

# 令和 5 年度 全国財務局長会議資料



- I. 近畿財務局管内の経済情勢 (P1~2)
- II. 新規企業の立ち上げや異業種分野への参入等に関する  
地域企業の取組の現状及び今後の方針 (P3~7)
- III. 特徴的な新規事業等の企業事例 (P8~11)
- [参考] 各経済指標等(全国・近畿) (P12~16)

令和 5 年 10 月 25 日  
近 畿 財 務 局














# **I . 近畿財務局管内の経済情勢**

# I. 近畿財務局管内の経済情勢

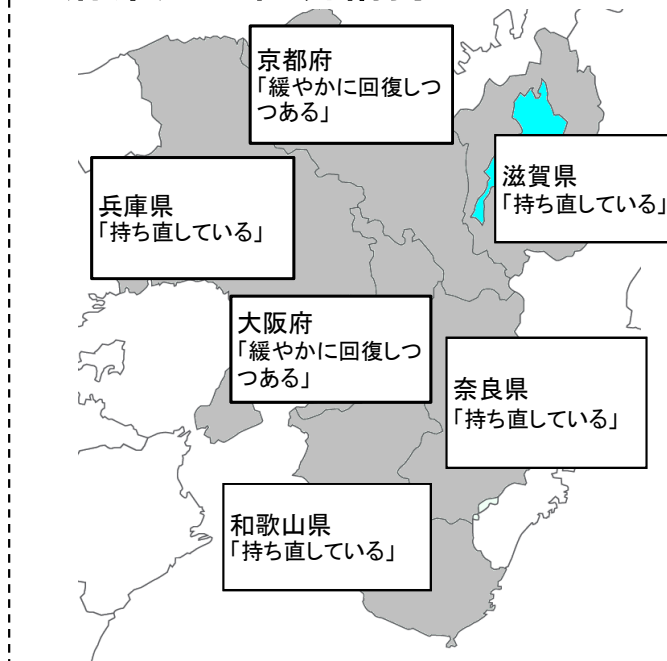
## ～ 総括判断 ～

5年7月判断	5年10月判断	総括判断の要点
緩やかに回復しつつある 	緩やかに回復しつつある 	個人消費は、緩やかに回復しつつある。 生産活動は、一進一退の状況にある。 雇用情勢は、緩やかに持ち直している。

## ～ 情勢判断の主なポイント ～

	5年7月判断	5年10月判断
個人消費	緩やかに回復しつつある 	緩やかに回復しつつある 
生産活動	一進一退の状況にある 	一進一退の状況にある 
雇用情勢	緩やかに持ち直している 	緩やかに持ち直している 
設備投資	5年度は前年度を上回る見込みとなっている 	5年度は前年度を上回る見込みとなっている 
企業収益	5年度は減益見込みとなっている 	5年度は減益見込みとなっている 
住宅建設	前年並みとなっている 	前年を下回っている 
輸 出	前年を下回っている 	前年を下回っている 

## ＜府県別の経済情勢＞ ※5年10月判断



## ～ 先行き ～

先行きについては、雇用・所得環境が改善する下で、各種政策の効果もあって、緩やかな回復が続くことが期待される。ただし、世界的な金融引締めに伴う影響や中国経済の先行き懸念など、海外景気の下振れが景気を下押しするリスクとなっている。また、物価上昇、金融資本市場の変動等の影響に十分注意する必要がある。

## II. 新規事業の立ち上げや異業種分野への参入等に関する 地域企業の取組の現状及び今後の方針

### 1. 調査の概要

地域における新規事業等に取り組む企業の状況について把握するため、近畿財務局管内の企業に調査（ヒアリング）を実施。

- (1) 調査期間：2023年9月中旬～2023年10月中旬
- (2) 調査対象：近畿財務局管内の経済情勢報告を取りまとめる際に従来から継続的にヒアリングを実施している企業（計121社）。
- (3) 調査方法：近畿財務局においてヒアリング調査を行い、回答を分類。

### 2. 定義

「異業種への参入」「新規事業の立ち上げ」等を「新規事業等」とし、「新商品・新サービスの開発」は含まないものとする。

- (例) 「異業種への参入」：既存メーカーが、現在の業種以外の業種に参入すること  
「新規事業の立ち上げ」：既存メーカーが現在の業種内で新規に事業を開始すること  
「新商品・新サービスの開発」：既存メーカーが現在事業の枠内で開発を行うこと

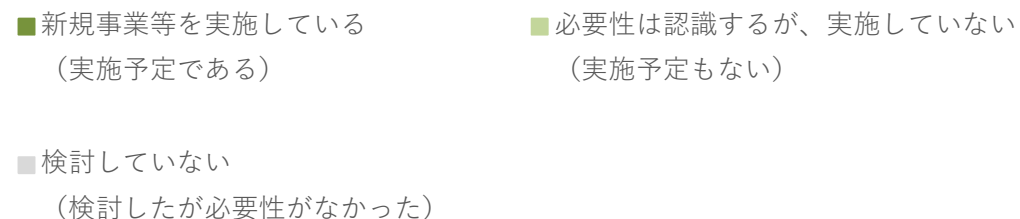
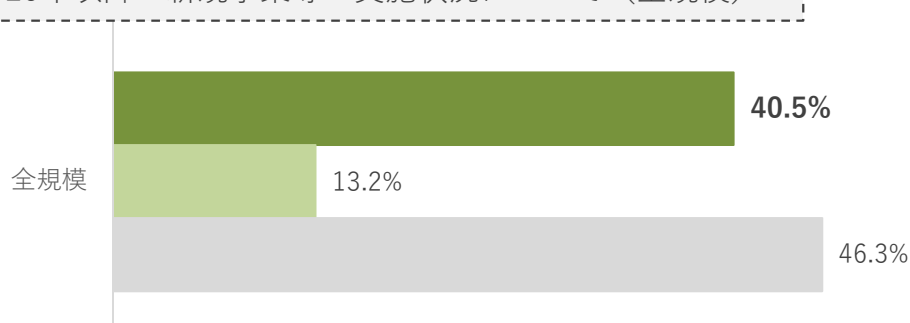
### 3. 注意事項

- (1) 結果数値（%）は小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合がある。
- (2) 複数回答の質問は、回答数を総回答社数で割った比率を回答割合としているため、合計が100%を超える場合がある。
- (3) あくまで近畿財務局がヒアリングを行った企業についての調査結果であるため、管内企業全体の新規事業展開等の動向を網羅した調査結果ではない。

