

金 網 (平成13年9月～10月調査)

需要は輸出、内需とも総じて低迷し、生産は2けたの減少となっている。製品価格が下落していることから、企業の採算は悪く減収減益の企業がほとんどである。ただ、付加価値の高い製品を扱う企業では、わずかではあるが増収増益となっている。今後の見通しも、輸出、内需とも厳しい状況が見込まれる。

業界の概要 金網は、防護、補強、選別、分離等の機能があり、織網、蛇籠、菱形網、亀甲網、クランプ網等に大別されるが、品種、生産金額、業者数は織網が最も多い。用途をみると、織網はフィルターとして種々の工業用に使われるほか、自動車や電気・電子製品の部品や家庭用雑貨として使われている。他の網はビル建築の基礎工事などの補強用、河川改修工事用及び土砂崩れ防止用、各種のフェンスなどに使用される。このように、金網の需要業界は、建築、雑貨、化学、自動車、電気等の種々の分野にまたがっている。

金網製造業の規模をみると、従業員20人未満の企業が68.5%を占め（従業員4人以上）、うち家族労働主体の企業はその半数程度を占めるとみられている。大手企業でも従業員数は100人台に過ぎない。

また、需要分野が広範で品種が多様化しており、すべて自社生産で対応することは大手企業でさえ難しいため、一部を外注するのが一般的である。

大阪産地の特徴 府内の金網製造業は、平成11年で事業所数112、出荷額254億2,900万円で、全国に占める地位は、各々17.2%、12.9%で事業所数は1位、出荷額は香川県に次いで2位となっている（経済産業省『工業統計表（品目編）』、従業員4人以上）。他産地が特定の品種に特化している場合が多いのに対して、大阪産地はほとんどすべての品種が生産されており、中小企業の割合が高いのが特徴である。ただ、各企業の生產品種をみると、中小企業の大半は織網だけであり、中堅・大手は二品種以上を生産する企業が多い。

集中地域は、松原市阿保地区、東大阪市及び四条畷市である。このうち松原市は、織り目が極めて細かく技術力の要求されるハイメッシュ（極めて細かい織り目）のステンレス製金網の製造業者が大半を占めており、国内でのハイメッシュ織金網の生産シェアも相当高いものと推定される。また、他地域と比べて従業員数2～3人程度の小規模企業が多く、輸出割合が比較的高い企業が多い。

輸出については大阪府が全国の8割強を占めていると推定され、品目はハイメッシュの織金網が多く、対米向けの比重が大きい。

生産は12年秋以降大幅に減少 金網の生産動向をみると、金額ベースでは、11年半ばから12年秋頃まで、ハイメッシュのステンレス製織金網を中心に順調に推移していた。しかし、12年11月以降減少に転じ、13年春以降は前年同月比で2けたの大幅な減少となっている。

ただ、企業規模や生產品種によってかなりばらつきがある。概して、規模が小さくなるほど厳しい状況となっており、わずかではあるものの好調な企業も存在する。

品種別の動きをみると、土木・建設工事向けのクランプ網、菱形網及び蛇籠などは、法面工事（土砂崩れ防止用が主）及び河川改修工事用としては、3月頃までは公共工事が抑制される中で底堅く推移していた。これは、施工が容易で、網目に植樹できるなど自然環境保護面で優位にあるとして、コンクリートで固める工法から置き換えがあったためである。しかし、公共工事がさらに抑制されている影響を受けて、夏頃から大幅に悪化し、現在は底ばいで推移している。織網は総じて減少基調にあるが、品種によってばらついた動きとなって

いる。鉄製網や粗い織り目のステンレス網などは、比重の高かった輸出が10年頃から対米向けを中心に大幅な減少が続いており、12年末以降輸出がほとんどなくなった企業も出ている。これは近年、中国製織網の品質が向上し、細かい織り目のステンレス網などの分野でも一部の製品は日本製と遜色ない水準に達しているためである。中国製品の価格は日本製より30%以上も安いといわれており、高品質品以外の日本製品の価格競争力は大幅に落ち込んでいる。

一方、織り目が細かく厳しい精度が要求されるハイメッシュのステンレス網については、携帯電話をはじめとしたIT機器関連向け需要が大幅に拡大し、12年は前年対比で2けたも増加した。しかし、年末にはいわゆるIT不況の影響を受けて急速に需要が失速し、13年年初より低迷している。

しかし、ハイメッシュのステンレス網の中には、金額的にわずかではあるが、プラズマディスプレイ関連や電磁波遮蔽用に大きく伸びているものや、食品製造工程で、環境や耐腐蝕性で優位にあるとして従来のフィルターから置き換えられる例も出るなど、一部では好調なものもみられる。

大半の企業は減収減益 原材料の鉄線及びステンレス線の価格が低下傾向にあるものの、製品価格も前年同期比10～20%程度下落していることから、減収減益の企業がほとんどであり、大幅な赤字になった企業も少なくない。その一方で、増益企業もわずかではあるが見受けられる。好調な企業は、技術を蓄積し、積極的な設備投資によって生産設備の高度化に取り組み、他企業の追随が困難な付加価値の高い製品を扱い、販路も確立しているところが多い。また、他企業が効率が悪いとして生産を打ち切った汎用品を、生産工程を一層合理化しながら生産することによって、底堅い収益をあげている企業もみられる。

設備投資は一部大手企業で、精度の高いハイメッシュ網の製造ラインを増設した例や、合理化のために新鋭機器を導入した例がある。さらに、工場の生産状況を瞬時に補足できるようにシステム構築を完了させた企業も出てきているものの、大半の企業では需要低迷から消極的である。

一部で海外進出企業も 大手を中心に、5年ほど前から中国を中心とした海外で合併企業等を立ち上げているが、アメリカへの輸出や国内への輸入などが徐々に軌道に乗りつつある。現在は、日本から原料の線材を持ち込んでいる企業がほとんどではあるが、現地で質のよい線材が入手できれば、中国現地資本の企業とも価格競争に勝てると期待している。また、中国では、日本のユーザー企業が多数進出しているため、これらの企業への納入を計画している企業もあり、今後の展開が注目される。

需要開拓に各企業とも注力 中規模以上の企業の中には需要低迷に対処するため、金網の加工や新製品開発などで需要開拓を図る企業が出ている。例えば、金網を単体で出荷するのではなく、ユーザーのニーズにあった形で切断したり、ユーザー指定の部品を溶接等で付加したりしている。また、新素材を使った金網を電子機器の部品として売り込みを図るなど、新規需要獲得のため様々な努力をしている。また、商社や問屋などを通じての販売から徐々にユーザーへの直接販売に移行している企業も出ている。これによって、最終ユーザーのニーズにあった製品開発に努めている。ただ、営業人員が不足している金網メーカーも少なくなく、ユーザー開拓が満足にいかないと苦慮するメーカーも出ている。

今後の見通し 輸出は中国製品との競合で回復は期待できず、国内需要も引き続き低迷するとの見方が多い。とりわけ、零細層の中には、汎用品の将来性はないとして、後継者のない金網メーカーもみられる。

(柴 田)