

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 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について

令和5年10月25日
関東財務局

I 最近の関東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	持ち直している	持ち直している		個人消費は、物価上昇の影響はみられるものの、百貨店販売額、スーパー販売額、コンビニエンスストア販売額などが前年を上回っているほか、宿泊や飲食サービスなどは持ち直しており、緩やかに回復しつつある。生産活動は、生産用機械が増加しているものの、電気機械、輸送機械などが減少しており、一進一退の状況にある。雇用情勢は、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、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	物価上昇の影響がみられるものの、持ち直している	物価上昇の影響はみられるものの、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	改善しつつある	改善しつつある	
設備投資	5年度は増加見込みとなっている（全規模・全産業ベース）	5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	5年度は減益見込みとなっている（全規模ベース）	5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	前年を下回っている	前年を下回っている	

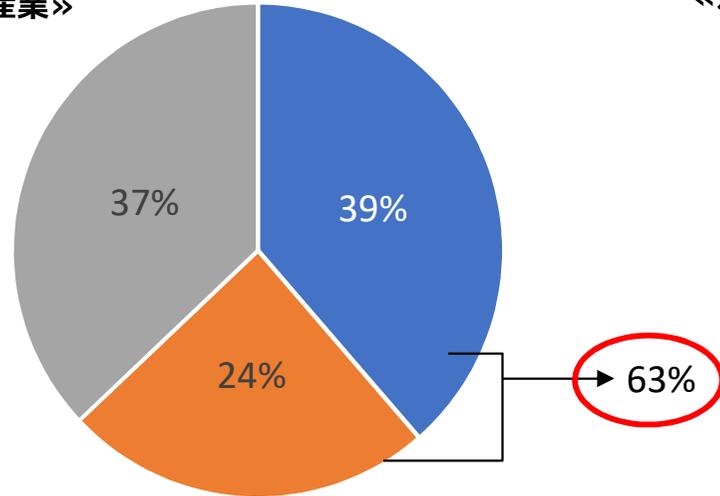
※5年10月判断は、前回7月判断以降、足下の状況までを含めた期間で判断している。

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について

- 新規事業を実施している企業及び必要性を認識する企業は、6割を超える。
- 規模別にみると、企業規模が大きいほど実施している割合が高い。また、中小企業は、「検討していない（検討したが必要性なし）」と回答した企業の割合が最大（45%）となっている。
- 産業別にみると、非製造業は製造業と比べ、「検討していない（検討したが必要性なし）」と回答した企業の割合が高い。

(1) 新規事業等への取組状況

《全規模・全産業》



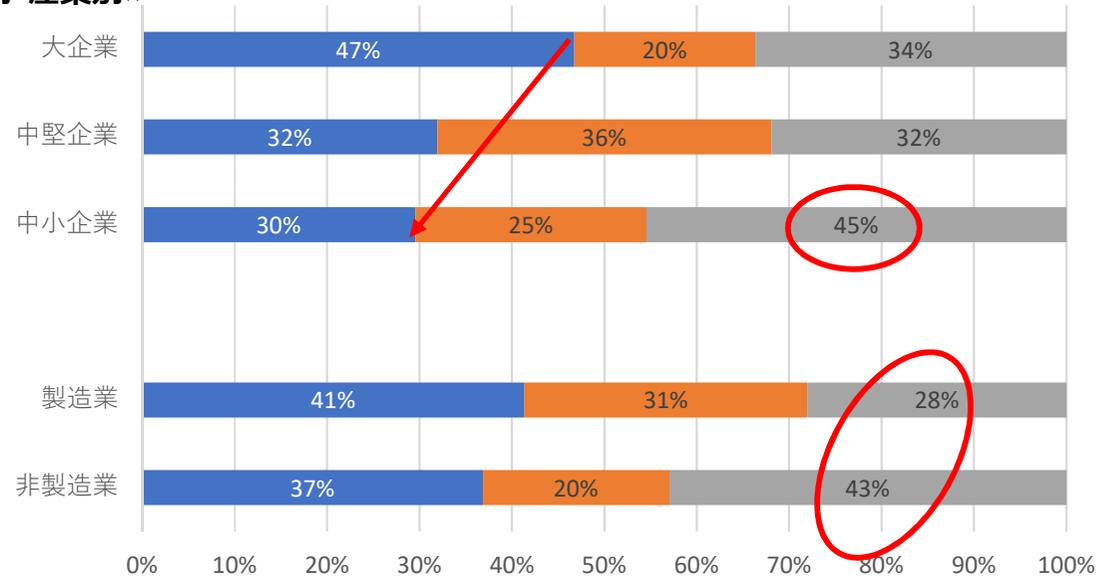
関東財務局及び管内各財務事務所が企業に対してヒアリングを行い、その回答を分類したものを。

- 調査時期 令和5年9月～令和5年10月
- 回答数 189先・規模別内訳：大企業 92先
中堅企業 47先
中小企業 44先
その他 6先
・業種別内訳：製造業 75先
非製造業 114先

