



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「成長型経済の実現に向けた地域企業の取組」について



【熊本】



【大分】



【宮崎】



【鹿児島】



【名瀬】

令和6年11月
九州財務局

I. 最近の九州財務局管内の経済情勢

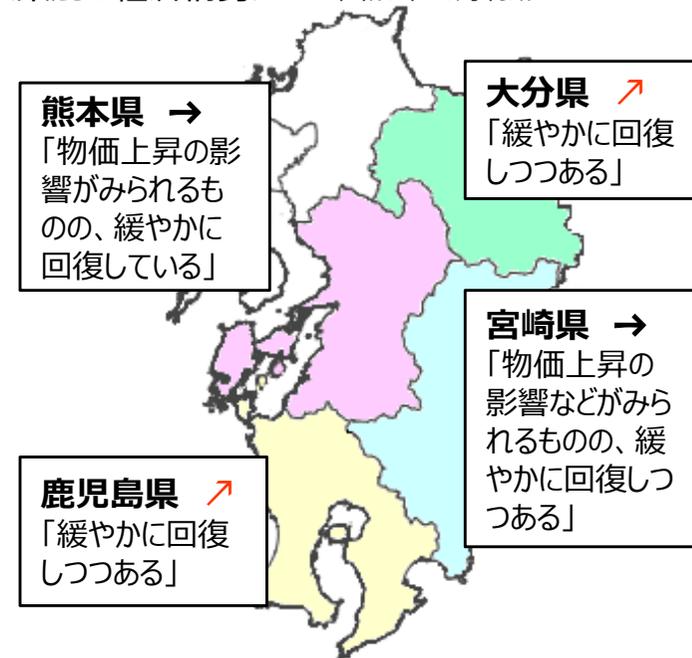
	前回（6年7月判断）	今回（6年10月判断）	前回比較	総括判断の要点
総括判断	物価上昇の影響がみられるものの、回復しつつある	物価上昇の影響がみられるものの、回復しつつある		<ul style="list-style-type: none"> ○ 個人消費は、物価上昇の影響がみられるものの、回復しつつある。 ○ 生産活動は、海外経済の影響などがみられるなか、横ばいの状況にある。 ○ 雇用情勢は、持ち直している。

〔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、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（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ものの、回復しつつある	物価上昇の影響がみられるものの、回復しつつある	
生産活動	横ばいの状況にある	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	一進一退の状況にある	貸家などで前年を上回っており、緩やかに持ち直しつつある	

