

企業家のための地域経済誌

COALA net

[コアラネット]

Vol.7
2020
Summer



再生可能エネルギー 100%の新時代

[戦う地銀]

コロナ禍で際立つ
最大手 横浜銀行の理念

大矢恭好代表取締役頭取

全国各地より厳選した逸品をお届け

地方からの贈り物

GIFT from the locality



三種の麺 つゆ付き詰合せ

(株式会社花山うどん・群馬県)

モチモチ食感の「花山うどん」、ご当地幅広麺「花山ひも川」、日本一のご当地うどんを決める大会で三連覇を達成した幅約5cmの「鬼ひも川」の詰合せ。かつおとさばの出汁が香るつゆ付きで、暑い夏にツルっといただきたい。



香住特選珍味セット

(マルヨ食品株式会社・兵庫県)

兵庫県山陰沖で水揚げされる新鮮な「せこかに、のどぐろ、ほたるいか」を贅沢に使用した珍味セット。兵庫県が漁獲量日本一を誇るほたるいかの醤油漬けは、コクと旨みがぎゅっと詰まり、一度箸をつけると止まらなくなる。



アイスもなか 15個セット

(有限会社巴屋・広島県)

ミルクやバターが高価だった戦後、夏の風物詩として親しまれていた「アイスクリン」。広島県呉市では今もなお愛され続け、「アイスもなかの巴屋」を知らない人はいない。昔ながらのアイスクリンを自家製もなかに挟んだ古き良き日本の味。



実行できる理想を。

株式会社ピー・アンド・イー・ディレクションズは、2001年創業の経営コンサルティング会社です。

大企業のみならず、全国の中堅・中小企業を対象に、総勢60名の経験豊富なスタッフが累計600社以上の企業の事業創造、事業育成、事業評価の支援等を手掛け、事業成長・企業成長を実現するパートナーとして位置付けていただいております。

「地方からの贈り物」通販サイトから商品をご購入いただけます。
オンラインショップ <http://chihou-gift.com/>



リッキービジネスソリューション株式会社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル10F
TEL: 03-3282-7712 FAX: 03-3282-7714



Planning & Execution
P&E DIRECTIONS

株式会社ピー・アンド・イー・ディレクションズ

〒104-0061 東京都中央区銀座6丁目8番7号 交詢ビルディング8階 tel: 03-3573-0070 fax: 03-3573-0071 <http://www.ped.co.jp>



7月は豪雨災害が多発した。29日は山形県で最上川が氾濫、濁流が住民の日常を呑み込んだ。4日には熊本県を流れる球磨川の堤防が決壊、人吉市は泥の海に変わり果てた。災害は尊い命まで奪い、残された者を悲しみの底に落とす。人々を善悪に関わりなく幸と不幸に分断する。

だが、被災地に赴くと、絶望のなかの希望というものが遭遇する。自宅が浸水した山形県大石田町に住む高橋功さん。駆けつけた友人と片づけを始めると、自然と笑顔が戻る。熊本県人吉市では、若者たちが一団となつて汚泥をスコップで掻き出していた。同じ境遇で苦しむ人のために額に汗するのだ。

聖書の「一粒の麦」が命の真理ならば、人は絶望のなかに生への強い希望を宿すかも知れない。フランスの詩人、ボードレールの『窓』という詩にこんな一句がある。

「蠟燭の光に照らし出された窓ほど、奥深く、謎めいていて、豊かで、闇に包まれ、眩いものはない。この暗かつたり、明るかつたりする窓のなかに、生命は生き、生命は夢を見る。」

人は自然の荒々しい試練を受けてきたからこそ、寄り添い、助け合って、知恵をつけた。今日の経済や文化の発展も、その源泉は自然の摂理を享受し、それでも生き抜こうとする人間の希望であつたはずだ。



企業家のための地域経済誌

COALA net
Vol.7
2020 Summer

CONTENTS



⑧ 再生可能エネルギー 100%の新時代

⑩ 再生可能エネルギー調達入門

⑬ 進む再生可能エネルギー利用
太陽光発電、蓄電池導入続々

⑯ 日本一の再エネ電力会社へ
始動したウエストの新構想



④ 日本各地で豪雨災害
農林水産被害1200億円 地域の企業が多数被災

⑥ 日銀、地域経済報告公表
全地域の景気判断引き下げ



⑦ 進化する食・農
少量多品種で差別化
新興農家の希少野菜生産



OPINION
「脱炭素社会へ再生可能エネルギーのさらなる導入を」
東京大学未来ビジョン研究センター
高村ゆかり教授



戦う地銀
コロナ禍で際立つ
最大手横浜銀行の理念



㉒ エネルギー新時代 広がる脱炭素社会
栃木のJAが営農発電に本腰



㉘ いまさら聞けない
6次産業化



期待の逸材
—対談—人材を育て、組織をつくる
百五銀行
森健彦 ソリューション営業部長
ソリューション営業部 コンサルティング課 龜飼佑 課長代理



㉚ 地域経済アナライズ
産業別倒産件数／国内景況動向／47都道府県の月別有効求人倍率

浸水の激しかった豊田地区や今宿地区では、後片付けに追われる住民の姿が目に入る。今宿区長を務める高橋功さん（78）は、「床上まで水が来た。これほど水位が上がるとは予想外で、家具をそのままにして避難した」と疲れた表情で語る。

山形県村山市と東根市の境界付近でも、土手の決壊による広範囲の浸水が発生。川沿いは田畠も道路も冠水しており、付近の桃畠の様子を見に来た地元農家の奥山直嘉さん（35）は、水が流れ続ける道を前に途方に暮れた表情で、「今朝になって水が引き始めたが、まだ現場に行けない。今後の出荷の可否も含めて見通せない」と不安を口にした。

九州の大規模な水害も記憶に新しい。7月4日早朝、熊本県人吉市や八代市では球磨川が氾濫し、周辺は洪水に見舞われた。自宅が軒先の高さまで水没した花田淳さん（68）は、「1965年の水害を踏まえて私の親が家を嵩上げしていたが、今日は当時の最高値より2mも水位が上がった」と驚きを口にする。

農業や企業に大打撃

確かに、異常気象の要因として地球温暖化が取り沙汰されている。IPCC（気候変動に関する政府間パネル）は1988年の発足以来、気候変動に係る世界中の論文から最新の知見をまとめ、第5次評価報告書では世界の平均気温が1880年から2012年の間に0・85℃上昇したと指摘。さらにその温暖化は1750年以降の大気中の二酸化炭素濃度の増加が招いており、それは人間の活動によるものと判断した。報告書では、95%の確度で20世紀中頃からの温暖化が人間の活動によるものとしている。

そのIPCCは、温室効果ガスの排出が抑制されない最悪のシナリオとして、2100年までに世界平均気温が2.6～4.8℃上昇すると予測。一層激しい異常気象が猛威を振るうと警告する。いまや人為的な温室効果ガスの排出削減は国際社会の共通課題だ。省エネルギー対策や再生可能エネルギーの導入を加速させ、脱炭素社会を早急に実現しなければならない。

ために預かった資材を保管する倉庫が冠水。7月30日に浸水後初めて内部を確認した齋藤洋一所長（40）は、「予想ほど浸水してはいけなかつたが、使えるものと使えないものを仕分けなければならぬ。1週間程かかりそうだ」という。

7月7日に大規模な浸水が起きた福岡県大牟田市では、三池製錬やデンカの工場で設備が冠水し、操業停止に陥った。熊本県では、人吉市や球磨村の酒蔵3社が濁流の流入で被災したほか、芦北町の東海カーボンの工場が浸水し、黒鉛化炉で火災事故が発生した。観光業や飲食業、小売業などは、コロナ禍で疲弊しているだけに、豪雨災害の打撃は想定以上に大きいはずだ。

政府は7月4日、中小企業や小規模事業者向けの対策を発表。日本政策金融公庫と商工組合中央金庫による災害復旧貸付の実施や、特例の信用保証を行うセーフティネット保証4号の適用、中小企業基盤整備機構による小規模企業共済災害時貸付、既往債務の返済条件緩和などを打ち出

ともあれ、自然災害は激化している。東根市に77年の6～7割が冠水したが、は、「こんな水害は生まれ

て初めて」と話す。人吉市の花田さんは、「今回市内は、『こんなことは過去になかつた』と、『温暖化について真剣に考えないといけない。人間のせいだ』と訴えた。

脱炭素化は待ったなし

鹿児島県や福岡県、岐阜県、長野県、広島県、島根県などにも広がり、福岡県大牟田市や久留米市、岐阜県下呂市では、24時間降水量の観測史上最大値を更新した。

7月31日の内閣府の発表によれば、豪雨災害による死者数は82人、行方不明者は4人、住宅の全・半壊数は846棟、床上・床下浸水数は1万5800棟を超えていた。8月3日の国土交通省の発表では、直轄国道2区間、補助国道35区間が通行止めで、都道府県・政令市道156区間で路面変形や路肩崩落が生じている。

豪雨災害による九州企業の主な被災状況(2020年7月28日現在)

| 自治体 | 死者数 | 住宅被害(棟) | | 事業者の主な被災状況 |
|------|------|---------|---------|---|
| | | 全・半壊 | 床上・床下浸水 | |
| 福岡県 | 大牟田市 | 2 | — | 2798 ・三池製錬の熔錬工場が冠水、電気設備等の被害で操業停止 ・デンカ大牟田工場が浸水し一時操業停止、7月8日より順次稼働再開 ・市内事業者からの罹災証明申請数が7月20日時で160件以上 |
| | 久留米市 | — | — | 1955 ・家具資材販売のイケショウ、工場兼倉庫が浸水し商品が冠水(7月11日西日本新聞) ・ダイハツ久留米工場が7月6日午後から稼働停止。7月8日に再開(7月8日ロイター) ・被災した事業者は7月22日時で150件以上 |
| 熊本県 | 八代市 | 4 | — | 455 ・日本製紙八代工場が一時操業停止。7月20日に再開(7月22日読売新聞ほか) |
| | 人吉市 | 20 | — | 4681 ・ストッキング製造の福助熊本工場が冠水し操業停止(7月11日熊本日日新聞) ・大和一酒造元と測田酒造場で大規模な浸水被害(7月16日西日本新聞ほか) ・旅館しらさぎ荘が水没(7月12日西日本新聞) ・松屋温泉ビジネスホテルが浸水被害後復旧、7月18日から温泉を無料開放(7月19日NHK) |
| 大分県 | 芦北町 | 11 | 21 | 811 ・東海カーボン田ノ浦工場で黒鉛化炉が浸水、水蒸気爆発と火災発生 |
| | 球磨村 | 25 | — | 490 ・測田酒造本店で大規模な浸水被害(7月19日熊本日日新聞) |
| 鹿児島県 | 日田市 | 1 | 19 | 103 ・温泉旅館の天龍荘で浸水被害。温泉汲み上げポンプが流失(7月9日東京新聞) ・被害企業数が7月22日時で150件以上。工場や旅館の多くが再開未定 |
| | 鹿屋市 | — | 11 | 182 ・新川町内の青果市場で膝上まで浸水(7月6日鹿児島テレビ) |

