

筑波銀行

調査情報

2010年6月号 No.27

1. 茨城県内企業経営動向調査

調査実施時点 2010年6月

調査対象期間 2010年4～6月

2010年7～9月、10～12月見通し

調査の方法 郵送による記名式アンケート

調査対象 弊社取引先茨城県内企業 936社

回答企業数 416社

2. 茨城県の経済概況

3. 産業レポート

つくば発ベンチャー企業の現状と課題

茨城県内の元気な商店街とその成功要因

—つくば市北条商店街と常陸太田市鯨ヶ丘商店街の事例—

目次

茨城県内企業経営動向調査（2010年6月）

1. 概況	1
2. 項目別総括表	2
3. 業種別景況天気図	3
4. 業種別動向と見通し	
(1) 自社業況判断D I	5
(2) 売上・生産D I、受注D I	6
(3) 販売価格D I、仕入価格D I	7
(4) 取引条件（受取(回収)D I、支払D I）	8
(5) 金融（資金繰りD I、長期・短期借入難易D I）	9
(6) 在庫D I	10
(7) 経常利益D I	11
(8) 雇用D I	11
(9) 設備投資	12
(10) 経営上の問題点	14
5. 地域別の状況	15

茨城県の経済概況（2010年6月中）	17
--------------------	----

茨城県の経済金融動向（2010年6月中）

概 要	18
個人消費・住宅建築	19
公共工事・生産活動	20
雇用情勢・企業倒産	21

産業レポート

つくば発ベンチャー企業の現状と課題	22
茨城県内の元気な商店街とその成功要因 —つくば市北条商店街と常陸太田市鯨ヶ丘商店街の事例—	33

茨城県内企業経営動向調査 (2010年6月)

1. 概況

(1) 2010年4～6月期実績

景況天気図 (売上・生産 DI、経常利益 DI、資金繰り DI の平均値で表した茨城県内企業の全産業の景況感) は、前回調査 (2010年1～3月) と同じ「曇り」となった。平均値は△19 で前回調査実績より 10 ポイント改善し 4 期連続の改善となった。

地域別の景況天気図 は、前回調査 (2010年1～3月) では県南地域と県央地域が「雨」であったが「曇り」となり、鹿行地域は「曇り」から「雨」となった。県南地域は 14 ポイント、県西地域は 10 ポイント、県央地域は 6 ポイント、県北地域は 11 ポイントマイナス幅が縮小し、鹿行地域は 2 ポイントマイナス幅が拡大した。

自社業況判断 DI は、全産業で△24.5 となり前回調査実績に比べ 7.6 ポイント、製造業は「好転」の割合と「悪化」の割合が同じとなり同 10.7 ポイント、非製造業は△35.3 となり同 6 ポイント「悪化」超幅が縮小した。

設備投資 を実施した企業の割合は 19.0% で前回調査実績より 1.8 ポイント増加した。設備投資の目的は前回調査実績同様「現有設備の維持更新」が最多となった。

経営上の問題点 の第 1 位は引続き「売上・生産の停滞、減少」、第 2 位は「原材料・仕入高」、第 3 位は「製品・商品安」となった。

(2) 2010年7～9月期、2010年10～12月期見通し

景況天気図 は、全産業で 2010年7～9月と 2010年10～12月は「曇り」となる見通しである。

自社業況判断 DI は、全産業で 2010年7～9月と 2010年10～12月は、「悪化」超幅が縮小する見通しである。

資金繰り DI は全産業で 2010年7～9月と 2010年10～12月は、「悪化」超幅が縮小する見通しである。

設備投資 を実施する企業の割合は、2010年7～9月は減少し、2010年10～12月は更に減少する見通しである。

(3) 調査企業 調査企業数は 936 社、うち回答企業は 416 社

製造業 126	非製造業 290			
県南地域 133	県西地域 141	鹿行地域 51	県央地域 33	県北地域 58

回答企業の状況

- 製造業 30.2%、非製造業 69.8%
- 県南地域 31.9%、県西地域 33.8%
- 鹿行地域 12.2%、県央地域 7.9%
- 県北地域 13.9%

(小数点第1位以下を切り捨て表示)

(4) DI (ディフュージョン・インデックス) の算出

前年同期に比較して「好転」・「増加」・「上昇」した (もしくはする見通し) と回答した企業の割合から、「悪化」・「減少」・「低下」した (もしくはする見通し) と回答した企業の割合を差し引いて算出する。

2. 項目別総括表

		前々回調査実績 2009/10～12	前回調査実績 2010/1～3	今回調査実績 2010/4～6	見通し 2010/～9	見通し 2010/10～12
1	自社業況判断	△ 53.1	△ 32.1	△ 24.5	△ 11.0	△ 4.4
2	売上・生産	△ 51.8	△ 32.6	△ 20.3	△ 10.9	△ 2.6
	受注	△ 43.6	△ 13.6	△ 10.0	△ 8.3	△ 2.6
3	販売価格	△ 40.4	△ 37.8	△ 21.9	△ 12.5	△ 6.6
	仕入価格	△ 10.5	△ 4.4	15.7	△ 13.9	△ 11.8
4	受取(回収)条件	△ 8.5	△ 6.5	△ 6.8	△ 8.1	△ 6.4
	支払条件	△ 0.8	0.7	0.0	1.3	1.3
5	資金繰り	△ 27.0	△ 19.9	△ 15.0	△ 13.8	△ 11.2
	長期借入難易	△ 15.4	△ 11.7	△ 11.8	△ 9.1	△ 8.1
	短期借入難易	△ 17.0	△ 11.6	△ 11.1	△ 8.4	△ 7.3
6	在庫	△ 24.2	△ 14.2	△ 11.9	△ 5.0	△ 1.0
7	経常利益	△ 46.9	△ 34.5	△ 22.2	△ 14.0	△ 9.5
8	雇用	12.3	9.6	10.7	7.2	2.0
※前年同期比較によるDI						
9	設備投資	17.4%	17.2%	19.0%	16.3%	11.8%
10	経営上の問題点	2010/4～6調査の第1位は:売上・生産の停滞・減少				

※ 設備投資の2010年7～9月、10～12月は計画

- **自社業況判断DI**は△24.5と前回調査実績に比べ7.6ポイント「悪化」超幅が縮小した。
- **売上・生産DI**は△20.3と前回調査実績に比べ12.3ポイント「減少」超幅が縮小した。
- **受注DI**は△10.0と前回調査実績に比べ3.6ポイント「減少」超幅が縮小した。
- **販売価格DI**は△21.9と前回調査実績に比べ15.9ポイント「低下」超幅が拡大した。
- **仕入価格DI**は15.7と20.1ポイント「低下」超幅が縮小し「上昇」超に転じた。
- **受取(回収)条件DI**は△6.8と前回調査実績に比べ0.3ポイント「悪化」超幅が拡大した。
- **支払条件DI**は0.0と「好転」と「悪化」が同じ割合となり前回調査に比べ0.7ポイント「悪化」超幅が拡大した。
- **資金繰りDI**は△15.0と前回調査実績に比べ4.9ポイント「悪化」超幅が縮小した。
- **長期借入難易DI**は△11.8となり、前回調査実績とほぼ横ばいとなった。
- **短期借入難易DI**は△11.1と同0.5ポイント「困難」超幅が縮小した。
- **在庫DI**は△11.9と前回調査実績に比べ2.3ポイント「過剰」超幅が縮小した。
- **経常利益DI**は△22.2と前回調査実績に比べ12.3ポイント「減少」超幅が縮小した。
- **雇用DI**は10.7と前回調査実績に比べ1.1ポイント「過剰」超幅が縮小した。
- **設備投資を実施した企業の割合**は19.0%と前回調査実績に比べ1.8ポイント増加した。
- **経営上の問題点**は、第1位「売上・生産の停滞、減少」、第2位「原材料・仕入高」、第3位「製品・商品安」となった。

3. 業種別景況天気図

(1) 業種別景況天気図 [「売上・生産」・「経常利益」・「資金繰り」 D I の平均値]

	全産業	製造業	製造業						その他製造業	非製造業	非製造業					
			食料品	繊維	木製品	木材	金属製品	機械			建設業	卸売業	小売業	運輸業	情報通信業	サービス業 飲食業
2009年 4~6月 実績																
	△ 51	△ 53	0	△ 100	△ 39	△ 72	△ 60	△ 64	△ 50	△ 55	△ 48	△ 43	△ 62	△ 58	△ 47	
2009年 7~9月 実績																
	△ 47	△ 51	△ 13	0	△ 8	△ 64	△ 59	△ 62	△ 45	△ 53	△ 45	△ 36	△ 60	△ 58	△ 38	
2009年 10~12月 実績																
	△ 42	△ 33	△ 3	△ 67	△ 29	△ 58	△ 24	△ 40	△ 46	△ 48	△ 64	△ 46	△ 55	△ 40	△ 34	
2010年 1~3月 実績																
	△ 29	△ 12	△ 21	△ 33	△ 17	△ 12	△ 7	△ 10	△ 36	△ 37	△ 39	△ 40	△ 40	△ 11	△ 31	
2010年 4~6月 実績																
	△ 19	3	3	33	△ 4	6	12	△ 5	△ 29	△ 34	△ 17	△ 33	△ 21	△ 17	△ 28	
2010年 7~9月 見通し																
	△ 13	4	4	33	12	9	7	△ 3	△ 21	△ 32	△ 11	△ 12	△ 20	20	△ 23	
2010年 10~12月 見通し																
	△ 8	3	8	33	26	8	0	△ 5	△ 13	△ 22	△ 8	△ 6	△ 11	27	△ 14	

※小数点第1位を四捨五入

	快晴	……	100~	30
	晴れ	……	29~	10
	薄曇り	……	9~	△5
	曇り	……	△6~	△30
	雨	……	△31~	△100

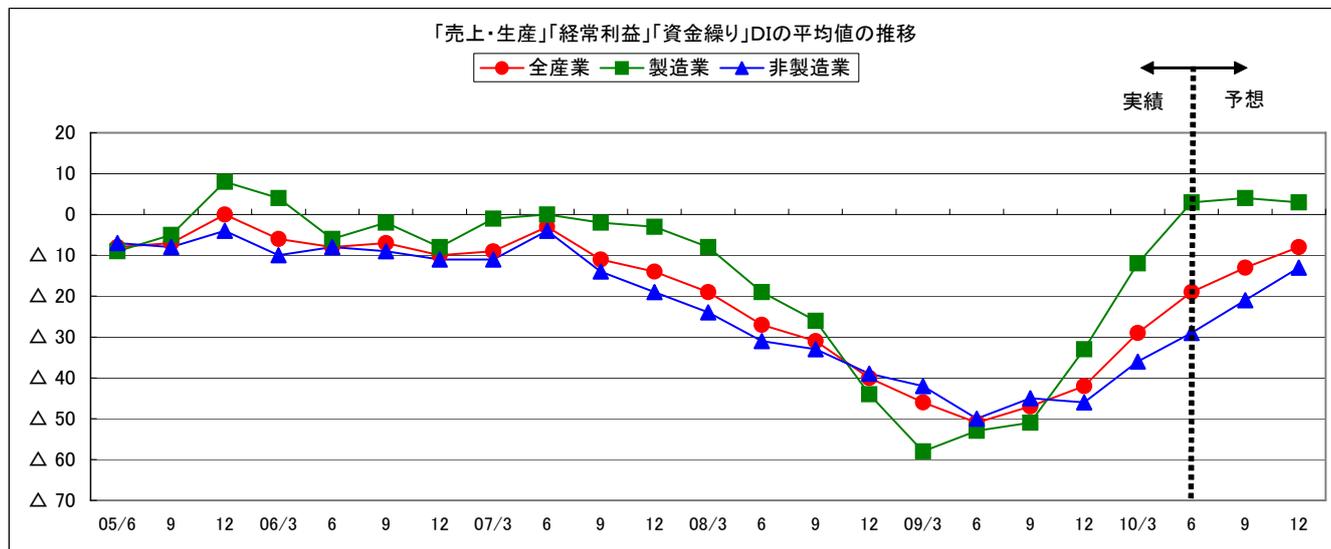
(2) 「売上・生産」・「経常利益」・「資金繰り」DIの平均値
(天気図に表すための平均値)

	前々回調査実績 2009/10~12	前回調査実績 2010/1~3	今回調査実績 2010/4~6	見通し 2010/7~9	見通し 2010/10~12
全産業	△ 42	△ 29	△ 19	△ 13	△ 8
製造業	△ 33	△ 12	3	4	3
食料品	△ 3	△ 21	3	4	8
繊維	△ 67	△ 33	33	33	33
木材・木製品	△ 29	△ 17	△ 4	12	26
金属製品	△ 58	△ 12	6	9	8
機械	△ 24	△ 7	12	7	0
その他製造業	△ 40	△ 10	△ 5	△ 3	△ 5
非製造業	△ 46	△ 36	△ 29	△ 21	△ 13
建設業	△ 48	△ 37	△ 34	△ 32	△ 22
卸売業	△ 64	△ 39	△ 17	△ 11	△ 8
小売業	△ 46	△ 40	△ 33	△ 12	△ 6
運輸業	△ 55	△ 40	△ 21	△ 20	△ 11
情報通信業	△ 40	△ 11	△ 17	20	27
サービス業・飲食業	△ 34	△ 31	△ 28	△ 23	△ 14

※小数点第1位四捨五入

(3) 業種別景況天気図の前回調査との比較

	前回調査実績 2010/1~3	今回調査実績 2010/4~6	前回調査との比較
全産業	△ 29 	△ 19 	10
製造業	△ 12 	3 	15
非製造業	△ 36 	△ 29 	7



4. 業種別動向と見通し

(1) 自社業況判断D I

	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6		2010/7~9		2010/10~12
	前々回 調査実績	前回 調査実績	今回 調査実績	前回 見通し	今回 見通し	前回 見通し	今回 見通し
全 産 業	△ 53.1	△ 32.1	△ 24.5	△ 17.7	△ 11.0	△ 7.6	△ 4.4
製 造 業	△ 41.0	△ 10.7	0.0	1.6	10.2	7.6	10.3
食 料 品	△ 26.3	△ 26.3	△ 12.0	△ 10.5	4.3	△ 11.1	9.1
織 維	△ 100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
木 材・木 製 品	△ 28.6	0.0	16.7	25.0	16.7	50.0	33.3
金 属 製 品	△ 75.0	△ 18.5	7.4	0.0	11.1	7.7	18.5
機 械	△ 32.1	△ 3.7	12.0	3.7	16.0	7.4	16.0
そ の 他 製 造 業	△ 34.2	△ 4.5	△ 8.1	4.5	8.3	11.6	△ 2.8
非 製 造 業	△ 58.3	△ 41.3	△ 35.3	△ 26.2	△ 20.1	△ 14.1	△ 10.8
建 設 業	△ 55.1	△ 42.1	△ 41.1	△ 33.3	△ 26.4	△ 20.3	△ 15.7
卸 売 業	△ 86.2	△ 42.3	△ 21.7	△ 26.9	△ 4.3	△ 15.4	4.5
小 売 業	△ 57.4	△ 51.6	△ 43.3	△ 25.8	△ 13.3	△ 11.3	△ 8.5
運 輸 業	△ 71.0	△ 32.3	△ 25.9	△ 35.5	△ 22.2	△ 19.4	△ 18.5
情 報 通 信 業	△ 80.0	△ 33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	25.0
サ ー ビ ス 業・飲 食 業	△ 44.6	△ 36.1	△ 33.3	△ 17.1	△ 24.1	△ 9.9	△ 11.5

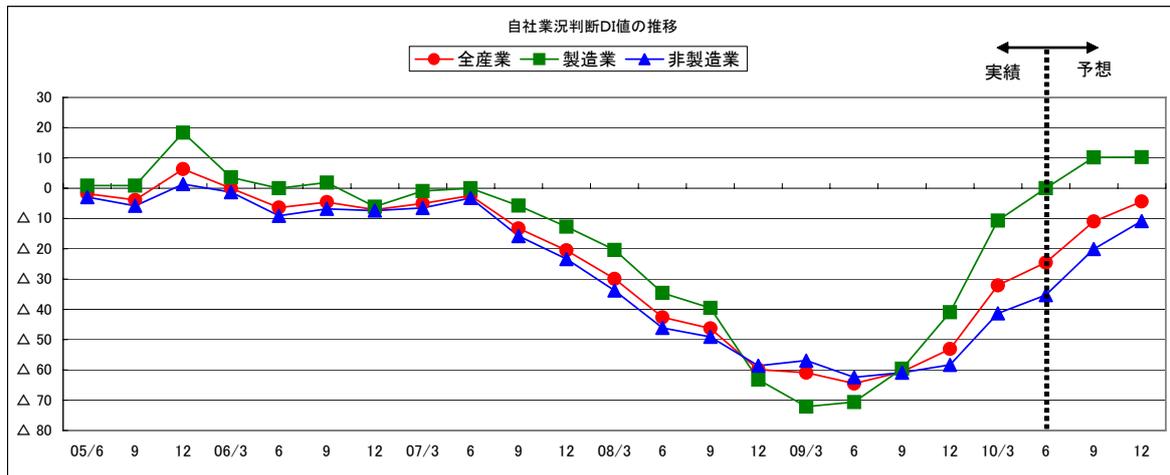
※自社業況判断D I = 「好転」企業割合 - 「悪化」企業割合

① 自社業況判断D Iは「悪化」超幅が縮小

自社業況判断D Iの全産業は△24.5と前回調査実績に比べ7.6ポイント「悪化」超幅が縮小した。製造業は0.0と「好転」と「悪化」が同じ割合となり同10.7ポイント「悪化」超幅が縮小し、非製造業は△35.3と同6ポイント「悪化」超幅が縮小した。

② 今後、「悪化」超幅が縮小する見通し

今後は、全産業で「悪化」超幅が縮小し、期が進むにつれ「悪化」超幅が更に縮小し、製造業は「好転」超に転じる見通し。



(2) 売上・生産D I、受注D I

	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6		2010/7~9		2010/10~12
	前々回 調査実績	前回 調査実績	今回 調査実績	前回 見通し	今回 見通し	前回 見通し	今回 見通し
売上生産DI 全産業	△ 51.8	△ 32.6	△ 20.3	△ 18.9	△ 10.9	△ 13.8	△ 2.6
製造業	△ 38.1	△ 7.6	9.8	0.8	10.7	4.3	12.4
非製造業	△ 58.0	△ 43.3	△ 34.1	△ 27.5	△ 20.9	△ 21.5	△ 9.5
受注DI 製造業	△ 39.4	△ 3.4	8.8	3.5	9.6	8.0	9.6
受注DI 建設業	△ 49.4	△ 29.3	△ 37.7	△ 31.5	△ 34.6	△ 21.9	△ 20.8

※売上・生産D I = 「増加」企業割合 - 「減少」企業割合

※受注D I = 「増加」企業割合 - 「減少」企業割合

① 売上・生産D Iは全産業で「減少」超幅が縮小

全産業の売上・生産D Iは△20.3と前回調査実績に比べ12.3ポイント「減少」超幅が縮小した。製造業は9.8と同17.4ポイント「減少」超幅が縮小し「増加」超に転じ、非製造業は△34.1と同9.2ポイント「減少」超幅が縮小した。

