

# 四国経済の現状について (全国財務局長会議資料)

- I. 最近の四国財務局管内の経済情勢
- II. 物価高・円安への企業の対応について

令和5年1月31日  
四国財務局



しこくマ

【四国財務局 公式キャラクター】

# I. 最近の四国財務局管内の経済情勢

	令和4年10月判断	7月判断との比較	令和5年1月判断	10月判断との比較	総括判断の要点
	総括判断	持ち直しつつある (据え置き)		緩やかに持ち直している (2期ぶり上方修正)	

## 〔先行き〕

先行きについては、ウィズコロナの下で、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、物価上昇、供給面での制約、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。

項目	令和4年10月判断	7月判断との比較	令和5年1月判断	10月判断との比較
	個人消費	持ち直しつつある		緩やかに持ち直している
生産活動	持ち直しのテンポが緩やかになっている		横ばいの状況にある	
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	
公共事業	前年度を下回っている		前年度を下回っている	
住宅建設	前年を下回っている		前年を下回っている	
設備投資	4年度は前年度を上回る見込み		4年度は前年度を上回る見込み	
企業収益	4年度は減益見込み		4年度は増益見込み	

※ 5年1月判断は、前回4年10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. 物価高・円安への企業の対応【企業の主な声】

- 物価高等への対応としては、販売価格への転嫁を進めているとの声が多く聞かれ、原材料価格の高騰に加え電気代等が上昇していることもあり、「値上げをしているが追いつかない」、「再度の転嫁を検討している」といった声が聞かれたほか、「値上げをしたことで受注の減少がみられている」といった声も聞かれた。
- また、急激な価格変動に対応するために契約条項の見直しを行ったとの声や、調達ルートが多角化や配送回数の見直しなどによるコスト圧縮に取り組んでいるといった声が聞かれた。

### 価格転嫁に関する企業の声

- 電気代の上昇が今後見込まれており、原材料価格の上昇分とあわせて価格転嫁を進めていく方針。ニッチ分野での製品が多く、比較的受け入れられやすい環境。【化学】
- 原材料価格の変動による製造原価への影響について、取引先の理解を得ており、価格転嫁の交渉にも応じてくれやすく、必要十分な転嫁は実施できている。【化学】
- 価格転嫁を実施しているものの、それ以上に原材料価格等が上昇しており追いつかない。【パルプ・紙】
- 原材料価格の上昇分の価格転嫁は一通り実施。電気代上昇分を転嫁できておらず、再度の転嫁を検討中。【その他製造】
- 2度目の価格転嫁を交渉中。取引先が価格転嫁するタイミングと合わなければ転嫁が難しい。【その他製造】
- 値上げの発表後に駆け込み需要があったため、反動減が出ており受注が低調な状況。電気代がさらに上昇することが見込まれ、再度の転嫁を検討中。【窯業・土石】
- 原材料価格の上昇に伴い製品の値上げを実施したが、売上数量の減少がみられている。【食料品】
- 電気代や食材費等が上昇しており、宿泊料単価の値上げを実施しているが追いつかない。客相手であり電気等の使用量削減は難しい。【宿泊】

### コスト削減等に関する企業の声

- 昨今の急激な価格変動を踏まえ、製造期間中に契約単価の見直しが可能となる契約条項を追加。原材料や資材はできる限り安価に調達できる取引先を選定。【生産用機械】
- 原材料の調達ルートが多角化することで、できるだけ安く調達するようにしている。【パルプ・紙】
- 採算が採れない製品については生産を停止している。【パルプ・紙】
- 工場内のLED化や自動停止機能導入等による省エネを推進。低燃費車への切替や配送回数・ルートの見直しによりコスト削減。ロングライフ製品の開発等で配送回数の減少をカバー。【食料品】
- 受託生産している各社P B商品について、仕様の統一を提案し、生産コストの削減を図る予定。【食料品】
- 不採算商品のカットや在庫の削減などを実施。【食料品】