# 1. 新規事業等に対する企業の取組状況及び認識

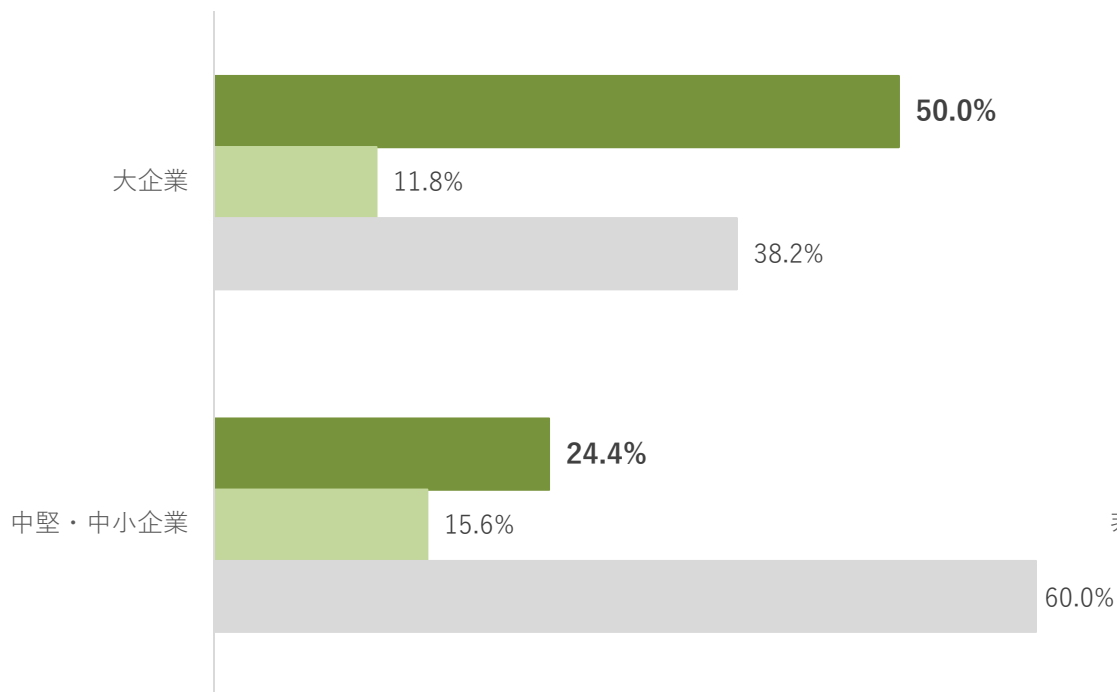
- 「2020年以降に新規事業等を実施又は実施予定（以下、「新規事業等を実施」）」と回答した企業は、全規模で40.5%となっている。
- 規模別で見ると、大企業では50.0%、中堅・中小企業では24.4%となっており、取組に大きな差異が生じている。
- 産業別で見ると、製造業では50.9%、非製造業では31.8%となっており、産業別でも取組状況の差異が生じている。

2020年以降の新規事業等の実施状況について（全規模）



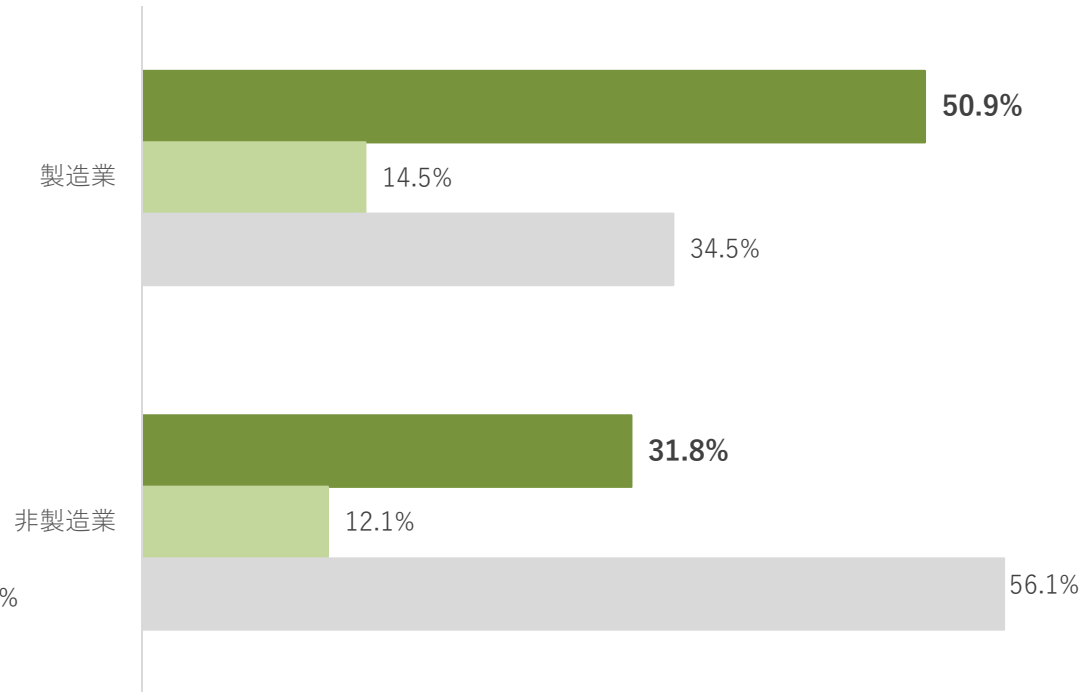
2020年以降の新規事業等の実施状況について（規模別）

回答社数：121社（うち大企業76社、中堅・中小企業45社）



2020年以降の新規事業等の実施状況について（産業別）

回答社数：121社（うち製造業55社、非製造業66社）

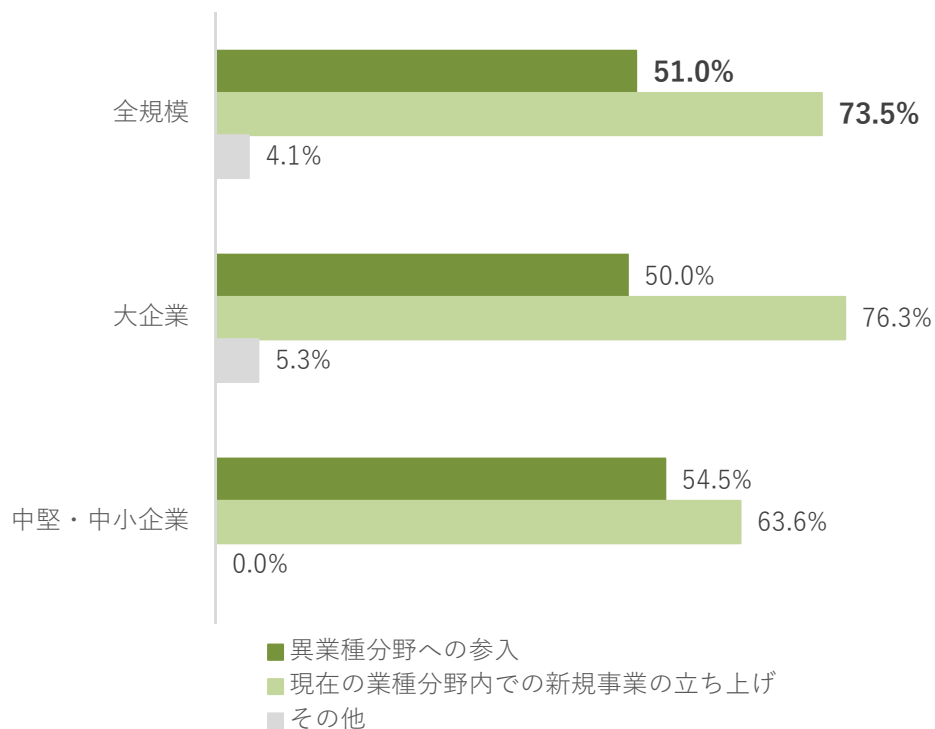


## 2. 新規事業等に取り組んでいる企業の取組状況等（1）

- ▶ 新規事業等の内容については、「新規事業等を実施」と回答した企業のうち、「現在の業種分野内での新規事業の立ち上げ（73.5%）」と回答する企業が多かった。また、「異業種分野への参入（51.0%）」と回答する企業についても過半数となっており、新たな分野でビジネスを始めようとする動きが出てきている様子がみられる。
- ▶ 新規事業等に取り組むに至った理由・背景については、「ビジネスのチャンスがあったため（77.6%）」が最も多く、次いで「既存事業の需要減少への対応（40.8%）」と回答する企業が多かった。