② 受注D I 製造業は「減少」超幅が縮小し建設業は「減少」超幅が拡大

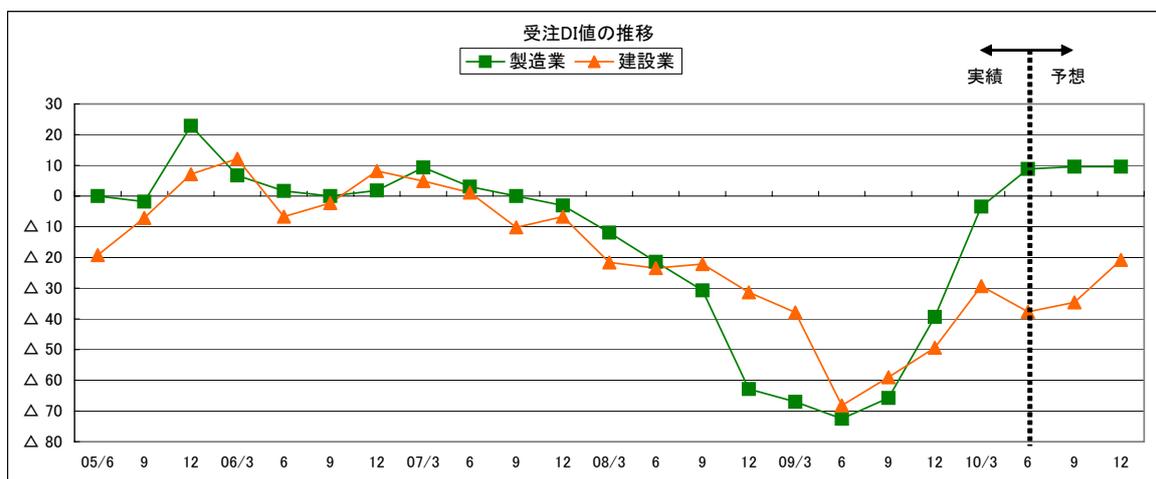
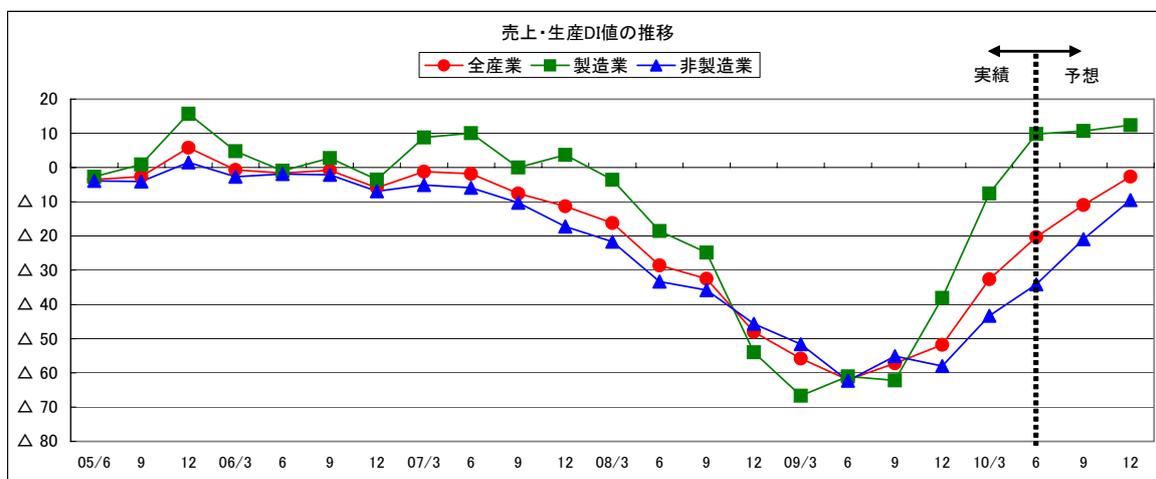
製造業の受注D Iは、8.8と前回調査実績に比べ12.2ポイント「減少」超幅が縮小し「増加」超に転じた。建設業の受注D Iは△37.7と同8.4ポイント「減少」超幅が拡大した。

③ 今後、売上・生産D Iは「減少」超幅が縮小し、製造業は「増加」超が拡大する見通し

製造業の2010/7~9の売上・生産D Iは、10.7と「増加」超幅が拡大し、期が進むにつれ「増加」超幅が拡大する見通しである。非製造業の2010/7~9の売上・生産D Iは、△20.9と「減少」超幅が縮小し、期が進むにつれ「減少」超幅が縮小する見通しである。

④ 今後、受注D Iは、製造業は「増加」増加超が拡大し、建設業は「減少」超幅が縮小する見通し

2010/7~9の受注D Iは、製造業は9.6と「増加」超幅が拡大し、その後は横ばいで推移する見通しで、建設業は△34.6と「減少」超幅が縮小し、期が進むにつれ「減少」超幅が縮小する見通し。



(3) 販売価格D I、仕入価格D I

	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6		2010/7~9		2010/10~12
	前々回 調査実績	前回 調査実績	今回 調査実績	前回 見通し	今回 見通し	前回 見通し	今回 見通し
販売価格DI・全産業	△ 40.4	△ 37.8	△ 21.9	△ 29.1	△ 12.5	△ 22.4	△ 6.6
製造業	△ 47.1	△ 36.1	△ 25.4	△ 22.9	△ 12.3	△ 14.0	△ 4.9
非製造業	△ 37.2	△ 38.6	△ 20.2	△ 32.1	△ 12.6	△ 26.3	△ 7.4
うち卸・小売業	△ 49.4	△ 40.4	△ 14.0	△ 34.0	△ 10.5	△ 29.0	△ 1.2
仕入価格DI・全産業	△ 10.5	△ 4.4	15.7	△ 0.3	13.9	2.8	11.8
製造業	△ 8.5	△ 0.8	19.4	10.8	21.1	14.7	17.2
非製造業	△ 11.4	△ 6.0	13.8	△ 5.7	10.1	△ 2.9	9.0
うち卸・小売業	△ 25.9	△ 17.4	19.0	△ 15.1	13.1	△ 6.5	16.0

※ 販売・仕入価格D I = 「上昇」企業割合 - 「低下」企業割合

① 販売価格D Iは「低下」超幅が縮小

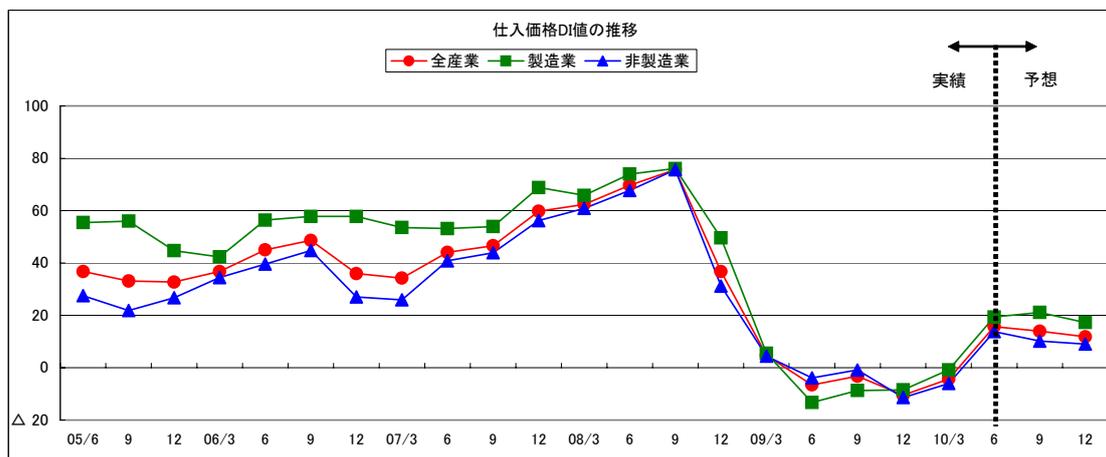
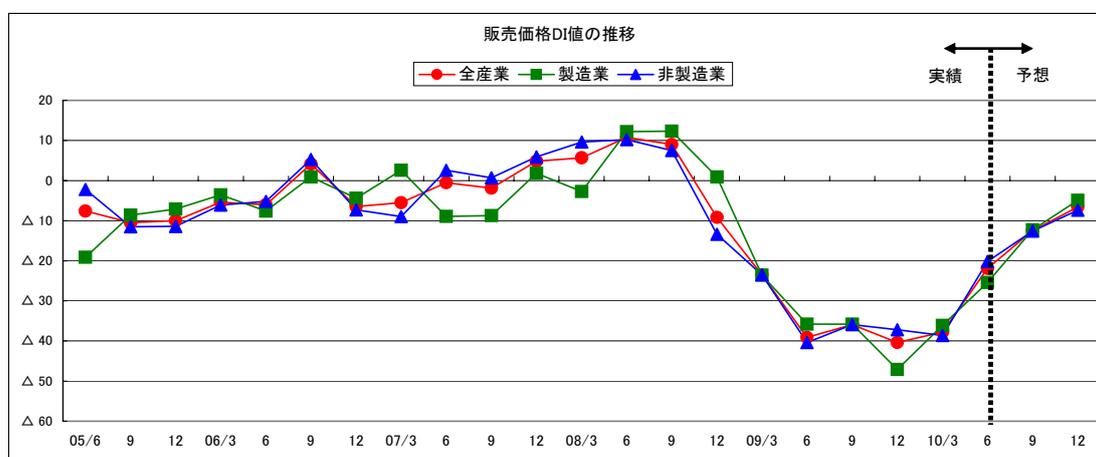
販売価格D Iは、全産業で△21.9と前回調査実績に比べ15.9ポイント「低下」超幅が縮小した。製造業は△25.4と同10.7ポイント「低下」超幅が縮小し、非製造業は△20.2と同18.4ポイント「低下」超幅が縮小した。非製造業のうち卸・小売業は△14.0と同26.4ポイント「低下」超幅が縮小した。

② 仕入価格D Iは「低下」超幅が縮小し「上昇」超に転じた

仕入価格D Iは、全産業で15.7と前回調査実績に比べ20.1ポイント「低下」超幅が縮小し「上昇」超に転じた。製造業は19.4と同20.2ポイント「低下」超幅が縮小し「上昇」超に転じ、非製造業は13.8と同19.8ポイント「低下」超幅が縮小し「上昇」超に転じた。卸・小売業は19.0と同36.4ポイント「低下」超幅が縮小し「上昇」超に転じた。

③ 今後、販売価格D Iは「低下」超幅が縮小し、仕入価格D Iは「上昇」超幅が縮小する見通し

販売価格D Iは、全産業で期が進むにつれ「低下」超幅が縮小する見通しである。仕入価格D Iは、「上昇」超幅が縮小する見通しで、更に期が進むにつれ製造業と非製造業は「上昇」超幅が縮小する見通しであるが、うち卸・小売業は「上昇」超幅が拡大する見通しである。



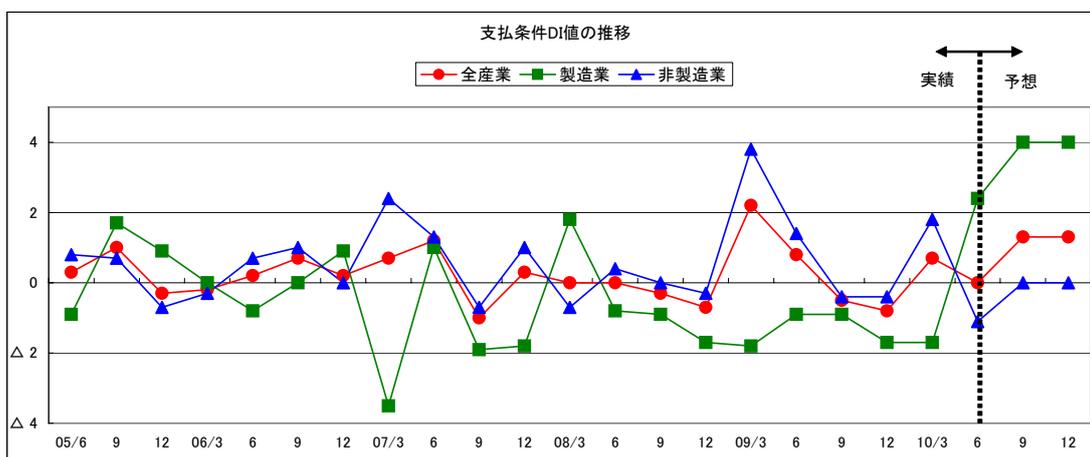
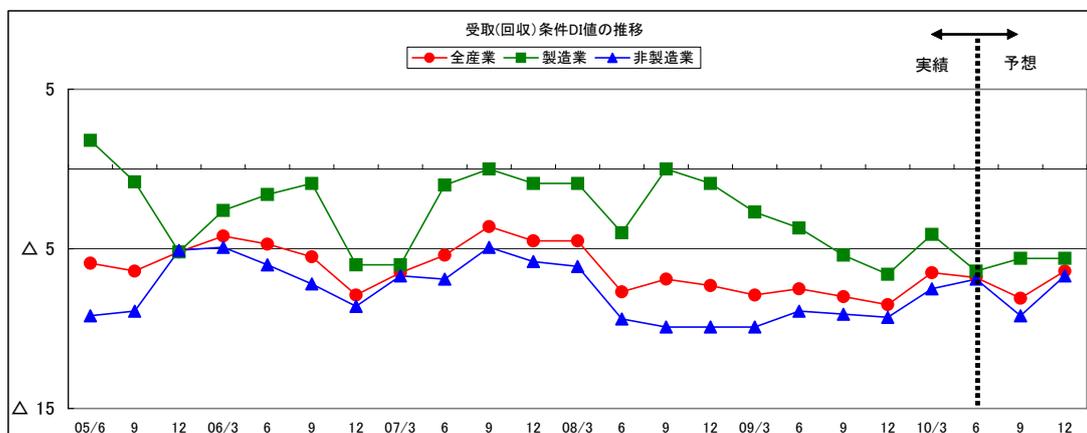
(4) 取引条件 (受取(回収)D I、支払条件D I)

	2009/10~12	2010/1~3	2010/1~3		2010/4~6		2010/7~9
	前々回 調査実績	前回 調査実績	今回 調査実績	前回 見通し	今回 見通し	前回 見通し	今回 見通し
受取(回収)条件D I							
全産業	△ 8.5	△ 6.5	△ 6.8	△ 3.8	△ 8.1	△ 1.0	△ 6.4
製造業	△ 6.6	△ 4.1	△ 6.4	△ 3.3	△ 5.6	0.0	△ 5.6
非製造業	△ 9.3	△ 7.5	△ 6.9	△ 4.0	△ 9.2	△ 1.5	△ 6.7
支払い条件D I							
全産業	△ 0.8	0.7	0.0	△ 0.3	1.3	0.3	1.3
製造業	△ 1.7	△ 1.7	2.4	0.8	4.0	0.0	4.0
非製造業	△ 0.4	1.8	△ 1.1	△ 0.7	0.0	0.4	0.0

※受取(回収)条件D I = 「好転 (短くなった)」企業割合 - 「悪化 (長くなった)」企業割合

※支払条件D I = 「好転(長くなった)」企業割合 - 「悪化 (短くなった)」企業割合

- ① 受取(回収)条件D Iは「悪化」超幅が拡大、支払条件D Iは「好転」超幅が縮小
 受取(回収)条件D Iは、全産業は△6.8 と前回調査実績に比べ0.3ポイント「悪化」超幅が拡大した。製造業は△6.4と同2.3ポイント「悪化」超幅が拡大し、非製造業は△6.9と同0.6ポイント「悪化」超幅が縮小した。
- ② 支払条件D Iは、全産業は0.0と「好転」と「悪化」が同じ割合
 支払条件D Iは、全産業は0.0と「好転」と「悪化」が同じ割合となり前回調査実績に比べ0.7ポイント支払条件D Iは、全産業は0.0と「好転」と「悪化」が同じ割合「好転」超幅が縮小した。製造業は2.4と同4.1ポイント「悪化」超幅が縮小して「好転」超に転じ、非製造業は△1.1と同2.9ポイント「好転」超幅が縮小し「悪化」超に転じた。
- ③ 今後、受取(回収)条件D Iの全産業は、「悪化」超幅が拡大
 今後、受取(回収)条件D Iの全産業は、「悪化」超幅が拡大し、期が進むにつれ「悪化」超幅が縮小する見通し。
- ④ 今後、支払い条件D Iの全産業は「好転」超が拡大
 今後、支払い条件D Iの全産業は「好転」超が拡大し、期が進むにつれ横ばいとなる見通し。



(5) 金融（資金繰りDI、長期・短期借入難易DI）

	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6		2010/7~9		2010/10~12
	前々回 調査実績	前回 調査実績	今回 調査実績	前回 見通し	今回 見通し	前回 見通し	今回 見通し
資金繰りDI							
全産業	△27.0	△19.9	△15.0	△17.2	△13.8	△14.2	△11.2
製造業	△23.0	△14.6	△0.8	△11.4	△3.2	△6.0	△4.8
非製造業	△28.8	△22.1	△21.3	△19.7	△18.5	△17.5	△14.1
長期借入難易DI							
全産業	△15.4	△11.7	△11.8	△12.6	△9.1	△9.9	△8.1
製造業	△15.7	△13.2	△10.1	△13.0	△5.1	△9.9	△5.1
非製造業	△15.3	△11.0	△12.7	△12.4	△11.1	△9.8	△9.5
短期借入難易DI							
全産業	△17.0	△11.6	△11.1	△11.6	△8.4	△9.4	△7.3
製造業	△14.7	△12.4	△9.3	△12.2	△5.2	△8.3	△5.1
非製造業	△18.2	△11.2	△12.0	△11.4	△9.9	△9.9	△8.4

※資金繰りDI = 「好転」企業割合 - 「悪化」企業割合

※借入難易DI = 「容易」企業割合 - 「困難」企業割合

① 資金繰りDIは「悪化」超幅が縮小

資金繰りDIは全産業で△15.0と前回調査実績に比べ4.9ポイント「悪化」超幅が縮小した。製造業は△0.8と同13.8ポイント「悪化」超幅が縮小し、非製造業は△21.3と同0.8ポイント「悪化」超幅が縮小した。

② 長期借入難易DIは横ばい

長期借入難易DIは、全産業は△11.8と前回調査実績に比べ0.1ポイント「困難」超幅が拡大し概ね横ばいとなった。製造業は△10.1と同3.1ポイント「困難」超幅が縮小し、非製造業は△12.7と同1.7ポイント「困難」超幅が拡大した。

