



## 地域の特徴的な動き

- I. 最近の九州財務局管内の経済情勢
- II. 九州財務局管内における「新規事業の立ち上げ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



【熊本】



【大分】



【宮崎】




【鹿児島】



【名瀬】





令和5年10月  
九州財務局

# I. 最近の九州財務局管内の経済情勢

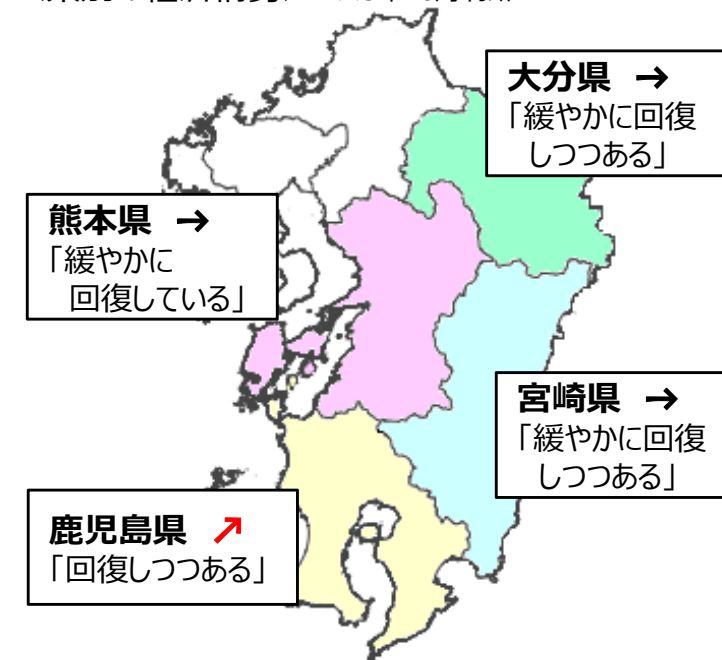
	前回（5年7月判断）	今回（5年10月判断）	前回比較	総括判断の要点
総括判断	緩やかに回復しつつある	回復しつつある		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 個人消費は、物価上昇の影響もみられるものの、経済活動の正常化の動きが続いていることから、回復しつつある。</li> <li>○ 生産活動は、高水準を維持しているものの、海外経済の減速などの影響から一部に弱さがみられており、このところ横ばいの状況にある。</li> <li>○ 雇用情勢は、持ち直している。</li> </ul>

〔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、回復していくことが期待される。ただし、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	緩やかに回復しつつある	回復しつつある	
生産活動	回復に向けた動きに一服感がみられる	高水準を維持しているものの一部に弱さがみられており、このところ横ばいの状況にある	
雇用情勢	持ち直している	持ち直している	
住宅建設	持ち直しつつある	持ち直しに向けた動きが続いている	

