

大阪の中堅企業の 現状とポテンシャル ～中堅企業実態調査結果より～

平成22年5月14日

大阪市経済局

総務部担当係長 山形 陽一

調査の背景

- 「元気な大阪」をめざす政策推進ビジョン(H21.3)の策定において、外部委員より、先進的なものづくりで急成長している中堅企業(OISP= Osaka Independent Supply Partner)を核とした大阪のものづくり活性化策の検討について提唱

《OISP(成長する大阪の中堅企業群)の特徴》

- ①複数の大手アセンブラ企業を取引先に持つ
- ②業種細分類で国内トップクラス
- ③中核的製品に部品・技術・素材等を提供
- ④いわゆる系列に属さず業績を拡大
- ⑤マーケットの変化に敏感に対応
- ⑥独自に技術革新を行っている

調査対象

- 本調査における中堅企業（製造業）の定義
 - ・直近（2007年）の年間売上高が50～500億円
 - ・大手企業または海外企業との取引有
 - ・大手企業との系列関係がない
 - ・大阪市内に本社を所有
- ⇒市内で329社が該当

調査内容

- ①データ分析(民間信用調査会社の企業情報を活用)
(内容)市内中堅企業の構造、他都市との比較分析、
成長分野との関わり、成長プロセス など

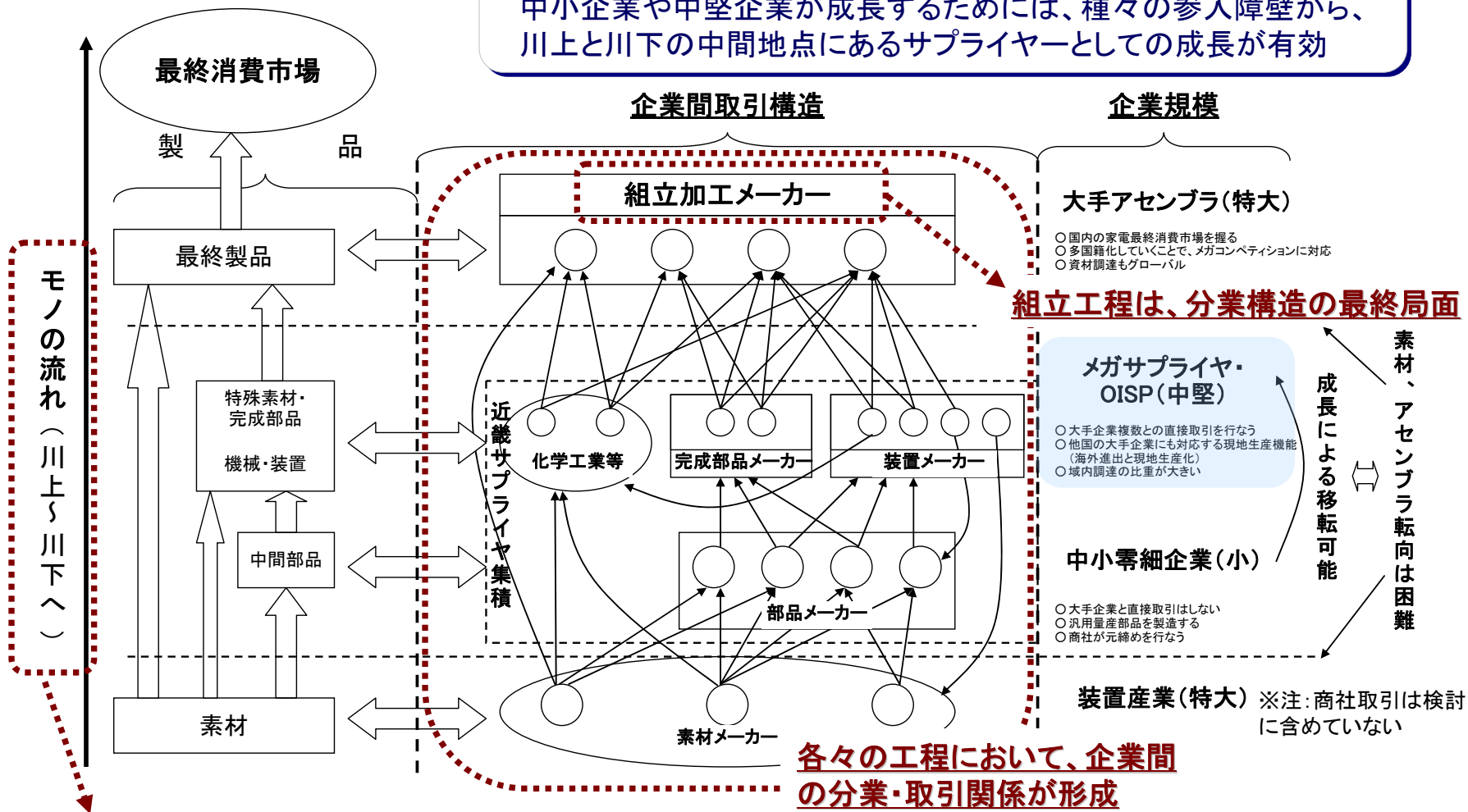
- ②ヒアリング調査(50社)
(内容)中堅企業に成長したきっかけ、現在の取り組み、
生産拠点の立地動向、今後の方向性、
行政への意見・要望 など

