

とくしまのがんばる企業を応援します

Tokushima

2023 September

No.482

企業情報とくしま

(公財)とくしま産業振興機構
www.our-think.or.jp

徳島の
企業

西精工株式会社 /

本気でやる理念型経営。並大抵の熱量ではできない。でも、とても楽しい。



Contents

徳島の企業	02	平成長久館セミナー一覧	12
西精工株式会社		近日開催の平成長久館セミナー一覧	
とくしま起業人	04	事業紹介	13
● WILD MEAT合同会社		とくしま経済飛躍ファンド 活用事例	
● ビストロアメリ		「(有)日本漢方医薬研究所」	
地域・分析レポート	06	徳島クリエイターズ・ライブラリ	14
欧州・英国の香辛料トレンドと		登録クリエイター紹介	
日本産食材		アジア展望～上海事務所だより～	15
「ゆず」に続く「すだち」の可能性		コロナ禍後の国内移動の回復状況	
弁護士から一言	08	会館だより	16
令和3年物権法・不動産登記法改正		とくしま創生アワード2023募集	
徳島県よろず支援拠点	10	開始のお知らせ	
阿南(県南)における、創業関係補助			
金とよろず支援拠点の動向について			

Pick up News

関連記事 P2

理念型経営で着実に事業を拡大している 西精工株式会社

一歩間違うと、やりすぎ、ついていけないというイメージを生みかねない。しかしその実態は社員が底抜けに明るく笑いかけてくれる会社であった。そのようなことがなぜ可能なのか。是非本編を楽しく読んで欲しい。

徳島の企業

Tokushima

西精工株式会社

潜在能力を引き出す理念型経営。

それは誰よりも顧客が理解している。



代表取締役社長 西 泰宏氏



土成第1工場（増設）



土成第2工場

出会いから衝撃的であった

徳島を代表するものづくり企業、西精工株式会社。同社へのインタビューは2014年以來9年ぶりである。昨年完成した「土成第2工場」について詳細を確認し、同社の近況と将来の展望をお聞きするのが取材の主眼である。もちろん新しい工場については社員の安全面、人とモノの整流化、DXの対応など興味深いテーマが多い。最終的には本社工場の生産設備を全て移転することを考えているという（生産以降の工程はそのまま残す）。

ところが、主たるインタビュー内容は、衝撃的な出会いからすっかり変わってしまった。内情をお伝えするとインタビューは複数人で行っている。先に着いた筆者は、受付の近藤というネームプレートをつけた守衛さんに駐車場を案内されもう一人のインタビュアーを待っていた。ふと目を上げると守衛さんが社屋の前でこちらを見ているではないか。何と守衛室から出て私が出てくるのを炎天下の中待ってくれている。大変恐縮しながら、社屋に入ると、社員の皆さんが立ち上がって、ニコニコと「いらっしゃいませ！」と言ってくれる。その上に何と我々の名前前のボードまでがあるではないか。インタビュー前に同社から帯同者名の開示を依頼されたときには、単に記録のためだろうとしか思っていなかった自分が恥ずかしくなった。冷や汗をかきつつエレベーターで二階に案内していただいたのは秘書課の岡部祐美氏、そしてすぐに現れた西泰宏社長のお二人がインタビューに応じてくれた。

顧客は何を評価してくれているのか

改めて、であるが同社は「ファイナバー

ツ」と呼ばれる高品質・高機能のパーツ・ナットなどを製造・販売する企業である。自動車分野で約八割、あと家電・弱電分野、建設機械・住宅分野、その他である。日本を支えると言ってもよい自動車分野で求められる品質・精度があれば他分野への応用は可能ではないか、ということが自動車分野を中心にしている理由である。同社の主な営業は営業担当者と営業技術専任者が行う既存顧客へのいわゆる「業」と展示会、HP上の技術相談である。顧客から何を期待され評価されていると思うかの質問に対し、西社長は「軽量化」と即答した。今後自動車がガソリンエンジン、ハイブリッドから電気自動車（EV）になっても常に求められるのは軽量化だという。そして担当者の「スピード」。ただし、それはあくまで表面的なことであり、会社の組織風土から生み出される安心感と「人間力・人間性」が何より重要だと言う。それでは顧客に評価される「人間力・人間性」とは何なのか。それは仮に同社独自の仕組みにより生み出されるとするとのようなものなのか。「人間力・人間性」とは非常にわかりにくい概念である。それは表面的なものではなく、内面から滲み出てくるものであるからだ。

同社が行っている「営業」はパートナーとして対等の立場を堅持している。創業の精神・経営理念として「相互信頼関係の精神」とあり、「お客様とお取引先との信頼関係を丁寧に築きあげて、相互繁栄をはかりたい」とある。お客様は神様です、ではない。信頼関係と相互繁栄なのである。今世間を賑わしている「カスタマーハラスメント」などは許さないと西社長は言い切る。「お客様の言うこと

は何でも聞け、無理を聞け、なんて絶対言わない」。以前、担当者から顧客のハラスメントの訴えがあったため社長自ら顧客企業の経営者に強く申し入れをした。その結果顧客企業から取引を縮小されるどころか逆に感謝されたこともあると笑った。

「人間力・人間性」を支える仕組み

同社は西社長が入社する前の昭和53年からQCサークルを中心とした小集団活動を開始している。マンネリ化をしているのかと思いきやとんでもない、全員がトップアワードである「金賞」を目指して最低月二回！の定期活動を行っており、その毎回の活動内容も事務局の審査対象になるという。発表だけやって「ハイ！よくできました」ではないのだ。何よりも定期活動の中での「対話」が評価されるという。本当に全員が金賞を目指しているのですか？と聞くと秘書課の岡部氏はニコニコと「はいもちろん私も金賞狙いで！」とのこと。え？秘書課も？評価は「対話」を重視するとは？

このような全員での取り組みの源泉になっているのが、多くのインタビューで西社長が語っており、あまりにも有名な「毎日50分間行われる朝礼」である。これはシンプルに言うと経営理念、ミッション、ビジョン等を共有するために行われる。ああ社長が毎日全社員を前にして延々しゃべるのね、聞く方もよく飽きないね、何て思っていると大間違いである。あくまで小集団、いわゆるチームごとに毎日担当者を決めて自主的に進めていく。しかもチームごとにビジョンがあり歴史がある。社長は何もしゃべらない。フィロソフィが決められているのでそれ



土成工場内設備



当社で開催するサマーパーティ

についてベテランから新入社員まで平等に全員が話をする。いままで我々はこの技術で顧客から評価されてきた。で、我々チームは今後どのようにしていくのか？そこで何よりも重要であるのが対話である。対話の効果は理念などの共有だけではなく、年がら年中何故なの？を繰り返し疑問を深掘するとともにチームワークを醸成し営業、製造工程（前工程後工程）、間接部門をつなぐ役割を担う。それは営業部門以外でも同じで、常に「お客さんが、お客さんが」と対話を続けている。だからこそ、営業担当者でなくても全ての社員が顧客のどの部分に貢献できているのかが把握できるようになり、結果としてスピードのある営業にもつながってくる。また、他の工程のことも考えながら動くようになる。しかも、他の部署、他の工場の朝礼に参加することも自由なのだ。

しかしそれだけで「人間力・人間性」は磨かれてくるのであろうか？そしてそれは顧客に的確に伝わるものなのであろうか。その疑問に対するキーワードとして西社長は「社員の潜在能力を引き出す」と「違った相手への共感性」を上げてくれた。ここからは筆者の推測なのであるが、確かに対話は気づきを与え潜在能力を活性化するであろうし、共感性も高めるであろう。そして何より、重要であることは、おそらくそのことは時間をかけてゆっくりと萌芽してくる。そして緩やかではあるが長期的に（永遠に？）右上がりに伸びていくのであろう。顧客から見ると同社の担当者は常に潜在能力を開発するわけであるので常に成長し期待以上の対応をしてくれる。また顧客に対して共感性を高めることは、相互の共感性を高めることにつながり、お互いに幸せを感じ、結果として顧客と同社の絆を強めることになるのであろう。