新規事業等の内容について（複数回答可）

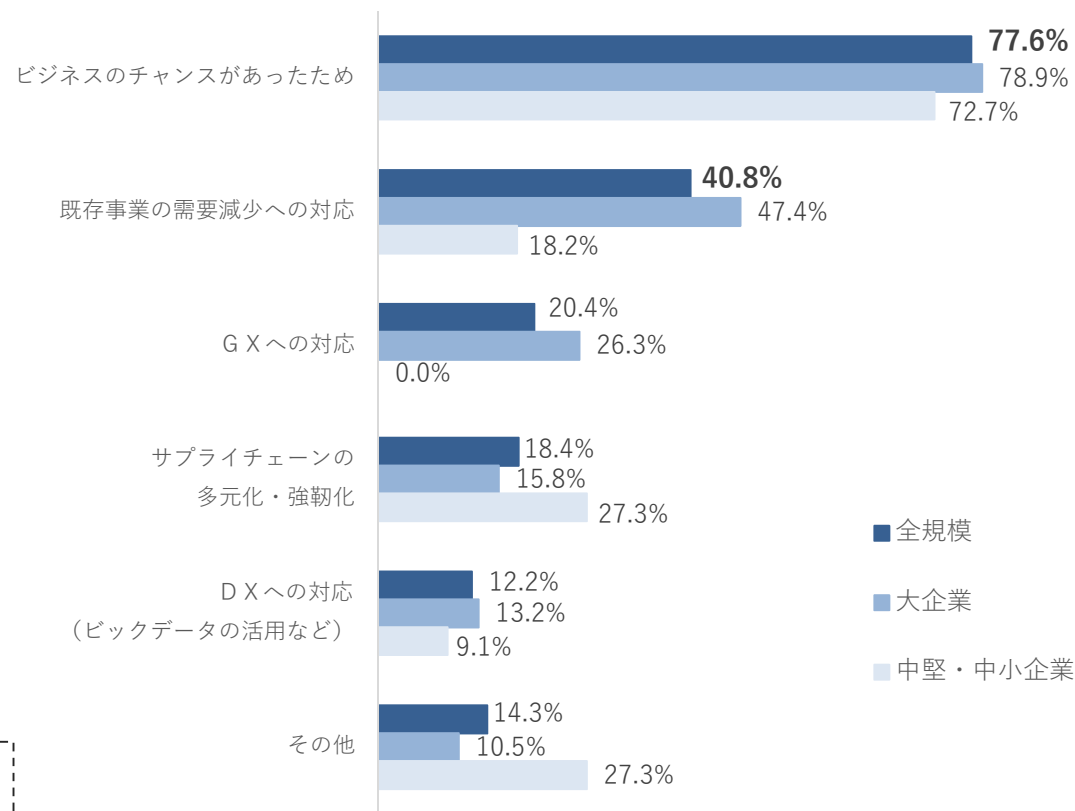
回答社数：49社（うち大企業38社、中堅・中小企業11社）



- これまでは分析計測機器の製造・販売を主としていたが、新たにデータ解析を可能とするアプリの開発を始めた。【業務用機械・大企業】
- 運送業、倉庫業を行っており、倉庫の空きスペースを利用して農業に参入。【運輸・中小企業】
- 食品を加工・製造する過程で排出される生ごみからバイオガス発電を行い、電力事業に参入した。【小売・大企業】

新規事業等に取り組むに至った理由・背景（複数回答可）

回答社数：49社（うち大企業38社、中堅・中小企業11社）



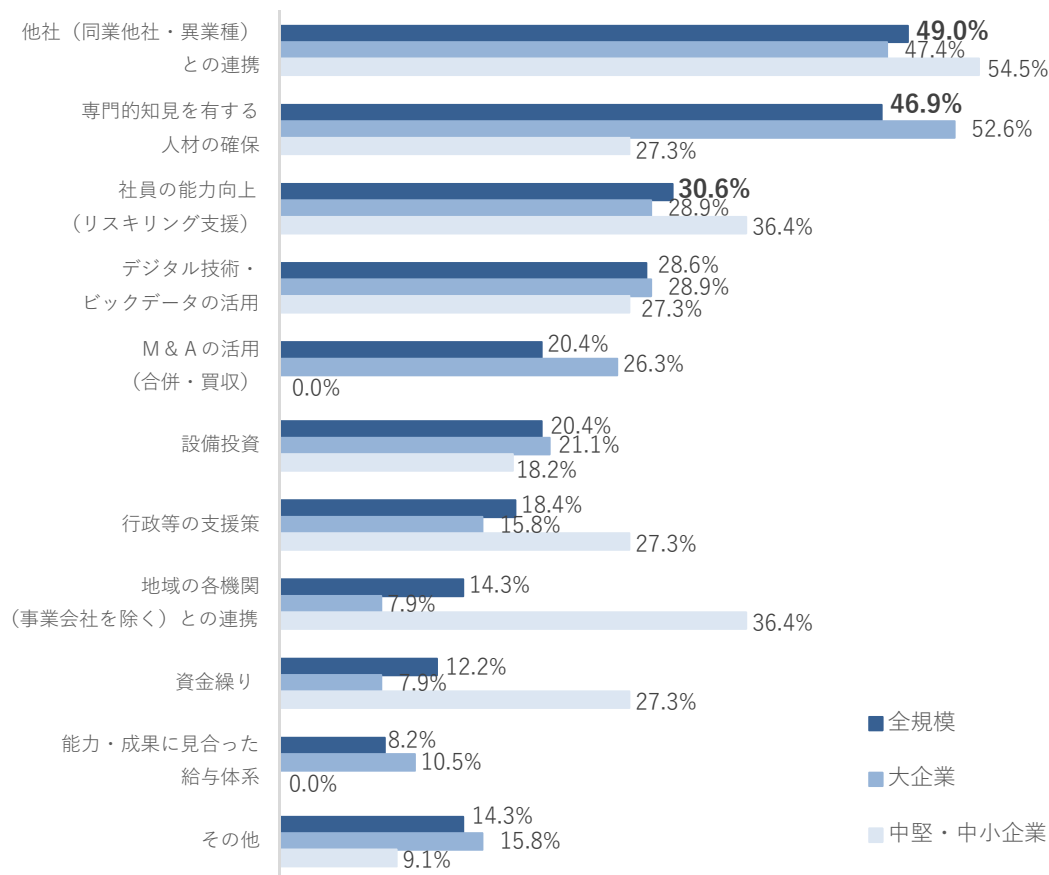
- 主力事業である家電向け液晶機器の売上が下降基調にあったことから、保有技術を生かして車載向け部材の製造を始めた。【情報通信機械・大企業】
- 社内に、新たな事業アイデアを公募し事業化する仕組みがある。年間数百件の公募があり、その中から実際に数件を事業化している。【その他サービス・中堅企業】

## 2. 新規事業等に取り組んでいる企業の取組状況等（2）

- ▶ 新規事業等を進める上で重要と考える事項については、「他社（同業他社・異業種）との連携（49.0%）」を挙げる企業が最も多く、次いで「専門的知見を有する人材の確保（46.9%）」、「社員の能力向上(リスクリング支援)（30.6%）」の順に多かった。
- ▶ 新規事業等を進める上でのボトルネックについては、「人手不足・専門知見の不足（65.3%）」を挙げる企業が最も多く、次いで「社内の体制整備（42.9%）」を挙げる企業が多かった。

