

ビジネス環境分析にも使える!

# 鉱工業指数(IIP)



経済産業省 大臣官房 調査統計グループ 経済解析室・編

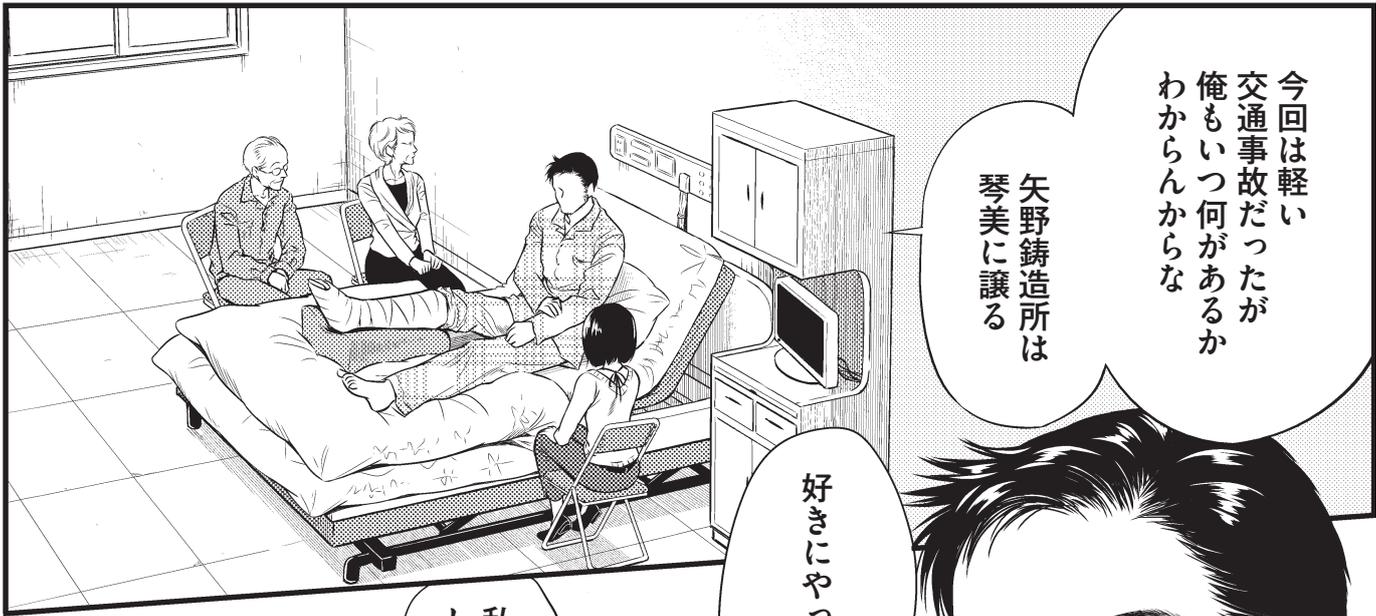
漫画制作：株式会社サイドランチ 作画：柑田 風太 シナリオ：上原 佑



私が社長！！！！！？

えええ！

やの ことみ  
**矢野 琴美**  
矢野鑄造所社長の一人娘



今回は軽い  
交通事故だったが  
俺もいつ何があるか  
わからんからな

矢野鑄造所は  
琴美に譲る

好きにやってみろ



ちよこ  
ちよこ  
恭子さん

たちばな  
**立花**  
矢野鑄造所工場長



私は納得  
してないけどね

やの きょうこ  
**矢野 恭子**  
琴美の叔母 矢野鑄造所専務



やの てつぞう  
**矢野 徹三**  
琴美の父 矢野鑄造所社長



やったじゃないわよ！  
素人に何ができるって  
いうのよ

……  
やった~~~~!!!!



へえ

ギロ



大丈夫よ！  
将来会社を継ぐために  
大学だつて経営学部を  
選んだんだから

結論は  
企業城下町における  
下請工場の自立について



だって考えてもみてよ  
ここはカスミ自動車で繁栄した  
企業城下町でしょ  
町のほとんどの人が何かしら  
自動車産業に関わってきた

でも最近じゃ  
グローバル化の影響で、  
顔なじみの工場もどんどん  
廃業しちゃって

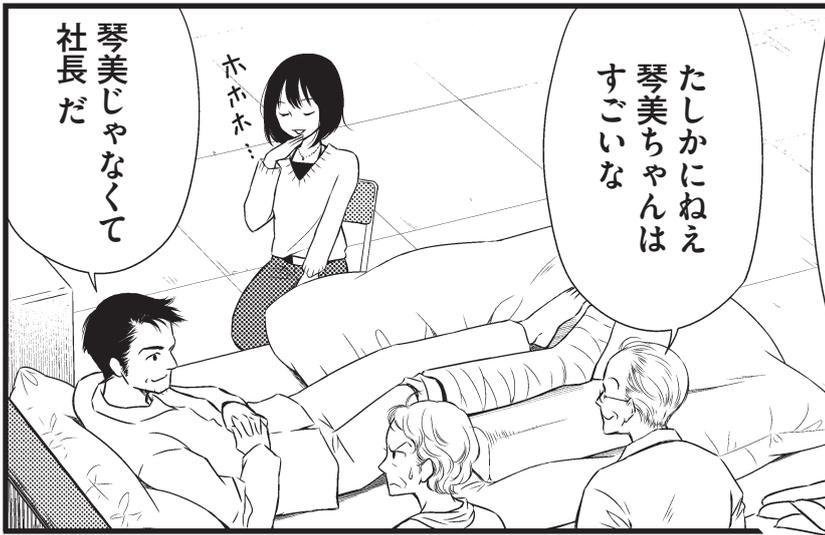
昔に比べて  
全然元気が  
なくなってる

うちだつてずっと自動車向け  
プラスチック部品の金型製造で  
やってきたんだから

それで一番煽りを  
受けるのは町工場でしょ  
だから町工場は親企業から  
自立しなきゃ駄目なのよ

たしかにねえ  
琴美ちゃんはず  
ごいな

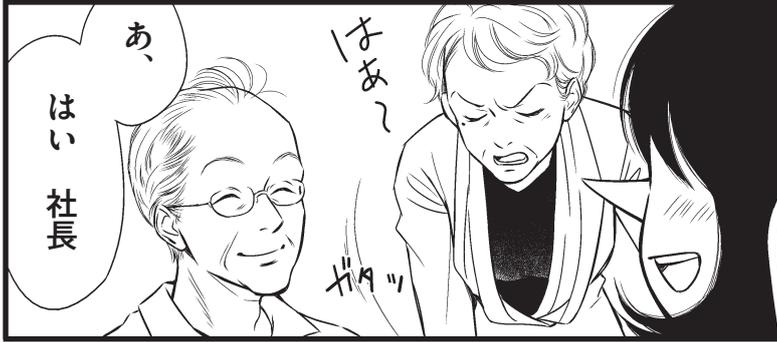
ホホホ  
琴美じゃなくて  
社長だ



あ、  
はい  
社長

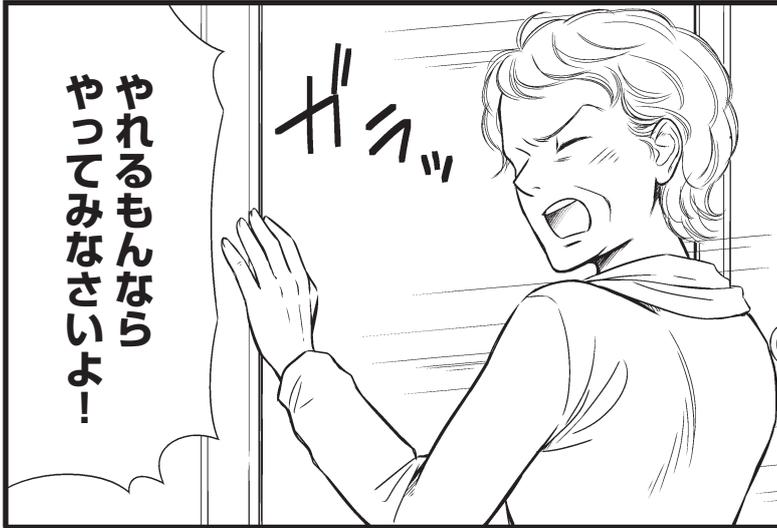
はあ？

ヒキッ



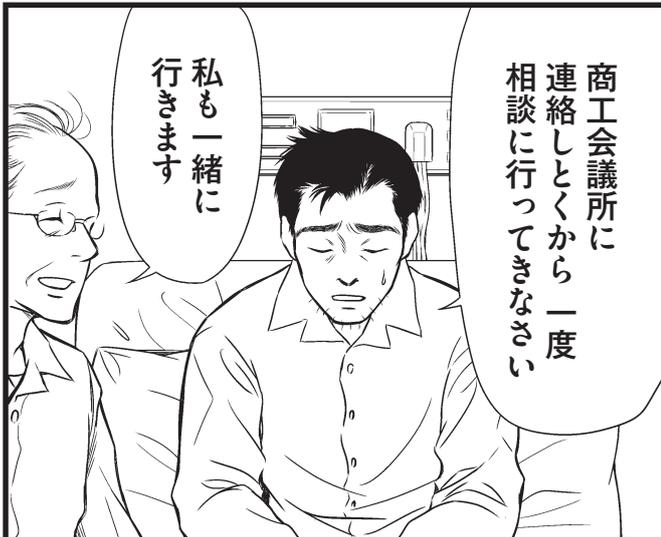
やれるもんなら  
やってみなさいよ！

ガクッ

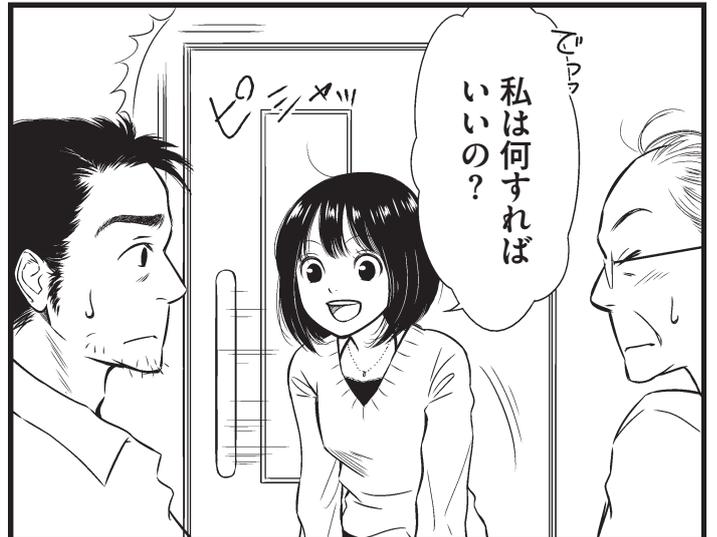


私も一緒に  
行きます

商工会議所に  
連絡しとくから一度  
相談に行つてきなさい



私は何すれば  
いいの？

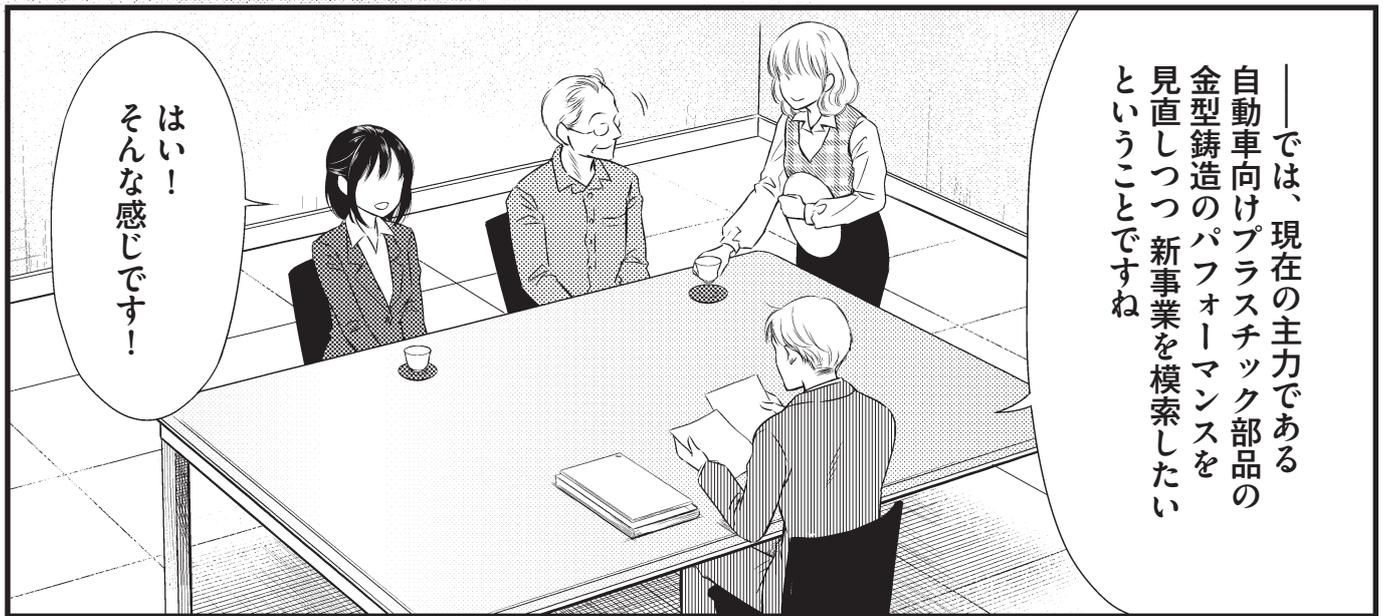




よっし！  
頑張るぞ！

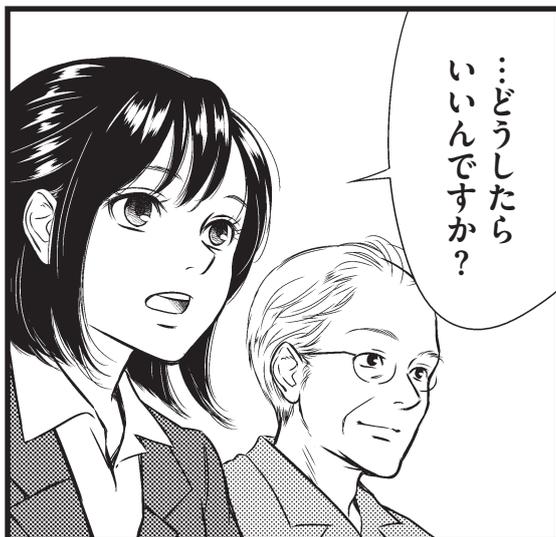
商工会議所

やっぱ  
ちゃん  
不安...