社長はどこまで本気なのか？

昭和53年から始まった小集団活動も一時期はさほど活発ではなかったという。年末に大会を行い金賞、銀賞とあるのにも関わらず数年金賞は該当なし、が続いた。西社長は止めたらいんじゃないか、もしくは本気なのかどっちかだよと断言した。形だけ続けることに意味はない。中途半端にやっていたって疲れるだけだから。金賞なしというのは本気でやってないんだよ。そうすると社内のリーダー達が「本気でやります」と言って自ら事務局を立ち上げた。最近では金賞を取れなかったら悔しがっている。その姿を見て本気でやっているんだと感じている。定期活動の中で「対話」を繰り返すことにより自然と金賞を狙いにくい「空気」ができる。リーダーの熱量と仕組み、両方が必要なのだ。

また、先ほどフィロソフィについて記載した。理念型経営や小集団活動を重視する多くの会社が入り込んでいる「京セラフィロソフィ」。これは京セラの稲盛和夫氏の実体験や経験則から引き出した経営哲学であるが同社はそのままでは自社には合わないかと決断し、3年間かけて「グループウェアでの対話」をもとに自社独自の「西精工フィロソフィ」を作り実践している。失礼な言い方だが、人の真似はしない、安易に取り入れれない、妥協はしないという強い意志がそこにはある。

長い年月が経つと「自分自身のもの」の見方が変わる。社員から刺激を受けるのが最大の楽しみ」と静かに語ってくれた。社員を変えようとか思ってもダメなんだ、変えられないし、という言葉が聞くと、強い意志を貫徹した人間だけが到達できる境地のようなものがある。「影響を与えるのではなく与えられている」。

「うちこれだけやってるんですけどメンタルやられている人ゼロなんです

よ」「え？ゼロ？」「私は月曜日から土曜日まで毎日社員と飲みに行くんですよ。黙って聞いているとすごく刺激を受ける」「え！？毎日！？」岡部氏にも聞いてみた。「はい、毎日夕方から社員との飲み会の予定が入っています。場所もスケジュールに書いて」すまして答えてくれた。稲盛和夫氏も、車座になって飲み会をすることを重視したと言われる。しかし、「毎日」「社員と」飲む社長っているのだろうか。一体この社長は何年間このようなことを繰り返していたのだろうか。

やはり帰りも

インタビューを終えて、やはり社員の方々の挨拶を頂き社屋を出て我々は車に乗り込んだ。社屋前では、西社長と岡部氏がやはり炎天下の中見送ってくれた。その二人は実に楽しそうに我々を見送ってくれるのである。また、守衛さんも実に楽しそうに誘導棒で出口を案内してくれる。なぜあんなに皆さん楽しそうに炎天下で立っているのか、筆者は不思議に思うと同時にとても羨ましくなった。

（文責 四国大学教授 藤井一郎
 帯同 社会連携課 山本一彰
 経営情報学部3年 篠原彪冨 山本萌佳）

Company Profile

会社名 西精工株式会社
 所在地 徳島市南矢三町1丁目11-4
 設立 1960年(創業 1923年)
 資本金 3,000万
 従業員数 245名
 TEL : 088-631-7177
 FAX : 088-632-7626
 URL : <https://www.nishi-seiko.co.jp/>

WILD MEAT合同会社

代表/中山充啓

徳島県美馬市穴吹町

TEL: 080-2972-6154

URL: <https://bowwowwon.com/>

(令和3年11月15日法人設立)



@BOWWOWWON.OFFICIAL



起業の経緯を教えてください

日本では鹿が増え続けており農林業の被害や生態系への被害など大きな問題となっています。数をコントロールするため、毎年約500頭のシカを捕獲していましたが山に捨てていた現状で、いただいた命をなるべく無駄にしないように利活用できないかと考え、食肉加工場を建築し、猟師をしながらジビエの加工販売をする事業を起業しました。

御社の主な事業内容を教えてください

主に鹿を捕獲、解体、加工してドッグフードブランド「BOWWOWWON」を立ち上げ販売しています。特徴は、美馬市産鹿肉100%使用、着色料・香料・保存料不使用、完全無添加で【安心・安全・食いつき抜群】なだけでなく、高タンパク・低カロリーで身体にいい栄養価がたくさん含まれています。今までは、鹿は捕獲後そのまま山中に埋

めていましたが、鹿を捕獲後、食肉用として内臓以外の肉・骨を全て加工用に活用しています。

起業して大変だったこと、良かったことはありますか？

自分が取り組んだことは、美馬市では前例がなかったことから、ジビエ加工場の設置許可や補助金の許可申請などは、答えのない宿題を与えられているような感じで大変でした。また、まだ目標の月売上100万円に届いていないため営業をがんばっています。

良かったことは、直接お客さんの良い反応がわかることです。今は競合が少ないので、頑張れば頑張るほど売上が上がるので面白いです。

起業を志す方にメッセージをお願いします

自分は、18歳から起業を目指して、祖父や親から狩猟の方法を教えもらったり、ジビエ料理店で修業をしたりと経験を積みかさねて準備してき



ました。起業に際しての事前準備を充分にしてきたつもりでしたが、起業後はいろいろな想定外のことが起こるので、資金の確保やお客様の確保はできるだけ事前しておいたほうがいいです。

取材の感想

仕事を、地域の課題に立ち向かい、お客さんの良い反応が見られてやりがいのあるものに行っているところがとても楽しそうに見えました。若くして自分のやりたいことが見つかり、前例のないものを仕事にするのはすごいなと思いました。自分はやりたいことが見つかりませんが、課題に直面したときに解決する力、自分で決めて考動する力を身につけていきたいと思いました。

(取材：徳島中学校3年 里見亮大)



創業コーディネーター
里見和彦より

中山代表は、25歳と若いながらも、祖父や父から学んだ狩猟の技術と、ジビエ飲食店で修業した調理技術を持ち、食肉加工場を約1,100万円かけて創業しました。鹿や猪のジビエを広めるためと、食肉の端材の利活用をかねてペットフード市場に展開したりと、積極的に考動しています。様々なイベントで出店していますし、通販でも購入できるのでぜひワンちゃんに食べさせてみてください。

ビストロアメリ

代表者/元木敏宏

徳島県徳島市住吉5丁目3-55
井内マンションA 1F
TEL: 080-2989-5533



起業の経緯を教えてください

料理店を営む両親に育てられ、20歳から料理の仕事に携わり、料理を始めた頃からいつかは自分の店を持つという目標を掲げて仕事をしてきました。人気イタリアン店を経営するようになった兄と同じように、ベルギーの一流店舗で修業し、技術や接客を学んできました。修業したベルギーの店は、ジャンルのには高級フランス料理店でしたが、長く働いている間に、現地の人々が気軽に楽しく仲間達とビストロ(カジュアルなフレンチの店)で食べたり飲んだりしているのを体感して、こういう雰囲気って良いなと思うようになりました。肩肘張らずに楽しみながら食事ができる、そんなビストロを地元徳島で開きたいという気持ちが固まりました。その後東京や高松でも働き、徳島に帰って来てからは、どのような飲食店が流行っているのかを注視し、価格帯、料理、立地、規模等を考えていました。そんな折に自分が理想とするサイズの店舗が見つかり、家族と相談し開業することを決意しました。