OISPを取り巻く企業間取引関係

図2 大阪企業間取引関係図

■ 企業の成長は市場の成長に連動

中小企業や中堅企業が成長するためには、種々の参入障壁から、川上と川下の中間地点にあるサプライヤーとしての成長が有効



<社会的分業構造>

川上から川下へと種々の産業・業種を網羅しながら最終製品としてアウトプット。



その過程で、多くの企業が最終製品のための素材・部品や加工のための機械・装置類を生産。

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

①市内中堅企業の構成

■ 大阪市内の独立系中堅企業は部品サプライヤーを中心に構成

部品サプライヤーが最も多く、その他の製造、産業用機械・装置製造業、アSEMBラーが続いている。

表1 大阪市内の独立系中堅製造業の内訳 (単位:社)

売上高規模	アSEMBラー	産業用機械・ 装置製造業	部品 サプライヤー	その他の 製造	総計
50億円以上 100億円未満	7	13	94	56	170
100億円以上 300億円未満	13	5	77	31	126
300億円以上 500億円未満	1	4	19	9	33
総計	21	22	190	96	329

OISP: 「部品サプライヤー＋
産業用機械・装置製造業」

- アSEMBラー: 部品サプライヤーから供給される中間製品を利用して最終消費財を生産する企業。
- 産業用機械・装置製造業: それ自体は最終消費財の物質的構成部分を担わず、経済的には価格の一部を構成し、加工において不可欠な加工手段を生産する企業。
- 部品サプライヤー: 最終消費財の一部を物質的に構成する部材を供給する製造業。
- その他の製造: 素材メーカーから原材料を調達し、そのまま加工することで最終消費財を生産する企業。

■ 部品サプライヤーの業種で最も多いのは化学工業

化学工業に属する企業が最も多く、鉄鋼業・非鉄金属製造業および金属製品製造業、電気機械器具製造業、一般機械器具製造業、その他の製造業の順で続く。

…近畿圏で一般に強みを持つとされる業種が、部品サプライヤーのレベルでも成立。

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

②取引先からみるOISPの特徴

表2 OISP取引先企業の主業別取引数 (単位:社)

食料品・飼料・飲料製造業	147
たばこ製造業	1
繊維工業	65
衣服・その他の繊維製品製造業	45
木材・木製品製造業(家具を除く)	31
家具・装備品製造業	34
パルプ・紙・紙加工品製造業	127
出版・印刷・関連産業	88
OISP取引先企業の主業	
化学工業	60
石油製品・石炭製品製造業	30
ゴム製品製造業	73
皮革・同製品・毛皮製造業	—
窯業・土石製品製造業	97
鉄鋼業、非鉄金属製造業	298
金属製品製造業	56
一般機械器具製造業	73
電気機械器具製造業	65
輸送用機械器具製造業	268
精密機械・医療機械器具製造業	57
その他の製造業	313
卸売業(1)	4,258
卸売業(2)	86
合計	9,365

- 商社取引を基盤としつつ、大手製造業との取引を活発に実施
- 大阪地域のサプライヤー・システムの中で、取引関係を構築

表3 OISP企業の取引先企業規模(単位:社)

	50億円未満	50億円以上 500億円未満	500億円以上 1000億円未満	1000億円以上 1兆円未満	1兆円以上	合計
取引企業数	5,334	1,299	225	356	52	7,266
取引数	5,915	1,595	341	944	570	9,365
平均	1.10892388	1.22786759	1.51555556	2.65168539	10.9615385	1.28887971

取引先企業規模別では、50億円未満の取引数が最多

OISP1社あたりの取引数で考えると、1兆円以上の取引先企業が最多

- OISP企業は商社との取引が活発
⇒卸売業(商社)との取引が全体の半数以上を占める
- 取引先製造業はOISPと同様、一般機械器具製造業や電気機械器具製造業、化学工業や金属製品製造業種等が多い。
⇒同一産業内における部品サプライヤーとして機能
- OISPにとっての主力市場は大手企業
⇒電気機械器具製造業などの巨大なアSEMBラーとの直接取引を
平行で実施

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

③市内企業の売上高規模別動向～企業数・売上高合計

- 大阪市における売上高別企業数は、50億円未満の企業数が最も多く、9割以上を占める
- 中堅企業規模の売上高合計値の割合は約2.5割で、50億円未満の企業の倍以上

上表4 売上高規模別製造業企業数(単位:社)

下表5 大阪市売上高規模別製造業売上高合計値(単位:百万円)

50億円未満		50億円以上 500億円未満		500億円以上 1000億円未満		1000億円以上 1兆円未満		1兆円以上		総計
実数	ヨコ計に 占める割合	実数	ヨコ計に 占める割合	実数	ヨコ計に 占める割合	実数	ヨコ計に 占める割合	実数	ヨコ計に 占める割合	実数
5,008	91.2%	408	7.4%	34	0.6%	41	0.7%	2	0.0%	5,493

