

令和 7 年度 全国財務局長会議資料

- I. 近畿財務局管内の経済情勢 (P2～3)
- II. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 (P4～12)
- III. 成長型経済の実現に向けた特徴的な企業事例 (P13～15)

令和 7 年 11 月 6 日
近 畿 財 務 局

I . 近畿財務局管内の経済情勢

近畿財務局管内の経済情勢

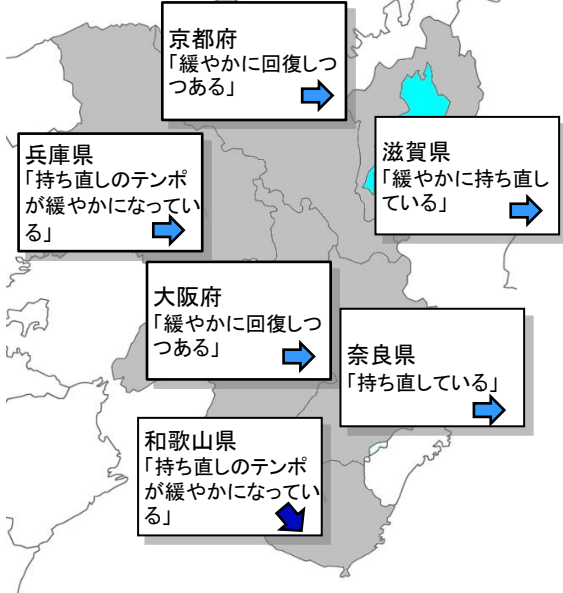
～ 総括判断 ～

7年7月判断	7年10月判断	総括判断の要点
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、インバウンドの増加もあり、緩やかに回復しつつある。 生産活動は、汎用・業務用機械などが上昇しているものの、石油・石炭製品などが低下しており、一進一退の状況にある。 雇用情勢は、有効求人倍率がおおむね横ばいで推移するなか、完全失業率は低水準で推移しており、緩やかに持ち直している。

～ 情勢判断の主なポイント ～

	7年7月判断	7年10月判断
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	一進一退の状況にある	一進一退の状況にある
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	7年度は前年度を上回る見込みとなっている	7年度は前年度を上回る見込みとなっている
企業収益	7年度は減益見込みとなっている	7年度は減益見込みとなっている
住宅建設	前年を下回っている	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

<府県別の経済情勢> ※7年10月判断



～ 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。

II. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

特別調査の概要等

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の状況について把握するため、近畿財務局管内の企業に調査（ヒアリング）を実施。
- (1) 調査期間：2025年9月中旬～2025年10月上旬
 - (2) 調査対象：近畿財務局管内の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100社）。
 - (3) 調査方法：近畿財務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。
- (3) 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。
- (4) あくまで近畿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、管内企業全体の動向を網羅した調査結果ではない。

