



Fukugin
JOURNAL

2021
桜花号
SPRING

がんばる福井の観光シリーズ
地域とともに盛り上がる道の駅を目指して!

Beyond CORONAの労務管理
パワーハラスメント防止措置と企業側の対応

特別調査レポート
2020年の国内IPOの
市場動向に関する年次報告書【完全版】

巻頭言 「新しい勝山・未来志向の勝山」の実現に向けて	01
がんばる福井の観光シリーズ 地域とともに盛り上がる道の駅を目指して！	02
Beyond CORONAの労務管理 パワーハラスメント防止措置と企業側の対応	08
Close Up 「人材確保に関する調査」結果概要	12
特別調査レポート 2020年の国内IPOの市場動向に関する年次報告書【完全版】	17
focus with/afterコロナ時代における計画の策定と運用の在り方	24
財務リスクの勘所 キャッシュフロー計算書の構造と読み方	28
海外ビジネスレポート タイへの入国体験記	30
調査結果 福井銀行景気動向調査	32
主要経済指標	34

表紙

／ミチノクフクジュソウ (環境省：準絶滅危惧《NT》、福井県：県域絶滅危惧I類)

福井県勝山市から石川県に向かう国道157号線沿いにミチノクフクジュソウの群生地があります。ミチノクフクジュソウはフクジュソウの一種で県内では勝山市北谷町周辺にしか確認されていません。色や形などフクジュソウによく似ていますが、花弁が萼片より長いこと、開花時期が遅く桜の咲く頃であることなどの違いがあります。近年、個体数が危機的水準まで減少しており、このような中で地元の小学生をはじめ地区の人々の生育環境の保護活動によって懸命に守られています。



◀登録有形文化財 旧料亭 花月楼 しだれ桜

勝山市中心部の本町にある「旧料亭 花月楼」は明治37年(1904年)に建てられました。勝山は繊維産業で栄え、この花月楼がある付近は多くの人が集まる花街でした。花月楼は芸子の控えの間や帳場といった料亭ならではの特徴があるほか、2階の32畳の大広間には幅二間半の床の間、天井は意匠的に優れたアーチ状の「傘天井」があるなど豪華な作りとなっています。平成23年7月25日に国の有形文化財に登録されました。

平成29年4月には大規模なリノベーションが行われ、特徴的な意匠そのままに当時の料亭文化を感じられる食事処——食と文化の駅「旬菜食祭 花月楼」としてオープンしました。玄関前には建物を覆うほどに成長したしだれ桜があり、華やかなりし日と変わらず客を出迎えます。

おしょうず
大清水▶

花月楼からすぐ近く、花月楼の横を流れる水路から迎ったところに「大清水」があります。勝山市街地に広がる河岸段丘の最も低い段丘面から湧き出す伏流水です。かつては、この大清水をはじめ多くの湧水があり、生活用水として使われていました。



「新しい勝山・未来志向の勝山」の 実現に向けて

勝山市長 水上 実喜夫



昨年11月の勝山市長選挙におきまして、多くの市民の皆さま方の暖かいご支持を得まして12月26日から勝山市長として市政の重責を担わせていただいております。これからの4年間、皆さまからの信頼とご期待にお応えすべく、市民生活の安全安心を基本に、「新しい勝山・未来志向の勝山」の実現に向け全力で取り組んでいきます。

昨年来、全世界においても猛威を振るっている新型コロナウイルス感染症は、私たちの日々の暮らしと地域経済活動に大きな打撃をもたらしています。このような状況の中、ワクチン接種が医療従事者を皮切りに始まりました。今後、全国民を対象に接種が進むことでコロナが収束に向かうことに大きな期待を持っております。そのためにも引き続き、市内の感染症対策、地域経済対策に積極的に取り組んでまいります。

勝山市では、今年1月初めに3日間で1m95cmもの記録的な積雪に見舞われました。平成30年豪雪を上回る速さで降り積もった雪により私たちの日常生活を麻痺させる事態に陥りました。1月9日には市雪害対策本部を設置し、降り続く雪への対応に当たりました。夜を徹して計画的に除雪作業にあたっていたいただいた除雪事業者の皆様には改めて感謝申し上げます。このように災害はいつ、どこで起こってもおかしくない状況の中、しっかりと市民生活の安全安心を守っていきたくと考えています。

さて、全国の地方都市が少子高齢化、人口構成の著しい変化といった大きな課題に直面しています。先行きの不透明な中ではありますが、福井県においては、北陸新幹線敦賀開業および中部縦貫自動車道の全線開通など高速交通網の整備が進められています。今後は、関東圏、中京圏から北陸圏、関西圏への「モノと人」の新しい流れが生まれようとしております。福井県による県立恐竜博物館のリニューアルなどのチャンスを的確に捉え、かつやま恐竜の森へのパークPFI*の導入および道の駅「恐竜溪谷かつやま」の隣接地への民間活力の導入により、更なる魅力向上を図るなど、観光の産業化への挑戦を加速したいと考えております。

現在、勝山市はこれからのまちづくりの指針となる「第6次総合計画」の策定に向けて取り組んでいます。勝山市は豊かな自然、歴史、文化、産業など、先人たちが培ってきたさまざまな遺産が人々の暮らしやコミュニティの中に息づいている街です。この特性を守り、誰もが健康で安全安心に暮らすための取組みを重点的に進めてまいります。

そして変化を的確にとらえ、本市の魅力を維持・向上し「選択される勝山市」を目指してまいります。

*パークPFI:2017年の都市公園法改正により新たに創設された制度。都市公園に民間の優良な投資を誘導し、公園管理者の財政負担を軽減しつつ、都市公園の質の向上、公園利用者の利便の向上を図る整備・管理手法。

＼コロナに負けるな!!／

がんばる福井の観光シリーズ No.1

地域とともに盛り上がる道の駅を目指して！

「道の駅 恐竜渓谷かつやま」 "自分たちで稼ぐ DMO" への取組み

福井県内の道の駅における取組みを通して地域観光を考える本企画一、今回は、昨年2020年6月20日にオープンした「道の駅 恐竜渓谷かつやま」の木下和寛駅長と、運営会社である勝山市観光まちづくり株式会社の今井三偉マネージャーにお話をうかがいました。

恐竜の全面押しですが、 いろいろな機能も持っています

—— まもなくオープンから1年となりますが、近況はいかがですか。

木下 昨年は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の影響もあって、当駅も、当初の予定から3週間遅れてのオープンとなり、とんでもない状況からのスタートとなりました。現在も、勝山市内の観光施設では、お客さまの人数制限などが続いています。当駅では、幸いにも多くのお客さまにご来店いただき、順調に営業を行うことができます。

—— まずは、順調なスタートを切ることができた様子で、何よりです。「道の駅 恐竜渓谷かつやま」には、どのようなコンセプトや特徴がありますか。

木下 やはり、勝山市は恐竜の町ですから、当駅も、駅名にもありますように、恐竜は全面に押し出しています。施設機能として、屋内型トイレや授乳室など使い勝手のよい機能の提供はもちろんですが、施設のいたるところに恐竜が隠れており、ちょっとした楽しみを提供しています。駐車場では恐竜の足跡が道案内をしてくれますし、橋のたもとからは全長5mの恐竜が



施設を見下ろしています。施設内で恐竜探しを楽しんでいるお子さまもよく見かけます。

最近では、4月にお隣の大野市でオープンしました「道の駅 越前おおの 荒島の郷」のように、大型の道の駅も増えていますが、当駅は、それらに比べるとこぢんまりとした施設です。それでも、県内外か



福井県立恐竜博物館

スキージャム勝山

勝山インター線



道の駅 恐竜渓谷かつやま 木下 和寛 駅長
 ホテルなどのリゾート施設で 18 年間の勤務にて主にホテルオペレーションや団体営業に携わり、旅行商品の造成、他施設との連携に取り組んだ経験を活かし、「道の駅 恐竜渓谷かつやま」の駅長として市内観光施設と連携を行うなど活躍中。

ら多くのお客さまにご来店いただき、休日には駐車場が一杯になることも珍しくありません。平日も、地元の方にたくさん来ていただいております。

勝山市には、県立恐竜博物館や平泉寺白山神社、スキージャンプ勝山など、老若男女を問わず1年を通して楽しんでいただける観光スポットがありますので、「道の駅 越前おおの 荒島の郷」のように道の駅を目的地として訪れていただくのではなく、何かのついでに気軽に立ち寄っていただけるような施設づくりに取り組んでいます。

—— 本当にいろいろなところに恐竜が隠れていて、大人でも楽しい施設ですね。ほかにも何か、めずらしい機能はございますか。

木下 コロナ禍ですのでもまだ大きなイベントは開催できていませんが、給排水や電源を備えた「屋外交流広場」があります。また、施設の裏手には「親水空間」もあり、夏には、子供たちが水遊びを楽しんでいますね。施設には更衣室や足洗い場もありますので、ご利用されるお客さまも安心して水遊びを楽しんでおられます。勝山市漁業



親水空間

協同組合さんも入居していますので、地域ブランド「九頭竜川勝山あゆ」などの魚釣りが解禁されますと、こちらで遊漁券を購入して、裏の九頭竜川で釣りを楽しむこともできます。



△
九頭竜川



地域の農家さんの協力を大切にしています

—— 道の駅といえば物産コーナーですが、こちらでは、どのような商品を取り扱っていますか。

木下 福井県のお土産物を充実させています。当駅は、立地的に、県立恐竜博物館や平泉寺白山神社、スキー場勝山で観光を楽しまれたお客さまが、お帰りになる際に立ち寄られることも多いです。例えば、県立恐竜博物館ですと、恐竜関連のグッズやお土産物は充実していますが、ご家族の方が福井県のお土産物として購入できるものが少なく、当駅で買い求められる方も多く見られます。現在、商品アイテム数は1,500アイテムほどありますが、お客さまが何度来ていただいても常

に新しい発見があるように、毎週10アイテム程度更新しています。恐竜というコンテンツを中心に置きつつも、福井県の物産品を集約した品揃えを進めています。

—— 道の駅オリジナルのお土産物などはありますか。

木下 当駅のイチ押し商品は、当駅で限定販売している羽二重スイーツ「勝ち山羽二重」です。冷やして召し上がっていただく羽二重餅として、勝山市の観山洞さんに作っていただきました。冷たい羽二重餅の中にある黒糖とアクセントのクルミが癖になるお菓子です。現在はばら売りのみですが、夏ごろの販売を目指して箱売りも開発中です。

ほかに、3月には、梨のジュレを封入したくず餅「美梨の雫～梨くず

餅～」が新商品として発売されました。これは、当駅に商品をご提供いただいている三国町の梨農家の近ちゃんふあーむさんとお菓子屋さんとのマッチングによって生まれた商品です。当駅オリジナルといえる商品はまだそんなに多くはありませんが、今後も、当駅が、農家さんや業者さんの出会いの場、マッチングの場となり、新商品が生まれる場をサポートしていけるとよいと考えています。

—— ほかに、地元の農産物や食品も充実していますね。

木下 当駅は、地元の方にも日常のご利用いただきたいと考えておりますので、地域の農家さんの農作物や加工食品の販売にも力を入れています。オープン当初は心配もしましたが、平日も地元のお客さまがたくさん来てくださりますし、土日には完売もめずらしくありません。売れ行きも好調になってきますと、農家さんも積極的に出荷してくれるようになり、今では、オープン時の倍以上の農家さんなどから商品をご提供いただいております。



地域の農家さんや生産者さんも巻き込んで、地域全体で盛り上がる道の駅が、当駅のめざす姿です。

—— 今後は、さらにどのようなことに取り組んでいきたいと考えておられますか。

木下 まだオープンして1年目ですから、今年は、情報収集の年と割り切っています。コロナ禍でのオープンでしたから、お客さまの属性やニーズも、当初の事業計画で想定していたものとはまったく異なりますし、今後の動向も読めません。3月には、ようやく屋外交流広場を使ったマルシェを開催することができましたが、地域の農家さんなども巻き込んで、今後もこのようなイベントをいろいろと開催していきたいと考えています。地域密着型の道の駅として、地域のみなさんと一緒に新しいことにもどんどん取り組んでいきたいです。

こだわりは、自分たちで稼ぐということです



—— ここからは、今井マネージャーにも加わっていただいて、運営会社である勝山市観光まちづくり株式会社についてもお聞きしていきます。まずは、勝山市観光まちづくり会社の概要を教えてくださいませんか。

今井 勝山市観光まちづくり会社は、勝山市のDMOとして、勝山商工会議所が51%、勝山市が24%を出資して、2016年6月に設立されました。勝山市の地域観光にかかわる事業を請け負うとともに、現在、「旧料亭花月楼」、「勝山市ジオターミナル」、「道の駅 恐竜渓谷かつやま」の3つの施設を運営しており、観光系のまちづくり事業を行っています。

—— 「花月楼」で食事をいただきましたが、さすがに旧料亭ということもあって、建物には趣もありました。ぜひ多くのお客さまに来ていただきたいですね。御社の特徴となりますと、何かございますか。

今井 当社は勝山市からの出資も

受けていますが、設立当初から、行政からの資金面での支援は受けていません。最初から、「自分たちで稼ぐ」という視点で事業計画を立てて、運営してきました。赤字を補助金で補填するDMOが多い中では、珍しい事例だと思います。ですから、自分たちがしっかりと収益をあげていくためにも、頑張る人を応援する会社、意欲のある事業者さんを応援する会社でありたいと思っています。

道の駅はあくまでも通り道ですから、行き交う人々の熱気で地域の方々の意欲が掻き立てられるような場所でありたいと考えています。当駅は、コロナ禍のど真ん中でオープンしましたが、この1年は、心配していた割には売れ行きも好調でした。特に、地域のお客さまには支えていただきました。改めて、地域に目を向け、地域とともにあることの大切さを学んだ1年でした。今後は、県外のお客さまにも安心してお越しいただき、地域のみなさまも一緒になって楽しんでいただける施設にしていきたいです。



花月楼

勝山市観光まちづくり株式会社 今井 三偉 マネージャー
時事通信社、JAPAN サッカーカレッジ等において営業・運営・マネジメントなどの多様な業務に従事。これらの経験を活かし、マーケット・イン思考に基づいた観光戦略立案、実行を担う勝山市観光まちづくり会社のマネージャーとして活躍中。



—— 道の駅の隣接地でも、大規模な造成工事が始まっていますね。

今井 はい。勝山市が、当施設の約3倍の面積の造成を行っています。現在は、当駅の隣に、観光農園も兼ねたイチゴ栽培のハウスと農家レストランの整備が進んでいます。この施設は、当社とは別の民間事業者さんが開発していますが、今後、残りの造成地でも、当社にできることがあれば係わっていきたくて考えています。ほかにも勝山市では、県立恐竜博物館のある長尾山総合公園(かつやま恐竜の森)で、県立恐竜博物館の増改築にあわせて、Park-PFI(公募設置管理制度)などを活用した新たな開発が計画されています。これ

らについても、当社でできることがあれば関わっていただければと考えています。

県立恐竜博物館やスキージャンプ勝山などの観光スポットを訪れる観光客はたくさんおりますが、その後、市内で観光や宿泊をされずに、そのままお帰りになるお客さまが多いです。いかに勝山市街地なども散策していただき、勝山市でお金を落としていただけるか。この課題を解決していくためには、勝山市だけでなく、周辺の大野市や永平寺町も巻き込んだ周遊観光の整備が重要です。各地域のDMOや道の駅などとも連携して、多くのお客さまに来ていただき、奥越や永平寺をゆっくりと周遊して楽しんでいただきたいと思いますね。



ジオターミナル

農業の活性化にも、力を入れていきたいです

—— 奥越には歴史的なスポットや自然を生かしたアクティビティなどがたくさんありますので、全国のみなさまに知っていただきたいですね。ほかにも、今後取り組んでみたいと考えていることはありますか。

今井 勝山市で稼げる農家さんを増やしていきたい、支援していきたいと考えています。農業には、今後、大きなチャンスがあると考えています。今回のコロナショックによって、観光客の観光に対する意識が、従来の観光スポットを巡るだけの観光から、非日常の「体験」を求めるものに変化しつつあるのではないかと感じています。田んぼや畑のある風景は、福井県の方には見飽きた風景でしょうが、そんな福井県の方でさえも、農業経験のある方は少ないと思います。ましてや都会の方は、広大な田んぼや畑を見たことすらないでしょう。今後は、意欲的な農家さんと連携して、非日常の体験としての農業体験や農泊イベントを開催できたらと考えています。

道の駅についても、お惣菜の製造設備を追加することで、見栄えの悪い農産物や道の駅に出荷された農産物のフードロスをなくすような商品づくりも行っていきたくて考えています。道の駅では、出荷場を起点に、農家さんや地域の方が集まるからこそ、いろいろなアイデアが生まれてきています。例えば、市内のレストランが、出荷している農家さんと道の駅で知り合い、レストランに直接出荷することになった事例もあります。農家さんと観光客を結び

