



全国財務局長会議席上配付資料

- I 最近の関東財務局管内の経済情勢
- II 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組
- III 地域企業が収益力強化のために行っている取組（事例紹介）

令和6年11月7日
関東財務局

I 最近の関東財務局管内の経済情勢

	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	持ち直しのテンポが緩やかになっている	持ち直している		個人消費は、物価上昇の影響がみられるものの、持ち直している。 生産活動は、化学や電気機械などが増加しているものの、輸送機械や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、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、景気が持ち直していくことが期待される。ただし、欧米における高い金利水準の継続や中国における不動産市場の停滞の継続に伴う影響など、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、中東地域をめぐる情勢、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。

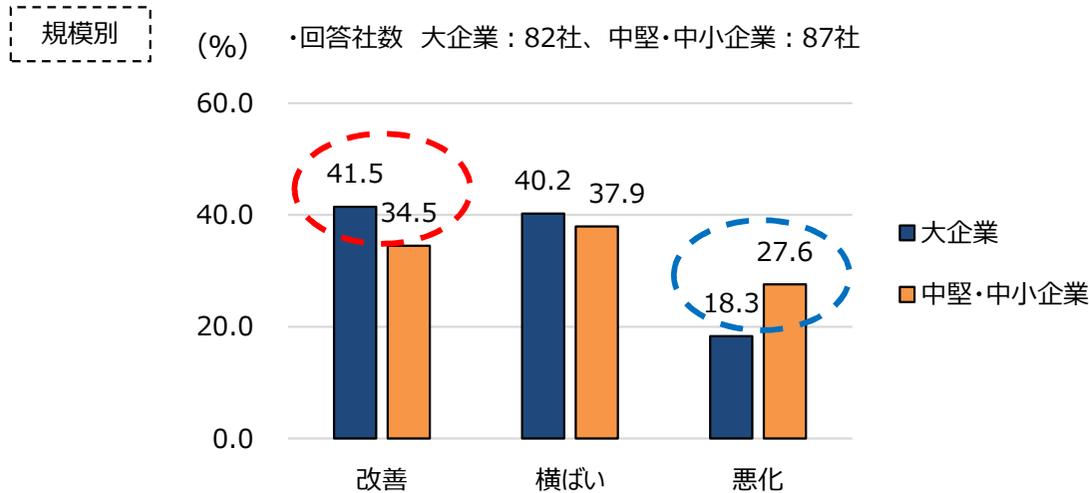
	前回（6年7月判断）	今回（6年10月判断）	前回比較
個人消費	物価上昇の影響がみられるなか、回復に向けたテンポが緩やかになっている	物価上昇の影響がみられるものの、持ち直している	
生産活動	弱含んでいる	弱含んでいる	
雇用情勢	改善しつつある	人手不足を背景に企業の採用意欲が高い状況にあるなか、改善しつつある	
設備投資	6年度は増加見込みとなっている(全規模・全産業ベース)	6年度は増加見込みとなっている(全規模・全産業ベース)	
企業収益	6年度は減益見込みとなっている(全規模ベース)	6年度は減益見込みとなっている(全規模ベース)	
企業の景況感	「下降」超となっている（全規模・全産業ベース）	「上昇」超となっている（全規模・全産業ベース）	
住宅建設	前年を上回っている	前年を下回っている	
公共事業	前年を上回っている	前年を上回っている	
輸出	前年を上回っている	前年を上回っている	

※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。

Ⅱ 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

- 足下の収益環境について、「改善」しているとした企業は、大企業41.5%、中堅・中小企業34.5%、「悪化」しているとした企業は、大企業18.3%、中堅・中小企業27.6%となっている。大企業と比べ中堅・中小企業の改善度合いが低くなっている。
- 金利の上昇が利息収支に悪影響があると見込んでいる企業は4割弱であるものの、設備投資計画を縮小する方向で見直すとする企業は約5%にとどまる。

