

【令和7年度】 岐阜県補助事業

自動車産業の次世代化に関するアンケート調査結果 概要

1. 調査目的

県内の自動車部品等メーカーの次世代自動車化に対する自社の認識や課題、対応状況等の現状を把握するためアンケート調査を実施した。

2. 調査期間

令和7年5月9日（金）～5月30日（金）

※調査時点 5月9日（金）

3. 調査方法

郵送・オンライン

4. 調査数

416企業

（岐阜県内に本社・事業所を置く、自動車関連部品等の製造を行う中小企業）

5. 回収数

104企業 （回収率 25.0%）

<回収方法の内訳>

- | | |
|---------|-----------|
| ・ 郵送 | 57企業（55%） |
| ・ オンライン | 47企業（45%） |

6. 回答企業の概要

【従業員数】

従業員数	アンケート 回答企業数	構成比
① 10人未満	5	4.8%
② 10人以上30人未満	30	28.8%
③ 30人以上50人未満	20	19.2%
④ 50人以上100人未満	21	20.2%
⑤ 100人以上300人未満	24	23.1%
⑥ 300人以上	4	3.8%
合計	104	100.0%

【資本金額】

資本金	アンケート 回答企業数	構成比
① 5百万円未満	12	11.5%
② 5百万円以上1千万円未満	8	7.7%
③ 1千万円以上3千万円未満	46	44.2%
④ 3千万円以上5千万円未満	22	21.2%
⑤ 5千万円以上1億円未満	13	12.5%
⑥ 1億円以上	3	2.9%
合計	104	100.0%

【売上高規模】

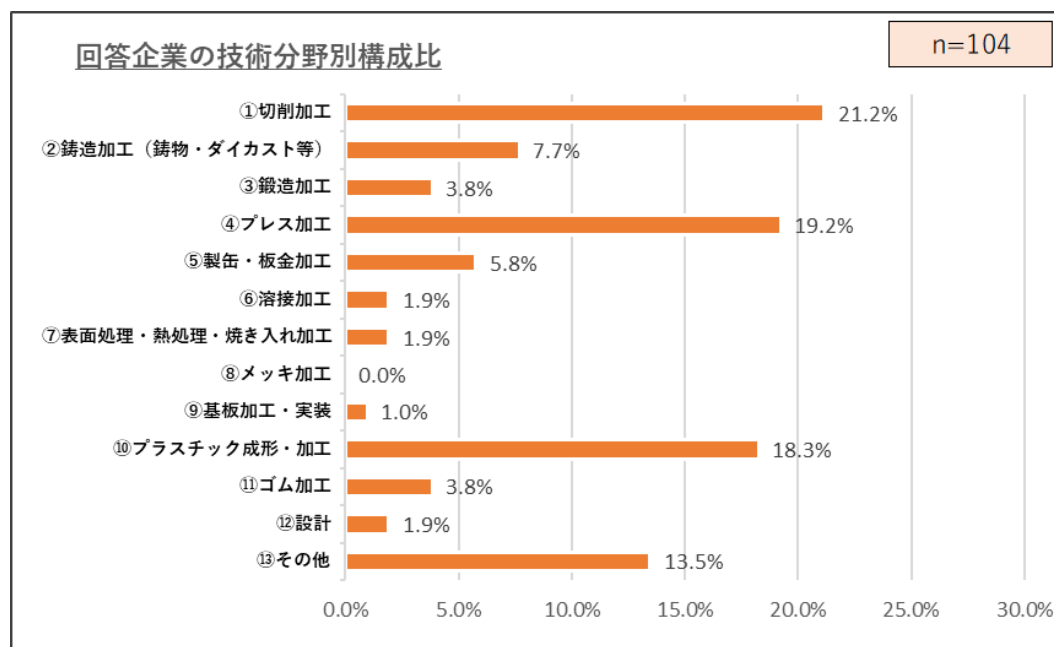
売上高	アンケート 回答企業数	構成比
① 1億円未満	17	16.7%
② 1億円以上5億円未満	24	23.5%
③ 5億円以上10億円未満	16	15.7%
④ 10億円以上20億円未満	17	16.7%
⑤ 20億円以上	28	27.5%
合計	102	100.0%

