



## 代表水越孝の“ひらめき”視点



### 米大統領選、トランプ氏勝利。 “予測不能”をチャンスに置き換える

2024年米大統領選挙が決着、トランプ氏の圧勝となった。敗者ハリス氏にとってはバイデン政権の中枢を支えてきたキャリアそのものが政治的な制約となった。また、女性、黒人、アジア系という彼女のバックグラウンドが、彼女の意図しないところで“取り残されているのはマジョリティであり、白人労働者だ”とのトランプ氏の主張を強化したとも言える。

いずれにせよ明らかになったのは階層、世代、性、人種、宗教、教育、地域における格差や利害が絡み合ったアメリカ社会の鬱屈した現状であり、Make America Great Againというエモーションナルで、ストレートなトランプ氏のメッセージが

あたかも普遍的なものとして響いたのかもしれない。虚実が問われることなく一方の熱狂に誘引される選挙に民主主義の危さを感じざるを得ない。

トランプ氏の再登場に世界が身構える。“戦争を直ちに終わらせる”との公約は強者による妥協の押し付けが懸念される。“ドリル、ベイビー、ドリル”と石油・ガスの採掘を鼓舞してきた氏にとってパリ協定の再離脱に躊躇はないだろう。一方、経済、通商政策については未知数だ。第1次トランプ政権を振り返るとNAFTAの見直しやTPPからの離脱は実現させたものの、45%とした対中輸入関税は半分程度にとどまった。“移民300万人の強制送還”も実施されていない。高関税や労働力不足がインフレ要因となることは自明であり、選挙期間中の過激な公約がどのように、どのタイミングで施策化されるのか、現時点ではまさに“予測不能”である。

今後4年間、米国の外交は個別取引、個別交渉が基本になるだろう。そこで問われるのは相対での損得だ。世界の分断は助長され、地政学リスクも高まりかねない。とは言え、米国が自国第一主義に閉じたまま、文字通り製造業への回帰と脱炭素へ向かうのであれば、日本にとっては国際協調、国際貿易を主導する絶好の機会となるはずだ。ただ、それでもしっかりと“その先”の覇権を見据えて行動するのが米国の強かさでもある。いずれにせよ、気の抜けない4年間となることだけは間違いない。

2024.11.08



### 「103万円の壁」を破ることの意味。 未来を見据えた包括的な制度設計を

11月20日、与党2党は総合経済対策の骨子について国民民主党と協議、「103万円の壁」の引き上げを含む国民民主党の主張を大筋で受け入れることで合意した。これを受けて「103万円の壁」問題はその引上げ幅が焦点となる。国民民主党は最低賃金上昇率を根拠に178万円を提案、一方、基礎控除の趣旨に沿えば生活必需品等に対する物価連動であるべき、との批判もある。地方と国を合わせて7兆円から8兆円と試算される減収の財源問題も論点だ。

社会保険、特定扶養者控除、配偶者特別控除の扱いも放置できない。厚生労働省はこれを機に社会保険の加入要件である「106万円の壁」を撤廃し、一方、国民民主党の公約で

ある給与所得者の“手取り増”に添うべく新たに生じる被保険者の負担を企業に肩代わりさせる言わば“抜け道”案を検討しているとされる。しかし、この問題は税や社会保険制度の根幹をなす“原則”の問題であって、小手先の対応は必ずや将来に禍根を残す。

人手不足が解消されるとの期待も同様である。総務省によると就業調整を行っている非正規労働者は537万人、その8割が「壁」の範囲内で調整しているとされるが、(株)リクルートジョブズリサーチセンターの最新の調査によると(2024年9月)、就業調整をしている理由の第1位は「心身ともに健康的に働くため」(41.3%)であり、所謂“年取の壁”は2位(27.8%)、これに「家事・育児・介護など他に優先すべきことがある」(23.7%)が続く。つまり、人手不足問題の解決のためには働き方改革、ジェンダーの問題、少子高齢化対策等との一体的な取り組みが不可欠であるということだ。

