

# 2025年 経営環境の見通しと 中長期的な展望

地方では少子化・高齢化が進む中、都心部へと人が流出することにより人口が減少する動きが続いています。

こうした状況に歯止めを掛け、「地方こそ成長の主角」とし地域の活性化を図るべく、石破内閣のもとで持続可能な地域経済社会の創設を目指した「地方創生2.0」がスタートしました。

この事業は「ひと」の流れを変え、地域の活性化を図ろうとする事業です。その実現に向けては、企業が主体性を持ち、新たな付加価値の創出に向けて「しごと」を創り、安定した雇用を創出することで地方への新しい

「ひと」の流れをつくることが期待されています。このため、地域に根差す企業のこれからの動向が大いに注目されていると言えます。

そこで本年は、会員企業の経営者の皆さまから各産業における今年の経営環境の見通し、および中長期的な展望についてご意見をいただくことで、2025年以降の動向を模索したいと考え、寄稿特集を企画いたしました。

賛助会員の皆さまの経営において、今回の特集記事が少しでも参考になれば幸いです。

## 【寄稿依頼テーマ】

1. 2025年の経営環境の見通しについて
2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、中長期的な展望について

## 【寄稿者紹介】

(五十音順、敬称略)

通番	企業名	役職	氏名	業種
1	アオキ 株式会社	代表取締役社長	青木 正紀	建築資材の卸売り・工事業
2	株式会社 あげぼの印刷社	代表取締役	山田 周	印刷・同関連業
3	株式会社 柏屋	代表取締役社長	本名 創	菓子製造販売業
4	株式会社 協立製作所	代表取締役社長	高橋 真人	油圧機器製造業
5	株式会社 宏機製作所	代表取締役社長	大賀 祐一	プラスチック製品製造業
6	株式会社 幸田商店	代表取締役社長	鬼澤 宏幸	農業・食品製造業
7	香陵住販 株式会社	代表取締役社長	金子 哲広	不動産売買及び賃貸業
8	学校法人 菅原学園	理事長	菅原 一博	教育、学習支援業
9	鈴縫工業 株式会社	代表取締役社長	鈴木 達二	総合建設業
10	関彰商事 株式会社	代表取締役社長	関 正樹	総合商社
11	株式会社 武井工業所	代表取締役社長	武井 厚	コンクリート製品製造業
12	鶴田電機 株式会社	代表取締役社長	鶴田 潤	各種変圧器製造業
13	株式会社 ティー・エム・ピー	代表取締役	高橋 一雄	機械製造業
14	株式会社 東京電機	代表取締役社長	塩谷 智彦	自家発電装置の製造・販売
15	株式会社 日宣メディックス	代表取締役社長	上金 健一	マーケティング支援業
16	日東電気 株式会社	代表取締役社長	阿部 太洋	アルミダイカスト、各種樹脂成形、電子部品組立など
17	株式会社 HIRANUMA	代表取締役社長	平沼 和也	理化学機器製造業
18	株式会社 ベテル	代表取締役社長	鈴木 潤一	医療・歯科・介護用製品開発業
19	株式会社 マイステック	代表取締役	石川 美菜子	金属加工業
20	明利酒類 株式会社	代表取締役会長	加藤 高藏	酒造業

## ■ アオキ 株式会社

■ 茨城県石岡市杉並 1-7-16  
■ 建築資材の卸売り・工事業

代表取締役社長

### 青木 正紀

【プロフィール】

1980年 大学卒業後3年間、静岡の大手ガラスメーカーに勤務

1983年 青木硝子 株式会社 入社

1987年 常務取締役

1999年 代表取締役社長 就任

2013年 アオキ 株式会社に社名変更



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

建築資材の販売及び工事関係の見通しは、少子化による需要減に加え、人手不足、建築コストの上昇といった構造的な要因と金利の引き上げ等により、住宅・非住宅とも新築はさらに減少をしていくと思います。

そのような中でも、窓のリフォームは昨年から「先進的窓リノベ事業」で国が断熱窓導入の補助金を出しており需要が拡大しています。

また、物流費・エネルギー価格・人件費・人手不足等のコスト増を適正に価格転嫁していくことが課題です。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、中長期的な展望について

当社の経営理念は「優れた製品とサービスを通じて、人々の豊かで快適な住生活を築き、地域と社会に貢献する。」です。この理念を実現するために、社員一人一人は、営業力や業務力・施工力そして製造の生産性向上に日々努力をしています。

当社の強みは、製造から販売まで一貫して自社でできることで、顧客の多品種少量短納期のニーズに応えられることです。商品も進化をしており、住宅用・ビル用の窓も高断熱・高遮熱・防音・防災そして防犯効果と多機能商品が増えています。このような商品を建物で採用して頂くためには、設計や建設に携わる方々へのPRはもちろん、消費者の方々にもIT等も活用してPRしなければなりません。

そして、一番の課題は人材の採用と社員一人一人のスキルアップになります。仕事の生産性を上げ所得を増やして社員が物心両面で豊かになり、安心して働ける会社にしていきたいと思っています。

## ■ 株式会社 あげぼの印刷社

■ 茨城県水戸市白梅 1-2-11  
■ 印刷・同関連業

代表取締役

### 山田 周

【プロフィール】

1998年 芝浦工業大学 工学部 卒業

1998年 株式会社 東京デジタルホン  
(現 ソフトバンク 株式会社) 入社

2009年 株式会社 あげぼの印刷社 入社

2009年 取締役

2015年 代表取締役 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

市場環境：印刷産業は1991年をピークにその後は毎年純減傾向です。しかしながら個人が入手できる情報は10年で500倍以上となっており、減少傾向の印刷（紙を使った情報伝達）から視野を広げて情報伝達全般を見るとまだまだビジネスの可能性があると感じます。

