

**機械金属関連受注企業における下請取引構造実態調査
報告書**

平成15年3月

(財)岐阜県産業経済振興センター

目 次

第1章 調査概要	1
1. 調査の背景と目的	1
2. 調査方法	1
(1) 調査時期	1
(2) 調査対象	1
(3) 調査表の配布・回収方法	1
(4) 調査主体	1
3. 回収結果	1
4. 調査結果の表記等	1
(1) 回答比率の意算出方法	1
(2) 小数点以下の表記	1
(3) コメント、図表などにおける表記	1
5. 回答企業のプロフィール	2
第2章 調査結果	3
1. 下請受注の現状	3
(1) 主要発注元企業の業種区分	3
(2) 発注元企業の生産形態	4
(3) 3年前と比較した下請受注の状況	5
発注元の企業数	5
受注率、受注金額の増減	7
2. 今後の下請受注量	8
(1) 発注元からの今後の受注量見込み	8
(2) 減少または無くなると思われる理由	9
3. 発注元企業の要求への対応	12
(1) 発注元企業が期待していると思われる能力	12
全体	12
受注分野別、従業員数別	13
(2) 「低コスト」要求への対応	14
対応の可否	14
対応するために必要と思われるもの	15
(3) 「短納期」要求への対応	17
対応の可否	17
対応するために必要と思われるもの	18
(4) 「少量・変種対応」要求への対応	20
対応の可否	20
対応するために必要と思われるもの	21
4. 今後の事業方針	23

(1) 基本経営戦略	2 3
(2) 受注方針	2 4
5 . 取引の電子化の状況	2 5
(1) 取引電子化の有無	2 5
(2) 電子化の内容	2 6
6 . グループ取引の現状	2 9
(1) グループ参加の有無	2 9
(2) 今後の取引関係	3 0
7 . 将来の変化をもたらす要因	3 1
8 . 自由意見	3 3
(1) 今後の経営方針について	3 3
(2) 中小企業のネットワーク化に関して	3 5
(資料) アンケート調査票	

第 1 章 調査概要

1. 調査の背景と目的

(財)岐阜県産業経済振興センターでは、昨年度、県内外の機械金属分野の発注企業 500 社に対し、下請取引構造に関するアンケート調査を行った。その結果、景気の低迷や海外展開などを理由に下請企業への外注は3年前と比べて減少傾向にあり、外注企業に対しては「低コスト化」、「短納期化」および「多品種少量生産」を求めていることが分かった。

また、今後の外注量についても、減少傾向が続くと予測する発注企業が半数を超えている一方で、品質・コスト・技術等の条件が満足できるならば外注先企業と新規取引を行うという企業も約半数に上った。

そこで、本調査では逆に、県内の受注企業（機械金属分野の業種）に対し、アンケート調査を行い、こうした発注企業の求めに対する対応状況を把握し、中小企業に対する施策立案、指導上の参考に資することとした。

2. 調査方法

(1) 調査時期

平成15年2月

(2) 調査対象

当センターに受注企業として登録されている機械金属関連企業のうちの1,907社

(3) 調査票の配布・回収方法

郵送による配布・回収

(4) 調査主体

(財)岐阜県産業経済振興センター

3. 回収結果

発送数	回収数	回収率 (%)
1,907	519	27.2

回収数は、廃業等の理由により全未記入であった無効回答を除く

4. 調査結果の表記等

(1) 回答比率の算出方法

回答比率は、原則としてその設問の回答者数（無回答を含む）を基数として算出した。クロス集計の場合は、分類別の回答者数を基数として算出した。

(2) 小数点以下の表記

回答比率は小数点以下第二位を四捨五入し、百分率で表記した。そのため、択一回答項目の比率の内訳を合計しても100%に合致しないことがある。

(3) コメント、図表などにおける表記

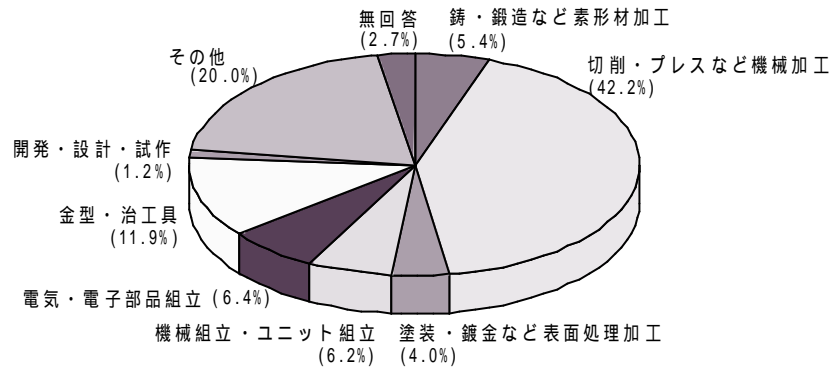
・ 分析コメントを読みやすく、またグラフ・表などを見やすくするために、選択肢を適宜短くして表現している場合がある。設問文ならびに選択肢の内容については、巻末の調査票を参照されたい。

・ 図表の「n」は該当サンプル数を意味する。

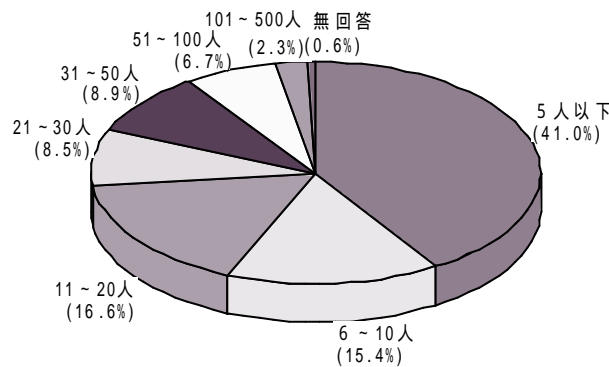
- ・ 従業員数別の集計において、「500人以上」は該当企業がなかったため、図表には表示していない。
- ・ サンプル数が少ない区分については、特定選択肢の回答割合が高くなっていることも特徴として挙げていないことがある。

5. 回答企業のプロフィール

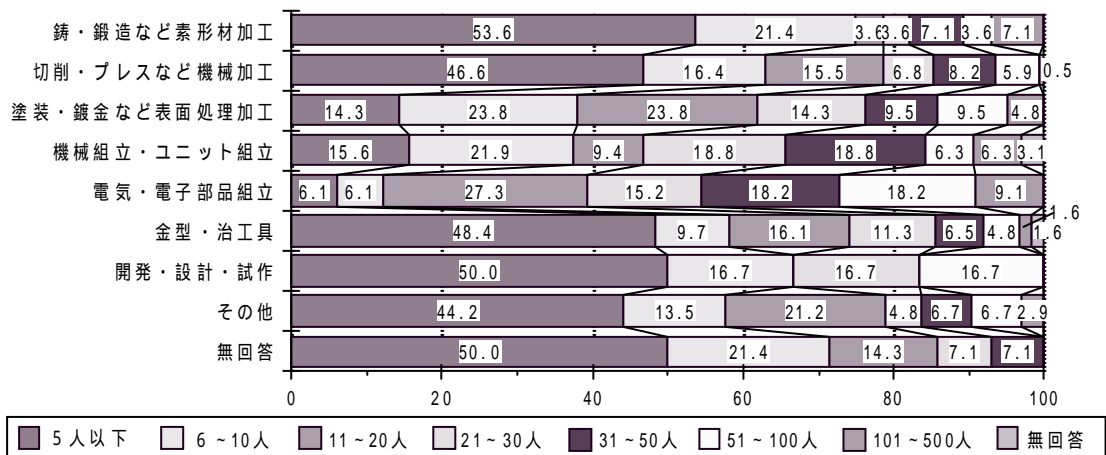
主な受注分野



従業員数



受注分野別従業員数



第2章 調査結果

1. 下請受注の現状

(1) 主要発注元企業の業種区分 (問3)

