

Fukugin

JOURNAL

2018
盛夏号
SUMMER

巻頭言

産・学・官・金・民の総力を結集して福井の発展を
国立大学法人 福井大学長 眞弓 光文

SPECIAL INTERVIEW

自分達なら「まだいける」という強い気持ちで会社を成長させてきた
ユニフォームネクスト株式会社
代表取締役 横井 康孝

scope

「ふくい未来企業支援ファンド」

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

巻頭言 産・学・官・金・民の総力を結集して福井の発展を	01
SPECIAL INTERVIEW 自分達なら「まだいける」という強い気持ちで会社を成長させてきた	02
Scope 「ふくい未来企業支援ファンド」	10
福井の道の駅に行こう！ 道の駅「禅の里」	16
レポート IPO市場レポート	18
tea break 株式市場	19
百聞は一見に如かず 中国人の生活	20
調査結果 福井銀行景気動向調査	22
経営ミニコラム 観光客ニーズと観光地シーズの接点を探る	23
Close Up 福井県内の企業における働き方改革の状況は？	24
Athlete Interview 佐々木絵菜選手	26
WIL通信 未来の福井の女性起業家へ！	30
主要経済指標	32
職場でできる、ちょっと一息ストレッチ体操 肩と二の腕のストレッチ	34

表紙 若狭瓜割名水公園 瓜割の滝

「瓜割の滝」は、1985年に環境省の「名水百選」に認定されています。滝の水が一年を通して水温が変わらず、つけておいた瓜が割れるほど冷たいことから「瓜割」の名がつけました。この名水は泰澄大師の開基と伝えられる高野山真言宗天徳寺の境内奥に広がる森の奥に岩を割ってこんこんと湧き出でており、人々は古くから神聖な「水の森」として敬ってきました。

2015年に実施された環境省「名水百選選抜総選挙」ではおいしさが素晴らしい名水部門で第2位となりました。

水中を覗くと、川底や石が赤い色をしています。これは一定した水温ときれいな水質の場所ではしか生育できない、とても貴重な種類の紅藻類「ヒルデンプリンチア リブラリス」が繁殖しているためです。



天徳寺 四国八十八ヶ所石仏霊場→

瓜割の滝から左手の山道を進んだところ到大師堂があります。その周りを囲むように、弘法大師が佐渡の石工に刻ませたと伝えられる八十八体の石仏が安置されています。この石仏を参拝すれば、四国八十八ヶ所めぐりと同じ御利益があると言われていいます。



←天徳寺 観音堂

瓜割の滝までの道から途中で左に入ると馬頭観世音菩薩を祀る観音堂があります。天徳寺 四国八十八ヶ所石仏霊場には観音堂の右奥にある高い石段からも行くことができます。

若狭瓜割名水公園→

名水を引き込み、菖蒲池や芝生公園が広がっています。初夏には菖蒲やあじさいが咲き多くの観光客で賑わいます。また、名水の引き込まれた池で優雅に泳ぐ錦鯉を愛でることも出来ます。



産・学・官・金・民の総力を結集して福井の発展を

国立大学法人 福井大学長
眞弓 光文



22年前、私は京都から福井に転居し、水、米、魚、酒がおいしいことに感動しました。それ以来、福井を深く知るようになって、一層、福井が大切な場所になりました。福井は豊かな自然に恵まれ、県民は慎み深くて温厚な人が多く、幸福度ランキング日本一、子どもの学力・体力は常にトップクラスなど、多くの誇るべき点があります。製造業などを中心に、産業界も大変頑張っています。しかし残念ながら、首都圏等を除く多くの地方と同じく、人口減少が進行しています。近い将来、多くの地方が消滅すると言われる中、私たち福井を愛する者は、改めて強い危機感を持って、福井の発展を図っていかねばなりません。

地域の発展は地域間の競争です。他の地域が発展し、その影響により福井も発展できれば良いのですが、人口減少と過疎化が進む状況では、それは困難です。他の地域との競争に打ち勝たねば福井の発展は難しく、そのためには福井の産・学・官・金・民の総力を結集して行動する必要があります。「天は自ら助くる者を助く」です。

また、地域の発展には、魅力ある職場とそれを支える優れた人材、安全・安心で豊かなコミュニティが必要です。福井大学は福井にただひとつの国立大学として、

教・医・工の優れた専門人材育成と研究成果の創出、高度先進医療の実践、産学連携活動などを通して、地域に貢献してきました。3年前には「国際地域学部」を創設し、地域のグローバル化を牽引する人材を育成しています。他方、福井銀行の支援により「産学官金連携コーディネーター制度」を導入し、地域社会・産業の発展のために銀行の持つ顧客ニーズ情報を大学のシーズと地域ニーズとのマッチングに活用しています。さらに、新たな産業の創出のために、学生に起業マインドの重要性を教育し、卒業生の寄付による大学独自の起業支援基金を設けて起業を奨励しています。加えて、福井銀行などの県内の銀行や福井県等が出資して創設した「ふくい未来企業支援ファンド」にも期待しており、福井大学の学生の中からこれらのファンドを利用して起業し、福井に新たな特色ある産業が生まれることを願っています。

豊かな社会は、産業・コミュニティー・家庭・自然など、私たちを取り巻く環境全体の調和の中にあると考えます。福井の豊かな未来を創出するために、地域の産・学・官・金・民が一丸となって行動する。その中で福井大学もしっかりと役割を果たす所存です。

自分達なら「まだいける」という強い気持ちで 会社を成長させてきた



ユニフォームネクスト 株式会社

代表取締役 横井 康孝



— 福井県で初めての官民ベンチャーキャピタルファンドとなる『ふくい未来企業支援ファンド』の設立を記念して、昨年7月に、福井県では10年ぶりに東京証券取引所マザーズに上場したユニフォームネクスト株式会社の横井康孝社長にインタビューをさせていただきます。よろしくお願いします。

ユニフォームネクスト株式会社 横井康孝社長
(以下、横井) よろしくをお願いします。

— 昨年7月19日に、福井県では10年ぶりに東京証券取引所マザーズに上場されてから1年が経ちました。会社でも身のまわりでもいろいろと変化があったかと思いますがいかがですか。

横井 上場までに結構な時間を要しましたし、上場したらどうになってしまうのだろうと思いましたが、思いのほか変化はなかったというのが実際の印象です。福井県では10年ぶりでしたからもっと大騒ぎになるかなと思い、二人の息子にも、学校でお父さんすごいなって恥ずかしい思いをするかもしれないけど悪いなと話をしていました。しかし、上場した翌日にどうだったか聞いたところ、誰一人声かけられなかったとあっけらかんと言われました。現実はそのまんなんです(笑) しかし、仕事面では手応えもあり

ました。特に福井県内では、大手の企業さんからも大きなご注文をいただくことができました。上場して会社の知名度と信頼性が向上した効果だと思います。

また、社内の雰囲気も、よい意味で変わっていないと思います。主幹事証券会社の野村證券の担当者からも、みなさん落ち着いていますねと言われました。会社によっては、上場したことによってお祭り騒ぎになってしまうところもあるようですが、弊社の場合にはほとんどざわつくようなこともなく。弊社では、上場はゴールではなく、むしろここからがスタートなんだということ、さらに上場会社ともなれば、社員も世間から厳しい目で見られるようになるよということを、上場までの間にしっかりと話し合ってきました。社風的にもそんなに派手なところはありませんし、とにかくしっかりと業績をあげていこうということもあって、そんなに浮かれた感じはありませんでした。それでも、家族や親戚からすごいなと声をかけられたなど、ちょっとしたことでも上場会社の社員になったということが社員のモチベーションの向上につながっていればうれしいですね。

— 人材採用という面では影響はございましたか。

横井 実は、まだ期待していたほどの効果は出ておりません。中途採用やUターンでは、優秀なご経歴の方の応募も確実に増えてはおりますが、新卒採用となると、まだまだ期待していたほどの手応えは感じられないというのが正直なところです。同じ時期に上場された東京の会社の社長さんとお話していると、上場の承認がおりたというニュースどころか、上場するよと噂が流ただけでも、名立たる大学から新卒の応募がばんばん来たとおっしゃっていましたが、それぐらい東京はすごい。上場の価値が高いです。

— やはり、もっと多くの県内企業が上場を目指されることによって、福井県全体として盛り上がっていかねければ、本当の意味で優秀な人材のUターンは実現していかないということでしょうか。御社の目論見書を拝見しますと、上場直前期となる2016年度までの売上推移は、見事なまでの右肩上がりとなっています。ユニフォームの小売業で、ここまでしっかりと成長している会社はとても珍しいかと思います。このような成長を実現することができた理由を教えてください。

横井 弊社のビジネスは、ユニフォームを自社で作っているわけではなく、仕入れて販売しているだけのビジネスモデルです。しかも、福井県の一代理店にすぎません。業界も、今後急成長が期待される市場ではありません。そのような中で、なぜ弊社は成長し上場できたのかということです。

旧来のユニフォームの代理店販売ですと、弊社の場合には、福井県内だけでしか販売することができませんでした。しかも、弊社が福井県

内で独占販売しているわけではありませんでした、結局は価格勝負になり、どれだけ頑張ってもまったく利益が出てきませんでした。もし、私が経営者の息子でなければ、辞めていたかもしれません。そのような業界ですから、後継者問題は非常に深刻です。後継者が決まらなくて、どんどん廃業しているのが現状です。

私が弊社に入社したのが1997年、25歳のときでした。そのころの売上高は数千万円程度で、とにかく朝から晩まで働いて、ばんばん営業してお客さまを増やしていった、売上高で2億円を超えるところまではきました。しかし、入社して10年目の2007年、35歳で社長に就任したころには、それまでのやり方では限界かなと感じていました。一方で、そのころに売上を伸ばしていた同業者は、みなさんインターネット通販をされていました。そのタイミングで、弊社もインターネット通販に参入していきました。

私も多少は勉強していましたので、いかにして弊社のサイトを検索上位に出せるかというところに論点をしばって、塚田取締役がホームページを作りこんだ結果、まずは飲食店ユニフォームで検索一位となり、インターネット通販に手応えを感じました。その一方で、同業者の状況を見ますと、インターネット通販専業ではなく通常の営業の片手間で行っていたり、ホームページもお客さま目線に立っていないものばかりでした。そんな中で、私としてはそのタイミングで退路を断って、インターネット通販専業に業態を変えました。こうなると、スピード感は一気に上がりますし、限られた資金も必要な部分に集中投資することが

ができます。まずはお客さま目線に立ったホームページとすべく、Webデザイナーを採用しホームページのクオリティを高めました。現在、弊社の社員はパートさんも含めて100名ほどですが、ホームページに係るスタッフだけでも10名います。



また、細かい部分ではありますが、実は当時同業者のホームページには電話番号が載っていませんでした。しかし、ユニフォームというのは特殊な商材ですので、ホームページを見ただけではすぐに注文にまで至りません。お客様の要望をしっかりと聞いて、提案してあげることが重要です。そのためには、ホームページに電話番号を載せて、お客さまからお問合せのお電話をいただくなくてはなりません。当然、電話オペレーターが必要となりますが、片手間ではなかなか電話オペレーターの人員を増やしていくことは困難です。現在、弊社には、電話オペレーターのスタッフは20~30名ほどいます。これは、結果的に同業者との大きな差別化となり、売上高が一気に伸びていった一因であると思います。

—「お客さま第一主義」とは言われますが、言うは易く行は難しです。御社では、どのような工夫をされているのですか。

横井 「お客さま第一主義」というのは、「お客さま目線」に立つということだと思います。私自身も、社長に就任するまでの10年間は営業をやっていましたが、振り返ってみますとまったくお客さま目線に立っていなかったなと思います。とにかく頑張って売らなければいけないと。しかし、当たり前のことですが、モノを買うか買わないかはお客さまが決めることです。であれば、どれだけお客さまに信頼してもらえるかが重要になる。お客さまから信頼を得るためにはどうすればいいのか。そこで、弊社の営業スタイルをガラリと変えて、ノルマを全部なくしました。売らなくてもいいから、とにかくお客さまの話を聞いてきなさい。お客さまのところに行って、靴をそろえて帰ってくるだけでもいいから、とにかくお客さまに好かれてきなさいと。

その心構えは、営業だけではありません。例えば、お客さまから「チーム」という刺繍を入れてくださいと注文を受けたとき、お客さまからの注文書に大文字で「TEAM」と書かれていたことがありました。普通であればそのまま加工にまわすところですが、注文を受けた電話オペレーターの

女性スタッフがなんとなく気になって過去の注文書を確認したところ、以前は小文字で「team」と書かれていたのを見つけ、すぐにお客さまに電話して「大文字で間違い不是吗」と確認したそうです。たとえば大文字で「TEAM」と刺繍しても、お客さまが間違った注文をされたわけですから弊社に非はありません。しかし、そこで一手間入られて、お客さまに電話をして、お客さまが本当に求めているものを確認し、お客さまが本当に求めているものを納めることによって、お客さまに喜んでもらう。ちょっとした気づきだと思いますが、そういうことの積み重ねが「お客さま第一主義」につながり、業績につながっていくものだと思います。弊社では、社員の誰もがそういうちょっとした一手間をやれるようなチームに、少しずつなれてきているように思います。



←スタッフ退職の日。
みんな集まっての記念撮影は仲の良さの象徴です。



上場祝賀パーティー。
忘れられない思い出に残る一日でした。→

—他にも何か決まりごとのようなものはございますか。

横井 毎日朝礼がありますが、その中で3分間スピーチというものを行っています。発表者は当初は順番でしたが、どうせやるなら自分から手を挙げて発表してもらおうということで、今は立候補制にしています。最初は管理職しか手を挙げませんでしたが、少しずつ一般の社員からも手が挙がるようになりました。こういうところからも社員に積極性が生まれてきたように思います。

— 横井社長のプロフィールを拝見したとき、将来、学校を作りたいと書かれておりました。ここまでのお話の中でも、人を育て人を活かすということへのこだわりが感じられましたが、これまでの人生の中でそのような想いに至ったきっかけはあったのですか。

横井 高校のときに大学には行こうと思っていたのですが、大学に行って何を勉強しようかと思っていたときに、テレビドラマの影響もあって学校の先生になろうと思いました。そこで、大学に入学してすぐに家庭教師と塾の講師のアルバイトを始めたのですが、生徒さんが自分の言うことをまったく聞いてくれなくて、自分には先生の才能はないのかなと、今思えば何でもないことだったのかもしれませんが軽い挫折を味わって先生になることを諦めました。

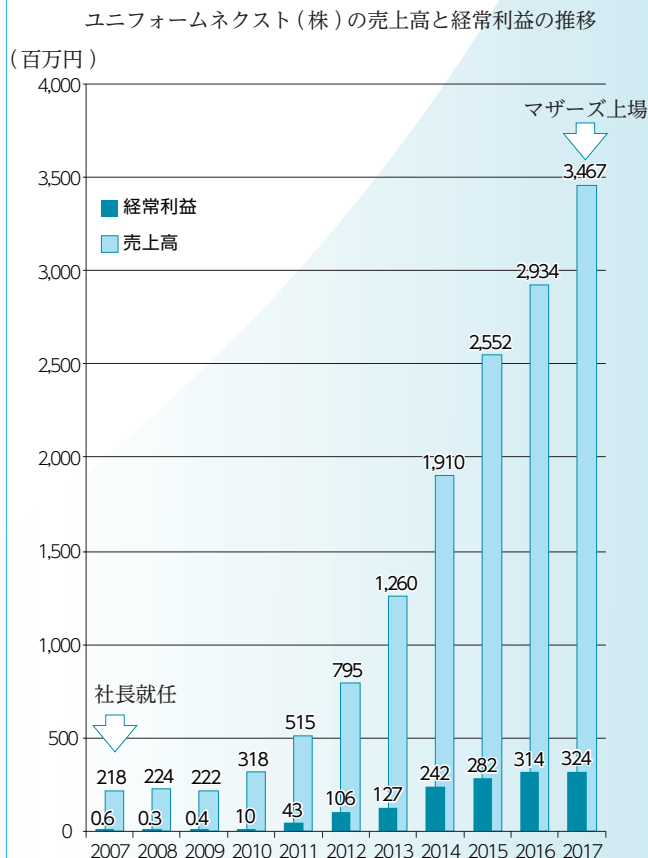
しかし、社長になって会社を大きくしていく中で、人を採用して、一緒に学んで、それまでできなかった社員たちが自信を持って仕事ができるようになって、みんなが成長して結果を出していく。その姿を見てとてもうれしい気持ちになっている自分がある。自分の心が熱くなるのは、こうやって自分が係わった人たちが成長していくことなのだと気がきました。これを教育と呼ぶのであれば、やはり「先生」は自分のライフワークなのかなと思いました。その1つの形が、将来、学校を作りたいという夢につながっていますし、先ほどの3分間スピーチなどもその一環にあると思います。

— 横井社長が社長に就任されたのが2007年とうかがいました。そこから10年間で急成長し、IPOを実現されました。これほどまでの大きな成長はどのようにして成し遂げられたのですか。

横井 会社を大きくするということは、どうい



ことなのだろうと。売上高も数千万円から2億円まで上がってきて自分たち頑張ったよなと思った一方で、実は達成感はありませんでした。先ほども申しましたとおり、旧来の代理店販売では利益が出ません。売上を上げて利益は上がらない。利益が上がらなければ、お給料も上げられません



