時、1ドル245円くらいだったのが、10年間で90円以下にまで円高が進みました。これが「円高シンドローム」と呼ばれた現象で、今の日本のデフレの遠因だと思っていますが、それくらい短期間に通貨が動く大きな影響が出ます。

イエレン財務長官は、「今のドル高はマーケットで決まった値で妥当であり、非常にいい水準にある」と言っています。ドル高にしておけば輸入物価が下がり、インフレ率を下げるができるからです。とにかく今はインフレを下げないといけません。輸入物価を下げるには、ドル高を維持するのが一番です。しかしながら、さらに金利を引き上げていくと、失業率が5%や6%に上昇し、輸出産業はもう競争できない、内需産業も輸入品に太刀打ちできないと悲鳴が上がります。1985年当時は貿易保護主義が強まりましたが、それでは困るので、ベーカー財務長官が為替レートの修正に乗り出しました。来年の後半以降、年末に近いかもしれませんが、米国がドル高に耐えられなくなって、第二のプラザ合意が起こり得るのではないかと思います。仮にそうとなると、今と反対のことで、プラザ合意の時に苦しんだ円高の恐怖が再び訪れるかもしれないと思っています。

金利差が大きくなって為替レートが下がり過ぎると資本が流出してしまいます。これを阻止するために現在、多くの国の中央銀行が金利を上げて、為替レートを少しでも上げようとしています。ドル高になると、特に途上国はドル建ての債務が多くありますので負担が増加します。このことは「リバース・カレンシー・ウォー」と呼ばれています。通常の「カレンシー・ウォー」は、通貨安にして輸出を増やして失業を輸出するという「近隣窮乏化政策」ですが、今起こっていることはその逆です。

ところが日銀はその例外です。2%物価目標を安定的に達成していませんから、緩和を持続しないとい

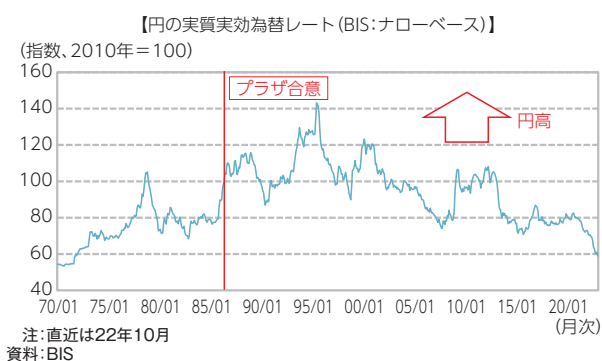
けません。長期金利をテコでも動かさないということになっています。世界的な「リバース・カレンシー・ウォー」のもとで、円安を維持しようとする政策は「近隣窮乏化」ではなく、自分の国を貧しくする成長を一生懸命やっているという「自国窮乏化成長」を目指しているように思います。

為替レートが安くなれば、一部の輸出企業のように収益が改善するケースも確かにあり、GDPもある程度増加します。問題は家計が苦しくなることで、国内で物価が上昇した結果、「自国窮乏化」してしまうことが懸念されます。これは1950年代末にバグワティという貿易の理論家が初めて使った言葉です。その頃、ブラジルはコーヒーの輸出に特化していましたが、非常に巨大なコーヒーの生産国なので、豊作だと喜んでいたら豆の価格が下がることが起きます。この場合、生産量は増えますが、所得は減少し、実質消費も落ちます。「豊作貧乏」ということで、GDPが増えているのに、国民生活は貧しくなります。これと同じことが今、起きているのではないかと思います。

(2) 円安是正のために必要なこと

1つ目は、国際競争力、つまり、円の実力を強化することです。そのためには、脱炭素社会に向けた抜本的な産業構造転換と、デジタル成長戦略を一層強化していくしかありません。では、円の実力はどの程度かというと、円の実質実効為替レートをみると、1970年代の初めと同じ水準です(図表-7)。名目の為替レートで300円に相当するような水準まで下がっているということで、これだけ下がれば、通常であれば輸出が増加するはずですが。しかしながら、輸出は思ったほど伸びず、一方、輸入は大幅に増加するという状況になっています。

▶【図表-7】円の実質実効為替レートの推移



2つ目は、日米の金融政策運営のスタンスの変化です。まず米国ですが、インフレの動向次第です。インフレが収まってくれば、当然、連邦準備制度理事会は金利を下げることができます。マーケットはそれがいつくるかと待っています。しかしながら、十分に低下しない場合、第二のプラザ合意になってしまい、その時はむしろ円高を心配しないといけません。

一方、日本は、今の政策を永遠に続けるのかということが問われています。黒田総裁は賃金上昇が伴う物価上昇が必要だとしています。賃金上昇がおそらく3%程度にならないと安定的な2%の物価上昇は達成できないと思います。しかしながら、足元の物価上昇率が3%を上回る一方、実質賃金が1.3%のマイナスという状況に消費者がいつまで我慢できるのかという疑問が残ります。また、2023年に安定的な2%の目標を達成すればいいと言っていますが、2023年になれば賃金上昇率が3%になり、安定的な2%の物価上昇が達成できるのかというのも疑問です。また、2%という目標で問題ないのか、2%物価上昇で満足できるのかという問題もあるように思います。日本銀行の予測では、今年度の消費者物価は+2.9%ですが、来年度は+1.6%になってしまいます。2%を維持できないのは問題であり、そして、仮に2%を維持できたとしても、賃金が3%上がっている状況になっていなければダメだと言っているように思います。

(3) 金融政策に求められる役割

今の日本銀行の政策には、2つの問題があると思います。1つ目は、2%のインフレ目標が安定的に達成されるまでマネタリーベースをプラスで維持すると約束しているのですが、コロナ特別市場オペレーションが終了したことによって、足元でマネタリーベースが2カ月連続でマイナスになっています。プラスの維持を約束したはずなのに日銀からは何の説明もないので、説明責任があると思います。ただ、米国のQT(量的引き締め)はこれよりも大きいと予想されていますので、円安・ドル高圧力が続くと考えています。

もう1つは、イールドカーブ・コントロールの問題です。イールドカーブ・コントロールとは、マイナス0.1%の短期政策金利の効果を最大化するために長期金利をプラス0%、変動幅プラスマイナス0.25%にコント

ロールするものです。ところが、長期金利によって短期金利の政策効果を最大化することは、残念ながら全くできていません。日本銀行は0.25%を死守したいので、徹底的に指値オペで買い切っていますが、米国の金利上昇に伴い、日本でも金利に上昇圧力が加わっているため、10年物の金利が他の市場金利から乖離した状態となっています。海外の投資家は、もはやこの政策は持たないと、どんどん売りを先物でやってしまい、先物もスポットも両方マーケットが死んでしまいました。そうすると当然、短期政策金利の効果の最大化はできないのですが、いまだに国債を買っています。

オーストラリアの中央銀行が3年物で同じような政策を実施して、同じ状況になってしまいましたが、すぐに失敗を認めて中止しました。

イーールドカーブ・コントロールの政策で恐れていることは、一生懸命国債を買って円安が続けていると、単に国債が売られるだけではなく、日本売り、日本の通貨全体が売りの対象になってしまうことです。これを「ソプリリスク」と言いますが、超長期のゾーンでマーケットの予想以上に金利が上がっているところに、大きな問題があるように思います。

短期の政策金利は、世界的な景気後退リスクがあり、また、日本は米国と違ってGDPギャップが4～15兆円あるので引き上げできません。しかしながら、自然利子率と市場の実質金利には大きな差があるので、景気の刺激効果は、今、一番大きくなっているかもしれません。ですので、この状況を黒田総裁はなかなか放棄できないと思います。

一方で、長期金利は変える余地があると思います。具体的には3つの選択肢があり、①上限金利を0.25%から0.5%に広げること、②上限金利の対象を5年国債に変更すること、③上限金利を撤廃することです。①と②は結局マーケットが死んでしまうので難しく、やはり③しかありません。

その時に、金利が急騰しないためにどうすればよいかということですが、フォワードガイダンスを強化する、将来的には米国の中央銀行のように、ドットチャートを活用し、政策を決める人が先行きの金利をどう考えているかを示して急騰しないようにするというのが1つの方法です。

(4) 金融政策の出口

仮に、2%のインフレ目標の達成が難しいとなると、現状の政策を永遠にやるのか、出口はないのかという問題が発生します。海外の投資家はドライですから、緩和が継続され、通貨の価値が危ないと思ったら平気で国債も株も債券もすべて売ります。日本から資本流出が止まらなくなり、その時には国債価格が暴落して為替レートの下落がとまりません。今は日銀が国債を買っているのに金利が上がらないように見えますが、買えば買うほど、もっと暴落すると思います。

英国のトラス前政権が、インフレ率が10%であるにもかかわらず、GDP比で約5%の大幅な減税をすると言ったら、マーケットがひっくり返り、トラス首相も退陣してしまいました。英国には「予算責任庁」があり、客観的な中長期の名目GDPと財政赤字の見通しを公表していますが、トラス首相はここに何も相談しないで減税策を出したので、マーケットが大混乱しました。日本にもこのような機関が必要だと思います。

名目の長期金利は、名目の成長率と関係が深いのですが、日銀が想定している成長ペースは3%ですので、金利が3%上昇してもおかしくないと思います。一気に3%上昇しても大丈夫でしょうか。そこは政府との協調が必要で、今後10年間の名目成長率は何パーセントで、その時の財政赤字がこれぐらいになるということを、責任を持って言える主体をつくっておく必要があると思います。

そして、インフレ目標も考え直した方がいいと思います。エネルギー価格は中央銀行が逆立ちしても止められませんので、それを除外して考えた方がいいのではないかと思います。今後、化石燃料の持続的な上昇（グリーンインフレーション）は避けられませんが、その分を除いて、1～2%の物価上昇目標を置くと、来年の物価予測を1.6%と予測しているのですから、金利をいつ変えても問題なく、目標にも抵触しないということになり、金融政策をもっと柔軟に運営することができるのではないかと思います。ただ、この際には政府と十分にすり合わせをする必要があります。

4 ウクライナ戦争と台湾有事リスク

ウクライナ戦争には2つのリスクがあり、1つ目が核の使用のリスクです。NATOと米国には「核の共有スキーム」があり、たとえばドイツと米国が使うことを認めれば使えることになり、核を持ち込むことももちろん、NATOの国から反撃でき、これが抑止力になっているといわれています。しかし、日本には非核三原則があり、それができません。安倍元総理は同じスキームが必要だと主張しましたが、現在、韓国も一緒にシェアリングしたら良いという議論が高まっています。

核について思い返すと、ウクライナには核兵器がありませんが、ソ連邦が崩壊する前はウクライナにロシアの3分の1の核兵器が置いてありました。それを全部撤去するかわりに、NATOとロシアでしっかり安全保障するという約束をしたのがブタペスト合意です。しかしながら、プーチン大統領は核兵器の使用を断念していないというのが現状です。

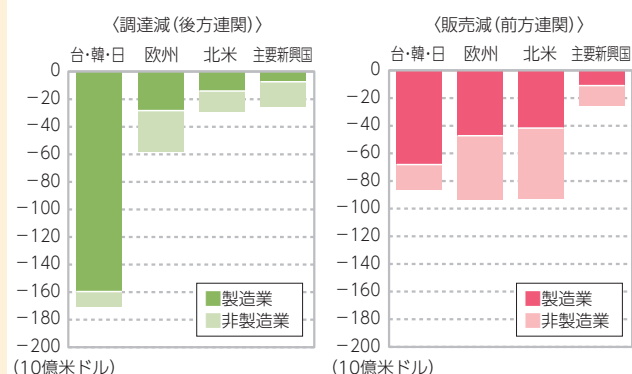
もう1つのリスクが、仮に中国が台湾近辺の小さい島を軍事占拠するといったことがあれば、対ロシアと同じような経済制裁が行われるのではないかということです。その時のインパクトは非常に大きく、ロシアに対する経済制裁を中国に実施すると、われわれの試算では中国は10%ほどGDPが減少しますが、日本も10%ほど、EUはなんと25%ほどの「はね返り効果」が見込まれ、極めて重大な影響が及ぶことになります。