《足下の収益環境》



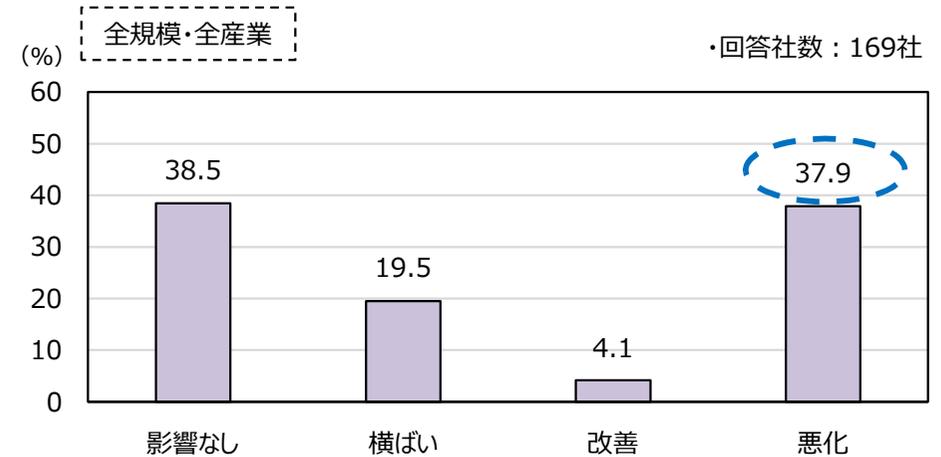
関東財務局及び管内各財務事務所が企業に対してヒアリングを行い、その回答を分類したもの。

- 調査時期 令和6年9月～令和6年10月
- 回答企業数 169社 (内訳) 大企業:82社、中堅・中小企業:87社
製造業:73社、非製造業:96社

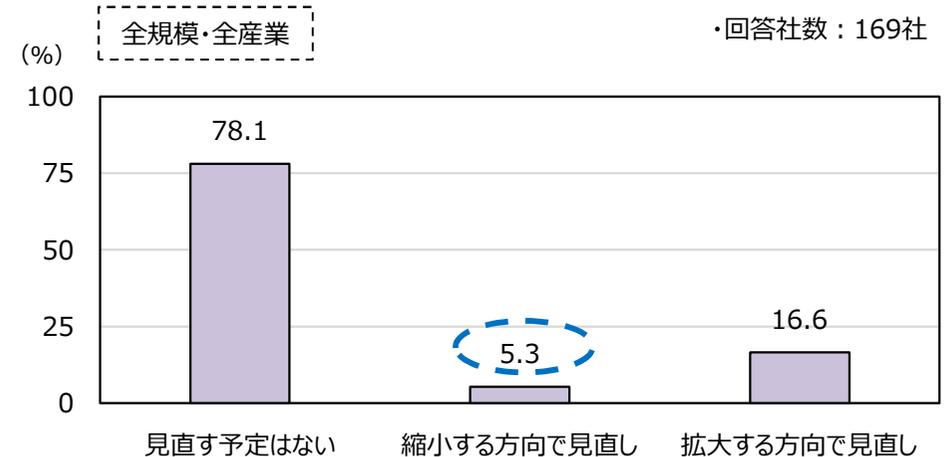
- (注1) 大企業：資本金10億円以上
- 中堅企業：同1億円以上 10億円未満
- 中小企業：同1億円未満