つけるだけでなく、農家さんと誰かを結びつけてビジネスにしていって、その媒介のような存在に、当社も、道の駅もなっていきたいと思っています。

—— 勝山市の観光だけでなく、農業も活性化できる場所になれば、魅力が広がりますね。木下さんは、いかがですか。

木下 まずは、当駅で、たくさんのイベントを開催していきたいと考えています。今後、このコロナ禍が、いつ、どのような形で収束していくのかはわかりませんが、afterコロナを見越して、多くのお客さまに来ていただけるように、まずは、情報収集と仕掛けづくりにしっかりと取り組んでいきたいと思っています。

—— これからも、地域の住民として、様々な取り組みを楽しみにしています。今日はありがとうございました。



左：勝山市観光まちづくり株式会社 マネージャー 今井 三偉 氏
右：道の駅 恐竜渓谷かつやま 駅長 木下 和寛 氏



多くの道の駅では、それぞれオリジナルデザインの記念きっぷが販売されている。訪駅記念としてコレクションする人も多い。



取材日：2021/3/11(木)

※株式会社福井キャピタル&コンサルティングと株式会社福井銀行は、勝山市観光まちづくり株式会社さまの設立および各施設の整備に際し、コンサルティング支援をさせていただきました。今後も、各地域のDMOの設立や事業運営の支援を通して、地域観光や地域経済の活性化に取り組んでまいります。

パワーハラスメント防止措置と企業側の対応

—ご存知ですか？ 改正「労働施策総合推進法」—

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 川地 忍

はじめに

「労働施策総合推進法※」が改正されました。この改正により、パワーハラスメント（以下、「パワハラ」といいます）の防止措置が義務化されたため、「パワハラ防止法」として認識されている方も多いのではないのでしょうか。大企業は2020年6月から施行されており、**中小企業も2022年4月から施行されます（現在は、努力義務）**。

本稿では、事業主が講ずべき「パワハラの防止措置」について、具体的にどのような対応をしなければならないのか、また、そのポイントについて解説していきます。

※労働施策の総合的な推進並びに労働者の雇用の安定及び職業生活の充実等に関する法律

パワハラ防止措置の法制化

セクシャル・ハラスメント（以下、「セクハラ」といいます）、妊娠・出産等のハラスメント（以下、「マタハラ」といいます）については、「男女雇用機会均等法」「育児・介護休業法」により、雇用管理上の防止措置を講じることが義務付けられています。パワハラの防止については、これまで法律上の根拠がありませんでしたが、今回の改正により、事業主は、パワハラについても防止措置を講じなければならないことが明確になりました。パワハラ防止の法制化に伴い、セクハラ、マタハラについても、それぞれの法律が改正され、図表1のとおり防止措置が強化されました。

職場でのハラスメントを放置することによるマイナスの影響は、

職場の雰囲気悪くする、従業員の心身の健康を害する、退職などにより人材の流出につながる、というだけにとどまりません。職場全体の生産性の低下や、SNS等による企業イメージの悪化、訴訟による多額の損害賠償請求の可能性など、経営上の大きなリスクをはらんでいます。付加価値を生み出す主体は「従業員」です。その能力を最大限に発揮できるような就業環境の整備は使用者の責務であり、ひいては会社の利益のためでもあります。

パワハラ防止の法制化により、今後は訴訟リスクが増大するとの見方もあり、企業規模にかかわらず、むしろ中小企業こそ強く意識しなくてはならない問題と言えるかも知れません。今から適切な対策を講じておくことが必要です。

図表1. 各ハラスメントに対する防止措置の強化

内容	パワハラ※	セクハラ	マタハラ
ハラスメント防止措置を講じること	★	○	○
事業主、役員、労働者の責務の明確化	★	★	★
事業主に相談等をした労働者に対する不利益な取扱いの禁止	★	★	★
自社の労働者が他社の労働者にハラスメントを行った場合の協力対応	—	★	—

★→2020年6月1日から義務付けられたもの（※パワハラについては、中小企業は2022年4月1日から義務化）

○→2020年6月1日前より義務付けられていたもの

パワハラの定義

では、何がパワハラに該当するのでしょうか？ 厚生労働省はその「指針」の中でパワハラは、次の①から③までの要素をすべて満たすものとしています。

職場において行われる

- ① 優越的な関係を背景とした言動であって、
- ② 業務上必要かつ相当な範囲を超えたものにより、
- ③ 労働者の就業環境が害されるもの

①優越的な関係を背景とした言動

優越的な関係とは、当該行為を受ける労働者（被害者）が、行為者に対して、抵抗又は拒絶することが困難であるような力関係を指します。このような関係は、職務上の地位・知識・スキル・経験・集団などによって生じます。そのため、上司から部下だけでなく、先輩後輩間や同僚間、さらには、部下から上司

に対して行われる場合もあります。例えば、パソコンスキルの低い特定の上司に対して、部下が結託して意図的に教えない、協力しないといった行為も、部下から上司へのパワハラと言えるでしょう。

②業務上必要かつ相当な範囲を超えたもの

上司からの業務上の指示・注意・指導について部下が不満を感じたりする場合でも、社会通念に照らし、業務上必要かつ相当な範囲で行われる適正なものについては、パワハラには該当しません。その判断にあたっては、当該言動の目的・態様・頻度・継続性・手段として適当かなどに加え、部下のこれまでの問題行動の有無なども含めて、様々な要素を総合的に考慮することとされています。

③就業環境が害されるもの

「就業環境が害される」とは、被害者が、身体的あるいは精神的に圧力を加えられて職場環境が害さ

れ、就業上支障が生じる状況言います。ただし、苦痛の程度については、「平均的な労働者の感じ方」、つまり、同様の状況で当該言動を受けた場合に、社会一般の労働者が「就業をする上で看過できない程度の支障が生じたと感じるような言動か」が基準となります。そのため、単純に「相手がパワハラと感じたらパワハラである」という認識は正しくありません。

パワハラの6類型

パワハラは、図表2のような6つの行為類型が示されています。中でも、②精神的な攻撃（人格を否定するような言動・必要以上に長時間にわたる叱責の繰り返し・他の労働者の前での罵倒）は、本人へのダメージが大きく、多くはメンタル不調へとつながります。「厳しい指導」とは厳格に区別する必要があり、管理職は、特に意識する必要があります。

図表2. パワハラの6類型



①身体的な攻撃

暴行・傷害



②精神的な攻撃

脅迫・名誉毀損・侮辱・ひどい暴言



③人間関係からの切り離し

隔離・仲間外し・無視



④過大な要求

業務上あきらかに不要なことや遂行不可能なことの強制、仕事の妨害



⑤過少な要求

業務上の合理性がなく、能力や経験とかけ離れた程度の低い仕事を命じる、仕事を与えない



⑥個の侵害

私的なことに過度に立ち入る

図表3. 雇用管理上講ずべき措置と具体的な取り組みの内容

講ずべき措置	具体的な取り組み内容
1. 事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発	トップメッセージ、就業規則への記載（懲戒規定）、社内HP・パンフレットへの掲載、研修の実施等
2. 相談（苦情を含む）に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備	相談窓口の設置、相談担当者への教育、人事部門との連携等
3. 職場におけるパワーハラスメントに係る事後の迅速かつ適切な対応	双方からの事実確認、対応ルールの整備、第三者機関の利用、懲戒処分の実施、被害者と行為者を引き離す配置転換、行為者への改善指導、再発防止の実施等
4. 1～3までの措置と併せて講ずべき措置	プライバシーの保護（被害者・行為者ともに）、相談等を理由として不利益な取扱いをされない旨の周知

パワハラ防止措置の内容

このようなパワハラを防止するために、「指針」では、事業主が雇用管理上講ずべき措置と、その具体的な取り組みの内容について、図表3のように示しています。

事業主は、会社の実情に応じて、上記の講ずべき措置の趣旨に沿った取り組みを行わなければなりません。例えば、以下のように進め方はどうでしょうか。

①会社トップからのメッセージ発信

社長から従業員に向けて、「パワハラを許さない、社内ルールに基づき厳正に対応していく」というメッセージを、書面ではなく肉声で発信します。例えば、重要な役職者や社長の右腕としてこれまで多大な貢献をしてきた従業員が「行為者」になった場合においても、厳しい処分を行うことができるでしょうか？ はじめに、「社長の覚悟」を表明し、会社として毅然とした態度で取り組むことを約束するのです。

②社内ルールの整備

社内ルールを決めます。パワハラ

防止の会社方針と対処方法（懲戒規定等）を就業規則に規定し、パワハラ事案に会社はどのような手順で対応していくのかを具体的に示します。また、相談したり、通報したりしたことで不利益な取扱いを受けない旨を周知し、この社内ルールに沿った運用が行われなくてはなりません。

③相談窓口の設置・相談担当者への教育

パワハラにおいて、初期対応は特に重要です。しかし、相談窓口があっても、実際利用されていないという話はよく耳にします。相談をしても、行為者との職場での日常は続きます。報復を恐れ、“会社の設置した相談窓口など信用できない”等の理由から、被害者は声を上げることをためらい、パワハラが放置されてしまうのです。

相談窓口が機能するためには、相談担当者への教育が不可欠です。先入観を持たずに双方から丁寧にヒアリングを行い、第三者への聞き取りも含めて事実を正確に把握することが何よりも重要です。被害者だけでなく行為

者のプライバシーにも配慮しつつ、相談の受付から事実確認、その後の処分、再発防止の取組み、配置転換を含む就業環境への配慮まで、誠実な対応の積み重ねが相談窓口への信頼に繋がっていくでしょう。

④管理職・従業員への研修 （社内アンケートによる実態把握）

パワハラ防止において効果的なのは、研修であると言われています。「何がパワハラに該当するのか」「なぜパワハラは起きるのか」の理解を促し、それによって自らの言動について内省し、「気づき」を与える機会となります。行動の変容は、本人の意識が変わらなければ起こり得ません。

特に管理職は、部下の働きを通じて自分に課せられた課題を実現することが求められ、「職務上の地位」に基づくパワー（権限）を行使するという立場上、パワハラを発生させてしまう危険性が高いと言えます。アンケートなどによる実態把握を行うとともに、まずは、管理職向けの研修から始めるとよいでしょう。

パワハラを起こさせない 職場環境を

ここまで、法律の改正内容とパワハラを放置することのリスク、パワハラの定義・類型を概観し、事業主が講ずべき防止措置のポイントについて説明してきました。

行為としてのパワハラの裏には必ず背景があり、本来は部下指導

に熱心な上司と真面目な部下が、何かのきっかけで「行為者」「被害者」になってしまうことは、とても不幸なことです。どちらも、大切な従業員であることに変わりはありません。パワハラの認定や懲戒処分などの事後の厳正な対応は もちろん重要ですが、会社はそれにとどまらず、大切な従業員を「行

為者」「被害者」にさせないために、「どのような経緯でパワハラが起きるのか?」といったその背景にこそ、目を向けることが求められているのではないのでしょうか。パワハラを起こさせない職場環境、そこでの良好な人間関係の構築に向けた会社の取り組み姿勢が、問われているのです。

労務コラム 中途採用比率の公表について

今回の労働施策総合推進法の改正により、大企業には、「中途採用比率の公表」が義務付けられました。その概要も、あわせて見ておきましょう。

【中途採用比率の公表】(2021年4月1日施行)

中途採用比率とは、正規雇用労働者の採用数に占める中途採用者の割合を指すものです。中途採用比率の公表義務化は、職場情報を「見える化」し、中途採用を希望する労働者と企業のマッチングを促進することを目的としています。

対象	常時雇用する労働者数(※)が300人を超える事業主
内容	各事業年度に1度「正規雇用労働者の採用数に占める正規雇用労働者の中途採用者の割合」の公表が義務付けられる
公表項目	直近3事業年度分の割合
公表方法	企業のHPなど、求職者が容易に閲覧できる方法で行う
罰則規定	なし

※常時雇用する労働者とは、次のような方を指します。契約社員・短時間パート等、職場での呼称によらず、下記要件にて判断して下さい。

- ①期間の定めなく雇用されている者
- ②一定の期間を定めて雇用されている者であって
 - ・過去1年以上の期間について引き続き雇用されている者
 - ・雇い入れの時から1年以上引き続き雇用されると見込まれる者

企業が行うべき実務対応として、まず、対象事業主かどうかの確認をして下さい。次に、どの時点を基準に中途採用比率を集計するかを決定します。具体的な公表時期は、「法施行後の最初の事業年度内に、可能な限り速やかに」となっていますので、各企業の事業年度と採用スケジュールにより、作業を進めていくことになります。

重要なのは、今後の中途採用者にかかる人事施策の検討でしょう。「新卒一括採用重視の年功序列の企業イメージ」は、中途採用者をはじめ、優秀な人材からは敬遠されると思われま

す。大企業において、新しい発想や専門知識、他社での成功体験を持つ中途採用者の活用は、ブレイクスルーの契機として期待されるとともに、それによってもたらされる人材の多様化は、企業内の評価制度・報酬制度の再構築へとつながっていくものと予想されます。

筆者紹介



株式会社福井キャピタル&コンサルティング

エグゼクティブアドバイザー 川地 忍

福井県内外の税理士・社会保険労務士事務所で、社会保険業務責任者として様々な労務相談に対応。中堅電気機器メーカーでは勤務社労士として人事制度改定等に従事。直近は社会保険労務士法人キャッシュモに在籍。人事制度、就業規則等の策定、労務管理など、「人」に関する課題に対し、その企業に適した方法で支援を行う。MBA、社会保険労務士。



Close Up

【2021年3月実施】「人材確保に関する調査」結果概要

従業員数の少ない企業ほど、採用活動は苦戦傾向

株式会社福井キャピタル&コンサルティング
分析：藤田 あさ香

DATA

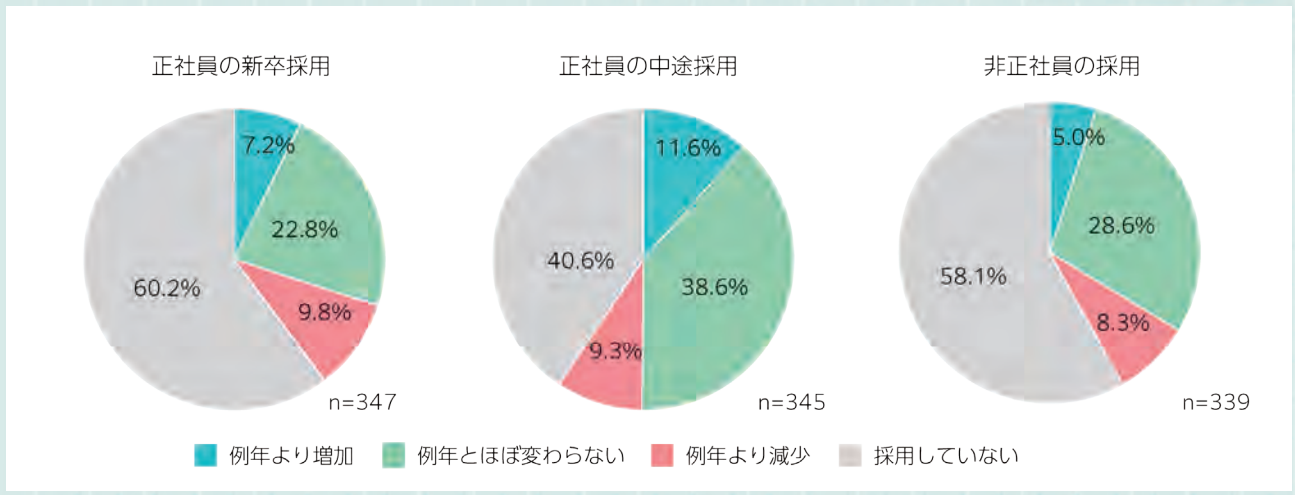
福井銀行景気動向調査 第25回
 ・ 調査対象企業：福井県内企業1,357社
 ・ 回答企業：357社*（回答率26.3%）
 ・ 調査時期：2021年3月初旬
 ※：景気動向調査の回答数です。「人材確保に関する調査」の質問に対して一部のみ回答というようなケースも含まれています。各グラフにn値を表記しております。

福井県の2021年2月度の有効求人倍率（季節調整値）は1.55倍と全国的にも高く、新型コロナウイルス感染症による経済への影響が続く中でも、人材の確保は企業にとって事業継続のための大きな課題であるといえます。
 県内企業の人材採用の傾向や人材確保・定着のための課題についてお尋ねしましたので、その分析結果をご紹介します。

1 採用者数について

■ 正社員の新卒採用は「採用していない」が6割

正社員の新卒採用では「採用していない」が60.2%、従業員数別でみると、20人以下の企業は88.7%となった。正社員の中途採用では「採用していない」が40.6%、20人以下の企業は74.0%となった。非正社員の採用では「採用していない」が58.1%、20人以下の企業は80.0%となった。