＜県別の経済情勢＞ ※5年10月判断

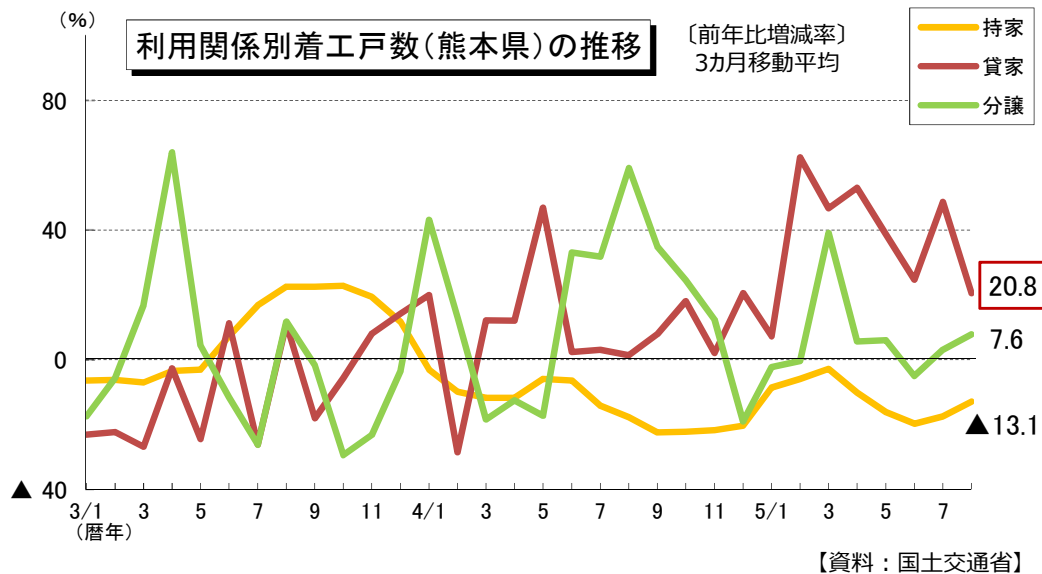
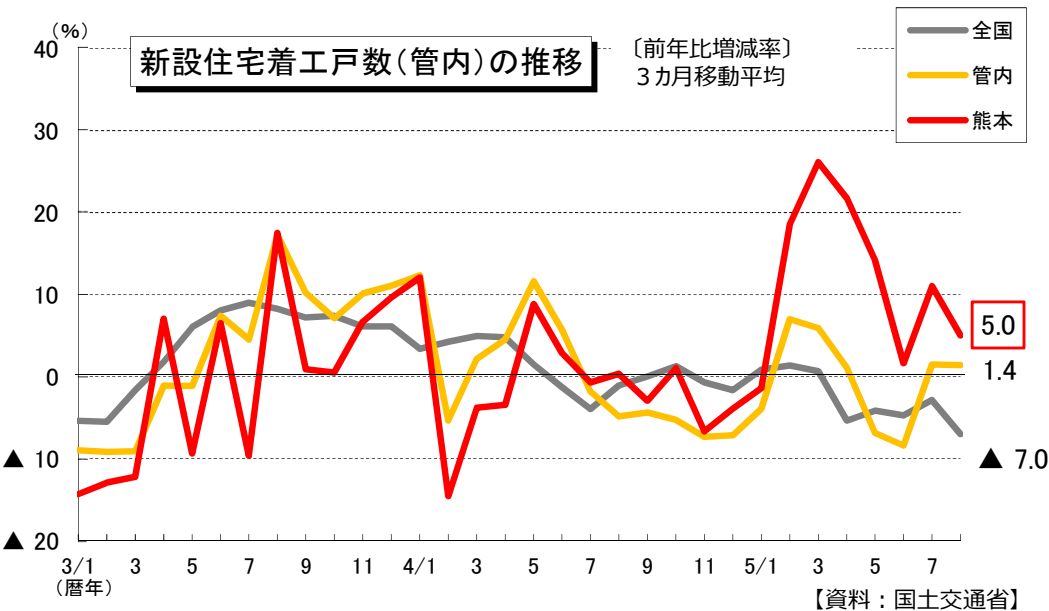


（注）5年10月判断は、前回7月判断以降、足下の状況までを含めた期間で判断している。

# I. 最近の九州財務局管内の経済情勢

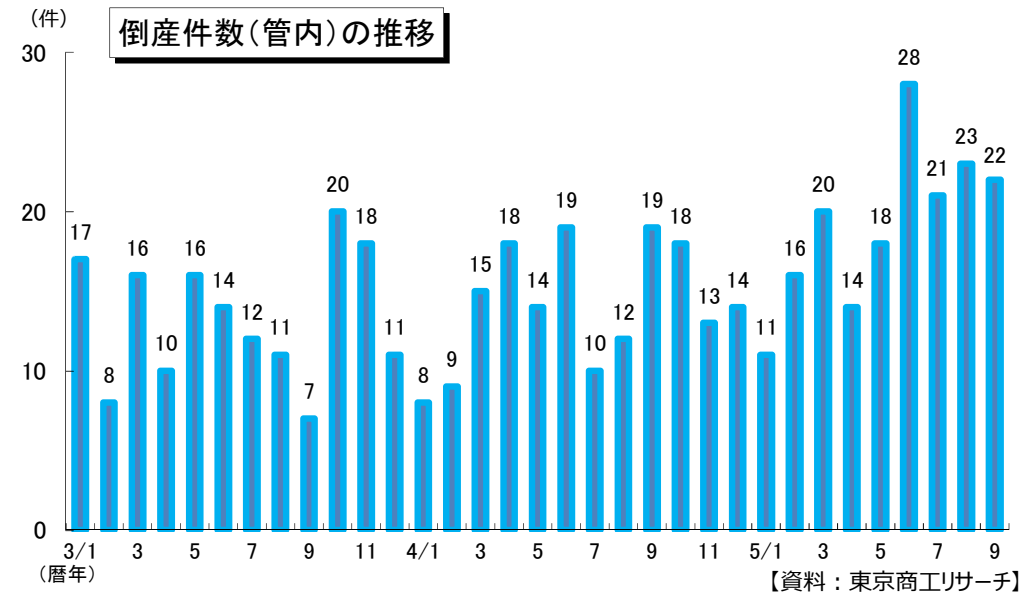
## (1) 管内の特徴的な動き① (住宅建設)