し、ボーナスも出してあげられない。少し悶々としていたときに、Genky DrugStores(株)の藤永賢一社長に相談しました。藤永社長がおっしゃるには、昔は経常利益を出すと福井新聞に高額納税者として会社名が掲載されていたので、まずは新聞に掲載されるような利益を出す会社になろうと目標を立てられて頑張ったと。ですから、弊社も、まずは3年間で経常利益4千万円の達成を目標にしました。

ちょうど時期的にもインターネット通販を始めたころで、これに賭けるしかないのがむしろに頑張りまして、注文もどんどん入り始めて、翌年には経常利益1千万円を達成しました。しかし、ここで気を抜いてはダメだろうということで、社員の前で3年間ではなく2年間で4千万円いこうと宣言して、翌年に4千万円を達成しました。社員も増え、注文も増え、1年に2回も社屋を改装したりと、本当に大変な1年でした。しかし、ここまで来たら、次はこの勢いで1億円だろうと、さらに目標を3年間で4千万円から1億円にあげました。さすがに3年間で1億円を達成したあとは、会社も社員もボロボロになりましたが、3年前には感じられなかった達成感を感じることができました。この大変な3年間を乗り切ったことによって、社員に自信とチームワークが生まれました。この当時の社員とチームは、現在、それぞれに弊社の核となって新しく入ってきた社員たちをどんどん吸収して、さらに強いチームになっています。

— そこから、さらに上場を目指されることになったきっかけは何でしたか。

横井 3年間で経常利益1億円を達成したあとは、やはりと言いますか気も緩みまして、翌年はわずかしか伸びませんでした。会社も私自身も、もうこのぐらいでもいいかなというように。次は何を目標にしていけばいいのかを考えめぐっていたときに、ベンチャーキャピタルである(株)ジャフコの名古屋支店長が福井を回られていてお話をしました。そのお話の中で、経常利益が1億円あれば上場を目指せますよと言われてまして。ちょうど同じころに、藤永社長とお話していたときに

も、次は上場を目指してみると発破をかけられていました。実は誰よりも私自身が上場などありえないと考えていましたが、色々な話を受けてひよっとすると自分たちは上場も目指せるところにいるのかなと思うようになりました。弊社は12月決算ですので、その伸び悩んだ年が明けてすぐに監査法人にショートレビューをしてもらいました。

ショートレビューの結果報告があったのは2014年の5月でした。その席で、上場を目指すのであれば最短でやりたい、そのためには何をしなければならないかを聞いたところ、8月にはキックオフをする必要がありますと言われました。そこで、6月に半期決算を締めて出てきた数字が年次で経常利益2億円がいけそうであることを確認して、2014年の8月にキックオフをしました。2014年、2015年を準備期間として、2016年の上場を目標として上場準備を始めました。

— 上場準備はいかがでしたか。

横井 もう大変の一言です。二度とやりたくない(笑) 当たり前のことですが、業績を上げていくのがまず大変です。上場を目指す会社の意外な盲点としては、上場準備にはものすごくお金が掛かるということです。その上場準備費用も経費にのせた上で、経常利益を每期伸ばしていかなければいけない。これは、弊社にとってはとてもきついミッションでした。

また、それ以上に大変だったのは、これは福井県で上場を目指す会社にとっては共通の課題、悩みになるでしょうが、経理部門の専門人材が見つからないということです。

— 経理部門の人材不足は、福井県内の会社を訪問していますと、ほぼ100%話題にのびります。10億円を超える売上高を計上されている会社であっても、人材不足により経理を社長の奥さまが担当されているというお話もよく伺います。

横井 上場会社に求められる決算は、質も量も速さも未上場会社とは次元が違います。毎月月末に締めたら翌月の15日には間違いのない完璧な

決算書が求められます。これが最低レベル。弊社の場合には小売業ですのでシンプルな商売ですが、製造業ともなると弊社の目指した最短計画では難しかったと思います。さらに海外に拠点があるとか、子会社の存在もまた難しい。弊社の場合には、プリントショップを行うイーマークス(株)という子会社がありましたが、上場準備中に合併しました。とにかく上場に際しては、シンプル・イズ・ベストです。

キックオフをしたときに、監査法人から最初に要求されたのが、専門の経理スタッフの採用でした。1年目で経理経験者を採用できたのですが、上場会社の経理ともなると経理経験があればなんとかなるというわけではなく、結局2年目に新たに二人の方を採用してなんとか形となりました。それまでは、(株)ジャフコからのサポートもいただいていたのですが、上場するには最後は自分たちだけでできる体制が整っていなければなりません。上場審査でも、その部分が非常に厳しく見られます。これに耐えられる優秀な人材を確保するのは、福井県ではとても難しいのが現状だと思います。

— 他にご苦労されたところはございましたか。

横井 最近の上場審査において非常に厳しくなっている項目が、「関連当事者との取引」です。社歴の長い会社ですと、ここをクリアできずに上場を諦める会社も多いと聞きます。

私の父の実家は、横井チョコレートという商品名でチョコレートを製造販売している(株)横井商店を経営しています。父は三男でしたので、実家を出て弊社の前進となる(株)ワイケー企画を設立しましたが、私が社長を引き継いだタイミングで、父は後継者のいなかった(株)横井商店に戻りました。その後、弊社の物流センターが手狭になったため(株)横井商店の物流倉庫を借りていたのですが、それが関連当事者取引に該当するため、結局買い取ることになりました。また、(株)横井商店はお菓子の卸売もしておりまして、弊社でお客さまにノベルティとしてお配りする飴をそちらから購入していました。わずか10万円ほ

どの取引でしたが、これも関連当事者取引に該当するためNG。反対に、(株)横井商店が弊社からユニフォームを購入するのもNG。関連当事者取引の整備は、思っていた以上に細かくて大変な作業でした。



↑ 2017年7月19日東証マザーズ上場!!

— そして、いよいよ上場ということになりますが、東京証券取引所の鐘を鳴らされたときのお気持ちはいかがでしたか。

横井 言い忘れていましたが、結局、上場は計画よりも1年遅れました。その理由は、関連当事者取引の整備が一部間に合わなかったからです。2016年の2月、最終審査の前くらいに証券会社からあと1年待たなくてはなりませんとの連絡がありました。特に管理職の社員からは、本当に大丈夫ですかという雰囲気にもなって。しかし、1年経てば問題が解決することはわかっていたので、来年は必ずいこうと。来年いけなかったら、自分もうやめるぞという腹づもりで。証券会社の担当者もその腹づもりを汲んでくれて、翌2017年の7月上場を目標にラスト1年頑張りましょうということになりました。

それでも、最後の1年間、次から次へと問題が発生しました。些細なことばかりなのですが、証券会社や監査法人からは、何か出たらとにかく覚悟を決めて相談してくれと口を酸っぱく言われておりまして、私も管理職の社員もみんな、6月14日に上場承認となったあとも7月19日の鐘を鳴らすそのときまでは安心できんぞ、という心持ちで上場の日を迎えました。

上場当日は、すでに父は弊社の経営からは外れていたのですが、上場の鐘を一緒に打たせてもらいました。母は、現在、東京で弟と一緒に暮らしていますが、当日は見に来てくれて一緒に写真を撮りました。私としては、とても誇らしい気持ちとともに、これで親孝行ができたかなと思いました。あとで思い返してみますと、これほどまでにみんなからお祝いしてもらい、うれしい気持ちになったのは、結婚式以来だったかなと思います。



↑ 創業者である父とともに上場の鐘を打つ横井社長

— 『ふくい未来企業支援ファンド』のご活用をご希望される経営者の方には、何よりもまず10年後の将来ビジョンをしっかりとイメージしてくださいとお話をさせていただいております。御社の今後のビジョンをお聞かせいただけますか。

横井 ユニフォーム販売を行う上場会社は弊社しかございませんので、業界的にはとても注目されています。ユニフォーム市場は年間5千億円と言われているのですが、弊社の売上高はまだ30億円ほどですから伸びしろは十分にあると考えています。同業者は全国に1,500社ほどございますが、今後、後継者問題で廃業せざるを得ないところも多く出てくると思います。私としては、まずは業界全体が安定して存続していくことを考えています。弊社だけが抜け駆けして無茶苦茶に安売りをしたり、販売会社からメーカーに転じたりするようなことはせず、まじめにこの事業に取り組んでお客さまから弊社を選んでいただけるようになれば、おのずと売上高も100億円、200

億円という規模になってくるだろうと考えています。お客さまに選んでいただける会社になること、それがこれからも変わらずに弊社の目指すところとなります。



↑ 2018年11月竣工予定の新社屋のイメージ図

— 先ほど人材教育のお話もお聞かせいただきました。4月からは(財)ふくい産業支援センターにて「福井ベンチャー塾」を開講されましたが、今後、御社の後に続く若手経営者のみなさまへの支援として、どのような活動を考えておられますか。

横井 もし藤永社長が主宰されるBBR経営塾に入っていなければ、間違いなく今のような状況にはなっていません。藤永社長やBBR経営塾のメンバーの後押しを受けて、目標を高く設定しスタートを切ることがなければ、間違いなく今の弊社はありませんでした。藤永社長やBBR経営塾のメンバーからいただいたことを、次の世代に伝えていく。それは、私自身の使命であると考えています。今回、(財)ふくい産業支援センターより「福井ベンチャー塾」の企画をいただいたとき、私自身の経験を活かす勉強会にするのであれば、上場というものをリアルに伝える場にしていこうと考えました。もしこの勉強会に参加した結果、経営者さんが途中で上場を断念されてしまったならば、それも仕方ない。もし参加者全員が、結果的にこの勉強会を退会することになっても構わない。とにかくより厳しく、よりリアルな勉強会にできればと考えています。どこまでできるかはわかりませんが、私自身も試行錯誤をしながら

ら「福井ベンチャー塾」に取り組んでいきたいと考えています。

— 今ほど今後の若手経営者の方への支援活動のお話もうかがいましたが、最後に、福井県の若手経営者のみなさまにメッセージをいただけませんか。

横井 福井県には独立志向の高い社長さんがたくさんおられます。しかし、これは県民性なのかもしれませんが、自分だけは損をしたくない、自分が儲ければそれでよいと考える方もおられます。しかし、それは結果的に自分の視野を狭くし、会社の目標を小さくしてしまうだけだと思います。世の中でこんなふうに関に立ちたい、会社を大きくして社員をたくさん採用して福井県の活性化に貢献したいなど、もっと大きな目標を持たないと今の時代にはなかなか成功は難しいと思います。今は、昔よりも簡単に会社を起業することができる一方で、5年、10年と会社を続けていくのは、今の方がずっと難しくなっていると思います。そうした中で、同じ方向を向いて、同じように本気で頑張っている人が集う場に、積極的に入っていられることもよいと思います。先の福井ベンチャー塾は本年度の募集は終了しましたが、BBR経営塾はいつでも入会はできますので、やる気のある方はいつでもお待ちしております。



— ありがとうございます。大変恐縮ではございますが、もう1点だけ。さらなる成長を目指されている会社を支援させていただく立場として、地方銀行や特に若手の銀行員に対して、求めるところ、期待するところをお聞かせいただいてもよろしいでしょうか。

横井 銀行員に限らずすべての営業さんにも言えることだと思いますが、一番はお客さまに信頼されることだと思います。何かあったときに相談してみよう、何かあったときに任せてみよう、社長さんに思ってもらえることが大切です。おそらく多くの社長さんも同じではないかと思いますが、社長業は非常に忙しいので、その忙しい時間を割いてもなおこいつと一緒にいる時間はプラスだと思ってもらえるかどうかポイントなのではないでしょうか。そのためには、自分磨きは必須です。何か調べ物を依頼しても、インターネットで調べたものをただ持ってこられただけですとがっかりです。次はありません。たとえ些細なことであっても、おっそうなのかと思えるような回答を持ってきてもらえると、とてもうれしいです。その積み重ねが信頼となり、信用となり、仕事に繋がっていきます。また、その積み重ねが、このお客さまは何を考え、何を欲しているのかということを知覚する能力にも繋がって

いきますので、日々あらゆるものに興味を持って、自身の基本スキルを高めていっていただければと思います。

— 福井の未来を担っていただきたい若手経営者のみなさま、そして若手銀行員にとっても、とても刺激になるお話をいろいろとお聞かせいただきました。本日は、ありがとうございました。

福井県初の官民ベンチャーキャピタルファンドが誕生しました！

「ふくい未来企業支援ファンド」

～ベンチャーキャピタルからの資金調達と成長戦略としてのIPO～

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

1 はじめに ●

2018年3月26日に、福井県では初めての官民ベンチャーキャピタルファンドとなる『ふくい未来企業支援ファンド』が設立されました。当ファンドは、福井県と県内に本店を有するすべての銀行・信用金庫、およびゆうちょ銀行が出資し、福井県の未来を担う有望な中堅・中小ベンチャー企業に対して、投融資とハンズオンによりその成長を支援し「IPO（株式公開）」を促すことにより、新たな雇用機会の創出と県内経済の活性化を図ることを目的としています。当ファンドの設立によって、県内の金融機関と連携することにより、投資と融

資の両面から県内の中堅・中小ベンチャー企業への支援体制が整いました。今後は、昨年マザーズに上場したユニフォームネクスト株式会社[3566]に続く新たな上場企業の誕生に向けて、活動を進めていきます。

本稿では、『ふくい未来企業支援ファンド』の概要を紹介するとともに、ベンチャーキャピタルのしくみやベンチャーキャピタルからの資金調達のポイント、近年のIPO市場の概況などをご紹介します。

2 資金調達の種類 ―投資と融資の違い― ●

最初に、資金調達の種類についてご説明します。

図表2-1に、代表的な資金調達の種類を示します。資金調達を検討するに際しては、資金使途に

よって適切な調達手段を選択する必要があります。この中で、ポイントとしていただきたいのは「返す方法」です。調達した資金に対して、いつ、何を、

どのように返すのか。円滑に資金を調達するためには、この返す方法と事業計画に整合性がある必要があります。

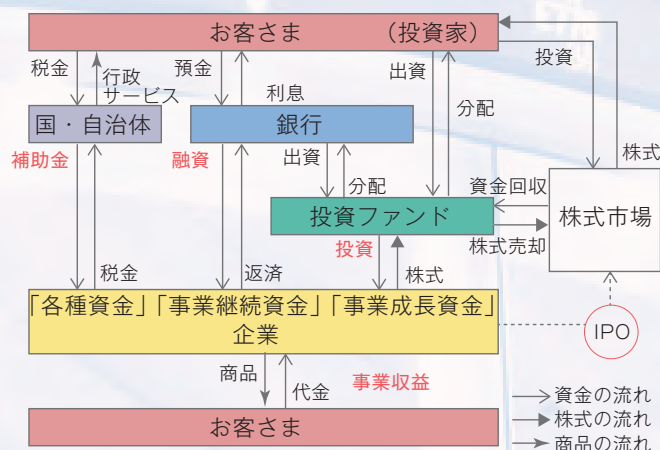
例えば、融資の場合には、主たる調達先となる金融機関は、お客さまからお預かりした預金を原資として企業に融資を行います。これに対して、企業が返すものは、元本と融資利息となります。

一方で、投資の場合には、主たる調達先となる投資会社（ベンチャーキャピタル会社）は、お客さまから出資をいただ

図表2-1. 資金調達の種類

種類 (調達手段)	資金使途	調達先	返す方法	備考
事業収益	—	お客さま	商品・サービス	
融資	事業継続資金	銀行、信用金庫 その他金融機関	元本と利息の 返済	運転資金、 設備資金など
増資 (投資)	事業成長資金	投資ファンド 事業会社など	株式の譲渡	研究開発資金、 新規事業資金など
補助金	各種資金	国、自治体、 公的機関など	税金の納税	公共性、公益性
寄付	各種資金	個人・法人	役務の履行	クラウド ファンディング

図表2-2. 資金の流れ



いて投資ファンドを組成し、この投資ファンドから企業に投資を行います。これに対して、企業が返すものは、自社の株式となります。言い換えますと、企業は、自社の株式を売って、その代金として資金をもらいます。商取引としてはこれで完結しますので、これ以外に元本や利息を返す必要はありません。ベンチャーキャピタルから調達した資金は返す必要がない、といわれる所以です。

しかし、投資会社も、最終的にはお客さまに出資いただいた資金を返す必要があります。ゆえに、投資会社は、投資先企業の株式を他の投資家に売却して、資金を回収することになります。企業の株式を自由に売買できる市場を証券市場（株式市場）といいます。投資会社から投資によって資金を調達した企業は、努力目標として株式市場への上場、すなわち「IPO（株式公開）」をしていただくことが求められます。

ちなみに、補助金の場合には、主たる調達先と

なる国や地方自治体は、お客さまから納税していただいた税金を原資として企業に補助金の支給を行います。これに対して、企業が返すものは、税金となります。

企業が「融資」によって調達する資金の使途としては、「運転資金」や「設備資金」などの「事業継続資金」が挙げられます。融資の判断基準についてはそれぞれの金融機関によって異なりますが、基本的には、期日までに元本や融資利息の返済ができるかが重要な判断基準の1つとなります。このような返済の確実性が高い資金需要に対して「融資」による資金供給が行われます。