主要な発注元企業の業種区分は、「金属製品及び同部品」が30.3%で最も割合が高く、次いで「輸送用機器及び同部品」が24.5%、それ以外は1割前後となっている。
(図1-1-1)

受注分野別に見ると、「電気・電子部品組立」において「電気・電子機器及び同部品」が78.8%と大多数を占めている。

従業員数別では、規模の大きい企業ほど「電気・電子機器及び同部品」の割合が高くなる傾向が見られる。(図1-1-2)

図1-1-1 主要発注元企業の業種区分

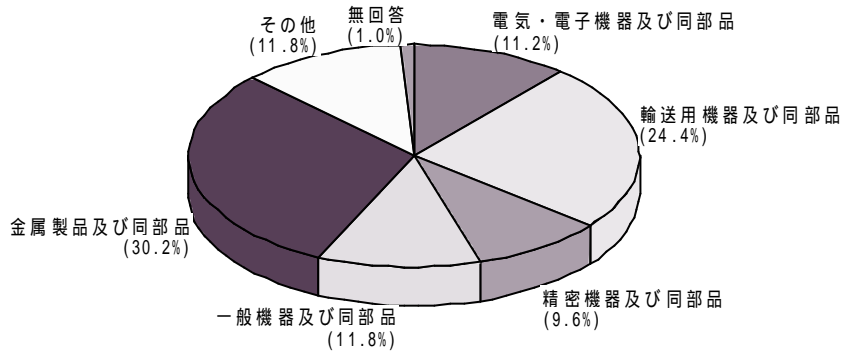
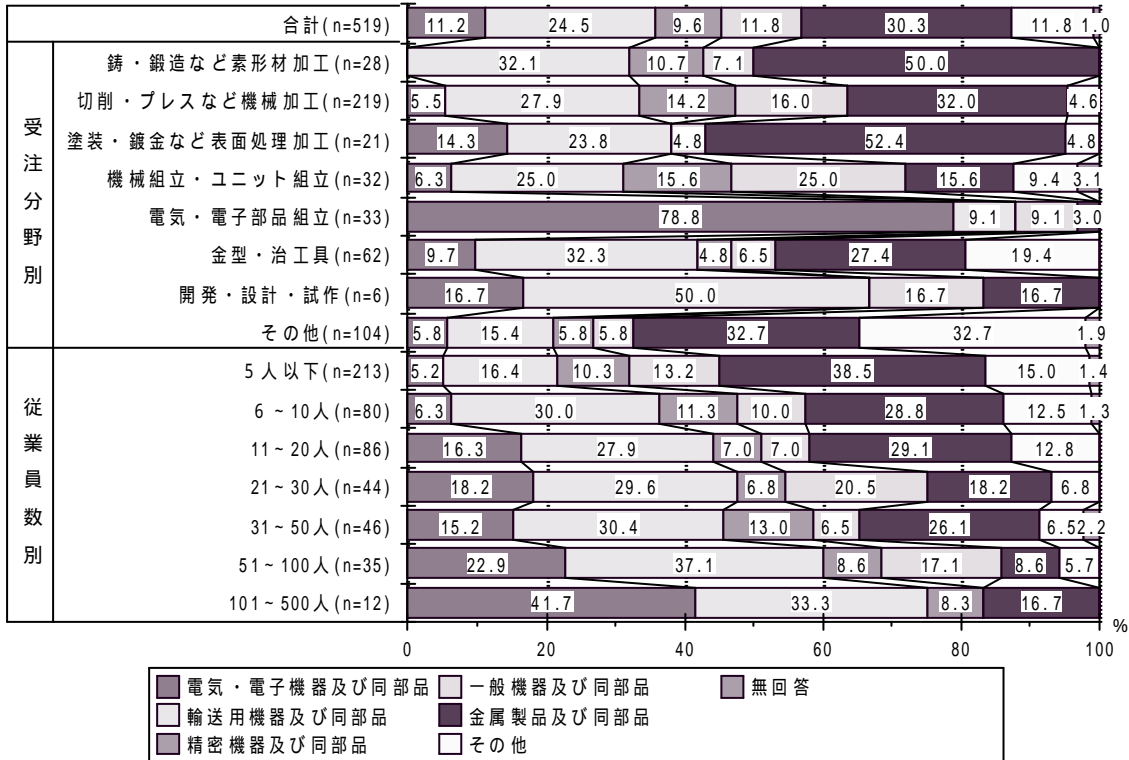


図1-1-2 主要発注元企業の業種区分 (区分別)



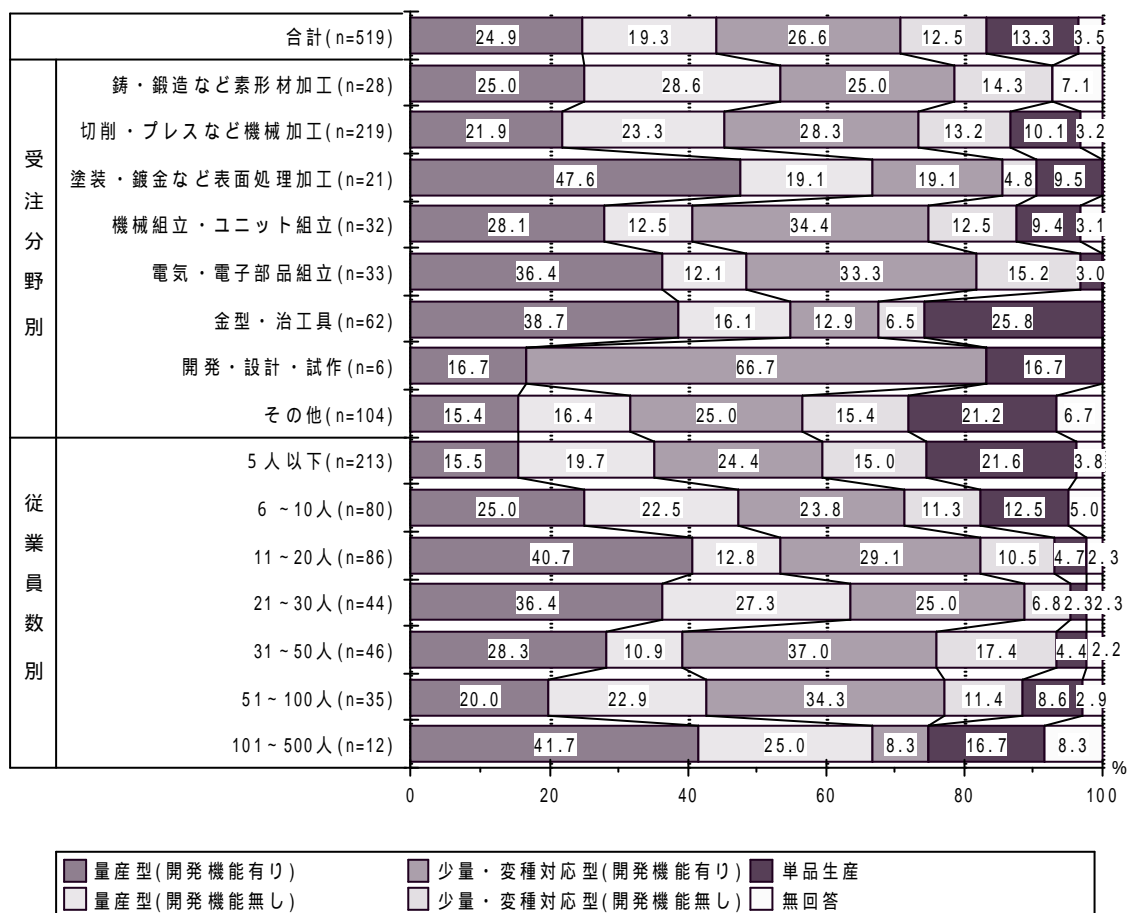
(2)発注元企業の生産形態(問4)