御社の主な事業内容を教えてください

カジュアルなフランス料理を提供する飲食店です。ランチ営業、ディナー営業をしています。ランチは3種類用意し、前菜、メインも選べるプリフィクススタイルにすることで、その日の気分で食べたい品数と料理を選べるようにしています。ディナーもコースを数種類とアラカルトを用意し、お客様の利用目的によって楽しんでいただけるよう工夫しています。飲み物は、フランスワインを中心に、フランスからの仕入れルートを持っている酒店のアドバイスをもらいながら約50種類、ビールはベルギーでの経験を活かしてベルギービールを約10種類取り揃えて、徳島の他の店にはない品揃えでお

客様楽しんでいただいています。

数店の高くないフランス料理を身近に楽しんでいただきたいと思い、ベルギー料理のテイストも織り交ぜて、楽しんでいただける店になるよう工夫しています。

起業して大変だったことは何でしょうか？

一つ目は、店を開いて1年も経たないうちに、新型コロナウイルスの蔓延で数か月間テイクアウト営業になったことです。最初の頃はなかなか認知度も低く苦戦しましたが、徐々に知っていただくことができました。テイクアウトがきっかけで常連様になっていただいているお客様もいらっしゃる、何が幸いするかわからないと思いました。もう一つは最近の物価高騰です。特にフランス料理に必要なヨーロッパ産の食材がとんでもなく値上がりしています。お客様には、気軽に楽しんでいただく事をコンセプトとしているのに、どうしても価格が高くなってしまいが心が苦しいです。

起業して良かったことは何でしょうか？

お客様に喜んでいただける事が一番です。美味しかったという言葉が掛けていただけることが仕事のやりがいです。またお客様として来ていただき、いろいろな話をさせていただく事で、いろいろな人の人生を垣間見ることが出来るのが楽しみでもあります。そしていろんな知識を得ることも出来ています。このような人と人との繋がりを体験できることが非常に幸せなことです。

起業を目指す方にメッセージをお願いします

料理の経験は沢山してきましたが、経営に関しては知識も少なく手探りで起業準備でした。でも、お店をされている

先輩方や、とくしま産業振興機構の方にいろいろ相談し、アドバイスを頂き、起業することが出来ました。本やネット上での経営学ももちろん参考にはなるのですが、徳島で起業するには徳島の実状が役に立ちます。先輩起業家や、沢山の起業に関わってきている創業コーディネータの方からのアドバイスは、その情報が得られます。起業を成功させるパーセンテージを、上げることが出来ると思います。

起業することにより、いろんな楽しみや喜びが待っていますよ。是非起業して、ビストロアメリにも食べに来てください!笑



創業コーディネーター
長尾辰彦より

ビストロアメリという名前は、フランス映画の「アメリ」からとったそうです。不思議な能力を持つ女性アメリの、素直な気持ちや気配りが、関係している人を幸せにしていく雰囲気が好きだからと聞きました。店内にはその映画に出てくる置物などを飾っています。元木さんも、すごく素直な人柄です。起業に向けての、テストマーケティングや、人と繋がる大事さ、仕入れのことなど、アドバイスしたことを、まずは実行して自分のものにされてきました。徳島の素材をふんだんに使ったフランス料理は、関わった人達を幸せにしていることと確信します。

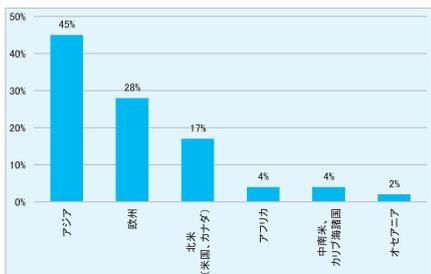
欧州・英国の香辛料トレンドと日本産食材 「ゆず」に続く「すだち」の可能性

本稿では、欧州および英国の香辛料市場を概観した上で、英国で好まれている日本のフレーバーと比較しながら、新たな需要が期待される日本独自の香辛料の可能性を探る。なお、本稿での香辛料はスパイス、ハーブを指し、特にハーブに関しては、食品で使われるもののみとし、医療、殺虫、殺菌などで使われるハーブは対象としない。

欧州の香辛料輸入

始めに、オランダ発展途上国輸入促進センター（CBI）のレポートを基に、欧州での香辛料事情について概説する。欧州では、2015年から2017年にかけて香辛料の輸入額が毎年10%以上伸びており、2018年に大幅に減少したものの、新型コロナウイルスの流行以降、免疫を高めるとされている生姜（ショウガ）、ターメリック、ニンニクなどの売上げが急激に伸びるなどの要因もあり、長期的には成長傾向にある。2021年の世界における香辛料の輸入割合は図1のとおりで、欧州の輸入は世界全体の約4分の1を占めている。アジアがトップで、次いで欧州、北米（米国・カナダ）、アフリカ、中南米・カリブ海諸国、オセアニアと続いている。欧州はアジアの次に高いシェアとなっており、他地域の香辛料に興味を持つ市場であると考えられる。

図1：世界における香辛料の輸入割合（2021年）

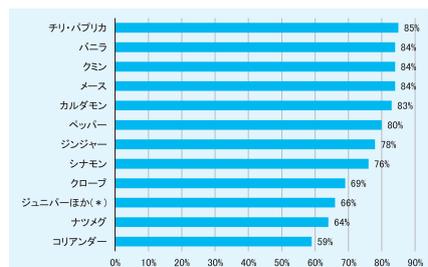


出所：「What is the demand for spices and herbs on the European market?」
オランダ発展途上国輸入促進センター(CBI)を基にジェトロ作成

欧州以外からの欧州への香辛料の輸入

額の95%以上は途上国からだ。2019年から2021年にかけて途上国から欧州への香辛料の輸入額は約18億ユーロに達したとされており、欧州が途上国に強く依存していることが分かる。主要な香辛料の欧州の総輸入額に占める途上国の割合は図2のとおりである。主要な香辛料12種類のうち半数が8割以上途上国から輸入されており、途上国との密接な関係が見て取れる。

図2：主要な香辛料の欧州の総輸入額に占める途上国の割合（2021年）



注：ジュンバーほか(*)は、アニスシード、ハッカク、キャラウェイ、フェンネルを含む。
出所：「What is the demand for spices and herbs on the European market?」
CBIを基にジェトロ作成

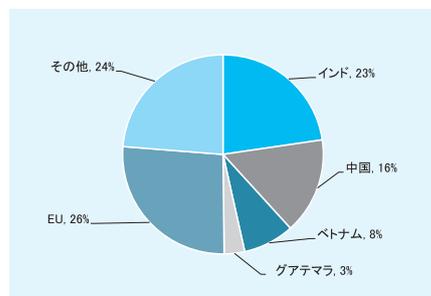
英国の香辛輸入と市場状況

英国でも、香辛料の需要が年々高まっている。前述のCBIのレポートによると、英国が輸入する香辛料の品目は多いものから順に、ショウガ、唐辛子、胡椒（コショウ）である。その次にターメリックとカルダモンが続く。英国政府の輸入統計によると、2021年の英国の香辛料の総輸入額は約2億7,600万ポンド（約505億円、1ポンド＝約183円）となっている。

香辛料輸入額の国・地域別割合は図3のとおり。英国が最も香辛料を輸入している相手国はインドであり、総輸入額の約23%を占めている。これは、英国における大規模なインド人コミュニティの存在が大きく影響しているといわれている。中国は、英国への第2位の供給国であり、総輸入額の約16%を占めている。また中国は、2017年から2021年にかけて急速に供給量の増加のスピードが早

くなったといわれており、中国もインドと同様、英国にとって主要な供給源となっていることが分かる。インドと中国のほか、英国への主な香辛料の輸出国として、ベトナムは主に胡椒を輸出しており、グアテマラはカルダモンを輸出している。

