



Fukugin
JOURNAL

2019
桜花号
SPRING

WORLD'S COMPASS 2019
世界経済見通し

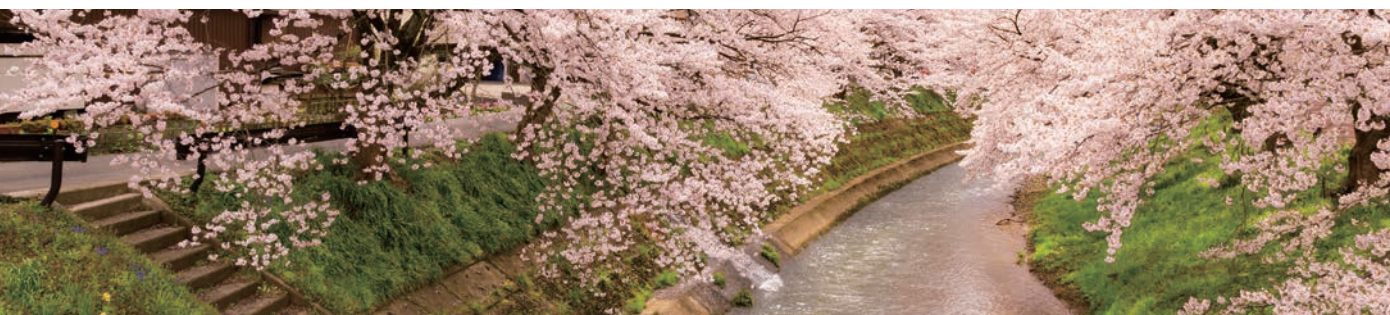
福井県立大学 地域経済研究所
教授 池下 譲治

interview

福井県ベンチャー支援最前線

ふくい産業支援センターのベンチャー支援担当者に聞く!

巻頭言 ご挨拶と抱負	01
WORLD'S COMPASS 2019 世界経済見通し	02
海外ビジネスレポート 福井県上海事務所の平成30年度活動報告	07
interview 福井県ベンチャー支援最前線	08
scope IPO市場レポート(2018年年次報告)	12
ビジネスエッセンス講座 好感を持たれる人の共通点	18
Close Up 働き方改革関連法の準備状況、県内企業はおおむね順調	24
調査結果 福井銀行景気動向調査	27
WiL通信 福井の女性企業家に聞く！	28
主要経済指標	30



表紙 ／吉野瀬川

吉野瀬川は越前市市街地から鯖江市市街地へ、日野川に合流するまでの流域面積59.0km²、流路18.3kmの一級河川です。越前市大虫地区の太田橋と野上橋の間、約600mの堤防を中心として桜が植樹されており、桜並木の総延長は数キロに亘っています。川幅が狭いことから、両岸から水面に向かって桜が張り出し、その咲き誇る様子は圧巻です。またこの堤防は、秋には彼岸花で彩られ多くの地元の人々の目を楽しませてくれます。



◀大虫神社

大虫地区にある「大虫神社」は、祭神は天津日高日子穗穗出見命(あまつひこひこほほのみこと)で、社伝によると、崇神天皇の7年に創建され、垂仁天皇の頃にイナゴが大発生したため農作物に大きな被害が出た際に祈願したところ、イナゴは退散し豊作になったことから「大虫」の名がついたといわれています。



◀石神の湧水

大虫神社の境内には福井県が認定する「ふくいのおいしい水」に選ばれた「石神の湧水」があり、側には湧水が流れ込む池があり、たくさんの鯉が泳いでいます。



◀大虫神社宮橋

大虫神社の参道には大虫川が流れており、国の登録有形文化財である大正時代に造られたアーチ型の石橋が架かっています。規模は小さいながら精緻な石造技術で造られています。



◀大虫の滝(獅子ヶ滝)

大虫神社より西に約2kmのところ、駐車場より徒歩で少し登った先に「大虫の滝」があります。この滝は、大虫神社が創建された際に岩長姫命(いわながひめのみこと)が祀られ、霊水といわれています。また、滝の様子があたかも獅子が口から霊水を吐き出すように見えることから別名「獅子ヶ滝」と呼ばれています。

ご挨拶と抱負

福井工業大学 学長
掛下 知行



2018年の4月より、森島洋太郎先生の後任として学長を拝命いたしました掛下知行と申します。2018年3月までは、大阪大学大学院工学研究科において鉄鋼の強度を中心とした材料科学に関する研究に従事しておりました。また、工学研究科長として、工学研究科ならびに大学の管理運営にも携わってまいりました。この度、福井の産業基盤を教育、研究の面から支える伝統ある福井工業大学の学長を務めさせていただくことになりましたことは、私にとって非常に名誉なことであり、また、その責任の重さに身の引き締まる思いであります。福井工業大学は、そのすばらしい建学の精神に則り、「すべてを学生のために」というモットーのもと、50年以上に亘り、科学技術に携わる人材の育成と研究に貢献してきておりますことに深い感銘を覚え、この素晴らしい伝統を引き継ぎ、本学をさらに発展させていくために、全力を尽くしてまいりたいと考えております。

現在、我が国は、少子高齢化と、東京への一極集中への対応が大きな課題となっております。これを解決する方法としては、各地方に独特の魅力ある産業、文化の拠点を築き、多くの若い人々を、定着させることが最も重要であると言われております。この観点から見ますと、福井はそれを先取りした格好の場所とすることができます。長く、日本の精神的な中心は京都

の比叡山を中心とする仏教でした。しかし、その中で道元禅師は、あえて京都から離れ、この福井に永平寺を開き、日本の新たな精神的な拠点としました。また幕末には松平春嶽公や橋本左内先生を初めとする方々によって、政治的、思想的な地方の拠点となりました。また産業の面からは、羽二重、越前和紙、越前漆器、越前陶器、越前打刃物など、独特で持続性のある技術が根付いてきていました。この素晴らしい伝統を受け継ぎ、福井が、平成に代わる新しい御代において、我が国の文化、産業の拠点となることは十分に可能であると考えられます。

これを実現するためには、若い人材の育成とその福井への定着を図ることが重要であることは言うまでもありません。若く優秀な方々が十分に活躍できる場を多く作り出すこと、楽しく、快適に生活できる環境を整えることが必要不可欠となってまいります。この目的のために、福井工業大学が果たすべき役割と責任は非常に大きいと考えております。若い方々を中心とした教育と研究の地域連携と地域貢献、IoTやAIなどの先端的な教育研究の推進、若く優秀な産業人と研究者の育成などを、本学としても教職員一致協力して進めてまいりたいと思います。今後とも福井工業大学へのご支援の程を切にお願いして私のご挨拶とさせていただきます。



世界経済見通し

福井県立大学 地域経済研究所
教授 池下 譲治

- IMFは2019年1月、世界経済の成長率予測を2019年は3.5%、2020年は3.6%と、2018年10月の「世界経済見通し」よりそれぞれ0.2%ポイント、0.1%ポイント下方修正した。
- 背景には、米中貿易戦争に象徴されるように、国際関係の全体的な枠組みにおける不確実性の高まりがある。
- 21世紀に入り、先進国と新興国・発展途上国との間で成長速度の格差が広がっている。先進国が構造的な経済的課題を克服できない限り、新興国・発展途上国の先進国に対する優位性は今後も続くものとみられる。



国際通貨基金 (IMF) の世界経済見通し (2019年1月改定見通し)

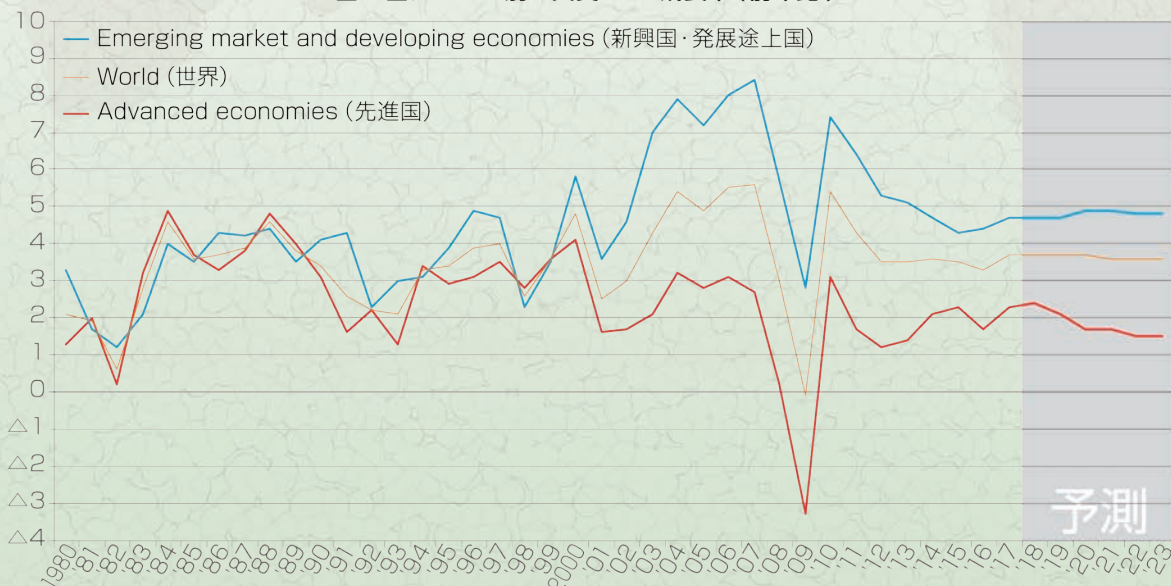
国際通貨基金 (IMF) は2019年1月21日に世界経済見通し (改定見通し) を発表した。前回見通し (2018年10月) 総括の中で取り上げられた注目ポイントとともに見ていきたい。

①先進国と新興国・発展途上国との間で広がる成長速度の差と不確実性の高まり

IMFは「世界経済見通し」の総括において、2つの留意すべき点を挙げている。ひとつは、先進国と新興国・発展途上国との成長速度に大きな開きが生じていること。そして、2つ目は、不確実性の高まりである。

図1は1980年以降の世界経済の成長を先進国と新興国・発展途上国に分けてみたものである。アジア通貨危機 (1997-98年) とインターネットバブル (2000-01年) の後、新興国・発展途上国の成長は著しく加速したが、先進国では回復しつつも以前の水準には及ばなかった。とりわけ、2000年代半ばを境に、先進国と新興国・発展途上国との間で成長率の乖離が際立ってきている。先進国において成長のボトルネックとなっているのは主に労働人口の高齢化と生産性の伸び悩みである。一方、新興国・発展途上国の急成長には中

図1. 国グループ別の実質 GDP 成長率 (前年比)



出所：IMF「世界経済の見通し」2018年10月

国要因もあるがそれだけではない。IMFによると、中国の成長による寄与率を差し引いた後でも、このパターンは維持される。インドについても同様である。自由貿易の推進とともに急激に成長するこれらの国々において、堅固な政策の枠組みが構築されてきていることが背景にある。そのため、先進国が構造的な経済的課題を克服できない限り、新興国・発展途上国の先進国に対する優位性は今後も続くと指摘する。

一方、米国経済のファンダメンタルズが比較的良好であったことなどから、2014年夏以降、ドル高が進んだ。しかし、これが実質上の対米ドルペッグによる為替政策を取ってきた中国政府の輸出競争力低下への懸念に結びつき、2015年8月、米ドルに対する元の切り下げ容認へとつながり市場が揺らぐ。さらに、2015年末、米連邦準備制度がほぼ10年ぶりに金利を引き上げてから1か月と経たないうちに世界中の金融市場は急落し、一次産品の価格がさらに下落。結果、2016年の世界経済の成長率は2009年以降で最低となる3.3%となった。このように、世界経済における米中関係の影響力が強まる中で起こった今回の両国の貿易戦争は国際貿易秩序の不透明性の高まりとともに世界に緊張と懐疑をもたらしている。さらに、英国のEU離脱交渉が失敗する可能性や先進国の間で広がりつつある閉鎖的な政策の連鎖、そして、新興国・発展途上国における対外債務の拡大など金融不安が相俟って世界経済の不確実性が急速に高まっている。

こうした時代こそ、経済成長の利益がより広範に行き渡ることを保証するような包摂的な政策を通じて多国間主義を維持・進化させていくことが重要であり、多国間主義なくしては世界はより貧しく危険な場所になるだろうとのIMFの警鐘は傾聴に値する。

②世界経済の成長率は2019、20年ともに下方修正

IMFは、2018年の世界経済は欧州やアジアを中心に前回10月の予測よりも成長率が低かった国があったとしつつも前回同様3.7%の成長と推定した。一方で、2019年は3.5%、2020年は3.6%と、それぞれ0.2%ポイント、0.1%ポイント下方修正した。

世界経済の2019年、2020年の成長予測は2018年10月の「世界経済見通し」ですでに同7月の見通しから0.2%ポイント引き下げられていたが、その要因のひとつは米中間における関税の引き上げであった。そして今回のさらなる下方修正では、ドイツにおける新たな自動車燃料排出基準の導入やイタリアの国債リスクと金融リスクの内需への影響、さらには、金融市場のセンチメントの冷え込みや想定よりも深刻になると予測されているトルコ経済の縮小などが指摘されている。

一次産品については、原油は昨年8月以降、米国の対イラン経済制裁の影響で価格が大きく変動したが、その後、落ち着きを取り戻しつつある。金属や農業一次産品の価格は中国の需要が減退していることなどから8月以降弱含んでいる。こうしたことから、2019年の物価上昇率(前年比)は先進国で1.7%、新興国・発展途上国では5.1%と、前回からそれぞれ0.2%ポイント、0.1%ポイント、下方修正された。一方、潜在成長率を超える成長が続く米国ではインフレ圧力が高まっている。新興国においては、石油価格の低下を受けて、インフレ圧力が緩和されつつあるが、中には通貨安によってその効果が相殺されている国もある。

③個別・地域別予想

米国

経済成長率は財政刺激策が終了することなどから2019年は2.5%へと低下し、2020年はさらに、1.8%まで下がる見込み。低下の要因には、中国からの幅広い輸入品に対する関税が導入されたことや、中国による報復措置の影響も盛り込まれている。経済は潜在成長率を超えるペースでの拡大を続けるが、内需の拡大に伴う輸入増により、経常赤字は拡大する傾向にある。

ユーロ圏

経済成長率は2018年の1.8%から2019年は1.6%、そして2020年は1.7%となる見込み。2019年は昨年10月の予測から0.3%ポイント下方修正された。域内全体で経済が弱含んでいるが、わけても、ドイツでは、米中対立の影響に加え、民間消費支出の弱さ、自動車燃料排出基準改訂後の工業生産の弱さ、外需の低調さから0.6%ポイントの下方修正となっている。

日本

2019年の経済成長率は1.1%と、昨年10月の見通しから0.2%ポイント上方修正された。これは、今年10月に実施予定の消費税引き上げの影響を緩和する追加の財政刺激策などを反映したためである。こうした刺激策により、2020年の成長率も0.5%へと昨年10月の見通しより0.2%ポイント上方修正されている。

アジアの新興国・発展途上国

2018年の6.5%から2019年には6.3%、2020年には6.4%へとややスローダウンするものと思われる。

中国経済は債務問題による与信拡大のペースダウンと対米貿易摩擦の影響により、2018年の6.6%から2019年、2020年ともに6.2%と成長が減速する。

インド経済は石油価格の下落やインフレ圧力の緩和による金融引き締めペースダウンにより、2018年の7.3%から2019年は7.5%、2020年は7.7%と成長の加速が見込まれている。

ASEAN5(インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナム)は、米国による対中輸入関税など、一連の貿易制限的措置などによって、2019年は5.1%と0.1%ポイント下方修正された。一方、2020年の成長率予測は5.2%と据え置かれた。

表1.「世界経済見通し」の予測一覧

単位：%

	年間						第4四半期間		
	実績	推計	見通し		2017年4月時点の見通しとの差		推計	予測	
			2017	2018	2019	2020		2019	2020
世界	3.8	3.7	3.5	3.6	△0.2	△0.1	3.5	3.6	3.6
先進国・地域	2.4	2.3	2.0	1.7	△0.1	0.0	2.1	1.9	1.7
米国	2.2	2.9	2.5	1.8	0.0	0.0	3.0	2.1	1.5
ユーロ圏	2.4	1.8	1.6	1.7	△0.3	0.0	1.2	1.9	1.5
ドイツ	2.5	1.5	1.3	1.6	△0.6	0.0	0.9	1.7	1.5
フランス	2.3	1.5	1.5	1.6	△0.1	0.0	1.0	1.6	1.5
イタリア	1.6	1.0	0.6	0.9	△0.4	0.0	0.2	1.2	0.6
スペイン	3.0	2.5	2.2	1.9	0.0	0.0	2.3	2.1	1.6
日本	1.9	0.9	1.1	0.5	0.2	0.2	0.6	0.0	1.6
イギリス	1.8	1.4	1.5	1.6	0.0	0.1	1.3	1.5	1.6
カナダ	3.0	2.1	1.9	1.9	△0.1	0.1	2.0	1.8	1.9
新興市場・発展途上国	4.7	4.6	4.5	4.9	△0.2	0.0	4.7	5.0	5.0
ロシア	1.5	1.7	1.6	1.7	△0.2	△0.1	2.2	1.4	1.7
中国	6.9	6.6	6.2	6.2	0.0	0.0	6.4	6.2	6.2
インド	6.7	7.3	7.5	7.7	0.1	0.0	7.1	7.6	7.7
ASEAN 5 カ国	5.3	5.2	5.1	5.2	△0.1	0.0	5.1	5.1	4.7
ブラジル	1.1	1.3	2.5	2.2	0.1	△0.1	1.9	2.4	2.2
メキシコ	2.1	2.1	2.1	2.2	△0.4	△0.5	2.1	2.3	2.1
サウジアラビア	△0.9	2.3	1.8	2.1	△0.6	0.2	4.1	1.0	2.2
ナイジェリア	0.8	1.9	2.0	2.2	△0.3	△0.3	—	—	—
南アフリカ	1.3	0.8	1.4	1.7	0.0	0.0	0.5	0.9	2.2

