

# **RESASと金融機関データを融合させた 地域中核産業分析モデル**

## **《北見市の食料品製造業の分析事例》**

**2021年2月**

**経済産業省 北海道経済産業局**

**株式会社 北洋銀行**

# 1. 分析モデルの概要、活用目的

- 北海道経済産業局、北洋銀行は、共同で「地域中核産業分析モデル」を用いて、北見市における地域の産業分析を行いました。
- 本モデルは、政府が運用するビッグデータ「地域経済分析システム（RESAS）」にて、北見市の地域中核産業を抽出し、北洋銀行の取引先財務データにて同産業の収益性や投資力等の分析を行ったうえで、北見市の産業・企業の「稼ぐ力」強化に向けた取組を提案するものです。
- 本モデルの活用については、地域金融機関が、営業地域の産業分析を行ったうえで、取引先と「経営課題」や「目指す将来像」などを議論し、共に検討するための対話ツールとすることを想定しています。

## 【第1段階】

### RESAS

- 北見市について、「稼ぐ（付加価値額）」と「雇用」貢献度の高い産業（地域中核産業）を抽出。
- この地域中核産業の「付加価値額」、「従業者数」、「労働生産性」などの指標について、経年変化や全国・全道との比較分析を実施。

## 【第2段階】

### 財務データ

- 地域中核産業に属する北洋銀行の取引先企業のうち、原則10社以上を抽出。
- 抽出した企業群の財務データ（平均値）を活用し、資産、負債、収益性、キャッシュフローの推移などから、財務の傾向と課題を分析。

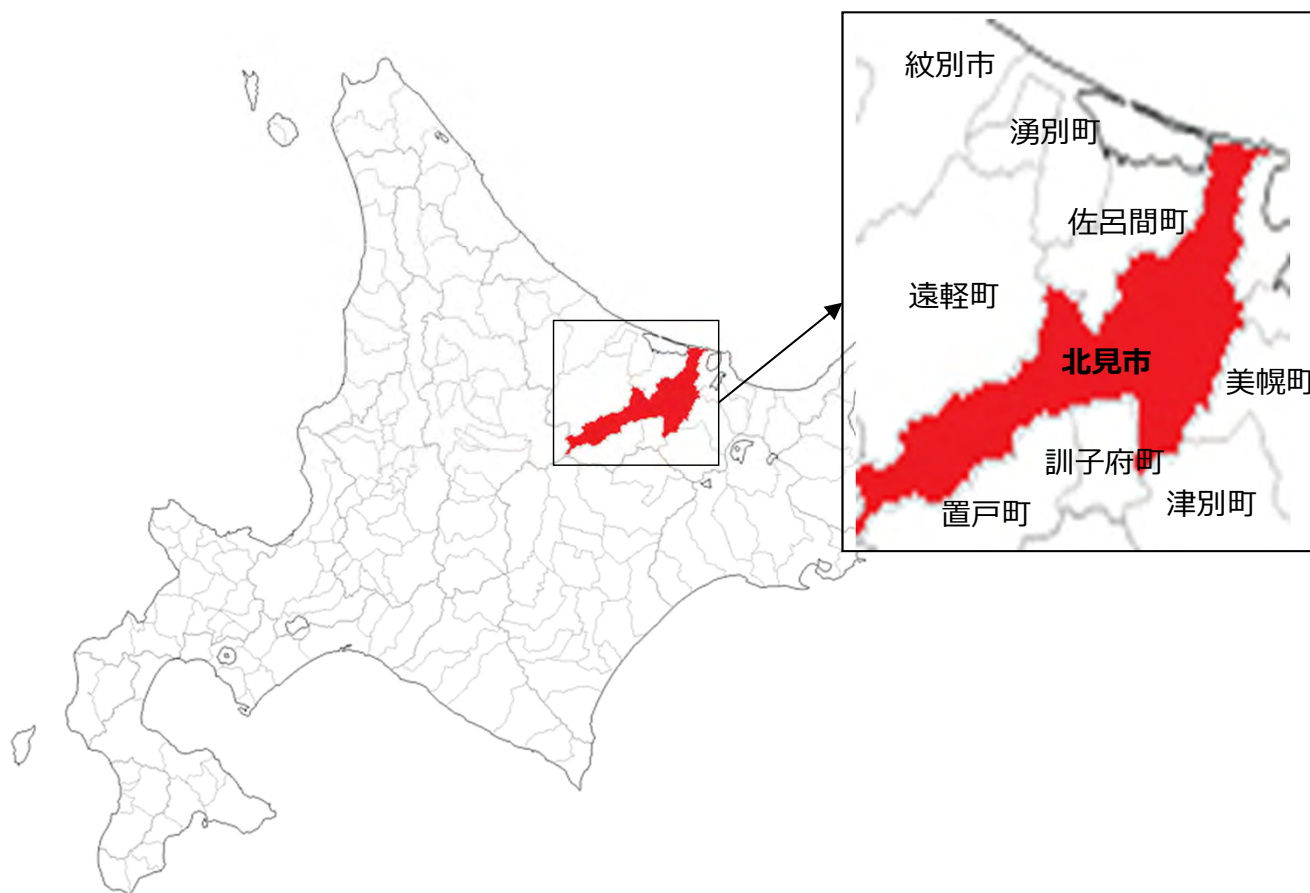
## 【第3段階】

### 対話ツール

- 上記分析を踏まえ、地域中核産業の実情に応じ、企業の「稼ぐ力」強化に向けた取組を提案。
- 北洋銀行は企業と対話を深め、経営課題の解決に向けたソリューションを提供。  
→機械やIT導入等による労働生産性の向上、国内外の販路拡大、人材確保、公的支援メニュー活用など

## 2. 北見市の概要

- 北見市はオホーツク圏の中核都市として、人口規模、企業数・従業者数規模が道内シェア2%前半～半ば程度を占める。
- 一方で、同市における産業が産出する付加価値額（※）は2%を下回っており、人口・企業数・従業者規模と産業の稼ぐ力とのミスマッチが生じていることが推察される。



■ 北見市の基礎データ（出典：RESAS）

	北見市	道内シェア
<b>人口（2015年）</b>	<b>120,788人</b>	<b>2.3%</b>
年少人口	13,570人	2.2%
生産年齢人口	70,781人	2.2%
老年人口	36,437人	2.3%
<b>企業数（2016年）</b>	<b>3,797社</b>	<b>2.4%</b>
1次産業	118社	3.2%
2次産業	633社	2.3%
3次産業	3,046社	2.4%
<b>付加価値額（企業単位_2016年）</b>	<b>1,358億円</b>	<b>1.8%</b>
1次産業	31億円	1.8%
2次産業	320億円	1.9%
3次産業	1,007億円	1.8%
<b>従業者数（事業所単位_2016年）</b>	<b>49,848人</b>	<b>2.3%</b>
1次産業	1,239人	3.0%
2次産業	8,449人	2.2%
3次産業	40,160人	2.3%