＜県別の経済情勢＞ ※令和6年10月判断



（注）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。

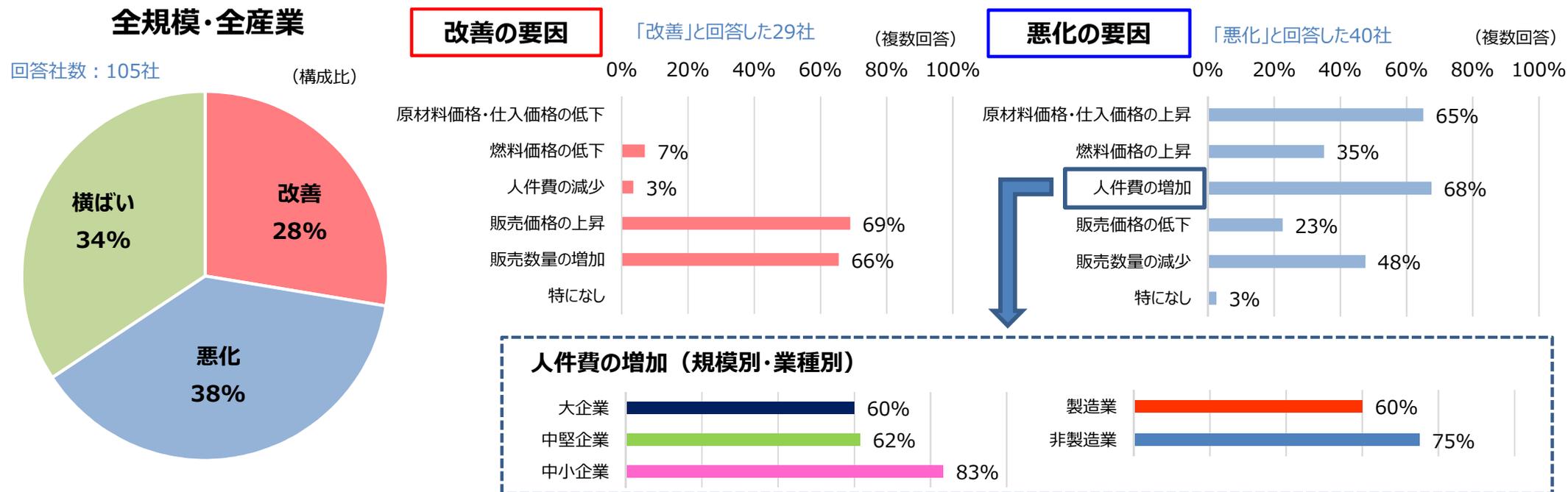
Ⅱ. 九州財務局管内における「成長型経済の実現に向けた地域企業の取組」について

1. 地域企業が直面する課題

(1) 足下の収益環境と要因

- ◆ 調査期間：令和6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）
- ◆ 注意事項：小数点第1位を四捨五入しているため、構成比の合計が100%にならない場合がある。

- 足下の収益環境は、全規模・全産業で見ると「悪化」と回答した企業が最も多く、次いで「横ばい」と回答した企業が多い。
- 改善の要因は「販売価格の上昇」、「販売数量の増加」が多い。
- 悪化の要因は「人件費の増加」、「原材料価格・仕入価格の上昇」が多い。このうち「人件費の増加」をみると、規模別では中小企業、業種別では非製造業でその割合が高い。



【販売価格の上昇】

(生産用機械) 原材料等の価格上昇や人件費上昇分の価格転嫁を進めている。

(陸運) 半導体業界及びサプライチェーン集積の影響により輸送需要が増加傾向にあり、主要顧客からの申し出により運送料金を引き上げている。

【販売数量の増加】

(小売) インバウンドの増加などで、高額品の販売が好調となっている。

(飲食サービス) 顧客ニーズに合った商品開発やコラボメニュー等で来店客数が増加している。

【人件費の増加】

(情報通信機械) 周辺に企業が多く進出してきており、かつ雇用条件も良いため、他社への流出を避けるためにも賃上げを行っている。

(卸売) 物価上昇への配慮と人材確保のため給与水準を引き上げている。

(娯楽) 最低賃金の引上げへの対応が収益に影響している。

【原材料価格・仕入価格の上昇】

(パルプ・紙・紙加工品) 円安の影響で原材料価格が高騰しており、収益に影響している。

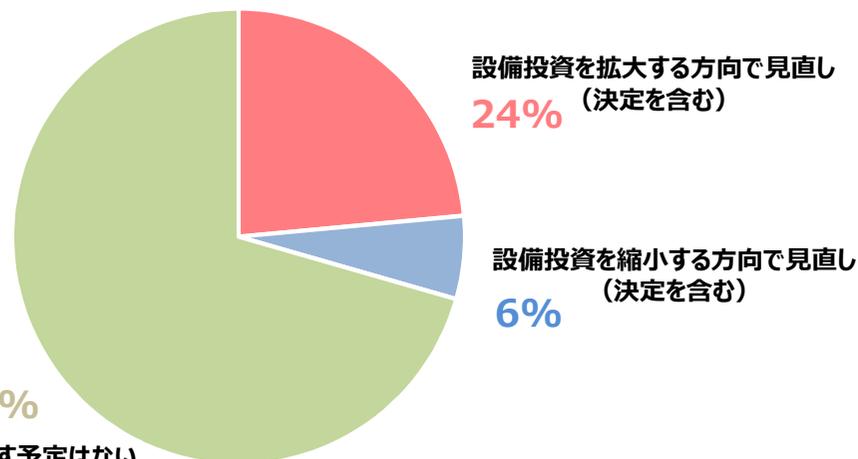
Ⅱ. 九州財務局管内における「成長型経済の実現に向けた地域企業の取組」について

(2) 国内の設備投資計画の見直し

- 足下の収益環境によって「設備投資計画を見直す予定はない」と回答した企業が7割を占める。

回答社数：102社

全規模・全産業 (構成比)



