

全国財務局長会議資料


- 1.最近の中国財務局管内の経済情勢
- 2.中国地方の新規事業の立ち上げや異業種分野への参入等に関する企業の取組の現状及び今後の方針



令和5年10月25日
中国財務局







【お問い合わせ先】
財務省中国財務局経済調査課
電話 (082)221-9221

1. 最近の中国財務局管内の経済情勢

	前回（5年7月判断）	今回（5年10月判断）	前回比較	総括判断の要点
総括判断	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、外出関連消費が好調なことや、猛暑による夏物商品の需要の増加により、緩やかに回復しつつある。生産活動は、海外向けの需要が回復しないことなどから、足踏みの状況にある。雇用情勢は、持ち直している。

〔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。

	前回（5年7月判断）	今回（5年10月判断）	前回比較
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	足踏みの状況にある	足踏みの状況にある	
雇用情勢	持ち直している	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	5年度は前年度を上回る見込み	
企業収益	5年度は減益見込み	5年度は減益見込み	
企業の景況感	「上昇・下降」が拮抗している	「上昇」超となっている	
住宅建設	前年を下回る	前年を下回る	
輸出	前年を上回る	前年を下回る	

※1. 5年10月判断は、前回7月判断以降、足下の状況までを含めた期間で判断している。

※2. 各項目の詳細については、「全国財務局管内経済情勢報告概要」を参照。

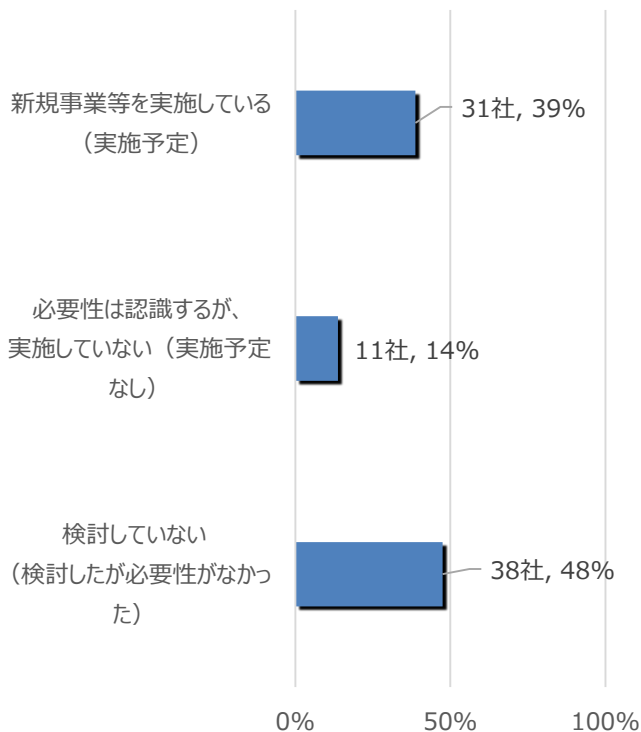
2. 新規事業等に対する企業の取組状況

- 管内企業80社から新規事業等に対する取組状況を聴取。2020年以降、39%の企業が新規事業等を実施している。
- 業種別に見ると、新規事業等を実施している割合は製造業より非製造業の方が高く、製造業においては新事業を検討していない企業の割合が半数を超えている。
- 規模別に見ると、新規事業等を実施している割合は、大企業・中堅企業に比べ中小企業で低くなっている。