いずれにせよ「103万円の壁」問題は実態と制度との乖離を象徴していると言え、これを契機に制度全体を再点検し、長期的な視点に立った開かれた議論を期待したい。その意味で国会が多様性を取り戻し、議論の場としての機能を回復しつつあることを歓迎したい。そう、オルテガを引くまでもなく、自由主義的デモクラシーとは多数者が少数者に与える権利であり、意見の異なる者への寛容と共存を表明することがその本質であるのだから。

2024.11.22

# リチウムイオン電池劣化診断機器・サービス市場に関する調査を実施（2024年）

## 電動車や定置用蓄電池の成長等を要因に、中古電池の性能評価に繋がる劣化診断技術開発・事業化に向けた取り組みが活発化

～リチウムイオン電池劣化診断機器・サービス市場は2035年に19億7千万円規模を予測～

株式会社矢野経済研究所(代表取締役社長:水越 孝)は、国内のリチウムイオン電池劣化診断機器・サービス市場を調査し、用途別動向、参入企業動向、将来展望を明らかにした。

### リチウムイオン電池劣化診断機器・サービス市場の動向

LiB劣化診断対象	主な動向
電気自動車(EV)用LiB	LiB劣化診断機器・サービスの導入はオートリース業界が先行すると見られる。同業界では、法人ユーザーの脱炭素化に向けた社用車のEVシフトニーズに対応する動きが見られ、EVリース車の導入拡大の課題の1つであるEV残価価値設定のソリューションとして、導入の検討が進められている。
定置用蓄電池(ESS)用LiB	定置用蓄電池(ESS)向けLiBの劣化診断は、今後、ESS運用のアセット面における最適化を実現する技術として注目度が高まる。定期的な診断等による残容量把握を通して、ESSの運用最適化の実現が期待される。また、蓄電池のLCA(ライフサイクルアセスメント)の観点からリユースLiBを活用し、劣化診断技術と組み合わせたESS構築・運用の実証試験が複数実施されており、今後の市場成長が期待されている。
その他民生小型機器用LiB	主に民生小型電子機器レンタル業者(モバイルWifiルーター等)向けに専用診断装置をリースする形でサービス展開されており、診断サービスとして事業化の事例がある。

注1. 使用中または使用済リチウムイオン電池の電池残容量(SOH: State of Health)などを短時間で診断可能な可搬型機器及び同機器による診断サービスを対象とした。但し、リチウムイオン電池残容量の測定に数時間以上要する大型の充放電検査装置や、バッテリーの電圧や内部抵抗を簡易的に測定するバッテリーテスターは対象外とする。

矢野経済研究所調べ

注目の市場動向ウォッチ

## 1 市場概況

リチウムイオン電池(LiB)は使用に伴い経年劣化し、電池残容量が低下する。カーボンニュートラル実現に向けた脱炭素への流れを受け、電気自動車(EV)を始めとする電動車や定置用蓄電池(ESS)の市場は成長基調にある。

適切な診断時間や充電コストなど、効率的なLiB劣化診断機器の実用化には、中古EVの流通活性化やリユースLiB活用を含むESSの最適な運用を実施する上で注目度が高まっており、LiB劣化診断機器の開発やサービス展開に向けた取り組みが活発化している。

## 2 注目トピック

### EV用LiB向け劣化診断のニーズとオートリース業界に向けた市場展望

オートリース業界では、法人ユーザーが脱炭素に向けた取り組みの1つとして進める社用車のEVシフトに対応する動きが見られる。そこで、企業のEVリース車の導入拡大に向けて、課題の1つであるEV残価価値設定のソリューションとして、LiB劣化診断機器・サービス導入の検討が進められている。

現状は、環境意識の高い大手企業による社用車としてのEV導入がメインになっている。大手企業以外へのEV導入拡大、並びにオートリース会社各社がEV提案を推進する事による今後のリース価格競争の激化を見据えると、EV残価価値設定問題の解決、価格競争力向上を実現する取り組みが、同業界において今後重要なポイントになると考えられる。