働く環境：長時間労働の是正が求められ、合わせて人手不足の状況です。その様な環境ですが機械はどんどん自動化され省力化・多能工化・効率化が可能になり、ITもクラウドサービスの恩恵を受けて安く・使いやすくなっており、間接業務効率化がしやすい環境となってきたと感じます。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、中長期的な展望について

現在当社は左記市場環境変化に合わせて“印刷業”からお客さまに伝わる情報伝達環境を提供する“情報伝達業”に変化しています。具体的には当社にて情報伝達媒体であるweb、紙、看板等のすべてを取り扱い、“お客さまの伝えたい情報を適切な情報伝達媒体で伝える環境を作る”を目指しています。

先代である父は過去、“情報伝達媒体として紙を使うのが効率的だから印刷会社という形だが、当社は情報伝達会社である”と言っていました。当時はこの言葉が自分の心に強く響くことは無かったのですが、それから10年以上経って当社は父の言葉通りになりました。

働く環境は積極的な設備・IT投資、教育によって業務の省力化・多能工化・効率化を行い、長時間労働の是正と人手不足の解消の両立を目指しています。製造環境においてはこれからもデジタルを活用して製造（アナログ・フィジカル）を効率的に行う先進的な製造業（インダストリー4.0）の実現に向けて積極的な投資をしていきたいです。

## ■ 株式会社 柏屋

■ 福島県郡山市富久山町久保田字宮田 127-5  
■ 菓子製造販売業

代表取締役社長

## 本名 創

【プロフィール】

2005年 東京農業大学 国際食糧情報学部 中退  
2006年 株式会社 柏屋 入社  
2010年 磐梯高原柏屋 店長  
2010年 商事営業部 商事課 課長  
2010年 企画部 次長  
2012年 株式会社 旬菓工房 常務取締役工房長  
2014年 株式会社 柏屋 専務取締役  
2021年 株式会社 柏屋 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

当社を取り巻く経営環境は、少子高齢化に伴う地域需要の縮小と物価高による節約志向が続く中で、高付加価値商品の開発が求められています。また、原材料費の高騰や人手不足が続くと予想され、生産性向上と効率化が重要な課題です。さらに、若年層を含む多様な顧客層をターゲットにした販路開拓やブランド価値向上が成長の鍵となります。これらの課題を乗り越え、当社は強みを活かし、持続可能な成長を目指していきます。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、中長期的な展望について

柏屋の企業理念には「われらは優れた食品と限りなく幸福を社会に提供する」「われらは叡智に基づく創造力を常に啓発する」という条項があります。日本人の人口が減り続けることが確定している未来において和菓子屋である弊社は叡智を結集し未来の課題に取り組む必要があります。未来の顧客である子どもたち、和菓子に馴染みのないインバウンド客に対して主力の柏屋薄皮饅頭をはじめとした自社商品の魅力訴求及び、ブランディングです。そういった属性の見込み顧客に好まれそうな新商品開発はもちろんですが、直営店舗を柏屋の魅力伝える場として新しい価値提供の場として変容させ、柏屋の商品のファンではなく柏屋のファンを増やして行きたいのです。工場も改築すべきタイミングに差し掛かっており、こちらブランディングの場にしていくことが出来ると考えています。課題山積ですが、失敗を恐れず、魅力に溢れた柏屋を築いて参ります。

## ■ 株式会社 協立製作所

■ 茨城県筑西市三郷 1239  
■ 油圧機器製造業

代表取締役社長

## 高橋 真人

【プロフィール】

2002年 足利工業大学 工学部 卒業  
2004年 株式会社 協立製作所 入社  
2016年 専務取締役  
2020年 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

昨年は、世界的に金利上昇で、各国の不透明さと在庫調整も含めた生産調整があり、ウクライナ情勢に起因したサプライチェーン及び金融・経済の制約から一般建機は大幅に減少したが、鉱山機械は堅調に推移した。

世界の人口は増加傾向であり、今後もインフラ整備の需要がある業界です。

今年は、米国の金利引き下げが予想され欧米の設備投資が回復し、部品供給も改善することから、公共・民間投資とも回復傾向に向かうのではないかと考えられます。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、中長期的な展望について

「挑戦と創造」を企業理念として、安全な職場環境・安心の品質・信頼の納期・負けないコストで、お客さまと共に成長し続ける企業を目指しています。

1954年創業以来、コアの技術を追求し、時代の変革に伴い研削加工専門から、部品の一貫加工が出来る体制へと移行してきました。現在では、原材料を購入し、NC工作機械による切削加工、熱処理、研削、組立、試験の一貫生産ラインを構築し、油圧機器の専門製造メーカーとして、油圧のピストンポンプやバルブのOEM（相手先商標）商品と油圧機器の精密部品をお客さまにお届けしています。

お客さまに信頼される会社であると同時に課題解決が出来る会社作りを目指しています。

建設機械は、生産の変動が激しい業界ですので、今後としては、現在のコア技術を流用して、もう一つの柱として異業種への挑戦を進めたいと思います。そして、中小企業から中堅企業へ、協立製作所の仲間と共に精進してまいります。

