



全国財務局長会議 席上配付資料

- I . 最近の福岡財務支局管内の経済情勢
- II . 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組
- III . 企業事例

令和6年11月7日
福岡財務支局

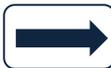
I . 最近の福岡財務支局管内の経済情勢

I. 最近の福岡財務支局管内の経済情勢

	前回（6年7月判断）	今回（6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、物価上昇の影響等がみられるものの、緩やかに回復している。生産活動は、自動車の生産活動の低下が継続しているなど、持ち直しに向けた動きに一服感がみられる。雇用情勢は、有効求人倍率はおおむね横ばいとなっており、緩やかに持ち直している。

〔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、海外景気の下振れや物価上昇、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（6年7月判断）	今回（6年10月判断）	前回比較
個人消費	物価上昇の影響等がみられるものの、緩やかに回復している	物価上昇の影響等がみられるものの、緩やかに回復している	
生産活動	持ち直しに向けたテンポが緩やかになっている	持ち直しに向けた動きに一服感がみられる	
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	6年度は増加見込み	6年度は増加見込み	
企業収益	6年度は減益見込み	6年度は減益見込み	
住宅建設	前年を上回っている	前年を下回っている	
輸 出	前年を上回っている	前年を上回っている	

※1. 6年10月判断は、前回6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. 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。

Ⅱ．成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

○ P5～11は、以下の要領で調査を実施

1. 調査の概要

成長型経済の実現に向けた企業の取組を把握するため、福岡財務支局管内（福岡県、佐賀県、長崎県）の企業等に調査（ヒアリング）を実施

(1) 調査期間：2024年9月上旬～2024年10月中旬

(2) 調査対象：福岡財務支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等。計96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：福岡財務支局においてヒアリング調査を行い、回答を分類。

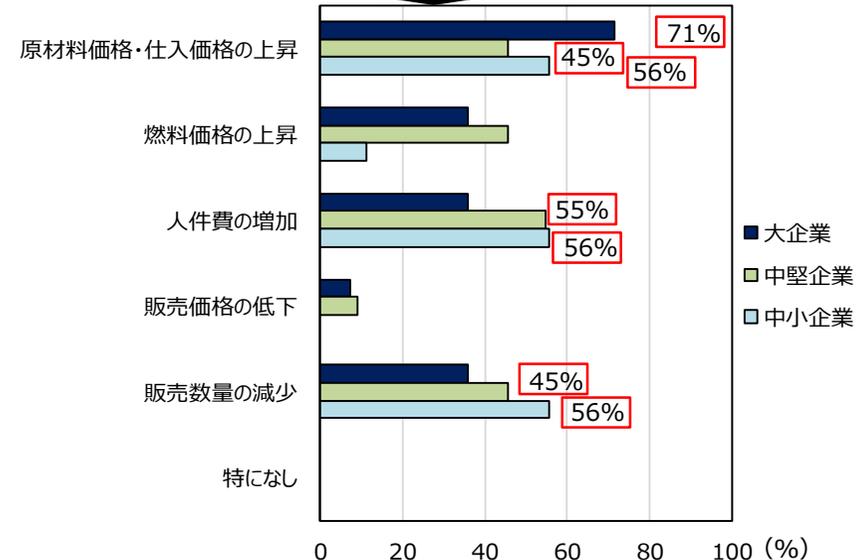
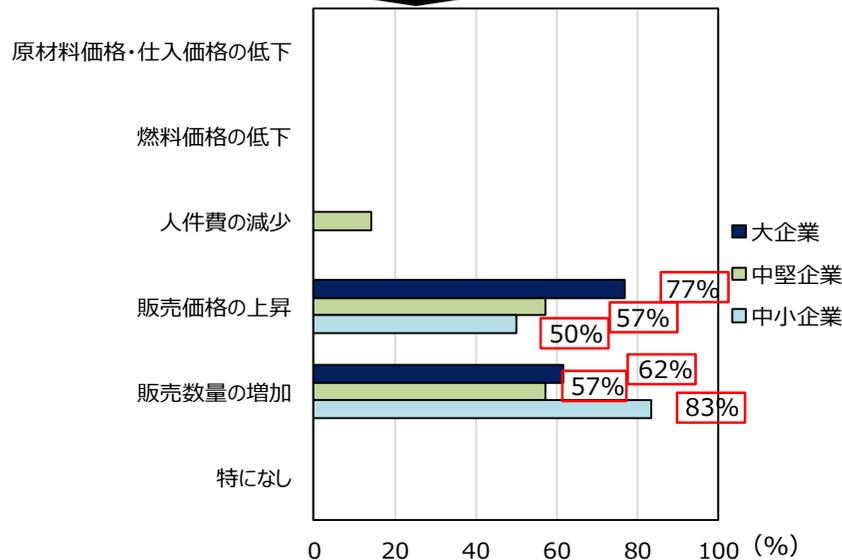
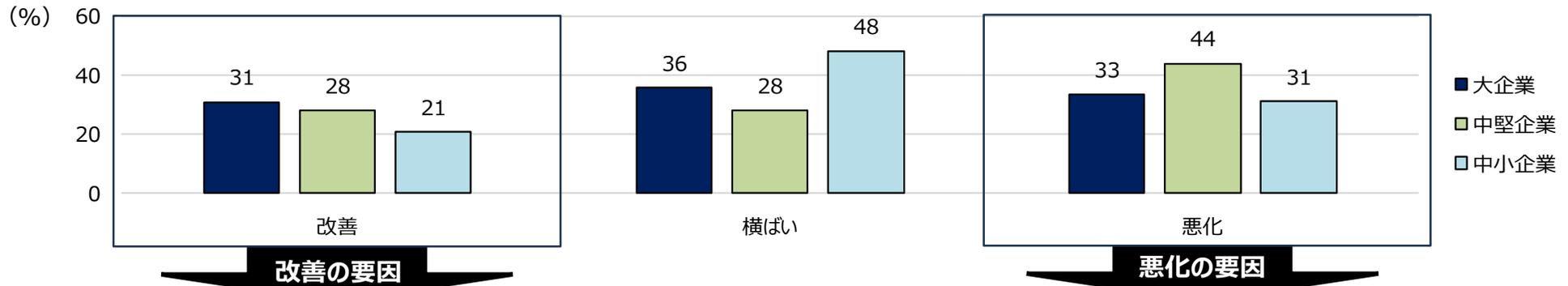
2. 注意事項

