

令和6年度 第4回 会津若松市中小企業・小規模企業 未来会議 要旨

日時：令和7年3月17日（月）13:00～14:50

場所：会津若松市役所栄町第二庁舎プレハブ2階会議室

1 開会

2 勉強会

荒川産業株式会社 代表取締役荒川健吉様、株式会社橋谷田商店 代表取締役橋谷田周平様よりご講演をいただく。

荒川様より会社概要や会津若松市のごみ排出の現状、ごみ減量の目標、自社の取組のご説明。橋谷田様より自社の事業の紹介、フクメグリ事業のご説明と橋谷田商店の今後の展望をお話しいただいた。その後、コアメンバーより発言し、荒川様、橋谷田様を含めて意見交換を行った。

（※ごみ減量に向けた協議内容については、改めて取組をまとめて発信していく。）

《意見交換要旨》

・フクメグリ事業の取引拡大において、ネックはトイレットペーパーの価格だと思う。包装紙を企業の広告媒体として販売すれば、トイレットペーパーの価格に反映でき、価格競争力が高まり、行政の入札で勝てるのではないか。

・生産の段階でゴミを減らす必要がある。受け取る側も簡易包装や包装がないことをポジティブに捉えるような意識の転換が必要。トイレットペーパーもダンボールに入れて納品するのではなく、ビニールに入れるなどの工夫はどうか。

→検討可能である。また、1ロール毎の包装も無しで納品もできる。

・事業所によっては短期間でシュレッダーゴミが溜まってしまうこともあると思う。どのくらいの頻度で回収をしてもらえるのかも重視すべき点である。

・古紙の取引価格は変動すると思うので、トイレットペーパーを売るのではなく、そこにあるストーリーを売るビジネスモデルにする必要があると思う。単なる価格競争でなく。

→リサイクル品は、価格競争したら負ける。付加価値やブランドを育てる必要があるが、そもそも会津地域にその価値を理解する市場はないと感じる。

・会津地域では遺産分割の際に家に多くの物が残っており、ゴミ整理から始まることが多い。一方、郡山市ではそんなことはない。会津地域特有の傾向はあるのか。

→肌感覚ではあるが、会津は家の広さや地域の豊かさで物が手に入りやすく、それを保管しやすい環境があることがひとつの要因と考えている。

- ・リサイクルの見える化が必要である。何に役立っているのか見えれば、よりリサイクルへの意識が高まると思う。
- ・ネットショッピングが主流になり、物を買うハードルが低い。必然的にゴミが増えているのかもしれない。
- ・若い世代は幼少期から S D G s を学び、リサイクル意識は非常に高い。
- ・大事な物を捨てられない方も多いが、それはただ燃やされてしまうと考えるからであり、「回収したあなたの物を大事に使います」というメッセージやストーリーがあれば捨てる抵抗感は軽減すると思う。
- ・野菜に関して言うと、使える部分であるのに捨てている人が多いと思う。橋谷田商店で野菜のハネものを加工しているとのことだが、捨てている部分を調理して食べられるということを知らせることも効果がある。
- ・食材は余計に買いすぎているかもしれない。適量買って捨てないことも重要。

3 協議

事前メモを各自確認することとし、協議は省略とした。

『事前メモ要旨』最近の状況について

- ・“べこぶら”の商標登録が1月に完了し、転売に対し注意喚起を行うことができるようになった。ステッカーも制作し、販売開始した。自分が良いと感じたことを、自分の手で制作することで、想いが反映される。
- ・郡山市の店舗のランチで、併設しているパン屋のパン食べ放題メニューを導入し、東北で1番 TikTok をまわすインフルエンサーに発信してもらったところ、毎日ランチ時間が満席となっている。現代における広告媒体の変化を実感した。ティックトッカーの選定は、半年間契約しているコンサルの方からの提案によるもので、ターゲットの年齢層により媒体は変わってくるとのこと(年齢中間層は Google 検索、若年層は Instagram、TikTok)。
- ・金利上昇により、ローンが通らない、借入金を返済できない等の問題が発生している。住宅ローン破産などが増えていく心配がある。住宅の点を例にとると、「ローンが組めないので家を買えない」と、ハウスメーカーや地元工務店にとっても痛手である。
- ・決算時期でありまだ確定ではないが、売り上げは昨年比同等という印象。但し、原価が上がっているので収益は下がっているかもしれない。価格転嫁が出来ていない事業所もあると聞く。新しい情報を仕入れて、それに対ししっかりと対応するなど努力をしている事業者は売上があがっている。従業員をつなぎとめるため、賃金アップをした事業所もある。ただ、それはほんの一部で、それ以外の方々をどうサポートしていくかが課題である。
- ・経営者の高齢化に伴う事業承継の相談が増えている。M&Aにより出口を求める企業が増えているが、これは売り手だけでなく買い手側の人手不足による採用難の状況も関係していると思われる。