新規事業等を進める上で重要と考える事項（最大3項目まで回答可）

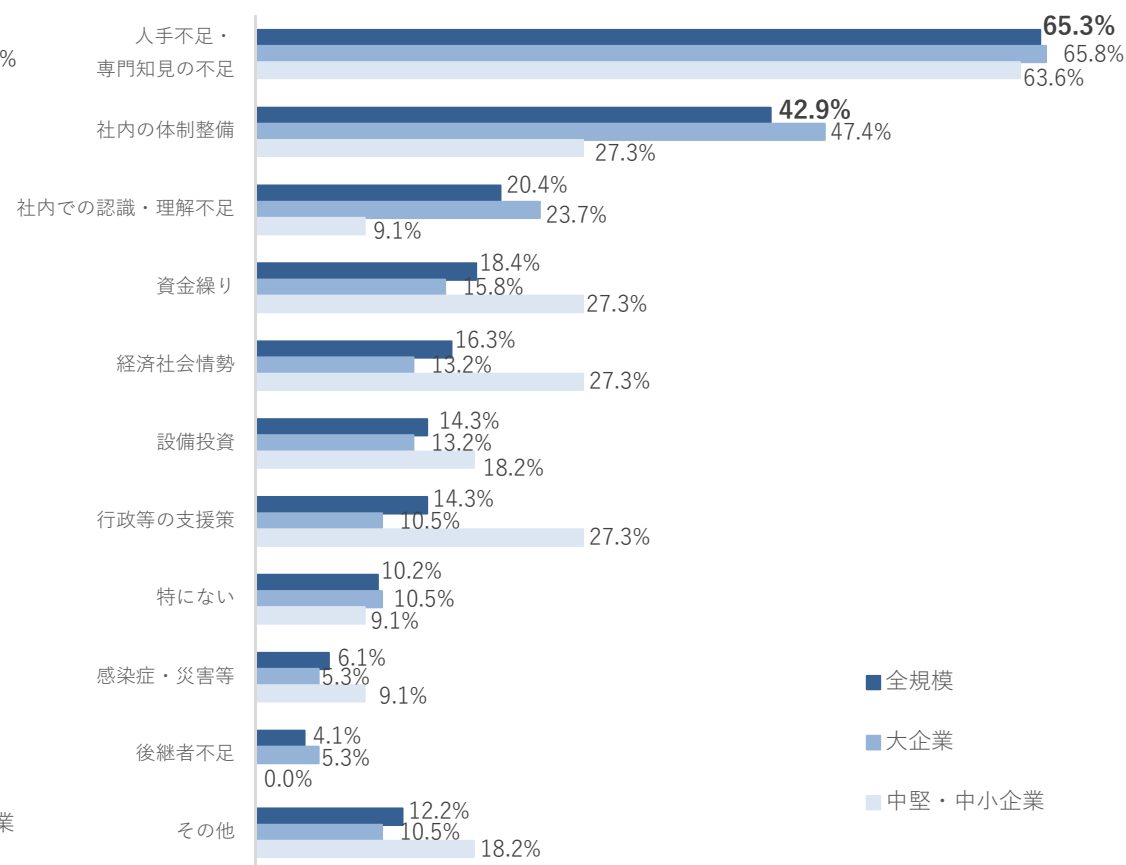
回答社数：49社（うち大企業38社、中堅・中小企業11社）



- 自社だけの技術ではなく、競合も含めた他社の技術との連携やM&Aにも取り組む必要がある。【業務用機械・大企業】
- 新規事業等を進めるには、デジタル技術やビッグデータの活用が必要であり、まずはそれらを扱える人材の確保が重要である。【電気機械・大企業】

新規事業等を進める上でのボトルネック（最大3項目まで回答可）

回答社数：49社（うち大企業38社、中堅・中小企業11社）

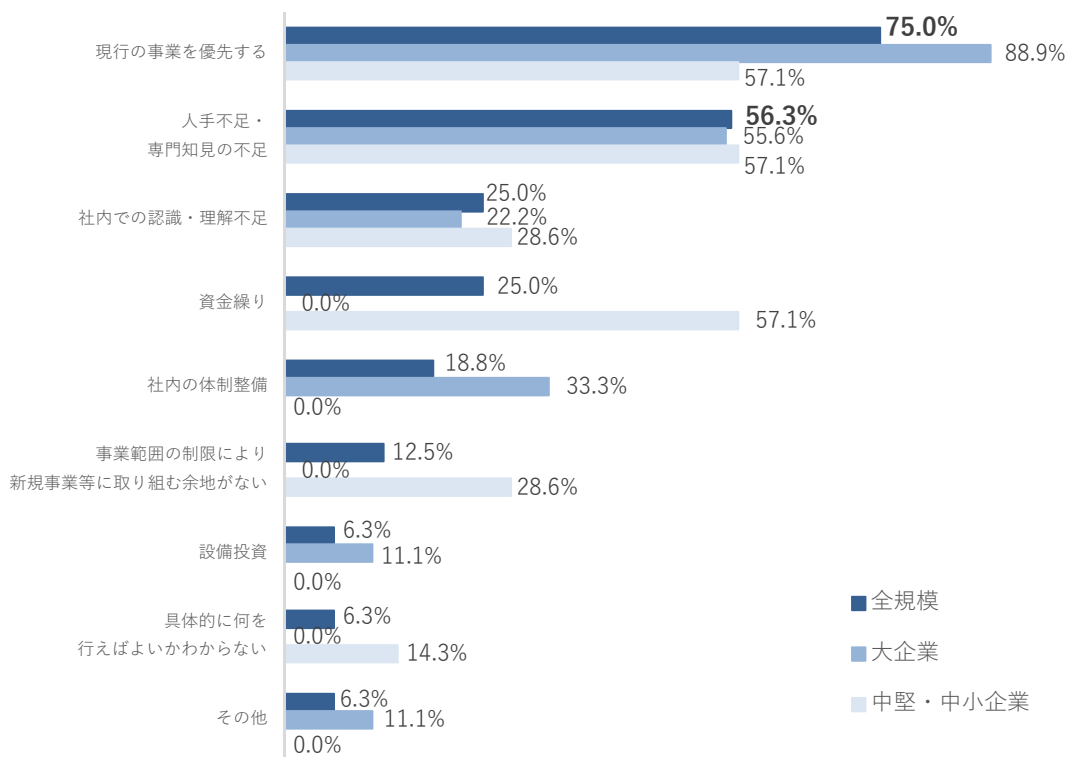


- 本業の建設関連事業の人手が不足していることから、新規事業に人手を割くことが厳しく、人材確保が一番のボトルネックとなっている。【建設・大企業】
- 新たな事業等については、やる気のある個々の職員による取組次第となっていることから、会社全体で新規事業に取り組む体制づくりが必要。【小売・大企業】

### 3. 新規事業等に取り組んでいない・検討していない要因

- 新規事業等に取り組む必要性は認識するが、実施していないとした要因については、「現行の事業を優先する（75.0%）」を挙げる企業が最も多く、次いで「人手不足・専門知見の不足（56.3%）」が多かった。
- 新規事業等に取り組む検討をしていない（検討したが必要性がなかった）とした要因については、「従来の事業を進めることで経営上問題が生じない（66.1%）」を挙げる企業が最も多く、「既存事業が安定しており、引き続き既存事業を拡大・充実させる」といった声などが聞かれた。

