

金型専業・兼業・外注メーカーにみる受注状況の差異にかかる予備的考察：自動車用金型を例に

兼村，智也

(出版者 / Publisher)

法政大学比較経済研究所 / Institute of Comparative Economic Studies, Hosei University

(雑誌名 / Journal or Publication Title)

比較経済研究所ワーキングペーパー / 比較経済研究所ワーキングペーパー

(巻 / Volume)

178

(開始ページ / Start Page)

1

(終了ページ / End Page)

9

(発行年 / Year)

2013-10-07

1. はじめに

全国の自動車産業の研究者から構成される「自動車サプライヤーシステム研究会」では、文部科学省・科学研究費助成事業（科学研究費補助金・基盤研究(A)）「自動車産業におけるグローバル・サプライヤーシステムの変化と国際競争力に関する研究」（研究代表者：清响一郎）の支援を得て、2012年末、全国（北海道、東北、関東、中部、北陸、近畿、中国、四国、九州）の自動車2次以下の部品メーカー7千社に対してアンケート調査「自動車サプライヤーシステムに関するアンケート調査」（有効回答数905社、回収率12.9%）を行った¹。調査の目的は地域経済の担い手であり、そのほとんどが中小企業と想定される2次以下の部品メーカーの受注状況がリーマンショックの落ち込みからどの程度まで回復しているのか、その間、発注側企業とのあいだの取引関係にどのような変化がみられているのか、あるいはグローバル化にどのように対応しているのかについて包括的に把握することである。

現在、全国・地域別に上記の視点で集計・分析されているが、同時に、このアンケート調査では鋳造・鍛造、プレス、機械加工、樹脂成形、表面処理、溶接、組立、金型・治工具といった分類で、調査対象企業が保有する製造・加工工程についての質問も行っている。これにより、製造・加工工程別に集計し、加工工程間での比較分析も可能になる。

本稿は、その一つである金型・治工具（以下、金型等とする）を取り上げ、前記の点についてブリーフィングしたものである。ここで金型等を取り上げるのは、金型等はこれらの製造・加工工程のほとんどで必要とされる技術であり、それになくして量産はなしえない。そのため、素材・材料を除けば「ものづくり」を基盤にある技術であり、他の製造・加工工程と密接にかかわる反面、それ自体が部品ではないため、コストダウン等のしわよせを受けやすい位置づけにあるからである。

金型等を製造するプレイヤーには専らその製造を業とする「専業」のメーカーがあり、他の製造・加工工程を業とするメーカーはこの専業メーカーに「外注」している。さらに、この中間には自社で使用する金型等を「外注」することなく内製する「兼業」のメーカーもある。

ここでは、この三つのグループにおいて落ち込みからの回復などの面で同様の状況にあるのか否か、またそうでないならば、なぜそのようなことが生じているのかについて最終報告に向けた若干の予備的考察を加えることとしたい。

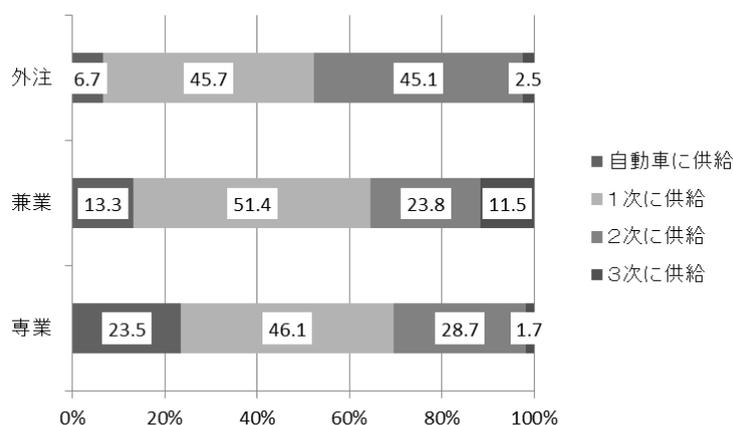
¹ アンケート調査の対象とした自動車2次以下の部品メーカー（7千社）の抽出方法についてであるが、(株)東京商工リサーチが所有する自動車企業情報から(社)日本自動車部品工業会に所属する企業（1次部品メーカーと想定）を除いたものである。

