|  |
| --- |
| ねじ製造業 |

ねじの生産は堅調に推移している。自動車、建設機械、工作機械などの機械メーカー向けの需要が28年の秋頃から増加しており、建築向けもやや遅れて回復してきた。

原材料価格が上昇したが、その転嫁が充分でなく、鍍金などの外注費や運送費が上昇していることが、利益率を抑制している。しかし、売上げが堅調なことにより利益は増益若しくは、横ばいである。

設備投資も活発に行なわれている。

業界の概要

ねじは、螺旋状の突起 (ねじ山) をもった締結用部品である。品目別には、ボルト，ナット，リベット，小ねじ，木ねじなどがあり、これらを製造する事業所をねじ製造業という。

主な製造方法としては、切削加工、冷間圧造、熱間圧造がある。切削加工は、少量製品や特殊形状の物に適している。一方、冷間圧造は、素材を常温で連続成形加工できるので、生産性が高く、量産に向いている。熱間圧造は、素材を700℃以上に加熱した状態で成型加工する方法で、土木や建築向けなどの大物の加工に向いている。製造に際しては、穴あけなど一部の工程を外注することもあるが、圧造や機械加工は自社内で主要工程をほぼ一貫生産し、熱処理や鍍金の工程について外注するといったパターンが多い。

販売については、同業者や部品業者といったメーカーへの直接販売もあるが、ねじ商社を通じることが多い。

大阪の地位

平成26年における大阪府内のねじ（ボルト・ナット・リベット・小ねじ・木ねじ等）製造業は、事業所数が412、従業者数は6,896人、製造品出荷額等は1,692億円である（表１）。

府内製造業の細分類の中で、事業所数が第３位、従業者数は第６位、製造品出荷額等は第18位に位置する。

これを対全国比でみると、事業所数29.1％、従業者数19.6％、製造品出荷額等18.2％を占め、いずれも全国１位である。

大阪のねじ製造業は、線材メーカー、熱処理、鍍金などの関連工業や仕入れ・販売商社の集積などを背景に産業集積を維持しており、大阪工業を代表する業種と言える。

大阪府内では、東大阪市を中心に立地している。

生産は増加基調

ねじの生産は、27年には低調であったが、28年に数量で前年比4.2％、金額で2.7％増加し、29年も堅調に推移したとみられる（表２）。

ある企業では、自動車部品向けの生産が1割弱伸びた。自動車メーカーにおける品質検査におけるデータ改ざん問題が完成車の国内販売にマイナスの影響を与えたものの、輸出が好調であることから、ねじの受注への影響はほとんどみられなかったとのことである。設備投資関連の需要が好調なため、別の企業では、工作機械向けが前年比１割弱伸びており、建設機械向けも好調である。

建築向けの受注も29年末頃から堅調に推移しているが、建設業界の人手不足を背景にして、大幅な伸びにはなっていないという。

生産の増加には、内需が堅調なことに加えて、外需が伸びていることも寄与している。ねじの輸出は、27年に減少したが、28年には円高基調にあったにも関わらず、数量ベースで4.2％増となった。29年に入っても堅調に推移している（表３）。

米国向けでは建設機械向けのねじが好調である。また、中国に進出した日系の医療機器メーカーでは、ねじを日本製の輸入から現地調達に切り替えたものの小ロット対応や品質の安定面への配慮から再び日本製の輸入に戻した。

収益は概ね改善

29年春の鉄鋼の値上げについては、そのすべてを受注単価には転嫁できなかったという声が多い。また、鍍金や副資材の価格も上昇しているが、販売価格への上乗せは受注先の理解が得られにくい。さらに、自動車向けでは、受注先である部品メーカーからコスト低減への協力要請があり、年数百万円分の営業利益が減ったというケースもある。

製品の配送業務は、自社トラックの場合もあるが、輸送会社を使っていることが多い。近隣地域での配送や大都市間の配送では今のところ多少の値上がりで留まるが、主要ルートから外れた受注先への納品については、運賃の見積もりが倍増したというケースがあった。

