

Fukugin

# JOURNAL

巻頭言

福銀ジャーナル 2019年 爽秋号の発刊に寄せて  
福井県知事 杉本 達治



focus

キャッシュレス決済とポイント還元事業

株式会社福井キャピタル&コンサルティング  
コンサルタント 高原 潤弥

巻頭言 福銀ジャーナル2019年 爽秋号の発刊に寄せて	01
focus キャッシュレス決済とポイント還元事業	02
Close Up キャッシュレス決済の導入状況	08
資金調達講座 ～スタートアップからIPOまで～成長資金の調達	10
調査結果 福井銀行景気動向調査	12
tea break 株式投資	13
レポート IPO市場レポート	14
財務リスクの勘所 貸借対照表「資産の部」	16
海外ビジネスレポート 中国における日本酒市場の現状	18
WiL通信 福井の輝く女性に聞きました！	20
主要経済指標	24

## 表紙

## ／真名川ダム 噴水



「真名川ダム」は、一級河川九頭竜川水系真名川、福井県大野市下若生子に位置し、洪水調整、流水の正常な機能の維持、発電を目的として、1979年(昭和54年)に完成した多目的ダムです。1965年(昭和40年)9月に起きた奥越豪雨によって九頭竜川流域で洪水が発生し大災害となったことを契機に建設されることとなりました。この地にあった西谷村は特に壊滅的な被害を受け、再建叶わず、また真名川ダム建設のため、全村民が離村し村は湖底に沈むこととなりました。2004年(平成16年)の福井豪雨の際も、真名川流域でも足羽川流域と同程度の降雨があったものの、ダムの洪水調節により九頭竜川や真名川の被害を抑えるなど、現在も「真名川ダム」は下流への洪水被害を軽減させる役割を果たしています。

この「真名川ダム」の下流側にダムの水位差を活用した、動力を利用しない噴水があります。この噴水は下流河川の環境向上等を目的に維持流量として放流されている流水の一部が利用されていて、高さは水位により変わりますが、概ね50m程度まで上がるとのことです。ダムの水圧で高く上がった噴水はダムの天端からよく見え、晴天の日には虹もかかることがあります。

## 麻那姫の像▶

真名川ダムの建設にあたって形成された人造湖「麻那姫湖」は昔この地方を襲った干ばつから村を守るため、龍神に身を捧げた麻那姫の伝説より命名されました。麻那姫湖畔には高さ3.5メートルの黄金色に輝く麻那姫の像が立っています。麻那姫は真名川の名の由来とも言われています。



## 福銀ジャーナル 2019年 爽秋号の発刊に寄せて

福井県知事  
杉本 達治



皆様には日頃より、県政の推進にあたり多大なご協力を賜り厚くお礼申し上げます。北陸新幹線 福井・敦賀開業を3年半後に控え、県内各地で橋脚や橋桁の建設が進んでいます。同時期に県内全線開通を目指す中部縦貫自動車道とあわせ、首都圏や中京圏などから人・モノの流れをつくる100年に一度の大きなチャンスにある中、観光資源の充実と機能強化が重要な課題であり、来年、開館20周年を迎える福井県立恐竜博物館では、お客様から引き続き選ばれる施設を目指して、オールシーズンで発掘体験ができるようリニューアルを検討しています。また、一乗谷朝倉氏遺跡では新たに博物館の建築に着手するなど、県庁をあげて準備を進めているところであります。

一方、このチャンスをつかむためには県内経済の活性化が欠かせません。全国的に中小企業経営者の高齢化が進んでいますが、県内においても、今後10年の間に70歳を超える経営者は約6割を占め、また、その中で約4割については後継者が不在といった不安を抱えています。このような中、県では、中小企業の事業承継支援について、従来までの親族への承継に加え、

「第三者」承継を推進するため、社長輩出率ナンバーワンという福井県のイメージを活用して、後継者がいない小規模企業の後継者候補を全国から公募し支援する取り組みを開始します。

2040年頃には、県内人口は65万人を割り、高齢者人口はピークに達すると推計されていますが、一方でAI、ロボット、自動運転など新たなテクノロジーの急速な発展に伴う大きなイノベーションも展望されている現在は、目の前にある目標だけにとらわれない中長期的な視野を持つことが大変重要な局面にあると言えます。そのため、県内各市町にお住まいの各世代・各分野に従事している多くの皆様と、福井らしさをふまえた県の将来像について意見交換を重ねた内容を基に、令和という新しい時代に相応しい「福井県長期ビジョン」を策定し、来年度以降の施策につなげていきたいと考えております。

結びになりますが、様々な場面でワクワクドキドキできる福井を目指して、県民の皆様が「幸福度日本一」を実感できるよう、新たな施策を進めてまいりますので、皆様のご支援とご協力をお願い申し上げます。



# キャッシュレス決済と ポイント還元事業

株式会社福井キャピタル&コンサルティング  
コンサルタント 高原 潤弥

## 1. はじめに

2019年10月1日に、消費税率が8%から10%に引き上げられました。また、消費税率の引上げに伴う消費の冷え込み対策として、同じく2019年10月1日から「キャッシュレス・消費者還元事業(ポイント還元事業)」が期間限定で始まりました。本事業は、消費者が対象店舗での買い物の際にキャッシュレス

決済にて支払いを行うと、ポイントの還元が受けられるというものです。本事業は、消費者にとってもメリットがありますが、同時に対象事業者にとってもメリットがあります。本稿では、改めてキャッシュレス決済のポイントを解説するとともに、キャッシュレス・消費者還元事業についての概要をご説明します。

## 2. 「キャッシュレス決済」とは

ここ数年、「キャッシュレス決済」という言葉を頻繁に耳にするようになりました。キャッシュレスは自分にはあまり関係がない、よく分からないからまだ使ったことがないといった方も、たくさんおられるかと思えます。しかし、実は、話題になる以前から、すでに私たちはキャッシュレスを身近なところで利用していました。

例えば、給料や年金の受取り、家賃や光熱費などの支払いの際に、口座振替や振込(銀行口座間送金)を利用したことはありませんか? 事業資金の決済において、小切手や銀行口座間送金を利用されたことはありませんか? これらは、紙幣や通貨といった現金で直接やり取りをしているわけではありませんので、文字通り「キャッシュレス」と言えます。

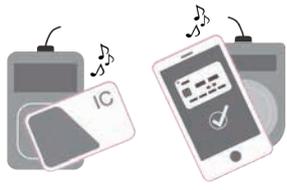
このような中で、近年話題にあがっているキャッシュレスは、消費者が物やサービスを買ったときに支払う手段を、「現金による決済」から「現金以外での決済」すなわち「キャッシュレス決済」に変えていきましょうということです。

図表1.に、キャッシュレス決済の一例を示します。

キャッシュレス決済の手段としては、クレジットカード、デビットカード、交通系・流通系ICカード(電子マネー)、QRコード決済などがあります。これらは、支払いが発生するタイミングで、「前払い(プリペイド)」「即時払い(リアルタイムペイメント)」「後払い(ポストペイ)」の3つに分類することができます。前払い(プリペイド)は、あらかじめ金額をチャージする交通系・流通系ICカードなどが代表例です。即時払い(リアルタイムペイメント)は、支払いと同時に銀行口座から代金が引き落とされるデビットカードなどが代表例です。後払い(ポストペイ)は、後日請求されるクレジットカードなどが代表例です。

また、キャッシュレスで決済する際の決済方法にも3つの種類があります。「接触型」「非接触型」「コード型」の3つです。接触型は、決済端末で決済情報を直接読み込みます。非接触型は、お客さまが決済端末にカードやスマートフォンを近づけ、近距離通信技術(RFID)によって決済情報を読み込みます。コード型には、お客さまのスマートフォンの専用アプリで画面に表示したコードを店舗側が読み取る「利用者提示型」と、店舗側のQRコードをお

図表1. キャッシュレス決済の一例

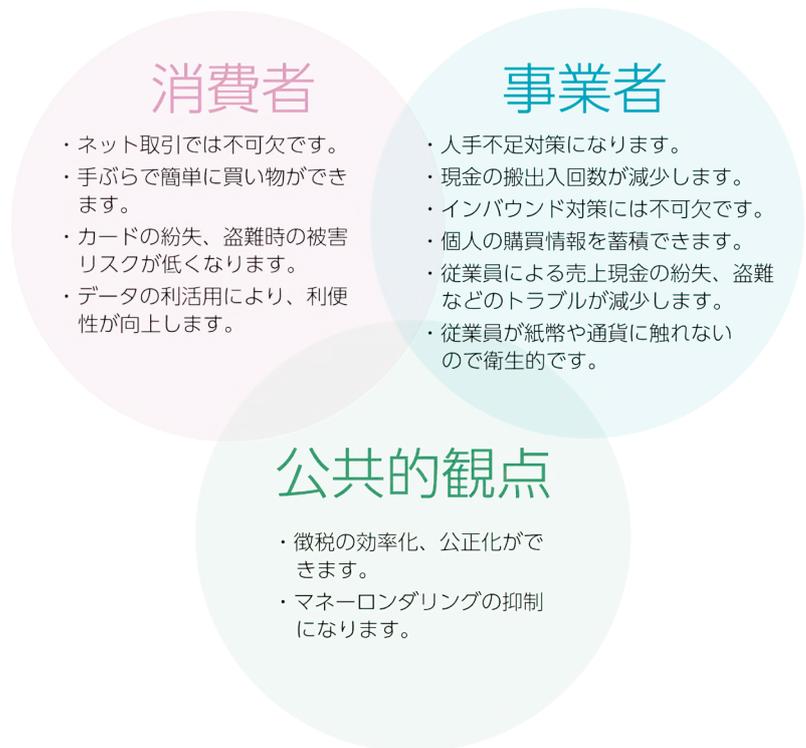
	前払い (プリペイド)	即時払い (リアルタイムペイメント)	後払い (ポストペイ)
サービス例	電子マネー(交通系、流通系)、プリペイドカード、ギフトカード	デビットカード(J-Debit、ブランドデビット)	クレジットカード、QRコードなど
決済方法 イメージ	非接触型(タッチ式) 	接触型(差し込み式) 	コード型(CPM/MPM) 
支払方法	1回払い	1回払い	1回払い、分割払い ボーナス払い
限度額	入金額	預金口座残高	与信枠
限度額補足	入金上限額が 設定されている場合あり	1日の利用上限額が 設定されている場合あり	収入や支払実績など をもとに設定
審査	原則なし	原則なし	あり

客さまのスマートフォンの専用アプリで読み取る「店舗提示型」があります。近年存在感を増している「スマホ決済」では、この「コード型」が多く用いられています。

現在、日本では、国を挙げてキャッシュレス化の推進に取り組んでいます。今後、日本社会では、少子高齢化や人口減少に伴い、人手不足・労働力不足がより顕在化してくると見込まれており、生産性の向上を図ることが喫緊の課題となっています。そのため、日本国政府は、「『日本再興戦略』改訂2014」においてキャッシュレス決済の普及による利便性・効率性の向上を掲げ、さらに「日本再興戦略2016」では、2020年のオリンピック・パラリンピック東京大会の開催などを視野に入れたキャッシュレス化の推進を提示しました。

図表2. に、キャッシュレス決済の主たる意義を示します。キャッシュレス決済は、消費者にとっての利便性に寄与するとともに、事業者にとっても生産性の向上につながり、日本経済全体にとっても大きなメリットがもたらされるものと期待されています。

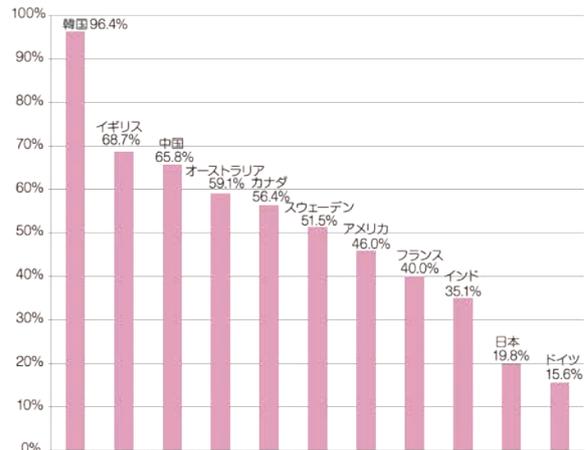
図表2. キャッシュレス決済の主たる意義



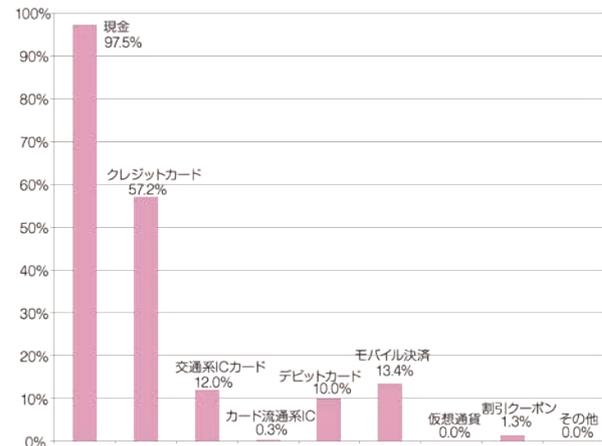
図表3.に、2016年の各国のキャッシュレス決済比率の状況を示します。韓国の96.4%を筆頭に、ドイツを除く主要先進諸国のキャッシュレス決済の比率は高くなっていますが、日本では19.8%と2割を切っています。これを受け、「未来投資戦略2017」では、キャッシュレス決済比率を、2027年までに現在の2割から4割程度まで増やすことをKPIとして設定しました。このキャッシュレス化の推進により、実店舗のセルフレジの普及や現金残高確認業務などの事務作業の軽減だけでなく、キャッシュレス決済によって得られる個人の購買情報を蓄積し、ビッグデータを分析することによるマーケティングの高度化などのイノベーションも期待されています。

