

四国経済の現状について

(全国財務局長会議資料)

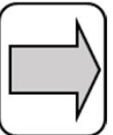
I. 四国財務局管内経済情勢報告

II. 成長型経済の実現に向けた地域企業の取組 (特別調査)

令和 7 年 1 1 月 6 日

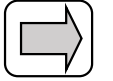
四 国 財 務 局

I. 四国財務局管内経済情勢報告

	令和7年7月判断	令和7年10月判断	総括判断の要点	7月判断との比較
総括判断	緩やかに持ち直している	緩やかに持ち直している	個人消費は、物価上昇の影響がみられるものの、スーパーやコンビニエンスストアが堅調となっていることから、全体としては緩やかに持ち直している。 生産活動は、化学が一進一退の状況にあるほか、電気機械、非鉄金属が弱含んでいることから、全体としては弱含んでいる。 雇用情勢は、緩やかに持ち直している。	 (4期連続据え置き)

〔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、緩やかに持ち直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。

項目	令和7年7月判断	令和7年10月判断	7月判断との比較
個人消費	緩やかに持ち直している	緩やかに持ち直している	
生産活動	一進一退の状況にある	弱含んでいる	
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	前年度を上回っている	前年度を上回っている	
住宅建設	前年を上回っている	前年を下回っている	
設備投資	7年度は前年度を上回る見込み	7年度は前年度を上回る見込み	
企業収益	7年度は減益見込み	7年度は減益見込み	

※ 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。

A light green silhouette map of Hokkaido, Japan, centered on the page. The map shows the main island and its surrounding smaller islands.

Ⅱ．成長型経済の実現に向けた地域企業の実取組 (特別調査)

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について把握するため、各財務局等が管内の企業等に調査（ヒアリング）を行ったもののうち、四国財務局分を取りまとめたもの。

- （1）調査期間：2025年9月上旬～10月上旬
- （2）調査対象：四国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105社。
- （3）調査方法：四国財務局においてヒアリング調査を行い、回答を分類。
- （4）調査内容：質問項目において、地域企業が直面する課題と稼ぐ力（収益力）を強化するための取組を調査。

