

業界レポート
ゴム製品製造業
産業分類コード 19



リスクモンスター株式会社

ゴム製品製造業（産業分類コード 19）

（１）市場概要

① 営業種目

- ▶ 自動車タイヤ製造業
- ▶ 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

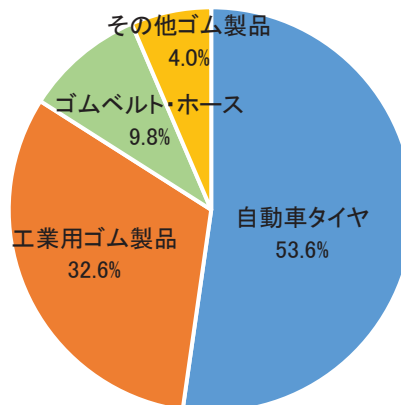
② 業界規模

総売上高 4兆283億円

上場企業数 19社

非上場企業数 2,485社

ゴム製品別出荷額割合



③ 業界サマリー

（出所）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」

ゴム製品製造業は、「自動車タイヤ製造業」、「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、出荷額では「自動車タイヤ」、「工業用ゴム製品」、「ゴムベルト・ゴムホース」が96%を占めている。それぞれの分野の出荷額割合・販売先・製品は以下のとおりである。

▶ 自動車タイヤ（53.6%）

販売先：自動車業界（主に自動車メーカー、ディーラーなど）

製品：自動車用タイヤ、自動車ゴム部品、ゴムホース、ゴムチューブなど

▶ 工業用ゴム製品、ゴムベルト・ゴムホース（42.4%）

販売先：自動車業界、建設業界、鉄道業界、機械業界など

製品：各種ゴム部品、防振ゴムなど

（業界の特徴）

- ▶ 取扱製品は多岐にわたり、主要な販売先である自動車業界の自動車生産・販売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、原材料費が高く、売上高の約42%を原材料費が占める点が特徴である。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にあり、売上拡大のためには海外への進出がポイントになる。自動車メーカーの海外進出に合わせて海外にタイヤ製造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、ナフサが原材料の合成ゴム製品と、天然ゴム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ものの、弾力性、粘着性、伸長性、引き裂き強度に優れ、生産時の二酸化炭素（CO₂）排出量が少ないなど環境面に優れている点が特長である。なお、日本では天然ゴムの供給を100%輸入に依存していることから、斯業種においては、原材料の調達基盤を確立していることが重要といえる。

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。

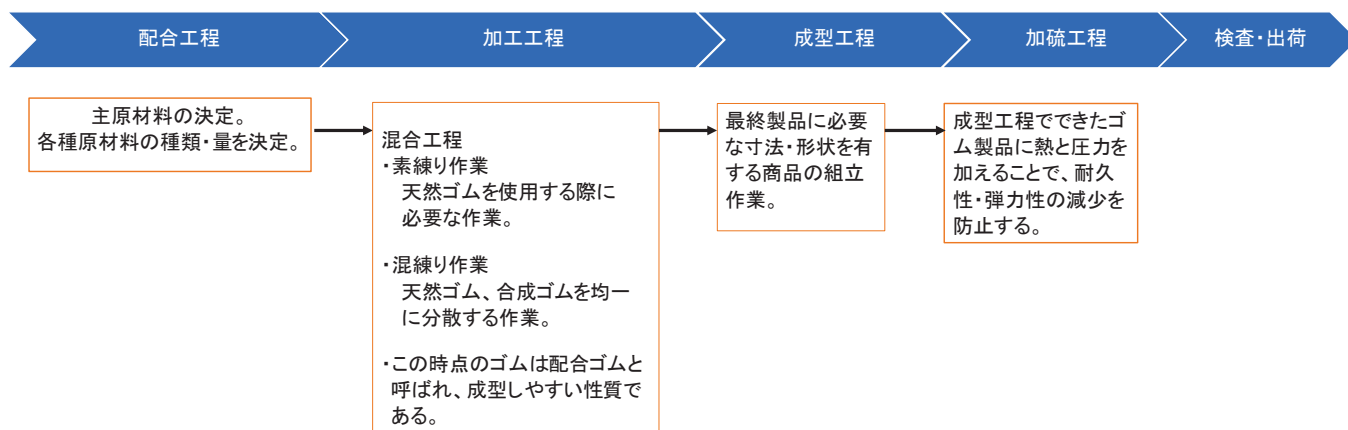
ゴム製品製造業は、原材料によって製造工程が異なる。天然ゴム製品は、製造の加工工程において「素練り作業」を要する。「素練り作業」とは原材料のみを機械で練り、天然ゴム特有の高い弾力性を減少させる作業であり、弾力性を減少させることで配合ゴムとして加工がしやすい状態にする狙いがある。

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工程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	・原材料の生産地域が限られているため、需給関係により、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

