

第8回中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査(概要)

【要旨】

分業構造の現状と変化

- ・ 主力納入先との関係が以前ほど強固ではなくなりつつある【図表 1, 2】。
- ・ 一方、受注単価の引き下げ要請は強まっている【図表 3】。
- ・ 主力納入先の発注面の変化をみると、品質・納期に対する要求は低下したものの依然として高い。加えて小ロットの傾向が高まった。一方で、これまでの取引実績が考慮されなくなったと感じる割合が強まっている【図表 4】。
- ・ 主力納入先の海外生産の拡大は当該中小企業にとって受注面で悪影響を受けた企業が過半数を占める一方、好影響を受けた企業も1割強存在する【図表 5】。
- ・ 主力納入先の「外注先・調達先の絞込み」、「部品の共通化、部品点数の削減」によって好影響を受けた企業もある。「ネット調達の推進」は悪影響の3.4%を大きく上回る23.0%が好影響を受けたとしている【図表 5】。

中小機械・金属工業の戦略的対応**1. 中小企業のグローバル化**

- ・ 海外生産国は中国が69.8%、タイが14.5%→25.5%へ大きく増加【図表 6】。今後は、「チャイナ+1」に対する意欲も窺われる【図表 7】。
- ・ 生産拠点の機能をみると、「低コスト生産のメリット」の割合は高いものの、今後は低下する見込み。一方で、「海外市場への製品供給」や「量産の拠点」といった機能は上昇する【図表 8】。
- ・ 部品等の中間財の調達は、現地化が進む【図表 9】。
- ・ 海外生産を行っている企業は自社の発展を見込む一方で、海外生産の予定がない企業では発展を厳しいと認識。特に、自動車部品製造業で顕著【図表 10、下図】。

2. 技術・製品面での特色と開発の体制

- ・ 技術・製品面での特色(強み)は、「短納期、多品種少量生産のための技術力・生産管理能力」が最も高くなっているが、今後は「コストダウンのための技術力・生産管理能力」の強化を課題としている【図表 11】。
- ・ 技術開発、新製品開発の体制は、今後は公設機関、大学・研究所等、外部との連携を志向【図表 12】。

3. 新事業分野への進出

- ・ 環境、医療・福祉関連が増加の一方、自動車、情報通信機器関連は後退【図表 13】。

4. 今後の経営戦略

- ・ 経営体質を強化する上での課題は「技術力の向上」【図表 14】。

【目次】

[1]調査要領2
 [2]調査対象先の属性3
 [3]注意事項3
 [調査結果(概要)]4
 第1章 中小機械・金属工業における分業構造の現状と変化4
 1. 企業間関係の現状と変化4
 2. 受注単価の引き下げ要請5
 3. 発注面での変化6
 4. 主力納入先の経営戦略の変化とその影響7
 第2章 中小機械・金属工業の戦略的対応9
 1. 中小企業のグローバル化9
 2. 技術・製品面での特色と開発の体制14
 3. 新事業分野への進出16
 4. 今後の経営戦略17

[1]調査要領

1. 調査目的	<p>経済のグローバル化等に伴う中小機械・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。</p> <p>□調査の変遷</p> <table border="1" data-bbox="469 1227 1393 1491"> <thead> <tr> <th>回</th> <th>実施時期</th> <th>名称</th> <th>有効回答数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1970(昭和45)年8月</td> <td>下請中小企業実態調査</td> <td>2,564</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1976(昭和51)年8月</td> <td>同上</td> <td>2,179</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>1982(昭和57)年6月</td> <td>同上</td> <td>1,592</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>1988(昭和63)年6月</td> <td>同上</td> <td>1,642</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>1994(平成6)年8月</td> <td>中小機械・金属工業分業構造実態調査</td> <td>1,965</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>2000(平成12)年9月</td> <td>中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査</td> <td>2,112</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>2006(平成18)年10月</td> <td>同上</td> <td>2,181</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>2012(平成24)年8月</td> <td>同上(今回調査)</td> <td>1,707</td> </tr> </tbody> </table>	回	実施時期	名称	有効回答数	1	1970(昭和45)年8月	下請中小企業実態調査	2,564	2	1976(昭和51)年8月	同上	2,179	3	1982(昭和57)年6月	同上	1,592	4	1988(昭和63)年6月	同上	1,642	5	1994(平成6)年8月	中小機械・金属工業分業構造実態調査	1,965	6	2000(平成12)年9月	中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査	2,112	7	2006(平成18)年10月	同上	2,181	8	2012(平成24)年8月	同上(今回調査)	1,707
回	実施時期	名称	有効回答数																																		
1	1970(昭和45)年8月	下請中小企業実態調査	2,564																																		
2	1976(昭和51)年8月	同上	2,179																																		
3	1982(昭和57)年6月	同上	1,592																																		
4	1988(昭和63)年6月	同上	1,642																																		
5	1994(平成6)年8月	中小機械・金属工業分業構造実態調査	1,965																																		
6	2000(平成12)年9月	中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査	2,112																																		
7	2006(平成18)年10月	同上	2,181																																		
8	2012(平成24)年8月	同上(今回調査)	1,707																																		
2. 調査方法	郵送法によるアンケート																																				
3. 調査時期	平成24年8月17日～9月10日																																				
4. 調査対象先	<p>○商工中金の取引先中小企業のうち、以下の業種に属する企業(主に機械・金属工業関連)。</p> <p>①鉄鋼業、②非鉄金属製造業、③金属製品製造業、④はん用機械・同部品製造業、⑤生産用機械・同部品製造業、⑥業務用機械・同部品製造業、⑦電子部品・デバイス・電子回路製造業、⑧電気機械・同部品製造業、⑨情報通信機械・同部品製造業、⑩自動車・同部品製造業、⑪その他の輸送用機器・同部品製造業</p> <p>○調査対象企業数:5,053社、有効回答企業数:1,707社(回収率:33.8%)</p> <p>(注)「中小企業」とは、いわゆる「中小会社」(会社法第2条6号に規定する大会社以外の企業)、または、法定中小企業(中小企業基本法第2条に規定する企業)に該当する非上場企業を指す。</p>																																				

照会先	・商工中金調査部(江口(えぐち)) 電話:03-3246-9370 E-mail:chukin21@mx1.alpha-web.ne.jp ・商工総合研究所(藤野(ふじの)) 電話:03-5620-1691 E-mail:sri@shokosoken.or.jp
-----	--

[2]調査対象先の属性

(1) 本社の所在地

(上段:回答企業数、下段:回答企業数の構成比(%))

北海道	東北(青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島)	北関東(茨城、栃木、群馬)	首都圏(東京、埼玉、千葉、神奈川)	甲信越(山梨、長野、新潟)	東海(静岡、愛知、三重、岐阜)	北陸(富山、石川、福井)	近畿(大阪、滋賀、京都、兵庫、奈良、和歌山)	中国(鳥取、島根、岡山、広島、山口)	四国(徳島、香川、愛媛、高知)	九州・沖縄	合計
18	76	85	463	145	308	66	297	118	34	97	1,707
1.1	4.5	5.0	27.1	8.5	18.0	3.9	17.4	6.9	2.0	5.7	100.0

(2) 主な業種

(上段:回答企業数、下段:回答企業数の構成比(%))

鉄鋼業	非鉄金属製造業	金属製品製造業	はん用機械・同部品製造業	生産用機械・同部品製造業	業務用機械・同部品製造業	電子部品・デバイス・電子回路製造業	電気機械・同部品製造業	情報通信機械・同部品製造業	自動車・同部品製造業	その他の輸送用機器・同部品製造業	合計
32	51	284	118	453	115	98	162	51	259	84	1,707
1.9	3.0	16.6	6.9	26.5	6.7	5.7	9.5	3.0	15.2	4.9	100.0

(3) 資本金(平成24年6月末現在)

(上段:回答企業数、下段:回答企業数の構成比(%))

1千万円以下	1千万円超～3千万円以下	3千万円超～5千万円以下	5千万円超～1億円以下	1億円超～3億円以下	3億円超	合計
374	566	370	302	61	34	1,707
21.9	33.2	21.7	17.7	3.6	2.0	100.0

(4) 正社員数(各年度末の数値)

(上段:回答企業数、下段:回答企業数の構成比(%))

	10人以下	11～30人	31～50人	51～100人	101～300人	301～500人	501～1000人	1001人以上	回答企業数	平均値(人)
2009(平成21)年度	123	466	326	403	243	28	12	-	1,601	68.7
	7.7	29.1	20.4	25.2	15.2	1.7	0.7	-	100.0	
2010(平成22)年度	122	458	332	407	247	29	12	-	1,607	68.9
	7.6	28.5	20.7	25.3	15.4	1.8	0.7	-	100.0	
2011(平成23)年度	126	461	319	414	253	27	12	-	1,612	69.3
	7.8	28.6	19.8	25.7	15.7	1.7	0.7	-	100.0	