規模別回答社数 ■ 大企業（資本金10億円以上） ■ 中堅・中小企業（資本金10億円未満）



業種別回答社数 ■ 製造業 ■ 非製造業



米国との輸出入取引の有無 ■ 有 ■ 無

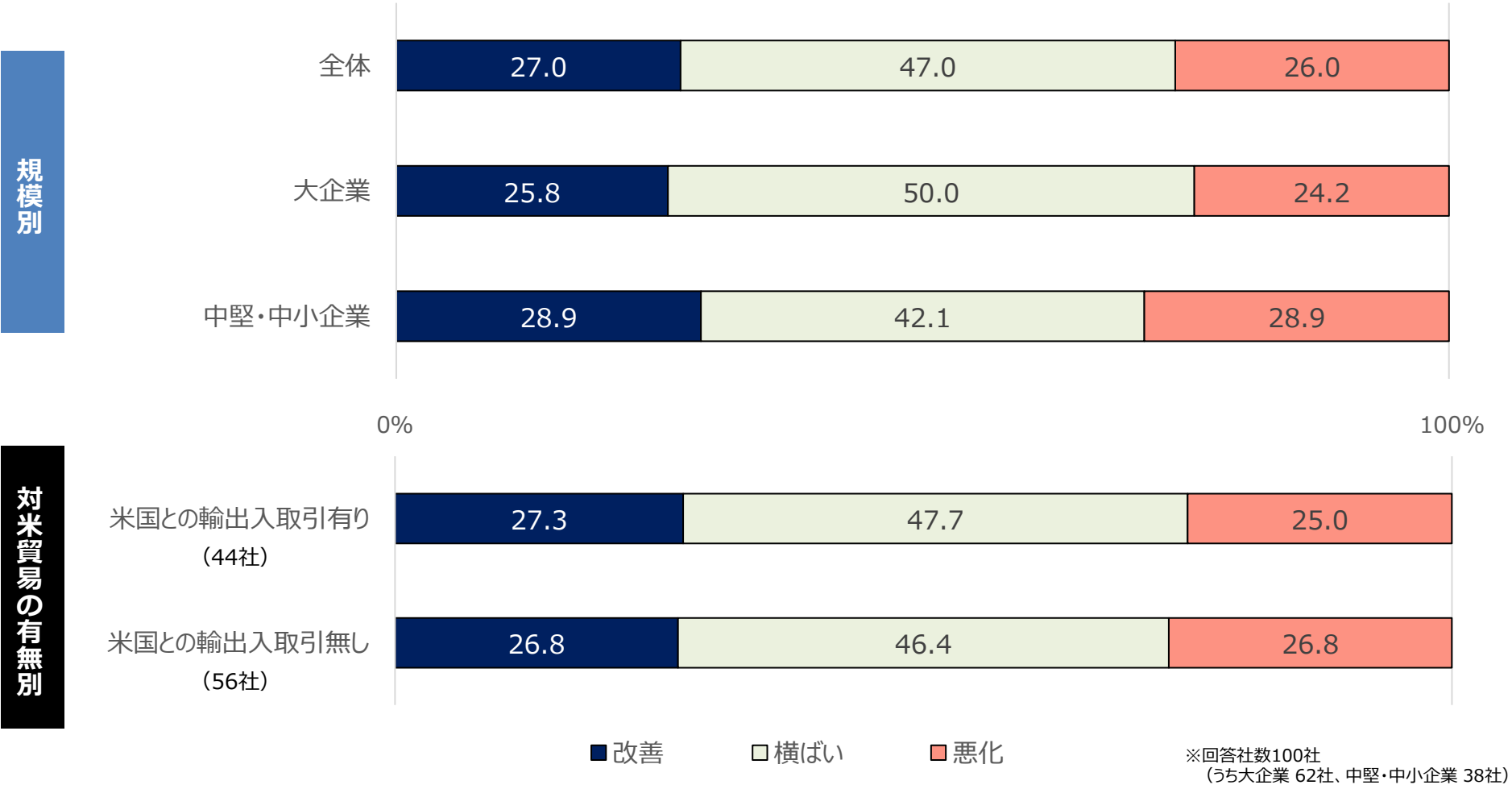


※ 米国との輸出入取引は直接的な輸出入のほか、国内の製造メーカー等を経由して米国に輸出される場合等の間接的な取引を含む。

- 足下の収益環境について、約半数の企業が「横ばい」としており、「改善」が「悪化」をわずかに上回った。
- 収益改善には国内の販売数量増加と販売価格上昇が寄与。悪化要因としては人件費増加や原材料価格上昇が多く、特に中堅・中小企業で人件費増加の影響が目立った。
- 収益力強化のために多くの企業がコスト削減ではなく、「アウトプット増加のための取組」を重視しており、中堅・中小企業を中心にその傾向が強まっている。
- 「営業力強化」、「高付加価値商品・サービスの開発」、「取引価格適正化」など売上げ増加に直結する取組が多くの企業で進められている一方、大企業を中心に「成長分野への投資」、「新規事業参入」など将来の成長を見据えた動きもみられた。

足下の収益環境

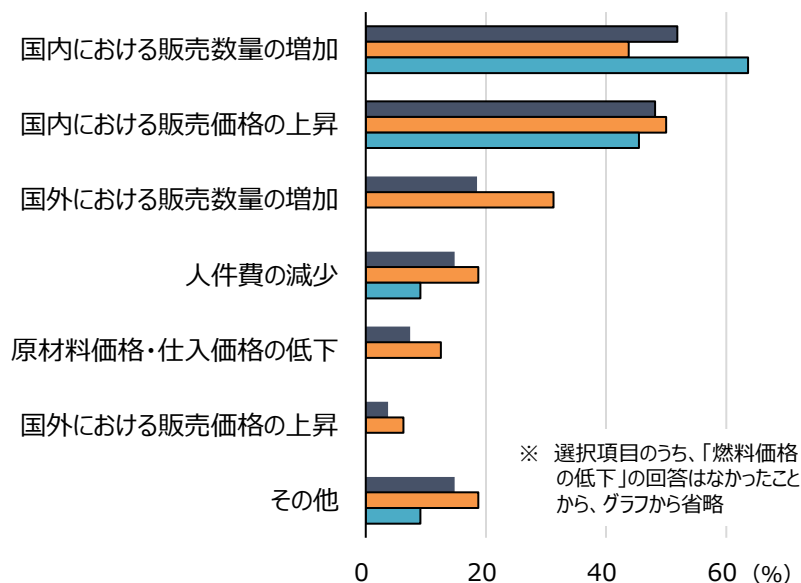
- 前年同期と比較した足下の収益環境（全体）については、半数近くの企業が「横ばい」と回答しており、「改善」が「悪化」をわずかに上回った。
- 米国との輸出入取引の有無別でみると、米国との輸出入取引が有る企業と無い企業の収益環境に大きな差異はみられなかった。