LiB劣化診断技術を導入することで、オートリース各社はEVの残価価値設定に対し、一定の指標を得ることが可能にな

り、同指標による自社のアセットとしてのEV価値の最大化や残価分を踏まえたリース料金の引き下げ実現等に繋がると想定する。

## 3 将来展望

日本国内におけるLiB劣化診断機器・サービス市場規模(事業者売上高ベース)は、2035年には19億7,700万円に拡大すると予測する。

LiB劣化診断機器・サービス市場は足元において黎明期の状況にあるが、今後、EV向けの立ち上がりが先行し、次いでESS向けで展開される見通しである。

ESS向けはLCA(ライフサイクルアセスメント)の観点を含め、リユースLiBの活用が注目されており、LiB劣化診断技術との組み合わせによる最適運用、アセット最大化の実現が期待される。但し、足元における日本国内のEV市場規模、並びに使用済み車載用LiBの回収状況を踏まえると、ESS用LiB向け市場の立ち上がり時期はEV用LiB向け劣化診断に次ぐ形になると予測する。

また、その他民生小型機器用LiB劣化診断に関しては、2024年時点で先行して事業化事例が見られ、今後もLiB搭載機器の増加に伴い需要拡大は見込めるものの、金額ベースの市場規模で見ると、上記2つの用途に比べて小規模に留まると予測する。

なお、LiB劣化診断は電池の中の安全状態を見る事にも繋がる側面を有する。車載用LiB市場、ESS用LiB市場の成長の一方で、近年、海外をはじめLiB発火事故の事例が増加している状況を踏まえると、今後、リユースLiB向けを含む安全性診断の重要性は増す流れにあると考える。

### 調査要綱

- ① 調査期間: 2024年6月～8月
- ② 調査対象: リチウムイオン電池劣化診断技術を開発するセルメーカー、充放電検査装置メーカー、計測機器メーカー、リユース企業、研究開発受託企業など
- ③ 調査方法: 当社専門研究員による直接面談(オンライン含む)、ならびに文献調査併用

### ● リチウムイオン電池劣化診断機器・サービス市場とは

本調査におけるリチウムイオン電池劣化診断機器・サービス市場では、使用中または使用済リチウムイオン電池の電池残容量(SOH: State of Health)などを短時間で診断可能な可搬型機器及び同機器による診断サービスを対象とした。但し、下記機器は本調査の対象外とする。

- ・リチウムイオン電池残容量の測定に数時間以上要する大型の充放電検査装置
- ・バッテリーの電圧や内部抵抗を簡易的に測定するバッテリーテスター

※ 参考資料

リチウムイオン電池のリユース・リサイクル世界市場に関する調査を実施(2023年) [https://www.yano.co.jp/press-release/show/press\\_id/3330](https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3330)

### ● 市場に含まれる商品・サービス

中古電気自動車(EV)、企業・業務用及びシステム用定置用蓄電池(ESS)、その他民生小型機器に搭載されるリチウムイオン電池の劣化診断機器及び同機器による診断サービス

### 出典資料について

- 資料名: リチウムイオン電池劣化診断機器/サービス市場の現状と展望
- 発刊日: 2024年08月30日
- 体裁: A4・129ページ
- 価格(税込): 275,000円(本体価格 250,000円)

# 介護テクノロジー市場に関する調査を実施（2024年）

## 介護人材不足を背景に政府の後押しもあり、 介護施設向けの見守り機器を中心に介護テクノロジーの利用拡大が進む見通し

株式会社矢野経済研究所(代表取締役社長:水越孝)は、国内の介護テクノロジー市場を調査し、サービス分野別の動向、参入企業の動向、および将来展望を明らかにした。



### 1 市場概況

ロボットは3つの要素技術(「情報を感知(センサー系)」、「判断し(知能・制御系)」、「動作する(駆動系)」)を有する智能化した機械システムとされており、介護ロボットとはロボット技術が応用され、利用者(高齢者等)の自立支援や介助者の負担軽減に役立つ機器である。介護ロボットは、「介護支援型」、「自立支援型」、「コミュニケーション/セキュリティ型」の3つの種類に大きく分類され、移乗支援や移動支援、排泄支援、見守り、入浴支援、コミュニケーション等それぞれのニーズにあわせて介護施設を中心に導入されている。