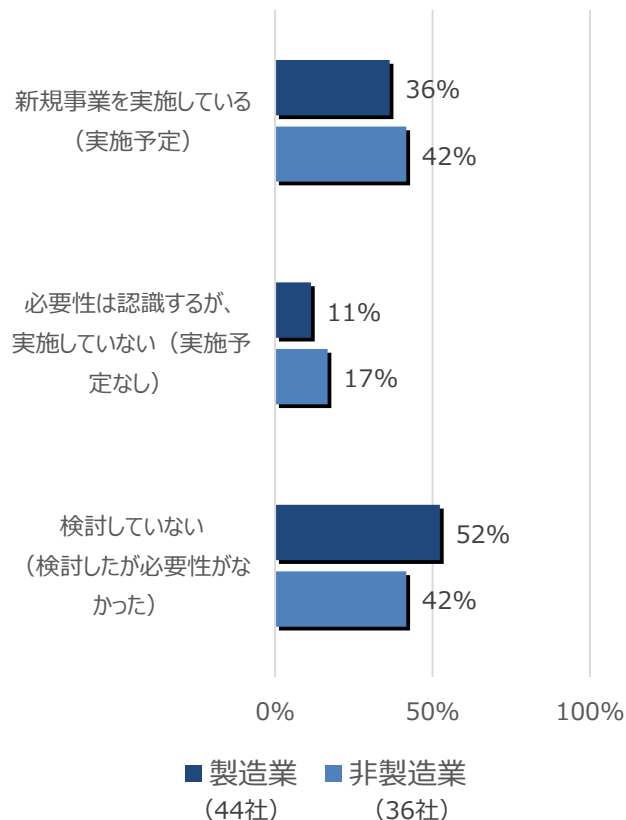
(1) 新規事業等への取組状況（2020年以降）

回答社数：80社

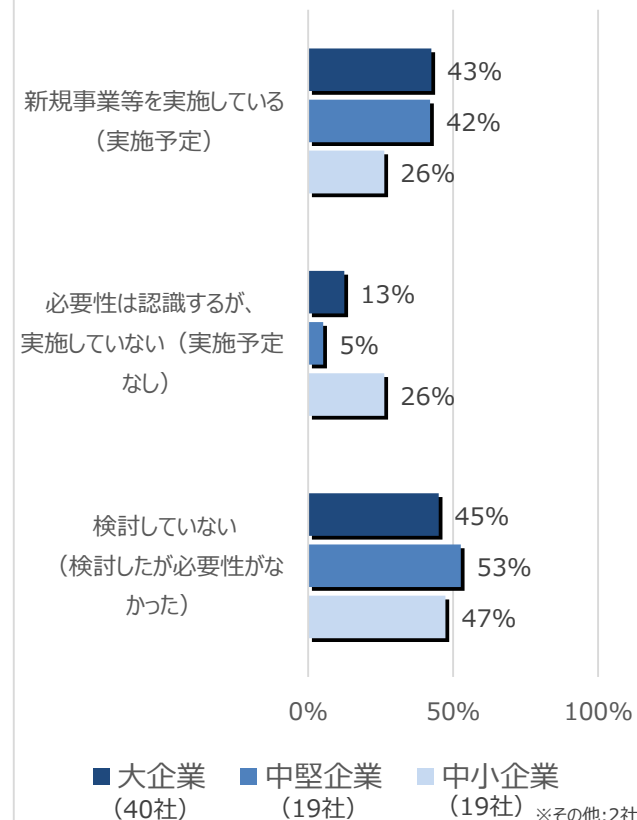
全規模・全産業



業種別



規模別



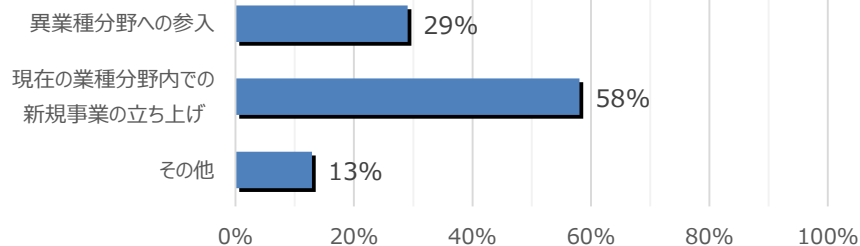
2. 新規事業等に対する企業の取組状況（取り組んでいる企業の状況）

- 新たに取り組んだ事業としては、現在の事業分野内での新事業立ち上げが58%、異業種分野への参入が29%であった。
- 新規事業等に取り組むに至った理由・背景として、ビジネスチャンスがあったため（65%）や既存事業の需要減少への対応（39%）が多い。
- 脱炭素化の進展をビジネスチャンスと捉えて新規事業を立ち上げる企業や、地域活性化の観点から新規事業を立ち上げる企業も認められる。