50億円未満		50億円以上 500億円未満		500億円以上 1000億円未満		1000億円以上 1兆円未満		1兆円以上		総計
実数	ヨコ計に 占める割合	実数	ヨコ計に 占める割合	実数	ヨコ計に 占める割合	実数	ヨコ計に 占める割合	実数	ヨコ計に 占める割合	実数
2,810,321	11.7%	5,939,477	24.8%	2,376,763	9.9%	9,021,758	37.7%	3,780,374	15.8%	23,928,693

企業数は多いが、
売上高合計値は低い

売上高合計値は50億
円未満の2倍以上

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

④都市別中堅企業の集積状況～関西

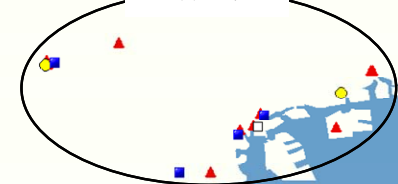
- 大阪は他の8都市に比して面積が小さいが、企業数では他の政令市を圧倒（東京を除く）
- OISPは市内全域にわたって存在しており、幅広い業種企業が集積

②京都市

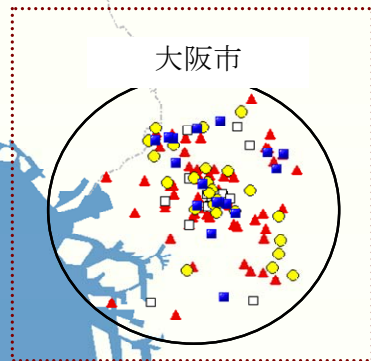
同程度の企業数を有する神戸市と比較しても、京都の中堅企業の業種は分散傾向。

- 電気機械器具製造
- 一般機械器具製造
- 化学工業
- ▲ その他

神戸市



大阪市



③神戸市

独立系、子会社の区分にかかわらず、飲食料品・飼料製造が最多。サプライヤー・システムにのる機械工業系の中堅企業が少ない。

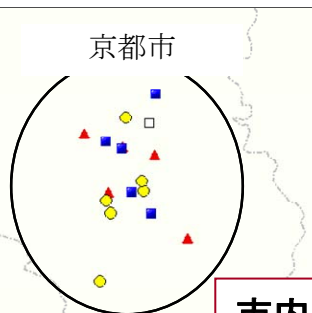


図4 各政令指定都市における独立系中堅企業の所在状況

①大阪市

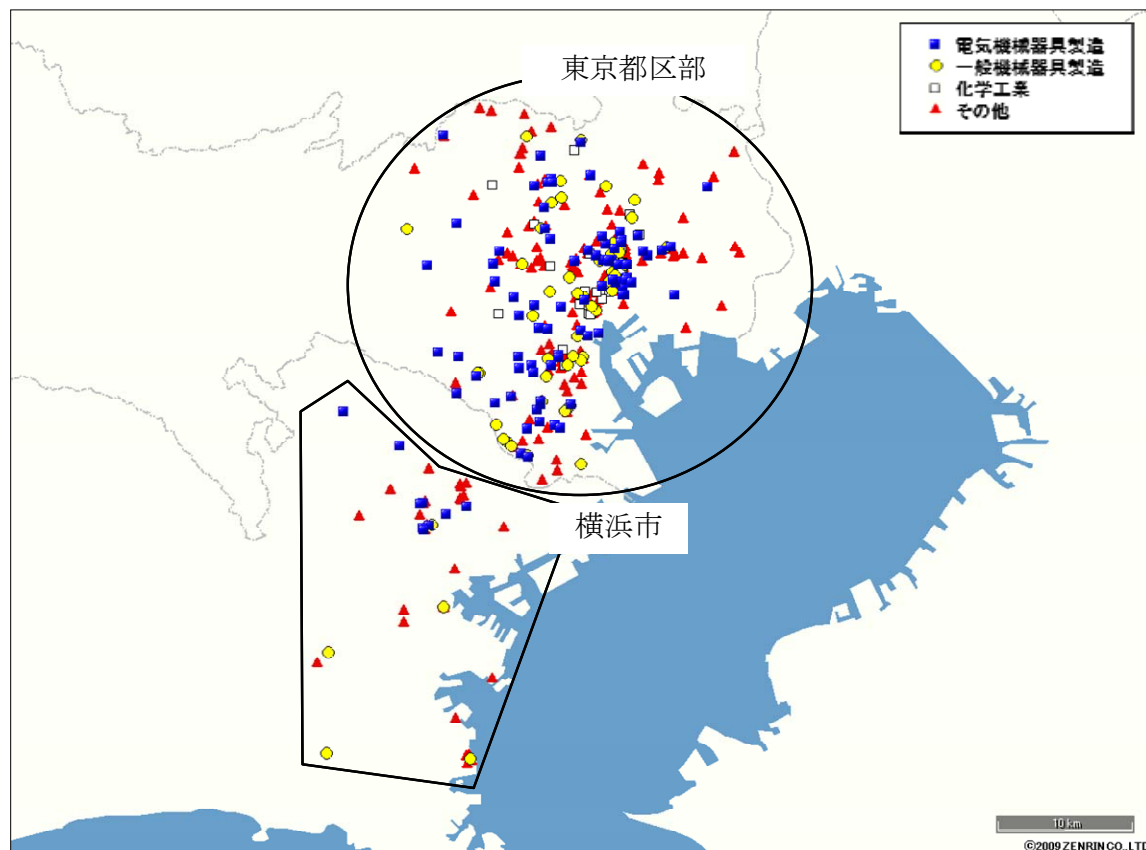
市内の集積規模は極めて大きく、東京都区部を除いて他都市を圧倒。独立系に限ると全業種を網羅しており、幅広い企業の集積に。