【自動車関連事業の売上高構成比】

自動車関連事業 売上高構成比	アンケート 回答企業数	構成比
① 0～20%	17	17.7%
② 21～40%	11	11.5%
③ 41～60%	19	19.8%
④ 61～80%	10	10.4%
⑤ 81～100%	39	40.6%
合計	96	100.0%

【技術分野】

回答があった104企業の技術分野を見ると、「切削加工」が22社（21.2%）で最も多く、次いで「プレス加工」が20社（19.2%）、「プラスチック成形・加工」が19社（18.3%）。



その他の技術分野

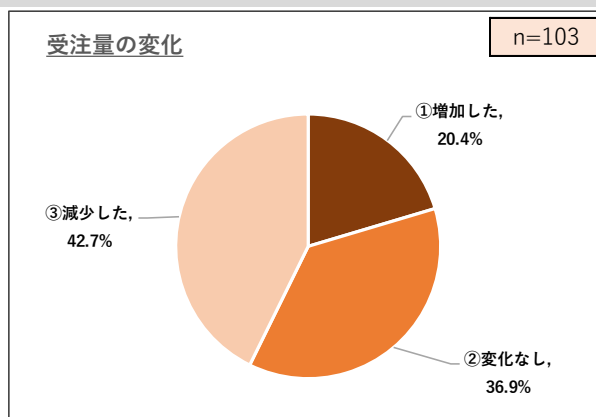
- ・ワイヤーハーネス関連（3社）
 - ・部品加工・組立関連（2社）
 - ・内装生地・不織布関連（2社）
- 他

7. アンケート調査結果

① 昨年同期間（直近1年間）と比べた場合、自動車関連の受注量の変化を教えてください。

自社の自動車関連事業に関する受注量の変化について尋ねたところ、一番多かった回答は「減少した」（42.7%）であった。次いで、「変化なし」（36.9%）、「増加した」（20.4%）となっている。

前年度と比較して、「増加した」の企業は27.9%から大きく減少し、「変化なし」の企業は26.1%から大きく増加している。



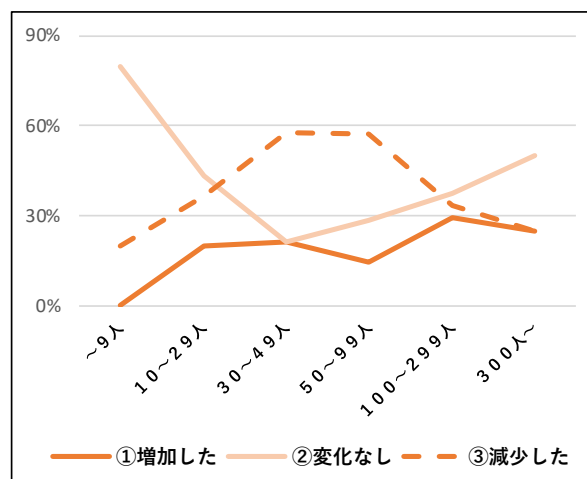
<技術分野別の傾向>

ほとんどの技術分野で大きな傾向は見られない中、「プレス加工」のみ「増加した」と回答する企業が非常に少なく、「変化なし」40%、「減少した」55%と減少傾向が強い傾向を示した。