足下の収益環境改善・悪化の要因

- ・ 収益環境が「改善している」と回答した要因としては、「国内の販売数量増加」、「国内の販売価格上昇」が上位となった。
- ・ 一方、「悪化している」と回答した要因としては、「人件費の増加」、「原材料価格・仕入価格の上昇」、「国内の販売数量減少」が上位となった。
- ・ 規模別では、改善要因について全体と同様の傾向がみられた一方、悪化要因については中堅・中小企業の約 5 割が「人件費の増加」を挙げた。

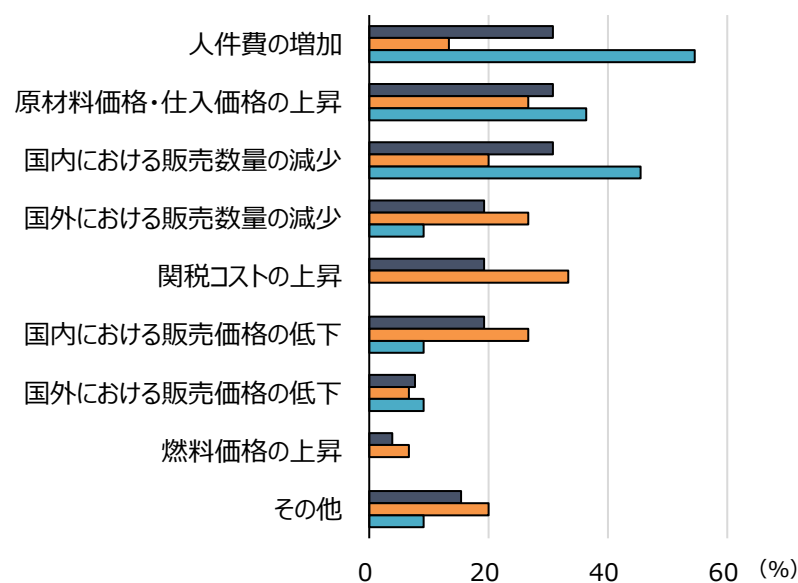
改善要因（2つまで回答可）



※回答社数：27社
(うち大企業 16社、中堅・中小企業 11社)

■ 全体 ■ 大企業 ■ 中堅・中小企業

悪化要因（2つまで回答可）



※回答社数：26社
(うち大企業 15社、中堅・中小企業 11社)