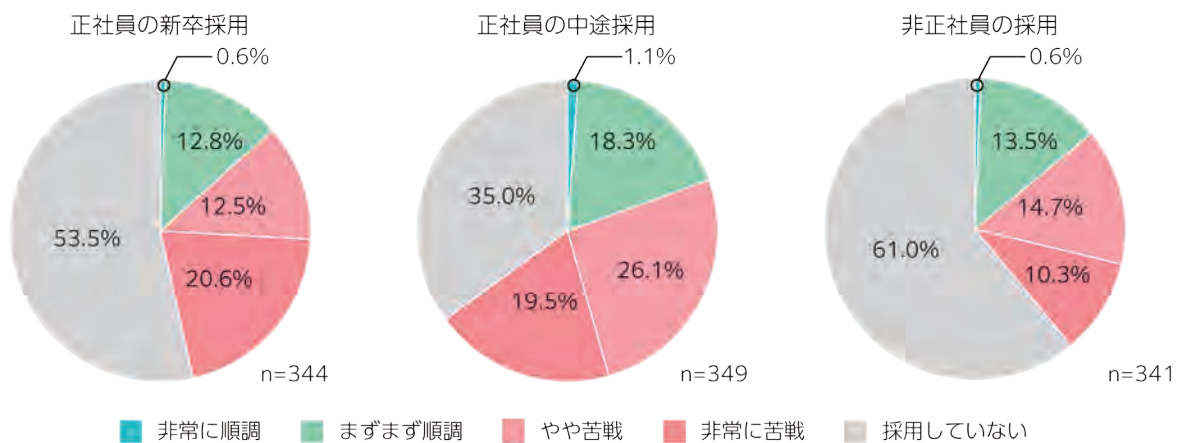


	正社員の新卒採用						正社員の中途採用						非正社員の採用					
	製造業	非製造業	20人以下	21～50人	51～100人	101人以上	製造業	非製造業	20人以下	21～50人	51～100人	101人以上	製造業	非製造業	20人以下	21～50人	51～100人	101人以上
例年より増加	8.5%	6.6%	0.9%	9.7%	6.2%	14.3%	11.3%	11.7%	4.8%	15.0%	18.5%	9.5%	8.6%	3.4%	2.1%	2.8%	10.0%	6.7%
例年とほぼ変わらない	18.9%	24.5%	9.4%	23.9%	33.8%	31.7%	34.0%	40.6%	17.3%	42.5%	52.3%	52.4%	23.8%	30.8%	13.7%	32.4%	33.3%	41.7%
例年より減少	14.2%	7.9%	0.9%	3.5%	15.4%	30.2%	13.2%	7.5%	3.8%	8.0%	9.2%	20.6%	12.4%	6.4%	4.2%	4.6%	11.7%	18.3%
採用していない	58.5%	61.0%	88.7%	62.8%	44.6%	23.8%	41.5%	40.2%	74.0%	34.5%	20.0%	17.5%	55.2%	59.4%	80.0%	60.2%	45.0%	33.3%

2 採用活動状況について

■ 採用活動は全体的に苦戦傾向

正社員の新卒採用では「非常に苦戦」、「やや苦戦」と合わせて33.1%、「非常に順調」はわずか0.6%で「まずまず順調」と合わせて13.4%となり、苦戦傾向となった。正社員の中途採用では「非常に苦戦」、「やや苦戦」と合わせて45.6%、「非常に順調」はわずか1.1%で「まずまず順調」と合わせて19.4%となり、苦戦傾向となった。非正社員の採用では「非常に苦戦」、「やや苦戦」と合わせて25.0%、「非常に順調」はわずか0.6%で「まずまず順調」と合わせて14.1%となり、苦戦傾向となった。

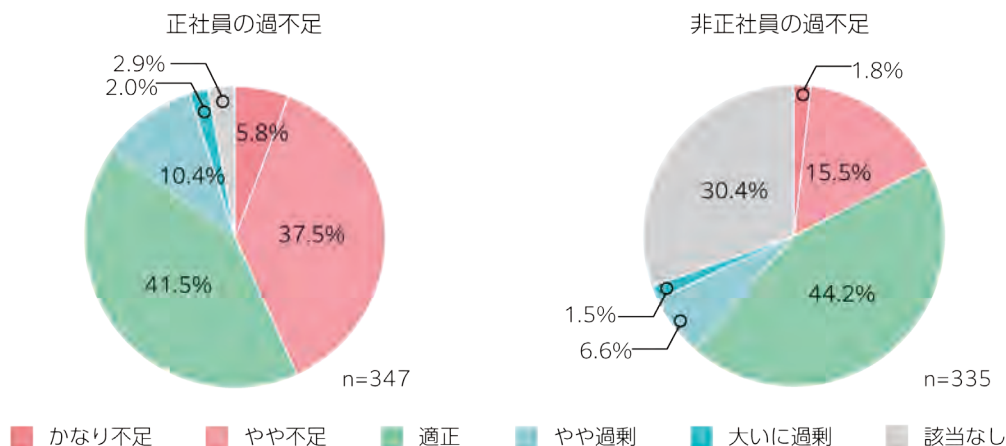


	正社員の新卒採用						正社員の中途採用						非正社員の採用					
	製造業	非製造業	20人以下	21～50人	51～100人	101人以上	製造業	非製造業	20人以下	21～50人	51～100人	101人以上	製造業	非製造業	20人以下	21～50人	51～100人	101人以上
非常に順調	0.0%	0.8%	0.0%	0.0%	1.5%	1.6%	1.9%	0.8%	0.0%	0.9%	0.0%	4.8%	1.0%	0.4%	0.0%	0.9%	0.0%	1.6%
まずまず順調	12.4%	13.0%	1.0%	12.4%	19.7%	25.4%	17.0%	18.9%	4.7%	21.1%	33.8%	20.6%	15.2%	12.7%	3.9%	14.4%	21.9%	19.0%
やや苦戦	15.2%	11.3%	2.9%	11.5%	15.2%	27.0%	23.6%	27.2%	15.9%	21.1%	33.8%	44.4%	12.4%	15.7%	6.8%	7.2%	23.4%	31.7%
非常に苦戦	21.0%	20.5%	12.7%	22.1%	27.3%	23.8%	22.6%	18.1%	16.8%	28.1%	15.4%	12.7%	13.3%	8.9%	4.9%	13.5%	12.5%	11.1%
採用していない	51.4%	54.4%	83.3%	54.0%	36.4%	22.2%	34.9%	35.0%	62.6%	28.9%	16.9%	17.5%	58.1%	62.3%	84.5%	64.0%	42.2%	36.5%

3 人材(人手)の過不足状況について

■ 4割強が「適正」と回答するも、「不足」が「過剰」を上回る

正社員の過不足状況では「適正」41.5%、「かなり不足」、「やや不足」と合わせて43.3%、「大いに過剰」、「やや過剰」と合わせて12.4%となり、不足が過剰を大きく上回った。非正社員の過不足状況では「適正」44.2%、「かなり不足」、「やや不足」と合わせて17.3%、「大いに過剰」、「やや過剰」と合わせて8.1%となり、不足が過剰を上回った。



	正社員の過不足					非正社員の過不足						
	製造業	非製造業	20人以下	21~50人	51~100人	101人以上	製造業	非製造業	20人以下	21~50人	51~100人	101人以上
かなり不足	6.6%	5.4%	1.9%	10.5%	4.6%	4.8%	2.0%	1.7%	2.0%	1.8%	1.6%	1.6%
やや不足	28.3%	41.5%	29.2%	41.2%	40.0%	41.9%	20.6%	13.3%	6.9%	13.8%	17.5%	30.6%
適正	48.1%	38.6%	45.3%	36.8%	43.1%	41.9%	39.2%	46.4%	43.6%	44.0%	50.8%	38.7%
やや過剰	11.3%	10.0%	11.3%	8.8%	12.3%	9.7%	10.8%	4.7%	3.0%	7.3%	6.3%	11.3%
大いに過剰	3.8%	1.2%	2.8%	2.6%	0.0%	1.6%	2.0%	1.3%	3.0%	1.8%	0.0%	0.0%
該当なし	1.9%	3.3%	9.4%	0.0%	0.0%	0.0%	25.5%	32.6%	41.6%	31.2%	23.8%	17.7%

4 人材確保・定着のための取組みについて

■ 20人以下の企業では「特に取り組んでいるものはない」16.1%

業種、従業員数を問わず、「労働時間の短縮化(時間外労働の削減含む)」、「休日・休暇の充実(多様な休暇制度、取得しやすい環境整備等)」、「良好な職場環境の整備(安全対策、セクハラ、パワハラ等ハラスメント対策)」、「社内コミュニケーションの円滑化」が総じて多く取組まれている結果となった。

従業員数別では、20人以下の企業は「特に取り組んでいるものはない」が16.1%となり、他の項目においても実施率は低い傾向となった。101人以上の企業は「教育・研修制度の整備・充実」82.3%を始めすべての項目において50%超の実施率となり、従業員数の多い企業ほど、人材確保・定着のための取組みが実施されている傾向となった。

	全業種	製造業	非製造業	20人 以下	21～ 50人	51～ 100人	101人 以上
教育・研修体制の整備・充実	54.6%	54.9%	54.5%	35.6%	49.5%	62.1%	82.3%
人事制度の明確化、評価・考課の公平・公正化	45.4%	49.0%	43.8%	28.7%	43.2%	50.0%	67.7%
賃金体系の見直し	48.5%	46.1%	49.6%	40.2%	53.2%	47.0%	53.2%
定期的な面談・カウンセリングの実施	39.9%	37.3%	41.1%	27.6%	36.0%	48.5%	54.8%
資格取得支援制度の実施	55.8%	51.0%	58.0%	46.0%	56.8%	56.1%	67.7%
労働時間の短縮化(時間外労働の削減含む)	68.7%	70.6%	67.9%	52.9%	73.0%	74.2%	77.4%
非正規から正社員への登用制度の実施	44.5%	47.1%	43.3%	32.2%	42.3%	53.0%	56.5%
休日・休暇の充実(多様な休暇制度、取得しやすい環境整備等)	64.4%	64.7%	64.3%	58.6%	62.2%	69.7%	71.0%
働き方の多様化・柔軟化(時短勤務、テレワーク勤務、フレックス制度等)	41.1%	47.1%	38.4%	28.7%	38.7%	50.0%	53.2%
仕事と家庭(育児・介護等)の両立支援制度・環境の整備	48.2%	51.0%	46.9%	40.2%	44.1%	60.6%	53.2%
良好な職場環境の整備(安全対策、セクハラ、パワハラ等ハラスメント対策)	64.1%	62.7%	64.7%	50.6%	59.5%	78.8%	75.8%
社内コミュニケーションの円滑化	61.3%	52.0%	65.6%	51.7%	63.1%	57.6%	75.8%
福利厚生の充実	48.5%	51.0%	47.3%	39.1%	52.3%	48.5%	54.8%
その他	0.3%	0.0%	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%
特に取組んでいるものはない	5.5%	5.9%	5.4%	16.1%	2.7%	1.5%	0.0%

■ 「賃金体系の見直し」、「働き方の多様化・柔軟化」が課題

製造業では、「賃金体系の見直し」が49.3%と最も多く、「定期的なカウンセリングの実施」、「人事制度の明確化、評価・考課の公平・公正化」と続いた。非製造業では、「働き方の多様化・柔軟化(時短勤務、テレワーク勤務、フレックス制度等)」が45.3%と最も多く、「人事制度の明確化、評価・考課の公平・公正化」、「賃金体系の見直し」と続いた。従業員数別では、「賃金体系の見直し」、「人事制度の明確化、評価・考課の公平・公正化」、「働き方の多様化・柔軟化(時短勤務、テレワーク勤務、フレックス制度等)」と、概ね同じような傾向となった。

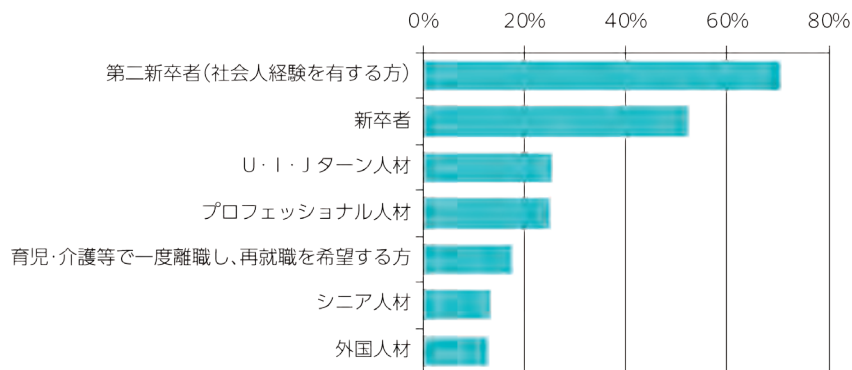
	全業種	製造業	非製造業	20人 以下	21～ 50人	51～ 100人	101人 以上
教育・研修体制の整備・充実	31.3%	28.2%	32.6%	39.3%	35.6%	31.4%	11.4%
人事制度の明確化、評価・考課の公平・公正化	41.2%	38.0%	42.4%	41.0%	42.5%	47.1%	31.8%
賃金体系の見直し	44.0%	49.3%	41.9%	57.4%	33.3%	45.1%	45.5%
定期的な面談・カウンセリングの実施	41.2%	40.8%	41.3%	44.3%	42.5%	43.1%	31.8%
資格取得支援制度の実施	25.9%	23.9%	26.7%	29.5%	19.5%	35.3%	22.7%
労働時間の短縮化(時間外労働の削減含む)	16.0%	7.0%	19.8%	26.2%	11.5%	13.7%	13.6%
非正規から正社員への登用制度の実施	21.8%	15.5%	24.4%	37.7%	16.1%	15.7%	18.2%
休日・休暇の充実(多様な休暇制度、取得しやすい環境整備等)	21.0%	19.7%	21.5%	26.2%	23.0%	13.7%	18.2%
働き方の多様化・柔軟化(時短勤務、テレワーク勤務、フレックス制度等)	39.9%	26.8%	45.3%	44.3%	40.2%	35.3%	38.6%
仕事と家庭(育児・介護等)の両立支援制度・環境の整備	30.5%	22.5%	33.7%	36.1%	28.7%	25.5%	31.8%
良好な職場環境の整備(安全対策、セクハラ、パワハラ等ハラスメント対策)	19.8%	19.7%	19.8%	26.2%	20.7%	13.7%	15.9%
社内コミュニケーションの円滑化	22.6%	28.2%	20.3%	24.6%	19.5%	27.5%	20.5%
福利厚生 of 充実	33.7%	29.6%	35.5%	42.6%	24.1%	41.2%	31.8%
その他	0.4%	0.0%	0.6%	0.0%	1.1%	0.0%	0.0%

5 採用を広げたい人材について

■「第二新卒者(社会人経験を有する方)」が最も多い

全業種を問わず、中途採用となる「第二新卒者(社会人経験を有する方)」が最も多かった。

従業員数別では、101人以上の企業は「新卒者」71.7%、「第二新卒者(社会人経験を有する方)」と続き、100人以下の企業では第二新卒者が最も高くなった。



	全業種	製造業	非製造業	20人以下	21～50人	51～100人	101人以上
新卒者	52.6%	46.2%	55.3%	33.3%	53.3%	58.1%	71.7%
第二新卒者(社会人経験を有する方)	70.5%	64.5%	73.0%	65.4%	74.3%	80.6%	60.0%
育児・介護等で一度離職し、再就職を希望する方	17.9%	23.7%	15.3%	13.6%	17.1%	22.6%	20.0%
外国人材	13.0%	12.9%	13.0%	4.9%	12.4%	17.7%	20.0%
シニア人材	13.3%	10.8%	14.4%	11.1%	15.2%	16.1%	10.0%
U・I・Jターン人材	25.6%	22.6%	27.0%	18.5%	20.0%	32.3%	38.3%
プロフェッショナル人材	25.0%	23.7%	25.6%	30.9%	23.8%	22.6%	21.7%

6 最後に

正社員の新卒採用については6割が「採用していない」となり、採用活動が「苦戦」と回答した企業は「順調」と回答した企業を上回る結果となり、従業員数の少ない企業ほど苦戦傾向となりました。中途採用については、「例年より増加」が「例年より減少」を上回り、今後広げたい人材についても、従業員数100人以下の企業では「第二新卒者」が最も多く、新卒採用が困難な中、即戦力となる人材を求める傾向がうかがえます。

また、正社員の過不足については4割強が「適正」と回答したものの、「不足」と回答した企業は「過剰」と回答した企業を大きく上回る結果となりました。特に「不足」が「適正」を大きく上回った建設業、各種サービス業、情報通信業では、採用活動においても苦戦傾向となりました。

人材確保・定着のための取組みについては従業員数20人以下の企業が「特に取組んでいるものはない」16.1%と回答したものの、全体的に多くの項目に取組んでおり、「労働時間の短縮化」、「休日・休暇の充実」は全体で6割強の企業が取組んでおり、人手不足解消に向け企業側の努力がうかがえる結果となりました。人材の確保は企業にとって事業継続のための大きな課題です。しかしながら、地方の中小企業・小規模事業者にとって人材の確保は厳しい状況にあるといえます。優秀な人材の確保のためには、新卒採用だけでなく、社会人経験のある中途採用者の積極的な採用や、働きやすい環境整備や働き方の多様化とともに報酬制度・評価制度の再構築が必要とされているといえます。

※詳細は福井キャピタル&コンサルティングのホームページにてご確認いただけます。

2020年の国内IPOの市場動向に関する年次報告書【完全版】

前田 英史^{1*}・高原 潤弥¹・西川 佳宏¹・松村 和幸¹・水上 佳朗¹・松浦 忠義²

Annual Report on Domestic IPO Market Trends in 2020

Hidefumi Maeda*,

Jyunya Takahara, Yoshihiro Nishikawa, Kazuyuki Matsumura,
Yoshiro Mizukami (The Fukui Capital & Consulting CO., Ltd.)