※：付加価値額＝売上高－費用総額＋給与総額＋租税公課（費用総額＝売上原価＋販売費および一般管理費）

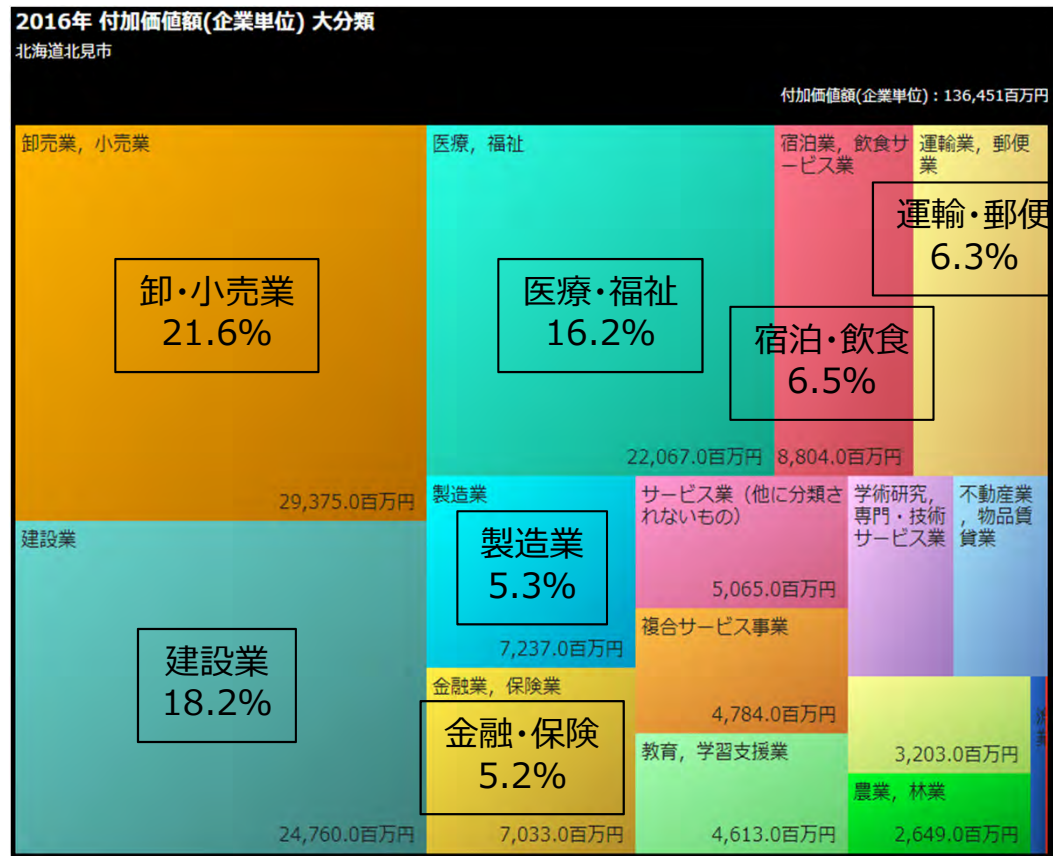
**【第 1 段階】**

**RESAS分析**

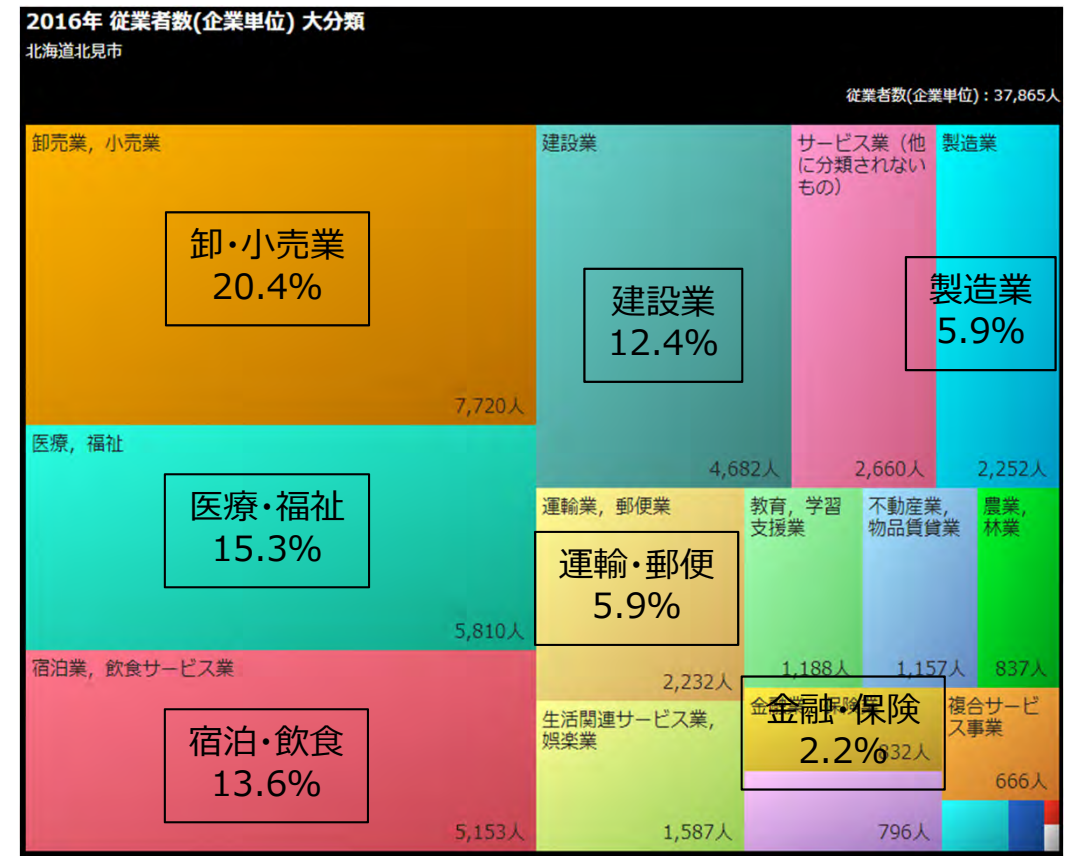
# 3-1. 北見市の主要産業

- 北見市の産業別に付加価値額（稼ぎ）、及び従業者数（雇用貢献）の構成比を産業大分類ベースで分析。
- 付加価値額が5%以上の産業を抽出すると、1次産業は該当なく、2次産業は「建設業」、「製造業」、3次産業は「卸・小売業」、「医療・福祉」、「宿泊・飲食業」、「運輸・郵便」、「金融・保険」の計7業種（北見市における付加価値額の79.3%）。
- これら7業種の従業者数は28,681人（北見市における従業者数の75.7%）となっており、付加価値額・従業者数の両面から北見市の主要産業と言える。

■ 産業別の付加価値額（企業単位\_2016年）



■ 産業別の従業者数（企業単位\_2016年）



## 3-2. 北見市の域外市場産業

- 地域産業は、地域外を主な市場とする「域外市場産業」（製造業、観光業など）と、地域内を主な市場とする「域内市場産業」（小売業、対個人サービス業など）に分けられ、地域人口が減少する状況下、地域経済の持続的発展に向けて、地域外から資金を獲得する「域外市場産業」の活性化が重要。
- 北見市の主要産業7業種のうち、卸・小売業※、宿泊・飲食業※、運輸・郵便※、製造業が「域外市場産業」に該当。  
※一部業種が該当（下記左表を参照）

### ■ I L O 産業区分（北見市の主要産業）

	I L O 産業区分
<b>域外市場産業</b> (域外資金獲得貢献大) Inbound型 Outbound型	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 卸・小売業(卸売業・無店舗小売業)</li> <li>➤ 宿泊・飲食業(宿泊業)</li> <li>➤ 運輸・郵便(広域交通運輸)</li> <li>➤ 製造業</li> </ul>
域内市場産業 Local型	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 卸・小売業(無店舗小売業を除く小売業)</li> <li>➤ 建設業</li> <li>➤ 医療・福祉</li> <li>➤ 宿泊・飲食業(飲食業)</li> <li>➤ 運輸・郵便(広域交通運輸を除く)</li> <li>➤ 金融・保険</li> </ul>

◇カッコ内は該当する産業中分類(未記載は大分類が該当)

#### 【I L O 産業分析】

- 北洋銀行が、ルートエフ(株)、(株)北海道二十一世紀総合研究所と共同で構築した、「税務データを活用した産業分析」のこと。
- 自治体の持つ税務データを活用し、地域産業の実態を迅速かつ継続的に把握することが可能。
- 自治体の戦略策定やその評価をサポート。

### 【参考】I L O 産業分析における産業区分

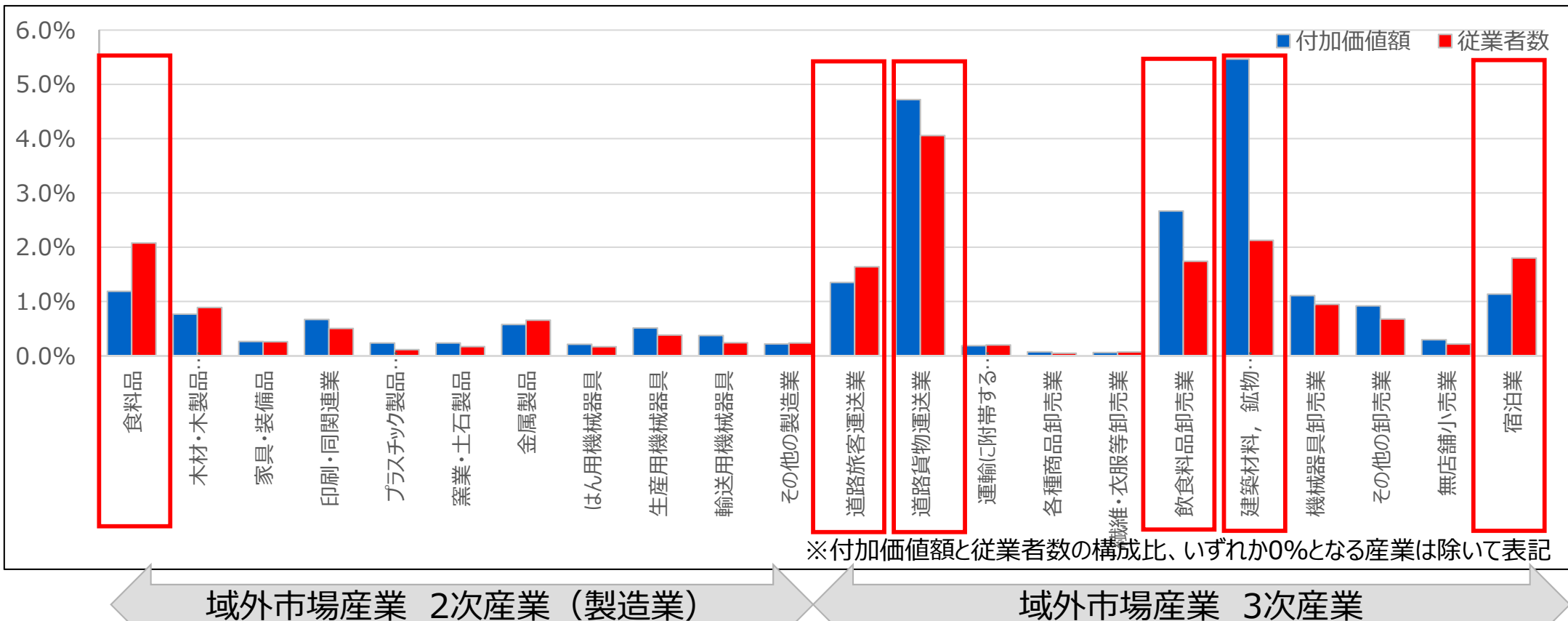
	Inbound Market (外地から需要を呼び込む)	Local Market (地産地消)	Outbound Market (外地市場を狙う)
1次産業			O-1 農林水産
2次産業		L-2 建設工事	C-2 食品・飲料等製造 C-2 その他製造
		L-3 飲食娯楽 医療福祉介護 金融保険 不動産 電気ガス水道 その他サービス 地域交通運輸	C-3 繊維業 食品卸 その他卸 無店舗小売 情報通信
3次産業	I-3 宿泊		
			広域交通運輸

- ◆ Inbound型：自治体の外から来訪して消費する顧客を相手とする産業
- ◆ Local型：自治体内に居住して消費する顧客を相手とする産業
- ◆ Outbound型：自治体外に居住して消費する顧客を相手とする産業

### 3-3. 北見市の地域中核産業

- 北見市の域外市場産業における付加価値額・従業者数について、産業中分類ベースで比較分析。
- 食料品製造業や、各種卸売業（飲食料品・建築材料等・機械器具）の製品運搬により道路貨物運送業について産業全体に対する稼ぐ力や雇用吸収力が強い。
- また、宿泊業や道路旅客運送業の従業者数構成比が比較的高く、雇用吸収力を相応に有しているため、今後、オホーツク圏における観光分野への取組強化が可能と推察。