改善要因の具体的な内容

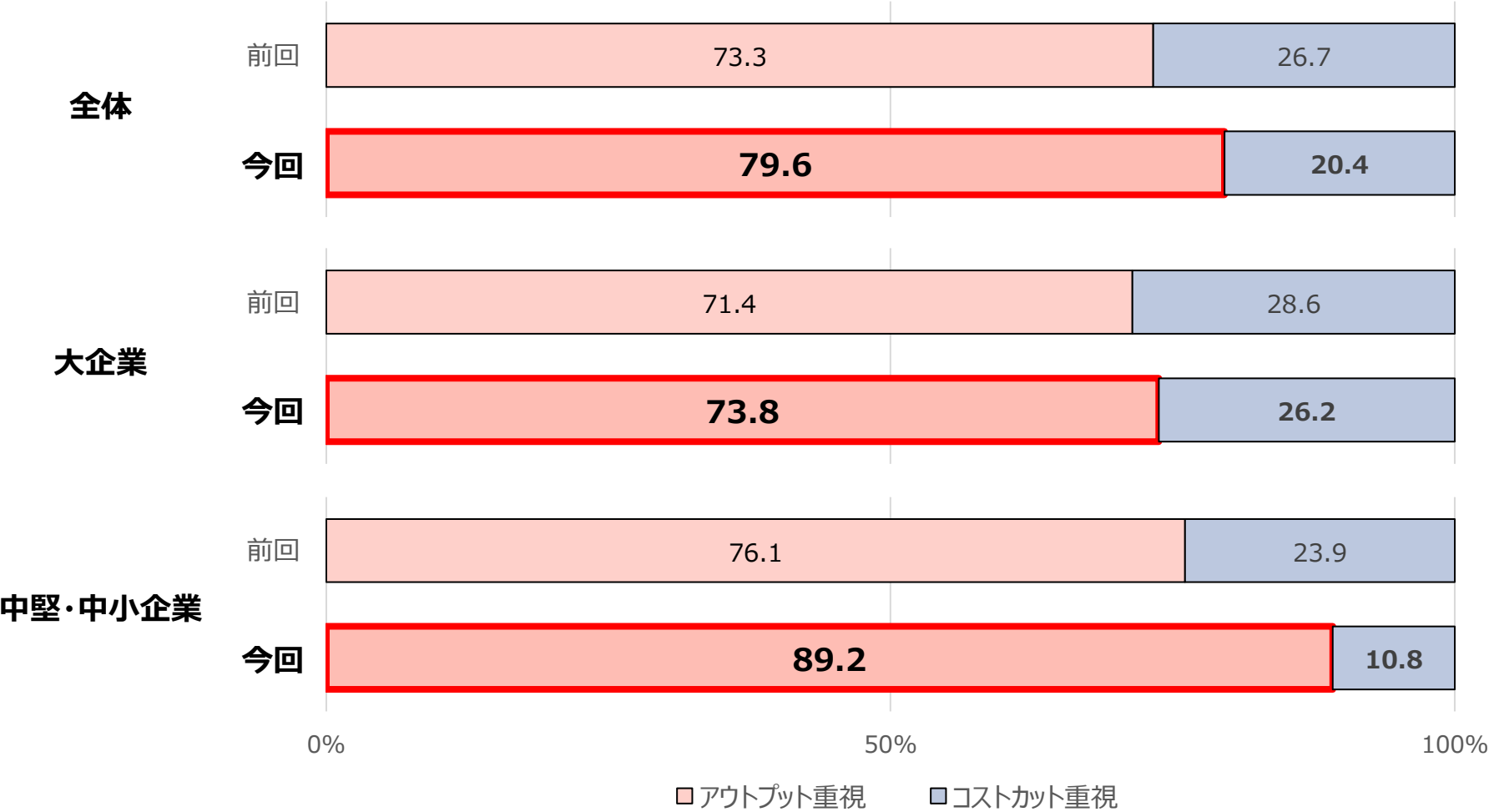
- ・ 仕入価格の上昇分を価格転嫁できていることから収益環境は改善。(小売)
- ・ 大阪・関西万博の恩恵を受けて、客室稼働率が高水準で推移しており、客室単価が高い状態が続いている。(宿泊)

悪化要因の具体的な内容

- ・ 人件費などのコストが高騰していることから負担感が大きく、収益を圧迫している。(飲食サービス)
- ・ 中国等の景気停滞に伴う自動車販売の減少の影響を受けている。(非鉄金属)

