

電子部品業界の現状

～円高克服には価格交渉力を高めることが必要～

【ポイント】

1. 電子部品業界はアジアの成長を取り込んできた。同時に、生産拠点の海外移転を進めることで為替レートの影響を緩和し、固定費を下げ収益体質を改善してきた。
2. しかし、海外生産の増加による対応では限界が近づいていると考える。
3. 円高の問題を解消するには価格交渉力を高めることが必要である。一旦失った価格交渉力を再度高めるには、自動車の電子化などがチャンスであろう。

東日本大震災後の急激な円高進行により、歴史的な円高水準が現在も継続している。

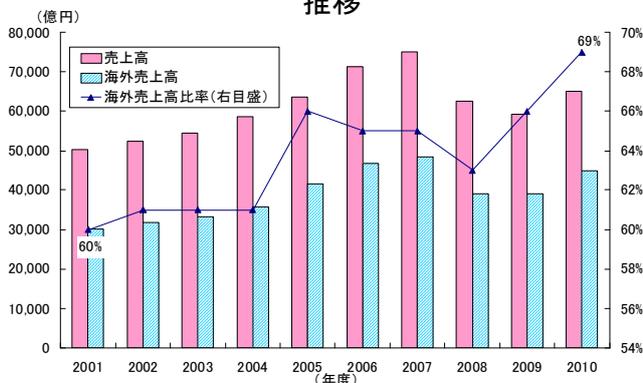
この円高が輸出産業に与えた影響は大きく、各社は円高に対応するため海外での生産にシフトする動きを早めている。この状況が続けば、国内の産業基盤が一段と弱まる可能性が高まろう。電子部品業界も例外ではない。

1. アジアの成長を取り込んできた電子部品業界

ここまで円高による影響が拡大しているのは、海外の需要を大きく取り込んできたことに起因する。特に 2000 年以降、国内市場の成長が鈍るとその動きは更に活発化した。図表 1 の通り、主要電子部品 21 社（以下、電子部品業界とする）の過去 10 年間の海外売上高比率の推移を見てみると、2001 年度に 60% だったが、その後徐々に増加し、2010 年度には 69% に達している。

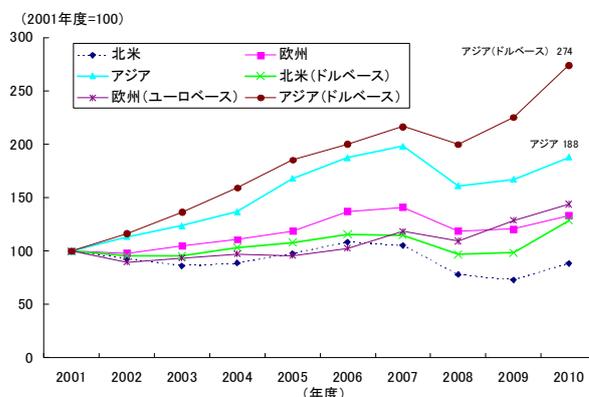
また、最も伸びたのはアジア地域向けで 2001 年度から 2010 年度までで 88% 伸びている。ドルベースに換算すると 2.7 倍と大幅に伸びており、世界の工場から消費地へ変化しつつあるアジアの成長を大きく取り込んだ結果と言えよう。

図表 1. 電子部品業界主要 21 社の海外売上高の推移



(資料) 主要電子部品 21 企業の有価証券報告書より富国生命投資顧問作成

図表 2. 地域別の売上高の伸びの推移



(資料) 主要電子部品 21 企業の有価証券報告書より富国生命投資顧問作成

順調にアジアの成長を取り込むことで、2001 年度からピークの 2007 年度の間売上高は 49% 増加した。その一方で、収益は金額でこそリーマンショック前までは増加傾向にあったが、粗利益率で 26%~27%、営業利益率は 10% 程度で常に推移しており、ピーク時の 2007