(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。

Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 ～足下の収益環境と要因（規模別）～

- 規模別でみると、規模が大きいほど「改善」と回答している企業の割合が高くなっている。
- 改善要因は全規模で「販売価格の上昇」や「販売数量の増加」の割合が高い。悪化要因は全規模で「原材料価格・仕入価格の上昇」の割合が高く、中堅・中小企業では「人件費の増加」や「販売数量の減少」の割合も高い。

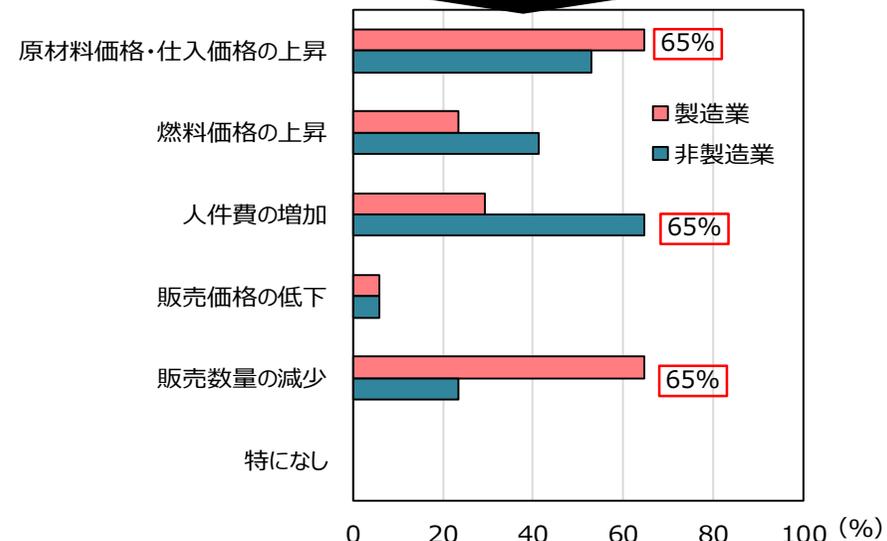
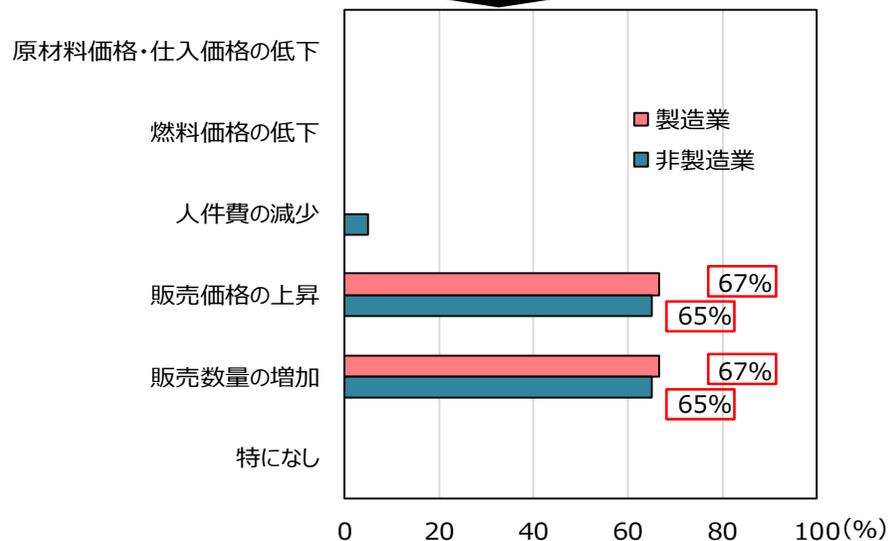
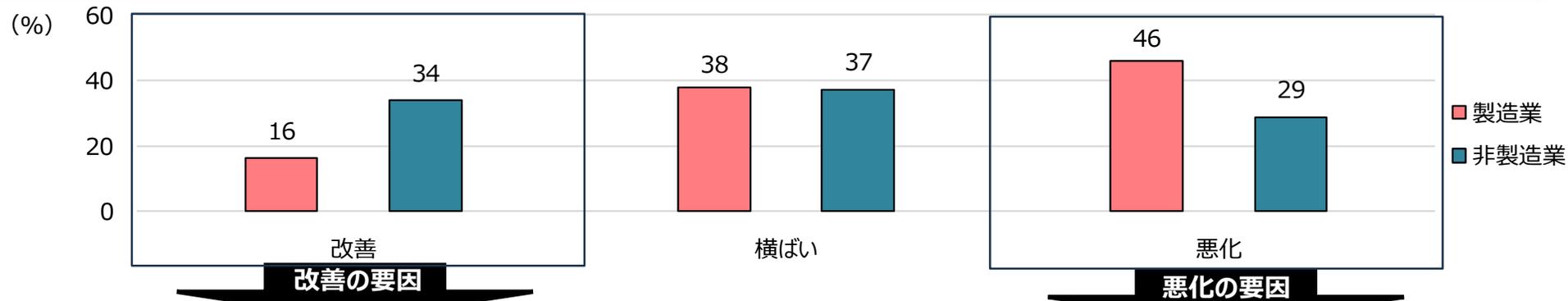


