

ゴム製品製造業

産業分類コード 19

6-1. ゴム製品製造業【与信審査編】（産業分類コード 19）

（1）市場概要

① 営業種目

- ▶ タイヤ・チューブ製造業
- ▶ ゴムベルト・ゴムホース・工業用ゴム製品製造業
- ▶ ゴム製・プラスチック製履物・同付属品製造業
- ▶ その他のゴム製品製造業

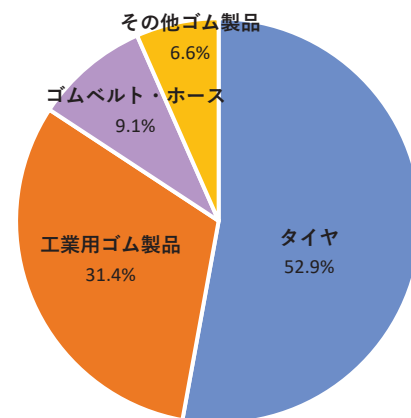
② 業界規模

総売上高 7兆917億円

上場企業数 19社

非上場企業数 3,195社

ゴム製品別出荷額(2019年)



(出所) 一般社団法人日本ゴム工業会「ゴム製品生産・出荷・在庫の統計」

③ 業界サマリー

ゴム製品製造業は、「タイヤ・チューブ製造業」、「ゴムベルト・ゴムホース・工業用ゴム製品製造業」、「ゴム製・プラスチック製履物・同付属品製造業」に大別されるが、生産量から「タイヤ・チューブ製造業」と「ゴムベルト・ゴムホース・工業用ゴム製品製造業」が中心となる。それぞれの分野で扱う出荷割合・販売先・製品は以下のとおりである。

▶ 「タイヤ・チューブ」53%

- ▶ 販売先 : 主に自動車メーカー、ディーラー等へ販売
- ▶ 製品 : 自動車用タイヤ、自動車ゴム部品、ゴムホース、ゴムチューブ等

▶ 「工業用ゴム製品、ゴムベルト・ゴムホース」40%

- ▶ 販売先 : 自動車業界、建設業界、鉄道業界、機械業界、IT業界
- ▶ 製品 : 各種ゴム部品、防振ゴム等

(業界としての特徴)

- ▶ ゴム製品製造業は、「タイヤ・チューブ」、「工業用ゴム製品、ゴムベルト・ゴムホース」が全体の93%を占めている。
- ▶ 取扱製品は多岐にわたるが、販売先の中心となるのは自動車業界であることから、自動車業界の生産台数に業績が左右される。
- ▶ ゴム製品は、価格変動が比較的小さく、品質に優れている「合成ゴム製品」と、価格変動が大きいが、環境面で優れている「天然ゴム製品」に大別される。
- ▶ ゴム製品は、売上高の約40%を占める原材料費の高さが特徴である。天然ゴム製品・合成ゴム製品はそれぞれの原材料である天然ゴム（ゴム樹）・ナフサ（石油製品）の価格の変動によって、収益も大きく変動する。
- ▶ 自動車タイヤの国内市場は成熟期であり、海外への進出がポイントである。自動車メーカーの海外進出に合わせて、タイヤ製造も海外に生産拠点を置いているため海外販売比率が高い。

(2) ビジネスモデル

ゴム製品は、ナフサ（石油製品）が原材料の合成ゴム製品と、天然ゴム（ゴム樹）が原材料の天然ゴム製品に大別される。合成ゴムは、比較的価格変動が少なく、価格が安定している点が特長であり、耐久性、耐熱性、耐候性、耐摩耗性が優れている。一方、天然ゴムは価格変動が大きい、弾力性、粘着性、伸長性、引き裂き強度に優れ、生産時のCO₂排出量が少ないなど環境面にも優れている点が特長である。

一般的に、天然ゴムは自動車タイヤに使用され、合成ゴムは耐久性を重視する工業用ゴム製品に使用されることが多い。自動車タイヤは見込生産であり、工業用ゴム製品のうち汎用品は見込生産、特注品は受注生産となっている。