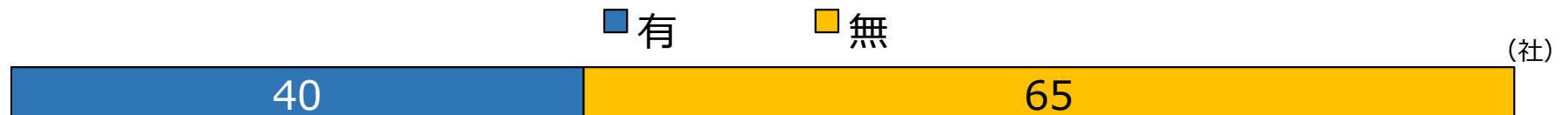
2. 規模別回答企業数



3. 業種別回答企業数



4. 米国との輸出入取引の有無



※ 米国との輸出入取引は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

※ 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100.0%にならない場合がある。

※ 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。

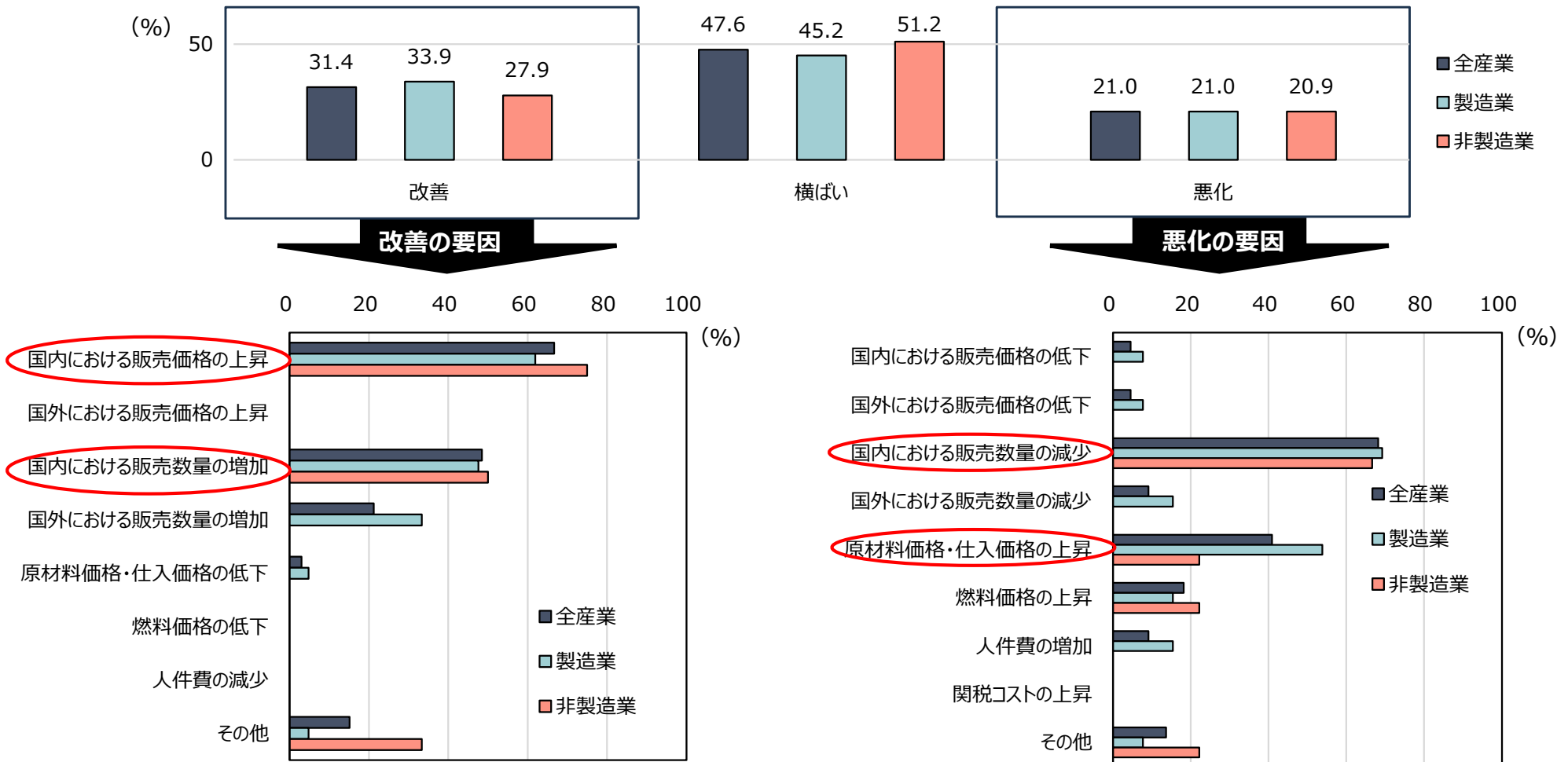
今回調査の主なポイント

- 国内の販売価格上昇と販売数量増加が、足下の収益環境の改善に寄与。悪化要因として関税コスト上昇との回答はなかった。
- 米国関税措置によりコストカット重視に大きく傾く様子は見られず、総じて設備投資スタンスは維持されている。
- 収益力強化のため、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）、営業力の強化に取り組むとの回答の割合が多いほか、非製造業を中心に、人材の確保との回答の割合が減少。
- 米国関税措置を受けて、現状、「追加関税分の米国における販売価格への転嫁」に取り組む企業が多く、今後もその動きが広がる見通し。

※「アウトプット増加のための取組」とは、費用の削減ではなく、売上げ(トップライン)を高めるための取組を指す。

足下の収益環境と要因

- 前年同期と比較した足下の収益環境は「横ばい」(47.6%)が最も多く、次いで改善(31.4%)が多い。
- 改善要因は、国内における販売価格の上昇が最も多く、次いで国内における販売数量の増加が多い。
- 悪化要因は、国内における販売数量の減少が最も多く、次いで原材料価格・仕入価格の上昇が多い。
- 悪化要因として原材料価格・仕入れ価格の上昇との回答は、特に製造業で多かったほか、全産業で、関税コストの上昇との回答はなかった。