■ 北見市の付加価値額、従業者数構成比（2016年\_ともに企業単位）



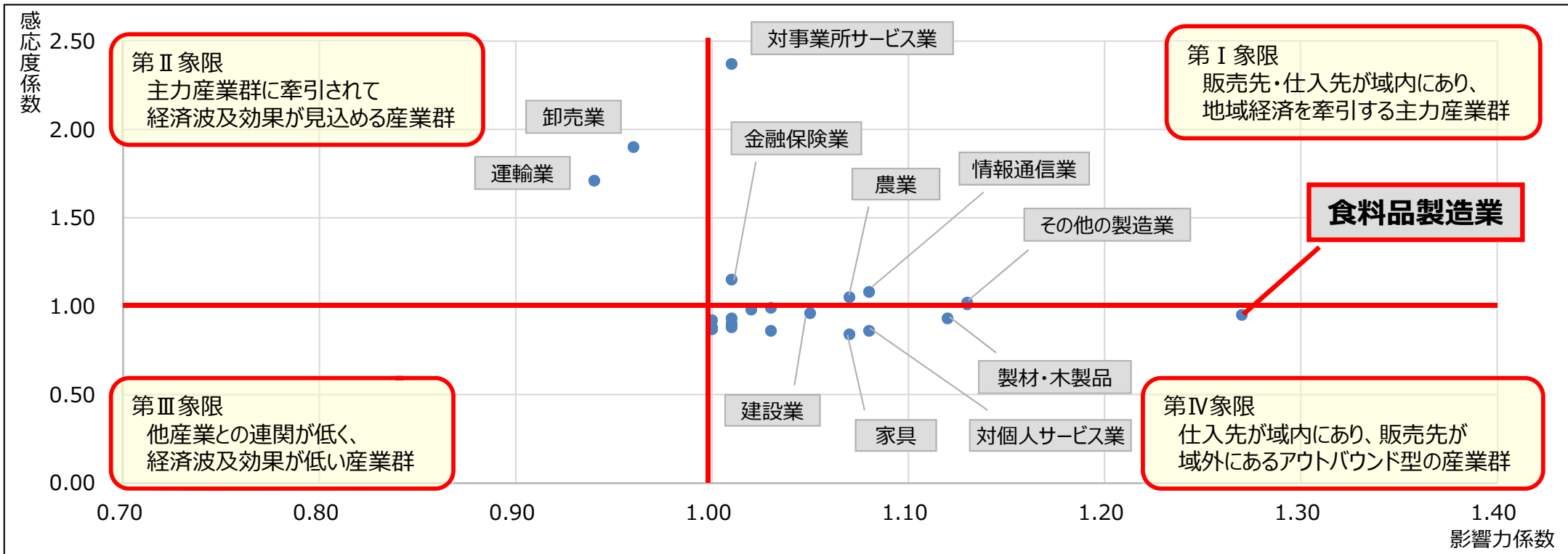
域外市場産業 2次産業（製造業）

域外市場産業 3次産業

### 3-4. 北見市の地域中核産業の影響力・感応度分析

- 北見市内の産業毎の影響力係数、及び感応度係数を分析。
- 影響力係数は、当該産業の消費や投資の増加が、全産業（調達先）に与える影響の強さを表すものであり、多くの産業から幅広く原材料等を調達して生産を行っている産業は影響力係数が高い数値となる。
- 北見市内において食料品製造業は影響力係数が全産業の中で最も高く、市内他産業への経済波及効果が高い。
- また、北見市は市内における食料品製造業を地域特性に挙げ(※1)、かつ「特色ある農林水産物を活用した産業振興のために農林水産物の更なる活用や高度化に向けた支援」を掲げている(※2)ことから、「食料品製造業」を分析対象産業とする。  
 ※1：北見市「地域未来投資法・基本計画」、※2：北見市「地方創生総合戦略」より

■北見市内産業の影響力・感応度分析（2013年）





# 北見市の産業構造まとめ

①

## 主要産業 ( 7 業 種 )

- 産業大分類ベースにより産業構成比を分析(付加価値額、従業者数を比較)
- 主要産業は、卸・小売業、建設業、医療・福祉、宿泊・飲食業、運輸・郵便業、製造業、金融・保険業 (7業種)

②

## 域外市場産業 ( 4 業 種 )

- ①の7業種のうち、域外市場産業は4業種(一部、中分類ベースに細分化)  
※ILO分析手法を利用
- 卸・小売業、宿泊・飲食業、運輸・郵便業、製造業

③

## 主要域外市場産業 = 地域中核産業 ( 6 業 種 )

- 産業中分類ベースにより域外市場産業の構成比を分析  
(付加価値額、従業者数を比較)
- 食料品製造業、道路旅客運送業、道路貨物運送業、飲食料品卸売業、建築材料等卸売業、宿泊業が地域中核産業
- 分析対象産業は、「地域未来投資基本計画」及び「地方創生総合戦略」に掲げている食料品製造業とする

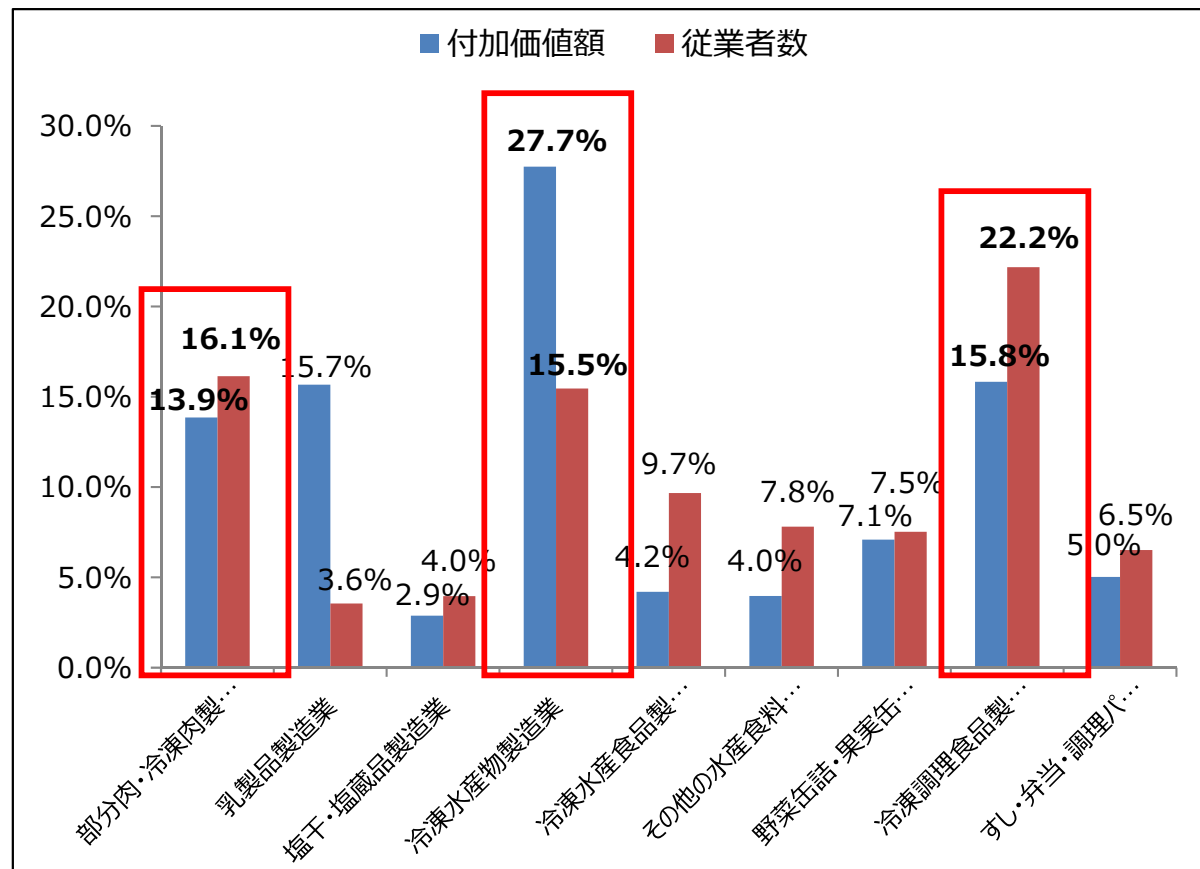
## 4-1. 北見圏の食料品製造業の主な品目

- 北見圏の食料品製造業の主な品目について分析。  
工業統計では、市町村別の産業細分類データは公表されていないため、北見・網走工業地区（※）で分析。  
※北見・網走工業地区…北見市、網走市、大空町、美幌町、訓子府町、佐呂間町
- 付加価値額と従業者数がともに高いのは、部分肉・冷凍肉製造業、冷凍水産物製造業、冷凍調理食品製造業であり、これら3品目が当地区の主要品目となっている。

### ■ 日本標準産業分類（食料品製造業）

食料品製造業
畜産食料品製造業
部分肉・冷凍肉製造業
乳製品製造業（処理牛乳，乳飲料を除く）
水産食料品製造業
塩干・塩蔵品製造業
冷凍水産物製造業
冷凍水産食品製造業
その他の水産食料品製造業
野菜缶詰・果実缶詰・農産保存食料品製造業
野菜缶詰・果実缶詰・農産保存食料品製造業（野菜漬物を除く）
その他の食料品製造業
冷凍調理食品製造業
すし・弁当・調理パン製造業