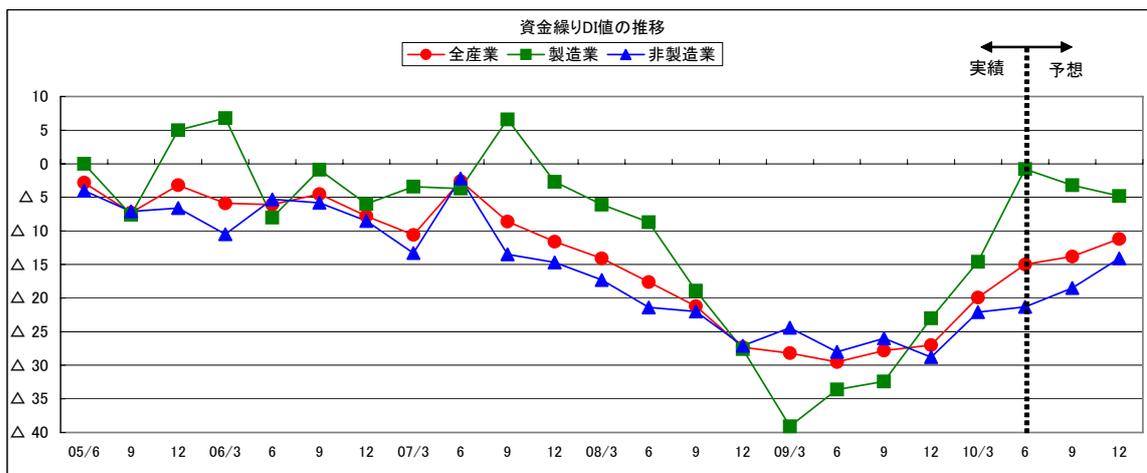
③ 短期借入難易DIは「困難」超幅が縮小

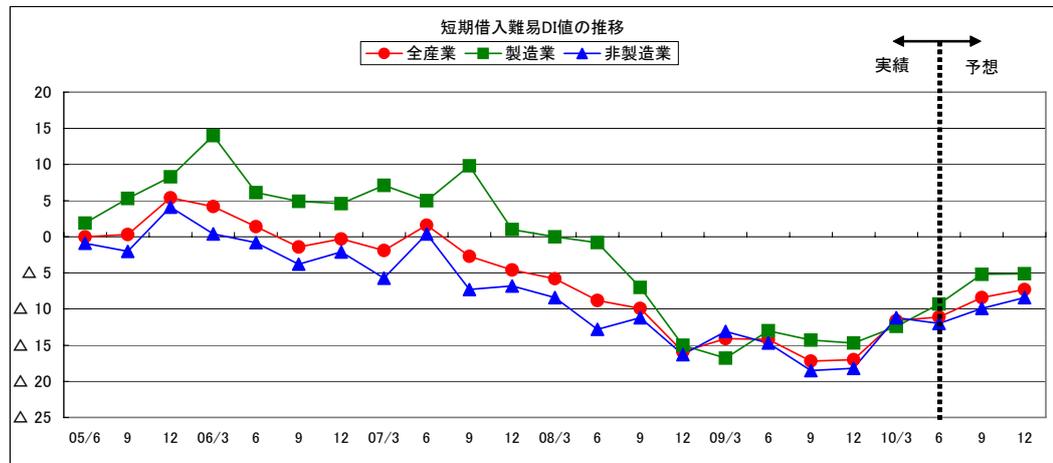
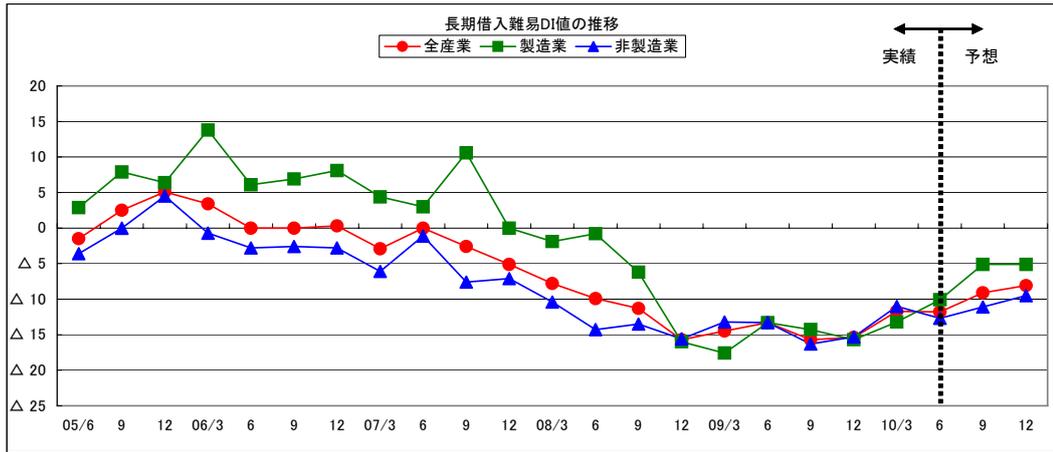
短期借入難易DIは、全産業は△11.1と前回調査実績に比べ0.5ポイント「困難」超幅が縮小した。製造業は△9.3と同3.1ポイント「困難」超幅が縮小し、非製造業は△12.0と同0.8ポイント「困難」超幅が拡大した。

④ 今後、資金繰りDIは「悪化」超幅が縮小し、借入難易DIは「困難」超幅が縮小する見通し

資金繰りDIの全産業は、「悪化」超幅が縮小し、期が進むにつれ「悪化」超幅が縮小する見通し。長期借入難易DIの全産業は、「困難」超幅が縮小し、期が進むにつれ「困難」超幅が縮小する見通しである。

短期借入難易DIの全産業は、「困難」超幅が縮小し、期が進むにつれ「困難」超幅が縮小する見通しである。





(6) 在庫D I

	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6		2010/7~9		2010/10~12
	前々回 調査実績	前回 調査実績	今回 調査実績	前回 見通し	今回 見通し	前回 見通し	今回 見通し
全産業	△ 24.2	△ 14.2	△ 11.9	△ 10.4	△ 5.0	△ 8.5	△ 1.0
製造業	△ 21.4	△ 12.3	△ 9.2	△ 10.5	△ 2.5	△ 7.1	0.0
卸・小売	△ 28.0	△ 16.7	△ 15.9	△ 10.2	△ 8.5	△ 10.3	△ 2.5

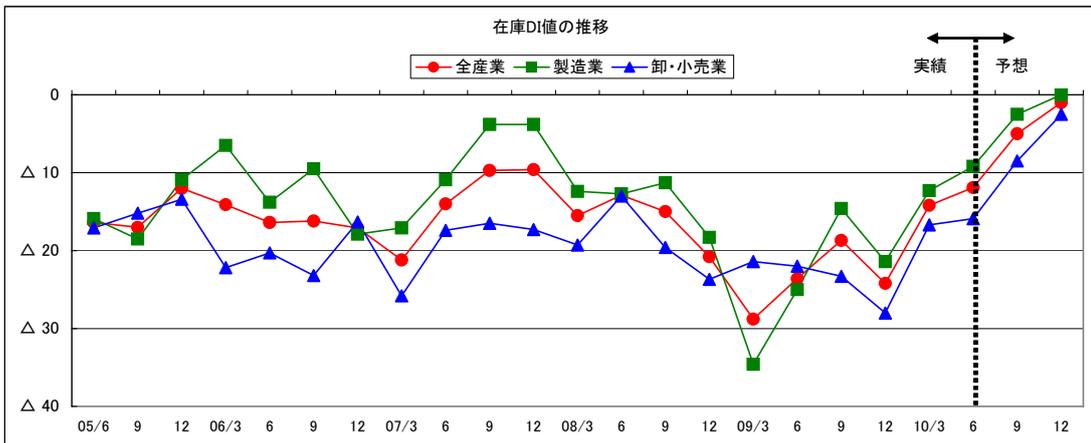
※ 在庫D I = 「不足」企業割合 - 「過剰」企業割合

① 在庫D Iは全産業で「過剰」超幅が縮小

在庫D Iは、全産業は△11.9 と前回調査実績に比べ 2.3 ポイント「過剰」超幅が縮小した。製造業は△9.2 と同 3.1 ポイント「過剰」超幅が縮小し、卸・小売業は△15.9 と同 0.8 ポイント「過剰」超幅が縮小した。

② 今後、全産業で「過剰」超幅が縮小する見通し

今後は、全産業で期が進むにつれ「過剰」超幅が縮小する見通しである。



(7) 経常利益D I

	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6		2010/7~9		2010/10~12
	前々回 調査実績	前回 調査実績	今回 調査実績	前回 見通し	今回 見通し	前回 見通し	今回 見通し
全産業	△ 46.9	△ 34.5	△ 22.2	△ 26.0	△ 14.0	△ 16.6	△ 9.5
製造業	△ 36.4	△ 13.0	△ 0.8	△ 8.2	5.6	△ 2.5	2.5
非製造業	△ 51.7	△ 43.5	△ 31.7	△ 33.4	△ 22.7	△ 22.4	△ 14.7

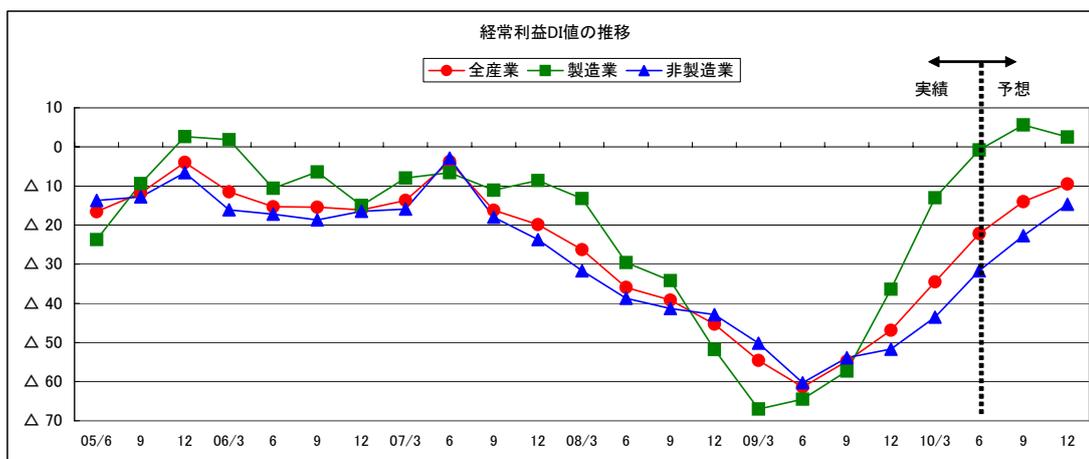
※ 経常利益D I = 「増加」企業割合 - 「減少」企業割合

① 経常利益D Iは全産業で「減少」超幅が縮小

経常利益D Iは、全産業で△22.2と前回調査実績に比べ12.3ポイント「減少」超幅が縮小した。製造業は△0.8と同12.2ポイント「減少」超幅が縮小し、非製造業は△31.7と同11.8ポイント「減少」超幅が縮小した。

② 今後は全産業で「減少」超幅が縮小する見通し

今後は、全産業は期が進むにつれ「減少」超幅が縮小する見通しである。



(8) 雇用D I

	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6		2010/7~9		2010/10~12
	前々回 調査実績	前回 調査実績	今回 調査実績	前回 見通し	今回 見通し	前回 見通し	今回 見通し
全産業	12.3	12.3	10.7	6.3	7.2	3.4	2.0
製造業	19.4	19.4	12.7	5.0	7.2	5.0	0.0
非製造業	9.2	9.2	9.8	6.8	7.1	2.7	2.9

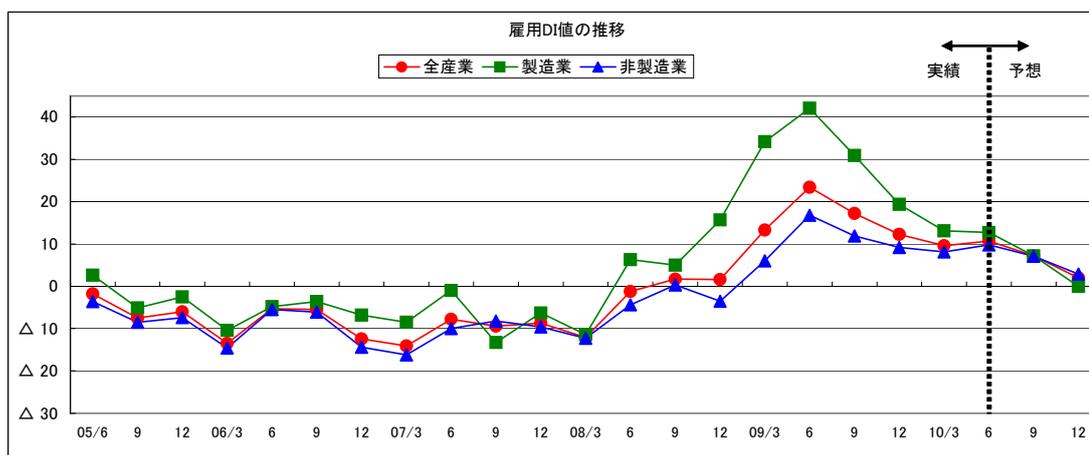
※雇用D I = 「過剰」企業割合 - 「不足」企業割合

① 雇用D Iは「過剰」超幅が縮小

雇用D Iの全産業は10.7で前回調査実績に比べ1.6ポイント「過剰」超幅が縮小した。製造業は12.7と同6.7ポイント「過剰」超幅が縮小し、非製造業は9.8と同0.6ポイント「過剰」超幅が拡大した。

② 今後は「過剰」超幅が縮小する見通し

全産業で「過剰」超幅が縮小する見通しである。



(9) 設備投資

◇設備投資実績・計画の比率

	実施企業割合 (合計)	100万円以上の 設備投資割合	100万円未満の 設備投資割合
実績 (1～3月) 全産業	17.2	7.8	9.4
製造業	25.8	10.5	15.3
非製造業	13.7	6.7	7.0
実績 (4～6月) 全産業	19.0	7.9	11.1
製造業	24.4	13.4	11.0
非製造業	16.6	5.5	11.1
計画 (7～9月) 全産業	16.3	6.5	9.9
製造業	18.9	7.1	11.8
非製造業	15.2	6.2	9.0
計画 (10～12月) 全産業	11.8	5.5	6.3
製造業	15.0	4.7	10.2
非製造業	10.4	5.9	4.5

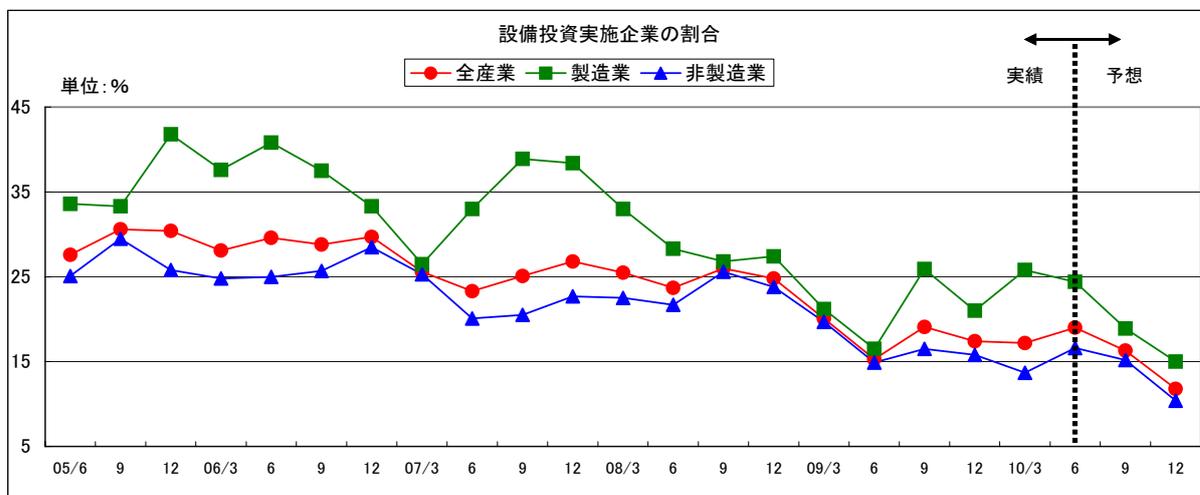
※ 設備投資実績・計画で100万円以上の設備投資と100万円未満の設備投資の両方があった場合は、100万円以上の件数にカウントした

① 設備投資実施した企業の割合は19.0%

設備投資を実施した企業の割合は、全産業は19.0%と前回調査実績に比べ1.8ポイント増加した。製造業は24.4%で同1.4ポイント減少し、非製造業は16.6%で同2.9ポイント増加した。

② 今後、設備投資実施企業割合は減少する見通し

全産業、製造業、非製造業とも、設備投資計画は減少する見込みであり、期が進むにつれ更に減少する見通しである。



◇設備投資の目的

(単位：%)

	設備投資の目的								
	売上増加・能力拡充	合理化・省力化	品質の向上	現有設備の維持更新	新製品・新分野進出	福利厚生	公害防止	研究開発	その他
実績（4～6月）全産業	39.2	25.3	13.9	59.5	10.1	2.5	3.8	0.0	1.3
製造業	35.5	32.3	25.8	54.8	12.9	6.5	9.7	0.0	0.0
非製造業	41.7	20.8	6.3	62.5	8.3	0.0	0.0	0.0	2.1
計画（7～9月）全産業	36.8	23.5	14.7	64.7	11.8	1.5	2.9	0.0	1.5
製造業	29.2	25.0	29.2	66.7	16.7	4.2	8.3	0.0	4.2
非製造業	40.9	22.7	6.8	63.6	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0
計画（10～12月）全産業	49.0	26.5	12.2	63.3	18.4	4.1	2.0	2.0	0.0
製造業	36.8	31.6	21.1	78.9	15.8	0.0	5.3	0.0	0.0
非製造業	56.7	23.3	6.7	53.3	20.0	6.7	0.0	3.3	0.0

※実績・計画の比率 … 実績・計画ありの企業数÷回答企業数×100

設備投資目的別の比率 … 項目別回答数÷実績・計画ありの企業数×100

(複数回答のため合計は100%を超える)

※網かけの数字は上位3項目

① 設備投資の目的の第1位は「現有設備の維持更新」

	第1位	第2位	第3位
全産業	現有設備の維持更新	売上増加・能力拡充	合理化・省力化
製造業	現有設備の維持更新	売上増加・能力拡充	合理化・省力化
非製造業	現有設備の維持更新	売上増加・能力拡充	合理化・省力化

② 設備投資目的の前回調査実績との比較（特徴） (単位：ポイント)

- 全産業 増加…「売上増加・能力拡充」3.6、「現有設備の維持更新」2.0、「公害防止」1.1
減少…「合理化・省力化」△4.8「研究開発」△4.1、「品質向上」△2.5
- 製造業 増加…「現有設備の維持更新」4.8、「公害防止」3.4、「福利厚生」3.4
減少…「新製品・新分野進出」△9.0「品質の向上」△8.6、「合理化・省力化」△8.3
- 非製造業 増加…「売上増加・能力拡充」10.0、「品質の向上」3.9、「新製品・新分野進出」3.4
減少…「福利厚生」△2.4、「研究開発」△2.4、「合理化・省力化」△1.2

③ 設備投資「その他」の内容

工場売店新設

プチリニューアル

(10) 経営上の問題点

(単位：%)

	売上・生産の停滞、減少	人件費等経費増加	原材料・仕入高	製品・商品安	資金不足・調達困難	資金繰り悪化	生産能力・設備不足	合理化・省力化不足	人手不足・求人難	その他
全産業	67.8	17.5	23.8	18.5	6.7	16.8	5.8	14.4	4.3	4.1
製造業	55.1	16.5	32.3	25.2	7.1	11.8	8.7	19.7	3.9	4.7
素材業種	72.7	9.1	36.4	36.4	9.1	18.2	0.0	18.2	0.0	0.0
加工業種	60.7	10.7	32.1	17.9	5.4	7.1	12.5	26.8	3.6	5.4
その他業種	46.7	23.3	31.7	30.0	8.3	15.0	6.7	13.3	5.0	5.0
非製造業	73.4	18.0	20.1	15.6	6.6	19.0	4.5	12.1	4.5	3.8
建設業	79.5	17.9	25.6	19.2	7.7	25.6	5.1	10.3	2.6	6.4
卸売業	80.0	16.0	32.0	28.0	12.0	36.0	8.0	12.0	0.0	0.0
小売業	77.0	14.8	18.0	24.6	1.6	19.7	1.6	16.4	3.3	0.0
運輸業	71.4	25.0	32.1	3.6	14.3	10.7	7.1	3.6	7.1	0.0
情報通信業	33.3	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	16.7
飲食店・サービス	67.0	18.7	11.0	7.7	5.5	12.1	4.4	13.2	7.7	5.5

※ 比率＝項目別回答数÷回答企業数×100(複数回答のため合計は100%を超える)

※ 製造業のうち 素材業種：繊維、パルプ・紙、化学、鉄鋼、非鉄金属

加工業種：金属製品、一般機械、電気機械、輸送用機械、精密機械

その他業種：食料品、木材・木製品、窯業・土石、その他製造業

※ 網かけの数字は上位3項目

① 経営上の問題点の第1位は「売上・生産の停滞、減少」

	第1位	第2位	第3位
全産業	売上・生産の停滞、減少	原材料・仕入高	製品・商品安
製造業	売上・生産の停滞、減少	原材料・仕入高	製品・商品安
非製造業	売上・生産の停滞、減少	原材料・仕入高	資金繰り悪化

② 経営上の問題点の前回調査実績との比較(特徴) (単位：ポイント)