実際に戦争が起こったらどうなるかというシミュレーションをCSISという米国のシンクタンクが、8月上旬に公開の場で実施しました。この想定では、中国軍が台湾南部に侵攻し、在日の米軍基地を攻撃します。その結果、何とか中国軍を抑え込みましたが、被害は甚大でした。台湾には世界の先端半導体の生産の9割があるといわれていまして、それがズタズタになってしまいます。米国は焦って、10月に輸出規制を公表しました。

中国と米国の対立の一番のコアは「技術・AIの卓越性」と言っていますが、クオントム(量子)の supre macy (優位性)とAIの supre macy をどちらが取るのかということだと思っています。実は、クオントムもAIも中国が急接近していて、先行き逆転するという可

能性が出てきています。このことから、米国は今がギリギリのタイミングで、いかなる手を使ってでも中国を抑え込みたいと思っています。CSISのエコノミストは、輸出規制は中国の先端半導体産業を殺すための措置で、開戦したのと同じだと判断しています。非常に厳しい規制で、米国の技術を少しでも使った製品は、中国に輸出してはいけない。米国企業だけではなく、他の国も輸出してはいけない。日本の半導体企業は中国に全体の3分の1程度を出荷していますが、これができなくなることも起こります。さらには、中国における生産施設への新規投資や米国人の就業が禁止されます。これにより、中国でコンピューター産業の生産が低下すると大きなインパクトが生じます(図表-8)。

▶【図表-8】中国コンピューター産業の50%生産低下による経済効果



注1: 北米は米国・カナダ、欧州はEU27カ国と英国・スイス・ノルウェー、主要先進国は豪州・ブラジル・インド・ロシア/コンピューター産業は「コンピューター用電子部品および光学製品」産業

注2: 調達減の影響は中国コンピューター産業の最終需要が減少した場合の影響(後方連関)/レオンチェフ逆行列で計算

注3: 販売減の影響は同産業の供給が減少した場合の影響(前方連関)/ゴージュ逆行列で計算

資料: WIOD2014をもとに日本経済研究センター作成

これに関連して、米国ではEVに補助金が出ているのですが、北米で組み立てすることが条件となりました。しかも、バッテリーに使う鉱物を中国から多く輸入しているのですが、「懸念される国」、これは中国とロシア以外の何者でもないのですが、ここから輸入してはいけないということになりました。これはWTO違反ではないかということで、「インド太平洋経済枠組み」で議論することになっていますが、この差別的な措置はやめた方が良いのではないかと思います。

(文責 IRC)



チャレンジの年

愛媛大学社会共創学部 元教授
株式会社いよぎん地域経済研究センター 前社長

山崎 正人



今年は、インターネット元年とされる95年から数えて28年目に当たる。振り返ってみると、この間に社会は驚くほどの変貌を遂げた。日常生活を見回しても、身近にあった多くのモノが無くなるか、絶滅寸前になっている。電車の中の新聞、車の中の道路地図帳、街の中の電話ボックスなどなど、生活の周辺から姿を消していったものは枚挙にいとまがないし、印鑑、通帳はもちろん、運転免許証すらもが消えていこうとしている。

さて、それでは、これからの30年では何が消えていくのだろうか。単なるクイズのようだが、変化が超速に進む時代にあっては、こうした問いにも一定の意味があると思う。しかも、無人運転に象徴されるように、テクノロジーの進化の方向がほぼ見えているから、3年先は分からなくても、30年先の未来ならある程度は見通せるというものだ。

例えば、ビル・ゲイツは、現在のオンライン会議システムは、アバターによる3次元空間会議に取って代わられると予想しているし、金融分野で言えば、デジタル通貨が浸透し、マネーを取り巻く光景は一変しているだろう。お金を伴う取引の大半は電子的に処理され、いずれは確定申告も不要になっているに違いない。

加えて、これまではモノが消えるという目に見える変化だったが、これからは、働き方や遊び方などライフスタイルの転換という目に見えない変化が進行していく。古い生活習慣や仕事

廃れ、どんどん刷新されていくはずだ。

さて、こうしたパラダイム転換とも言える環境変化に対して、日本の企業は的確に対応しているのだろうか。私見だが、その動きはまだまだ緩慢なように見受けられる。なぜだろう。その理由の一つは、変化の方向は読めても、変化の時間軸が読めないということなのだと思う。人々が財布を持たなくなる日が来ると予想はしても、それが社会に拡がっていくスピードまでは分からないということだ。

しかし、時間軸が見通せないからといって何も行動しないわけにはいかない。現実には多くの企業は生き残りを賭けて日々試行錯誤していると思う。ただ、テクノロジーの進化が社会の有様を変えていくその先に待ち受けているのは、産業の壁が崩壊し、あらゆる企業がライバルになるという極めて過酷なビジネスの世界だ。

したがって、石橋を叩いて渡るような経営姿勢では、間違いなく競争から落ちこぼれていくだろう。未来を展望して、リスクにチャレンジするのは今しかない。変化が早ければ早いほど、出遅れが致命傷になることを肝に銘じるべきだと思う。

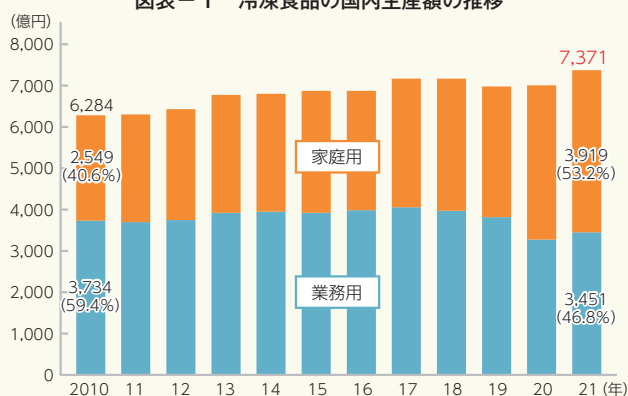
さて、私の執筆は今回が最後になりました。これからは、1サポーターとして地域の発展を応援してまいります。長い間ありがとうございました。



時短・省手間ニーズを 追い風に拡大する冷凍食品市場

～食品ロス削減にもつながる冷凍食品～

図表－1 冷凍食品の国内生産額の推移



資料：(一社)日本冷凍食品協会

注：小数第一位以下を四捨五入しているため、合計と内訳の計が一致しない

冷凍食品の国内生産額は増加傾向にある。2021年は、コロナ下の外食自粛による業務用の落ち込みもあったが、約7,400億円と2010年比で約17%増となっている(図表－1)。

特に、家庭用は2010年の1.5倍以上に拡大し、全体の伸びをけん引している。巣ごもり需要に加えて、増加を続ける共働き世帯や単身、高齢世帯の時短・省手間ニーズが背景にある。

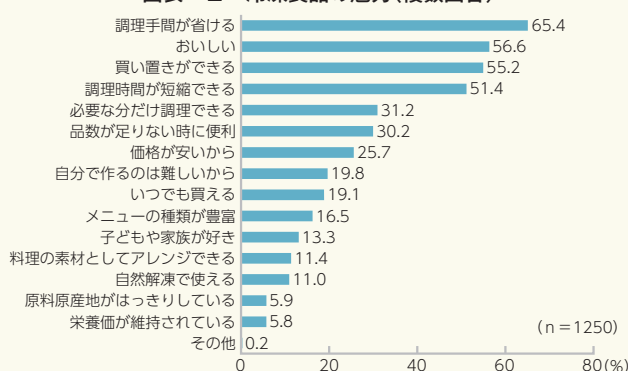
業界団体による調査では、冷凍食品の魅力として「調理時間が省ける」が65.4%と最も多い(図表－2)。「買い置きができる」や「調理時間が短縮できる」も50%を超えており、冷凍食品は、時短・省手間ニーズを満たしている。加えて、56.6%が「おいしい」を魅力に挙げている。同調査では「おいしい」の割合が年々上昇しており、冷凍技術の進歩によって味も売りになっているといえる。

時代のニーズに合致し、味の面でも支持される冷凍食品は、さらに市場を拡大させていこう。全国的にも、コンビニでの売り場拡大や冷凍食品専門店の出店など需要増を受けた活発な動きがみられる。

冷凍食品の消費拡大は、結果として食品ロス削減にもつながる。政府は、食品ロス量を2030年度までに2000年度比で事業系・家庭系をそれぞれ半減させる目標を掲げている。2020年度の食品ロス量と目標量との差は、事業系が2万トンと目標に近づいているが、家庭系は31万トンと差が大きい(図表－3)。家庭系食品ロスの内訳をみると、賞味期限切れなどによる未調理状態での廃棄が最も多く、全体の4割以上を占める。賞味期限の長い冷凍食品の消費拡大は、目標達成のカギとなるかもしれない。

(三浦 直也)

図表－2 冷凍食品の魅力(複数回答)

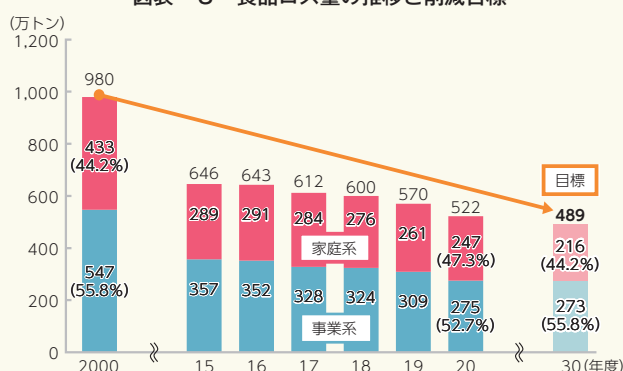


(n = 1250)

資料：(一社)日本冷凍食品協会

「令和4年冷凍食品の利用状況実態調査」(2022年2月)

図表－3 食品ロス量の推移と削減目標



資料：消費者庁「食品ロス削減関係参考資料」をもとにIRC作成

Innovationが 地域を拓く



～ Start Up企業からのメッセージ ～

スタートアップ企業を取り上げるコーナー「Start Up 企業からのメッセージ」。

このコーナーでは、スタートアップ企業として市場からも注目される存在となっている企業について、社会課題に対する気づき、それを創業につなげるきっかけや熱意、そして今後の夢、地域社会への思いなどをご紹介します。



本コーナーで紹介する企業は、
いよぎんキャピタル株式会社が投資しています



株式会社ディシム(広島県)

分譲マンションの商談支援アプリを開発！

1. 不動産の商談現場を完全デジタル化！

株式会社ディシムは、新規分譲マンションを手掛ける全国の手動不動産会社向けの商談支援アプリケーション『DiSIM(ディシム)』を提供するベンチャー企業である。

分譲マンションの商談では、顧客と電話や対面でのセールス、概要説明用の紙媒体資料の準備・提供に加え、販売契約まで複数回にわたる面談調整を行うなど、未だにアナログなやり取りが多い。他方、顧客も大量の紙パンフレットに目を通し、モデルルームで現地確認するなど、何度も足を運ぶ必要があり、双方負

