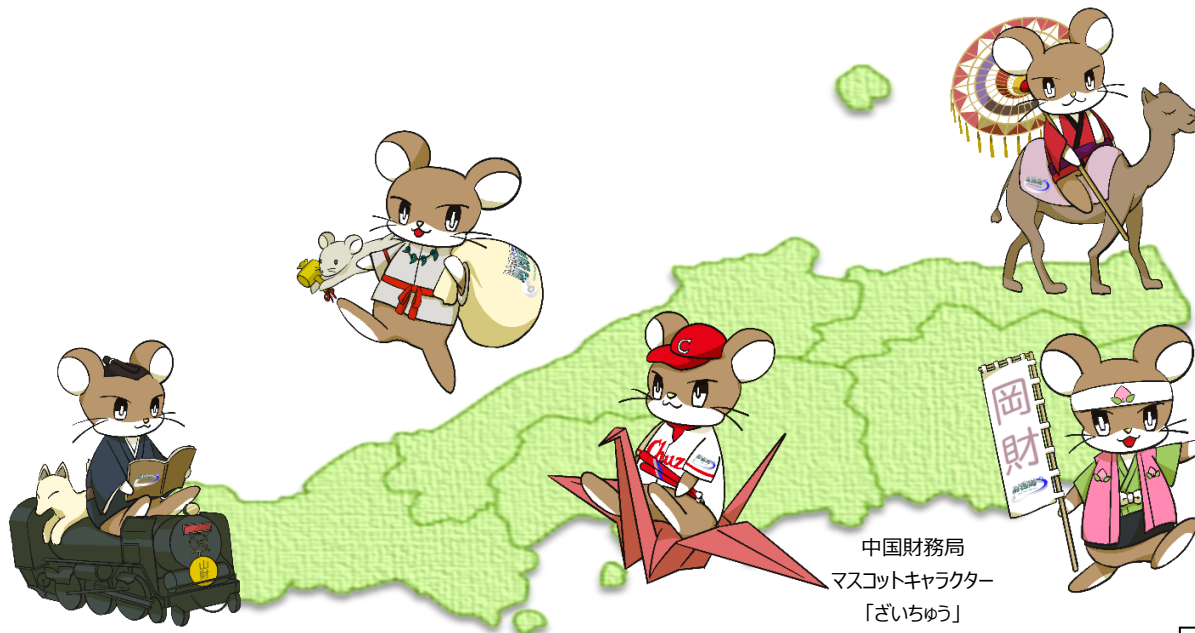


全国財務局長会議資料

1. 最近の中国財務局管内の経済情勢
2. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組



令和7年11月6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（7年7月判断）	今回（7年10月判断）	前回比較	総括判断の要点
総括判断	一部に弱さがみられるものの、緩やかに回復しつつある	一部に弱さがみられるものの、緩やかに回復しつつある		個人消費は、物価上昇の影響がみられるなか、一部に弱さがみられるものの、緩やかに回復しつつある。 生産活動は、鉄鋼が増加しているものの、汎用・業務用・生産用機械などが減少しており、弱含んでいる。 雇用情勢は、人手不足を背景に企業の採用意欲が高い状況にあるなか、緩やかに改善しつつある。

〔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、緩やかに回復していくことが期待される。ただし、物価上昇の継続、米国の通商政策、金融資本市場の変動等の影響に注意する必要がある。

	前回（7年7月判断）	今回（7年10月判断）	前回比較
個人消費	一部に弱さがみられるものの、緩やかに回復しつつある	一部に弱さがみられるものの、緩やかに回復しつつある	
生産活動	横ばいの状況にある	弱含んでいる	
雇用情勢	緩やかに改善しつつある	緩やかに改善しつつある	
設備投資	7年度は前年度を上回る見込み	7年度は前年度を上回る見込み	
企業収益	7年度は減益見込み	7年度は減益見込み	
企業の景況感	「下降」超幅が拡大している	「下降」超幅が縮小している	
住宅建設	前年を上回る	前年を下回る	
輸出	前年を下回る	前年を下回る	

※7年10月判断は、前回7年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. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

■調査実施要領

1. 調査の概要

成長型経済の実現に向けた地域企業の取組について把握するため、中国財務局管内の企業に調査（ヒアリング）を行ったもの。

(1) 調査期間：2025年9月上旬～2025年10月上旬

(2) 調査対象：中国財務局が管内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84社（内訳：大企業42社、中堅企業19社、中小企業23社）

※大企業：資本金10億円以上、中堅企業：資本金1億円以上10億円未満、中小企業：資本金1億円未満

(3) 調査方法：中国財務局管内の企業に調査（ヒアリング）を実施し、回答を分類。

(4) 調査内容：質問項目において、地域企業における足下の収益環境や設備投資スタンス、米国関税措置を受けた取組等を調査。

2. 注意事項

あくまで中国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、中国地方における地域企業における足下の収益環境等を網羅した調査結果ではない。