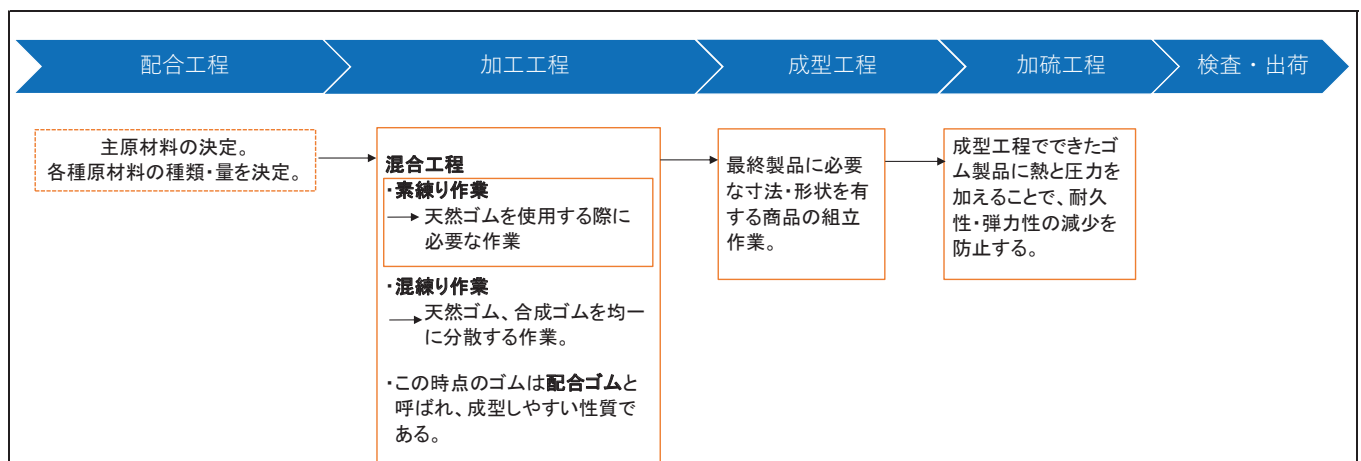
ゴム製品製造業は、原材料によって製造工程が異なっており、天然ゴム製品は、製造の加工工程において「素練り作業」を要する。

以下の表は、合成ゴムと天然ゴムの比較およびゴム製品の製造フローをまとめたものである。

合成ゴム・天然ゴムの比較表

	原材料	価格	製品の特長	主要製品用途
合成ゴム	・ ナフサ（石油製品）	・ 石油価格や為替の影響により価格が変動するが、天然ゴムに比べて価格が安定している。	・ 品質が安定。 ・ 耐久性、耐熱性、耐候性、耐摩耗性に優れている。	・ 工業用ゴム製品
天然ゴム	・ 天然ゴム（ゴム樹）	・ 原材料の生産地域が限られているため、需給関係による価格変動が大きい。	・ 弾力性、粘着性、伸長性、引き裂き強度に優れる。 ・ 環境面に配慮。	・ 自動車タイヤ