↓
大手アSEMBラーとの取引関係を構築しうる地理的条件が影響。

中堅規模のサプライヤーにとって、大手アSEMBラーは自己の商品を販売する市場であり、サプライヤーにとっての良好な経営環境と成長の機会を提供。

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

④都市別中堅企業の集積状況～関東



④東京都区部(分析対象からは除く)

企業集積数で圧倒的多数を誇り、業種に関しても網羅的。23区全域に渡り企業が集積しており、京浜工業地帯としての広がりを見せている。

⑤横浜市

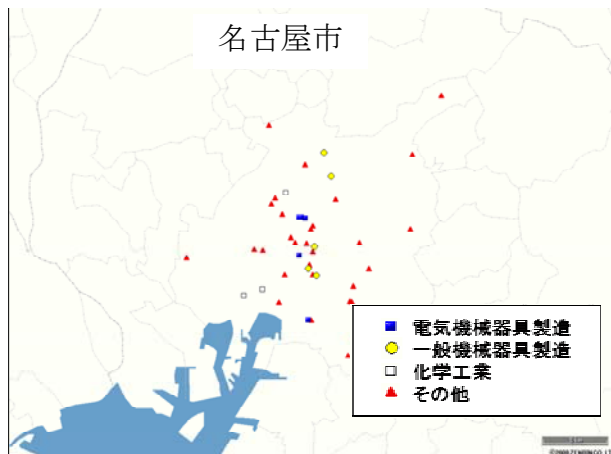
独立と系列の数が最も近接。輸送用機械器具製造業は、東京都区部に次いで多く、電気機械器具製造業も東京都区部、大阪市の次に多い。最終消費財に近い企業あるいは部品サプライヤーが集中しており、現在の日本の主力産業に特化した産業構造。

⑥その他:川崎市

中堅規模の企業数では第6位であり、横浜市と同様、系列系企業の数が多い。他都市に比べて、電気機械器具製造業、一般機械器具製造業、化学工業、鉄鋼業・非鉄金属製造業の4業種が多く、その他の業種の企業数は極端に少ない傾向にある。

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

④都市別中堅企業の集積状況～名古屋・九州

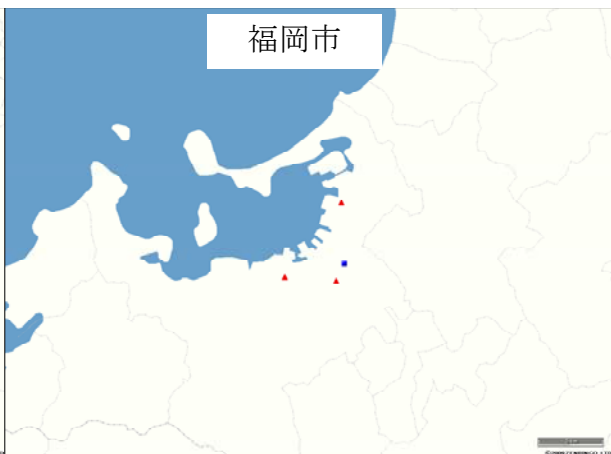


⑦名古屋市

独立系の数が多く(子会社の3倍程度)、集積業種は分散的。自動車産業の集積地と近接しているが、集積が進んでいるとも言いきれない。

⑧福岡市

福岡市は、北九州市と並んで中堅規模の企業数が最も少ないグループ。神戸と同様、飲食品・飼料製造が最も多く、機械工業系の中堅企業が少ない。



⑨その他:北九州市

北九州市は中堅規模の企業数がもっとも少ない。福岡市と比較すると、最も多い業種は食食品・飼料・飲料製造業だが、北九州市では1社が存在するのみ。これに対して鉄鋼業・非鉄金属製造業の企業数は政令指定都市の中では比較的上位に入っており、鉄工業の集積が見られる。

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

⑤ 大手アSEMBラーの集積状況とOISP

- 地域ごとに集積状況は異なっているが、大阪府下には家電メーカーを中心とした多様かつ良質な大手アSEMBラーが集積
- 大阪市内には多くのサプライヤー企業が存在しているため、大阪地域内で部品や産業用機械の調達が可能

＜大阪市内にOISPが生み出された背景＞大手アSEMBラーの多数性と多様性に加えて、OISPにとっての部品サプライヤーが多数存在していること。OISPはこうした外部環境の中で、自己をサプライヤー・システムの間接地点に位置づけている。