出所：IMF “World Economic Outlook Update, January 2019”

④貿易摩擦の激化は世界経済を最大0.8%ポイント下押し

IMFの試算(表2)によれば、米国が今後、対中輸入および自動車・同部品に追加関税を課し、さらに、中国も対米輸入に報復の追加関税をかけ合い、企業心理が悪化して投資が減退し、金融市場に負の影響が及ぶとした最悪のシナリオ(4)の場合、世界経済の成長率は2020年に0.82%ポイント下押しされる。国別では、米国は最大0.95%ポイント、中国は1.63%ポイント、日本は0.66%ポイント、ユーロ圏は0.47%ポイント、成長が下押しされる(中国は2019年、他は2020年)。

どのシナリオにおいても、中国や米国からの調達代替効果によって短期的には成長が上振れする国・地域も存在するが、中長期的には米国・中国での調達が可能となり、プラスの影響は消えてしまう。これは筆者が2019年3月に訪問したマレーシアなどASEAN進出日系企業へのインタビュー結果とも符号する。

表2. 貿易紛争によって世界・主要国地域の経済成長率が変化する度合い (IMFの試算)

数値は、各シナリオにおいて、対象国・地域の経済成長率がどれだけ変化するかを示す。例えばシナリオ(4)の場合、2019年の世界経済成長率は0.78%ポイント押し下げられる。

		シナリオ(1) 実施済みの関税措置	シナリオ(2) 対中輸入2670億ドル 25%関税	シナリオ(3) 自動車・同部品関税	シナリオ(4) 企業心理・金融市場への 影響波及	
対象国・地域	世界	2018	△0.06	△0.06	△0.06	△0.29
		2019	△0.11	△0.20	△0.25	△0.78
		2020	△0.12	△0.23	△0.35	△0.82
		2023	△0.08	△0.14	△0.25	△0.32
	米国	2018	△0.11	△0.11	△0.11	△0.23
		2019	△0.15	△0.20	△0.61	△0.91
		2020	△0.16	△0.27	△0.69	△0.95
		2023	△0.16	△0.31	△0.55	△0.56
	中国	2018	△0.16	△0.16	△0.16	△0.43
		2019	△0.56	△1.16	△1.00	△1.63
		2020	△0.46	△0.96	△0.88	△1.41
		2023	△0.23	△0.37	△0.41	△0.51
	日本	2018	0.00	0.00	0.00	△0.16
		2019	0.03	0.08	△0.04	△0.47
		2020	0.00	0.01	△0.15	△0.66
		2023	△0.03	△0.05	△0.24	△0.34
	ユーロ圏	2018	0.01	0.01	0.01	△0.19
		2019	0.04	0.11	0.18	△0.31
		2020	0.01	0.04	0.06	△0.47
		2023	△0.02	△0.03	△0.10	△0.17

シナリオ(1):既に今回の世界経済見通しに織り込み済み。米国によるアルミニウムへの10%、鉄鋼への25%の追加関税、対中輸入500億ドルへの25%追加関税、対中輸入2,000億ドルへの10%追加関税(2019年から25%)、これらに対する貿易相手国の同規模の報復関税措置(ただし、対中輸入2,000億ドルへの関税賦課に対しては、中国が対米輸入600億ドルに7%の追加関税(2019年から17%)を賦課)と想定。

シナリオ(2):さらに米国が2019年から対中輸入2,670億ドルに25%の追加関税を課し、中国が米国からの全ての輸入(約1,300億ドル)に25%の追加関税を課すと想定。

シナリオ(3):さらに米国が2019年から自動車・同部品輸入に25%の追加関税を課し、貿易相手国が同額の報復関税措置を取ると想定。

シナリオ(4):さらに企業心理が悪化し投資が減退、金融市場に負の影響がもたらされた場合を想定。(出所)IMF「世界経済見通し」(2018年10月)を基に作成

出所:ジェトロビジネス短信(2018年10月11日付け)。原資料はIMF「世界経済の見通し」(2018年10月)。

⑤米中貿易戦争の勝者は欧州。一方、最大の被害者は東アジア《UNCTAD予測》

国連貿易開発会議(UNCTAD)は2019年2月4日、米中が互いに追加関税を掛け合う「貿易戦争」では、いずれも勝者とはなり得ず、当面、最大の恩恵に授かるのは欧州連合(EU)との調査結果をまとめた。コスト高となった対象製品の調達先が第三国に振り向けられるため、米中両国の国内産業保護にはあまり効果的ではないとした。

一方、最大の被害者は新興国・発展途上国で、特に、「北米と東アジアのバリューチェーン」を形成する東アジア諸国は計1,600億ドルの契約に影響が及ぶと試算した。

「漁夫の利」を得ることになるEUの域外輸出増加額は推定で年間約705億ドル(約7兆8000億円)。このうち、中国の対米輸出代替が約508億ドル、米国の対中輸出代替が約197億ドルとしている。EU以外に輸出額が増えるのは、メキシコ(約279億ドル)、日本(約244億ドル)、カナダ(約217億ドル)など。このほか、豪州、ブラジル、インド、フィリピン、パキスタンも「国の輸出規模から見る限りかなり大きな効果」が見込まれる。

UNCTADによれば、米中の貿易協議が決裂し、米国が中国からの輸入への関税率を引き上げた場合、

米国が追加関税措置を取っている2,500億ドル(約28兆円)分の輸入のうち、82%が第三国に調達先が変更される。中国が引き続き担うのは12%で、米企業が代替できるのは6%にすぎない。同様に、中国が追加関税措置を取っている850億ドル相当の米国からの輸入品も、85%が第三国に調達先がシフトされ、米国が輸出可能なものは10%弱で、中国企業の代替は5%程度にとどまる。

2 アジア開発銀行 (ADB) によるアジア圏の経済見通し

アジア開発銀行(ADB)は2018年12月12日、アジアの経済成長率は2018年の6.0%から2019年は5.8%になるとの見通しを据え置いた(表3)。アジア経済は安定した内需により外的影響に耐え、インフレ圧力も弱まりつつある。一方、東南アジアについては、米中貿易摩擦や世界的な事業環境の悪化などを理由に、マレーシア、タイ、インドネシアの成長率が下方修正され、全体で5.1%と0.1%ポイント引き下げられた。中国は6.3%と前回予想を据え置いたが、米国の追加関税が実施されれば下振れ要因となる。韓国は雇用環境の悪化で消費が落ち込むとみて、2.6%と0.2%ポイント引き下げた。

表3. アジア開発銀行 (ADB) のアジア経済見通し

単位：%

	実績	見通し		2018年9月時点の見通しとの差	
	2017	2018	2019	2018	2019
香港	3.8	3.4	2.8	△0.3	△0.2
中国	6.9	6.6	6.3	0.0	0.0
韓国	3.1	2.7	2.6	△0.2	△0.2
台湾	2.9	2.6	2.6	△0.4	△0.2
インド	6.7	7.3	7.6	0.0	0.0
インドネシア	5.1	5.2	5.2	0.0	△0.1
マレーシア	5.9	4.7	4.7	△0.3	△0.1
フィリピン	6.7	6.4	6.7	0.0	0.0
シンガポール	3.6	3.3	2.9	0.2	0.0
タイ	3.9	4.3	4.1	△0.2	△0.2
ベトナム	6.8	6.9	6.8	0.0	0.0
米国	2.2	2.9	2.5	0.1	0.1
ユーロ圏	2.5	2.0	1.9	0.0	0.0
日本	1.9	0.8	1.0	△0.3	0.0

資料：アジア開発銀行 “Asian Development Outlook Supplement” (2018年12月)

筆者紹介

池下 譲治氏

公立大学法人福井県立大学 地域経済研究所 教授

職歴 1980年日本貿易振興機構(JETRO)入構。その後、ジェトロニューヨークセンター、福井県ニューヨーク事務所長、ジェトロクアラルンプールセンター、(公財)中曽根康弘世界平和研究所上席研究員、ジェトロシドニーセンター所長代理、国際大学(IUJ)非常勤講師、ジェトロクアラルンプール事務所長等を経て現職。

英国ストラスクライド経営大学院修士課程(MBA)修了、慶應義塾大学経済学部卒

専門分野 グローバル経営戦略論およびアジア経済

著書 『展示会活用マーケティング戦略』(POP 2006)、『メイド・イン・チャイナの衝撃』(ジェトロ 2001)、『アジアの構造改革はどこまで進んだか』(ジェトロ 2000)。『アジア経済再生』(ジェトロ1999)(いずれも共著)他

論文 「マハティールの夢-マレーシアにおけるパラダイム・シフトとブミプトラ政策の行方」(『ふくい地域経済研究第27号』2018.10)、「ソーシャルキャピタルと持続可能な地域社会に向けての一考察」(同第26号 2018.3)、「グローバル化における地域企業戦略としてみた場合の途上国との互恵ビジネス」(国際貿易投資研究所 2019.2)、「北陸における企業と外国人材のミスマッチー その背景と先行企業の取り組み」(『北陸企業の外国人材の採用・活用』北陸経済連合会・ジェトロ 2019.3)(いずれも単著)他多数。





福井県上海事務所副所長 木田 浩久

1▶ 香港における福井県アンテナショップの開設（期間限定）

開催期間 2018年10月15日～12月26日
 開催場所 イオンスタイルコーンヒル（香港）
 開催内容 県産品の販売（食品、日本酒、工芸品など）、観光案内

開催の概要

2018年10月から約3か月間、近年の躍進が目覚ましい香港において、福井県アンテナショップを初めて開設しました。同年8月には、イベント委託業者である皐月貿易有限公司の担当者が来県し、取扱商品の選定を行いました。イベントでは、県産品の食品や伝統工芸品を中心に、県内事業者16社が出品しました。特に海老をはじめとした海産物の人気が高く、人気の商品については品薄状態が続きました。



今後の展開

香港では、2018年9月に広深港高速鉄道の深圳-香港間が開通し、同年10月には世界最長の海上橋となる港珠澳大橋が開通しました。これにより、広州～香港～マカオをつなぐ人口7,000万人の世界最大の大都市圏グレーターベイエリア構想の根幹インフラの整備が大きく進展しました。香港は、この巨大都市圏の重要な拠点の1つとして、今後もさらなる発展が期待されます。当事務所においても、今年度も何らかの形で、香港でのPRイベントの開催に向けて検討を進めています。

2▶ 中国浙江省における福井県プロモーション



開催期間 2018年11月16日～11月25日
 開催場所 イオンモール杭州良渚新城（中国浙江省杭州市）
 開催内容 物産販売コーナー、観光紹介コーナー、ステージイベントなど

開催の概要

福井県と中国浙江省との友好提携25周年を記念し、福井県の観光や特産品をPRするためのプロモーションイベントを実施しました。当イベントの物産販売コーナーでは、中国国内ですでに販売されている商品から新たに販売を検討している商品まで、県内事業者16社が出品しました。

今後の展開

中国浙江省は、福井県との歴史的なつながりも深く、歴史的な建造物や風光明媚な場所も多く見られる豊かな地域です。近年は、アリババ・グループの本社所在地として、IT分野においても最先端の地域の1つとなっています。浙江省における今年度の福井県物産展の開催は未定ですが、当事務所においても、中国での県産品の販売支援は継続して行ってまいります。

中国市場にご関心をお持ちの県内事業者さまがおられましたら、
 福井県上海事務所、福井銀行にご遠慮なくご相談ください。

ふくい産業支援センターのベンチャー支援担当者に聞く!

全国に打って出るベンチャー企業を応援したい

— 去る2019年2月27日、東京霞ヶ関にて、「第4回福井ベンチャーピッチ in 東京」が東京にて初めて開催されました。地方で中小ベンチャー企業のピッチイベントが継続して開催されることも、これが東京に上陸して開催されることも非常に珍しい事例です。この「福井ベンチャーピッチ」の生みの親であり、様々な中小ベンチャー企業の支援策を企画している公益財団法人ふくい産業支援センターの岡田留理さんに、福井県の中小ベンチャー支援の最前線についてお話を伺います。よろしくお願いします。

これまでの様々な経験が、現在の創業・ベンチャー支援に活かされています—

— 最初に、岡田さんのご経歴からお伺いしていいですか。

岡田 福井市の出身です。高志高校を卒業後、同志社大学に進学しました。大学時代は山岳同好会に所属し、春夏秋冬の山々を巡りました。当時は山ガールという言葉もなくて、若い女性の登山者はまだまだ少なかったです。私は、特に南アルプスが好きですね。南アルプスは山懐が深いので、町がまったく見えないんです。大自然を前にすると、いかに人間がちっぽけで無力な存在かと思ひ知るんですよ。



公益財団法人ふくい産業支援センター 創業・ベンチャー支援担当 岡田留理さん

— 大学卒業後は、どのような道に進まれたのですか。

岡田 卒業後はしばらくアルバイトをしていましたが、結婚を機に就職しました。6年ほど勤務した後、出産を機に退職しました。

— ご出産された後は、どうされたのですか。

岡田 育児と仕事の両立を考えて、自分で起業しようと思立ちました。そこで、以前から興味があった社会保険労務士を目指すことにしました。子どもが1歳を迎えたばかりの2008年3月のことです。次の試験が8月でしたから、この5か月間勝負だなど覚悟を決めました。おそらく、人生で一番勉強したと思います。2008年11月に合格して、翌年2009年4月には開業しました。

— 電光石火のような起業ですね。

岡田 ありがたいことに開業1か月目で1社目の顧問契約をいただきました。しかし、顧問契約が1社だけでは食べてはいけませんので、開業社労士の仕事と並行して、福井労働局で総合労働相談員の仕事や、福井県職業能力開発協会の人材育成コンサルタントの仕事をしました。これらの仕事は、私にはピッタリとハマりまして、毎日がとても充実していました。

— 総合労働相談員や人材育成コンサルタントとは、どのようなお仕事ですか。

岡田 総合労働相談員は、全国の労働局や労働基準監督署に配置され、労働相談に応じる非常勤の国家公務員です。労使双方からの

相談にのり、労使間トラブルを和
解に導きます。勤務した6年間で
延べ4,000件の労働相談にのっ
た計算になります。また、福井県
で初めての困難事案担当として、
いじめ・嫌がらせやハラスメントな
どの解決が難しい事案を主に担当
しました。

人材育成コンサルタントは、人
事評価制度の構築や労務管理の
課題解決など企業の相談にのる仕
事です。人材育成コンサルタント
としては、3年間で延べ300社近
くの企業のお手伝いをさせていた
だきました。訪問先企業の開拓も
すべて自分で行ったのですが、そ
のときに体当たりで営業した経験
が今の仕事にも活かされているよ
うに思います。

—— ふくい産業支援センターに転
職したきっかけは何ですか。

岡田 直接のきっかけは、顧問先
企業の倒産でした。同じような課題
を抱えた中小企業が他にもたくさん
あるのではないかと考えるようにな
り、県内の中小企業の経営支援に
注力したいと思い始めました。ま
た、ちょうどその頃、個人事業とし
て取り組むにはマンパワーの面で
限界も感じ始めていました。いろい
ろな状況が重なって心機一転した
いなと思っていたときに、たまたま
ふくい産業支援センターの求人を見
つけて応募しました。2015年4
月に就職しましたので、この春で5
年目に入ります。

—— センターでは、どのようなお仕
事をされているのですか。

岡田 福井県における創業・ベン
チャー支援事業全体を包括して担
当しています。創業支援からベン

チャー企業の成長支援まで一気通
貫で支援する「ふくい創業者育成
プロジェクト」の企画・運営担当で
す。時系列的に申しますと、2015
年4月の入職と同時に「ふくい創
業者育成プロジェクト」を立ち上げ、
最初に担当したのが女性創業支援
でした。2年目の2016年度から
は、創業支援事業全体を担当して
います。3年目の2017年度から
は新設されたベンチャー支援事業
も併せて担当することになり、「福
井ベンチャーピッチ」を立ち上げま
した。入職して創業支援を担当す
ることになりましたが、開業社労
士時代の企業支援とはまったく勝
手が違って最初は戸惑うことも多
かったです。ですから、多くの専門
家の方にご協力をいただきながら、
事業を運営しています。

—— 企業支援と創業支援は、どこ
が違うのですか。

岡田 「企業支援」と「創業支援」
は、似ているようでまったく違います。
「企業支援」は、すでに存在する
企業が抱える課題に対してピンポ
イントで支援しますが、「創業支援」
は、創業予定者に対してゼロから
事業を軌道にのせるまで継続して
伴走し支援する必要があります。ま
た、一口に創業予定者といっても、
具体的な計画を立てている人もい
れば、漠然と考えているだけの人も
いて、段階も、抱える悩みも、千
差万別です。創業支援は、シンプ
ルそうに見えて実はけっこう奥が
深いんですよ。

—— これからは、若者の起業家精
神を養い、起業家としてのスキルを
高めていくことが重要になってきま
す。創業支援の果たす役割は、ます
ます重要になってきますね。