■ 株式会社 宏機製作所 ■ 茨城県守谷市百合ヶ丘1-2411-2  
■ プラスチック製品製造業

代表取締役社長

**大賀 祐一**

【プロフィール】

1995年 日本大学 理工学部 卒業  
2004年 株式会社 宏機製作所 入社  
2004年 取締役営業技術部長  
2022年 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

自動車産業はEVや自動運転分野への投資が進む傍ら、コモディティ化された製品の統合や内製化などにより、部品メーカーからの従来技術を用いた新規製品の引き合いが減少している。

また、建設業界では人手不足や労働時間規制によって建設・施工時期が流動的となる中、弊社主要顧客の業務産業用機器の生産計画にも影響が生じ、安定した売上確保が難しくなるなど、2025年においても同様の厳しい経営環境が続くものと考えております。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、 中長期的な展望について

弊社はプラスチック部品の射出成形を祖業とし、業務産業機器のOEM生産や自動車部品の組立、フィルム加飾成形とそれに付随するシミュレーション解析サービス等の事業を行っております。

コロナ禍や昨今の異常気象の経験から、2025年は人が生活する上で欠かせない製品やサービスと、気候変動対策に準じた技術や製品に関っていくことが重要と考え、医・食・住に関連した製品を有する弊社主要顧客の深耕を図ると共に、フィルム加飾技術の一つであり、近年カーボンニュートラルに貢献出来る技術として世界的に注目されているTOM成形\*の事業拡大を目指します。

弊社は2018年にTOM成形の独自技術開発に成功し、自動車外装部品をはじめとした高品質の部品製造を行っておりますが、今後はこの技術を独占するのではなく、ライセンス化によってTOM成形の普及を図り、社会課題解決の一助となることで「ものづくりで存在を期待される会社を目指す」という経営理念の実現を図って参ります。

\*TOM成形：TOM (Three dimension Overlay Method) 成形とは、凹凸のある立体形状に、真空圧空を用いて3次元にフィルムを加飾(貼付け)することができる、フィルム加飾貼合技術のこと。

■ 株式会社 幸田商店 ■ 茨城県ひたちなか市平磯町1113  
■ 農業・食品製造業

代表取締役社長

**鬼澤 宏幸**

【プロフィール】

1984年 明治大学 商学部 卒業  
1994年 国分 株式会社 入社  
1994年 株式会社 幸田商店 入社  
1994年 営業部長  
1999年 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

干し芋市場は消費者の健康志向の高まりにより引き続き好調です。無添加で栄養価の高い干し芋はますます支持を得ています。地球温暖化の影響により、東北・北海道でもさつまいも生産が増加しつつあります。干し芋市場への企業参入は相次いでおり、競争環境はますます激化するでしょう。それでも市場全体としては拡大が予測されており、各企業はこの成長をうまく活用する事が求められています。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、 中長期的な展望について

昨年度会社設立50周年を迎えるにあたり新しいミッション・ビジョンを掲げました。

ミッションは「農産加工品を通じて人々の「幸せ」と「健康」に貢献する」。ビジョンは「茨城の干し芋産業発展に貢献するとともにアジア最大の干し芋・サツマイモメーカーを目指す」です。

過去5年間で茨城と中国に投資を行い、今後、茨城県ひたちなか市と中国山東省での原料と技術を融合させ、日本市場、及びアジア、世界市場への干し芋の供給体制を確立します。日本市場で培った干し芋を流通する上でのマーケティング力、商品開発力を武器に世界市場へ干し芋を拡大させます。また、さつまいもや干し芋を使用した菓子・スイーツの開発を加速させ、より広いマーケットでのさつまいもの可能性を広めて行きます。さらに大豆を使用した健康な食品として人気を博している「からだきなごシリーズ」も世界に向けて販売を強化して自社のミッションに沿った展開を図って行きます。

■ 香陵住販 株式会社

■ 茨城県水戸市南町2-4-33  
■ 不動産売買及び賃貸業

代表取締役社長  
**金子 哲広**

【プロフィール】  
1998年 香陵住販 株式会社 入社  
2007年 取締役  
2016年 常務取締役  
2023年 代表取締役社長 就任



1. 2025年の経営環境の見通しについて

不動産業界で最も注視すべき点は、税制と金融政策です。1990年代初頭のような土地取引への重課税や総量規制は考えにくいですが、円安と資源価格の高騰が同時進行すれば建築価格が上昇し、住宅購入が難しくなるでしょう。

一方、インフレによる不動産投資の活発化は、資金力のある層にとっては好機です。当社の「レーガベネシリーズ」の企画型アパートにとっては、こうした環境下でも良好な投資先となることが期待されます。

2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、  
中長期的な展望について

企業理念は①お客さまの満足 ②スタッフ全員の幸福 ③地域からの信頼です。

茨城の不動産会社として初めて東京証券取引所へ上場。上場後も7期連続増収増益、増配。また、2024年9月期は売上100億円、営業利益10億円、ともに初の大台にのりました。

中期計画「KORYO2027」

基本方針

- ①不動産売上高に過度に依存せず、売上高を着実に拡大する
- ②継続可能な収益の積み上げにより、利益率の維持・向上に努める
- ③配当性向30%を目標に累進配当を続ける
- ④人的資本の強化を行う
- ⑤当社グループができる持続可能な社会への貢献を実行する