<従業員規模別の傾向>

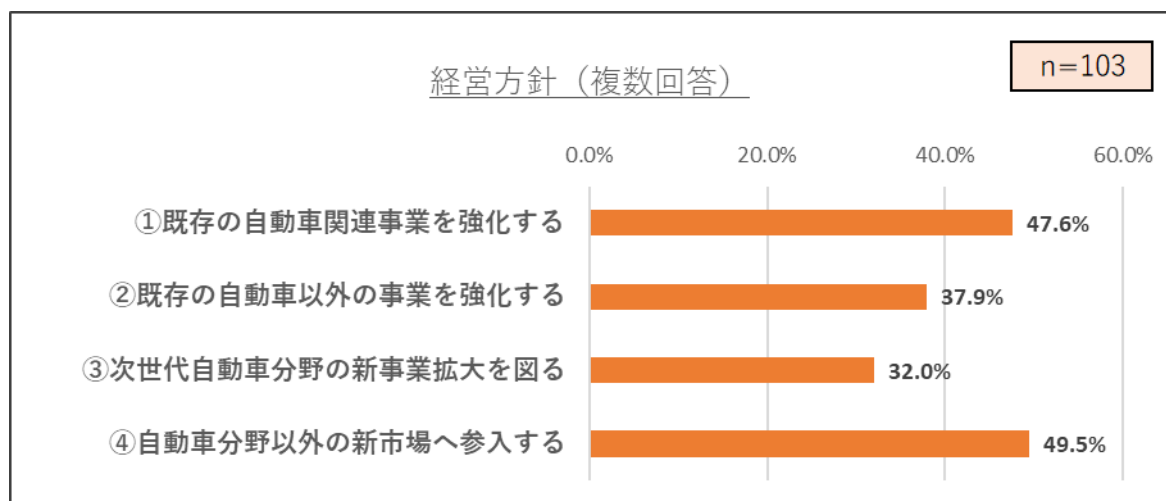
従業員別で見ると、「増加した」と回答した企業は、従業員数が増えるほど多くなる傾向にある。

「減少した」と「変化なし」は相関関係がみられる。従業員数30人～100人未満の企業で「減少した」企業が多くなっているのに対し、従業員数が減るほど、また増えるほど「減少した」と回答した企業は減少する。



② 次世代化が進展する中で、貴社ではどのような経営方針をお考えですか。

自動車業界の不透明さや変化の激しさから、次世代自動車分野の拡大を選択する企業が減り32.0%と比較的少ない結果となった。また、自動車業界以外の市場の強化、参入を考える企業が全体の半数を超え、増加している傾向にある。



<技術分野別の傾向>

技術分野別の傾向は見られない。

<自動車関連事業割合の傾向>

自動車関連の売上高構成比が高い企業ほど既存の自動車関連事業の強化を目指し、自動車関連の売上高構成比が低い企業ほど既存の自動車以外の事業の強化を目指す企業が多くなっている。

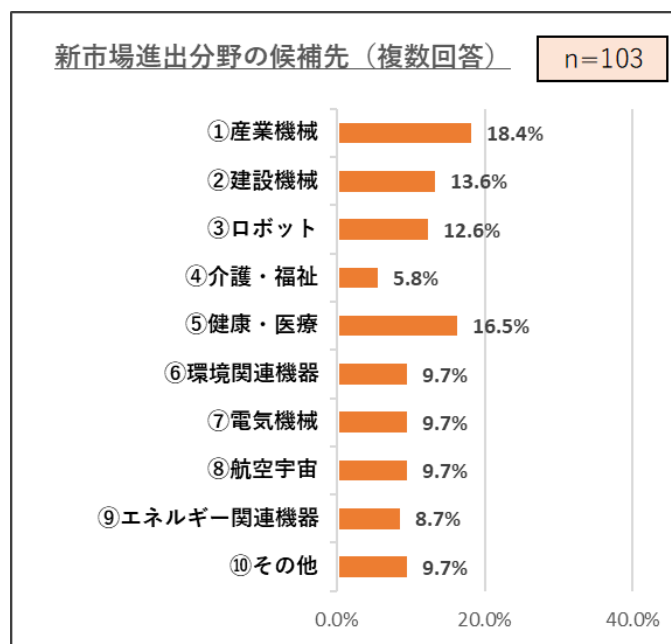
しかし、新市場への参入については、主だった傾向は見られない。

自社の自動車 関連事業割合	①既存の自動車関連 事業を強化する	②既存の自動車以外 の事業を強化する	③次世代自動車分野 の新事業拡大を図る	④自動車分野以外の 新市場へ参入する
①0～20%	6%	44%	13%	38%
②21～40%	27%	27%	27%	18%
③41～60%	58%	11%	5%	26%
④61～80%	50%	20%	20%	10%
⑤81～100%	69%	8%	10%	13%