担が大きい。

『DiSIM』は、こうしたアナログ色の強い商談現場をデジタルの力で変革し、完全ペーパーレスの新たな商談体験(価値)を提供している。

2. 『DiSIM』誕生から現在まで

谷社長は、デザイン専門学校を卒業後、そのスキルを活かし、デザイン制作会社、広告代理店、不動産会社で勤務した。

当時の欧米では、UI/UX¹⁾にこだわったサービスがトレンドであったことから、日本にもいつかその波が来ると確信し、「デザイン分野であれば他に負けないサービスを創ることができる」と、2013年7月に起業した。

業績は、ソフトウェア受託開発や広告代理業務などを事業の柱として5期連続黒字を達成するなど、順調に推移していた。しかし、起業時に目指した「デザインを通じた、人にやさしいサービス」を提供するとの思いと現実の



1) UI/UX…UIは「ユーザーインターフェース」の略。利用者が目に見えたり触れたりして接する部分のこと。UXは「ユーザーエクスペリエンス」の略。利用者がサイトや製品、サービスなどを通じて得られる体験や経験のこと。

事業とのギャップを感じていた。

そうしたころ、ペーパーレス化が進んでいない不動産商談の現場を目の当たりにし、現在の『DiSIM』の開発に至った。大手不動産会社向けに販売したところ、紙の資料が不要となり、商談時間も大幅に削減でき、さらに成約率も向上した。結果、UI/UXにこだわったデザインや操作性・機能性に対する現場からの高い評価を受けたことをきっかけに、不動産に関わる人たちにやさしい世界を目指すべく、『DiSIM』一本に絞って事業をリスタートしている。

2022年9月現在、積水ハウスや穴吹興産など導入先数47社、254物件で採用に至っている。

3. 『DiSIM』で体験できる世界

『DiSIM』を使えば、オンライン商談やモデルルームに来場した顧客に対し、WEB上やタブレット端末利用によりデジタル化された物件概要を説明できる。検討を継続したい顧客に対してURLを提供することで、スマートフォンなどからサービスが利用できる。顧客のアクセス情報は販売側に還元されるので、顧客の興味度合いがわかりセールスに活用することができる。

『DiSIM』の強みは、谷社長の業界勤務経験を活かした商談現場の“欲しい”機能を“使いやすく”提供していることである。たとえば「プラン比較」では、間取り図上で任意の場所の寸法を算出できるデジタルスケール機能があり、物件価格表と連動し住宅ローン返済額を瞬時に自動計算できる「ローンシミュレーター」も完備している。また、凸版印刷のグループ企業と提携して提供している「3D-VR」では、ほぼ実物と相違ないクオリティで内覧・内見が疑似体験できる。

顧客の欲しい＝販売側の欲しいを叶える機能・サービスを多数実装し、それらの機能を見

た目にわかりやすく、誰もが直観的に簡単に操作できるよう創意工夫が凝らされている。



4. 市場もサービスも拡大中 !!

当社がターゲットとする不動産テックの事業者向けBtoB領域の国内市場は、2020年度に1,257億円であったが、2025年度には倍の2,445億円まで拡大が予測されている成長市場である。²⁾

不動産業界の商談現場に特化した業務効率化、顧客満足度向上を提供するサービスは他に類を見ない。

現時点では、顧客が『DiSIM』を利用する場合、不動産会社への直接の問い合わせ（商談）経由で利用する仕組みであるが、来年には、分譲マンションの公式サイトから直接『DiSIM』のサービスを利用できるような仕組み作りを進めている。

将来的には戸建住宅や不動産以外の業界での商談DXを見据えており、更なる成長が期待される。

読者のみなさま、分譲マンション購入をお考えでしたら、『DiSIM』を利用してはいかがでしょうか。

（文責：いよぎんキャピタル株式会社）

2) 市場規模は矢野経済研究所調べ



profile

株式会社ディシム



代表取締役 / 谷 真弘 氏

【会社所在地】
〒730-0013
広島県広島市中区八丁堀
14-4-12F

品質に自信あり！

泉製紙株式会社 常務取締役 / 宇高 将仁 氏 (IRCニュー・リーダー・セミナー31期修了生)



☑ PERSONAL QUESTION

宇高 将仁 (うだか まさひと) 1973年2月生まれ

- モットー** 一生勉強 一生青春。
学ぶことは大事。それと同じぐらい楽しむことも大事。
これからは勉強と遊びを楽しみながら、死ぬまで元気でいたい。
- 趣味** ジョギング。
平日10km、週末は20km走る。
毎年フルマラソンに出場しており、2月には大阪マラソンに出る予定。
- 長所** 慎重かつ楽観的。
準備は慎重に、実行は楽観的に。最後はなんとかなる。

【会社概要】

〒799-0101
四国中央市川之江町1523番地
TEL / 0896-58-2427
資本金 / 4,500万円
従業員 / 87名



泉製紙株式会社は、古紙再生商品の開発・製造・販売を行っている。

創業は1947年。進駐軍の依頼を受けて、将仁氏の祖父政雄氏がトイレットペーパーを当地で初めて製造したのが興りである。政雄氏が得意とする紙ひもの製造技術を応用したと言う。家庭用トイレットペーパーは現在も同社の主力製品だ。

将仁氏は「品質には自信がある」と胸を張る。一般的に古紙再生のトイレットペーパーはパルプ原料品と比べると硬いという印象があるが、同社の製品は柔らかく、肌触りが良い。商談で他社製品と触り比べてもらうと、その柔らかさに驚く取引先も多いと言う。これを実現できるのは同社が機械メーカーと協力して一定の強度を保持しながらも柔らかい紙を製造できる技術を開発したからだ。水や薬品をほとんど使わずに、状況に応じて機械を微調整しながら、高品質の製品をつくっている。

開発した技術は特許を取得しておらず、現在国内他社の機械にも使用されているが、将仁氏は「メーカーが良い製品をつくりやすいように、お客さまが使いやすいように、皆のためにすべてをオープンにしている」と話す。

同社は管理職の育成に力を入れている。管理職に外部セミナーを計画的に受講させ、学んだことを部下にも還元してもらうことで、組織力の強化を図っている。受講した社員の反応は良く、将仁氏も日々の業務から成長を感じていると言う。加えて、昨年から人事評価制度を導入した。考課面接を通じて、社内のコミュニケーションが深まったほか、社員自身のモチベーションアップにもつながっているそうだ。

「今いる社員が10年先、20年先、これからもずっと安心して働くことができる環境をつくりたい」と、将仁氏。今後も社員とこまめにコミュニケーションをとりながら、高品質の製品をつくり、私たちの生活を支えていかれることだろう。

(川尻 麻美)

クルマのことなら何でもお任せ！

株式会社オートプロジェクト 営業主任 / 日野 暁登 氏 (IRCニュー・リーダー・セミナー31期修了生)

株式会社オートプロジェクトは新車・中古車の販売や整備、板金塗装などを行う会社である。

創業者は暁登氏の父であり現社長の健治氏。自動車整備会社を退職後、知人から勧められて1990年に創業した。

「クルマのことならどんなことでも任せてほしい」と、暁登氏。同社は、クルマの購入から整備、買取りまでワンストップで対応できる。運輸局指定工場の認証を受けており、車検も自社で完結する。暁登氏は「すべて自分たちで行うため、お客さまの要望や悩みに丁寧に、かつスピーディーに応えられる」と言う。その対応は高く評価され、県外にも評判が広がっている。

また、同社にはクルマを購入したお客さまを遊覧飛行に招待するというユニークな取り組みがある。社長が小型飛行機を操縦し、空から松山平野を眺める特別な時間を提供していて、大変好評だそうだ。

近年の半導体不足により、新車の納期が遅れたことで、中古車の市場価格が高騰し、オークション経由での仕入れはコスト高となっているそうだ。そのため、今は買取りに力を入れており、既存のお客さまに声をかけ、知人を紹介してもらうなどしている。また、珍しい車種を買い取ることも多く、同社が仕入れたクルマを購入したいと東北地方から連絡を受けることもあるそうだ。

暁登氏は「これまで培ってきたものを大切にしながら、新しいことにもチャレンジしていきたい」と話す。最近、整備技術を応用してキッチンカーやキャンピングカー、電動バイクの製作を始めた。外部から仕入れたキッチンカーやキャンピングカーなどの構造を研究したり、実際に使ったりして得た知見を製作に生かしている。

これまでお客さまのニーズに合わせてサービスを広げてきた同社。今後もお客さまの声を聴きながら、安心・安全なカーライフをサポートしていかれることだろう。

(川尻 麻美)



☑ PERSONAL QUESTION

日野 暁登 (ひの あきと) 1991年10月生まれ

モットー

人事を尽くして天命を待つ。
自身ができることは限界までやりきり、あとは天に任せる。とにかく精一杯頑張れば、後悔はない。

趣味

マラソン、トライアスロン。
父の影響で始め、定期的に大会に出場している。いつか子どもと、父と3世代で出場してみたい。

感銘を受けた曲

「もう1ミリ」(AK-69)
高校時代から好きなHIP-HOPアーティスト。
自身のモットーに合う歌詞であり、いつも聴いて励まされている。

【会社概要】

〒791-3120
伊予郡松前町筒井樋ノ口859-1
TEL / 089-960-3444
資本金 / 1,000万円
売上高 / 8.3億円
従業員 / 13名



伊予銀行国際部フォーバル・ベトナム駐在

VIETNAM

ベトナムだより

ベトナムの映画事情について

はじめに

皆さんベトナムの映画館についてどのようなイメージをお持ちでしょうか。私は、映画が好きで日本では映画館によく行っていました。ベトナムに来た当初は、「どうせベトナム映画だけ上映していて内容が分からないだろう」、「ハリウッド映画や日本映画などは見られないだろう」と思い込んで映画館に行っていませんでした。

ところが実際は、ハリウッドの最新作や日本映画も上映されており、外国人も気軽に映画を楽しむことができます。今回は、ベトナムの映画事情についてお伝えします。

1 映画の市場規模、映画館シェア

(1) 市場規模

ベトナム映画協会によると、2019年の映画の興行収入は1億7,230万USD(約250億円)と発表されています。それまでベトナムの映画市場は年15%程度成長しており、2020年には興行収入が2億USDに到達すると期待されていました。

しかし、ここ2年間はコロナの影響で映画館などの娯楽施設は長期間営業停止を余儀なくされたため興行収入の発表はありませんでした。2022年

は経済活動が正常化されたため、大台となる2億USDの達成が期待されています。

映画の興行収入



出典：ベトナム映画協会

(2) 韓国勢のシェアが高い映画館

韓国系のCGV(韓国系CJグループ)とLotte Cinemaが大都市を中心に多くの映画館を展開し



最大のCGVシネマ

ています。映画館数は最大手のCGVが81館、Lotte Cinemaが47館となっており、この2社で全体の約3分の2を占めています。

業界最大手のCGVは、2011年に映画館Mega Starを展開するEnvoy Media Partnersを買収し、2013年よりMega Starの名称をCGVに変更しました。好立地の映画チェーンを買収できたことが同社の成功理由と言われています。

Lotte CinemaはCGVに先駆け2008年にホーチミン中心部にあるショッピングセンター「ダイヤモンドプラザ」内に最初の映画館を開業、以降Lotteグループが展開するLotte Martを中心に各ショッピングセンターに展開しています。

2 映画料金・上映映画

ベトナムの映画料金は、平日(月～木)と週末(金～日)で若干異なりますが、CGVの週末料金は子供85,000VND(約500円)、大人130,000VND(約750円)と、日本に比べて安くなっています。