収益力強化のために重視している事柄

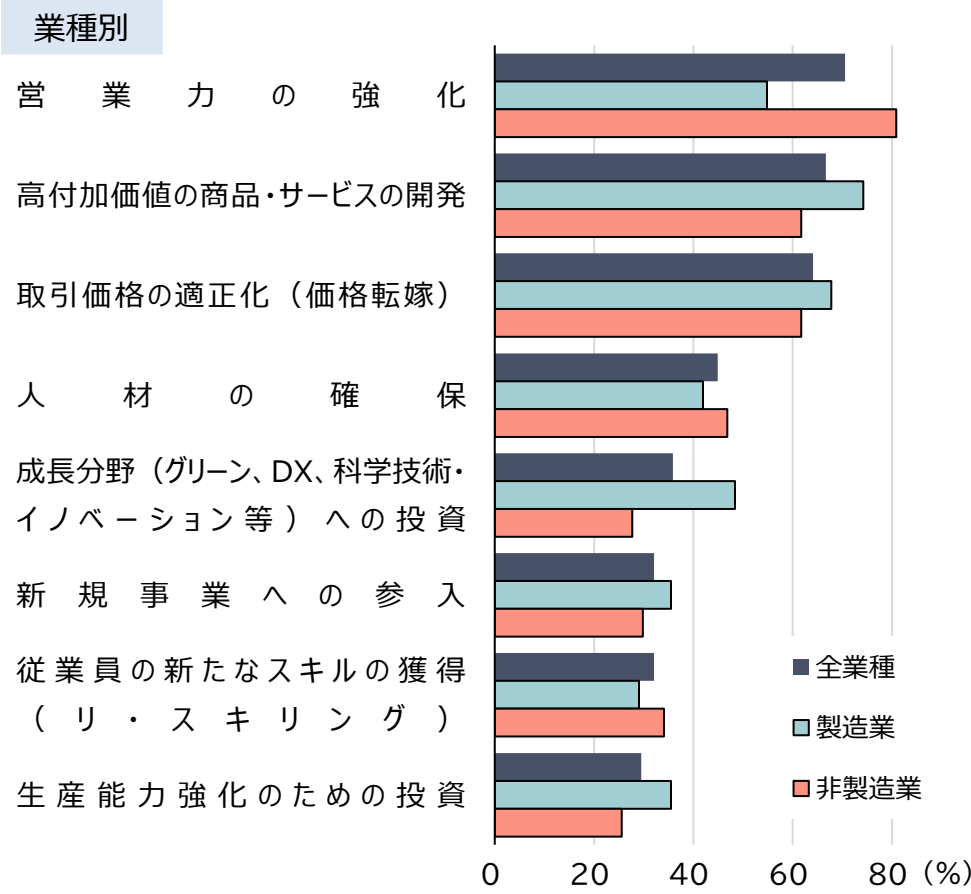
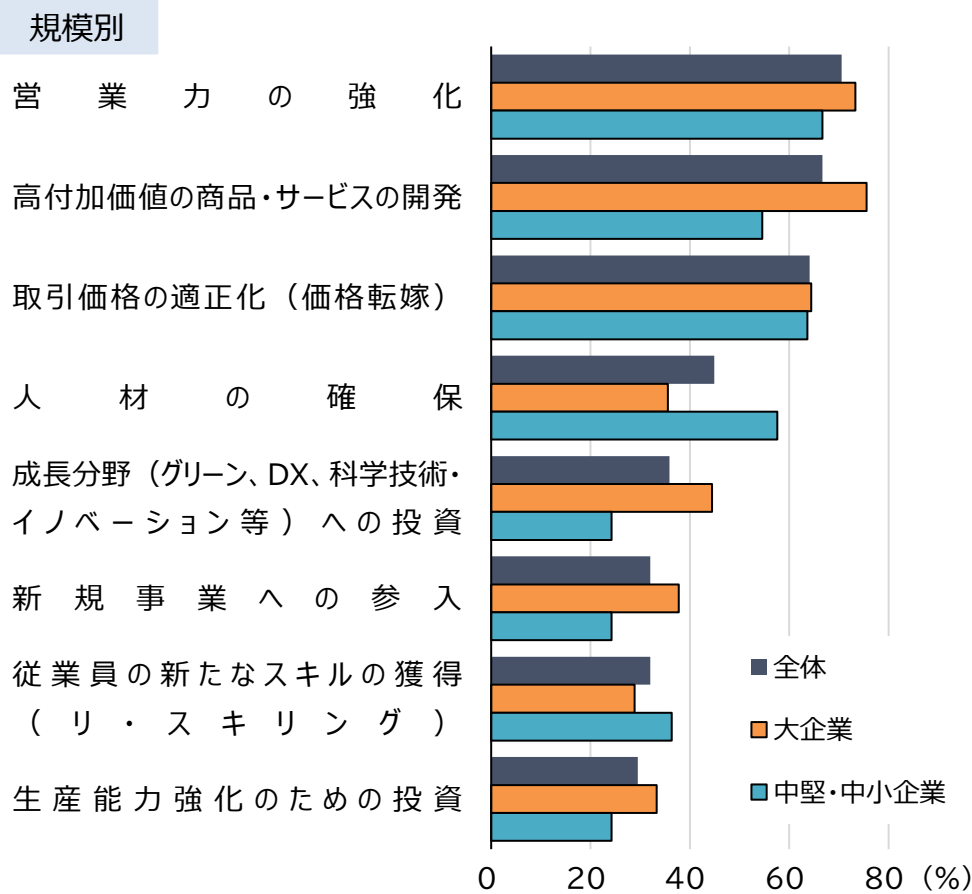
- 収益力強化のための取組として、「アウトプット増加」を重視する企業の割合は、前回調査（2024年）よりも増加し、全体の約 8 割となった。
- 特に中堅・中小企業ではその傾向が顕著で、約 9 割が「アウトプット増加」と回答した。