数値目標

- 売上高 120億円以上
- 営業利益 11.5億円以上／営業利益率 9%以上を維持し、10%を目指す達成に向けた取り組み
- ①自社企画投資用不動産「レーガベネ」シリーズの展開
- ②建設請負事業を新たな柱として展開
- ③「KORYO Funding」の知名度の向上
- ④女性管理職比率・男性育休取得率の向上、従業員への研修機会の提供

ストックビジネスを中心に安定収益を確保し、継続企業を目指してまいります。

■ 学校法人 菅原学園

■ 宮城県仙台市青葉区本町2-11-10  
■ 教育、学習支援業

理事長  
**菅原 一博**

【プロフィール】  
1968年 慶応義塾大学 商学部 卒業  
1971年 早稲田大学大学院 商学研究科 修了  
1974年 学校法人 菅原学園 副理事長  
1996年 理事長 就任

【兼務】  
社会福祉法人 まほろば 理事長  
株式会社 仙台カントリークラブ 代表取締役社長  
仙台商工会議所 副会頭



1. 2025年の経営環境の見通しについて

少子化、物価高騰が加速していく中、地方では学生募集には依然厳しい競争が予想される。その中でデジタルアーツ仙台において新校舎が完成し、4月から運用を開始する。様々な分野において活用が求められているデジタル人材の育成と同時に、地域の皆さまに開かれた若者文化の発信地として多くの学生の取り込みに期待している。また、来日留学生数がコロナ前の水準以上に回復しており、専門学校・大学の双方で多くの入学が見込まれる。

2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、  
中長期的な展望について

専門学校の使命である「社会の即戦力たる人材育成」に応えるため、特にIT人材の人材不足、今後のニーズ拡大を展望した学部・学科・コースの拡充を重点的に図る。また、深刻化する少子化とそれに伴う人材不足解消に向けた特にアジア諸国からの留学生受け入れ拡大、職業訓練カリキュラムの充実化を目指す。

大学教育においては現在運営している山口県萩市、東京都中野区中野に次ぐ第三の拠点として仙台キャンパスの実現に向けた組織づくりを急いでおり、更なる教育環境の充実に努める。さらに、今後も増え続ける留学生の受け皿として、留学生が多く在籍する東京キャンパスの環境整備を進めていく。

また、リカレント教育にも力を入れ、専門教育を通じてキャリアアップを目指す人向けのカリキュラムの拡充や、グループ企業である特養や東北大学スマート・エイジング学際重点研究センターと協働したシニア向け講座の充実にも取り組み、地域の高齢者福祉に寄与していく。

## ■ 鈴縫工業 株式会社

■ 茨城県日立市城南町1-11-31  
■ 総合建設業

代表取締役社長

### 鈴木 達二

【プロフィール】

早稲田大学商学部卒業後、英国の大学院を修了  
1999年 株式会社 カスミ 入社  
2003年 鈴縫工業 株式会社 入社  
2017年 取締役管理本部長兼経理部長  
2019年 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

茨城県内の建設マーケットについて、公共セクターでは防災・減災関連や各種インフラ整備関連事業が継続しており、2025年も引き続き比較的高水準で推移するものと予想している。一方民間分野では、ポストコロナで増加傾向に見えた企業の建設投資が一段落し、中国経済や国際情勢の不透明さも今後建設需要の伸びは限定的であると思われる。また、人手不足と建設コストの高騰が需給バランスを崩している状況は今後も続くだろう。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、 中長期的な展望について

当社は「地域の守り手」、「地域インフラの担い手」としての責務を継続的に果たしていくと同時に、地域の事業者の皆さまを建設分野でサポートするビジネスパートナーとして、より身近で頼りにされる存在を目指す。そのためには、人材の確保・育成とサービスの質の向上、そして総合的な企業力の強化が不可欠である。

建設DXに向けてBIM/CIM\*1をはじめとするICTの活用を推進し、高付加価値の建設サービスの提供と技術者の早期育成・能力向上を図るとともに、協力会社とのパートナーシップを拡充し、多様化するお客さまのニーズに応える技術力と万全な施工体制を維持していく。

地域への建設資材の安定供給を続けるべく、グループ会社のアスファルト製造プラントを全面更新する。新プラントは廃食油を燃料として活用する設備となり、これにより循環型社会の実現にも貢献する。

地域密着の企業として、「おひさまの恵みプロジェクト\*2」をはじめとする地域貢献活動や、SNS等を通じた情報発信・コミュニケーションも引き続き積極的に行っていく。

上場当時からガバナンス体制を堅持し、すべてのステークホルダーの信頼に答えていきたい。

\*1 BIM/CIM：(Building/Construction Information Modeling, Management) の略。計画、調査、設計段階から3次元モデルを導入し、一連の建設生産・管理システムの効率化・高度化を図ること。

\*2 おひさまの恵みプロジェクト：創業100周年記念事業として行っている青少年育成活動への助成事業。

## ■ 関彰商事 株式会社

■ 茨城県つくば市二の宮1-23-6  
■ 総合商社

代表取締役社長

### 関 正樹

【プロフィール】

1988年 成蹊大学 経済学部 経済学科 卒業  
1988年 セコム 株式会社 入社  
1992年 関彰商事 株式会社 入社  
1995年 常務取締役  
2001年 専務取締役  
2006年 代表取締役社長 就任