2. 階層的分業体制のなかでのグループ企業の位置づけ

まず初めに回答企業の専門メーカー（回答企業数 27 社）、兼業メーカー（同 68 社）、そして外注メーカー（同 738 社）が生産する財（以下、生産財とする）、ここでは専門メーカーが金型等、兼業・外注メーカーが部品等がそれに該当するが、これらが自動車生産の階層的分業体制のなかのどの層に供給されているのかについてみてみる。図表 1 をみると、どのグループとも「1次（メーカー）に供給」が多く、専門の 46.1%、兼業の 51.4%、外注の 45.7%と 5 割前後を占めている。つまり生産者としては 2次メーカーとしての位置づけが多いということになる。次いで「2次（メーカー）に供給」が多く、専門の 28.7%、兼業の 23.8%、外注に至っては 45.1%を占めていることから、3次メーカーとしての位置づけも少なからずみられている。

その一方、「自動車（メーカー）に供給」は専門の 23.5%、兼業の 13.3%、外注の 6.7%といずれも少ない。そのなかでも部品等を供給する兼業・外注が少ないのは、もともと調査対象となったのは自動車部品工業会会員以外の企業、つまり 2次以下の企業が多いことに加え、階層的分業体制のなかでは下層ほど企業の絶対数が多いこともあって、このような結果になったと考えられる。専門については 23.5%と兼業、外注より多いが、これは部品等の供給ではなく、金型、治具、そして機械設備等を生産、供給しているためと考えられる。

図表 1 専門・兼業・外注メーカーの供給先割合

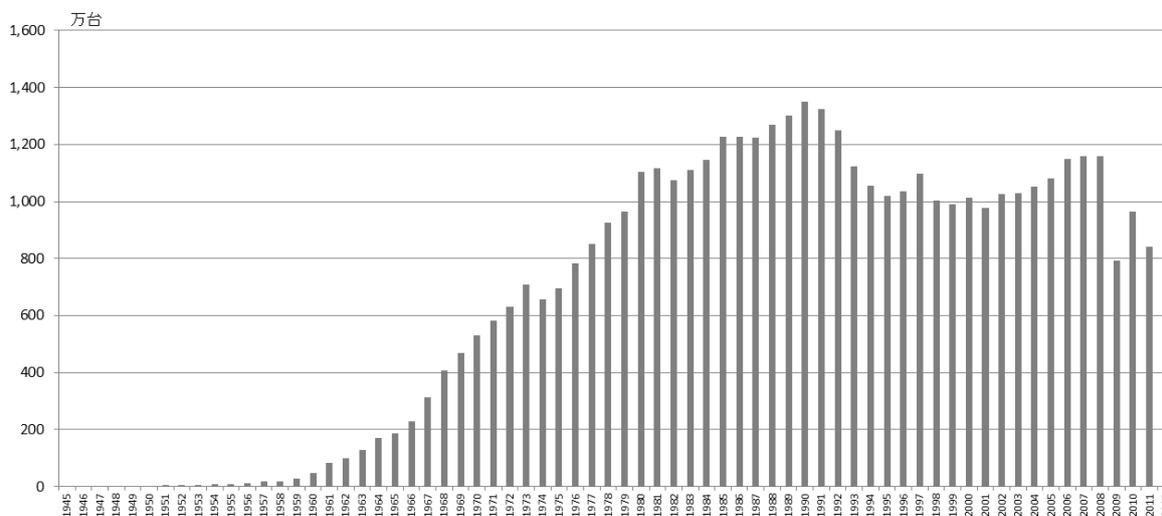


（出所）「自動車サプライヤーシステムに関するアンケート調査」より筆者集計・作成。

3. 受注量の変化

次に受注量の変化についてみてみたい。その際の比較対象年であるが、このアンケート調査ではリーマンショック（2008年）が起きた前年（2007年）としている。その理由は、