設備投資計画を見直す予定はない
(「未定」、「不明」を含む)

【設備投資を拡大する方向で見直し】

- (業務用機械) 新製品立ち上げに伴い設備投資を拡大する。
- (陸運) 新車の大型トラックや業務改善に資するITシステムへの投資を検討している。
- (卸売) 事業所老朽化による建て替え・補修等は必要に応じて進めていく。

【設備投資計画を見直す予定はない】

- (食料品) 人手不足への対応としての自動化投資、労働環境改善のための安全設備について増強を計画しており、計画通り実行する予定。
- (小売) 現状大きな見直しはないが、今後は状況に応じて対応する可能性がある。

【設備投資を縮小する方向で見直し】

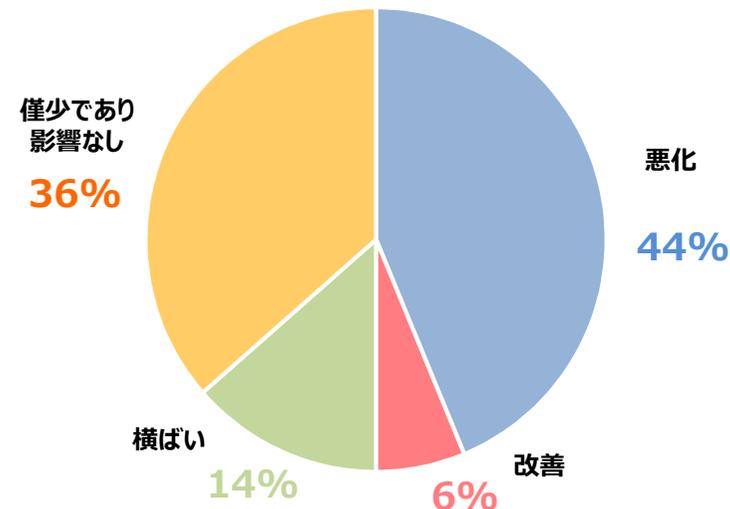
- (情報通信機械) 一部の投資案件について、市場の状況を注視したうえで投資時期の後ろ倒しを検討中。

(3) 金利上昇が利息収支に与える影響

- 金融機関等からの借入金に係る支払利息の負担増などを理由に、「悪化」と回答した企業が多い。

回答社数：96社

全規模・全産業 (構成比)



【悪化】

- (パルプ・紙・紙加工品) 借入金金利上昇に伴う金利負担増により経常利益が悪化しており、借入金の減額(返済)を検討している。
- (卸売) 金利上昇幅によっては今後の設備投資額を調整する可能性がある。売掛金の回収を早めて借入金を減らす対応もとっている。
- (宿泊) 借入金による設備投資拡大を考えており、金額も返済期間もそれなりにあるため、支払利息の増加が懸念される。

【僅少であり影響なし】

- (食料品) 金利は上昇しているものの、経営に対する影響は今のところ大きくない。

【横ばい】

- (建設) 受取利息が増加する一方で、住宅メーカーにとっては住宅ローン金利の上昇による顧客の買い控えや、支払利息の増加による設備投資への意欲減少に繋がる。

Ⅱ. 九州財務局管内における「成長型経済の実現に向けた地域企業の取組」について

2. 稼ぐ力（収益力）を強化するための取組

(1) 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

- 全規模・全産業では、コロナ前は「アウトプット増加の取組」をより重視する企業が多かったが、コロナ禍で「コスト削減による利益創出」をより重視する企業が増加。足下ではコロナ前の状況に戻っている。
- 業種別にみると、製造業では、コロナ前は「コスト削減による利益創出」をより重視する企業が多かったが、足下では「アウトプット増加の取組」をより重視する企業が多くなっている。非製造業では、コロナ前、足下ともに「アウトプット増加の取組」をより重視する企業が多い。