(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。

- 新規事業等を実施している（実施予定である）
- 必要性は認識するが、実施していない（実施予定もない）
- 検討していない（検討したが必要性がなかった）

《規模別・産業別》



定義

「異業種への参入」「新規事業の立ち上げ」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。

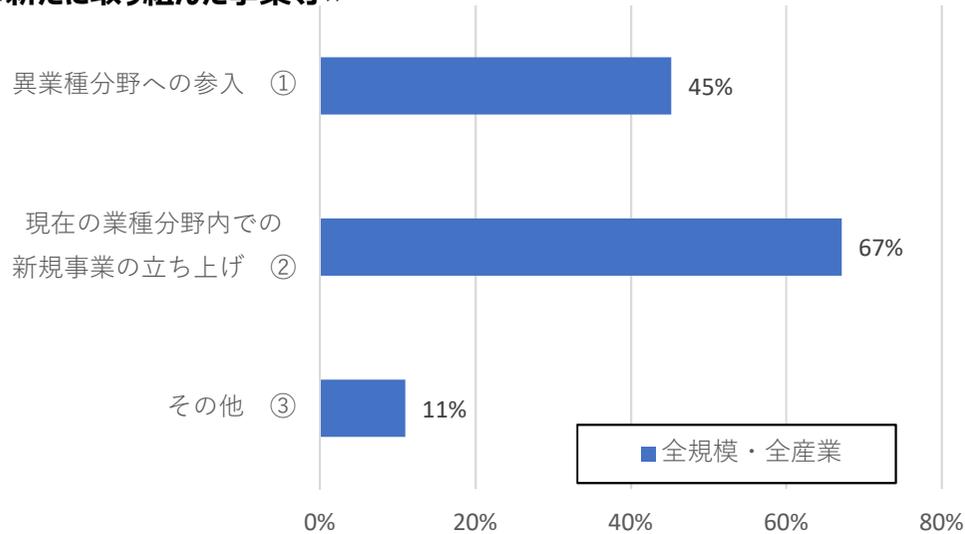
- (例) 「異業種への参入」：既存メーカーが、現在の業種以外の業種に参入すること
- 「新規事業の立ち上げ」：既存メーカーが現在の業種内で新規に事業を開始すること
- 「新商品・新サービスの開発」：既存メーカーが現在事業の枠内で開発を行うこと

新規事業等に取り組んでいる企業の取組状況等 (1)

- 新たに取り組んだ事業は、既存技術を生かせる分野か、既存事業と関連する分野への進出がほとんどとなっている。
- 新たに取り組んだ理由・背景は、中堅・中小企業では、大企業と比べ「既存事業の需要減少」を挙げる企業が多い。

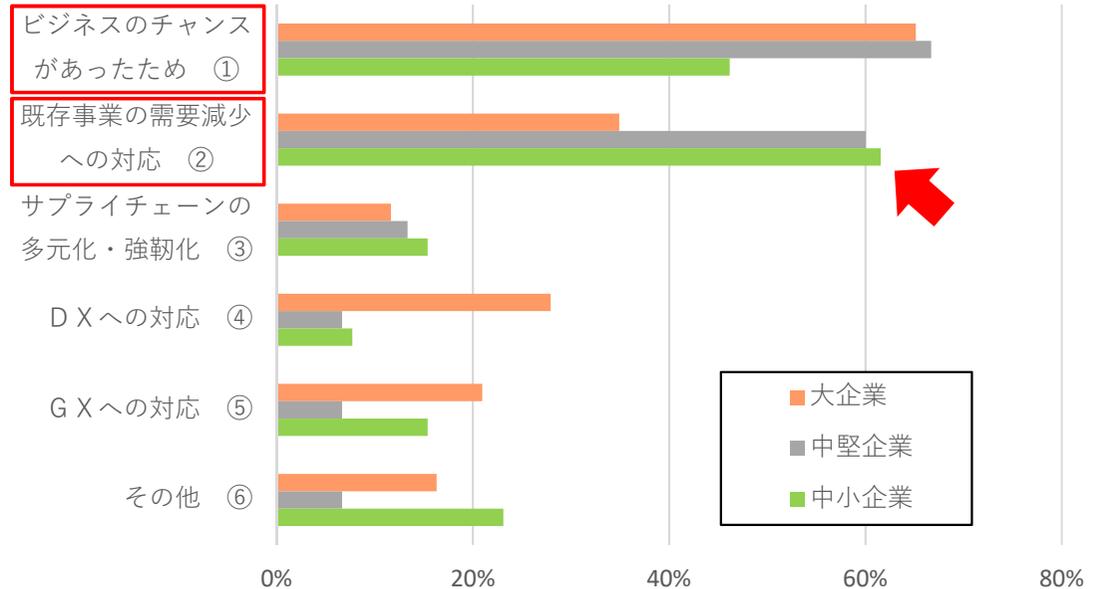
(2) 取り組んでいる新規事業等やその理由・背景 (複数回答可)

「新たに取り組んだ事業等」



- ① 既存事業の金属加工技術を生かし、医療機器やメスなどの医療分野への進出を進めている。【製造業・大企業】
- ① 製品製造で培った知見を生かし、スマホアプリを利用したヘルスケアサービス提供への参入を進めている。【製造業・大企業】
- ② 新規事業部を発足、清掃業務や社員食堂運営の内製化、他ホテルへの人材派遣などを始めた。【非製造業・中小企業】
- ①② 当社の川上にあたる企業、もしくは物流など横展開にあたる企業の中から、M&Aの対象となる先を検討している。【製造業・中堅企業】