なお、本調査における「米国との輸出入取引」は、直接的な輸出入のほか、国内の製造メーカー等を経由して米国に輸出される場合等の間接的な取引を含む。

結果数値（%）は小数点第2位以下を四捨五入しているため、合計が100.0%にならない場合がある。

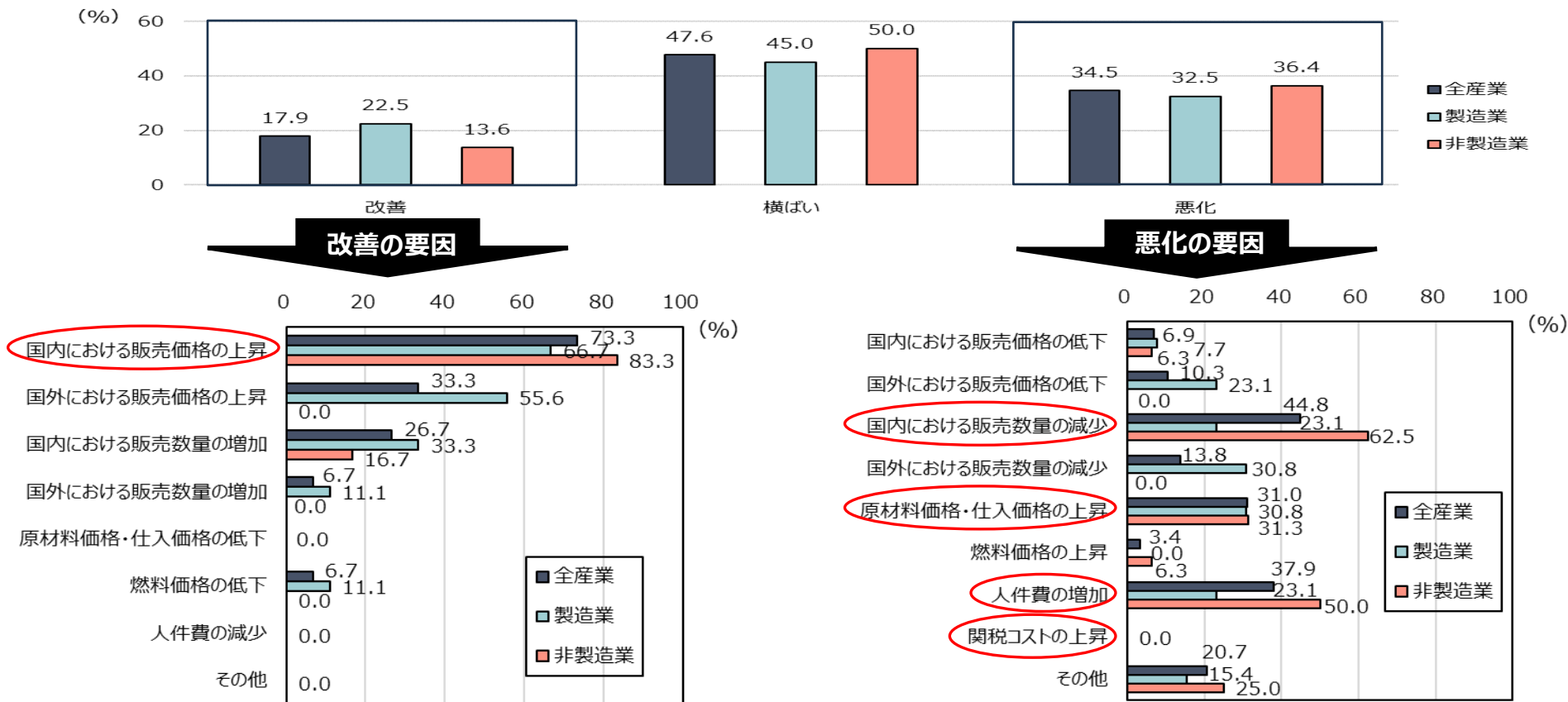
本調査では、「不明・無回答」を除いて各項目の割合等を集計している。

今回調査の主なポイント

- 足下の企業収益環境は、「横ばい」が最も多く、次いで「悪化」が多い。悪化の要因は、「国内における販売数量の減少」や「人件費増加」、「原材料価格・仕入価格上昇」といったコスト増加が多い。
(なお、悪化要因に「関税コストの上昇」を挙げる企業は無かった。)
- また、米国との輸出入取引の有無別でみても、有る企業／無い企業いずれも、企業収益環境は、「横ばい」が最も多く、次いで「悪化」が多い。
- 米国との輸出入取引が有る企業を含め、総じて設備投資スタンスは維持されている。
- 米国関税措置を受けて、現状、「追加関税分の米国における販売価格への転嫁」、「米国以外の市場への販路開拓」に取り組む企業が多く、今後もその動きが広がる見通し。

足下の収益環境と要因

- 前年同期と比較した足下の収益環境は、「横ばい」(47.6%)が最も多く、次いで「悪化」(34.5%)、「改善」(17.9%)の順となっている。
- 改善要因には、「国内における販売価格の上昇」を挙げる企業が多い。一方、悪化要因には、「国内における販売数量の減少」や「人件費増加」、「原材料価格・仕入価格上昇」といったコスト増加を挙げる企業が多い。なお、悪化要因に「関税コストの上昇」を挙げた企業は無かった。



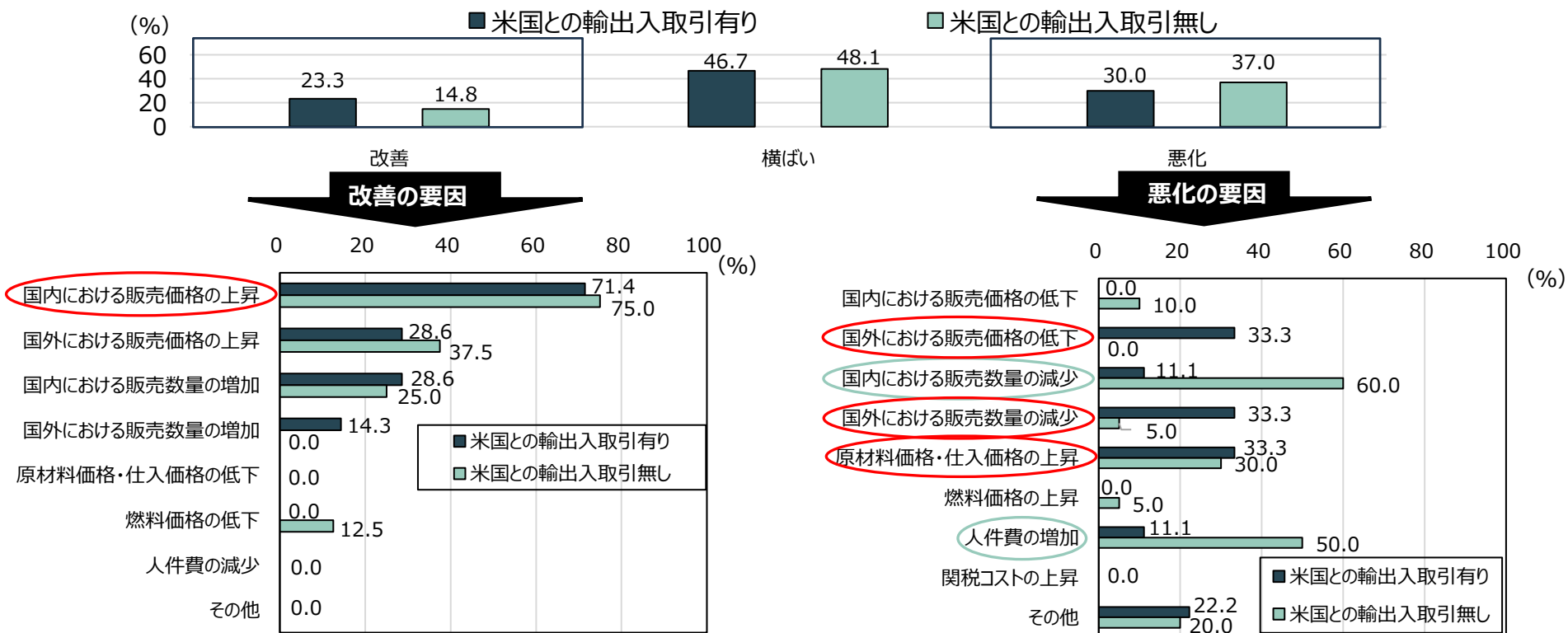
- 観光需要の回復や値上げ効果により増収増益。【食料品・中小】
- 仕入価格上昇分を転嫁できており増収増益。【小売・大】
- 稼働率は低下したが、宿泊料金値上げにより売上げを下支え。【宿泊・中堅】
- 材料費や人件費が上昇しているが、船価（ドル建）が改善して売上増となり、採算は改善。【その他輸送用機器・中堅】