※回答社数
前回：116社（うち大企業 70社、中堅・中小企業 46社）
今回：98社（うち大企業 61社、中堅・中小企業 37社）

アウトプット増加のために取り組んでいる事柄

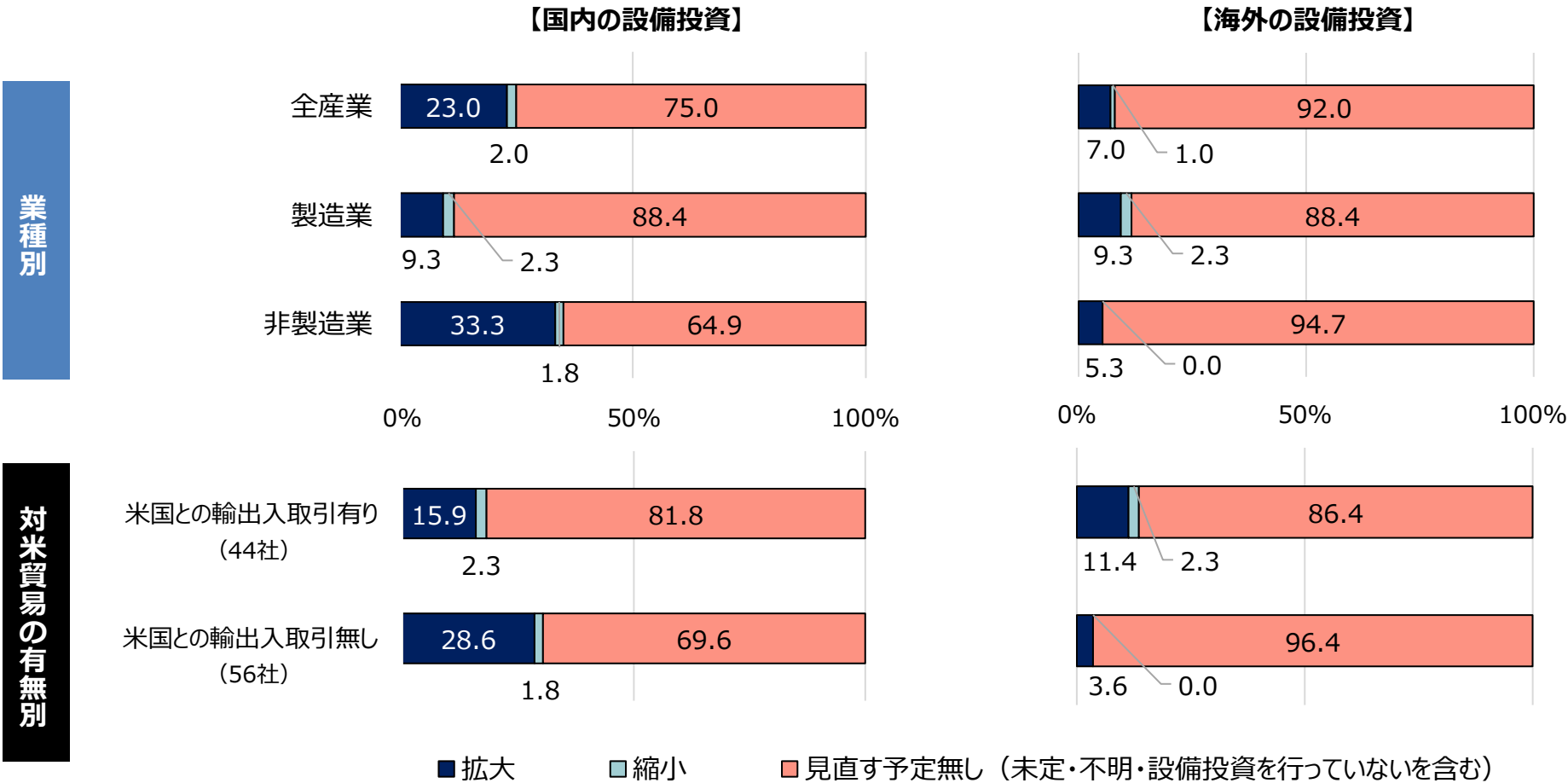
- 「売上等のアウトプット増加」への取組内容としては、「営業力の強化」や「高付加価値の商品・サービスの開発」、「取引価格の適正化（価格転嫁）」といった売上げ増加に直結する取組を回答した企業が多かった。
- 規模別の特徴としては、大企業では「高付加価値の商品・サービスの開発」や「成長分野への投資」、「新規事業への参入」等の将来的な成長を見据えた取組の割合が相対的に高い一方で、中堅・中小企業では、「人材の確保」の割合が高かった。
- 業種別では、製造業では「高付加価値の商品・サービスの開発」の割合が高い一方で、非製造業では「営業力の強化」の割合が高かった。



