

2018年度 第9回

中小機械・金属工業の構造変化に関する 実態調査(概要版)

〈目次〉

1. 調査概要・要旨
(補足)中小製造業の事業所数・従業者数・業況
2. 下請系列的生産の推移
3. 主力納入先の変化とその影響
4. 国内他地域への拡がり・国際化・IT化
5. 今後の経営戦略・経営上の問題点・自由記載

調査概要

1. 調査目的

中小機械・金属工業における分業構造等の変化の実態と構造変化の中で中小企業が
発展していくための方向性の把握。1970年以降概ね6年毎に実施しており、第9回目

2. 調査時期

2018年11月15日～12月17日

3. 調査対象先

商工中金の取引先中小企業のうち主に機械・金属工業関連
(鉄鋼・非鉄・金属製品、はん用・生産用機械、電子部品・電気機械、自動車部品、
その他の輸送用機械部品)

4. 有効回答企業数

1,973社(アンケート発送数6,278社、回収率:31.4%)

5. 調査方法

郵送またはオンラインによるアンケート調査

※内容詳細は調査本編(HP掲載)をご覧ください。

要旨

【結果概要】

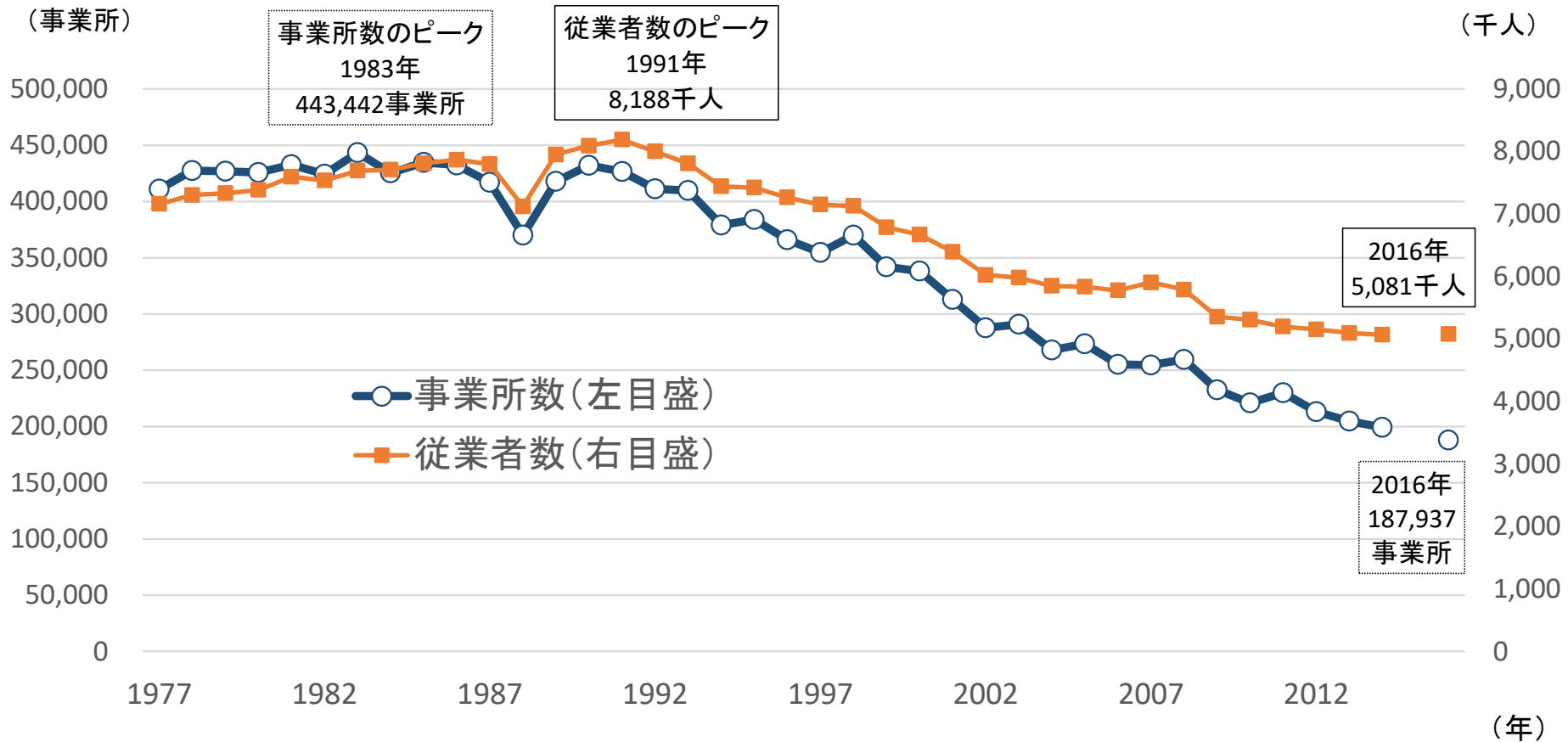
1. このところ下請系列的生産を行う企業の比率は増加。
2. 主力納入先からの役員や資本の受入は減少し、人的・資本的關係は希薄化。
3. 主力納入先の海外生産拡大や国内生産の集約、系列絞込みといった動きは鈍化。
4. 国内の販売先は自県・自地域の域外へも広域化。海外生産実施比率はおおむね横ばい。進出国では中国などの比率が減少し、ベトナムなどが増加。
5. 将来に関して悲観的な見方はやや後退。今後志向する企業タイプとしては「複数の企業からの受注生産を行う企業」の割合が最多。
6. 経営上の問題点は人手不足、社員の高齢化、設備の陳腐化など。それらの解決手段としては人材育成や技術力向上、販売・営業力の強化などを模索する企業が多い。

【評価】

- 過去30年間で中小製造業の企業数は減少した。一方、近年の短期循環的な景気回復や主力納入先の海外生産拡大の動きの一服などから、足元では主力納入先からの下請け的発注が多く、比較的繁忙に事業が推移している企業が多いとみられる。
- 一方で主力納入先との人的・資本的・技術的關係は希薄化し、以前の様には頼ることができない。そうした中、人手不足、事業承継や設備の陳腐化、IT化や国際化への対応など課題は山積している。これらの解決のため各種ソリューションを提供していく必要がある。

マクロデータ①

中小製造業の事業所数と従業者数



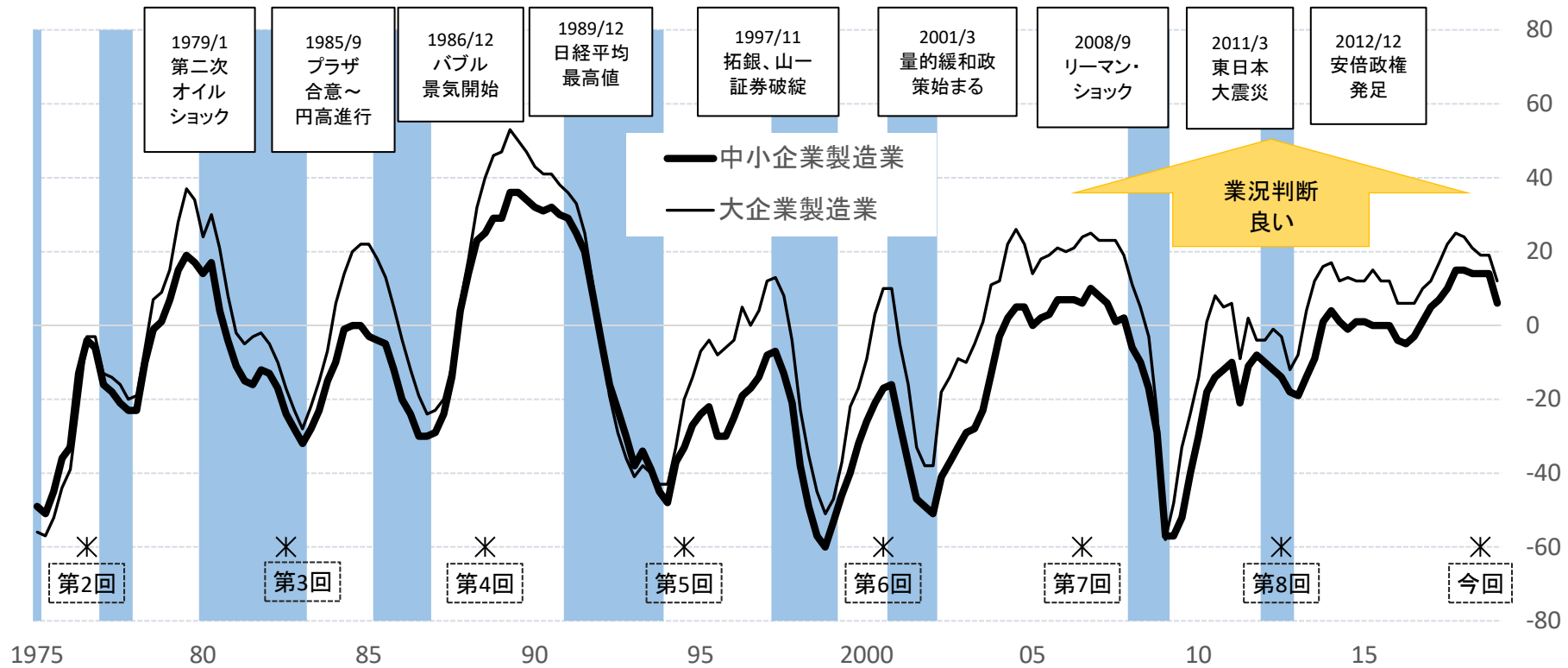
(資料) 2013年まで経済産業省「工業統計調査」。2014年及び2016年は総務省「経済センサス」

(注1) 従業者規模4～299人の事業所を中小企業と見做した(1976年以前は従業員30人以上のため省略)

(注2) 2015年はデータ無し。

マクロデータ②

中小製造業の業況と各調査時期



(資料)

日本銀行「短観」

(注1)シャドー部分は景気後退期

(注2) * 印は本調査の実施時期

(暦年/四半期: ~2019年第1四半期)

本調査で用いる業態、受注先の類型

パターン		生産品の企画	下請系列的な生産	構成比
I	自社製品型	自社企画製品のみ		17.3%
II	独立受注型	自社企画製品と他社企画製品 または他社企画製品のみ	行っていない	24.5%
III	系列受注型	自社企画製品と他社企画製品 または他社企画製品のみ	行っている	58.3%