- 原材料価格の高騰に伴い価格に転嫁。【建設】
- 商品価格の値上げに伴い売上げも増加。買上げ点数は減少傾向にあったが、足下販促等の取組が奏功し、点数も増加傾向。【小売】

- 価格転嫁を上回る原材料高騰により、収益が前年比半減。【生産用機械器具】
- 各種経費の負担が重く販売価格に転嫁したが、競合各社との価格競争に対抗できず客離れを実感。【小売】

Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 ～足下の収益環境と要因（業種別）～

- 業種別でみると、非製造業は「改善」、製造業は「悪化」と回答した企業の割合が高くなっている。
- 改善要因は、両業種で「販売価格の上昇」、「販売数量の増加」の割合が高い。悪化要因は、製造業では「原材料価格・仕入価格の上昇」や「販売数量の減少」、非製造業で「人件費の増加」の割合が特に高い。

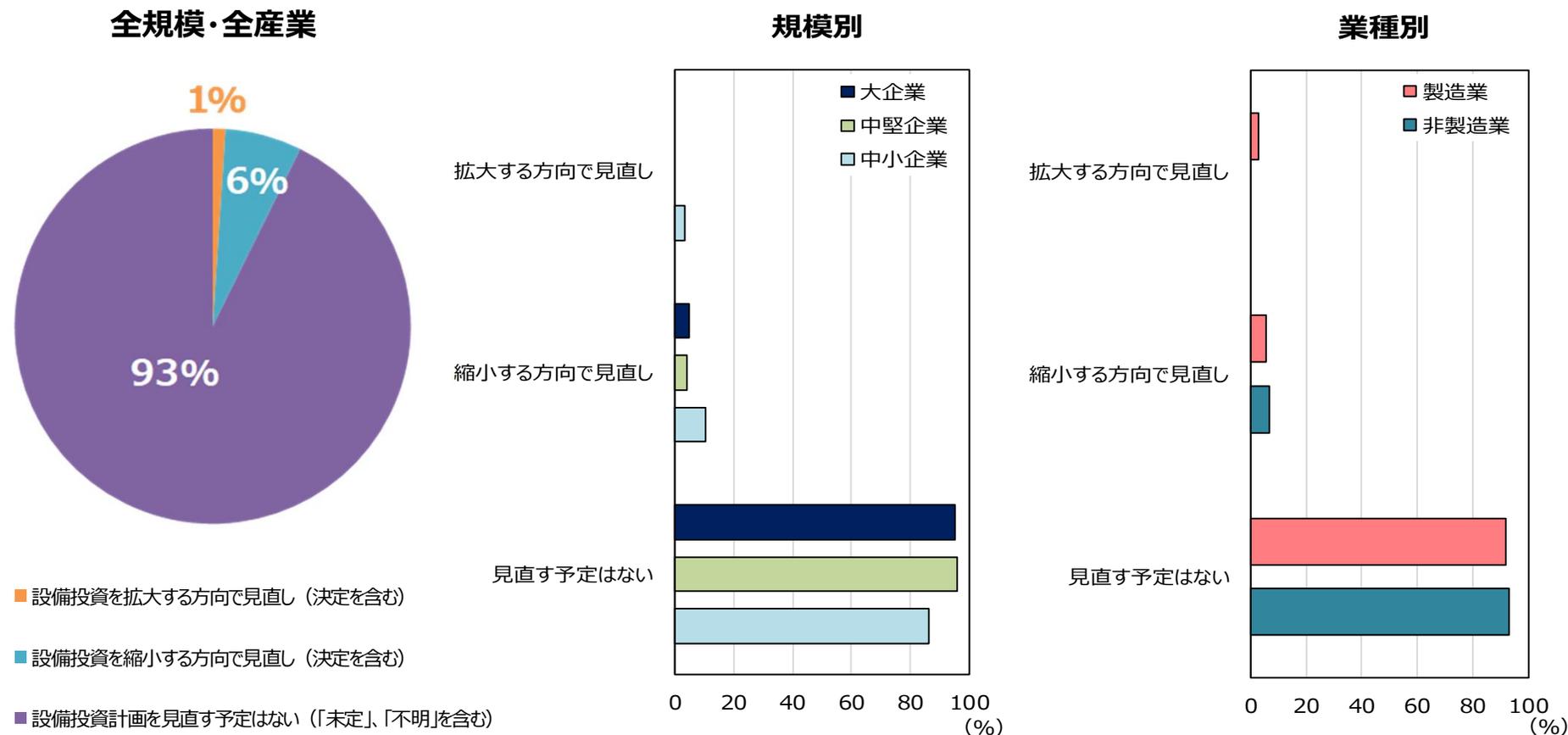