(2) 取り組んでいる新規事業等やその理由・背景（複数回答可）

回答社数：31社

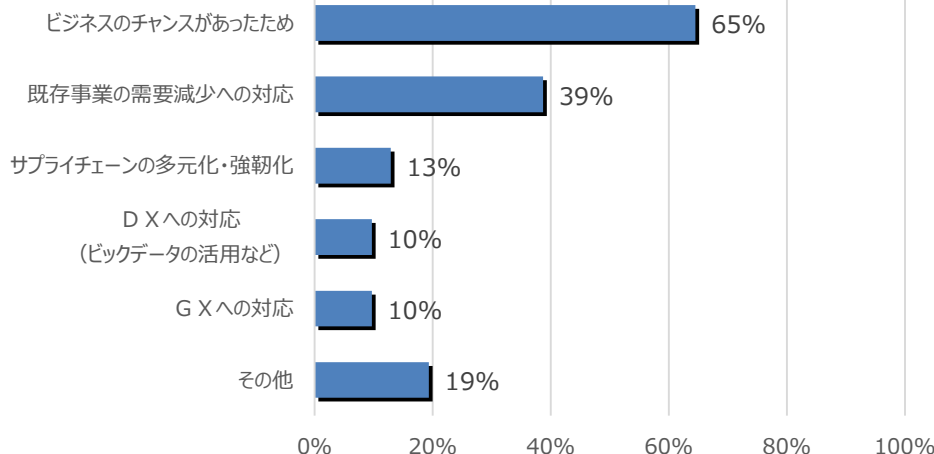
新たに取り組んだ事業等



異業種分野への参入

- 環境に優しい電動自転車タクシーで市内を周遊する観光事業を実施。（百貨店・中堅・岡山）
- EV化の進展に伴うエンジン部門縮小が予想されることから、新たな事業部を立ち上げ、独自技術を自動車以外に展開予定。（自動車・中堅・広島）
- 栽培を行う農業法人を設立。障がい者の就労や生きがいづくりの場を生み出すだけでなく、担い手不足や高齢化が進む農業分野での新たな働き手の確保につながることを目指す。（化学・大・山口）