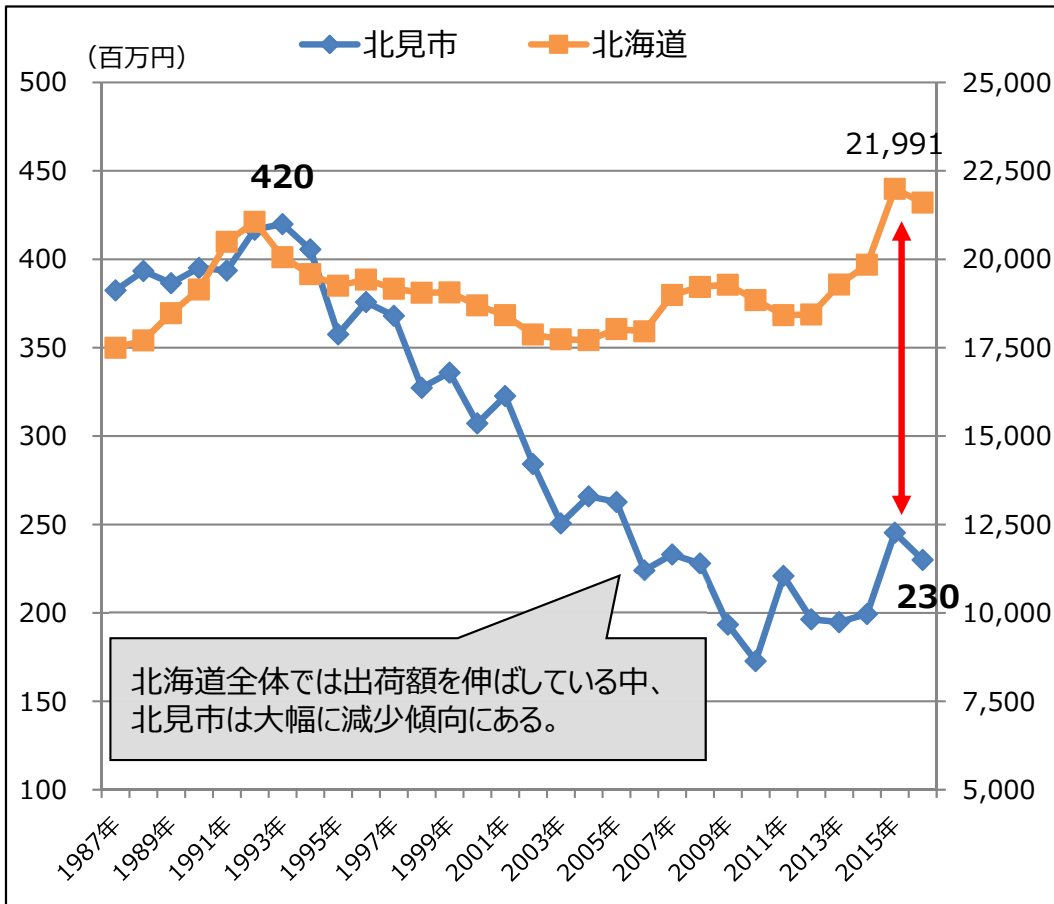
### ■ 北見・網走工業地区の食料品製造業の内訳（2014年）



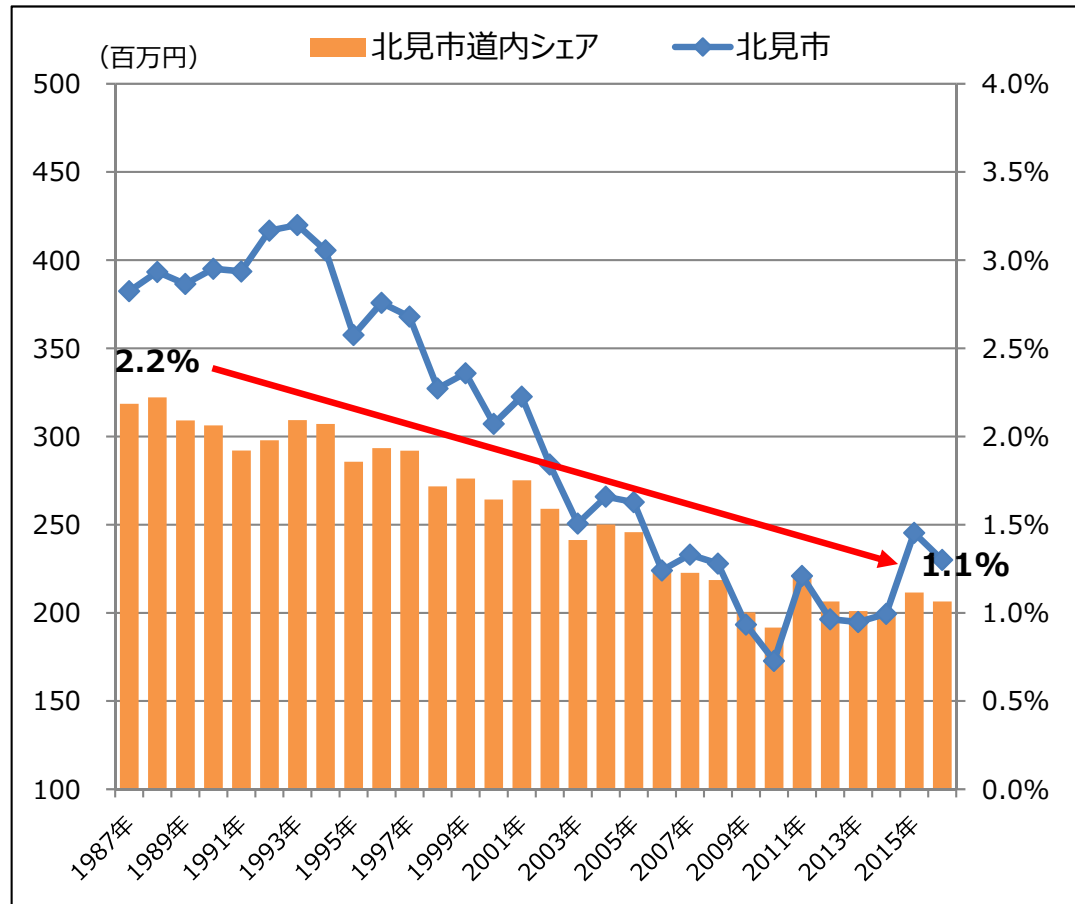
## 4-2. 食料品製造業の出荷額の推移分析

- 北見市および全道の食料品製造業の出荷額の推移、北見市の道内シェアの推移について分析。
- 食料品製造業の出荷額について、北見市では1993年の420百万円をピークに減少傾向。一方、全道は20,000百万円前後で横ばい推移し、ピークは2015年の21,991百万円。
- 北見市の食料品製造業の道内シェアは、1988年の2.2%をピークに低下傾向。直近2016年では1.1%と半減。