- 価格転嫁が進み、販売価格の上昇により改善。【電気機械器具】
- インバウンド客の増加により、商品の販売数量は増加、また、客単価の高い中国人客も回復してきており客単価も上昇。【小売】

- 半導体市況低迷の長期化により、減収減益見込み。諸経費が高騰しているが価格転嫁も困難な状況。【非鉄金属】
- 売上げ及び来店客数は増加しているものの、人件費及び光熱費の増加、仕入価格の上昇により、利益率は悪化。【小売】

Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 ～国内の設備投資計画の見直し～

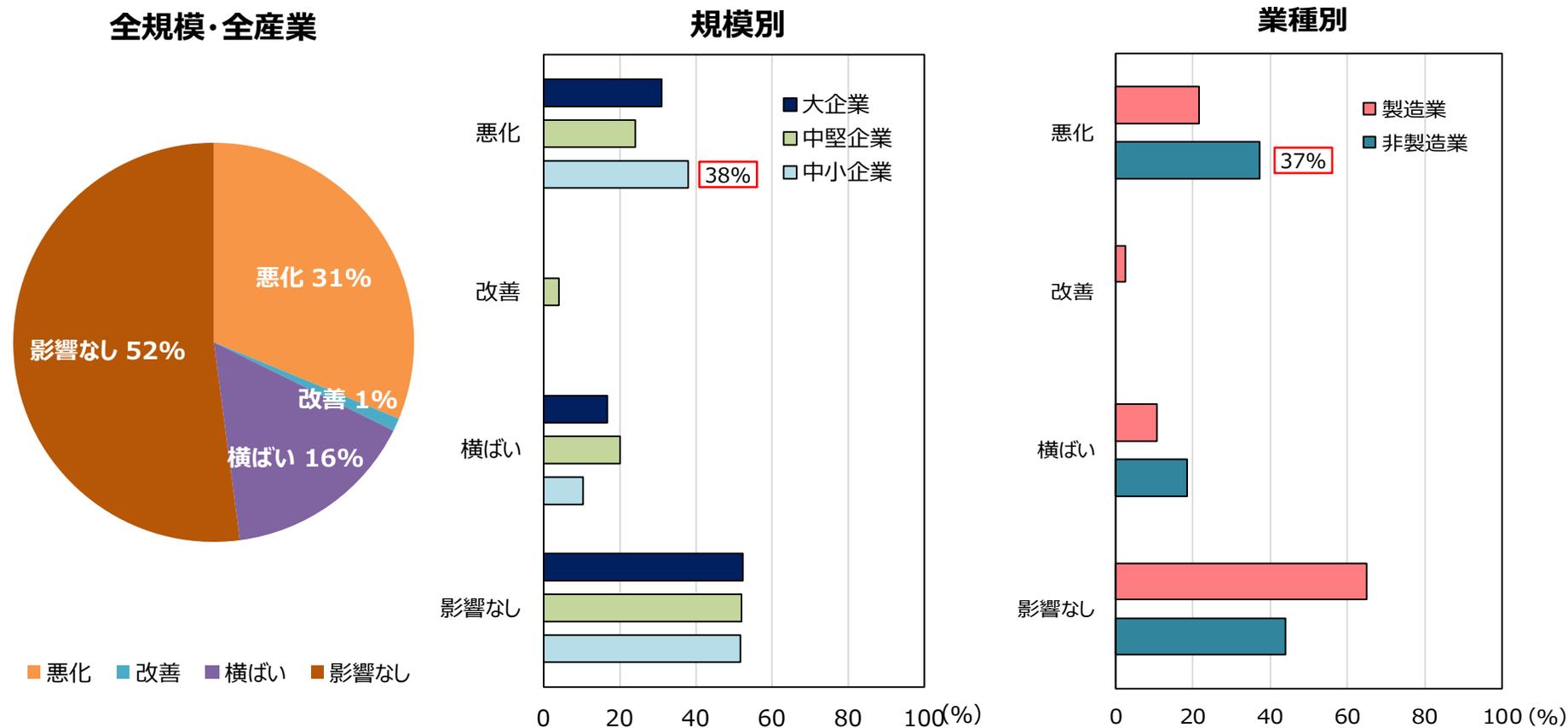
- 「設備投資計画を見直す予定はない」との回答がほとんどであった。
- 一部で、市況悪化や金利上昇にともなう借入金の返済負担の増加等を背景に設備投資を延期・見直しするなど、「縮小する方向で見直し」との回答もあった。