シアター内の様子

ベトナム映画だけでなく、ハリウッドの最新作も上映されており、11月下旬現在では「ブラックパンサー」や「ブラックアダム」などが上映されています。日本よりも早くハリウッド作品が公開されることも多く、例えば「ブラックアダム」の日本公開日は12月2日となっていますが、ベトナムでは10月21日から公開されています。

日本映画も数多く上映されており、私もこれまで「鬼滅の刃」「ドラえもん」「ドラゴンボール」などを観に行きました。日本で大ヒット中の「ワンピースレッド」も11月25日に公開されました。

映画の音声については、ハリウッド映画の場合①英語音声にベトナム語字幕、②ベトナム語吹き

替え、の2パターンで上映されます。日本映画の場合、日本語音声にベトナム語字幕で上映されます。

3 厳しい年齢制限

気軽に最新映画を楽しむことができるベトナムですが、とても困ることが1つあります。それは年齢制限です。

ベトナムは年齢制限が4つに分かれており、①P(全年齢OK)、②C13(13歳未満禁止)、③C16(16歳未満禁止)、④C18(18歳未満禁止)となっています。この②C13(13歳未満禁止)指定以上の映画が非常に多く、子供が小さい場合、一緒に観に行くことができる映画が限られてしまいます。

「鬼滅の刃」「ドラゴンボール」「コナン」「ワンピース」などは全て13歳未満禁止となっています。少しでも暴力的・性的なシーンがあると13歳未満禁止となるイメージです。また「クレヨンしんちゃん」もC13指定されたことには驚きました。しんちゃんがお尻を出すシーンがあるため規制の対象となったようです。

現在の年齢制限は2017年から適用されています。それまでは全年齢OKと16歳未満禁止の2つだけだったため、内容に少しでも問題があると16歳未満は鑑賞できませんでした。そのため、C13の導入により子供向けに対象が広がりましたが、「クレヨンしんちゃん」の例ではメインターゲットである13歳未満を視聴禁止とするのなら、なぜ公開を許可したのか、と映画業界からは規制や検閲の透明性を求める声があがっています。

おわりに

映画はベトナム人にとっても大きな娯楽の1つであり、今後も成長が期待されています。現在映画館の営業時間は8:00～24:00までとされていますが、映画業界は深夜の営業時間延長を求めている、更なる顧客獲得に向けて動いています。今後のベトナム映画業界の一層の盛り上がり期待したいと思います。

(堀本 直樹)

【税務編】

「炭素税」について

酒井啓司税理士事務所 税理士 酒井 啓司



Q.

最近、電気代などの水道光熱関連費の値上がりが著しい状況ですが、税制改正の議論の中で「炭素税」というワードを目にすることが多くなりました。今の経済環境を考えれば、増税は到底出来ないと考えますが、この「炭素税」はどのような税金なのでしょうか。

A.

進む地球温暖化への対応は地球規模で考えなければならない問題であり、日本でも2050年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにすることを目指しています。その9割を占める二酸化炭素(CO₂)排出抑制のための税が炭素税と言われるものです。

1. 炭素税とは

炭素税とは、カーボンプライシングの手法の一つで、二酸化炭素排出の抑制を目的として、炭素に価格付けする政策です。企業や個人は活動の中で二酸化炭素を排出していますが、その排出量に見合った金銭的な負担を求められます。

カーボンプライシングの手法のもう一つの方法は、「排出量取引制度」と呼ばれるもので、二酸化炭素の排出量をあらかじめ決めておき、万が一上限を超えそうな場合は、上限に達していない企業から排出枠を買い取る制度です。

2. 地球温暖化対策税

現在、炭素税の1種である「地球温暖化対策税」が導入されています。これは、石油石炭税に上乗せする形で石油や天然ガスなどの化石燃料の利用に際して課税されるものです。2012年10月から導入され、現在、二酸化炭素排出量1トンあたり289円の税率が設定されています。

3. 炭素税と地球温暖化対策税

本来の「炭素税」は、税収の目的が「環境問題」に特化しています。現在の「地球温暖化対策税」よりも税率も高く設定されます。^(※1)

政府は20兆円規模の「GX(グリーンTRANSフォーメーション)経済移行債(仮称)」の発行を計画しており、環境省は、償還の財源として、2023年度の税制改正で炭素税の導入を希望しましたが、本原稿執筆時点では、昨今のエネルギー価格高騰の現状から、新税の創設は先送りされる見通しです。

4. 経済的視点からの炭素税

「カーボンプライシングの制度を導入すると重い負担から経済成長にはマイナスである」というのが日本経済界で多く聞かれる意見です。しかし、世界的に見ると、「温暖化ガスの排出を減らし、炭素生産性を改善することで経済成長が実現する」という理解に基づき政策や経営が打ち出されています。実際、スウェーデンなどの北欧諸国では、カーボンプライシングを積極的に活用し、排出量の削減、そしてGDPや炭素生産性の向上に繋がっているとされています。^(※2)

195の国と地域が参加する「気候変動に関する政府間パネル(IPCC)」が2022年に出した第6次報告書では、それまでの地球温暖化の原因が人間活動である可能性が「極めて高い(95%以上)」とされていたものを、「人間活動が地球温暖化の原因である」と断定しました。^(※3)

日本の企業が世界的な経済競争力を取り戻すためには、世界的視点での経営が不可欠です。その意味で、中小企業であっても、炭素税の前提であるカーボンプライシングの考え方を理解し、経営に活かしていくことが必要です。

新しい年を迎え、経営者の皆さまには「炭素税」の仕組みとその背景にあるものをぜひ理解していただきたいと思います。

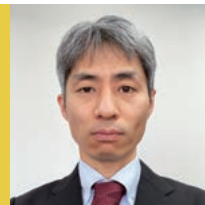
※1: 現在の日本の地球温暖化対策税は、欧州の炭素税の1/10に満たないとされています。

※2: 河野龍太郎「成長の臨界」慶應義塾大学出版会

※3: 「グリラボ」HPより<https://gurilabo.igrid.co.jp/>

経営者の高齢化と成年後見

弁護士法人たいよう 弁護士 林 寛大



Q. 当社の役員は代表取締役だけで、株式も全て所有しています。
代表取締役が認知症になって成年後見人が選任されたら、当社はどのようなのでしょうか。

A. 会社運営が停止する可能性が極めて高いため、判断能力があるうちに対応しておく必要があります。

1. 成年後見と取締役の地位、株式

成年後見とは、認知症・知的障害・精神障害等により、判断能力が欠けている状態が通常である人を保護・支援するための制度です。家庭裁判所が選任した成年後見人が、本人の利益を考えながら、本人を代理して財産管理や契約などを行います。高齢化の進展に伴い成年後見の件数も増加しており、経営者にとって他人事ではありません。

成年後見人が選任されると、会社の取締役は法律上解任となります。会社と取締役の関係は法的には委任契約となりますが、契約当事者の成年後見開始が委任契約の終了事由となるからです。

また、成年後見人が代表取締役の所有する株式の議決権行使や売却の判断を行うことになります。

2. 後任の代表取締役の選任

会社法上、取締役が会社の業務執行に関する意思決定を行い、代表取締役が株式会社の業務に関する一切の裁判上又は裁判外の行為をする権限を有します。

取締役1名の会社の代表取締役に成年後見が開始した場合、代表取締役不在により会社の意思決定も業務執行もできないため、急いで後任の代表取締役を選任する必要があります。

しかし、実際には、速やかに後任の代表取締役を選任することは困難です。候補者を代表取締役に選任する株主総会を開催しようとしても、代表取締役不在により会社が株主総会を招集することはできず、会社法所定の手続きを踏んで株主（＝元代表取締役の成年後見人）が株主総会招集手続をとり、議決権を行使して候補者を役員に選任しなければなりません。さらに、会社運営を巡って親族関係者間で紛争がある場合（例えば、複数の候補者が争っている場合）、もと

もと会社と無関係の成年後見人にはどちらが適任か判断できないため、速やかに代表取締役を選任できないという場合もあり得ます。

後任の代表取締役が選任できない場合、裁判所に仮役員選任申立をする方法がありますが、裁判所の選任する仮役員が会社を適切に運営できるとは限らないため、会社運営の正常化は後任の代表取締役の選任を待つこととなります。

3. 株式の取扱い

成年後見人から元代表取締役の株式を買取れば、親族関係者が株主として会社運営することは可能です。

しかし、成年後見人からすると、株式の適正価格の判断が難しく、特定の親族関係者に売却すると他方の批判を浴びるため、実際には株式を保有し続けざるを得ない場合が多いといえます。

その結果、元代表取締役の相続開始まで成年後見人が株式を管理することとなり、株主総会決議を要する積極的な施策は取りにくいこととなります。

4. 事前対策の必要性

取締役1名の会社の代表取締役兼100%株主について成年後見が開始すると、高確率で会社運営が停止し、何らかの支障が生じます。早めに後継者を育成し、取締役に選任、株式を一部譲渡しておく等、あらかじめ対策を取っておくことが重要です。

経営者が判断能力を欠く常況に陥ると、様々な問題が生じます。各社の実情や事業承継の方針等により有効な手段も変わりますので、早めに弁護士、税理士等の専門家に相談して対策を取ることをお勧めします。

本四高速におけるインフラを活用した地域活性化への取組

はじめに

本州と四国を結ぶ3ルート(神戸淡路鳴門自動車道、瀬戸大橋、瀬戸内しまなみ海道)の運営・維持管理を担う本州四国連絡高速道路株式会社(以下、本四高速)では、橋を中心としたインフラを活用して地域活性化に貢献しようという「インフラ経営」に積極的に取り組んでいる。具体的には、サービスエリア・パーキングエリアの活用、橋を観光資源とするインフラツアーやサイクリングの推進など多岐にわたるが、本誌昨年10月号寄稿で紹介した「Setouchi Vélo協議会」設立の動きは、取組の成果の一つである。

本稿では、本四高速が、国や地方公共団体、経済団体等とも連携しながら、瀬戸内圏の魅力アップを目指して展開しているさまざまな取組と、それによって地域にどのような波及効果が期待できるかを見ていきたい。

SA・PAをもっと楽しく、便利に

高速道路事業が民営化されて以降、全国でサービスエリア・パーキングエリア(以下、SA・PA)の多様化、高機能化が進み、目的地への移動途中の休憩場所のみならず、SA・PA自体が目的地化するようにさえなっている。

本四高速の管理する3つのルートにはSA・PAが19箇所あるが、瀬戸内地域の魅力発信や地域産品の販売拠点としての活用が進んでいる。

来島海峡SAリニューアルの効果

今治市に立地する来島海峡SAは、しまなみ海道開通20周年を目前にした2019年3月にリニューアル

された。展望テラスやカフェコーナーが新設され、売店の面積も拡張された。

来島海峡SAを運営する(株)瀬戸内しまなみリーディングに話をうかがったところ、リニューアルオープンした2019年度の売上は、仮店舗での運営となる前の2017年度に比べ、約2割増の約8億円となった。そこから、コロナ禍で4割減となったものの、2022年度は19年度に近づくレベルで推移しているという。

2019年度と2020年度に、本四高速のSA・PAでイベントが実施された日数は、コロナ禍で短縮を余儀なくされたものもあるが、のべ220日を超え、さらに、2021年度は618日に大幅増加している。そのうち、しまなみ海道上のSA・PAでのイベントは、2019年の60日から、20年96日、21年393日と、年々増えている。お膝元の今治の特産品タオルの即売会をはじめ、柑橘、水引細工、砥部焼、宇和島真珠、ギルディング和紙など、多彩な愛媛の特産品や伝統工芸品が販売されている。