(注2) 端数整理の関係上、合計値が100%とならないことがある。

《金利の上昇が利息収支に与える影響見込み》



《設備投資計画の見直し》

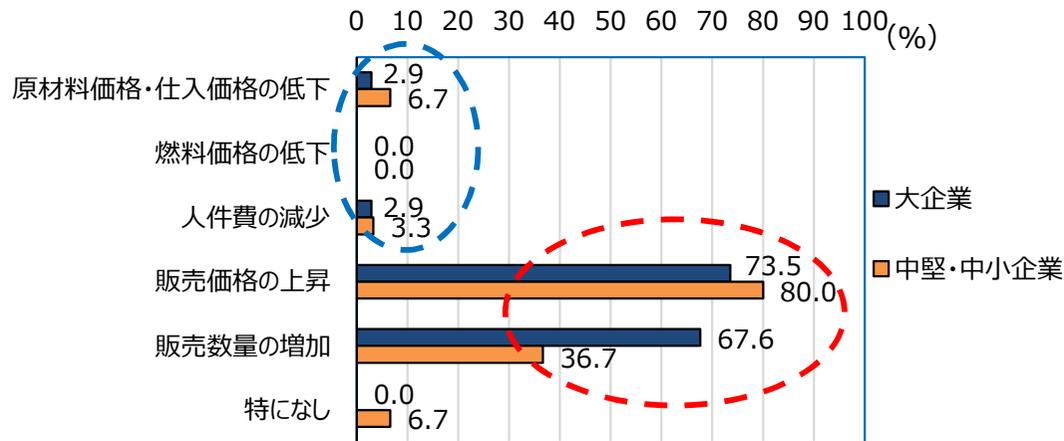


Ⅱ 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

- 収益環境が改善した要因をみると、「販売価格の上昇」及び「販売数量の増加」をあげる企業が大多数であり、コストカットにより改善したとする企業はほぼ見られない。
- 収益環境が悪化した要因をみると、原材料価格・仕入価格の上昇などのコストの増加をあげる企業が多くなっている。
- なお、販売数量についてみると、改善・悪化いずれも大企業と中堅・中小企業とで大きな差がみられ、中堅・中小企業における販売数量の伸び悩みが推定される結果となっている。

《収益環境の改善要因》

・回答社数（複数回答） 大企業：34社、中堅・中小企業：30社

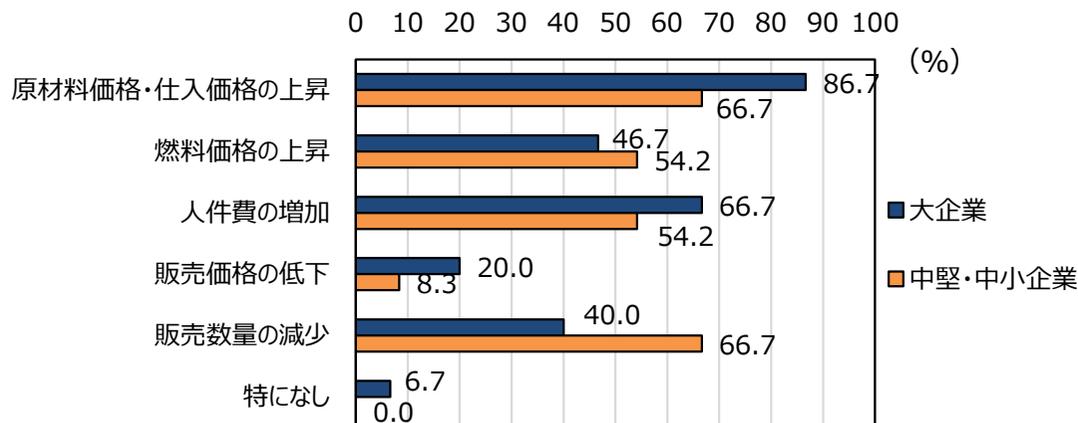


《改善している企業の声》

- 原材料の上昇に関しては、価格転嫁で対応している。また、新機種導入時などに機動的に値上げをし、収益性を高めている。【製造業・大企業】
- 昨今の物価高騰等に伴い、販売価格は上昇傾向にある。【非製造業・中堅企業】
- 半導体市況の低迷が底打ちとなり、状況がよくなっていることから販売数量が増加している。【製造業・大企業】
- インバウンド需要の増加に伴い、客数は前年を上回っている。【非製造業・中堅企業】

《収益環境の悪化要因》

・回答社数（複数回答） 大企業：15社、中堅・中小企業：24社



《悪化している企業の声》

- 当社の製品の9割以上が国内生産であるため、材料費やエネルギーコストの上昇が収益に与える影響は大きい。【製造業・大企業】
- 仕入価格や人件費の上昇に伴う販売価格の改定は進めているものの、価格転嫁が追い付いていない。【非製造業・大企業】
- 人員確保が難しい中、労働集約型の居酒屋業は人件費増加が避けられない。【非製造業・中小企業】
- 完成車メーカーの生産が少なくなったことに起因し、販売数量が減少している。【製造業・中堅企業】