- 市況悪化により受注が少ないため、不急の投資については一部延期や見直しを実施。【非鉄金属】
- 金利上昇に伴う返済負担の増加もあって、今後、設備投資（出店戦略）の見直しが必要。【小売】

Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 ～金利上昇が利息収支に与える影響～

- 利息収支について、約3割の企業が「悪化」と回答しているものの、約7割の企業は「横ばい」・「影響なし」と回答。
- 規模別でみると、中小企業で「悪化」と回答する企業の割合は約4割と大企業・中堅企業と比べて高い。
- 業種別でみると、製造業と比べて、非製造業は「悪化」と回答する企業の割合が高くなっている。

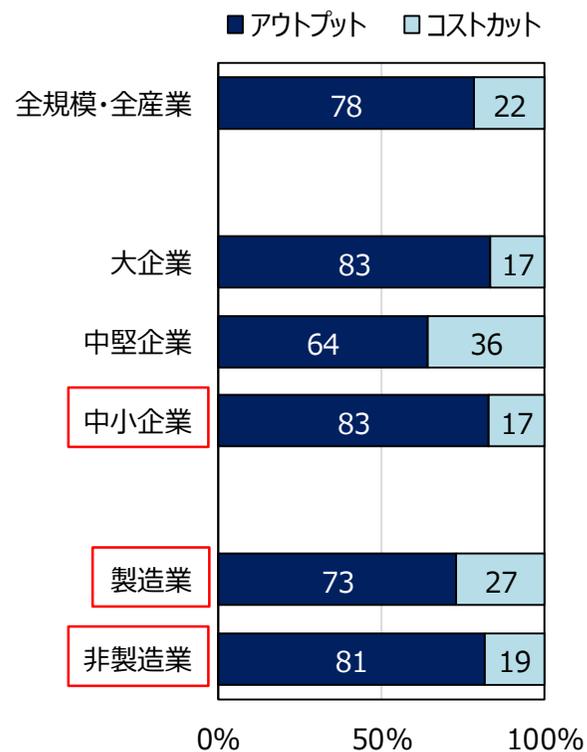


- 当社は地方の生産拠点であり、借入れや資金繰り対応は本社が行うため、金利上昇の影響は特に生じない。【自動車・同附属品】
- 市中金利連動の借入れもそれなりにあることから、今後金利上昇が続けば返済負担が重くなってくる。【飲食】

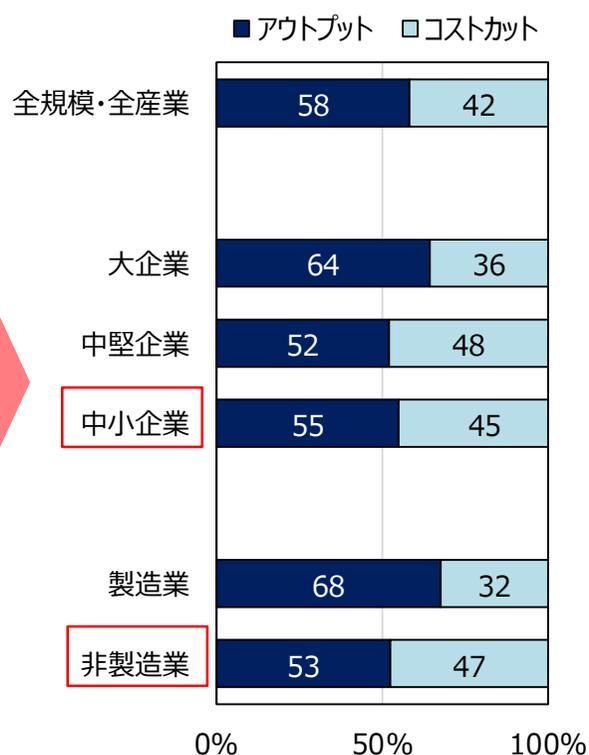
Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 ~アウトプット増加のための取組とコスト削減による利益創出のどちらをより重視しているか~

- 規模・業種によらず、コロナ禍（2020年～2023年5月）ではコスト削減を重視する企業の割合が高まった。規模別では中小企業、業種別では非製造業において特に顕著。
- 足下では、コロナ前の水準には届かないものの、アウトプット増加を重視する傾向に戻りつつある。特に製造業においては、コロナ前よりもアウトプット増加を重視する企業の割合が高まった。