県内の自治体からは、コロナ禍で大都市圏での観光物産PRの機会が減る中、県内に居ながら比較的広域からの訪問客にアピールできる場としての認識が高まっている。これまでに、今治市のほか西

▶【図表1】2021年度しまなみ海道沿線SA・PAの特産品販売

場所	内容	日数
瀬戸田PA	柑橘等販売	57
	尾道市ライム	1
来島海峡SA	今治タオル	42
	砥部焼	103
	西条市水引、特産品	49
	宇和島真珠と物産	18
	内子町伝統お菓子	21
	ギルディング和紙と真珠等	20
	瀬戸内のクラフトチョコレート	40
	愛媛県内無農薬ピクルス	21
	八幡浜市マーマレード	21
	計	393

資料：本州四国連絡高速道路株式会社

条市、宇和島市、八幡浜市と連携した物産展が開催されている。

地域の食・特産品イベント

2022年春からは、本四高速のインフラ経営の一環として、「せとうち魅力発見キャンペーン」と銘打った地域の食や特産品をテーマにしたイベントが、本四3ルート上のSA・PAが連携して開催されている。第一弾のテーマはスイーツで、SA・PAのテナント各社が地元の食材や地域の特色を活かしたスイーツを開発し、人気を競うスイーツバトルが実施された。

また、夏には麺、秋には井をテーマとしたイベントが開催された。これらのイベントは沿線の飲食店を巡るスタンプラリー（両イベントで約300店が参加）や同時期に開催される地域のグルメイベントと同時開催され、瀬戸内地域全体でキャンペーンが展開された。

こうした取り組みは地域間の連携を強化するものであり、地域経済の活性化に繋がっていくものであろう。

日経新聞「日経プラスワン 何でもランキング」の「目的地にしたい高速SA・PA（西日本）」で、第1位淡路SAに続き、来島海峡大橋SAは第4位にランクインしている。来島海峡SAは、本州から見ると愛媛の玄関口であると同時に、四国の玄関口でもある。

地域マルシェの開催

さらに、地域の商工会議所や農協・漁協等とも連携し、地域の情報発信、特産品の販売拠点としてSA・PAを活用する「地域マルシェ」も積極的に展開されている。地元事業者にとっては、さまざまな地域から訪れる顧客の声を直接聞き、マーケティングや新商品開発に活かすことができるよい機会となるだろう。

瀬戸内しまなみリーディングによると、来島海峡SAでは商品の7～8割を愛媛県内で調達して

いるという。大三島で製造される果実酒を使った菓子など、地元事業者とのコラボレーションによるオリジナル商品も生まれている。一方で、製造委託できる事業者が地元にないため、県外事業者に委託するケースも少なくないという。県内の材料を使い、県内で製造する商品が増えると、地元への波及効果はさらに高まる。

SA内のフードコートでは、宮窪漁協、今治明德短大と開発した「はも天井」の提供が始まった。気候変動の影響か、近年、地元で漁獲量が増えているハモの有効活用が図られている。ほかにも、島しょ部での獣被害の課題解決に貢献しようとイノシシ肉を使った丼物などもイベント時に販売された。地元の農水産物に付加価値を付けた商品を開発し、県内外に発信していく動きは今後も活発化しそうだ。



来島海峡SA

イベント出店者の声

（砥部焼窯元のNさん／ゴールデン・ウィークの「砥部焼テント市」に出店）

天候や商品を置く場所によって売上が左右されるという面はあります。砥部町で毎年行われる砥部焼祭りが、コロナ禍で中止になったので、販売の場を作ってもらったのは良かったです。

砥部焼は愛媛県外ではまだまだ知名度が低いので、県外客が多いGWやお盆のSAは、PRのいい機会です。

また、一般道から入れるので、県内の方も立ち

寄りやすいようです。東予にお住いの方が「砥部にはなかなか行けないので、ここで買えてよかった」と言われていました。

自分で商品を運んで販売するのは大変な面もありますが、店舗を持たない若手作家などは特に、よいPRの場と捉えているようです。

(加工食品製造・販売のG社)

来島海峡SA内に、期間限定(3週間)のポップアップ・ショップとして、瓶詰ピクルスの販売を数回実施しました。

イベント販売で広島に行くことも多いので、当社の商品を知ってくれているお客さんもいました。スーパーなどと違い、旅行客が多くお土産購入の意欲が高いので、「思ったより売れる」という印象でした。

当社は通常、マルシェのイベント出店が多いのですが、SAは男性バイカーなどマルシェとは異なる層の利用があるので、幅広い層に商品を知ってもらえます。空港や鉄道駅で売るより反応がよかったのは、車なので商品が重いことが障害にならないのだと思います。

「しまなみピン」、コミュニティゲートの設置

2019年10月、本四高速と愛媛県は「瀬戸内しまなみ海道(西瀬戸自動車道)沿線の地域活性化に向けた包括的相互協力協定」を締結した。この協定に基づく協働事業として、しまなみ海道随一の景観と評される来島海峡を望む来島海峡サービスエリア内に、ロゴオブジェ「しまなみピン」が設置された。「映える」記念撮影スポットとして、SNS等での情報発信につながっている。

22年7月には、地域住民やサイクリストも来島海峡SAを利用しやすいよう、一般道からアクセスできるコミュニティゲートが設置された。これにより、来島海峡SAを起点としたしまなみサイクリングのツアーなど、旅の出発点としてのSAの活用も図られている。実際に、これまではSAではあま

り見られなかったサイクリストの姿が、ゲート設置後、目に見えて増えているという。「スイーツ・バトル」開催時には、一般道が渋滞する事態となるなど、近隣客のSA利用増加につながっている。



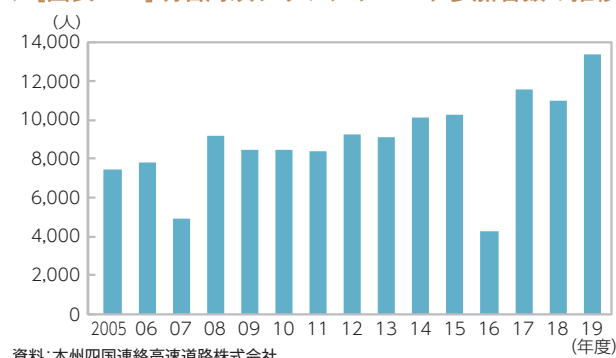
来島海峡SAに設置された「しまなみピン」

「橋」そのものが観光資源 —インフラツアーの魅力増強—

明石海峡大橋塔頂ツアー(ブリッジワールド)

本四3ルートでさまざまな形状の橋梁群を目前にすると、その巨大さと技術力に圧倒される。中でも明石海峡大橋は世界最長の吊り橋で、主塔の高さは約300mある。橋台(アンカレイジ)の中を通り、管理用エレベーターで主塔に登ることができる「明石海峡大橋塔頂ツアー(ブリッジワールド)」が2007年度から実施されているが、この巨大建造物をまさに「体感」できるツアーとして人気が高まっている。コロナ禍前の2019年度には13,407名が参加し、参加者の10~20%を外国人が占めるようになっていた。

▶【図表-2】明石海峡ブリッジワールド参加者数の推移



瀬戸大橋塔頂体験(瀬戸大橋スカイツアー)

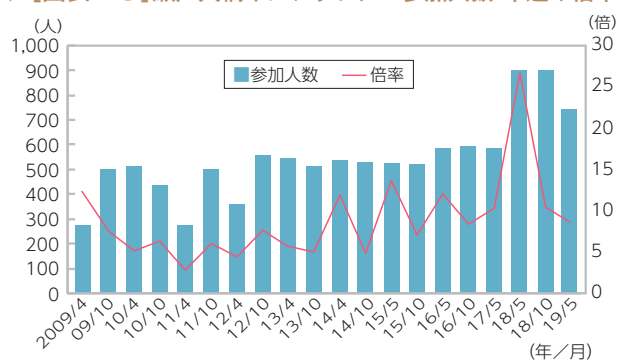
瀬戸大橋のインフラツアー(塔頂体験)は、1998年から実施されているが、近年までは年4日程度の実施に止まり、毎回定員の10倍前後の応募があるため、参加が困難なイベントであった。年間で定員1,000名強の10倍の応募があることから、受け入れ体制さえ整えば、明石海峡大橋同様、年間1万人以上の参加が見込めるのではないかと思われる。

また、2022年には、旅行会社ツアーとともに、4月23日より、明石海峡大橋及び瀬戸大橋において、個人募集型のツアーが3年ぶりに再開された。

長大橋の塔頂体験は来島海峡大橋等でも実施されており、また、大鳴門橋では眼下の渦潮を見ながら管理用通路を歩くツアーの「ウォーク」イベントが実施されている。

3ルートそれぞれで、「インフラツアー」の観光コンテンツとしてのさらなる充実が図られている。

▶【図表-3】瀬戸大橋インフラツアー参加人数・申込み倍率



資料：本州四国連絡高速道路株式会社

インフラツアーを活用したコンテンツ開発

2018年には、瀬戸大橋塔頂体験と企画電車「サロンカーなにわ」を組み合わせたツアー、夜景クルーズを組み合わせたツアーなどが実施されているが、ほとんど完売するなど人気が高い。

明石海峡大橋では、淡路島のホテルと連携し宿泊と夜の塔頂体験を組み合わせた商品や、海峡を横断するクルーズと組み合わせた商品があるほか、明石海峡大橋の上で夜景を見ながらプロポー

ズをするというカップル向けの企画なども試行されている。神戸の街を「プロポーズの街」として売り出したいという地元ブライダル業界の意向を踏まえた企画のようだが、地域を盛り上げるリソースとしての活用が進んでいる。



インフラツアー実施風景

観光庁の旅行・観光消費動向調査(2019年)によると、日本人国内旅行者(日帰り)の一人当たり消費額は17,334円である。年間13,000人が塔頂体験のために訪れれば、それに伴う旅行消費額は2億円を上回る計算となる。

本四高速には、3つのルート上に多彩な長大橋が連なり、そこには技術の粋が詰め込まれている。普段、橋を通行するだけでは目にすることができない場所を見て、そこに携わる人から直接話を聞くことができるインフラツアーは、希少性、特別感の高い観光資源である。本四高速は、この長大橋の塔頂体験といったインフラツアーの更なる魅力アップを目指し、ツアーの企画提案を募集・実施している。

今治市で着地型旅行コンテンツを多数提供するWAKKAでは、今秋、しまなみ海道でのサイクリングや、橋脚下を海上タクシーでめぐるクルーズに来島海峡大橋での塔頂体験を組み込んだ日帰りツアーを実施した。今回のツアーは、前日に本四高速の技術者がウェブセミナーにより、橋についてのレクチャーを行うという「予習」の時間がついたツアーとなっており、「橋マニア」をターゲットと

したコアな旅行商品となっていた。本ツアー自体は日帰りの設定であるが、実際の参加者は関東圏・関西圏からの来訪もあり、前泊・後泊にもつながったとみられる。こういったコアな商品は、パイは小さいかもしれないが、愛好者に届けば広域からの集客が期待できる希少価値がある。

同社では、過去にも多々羅大橋や来島海峡大橋の塔頂体験を組み込んだツアーも実施している。しまなみでの塔頂体験は、一度に参加できる人数が10人～20人程度と限られるため大手旅行代理店では取り扱いにくいコンテンツであるが、同社のような個人客を中心にアクティビティを提供する代理店にとっては、非常に魅力的なコンテンツとなっている。