パターン	主力納入先との取引
1 自社製品型	

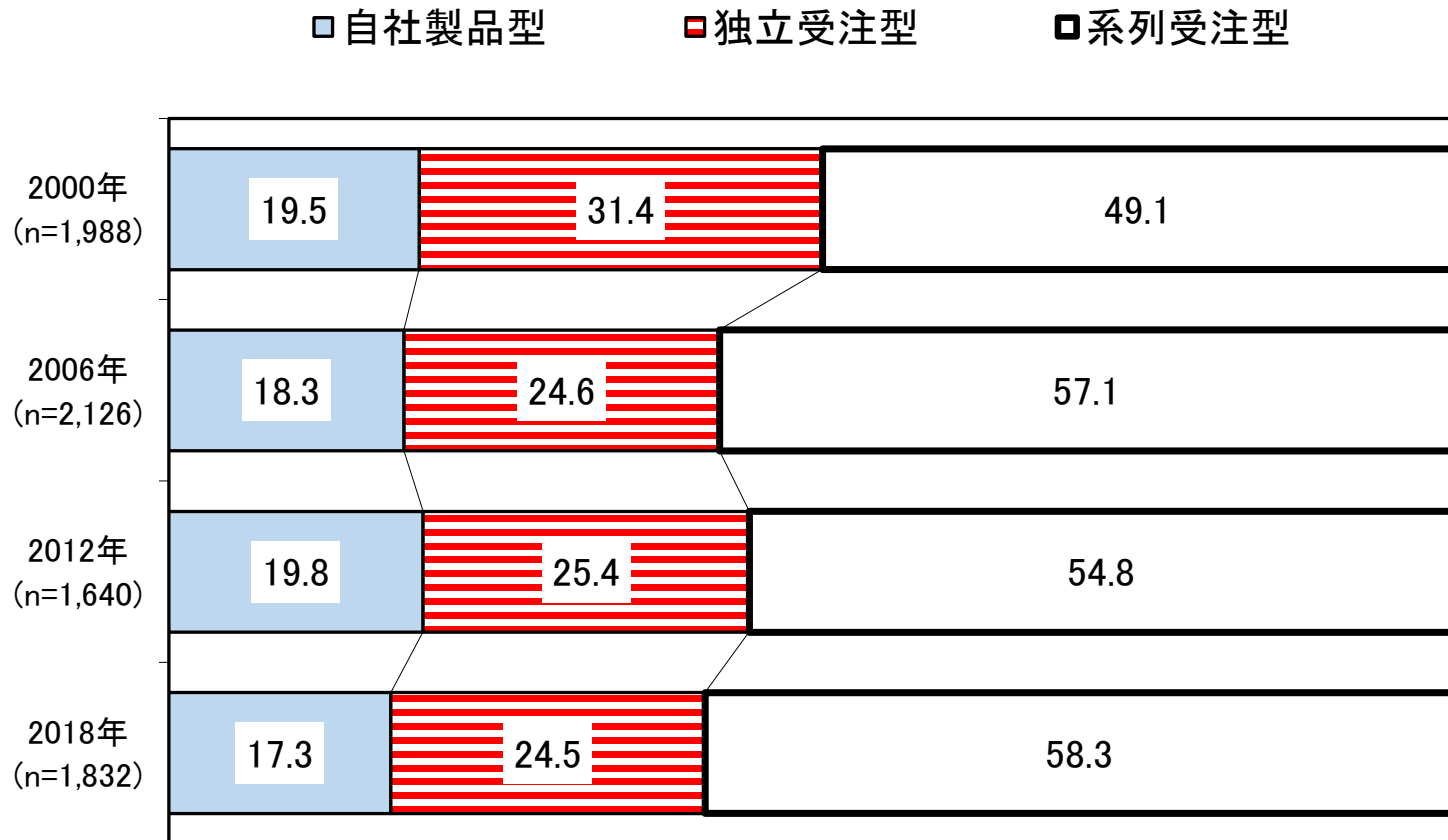


パターン	下請生産の比率	構成比
2 受注型企业	下請専門型	75%以上 42.0%
	下請主力型	50~75%未満 9.0%
	分散型	25~50%未満 9.7%
自立志向型	25%未満の企業または下請系列的な生産は行っていない企業	39.3%

(注) 四捨五入により合計が100%とならない

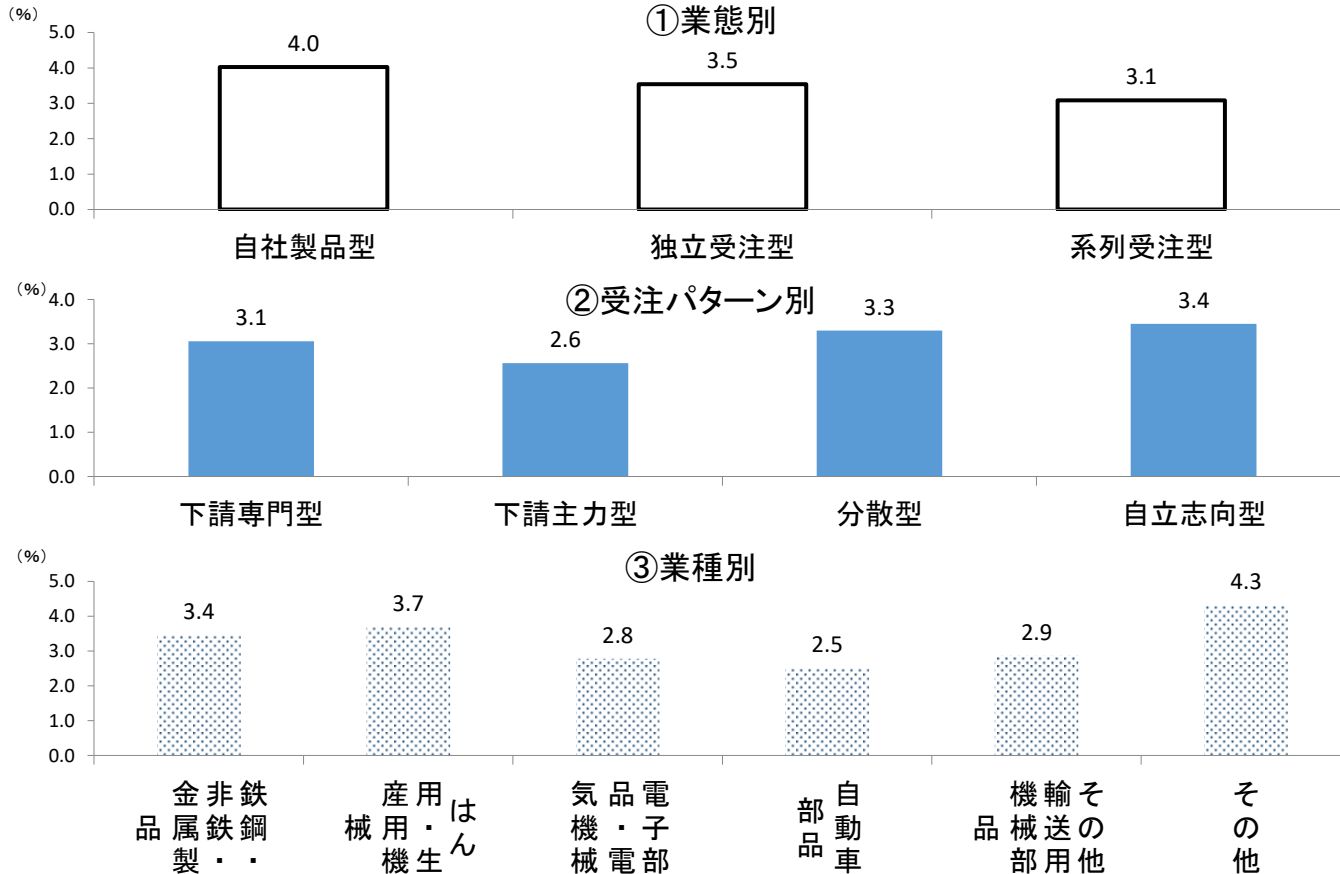
全体のうち、下請系列的生産を行う企業の比率

- 系列受注の比率は微増の一方、自社製品型は微減



業績面(売上高経常利益率)