はい！  
そんな感じですよ！

—では、現在の主力である  
自動車向けプラスチック部品の  
金型鑄造のパフォーマンスを  
見直しつつ新事業を模索したい  
ということですね



…どうしたら  
いいんですか？

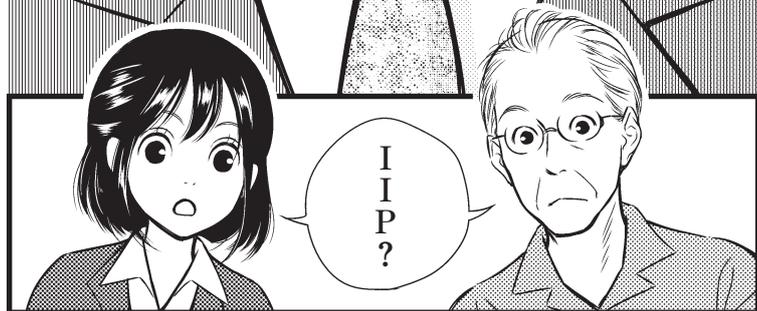


それではいま  
御社がおかれている状況を  
把握するところから  
始めてみましょう

さくらい  
桜井

商工会議所・経営指導員

アイアイビー  
IIPです



IIPというのは  
鉱工業指数のことです

鉱工業指数とは  
日本全体の「鉱工業」

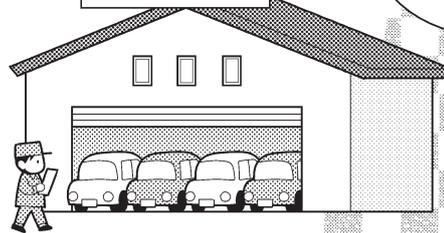
つまり  
鉱物の採掘をする「鉱業」と  
生産物を製造する「工業」の  
動向をしめす統計のことです