図表2 自動車生産台数の推移



(出所) 通商産業大臣官房調査統計部編『機械統計年報』等をもとに筆者作成。

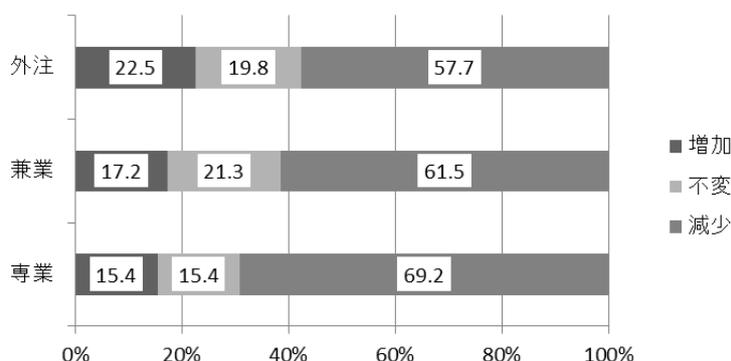
図表2でもみるように、バブル期の1990年代はともかくにしても、ここ数年間における自動車生産台数のピークは2007年であるからである。翌年、リーマンの影響で大幅に落ち込み、その回復をみるのが本調査の狙いの一つでもあるからである。

その受注量の変化だが専業、兼業、外注のどれも、2007年の受注量よりも「減少」しているとする生産財が過半を占めている。そのなかでも特に専業で大きく、生産財の約7割(69.2%)が「減少」となっている(図表3)。その「減少」をより仔細にみると、治工具、設備機械、コネクタ向け金型の分野で5割以上の大幅な減少となっている。逆に、受注量に「増加」がみられるのは自動車メーター(指針)向けなどの金型等の一部に過ぎない。

一方、受注量が「増加」している生産財の割合はどのグループでも小さい。それでも外注は22.5%みられているが、これについても専業が15.4%と小さいことがわかる。

特に、兼業・外注の生産財(部品等)の受注量に比べて、専業の生産財(金型等)の回復が思わしくない理由として考えられるのは、一つに、自動車分野で言えば新モデル投入の延期・中止などがあるだろう。これにより、既存モデルの生産、つまり部品等の生産は継続されても、金型等の新規発注は見送られることになる。二つに、輸入金型等の拡大である。日本への輸入金型(特にプラスチック金型)は年々増加しているが、その相手国も韓国に続き、近年では中国からの輸入が一層の拡大をみせている。これら輸入金型によって国内での発注が置き換わったことである。

図表3 生産財の受注量の変化



(出所) 図表1に同じ。

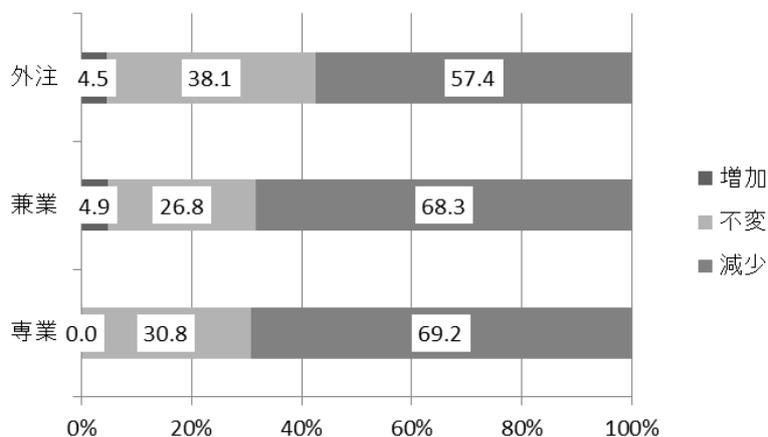
4. 受注単価の変化

次に受注価格の変化についてみる。このアンケート調査では、受注価格を三つの側面から把握している。一つは工賃の変化であり、二つは原材料費の変化であり、三つは前二者を含めたトータルでの変化である。