7月28日までのメディア報道およびCOALAnet取材をもとに作成

確かに、異常気象の要因として地球温暖化が取り沙汰されている。IPCC（気候変動に関する政府間パネル）は1988年の発足以来、気候変動に係る世界中の論文から最新の知見をまとめ、第5次評価報告書では世界の平均気温が1880年から2012年の間に0・85℃上昇したと指摘。さらにその温暖化は1750年以降の大気中の二酸化炭素濃度の増加が招いており、それは人間の活動によるものと判断した。報告書では、95%の確度で20世紀中頃からの温暖化が人間の活動によるものとしている。

そのIPCCは、温室効果ガスの排出が抑制されない最悪のシナリオとして、2100年までに世界平均気温が2.6～4.8℃上昇すると予測。一層激しい異常気象が猛威を振るうと警告する。いまや人為的な温室効果ガスの排出削減は国際社会の共通課題だ。省エネルギー対策や再生可能エネルギーの導入を加速させ、脱炭素社会を早急に実現しなければならない。

2020年7月28日、山形県を記録的な豪雨が襲った。深夜から29日朝にかけて県内を流れる最上川が数カ所で氾濫。死傷者こそ出なかつたが、多数の家屋や農地がありそうだ」という。

7月29日夜、最も被災家屋の多い大石田町を訪れると、浸水した川沿いの住宅地に消防車が集結し、ポンプによる排水を続けていた。翌30日に再訪すると、特に



最上川流域の被災地では、多くの建物や道路、農地が冠水していた

日本各地で豪雨災害 農林水産被害1200億円 地域の企業が多数被災

停滞する梅雨前線の影響で7月に豪雨災害が多発した。

農林水産の被害総額が1200億円規模にのぼったほか、多くの企業が被災した。

農業や企業に大打撃

確かに、異常気象の要因として地球温暖化が取り沙汰されている。IPCC（気候変動に関する政府間パネル）は1988年の発足以来、気候変動に係る世界中の論文から最新の知見をまとめ、第5次評価報告書では世界の平均気温が1880年から2012年の間に0・85℃上昇したと指摘。さらにその温暖化は1750年以降の大気中の二酸化炭素濃度の増加が招いており、それは人間の活動によるものと判断した。報告書では、95%の確度で20世紀中頃からの温暖化が人間の活動によるものとしている。

企業も多数被災した。山形県村山市の人吉村の日神機工山形営業所では、納入代行の大

経済的な打撃は計り知れない。農林水産省は、8月3日までの集計で、農林水産関係の被害総額が44道府県で1197・9億円にのぼったと公表したが、畜産物や漁船、養殖施設などの被害は調査中だ。さらに増える公算が大きい。

企業も多数被災した。山形県村山市の人吉村の日神機工山形営業所では、納入代行の大

7月31日の内閣府の発表によれば、豪雨災害による死者数は82人、行方不明者は4人、住宅の全・半壊数は846棟、床上・床下浸水数は1万5800棟を超えていた。8月3日の国土交通省の発表では、直轄国道2区間、補助国道35区間が通行止めで、都道府県・政令市道156区間で路面変形や路肩崩落が生じている。

鹿児島県や福岡県、岐阜県、長野県、広島県、島根県などにも広がり、福岡県大牟田市や久留米市、岐阜県下呂市では、24時間降水量の観測史上最大値を更新した。

少量多品種で差別化 新興農家の希少野菜生産

群馬県嬬恋村の農業法人、アグリイズムは、地元特産品のキャベツではなく、日本では珍しい西洋野菜を生産している。それは新興農家の生き残り策だった。

「こ」
の路線で行くと決めたときは勇気がいった」。

そう語るのは、アグリイズムを設立した安齋勝也会長だ。2013年の創業以来、希少な西洋野菜を栽培し、現在は45種に及ぶ作物をレストランやホテルなどに販売しているが、実はこのモデル、嬬恋村の農家ではかなり異質である。というのも、嬬恋村は標高1000m以上の冷涼な高原で、キャベツの出荷量日本一を誇る。村内を見渡せばキャベツ畑ばかりで、大型農業機械によるキャベツの単作大量生産が主流なのだ。

ただ、安齋会長が西洋野菜を選んだのは理由があった。アグリイズムの設立以前、安齋会長は、父の代から続くキャベツや白菜の仲買業を営んでいた。事業は順調だったが、十数年前から、従来の卸売市場を介した流通よりも、商社による直接買付けが増え



安齋勝也会長(左)、元の味を活かすため、ドライベジタブルに味付けなどはしない



たのだ。顧客ごとに異なる味や食感を求めるようになり、大量生産・大量流通の仕組みでは対応が難しくなった。安齋会長は、妻の実家が農家だったことから、細かい注文には自ら生産して対応するようになった。そして安齋会長は、市場取引に依存した仲買業から、農業への全面転換を決意し、法人として起業したのだ。

就農に際して安齋会長の念頭にあったのは、多種多様な要望に応じることである。「インターネットを通じた農作物の小売りが増



えた時期でもあり、消費者の要求は細分化すると見込んだ」と安齋会長。大規模経営のキャベツ生産を避け、西洋野菜の少量多品種生産に向性を定めたのだった。

きめ細かい営業で市場開拓

西洋野菜に着目した経緯について安齋会長は、「元々趣味で数種の西洋野菜を育てていた。仲買時代にもスポット的に販売しており、手応えはあった」と話す。

とはいえ、西洋野菜の国内栽培事例は乏しく、試行錯誤の繰り返しだった。安齋会長は、「新しい種類を導入する場合、最初の1年は試しに育ててみて、うまくいくことを確認してから顧客へ紹介する」という。同じ野菜でも土質や気候によって味が変わることがあり、試験栽培は欠かせないのである。

大口のキャベツ需要を手放したことでのプレッシャーを感じていた安齋会長は、精力的に展示会や商談会に出展。一般的な野菜ではないだけに、「実際に見てもらうのが一番」(安齋会長)と考えた。さらに、野菜を売る際には使い方も併せて提案するなど、きめ細かい対応を心掛ける。

そうした努力が実り、需要は拡大した。小売店やファミリーレストランでの西洋野菜の普及も追い風となり、現在アグリイズムは村内の計5haの農地で耕作。ケールだけでも週500kg程度は収穫する。創業初期に売れ残り野菜を活用する目的で開発したドライベジタブルも、いまや贈答品などとして好評だ。

出荷が伸びるに従い、新たな課題も出てきた。安齋会長は「少量多品種では顧客数が多く、発送業務が煩雑になる。仕事全体の

同社では珍しい姿の西洋野菜や、『419』という珍しい品種のキャベツを扱っている

やる気にも悪影響が出た」との苦労を話す。そこで近年は『SEND』という農家と買い手を仲介するウェブサービスを活用し始めた。注文された商品を所定の発送先に送れば、仕分けや梱包まで代行してくれるため、農家は農作業に専念できる。

安齋会長は育てる野菜について、「苦いものは苦くて構わない」との考え方で、本来の味や個性を活かすことにこだわる。そのため有機農法を導入したり、少ない肥料で栽培したりと工夫を重ねてきた。「万人受けは狙わない。本当に好きな人に食べてほしい」(安齋会長)との思いが日々の研鑽の原動力となり、現在の人気を生む源になったのだろう。

「今後は体験農園に取り組みたい」と話す安齋会長。作物が育つ土地の匂いや雰囲気とともに野菜づくりを楽しんでほしいというわけだ。コロナ禍で先行きが不透明としつつも、安齋会長は、「野菜販売や体験農園を通して嬬恋を知る人を増やし、地域の発展に貢献したい」と展望を語った。

Company Profile

| | |
|-------|-------------------|
| 社名 | アグリイズム |
| 本社所在地 | 群馬県吾妻郡嬬恋村干俣2193 |
| 創業・設立 | 2013年 |
| 資本金 | 500万円 |
| 経常収益 | 1500万円(2019年10月期) |
| 社員数 | 3人 |
| 取引銀行 | 群馬銀行 |

https://www.facebook.com/agriism.k/?ref=page_internal

4月と比較して景気動向が悪化しているか厳しい状況にあると判断した。引き下げ要因として新型コロナウイルス感染症の拡大に言及。全国共通で個人消費や住宅投資、雇用・所得情勢が悪影響を受けているとした。ただ公共投資は、東北以外で「増加」ないし「高水準」の状況にあると判断した。

日銀は、北海道に関して、「新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、観光は厳しい状況にあり、個人消費は大幅に減少」とし、輸出や生産、住宅投資も鈍化していると判断。労働需給と雇用者所得も「弱めの動き」とした。

北陸についても、景況悪

い。さらに、全国9地域のなかでは、とくに北海道と北陸の景気が「大幅に悪化している」と判断した。日銀は、北海道に関して、「新型コロナウイルス感染症の拡大の影響により、観光は厳しい状況にあり、個人消費は大幅に減少」とし、輸出や生産、住宅投資も鈍化していると判断。労働需給と雇用者所得も「弱めの動き」とした。

北陸についても、景況悪

い。さらに、全国9地域のなかでは、とくに北海道と北陸の景気が

再生可能エネルギー 100%の新時代



再生可能エネルギーの需要が拡大している。2015年の『パリ協定』を機に二酸化炭素の排出ゼロを目指す国際合意が形成され、多くの企業が「脱炭素化」を推進。いまや事業運営の電力を100%再生エネルギーで賄う『RE100』加盟企業は200を超えている。そしてコロナ禍のいま、欧

州諸国を中心に提唱され始めたのが「緑の回復」だ。企業の再エネ投資を促して気候変動対策を進めつつ、経済再建を図る施策である。日本でも、気候変動インシアティブが緑の回復の重要性を訴え、小泉進次郎環境大臣は脱炭素化と循環経済で自立分散型社会を築く方針を示した。経団連も脱炭素化に挑む『チャレンジ

・ゼロ』を標榜、130超の企業・団体が賛同する。地域の企業が再エネ電力を調達すれば、電力代が下がり、競争力が高まる。地域で再生エネルギーの利用が広がれば、電力の地産地消による地域内循環が生まれ、地域が潤うのだ。再エネの調達法や活用事例に迫り、再エネ100%の新時代を切り取る。



再生可能エネルギー 調達入門

[再生可能エネルギーの調達法]

①環境価値を買う



②再エネ電力に切り替える



「脱炭素社会の実現が世界各国の共通課題となるなか、気候変動対策は企業にとって重要な経営課題のひとつである。株式市場では、環境などに配慮する企業こそ持続的な成長が見込めるとの評価が浸透し、ESG（環境・社会・企業統治）投資が拡大。いまや上場企業が株価を維持するためには、気候変動対策への取り組みを投資家に分かりやすい形で示さなければならない。

そこで企業は、事業運営に必要な電力を、二酸化炭素を一切排出しない再生可能エネルギーで代替し始めた。2014年に創設された『RE100』は、事業用の電力を100%再エネで賄うことを表明した企業

であります。そもそも再エネ電力の使用や森林経営には二酸化炭素を削減する効果があるって、その環境価値を切り離して取引する仕組みがある。企業が環境価値を購入すれば、それをもつて自社で排出する二酸化炭素と相殺できるのだ。しかし、再エネを調達したに等しいと認められるためには、数ある環境価値のなかから、再エネ電力の環境価値を購入する必要がある。ひとつが『グリーン電力証書』だ。