Tadayoshi Matsuura (The Fukui Bank, Ltd.)

1. はじめに

2020年は、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の世界的な感染拡大により、日本国内においても企業活動や経済活動の制限に伴い、日経平均株価は、3月19日に年初来最安値の16,552円83銭（日次終値）まで暴落しましたが、その後大きく回復し、12月30日の年次終値は27,444円17銭となり、1989年の史上最高値38,915円87銭以来の高値水準で終わりました。

IPO市場においても、同じくCOVID-19の影響により、3月下旬～4月にかけて計18社が上場を中止し、3月下旬～6月中旬まで新規上場がない異常事態となりましたが、その後株式市場の回復と呼応して、最終的には年間IPO社数が93社（プロ向け市場を除く）となり、リー

マンショックが発生した2008年以降で最多となりました。

市場別では、新興市場のマザーズが63社（市場占有率67.7%）となり、3年連続で60社を超える高い水準となりました。また、業種別では、情報・通信業が36社（38.7%）、サービス業が26社（28.0%）、2業種の合計で62社（66.7%）となり、引き続き市場間、業種間での偏りが見られました。東京証券取引所に所属する市場第一部、市場第二部およびジャスダック（スタンダード）を含めると、東京証券取引所への上場は92社（98.9%）となり、東京証券取引所への一極集中の状況も続く中、2022年4月1日には市場区分の再編を控え、2020年11月1日には、先行して新しい上場審査基準も発表され、今後のIPO市場への影響が注目されます。

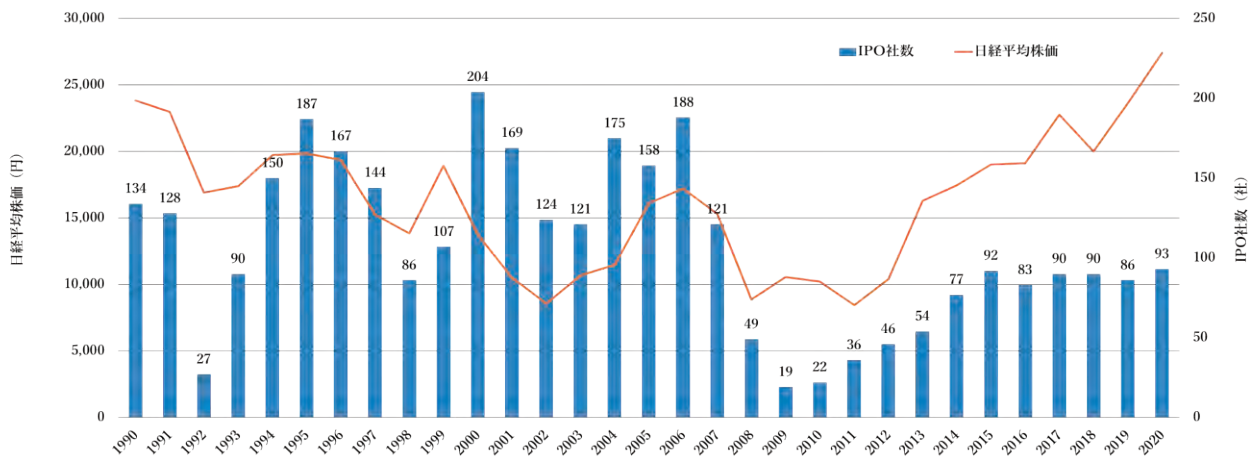


図1. 日経平均株価（年次終値）とIPO社数の推移

¹ 株式会社福井キャピタル&コンサルティング

² 株式会社福井銀行 コンサルティンググループ

2. 2020年の国内IPO市場の概況

2020年のIPO社数は93社（プロ向け市場を除く）となり、リーマンショックが発生した2008年以降で最多となりました。一方で、上場審査における予実管理などの厳格化の影響により、上場申請期の期初から上場日までの中央値は352日となり、期越え上場も27社（29.0%）となるなど、引き続き上場スケジュールは長期化の傾向にあります。また、COVID-19の影響により、3月下旬～4月にかけて計18社が上場を中止（上場承認の取り消し）しましたが、これらの多くが、先行きの予測が困難な状況の中で、予実管理面での不安要素を理由として中止の判断がなされたとされています。最終的には、このうち10社が、6月以降に改めて上場しました。

市場別では、新興市場のマザーズが63社（67.7%）となり、3年連続で60社を超える高い水準となりました。また、業種別では、情報・通信業が36社（38.7%）、サービス業が26社（28.0%）、2業種の合計で62社（66.7%）となり、引き続き市場間、業種間での偏りが見られました。事業トレンドとしては、デジタルトランスフォーメーション/DX関連の事業を運営する会社の上場が増加しており、また初値時価総額も上昇する傾向が見られました。他には、育児支援関連の事業を運営する会社も3社上場しており、社会課題解決型の事業を運営する会社の上場も増加しています。

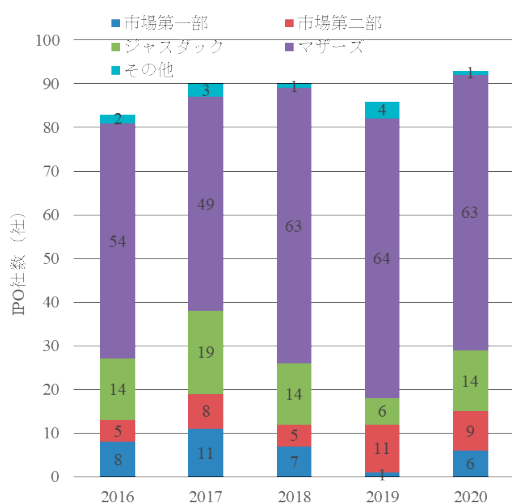


図2. 市場別のIPO社数の推移

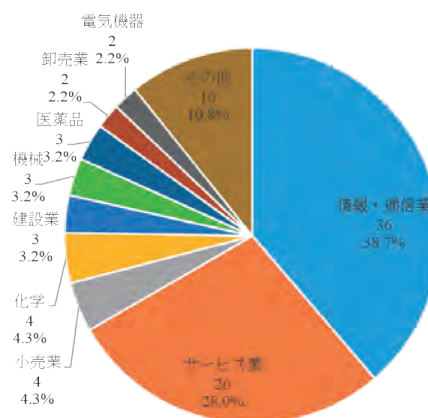


図3. 2020年に上場した会社の業種別のIPO社数

2018年は、ソフトバンク株式会社 [9434] や株式会社メルカリ [4385] といった初値時価総額で1,000億円を大きく上回った話題性の高い大型上場が多数見られましたが、2019年は、初値時価総額で1,000億円を超えた会社は3社に止まり、さらに2020年は、マザーズに上場した株式会社プレイド [4165] の1社のみとなりました。また、資金調達額（公募）で100億円以上の調達を行った会社は1社も見られず、IPOにより新株を発行し株式市場で資金調達を行う「発行市場」としての側面では、2020年も盛り上がりには欠けた印象となりました。

表1. 2020年に上場した会社の初値時価総額

	市場第一部	市場第二部	ジャスダック	マザーズ
最大値	83,685	12,331	50,241	117,810
中央値	54,445	7,890	7,576	14,990
最小値	26,201	5,610	3,110	1,677

(百万円)

表2. 2020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	ジャスダック	マザーズ
最大値	3,135	4,077	2,464	7,500
中央値	2,473	1,027	445	580
最小値	1,811	533	108	30

(百万円)

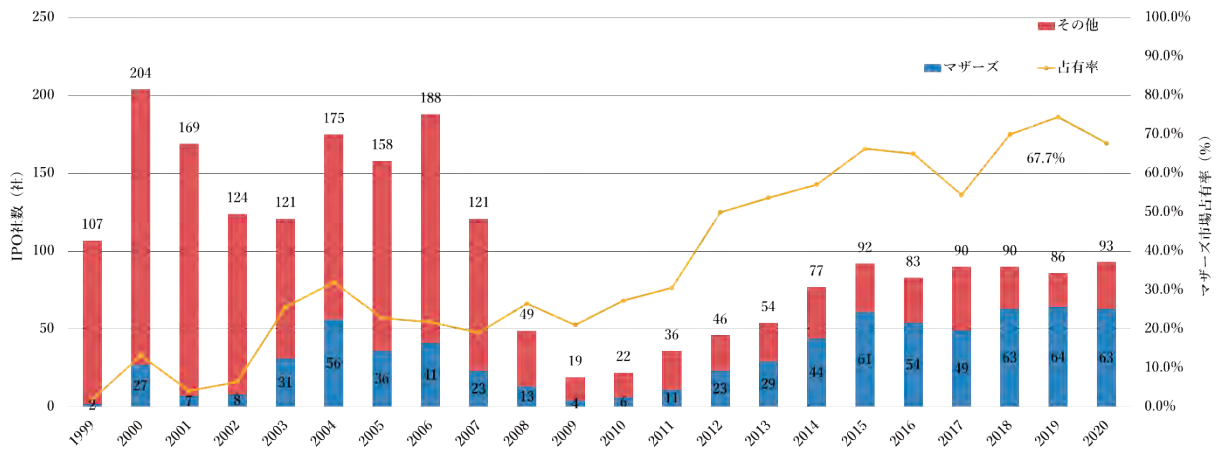


図4. マザーズのIPO社数の推移

3. 2020年のマザーズ市場の動向

2020年の新興市場マザーズのIPO社数は63社 (67.7%) となり、3年連続で60社を超える高い水準となりました。マザーズの市場占有率は、2017年を除くと2015年以降60%を超え、約2/3の会社がマザーズに上場する状況となっていました。2020年11月1日に発表された新しい上場審査基準に伴い、今後、他の市場への上場に切り替える会社が出てくることも予想され、マザーズへの上場の傾向にも変化が見られる可能性があります。

2020年にマザーズに上場した会社の業種別のIPO社数は、情報・通信業が28社 (44.4%)、サービス業が19社 (30.2%)、2業種の合計で47社 (74.6%) となり、約3/4の会社が情報・通信業もしくはサービス業で占められ、業種間での偏りが引き続き顕著に見られました。

りました。また、2020年にマザーズに上場した会社の代表者の年齢は、40歳代が23社 (36.5%)、50歳代が21社 (33.3%) となり、中央値は48.0歳となりました。

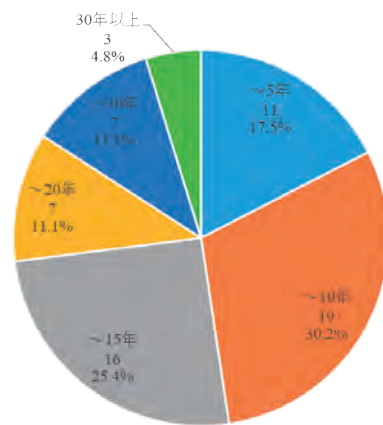


図6. 2020年にマザーズに上場した会社の設立年数

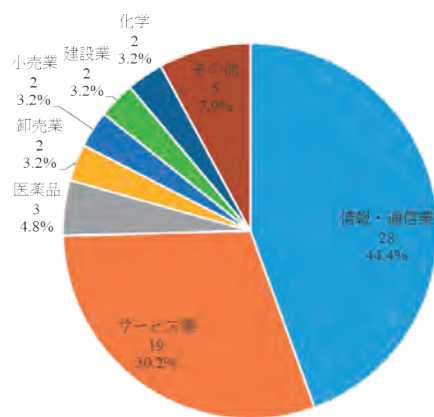


図5. 2020年にマザーズに上場した会社の業種別のIPO社数

2020年にマザーズに上場した会社の設立年数は、6年から10年が19社 (30.2%) となり、中央値は11.0年とな

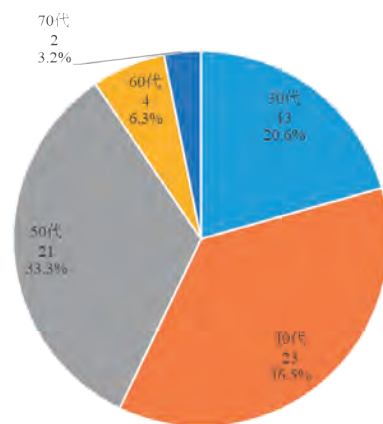


図7. 2020年にマザーズに上場した会社の代表者の年齢

2020年にマザーズに上場した会社の売上高は、10億円までが17社（27.0%）、11億円から20億円が15社（23.8%）、20億円までの合計が32社（50.8%）となり、中央値は19.5億円となりました。

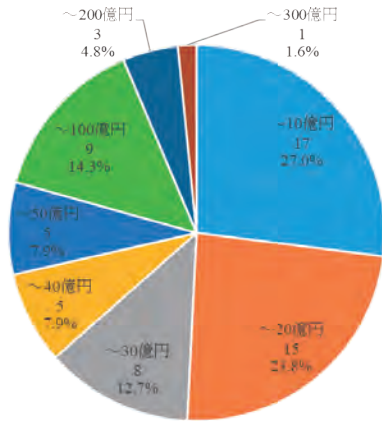


図8. 2020年にマザーズに上場した会社の売上高

表3. 2020年にマザーズに上場した会社の売上高
(上下5位)

順位	証券コード	会社名	売上高	業種
1	4933	I-ne	21,206	化学
2	4934	プレミアアンチエイジング	11,929	化学
3	7092	Fast Fitness Japan	11,334	サービス業
4	6612	バルミューダ	10,850	電気機器
5	5071	ヴィス	8,670	建設業
↓				
59	4019	スタメン	396	情報・通信業
60	4056	ニューラルポケット	311	情報・通信業
61	4881	ファンペップ	301	医薬品
62	4052	フィーチャ	282	情報・通信業
63	4884	クリングルファーマ	0	医薬品

(百万円)

2020年にマザーズに上場した会社の経常利益の中央値（経常黒字のみを抽出）は1.9億円となり、売上高経常利益率（経常黒字のみを抽出）は7.3%となりました。売上高および経常利益の傾向に大きな変化はありませんでしたが、売上高経常利益率は縮小傾向にあります。

一方で、経常赤字で上場した会社は13社（20.6%）となり、引き続き高い水準となりました。近年のマザーズにおける上場審査では、足元の業績よりも将来の成長可能性を重視する傾向にあり、新しい上場審査基準においても、この傾向は引き継がれました。しかし、今回のコロナ禍において、多くの会社で財務の健全性が損なわれ、事業継続性に疑義が生じる事態となっています。今後も、売上高20億円、売上高経常利益率10%は、健全な経営基盤の基礎となる指標として、マザーズへのIPOのベンチマークとして、引き続き意識され

るとよろしいかと思えます。

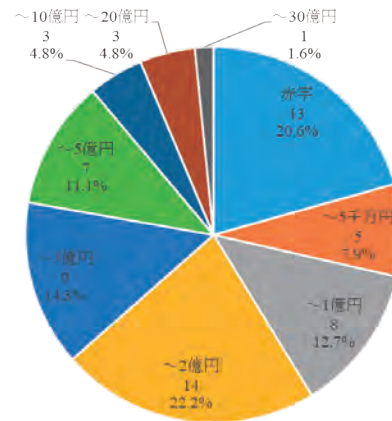


図9. 2020年にマザーズに上場した会社の経常利益

表4. 2020年にマザーズに上場した会社の経常利益
(上下5位)

順位	証券コード	会社名	経常利益	業種
1	7092	Fast Fitness Japan	2,829	サービス業
2	7084	Kids Smile Holdings	1,966	サービス業
3	7097	さくらさくプラス	1,396	サービス業
4	6612	バルミューダ	1,048	電気機器
5	5071	ヴィス	915	建設業
↓				
59	4884	クリングルファーマ	▲302	医薬品
60	4169	ENECHANGE	▲305	情報・通信業
61	4165	ブレイド	▲679	情報・通信業
62	4168	ヤブリ	▲799	情報・通信業
63	7342	ウェルスナビ	▲2,057	証券・商品先物業

(百万円)

2020年にマザーズに上場した会社の初値時価総額は、100億円までが16社（25.4%）、101億円から150億円が16社（25.4%）、150億円までの合計が32社（50.8%）となり、中央値は144億円となりました。2020年にマザーズに上場した会社の初値PERの中央値（純損失=NAを除く）は83.2倍となり、2019年の63.5倍から大きく上昇しました。また、近年の赤字上場の増加により、バリュエーション指標としてPERが使用できないケースが増えており、これに代わって、PSR（株価売上高倍率）の使用も増えていきます。2020年にマザーズに上場した会社の初値PSRの中央値（売上高=0円を除く）は10.1倍となりました。しかし、初値時価総額で1,000億円を超えた会社は、12月17日に上場した株式会社ブレイド [4165] の1社に止まりました。