図表4.に、2018年の訪日外国人が利用した決済方法(観光・レジャー目的)を示します。訪日外国人が利用した決済方法は、現金について57.2%がクレジットカードを利用していました。アンケートでは、クレジットカードなどを利用できる場所が多かったらもっと多くのお金を使っていたとの回答が7割を超えていたとするデータもあります。このことは、キャッシュレス決済を導入していない店舗は、インバウンドに関してかなりの機会損失を起している可能性があるということを示しています。日本国政府は、2020年の年間訪日外国人旅行者4,000万人の達成に向けて様々な施策を打ち出しています。インバウンド対策においても、キャッシュレス決済の導入は有効な手段の1つと考えられます。

図表3. 各国のキャッシュレス決済比率の状況 (2016年)

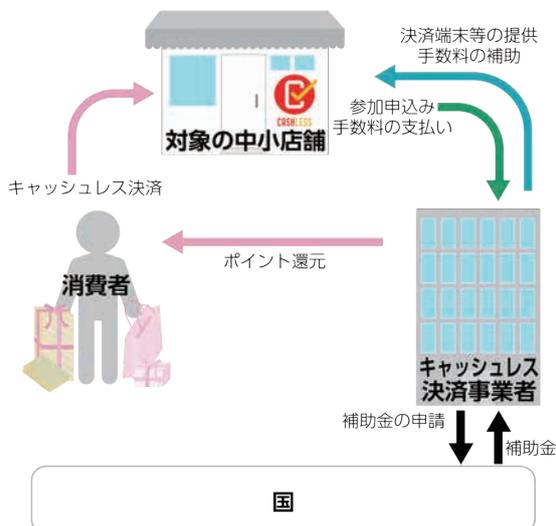


図表4. 訪日外国人が利用した決済方法 《観光・レジャー目的》 (2018年)



### 3. キャッシュレス・消費者還元事業 (ポイント還元事業)

図表5. キャッシュレス・消費者還元事業のしくみ



キャッシュレス化の推進と消費税率の引上げ後の消費喚起の観点から、「キャッシュレス・消費者還元事業(ポイント還元事業)」が2019年10月1日から開始され、今後、オリンピック・パラリンピック東京大会の開催直前となる2020年6月30日までの9か月間実施されます。すでに事業はスタートしていますが、本事業を活用するにあたっては、消費者および対象事業者それぞれに知っていただくべきことがあります。本章では、改めて消費者および対象事業者に分けて本事業のポイントを整理します。

図表5.に、キャッシュレス・消費者還元事業のしくみを示します。本事業では、消費者は、事業の実施期間中(2019年10月1日~2020年6月30日)に、対象店舗で商品やサービスを購入する際に登

録されたキャッシュレス決済で支払いをすると、購入金額の最大5%のポイント還元が受けられます。対象となる店舗は、事前にキャッシュレス決済事業者に対して本事業への参加申込みを行い、審査を通過すると本事業の加盟店となり、キャッシュレス決済事業者より決済端末などの提供を受けます。消費者は、対象店舗にてキャッシュレス決済で支払いを行うと、キャッシュレス決済事業者よりポイントの還元を受け取ることができます。キャッシュレス決済事業者は、国に対して補助金の申請を行い、消費者へのポイント還元の原資や対象店舗の決済手数料の補助に充てます。

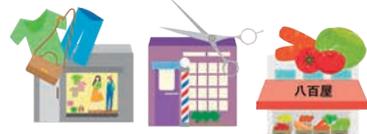
### ①消費者

本事業では、消費者は、事業の実施期間中(2019年10月1日～2020年6月30日)に、対象店舗で商品やサービスを購入する際に登録されたキャッシュレス決済で支払いを行うと、購入金額に対してポイント還元が受けられます。対象となる店舗は、キャッシュレス・消費者還元事業の審査を通過した加盟店です。小売・飲食・サービスなどの一般の中小店舗では5%、フランチャイズチェーン店舗やガソリンスタンドでは2%の還元を受けることができ、ECサイト上の中小店舗も対象となります。

図表6.に、本事業の対象店舗とポイント還元率を示します。対象店舗は、店頭において加盟店の認定ステッカーやポスターでお知らせするほか、キャッシュレス・消費者還元事業の公式アプリやホームページなどからも検索ができます。なお、ポイント還元率や還元対象となるキャッシュレス決済手段は、対象店舗によって異なるため注意が必要です。ホームページからの検索で対象店舗の還元率(5% or 2%)や対象となる決済手段なども確認することができます。

図表7.に、ポイント還元方法の種類を示します。本事業の対象となるキャッシュレス決済手段は、クレジットカード、デビットカード、電子マネー、QRコードなど、一般的な購買に繰り返し利用できる電子的な決済手段となっています。還元方法の種類は、「ポイント付与」「即時充当」「引落相殺」「口座充当」の4つです。還元方法や上限設定は、キャッシュレス決済手段ごとに異なります。決済手段ごとに開設された特設ページでは、付与されるポイント、還元のタイミング、還元方法などを掲載していますのでご確認ください。

図表6. 本事業の対象店舗とポイント還元率

ポイント還元率	対象店舗
5%還元	中小・小規模の店舗 例)小売、飲食、宿泊など 
2%還元	フランチャイズチェーン店舗 例)コンビニエンスストア、ファストフード、ガソリンスタンドなど 
還元なし	上記以外の店舗、百貨店や大手スーパーなど大企業や病院、住宅など一部の除外業種 

※ECサイト上の中小店舗も対象となります。

図表7. ポイント還元方法の種類

ポイント付与	決済額に応じたポイントまたは前払式支払手段(チャージ額)を消費者に付与する方法
即時充当	購買時に、即時、購買金額にポイント相当額を充当する方法
引落相殺	利用金額に応じた金額を口座から引き落とす際に、ポイント相当額を引き落とし金額と相殺する方法
口座充当	少なくとも1か月以内の期間毎に口座にポイント相当額を付与(し、その後の決済に充当)する方法

その他注意すべきポイントとして、対象店舗によっては、ポイント還元の対象になっているキャッシュレス決済手段と対象になっていないキャッシュレス決済手段が混在しているケースがあるということです。

対象店舗は、キャッシュレス決済事業者ごとに本事業の加盟店登録に係る申請を行う必要があります。ある対象店舗が、AとBの2つのキャッシュレス決済に対応していたとします。その店舗は、キャッシュレス決済Aの加盟店登録に係る申請をしていた一方で、キャッシュレス決済Bの加盟店登録に係る申請をしていなかった場合には、消費者がキャッシュレス決済Bにて支払いを行ってしまうとポイント還元の対象にはなりません。キャッシュレス決済を行う前に、対象店舗で自分が使っているキャッシュレス決済がポイント還元の対象になっているかどうか、事前に確認しておくといよいでしょう。

## ②対象事業者

次に、対象事業者について説明します。すでに事業がスタートしていますので、本事業の活用をお考えの事業者さまの多くが、加盟店への登録済みもしくは登録申請中と思われますので、ここでは重要なポイントに絞って復習します。

まず、本事業の対象事業者は、中小・小規模事業者(店舗)です。図表8.に、対象となる中小・小規模事業者の主な条件(会社及び個人事業主の場合)を示します。なお、図表8.の条件を満たしていても、直近過去3年分の各年または各事業年度の課税所得の年平均額が15億円を超える中小・小規模事業者は、補助の対象外となります。

フランチャイズチェーン店舗については、中小・小規模事業者に該当する加盟店についてのみ、国からポイント還元(2%)などの原資の補助が受けられます。ただし、端末補助や手数料補助はありません。

なお、図表9.に、補助の対象外となる業種・取引を示します。

本事業の対象となる店舗は、加盟店手数料や決済端末の補助などの支援が受けられます。それぞれの補助の原資は、キャッシュレス決済事業者から国に対して補助金の申請が行われ、補助金を受給したキャッシュレス決済事業者から消費者や対象事業者に対して執行されます。

このうち、対象事業者の負担に係る補助としては、「加盟店手数料補助」と「決済端末補助」の2つが挙げられます。特に「加盟店手数料補助」は、消費者と対象事業者との間でキャッシュレス決済による取引が行われるたびに加盟店(事業者)に発生する負担となるため、よく理解する必要があります。

「加盟店手数料補助」は、消費者が、消費者還元期間内(2019年10月1日～2020年6月30日)に、加盟店において登録されたキャッシュレス決済手段を用いて支払いが行われた際に、加盟店(事業者)が負担しなければならない加盟店手数料の「1/3相当額」を国が補助するものです。加盟店(事業者)の支払方法には、2つのパターンがあります。図表10.に、加盟店手数料の支払方法のイメージを示します。

図表8. 対象となる中小・小規模事業者の主な条件  
(会社及び個人事業主の場合)

業種分類	資本金の額 または出資の総額	または	常時使用する 従業員の数
製造業その他	3億円以下	または	300人以下
卸売業	1億円以下		100人以下
小売業	5,000万円以下		50人以下
サービス業	5,000万円以下		100人以下

図表9. 補助の対象外となる業種・取引

業 種	<ul style="list-style-type: none"> <li>国、地方公共団体、公共法人</li> <li>金融商品取引業者、金融機関、信用協同組合、信用保証協会、信託会社、保険会社、生命保険会社、損害保険会社、仮想通貨交換業者</li> <li>風営法上の風俗営業</li> <li>保険医療機関、保健薬局、介護サービス事業者、社会福祉事業、更生保護事業を行う事業者</li> <li>学校、専修学校など</li> <li>暴対法上の暴力団などに関する事業者</li> <li>宗教法人</li> <li>保税売店</li> <li>法人格のない任意団体</li> <li>その他、本事業の目的・趣旨から適切でないと経済産業省および補助金事務局が判断する者</li> </ul>
取 引	<ul style="list-style-type: none"> <li>有価証券など、郵便切手類、印紙、証紙、物品(商品券、プリペイドカードなど)</li> <li>自動車(新車・中古車)の販売</li> <li>新築住宅の販売</li> <li>当せん金付証票(宝くじ)などの公営ギャンブル</li> <li>収納代行サービス、代金引換サービスに対する支払い</li> <li>給与、賃金、寄付など</li> <li>その他、本事業の目的・趣旨から適切でないと経済産業省および補助金事務局が判断する者</li> </ul>

図表10. 加盟店手数料の支払方法のイメージ

①キャッシュレス決済事業者に加盟店手数料の全額を支払った後、キャッシュレス決済事業者から1/3相当額が支払われるパターン。



②キャッシュレス決済事業者に加盟店手数料の2/3相当額のみを支払うパターン。



## 4. キャッシュレス・消費者還元事業への参加申込み

本事業を活用するためには、対象事業者がキャッシュレス決済事業者経由で参加を申込み必要があります。

本事業の活用を検討するに際しては、まず初めに、新しくキャッシュレス決済手段を導入するもしくはプランを見直すのか、現在使用している決済手段を継続利用するのか、を確認する必要があります。新しく決済手段を導入する・プランを見直す場合には、各キャッシュレス決済事業者の決済手数料や入金のタイミング、対応可能な決済端末などを本事業のホームページで確認するとよいでしょう。現在使用している決済手段を継続利用する場合には、当該キャッシュレス決済事業者に本事業への参加申込みを行います。

対象事業者からキャッシュレス決済事業者に対し

て参加申込みが行われると、キャッシュレス決済事業者は審査および加盟店登録申請を行います。国・補助金事務局は、キャッシュレス決済事業者からの申請を受理すると、審査受付として対象事業者ごとに加盟店IDと呼ばれる13桁の番号を発行します。キャッシュレス決済事業者から契約サービス情報などの必要な情報が国・事務局へ提出されると、国・事務局は、加盟店登録審査を実施し、登録完了となります。

登録完了後は、国・事務局から加盟店登録決定通知をキャッシュレス決済事業者に通知し、キャッシュレス決済事業者から中小事業者（加盟店）へ伝達され、ポスターやステッカーなどの店頭広報キットが加盟店に届けられます。申込みから登録完了までは、約2か月程度かかります。

## 5. まとめ

本稿では、主に2019年10月1日から始まった「キャッシュレス・消費者還元事業」について説明しました。本事業の対象事業者さまで、まだ本事業に参加申込みをされていない事業者のみなさまには、機会損失を防ぐ意味からも、今一度本事業の理解を深めていただき、ご参加のご意思がある場合には、早めのお申込みをおすすめします。本事業への申請は、2020年4月30日までとなります。

日本は、2027年までに、キャッシュレス決済比率を4割程度にまで増やすとしており、今後も、キャッシュレス化の広がりは加速していくことが予

想されます。今回のキャッシュレス・消費者還元事業も大きなきっかけとなって、この1年でQRコード決済が急速に広まってきました。これを受け、大手ECサイトにおいても、従来からのカード決済だけでなく、QRコード決済による取引もできるようになっています。