一方で、企業が「増資」によって調達する資金の使途としては、「研究開発資金」や「新規事業資金」などの「事業成長資金」が挙げられます。また、ベンチャー企業の「創業資金」や「スタートアップ資金」なども挙げられます。これらの資金使途は、一般に確実性、実現可能性の判断、すなわち、うまくいくかどうかの見通しが難しく、事業に失敗して元本や融資利息の返済に支障をきたす可能性も高くなるため、融資による資金調達が難しいのが実情です。このようなリスク（不確実性）の高い資金需要に対して「投資」による資金供給を行うのが投資ファンドとなります。

ゆえに、資金調達を検討するに際しては、資金使途によって適切な調達手段を選択し、返す方法と整合性のある事業計画を作成した上で、それぞれの調達先と交渉を行う必要があります。

3 ふくい未来企業支援ファンドの概要

ベンチャーキャピタル会社（投資会社）とは、ベンチャーキャピタルファンド（投資ファンド）を運営し、未上場の中小ベンチャー企業に対して投融資を行い、ハンズオン（経営コンサルティング）によって企業の成長を支援する会社です。株式会社福井キャピタル&コンサルティング（以下、「福井C&C」と略称します）は、福井県で初めてのベンチャーキャピタル会社として設立された福井銀行の子会社となります。

図表3-1に、ふくい未来企業支援ファンドの概

要を示します。

ふくい未来企業支援ファンドは、福井県の未来を担う有望な中堅・中小ベンチャー企業に対して、投融資とハンズオンによりその成長を支援する福井県初の官民ベンチャーキャピタルファンドです。本事業は、福井県と福井県に本店を有するすべての銀行・信用金庫、およびゆうちょ銀行が出資し、福井県の企業にIPOを促すことによって、新たな雇用機会の創出と県内経済の活性化を図ることを目的としています。

図表3-1. ふくい未来企業支援ファンドの概要

項 目	内 容
名 称	ふくい未来企業支援投資事業有限責任組合
通 称 / 略 称	ふくい未来企業支援ファンド / ふくい未来ファンド
概 要・目 的	本ファンドは、福井県の未来を担う有望な中堅・中小ベンチャー企業に対して、投融資とハンズオンによりその成長を支援する福井県初の官民ベンチャーキャピタルファンドです。本事業は、福井県と福井県に本店を有するすべての銀行・信用金庫、およびゆうちょ銀行が出資し、福井県の企業にIPO（株式公開）を促すことによって、新たな雇用機会の創出と県内経済の活性化を図ることを目的としています。
設 立	2018年3月26日
運 用 期 間	10年
出 資 総 額	5.1億円
投 資 分 野	観光業分野、農林漁業分野（6次産業化に係るもの）を除くすべての分野
投 資 対 象	①IPOを目指す成長志向の高い中小ベンチャー企業 ②具体的なIPO計画を有する中堅企業
投 資 金 額	3～4,000万円程度（/回）※投資上限額 1億円程度（/社）[マイルストーン投資]
出 資 者（LP）	福井県、福井県に本店を有するすべての銀行・信用金庫、ゆうちょ銀行
運用者（GP）	株式会社 福井キャピタル&コンサルティング REVICキャピタル 株式会社

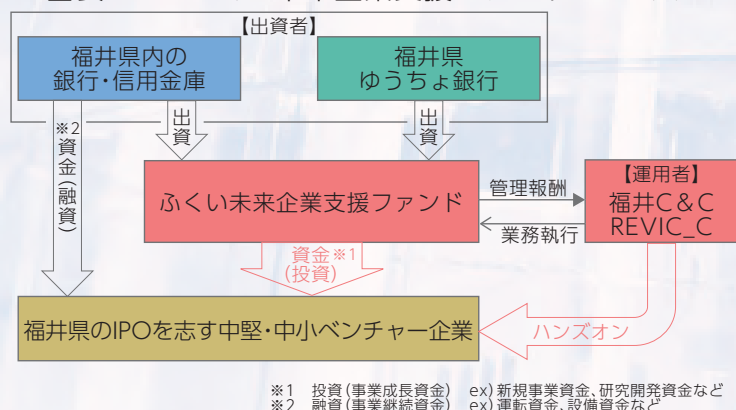
観光業分野と農林漁業分野（6次産業化に係るもの）を除くすべての産業分野を投資対象分野とし、IPOを目指す成長志向の高い福井県の中堅・中小ベンチャー企業を投資対象企業としています。1回の投融資額は3～4,000万円程度、成長過程に応じて複数回の追加投資を行い、最大で1社あたり1億円程度の投融資とハンズオンを予定しています。

図表3-2に、ふくい未来企業支援ファンドのしくみを示します。

一般に、ベンチャーキャピタル会社は、出資者から出資を募って投資ファンドを組成し、この投資ファンドから管理報酬をいただいて投資ファンドを運営（業務執行）するとともに、投資先企業に対して投融資とハンズオンを行います。コンサルティ

ング会社は、クライアント企業からコンサルティング・フィー（業務委託手数料）をいただいて、その対価としてコンサルティング・サービスを提供しますが、ベンチャーキャピタル会社によるハンズオンでは、運営する投資ファンドから管理報酬をいただいているため、投資先企業からコンサルティング・フィーはいただきません。投資先企業は、投資ファンドから投融資を受けることによって、無償でコンサルティング・サービスを受けることができるというメリットもあります。

図表3-2. ふくい未来企業支援ファンドのしくみ



ふくい未来企業支援ファンドにおいても、共同運用者となる福井C&Cはファンドから管理報酬をいただいているため、投資先企業に対しては無償でコンサルティング・サービスを提供いたします。

4 ふくい未来企業支援ファンドによる投資支援

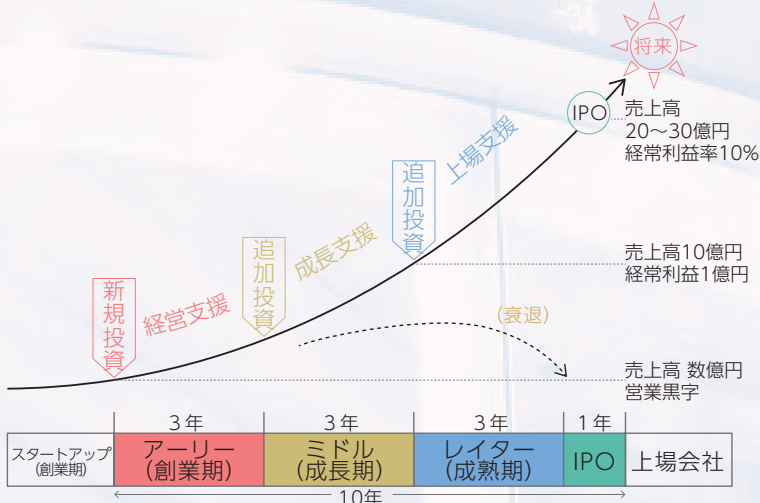
資金調達を検討するに際しては、資金使途によって適切な調達手段を選択し、返す方法と整合性のある事業計画を作成する必要があります。ふくい未来企業支援ファンドにおいては、ファンドの運用期間である10年以内にIPOを実行する事業計画が必要となります。

図表4-1に、ふくい未来企業支援ファンドが投資対象として想定する中小ベンチャー企業の成長

イメージと、ふくい未来企業支援ファンドによる投資支援を示します。ここでは、新興市場のマザーズへの上場を想定しています。

過去6年間にマザーズに上場した企業の上場直前期の売上高および経常利益の中間値の平均は、売上高21億円、経常利益2億円となります。ゆえに、ふくい未来企業支援ファンドが求める事業計画における業績目標としては、新規投資から7～8

図表4-1. 中小ベンチャー企業の成長イメージと
ふくい未来企業支援ファンドによる投資支援



年後に売上高20～30億円、経常利益率10%程度の事業に成長できるかが投資判断のポイントの1つとなります。

しかし、ふくい未来企業支援ファンドが求める事業計画において最も重要視しているポイントは、「10年後の将来ビジョン」です。IPOのメリット、デメリットはいろいろありますが、基本的には、あくまでも公募増資による資金調達手段の1つです。IPOは目的やゴールとするものではなく、あくまでも手段であり通過点であると考えることが重要です。ゆえに、事業計画を策定するに際して最も重要な検討事項は、10年後の将来ビジョンを実現するためにIPOが必要か否かということです。10年後の将来ビジョンを実現するためにIPOが必要でなければ、IPOを目指す必要はありません。

ふくい未来企業支援ファンドでは、主に売上高で数億円程度かつ営業黒字化している中小ベンチャー企業を投資先候補の目安としています。新規投資を行った後は、まずは2～3年程度の期間を使って、経営基盤を固めるための経営支援を行います。一方で、所定の売上目標を達成した後は追加投資を行い、成長ドライバーを固めるための成長支援を行います。さらに、経常利益1億円（経常利益率10%）を達成した後は上場準備資金として追加投資を行い、IPOに向けた上場支援を行います。投資先企業は、新規投資から7～8年程度でIPOを行い、10

年後の将来ビジョンの実現に向けて、当ファンドとともに文字通り二人三脚でがんばっていくことになります。

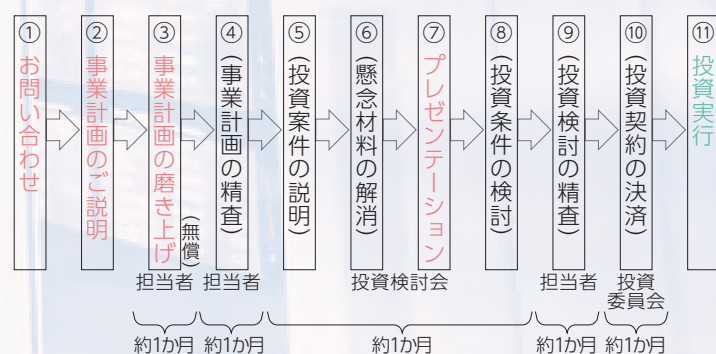
図表4-2に、ふくい未来企業支援ファンドの投資検討プロセスを示します。赤字が、当ファンドからの投資支援を希望される企業に行っていただく項目となります。

通常、経営者の方から②事業計画の説明を受けると、ベンチャーキャピタル会社は④事業計画の精査（デューデリジェンス）を行います。しかし、福井県では、

ベンチャーキャピタルファンドから資金調達を行うための事業計画を有する企業は、まだまだ少ないのが実情です。そこで、他のベンチャーキャピタルファンドにはないふくい未来企業支援ファンドの最大の特徴として、経営者の方から②事業計画の説明を受けた後、経営者と福井C&Cが一緒になって③事業計画のブラッシュアップ（プレ・デューデリジェンス）を行う工程を設けています。この工程を経て、10年後の将来ビジョンの実現に向けた事業計画を作成した上で、作成された事業計画に10年以内のIPO計画が盛り込まれれば、はじめて④事業計画の精査（デューデリジェンス）に進むことになります。

ベンチャーキャピタルファンドからの資金調達は、今後10年間の事業計画の作成と精査、および経営者の方の資質と本気度を多角的に検証し、IPOまでの長期間にわたって二人三脚でがんばっていけるかを判断していくため、投資実行までには半年程度の余裕をみていただく必要があります。

図表4-2. ふくい未来企業支援ファンドの投資検討プロセス



5 IPO 市場の概況—新興市場マザーズを中心として

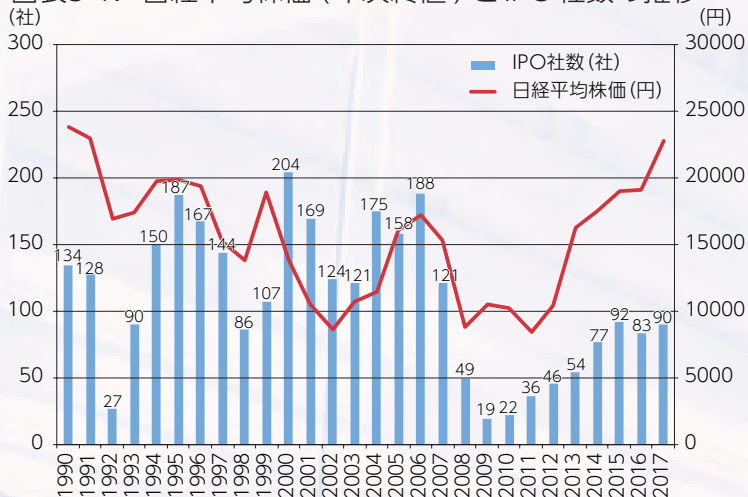
本稿の最後に、IPO 市場の概況についてご紹介します。

まずは、図表5-1に、バブルが崩壊した1990年から2017年までの日経平均株価（年次終値）とIPO 社数の推移を示します。バブル崩壊直後の1992年には、IPO 社数は27社と底を打ちましたが、その後は、2008年のリーマン・ショックまで概ね年間100社以上のIPOがありました。特に2000年のITバブルのときには、史上初めて年間200社を超える企業がIPOをしましたが、2006年のライブドア・ショックによってIPO市場に陰りが見え始めると、さらにリーマン・ショック後の2009年には、ピーク時の1/10以下となる年間19社にまで激減しました。その後、IPO 社数は2009年に底を打って順調に回復していましたが、2015年以降は年間100社の大台の前で落ち着いています。

図表5-2に、過去5年間の市場別のIPO 社数の推移を、図表5-3に、2017年に上場した企業の業種別のIPO 社数を示します。

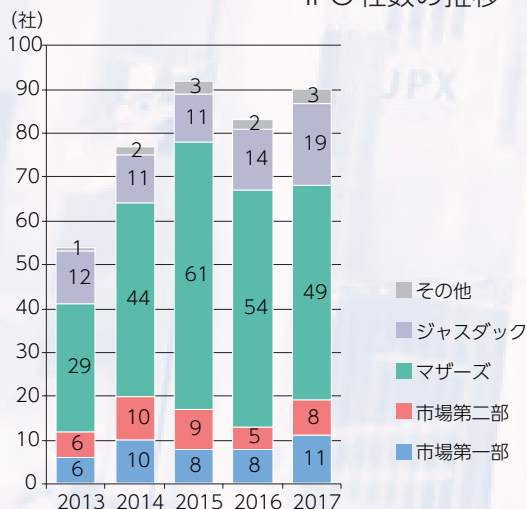
図表5-2のとおり、2017年の新規上場企業数は90社（プロ向け市場を除く）となり、2015年と同

図表5-1. 日経平均株価（年次終値）とIPO 社数の推移

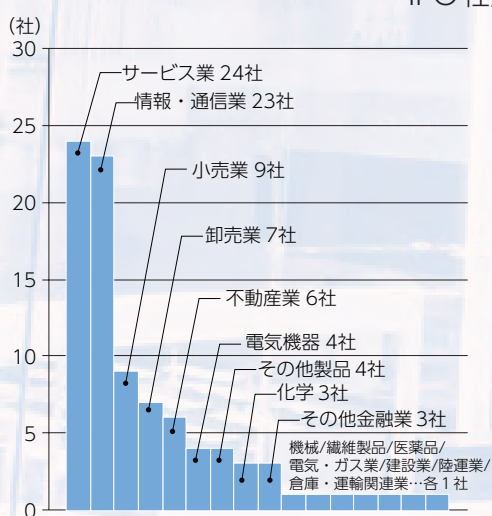


じ水準に戻りました。このうち、マザーズへの上場は49社（市場占有率54.4%）となりました。また、東京証券取引所の本則市場（第一部・第二部）および新興市場（マザーズ・ジャスダック）への新規上場企業数は87社（96.7%）となり、引き続き東京証券取引所への一極集中の状況が見られました。また、図表5-3のとおり、2017年の新規上場企業の業種別では、サービス業が24社（26.7%）、情報・通信業が23社（25.6%）となり、上位2業種で年の新規上場企業数の52.2%を占め、引き続き市場間、業種間での偏りが見られました。

図表5-2. 過去5年間の市場別のIPO 社数の推移



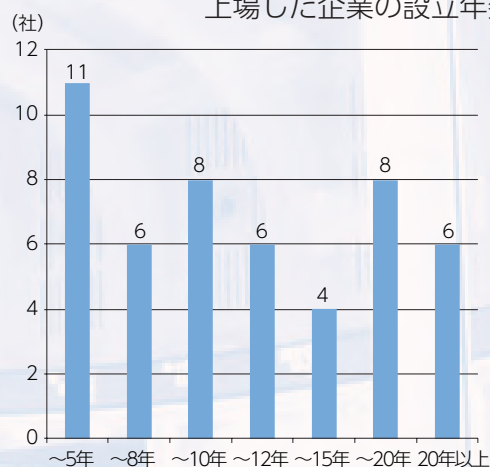
図表5-3. 2017年に上場した企業のIPO 社数



図表5-4に、2017年にマザーズに上場した企業の設立年数を、図表5-5に、過去6年間にマザーズに上場した企業の上場直前期の売上高と経常利益の中間値の平均を示します。