初値騰落率は、COVID-19の影響により、3月~4月にかけて初値の騰落が乱高下しましたが、6月以降は状況が安定し、9月29日に上場した株式会社ヘッドウォーターズ [4011] は、ブックビルディング方式が採用され

た1997年9月以降で最大の初値沸騰率1,090.0%となりました。

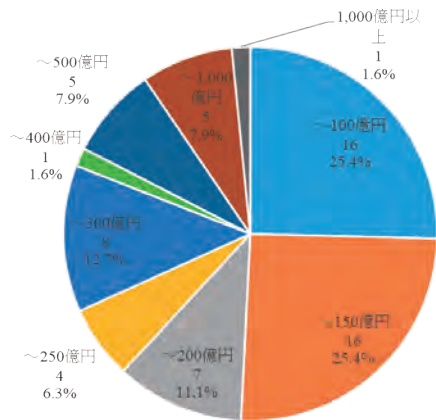


図10. 2020年にマザーズに上場した会社の初値時価総額

2020年にマザーズに上場した会社の資金調達額（公募）は、3億円までが17社（27.0%）、3.1億円から5億円が12社（19.0%）、5億円までの合計が29社（46.0%）となり、中央値は5.8億円となりました。また、2020年に東京証券取引所の市場第二部、ジャスダック（スタンダード）およびマザーズに上場した会社の資金調達額（公募）の中央値を比較すると、市場第二部が10.2億円となり、4年ぶりに10億円を超えました。

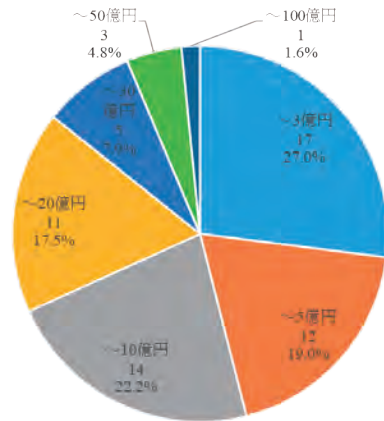


図13. 2020年にマザーズに上場した会社の資金調達額（公募）

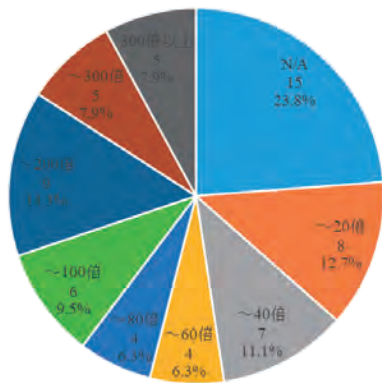


図11. 2020年にマザーズに上場した会社の初値PER

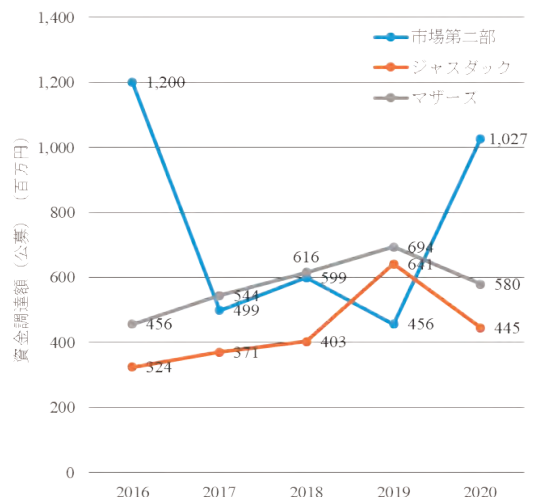


図14. 市場別の資金調達額（公募）の推移

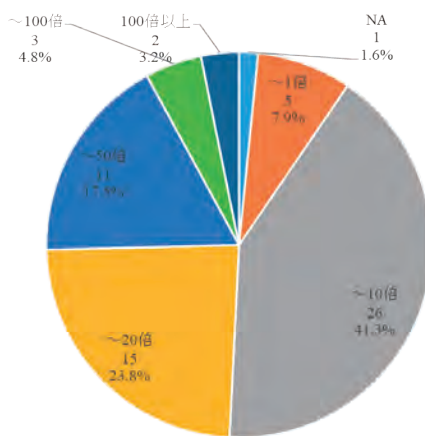


図12. 2020年にマザーズに上場した会社の初値PSR

2020年にマザーズに上場した会社の主幹事証券会社は、みずほ証券株式会社が16社（25.4%）となり、5大証券の合計が48社（76.2%）となりました。また、2020年にマザーズに上場した会社の監査法人は、EY新日本有限責任監査法人が18社（28.6%）となり、4大監査法人の合計が45社（71.4%）となりました。IPO市場全体では、4大監査法人の合計が62社（66.7%）で2000年以

降では市場占有率は最小となり、IPO市場における監査法人の多様化が進んでいます。

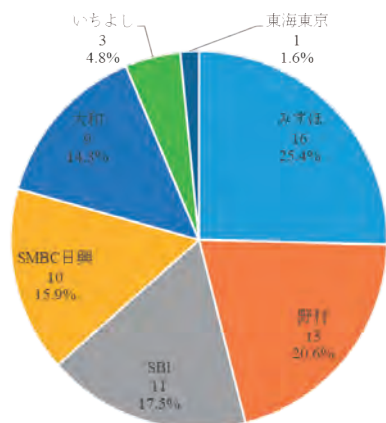


図15. 2020年にマザーズに上場した会社の主幹事証券会社

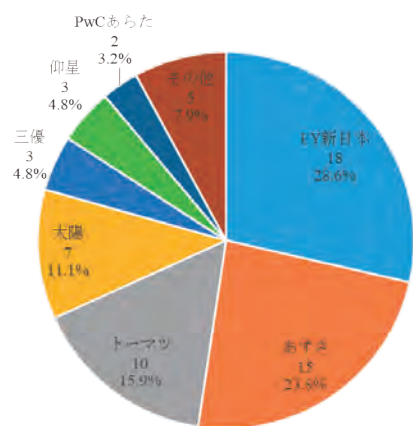


図16. 2020年にマザーズに上場した会社の監査法人

4. 松屋アールアンドディのIPOの概況

福井県では、4月6日に、株式会社松屋アールアンドディ [7317] が、県内企業では3年ぶりにマザーズに上場しました。3月下旬~4月にかけて計18社が上場を中止した中で、4月のIPOは、同社の1社のみとなりました。本章では、松屋アールアンドディのIPOの概況についてまとめます。

松屋アールアンドディは、1982年に設立され、主力事業は、縫製の自動化を行う「縫製自動化事業」と、各種縫製品の製造を行う「縫製品事業」の2つの事業セグメントからなります。上場基準期となる2019年3月期の連結売上高は75.1億円、連結経常利益は2.2億円とな

り、過去10年間の連結売上高は増収で推移し、直近2021年3月期の会社予測は、連結売上高92.6億円、連結経常利益6.4億円となっています。

表5. 松屋アールアンドディの会社情報

会社名	株式会社松屋アールアンドディ
設立年月日	1982年8月7日
本社所在地	福井県大野市
資本金	125百万円（公開直前）
代表者	後藤秀隆氏
事業内容	自動車安全装置縫合システムの開発・製造・販売 レーザー裁断機の開発・製造・販売 血圧計腕帯の製造、カーシートカバーの生産 等
従業員数	1,370名（公開直前）
営業拠点	海外拠点：3 拠点、国内子会社：1 拠点
証券コード	7317

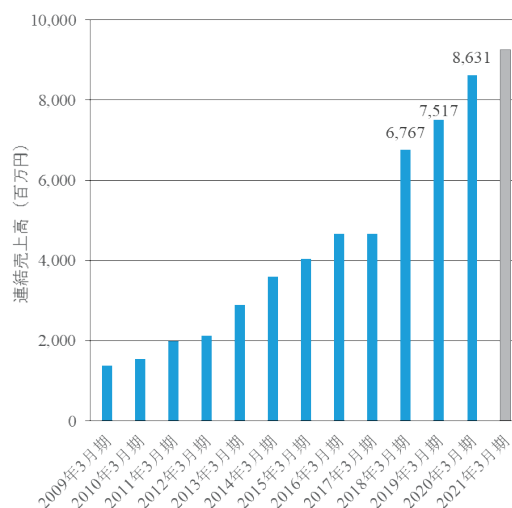


図17. 松屋アールアンドディの連結売上高の推移

松屋アールアンドディの株価は、公開価格910円に対して上場初値は838円となり、初値騰落率は▲7.9%とわずかに公開価格を下回りました。また、初値PERは16.6倍、初値PBRは1.1倍、初値時価総額は21.2億円となり、割安感のある株価でのIPOとなりました。その後、8月4日に、COVID-19の感染拡大に伴う医療従事者向けの防護服（アイソレーションガウン）について、6.1億円の新規大口契約の受注が発表されると株価は上昇し、11月27日には、上場来最高値の7,690円（PER=77.5倍）まで上昇しました。防護服（アイソレーションガウン）の大口契約については、2021年2月19日に12.1億円の追加受注が発表され、2021年3月期の会社予想に相当程度の寄与が見込まれています。

表6. 松屋アールアンドディのIPO概況

項目		公開価格	初値実績
株価	(円)	910	838
時価総額	(百万円)	2,302	2,120
PER	(倍)	18.0	16.6
PBR	(倍)	1.2	1.1
資金調達額(公募)	(百万円)		234
資金調達額(売出)	(百万円)		365
基準期売上高	(百万円)	7,517	
基準期経常利益	(百万円)	223	
基準期純利益	(百万円)	113	
基準期純資産	(百万円)	1,777	

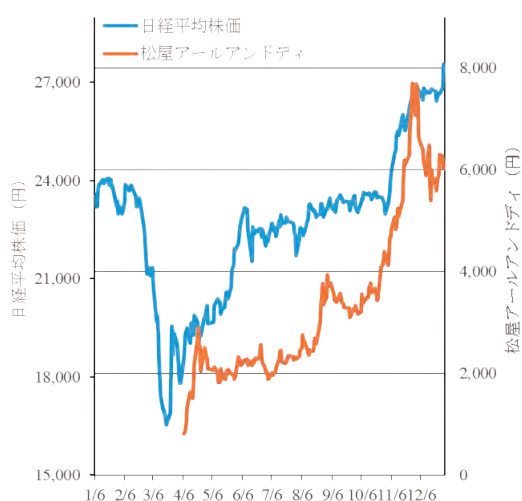


図18. 日経平均株価と松屋アールアンドディの株価の推移



図19. 松屋アールアンドディの時価総額とPERの推移

成長戦力として位置づけているAIロボットを使った次世代縫製自動機およびシステムの開発においては、2020年12月に米国における特許取得が発表され、今後

の早期実用化と、重要販売戦力地域とする米国での販売に向けた成長ビジョンが示されており、今後の当社のさらなる成長が期待されます。

(これらの情報は、2021年2月末日時点での情報です)

5. まとめ

2020年のIPO市場は、COVID-19の影響により、3月下旬～4月にかけて計18社が上場を中止し、3月下旬～6月中旬まで新規上場がない異常事態となりましたが、最終的には年間IPO社数が93社(プロ向け市場を除く)となり、リーマンショックが発生した2008年以降で最多となりました。市場別では、新興市場のマザーズが63社(市場占有率67.7%)となり、3年連続で60社を超える高い水準となりました。また、業種別では、情報・通信業が36社(38.7%)、サービス業が26社(28.0%)、2業種の合計で62社(66.7%)となり、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。

また、近年の上場審査の厳格化の影響により、上場申請期の期初から上場日までの期間は352日となり、期越え上場の会社が約30%となるなど、上場スケジュールの長期化の傾向が続いています。さらに、マザーズでは、経常赤字で上場した会社が約20%となり、足元の業績よりも将来の成長可能性を重視する傾向も続いています。一方で、初値時価総額で1,000億円を超えた会社は1社に止まり、資金調達額(公募)で100億円以上の調達を行った会社は1社も見られず、日経平均株価の高値水準や2008年以降で最多となったIPO社数の状況に反して、取引の盛り上がりには欠けた印象となりました。

福井県では、4月6日に、株式会社松屋アールアンドディ[7317]が、県内企業では3年ぶりにマザーズに上場しました。4月のIPOは同社の1社のみとなりました。

現在、東京証券取引所では、2022年4月1日の市場区分の再編に向けて最終的な準備が進められています。2020年11月1日には新しい上場審査基準も発表され、今後のIPO市場の動向にも大きな変化が予想されます。2021年のIPO市場への影響が大いに注目されます。

参考文献

- ・あずさ監査法人; 2020年のIPO動向について(2021年)
- ・大村法生; IPO 2020年総括と今後の展望(2021年)

with/after コロナ時代における 計画の策定と運用の在り方

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 西川 佳宏

1. はじめに

我が国に新型コロナウイルスの感染拡大が及んでから、1年あまりが経過しました。国内でも、いよいよワクチンの接種が始まりましたが、1日も早い感染拡大の終息を願うばかりです。

2020年は、新型コロナウイルスの感染拡大による惨禍をとにかく乗り越えるべく、売上急減に応じたコストカットや設備投資の延期など、耐えがたきを耐えた年となられた会社が多かったと思います。2021年こそは飛躍の年にしたいと、より一層力が入っている会社も多いかと思いますが、状況が目まぐるしく変化し続けている中で、次の

一手となる計画を考えることは大きな困難を伴います。

しかし、だからといって何もしなくていい訳ではありません。判断が分かれる状況の中で決断を下し、前に進む勇気が、これまで以上に求められています。このような不確実性の高い状況の中で、どのようにして「次の一手」を考え、実行し、成果に結びつけていくか、本稿では、「with/after コロナ時代における計画の策定と運用の在り方」について述べ、みなさまが前に進むための一助となれば幸いです。

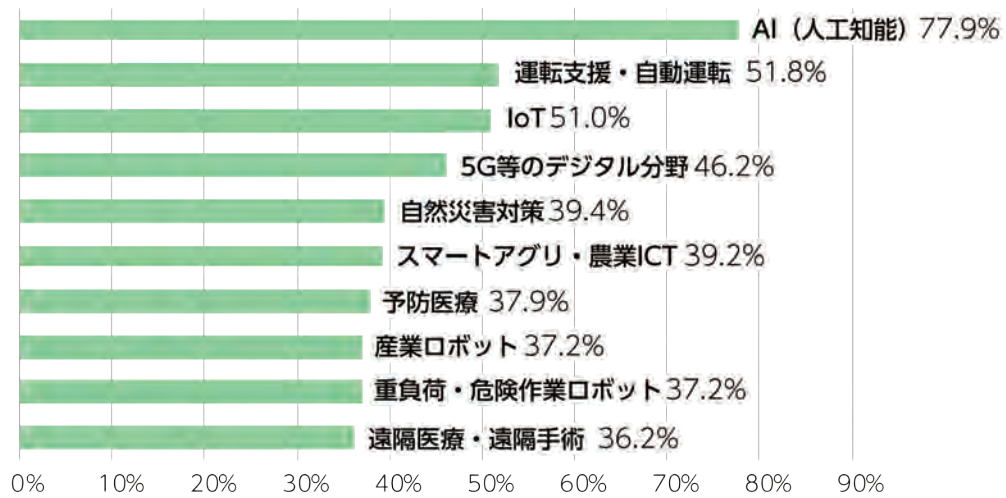
2. コロナ禍後の成長分野とVUCA(ヴァーカ)

「彼を知り己を知れば百戦殆うからず(意味:相手の実情と自分の実力を正しく理解できていれば、100回戦っても負けることはない)」という格言があるように、次の一手を考える上で、コロナ禍がどのような変化をもたらし、その変化がどのように次のビジネスチャンスに繋がるかを予想して先回りをするのができれば最良です。本章では、コロナ禍によって将来見込まれる成長分野について、県内企業のみなさまがどのように考えられているか、福井県立大学地域経済研究所による県内企業の「コロナ禍での事業活動に関する緊急調査」結果報告書から紹介いたします。

コロナ禍によって、今後ますますDX(デジタル

トランスフォーメーション)が進むとされていますが、県内企業においても、「AI(人工知能)」「IoT」「5G等のデジタル分野」などを将来の成長分野として支持する声が多くなっています。他には、「運転支援・自動運転」「スマートアグリ・農業ICT」などのSociety5.0に繋がる分野についても、成長が見込まれるとの声が聞かれました。いずれもコロナ禍以前から耳にしていたものですが、コロナ禍によって「新しい日常」に即した新たなニーズが生まれることで、今後、成長分野の中から様々な製品・サービスが生まれてくることでしょう。市場規模が大きいと分かれば、市場を早期に獲得しようと競争が激化することでスピード