コロナ前（2018年頃）

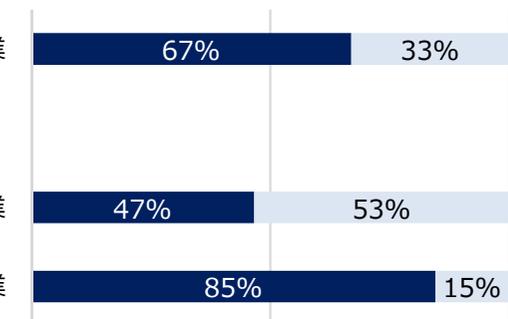
コロナ禍（2020年～2023年5月）

足下（2024年）

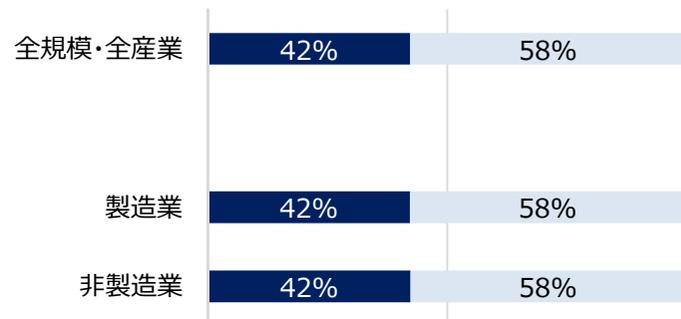
管内

回答社数：97社 （業種別） 製造業45社、非製造業52社

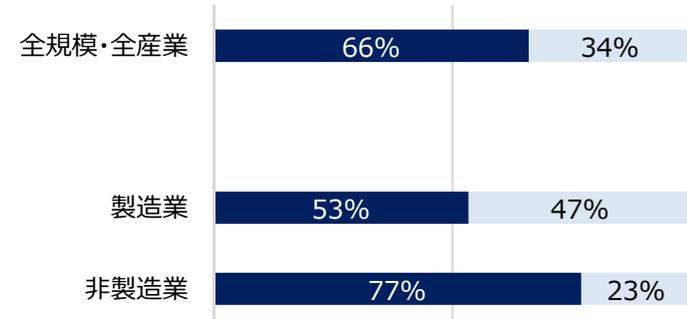
■ アウトプット ■ コストカット (構成比)
0% 50% 100%



■ アウトプット ■ コストカット (構成比)
0% 50% 100%



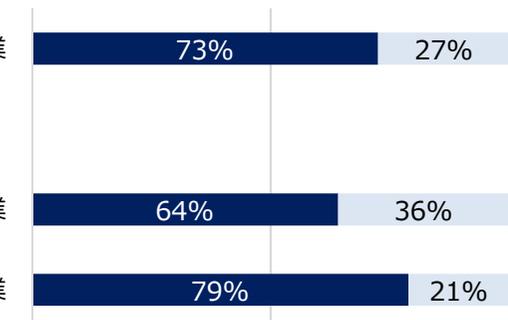
■ アウトプット ■ コストカット (構成比)
0% 50% 100%



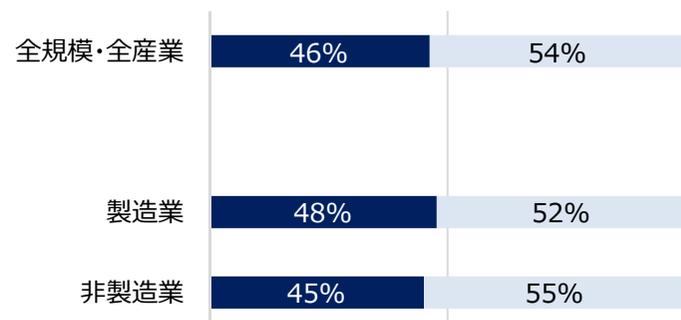
全国（参考）

回答社数：1,078社 （業種別） 製造業463社、非製造業615社

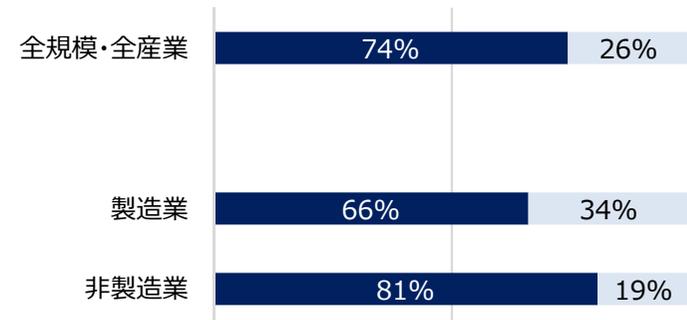