福井県の起業家や若手経営 者に、現役の経営者から学べ る機会をつくりたい

—— 福井県における中小ベンチャー
支援について、くわしく教えてくだ
さい。

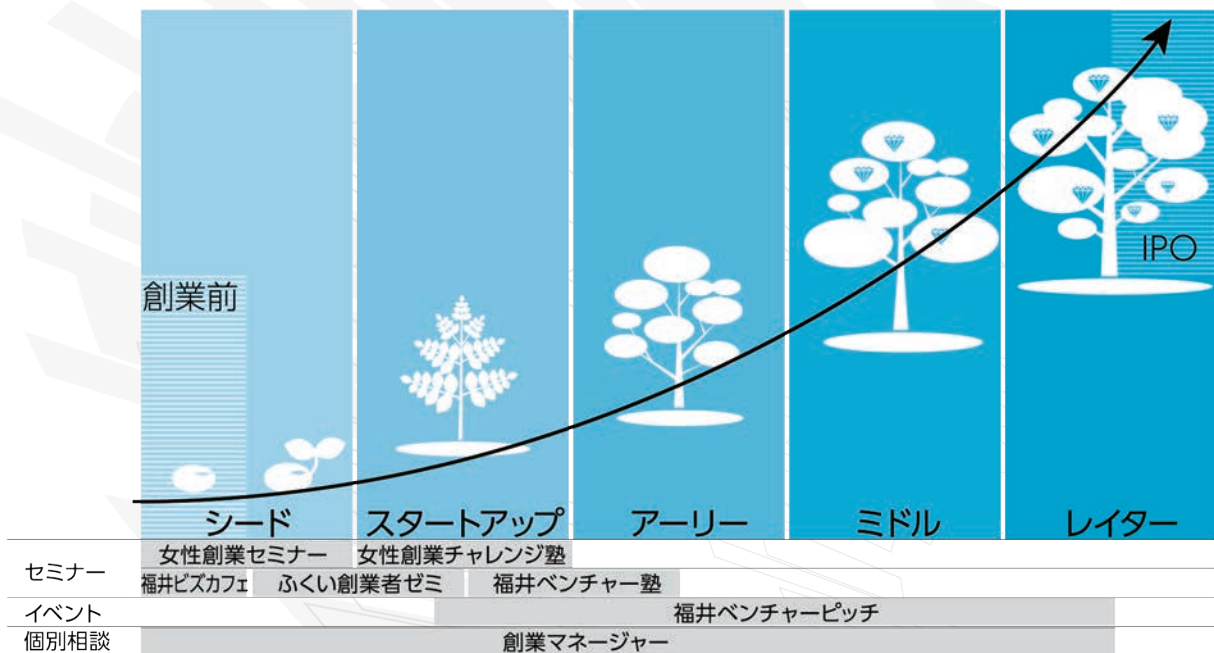
岡田 2017年10月に、県内初の
ピッチイベント「福井ベンチャーピ
ッチ」を立ち上げました。以後、半年
に一度のペースで定期開催してい
ます。そのほか、現役の経営者によ
る実践的なゼミを開催したり、現役
のベンチャーキャピタリストなど
による無料相談窓口を定期的に開設
しています。

—— 現役の経営者によるゼミとい
うスタイルは珍しいですね。

岡田 「ふくい創業者育成プロジェ
クト」が軌道に乗り始めた2年目あ
たりから、成長意欲の高い経営者
をさらにバックアップしていきたい
と考えるようになりました。私は、
福井県のベンチャー企業に唯一足
りないものは、身近なメンター(助
言者)の存在だと考えています。で
すから、県内でもっとも注目されて
いる現役の経営者から直接学べる
機会を設けることは、福井県の起
業家や若手経営者にとってとても
有益だと思います。

まず、プロジェクト3年目、2017
年度の新企画として、株式会社
ドラフトの伊藤佑樹社長を講師に
迎えた「ふくい創業者ゼミ」を立
ち上げました。こちらは、成長意
欲の高い起業家を対象としていま
す。グループワーク形式で自分の
ビジネスをブラッシュアップしてい
く現役の経営者による実践的なゼ
ミです。さらに、プロジェクト4年
目、2018年度の新企画として、

図1.ふくい創業者育成プロジェクトのプラットフォームのイメージ図



※聞き取りを元に株式会社福井キャピタル&コンサルティングにて作成

ユニフォームネクスト株式会社の横井康孝社長を塾長に迎えた「福井ベンチャー塾」を立ち上げました。

— 「福井ベンチャー塾」は、どのような経緯で企画したのですか。

岡田 「福井ベンチャーピッチ」を開催してみて、今後の課題を自覚したことがきっかけでした。ピッチイベントを開催しているだけでは十分ではないことに気が付き、やはりベンチャー企業を育てる仕組みから構築していかないとはいけません。「福井ベンチャー塾」は、「福井ベンチャーピッチ」への登壇を現実的に目指す方や登壇経験者を対象として開催しています。「ふくい創業者ゼミ」と同様に、グループワーク形式で自分のビジネスをブラッシュアップしていく内容です。

— 参加者の反応はいかがですか。

岡田 反応は人それぞれですね。実際に、こういった場をチャンスと捉え、積極的に行動し成長を遂げている方もいらっしゃいます。

— 例えばどのような方がいらっしゃいますか。

岡田 株式会社アストリション代表の盛岡良行さんです。盛岡さんは、当センターの「創業相談窓口」を利用し、2016年の8月に、26歳で創業した若い起業家です。創業当初の盛岡さんの課題は、身近にメンターがいないがゆえに考えが小さくまとまってしまうがちなことでした。

そんな盛岡さんの転機は、2017年度に参加した「ふくい創業者ゼミ」だったように思います。伊藤社長から刺激やアドバイスを受けながら新商品の開発に成功し、事業を軌道にのせました。2018年度には「福井ベンチャー塾」に参加して、横井社長から経営戦略を学びなが

ら売上げを着実に伸ばしていき、今年2月に開催された「第4回福井ベンチャーピッチ in 東京」に登壇するまでにビジネスの幅が広がりました。ピッチの演台で堂々とプレゼンする盛岡さんの姿は、初めてお会いした3年前には想像もつきませんでしたので、私も感動で胸がいっぱいになりました。

— 「ふくい創業者ゼミ」の次のステップが「福井ベンチャー塾」となるのですか。

岡田 必ずしもそうではありません。「ふくい創業者ゼミ」から「福井ベンチャー塾」へとステップアップしていくパターンは、企画当初は想定していたわけではありません。盛岡さんの事例は、スピード感をもって成長された好事例だと思います。若い方のバイタリティは、本当にすごいですね。環境を提供すると、想像以上に伸びるんだと改めて感心しました。

「福井ベンチャーピッチ」はすべてが試行錯誤の中での開催でした

— ここからは、「福井ベンチャーピッチ」のお話に入らせてください。このプロジェクトは、どのようにスタートしたのですか。

岡田 最初は、何から手を付けていいのかまったくわかりませんでした。とにかく、東京のピッチイベントを見学するところから始めました。はじめて見学したピッチイベントは、デロイト トーマツ ベンチャーサポート株式会社と野村証券株式会社が共同幹事として運営する「モーニングピッチ」でした。見学した回は「シード特集」だったのですが、私はてっきり種屋さんがプレゼンするんだと思い込んでいました。創業前後の企業を「種」になぞらえて「シード」と呼ぶことすら、当時は知らなかったんですよ(笑)

— そのような状態で、ゼロから「福井ベンチャーピッチ」を立ち上げるのは大変だったでしょう。

岡田 試行錯誤の末に企画がようやく出来上がったのは、2017年7月頃でした。企画ができると次に登壇者の募集を始めることになりましたが、前例がないのでターゲットがどこにいるのかさっぱりわかりませんでした。「福井ベンチャーピッチ」の予算は限られていたので、広告を出す余裕もありませんでした。新聞記事を手掛かりに、登壇に興味を示してくれそうなベンチャー企業を一社一社訪問してまわりました。それは、県内外のベンチャーキャピタルや金融機関を誘致する場合も同じでした。開業社労士時代の営

業経験がこんなところで活かされるとは、思ってもいませんでした。父親からは、無駄な経験などないんだよとよく言われていましたが、本当なんだなあって(笑)

— これまで4回開催され、外部の者から見ると大変な盛況ぶりにも思えるのですが、ご自身ではどのような感触を持たれていますか。

岡田 視察に来られた方からもよくそう言われるんですが、実際は、決して順風満帆ではなかったです。第1回の開催当時は、目の前のことで精一杯で先のことなどまったく考えられていなかったんですが、回を重ねていくうちに、東京のピッチイベントをベンチマークにすることに限界を感じはじめました。

— どのような限界ですか。

岡田 「福井ベンチャーピッチ」を実際に運営してみると、登壇をきっかけとして金融機関からの資金調達や大企業との事業提携、全国への販路拡大につなげた事例も多数あるのですが、ベンチャーキャピタルから出資を受けた実績だけがまだないんです。東京のピッチイベントをイメージした「理想」と、地方で開催するところの「現実」とのギャップです。

— そのギャップの理由は、何だと思いませんか。

岡田 いろいろな理由はあると思いますが、福井県では、家業を継いだ若手経営者が業態を変えてチャレンジする「後継ぎベンチャー」の割合が大きいことも理由の一つにあると思います。ひたすら前だけを見ている東京のスタートアップ企業



とは対照的に、先代から受け継いだ会社を守りながら、従来のやり方から大きく舵を切りリスクを取って急成長していこうと決断するまでには、乗り越えなければいけないハードルがたくさんあります。ベンチャーキャピタルから出資を受けることで、事業提携先の紹介やハンズオン支援を受けられるメリットがある一方で、出資者の意向も経営に反映させる必要があるため、それまでのような自由な経営が難しくなります。結果として、ベンチャーキャピタルからの出資の打診を見送り、ピッチ登壇をきっかけとして融資枠が広がった金融機関からの資金調達を選択するケースが多くなっているのではないかと思います。

— VC投資がなかなか実現しないというのは、担当者としては苦しいところですね。

岡田 確かにそう思った時期もありました。実際、その結果だけを取り上げて「地方のベンチャーは成長意欲がないね」と皮肉られることもありましたが、出資の実績だけをもって「結局、福井ベンチャーピッチは結果を出せていないよね」と嫌味を言

われたこともあります。ですが、「福井ベンチャーピッチ」を開催する意義は、VC投資につなげることだけではないと私は考えています。

— では、他にどのような意義があるとお考えですか。

岡田 福井県のベンチャー企業は、これまでベンチャー支援者と出会うチャンスも、ビジネスを急成長させるための選択肢も少なかったため、スピード感をもって成長していくイメージが持ちにくいところがあったと思います。福井県でも勢いのある若手経営者の一人と言われている株式会社ドラフトの伊藤社長ですら、第2回に登壇した際には、全国に打って出るスピード感が遅いのではないかとアドバイザーから指摘されていました。伊藤社長からは、第2回への登壇をきっかけに、東京の複数の上場企業との事業提携が進み、第4回



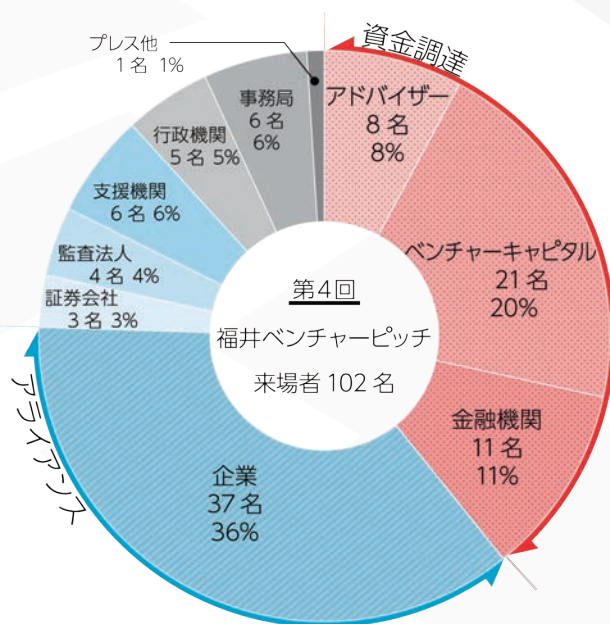
の東京開催での再登壇の後も新しい引き合いがあったと伺っています。私は、自分のやるべきことは、福井県のベンチャー企業が全国に打って出る「場」を作り、提供していくことだと思っています。

— 岡田さんが、「福井ベンチャーピッチ」にこだわる理由は何ですか。

岡田 私自身が福井県の経営者のみなさまのファンであり、応援団であり、福井県の企業には、全国に打って出るだけのポテンシャルがあると信じているからです。地方には地方なりの様々な事情も背景にあって都市圏のように一足飛びにできることばかりではありませんが、福井県のベンチャー企業を取り巻く環境は確実に変化し始めています。今がまさに過渡期であり、正念場だと思っています。

しかし、急拡大を目指す若いスタートアップ企業が山ほどいる都市圏とは違い、地方の場合には、まだまだベンチャー企業の絶対数が少ないです。創業したての若手起業家や中堅の跡継ぎ経営者など様々なタイプの経営者への支援を同時並行で行う必要があります。そのためには、短期的な成果に一喜一憂することなく、経営者の状況や目的に応じて柔軟に支援できる仕組みを構築していかなければいけないと思っています。

図2. 第4回福井ベンチャーピッチ in 東京の来場者数割合



※ふくい産業支援センターのデータを元に、株式会社福井キャピタル&コンサルティングにて作成

福井のベンチャー支援は、多くの方に支えられています

—— 福井版のベンチャーエコシステムですね。もう少し、具体的に教えてもらえますか。

岡田 当センターでは、「福井ベンチャーピッチ」を運営する傍ら、県内の上場企業の経営者らを講師とした経営者向けの勉強会を行ったり、福井県の官民ファンド「ふくい未来企業支援ファンド」の運営会社である株式会社福井キャピタル&コンサルティングのベンチャーキャピタリストによる個別相談会を設けたりしています。

また、「福井ベンチャーピッチ」の登壇企業へのサポートとして、東海・北陸地区のベンチャー企業を長年支援しているベンチャーキャピタリストや福井県出身のベンチャー支援者などの力もお借りしながら、登壇企業のビジネスのブラッシュアップを指導し、さらなる成長に向けて応援させていただいています。

現役の上場企業の経営者やベンチャーキャピタリストなど豊富な経験や専門知識をもつ多数のベンチャー支援者から具体的なアドバイスを得られることで、不安や悩みが解消され、モチベーションが上がる。そのような好循環が生まれたことによって、福井県では、今、ベンチャー機運が高まっています。

—— 福井県のベンチャー企業の熱気は、最近、いろいろところで感じますね。「福井ベンチャーピッチ」のような取り組みは、他の県にもあるのでしょうか。

岡田 いくつかありますが、どちらの県でも、ピッチ運営のノウハウをもつ民間のベンチャー支援機関に、運営をすべて委託しているようです。その内容を伺うと、開催予算は私たちの一桁も二桁も多いのですが、開催した自治体にはノウハウがほとんど残っていないように感じました。たくさん予算を取って外部にすべてお任せ、という状況を最初の頃はうらやましく思っていたこともありましたが、実際に自分たちでやってみて、予算の多少ではなく、自分たちで一生懸命やることに意義があるんだと考えるようになりました。

—— 2019年2月に開催された第4回は、東京での初開催となりました。なぜ、東京で開催したいと思われたのですか。

岡田 東京開催のアイデアは、第2回が終わって今後の方向性を考えていた時期に思いつきました。福井県の企業に全国に打って出ましようと言っている自分たちが、率先してもっと攻めていかなければ、福井県の企業は誰もついてきてはくれないんじゃないかと思いました。福井県の中で守りに入っているのはダメなんじゃないかと。ピッチイベントを自分たちの手で進化させ、魅力をあげていくには、東京での開催しかないという強い思いからでしたが、当然のごとく最初は反対されました。それでも、上司だけは最初から応援してくれて、そのうち多くの方からご協力をいただけるようになり、開催にこぎ着けることができました。

—— 上司の方は、岡田さんにとって心強い味方ですね。

岡田 はい。東京での開催を実現できたこと、さらにこれまで様々な企画を実現できたことは、上司である大木の存在がとても大きいです。大木は私の性格をよく理解してくれていて、自由に行動させてくれます。好きにしていよいよ、でもときどき手綱を引くからねという具合に(笑) 私は、いい意味でも悪い意味でも常識がないところがあるので、伸び伸びとやらせてもら一方で、大事なところはきっちりフォローしてもらえると安心感はとても心強いです。大木がいたからこそ、様々な新しい企画が実現できました。

—— 横井社長が、最後の総評の中で、第4回の開催と成功はすべて岡田さんの努力の賜物だとおっしゃっていました。

岡田 なによりのご褒美をいただいたと思いました。とてもうれしかったです。横井社長には、「福井ベンチャーピッチ」のメンターや「福井ベンチャー塾」の塾長などをお願いし、当センターのベンチャー支援にはなくてはならない存在です。横井社長は、ご多忙の中でも、福井のベンチャーを育てたい、福井を盛り上げたいという強い信念をもって、貴重な時間を割いて年間を通じて当センターのベンチャー支援事業に協力してくださっています。

私が「福井ベンチャーピッチ」の運営にここまで熱くなれるのは、横井社長をはじめとして同じ目標に向かって一緒に取り組んでくださる多くの協力者の方々のおかげです。最初はたった一人ではじめた「福井ベンチャーピッチ」の運営でしたが、回を重ねるごとに協力者が集まって来てくださり、みなさまには本当に感謝しかありません。