● 全産業

増加…「原材料・仕入高」5.4、「生産能力・設備不足」1.8、「合理化・省力化不足」1.7、

減少…「商品・製品安」△6.7、「売上・生産の停滞、減少」△3.4、「資金不足・調達困難」△1.8

● 製造業

増加…「原材料・仕入高」7.3、「合理化・省力化不足」4.4、「その他」3.1、

減少…「製品・商品安」△15.9、「売上・生産の停滞、減少」△9.4、「資金不足・調達困難」△4.2

● 非製造業

増加…「原材料・仕入高」4.4、「生産能力・設備不足」2.8、「合理化・省力化不足」0.4、

減少…「製品・商品安」△3.1、「資金不足・調達困難」△0.7、「資金繰り悪化」△0.7

③ 経営上の問題点「その他」の内容

- 構造不況、景気低迷
- 入札価格の低下
- 売掛金回収状況の悪化
- 入居率の向上

5. 地域別の状況

(1) 景況天気図（売上・生産D I、経常利益D I、資金繰りD Iの平均値）

県南地域

	前々回調査実績	前回調査実績	今回調査実績	見通し	
	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6	2010/7~9	2010/10~12
景況天気図（平均値）	△ 45	△ 32	△ 18	△ 12	△ 8
売上・生産D I	△ 56.3	△ 37.8	△ 22.1	△ 9.2	△ 4.2
経常利益D I	△ 48.8	△ 35.1	△ 20.8	△ 15.4	△ 11.9
資金繰りD I	△ 31.1	△ 21.9	△ 10.6	△ 11.5	△ 8.5

県西地域

	前々回調査実績	前回調査実績	今回調査実績	見通し	
	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6	2010/7~9	2010/10~12
景況天気図（平均値）	△ 45	△ 26	△ 16	△ 8	△ 4
売上・生産D I	△ 53.6	△ 27.4	△ 10.4	△ 3.0	0.8
経常利益D I	△ 49.6	△ 31.7	△ 18.8	△ 6.6	△ 2.9
資金繰りD I	△ 30.8	△ 17.7	△ 18.0	△ 14.5	△ 8.8

鹿行地域

	前々回調査実績	前回調査実績	今回調査実績	見通し	
	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6	2010/7~9	2010/10~12
景況天気図（平均値）	△ 37	△ 30	△ 32	△ 25	△ 15
売上・生産D I	△ 38.3	△ 24.4	△ 36.0	△ 22.4	0.0
経常利益D I	△ 41.3	△ 43.5	△ 29.2	△ 20.8	△ 20.8
資金繰りD I	△ 30.4	△ 21.3	△ 29.4	△ 31.4	△ 23.5

県央地域

	前々回調査実績	前回調査実績	今回調査実績	見通し	
	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6	2010/7~9	2010/10~12
景況天気図（平均値）	△ 47	△ 31	△ 25	△ 24	△ 19
売上・生産D I	△ 66.7	△ 40.7	△ 19.4	△ 25.8	△ 16.1
経常利益D I	△ 56.7	△ 34.5	△ 37.5	△ 28.1	△ 18.8
資金繰りD I	△ 16.7	△ 18.5	△ 18.2	△ 18.2	△ 21.2

県北地域

	前々回調査実績	前回調査実績	今回調査実績	見通し	
	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6	2010/7~9	2010/10~12
景況天気図（平均値）	△ 32	△ 28	△ 17	△ 9	△ 4
売上・生産D I	△ 43.4	△ 33.3	△ 26.5	△ 12.2	0.0
経常利益D I	△ 38.6	△ 31.1	△ 17.9	△ 14.0	△ 3.6
資金繰りD I	△ 13.1	△ 21.0	△ 5.3	△ 1.8	△ 8.9

① 地域別景況天気図

県南地域と県央地域は「雨」から「曇り」に、鹿行地域は「曇り」から「雨」に景況天気が変わり、県西地域と県北地域は引続き「曇り」となった。
 県南地域は△18となり前回調査実績に比べ14ポイント、県西地域は△16となり同10ポイント、県央地域は△25となり同6ポイント、県北地域は△17となり同11ポイント、それぞれマイナス幅が縮小した。鹿行地域は△32となり同2ポイントマイナス幅が拡大した。

② 今後の見通し

景況天気図（平均値）は、各地域とも天気図指数のマイナス幅が縮小し、県西地域と県北地域は「薄曇」へ、鹿行地域は「雨」から「曇り」となり、県南地域と県央地域は引続き「曇り」となる見通しである。

(2) 地域別自社業況判断D I

	前々回調査実績	前回調査実績	今回調査実績	見通し	見通し
	2009/10~12	2010/1~3	2010/4~6	2010/7~9	2010/10~12
県南地域	△ 59.8	△ 40.2	△ 21.3	△ 8.1	△ 10.7
県西地域	△ 53.6	△ 24.5	△ 22.0	△ 9.2	△ 2.3
鹿行地域	△ 48.8	△ 31.9	△ 26.5	△ 14.3	2.0
県央地域	△ 55.6	△ 42.9	△ 41.9	△ 32.3	△ 12.9
県北地域	△ 41.7	△ 27.6	△ 25.5	△ 5.6	5.8

① 自社業況判断D Iは全ての地域で「悪化」超幅が縮小

茨城県内各地域別の自社業況判断D Iは、前回調査実績に比べ「悪化」超幅が縮小した。業況判断D Iは、県南地域△21.3、県西地域△22.0、県北地域△25.5、鹿行地域△26.5、県央地域△41.9となった。

② 今後、各地域とも「悪化」超幅が縮小する見込み

今後は、各地域とも「悪化」超幅が縮小する見通しで、鹿行地域と県北地域は「好転」超に転じる見込みである。

(3) 地域別設備投資

(単位：%)

今回調査実績 2010/4~6	県南地域	県西地域	鹿行地域	県央地域	県北地域
全産業	24.2	15.6	9.8	15.2	26.3
製造業	30.0	19.0	7.1	22.2	38.1
非製造業	21.7	14.1	10.8	12.5	19.4

- 全産業で設備投資を実施した企業の割合は、**県北地域が最も高かった**
設備投資を実施した企業の割合は、全産業では県北地域が26.3%と最も高く、続いて県南地域24.2%、県西地域15.6%、県央地域15.2%、鹿行地域9.8%となった。
- **製造業は、県北地域が38.1%と最も高く、続いて県南地域30.0%、県央地域22.2%、県西地域19.0%、鹿行地域7.1%となった。**
- **非製造業は、県南地域が21.7%と最も高く、続いて県北地域19.4%、県西地域14.1%、県央地域12.5%、鹿行地域10.8%となった。**

茨城県の経済概況(2010年6月中)

現在の景気 : 底離れしている。

3カ月程度の見通し : 緩やかな持ち直しの動きが続くと見られる。

個人消費 : 低調。4月の大型小売店販売額は前年同月比0.3%増加した。百貨店は同1.6%減少、スーパーは同0.7%増加した。6月の乗用車販売(軽乗用車含む)は前年同月比16.6%増加した。小型乗用車は同10.3%増加し、普通乗用車は42.0%増加した。

住宅建築 : 減少傾向。5月の住宅着工戸数は前年同月比11.8%減少した。持家は同9.0%減少、貸家は同30.8%減少、分譲住宅は同38.7%増加した。

設備投資 : やや増加した。4月～6月に実施した「茨城県内企業経営動向調査」では、設備投資を実施した企業の割合は全産業で19%で1月～3月調査実績比1.8ポイント増加した。製造業は24.4%で同1.4ポイント減少、非製造業は16.6%で同2.9ポイント増加した。

公共工事 : 減少傾向。5月の公共工事請負金額は11,562百万円で前年同月比14.9%増加した。県、市町村は増加し、国、独立行政法人等は減少した。

輸出 : 増加傾向。5月の輸出は対前年同月比30.2%増加した。鹿島港は同3.4%減少、日立港は同102.7%増加、つくばインランドデポは同35.6%増加した。

生産活動 : 生産指数、出荷指数は増加し、在庫指数は低下した。4月の鉱工業生産指数は93.2で前年同月比23.2%増加、出荷指数は90.2で同15.7%増加、在庫指数は103.6で同12.8%低下した。

観光 : 横ばい。5月の旅券発行数は7,097通で、前年同月比74.7%増加した。

雇用情勢 : 厳しいながらも悪化に歯止め。5月の有効求人倍率は0.46倍となり、前月を0.02ポイント上回った。新規求人数は前年同月比14.4%増加した。新規求職者数は同0.5%増加となった。雇用保険受給者数は同31.3%減少した。

トピックス

○ 県内観光客 7.6%増

茨城県が発表した観光客動態調査によると、2009年度に同県内の観光地・観光施設を訪れた人数の推計(入り込み客数)は前年度比7.6%増の5,152万5,000人となった。高速道路料金の引き下げの影響で、国営ひたち海浜公園(ひたちなか市)など県内の主要観光地に来る人が増え、県外からの観光客数は1,966万人と前年度に比べ104万人増えた。09年7月に県南部に開業した「あみプレミアム・アウトレット」は千葉、埼玉などから買い物客を集めており、県外の観光客数増加の一因となったようだ。観光による消費額は約3,672億円と12.3%増加。宿泊客、日帰り客とも増えた。(資料: 日本経済新聞)

○ TX 初の単年度黒字

つくばエクスプレス(TX)を運行する首都圏新都市鉄道(東京・台東、高橋伸和社長)が4日発表した2010年3月期決算は、最終損益が1,500万円(前の期は18億円の赤字)の黒字となった。単年度黒字は開業後約20年の目標だったが、開業5年目で大幅な前倒しで達成した。運賃収入などの営業収益は前の期比2.6%増の342億円。沿線ではマンションや戸建て住宅の建設が進み、通勤・通学での定期利用者が大幅に増加。09年度の1日平均乗客数も27万人と当初の輸送人員目標も1年前倒しで達成した。1日当たりの輸送人数の内訳は、定期利用者が前年度に比べ12,000人増の176,000人と伸び、定期利用の割合が前年度を1割上回る65%となり、輸送人数の伸びに貢献した。10年度の業績予想は営業収益が355億円、減価償却費を含む営業費が350億円で、経常利益は5億円を見込む。(資料: 日本経済新聞、茨城新聞)

茨城県の経済金融動向(2010年6月中)

項目	変化方向			評価				
	好転	不変	悪化	晴	晴一部曇	曇	曇一部雨	雨
現在の景気		○					○	
3か月程度の見通し		○						
個人消費		○					○	
住宅建築			○				○	
設備投資			○			○		
公共工事		○					○	
輸出		○					○	
生産活動		○					○	
観光		○				○		
雇用情勢		○					○	
企業収益			○					
企業倒産			○					
資金需要			○					

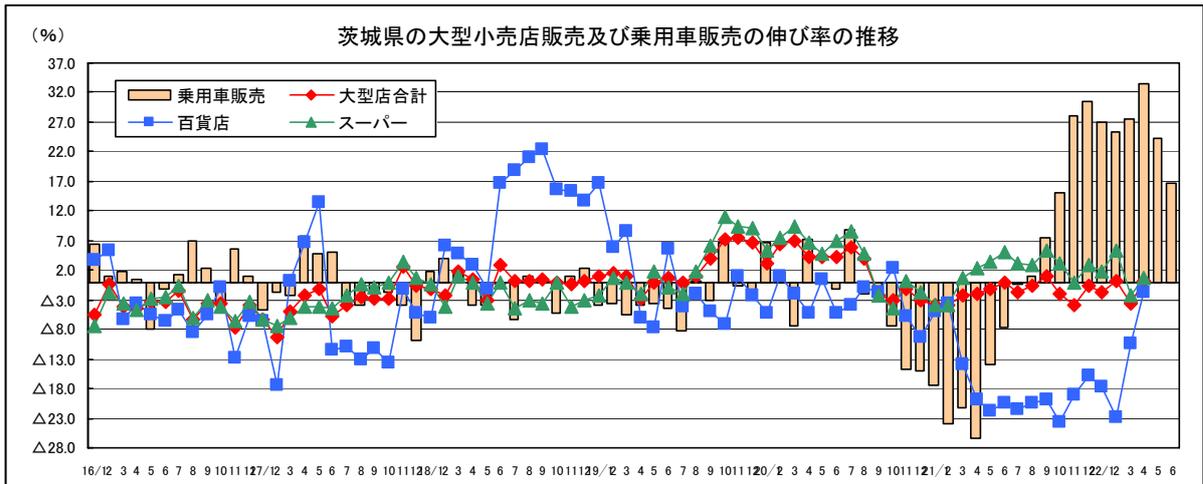
【個人消費】				
大型小売店販売額(店舗調整済み=既存店)－前年同月比				
			百貨店	スーパー
22年 2月	0.3%	▲22.8%		5.4%
22年 3月	▲3.7%	▲10.5%		▲2.2%
22年 4月	0.3%	▲1.6%		0.7%
乗用車登録・届出台数－前年同月比				
	乗用車登録台数			軽自動車届出台数 (除く二輪車)
		普通乗用車	小型乗用車	
22年 4月	44.1%	87.1%	17.7%	14.9%
22年 5月	35.9%	58.8%	18.5%	3.5%
22年 6月	24.0%	42.0%	10.3%	0.6%
【設備投資】				
普通・小型貨物車登録台数－前年同月比				
22年 4月	22.5%			
22年 5月	15.4%			
22年 6月	26.4%			
【輸出】				
通関輸出額－前年同月比 ⇒(鹿島)税関(支署)管内・港				
22年 3月	19.5%			
22年 4月	31.9%			
22年 5月	30.2%			
【生産活動】				
鉱工業生産指数(平成17年=100)				
	指数(季節調整済み)	原指数前年同月比		
22年 2月	88.3	17.4%		
22年 3月	91.2	21.8%		
22年 4月	93.2	23.2%		
【雇用情勢】				
現金給与総額(名目賃金指数)－前年同月比 所定外労働時間(5人以上)－前年同月比				
22年 2月	0.5%	22年 2月	9.1%	
22年 3月	0.7%	22年 3月	13.5%	
22年 4月	0.8%	22年 4月	5.2%	

個人消費

4月の**大型小売店販売額**は24,806百万円で前年同月比0.3%増加した。**百貨店**は3,700百万円で同1.6%減少した。**スーパー**は21,106百万円で同0.7%増加した。

6月の**乗用車販売台数**(軽乗用車を含む)は10,070台で前年同月比16.6%増加、**小型乗用車**は3,678台で同10.3%増加、**普通乗用車**は3,627台で同42.0%増加した。**軽乗用車**は2,765台で同0.6%増加した。

平成22年4月	大型店全体	百貨店	スーパー
販売高(百万円)	24,806	3,700	21,106
前年同月比(%)	0.3	△1.6	0.7

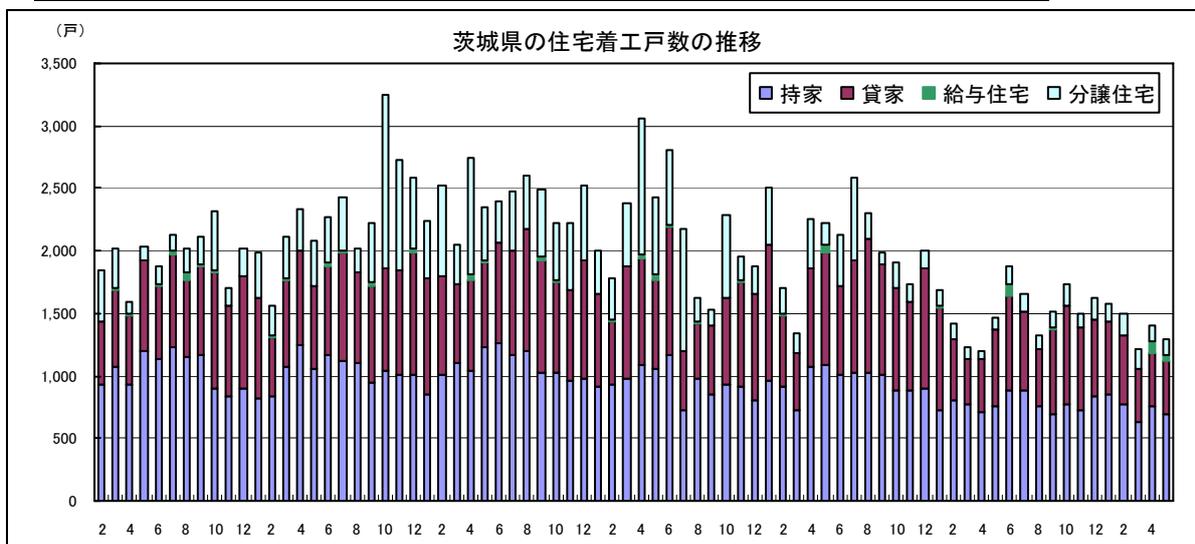


(資料:大型小売店販売…経済産業省、乗用車販売…茨城県自動車販売店協会)

住宅建築

5月の**新設住宅着工戸数**は1,291戸で前年同月比11.8%減少した。**持家**は692戸で同9%減少、**貸家**は421戸で同30.8%減少、**分譲住宅**は129戸で同38.7%増加した。

平成22年4月	合計	持家	貸家	給与住宅	分譲住宅
着工戸数(戸)	1,291	692	421	49	129
前年同月比(%)	△11.8	△9.0	△30.8	4.800	38.7



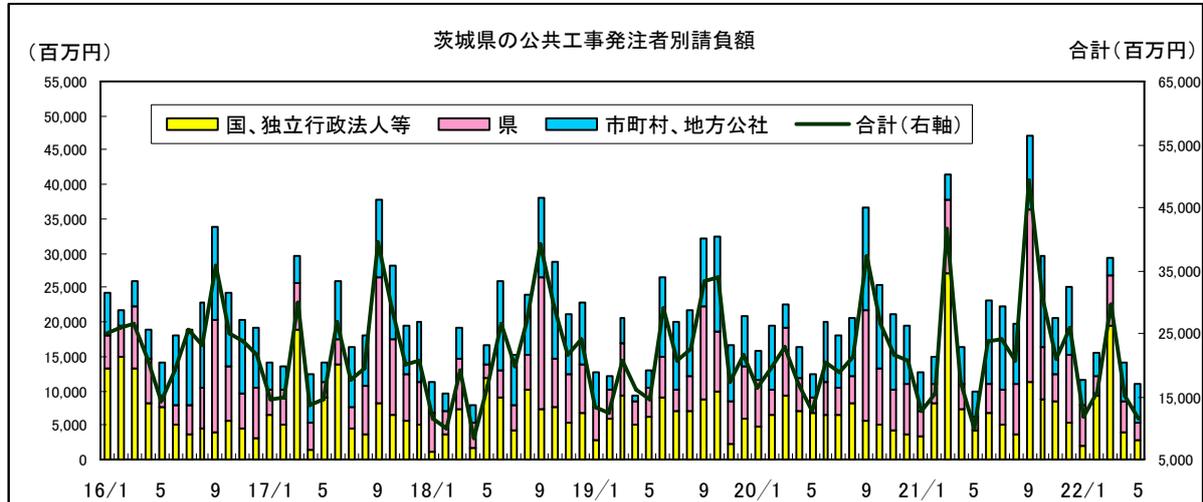
(資料:国土交通省)

公共工事

5月の公共工事請負金額は11,562百万円で前年同月比14.9%増加した。県、市町村は増加し、国、独立行政法人等は減少した。

※公共工事請負金額は、該当月に東日本建設業保証㈱が保証を取扱った金額

平成 22 年 5 月	合計	国	独立行政法人等	県	市町村	地方公社	その他
公共工事請負金額(百万円)	11,562	1,622	1,201	2,466	5,594	37	640
前年同月比(%)	14.9	△12.7	△47.7	18.4	52.1	—	341.7