■ アウトプット ■ コストカット (構成比)
0% 50% 100%



■ アウトプット ■ コストカット (構成比)
0% 50% 100%



■ アウトプット ■ コストカット (構成比)
0% 50% 100%



Ⅱ. 九州財務局管内における「成長型経済の実現に向けた地域企業の取組」について

(2) 稼ぐ力（収益力）を強化するための取組

- 足下（2024年）で「アウトプット増加のための取組」をより重視する企業が取り組んでいる事柄を全規模・全産業で見ると、「人材の確保」、「営業力の強化」、「取引価格の適正化(価格転嫁)」が多い。
- 業種別にみると、非製造業において「人材の確保」、「営業力の強化」に取り組んでいる企業が多い。

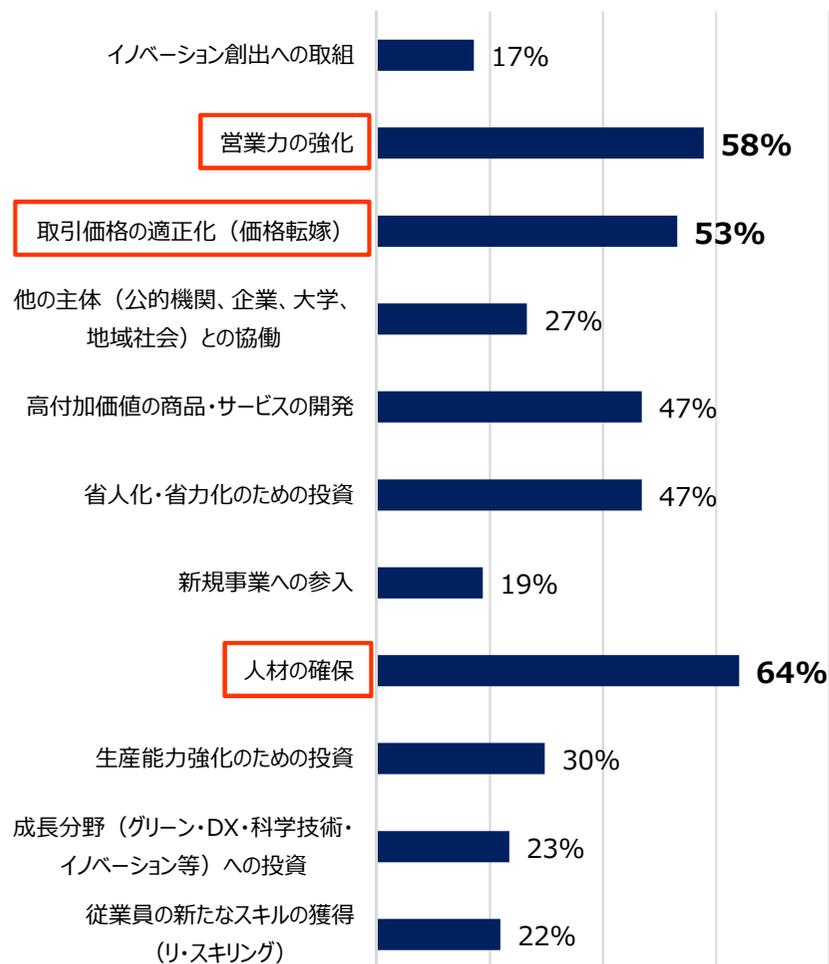
管内

回答社数：(1)で足下2024年は「アウトプット増加のための取組をより重視」と回答した64社（業種別）製造業24社、非製造業40社

全規模・全産業

(複数回答)