— 今後、「福井ベンチャーピッチ」をどのようにしていきたいと考えておられますか。

岡田 ピッチイベントはガチンコのビジネスイベントでなければならぬと思っています。どうせやるなら、小粒でもピリリと辛い山椒のような存在感を示すといえますか、もっと福井のカラーを出して、尖っていきたいですね。

— 最後に、福井県の中小ベンチャー企業にかける言葉があれば、お願いできますか。

岡田 私は、福井県の経営者は日本一だと思っています。華やかな都市圏のベンチャー企業の話に気後れすることもあるかもしれませんが、大きな野心をもって、ぜひ「福井ベンチャーピッチ」の舞台に飛び込んでいただきたいです。私も、私がやれることを、全力でサポートしていきたいと思います。これからも、よろしくお祈りします。

— 岡田さんの人柄がよくわかるお言葉だと思います。最初は戸惑いながらいろいろな企画に参加された若手経営者のみなさんの多くが、岡田さんの人柄と熱意にほだされ、最後は笑顔と感謝の気持ちを残して、次のステップ、次の成長に向けて歩み始めています。これからも、福井県の企業さんや経営者さんが心から笑顔になれる、岡田さんの魅力が詰まった素晴らしい企画を期待しています。

本日は、ありがとうございました。

岡田 ありがとうございました。

—第4回—福井ベンチャーピッチ in 東京

開催日時： 2019年2月27日(水)

開催場所： SENQ 霞が関(東京都千代田区霞が関)

来場者数： 102名

主催： 公益財団法人ふくい産業支援センター

後援： 独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸本部

2019年2月27日、東京霞ヶ関にて、「第4回福井ベンチャーピッチ in 東京」が東京にて初めて開催されました。本イベントは2部構成となり、第1部では、デロイト トーマツ ベンチャーサポート株式会社事業統括本部長の齋藤祐馬氏と、株式会社MTG Ventures 代表取締役社長の藤田豪氏をゲストスピーカーに迎え、「福井のベンチャー事情について」と題してオープニングトークが行われました。

第2部では、福井県の中小ベンチャー企業8社によるプレゼンテーションが行われました。本稿では、登壇企業および本イベントのメンター(助言者)を務めたユニフォームネクスト株式会社代表取締役社長の横井康孝氏のコメントを抜粋して掲載します。



齋藤祐馬氏



藤田豪氏



管理栄養士によるリピート型健康サポート事業

株式会社アストリション 代表取締役 盛岡良行氏(20代)

弊社は、事業は軌道に乗りつつあるものの、今後いかに成長のスピードを上げていくか、いかに他社がマネできないモデルを構築するかが課題だと考えており、今回、商品開発に関する事業提携を目的として登壇させていただきました。

弊社は、まだ駆け出しの事業であるため、現在の事業内容というよりも、今後の事業のビジョンを中心にプレゼンしました。ベンチャーキャピタルや経営者の方々との繋がりができ、大変貴重な機会をいただけたと思います。

また、エントリーにあたっては、アドバイザーの方からいろいろとご意見をいただき、自社の将来像を深く考えるきっかけになりました。福井ベンチャーピッチは、直接的なビジネスチャンスだけでなく事業構想のブラッシュアップやネットワーキングなど様々なメリットがあり、会社を大きく成長させていきたい方にはとてもよいチャンスになると思います。



「スーパー麺」グルテンフリー玄米麺で農業6次化!

株式会社ウォンツ 代表取締役 岩崎聡氏(40代)

ネット通販の運営代行を行う弊社にとって、玄米麺という食品の開発はまさに初めての挑戦でした。また、商品が試作段階だったこともあり、この状態でピッチに登壇すべきかと逡巡したことも偽らざる事実ですが、登壇して本当に良かったと思います。

どのような事業においても、様々な条件・制約の中で判断と決断を迫られますが、答えがないことに自社なりの最適解を出すためには、情報こそが非常に重要な要素になります。その意味で、様々な業界の第一線で活躍するアドバイザーからご意見をいただきながら、思考を深めることができた3か月間は、大変貴重な財産となりました。特に「投資家目線」からのアドバイスは、恐らく今回の経験がなければなかなか得られるものではなかったと思います。

自社だけで完結するビジネスモデルではなく、より大きな規模のパートナーとともに発展させるストーリーとは? そんな広い視点を得られたことが最大の収穫でした。貴重な機会に感謝いたします。



元ミュージシャンが考える音楽アーティスト支援の新プラットフォーム

株式会社EnterTech Lab 代表取締役 伴幸祐氏(30代)

弊社は、まだプロダクトのローンチまで至っておらずシード期のスタートアップとしての参加でしたが、そのようなステージでも福井ベンチャーピッチは歓迎してくれるとお聞きし、参加を決めました。

福井ベンチャーピッチへ参加することにより、投資家へのアプローチやネットワーキングが可能となりますし、選考過程では実績あるアドバイザー陣からメンタリングを受けながら、事業プランやプレゼンテーションをさらに磨き込めるチャンスもあります。

福井に縁があり、エクイティ調達を考えている企業や起業家には、とても魅力のあるピッチイベントだと思います。挑戦者を支援する環境が世界的に整っていく中で、地元福井のスタートアップエコシステムもどんどん盛り上がって成熟していくことを期待しています。



オシャレで人生を豊かに

株式会社ドラフト 代表取締役 CEO 伊藤佑樹氏(30代)

東京では、ベンチャーキャピタルから投資をうけて、今は赤字〇億円だけど〇億円投資してチャレンジする。そんなベンチャー企業がたくさんあって、投資も盛んに行われています。それに対して、福井の企業は、家業を継いだ後継ぎベンチャーや中堅企業が多く、すでにビジネスがある程度軌道に乗っていて投資以外の支援を求める企業も多いです。

だからこそ様々なベンチャー支援が必要なんであって、東京の真似ではない地方らしいピッチイベントが必要なんです。福井ベンチャーピッチは、まさにそれを実現させてくれる場所。弊社も、実際に次のステップへと繋がる提携先をご紹介いただくことができました。

ここ数年の東京の上場企業の株価は18%UP。それに対して、地方の上場企業の株価は40%UPです。地方の経済活性化って大事なんです。だからこそ、今回、福井ベンチャーピッチが東京に出たことは、とてもすごいことなんです。これからも、福井からピッチイベントに出る企業がどんどん出てくるでしょう。いや、ぜひ挑戦して欲しい。挑戦する企業がどんどん出てくるエコシステムを作れば、福井はもっと活性化するはずですよ。



デジタルマーケティングで企業に衝撃を与えたい

株式会社ピュアプラス 代表取締役社長 石塚由樹氏(30代)

今回、いきなり福井ではなく東京で開催される回に登壇させていただきました。誰に対して、何が目的で、どう伝えるべきなのか。10分間という限られた時間の中で魅力を伝えるのは、初めての経験だったので考えるいい機会となりました。

登壇をきっかけとして目的をコミットすることも重要ですが、登壇するための審査での指摘や相談しながら内容をブラッシュアップしていく過程にも、多くの学びがありました。

会社の規模的にも自分たちが出る場ではないと最初は思いましたが、実際は関係なく、ビジネスモデルのアイデアとそこへの情熱があれば十分です。

自分たちも含めて、福井のベンチャー企業は、もっと視野を全国やグローバルにも向けてチャレンジしていくべきだと思います。こういった機会は全国的にも少ないと思うので、福井でビジネスをする特権です。

最後に、登壇経験者としてアドバイスするなら、もし迷ったら深く考えずにやるということ、会社でまず宣言してみてください。



ただものではない文具店の創り方

株式会社ホリタ 代表取締役 堀田敏史氏(30代)

今回、自分たちの考えるビジネスモデルを、よりブラッシュアップできる良い機会をいただきました。

大きな舞台で、しかも投資の価値があるかどうかを見極めるプロの方々に前に思い切り宣言することで、経営者としての覚悟が決まった。そういう場になったことが、これからの弊社が次のステップに行くために、一番大事なことだったと感じています。

事前のフォローも、かなり貴重なものでした。いろんな角度から鋭いご指摘をいただき、それを受けて悩み、何度も修正することで、レベルを上げて本番に臨むことができました。こういうアドバイスは、日頃あまりもらえませんが本気で勉強になりました。

日頃、私のような若い経営者になると、自分自身が動かないといけなくて、今後のビジネスモデルを深く考える時間をあまり持てません。ですから、強制的にそのような場に身を置くということ自体に、すでに大きな価値があるのだと思います。



アジアを狙うメンズメイクの可能性

株式会社ミネルバコスメティックス 代表取締役 寺嶋聡史氏(30代)

東京開催を知ったのが2018年の11月ごろで、募集締切の1週間前にエントリーしたことを覚えています。資金調達が福井県内では難しいと感じていた時期の出来事で、このチャンスを逃すわけにはいかないと思い、プレゼンの精度をあげることに注力しました

その中で、日頃の業務の中では気づけない課題と飛躍するためのヒントをアドバイザーの方々から得ることができ、自社のコンテンツの見直しができました。福井という地方で東京のスタートアップ企業を羨ましく思っていた自分も、このような機会を経て、改めて地方でもやれる可能性を感じました。

これから成長を目指される福井の企業のみならずには、各々のビジネスを振り返り新たなチャンスをつかむための土台ととらえ、積極的に福井ベンチャーピッチに参加してもらえるとよいのではないのでしょうか。一緒に福井を盛り上げていきましょう。



販促品業界を再編し業界NO1

中小企業の売上拡大のお手伝い

平林印刷株式会社 代表取締役社長 平林満氏(40代)



メンターコメント

ユニフォームネクスト株式会社 代表取締役社長 横井康孝氏

福井県にも、起業して新しいビジネスを立ち上げたいという意欲のある人はたくさんいますが、自分のやろうとしていることの価値や実現性に対するフィードバックを受けたり、ビジネスをスケールさせるためのアドバイスを受ける場所が無さすぎて、単に目の前の売上を追うだけの小さなビジネスになってしまっています。

そんな中、この福井ベンチャーピッチは、登壇するまでに自分のビジネスの可能性や戦略をしっかりと練り直し、また登壇時は、経験豊富な投資家の方からフィードバックを受けることができ、自分のビジネスを成長させるための本当に良い機会となっています。福井ベンチャーピッチの価値や認知度を更にあげていくことで、将来有望な起業家を排出するエコシステムが、福井県にもできるのではないかと思います。

上場や事業をスケールさせるには大変な努力や苦勞を要するため、どうしても途中であきらめてしまいがちですが、「どうしてもやりたいという思い」と「自分ならやれるという自信」、この2つを持ち続ければ必ず実現できます。是非やり切ってください。

福井ベンチャーピッチは、ふくい産業支援センターの岡田さんの強い想いで多くの人の心を動かし、大変素晴らしいイベントになりました。強く想うことの大切さを改めて感じるなど、私自身も非常に勉強させていただき感謝しています。



IPO市場レポート（2018年年次報告）

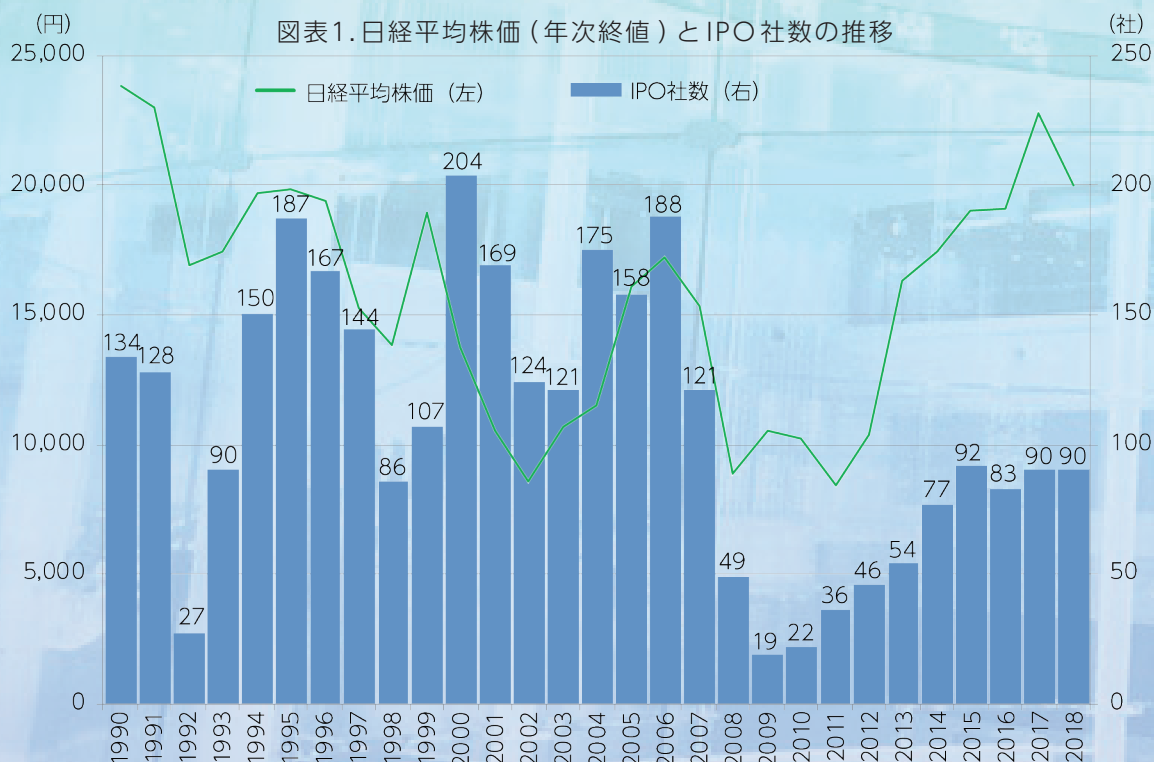
株式会社福井キャピタル&コンサルティング
ベンチャーキャピタリスト
前田 英史

1 概況

2018年のIPO社数は90社（プロ向け市場を除く）となり、2年連続で90社台となりました。また、日経平均株価の年次終値は20,014円77銭となり、辛うじて2年連続で2万円台を維持しました。IPO市場においては、2015年に東京証券取引所より打ち出された上場審査の厳格化の影響により、2016年のIPO社数は83社と一旦減少したものの、個人投資家のIPO市場への信認の高まりもあり、2018年のIPO社数は2年連続で90社となり、ソフトバンク株式会社

[9434] や株式会社メルカリ[4385]といった近年稀に見る大型上場も見られました。

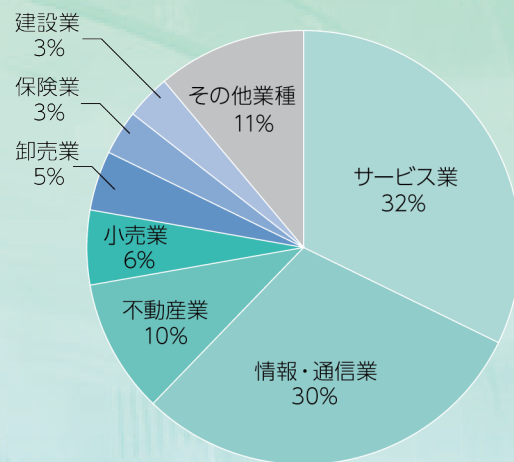
市場別では、マザーズが63社（市場占有率70%）となり、市場創設以来、最多のIPO社数となりました。また、ジャスダックや地方証券取引所の新興3市場を含む新興市場全体では78社（87%）となりました。業種別では、サービス業が29社（32%）、情報・通信業が27社（30%）、2業種合計で56社（62%）となり、引き続き市場間、業種間での偏りが見られました。



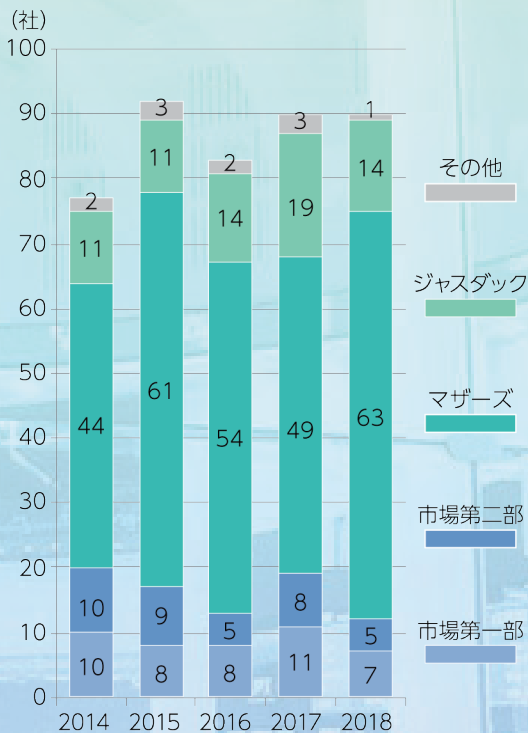
2 株式市場全体のIPOの動向

2018年のIPO社数は90社(プロ向け市場を除く)となり、2年連続で90社台となりました。このうち、東京証券取引所の本則市場(第一部、第二部)および新興市場(マザーズ、ジャスダック)のIPO社数は89社(99%)となり、引き続き東京証券取引所への一極集中の状況が見られました。業種別では、サービス業が29社(32%)、情報・通信業が27社(30%)、2業種合計で56社(62%)となり、引き続き業種間での偏りも見られましたが、近年のIPO市場の傾向に大きな変化は見られませんでした。

図表3.2018年に上場した会社の業種別のIPO社数



図表2. 過去5年間の市場別のIPO社数の推移



2018年に上場した会社の初値時価総額の最大値は、12月19日に上場したソフトバンク株式会社[9434]の7兆円となり、2015年に上場した株式会社ゆうちょ銀行[7182]の7兆5千億円と日本郵政株式会社[6178]の7兆3千億円以来の7兆円超え(史上5番目)となりました。