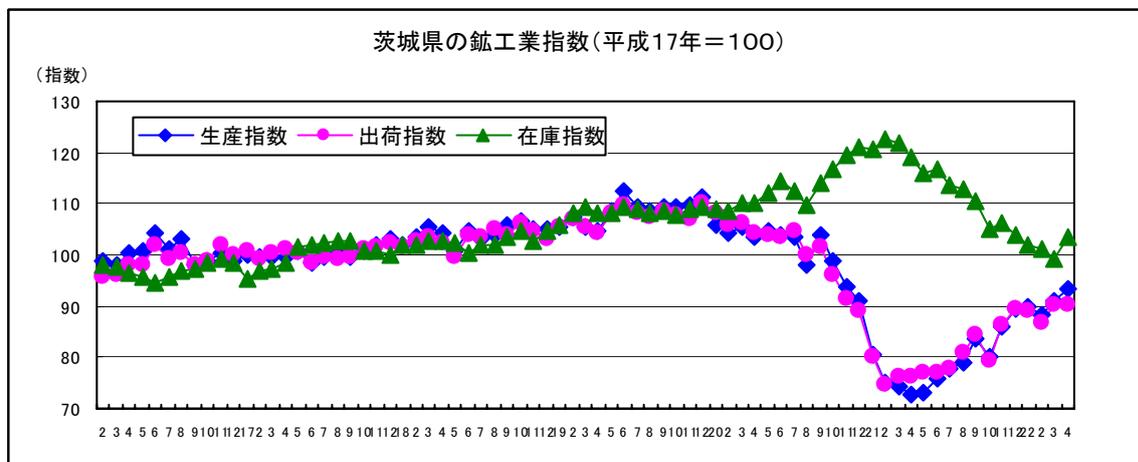


(資料: 東日本建設業保証㈱)

生産活動

4月の鉱工業指数は、**生産**指数は93.2で前月比2.2%と2ヵ月連続で上昇した。業種別では、電気機械工業、プラスチック製品工業、金属製品工業等が上昇し、輸送機械工業、情報通信機械工業等が低下した。**出荷**指数は90.2で同0.2%と2ヵ月ぶりに低下した。業種別では、電気機械工業、プラスチック製品工業等が上昇し、石油・石炭製品工業、化学工業、輸送機械工業等が低下した。**在庫**指数は103.6で同4.3%と5ヵ月ぶりに上昇した。業種別では、化学工業、一般機械工業、石油・石炭製品工業等が上昇し、窯業・土石製品工業、プラスチック製品工業等が低下した。

平成 22 年 4 月 (平成 17 年=100)	生産指数	出荷指数	在庫指数
季節調整済指数	93.2	90.2	103.6
対前月増減率(季節調整済)(%)	2.2	△0.2	4.3
対前年同月増減率[原指数](%)	23.2	15.7	△12.8



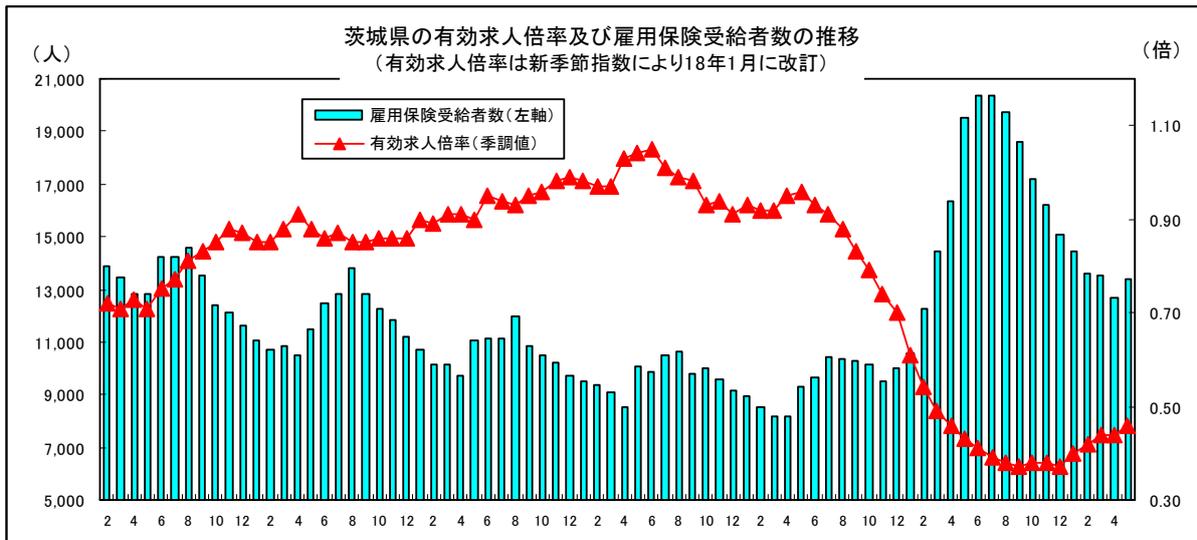
(資料: 茨城県企画部統計課)

雇用情勢

5月の**新規求人数**は9,214人となり、前年同月比14.4%増加した。産業別では、生活関連サービス・娯楽業、製造業、運輸・郵便業、医療・福祉、サービス業、卸・小売業、建設業、宿泊業・飲食サービス業では増加となった。情報通信業、学術研究、専門・技術サービス業、その他の産業は減少した。**新規求職者数**は13,287人と、前年同月と比較すると0.5%増加した。新規求職者数のうち60才以上の高年齢求職者数の占める割合は11.8%となり、前年同月を0.2ポイント下回った。**有効求人倍率**(季節調整値)は0.46倍となり、前月を0.02ポイント上回った。失業の動きを**雇用保険受給者実人員**で見ると、13,406人と前年同月比31.3%減少となった。

平成22年5月

有効求人倍率(倍)	0.46	前月を0.02ポイント上回った。
有効求職者数(前年同月比%)	▲1.4	21ヵ月ぶりの減少。

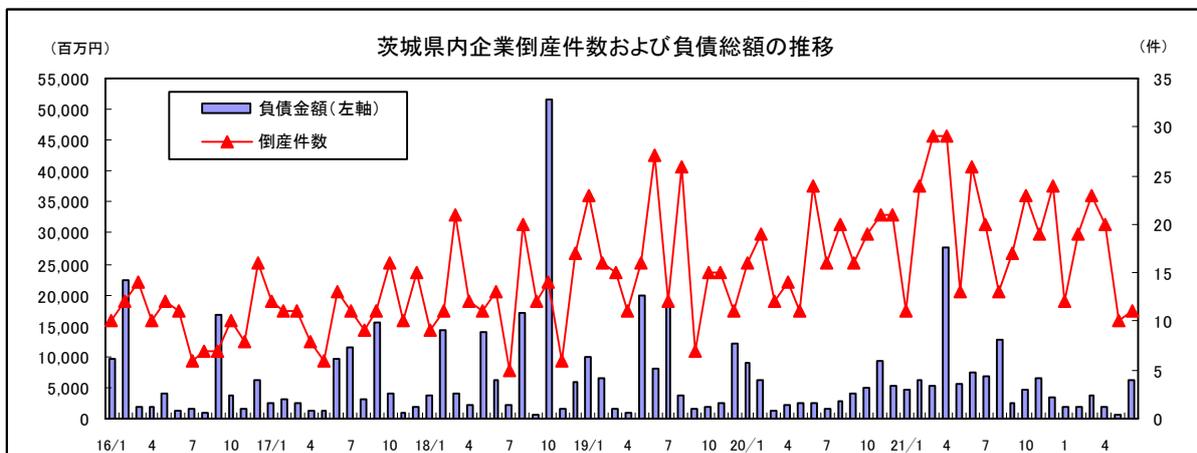


(資料:茨城労働局)

企業倒産

6月の県内**企業倒産**(負債総額10百万円以上、廃業、解散除く)は11件、前年同月比15件減少した。**負債総額**は6,222百万円で、前年同月比1,209百万円の減少となった。原因別では販売不振が9件で最多。他社倒産の余波(連続倒産)、既往のシワ寄せ(赤字累積)が各1件であった。従業員数別では、5人未満が8件で最多。10人以上・20人未満が3件であった。

	平成22年6月	前月比	前年同月比
倒産件数(件)	11	1	△15
負債総額合計(百万円)	6,222	5,538	△1,209



(資料:㈱東京商工リサーチ水戸支店)

つくば発ベンチャー企業の現状と課題

はじめに

つくばには 200 社を超えるベンチャー企業が集積している。

ベンチャー企業（ベンチャービジネス）とは、「研究開発集約的、またはデザイン開発集約的な能力発揮型の創造的新規開業企業」（清成忠男・中村秀一郎・平尾光司）、「成長意欲の強い起業家に率いられたリスクを恐れない若い企業で、製品や商品の独創性、事業の独立性、社会性、さらに国際性を持ったなんらかの新規性のある企業」（松田修一）などと定義されている。ベンチャー企業による新事業創出とイノベーションは経済成長の源泉であり、産業構造変革の柱であって、現在のような長期にわたる構造的な不況期には特に期待されるものである。

わが国には、かつて 3 回のベンチャーブームがあった。第 1 次ベンチャーブームは、1970 年から 73 年にかけて起こったもので、高度成長期の産業構造転換を背景にして自動車や電機を中心とした加工組立型産業の周辺に研究開発型のハイテクベンチャー企業が輩出した。第 2 次ベンチャーブームは、第 2 次オイルショック後の 1983 年から 86 年までの時期に起こったもので、証券系、銀行系、外資系のベンチャーキャピタルが数多く設立され、ベンチャーキャピタルブームといわれた。この時期には、バイオ技術、新素材、エレクトロニクスなど高度先端技術を中心とした研究開発型のベンチャー企業が設立された。第 3 次ベンチャーブームは、バブルが崩壊し長期不況に入った 1995 年ごろからスタートした。1995 年「創造的中小企業促進法」、1996 年「ベンチャー財団」「ベンチャープラザ」からはじまり、1998 年「TLO 法」、2000 年国立大学教員の兼任解禁など、国や地方自治体主導のベンチャー支援策が展開され、1999 年以降の新興株式市場の創設や上場基準の緩和などと相俟ってベンチャーブームが盛り上がり、ソフトウェアやニューサービスなどの分野でベンチャー企業が設立された。

しかしながら、2000 年代後半、特にこの 3-4 年のわが国のベンチャー企業をめぐる環境には厳しいものがある。リーマンショックなど金融危機後のビジネス環境の悪化から、新規株式公開社数が低迷し、ベンチャー企業にとっても公開メリットに比して公開費用や上場維持コストが上回るような状況になっており、結果的にベンチャー企業向け資金供給が細っている。わが国の産業経済の再生を図る上で、経済・産業・金融政策面でベンチャー企業への支援を強化することが従来以上に期待されることである。

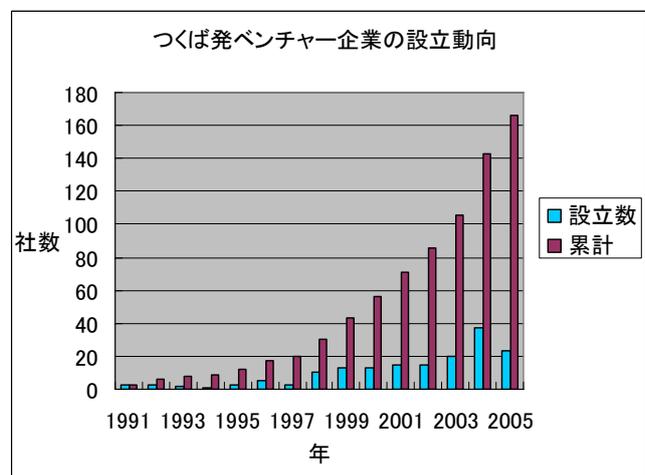
こうした中で、つくば地区のベンチャー企業はいかなる特徴を持ち、その成長要因は何か、今後つくばがシリコンバレーのようなベンチャー企業のメッカとなり、イノベーションクラスターを形成してハイテク産業が形成されるために必要な条件は何か、つくば発の代表的なベンチャー企業へのヒヤリングなどを通して検討することにした。

つくば発ベンチャーの特徴

（1）研究開発型中心

つくば発ベンチャーの第 1 の特徴は、研究開発型企業が中心であることである。それは、つくばが研究学園都市として 30 年以上経過する中で、つくばの研究開発機能の成熟化の一つの現れと見ることができ、かつ、つくばの研究開発機能そのものの一構成要素ともなっていると見てもできよう。

筑波研究学園都市は、1963 年の閣議決定で整備が始められ、科学技術の振興と高等教育の充実、首都圏の過密緩和を図ることを目的に建設されたわが国最大の「サイエンスシティ」である。東京（秋葉原）から約 50km、成田国際空港から約 40km に位置し、2005 年のつくばエクスプレス



開業により秋葉原と45分で結ばれている。筑波研究学園地区の面積は、2700haで皇居の約20倍の面積、人口は7.8万人、研究者の数は2.2万人といわれている。ここには、国や独立行政法人などの研究機関が31(国全体の約3割)も集積しているほか、民間企業の研究所も245あり、その他共310の研究機関が立地している。そして、それら研究機関と係わりをもったベンチャー企業が210社も集積している。茨城県のベンチャー企業数は、2009年10月現在293社あるが(茨城県商工労働部中小企業課)、このうちつくば地区が72%を占めている。

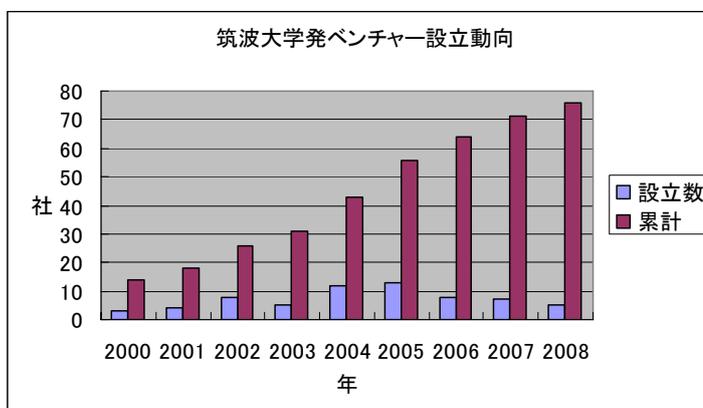
つくば地区のベンチャーの設立動向は、第3次ベンチャーブームの波に少し遅れて、1998年ごろから年間10社以上設立され、ピークの2004年には37社を記録している(つくば研究支援センター調べ)。2006年以降の設立数は不詳だが、その後設立件数は減少傾向にあるものの毎年10社程度あると推定される。こうしたつくば発ベンチャーの多くは研究開発型企业であることが特徴である。

ちなみに、独立行政法人産業技術総合研究所(産総研)は、つくばに施設・機能のかなりの部分を有する代表的な研究機関だが、2009年8月現在、全国の産総研技術移転ベンチャーが99社ある中でその3割に当たる34社がつくば発となっている。この他、独立行政法人物質・材料研究所や理化学研究所などから生まれた研究開発型のベンチャーもつくば発が多い。

(2) 大学発ベンチャー

つくば発ベンチャーの特徴の第2は、大学発ベンチャーのウェイトが高いことである。

2008年度の筑波大学発ベンチャー企業の累計は76社あり、つくば発ベンチャーの36%を占めている。設立数は、2000年の国立大学教員の兼任解禁以降毎年増加し、2005年に13社でピークを打った。最近も毎年5社程度は設立されている。また、筑波大学発のベンチャーは、全国の大学発ベンチャーランキングで東京大学について第2位となっている。



事業分野別の構成比は、ITソフト36.6%(全国25大学平均29.9%)、バイオ31.7%(同34.6%)、機械・装置17.1%(同18.7%)、環境9.8%(同10.1%)などとなっており、全国の大学発ベンチャー同様IT系とバイオ系のウェイトが高い。

筑波大学は、1973年に東京教育大学を前身に新構想大学として文部省が国の教育方針モデルの実践のために作った大学であり、文科省の方針に従順な面を有しているといわれている。また、東大や京大など旧帝国大学に見られた講座制の弊害がなく、教授一人一人の自由度が高くベンチャー創生の風土になじみやすいと見られている。既述のように、筑波大学発ベンチャーは、ITソフト、バイオメディカル、ロボット、健康などが多いが、これは大学の学部構成とも関係している。すなわち、筑波大学は、医学系、情報系、芸術系、体育系などが主要系統となっている。総じて基礎研究が中心で、工学系など応用分野は弱く、東大、京大、東北大などに比べて応用技術のベンチャーは少ない。

大学発ベンチャー設立大学ランキング(累計ベース)と事業分野

(単位:社、%)

順位	大学	企業数	バイオ	ITハード	ITソフト	素材・材料	機械・装置	環境	エネルギー	教育	その他
1	東京大学	125	44.2	10.0	28.3	7.5	19.2	3.3	1.7	1.7	7.5
2	筑波大学	76	31.7	7.3	36.6	6.1	17.1	9.8	3.7	4.9	26.8
3	大阪大学	75	54.5	11.7	16.9	13.0	23.4	5.2	0.0	2.6	13.0
4	早稲田大学	74	21.9	6.8	45.2	4.1	6.8	4.1	0.0	8.2	28.8
5	京都大学	64	48.5	4.5	28.8	16.7	13.6	6.1	1.5	3.0	15.2
6	東北大学	57	20.0	10.0	25.0	25.0	25.0	16.7	5.0	1.7	5.0
7	東京工業大学	57	17.2	20.7	37.9	15.5	22.4	6.9	10.3	5.2	24.1
8	九州大学	55	45.3	13.2	28.3	9.4	24.5	11.3	1.9	0.0	13.2
9	慶応義塾大学	51	28.1	10.5	54.4	5.3	12.3	3.5	1.8	1.8	12.3
10	九州工業大学	45	11.9	19.0	57.1	7.1	11.9	0.0	0.0	0.0	19.0
	25大学平均	1809	34.6	10.4	29.9	11.8	18.7	10.1	3.7	4.5	18.6

(注)1社で複数事業に関連する企業があるため、各事業分野の合計は100%を上回る。
(出所)平成20年度「大学発ベンチャーに関する基礎調査」実施報告書 日本経済研究所

(3) 支援施設

つくば発ベンチャーの特徴の第3は、つくばの支援施設、インキュベーターの存在である。(株)つくば研究支援センター(TCI)は、1988年2月に茨城県、日本政策投資銀行、常陽銀行、筑波銀行など民間企業による第3セクター方式で設立された(資本金28億円)。当社の業務の柱の一つが、ベンチャー企業育成のためのビジネス・インキュベーションである。ラボ(試験研究室36、大型実験室7)、オフィス(企業情報事務所40、企業育成室23)、インキュベーションルームなどから成り、現在86社が入居している。この他、同じ敷地内に茨城県が作ったインキュベーション施設「つくば創業プラザ」(管理運営は当社)24室とともに、ベンチャー企業のスタートアップを支えている。石塚万里氏をはじめとする5名のインキュベーションマネージャーが創業手続きから企業経営まで様々な相談に親切に対応しており、入居企業や卒業生などからの評価が高い。また、東京やつくばで様々な展示会や商談会のアレンジ、専門家による無料相談会やセミナーの開催等を行い、ベンチャー企業を支援している。さらに、毎月0のつく日に開催される気軽な異業種交流会、情報交換会である「ゼロのお茶会」というユニークな企画もある。



つくば市も2009年にベンチャー企業の支援施設を開業した。6部屋を設け、設立から7年以内の企業で、資本金50百万円以下の企業が入居でき、最長5年まで可能である。つくば市には、以上のほか、筑波大学や産総研、物材研などにも創業支援スペースが設けられている。

つくば発ベンチャー企業による次世代技術の商品化への取組み事例

つくば発ベンチャー企業約200社の中から以下13社の経営者に対してヒヤリングを実施したが、次に、それら各社の設立経緯、製品やサービスの概要、基盤となる技術や事業構想などを概観し、つくば発ベンチャー企業の先端性や次世代技術の商品化への取組みについて触れていくことにしたい。

13社の企業概要は下表の通りだが、本稿取材対象先の企業分類としては、筑波大学発4社、産総研発2社、物材研発2社、理研発1社、つくば支援センター発2社、その他2社となっている。また、事業分野別には、バイオメディカル4社、IT(ソフト・ハード)5社、素材・材料2社、ロボット1社、健康1社となっている。