今後も、資金決済においてキャッシュレス決済は、ますます無視できない存在になっていくことでしょう。今回のキャッシュレス・消費者還元事業をよい契機として、貴社の事業の中でのキャッシュレス決済について考えてみてはいかがでしょうか。

図表1, 図表3/ 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「キャッシュレス・ロードマップ2019(2019年4月)」  
図表2/ 経済産業省「キャッシュレス社会への取組み(2018年10月)」  
図表4/ 観光庁「訪日外国人の消費動向2018年 年次報告書(2019年3月)」  
図表5, 図表8, 図表9/ 経済産業省「キャッシュレス・ポイント還元事業 中小・小規模店舗向け説明資料(2019年9月)」  
図表6, 図表7/ 経済産業省「キャッシュレス・ポイント還元事業 消費者向け説明資料(2019年9月)」  
図表10/ 一般社団法人キャッシュレス推進協議会「加盟店手数料補助 公募要領(2019年8月)」

### 筆者紹介

#### 株式会社福井キャピタル&コンサルティング コンサルタント 高原 潤弥

福井市生まれ。福井県立大学経済学部を卒業し、2013年に株式会社福井銀行入行。2016年に富士市産業支援センターf-Bizヘトレーニー派遣され、中小企業の経営相談や起業支援に従事。企業の経営課題に対して強みや良いところを見つけて伸ばす支援方法を学ぶ。2017年より現職。現在、県内企業の事業計画の策定、経営課題の解決、成長戦略などの経営サポートに従事する。





Close Up

【2019年9月実施】特別調査「キャッシュレス決済の導入状況」結果概要

# キャッシュレス決済が浸透し、現金決済が減少する傾向

株式会社福井キャピタル&コンサルティング  
解析：高原 潤弥 / 藤田 あさ香

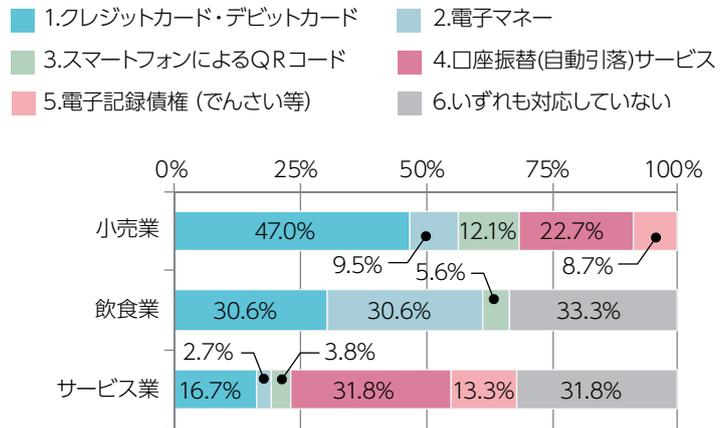
2019年10月1日に消費税率の引上げに伴う消費の冷え込み対策として、「キャッシュレス・消費者還元事業」が期間限定で始まりました。本事業は、消費者が対象店舗での買い物の際にキャッシュレス決済にて支払いを行うと、ポイントの還元が受けられるというものです。本事業は、消費者にとってもメリットがありますが、同時に対象事業者にとってもメリットがあります。

今般、景況アンケートの中で、「キャッシュレス決済」についてお尋ねしました。その中でも特にキャッシュレス決済に関係が深いと考えられる業種を中心にまとめました。

## 1 お客さまとの決済で対応しているキャッシュレス決済の種類・サービスについてお尋ねします

### ■ 小売業はキャッシュレスに対応しているが、飲食業、サービス業では現金取引のみとの回答が約3割

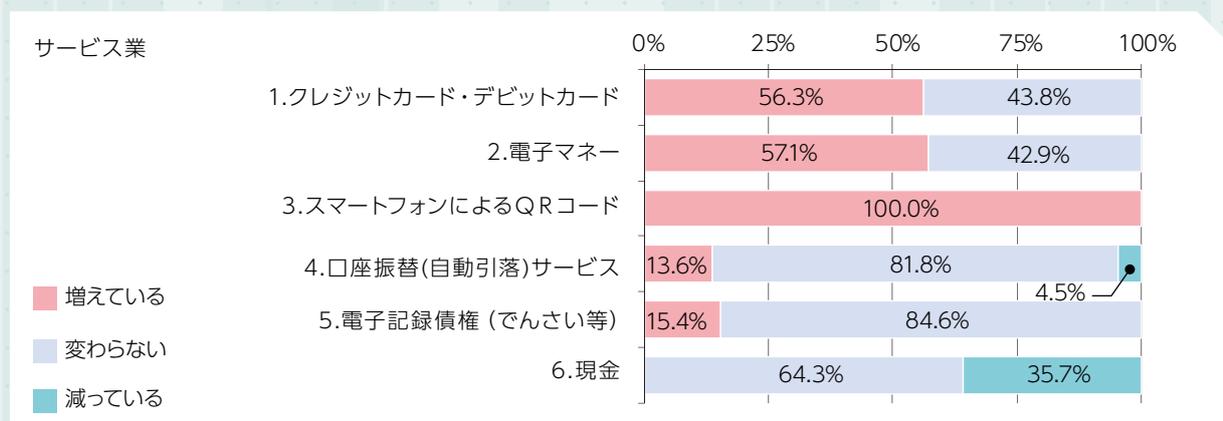
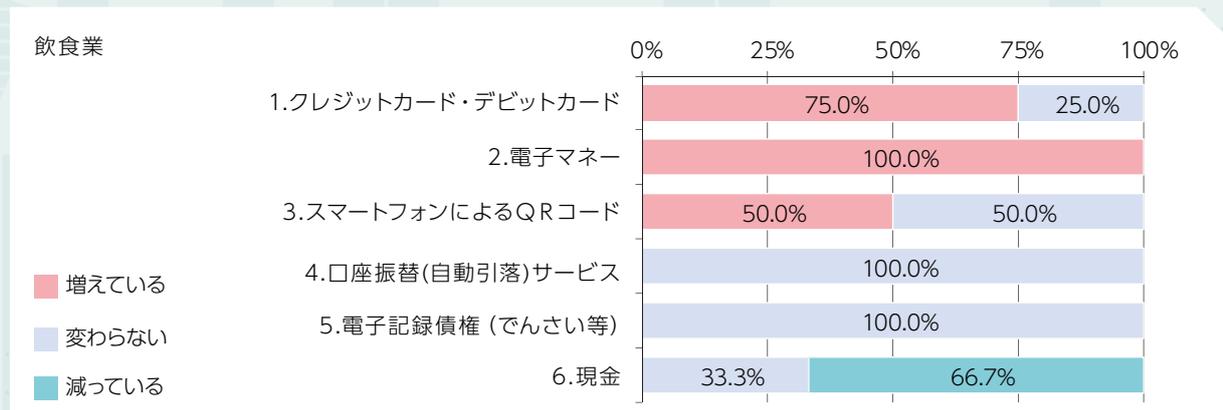
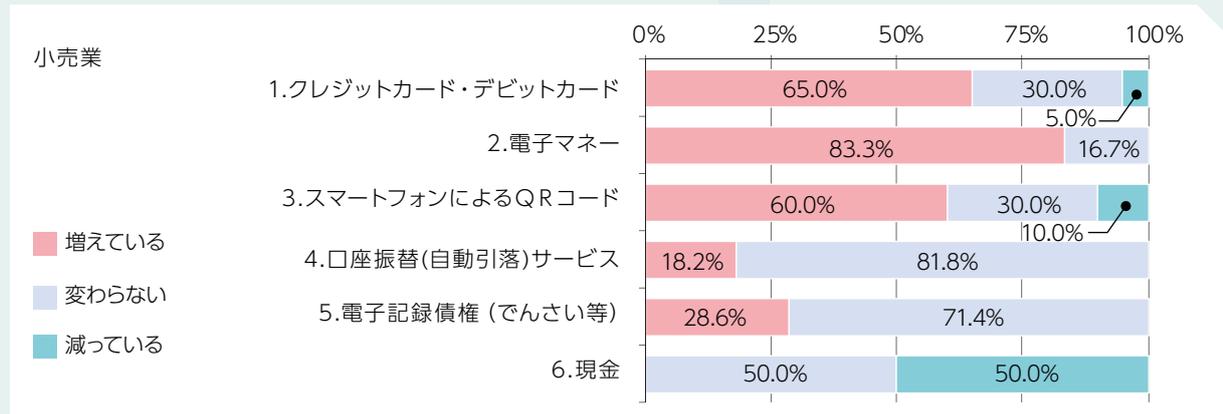
キャッシュレス決済の活用状況は、小売業では100.0%となり、何かしらのキャッシュレス決済を使用している一方で、飲食業では66.8%、サービス業では68.3%の回答であった。飲食業、サービス業では30%程度が現金取引のみという状況であった。



## 2 この5年における各決済手段の使用状況についてお尋ねします

### ■ キャッシュレス決済が全体的に増加し、現金決済は全体的に減少

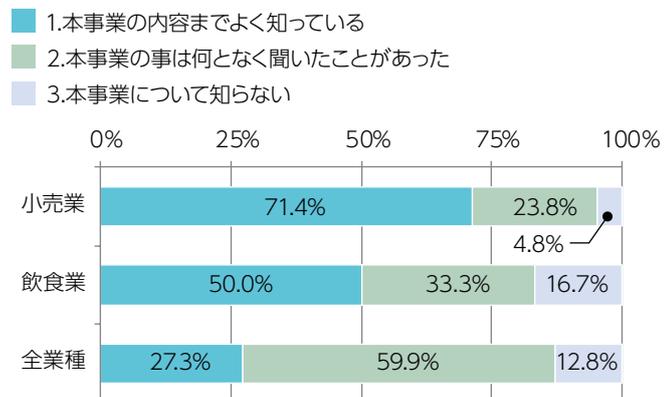
小売業、飲食業、サービス業でキャッシュレス決済の使用が全体的に増加している傾向が見られた。特にクレジットカード・デビットカード、電子マネー、スマートフォンによるQRコードのキャッシュレス決済については、半数以上の割合で増加している一方で、現金については全体的に減少している傾向が見られた。



### 3 「キャッシュレス・消費者還元事業」についてお尋ねします

#### ■ 本事業の認知度は高いものの、小売業で約2割、飲食業で約3割が「何となく聞いたことがあった」と回答

全業種で、87.2%が本事業について聞いたことがあると回答し、特に27.3%が「内容までよく知っている」と回答した。小売業、飲食業では「内容までよく知っている」との回答が多かったが、「何となく聞いたことがあった」との回答も、小売業で23.8%、飲食業で33.3%見られた。



## 第1回 イン트로ダクション

### 1. はじめに

事業を営む上において必要不可欠な事業資金には、大きく分けて2つの種類があります。1つは、事業を継続するための「継続資金」、もう1つは事業を成長させるための「成長資金」です。みなさまにも馴染み深いと思われる国や地方自治体からの補助金・助成金や金融機関からの融資は、「継続資金」の調達手段となります。では、「成長資金」は、どのようにして調達するのでしょうか。本講座では、全5回シリーズで、「成長資金」の調達手段と、成長資金を調達するための「成長計画」について解説していきます。第1回は、本講座のイントロダクションです。

### 2. 定義

本講座では、基本的に一般名称を使用しますが、文献や講師によって定義づけが異なる場合があります。本編に先立ちまして、本章では、本講座で用いる用語の定義づけを行います。

図表1. 事業資金の分類

事業資金	事業資金の概要	資金使途例	調達手段例
継続資金	事業を継続するための資金	・運転資金 ・設備資金	融資、補助金
成長資金	事業を成長させるための資金	・研究開発資金 ・新規事業資金	クラウドファンディング 投資(増資)

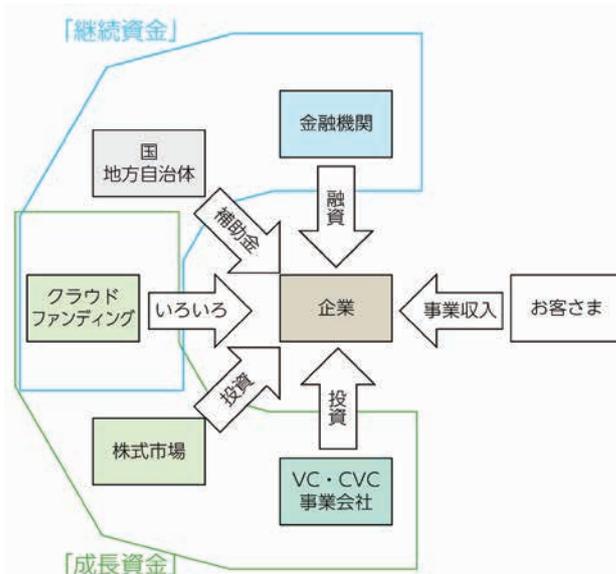
図表2. 成長資金の種類と事業ステージ

成長資金	エンジェル投資		ベンチャー投資(VC投資)		IPO
資金調達先	株式型クラウドファンディング		ベンチャーキャピタルファンド		株式市場
事業ステージ	シード	スタートアップ	アーリー	ミドル	レイター
事業進捗	起業・承継	事業立上げ	基盤整備	事業成長	上場準備
ベンチマーク(目安)	売上計上—	売上1億円 営業黒字	売上数億円 経常黒字	売上10億円 経常利益率10%	売上20億円 ⇒IPO