■ 食料品製造業の出荷額の推移



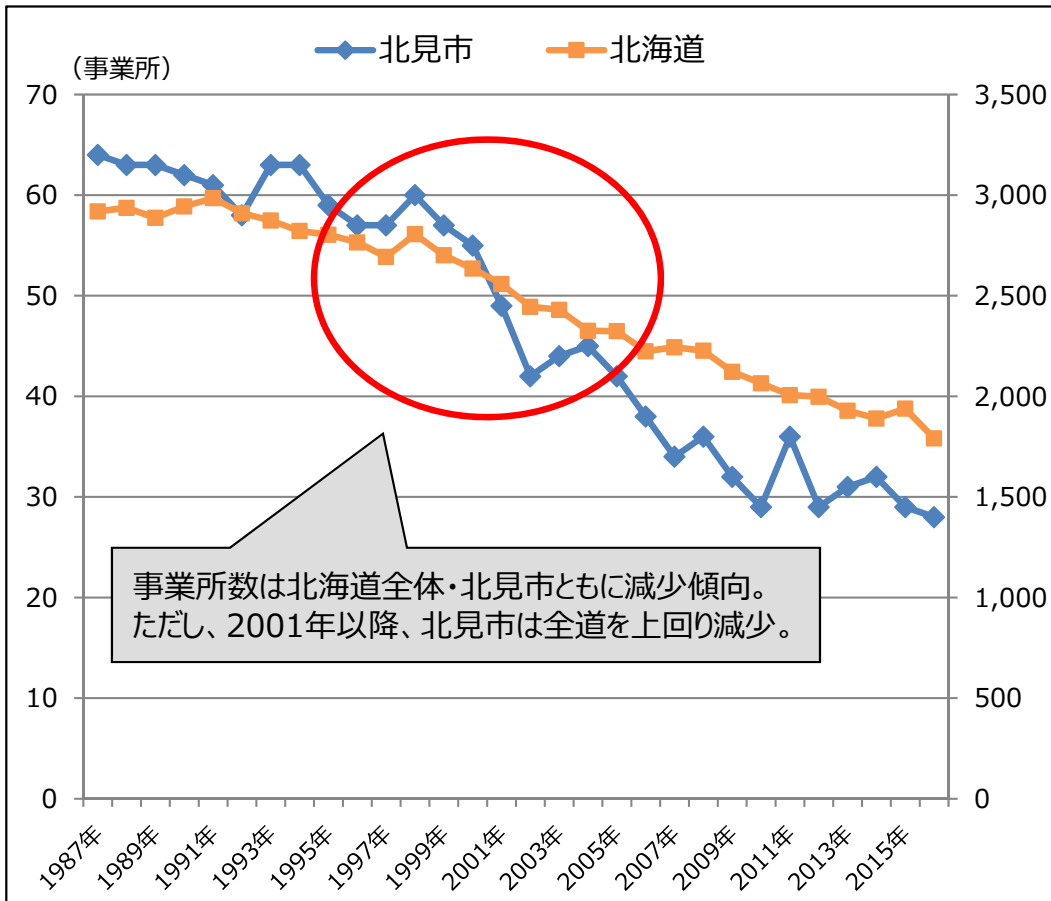
■ 北見市の食料品製造業の道内シェアの推移



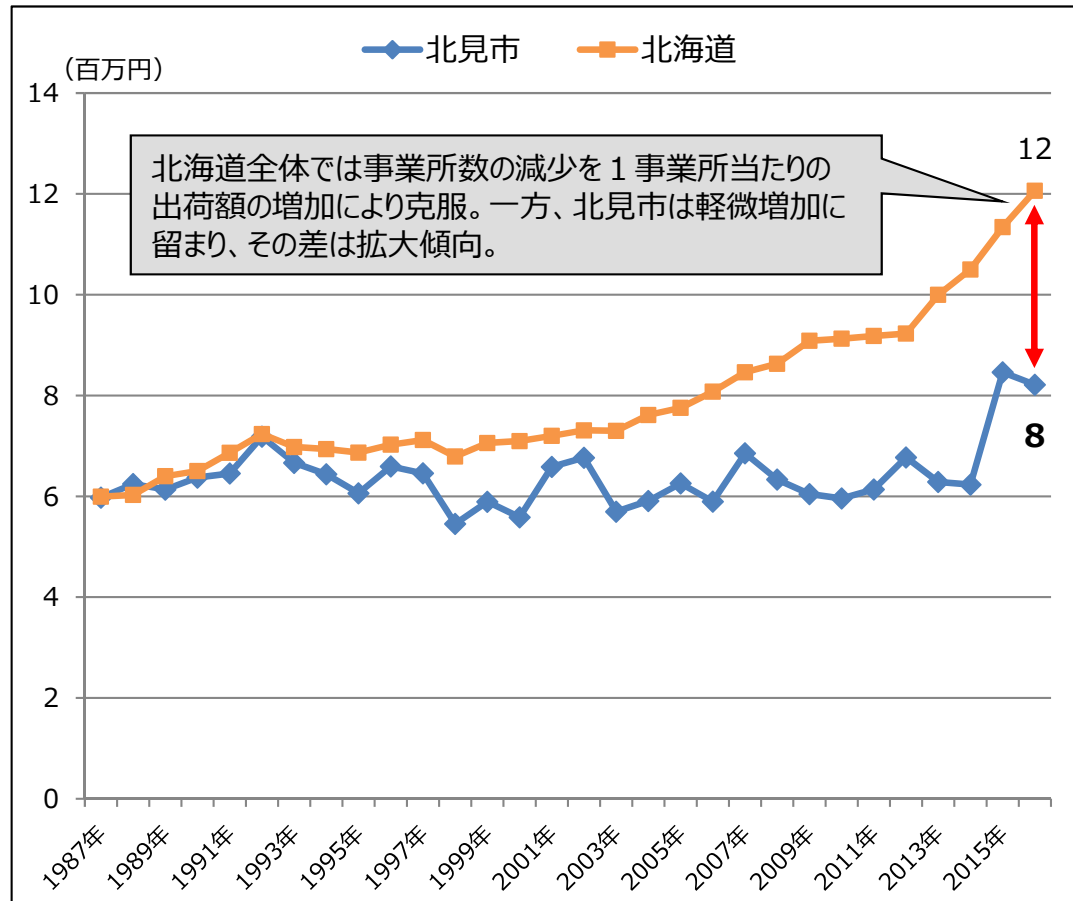
## 4-3. 食料品製造業の事業所数の推移分析

- 北見市および全道の食料品製造業の事業所数、1事業所当たりの出荷額の推移について分析。
- 事業所数については、北見市および全道ともに減少傾向。特に2001年以降、北見市の事業所数は北海道を上回り大きく減少。
- 1事業所当たりの出荷額について、全道では増加傾向にある中、北見市では直近で軽微増加しているものの、年々その差が大きくなっている傾向。

■ 食料品製造業の事業所数の推移



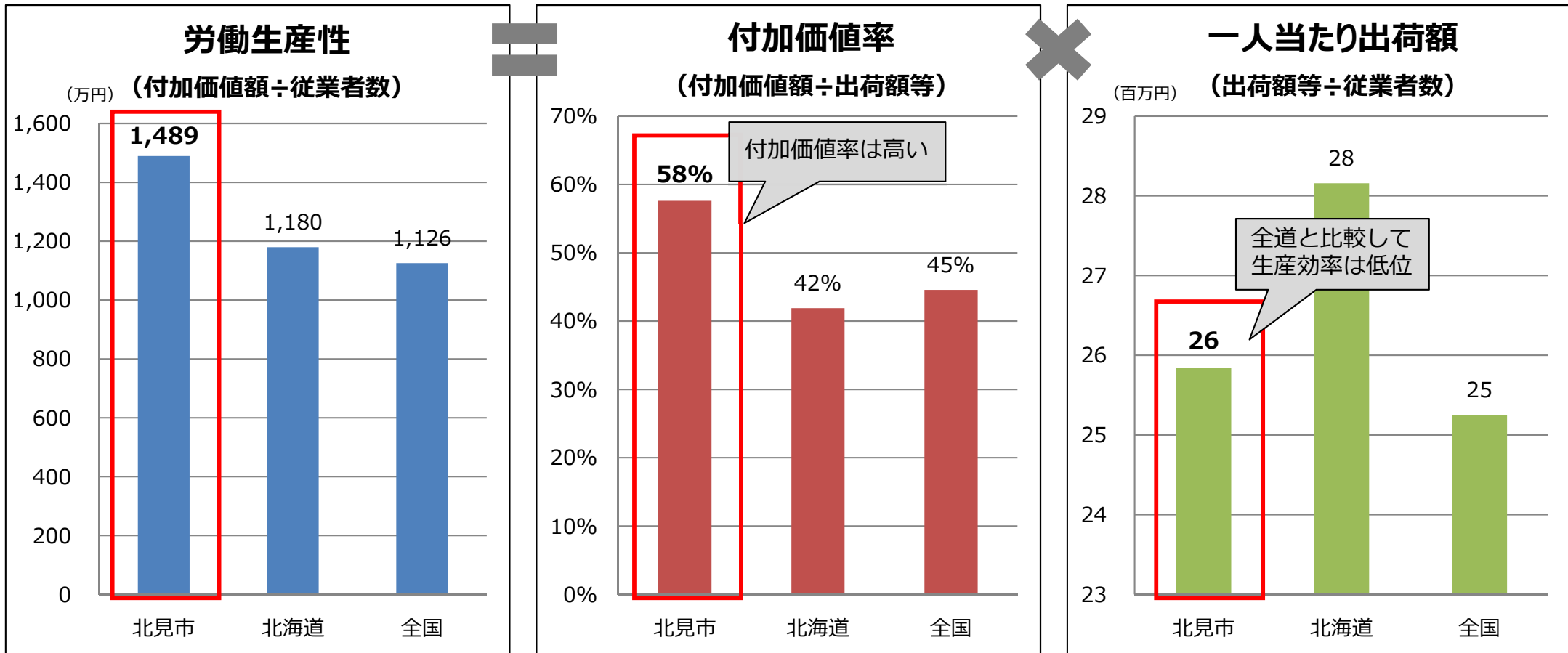
■ 食料品製造業の1事業所当たり出荷額の推移



## 4-4. 食品製造業の労働生産性分析

- 北見市の食品製造業の労働生産性、付加価値率、一人当たりの出荷額を全道及び全国と比較。  
(労働生産性 = 付加価値額 ÷ 常用従業者数 = 付加価値率 × 一人当たりの出荷額)
- 北見市は全道及び全国と比べて労働生産性が高く、要因は付加価値率の高さによるもの。一方、一人当たり出荷額は全道に比べて低位であり、改善余地がある。