アートで地域をつなぐ 「せとうち美術館ネットワーク」

ネットワークが来館きっかけの一つに

本四高速では、瀬戸内地域にある美術館・博物館のネットワーク化を目指して「せとうち美術館のネットワーク」を2008年に6館からスタートした。その後、毎年、割引クーポン・特典付きの紹介冊子を発行・配布するとともに、「せとうち美術館サミット」を開催し、現在では、加盟する美術館数は81にのぼっている。

▶[図表-4] ネットワーク参加81施設の立地場所



こうした81施設を繋ぎ、よりネットワークとしての働きを高めることを目的として、2022年8月にはタブロイド紙「せとうちアート通信」を創刊し

た。このタブロイド紙は、せとうち美術館ネットワーク参加施設の企画展・特別展等のチラシを大きく見せることで展覧会の魅力を発信するとともに、展覧会を巡るモデルルートの紹介をしている。

「アート通信」はネットワーク参加施設やSA・PAを中心に無料で配布を行っており、一般社団法人日本地域情報振興協会「日本地域情報コンテンツ大賞2022」において、タブロイド部門の最優秀賞を受賞した。



せとうちアート通信



せとうちアートセミナー

この他にも、美術館の館長・副館長といった方を講師に迎え瀬戸内地域の美術館の魅力を講演で発信する「せとうちアートセミナー」の主催や、せとうち美術館ネットワーク参加施設などを周遊する特別なツアー「アートツアー」造成への協力を行っている。

「アートセミナー」については、2022年には岡山で3回開催し、岡山の美術ファンに対し瀬戸内地域の美術館の魅力の講演などが行われた。

また、2023年3月に開催予定の「アートツアー」第1弾では、現役の美術館館長がツアーをアテンドし国宝を巡るというプレミアムなツアーになっている。

こうした「アートセミナー」及び「アートツアー」といったアートイベントと施設がネットワーク化されることで、「文化芸術が身近にある瀬戸内」というイメージが醸成され、地域のイメージアップにもつながっていくものと考えられる。

しまなみが牽引する 瀬戸内サイクリング

自転車道からサイクリストタウンへ

本四3ルートで唯一自転車で走行できるしまなみ海道は、その魅力で国内外のサイクリストを引きつけ、インフラとしての価値も高まった。「しまなみ海道サイクリングロード」は、令和元年に第1次ナショナルサイクルルートに指定されている。

しまなみ海道の全線開通から四半世紀近くになるが、当初からサイクリングロードとして注目を浴びていたわけではない。2009年の開通10周年イベントを契機に、しまなみ海道をサイクリングで売り出そうという機運が高まったと言われている。それから15年足らずの間に、しまなみ海道といえばサイクリングというイメージが定着した。「自転車道」というインフラなしには起こり得なかった変化である。

道路整備のみならず、増加するサイクリストに向けたサービス等も増えてきた。沿線にあるサイクリストにやさしい宿を「しまなみ自転車旅の宿」として紹介するウェブサイトがある。これらの宿は、自転車を安全に保管できる環境が整備されている他、宅配での自転車受取・送付の取り扱いをしてくれるといったサービスが充実している。こういったサービスに対応している宿は現在104軒で、2017年の81軒から23軒増えている。既存の宿が増加するサイクリストの取り込みに動くケースに加え、シクロの家やONOMICHI U2のような、サイクリストに特化した宿も増えつつある。

▶【図表-5】「しまなみ自転車旅の宿」掲載宿泊施設数

	2017年2月	2022年9月
広島県側	36軒	38軒
愛媛県側	45軒	66軒
計	81軒	104軒

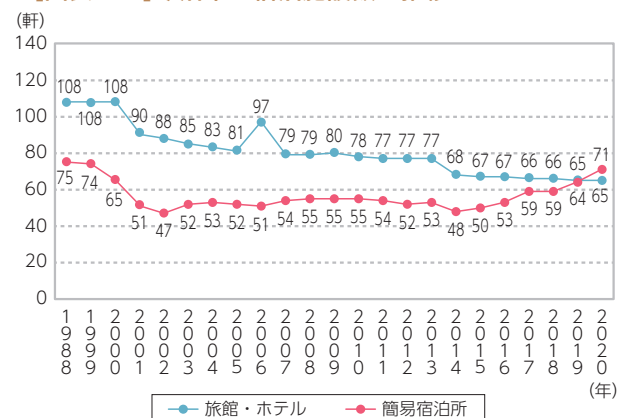
資料:「しまなみ自転車旅の宿」ホームページよりIRC作成

起業・就業につながる動き

しまなみ海道沿線では、サイクリストの増加などを背景に、移住者がゲストハウスや飲食店を新設するといった動きが増えている。

今治市内の宿泊施設数は、しまなみ海道が全線開通した1999年には、旅館・ホテル、簡易宿泊所、下宿を合わせて183施設あったが、年々減少を続け、2014年には116施設にまで減少していた。しかし、2015年以降は増加に転じ、特に簡易宿泊所が2014年の48施設から2020年には71施設に増えており、近年のこうした動きがデータにも表れている。

▶【図表-6】今治市の宿泊施設数の推移



資料:愛媛県

また、国勢調査から今治市の就業者数をみると、20年は70,022人で、10年の73,907人から5.3%減少している。そのうち、しまなみ海道沿線島しょ部地域(旧吉海町、旧宮窪町、旧伯方町、旧上浦町、旧大三島町)の就業者数をみると、同期間で8,973人から7,421人へと17.3%減少しており、今治市全体よりも減少の幅は大きい。

ただ、「宿泊業、飲食サービス業」に限ってみると、今治市全体では3,762人から3,273人(▲13.0%)に減少しているが、しまなみ海道沿線島しょ部地域では、363人から350人(▲3.6%)と、減少してはいるものの、その幅は小さい。20年以降、コロナで水をさされたものの、アウトドアでの楽しみが多いしまなみの観光コンテンツは、コロナで注目が高まっている面もある。前述のWAKKAでも、ア

フターコロナに向けて、宿泊施設の拡充を図りたいとしており、しまなみ沿線での宿泊業、飲食サービス業における起業・就労の機会拡大が期待される。



WAKKAが運営する宿泊施設

サイクリングルートで瀬戸内を一つに

瀬戸内地域には、しまなみ海道の他にも淡路一周(「あわいち」)、四国一周、さらには海岸沿いや島々をめぐるコースなどサイクリングルートが多数存在している。こうした瀬戸内地域全体に点在する多数のサイクリングルートをネットワーク化し、瀬戸内地域をサイクリングで自在に周遊できるようにするため、本四高速が事務局となって瀬戸内地域等の地方自治体、国、経済連合会など20の団体により構成される「Setouchi Vélo協議会」が設立された。

10月29日の設立総会では、愛媛県中村知事、広島県湯崎知事、香川県池田知事及び四国経済連合会佐伯会長ら瀬戸内地域の関係者が参加。同日開催の来島海峡会議にて愛媛宣言を採択。宣言の内容は次の3つで、各エリアのルートが行政境界を越えて連携する「サイクリングルートのネットワーク化」、あらゆる利用者が互いに安全に道路を利用できる快適性の高い自転車文化の構築を目指す「サイクリングの推進エリア化」、各種広報活動を展開する「国内外への情報発信」である。

同協議会では、瀬戸内地域で行政域を超えたネットワーク化によって世界に誇るサイクリングルートを組成していくとともに、先進地域や海外

の事例紹介や安全講習会等を瀬戸内各地で展開するなどサイクリング文化やE-バイク(スポーツタイプの電動アシスト付き自転車)の普及・促進を図り、瀬戸内地域をサイクリングの推進エリアとしていくことが目指されている。また、瀬戸内地域のサイクリングの魅力を国内外に発信し、インバウンドも含め国内外のサイクリストが集う地域にすることや、サイクリストが好きなコースを選択して瀬戸内を一周できる「せといち」のようなルート形成も目指されている。

しまなみ海道によって、サイクリングが地域振興のツールとなることが明らかになった。また、地域にサイクリストを迎え入れるノウハウの蓄積も進んだ。これから、それを瀬戸内全域に展開していくことで、楽しみ方も多彩になり、より広域から、また何度も行きたい地域となっていくことが期待される。

広域周遊を促す「島旅」

さらにその先の島へ

本四高速では、本四3ルート上の島のみならず、周辺の島の活性化にも取り組んでいる。

瀬戸内の多島美を活かした広域周遊観光を促進するため、国や地方の行政機関やDMO、観光協会、観光の有識者や民間事業者等とのワークショップとともに、昨年、香川大学院地域マネジメント研究科と一緒に「瀬戸内島旅活性化研究会」が立ち上げられた。研究会の成果を踏まえ、昨年秋には塩飽諸島で親子や教育関係者、旅行会社などを対象としたモニターツアーが実施され、今後は島旅の旅行商品の造成が目指されている。

しまなみ海道周遊観光ワークショップでは、しまなみ海道とは橋でつながっていないゆめしま海道(上島町)のコンテンツ活用も図られている。

橋を使って訪れやすくなった島の観光振興から一歩進み、さらにそこから船を使って周辺の島へと足を伸ばしてもらえるような、より広範な波及

効果を狙った「島旅」の商品化が進んでいる。

▶【図表－7】しまなみ～ゆめしま モデルコース

1 日目	福山駅－高速バス－因島－船－生名島着－E-BIKE－岩城橋経由－岩城島[昼食、レモンの収穫体験他]－E-BIKE－弓削島[夕食、宿泊]
2 日目	弓削島－E-BIKE－佐島[ヨットツアー]－E-BIKE－弓削島[コーヒーブレイク、島内観光、昼食、陶芸体験他]－E-BIKE－生名島－船－因島－高速バス－福山駅

資料：本州四国連絡高速道路株式会社

島旅フェスの開催

また、昨年5月には瀬戸大橋の与島PAで、「せとうち島旅フェス2022」が初めて開催された。フェス期間限定で、与島発着のクルーズやアンカレイジ見学会などが行われ、2日間で900人を超える参加があった。また、事前募集を行った瀬戸大橋塔頂体験や与島橋ウォークとクルーズを組み合わせたツアーも催行された。瀬戸大橋のケーブルを支える巨大な橋台の内部を見学できるアンカレイジ見学会や、塔頂体験を含む募集ツアーには定員の90%近くの参加があったことから、インフラツアーが魅力的なコンテンツであることが見て取れる。

島旅フェスは今年も継続予定である。



せとうち島旅フェス2022の様子

せとうち島塾の開講

我が国は、少子高齢化・人口減少が進展し様々な課題が山積している。瀬戸内地域も例外ではなく、

特に島に目を向けると、高齢化や人口減少は驚くべき速さで進行し、これに伴う様々な課題も一層深刻化している。

本四高速は、瀬戸内の未来を考え、観光のみにこだわらない地域の活性化に向けて、さらに、人口減少等に伴う課題の解決の一助とするとともに、SDGsについて考える機会の創出を目的として、塩飽諸島にある香川県の讃岐広島にて「せとうち島塾」を開講した。



せとうち島塾の様子(海岸ごみを収集するビーチコーミング、ハイキングコースや林道を清掃・整備するクリーンウォーク)

せとうち島塾は、これまでに3回開催され、11月には、今後の展開を睨んで、他の企業も巻き込んだ企業研修としての可能性を追求するため、四国運輸局長や中四国農政局の部長等を講師に招いて、同様のプログラムで、企業のトップや役員、NPOやDMO、さらには国の機関(地方運輸局、地方農政局)の方々が塾生となる第3期せとうち島塾が実施された。