【兼務】

一般社団法人 茨城県経営者協会 副会長  
茨城県石油商業組合 常任理事  
下館商工会議所 副会頭



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

弊社を取り巻く経営環境の中で最も注視しなければならない内容の一つは、少子高齢化に伴う労働力不足と市場縮小ではないでしょうか。弊社でも2年前と比較して、新卒のエントリーが半減しており、採用の困難度が益々上昇しています。また、市場縮小と顧客ニーズの多様化に伴い、お客さまが求める解決策もより複雑化しております。これらの課題を解決するために、一つの部門や一つの会社だけで取り組むのではなく、複数の会社で連携して複雑化した課題解決に取り組むことが必要になります。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、 中長期的な展望について

そのような中、弊社は117年間にわたり築いてきたお取引先さまとの信頼関係と、地域に展開する200以上の営業拠点や2300名の従業員ネットワークを強みとするべく、ここ数年で各地域の営業網を再構築し、部門の壁を取り除いた地域支店を設置しました。この地域支店と他の様々なお取引先さまと連携しながら、お客さまの複雑化したニーズにお応えして参ります。

人材面に関しては、2016年よりベトナムで、2024年からはインドで現地トップ大学と連携して現地大卒エンジニアと日本企業との就職マッチングイベント SEKISHO JOB フェアを開催し、優秀な外国人材のご紹介を進めてきました。また、新たな取り組みとして、今年度中に筑波大学内に野球・ソフトボール室内練習場をBTO方式\*で整備すると同時に、同大学野球部監督で、動作解析の第一人者である川村卓教授と連携してスポーツの動作分析サービスの提供を開始します。

既存のお客さまの課題解決や新たなニーズに対する解決策を様々なお取引先さまや機関と連携することにより解決して参ります。

\* BTO方式：BTO (Build Transfer and Operate) 方式。民間事業者が施設を建設し、施設完成直後に公共に所有権を移転し、民間事業者が維持管理及び運営を行う方式。

■ 株式会社 武井工業所

■ 茨城県石岡市若松1-3-26  
■ コンクリート製品製造業

代表取締役社長

**武井 厚**

【プロフィール】

2003年 早稲田大学 大学院アジア太平洋  
研究科 国際経営学 (MBA) 修士  
課程 修了  
株式会社 武井工業所 入社  
2007年 取締役管理本部長  
2009年 代表取締役社長 就任



**1. 2025年の経営環境の見通しについて**

茨城県内では、道路交通網の充実とその周辺の開発投資などにより民需は底堅く推移しながらも、建設業の人手不足と資材価格高騰による影響が本年も続くと考えます。そして我が業界の汎用品分野については、需要縮小トレンドが価格上昇トレンドを追い越し、市場がさらに供給過剰となり収益を圧迫するリスクを懸念しています。提供する製品やサービスに対して、さらなる付加価値を持たせる努力が不可欠な環境が続くと考えています。

**2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、  
中長期的な展望について**

中長期的には「不易流行」を旨としています。会社のこれまでの歴史から学べること、「安全で快適な社会づくりに貢献する」という理念、そして最も大切な社員、これらが言わば木の幹であり「不易」。

健康でしっかりとした木の幹でなければ、その枝に多くの葉や実をつけられません。その葉や実がつまり弊社の製品やサービスであり、「流行」です。

多品種対応が可能な当社では、プロダクト・ポートフォリオの最適化に常に努めていて、そのため社会変化に応じた新製品の開発が生命線となります。

さらに、脱炭素に向け導入している低炭素型コンクリートによる製品生産や、ITを用いた社内オペレーション及び外部との取引プロセスの変革をそこに加えていきます。

2022年に生産活動を開始したインド事業は順調に成長中です。日本国内で培った製造技術・品質をつくりこむ力・現地規格にアジャストする設計力を高成長がつづくインド市場で今後も発揮できると考えています。

■ 鶴田電機 株式会社

■ 茨城県古河市下大野1793-1  
■ 各種変圧器製造業

代表取締役社長

**鶴田 潤**

【プロフィール】

1983年 国士館大学 工学部 電気工学科 卒業  
1983年 富士電機 株式会社 入社  
1988年 鶴田電機 株式会社 入社  
2000年 代表取締役社長 就任



**1. 2025年の経営環境の見通しについて**

地球環境温暖化の深刻さをあらためて実感したのが、2024年の猛暑と大型台風の増加で、誰しも只事では無いと感じた年だったと思います。各地で最高気温が40度を超える高温を観測し、富士山の初冠雪も気象統計始まって以来最も遅く、前年より33日遅い11月7日になりました。このCO<sub>2</sub>による地球温暖化は、危機的な状況になりつつあり、弊社の取扱う太陽光発電トランスの販売を通じて、世界的温暖化を止めようという事が弊社のビジネステーマであります。

**2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、  
中長期的な展望について**

「ツルタは持続可能な世界への仕事を通し人格を高め、お客さまと社員の幸福を創造します。」という理念を元に弊社は2022年、お陰さまで再生可能エネルギーを支える太陽光発電トランスにおいて、国内シェアNo.1企業となりました。さらに、日本の未来の「エネルギーの続き」を作るために、蓄電池ビジネス専門子会社B-Innovation (株) を立ち上げ、太陽光と蓄電池を組み合わせ、再生可能エネルギーを適切に管理し、無駄なく供給するシステムを製品として全国に提供させていただいております。ChatGPTを初めとする生成AIの発展は、従来よりも多くの電力を必要とされ、DX化を通じて高度化する情報システム社会に、安心・安全・クリーンな電源確保と、お客さまの脱炭素化への貢献と高騰する電力の費用のコストダウンを実現するサポーターとして、新たな新製品を2025年に市場へ提供してまいります。