全国の新設住宅着工戸数がこのところ前年を下回っている一方、熊本県内は前年を上回っている。特に、貸家の伸びが大きい。

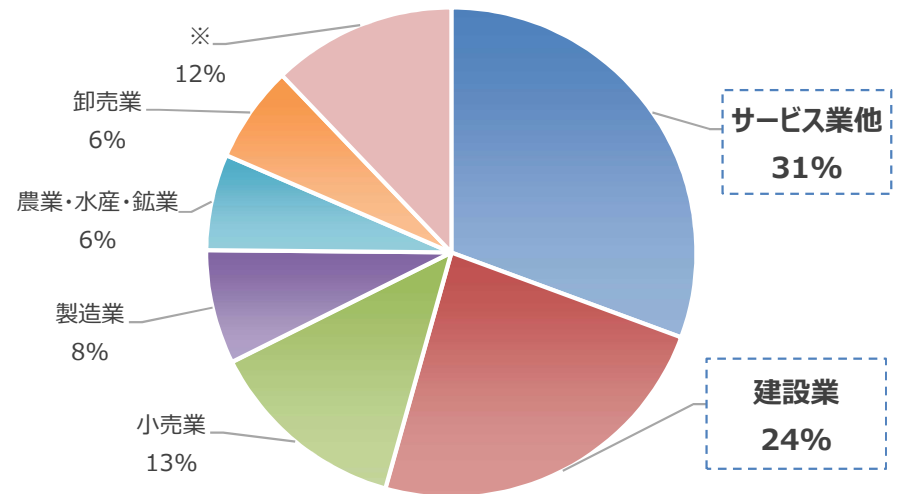


## (2) 管内の特徴的な動き② (企業倒産)

このところ倒産件数は増加傾向にあり、飲食店等のサービス業、建設業の倒産が多い。



業種別倒産件数(管内)構成比(令和5年1月~9月)



※不動産業、運輸業、情報通信業、金融保険業の合計

【資料：東京商工リサーチ】

## Ⅱ. 九州財務局管内における「新規事業の立ち上げ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

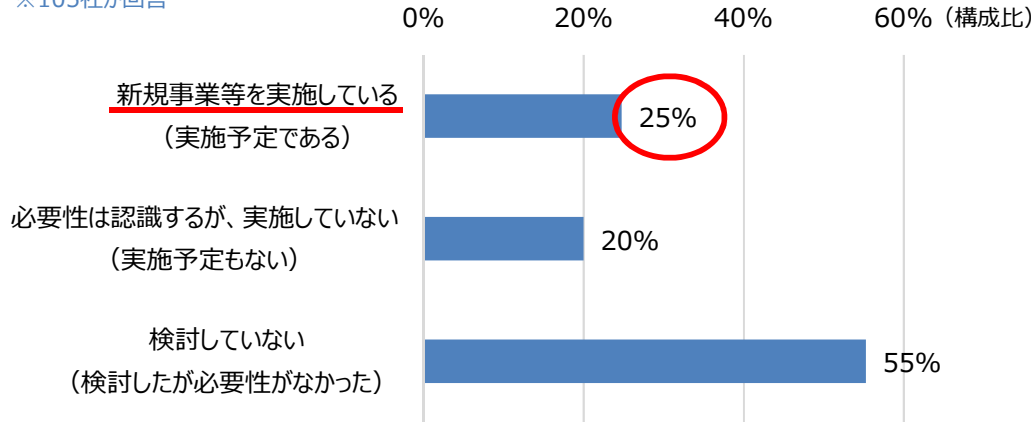
### 1. 新規事業・異業種参入等

- ◆ 調査期間：令和5年9月中旬～10月中旬
- ◆ 調査対象：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（105社）