- 賃上げに伴う社会保険料（事業者負担分）が増加。【小売・大】
- 物価上昇で買い控えあり販売数量減。最大のコスト負担は人件費。【小売・中小】
- 可処分所得の減少、住宅価格の上昇から、分譲・注文住宅の購買意欲が低下し、契約数が前年を下回る中、資材価格は高止まりしており収益環境は悪化。【不動産・中小】
- 仕入価格や輸送費などの各種コストが上昇しており、収益環境は悪化。【生産用機械・大】

※前年同期と比較した足下の収益環境を確認するとともに、「改善」または「悪化」の場合は、主な理由を二つまで回答を求めたもの。

【米国との輸出入取引の有無別】足下の収益環境と要因

- 米国との輸出入取引の有無別にみると、米国との輸出入取引が有る企業／無い企業いずれも、収益環境は「横ばい」が最も多く、次いで「悪化」、「改善」の順となっている。
- 改善要因には、米国との輸出入取引の有無にかかわらず、「国内における販売価格の上昇」を挙げる企業が多い。一方、悪化要因には、取引が有る企業で「国外における販売価格の低下」、「国外における販売数量の減少」、「原材料価格・仕入価格上昇」を、取引が無い企業で「国内における販売数量の減少」や「人件費増加」を挙げる企業が多い。



- 需要が供給を上回っている状況であり、船価は高止まりしているほか、為替（円安）による影響も大きい。【その他輸送用機器・大】
- 価格転嫁できており、単発で大口の受注があったため。【情報通信機械・中堅】
- 価格転嫁交渉が進展しているものもあれば、一件毎の見積もりにおいて労務費を含めて一定の転嫁ができていないものもある。【生産用機械・中堅】

- 物価上昇による節約志向から購入点数が減少。【小売・中小】
- 低価格志向の消費者がスーパーやドラッグストア等へ流れて買上客数が減少。【小売・大】
- 物価上昇等により経費全般（人件費、物流コスト等）が増加。【小売・中小】
- 毎年の最低賃金上昇と出店増に伴う従業員等の増加で人件費が前年比大幅増。【小売・中小】
- 人件費や光熱費の上昇分を価格に転嫁できず収益悪化。【小売・大】

※ 前年同期と比較した足下の収益環境を確認するとともに、「改善」または「悪化」の場合は、主な理由を二つまで回答を求めたもの。

国内外の設備投資計画の見直し

- 国内外の設備投資スタンスは、製造業・非製造業ともに維持されている。
- なお、米国との輸出入取引が有る企業においても、国内外の設備投資スタンスに変調はみられない。