[3]注意事項

- ・ [2]の調査対象先の属性で、有効回答数(1,707)に合計が達していないものは、属性の分類に必要な設問に対する回答を得られなかったことによる。
- ・ 図表中に記載されている(n=XXX:Xは数値)の表記は回答企業数を示す。
- ・ 四捨五入の関係上、単数回答の設問の図表内で各回答の構成比の積算(%)が100にならない場合がある。なお、回答企業がない設問の企業数・構成比は、「0.0」、あるいは「-」と記す。
- ・ 分析に際して時系列比較を行っている場合、「前回(調査)」とは2006年(平成18年)調査、「前々回(調査)」とは2000年(平成12年)調査を指す。

[調査結果(概要)]

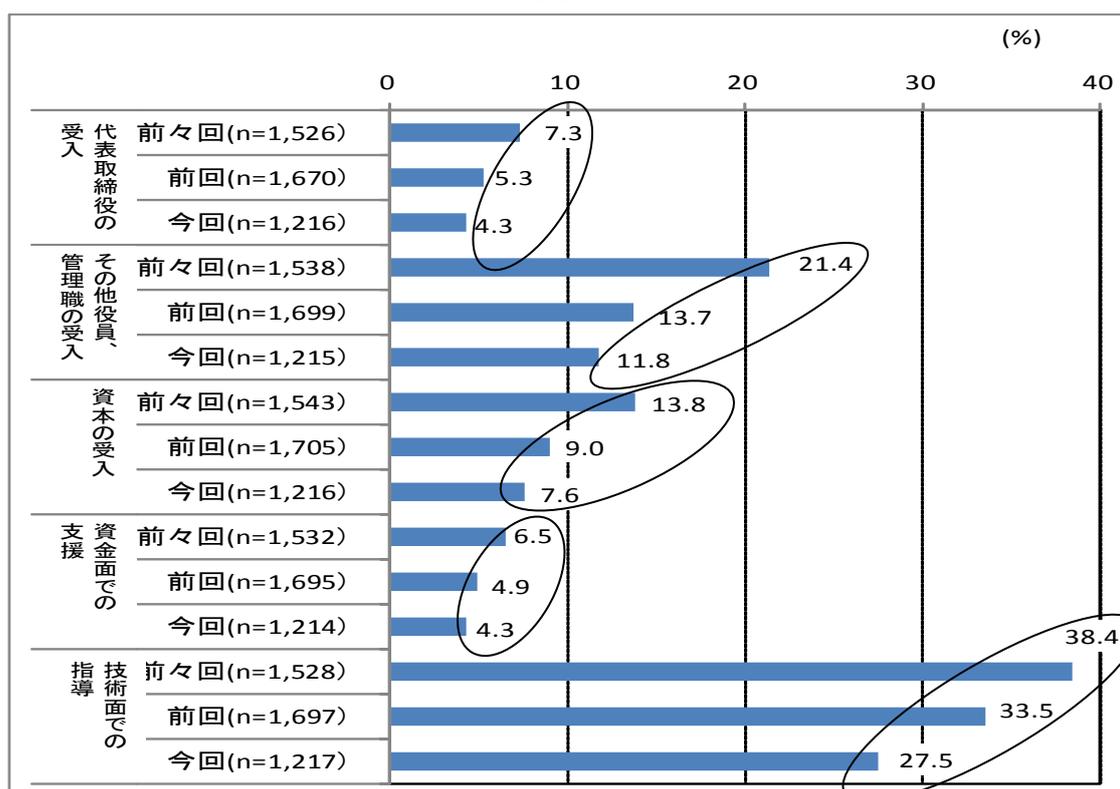
第1章 中小機械・金属工業における分業構造の現状と変化

1. 企業間関係の現状と変化

1.1 主力納入先からの生産要素の導入の現状(図表1)

- 主力納入先¹からの生産要素の導入の状況について、全ての項目(「代表取締役の受入」、「その他役員、管理職の受入」、「資本の受入」、「資金面での支援」、「技術面での指導」)の中で、「ある」の比率が最も高いのは、「技術面での指導」(今回:27.5%)であった。
- 過去の調査と比較すると、全ての項目で「ある」の比率が前回、今回と続けて低下した。
- 「技術面での指導」は、「ある」の比率(前々回:38.4%→前回:33.5%→今回:27.5%)の今回の低下幅が6.0%ポイントと比較的大きい(次項で今後の見込みを論じる)。

(図表1)主力納入先からの生産要素の導入の現状
(回答「ある」の比率)



(注)・各生産要素の導入についての回答は「ある」と「ない」の二者択一。

・回答企業数は「ある」「ない」の合計。

・「前々回」は2000年(平成12年)調査、「前回」は2006年(平成18年)調査、「今回」は2012年(平成24年)調査。

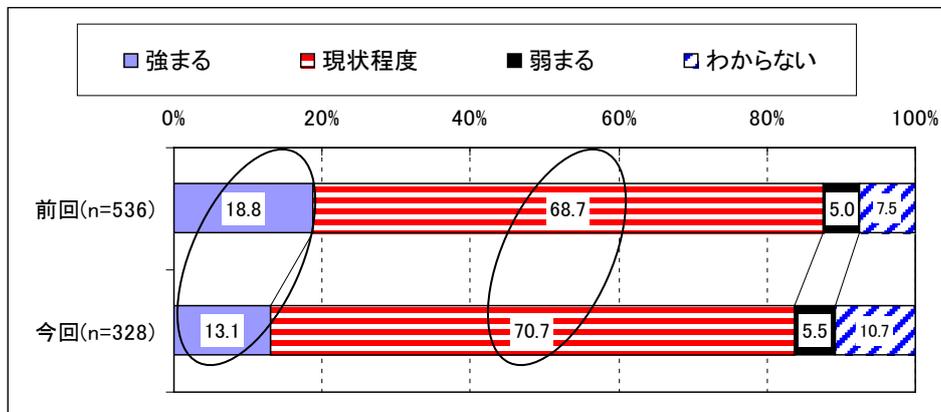
1.2 主力納入先からの技術面での指導の今後の見込み(図表2:次ページ)

- 「主力納入先からの技術面での指導」の今後(5年後)の見込みをみると、「強まる」の比率が低

¹ 主力納入先とは、納入先のうちで自社の売上が最も大きい企業のこと。

下(前回:18.8%→今回:13.1%)する一方、「現状維持」の比率がやや上昇(同:68.7%→同:70.7%)。

(図表2)主力納入先からの技術面での指導の今後の見込み(単数回答)



(注)「前回」は2006年(平成18年)調査、「今回」は2012年(平成24年)調査。

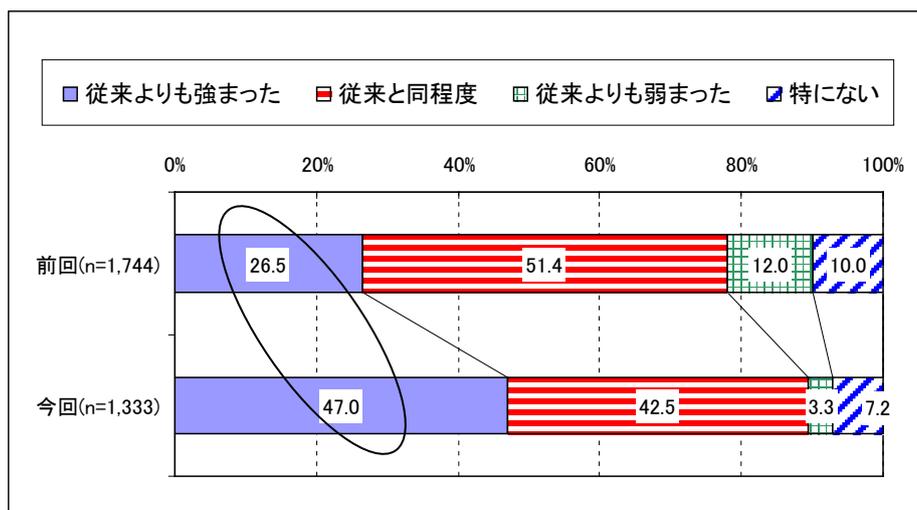
○以上から、主力納入先との関係が希薄化している様子が窺われる。

2. 受注単価の引き下げ要請 (図表3)

○受注単価の引き下げ要請の状況を見ると、「従来よりも強まった」(前回:26.5%→今回:47.0%)の比率が前回から大幅に上昇し、第1位となった。一方、「従来と同程度」(同:51.4%→同:42.5%)は過半数割れの第2位に後退。「従来よりも弱まった」(同:12.0%→同:3.3%)、「特にない」(同:10.0%→同:7.2%)の比率も低下した。

○総じて、受注単価の引き下げ要請が大幅に強まった²。

(図表3)受注単価の引き下げ要請の状況(単数回答)