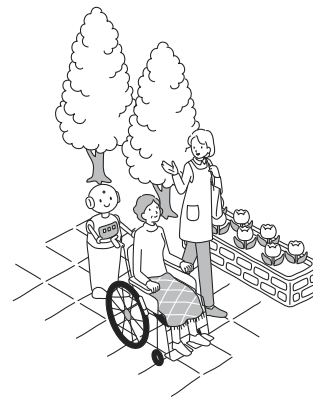
### 2 注目トピック

#### 介護ロボットの導入状況について

厚生労働省「介護現場でのテクノロジー活用に関する調査研究事業」報告書によると、介護ロボットの導入状況は、「見守り支援機器(入所・泊まり・居住系)」が34.2%と最も利用されており、次いで「入浴支援機器(入所・泊まり・居住系)」が11.9%、介護業務支援機器(入所・泊まり・居住系)11.7%となっている。

### 3 将来展望

高齢者人口の増加や介護人材不足を背景として、今後も介護テクノロジーの導入は介護施設を中心に進展する見通しである。とくに、介護報酬改定による加算や夜間の人材配置の緩和措置などを背景に、引き続き見守り機器が多くの介護施設で導入されていく見込みである。



#### 調査要綱

- ① 調査期間: 2024年7月~9月
- ② 調査対象: 介護機器メーカー及びサービス事業者等
- ③ 調査方法: 社専門研究員による直接面談(オンライン含む)、ならびに文献調査併用

#### ● 介護テクノロジーとは

本調査における介護テクノロジーとは、介護を必要とする高齢者等の自立支援や介助者の負担軽減に役立つ移乗支援、移動支援、排泄支援、見守り、入浴支援、介護業務支援等の機能を持つ機器・システム・サービスや、コミュニケーションロボットを指す。

#### ● 市場に含まれる商品・サービス

移乗支援機器(装着型・非装着型)、移動支援機器(装着型・非装着型)、排泄支援機器(排泄物処理・排泄動作支援・排泄予知/検知)、見守り機器(施設向け・独居高齢者向け)、コミュニケーションロボット、入浴支援機器、介護業務支援機器・システム

#### 出典資料について

- 資料名: 2024年版 介護テクノロジー(ロボット)と高齢者向けICTサービス市場の将来展望
- 発刊日: 2024年09月26日
- 体裁: A4・172ページ
- 価格(税込): 165,000円(本体価格 150,000円)

## ICT企業による地方事業展開の意義 ～地域と企業ニーズの親和性・ お互いの課題解決の一手に～

2024年11月  
事業創造コンサルティンググループ  
上席マネージャー 伊東真

矢野経済研究所では、これまでに地方自治体からの相談・依頼等により、都心に集中するICT企業の本社機能の一部や開発拠点のオフィス誘致を目指した業務支援を数多く手掛けてきている。背景には、地方都市では、地元で就職したいと考える優秀な若い人材が一定存在するが、その受け皿となる、若い人材が希望するような条件（事業内容や職種、給与水準等）の企業が多いとは言えず、首都圏等の大都市圏に若い人材を流出してしまっているという、地方ならではの課題がある。

### 人材の継続的確保がICT企業の経営課題に／ 活路を地方に求める企業の増加

一方、ICT企業では、近年の成長率に見合ったリソース、エンジニアの人材確保が事業規模拡大にあたっての最重要ファクターとなるケースが多い。新卒、中途いづれにおいても人材採用の計画水準に達していない企業が大勢を占めている。中堅・中小・スタートアップ企業のみならず大手企業においても同様である。今後、労働人口が減少を続ける中で何かしらの対策が必要となっている。

そこで地方都市の若い、地元志向の優秀な人材を現地で採用・育成し、業務を行う開発拠点を構えることで事業拡大を推し進めようとする企業が増えている。基本的には首都圏で受けた仕事を切り出す機能（いわゆるニアショア機能）としての位置づけである。人材確保だけでなく、地方都市は、賃貸オフィスの賃料や最低賃金が大都市に比べ低く、顧客からの要求等でコストを下げたいプロジェクト案件に対応できるメリットもある。また、近年のトレンドとして、特に中小企業や官公庁等のIT化が遅れている地方都市を「市場」として評価、まず現地で仕事を確保し、頻繁にやりとりがしやすい、近接性のある現地拠点で対応することを狙う企業も増えている。このように、エンジニアの人材確保や新たな市場・ビジネス展開を目的にICT企業の地方への関心は以前よりも高まってきている。