図3：英国の香辛料の輸入額の国・地域別割合（2021年）



出所：英国歳入関税庁の輸入統計を基にジェトロ作成

また、英国の香辛料市場の特徴は、現地系スーパーマーケットのような大規模な市場が関与しているところにあると考えられる。英国の主要スーパーのオンラインサイトの香辛料部門をみると、2023年1月時点で、テスコでは195点、ウェイトローズで144点、セインズベリーで69点、アルディで29点のスパイスが販売されており、実際にスーパーに足を運んでみても、スパイスコーナーには最低でも1段以上の棚すべてに様々なフレーバーのスパイスが置かれている。中でも品薄あるいは売り切れている傾向にあるのは、パプリカや胡椒、ガーリックソルトなど香りが強く、多用途に使うことができるスパイスであった。

現地系スーパーに香辛料を供給する大手シュワルツ（Schwartz）は、英国のスーパーで一度は目にするブランドで、他の大手の供給者と同様に、貿易、加工、包装、マーケティングすべてを管理し、大量かつ効率的にスパイス、ハーブを供給するなど供給面の体制を整えているのが特徴である。



英国現地スーパーにおける、大手メーカー製品と自社製品を陳列したスパイスコーナー（ジェットロ撮影）

英国の食品原材料の輸入商社ユーレン・フード・イングリディエンツの2023年のフレーバートレンドに関する記事によると、大胆でエキゾチックなフレーバーや、糖分、脂肪分を抑えた健康志向のフレーバーが人気を集め始めていとされている。また、最近では、伝統的なレシピに、スパイス、ハーブ、果物、野菜など伝統的ではない原材料を使用することで、現代的なアレンジを加える傾向があるという。特に、料理により深みをもたせる、ジンジャー、ターメリック、カルダモンなど風味を加えるスパイスが、人気を集めているとされる。

同記事では、2023年に流行すると見られるフレーバーや商品群として、キノコ類、昔ながらのフレーバー、ストリートフードのフレーバー、重層的なスパイス食品、風味を重視した甘味料、ノンアルコールの代替品などが挙げられており、スパイス事情に敏感な英国では、常に新しいトレンドが生み出されていると考えられる。

英国市場における「すだち」の可能性

欧州、英国の人々の傾向として、強い香りのスパイスを好む人が多い。日本を代表するフレーバーである「ゆず」は、ハーブのような感覚で使用でき、レモンよりも香りが強くピリッとしたフレーバーとして、近年定着しつつある。ゆずカスタードを使用したデザートや、前菜料理やメイン料理にゆずが使用されている。現地スーパーでは、食料品だけでなく、日用品である洗剤や手洗いせっけんなどにもゆずの香りの商品が販売されており、ゆずが英国の人々に広く浸透していることがわかる。

これらの事例からわかるように、近年

の英国では、ゆずが香酸柑橘（注）の中で人気を誇っているが、本稿では、トレンドを生み出すことにたけているとされる英国市場で、ゆずの次にはやりそうなフレーバーとして「すだち」に焦点を当てる。大分県が運営するサイトによると、「すだち」の特徴は、香酸柑橘の中でもクセのない酸味と強い香りを持つこととされており、苦みが少なく様々な食材に合う味わいで、しっかりとしたさわやかな香りを持つため、香りの強い食材ともよく合うとされている。栄養成分に関しては他の香酸柑橘と同様、疲労回復や血流改善などの効果を持つクエン酸を多く含むほか、同サイトによると、「すだち」の皮に含まれるポリフェノールの一種「スダチチン」は、体重抑制や糖分・脂質代謝改善の効果が期待されているとされている。

英国の食品・飲料分野では年々、健康志向が高まっているとされている中で、比較的強い香りを持ちつつクセがないため、料理に使いやすく、また、健康面の効果を有する「すだち」が英国の人々に浸透し、ゆずのように定番のフレーバーとして定着する可能性は大きい。そんな「すだち」は近年、欧州ではデザートや多国籍料理などで徐々に使われつつある。欧州、中東、アジア地域の11カ国において高級食材を紹介するクラシック・ファイン・フーズが2018年に発表した「新しい料理とベイストリー 2018 製品コレクション」において、フランスの果物加工メーカーのキャップフリユイが販売している冷凍ピューレの新作の味として、すだちフレーバーが掲載された。また、同社が2022年に発表したオンラインカタログ「クラシック・ファイン・フーズ英国新製品コレクション 2022」においても、フランスの果物加工メーカーのポンティエが発売している、すだちフレーバーのジェラートが掲載されていることから、「すだち」への注目が一過性のものでなく、徐々に市場に浸透していると考えられる。その他にも、「すだち」を英国のレストランで使用しているシェフがいる。英国・ロンドンにあるミシュラン2つ星のモダンブリティッシュ料理「ザ・クローブ・クラブ」のシェフであるアイザック・マックヘイル氏は2015年に、世界中のシェフを取り上げているウェブマガジン「オー・ドウ・ガ

ム (HAUT DE GAMME)」で、最も好きなフレーバーが柑橘系であると述べており、ロブスターやカニに自ら作った花ゆずのゆず胡椒を添えて提供したほか、「すだち」をスズキのから揚げに添えるなど、現地ではまだまだあまり知られていない方法で提供している。

今後の展望

本稿では、ゆずに続いて英国での需要拡大が期待される柑橘系のフレーバーとしての「すだち」の可能性を概観した。新型コロナ禍以降、欧州や英国では香辛料需要の盛り上がりが続いている。また、英国の人々の健康志向の高まりから、ビーガンやオーガニックも注目されている。そのような背景もあり、栄養成分が豊富で、健康に良いといわれている柑橘系フレーバーはこの先も年代を問わず、より需要が拡大すると考えられる。その中でも、「ゆず」はハーブ感覚で多用途に利用され、欧州、英国で日本のフレーバーとして浸透しており、また、英国の人々は強い香りを好む傾向にあることから、クセも酸味もあまりなく香りが強い「すだち」が次に流行する可能性は高いとみられる。ゆずと同じ柑橘系であるものの、異なる特徴、特に英国人が好む香りの強さを有するとして、料理、飲料の風味付けなどに提案すると、「すだち」が受け入れられ、ゆずのように流行する可能性があると考えられる。

注：農林水産省によると、温州みかんなどとは違い、実を食べるのではなく、果汁の酸味や果皮の香りを楽しむ柑橘類の総称。



執筆者紹介
ジェトロ・ロンドン事務所
(執筆時)
神舎 明歩(かんじゃ あきほ)

2023年1月～3月、ジェトロ・ロンドン事務所にインターン研修生として在籍。



執筆者紹介
ジェトロ・ロンドン事務所
飯田 俊平(いいた しゅんぺい)

2006年、農林水産省入省。2020年9月からジェトロ・ロンドン事務所に在籍。

令和3年物権法・不動産登記法改正



どんな悩みでも弁護士に相談すれば、解決の途が見えてきます、
是非何でもお気軽にご相談ください。

うずしお法律事務所
弁護士 瀧 誠司

今回、民法の物権に関する規定・また不動産登記制度について令和3年に法制度が改正されました。改正民法は本年4月1日に施行されており、不動産登記法も順次施行されることになっています。大きな改正の骨子は所有者が不明あるいは所有者と連絡がとれず不動産の活用ができない事態を解消することです。不動産の所有・登記の法律改正に関しては、どの企業の方もある程度関わってくる問題なので、ぜひ知っていただければと思います。