新規事業等に取り組むに至った理由・背景



現在の業種分野内での新規事業立ち上げ

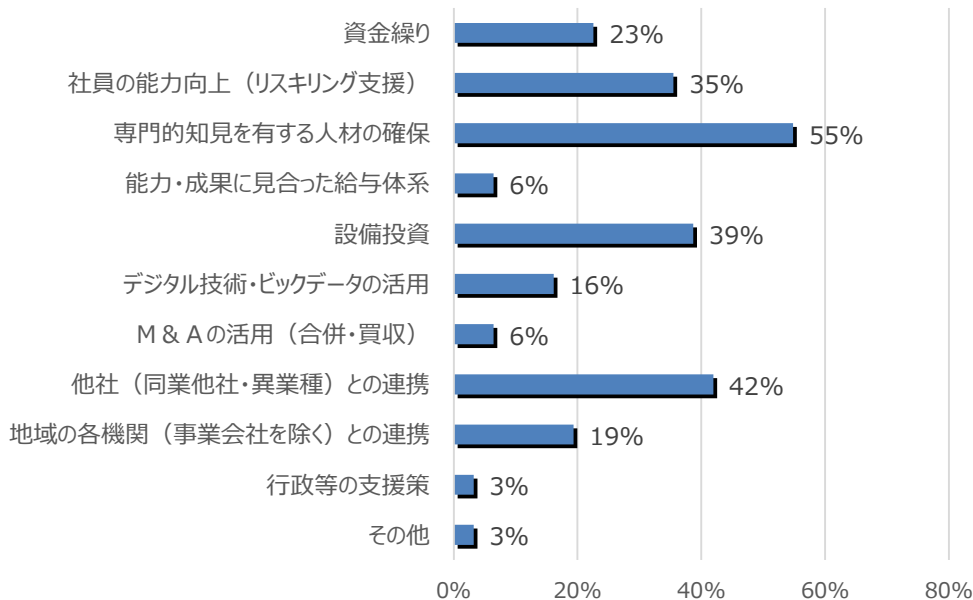
- 「地域のために」という当社ビジョンに基づき、各自治体等と連携し、モビリティサービス（公共交通機関、医療福祉交通）にチャレンジ。（小売・中堅・岡山）
- 脱炭素化の進展に向け、洋上風力発電や新燃料船への対応。（造船・大・広島）
- 従来のカatalog型の宅配スーパーから、スマホアプリを活用した宅配ネットスーパーへシフト。（スーパー・大・山口）
- 自治体や大学関係者と連携し、魅力ある地元企業の紹介を支援する趣旨で、県内出身学生向けに地元企業を巡るバスツアーを企画。（職業紹介・中堅・島根）
- 介護施設向けの調理済み冷凍惣菜の製造販売。（コンビニ・中小・広島）

2. 新規事業等に対する企業の取組状況（取り組んでいる企業の状況）

- 新規事業等を進める上での重要事項は、専門的知見を有する人材確保（55%）が多い。
- ボトルネックとなっている要因としても、人手や専門知見の不足（61%）という人材面での課題が多い。

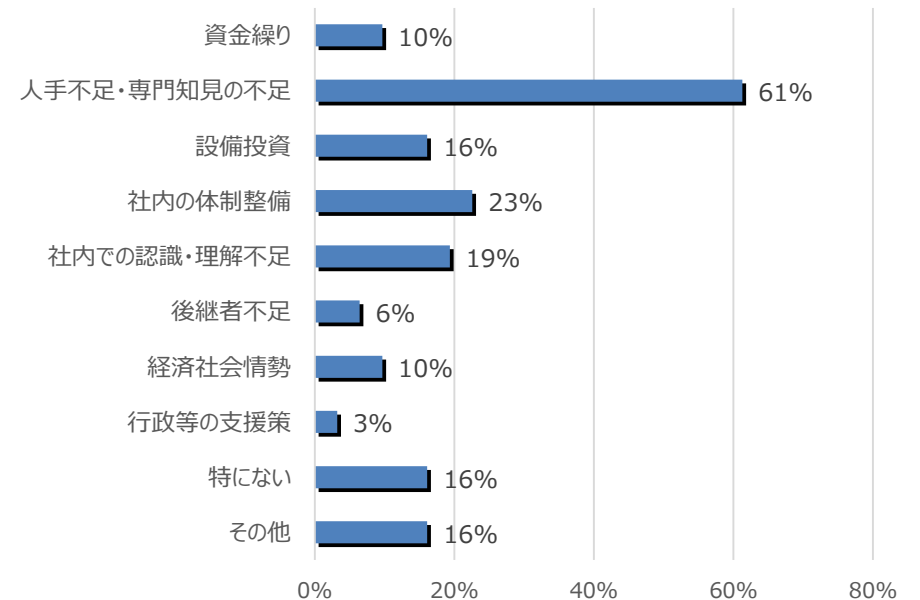
(3) 新規事業等を進める上での重要事項（重要度の高い順に3つまで）

回答社数：31社



(4) ボトルネックとなっている要因（重要度の高い順に3つまで）

回答社数：31社



- 新事業実施に必要な人材の中でも、技術者をまとめる人材が不足している。また業績との兼ね合いで設備投資などの判断をしていく必要があるほか、DXは専門の人材がおらずその確保が重要。（化学・大・岡山）
- トライ&エラーの社風づくりが必要。（スーパー・大・広島）
- カーボンニュートラルの推進については、自社だけでなく他社と連携した地域全体での取り組みが必要。（石油・大・山口）