たとえば、ある企業が化石燃料由来の電力を1万kWh購入する必要がある。ひとつが『グリーン電力証書』だ。

たとえば、ある企業が化

電力証書を購入すれば、再エネ電力を1万kWh調達していると見做される。ただグ

リーン電力証書の取引相場は3~4円/kWhだ。企業が

15円/kWhの従量料金単価で電力を購入していたならば、

基本料金を除く1万kWh分の電力代は本来15万円で済む

のだが、グリーン電力証書を購入することによって企業の電力コストは18万~19

万円に増えてしまう。

もうひとつは『J-クレジット』。再エネ電力の使

用や省エネルギー設備の利

用、植林などの環境価値に

対して国が発行するクレジットだ。2013年4月に

取引が始まり、グリーン電

力証書よりも流通量は多い。

ただ、J-クレジットには

種類が複数ある。再エネ調

達に充てられるJ-クレジ

ットは、再エネ電力由来の

J-クレジットに限られる。

いずれにせよ、日本では

企業の再エネ調達を目的と

した環境価値の取引量は少

ない。FIT（再エネの固定価格買取制度）を活用し

て売電される再エネ電力は

環境価値の対象から外され

ているからだ。それゆえ国

内では後述する2つの手法

が再エネ調達の主流である。

再エネ電力に 切り替える

2016年に電力小売りが全面自由化され、いまや大手電力会社のほかに新電力会社が多数存在する。なかには再エネ電力の販売に入先を切り替えれば、再エネ電力を調達できる。すなわち、「再エネ電力への切

環境価値を買う

再エネ調達として海外で盛んなのは「環境価値の購

活用する企業が増えてきた。どのようにして再エネを集めているのか。再エネ調達の要点を分かりやすくまとめた。

世界の再生可能エネルギー調達市場は、企業が持続可能な成長を実現するための重要な手段として注目されています。特に、企業が環境価値を購入する「J-クレジット」や、再エネ電力を直接購入する「PPA」などの調達方法が、多くの企業で採用されています。また、企業が自身で再生可能エネルギー設備を設置する「自社発電」も、今後ますます広がる傾向があります。一方で、再エネ調達によるコスト面での課題も、企業にとって大きな問題となっています。そのため、効率的な調達戦略の確立や、コスト削減策の検討が求められます。

日本でも、RE100宣言の実現を目指す企業が増加の一途を辿っています。また、大手企業を中心に、再エネ調達による環境への貢献度合いが高まっています。しかし、一方で、再エネ調達によるコスト面での課題も、企業にとって大きな問題となっています。そのため、効率的な調達戦略の確立や、コスト削減策の検討が求められます。

再生可能エネルギー調達は、企業の持続可能な成長を実現するための重要な手段として注目されています。しかし、一方で、再エネ調達によるコスト面での課題も、企業にとって大きな問題となっています。そのため、効率的な調達戦略の確立や、コスト削減策の検討が求められます。



進む再生可能エネルギー利用 太陽光発電、蓄電池導入続々

大手企業から中小企業や地方自治体までが、再生可能エネルギー設備の導入に本腰を入れる。

彼らはなぜ再エネを求めるのか。

発生しない。
ただ、再エネ設備を所有する者は、設備で発電した再エネ電力の販売による収入から設備を償却するため、長期契約による一定の縛りはある。それでも、工場などに据えつけられた再エネ設備は停電が発生した際の非常用電源としても活用できる。B.C.P.(事業継続計画)対策として機能するのである。

り替え」である。
もちろん、大手電力会社も、水力発電所由来の再エネ電力を使った電力料金プランを用意している。電力の調達先を新電力会社に切り替える手間が省ける点で、これを活用する手もある。ただ電力代が割高になる場合も少なくない。よく吟味しておべきだろう。

地元へ貢献したい企業は、地元の企業や自治体などが出資する地域新電力会社から再エネ電力を購入するとよい。地域新電力会社に支払う電力代が地域新電力会社を介して地域内で循環するため、地域経済の発展にいくらか寄与できる。

工場や倉庫などを保有する企業ならば、屋根などに太陽光発電設備を設置し、発電した再エネ電力をP.P.A(電力売買契約)方式で購入する方法がある。一般的の電力が送配電網を経由して供給されるのに対し、P.P.A方式は電力の消費場所に設置した再エネ設備から直接電力を供給する仕組み。他者が再エネ設備を所有するスキームゆえ、設備の導入に伴う初期の費用負担は

P.P.A方式による再エネ電力の購入は、自社の工場や倉庫などに太陽光発電設備などの再エネ設備を設置するにもかかわらず、その費用の負担がない点において、たとえばコロナ禍で設備投資を控えたい企業にとっては好都合だろう。

だが、資金力に余裕がある企業は、再エネ設備を自社で所有する方がよいだろう。「再エネ設備の導入」である。もちろん、再エネ設備からの電力供給だけで、すべての電力消費は賄えなさい。不足分は送配電網から

発生しない。
ともあれ、今後は外資系企業や大手企業などから気候変動対策に取り組むよう要請を受けるなど、圧力は強まるはずだ。中小企業も無縁ではない。一方でコロナ禍を経て働き方が変わり、たとえば工場では自動化や省人化が進み、電力使用量は増える傾向にある。ならば、気候変動対策と電力代削減を同時に進められる再エネ設備の導入は有益な投資であろう。これを機に検討してみてはどうだろうか。



[再生可能エネルギーの調達法]

③再エネ設備を導入する

太陽光発電設備

の電力受給で補う形になるが、再エネ設備を自社で所有すると、長期に亘って電力代を削減できる。

設備の導入費は劇的に下がった。屋根の上に設置する太陽光発電設備であれば、自家消費による電力代の削減額で、長くとも10年、短ければ5年程で初期投資を回収できる。その後も保守・点検や部材交換などの費用こそ発生するものの、設備の耐用年数は25年以上だ。投資回収後は電力代を大幅に削減できる。



設備で発電した再エネ電力の自家消費による電力代の削減額で、長くとも10年、短ければ5年程で初期投資を回収できる。その後も保守・点検や部材交換などの費用こそ発生するものの、設備の耐用年数は25年以上だ。投資回収後は電力代を大幅に削減できる。

設備で発電した再エネ電力の自家消費による電力代の削減額で、長くとも10年、短ければ5年程で初期投資を回収できる。その後も保守・点検や部材交換などの費用こそ発生するものの、設備の耐用年数は25年以上だ。投資回収後は電力代を大幅に削減できる。



再エネ電力の調達に大変な思い入れがあつたのだろう。事実、同社は2040年度までに事業運営の電力を100%再エネで賄うという目標を掲げ、「RE100」に加盟している。そして2017年末頃から自己託送への取り組みを検討してき

たのだ。ただ、再エネを調達しても、電力コストが上昇しては元も子もない。ソニー・ビーブルソリューションズH Q総務部EHSグループの井上哲シニアマネジャーは、「2つの施設では、以前よりも電力を安く調達できる

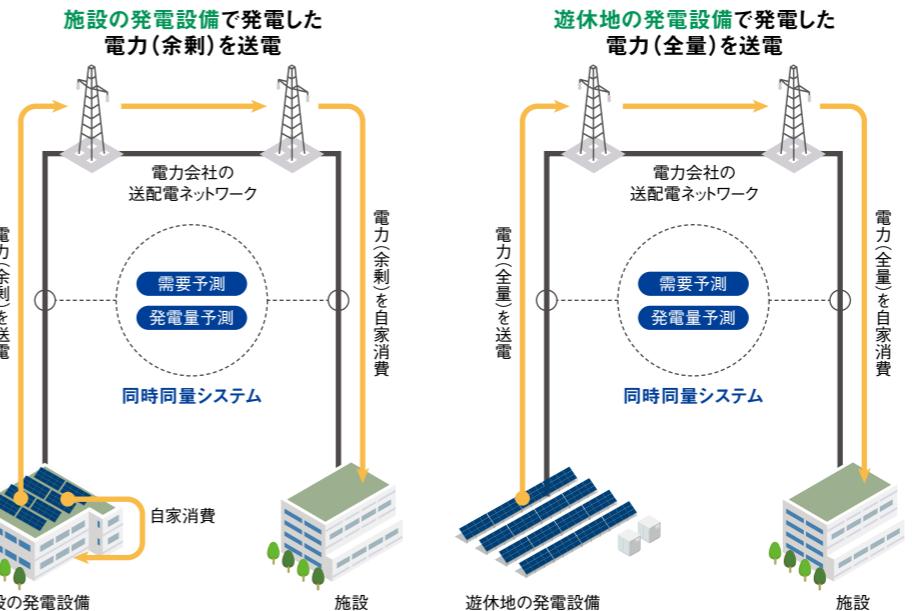
ようになつた」とし、再エネ調達の経済性も重視している。いま、太陽光発電設備の自家消費は徐々に普及しつつあるが、設備を設置できる施設は限られる。ソニーの事例を機に自己託送が広がれば、企業による再エネ設備の導入はさらに増えるに違いない。



そして2019年5月には、神奈川県の海老名工場に、出力162kWの太陽光発電設備と蓄電容量420kWhの蓄電設備をそれぞれ導入。総電力使用量に占める再エネ比率を44・3%まで引き上げている。

同社は、蓄電設備も含めた再エネ設備によるBCP（事業継続計画）対策と経済合理性を追求しており、海老名工場における再エネ設備の導入は、市販価格にして約5000万円の初期投資を12・5年で回収する計画である。設計を工夫して年間の電力代削減額を400万円に高めたわけだ。

自己託送イメージ



再エネ設備



ビルの所有者との交渉の末、屋上の太陽光発電設備は出力4・58kWと小規模なものにとどめざるを得なかつたという。それでも1階の事務所に蓄電容量16・1kWhのリチウムイオン蓄電設備を設置し、総電力使用量に占める再エネ電力の比率を32%まで高めている。

黒田駅長は、「地元の方には下らない初期投資額がゼロなのである。通常ならば、2300万円は下らない初期投資額がゼロなのである。再エネ設備の導入に初期費用が発生していないこと。これが発生していないこと。」



YAMABISHI海老名工場の再エネ設備。太陽光発電設備(左)と蓄電設備(右)



備メーカーとして蓄電設備の利用拡大に努めるとともに、情報発信を強化し、再生能源の普及に貢献していく」と意欲を見せた。

地域防災

事例は先進的だ。
同施設の名称にある「三矢」は戦国武将、毛利元就の『三矢の訓』に因んだもの。市民、行政、民間の「三矢」で盛り立てていくという意である。それゆえか、『三矢』共通の利益である防災にはこだわり、随所に工夫が凝らされている。

たとえば、産直棟、レストラン棟、休憩情報発信棟、トイレ棟からなる施設のうち、トイレ棟には非常用の発電機を設置。「たとえ停電に見舞われても、24時間365日利用できるようには、バックアップ体制を整えた」(道の駅三矢の里あきたかたの黒田貢一駅長)。

レストラン棟と休憩情報発信棟の屋根には、計20枚、出力換算で70kW分の太陽光パネルを載せ、蓄電容量15.9kWhの蓄電設備まで導入。停電時も電力供給が途絶えない設計が施されている。