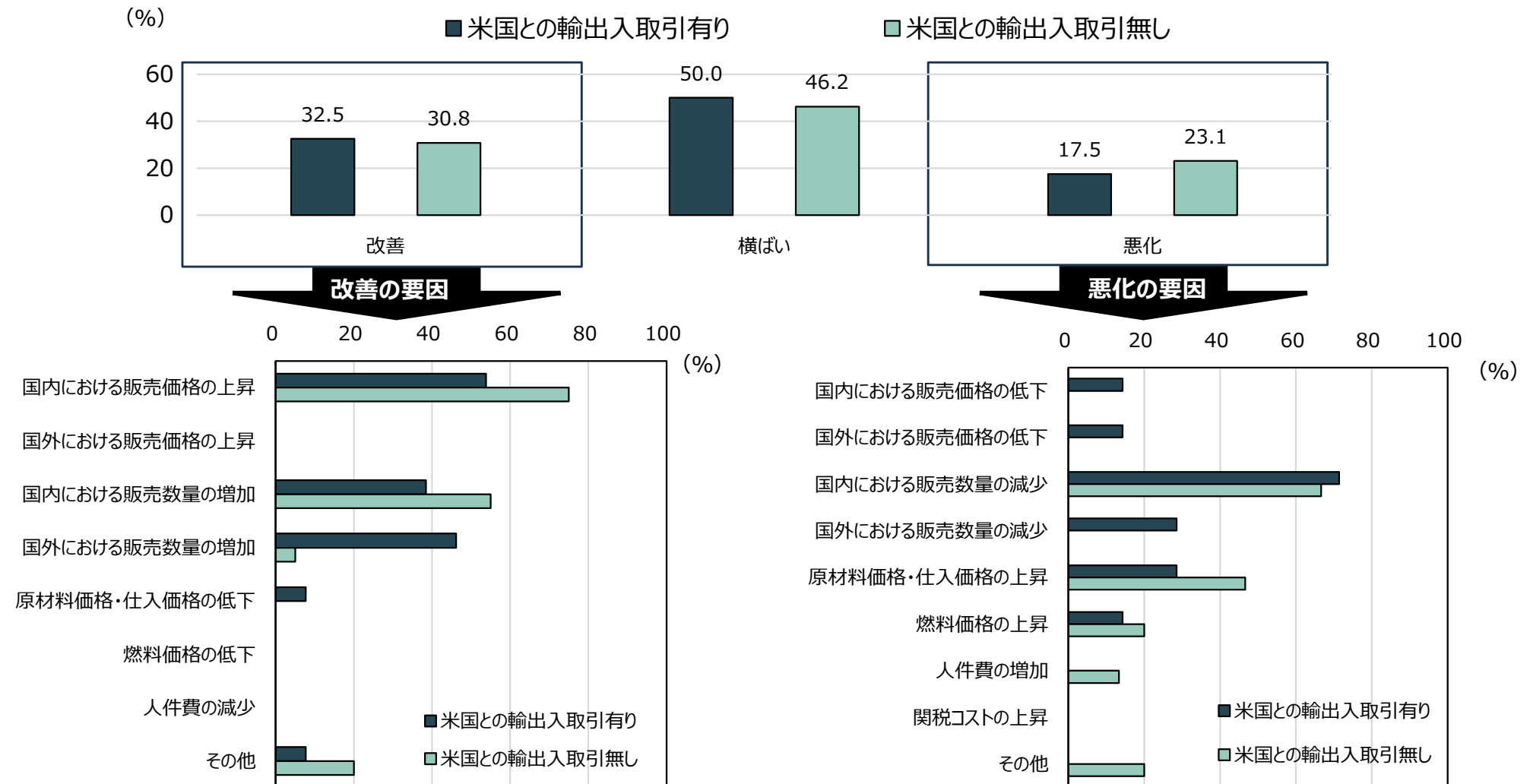


- 原材料の仕入価格等を見積金額に反映したうえで、国内の受注が増加している。
【中堅/生産用機械器具製造業】
- 宿泊料の値上げをしたうえで、予約が増加している。
【中小/宿泊業】

- 物価高騰の影響で、消費者の買い控えにより販売減少。
【中堅/小売業】
- 原材料価格上昇に伴う住宅価格上昇により需要減少。
【中小/建設業】
- 自動車業界からの引き合いが減少。仕入価格や電気代など各種コストが利益を圧迫。
【中小/生産用機械器具製造業】

【米国との輸出入取引の有無】足下の収益環境と要因

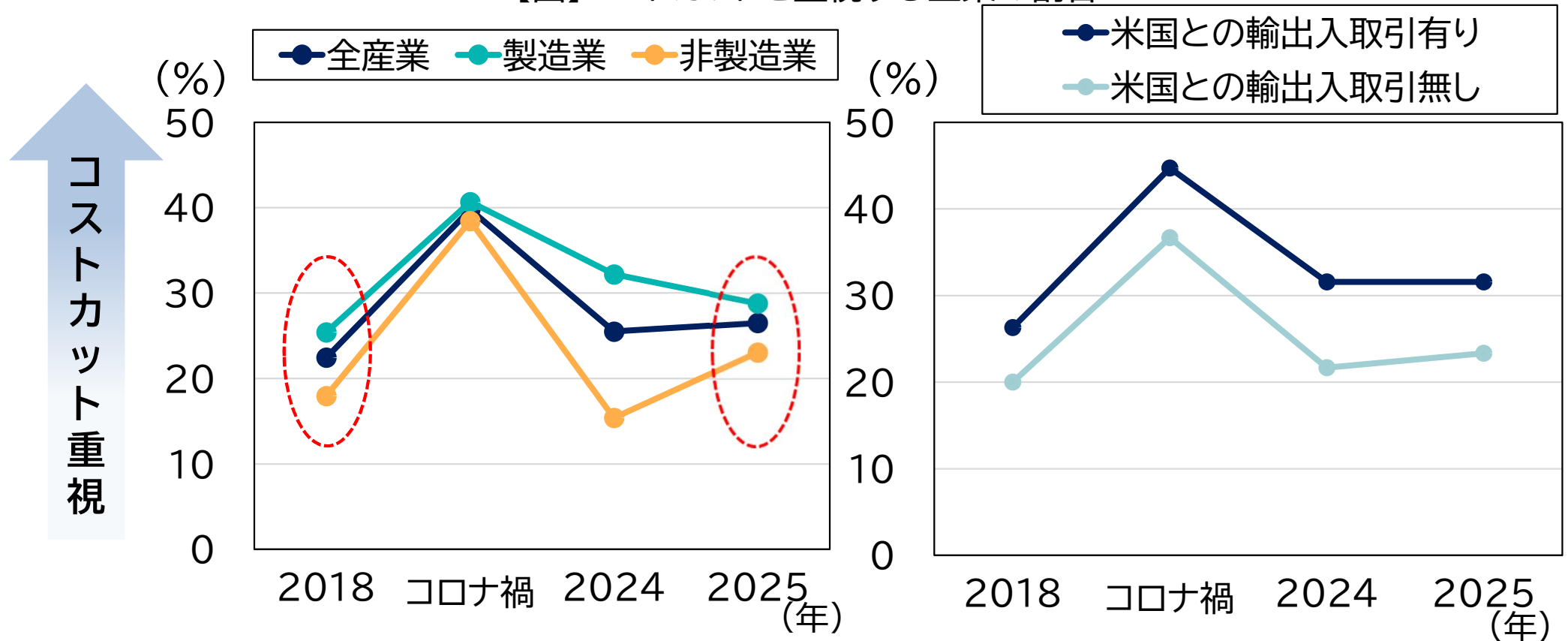
- ・ 米国との輸出入取引の有無によって、足下の収益環境に大きな差異は認められなかった。
- ・ 前述のとおり、関税コストの上昇により収益環境が悪化したとの回答はなかった。