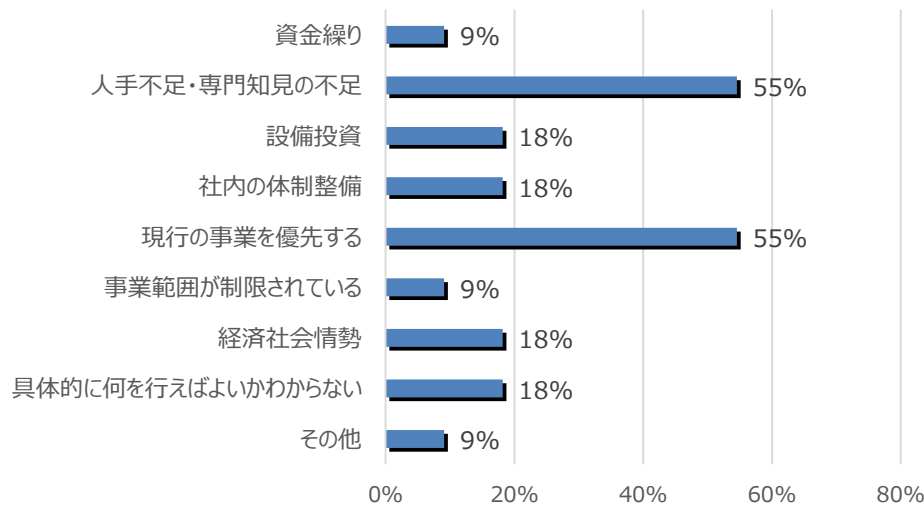
- 既存の人員で新規事業を回すため、従業員が既存業務と新規業務を兼任することとなり、専門的な知識を持ち合わせておらず負担が重くなる中での営業となっている。（百貨店・中小・鳥取）
- 先見の明を持った社員が少ない。時勢を読んだでの研究開発というよりは行き当たりばったりなものが多い。（鉄鋼・大・広島）
- 新規事業においては、その事業に関するコンプライアンスに関する知識や対応など、企業が新たに対応しなければならないことが増加。（小売・中堅・岡山）

2. 新規事業等に対する企業の取組状況（取り組んでいない要因等）

- 新規事業等への取組の必要性は認識するが実施していない要因としては、人手不足・専門知見の不足（55%）や、現行の事業を優先する（55%）が多い。
- 新規事業等の検討をしていない理由としては、従来の事業を進めることで経営上問題が生じない（47%）が多い。