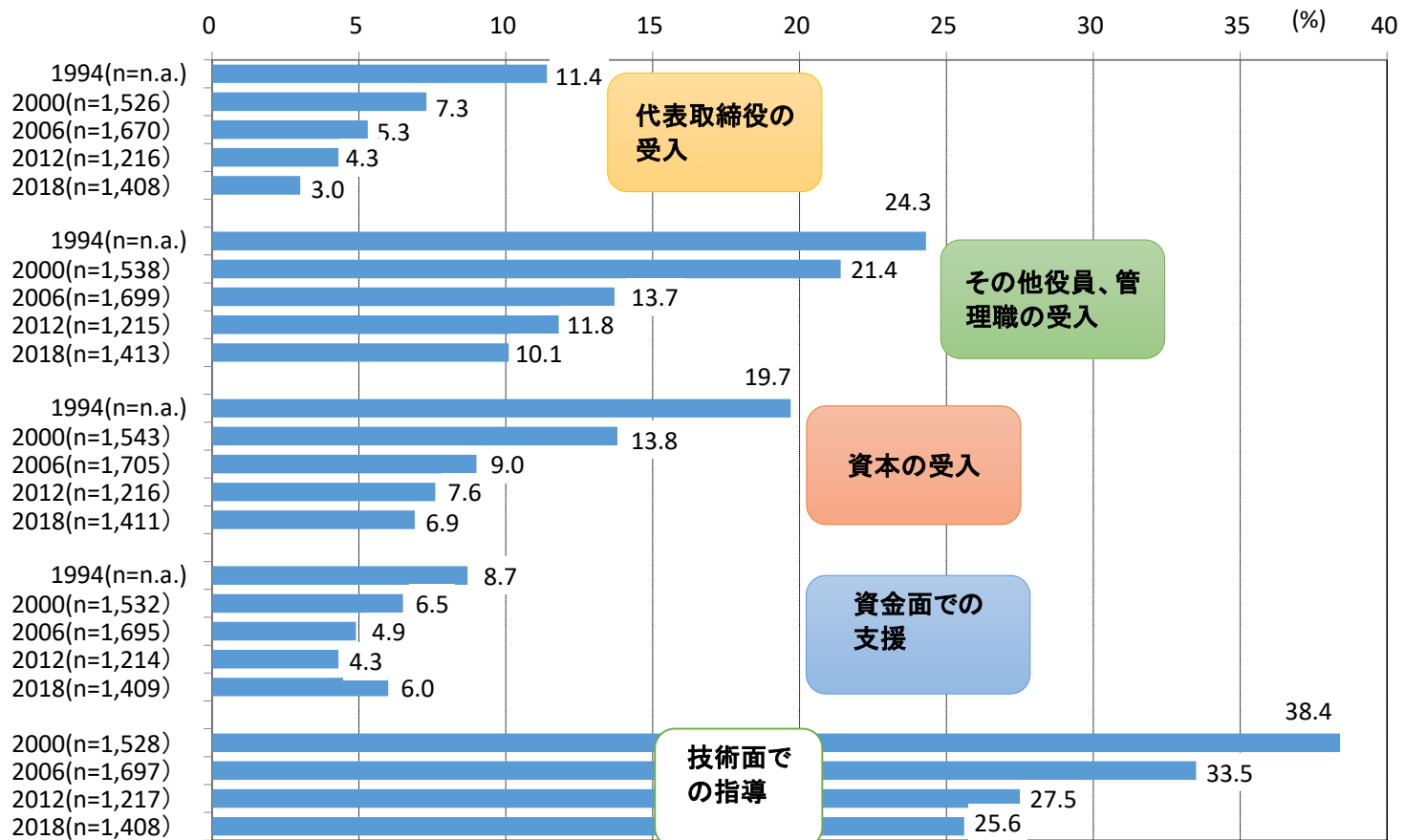
■ 売上高経常利益率は自社製品型が系列受注型を上回る



(注) 売上高経常利益率は2015～2017年度の平均値で、明らかな異常値を除去した後、平均値の3標準偏差を上回る、もしくは下回る値を除去した。

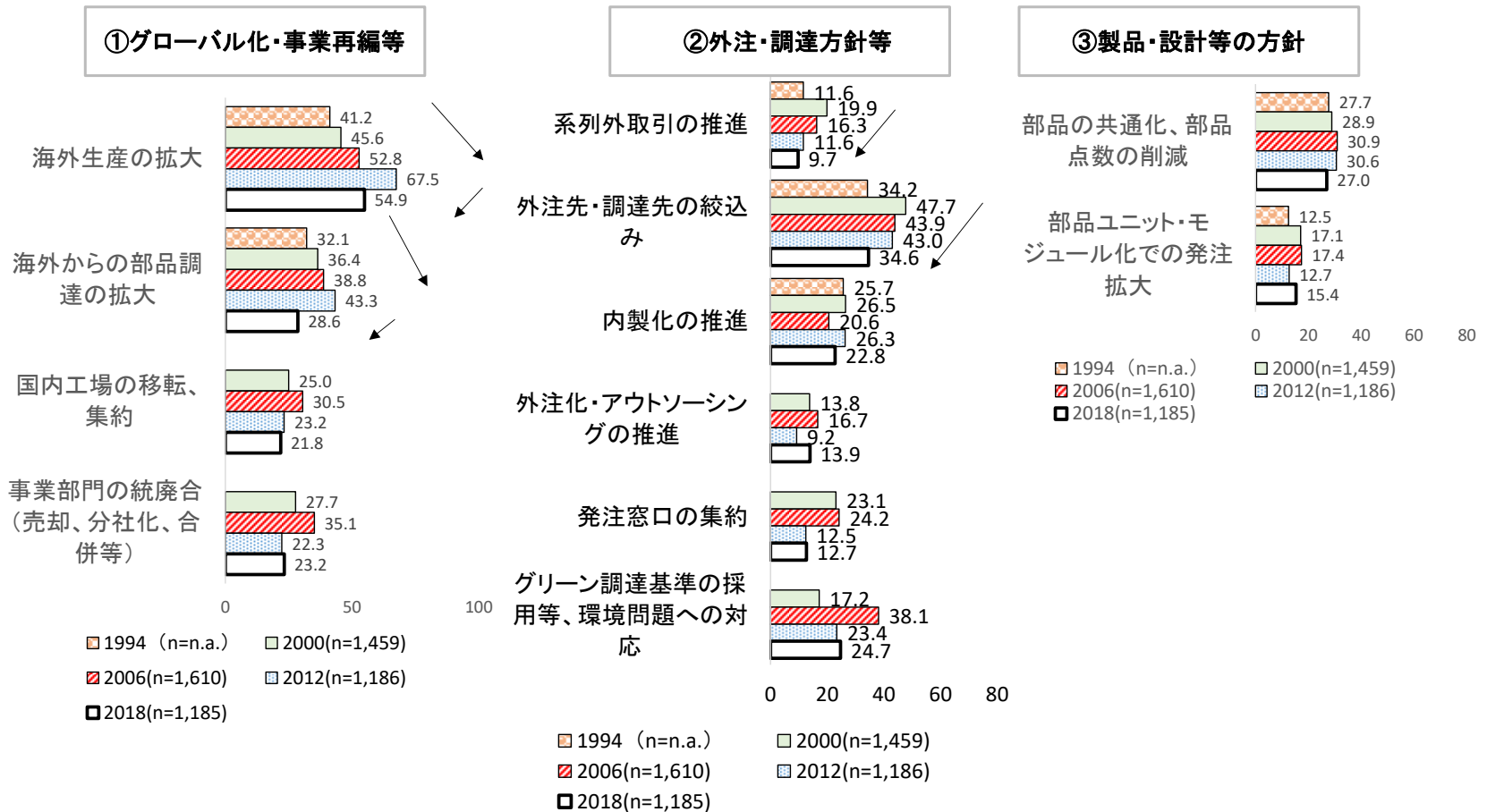
主力納入先との人的資本的關係

- 主力納入先からの役員受入や資本受入などの人的・資本的關係は希薄化



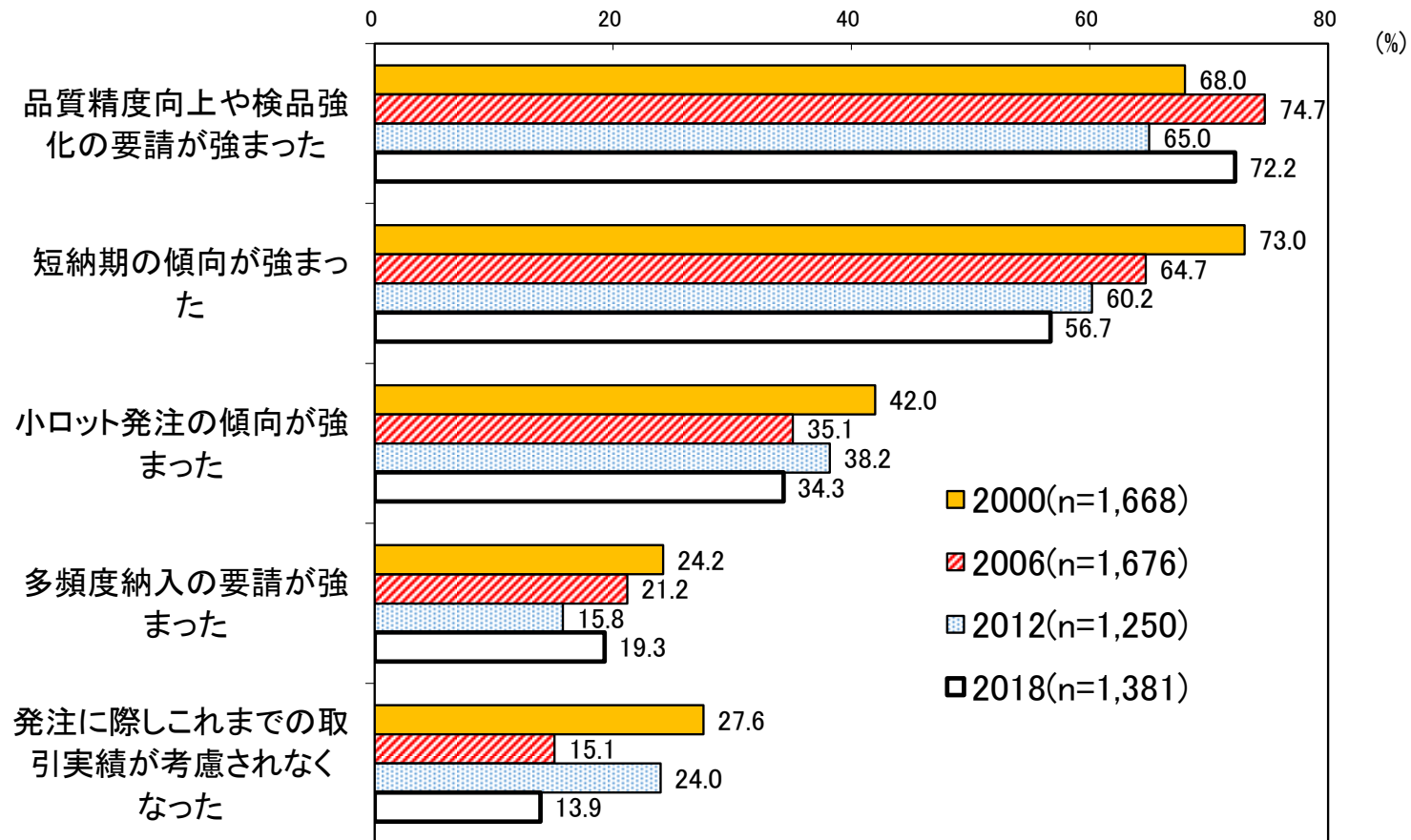
主力納入先が実施した経営戦略

- 海外生産の拡大、国内工場の移転・集約、外注・調達先の絞り込みの流れはやや鈍化



主力納入先の発注動向の変化(過去5年)