特筆すべきは、これらの再エネ設備の導入に初期費用が発生していないこと。通常ならば、2300万円は下らない初期投資額がゼロなのである。



施設中央の建物にはシンボルである“三矢”をデザイン



レストラン棟と休憩情報発信棟には出力70kWの太陽光パネルを設置

地域防災を目的に再エネ設備を導入する動きもある。なかでも、広島県安芸高田市が国と共同で整備した公設民営の商業施設、「道の駅三矢の里あきたかた」の

備メーカーとして蓄電設備の利用拡大に努めるとともに、情報発信を強化し、再生能源の普及に貢献していく」と意欲を見せた。

再エネ設備で

事例は先進的だ。
同施設の名称にある「三矢」は戦国武将、毛利元就の『三矢の訓』に因んだもの。市民、行政、民間の「三矢」で盛り立てていくという意である。それゆえか、『三矢』共通の利益である防災にはこだわり、随所に工夫が凝らされている。

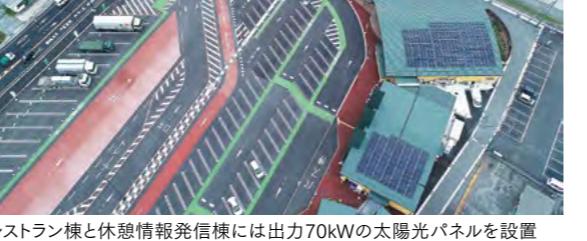
たとえば、産直棟、レストラン棟、休憩情報発信棟、トイレ棟からなる施設のうち、トイレ棟には非常用の発電機を設置。「たとえ停電に見舞われても、24時間365日利用できるようには、バックアップ体制を整えた」(道の駅三矢の里あきたかたの黒田貢一駅長)。

レストラン棟と休憩情報発信棟の屋根には、計20枚、出力換算で70kW分の太陽光パネルを載せ、蓄電容量15.9kWhの蓄電設備まで導入。停電時も電力供給が途絶えない設計が施されている。

特筆すべきは、これらの再エネ設備の導入に初期費用が発生していないこと。通常ならば、2300万円は下らない初期投資額がゼロなのである。



施設中央の建物にはシンボルである“三矢”をデザイン



地域防災を目的に再エネ設備を導入する動きもある。なかでも、広島県安芸高田市が国と共同で整備した公設民営の商業施設、「道の駅三矢の里あきたかた」の

備メーカーとして蓄電設備の利用拡大に努めるとともに、情報発信を強化し、再生能源の普及に貢献していく」と意欲を見せた。

地域防災

事例は先進的だ。
同施設の名称にある「三矢」は戦国武将、毛利元就の『三矢の訓』に因んだもの。市民、行政、民間の「三矢」で盛り立てていくという意である。それゆえか、『三矢』共通の利益である防災にはこだわり、随所に工夫が凝らされている。

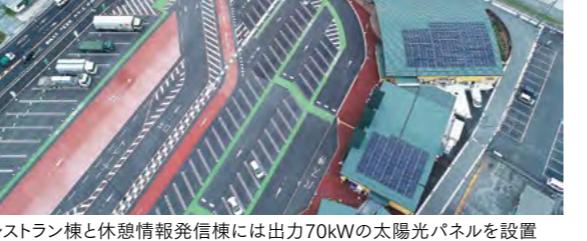
たとえば、産直棟、レストラン棟、休憩情報発信棟、トイレ棟からなる施設のうち、トイレ棟には非常用の発電機を設置。「たとえ停電に見舞われても、24時間365日利用できるようには、バックアップ体制を整えた」(道の駅三矢の里あきたかたの黒田貢一駅長)。

レストラン棟と休憩情報発信棟の屋根には、計20枚、出力換算で70kW分の太陽光パネルを載せ、蓄電容量15.9kWhの蓄電設備まで導入。停電時も電力供給が途絶えない設計が施されている。

特筆すべきは、これらの再エネ設備の導入に初期費用が発生していないこと。通常ならば、2300万円は下らない初期投資額がゼロなのである。



施設中央の建物にはシンボルである“三矢”をデザイン



地域防災を目的に再エネ設備を導入する動きもある。なかでも、広島県安芸高田市が国と共同で整備した公設民営の商業施設、「道の駅三矢の里あきたかた」の

備メーカーとして蓄電設備の利用拡大に努めるとともに、情報発信を強化し、再生能源の普及に貢献していく」と意欲を見せた。

地域防災

事例は先進的だ。
同施設の名称にある「三矢」は戦国武将、毛利元就の『三矢の訓』に因んだもの。市民、行政、民間の「三矢」で盛り立てていくという意である。それゆえか、『三矢』共通の利益である防災にはこだわり、随所に工夫が凝らされている。

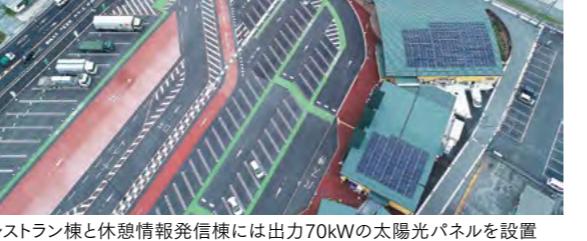
たとえば、産直棟、レストラン棟、休憩情報発信棟、トイレ棟からなる施設のうち、トイレ棟には非常用の発電機を設置。「たとえ停電に見舞われても、24時間365日利用できるようには、バックアップ体制を整えた」(道の駅三矢の里あきたかたの黒田貢一駅長)。

レストラン棟と休憩情報発信棟の屋根には、計20枚、出力換算で70kW分の太陽光パネルを載せ、蓄電容量15.9kWhの蓄電設備まで導入。停電時も電力供給が途絶えない設計が施されている。

特筆すべきは、これらの再エネ設備の導入に初期費用が発生していないこと。通常ならば、2300万円は下らない初期投資額がゼロなのである。



施設中央の建物にはシンボルである“三矢”をデザイン



地域防災を目的に再エネ設備を導入する動きもある。なかでも、広島県安芸高田市が国と共同で整備した公設民営の商業施設、「道の駅三矢の里あきたかた」の

備メーカーとして蓄電設備の利用拡大に努めるとともに、情報発信を強化し、再生能源の普及に貢献していく」と意欲を見せた。

地域防災

事例は先進的だ。
同施設の名称にある「三矢」は戦国武将、毛利元就の『三矢の訓』に因んだもの。市民、行政、民間の「三矢」で盛り立てていくという意である。それゆえか、『三矢』共通の利益である防災にはこだわり、随所に工夫が凝らされている。

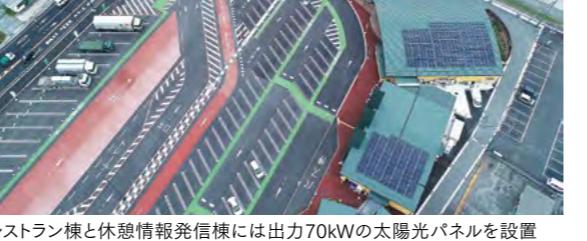
たとえば、産直棟、レストラン棟、休憩情報発信棟、トイレ棟からなる施設のうち、トイレ棟には非常用の発電機を設置。「たとえ停電に見舞われても、24時間365日利用できるようには、バックアップ体制を整えた」(道の駅三矢の里あきたかたの黒田貢一駅長)。

レストラン棟と休憩情報発信棟の屋根には、計20枚、出力換算で70kW分の太陽光パネルを載せ、蓄電容量15.9kWhの蓄電設備まで導入。停電時も電力供給が途絶えない設計が施されている。

特筆すべきは、これらの再エネ設備の導入に初期費用が発生していないこと。通常ならば、2300万円は下らない初期投資額がゼロなのである。



施設中央の建物にはシンボルである“三矢”をデザイン



地域防災を目的に再エネ設備を導入する動きもある。なかでも、広島県安芸高田市が国と共同で整備した公設民営の商業施設、「道の駅三矢の里あきたかた」の

備メーカーとして蓄電設備の利用拡大に努めるとともに、情報発信を強化し、再生能源の普及に貢献していく」と意欲を見せた。

地域防災

事例は先進的だ。
同施設の名称にある「三矢」は戦国武将、毛利元就の『三矢の訓』に因んだもの。市民、行政、民間の「三矢」で盛り立てていくという意である。それゆえか、『三矢』共通の利益である防災にはこだわり、随所に工夫が凝らされている。

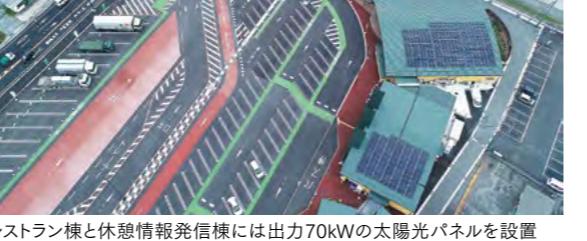
たとえば、産直棟、レストラン棟、休憩情報発信棟、トイレ棟からなる施設のうち、トイレ棟には非常用の発電機を設置。「たとえ停電に見舞われても、24時間365日利用できるようには、バックアップ体制を整えた」(道の駅三矢の里あきたかたの黒田貢一駅長)。

レストラン棟と休憩情報発信棟の屋根には、計20枚、出力換算で70kW分の太陽光パネルを載せ、蓄電容量15.9kWhの蓄電設備まで導入。停電時も電力供給が途絶えない設計が施されている。

特筆すべきは、これらの再エネ設備の導入に初期費用が発生していないこと。通常ならば、2300万円は下らない初期投資額がゼロなのである。



施設中央の建物にはシンボルである“三矢”をデザイン



地域防災を目的に再エネ設備を導入する動きもある。なかでも、広島県安芸高田市が国と共同で整備した公設民営の商業施設、「道の駅三矢の里あきたかた」の

備メーカーとして蓄電設備の利用拡大に努めるとともに、情報発信を強化し、再生能源の普及に貢献していく」と意欲を見せた。

地域防災

事例は先進的だ。
同施設の名称にある「三矢」は戦国武将、毛利元就の『三矢の訓』に因んだもの。市民、行政、民間の「三矢」で盛り立てていくという意である。それゆえか、『三矢』共通の利益である防災にはこだわり、随所に工夫が凝らされている。

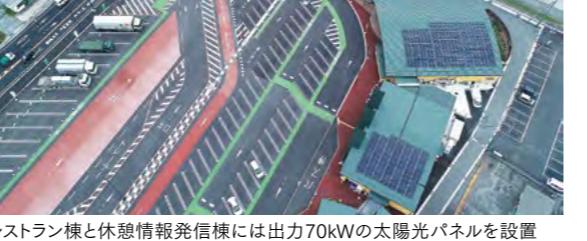
たとえば、産直棟、レストラン棟、休憩情報発信棟、トイレ棟からなる施設のうち、トイレ棟には非常用の発電機を設置。「たとえ停電に見舞われても、24時間365日利用できるようには、バックアップ体制を整えた」(道の駅三矢の里あきたかたの黒田貢一駅長)。

レストラン棟と休憩情報発信棟の屋根には、計20枚、出力換算で70kW分の太陽光パネルを載せ、蓄電容量15.9kWhの蓄電設備まで導入。停電時も電力供給が途絶えない設計が施されている。