2018年に上場した会社の資金調達額(公募と売上の合計額)の最大値も、同じくソフトバンク株式会社[9434]の2兆6千億円となり、1987年に上場した日本電信電話株式会社[9432]の2兆3千億円を超えて史上最大のIPOによる資金調達額となりました。また、公募のみの最大値は、マザーズに上場した株式会社メルカリ[4385]の544億円となりました。

図表4.2018年に上場した会社の初値時価総額図

	市場第一部	市場第二部	マザーズ	ジャスダック
最大値	7,003,593	15,250	676,657	10,655
中間値	42,171	13,207	11,304	5,177
最小値	25,380	7,322	3,259	2,459

(百万円)

図表5.2018年に上場した会社の資金調達額(公募)

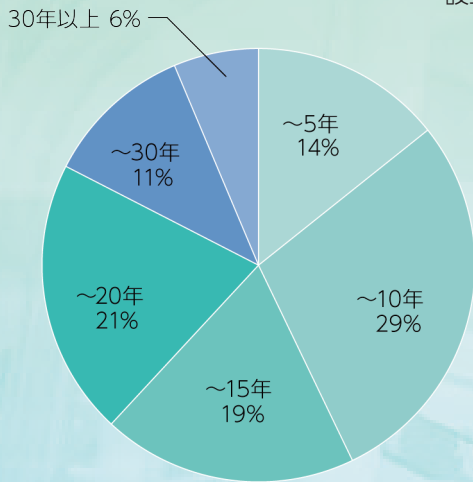
	市場第一部	市場第二部	マザーズ	ジャスダック
最大値	43,065	1,221	54,479	1,050
中間値	3,073	599	616	403
最小値	990	441	70	263

(百万円)

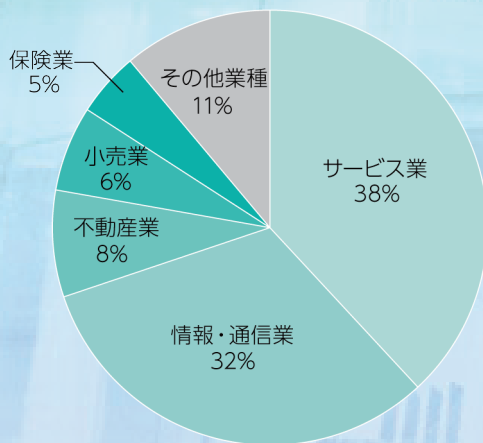
3 新興市場マザーズのIPOの動向

2018年の新興市場マザーズのIPO社数は63社（市場占有率70%）となり、市場創設以来、最多のIPO社数となりました。本章では、マザーズについて、2018年のIPO市場の動向を分析します。

図表6.2018年にマザーズに上場した会社の設立年数



図表7.2018年にマザーズに上場した会社の業種別のIPO社数

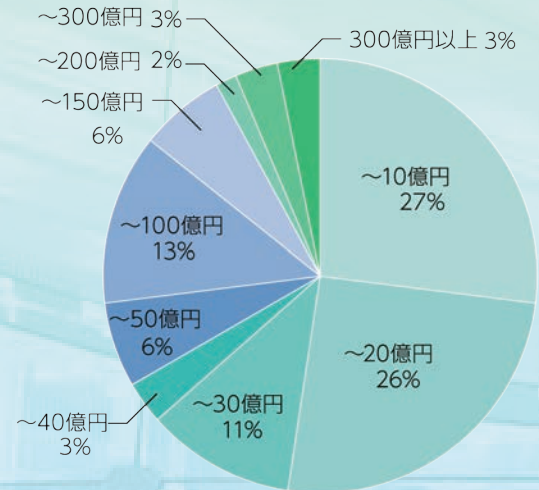


2018年にマザーズに上場した会社の設立年数は、設立6年から10年までが最も多く18社（29%）となりました。一方で、設立から20年以上を経過した会社も11社（17%）となりましたが、これらの中には事業承継による第2創業の会社も多く含まれると考えられます。

業種別では、サービス業が24社（38%）、情報・通信業が20社（32%）、2業種合計で44社（70%）となり、引き続き業種間での偏りも見られました。

2018年にマザーズに上場した会社の売上高の最大値は、9月27日に上場したSBIインシュアランスグループ株式会社[7326]の621億円となりました。一方で、売上高の最小値は、10月12日に上場したDelta-Fly Pharma株式会社[4598]の1億5千万円となりました。また、売上高の中央値は19億円となりました。

図表8.2018年にマザーズに上場した会社の売上高

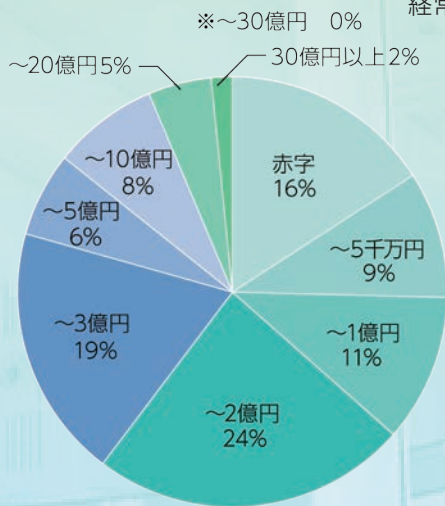


図表9.2018年にマザーズに上場した会社の売上高の抜粋

順位	会社名	証券コード	売上高 (百万円)
1	SBIインシュアランスグループ(株)	7326	62,186
2	(株)MTG	7806	45,325
3	(株)SOU	9270	22,685
4	(株)メルカリ	4385	22,071
5	CRGホールディングス(株)	7041	18,856
⋮	⋮	⋮	⋮
59	(株)イーアイ	4388	451
60	(株)自律制御システム研究所	6232	370
61	VALUENEX(株)	4422	343
62	Kudan(株)	4425	205
63	Delta-Fly Pharma(株)	4598	150

2018年にマザーズに上場した会社の経常利益の最大値は、7月10日に上場した株式会社MTG [7806] の61億円となりました。一方で、経常利益の最小値は、6月19日に上場した株式会社メルカリ [4385] の▲27億円となり、経常赤字での上場は10社(16%)となりました。また、経常利益の中間値は1億5千万円となり、2年連続で経常利益率は10%未満となりました。この利益水準の低下の要因の1つに、利益水準よりも売上高成長率や市場占有率の高さが評価されての上場事例も増えてきたとする分析も見られます。

図表10.2018年にマザーズに上場した会社の経常利益



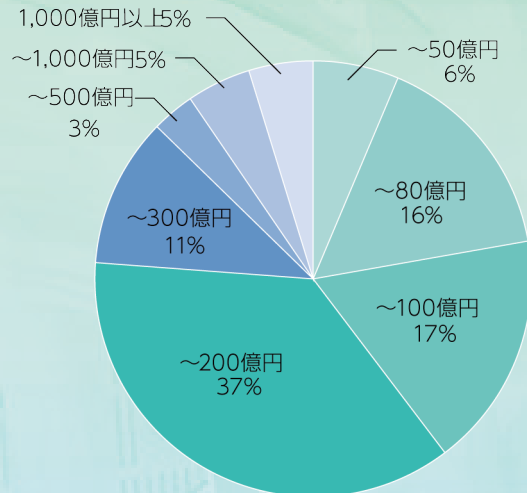
図表11.2018年にマザーズに上場した会社の経常利益の抜粋

順位	会社名	証券コード	売上高(百万円)
1	(株)MTG	7806	6,120
2	(株)SOU	9270	1,140
3	SBIインシュアランスグループ(株)	7326	1,059
4	(株)フェイスネットワーク	3489	1,034
5	神戸天然物化学(株)	6568	741
⋮	⋮	⋮	⋮
59	ポート(株)	7047	▲ 136
60	Delta-Fly Pharma(株)	4598	▲ 245
61	(株)自律制御システム研究所	6232	▲ 454
62	ラクスル(株)	4384	▲ 1,163
63	(株)メルカリ	4385	▲ 2,779

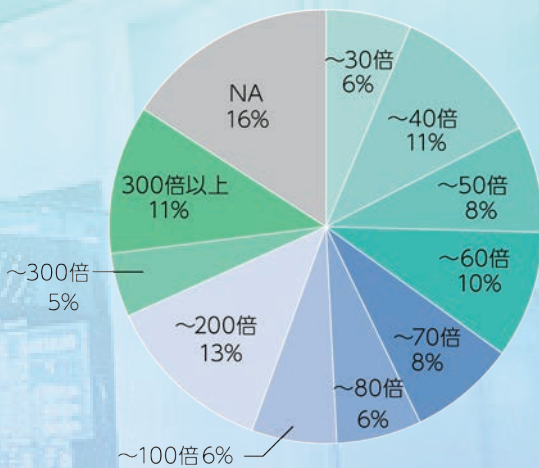
2018年にマザーズに上場した会社の初値時価総額の最大値は、株式会社メルカリ [4385] の6,766億円となり、2013年に上場したペプチドリーム株式

会社 [4587] と株式会社リプロセス [4978] 以来の1千億円超えとなりました。また、初値PERの中央値は57.4倍となりました。

図表12.2018年にマザーズに上場した会社の初値時価総額

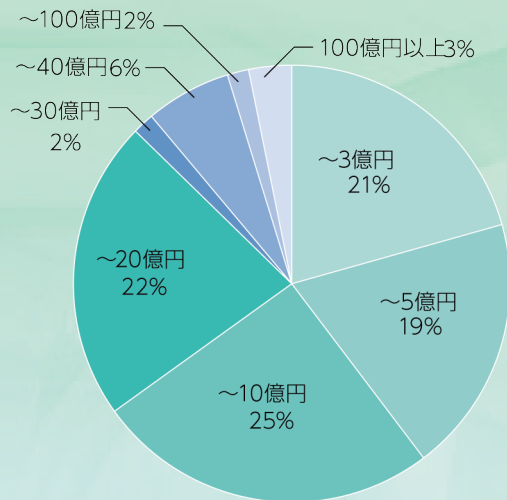


図表13.2018年にマザーズに上場した会社の初値PER

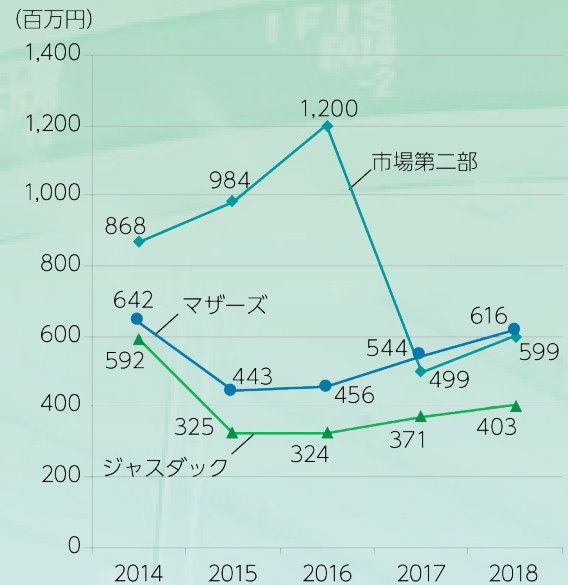


2018年にマザーズに上場した会社の資金調達額(公募)の最大値も、同じく株式会社メルカリ [4385] の544億円となり、2014年に上場したAcucela Inc.(2016年に上場廃止)以来の100億円超えとなりました。また、資金調達額(公募)の中間値は6億1千万円となりました。

図表14.2018年にマザーズに上場した会社の資金調達額(公募)



図表15.過去5年間の市場別の資金調達額(公募)の中間値の推移



4 まとめ

直近10年間のIPO社数の推移は、リーマンショック後の2009年の19社を底に順調に回復し、2015年以降は、年間の適正IPO社数と想定される80~100社程度で推移しており、IPO市場は安定期に入りつつあるように思われます。一方で、2015年に東京証券取引所より打ち出された上場審査の厳格化の方針により、上場申請期の業績の確認や関連当事者取引の必然性の確認、コーポレート・ガバナンスの運用状況の確認などがより重要視されるようになり、IPOのハードルは引き続き高いレベルを求められています。

2018年も、マザーズを中心とする新興市場への上場は年間のIPO社数の87%を占め、また、サービス業と情報・通信業の2業種で年間のIPO社数の62%を占めるなど、引き続き市場間、業種間で

の偏りが見られましたが、近年のIPO市場の傾向に大きな変化は見られませんでした。一方で、ブックビルディング(需要申告:株式の募集または売出に際し、発行条件の決定のために行う需要予測)の開始前に中止した事例も含め、2018年に直前で上場を中止した会社は5社となりました。例年、直前で上場を中止する会社は1年間に1~2社程度見られますが、2018年の5社は異例とも言える社数となります。

福井県内では、2017年7月にユニフォームネクスト株式会社[3566]が福井県では10年ぶりにマザーズに上場しましたが、昨年のIPO社数は0社となりました。一方で、県内企業のIPOへの関心は確実に高まっており、2019年のIPO市場と県内企業の動向は、引き続きおおいに注目されます。

筆者紹介

株式会社福井キャピタル&コンサルティング ベンチャーキャピタリスト 前田 英史



大野市生まれ。山形大学大学院工学研究科を修了し、1998年に、前田工織株式会社に入社。研究開発、知的財産、新規事業企画などを担当した後、独立系のベンチャーキャピタルに転職。同社では、技術系のベンチャー企業の投資育成や事業再生を担当。リーマンショックを機に同社を退職し、早稲田大学大学院ファイナンス研究科(現・経営管理研究科)に進学。2017年2月より現職。2018年4月より公益財団法人ふくい産業支援センターの創業マネージャーを委嘱される。MBA、工学修士。

好感を持たれる人の共通点

株式会社福井キャピタル&コンサルティング
マナーコンサルタント 西村 喜美

前回、人の第一印象を決定する情報は、それを受け取る目、耳、言葉という3つの観点から、どのような割合でかつどのようなスピードでインプットされるのかということ。また、マナーには「5原則」と呼ばれるものがあるということをご紹介しました。

では、「マナーの5原則」とは、具体的にどのようなことをいうのでしょうか。考えてみましょう。ヒントは、目・耳・言葉からの情報を、瞬時にかつ無意識に判断している事柄です。その5つの項目を意識し、普段から実践し表現しているかどうかで、相手が受け取る印象は大きく変わってきます。まずは、みなさんが考えるところの「マナーの5原則」を挙げてみてください。

マナーの5原則とは

- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____

ところで、好感を持たれる人にはある共通点があります。それは、どのようなことでしょうか。

例えば、みなさんはどのような人に好感を持たれますか？ 表情の明るい人、声のトーンの明るい人、ハキハキと聞き取りやすく話す人、話す言葉に温かさのある人、清潔感のある人、身だしなみの爽やかな人等々…。いかがでしょうか？それらに共通していることは、何だと思えますか？それは、お互いを大切に認め合う「思いやり」や「広い心の愛」が根底にあるということです。なぜなら、人は誰でも自分のことを「受け入れてほしい」「認めてほしい」「大切にしてほしい」という強い願望を無意識のうちに持っています。これを「人の三大渴望」といいます。

マナーは、この三大渴望を表現するスキルのことです。「プラスのストローク」ともいいます。先ほど事例にあげたような好印象を持たれる人の共通点は、無意識のうちにプラスのストロークを実践している方がほとんどだということです。

マナーを無意識のレベルにまで落とし込んで身につけるには、それまでに「意識して実践している」状況が必要です。例えば、テニスの大坂なおみさんが瞬時に飛んできた球をレシーブし、エースをねらった返球ができるのも、無意識に身体が動くまで意識して訓練をしてきた賜物ですね。文字どおり「身につく」ということです。マナーも、同じようなことがいえます。

では、先ほどの回答です。「マナーの5原則」とは、次の5つの項目をいいます。

- ①挨拶(返事) ②表情(笑顔と笑声) ③見だしなみ ④態度 ⑤言葉遣い

どれも、特別に驚くような項目ではないと思います。それを無意識に身体が動くレベルまで高めていくには、何を意識し、どのような訓練をすればよいのでしょうか。また、どのような気持ちで実践すれば、「あなただからこそ」という信頼を生み出すことができるのでしょうか。そのようなことを、みなさんと一緒に考えていきたいと思います。

みなさんが思っているマナーとは、どのようなものですか？ 私は、人と人が交わるすべてのコミュニケーションの根幹だと思います。そして、「一流」と言われる人が大切にしていることだと思います。それを実践していくことは、自分磨きでもあり、また周りの人を輝かせることができる財産を作り出していくことでもあります。

今回は、「マナーの5原則」から、「①挨拶」について具体的にご紹介していきます。



働き方改革関連法の準備状況、 県内企業はおおむね順調

昨年6月に働き方改革関連法が成立し、本年4月1日より順次施行されました。今回の改革の目玉として労働時間法制の見直しが挙げられますが、改正された一部の項目については、すべての企業に対して義務づけとなる項目もございます。

今般、景況アンケートの中で、県内企業のみなさまに、各社の働き方改革関連法の準備状況についてお尋ねしましたので、ご紹介させていただきます。

■ 労働時間法制の見直しについて

労働時間法制の見直しについては、「働き過ぎ」を防ぎながら、「ワーク・ライフ・バランス」と「多様で柔軟な働き方」の実現を目的として、大きく8つの項目について、本年4月1日より順次施行されました。本稿では、このうちすべての企業に対して義務づけとなる、①労働時間の客観的な把握、②残業時間の上限規制、③年5日間の年次有給休暇の取得の3項目について、下記の質問をお尋ねしました。