コストカットを重視する企業の割合

- 2024年と比べ、非製造業でコストカットを重視する先の割合が増加したものの、コストカット重視の割合はおおむねコロナ禍前と同水準であり、米国関税措置によりコストカット重視に大きく傾く様子は見られない。
- 価格転嫁の進展や需要の拡大が見込めないとの声や、アウトプットの増加にも取り組みつつ、足下ではコストカットが結果につながっているとの声が聞かれた。

【図】コストカットを重視する企業の割合



「コストカットをより重視する理由」について企業から聞かれた声

- 価格転嫁に限界がある中で、売上げを増加させるよりも、人員の効率的配置や作業の見直し等による人件費の削減といったコスト削減の方が実現可能であるため。【大企業/小売業】
- 売上等の増加とコスト削減の両方に取り組んでいるが、どちらかといえばコスト削減が結果につながっている。【中堅/小売業】

※グラフ中の2018、コロナ禍、2024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。

国内外の設備投資計画の見直し

- 設備投資のスタンスは拡大・維持されており、約3割が国内の設備投資を拡大する方向で見直しと回答。
- 設備投資を縮小する方向で見直しとの回答をした先の割合については、対米貿易が有る先(15.0%)は無い先(6.2%)の2倍超となったが、米国関税の影響との声は聞かれていない。

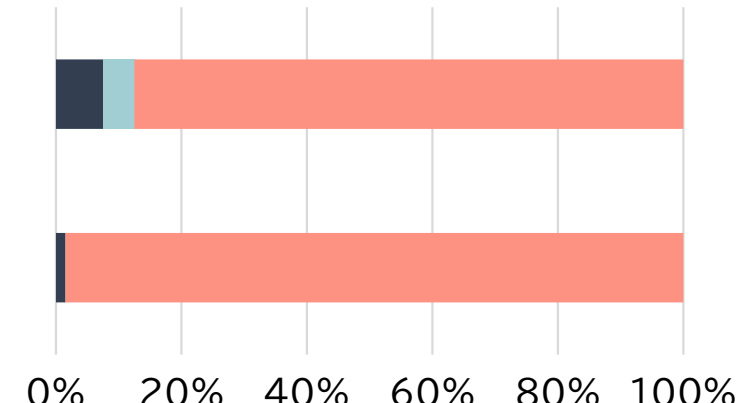
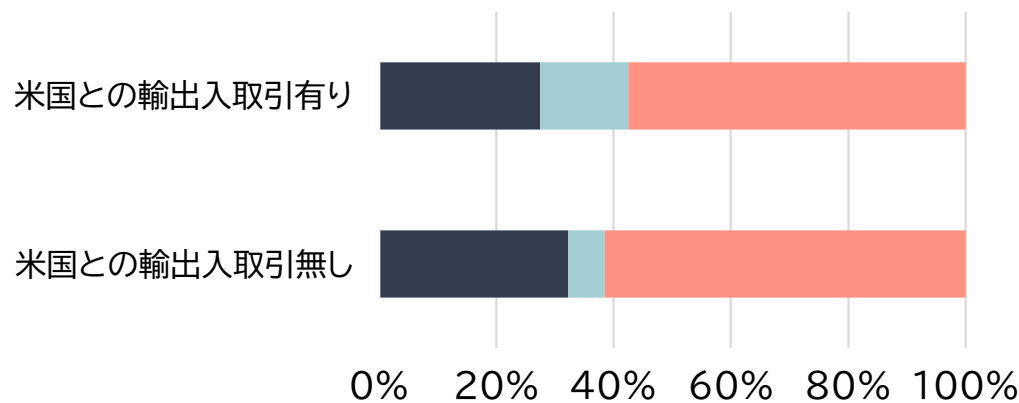
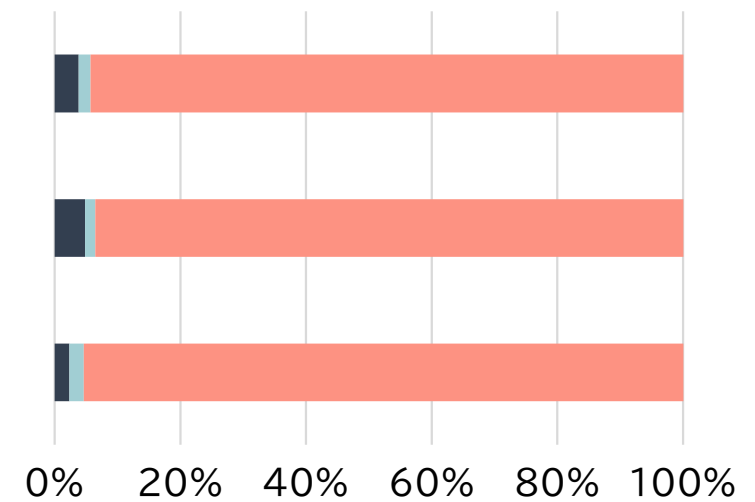
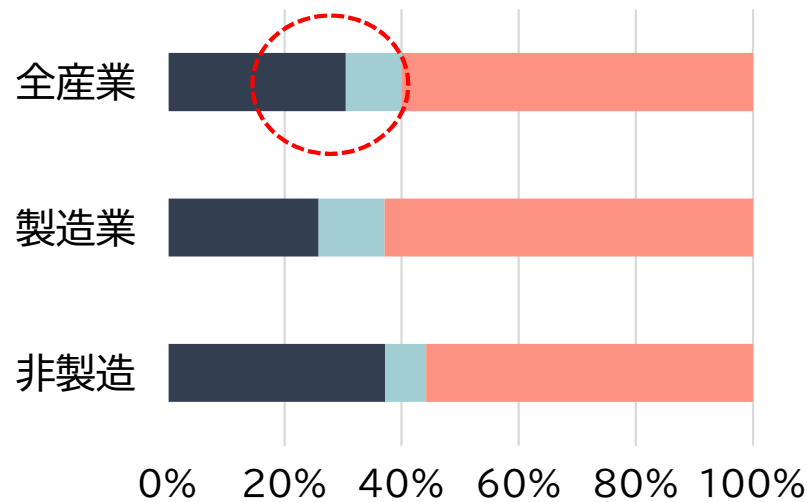
【国内の設備投資】