発注元企業の主要生産形態は、「少量・変種対応型(開発機能有り)」26.6%、「量産型(開発機能有り)」24.9%、「量産型(開発機能無し)」19.3%の順となっている。

受注分野別では、「開発・設計・試作」では「少量・変種対応型(開発機能有り)」が66.7%と高い割合を占め、「塗装、鍍金など表面処理加工」は「量産型(開発機能有り)」が47.6%と、他の区分と比較して高くなっている。

従業員数別では、「21~30人」までは規模の大きい企業ほど「量産型」(開発機能有り・無しの合算)の割合が高く、「単品生産」の割合が低くなる傾向が見られる。一方、「31~50人」及び「51~100人」では「少量・変種対応型(開発機能有り)」の割合が34~37%と高くなっている。(図1-2)

図1-2-1 発注元企業の主要生産形態



(3) 3年前と比較した下請受注の状況 (問5)

発注元の企業数

発注元の企業数は、3年前が平均17.6社、現在が平均17.2社となっている。内訳を見ると、3年前と比較して「0～4社」の割合が4.5ポイント減少、「5～9社」の割合が6.5ポイント増加となっている。(図1-3-1、表1-3-1)

受注分野別に見ると、「塗装・鍍金など表面処理加工」で「15社以上」の割合が66.7%と他の分野と比較して極端に高く、業種別平均企業数は52.6社(現在)と、他のほとんどの分野で10社前後となっているのに対し、約5倍の高値を示している。3年前との比較では、サンプル数が少ない「開発・設計・試作」を除き、目立った変化は見られなかった。(図1-3-2、表1-3-1)

従業員数別に見ると、「21～50人」、「51～100人」、「101～500人」など、規模の大きい企業の発注元企業数が多い傾向が見られるが、3年前と現在を比較すると、「21～30人」が受注企業数を伸ばしてきていることが分かる。なお、「51～100人」は平均企業数が14.1社の大幅な減少となっているが、これは特定の企業が1200社から600社と極端に減少していることが影響しているためである。(図1-3-2、表1-3-1)

図1-3-1 発注元の企業数 (回答割合)

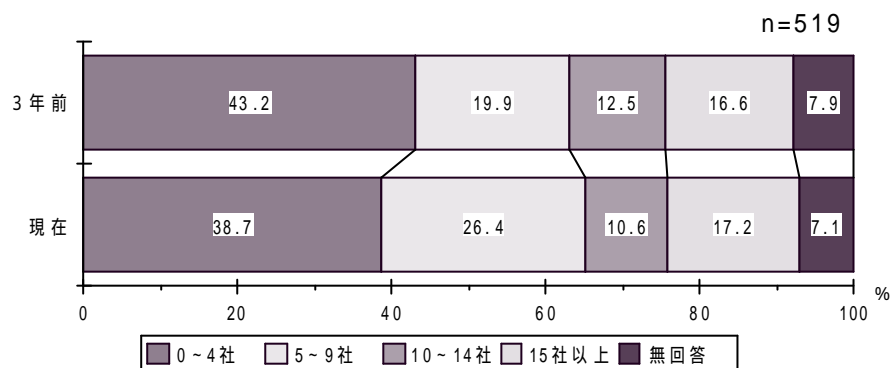
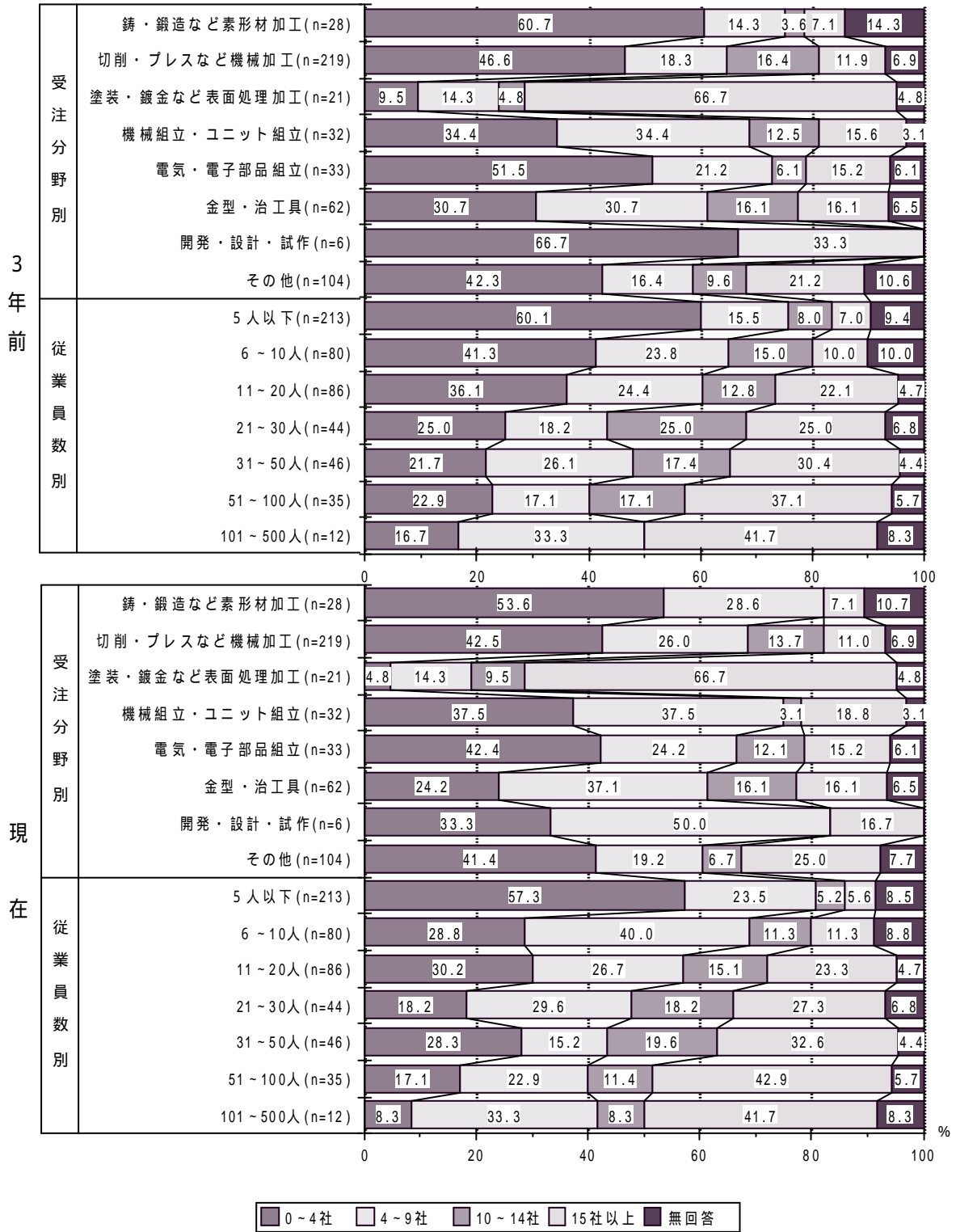