### 3. 成長資金の流れと調達

資金調達を考える上において最も重要なことは、資金の出し手に対して何を返すのか(リターン)を正しく理解することです。図表3. に資金調達の種類を、図表4. に資金の流れを示します。

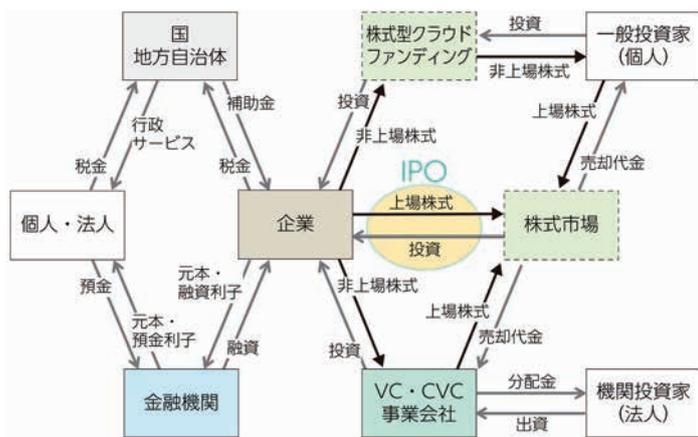
図表3. 資金調達の種類



最も基本的な資金調達手段は、お客さまから得る「事業収入」です。この場合、資金の出し手(お客さま)から得たお金に対して、企業は「商品やサービス」をお返しします。言い換えますと、お客さまに商品やサービスを買って、代金をもらいます。「代金」とは、文字通り商品やサービスの「代わりのお金」です。この商取引が、資金調達(資金の流れ)の基本です。

同じように「投資」を考えてみた場合、資金の出し手(投資家)から得たお金に対して、企業は「株式」をお返しします。言い換えますと、投資家に株式を買って、成長資金(代金)をもらいます。投資による資金の流れは、最も基本的な商取引の流れと同じです。

図表4. 資金の流れ



一方で、「融資」の場合はいかがでしょうか。融資の場合には、資金の出し手(金融機関)から得たお金に対して、企業は「お金(元本と融資利子)」をお返しします。また、「補助金」の場合はいかがでしょうか。補助金や助成金は返さなくてもよい資金だと言われることもありますが、資金の流れを見ると、実は違う形でお返ししています。補助金の場合には、資金の出し手(国や地方自治体)から得たお金に対して、企業は「お金(税金)」をお返しします。

さらに重要なことは、資金の出し手の向こう側に、本当の資金の出し手がいるということです。その本当の資金の出し手とは、みなさまご自身です。例えば、「融資」の場合、みなさまが銀行に預けた「預金」を原資として企業に「融資」します。企業に貸し出される資金は、銀行のものではなくみなさまのものです。よって、銀行は、企業から確実に返済していただくわけではありません。ゆえに、融資の資金用途は、返済の確実性が高い(=不確実性が低い=ローリスクな)運転資金や設備資金のような継続資金となり、返済の確実性が低い(=不確実性が高い=ハイリスクな)研究開発資金や新規事業資金のような成長資金への貸し出しは難しくなります。このような資金の流れを正しく理解することが、円滑な資金調達において重要となります。

#### 資金調達セミナーのご案内

本講座は、(公財)ふくい産業支援センター主催にて不定期開催している資金調達セミナー「成長資金の調達～スタートアップからIPOまで」の要約版です。同セミナーの受講は無料です。  
セミナーの詳細は、(公財)ふくい産業支援センター担当の岡田氏(電話番号:0776-67-7416)までお問い合わせください。

#### 筆者紹介

株式会社福井キャピタル&コンサルティング コンサルタント 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。



では、返済の確実性が低い(=不確実性が高い=ハイリスクな)成長資金は、どのようにして調達するのでしょうか。その調達手段が、「投資」(企業の側からは「増資」となります)となります。従来、非上場会社における「増資」では資金調達先はベンチャーキャピタルが中心でしたが、日本のベンチャーキャピタルの多くは、運営するベンチャーキャピタルファンドの仕組み上、スタートアップ企業への投資(エンジェル投資)が行いづらい環境にありました。しかし、2014年の金融商品取引法の改正により、スタートアップ企業の増資による資金調達に適した「株式投資型クラウドファンディング制度」が新たに創設されました。これにより、成長意欲の高いスタートアップ企業が、エンジェル投資からベンチャー投資、IPOに至るまで、事業ステージにあわせて一気通貫での資金調達が可能となりました。

本講座では、事業ステージごとに「エンジェル投資(スタートアップ資金)」、「ベンチャー投資(VC投資)」、「IPO(株式公開)」の3つの成長資金の調達手段を例示し、それぞれの概要と成長資金を調達するための成長計画について解説していきます。

#### 4. まとめ

成長資金は、投資(増資)によって調達します。また、成長資金を調達するためには、それぞれの調達手段を正しく理解した成長計画が必要となります。本講座では、次回から3回に分けて事業ステージごとに3つの成長資金の調達手段を例示し、それぞれの概要を解説します。さらに、第5回では、これらの成長資金を調達するための成長計画について、そのポイントを解説します。

図表5. 今後の掲載予定

掲載回	主題	副題
第2回	スタートアップ資金	株式投資型クラウドファンディングの活用
第3回	ベンチャー投資	ベンチャーキャピタルからの調達
第4回	IPO(株式公開)	株式市場への上場による公募増資
第5回	成長計画	成長資金を調達するための事業計画

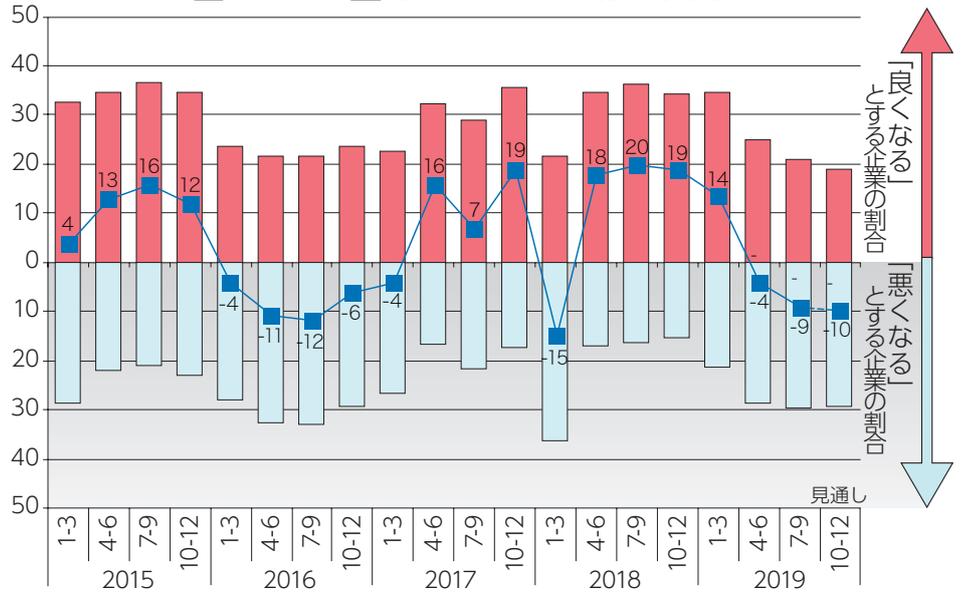
# 福井銀行 景気動向調査

調査対象企業…福井県内1,107社  
回答企業…福井県内313社  
(回答率28.3%)  
2019年9月初旬実施

全体の景況判断は、売上や収益の減少などから、業績判断DIは、前回調査のマイナス4から低下しマイナス9となりマイナス幅を広げた。前回予測のマイナス3を下回った。

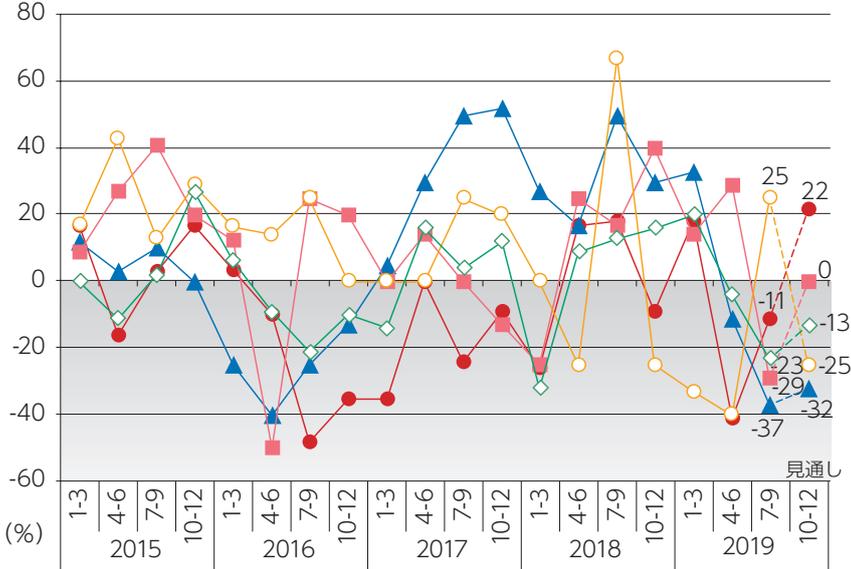
## 自社の業況判断DIの推移

■ 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)

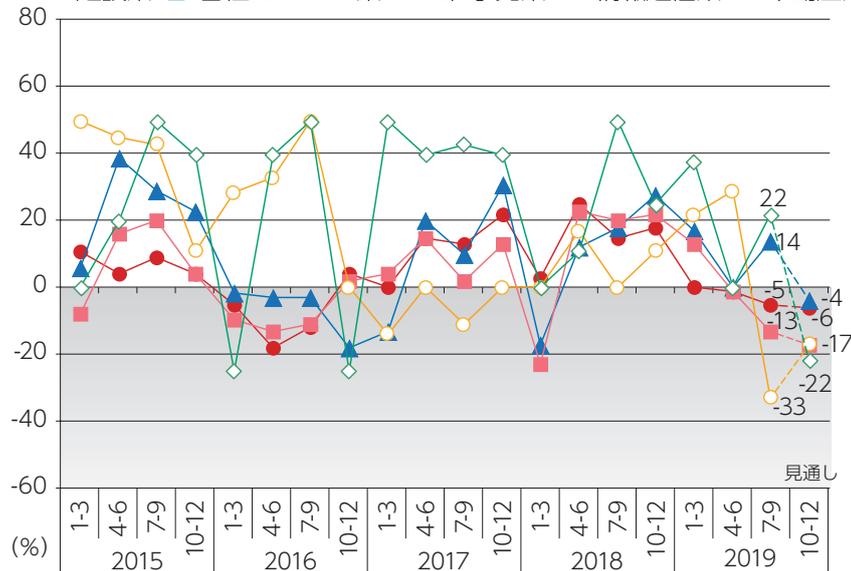
● 繊維 ▲ 機械 ■ 眼鏡 ○ 化学 ◇ その他



- 製造業では、繊維は前回調査から大幅に上昇したもののマイナス11となり引き続きマイナス圏に留まった。機械は前回調査から大幅に低下しマイナス37となりマイナス幅を広げた。眼鏡は前回調査から大幅に低下しマイナス圏に転じた。化学は前回調査から大幅に上昇しプラス圏に転じた。その他製造業は大幅に低下しマイナス23となりマイナス幅を広げた。
- 先行きは、繊維は大幅な上昇を予想しプラス圏に転じる見通し。機械は上昇を予想するもののマイナス圏に留まる見通し。眼鏡は大幅な上昇を予想しプラスマイナス0となる見通し。化学は大幅な低下を予想しマイナス圏に転じる見通し。その他製造業は上昇を予想するもののマイナス圏に留まる見通しである。

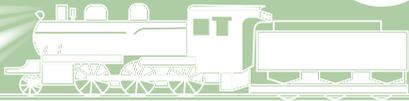
## 業種別業況判断DIの推移(非製造業)

● 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低下しマイナス5となりマイナス幅を広げた。各種サービス業は前回調査から大幅に上昇しプラス14となりプラス圏に転じた。卸・小売業は前回調査から大幅に低下しマイナス13となりマイナス幅を広げた。情報通信業は大幅に低下しマイナス圏に転じた。不動産業は大幅に上昇しプラス圏に転じた。
- 先行きは、建設業はほぼ横ばいを予想しマイナス圏に留まる見通し。各種サービス業は大幅な低下を予想しマイナス圏に転じる見通し。卸・小売業は低下を予想しマイナス幅を広げる見通し。情報通信業は大幅な上昇を予想するもののマイナス圏に留まる見通し。不動産業は大幅な低下を予想しマイナス圏に転じる見通しである。

※詳細は、当行ホームページにてご確認ください。



<第4回>

# 株式投資

かぶしきとうし

第3回 株式市場

第5回 リスクとリターン

前回までに「株式会社」と「株式市場」の仕組みをお話してきましたが、今回は、「株式投資」のお話です。

株式投資とは、会社の株式を売り買いすることをいいます。また、株式投資をする人を「投資家」といいます。もし、みなさんが、普段、株式投資をされているならば、みなさんは、個人投資家ということになります。一方で、株式投資を仕事としている投資会社は、機関投資家といえます。

