

# 建築金物（平成14年3月～4月調査）

生産は13年に入って減少基調で推移し、収益は悪化している。その一方で、増収増益という企業もみられ、企業間格差が一層拡大している。

住宅の建築着工戸数の伸びが見込めないなか、高齢者を対象としたリフォーム市場に期待をかける一方で、コスト削減による収益の確保を目指している。

**業界の概要** 建築金物は「建築物及びその付属物に使用される金物」である。丁番、ドアロックなどの建具金物やカーテンレールなどの窓金具が典型であるが、広義にはインテリア金物や船舶用金物など様々な品目が含まれる。

建築金物の需要は、住宅やビルなどの建築着工によって規定される。ただし、建築金物は施工の後工程である内装工事の段階で取り付けられるので、その受注は建築着工から半年程遅れるといわれる。

建築金物メーカーは、自社ブランドをもっており、プレス加工、切削、組立などの生産工程を自社内で行う場合が多いが、鋳鍛造やメッキなどの工程は外注の利用が多い。

建築金物の販売は、メーカーから代理店・特約店や問屋・商社といった卸売業者に販売され、そこから建築業者や住宅メーカー、サッシメーカーに納入されるルートが主な経路である。しかし、サッシメーカーなどに直接販売される割合も小さくなく、近年、その割合が高まっている。また、丁番メーカーが

ロックメーカーを通じてユーザーに納入するなど同業者が窓口機能を果たすケースもみられる。

**大阪の地位** 平成12年の大阪府内製造事業所数は「錠、かぎ」が42か所、「建築用金物」が270か所である（従業者4人以上の事業所、経済産業省『工業統計表』品目編）。出荷額は、それぞれ104億63百万円、555億71百万円で、合わせて660億34百万円である。

大阪府は全国一の産地であり、出荷額の全国シェアは、昭和40年頃は50%近かった。しかし、大手メーカーの工場が地方分散したことなどにより、そのシェアが徐々に低下し、現在は24.4%となった。

府内における集積地は、大阪市生野区、平野区、東住吉区などの大阪市内の南東部から東大阪市、八尾市にかけての一带である。

**売上げは減少** 平成8年に164万戸に達した新設住宅着工戸数は、9年、10年と大きく落ち込み、10年には120万戸割れとなった。11年、12年と住宅減税の効果などにより増加に転じたが、13年には4.6%減と再び減少に転じ、着工床面積も10.4%減となるなど厳しい需要環境となった。

こうした動きを受けて、建築金物の生産・販売額は近年減少基調にあり、12年にやや持ち直したものの、13年以降は再び低調に推移している。府内企業に対するヒアリング調査では、13年の売上額は対前年比で5～10%減といったところである。

ただし、一部には売上げが増加している企業もみられる。例えば、ドアの取手や丁番などを製造する企業では、高齢者向けの手すりなど福祉関連製品を4年

ほど前から重要分野と位置付けている。この企業では、従来製品が低調に推移するなか、福祉関連製品が順調に売上げを伸ばしており、12年に続いて13年も増収となり、14年に入ってから堅調に推移している。

**輸出入は落ち着いた動き** 輸出(全国)は、過去10年ほど200億円余りで安定的に推移してきた。13年においても、221億円(前年比0.3%減)と、ほぼ横ばいであった。ただし、輸出比率は、かつて30%に達したとされるが、現在は10%程度と大きな割合は占めていない。

一方、輸入(全国)は増加傾向にあり、輸出を上回るようになったものの、目立った増加はみられず、落ち着いた動きをしている。ただし、海外で出まわる日本ブランドのコピー製品の品質が向上しており、外見からは区別できないようになってきているといわれ、今後の動きが注目される。

**収益は悪化** 需要が低迷するなかで、製品価格は弱含みである。問屋の売出しに対する協賛という形で値引きをしたり、物件ごとに値引き対応を迫られたりということが頻繁に生じているという。

こうした状況の下、販売数量が減少しているために、収益は悪化しているものの、経費節減と生産ラインの合理化によって、概ね黒字、収支トントンで持ちこたえている。

**二極化が一層顕著に** これまでに堅実な経営を行ってきたことから、減収減益でも資金繰りは問題なしとする企業が多い。販売が堅調な企業では、受取手形を割引いてもらうこともなく、外注先に対しては、翌月現金払いをしているというケースもみられる。

その一方で、一部には、厳しい状況にある企業もみられ、13年後半には、戦前から続く業界内の中堅企業も含めて倒産が2件起きるなど、業界内での二極化が一層顕著になっている。

**設備投資、雇用には消極的** 当業界では、住宅の建築着工戸数が減少するなかで、供給能力は過剰であるとの認識がもたれており、積極的な設備投資を行う企業はみられない。生産が堅調に推移している企業を含めて、金型に投資する程度であり、建物と機械設備に関しては維持・補修にとどまっている。

雇用については、退職者を補充しなかったり、正社員の退職者補充をパートで代替したりすることにより、徐々に従業者数を減らしている。大阪建築金物工業協同組合加盟企業の従業者数をみても、平成13年(6月現在)には4,899人と、12年の4,965人と比べて1.3%減少した。ただし、売上げが堅調に増加している従業者数70人規模の企業では、人手不足感が生じており、14年度には5人の定期採用と1人の中途採用を行う予定である。

**新製品開発** 成熟産業である当業界の新製品開発は、既存製品の改良やデザイン面での斬新さの追求が中心である。

浴室やプール用引戸クローザーでは、高湿度環境の中で劣化しない防錆性の高い素材とクロメートめっきを施した製品が販売されている。

高齢者対応商品としては、角度が自在に調整でき、廊下の曲がり角や階段などに、切れ目なく取り付けられる樹脂製の手すりを開発した企業がある。また、玄関ロビーで靴を脱いだり履いたりするために便利な椅子を、狭い日本の住宅環境を考慮に入れて、壁に収納可能なタイプにした製品も販売されてい

る。

今後の見通し 景気の底入れが近いと期待される状況ではあるが、企業の設備投資意欲は依然として低調であり、非住宅の建設は回復を期待しにくい。

また、住宅建設は、雇用環境悪化による先行きへの不安、個人所得の伸び悩み、近年の住宅減税による需要の先食いによる反動などの要因が足を引っ張るため、力強い回復が見込める状況にはない。

このような新設住宅着工の頭打ち・減少を前提として、リフォーム市場への関心が高まっている。特に、高齢化が進展するなかで、要介護者用の住宅のリフォームが介護保険対象となることから、「福祉」をキーワードにした事業展開を図ろうとする企業が多い。

当面は、各社とも設備投資を抑制するとともに、雇用を減らすことにより、低水準の需要の下でも黒字を確保できる体質への転換を急ぐことになりそうである。

(町 田)