ゴム製品の製造工程



(3) 業界動向

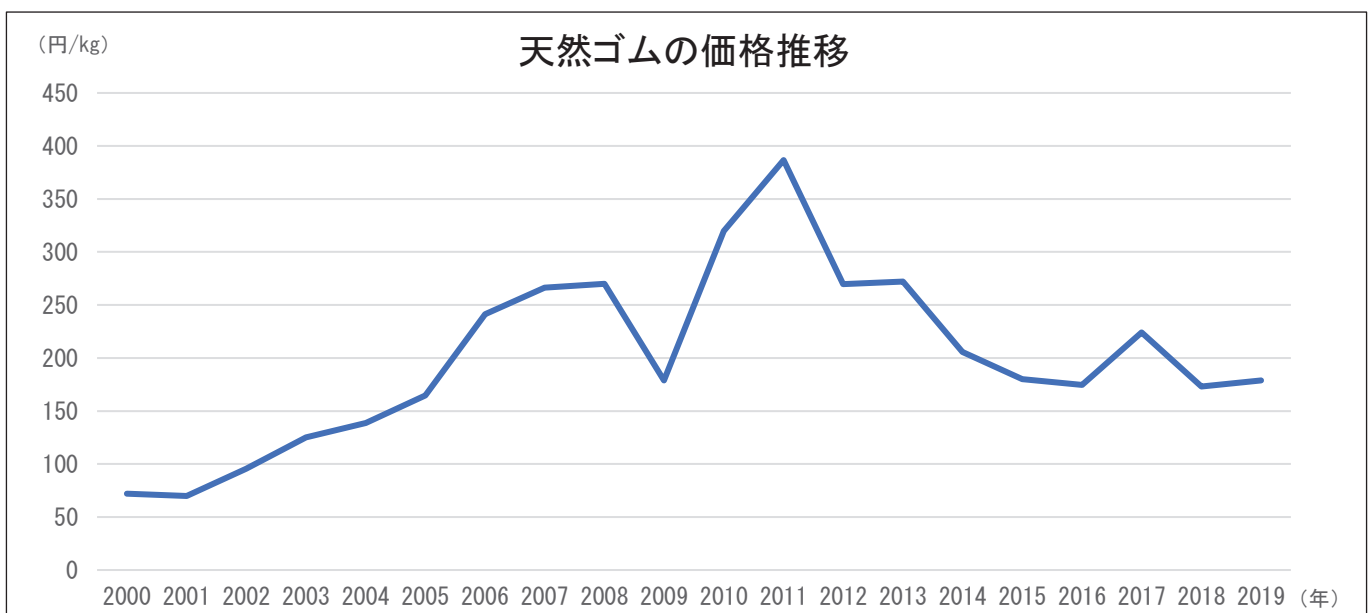
ゴム製品は、自動車・鉄道業界、IT 業界、機械業界、履物業界と幅広い分野で利用されている。販売先業界の景気動向により、収益の影響を受けやすい業界であるといえる。また、自動車タイヤは、海外販売比率が高く、海外に生産拠点を移転している企業が多い一方で、工業用ゴム製品は国内生産の割合が高い。

天然ゴム製品の原材料費である天然ゴムは 100%を輸入に依存している。天然ゴムの最大生産国であるタイの洪水災害を契機に 2017 年初めに価格が高騰したものの、その後は下落し、横ばいで推移している。タイ・インドネシア・ベトナムなど、他の生産国での増産もあり、価格の戻りは鈍い。今後も引き続き価格動向には、注意が必要となる。

日本を含む先進国においては、自動車の環境規制強化への対応と安全運転技術の開発が、今後の主要なテーマとなっている。自動車の環境規制強化に伴い、自動車タイヤにおいても環境に配慮した製品（低燃費タイヤ等）への注目が高まっている。そのため、IOS14001 認証取得、改訂 RoHS 指令（EU による有害物質使用制限指令）への対応などが継続している。また、100%石油外天然資源タイヤの製品化も行われている。

新型コロナウイルスの感染拡大により、合成ゴム製造業の最大の需要先である自動車タイヤが危機的状況を迎えている。世界の主要国で自動車の需要が軒並み激減し、日本の自動車産業も同様に減少している。日系自動車メーカーの海外にある生産拠点は、操業休止状態に追い込まれたため、海外拠点の従業員に対して雇用調整を行っている。また、国内企業においても同様に、生産一時休止や減産の措置をとっているため、業績に影響があると予想される。

ゴム製品においては、高機能化が他社との差別化のポイントになる。自動車タイヤは、次世代の車社会を想定したタイヤの開発が盛んになっており、電気自動車向けには、走行中の騒音が少ない静かなタイヤや、走行距離を延ばすために車体重量を軽くする試みなどが行われている。タイヤ以外でも、世界最大の防舷材の開発、耐震性を増したゴムを内蔵した止水製品など、多分野でのゴム製品・素材の開発が盛んにおこなわれている。国内外の企業との競争を見据えて、今後も継続的な技術開発や新製品開発が求められる。



(出所) 経済産業省「工業統計調査（産業編）」

(4) 財務指標分析

(安全性分析)