③ どのような分野への進出をお考えか教えてください。

【②】にて、「自動車分野以外の新市場へ参入する」を選択された方に確認。

前年度同様に、「産業機械」「建設機械」「ロボット」「健康・医療」の分野が高い結果となっている。しかし、前年度と比べると全体的に選択されており、どこかの市場に集中するような状況は見られない。



<技術分野別の傾向>

特に目立った傾向は見られない。

<従業員数別の傾向>

特に目立った傾向は見られない。

<その他を選択した主なコメント>

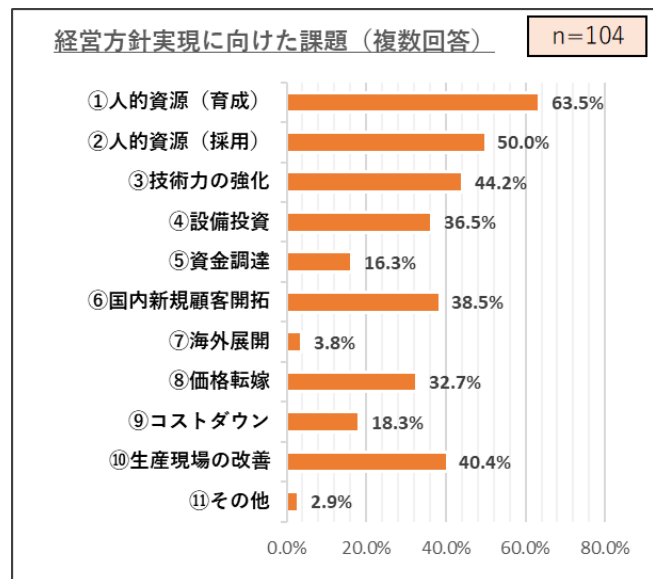
- 鉄道関連
- 建築関連
- 農業関連
- 地域貢献・観光等

④ 経営方針の実現に向けた課題を教えてください。

「人的資源（育成）」「人的資源（採用）」や「技術力の強化」といった人材に関する項目が依然として高い。

<その他を選択した主なコメント>

- 収益力向上
- 社内体制の構築
- 課題未特定

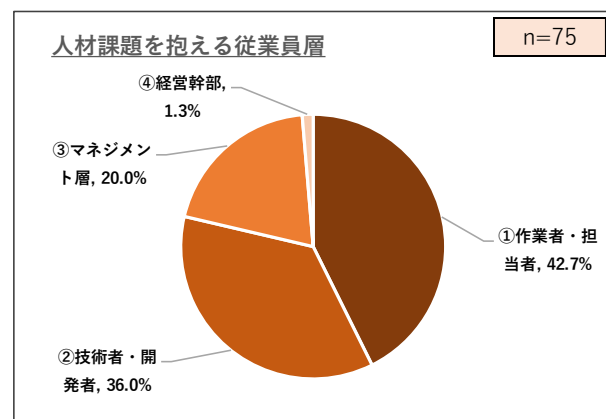


⑤ 人的資源の面で課題を抱える従業員層を教えてください。

【④】にて、「人的資源（育成）」「人的資源（採用）」を選択された方に確認。

人材課題は、「作業員・担当者」、「技術者・開発者」、「マネジメント層」、「経営幹部」の順に高い。

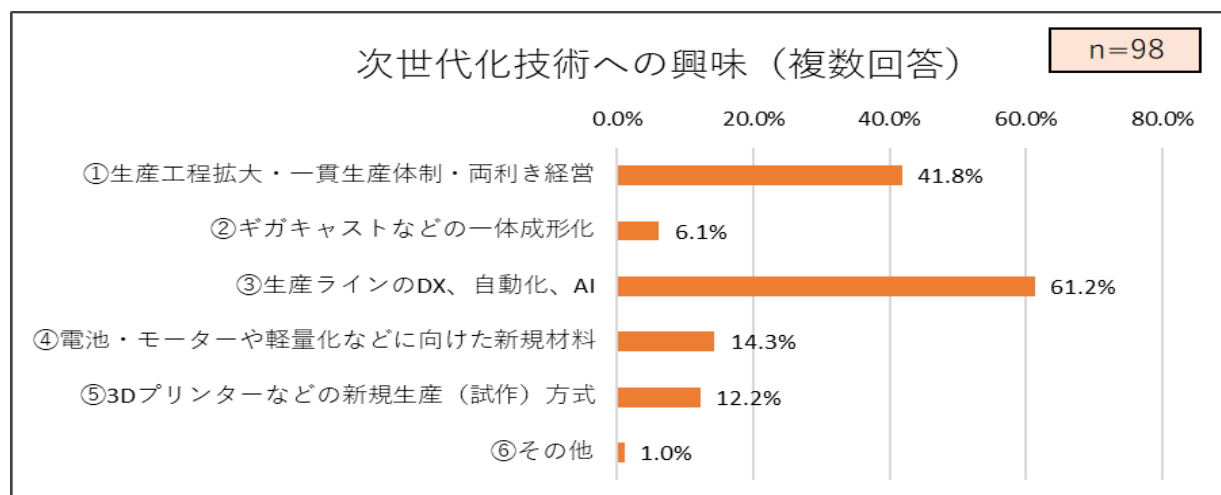
育成のみ、採用のみ、両方と、課題選択の違いによる差を下表にまとめている。育成では、「技術者・開発者」が高くなる傾向にあるが、採用は「作業員・担当者」が高い。しかし、両方を選択すると「マネジメント層」の割合が高くなっていく。



