

金型ユーザーの業績回復や国内景気回復に応じて受注は改善傾向にある。自動車関連をはじめ受注の改善を背景に受注単価は一部に下げ止まる動きもみられる。収益は総じて低調だが、新規取引先の開拓に努める企業では徐々に回復の動きが広がっている。

今後も新たな技術の開発や納期管理の徹底などに取り組み新しい販路を確保できる企業とそうではない企業との格差拡大が続くものと考えられる。

金型の特性と業界の概要

金型とは、金属、プラスチック、ガラスなどの素材を加熱、加圧することにより同一形状の工業部品・製品を大量に成形加工するために使用される金属製の型の総称である。近年、部品の小型化・高機能化により、金型への精度要求は年々厳しくなっている。それに加えて、成形加工技術の高度化に伴い、異種素材の複合成形や成形工程簡素化への対応、組立機能の付加など、金型に求められる機能も年々高度化している。

金型は、用途別にプレス用、鍛造用、鋳造用、ダイカスト用、プラスチック用、ゴム用、ガラス用、粉末冶金用などに大別されるが、プレス用とプラスチック用で生産額全体の70%強を占めている（経済産業省『平成15年 工業統計表（品目編）』）。

日本の金型工業は戦後、特に昭和40年代以降の量産組立型産業の発展に伴って成長してきた。現在でも金型の主な需要部門は、自動車を中心とする輸送用機器と電気・電子機器である。また、生産はユーザーの製品開発と密接に結びついていることから、金型工業は

家電、自動車メーカーなどこれまで大口ユーザーが多数立地してきた3大都市圏に集中していたが、近年は輸送機械器具製造業が多く集積する愛知県、静岡県のシェアが高まっている。

経済産業省『工業統計表（産業編）』（全数）によると、平成15年の金型工業は全国で、事業所数10,686、従業者数103,812人、製造品出荷額等1兆5,577億円となっている。従業者9人以下の事業所が全体のおよそ8割を占めており、小規模事業所の割合が非常に高い。

大阪府は、愛知県に次いで全国第2位の産地であり、15年には、事業所数1,418、従業者数10,219人、製造品出荷額等は1,431億円で、全国生産の9.2%を占めている。種類別では、全国と同様プラスチック用、プレス用の割合が高く、全体の7割を占めているが、他の主要生産地である愛知県、神奈川県に比べると、プレス用の割合がやや低くなっている。

受注は改善傾向

国内景気の回復や金型ユーザーの業績改善、海外展開企業の海外生産増強の動きを受けて、金型の受注は改善傾向で推移している。ただ、金型ユーザーはこれまでの取引実績にこだわらず、納期、価格、技術等の面で受注対応力の高い金型メーカーに発注する傾向を強めており、こうした対応力のある特定の金型メーカーに受注が偏る傾向が続いている。

このように、取引の引き合いが持ち込まれるのを待つだけでは、受注獲得は難しくなっており、金型メーカーの多くが受注獲得のための営業活動に注力するようになっている。

主要需要先別で見ると、電気・電子機器関連では、

プリンター用部品や携帯電話のバッテリーケースなど海外での調達が難しい金型の需要は増加しているが、納期の短いものや高精度が要求されるもの、複合加工が可能な金型などのほかは、受注先の提示価格が採算に乗らないほど極端に低いものが多く、他の分野での金型需要が回復を見せる中で、受注を見合わせる動きが広がっている。

一方、自動車関連では、自動車メーカーが活発な新車開発を続けており、金型受注も高水準で推移している。自動車メーカーでは、新車開発を活発化させているのに加えて、世界展開のための海外生産の拡充を進めており、複数の海外拠点で使用するための金型の複数発注が増え、金型需要を拡大させている。

その他の分野では、付加価値を高めるために手作りの風合いを出したガラス容器向けの金型受注が拡大しているケースや、これまでスポット取引だった大手釣具メーカーとの、リール向けの金型の継続受注に成功するケースがみられた。