#### (1) 2020年以降の新規事業等の取組状況

2020年以降、25%の企業が異業種参入や現在の業種分野内での新規事業の立ち上げ等を実施（予定を含む）

※105社が回答

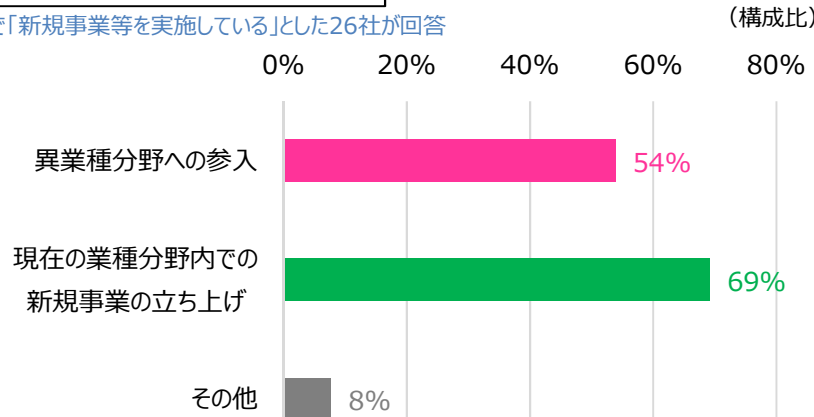


「新規事業等」：「異業種への参入」「新規事業の立ち上げ」等とし、「新商品・新サービスの開発」は含まない。

- (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

#### 新規事業等の内容 (複数回答)

※(1)で「新規事業等を実施している」とした26社が回答

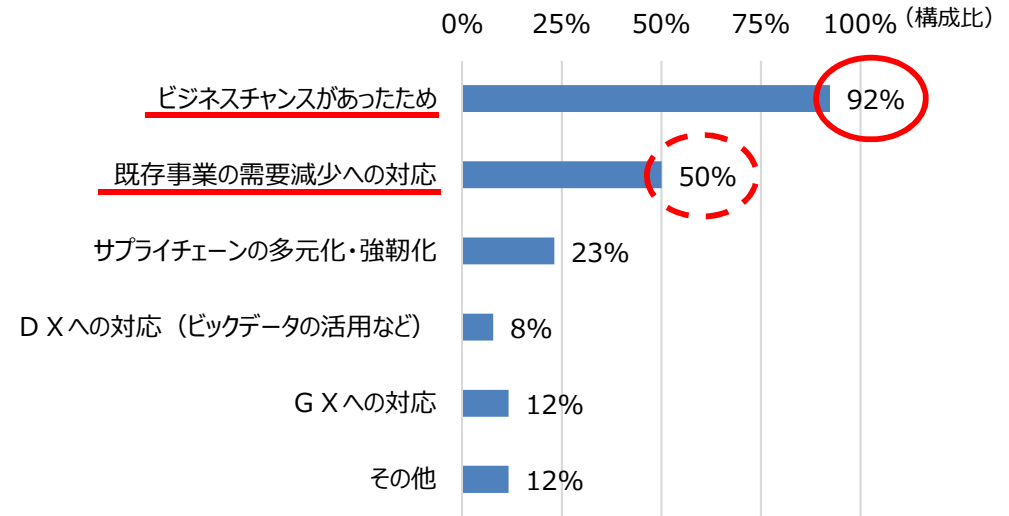


(注) 複数回答

#### (2) 新規事業等に取り組むに至った理由・背景 (複数回答)

「ビジネスチャンスがあったため」、「既存事業の需要減少への対応」を理由とする企業が多い

※(1)で「新規事業等を実施している」とした26社が回答



(注) 複数回答

#### 【異業種分野への参入】

※主なヒアリング結果

- (食料品) 本業で生じる焼酎粕を活用し、陸上での養殖事業へ参入
- (建設) 取引先の業況に左右されない収益源の多様化等を図るため、農業分野(畜産)へ参入
- (陸運) 半導体関連需要への対応を目的に倉庫業へ参入
- (卸売) 遊休施設を活用し、水耕栽培野菜の生産・販売事業へ参入

#### 【現在の業種分野内での新規事業の立ち上げ】

- (食料品) 最終消費者との接点づくりを目的に観光農園・飲食事業に参入
- (建設) 職人不足を解消するため、3Dプリンターを使った住宅建設・販売事業に参入

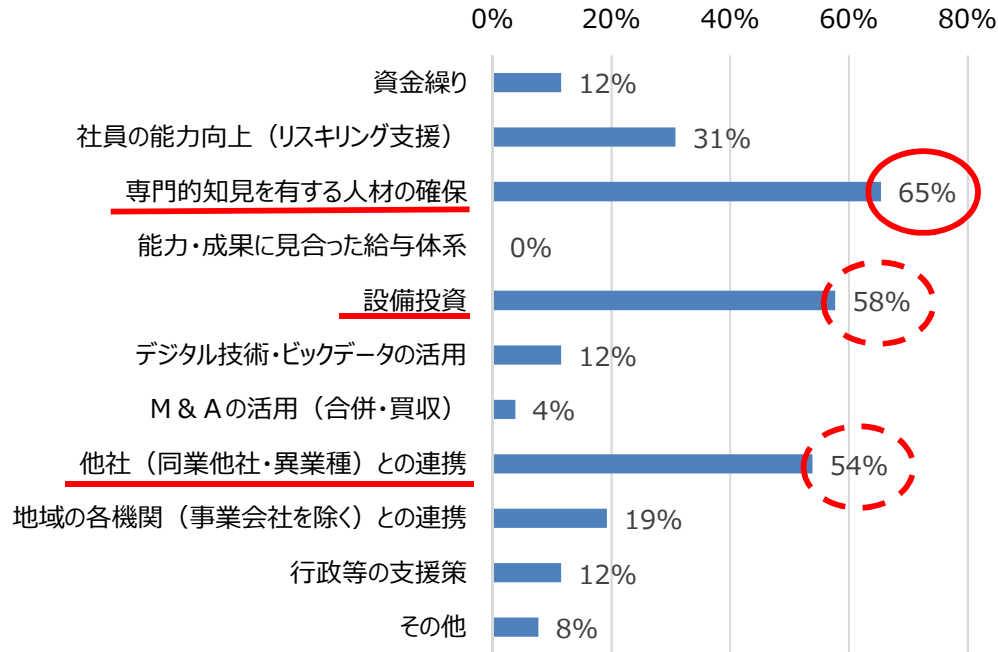
## Ⅱ. 九州財務局管内における「新規事業の立ち上げ等に関する地域企業の取組の現状及び今後の方針」について