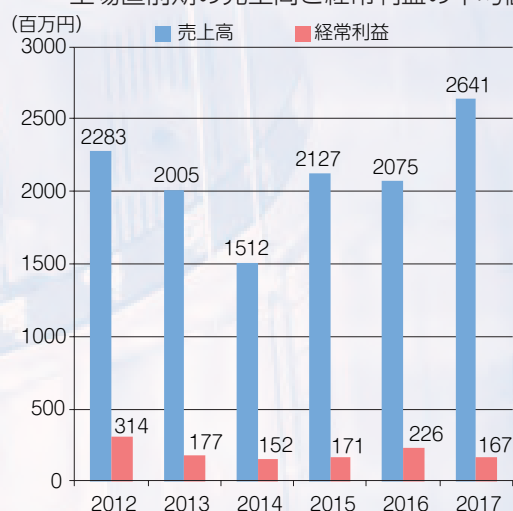
図表5-4のとおり、2017年にマザーズへ上場した企業のうち、会社設立からマザーズに上場するまでの年数は、設立から5年目までが最も多く11社(22.4%)となりました。一方で、設立から20年程度以上を経過した企業も一定数見られました

図表5-4. 2017年にマザーズに上場した企業の設立年数



が、これからの中には、近年の傾向として事業承継による第2創業の企業も多く見られました。また、図表5-5のとおり、過去6年間にマザーズに上場した企業の上場直前期の売上高と経常利益の中間値の平均は、それぞれ売上高21億円、経常利益2億円(経常利益率10%)となりました。今後、マザーズへの上場を目指す中小ベンチャー企業にとっては、この数値が1つのベンチマークになると思われます。

図表5-5. 過去6年間にマザーズに上場した企業の上場直前期の売上高と経常利益の平均値



6 まとめ

本稿では、福井県では初めての官民ベンチャーキャピタルファンドとなる『ふくい未来企業支援ファンド』の概要を紹介するとともに、ベンチャーキャピタルのしくみやベンチャーキャピタルからの資金調達のポイント、近年のIPO市場の概況などをご紹介しました。ふくい未来企業支援ファンドの設立は、福井県の中小ベンチャー企業にとっても初めての資金調達手段となります。経営者のみなさまには、「ベンチャーキャピタル」や「IPO」

という言葉は聞いたことがあっても、まだまだわからないこともたくさんあるかと思います。

株式会社福井キャピタル&コンサルティングでは、資金調達や将来のIPO戦略、経営全般に関する具体的なお相談だけでなく、ベンチャーキャピタルやIPOなどのしくみや業界動向など、一般的なお質問に対してもご説明をさせていただきます。どうぞ、お気軽にお問い合わせください。

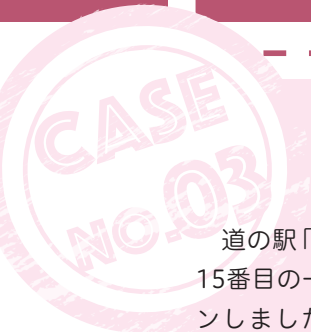
(了)

筆者紹介

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



大野市生まれ。山形大学大学院工学研究科を修了し、1998年に、前田工織株式会社に入社。研究開発、知的財産、新規事業企画などを担当した後、独立系のベンチャーキャピタルに転職。同社では、技術系のベンチャー企業の投資育成や事業再生を担当。リーマンショックを機に同社を退職し、早稲田大学大学院ファイナンス研究科(現・経営管理研究科)に進学。2017年2月より現職。2018年4月より公共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。



CASE No.03 道の駅「禅の里」



道の駅「禅の里」は、2016年3月19日に、福井県で15番目の一番新しい道の駅として永平寺町にオープンしました。中部縦貫自動車道上志比ICから国道416号線を北東に約1.5km、大本山永平寺と福井県立恐竜博物館のほぼ中間に位置しています。隣には、泉質で人気の日帰り温泉施設「永平寺温泉」もあります。道の駅「禅の里」は、地元永平寺町の旧上志比村地区の「地元地域を活性化させたい」という有志一同により株式会社きらりが立ち上げられ、指定管理者として運営しています。



施設内には周辺観光地の情報発信コーナーがあり、また、昨年永平寺町が新たに立ち上げた「SHOJINブランド」の認定

商品、地元の新鮮な農産物や特産品、道の駅の限定商品などが購入できる物産館に、福井名物のおろし蕎麦やソースカツ丼、永平寺町100%地産地消の御膳などが味わえる飲食コーナーがあります。

地域を取り巻く環境としては、昨年7月8日に、中部縦貫自動車道永平寺大野道路が全線開通しました。国土交通省近畿地方整備局福井河川国道事務所によると、永平寺大野道路の全線開通1か月後の並行する国道416号や勝山街道の交通量は、平日1日当たり約9,100台減少したとのことでした。

そのような中で、道の駅「禅の里」は、開業準備の段階から集客力のあるオリジナル商品の開発に注力し、永平寺町の特産品ピクニックコーンを使用した「ピクニックコーン大福」をはじめとする多くの商品を上市させ、新聞、テレビといった数々の媒体で取り上げていただくなどプロモーション活動も積極的に行い、その成果もあり、開業から2年半を迎える今夏には来店者数が100万人を達成する見込みです。

「完熟 上志比黒にんにく」は、約30年前から特産品として生産されている「福地ホワイト六片・上志比にんにく」を使用しています。道の駅「禅の里」では、開業当初から黒にんにくを販売し好評を得ていましたが、味や熟成度合いが一定ではないなど品質

が安定しませんでした。「このままでは、上志比にんにくのイメージが悪くなってしまわないか」との危機感を持ち、株式会社きらりの役員の方々と鈴木駅長は、黒にんにくの先進地である青森県の視察を行い、最終的に高品質な黒にんにくを製造できる加工場を新設しました。



昨年9月に「完熟 上志比黒にんにく」として新たに発売したところ、一般のお客さまからの反響はもちろん、福井県内で栽培、加工された黒にんにくは大変貴重で、しかも独自の長期低温熟成製法で甘さを引き出した美味しさから、小売業の方からの引合いも多く、現在では、福井駅前のハピリンや県内の道の駅、お土産店などでも取り扱われています。

他にも、オリジナル商品として黒龍酒造の酒粕と清酒を使用した「大人の吟醸酒饅頭」、吉田酒造の酒粕を使用した「大吟醸ジェラート」などがあります。

今年のゴールデンウィークは、中部縦貫自動車道永平寺大野道路の全線開通によりお客さまの来店が激減してしまうのではないかと危惧されていましたが、連日多くのお客さまがご来店されていることから単なる休憩処ではなく、ここを目的地として来ていただいている方も多いことが推察できます。

オリジナル商品の開発などを行うにあたって、「作り手が良いと思うものを作る」という考え方ではなく「お客さまが望まれるものを作る」という考え方を持っているからこそ、ここを訪れた方々から支持され広く注目を集めることができるのではないのでしょうか。みなさまも、道の駅「禅の里」に一度足を運んでみてください。



Special Interview 鈴木駅長に、道の駅の現状とこれからについて語っていただきました

—道の駅「禅の里」の基本的な考えについて教えてください。

当駅だけでなく、福井県や永平寺町、周辺地域を訪れたお客さまに「来てよかった。また来たい」と感じていただけるサービスの提供、また「お客さまに喜んでいただける集客力のある商品開発」を基本としています。

サービスや季節ごとのイベントなど魅力ある店作りと商品開発に徹すれば、おのずと来店客は増えると考えました。

大人の吟醸酒饅頭



ピクニックコーン大福

一番最初のオリジナル商品「ピクニックコーン大福」は、永平寺町を代表する特産品のピクニックコーンの美味しさをスイーツにして、もっとたくさんの方に召し上がっていただきたいと考えました。和菓子にした理由は、当駅の名称「禅の里」の「和」をコンセプトに決定して、なんども試作、試食、試験販売を行いました。永平寺町内の福井銀行や永平寺町役場の方々にはアンケートのご協力をいただくなど、地域のみなさまと一緒に作り上げた商品だと思っています。

—オリジナル商品を開発する際に大事にされていることは何ですか。



道の駅「禅の里」鈴木秀夫駅長

永平寺町の特産品を使用すること、永平寺町の魅力や伝統を発信していきること、そして、美味しさと安心安全にこだわっています。道の駅限定の大福や酒饅頭などは、従来の和菓子とは異なる

原料や製法を取り入れることで独創性を持った商品となっています。これらの商品は、昨年、永平寺町の新認定ブランド「SHOJINブランド」にも認定いただきました。

—今後の目標があれば教えてください。

2年後に勝山市と大野市にそれぞれ道の駅が新たに開業する予定です。これをよいきっかけとして、奥越エリア全体で周遊観光する人が増加するような連携イベントも企画できればと思います。また、「完熟 上志比黒にんにく」などを今後ますます拡大することで、特産品「上志比黒にんにく」の生産者の増加を促すなど、これからも地域のみなさまと一緒に発展し、活性化していけるように頑張りたいと思っています。

こだわりのカレー



地元産たまねぎが大量に使われた500円のこだわりカレーライス！
カツを乗せても750円



ニンキーせんべい



道の駅 禅の里

〒910-1312 福井県吉田郡永平寺清水2-21-1 TEL 0776-64-3377

営業時間 (直売コーナー) 9:00~18:00
(レストラン) 10:00~17:00
(食事) 11:00~16:00
(トイレ・駐車場) 24時間
定休日 第3水曜日、年末年始

文：高原 潤弥

IPO 市場レポート <2018年1~3月／第1四半期>

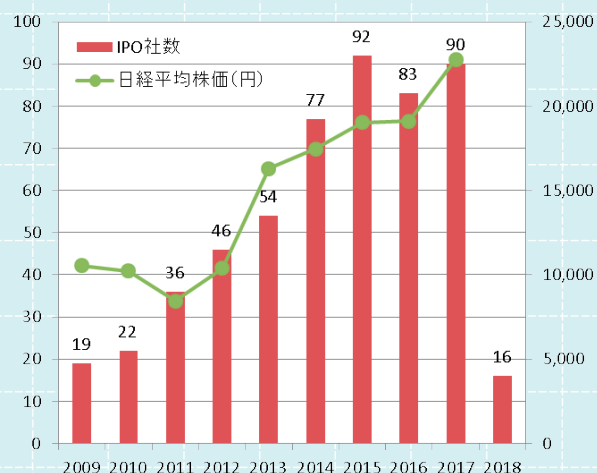
『概況』

2017年の年間のIPO社数は90社となり、2015年と同じ水準に戻りました。市場別でみると、マザーズが49社（市場占有率54.4%）となり、ジャスダックと地方証券取引所の新興3市場を含む新興市場全体では70社（77.8%）となりました。また、業種別では、サービス業と情報・通信業の2業種で47社（52.2%）となり、引き続き、市場間、業種間での偏りが見られました。

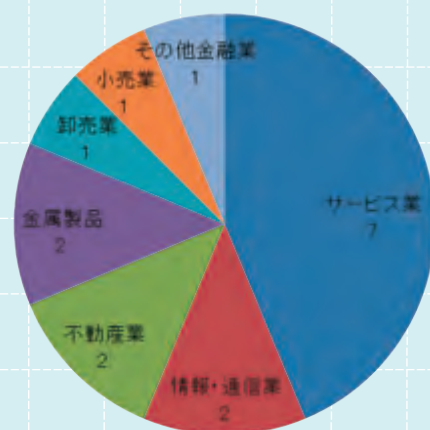
2018年の1~3月（第1Q）のIPO社数は16社となり、4年ぶりに20社を下回りました。このうち、マザーズへの上場は11社（68.8%）となり、資金調達額（公募）、初値沸騰率ともに高い水準となりました。

業種別では、2017年は、サービス業と情報・通信業の2業種で47社（52.2%）となりましたが、2018年の1~3月（第1Q）のIPO社数は、サービス業が7社（43.8%）と突出しました。また、非製造業が14社（87.5%）となり、業種間での偏りも顕著に見られました。

2018年の4~6月（第2Q）のIPO社数の速報値は、20社となりました。6/19には、今年最大規模の株式上場と見込まれる（株）メルカリ[4385]がマザーズに上場しました。

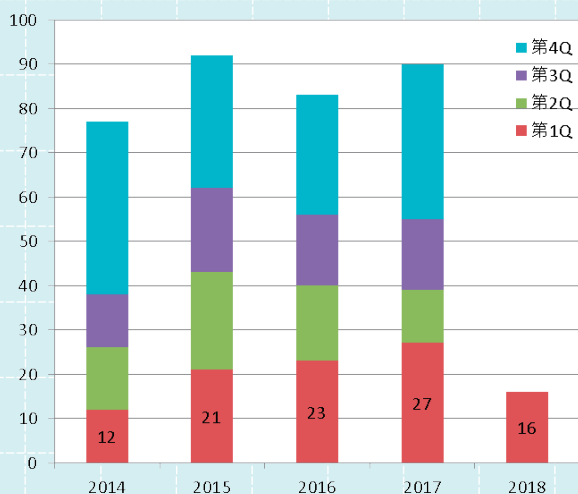


過去10年間のIPO社数の推移

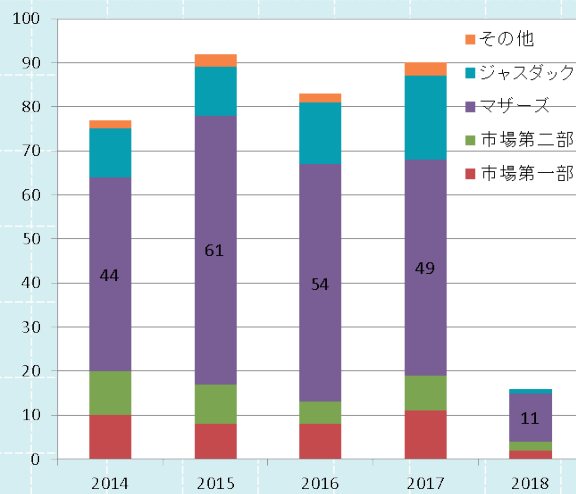


2018年（第1Q）の業種別のIPO社数

（前田）



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

※本レポートは、公開情報をもとに、株式会社福井キャピタル&コンサルティングにて編集、作成しました。



<第3回>

株式市場

かぶしきしじょう

第2回 株式会社

第4回 株式投資

みなさんは、会社の株式を売買したことはありますか？
そもそも、会社の株式は、どこで売買されるのでしょうか？

魚を売買する市場が「魚市場」^{いしば}ならば、会社の株式を売買する市場は「株式市場」となります。その株式市場に上場している会社が、上場会社となります。つまり、みなさんが、普段、自由に売買できるのは、上場会社の株式ということになります。

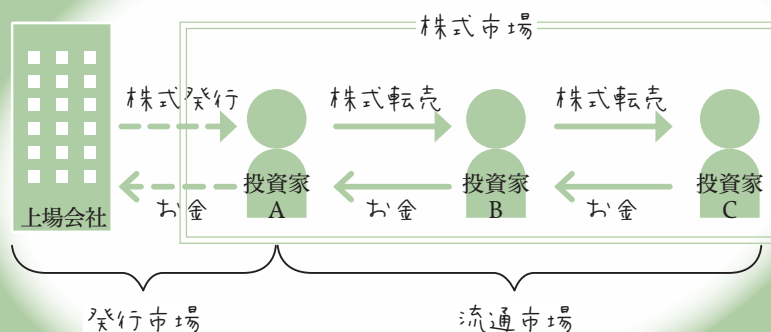
市場で売買されるのは、株式だけではなくありません。例えば、国債や社債は「債券市場」で売買されます。株式や債券のことをまとめて「有価証券」と呼んでいます。この有価証券を売買する市場をまとめて「証券市場」と呼んでいます。

この証券市場は、1つではありません。みなさんがよく耳にするのは「東京証券取引所」ではないでしょうか。日本には他にも、札幌、名古屋、福岡に証券取引所があります。

もちろん、証券市場は、世界中にもたくさんあります。世界で一番大きな証券取引所は、ニューヨーク証券取引所です。東京証券取引所を中心とする日本取引所グループは、ニューヨーク証券取引所、NASDAQ（アメリカ）に続いて、世界で3番目に大きな証券市場です。

証券市場の役割には、「発行市場」と「流通市場」の2つがあります。

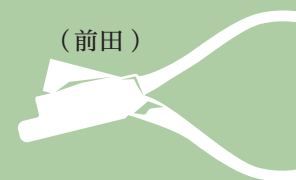
「発行市場」は、有価証券が新しく発行される市場で、例えば、IPO（株式公開）や公募増資などはこれに当たります。一方で、「流通市場」は、一度発行された有価証券が転々と売買される市場をいいます。みなさんが、普段、自由に株式を売買されているとすれば、ほとんどが「流通市場」だと思います。



新たに株式を発行して会社にお金が入ってくるのは、「発行市場」における最初の売買のみで、それ以降は、「流通市場」でどれだけ自社の株式が売買されても、会社にお金が入ってくるわけではありません。ゆえに、証券市場にはあまり関心がない上場会社の経営者もおられるかもしれません。