「新たに取り組んだ理由・背景」



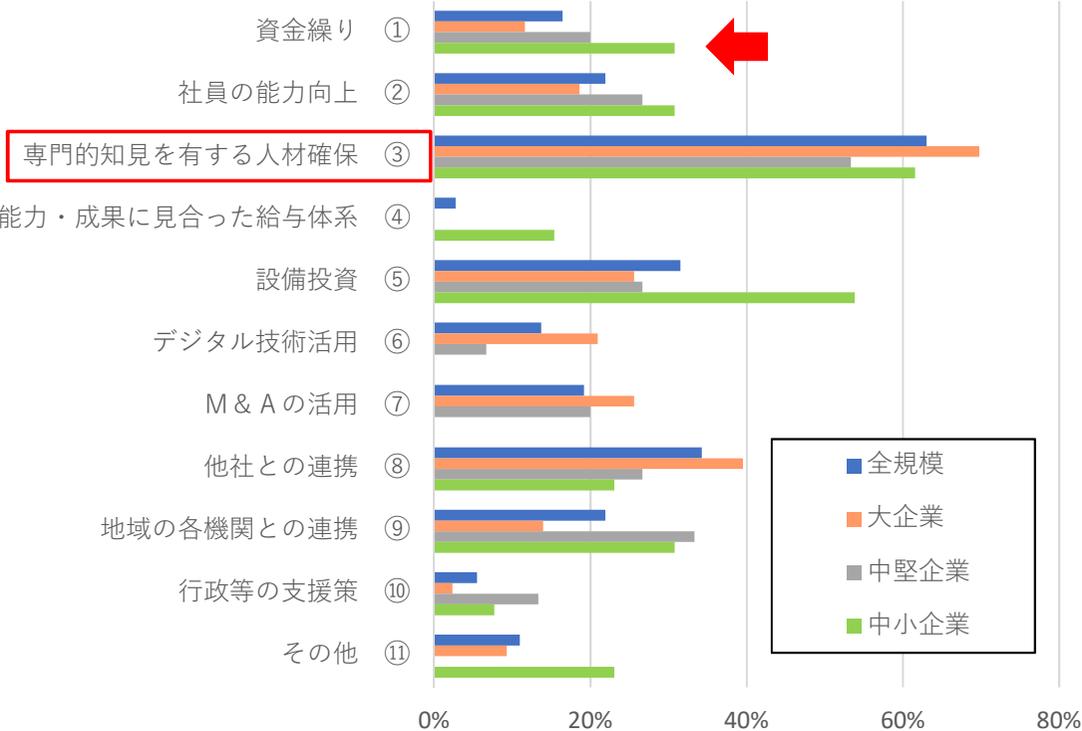
- ① 建築分野では木材プレカットが主流となってきており、自社で設備を有している大手以外からの需要が高まっているため参入。【非製造・大企業】
- ② コロナ禍の売り上げ減少を受け、リスクヘッジによる経営安定化のため異業種分野への参入を決定。【製造業・大企業】
- ② EVへの移行に注目が集まっているなか、従来の機械装置への需要が停滞しているため。【製造業・中堅企業】

新規事業等に取り組んでいる企業の取組状況等 (2)

- 新規事業を進める上で重視している事項は「専門的知識を有する人材の確保」、ボトルネックは「人手不足・専門知見の不足」がそれぞれ最多であり、新規事業に参入しようとしている企業と、当該分野の知見を有する専門人材をどのようにマッチングするかや、社員のリスクリングをどのように進めるか等が課題と考えられる。
- 中堅・中小企業では、大企業と比較して、新規事業のための資金調達も課題となっている。

(3) 新規事業等を進める上での重視している事項

(重要度の高い順に3つまで)



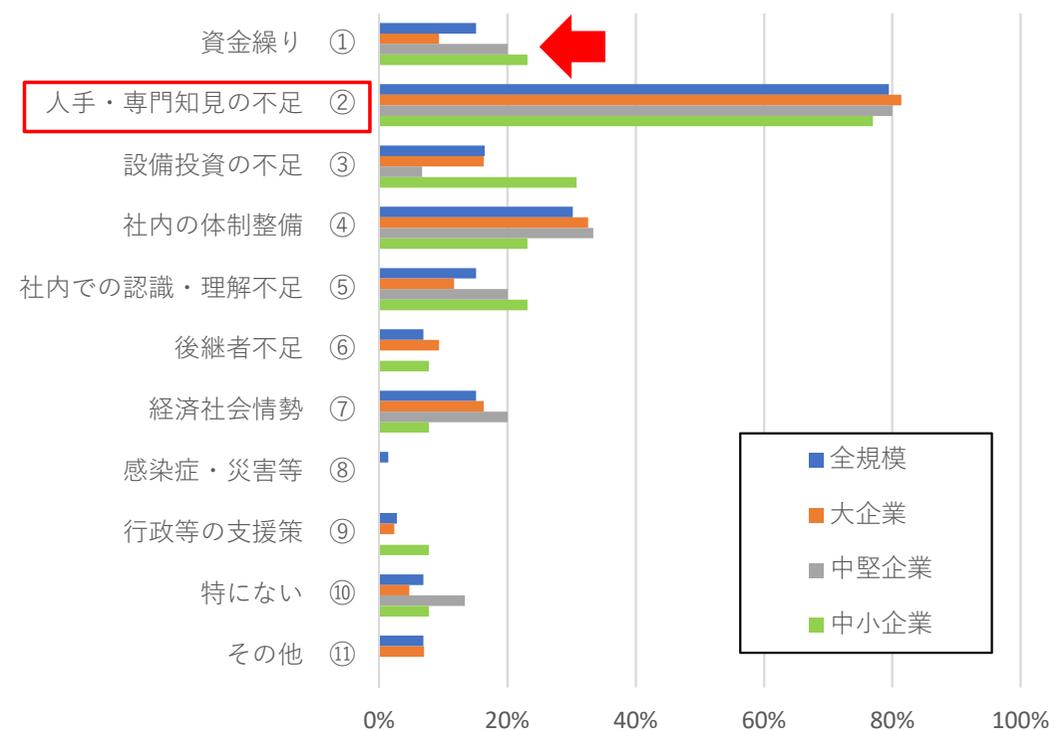
③企業最大の資産は「人」であり、社員の意識変革が新規事業進出のカギとなる。【製造業・中小企業】