### (3) 新規事業等を進める上での重要事項 (重要度の高い順に最大3項目回答)

「専門的知見を有する人材の確保」が最多で、「設備投資」、「他社との連携」と続く

※ (1) で「新規事業等を実施している」とした26社が回答

(構成比)



(注) 重要度の高い順に最大3項目回答

#### 【専門的知見を有する人材の確保】

(建設) 新卒中心の採用を続けたため、住宅販売に関する専門知識はあるものの、新規事業へのアレルギーと対応力不足がみられることから、新規事業に精通した人材を中途採用している。

(不動産) 不動産業務のデジタル化を行うためには、専門的知識を有する人員によるシステム開発、営業が必要。

#### 【他社との連携】

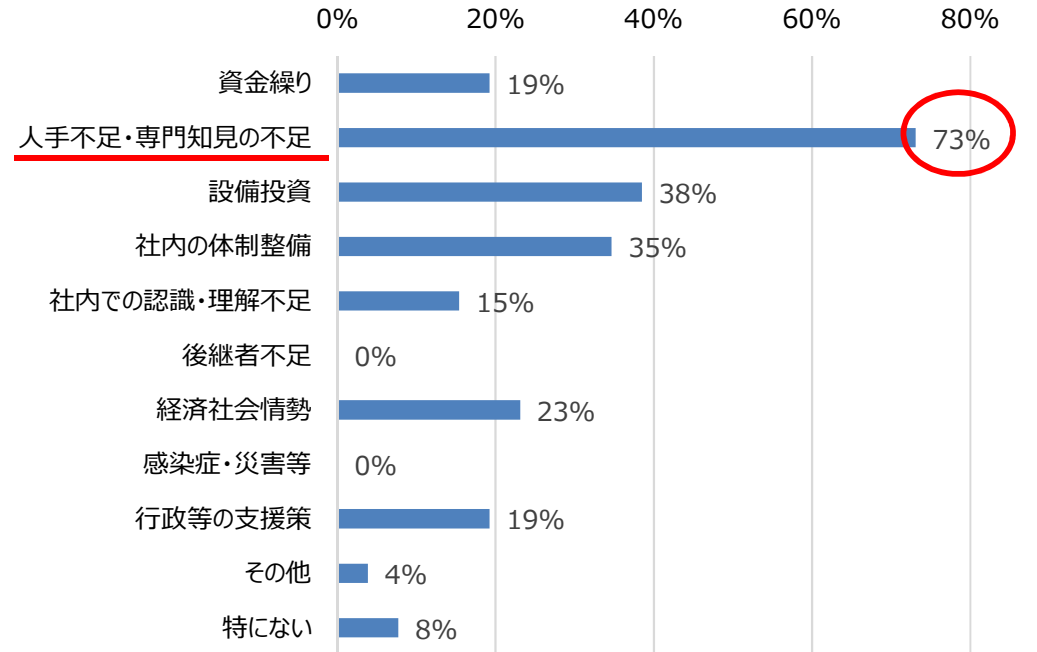
(化学) 新しい分野向けの製品開発には、市場のニーズ把握など様々なことを行う必要があるため、自社独自で行うよりも他社と連携して事業を進めた方がよい。

### (4) 新規事業等を進める上でのボトルネック (重要度の高い順に最大3項目回答)

「人手不足・専門知見の不足」が最多

※ (1) で「新規事業等を実施している」とした26社が回答

(構成比)