つくば発ベンチャー企業(本稿取材対象先)の概要

企業名	分類	事業分野	設立年	資本金	代表者	役職員数
ディナベック(株)	厚生省プロジェクト発	バイオメディカル	2003	2,085百万円	長谷川 護	40
(株)MCBI	筑波大学発	バイオメディカル	2003	90百万円	内田和彦	15
セルメディシン(株)	理研発	バイオメディカル	2001	15百万円	大野忠夫	14
(株)生体分子計測研究所	産総研発	バイオメディカル	1999	150百万円	岡田孝夫	25
ソフトイーサ(株)	筑波大学発	IT	2004	44百万円	登 大遊	10
(株)トプスシステムズ	TCI発	IT	1999	100百万円	松本祐教	15
(株)シロク	独立系	IT	2001	10百万円	小川保二	10
(株)アプライド・ビジョン・システムズ	産総研発	IT	2004	22百万円	高橋裕信	19
(株)エスキューブド	独立系	IT	2005	50百万円	河村 進	16
(株)コメット	物材研発	素材・材料	2007	72百万円	鈴木 撰	8
(株)SWING	物材研発	素材・材料	2003	20百万円	北村明美	14
CYBERDYNE(株)	筑波大学発	ロボット	2004	2,142百万円	山海嘉之	60
(株)つくばウェルネスリサーチ	筑波大学発	健康	2002	92百万円	久野譜也	25

(1) ディナベック(株)

当社は、遺伝子治療関連技術開発を目的として1995年3月に開始された厚生省主催の官民共同の国家研究プロジェクトの運営会社である「株式会社ディナベック研究所」を前身とする。9年間にわたる研究開発の結果、これまでに類のない安全で高性能のベクター系(遺伝子の運び屋。遺伝子を効

率的に細胞に運び込み、さらにその遺伝子を正しく発現させて治療効果などの機能のある蛋白質を生み出す道具)の構築に成功した。さらに、それを使って虚血性疾患、中枢神経疾患、呼吸器系疾患、癌の治療やエイズに対するワクチンなどへの応用可能性を示した。当社は、協和発酵出身の長谷川護社長がその成果を継承し、純民間企業として2003年に設立された。

当社は、現在、国家プロジェクトから誕生した革新的なベクター技術をプラットフォームとしてその応用面を拡大し、大学や公的研究機関など外部と共同開発をして遺伝子治療製剤や遺伝子ワクチンなど次世代技術の普及に取り組んでいる。特に、当社が開発したベクターである「センダイウェルスベクター」(細胞質型RNAベクター)は、従来型のベクターのリスクを回避した安全なベクターで、世界で初めて実用化された。その特徴を最大限活かして、①遺伝子医薬事業、②抗体医薬事業、③細胞治療・再生医薬事業、④バイオ事業の4分野で事業を展開している。その中で、難病を救う薬やワクチンの開発によるだけでも、当社は、今後売上高の10%程度の多額のロイヤリティを確保する見込みである。

また、当社は、次世代バイオ技術の花形として注目される「iPS細胞」(新型万能細胞)にも関わっている。この分野の権威者である京都大学の山中伸弥教授のものは、受精直後のものを戻せる画期的なものであるが、染色体にもぐりこんでしまうため、治療、臨床、再生治療などには使えないといわれている。当社のものは、センダイベクターを利用することで染色体を傷つけない、iPS細胞の誘導効率がよい(山中教授のもの0.02%に対して0.2-1%)、傷のないiPS細胞が作れる、胚様体を作れる、血球が作れる、神経が作れる、すい臓のβ細胞が作れる、心筋が作れるなど、画期的なものであり、今後の成果が期待される。

(2) (株) MCBI

当社は、筑波大学発の開発型ベンチャー企業で、筑波大学基礎医学系分子腫瘍准教授である内田和彦氏が2003年に設立した。当社の事業は、バイオテクノロジーとITを融合させた技術を利用して新しい健康支援サービスを提供するものである。

当社の研究開発のコアは、脳の神経回路を破壊する毒性物質(タンパク質・ペプチド)が血液中にあることを発見し、それを検出する画期的なペプチド・バイオマーカーを開発したことである。そして、生体内で作られたタンパク質とペプチド(タンパク質の断片)の状態を疾患者と健常人の比較解析を行うことで得られた疾患バイオマーカーを臨床現場で利用できる体外診断薬として開発し、診断結果を提供するソフトウェアを構築している。適用疾患は、①認知機能障害疾患(アルツハイマー)、②肝疾患(慢性肝炎、肝硬変、肝がん)、③すい臓がん、④うつ病・総合失調症などである。

それら従来診断薬のない分野で新しい診断薬を利用することができれば、早期発見・早期治療ができるようになる。特に、認知機能障害は、現在の100万人が5-10年後には高齢化の進行から2.5-3倍になるとみられ、試薬の市場性は大きい。もし、アルツハイマー診断薬を当社が独占できれば、これだけで、数百億円の売上が期待できる。

(3) セルメディシン(株)

当社は、理化学研究所発のベンチャーで(23社中13番目)、がん免疫療法の開発を行っている。大野忠夫社長が理研時代に開発した腫瘍免疫療法を実用化し、世界に普及することによって癌の恐怖から人々を解放し、もって人間の健康と日常生活に大いなる改善をもたらすことを目的に設立された。

当社の製品は、患者個人から抽出しホルマリン漬けなどにしておいた死んだ組織・細胞を利用して、自社で製造した原料アジュバンドを加え、「自家がんワクチン」を製造するものである。薬事法上、製品は作れないので、試薬品を準備し、当社の技術者が医療機関に出向いて医師の下で院内で注射剤にする技術協力サービスを提供するという内容である。患者一人当たり初診、1コース3回分のワクチン接種、2回の免疫反応テストを含めて料金は150万円前後であり、保険診療ではなく自由診療となっている。がんの最末期患者を助けることはできないが、何もしなければ余命6ヶ月という患者が「1年以上悪くならない」ことを当社の自主基準にしている。

わが国のがん関係医療市場規模は年間2兆円といわれ、がん患者数は毎年増加し、がんによる死亡者は年間29万人もある中で、市場性は大きい。

(4) (株) 生体分子計測研究所

当社は、1999年設立された工業技術院（現産総研）第1号のベンチャーである。バイオ技術とナノ技術を融合したナノバイオロジー分野の企業で、分子や原子を可視化、計測する技術に特化した企業である。岡田孝夫社長は、オリンパス光学出身で、筑波の工業技術院に出向し、10年間、ニューバイオ分野の研究、「DNA、RNA、タンパクの可視化計測」「原子・分子極限操作技術」に従事し、その研究成果を母体として当社を立ち上げた。

当社の主力製品は、「走査型マルチプローブ顕微鏡」であり、これは世界で初めて開発されたものである。電子顕微鏡が真空下で見るとの違い、大気中や水中で電子同士が反発するレベルまでプローブ（探針）を近づけ、電子間力をモニターして表面の凸凹や摩擦や磁気力等をナノレベルで見るというものである。大手製薬メーカーや大学、NEDOなどの研究機関などからDNAの測定、遺伝子やウイルスの診断などの依頼を受けており、対象分野も医療、医薬、食品、化学、高分子、半導体、農業畜産分野など幅が広い。

なお、当社はハード（測定装置の製造販売）とソフト（測定業務）をクルマの両輪のように開発している。装置を売るだけではなく、測定もする。そうすることによって、ユーザーのサンプルや測定内容がわかるので、開発がしやすくなる。また、自社で測定もしていると、購入者が安心できる面もある。当社の基本は、「研究支援産業化」であり、研究者に装置を与え、測定を代行し、日本の先端産業の基盤を支える役目を果たしている。この点で、産総研、物材研、製薬会社の研究所などが集中立地しているつくばは当社にとって最適の場所である。

さらに、岡田社長は、つくばやつくばエクスプレス沿線を「TXバレー」（イノベーションライン）にしたいという考えを持っている。つくばは、研究開発機関が多く、研究成果は沢山あるが、企業化、産業化にはつながっていない。ベンチャーもまだ弱い。そこで、7-8年前より、「新産業研究学園都市」にしようと呼びかけ、つくば市の「ハイテクパーク」への企業誘致、ベンチャー企業の連携、融合、そのために「バイオ産業支援サービス研究会」「つくばベンチャー協会」「つくばベンチャー大賞」「NPO法人つむぎつくば」「首都圏バイオベンチャーネットワーク」などに積極的に関わっている。そして、つくばエクスプレスや圏央道の効果で新しい産業が起こることを期待している。

(5) ソフトイーサ (株)

当社は、登大遊会長が筑波大学在学中の2004年に起業した筑波大学発のソフト開発ベンチャーである。事業内容は、①ネットワーク通信・セキュリティソフトウェア製品およびハードウェア製品の研究開発業務、②電気通信事業、③ネットワークサービスなどの提供業務である。

登氏は、現在25歳だが、高校時代にアスキー出版からコンピュータープログラムの本を3冊も出版する天才プログラマーである。大学1年のときに、経産省の外郭団体である情報処理推進機構の「未踏ソフトウェア創造事業」応募して採択され、2003年12月ウェブサイトを開発ソフトを公開したら170万件のダウンロードがあり、大ヒット。筑波大学在学中に自宅マンションを本社にして仲間4人で起業した。

当社の主力製品であるVPN(Virtual Private Network)ソフトは、個人のパソコンと会社のサーバー（共有ファイル）をネットワーク化するためのLANケーブルが仮想化されたもので、両者に暗号化されたソフトを組み込むことでインターネットを利用して在宅勤務が可能となる。複数の拠点をネットワーク化することも可能で、その際、本社にファイルサーバーが一つあれば支社にはサーバーが不要で、コストダウンにもなる。

PacketiX VPN 3.0（ソフトウェア製品）は、法人向け拠点間接続サービスソフトで3500社の利用がある。用途は、リモートアクセス5割、拠点間アクセスに3割、両方が2割で、4年間で3億円の売り上げがあった。競合は日本にはなく、米国に5社、イスラエルに1社ある。他社との違いは、①他社はハードウェアで提供するが当社はソフトウェアで提供する、②他社は専門家の地位を守るために呪文のようなコマンドを用いるが、当社はマウスとキーボードで素人でも簡単に設定可能、③どのような環境、地域、国でも通信可能、④安価（他社の3分の1）、⑤驚異的な速度（他社の3倍）、⑥高度な暗号化、認証、セキュリティ、⑦純日本産ソフトウェアで日本企業に使いやすいなどである。

当社は、インターネット・エクスペローラ、オラクル、リナックスなどのような汎用性の高いソフト開発を行うアメリカ型のソフト開発会社を目指しており、わが国がソフトウェアの輸入大国から輸

出大国へ転換されることを志向している。

登氏も、つくばを「シリコンバレー」のようにしたいと願っている一人である。シリコンバレーは、かつてブドウ畑であったが、アップル、インテル、ヒューレットパッカードのようなベンチャー企業が輩出して様変わりした。ベンチャー企業の創業者は巨額の富を得、その後、地元のベンチャーのエンジェルとなって新たなベンチャー企業へ投資もした。この結果、2世代、3世代目のベンチャーが輩出している。そうしたことが、つくばを日本のシリコンバレーにしようと登氏が夢見ていることである。そして、登氏は、つくばはシリコンバレーと似たような環境にあると評価している。すなわち、道路事情がよく、圏央道が開通すれば成田空港へ1時間でアクセスできる、巨大マーケット・東京に近い、研究機関が集積しているなどである。

(6) (株) トプスシステムズ

当社は、つくば支援センター (TCI) 発ベンチャーで、テキサスインスツルメンツ (TI) をスピニングアウトした松本祐教社長が「日本発のマイクロプロセッサを世界に広めたい」という意思で 1999 年に創業した。松本社長は、TI でプロセッサの研究開発に従事、その後、著名なベンチャー経営者であるアスキーの西和彦氏が立ち上げた VM テクノロジーで CPU 開発を担当し、そこで一緒だった嶋正利博士 (CPU の生みの親で、インテルのマイクロプロセッサを発明した 4 人の 1 人) と共同で 1997 年に前身となる (株) トプスを設立し、2 年後、当社を設立した。

当社は、CPU のハードとソフト両面に係わり、両面から見て次世代の高性能なもの、最適なものをつくることを企図している。複数の CPU を組み合わせて処理スピードや消費電力などの性能を伸ばす方式を開発している。そして、ハードは設計図までをつくり製作は半導体工場に委託する。基盤となる製品は、「トップストリーム」というマルチコア型プロセッサで、これは汎用性のもではなく、応用製品ごとに組み合わせを変えて適切な形にして提供するものである。この製品の用途は、①デザイン用コンピュータグラフィックス (実物に近いグラフィックの提示、リアルな画像、材料ごとの質感の表現など。トヨタ自動車と共同開発)、②車載のチップで、安全性を高めるための画像認識装置用 (デンソーと共同開発)、③次世代携帯用 (高速処理と低消費電力を満たすもの。経産省のサポートインダストリープロジェクトの認定を受け、21 年-23 年の 3 ヶ年で実施。来年以降製品化予定) などである。

当社のビジネスモデルは、従来チップとして提供していたものを、ハードウェアの設計図、ライセンスを提供する、使用権を売るというもので、その売り方は、①アップフロントで買取ってもらう方式と②1 個当たりいくらか決めて売る方式がある。販売先は、システムメーカー (スマートフォンメーカー、携帯電話機メーカー)、車載用電装メーカー、コンピュータグラフィック関連システムメーカーなど多岐にわたる。

さらに、3 年前より産総研と次世代 LSI を開発している。通常はチップを平面に並べるものを立体的にチップを重ねていく積層 LSI の開発である。これは、通常のものとは比べてエネルギー効率が 30 倍、消費電力が 10 分の 1 に抑えられる高効率・高性能なものである。NEDO の省エネ研究開発プロジェクトにも採択され、今後、次世代デジタルテレビの省エネ、消費電力が高い LAN のネットワークスイッチ、データセンターの省エネなどに当社の積層 LSI が利用されていく見込みである。

(7) (株) シロク

当社は、コンピューター・ソフト開発の専門家である小川保二氏が 2001 年 2 月に創業したつくば支援センター (TCI) 発のベンチャー企業である。当社の事業は、コンピューターの周辺機器のマンマシンインターフェースの領域であり、小川社長が 1998 年より 2 年がかりで開発した「後付けタッチパネル」がベースとなっている。社名・シロクは、筑波山の「四六のガマ」の名を借りたものである。

当社の製品は、①カメラ方式タッチパネル (売上の約 9 割) と②電磁誘導方式圧力分布センサー (シートセンサー) (同約 1 割) の 2 つである。

①カメラ方式タッチパネルは、ディスプレイ画面の上部両端に設置された 2 台の高性能小型カメラにより画面にタッチする指を撮影し、座標処理・画像処理を行い、タッチしている位置や状態を検出するものである。当社方式の特徴は、分解能が高く反応が早いなど高性能で、大型化が可能なことで

ある。ゲーム機、NHKの天気予報、電子黒板などとして利用されている。特に、電子黒板は、日立ソフトウェアのOEMで、文科省関連のほか、ユーロ圏向け輸出は独占状態にある。将来、タッチパネルがパソコンに標準装備されるようになればさらに市場が拡大する。そのための課題として、当社は、小型カメラの開発にチャレンジ中である。

②電磁誘導方式圧力分布センサーは、茨城県工業技術センターと共同開発をしているもので、2005年～2007年、茨城県の補助金を得て開発・商品化した。これは、コイルが張られたシートと金属シートの間に緩衝材を挟んだ構造で、足などで踏まれると電磁結合が変化し様々な圧力を検出表示するというものである。ゲーム機の入力デバイス、防犯システム、医療・福祉システム（歩行分析）、スポーツ分析、工業用圧力分析などに利用される。

当社は、「ファブレス企業」を目指しており、工場はもたずに上記商品の生産を外部に委託し、自らは製品設計、マーケティング、販売に特化している。生産委託先は、東海テック（日立系）、福祉工場（笠間市・日立系、障害者100人程度の工場、品質よく安価）などである。

(8) (株) アプライド・ビジョン・システムズ

当社は、産総研の技術移転ベンチャーであり、2004年に高橋裕信社長により設立された。高橋社長は、三洋電機出身で、1985年以降、電総研（現産総研）への出向時代を通じて3次元視覚システムの開発に従事、産総研の上司の奨めに従い起業した。当社の事業目的は、①3次元視覚技術の応用を通じて、時代を拓く優れたサービス・製品を開発すること、②従来の二次元画像処理で不可能であった各種分野のテーマを3次元画像処理技術で実現することである。

当社の製品である3次元の画像処理・認識システムは、①ステレオカメラ高精度3次元位置計測・認識システム（GPSと組み合わせて高速を走って映ったものを計測。多くの自動車メーカーと共同開発実施）と②高精度カメラキャリブレーションシステム（計測に耐えるようにカメラを高精度で補正。ドーハ世界陸上大会の走り幅跳び、三段跳びの映像計測システムとして世界陸連が採用。セイコーと共同開発）などがある。

3次元の画像処理認識関連は、総じて競合者は少なく、日本にベンチャーが数社ある程度である。画像処理市場は、日本国内で装置込み200億円市場だが、2次元を3次元に置き換えてゆくと1000億円～2000億円は確実に出てくると見られている（例えば、クルマの組み立て、薬剤師や医師の作業代替など）。また、3次元ステレオカメラシステムソリューションの適用分野は、建築土木、医療、生産製造、交通、地理情報、食品・飲料、ロボット、スポーツなど極めて広範で、今後の成長が期待できる。

(9) (株) エスキューブド

当社は、独立系のソフト開発ベンチャーである。富士電機の部長クラスの人がスピンアウトして作ったソフト会社を、創業者の急逝に際して河村進氏、田中祐司氏、野口泰彦氏の3人が産総研などの顧客と事業を継承して2005年に設立した。本社は筑波大学キャンパスの近くにある。河村氏と田中氏は筑波大学出身で、学生時代から前身となった企業でアルバイトをし、コンピューターのプログラムを作成していた。産総研関連のソフト開発では、二足歩行ロボットに内蔵されるプログラムなどを担当していた。

当社は、ソフトウェア開発業務をメインとし、それを用いた運用サービス業務も行っている。今後の主力製品は、Web検証サービス（携帯電話のテストの自動化）である。これは、当社が独自に開発した携帯電話操作ロボットを用い、携帯電話の画像判別等の機能を持つ制御ソフトウェアと数百台から千台単位のハードウェアを管理するソフトウェアを用いて、①生存監視サービス、②コンテンツ監視サービス、③テスト・検証請負を行うというものである。

①生存監視は、従来、新規登録、ログイン、商品購入などの機能を30分間隔で24時間365日有人監視が行われていたが、超単純作業であるため労務管理が難しくコストも大きいという難があった。当社のサービスは、これをロボットによる自動監視に置き換えることにより安定稼働、コストダウン、スムーズな状況把握などを実現するものである。この市場は、年間5億円以上と見込まれている。②コンテンツ監視は、従来、大手のモバイルサイトは自社による監視体制を10-20人体制で、24時間3交代で行っていたが、月500-1000万円の運用コスト負担がある。当社はこれを自動監視に置き換

え、かつ、現状では証拠が残せないという問題も解決して明確な証拠も残し、大幅なコストダウンを図るというものである。この市場は年間 23 億円程度と予想されている。③サイト構築フェイズにおけるテスト・検証業務は、200 機種程度に由来は 1 - 2 日がかかりで対応しておりコストもかさんだが、当社のシステムを利用すれば最短 1 - 2 時間で可能となりコストも大幅に引下げられる。また、不具合の再現がスムーズである。この市場は、年間 500 億円程度と想定される。

なお、当社は、現在、つくばに R&D 拠点をもち、企画、営業、デザインなどの部門を武蔵小杉に置いているが、つくば本社（現在地）の立地は不可欠であると考えている。というのは、筑波大学理学科系（情報学類や工学システム学類など）の優秀な学生をアルバイトで活用でき、そのまま当社に就職してくれるケースも多いからである。

(10) (株) コメット

当社は、独立行政法人物質・材料研究機構（物材研）発ベンチャー企業である。当社名・コメットは、物材研の研究プロジェクト名であり、東工大と物材研が 10 年にわたって共同研究した成果である「コンビナトリアル装置」と呼ばれる次世代の新材料合成装置の商品化を図るために、2007 年に設立された。