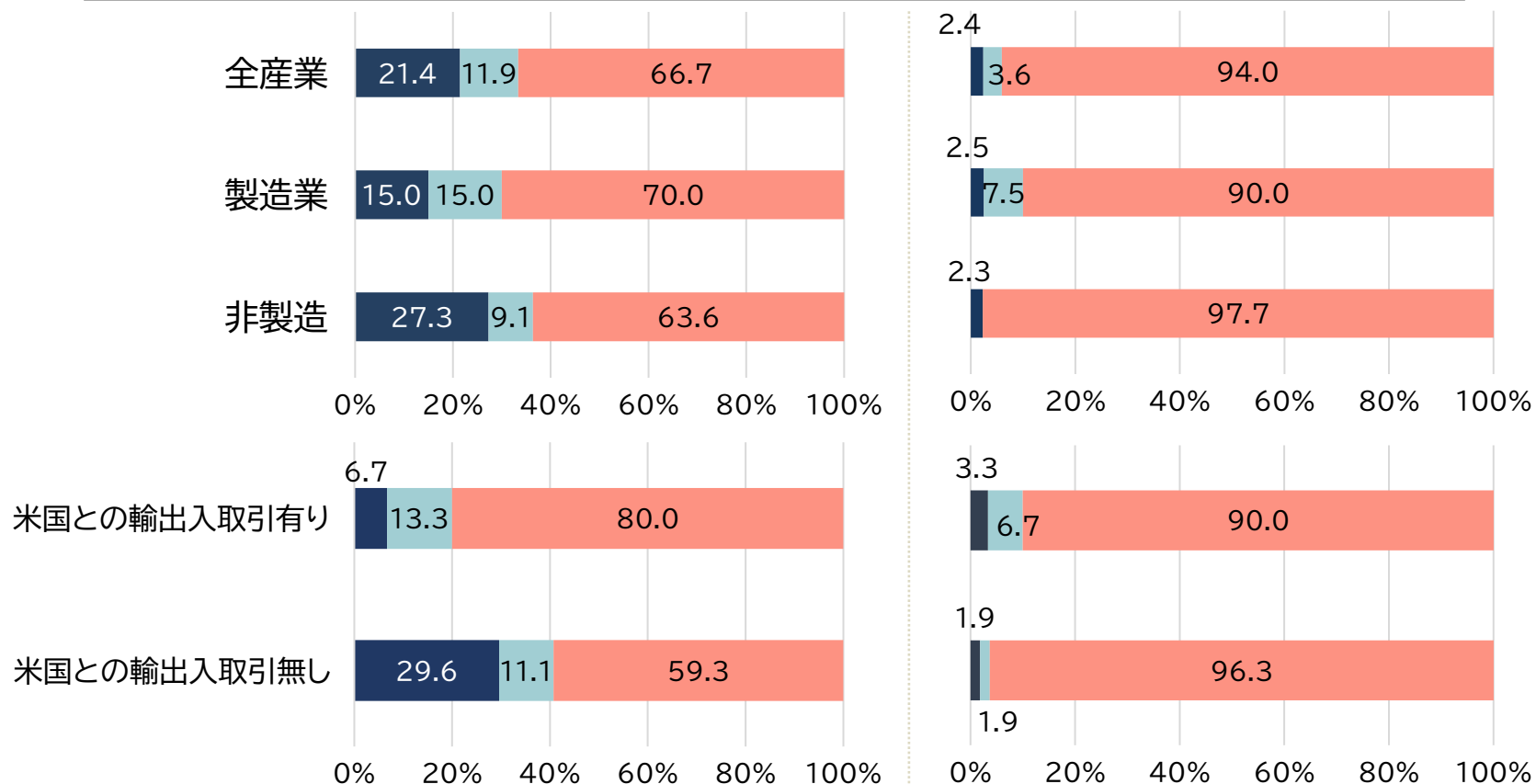
【国内の設備投資】

【海外の設備投資】

■ 拡大する方向で見直し ■ 縮小する方向で見直し ■ 見直す予定無し

業
種
別

対米貿易の有無別



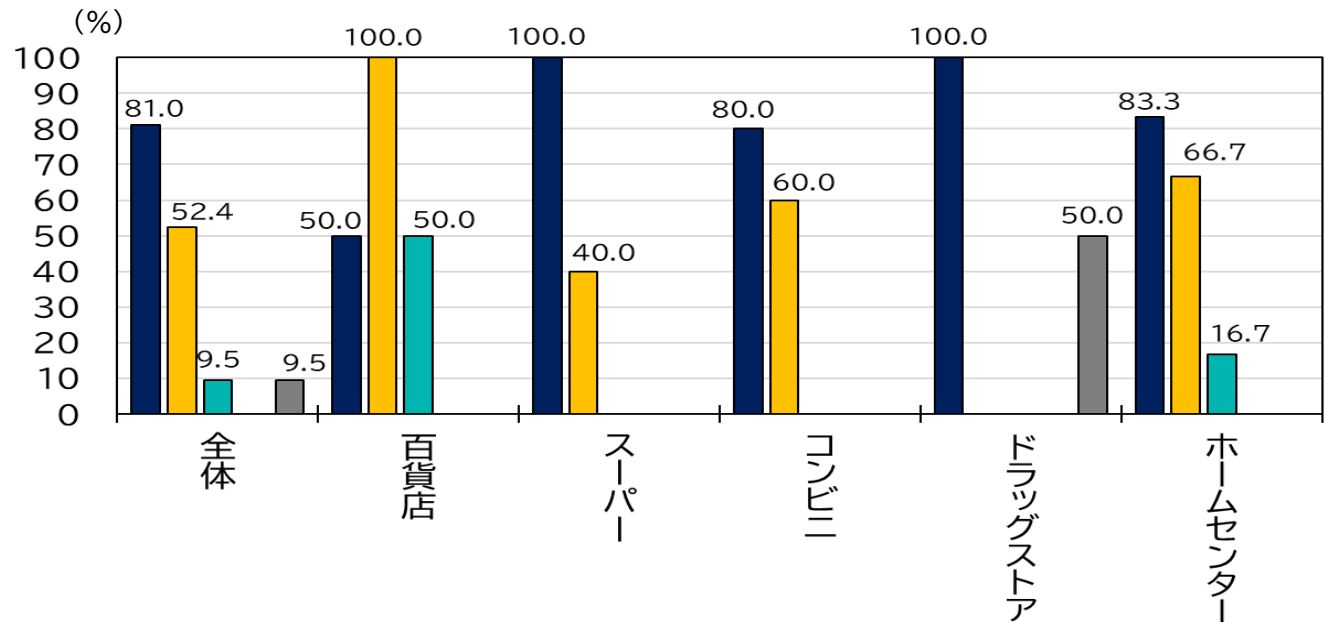
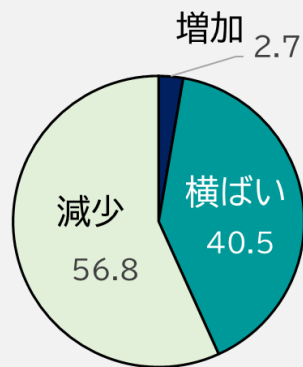
※設備投資計画の見直しに関する見込みについて、国内、国外のそれぞれのスタンスを確認したもの。
 ※設備投資を「見直す予定無し」には、「未定」、「不明」、「そもそも設備投資を行っていない」も含む。

【小売業】買上点数の動向

- 前年同期と比較した足下の買上点数の減少の背景として、「ついで買いの減少」を指摘する声が多く、消費者が衝動買いを控え、計画的に購入する傾向が背景にあることが示唆された。
- 次いで「他業態への顧客流出」が多い中、ドラッグストアは「他業態への顧客流出」を挙げる先は無かった。

買上点数「減少」の背景

前年同期と比較した
足下の買上点数(%)



- 物価上昇に伴う節約志向の高まりによる、ついで買いの減少
- 物価上昇に伴う節約志向の高まりによる、他業態への顧客流出
- ネット通販の利用拡大による実店舗での購入点数の減少
- 単身世帯や高齢世帯の増加による少量購入傾向
- その他