投資家に、「なぜ、株式投資をされるのですか?」と聞くと、「お金を儲けたいから」と答える方も多いと思います。では、株式投資によって、どのようにお金が儲かるのでしょうか。その仕組みをお話していきましょう。

株式投資によってお金が儲かることを「ゲイン」といいます。ゲインには、「インカムゲイン」と「キャピタルゲイン」の2種類があります。

投資家は、株式を買うと株主となって「配当金」をもらうことができます。この配当金が「インカムゲイン」で、株式の保有による利益のことです。他にも、「株主優待」もインカムゲインの1つです。また、銀行預金の「預金利息」も、インカムゲインの1つです。

つぎに、株式を安く買って高く売ると、その差額が儲けになります。この差額が「キャピタルゲイン」で、株式の売買による差益のことです。一方で、思惑に反して株価が値下がりしてしまった場合、つまり株式を高く買って安く売ってしまうと、損になります。このときは、「キャピタルロス」となります。

株式の売買では、大儲けをする可能性（キャピタルゲイン）もありますが、同じ確率で大損をする可能性（キャピタルロス）もあります。大儲け、すなわち「ハイリターン」が期待できる一方で、大損をする可能性もある「ハイリスク」な資産運用であるため、株式投資は、ハイリスク・ハイリターンであるといわれます。

一方で、銀行の預金では、わずかな預金利息しか得られませんが、銀行は、他の会社よりは倒産する可能性は低いので、損をする可能性も低くなります。少ない儲け、すなわち「ローリターン」しか期待できない一方で、損をする可能性も少ない「ローリスク」な資産運用であるため、銀行預金は、ローリスク・ローリターンであるといわれます。

今回は、このリスクとリターンの関係について、もう少し詳しくお話します。

株式を買った



100万円



200万円

100万円のキャピタルゲイン

## キャピタルゲイン

capital gain 売却益  
高くなったので売った



5万円の配当金  
=5万円のインカムゲイン

## インカムゲイン

income gain 利息的な収入  
1年後に配当金を受け取った

## キャピタルロス

capital loss 売却損  
値下がりしたけど売った

50万円

50万円のキャピタルロス

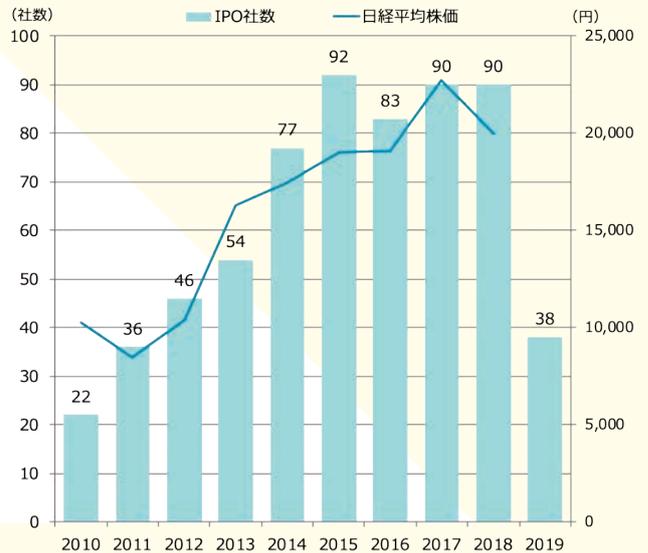
(前田)

2019年の4～6月(第2Q)のIPO社数は17社、2019年上半期のIPO社数は38社となり、昨年よりも2社増加しました。このうち、第2Qのマザーズへの上場は12社(市場占有率70%)となりました。業種別では、情報・通信業が7社(41%)、サービス業とあわせて2業種合計で11社(64%)となり、引き続き市場間、業種間での偏りが見られました。

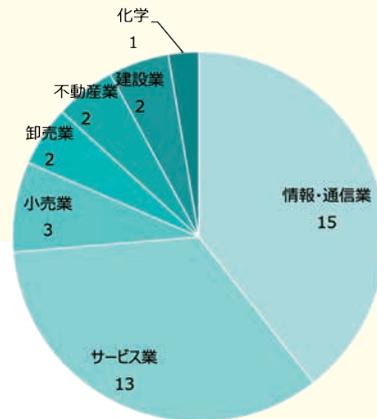
一方で、6月には、2年8か月ぶりに福岡証券取引所の本則市場に1社が上場しました。同じく6月には、札幌証券取引所の新興市場アンビシャスにも1社が上場しました。また、製造業からは、化学業種から1社が今年初めてマザーズに上場するなど、第2Qは比較的幅広い上場が見られましたが、昨年の株式会社メルカリ[4385]のような話題性の高い大型上場は見られませんでした。

2019年の7～9月(第3Q)のIPO社数の速報値は12社となりました。過去5年間の平均値17社と比べるとIPOペースが若干遅く、第4Qが例年と同規模のIPO社数となった場合には、年間のIPO社数が90社を割り込む可能性も推測されます。

過去10年間の日経平均株価とIPO社数の推移



2019年の業種別のIPO社数(累計)



過去5年間の四半期毎のIPO社数の推移



過去5年間の市場別のIPO社数の推移

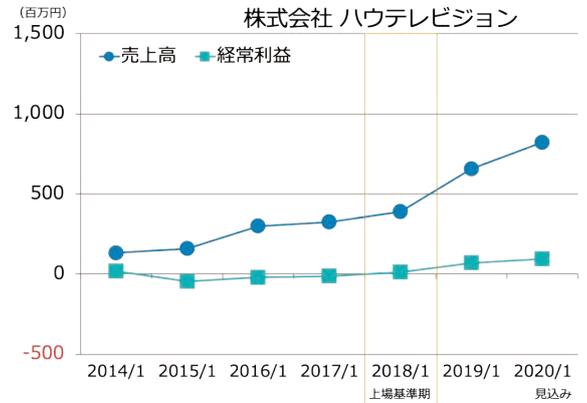


2019年第2四半期のIPOから、キャピタリスト目線で「注目企業」をご紹介します!

2019年第2Qに上場初値が最も沸騰した企業は、株式会社ハウテレビジョン[7064]の209.5%となりました。同社は、上場基準期の売上高が3.9億円でしたが、初値時価総額は45.6億円まで沸騰しました。下記に、2019年第2Qの初値騰落率上位4社を紹介します。

株式会社 ハウテレビジョン

サービス業	[7064]	マザーズ
新卒学生向けキャリアプラットフォーム「外資就活ドットコム」と若手社会人向けキャリアアップ支援サービス「Liiga」を展開。東京大学生の80%が会員に登録するなど難関大学の学生に特化したターゲティングによる差別化がポイント。	設立年	2010年
	上場日	2019年4月24日
	売上高	390(百万円)
	経常利益	11(百万円)
	調達金額	266(百万円)



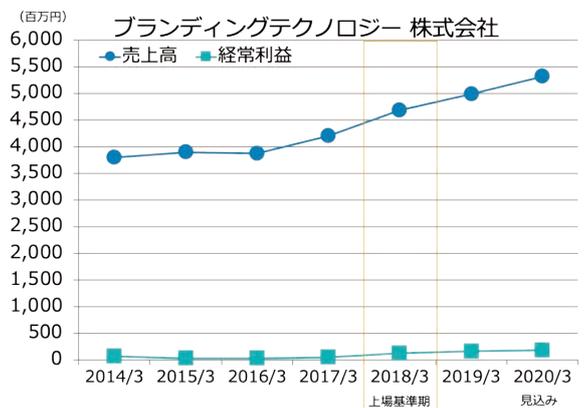
バルテス 株式会社

情報・通信業	[4442]	マザーズ
ソフトウェアの品質に関わる検査テストサービスを展開。国際ソフトウェアテスト資格認定委員会ISTQBから日本で唯一最上位の資格認定を獲得。独自の社内研修システムによるエンジニアの即戦力化、高技能化が、成長ドライバーの源泉。	設立年	2004年
	上場日	2019年5月30日
	売上高	2,457(百万円)
	経常利益	34(百万円)
	調達金額	556(百万円)



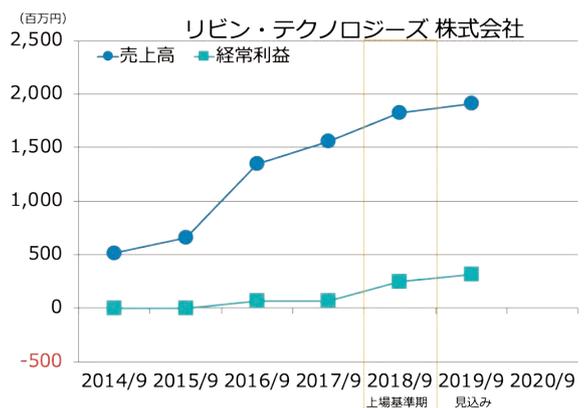
ブランディングテクノロジー 株式会社

サービス業	[7067]	マザーズ
中小企業向けのインターネットを活用したブランディング、デジタルマーケティングの支援、オウンドメディアの制作、運用を展開。今後の成長戦略として、中小企業のブランド価値の向上による人材採用、人材育成分野への参入を図る。	設立年	2001年
	上場日	2019年6月21日
	売上高	4,667(百万円)
	経常利益	114(百万円)
	調達金額	220(百万円)



リビン・テクノロジー株式会社

情報・通信業	[4445]	マザーズ
不動産業界に特化した不動産プラットフォーム「リビンマッチ」を展開。プラットフォーム上で、個人の不動産所有者と不動産売却会社とのマッチングの機会を提供。不動産売却を中心としたニッチなカテゴリに特化し、加盟店網は全国2,400社超となる。	設立年	2004年
	上場日	2019年6月28日
	売上高	1,826(百万円)
	経常利益	251(百万円)
	調達金額	351(百万円)





## 第2回 貸借対照表「資産の部」

株式会社福井キャピタル&コンサルティング

エグゼクティブアドバイザー 吉岡 龍人

『財務リスクの勘所』、第2回からは「貸借対照表」の読み方です。

### 4. 貸借対照表科目の読み方

#### (1) 流動資産

図1. 流動資産

流動資産	現金及び預金
	受取手形及び売掛金
	商品及び製品
	仕掛品
	原材料及び貯蔵品
	未収入金
	仮払金
	その他
貸倒引当金(△)	
合計	

流動資産の主な科目は、図1のとおりです。

一番上にくる科目は、「現金及び預金」です。現金及び預金は、短期保有の有価証券と合わせて現金及び現金同等物と表示されることもあります。いわゆるキャッシュです。最近では、キャッシュリッチな会社も多く巨額の現預金を目にすることもあるかと思いますが、この場合、「資金繰りは安心」と考えられる一方で、「資金が有効活用されていない」として貯めこまないで株主に還元すべきといった批判を受けることもあります。現金及び預金は、財務リスクという観点からは、その会社の資金繰り構造にもよりますが、私の経験上では、月平均売上高(月商)の半月から1か月分もあれば問題ないと言えるでしょう。

次に、「売掛金」です。売掛金は、特殊な業種を除き、受取手形と合わせて多くても月商の3か月分以内が普通です。これより多い場合には、決算期末に売上げが集中しているか、回収できない不良売上債権(売掛金、受取手形)がある可能性があります。

商品及び製品、仕掛品、原材料及び貯蔵品は、まとめて「棚卸資産」と呼ばれています。以前は月商の3か月と言われていましたが、最近ではトヨタ生産方式、リーン生産方式が普及し、製造業でも1か月未満ということも珍しくなくなっています。これも、不相応に大きいと資金負担が大きくなるばかりでなく、不良在庫の疑いもあり要注意となります。

#### (2) 固定資産

固定資産は、図2のとおり、大きく分けて有形固定資産、無形固定資産、投資その他の資産に分類されます。

まず、「有形固定資産」です。

有形固定資産では、建物や機械装置などの償却する資産と、土地や建設仮勘定などの償却しない資産に分けて考えてみましょう。

償却する資産では、「減価償却累計率」を確認します。貸借対照表の中で「減価償却累計額」が記載されている場合には、有形固定資産は「取得価額」で表示されています。減価償却累計額を取得価額で割って減価償却累計率を算出してみてください。累計率が高い場合には、設備が古くなっているか、めいっばい償却をしているとても健全な会社かのどちらかです。逆に、累計率が低い場合には、新設会社でない限り、償却不足の可能性が考えられ、詳細な分析の糸口とします。

なお、貸借対照表の中で減価償却累計額が記載されていない場合には、償却資産の金額は減価償却後の「簿価」となります。この場合は、一般に欄外に減価償却累計額が注記されており、同様に分析できます。累計率の目安は業種ごとに特性はありますが、建物系で50~60%、機械設備系で75~85%と考えてみてください。この目安から大きく異なる場合には、必ずその原因があります。

償却しない資産の代表は、「土地」です。その会社が所有する土地の場所を知っていれば時価の見当もつきますが、知らない場合には金額が他の科目と比べて大きいかどうかを見てください。不自然に大きければ、投

