

【概要版】

平成27年3月
一般財団法人 北陸産業活性化センター

「北陸地域の製造業における中小企業の現状と課題」に関する調査及び研究報告書 ～北陸の「元気な」中小製造業～

1. 調査の目的

本調査報告は、北陸地域の製造業の中小企業の現状把握およびこの調査・研究により、いわゆる「元気な」中小企業は、どのような経営方針、設備投資、研究体制、人材育成、産学官金連携、補助金制度の活用を行っているか等を調査分析し、北陸のものづくり中小企業の今後の経営が、より活性化する一助となるよう情報を提供せんとするものである。

2. 北陸地域の製造業の概況 ～統計データ等にもみる北陸地域における製造業の特徴～

【製造業全体（大企業を含む）】

- ・北陸地域における域内総生産に占める製造業比率は、全国よりも高い。県別では、富山で高く、一方、石川では卸売・小売業やサービス業、福井では電気業の比率が高い
- ・富山のものづくりの主力は、化学（医薬品）、金属製品（アルミサッシ）、電子部品（パワーＩＣ等）。また、富山のものづくり産業で黒字が大きく、競争力が強いのは、非鉄加工（ファスナー）、建築用金属製品（アルミサッシ）、医薬品、パワーＩＣ
- ・石川のものづくりの主力は、生産用機械器具（工作・建設機械）、電子部品・デバイス、繊維。また、石川のものづくり産業で黒字が大きく競争力が強いのは、建設・鉱山機械（建設・工作）、電子部品、繊維
- ・福井のものづくりの主力は、電子デバイス、化学工業、繊維。また、福井のものづくり産業で黒字が大きく、競争力が強いのは、電子デバイス、繊維、眼鏡・その他光学機械
- ・有効求人倍率は、全国平均よりも高水準となっており、3県ともバブル期以降の最高水準。最も高い愛知県に迫る勢い

【中小企業】

- ・北陸3県とも、製造業が産み出す付加価値額に占める中小企業の割合が全国平均よりも高く、3県合計では全国を7ポイント上回っている
- ・従業者数の特化係数(※)を見ると、石川・福井の繊維、福井のその他製造業（眼鏡）は、大企業・中小企業とも係数が高いが、電子部品・デバイスでは、石川・福井では大企業、富山では中小企業の従業者数が多い
- ・付加価値額の特化係数を見ると、富山の非鉄金属、石川・福井の繊維、福井のその他製造業（眼鏡）は、中小企業によって支えられていることが分かる
- ・伝統的な地場産業が盛んなことから、長寿企業の輩出率は全国的に見て、高い
- ・中小企業庁「元気なモノ作り中小企業300社」（2006～2009年）、経済産業省「グローバルニッチトップ企業100選」（平成26年3月）には、経済規模に比較して多くの北陸地域の企業が選定されている

(※) ここでの特化係数は、全国平均の業種別構成比を1としたときの各県における構成比の割合を表す。特化係数が1より大きければ、全国での平均的な構成比よりも高く「特化している」と言える。

3. アンケート調査とヒアリングの概要

北陸3県に本社を有する製造業中小企業を対象に、経営課題、新たな事業分野への展開、企業間連携、雇用や人材の確保・育成、公的機関・支援団体等による支援策について、現状と課題や問題点等を把握することを目的にアンケートを実施した（実施期間：平成26年10月）。1,300社に発送し、その17.5%に当たる228社より回答を得た。

北陸地域の優れた（特徴ある）製造業の中小企業の中から、16社を選定し、いかに企業の持続可能性を確保しているのか、どういった産学官・企業間連携策を取っているのか、助成機関や助成制度をいかに活用しているのか、人材の確保・育成にどう取り組んでいるのかといった点をヒアリングするために、訪問取材を行った。また、北陸地域以外に立地する企業の中で、特に参考になると思われる5社を選定し、北陸地域の企業と同様の点をヒアリングするために、訪問取材を行った。

4. 企業が事業を継続する上で必要となること（まとめ）

データ分析、アンケート調査、ヒアリングの結果から、製造業の中小企業が事業を継続していく上で必要となる条件を挙げると、以下の3つに整理できる。

【時代を先読みし、果敢に先手を打つこと】

北陸地域の中小製造業でも多くの企業が先手を打って、新たな事業分野への展開を実施しているところであるが、このように果敢に挑戦することが企業の成長につながっている。優れた中小企業では、時代を先読みし、将来への危機感から新事業に進出して成功を収めている例が多くみられる。新たな事業の業種としては、航空機関連など成長産業として位置づけられている分野に進出する企業が多い。その際、市場や顧客のニーズを的確に把握するためには、学会や展示会への参加等を通じた情報収集や情報発信が有益である。また、製造面においては、積極的かつ計画的な設備投資を実施することも重要な要素になっている。

【自社の強みを正確に把握し、

それを活かせるような生き残り策を考えること】

独自の技術力と顧客との信頼関係を自社の強みとして、それを活かした生き残り策を講じている企業が多い。高い技術力を有し、かつ大手企業が手掛けていない競争の少ない分野を選んで参入している中小企業が北陸地域には多く、そのことが当地のニッチトップ企業の多さにもつながっている。技術を外部に流出させないように設備・機械を内製することで、強みを守っている企業も見られる。また、顧客の要望に応えていくことが、顧客との信頼関係の構築、さらには技術水準の向上に結び付いている。フットワークの軽さを発揮しやすいという中小企業ならではの強みが役立っている例もある。一方で、北陸地域の中小製造業はサプライヤー企業が多く、顧客との関係が濃密になる傾向があるが、特定の顧客に過度に依存しないことが必要だろう。

【周辺の協力企業も巻き込んで、

集積を活かす形での生き残り策を模索すること】

例えば、眼鏡産業が集積している鯖江では、長年、眼鏡産業で培われてきたものがチタン加工における技術の高さと多様さを支えており、その集積を活かすべく、仕事を一元的に請け負うコンソーシアムを組成し成功を収めている。立地そのものの集積でなくとも、企業間連携や産学官金連携により新分野進出を果たした事例や補助金等の公的助成制度をうまく利用している企業も多く、自社を取り巻くいろいろなネットワークを可能な限り利用していくという貪欲な姿勢が功を奏している。ただし、現状においては、規模の小さい企業を中心に公的助成制度の利用に困難を感じている企業も多く、円滑な利用を促すための支援策を講じる必要がある。

上記の3つを製造業の中小企業が事業を継続していく上で必要となる条件として掲げた。その中でも述べてきたように、「人材の確保・育成」は会社経営の全体に大きく関わっている。

今後、我が国の労働力人口の減少が見込まれており、人材の確保の問題は、より大きくなることが想定される。その対策として考えられるのが、女性と高齢者を積極的に活用することである。北陸地域は女性の就業が最も進んでいるところだが、さらに、従来から比較的多かった事務部門以外の営業・販売、企画・開発部門でも管理職に登用しようという動きが見られるほか、産休・育休制度の拡充など就業環境を整備している事例もあり、今後は、こうした取り組みが一層、必要になると考えられる。また、人材の確保が困難になっている中、人材の育成は重要性を増している。その取り組みとしては、OJTが中心だが、それに付加する部分について、元気な中小企業においては多様な試みがなされている。