表1-3-1 発注元の企業数 (平均値)

区分	項目	平均企業数		3年前と現在の差
		3年前	現在	
合計(n=519)		17.6	17.2	0.4
受注分野別	鋳・鍛造など素形材加工(n=28)	8.5	7.4	1.1
	切削・プレスなど機械加工(n=219)	10.0	10.5	0.5
	塗装・鍍金など表面処理加工(n=21)	49.7	52.6	2.8
	機械組立・ユニット組立(n=32)	10.1	11.6	1.6
	電気・電子部品組立(n=33)	11.7	12.3	0.5
	金型・治工具(n=62)	12.3	12.4	0.2
	開発・設計・試作(n=6)	3.7	12.3	8.7
	その他(n=104)	40.0	34.8	5.1
従業員数別	5人以下(n=213)	5.6	4.9	0.7
	6～10人(n=80)	9.8	9.9	0.1
	11～20人(n=86)	16.3	18.3	2.0
	21～30人(n=44)	33.5	40.4	6.9
	31～50人(n=46)	21.5	21.6	0.2
	51～100人(n=35)	75.9	61.8	14.2
	101～500人(n=12)	34.6	34.9	0.4

図1-3-2 発注元の企業数 (区分別回答割合)



受注率、受注金額の増減

受注率、受注金額の増減（3年前を100とした指数）は、受注率が81.5（ 18.5）、受注金額が76.3（ 23.7）と、いずれも2割前後の減少となっている。発注元企業数が3年前とさほど変わっていないことから、発注元一社当たりの仕事量が減少していると考えられる。

受注分野別に見ると、受注率の減少が最も小さいのは「電気・電子部品組立」の87.9（ 12.1）、最も大きいのは「開発・設計・試作」の77.2（ 22.8）となっている。受注金額の減少が最も小さいのは「塗装・鍍金など表面処理加工」の84.5（ 15.5）、最も大きいのは「切削・プレスなど機械加工」の73.8（ 26.2）となっている。

従業員数別に見ると、「51～100人」を除き、受注率、受注金額とも規模の大きい企業ほど減少が小さい傾向が見られる。「101～500人」ではほぼ3年前と同じ水準となっているのに対し、「5人以下」では受注率74.0（ 26.0）、受注金額67.1（ 32.9）と減少が大きい。（表1-3-2）

表1-3-2 受注率、受注金額の増減（単位：3年前を100とした指数）

区分		項目	受注率の増減	受注金額の増減
		合計(n=519)	81.5	76.3
受注分野別		鋳・鍛造など素形材加工(n=28)	85.5	80.8
		切削・プレスなど機械加工(n=219)	79.2	73.8
		塗装・鍍金など表面処理加工(n=21)	84.8	84.5
		機械組立・ユニット組立(n=32)	84.4	83.2
		電気・電子部品組立(n=33)	87.9	79.2
		金型・治工具(n=62)	86.3	75.9
		開発・設計・試作(n=6)	77.2	79.0
		その他(n=104)	79.3	75.2
従業員数別		5人以下(n=213)	74.0	67.1
		6～10人(n=80)	78.6	75.6
		11～20人(n=86)	85.6	80.2
		21～30人(n=44)	91.3	89.0
		31～50人(n=46)	98.7	91.3
		51～100人(n=35)	86.4	82.6
		101～500人(n=12)	99.0	96.8

2. 今後の下請受注量

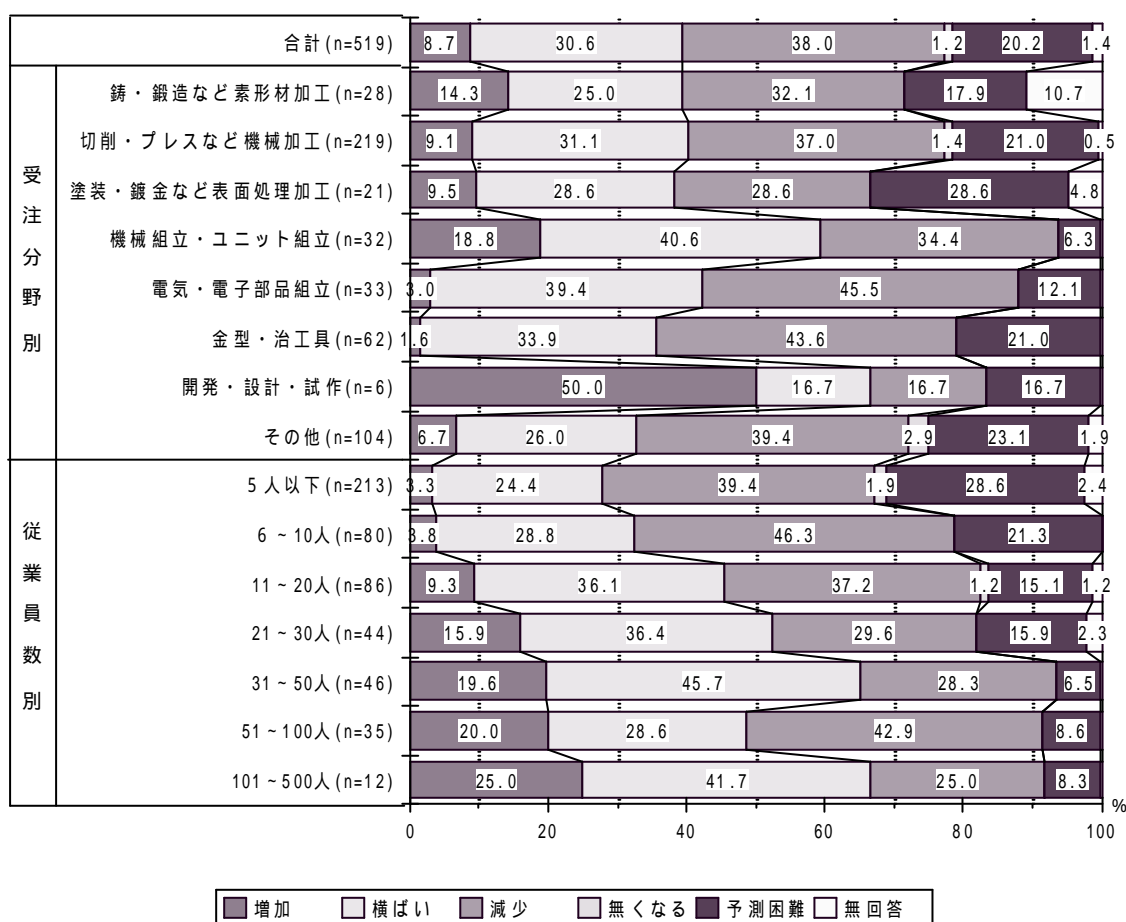
(1) 発注元からの今後の受注量見込み (問6)

発注元からの今後の受注量見込みは、「減少」が38.0%と最も高く、次いで「横ばい」が30.6%。「予測困難」20.2%の順で、「増加」は8.7%にとどまった。

受注分野別では、「増加」の割合に着目すると、サンプル数が少ない「開発・設計・試作」を除けば、最も高いのは「機械組立・ユニット組立」の18.8%、次いで「鋳・鍛造など素形材加工」の14.3%となっている。

従業員数別では、規模の大きい企業ほど「増加」の割合が高く、規模の小さい企業では「予測困難」の割合が高い傾向が現れている。(図1-3-2)

図2-1-1 発注元からの今後の受注量見込み



(2)減少または無くなると思われる理由(問7)