ゴム製品製造業は、製造業全体と比べて、借入依存度はやや高いものの、自己資本比率は同水準である。流動比率は製造業全体と比べて 44.1 ポイント高く、固定比率では製造業全体と比べて 12.9 ポイント低いことから、ゴム製品製造業は比較的安全性が高い業界であることがうかがえる。

(収益性分析)

売上高営業利益率、売上高経常利益率は、製造業全体と比べて低い水準となっている。他の製造業に比べて借入依存度が高いため借入金利負担が重く、利益を確保しづらい業界であることがうかがえる。

(効率性分析)

売掛債権、買掛債務、棚卸資産の各回転期間は、製造業全体と同水準であることがわかる。また、設備投資効率は 82.8%と製造業全体を 2.2 ポイント上回っており、生産の効率性も比較的高いことがわかる。

【財務指標 (2018 年度)】

		ゴム製品製造業	製造業
安全性	自己資本比率(%)	48.6	49.9
	流動比率(%)	192.1	148.0
	固定比率(%)	92.7	105.6
	借入依存度(%)	29.5	22.7
収益性	売上高総利益率(%)	22.0	21.2
	売上高営業利益率(%)	3.4	4.6
	売上高経常利益率(%)	3.9	6.6
効率性	売掛債権回転期間(か月)	2.4	2.4
	買掛債務回転期間(か月)	1.5	1.6
	棚卸資産回転期間(か月)	1.4	1.3
	設備投資効率(%)	82.8	80.6

(出所) 中小企業庁「平成 30 年度中小企業実態基本調査」、財務省「平成 30 年度法人企業統計調査」

(5) 与信限度額の考え方

■与信限度額の設定方法

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。ゴム製品製造業に対して発生する与信取引としては、原材料や生産機器の販売等での「売買取引」が挙げられ、継続取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯業界の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務回転期間の業界標準値が「斯業界の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができる。

$$\text{ゴム製品製造業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.5 \text{ か月}$$

●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A格10%、B格5%、C格3%、D格0.5%、E格0.3%、F格0%）

●売込限度額（安全な限度額）

販売先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A格30%、B格20%、C格15%、D格10%、E格6%、F格0%）

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（22.0%）と買掛債務回転期間（1.5か月）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高} / 12[\text{月商}] \times (1 - 0.22)[\text{原価率}] \times 1.5(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.0975 \end{aligned}$$

（例：売上高 100 億円・A格の場合：100 億円 × 0.0975[買掛債務額] × 30%[信用力に応じた割合] = 2.93 億円）

(6) 与信管理のポイント

ゴム製品製造業においては、取扱製品の種類が多岐にわたり、自動車業界を中心に幅広い業界に販売しているため、販売先業界の景気動向によって、業績が左右されやすい。主要な製品項目や取引割合、販売先、販売先の業界動向を把握することが重要である。

ゴム製品は、売上高に占める原材料費の割合が高いことから、原材料である天然ゴム（ゴム樹）価格や石油価格の変動に留意する必要がある。また、製造原価率が高い業界なので、生産設備の稼働率を確認して、効率的な生産ができているか、業界平均水準の収益性を確保できているかを確認したい。

決算書分析上の注意点としては、他の製造業と同様に、在庫を用いた決算操作に注意する。斯業界は、平均的な棚卸資産回転期間が比較的短期間であるため、長期化している場合には、不良在庫や架空在庫の存在に注意したい。

近年、ゴム製品製造業では特に、環境に優しい商品が求められている。耐久性の強い製品だけでなく、環境面に配慮した製品が注目されているため、中長期的に必要とされる技術を確保すべく、継続的な設備投資や研究開発を行っているかがポイントになる。

【参考資料】

財務省：「平成 30 年度法人企業統計調査」

中小企業庁：「平成 30 年度中小企業実態基本調査」

経済産業省：「工業統計調査（産業編）」

一般社団法人日本ゴム工業会：「ゴム製品の生産・出荷・在庫の統計」

業種別審査事典（一般社団法人 金融財政事情研究会）