最初に工賃の変化であるが、どのグループも「減少」が過半の割合を占めているが、特に兼業、専業の生産財に関しては約7割において「減少」がみられている。このうち、専業について2007年に比べてどの程度工賃が減少しているのかについてみると10%以上20%未満が最も多くなっている。

これに対して「増加」は外注と兼業の生産財に5%程度みられるだけで、専業については受注単価が増加する生産財は一つもないという厳しい結果が得られた(図表4)。

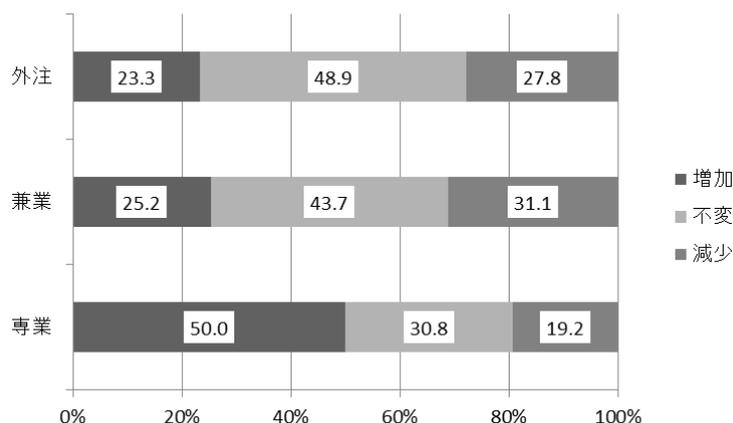
図表4 生産財の工賃の変化



(出所) 図表1に同じ。

次いで材料費の変化であるが、外注と兼業の生産財については両者とも「増加」が 25% 前後、「不変」が 50% 弱、「減少」が 30% 前後であり、その構成比はほぼ一致している。これに対して、専業は材料費が「増加」する生産財が全体の半数を占めており、兼業・外注に比べて材料調達の状況が厳しいことがうかがえる（図表 5）。

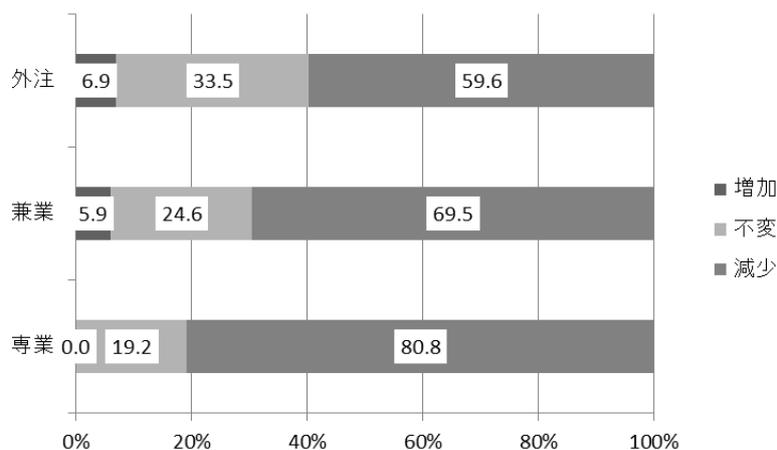
図表 5 生産財の材料費の変化



(出所) 図表 1 に同じ。

最後に、両者を合わせた受注単価トータルの変化についてみると、どのグループも「減少」する生産財が過半を占めているが、その程度について専業、兼業、外注による違いが明確にみてとれる。すなわち、外注は 59.6%、兼業は 69.5%、そして専業に至っては生産財の 80.8% が「減少」となっており、それぞれの間約 10 ポイントの開きがあることである（図表 6）。