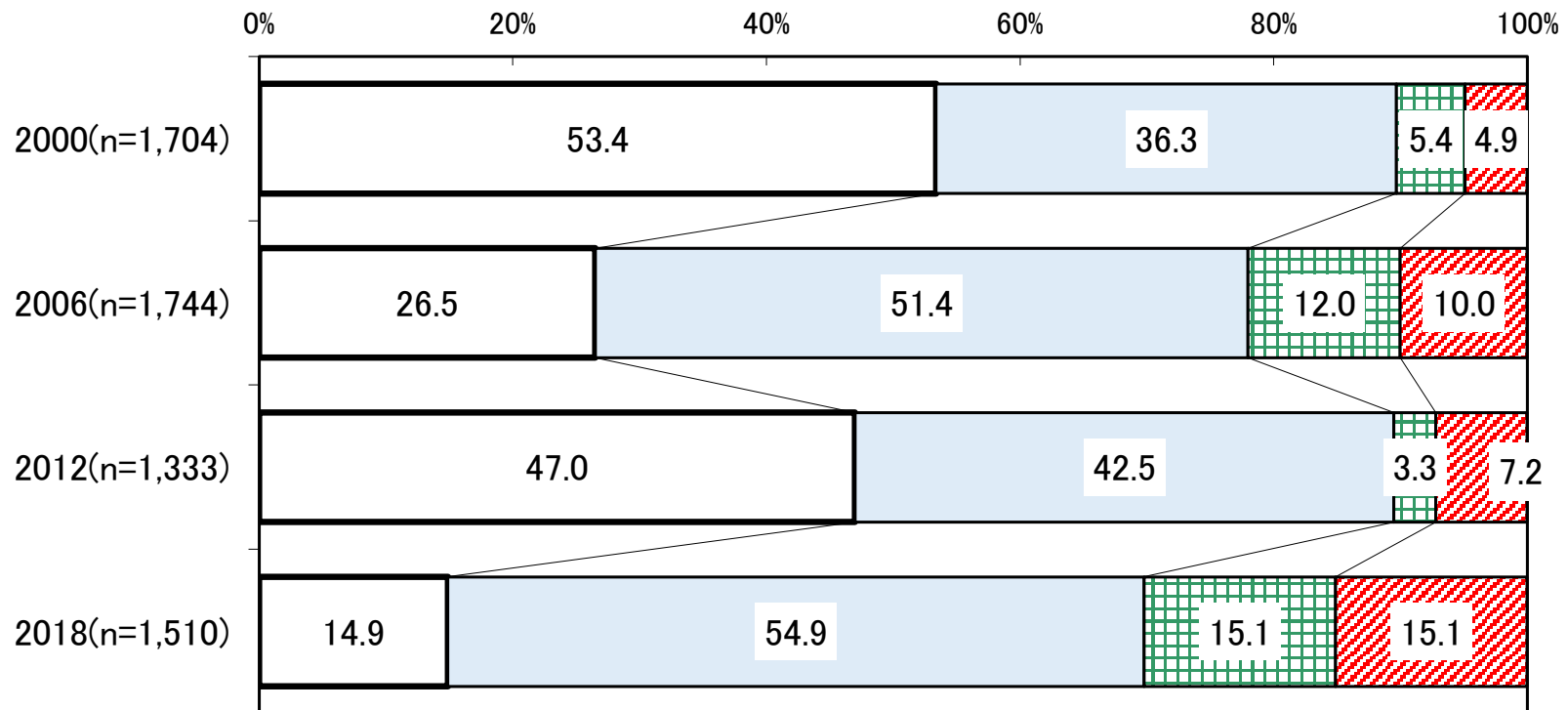
- 短納期、小ロット、過去の取引実績を考慮しない発注については、主力納入先から要請があった比率は過去調査と比べやや減少



受注単価引き下げ要請

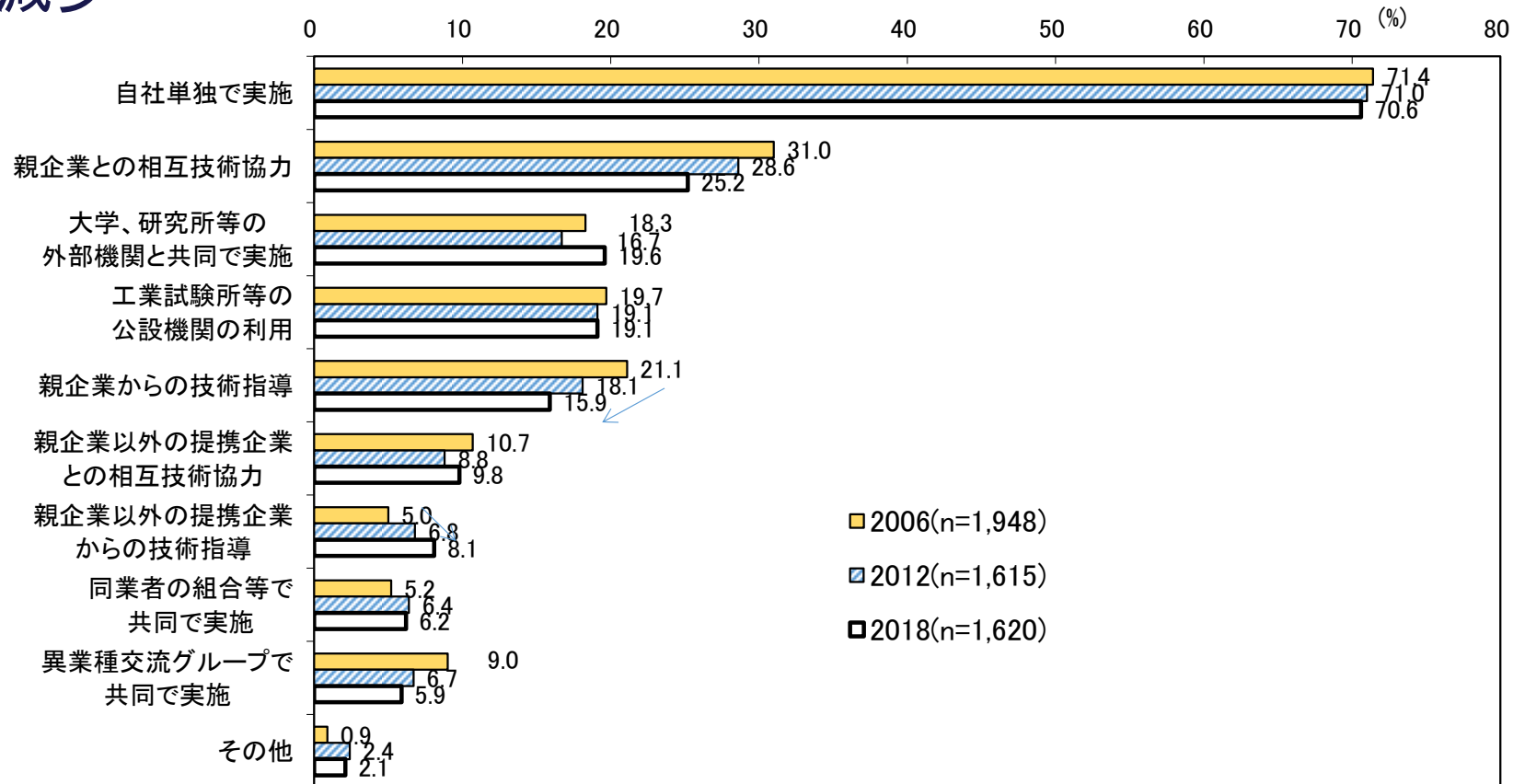
- 受注単価引き下げ要請については従来より弱まった、要請が無いとの回答が増加

□従来よりも強まった □従来と同程度 ■従来よりも弱まった ■特にない



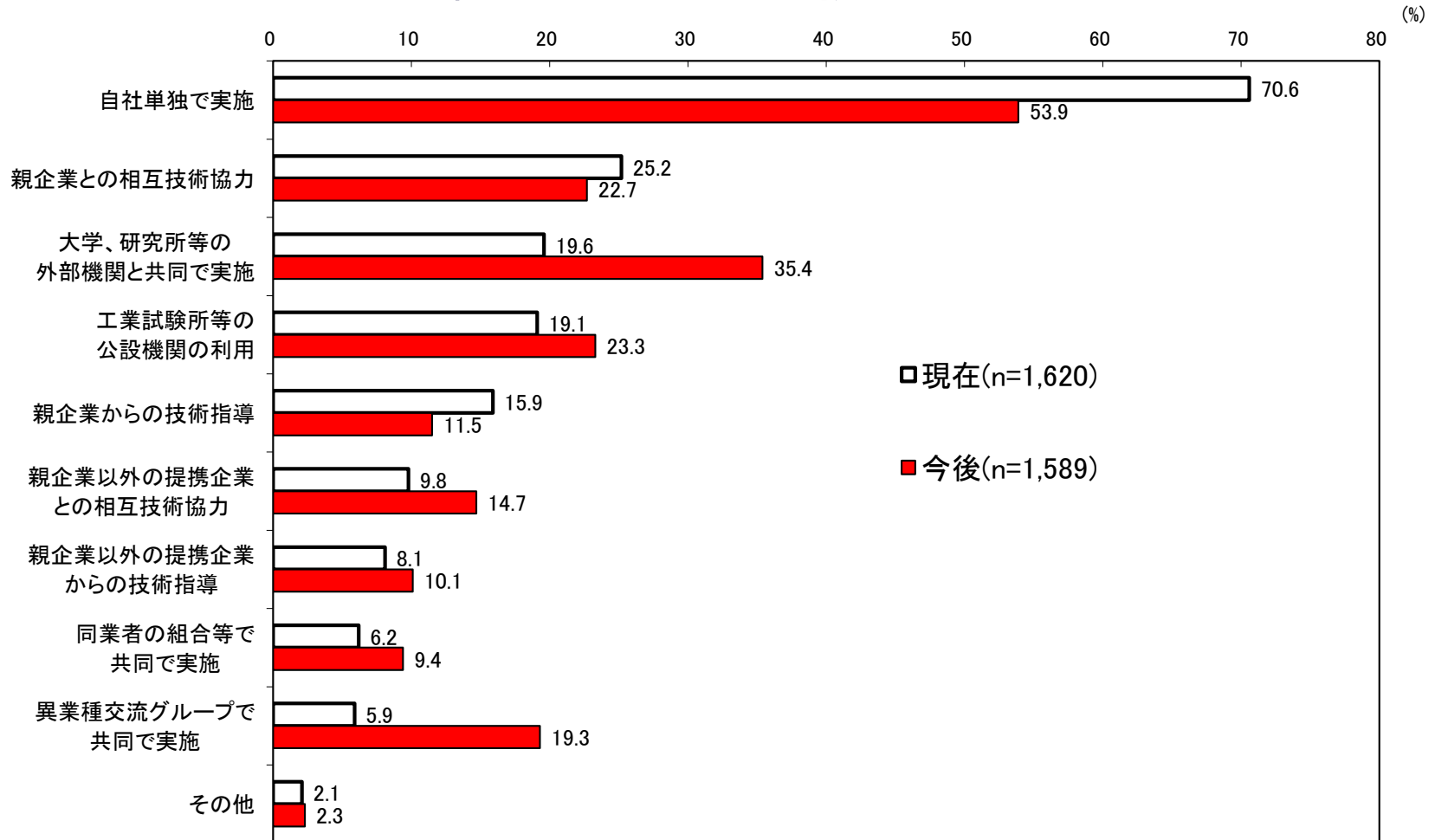
技術開発の体制①(現在の体制)