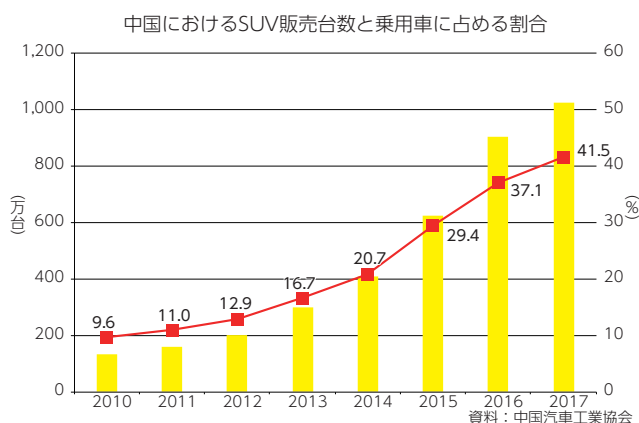
しかし、近年では、会社の経営にあれこれと口出しをしてくる物言う株主も増えてきました。また、他の会社から敵対的買収を仕掛けられるケースも増えてきました。株式市場に上場するということは、物言う株主や敵対的買収の脅威にさらされるということでもあります。これを嫌って近年では自主的に上場廃止に踏み切る会社も出てきました。婦人服メーカーのワールドや食品メーカーの旧ポッカコーポレーション、外食産業のすかいらーく（2014年に再上場しました）や青汁のキューサイなどが一例です。

（前田）



第一 中国人はSUVが好き！

筆者の観察によれば、中国人は概して大きな車が好きようです。小柄な女性でも欧米メーカーの大型乗用車を運転している人が少なくありません。一方で、近年、年齢性別を問わずSUVを好む傾向が強まっています。北京や天津では、ポルシェのカイエンに乗っている女性を多く見かけました。中国汽车工業協会の統計では、2017年に中国国内で販売された乗用車に占めるSUVの比率は41.5%。今年は50%を超えるとの見方も出ています。なお、SUVは中国語では「運動型多功能車」と言います。



では、中国人がSUVを好む理由は何でしょう？

日本のメディアの報道では、SUVはロードクリアランス（最低地上高）が高いので、大雨が降ると直ぐに冠水する中国の道路事情に適していることを理由として挙げていました。確かに降水量の少

ない天津でも7～8月にはゲリラ豪雨が頻繁に発生し、南開大学周辺の幹線道路も瞬間に膝上くらいまで冠水してしまいます。しかし、大雨に弱い道路事情だけがSUVを好む理由ではないと思います。

中国国内でも「なぜ中国人はSUVを好んで買うのか」ということについて、インターネット上で様々な分析がなされています。いくつかご紹介しましょう。

- ① 威風堂々とした外観が消費者を惹きつける。男性は車高が高く大きくて勇猛な外観の車を運転することを好み、それで面子も立つ（世間体が良い）。また、最近人気の都市型SUVの場合には、外観が変化に富みカジュアルな趣きと個性がある。
- ② ロードクリアランスがセダン型の乗用車に比べて高いため、舗装されていない道路でも適応できる。
- ③ SUVは統計的に大型車の下に巻き込まれる確率が低い。また、車高が高く大きな外観は安心感がある。
- ④ ツーボックスで車体が正方形なので車内空間が広い。また、後部座席を倒せばさらに広く使え実用性が高い。
- ⑤ 運転席の視野が広いため、女性でも長時間運転しても疲れにくい。
- ⑥ 比較的高い位置にある運転席に座ることで、一種の優越感を感じる。

これら以外にも、一人っ子政策の緩和（2016年）がSUVの販売増を後押ししているとの見解もありました。家族が増えることに備えて、車内空間が広いSUVを購入する消費者が増えているとの見立てです。一方で、SUVの欠点として燃費の悪さが指摘されていますが、中国人の友人によると、中国人はあまり燃費は気にしないそうです。車体が比較的大きくて高額なSUVを買う人たちは、そもそも燃費などは気にしないのかもしれないですね。

第二 超監視社会－交通違反も見逃さない

中国は超監視社会です。中国国内には1億7千万台の監視カメラが設置されていて、今後3年間で4億台が追加される予定との報道もあります。また今年の初めには、中国の警察が犯罪者を検挙するために顔認証機能を備えたスマートグラスを導入したことが日本国内でも報道されました。

留学中のある日、中国人の友人と会食し、彼の車で大学の寮まで送ってもらいました。赤信号で停車中に、我々の車の前に停まっていた車が、前方の信号がまだ赤であるにもかかわらず、しかも左折禁止の交差点で急発進して左折して走り去りました。友人は「前の車の運転手は知らないのだろうけど、あ

そこにある監視カメラで全部撮られている。警察が見逃すことはない」と前方の信号機の上に取り付けられた監視カメラの方を指しました。

天津市は、環境対策のため、平日に運転できる車のナンバーの末尾制限を導入しています。月曜日はナンバーの末尾が「1」と「6」の車だけ運転できるという具合に。筆者のクラスの担任は、曜日ごとに決められた末尾制限のナンバーが変更されたことに気づかずに2回違反したため、免許更新時に警察から証拠写真を見せられてかなりの金額の罰金が課せられたと嘆いていました。

南開大学での最初の授業で、担任からいくつか生活する上での注意事項について話がありました。一

つ目は、水道水は絶対に飲まないようにということ。二つ目は、前方の信号が青になって横断歩道を渡るときでも、左右から突っ込んでくる車には注意するようにということでした。確かに運転マナーはすこぶる悪いです。多くの人が横断歩道を渡っていても、構わずに突っ込んできます。前方の信号が赤でも左側から来る車がなければ右折できるというルールが、そうしたことに拍車をかけています。アメリカにも同じルールはありますが、歩行者がいれば止つてくれます。また、発進時や車線変更するときにウインカーを出しませんし、やたらとクラクションを鳴らすのでうるさいです。クラクションを鳴らしても渋滞は解消しないのと思うことが多々ありました。

第三

理想的な食事－朝と昼はしっかり、夜は軽く

早餐要吃的好，午餐要吃个饱，晚餐要吃得少

中国には「朝と昼はしっかり食べ、夜は軽く食べる」ということわざがあります。中国語では「早餐要吃的好，午餐要吃个饱，晚餐要吃得少」と言います。日中は仕事や勉強をするのでしっかりと食べてエネルギーを蓄え、夜は食事の後は寝るだけなので軽くすますということです。中国のイ

ンターネットで公開されている解説をご紹介します。

食事の目的は、人体の正常な生理機能を維持するための食物を摂取し、身体の成長や発育、知能の発達、老化防止や疾病予防などの必要性を満たすことです。この目的を達成するためには、一日三度の食事を上手に摂取することが最も重要です。

朝食

朝は一日の始まり。前日に食べた食物は消化吸収し終わっています。午前中は思考が最も活発化した最も体力を使う時間帯なので、体全体が食べ物の補充を必要としています。朝食はしっかりと高カロリー・高蛋白質の食物を食べる方がよく、一日の食事の総量の3～4割が適当です。

昼食

昼食は一日の中で最も主要な食事です。午前の激戦後、体力が消耗し午後も学習や仕事を続けなければならないのであれば、大量のエネルギーを供給する必要があります。したがって、昼食はお腹いっぱい食べた方がよく、一日の食事の総量の4～5割が適当です。

夕食

夕食後は人々の活動が大幅に減少します。夕食を食べすぎると消化器系などに負担をかけ、脳皮質の活動抑制を妨げ眠りに入ることを妨害します。夕食は少なめにし、一日の食事の総量の2～3割が適当です。

雑談

中国国営テレビ局の中央電視台(CCTV)の夜7時からのニュースの後の天気予報では、最後に尖閣諸島や南沙諸島の天気予報が流れます。尖閣諸島に住んでいる中国人はいませんが、「中国古来の領土」という主張を発信し続ける強い意図を感じます。インターネットで「中国政府が取り返すべき10の領土」と検索すると、10の領土の中に尖閣諸島と沖縄(琉球)が含まれていて、尖閣諸島も沖縄も中国古来の領土であるとの解説が書かれています。さすがに沖縄の天気予報は流れていませんが。

筆者紹介



岡山 英弘(おかやま・ひでひろ)

鯖江商工会議所 理事

鯖江市出身。1982年4月東京商工会議所入所。国際部副部長(日本商工会議所兼務)、企画調査部副部長(日本商工会議所兼務)を経て、2011年11月国際部国際経済担当部長(日本商工会議所兼務)。2015年6月東京商工会議所退職、同年9月内閣官房入府(TPP政府対策本部上席調査役)。2016年2月～2017年1月南開大学留学。2017年1月南開大学日本研究院研究員。2017年2月福井C&C常務執行役員・上席コンサルタント、2018年2月退職、同年4月現職。

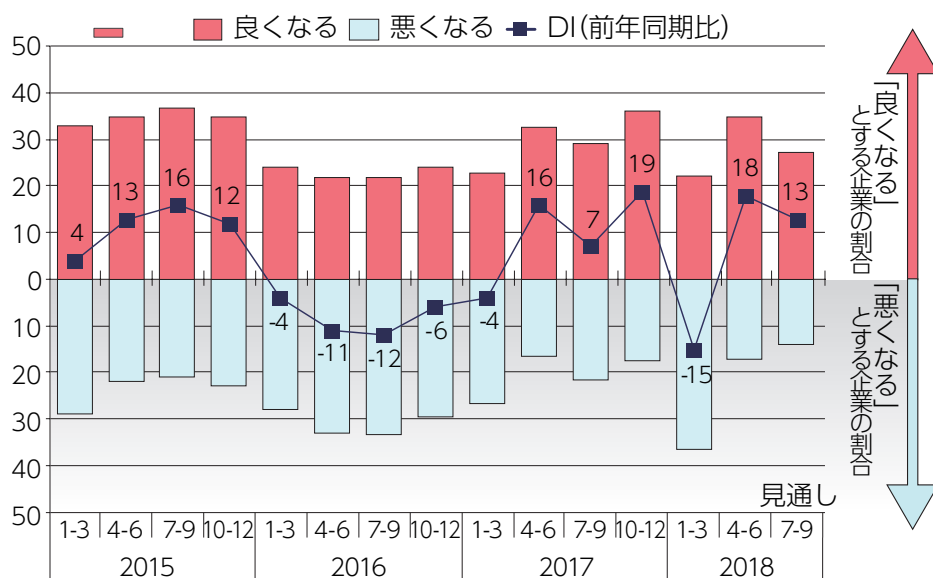
筆者が中国留学で見聞した今の中国の実情をお伝えしたコラム「百聞不如一见」も、今回で最終回となります。中国の変化のスピードは、このコラムで書いたお話が、本誌の刊行と同時に過去のお話となってしまうほどにめまぐるしく変化しています。今後、中国への観光やビジネス進出など日本人や日本企業と中国との接点はますます増えてくることでしょう。みなさまが、今後、中国と有意義な取組みができますことを祈念いたしまして、筆を置かせていただきます。ありがとうございました。

福井銀行 景気動向調査

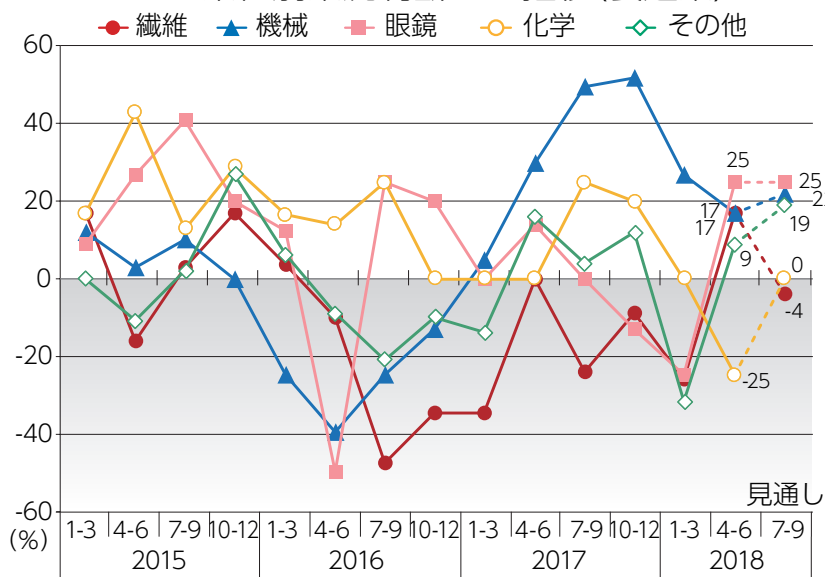
調査対象企業…福井県内1,123社
回答企業…福井県内356社
(回答率31.7%)
2018年6月初旬実施

全体の景況感は、売上の回復に伴う収益の改善を反映し、業績判断DIは、前回調査のマイナス15から大幅に上昇してプラス18となった。

自社の業況判断DIの推移



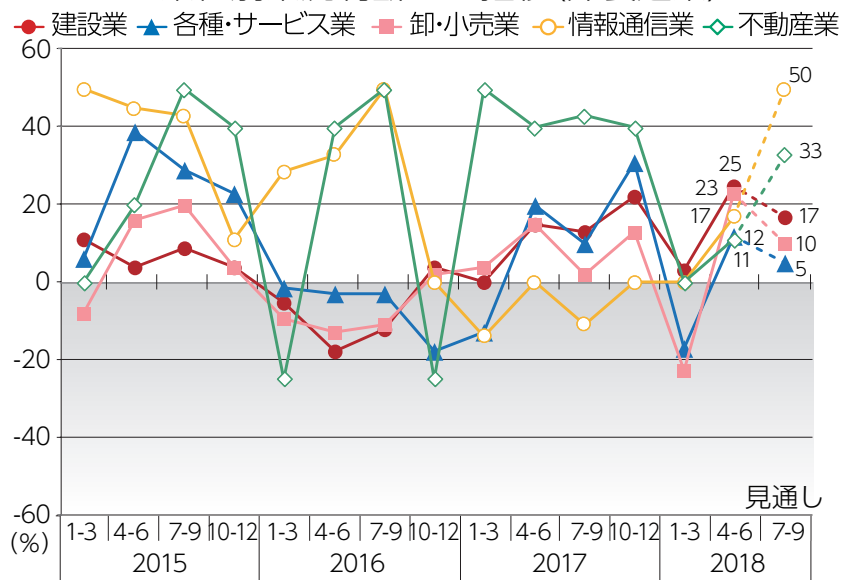
業種別業況判断DIの推移(製造業)



- 製造業では、機械が前回調査から低下したもののプラス17となり、プラス圏を維持した。繊維は前回調査から大幅に上昇しプラス17となり、プラス圏に転じた。その他製造業は前回調査から大幅に上昇しプラス9となり、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。眼鏡は大幅に上昇し、プラス圏に転じた。

- 先行きは、機械は上昇を予想し、プラス幅を広げる見通し。繊維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し、プラス幅を広げる見通し。化学は上昇を予想し、プラスマイナス0となる見通し。眼鏡は横ばいの見通しである。

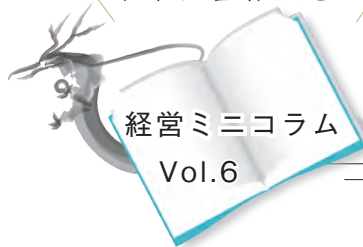
業種別業況判断DIの推移(非製造業)



- 非製造業では、建設業は前回調査から上昇しプラス25となり、プラス幅を広げた。卸・小売業では前回調査から大幅に上昇しプラス23となり、プラス圏に転じた。各種サービス業は前回調査から大幅に上昇しプラス12となり、プラス圏に転じた。情報通信業、不動産業は上昇し、プラス圏に転じた。

- 先行きは、建設業、卸・小売業、各種サービス業は低下を予想するものの、プラス圏を維持する見通し。情報通信業、不動産業は大幅な上昇を予想し、プラス幅を広げる見通しである。

※詳細は、当行ホームページにてご確認ください。



観光客ニーズと観光地シーズの

接点を探る



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

暑さが身に染みる季節ですが、みなさまはいかがお過ごしでしょうか。今年の夏も、酷暑になりそうな気がしております（予感が外れていて欲しいですが）。夏の暑さは厳しいですが、夏は観光シーズンでもあります。ベストシーズンを迎えた各観光地では、好機到来、千客万来と熱く燃えているころだと思います。

そこで今回は、私がお仕事をさせていただいている小浜市を例に、「観光客（ニーズ）と観光地（シーズ）の接点を探る」というテーマでお話をさせていただければと存じます。題材としては観光ですが、いろいろな業界でも応用がきく内容ですので、しばしお付き合いください。

小浜市の観光資源についてかいつまんで説明しますと、小浜市は、京の都に海産物を献上してきた御食国（みけつくに）であり、御食国の歴史を育んだ豊かな海の恵みと、御食国の歴史が育んだ豊かな食文化がある地域です。具体的には、鯖のへしこや小鯛の笹漬け、醤油干しなどの四十物（あいのもの）や、名勝「蘇洞門（そとも）」などが挙げられます。

また小浜市は、古代は大陸貿易の玄関口として、近世では北前船の港町として栄えた商業都市であり、巨大な経済力を背景とした古刹や京文化の残る茶屋街など、文化財にも恵まれた地域でもあります。

それだけを見ると小浜市は多くの観光資源（シーズ）があり、多くの観光客で賑わいを見せていても不思議ではないのですが、現実はなかなか厳しいです。なぜなら、日本全国どこに行っても風光明媚な景色と豊かな文化財、美味しい食事にあふれており、小浜市だけが特別ではないからです。ましてや、交通機関の発達した都市圏をターゲットにするのであれば、日本全国の観光地の中から小浜市を選んでもらえる理由が必要となってきます。