(5) 必要性は認識するが実施していない要因（重要度の高い順に3つまで）

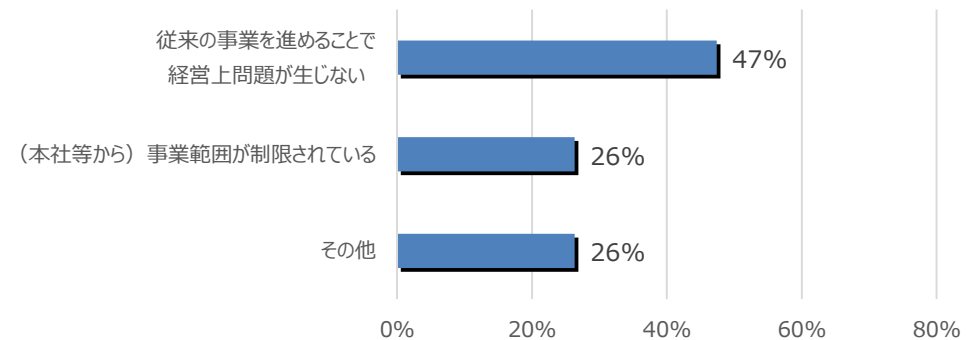
回答社数：11社



- 自社が強い分野で戦える新製品開発を優先。自社の得意分野以外で戦おうとするには、進出分野に対する知見・人的リソースが不足。（情報通信機器・大・鳥取）
- 既存事業で人手不足を感じる中、新規事業等に人員を振り向けるのは難しい。（スーパー・中小・島根）
- 新規事業を実施するには、社員を成長させ戦力とする必要があるものの、上昇志向のある若手が少なく、クレーム対応や責任のあるポストを忌避する者が多い。（ホームセンター・大・岡山）

(6) 新規事業等の検討をしていない理由

回答社数：38社



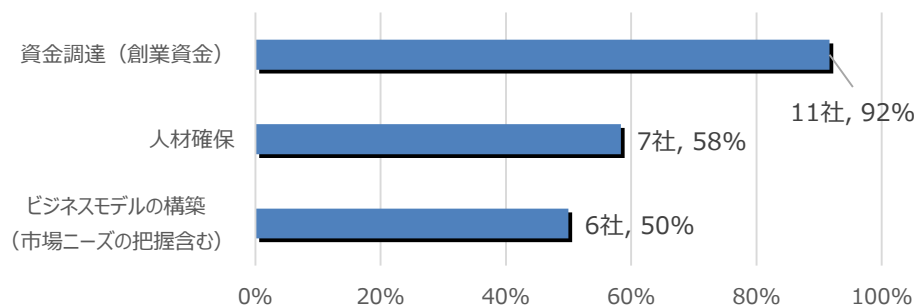
- 百貨店としての事業を強化することによるファン拡大を図る。（百貨店・中堅・岡山）
- 当社既存事業は今後も中長期的に伸長していくものと考えており、引き続き生産に注力していく。（情報通信機械・中堅・島根）
- 今後も成長分野であるエネルギー関連事業において、ニーズを的確に把握しながら、強みを生かした特色のある製品を開発することに注力していく方針。（鉄鋼・中堅・島根）
- 当社はグループ会社であり、経営方針等は本社が定めている。（電気機械・中堅・岡山）

2. 新規事業等に対する企業の取組状況（スタートアップ企業の状況）

- 管内スタートアップ企業（12社）において、創業時から将来に渡っての一番の懸案事項は、資金調達。
- 人材確保では、地方に専門人材が不足しているとの声が多く聞かれる。

(1) 創業に当たり苦労した事項

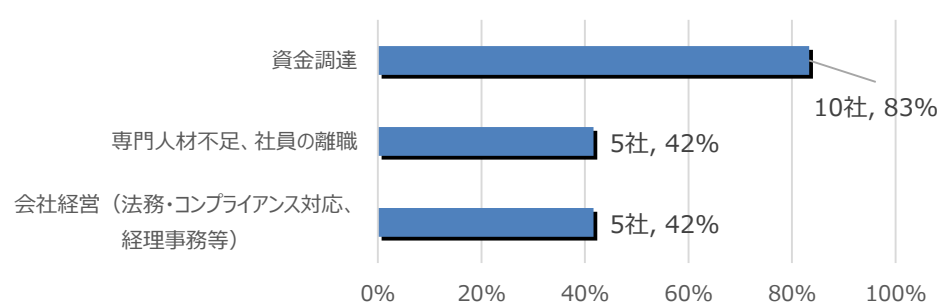
回答社数：12社



※選択肢から重要度の高い順に3つまで選択した上位3項目

(2) 事業を進める上での今後のボトルネック

回答社数：12社



※選択肢から重要度の高い順に3つまで選択した上位3項目

- 資金調達は創業から現在まで苦労している。ビジネスのアイデアだけでは金融機関からの融資は難しく、エンジェル投資家の支援や自己資金がなければ事業を立ち上げることは困難。（クーポンアプリ開発）
- 創業に係る補助金制度はあるものの後払いであることから、支払われるまでの間に必要なキャッシュの確保が大変。（データ解析）
- 資金調達について、金融機関は過去の実績を重視する傾向にあるため、新たなビジネスの将来性について評価してもらうのが難しい。地方ではシステム開発などの専門的な知識のある人を確保するのが難しい。（コンサルタント）
- 銀行系・政府系のVCによる出資の場合、事業分野（例えばバイオベンチャー）に明るくない場合があり、そうした中で管理運営をされると動き辛さを感じる。（再生医療）