### 販売面の工夫に関する企業の声

- 住宅のWeb展示場や見学会のオンライン予約の開設等により事前の情報収集を強化。【建設】
- ポイント付与のアップや買い得感のあるチラシを配布するなど、来店動機を作る仕掛けを強化。【小売】
- 商品の購買パターンを分析し販売価格を設定。【小売】
- 有名店とのコラボ商品など高付加価値商品の展開。【小売】

## Ⅱ. 物価高・円安への企業の対応【事例紹介】

### 事業の多角化・効率化に向けた取り組み

#### (株)木村海産

(設立) 1984年5月  
(本社) 香川県さぬき市津田町  
(資本金) 6,000万円  
(従業員) 150名 (令和4年12月末現在)



#### (事業内容)

- 海産物の輸入、製造加工・販売
- 海産物を用いたペットフードの製造加工・販売



【ちりめんじゃこ】



#### 事業展開等

- ちりめんじゃこ（カタクチイワシ等のイワシ類の稚魚）の加工・販売を主たる事業とし、近年、ちりめんじゃこなどを原料としたペットフードの製造も手掛けるなど事業を多角化。
- カルシウムなどの栄養分が注目されるなど健康志向の高まりも受け、需要が伸びる一方で、国内の漁獲量は減少しており供給が不安定。



- 海外からの仕入れルートを確立。
  - いち早く国外に目を向け、海外（インドネシア、タイ、中国、韓国等）の資源を調査。
  - 海外の仕入れルートの開拓とともに、インドネシアに現地工場を開設し、好不漁の影響を受けない安定した供給体制を確立。
- 加工商品の高付加価値化を図り、量販店や外食チェーン、コンビニエンスストア等への販売や海外での販路開拓を進めるなど事業規模を拡大。
- 2022年5月には、ペットフードの需要増加に対応すべく、新工場を建設。



国内外のちりめんじゃこ調達先

#### 物価高・円安への対応等

##### 主な影響等

- 原材料を海外から仕入れており、円安はマイナス要因。
- 包装資材や冷凍保管に使用する電気等の価格の上昇。

##### 対応等

- 販売価格への反映
  - 直ちに原材料価格の上昇分を反映させることは難しいが、順次、販売価格への反映を実施。
- 海外への輸出拡大
  - 海外との取引で培ったノウハウを活かし、東南アジアを中心に海外への販路拡大に注力していく方針。
- BtoCへの参入
  - 販売チャンネルの多角化、自社ブランドの認知度アップを図るべく自社ECサイトでの販売を予定。
- AIの活用などによる生産性の向上
  - AI異物処理機の導入等により製造工程の自動化を更に推進。
- 包装資材等の調達ルートの多角化
  - コスト圧縮のため、海外からの調達を含め資材の調達ルートの多角化を検討。



## II. 物価高・円安への企業の対応【事例紹介】

### 海外市場での企業ブランドの確立

日プラ(株)  NIPPURA

(設立) 1969年9月  
(本社) 香川県木田郡三木町  
(資本金) 8,000万円  
(従業員) 78名 (令和4年12月末現在)

#### (事業内容)

- 水槽用大型アクリルパネル「アクアウォール」の設計・製造・施工
- 水族館施設等の企画・設計・コンサルタント業務
- 映像スクリーン「ブルーオーシャン」の製造・販売 等

【同社が運営する新屋島水族館】



ドーナツ型アクリル水槽



#### 事業展開等

- 水族館用大型アクリルパネルの世界シェアは約70%を誇り、納入実績は世界60か国に及ぶグローバルニッチ企業。
- 安全で高品質なパネルを提供する「技術力」と数々の水族館づくりに携わった経験を活かした「企画力」が国内外から高く評価。
  - アクリル板を何層にも貼り合わせていく独自の接着技術とそれを支える職人の技により、高い耐久性と透明性を保持。
  - 商社等を介さず直接契約。顧客の要望、魚や動物の生態を踏まえた最適なパネルを提案し、設計・製造から現地での取付施工まで一貫して対応。
- 沖縄美ら海水族館で手掛けた巨大水槽パネルは、2003年に世界最大のパネルとしてギネス認定。その後、ドバイ、中国の水族館で次々と巨大水槽パネルを手掛け、ギネス記録を更新。
- 地元で水族館を運営。魅力ある水族館づくりの提案に活かせることも強み。
- 新型コロナの影響で停滞していた海外のプロジェクトが一斉に動きだしたことから、受注が急増。