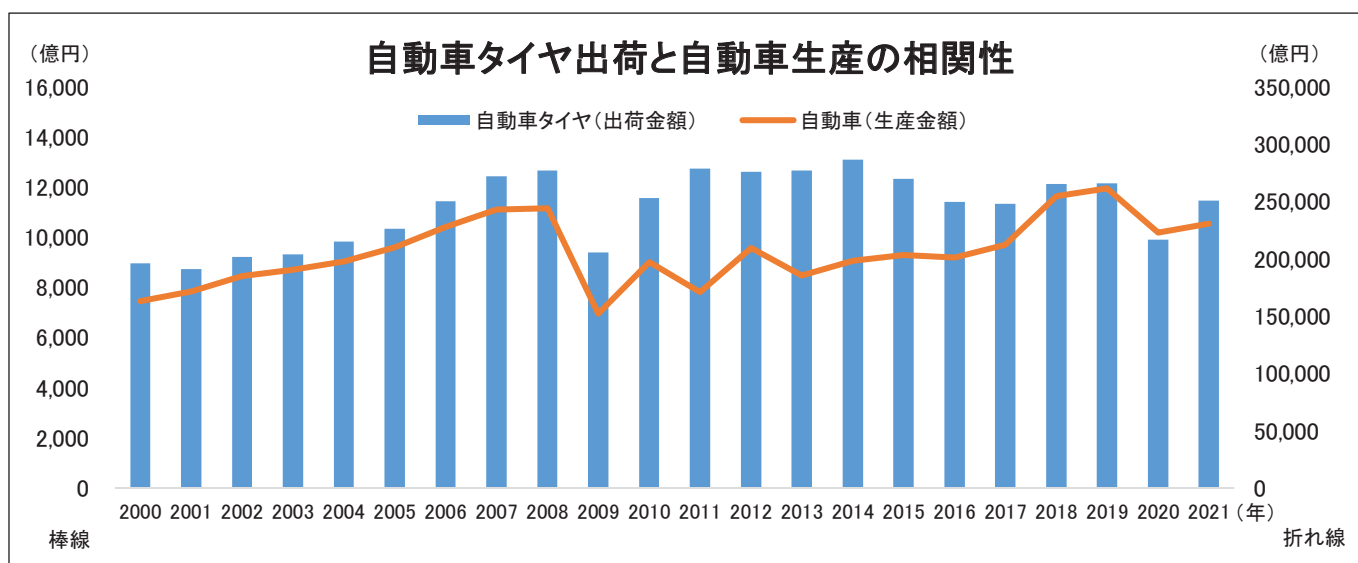


(3) 業界動向

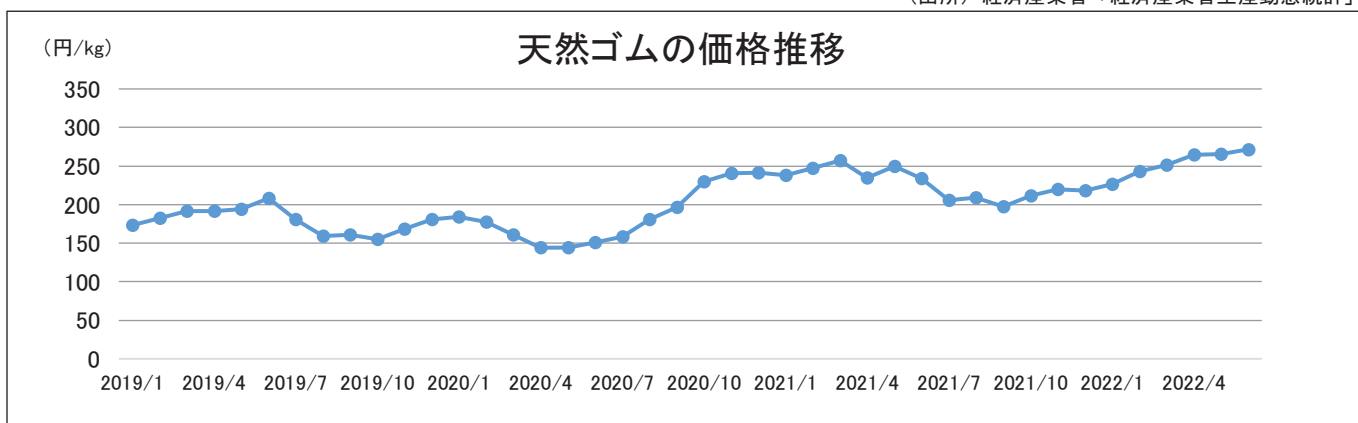
ゴム製品は自動車・鉄道業界、IT 業界、機械業界、履物業界と幅広い分野で利用されている。斯業種は販売先業界の景気動向に収益の影響を受けやすいといえ、自動車タイヤは海外販売比率が高く、海外に生産拠点を移転している企業が多い一方で、工業用ゴム製品は国内生産の割合が高い点が特徴として挙げられる。

主要販売先である自動車業界では Connected（コネクティッド）、Autonomous/Automated（自動化）、Shared（シェアリング）、Electric（電動化）の頭文字をとった CASE と呼ばれる変革が進んでおり、自動車タイヤをはじめとした部品メーカーも CASE に適応した取り組みが求められている。また、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が注目されており、各社 ISO14001 認証取得や 100%石油外天然資源タイヤの製品化に取り組んでいる。