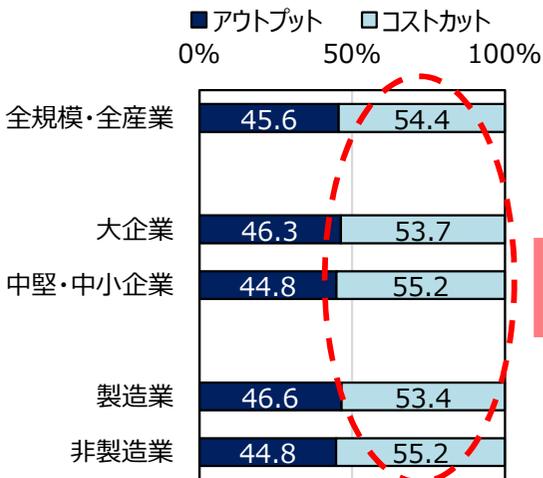
Ⅱ 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

- 規模・業種を問わず、コロナ禍を経て、収益力強化の方向性としてコストカットからアウトプット重視へ軸足を移す企業の割合が高まっている。
- 「売上げ等のアウトプット増加のための具体的な取組」をみると、規模を問わず②「営業力の強化」③「取引価格の適正化（価格転嫁）」⑤「高付加価値の商品・サービスの開発」をあげる企業が多い。
- そうした中、中堅・中小企業は大企業に比べ、既存のビジネスの枠組みから一歩踏み出すアプローチが弱くなっている。（①「イノベーション創出への取組」⑤「高付加価値の商品・サービスの開発」⑨「生産能力強化のための投資」⑩「成長分野への投資」）