こうしたことから、売上高利益率は低下したという声が多いが、売上高増加で利益額を維持したというケースや、現場での改善活動により増益になったというケースがみられる。また、営業利益は減ったが、低金利による支払利息の減少や補助金獲得で、経常利益ベースでは増益になったという企業もある。

　資金繰りは問題なし

売掛金の回収は、120～140日の手形といった企業があるが、近年では電子登録債券による振込みも増えている。低金利の状況でもあり、聞き取りした企業においては資金繰りについての問題はなかった。

雇用に不足感

人材の確保は厳しくなっている。ある企業では、雇用は不足しており、派遣労働で対応している。30年４月の採用予定者の２割にあたる学生にしか内定を出せていない。別の企業では、数名の欠員が埋められず、派遣会社からの人材も充分な数を派遣してもらえていない。

その一方で、例年通り数名の高卒者を確保できたという声や、大卒女性や中途採用者を確保できたといった声も聞かれる。

29年冬季賞与は28年と同水準であった。黒字が続いている企業では、賃上げや決算賞与という形で従業員のモチベーションアップに注力している。

設備投資は増加

設備投資には積極的な企業が増えており、圧造機などの生産設備を導入した企業が複数みられた。府内工場は新たな設備を設置する場所がないことが多く、老朽化した機械の更新という形であるが、生産能力は格段に向上し、能力増強投資といった意味合いの投資が増えているようである。

地方に工場を持つ企業では、鍍金設備の導入といった投資まで検討している企業がある。

厳しい操業環境

ねじ工場周辺は、宅地化が進んでいる場合が多く、操業に伴う苦情など、住工混在問題が発生している。夕方19時以降や日曜祝日の操業を行なわないなどの約束を地元と自治会と交わしているケースもあり、生産能力拡大には制約がある。このため、繁忙期には、昼休みの交代勤務や朝の操業時間の繰上げなど周辺との調和の中で生産拡大の努力を積み重ねている。

きめ細かな受注対応と、製品開発や多角化

近年、標準品については輸入品が増えてきたが、多品種少量・変量の受注が多いので、海外製品との競合の影響は限定的である。多様な注文を適切に管理し、納期内に安定した品質の製品を納入できるのを強みとする企業が多い。ユーザーのニーズに応じて、20kgの軽い小箱に入れたり、バーコードを付けたりするなど、きめ細かい対応をしている。

建築向けのねじのメーカーでは、大学や公設試験研究機関と連携して、安全で効率良く締結でき、かつ価格競争力のある製品開発を行なっている。

ねじ以外の取扱品目を増やして売上げ規模を急拡大している企業もある。ある企業では、医療機器関連の部品を日系メーカー向けに輸出することによって売上げを急増させている。多種多様な生産品目の管理の必要から生産管理などのシステムを開発し、そうしたシステムを外販しているケースもある。

外注先の廃業や人手不足に対して、加工や梱包工程でのロボット導入による自動化を目指す企業がある。大手電機メーカーの退職者に指導を仰ぎ、周囲の他業種企業の協力も得ながら、自社で生産システム構築し自動化する準備を進めている。この企業では、こうした取組により、労働生産性を1.3倍に高め、現状より少ない人員で、生産規模を拡大することを目指している。

今後の見通し

このところ引き合いは堅調であり、世界経済が堅調に推移していることから、当面、堅調な需要が続くとみられている。

大阪では自動車向けのねじ製造業者の比率は、他府県より低いとみられるが、電機向けの受注が激減する中で、その割合が高まっている。しかし、自動車向けの需要は、電気自動車化の流れの中で部品点数が減少し、ねじの需要が中長期的には縮小につながることが見込まれる。自動車向けでない中小企業でも、そうした分野に供給している大手ねじメーカーが、大阪企業の市場に参入してくることが懸念されている。

（町田　光弘）

※前回の調査時期は、平成25年１～３月期

表１　ボルト・ナット・リベット・小ねじ・木ねじ等製造業の概要（平成26年）



資料：経済産業省「工業統計表（産業細分類別）」

表２　ねじ製造業の生産高の推移



資料：一般社団法人日本ねじ工業協会（推計値）

表３　ねじ製造業の輸出入高の推移



資料：一般社団法人日本ねじ工業協会