■ 食品製造業の労働生産性、付加価値率、常用従業者一人当たりの出荷額（2016年）



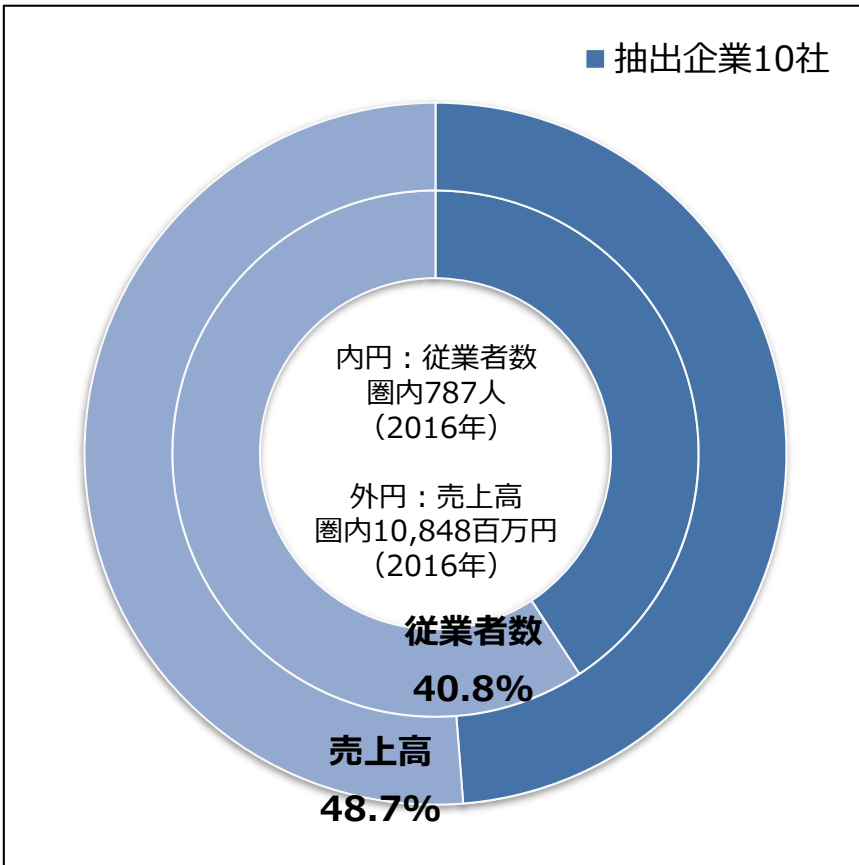
## **【第2段階】**

# **金融機関保有の取引先財務（平均値）分析**

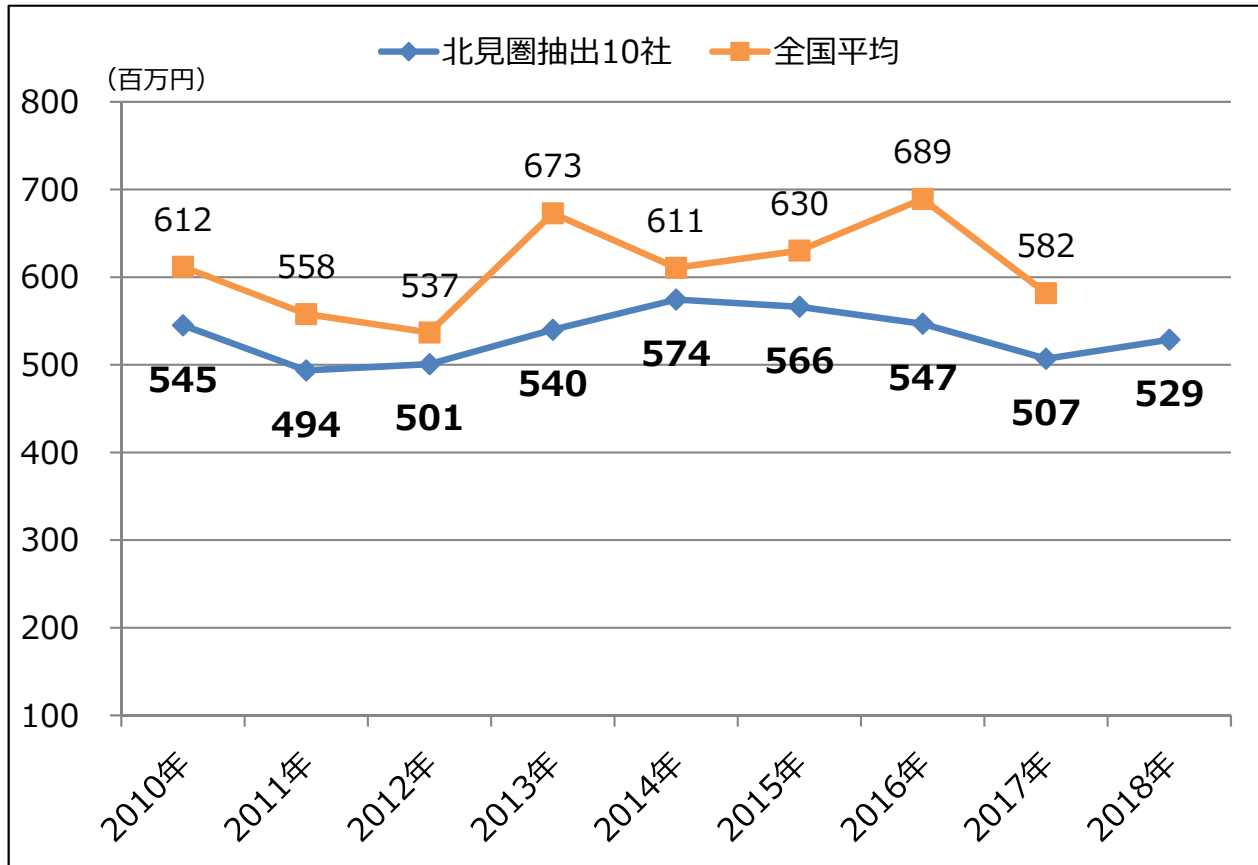
## 5. 抽出企業10社の売上高

- 北洋銀行の保有する財務データ上の北見市内食料品製造業10社を抽出。
- 抽出10社は、RESAS上の北見市内食料品製造業全体と比較して、売上高48.7%、従業員数40.8%（2016年）を占め、おおよそ地域の実態を反映する水準。
- 抽出10社の平均売上高は、年度ごとに波があるものの、530百万円前後で安定推移しており、全国平均と比較すると、売上規模は若干の低位水準にある。

■ 抽出企業10社の北見市内シェア（売上高、従業員数）



■ 10社平均の売上高推移

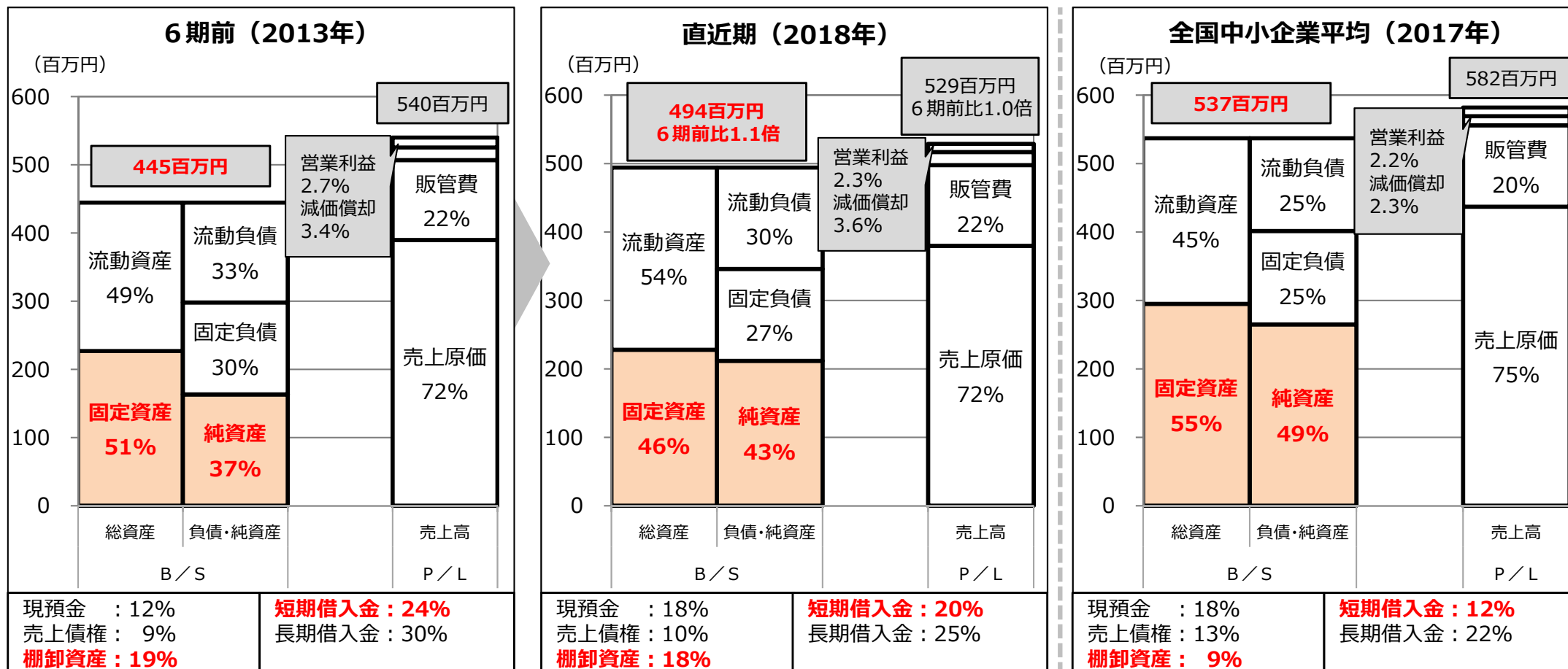


(出典) 北見市の食料品製造業全体の売上高、従業員数：RESAS（産業構造マップ>全産業の構造）  
全国食料品製造業平均（中小企業）の平均売上高推移：中小企業実態基本調査

# 6-1. 抽出企業10社の財務状況

- 抽出10社平均の財務状況を2013年と2018年推移比較および同業の全国中小企業平均と比較して分析。
- 全国平均と比較して、営業利益率が高い反面、以下の課題が考えられる。
  - ①全国平均と比較して、会社規模（総資産）が小さく、純資産の積上げが少ない。
  - ②6期前と比較して、固定資産が5ポイント減少しており、設備投資が進んでいない。
  - ③棚卸資産の比率が全国平均よりも高く、短期借入金の負担（運転資金）が大きい。

■北見市の食料品製造企業10社平均の財務状況推移（2013年→2018年）





## 6-2. 抽出10社平均のキャッシュフロー推移

- 抽出10社平均のキャッシュフロー（CF）について、要因別に推移を分析。
- 営業CFは、8期平均で21百万円となっており、営業活動によるキャッシュ獲得は順調に推移。
- 設備投資は減価償却費の範囲内のみで行われおり、積極的な設備投資の動きは見られない。長期の借入金も減債傾向にあり、キャッシュが現預金に滞留しており、投資活動に対して消極的な姿勢が見られる。

単位：百万円

	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	8期累計
税引前純利益	6	12	7	23	11	11	5	11	86
減価償却費	16	16	16	14	15	13	14	16	120
売上債権減少額	△2	△7	7	12	△16	5	△2	△8	△11
棚卸資産減少額	14	△7	△11	10	△1	2	△20	7	△6
買入債務増加額	△1	5	△0	△3	0	0	△2	2	2
その他流動資産減少額	1	△3	△10	△23	24	△17	18	3	△5
その他流動負債増加額	△7	1	1	10	△9	1	1	6	5
法人税等	△2	△2	△3	△0	△10	△2	△3	△1	△24
<b>営業CF</b>	<b>24</b>	<b>15</b>	<b>7</b>	<b>44</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>37</b>	<b>168</b>
有価証券増減	0	△1	0	△0	△0	0	0	△13	△14
有形固定資産増減	△9	△12	△14	△13	△12	△6	△17	△13	△96
その他増減	0	3	2	△0	△5	6	△11	0	△5
<b>投資CF</b>	<b>△8</b>	<b>△10</b>	<b>△12</b>	<b>△13</b>	<b>△17</b>	<b>△1</b>	<b>△28</b>	<b>△25</b>	<b>△115</b>
短期借入金増減	△9	22	0	4	△8	△2	14	△14	7
長期借入金増減	△16	△22	△3	△18	△7	△2	4	7	△58
社債発行・償還	4	0	5	8	3	△2	△1	△0	17
その他増減	△2	1	△1	△1	1	1	3	13	14
<b>財務CF</b>	<b>△23</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>△7</b>	<b>△12</b>	<b>△4</b>	<b>20</b>	<b>5</b>	<b>△20</b>
<b>現預金増加額</b>	<b>△7</b>	<b>5</b>	<b>△4</b>	<b>24</b>	<b>△15</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>32</b>
現預金期首残高	59	52	57	53	77	62	71	75	505
現預金期末残高	52	57	53	77	62	71	75	91	537