当社の技術・製品の核は、「コンビナトリアル化学」といい、組み合わせを利用して多数の化合物を同時に合成し、その中から目的に合った化合物を探し出すもので、材料の新しい合成法として世界的に脚光を浴びたものである。当社の装置は、機能を持った材料について、いくつかのパラメーターを動かして探索（開発）をする。その際にいくつかの資料を組み合わせ混合したものを、一つの固定したサンプルで探索ができるという効率的で時間とコストを削減した手法を用いるものである。当社は、バルク生成・薄膜形成装置、材料評価装置の設計・製造・販売を中心に、コンサルティングと材料ライブラリーの提供も行っている。適用分野は、ガラス、金属、絶縁体（セラミックス）、有機物等の薄膜分野など広範である。当社製品の用途は、自動車関連が多く、①燃費向上のための熱電材料（300℃のエンジン排熱を電気に変える材料など）、②燃料電池の触媒などに利用される。

コンビナトリアル手法は日本では当社のみである。世界のコンビナトリアル化学の市場規模は、2011 年までに 10 兆円以上になるとの予測があるが、日本でも市場規模の拡大が期待される。

(11) (株) SWING

当社は、物質・材料研究機構（物材研）発ベンチャーで、物材研初の認定ベンチャー企業である。1990 年代初期から物材研で研究開発していた SLT（定比組成タンタル酸リチウム）を光用に向く材料にして社会に広めるため、物材研の研究仲間であった北村健二氏、竹川俊二氏、古川保典氏の 3 人が 2003 年に設立した。

事業内容は、波長変換素子事業（光機能単結晶および光機能素子をつくる）である。現在の主力製品は、「擬似位相整合波長変換デバイス」で、グループ会社のオキサイド（山梨、古川保典社長）で溶液から水晶のような単結晶をつくり、当社はそのウェハーを購入してその上に電極を乗せて加工し、SLT という材料を周期分極反転する（電圧をかけたところが＋逆転する）ものにする。これにレーザーを当て、ある特定の波長のものに合わせてやると波長が変換されるというものである（例えば、1064 ナノメートルの波長・赤外線を 532 ナノメートルの波長・緑光に変換する）。

当社の材料の特徴は、①反転させるための電圧が小さくてすむ（小さなパワーで輝度の高いものが出せる、光源用）、②熱伝導率が良い、③変換効率が高等である。用途は、生化学システムのスペクトルメーター、レーザーのレベルメーター（建築用の墨入れ器）、携帯用のプロジェクター、レーザーメス、地球規模の二酸化炭素濃度の測定装置などである。販売先は、大学、企業の研究所、外国企業で、研究開発用が 8 割を占める。日本に競合大手が 2 社ほどある。チップとチップを組み込んだユニットの市場規模は国内数億円と見られている。また、当社はアメリカのロスアラモス国立研究所と共同開発をしており相互に特許を押さえている。

(12) CYBERDYNE (株) (サイバーダイン)

当社は、筑波大学発のベンチャー企業であり、同大学教授・山海嘉之氏により 2004 年に設立された。当社のビジョンは、「サイバニクス」を事業ドメインとして、「人の役に立つイノベーティブな製

品・サービス」を提供する未来開拓型企業を目指すことである。「サイバニクス」とは、脳神経科学、行動科学、ロボット工学、システム統合技術、IT 技術、生理学、心理学、感性工学などを融合させた新テクノロジー体系のことである。

現在、当社は福祉用ロボット「HAL」(Hybrid Assistive Limb)の製造販売を行っている。「HAL」とは、山海氏が世界で初めて開発した人間の身体機能を増幅・拡張する装着型のロボットスーツである。この機能は、人が筋肉を動かそうとするときに脳から流れる微弱な生体電位信号を皮膚表面からセンサーで検出し、その信号を基にパワーユニットを制御して装着者の筋肉の動きと一体的に関節を動かすものである。このサイボーグ型ロボットの適用分野は、福祉・介護分野における身体障害者の自立動作支援、介護支援、工場での重作業支援、災害現場でのレスキュー活動支援、エンタテインメントなど広範である。現在の商品化商品は、HAL 下肢バージョン福祉用であり、そのレンタル事業を本格化させている。筋力が低下した人、ポリオの人、脳卒中や脊髄損傷の人、介護者など向けに開発が進んでいる。また、欧米では、福祉施設の意識が高く、HAL への評価も高い。ホームページ英語版のアクセス件数は日本語版の 10 倍もあるという。当社は、オランダに事務所を設けたほか、デンマークでも実証試験を始めている。

つくば市は 2008 年 8 月、「ロボットの街つくば推進会議」(座長：筑波大学由田信一教授)を発足させた。ロボット関連の研究機関が集積するつくばの強みを生かし、ロボット産業の育成と誘致を図り、つくばをロボット産業の一大拠点とし、つくばから社会に役立つロボットを発信することを目的としている。当社はその代表的な企業の一つである。

(13) (株) つくばウェルネスリサーチ

当社は、筑波大学発ベンチャーで、筑波大学大学院人間総合科学研究科准教授の久野譜也氏が 2002 年に設立した中高年者に対する健康増進システムの提供事業会社である。久野社長の専門分野は、筋生理学で、筑波大学の整形外科分野で博士号をとり、東大の助手として筋生理学を深めた。その後、筑波大学の講師となり、MRI を使って筋肉を見る研究を行い、①一流アスリートの筋肉分析により、早く走るには「大腰筋」が重要であること、②加齢により筋肉の断面積が小さくなること、③高齢者の転倒による骨折を防ぐためには筋肉を鍛えればよいこと等を発見した。

こうしたことを活かすべく、東大時代の同僚で茨城県大洋村石津村長(現衆議院議員)と大洋村の高齢者 100 人を集めた「健康づくりプロジェクト」(寝たきり予防を主眼として行われた健康増進による医療費抑制プロジェクト)に参加し、その成果が全国の自治体に知れ渡ったことをきっかけに企業化することになった。2001 年独立行政法人の兼業可能化に伴い、2002 年に文科省の認可を取得し、2004 年筑波大学発ベンチャーの第 1 号として設立されている。

当社のビジョンは、予防医学、科学的根拠に基づいたサービスの提供で、日本全国を元気にすること、「ウェルネス・ステーション・モデル」により健康づくりの拠点の必要性とその増大を説くことにある。当社のプログラムは、高齢者に有酸素運動と筋トレと栄養指導の 3 点セットのサービスを提供し、太らなくすることである。また、アクションを目に見えるように数量化し、e-welness というソフトにデータを蓄積する。運動とカロリーのバランスが徐々に見えてきたところで、個人ごとに運動強度のガイドラインや食事の改善等を指導する。久野社長の考えは、世の中に広まることを重視し特許はとらない方針だが、1996 年以来延べ約 10 万人のデータを蓄積しているため、それに基づくアルゴリズムを活用する点で他社の追随を許さない。

当社の事業は、自治体を拠点としてその住民を対象にした健康づくりにあり、自治体から役務提供料(①ノウハウ提供、②立ち上げ支援)を得ることにある。不健康にならないまちづくり、歩いて暮らせるまちづくりの提案(栄養・運動指導)を行い、Smart Wellnes City の構築を目指す 9 人の首長研究会も立ち上げた。これを 3 年後に 200 人弱(1760 市町村の 1 割)にしたい考えである。さらに、民間向け wellness station(調剤薬局内での健康診断事業・相談業務)も 2010 年 4 月より開始した。こうしたサービスや仕組みを必要とする人は、高齢者やメタボリックシンドロームの増加などによって増えており、市場規模は拡大の一途と見込める。

つくば発ベンチャー企業の成長要因

上記各社の経営者に対するヒヤリングにおいて、各社がつくばに創業したことの意義、メリットについても尋ねたが、その中で複数回答があった内容をまとめると以下ようになる。そして、それらは、つくば発ベンチャー企業の成長要因と見ることもできよう。

第1は、つくばには大学、研究機関が集積し、R&D（研究開発）拠点が形成されていることである。

第2は、ベンチャー企業とそれらの母体との距離的な近さである。筑波大学や産総研などを母体としたベンチャー企業は、母体から技術シーズを得て、製品化に必要な追加的なR&Dを母体と共同で行うことなどを含めて、母体と密接な関係を持っているところが多い。つくばの研究学園都市として整備された空間構造や近接性は、両者にとって好都合である。また、筑波大学キャンパス周辺地区に立地し、優秀な学生をアルバイトに雇用している先もここに含まれよう。

第3は、実験施設や実験装置の貸与である。つくばには筑波大学、産総研、物材研、TCIなど、ラボを提供し、ハード面の支援をしている先が数多くある。

第4は、つくば研究支援センターをはじめとするインキュベーターが充実しており、ソフト面での支援も手厚いことである。

第5は、つくばには多様なベンチャー企業が集積し、ベンチャー同士のネットワーク形成もなされていることである。ベンチャー企業の経営者は孤独であるが、近くに同様の悩みを持つ仲間と情報交換ができることの意義は大きい。

第6は、交通インフラが整備され、巨大マーケットである東京との距離が近くなったことである。2005年につくばエクスプレスが開通したことで、首都圏の顧客との距離が縮まったとする声が多い。

第7は、つくばは東京に比べて事業環境が良いということである。社員の通勤、住環境、ラボの設置に際しての条件のよさ（住民対策など）などを指摘する声があり、一旦東京に進出したが撤退したという企業も数社あった。

むすび — つくばがシリコンバレーになるための必要条件

最後に、つくばがシリコンバレーのようにベンチャー企業が集積し、産業クラスターが形成され、ハイテク産業の集積地に成長するために必要な条件、課題を列記して結びとしたい。

第1は、経営人材の更なる集積の必要性である。ベンチャーキャピタルの事業家として著名な東北イノベーション・キャピタルの熊谷巧社長の弁によれば、「ベンチャーキャピタルがベンチャー企業に投資する際の主たる判断基準は、経営者が8割、技術や市場性が2割。特に、経営者の志の高さ（野心家であること）、資質、経営もわかることなどが重要である」とのことである。プロフェッショナル、目利きの目に適う経営者の更なる輩出が待たれる。また、COO、CEO、CFOなど経営人材を紹介したり斡旋したりする機能の拡充も望まれよう。

第2は、資金調達である。ベンチャー企業は、スタートアップ期（起業・設立期）、成長期、安定期と成長ステージごとに様々な資金が必要になるが、成長ステージごとにリスクの度合いも異なるためそれに対応した調達が行われる必要がある。特に、最もリスクの高いスタートアップ期においては、エンジェル投資が期待される。そのためにはつくばで開業し成功したベンチャー企業のOBがエンジェルとなり、第2、第3世代のベンチャー企業を支援・育成するという成功の連鎖も期待されよう。また、地元金融機関は、ベンチャーキャピタルや公的機関との連携によりリスクマネーの供与の仕方を工夫する必要もあろう。

第3は、地元金融機関がベンチャー企業支援のための人材育成や組織体制の強化を図ることである。地域活性化や地域振興のためにベンチャー支援が重要なことは改めて言うまでもないが、そのためには業界の成長性、企業の成長性、商品・サービスの特異性、経営能力などのみきわめができる目利きを育成し、ベンチャー支援の組織体制を構築していくことが重要である。

第4は、情報ネットワーク構築の重要性である。ベンチャー企業の技術開発や販路確保などのために情報ネットワーク構築が必要だが、地元金融機関や商社などを利用したマッチングの機能も活用すべきであろう。さらに、ベンチャー企業の出口戦略として、IPO（株式公開）が難しくなりつつある最近の事情を考えれば、M&A（買収合併）を検討することも必要で、そこでも金融機関ルートの情報などが有効となろう。

第5は、交通インフラの更なる整備である。つくば地区では、特に、首都圏中央連絡自動車道（圏央道）の全線開通の効果が期待される。つくばのハイテク型ベンチャー企業の中には中国や欧米など海外に進出している企業も多く、今後、圏央道がつくばと成田空港を1時間以内で結ぶようになればつくばの立地条件は格段に向上する。また、茨城空港が上海など海外路線を拡充することも期待される。

第6は、ソフトインフラの整備である。ベンチャー企業家同士の情報交換、異業種交流、エンジェルとの出会いや投資家への事業説明など様々なネットワーク化を図るには、それにふさわしい場所が必要である。18世紀のロンドンにあったという「クラブ」を引き合いに出すまでもないが、しゃれたコーヒーハウスや居酒屋や社交場など、つくばには情報拠点となる場がいま少し充実される必要がある。また、地元金融機関は、ビジネス交流会や異業種交流会、産学連携セミナーなどを企画開催し、それらをベンチャー育成と絡めていくことも重要であろう。

第7は、周辺部への生産機能の集積である。つくば地区は、R&Dの拠点であって生産機能は弱い。今後、ITやロボットなどのベンチャー企業が成長する中で、周辺地区に生産機能が必要となる。そこで、つくば市や茨城県が係わる工業団地等に、製造企業を誘致することも重要となろう。

(熊坂敏彦)

(参考文献)

- ・松田修一「ベンチャー企業」日本経済新聞社 1998年10月
- ・秋山義継・太田実編「ベンチャー企業論」税務経理協会 2007年4月
- ・濱田康行編「地域再生と大学」中央公論新社 2007年10月
- ・西澤昭夫・福嶋路「大学発ベンチャー企業とクラスター戦略」学文社 2005年4月

茨城県内の元気な商店街とその成功要因

一つくば市北条商店街と常陸太田市鯨ヶ丘商店街の事例—

はじめに

わが国の小売業の商店数は、1980年代以降激減している。ピーク時の1982年172万店から一貫して減少し、2007年には114万店と3分の2の規模まで落ちてしまった。そして、商店街の最大の問題は、空き店舗の発生とその増加である。全国の商店街の空き店舗率は10.8%（平成21年度）であるが、その結果としての商店街の「シャッター通り化」や「空洞化」が大きな問題になっている。空き店舗問題の要因は、80年代には「大型店の進出」や「市街地から郊外への移転」などによるところが大きかったが、このところ「店主の高齢化・後継者の不在」が主要因になっている（「商店街実態調査報告書」平成18年度）。

空き店舗が増えるとその商店街の人通りや賑わいが減り、魅力に欠けてくる。そして、夏祭りや各種のイベントも行われなくなり、やがて地域コミュニティ活動の担い手としての機能も失われ、地域コミュニティ崩壊の危機に直面する。

茨城県においても商店街の空き店舗率は平成20年度12.3%に達し、この3年間に0.6ポイント増加している。そして、商店街が直面している問題としては、第1位が「経営者の高齢化などによる後継者難」であり、第2位「魅力ある個店が少ない」、第3位「商圏人口の減少」、第4位「大型店との競合」、第5位「店舗の老朽化」と続いている（茨城県商工労働部「商店街実態調査報告書」平成20年度）。こうした問題に加えて、バブル崩壊後延々と続いているデフレ不況により売上高の低迷を余儀なくされ、元気のない商店街が増えていると見ることができよう。

こうした中で、上記のような問題を抱えながらも、熱意ある独自の取組みで商店街の元気さや賑わいを維持し空き店舗も上手に活用している商店街がある。本稿では、そうした中から、つくば市北条商店街と常陸太田市鯨ヶ丘商店街を取り上げ、その取組みを概観し、商店街の活性化を考える参考としたい。

つくば市北条商店街

商店街の歴史と現況

北条は、筑波山の南麓にある歴史ある街で、平安時代から鎌倉初期にかけて、常陸の国の中心地であったという。商店街は東西に約1500m（幅員8m）におよぶが、それと平行して北側の山麓を走る古道沿いには、平安時代末期の寺院跡である日向廃寺跡、鎌倉時代の無量院など史跡や文化財が点在している。また近くには、奈良・平安時代の郡役所跡である平沢官衙遺跡などもある。

現在の商店街は、戦国時代から江戸初期にかけて街道に沿ってできた街である。家光の時代（寛永3年）に筑波山知足院大御堂の建設が始まると、江戸からの資材の搬入路として町ができた。その後は、筑波参詣の登山口となり、宿場・門前町として栄えた。また、北条には定期市が



立ち、日用品の購入や農産物の販売の場として多くの職人や商人が居住し、在郷商人（半農半商的性格をもつ農業に大きく依存した商人）の町として発展していった。明治以降、在郷商人の中から地方財閥に成長した商人も出現した。これら豪商の屋敷は、間口は狭いが奥行きがあり、面積も700坪程度あって店蔵のほかに住居、大蔵、新蔵などからなる。これら歴史的建造物は、昭和40-50年代の近代化の波の中で取り壊されたものも少なくない。

北条商店街のピークは、昭和 30 年代後半（1960 年代前半）であり、店舗数は 250 店を超えていた。その後、自家用車の普及により北条への客足は伸びず、土浦市や下妻市など周辺の吸引力が増大し昭和 51 年（1976）の購買力の流出率は 48% となった。筑波研究学園都市ができて大型店が進出したことで流出率は昭和 61 年（1986）には 57% に達した。その後、昭和 62 年（1987）3 月の筑波鉄道の廃止で商業流出率はピークに達し、空き店舗が増大した。現在、店舗数は、ピーク時の 3 分の 1 の 90 店まで縮小し、空き店舗は 13 と空き店舗率が 14% に達している。さらに、後継者難は深刻で、自分の代で終わりという店が多く、空き店舗は年々増加する見込みである。

元気ができる仕掛けづくり

このような町で、平成のまちおこしが始まった。

最初のきっかけは、平成 16 年（2004）から 3 年間、北条商店会がつくば市と商工会の支援で空き店舗を利用して町の賑わいを取り戻すことを目的としたワーキンググループ活動を始めたことである。また、平成 17 年（2005）に地元筑波大学より、地域貢献プログラムの一環として筑波山麓地域の活性化について情報交換したいという申し入れがあり、商工会の若手勉強会でそれを受け入れたことが大きなきっかけとなった。その後、筑波大学芸術系の安藤邦廣教授のグループ（ADP：アートデザインプロデュース）と社会科学系の街づくり・国際チーム（「チームごじゃっぺ」）の 2 つのチームの大学院生、大学生が北条まちづくりの検討チームに参加し、緊密な連携をとることになった。



さらに、平成 19 年（2007）には新たな組織として「北条街づくり振興会」が設立された。同振興会は、「地区内にある歴史的な史跡・旧跡、風情のある街並みを活用しながら、『豊かな歴史と自然のふる里・北条』を、広く PR し『また訪れてみたい街』をめざして、活力ある北条の街の創出を図ること」を目的としている。地区内の市民、事業者、趣旨に賛同する人、さらにサポーター（同会を支援する筑波大学の学生）など 130 名からなり、年会費 3000 円でスタートした。この振興会を中心にして、筑波大学の 2 つのチームのサポートを受けながら、北条の新たなまちづくり、まちおこし、商店街の再生事業が始まった。以下、主なまちづくりプロジェクトを概観してみよう。

（1）岩崎屋改修「北条ふれあい館岩崎屋」

平成 19 年（2007）、旧豪商の岩崎屋の店蔵と座敷を所有者の好意によってまちづくりの拠点とし「北条ふれあい館岩崎屋」として再生することを「北条街づくり振興会」が企画し、筑波大学の ADP チームが改修設計を担当することになった。1 階を店舗とカフェに、2 階をギャラリーに改修し、カフェは筑波大学の学生中心に運営された。CAFÉ 岩崎屋では、コーヒーや北条米スクリームを味わいながら、北条や筑波の歴史・自然を文献やビデオで学習できる。また、「北条街づくり振興会」の会議や学生との打合せの場所としても利用されている。2 階のギャラリー百日草では、大きな梁の下、静かな落ち着いた雰囲気の中で、随時各種の企画展が開催されている。2007 年、茨城県の「がんばる商店街活性化プロジェクト」に採択され、450 万円の改修費用（県 4 割、市 4 割、自己資金 2 割）を獲得した。



（2）北条市（青空市）の復活プロジェクト

江戸時代以降の伝統ある定期市の復活を北条の町の再生の起爆剤と位置づけて、「北条市、ふたたび」の名のもとに青空市を復活した。ここでも筑波大学の ADP チームが各商店に意向調査を行い、参加を呼びかけ、市の再開をプロデュースした。ふれあい広場（旧役場跡地）や商店街駐車場（旧警察跡地）を中心に、20 数店が参加し、賑わいが創出された。これは、市制 20 周年記念「つくばスタイル」事業コンペで、2 百万円を獲得した。