ある年の1〜12月の平均値を  
基準の100と設定して



在庫



出荷



それに対して上向いたか  
下向いたかで  
生産・出荷・在庫などの状況を  
相対的に把握するんです

なるほど！

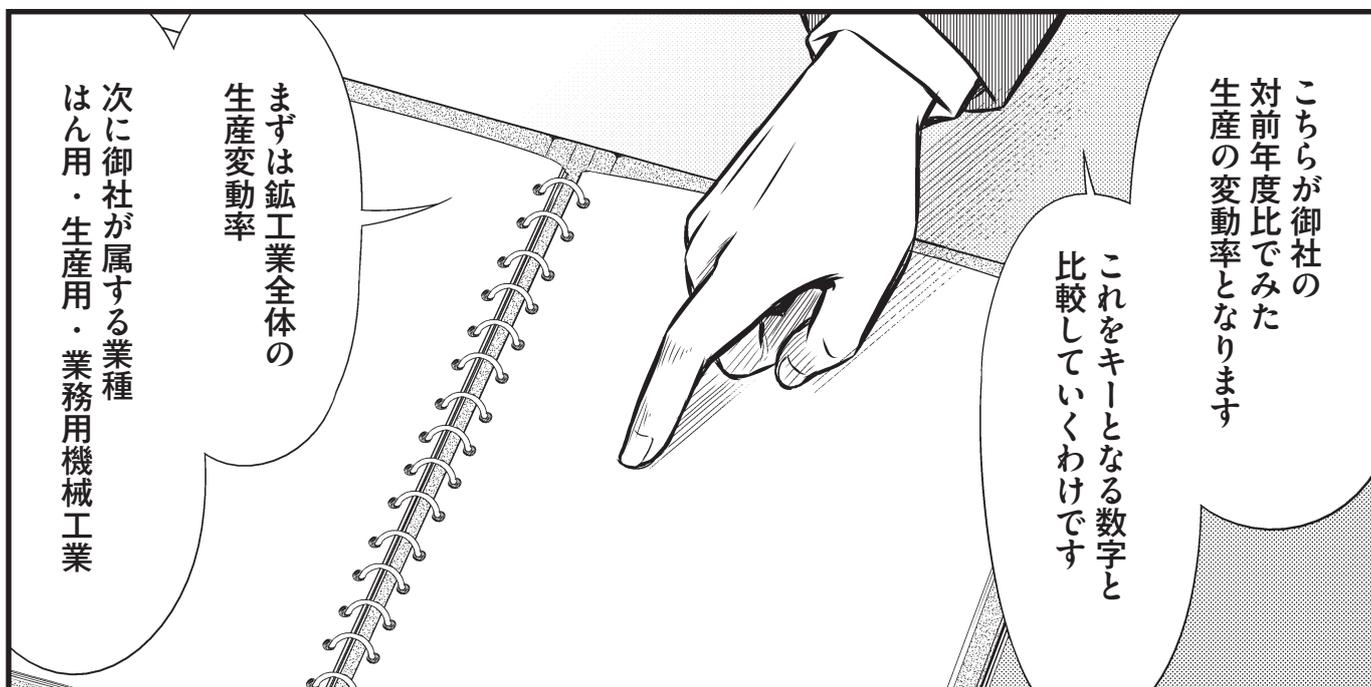




まずは御社や  
その製品が業界において  
どういった位置にあるかの  
確認から始めてみましょうか

どうするんですか？

事前に拝見した資料で  
確認をしてきたのですが

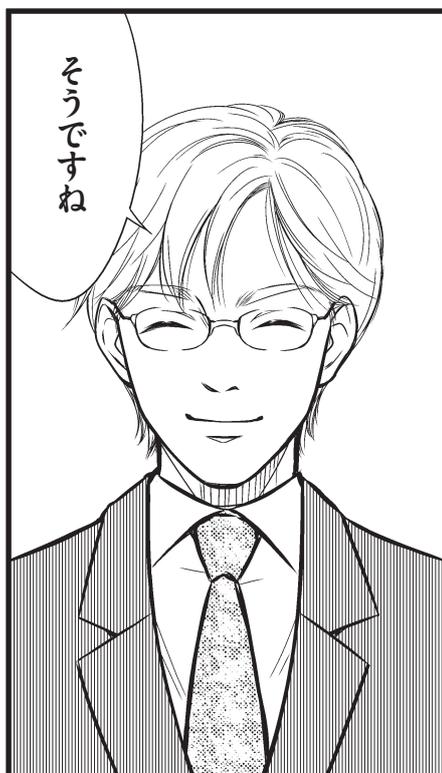


こちらが御社の  
対前年度比でみた  
生産の変動率となります

これをキーとなる数字と  
比較していくわけです

まずは鉱工業全体の  
生産変動率

次に御社が属する業種  
はん用・生産用・業務用機械工業

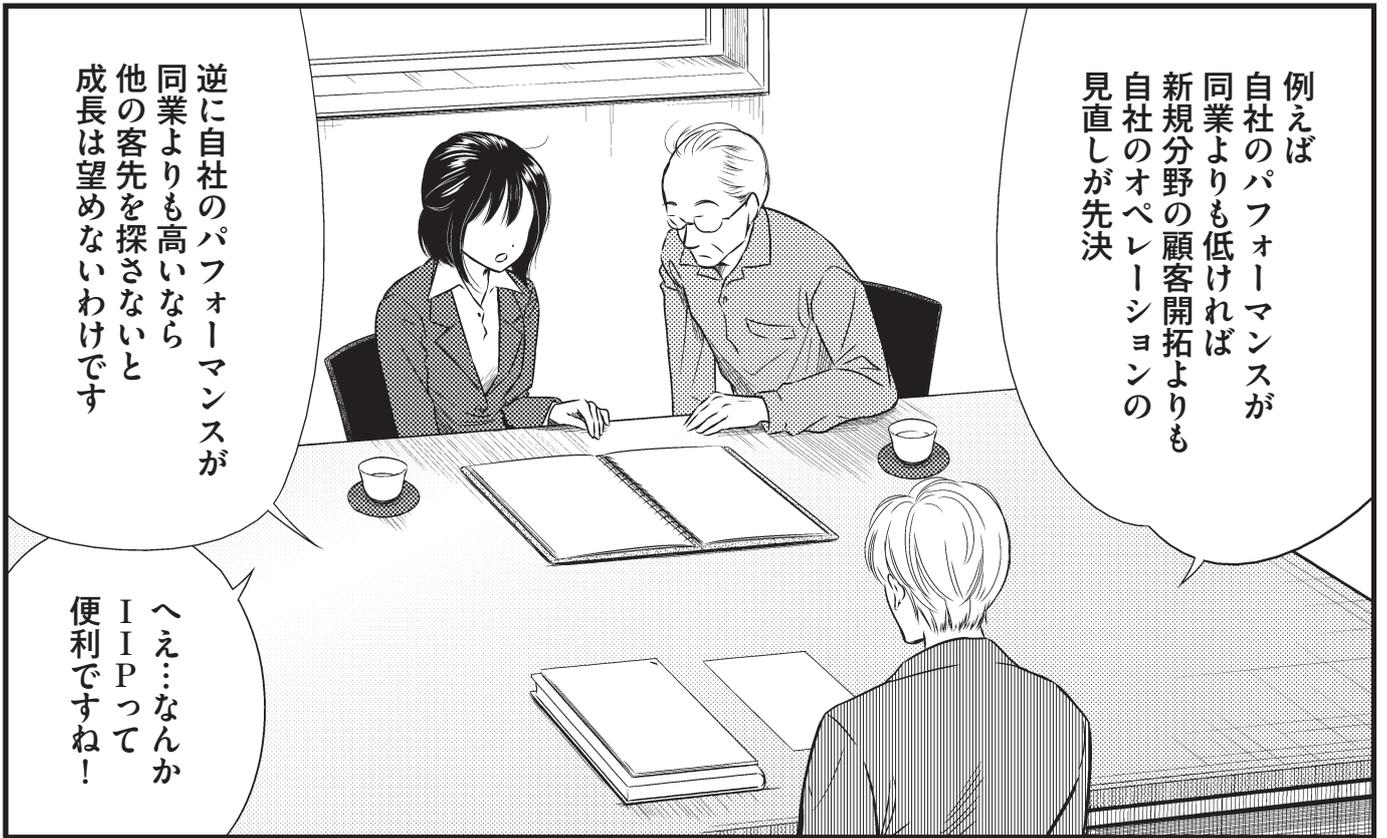


そうですね



そして最後に  
御社が生産している製品に近い  
個別品目・プラスチック用金型を  
それぞれ比較してみると…

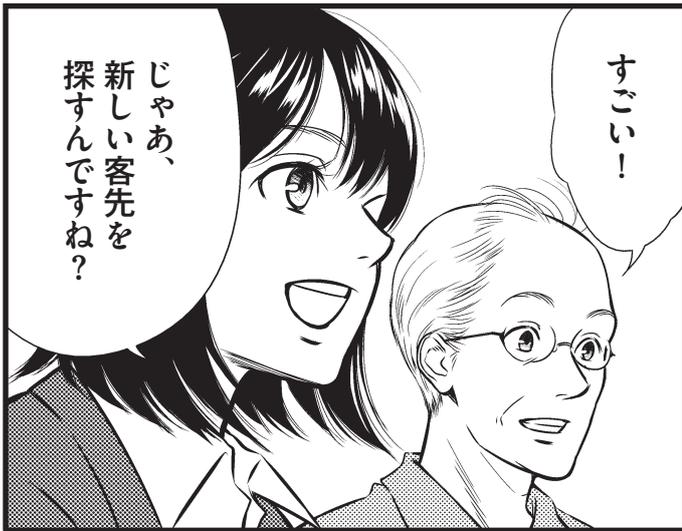
あうちのほうが高い！



例えば  
自社のパフォーマンスが  
同業よりも低ければ  
新規分野の顧客開拓よりも  
自社のオペレーションの  
見直しが先決

逆に自社のパフォーマンスが  
同業よりも高いなら  
他の客先を探さないと  
成長は望めないわけです

へえ…なんか  
IIPって  
便利ですね！



すごい！

じゃあ、  
新しい客先を  
探すんですね？

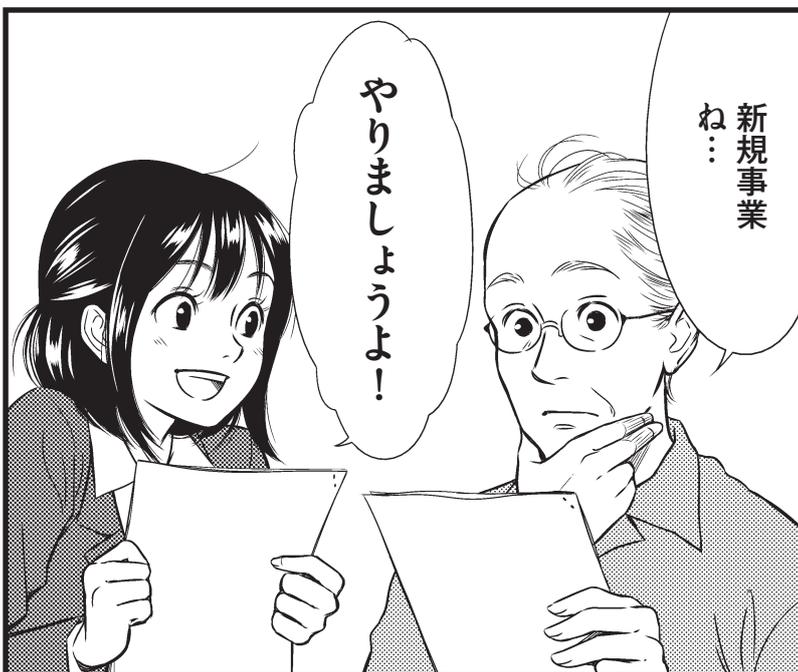
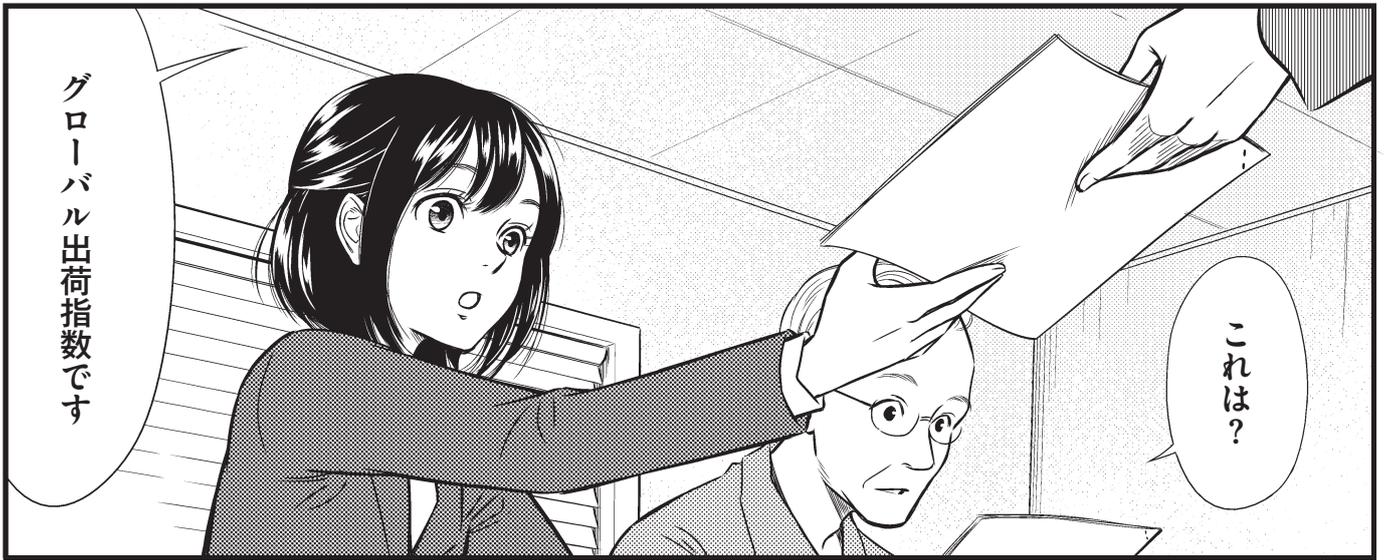


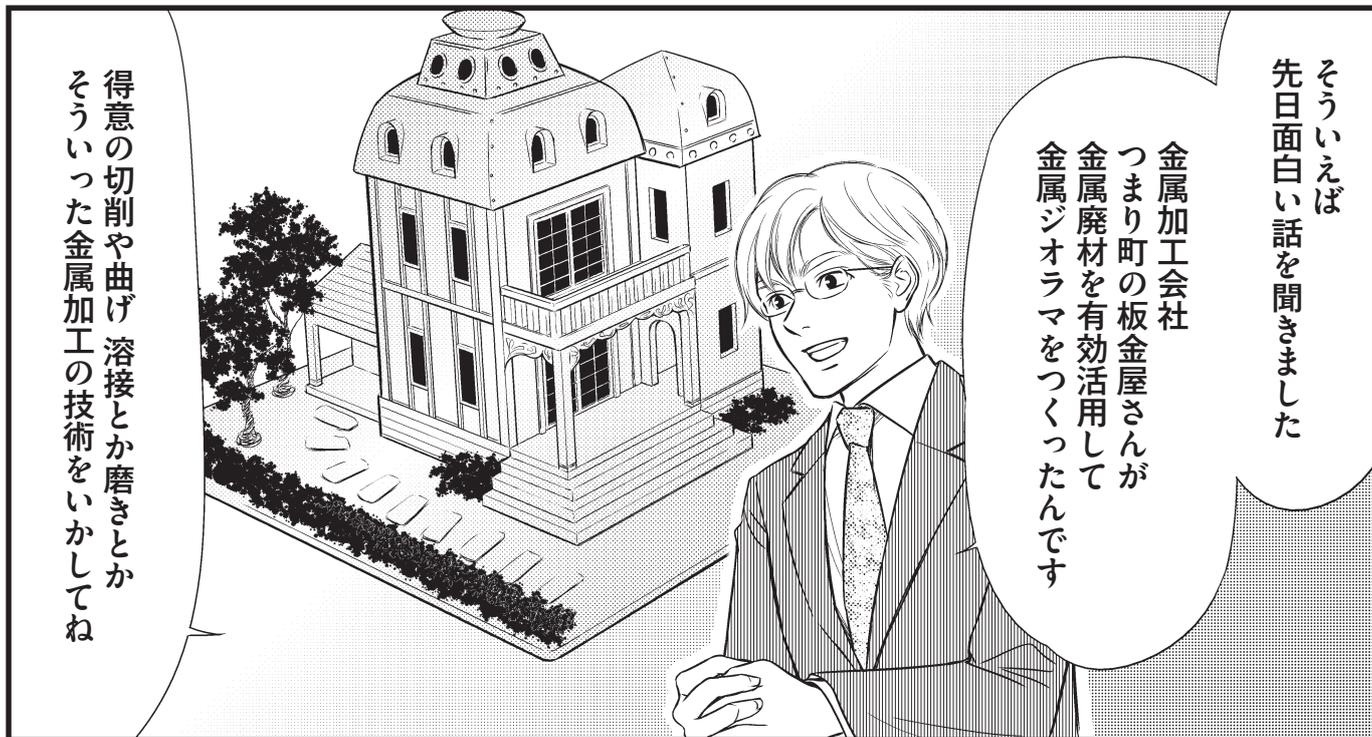
ええたとえばIIPは、  
客先の状況の把握や  
想定客先の事業の「今」の確認  
さらに「客先の客」の動向を  
知ることもできるんですよ

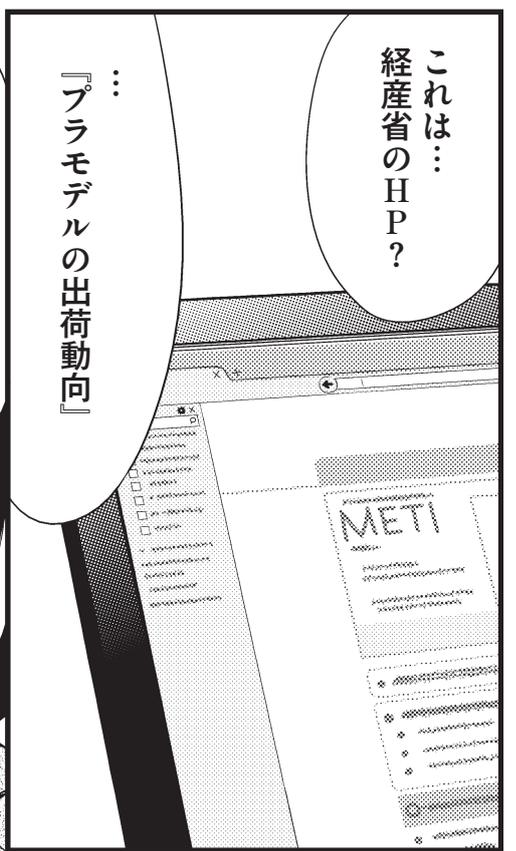
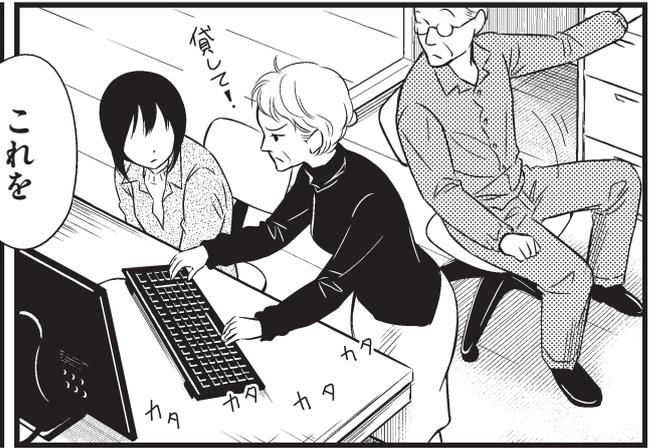
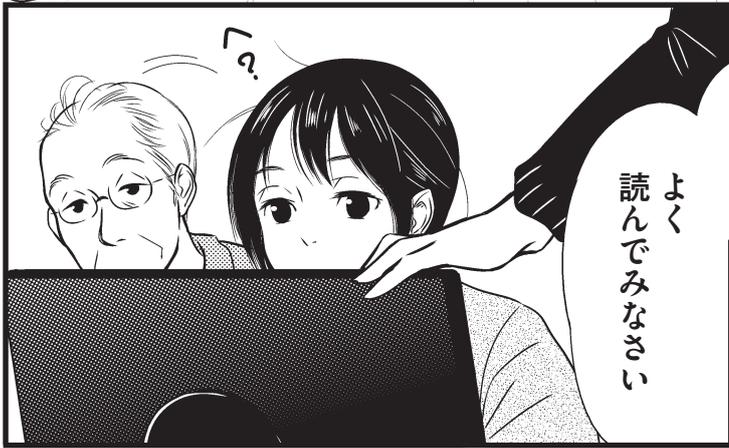
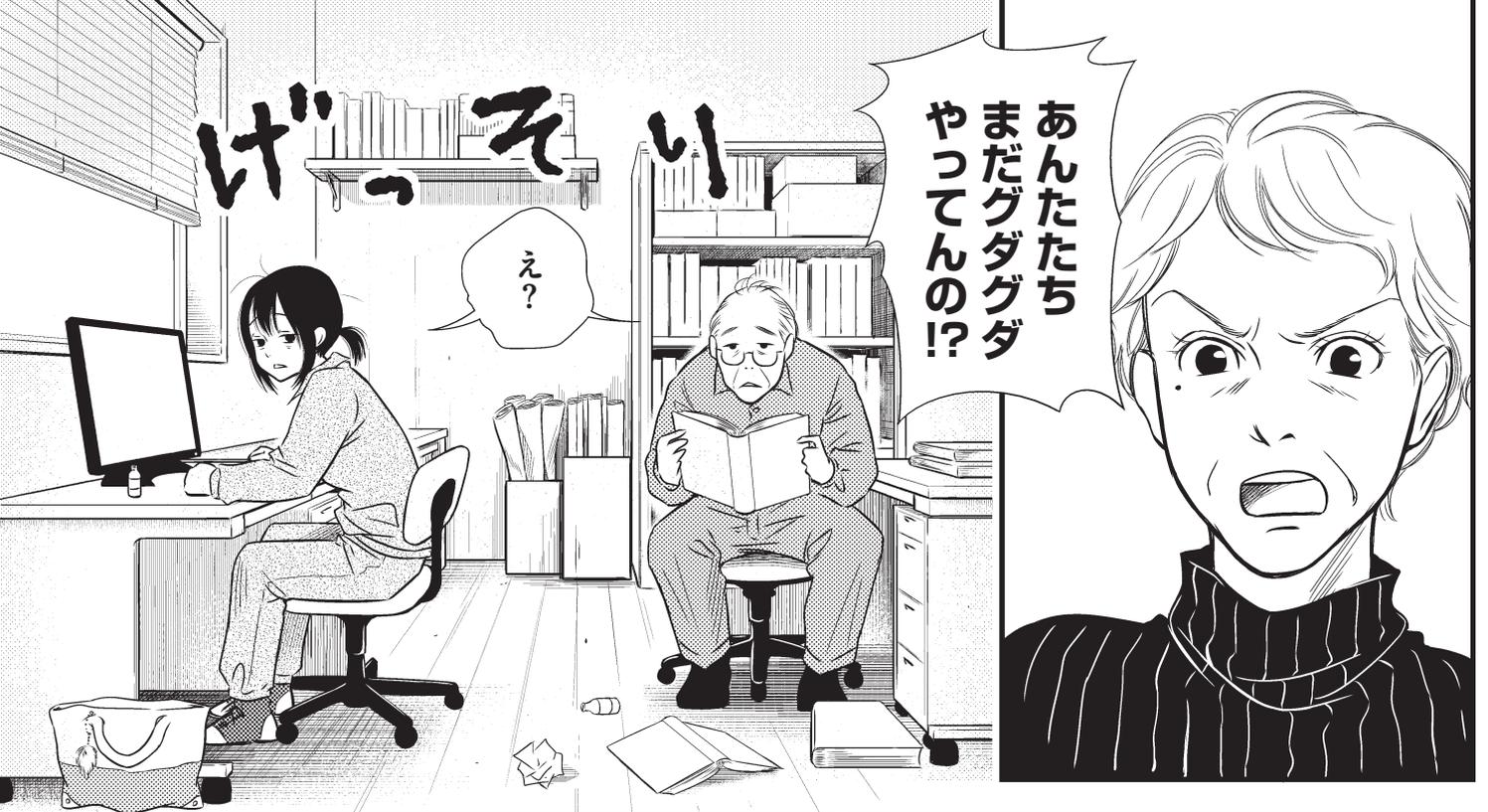