＜分析方法＞

大手アSEMBラーの集積状況確認のため、各府県別に製造業の売上高上位10社を抽出。

＜大阪府の特徴＞

1. **アSEMBラーの多様性**: 大阪府は家電メーカーを中心に、自動車、農業用機械、医薬品などの多様なアSEMBラーが売上高上位10社に名を連ねる。

⇒ **地域ごとの差が有り**: 例) 愛知県は上位10社のうち9社がトヨタ関係であり、10社すべてが自動車関連産業

2. **大手アSEMBラーの存在**: ダイハツ工業とパナソニック電工以外は全て連結頂点企業で、サプライヤーは住友電気工業のみ。家電についてはパナソニック、シャープ、三洋電機の3社が集積。

⇒ **サプライヤー側からみた場合の市場の安定度が高い**

表6 大阪府2008年度売上高上位10社
(単位: 百万円)

順位	漢字商号	売上高	都市名	主業	系列FLG
1	パナソニック	4,862,220	大阪府門真市	民生用電気機械器具製造業	独立系
2	シャープ	2,768,797	大阪府大阪市	電子計算機・同付属装置製造業	独立系
3	三洋電機	1,417,946	大阪府守口市	民生用電気機械器具製造業	独立系
4	ダイハツ工業	1,270,836	大阪府池田市	自動車製造業(二輪自動車を含む)	系列系
5	住友電気工業	1,011,577	大阪府大阪市	電線・ケーブル製造業(光ファイバーケーブルを除く)	独立系
6	パナソニック電工	1,009,948	大阪府門真市	電気照明器具製造業	系列系
7	武田薬品工業	892,546	大阪府大阪市	医薬品製剤製造業	独立系
8	クボタ	685,431	大阪府大阪市	農業用機械製造業(農業用器具を除く)	独立系
9	日本ハム	662,840	大阪府大阪市	肉製品製造業	独立系
10	ダイキン工業	499,227	大阪府大阪市	冷凍機・温湿調整装置製造業	独立系

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

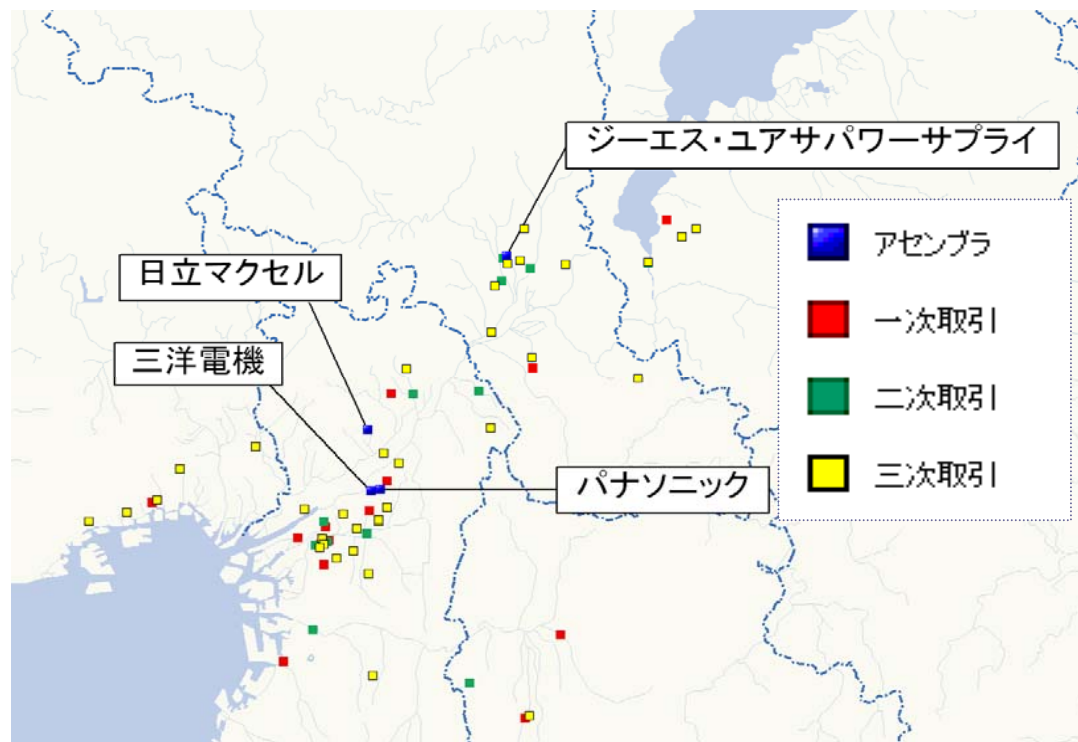
⑥成長見込分野における、OISPのサプライヤー・システムの位置づけ ～《例》リチウムイオン電池産業の市場動向

- リチウムイオン電池の生産は東西の電気機器メーカーによって二分。
- 関西では、大阪を中心として、京都、兵庫から奈良や滋賀などに幅広く分布。また、リチウムイオン電池大手4社や系列会社も多いが、その他にも化学、非鉄金属などの素材系メーカー、工業用機械・装置メーカーが集積。