特筆すべきは、これらの再エネ設備の導入に初期費用が発生していないこと。通常ならば、2300万円は下らない初期投資額がゼロなのである。



施設中央の建物にはシンボルである“三矢”をデザイン



地域防災を目的に再エネ設備を導入する動きもある。なかでも、広島県安芸高田市が国と共同で整備した公設民営の商業施設、「道の駅三矢の里あきたかた」の

備メーカーとして蓄電設備の利用拡大に努めるとともに、情報発信を強化し、再生能源の普及に貢献していく」と意欲を見せた。

地域防災

事例は先進的だ。
同施設の名称にある「三矢」は戦国武将、毛利元就の『三矢の訓』に因んだもの。市民、行政、民間の「三矢」で盛り立てていくという意である。それゆえか、『三矢』共通の利益である防災にはこだわり、随所に工夫が凝らされている。

たとえば、産直棟、レストラン棟、休憩情報発信棟、トイレ棟からなる施設のうち、トイレ棟には非常用の発電機を設置。「たとえ停電に見舞われても、24時間365日利用できるようには、バックアップ体制を整えた」(道の駅三矢の里あきたかたの黒田貢一駅長)。

レストラン棟と休憩情報発信棟の屋根には、計20枚、出力換算で70kW分の太陽光パネルを載せ、蓄電容量15.9kWhの蓄電設備まで導入。停電時も電力供給が途絶えない設計が施されている。



再生可能エネルギー 100%の新時代

ウ

エストグループは
いま、太陽光発電

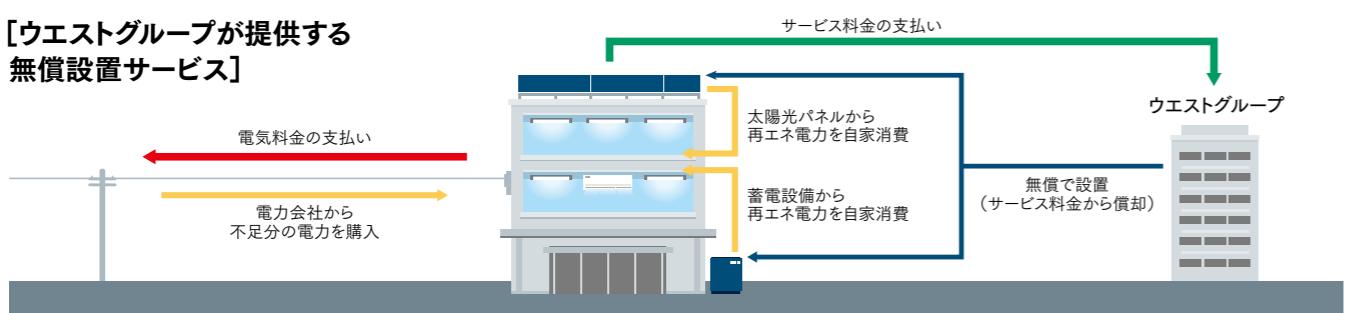
される。開発は一気に冷え込み、太陽光発電所を建設

される。開発は一気に冷え込み、太陽光発電所を建設

で展開し、各事業領域で国内トップクラスの実績を上げている。その同社が、FIT（再生可能エネルギーの固定価格買取制度）を活用する事業モデルを自ら手掛ける新規事業、「ウエス

これまで国内で太陽光発電所が多数建設されてきたのは、2012年7月に始動したFITによるところが大きい。太陽光発電所の開発に巨費を投じても、発電した再生可能エネルギー電力を20年間、固定価格で全量売電できる仕組みが制度で保障されており、投資を回収できなくなるリスクはほぼない。とくに初期の頃は、売電単価が高額で、太陽光発電所に投資する発電事業者の投資利回りは高く、多くの投資を呼び込み開発が過熱していた。

しかし、法改正によって



[ウエストグループが提供する無償設置サービス]

ウエストは自家消費用の太陽光発電設備の販売でも実績を伸ばし、導入件数は200件を超えたが、こにも同社のコスト競争力が寄与した。そもそも自家消費用として設備を売り出すには建設費が一定の水準を下回っていなければならず、ウエストが商品化した2017年当時はどの企業も対応できなかつた。

リスクヘッジ

売上高100億円を目指す大阪ガスは再エネ関連事業を推進し、2030年度までに再エネの取扱量を2GW規模まで増やす計画だ。いま、企業による再エネの調達が活発になる一方、再エネ電源のコスト低減が劇的に進展した。なかでもウエストのコスト競争力はきん出ており、国内では独走態勢だ。だからこそ、同社は今回の事業スキームを描けたに違いない。

投資和回りは従来と遜色ない水準だ」とし、提携する建設会社には、「適正な利益を得られるよう太陽光パネルなどの部材を国内最安値で卸す。(建設会社は)従来と同様に事業を継続できること」と、相互扶助の関係を築く方針だ。

力な建設会社50社と提携し、年間200MWに及ぶ太陽光発電所を全国各地で開発していく。

ウエストは、太陽光発電所の建設会社と提携しつつ国内で初めて民間企業によるF.I.T.を始める。提携先の建設会社が太陽光発電所を開発し、その太陽光発電所で発電した再エネ電力をウエストが25年に亘って全量買取る。2020年5月1日に子会社、『ウエストグリーンパワー』を設立。有

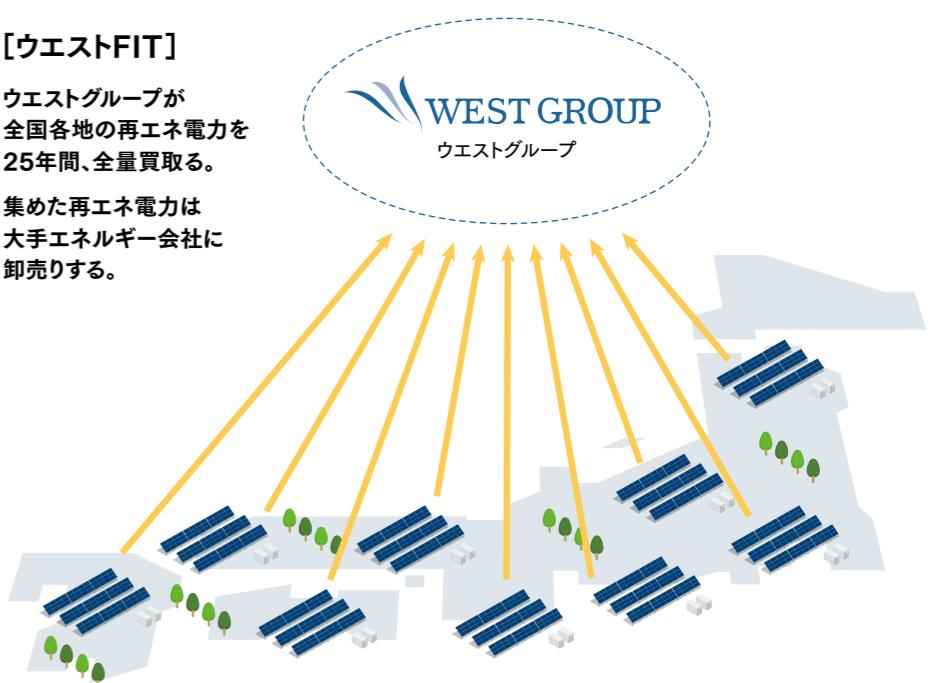
日本一の再エネ電力会社へ 始動したウエストの新構想

太陽光発電所建設大手のウエストグループが、再生可能エネルギー電力を長期に亘って全量買取る新事業に着手し、企業と提携を進めている。同社の狙いとは。

〔ウェストFIT〕

ウエストグループが
全国各地の再エネ電力を
25年間、全量買取る。

集めた再エネ電力は
大手エネルギー会社に
割り当てる



他社も追随しているが、ウエストトはすでに太陽光発電設備まで含めたPPAモデルを提案している。

だが、今回のウエストF.I.T.の事業化には、コスト競争力をもつてしても、なかなか踏み切れない事情があった。看過できなかつたのは、F.I.T.を活用して開



広島県安芸高田市内の広島ニュージーランド村跡地にウェストが建設したソーラーパーク。ドローンを活用するなどして、太陽光発電所の管理・保守の合理化を進めている。

発された太陽光発電所が2032年以降に順次FITを“卒業”するという事実である。その償却を終えた太陽光発電所が生み出す原価の安い再エネ電力が果たしてどれほどの価格帯で取引されるのか。場合によつてウエストは再エネ電力を高く買い続けることになるこのリスクを回避するた

とされ続けなければならぬ
いが、厳しい競争にも勝ち
続けなければならぬ。再
エネは、脱炭素社会の実現
に欠かせない電力であると
ともに、間もなく最も競争
力のある電力になる。だから
こそ、我々は再エネの供
給力を追求していくのだ。
ウエストの挑戦はまだ始
まつたばかりなのだろう。

めにも、同社はこれまでに建設した1GW以上に及ぶ太陽光発電所の管理・保守を徹底し、発電事業者との信頼構築に努める。FITが終わる2032年以降も継続して関係を維持し、発電事業者から再エネ電力を調達する考えだ。その傍ら同社はFITで開発された既設の太陽光発電所を購入し、再エネ電力の調達量を増やすのだ。つまりコスト競争力はもとより、幾重ものリスク回避のうえに、ウエストFITをスタートさせたのである。

しかし、ウエストがここまでして再エネ電力の確保に挑むのはなぜか。ウエストホールディングスの吉川隆会長はこう述べた。

コロナ禍で、活動の制限・自肃や在宅勤務、リモートワークが広がった結果、エネルギーの消費量が減り、二酸化炭素の排出量が減少した。

IEA（国際エネルギー機関）によれば、2020年は世界のエネルギー起源の二酸化炭素排出量が2019年比で8%減る見通しで、第二次世界大戦直後の減少幅よりも大きい。

近年気象災害が多発しており、日本は、気候変動対策の長期目標として今世紀後半のできるだけ早い時期に温室効果ガスの排出量を正味ゼロとする「脱炭素社会」の実現を目指している。そのためには、エネルギーシステムや生活様式などの改革が欠かせず、長期的な視野で社会システムを再構築していく必要がある。その点、再生可能エネルギーは、温室効果ガスを排出せず、分散型電源だ。発電コストでも他の電源を凌ぐ競争力を持つボテンシャルがあるため、今後の主力電源として期待されている。

OPINION

Voice of Professor

中小企業も脱炭素化

コロナ禍でも、化石燃料の需要が減少する一方、再エネの需要は増える見通しだ。エネルギー需要が落ちても、再エネの導入は拡大しており、燃料費の不要な再エネがコスト効率的として選択されている。

7月3日、梶山経済産業大臣が

非効率な石炭火力発電所を廃止し、送電線の利用を再エネ優先に改め

コストでも他の電源を凌ぐ競争力を持つボテンシャルがあるため、

今後の主力電源として期待されて



コロナ禍を経て再生可能エネルギーの価値が見直されつつある。
脱炭素社会に向け、いま何が必要なのか。東大の高村教授が語った。

「脱炭素社会へ再生可能エネルギーのさらなる導入を」 東京大学未来ビジョン研究センター 高村ゆかり 教授

米アップルは自社で使う電力を100%再エネ由来にする目標を達成したが、自社のサプライヤーにもアップル製品向け事業に用いる電力の100%再エネ化を求めている。

2000年代に、欧州で自動車に対する重金属の使用が規制され、自動車メーカーが徹底したサプライエーションの管理に乗り出したようだ。大企業が温室効果ガスの排出削減に動くなかった対応できなかっただけではないが、中小企業である。いますぐに排出ゼロを要求されるわけではないが、中小企業も早くから対応しておくべきだろう。エネルギー効率の向上、再エネ電力の購入、さらに再エネ設備の導入などである。