質問1. それぞれの項目の認知度についてお尋ねします。

質問2. それぞれの項目の準備状況についてお尋ねします。

質問3. それぞれの項目の対応として講じた取組みについてお尋ねします。

質問4. それぞれの項目の対応にあたっての課題についてお尋ねします。

なお、本アンケートは、2019年1月9日に、日本・東京商工会議所より発表された「働き方改革関連法への準備状況等に関する調査」集計結果に準拠して実施しました。本文中の「国内全体」表記の数値は、同集計結果より引用しています。

項目1 労働時間の客観的な把握

■ 従業員50人以下の事業者の認知度は50.8%であるのに対し、準備状況は50.9%

認知度については、「名称も内容も知っている」が国内全体で46.2%であったのに対し、県内企業は、従業員50人以下の事業者でも50.8%となった。また、準備状況については、「必要な対応を終えた」「現在取り組んでいる」「対応が決まり、今後取り組む予定」の3項目で「対応済・対応の目途が付いている」とした場合、従業員50人以下の事業者は50.9%となった。認知度のある事業者は、何らかの対応ができている／できる見込みである一方で、認知度のない事業者は、ほぼ対応が進んでいないことが推察される。

図 1-1 認知度

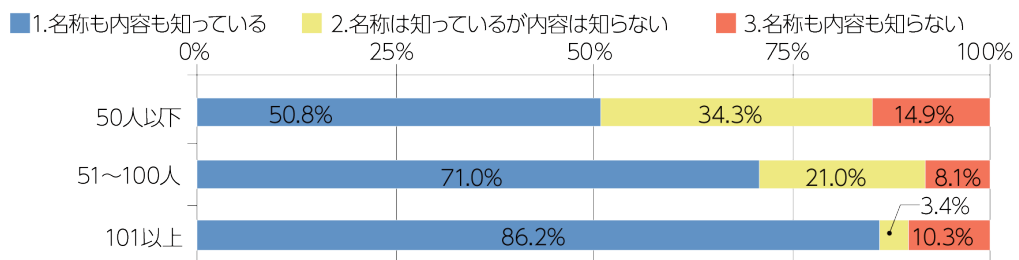
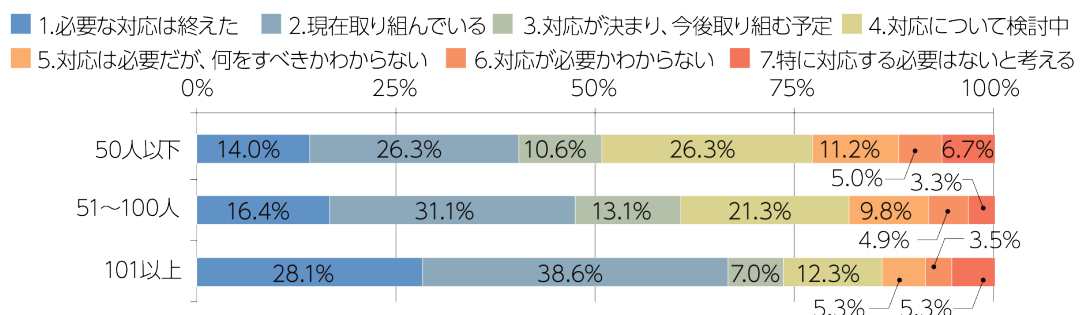


図 1-2. 準備状況



項目2 残業時間の上限規制（中小企業は、2020年4月1日より適用）

■ 従業員51～100人の事業者の認知度は91.9%であるのに対し、準備状況は52.4%

認知度については、「名称も内容も知っている」が国内全体で60.4%であったのに対し、県内企業は、従業員50人以下の事業者でも69.8%となった。また、準備状況については、「必要な対応を終えた」「現在取り組んでいる」「対応が決まり、今後取り組む予定」の3項目で「対応済・対応の目途が付いている」とした場合、国内全体で45.9%であったのに対し、県内企業は、従業員50人以下の事業者でも55.2%となった。

同じく「名称も内容も知っている」とした従業員51～100人の事業者は91.9%であったのに対し、「対応済・対応の目途が付いている」とした割合は、52.4%にとどまった。また、「名称も内容も知っている」とした従業員100人以上の事業者は94.8%であったのに対し、「対応済・対応の目途が付いている」とした割合は、67.2%にとどまった。対応にあたっての課題の上位はおおむね同じであったが、従業員51～100人の事業者については、3つ目の課題として「社員の意識が不足している」が31.6%となり、社内での認知度の低さも現場課題として推察される。

図 2-1. 認知度

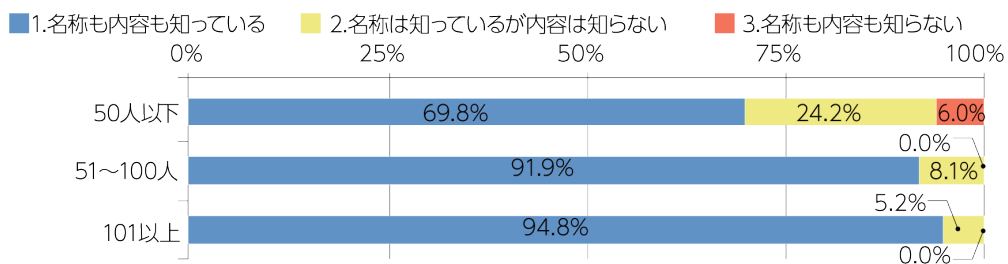


図 2-2. 準備状況

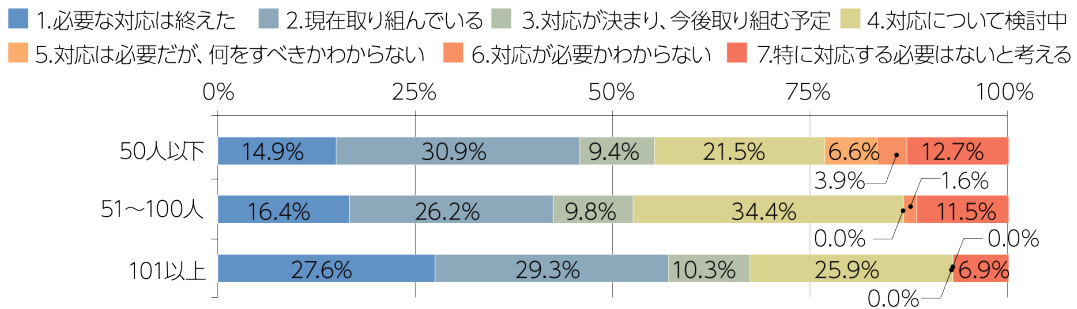


図 2-3. 対応として講じた取組み（複数回答）

	50人以下	51～100人	101以上	全企業
1.業務内容や人員体制の見直し・平準化	28.5%	44.6%	30.2%	32.4%
2.勤怠管理システムの導入	6.3%	19.6%	20.8%	12.3%
3.人員の増強	19.4%	21.4%	18.9%	19.8%
4.出退勤時間管理や休暇取得に関する管理職や一般社員への研修、意識啓発	27.1%	28.6%	37.7%	29.6%
5.時間外労働の管理の徹底	64.6%	75.0%	71.7%	68.4%
6.年次有給休暇の計画的付与	6.3%	1.8%	7.5%	5.5%
7.3 6協定の変更、締結	23.6%	17.9%	20.8%	21.7%
8.その他	4.2%	1.8%	3.8%	3.6%

図 2-4. 対応にあたっての課題（複数回答）

	50人以下	51～100人	101以上	全企業
1.年末年始や年度末など、特定の時期に業務が過度に集中する	37.2%	38.6%	33.3%	36.7%
2.組織間・個人間で業務量にムラがあり、特定の社員に業務が集中する	35.9%	38.6%	50.0%	39.5%
3.取引先からの短納期要請や急な仕様変更等への対応	34.5%	26.3%	35.2%	32.8%
4.休日出勤が多く、代休取得を優先	6.9%	10.5%	3.7%	7.0%
5.業務量に対して人員が不足している	24.8%	28.1%	40.7%	28.9%
6.社員の意識が不足している	22.1%	31.6%	18.5%	23.4%
7.管理職のマネジメント能力の不足	12.4%	22.8%	22.2%	16.8%
8.経営層や管理職の意識不足	7.6%	19.3%	3.7%	9.4%
9.定時退社や休暇が取得しづらい	4.8%	5.3%	11.1%	6.3%
10.社員が自身の病気、家族の介護・子育てに有給休暇を残しておきたいと考えている	2.1%	3.5%	1.9%	2.3%
11.その他	7.6%	5.3%	1.9%	5.9%

項目3 年5日間の年次有給休暇の取得

■ 従業員51～100人の事業者の認知度は98.4%であるのに対し、準備状況は77.0%

認知度については、「名称も内容も知っている」が国内全体で75.4%であったのに対し、県内企業は、従業員50人以下の事業者でも80.4%となった。また、準備状況については、「必要な対応を終えた」「現在取り組んでいる」「対応が決まり、今後取り組む予定」の3項目で「対応済・対応の目途が付いている」とした場合、国内全体で44.0%であったのに対し、県内企業は、従業員50人以下の事業者でも67.8%となった。

同じく「名称も内容も知っている」とした従業員51～100人の事業者は98.4%であったのに対し、「対応済・対応の目途が付いている」とした割合は、77.0%にとどまった。また、「名称も内容も知っている」とした従業員100人以上の事業者は98.3%であったのに対し、「対応済・対応の目途が付いている」とした割合は、89.6%となった。対応にあたっての課題の上位3つは同じであったが、4つ目以降の課題は従業員数の規模によってばらけており、現場課題は一義的ではないことが推察される。

図 3-1. 認知度

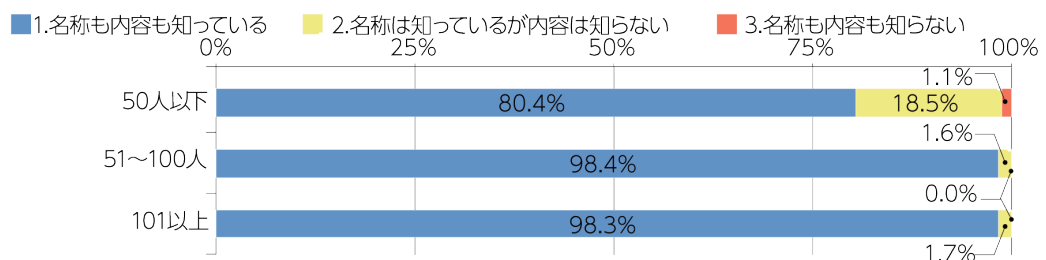


図 3-2. 準備状況

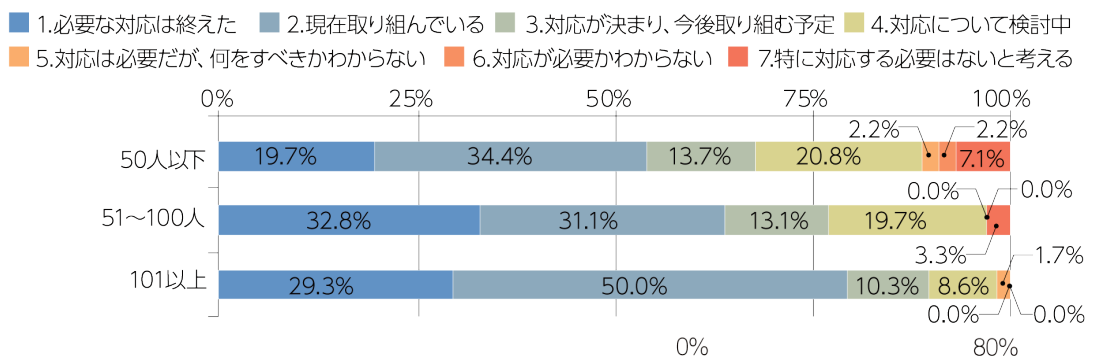


図 3-3. 対応として講じた取組み（複数回答）

	50人以下	51～100人	101以上	全企業
1.業務内容や人員体制の見直し・平準化	40.0%	45.6%	30.9%	39.3%
2.勤怠管理システムの導入	4.7%	15.8%	25.5%	11.5%
3.人員の増強	24.0%	21.1%	20.0%	22.5%
4.出退勤時間管理や休暇取得に関する管理職や一般社員への研修、意識啓発	22.0%	43.9%	32.7%	29.0%
5.時間外労働の管理の徹底	14.0%	7.0%	5.5%	10.7%
6.年次有給休暇の計画的付与	64.0%	64.9%	78.2%	67.2%
7.3 6 協定の変更、締結	8.7%	5.3%	5.5%	7.3%
8.その他	2.7%	0.0%	3.6%	2.3%

図 3-4. 対応にあたっての課題（複数回答）

	50人以下	51～100人	101以上	全企業
1.年末年始や年度末など、特定の時期に業務が過度に集中する	39.7%	31.7%	28.3%	35.7%
2.組織間・個人間で業務量にムラがあり、特定の社員に業務が集中する	35.3%	36.7%	50.9%	38.7%
3.取引先からの短納期要請や急な仕様変更等への対応	19.9%	13.3%	13.2%	17.1%
4.休日出勤が多く、代休取得を優先	16.7%	15.0%	20.8%	17.1%
5.業務量に対して人員が不足している	25.6%	31.7%	28.3%	27.5%
6.社員の意識が不足している	16.7%	26.7%	18.9%	19.3%
7.管理職のマネジメント能力の不足	8.3%	16.7%	17.0%	11.9%
8.経営層や管理職の意識不足	5.8%	13.3%	1.9%	6.7%
9.定時退社や休暇が取得しづらい	4.5%	6.7%	11.3%	6.3%
10.社員が自身の病氣、家族の介護・子育てに有給休暇を残しておきたいと考えている	23.7%	16.7%	17.0%	20.8%
11.その他	6.4%	3.3%	0.0%	4.5%

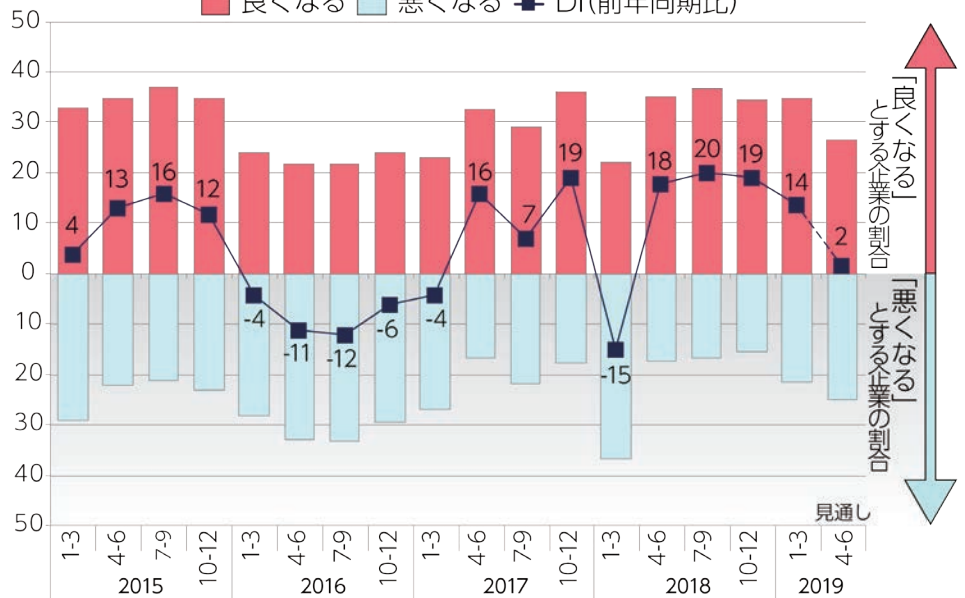
福井銀行 景気動向調査

調査対象企業…福井県内1,114社
回答企業…福井県内309社
(回答率27.7%)
2019年3月初旬実施

全体の景況感は、売上や収益の伸び悩みなどから、業績判断DIは、前回調査のプラス19から低下したもののプラス14となりプラス圏を維持した。前回予測のマイナス3は上回った。

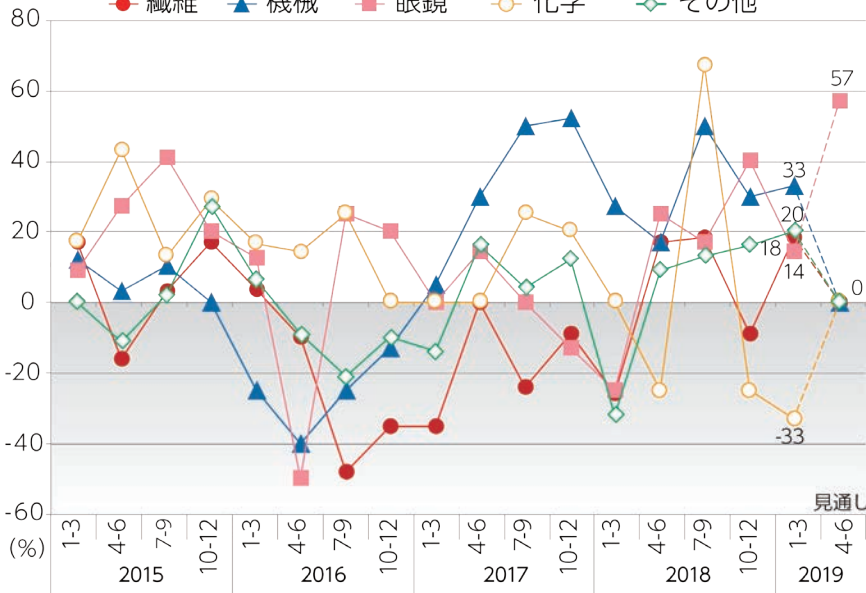
自社の業況判断DIの推移

■ 良くなる ■ 悪くなる ■ DI(前年同期比)