関西圏は多様な工業の集積が基盤となり、互いに密接な関わり合いを持ちつつ、リチウムイオン電池産業を形成。

図5 関西リチウムイオン関連取引マップ(アセンブラ～三次取引)



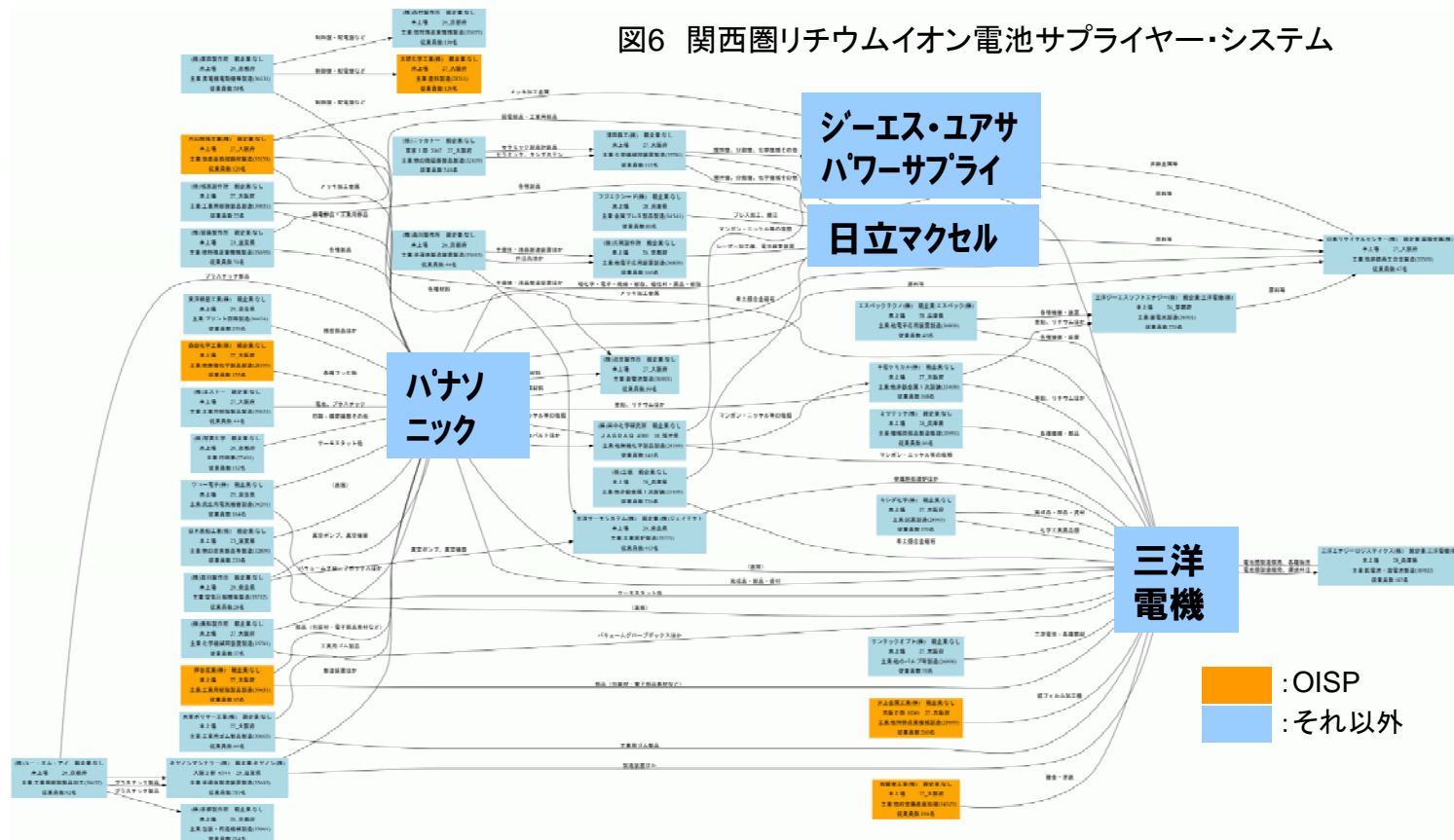
データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

⑥成長見込分野における、OISPのサプライヤー・システムの位置づけ

～リチウムイオン電池 サプライヤーシステム

- 関西圏にはリチウムイオン電池関連の産業が集積しており、これらの企業がリチウムイオン電池大手4社との複雑な取引関係を基礎として結びつくことによって、ひとつの集積を形成。
- 大阪府下には有力なアSEMBラーが集まっているが、正極材や負極材といった、電解液以外の素材を供給するサプライヤーが揃っていない。
⇒サプライヤー・システムを大阪府内で完結させる仕組み作りが重要。

図6 関西圏リチウムイオン電池サプライヤー・システム



データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

⑥成長見込分野における、OISPのサプライヤー・システムの位置づけ

～太陽光発電パネル製造 サプライヤー・システム

- 大阪府下で太陽電池モジュール生産を行なっている大手メーカーは、シャープ、三洋 電機。OISP企業は、自社は大手太陽電池メーカーと直接取引によって業績を拡大させ、その業績に応じて中小企業へと発注をかけるという、川上と川下企業を結ぶサプライヤー・システムの連結点にいる。
⇒大阪府下ではサプライヤー・システムがコンパクトに形成。今後の対応としては、現在あるサプライヤー・システムを他地域に移させないこと、他地域に依存している製造工程を域内に呼び込むことが考えられる。