⑥ どのような次世代化技術に検討・注目されているかを教えてください。

次世代化技術では、「生産ラインのDX、自動化、AI」が61.2%と非常に高く、次いで「生産工程拡大・一貫生産体制・両利き経営」が41.8%となった。

背景として、人材の確保が難しいことや生産性向上を課題とする企業が多いことが考えられる。



<技術分野別の傾向>

特に目立った傾向は見られない。

<従業員規模別の傾向>

従業員規模が大きいほど、「生産ラインの DX、自動化、AI」を選択する企業が増加する傾向にあり、「生産工程拡大・一貫生産体制・両利き経営」と「3D プリンターなどの新規生産（試作）方式」を選択する企業が減少する傾向にある。

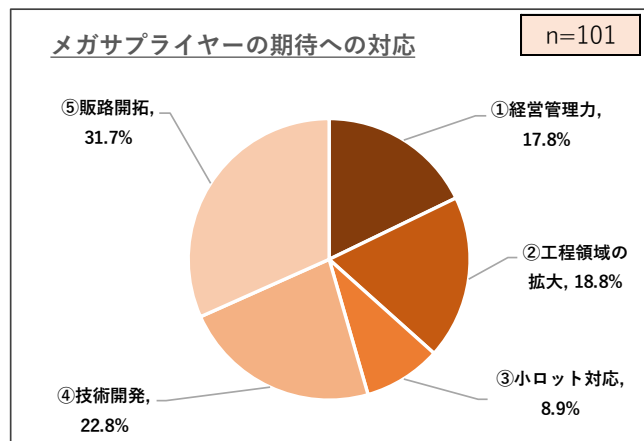
⑦ メガサプライヤーの期待に対する貴社の取組みとして最も重要な課題を教えてください。

メガサプライヤーは中小部品サプライヤーに対して、「自立して経営を行い、積極的に提案できる」を求める声が多く、右記5つの項目を期待している。

これら要望に関して、自社では「販路開拓」を重要な課題としている企業が31.7%と高く、次いで「技術開発」が22.8%となっている。

<技術分野別の傾向>

特に目立った傾向は見られない。



<従業員規模別の傾向>

特に目立った傾向は見られない。

⑧ カーボンニュートラルの対応状況をお教えてください。

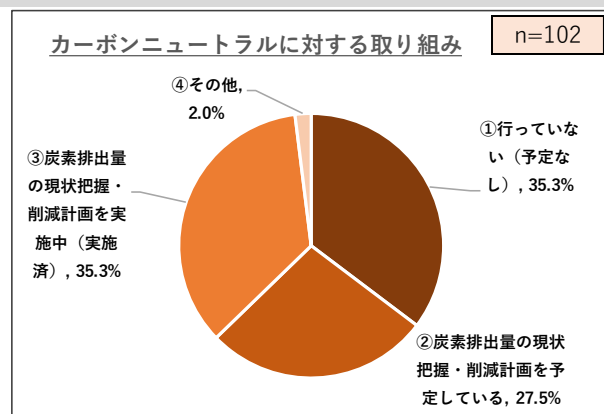
カーボンニュートラルの対応状況について尋ねたところ、「実施中・実施済」が35.3%と最も高く、「今後の対応を予定」が27.5%となっており、昨年度同等の結果であった。