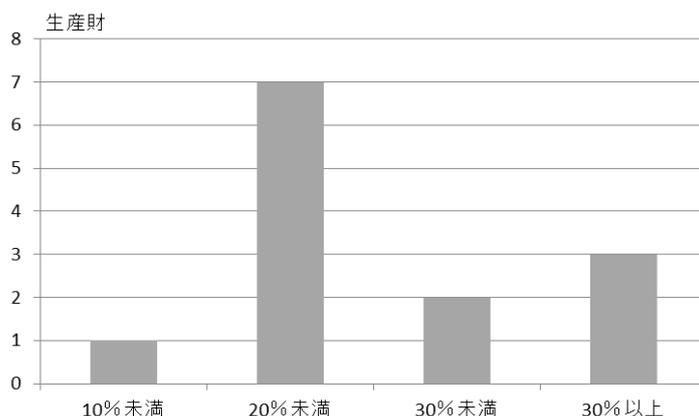
図表 6 生産財の受注単価の変化（2007 年対比）



(出所) 図表 1 に同じ。

その8割が「減少」とする専業でどの程度、受注単価が減少しているのかについてみると、30%以上減少する生産財も三つあるが、多くは10%以上20%未満の減少となっている(図表7)。

図表7 減少幅の内訳



(出所) 図表1に同じ。

逆に「増加」している生産財はどのグループでも少なく、外注でわずかながら6.9%、兼業で5.9%となっており、専業に至っては工賃の変化同様、全くみられていない。つまり受注量では多少ながら「増加」した生産財がみられる専業においても受注単価は「減少」か、よくても「不変」ということになる。

受注単価についても、2007年の水準まで回復していないことが明らかになり、特にここでも専業での回復の遅れが目につく。

5. 変化への対応について

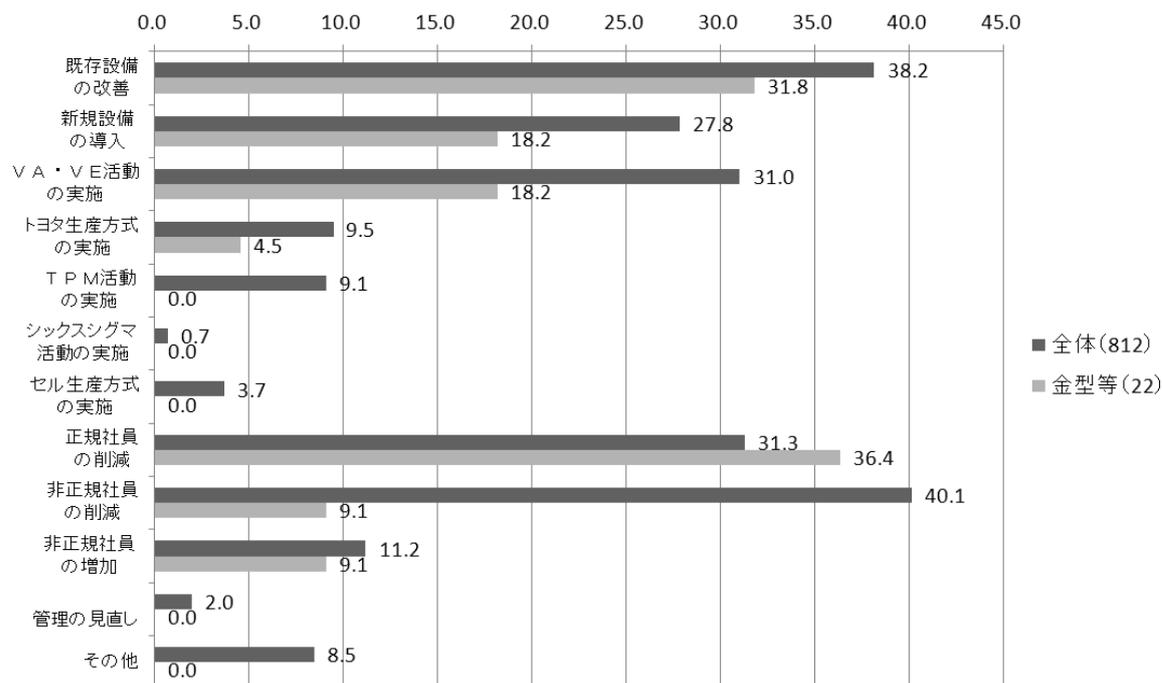
以上、リーマンショックによる受注状況の変化についてみてきたが、この対応についてはどうだろうか。この点について、これまでみてきた生産財ベースではなく企業ベースで、アンケート回答企業全体とそのなかでの金型等の企業の比較からみてみたい。まず対応について、アンケート回答企業全体でみると「非正規社員の削減」が回答企業数全体の40.1%を占め、最も多くなっている(図表8)。これに対して、金型等の企業をみると「非正規社員の削減」は9.1%と極端に少なく、その一方で「正規社員の削減」が36.4%と最も多くなっている。金型等の企業には単純な現場作業が少なく、そのため従業員に一定の経験や技術が求められることから非正規社員がそもそも少ない。したがって、削減の対象となるのが直接「正規従業員」に向けられたためと考えられる。