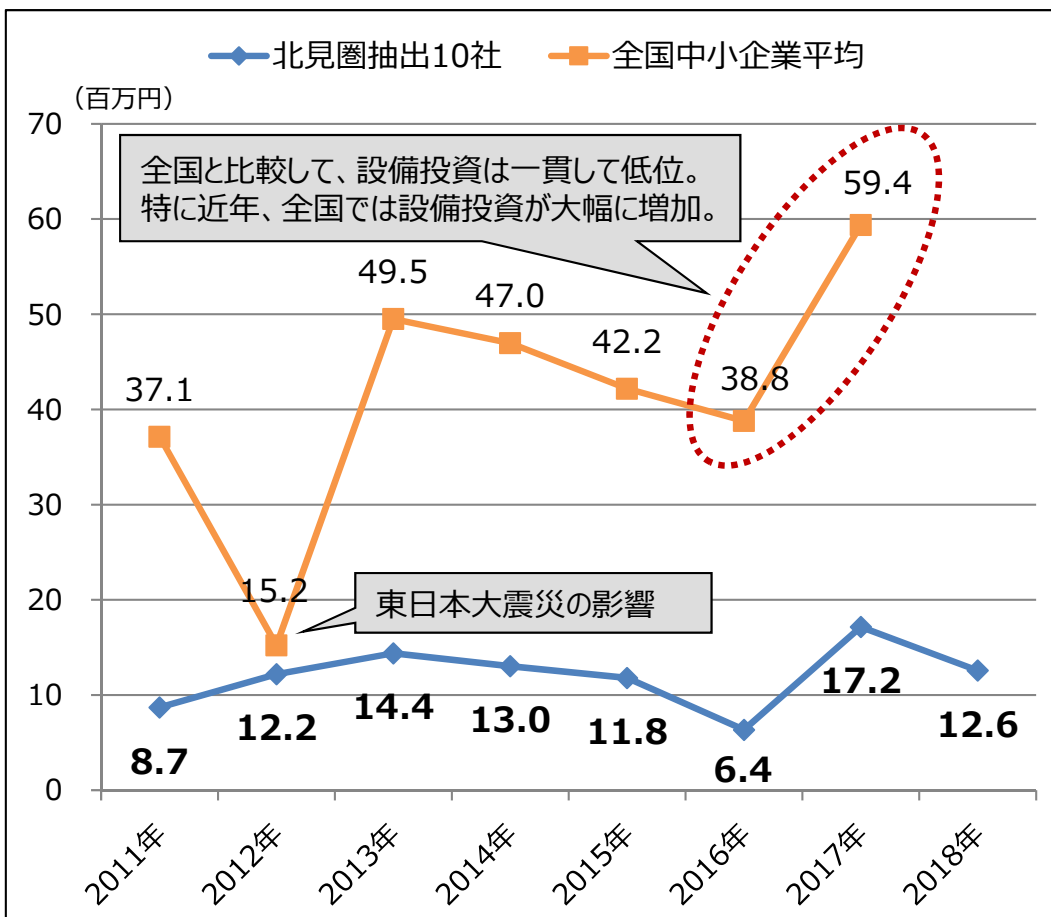
投資活動のうち、  
設備投資は、概ね  
減価償却実施額  
の範囲内に留まる。

8期累計32百万円  
のキャッシュを獲得。  
(現預金に滞留)

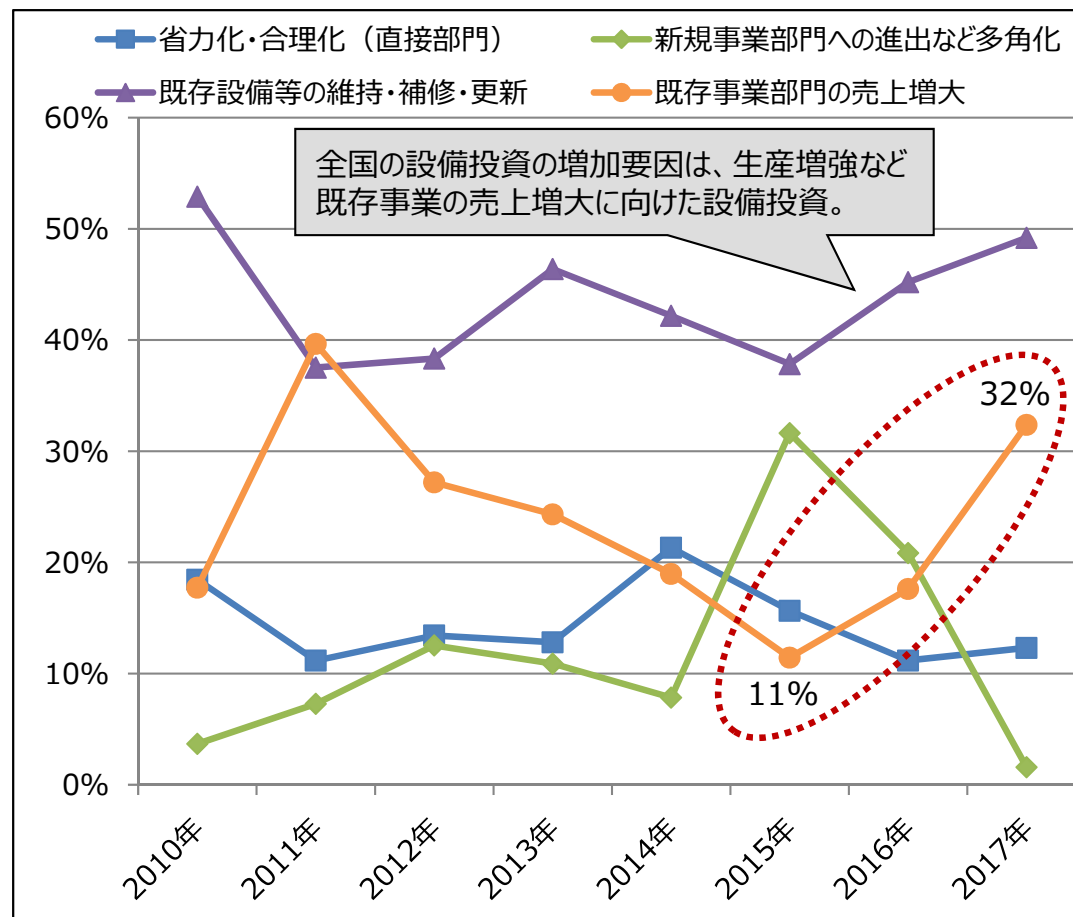
## 7. 抽出10社平均の設備投資動向

- 抽出10社平均の設備投資の推移について、同業の全国中小企業平均と比較。
- 北見市企業の設備投資額は、過去から一貫して、全国平均を下回っており、設備投資が抑制されていることがわかる。
- 全国平均の投資額は、特にここ数年で大きく伸張しており、投資目的としては、既存設備の維持・補修・更新のほか、売上拡大に向けた生産ラインの増強など積極的設備投資の伸長が目立つ。