- 事業化まで長期間を要するので、赤字が継続し資金調達が困難。事業化後の販路先の確保と地域外・海外との連携も不可欠。（化学）
- 今後補助金を活用するにしても、補助率は高いもので1/2であるため、どうしても自己資金が必要であり、資金面がネック。（食料品）
- 製品の安全を確実に担保するため、しっかりした品質管理体制の構築などが必要。そのための専門人材も増やさないといけない。（モビリティ）
- SEの人材育成や働きやすい職場づくりに取り組んでいるが、採用後1～2年で離職する者が多く、定着率が悪い。（システム開発）

2. 新規事業等に対する企業の取組状況（取組事例）

ミニムモビリティによる移動の最適化で脱炭素社会を実現し、ワクワクで希望ある明日を作る

KGモーターズ株式会社

(本社) 広島県東広島市
(資本金) 1.1億円
※資本準備金含む
(従業員数) 5名

(業種) 自動車
(企業概要)
超小型EVの製造・
販売、シェアリング



- ・2018年に開設したYouTubeチャンネルは登録者数19.3万人（2023年10月現在）。
- ・2021年11月、Google Japanが選ぶ（世界に影響を与える）クリエイター101人に選ばれる。



代表取締役兼CEO
楠 一成（くっすん）

事業の歩み

2018年3月
個人YouTubeチャンネル
「くっすんガレージ」開設

2020年5月
小型EVプロジェクト開始

2022年1月
東京オートサロン2022にて
「T-BOX」発表

2022年7月
KGモーターズ株式会社設立

2023年1月
東京オートサロン2023にて
「ミニムモビリティコンセプト」発表

2023年3月
プレシードラウンドにて1億円調達
2023年7月
シードラウンドにて1.5億円調達
※事業初期段階の資金調達ステージ

2024年
モニター実証実験予定

2025年
量産販売開始を目指す

YouTubeを活用したPR戦略が「人」と「人」を繋ぐ

成功も失敗も、当社の歩みのありのままを
動画で伝え、「思想」を世界に発信

開設当初はバイクのカスタマイズ
動画などを配信
➢ 面白いこと、ワクワクすること
をやりたい、が原点



趣味性の高い遊び心あるこだわりのEVを自作
➢ 一部大きく注目されたものの
採算面等に課題



初の試作車「T-BOX」

市場調査を重ね、コンセプトを見直し

➢ 「社会課題解決」の
ビジョンが明確化
➢ 1人乗り・短距離・低コスト
・低環境負荷なEVという
コンセプト



「ミニムモビリティコンセプト」

EVの開発過程を随時公開
➢ メディアに数多く取り上げ
られることで知名度アップ



走行テストの様子
※画像はイメージ

スタートアップにとって高いハードルである「人材集め」と
「サプライヤー開拓」にYouTubeが大きく貢献

- 副業的に事業を支援するプロジェクトメンバー（設計、量産管理、デザイン等の技術者）40人を採用
- 大手自動車サプライヤーに車体開発の協力を依頼し、合意いただく
- 実証実験の事前モニターを5,800件獲得
- YouTubeチャンネルの視聴により、当社の思想に共感するステークホルダーが自然に集まる仕組み

+ 日常のちょっとした移動にワクワク感を！

将来的な事業ビジョン

「超小型EV」×「自動運転」による移動の最適化