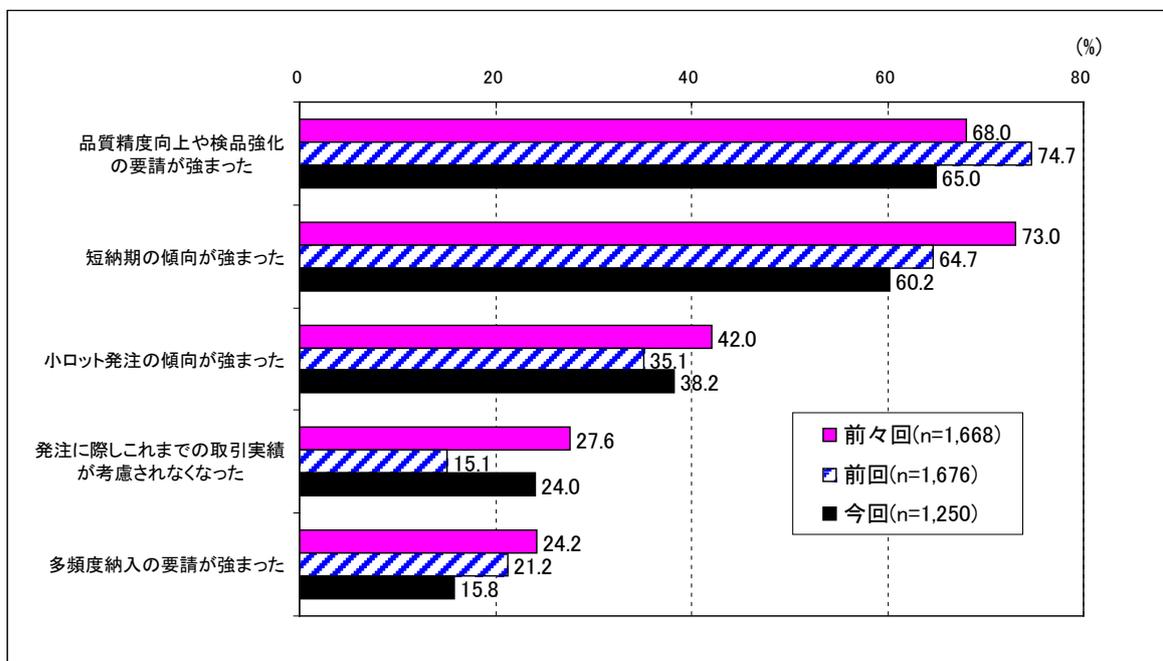
(注)「前回」は2006年(平成18年)調査、「今回」は2012年(平成24年)調査。

² 調査時点の景気情勢(前回:戦後最長の拡大期、今回:リーマンショックの影響を残した段階で発生した東日本大震災によるショックからの回復期)や為替レート(東京市場スポット中心相場月平均。2006年10月:118.66円/ドル、2012年8月:78.66円/ドル)も影響しているものと思われる。

3. 発注面での変化(図表4)

- 過去5年間で主力納入先の発注面の変化をみると、第1,2位は前回と同じく、「品質精度向上や検品強化の要請が強まった」(前回:74.7%→今回:65.0%)、「短納期の傾向が強まった」(前々回:73.0%→前回:64.7%→今回:60.2%)。しかし、これらの比率は、ともに前回に比べて低下した。
- また、「短納期の傾向が強まった」、「多頻度納入の要請が強まった」(前々回:24.2%→前回:21.2%→今回:15.8%)の比率は前回、今回と2回連続で比率が低下。ここから、納入先の側でサプライチェーン・マネジメントが前回調査以降、一段と発達したことの影響が示唆されていると思われる³。つまり、主力納入先、特に大手企業は、サプライチェーンをグローバルに張り巡らせ、世界各地でサプライヤーを確保したため、日本国内の特定のサプライヤーに「短納期」「多頻度納入」といった形で負担をかける必要性が相対的に低下した可能性があるものと思われる。
- 一方、「発注の際にこれまでの取引実績が考慮されなくなった」(前回:15.1%→今回:24.0%)、「小ロット発注の傾向が強まった」(前回:35.1%→今回:38.2%)の比率が前回に比べて上昇。
- 以上から、過去5年間で主力納入先はサプライヤーとの関係において、長期的な継続性に基づく取引実績を重視しなくなる一方、品質や納期、納入頻度に対する要求を「相対的に」後退させつつ、適切な量の発注(小ロット発注)を重視することによって、従来に比べて、サプライヤーとの関係に柔軟性を持たせようとしているものと見られる。

(図表4)過去5年間で主力納入先の発注面の変化(複数回答)



(注)「前々回」は2000年(平成12年)調査、「前回」は2006年(平成18年)調査、「今回」は2012年(平成24年)調査。

³ 次ページの脚注4参照。

4. 主力納入先の経営戦略の変化とその影響(図表5:次ページ)

4.1 過去5年間で主力納入先が実施したこと

- 過去5年間で主力納入先が実施したことをみると、「1. 海外生産の拡大」(67.5%)が約3分の2と比率が最も高く、唯一過半数に達している。これに、「3. 海外からの部品調達の拡大」(43.3%)、「12. 外注先・調達先の絞込み」(43.0%)、「7. 部品の共通化、部品点数の削減」(30.6%)、「14. 内製化の推進」(26.3%)、「17. ジャスト・イン・タイム生産の強化による仕掛在庫の削減」(25.7%)、「20. ネット調達の推進(専用回線EDI、インターネットを通じた発注)」(23.9%)等が続いている⁴。
- なお、「13. 調達先の分散」(23.8%)が「20. ネット調達の推進」に続いている。これは、地震、洪水等によるサプライチェーン寸断のリスクを回避する対策を進めている主力納入先が一部に存在している可能性を示唆している⁵。ただ、「18.BCP(事業継続計画)としての仕掛在庫の過度の削減の回避」(3.0%)の比率が低いことからみて、主力納入先は自身では在庫を抱えず、サプライヤーの分散でリスクの削減を目指しつつあると思われる。

4.2 過去5年間で主力納入先が実施したことの内、自社の受注面に悪い影響を与えたこと

- 「1. 海外生産の拡大」(57.5%)の比率が最も高く、唯一過半数に達している。これに、「3. 海外からの部品調達の拡大」(43.5%)、「14. 内製化の推進」(27.0%)、「17. ジャスト・イン・タイム生産の強化による仕掛在庫の削減」(21.0%)、「13. 調達先の分散」(20.0%)等が続いている。以上から、主力納入先のサプライチェーン・マネジメントのグローバル化・再構築によって悪影響を被っている企業が相当数いる様子が窺われる。

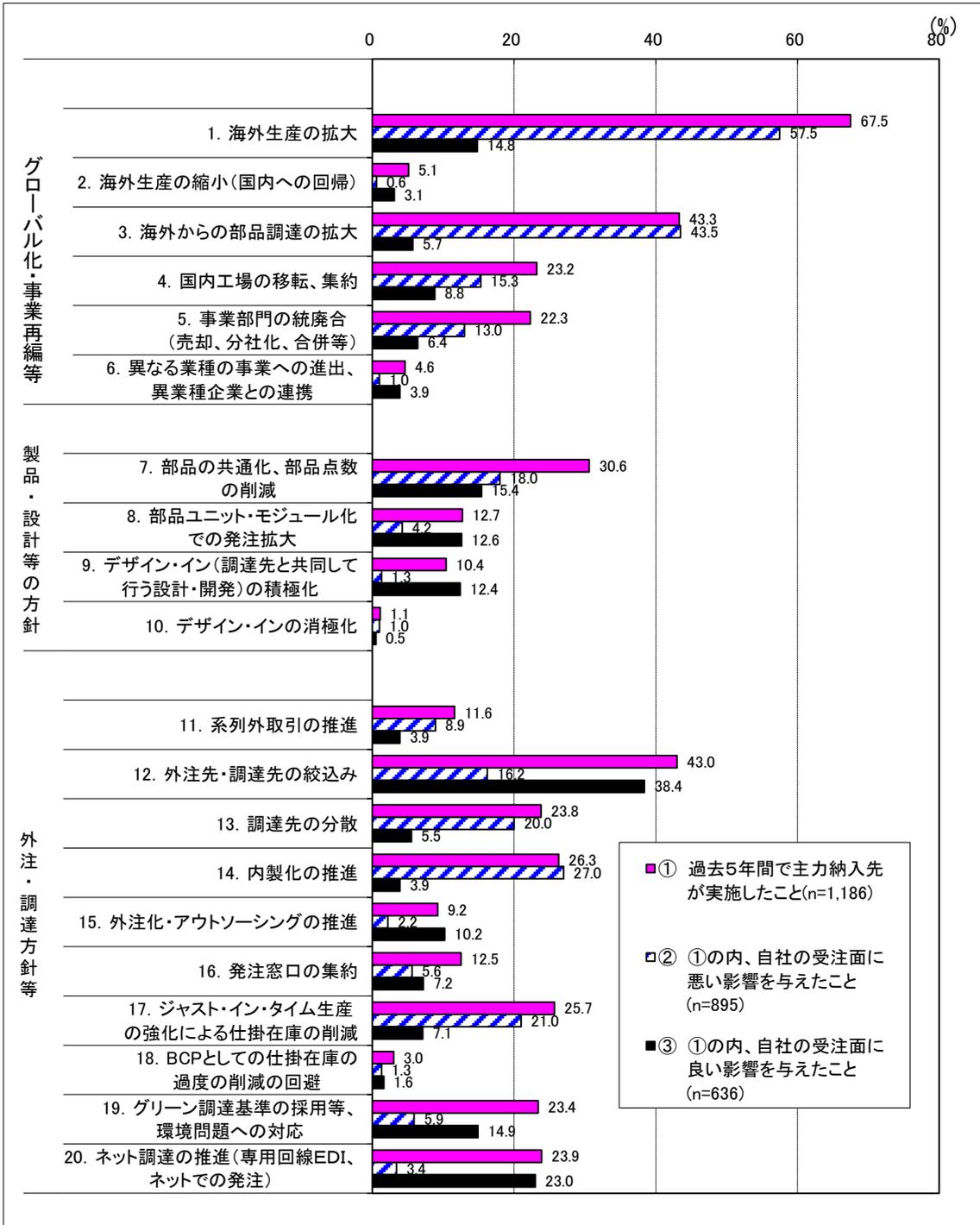
4.3 過去5年間で主力納入先が実施したことの内、自社の受注面に良い影響を与えたこと