【海外の設備投資】

■ 拡大する方向で見直し ■ 縮小する方向で見直し ■ 見直す予定無し

業
種
別

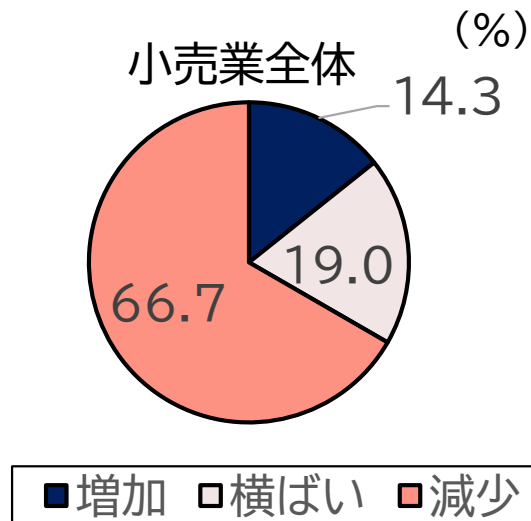
対
米
貿
易
の
有
無
別



【小売業】買上点数の動向

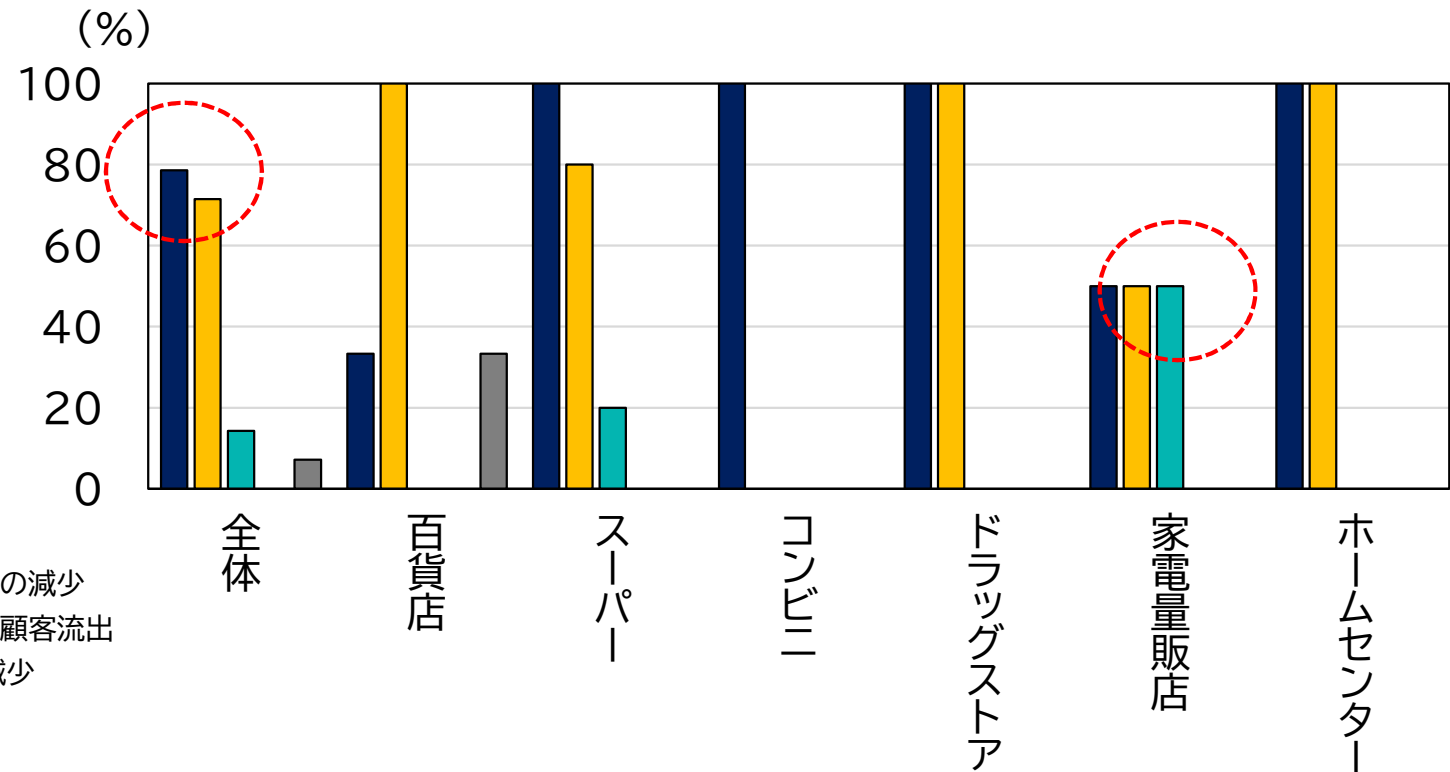
- 小売業の66.7%が足下の買い上げ点数は減少と回答。
- 当該回答をした先の7割以上が、その要因として物価上昇に伴う節約志向の高まりによる、ついで買いの減少または他業態への顧客流出を挙げており、物価高に伴う消費者の節約志向の高まりの影響が示唆された。
- 家電量販店では「ネット通販の利用拡大による実店舗での購入点数の減少」が相対的に多く挙げられた。