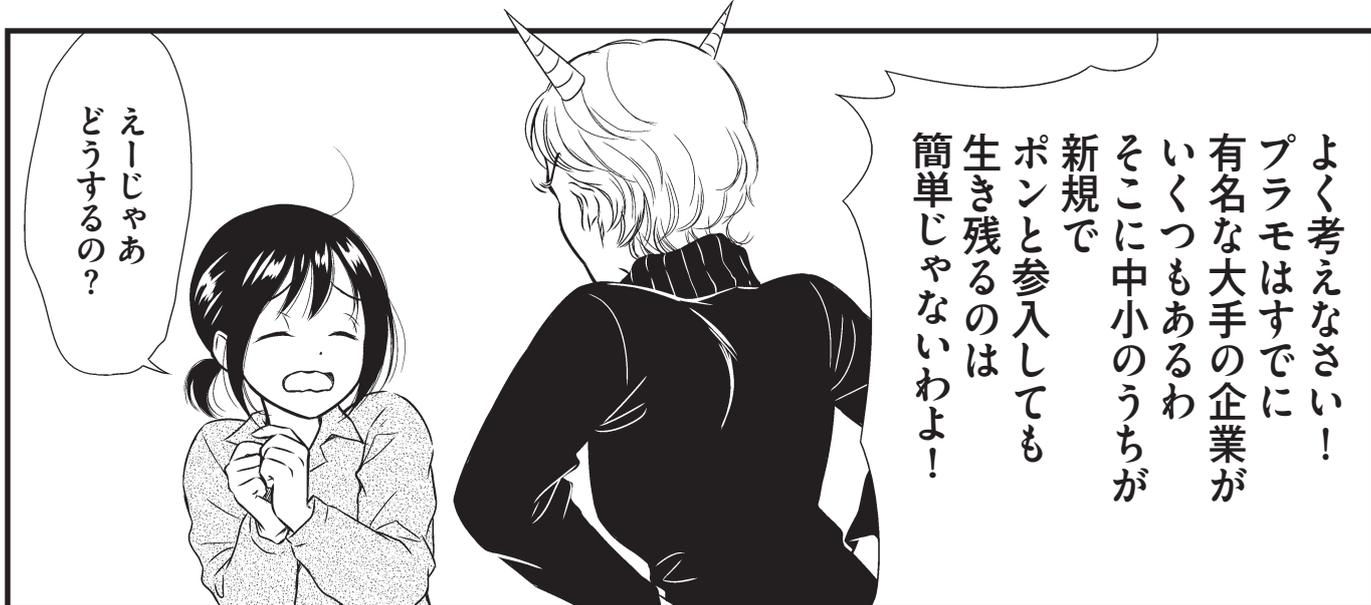
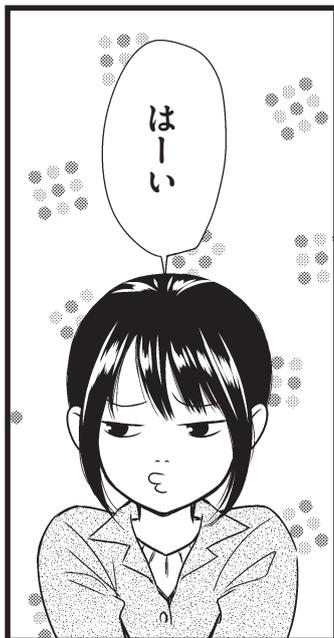
はい次に客先の状況の  
把握を行うのですが…

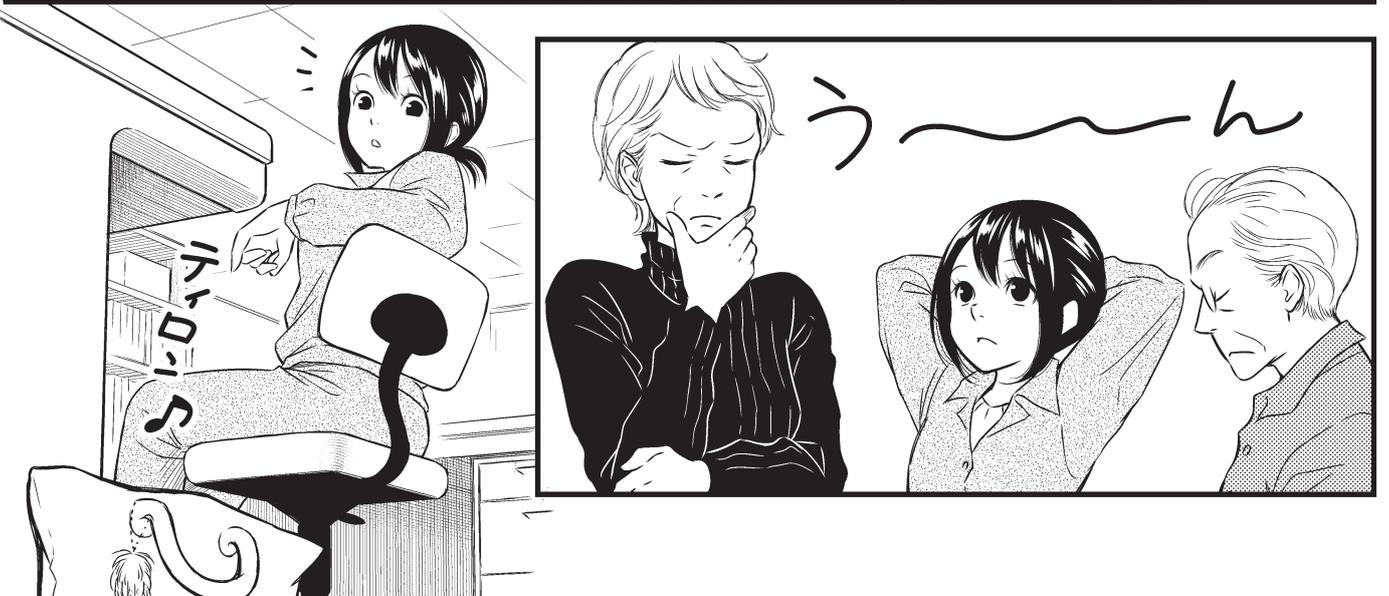
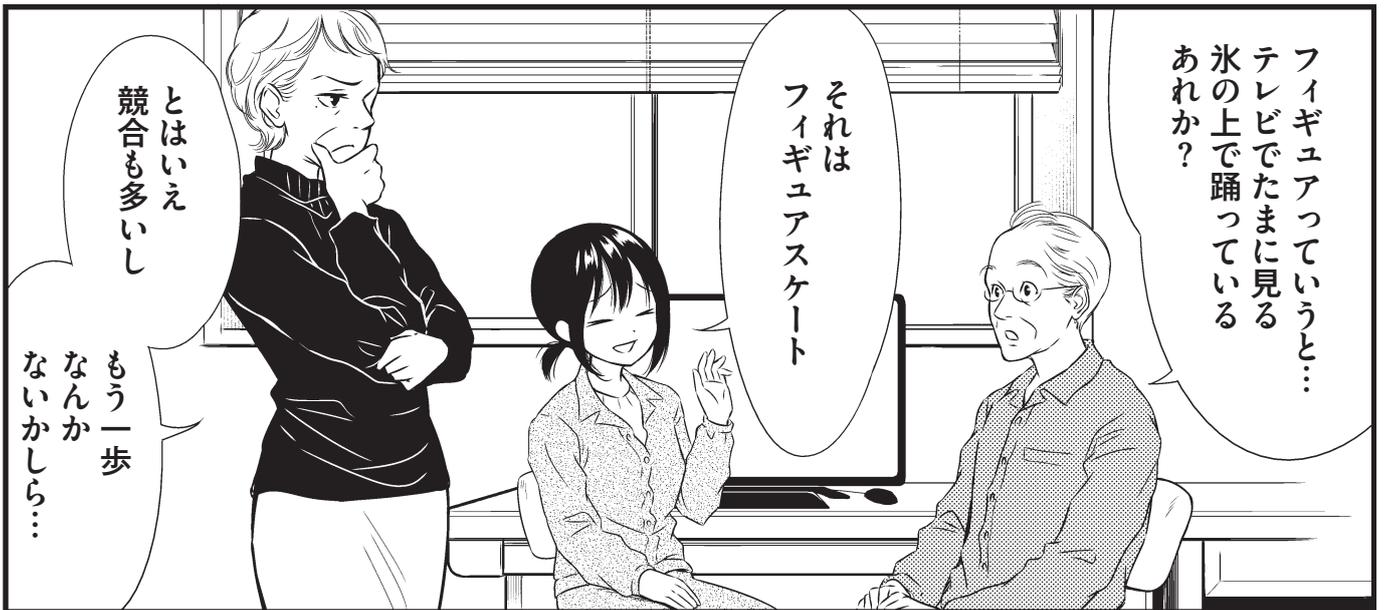
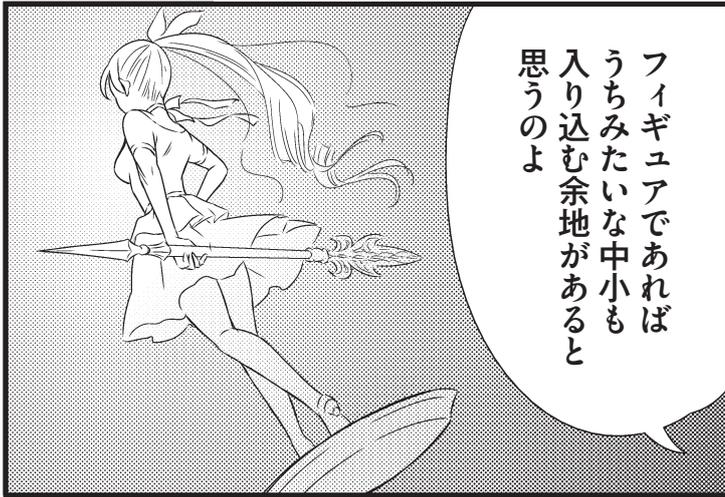
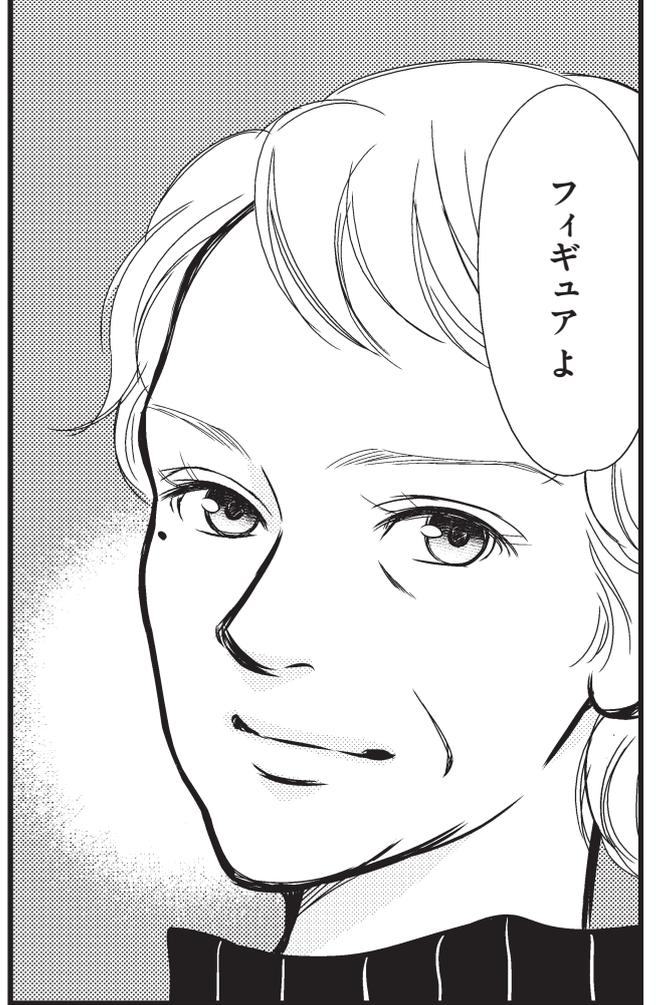
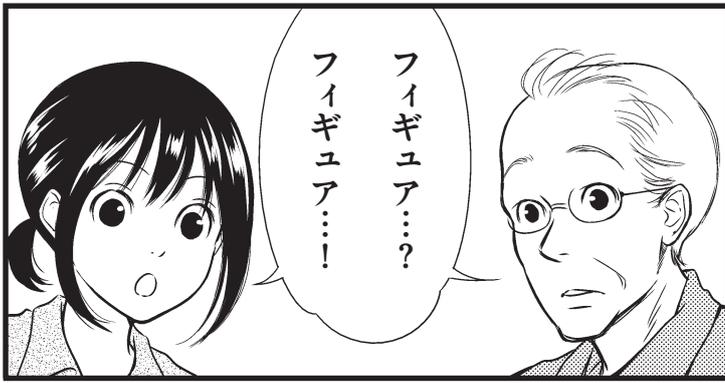
先にこちらを  
ご覧ください