(注) 重要度の高い順に最大3項目回答

#### 【人手不足・専門知見の不足】

(化学) 新規事業を開始するにしても人員を新たに採用することは難しいため、少人数での立ち上げとならざるを得ない。

(卸売) 人材不足を解消するには給与等の見直しが必要となるため、人件費が増加。

(情報通信) 異業種参入となると、社内に知見を持った人材が少ない。

#### 【社内での認識・理解不足】

(建設) 既存事業にはある程度安定した収益性があるため、社内において新規事業への関心が薄く、新規事業を行う必要性が理解されない。

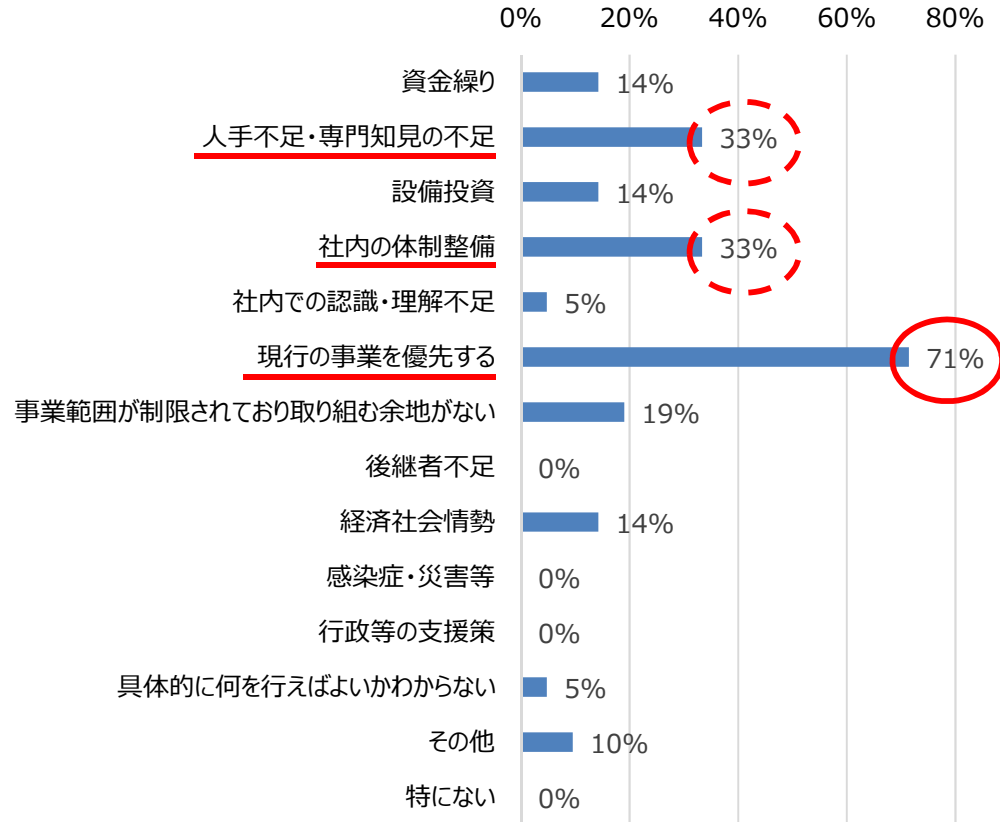
## Ⅱ. 九州財務局管内における「新規事業の立ち上げ等に関する地域企業の取組の現状及び今後の方針」について

### (5) 新規事業等に取り組んでいない要因 (重要度の高い順に最大3項目回答)

「現行の事業を優先する」が最多で、「人手不足・専門知見の不足」、「社内の体制整備」と続く

※ (1) で「必要性は認識するが、実施していない」とした21社が回答

(構成比)



(注) 重要度の高い順に最大3項目回答

#### 【現行の事業を優先】

(宿泊) コロナ禍を経て、人員減の中で本業に注力している。今は新規事業に取り組む余力がない。

#### 【人手不足・専門知見の不足】

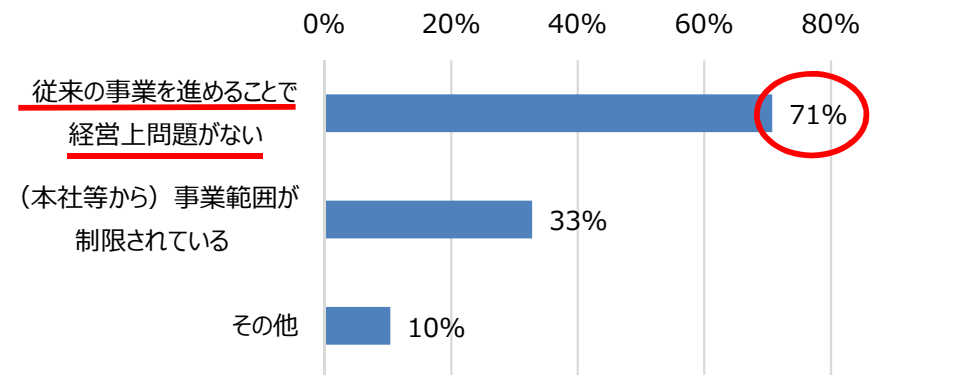
(情報通信機械) 事業責任者や管理者の不足により、これ以上の新規事業拡大は困難。

### (6) 新規事業等の検討をしていない理由

「従来の事業を進めることで経営上問題がない」が最多

※ (1) で「検討していない」とした58社が回答

(構成比)



#### 【従来の事業を進めることで経営上問題がない】

(情報通信) 親会社からの委託業務に対し、しっかりと人員を確保し遂行していくことが先決。

#### 【その他】

(宿泊) 人手不足に加え、新規事業の採算性に不安がある。

## ケミカル技術を駆使し、バイオテクノロジーなどの新たな分野へチャレンジ



【本社】 熊本県熊本市  
 【資本金】 2,300万円  
 【従業員数】 153名（2023年9月現在）  
 【設立】 1967年3月

### 【企業概要】

- 半導体製造装置やパワー半導体を構成する部品へのめっき加工、精密電鍍（金属微細部品製作）が基幹事業
- 2007年にめっき中心のビジネスからケミカル洗浄や微細加工などへ事業の幅を拡大
- 2022年からはシリコンウエハへのめっき加工を新たに開始

