



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. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

令和7年11月
九州財務局



I. 最近の九州財務局管内の経済情勢

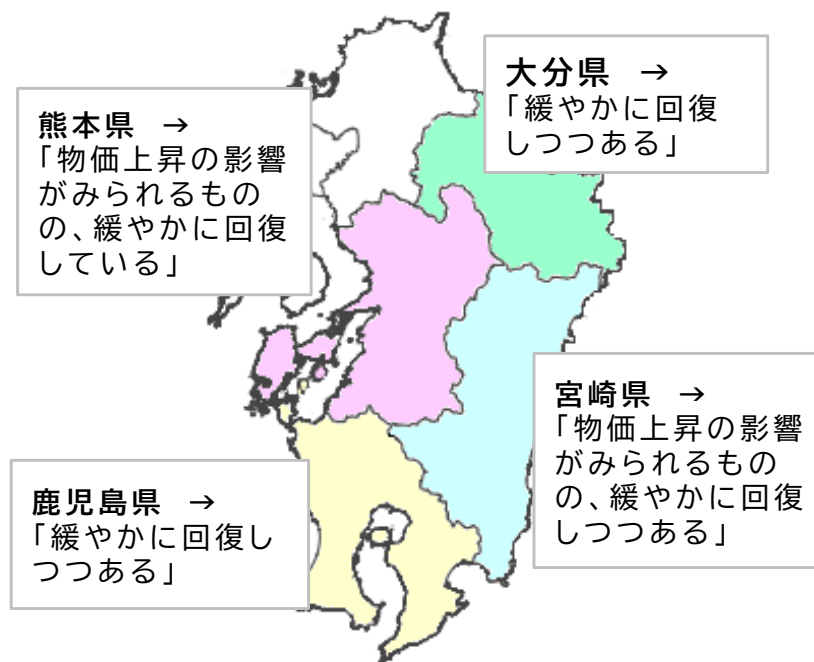
	前回(7年7月判断)	今回(7年10月判断)	前回比較	総括判断の要点
総括判断	物価上昇の影響がみられるものの、回復しつつある	物価上昇の影響がみられるものの、回復しつつある	➡	○ 個人消費は、物価上昇の影響がみられるものの、回復しつつある。 ○ 生産活動は、一部に弱さがみられており、横ばいの状況にある。 ○ 雇用情勢は、持ち直している。

〔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。

	前回(7年7月判断)	今回(7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	持ち直しに向けたテンポが緩やかになっている	横ばいの状況にある	↘

＜県別の経済情勢＞ ※7年10月判断



(注) 7年10月判断は、前回(7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。

出所: 国土地理院ホームページ(<https://maps.gsi.go.jp/>) 地理院地図を加工して作成

Ⅱ．成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

【調査実施要領】

1. 概要

- (1) 調査期間：2025年9月中旬～2025年10月上旬
- (2) 調査対象：九州財務局が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。計99社。
(大企業：資本金10億円以上、中堅企業：資本金1億円以上10億円未満、中小企業：資本金1億円未満)

2. 注意事項

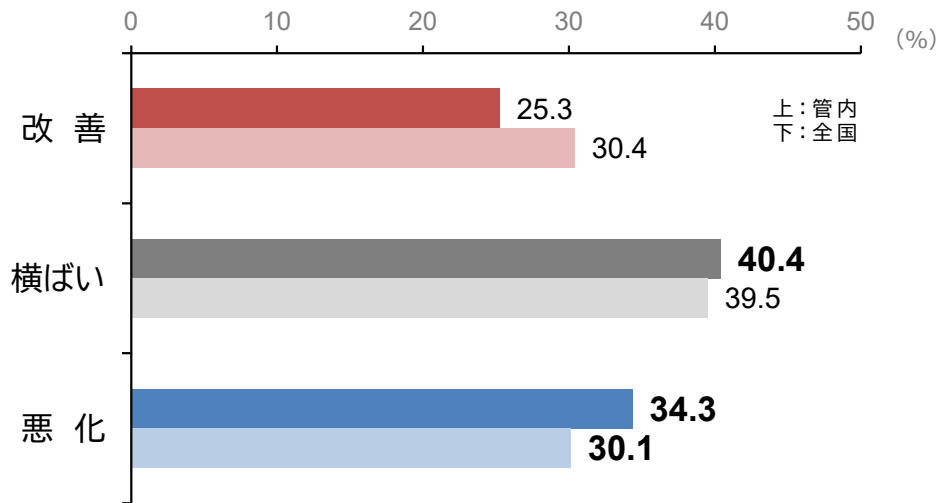
- (1) 結果数値(%)は、小数点第2位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合がある。
- (2) 複数回答の質問は、回答数を総回答社数で割った比率を回答割合としているため、合計が100%を超える場合がある。
- (3) P.7グラフ中の2018年、コロナ禍、2024年は昨年調査の結果を引用している。なお、今回調査と昨年調査の両方で回答が得られた企業の結果のみ集計した。

Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 ー前年同期と比較した足下の収益環境ー

- ✓ 前年同期と比較した足下の収益環境は、「横ばい」(40.4%)が最も多く、次いで「悪化」(34.3%)が多い。全国と比べて、「改善」よりも「悪化」と回答した企業の割合が高くなっている。
- ✓ 「改善」の要因は、国内における「販売価格の上昇」と「販売数量の増加」の割合が高い。
- ✓ 「悪化」の要因は、「国内における販売数量の減少」と「原材料価格・仕入価格の上昇」の割合が高い。

全規模・全産業

回答社数：管内99社、全国1,107社



【改善】

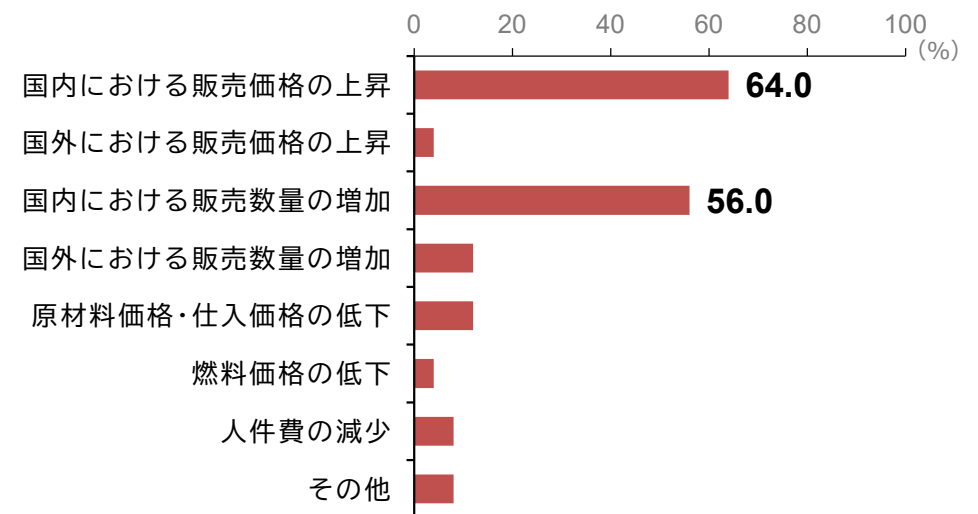
- ・ 価格転嫁について、全く応じてもらえない状況ではなく、計画した値上げには成功している(陸運)
- ・ 高価格帯・高付加価値製品の販売比率を高めており、販売価格が上昇(その他製造)
- ・ 施設の一部拡張を行い入館者数が増加(娯楽)

【悪化】

- ・ 国内自動車関連の不振による販売数量の減少(情報通信機械)
- ・ デジタル化等による需要減に伴い販売数量が減少(パルプ・紙・紙加工品)
- ・ 原料米価格が高騰(食料品)
- ・ 仕入価格、人件費の高騰のほか、物流コストの上昇が収益を圧迫(小売)

