



プレス業界が抱える課題及び 成長の可能性

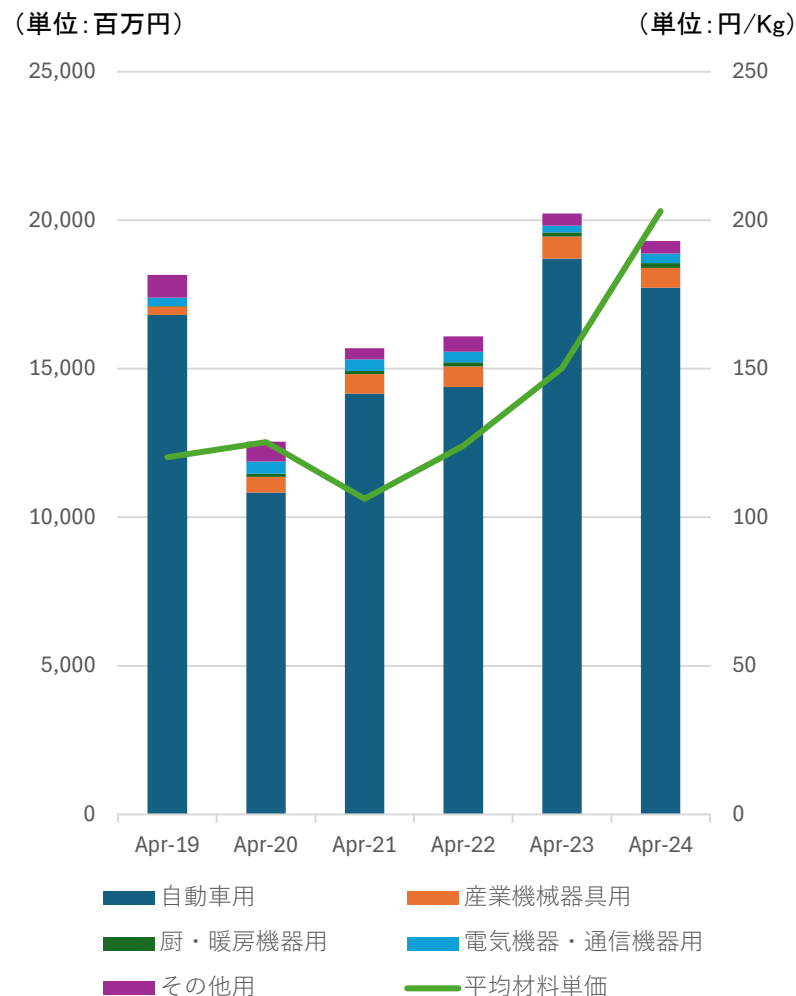
プレス会社に於けるデジタル技術活用例



§ 3. プレス業界の現状

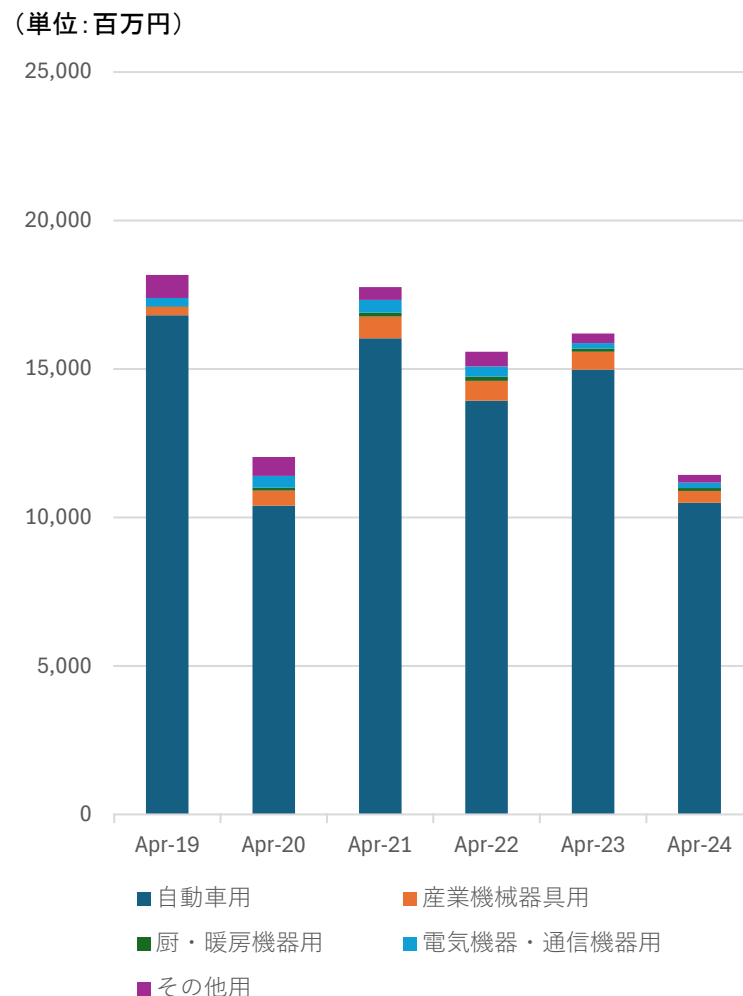
国内プレス業界の状況 - 販売金額推移

販売金額推移及び平均材料単価



出所: 日本金属プレス工業協会

材料単価調整後販売金額推移



直近の販売金額はコロナ前以上の金額となっているが、
材料単価調整後で見ると減少している

国内プレス業界の状況 - ヒアリング結果

A社

- 金属プレスの量産の事業量は10年前に比べて、15%近くダウン
- HEVやPHEVの仕様追加で増える傾向にある。全体の生産量そのものは以前と変わっていないと感じる
- 自動車メーカーから大中物プレス部品が仕入先へ移管され、押し出される形での部品点数の増加がみられる。BEV、PHEV、HEVの電池関係部品の場所へ置き換えるためと思われる
- BEVが増えることにより、ユニット系のプレス品が激減したりエンジンに関わる振動対策部品などが減り、電池に関係する部品が増えると想定する。商流が違う中で起こると思われ、受注量のバランスが取れず厳しい環境になる企業、特に2次3次下請けに問題が出てくると思われる
- 後継者問題や利益が出ない構造
- 生産し辛い、量の少ない部品のやり手がなくなってくる
- 技術人材確保や研究費用、設備投資費用が必要となる
- インフレ分については電力量のみ価格見直しをして頂いたが、他は話は聞いてもらえるようになっただけで実際の価格見直しには至っていない
- 数年前から、下請け構造の受注形態ではなく、工場等での熱課題をフィンで解決する特注品受注の事業を開始している

B社

- プレス品の生産量につきましては、ここ10年で一旦は増加しましたが、コロナ等で減少し、そのままだが続いていると思います。
- 長い間の設備投資を抑制していることで、最新鋭の生産設備への入れ替えや新技術へのチャレンジが見送られ、ものづくりへの技術追従に改めて取り組む必要を実感している
- 海外進出の持続性を振り返ると、安い人件費を理由に進出したとしても、10年節目や20年節目を迎える区切りでは、その競争力を失い、また価格競争の渦に巻き込まれ、経営環境は厳しくなってしまう