- 親企業との相互技術協力や親企業からの指導による技術開発は減少



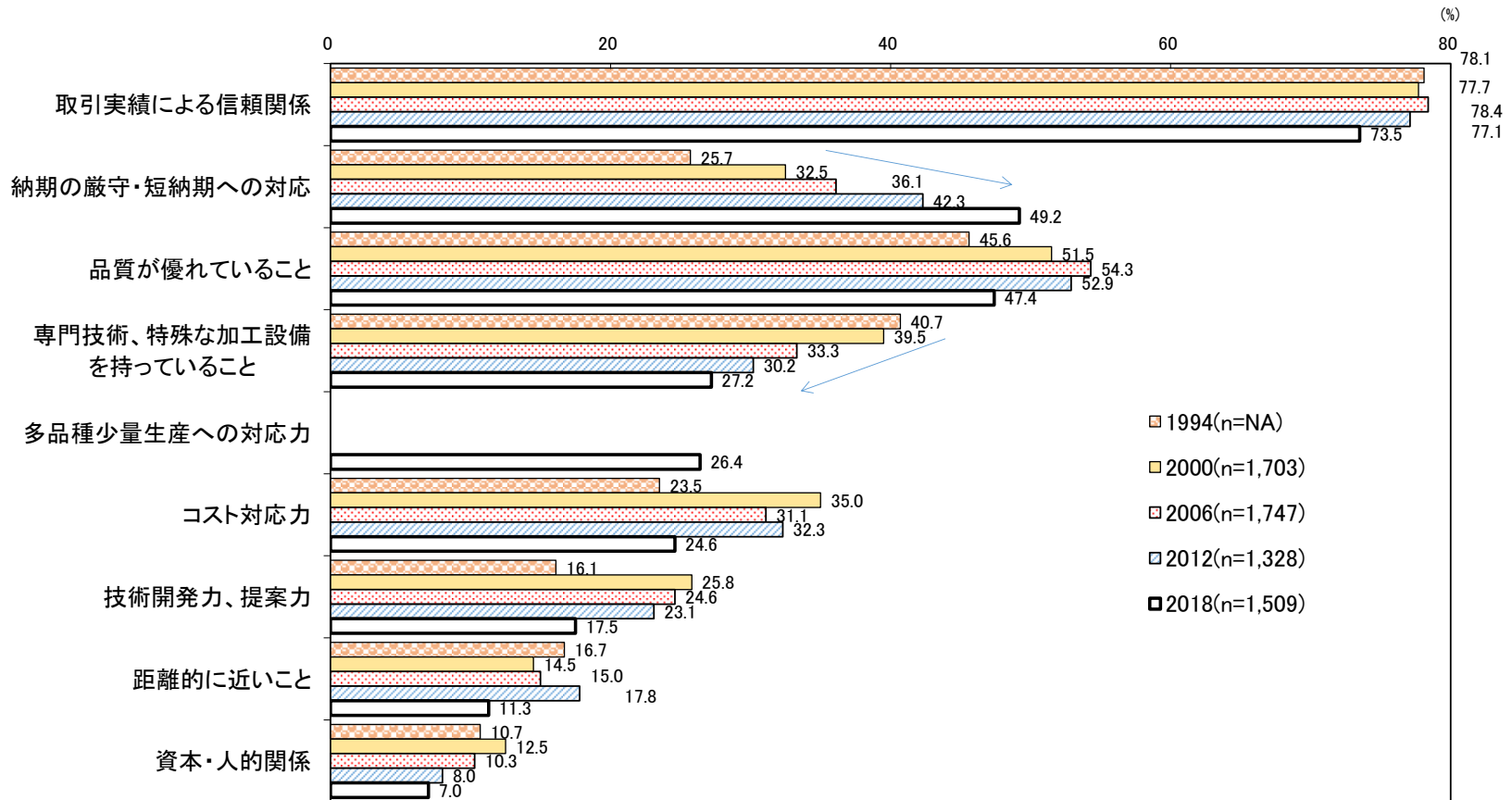
技術開発の体制②(現在と今後)

■ 今後は大学や異業種グループでの技術開発を志向



主力納入先の自社への発注理由

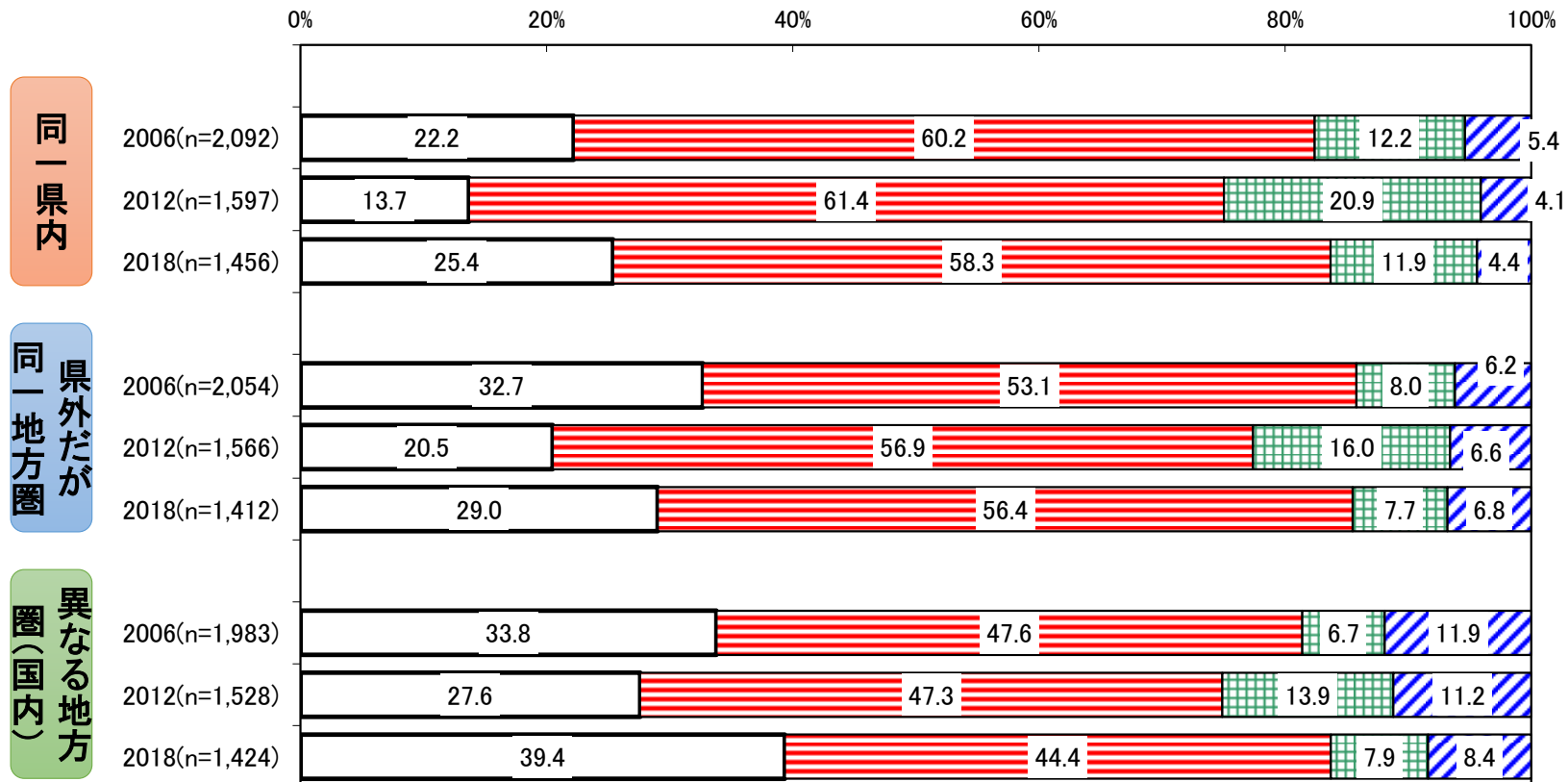
- 納期の厳守・短納期対応が自社への発注理由とする比率が増加の一方、専門技術・特殊な加工設備を理由とする比率は減少



地域別の拡がり(販売先数の5年前との比較)

