

工 作 機 械 (平成13年12月～14年1月調査)

平成12年には力強い回復がみられた受注・生産であるが、その後IT関連需要の落ち込みなどから、13年半ばには前年同月の水準を下回るようになった。10月以降は前年同月比で40%以上の減少が続くなど、落ち込みが加速している。

厳しい状況の中、各社とも収益の確保に努めているが、今後もしばらくの間は受注の減少傾向が続くとみられ、外需や設備投資など需要の回復を心待ちにしながら耐えることになる。

業界の概要と大阪の地位 工作機械は金属などを切削、研削によって加工する機械である。その種類は、加工方法により旋盤、ボール盤、中ぐり盤、フライス盤、研削盤、歯車機械、マシニングセンタ、その他専用機など多岐にわたっている。

また工作機械は、マザーマシンと呼ばれるように、「機械を作る機械」でもあり、機械工業の基幹として高度な精度と信頼性を要求される。近年では、工作物に対する工具の位置や軌跡を数値情報で指令・制御するNC装置を備え、制御と加工を自動で行う場合が大半である。NC機が工作機械全体の生産に占める割合は9割を越えている。

工作機械メーカーは、基本的に受注生産であり、あらゆる業種のユーザーからそれぞれの加工内容に応じた製品の受注を得て生産を行う。製品によっては納品までに数か月から1年以上を要する場合もある。製品が他品種にわたり仕様も様々であることから大量生産のメリットが薄く、大規模企業よりもむしろ独自の技術力を持つ中小企業が数多く存在している。また裾野では部品生産等の関連中小企業もこれらを支えている。

大阪における工作機械製造業は、平成10年で事業所数84、従業者数は2,092人、製造品出荷額等599億円で、それぞれ全国の8.4%、4.5%、3.8%を占めている。

(金属工作機械製造業、大阪府『大阪の工業』、経済産業省『工業統計表(産業編)』、全数調査)。

大阪の特徴として、特定の加工工程を対象とした専用機や用途の限定された特殊な機械を生産するメーカーが多く、また機械そのものではなく周辺機器を製造する企業も数多く存在することが挙げられる。

受注・生産は落ち込み加速 工作機械は一般に好況不況の波が大きい業界である。全国の工作機械の受注・生産の近年の推移をみると、バブル経済期の平成2年の年間141万トンピークに、平成5年には53万トンとわずか3年で4割以下の水準にまで落ち込んだ。その後は9年113万トン、12年98万トンと2度の好況の山を経験している。

とりわけ12年は前年比29%増と力強い回復をみせたが、その後IT関連需要の落ち込みやアメリカの景気後退などを反映し、13年半ばには前年同月の水準を下回るようになり、10月以降は前年同月比で40%以上の減少が続くなど、落ち込みが加速している。

大阪地区企業に対するヒアリング調査でも、総じて悪く、前年同月に比べ7～6割程度の受注となっている企業が多い。とりわけIT関連分野での落ち込みが著しく、例えばある企業では昨年生産の4割を占めていたIT関連分野の受注が、現在では全くなくなってしまったという。

一方で堅調な分野としては、自動車、なかでも業績の良い特定のメーカー向け、といっ

た声が多く聞かれた。

受注残高も減少 また最近の変化として、引き合いがあってから最終的に受注が決定するまでの期間が長くなってきたという。従来なら1か月程度で成約に至ったものが、最近ではユーザー側の様子見の姿勢が強く、また「納期も急がないから、その分安くならないか」といった交渉の末、2～3か月かかってようやく受注が決まるといった具合である。

このような状況の下、各社とも受注残高が減少しており、適正な受注残は3か月分程度といわれているが、現在ではこれが2か月分を切るまでになっているという。

輸出入の動向 輸出については、牽引役となっていたアメリカ向けが、ITブーム失速に伴う景気後退に加え、9月の同時多発テロの影響もあって相当冷え込んでしまった。牽引役というのは、ある企業の場合、生産に占める輸出の割合が30%程度あり、その7割は北米向けであったからという。いかにアメリカ景気の影響を強く受ける構造であるかが理解できる。

国際的にみても日本の工作機械の性能は高く評価されており、汎用機を中心に十数年来世界第一の輸出国となっている。全国ベースでみた工作機械の受注総額に対する輸出のシェアは現在40%台となっている。平成10年、11年の内需不振期には、シェア50%超と国内需要の水準を上回るほどに底支えの役割を果たした輸出であるが、今回は国内需要とほぼ同様の落ち込みが続いている。ただ企業の中には、今後中長期的にみてアジアとりわけ中国における需要の伸びに期待している、というところもあった。

なお、輸入については、国内生産の1割にも満たない規模であるが、昨年来ドイツのメーカーが直販方式で日本への本格的な進出を図っている。リニアモーター式、インターネット装備による遠隔サポートなどの特徴ある機械を値ごろ価格で提供しており、今後の動向が注目される。

厳しい経営環境 このような厳しい経営環境の下、さまざまな方策で収益確保に努めている各社にとって、昨年ショッキングであったのは、I社、N社、D社など全国の老舗工作機械メーカーの相次ぐ倒産である。今年になってからは大阪でも専門商社が自己破産している。これら老舗メーカーの場合は得意とする分野が大型旋盤など、どちらかといえばIT関連需要の恩恵を受けられなかったグループであった。しかしIT需要が剥がれてしまった現在、それで一息つけた他のメーカーにとっても今後は同様の厳しい経営環境が待っているといえる。なおI社については、在阪メーカーが支援することで経営資源の活用が図られることとなった。

全く別の方法で再生・継続した企業もある。大阪市内に立地していた中堅のあるメーカーでは、鉄鋼親会社が工場跡地を売却する方向で清算を決定したが、生え抜き経営陣や従業員が社名、営業権、設備などを譲り受けることで、岸和田市内の工業団地において再スタートを果たした。給料は一律10%のカットとなったが、無借金の状態になれたことを強みに、工作機械以外の分野も手がけるなどして売上げを確保している。例えば、工作機械の工具を掴むチャック部分のみを大量生産でコストを下げ同業他社へ供給したり、近年成長著しい液晶やプラズマディスプレイなどのガラス面を研磨加工するための産業機械や、化学・食品工場などで袋をカットし原料を投入する過程を自動化するラインを生産するなどしている。これらの多角化に取り組んできたことが、事業存続・雇用確保を可能にしたといえる。

設備・雇用の動き 設備投資については総じて低調であり、手直し更新がみられる程度である。雇用面でも積極的な採用意欲はみられず、新卒の採用も技術系に限られたり、定年退職者の不補充や半年更新での再契約雇用といった動きがみられた。

今後の見通し 今後についても、受注の減少傾向は当分の間続くとする見方が多い。業界紙によるアンケート結果でも回復時期を14年後半とみるのが47%、来年以降とする企業も36%あり、外需や設備投資など本格的な需要の回復を心待ちにしながらの長期戦を覚悟している。

国内メーカー間では今後協業化や提携あるいは淘汰がさらに進むとの見方もあり、新製品開発・営業強化・生産見直し・コスト削減といった企業の経営努力がこれからも続けられるものとみられる。

(井 田)