それでも小浜市を観光先として選んでもらうには、どうしたらよいのでしょうか。

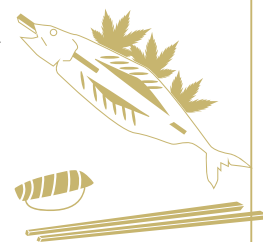
仮に、お客さまのターゲットを「仕事や子育てから解放された、大阪在住の60代アクティブシニア」

とします。この世代は、恐らく大きな役目を果たしてひと安心されていらっしゃることでしょう。そのような状況にあるお客さまが、観光を通じて何を得たいと感じているか、お客さまの顧客心理である「How to be（どのような気持ち・状態になりたいか）」と「How to do（どのようなことがしたいか）」を読み解きます。具体的には、「心身ともにリラックスしたい」「体に良い健康食を味わいたい」などです。

ここで重要なのは、お客さまの人生ストーリーからどのような価値観を持つに至ったかを考えることです。お客さまが大学や就職などを機に地方から大阪に移住してきた経緯があると仮定しますと、田舎のゆったりとした時間に望郷の念を感じているかもしれません。この場合、心身ともにリラックスしたい観光先として、沖縄のようなリゾートではなく小浜のようなノスタルジーが感じられる観光地が候補になると考えられます。

次に、小浜市としてお客さまにどのような価値を提供できるかを考えますが、ここでは「How can be（どのような気持ち・状態になれるか）」と「How can do（どのようなことができるか）」の2つの視点で考えていきます。ここで重要なのは、地域ストーリーに根付いた独自の価値を考えていくことです。前述のとおり、小浜市は「御食国」として数少ない歴史を持つ地域であり、京の食文化を支えた「和食の原点」とも言える地域です。また、小浜市は杉田玄白の出身地でもありますから、「体に良い健康食を味わいたい」と感じているお客さまには、大いに期待感を持たせることができるかもしれません。このような地域ストーリーをプレミアムとしてお客さまの顧客心理をくすぐり、「小浜市に行ってみたい」と思わせるのです。

いかがだったでしょうか。いよいよ福井国体が開幕し、全国からも注目が集まります。これを一過性のものとせず、観光振興のきっかけとなるように頑張っていきましょう。





福井県内の企業における 働き方改革の状況は？

本年6月、働き方改革関連法案が成立しました。これを受け、今後は、各企業において働き方改革の推進が求められることになります。人手不足が深刻な福井県内の企業においても、同様に働き方改革による働きやすい職場環境のより一層の改善が期待されます。

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

質 問 貴社の働き方改革に対するお考えについてお尋ねします。

■ 全業種で31.3%が働き方改革を実施した／実施していると回答

働き方改革の実施については、「実施した／実施している」が製造業で33.0%、非製造業で30.6%となりました。また、「実施を検討している」は製造業で31.1%、非製造業で33.1%となり、「実施した／実施している」と「実施を検討している」をあわせると、全業種で63.8%が働き方改革に前向きな回答をしました。

図 1-1. 働き方改革の実施の有無（単一回答）全業種

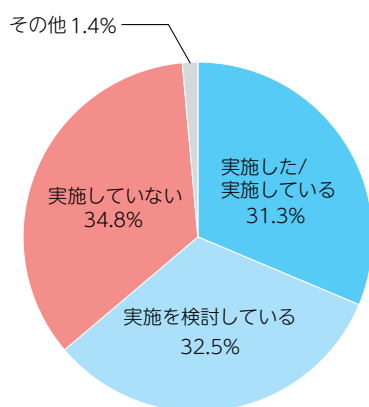
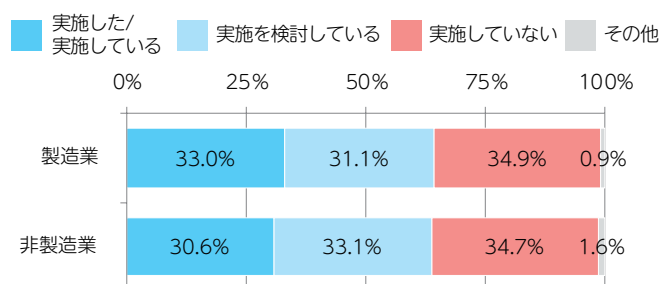


図 1-2. 働き方改革の実施の有無（単一回答）製造業・非製造業別



質 問 どのような働き方改革を実施しましたか／検討していますか。

■ 全業種で63.9%が長時間労働の是正を実施した／検討していると回答

働き方改革の実施内容については、「長時間労働の是正」が製造業で61.1%、非製造業で65.2%と最も高く、次いで「賃金引上げと労働生産性向上」が製造業で58.3%、非製造業で54.8%となりました。また、製造業では「高齢者の就業促進」が37.5%、「外国人材の受入れ」が25.0%となった一方で、非製造業では「女性・若者が活躍しやすい環境整備」が36.8%となり、雇用促進の想定人材は業種別でわかれしました。

図 2-1. 働き方改革の実施内容（複数回答）製造業

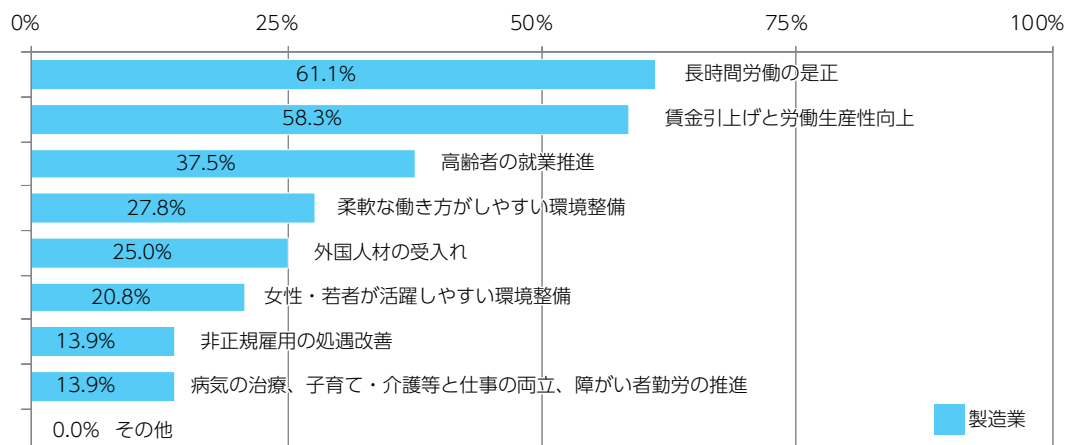
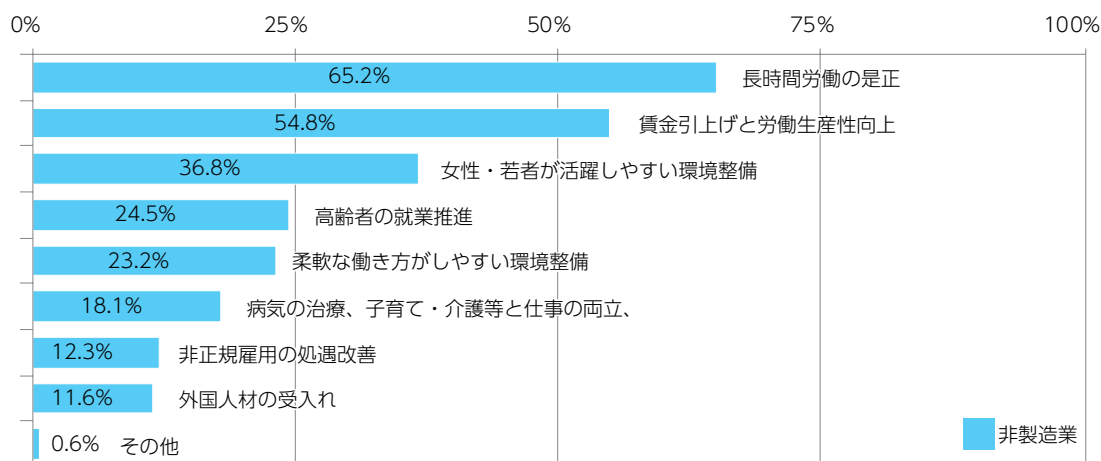


図 2-2. 働き方改革の実施内容（複数回答）非製造業



質 問 具体的にどのような施策を実施しましたか／検討していますか。

■勤務時間インターバル制度や時間単位年休制度を導入した企業も

働き方改革の具体的な施策については、新しい制度として、長時間労働の是正では「勤務時間インターバル制度」を、病気の治療や子育て・介護などと仕事の両立では「時間単位年休制度」を導入した企業も見られました。

「勤務時間インターバル制度」

勤務の終業時間と翌日の始業時間との間に一定の休息時間を確保することによって、実質的に労働時間を短縮させる制度です。労働者は、一定の休息時間を確保することができるため、過重労働による健康被害を避けることができます。

「時間単位年休制度」

有給休暇5日分を1時間単位で取得できる制度です。労働者は、病気の治療やお子さまの学校での保護者面談などに際して1時間単位で有給を取得することができるため、病気の治療や子育て・介護などと仕事の両立がしやすくなります。

質 問 働き方改革を実施しない理由をお尋ねします。

■全業種で38.2%が働き方改革を実施する必要があると回答。

働き方改革を実施しない理由については、「実施する必要がある」が製造業で43.3%、非製造業で36.3%となった一方で、「関連法案の施行を待って実施する」が全業種で30.9%となり、実施しないと回答した企業であっても働き方改革に前向きな考え方を持っている企業も一定数見られました。

図 3-1. 働き方改革を実施しない理由（単一回答）全業種

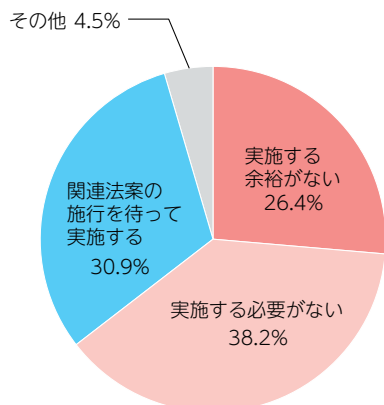
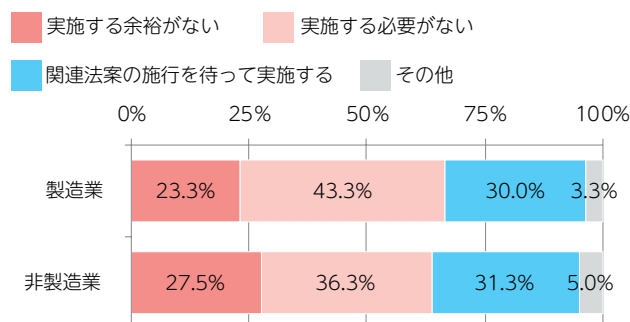


図 3-2. 働き方改革を実施しない理由（単一回答）製造業・非製造業別



株式会社福井銀行

武生支店

佐々木絵菜
Ena Sasaki

いよいよ「福井しあわせ元気国体・福井しあわせ元気大会」が開幕します。本誌1月号では、陸上成年女子ハードル競技の野村有香行員をご紹介しましたが、今回は、成年女子ホッケー競技の福井県国体強化指定選手に選ばれている佐々木絵菜行員にインタビューさせていただきました。

ゴール前での激しい攻防を楽しんでください！

まずは、昨シーズンを振り返っていかがでしたか？

佐々木絵菜さん（以下、省略）福井国体のプレ大会となった昨年10月の愛媛国体では、成年女子ホッケーチームの副キャプテンとして出場しました。強豪の岐阜県チームを相手に得点を決めることもできましたが、試合結果としては1対3で負けてしまいました。試合では課題もたくさん見つかることができましたし、現在、福井国体に向けてとても前向きに練習に打ち込めています。

これまでの競技人生を振り返っていただく前に、ホッケー競技について教えてください。

ホッケーのルールは、サッカーとよく似ています。フィールドはサッカーよりもひとまわり小さく、ゴールはハンドボールとほぼ同じサイズです。プレイヤーは、ゴールキーパーを含めて11名ですからサッカーと同じです。ボールは野球の硬球と同じくらいの大きさと重さですが、硬球よりも硬いです。フィールドプレイヤーは、このボールを長さ90cm

ほどのスティックを使ってコントロールします。ゴールキーパーは全身を防具で守られていますが、フィールドプレイヤーはすねあてしかつけていませんので、試合が終わると全身痣だらけになっているときもあります。

ホッケー競技を見るポイントはどこですか？

ホッケーにはロングシュートはありません。サークルと呼ばれるサッカーでいうところのゴールエリアの中からのシュートしか得点が認められませんので、ゴール前でのドリブルやパスワーク、ボール運びは目まぐるしく変化します。シュートも、世界のトッププレイヤーともなると200km以上のスピードが出るといわれており、ゴールしたときのパンという音とともに、ゴール前での激しい攻防のスピード感と迫力はとても面白いと思います。

福井国体では、ゴール前のスピードと迫力に注目して試合を見たいと思います。そんな佐々木さんがホッケー競技を始められたきっかけは何か？

私の出身は旧朝日町（現在の越前町朝日地区）です。旧朝日町では、

50年前の福井国体のときにホッケー競技が行われました。それ以来ホッケーの町として、今でも小学校や中学校ではホッケーが盛んに行われています。今年の福井国体でも、朝日地区にある2つのホッケー場でホッケー競技が行われます。

旧朝日町は小さな町で、私が通った小学校も全校生徒が50人ほどの小さな学校でした。部活もホッケー部しかなかったので、小学校ではみんな必然的にホッケーを始めます。私の世代では6年生のときに全国優勝して、その勢いのままにやる気まんまんで中学校でもホッケー部に入りました。中学校でも全国大会には出場しましたが、成績はそこそこでした。しかし、中学3年生のときにU-16に選出されまして、オーストラリアの世界大会にも出場することができました。



つらい経験を経て、大きく成長できました。

高校は丹生高校に入学されていますが、当時から強豪校だったのですか？

丹生高校は全国でも屈指の強豪校で、私の先輩方は全国大会でも好成績を収めていました。しかし、その後少しずつ部員が減少しまして、私が入学したときには助っ人を頼まなければ試合に出場できないほどになっていました。メンバーの中には高校から始めたという初心者もあり、谷間の世代だったと思います。それでも、年を追うごとに部員数も増えてきて、キャプテンとして出場した現役最後となる山口国体では準優勝を収めることができました。

その後、立命館大学に進学されていますが、大学ではいかがでしたか？

当時、大学4強といわれていたのが、山梨の山梨学院大学、岐阜の東海学院大学、奈良の天理大学、そして京都の立命館大学でした。この4校の中では校風が一番私にあっていて立命館大学に進学しました。

実際に入学してみると、立命館大学は他のチームとは少し違っておりまして、監督やコーチはもちろんです。基本的には自分たちでメニューを考えて練習をします。時には選手間での考え方の相違などもあり、1つのチームとしてまとまることの大変さも痛感しました。そんな中でも、積極的にミーティングをしたりコミュニケーションをはかったりしながら、強いチームを作っていました。結束力、団結力こそが私たちのチームの強さであったと思います。

競技生活は順調でしたか？

高校まではチームの中心選手でキャプテンも務めましたし、チームとしても1選手としてもしっかりと

実績を出してきました。しかし、やはり立命館大学はトップチームですので、同期にも先輩後輩にも、日本代表に選ばれるような優秀な選手がたくさんおりましたし、高校までのころとはまったく勝手がちがいました。それでも、2回生の夏ごろにはレギュラーに定着できるかなというところまでできていたんですが、そのタイミングで練習中に左膝の前十字靱帯を断裂しました。

自分としてはもうちょっとというタイミングでの大けがとなりましたので、ショックは大きかったです。結局、リハビリ生活は半年間に及び、復帰できたのは3回生のシーズン開幕ぎりぎりとなりました。そのシーズンは思うようなプレーができずかなり焦りもしましたが、同期の応援もあって4回生ではレギュラーに定着することができ、最後のインカレでは優勝することができました。大学での4年間は、試合に出場できない時期があったり、大けがをしたり、様々なつらい経験もしましたが、そのような経験があったからこそ日本一になれたときの喜びは計り知れませんでした。この4年間で、自分自身も大きく成長できたと思います。



最近、学生スポーツにもいろいろな問題が生じていますが、佐々木さんが思うところの理想の指導者像、上司像というものはありますか？

学生スポーツでは、指導者と選手の関係性から、選手は指導者の指示を盲目的にすべて受け入れてしまうところはあると思います。私の場合には、幸いにも指導者には恵まれたと思っていますが、指導者の方を人として信頼し、尊敬できるかどうかの方が大切ではないかと思っています。

ホッケー人生の集大成として、福井国体に臨みます

就職は福井県にUターンされてきましたが、就職に際してはどのようなことを考えられましたか？

就職についてはとても悩みました。当初は関西での就職も考えましたが、先々のことまで考えた結果、自分を育ててくれた方々や地域の方々のために働き、自分の頑張っている姿を見てほしいという気持ちが高まり、地元福井県での就職を決めました。