足下の買上点数



- 物価上昇に伴う節約志向の高まりによる、ついで買いの減少
- 物価上昇に伴う節約志向の高まりによる、他業態への顧客流出
- ネット通販の利用拡大による実店舗での購入点数の減少
- 単身世帯や高齢世帯の増加による少量購入傾向
- その他

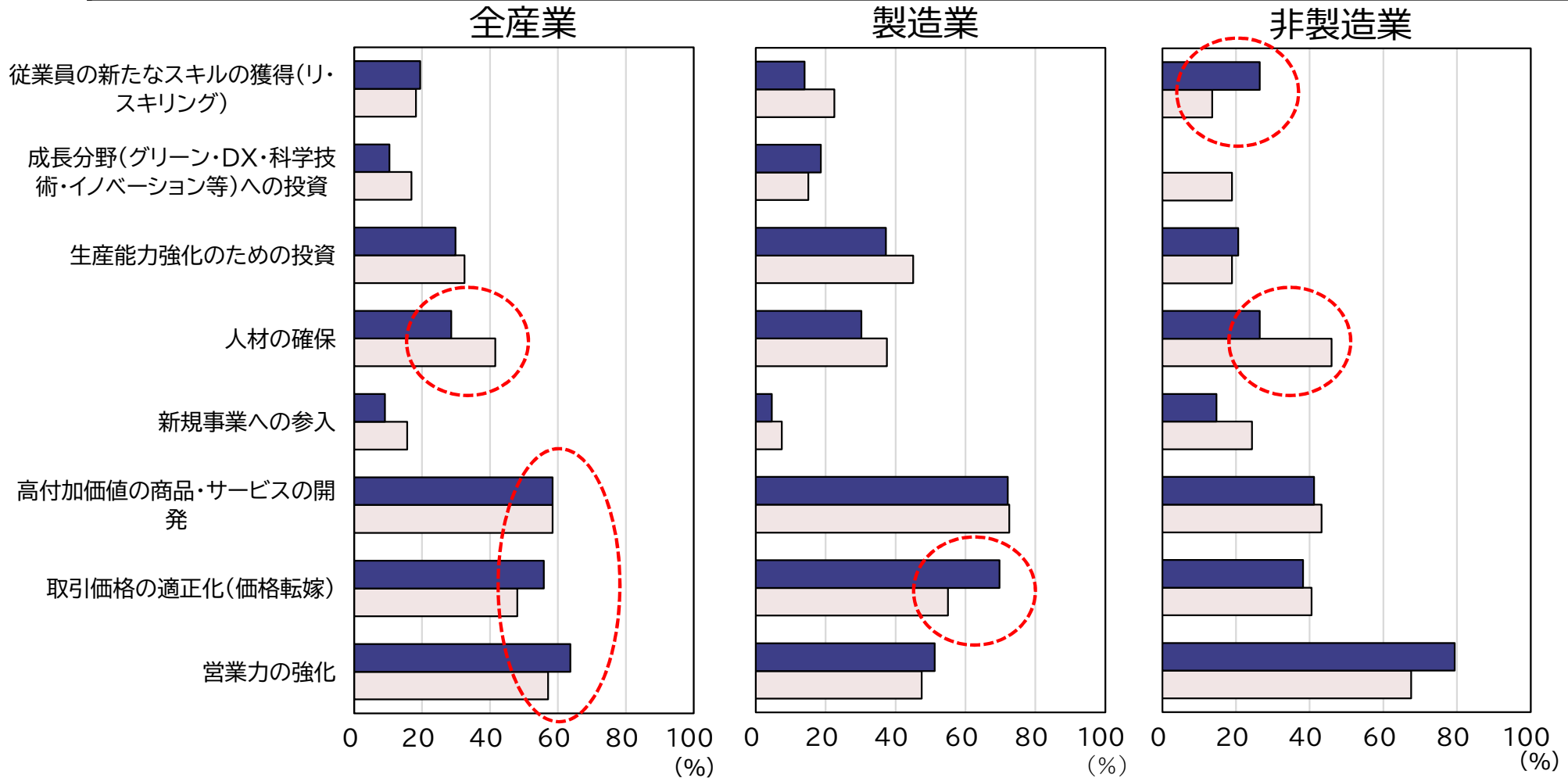
買上点数「減少」の背景



「その他」として
「物価上昇に伴う節約志向の高まりにより、贅沢品の消費が減少している」 【中堅/小売業】
との声が聞かれた。

稼ぐ力(収益力)を強化するための取組

- 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)、営業力の強化との回答の割合が多い。
- 非製造業を中心に、人材の確保との回答の割合が減少。
- 製造業では取引価格の適正化(価格転嫁)との回答の割合が大きく増加。
- 非製造業では、営業力の強化との回答の割合の増加が大きいほか、従業員のリスクリングとの回答の割合も増加。