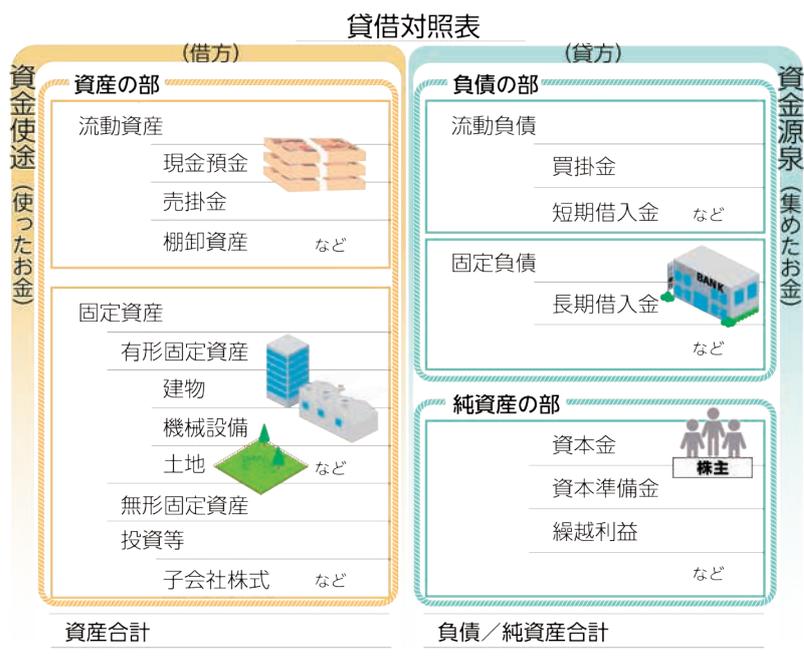
図2. 固定資産

固定資産	有形固定資産
	建物及び構築物
	機械装置及び運搬具
	土地
	建設仮勘定
	その他
	減価償却累計額(△)
	計
	無形固定資産
	投資その他の資産
	投資有価証券
	繰延税金資産
	その他
	貸倒引当金(△)
計	
合計	

図 3. 貸借対照表の構成

機目的の土地なのか、また過去に利益補填のために評価替えした可能性も疑ってみてください。経営が順調だった会社は、バブル以前の土地価額が簿価になっていて、含み益を内包している場合があります。

「建設仮勘定」は、まだ生産や事業の用に供していない建物や設備のことで、減価償却を始めていない資産です。従って、これが大きい場合には、営業報告書などに新規投資の説明があるはずですが、その会社がどのような方向に向かっているかが確認できます。逆に、そのような新規投資が確認できない場合には、償却をしない＝費用を計上しない＝粉飾も考えられます。



(注) 2007年度以降は、企業競争力強化の観点から、「定率法」は「定額法」の2.5倍(2012年度以降については2倍に下方修正)という加速償却が認められています。逆に、1998年度以降の建物は定額法が強制されているため、それぞれに考慮する必要があります。また、これらは税法のルールであるため、税法以上に償却している会社もあり確認が必要です。

次に、「無形固定資産」です。

無形固定資産には、特許権やソフトウェア、のれんなどがあります。「のれん」は、一般に被買収会社の時価と買収額の差額です。近年、M&Aが増えてきたことから、のれんの存在が目立つようになってきました。のれんは、時価以上の買物の対価となるため、その大きさが事業拡大、売上拡大に見合うものかどうか重要なポイントとなります。なお、のれんも、日本基準では20年以内に償却することがルールです。

最後に、「投資その他の資産」です。

投資その他の資産で注目すべき科目は、「投資有価証券」です。投資その他の資産では、連結会社関連科目は連結決算書で消去されますが、非連結子会社の株式や

長期貸付金は計上されます。従って、投資有価証券の金額が大きい場合には、その投資対効果は設備投資と同様に検証を要します。

「貸倒引当金」は流動資産にもありますが、各資産のうち貸し倒れリスクに応じて資産から控除するものです。税法上は計上にかかなりの制約がありますが、有税で引き当てている会社もあります。ないよりはあった方が良く、また安全性の観点からは金額が大きい方が良いとも言えますが、目立つ場合にはやはり対象債権を検証すべきでしょう。「繰延税金資産」については、損益計算書の税効果会計でお話します。

以上が「資産の部」の簡単な説明となりますが、「検証すべき」とした科目について、その簡単な検証方法は、タテ(時系列)とヨコ(他社)の比較です。このタテヨコ比較は、「負債の部」や損益計算書でも有効な検証方法ですので、覚えておいてください。

今回は、貸借対照表の左側の「資産の部」を説明しました。次回は、貸借対照表の右側の「負債の部」をお話します。

筆者紹介



株式会社福井キャピタル&コンサルティング エグゼクティブアドバイザー 吉岡 龍人  
 1974年日本興業銀行入行、国内外企業や金融機関向けファイナンス、企業審査、外国為替業務、国内外地域開発プロジェクトに従事。2002年同行退職後、富士重工業株式会社やスバルファイナンス株式会社にて自動車メーカーのサプライヤー経営管理を担当。2014年より経営コンサルタント業開業。2017年中部経産局所管のIoT支援事業に福井県コーディネーターとして参加。2018年度は富山県のIoT推進コンソーシアムの参加、永平寺町のIoT推進ラボアドバイザー。2018年より現職。



## 中国における日本酒市場の現状

福井上海事務所 副所長 藤田 智

## 1 「第4回日本の酒試飲体験会」が開催されました。(2019年5月)

2019年5月19日に、在上海日本国総領事館にて、2017年(2回)、2018年(1回)に続き「第4回日本の酒試飲体験会」が開催されました。本体験会は、中国のお客さまと日本のお酒との接点の場を試飲会という形で持続的・定期的に設けることで、日本各地の酒蔵さまや酒卸問屋さまの中国におけるビジネスの展開、拡大につなげていただくことを目的としています。当日は、BtoCの側面から現地の消費者や日本酒愛好家のみなさま、BtoBの側面から現地の飲食関連や食品・酒類のバイヤーなど約300名のお客さまが来場されました。福井県からは、テレビドラマ化もされた漫画「蔵の宿」のモデルともなった久保田酒造合資会社さまが出展され、現地代理店とともに現地バイヤーとの商談を行ったり、現地の消費者からの生の声を聴かれています。当日の会場は、すれ違うのも難しいほどの大変な盛況となりました。

会場では、来場者の主観による人気投票も行われました。日本酒部門の人気投票では、清酒のスパークリングが1位となり、甘い、爽快、アルコール度数が低いなどの「飲みやすさ」を重視する傾向が見られました。一方で、純米大吟醸などの高級酒に分類される銘柄も人気を集めており、日本酒愛好家が好む高級酒と、まだ日本酒に馴染みの浅い一般消費者が好む飲みやすいお酒が、今後、中国において日本酒を展開していくためのキーワードであると感じました。

なお、翌日の5月20日、21日の2日間、同じく上海にて関連イベントの「第2回日本の酒試飲商談会」も開催されました。こちらの商談会では、現地の和食飲食店、代理商、オフライン店舗などが来場され、日本の酒類全般の紹介と試飲、および商談が行われました。



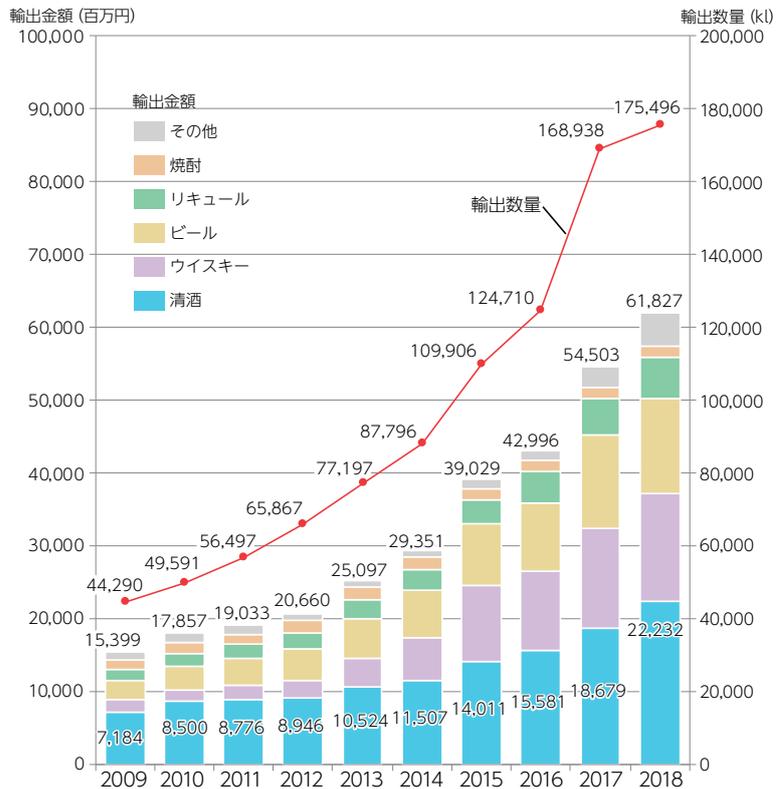
名 称	第4回日本の酒試飲体験会
開 催 日	2019年5月19日
開 催 場 所	中国・上海/在上海日本国総領事館
出展品目など	日本酒、焼酎、泡盛、その他日本の酒類全般/酒器、和食器/酒の肴、食品類/ 日本酒や物産を訴求したい自治体
来 場 者 数	約300名(現地の消費者やバイヤー等)

## 2 中国における日本酒市場について

中国では、近年、所得の増加に伴う生活水準の向上により、従来からの白酒などの中国産の酒類からワインなどの外国産の酒類へと消費傾向が移ってきており、日本の酒類の存在感も増しています。財務省貿易統計では、2018年の日本の酒類の中国への輸出金額は65.4億円となっています。このうち清酒は、54.8%の35.8億円となり、前年対比34.8%増の大幅な伸びとなっています。

中国における日本酒市場は、今後も拡大していくものと推察されます。当事務所におきましても、巨大な中国市場において、福井県の地酒はもちろん県産品の販売拡大の支援を継続して行ってまいります。中国における販路拡大をご検討されるお客さまがおられましたら、お近くの福井銀行までご相談ください。

図表1. 日本の酒類の輸出金額と輸出数量の推移【財務省貿易統計より】



図表2. 日本の酒類の品目別輸出金額 (2018年)【財務省貿易統計より】

品目	金額	対前年比	第1位	第2位	第3位
清酒	22,232	119.0%	アメリカ合衆国 6,313	香港 3,774	中華人民共和国 3,587
ウイスキー	14,978	109.8%	アメリカ合衆国 4,162	フランス 2,778	オランダ 1,481
ビール	12,874	100.0%	大韓民国 7,879	台湾 1,343	アメリカ合衆国 848
リキュール	5,672	113.9%	台湾 1,336	香港 1,025	アメリカ合衆国 859
焼酎	1,530	99.5%	中華人民共和国 476	アメリカ合衆国 394	タイ 107
ワイン	281	55.3%	香港 106	台湾 86	中華人民共和国 27
その他	4,262	186.2%	オランダ 793	大韓民国 575	オーストラリア 570
合計	61,827	113.4%	アメリカ合衆国 13,110	大韓民国 11,066	中華人民共和国 6,541

単位：百万円



# 未来の福井の女性起業家へ！

**WiL・廣部所長(以下「廣部」)** 福井県で活躍する女性起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8回は、特別編として、三国町で梨園を営む近ちゃんふぁ～むから、営業を担当する姉の近藤美香さんと企画広告を担当する妹の井手孝美さんにお越しいただき、WiLをご活用いただきみなさまと同世代の働く女性のひとりとしてお話をうかがいます。よろしくお願いします。

**近ちゃんふぁ～む・近藤美香(以下「近藤」)、井手孝美(以下「井手」)** よろしくお願ひします。

**廣部** 福井銀行の行員であるお二人のお父さまとは、お父さまが当時支店長をされていた営業店で仕事を一緒にさせていただきました。夏になると、毎日のように小さな傷の入った梨を持ってきてくださり、みんなで美味しくいただきました。お父さまからは、中学生のころのお二人の写真も見せていただき、いろいろとお話もうかがっていましたが、今回、こうして立派になられたお二人にインタビューをさせていただくことになり、月日の経つのは早いものだととても感慨深いです。

**近藤** 父が、どのような話をしていたのか気になりますね(笑)

**廣部** かわいい娘の自慢話です(笑) そんな近藤さんはご実家が梨園をされていますが、現在はお二人が梨園を継がれているのですか。

**近藤** 現在は母が代表を務め、普段は私たち女性3人で梨園を管理しています。休日になると、父も草刈りや消毒作業を手伝ってくれます。一度草刈り機に乗ると2～3時間梨畑を走り続けていますが、その姿はマリオカートそのものです(笑)

**廣部** 草刈り機を運転されているお父さまの姿は、銀行での様子からは想像できませんね(笑) まずは、近ちゃんふぁ～むについてご紹介いただけますか。

**近藤** 近ちゃんふぁ～むは、1980年に祖父が開園し、私たちが3代目になります。梨園のある池上地区は、元々はたばこ農家さんが多かったと聞いています。しかし、JTに民営化されたときにたばこ葉が減産されることになり、村のみなさんと相談して梨を栽培することになったそうです。私たちの梨園では、現在40アール(4反)の梨畑で幸水9本と豊水40本を育てています。4年前には幸水7本と秋月6本の苗木も植えまして、来年には収穫できる見込みです。私たちの梨園は丘の上であり、日当たりや風通し、水はけのよい土地で、太陽の光をたっぷり浴びて完熟するまで木で実らせてから収穫しますので、糖度が13度以上の甘さと、みずみずしくシャキシャキとした食感の、こだわりの梨です。