### 地方自治体による各種サポート／都市規模による強み・特徴

そういった企業を呼び込み、地域での雇用拡大を図るべく、各地方自治体においては、様々な支援メニューを用意している。新規投資に係る固定資産税等の相当額（オフィス賃借にも対応）や雇用に紐づく助成金、会社説明会の開催支援や地元学生とのマッチングといった円滑な人材確保に向けたサポート等、企業ニーズに見合った内容を事業化し、積極的なプロモーションを展開している。なお、各自治体の訴求内容等から、以下のように都市規模による特徴がみてとれる。

- 札幌、仙台、京都、福岡等、政令指定都市以上の中核都市では、20～30歳代の人口比率が高く、優秀で地元に残りたい若い人材が多い点、アクセスのしやすさ（交通の利便性）、企業連携等による「横のつながり」を軸とした新たなイノベーション・市場創出の実現を主に訴求
- 沖縄、宮崎、松江等、都心から物理的な距離のある地方都市では、各種助成金やオフィス賃借料等のランニングコストの安さ（大幅なコストダウンの実現）、自然災害の影響が少ない等のBCP拠点としての立地が有効といった点を主に訴求

### 企業と地域のネットワーク形成／つなぎ役の必要性

ICT企業の多くは、こうした自治体による各種サポートや特徴、具体的なメリットについてよく理解できていないし、そもそも知らない企業も多い。もちろん事前のリサーチや細かいシミュレーションは必要不可欠である。実際に現地で取り組んでみないと分からない事象も多いが、近年は、各都市でコワーキングスペース等も充実してきており、大きなコストをかけずともスタートでのお試し事業も容易な時代になっている。自治体においては、先々の実りをイメージし、こうした提案や企業の細かいニーズに寄りそう等、よりICT企業に対しての働きかけが必要になる。

若い人材の都心流出を防止する雇用受け皿の確保やIT化の遅れといった地域側の課題、対するICT企業側の経営課題（人材採用、コストダウン、企業連携、新たなビジネス創出等）には親和性がある。矢野経済研究所ではこのマッチング、つなぎ役を担うことで地方創生、企業の価値創造、いづれにも対応できるものと考えている。

**事業内容**

ビジョンを描き、成果を出す。私たちは、マーケティングのプロフェッショナルとして、顧客の未来づくりに参画します。

**Research & Planning**

自主企画調査から受託調査まで、お客様の経営課題を解決します。

**自社企画調査資料** 各業界の市場情報を独自に調査し、オリジナル資料として提供します。

**受託調査** お客様の成長を具体化するための戦略的な市場調査を提案します。

**シンクタンク機能** 蓄積された市場情報をベースに、産業政策や公共政策について提言を行います。

**会社概要**

■ 会社名：株式会社矢野経済研究所 ■ 資本金：1億円 ■ 代表：代表取締役社長 水越 孝

■ 設立：1958年 創業者矢野雅雄が株式会社矢野経営研究所を設立 ■ 従業員数：196名（2024年3月現在）

1961年 株式会社矢野経済研究所と改称 ■ 加盟団体：日本マーケティング・リサーチ協会

**本社** 〒164-8620 東京都中野区本町2-46-2 中野坂上セントラルビル(受付 6F/YDB 5F) TEL: 03-5371-6900(代) FAX: 03-5371-6967

**名古屋支社** 〒460-0004 愛知県名古屋市中区新栄町2-3 YWCAビル3F TEL: 052-962-2461(代)

**大阪支社** 〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町1-8-6 大永ビル5F TEL: 06-6266-1381(代) FAX: 06-6266-1389

**ソウル支社** 〒110-755 ソウル特別市鍾路区鍾路1ギル42 402号(寿山洞、Leemaビル) TEL: +82-2-735-2280 FAX: +82-2-735-2290

●問い合わせ先●  
マーケティング本部 フィールドセールスグループ  
電話 03-5371-6909 メール marketing@yano.co.jp



これらの記事は当社のHPでご覧頂くことができます。



調査や資料のお問い合わせはこちらまで。