本四高速の「せとうち島塾」のような取組が拡がり、瀬戸内地域における、交流人口・関係人口の増加や、地域の活性化につながっていくことが望まれる。

おわりに

本四高速による「インフラ経営」への取組は、直接的・間接的に地域の住民にさまざまな影響を与えるものである。よりよい地域のために本四高速のインフラをどう活かしていくか、同社に声を届け、一緒に考えて行くことが地域住民や地元の企業などにも求められているのではないだろうか。

(上甲 いづみ)

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

～県内企業の売上高は、前年度比0.7%の減収見込み～

概況

11月の内閣府月例経済報告によると、景気は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がある。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が、一部で弱い動きとなっている。先行きについては、物価やエネルギー価格の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・9月)は前月比2.1%低下と、2ヵ月ぶりに前月を下回った。公共工事請負金額(11月)は前年同月比12.2%増と、4ヵ月ぶりに前年を上回った。住宅着工戸数(10月)は前年同月比9.5%減と、6ヵ月連続で前年を下回った。有効求人倍率(季節調整値・10月)は前月比0.02ポイント上昇の1.49倍だった。個人消費をみると、百貨店・スーパーの販売額(10月)は前年同月比3.1%増と4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・10月)も同34.2%増と2ヵ月連続で前年を上回った。

なお、内閣府と財務省が11月に実施した法人企業景気予測調査(10～12月期)によると、県内企業の2022年度の売上高は、前年度比0.7%の減収見込みとなった。部門別にみると、製造業は0.1%増、非製造業は同4.4%減の見込みとなった。

生産

指数は2ヵ月ぶりに前月を下回る 全国では生産用機械、電子部品・デバイスが低下

9月の愛媛県鉱工業生産指数は、速報値で96.1(季節調整値、2015年=100)と前月比2.1%低下し、2ヵ月ぶりに前月を下回った。前年同月比(原指数)は5.2%上昇した。

主要業種の動向をみると、清涼飲料の生産が増加した「食料品」(前月比+3.7%)などは前月を上回った。

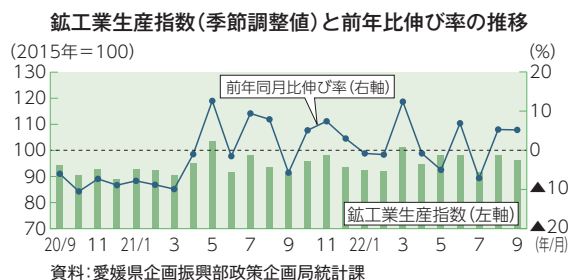
一方、化学繊維機械の生産が減少した「汎用・生産用機械」(前月比▲17.6%)や「電気機械」(同▲9.9%)などは前月を下回った。

10月の全国の鉱工業生産指数は、確報値で95.9(季節調整値、2015年=100)と前月比2.6%低下し、2ヵ月連続で前月を下回った。これまでの上昇の反動や海外需要の減少を受けて、「生産用機械」(前月比▲5.4%)や「電子部品・デバイス」(同▲4.1%)が低下した。

主要7業種の鉱工業生産指数(9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	88.8	▲6.9	87.9	+1.2
汎用・生産用機械	136.2	▲17.6	160.5	+73.9
電気機械	88.1	▲9.9	85.2	▲4.9
輸送機械	63.6	+0.8	60.9	▲10.7
化学	86.3	▲1.0	78.2	▲2.9
パルプ・紙・紙加工品	92.8	▲0.1	91.1	▲5.0
食料品	104.9	+3.7	105.9	+7.6
全 体	96.1	▲2.1	95.0	+5.2

(注)速報値



公共工事

11月の請負金額は前年比12.2%増 4ヵ月ぶりに前年を上回る

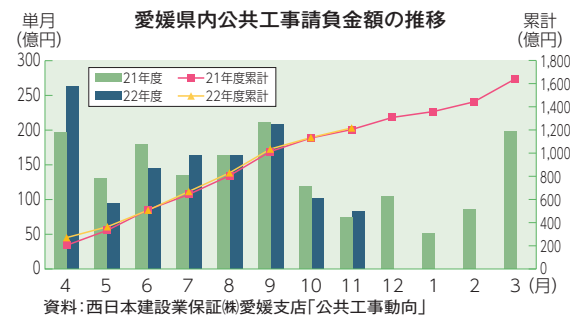
11月の愛媛県内における公共工事の動向を西日本建設業保証(株)愛媛支店の保証実績からみると、件数は337件で前年同月比5.1%減少したが、請負金額は83億46百万円で同12.2%増加した。

発注者別に請負金額をみると、「独立行政法人等」(前年同月比▲79.2%)や「県」(同▲15.1%)は前年を下回ったものの、「国」(同+366.5%)や「市町」(同+17.7%)は前年を上回った。

国土交通省と総務省は令和4年度第2次補正予算の成立を受け、公共工事の円滑な実施を求める通知を全国の自治体と業界団体に送付した。その中で自治体に対して、資機材価格の高騰を踏まえた適正価格での契約やスライド条項(材料費や賃金水準の変動に伴い請負金額を変更するもの)の適用などを要請している。

県内の公共工事請負金額(11月)

発注者	22年11月	
	請負金額(百万円)	前年同月比(%)
国	795	+366.5
独立行政法人等	52	▲79.2
県	2,086	▲15.1
市町	5,301	+17.7
その他	109	+103.2
合計	8,346	+12.2



住宅着工

10月の着工戸数は前年比9.5%減 6ヵ月連続で前年を下回る

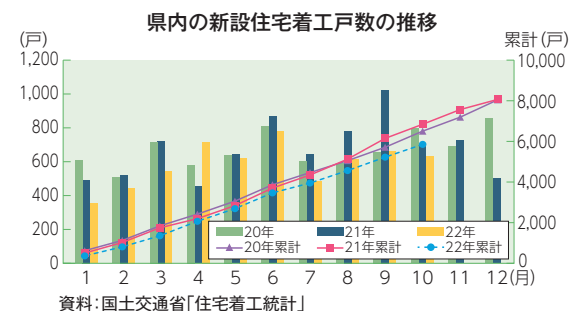
10月の愛媛県内における住宅着工戸数は630戸で、前年同月比9.5%減と6ヵ月連続で前年を下回った。内訳をみると、「分譲住宅」(前年同月比+76.4%)や「給与住宅」(同+1,000.0%)は前年を上回ったものの、「持家」(同▲17.4%)や「貸家」(同▲19.8%)は前年を下回った。

なお、10月の全国の住宅着工戸数は76,590戸で、前年同月比1.8%減と3ヵ月ぶりに前年を下回った。内訳をみると、「貸家」(前年同月比+7.3%)や「分譲住宅」(同+4.8%)が前年を上回ったものの、「持家」(同▲18.7%)は前年を下回った。

林野庁は、令和4年度第2次補正予算に国産材の利用促進への支援策を盛り込んでいる。建築用材等の国産材利用率を2030年度までに63%まで引き上げ、海外情勢や為替相場の影響を受けにくい需給構造の構築を目指す。

新設住宅着工戸数(10月)

	着工戸数(戸)	前年同月比(%)
持家	295	▲17.4
貸家	227	▲19.8
給与住宅	11	+1,000.0
分譲住宅	97	+76.4
分譲マンション	33	-
分譲一戸建	64	+16.4
合計	630	▲9.5



雇用

有効求人倍率は1.49倍 2ヵ月ぶりに前月を上回る

10月の有効求人倍率(季節調整値)は前月比0.02ポイント上昇の1.49倍だった。原数値も1.49倍(前年同月差+0.18p)と上昇した。

新規求人数を主要産業別にみると、サービス業を除くすべての業種で前年を上回った。特に「製造業」(前年同月比+26.9%)や「運輸業、郵便業」(同+26.6%)の伸びが大きかった。

地域別有効求人倍率(原数値)は、東予が1.58倍(前年同月差+0.16p)、中予が1.41倍(同+0.21p)、南予が1.60倍(同+0.11p)とすべての地域で前年を上回った。

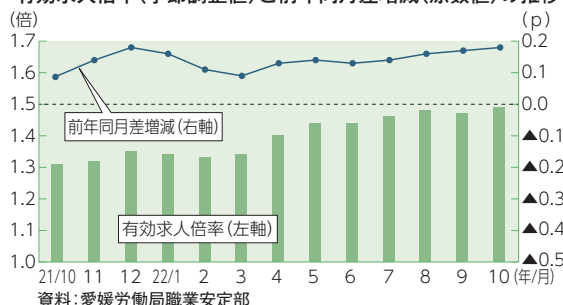
社会経済活動の正常化に伴い求人が求職を大幅に上回って推移している。飲食・宿泊業などの対面型サービスや運輸業などは一層の人手不足が懸念される。

県内の雇用情勢(10月) (単位:人、%)

	実績	前月比(差)	前年同月比
新規求職者数	4,279	▲0.3	▲5.2
月間有効求職者数	21,940	▲0.5	▲1.0
新規求人数	11,930	+4.5	+7.5
月間有効求人数	32,674	+3.3	+12.7
有効求人倍率(季節調整値)	1.49倍	+0.02p	+0.18p

	県計	東予	中予	南予
有効求人倍率(原数値)	1.49倍	1.58倍	1.41倍	1.60倍
※()内は前年同月差	(+0.18p)	(+0.16p)	(+0.21p)	(+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



物価

総合指数(前年同月比+3.1%)、 生鮮食品を除く指数(同+2.9%)ともに9ヵ月連続のプラス

10月の松山市の消費者物価指数(2020年=100)は、総合指数が102.7と前年同月比3.1%上昇、生鮮食品を除く指数も102.3と同2.9%上昇し、ともに9ヵ月連続で前年を上回った。

費目別にみると、灯油やガス、電気代が上昇した「光熱・水道」(前年同月比+8.2%)、洗濯機やエアコンの価格が上昇した「家具・家事用品」(同+5.3%)など10大費目すべてが前年を上回った。

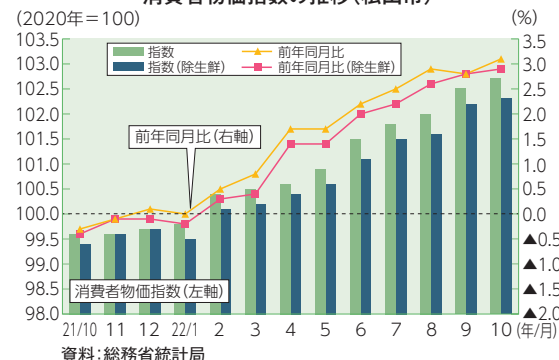
なお、全国の10月の消費者物価指数(生鮮食品を除く)は103.4で、前年同月比3.6%上昇し、14ヵ月連続で前年を上回った。

政府は物価上昇への対応を中心とした経済政策を打ち出した。電気・ガス料金やガソリン価格等の負担軽減策により、消費者物価指数を1.2%ポイント以上引き下げる効果を見込んでいる。

費目別の消費者物価指数の動向(10月・前年同月比増減率)

上昇	光熱・水道(+8.2%) 家具・家事用品(+5.3%) 食料(+5.2%) 被服及び履物(+2.7%) 交通・通信(+2.2%)	教養娯楽(+1.5%) 住居(+0.9%) 保健医療(+0.9%) 諸雑費(+0.9%) 教育(+0.6%)
下落	なし	

消費者物価指数の推移(松山市)