**井手** 私たちが実家の梨園を手伝い始めることになったのは、2012年に祖父が病気で倒れたことがきっかけでした。それまでは一度も手伝いをしたことはありませんでしたし、一生農業にたずさわることもないと思っていましたが、このときは収穫直前のことだったのでとにかく収穫して出荷しなければと母と姉妹で無我夢中で収穫しました。3年後に祖母が亡くなり、本腰を入れて梨園にたずさわることになりました。これを機に「近ちゃんふぁ～む」と名前を変えて、それまでのようにJAさんに出荷するだけでなく、ネット通販を活用して自社ブランドで直販も始めました。お客さまに直接販売しますので、完熟して糖度が13度以上の甘さになった美味しい梨を



Takami Ide

左

井手 孝美さん

略歴

1991年生まれ、次女。地元美容専門学校を卒業後、結婚。主婦をしながら実家の梨園を手伝い、2015年に姉とともに梨園を継ぐ。近ちゃんふぁ～むでは、主に企画広告担当を務める。

Mika Kondou

右

近藤 美香さん

略歴

1989年生まれ、長女。地元美容専門学校を卒業後、金沢のエステサロンで働く。2012年から実家の梨園を手伝い始め、2015年に梨園を継ぐ。近ちゃんふぁ～むでは、主に営業担当を務める。

近ちゃんふぁ～む 近藤 美香さん  
井手 孝美さん

お届けすることができるようになりました。お客さまから「美味しかったよ」と直接ご連絡をいただくことも増えて、今はそれが楽しみにもやりがいにもつながっています。

**廣部** お二人のことも、簡単にご紹介いただけますか。

**近藤** 私は元々美容系に興味があり、美容の専門学校に進学しました。20歳のころからエステの仕事をしていますが、祖父が倒れてからはエステのかたわら梨園の手伝いを始めました。梨の生産や商品企画は家族みんなで行っていますが、近ちゃんふぁ～むでは主に営業とSNSを活用した情報発信などを担当しています。実は、現在、鍼灸の専門学校にも通っておりまして、将来は、エステと鍼灸を組み合わせた美容鍼治療や、美容と農業を組み合わせた新しい形の農業も模索しています。

**井手** 私も、姉と同じく美容の専門学校に進学しました。現在は結婚しておりますので、近ちゃんふぁ～むでは主に裏方で企画広告や事務を担当しています。最近は、農業でもIT化が進んできていますので、近ちゃんふぁ～むでも、まずは顧客管理や在庫管理のIT化から始めています。また、姉と一緒にSNSへの情報発信やネット通販の管理などもしています。将来は、生産管理の面でも、IT化やAIの導入による農作業の省力化なども考えていきたいです。

**廣部** 近ちゃんふぁ～むでの梨づくりのこだわりは何ですか。

**井手** 美味しい農作物を作るためには「土づくり」が大切です。私たちの梨畑は、除草剤は一切使わずクローバーが一面に広がるとてもよい土壌です。昨年は、越前ガニの殻を撒いたり、米ぬかに菌体を混ぜて発酵させた「アミノ酸米ぬかぼかし」を作って散布しました。カニ殻は、有機肥料として土が活性化し土壌の病気や害虫被害の抑制が期待できます。米ぬかは栄養価が高いので、土壌改良にも効果が期待できます。土づくりは、祖父がこだわりを持って手掛けてきたものですが、これからは、私たちもそれを引き継いで頑張っていきたいです。

**廣部** お二人のような若い女性が農業にたずさわるには、いろいろとご苦労もあるのではないですか。

**近藤** 梨づくりは最初から楽しくて、梨園に行きたくないと思ったことは一度もありません。もちろん、梨畑ではずっと上を向いての作業になりますので、肩や首が痛くなって休みたいと思うときはありますが、梨づくりはとても楽しいです。しかし、1年目は摘果作業がうまくできず、小さな梨ばかりになってしまいました。天候にも左右されますし、今年うまくできても来年うまくできるとは限りません。農作業の一つひとつが勉強です。もちろん、日焼けも気になりますから完全防備で日焼け止めもたっぷり塗りますが、最近は、そんなことよりもどうしたら美味しい梨が作れるか、そればかりが気になるようになりました。

**井手** それでも、だいぶん慣れましたが、いまだに虫は苦手ですね(笑)

**廣部** では、そのようなご苦労をされてもなお農業を続けていこうと思われる喜びややりがいは、どこにありますか。

**近藤** 今、一番の目標は、美味しい梨を作ってたくさんの方に喜んでいただくことです。ときには、雨の日も風の日も外で作業をしなければなりません。土砂降りの中で収穫するときには、1個々々選別して拭かなければなりません。昨年の台風のときには、本当に大変でした。それだけにお客さまが美味しいと喜んでくださったときには、とても感激しました。今は、お客さまに美味しいと喜んでもらうことを楽しみに、梨づくりに取り組んでいます。

**廣部** 近ちゃんふぁ～むでは、梨を使った加工品もいろいろと商品化されていますね。

**近藤** 梨は、みずみずしい夏の果物としてみなさまにも馴染みがあるかと思いますが、リンゴや桃と違って梨を使った加工品というのはあまり見かけません。また、小さな傷が1つついただけでも商品として出荷できず、そういった梨が毎年たくさん廃棄されるのを悲しく思っていました。1年を通して美味しい梨を味わっていただきたいな



WiL所長 廣部 靖子

# 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。



という想いもあって、最近、梨を使った加工品の企画にも力を入れています。とはいえ、何でもかんでも自由に商品化させてもらえるわけではありません。新商品を考えて家族会議に持ち込むと、父からは事業計画を作って説明するように言われます。あいまいな説明をすると、きびしく指摘されます。母も元銀行員ですので、様々な面での確かなアドバイスをしてくれます。両親としては不安なところもたくさんあると思いますが、いつも相談ののってくれ応援してくれるので、とても感謝しています。

**井手** いざ新商品を企画してみると、梨のよさを引き出せる加工品を考案するのはとても難しいです。最初の商品は、2年前に考案した万能タレ「ものがたれ。」です。梨がお肉を柔らかくすること、料理の隠し味になることを知っていただきたいという想いから企画しました。近ちゃんふぁ〜むで収穫した直後の採れたて新鮮な梨をじっくりと熟成させた果汁を、1本あたり50%以上使っています。「この1本からストーリーが始まりますように」という想いをこめて、物語とタレをかけて「ものがたれ。」と名付けました。

**廣部** 昨年は、新たに「梨カレー」も商品化されましたね。

**近藤** 昨年9月の台風21号により、収穫直前の梨が6,000個落果しました。8月の台風20号の際にも2,000個落果しており、私たちの梨園の生産量の3割に相当する被害を受けました。廃棄処分も覚悟しましたが、坂井市さんからご提案をいただき、梨に入った傷

をえくぼに見立てて「にっこり美梨ちゃん(傷あり梨)」としてふるさと納税の返礼品に採用いただき、2日間限定でポータルサイトに掲載したところ、1日目の夜にはお申込みが予定数に達し、無事1,800個の落果した梨を全国へお届けすることができました。

**井手** それでも、傷がひどくて返礼品としてお出しすることができなかった梨もたくさんありました。しかし、三国町の洋菓子店 Sourire さんが傷む前にピューレにして冷凍保存してくださり、梨のピューレと福井県のブランド牛である若狭牛のミンチを使用した「若狭牛 梨カレー」を商品化することができました。Sourire さんには、梨のピューレを固めたパート・ド・フリュイというフランスのスイーツも作っていただき、これからも梨を使った商品企画にご協力いただけることになりました。

**近藤** 加工品にすることで、規格外や小さな傷が入って廃棄せざるを得ない梨などの農作物に付加価値をつけてお客さまにお届けすることができます。地元の方とコラボレーションすることで地元の食材を使った様々な商品を企画することもできますし、今回のような自然災害にあったときにもお互いに助け合うことができ、地域全体を盛り上げることができます。将来は、自分たちの梨だけでなく地元の食材も使った商品をいろいろと企画できるといいなと思っています。

**廣部** 近ちゃんふぁ〜むでは、SNSも使って積極的に情報を発信されていますね。

**井手** 近ちゃんふぁ〜むでは、ホームページとSNSを使い分けています。ホームページの方では、梨園の紹介と商品の説明を載せていますが、今後は動画を使った梨のレシピ紹介なども載せていけたらと思っています。SNSの方では、近ちゃんふぁ〜むをもっと身近に感じていただき交流を深められるといいなと思い、梨畑での農作業の様子やスタッフの日常なども投稿しています。私たちと同じ世代の方に農業の楽しさをもっとたくさん知ってもらうために、これからも地域の魅力もあわせて発信していきたいです。

**廣部** 今後、新たに取り組んでいきたいことはありますか。

## Woman's inspiration Library

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

近ちゃんふぁ～む 近藤 美香さん  
井手 孝美さん

**近藤** まずは、多くの方に農業を身近に感じてもらい、農業を楽しんでもらえるような観光農園を作りたいと思っています。また、美容関係の知識を商品企画や観光農園にも活かして、美容と農業が融合された新しい形の農業を考えています。他にも農作業着をもっとオシャレでカワイイものにしたいなど、二人でデザインしています。来年には発表したいです。さらに、IT化やAIの導入による農作業の省力化などにも取り組んでいくため、勉強会や先進地の見学会などへも積極的に参加していきたいです。

**廣部** かわいい農作業着はウケると思います。また、美容と農業の融合は、とても興味深い取り組みですね。お二人が考える農業の未来と近ちゃんふぁ～むの将来像を教えてくださいませんか。

**近藤** 最近の農業の課題は、農家の高齢化と後継者不足です。農業は、肉体的にもきつい仕事です。しかし、日本の農業を守り食料自給率を高めていくためには、農業にたずさわる若い力が絶対に必要だと思います。若い人たちに農業にもっと興味を持っていただくには、まずは農業のイメージを変えていかなければいけないと思っています。生産管理や情報発信も含めて農業の見える化を進めていくことで、「きつい、汚い、楽しくない」という農業のイメージを一新できると思います。

**井手** 後継者がいないために農業を辞められる農家さんが、年々増えてきました。農業にたずさわる前は、とくに気に留めるようなことはありませんでしたが、今は、実際に農業にたずさわらようになって、廃業して木が伐採された農園を見ると、とても悲しい気持ちになります。農業のスマート化を進めていくことができれば、若い人たちも農業にたずさわりやすくなるでしょうし、年齢を重ねても長く農業を続けていくことができると思います。

**近藤** 近ちゃんふぁ～むは、そんな農園にしていきたいです。これからも近ちゃんふぁ～むの仕事を中心に、私たち自身が農業を楽しみながら梨づくりに取り組んでいきたいです。今は「趣味は仕事です」と言い切れるぐらい農業に夢中になっています。

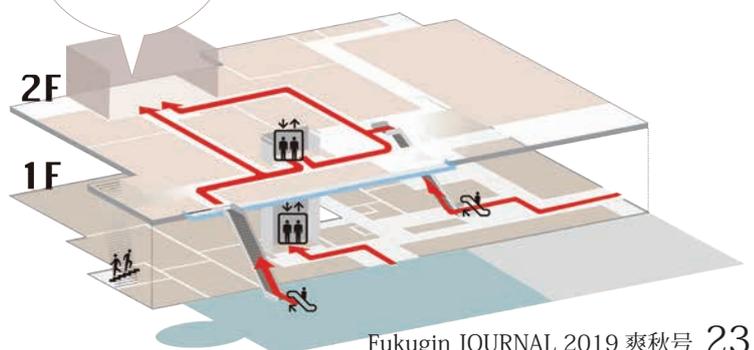


**廣部** 最後に、お二人と同世代の福井の女性に向けてメッセージをいただけますか。

**近藤** 私たちはまだまだ勉強中の身ですので、農業経営についてメッセージを言える立場ではありません。今は目の前の目標や課題の一つひとつクリアしていくことで精一杯ですが、最初はただ頑張るだけだったのが、最近は何をどう頑張ればいいのかを考えながら一つひとつ取り組んでいます。いつか、誰からも認められるような農業経営者になれることを目指して頑張っています。今はまだ家族の協力や地元のみなさまの助けも借りっぱなしですが、少しずつ地域のみなさまにもお返しし、地域の活性化に向けて頑張っていきたいと思っています。

**廣部** 三国町からあわら市にかけての坂井丘陵地は、むかしからフルーツラインが走る果物や野菜の一大産地ですし、観光農園や季節の花畑も多い土地です。池上地区には、人気の苺スイーツのお店もできましたし、若い方が集まりやすい環境も整ってきています。お二人も、地域の方と力を合わせて福井の農業の未来と地域の活性化に向けて、これからも頑張ってください。本日は、ありがとうございました。