【チャイムロング横琴海洋王国(中国)】



幅39.6m×高さ8.3m×厚さ65cm

#### 物価高・円安への対応等

##### 主な影響等

- 資源価格高騰の影響により、アクリル板の仕入価格が上昇。
- 売上の約8割が海外向けで、円安はプラス要因。

##### 対応等

- 販売価格への反映
  - 取付施工まで含めた工事物件として受注しており、原材料価格の上昇分は反映。安全性、品質など技術面の高さが強みであり、安定した受注を確保。
- 為替の変動に対する考え方
  - 契約から施工完了まで数年かかるプロジェクトであり、為替の変動により浮き沈みがあるが、海外取引を長年に亘り継続して行っているため、短期的な動きにとらわれず長期的な視点で経営。
- 第2の幹となる事業の開拓
  - 数年がかりのプロジェクトのため、年度によって売上は大きく変動。経営をより安定させるために、アクリル加工技術を活かした第2の幹となる事業を開拓。大型映像スクリーン、高速道路用の遮音板など、新しい分野でのアクリル製品の開発・製造を展開。



【大型映像スクリーン】

## Ⅱ. 物価高・円安への企業の対応【事例紹介】

# 事業構造の転換による高付加価値化

### 勇心酒造(株)

(設立) 1979年7月 (創業1854年)  
(本社) 香川県綾歌郡綾川町  
(資本金) 1,000万円  
(従業員) 125名 (令和4年12月末現在)



(事業内容)

- 機能性素材「ライスパワーエキス」の研究開発
- 清酒製造販売
- 米醸造発酵製品製造販売
- 化粧品製造販売
- 医薬部外品製造販売



【ライスパワーエキス】



### 事業展開等

- 1854年に造り酒屋として創業。1970年代に入り、酒造りで磨き上げた醸造発酵技術をベースに、米に秘められた可能性を引き出す研究を開始。研究開発型企業へと事業構造を大きく転換。
- 日本型バイオと呼ばれる独自の醸造発酵技術をもとに、生体の持つ機能を健全化へと導く素材「ライスパワーエキス」を開発。



- ライスパワーエキスを原料とした化粧品等の製造販売へ参入。
  - 化粧品メーカー等から同エキスの効能が注目されOEM供給を行うほか、自社ブランドを立上げ自社ECサイト等での販売を展開。
  - 現在、売上の99%以上が化粧品等のOEMや自社ブランド製品の販売。
  - 日本酒の売上は0.5%程度であるが、ライスパワーエキスの原点は酒造りで培った醸造発酵技術にあるとして、蔵元のプライドを持って酒造りを展開。エキス研究開発事業との相乗効果を発揮。

### 物価高・円安への対応等

#### 主な影響等

- 化粧品等に配合する原料や容器等の資材、工場で使用する電気等の価格の上昇。

#### 対応等

- 高付加価値製品の展開
  - 開発したライスパワーエキスのうち、化学的に効果が確認された13種類のエキスが実用化。
  - 医薬部外品の新規効能として「皮膚水分保持機能の改善」が認可された日本で唯一の有効成分をもつエキスも開発。
  - 安全かつ効果が実証されたエキスを原料とした付加価値の高い化粧品等の展開により、物価高等によるコスト上昇を吸収。



一方で利益率は低下しており、さらに価格上昇が続けば研究開発にも影響するため、対策の検討が必要。



【自社ブランド製品】

- 引き続き研究開発を重ね、エキスの効能を最大限に生かす付加価値の高い製品を展開。

※計数は、季節調整替え、基準改定、速報の確報化、誤計数の判明等により、過去に遡って訂正される場合があるので、利用される場合は、各発表機関の直近の公表データをご確認ください。

■お問い合わせは

電話番号 087-811-7780

財務広報相談室（内線260）又は 経済調査課（内線250）へ

ホームページアドレス <https://lfb.mof.go.jp/shikoku/>