発注元からの今後の受注量が「減少」または「無くなる」と回答した企業にその理由を尋ねたところ、「景気低迷による発注元の生産調整」を挙げた企業が64.5%と最も多く、次いで「発注元の海外生産移管」が42.9%となっている。(図2-2-1)

受注分野別では、「機械組立・ユニット組立」においては、「景気低迷による発注元の生産調整」が90.9%と特に高く、「発注元の海外生産移管」は18.2%と低くなっている。(図2-2-2)

従業員数別では、「101~500人」において「発注元の生産縮小」が66.7%と際だって高くなっているのが特徴として挙げられる。(図2-2-3)

図2-2-1 減少または無くなると思われる理由(複数回答)

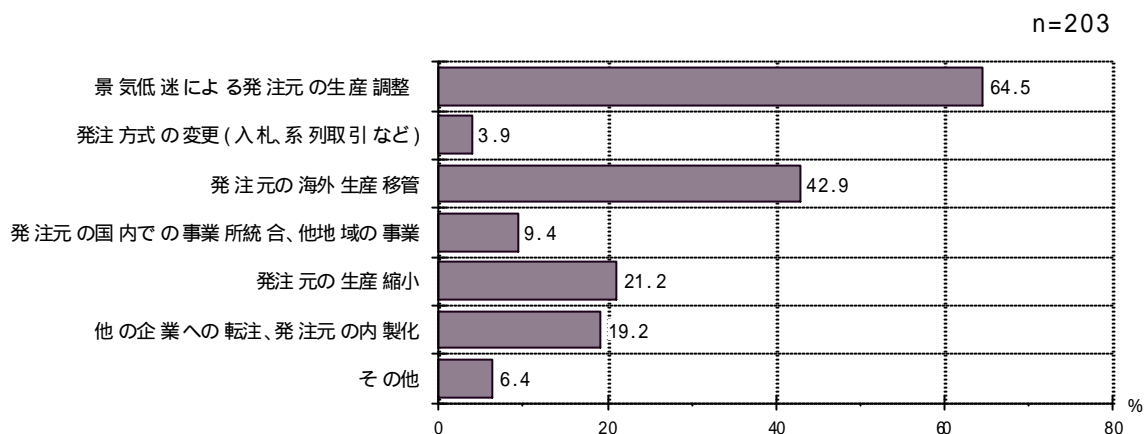


図2-2-2 減少または無くなると思われる理由（受注分野別・複数回答）

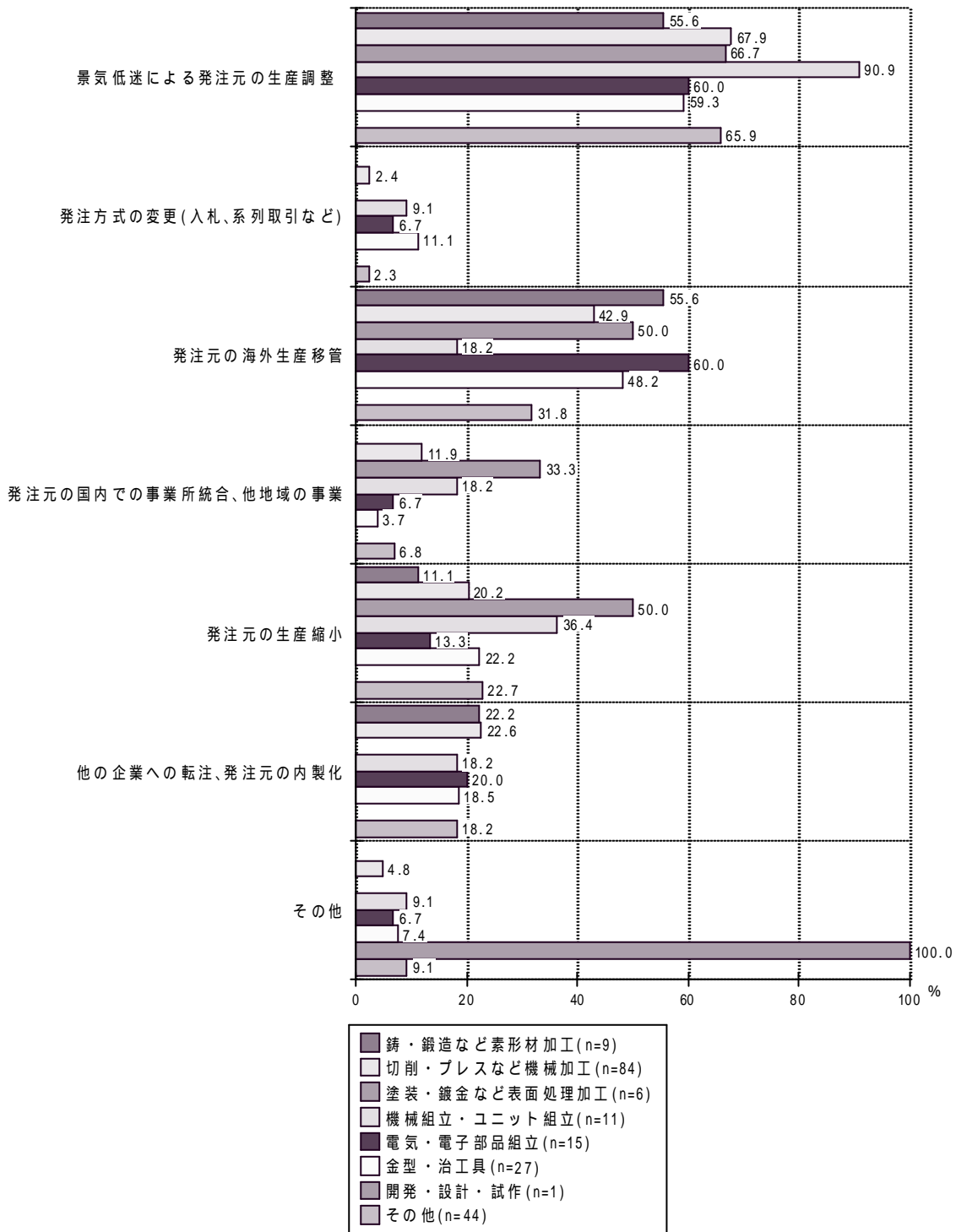
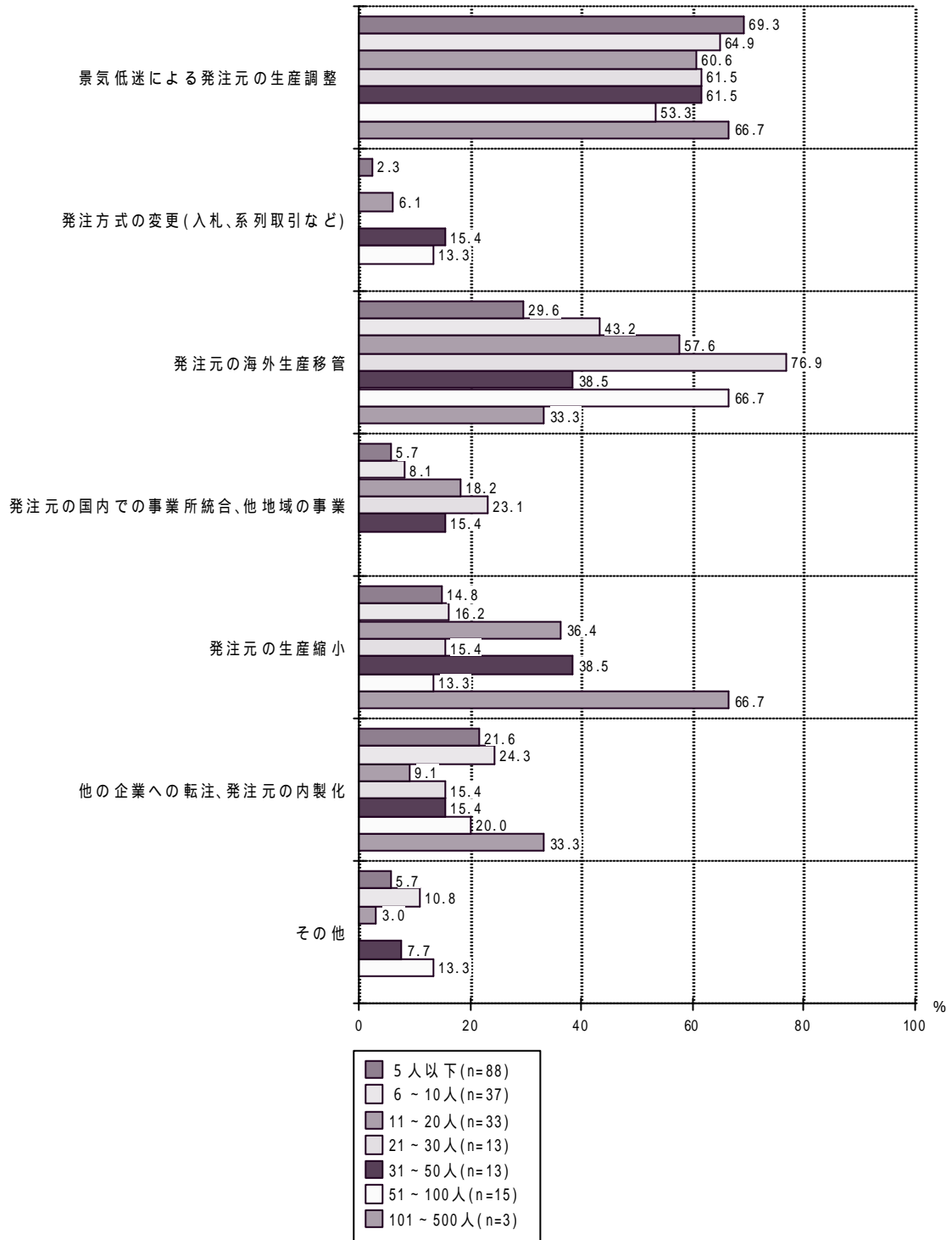