- 企業収益力のもうひと段落高い水準への引き上げが必要
- プレスの技術革新は進んでいるので、複雑なプレス品、新素材のプレス品が増える傾向

C社

- 10年前と比べて売上高は22%増、ただし材料費比率(38%増加)が37%→47%に増加
- 労務費は27%増
- 付加価値は減っている
- 生産能力増強はせず生産性向上の投資のみ
- 自動車比率は45%から35%に減少。代わりに半導体の消耗品が増加
- 他社がやりたがらない分野や、技術難易度の高いものを適正価格で積極的に取り込む
- 最近では設備投資額が大きくなっており、小規模事業所では資金負担が大変で、合理化や生産性向上の名目で半分程度の補助金があると助かります。
- 独立行政法人からの試作依頼や大手メーカーからの試作依頼が増えています。共に難易度の高いものでしたし、現状他社で断られたものでした

各社収益率の低下に悩まされているものの、今までとは違う販売先や事業形態を変える事により企業の存続を図っている

米国プレス業界の状況(7月1日に米国プレス工業会前会長と電話会議によるヒアリング)

電話会議内容



Precision Metalforming Association (PMA)との Zoom 会議

日時：2024 年 7 月 1 日午前 9 時～10 時（米国東部時間）

出席者：Jeff Aznavorian (PMA 前会長、Clips & Clamps Industries 社長)

David Klotz (PMA プレジデント)

三原寛人（昭芝製作所）

■ PMA について

- 会員企業はプレス以外の金属加工業も多く含む（金型、ヘラ絞り、ロール成形等）

- 約 900 社の会員企業の内、約 50～60%が自動車関係

■ 業界全体について

- コロナ前と比べ各社売上規模は若干増えているが材料費の高騰によるものが大きく、出荷量ベースでは減っており、収益率は下がっている
- 失業率が4%台と低水準だが、雇用は安定している。給与水準はかなり上がった。金属加工業より給与が高い仕事があるが、経済全体に対するセンチメントがネガティブなため、転職をしようとする者が少なく、結果として安定している