②③データビジネスの圧倒的な成長に乗り遅れないため、既存社員の能力向上とともに専門知識に長けたハイスル人材の確保が必要。【製造業・大企業】

①設備投資にも人材の採用にも資金が必要となってくるため、資金繰りにも注視していく必要。【製造業・中小企業】

(4) 新規事業等を進める上でのボトルネック

(重要度の高い順に3つまで)



②社内外に限らず人材確保に努めているが、希望する人材の確保が難しい状況。【製造業・中堅企業】

②新規事業はどちらに転ぶかわからないことから体制整備に至っておらず、既存人員の兼務のため注力して取り組めていない。【非製造業・中小企業】

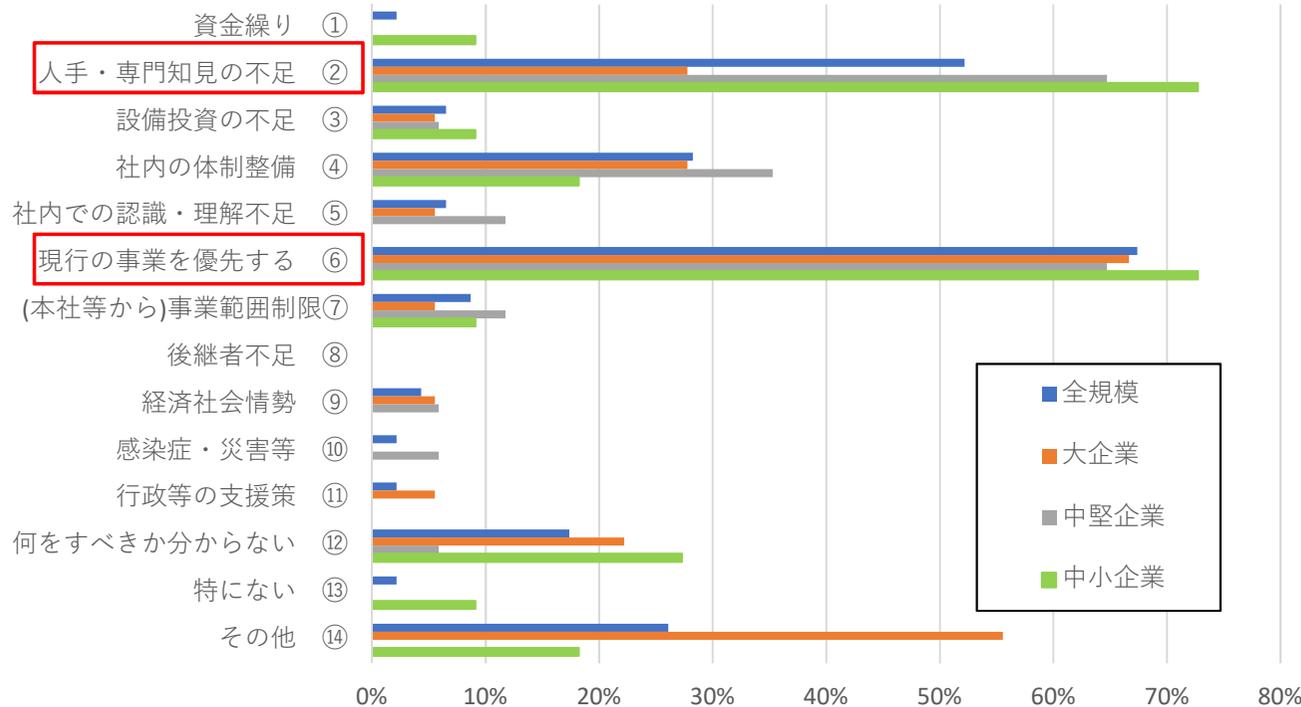
②少子化や理系離れが叫ばれて久しいが、若手研究者が減ってきているのは如実に感じる。【製造業・大企業】

新規事業等に取り組んでいない要因等

- 本業をより強化することに重点を置く企業も多くみられる。
- 新規事業等の必要性は認識するが取り組めていない要因としては「人手不足・専門知見の不足」を挙げた企業が多く、中堅・中小企業において特に顕著である。

(5) 新規事業等の必要性は認識するが取り組めていない要因

(重要度の高い順に3つまで)