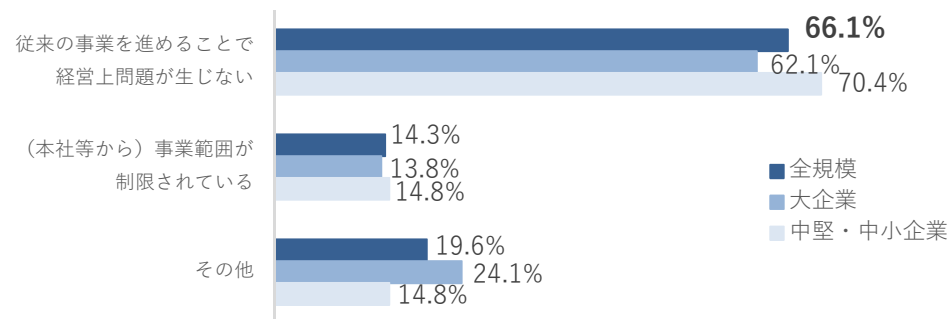
新規事業等に取り組む必要性は認識するが、実施していないとした要因  
(最大3項目まで回答可) 回答社数：16社（うち大企業9社、中堅・中小企業7社）



※選択項目のうち、「後継者不足」、「経済社会情勢」、「感染症・災害等」、「行政等の支援策」、「特になし」の回答はなかったことから、グラフから割愛。

- 余剰不動産を活用した不動産賃貸業など、本業である自動車販売業以外の事業への参入を検討したが、小規模な取組のため利益が見込めないことから、実現には至らなかった。【小売・中小企業】
- 海外事業が低調であり、その立て直しを優先している。また、人手が不足する中で新規事業に人手を割くことへの社内の理解が得られ難い。【鉄鋼・大企業】

新規事業等に取り組む検討をしていない（検討したが必要性がなかった）とした要因 回答社数：56社（うち大企業29社、中堅・中小企業27社）



- 既存事業で製造している製品を、様々な用途向けに拡大する方針であるため、新規事業等の実施は検討していない。【非鉄金属・中小企業】
- 新規事業等は実施していないが、新たに越境ECを導入するなど、既存事業の範囲内で販路の拡大を行っている。【小売・中小企業】

#### 2025年大阪・関西万博に向けたスタートアップ企業の取組

- 近畿財務局管内に所在するスタートアップ企業を対象にヒアリングを実施したところ、以下のような2025年大阪・関西万博に関する声が聞かれた。
  - 製造現場の自動化など、生産性向上のための高精度AIシステムを大阪ヘルスケアパビリオンへ出展する計画。
  - 脱炭素社会実現に向けた、独自のリサイクル技術を用いてプラスチック廃棄物から製造した再生プラスチックを展示する。
  - 外見では判断し難い障がいのある方も安全安心かつ快適に万博を楽しめるサービスの提供を支援するため、博覧会協会職員などに対して、当社のノウハウを活かしたeラーニング研修を実施。
  - 当社独自の技術を用いて製造した医療機器を、大阪ヘルスケアパビリオンへ出展するために応募中。



### **III. 特徴的な新規事業等の企業事例**

## Daigasグループ

〔本社〕大阪府大阪市〔創業〕1905年〔資本金〕約1,322億円〔売上高〕2兆2,751億円（2022年度）

〔従業員数〕21,017名（2023年3月末時点）

〔事業概要〕近畿2府4県でのガス販売などの国内エネルギー事業、海外エネルギー事業、不動産開発などのライフ&ビジネスソリューション事業の3つの事業分野を有する。オープンイノベーション活動にも積極的に取り組む。

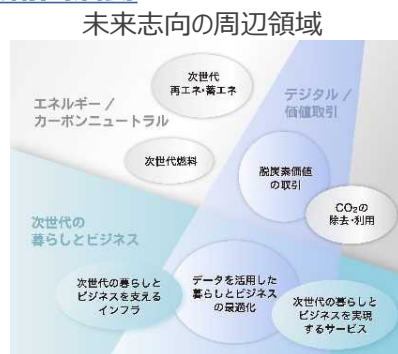


### 1. イノベーション本部による新たな価値創造の取組

- 2017年より始まったガスの自由化等を背景に、既存のエネルギー事業にとどまらず、これまでの枠を超えた新たな価値創造に挑戦するために、2018年にイノベーション本部を創設。

#### ➤ 未来志向の周辺領域を中心とした新規事業創出活動

- 事業シナジー創出を前提に設定した「未来志向の周辺領域」において、各事業部門と連携しながら新規事業創出を進めている。
- また、社内で有する技術ニーズやシーズをオープンにして、外部から募った技術やサービスとマッチングすることで、新たな商品やサービスの創出を目指すオープンイノベーション活動も実施中。



〔出所〕Daigasグループ

#### ➤ 新規事業創造プログラム「TORCH」

- 社員が自らアイデアを構想し、事業化を目指すプログラム「TORCH」を展開。
- 検討した事業アイデアについて、社内コンテストで発表。グランプリ受賞案件については、事業化に向けた更なる検討を実施。

#### 【事例】“人とのすれ違い”を“本との出会い”に変えるアプリ

- ユーザー同士がすれ違うことで、登録したオススメ本の情報を交換。様々な本との出会いの機会を創出。アプリダウンロード数は18万件を超える。



〔出所〕Daigasグループ

### 2. イノベーション本部から生まれた新規事業事例

#### 放射冷却素材の開発

- Daigasグループが有する独自の光学設計によって、太陽光の下での冷却を実現する素材「SPACECOOL」を開発。本素材の拡販を進めるべく、ベンチャーキャピタルのWiL社と共同でベンチャー企業を設立。スピーディーな事業拡大を目指す。
- 2025年大阪・関西万博のガスパビリオンにもSPACECOOLの採用が決定。建物の空調負荷を軽減させ、省エネ・低炭素化に繋げる。



〔出所〕Daigasグループ



〔出所〕日本ガス協会

#### イチゴの収穫を予測する実証実験を開始

- 既存の気象予測技術を活用する形で、農作物の収穫量を高精度に予測する手法を開発し、2023年3月、イチゴ農場にて実証実験を開始。将来的にはトマトなどへの展開も目標としている。
- この実証を通じて、流通の安定性確保やフードロスの削減を目指す。



〔出所〕Daigasグループ

### 3. 今後の展望

- より新規事業開拓に力を入れるため、組織体制の強化を図るほか、マッチングイベントや展示会でグループの目指す姿や技術を紹介するなど、未来の協業パートナーに向けた積極的な発信を行っていく。

## 株式会社SIRC

〔本社〕大阪府大阪市〔創業〕2015年〔資本金〕13.8億円（資本剰余金含む）〔従業員数〕33名（役員含む）

〔事業概要〕辻本浩章大阪市立大学名誉教授が大阪大学時代に開始した磁性薄膜の研究をもとに、電力センサなどの機能を有する「SIRCデバイス」の開発・販売を行う大阪市立大学発スタートアップ。大学が保有する特許のライセンス契約をもとに事業を展開。