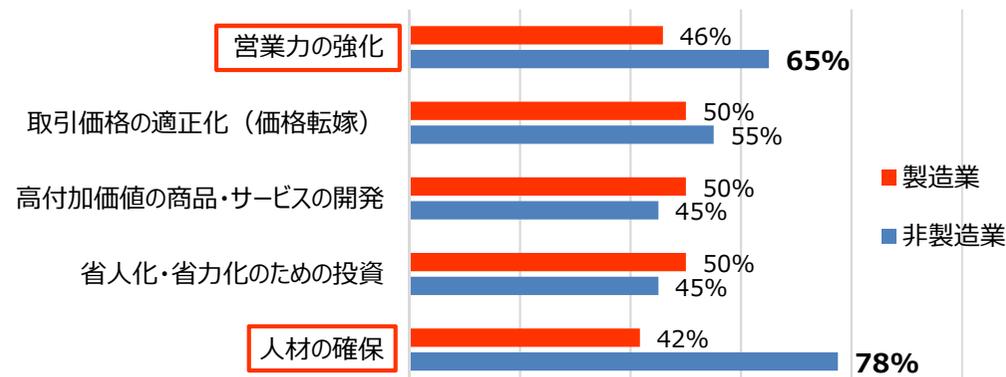
0% 20% 40% 60% 80% 100%



業種別

(複数回答)

0% 20% 40% 60% 80% 100%



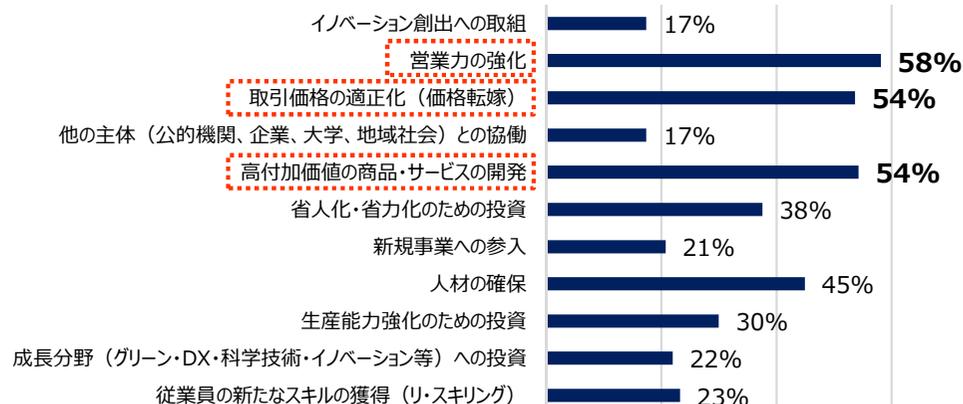
全国（参考）

回答社数：
(1)で足下2024年は「アウトプット増加のための取組をより重視」と回答した802社

全規模・全産業

(複数回答)

0% 20% 40% 60% 80% 100%



Ⅱ. 九州財務局管内における「成長型経済の実現に向けた地域企業の取組」について

(3) 足下(2024年)の取組等に関する企業の声

アウトプット増加のための取組に関する具体的内容

- (陸運) 人材不足で観光バスの受注ができていない状況を変える必要があり、賃上げのほか、週休3日や平日限定勤務など働き方の多様化を進め、運転手の確保に積極的に取り組んでいく。
- (建設) 退職者が多いことから、若手社員の離職防止のために、福利厚生や勤務時間の面で働き方改革を実施している。
- (飲食サービス) 省人化のためにセルフレジ・タブレット端末等の導入を実施したほか、人材確保のために外国人を雇用している。
- (窯業・土石製品) 建設業界の人手不足や働き方改革に対応できるプレキャスト工法を積極的に営業し、製品の普及拡大を図っている。
- (金属製品) 原材料やエネルギーなどの価格上昇分の転嫁のほか、製造現場をはじめとする社内のDX化を進めている。
- (農業) 自社の生産能力向上に加え、農業法人向けに生産管理のアドバイスから作業工程の見直し、流通までをトータルでサポートするコンサルティング事業の拡大に注力。パートナー企業とともに売上げの増加及び収益の拡大を目指す。
- (卸売) DXにより「作業」を削減し、「価値を生む仕事」を増やすことでサービスの向上に取り組んでいる。
- (宿泊) 現状、材料費・人件費などの上昇分を十分に価格転嫁できていないが、客室の改装等によるサービスの高付加価値化を通じて、価格の適正化を図る。
- (小売) 人材育成の取組として、社員の公的資格取得の推進・奨励や社内スキルアップテストを実施している。