第1 相隣関係規定の改正

まず、相隣関係規定が改正されました。隣地が所有者不明土地でも問題が生じにくいように、①隣地使用権の見直し、②ライフライン設置権・使用権の創設、③枝の切除に関する規律の見直しが行われています。隣地使用が認められる場合が増えて、i 境界線付近において、建物などを築造・収去・修繕する場合、ii 土地の境界標（土地の境界を示すための目印）の調査・境界に関する測量をする場合、iii 隣地の枝が自分の土地に越境してきている際に、民法233条3項の規定によりその枝を切除する場合となりました（209条1項）。また他人が所有する設備を使用しなければ電気、ガス又は水道水の供給その他これらに類する継続的給付を引き込むことができない場合に、他の土地にライフラインを設置・使用する権利も認められました（213条の2第1項）。もっとも他の土地を使用する場合、償金・費用を支払う必要があります。枝の切除については、越境した枝についてはこれまで切除する権利が認められませんでした。竹木の所有者が催告後相当期間に切除しないとき、竹木の所有者を知ることができず、又は所在を知ることができないとき、急迫の事情があるときに認められます（233条3項）。隣地の竹木が数人の共有であったときには、各共有者は、他の共有者の同意等を得ることなく単独でその枝を切り取ることができることとなりました（233条2

項）。

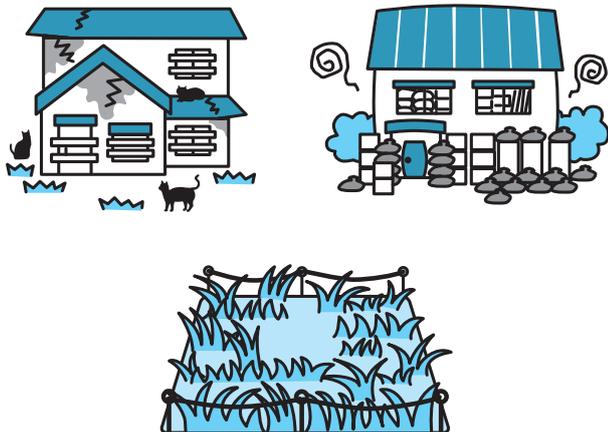
第2 共有規定の改正

次に、共有の規定も改正されました。改正の目的は、土地を管理している共有者や所在が判明して連絡可能な共有者の間では土地の利用について一定のコンセンサスが形成されているにもかかわらず、不明共有者が存在するために土地の活用が実現できない問題を解消することにあります。共有物に変更を加える行為であっても、形状又は効用の著しい変更を伴わないもの（軽微変更）については、持分の価格の過半数で決定できることが定められました（251条1項、252条1項）。なお、「形状の変更」とは、その外観、構造等を変更することをいい、「効用の変更」とは、その機能や用途を変更することをいいます。例えば、砂利道のアスファルト舗装や、建物の外壁・屋上防水等の大規模修繕工事は、基本的に共有物の形状又は効用の著しい変更を伴わないものに当たると考えられます。持分の過半数で決定できる短期の賃借権も設定しました（252条4項）。さらに、所在等不明共有者がいる場合には、裁判所の決定を得て、①所在等不明共有者以外の共有者全員の同意により、共有物に変更を加えること、②所在等不明共有者以外の共有者の持分の過半数により、管理に関する事項を決定することができる制度が創設されました（251条2項、252条2項1号）。共有物の管理者制度も設けられ、共有者以外の者を管理者とすることもできます（252条1項）。共有物を使用する共有者は、他の共有者に対し、自己の持分を超える使用の対価を支払う義務を負うとする規定も設けられました（ただし、共有者間において無償とするなどの合意があれば、支払う必要はありません。249条2項）。共有者は善良な管理者の注意をもって共有物を使用する義務を負うことも明記されました（249条3項）。共有物を使用する共有者が自己の責めに帰すべき事由に

よって共有物を失ったり壊したりした場合、他の共有者に対し損害賠償義務を負います。

共有物の分割についてもより分割しやすくなりました。裁判による共有物分割の方法として、代償分割（賠償分割）が可能であることを明記するとともに、①現物分割・代償分割（賠償分割）のいずれもできない場合、または②分割によって共有物の価格を著しく減少させるおそれがある場合（現物分割によって共有物の価格を著しく減少させるおそれがあり、代償分割（賠償分割）もできない場合）に、競売分割（換価分割）を行うこととし、分割の検討順序を明確にしました（258条2項、3項）。裁判所は、共有物の分割の裁判において、当事者に対して、金銭の支払、物の引渡し、登記義務の履行その他の給付を命ずることができることも明文化されました（258条4項）。共有者が他の共有者を知ることができないとき・その所在を知ることができないときは、裁判所に申し立てた共有者（以下「申立共有者」）に所在等不明共有者の持分を取得させる裁判をすることができる制度が創設されました。申立共有者が2人以上の場合は、各共有者に所在不明等共有者の持分を、共有者の持分に応じて分割して取得させることとなります（262条の2）。共有者の中に所在等不明共有者がいる場合、他の共有者が共有物件の売却等の処分を希望するときには、裁判所が申立共有者に所在等不明共有者の持分を譲渡する権限を付与できる制度も創設されました（262条の3）。このように一定の手続を経れば所在不明の共有者がいる土地でも金銭解決を前提に手続が進められます。

所有者不明の土地又は建物、所有者による管理が適切に行われず、他者への権利侵害があるかそのおそれがある土地又は建物（隣地の擁壁が劣化により倒壊し、それにより隣地への土砂崩れのおそれがある場合、ゴミの不法投棄を土地等所有者が放置したことにより臭気や害虫が発生し、これにより隣地への被害が発生している場合等）について、利害関係人の申立により裁判所が管理人を選任する制度も



設けられました。所有者不明の個々の土地・建物について管理人を選任することはこれまでできませんでしたが、今回の法改正により土地、建物といった個々の財産単位で管理人を選任することが可能となったことで、不相当な労力やコストをかけることなく的確な管理がなされ、利用の円滑化につながる事が期待されます。

管理不全土地管理人・管理不全建物管理人の管理処分権限は、専属的ではないので、対象の土地等の所有者は、従来どおり管理や処分を行うことができます。そのため管理に抵抗する所有者がいる場合には使いづらいですが、管理不全であってかつ所有者不明となっていることが疑われるような土地・建物の場合は、この管理制度を活用することでより迅速な対応ができるようになる可能性もあります。

第3 不動産登記法の改正

不動産登記法も改正されます。特に企業実務に影響を与えるのが、登記名義人の名称（商号）や住所の変更登記を義務付ける規定の創設です〔不動産登記法76条の5（改正後の条文。以下同じ。）〕。これまで住所変更等の登記をするかどうかはあくまで任意と考えられていたことから、本店の移転等に伴って住所が変わっても、所有するすべての土地の住所変更登記をすることまではしない（土地の第三者への譲渡等、登記を整えることが必要になったタイミングで対処する）という対応をする会社も多かったと思います。しかし、本改正後は、名称・住所等の変更日から2年以内に変更登記申請をしないと5万円以下の過料（不動産登記法164条2項）を科されるリスクが生じることになります。ただしこの規定は、施行まで約5年の猶予期間が設けられており（改正法附則1条3号）、その間に登録免許税の減免等の負担軽減措置がなされる可能性があります。さらに、今回の改正では、会社法人等番号を登記事項に追加したうえで（不動産登記法73条の2第1項1号）、不動産登記システムと法人・商業登記システムの連携を図り、法人の名称や住所が変更された際に登記官が職権で登記を行えるようにすることも予定されている（不動産登記法76条の6）ため、新たに創設される所有不動産記録証明制度（不動産登記法119条の2）等も活用しつつ、保有するすべての土地に自社の法人等番号を紐付けることで、登記の適正化を円滑に進めるとともに、それ以降の登記事項の変更漏れのリスクを大幅に減らすことも可能となるのではないかと思います。

このように企業法務にも大きく影響がでる民法の物権に関する規定や不動産登記法の改正について、ぜひ関心を持っていただければと思います。



阿南（県南）における、創業関係補助金とよろず支援拠点の動向について



横手 博一 徳島県よろず支援拠点サブチーフコーディネーター

中小企業のあらゆる経営上の悩みに対応するため、(公財)とくしま産業振興機構内に「徳島県よろず支援拠点」を開設しています。皆様のお役に立ちそうな支援内容を「徳島県よろず支援拠点」のコーディネーターが交代で紹介していきます。