図2-2-3 減少または無くなると思われる理由（従業員数別・複数回答）



3. 発注元企業の要求への対応

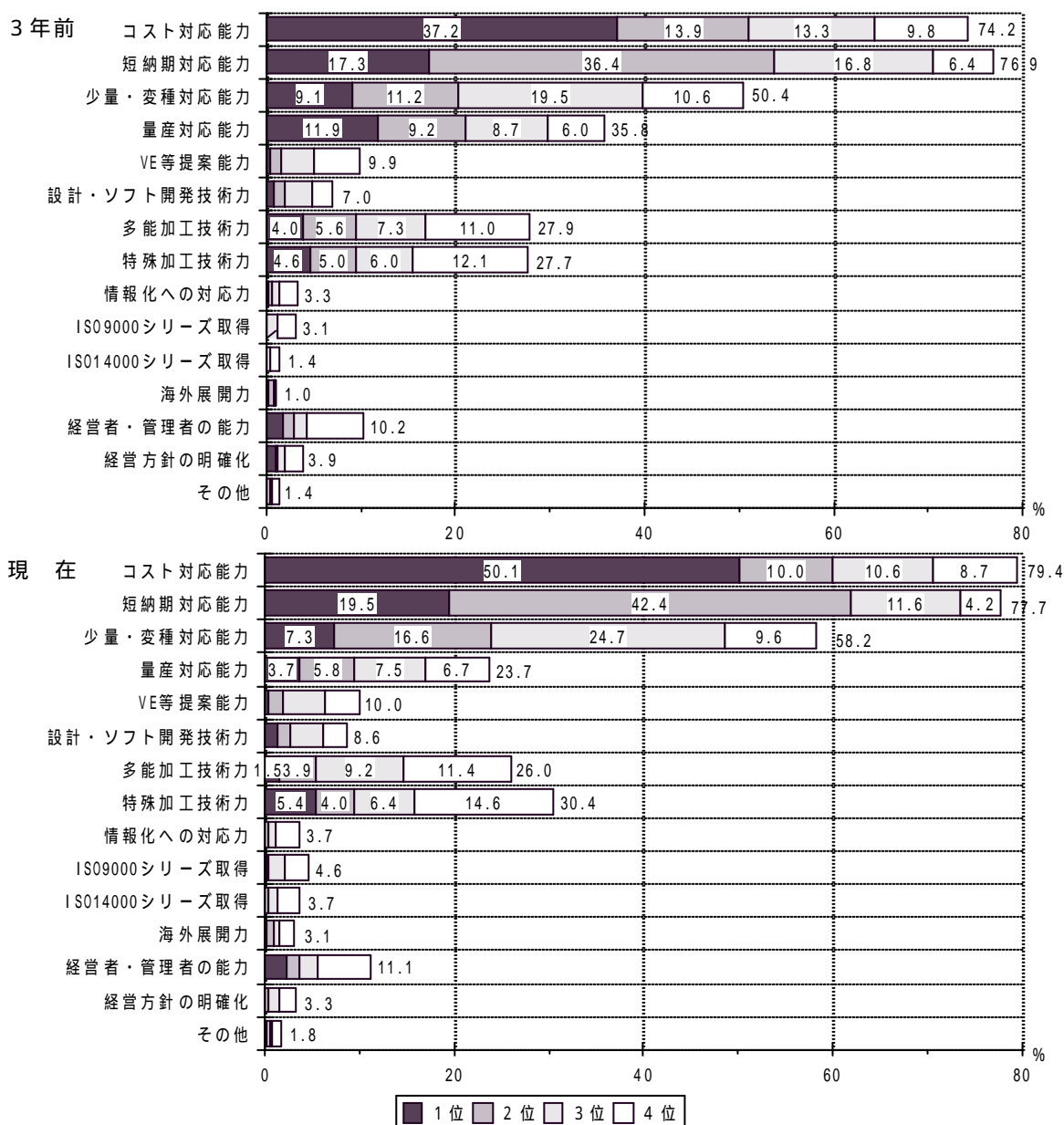
(1) 発注元企業が期待していると思われる能力 (問8)

全体

発注元企業が期待していると思われる能力（現在）については、1位～4位までの合算を見ると「コスト対応能力」が最も高く、僅かの差で「短納期対応能力」、次に「少量・変種対応能力」の順となっている。50.1%の企業が1位に「コスト対応能力」を挙げており、「短納期対応能力」、「少量・変種対応能力」を大きく上回っている。

3年前と比較しても、もさらに「コスト対応能力」、「少量・変種対応能力」が重要視されると考えている企業が多いことが分かる。(図3-1-1)

図3-1-1 発注元企業が期待していると思われる能力



受注分野別、従業員数別

区別の集計においては、重要度の比較を容易にするため、項目ごとの得票を1位 = 4点、2位 = 3点、3位 = 2点、4位 = 1点、得票なし = 0点と得点化し、その平均点数で比較を行った。

各区分で最も高い項目については、「コスト対応能力」とするものが多い中で、受注分野別では「鋳・鍛造など素形材加工」において「経営者・管理者の能力」、「開発・設計・試作」において「少量・変種対応能力」が最も高くなっていること等が特徴として挙げられる。また、「電気・電子部品組立」においては、3年前については「量産対応能力」が2.75で最も高くなっているが、現在については1.00と低く、最も高いのは「コスト対応能力」となっている。