(6) 新規事業等の検討をしていない理由

○新規事業に手を広げることでローコスト経営が成り立たなくなる恐れがある。【非製造（小売）・大企業】

○需要はピークアウトしておらず、既存ビジネスの深堀り・深化が先。【非製造（小売）・中小企業】

○新規事業に取り組むきっかけをつかむまでに至っていないうえ、取り組める人材がいない。
【非製造（飲食）・中小企業】

○新規事業に取り組む前に、本業の収益性改善が優先。【非製造（小売）・中小企業】

○地域密着の本業に資本を集中することが、地域企業である当社に求められる役割と認識している。
【非製造（小売）・中小企業】

○むしろ一部事業を売却するなど、本業に特化しているところ。【製造業・大企業】

○既存事業の技術・ノウハウは、新規事業には取り込めない。【製造業・中堅企業】

○世界全体の市場は右肩上がりの状況が継続、ユーザーの多い国や地域に注力しているところであり、経営上の問題は生じていない。【製造業・大企業】

⑥大量のバックオーダーを抱えており、これで新規事業を始めたとなったら、取引先に怒られてしまう。
【製造業・中小企業】

⑥多角的に事業を営みたい考えはあるが、現状では基幹事業で手一杯。【製造業・中小企業】

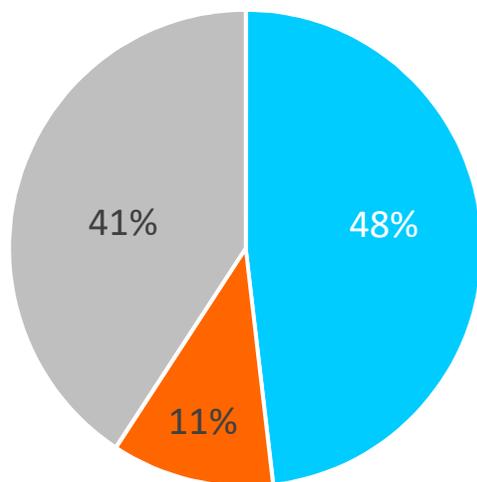
②本業においても人手不足のなか、新規事業まで手が回らない。【非製造業・中小企業】

スタートアップ企業の概況

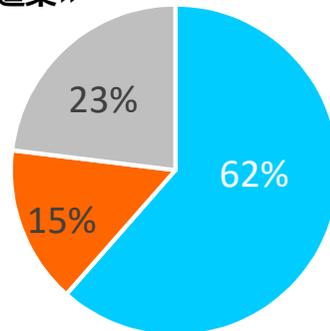
- 起業形態は、製造業では「企業からのスピナウト」が約6割を占めるが、非製造業では約4割となっている。
- 起業のきっかけは、「技術・アイデアにチャンス」が8割で最多となっている。