■ 株式会社 ティー・エム・ピー ■茨城県日立市大和田町645  
■機械製造業

代表取締役

## 高橋 一雄

【プロフィール】

1966年 茨城県立勝田工業高等学校 卒業  
1982年 有限会社 高橋マシンプランニング 設立  
1991年 株式会社 ティー・エム・ピーへ  
組織変更  
代表取締役 就任



### 1. 2025年の経営環境の見通しについて

世界的に進行する自国主義の影響により、現在の経済状況では国家の防衛や外交を無視した経済判断が非常に難しくなっています。従来のコストやメリットを重視した経営判断に加え、地政学的な状況や政策決定者の交代による急激な方針変更などが影響し、貿易依存度の高い産業の見通しは悪化しています。

しかし、当社は国内企業の生産現場における高度化・合理化を事業の中心に据えており、こうした外部環境の変化にも強い基盤を持っています。現在の旺盛な需要に応えつつ、さらなる成長に向けて努力を続けてまいります。

### 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、 中長期的な展望について

当社は創業以来、独自のアイデアや構想に基づく高度な設備の合理化を軸に、国内の電気、機械、自動車、食品、医療、アパレル業界など幅広い分野の企業に対し、常に一步先を行く革新的な装置・設備を提供してまいりました。

現在、日本では少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少が著しく、ほぼ全ての業種で人手不足が顕著になっています。当社では昨年度、新卒者2名を含む8名の社員を増員し、業務拡大の足掛かりを築くことができました。また2年程前には鶏卵関連の企業を吸収合併し、新たな事業が加わりました。昨年度からは、人事・技術の交流を一層強化し、業務向上に寄与する体制を整えています。

今後は従来の基本方針に基づき、さらに高度な新技術やソフトウェアを活用し、国内企業の「より高度な生産体制の構築」に貢献できるよう、社内環境を整備していきたいと考えております。

■ 株式会社 東京電機 ■茨城県つくば市桜3-11-1  
■自家発電装置の製造・販売

代表取締役社長

## 塩谷 智彦

【プロフィール】

1981年 日本工学院専門学校 電子工学科 卒業  
1981年 東京電機製造 株式会社 入社  
1989年 株式会社 東京電機に社名変更  
1997年 技術部技術課長  
2003年 資材グループリーダー  
2007年 取締役 営業担当  
2011年 常務取締役 東京支店長  
2013年 代表取締役社長 就任



### 1. 2025年の経営環境の見通しについて

発電装置は建築業界の動向に大きく左右されますが首都圏を中心とした再開発事業の需要が見込め、受注残もあり売り上げの数字は見込めます。

しかし年々海外調達が増える中、為替が想定以上に円安に振れるのは大きく影響しますし原材料高騰は原価を押し上げ、なかなか売価に反映できない状況であります。

慢性的な人材不足を含め経営環境は厳しいものがありますが弊社の年度方針である『変化への対応』で乗り越える所存です。

### 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、 中長期的な展望について

今まで数十年に一度と言われていた豪雨災害が毎年起きており県内にも甚大な被害が発生しております。昨年の能登半島地震、更に8月の宮崎沖地震では初めて『南海トラフ地震臨時情報』が発令されるなど災害に対するの対応を常に考えなければなりません。

自然災害及び地政学リスク、地球環境、猛スピードで進展している技術革新と社会変化に対応しながらいかにして売り上げを伸ばし社会貢献できるか顧客の皆さまの要望に応え、会社として利益を追求することはもちろん重要ですが、同時に社員の幸せを願って、働きがいのある労働環境の整備をこれまで以上に進めることが結果として生産性の向上につながり会社の業績を押し上げると信じています。

発電装置メーカーとして、一世紀以上にわたる、モノづくりのDNAと歴史を重ね磨き上げた品質を基に企業価値を高め、継続的成長で安定企業を目指します。



■ 株式会社 日宣メディックス

■ 茨城県水戸市元吉田町716-3  
■ マーケティング支援業

代表取締役社長  
**上金 健一**

【プロフィール】

1990年 常磐大学 人間科学部 卒業  
1990年 株式会社 日宣メディックス 入社  
2011年 常務取締役  
2015年 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

様々な業種・規模のお客さまと取引をさせて頂いている中で、エリアや業種で差はあるものの、中小零細企業に関しては、引き続き厳しい環境が続くと感じています。コロナ禍という嵐をなんとか乗り越えた昨年は、経済回復と同時に本格的な淘汰の流れが始まり、思い切った改革なしには生き残れない時代に入りました。一方、それを成し得る企業にとってはチャンスでもあり、2020年代の中間となる2025年は、非常に重要な1年になると考えています。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、中長期的な展望について

弊社は茨城県内5拠点（水戸・日立・つくば・結城・神栖）で、「オンリーワン地域活性化企業を目指す」というビジョンの元、地域の様々な業種のお客さまに対して、販売促進や人材採用のお手伝いをさせて頂いています。同時に、様々な自社メディアを保有し、地域のユーザーに情報発信をするメディアとしての役割も担わせて頂いています。元々は印刷物の企画制作や紙媒体発行をメインにし、40年以上経営しておりますが、20年ほど前からWEB事業に着手、直近10年では行政関連でイベント等の実績も増えており、マーケティングにおける紙×WEB×リアルを県内全域でワンストップ対応できる体制を構築してきました。2025年以降も新たな時代に向けて更なる変化・淘汰の波が押し寄せるとは思いますが、こういった時こそ思い切った変革のチャンス。自社のサービスにおいても柔軟に新陳代謝を繰り返しながら、地域に必要なとされるサービスを見極め、再び成長軌道を描いていきたいと思えます。