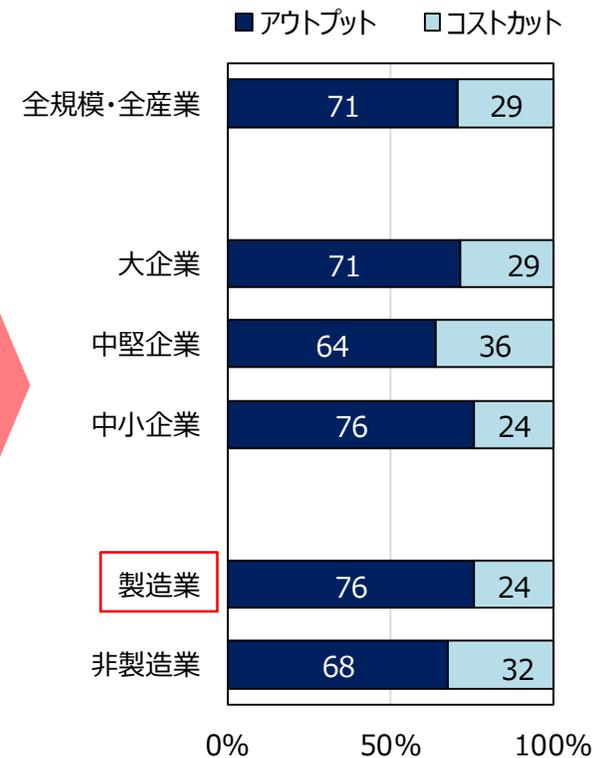
2018年頃



2020年～2023年5月



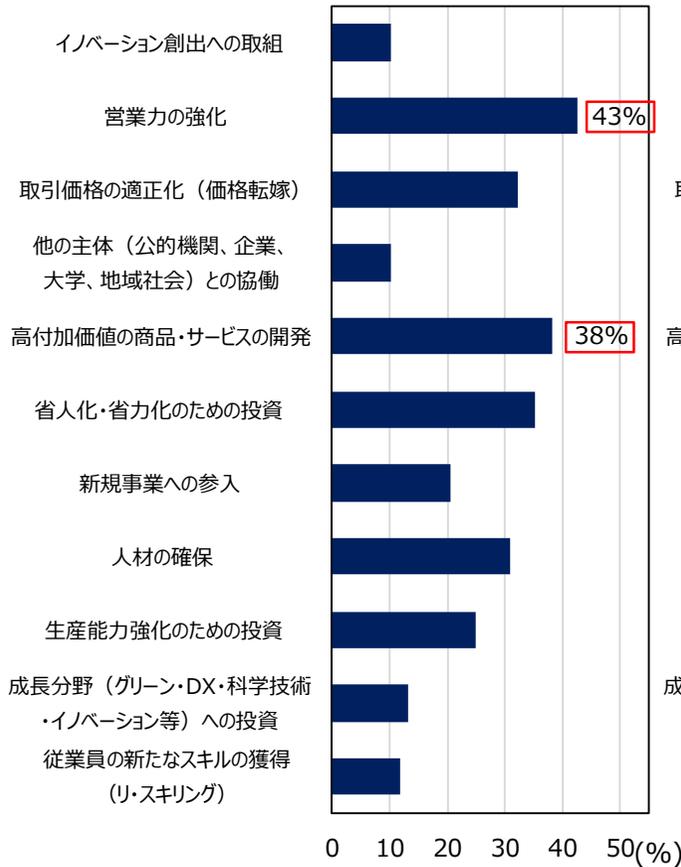
足下2024年



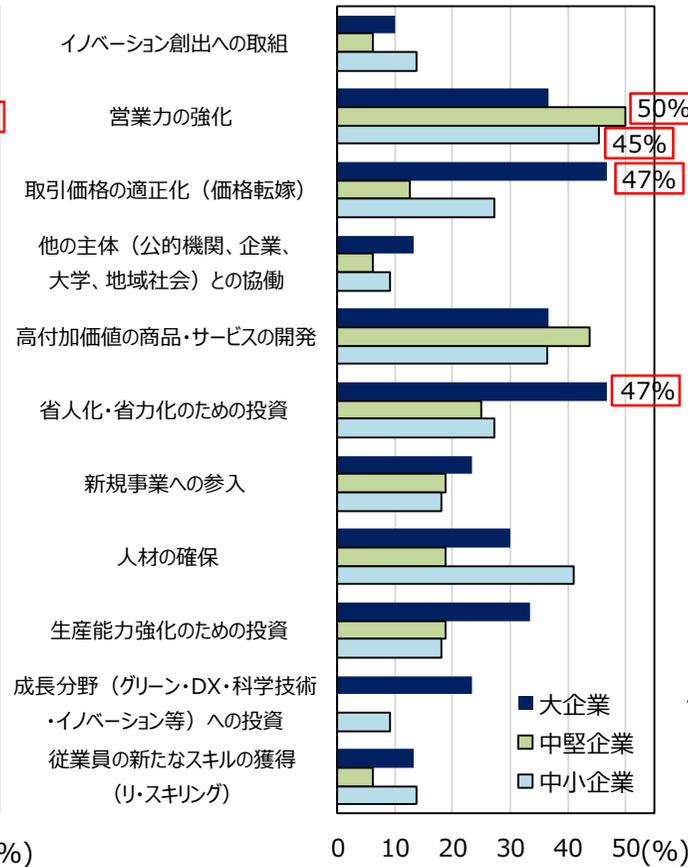
Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 ～アウトプット増加のための取組に関する具体的内容～

- 全体では「営業力の強化」の割合が最も高く、次いで「高付加価値の商品・サービスの開発」が高い。
- 規模別にみると、大企業では「省人化・省力化のための投資」や「取引価格の適正化（価格転嫁）」の割合が特に高く、中堅・中小企業では「営業力の強化」の割合が高い。
- 業種別にみると、製造業で「高付加価値の商品・サービスの開発」や「省人化・省力化のための投資」の割合が高く、非製造業では「営業力の強化」や「人材の確保」の割合が高い。