(7) スタートアップ企業の概要

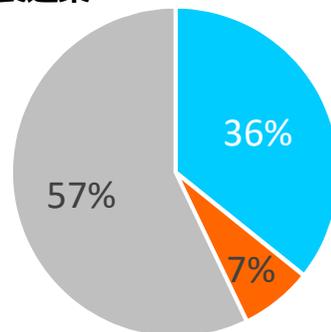
≪全産業≫



≪製造業≫

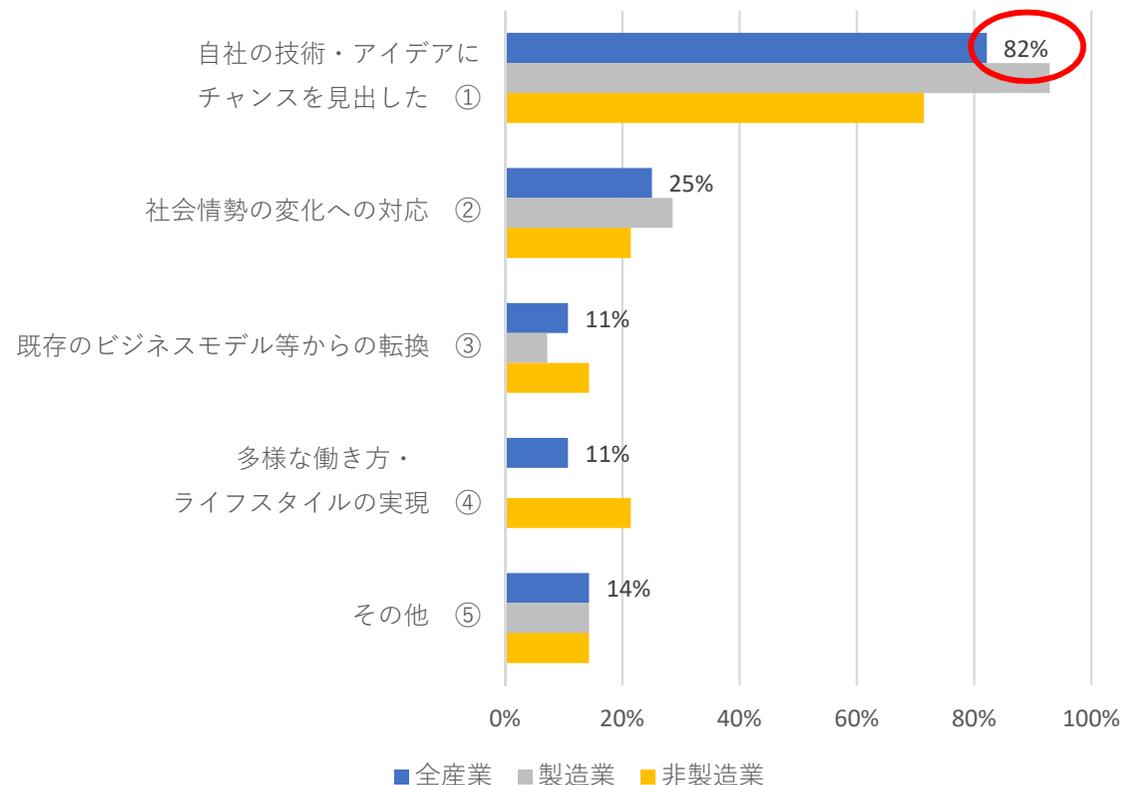


≪非製造業≫



- ①企業からのスピナウト
- ②大学における起業
- ③ ①②以外の創業

(8) スタートアップのきっかけ



関東財務局及び管内各財務事務所がスタートアップ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。

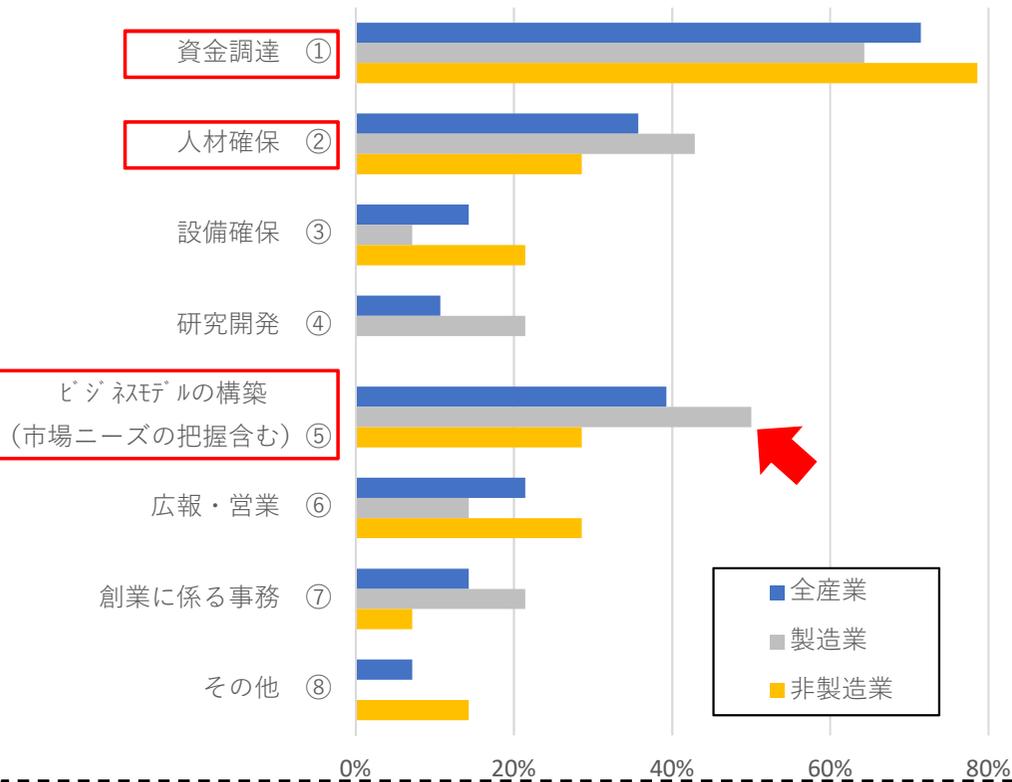
- 調査時期 令和5年9月～令和5年10月
- 回答数 28先・業種別内訳：製造業 14先、非製造業 14先

- 大学院在学中に、自身の研究に対し技術・アイデアにチャンスを見出したことに加え、創業前に顧客となる企業に巡り合うことが出来た。【製造業・大企業】
- 研究課題に取り組んできて、成果を社会に役立てたいと思っていたところ、コンクールで最優秀賞を受賞した。【製造業・中小企業】

スタートアップにおける課題等 (1)

- 創業までの課題は、「資金調達」「ビジネスモデルの構築」「人材確保」を挙げた企業が多い。
- 事業を進めてきたなかでの苦労は、傾向は創業までの課題と同じであるが、特に非製造業において「人材確保」を挙げた企業の割合が増えている。
- 製造業は、非製造業と比較して「ビジネスモデルの構築」を課題に挙げた企業が多い。