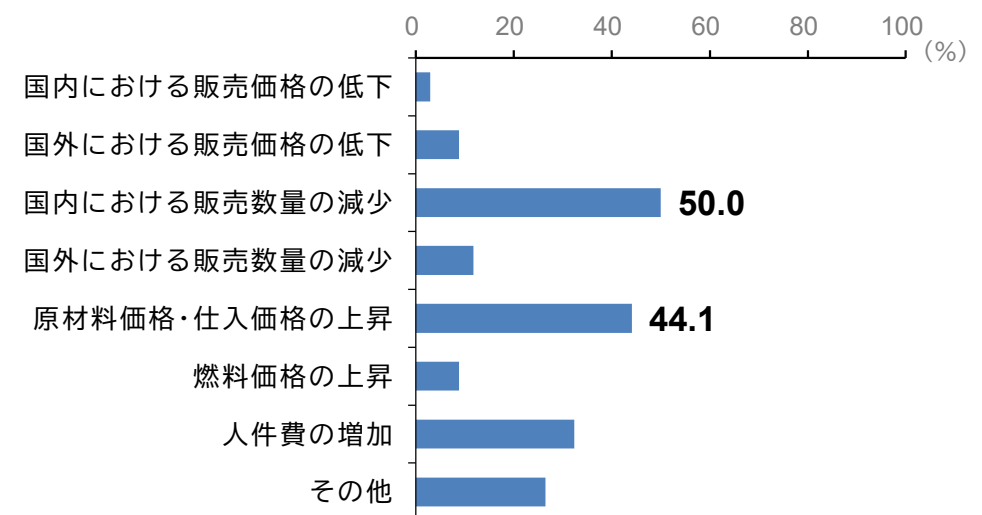
「改善」の要因

回答社数：「改善」と回答した25社(複数回答可)



「悪化」の要因

回答社数：「悪化」と回答した34社(複数回答可)

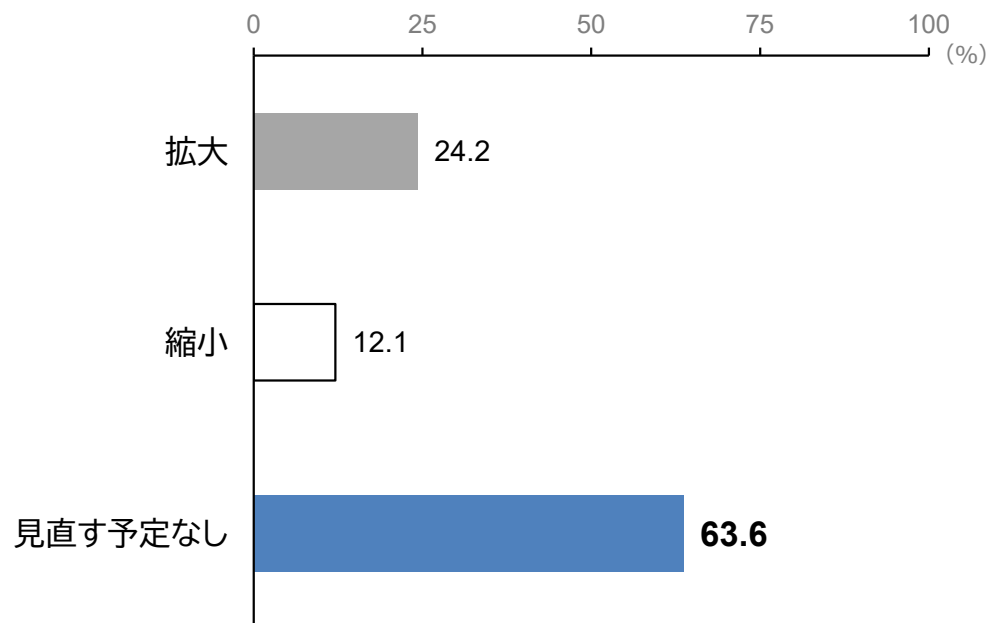


Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組

国内の設備投資計画の見直し

- ✓ 国内の設備投資計画を「見直す予定なし」との回答が63.6%となっている。

全規模・全産業 回答社数：99社



【拡大】

- ・ 事業拡大に伴う生産設備及びシステムへの投資(農業)
- ・ 売上げが増加している製品の生産設備と老朽化している工場設備を更新予定(食料品)

【縮小】

- ・ 業務に必要な投資を見極め集中させていく(陸運)