※「アウトプット増加」を重視すると回答した社数：78社
（うち大企業 45社、中堅・中小企業 33社）
（うち製造業 31社、非製造業 47社）
※複数回答可

国内外の設備投資計画の見直し

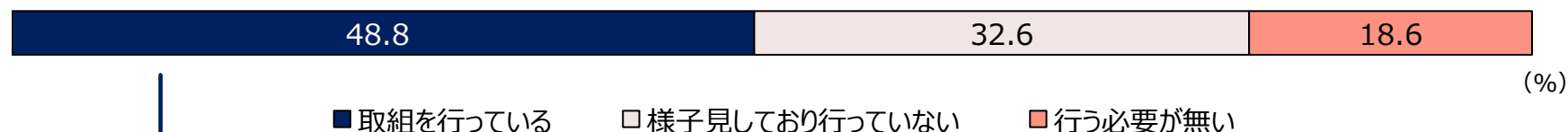
- 設備投資計画については、国内・海外ともに「拡大」と回答した企業の割合が「縮小」を上回り、業種別、米国との輸出入取引の有無別でも、同様の傾向がみられた。
- 業種別の特徴として、非製造業では、国内の設備投資計画を「拡大」と回答した企業の割合が製造業よりも高かった。



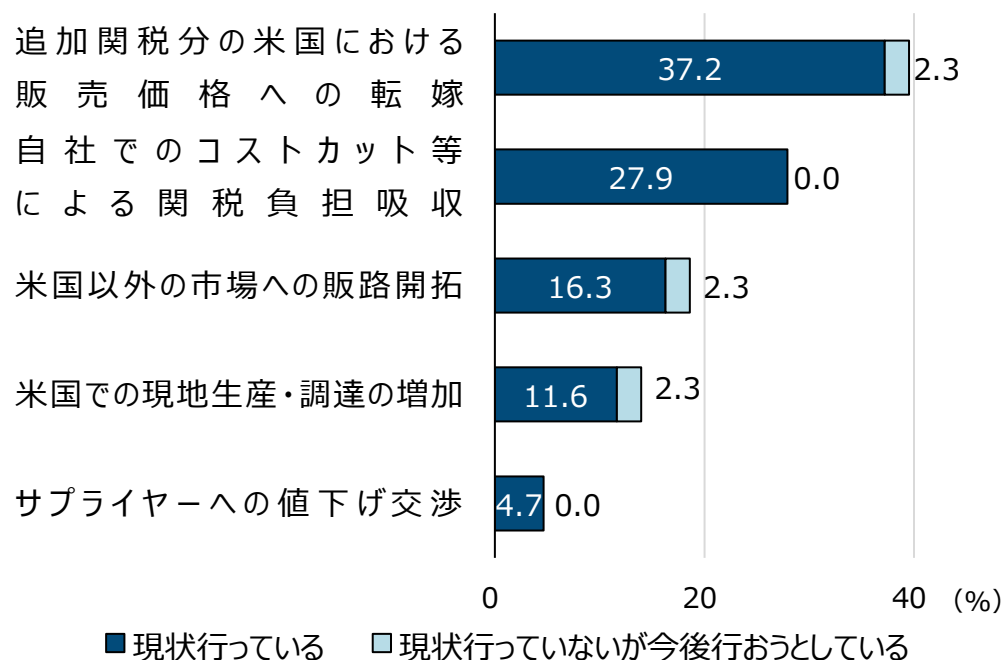
※回答社数：100社
（うち製造業 43社、非製造業 57社）

【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、半数近くの企業が「取組を行っている」と回答した一方、約3割は「様子見」、残りは「対応の必要なし」と回答した。
- ・ 「現状対応を行っている」、または「今後行おうとしている」取組としては、「追加関税分の米国における販売価格への転嫁」が最も多く、次いで「自社でのコストカット等による関税負担吸収」、「米国以外の市場への販路開拓」が続いた。



米国関税措置を受けた取組（複数回答可）



具体的な取組

- ・ 米国で販売する製品は現地生産しており、米国外から輸入する部品などへの関税負担については、販売時に価格転嫁している。
(業務用機械)
- ・ 現状、関税率上昇分を当社が負担しているが、順次関税率上昇分の価格転嫁を進める。
(生産用機械)
- ・ 包装材の簡素化や包装を自社の配送センター内で行うことなどにより、米国関税措置による価格上昇分を吸収している。(小売)

※回答社数：43社
米国との輸出入取引があると回答した44社のうち不明・無回答社数：1社

III. 成長型経済の実現に向けた特徴的な企業事例

世に無いものを創造し、あらたな営み、世界、宇宙の未来を紡ぐ

株式会社アイ.エス.ティ



INDUSTRIAL SUMMIT TECHNOLOGY

【本社・研究所】 滋賀県大津市 【設立】 1983年 【資本金】 80百万円
【事業概要】 研究開発型のマテリアルブランド
【方針】 ひとつのことを極め、頂点に立つこと
【Slogan】 Make the impossible possible



概要 (Company Profile)