安定的な収益機会の確保に向けた取組

特定取引先からの安定した取引が従来ほど見込めなくなるなかで、金型の付加価値を高めるための取組や、受注獲得、収益機会の確保に向けた様々な取組がみられる。

自社が苦手とする分野の金型の受注間口を広げるために、営業面での能力は弱いものの、特定の分野では高い技術力を持つ小規模の金型メーカー8社をグループ化している事例や、耐熱温度が低く、成形後の後加工で処理しなければならなかった素材を事前に金型に挿入して同時に成形する技術を開発した事例、受注案件の加工スケジュール管理を徹底することによって、

自社の生産体制に余力を持たせ、リストラで人材が不足している取引先の工機部門への金型設計や補修のために人材を派遣したり、機械の空きが見込まれる時間を利用して機械加工単独の受注を事業化する事例がみられた。このほか、先の大手中釣具メーカーから受注を確保している事例では、取引先は新製品の生産立ち上げを国内で行ったのち、本格的な量産は海外で行う予定であるが、海外に生産を移管させるまでの立ち上げ期間の部品生産の受注を条件に金型を受注し、この部品生産体制を確保するために難成形素材の成形が24時間稼働で可能な成形業者を外注先として確保している。

受注価格低下に一服感

国内景気の回復とともに金型に対する需要も増加しており、長らく続いてきた受注価格の低下の動きにも一服感がみられる。自動車向けでは、これまで高水準の需要が続くなかでも受注価格引下げの要求が続いていたが、今年に入ってから下げ止まっており、一部高水準の受注を抱える金型メーカーでは製造コスト上昇分の受注価格への転嫁を実施する企業もみられた。

また、採算ラインを大幅に下回る極端な低価格の提示が見られた家電関連では、受注が回復するなかで、採算に乗らない引き合いを敬遠する動きが広がっており、こうした極端な価格提示は少なくなっている。

製造コストは上昇

素材価格が全般に上昇するなかで、金型材料となる鋼材価格も上昇しており、収益圧迫要因となりつつある。材質によりばらつきはあるものの、鋼材価格はこの一年で全般に10～15%程度上昇しており、特殊鋼の中には20%以上も上昇したとする声もきかれた。ほか

にも放電加工用の電極材料やワイヤー電極線、工作機械用の刃物の価格も、需要の拡大や材料価格の高騰から全般に上昇しており、コスト上昇要因となっている。

収益は企業努力により回復も

材料価格の上昇など製造コスト上昇や、下げ止まりつつあるとはいえ受注単価は低水準であり、収益は厳しさが残っている。ただ、金型の需要は回復しており、受注に結びついている企業では収益が回復している。しかし、受注は技術や納期対応面での優位性を持った企業に集中する傾向が強く、技術開発や品質管理、営業力の強化などの企業努力により受注獲得能力を高めることが必須の条件となっている。

受注確保のための設備投資の動き

受注の回復が収益の改善に結びついており、新たな受注獲得のための対応の必要から、新たな設備を導入する動きが広がっている。先の手作りの風合いを出したガラス容器の金型を受注する金型メーカーでは、不定形のデザインのデータをCADに読み込むためにデジタルライザーを新規に導入した。また、大手メーカーへの人材の派遣と設備の空時間に加工単独の受注を事業化した企業では、新規に統合管理ソフトを導入して、工程管理ばかりでなく、受注管理から材料仕入れ、納期管理までを総合的に管理できる体制を整えている。

そのほか、受注獲得のためには、加工精度の向上と加工効率の改善が一層重要となっており、設備能力を維持、強化するために設備の継続的な更新と能力増強を重視する企業が多くなっている。

人員の確保は欠員の補充程度

受注は回復傾向にあるとはいえ、収益環境は依然と

して厳しく、雇用を拡大するような動きはみられない。ただ、継続的な技術の改善と新鋭設備への対応、中核となる技術・技能の継承の必要から、若手人材の確保と欠員の補充は各社とも継続的に取り組んでいる。

今後の見通し

自動車関連では、自動車メーカーの新車開発の活発な取組が続いており、現在の高水準の需要が続くものと思われる。また、国内景気が回復し、様々な分野で金型に対する需要が増加することが見込まれる中で、弱電関連の受注を敬遠する動きが広がっており、多様な分野へと新規受注先の開拓を進める動きが活発化するものと考えられる。こうした動きのなかで、新しい技術に対する対応力や工程管理能力、営業力の違いにより、金型メーカー間の格差拡大が一層進むことが予想される。

(江頭 寛昭)