- 自動車市場は中・長期的に見ると引き続き成長するとみている

- 今後5年間で200社以上の会員企業が合併若しくは事業整理により、消失するとしており、PMAとしては新規会員数を200社増やす目標としている

■ 自動化・技術動向について

- 技術者に関しては移民を受け入れる事により、補充を進めている。優秀な人材確保合戦が始まっている

- 約70%の会員企業は何かしら自動化の投資を行っており、省人化に取り組んでいる。補助金も充実しており、地方自治体や州レベルからFederalレベルの補助金があり、大きい物では一件当たり30百万ドル（約48億円）の補助金まである。自動化投資によって、目の前の労務費削減だけでなく、今後の不確実性に対してのレジリエンスと考えている。残りの30%の企業は自動化の投資を怠っており、これらの企業は今後10年で淘汰されていくのではと見ている

- Tier1のCEOはAIに対して非常に慎重派が多い（情報漏洩懸念？）が、これはAIを理解していない事の表れであり、トップ自らがAIを理解して業務改善につなげるべきだと考えている

- 小規模及び大企業向けの補助金は充実しているが中規模の会社向けの補助金が不足しているように見られる

■ EV 化について

- 殆どの人が暫くは内燃機関の車両の生産が続くとみている

- EV化による部品減少に対してはビジネスの多様化を図ったり、M&Aによる多角化で対応している企業が多い

■ 今後の成長性としてのメキシコについて

- 中国企業のメキシコ進出に対してアメリカは非常に警戒しており、2026年のUSMCA見直しの際には大幅な制限が加わるのではないかとの見方。また、中国企業はメキシコに進出しても自国から大量の人材を送り込んでいるため、メキシコでの雇用促進につながっておらず今後問題となる可能性も

- 自動車業界ではニアショアリングが進んでおり、メキシコへの注目が集まっている。PMAも2024年5月にメキシコに支部を設立

- メキシコで育った優秀な技術者をアメリカに転籍させるなど、メキシコ人の活躍が目覚ましい

- メキシコは家族を大事にする文化であったり、アメリカの文化と親和性が高いと考えている。メキシコに行った事がない人は治安が心配だと懸念するが、モンテレー（治安の悪さトップ10）に行くのもシカゴに行くのと同じレベルだと考えている。注意を怠ってはいけなはいのどの都市に行っても同じこと

電話会議での要点

- コロナ前と比べ各社売上規模は若干増えているが材料費の高騰によるものが大きく、出荷量ベースでは減っており、収益率は下がっている
- 北米の自動車市場は中・長期的に見ると引き続き成長するとみている
- 移民やメキシコから優秀な技術者を採用することにより、アメリカ人の採用が難しい領域を補填している
- ニアショアリングが進む中、工業会もメキシコに支部を2024年5月に設立するなど、メキシコへの投資や融合が進んでいる
- 自動化に対する補助金が豊富で、約70%の会員企業が既に自動化投資をしており、投資をしていない企業は生き残れないとみている
- 今後5年間程度で会員企業の2割強の200社が淘汰（吸収も含む）されるとみている
- 今後の成長の柱はメキシコ。その他の成長戦略は特に無く、技術力向上や新素材への挑戦の話は出てこなかった（日本はプロダクトアウト的な考えが強すぎるのか？）
- EV化に対しては、M&Aを活用して多角化を進めている企業もある

アメリカ企業が抱える課題の解決策及び成長はメキシコがカギを握っている

プレス業界の課題

- 低収益
- 低賃金
- 仕事量の減少
 - 海外移転
- 優秀な人材の不足
- 新興国による追い上げ(技術面及び品質に関しても)
- 後継者問題
- 苛酷な労働現場(酷暑対策の不備)

今後の生き残り・成長戦略

- 合従連衡により低付加価値のビジネスでも規模の経済により収益性を確保
 - デジタル化による固定費の抑制
 - 積極的な自動化投資による低コスト生産体制
 - 暗黙知のデジタル化による競争優位性の確保
 - 垂直統合により加工軸を多様化(金型、表面処理、etc.)し高付加価値化を図る
- 海外からの優秀な人材の受け入れ
- 海外企業との取引
 - 将来的には海外進出も
- 日本でしかできないモノづくりの探求
 - 日本が開発した材料?
 - 日本にしかない設備?
- 世界に先駆けてCN対応のモノづくりによる先行者メリットの享受
- 製造現場の環境改善

垂直・水平統合による収益率の改善、規模の拡大を図りつつ、成長市場にアクセスし成長を図る必要があるのではと思考いたします