【図表1】 将来見込まれる成長分野（上位10分野のみ抜粋）



出所：福井県立大学地域経済研究所

も速まり、従来型のビジネスがいつの間にか危機に立たされる状況になっていたなど、将来への不確実性が増してくることもあるでしょう。このような状況を、経営用語では「VUCA(ヴーカ)」と呼びます。VUCAとは、Volatility(変動性)、Uncertainty(不確実性)、Complexity(複雑性)、Ambiguity(曖昧性)の頭文字を合わせたもので、変化が速く、予測困難で、問題も複

雑で、絶対的な成功パターンのない状況を示す言葉です。まさにwith/afterコロナ時代を象徴する言葉です。

では、VUCAな世界であるwith/afterコロナ時代の中でも会社を成長させていくためには、どのように計画を策定し、運用していけばよいのでしょうか。

3. with/afterコロナ時代における計画の策定・運用の在り方

そもそも計画とは、理想と現実のギャップを埋めるためのプロセスであり、理想または現実のいずれかに変化が生じた場合には、常に見直すべきものです。そのため、計画の策定にあっては、まず目的地となる理想と出発地となる現実について再考することが第一歩です。特に今回のコロナ禍は、個人の人生観を変えるほどの大きな災禍であり、現実も大きな変化を迫られることとなりました。先の見通しにくい状況の中で目的地を決めることは至難の業ですが、目的地を定めないと見通すべき方向も決まりません。いつまでに、どこに、どれだけ向かいたいのか、目指すべき目的地を明確にすることが計画を具体化し、PDCAサイクルを高い精度で高速回転させるこ

とに繋がります。

ここからは、with/afterコロナ時代における計画の策定・運用の在り方について、馴染みのあるPDCAサイクルを用いて述べていきます。なお、組織規模や組織形態によってあるべきPDCAサイクルは様々ですが、以下では、機能別組織や事業部別組織などのように、組織が分化しているケースを想定しています。

1. Plan: 計画策定フェーズ

計画策定にあたっては、実現可能性を高めるために精度の高さを要求されることもありますが、with/afterコロナ時代においては、むしろ策定の速さが求められることとなります。一般的に、

計画の精度の高さと計画の策定の速さは、反比例の関係にあります。つまり、精度を高めようとするれば策定に時間がかかり、策定を早めようとするれば精度を犠牲にせざるを得ないという関係です。変化が速く、予測困難で、問題も複雑で、絶対的な成功パターンのない現在において、必ず実現可能と言い切れるだけの精度の高さを求めることは至難の業です。むしろ、早期に計画を策定して実行すれば、動きながら精度を高めていくことも可能です。つまり、計画の精度の高さは、PDCAサイクルの回転の中で実現していくものであって、最初のP時点において完璧な計画を策定することは、実は困難であるということ的前提をしておく必要があります。そのため、策定した計画は軌道修正していく必要があり、計画の達成状況を定量的に確認できるようにしておくことが重要です。いわゆる、Key Goal Indicator (KGI:重要目標達成指標)とKey Performance Indicator (KPI:重要業績評価指標)の設定です。

KGIとは、最終的に達成したい目標数値のことで、例として、店舗売上〇円アップや原価率〇%改善などが挙げられます。これに対して、KPIとは、KGI(最終目標)を達成するために必要となる中間目標のことで、KGIを店舗売上とした場合のKPIの例としては、レジ通過客数と客単価となります。レジ通過客数は、来店客数と購買率に分解でき、客単価は、購買点数と1点当たり商品単価に分解できます。分解の仕方によって樹形図のように広がりますが、KPIの設定時には、どのKPIを実現することがKGIの達成に最

も貢献するか、そのKPIの実現のためにはどのような施策が必要か、といったように施策と数値を結び付けることが重要です。

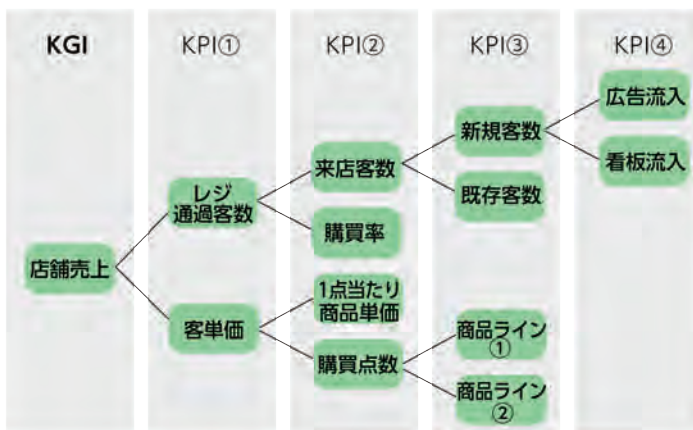
2. Do: 計画実行フェーズ

目標達成のためにどのような施策が必要かを明確化することができたら、次に、その施策を実現するために必要となるタスク(作業)を具体化させていきます。例えば、購買点数を増やすために既存商品との同時購入を期待できる新商品を拡充する施策を計画したとしましょう。新商品を拡充するといっても、漠然としていて何をどうすればよいか分かりづらいです。そのため、例えば、担当部署に過去のデータを分析させて仮説を立てさせることを、〇月までに〇%完了させるといったように、誰が、何を、いつまでに、どこまで実行するか、担当や期限、目標進捗度を設定して作業を具体化させることが、確実な実行に結び付き

ます。そして、どの施策の何のタスク(作業)を優先的に実行していくか、重要度・緊急度などの観点からあらかじめ優先付けをしておくことがポイントです。計画をすべて完了できることに越したことはありませんが、激しい変化にさらされるwith/afterコロナ時代においては、計画実行も、まさに時間との勝負になってきます。計画の実行が完了したときに既に計画の前提が変わってはいは、せつかくの苦労も水の泡となります。やりたいこと、やるべきことはたくさんあるかもしれませんが、余力と完了までにかかる時間を天秤にかけながら、優先順位を判断していくことが必要です。

また、タスクの実行が進んでいく中で、計画時に想定していなかった事象に出くわすこともあります。その思わぬ事象に出くわした際に、誰がどのように対処するかなど現場の判断や権限委譲が重要になることもあり、計画を実行する側と計画を管理する側とで常に意識を共有し、指示待ちによる時間のロスをなくすことも重要です。この風通しのよさが 計画実行の速度を速め、さらには、計画検証時に現場からの有益な意見の吸い上げにも寄与します。

【図表2】 KGI・KPIの設定例(小売店の場合)



3. Check : 計画検証フェーズ

これまで触れてきた通り、変化が速く、不確実性の高いwith/afterコロナ時代では、早期に実行し、早期に軌道修正していくことが求められます。早期に軌道修正していくには、高い頻度で検証していくことが重要ですが、進捗会議を毎日開催すればよいというものでもありません。検証によって正しい意思決定を行うには、達成したい最終目標KGIと、KGI達成に必要なサブ目標KPI、そして、KPI達成に必要な施策を構成するタスクの進捗度のそれぞれについて、定量的に把握し、客観的に判断できるようにすることが重要です。「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし」という格言がありますが、KGIの達成度を勝ち負けの判断基準とすれば、その過程であるKPIやタスクの進捗度を検証していけば、自ずと不思議の勝ちも不思議の負けもなくなります。ただし、不確実性の高いwith/afterコロナ時代には、絶対不変の勝ちはないという認識のもと、冷静に検証することも大切です。時には、第三者の意見を聞いてみることもよいかもしれません。

また、with/afterコロナ時代には、外部環境の急激な変化により施策の効果が思うように出ず、KGIやKPIが未達となることもあります。顧

客アンケートや現場の声といった定性的な情報も入れて多角的に検証するなど、検証の精度も、PDCAサイクルの循環の中で高めていけるとよいでしょう。

4. Action : 計画是正フェーズ

計画の検証により達成要因や未達要因が複数挙がってくると、よりよい計画とするために追加施策を打ちたくなりますが、追加施策を打てば、当然ながらやるべきタスクも増えます。その結果、余力がなくなり、PDCAサイクルの回転速度を落とすこととなります。そのため、経営資源をさらに投下する余力がある場合は別として、追加施策を検討する際には、既存の施策をやめることも検討する必要があります。さらに、現在の計画を放棄して新たなPDCAサイクルへの突入を検討すべき場合もあるでしょう。with/afterコロナ時代には、計画の前提までもが変わることもあるため、現状路線の追加施策でどうにもならない場合には、頭を切り替えることも大切です。ただし、計画に複数の関係者が携わっている場合には、急な計画変更に対して不信感を抱かれることもありますので、計画の進捗状況などを常に共有し、相互に理解を進めていくことが必要です。

4. おわりに

with/afterコロナ時代は、まさに嵐によって方位磁石の針が狂い、大海原の中で進むべき航路を見失っているような状況に似ています。かつての大航海時代においては、たくさんの失敗を乗り越え、ついには、新大陸を見つけて新たな時代

を切り拓きました。このwith/afterコロナ時代においても、時には失敗しながらも、それぞれが進むべき航路を自ら定め、それぞれの理想郷に辿り着けるような明るい未来を切り拓いていける時代になることを願うばかりです。

筆者紹介

Yoshihiro Nishikawa

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 西川 佳宏
慶應義塾大学商学部卒。2013年に株式会社福井銀行入行。2016年に株式会社地域経済活性化支援機構(REVIC)に出向し、事業性評価について具体的な事例を学ぶ。ふくい観光活性化ファンド、ふくい未来企業支援ファンドにおいてソーシング、デューデリジェンスを担当し、財務分析や投資シナリオ策定を行う。現在、コンサルタントとして企業の課題抽出、対策立案、実行支援まで幅広く活動中。



財務リスクの勘所

第8回 キャッシュフロー計算書の構造と読み方

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

今回は、キャッシュフローについてお話させていただきます。
 『会社は、黒字でも倒産する』、逆に『会社は債務超過だからと言って、必ずしも倒産しない』、『倒産は、資金繰りが行き詰まって起きる』ことから、資金繰りを見る、すなわちキャッシュフロー計算書を理解することは基本となります。しっかりと、勘所を押さえましょう。

9. キャッシュフロー計算書

今までにも何度かお話していますが、会計帳簿は『発生主義』で記帳されていますので、実際のキャッシュフロー（資金の流れ、資金収支）とは異なります。発生主義は、正しい期間損益の把握に欠かせないものですが、一方で、架空売り上げなど決算操作の余地が生まれ、その結果、資金収支状況が分からなくなり、資金繰り難から生ずる企業倒産の予兆発見を遅らせることにもなります。このような理由から、上場会社などを規制する金融商品取引法では、キャッシュフロー計算書の作成・報告が義務づけられています。

(1) キャッシュフローの基本構造

図表1は、第4回でお話ししたのですが、『左側〈借方〉が増えたらお金が必要になり、右側〈貸方〉が増えたら手持ちのお金が増える』と覚えてください。

簿記の教科書では、貸方・借方について、このような理解を奨めていませんが、お金の〈借方〉>〈貸方〉と考えれば分かりやすいと思います。

図表1

〈借方〉	〈貸方〉
資産	負債
	純資産
費用	収入

下の方のPL部分、大丈夫ですね。収入はお金が入り、費用はお金が出ます。問題は、BSの部分です。資産なのに増えると、なぜお金が必要になるのでしょうか？例えば、売掛金。売上で収入に計上しても、売掛金では現金にはならないということです。また、棚卸資産は、本来、売上原価として費用計上すべきなのですが、この費用を繰り延べ

て棚卸資産としたため、現金支出が隠された形となっています。実際には、材料費や加工費という形でお金が出ていますよね。

一方で、負債側では、例えば、買掛金。本来、現金で仕入れているものにお金を払わないので手持ち現金が増える、ということになります。借入金はもっとわかりやすく、借入が増えれば手持ち現金が増えますね。繰り返しますが、貸方が増えれば資金に余裕が出る、借方が増えれば資金が必要になる、と考えてください。

従って、架空売り上げを計上すると見合いに売掛金が増えますが、手元キャッシュは増えません。また、期末在庫を過大計上して売上原価を下げても、同じです。このようなときに、キャッシュフロー分析が有効になります。

(2) 運転資金の基本構造

いわゆる運転資金は、図表2のとおり、売上債権+棚卸資産-買入債務=所要運転資金(借入金など)と覚えてください。

業種によっては、前払金・前受金やその他の流動資産・流動負債が重要になることもありますので、そのような場合には、それを加味してください。

まず、売上債権の増(-)減(+)。増減は、前期比です(分析期間が月次なら前月比)。増が-で、減が+なのは、キャッシュフローの基本構造で説明したとおり、資産が増えればキャッシュが減り、資産が減ればキャッシュが増えるということを表しています。棚卸資産は増(-)減(+)、買入債務は逆に増(+)-減(-)となりますが、どれも同じ理屈です。

この売上債権の増減(Δ)、棚卸資産の増減(Δ)、買入債務の増減(Δ)が、営業キャッシュフローの短期運転資金の基本枠組みとなります。

図表2

〈貸方〉		〈貸方〉	
売上債権		買入債務	
受取手形		支払手形	
売掛金		買掛金	
棚卸資産		所要運転資金	
製品・商品		短期借入金	
仕掛品(半製品)		割引手形	
原材料・貯蔵品		その他	

(3) 長期資金収支

図表3は、上場会社のキャッシュフロー計算書の枠組みです。この表では、営業キャッシュフロー(営業CF)、投資キャッシュフロー(投資CF)、財務キャッシュフロー(財務CF)に分け、資金収支を現金及び現金同等物の増減で合わせるようにできています。実務的には短期運転資金収支と長期資金収支に分けて理解するのが分かりやすいので、そのように説明します。

営業CFのうち、長期資金収支部分は、まとめてしまえば税引後利益+減価償却費±各種引当金増減+固定資産投資等売却損益です。簡便に、償却前税引後利益で考えて十分です。従って、償却前当期純利益をもって設備投資・子会社等の有価証券投資を行い、資金が足りなければ、長期借入金等により賄うというのが基本枠組みです。

キャッシュフロー計算書では、短期運転資金収支や短期借入金増減も併せ、トータルな資金収支が分かるようになっていきます。

(4) キャッシュフロー計算書の見方

まず、営業CFがプラスかマイナスか、次に、財務CFで借入金等が大きく増えているかどうか。借入金等の増加が、営業CFのマイナスの穴埋めなら大きな問題、投資増によるものなら投資計画の妥当性が問題ということになります。定量的には、有利子負債(長短借入金、社債のほか実質借入金とみなされる負債)を、営業CFで割ってみて下さい。借入金等が何年で返せるかという、債務返済能力が計算できます。銀行や市場が貸してくれる常識的な期間に比べ、長いか短いかで資金繰りの余裕度・窮屈さを計ります。

投資CFのマイナスは、投資が増えているということですが、これは企業の将来性・成長力のバロメーターでもあるので、じっくり考えてみて下さい。営業CF+投資CF(=フリーキャッシュフロー:FCF)がプラスなら、手持ち資金の範囲内で所要投資が賄えているので資金繰りには問題なさそうですが、成長性という観点ではどうかということです。レバレッジ効果を考慮し、借入金を増やしてもう少し大きな投資をする選択も可能な場合、投資判断が適切かどうかは興味のある問題です。この場合の定量的判断基準も、IRR(内部収益率:Internal Rate of Return)やROIC(投下資本利益

率:Return on Invested Capital)など難しいことは考えず、簡便に、計画投資額÷将来の営業CF(≒償却前純利益)=長期債務返済能力で十分です。

図表3

I 営業活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前当期純利益	} 長期資金
減価償却費	
貸倒引当金の増減額(△は減少)	
固定資産除売却損益(△は益)	
投資有価証券売却損益(△は益)	} 運転資金
売上債権の増減額(△は増加)	
たな卸資産の増減額(△は増加)	
仕入債務の増減額(△は減少)	
その他	
小計	
法人税等の支払額	長期資金
II 投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	
有形固定資産の売却による収入	
無形固定資産の取得による支出	
投資有価証券の取得による支出	
投資有価証券の売却による収入	
その他	
III 財務活動によるキャッシュ・フロー	
短期借入金の純増減額(△は減少)	
長期借入れによる収入	
長期借入金の返済による支出	
配当金の支払額	
IV 現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	
(I + II + III = IV)	

勘所指標④ 借入金等を営業CFで割ってみよう

- ① まずは、営業CFがマイナスとなっていないか、次に、財務CFが大きく増えていないかをチェック。もしそうならば、それぞれに明確な理由があるはずなので、それをチェックします。
- ② 次に、長短借入金等を何年で返せるか(債務返済能力)を計算しましょう。財務安定性の観点からは、短ければ短いほど良いです。
- ③ 短期運転資金に問題がなければ、長期の借入金等を償却前純利益で割った長期債務返済能力でチェックするのも、簡便です。金融常識の範囲内の年数かどうか、ポイントです。
- ④ 財務諸表は過去実績です。将来に向けた投資を含めて評価する必要がある場合には、投資計画を踏まえた計画キャッシュフローでチェックします。

