

作業工具

生産は、13年に減少に転じ、14年以降も底ばいの状況が続いている。各企業は、経費節減により収益確保に努めるとともに、新製品開発や多角化による事業の維持・発展を目指している。

業界の概要 作業工具は、機械器具の組立や修理などに用いられる手作業用具の総称である。これには、レンチ、スパナ、ペンチ、ドライバなどが含まれ、おの、かんな、はさみなどの利器工匠具・手工具や、やすりなどは含まれない。なお、電動工具や空気動工具など動力付きの手持工具も産業分類上は作業工具には含まれないが、これら製品を製造する作業工具メーカーも少なくない。

主な需要分野は、工場、建設・土木現場、自動車整備などの産業関係であるが、家庭で日曜大工に用いられたり、自動車や二輪車に搭載されたりという需要もある。ただし、自動車とセットで販売されていた作業工具が販売価格を抑えるために、近年はオプションになってきたことから、こうした需要が減退している。

加工工程には多くの段階があるが、大まかにみると、材料切断→鍛造→焼鈍し→機械加工→焼入れ→研磨→表面処理(めっき、塗装)→組立となっている。

大阪の特徴 大阪府の平成12年における「作業工具製造業（やすりを除く）」の事業所数は121、従業者数は1,612人、製造品出荷額等は252億円である（大阪府統計課『大阪の工業』）。全国比は、それぞれ25.7%、27.6%、31.5%である（経済産業省『工業統計表（産業編）』）。大阪府に並ぶ産地は、三条市を中心とした新潟県であり、この2府県で全国の出荷額の54.0%を占める（平成12年、従業者4人以上の統計、経済産業省『工業統計表（品目編）』）。府内では、東成区や城東区などの大阪市東部から東大阪市にかけて多くの企業が立地している。

流通経路は、メーカーから機械工具問屋や金物問屋、貿易商社を經由してユーザー企業、小売店(ホームセンター、金物店など)へ販売される。近年、品揃えの豊富なホームセンターにおける販売が増えており、そうしたホームセンターへメーカーが直接販売するケースもみられる。

当業界は、かつては典型的な輸出産業といわれ、生産額の半分以上が輸出された。大阪産地は、輸出主導で発展した新潟産地と比べて内需への依存が高かったが、それでも輸出比率(関西地区)は、昭和54年には35%に達していた。その後、輸出比率の低下が続き、現在、大阪産地企業の輸出比率は10～15%程度とみられる。ただし、現在でも輸出比率が50%程度に達する府内企業もみられる。仕向け地は、欧米向けが減少し、東南アジアや中近東の割合が高まっている。

生産は底ばい 生産金額は、平成13年に前年比8.6%減と減少に転じ、14年1～3月期には前年同月比15.9%減、4～6月期には同16.9%減と大幅な減少となっ

た。7～9月期には同9.1%減と減少率が小幅になったが、生産数量でみると、3,238万個と前期よりも35万個減少しており、底ばいが続いている。

企業ヒアリングの結果でも、14年度上期の売上は前年同期比で1割程度の減少という企業が多い。ただし、こうした中でも従来製品の落ち込みを新製品の売上でカバーし、14年度上期の売上が3%増という企業や、作業工具の売上が低調な中で、兼業部門であるボルト・ナットの生産を増加させたことにより売上が2桁の伸びになったという企業もある。

一方、在庫は14年に入っても増加基調であったが、在庫調整が進み、14年6月末には減少に転じた。

輸出額は、14年1～9月の累計で1,161億円であり、前年同期比7.7%減と低調である。中近東や東南アジアなどへの輸出が生産の半分以上を占めている企業では、現地市場で中国製の模倣商品が自社製品の3分の1の価格で売られていることから、輸出が低迷している。輸出比率が1割程度の別の企業でもアジア向けが増えているものの、欧米向けが減少していることから、輸出は前年同期比で若干のマイナスで推移している。

輸入品は徐々に国内市場に浸透してきており、14年1～9月の輸入額(1,209億円)が輸出額を上回っている。台湾製に加えて、近年では中国製が増加している。輸入品には、強度面の理由から通常は鍛造で製造する作業工具を鋳物で作った、低品質の物もみられるという。それでも、年に数回しか使用しない家庭用としては、価格が最重要視されることから、一般家庭用を中心に輸入品が市場に浸透している。

収益は減少 多品種少量生産、在庫調整のための稼働率の低下などにより、生産コストが上昇している。また、低価格で外注を引き受けてくれていた零細な外注先の転廃業や、材料となる特殊鋼についても仕入れ先からの値上げ要請など、製造原価を押し上げる要因が多い。その一方で、製品価格を引き上げる需要環境にはなく、売上も低調であるため、収益は悪化している。