### 新分野参入に至った背景

- 特定分野に依存しない事業展開の必要性
  - ➔ 収益源の多様化・リスク分散
- 産業変化を捉え、常に新規事業にチャレンジする社内意識
  - 「Best in the world – ニッチな分野でどこにも負けない世界一になろう」
- 人材の県外流出を抑え、若者が地元熊本で活躍できる職場づくりの必要性（熊本県内の高校生の県内就職率は全国でも低位）

### 主な取組

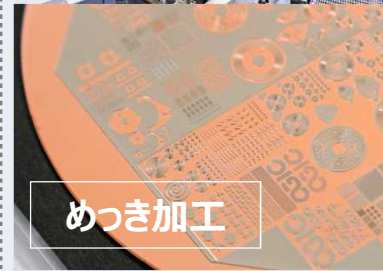
#### バイオテクノロジー分野への進出（サクランの抽出）

- 地元ベンチャー企業と連携し、熊本発祥の藍藻類・スイゼンジノリから寒天状物質の「サクラン」を抽出する技術を確認
- 工場スペースや従業員を当社が提供し、抽出作業を担う
  - ➔ 吸水性・保水性が非常に高いサクランは、機能性素材として注目されており、大手メーカーの化粧品や衣料品で使用

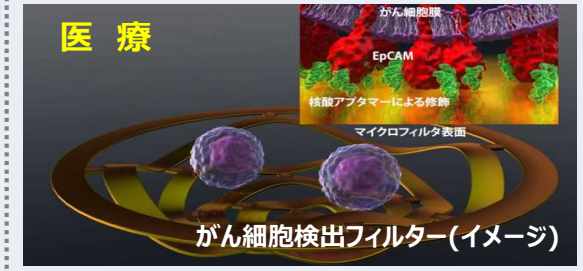
#### 医療分野への進出（がん細胞検出フィルターの開発）

- 熊本大学との共同研究により、血液中のがん細胞を検出するマイクロフィルターを開発（微細部品製作技術を活用）
- 本フィルターを使用した検査機器では微量の血液からがん細胞を捕捉できるため、低コストで人体への負担も少ない点が特徴
  - ➔ がんの早期発見につながるとの期待の中、熊本大学と産学官連携プロジェクト・i-SCanにて臨床試験を実施中

### ＜基幹事業＞



### ＜新分野＞



### その他の取組（DXによる生産性向上）

- 今後の事業拡大、賃上げを通じた人材確保を進めるためにも生産性向上が不可欠のため、半導体製造装置やパワー半導体向け部品のめっき工程にDXを導入。製品の品質だけでなく工程管理等に効果を発揮

### 今後の展開・課題

- 今後も新規事業を進めるための工場拡張及び資金調達
- 人材確保（新卒者の採用が難しくなっている状況）
  - ➔ 給与面だけでなく福利厚生やキャリアアップ支援（会社負担で大学院進学が可能）等の充実度のPRも必要

### 2. スタートアップ

- ◆ 調査期間：令和5年9月中旬～10月中旬
- ◆ 調査対象：管内に所在するスタートアップ企業（12社）

いずれのフェーズにおいても「資金調達」、「人材確保」（組織整備）を課題として挙げる企業が多く、創業までの課題では「ビジネスモデルの構築」（採算性の確保等）も多い

#### （1）創業までの課題

##### 【資金調達・人材確保】

- 開発系企業のため、多額の創業資金を要した。
- 既存事業のスピアウトではなくゼロからの立ち上げだったため、サービス開発やマーケティングに先行資金が必要だった。

##### 【ビジネスモデルの構築】

- 収益化に必要な生産量や販売方法等の構築に苦労した。
- 資金や人脈などがなかったため、どういった事業を行えばよいかを選択し、現在のビジネスモデルにたどり着くのに時間を要した。

##### 【その他】

- 地方では新しい取組への理解が得られにくいいため、地元経営者からの理解を得ることも必要。

#### （2）事業を進める中での課題

##### 【資金調達】

- 開発、実証実験まではできたが、その先に進むための資金が足りない。収益が見えない段階では借入する自信がない。
- 依然として従来の融資基準で判断されることが多く、個人保証もほぼ必須のため、希望どおりの額の資金調達が難しい。

##### 【人材確保・人材育成】

- 技術者や経営を担える人材は東京などに集まることから、地方にいない。
- 急激に規模を拡大したため、バックオフィスを含めた組織体制構築が追い付かない。
- 提供するサービスの品質を維持するためには、スタッフへの教育や人材の確保が必要。

#### （3）今後の事業展開における課題

##### 【資金調達】

- ある程度の開発までは進めても、そこからビジネス化するための資金調達が難しい。今後はクラウドファンディングも活用予定。
- やるべきこと、やりたいことが多く、創業3年目となる現在においても常に新規事業開発が必要な状況にあるが、資金的な制約がありアクセルを踏み込めない。