年度でも 11.1%と利益率は大きく上昇しなかった。

売上増加にもかかわらず利益率が上昇しなかった理由は、価格競争激化により原材料費の高騰を製品価格へ転嫁できなかったためである。この背景としては、①拡大する新興国需要に比例し原油や金属など資源価格が上昇、②韓国、台湾及び中国のライバルメーカーが台頭してきたことで価格競争が激化、③リーマンショックによって世界的なデフレ傾向に拍車がかかったこと、などが挙げられよう。各社の製造原価明細を合算すると、原材料費が製造費用原価に占める割合は、2001年度の48%からピークの2007年度には54%に上昇している。電子部品業界は原材料費の上昇及び価格競争激化で悪化する収益を、オートメーション化や賃金の安い海外へ工場を移転することで、労務費を中心とした固定費を引き下げ、なんとか一定の収益率を維持してきた。

図表3. 損益分岐点分析

	2001年度	2002年度	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度
変動費(億円)	25,079	26,118	27,498	30,227	32,555	37,016	39,190	33,472	30,942	33,104
固定費(億円)	22,545	21,725	21,413	22,685	24,598	26,440	27,600	28,154	25,002	25,800
損益分岐点売上高(億円)	44,882	43,310	43,171	46,849	50,469	54,898	57,872	60,583	52,421	52,621
固定比率	45%	41%	39%	39%	39%	37%	37%	45%	42%	40%
限界利益率	50%	50%	50%	48%	49%	48%	48%	46%	48%	49%
損益分岐点売上高比率	89%	83%	79%	80%	79%	77%	77%	97%	89%	81%

(資料)主要電子部品21企業の有価証券報告書より富国生命投資顧問で作成

※1 原価については単体の製造原価明細より推計した。

※2 変動費については、材料費と外注費とした。

2. さらなる円高の進行と海外生産比率上昇の限界

しかし、この歴史的な1ドル80円を上回る水準の円高の進行が、リーマンショックから回復途上にある電子部品業界の利益を急激に圧迫している。

2011年度上期の主要電子部品企業(3月決算の19社を対象)の業績は、売上高3兆50億円(前年同期比▲5%)、営業利益2,025億円(同▲39%)と前年上期と比較して減収減益となった。減益額のうち円高の影響は、前年上期の平均為替レートからの円高幅が約9円で、各社の円高に対する利益の感応度から試算すると約500億円近くとなり、減益額の約40%を占める。

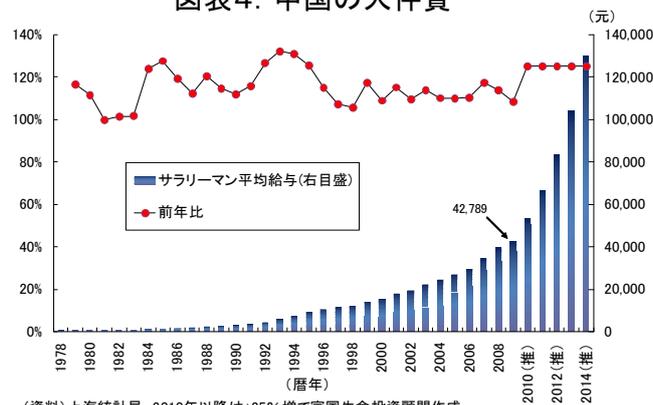
このような状況となっても国内の成長があまり見込めないため、海外需要を取り込んでいかざるを得ない。そして、円高の対応策としては、海外生産比率を上げ、為替レート変動の影響を緩和していくことしかないのが現状である。

所在地セグメント別売上高の日本を除いた売上高を海外生産高と仮定すると、2001年度で電子部品業界の海外生産比率は50%あり、2009年度には58%に上昇している。さらに直近では海外生産比率は60%を超える状況に既に達していると推定される。

また、単体ベースで製造原価に占める労務費の割合は2001年度には16%だったが、現状では11~12%程度まで引き下げられている。これは開示のある単体の労務費率を参考にしており、実際はもっと労務費の割合は引き下がっている可能性が高く、これまでは海外シフトによる固定費低下の効果が大きかったことが分かる。