※P7に係る設問で「アウトプット増加のための取組を重視」と回答した者を対象に、収益力強化のために取り組んでいる(「取り組もうとしている」も含む)事柄について回答を求めたもの(複数回答可)。2024年については昨年調査の結果から引用している。

■ 2025年 □ 2024年

【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

- 既に取り組んでいるもの及び今後取組もうとするもののいずれにおいても「追加関税分の米国における販売価格への転嫁」が最多。
- 全て価格転嫁することは難しいとして、「自社でのコストカット等による関税負担吸収」も比較的多いが、今後取組もうとしているとの回答は少なく、今後一段と増加する兆しは認められなかった。

Q. 現状、下記A～Eの取組を行っているか？



※分母は、米国との輸出入取引があると回答した企業の40社のうち回答があった37社

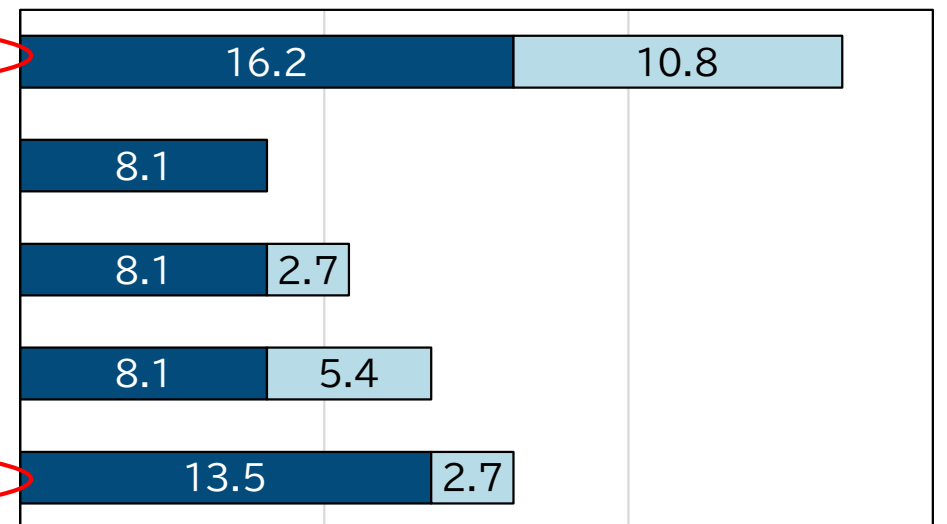
A. 追加関税分の米国における販売価格への転嫁

B. サプライヤーへの値下げ交渉

C. 米国以外の市場への販路開拓

D. 米国での現地生産・調達の増加

E. 自社でのコストカット等による関税負担吸収



(%)

■ 現状行っている □ 現状行っていないが今後行おうとしている

企業から聞かれた声

- 既に一部は価格転嫁しており、今後時間をかけてさらに価格転嫁を進めるが、すべてを転嫁することは難しい。 【中堅/化学工業】
- 自社で関税負担を吸収しており、中長期の交渉を通じて価格転嫁を進めたい。 【中小/その他の製造業】

(参考) 業種別回答企業数

	業種	回答企業数
製造業	食料品製造業	8社
	繊維工業	2社
	木材・木製品製造業	2社
	パルプ・紙・紙加工品製造業	4社
	印刷・同関連業	0社
	化学工業	6社
	石油製品・石炭製品製造業	0社
	窯業・土石製品製造業	2社
	鉄鋼業	1社
	非鉄金属製造業	2社
	金属製品製造業	5社
	はん用機械器具製造業	3社
	生産用機械器具製造業	9社
	業務用機械器具製造業	0社
	電気機械器具製造業	5社
	情報通信機械器具製造業	3社
	自動車・同附属品製造業	0社
	その他の輸送用機械器具製造業	5社
	その他の製造業	5社
	小計	62社

	業種	回答企業数
非製造業	農業、林業	1社
	漁業	0社
	鉱業、採石業、砂利採取業	0社
	建設業	3社
	電気業	1社
	ガス・熱供給・水道業	1社
	情報通信業	1社
	陸運業	2社
	水運業	0社
	その他の運輸業	0社
	卸売業	3社
	小売業	21社
	不動産業	0社
	リース業	0社
	その他の物品賃貸業	0社
	宿泊業	3社
	飲食サービス業	0社
	生活関連サービス業	2社
	娯楽業	0社
	広告業	0社
	純粋持株会社	0社
	その他の学術研究、専門・技術サービス業	0社
	医療、福祉業	0社
	教育、学習支援業	0社
	職業紹介・労働者派遣業	0社
	その他のサービス業	1社
	銀行業	3社
	貸金業等	0社
	金融商品取引業	1社
	その他の金商	0社
	生命保険業	0社
	損害保険業	0社
	その他の保険業	0社
	小計	43社
合計		105社