自治体がCO₂ゼロ宣言

地方自治体も脱炭素化に熱心だ。2020年までに二酸化炭素の排出量を正味ゼロになると宣言した自治体が、2020年6月25日時点ですべて東京都を含め100を超えた。

住民の生命と生活を守る最前線に立つ自治体には気候変動への強い懸念がある。実際、災害時の現場対応から復旧作業まで行うのは自治体で、近年大きな気象災害が頻繁しており、自治体は気候変動を深刻な問題として捉えている。

2018年の台風21号など、この間気象災害で送電線が損害を受け、停電が生じている。同じことがコロナ禍で起こるとどうか。分散型の再エネ電源を家庭や企業、地域が自ら確保する自律分散型のエネルギーシステム構築は、地域のレジリエンス（強靭性）の向上に大きな価値を持つ。

同時に、再エネの可能性を活かして企業を誘致した自治体もある。北海道石狩市は、電力をすべて再エネで貯える点を訴求し、電力を大量に消費するデータセンターを誘致している。

このように、再エネを活かした地域づくりは、再エネの導入ボテンシャルの大きい地方に優位性があるが、仮に再エネの導入ボテン

シャルが小さい都市でも取り組む方法はある。横浜市は東北地方の自治体と協力し、再エネ電力を供給してもらうことで、再エネの導入を拡大し、脱炭素化を志向する企業を誘致することも計画している。

投資しやすい環境整備を

今後は、感染症拡大や灾害といった事態に対してもレジリエンスな社会づくりが求められる。大都市集中から分散型社会へ、そのため

に地方がより力をつけること、それを支援する施策が必要だ。そのことが、国全体のレジリエンスを高める。

まずは、大都市にいなくても仕事ができるよう、デジタルインフラ環境を整える。地方は人口減少や少子高齢化が著しい。地方経済の活性化、雇用がなければ、地方への人の移動は限られる。北海道石狩市のように、再エネの導入は脱炭素化の潮流のなかで効果的な手法になるかもしれない。

日本はFIT（再エネの固定価格買取制度）を導入し、民間投資で再エネの導入を拡大してきたが、コロナ禍のいま、民間企業には投資の余力がない。今後、再エネの導入量を増やすには、民間が投資しやすい環境を国がさらに整備する必要がある。経産大臣が発表した送電線の利用を見直し、再エネを優先的に接続する政策は効果がある。自家消費用の再エネ設備の導入に投資減税を行うというのも

よいだろう。

TAKAMURA Yukari

プロフィール ●1964年島根県生まれ。89年京都大学法学部卒業。97年一橋大学大学院法学研究科博士後期課程単位取得退学。98年静岡大学助教授に就任後、龍谷大学教授、名古屋大学大学院教授などを経て現職。専門は国際法、環境法。



る方針を打ち出した。国もいよいよ脱炭素化に本腰を入れ始めたようだ。大企業や地方自治体はすでに取り組みを進めている。

大企業が脱炭素化を進める背景には、いわゆるESG（環境・社会・企業統治）投資がある。投資家や金融機関は、リーマンショックを経て企業の長期にわたる持続的発展性を重視して投融資を行うようになった。企業には、その経営において、気候変動にいかに対応するかに取り組みを進めてい

る。これには、中小企業も無縁ではない。脱炭素化に取り組む大企業の多くは、自社のサプライエーション全体における二酸化炭素排出削減目標にしている。中小企業も、取引先の大企業から再エネの導入や排出削減を求められるようになつた。

これは、中小企業も無縁ではない。脱炭素化に取り組む大企業の多くは、自社のサプライエーション全体における二酸化炭素排出削減目標にしている。中小企業も、取引先の大企業から再エネの導入や排出削減を求められる可能性が大きいにあり得るのだ。事実、

コロナ禍で全国的に経済活動が停滞しているが、神奈川県内も例外ではない。消費が冷え込んだり、自動車関連メーカーや金屬加工会社は生産調整を迫られた。飲食業や宿泊業、イベント業では、資金繰りに苦慮する事業者が続出。横浜銀行が2020年3月から特別窓口を設けたところ、3カ月間で相談件数が6000件を超えたという。

同行は3月から信用保証協

会の保証が付かないプロパー融資で対応。支店長に決裁権を下ろし、最短1~2日で審査・回答するなど資金繰り支援の迅速性を優先した。5月には公的金融機関と同様に無利子・無担保の融資を始める。

ただ、自己資本の薄い中小企業の場合、資金繰りの悪化を一時的に回避できても、売上の減少が長引けば、債務超過に陥りかねない。大矢恭好頭取は「資本面の支援も欠かせない」と判断し、資本性劣

れ

後ローンの供給に着手する。一般に企業が銀行から融資を受けると、負債が増え、自己資本比率は低下するが、後ローンによる資本支援策を打ち出したが、地銀によるこうした対応は珍しい。

横浜銀行はこのほど、売上高が20億円超の主要取引先などを対象に、1社あたり数億円による資本支援策を打ち出した。政府は第2次補正予算で日本政策投資銀行を通じた劣後ローンによる資本支援策を打ち出したが、地銀によるこうした対応は珍しい。

横浜銀行はこのほど、売上



OYA, Yasuyoshi

戦う地銀

コロナ禍で際立つ

最大手 横浜銀行の理念

コロナ禍で地域経済が疲弊している。

中小企業を支える地方銀行とはどうあるべきか。最大手の横浜銀行が指針を示した。

地銀の役割

とはいっても、劣後ローンも融資である以上は顧客に債務が発生する。それだけに、大矢頭取は、「融資によって顧客が不幸になつては元も子もない。やはりキャッシュフロー

のもと、金利設定を業績運動にして赤字に陥った企業の利子負担を軽減する。コロナ禍本返済なしという手厚い条件にて、自己資本が毀損した企業にローン専用の融資枠を設けた。」

政府は第2次補正予算で日本政策投資銀行を通じた劣後ローンによる資本支援策を打ち出したが、地銀によるこうした対応は珍しい。

の改善に向けた事業面の支援が大事で、それが地元企業に寄り添う地銀の役割だ」とし、3月から顧客向けウェブセミナーを精力的に実施してきた。国の助成金の申請方法やテレワークの方法などを解説しつつ、ウェブ上で企業と企業をつなぐ商談会を開催、事業機会の創出を図った。個人客にもウェブセミナーを開き、資産運用の相談など、投資商品を抱える顧客の不安解消に努めている。

これにより、早くも成果が現れたようだ。コロナ対策で人々の接触を避ける宅配の利用が進むなか、家庭向け宅配ボックスを提供する業者と住宅会社の協業や、料理を宅配する飲食店と配達を請け負うタクシー会社の提携が生まれたのである。

その傍ら、同行はIT(情報技術)コンサルティングに力を入れる。当面は、デジタル化によるテレワーク環境のシステム構築など、コロナ対策の一環で企業を支援する構えだが、大矢頭取は、「そもそも人材不足という課題があつて、生産性の向上に寄与するデジタル化の導入は必須。だが中小企業の間ではそれは

～横浜銀行の歩み～

| | |
|-------|--|
| 1920年 | 『七十四銀行』の経営危機を受け、横浜財界が中心となって横浜銀行の前身である「横浜興信銀行」を設立 |
| 2001年 | 損害保険の窓口販売業務開始 |
| 2002年 | 生命保険(個人年金保険等)の窓口販売開始 |
| 2006年 | 『ほくほくフィナンシャルグループ』と基幹システムの共同利用に関する業務提携 |
| 2008年 | 総預金10兆円突破 |
| 2009年 | 証券子会社、『浜銀TT証券』営業開始 |
| 2009年 | 地域金融機関で初めて中国・上海市に支店開設 |
| 1941年 | 横浜興信銀行が秦野、鎌倉、足利農商、相模、明和、平塚江陽の6行を合併 |
| 1955年 | 住宅積金の取扱い開始 |
| 1957年 | 横浜興信銀行から『横浜銀行』へ改称 |
| 1973年 | 初の海外拠点、ロンドン駐在員事務所開設 |
| 1978年 | 外貨預金取扱い開始 |
| 1979年 | ATM導入開始 |
| 1983年 | 公共債の窓口販売業務開始 |
| 1993年 | 横浜みなとみらい21地区に本店ビル完成 |
| 2001年 | 12月16日に創立100周年を迎える |



Company Profile

| | |
|-------|---|
| 社名 | 横浜銀行 |
| 本店所在地 | 神奈川県横浜市西区みなとみらい3-1-1 |
| 設立 | 1920年 |
| 資本金 | 2,156.3億円 |
| 経常収益 | 2,303.8億円(2020年3月期) |
| 従業員数 | 4,559人 |
| | https://www.boy.co.jp/ |

価値される金融機関を目指す。そのためにも、コンサルティング会社や税理士事務所、会計事務所のほか、専門のノウハウを持つ企業や研究機関などを提携し、これまで自社では対応できなかつた専門領域の課題解決に挑んでいる。

同時に、行内の知見を高め、部門コースを設けて専門技能を上げた人材の採用に力を入れるため、人事制度を改定。専門家コースを設けて専門技能に長けたものが活躍しているが、今後はデジタルセキュリティの専門家なども増やしていく。

会社出身の投資銀行業務に長けたものが活躍しているが、今後はデジタルセキュリティの専門家なども増やしていく。

チベーション向上に繋がることで、さらに強化していく」と意欲的だ。

再エネ融資を推進

横浜銀行はSDGs(持続可能な開発目標)の観点から気候変動対策への取り組みを重視している。国内3メガバントクが石炭火力発電所向けの新規融資を停止する方針を示すなか、同行もカーボン融資の基本的に行わない考えだが、その一方で「再生可能エネルギーへの融資を積極的に進めること」(大矢頭取)という。

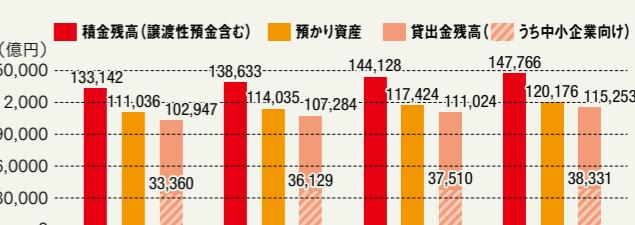
すでに顧客の工場などに、再エネ設備の導入を進めており、大矢頭取は、「自家消費用太陽光発電の活用は特に有益だ。今後蓄電設備や水素で電力をためる技術などがさらには安価になれば、電力の『地産地消』が確立される。自然災害などで送電線が損傷しても、地域の電力供給が維持されるので灾害に強い街が実現する」と見解を述べた。

トップ地銀は、地元企業の課題解決に尽力するとともに、地域のレジリエンス(強靭化)向上にも寄与する構えだ。地

【横浜銀行の業績】



※コア業務純益は本業のもうけを示す指標。
本業の利益である業務純益に一般貸倒引当金額を加算し、国債等債券損益を差し引いて算出。
※経常収益、コア業務純益、当期純利益はいずれも合算ベース。自己資本比率は単体。