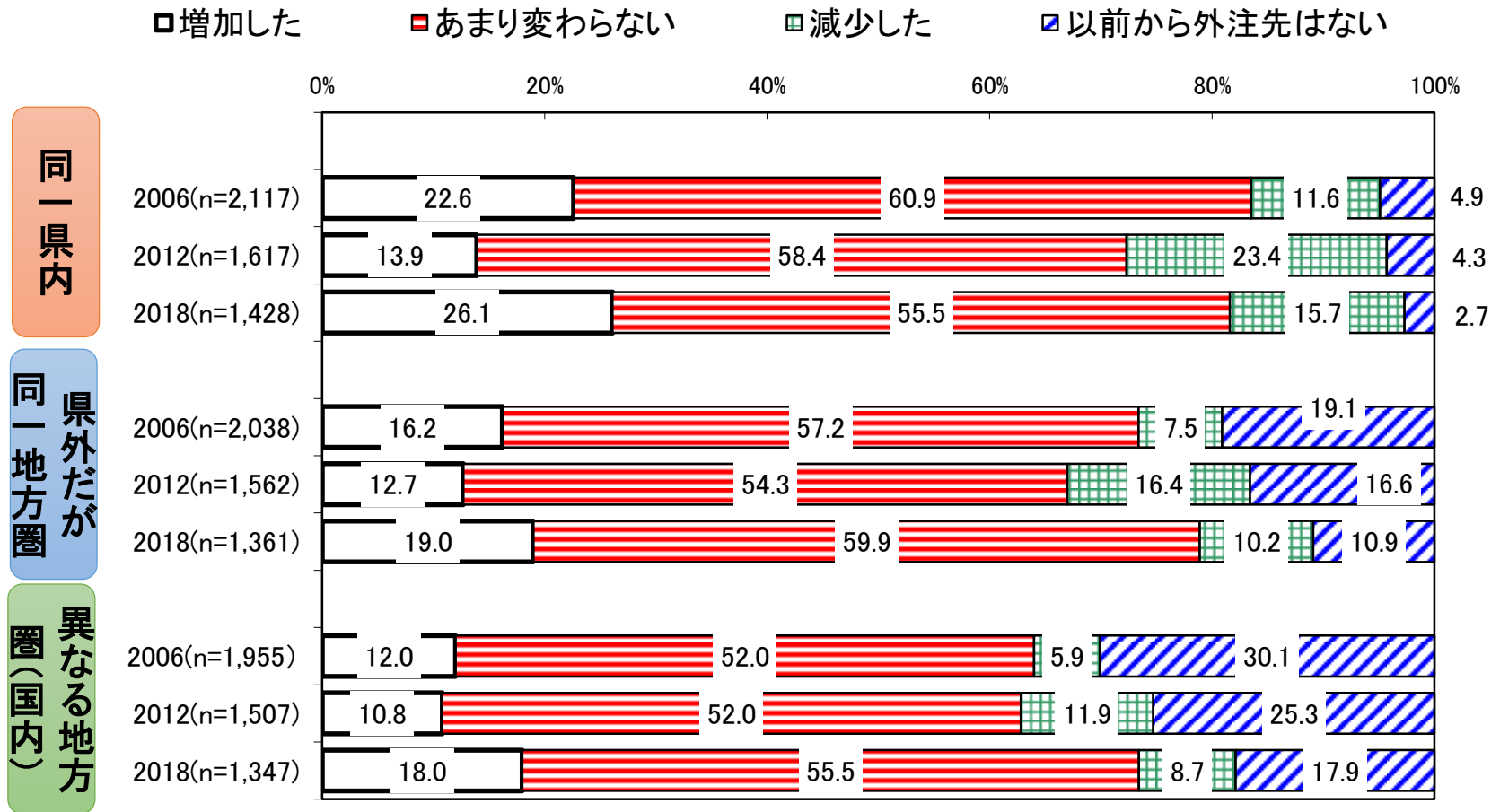
■ 販売先数は自県・自地域の域外へも増加

□ 増加した ■ ほとんど変わらない ▨ 減少した ▨ 以前から販売先はない



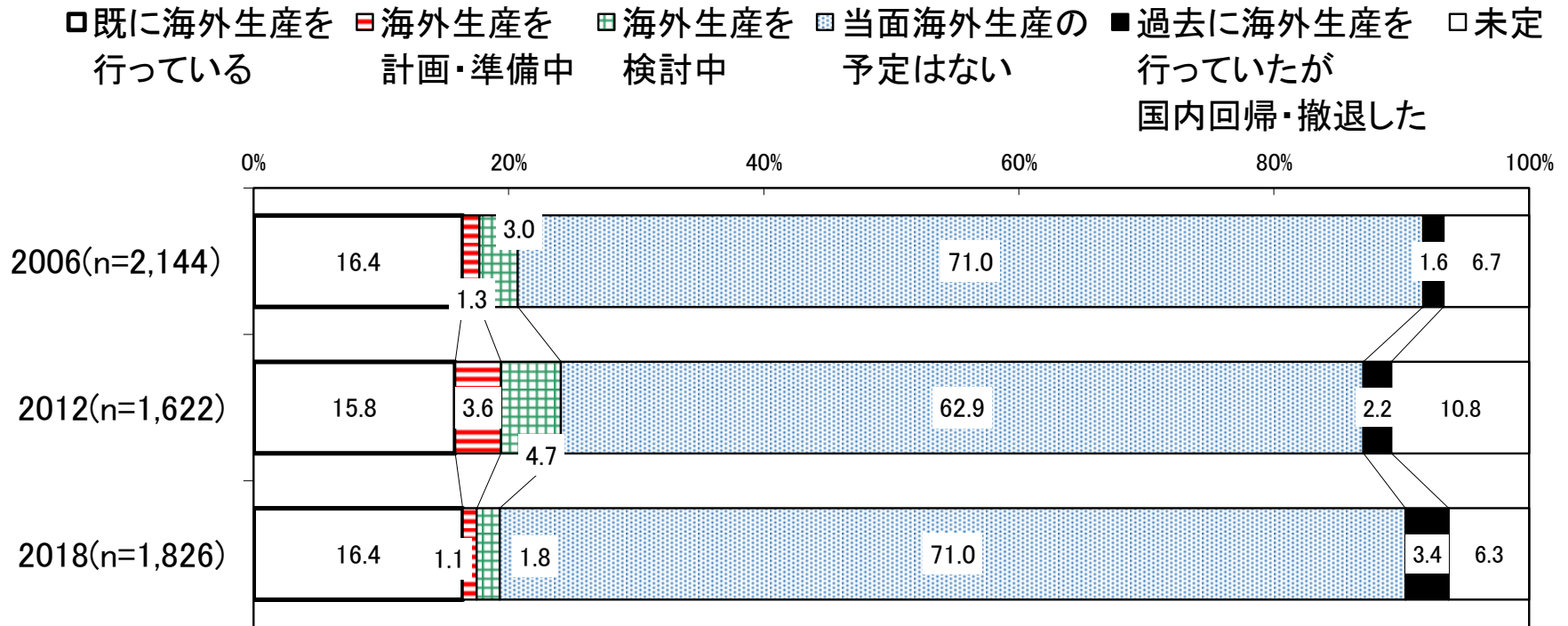
地域別の広がり(外注先)