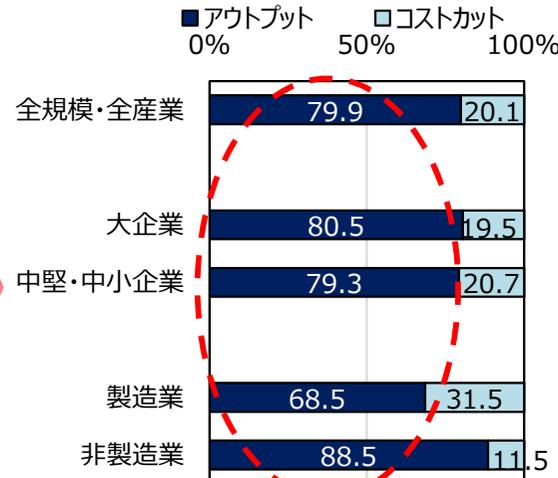
《収益力強化のために注力している取組》

・回答社数（複数回答） 大企業：82社、中堅・中小企業：87社、製造業：73社、非製造業：96社

○2020年～2023年5月

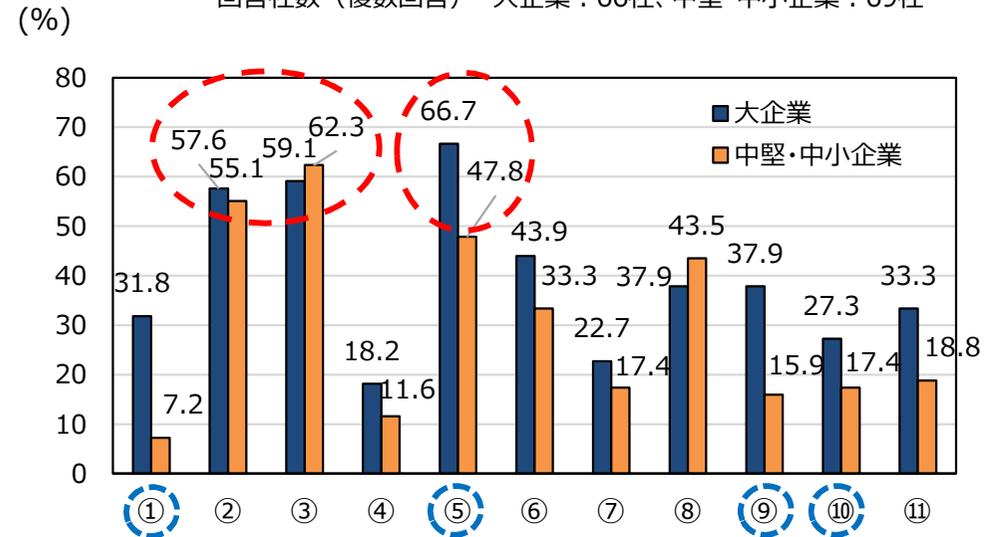


○足下2024年



《売上げ等のアウトプット増加のための具体的な取組》

・回答社数（複数回答） 大企業：66社、中堅・中小企業：69社



《アウトプットに注力する企業の声》

- 夕方以降は客の滞在時間が長く、購入単価が高いため品揃えを充実させて販売を促進している。【非製造業・中堅企業】
- 原材料費の高騰分や、人件費上昇分を転嫁させた現在の流通量に見合う適正な販売価格となるよう販売先へ交渉を行い、価格転嫁を実現。【製造業・中小企業】
- 顧客に対し丁寧に販売プランを説明し、付加価値の高い商品の販売を増やすことで販売単価を高めていく。【非製造業・中堅企業】

- ①イノベーション創出への取組、②営業力の強化、③取引価格の適正化（価格転嫁）、④他の主体（公的機関、企業、大学、地域社会）との協働、⑤高付加価値の商品・サービスの開発、⑥省人化・省力化のための投資、⑦新規事業への参入、⑧人材の確保、⑨生産能力強化のための投資、⑩成長分野（グリーン、DX、科学技術・イノベーション等）への投資、⑪従業員の新たなスキルの獲得（リ・スキリング）

Ⅲ 地域企業が収益力強化のために行っている取組（事例紹介①）

i-Construction技術を内製化 ⇒ 大幅な省力化、安全性・効率性・品質の向上による持続的な成長へ

金杉建設（株）

（本 社）埼玉県春日部市
 （資本金）98百万円
 （年 商）56億円（2023年6月期）
 （従業員数）66名
 （業 種）土木事業

（企業概要）

昭和25年設立、埼玉県東部及び近隣都県において主に公共土木工事を手掛け、2016年頃から土木工事へのICT活用に積極的に取り組んでいる。

- 平成29年度 i-Construction大賞優秀賞受賞
- 令和4年度 インフラDX大賞国交大臣賞受賞 など

生産性向上へのアプローチ

【ICT施工内製化に取り組んだきっかけ】

- 国の「i-Construction対応工事」を受注、ICT施工を外部委託して工事自体は成功したものの、ICT施工のノウハウがブラックボックス
 ⇒ 自分たちがやった仕事の中身がわからないことに技術屋として釈然としない思い
 ⇒ **ノウハウを自社のものとするために内製化を決意**

【ICT施工内製化に向けたアプローチ】

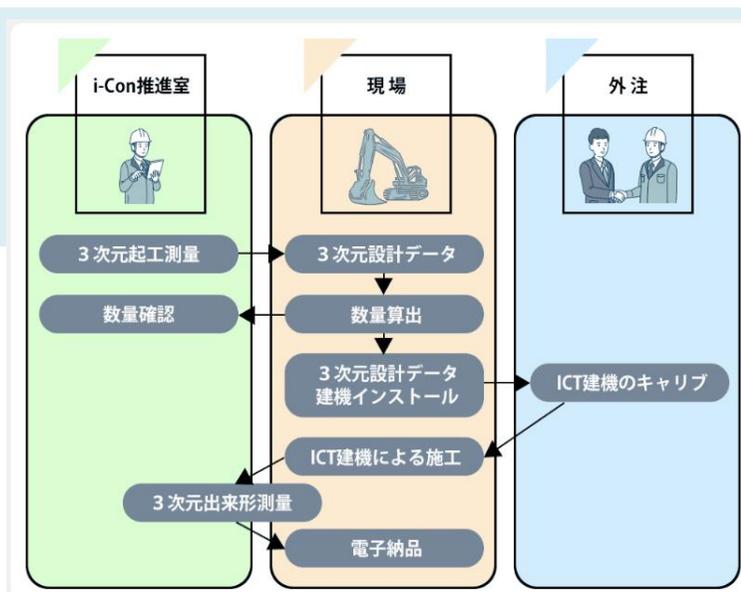
- まずは、**専担者を任命し**、各種メーカーから指導を受けさせて、**現場での3次元測量業務や3次元設計データ作成業務を習熟させた後、他の社員にも水平展開する**段階を踏んだ。
- 無理に全社員に使わせるのではなく、現場監督クラスにはICTで何が出来るかを理解した上で、現場作業に落とし込む際の助言を行ってもらうなど、**若手とベテランが相互に補完する**体制。
- たまたま専担者が現場監督経験者で、**現場とのコミュニケーション**がとりやすかったことも成功の要因。