※預かり資産は、個人年金保険、投資信託、公共債などの預かり残高。
※経常収益、コア業務純益、当期純利益はいずれも合算ベース。自己資本比率は単体。

ど進んでいない。コロナ禍で背中を押された形だが、我々が力になれる余地はある」とし、「外部の専門家との連携によって、幅広く対応していく」と方針を語る。

そう、横浜銀行はかねてよりソリューションの向上を第一に掲げてきた。顧客を「知らない事業評価から、課題解決への転換だ。そして顧客に評

た。IT(情報技術)コンサルティングによるテレワーク環境のシステム構築など、コロナ対策の一環で企業を支援する構えだが、大矢頭取は、「そもそも人材不足という課題があつて、生産性の向上に寄与するデジタル化の導入は必須。だが中小企業の間ではそれは

66 対談 人材を育て、組織をつくる 99

森 健彦

ソリューション営業部長

百五銀行

ソリューション営業部 コンサルティング課

亀飼 佑 課長代理

—入社後の経験や仕事のやりがいについて。

森氏 ● 私の経験は特殊で、入行後に営業店に配属された後、30歳で県の財團に出向し、ベンチャー企業を支援した。本部に戻ると、PFI(民間資金を活用した社会資本整備)などに携わり、支店長を経験して再び本部に戻った。与えられた仕事に対して期待以上の成果を上げようという思いは常にあったが、特別な目的をもってスキルを積み上げてきたわけではない。以前知り合ったお客様から数年後に突然相談を受けることがあると、ふと自分も人の役に立っているのだろうと実感が湧く。それがやりがいだ。

亀飼氏 ● 私は入社後、白子支店、四日市支店、本店営業部を経て、本部に配属されたが、一貫して法人渉外を担当し、融資から預金まで全般的に携わった。最初は実績を上げて社内で評価されることが仕事のモチベーションになっていたが、次第にお客様に喜ばれるために仕事をするようになった。

行員は夢の塊だと思う。銀行という信頼があるので、若い行員でも企業の社長と直接会って決算書を見せてもらい、提案させていただくのだから。しかもその提案が社長に響けば、配属先が変わっても社長と長くお付き合いさせていただくともできる。こんなに素晴らしい職種はない。

—ビジネスマッチングにおける成功のポイントは?

森氏 ● 30代の頃にビジネスマッチングを担当したことがある。当時はいまほど完成さ

れていなかったが、当時もいまもポイントは変わらないように思う。要は行員が商材に対して腹落ちするか否かだ。商材はお客様のものでも、行員がマッチングして取引先を探すのだから、行員自身がその商材を良いものだと腹落ちしなければ、積極的に商材を勧められないはずだ。



ソリューション営業部
コンサルティング課
亀飼 佑 課長代理

プロフィール ● 1986年三重県津市生まれ。2009年関西大学文学部卒業後、百五銀行入行。白子支店、四日市支店、本店営業部で法人渉外に従事し、ソリューション営業部に配属。19年より現職。

亀飼氏 ● ビジネスマッチングの効率を高めるには、本部と営業店の連携も欠かせない。私は本部に在籍しつつ営業店に近いところにいるので、本部から下りてくる商材の情報をそのまま営業店に下ろすのではなく、営業店の担当者がお客様に提案できるよう形にする。行内の情報を活かせば、商材の良さや売り方などをより具体化できるよう思う。

—法人営業のコツとは?

森氏 ● 何かをきっかけにお客様が心を開く瞬間がある。きっかけとは、恐らく我々がお客様の求める情報を提供したり、小回りが利いたり、早いレスポンスで答えたり、お客様の期待以上のことをしてすることによって生まれるように思う。

私は最初から相手に印象を与えるタイプではない。徐々に距離をつめながら次第に仲良くなる場合が多い。行員には各々自分に合った手法があるだろうが、地銀の行員ならば、専門用語を並べてお客様とビジネスライクに付き合うのではなく、プライベートなことまで相談を受ける関係づくりを目指すべきではないか。

亀飼氏 ● 私はまずお客様の悩みを聞く。そして税務など専門的な話をして徐々に認めてもらう。私はフットワークが軽く、頻繁に訪問していたので、お客様と仲

良くなるのが得意だった。だから以前は敢えてビジネスマッチングの提案に積極的ではなかったが、いま思うと、ビジネスマッチングを積極的にしていれば、さらに好かれていただろう。お客様の課題解決、すなはちソリューションこそ、お客様に最も響く提案の形であるように思う。

—コロナ禍の影響で苦しむ企業への支援は?

森氏 ● 金融機関ゆえ、資金提供で支援するが、たとえ無利子の融資でも、お客様には元金の返済が残る。平時であれば、計画を立てられても、今回はコロナの終息時期が見えないので難しい。非常に悩むところだ。

我々にできることは、資金提供によってお客様を支え、コロナ禍が収束に近づいた頃にビジネスマッチングやコンサルティングなどを提供してお客様とともに再建の道を探ること。何とかこの危機を乗り越えたい。

亀飼氏 ● 中長期的に起こり得るコロナ禍の影響に備え、資金を確保したいお客様が多い。金融機関はそれに応え、当面はお客様への資金提供で支援する。そしてコロナ禍が収束に向かい、業績が回復しつつある時期から積極的に課題解決を進めていきたい。いまは耐えていただくときである。

—SDGs(持続可能な開発目標)への取り組みは?

森氏 ● SDGsに関しては、その進捗度合いを定量的に測る術がない点で、かつての地域創生と似ている。我々は地域創生部を設け、セミナーやイベントを開いて地域のために取り組んできたが、成果の検証ができるままに数年が経った。

当然ながら、コロナ禍などの影響で苦しむ企業はSDGsどころではない。だからお客様の課題を把握し、SDGsに沿った提案が有効なお客様に少しずつアプローチしながら徐々にSDGsを地域に根づかせて



ソリューション営業部長
森 健彦

プロフィール ● 1968年三重県四日市市生まれ。90年名古屋大学経済学部卒業後、百五銀行入行。富田支店などを経て、財団法人三重県産業支援センターへ出向し、ベンチャー企業支援を担当。2002年よりPFI(民間資金を活用した社会整備資本)向け融資を担当。15年蓮花寺支店支店長に就任。19年より現職。

いくほかないように思う。

—亀飼氏、「SDGs」と言っても、三重県内ではなかなか響かない。ただSDGsに近いことに取り組まれている企業は存在する。だから、たとえば人事制度の構築といった提案のなかにSDGsに沿った内容を散りばめる。SDGsを前面に出すよりも、提案のなかに要素を入れることによって、少しずつ理解を深めていただこうという工夫が要る。

—FA(ファイナンシャル・アドバイザ)について。

森氏 ● FAは、営業店の担当者では対応できない業務の支援から営業店の課題の

抽出や改善策の考案まで幅広く手掛ける特別職で、営業店の有能な行員のなかから選出される。以前は4つの支社にそれぞれ1人FAがいて、本部と営業店の橋渡し役として機能していた。そのFAを2019年4月から14人に増やし、法人営業を強化するため、本部のソリューション営業部に集めた。亀飼もそのひとりだ。

組織を編成して1年3ヵ月が経ち、少しずつ基盤が出来てきたが、特にFAに期待したいのは人材育成だ。FAは有能なのだから、そうした行員が一人でも増えれば組織の土台がしっかりとてくる。営業店に寄り添って、支店長や役席と一緒に若い行員を育ててほしい。

亀飼氏 ● 私はFA職に就くまで、営業店に10年在籍し、法人営業を担当したが、当時を振り返ると、果たしてソリューション提案が充分にできていたのかと思う。営業店の行員は雑務も多く、ソリューション提案まで手を回せていなかからだ。しかしそれは行内の事情であって、片やお客様のニーズに応えなければならない。

FAになって今まで以上にお客様のことを考えると、やはり組織としていかにお客様の求めるソリューションを実行できるか、営業店を支えながら組織力の強化に努めていきたい。

森氏 ● 法人営業を担当する行員は約350人いる。FAが若い行員を育ててくれれば、充分底上げが図れるはずだ。私の仕事は、FAも含めて若い行員が抱える課題や要望を聞き入れ、組織の課題を本部で解決していくこと。銀行は各部署が縦割りゆえ生じる課題や矛盾がある。段階を踏んで解決していく。

—6次産業化とはどのような取り組みでしょうか。

6次産業化とは、1次産業の農林水産業と2次産業の加工業、さらに3次産業の小売業や飲食業を融合して、新しい価値を生み出す取り組みです。6次産業の6次には、1次と2次と3次を掛け合わせるという意味があります。

6次産業化は、農林水産業者が生産物を加工し、消費者に小売りする川下への展開と、小売業者や飲食業者が加工業や農林水産業へ参入する川上への展開に大別されます。背景には、基幹産業である農林水産業の衰退があります。農林水産物の価値を高め、生産者の収益向上と産業の活性化を図る目的で6次産業化が推進されてきたのです。

—具体的な成功事例を紹介してください。

川下への展開から紹介するところ、井上誠耕園の事例です。香川県小豆島のオリーブ農家である井上誠耕園は、栽培し

を表現し、安心、安全、高品質、希少性を消費者に訴求したのです。
いまや小豆島は国内有数のオリーブ産地として知られるようになり、オリーブ園の体験を売りにした旅行プランまであります。井上誠耕園の成功は小豆島の活性化に貢献しているのです。



—川上へ展開した事例はありますか。

飲食業や小売業から農業への展開は最近増えていますが、なかでも飲食店を運営するイトワーカーの事例は挙げておくべきでしょう。同社は野菜にこだわり、全国各地の農家から直接仕入れた野菜を、新鮮さや季節感、新体験などの付加価値とともに飲食店で提供することによって多くの顧客を獲得しました。

こうした飲食店と農家の直接取引は増えていますが、以前は限定的でした。というのも、飲食店が長期に亘って安定して農作物を購入し続けてくれるかどうか、農家が懐疑的だったのです。飲食店は農家と膝詰めで交渉し、価値観を共有しなければならず、直接入れはハードルが高かつ

たのです。
そんななか、イトワーカーは、全国各地の観光協会やJA（農業協同組合）、自治体と連携し、各地で食材を発掘するイベントを開催しました。飲食店の購買担当者は現地で農家と意思疎通が図れました。飲食店は新たな卸先を開拓できます。農家にメリットがあるので、徐々に口コミで広がり、多くの農家がイベントに参加するようになりました。飲食店も、様々な地方の食材を季節のメニューとして提供できるようになりました。店舗の付加価値が高まりました。

その結果、生産者から消費者

—川下展開における成功的

と実現したのです。
—6次産業化を成功させる秘訣とは何でしょうか。
川上への展開であれば、農家や自治体との関係構築が鍵でしょう。飲食店や小売業者のなかには、農業への新規参入を試みるところもありますが、参入しやすくなつたとはいえ、様々な規制やハードルがあつて容易には進められません。ただ、農家との信頼関係が深まれば、たとえば、後継者不足に悩む農家が営農の継続を断念し、飲食店や小売業者に農地を貸そうという考えに至る場合もあるでしょう。

さらには、プランディングです。農家から直接仕入れているという特徴を、たとえば生産者の顔が見える点を顧客に訴求するなど、店舗でうまく表現する必要があります。いい食材を仕入れているのだから美味しいに決まっているといったある種の驕りについてはマイナスです。価値を理解してもらえるように表現を工夫して顧客の獲得につなげていくことが肝要です。