新型コロナウイルス感染症の拡大により、ゴム製品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。半導体の需要増加によって自動車メーカーは、自動車の生産に用いる半導体が不足し、減産を余儀なくされている。2021 年に入り生産は復調傾向にあるものの、2019 年以前と比較すると未だ回復途上にある。自動車タイヤ出荷額と自動車生産額は概ね比例しており、斯業種が自動車業界の影響を受けやすいことがうかがえる。また、2022 年 2 月にロシアがウクライナに軍事侵攻したことで、ロシアに生産拠点を持つ日本企業は操業停止や事業撤退などを迫られている。ゴム製品においてもロシア産の原油や合成ゴムの供給が不透明なため、ゴム製品メーカーは輸入品から国内産への転換や原材料調達先の変更など対応を余儀なくされている。また、天然ゴムの価格も上昇傾向にあり、原材料高騰による業績への影響が危惧される。



(出所) 経済産業省「経済産業省生産動態統計」



(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)

ゴム製品製造業の流動比率は 231.7%と製造業全体と比べて 33 ポイント高く、優良な水準である。また、自己資本比率は 47.6%と安全な水準にあり、製造業の中でも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)

売上高総利益率は 20.4%と製造業全体並みの水準であり、売上原価の割合が高い製造業の特徴がみられる。売上高営業利益率、売上高経常利益率では、製造業全体をやや上回っている。ゴム製品製造業は売上原価に占める原材料費の割合が高く、また、原材料価格変動の影響を受けやすいため、収益性分析の際には天然ゴムなどの原材料の価格推移も合わせて確認することが望ましい。

(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。設備投資効率は 115.1%と製造業全体を 28.1 ポイント上回っており、生産効率性が優れていることが分かる。高い生産効率の背景には、自動車タイヤメーカーが低燃費タイヤなど高付加価値商品の開発・販売を強化していることが挙げられる。

製造業の特性上、投資した設備で効率的に収益を上げているか否かは重要なポイントであるため、設備投資効率が業界平均水準より劣っている場合は、その要因を確認すべきである。

【財務指標】

		ゴム製品製造業	製造業
安全性	自己資本比率(%)	47.6	46.0
	流動比率(%)	231.7	198.7
	固定比率(%)	86.6	93.5
	借入依存度(%)	31.6	33.2
収益性	売上高総利益率(%)	20.4	20.6
	売上高営業利益率(%)	2.6	2.5
	売上高経常利益率(%)	4.1	3.9
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)	1.6	1.6
	棚卸資産回転期間(か月)	1.4	1.4
	設備投資効率(%)	115.1	87.0

(出所) 中小企業庁「令和3年度中小企業実態基本調査」

(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などでの「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種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「斯業種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。

$$\text{ゴム製品製造業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 1.6 \text{ か月}$$

●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（20.4%）と買掛債務回転期間（1.6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。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高} / 12[\text{月商}] \times (1 - 0.204)[\text{原価率}] \times 1.6(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.106 \end{aligned}$$

（例：売上高100億円・A格の場合：100億円×0.106[買掛債務額]×30%[信用力に応じた割合]=3.18億円）

(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。取引先の販売先業界の景気動向によって業績が左右されるため、取引先の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、原材料である天然ゴム価格や石油価格の変動が採算に影響するため、売上高に対する原材料費の割合に留意する必要がある。原材料輸入元の供給が停止した場合の代替調達体制やカントリーリスクへの対応など、原材料調達の安定性を確認しておくことが望ましい。

自動車タイヤで利用されている天然ゴムの調達は、100%輸入に依存している。天然ゴムの多くは海上輸送によって産地から移送されるため、国際的な海上物流状況を把握しておくことも必要である。2021年以降、海上輸送におけるコンテナ不足によって運航遅延が発生しているほか、新型コロナウイルス感染症の拡大によるロックダウンなどによってコンテナが港湾停滞し、回転率が低下したことで海上運賃は値上がりしている。斯業種においても輸送コスト増加に伴い、原材料費の上昇が懸念されるため、コスト増加を吸収できる収益構造になっているか把握に努めたい。

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が必要である。斯業種の平均的な棚卸資産回転期間は比較的短期間であるため、取引先の棚卸資産回転期間が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、斯業種では特に、環境に配慮した製品が求められている。耐久性が高いだけでなく、環境面に配慮した製品開発を行うために、中長期的に必要な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】

中小企業庁：「令和3年度中小企業実態基本調査」

経済産業省：「令和2年度商業動態統計」、「工業統計調査（産業編）」、「経済産業省生産動態統計」

総務省統計局：「令和2年経済センサス」

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」、「合成ゴム品種別出荷量」

一般社団法人日本自動車タイヤ協会：「日本のタイヤ産業 2020」

業種別審査事典（一般社団法人 金融財政事情研究会）