代表取締役社長  
**阿部 太洋**

【プロフィール】

立命館大学 経済学部 卒業  
2002年 日東電気 株式会社 入社  
2009年 取締役  
2017年 常務取締役  
2022年 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

2025年は今までのやり方が全く通用しないことが増えると予想しており、例えば人材確保、働き方、営業ツール、管理システム、DX戦略など数年にわたりマイナーチェンジしながら進めてきたことが、いよいよフルモデルチェンジとなりそうです。持続可能な会社であるために社会から何を求められているのかを明確化しアピールしていくことで、トレンド変化にも揺らぐことが無いよう新規の顧客開拓と新事業への挑戦、DX推進による視覚的で明瞭な無駄のない生産管理体制と働きやすい環境づくり、ESG経営による環境配慮型のシンプルで透明性の高い経営が必要と考えます。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、中長期的な展望について

「経営者には畦道を通る度胸も必要である。」創業者の阿部吉之助から教えられた言葉です。彼は33度仕事を変え、これが最後の仕事とするため、世の中に強く必要とされる会社になると日本一の下請け製造会社を目指して創業いたしました。お客さま全てに一番のサービスが提供できるよう工場を親会社の一番近くに分散配置し、様々な業種へと展開してまいりました。現会長の阿部真也もまた、ハッピーメーカーを企業理念とし、関わる人全ての笑顔のために新たなサービスを何度も立ち上げ挑戦し続けたことで、今年で創業74年目、11拠点でそれぞれが全く違う業種の製造を行う会社に至っております。ここ数年、日東電気は舗装された一般道を走行しておりましたが、一昨年まで好調だった自動車EV事業と小型燃料ポンプ事業が昨年からの低迷。しかし、それまで厳しかったFRP事業と水関連事業に多少の光が見え、山あり谷ありではありますが今年は環境事業と商品開発に力を入れ、海外で日本の製造業のサポートができるサービスを構築していきます。100年企業に向け2050年のカーボンニュートラルを目標に、2030年までは、防災関係の商品開発、素材をテーマに環境配慮したリサイクル素材と宇宙用先端材料の研究開発、スリルに満ちた畦道を走っていく覚悟で社会に必要なとされる企業づくりを進めて参ります。

■ 株式会社 HIRANUMA ■ 茨城県水戸市元吉田町1739  
■ 理化学機器製造業

代表取締役社長  
**平沼 和也**

【プロフィール】  
2008年 東洋学園大学 現代経営学部 卒業  
2008年 平沼産業 株式会社 入社  
2008年 株式会社 日立ハイテクフィールディング 出向  
2019年 株式会社 日立ハイテクサイエンス 出向  
2021年 株式会社 HIRANUMAに社名変更  
2023年 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

国内外の経営環境は不透明感が増大、特に中国市場は成長の鈍化や多様なリスクが顕在化しており、状況を注視している。一方、成長の機会が広がるインド市場への戦略的投資を加速させ、市場拡大を見据えた布石を打っている。国内では人材不足が深刻化する中、自動化ニーズがさらに高まると予測。効率化と生産性向上を支援する製品開発に注力している。また、中途採用は順調に進んでいるが、新卒採用は厳しい状況が続いており、選ばれる企業となるための体制構築が急務となっている。海外人材の採用も視野に入れ、組織の多様性を活かした成長戦略が必要と考える。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、 中長期的な展望について

2023年の社長交代を機に、長年使用されてきた経営理念を刷新。

幹部メンバーによる研修形式の議論を重ね、従来の経営理念を方向転換し、「ビジョン・ミッション・バリュー」という新たな枠組みを採用。特にバリューについては、選抜した数名の社員の協力を得て議論を重ね、制定した。次のステップとして全社員への浸透を目的に「バリュー賞」制度を導入。全従業員が自由参加でチームを編成し、高く評価されたチームを表彰する場を提供することで、組織全体のベクトルを一致させ、強化を図る。また、当社の強みである自動滴定装置とカールフィッシャー水分測定装置の輸出事業に注力し、中でもインド市場では取引先と協力し現地人材を採用。市場拡大を見据えた基盤を構築した。

ビジョン達成に向けた具体的施策の設定や中期計画は一新したばかりであるものの、着実に進展を見せており、今後の中長期的な発展を確信している。

【ビジョン】  
手動から自動へ、そして分析で悩まない世界へ  
【ミッション】  
自動滴定装置の先駆者として、濃度分析の技術革新を追求し、その技術を必要とする世界中の人々と共に進む。  
【バリュー】  
パートナーの声をカタチに  
伝統と技術にプライドを持ったモノづくり  
仲間との絆を信じ挑戦する

■ 株式会社 ベテル ■ 茨城県石岡市荒金3-11  
■ 医療・歯科・介護用製品開発業

代表取締役社長  
**鈴木 潤一**

【プロフィール】  
1999年 米国 コロンビア大学大学院 卒業  
1999年 株式会社 ベテル 入社  
2016年 代表取締役社長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