～LED関連企業集積

- LEDを生産する企業は域内に存在しないにもかかわらず、こうした企業に対して部品や産業用機械・装置を供給する企業は多数存在。
⇒大阪府内で作られたLED部品が、いったん域外の企業に供給され、それが再度LEDとして大阪府内で照明装置に組み付けられていく、非効率的なサプライヤー・システムを形成。今後は他府県への流出可能性を防ぐと共に、一連企業の誘致が必要。

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

⑦過年度分析～OISPの成長力

- 2002年を100とした成長率をサプライヤー・システム別に見ると、2002年以降の期間では、OISPの業績拡大が突出
- 大手アセンブラーは2002年より成長を続けており、同時期に成長を続けたのはOISP
⇒OISPの成長は、サプライヤー・システムのなかでの川下企業との取引関係の中で展開する。

図12 2002年を基準とした場合の各年の比率(2002年=1)

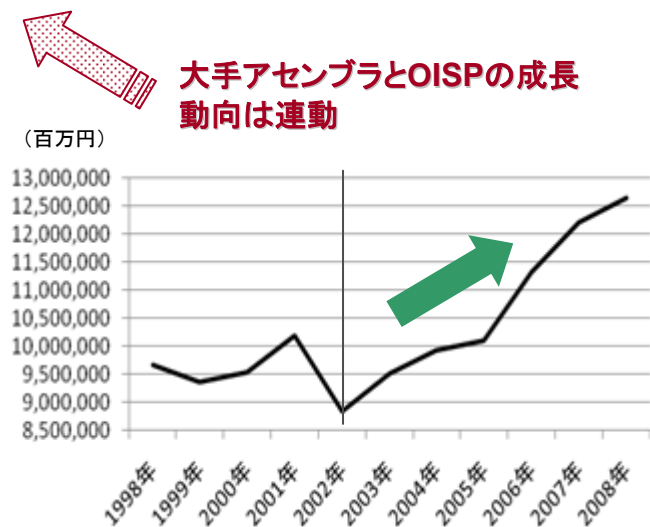
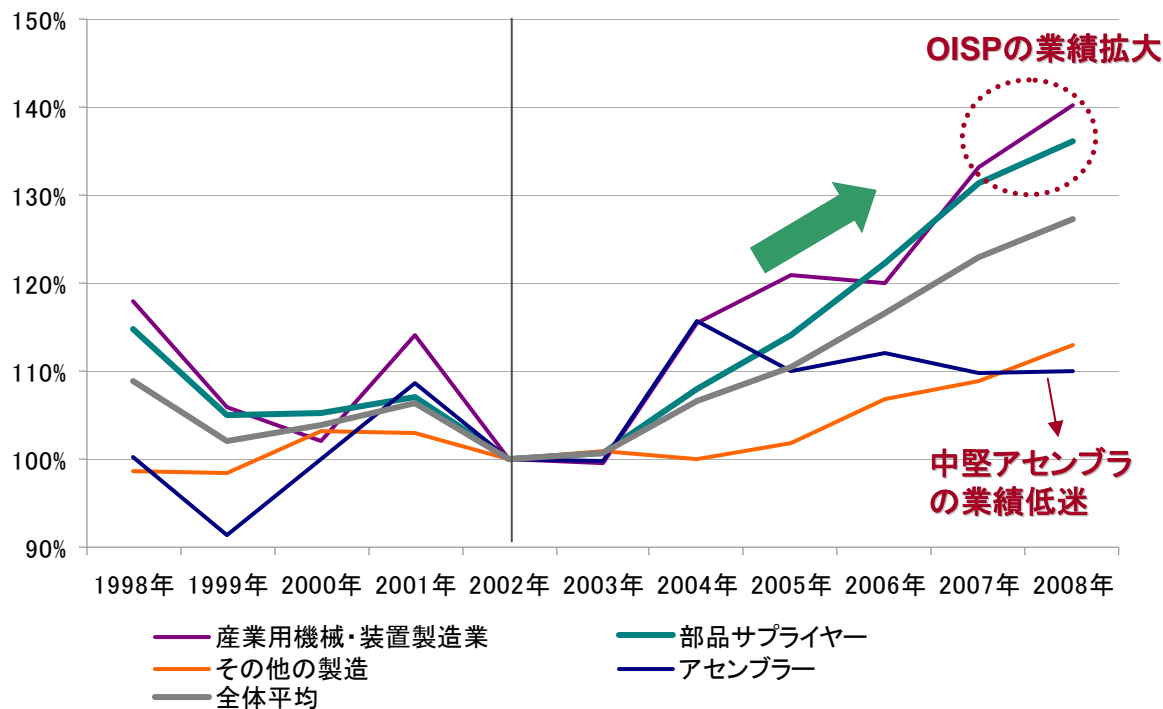