しかしながら、今後は安価な労働力を求めて海外進出を進めても、この効果は限定的だろう。世界の工場となった中国の件費は図表4の通り上昇し

図表4. 中国の件費



(資料)上海統計局 2010年以降は+25%増で富国生命投資顧問作成

ている。2010年の中国沿岸部の月給は5万円程度で、ここ1年間で約25%上昇したと聞く。5ヵ年計画に沿って賃金上昇が同程度であるとする2014年には13万円を超えてくる。これまで海外生産比率を上昇させることで低減してきた固定費も数年前と比較すると増加する懸念が出てきた。

それでも海外進出しか策がないとすると中国から東南アジアへ、更にアフリカへと人件費の安い地域へ進出していくしかないのだろう。

3. 価格交渉力を高める

海外生産の増加による対応には限界が近く、円高の問題を解消するには価格交渉力を高めるしかないと考えている。価格交渉力が低いと、取引先のコントロール下におかれるからである。

日本は近年まで技術先進国という明確な立場を築いてきた。特に自動車や電機などは、世界市場で高いシェアを確保、「日本製」と言えば、最高品質の評価であり、価格も日本企業が主導し決めてきたと思われる。

その後、台頭してきたライバル達は、日本との技術競争に走らず、顧客へのマーケティングの強化で、ベストではないがベターな商品を安価に提供することでシェアを拡大してきた。これらの企業に対抗するため、生産の海外移転で得た原価低減効果をシェアアップのため値引き要請に対応する源泉として使用し、自ら価格交渉力を弱めてきたのではないかと、製品をコモディティ化させていったのではないかと考える。

海外の需要を取り込み、損益分岐点を下げ、収益体質の改善を図ってきた電子部品業界であるが、図表5の通り付加価値率や1人当たりの付加価値額のトレンドは横ばい～低下傾向にあることから品質に対応した価格が取れていない可能性がある。

価格交渉力を発揮して付加価値の高い、つまり高い利益率を維持した製品を販売すれば円高が進行しても、それに耐えられるだけの利益を得ることが可能だと考えられる。

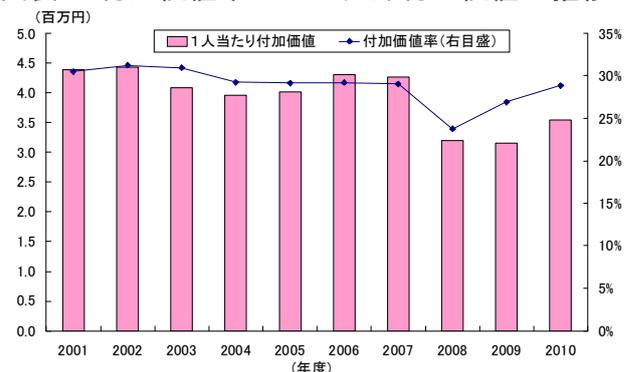
では、どのようにして価格交渉力を高めていくのか。価格の下がった既存の電子製品ではその関係を元に戻すのは難しい。新分野における新製品が対象となり、その製品はできれば安価な原材料で、他社が真似できない機能を有する製品を作るしかない。簡単なことではないだろう。

具体的には自動車の電子化が挙げられよう。世界に先駆けてハイブリッド車の開発を一緒に担ってきた日本の電子部品業界がここではまだ競争上優位であると考えている。また、自動車部品は安全性を最重視する製品であり、簡単にシェアが変化する製品ではない点も技術力の高い企業にとっては魅力だ。

経済産業省「自動車の電子化に係る欧州産学官連携と地域産業振興調査」によれば、自動車の製造コストに占める電子部品の割合は平均すると20%～30%であるが、ハイブリッド車や電気自動車はモーター、電池、電子制御部品がその構造の核となっていることから、これが2015年度頃には40%～50%に高まると言われている。短期間で市場が大きく拡大する可能性のある自動車の電子化は、価格交渉力を取り戻すには大きなチャンスであろう。

(富国生命投資顧問(株) シニアアナリスト 安山 誠健)

図表5. 付加価値率と1人当たり付加価値の推移



(資料)主要電子部品21企業の有価証券報告書より富国生命投資顧問作成
※付加価値＝営業利益＋人件費－減価償却費(日銀方式を参考)