- ・会津若松市の観光大使にお笑い芸人「サンドイッチマン」が就任した。どのようなことをしてもらえるのか、問い合わせがあった。組合の方との連携が可能か知りたい。
- ・女子プロ野球チームを会津に創設する話も進展しており、既に3名の方が会津地域の企業に就職した。選手は支援企業に就職する予定であり、女性の移住・就労に繋がる、地域にとっても良い話である。野球のみで儲けるのではなく、農業(きくらげ栽培)を事業として行い採算をとっていく予定。ジャイアンツ女子に会津若松出身の方が入団したニュースもあり、会津で女子野球が盛り上がっていくと良いのではないか。

大雪の影響

- ・材料が1週間届かなかったり、納品が遅れたりする影響が出た。雪のない地域の人にはわからない事情であるが、相手の身になって状況を考えることが大事だと感じさせられた。
- ・影響は観光業にも出ているようだ。大内宿まつりが開催されたこともあり、芦ノ牧温泉では、団体ツアーのバスや旅館のバス、個人の自動車の往来で混乱したとのこと。インバウンドの中でも差があり富裕層は高級路線で個人の旅行形態を好み、ランクの高い部屋から予約が埋まっていく。旅館によっては、富裕層の嗜好に合い、好調な宿もあるとのこと。
- ・除雪の仕事が入り、総合建築が好調である。他地域では建築業の破産ラッシュが始まっているが、会津では聞かない。
- ・雪の影響で2か月間売り上げがないなど、厳しい状況の事業者もいる。3月決算の事業者も多いので、飲食をはじめとし破産が増えるのではないかと懸念している。
- ・会津若松の店舗(飲食店)は2月、大雪の影響で例年の4分の3と、過去最低の売上となつた。
- ・農業や観光農業関連でビニールハウスやぶどう棚に一部被害があったとの話はある。14年程前に、同様の大雪の経験がありその際の反省や知見を活かして被害を最小限に抑えた事業者もいた。土建会社など、除雪の対応をした事業所にとっては良い影響もあるようだ。
- ・2月上旬からの大雪による被害に伴う相談が増えている。雪による建物等の物理的な被害だけでなく、売上の減少などによる被害情報も寄せられている。財政支援を求める要望は多い。
- ・東山温泉では300人、芦ノ牧温泉では400人のキャンセルがあった旅館がある。ただしインバウンドのキャンセルは殆どなかったとのこと。また市内の旅館においてはキャンセルも多かったが、交通網の乱れから、連泊を余儀なくされる宿泊者もいた。
- ・飲食店においても影響が大きく、2月の売上が例年の約5割程度まで落ち込んだ事業者もあった。
- ・2月の大雪をうけ、“令和7年2月大雪被害相談窓口”を設置。施設が損壊しお客様が受け入れられないなどの影響が出ており、信組として支援をしたいと考えているが、まず雪が無くならないと修繕にも取り掛かれない状況である。小売店や飲食店では、大雪の間、営業は続けたが客が来ず売上が少なかったとの話もある。

各機関の取組み

○会津大学短期大学部

- ・2月15、16日に卒業研究報告会を実施した。デザイン情報コースでは、稽古堂にて2月15日～18日に卒業展を実施した。
- ・TISに依頼し、12月に地域経済学の授業の一コマで会津コインについて講義を実施していただいた。会津コインについて初めて見聞きする学生もあり、刺激となった様子。昨年度、会津コインの普及アイディアコンテストに関わった学生の中には、卒業研究でキャッシュレス決済を扱った学生がいた。
- ・2月末の進路決定状況は全体で97.4%(前年度は91.2%)で、前年度よりも高い水準で推移している。経営情報コースの進路決定率は97.1%で、前年同期(88.9%)よりもやや高い。デザイン情報コースは、100%(前年同期は82.1%)。学科の卒業生60名のうち10名が進学する。就職活動の様子は、数年前から変わってきた印象を受ける。

○福島県中小企業家同友会会津支部

- ・任期満了に伴う組織改選が行われ、新理事の体制が整いました。理事の面々に新たな顔ぶれが加わり、4月より活発な会の運営に向けて準備中である。
- ・会津大学との連携について、大学生が中小企業でDXのお手伝いやシステム開発を行う仕組みをより強化するべく、大学内でのサークルの立ち上げや、会津大学後援でのイベントの開催等を予定している。
- ・同友会内の人を活かす経営（経営労働委員会・社員教育委員会・共同求人委員会・障がい者委員会）と猪俣グループで引き続きアクセセンチュアを中心としたAiCT企業と定期的（月1回）にDX勉強会を開催し、実務にあたっては、会津大学生と連携し、会津地域の中小企業のDXを進めて行きます。
- ・3月28日にこれまでの取り組みの報告と今後の活動について、会津大学発ベンチャーと会津大学生をお呼びして、「同友会を知る会」を開催する。
- ・第2回ピーナッツ担々麺対決を実施し、会津の新しいおみやげとして「ピーナッツ担々麺」を開発。お土産屋さん等にて発売が開始されました。