※小売業に対して、買い上げ点数減少の背景(中長期的に影響を与えているものを含む)として考えられるものを二つまで回答を求めたもの。
「全体」には、グラフに示した業態のほか、自動車販売等を含む。

アウトプット増加のための取組とコスト削減による利益創出のどちらをより重視しているか

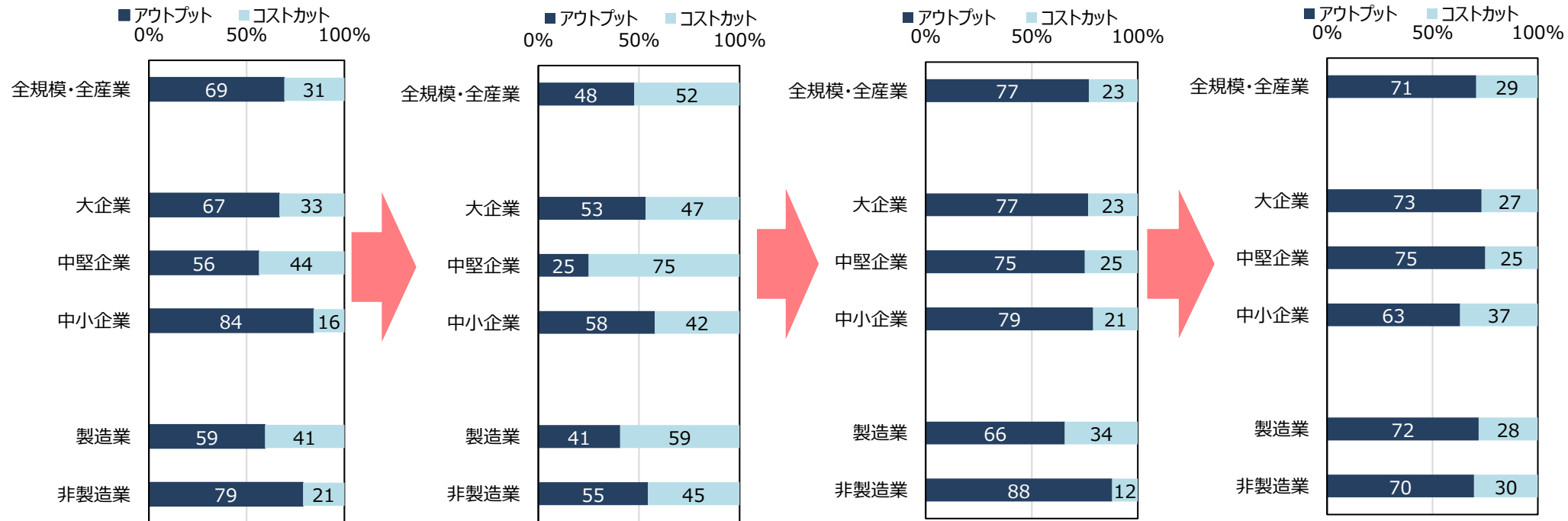
- 総じてみると、コロナ禍（2020年～2023年5月）以外では「アウトプット増加のための取組をより重視」と回答した企業の割合が高くなっており、2025年足下でも、その傾向は続いている。

2018年頃

2020年～2023年5月

2024年

2025年足下



※収益力強化のために注力している事柄として、足下、「売上等のアウトプット増加のための取組」と「コスト削減による利益創出」のいずれをより重視しているかについて回答を求めたもの。

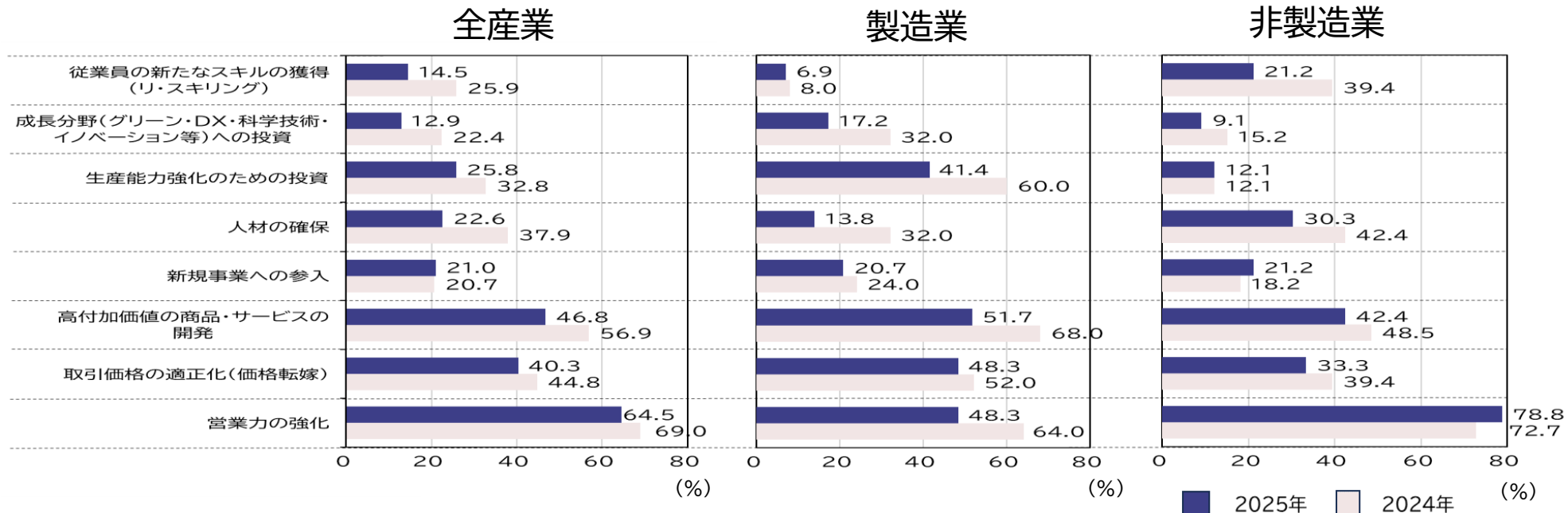
※2018、コロナ禍、2024は昨年の調査の結果を引用しており、今回調査と昨年調査の両方で回答が得られた企業のみ集計したもの。