現在は、会場を商店街の通りに移し、年4回開催され、各回40店舗ほど参加し賑わいを見せている。

(3) 宮清大蔵改修

平成20年度(2008)、江戸時代建造の160年経過した国の有形文化財の穀物蔵を改修して音楽ホールやギャラリーに利用できる空間にした。この土蔵は醸造業を営んできた宮本家の大蔵で、北条で最大規模の2階建ての土蔵であった。筑波大学のADPチームの全面協力で改修が行われ、北条の町にとって新しい「芸術を通じた交流の拠点となる場所」を企図して改修が進められた。「北条街づくり振興会」の坂入英幸会長は「訪れた人には公演だけでなく、北条市などのイベントや古い街並みや商店街を散策してもらい、街ににぎわいを取り戻したい」と述べている。改修工事には地元の大工さんも参加した。完成後、様々な企画が実施された。SPレコード鑑賞会、アカペラ合唱会、ジャズコンサート、津軽三味線演奏会、フォルクローレ(南米民族音楽)、ジャグリングショー、アラブの響き(ベリーダンス)、落語会、そして、21年(2009)2月には、ウィーン・フィルハーモニー管弦楽団が日本公演の合間に当館でピアノ五重奏を演奏した。各公演とも80-160人を動員し、大盛況であったという。



(4) 北条米スクリーム開発プロジェクト

北条米を使ったアイスクリーム「北条米スクリーム」も筑波大学の学生の発案で開発に至ったものである。2008年夏、「このアイスを地域の新たな特産品にしよう」と本格的に商品化プロジェクトがスタートし、学生と地域が協力して試作開発、パッケージデザイン、PRなどに取り組んだ。かつて皇室献上米だった筑波北条米を炊いて牛乳と練りこんで作った「北条米スクリーム」は、もちりとした独特の食感でお米の甘さと風味を大事に作ったという。2008年秋の国民文化祭にあわせて販売開始。1カップ(100ml)300円で、北条限定、地元7店舗で販売している。その後、さくら味やブルーベリー味も追加開発・販売され、月平均1千個以上の売上げがあるという。地域情報誌やラジオ、テレビでも取り上げられ注目されている。



(5) 地域通貨「マイル」の流通実験

筑波大学大学院生・早川公氏(千葉で「ピーナツ」という地域通貨を立ち上げた人物)が「お米でつながる街づくり」という発想で企画した地域通貨「マイル」の流通実験も画期的なプロジェクトである。これは、北条商店街で使える米本位制地域通貨で、100マイル=筑波北条米500g \approx 250円という換算レートで、「地域の資源を地域で循環」「顔の見える貨幣」を基本コンセプトとする。地域交流のツールと位置づけ、地域住民の地域貢献が物やサービスと交換できるという仕組みで、コミュニケーションの手段となるものである。「マイル」は、街づくり事業にボランティア参加した地域住民や北条街づくり振興会会員に配布され、地元商店28店が加盟し、各店では一店逸品を揃えて地域通貨流通の後押しをした。2ヶ月の実験ではあったが、400枚流通し、①1枚あたりの交換回数は6割が1回限りだが、積極的参加者は2回以上の使用も見られた、②使用頻度はイベント時の組み合わせが効果的である等、実験の成果が得られた。

成果

北条商店街の筑波大学と連携したまちづくり・まちおこしの成果は、以下のように現れている。

第1は、経済産業省・中小企業庁の平成21年度、「新がんばる商店街77選」に選定された。地域資源活用と学生との協働が評価され、茨城県で唯一選出された。

第2は、筑波大学の学生（若者、よそ者）の地道でまじめな取り組みの結果、学生と地元住民とが顔見知りの関係になり融合化してきた。2010年5月からADPチームの有志が3番目のチームとなる「チームふるいや」を立ち上げ、地元の小学生や老人との交流に一役買っている。また、学生の地元定着の動きもあり、新潟出身、福島出身のボランティアメンバー2人がつくば市役所に就職した。

第3は、こうした動きに触発されて、外部から空き店舗にしゃれた店を出す動きも出てきた。美浦出身でブラジルでコーヒー修行をした人が古い郵便局の建物を改装して「カフェ・ポステン」というカフェを出店した。古い家屋を上手にリノベーションしてくつろぎの空間を演出している。地域外から人も呼び込み、注目されている。

第4は、茨城県が実施したデザインを積極的に活用した商品や活動を選定し、優れたデザインを推奨・PRするという事業「いばらきデザインセレクション2009」に、「北条米スクリーム」、「カフェポステン店舗」、「音楽と芸術で北条のまちづくり一店蔵・大蔵の再生活用」の3件が「知事選定」を受賞した。

第5は、テレビ、ラジオ、雑誌などマスコミの取材が増え、また、他県の自治体や商工団体、まちづくり団体などの視察研修の受入れが月に2件ほど入るようになった。

第6は、商店会の各店が従来以上に緊密な関係となり、協力的になった。



常陸太田市鯨ヶ丘商店街

商店街の歴史と現況

常陸太田市（人口57千人）は、茨城県の北部、県都水戸市から北へ20kmに位置している。その中心部、JR常陸太田駅の北約2kmの高台上に鯨ヶ丘地区（内堀町、東1-3町、西1-3町）がある。中世においては佐竹氏の居城だった太田城（舞鶴城）の城下町として栄え、近世においてはタバコ、紙、お茶など商品作物の間屋街として栄えた。丘陵の起伏が鯨のように見えたことから「久自（くじ）」と名付けられ、やがて「鯨ヶ丘」となった。

鯨ヶ丘商店街は、江戸期から明治中期にかけて紙・たばこ問屋中心の商店街だったが、たばこ専売制の導入などで大正から昭和初期にかけて卸売業が衰退し、代わりに小売業が成長した。小売業の全盛期は、戦後の高度成長期であり、当時、店舗は東町全体で101店、西町全体で48店の合計149店と現在の約4倍も存在した。1970年代以降、鯨ヶ丘商店街は、モータリゼーションの進行により台地上の優位性が低下し、かつ、東バイパスの開通により広大な駐車場を有する郊外店に買い物客が流出し、80年代から90年代にかけて、衰退の一途を辿り、廃業の増加、空き店舗の増加に見舞われてきた。商店街の核店舗であった「亀宗」（衣料品店）や「かわねや」（スーパー）が大型SCの影響を受けて撤退し、その後、核店舗がない状態である。

鯨ヶ丘商店街は、高台上を平行して走るそれぞれ600m（幅員6-9m）の周回コースからなり、現在、店舗は40店ある。業種構成は、物販店50%、飲食店20%、サービス業20%、その他10%となっている。空き店舗は、28店あり空き店舗率は30%と高い。

元気が出る仕掛けづくり

鯨ヶ丘商店街の変革への取り組みのパート1は、1994年から始まった。「東通り商店会」が「鯨ヶ丘商店会」へ改称されると同時に、コミュニティ活動の拠点として「くじらハウス1号館」をオープンさせ、イベントやソフト事業の展開が始まった。1996年には、商店会を協力的にサポートする「鯨ヶ丘倶楽部」（鯨ヶ丘応援団）が設立された。



変革への取組みのパート 2 は、2002 年から始まり、この時期に空き店舗を活用した様々な創業型店舗がオープンし、一時休眠していた「鯨ヶ丘倶楽部」が復活した。特に、2002 年に、太田夏祭りに盆踊りに加えて当地オリジナルのヒップホップ系ダンス「久自楽（くじら）舞」を立ち上げた人がおり、大型衣料品店の跡地を買ったオーナーが踊りの練習場としてそこを無償提供したことをきっかけにして、市民のまちづくり・コミュニティづくりの応援団として「鯨ヶ丘倶楽部」が復活した。メンバーは、町内で理容業を営む藤田謙二氏を代表にまちづくりに生きがいを感じる 30-40 代の若者が集った。その波及効果から、倶楽部メンバーの奥様方の「ボンズ・ガール」活動や 20-30 代の若者が毎月 1 回屋台村に集う「太田ワクワク会」なども組織された。

鯨ヶ丘商店街のまちづくりの特徴は、鯨ヶ丘商店街（商店会、町内会）と行政（商工会、市、県）と市民（鯨ヶ丘倶楽部、太田ワクワク会、その他）が一体となり、それぞれが情報を共有し、バランスの取れた連携を行っていることである。社会学の素養をベースに独自のコミュニティ論（鯨ヶ丘ルネサンス）を展開する商店会の渡辺彰会長の弁によれば、商店街のキーワードは「縁（えにし）」であり、3 者の強固な結びつきが元気さの源となっているようだ。そして、元気さのもうひとつの要因は、商店会の渡辺会長、鯨ヶ丘倶楽部の藤田氏や西野氏、商工会の関氏など数多くのリーダーの存在と彼らの現場のネットワークの豊富さにあるようだ。



以下、主なまちづくりプロジェクトを概観してみよう。

（1）空き店舗を活用したコミュニティ再生への取組み

2002 年鯨ヶ丘商店街の PR スポット及び休憩所として「くじら屋」がオープンした。ここは鯨ヶ丘商店会が直接運営しており、お年寄りや女子高生の休み場として賑わっている。翌 2003 年には子供たちのたまり場として「いも屋」がオープンした。ここも商店会の直営店で、空き店舗の座敷を



子供たちの遊び場に開放し、そこで駄菓子、焼き芋、かき氷などを販売している。2007 年には「鯨ヶ丘倶楽部」がオープンした。街の最大の空き店舗だった旧百貨店を改修し、1 階をダンスや催し用のスタジオとカフェ、2 階を工作用の工房とした。また、若者のたまり場としてバー「カネコ食堂」もオープンした。



2008 年には、コミュニティ・カフェ「結+1」が立ち上がった。商工会が 2007 年度に取り組んだ「がんばる商店街支援事業」で、女性 8 名が空き店舗を改修して立ち上げたカフェである。無農薬野菜を使ったメニューが評判である。また、「母子に優しいカフェ」として親子ともどもくつろげるお店になっており、悩み事の相談や子育て支援もしている。さらに、遠方からお嫁に来た女性たちの交流の場になることも企図している。2 階には子供達が遊べるスペースがある外、母親のための編み物教室、クラフト教室などを開催し、成果を展示するギャラリースペースもある。毎週 1 回、子育て中の母親が疑問や悩みを出し合って気軽に情報を交換する「子育てママのおしゃべりくらぶ」も開かれている。



このように、鯨ヶ丘商店街の空き店舗に新規出店したお店のキーワードは、「想業（そうぎょう）」であり、自分たちの想いを仕事とするという意味合いと聞くと、子供たち、女子高生、若妻、若者、高齢者など各年代別にきめ細かなコミュニティ再生の場・仕掛けが作られていることが大きな特徴である。

また、空き店舗対策は商工会と商店会が一体で実施しており、この 6-7 年にピーク時 40 店あった空き店舗が 28 店に減少している。商工会が空き店舗を借り受け、商工会の内部組織である「選定委員会」でテナントを選定し、転貸する形をとっている。テナントの選定基準は、地域に理解のある人、創業に想いのある人などを重視している。最近、6 件程度の引き合いがあるが、4 件が県内、2 件は県外からの申し込みだ。この地、この商店街を気に入ってくれる人が広がっているようだ。

(2) 「和暦」のイベント

鯨ヶ丘商店街は、2009年からイベントのキーワードを「和暦（旧暦）」とし、和暦の街づくりをテーマに掲げている。「和暦の中に息づいている季節の行事や風習を振り返ることで、戦後の経済至上主義の中で傾きかけてきた私たちの暮らしを問い直すところみ」「長い時間をかけて生まれ伝えられてきた季節の行事や風習を和暦で行うことで、本来の意味や季節感が感じられる街づくり」（「鯨ヶ丘ひととせ」）である。渡辺会長によれば、「和暦は新暦に逆行する発想だが、日本に1400年も根付いてきた、ゆっくりと育てる発想、スローライフ、スロータウンにも通じる発想である。ひなまつり、節句、七夕、十五夜十三夜など旧暦に準じたイベントを年間を通じて行う。少人数で商店街をゆっくり歩いてもらい、各店は店先で丁寧なおもてなしを行い、価格ではなくサービスで大手とのすみわけを考えたい」とのことで、コミュニティ作りのみならず大手企業への対抗戦略も含まれている。



成果

鯨ヶ丘商店街の商店会、商工会、鯨ヶ丘倶楽部などが一体となったコミュニティづくり・まちおこしの成果は、以下のように着実に現れている。

第1は、和暦のイベントを仕掛けてそれぞれ1ヶ月程度のイベントにより、商店街の客足は着実に増加し、飲食店をはじめとして売り上げも前年より増加傾向にあるという。

第2は、街の雰囲気が変わってきたということだ。

第3は、個店として魅力ある店が増加していることだ。東京に本店があるフランス料理店「オーベルジヌ」やそばうどんの「塩町館」、ギャラリー「考鯨庵」「よっこい処」などがあげられる。

第4は、テレビ、雑誌などマスコミの取材が増え、また、他県の自治体や商工団体などの視察の受入れが月に2件ほど入るようになった。

むすび：元気のある商店街に共通した成功要因

以上2つの元気のある商店街の取組みを見てきたが、それらに共通した成功要因をまとめると以下のようになろう（表1）。

第1は、まちづくりを推進する強力なリーダーの存在である。北条商店街では、北条商店会長であり北条街づくり振興会の会長でもある坂入英幸氏とつくば商工会筑波支所指導部の松信利彦氏の活躍が顕著であり、彼らの学生の受け入れ方なども巧みである。鯨ヶ丘商店街では、鯨ヶ丘商店会長渡辺彰氏、常陸太田市商工会経営指導員関正規氏、鯨ヶ丘倶楽部代表藤田謙二氏のほか年代別にも多くのリーダーが層をなしており、コミュニケーションを密に取り組んでいる。

第2は、商店会と商工会とのチームワークの良さである。両商店街ともに両者の関係は緊密である。

第3は、新しい街づくりの組織・運動体の存在である。特に、北条のケースでは、北条街づくり振興会の存在と活動振りが特筆される。

第4は、強力な応援団の存在である。北条商店街では、筑波大学の2つのチームの存在があり、同商店街の活性化と不可分な関係となっている。最近4年間、地元の商店会と商工会が筑波大学の応援団と連携して街づくり・町おこしを行い、店蔵の再利用（空き店舗対策）、振興会の立ち上げ、市の復活、イベントの企画などを行っており、土日祝日を中心に街の賑わいを取り戻している。鯨ヶ丘商店街では、市民の応援団である鯨ヶ丘倶楽部や太田ワクワク会などの存在が注目される。最近8年間、鯨ヶ丘倶楽部を中心にした応援団は、商店会と商工会と一体となってまちおこし・コミュニティ再生のイベントなどに取組み大きな成果をあげている。

第5は、コミュニティ再生志向である。北条商店街では、北条ふれあい館岩崎屋、北条市の復活、地域通過「マイル」など、単に商店街の活性化や商業の振興を図るだけでなく、地域と一体となってコミュニティを再生しようとする熱い思いが元気を導いている。鯨ヶ丘商店街では、くじらや、いもや、結+1など、年代別、内容別にきめ細かなコミュニティ再生への仕掛けが見受けられる。

第6は、空き店舗からの文化発信である。北条商店街の宮清大蔵の音楽ホール化が典型例だが、そこで行われている様々な文化発信こそ北条の未来の元気を予感させるものである。実際、音楽を中心に

した文化情報の発信、つくばエクスプレス沿線からの集客、筑波大学関係者を中心としたネットワークの拡大などにより徐々に街に変化が起きている。鯨ヶ丘商店街でも、かつての核店舗跡地が元気ある「久自楽舞」の練習場として利用されてから鯨ヶ丘倶楽部の活動が復活し今日の元気さにつながっている。

第7は、しゃれた個店が現れていることである。北条商店街の古い郵便局を改造した「カフェポステン」や鯨ヶ丘商店街のフランス料理店やそばやなどがその事例である。

第8は、こうした動きがマスコミに取り上げられ始めたことである。両商店街ともに、最近の元気な取組みの状況がテレビ、ラジオ、新聞、雑誌などに取り上げられる機会が増えており、更なる活気に結びついている。

第9は、物語性があることである。北条商店街では、北条の歴史をまちづくりに上手に取り込もうとしている。地元の郷土史家を案内人にした北条歴史探訪、講座・講演、日本の道百選を歩く会など多くの企画が出ているが、この地区の歴史ロマンや未知の物語を秘めたものとなっており、多くの人々を惹きつけつつある。鯨ヶ丘商店街の和暦のイベントは、日本古来の物語を多く秘めており、町全体がロマンに包まれるような雰囲気醸し出している。

(表1) 元気のある商店街に共通した成功要因

	要因	北条商店会	鯨ヶ丘商店会
1	リーダーの存在	商店会長坂入氏、商工会松信氏	商店会長渡辺氏、商工会関氏、鯨ヶ丘倶楽部代表藤田氏など
2	商店会と商工会の連携	良好・一体化	良好・一体化
3	新たな組織(運動体)	北条街づくり振興会	
4	強力な応援団	筑波大学の3チーム ① アートデザインプロデュース ② チームごじゃっぺ ③ チームふるいや	鯨ヶ丘倶楽部 太田ワクワク会
5	コミュニティ再生志向	北条ふれあい館岩崎屋 北条市 地域通貨「マイル」	くじらや いもや 鯨ヶ丘倶楽部 結+1
6	空き店舗からの文化発信	宮清大蔵の音楽ホール化	久自楽舞
7	しゃれたお店	カフェポステン	フランス料理店、そばや
8	マスコミ	テレビ、新聞、雑誌など	テレビ、新聞、雑誌など
9	物語性	歴史散歩	和暦
10	キーワード	やさしさ、ふれあい	スロータウン、和暦

以上2件のほかにも、茨城県内の商店街では数多くユニークな活性化事業や取組みが行われている。茨城県商工労働部中小企業課では、平成19年度より「商店街活性化コンペ事業」を実施しており、地元の創意工夫による、地域ならではの商店街の活性化プランを募集し、公開プレゼンテーションを行って優秀な事業を選定している。過去3年間で104件の応募があった。平成21年度には、水戸市泉町2丁目商店街振興組合の「泉町の現実(リアル)と向き合い、壁を越えるプロジェクト」、水戸市本町1丁目2丁目商店街振興会の「小学校と連携して商店街活性化!コミュニティ・スクールプロジェクト」、古河商工会議所商業部会 古河あきんどの会の「あきん do 携帯ポータルサイト」、TMO 結城の「商店街を造ろう学ぼうプロジェクト」、常陸太田市鯨ヶ丘商店会応援団 鯨ヶ丘倶楽部の「スロータウン鯨ヶ丘商店街再生計画」、常陸大宮市中心商店街活性化プロジェクト あきない組の「間伐材を利用したベンチで商店街活性」、稲敷市えどさき街創り協同組合の「節分豆撒き廻り活性化事業」、行方市商工会の「let's なめがたあきんど生き活き 商店街よろず屋事業」が選定されている。今後、数多くの商店街に元気さや賑わいが復活し、若者やよそ者が新規に創業し、空き店舗が上手に利用されて、コミュニティも再生されることを願いたい。

(熊坂敏彦)

(参考文献)

- ・筑波町史編纂専門委員会「筑波町史(上巻)(下巻)」
- ・川瀬正樹他「常陸太田市における商業地域構造の変容」筑波大学地球科学系人文地理学研究グループ「地域調査報告」第20号1998年3月
- ・茨城県商工労働部中小企業課「平成20年度商店街実態調査報告書 概要版」(写真提供)
- ・つくば市商工会筑波支所

・鯨ヶ丘商店会応援団鯨ヶ丘倶楽部

鯨ヶ丘商店会応援団鯨ヶ丘倶楽部

筑波銀行 調査情報 No.27

筑波銀行 総合企画部 調査広報室

〒305-0032 つくば市竹園1丁目7番

TEL029-859-8111 FAX029-858-6199