- 「12. 外注先・調達先の絞込み」(38.4%)が首位、「20. ネット調達の推進(専用回線EDI、インターネットを通じた発注)」(23.0%)が第2位となり、ともに悪影響の比率(各16.2%、3.4%)を上回っている。上位2項目に、「7. 部品の共通化、部品点数の削減」(15.4%)、「19. グリーン調達基準の採用等、環境問題への対応」(14.9%)、「1. 海外生産の拡大」(14.8%)等が続いている。以上から、技術、品質に強みを持つ企業では外注先・調達先の絞り込み、部品の共通化、部品点数の削減によって、主力納入先の方針に対して戦略的に取り組んだ企業ではITや環境問題、海外生産の拡大によって好影響を受けていることが示唆されている。

⁴ これらから、主力納入先が過去5年間に採った経営戦略を総括すると、「グローバルなサプライチェーンにおけるリーン生産方式の実現」であったと思われる。具体的には、必要とする部品について、(a)調達先(海外からの調達にするか、社内で作るか、サプライヤーを絞り込むか)を最適化、(b)共通化、点数削減(スペックの統一と相互補完的)を行った上で、海外生産の拡大とネット調達も併用したジャスト・インタイム生産を強化して仕掛在庫の削減によって贅肉をそぎ落としたサプライチェーン・マネジメントの構築を推進してきた様子が窺われる。

⁵ これは、上記の脚注4の経営戦略を部分的に修正し、地震・洪水等の不測のリスクへの対応にも目配りする必要性を主力納入先が認識しつつあることを示しているものと思われる。

(図表5)主力納入先の経営戦略の変化とその影響(複数回答)



(注)選択肢「2. 海外生産の縮小(国内への回帰)」、「6. 異なる業種の事業への進出、異業種企業との連携」、「9. デザイン・イン(調達先と共同して行う設計・開発)の積極化」、「10. デザイン・インの消極化」、「13. 調達先の分散」、「17. ジャスト・イン・タイム生産の強化による仕掛在庫の削減」、「18. BCP(事業継続計画)としての仕掛在庫の過度の削減の回避」は今回調査から新設。なお、「20. ネット調達の推進(専用回線 EDI、インターネットを通じた発注)」は、前回調査での選択肢「専用回線を使った受発注(EDI)」と「14. インターネットを通じた発注」を統合して入れ替えた。

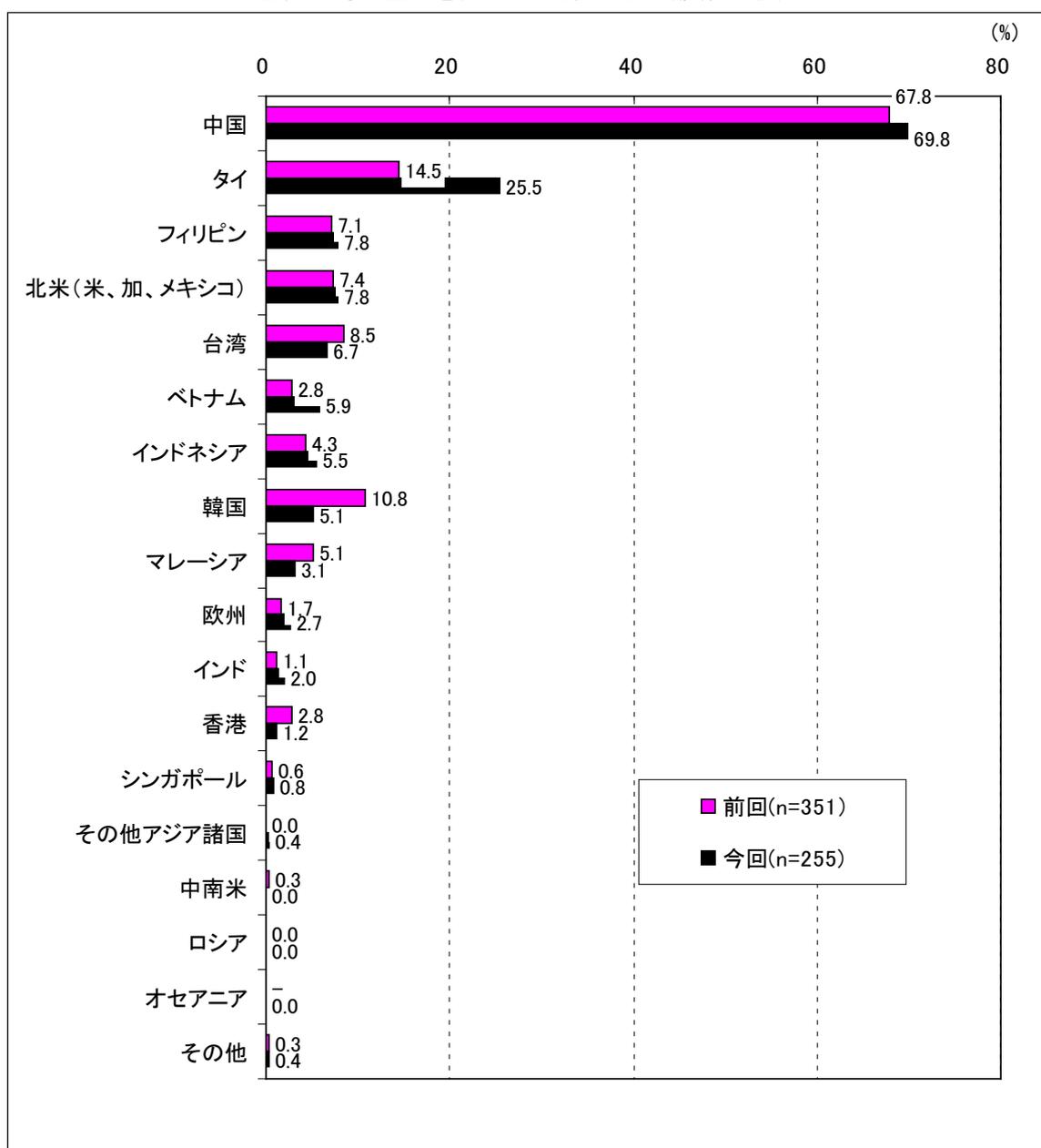
第2章 中小機械・金属工業の戦略的対応

1. 中小企業のグローバル化

1.1 海外生産を行っている国・地域(図表6)

○海外生産を行っている国・地域は「中国」(69.8%)が首位で唯一過半数に達している。第2位は「タイ」(25.5%)。前回調査と比べると、「タイ」(前回:14.5%→今回:25.5%)、「ベトナム」(同:2.8%→同:5.9%)等で比率が上昇した。

(図表6)海外生産を行っている国・地域(複数回答)