- 外注先は販売先に比べると自県内、自地域内で増加する傾向



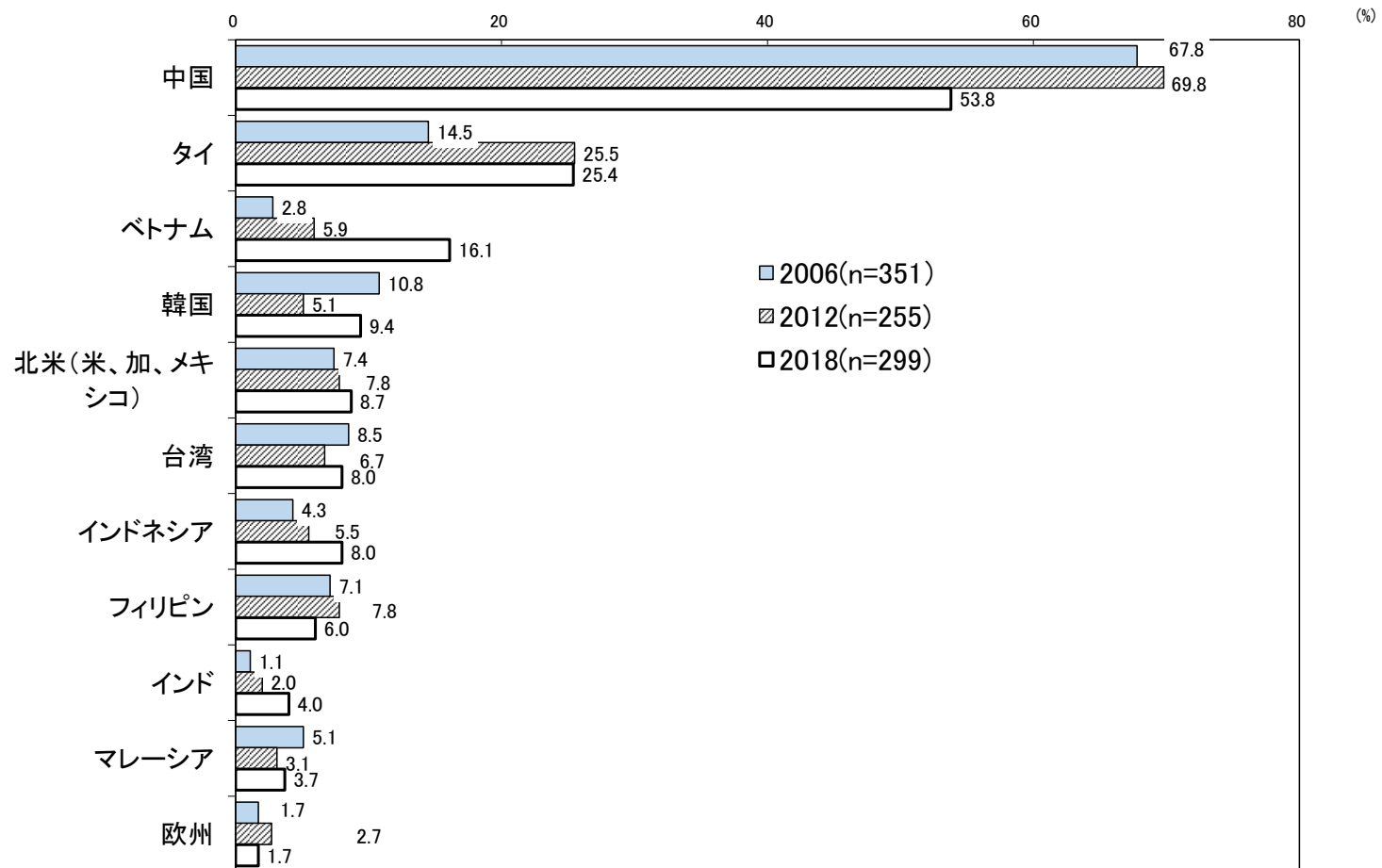
海外生産①

- 海外生産実施比率は概ね横ばい。計画・準備、検討中が減少



海外生産②

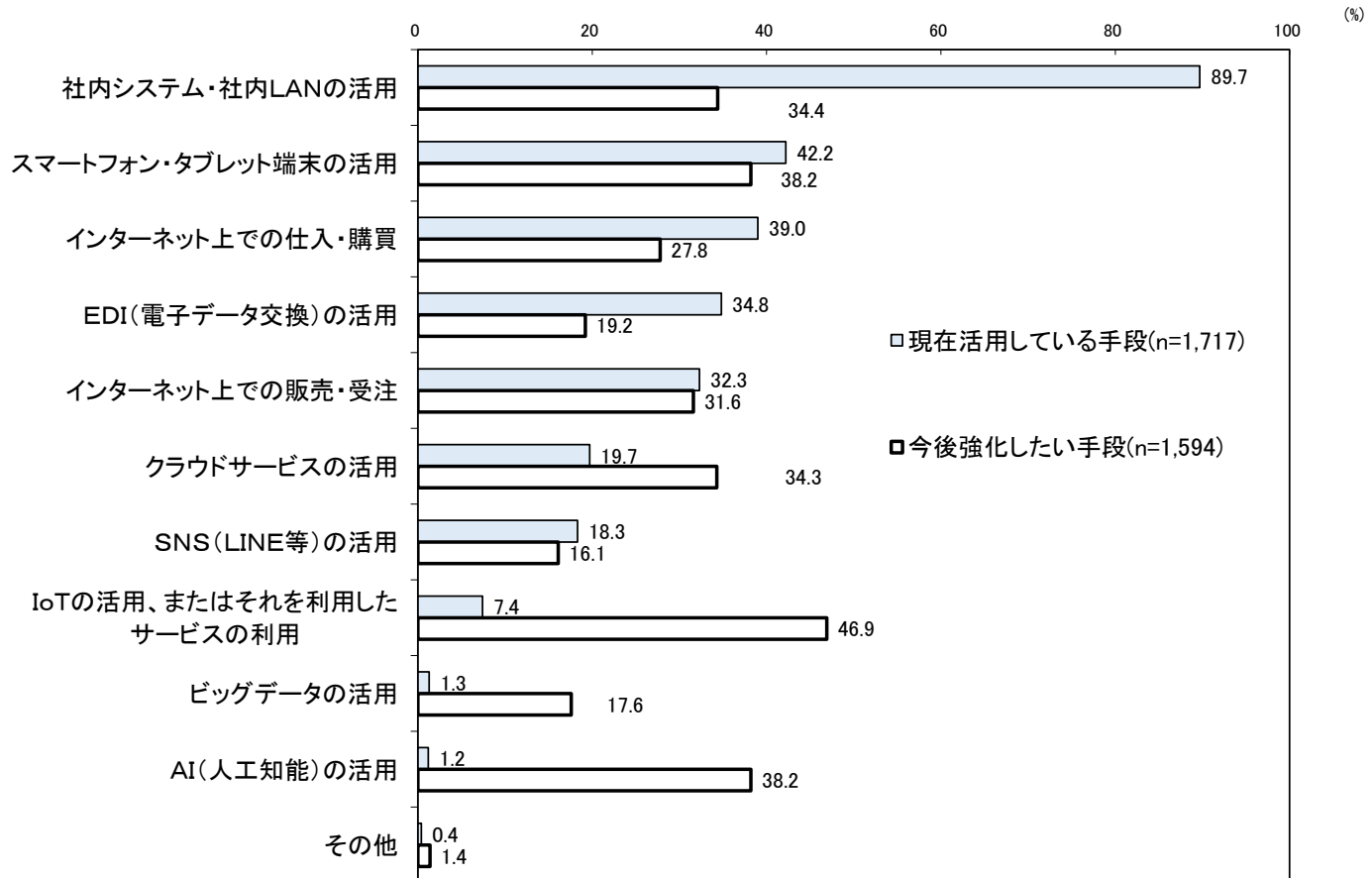
- 海外生産実施国では中国の割合が減少、ベトナムなどが増加



(注)香港、シンガポール、中南米、ロシア、ミャンマー、オセアニア、その他は表示省略。

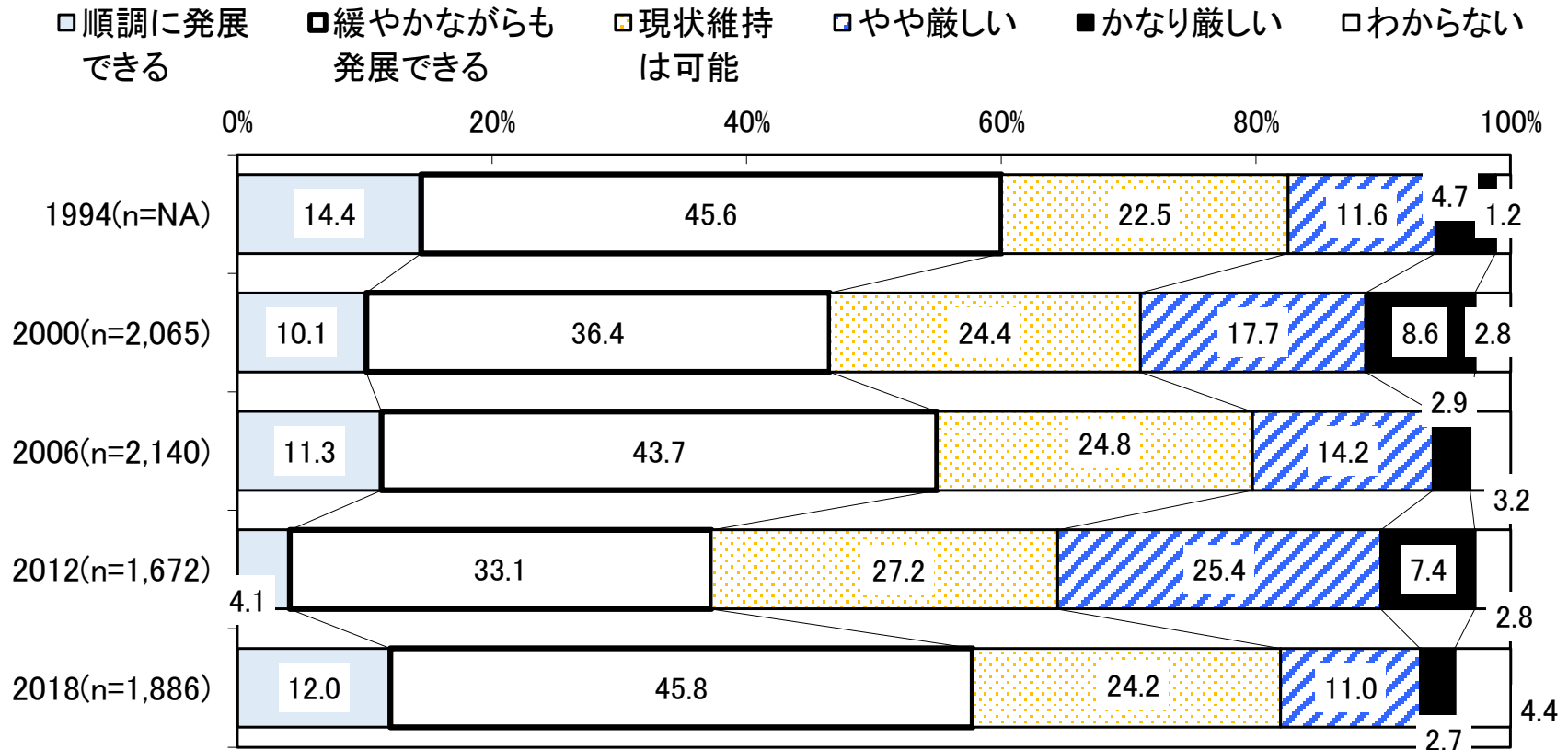
IT活用

- 基礎的ツールや電子的な受発注は一定程度普及、
今後はIoT、ビッグデータ、AI活用への関心が高い



今後5年間の事業の発展可能性

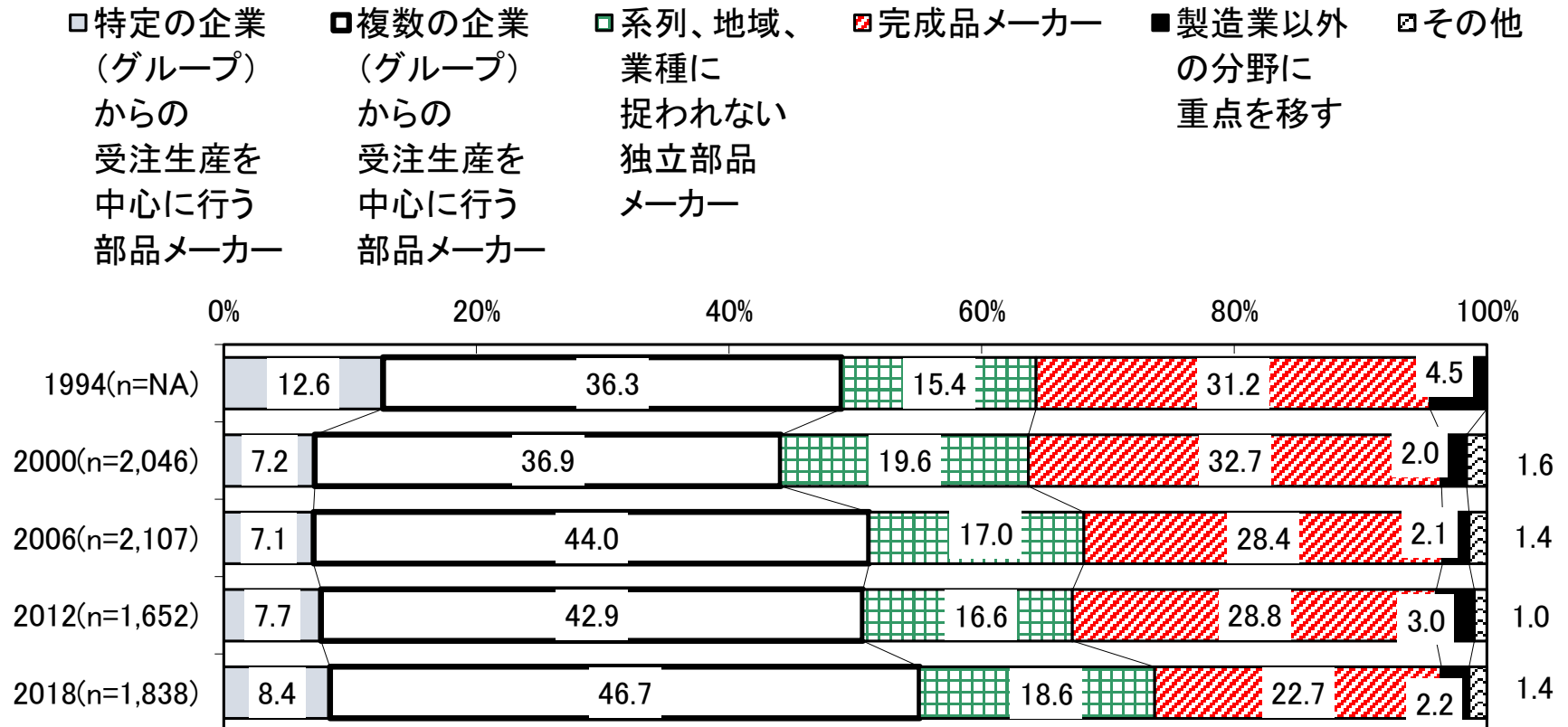
■ 将来に関して悲観的な見方はやや後退



(注)1994年の選択肢は左から「十分発展できる」「ある程度発展できる」「現状維持はできる」「やや厳しい」「かなり厳しい」「わからない」

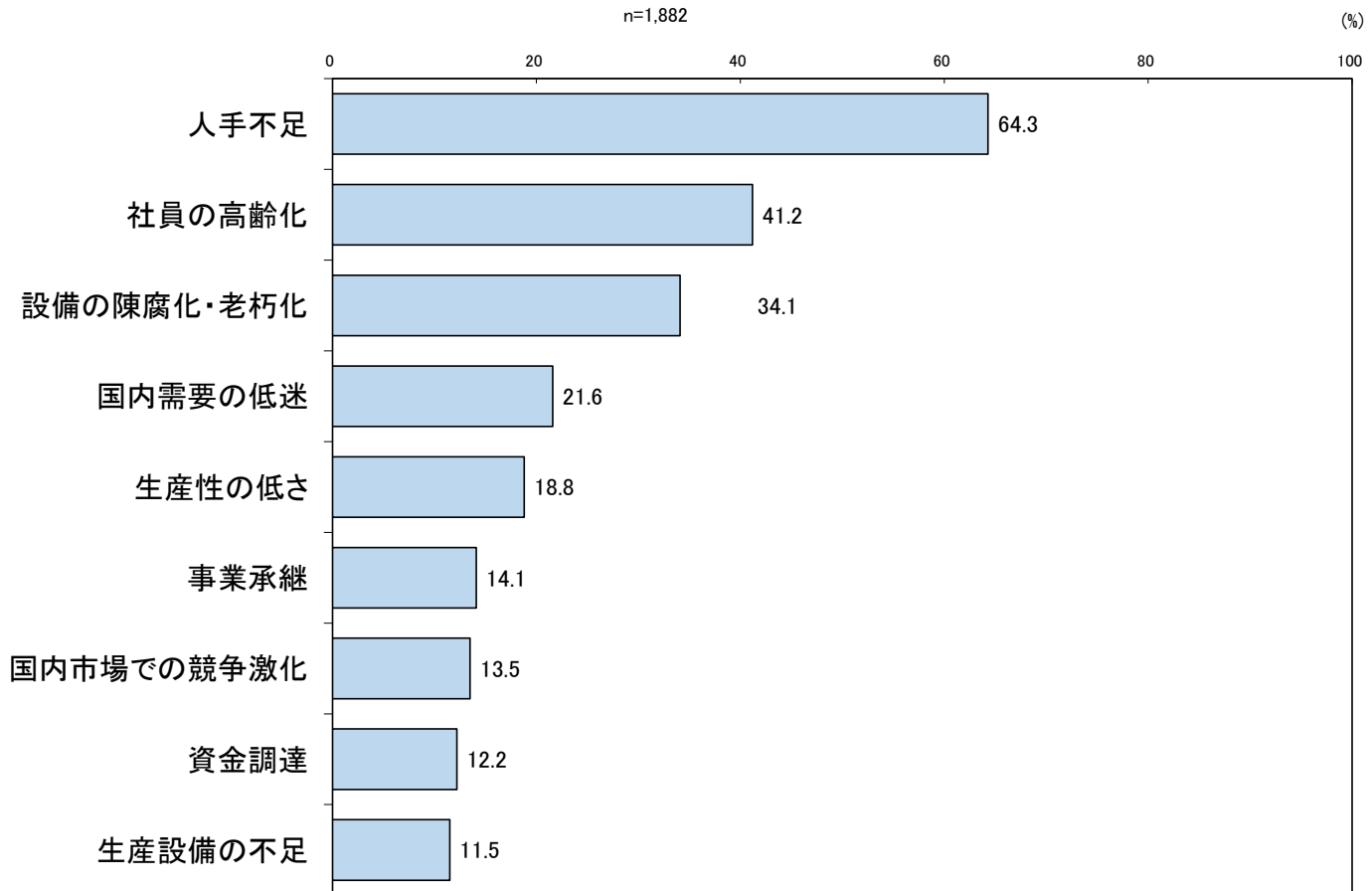
志向する企業のタイプ

- 将来は複数の企業からの受注生産を中心とする企業を志向する企業の割合が最多



経営上の問題点

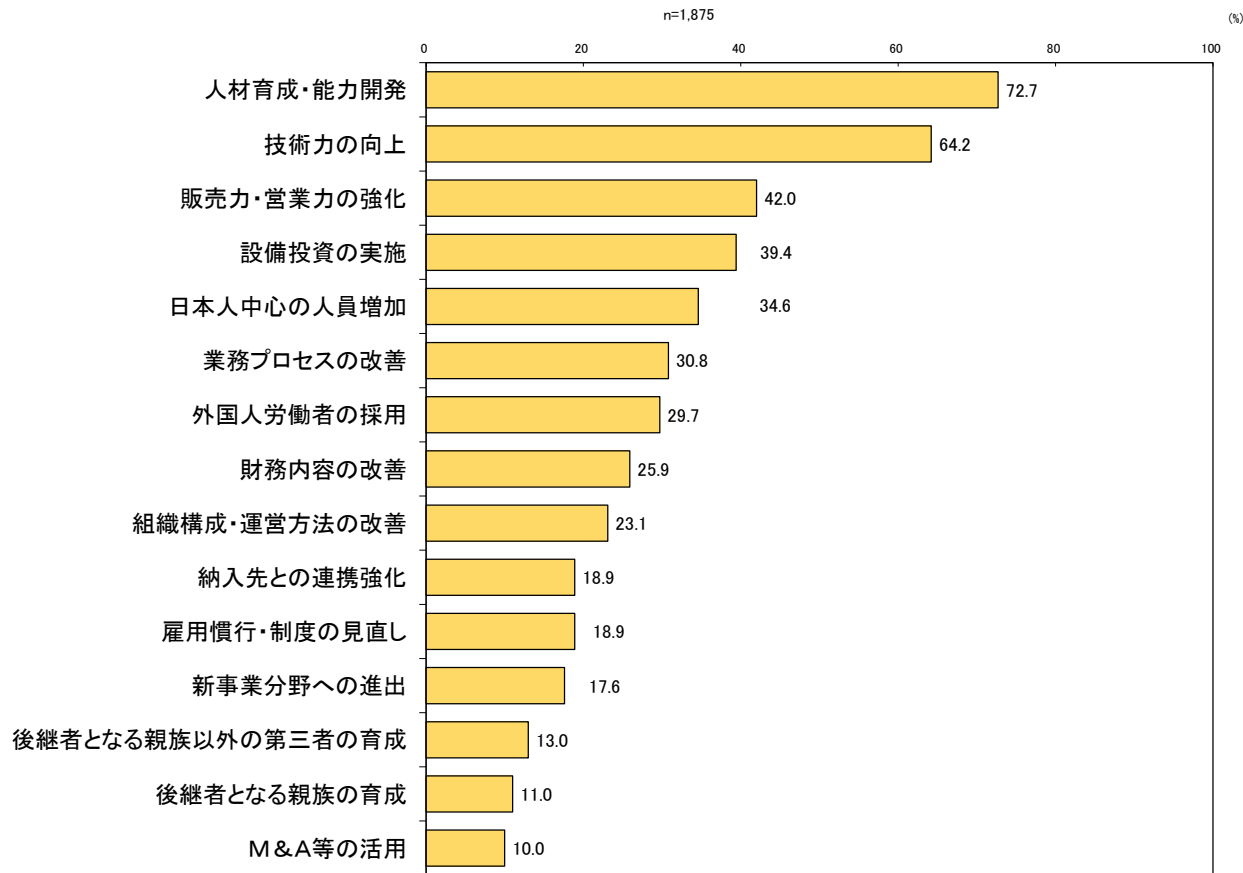
■ 人手不足、社員の高齢化、設備の陳腐化などが課題



(注)回答比率10%未満の選択肢は表示省略。

経営上の問題点の解決手段

- 経営課題の解決手段では人材育成などとともに、外国人労働者の採用も約3割の企業が想定



(注) 回答比率10%未満の選択肢は表示省略。

自由記載①(経営の課題)

業種	自由記述
金属製品	人材不足・事業承継等人的的要因、設備老朽化・技術承継等技術的要因という2つの要因による大きな過渡期に来ている。現在迄の物作りに特化した手法だけでは事業の継続が難しい。製造業の共通の課題。
金属製品	ベアリングメーカーより新薄肉ベアリングの開発テストの要求が多数あるが、現状受注増大、人手不足のため思うように進められず、やきもきしているのが現状。新たなタイプのベアリングを造るためには、新設備の開発は必要。 大きな問題の1つに弊社の協力メーカーが事業継承出来ず老齢化が進み、今後弊社社内に取り込まなければ成らない状況となってきたことがある。そのための土地・設備、建物の調達は今後の課題である。