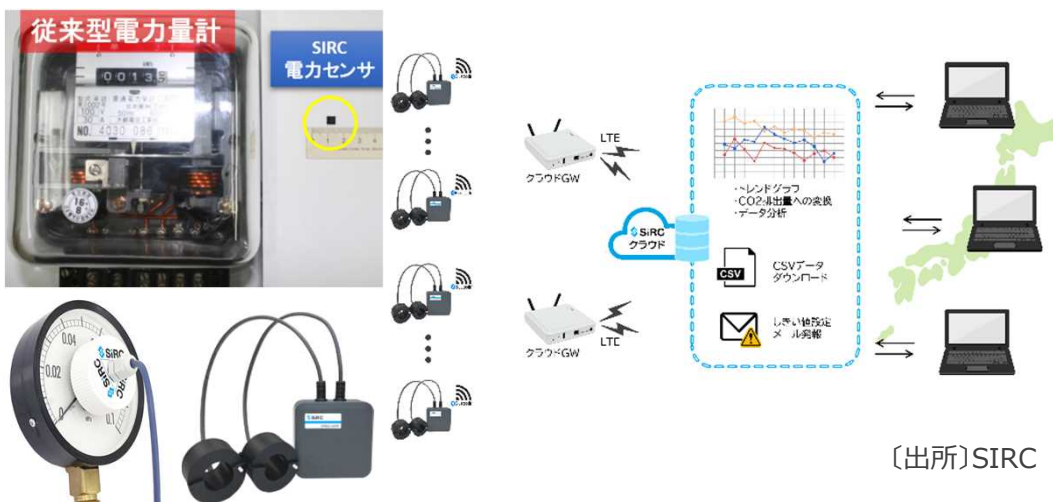
### 1. SIRCの技術

#### ➤ 製造現場を簡易にデジタル化

- タンクなどのアナログ式圧力計や送電線に後付けするだけで、磁界のわずかな変化などを観測し、圧力・電力を測定できる小型センサを開発。当社は自社工場を持たず、生産は外部に委託。
- これまでアナログメータで計測していたものでもデジタル化することができ、大型プラントでの計器の目視確認の作業を無くすなど、省人化に寄与。
- 電力量などのデータがクラウドサーバ経由でリアルタイムに把握可能に。また、取得したデータを管理・分析するソフトウェアも合わせて提供。

#### ➤ 企業の脱炭素化戦略を促進

- 製造ラインごとの消費電力の記録から、無駄な設備の稼働などを把握し、生産工程の見直しにつなげるなど、脱炭素化にも資する。
- 企業からのニーズは高く、売上はこの1年で約2倍になった。特に、カーボンニュートラルの取組が盛んな自動車業界からの需要が高い。



### 2. SIRCの事業拡大経緯

- 2013年、文部科学省の大学発新産業創出拠点プロジェクトに採択。
- 創業当初はベンチャーキャピタルからの出資のみであったが、徐々に事業会社からも出資を得るようになり、現在までの出資企業は21社にのぼる。
- 日本政策金融公庫からは創業当初から融資を受けていたが、コロナ禍で資金繰りが悪化した際にも追加資金を調達し、事業を継続することができた。

### 3. SIRCの従業員

- 創業当初は素材段階であり、製品として事業化するまで大変苦労した。
- まず、大手メーカーOBなどの製品開発の知見を有するベテラン技術者を中途採用。特に、アナログデータ処理のノウハウは若者よりも50代以上が長けており、SIRCのコアとなる製品の確立に中心的な役割を果たした。
- 事業拡大に応じ、ソフトウェア開発や営業の知見のある人材を採用。近年になって、20代、30代の若い従業員の確保も行っている。
- これまでキーマンが入る度に企業としてのステージが上がってきており、企業としての成長は人材が重要であると認識。

### 4. 今後の展望

- 世間での認知度が低く、SIRCをどう知ってもらうかがこれからの課題。引き続き、PRに力を入れ、広告での宣伝、イベントへの参加などを通じて、SIRCの認知度を高め、国内外で幅広くサービスを提供する。
- 今後、事業拡大のため、更なる人材確保を進める。これまでは中途採用を行っていたが、将来的には新卒採用も実施予定。株式の上場を目指しており、上場により人材確保が容易になることも期待する。



# 【スタートアップ企業】持続可能な「サバの陸上養殖」のプラットフォーム

## フィッシュ・バイオテック株式会社

〔本社〕大阪府豊中市 〔創業〕2017年 〔資本金〕1億円 〔従業員数〕10名

〔事業概要〕持続可能なサバの陸上養殖の研究と開発を行い、サバの陸上養殖に必要となる、種苗、エサ、システムを総合的に提供できるプラットフォームカンパニー。右田孝宣社長はサバの生食文化普及のため、講演などのPR活動に奔走。



### 1. 起業の経緯

- 2013年、クラウドファンディングでさば料理専門店「SABAR」を開業。
- 提供する国産天然マサバの漁獲量減少に危機感を覚え、2017年にサバの養殖事業会社「フィッシュ・バイオテック」を起業。
- 海で育ったサバには寄生虫（アニサキス）のリスクが伴い、生食には適さないと言われているなか、卵から完全陸育ちで寄生虫の侵入の恐れのない「サバの陸上養殖」の事業化に向けて、研究・開発を進める。
- 2020年、コロナ禍で資金繰りに苦慮した際、実業家の前澤友作氏が設立した「前澤ファンド」に応募。約4,300件の応募から採択された14社のうち、唯一の第1次産業として、2021年から資金拠出を受けている。

### 2. 事業内容

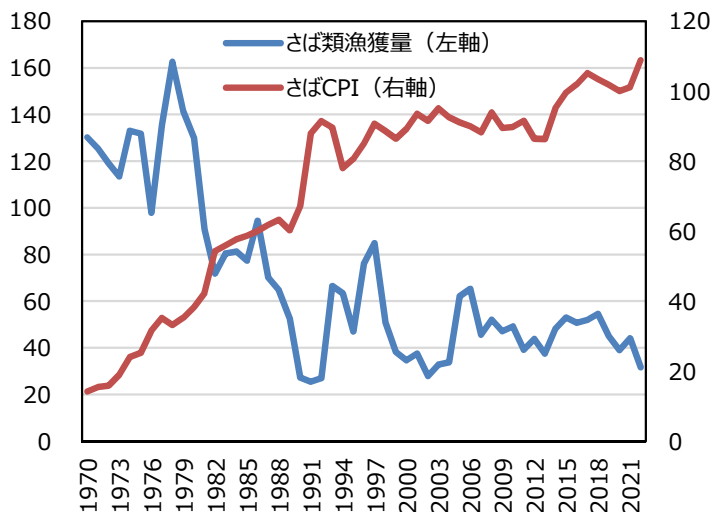
#### ➤ 「サバの陸上養殖」の研究・開発

- 大阪府豊中市の豊南市場に隣接する雑居ビル内に完全閉鎖循環型の養殖施設を置き、病気に強く、成長が早い人工種苗を開発中。
- 実証実験の段階ではあるが、2023年には、完全閉鎖循環型の陸上養殖で1年間の飼育に成功。「陸生まれ・陸育ち」のサバの養殖実現に向けて実験を進めている。
- 食品加工の過程で出た加工残渣などのサステナブルな飼料を利用することで、海洋資源を損なわないアニサキスフリーの安全なサバとして、ブランディングを進めて付加価値を向上させ、OEMを含めた生産の拡大を目指す。

#### ➤ 安全なサバの生食文化の普及に向けて

- アニサキスのリスクがあり、鮮度を維持した輸送が難しいサバを生で提供する飲食店は少ないことから、陸上養殖のパイオニアとして、サバの生食文化の普及を図る。
- 現在、大手寿司チェーン店で陸上養殖サバの販売に取り組むなど、誰もが生サバを食べられるように市場環境の創造を行っている。

(万トン) さばの漁獲量と物価の推移 (2020年基準)