■ 10社平均及び全国平均の有形固定資産投資の推移



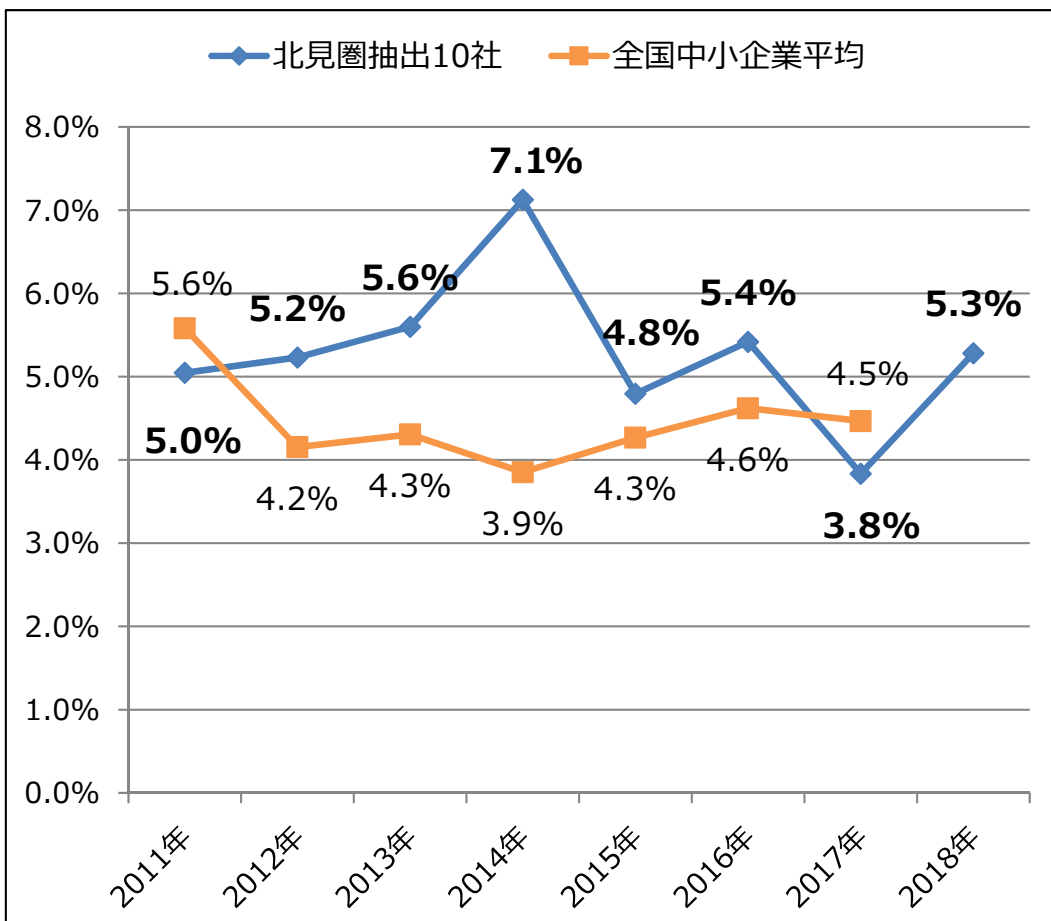
■ 全国平均の投資目的推移



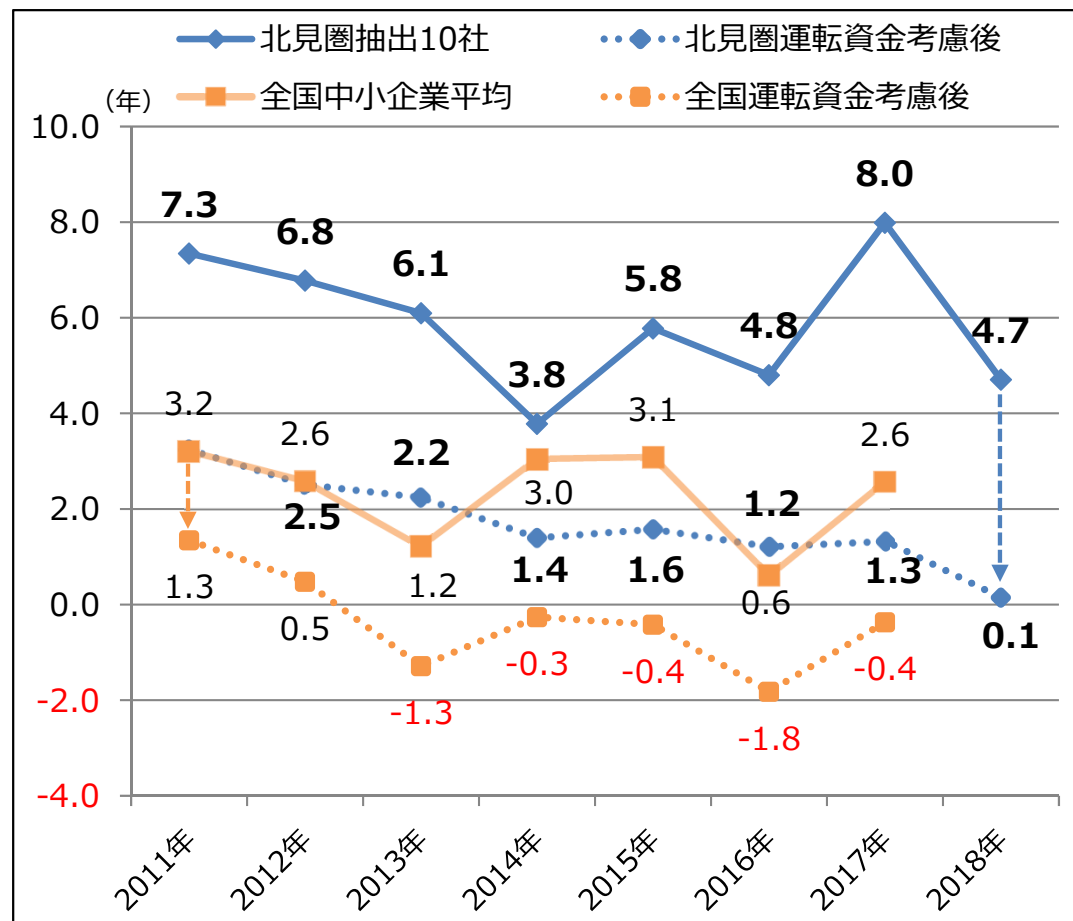
## 8. 抽出10社平均の債務償還能力

- 抽出10社平均の償却前営業利益率および実質債務償還年数について、同業の全国中小企業平均と比較。
- 償却前営業利益率は、全国平均と比べて高い水準にあるが、年々その差は縮小傾向。
- 実質債務償還年数は、全国平均よりも長期化しているが、その要因は有利子負債（運転資金借入）の負担。運転資金を考慮すれば、その差は縮小し、投資余力は認められる。

■ 抽出企業10社及び全国平均の償却前営業利益率推移



■ 抽出企業10社及び全国平均の実質債務償還年数推移



# 北見市食品製造業の財務データ分析まとめ

①

## 抽出企業

- 北洋銀行の取引先10社を抽出。
- 抽出10社は、RESAS上の市内食料品製造業と比較して、売上高48.7%（2016年）、従業員数40.8%（2016年）を占める。
- 平均売上高は530百万円前後で安定推移。全国平均と比較すると、売上規模は若干の低位水準。

②

## 10社平均の財務状況

(B/S、P/L、CF計算書)

- 総資産・純資産の積上げが小さく、棚卸資産の比率が高いことから借入負担（運転資金）が大きい傾向。
- 営業活動によるキャッシュ獲得は順調に推移している一方、固定資産が5ポイント減少しており、設備投資が進んでいない。
- 設備投資は、過去から一貫して、全国平均を下回っており、設備投資が抑制されていることがわかる。

③

## 10社平均の投資力等

- 償却前営業利益率は、全国平均よりも高い水準にあるが、年々その差は縮小傾向。
- 実質債務償還年数は、全国平均よりも長期化しているが、要因は運転資金借入の負担。運転資金を考慮すれば、その差は縮小し、投資余力は認められる。

※ 償却前営業利益率 = (営業利益 + 減価償却費) ÷ 売上高  
実質債務償還年数 = (有利子負債 - 現預金) ÷ (営業利益 + 減価償却費)

## 9. まとめ

### 【第1段階（RESAS分析）】

- 付加価値、雇用吸収力、他産業に与える経済波及効果等の面から、食料品製造業は北見市の中核産業のひとつ。
- 北見市の食料品製造業は、製造品出荷額および事業所数ともに減少傾向。一方、北海道全体では、事業数は同じく減少傾向にあるものの、1事業所当たりの出荷額の増加により、事業所数の減少を克服し、出荷額は増加傾向にある。
- 労働生産性は、付加価値率の高さを要因に、全道および全国と比較して高い水準にある。ただし、一人当たり出荷額は全道と比較して低位であり、改善余地がある。

### 【第2段階（取引先10社の平均財務データ分析）】

- 過去5年の売上高は安定推移しているものの、全国平均と比較して、会社規模および純資産が低位にある。また、過去5年と比較して固定資産が5ポイント低下しており、設備投資に遅れがみられる。
- 営業CFは安定した推移にあり、キャッシュの獲得は堅調。一方、設備投資は減価償却の範囲内に留まり、企業維持に必要な最低限の投資に抑えていることが窺える。
- 全国では、生産ラインの増強など既存事業部門の売上増大に向けた設備投資が大きく伸長しており、1事業所当たりの出荷額の差が更に拡大していく可能性がある。

### 【事業者へのヒアリングからみえた課題】

- 設備投資に消極的な理由は、後継者不在の問題のほか、生産地としての特性である低次加工中心の産業構造にある。
- 食品市場の縮小や原料輸入の低コスト化、国内水産物の水揚げ減少など市場条件の変化に伴い、高次加工化への転換が必要であるが、高次加工化にはリスクが伴い、新たな販路開拓も必要となるため、ハードルが高い。
- 市への要望として、ふるさと納税の拡充、試作品開発を利用できる共同施設の設置、外部・社外の人材を活用できるような仕組みがあるといいとの意見。

# 10. 経営課題と解決に向けた取組方向性・ソリューションメニュー

- 以上の分析により、北見市の食料品製造業には以下のような経営課題・解決に向けた取組方向性が考えられる。
- 金融機関は分析結果をもとに、企業と「経営課題」や「目指す将来像」などについて対話を深め、企業の実情に応じた適切なソリューションメニューを提案することで、「稼ぐ力」の強化をサポート。
- ソリューションメニューの実行には、地域の各関係機関との連携を図り、実効性を高めていく。

経営課題	解決に向けた取組方向性	ソリューションメニュー
■ 設備投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 高次加工化への対応は現状の設備では不十分。単独での新たな設備投資はリスクが大きいため、試作品開発等に利用可能な共同設備の設置。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 設備投資に対する支援等               <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒機械・器具、ソフトウェア等の購入支援</li> <li>⇒設備取得時における課税の減免</li> <li>⇒他社の遊休設備活用（シェアリングエコノミー）</li> </ul> </li> </ul>
■ 商品開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 付加価値の高い商品開発に向けて、ノウハウを有する外部の知見等の活用を支援。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 商品開発に対する支援               <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒大学機関や外部人材とのマッチング</li> <li>⇒外部人材の交通費等費用の助成制度の活用</li> </ul> </li> </ul>
■ 販路拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 高次加工化への対応には新たな販路開拓が必要。BtoCマーケティングの検討を含めた戦略立案や営業ノウハウを有する人材の活用を支援。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 販路拡大に対する支援               <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ビジネスマッチング</li> <li>⇒商談会・展示会などへの出展</li> <li>⇒EC戦略導入に向けたコンサル・サイト構築支援</li> </ul> </li> </ul>
■ 事業承継	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 後継者不在・廃業予定企業へのM&amp;Aの支援。</li> <li>➤ 事業承継を促すための補助金や税制による支援。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 事業承継に対する支援               <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒事業承継を契機に行う設備投資や販路拡大に必要な経費を支援</li> <li>⇒事業再編・事業統合等に伴う経営資源の引継に必要な費用の一部を支援</li> <li>⇒事業承継時の税負担の猶予または免除</li> </ul> </li> </ul>