徳島県よろず支援拠点サブチーフコーディネーターの横手博一です。

私の記事では、2020年から県南における地域創生の取り組みを紹介しています。今月号は引き続きの第4弾となります。

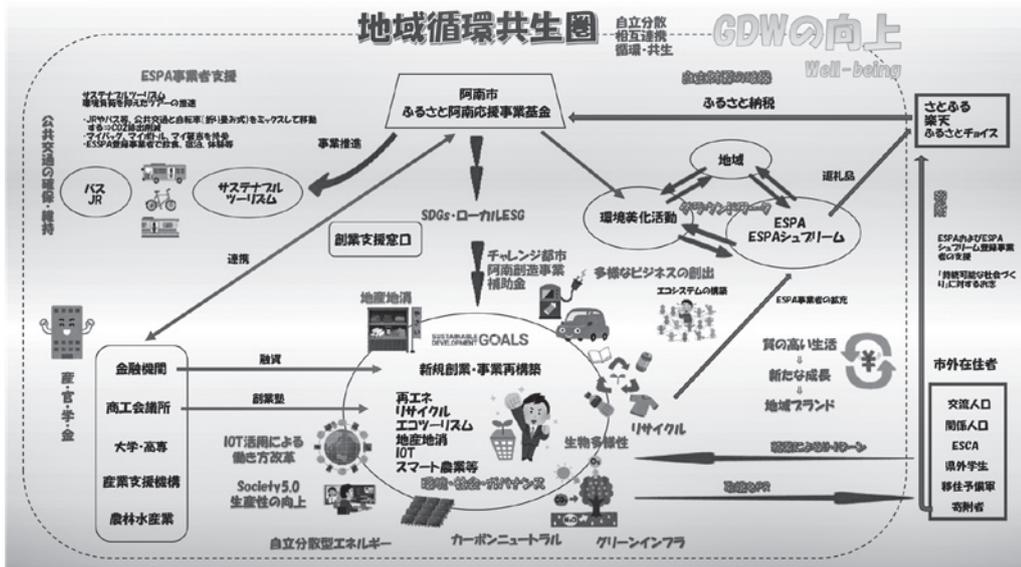
今回は阿南市における「創業・事業再構築関係補助金」と県南の「よろず支援拠点の動向」について紹介します。

1. チャレンジ都市阿南創造事業補助金

阿南市が創生した創業・事業再構築関係の補助金です。2022年度から始まり、今年度で2回目となります（※今年度の受付期間は既に終了しています）。

(1) 本補助金の背景

チャレンジ都市阿南創造事業イメージ



まず、本補助金の背景についての説明からです。

阿南市は地域の特性を集約して、地域循環共生圏を上記イメージ図のように展開しています。地域循環共生圏とは持続可能な社会の姿です。地域が主体的に「自ら課題を解決し続け」、得意な分野でお互いに支えあうネットワークを形成していくことで、地域も国全体も持続可能にしていく「自立・分散型社会」のことです。地域で環境・社会・経済の課題を同時解決する事業を生み出していこうとするもので「ローカルSDGs」とも言われています。

(2) 本補助金の特徴

①原資

地域循環共生圏構想をバックグラウンドとして、本補助金は阿南市及び市内事業者の価値向上を図り地域経済の好循環等につなげることを目的としていることから、イメージ図のとおり原資を阿南市ふるさと納税としています。

②対象者

対象者は、持続可能な開発目標（SDGs）の実現及び「環境」、「社会」及び「管理体制」を重視した経営モデル（ESG経営）にかかる新たな商品・サービスの開発等、先導的なビジネス展開により「新規創業及び事業再構築」を計画されている起業家や事業者です。創業もしくは再構築を目指す事業者等を、阿南市独自の補助基準や手法でバックアップします。

③審査項目

事業性や持続性はもちろんのこと、地域課題解決につながるか、また、SDGsのどの項目に着目しESGにどのように貢献するのかを明記するような書式になっています。事業性同等に地域活性化や地域ブランド構築に通ずる項目をも重視している内容です。

(3) 補助金申請前、そして採択後の効果（考察）

昨年の採択者は次の事業者です。採択後、ほぼ全企業がメディアに登場し注目を集めています。

区分	申請者	事業内容
1 新規創業	個人	地元農産品を活用したケーキ、焼き菓子の製造販売
	個人	放置竹林の幼竹を活用したメンマの製造販売
2	個人	ヴィンテージ衣類やアクセサリーを販売するアメカジ風古着店を開店
3 事業再構	会社	クラフトビール醸造のノウハウを生かしたノンアルコール飲料の製造販売
4	個人	農泊事業による地域外や外国からの農業体験での労働力の確保

補助金申請時、事業性以外の審査項目への対応に、初めて社会貢献や環境問題を深く考慮しご自身の事業構想を立てた方も存在すると思われ（多分それが普通）。その過

近日開催の平成長久館セミナー一覧

セミナー名	開催日時	場所	概要	受講料
事業再構築補助金セミナー	10月10日	オンライン、 とくしま産業振興機構	令和5年度からの新しい「事業再構築補助金」の概要やポイント、申請時の注意点などを解説します。	無料
価格転嫁サポート個別相談会	第1回： 10月16日 第2回： 10月30日	とくしま産業振興機構	価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算の手法の習得支援を通じて、下請中小企業の価格交渉・価格転嫁に関するご相談をお受けします。	無料
資金繰り個別相談会	10月17日	オンライン、 とくしま産業振興機構	新型コロナウイルス感染症対策で借入れたゼロゼロ融資をどうやって返済すればよいのか。ゼロゼロ融資に対する対策はないのかなど、また、ゼロゼロ融資に限らず資金繰りについて、すべてのご相談をお受けします。	無料
小規模事業者持続化補助金活用セミナー	10月20日	オンライン、 とくしま産業振興機構	小規模事業者持続化補助金の概要や申請書作成のポイント、注意点等を解説します。	無料
インボイスセミナー制度 攻略セミナー・相談会	10月20日	徳島市産業支援交流 センター (アミコビル9階)	令和5年10月1日より始まるインボイス制度。インボイス発行事業者になるための手続き、経過措置のことなどインボイス制度について詳しく解説します。	無料
「秒で伝わるパワポ術」 ～これさえ覚えれば誰でも 「伝わる資料」が作れる～	10月21日	アスティとくしま 第4会議室	学校の授業や社内会議など、幅広い場面で使われている「PowerPoint (パワポ)」。様々な場面で使われていますが、「どうしたら相手に情報が上手く伝わるの?」「何となくパツとしない…」など悩んだ経験があるのではないのでしょうか。そんな悩みを解決するのが今回のセミナーです! このセミナーに参加して、「デザイン」の力を体感し、資料作りを“武器”にしましょう!	無料
ものづくり補助金 活用セミナー	10月23日	オンライン、 とくしま産業振興機構	自社の生産性の向上を図るための設備投資に活用できる「ものづくり補助金」の概要や特徴、申請書の書き方や申請方法について解説します。	無料
起業力養成講座	オンデマンド 視聴 申込み は随時受付	オンライン (徳島大学での講義動 画配信)	実業家やベンチャー起業家、銀行員、中小企業診断士といった各分野の専門家が創業に必要な基礎知識を解説します。	2,000円 (初回受講 時のみ)