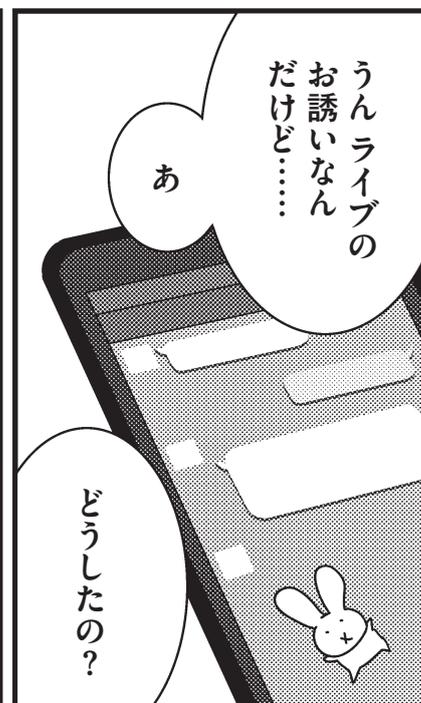
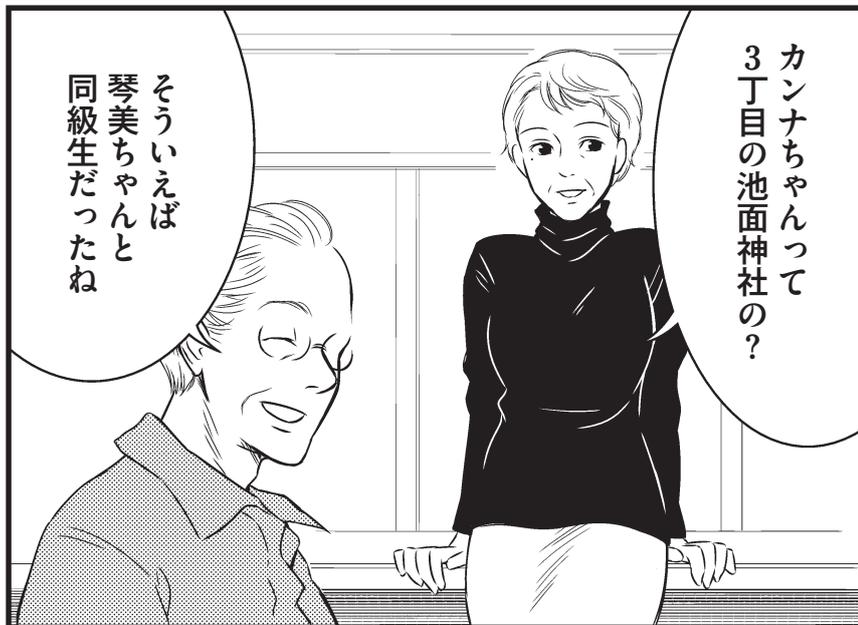


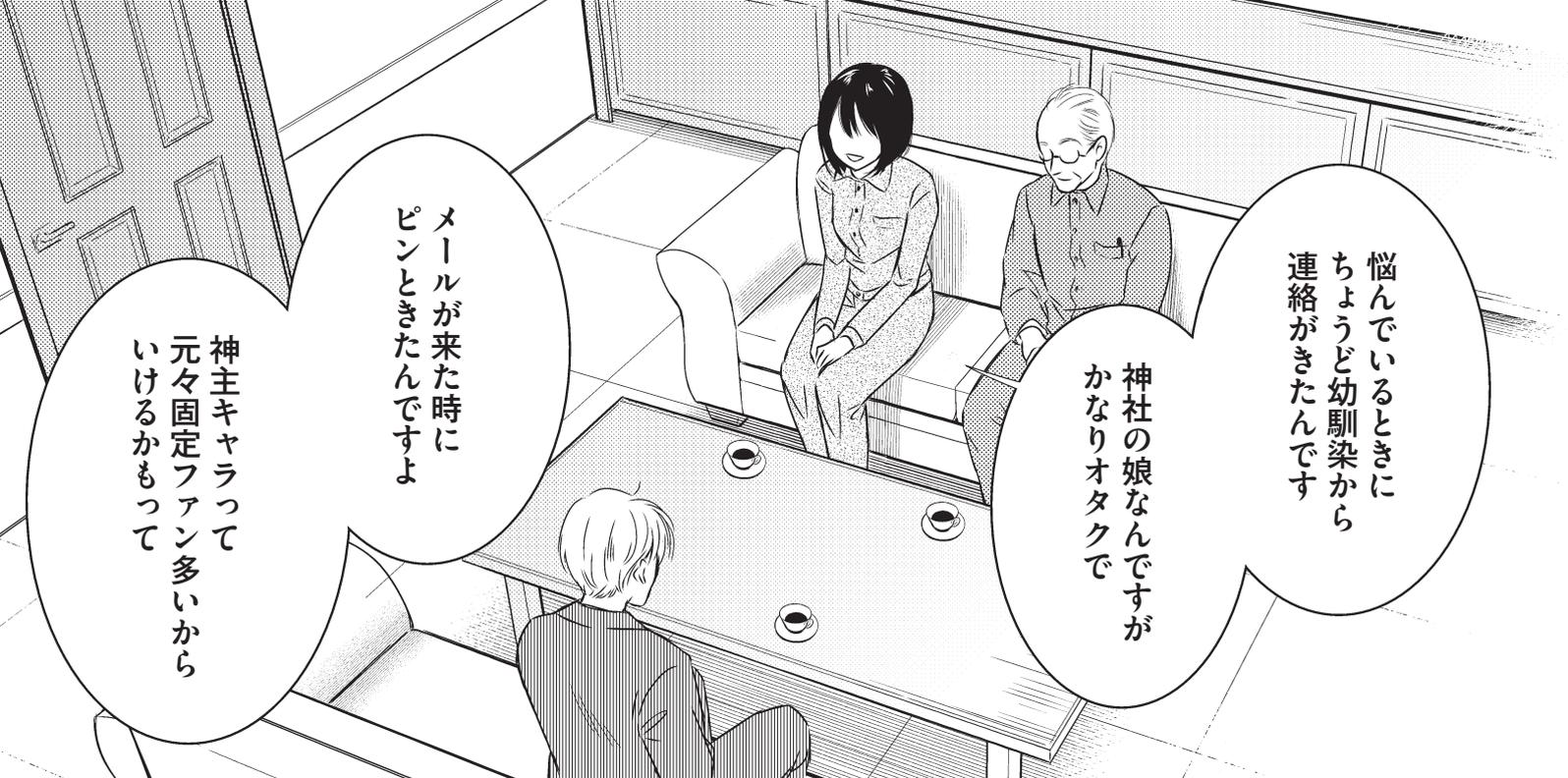












悩んでいるときに  
ちょうど幼馴染から  
連絡がきたんです

神社の娘なんです  
かなりオタクで

メールが来た時に  
ピンとききましたよ

神主キャラって  
元々固定ファン多いから  
いけるかもって



幼馴染に  
説得してもらって

神社には  
販売の許可は  
もらいました！



面白いかも  
しれないですね



聞けば神社も最近  
参拝客が減って  
苦しいみたいなので  
何か力になればと

地域振興にも  
一役買おうって  
ことですね

では  
類似品などで  
有望性を調べ…

タタミ

こんなことも  
あろうかと

フィギュアの参考に  
IIPの  
プラスチックモデルを  
専務たる私が詳しく  
調べてきました！

まずは――

既存納品先の状況を  
把握するため

輸送機械工業全体  
業種細分類の乗用車と  
自動車部品

個別品目の  
シャシー・車体部品

それぞれの生産状況を  
2010年を  
100とした生産指数で  
リーマン・ショック前の  
2008年と2015年で  
比較してみました



	2010年 = 100		2008年対比、%
	2008年	2015年	
輸送機械工業	115.1	98.8	85.8
乗用車	119.7	95.0	79.4
自動車部品	110.6	99.9	90.3
シャシー・車体部品	117.8	105.4	89.5

おおー！

ふむふむ

結果は完成車ほど  
部品の減少はありません  
でしたが

現地生産化と部品調達  
の現地化を考えると  
現状維持では売上増を  
期待できません



そこで！

今回、新規事業開拓の参考になっているのが

プラスチックモデルです！



生産の状況を見てみると玩具全体とプラスチックモデルは増加傾向にあり2015年の生産状況は2008年に比べて約1.5倍に増えています

へえー！

すごいね！



2010年=100

2010年=100

	ウェイト	2008年	2015年	2008年対比、%	寄与率、%
玩具	7.9	112.7	117.3	104.1	100.0
プラスチックモデル	3.5	112.5	162.3	144.3	479.6

プラスチックモデルは日本の玩具産業を強くけん引していたのです



また個別の業種や品目を付加価値額で評価した「ウェイト」と指数の伸びから玩具の生産の伸びに対するプラスチックモデルの生産の影響度合い（これを寄与率と呼びます）を見ると

なんと479.6%！

わあああ

194

194

194

194

194



ただし…

プラスチックモデルにも  
需要と供給の状況に応じた  
生産のサイクルがあったので

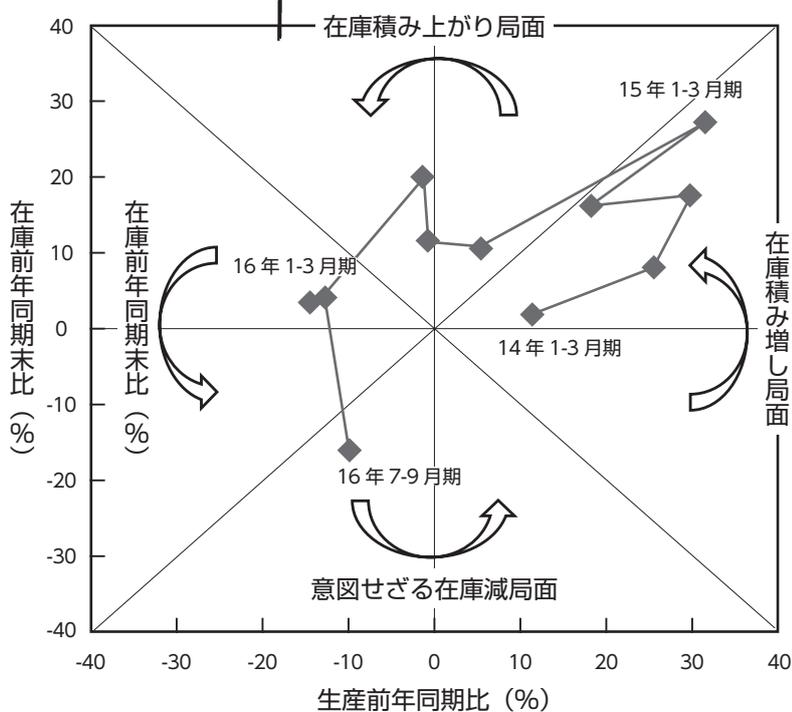
横軸を生産指数の前年同期比  
縦軸を在庫指数の前年同期比として  
各時点の状況を当て込んだ  
『在庫循環図』を作成しました