1983年 「研究開発を行い、その技術を販売する会社」として創業

1985年 日本電信電話公社の地下ケーブルカバーとして
不燃繊維「イストフロン」が普及



1986年 レーザープリンターのアルミローラーの置き換えとして
「トナー定着用チューブ」の生産開始
(※ 世界シェア約7割、消費電力約9割減)



1994年 米国デュポン社よりポリイミド事業を取得
ニュージャージー州に「I.S.T(USA)」を設立

2003年 高付加価値繊維の製造等拠点「日興テキスタイル」を設立

2024年 欧州市場開発拠点「イタリア駐在員事務所」を開設

ポリイミドとは・・・

- ◆ -196℃から350℃まで物性変化が少ないポリマーの一種
- ◆ 米国デュポン社が1960年代にフィルム製品として実用化

高性能

耐熱性、耐薬品性、電気絶縁性などに優れる

汎用性

電子部品から航空宇宙、自動車まで広く使用

特色・強み (Strength)

原料から製品までの開発、試作、製造装置設計及び製造まで
一貫して行う開発技術力と品質管理力

研究開発

最も重要視しているのは、“開発テーマの選択”

10年先を見据え、
世の中にないものを
開発

従業員3分の1
が研究開発

企画から生産まで
一貫して自社で
手がける

人材戦略

AIが追い着けない人間の「構築力」と「洞察力」を重視

強い情熱を持つ人材
を適材適所で採用

個性を伸ばし
プロフェッショナル
を育成

集合知により
企業の競争力向上

企業理念 (Philosophy)

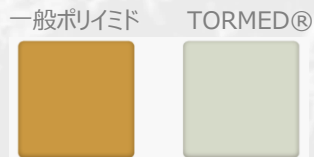
- ・他社にないものを製作する
- ・付加価値の高いものを手がける
- ・信頼を得ることを第一条件とする
- ・苦勞に立ち向かう
- ・常に情報の収集を心がける
- ・よく考える

次世代の新素材開発

TORMED®（透明ポリイミドフィルム）

➤ 2000年頃、従来の有色ポリイミドを耐熱性などの特性を維持しつつ、無色透明化したフィルムを開発。2020年に「TORMED®」として販売。

- ・ 高い光透過率
- ・ 幅広長尺ロールフィルムで量産
- ・ 用途「衛星太陽電池の保護膜」
「ARゴーグル透明配線」 など



➤ ペロブスカイト太陽電池（PSC）への展開

- ・ 2023年、TORMED®を基材としたPSCの研究開発を桐蔭横浜大学と着手。PETフィルムよりも200℃高い耐熱性により、エネルギー変換効率の2割向上に成功。ロール to ロールで製造したPSCの変換効率が安定的に15%以上を達成。
- ・ 高温や紫外線などの極限環境に耐えうるTORMED®の特長を活かし、宇宙分野でのさらなる展開に向け取り組む。

➤ 宇宙での実証実験

- ・ オーストリア科学アカデミー、欧州宇宙機関（ESA）による宇宙環境での材料劣化プログラムに採用。
- ・ 2024年11月にスペースXの輸送機で打ち上げられ、国際宇宙ステーションにて評価中。



IST PLATINUMWOOL™（高機能天然繊維）

2004年に研究開始し、天然繊維×技術で光沢と柔らかさを備えた、シルクやカシミアに匹敵する第三の高級天然ウールを開発。2024年からトップブランド向けに販売開始。



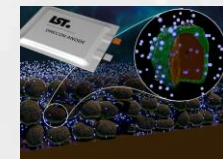
IMIDETEX®（コンポジット用高強度高耐熱強化繊維）

2014年に研究開始し、従来のカーボンやガラス強化繊維によるコンポジット（複合材料）に、制振性などを向上させたポリイミド強化繊維「IMIDETEX®」を2024年から提供。



DRECON®（リチウムイオン電池用シリコン負極材）

2019年、リチウム電池の高容量・長寿命化を目指し、新たなシリコン負極材開発に着手。2025年、米国自動車メーカーより次世代EV用の負極材の依頼を受け試作開始。



今後の成長戦略

▲ 承継した理念と知見でfeed forwardな開発を推進

承継理念や知見を活かし、未来を先読みして、効果的かつ革新的な開発を行う

▲ コア技術を生かし、成長分野への注力

「エネルギー」、「通信」、「AI／ロボティクス」、「環境クレジット」の分野を軸に、宇宙産業を含め幅広い事業をリード

▲ すべてを塗り替え、すべてを織りなす

新しいマテリアルを世に提供しつづけることで、新たな世界を生み出し、人や世界、宇宙にまで貢献していく