大学の卒業とともに競技を引退される方も多くおられますが、卒業後も続けようと思われた理由は何ですか？

大学まではトップレベルで頑張ろうと思っていましたが、社会人になっ



てからは、所属する福井クラブも日本リーグで戦うようなトップチームではありませんので、みんなで楽しむ程度に続けられればいいかなと思っていました。しかし、ちょうど福井国体が目前に迫って、福井クラブをベースとして福井国体に向けて強化していこうという中で、福井県ホッケー協会の方や高校時代の監督からも福井国体を一緒に戦ってほしいとの声もいただきまして、求めているのであればそれに応えたいという気持ちで福井国体を目標に頑張ろうと思い、競技を続けています。

福井銀行に入行されて3年目になりますが、現在はどうなお仕事をされているのですか。

福井銀行に入行して武生支店に配属されました。入行1年目は窓口で預金業務をさせていただきましたが、2年目からは個人のお客さまへのご融資を担当させていただいております。最初は消費者ローンを担当していましたが、最近では規模の大きな住宅ローンなども担当させていただけるようになりました。

ときには何千万円という大きなご融資をさせていただくこともあります。やはりお客さまにとっては人生で



←愛媛国体北信越予選（2017年8月）にて。佐々木さんは前列右端。



一番大きなお買い物のお手伝いをするようになるわけですから、一つひとつ重く受け止め責任感を持って携わっていかねばならないと考えています。

辛いこともあるかと思いますが、どのようなことにやりがいを感じていますか？

私自身まだまだ勉強して、成長しないといけないことがたくさんあります。お客さまの想い・希望、まわりの期待に応えられないことはとてもつらいことです。そうならないためにも、自己啓発に力を入れ、努力していきたいと思います。そして、いずれはお客さまの生活に寄り添い、コンサルティングまで行うことが目標です。私のことをご存知の方からは、ホッケーのことを褒めていただくこともありとてもうれしく思いますが、やはり銀行員である以上、銀

行のお仕事のことで褒めていただけるように頑張りたいと思っています。

現在の競技生活についても少し教えてください。

現在、福井国体に向けた強化策の一環として、平日はフルタイムでお仕事をしたあと週3回の夜間練習を行い、土日は遠征や練習試合という生活です。また、福井クラブの女子チームは、日本のトップチームが所属する日本リーグに所属していないため、滋賀県の聖泉大学の女子チームにも所属させていただいて、日本リーグの中でトップチームと試合をしながら経験を積んでいます。

いよいよ福井国体が開幕します。最後に、福井国体に向けた抱負をお願いします。

地元福井県で国体が開催されることをとてもうれしく思います。また、同時にこのビックイベントに対する大きなプレッシャーも感じています。しかし、家族や友人、いつも応援してくださる福井銀行の方々、そして、これまで私を育ててくれた地域の方々のために、「恩返し」の想いを込めて言葉だけでなくプレーでもしっかりと応えていきたいと思っています。福井国体を、自分自身のホッケー人生の集大成として頑張ります。応援、よろしくお願いいたします。

福井国体では 佐々木さんの勇姿を期待しています。頑張ってください。本日は、ありがとうございました。



上司からの応援メッセージ

佐々木さんは、小学生のころから一つのことを長く続けて来られているだけに、何ごとにも非常にひたむきで、コツコツとめげずにやり通すコシの強さを持っていると思います。加えて、チームのメンバーへの気づかいだけでなく、仕事の面でも同じ職場で働く仲間への感謝の気持ちが見えるようになってきましたので、人間としての深みも増してきているように思います。

今は失敗もありつらい思いをすることもありますが、毎日、楽しく仕事に取り組んでほしいですね。まわりを気づかい、まわりに感謝しながら楽しく仕事に取り組んでいけば、仕事に必要なスキルやネットワークはおのずとついてきます。ホッケー同様に粘り強く頑張っていれば、必ず見ている人はいます。佐々木さんは、ホッケーにしろ仕事にしろ、人の見ていないところでも努力を怠らないタイプだと思います。人の見ていないところでも努力を怠らないからこそ、人の見ていところで素晴らしいパフォーマンスを発揮することができる。仕事においてもホッケーにおいても、大いに期待していますので頑張ってください。武生支店の仲間たち全員で、福井国体も応援しています。

福井銀行 武生支店
岡田 伸支店長

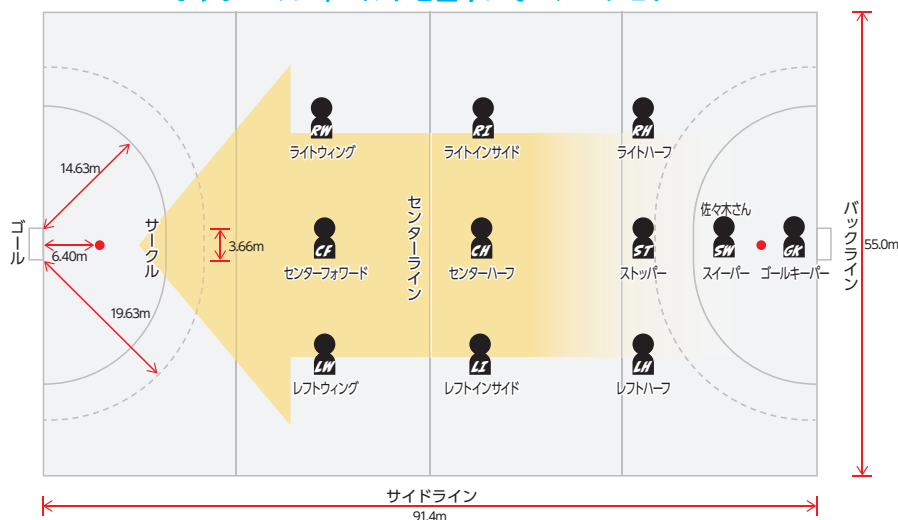


ミニ解説

ホッケーの歴史は古代エジプトまで遡り、ナイル川流域で発見された壁画にはホッケーをしている姿が描かれています。近代ホッケーの歴史は、1871年にイギリスで最初のホッケークラブが結成されたことから始まります。最初にオリンピックに登場したのは、1908年の第4回ロンドン大会です。

日本に始めてホッケーが紹介されたのは、明治39年（1906年）のことです。戦後、昭和21年（1946年）の第1回国民体育大会から種目参加していますが、日本ホッケーの普及には国体が大きく関わっています。福井県でも、50年前の福井国体の際にホッケー会場となった旧朝日町（現在の越前町朝日地区）では、その後も「ホッケーの町」としてホッケー競技が盛んに行われ、丹南地域にある丹生高校のホッケー部は、男女ともに全国でも屈指の強豪校となっています。また、同じく丹南地域を拠点とする社会人の福井クラブ（男子チーム）は、日本のトップリーグであるホッケー日本リーグにも参戦しています。

ホッケーのフィールドと基本フォーメーション



福井しあわせ元気国体2018

第73回 国民体育大会 織りなそう 力と技と美しさ

ホッケー競技（成年男女・少年男女）

日程：10月4日（木）
～10月8日（月）予定

会場：福井県立ホッケー場
越前町営朝日総合運動場
（福井県丹生郡越前町朝日22-35）





未来の福井の女性起業家へ！

WiL・廣部所長（以下、廣部） 福井で活躍される女性企業家の素顔を紹介し、未来の女性起業家に向けてメッセージを頂くWiL通信一。第3回は、福井でコミュニケーション改善コンサルタントをされているオフィス・マインドルージュ代表の藤田由美子さんです。よろしくお願いします。

オフィス・マインドルージュ・藤田代表（以下、藤田） よろしくお願ひします。

廣部 藤田さんには、今年からWiLで「美 Woman College」を開講いただいております。第2期も好評のうちに卒業式を終えましたね。

藤田 「美 Woman College」は、8回コースで受講料は6万円とさせていただいておりますので、福井では決して安いセミナーではないと思います。しかし、受講いただいている方は、みなさん日々の仕事に対する問題意識やモチベーションが高い方ばかりで、女性は意識や志をしっかりと持つとすごい集中力を発揮するないつも感心させられます。

廣部 私から見ても、1回目と最終回（8回目）とでは受講生のみなさんの顔がまったく違いますね。みなさん、このセミナーを受講されてすごく自信がついた顔をしているなと感じます。

藤田 会場をご提供いただいているWiLの存在も大きいと思います。やはり、女性は場所や環境に敏感に反応します。この講座の様子をFacebookでご紹介させていただいたところ、それを見た東京の知人が、「WiLって素敵な場所ですね」とおっしゃっていました。その方は、東京の丸ビルでお仕事をされているんですが、そのような洗練された職場でお仕事をされている方から見ても素敵に感じられるWiLでこのセミナーを開講できるのは、非常にありがたいと思います。

廣部 ありがとうございます。そんな藤田さんのこれまでの経歴をお話いただけますか。

藤田 私は、おおむね10年ほどの間隔でキャリアチェンジをしています。例えば、30歳になったときには40歳、50歳になったときの自分の姿をイメージし、そのときの自分のスキルも棚卸しして新たなキャリアにチャレンジしています。



Yumiko Fujita

略歴

東京都出身。福井在住。1990年から大手証券会社にて投資相談の窓口営業に約7年間従事。その後、婚礼業界にて司会者・コンサルタントとして延べ2000組のカップルを担当、イベントの企画運営などにも携わる。徹底した顧客第一主義とコスト改善に務め、トップセールスを維持。2012年に独立。現在は接客やクレーム対応、営業販売強化等の研修を実施。第8回全国・講師オーディション第3位。オフィス・マインドルージュ代表。（社団法人産業カウンセラー・キャリアコンサルタント）

20代の頃は証券会社に7年ほど勤務しました。ちょうどバブルがはじけた頃で、毎日、多くのお客さまがよい感情を持たずに来店される一方で、新規開拓として1日50件の電話営業のノル

マもあって。でも、新規訪問やクレーム対応など、今となっては自分の血となり肉となっています。

その後、20代後半頃に結婚式などの司会の仕事をしていたんですが、少しずつブライダルフェアの演出などの依頼も舞い込んできまして。ちょうど都会では雰囲気の良いレストランで結婚式を行ったり、多くのウェディング雑誌が発刊されたりとウェディングの形も多様化する中で、福井でもそのようなニーズに応えたいと思っていたときに、縁あって映像カメラマン二人と私の三人で当時片町にあったSOCO22に6帖ほどの小さなお店を出しました。この6帖ほどの小さなお店から始めて、カフェや花屋も併設しながらお店を拡張していきました。

そんな中でウェディングプランナー、コンサルタントとして40歳を目前にしてふたたび50歳、60歳になったときの自分の姿をイメージしたとき、このままウェディングプランナーとしてキャリアを重ねていく自分の姿を想像できなくて、ハローワークに行ってみました。

廣部 現在のお仕事からすると、ハローワークに行かれたのは意外な感じかもしれませんが。

藤田 自分のこれまでのキャリアやスキルを棚卸しして50歳、60歳まで続けられるお仕事を考えたときに、キャリアアドバイザーという職業に興味を持ったんです。

身近でキャリアアドバイザーとなるとハローワークになるんですが、そのときに「あなたは、キャリアアドバイザーよりもマナー講師の方が向いているかもしれませんね。一度、この人に会ってごらん下さい」と紹介されたのが、オフィス上村の上村泰子さんでした。

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。

上村さんは、私の話を全部聞いてく
ださって。私、その時に初めて人前で
泣いたんです。自分の内に抱えていた
ものを全部吐き出して。そして、上村
さんからマナー講師を進められて、
東京でレッスンを受け始めました。そ
こで、ベーシックコースを習得してプ
ロフェッショナルコースに進もうかと
いう矢先に、ちょうど受診したがん検
診で癌が見つかりました。

廣部 手術はされたんですか。

藤田 結果的に2回手術を行いました。
2回のがん手術を経て、これまでとは
違った時間の流れや出会うことのなか
った方々との触れ合いなどを通して、人
生観が大きく変わりました。今まで、
私はなんて人に優しくない人間だった
んだろうって思ってたんです。自分の物
差しだけで決めつけていたなって。でも、
それではダメなんですよ。ようやく
ですが、人の話を聞けるようになりました。
人を受入れることが大事で、人
を受入れるからこそ信頼関係ができて
進みたい方向にいっしょに進んでいく
ことができる。お世話になった看護師
さんからの後押しもあって、1年後、ふ
たたびプロフェッショナルコースを習
得し、ビジネスマナーインストラクター
の資格を取得しました。

廣部 そうして、現在のコミュニケー
ション改善コンサルタントになってい
かれたんですね。

藤田 はい。ビジネスマナーインス
トラクターの資格を取得してすぐに、何年
かぶりに上村さんからご連絡がありま
して、お仕事を紹介していただきました。
初仕事としてはとても大きなお仕事で
したが、おかげさまで好評をいただきま
して、その後、市や県からお仕事をい
ただけるようになりました。やはり行
政のお仕事をさせていただきますと、民

間のお客さまからもお仕事をいただけ
るようになります。福井銀行さんでも、
新入行員の研修をさせていただきまし
たね。

廣部 私も新入行員の研修を見させて
いただきましたが、とても怖い研修でし
た(笑)。「美 Woman College」につい
て、もう少しお話をお聞かせいただけま
すか。



WiL 所長 廣部 靖子

藤田 廣部さんからWiLの立上げのお
話をうかがったとき、いつか女性がお
稽古事に通う感覚でビジネス・コミュ
ニケーションを学ぶことのできるゼミ
を開講できたらなと思いました。会
社の中であれ、ご家族の中であれ、お
友達同士であれ、女性はどうしてもグ
ループになると仕事やプライベートの
愚痴大会になってしまいますが、ビジ
ネススキルの習得やビジネスにおける
課題の解決など同じ目標や意識を持
って集まり、お互いに学びあえるよう
な場をつくりたいなということで「美
Woman College」を開講しました。



おかげさまで9月からは第3期を予定し
ていますが、将来的には卒業生が交流
できる場もつくっていただければと思
っています。セミナーだけでなくその後の
交流の場も活用して、働く女性が、常
に新鮮な感覚を持って日々のお仕事に臨
んでもらえるようなセミナーになっ
ていただければと考えています。さらにその
先に、福井の女性の人生満足度をあげ
るお手伝いできればと考えています。

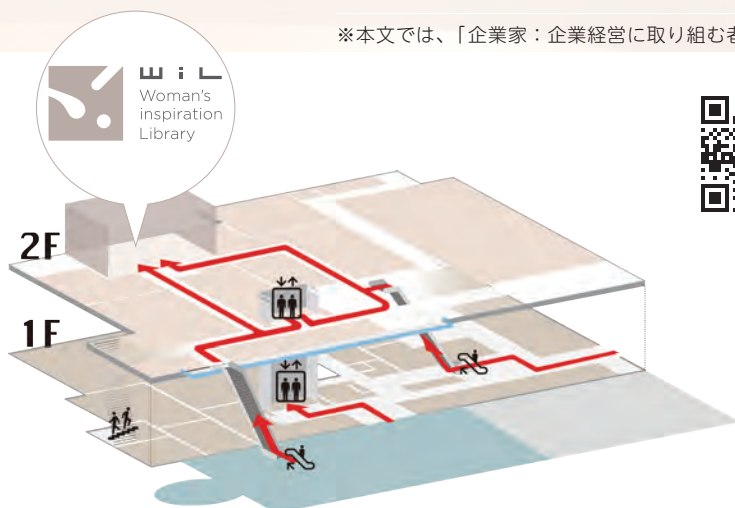
廣部 最後に、未来の女性起業家のみな
さんへメッセージをいただけますか。

藤田 私は、自分のことを女性企業家と
は思っていないんですよ。会社を構
えて従業員を雇用して経営を行うとい
うのは、ものすごく大変なことです。社
長には、目に見えない重圧があります。
私には、そこまでのビジョンを考
えることができなかったため、フリーラ
ンスという形を取りました。でも、会社
であれフリーランスであれ、チャレン
ジすることによって応援してくださ
る方がどんどん増えていきます。本当は、
一人ひとりにありがとうってお伝えし
たいのですが、その方々の想いに報
いるためにも、これからもしっかりと仕
事で結果を出していくことが大切だ
と思っています。福井の未来を担うみな
さんには、とにかく損得だけで物事を
考えず、自分の魂が喜ぶかどうかをも
のさしとして、どんどんとチャレンジ
して欲しいと思います。