図13 大阪府大手アセンブラーの売上高合計値経年変化

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル まとめ：(1)他都市との比較分析

- 大阪市は「狭い面積」に中堅企業をはじめ多くの企業が集積しているところに大きな特徴がある。また、OISPの特徴を有する中堅企業は「全業種」存在している。
※他地域では業種ごとの成長に偏りがあり、網羅的には中堅企業は育っていない。
 - 地域の政令指定都市にある中堅企業の特徴は、食料品製造が多い点で、京都市、神戸市、福岡市にその特徴がみられる。
 - 工業集積地域として名高い、川崎市、北九州市などは中堅企業は少ない。
- ★サプライヤーとして中堅規模に成長するためには、ある一定の地域条件が必要と考えられるが、大阪市は大手アSEMBラーの多数性と多様性に加えて、OISPにとっての部品サプライヤーが多数存在していることに優位性がある。

データからみる市内中堅企業の特徴・ポテンシャル

まとめ：(2) OISPの成長分野との関わり、成長プロセス

- 成長分野との関わりでは、主要分野におけるサプライヤー・システムにOISPが多く関わっている。
 - ・リチウムイオン電池、太陽電池では、主要アセンブラが大阪に所在しており、またこれらと取引関係を有するOISPが多く存在
 - ・LEDでは、主要なアセンブラが大阪にいないにも関わらず、部品・産業用装置等の企業が多く集積
- OISPの成長プロセスには必ず大手アセンブラ企業の存在がある。これは景気との関係も強く影響している。(2002年からの輸出を中心とした製造拡大が影響)
- 他都市との関係をもみても、大手アセンブラに強い企業(特に電機)がいたことが中堅クラスのOISPの成長に強く関与している。
- 外部要素としては、①大手アセンブラ、②アセンブラの成長を促すイノベーション、③景気の拡大、が中小企業の中堅化に重要なポイントとなっていた。このような背景を受けて成長したのがOISPである。
- 業種的には、鉄・非鉄金属、電機、一般機械器具、化学などに多くみられる。

ヒアリング調査結果(50社:概要)(1)

- 中堅企業に成長したきっかけ
 - ・ニッチな市場で業績を伸ばしてきた企業も一部あるが、多くの企業は自社の優れた技術力が大手アセンブラ企業に評価され信用を獲得し、量産化⇒パラレル取引⇒海外展開により業績拡大
- これまで及び現在の取り組み
 - ・主力製品の販路拡大等により当面の売上を確保しつつ、次代の中核となりうる製品の研究開発活動を自社の研究機能や大手企業・大学・研究機関と共同して精力的に実施
- 生産拠点の立地
 - ・現在主力工場を府下に置く企業は20社(うち市内は7社)で、半数以上は府外に立地
 - ・立地場所の変遷を見ると、
創業当初は市内 ⇒ 事業拡大に伴い周辺に工場を増設 ⇒ 効率化のため大規模工場を新設・集約 といったパターン
 - ・立地場所の選定において、50~100億円の企業では自治体の企業誘致・インセンティブが多く挙げられるが、100億円以上の企業では得意先との関係を重視する傾向
 - ・海外に生産拠点を持つ企業は半数程度であり、進出先はアジアが大半(価格競争力の強化、得意先の海外展開に同調)

ヒアリング調査結果(50社:概要)(2)

- 今後の方向性
 - ・成長分野(環境・エネルギー、健康・医療など)への参入を志向する企業が多い
 - ・立地・設備投資面では、得意先との関係や価格競争力の強化のため、海外を志向する企業が多い
 - ・ほとんどの企業は引き続き大阪に本社を置きたいとの意向だが、生産拠点との近接性から市外への移転の可能性が非常に高いとする企業、本社が市内(府下)にあることにメリットを感じていない企業が数社存在
- 行政への意見・要望(主なもの)
 - ・税負担の軽減
 - ・各種規制の緩和
 - ・海外展開にかかる情報提供・サポート
 - ・地域・行政との関わりの希薄さ など

市内中堅企業群のポテンシャルと課題

■ ポテンシャル

- ① 大阪市にはアSEMBラーよりもサプライヤーの方がより多く集まっており、中堅企業になる潜在性を有する中小企業が多数存在し、業種も多様
- ② 大阪府下のアSEMBラーの数も東京都に次ぐ集積状況であり、サプライヤー企業にとっての市場が広く集積
- ③ 成長分野(環境・エネルギー関連等)に参入するサプライヤー企業が多数存在など

■ 課題

- ① 本社機能や生産拠点の域外(海外)流出への懸念
- ② 成長分野におけるサプライヤーシステムの更なる強化
- ③ 地域・行政との接点づくり など

今後本市が検討を進める取り組み

- 市内中堅企業群(サプライヤー・システム)の強化に向けて
 - ・国際競争環境の整備のための支援
 - ・成長分野の大手アセンブラ、サプライヤー企業の誘致
 - ・地域、行政との継続的な対話・協働の機会提供 など
- 次代の中堅企業の創出・育成に向けて
 - ・大手アセンブラ企業との接点構築に向けた支援 など