コスト削減による利益創出をより重視する理由

- (パルプ・紙・紙加工品) 原材料価格高騰を販売価格に100%転嫁することが難しく、原価削減にて利益を確保していく。
- (化学) 省エネによるコスト削減はCO2排出量の削減にもつながる施策であること、市場環境に鑑みて生産規模の追求よりも採算性が良いことから、コスト削減による利益創出をより重視している。
- (情報通信機械) アフターコロナにおける半導体の減速感や取引先の在庫調整等の影響を受け、直近は増産傾向ではなく、コスト削減により収益力アップを図っている。
- (自動車) 売上げ先は固定先であり、原価を下げて新規商品受注・量拡大を目指すのが得策と考えている。
- (建設) 各現場の利益率が厳しくなるなか、まずは全社でコスト削減により無駄を省く取組をしていかないと、社員のコスト意識が上がらない。
- (小売) 人口の減少、他店との競合により、大きく売上げが伸びることは見込めず、経費削減による利益確保を重視している。

新たな事業への挑戦により企業価値向上・持続可能な成長を目指す

Hirata

平田機工(株)

【本社】 熊本県熊本市
 【資本金】 26億3,300万円
 【従業員数】 2,323名 (2024年3月現在)
 【設立】 1951年12月

【企業概要】

- 自動車、半導体、家電など様々な産業分野の生産設備や自動省力化機器を製造・販売
- 多様なものづくりによって積み上げられた高い技術力とノウハウを強みに、「生産システムインテグレーター」として発展
- 欧米、アジアに海外関係会社9社を有し、世界40か国以上の取引実績を持つ

経済環境変化への対応

- EV等自動車関連市場の世界的な拡大や生成AIなどの普及に伴う半導体関連メーカーの設備投資の増加
 - ➔ 既存事業の「選択」と「集中」による成長市場への資源集中
自動車関連、半導体関連のセグメントがグループ収益を牽引
- 原材料やエネルギー価格の高騰、物価高
 - ➔ デフレ下のコストカット経営からの転換
取引先からの値上げ要請や賃上げのために価格転嫁を推進

問題意識・課題

- 既存事業は世界的な経済・市場動向や顧客企業の設備投資計画に影響を受けやすい
- **外的環境に左右されない新たな分野におけるビジネスが必要**
 - ➔ 強みである高度なエンジニアカ、ソフトウェア開発力、グローバル対応力等を駆使し、事業領域の拡充やモノづくり以外の新たな市場の創出に挑戦

取組①オープンイノベーションの活用による事業領域の拡充

- **集束超音波がん治療装置の開発 (医療・理化学機器分野)**
 - ・ ソニア・セラピューティクス (大学発ベンチャー、以下「ソニア社」という。) と提携
 - ・ ソニア社独自の医療用超音波技術と自社の医療用協働ロボット技術を融合させ、「超音波ガイド下集束超音波治療装置」を共同開発
 - ・ 皮膚切開や臓器の切除を伴わず、放射線被ばくのおそれのない治療が可能

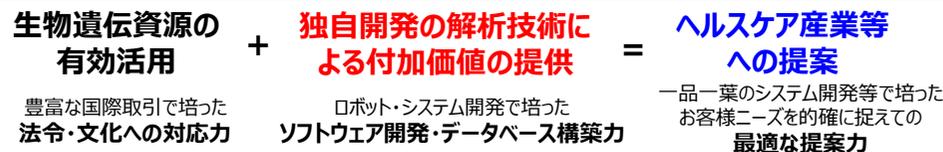
現在、ソニア社において、すい臓がん患者を対象とした臨床試験が行われており、治療装置の承認及び量産に向けて準備中



超音波ガイド下集束超音波治療装置

➔ 高付加価値製品による利益率・企業価値の向上

取組②生物遺伝資源ビジネスへの挑戦 (新たな市場の創出)



- **生物遺伝資源を利用したヘルスケア産業等への製品開発支援サービス「ぷらんつプロ」 <2024年3月スタート>**
 - ・ 提供国 (アルゼンチン・インドネシア) から入手した生物遺伝資源のサンプルとそれに関連する知見・ノウハウを顧客企業等へ提供し、研究や製品開発を支援
 - ・ 顧客企業等は、提供国との複雑な手続きを行うことなくサンプルを入手可能
 - ➔ **提供国と企業等との橋渡し役**