一方、従業員数別では、ある程度分散している3年前に比べ、すべての区分で「コスト対応能力」が最も高くなっている。(表3-1-1)

表3-1-1 発注元企業が期待していると思われる能力(区分別・得点化)

項目		コスト対応能力	短納期対応能力	少量・変種対応能力	量産対応能力	V E等提案能力	設計・ソフト開発技術力	多能加工技術力	特殊加工技術力	情報化への対応力	ISO9000シリーズ取得	ISO14000シリーズ取得	海外展開力	経営者・管理者の能力	経営方針の明確化	その他
3年前	受注分野別	鋳・鍛造など素形材加工(n=28)	2.80	2.74	1.33	2.71	1.00	1.00	1.50	2.33	0.75	0.50	0.00	3.25	1.50	2.00
	受注分野別	切削・プレスなど機械加工(n=219)	2.70	2.58	1.91	2.49	1.30	0.20	1.85	1.82	0.67	0.59	0.27	0.60	1.29	1.50
	受注分野別	塗装・鍍金など表面処理加工(n=21)	2.83	2.55	1.38	2.64	2.00		1.25	2.45		1.00	1.00		0.33	1.00
	受注分野別	機械組立・ユニット組立(n=32)	2.93	2.65	1.89	2.85	1.86	1.57	1.56	1.57	1.67		0.00	0.00	0.38	4.00
	受注分野別	電気・電子部品組立(n=33)	2.66	2.63	1.48	2.75	1.17	2.57	1.60	2.00	1.00	0.00	1.00	2.00	2.29	2.50
	受注分野別	金型・治工具(n=62)	2.98	2.89	2.25	2.18	1.33	1.50	1.50	1.14	1.57	0.00	1.00	2.00	1.00	1.00
	受注分野別	開発・設計・試作(n=6)	1.80	3.20	1.60	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00		1.00	0.00			
	受注分野別	その他(n=104)	2.62	2.67	2.16	2.61	1.58	1.50	1.76	1.46	0.67	1.00		0.00	1.91	1.00
	従業員数別	5人以下(n=213)	2.44	2.70	1.97	2.57	1.67	1.31	1.91	1.55	0.67	0.75	0.00	0.50	1.45	1.29
	従業員数別	6～10人(n=80)	2.93	2.71	1.91	2.63	0.67	1.80	1.71	1.50	0.67	0.00		0.00	1.67	1.17
	従業員数別	11～20人(n=86)	2.85	2.47	2.07	2.27	1.00	1.64	1.31	2.35	1.43	0.50	0.50	0.00	1.53	0.50
	従業員数別	21～30人(n=44)	2.76	2.71	1.83	2.94	1.55	1.25	1.63	1.93	1.00	0.67	0.60		0.86	1.00
	従業員数別	31～50人(n=46)	2.74	2.41	1.76	2.52	1.55	2.17	2.06	1.57	1.40	0.38	0.00	2.33	1.89	3.00
	従業員数別	51～100人(n=35)	3.03	3.00	1.84	2.72	1.45	0.67	1.17	1.90		0.89	0.57	1.00	0.89	2.00
従業員数別	101～500人(n=12)	3.75	2.64	1.00	2.33	1.17	2.00	0.33	1.75		2.00	1.00		0.00	0.00	
現在	受注分野別	鋳・鍛造など素形材加工(n=28)	2.90	2.95	2.08	1.64	1.67	0.50	1.43	3.00		1.50	2.00	1.00	3.00	0.75
	受注分野別	切削・プレスなど機械加工(n=219)	3.09	2.75	2.23	1.40	1.26	2.00	1.32	1.96	0.67	1.06	1.27	2.20	1.58	1.40
	受注分野別	塗装・鍍金など表面処理加工(n=21)	2.67	2.75	2.54	1.57	0.50		1.75	1.82		1.50	1.50		1.33	0.00
	受注分野別	機械組立・ユニット組立(n=32)	3.26	3.08	2.00	0.77	1.57	2.29	1.56	1.86	0.67		1.50	1.00	1.13	0.00
	受注分野別	電気・電子部品組立(n=33)	3.38	2.74	2.22	1.00	1.67	2.14	1.00	1.00	1.00	1.50	1.50	2.33	1.29	0.00
	受注分野別	金型・治工具(n=62)	3.28	2.96	2.17	1.09	1.50	2.19	1.50	1.46	1.14	1.00	0.00	2.33	2.00	1.20
	受注分野別	開発・設計・試作(n=6)	2.20	2.60	2.80	0.00	2.33	2.67	2.00	1.00		0.00	1.00			
	受注分野別	その他(n=104)	3.14	2.80	2.09	1.81	2.08	1.50	1.45	1.63	1.22	0.67		1.00	1.73	1.00
	従業員数別	5人以下(n=213)	3.04	3.01	2.41	1.23	1.50	1.85	1.44	1.52	1.22	0.75	2.00	1.25	1.73	0.71
	従業員数別	6～10人(n=80)	3.13	2.76	2.05	1.58	2.00	2.20	1.52	1.71	0.67	1.50		2.00	1.67	1.33
	従業員数別	11～20人(n=86)	2.91	2.76	2.15	1.70	2.00	2.00	1.38	2.57	1.29	1.13	1.00	3.00	1.00	0.50
	従業員数別	21～30人(n=44)	3.08	2.53	2.17	1.88	1.27	2.00	1.63	2.29	1.00	1.33	1.20		1.29	1.00
	従業員数別	31～50人(n=46)	3.19	2.54	2.28	1.35	1.82	2.33	0.89	1.71	0.40	1.38	1.60	2.67	2.00	0.40
	従業員数別	51～100人(n=35)	3.65	2.68	1.74	0.89	1.27	1.33	1.50	1.70		0.89	1.29	1.67	2.33	1.50
従業員数別	101～500人(n=12)	3.75	2.64	1.20	0.67	1.50	2.33	0.67	2.50		0.00	1.00		1.00	3.00	