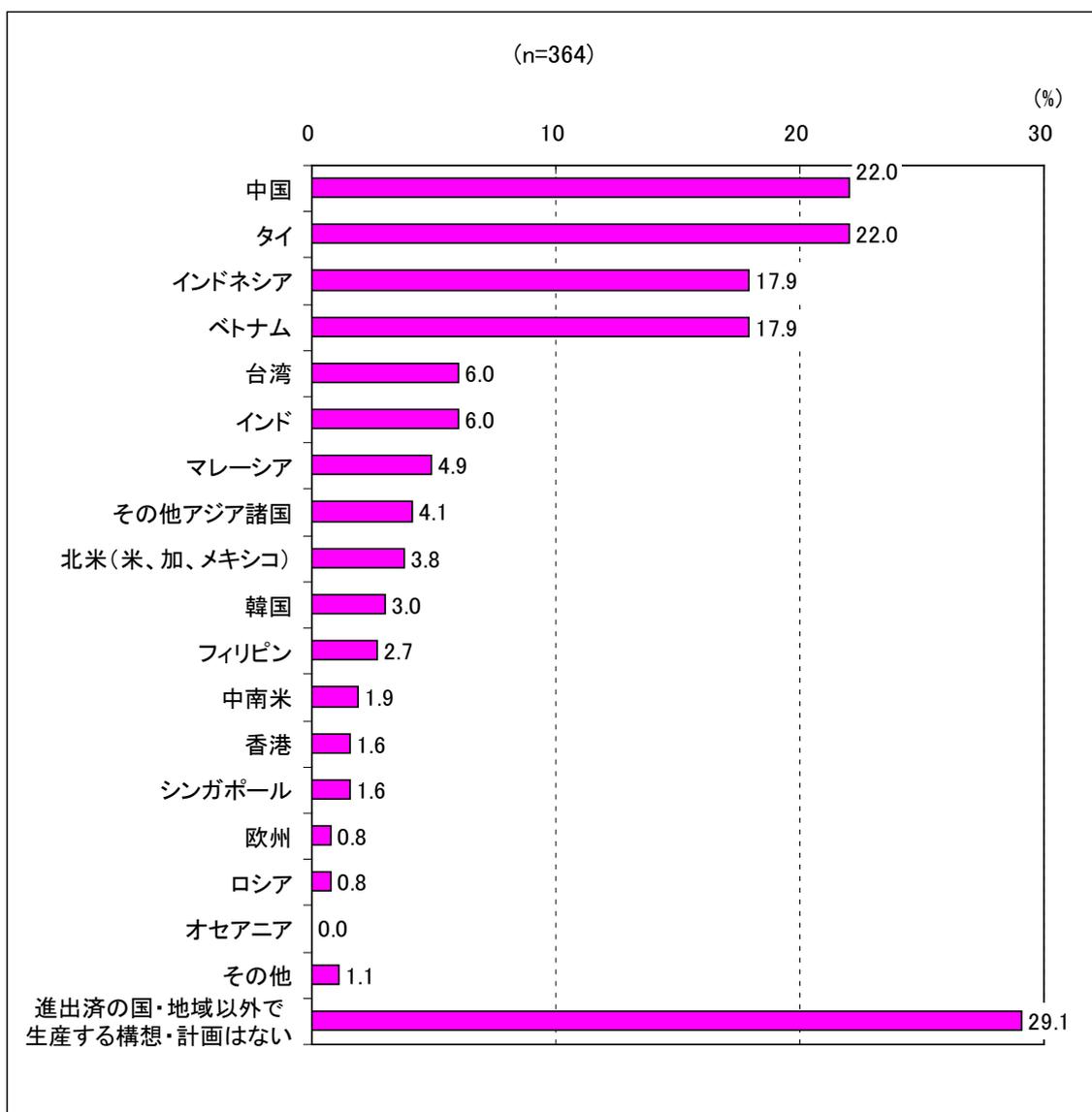
(注)・「前回」は2006年(平成18年)調査、「今回」とは2012年(平成24年)調査。

・選択肢「オセアニア」は今回調査から設けた。

1.2 今後、「新たに」海外生産を行うために進出を計画、または検討している国・地域(図表7)

- 今後、「新たに」海外生産を行うために進出を計画、または検討している国・地域をみると、「進出先済の国・地域以外で」生産する構想・計画はない(29.1%)との考えが最も多い。これに、中国、タイが第2位(各22.0%)で、インドネシア、ベトナムが第5位(各17.9%)で続く。
- 以上から、中国に対する進出意欲が根強いことが分かる。その一方で、タイ、インドネシア、ベトナムに対する進出を計画・検討する動きもみられ、いわゆる「チャイナ+1」の動きを視野に入れている企業が一定規模で存在していることを示している。

(図表7)海外生産を行うために新規進出を計画、検討している国・地域(複数回答)

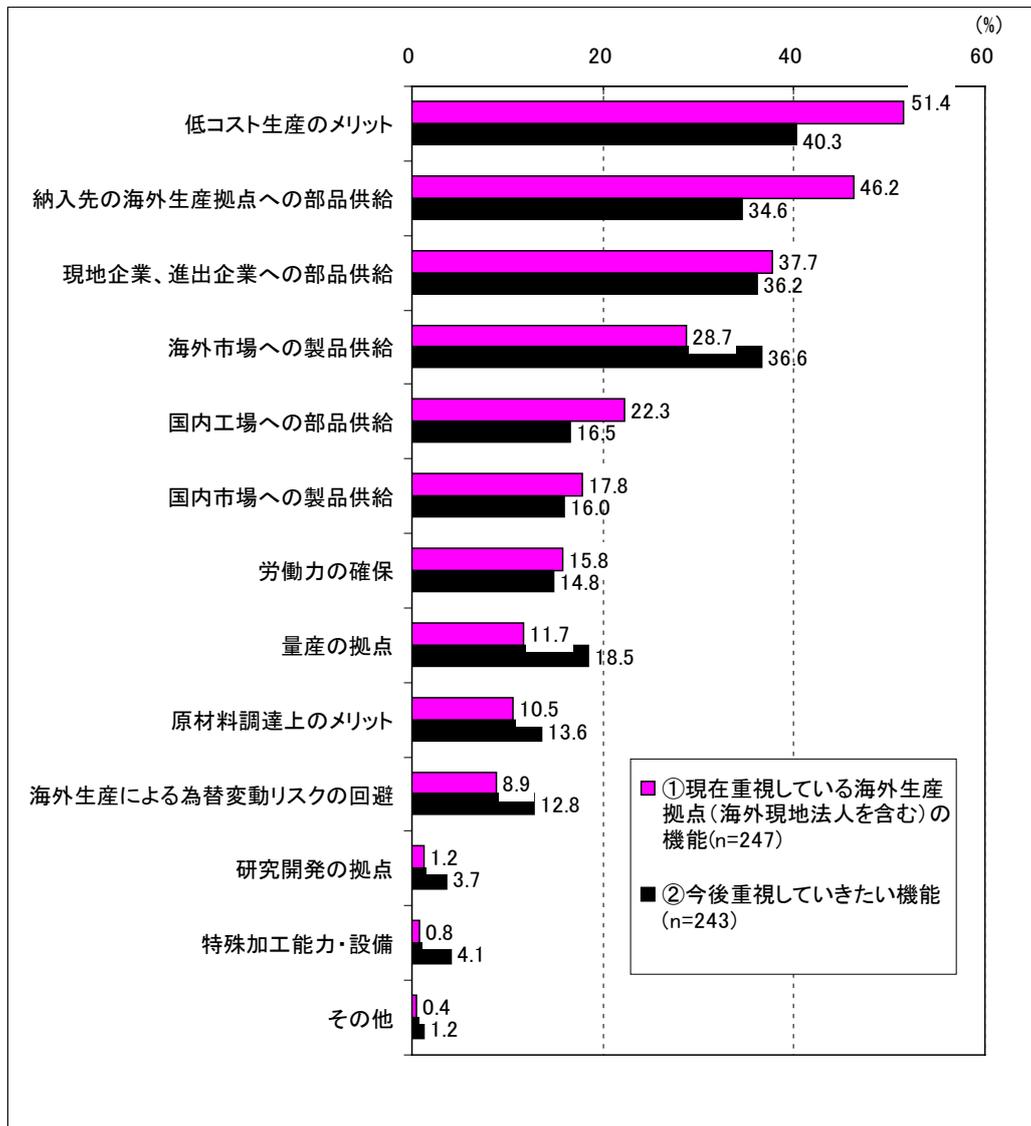


(注)対象は「既に海外生産を行っている」、「海外生産を計画・準備中」、及び「海外生産を検討中」の企業

1.3 海外生産拠点の機能(図表8)

- 現在重視している海外生産拠点の機能をみると、第1位は「低コスト生産のメリット」(51.4%)で唯一過半数に達している。これに、第2位「納入先の海外生産拠点への部品供給」(46.2%)、第3位「現地企業、進出企業への部品供給」(37.7%)、第4位「海外市場への製品供給」(28.7%)、第5位「国内工場への部品供給」(22.3%)等が続く。
- 今後重視していきたい機能をみると、第1位は「現在」と同様に、「低コスト生産のメリット」(40.3%)。これに、第2位「海外市場への製品供給」(36.6%:「現在」は第4位)、第3位「現地企業、進出企業への部品供給」(36.2%:同第3位)、第4位「納入先の海外生産拠点への部品供給」(34.6%:同第2位)、第5位「量産の拠点」(18.5%:同第8位)となっている。
- 「低コスト生産のメリット」の割合は高いものの、今後は低下する見込み。一方で、「海外市場への製品供給」や「量産の拠点」といった機能は上昇する。