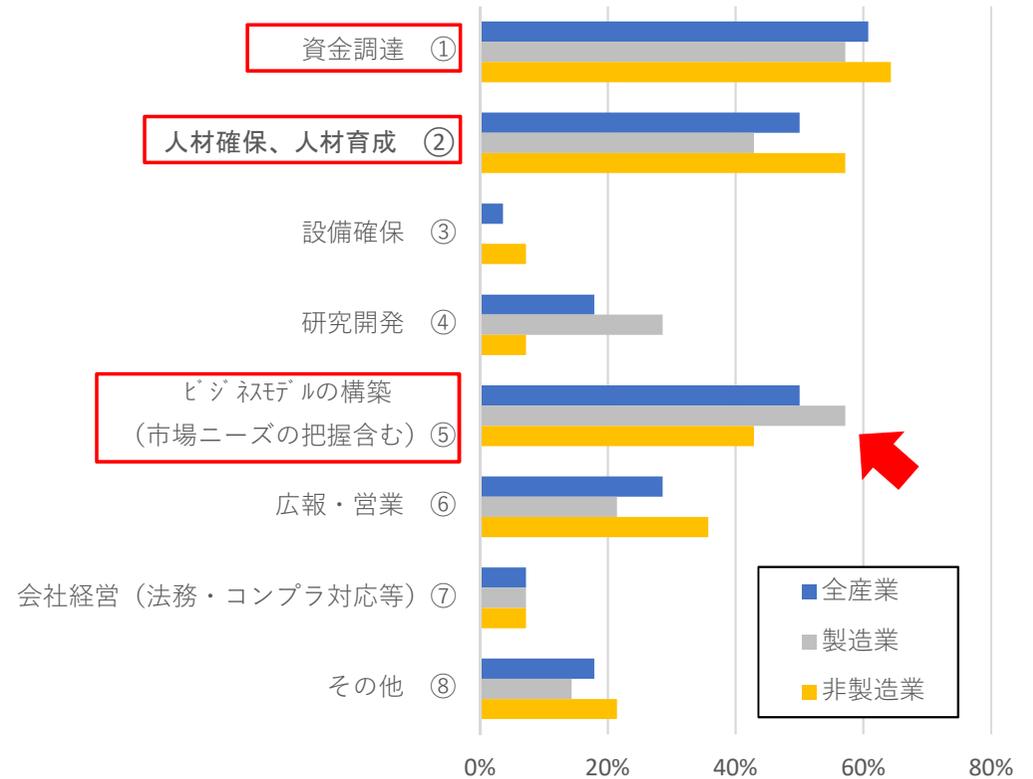
(9) 創業までの課題 (重要度の高い順に3つまで)



○信用力が弱く資金調達に苦労。また、補助金を活用しようとしたが、補助申請の際のノウハウを要していなかったためほとんど不採用。【非製造業・中小企業】

○広報・営業は全く経験がなくどこに働きかけてよいかすら分からなかった。【製造業・中小企業】

(10) 事業を進めてきたなかでの苦労 (重要度の高い順に3つまで)



○経営人材の確保が課題で、書類選考も含めれば100名近く候補者を見て採用したが、優秀人材であるほど、内定後に離職。【非製造業・中堅企業】

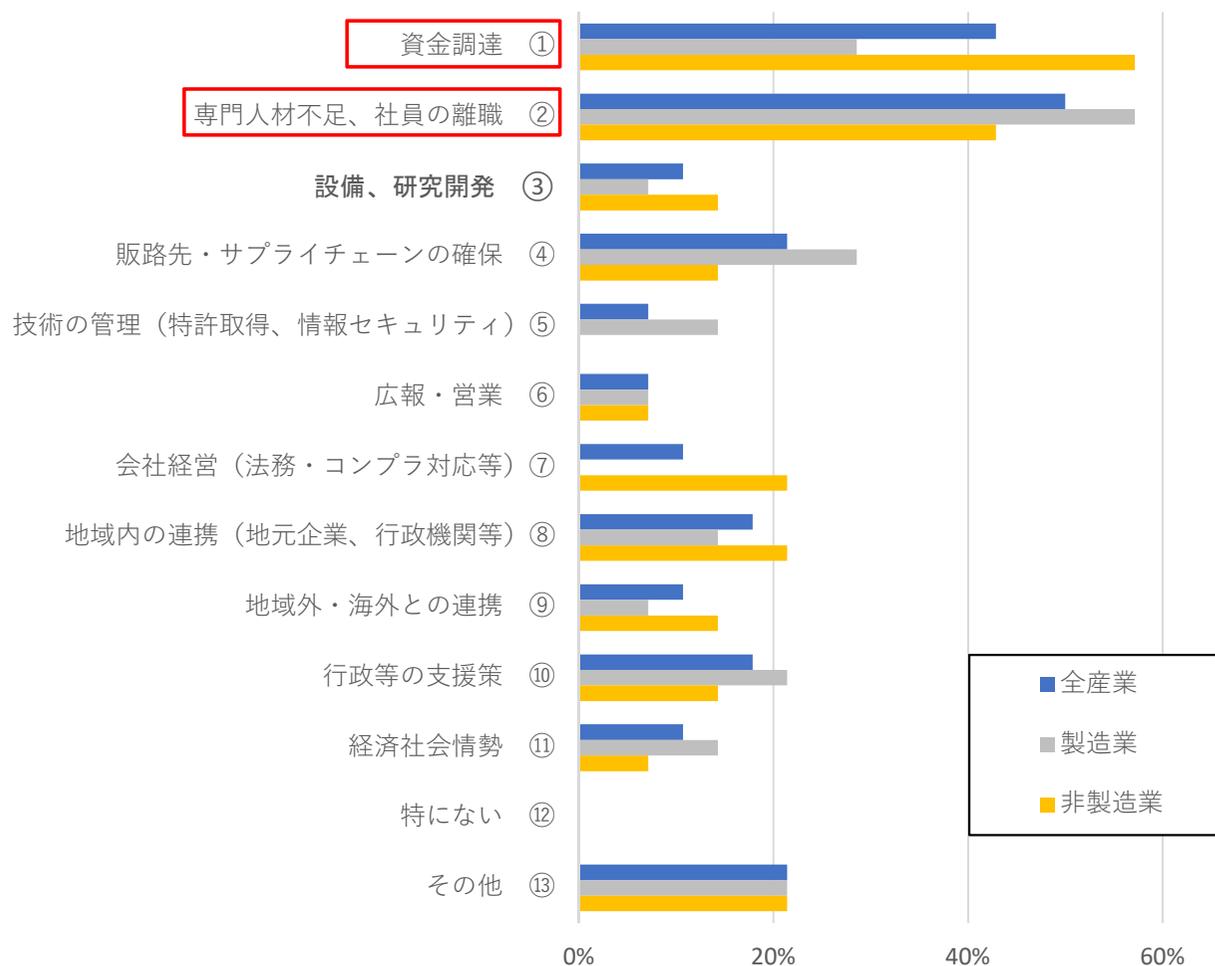
○創業までは資金調達面で手厚い支援があるが、開発や営業で費用が先行する創業後の一番苦しい時期に対しての支援が無いと感じる。【非製造業・中堅企業】