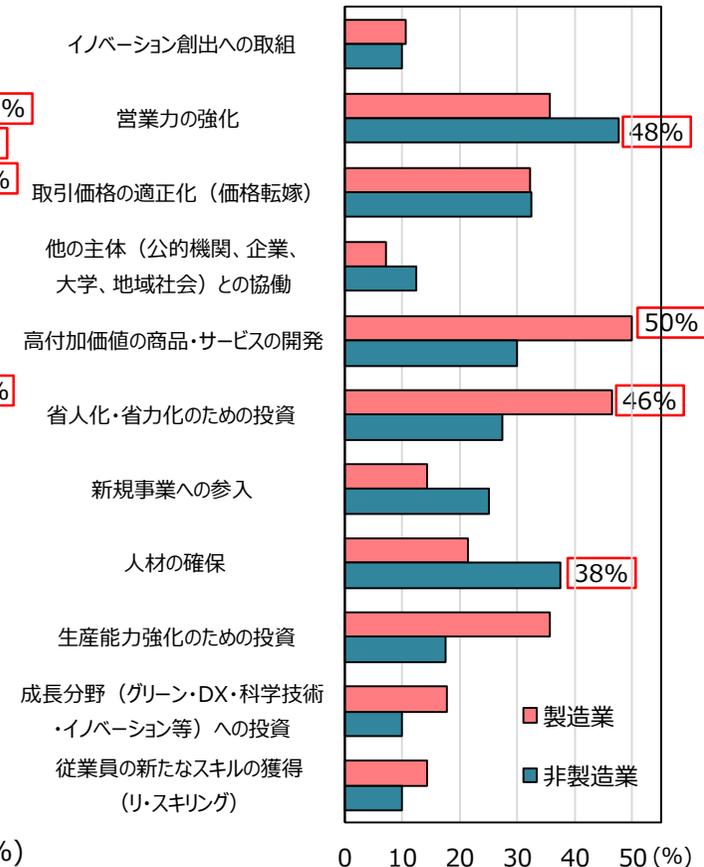
全規模・全産業



規模別



業種別



アウトプット増加のための取組に関する具体的内容

- 生産ラインの自動化による生産性向上、受注増に対応するための新工場建設、内製化率の向上による供給不足対策及び新規事業化。【電気機械器具】 省人化・省力化 生産能力強化
- 材料や労務費高騰、設備投資費等の反映など、取引価格の適正化。【情報通信機械器具】 取引価格適正化
- 近隣施設との連携を深め、新たな客層の獲得に注力し、広告料等の本業外収益を増加させるなど営業力を強化。【不動産】 営業力強化 他社との連携
- 人材の確保のため、賃上げなど給与を含めた勤務環境の改善。【建設】 人材確保
- 魅力ある付加価値を提供する技術・新商品の開発。【窯業・土石製品】 高付加価値化

コスト削減による利益創出を重視する理由

- 人口減少等で顧客は減る一方であるため、コスト削減努力を進め利益率の改善を図ることが課題。【小売】
- 需要が見込める半導体製品の増産に注力予定であったが、需要があまり伸びず、足下はコストカットに注力。【情報通信機械器具】
- 仕入コスト及び人件費の上昇などの環境変化に柔軟に対応するため、原価・人件費・販売価額を適正に管理。【飲食サービス】

Ⅲ. 管内企業の取組例

Ⅲ. 企業事例 (成長型経済の実現に向けた地域企業の取組)



1944年創業 本社：福岡県福岡市
従業員数：6,487名(単体)
事業内容：電気工事 (54%)、空調・衛生工事 (33%)、配電線工事 (10%) (業種：建設業)

1. 当社の特徴、課題

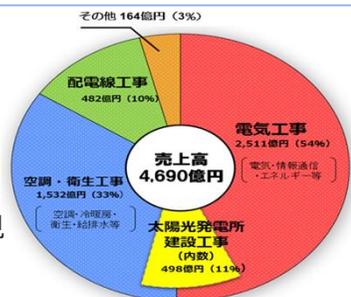
● 特徴

- ✓ 電気工事と空調衛生工事の両方をワンストップで対応可能
- ✓ 単体でも多くの直営工 (約1,000人) を抱えていることで、高品質かつ効率的な施工運営の実現

● 建設業界や当社における課題

- ✓ 人手不足や時間外労働上限規制による
労働力不足の解消と収益力向上の両立

➡ **人的資本経営の推進や生産性向上の実現等の必要性**



業種別の売上高構成比 (2023年)

2. 人的資本経営の推進

● 待遇改善

- ✓ 奨学金返還支援制度の導入 (2024年4月)
 - ・ 新入社員の学生時代に借りた奨学金の代位弁済 (10年間で最大180万円)
- ✓ 過去最高となる賃上げ (2024年4月)
 - ・ 賃金改善 (組合員平均8.2%) と賞与支給の増額 (組合員平均180万円)

● 働き方改革の推進

- ✓ 社長直轄の「働き方改革推進室」の設置 (2023年4月)
- ✓ 「施工事務職」(事務系職員による現場支援) の新設 (2023年4月)
 - ➡ 施工担当者の長時間労働の削減