〔出所〕フィッシュ・バイオテック

※ 漁獲量2022年は第1報

〔出所〕農林水産省、総務省

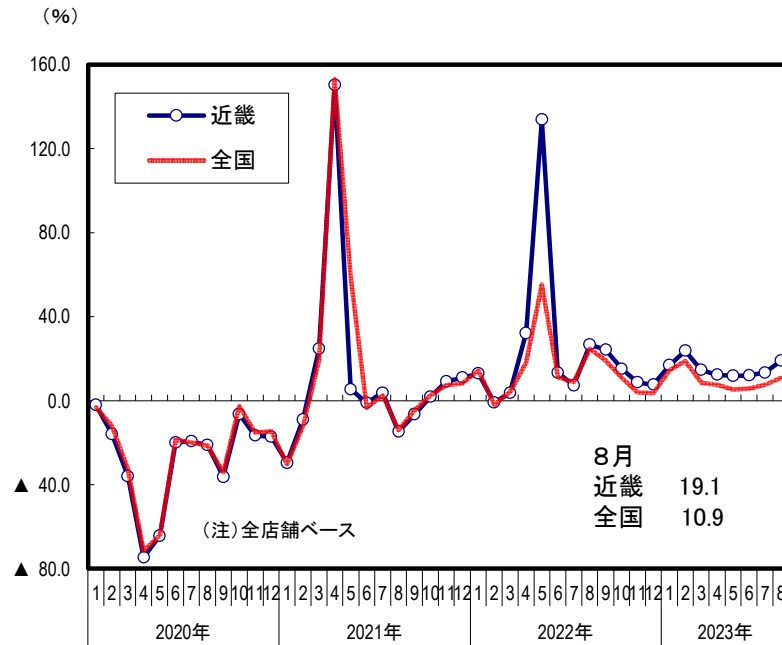
### 3. 今後の展望

- 来年は養殖サバの種苗販売を3倍程度に増加させ、OEM生産業者も増やして養殖拠点を拡大させていくことで、安全なサバの安定供給とコストダウンに繋げたい。
- 大手企業が参入してこない比較的小さな市場規模のなかで、サバの陸上養殖の普及を通じて、サバのマーケットリーダーを目指す。

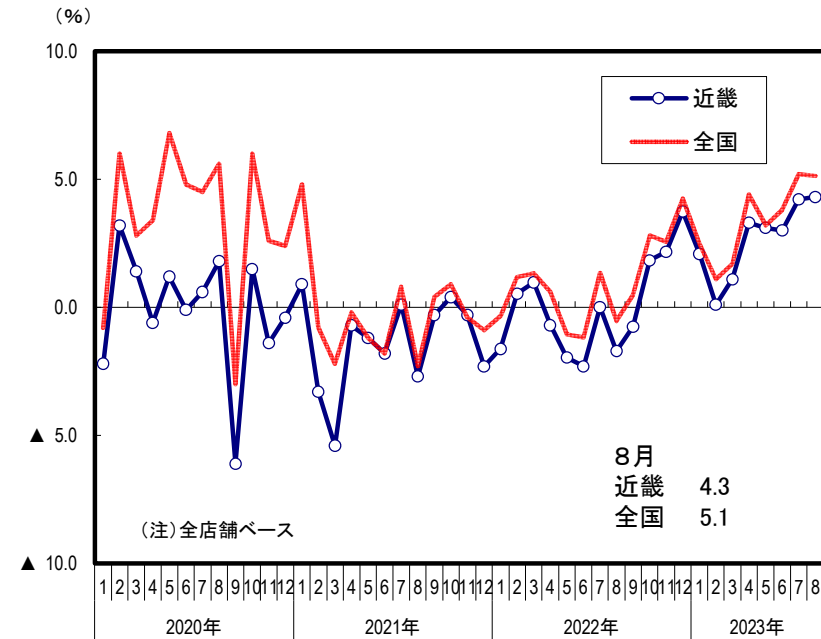
〔参考〕

各經濟指標等（全国・近畿）

〔百貨店販売額(前年同月比)〕



〔スーパー販売額(前年同月比)〕



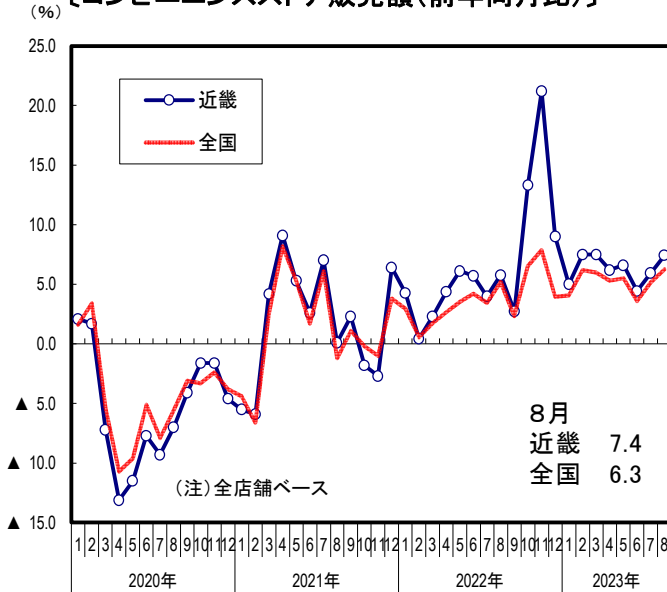
【出所】経済産業省、近畿経済産業局

百貨店販売は、国内客の回復に加え、インバウンドの増加により免税売上が増加するなど、回復している。  
スーパー販売は、一部に節約志向がみられるものの、客単価上昇の影響もあり、持ち直している。

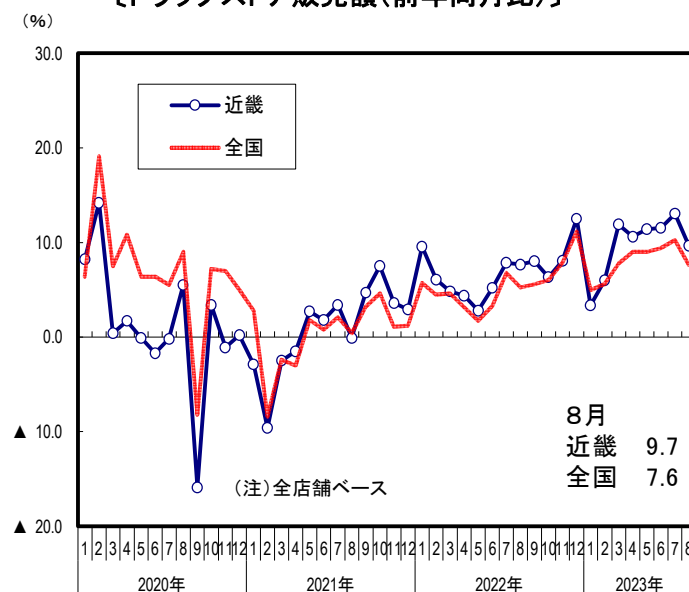
〔企業の声〕

- 円安などを背景にインバウンド売上が好調であるほか、国内顧客でも、婦人服などの衣料品、ラグジュアリーブランドなどの高額商品や、外商売上也好調。(百貨店)
- 猛暑が9月まで続いたことで、飲料など盛夏商材が例年より長く売れている。物価高に伴う節約志向により、値ごろ感のあるプライベートブランド商品が人気となっている。(スーパー)