これを見ると  
ここ3年の在庫循環は  
反時計回りに動いています

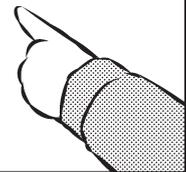
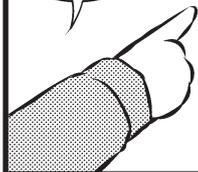
わ、  
何これ！



点が右側にある時は好調な時期で  
旺盛な需要に対応するため  
生産も在庫も積極的に増やします



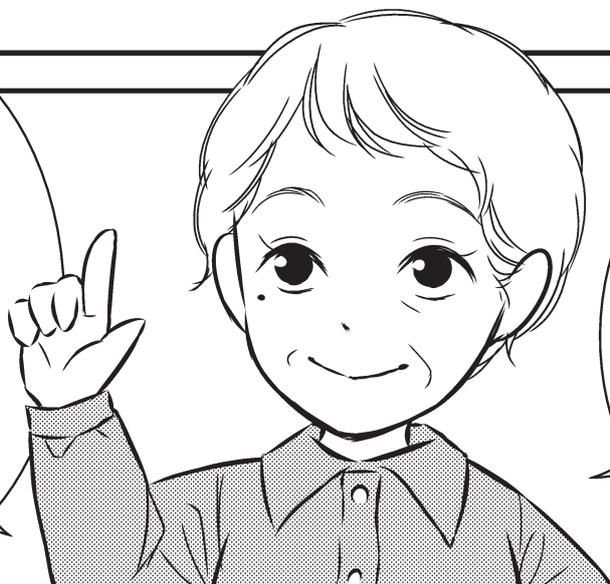
これに対して点が左側にある時は  
低調な時期で、生産を減らし  
積みあがった在庫を消化するのです

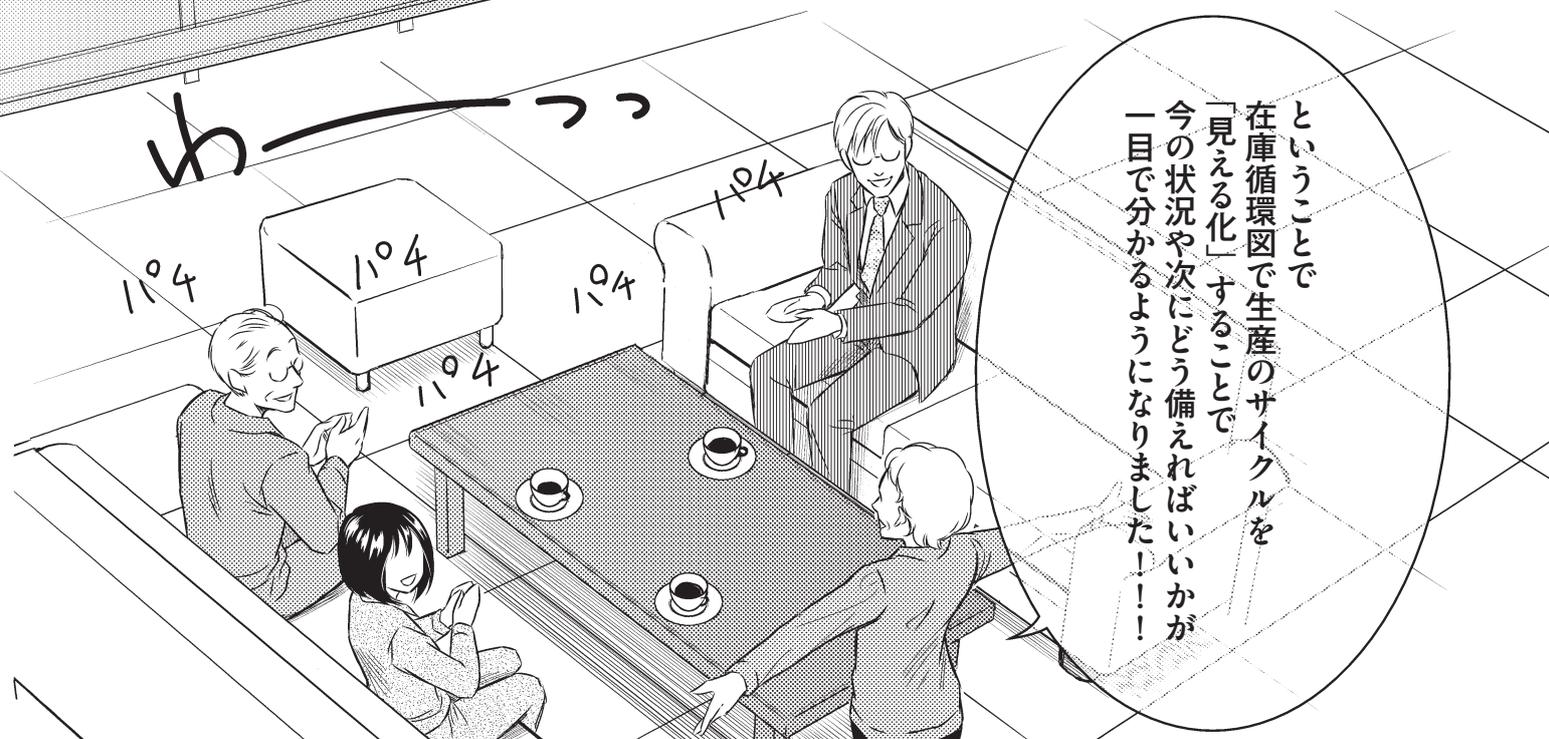


こういった状況を  
『在庫調整局面』  
といいます！

2014年は  
好調だったものの  
2016年に  
入り低調な局面に…

しかし直近では  
在庫調整局面を  
抜け出しつつ  
あるのです！

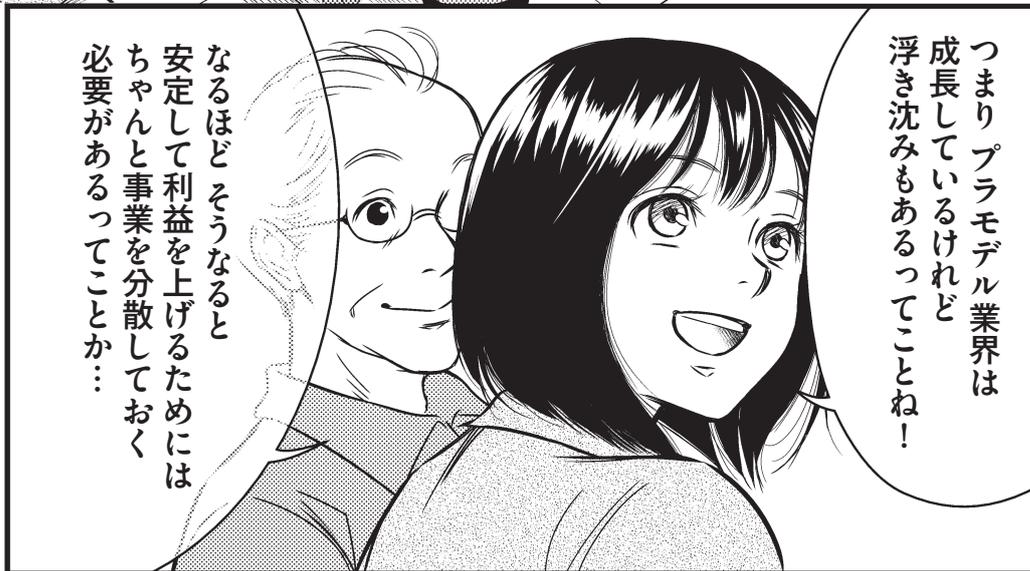




ということでは  
在庫循環図で生産のサイクルを  
「見える化」すること  
今の状況や次にどう備えればいいのか  
一目で分かるようになりました！！！！



そう！  
本業も大事に  
しないとね！



つまりプラモデル業界は  
成長しているけれど  
浮き沈みもあるってことね！

なるほどそうなる  
と安定して利益を上げるためには  
ちゃんと事業を分散しておく  
必要があるってことか…

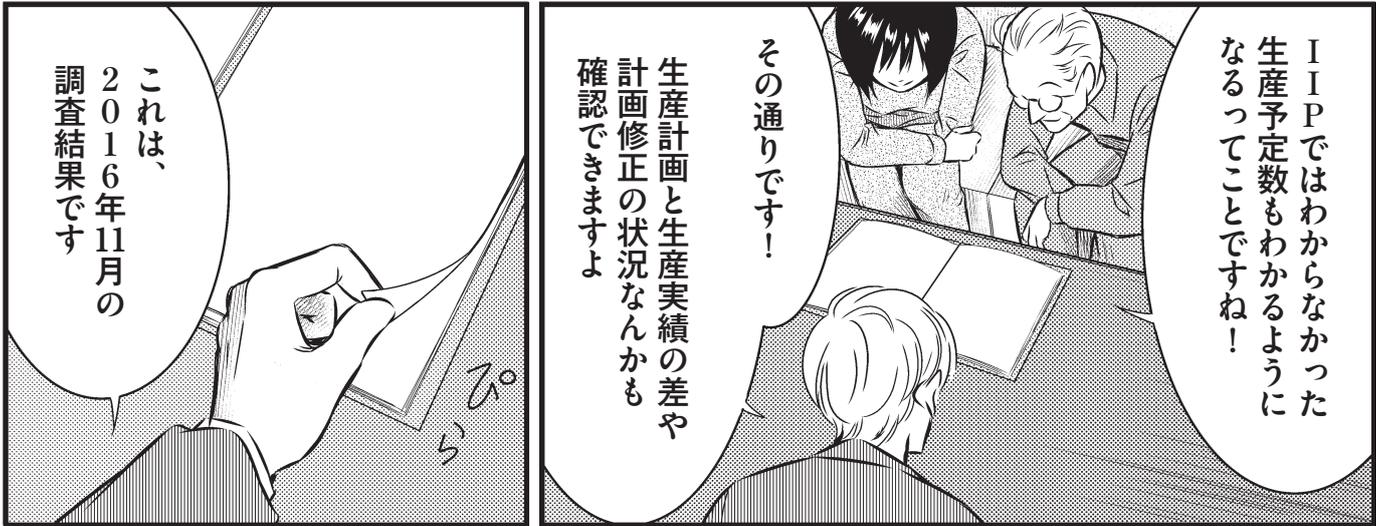


IIPとは何が  
違うんですか？

製造工業…  
生産予測調査？



その通りです  
せっかくですから  
ちよつとこちらも  
ご覧ください



平成 28 年 11 月の製造工業生産予測調査結果  
Survey of Production Forecast, November 2016

(1) 前月比 (季節調整済) Percent change from previous month (Seasonally Adjusted)

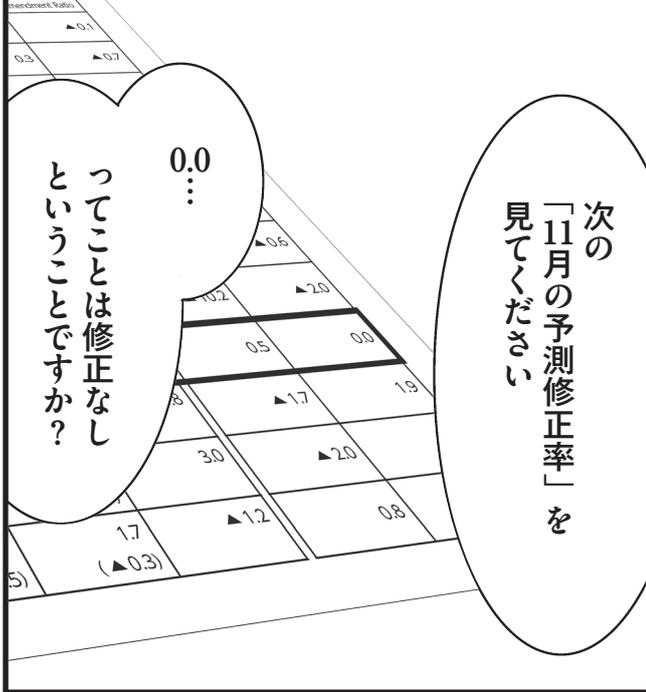
(2) 実現率及び予測修正率 Realization Ratio and Amendment Ratio (%)

分類	10月 Oct. Last Month	11月 Nov. 見込み This Month	12月 Dec. 見込み Next Month	10月の 実現率 Realization Ratio	11月の 予測修正率 Amendment Ratio
製造工業 Manufacturing	(1.1)	4.5 (2.1)	▲0.6	▲2.4	▲0.1
鉄鋼業 Iron and steel	(2.0)	▲1.7 (▲0.8)	4.5	0.3	▲0.7
非鉄金属工業 Non-ferrous metals	(▲0.4)	▲2.8 (▲0.8)	▲0.4	▲2.2	1.4
金属製品工業 Fabricated metals	(0.8)	4.0 (0.3)	1.5	▲3.6	0.0
はん用・生産用・業務用機械工業 General-purpose, production and business oriented machinery	(3.4)	12.2 (4.9)	▲4.8	▲5.8	0.7
電子部品・デバイス工業 Electronic parts and devices	(6.3)	1.2 (4.8)	3.4	▲1.8	▲5.2
電気機械工業 Electrical machinery	(0.0)	9.5 (4.8)	▲0.6	▲4.9	▲0.6
情報通信機械工業 Information and communication electronics equipment	(7.2)	9.3 (0.2)	▲5.4	▲10.2	▲2.0
<b>輸送機械工業 Transport equipment</b>	(1.3)	1.3 (1.8)	2.2	0.5	0.0
化学工業 Chemicals	(1.0)	3.2 (▲0.4)	0.8	▲1.7	1.9
紙・パルプ工業 Pulp and paper	(1.7)	0.7 (▲1.7)	3.0	▲2.0	0.4
その他 Others	(▲1.5)	1.7 (▲0.3)	▲1.2	0.8	2.8