##### 【人材確保・組織整備】

- 今後のIPOやグローバル展開に向け、優秀な人材確保が必要となるが、黒字転換前の状態では多額の賃金は捻出できず、既存社員との軋轢も懸念される。
- IPOを目指す中で、高い成長性の確保と内部管理体制の両立が課題。

#### （参考）有益だった支援策等

- 大手企業グループ主催のビジネスプランコンテストに入賞し、同グループによる伴走型支援を受けることができた。約4カ月の支援プログラム期間中、実証実験などを行い、ビジネスプランをブラッシュアップすることができたことは有益だった。
- 九州経済産業局のJ-Startup Kyusyuに選定されたことで、当社の認知度が高まり、資金調達や人材確保がよりスムーズになった。
- 環境省の実証事業に採択され、補助金を得られたことでかなりチャレンジングなアプリの開発を行うことができた。資金面だけでなく、同省に選ばれたことによる波及効果も大きかった。



## 聴診のデジタル化により心疾患の早期発見・医療の地域格差等の解消を目指す



AMI (株)

【本社】 鹿児島県鹿児島市  
 【資本金】 9.3億円（資本剰余金を含む）  
 【従業員数】 38名（2023年8月現在）  
 【設立】 2015年11月

### 【企業概要】

- NEDO等の支援を受け、心音と心電を同時に取得して心疾患の診断をアシストする医療機器「超聴診器」を開発中。

### 起業に至った背景

- 超高齢社会の到来による心不全患者の増加懸念 → 早期発見の必要性
- 医療の地域格差（過疎地や離島における医師不足）

### これまでの課題

- 開発、製品化の目途が立たない時点では、銀行等の融資、VCからの出資を受けることは困難
- 必要な人材は大都市に集中しており、知名度も資金もない中では人材確保が困難

### 【有益だった支援策等】

- 熊本県の補助を受け特許を取得したことをきっかけに、NEDOやVCの補助・出資等により資金調達ができた
- 全国多数の「ピッチ」に参加、優勝し技術評価されたことで知名度が上がり、人材確保につながった

### 今後の展開・課題

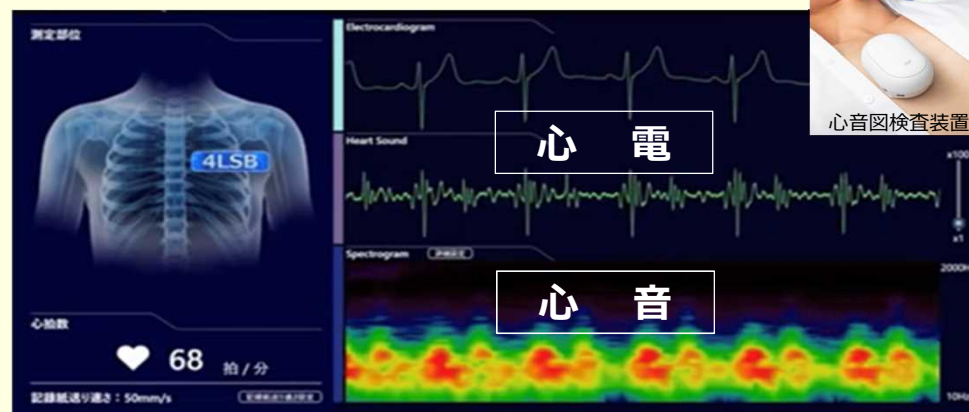
- 海外展開 → 資金・パートナーが必要(官民ファンド、地銀、政府系金融機関等)
- 心臓以外の病気への利用範囲の拡大
- 将来的には超聴診器の家庭への普及を目指す

### 主な取組・効果

#### 「超聴診器プロジェクト」

- 大学病院や医療機関との共同研究を進め、人間の可聴域の下限となる低音もクリアに拾うことが可能な「心音図検査装置AMI-SSS01シリーズ」を開発【2022年9月に薬事承認を取得、現在月100台の生産が可能】

➔ 心音図検査装置AMI-SSS01シリーズで取得した音を専用のAIによってデータ解析することにより心臓疾患を早期に発見



聴診のデジタル化により、心電と心音の同時取得・データ保存・可視化が可能  
 販売名称：心音図検査装置AMI-SSS01 シリーズ 承認番号：30400BZX00218000

#### 医師同士をつなぐ「遠隔聴診読影サービス」の提供

- 心音図検査装置で取得した検査データをクラウドにアップロードすると、聴診に精通した医療従事者が所見コメント付きの解析レポートを返却するサービスを開発【2023年9月にβ版をリリース、2024年4月からサービス開始】
- ➔ 過疎地や離島における医師不足を解消  
 誰もがどこにいても、質の高い医療を受けられる世界を実現