事例紹介① 製麺機メーカー×製麺業×繁盛支援 唯一無二の三位一体ビジネスモデル

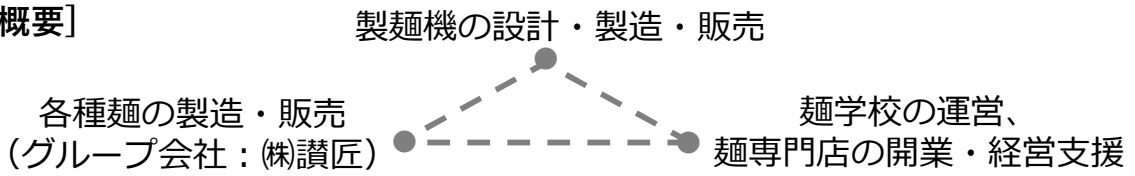
画像出所：全て(株)大和製作所より提供を受け、同社許可のもと当局にて加工



株式会社大和製作所

- 設立：1980年4月1日（創業：1975年）
- 代表者：藤井 正章（代表取締役社長）
創業者：藤井 薫（相談役・前代表取締役社長）
- 所在地：香川県綾歌郡宇多津町浜三番丁37番4
- 資本金：9,000万円
- 従業員数：97名（2025年6月現在）

【事業概要】



麺専門店繁盛支援会社

- 目指すのは繁盛店を作ることであって、製麺機をたくさん売ることではない
 - 麺の常識を変え、地域を支え、社会を笑顔にする
 - 世界中に日本の麺文化を広げ、世界の食生活向上に寄与
- ～マインドセット・競争しないことを重視～



・業界トップを目指し、「麺の美味しさ」を徹底研究（デジタルクッキング）

・業界初の一体型製麺機を開発、全国各地にトラックで営業廻り

・激務により健康を損なうも、周りの支援により再起

・知人から『生業支援会社』という某企業のコンセプトを聞き感銘を受ける

小型製麺機市場国内シェアトップ

麺学校受講者数延べ7千名超
グローバル展開（海外売上6割）

【事業(智のDNA)承継】

インベシオン&チャンネル

- グローバル化拡大
- 高齢化に伴う麺需要
- 完全栄養食
- ファストフード化ワンハンド食

創業期

転換期

成長期

現在

未来



事例紹介② 公共交通が切り拓く地域の発展と成長

株式会社伊予鉄グループ

- ・創立：1887年（明治20年9月14日）
【創立当時：伊予鉄道会社】
- ・代表者：代表取締役社長 清水 一郎（第16代）
（日本バス協会会長）
- ・所在地：愛媛県松山市湊町四丁目4番地1
- ・資本金：15億円
- ・従業員数：1,756名（連結）



新型7000系車両



【地域課題】



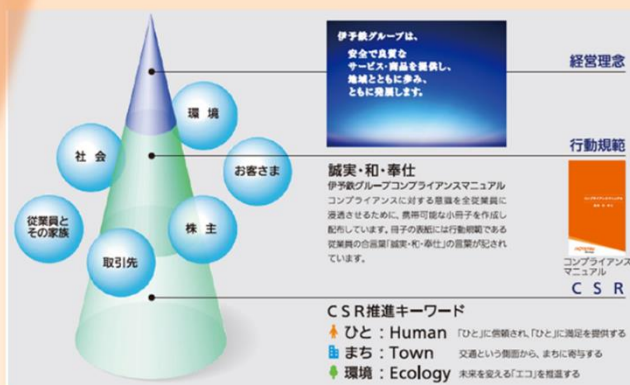
課題解決



地域とともに成長するために

- ・新たな価値創造へのチャレンジ
- ・積極的な設備投資
- ・継続的な賃上げ

⇒稼ぐ力の強化とコストカットが両立する取組で、更なる成長のための原資を生む



LV4 自動運転バス本格運行

- ・R6年12月、全国で初めて路線バスで営業運転開始（1日30往復）
- ・現在は、遠隔監視しつつ、保安員を車両配置（現在でも無人運行は可能）
- ・R8年1月から市中心部で「運転席無人」運行開始、2年以内に「完全無人化」の見通し
- ・EV×キャッシュレス×自動運転は近未来の公共交通の縮図

デジタル田園都市国家構想総合戦略

- ・LV4 無人自動運転移動サービス導入に関する政府目標
- 2025年度目途⇒50か所程度
- 2027年度まで⇒100か所以上

運転士の確保

- ・2年連続7%賃上げ実施
- ・免許取得費用の会社負担
- ・値上げ（賃上げ原資）に対する利用者理解

不採算路線の維持（モーダルミックス）

- ・JR定期券類でバス利用可能
- ・JR便の隙間をバスで埋めることで住民の移動機会を確保

人材確保のための働き方改革

- ・完全週休三日制導入（伊予鉄グループ）
- ・偏光サングラス着用、髪色自由
- ・7色ポロシャツ制服導入（伊予鉄バス）

キャッシュレス化促進

- ・2025年10月、独自システムから全国交通系ICに完全移行（投資20億円）
- ・キャッシュレス率約50%⇒80%に
- ・現金との差額20円
- ・運転手の小銭回収業務・両替コストのカット

松山市駅前再開発

- ・市街中心部賑わい創出、利便性アップ
- ・トランジットモール化
- ・約80年ぶりの軌道リセット

カーボンニュートラル・利用者の快適性アップ

- ・新型郊外電車導入（3年間で40億円をかけ18両導入予定）
- ・EVバス導入（R9までに51台導入予定）
- ・EVタクシー導入（R9までに50台導入予定）
- ・ランニングコスト低減、災害時の非常電源確保にも寄与

■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/>