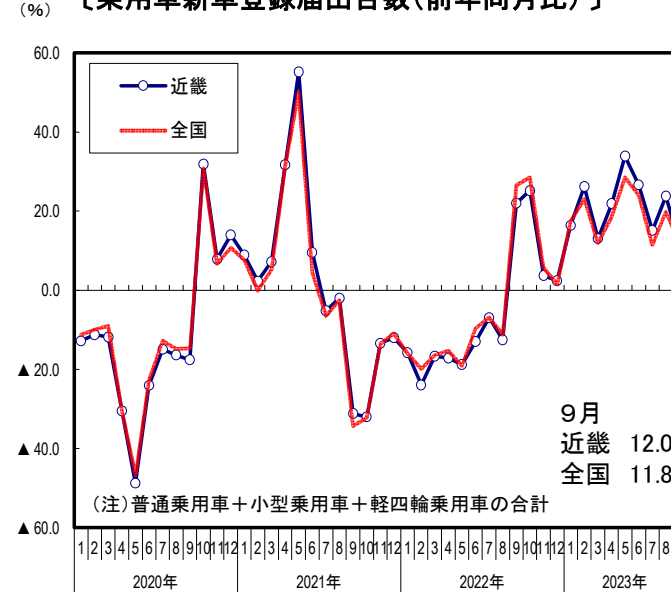
〔コンビニエンスストア販売額(前年同月比)〕



〔ドラッグストア販売額(前年同月比)〕



〔乗用車新車登録届出台数(前年同月比)〕



【出所】経済産業省、近畿経済産業局、日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会

コンビニエンスストア販売及びドラッグストア販売は、都市部や観光地の店舗を中心に、国内観光客やビジネス客のほか、インバウンドの増加もあり、回復しつつある。

ホームセンター販売は、一部では夏物商品が好調ではあるものの、物価高等による客足の減少がみられ、横ばいの状況にある。

家電販売は、エアコンなどが好調であり、緩やかに持ち直しつつある。

乗用車の新車登録届出台数は、供給面での制約の影響が和らぎ、回復しつつある。

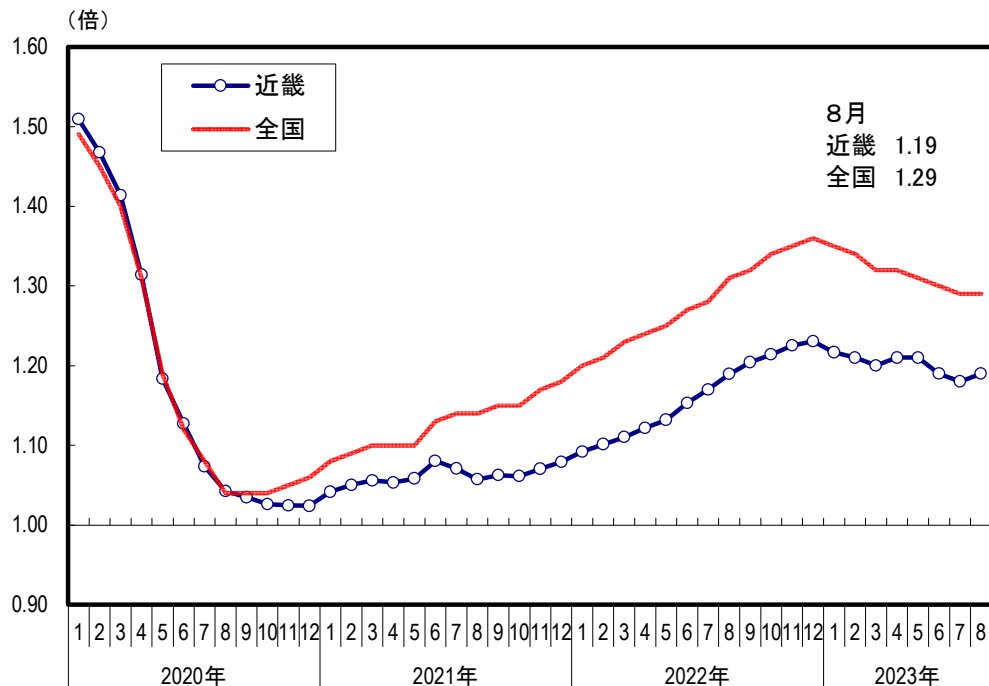
【企業の声】

- 5類移行によるマインドの変化が大きいほか、夏のイベントも再開されたものが多く、人出もかなり増えている。地域別では観光地が好調でインバウンドも増加している。(コンビニエンスストア)
- 猛暑日が続いたことで夏物商品が好調なほか、インバウンド客が順調に増加し免税売上はコロナ前の状況まで回復しつつある。(ドラッグストア)
- パソコンやテレビは引き続き前年割れの状況が続いているが、7月以降は記録的な暑さでエアコンが好調に推移。外出機会の増加に伴い、コロナ禍で動かなかったドライヤーやシェーバーなどの理美容関係商品が動いているほか、旅行需要などの増加により、ミラーレスカメラも好調に推移している。(家電量販店)
- もともと需要は堅調であったところ、半導体不足の解消により生産が順調に回復していることから、売上が大きく伸びている。(自動車販売店)



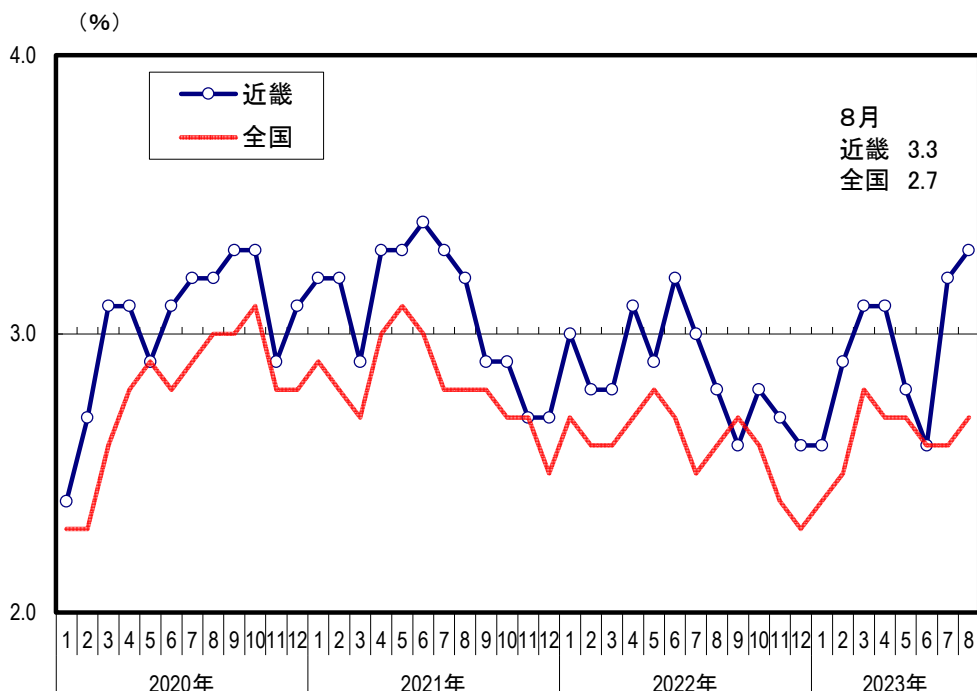


〔有効求人倍率(季節調整値)〕



【出所】厚生労働省

〔完全失業率(原数値)〕



【出所】総務省

完全失業率は上昇したものの、有効求人倍率は足下で上昇し、新規求人数が増加傾向にあることから、雇用情勢は緩やかに持ち直している。

〔企業の声〕

- 人流の回復に伴い、国内客・インバウンド客共に増加傾向にあることから、販売部門を中心に人手不足感が加速している。特に、インバウンド客対応のための語学が堪能な人材が不足している。(百貨店)
- コロナ禍で離れた正社員の補充をしたいが、なかなか集まらずアルバイトで補っているものの、年収の壁を意識して短時間勤務を希望するスタッフが増加しており、人手が足りないことから休館日を設けて対応している。(宿泊)
- ドライバー不足が続いている。今年は新卒採用が定員に満たなかったことから、中途採用に力を入れており、常に募集をかけているが応募が少ない状況。(運輸)
- 現業職や設計担当を中心に不足感が強く、募集をかけても応募が少ない。新たな人材を確保できないなか、従業員の高齢化が進んでいることから、定年年齢の引き上げを行った。(情報通信機械)