■ 企業力の強化、企業や組織の核となる「人財」の育成を支援

デジタル技術を活用した 企業の人財育成・新事業展開を目指す

とくしま経営塾

平成長久館 × Digital 長久館

デジタルちようぎゅうかん



セミナーについての詳細は、
こちらのページで御確認ください。



平成長久館メールマガジンのご案内

とくしま経営塾「平成長久館」では、開催するセミナーのご案内などを掲載した「長久館メールマガジン」を発行しています。

次のQRコード先よりお申し込みいただけましたら、ご登録情報へ開催セミナーのご案内をさせていただきます。

皆様のお申し込みをお待ちしています。

お申し込みはこちら →



とくしま経済飛躍ファンド活用事例 (有) 日本漢方医薬研究所

代表取締役社長 片山 智子 徳島県鳴門市北灘町榎木井ノ尻89-7 TEL:088-666-0678 FAX:088-688-0678

1 ファンドを活用して開発した商品について教えてください。

【名称】

・鳴門わかめを配合した女性用ヘアケア製品の開発

鳴門わかめを配合した女性用頭皮ケア製品のシャンプーとヘアセラムです。わかめにはフコイダンという髪や頭皮にとっても良い成分が含まれています。海藻のネバネバした物質に含まれている成分です。良い成分を抽出し、シャンプーとセラムに配合しました。有効成分の抽出は医薬品製造業をしている弊社が一番得意とする分野です。葛根から有効成分を抽出する製造方法の特許をとっています。特殊技術を活かし、以前から鳴門わかめを使った商品を開発したいと考えていました。

自分の目で確認しようと、北灘漁港に鳴門わかめが陸に水揚げされる所も見に行き、茎の部分や製造工程中に廃棄される部分が多くあることを知りました。この廃棄されている部位から塩分等を除去し、有効成分エキスの抽出に成功しました。「シャンプーだけでトリートメントも使わなくていいほど髪がしっとりする」との声もいただきリピーターが多いです。ヘアセラムは頭皮を活性化します。わかめ以外の原料もトレーサビリティのある原料を使用することができました。アロエベラが作られている宮古島の圃場は、農薬等を使用しない有機栽培です。何度も足を運び確認しました。製品は弊社のECサイトやAmazon、宮古島の店舗での販売をはじめ、宮古島の高級リゾートホテルのアメニティとしても使用していただくなど好評です。

2 商品開発に至った経緯を教えてください。

以前から薬局（自社経営）の悩み相談で女性のヘアケアに関する内容が多く、悩みを解消したいと考えていました。この時に「お客様に薦めたい」「自分で使いたい」と思うシャンプーには出会えていませんでした。それなら弊社で自信

作を作ろうと。今まで医薬品製造業で得たノウハウを活かし、生薬や天然成分から有効成分を抽出し化粧品原料も作ってきましたが、ヘアケア製品はありませんでした。ファンドを活用し、思い切って開発ができ長年の夢が叶いました。髪の悩みを持つ女性の多くは、髪に対してのケアはしていますが、頭皮に関してはほとんどしていませんでした。シャンプーは髪に、ヘアセラムでは主に頭皮のケアができ、一緒に使用することで効果が期待できます。天然成分由来や、オーガニックなど今の時代に求められている製品ができました。

3 これからの展望・目標について教えてください。

鳴門わかめのエキスを配合したシャンプーとヘアセラムが誕生したことで、ヘアケア製品以外の化粧品などの原料にも配合が可能となりました。抽出したエキスを化粧品原料としてメーカーに納品し、バスソルトが製品化されました。今後、自社製品として鳴門わかめを使った石けん、フェイスマスクなども開発していきます。

弊社は皆様の健康に少しでもお役に立ちたいという想いで漢方薬を主力に事業活動を行ってきました。薬は病気を治療するためのもので、病気になってはじめて薬を使用します。今後も積極的にファンドを活用して、病気になりにくい体や、健康を維持することを目的としたものを世に出したいです。例えば、徳島県の特産品のすだちや、漢方のエキスをいれた健康ドリンクの開発などを実現させたいです。

とくしま経済飛躍ファンド事業では、他にも多くの県内事業者の新商品開発・展示会出展を支援してきております。当事業についての詳細は、こちらの連絡先で御確認ください。
TEL 088-654-0103
機構ウェブサイト
<https://www.our-think.or.jp/305385/>



TOKUSHIMA CREATORS LIBRARY

徳島クリエイターズ・ライブラリ

TOKUSHIMA CREATORS LIBRARYは、徳島県内のクリエイターを掲載・データベース化したウェブサイトです。多くのクリエイターの登録を促すことにより、商品開発やプロモーションにあたり、県内クリエイターの技術や創造力を探している企業や人々が、希望通りのクリエイターに出会う契機となることを目的としています。また、デザイン関連のセミナー情報なども発信しています。



<https://tokushima-creators.net/>



X (@Twitter)
<https://x.com/TokushimaCre>



facebook
<https://www.facebook.com/tokushimacreatorslibrary>

INTERVIEW

フードデザイナー

小林 幸さん

『食』に特化したデザイナーとして

徳島で活躍する様々なクリエイターを紹介するウェブサイト『徳島クリエイターズ・ライブラリ』。こちらのページでは『徳島クリエイターズ・ライブラリ』の登録クリエイターのインタビュー記事をお届けします。

これまで徳島の様々なクリエイターを紹介してきた当コーナーですが、今回はその中でも異色のグラフィックデザイナー・小林さんです。『フードデザイナー』を名乗る彼女は、その名の通り、食に特化したクリエイター。食品関係のパッケージデザインのみならず、レシピ開発など商品そのものの設計から食品の製造代行までも手掛けています。

やってきたのは小林さんの個人事務所『ユキフードデザインスタジオ』がある『食業工房さなごうち』。小林さんは元々、東京出身の移住組だといいます。

「美術大学を卒業した後は広告代理店に勤めていたんですよ。もちろん食品のパッケージデザインをさせていただく機会はありませんでした。でも私自身、食にすごく興味があったので、飲食業に転職したんですよ。そこで調理スタッフとして働いた後に、とある食品メーカーの新ブランド立ち上げに参加することになって。そこで食の商品作りというものを学ぶことができました」



その後、2017年に東京で独立開業したという小林さんですが、友人の紹介で徳島の仕事を受注したことをきっかけに、2018年徳島に移住することになります。

食業工房さなごうちで 食のクリエイター活動

「徳島にきた当初は自宅の一室で仕事をしていたのですが、レシピ制作をする



ときには大きなキッチンが必要な場合もあるので、ちょっと不便だったんですよ。そんなとき、『食業工房さなごうち』のことを知って、ここに事務所を構えることにしました」

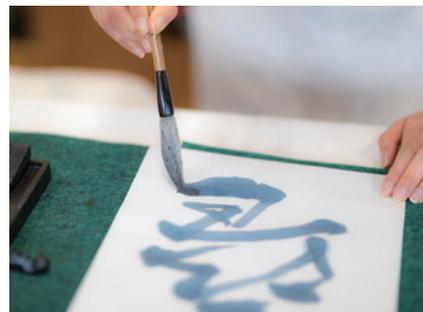
『食業工房さなごうち』には、いくつもの厨房や様々な調理設備が整っており、フードデザイナーの小林さんにとってはこれ以上ない最高の環境です。この施設内で様々な食品のレシピ開発からパッケージデザイン、製造代行まで、グラフィックデザイナーの枠に収まらない多才さを発揮しています。

フードデザイナーとして 熱意のある商品開発を

書家としての一面も持つ小林さん。その自筆の書が商品のロゴとなり、パッケージデザインの一部になることもあります。小林さんは近年「パッケージデザインの価値観が変わってきている」と話します。



「コロナ禍によって売り方が大きく変わりました。店頭とオンラインのハイブリッド販売がスタンダードになってきて、オンラインでの販売は一層求められています。なので見た目のデザイン性だけでなく、商品の背景やエシカルな取組みを伝えることや、環境に配慮した素材選びなどが一層重要になってきていると感じます」