<技術分野別の傾向>

特に目立った傾向は見られない。

<従業員規模別の傾向>

従業員規模が小さいほど、カーボンニュートラル対応の「行っていない（予定なし）」の回答割合が高くなっている。これは昨年度までの傾向と同じである。



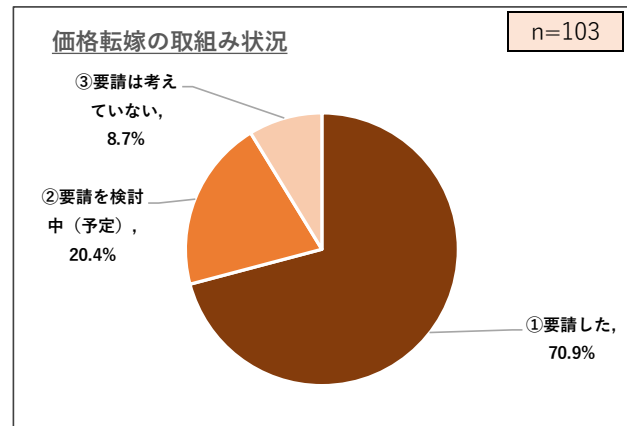
<その他を選択した主なコメント>

- 取引先の要望に沿った取組みを進める方向性であり、取引先に方向性を確認中。

⑨ 取引先（発注者）に対する価格転嫁の要請状況を教えてください。

価格転嫁の要請を行った企業は 70.9%、要請を検討している企業は 20.4%と全体の 9 割以上の企業が価格転嫁の要請に向けた動きを取っている。

しかし、自由記載のコメントを見ると、全て要請通りの価格転嫁が認められたケースは少なく、「材料費やエネルギー、物流などの一部の項目のみ認められた」、「一部の取引先のみ認めてくれた」といった部分的に価格転嫁できた内容が多く見られた。また、価格交渉において、求められるデータの用意や分析の仕方に悩む企業のコメントも見られた。



<技術分野別の傾向>

特に目立った傾向は見られない。

<従業員規模別の傾向>

特に目立った傾向は見られない。

<取引先からの回答や結果、取組課題などに対する主なコメント>

◇協力的な対応状況

- 取引先から定期的に価格に関する提案がある。
- 価格転嫁の要請に関して、ほぼ認めて頂けている。
- 価格見直しに関して、支払条件の緩和、調整などの面で支援いただけている。

◇非協力的な対応状況

- 材料価格は認められたが、エネルギー費と労務費は認められなかった。
- 取引先における他の仕入れ先には価格転嫁の要請を行っていないところも多く、それらの企業を引き合いに出されて、当社の要請通りに承認がいただけない。
- 交渉が難航している。求められるエビデンスの要求が高く提出が非常に難しい。
- 価格交渉した部品の取引がキャンセルされた。
- NG 回答を受けた。

◇その他

- 相見積もりにより受注が決まるため、価格転嫁できても新規部品は安値を提示した企業に受注が決まってしまう状況に変わりがない。
- 受け入れていただけないと思うので、交渉は考えていない。
- 値上げには協力的であるが、値上げ幅は厳しい
- 簡単な話ではない。上げてもコストダウンの話がくる
- 要請するための具体的なエビデンスをどうやって提示するのか

⑩ 当会支援活動について、ご興味のあるテーマを教えてください

これまで同様に、情報収集や販路拡大に向けたマッチングに対する興味が高い。

そうした中で、経営戦略や人材育成といったセミナーへの興味が増加傾向にあり、人材課題の高さによる影響が考えられる。

<今後希望する支援の主なコメント>

- 海外ローカルメーカーとの交流会
- 人材育成支援
- 自動化に向けた支援
- Sler 技術支援
- ビジネスマッチング
- 受注活動支援