【見直す予定なし】

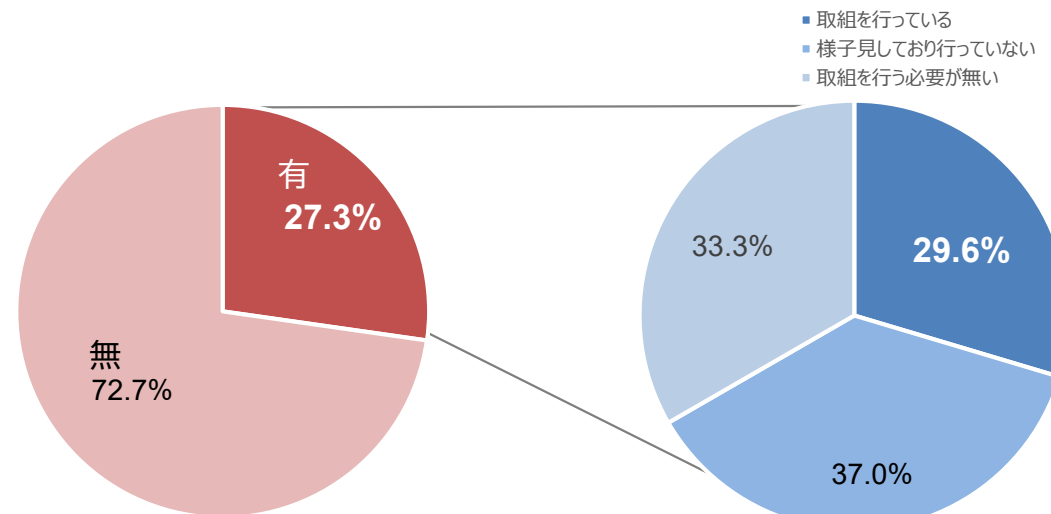
- ・ 予算上限額の範囲内で維持更新を実施(情報通信)

米国関税措置を受けた取組

- ✓ 「米国との輸出入取引がある」と回答した企業は27.3%。
- ✓ うち、29.6%は何らかの取組を行っている。

米国との輸出入取引の有無
回答社数：99社

米国との輸出入取引有と回答した企業の対応



主な取組

【追加関税分の米国における販売価格への転嫁】

- ・ 取引先が負担する契約内容となっている(生産用機械)
- ・ 現地商社からの情報を待っているが、今後、現地商社が販売価格を上げる可能性が高い(食料品)