業種別業況判断DIの推移(製造業)

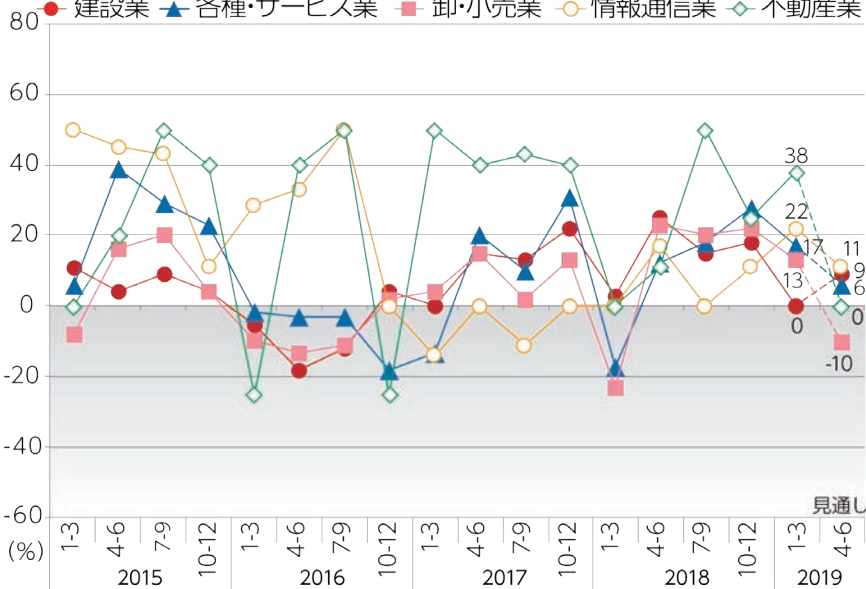
● 繊維 ▲ 機械 ■ 眼鏡 ○ 化学 ◇ その他



- 製造業では、繊維は前回調査から大幅に上昇しプラス18となりプラス圏に転じた。機械は前回調査から上昇しプラス33となりプラス幅を広げた。その他製造業は上昇しプラス20となりプラス幅を広げた。眼鏡は前回調査から大幅に低下したもののプラス圏を維持した。化学は前回調査から低下しマイナス幅を広げた。
- 先行きは、繊維、機械、その他製造業はともに大幅な低下を予測しプラスマイナス0となる見通し。眼鏡は大幅な上昇を予想しプラス幅を広げる見通し。化学は大幅な上昇を予想しプラスマイナス0となる見通しである。

業種別業況判断DIの推移(非製造業)

● 建設業 ▲ 各種・サービス業 ■ 卸・小売業 ○ 情報通信業 ◇ 不動産業



- 非製造業では、建設業は前回調査から大幅に低下しプラスマイナス0となった。卸・小売業は前回調査から低下したもののプラス13となりプラス圏を維持した。各種サービス業は前回調査から低下したもののプラス17となりプラス圏を維持した。不動産業、情報通信業はともに上昇しプラス幅を広げた。
- 先行きは、建設業は上昇を予想しプラス圏に転じる見通し。卸・小売業は大幅な低下を予想しマイナス圏に転じる見通し。各種サービス業、情報通信業は低下を予想するもののプラス圏を維持する見通し。不動産業は大幅な低下を予想しプラスマイナス0となる見通しである。

※詳細は、当行ホームページにてご確認いただけます。



未来の福井の女性起業家へ！

WiL・廣部所長(以下「廣部」) 福井で活躍される女性企業家の素顔を紹介し、未来の女性起業家に向けてメッセージをいただくWiL通信。第6回は、指1本で着脱可能な「ふく楽ワイシャツ」を開発されたフクラン・ラボ代表の前田まゆみさんです。よろしくお祈りします。

フクラン・ラボ 前田まゆみ代表(以下「前田」) よろしくお祈りします。

廣部 実は、前田さんとは以前から面識があって、私が福井銀行の支店で勤務していたころ、毎日のように窓口に来てくださっていて。当時は、県立科学技術高校に勤務されていたんですね。

前田 工業科の実習助手をしていたころですね。いろいろな会計もまかされていたので、毎日、福井銀行さんに通っておりました(笑)

廣部 そうでした。毎日、白衣を着ていらしゃったので、よく覚えています。現在は、フクラン・ラボを起業されて「ふく楽ワイシャツ」を開発されましたが、どのような経緯で起業されていかれたんですか。

前田 県立科学技術高校のあと、県立春江工業高校に、さらに異動希望を出して県立ろう学校でそれぞれ実習助手を務めました。最後は、県立三国高校に異動しましたが、このときに図書館の司書をまかされました。ちょうど三国高校が、福井県内のすべての小中高校の事務局を務める順番と重なったこともあって、とても大変でした。こちらで6年間勤めたあと、一区切りがついたところで定年まで少し間がありました。早期退職をしました。

廣部 定年退職まで、とはお考えにならなかったんですか。

前田 三国高校での図書館司書という仕事では、新しい世界を見ることができました。退職後には何か新しいチャレン

ジを、という意欲も湧いてきた中で、洋裁学校に通ったりしながら退職後について考えていましたが、三国高校での業務がちょうどよい一区切りがついたので、早期退職をしました。退職後の第二の人生を考え直すよききっかけにもなったということです。

廣部 早期退職をされて、すぐに起業されたんですか。

前田 何かをしようと一念発起して退職したわけではありませんでしたので、起業は、退職後少し経ってからのことです。このころに、父が加齢と軽い脳梗塞の影響でワイシャツのボタンを自分ではめることができなくなったことがきっかけで、フクラン・ラボの起業とふく楽ワイシャツの開発を始めました。

開発を始めた当初いろいろと下調べを行いました。このようなワイシャツのニーズは、ご高齢の方だけでなく、何かしらの障がいを持たれているお子さんの親御さんにも、思いのほかたくさんおられることがわかりました。2016年に「福井発!ビジネスプランコンテスト2016」で準グランプリをいただきまして、これを機に商品化に向けて本格的に動き出しました。

廣部 このワイシャツの一番の特長は何かですか。



WiL 所長 廣部 靖子

前田 リング付きファスナーです。袖だけで10本以上は試作品を作りました。このワイシャツの特徴でもあるリング付ファスナーにたどり着くまでに、ゴムを試してみたり、マグネットを試してみたり、面ファスナーを試してみたり。どれも一長一短がありましたが、最終的にリング付ファスナーに落ち着きました。しかし、リング付ファスナーに落ち着いたあとも、リングの大きさや材質1つひとつに試行錯誤を繰り返しながら、細部にまでこだわって現在の形になりました。

廣部 見た目にはわかりませんが、袖や背中もよく伸びるんですね。

前田 麻痺のある方でも脱ぎ着がしやすく、快適にすごしていただくために、背中と袖の部分にはニット生地を使っています。この部分も、生地選びや縫製加工などいろいろと試行錯誤しました。リング付ファスナーだけでなく、この背中や袖の伸び縮みは、お客さまからもご好評をいただいております。

廣部 昨年の秋には、クラウドファンディングで寄付も募られました。

前田 昨年の春に事業化して以降、福祉用具店や介護施設、福祉協会などにご協力いただき販路を開拓してきましたが、福井県の方に知っていただきお届けすることでさえ、多くの手間と時間がかかりました。全国のお客さまにご提案していくには、ホームページの開設は必要だなと感じていたところ、福井県の「クラウドファンディング型ふるさと納税」の認定をいただくことができ、昨年の秋に、この制度を活用してショップページ開設費用として60万円あまりのご寄付をいただくことができました。

廣部 ショップページは、2月に無事開設されました。ふく楽ワイシャツは、いよいよ本格的に販売が始まりましたが、次の商品やアイデアはもうおありですか。

Woman's inspiration Library

自由に本と出会える空間WiL。ライフスタイルに寄り添う本を中心に、洋書や写真集など目で楽しめる本も。セミナーやワークショップなども開催しており、ここに来れば何かあるというワクワクを作りだしています。女性だけでなく、男性の方もご利用いただけます。



前田 最近、染色に凝っています。元々、ふく楽ワイシャツに白色以外はありませんか、というお問い合わせから始まったものなのですが、染色はとても奥が深い。理科の実験にも通じるところがあって、凝り性の私はどっぷりとはまってしまういました。他にも、実は福井県は刺繍も有名だそうです。生地にも刺繍を施したものなどアイデアはいろいろあります。

廣部 福井は繊維王国だと言われていても、知らないことはたくさんありますね。

前田 そうですね。ブルーのふく楽ワイシャツの素材は、福井の方が手掛けられた竹と綿でできた生地できています。以前、西武で展示をさせていただいたときに、もっとカジュアルな感じのものはありませんかと言われまして、それがきっかけで試作してみました。せっかく福井を拠点にしているわけですから、福井の素晴らしい繊維技術も存分に取り入れていきたいですね。

廣部 他にも新しいアイデアがあると伺いましたが。

前田 今年の5月に発売を予定しているものですが、クローゼットの収納整理を便利にする「かたづけシール」と「かたづけシール(ハンガー付)」を開発中です。両親の世代は、母が家事の一切を行い、日々の洋服もすべて母が準備するというような家庭が多かったと思います。私の実家でも、母が倒れたときに父は自分で何もできなくて、今日は何を着ればいいのか、シャツはどれ、このジャケットの下はどれ、などそのたびに私に聞いてくるようなことがありまして、この新商品のアイデアを思いつきました。実家で試作品を使用していますが、現在88歳の父は、今では自分で洗濯をして、自分で干して、自分でクローゼットに片づけて、朝は自分で服を選んで、自分で着ています。小さなお子さんがいるご家庭や保育園などでも使ってもらえるといいなと思って、開発しています。

廣部 前田さんは、とことんモノづくりがお好きなんですね。最後に、未来の女性起業家のみなさんにメッセージをいただけますか。

前田 クラウドファンディングを経験させていただきまして、時代はこんなにも変わったんだと実感しました。大企業であってもちょっとしたきっかけでおかしくなってしまう昨今、アイデアとやる気だけを持って、誰でも一人で起業できる時代になっています。それこそ、スマホ一台あれば、世界にアピールできる時代です。その流れに乗るか乗らないか。しかし、そのような時代だからこそ、これまで以上に人とのつながりが大切だと思います。まずは感謝の気持ち。見返りを求めるだけではなく、お互いさまという気持ちが大切です。

また、このコーナーは20~30代の若い女性に読んでもらいたい企画だと伺いましたが、中高年の方にもチャンスはいくらでもあります。少子高齢化と人口減少がますます進む中、何が必要とされてくるのか、女性目線だからこそ見つけることのできるアイデアの種は身近なところにもいくらも転がっています。退職後の第二の人生と言わ

れて久しいですが、退職後に、自分のやってみたくて起業して新たなチャレンジをすることも素敵だと思います。

私の事業は、出ていくばかりで、まだまだ儲かる仕組みにまではいたっていません。しかし、先日、起業したきっかけは、儲けることではなく、必要とされている方のところに必要とされているモノを届けることではなかったのか、と娘に言われてハッとしました。起業家にとっては、いつの時代も「初心忘るべからず」が最も大切なんですね。

廣部 これからも、前田さんらしい素敵な商品をたくさん発表してください。本日は、ありがとうございます。

文：前田 英史

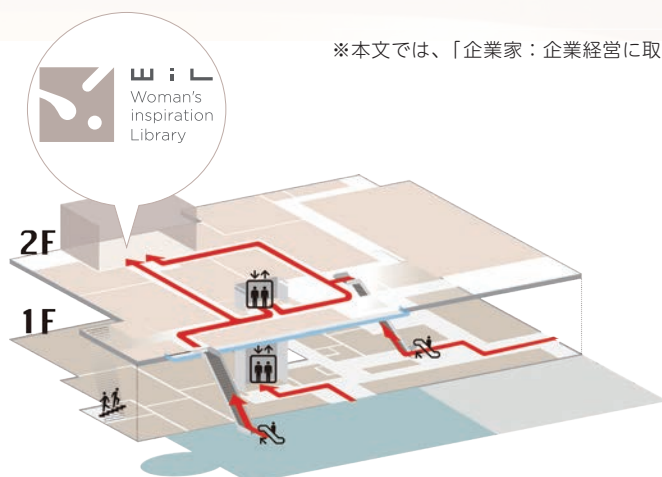


Mayumi Maeda

略歴

坂井市出身、61歳。福井県内の県立高校の実習助手として37年間勤務。2015年3月、56歳で早期退職。父の脳梗塞をきっかけに、リング付ファスナーワイシャツ「ふく楽ワイシャツ」を開発。2016年、「ふく楽ワイシャツ」が「福井発!ビジネスプランコンテスト2016」で準グランプリを受賞。2018年6月、フクラン・ラボを開業。同年11月、福井県の「クラウドファンディング型ふるさと納税」の認定を受け、クラウドファンディングを実施。目標額の達成により、2019年2月にネットショップを立ち上げる。

※本文では、「企業家：企業経営に取り組む者」「起業家：自ら事業を興した者」として区別して使用しています。



WiL (Woman's inspiration Library)
福井市中央1丁目2番1号
福井駅西口再開発ビル「ハピリン」2階
TEL.0776-25-0280
<http://www.fukuibank.co.jp/wil/>

【営業日時】

- 平日 12:00~20:00
- 休日(土日祝日) 10:00~18:00
- 定休日 火曜日(祝日は除く)、12月29日~1月3日
5月3日~5月5日



	大型小売店販売額		新車登録（届出）台数				家計（福井市2人以上の世帯のうち勤労者世帯）			
			合計		内軽自動車販売台数		消費支出		平均消費性向	
	百万円	前年比	台数	前年比	台数	前年比	円	前年比	%	前年比ポイント
	年度		年		年		年		年	
2015年	75,119	2.5%	40,508	▲12.1%	17,270	▲19.3%	295,374	▲3.0%	63.9%	0.3
2016年	74,077	▲0.6%	39,599	▲2.2%	15,359	▲11.1%	298,590	1.1%	63.3%	▲0.6
2017年	74,074	▲0.0%	42,033	6.1%	16,769	9.2%	299,655	0.4%	59.5%	▲3.8
2018年										
2	5,589	▲3.3%	3,516	▲15.6%	1,530	▲7.9%	245,798	▲18.2%	47.6%	▲17.4
3	5,877	▲0.4%	7,355	3.5%	2,776	6.8%	339,608	3.2%	79.3%	0.4
4	5,902	1.5%	2,941	6.8%	1,337	13.5%	295,419	▲17.8%	61.5%	▲27.8
5	5,872	▲0.8%	3,026	5.0%	1,241	3.4%	328,207	12.1%	86.3%	9.5
6	6,138	▲0.8%	3,558	▲7.5%	1,456	▲3.0%	246,758	▲15.8%	34.8%	▲5.5
7	6,141	2.4%	3,535	6.1%	1,488	8.8%	305,224	9.6%	49.6%	2.6
8	6,533	2.2%	2,850	9.2%	1,155	13.6%	428,801	48.3%	84.2%	22.1
9	5,589	1.1%	3,782	1.4%	1,542	6.1%	288,053	12.6%	76.4%	13.2
10	5,863	▲0.2%	3,396	19.1%	1,441	17.2%	370,592	44.8%	73.1%	24.6
11	6,489	▲0.2%	3,541	15.9%	1,450	17.1%	303,516	12.7%	88.1%	19.7
12	7,506	3.8%	2,904	1.6%	1,194	2.1%	387,971	5.1%	37.5%	▲4.3
2019年										
1	7,134	▲0.4%	2,787	▲0.3%	1,217	▲5.9%	294,165	9.3%	68.9%	▲0.2
資料出所	近畿経済産業局		福井県自動車販売店協会				総務省統計局（家計調査）			

（注）大型小売店販売額は全店ベースによる

	鉱工業指数（2010=100）（※1）									
	生産						出荷		在庫	
	総合		機械工業		繊維工業					
	季節調整値	前年比（原）	季節調整値	前年比（原）	季節調整値	前年比（原）	季節調整値	前年比（原）	季節調整値	前年比（原）
	年		年		年		年		年	
2015年	121.8	8.0%	175.5	20.5%	86.6	▲3.2%	119.2	3.7%	186.8	28.5%
2016年	121.7	▲0.1%	172.5	▲1.7%	83.9	▲3.1%	124.6	4.5%	154.4	▲17.3%
2017年	135.1	11.0%	206.5	19.7%	83.1	▲1.0%	133.6	7.2%	170.3	10.3%
2018年										
2	132.0	0.1%	212.9	6.6%	76.6	▲9.9%	129.5	▲3.1%	181.1	9.2%
3	138.4	1.9%	219.2	8.2%	84.1	▲0.6%	130.5	▲2.1%	185.4	11.0%
4	140.0	4.7%	225.9	11.7%	81.1	▲1.8%	129.9	2.4%	197.5	15.3%
5	138.6	5.5%	224.0	13.5%	83.7	1.2%	135.4	2.4%	201.8	14.3%
6	134.4	1.4%	216.8	11.3%	82.0	▲0.7%	133.3	▲1.5%	206.8	20.1%
7	139.4	6.5%	218.0	11.4%	83.1	2.2%	135.3	3.7%	205.0	18.6%
8	136.3	0.6%	208.8	▲0.4%	84.2	2.3%	139.5	0.9%	208.2	20.5%
9	128.9	▲5.3%	190.8	▲10.0%	80.6	▲3.4%	124.5	▲5.8%	206.9	19.0%
10	140.7	1.9%	221.4	3.7%	81.7	▲0.8%	137.6	1.2%	206.4	16.1%
11	136.0	▲2.6%	209.2	▲2.9%	81.8	▲1.7%	127.7	▲7.5%	213.3	20.0%
12	131.1	▲7.1%	199.2	▲12.1%	82.6	▲0.6%	123.0	▲10.3%	223.2	23.9%
2019年										
1	131.9	▲6.6%	205.9	▲11.5%	84.6	1.4%	124.9	▲8.3%	228.1	26.1%
資料出所	福井県総合政策部政策統計・情報課									