ただデザインするだけではなく食の商品開発から手掛けている小林さんならではの視点がそこにはあります。食に関するクリエイティブという意味では、小林さんほど頼りになるクリエイターは他にはなかなかいません。

「今後は熱意のあるクライアントさんと食品の商品開発を一緒にしていきたいなと思っています」

そう話す小林さんの食への熱意は、魅力的な素材やクライアントとの出会いでさらに高まり、これから多くの商品を私たちに届けてくれるはずですよ。

アジア展望

上海事務所だより

山田 寛之

(公財) とくしま産業振興機構
上海事務所 所長

コロナ禍後の国内移動の回復状況

新型コロナウイルスに関する規制が昨年12月に撤廃された中国では、規制前の反動もあって人の移動が活発になっています。国家統計局の発表数値から、規制撤廃後の旅客移動の状況について見てまいります。

世界中で猛威を振った新型コロナウイルスの感染拡大と、これに伴い各国・地域で実施された各種の規制は経済活動に対して多大な影響を及ぼしました。特に、観光や飲食などの業界が大きなダメージを受けたことは言うまでもありません。

感染の終息に伴い実施されていた規制は撤廃・緩和され、ビジネスや観光のための国内外移動は活気を取り戻してきました。日本政府観光局（JNTO）によると、2023年上半期に日本を訪問した外国人旅行客数は1071万2000人（推計値）で、コロナ禍前の2019年の6割余りまで回復しており、再びインバウンド活況の兆しが見え始めています。

中国国内での人の動きも大きく回復しています。表1は中国国家統計局が発表する旅客移動の数値をまとめたものです。2023年上半期は前年に比べて全体で6割近い増加、特に鉄道、船舶、飛行機による旅客数は2倍を超える大きな伸びを示しており、ゼロコロナ政策による規制措置解除後の反動とみることができます。

筆者個人の感覚ですが、昨年はコロナ禍による中国国内での規制が最も厳しい時期だったと思います。各地で行われた都市封鎖（ロックダウン）、移動にあたっては各地政府が各様の規制を設け目的地に着いたらすぐにPCR検査。移動履歴はGPSで管理され、万一感染しようものなら専門の施設に隔離されて自宅に戻ることもできない…このような状況下では観光旅行はもちろん、出張や帰省を控える（あるいはできない）人が多数いました。

月別の旅客数と前年同月との比較を示した表2をご覧くださいと、1・2月は春節（旧正月）の長期休暇を含む時期にもかかわらず伸びは小さく、表にはありませんが道路での移動に至っては1月が13.7%、2月が2.3%それぞれ減少しています。昨年12月上旬に規制は大きく緩和され、国内移動に関する障壁はなくなりましたが、移動については一息おいて本格的な回復を示す結果となっています。

これは、規制緩和後に全国で爆発的な感染に見舞われ、移動を控える傾向が強かったものと想像され、上半期を

通して見れば前年同期比で大幅に増加はしているものの、最大の移動手段である道路移動の伸びが小さかったことが全体を押し下げる要因となっています。一方、7・8月の夏休みや10月初旬の国慶節といった長期休暇や、季節柄外出機会が多い下半期は旅客移動のさらなる増加が見込まれます。

今回報告した旅客移動数は中国国内のものですが、増加の傾向は中国から日本への訪日旅行客数にも現れていて、JNTOの統計によれば今年6月の旅行客数は約21万人、1月に比べると7倍近くになっています。両国間には様々な側面はあるものの、中国にとって日本は身近な海外旅行先として引き続き支持を集めています。

8月初旬、中国政府はこれまで禁止していた旅行会社による日本への団体旅行の販売を再開すると発表しました。訪日旅行客のさらなる増加、これに伴う観光業界の活性化が期待される中、上海事務所では前回お知らせしたような観光展への出展やオンライン・オフライン双方での観光セミナー、SNSでの情報発信など、観光客誘致に向けた取り組みを進めてまいります。

表1) 輸送手段別の旅客移動数

	2022年上半期 旅客数(万人)	2023年上半期	
		旅客数(万人)	比較
総数	276,117	431,573	+56.3%
鉄道	78,724	177,044	2.3倍
道路	180,805	214,365	+18.6%
船舶	4,775	11,787	2.5倍
航空	11,813	28,377	2.4倍

出所) 中国国家統計局の発表数値から上海事務所作成

表2) 月別の旅客移動数の推移(2023年1~6月)

単位: 万人

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
旅客移動数	58,327	65,872	70,595	78,400	79,323	79,073
前年同月比	+5.0%	+16.4%	+67.7%	2.4倍	2.1倍	+53.2%

出所) 中国国家統計局の発表数値から上海事務所作成

とくしま創生アワード2023募集開始のお知らせ

「とくしま創生アワード2023」事業アイデア・プランを募集中です！

「とくしま創生アワード」は、徳島県や徳島新聞社、県内の大学、経済団体、金融機関が連携し、情熱や夢を形にしようとする皆さんを応援する事業アイデア・プランコンテストです。8年目となる今回は、事業の進捗に合わせて「アイデア部門」「プラン部門」の2部門で11月7日(火)まで募集中です。

各部門のグランプリには支援金を贈り、実現に向けたアドバイスを行います。また、国内外で活躍する徳島県ゆかりの経営者らがサポーターとなり、全応募者の中から「特別賞」を選出し、オリジナルの特典を提供。今後の成長が期待できる若い世代には「学生賞」を贈ります。

昨年度に引き続き、小中高生・大学生を対象に「アイデアの種」を募る企画「ひらめき賞」も募集しております。

全国の皆さまからのご応募をお待ちしています。

募集部門

徳島の発展や地域課題の解決、豊かさの創出につながる事業アイデア・プランを募集します。

アイデア部門

サービスや製品開発など自身で実現を目指すアイデア段階のもの

プラン部門

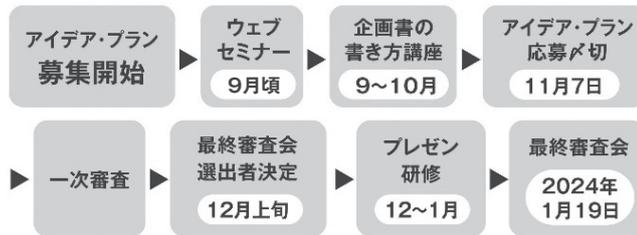
事業を立ち上げる段階が実際に立ち上げているもの。または企業が新規事業進出を目指すもの(第二創業含む)

同時
開催

学生限定のサービスや商品開発企画募集

ひらめき賞

スケジュール



支援内容

支援金

【アイデア部門】 グランプリ:20万円(1組)

【プラン部門】 グランプリ:50万円(1組)、準グランプリ:20万円(2組)

【サポーター特別賞】全応募の中からサポーターが選出、サポーターオリジナルの特典を提供

【学生賞】20万円以内の副賞(原則1組)

今後の成長が期待できる学生の応募から、審査員の投票で選出。サポーターのオフィスでのインターンシップの機会などを提供(予算の範囲内で旅費・宿泊費等を負担)

その他

- サポーター、金融機関、大学、新聞社などの各種支援
- 最終審査会進出者は起業家との交流会に招待。自社PRのパンフレットスペースなどを提供。
- 総務省と国立研究開発法人「情報通信研究機構」が主催する起業家甲子園及び起業家万博の地区代表として全国大会への挑戦権(該当者無しの場合もあります)

サポーター



主催：とくしま創生アワード実行委員会

(徳島県・徳島新聞社・徳島県信用保証協会・徳島経済研究所・徳島大学・徳島文理大学・四国大学)

協賛金融機関：阿波銀行・徳島大正銀行・JAバンク徳島

詳しい情報・応募方法については、特設サイトをご覧ください。

<https://www.topics.or.jp/list/award/recruitment2023>