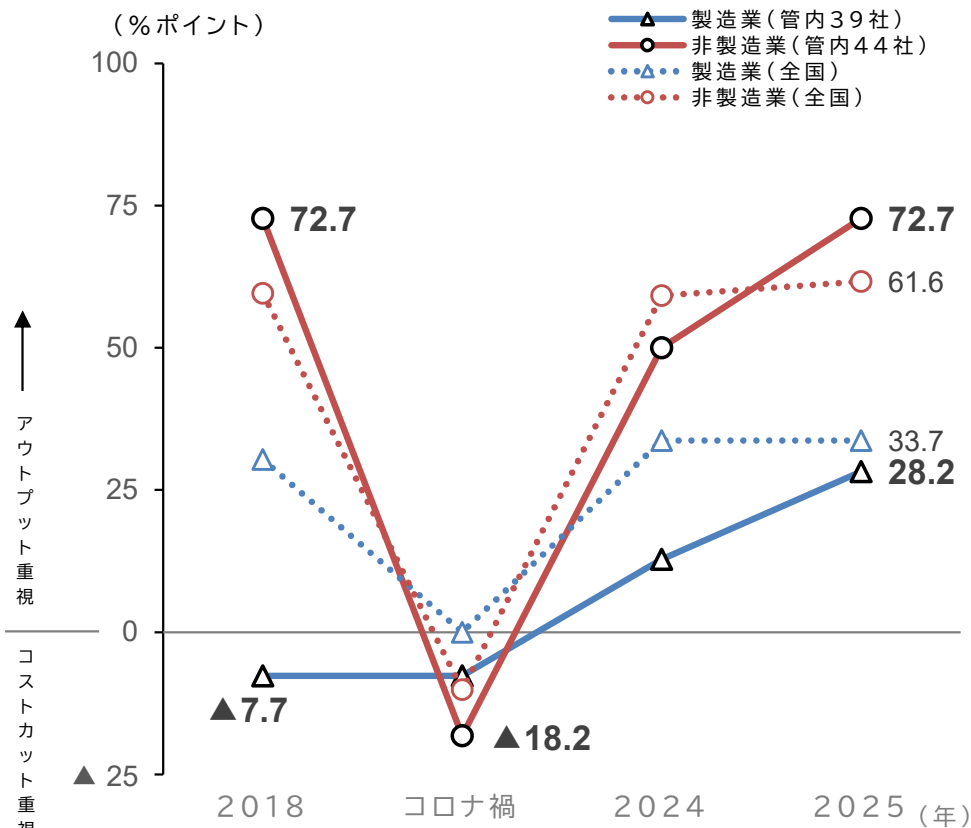
【米国以外の市場への販路開拓】

- ・ 基本は価格転嫁の方針だが、他国への販売拡大も検討しなければならないと考えている(情報通信機械)
- ・ 海外で開催されている商談会を通じて販路開拓を行っている(食料品)

Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 ―収益力強化に向けた取組―

- ✓ 収益力強化に向けた方針をみると、製造業・非製造業ともに、コロナ禍ではコストカット重視となったものの、直近2年間はアウトプット増加重視に転じ、足下ではコロナ禍前の水準以上となっている。
- ✓ 前年同期と比較したアウトプット増加のための取組は、製造業・非製造業ともに、「人材の確保」などが低下した一方、製造業では「新規事業への参入」が、非製造業では「営業力の強化」や「取引価格の適正化(価格転嫁)」などが上昇している。

【収益力強化に向け重視する方針の推移】

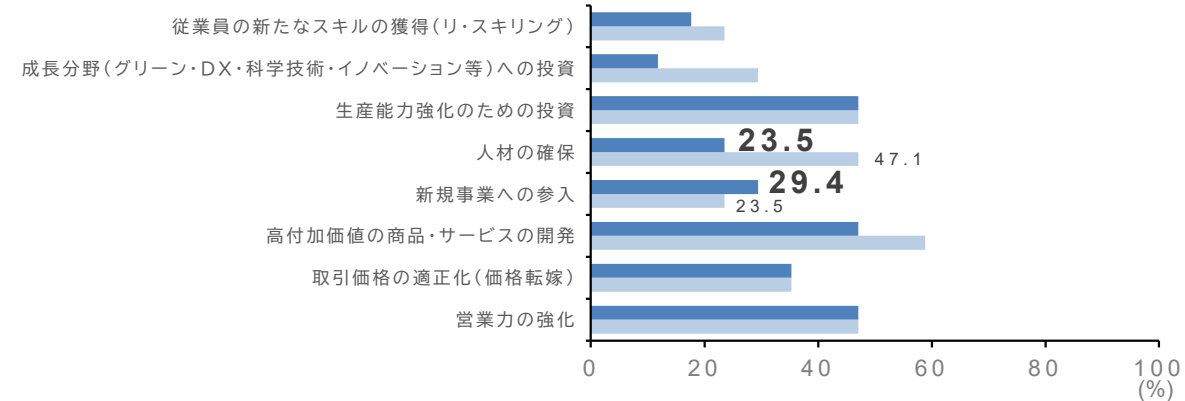


(注1) コロナ禍=2020年~2023年5月
 (注2) 数値(%ポイント) = 「アウトプット増加のための取組」を重視する企業の割合 - 「コスト削減による利益創出」を重視する企業の割合