廣部 今日はありがとうございました。

文：前田 英史

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



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

【営業日時】

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



	大型小売店販売額		新車登録（届出）台数				家計（福井市2人以上の世帯のうち勤労者世帯）			
			合計		内軽自動車販売台数		消費支出		平均消費性向	
	百万円	前年比	台数	前年比	台数	前年比	円	前年比	%	前年比ポイント
	年度		年		年		年		年	
2015年	75,119	2.5%	40,508	▲12.1%	17,270	▲19.3%	295,374	▲3.0%	63.9%	0.3
2016年	74,077	▲0.6%	39,599	▲2.2%	15,359	▲11.1%	298,590	1.1%	63.3%	▲0.6
2017年	74,074	▲0.0%	42,033	6.1%	16,769	9.2%	299,655	0.4%	59.5%	▲3.8
2017年 5	5,920	0.7%	2,881	19.3%	1,200	34.4%	292,749	▲3.0%	76.8%	▲10.7
6	6,186	▲0.5%	3,846	19.3%	1,501	28.4%	293,021	11.8%	40.3%	▲2.6
7	6,000	▲0.7%	3,333	6.1%	1,368	19.2%	278,583	▲16.4%	47.0%	▲21.5
8	6,392	1.9%	2,609	3.8%	1,017	4.0%	289,061	▲4.8%	62.1%	▲7.8
9	5,529	▲0.3%	3,729	2.2%	1,454	10.3%	255,877	▲13.9%	63.2%	▲13.1
10	5,875	1.6%	2,851	▲1.5%	1,230	5.3%	255,905	▲27.9%	48.5%	▲36.1
11	6,503	▲0.8%	3,055	▲5.1%	1,238	6.8%	269,420	▲5.6%	68.4%	▲17.6
12	7,230	3.1%	2,859	▲3.9%	1,170	5.8%	369,014	10.6%	41.8%	5.2
2018年 1	7,159	▲1.1%	2,794	▲0.6%	1,293	12.2%	269,192	▲11.1%	69.1%	▲9.6
2	5,589	▲3.3%	3,516	▲15.6%	1,530	▲7.9%	245,798	▲18.2%	47.6%	▲17.4
3	5,877	▲0.4%	7,355	3.5%	2,776	6.8%	339,608	3.2%	79.3%	0.4
4	5,902	1.5%	2,941	6.8%	1,337	13.5%	295,419	▲17.8%	61.5%	▲27.8
資料出所	近畿経済産業局		福井県自動車販売店協会				総務省統計局（家計調査）			

（注）大型小売店販売額は全店ベースによる

	鉱工業指数（2010=100）（※1）									
	生産						出荷		在庫	
	総合		機械工業		繊維工業					
	季節調整値	前年比（原）	季節調整値	前年比（原）	季節調整値	前年比（原）	季節調整値	前年比（原）	季節調整値	前年比（原）
	年		年		年		年		年	
2015年	121.8	8.0%	175.5	20.5%	86.6	▲3.2%	119.2	3.7%	186.8	28.5%
2016年	121.7	▲0.1%	172.5	▲1.7%	83.9	▲3.1%	124.6	4.5%	154.4	▲17.3%
2017年	135.1	11.0%	206.5	19.7%	83.1	▲1.0%	133.6	7.2%	170.3	10.3%
2017年 5	131.4	10.3%	197.3	15.5%	82.7	▲1.4%	132.2	8.5%	176.5	▲7.3%
6	132.6	9.8%	194.9	14.9%	82.5	▲2.0%	135.3	9.3%	172.2	▲6.7%
7	130.9	10.6%	195.6	15.9%	81.3	▲1.3%	130.5	5.2%	172.9	▲4.5%
8	135.4	8.4%	209.8	20.7%	82.3	▲2.1%	138.3	2.3%	172.8	▲1.7%
9	136.1	9.3%	212.0	19.9%	83.4	1.5%	132.2	2.6%	173.9	1.3%
10	138.0	12.8%	213.4	23.3%	82.4	0.2%	135.9	8.8%	177.7	6.3%
11	139.6	8.7%	215.5	16.0%	83.2	▲0.1%	138.1	6.8%	177.7	7.5%
12	141.1	9.1%	226.7	20.8%	83.1	▲0.6%	137.1	4.8%	180.1	10.3%
2018年 1	141.2	5.5%	232.5	11.8%	83.5	▲1.3%	136.2	5.8%	181.0	10.3%
2	132.0	0.1%	212.9	6.6%	76.6	▲9.9%	129.5	▲3.1%	181.1	9.2%
3	138.4	1.9%	219.2	8.2%	84.1	▲0.6%	130.5	▲2.1%	185.4	11.0%
4	140.0	4.7%	225.9	11.7%	81.1	▲1.8%	129.9	2.4%	197.5	15.3%
資料出所	福井県総合政策部政策統計・情報課									

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

	新設住宅着工戸数								織物生産	
	合計		持家		貸家		分譲住宅		総生産高	
	戸	前年比	戸	前年比	戸	前年比	戸	前年比	千㎡	前年比
	年		年		年		年		年	
2015年	3,911	11.9%	2,330	5.3%	1,202	27.9%	374	15.8%	195,224	▲3.2%
2016年	4,029	3.0%	2,491	6.9%	1,133	▲5.7%	396	5.9%	188,983	▲3.2%
2017年	4,008	0.5%	2,350	▲5.7%	1,238	9.3%	411	3.8%	189,212	0.1%
2017年 5	339	▲17.3%	241	▲3.6%	68	▲50.4%	29	26.1%	15,184	0.2%
6	396	10.0%	257	8.4%	105	25.0%	33	▲15.4%	15,663	0.1%
7	362	4.0%	211	▲8.3%	128	106.5%	23	▲58.2%	15,306	▲1.9%
8	322	▲13.7%	190	▲12.0%	106	▲13.8%	24	▲27.3%	15,390	1.9%
9	245	▲38.9%	168	▲24.0%	46	▲68.7%	31	▲6.1%	15,991	5.6%
10	352	2.6%	222	▲1.3%	71	▲19.3%	58	100.0%	16,440	5.6%
11	437	41.0%	169	▲4.0%	228	150.5%	38	▲7.3%	16,532	3.7%
12	372	27.0%	165	7.1%	160	58.4%	46	27.8%	15,868	3.8%
2018年 1	220	▲18.2%	125	▲1.6%	63	▲43.2%	32	3.2%	15,660	1.3%
2	180	▲26.2%	135	▲15.1%	32	▲39.6%	13	▲59.4%	14,173	▲8.4%
3	387	▲4.9%	195	▲22.3%	166	37.2%	26	▲23.5%	16,436	2.1%
4	318	20.9%	235	23.7%	34	▲17.1%	49	53.1%	15,728	▲0.7%
資料出所	国土交通省								県政策統計課	



	建築着工統計（非居住用）床面積								建築着工統計（非居住用）			
	合計		鉱工業		商業用		サービス業用		工事費予定額合計			
	㎡	前年比	㎡	前年比	㎡	前年比	㎡	前年比	万円	前年比		
	年		年		年		年		年			
2015年	372,129	▲10.1%	144,774	▲1.3%	67,851	31.7%	67,195	67.7%	7,253,981	8.2%		
2016年	295,176	▲20.7%	95,404	▲16.9%	46,330	▲31.7%	58,853	▲12.4%	5,899,095	▲18.7%		
2017年	370,724	25.6%	132,698	39.1%	74,751	61.3%	65,535	11.4%	10,370,038	75.8%		
2017年	5	23,065	▲28.4%	2,544	▲80.1%	8,442	1.9%	1,966	▲0.7%	350,903	▲32.7%	
	6	25,232	▲13.2%	3,049	▲75.3%	4,897	6.0%	9,167	158.5%	459,236	▲5.0%	
	7	23,238	▲31.8%	3,597	▲55.3%	8,723	21.5%	2,565	▲71.2%	354,738	▲33.1%	
	8	44,862	48.2%	9,202	▲27.8%	9,445	164.6%	9,993	28.6%	627,858	▲25.3%	
	9	34,872	72.0%	15,959	297.5%	5,003	226.4%	5,245	▲0.1%	618,837	16.6%	
	10	37,954	17.7%	4,612	▲65.9%	1,762	▲71.6%	8,508	8.5%	1,494,194	133.3%	
	11	24,102	6.1%	13,877	11.5%	4,431	105.3%	2,725	219.8%	335,562	▲23.0%	
	12	39,168	13.7%	29,597	195.0%	5,791	76.2%	2,576	▲70.6%	503,147	▲32.6%	
	2018年	1	19,952	17.2%	8,385	3.8%	7,829	191.1%	1,406	▲60.4%	292,509	▲65.6%
		2	25,385	▲53.0%	4,988	▲78.4%	17,633	86.4%	2,212	▲85.9%	555,339	▲86.1%
		3	31,599	67.9%	13,242	161.0%	12,410	73.5%	2,089	▲17.7%	517,993	58.1%
		4	16,610	▲41.6%	6,708	▲52.2%	6,761	▲2.8%	1,734	80.6%	308,820	▲30.8%
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	前年比	金額		輸出	前年比	輸入	前年比	
			百万円		百万円	前年比	百万円		百万円		
	年度		年度		年度		年		年		
2015年	57	▲20.8%	83,047	376.2%	38,159	▲16.3%	107,374	12.5%	98,854	1.0%	
2016年	44	▲22.8%	2,959	▲96.4%	26,808	▲29.7%	100,660	▲6.3%	81,945	▲17.1%	
2017年	40	▲9.1%	5,326	80.0%	25,373	▲5.4%	96,117	▲4.5%	102,886	25.6%	
2017年	5	6	50.0%	1,004	1109.6%	1,550	▲9.7%	6,768	▲16.1%	8,460	23.1%
	6	3	▲40.0%	112	▲71.4%	2,511	▲16.5%	7,841	▲8.1%	8,027	34.6%
	7	3	▲40.0%	99	▲39.6%	2,014	▲27.3%	8,218	▲8.6%	9,085	20.1%
	8	1	▲80.0%	1,016	▲76.7%	2,525	▲14.6%	8,369	0.5%	8,753	49.7%
	9	3	-	1,030	-	2,712	▲8.9%	8,589	4.8%	7,204	1.5%
	10	4	300.0%	313	255.7%	1,622	▲15.4%	9,064	16.1%	9,015	70.1%
	11	5	66.7%	534	341.3%	1,523	▲11.8%	8,014	0.6%	8,243	18.5%
2018年	12	3	▲25.0%	84	▲85.3%	2,814	23.2%	8,208	▲6.1%	9,313	28.7%
	1	4	0.0%	195	26.6%	1,621	16.5%	7,726	19.0%	9,997	18.3%
	2	1	▲83.3%	111	▲73.3%	1,877	▲0.3%	6,914	▲8.0%	10,799	39.5%
	3	3	0.0%	745	232.6%	3,340	29.4%	8,731	8.6%	6,615	▲35.0%
	4	3	▲25.0%	50	▲39.8%	7,391	484.9%	8,928	▲0.8%	8,405	0.1%
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		有効求人倍率 (※2)	完全失業率		
	枠類合計		眼鏡枠		眼鏡							
	百万円	前年比	百万円	前年比	百万円	前年比	客数(人)	前年比	倍			
	年		年		年		年		年度			
2015年	26,849	8.9%	14,548	6.2%	12,300	12.3%	898,364	20.8%	1.63	1.7%		
2016年	30,005	11.8%	14,575	0.2%	15,429	25.4%	877,863	▲2.3%	1.87	1.6%		
2017年	32,392	8.0%	16,213	11.2%	16,178	4.9%	818,996	▲6.7%	2.02			
2017年	5	2,683	23.4%	1,302	19.6%	1,380	27.1%	58,087	▲9.1%	2.05	1.7%	
	6	2,672	7.5%	1,271	7.2%	1,401	7.7%	51,864	▲11.8%	2.06	2.0%	
	7	2,964	19.9%	1,427	16.1%	1,537	23.7%	66,790	▲6.4%	2.07	2.0%	
	8	2,299	13.6%	1,263	9.6%	1,035	18.8%	102,444	▲6.0%	2.06	1.9%	
	9	2,573	16.6%	1,387	17.2%	1,185	15.9%	57,501	▲6.4%	2.00	1.6%	
	10	2,816	0.3%	1,392	6.6%	1,423	▲5.1%	64,072	▲8.7%	1.99	1.3%	
	11	2,651	▲1.2%	1,437	19.3%	1,213	▲17.9%	78,714	▲1.5%	2.00	1.3%	
	12	2,975	▲6.2%	1,554	17.4%	1,420	▲23.1%	79,045	▲1.3%	2.00	1.2%	
	2018年	1	2,606	6.9%	1,343	17.7%	1,262	▲2.6%	61,275	▲3.5%	2.00	1.2%
		2	2,351	▲9.8%	1,215	▲2.7%	1,135	▲16.4%	50,273	▲20.3%	2.00	1.3%
		3	2,903	1.8%	1,548	8.8%	1,354	▲5.1%	75,151	▲2.8%	2.03	1.3%
		4	2,887	1.0%	1,601	17.8%	1,285	▲14.2%	56,530	▲0.1%	2.04	1.3%
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		

（注）有効求人倍率の年度は原数値、月別は季節調整値 （※2）有効求人倍率の2017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。

デスクワークや子育て・家事の合間の気分転換に！！ 職場でできる、ちょっと一息ストレッチ体操

担当 前田 英史

《第3回 肩と二の腕のストレッチ》



- ① 右ひじを曲げて、頭の後ろの方に引き上げます。
- ② 左手で右ひじを引っ張って、右の二の腕を伸ばします。
- ③ 右の二の腕が十分に伸びた状態で、10秒間キープします。



- ① 右腕を右肩の高さに上げて前に伸ばし、左手で右ひじを持ちます。
- ② 右肩は動かさずに左手で右ひじを手前に引っ張って、右肩を伸ばします。
- ③ 右肩が十分に伸びた状態で、10秒間キープします。

【福井しあわせ元気国体2018】

陸上成年女子400mハードル
予選 10月5日（金）予定
決勝 10月6日（土）予定
場所 福井県営陸上競技場
(9.98スタジアム)



野村 有香



福井しあわせ元気国体 2018

第73回 国民体育大会

織りなそう 力と技と美しさ

平成30年(2018年) 9月29日(土)～10月9日(日)

福井しあわせ元気大会 2018

第18回 全国障害者スポーツ大会

織りなそう 力と技と美しさ

平成30年(2018年) 10月13日(土)～10月15日(日)

福井銀行は、福井しあわせ元気国体・大会2018のオフィシャルサポーターとして大会を応援しています。

FUKUICOC+

県内大学が
福井の地域と

ひとを育てる、
福井を育てる。

始動!

ち い き そ う せ い し

ふくい地域創生士®

県内4年制大学の学生から50名が誕生!

県内全ての4年制大学が参加し、福井県ならびに地域の産業界などと連携し、
各大学の強みを活かし、地域の課題解決の中心的役割を担える
人材を育てる事業(ふくいCOC+事業)です。

ふくいCOC+

5大学連携事業ホームページ

www.allfukui-cocp.jp



国立大学 就職率10年連続

1位

創造力、実践力。



国立大学法人
福井大学

教育学部 医学部 工学部 国際地域学部

※平成19年～平成28年度「全国240大学就職率ランキング」に基づき、複数学部を有する卒業生1,000人以上の国立大学10年連続1位

お客さまにピタリとはまるピースを。

代金回収サービス「ふくいネット」

FUKUINET

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

お客さまの集金業務をよりスムーズに、より効率的にサポートしています。

システムインテグレーション

System Integration

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

エレクトロニックバンキング

Electronic Banking

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



福井ネット株式会社

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



経営者・個人事業主のみなさまへ

法人カードはビジネスをトータルにサポートする
信頼と安心のカードです。



経理の合理化・効率化が可能



出張経費に



効率的な資金運用

様々なシーンで業務の効率化が図れます!!



ガソリン代に



仕事とプライベートの切り分けが明確に



接待交際費に

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



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

株式会社福井カード

FUKUI BANK GROUP

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

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

福井カード 検索

ファイナンス・リースで、地元を元気に。



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

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、今冬の大雪のマイナス影響が大きかったものの現在は回復傾向が見られており、一定の落ち着きを取り戻したのではないのでしょうか。しかし、海外に目を向けますと、米朝関係の改善など一部で明るい兆しはあるものの、全体としては不安定要素が多く、予断を許さない状況が続いている気がします。

福井県では、いよいよ「福井しあわせ元気国体・大会2018」の開幕まで2か月となり、県全体で盛り上がりを見せております。今年は、世界最大のスポーツイベントであるサッカーワールドカップロシア大会も開催され、経済界でもスポーツによる交流や経済効果に目が向けられたのではないかと思います。

スポーツによる経済振興は、明るい話題を伴いながら、人的な交流も進み、多くの感動を生み、かつ消費喚起にもつながり、とても素晴らしいことだと思います。また、頑張っている人が大きく成長する姿を身近に感じられますし、心を打たれます。

今回の特集記事では、昨年東証マザーズへの株式上場を果たされたユニフォームネクススト株式会社の横井康孝社長にインタビューをさせていただきましたが、まさに企業が成長していくことの素晴らしさを感じさせていただくものでした。

福井銀行グループでは、福井県、県内4信用金庫、福邦銀行、ゆうちょ銀行とともに今年3月に「ふくい未来企業支援ファンド」を設立し、現在、県内企業のIPO支援を開始しております。福井県内でも株式上場の機運が一層高まってきており、福井県から上場企業がどんどん誕生していくことを期待します。

(松浦)

Fukugin JOURNAL

2018 年 盛夏号 Summer / 2018 年 7 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 高原 潤弥 (福井 C & C)
西川 佳宏 (福井 C & C)
藤田 あさ香 (福井 C & C)
編集補助 北川 卓 (福井 C & C)
松村 恵利子 (福井 C & C)
写真 (表紙、P2、P5、P9、P16-17、P30-31)・イラスト・誌面構成
南部 朱里 (福井 C & C)

※本誌は既刊号全文を PDF ファイル形式で株式会社福井銀行ホームページ上に掲載しておりますのでご利用ください。

※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 2018年7月 盛夏号

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