※「アウトプット増加のための取組」とは、費用の削減ではなく、売上げ（トップライン）を高めるための取組を指す。

稼ぐ力（収益力）を強化するための取組

- 稼ぐ力(収益力)を強化するための具体的な取組(「取り組もうとしている」を含む)について、製造業では、「高付加価値の商品・サービスの開発」、「取引価格の適正化」、「営業力の強化」が高いものの、前年と比べ低下した。一方、非製造業では、「営業力の強化」が高く、前年と比べて上昇した。

【アウトプット増加のための取組をより重視する企業の収益力強化のための取組】



「アウトプット増加のための取組をより重視する」企業から聞かれた声

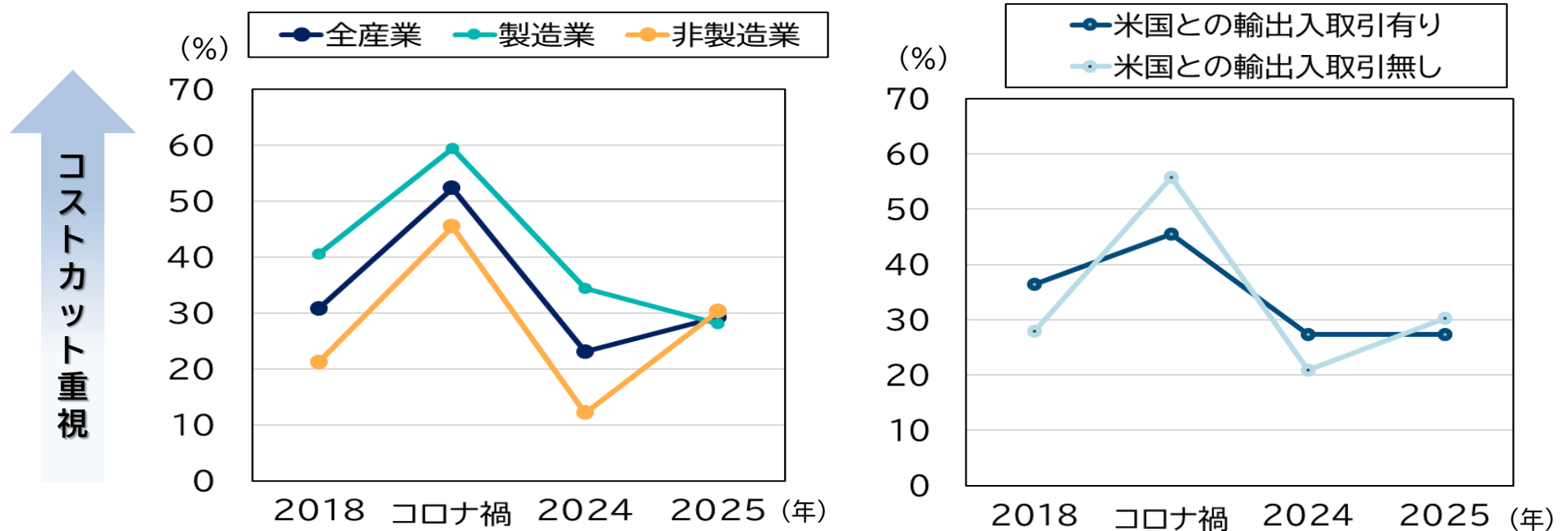
- 当社の製品はオーダーメイドであり、契約時に将来的な価格変動等も勘案して見積もりを行う等、販売価格へ適正に転嫁。また、脱炭素の進展に伴い成長が見込まれる高付加価値の商品・サービスを開発。【はん用機械・大】
- これ以上のコストダウンは難しいので、有利な取引ができるように既存製品のグレードを高める等、高付加価値の製品を開発。【化学・大】
- グループ会社からの仕入れを強化し品揃えを充実させて売上を伸ばす方針。また、ターゲットとなる年齢層の検討等、ブランディングも見直し、営業力を強化。【小売・中小】
- 顧客の利便性を高めるため調剤薬局併設店舗を増やすほか、購入単価が高い顧客の増加に向けた営業力を強化。【小売・中堅】

※P9に係る設問で「アウトプット増加のための取組を重視」と回答した企業を対象に、収益力強化のために取り組んでいる(「取り組もうとしている」も含む)事柄について回答を求めたもの(複数回答可)。2024年については昨年の調査結果を引用している。

コストカットを重視する企業の割合

- 収益力強化のために注力している事柄として、足下、「売上げ等のアウトプット増加のための取組」と「コスト削減による利益創出」のいずれをより重視しているかを尋ねたところ、コロナ禍(2020年～2023年5月)ではコストカット重視の割合は大きく高まった。その後、減少に転じたものの、足下では、非製造業でコストカットを重視する企業の割合が高まっている。