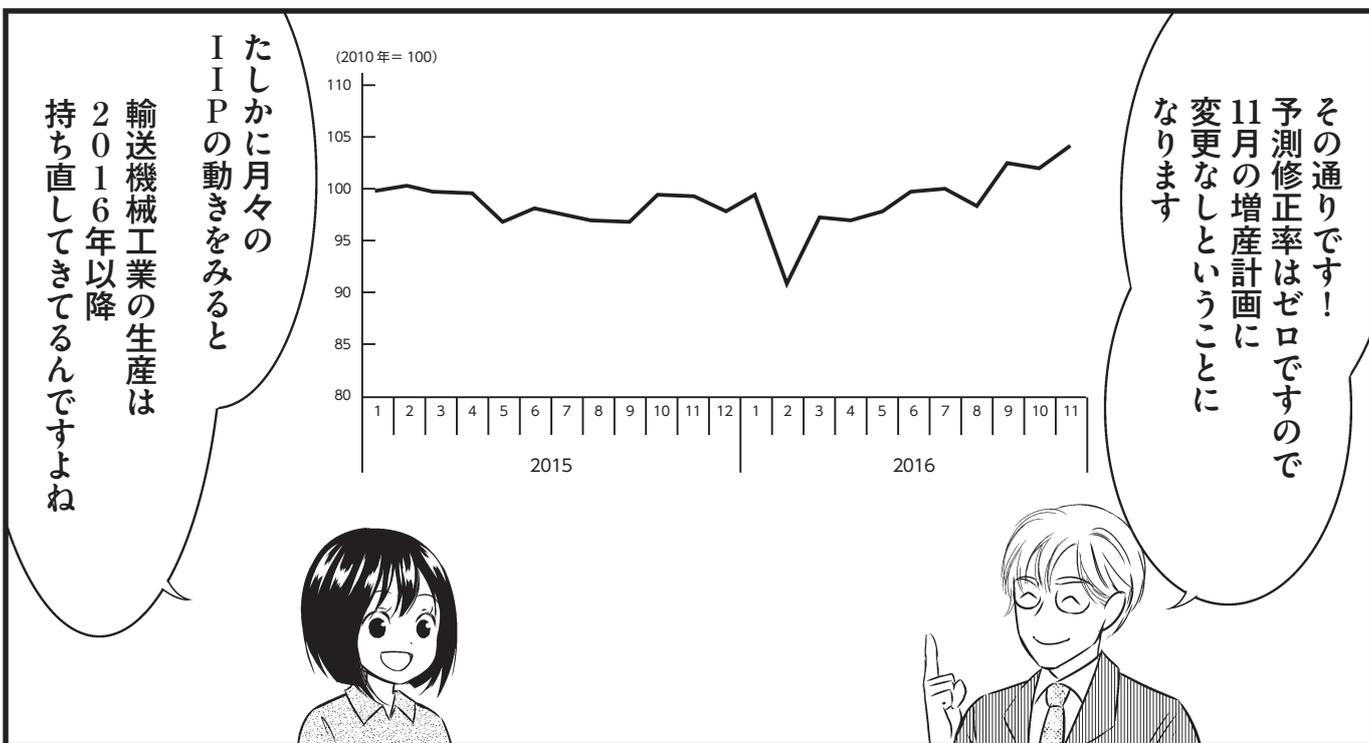
これは想定よりも  
10月に多く生産が行われ  
実現率はプラスだったことを  
表しています

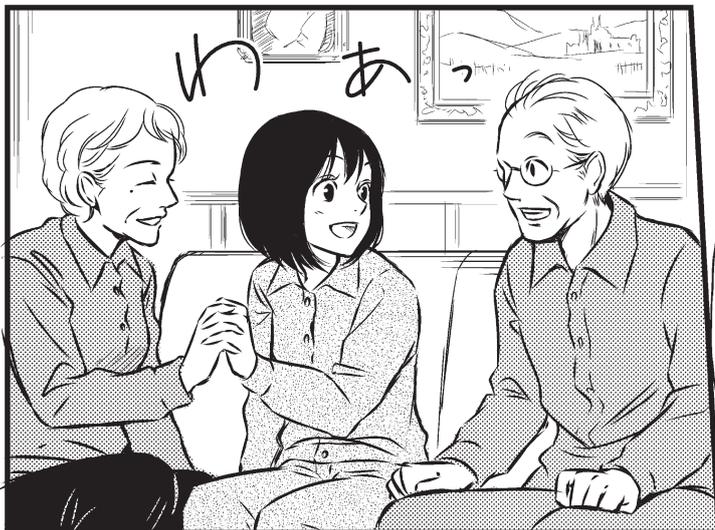
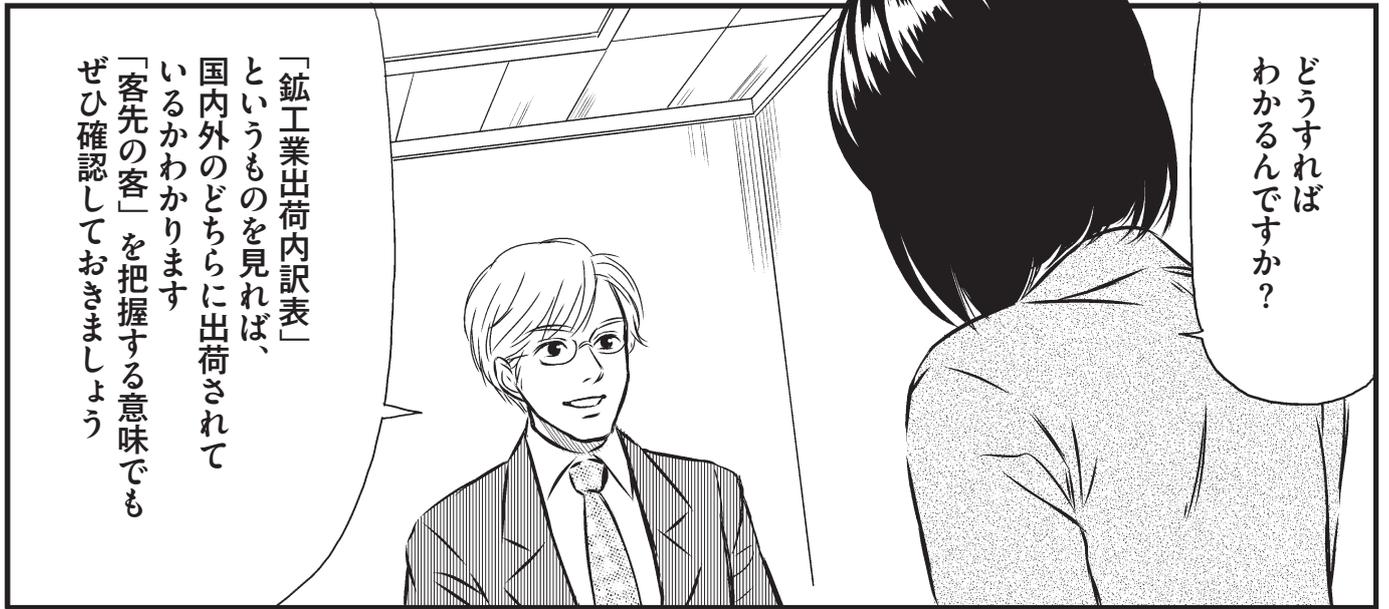
輸送機械工業の生産を見ると  
1.3  
: 2.2  
と増産を予定していますね