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年株式会社日本興業銀行入行、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年中部経済産業局所管の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に参加、永平寺町のIoT推進ラボアドバイザー。2018年より現職。



タイへの入国体験記

福井銀行バンコク駐在員事務所 所長 木田 浩久

1▶ はじめに

サワディーカップ(こんにちは)、2021年1月の異動でバンコク事務所に着任しました木田でございます。

今回は、私がタイに着任するにあたって体験をしまし

た2020年11月22日~12月7日までの15泊16日に渡るタイでの隔離生活をご紹介します。

2▶ タイへの入国

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、タイでは、2020年3月24日に非常事態令が発令されて以降、7月31日に外国人向けの特別便が運航されるまでの間、外国人の入国は、実質的に禁止されていました。特別便の運航開始以降、外国人のタイへの入国が可能となりましたが、入国にあたっての手続きとして、日本国内では、通常のビザ申請と併せて、入国許可証(COE: Certificate of Entry)の取得、PCR検査陰性証明書(渡航前72時間以内)の取得、新型コロナウイルス感染症の治療を補償する医療保険(保険額10万米ドル以上)の加入が求められました。さらにタイへの入国後には、14日間の隔離(タイ入国日の翌日から起算するため、15泊16日になります)が必要となり、従来の入国手続きとは大きく変わりました。私の場合には、2020年11月に日本国内の手続きを終え、同月タイへの入国後、隔離生活が始まりました。

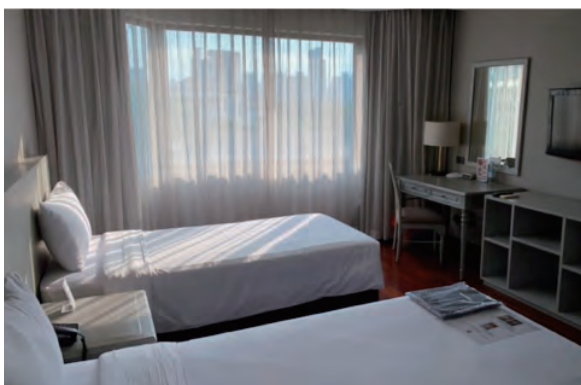
《隔離施設》

14日間の隔離について、タイでは、ASQ(Alternative State Quarantine: 代替政府検疫施設)での隔離が義務付けられています。ASQとは、タイ政府監修のもと、ホテルと医療機関・病院側が提携し、食事や清掃などの安定したサービスの供給と検診が行われる施設です。しかし、あくまでも隔離用の医療施設としての役割ですので、部屋からの外出は不可、アルコールの摂取も不可となります。ASQは、私が予約する2020年10月9日時点ではタイ国内で89施設あり、料金設定は、サービスの内容(食事、部屋の広さ)によって安い施設から高い施設までいろいろな施設があります。安い施設ですと1日あたり2,000バーツ(日本円で約6,900円)、高い施設ですと1日あたり18,000バーツ(日本円で約62,100円)のものまであります。私は、1日あたり4,000バーツ(日本円で約13,800円)の施設で隔離生活を過ごしました。※1バーツ3.45円で計算。

3▶ 隔離生活の開始

2020年11月22日に関西国際空港からタイ国際航空623便に搭乗し、タイのスワンナプーム空港に到着しました。空港到着後は、係員に導かれるがままに空港内を進み、検温を2回実施し、必要書類の確認手続きを行います。手続き自体はスムーズでしたが、私の場合は、必要書類の確認手続き時に、マスクの着用の仕方(マスク上部のワイヤーを曲げていなかった)について係員から注意を受け、到着早々に、今後の生活について不安な気持ちになったことを覚えています。

その後、入境審査を経て、預け荷物を受け取り、隔離施設へ移動します。隔離施設への移動については、空港出口に誘導係員、ASQの運転手が待機しており、そのままワゴン車の後部座席に乗り、移動をします。ここから既に隔離が始まっており、ワゴン車には運転手と私の2人だけとなり、運転席と後部座席はビニールシートで区切られていました。ASQ到着後、隔離期間中の生活ルールについて説明を受け、ホテルとのやり取りをするLINEの登録を済ませると、鍵を受け取って、いよいよ隔離生活が始まりました。



4▶ 隔離生活の内容

① 検温、PCR検査、検診

隔離生活では、毎日午前中と夕方に検温を行います。看護師が鳴らす部屋のチャイムの音が聞こえたら、ドアを少し開けて検温をします。また、隔離期間中にPCR検査を2回、検診を1回行いました。PCR検査は、電話で案内があった後に別室に移動して行い、翌日、電話で検査結果を伝えられます。医師による検診についても、別室で行われます。タブレットを利用したりリモート検診により体調に違和感はないか、また、聴診器(リモート)も利用して検診が行われました。



②食事

ASQでは、朝昼晩3食付きです。私が滞在したASQでは、メニューを朝、昼、晩、それぞれ2~3種類(洋食、タイ料理、時々日本食など)の中から選びます。部屋への配達時間も、それぞれ2パターン(早めか遅め)から選びます。メニュー、配達時間を選んだら、その内容を記載した書類を写真で撮り、前日までにホテルにLINEで伝えます。時間になると、部屋のチャイムが鳴り、ドアを開けると、ビニール袋に入れられた食事が廊下に置いてあります。1日の1番の楽しみとして、毎回期待を膨らませドアを開けましたが、想像通りの味の料理にはなかなか巡りあえず、隔離明けの食事を楽しみに、日々を過ごしていました。



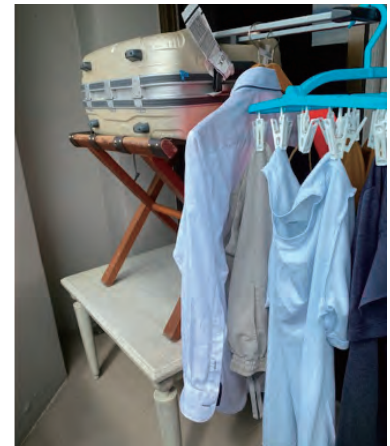
③洗濯

隔離生活の中で困ったのが、洗濯です。正確に言いますと、洗濯物干しです。ハンガーを日本から持参しましたが、ハンガーをかける場所がなかったため、非常に悩みました。苦悩の末、スーツケースの持ち手にハンガーを引っ掛けて、干すことができました。次回、隔離生活があった場合には、洗濯ひもを忘れずに持っていこうと思います。



④隔離生活の過ごし方

昨年春の日本での自粛生活の経験を踏まえ、生活リズムを崩さないことを一番に気をつけ、決まった時間に起き、日中は、タイ語の学習やスカイプ会議、赴任にあたっての手続きなどを進め、夕方には運動をするように決めて2週間を過ごしました。部屋から一歩も出ないため、特に運動については気をつけ、YouTubeで「2週間で腹筋を割る」「家でできるダンス」などの動画を見て、実践しました。結局、追い込みが足りなかったせいか、腹筋も割れず、痩せもせず、どちらかというと隔離生活前よりも腹囲が成長した気はしましたが、1日の中で変化をつけることができたので、それはそれで良かったと思っています。夜には、妻や子供とLINE動画でコミュニケーションをとり、元気をもらっていました。日によっては、なかなか寝付くことができないことや、どこからか夜中になったら現れる蚊によって眠りを妨げられたこともありましたが、身体上も精神上も正常を保ち、無事2週間を過ごすことができました。



5 最後

新型コロナウイルス感染症の影響で、観光客や出張者がほぼ皆無となったバンコクは、現在、過去に出張で経験した際に受けた活気に満ち溢れていた印象とは、大きく様相が変わっています。2021年1月現在でも、引き続き2週間の隔離が入国への条件となっており、以前のように、出張での現地調査や現地企業との商談は難しくなっておりますが、バンコク事務所では、リモートでのサービスを充実することにより、より一層のサポートをさせていただきたく思います。引き続き、よろしくお願いいたします。



一番右が木田所長

福井銀行景気動向調査 調査結果

2021年1月～3月 当期(実績) / 2021年4月～6月 次期(見通し)

株式会社 福井銀行 コンサルティンググループ
株式会社 福井キャピタル&コンサルティング

DATA

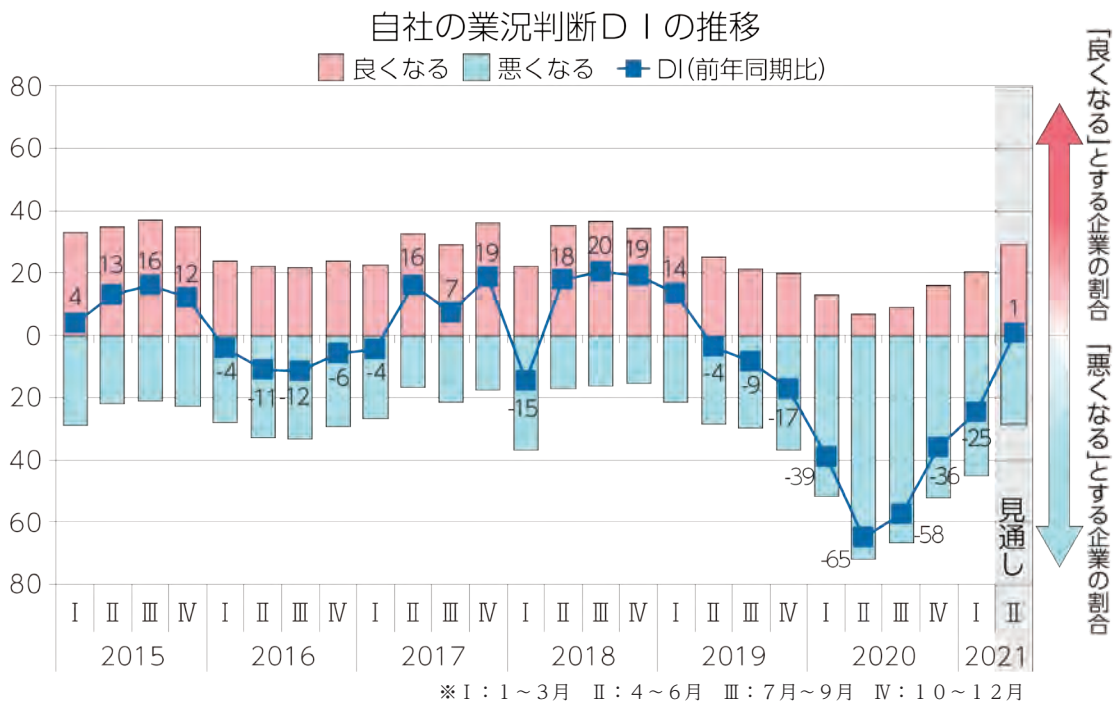
福井銀行景気動向調査 第25回

- 調査対象企業: 福井県内企業1,357社
- 回答企業: 357社(回答率26.3%)
- 調査時期: 2021年3月初旬

このアンケート調査では、DI(Diffusion Index)による分析を行っております。DIは、「好転」と回答した企業の割合と「悪化」と回答した企業の割合との差を求めたものです。景気が良い場合はプラス幅が大きくなり、景気が悪化している場合はマイナス幅が大きくなります。
※原材料価格、在庫状況については、「上昇」と回答した企業の割合から「低下」と回答した企業の割合との差を求めており、上記の判断とは逆の傾向を示します。

自社の業況判断DIの推移

- 全体の景況判断は、売上や収益は回復傾向にあるものの低い水準で推移し、業績判断DIは前回調査のマイナス36から大幅に上昇したもののマイナス25となり、依然としてマイナス圏に留まった。前回予想のマイナス30を上回った。また、来期はプラス1を予想し、緩やかながら回復傾向となる見通しである。



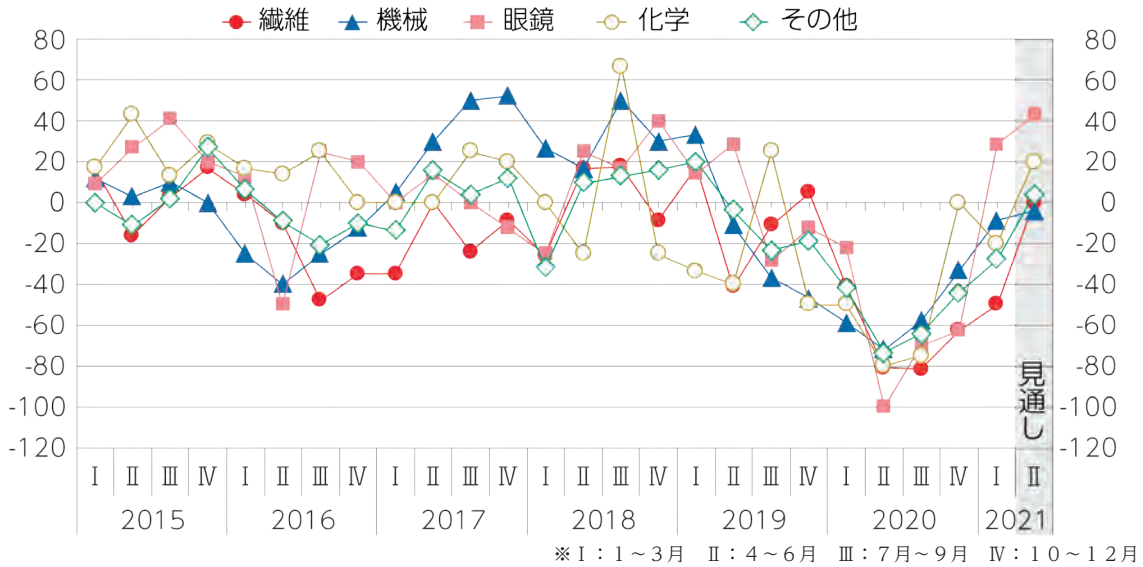
- 個別企業のコメントでは、前回に引き続き新型コロナウイルスによる社会や経済への影響を懸念する意見が大半を占めた。

業種別業況判断DI

製造業

- 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50となり、マイナス圏に留まった。機械は前回調査から大幅に上昇したもののマイナス9となり、マイナス圏に留まった。眼鏡は前回調査から大幅に上昇しプラス圏に転じた。化学は前回調査から大幅に低下しマイナス圏に転じた。その他製造業は前回調査から大幅に上昇したもののマイナス28となり、マイナス圏に留まった。
- 先行きは、繊維は大幅な上昇を予想しプラスマイナス0となる見通し。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幅を広げる見通し。化学、その他製造業はともに大幅な上昇を予想しプラス圏に転じる見通しである。

業種別業況判断DIの推移(製造業)

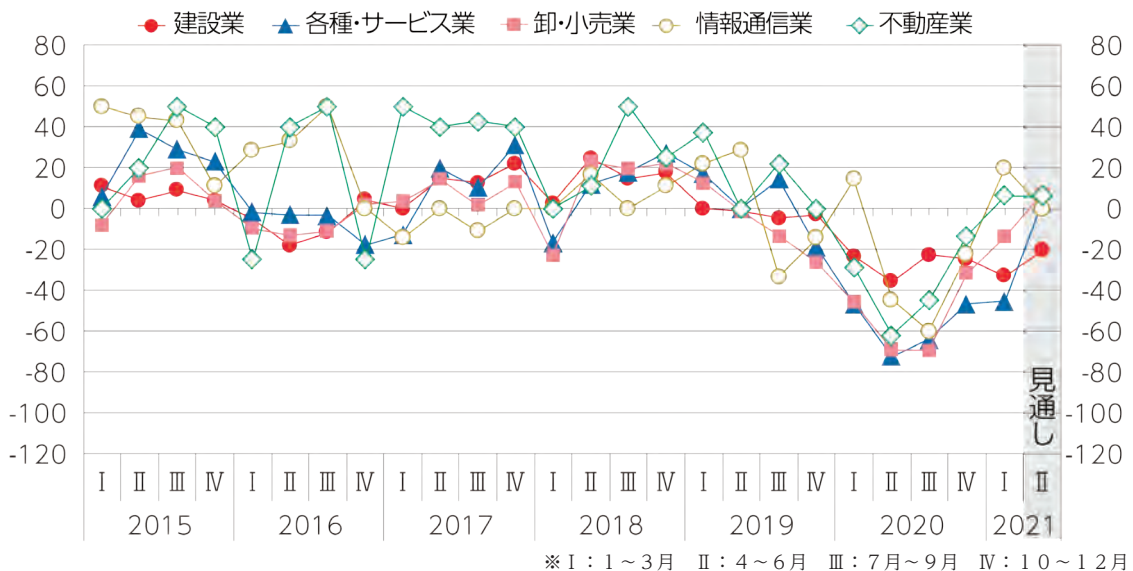


業種別業況判断DI

非製造業

- 非製造業では、建設業は前回調査から低下しマイナス33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ほぼ横ばいのマイナス45となり、マイナス圏に留まった。卸・小売業は前回調査から大幅に上昇したもののマイナス14となり、マイナス圏に留まった。情報通信業は前回調査から大幅に上昇しプラス圏に転じた。不動産業は前回調査から大幅に上昇しプラス6となり、プラス圏に転じた。
- 先行きは、建設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。各種サービス業、卸・小売業は大幅な上昇を予想しプラス圏に転じる見通し。情報通信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。不動産業は横ばいを予想しプラス圏を維持する見通しである。

