

# 素形材産業ビジョンの概要

## 現状と課題

### <我が国製造業の成長戦略>

- ①高付加価値分野で技術力を活かし、②グローバル展開により海外でも稼ぐ。このため、GX、DX、経済安全保障への対応を推進する。素形材産業はこの基盤となる必要あり。

### <需要先は自動車依存、不足する提案力>

- 素形材産業は中小・小規模事業者が多く、需要先の約7割を自動車分野に依存。自社製品の性能等を自ら提案する営業力が不足。

### <海外需要の取り込みが不十分>

- 素形材産業の海外展開比率は約3割にとどまり、伸びゆくグローバル需要を十分に取込みしていない。

### <世界で競争できる新技術の活用が必要>

- 複雑形状部品の製造を可能とする金属積層造形等の新技術の活用は世界が先行。その結果、こうした新技術と既存技術との融合等により生まれる差別化した技術力が不足。

### <若手含む人材不足、イノベーション力低下>

- 素形材産業の認知度向上が効果的にできていない可能性。素形材の学科を持つ大学等の減少により、若手人材育成やイノベーション創出が不足。

### <発注・受注の両者の取引適正化が急務>

- 労務費等の価格転嫁や適正な型管理等、取引適正化は道半ばであり、賃上げや国内投資等の原資を生み出せていない。

## 行動の変容（7つの各論）

### <対応・挑戦する事業環境>

#### 1. GX、資源循環

- 省エネ投資等の継続強化に加え、脱炭素工業炉の研究開発推進等によるGX推進のモデルとなる素形材企業の創出
- 4Rの推進による原材料の安定調達の実現

#### 2. 経済安全保障

- サプライチェーンの強靱化による原材料等の安定調達の確保
- 経済安全保障に関する法令遵守と技術・データ等の流出防止

#### 3. 取引適正化

- 不適正な取引慣行からの決別、代金法改正案等を受けた更なる対応の強化
- 労務費指針や金型取引ガイドライン等の周知と徹底活用

### <磨き続ける稼ぐ力の戦略>

#### 6. 経営力、海外展開

- 高付加価値分野への進出等を可能とする企業規模の拡大（M&A、ホールディングス化等）や他者との連携（企業間、産学官等）の強化
- 官民一体となった海外展開の推進

#### 7. 技術力

- 大学や研究機関、異業種を含む企業との技術・人材交流等による連携を通じた先進技術の効率的な開発・導入促進
- 金属積層造形の普及拡大に向けた国家戦略の策定と地域拠点の創出

### <強化する経営資源>

#### 4. DX、標準

- 素形材企業の価値向上につながるDXの推進及びサプライチェーンのデータ連携による新たな価値の創出
- 有望技術の国際標準化や、航空機等の新分野進出に係る認証取得等の推進

#### 5. 情報発信力、人材育成

- ソーシャルメディアを通じた素形材産業の社会認知度・イメージの向上、職場環境改善
- 大学や高等専門学校等と地域の企業・自治体が連携した学部再編やものづくりの魅力の若手人材への共有

## 目指す未来

### <目的>

世界の製造業を取り巻く環境変化に対応しながら、デジタル技術や人材等の経営資源を活用して、我が国素形材産業の稼ぐ力を強化する。これにより、我が国のものづくり拠点としての機能を維持・強化する。

### <2040年に向けた3目標>

#### ①需要先

自動車需要を維持・拡大しつつ、航空宇宙等の高付加価値分野の需要先比率を3割から5割に

#### ②海外展開

海外展開（海外直接投資、直接輸出、生産委託等）比率を3割から5割に

#### ③新技術

新領域拡大に貢献する金属積層造形市場における世界シェアを数%から世界トップレベルの2割に

### <フォローアップ>

概ね3年ごとに各種統計データや素形材企業へのアンケート調査等によりフォローアップを実施