3Dレーザースキャナやドローンを活用して3次元測量、3次元設計データを入れて建機を制御



取り組みの成果

- **大幅な省力化のほか、作業の安全性・効率性向上、完成品の品質向上**
- 新しい技術が評価され、評価されたことが次の受注につながり、また新しい投資に進むことができる**好循環 ⇒ 更なる生産性向上のための投資**
- ICT施工に興味をもった学生が全国から求人応募 ⇒ **毎年順調に新規採用**



Ⅲ 地域企業が収益力強化のために行っている取組（事例紹介②）

農業DXで生産性向上 ⇒ 更に収益性の高い農業への進化、次代の米作りの担い手の姿

（株）ヤマザキライス

（本 社）埼玉県杉戸町
（資本金）6百万円
（年 商）120百万円（2023年）
（従業員数）5名
（業 種）農業生産法人

（企業概要）

平成24年設立、埼玉県東部で110haの大規模稲作を手掛ける。DXを駆使した効率的な経営に取り組んでおり、今後、高齢者の離農に伴い、2～3倍まで規模拡大する事を想定。

代表の山崎氏は、2020年まで農林水産省の政策評価第三者委員を務めた。

生産性向上へのアプローチ

【当社の生産性向上に向けた取り組みについて】

- 従来の「農家」ではなく、データの蓄積・見える化や合理的な経営により、銀行が相手にしてくれる普通の「企業」になろうと考えたのがスタート。やみくもにDXということではなく、どういう効果、どの程度の数字を目指して、そのために何を取り入れていくかを常に意識して進めている。

【現在の主な取り組み】

- 蓄積してきたデータに加え、独企業の栽培管理プラットフォームが提供している圃場毎の地力、生育状況の過去15年間の**衛星データを活用し、エリアの状況に合わせたきめ細かい管理、施肥実施等**により、**単位面積あたりの収量アップ・品質も向上。**

取り組みの成果

- 大幅な作業工数・作業時間の縮減 ⇒ **少人数で大規模営農が可能、収益性アップ**
※ 一般的な農業法人の米生産原価がキロ当たり180円前後のところ、当社は同99円（2021年）
- データに基づくきめ細かい生産により安定した収量・品質を確保、ロット単位で生産・保管・精米まで一貫したデータ管理により信頼性の高いトレーサビリティを保證 ⇒ **取引先の信頼、安定的な販路**
※ 製造業ではあたりまえのことだが、農業界では未だ一般的ではない

今後の展開

- 農業は繁閑があるため安易に増員することはできないが、農業DXを更に進めて専門知識を有しない者でも作業が可能になれば、**スポットワークの活用**も可能となる。また、栽培管理プラットフォームのデータ蓄積により、将来的に農薬散布作業等を丸ごと**アウトソーシング**することも視野。
- バイオスティミュラント資材を併用した節水型乾田直播の試験栽培を開始、**投入労働力量70%カット、生産コストは40%減の75円/kgを実現。**
- 従来の田植えをする稲作に比べ、節水型乾田直播で**メタンガス発生量87%削減。温室効果ガス削減**に取り組む顧客企業に**新たな付加価値**としてアピール。（課題であった埼玉県産米のブランド化にもつながる可能性）



ドローンの可変追肥で収量アップを実現

追肥の可変施肥で、収量が20%アップ