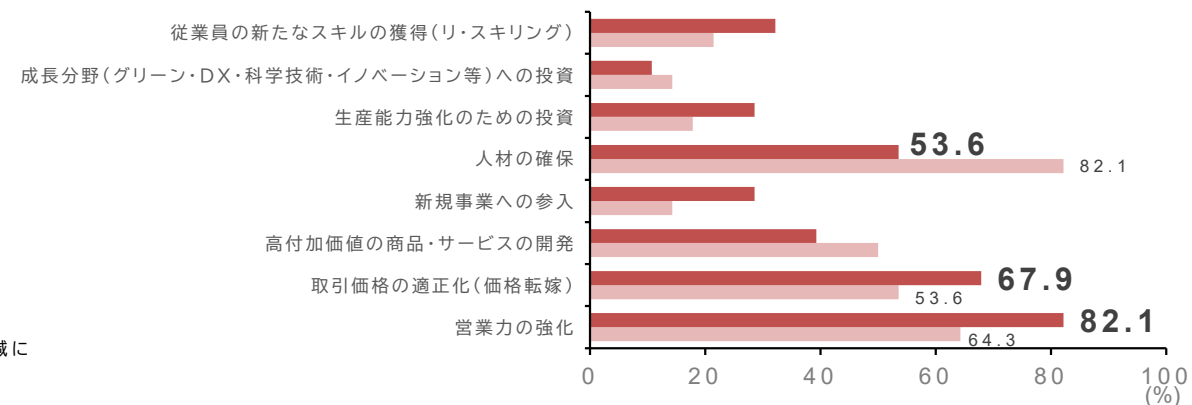
【アウトプット増加のための取組】

回答社数:「アウトプット増加重視」45社(複数回答可)
 グラフ:上段=2025年、下段=2024年

製造業(17社)



非製造業(28社)



【コストカットを重視する理由】

- ・ 作業員の確保が難しく、生産量の増加が困難であるためコスト削減による利益増加を重視(食料品)
- ・ トランプ関税の影響で得意先自動車メーカーの業績に不透明感があるため(自動車・同附属品)

鹿児島県茶業の成長戦略 ～「もうかる茶業経営」の実現に向けた取組～

県茶業のこれまで

●茶づくりの省力化・効率化

- 平坦な地形を生かした大型機械の導入
➡ 省力化・省人化
- 経営規模拡大や法人化の進展
➡ 生産者の経営安定と効率的生産体制の整備

●気候等を生かした売れる茶づくり

- 強い日光を遮るためのかぶせ茶 ➡ てん茶への転換を容易に
- 病気に強い品種 ➡ 有機茶の栽培に適応
- ペットボトル用茶 ➡ 生産農家の経営安定

●輸出促進に向けた茶業関係者・県等による一体的取組

- 県策定の「輸出促進ビジョン」に基づいた各種取組
- 各種GAPや有機JASなど第三者認証の取得を推進

課題

●拡大する需要に見合った生産能力の整備

- 抹茶需要に対応できる「てん茶」の栽培や抹茶工場の整備

●抹茶以外の茶製品の需要喚起

- 急須を使う茶文化の浸透、生産農家の稼ぐ力になる「せん茶」の普及

●日本茶の知的財産保護・ブランド確立

- 「抹茶」「日本茶」などのブランドを確立、他国との競争力維持

県茶業のいま

●荒茶生産量日本一

- 2024年に荒茶生産量日本一に
- 県内事業者が協力し生産面積を減らさず生産量維持

➤ 今後も離農を防ぐことが重要

●てん茶・有機茶の生産拡大

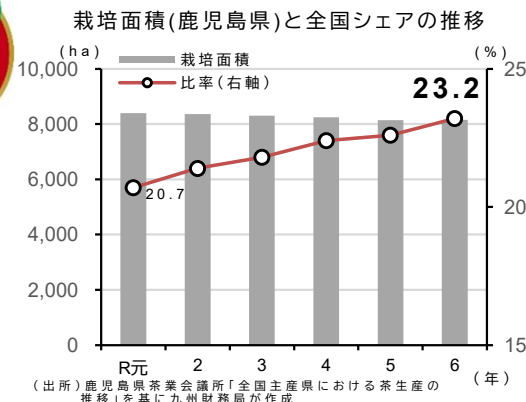
- 有機茶の栽培面積は国内トップクラス
- 2020年に「てん茶」生産量が日本一に

➤ 海外展開には有機茶や「てん茶」が鍵

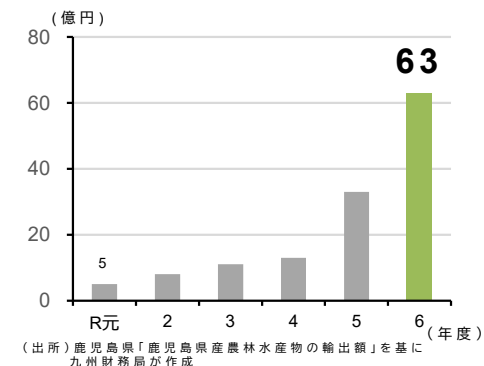
●世界的な抹茶ブーム

- インフルエンサーの発信により抹茶ブーム到来
- 海外バイヤーからの抹茶オファー急増
- 国内インバウンド向け業者からの商談増加

➤ 近年、抹茶を中心に緑茶の輸出が拡大



お茶の輸出額の推移(鹿児島県)