業務用機械・同部品	年々日本人の雇用が厳しくなっていくことを考慮すると、現状受注している加工品を見直す必要があり、不採算な得意先との取引は排除していくしかないと考える。また、多能工化をより一層進め、限れた機械のプロではなく、様々な機械のオペレーターを育てていく必要がある。
自動車・同部品	人手不足が深刻化している。受注量も人手不足により制限される。
その他 (産業用機械製造)	受注先が大手で自動車関連にて幸い業況は右肩上りにて推移しているが、今後は大いに問題があり不安は尽きない。持ち株の処分は税理士の意見を聞きながら進めている。

自由記載②(将来展望ほか)

業種	自由記述
金属製品	当社では機械もなく工場も狭いため、新機械も入れられない現状。現状維持で代表も70代ですので、 <u>代表が退職したら親会社に面倒を見てもらう様にしている。</u>
金属製品	工場では、自社リース製品の設計・製造を社内で行なっている。現在、公共工事はオリンピックを控えピーク状態であるが今後衰退していく可能性がある。 <u>今後は自社製品の製作を抑え、他業種への営業を拡大したい。</u> また、機械の買い換えなどを考慮しつつ新事業への参入を考えている。
金属製品	ダイカストメーカーの <u>下請系列的な生産体系であったが、ダイカスト製品以外の製品塗装の新規開拓に力点を入れており、大型受注がスタートした。</u> 塗装以外の新規事業の引き合いもあり、少しずつ実績をつけて、来期には主力の一つとしたい。
自動車・同部品	当社は自動車钣金工場として1957年から自動車のボデー製作をしてきた。 <u>現在はボデーの全ての部品がプレス加工できる様になったが、当初の鉄板をたたいて溶接をし1台の車に仕上げる技術を活かして、部品のアセンブリ組立をして親会社へ部品として納入している。</u> 自動車以外の仕事としてアルミやステンレスの特殊溶接も今後仕事量として増えると思われるので、 <u>若い従業員を育成していきたい。</u>
生産用機械・同部品	1. 自分さえ良ければの考え方をなくし、2. 利益第一主義をやめる、3. メイドイン・ジャパンの誇りを取り戻す、4. 社会貢献をバックグラウンドにした経営方針、5. 従業員とその家族を支える経営理念。

本資料は情報の提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。投資判断の決定につきましては、お客様ご自身の判断でなされますようお願いいたします。