● 採用広報の強化

- ✓ CMによるイメージアップ戦略
3K (きつい、汚い、危険) から
4K (給与、休暇、希望、カッコいい) へ



九電工CM「What is KYUDENKO?」

人的資本経営の推進やデジタル技術を活用した生産性向上により、労働力不足の解消と収益力向上の両立の実現へ

3. 生産性向上の取組

● DXの推進

- ✓ 組織的な推進のため、「DX推進部」を設置 (2020年10月)
 - ・ **ペーパーレス化・リモート化**などの社内デジタル環境の整備
 - ➡ 効率的な空間利用等により、新本社 (2025年春移転)は現本社より3割ほど面積が縮小
 - ・ **最新技術の活用促進**

Ex. BIM (Building Information Modeling) 手法を用いて、コンピューター上に建物の3Dモデルを構築し、設計、施工、維持管理まで実施



新本社 (イメージ)

● 今後の課題

- ✓ DXの「D (デジタル化)」による業務効率化に留まることなく、**その先の「X (変革)」につなげられるかが重要**
 - Ex. 経営状況をリアルタイムに確認し、即座に収益分野への集中投資ができるようになるなど、既存ビジネスの在り方を根底から見直せるような変革



BIMの3D構造物モデル

4. 今後の展開

● ストックビジネスなどを通じた事業収益の拡大

- ✓ 再生可能エネルギー事業
 - ・ 太陽光・風力などの再エネ事業への投資
- ✓ 不動産事業
 - ・ 老朽化・遊休化した社有施設の有効活用
 - Ex. 本社移転後の現本社跡地の利活用



セツ島メガソーラー発電所 (鹿児島)

● 海外への積極的な事業展開

- ✓ 世界でも高い成長を続ける東南アジアをターゲットに設備工事・再エネ事業の展開

Ⅲ. 企業事例 (成長型経済の実現に向けた地域企業の取組)

株式会社 井筒造船所

1927年創業 本社：長崎県長崎市

従業員数：50名

事業内容：巻き網漁船を中心とした鋼船の製造・修理 (業種：造船業)



1. 当社の特徴、課題

● 特徴

- ✓ 100年近い歴史を誇る老舗の造船所
- ✓ 年間2隻ペースで建造。売上は25億円程度

● 課題

- ✓ 原材料価格高騰、円安によるコスト高
- ✓ 建造中の手直し・後戻りの発生によるコスト負担 (中・小型船は船主 = 乗組員のケースが多く細部へのこだわりも強い)
 - 2Dの設計図のみでは船主側で細部までイメージできない
 - 工期遅れや手直し作業等の増加により**5~10%の追加費用**が発生



巻き網漁船

2. 課題への対応 (ネイバルアーキテック長崎との協力)

● ネイバルアーキテック長崎

- ✓ 1997年に造船所出身者を母体として長崎市で創業した船舶設計会社
- ✓ 井筒造船所とは先代社長の代から設計に関して取引があった

内田社長の経歴

- 電気設計が専門。半導体製造装置メーカーで設計に取り組んだのち、創業者の父から同社を引き継ぐ。
- 前職での経験から、2D図面を3D図面に転換する既存の船舶設計手法に違和感を抱き、メタバースの活用を着想。

➡ 営業、設計、建造全ての視点を持つ井筒造船所吉原社長、国内メタバースプラットフォーム最大手cluster社に声がけ

➡ 2023年、3社の協力により**日本初の「メタバース造船所」**を実現

メタバースを活用し船舶建造中の手直し・後戻りを防止 自社だけでなく、中小造船業界全体の生産性向上を目指す

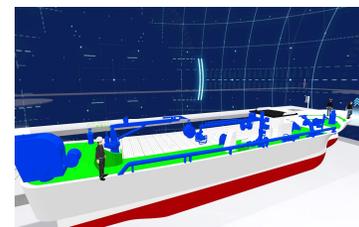
3. メタバース造船所の概要・効果

● メタバース造船所の導入

メタバースとは

- ネット上の仮想空間。ユーザーは分身であるアバターで空間内を自由に行動可能。

- ✓ 3D-CADで構築した船舶の3D図面をメタバースプラットフォームに実装
- ✓ 船主等と同体型のアバター (船舶対比の人間サイズを忠実に再現) が入りこみ、その視点で船内機械の配置等の詳細を確認可能
- ✓ データ容量上、大型船では活用できず、**中・小型船のみで活用できるニッチ分野**



メタバース造船所

● 効果①

- ✓ 着工前に船主と立体的に認識を共有し要望の詳細を汲み取れる
 - ➡ 手直しや後戻りによるコストの削減、工期短縮
 - ➡ 顧客への付加価値向上

● 効果②

- ✓ メタバース内で遠隔地の関係者同士が対面同様に円滑に打ち合わせできる
 - ➡ 移動負担の減少

4. 今後の展開

● メタバース造船所のさらなる活用に向けた課題

- ✓ データ容量の限界 : よりリアルな船舶イメージの利用
- ✓ 知名度 : 案件実績等を通じた業界への浸透

● 今後の展望

- ✓ 現場での指示書としてスマートフォンでの利用を目指す
- ✓ 他造船所での活用も推進し、業界全体として最短工期の実現を目指す



メタバース造船所を確認する
吉原社長と内田社長