

新素形材産業ビジョン策定委員会（第3回）-議事要旨

日時：平成25年1月30日（水）14時～16時

場所：機械振興会館 6D-1,2 会議室

議事概要

吉川委員長挨拶の後、川寄委員（熱処理）、木村委員（鋳造）、後藤委員（鍛造）、晝田委員（金属プレス）および牧野委員（金型）から、各業界の強み・弱み、業界を取り巻くビジネスチャンスと脅威、業界が考える今後目指すべき方向性等に関して提示がなされた。引き続き、事務局より配布資料に基づき、素形材産業の調達・技術流出への対応状況、並びに内外の事業環境比較について説明した。なお、主な討議内容は以下のとおり。

【川寄委員プレゼンテーション】

- 金属熱処理業について、海外進出の現状と今後、世界的にみた強み、海外展開・国内生き残り両面で目指す今後の方向性等について紹介があった。

（委員の意見等）

- 受託加工による熱処理は、内製の場合と異なり、顧客からどのような要求がくるかわからない。形状、鋼種、前加工等の種類の多さ、それらに応じた熱処理のレシピをその都度考える必要があり、技能士には幅広い知識が求められる。技能検定の取得が他業種に比べて格段に多い一因である。

【木村委員プレゼンテーション】

- 鋳造産業の特徴、世界における位置づけ、現状と課題、強み/弱み、チャンスと脅威、国内市場の縮小と海外展開、取り組むべき方向、必要としている戦略等について、紹介があった。

（委員の意見）

- 国内需要の減少要因には、中国に鋳造の生産が移るということ以外に、加工法が変わっていく、ということもあるのではないか。
- 溶接構造物が鋳造品に置き換わる、または鋳造品が他の工法によるものになる等、業界間の争いは日常的に行われている。現在はこう着状態。
- 鋳造について、砂型もダイカストも全て含めて論じることは難しいかもしれない。
- 転廃業の仕組みについては、経営統合して企業数を減らしていく、ということも当然考えられる。
- 業界の現状では、供給サイドと需要サイドのギャップはどんどん広がるばかり。どこかで国内を調整せざるを得ない。よって、もっとうまく転廃業していけるシステム、援助が必要。

- IT 技術の活用は、海外との取引や輸出を行っているような大量生産メーカー・大手メーカーはかなり進んでいるが、国内にとどまっている中小企業では、人材も絞られており、IT化は遅れている。二極化が進んでいる。

【後藤委員プレゼンテーション】

- 鍛造業の位置づけを説明の後、「鍛造専業者」中堅企業の強み・弱みについて、①装置産業であること、②オーナー企業が多い、③地方に立地、④専業者である という視点から、それぞれ述べられた。また、鍛造業界を取り巻くビジネスチャンス、目指すべき方向性について、紹介があった。

(委員の意見)

- 素形材全般にいえることだが、若い人材を絶やさないことが必要。
- 「生産重量」での取引だけでなく、「製品の付加価値」の観点から、「技術価値・商品価値の製品価格 (Kg 単価) への転化」という良い方向の変化はないのか。例えば、製品が軽くなれば生産重量自体は下がるが、「軽量化への貢献」という付加価値により利益が上がる、といったような。製品の高付加価値性を、素形材業界の強みとしてアピールできないか。
- 付加価値は以前より向上している。鍛造精度の向上や、従来加工領域だったところも鍛造メーカーで行う等、高付加価値化に取り組んでいる。そうしないと海外調達に負ける。
- (後工程の不要など) 最終製品に近いところまで素形材技術の中でもっていくのが、日本の素形材産業の強みであり、目指すべき方向だと感じる。取引でもそういう点をもっとうまく主張すべき。

【晝田委員プレゼンテーション】

- 国内における金属プレス業界の現状、強み/弱み、ビジネスチャンス、目指すべき方向性などについて、紹介があった。

(委員の意見)

- 日本以外のメーカーへの営業、世界への発信という視点がやや欠落しているように見える。
- プレス業界では、海外メーカーへの営業は、個別企業対応でやっているケースが多い。
- 鑄造協会ではメタルチェーンへの出展、各国際会議の日本誘致なども積極的に進めている。鍛圧機械工業会では MF-Tokyo に出展し何件か取引が成立した例などがある。
- 海外企業との取引では、進出先でメイン日系、その後欧米系部品メーカーとの取引も開始する、というケースはあるが、日本国内にいて海外企業と、というのは難しい。

【牧野委員プレゼンテーション】

- 金型業界の強み/弱み、ビジネスチャンスや中国などの脅威、目指すべき方向性、業界再編

やグローバル市場への対応のための課題などについて、紹介があった。

(委員の意見)

- 課題があり過ぎて自社だけではやりきれないのが現状。外部化する枠組み（公的・民間）が必要と思う。
- 中国の金型品質レベルは、上位の企業であれば、IT 技術の進歩により、一応見た目はできあがるが、補正・改造等への対応力は弱い。時間がかかる。商品化への立ち上がりが遅い。
- 日系企業の指導によりローカル企業の技術レベルが向上している。
- 日本の技術流出、顧客の指導によるレベル向上、という側面もあるが、中国は欧米の金型技術もかなり入れており、ある意味「いいとこ取り」をしている。
- 日本のユーザーは **Low Cost Country** を推奨しているが、何か困ったことがあると助けてくれ、と言われる。現地企業と日本企業では求められている技術レベルが違うように思う。
- エンドユーザーとして、要求品質を落として無理に現地化しているということはない。ただし、製品の要求精度を満たすのに、製法・工法の選択として、日本だと塑性加工でするところを向こうでは切削で対応する、という違いはあるかもしれない。
- 要求レベルが多様化してきている、ということではないか。日本の金型の技術レベルを必要とする部分も多くある。
- エンドユーザーが日本の金型品質を知らないから要求してこない、ということもある。
- 情報発信力が欠けている。情報収集するには情報発信力が必要。素形材業界あげての情報発信について、ビジョンに是非あげてほしい。インターネットや展示会だけではなく、国際会議の日本開催は、有効な情報発信の手段と思われる。
- 業界再編という観点でみた場合、素形材業界は特に進んでいないとの印象がある。

【事務局プレゼンテーション】

- 素形材産業の調達・技術流出への対応状況、並びに内外の事業環境比較に関する紹介があった。

以 上