本サービスの対象領域として、6分野を想定

- ①機能性食品 ④香料
- ②化粧品 ⑤生活資材
- ③トイレットリー ⑥医療品

- **生物遺伝資源研究への設備投資・人材集積**
 - ・ 本社内に最先端の研究設備を備えた「研究開発ラボ」を新たに整備
 - ・ 研究開発・事業推進の2体制化
 - ・ 社外の専門家で構成する「ABS市場創成タスクフォース」を形成中



本社研究開発ラボ

今後の展開

- 引き続き、経済・市場動向を見極めつつ既存事業の「選択」と「集中」により収益力を高めるとともに、新規事業の深化、拡大に向けて取り組む

水産仲卸業の強みと特殊凍結技術を駆使した水産加工で収益力強化を目指す



(株)ゲイコー水産

【本社】 熊本県熊本市
 【資本金】 1,600万円
 【従業員数】 37名 (2024年10月現在)
 【設立】 1955年

【企業概要】

- 1955年、鯨肉を中心に扱う水産加工業として創業
- 現在は水産物に関連した幅広い商品群を取り扱う仲卸業として、卸売市場で仕入れた地元の水産物を地域の量販店や飲食店に供給

経済環境の変化・課題

付加価値をつけ難い薄利多売の仲卸業のビジネスモデル

- 価格競争の激化、コロナ禍における売上げ減少
- 燃料費高騰や人件費の増加によるコストアップ
- 魚離れによる国内需要の低下（割高感、調理の手間など）

➔ 更なる利益率の低下による事業継続への危機感

仲卸業の強み（高品質な魚を厳選する目利き力、仕入先・販路等）を活かしつつ、付加価値を生み出せる新たなビジネスが必要

課題解決のポイント

① 冷凍水産加工業への挑戦

- 鮮魚は、美味しい旬の時期に漁獲も増えるため安価となる一方、漁獲の少ない時期は品質が悪くても高値で取引されるという実態
- ➔ 旬の安価な時期に高品質な鮮魚をまとめて仕入れ、加工・凍結し、鮮度を維持したまま漁獲の少ない時期に販売できれば、付加価値が生まれ、収益力の強化につながる

仲卸業の強み × 冷凍水産加工業へ挑戦 = 収益力の強化

② 同業他社との連携

- 卸売市場内の同業他社も同様に、従来からの競争関係により疲弊し、事業継続への課題を抱える
- ➔ 各々の業者が持つ強み（独自の技術や仕入先・販路等）を活かし、連携することで、収益力の更なる拡大が可能

仲卸業者の競争から共生への転換による市場全体の活性化

収益力強化の取組

冷凍加工商品の開発 ～厳選した鮮魚の美味しさをそのままに～

- 市場内に新たに整備した工場（2024年1月稼働開始）で、仕入れた鮮魚を鮭ネタ用にスライスするなど調理しやすい状態に加工
- 食品細胞の破壊を防いで凍結させる(解凍時にドリップが出にくい)特許技術を持つ急速凍結機「プロトン」を工場に導入。加工した魚をプロトン凍結し、販売先に供給することで、鮮度・食感・風味を保ちながら、旨みを逃がさずに再現が可能



加工した鮮魚を「プロトン」凍結



鮮度を保った冷凍加工商品



解凍後も鮮魚と変わらない品質

活け締め技術（同業他社）との連携

- 仲卸業者「(有)川津義雄商店」が特許技術「渦巻(うずまき)処理(※)」により活け締めを行った鮮魚を仕入れ、プロトン凍結と組み合わせることで、更なる高品質・高付加価値化

※ 活魚の中枢神経を素早く吸い取り、ストレスを与えず絶命させることで鮮度を保持し、熟成させる技術

期待される効果・今後の展開

- 地元の販売先に加え、大都市圏や海外への販路拡大による収益力向上
- 引き続き、冷凍水産加工品の認知度向上（商品開発・PR）に取り組む
- 工場のHACCP認証の取得（2025年中予定）やDXの推進