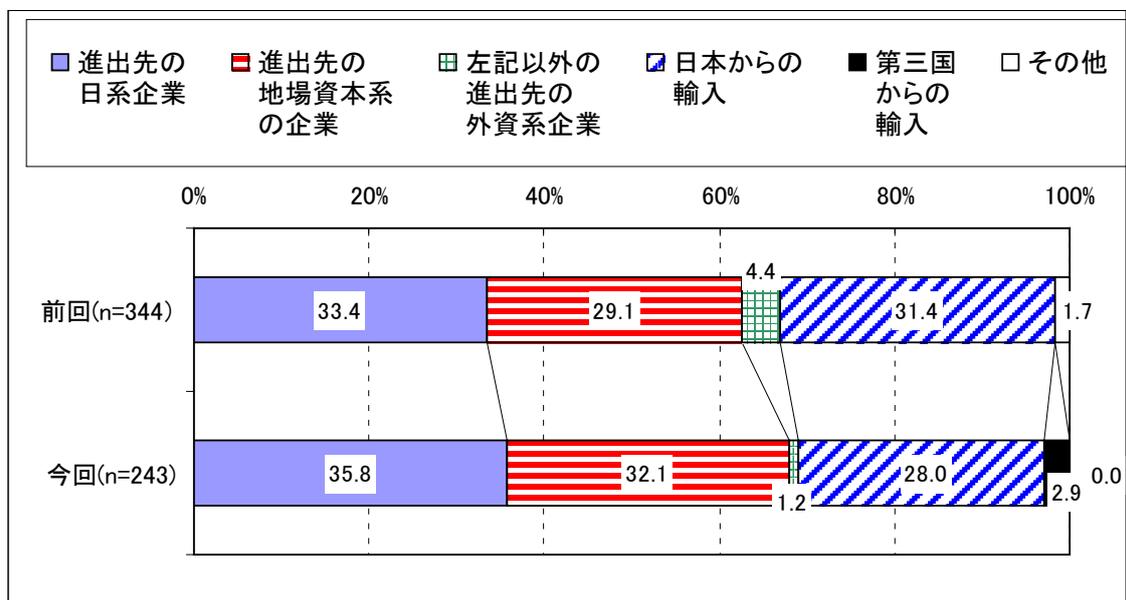
(図表8)海外生産拠点の機能(3項目以内複数回答)



1.4 海外生産拠点での主な素材・部品の調達先(図表9)

- 海外生産拠点での主な素材・部品の調達先をみると、第1位は前回同様「進出先の日系企業」(35.8%。前回:33.4%)。第2位は「進出先の地場資本系の企業」(32.1%。同:29.1%)、第3位「日本からの輸入」(28.0%。同:31.4%)。第2位と第3位の順位は前回と交代した。
- 「進出先の地場資本系の企業」、「進出先の日系企業」の比率が上昇する一方で、「日本からの輸入」の比率は低下していることからみても、調達先の「現地化」が徐々に進行しているものと思われる。

(図表9)海外生産拠点での主な素材・部品の調達先(単数回答)

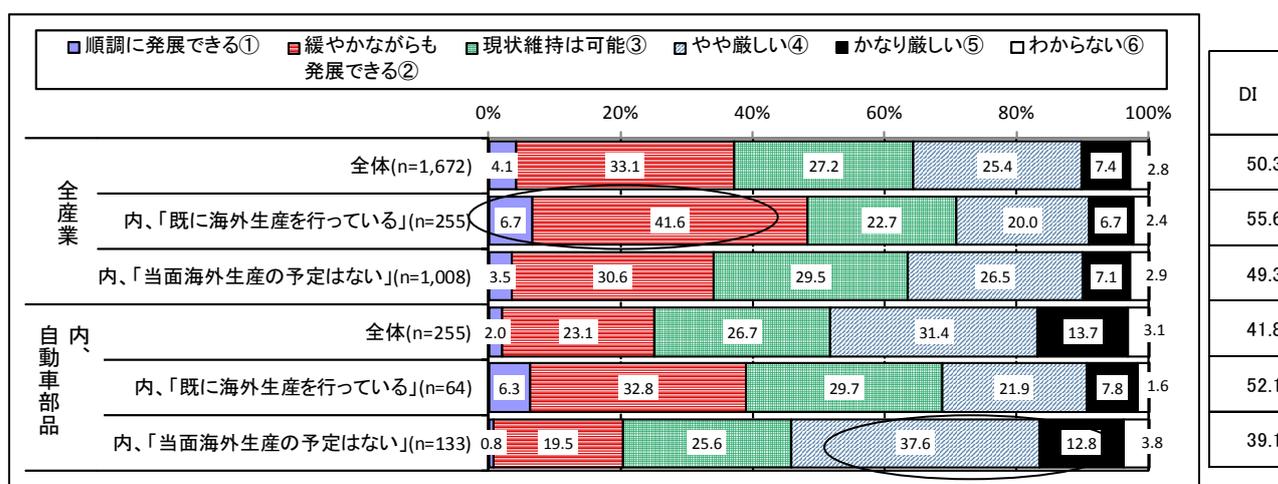


(注)・「前回」は2006年(平成18年)調査、「今回」は2012年(平成24年)調査。
 ・選択肢「第三国からの輸入」は今回調査から設けた。

1.5 海外進出の有無別にみた自社の事業の発展の可能性(図表10)

- 全産業の自社の事業の発展の可能性をみると、全体では「緩やかながらも発展できる」(33.1%)が第1位で、「順調に発展できる」(4.1%)と合わせると、37.2%の企業が発展を見込んでいる。海外進出の有無別にみると、「既に海外生産を行っている」企業でも「緩やかながらも発展できる」(41.6%)が第1位で、「順調に発展できる」(6.7%)と合わせると、48.3%と半数近くの企業が発展を見込んでいる。
- 自動車部品製造業についてみると、全体では「やや厳しい」(31.4%)が第1位で、「かなり厳しい」(13.7%)と合わせると45.1%の企業が自社の発展の可能性に厳しい見方をしている。海外進出の有無別にみると、「既に海外生産を行っている」企業では、「緩やかながらも発展できる」(32.8%)が第1位で、「順調に発展できる」(6.3%)と合わせると、39.1%の企業が発展を見込んでおり、「やや厳しい」(21.9%)と「かなり厳しい」(7.8%)の合計(29.7%)を上回っている。一方、「当面海外生産の予定はない」企業では、「やや厳しい」(37.6%)が第1位で、「かなり厳しい」(12.8%)と合わせると、50.4%と過半数の企業が厳しい見方をしている。
- DIで自社の事業の発展性をみると、全産業では、全体(50.3)は、ほぼ『現状維持は可能』な水準にあるが、「既に海外生産を行っている」企業では55.6と『発展できる』度合いが高い。これに対して、「当面海外生産の予定はない」企業では、49.3と僅かながらも『厳しい』と認識している。
- 自動車部品製造業のDIをみると、全体(41.8)は全産業・全体(50.3)よりも大幅に低い。特に、「当面海外生産の予定はない」企業では39.1と、さらに厳しい見方をしている。これに対して、「既に海外生産を行っている」企業では、52.1と『発展できる』と見込んでいる。
- 全産業については、全体では、『現状維持は可能』。しかし、海外生産の有無別にみると、海外生産を行っている企業は発展を見込む一方で、海外生産の予定がない企業ではやや厳しいと認識している。業種別にみると、自動車部品で海外生産の有無による自社の事業の発展性に対する見込みの差異が顕著であり、海外生産の予定がない企業の見込みは極めて厳しい。

(図表10)自社の事業の発展の可能性(海外生産の有無別)



・DI=(①+②×0.75+③×0.5+④×0.25+⑤×0)×(100÷(100-⑥))
 50超が『発展できる』、50が『現状維持は可能』、50未満が『厳しい』との見込みを示す(「わからない」回答企業はDIの計算上、対象外とした)。

2. 技術・製品面での特色と開発の体制

2.1 技術・製品面での特色(強み)(図表11)