これに対して、コスト削減により減益ながらも利益を確保した例や、赤字から収支トントンにまで持ち直した例がみられる。

設備投資は低調 需要の増加が見込みにくく、設備の稼働率が低下している中で、設備投資は低調である。補助金を受けて生産現場や営業部門におけるIT投資を実行する企業や、これまで行ってこなかった加工を内製化するために新しく機械を1台入れたという企業がみられるが、大掛かりな設備投資は手控えられている。

資金繰り 資金繰りについては、借入金利の引き上げや融資の減額を求められるなど、厳しくなりつつあるが、多くの企業では当面問題ないようである。そうした中で、融資を渋る都市銀行から地方銀行へとメインバンクを変更することにより、結果として支払利息を数百万円も減らすことができたという企業もみられる。

一方、銀行は、中小企業向けの融資比率を引き上げるといった目標があることから、財務内容が良好な企業では、返済を終えても再度借りてくれるように銀行

から要請があるなど、資金繰りは一層容易になっている。

従業者規模は縮小 近年、従業者規模は急激に縮小してきた。5～6年の間に従業員を4割削減したという企業や、15年間で4分の1の規模に縮小したという企業まである。ただし、従業員を減らした後、売上の回復に応じて採用を再開し、規模が2年前のボトム時と比べて、4割増になった企業もある。この企業では、13年度には2人募集したが、それに対して50人の応募があった。また、新分野進出に際して、ヘッドハンティングを検討している企業もあり、少数精鋭で利益を出す体制づくりを目指している。

新規採用をストップしている企業が多いことから、従業員の高齢化が各企業に共通する問題であり、特に、熟練技能の継承が課題となっている。鍛造、研磨、刃つけ等の工程には熟練技能者が不可欠であるが、こうした工程を50歳代の熟練工が担っていることから、今後の技能伝承が懸念される。

コスト削減 売上の伸びが期待できないために、コスト削減が不可欠であり、各企業とも様々な対策を採っている。原材料となる樹脂を国内の問屋を通さずに合衆国から直輸入し始めた企業では、2割のコストダウンが実現できたという。また、半製品を中国や台湾から仕入れたり、生産工程においても機械加工をできるだけ少なくするように鍛造工程で製品を作り込んだりする取組がなされている。

また、製品の中でも台湾や中国と競合しそうな標準的な製品や競争力に劣る製品については、府内や三条市の同業者に生産委託し、自社では特殊で競争力のある製品に特化するという企業がみられる。

コスト削減の中で、最も大きな要因は人件費の圧縮である。前述のように、従業員数を減らすことのほか、給与体系を企業の業績、個人の実績に応じた支給に変更することにより、人件費を抑制しつつ、士気向上に努めている。

新製品開発 成熟産業であることから、機能的に全く新しい製品というのは出てきにくいのが、使い勝手の良さやデザインなどの面で新製品開発が進められている。例えば、長時間握っても疲れにくい持ち手を特長とするニッパー、プラスチックで多色成形を行うなどデザイン面での工夫を凝らしたドライバ、口開きを広くし、柄の部分を薄くしたり、くり抜いたりすることで、従来製品より6割も軽いレンチなどがあり、各企業とも、それぞれの製品分野で新製品開発を続けている。

新製品開発に際しては、ユーザーニーズの把握が不可欠である。そのため、製品開発を問屋からの情報に依存するのではなく、問屋の先にあるホームセンターやユーザー企業を直接訪問し、いち早くニーズを掴んだ上で製品開発し、それを問屋に売り込んでいくことを実践している企業もみられる。

ただし、こうした新製品の開発に長い研究期間と設備投入しても、すぐに模倣商品が出回ることで、技術者の開発意欲が低下するという問題を指摘する企業もあり、知的所有権の保護が求められる。

多角化 成熟産業であることから、多角化の動きも続いている。鍛造、機械加工、研磨などの技術を活かして、ボルト・ナットや、切削工具、電動工具、省

力機器などの関連市場へと参入するケースが多く、そうした製品の売上が作業工具を上回っている企業も散見される。

こうした関連市場の中で需要が堅調なのは、脱フロンによる新冷媒に対応した配管を加工する工具や、IT関連製品の生産に用いられるポリエチレン管の切断器具などである。

今後の見通し 在庫調整が進んでおり、生産の落ち込みにも歯止めがかかりつつあることから、短期的には底を探る動きとなっている。しかし、国内需要が頭打ちとなる中、輸入品の品質が徐々に向上していることから、中長期的には厳しい需要環境が続くものとみられる。

こうした中、販売先の間屋は、売れる商品を切に求めていることから、厳しい経済状況を従来の取引関係を越えた新規の取引を始めるチャンスと捉える企業もある。ニーズの迅速な把握に努め、製品の開発・改良に活かすとともに、競争力を持ち得る関連分野への多角化により事業を維持・発展させていくための努力が続いている。

(町田)