2025年の国内の経営環境は、深刻な人材不足の到来により人材確保の厳しさが増すと予想しています。特に、ドライバーや現場の管理者、技術者の採用は数年前から難しくなっており、給料体系の見直しが求められています。離職者を減らすための社内教育や評価制度、社内コミュニケーションの方法などの見直しも求められています。また、社内のITインフラの更新時期が来ており、DXに向けたインフラ整理と人材育成も急務となっています。

## 2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、 中長期的な展望について

### 1. 医療とオリジナル技術で拓く未来

弊社は、プラスチック部品製造を核とした高品質なモノづくりを通じて、お客さまのニーズに応える製品とサービスを提供しており、今後の中長期的な戦略として、以下の2点に注力して参ります。

#### 1) OEM事業の革新：

経営の基盤となるOEM事業において、DXの積極的な推進により生産プロセスの効率化と品質向上を実現し、競争力の強化を図ります。

#### 2) オリジナル事業の拡大：

国内市場に加え、海外からの需要が急増している医療機器などのオリジナル事業に注力し、生産インフラの整備と専門人材育成への投資により高収益事業を確立します。

### 2. B-BAP (ベテル・ボーンアゲイン・プログラム)：

当プログラムは持続的な成長の実現に向けて、次の30年を見据え、組織の抜本的な改革を目指す指針であり、以下の4つの重点目標を掲げています。

#### 1) 若手幹部の育成：

次世代のリーダーシップを担う人材発掘と育成

#### 2) 若手管理者の育成：

現場を牽引する中核人材の強化

#### 3) 女性の活用：

ダイバーシティ経営の推進による組織活性化

#### 4) DX人材の育成：

デジタル時代に対応できる専門性の高い人材育成

## ■ 株式会社 マイステック

■ 茨城県日立市会瀬町2-6-18  
■ 金属加工業

代表取締役

## 石川 美菜子

【プロフィール】

2006年～ 大手鉄鋼商社、日立製作所等  
にて勤務

2013年 株式会社 マイステック 入社

2015年 常務取締役

2021年 代表取締役 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

日立市近郊の製造業は、日立製作所に端を発した近隣大手企業の事業改革の影響が続いており、不安定な事業環境が継続しています。しかし、重電分野では、脱炭素・コロナ等で低調でしたが、世界中での電力需要増加が現実味を帯びはじめ、強含みの環境となってきました。アンモニア・水素炊きを見据えた新技術によるガスタービンの新設・更新、原子力発電の再稼働や小型原子力発電所の新設など、今後の受注に期待したいと思います。

2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、  
中長期的な展望について

創立86年の弊社は、100年企業に向けて更に選ばれる会社になる必要があります。金属加工業としてお取引先さまに選択していただける会社であるために、これまで培ってきた自分たちの得意を活かした顧客の開拓・深堀が今まで以上に重要です。既存のお客さまを大切にしながら、新しいお客さまとのお取引を増やし、エネルギー業界のみならず、医療、半導体、一般産業、研究開発などの分野の深堀もしたいと考えています。また、働く・生きる場所として選ばれる企業である必要もあります。創業者から続く人を大切に考える方を現代の形に合わせ、人生を創る場所として選択される企業になるべく、ウェルビーイング経営を推進します。人口減少、採用難、各種コスト増、不安定な事業環境を乗り越えていくために、地域の一企業として、従来の当たり前にとらわれず、柔軟で多様な考え方を取入れ、社員・お取引先さま・地域がより良くなるよう「マイスターチーム」として歩んでまいります。

## ■ 明利酒類 株式会社

■ 茨城県水戸市元吉田町338  
■ 酒造業

代表取締役会長

## 加藤 高藏

【プロフィール】

1973年 慶應義塾大学 経済学部 卒業

1973年 株式会社 常陽銀行 入行

1993年 明利酒類 株式会社 入社

代表取締役社長 就任

2021年 代表取締役会長 就任



## 1. 2025年の経営環境の見通しについて

当社を取り巻く経営環境は、円安や地政学的リスクの長期化、米価を含む原材料価格の高止まりなどの影響もあり、依然として厳しい状況が続いております。

そのような状況の中、個人消費の回復やインバウンド需要の増加、日本の「伝統的酒造り」が無形文化遺産に登録される等の追い風もあり、当社の技術力を生かした高付加価値商品の開発を通じて、インバウンドを含む国内市場、海外市場への更なる販路拡大に取り組んでまいります。

2. 貴社の企業理念や強みを踏まえた、  
中長期的な展望について

酒類業界におきましては、コロナ禍による飲酒スタイルの変化、物価上昇による節約志向の高まり、人口減少等、日々変化し続ける外部環境への早期対応が求められております。

当社と致しましては社員全員が危機感を共有し、DX化による業務効率化の推進、EC事業の更なる強化、コスト削減等を徹底し、持続可能な経営を堅持できるよう尽力していくと共に、「喜びと感動ある酒造り」を地域社会と共に行ってまいります。

尚、60年振りにウイスキー事業を復活し、販売を開始しました。今後の柱となるブランドを見極めたポートフォリオをしっかりと行い、地域に根差し、世界へ供給できる商品を構築していく所存です。

高品質の製品を継続かつ安定的に供給していくことは、私ども企業の大きな使命であり、今度とも伝統と新しい技術を結集し、アルコールを通じたビジネスで人々の日常を彩り、地域社会に貢献することにより、皆さまに一層信頼される企業を目指してまいります。