スタートアップにおける課題等 (2)

- 今後のボトルネックは、「専門人材不足、社員の離職」が最多、次いで「資金調達」を挙げた企業が多い。
- 国等への要望は、資金調達面だけでなく、助言等のソフト面での支援やスタートアップを支援する社会的な意識の醸成など、広範にわたる。

(11) 今後のボトルネック要因

(重要度の高い順に3つまで)



(12) 国等行政機関への要望等

【スタートアップ企業からの声】

○未来の最新技術研究に対する事業支援・補助制度を確立してほしい。【製造業・中小企業】

○社会課題の解決を目標にする企業も多いが、エクイティファイナンスは10年以内のIPO前提でないと調達が難しい。【製造業・中小企業】

○国を含め各種支援組織は担当者が数年で変わってしまうことに加え、技術的な話をしても担当者は理解出来ていないため、適切な助言が得られない。
【製造業・中小企業】

○外国人に対応した創業支援というものがほとんどない。
【非製造業・中小企業】

【スタートアップ支援企業からの声】

○例えばDXなど、中小企業に技術的な支援を行うなどしてスタートアップの顧客になってくれるようにすれば、スタートアップ支援にもつながるのではないか。

紹介事例（スタートアップ企業）

（株）フォトラボ

（本 社）埼玉県和光市（登記上本社：東京都中央区）
 （資本金）9,630万円
 （従業員数）11名
 （業 種）生産用機械器具製造業

（企業概要）
 国研発ベンチャー。SIPの技術成果を社会実装するため2017年に起業、トンネル検査の高速・高度化が可能となるレーザー打音システム等の製造・販売を行う。

背景や技術等

- 現行のトンネル老化点検は検査員の打音検査によっており、インフラ老朽化対策を進めるうえで、以下の課題がある。
 - ▶ 点検作業に長時間を要する ⇒ 年に1,000kmの検査が必要だが現実的に無理
 - ▶ 検査員の経験と勘が頼り ⇒ 判定結果に個人差、デジタル・AIの最新技術が利用出来ない。
 - ▶ 高所作業に伴う転落事故等の危険
 - ▶ 検査員の高齢化 ⇒ 近い将来、人手不足が顕在化
- レーザー等を活用した計測技術は元々あったものの、単発でしか照射できないなど現場で使用できるレベルではなかったため、理研・量研(QST)が中心となりプロジェクトを受託。
- 理研・量研の保有する、高出力レーザーを瞬時かつ連続照射するコントロール技術を活用し、「**レーザー打音検査装置**」を開発、課題解決に取り組んだ。

苦労したこと

- **研究者は基本的に**、研究成果を事業化するための事務手続きや関係機関との調整、資金調達など、**ビジネスには関心がない**。他に「**経営**」を担う**人材がいなかった**ため、代表者が一手に引き受けるしかなかった。
- **国を含め各種支援組織**は担当者が数年で変わってしまうことに加え、技術的な話をしても担当者は理解出来ていないため、**適切な助言が得られず**、自身のみで解決策を模索するしかなかった。

今後の課題

- インフラ保守は社会的に必要不可欠な巨大産業であるが、検査機器の市場は小さいため、データ販売や他分野への応用などを進め収益確保を図る必要があるほか、市場として確立される中でフルタイムの業務対応・継続的技術革新も求められ、国研発ベンチャーである当社の現在の体制では対応が困難。今後、資金と組織的な対応が必要となることから、大企業へのM&Aなど出口戦略が課題となってくる。

目標：現在主流の打音法に代わる、遠隔かつ高速な検査法を開発。

屋外用高速レーザー打音検査システムを開発

屋外用高速レーザー打音検査システム

屋外実験場における実験配置

振動励起レーザー

レーザー計測システム

高速走査ユニット

コンクリート供試体

6m

計測結果

コンクリート供試体 (400mm×200mm) 模擬欠陥領域

欠陥判定システム

内部の情報を含んだ信号

欠陥判定システム

6m先のコンクリート供試体の50Hz検査と、内部欠陥の可視化に成功

【科学技術振興機構：戦略的イノベーション創造プログラム（SIP）資料より】

事業進展による効果

- 技術活用の効果
 - ▶ 所要時間・コストの削減 ⇒ インフラ老朽化対策の加速
 - ▶ 検査員の経験・勘をデジタル化して継承
 - ▶ 個人差の生じない定量データに基づく判定
 - ▶ 定量データ記録の劣化進行度予測への活用
 - ▶ 点検ロボットという新しい産業が生まれる

※ 装置は実用化段階に達しているが、本格的な社会実装は国交省の道路点検要領改訂後。