次いで回答企業全体に多くみられる「既存設備の改善」(38.2%)や、「VA・VE活動の実

施」(30.1%)、「新規設備の導入」(27.8%)についても金型等の企業では比べ少ない。考えられることとして設備等の改善を行うだけの資金的余裕に乏しいこと、基本的に単品生産であるがゆえ、「VA・VE活動の実施」の余地に乏しいことがある。

いずれにしても金型等の企業は回答企業全体に比べ、対応への取り組みがみられていないことが指摘できる。

図表8 リーマンショック後の対応について



(出所) 図表1に同じ。

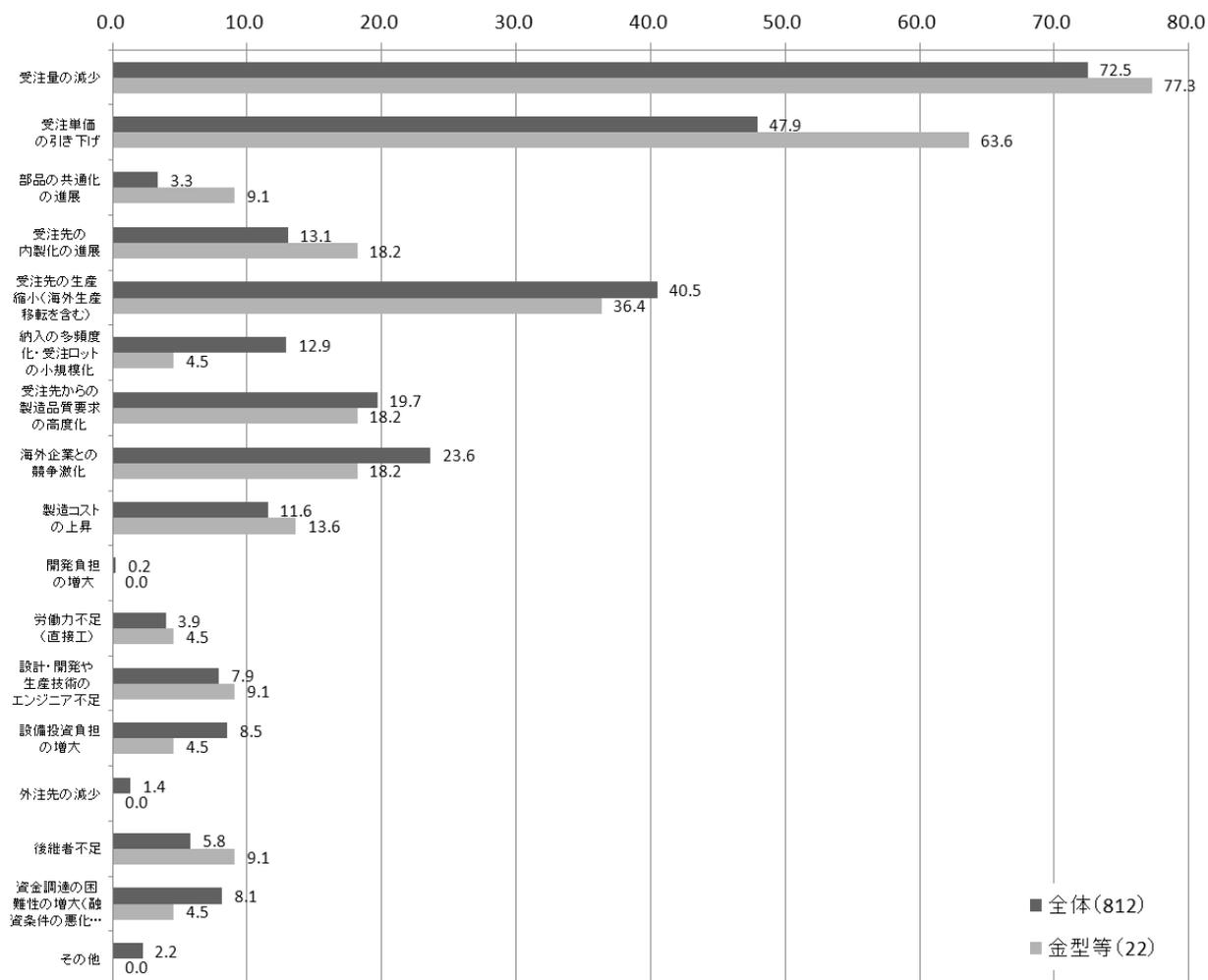
最後に現在直面する問題についてみると、回答企業全体でもっとも多いのは「受注量の減少」が圧倒的に多く72.5%となっているが、金型等の企業では77.3%とそれを約5ポイント上回っている(図表9)。さらに回答企業全体で二番目に多い「受注単価の引き下げ」(47.9%)については、金型等の企業が63.6%と約16ポイント上回り、前にみた三つのグループのなかでの専業の回復の遅れを裏付ける結果となっている。