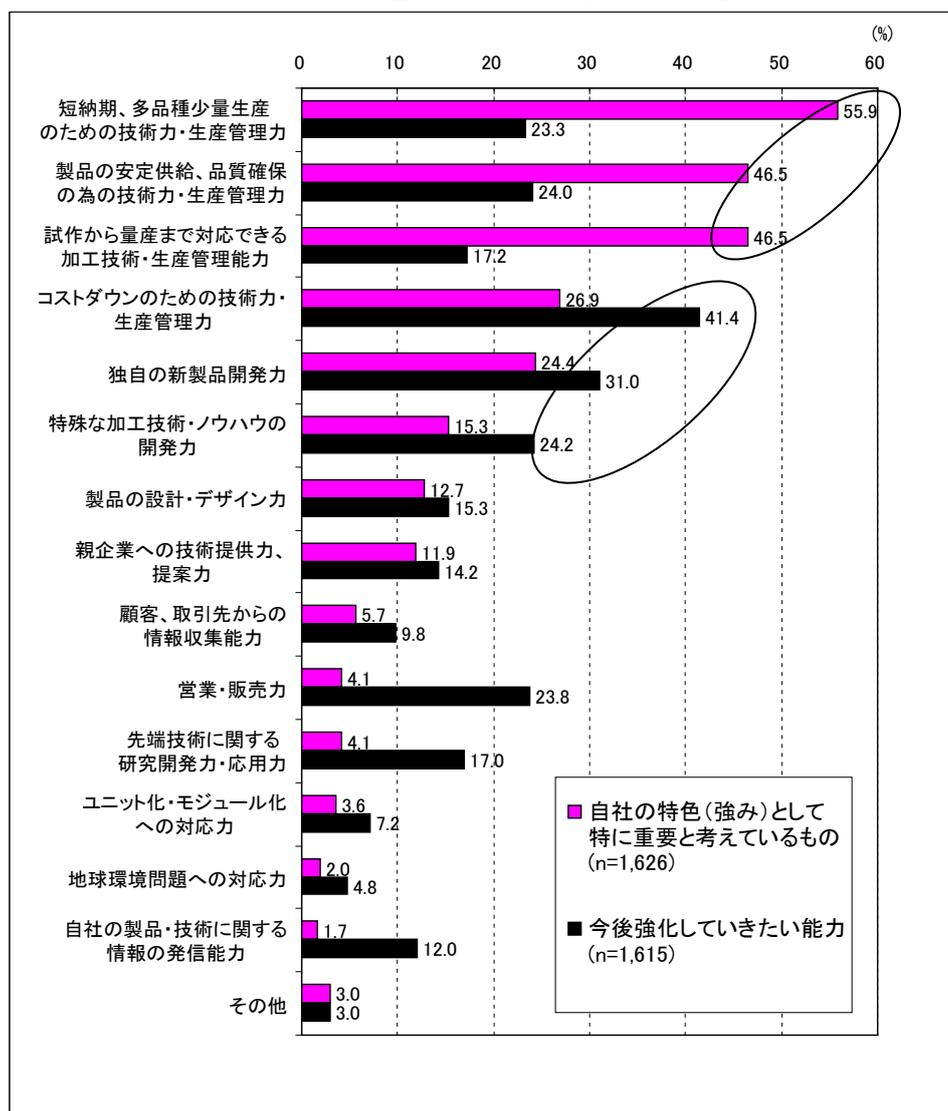
①技術・製品面での特色(強み)

○技術・製品面での特色(強み)として特に重要と考えているものについてみると、第1位は「短納期、多品種少量生産のための技術力・生産管理能力」(55.9%)で唯一過半数に達している。これに、「製品の安定供給、品質確保のための技術力・生産管理能力」(46.5%)、「試作から量産まで対応できる幅広い加工技術・生産管理能力」(46.5%)が同率2位で続き、以下「コストダウンのための技術力・生産管理能力」(26.9%)、「独自の新製品開発力」(24.4%)等が続く。

②今後強化していきたい能力

○「今後強化していきたい能力」をみると、第1位は「コストダウンのための技術力・生産管理能力」(41.4%)。これに「独自の新製品開発力」(31.0%)、「特殊な加工技術・ノウハウの開発力」(24.2%)等が続き、技術力・開発力を基礎とするコスト対応力が課題であることが窺われる。

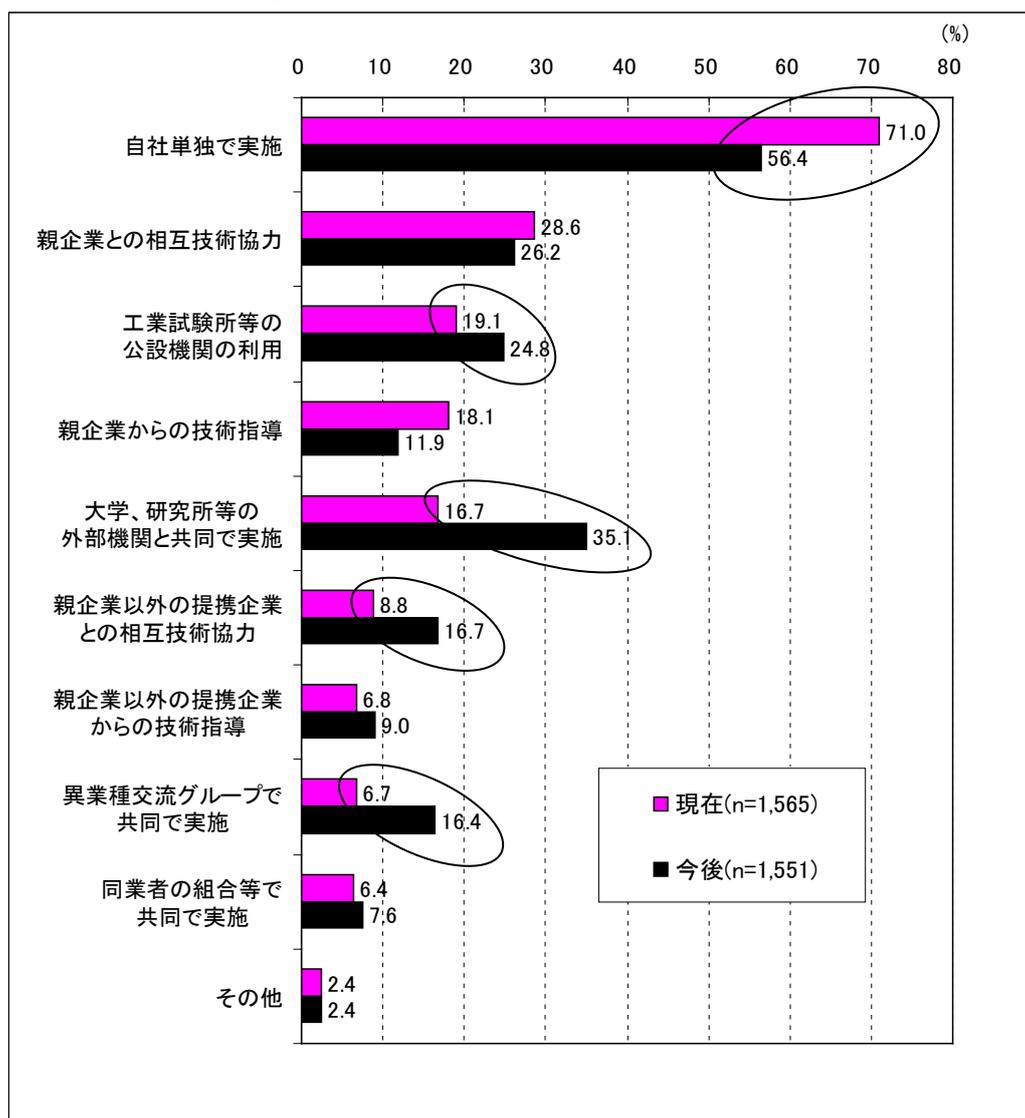
(図表11) 技術・製品面での自社の特色(強み)と今後強化したい能力(3項目以内複数回答)



2.2 技術開発、新製品開発の体制(図表12)

- 技術開発、新製品開発の体制をみると、現在は、第1位は「自社単独で実施」(71.0%)で、唯一過半数に達している。これに、「親企業との相互技術協力」(28.6%)、「工業試験所等の公設機関の利用」(19.1%)等が続く。
- 今後については、現在と同様に「自社単独で実施」(56.4%。現在:71.0%)が唯一過半数で第1位であるが、比率は現在に比べて大幅に低下。第2位は「大学、研究所等の外部機関と共同で実施」(35.1%。同:16.7%)で、比率が大幅に上昇。加えて、「異業種交流グループで共同で実施」(16.4%。同:6.7%)、「親企業以外の提携企業との相互技術協力」(16.7%。同:8.8%)、「工業試験所等の公設機関の利用」(24.8%。同:19.1%)の比率も上昇。なお、「親企業からの技術指導」(11.9%。同:18.1%)の比率は低下。
- 開発体制は、自社単独や親企業への依存度を低下させ、公設機関、大学・研究所、親企業以外の企業といった外部の組織との連携に対する志向の強まりが窺われている。