そして  
「10月の実現率」を見ると  
0.5  
って  
なってます



次の  
「11月の予測修正率」を  
見てください







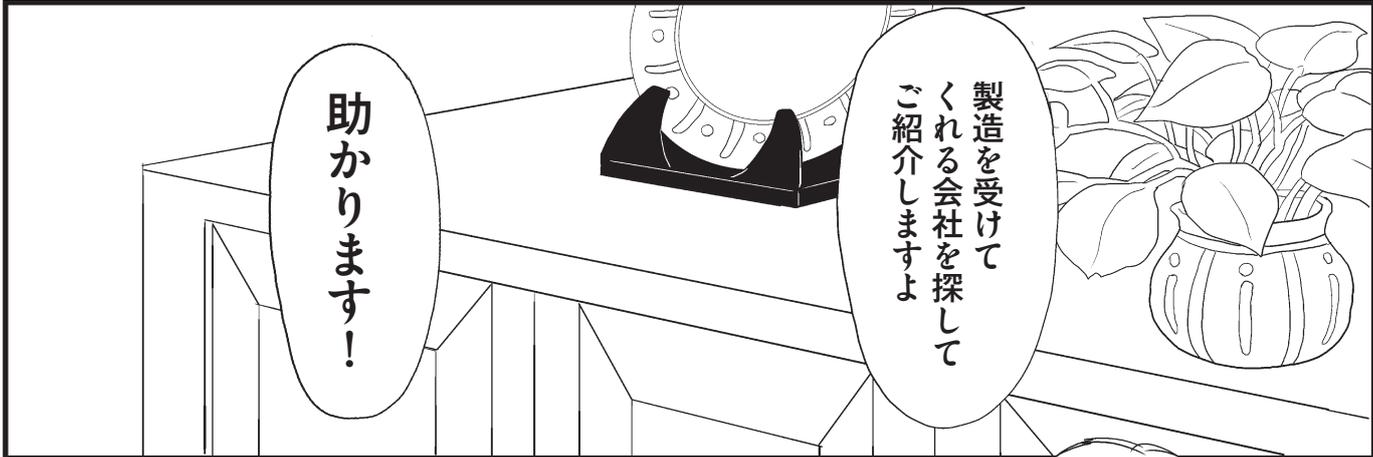
じゃあ私は  
キヤラクターデザインを  
詰めます！



私はフィギュアの  
原型師を当たって  
みるわ

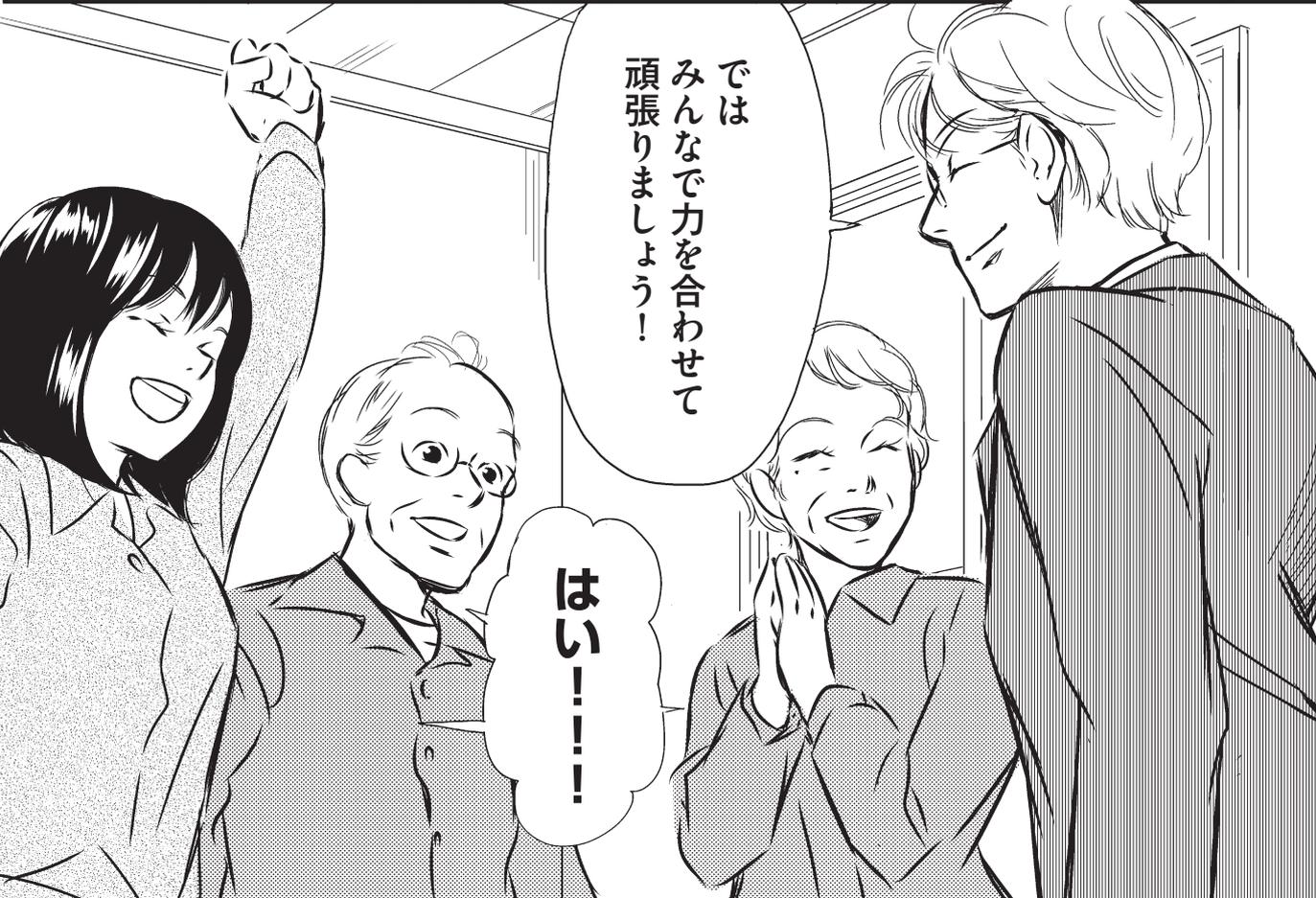


あとは  
フィギュアの  
製造ノウハウが  
あれば…



製造を受けて  
くれる会社を探して  
ご紹介しますよ

助かります！



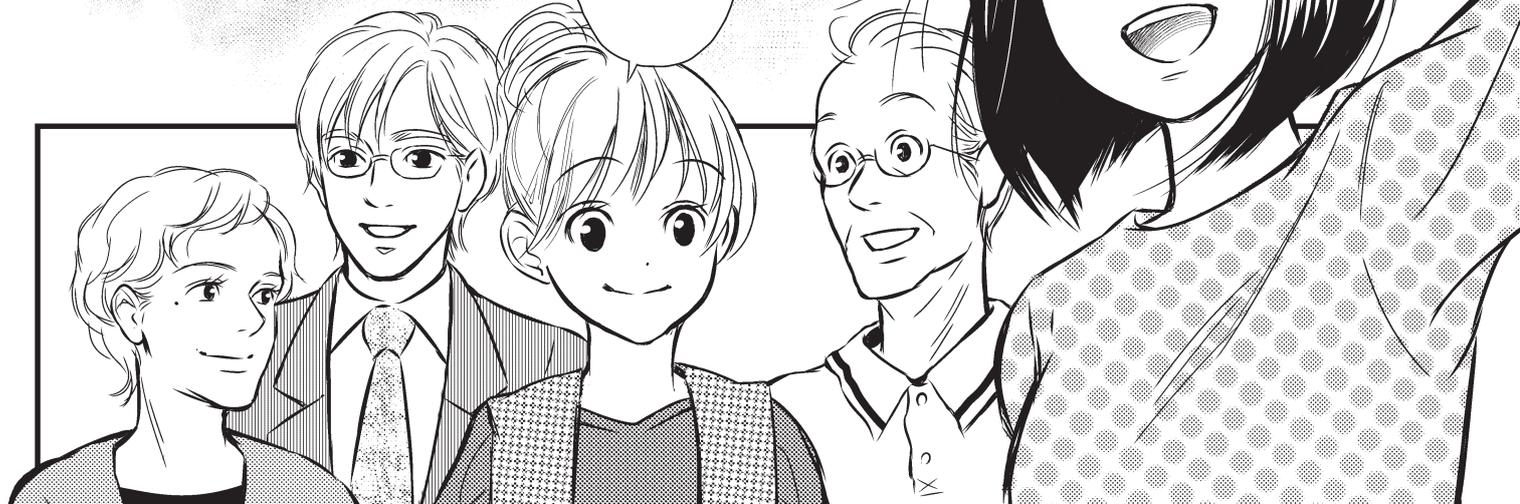
では  
みなで力を合わせて  
頑張りましょう！

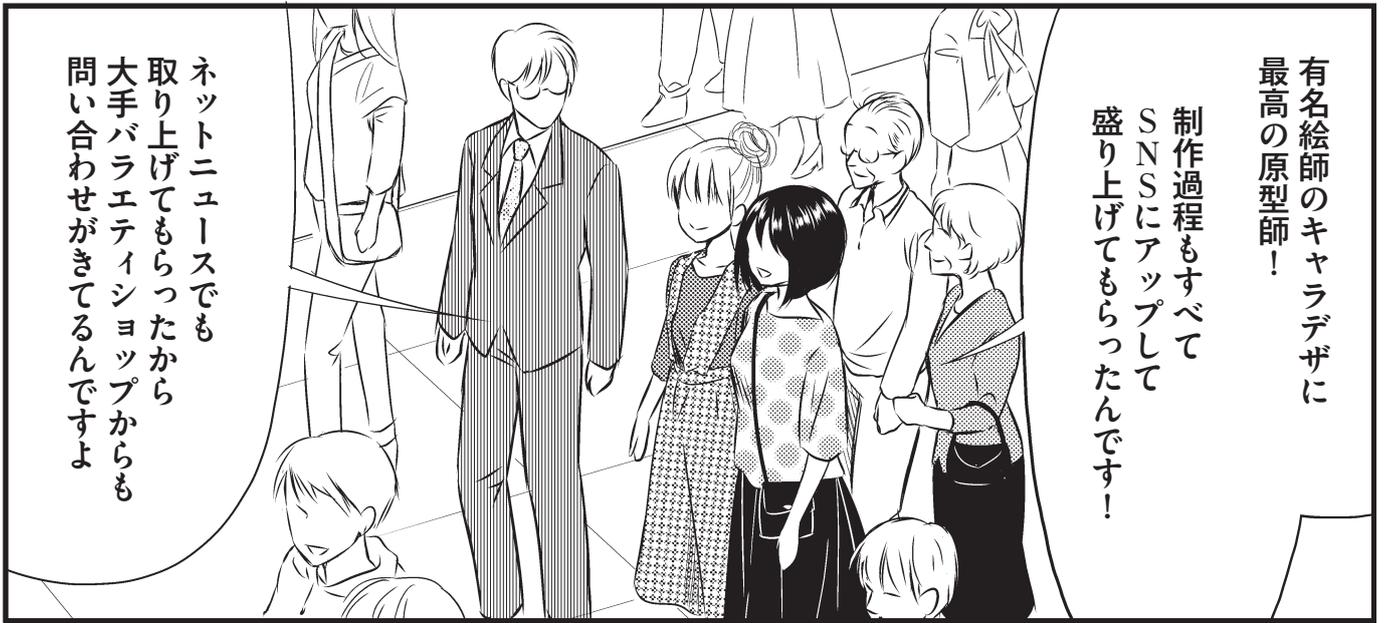
はい……



すごい人手だね

オタクの情報網は  
すごいですよ





有名絵師のキャラデザに  
最高の原型師！

制作過程もすべて  
SNSにアップして  
盛り上げてもらったんです！

ネットニュースでも  
取り上げてもらったから  
大手バラエティショップからも  
問い合わせがきてるんですよ



役に立ったようで  
良かったです



ほんと  
IIP様々です！

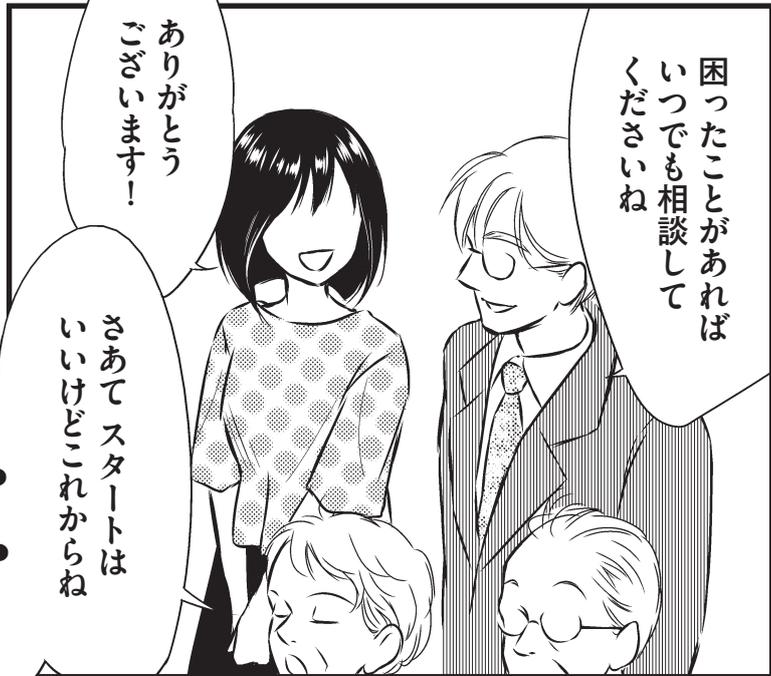


他にも鉱工業総供給表を使って  
国内への国産品と輸入品との  
供給状況から海外の競争相手の動向を  
知ることできるんですよ

最新情報は経産省のHPも  
チェックするといいですよ

なるほど…

ちょっと確認してみたいと  
思います！

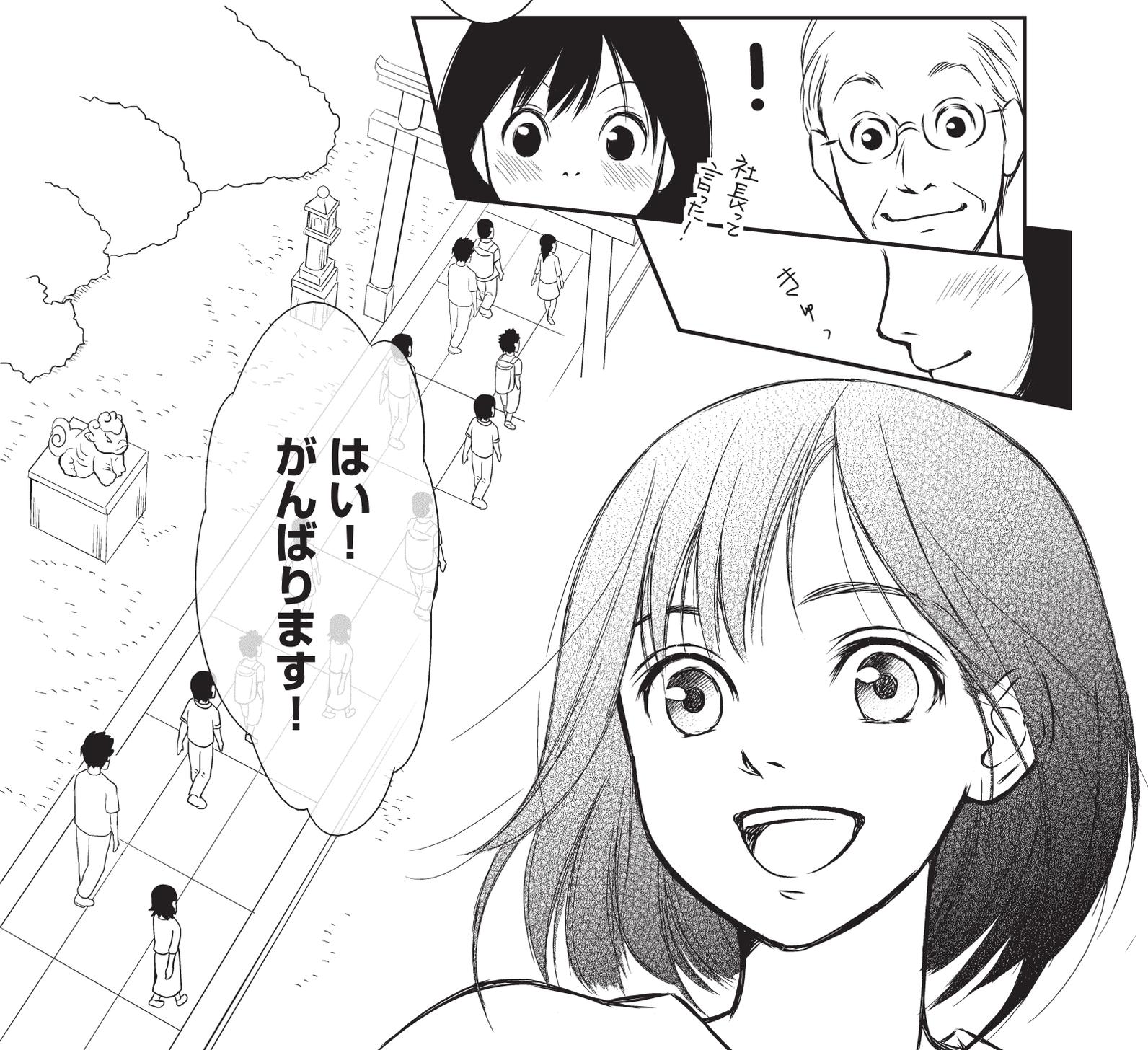


困ったことがあれば  
いつでも相談して  
くださいね

ありがとう  
ございます！

さあてスタートは  
いいけどこれからね

社・長・！



はい！  
がんばります！

！

社長さん

わぁっ