業種別業況判断DIの推移(非製造業)



※詳細は、当行ホームページにてご確認ください。



	大型小売店販売額 (※1)		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		
2017年	74,074	0.0%	42,003	6.1%	16,769	9.2%	299,655	0.4%	59.5%	▲3.8	
2018年	74,942	1.2%	43,198	2.8%	17,903	6.8%	322,927	7.8%	60.9%	1.4	
2019年	74,262	▲1.4%	42,290	▲2.1%	17,471	▲2.4%	310,652	▲3.8%	60.1%	▲0.8	
2020年	2	5,779	0.7%	3,715	▲7.4%	1,501	▲13.6%	263,136	▲33.6%	51.0%	▲27.4
	3	5,840	▲10.0%	5,783	▲13.6%	2,244	▲10.5%	301,310	3.4%	74.6%	3.7
	4	5,556	12.0%	2,054	▲31.3%	810	▲38.0%	278,982	▲17.5%	64.9%	▲3.7
	5	6,199	▲4.8%	1,750	▲45.4%	554	▲59.6%	282,233	0.8%	75.2%	2.0
	6	7,093	4.7%	2,723	▲22.2%	1,138	▲20.0%	343,112	17.3%	35.6%	▲2.6
	7	6,727	4.2%	3,273	▲13.0%	1,464	▲2.1%	360,071	28.5%	69.2%	15.4
	8	7,227	3.3%	2,543	▲17.1%	1,085	▲16.5%	305,262	▲20.9%	62.2%	▲20.0
	9	6,508	3.4%	3,886	▲15.1%	1,638	▲16.2%	264,820	▲9.6%	73.2%	▲1.4
	10	6,581	8.9%	3,232	39.4%	1,239	26.0%	242,709	▲25.0%	50.5%	▲11.6
	11	7,032	9.3%	3,239	13.3%	1,300	9.0%	269,427	4.8%	75.4%	11.8
	12	8,376	4.7%	2,928	16.0%	1,242	26.5%	284,230	▲4.0%	32.9%	0.2
2021年	1	7,486	0.4%	2,357	▲12.6%	885	▲24.2%	239,883	▲17.4%	63.9%	▲6.3
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)				

(※1) 大型小売店販売額は全店ベースによる。2020年3月、対象事業所見直しに伴うギャップ調整あり。

	鉱工業指数(2015=100)(※2)										
	生産						出荷		在庫		
	総合		機械工業(※3)		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		
2017年	108.4	7.0%	111.5	13.3%	96.4	▲0.2%	109.0	5.2%	100.9	5.8%	
2018年	109.0	0.6%	115.9	3.5%	94.8	▲1.8%	108.5	▲0.5%	112.7	12.6%	
2019年	101.2	▲7.3%	100.0	▲13.8%	95.7	0.5%	103.0	▲5.2%	107.6	▲6.2%	
2020年	2	102.8	▲3.5%	104.8	▲7.8%	91.0	▲4.9%	104.8	▲1.2%	104.2	▲9.9%
	3	96.1	▲9.6%	108.1	▲3.0%	91.0	▲3.8%	99.7	▲3.5%	103.3	▲12.0%
	4	93.0	▲9.2%	96.9	2.0%	88.4	▲5.8%	92.7	▲11.6%	102.2	▲13.1%
	5	84.0	▲23.0%	93.3	▲21.7%	77.3	▲18.7%	81.8	▲27.2%	102.6	▲8.9%
	6	88.2	▲6.9%	101.9	12.7%	72.6	▲22.8%	84.9	▲13.0%	102.9	▲10.2%
	7	89.9	▲10.7%	102.8	5.6%	72.9	▲25.3%	89.6	▲13.5%	101.1	▲10.4%
	8	92.8	▲5.8%	106.6	11.5%	71.4	▲25.2%	91.6	▲10.3%	105.3	▲6.4%
	9	94.6	▲4.5%	108.9	16.8%	70.8	▲27.0%	95.0	▲6.9%	102.9	▲7.7%
	10	99.8	3.2%	111.2	19.1%	74.0	▲21.3%	99.6	▲0.6%	103.3	▲7.8%
	11	99.5	3.2%	118.8	23.0%	77.1	▲20.0%	100.4	0.4%	103.3	▲4.4%
	12	94.6	1.0%	104.5	15.7%	75.2	▲20.0%	96.5	▲0.8%	102.1	▲5.1%
2021年	1	94.6	▲6.1%	118.0	8.4%	73.7	▲22.2%	100.8	▲3.0%	98.1	▲9.0%
資料出所	福井県地域戦略部統計情報課										

(※2) 2019年4月、基準改定。また、原指数及び季節調整指数は年間補正あり。(※3) 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		
2017年	4,008	▲0.5%	2,350	▲5.7%	1,238	9.3%	411	3.8%	189,128	0.1%	
2018年	4,337	8.2%	2,492	6.0%	1,450	17.1%	374	▲9.0%	186,927	▲1.2%	
2019年	4,989	15.0%	2,643	6.1%	1,774	22.3%	557	48.9%	215,792	11.2%	
2020年	2	256	▲27.5%	161	▲19.9%	68	▲46.9%	27	17.4%	17,548	1.9%
	3	396	▲15.2%	258	8.9%	110	▲41.5%	27	▲32.5%	18,312	0.5%
	4	298	▲33.6%	192	▲27.8%	70	9.4%	34	▲70.7%	18,155	1.6%
	5	321	▲27.0%	223	▲19.5%	72	▲15.3%	26	▲66.2%	14,407	▲17.3%
	6	381	▲5.9%	223	▲4.7%	121	▲0.8%	35	▲27.1%	13,870	▲23.5%
	7	332	▲28.3%	196	▲17.3%	102	▲48.5%	34	25.9%	12,665	▲33.3%
	8	276	▲32.2%	195	▲8.0%	68	▲45.2%	12	▲82.9%	9,714	▲43.4%
	9	370	▲7.5%	195	▲12.2%	136	▲5.6%	38	15.2%	10,794	▲40.4%
	10	381	▲19.5%	211	▲5.4%	130	▲42.2%	39	56.0%	13,729	▲28.2%
	11	413	▲5.1%	222	13.8%	163	▲16.4%	27	▲40.0%	13,075	▲26.8%
	12	287	▲29.1%	195	2.6%	60	▲66.3%	31	▲11.4%	12,399	▲29.0%
2021年	1	227	▲23.8%	129	4.9%	73	▲47.9%	24	▲27.3%	12,149	▲28.6%
資料出所	国土交通省								福井県地域戦略部統計情報課		



	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		
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%	
2019年	384,601	▲10.5%	144,921	▲26.4%	48,704	▲50.0%	107,391	111.6%	9,365,775	12.3%	
2020年	2	6,323	▲77.3%	4,405	▲71.9%	649	▲80.8%	239	▲53.1%	94,582	▲88.0%
	3	51,475	17.2%	7,603	▲65.0%	3,276	▲21.0%	10,250	105.4%	2,241,412	95.0%
	4	27,178	41.7%	2,803	▲66.7%	10,927	171.8%	8,748	161.4%	431,796	37.3%
	5	51,074	128.7%	4,757	▲50.9%	4,091	102.4%	5,875	309.1%	1,874,080	364.0%
	6	30,397	15.4%	12,422	40.5%	7,355	4.5%	7,142	63.8%	1,069,353	94.9%
	7	28,593	▲49.2%	22,862	13.7%	1,907	▲77.6%	483	▲96.7%	692,523	▲68.4%
	8	15,264	▲46.7%	3,011	▲79.5%	4,666	116.6%	4,230	▲43.7%	325,745	▲42.5%
	9	15,992	▲72.6%	7,609	▲61.9%	2,463	168.6%	148	▲99.6%	376,618	▲57.3%
	10	14,978	▲39.4%	1,408	▲87.2%	8,104	102.8%	223	▲96.5%	230,836	▲60.8%
	11	19,202	▲7.2%	1,478	▲72.8%	14,048	181.5%	1,584	▲55.6%	398,030	▲1.3%
	12	13,212	▲67.6%	5,127	184.2%	1,390	▲41.3%	4,740	▲82.0%	301,855	▲76.2%
2021年	1	22,680	68.8%	5,882	140.9%	3,238	▲4.1%	3,932	▲38.1%	501,707	▲48.0%
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		
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	14.0%	
2019年	56	55.6%	16,410	▲34.9%	21,837	▲25.4%	89,306	▲10.4%	101,554	▲13.4%	
2020年	2	8	300.0%	875	▲96.0%	1,871	5.7%	7,017	7.6%	6,358	▲31.7%
	3	4	-	570	-	4,070	95.4%	6,612	▲19.6%	9,126	▲5.5%
	4	7	250.0%	1,817	1717.0%	24,239	1367.3%	6,608	▲23.2%	8,987	7.2%
	5	2	▲60.0%	376	▲96.3%	32,151	3020.8%	5,774	▲26.5%	5,464	▲36.0%
	6	7	0.0%	1,921	17.9%	40,838	2437.3%	5,638	▲22.8%	6,046	▲17.9%
	7	3	▲25.0%	244	▲63.2%	21,688	1153.3%	5,621	▲26.0%	4,872	▲42.2%
	8	6	100.0%	580	69.6%	13,260	615.7%	5,565	▲27.0%	5,520	▲30.9%
	9	2	▲60.0%	61	▲91.9%	11,574	742.9%	6,522	▲3.6%	5,661	▲47.2%
	10	2	▲66.7%	43	▲92.1%	7,110	353.3%	7,750	4.1%	5,275	▲18.5%
	11	1	▲80.0%	68	▲78.8%	5,193	294.2%	10,813	48.1%	4,837	▲36.2%
	12	1	▲50.0%	41	▲48.8%	5,886	169.4%	7,106	▲6.2%	7,467	▲12.5%
2021年	1	4	▲20.0%	275	▲14.1%	2,883	82.9%	6,430	▲6.6%	9,075	23.6%
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						延べ宿泊者数		有効求人倍率 （※4）	完全失業率	
	棒類合計		眼鏡棒		眼鏡		客数(人)	前年比			
	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	
2017年	32,392	8.0%	16,213	11.2%	16,178	4.9%	3,586,770	-3.3%	2.02	1.6%	
2018年	33,017	2.0%	17,186	6.0%	15,830	2.2%	4,056,940	13.1%	2.10	1.6%	
2019年	36,123	9.4%	19,129	11.3%	16,993	7.4%	4,144,090	2.1%	1.99		
2020年	2	2,845	1.3%	1,321	▲3.7%	1,524	6.0%	264,180	-10.3%	1.87	1.4%
	3	2,297	▲23.2%	1,145	▲23.9%	1,151	▲22.4%	204,880	-38.8%	1.82	1.3%
	4	1,363	▲55.3%	696	▲56.8%	666	▲53.7%	90,830	-71.7%	1.91	（※5）
	5	1,589	▲29.8%	855	▲32.9%	734	▲25.8%	95,320	-71.4%	1.70	1.6%
	6	2,349	▲36.7%	1,239	▲41.2%	1,109	▲30.6%	130,700	-53.8%	1.57	1.5%
	7	1,912	▲39.2%	1,088	▲30.4%	823	▲48.0%	215,780	-41.9%	1.52	1.4%
	8	1,591	▲43.9%	988	▲37.0%	603	▲52.5%	262,670	-54.3%	1.48	1.0%
	9	1,724	▲44.2%	1,007	▲42.4%	716	▲46.5%	198,400	-45.6%	1.47	1.5%
	10	2,101	▲20.1%	1,178	▲20.4%	923	▲19.7%	248,620	-19.4%	1.48	2.0%
	11	2,083	▲40.1%	1,189	▲26.6%	893	▲51.9%	302,310	-16.4%	1.47	2.6%
	12	2,037	▲42.2%	1,248	▲32.3%	789	▲53.1%	230,040	-29.1%	1.47	2.4%
2021年	1	1,511	▲48.0%	1,337	▲10.1%	174	▲87.7%	121,100	-51.2%	1.57	2.4%
資料出所	財務省貿易統計						観光庁		福井労働局	県労働政策課	

（※4）有効求人倍率の年度は原数値、月別は季節調整値。有効求人倍率の2020年12月以前の数値は新季節指数により改訂。（※5）新型コロナウイルス感染症の影響により中止



福井ネット株式会社

ICT支援

お客様の課題を全力で解決

競争力強化



ネット等を活用し、 売上、問合せの向上

ホームページ改修、アクセス解析、リスティング広告等の活用を行い、売上、問合せの向上を図ります。

ホームページ制作 リニューアル

全ての起点となる自社サイトの制作・強化を支援します。

SNS活用し、 集客向上

Facebook、Instagram、Twitter等の活用を支援します。

時間・共有 コスト削減



基幹システムの 構築リニューアル

「老朽化したから」「会社の規模が拡大したから」…経営戦略・事業戦略を元に基幹システムの構築をサポート。

テレワーク活用

仕事と育児・介護の両立のためがあると便利なテレワーク。お客様の環境に応じてテレワーク環境の整備、勤怠労務管理などサポートを行います。

ビジネスチャット 活用

「業務効率化」、「情報共有の効率化」、「メール・電話の削減」…ビジネスチャットの導入により、業務効率化を図りませんか。

人材



IT相談支援

システムに詳しい人材がない、セキュリティが心配、システム関連で相談窓口が欲しいお客様はご相談下さい。

離職対策

人を採用しても直ぐに辞めてしまう。離職低下のために、会社内部を今より向上したいとお考えのお客様はご相談下さい。

会社を成長させる 組織作り

自分の部署のことしか考えられず、部署間での協力が全く出ていない。とお困りではないですか。社員一人一人の「強み」を活かす「仕組づくり」で、会社、チームの業務効率支援を行います。

新卒／中途採用

新卒者に直接アプローチするサービス、福井県内で転職を考えている方への広告等、時代に合った採用活動の支援を行います。

信頼向上 環境整備



セキュリティ向上

テレワークはもちろん、会社でインターネットを使うことは必須の時代。自社セキュリティに不安をお持ちのお客様はご相談下さい。

ネットワーク構築

社内のデータを共有するために、ネットワーク構築を行いたい。無線LANの導入を行いたい等、ネットワーク環境の支援を行います。IP電話導入等も支援します。

総務、経理事務の 効率化

「給与計算」、「勤怠管理」、「人事管理」、「就業管理」、「財務会計」、「減価償却」、「税務申告」等、総務事務の効率化を支援します。

福井ネット（福井銀行グループ）は提携先企業と協力し、お客様の課題を全力で解決します。

上記以外の課題についてもお気軽にご相談ください！

※福井ネットは42社と提携しています（2021.1.1現在）

お問い合わせ

福井ネット株式会社（ICT支援担当まで）

0776-25-8060

URL：https://www.fukuiet.co.jp/

QRコード
ホームページ



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3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(12)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
車輦、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)との合併により
「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

3月に実施しました景況アンケートでは、企業業績は新型コロナウイルスの蔓延による一時の最悪期は脱したものの、引き続き低調に推移しており、予断を許さない状況です。

このような環境下で大きな影響を受けたのが観光業界ですが、今回は、「がんばる福井の観光シリーズ」として、勝山市観光まちづくり株式会社の様々な取組を紹介させていただきました。

また、今回の特集では、「労働施策総合推進法」の改正もあり、人に関する課題にスポットを当て、パワーハラスメント防止措置と企業側の対応に関するコラムと、人材の採用に関する調査報告を掲載いたしました。

新型コロナウイルスの流行によって、これまで常識だと考えられていたことが、もはや通用しないことが多くなったと思われる方もおられることと思います。しかし、一方で大きな社会構造の転換は、大きなチャンスと捉えることもできるわけです。政府も、中小企業の事業再構築を促進させるべく、大型の補助金の予算措置を行い、支援体制を強化しておりますが、県内企業のみならず、新しい事業分野の進出を図る際に参考となるような記事も掲載しております。

さらに、コロナ禍でのバンコクでの貴重な体験談やIPOの状況など盛りだくさんの内容となっております。

今年はコロナ禍であることに加え、嶺北地方では大雪災害に見舞われ、大変厳しい冬となりましたが、その分、例年以上に早い桜の便りとうららかな春の日差しが、よりありがたく感じます。

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)

The logo for Fukugin JOURNAL features a stylized blue and white graphic on the left, followed by the word "Fukugin" in a serif font and "JOURNAL" in a large, bold, serif font.

2021年 桜花号 SPRING / 2021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 : 水上 佳朗 (福井 C&C)
 角屋敷直蔵 (福井 C&C)
 前田 英史 (福井 C&C)
編集 : 山崎 克哉 (福井 C&C)
 藤田あさ香 (福井 C&C)
 高島 美樹 (福井 C&C)
編集補助 : 松村恵利子 (福井 C&C)
 井上 真晶 (福井 C&C)
写真 (表紙/2P~7P)・図・誌面デザイン
 : 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・複製することを禁じます。



福銀ジャーナル 2021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