コストカットを重視する企業の割合



「コストカットを重視する理由」について企業から聞かれた声

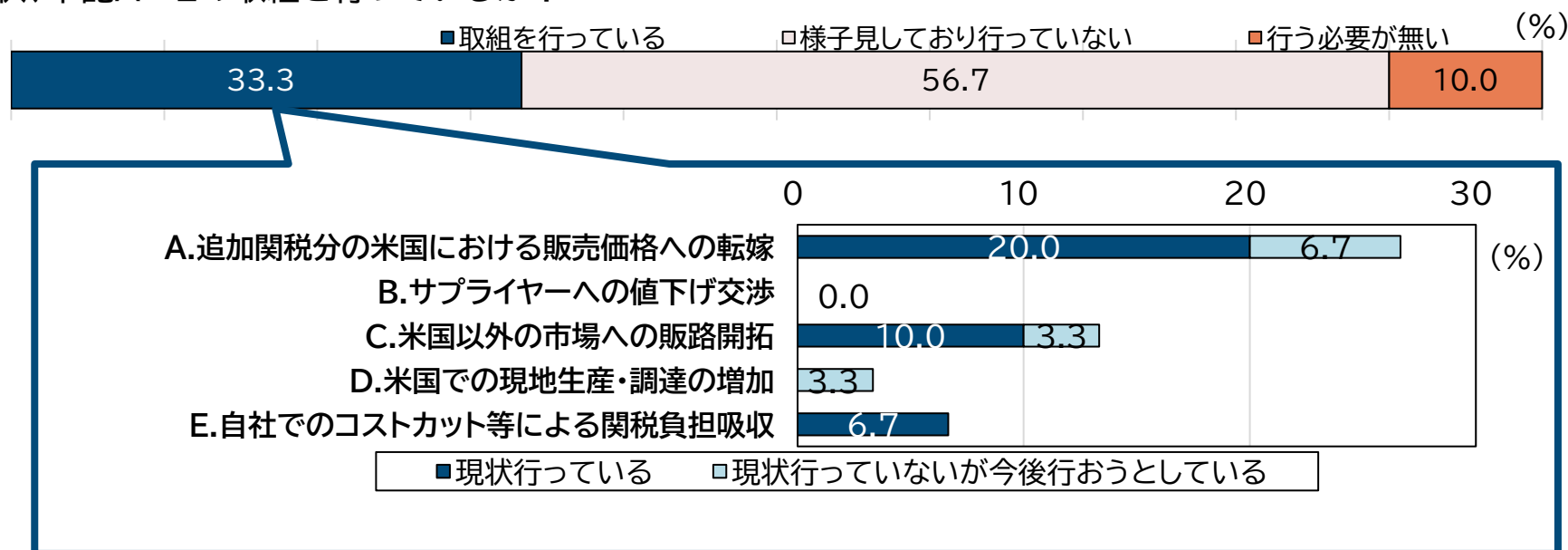
- 他社との価格競争のため、価格を上げることが難しく、コストを下げて利益を確保。【化学・大】
- 国際競争力の向上に伴う生産性向上、業務の効率化等から人件費等のコスト削減を図るほか、人材不足に対応するDX化等の体制作りによるコスト削減を進める方針。【その他輸送用機器・大】
- 売上増加が望めないため、コスト削減に取り組まざるを得ず。設備投資は難しく、DX化等できることは実施済。今後は販売に係る手数料等コストを削減。【小売・中小】
- 材料費や人件費等が高騰により販売価格が更に上昇すれば売上減少のおそれがあるため、注文住宅の設計コストを抑えることに注力。【不動産・大】

※本図の2018、コロナ禍、2024は昨年の調査の結果を引用しており、今回調査と昨年調査の両方で回答が得られた企業のみ集計した。

【米国との輸出入取引がある企業】米国関税措置を受けた取組

- 米国関税措置を受けて、現状、「追加関税分の米国における販売価格への転嫁」、「米国以外の市場への販路開拓」に取り組む企業が多く、今後もその動きが広がる見通しであることが示唆された。

Q. 現状、下記A～Eの取組を行っているか？



企業から聞かれた声

- 昨今の世界的なインフレ等により、将来の成長投資のコストがかさむ傾向にある中、投資余力を自己資金で生み出していくためにコスト低減活動を推進していたが、米国関税の影響を最小化するためにも、優先順位の見直しなどさらにスピードを上げて全社的に取組んでいる。今後は、市場の状況や競合状況等を見ながら、価格転嫁について検討していく。【自動車・同附属品・大】
- 契約時に将来的な価格変動等を勘案して見積もりを行うため、関税分を販売価格へ適正な転嫁を行うことが可能。【はん用機械・大】
- 関税分は価格に転嫁して販売。米国で製造されていない製品の場合、価格転嫁はしやすい。また、今後米国での製造を予定しており、米国で生産できれば輸送コストや関税がゼロになるので低価格で提供でき利益も増加。【化学・大】
- 米国の卸売業者から関税の一部負担として値引き要請を受けたが、国内品も秋口から値上げしたこともあって、販売価格に転嫁。【パルプ・紙・中堅】
- 関税で直接影響がある製品は生産調整しているが少量のためそれほど影響はない。間接的に影響がある東南アジアの輸出先の動向も含めて様子見。【化学・大】
- ほぼ間接的な影響しかない。取引先の対応によっては当社の対応も変化するが、今のところ特別な対応は求められておらず、様子見。【情報通信機械・大】

※米国との輸出入取引が「有る」と回答した企業を対象に、「現状行っていること」及び「現状は行っていないものの、今後行おうとしていること」について、それぞれ回答を求めたもの(複数回答可)。

2. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組（事例紹介①）



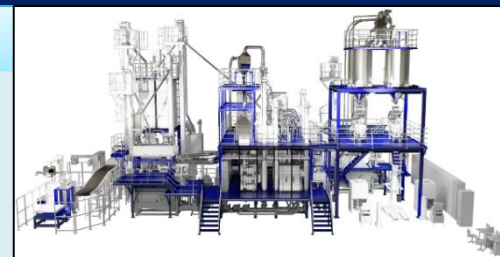
国内農業が直面している課題の解決で儲かる農業へ

株式会社 サタケ

（創 業）1896年3月
（本 社）広島県東広島市
（資本金）2億8千万円 （従業員）1,200名
（売上高）670億円(連結)（2025年2月期）

【事業内容】

- 食品産業総合機械およびプラント設備の製造販売
- ✓ 国内大型精米工場でシェア70%
- ✓ 近代的精米プラントがアジア70%、北米98%を占め、輸出先は約150カ国