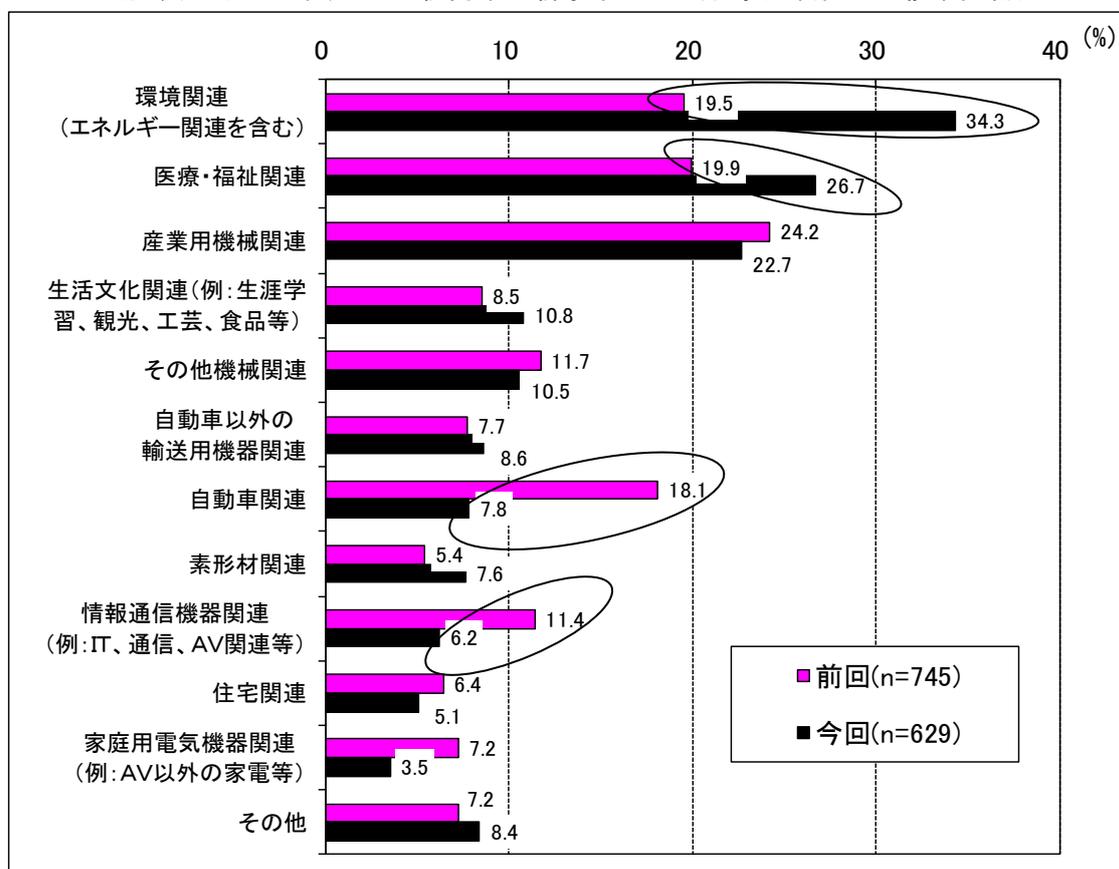
(図表12)技術開発、新製品開発の体制(3項目以内複数回答)



3. 新事業分野への進出(図表13)

- 進出中、または進出を検討中の新事業の主な分野をみると、第1位は「環境関連(エネルギー関連を含む)」(34.3%。前回:3位、19.5%)。以下、第2位「医療・福祉関連」(26.7%。同:2位、19.9%)、第3位「産業用機械関連」(22.7%。同:1位、24.2%)。
- 7位の「自動車関連」(7.8%。同:4位、18.1%)、9位の「情報通信機器関連(例:IT、通信、AV関連等)」(6.2%。前回:6位、11.4%)は前回に比べて順位が大きく後退した。
- 比率の変化をみると、「環境関連」、「医療・福祉関連」が上昇する一方、「自動車関連」、「情報通信機器関連(例:IT、通信、AV関連等)」での低下が目立つ。なお、「産業用機械関連」の比率は著変なく、マザーマシンの分野が安定的に有望と認識されている様子が窺われる。

(図表13)進出中、または検討中の新事業の主な分野(2項目以内複数回答)

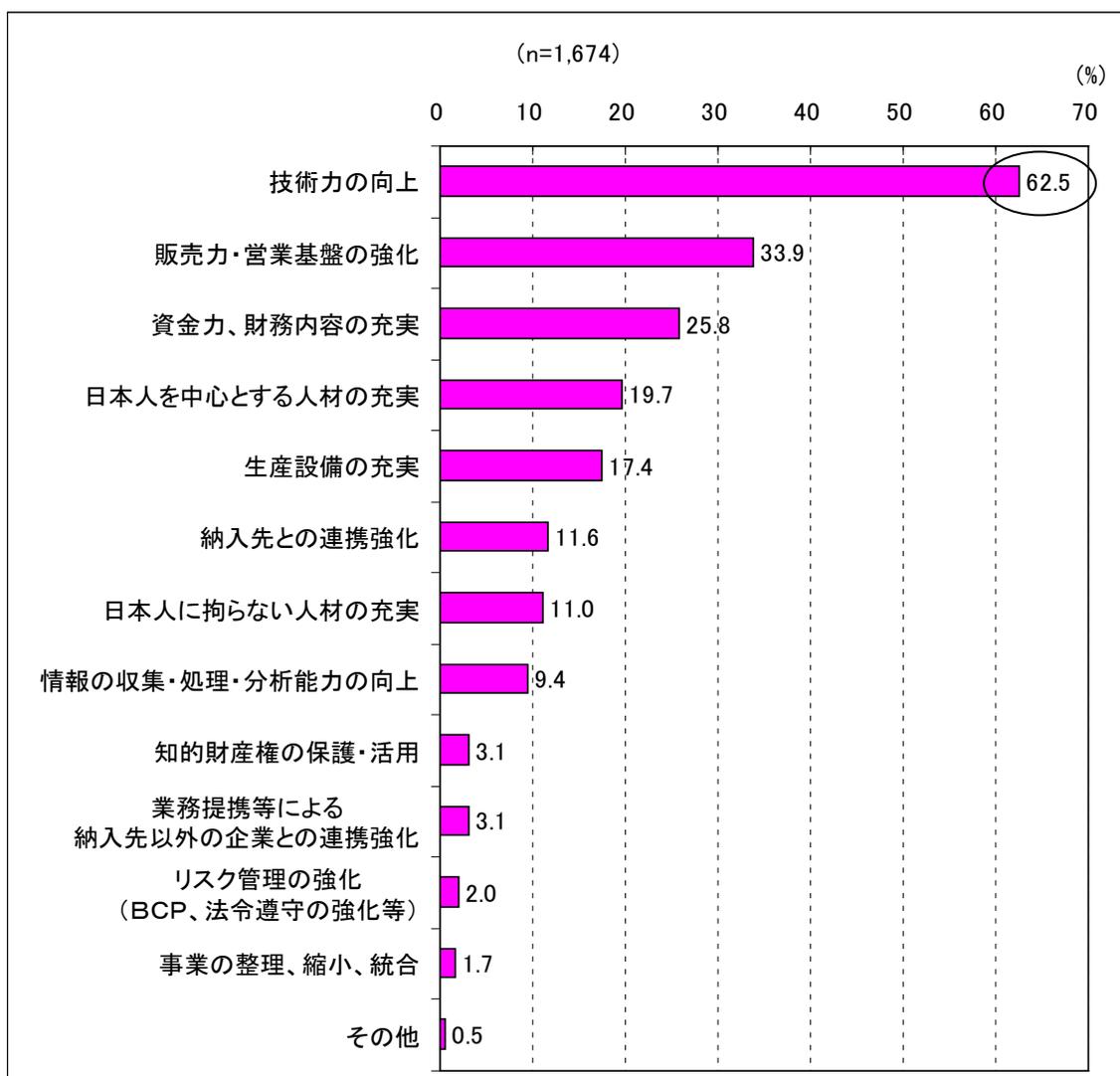


(注)・「前回」は2006年(平成18年)調査、「今回」は2012年(平成24年)調査。
 ・「素形材関連(素形材:「素材」と「素材加工部品」)」は、前回では「素材関連」として調査

4. 今後の経営戦略(図表14)

○経営体質を強化する上での課題をみると、第1位は「技術力の向上」(62.5%)で唯一過半数に達している。以下、「販売力・営業基盤の強化」(33.9%)、「資金力、財務内容の充実」(25.8%)、「日本人を中心とする人材の充実」(19.7%)等が続く。

(図表14) 経営体質を強化する上での課題(2項目以内複数回答)



本資料は情報提供のみを目的に作成されたものであり、投資の勧誘等を目的としたものではありません。投資等に関する決定は読者ご自身でなさるようお願いいたします。