○会津青年会議所

- ・2月7日、8日の絵ろうそくまつりが中止となった。イベントの中止は、旅行会社との兼ね合いもあり、判断が難しかったが、災害対策本部の設置が決め手となった。

○会津若松商工会議所青年部

- ・次年度40周年であり、記念事業としてハロウィンイベントとジュニアエコノミーカレッジを神明通りで大きく開催する予定をしている。自身は日本商工会議所青年部に出向、もう1名が県連合会へ出向し、県の事務局が会津若松の担当のため、県の事業も引っ張っていく立場となる。

○会津若松商工会議所

- ・昨年11月に実証実験として「会津まちなかふれあい市」を実施した実績を踏まえ、令和7年度、街なかのエリア価値向上のため、同じく神明通りのスーパー跡地で、遊休地の利活用事業を実施すべく、市議会での議決を待っている。主催は、会津若松市中心市街地活性化協議会、引き続き、市やまちづくり会津と連携し取り組んでいく。詳しくは、追ってご説明したい。
- ・コロナ禍以降、毎年この時期に実施している「経営状況調査」を現在集計中。コロナ禍前との比較に加え、価格転嫁、人手不足、デジタル化の状況などを聞いている。結果は追ってご報告したい。アンケート発送後、WEB上と窓口にて「大雪の被害に関するアンケート」を追加実施。直接的な被害は今のところ報告はほとんどないが、飲食業等のキャンセルや休業などの他、物流の遅延などの影響が目立つ。雪解けとともに、建物や車両の修繕などで資金需要が増えることが予想される。先般、当所とあいづ商工会が共同で事業継続力強化支援計画を申請、県の認定を受けたところであり、小規模事業者の自然災害等の備えについて支援を強化していく。

○会津信用金庫

- ・令和7年1月 31 日、福島県よろず支援拠点地域支援機関連携フォーラムでのパネリストの依頼があり参加した。

*パネリスト

- ・福島県信用保証協会企業支援部 ・日本政策金融公庫郡山支店
- ・郡山商工会議所中小企業相談所 ・西郷村商工会 ・当金庫

*パネルディスカッション内容

- ①中小企業・小規模事業者の経営に最も影響を与える外的要因及び経営課題
 - ②後継者問題で悩んでいる、またやむなく廃業を希望する事業者等にどのように向き合い 対応しているか
 - ③本業支援についての具体的取組及び支援機関連携事例
 - ④令和7年度に向けた事業者支援方針とよろず支援拠点に期待すること
- ・今春新規採用7名だが、ベテラン・中堅・若手職員の退職者も同程度いるため、新規採用職員の即戦力化が課題。

○会津商工信用組合

- ・M&A が増えている。今年度既に2件成立しているが、その後追加で4件相談があり、進行中。東京の企業で既に福島県内のホテルを経営しており、追加でホテルを買いたいとの話や、黒字の酒屋で親族や従業員への承継が難しいが廃業は避けたいとの相談がある。

○会津若松市商工課

- ・次年度3つの事業を新たに展開していく(3月18日最終本会議にて議決)
 - (1)若年者の地域外流出抑制のための事業
 - ①高校生を対象とした仕事体験イベント
- 会場で各企業がブースを設置し、中高生を始めとした来場者に仕事体験を提供するイベン

ト。来場者とは別に高校生ボランティアを募集し、企業ブースで提供する仕事体験内容の企画から当日の運営まで、企業と一緒に実施する。特に進学校の高校生が地域企業やそこで働く方との接点を持ち、地域で働くことのイメージを持ってもらうことが目的である。

②地域外大学生を対象とした市内企業におけるミニインターンシップツアー

福島市、新潟市、仙台市と、会津地域からの進学者が比較的多い地域発着のツアーを実施する。対象はその地域の大学等に通う大学生で、1泊2日の行程で4社程度の企業に訪問し、短時間のインターンシップを体験する。地元へのUターン就職を検討する、福島県内ならびに福島県近郊へ進学した大学生にとっては企業選択の一助となることを、また、本市出身ではない学生においても本市への就職に興味を持つ方の参加も受け入れることによりI・Jターンの誘致も目指す。

③新規就労者向け新入社員合同研修会

会津若松市の中小企業等に入社した新入社員を対象に、合同の研修会を開催する。4月に2日間ビジネスマナーやコミュニケーションなどの社会人の基礎研修を、10月、翌年3月に単日のフォローアップ研修を実施する年間を通した研修会としている。個々のスキルアップはもちろんのこと、同世代の横のつながりを創出することも目的としている。

(2)会津漆器木地師後継者インターンシップ事業

本市への移住及び職業としての木地師に興味・関心のある方を対象としたインターンシップを実施し、木地師との交流や会津での生活等を体験することで、木地師の新たな担い手を確保するきっかけづくりとする。

(3)中心市街地活性化事業

中心市街地の商業施設跡地を活用し、幅広い年代の方々にとって「居心地が良く、自由な時間を過ごせる場所」を創出することで、日常的に中心市街地を利用する人を増やし、人々の交流や活動、思い出が生まれる場所となることを目指す取組を行う。

4 その他

5 閉会