文：前田 英史





	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		
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	75,111	1.4%	43,198	2.8%	17,903	6.8%	322,927	7.8%	60.9%	1.4	
2018年	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
	2	5,737	2.6%	4,010	14.1%	1,738	13.6%	396,091	61.1%	78.4%	30.8
	3	6,209	5.6%	6,691	▲9.0%	2,507	▲9.7%	291,423	▲14.2%	70.9%	▲8.4
	4	5,881	▲0.3%	2,990	1.7%	1,307	▲2.2%	338,172	14.5%	68.6%	7.1
	5	6,013	2.4%	3,207	6.0%	1,372	10.6%	279,904	▲14.7%	73.2%	▲13.1
	6	6,308	2.8%	3,499	▲1.7%	1,423	▲2.3%	292,491	18.5%	38.2%	3.4
	7	6,012	▲2.1%	3,761	6.4%	1,495	0.5%	280,159	▲8.2%	53.8%	4.2
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（2015=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			
2016年	101.3	1.3%	98.8	▲1.3%	96.8	▲3.3%	103.6	3.6%	92.1	▲12.0%	
2017年	108.4	7.0%	111.5	13.3%	96.4	▲0.2%	109.0	5.2%	97.4	5.8%	
2018年	109.0	0.6%	115.9	3.5%	94.8	▲1.8%	108.5	▲0.5%	109.7	12.6%	
2018年	8	107.7	▲0.3%	112.9	▲2.4%	95.8	1.6%	107.6	▲0.9%	106.9	5.8%
	9	107.5	▲3.7%	109.2	▲10.0%	93.8	▲4.0%	106.5	▲6.2%	107.0	7.6%
	10	108.1	▲1.1%	110.9	▲3.6%	93.8	▲1.2%	107.6	▲1.6%	107.4	5.8%
	11	107.5	▲1.2%	110.6	▲3.7%	93.4	▲1.7%	105.3	▲5.0%	110.3	8.0%
	12	108.0	▲3.5%	111.1	▲8.6%	94.5	▲1.5%	106.1	▲8.1%	112.7	12.6%
2019年	1	104.2	▲4.2%	105.1	▲10.0%	96.7	▲0.1%	102.1	▲6.6%	114.1	11.4%
	2	107.1	▲0.2%	110.7	▲9.3%	98.2	10.4%	104.6	▲3.7%	116.5	16.8%
	3	107.6	▲3.8%	116.9	▲2.7%	94.7	▲3.6%	104.0	▲8.1%	120.6	18.0%
	4	100.9	▲10.1%	96.3	▲20.2%	94.7	▲1.3%	105.3	▲2.8%	117.8	13.4%
	5	106.3	▲3.4%	118.7	1.6%	95.2	▲2.7%	110.4	▲0.4%	109.7	5.8%
	6	94.2	▲16.7%	93.3	▲28.2%	94.1	▲1.4%	99.4	▲12.9%	114.8	7.2%
	7	97.9	▲9.6%	94.7	▲16.8%	96.9	1.0%	101.9	▲5.4%	112.9	7.6%
資料出所	福井県総合政策部政策統計・情報課										

（※1）2019年4月、基準改定。また、年間補正実施により、原指数及び季節調整指数は変更されています。（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

	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		
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%	189,218	0.1%	
2018年	4,337	8.2%	2,492	6.0%	1,450	17.1%	374	▲9.0%	186,927	▲1.2%	
2018年	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%
	2	353	96.1%	201	48.9%	128	300.0%	23	76.9%	17,890	20.4%
	3	467	20.7%	237	21.5%	188	13.3%	40	53.8%	18,220	5.7%
	4	449	41.2%	266	13.2%	64	88.2%	116	136.7%	17,872	9.5%
	5	440	15.5%	277	23.7%	85	▲33.6%	77	175.0%	17,411	9.3%
	6	405	▲4.5%	234	▲3.3%	122	▲10.3%	48	6.7%	18,126	12.4%
	7	463	6.7%	237	3.9%	198	14.5%	27	▲15.6%	18,989	16.8%
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	
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	429,900	16.0%	196,827	48.3%	97,411	30.3%	50,750	▲22.6%	8,341,271	▲19.6%
2018年 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%
2	27,809	9.5%	15,649	213.7%	3,385	▲80.8%	510	▲76.9%	789,760	42.2%
3	43,931	39.0%	21,741	64.2%	4,146	▲66.6%	4,991	138.9%	1,149,244	121.9%
4	19,176	15.4%	8,416	25.5%	4,020	▲40.5%	3,347	93.0%	314,450	1.8%
5	22,336	▲16.1%	9,689	▲21.4%	2,021	▲69.6%	1,436	▲74.1%	403,856	▲11.2%
6	26,347	▲27.3%	8,844	140.5%	7,037	▲59.1%	4,359	▲59.2%	548,615	▲11.6%
7	56,327	▲1.4%	20,101	▲47.1%	8,511	106.3%	14,512	93.7%	2,189,925	143.6%
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	前年比			百万円	
	年度		年度		年度		年		年	
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	36	▲10.0%	25,189	372.9%	29,277	15.4%	99,665	3.7%	117,328	14.1%
2018年 8	1	0.0%	55	▲94.6%	1,803	▲28.6%	8,741	4.4%	7,332	▲16.3%
9	5	66.7%	255	▲75.2%	1,660	▲38.8%	7,755	▲9.7%	10,974	52.2%
10	6	50.0%	545	74.1%	1,929	19.0%	8,949	▲1.3%	12,216	35.4%
11	6	20.0%	188	▲64.8%	2,037	33.8%	7,984	▲0.4%	12,898	56.3%
12	2	▲33.3%	646	669.0%	2,132	▲24.2%	7,517	▲8.4%	9,264	▲0.6%
2019年 1	3	▲25.0%	747	283.1%	1,400	▲13.6%	6,497	▲15.9%	8,562	▲14.4%
2	2	100.0%	21,949	19673.9%	1,770	▲5.7%	6,519	▲5.7%	9,312	▲13.8%
3	0	-	0	-	2,083	▲37.6%	8,223	▲5.8%	9,651	45.9%
4	2	▲33.3%	100	100.0%	1,652	▲77.7%	8,609	▲3.6%	8,384	▲0.2%
5	5	0.0%	10,231	1534.3%	1,030	▲72.1%	7,852	▲16.4%	8,537	▲27.5%
6	7	600.0%	1,629	3094.1%	1,610	▲16.8%	7,302	▲16.2%	7,366	11.7%
7	4	100.0%	663	761.0%	1,730	19.5%	7,591	▲8.7%	8,425	▲19.6%
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
	棒類合計		眼鏡棒		眼鏡		客数(人)	前年比	倍	完全失業率
	百万円	前年比	百万円	前年比	百万円	前年比				
	年		年		年		年		年度	年度
2016年	30,005	11.8%	14,575	0.2%	15,429	25.4%	877,863	▲2.3%	1.82	1.6%
2017年	32,392	8.0%	16,213	11.2%	16,178	4.9%	818,996	▲6.7%	2.02	1.6%
2018年	33,017	2.0%	17,186	6.0%	15,830	2.2%	805,303	▲1.7%	2.10	1.6%
2018年 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%
2	2,810	19.5%	1,372	12.9%	1,438	26.7%			2.18	1.7%
3	2,990	3.0%	1,506	▲2.7%	1,484	9.6%			2.14	1.5%
4	3,051	5.7%	1,614	0.8%	1,437	11.8%			2.09	1.6%
5	2,264	▲11.4%	1,274	▲4.5%	989	▲19.0%			2.05	1.5%
6	3,709	36.0%	2,110	48.5%	1,599	22.4%			2.02	1.4%
7	3,145	18.9%	1,563	14.6%	1,582	23.4%			2.01	1.2%
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2018年12月以前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)

資金業者登録番号: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

本号では、杉本知事に巻頭言をいただき、県の今後の施策についての意気込みを語っていただきました。

今回の景況アンケートの結果によると、福井県内の景気については全体的に景況感の悪化を感じておられる方が増加しているようです。昨今の海外情勢の緊迫や貿易戦争と呼ばれる動きなど不透明感が強くなってきているようです。

ただし、県内は新幹線の工事や、周辺地域の開発など前向きな話題も続くことから、景況感が良好な業界も今後増加することが期待されます。

また、発刊時には消費増税の直後になっており、国内の個人消費の動向も気がかりな状況です。消費増税に関しては政府もさまざまな景気対策を取っており、一定の効果は期待されておりますが、内容に関してはかなり複雑なものも多く、理解するのが大変だという消費者や事業者も多いようです。そのため、今注目のキャッシュレス決済に関する理解を深めていただこうと思い、社内企画でアンケートと解説をさせていただきました。

また、福井銀行グループでは、県内に上場企業を増加させたいという思いから、福井県、県内金融機関、ゆうちょ銀行とで「ふくい未来企業支援ファンド」を推進しておりますが、IPO市場のレポートやIPOに向けての資金調達の解説など掲載させていただいております。

その他、連載中の財務リスクの勘所、海外ビジネスレポート、WiL通信なども合わせて、ご覧いただければと思います。

(松浦)



Fukugin  
JOURNAL

2019年 爽秋号 AUTUMN / 2019年 10月発行

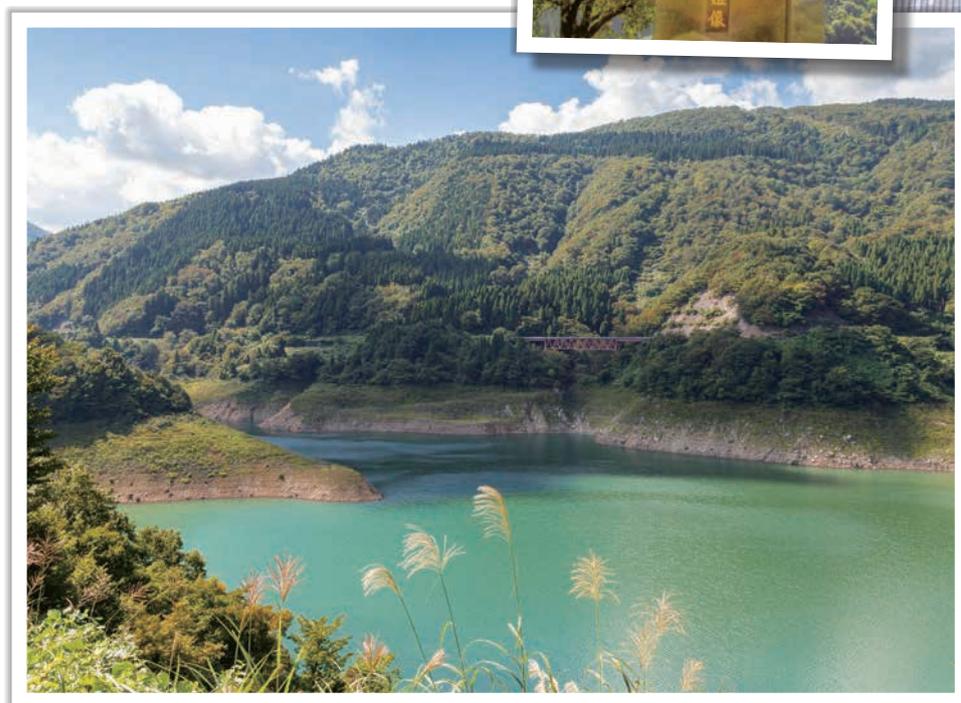
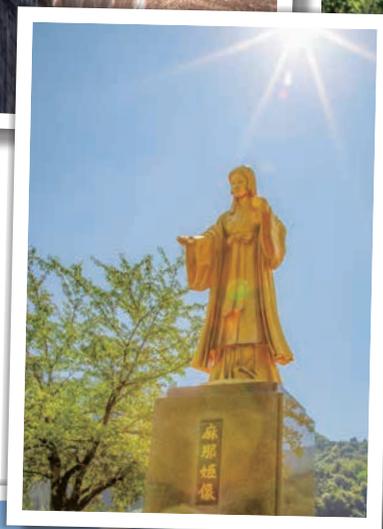
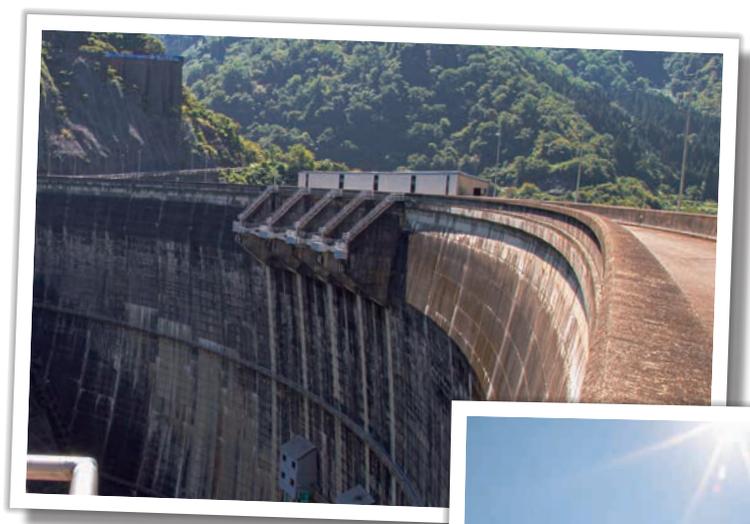
発行 株式会社福井銀行

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)  
山崎 克哉 (福井 C & C)  
編集 西村 喜美 (福井 C & C)  
高原 潤弥 (福井 C & C)  
藤田 あさ香 (福井 C & C)  
編集補助 松村 恵利子 (福井 C & C)  
写真 (表紙、P20-23)・イラスト・図・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。



福銀ジャーナル 2019年10月 爽秋号

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