豆知識

(出所: 農水省、JA鹿児島県経済連)

●主な茶の種類

【荒茶】

- 茶葉を蒸し、揉み・熱乾燥させた一次加工品。
- 大きさが不ぞろいで、茎が混じっている状態。

【せん茶】

- 最も一般に飲まれるお茶。
- 新芽を蒸して揉んで乾燥させて製造。

【てん茶】

- 被覆栽培で育てた茶葉を蒸して、揉まずに乾燥した茶葉。抹茶の原料。

●産地の特徴

【日本一早い新茶産地】

- 「走り新茶」と呼ばれる最初期の新茶は、縁起物として重宝され高値で取引される。
- 県産の令和7年産一番茶は、前年比で約3割高い価格で取引。

【長い収穫期間】

- 南北に長い地形を生かして、栽培期間を長くとり、一番茶から四番茶まで途切れることなく収穫が可能。荒茶生産量日本一となった理由の一つ。

Ⅱ. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 九州財務局管内における事例②

鹿児島製茶(株)の挑戦 ～農家支援と現地マーケティングによる輸出拡大戦略～

お茶を育てて130有余年

鹿児島製茶
株式会社

【本 社】 鹿児島県鹿児島市
【資本金】 4,900万円
【従業員数】 126名(2025年10月現在)
【設 立】 1947年8月

●茶の製造、卸・小売販売業
●2011年から輸出開始
●自社ブランド「SMILE TEA」販売促進とOEM製造・卸販売に注力



背景・課題

【生産・製造】

- 海外展開を見据えた有機茶葉の安定確保
- 需要増に応じた生産体制の確立

【需要喚起・マーケティング】

- 国内市場の停滞(少子高齢化)に伴う海外展開
- 米国での認知度向上

戦略的取組

●農家支援

- 2005年頃、茶葉を同額で買い取る支援策を用意し、農家が有機転換しやすい環境の提供開始
- 有機転換で茶葉の品質が一時的に低下し収入が不安定化する農家の不安を解消

●設備投資による生産体制強化

- 有機認証を取得した製茶工場を整備し、有機抹茶・有機せん茶の生産加工を開始



●輸出向け自社ブランドの構築と販売促進

- 展示会やイベントへの積極的な参加を継続
- 現地店舗での調査を行い、好みのフレーバーに合うお茶を提案
- 2017年5月、海外向けブランド「SMILE TEA」を立ち上げ



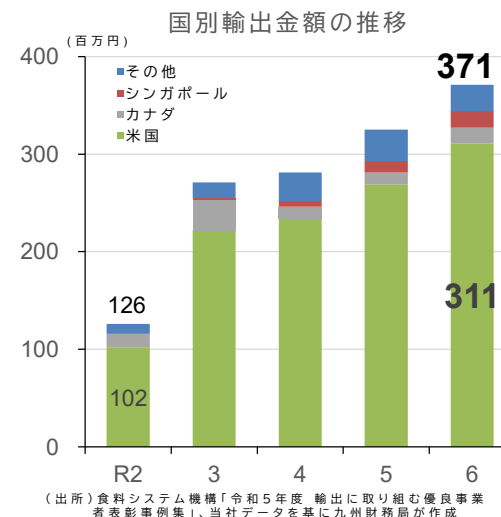
成果

●安定的な仕入先確保

- 買取方法の工夫や価格の柔軟な引上げにより農家との信頼関係を維持しながら供給体制を強化
- 60の農家から仕入れを確保

●輸出拡大による売上げ増加

- 米国・カナダ・シンガポール等との間で多数の直接販売ルートを開拓
- 米国向けが約8割
- 輸出製品の8割は有機せん茶及び有機抹茶



今後の展望

●販路拡大

- 米国での出展継続と他地域への積極的な展開

●ニーズに応じた商品開発

- 急須を使用せず手軽に飲めるせん茶商品の開発