消費

百貨店・スーパーの販売額は前年比3.1%増 新車乗用車販売台数は2ヵ月連続で前年を上回る

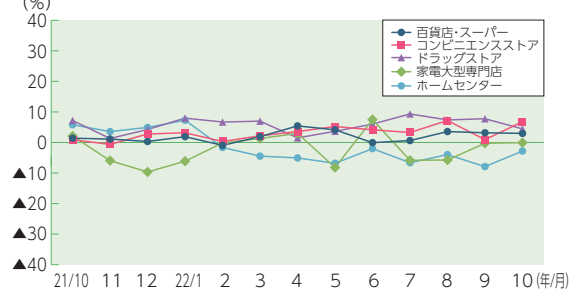
10月の「百貨店・スーパー」の販売額は、前年同月比3.1%増と4ヵ月連続で前年を上回った。うち百貨店の販売額は、外出機会の増加により、衣料品や身の回り品が好調で、同1.6%増となった。

また、「コンビニエンスストア」(同+7.0%)、「ドラッグストア」(同+4.6%)が前年を上回った。一方、「ホームセンター」(同▲2.8%)は9ヵ月連続で前年を下回った。

10月の新車乗用車販売台数は、普通車(3ナンバー)が1,013台(前年同月比+38.2%)、小型車(5ナンバー)が714台(同+31.7%)、軽乗用車が1,318台(同+32.6%)となった。全体では3,045台(同+34.2%)と2ヵ月連続で前年を上回った。

内閣府が発表した10月の「消費者態度指数」は2ヵ月連続で悪化した。新型コロナの影響が緩和され、個人消費は緩やかに持ち直しつつあるが、引き続き、値上げによる消費マインドの低下が懸念される。

県内の業態別小売店販売額の推移(前年同月比)



県内の小売店販売額および新車乗用車販売(10月)の動向

	販売額(億円)	前年同月比(%)
百貨店・スーパー	181.8	+3.1
コンビニエンスストア	89.1	+7.0
ドラッグストア	87.3	+4.6
家電大型専門店	27.3	▲0.0
ホームセンター	31.5	▲2.8

	販売台数	前年同月比(%)
新車乗用車販売台数(含む軽自動車)	3,045	+34.2

資料：経済産業省、四国運輸局、愛媛新聞の発表資料

観光

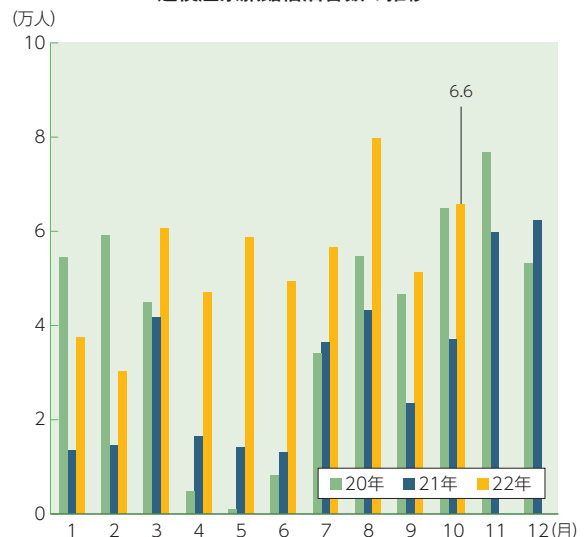
道後温泉宿泊客数は11ヵ月連続で前年を上回る 県内主要観光施設入込み客数も8ヵ月連続で前年を上回る

10月の道後温泉旅館宿泊客数は、前年同月比77.7%増の65,684人と、11ヵ月連続で前年を上回った。新型コロナの影響が和らぐなか、「全国旅行支援」の後押しもあり、国内の観光需要は着実に回復している。

10月の県内主要観光施設入込み客数も、前年同月比21.3%増と、8ヵ月連続で前年を上回った。東予(同+24.3%)では「サイクリングしまなみ」の開催もあり、「よしうみいきいき館」や「多々羅しまなみ公園」などしまなみ沿線の施設が好調だった。また、中予(同+35.1%)では「県美術館」や「松山城」、南予(同+9.1%)では「大洲まちの駅あさもや」や「臥龍山荘」などの施設が前年を大きく上回った。

ベトナムの航空会社「ベトジェットエア」が12月30日と1月3日にチャーター便(「松山～ハノイ」「ホーチミン～松山」)を運航する。県はチャーター便の運航をきっかけに、ベトナムと結ぶ定期便就航を促進する狙いである。

道後温泉旅館宿泊客数の推移



資料：道後温泉旅館協同組合



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	 ▶ 	11月のマダイの浜値は925円/kg前後と前月比ほぼ横ばいだった。少なめの在池尾数や新型コロナの影響緩和による需要回復を背景に、今後も高値圏での推移が見込まれる。ハマチの浜値は、1,330円/kg前後と前月比で60円近く値上がりした。当面は在池尾数が少ない状況が続くため、高値での推移を見込む。

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は、集魚装置を用いた漁の解禁以降インド洋で好漁だが、バンコク相場(国際相場)は前月比横ばいの1,650ドル前後/トンを維持している。一方、国内相場は10月末から11月にかけてまとまった水揚げがあったことから248円/kg(前月比▲12円)と値下がりするも、国内需要の強さを背景に高値圏を維持する見込み。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
タオル	 ▶ 	11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3,779梱で、前年同月比1.6%増となった。観光需要の回復に伴い、ホテル向けの受注は増加傾向にある。綿糸価格は、主力の20番手は159,500円/梱で、同34.3%高となっており、綿の生産量が減っていることや円安の影響で、高水準で推移している。

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10月の国内出荷は、前年同月比5.6%減で2ヵ月連続の減少。イベントや旅行関連のチラシなどで荷動きが戻っているものの、洋紙の値上がりで使用量を減らす動きがみられる。新聞用紙は前年同月比10.8%減で17ヵ月連続の減少となった。
	衛生用紙	 ▶  10月の国内出荷は、前年同月比4.3%増で12ヵ月連続の増加。ティッシュは前年が6.8%増だった反動で、前年同月比0.5%減とマイナスに転じた。トイレ紙は前年が0.5%減だったことや、製品値上がりを見越した需要増で前年同月比5.1%増と堅調な伸びを示した。タオル用紙は前年の伸び(3.3%増)をさらに上回り、前年同月比8.5%増となった。
	紙加工など	 ▶  段ボール原紙の10月の国内出荷は、前年同月比1.9%減で3ヵ月ぶりに減少した。飲料や加工食品向けは好調だったが、工業製品向けが部品不足の影響で荷動きが低調だった。白板紙は前年同月比2.4%増で6ヵ月連続の増加。菓子や日用品、化粧品、土産物などで引き合いが戻っている。

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10月の出荷額は、前年同月比20.6%増で24ヵ月連続の増加。北米やアジアなど主力市場の伸びが影響し、輸出向けが好調。製缶等プラント関係では、電力会社向けの需要が乏しい。住友グループ工場のメンテナンスや、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2～2年半程度を有している。日本船舶輸出組合によると、11月の輸出船契約実績は16隻・49万4千総トンで、トン数ベースで前年同月比60.1%減だった。主力の中小型バルカーは、資機材価格高騰による新造船価の高止まりと海運市況（備船料水準）がかい離しており、新規の商談は停滞している。
	内 航  ▶ 	手持ち工事は、1～1年半程度を有している。国土交通省の造船統計速報によると、10月の国内船の竣工実績は、5隻、10万総トンだった。内訳は、貨物船が2隻（ばら積み船1隻、チップ専用船1隻）、油送船が1隻（化学薬品船1隻）、その他が2隻だった。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
海 運	外 航  ▶ 	バルカー市況は不安定な動きが続く。BDI（バルチック海運指数）は1,300台で推移している。中国向けの鉄鉱石の荷動きは底堅いが、欧州向けの石炭の荷動きは低調。半面、欧州のエネルギー需要の逼迫からLNG船の市況は急騰し、スポット備船料が40～50万ドル/日となっている。コンテナ船は、新造船の投入や輸送需要の減少により、運賃・備船料は弱含み。
	内 航  ▶ 	内航海運組合総連合会によると、10月の輸送量は、貨物船が前年同月比4.9%増、タンカーが4.7%減となった。トラックドライバーの時間外労働上限規制の強化に伴う「2024年問題」への対応で、鉄道やフェリー、RO-RO船による輸送ニーズが高まっている。ただ、増加する運賃を荷主がいかに関与するかが課題である。

業 種	現状 ▶ 3ヵ月先の見通し	最近の状況
建 設	 ▶ 	11月の県内の公共工事請負金額は、前年同月比12.2%増の83億円であった。「県」、「独立行政法人等」は前年を下回ったものの、「国」や「市町」は前年を上回った。10月の住宅着工戸数は前年を9.5%下回る630戸となった。利用関係別では、「分譲住宅」や「給与住宅」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	 ▶ 	10月の道後温泉旅館宿泊客数は、前年同月比77.7%増の65,684人と、11ヵ月連続で前年を上回った。新型コロナの影響が和らぐなか、「全国旅行支援」の後押しもあり、国内の観光需要は着実に回復している。10月の県内主要観光施設入込み客数は、前年同月比21.3%増と、8ヵ月連続で前年を上回った。うち、東予は同24.3%増、中予は同35.1%増、南予は同9.1%増となった。

1

2023

EVENT CALENDAR

県内イベント情報

※情報は12月16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)
14(土)～	企画展 追悼 白川義員写真展「天地創造」	愛媛県美術館 (松山市)	愛媛県美術館 ☎ 089-932-0010	当日券 一 般 1,300円 65歳以上 1,200円 高大生 800円 小中生 500円 前売券 一 般 1,100円 高大生 600円 小中生 400円
～29(日)	企画展 「天体写真で見る宇宙」	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	当日料金 一 般(高校生以上) 540円 高齢者(65歳以上) 280円 小・中学生 無料 団体料金 一 般(高校生以上) 440円 高齢者(65歳以上) 230円 小・中学生 無料
～29(日)	企画展 「愛媛の紙産業」	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	当日料金 一 般(高校生以上) 540円 高齢者(65歳以上) 280円 小・中学生 無料 団体料金 一 般(高校生以上) 440円 高齢者(65歳以上) 230円 小・中学生 無料
～31(火)	わらマンモスライトアップ・ わらぐろイルミネーション	西予市JR伊予石城駅近く (西予市)	西予市経済振興課 ☎ 0894-62-6408	—

SPORTS

愛媛オレンジバイキングス

株式会社エヒメスポーツエンターテイメント / TEL : (089)934-2355

【開催日】 6(金)	【対戦相手】青森ワッツ	【ティップオフ】19:00	【会場】松山市総合コミュニティセンター
【開催日】 7(土)	【対戦相手】青森ワッツ	【ティップオフ】15:00	【会場】松山市総合コミュニティセンター
【開催日】 27(金)	【対戦相手】西宮ストークス	【ティップオフ】19:00	【会場】松山市総合コミュニティセンター
【開催日】 28(土)	【対戦相手】西宮ストークス	【ティップオフ】15:00	【会場】松山市総合コミュニティセンター

IRC 調査月報
MonthlyIYOGIN REGIONAL ECONOMY RESEARCH CENTER MONTHLY REPORT
2023 / NO.415

■発行日: 2023年1月1日

■発行所: 株式会社いよぎん地域経済研究センター ■発行人: 重松栄治 ■編集人: 兵頭繁剛

〒790-0012 松山市湊町4丁目4-3 TEL/(089)931-9705(直通) FAX/(089)931-0201

■印刷: セキ株式会社