その他、回答企業全体との違いが大きくみてとれるのが「受注先の内製化の進展」であり、金型等の企業が約5ポイント上回っている。逆に、「受注先の生産縮小」や「海外企業との競争激化」については回答企業全体に比べ、それぞれ約4ポイント、約5ポイント低い。

つまり、ここから言えるのは、回答企業全体に比べて金型等の企業がおかれる受注状況(量・単価)はより厳しいが、これは海外企業との競争というよりも、国内市場の縮小による影響であり、その縮小は受注先の生産縮小、および受注先の内製化の進展によっても

たらされていることがうかがえる。

図表9 現在直面している問題点について



5. 予備的考察

以上をみたように、全体として2012年末の時点で受注量、受注単価とも2007年当時ほど回復している生産財がまだ少ないことが明らかになった。そのなかでも特に専業メーカーが手掛ける金型等の回復状況が兼業や外注メーカーによる部品等に比べて思わしくないことが明らかになった。図表6でみられるように、この三つのグループには明確な差異が生じている。

なぜ、このような差異がみられるのであろうか。言うまでもなく、外注メーカーは専業メーカーから金型等を調達しているが、その外注メーカーの生産縮小により、必要となる金型等の数量が減少したことに加え、自社での内製の増加により、金型等の外注量が一層減少したことが考えられる。その結果、金型等の需給バランスが崩れ、受注価格も部品等

に比べて一層低下したことが考えられる。言い方を変えれば、外注メーカーは内製率を上げることで自社生産、雇用の維持を図り、その「しわよせ」が「ものづくり」の基盤の位置づけにある金型等、それを担う専門メーカーに及んだものとみてとれる。

一方、兼業メーカーは金型等だけでなく部品等があるぶん、専門メーカーに比べて状況がいくぶん緩和される。その結果、専門と外注の中間の回復状況になっていると考えられる。

以上、これらの考察はあくまでアンケート調査から得たデータに基づくものである。今後の研究課題としては、こうした状況を実態面で把握していくことが必要になる。