—6次産業化を成功させる秘訣とは何でしょうか。
川上への展開であれば、農家や自治体との関係構築が鍵でしょう。飲食店や小売業者のなかには、農業への新規参入を試みるところもありますが、参入しやすくなつたとはいえ、様々な規制やハードルがあつて容易には進められません。ただ、農家との信頼関係が深まれば、たとえば、後継者不足に悩む農家が営農の継続を断念し、飲食店や小売業者に農地を貸そうという考えに至る場合もあるでしょう。

さらには、プランディングです。農家から直接仕入れているという特徴を、たとえば生産者の顔が見える点を顧客に訴求するなど、店舗でうまく表現する必要があります。いい食材を仕入れているのだから美味しいに決まっているといったある種の驕りについてはマイナスです。価値を理解してもらえるように表現を工夫して顧客の獲得につなげていくことが肝要です。

—6次産業化を成功させる秘訣とは何でしょうか。
川上への展開であれば、農家や自治体との関係構築が鍵でしょう。飲食店や小売業者のなかには、農業への新規参入を試みるところもありますが、参入しやすくなつたとはい



木部賢二ディレクター

1982年愛知県生まれ。2004年東京大学農学部卒業、2006年東京大学大学院農学生命科学研究科修了。船井総合研究所を経て、P&Eディレクションズ入社。製造業から小売業、サービス業まで支援を実施。定量分析に基づく経営課題の真因把握、打ち手の抽出、実行支援などを得意とする。

解説

お問い合わせ先

株式会社ピー・アンド・イー・ディレクションズ
東京都中央区銀座6-8-7交詢ビルディング8階
TEL ● 03-3573-0070 Email ● info@ped.co.jp
<http://www.ped.co.jp>

いまさら聞けない 6次産業化

経営コンサル、P&Eディレクションズによる『いまさら聞けない』シリーズ。
今回は、農林水産業の活性化に寄与する6次産業化について解説してもらう。



たオリーブでオリーブオイルや化粧品を生産し、店舗販売や通信販売を手掛けつつ、オリーブオイルを使った料理を提供する飲食店まで経営しています。これらの展開によって、通常1gあたり2~3円のオリーブオイルを同7~10円で販売し、収益性を高める

ことに成功したのです。
井上誠耕園は、新聞広告などを活用して都会に住む健康意識の高いシニアの女性層を中心認知されたのですが、ブランディングが功を奏したように思います。生産者の顔を見せて、数量に限りがあるものの、原料にこだわる姿勢

47都道府県の月別有効求人倍率

| | 2019年12月 | 増減 | 2020年1月 | 増減 | 2020年2月 | 増減 | 2020年3月 | 増減 | 2020年4月 | 増減 | 2020年5月 |
|------|----------|----|---------|----|---------|----|---------|----|---------|----|---------|
| 北海道 | 1.1 | ↓ | 1.0 | ↗ | 1.2 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.0 | ↓ | 0.9 |
| 青森県 | 1.2 | ↓ | 1.0 | ↓ | 1.1 | → | 1.1 | ↓ | 1.0 | ↓ | 0.9 |
| 岩手県 | 1.3 | → | 1.3 | → | 1.3 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.0 | ↓ | 0.9 |
| 宮城県 | 1.8 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 |
| 秋田県 | 1.6 | ↗ | 3.2 | ↓ | 1.4 | → | 1.4 | ↓ | 1.2 | → | 1.2 |
| 山形県 | 1.5 | ↓ | 1.4 | → | 1.4 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.0 |
| 福島県 | 1.6 | ↓ | 1.5 | → | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 |
| 茨城県 | 1.8 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.2 |
| 栃木県 | 1.5 | ↓ | 1.4 | → | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.0 |
| 群馬県 | 1.8 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.6 | → | 1.6 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 |
| 埼玉県 | 1.4 | ↓ | 1.3 | → | 1.3 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.0 |
| 千葉県 | 1.4 | ↓ | 1.3 | → | 1.3 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 | ↓ | 0.9 |
| 東京都 | 2.3 | ↓ | 2.1 | → | 2.1 | ↓ | 1.9 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.4 |
| 神奈川県 | 1.3 | ↓ | 1.2 | → | 1.2 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.0 | ↓ | 0.8 |
| 新潟県 | 1.7 | ↓ | 1.6 | → | 1.6 | → | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 |
| 富山県 | 1.9 | ↓ | 1.6 | → | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 |
| 石川県 | 2.0 | ↓ | 1.8 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 |
| 福井県 | 2.2 | ↓ | 2.1 | → | 2.1 | ↓ | 1.9 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.5 |
| 山梨県 | 1.4 | ↓ | 1.3 | → | 1.3 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.0 | → | 1.0 |
| 長野県 | 1.6 | ↓ | 1.5 | → | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.0 |
| 岐阜県 | 2.0 | ↓ | 1.9 | ↓ | 1.8 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.3 |
| 静岡県 | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.0 |
| 愛知県 | 2.0 | ↓ | 1.8 | ↓ | 1.6 | → | 1.6 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 |
| 三重県 | 1.7 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 |
| 滋賀県 | 1.5 | → | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.0 | ↓ | 0.8 |
| 京都府 | 1.7 | → | 1.7 | → | 1.7 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.1 |
| 大阪府 | 1.9 | ↓ | 1.8 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 |
| 兵庫県 | 1.5 | ↓ | 1.4 | → | 1.4 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.1 | ↓ | 0.9 |
| 奈良県 | 1.6 | → | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 |
| 和歌山県 | 1.5 | ↓ | 1.3 | → | 1.3 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.0 | ↓ | 0.9 |
| 鳥取県 | 1.9 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.1 |
| 島根県 | 1.9 | ↓ | 1.8 | → | 1.8 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.3 |
| 岡山県 | 2.2 | ↓ | 2.1 | ↓ | 2.0 | → | 2.0 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.5 |
| 広島県 | 2.1 | ↓ | 2.0 | ↓ | 1.9 | ↓ | 1.8 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 |
| 山口県 | 1.7 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 |
| 徳島県 | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.1 |
| 香川県 | 2.0 | ↓ | 1.9 | ↓ | 1.8 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.3 |
| 愛媛県 | 1.8 | ↓ | 1.7 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.2 |
| 高知県 | 1.4 | ↓ | 1.3 | → | 1.3 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.0 | ↓ | 0.9 |
| 福岡県 | 1.7 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 |
| 佐賀県 | 1.4 | ↓ | 1.3 | → | 1.3 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.0 | ↓ | 1.0 |
| 長崎県 | 1.3 | ↓ | 1.2 | → | 1.2 | ↓ | 1.1 | ↓ | 0.9 | → | 0.9 |
| 熊本県 | 1.8 | ↓ | 1.6 | ↓ | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.1 |
| 大分県 | 1.6 | ↓ | 1.5 | → | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 |
| 宮崎県 | 1.5 | ↓ | 1.4 | → | 1.4 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.0 |
| 鹿児島県 | 1.5 | ↓ | 1.4 | ↓ | 1.3 | ↓ | 1.2 | ↓ | 1.1 | ↓ | 1.0 |
| 沖縄県 | 1.2 | → | 1.2 | → | 1.2 | ↓ | 1.1 | ↓ | 0.9 | ↓ | 0.7 |

※矢印は前月に対する倍率の増減

※厚生労働省資料をもとに作成。月間に有効求人数を月間に有効求職者数で除して得た月間に有効求人倍率。パートタイムを含む

求人倍率が全国的に下落

有効求人倍率は2020年3月から全国的に下落傾向を強めており、新型コロナウィルス感染症の流行が影響しているものとみられる。とくに石川県、東京都、愛知県、鳥取県では、コロナ禍以前と比べ下落幅が大きく、東京都では5月も1.4倍を維持したが、3月まで

の2倍前後から急落している。このほか北海道や青森県、岩手県、千葉県、神奈川県、滋賀県、兵庫県、和歌山県、高知県、長崎県、沖縄県では、5月に1倍を下回り低水準だ。なお、大都市圏外では、福井県と岡山県、広島県が比較的高い求人倍率を維持している。



単位:倍

産業別倒産件数

| | 2019年12月 | 増減 | 2020年1月 | 増減 | 2020年2月 | 増減 | 2020年3月 | 増減 | 2020年4月 | 増減 | 2020年5月 | 増減 | 2020年6月 |
|----------|----------|----|---------|----|---------|----|---------|----|---------|----|---------|----|---------|
| 農・林・漁・鉱業 | 9 | ↗ | 13 | ↓ | 6 | ↗ | 9 | ↓ | 8 | ↓ | 7 | ↗ | 16 |
| 建設業 | 115 | ↗ | 119 | ↓ | 118 | ↗ | 142 | ↓ | 111 | ↓ | 49 | ↗ | 109 |
| 製造業 | 91 | ↓ | 85 | ↗ | 86 | ↗ | 92 | ↗ | 99 | ↓ | 52 | ↗ | 81 |
| 卸売業 | 101 | ↗ | 129 | ↓ | 95 | ↗ | 110 | ↓ | 88 | ↓ | 51 | ↗ | 102 |
| 小売業 | 99 | ↗ | 100 | ↓ | 85 | ↗ | 92 | ↗ | 114 | ↓ | 48 | ↗ | 97 |
| 金融・保険業 | 2 | ↓ | 0 | ↗ | 1 | ↗ | 4 | → | 4 | ↓ | 1 | ↗ | 8 |
| 不動産業 | 23 | → | 23 | ↓ | 17 | ↗ | 21 | ↗ | 22 | ↓ | 5 | ↗ | 37 |
| 運輸業 | 20 | ↗ | 28 | ↓ | 23 | ↓ | 11 | ↗ | 21 | ↓ | 12 | ↗ | 22 |
| 情報通信業 | 31 | ↓ | 14 | ↗ | 20 | ↗ | 40 | ↓ | 23 | ↓ | 6 | ↗ | 30 |
| サービス業ほか | 213 | ↗ | 262 | ↓ | 200 | ↗ | 219 | ↗ | 253 | ↓ | 83 | ↗ | 278 |

※矢印は各月間における件数の増減を示す

※東京商工リサーチ発表資料をもとに作成

6月に全業種で倒産増

東京商工リサーチの調べによると、企業の倒産件数は2020年2月から3月にかけて運輸業以外の全業種で増加をみせた。コロナ禍の影響によるものとみられる。4月までの増減傾向は業種ごとに異なるが、6月には全業種で倒産件数が増加した。コロナ禍の影響が予

想される2020年2月から6月までの月平均倒産件数の前年同期比を業種別に比較すると、「金融・保険業」が200%と最も高く、「農・林・漁・鉱業」の164%、「不動産業」の106%が続く。なお、6月には10業種中4業種がコロナ禍後最多の倒産件数を記録した。



国内景況動向

| | 2019年12月 | 2020年1月 | 2 |
|--|----------|---------|---|
|--|----------|---------|---|

ENERGY for FUTURE

WEST GROUP

トータルエネルギーソリューションで、 美しい未来を描く。

再生可能エネルギーによる発電、省エネサービスの提供、新電力を軸にした地域経済の好循環。
ウエストグループは、地球環境を考えたトータルエネルギーソリューションを通して、
SDGs の推進を積極的に進めてまいります。



株式会社ウエストホールディングス
証券番号：1407

東京本社：〒163-1432 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティビル32F
広島本社：〒733-0002 広島県広島市西区楠木町1-15-24 ウエスト本社ビル