新型精米モデルプラント「MILSTA」

1. 国内農業が直面している主な課題とそれに対する当社の目指す方向性

【農業を取り巻く環境】

- 農家離れと高齢化による担い手不足
- 収益性の低下

- 小規模・分散型の農地での非効率性
- 気候変動によるリスク
- 技術継承の困難さ など

【当社の目指す方向性】

- DXを活用したスマート農業を通じた農家への支援等による「儲かる農業」を実現させ、「持続可能な農業」に繋げる

2. 上記1. の課題解決に向けた主な取組

農業の効率化・省力化、品質の安定・向上、生産性・収益向上等を目的に、DXを活用したスマート農業を推進

- 2021年、精米工場の課題（人手不足、品質要求の高度化等）に対応する新型精米モデルプラント「MILSTA」を開発
 - ・ 玄米荷受、精米、選別などの各工程を24時間365日、ほぼ全て自動運転し無人化を図るとともに、米を一定の白さと品質に仕上げ、高速かつ高精度の光選別、最新殺菌技術による常温での長期保存可能とするなど品質向上を実現
 - ・ IoTを活用した各工程の生産データや稼働状況を遠隔監視することにより、作業効率化を実現
 - ・ また、サポートセンターと繋ぎトラブル時での早期復旧も実現
- 2025年4月、コメづくり全体のDX化を目的に、ポストハーベスト工程のデータを可視化するとともに、品質向上と効率化を実現する、生産支援システム「KOMECT」を販売
- プレハーベストの営農支援システムとの機能連携により、稲の生育等のプレハーベスト工程から乾燥や調製等のポストハーベスト過程まで一つの圃場データに集約でき、各工程のデータの一元管理・活用が可能
 - ・ 可視化されたデータをもとに、次年度の栽培計画に活用（作付け品種や施肥量の見直し、作業時期の最適化等）や、刈取適期（日照時間と積算温度）の表示による生産性向上
 - ・ データ蓄積による技術伝承



生産支援システム「KOMECT」
圃場地図上での収量・品質の「見える化」

3. 今後の展開

「KOMECT」を活用したコメづくり全体の効率化、生産性向上

- 先行導入の大規模農家や法人向けから、順次、共乾施設、精米工場、炊飯工場にも展開し、ポストハーベスト全体をカバーする統合型サービスとして、収益源の多様化を図る

海外市場での販売拡大、販売方法の多様化

- 今後、人口が増加し需要が見込める海外で、地域特性に合わせた製品等の研究・開発を行うほか、メンテナンス網の更なる強化等により、海外での売上を高めていく
- これまでのような精米機や選別機といった「モノ売り（売って終わり）」から、DXを活用した生産支援システムや、メンテナンスを含めたサポートなどの「コト売り」を一層強化するとともに、サブスク、リースなど販売方法の多様化も図る

光選別技術の農業・食品以外での事業展開

- 穀物で培った不良品を識別・除去する光選別の技術を産業分野（車のバンパー、家電プラスチックなどのリサイクル向け）に応用していく

2. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組（事例紹介②）



株式会社シンコー

脱炭素化に向けた先行的な製品開発

株式会社 シンコー

（創 業）1938年12月
（本 社）広島市南区
（資本金）1億円（従業員）494名
（売上高）508億円（2024年10月期）

【事業内容】

- 陸船用各種ポンプ、LPG・LNGポンプ、陸船用各種蒸気タービン、省エネ発電機タービン、鋳鉄、銅合金、ステンレス鋼鑄造品の製造
- ✓ タンカー用カーゴオイルポンプ・タービンが世界シェア85%
- ✓ LNG運搬船用カーゴポンプが世界シェア95%
- ✓ 陸用発電機タービンが国内生産台数1位

【カーゴポンプ】

燃料運搬船のカーゴタンク内の燃料を陸揚げするためのポンプ

【燃料供給用ポンプ】

燃料を船舶のエンジンに供給するためのポンプ

1. 当社の特徴

自社の持つ強みが顧客からの信頼を獲得し、リピート需要を確保

- 素材から完成品までの一貫生産と、船内に近い状態を再現した環境での検査実施で、品質の高さと安全性を確保
 - 世界各地にサービスステーションを有しているため、迅速かつ確実なアフターサービスの提供が可能
- 自社開発のため、迅速な修繕、改善も可能



世界各地のサービスステーション

2. 時代を先取りした不断の製品開発

パイオニア精神のもと、将来的な需要を見越し、受注前からあらゆる船用ポンプ等の技術開発を進める、先行開発体制

- 石油全盛の1970年代に、LNG等の低温液化ガスポンプの開発を開始し、1973年に国産第1号機の試運転設備を導入。その中で、LNG運搬船用カーゴポンプは、世界シェア95%超を達成し、主力商品に成長
- 近年では、新型のLNG燃料供給用ポンプの製品化のほか、脱炭素化の高まりに先んじて、これまでに培った極低温の知見を活かし、従来の化石燃料に代わる多種の次世代燃料（液化水素、アンモニア等）に対応したポンプの開発のほか、液化二酸化炭素を運搬する船舶向けのカーゴポンプの開発も展開

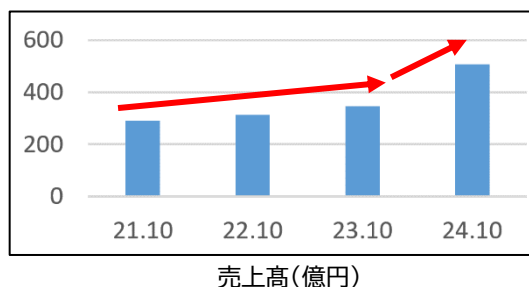


LNG運搬船用カーゴポンプ

3. 足下の収益

世界的な脱炭素化の流れ等もあり、足下の売上高は過去最高

- 2024年10月期の売上高は、LNG運搬船用カーゴポンプの受注増等により、過去最高。2025年10月期は、前期を更に上回る売上高の見込み
- 工場ではフル稼働が続いており、来春に新工場の一部建設開始



4. 今後の展開

今後も将来的な需要を見越した先行的な製品開発を継続

- 世界トップシェアを誇る船用ポンプ・タービンの専門メーカーとして、未来志向の開発を継続
- 来春建設開始予定の新工場では、2022年に製品化した、新型の長軸のLNG燃料供給用ポンプ（安全性が高く、メンテナンスが容易）の量産化を行う予定
- LNG以外の次世代燃料について、将来主流となるものが確定しておらず、多種にわたる開発となるほか、液化水素では爆発しやすく、アンモニアでは毒性があり、安全対策等も必要となるため、その開発には多大なコストがかかるものの、当社の強みを生かして対応し、更なる収益力強化に繋げる



新型のLNG燃料供給用ポンプ