（注）機械工業＝一般機械工業＋電子部品・デバイス工業＋電気機械工業＋輸送機械工業（※1）年間補正実施により、原指数及び季節調整済指数は変更されています。

	新設住宅着工戸数								織物生産	
	合計		持家		貸家		分譲住宅		総生産高	
	戸	前年比	戸	前年比	戸	前年比	戸	前年比	千㎡	前年比
	年		年		年		年		年	
2015年	3,911	11.9%	2,330	5.3%	1,202	27.9%	374	15.8%	195,224	▲3.2%
2016年	4,029	3.0%	2,491	6.9%	1,133	▲5.7%	396	5.9%	188,983	▲3.2%
2017年	4,008	0.5%	2,350	▲5.7%	1,238	9.3%	411	3.8%	189,212	0.1%
2018年										
2	180	▲26.2%	135	▲15.1%	32	▲39.6%	13	▲59.4%	14,173	▲8.4%
3	387	▲4.9%	195	▲22.3%	166	37.2%	26	▲23.5%	16,436	2.1%
4	318	20.9%	235	23.7%	34	▲17.1%	49	53.1%	15,728	▲0.7%
5	381	12.4%	224	▲7.1%	128	88.2%	28	▲3.4%	15,344	1.1%
6	424	7.1%	242	▲5.8%	136	29.5%	45	36.4%	15,540	▲0.8%
7	434	19.9%	228	8.1%	173	35.2%	32	39.1%	15,667	2.4%
8	389	20.8%	196	3.2%	166	56.6%	27	12.5%	15,029	▲1.8%
9	396	61.6%	233	38.7%	119	158.7%	43	38.7%	15,255	▲4.6%
10	374	6.3%	238	7.2%	108	52.1%	20	▲65.5%	15,994	▲2.7%
11	474	8.5%	263	55.6%	169	▲25.9%	33	▲13.2%	16,116	▲2.3%
12	360	▲3.2%	178	7.9%	156	▲2.5%	26	▲43.5%	15,721	▲1.1%
2019年										
1	292	32.7%	149	19.2%	123	95.2%	18	▲43.8%	17,564	19.1%
資料出所	国土交通省								県政策統計課	



	建築着工統計（非居住用）床面積								建築着工統計（非居住用）	
	合計		鉱工業		商業用		サービス業用		工事費予定額合計	
	㎡	前年比	㎡	前年比	㎡	前年比	㎡	前年比	万円	前年比
	年		年		年		年		年	
2015年	372,129	▲10.1%	144,774	▲1.3%	67,851	31.7%	67,195	67.7%	7,253,981	8.2%
2016年	295,176	▲20.7%	95,404	▲16.9%	46,330	▲31.7%	58,853	▲12.4%	5,899,095	▲18.7%
2017年	370,724	25.6%	132,698	39.1%	74,751	61.3%	65,535	11.4%	10,370,038	75.8%
2018年										
2	25,385	▲53.0%	4,988	▲78.4%	17,633	86.4%	2,212	▲85.9%	555,339	▲86.1%
3	31,599	67.9%	13,242	161.0%	12,410	73.5%	2,089	▲17.7%	517,993	58.1%
4	16,610	▲41.6%	6,708	▲52.2%	6,761	▲2.8%	1,734	80.6%	308,820	▲30.8%
5	26,634	15.5%	12,327	384.6%	6,651	▲21.2%	5,555	182.6%	454,662	29.6%
6	36,255	43.7%	3,677	20.6%	17,187	251.0%	10,690	16.6%	620,482	35.1%
7	57,134	145.9%	38,005	956.6%	4,126	▲52.7%	7,492	192.1%	898,922	153.4%
8	36,898	▲17.8%	12,113	31.6%	1,157	▲87.8%	8,994	▲10.0%	437,599	▲30.3%
9	98,604	182.8%	69,950	338.3%	3,780	▲24.4%	6,165	17.5%	2,053,564	231.8%
10	39,055	2.9%	8,980	94.7%	14,429	718.9%	1,230	▲85.5%	1,380,685	▲7.6%
11	17,578	▲27.1%	11,724	▲15.5%	2,386	▲46.2%	1,948	▲28.5%	286,371	▲14.7%
12	24,196	▲38.2%	6,728	▲77.3%	3,062	▲47.1%	1,235	▲52.1%	534,325	6.2%
2019年										
1	15,504	▲22.3%	7,542	▲10.1%	5,156	▲34.1%	867	▲38.3%	262,372	▲10.3%
資料出所	国土交通省									

	企業倒産（負債額1千万円以上）				信用保証		貿易（敦賀港・福井港）			
	件数	前年比	負債額		金額		輸出	前年比	輸入	
			百万円		百万円				百万円	
	年度		年度		年度		年		年	
2015年	57	▲20.8%	83,047	376.2%	38,159	▲16.3%	107,374	12.5%	98,854	1.0%
2016年	44	▲22.8%	2,959	▲96.4%	26,808	▲29.7%	100,660	▲6.3%	81,945	▲17.1%
2017年	40	▲9.1%	5,326	80.0%	25,373	▲5.4%	96,117	▲4.5%	102,886	25.6%
2018年										
2	1	▲83.3%	111	▲73.3%	1,877	▲0.3%	6,914	▲8.0%	10,799	39.5%
3	3	0.0%	745	232.6%	3,340	29.4%	8,731	8.6%	6,615	▲35.0%
4	3	▲25.0%	50	▲39.8%	7,391	484.9%	8,928	▲0.8%	8,405	0.1%
5	5	▲16.7%	626	▲37.6%	3,688	138.0%	9,391	38.8%	11,772	39.1%
6	1	▲66.7%	51	▲54.5%	1,934	▲23.0%	8,716	11.2%	6,594	▲17.9%
7	2	▲33.3%	77	▲22.2%	1,448	▲28.1%	8,311	1.1%	10,475	15.3%
8	1	0.0%	55	▲94.6%	1,803	▲28.6%	8,741	4.4%	7,326	▲16.3%
9	5	66.7%	255	▲75.2%	1,660	▲38.8%	7,754	▲9.7%	10,973	52.3%
10	6	50.0%	545	74.1%	1,929	19.0%	8,949	▲1.3%	12,217	35.5%
11	6	20.0%	188	▲64.8%	2,037	33.8%	7,984	▲0.4%	12,926	56.8%
12	2	▲33.3%	646	669.0%	2,132	▲24.2%	7,607	▲7.3%	9,258	▲0.6%
2019年										
1	3	▲25.0%	747	283.1%	1,400	▲13.6%	6,497	▲15.9%	8,558	▲14.4%
資料出所	東京商工リサーチ				信用保証協会		大阪税関			

	眼鏡輸出実績						芦原温泉入込状況（※2）		有効求人倍率（※3）	完全失業率
	枠類合計		眼鏡枠		眼鏡		客数(人)	前年比	倍	完全失業率
	百万円		百万円		百万円					
	年		年		年		年		年度	年度
2015年	26,849	8.9%	14,548	6.2%	12,300	12.3%	898,364	20.8%	1.63	1.7%
2016年	30,005	11.8%	14,575	0.2%	15,429	25.4%	877,863	▲2.3%	1.87	1.6%
2017年	32,392	8.0%	16,213	11.2%	16,178	4.9%	818,996	▲6.7%	2.02	
2018年										
2	2,351	▲9.8%	1,215	▲2.7%	1,135	▲16.4%	50,415	▲20.0%	2.04	1.3%
3	2,903	1.8%	1,548	8.8%	1,354	▲5.1%	75,702	▲2.1%	2.04	1.3%
4	2,887	1.0%	1,601	17.8%	1,285	▲14.2%	57,292	1.2%	2.05	1.3%
5	2,555	▲4.7%	1,334	2.5%	1,220	▲11.6%	56,077	▲3.5%	2.07	1.2%
6	2,728	2.1%	1,421	11.8%	1,307	▲6.7%	51,864	0.0%	2.09	1.3%
7	2,646	▲10.7%	1,364	▲4.4%	1,282	▲16.6%	59,819	▲10.4%	2.11	1.5%
8	2,334	1.5%	1,374	8.8%	959	▲7.4%	98,045	▲4.3%	2.12	1.7%
9	2,799	8.8%	1,465	5.6%	1,333	12.5%	64,483	10.4%	2.10	1.9%
10	3,045	8.1%	1,483	6.5%	1,562	9.7%	78,207	22.1%	2.08	2.0%
11	2,856	7.7%	1,413	▲1.7%	1,442	18.9%	74,528	▲5.3%	2.07	2.1%
12	3,302	11.0%	1,618	4.1%	1,683	18.5%	78,201	▲1.1%	2.08	2.0%
2019年										
1	2,589	▲0.7%	1,426	6.2%	1,162	▲7.9%			2.12	1.7%
資料出所	財務省貿易統計						あわら市役所		福井労働局	県政策統計課

（※2）芦原温泉入込状況は確定値に訂正されています。

（注）有効求人倍率の年度は原数値、月別は季節調整値

（※3）有効求人倍率の2018年12月以前の数値は新季節指数により改訂されています。

お客さまにピッタリとはまるピースを。

代金回収サービス「ふくいネット」

FUKUINET

全国のどの金融機関からでも迅速かつ正確に集金を代行処理する「ふくいネット代金回収サービス」。

お客さまの集金業務をよりスムーズに、より効率的にサポートしています。

システムインテグレーション

System Integration

ネットワークシステムのコンサルティングをはじめ、導入計画・運用管理・セキュリティ・クラウド導入・Web 開発など、あらゆるシステムサービスをお客さまに提供しています。

エレクトロニックバンキング

Electronic Banking

福井銀行グループの一員として、企業のお客さま向け及び個人のお客さま向けインターネットバンキングをはじめとする、エレクトロニックバンキングサービスの導入・サポートをしています。



福井ネット株式会社

〒918-8107 福井市春日町238-3 TEL: 0776-33-6618 (代)
<http://www.fukuinet.co.jp>

経営者・個人事業主のみなさまへ

法人カードはビジネスをトータルにサポートする
信頼と安心のカードです。



経理の合理化・効率化が可能



出張経費に



効率的な資金運用

様々なシーンで業務の効率化が図れます!!



ガソリン代に



仕事とプライベートの切り分けが明確に



接待交際費に

ご利用合計金額に応じてポイントがたまり、ギフトカードなど
バラエティー豊かな商品に交換できます。



お申込みはお近くの福井銀行窓口まで。（福井銀行はDCカード、JCB法人カードの取次をしています。）

株式会社福井カード

FUKUI BANK GROUP

〒910-0023 福井市順化1丁目2番3号 TEL.0776-21-7881 (9:00~17:00土日祝休み)

貸金業者登録番号:北陸財務局長(11)第00024号/包括信用購入あっせん業者登録番号:近畿(包)第10号
日本貸金業協会会員 第002758号/一般社団法人日本クレジット協会会員 第041340000号

福井カード

検索

ファイナンス・リースで、地元を元気に。



株式会社 福銀リース



当社は、昭和58年9月に福井銀行グループの総合リース会社として発足いたしました。

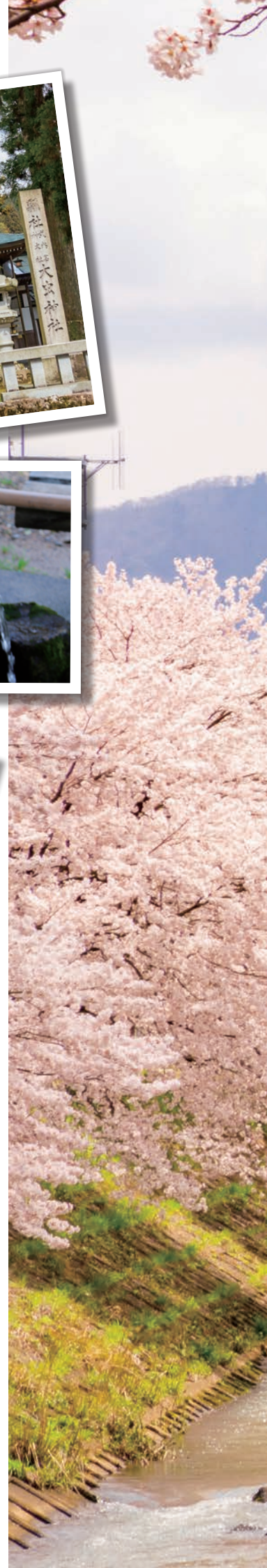
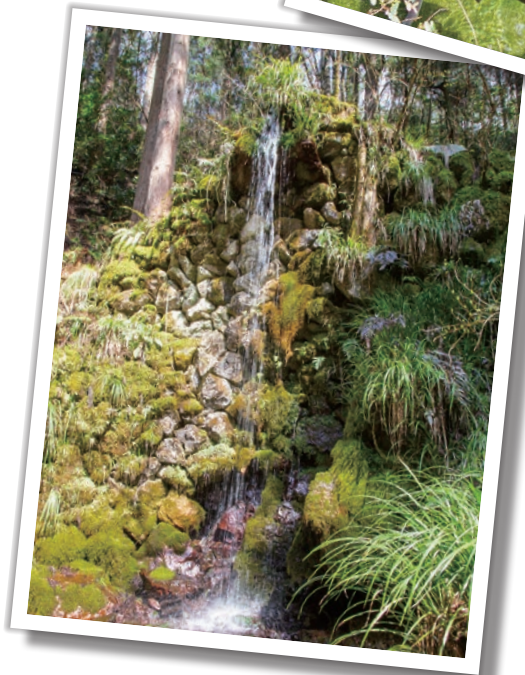
情報関連機器・産業機械・土木建設機械・医療機器・商業設備など
あらゆる機械・装置・器具及び備品のファイナンス・リースを通じて、
地元企業の発展に貢献することを目指しております。

会社概要

商号／株式会社 福銀リース
設立／昭和58年9月16日
資本金／50,000千円
決算期／3月(年1回)
所在地／福井市照手1丁目2番17号
事業内容／コンピュータ機器、事務用機器、産業機械、工作機械
車輛、医療機器、商業用設備等各種物件のリース・割賦販売

沿革

◎昭和58年9月
福井銀行グループの総合リース会社として、
住商リース株式会社(現三井住友ファイナンス&
リース株式会社)との合弁により
「福銀住商リース株式会社」設立
◎平成9年4月
商号を「株式会社 福銀リース」に変更



福銀ジャーナル 2019年4月 桜花号

発行：株式会社福井銀行

編集：株式会社福井キャピタル&コンサルティング



2019年桜花号は、新年号「令和」が発表される時に制作され、みなさまの手元にお届けする頃には、ちょうど改元前後のタイミングになっているものと思います。

新しい時代のスタートにあたり、みなさま方におかれましては、様々な期待をお持ちになられているのではないかと推察されます。景況アンケートによりますと、内外の多様な要因により景気の先行きはやや悪化を予想しておられる方が多いように感じられます。新天皇即位の祝福ムードが実態経済にも好影響をもたらし、景気の先行きも明るいものとなるよう期待されるところです。

今回は、福井県立大学の池下教授に世界経済の見通しについて寄稿いただきました。国内の祝福ムードとは裏腹に、世界各地においては、多様な不安要素が顕在化しているようで、注視が必要な状況となっております。

福銀ジャーナルでは、定期的にIPOに関する情報提供を行っておりますが、今回の福銀ジャーナルでは、福井県におけるベンチャー支援の最前線を紹介させていただきながら、活躍している女性を紹介させていただきました。また、働き方改革についての県内企業の対応状況について紹介させていただくことで、少しでも自社における対策へのヒントになれば幸いです。

福井銀行グループでは、福井県内の経済活性化のため、いろいろな取組みを行っておりますが、今後、紙面にてご紹介できればと思っております。

今後も、時流に合った話題を提供できるようにしていきたいと思っておりますので、引き続きご愛読いただけたらと思います。

(松浦)



Fukugin
JOURNAL

2019年 桜花号 SPRING / 2019年4月発行

発行 株式会社福井銀行

編集 株式会社福井キャピタル&コンサルティング
〒918-8015
福井県福井市花堂南2丁目16番75号
TEL (0776) 43-1120

スタッフ

編集長 松浦 忠義 (福井銀行)
副編集長 前田 英史 (福井 C & C) (写真 P14-17)
山崎 克哉 (福井 C & C)
編集 西村 喜美 (福井 C & C)
藤田 あさ香 (福井 C & C)
編集補助 北川 卓 (福井 C & C)
松村 恵利子 (福井 C & C)
写真 (表紙、P8、P11、P12、P28-29)・イラスト・誌面構成
南部 朱里 (福井 C & C)

※本誌は既刊号全文を PDF ファイル形式で株式会社福井銀行ホームページ上に掲載しております。
※本誌掲載の写真・図版・記事などを無断使用・転載・複製を禁じます。