☐ ..各区分において最も高い項目

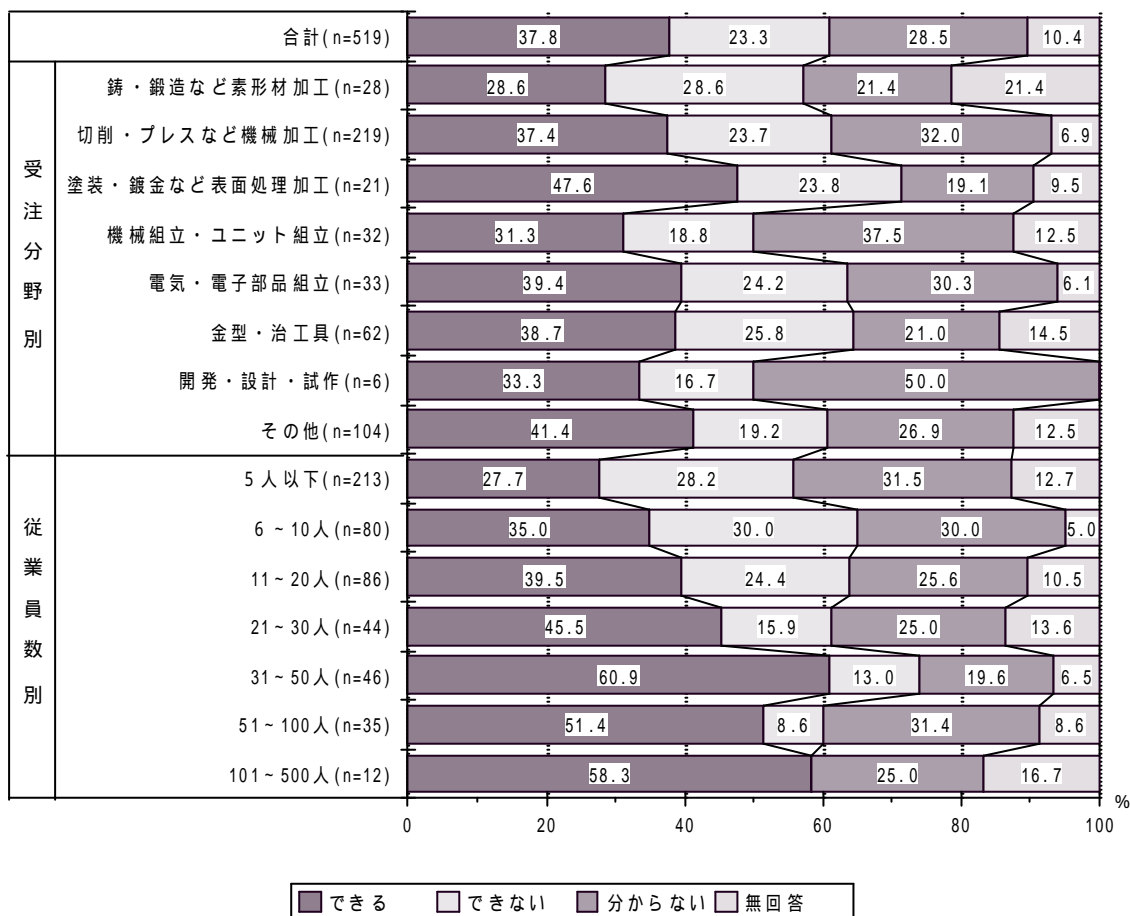
(2) 「低コスト」要求への対応 (問9 -)

対応の可否

「低コスト」要求への対応については、「できる」が37.8%で最も高く、「できない」は23.3%、「わからない」が28.5%となっている。

受注分野別では「塗装・鍍金など表面処理加工」で「できる」が47.6%と高くなっている。また、従業員数別では、規模の大きい企業ほど「できる」とする割合が高い傾向が現れている。(図3-2-1)

図3-2-1 「低コスト」要求への対応



対応するために必要と思われるもの

「低コスト」要求に対応するため必要と思われる事項については、「設備更新」が29.9%（1位21.8%、2位8.1%）で最も高く、次いで「生産管理手法の改善」、「給与の削減」が高くなっている。（図3-2-2）

受注分野別に見ると、「電気・電子部品組立」において、「パート労働者の活用」を45.5%が挙げており、他の分野と比較して高くなっている。

従業員数別では、「101～500人」において、「生産管理手法の改善」が58.3%、「人員削減」が33.3%と、他の分野と比較して高くなっている。また、規模の大きい企業ほど「アウトソーシングの活用」を挙げる割合が高い傾向が見られる。（表3-2-1）

図3-2-2 「低コスト」対応に必要と思われるもの

n = 519

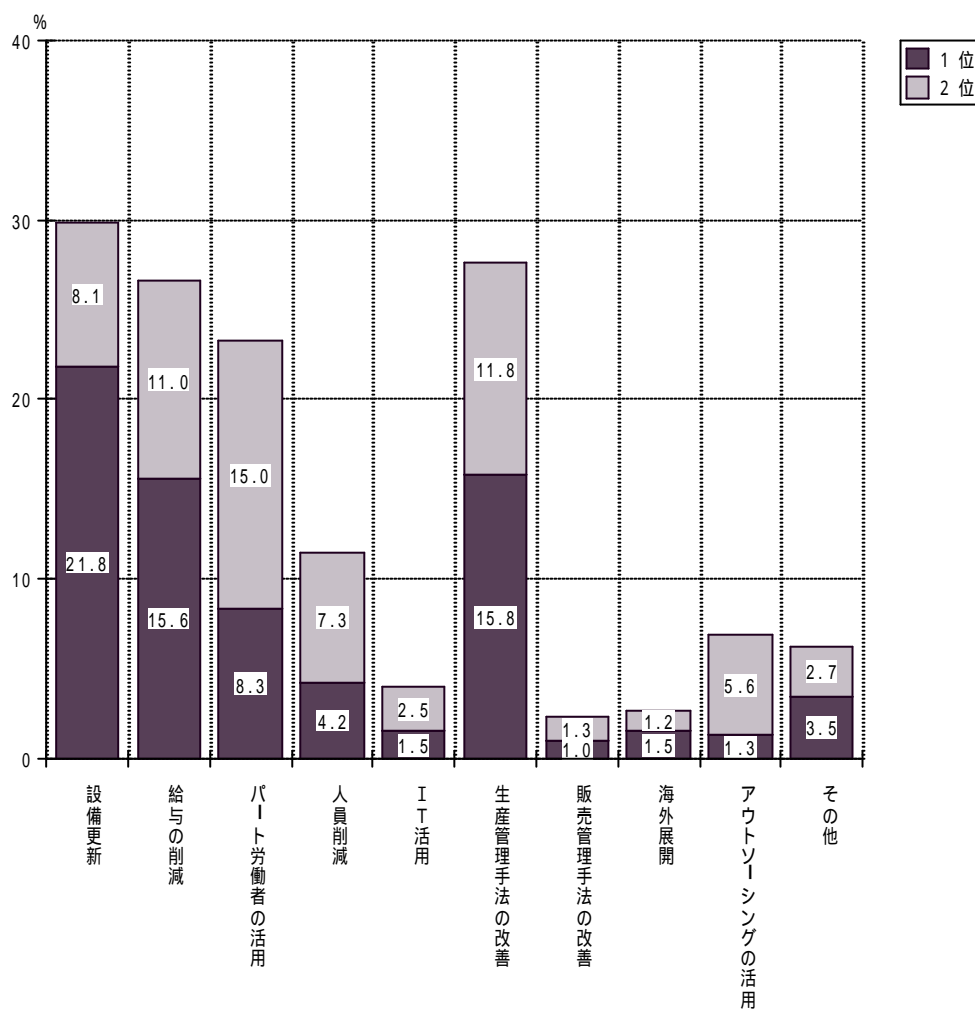


表3-2-1 「低コスト」対応に必要と思われるもの（区分別・複数回答）

（単位：％）

区分		項目	設備更新	給与の削減	パート労働者の活用	人員削減	IT活用	生産管理手法の改善	販売管理手法の改善	海外展開	活用 アウトソーシングの	その他
受注分野別	鋳・鍛造など素形材加工(n=28)	35.7	21.4	25.0	3.6	3.6	25.0	3.6	-	7.1	10.7	
	切削・プレスなど機械加工(n=219)	30.6	27.9	26.5	10.5	3.7	25.6	1.8	2.3	4.1	8.7	
	塗装・鍍金など表面処理加工(n=21)	19.0	33.3	33.3	28.6	-	33.3	-	-	4.8	4.8	
	機械組立・ユニット組立(n=32)	34.4	28.1	15.6	28.1	3.1	25.0	3.1	-	15.6	3.1	
	電気・電子部品組立(n=33)	24.2	24.2	45.5	21.2	-	30.3	3.0	9.1	12.1	-	
	金型・治工具(n=62)	38.7	29.0	6.5	-	11.3	33.9	1.6	3.2	11.3	3.2	
	開発・設計・試作(n=6)	16.7	33.3	16.7	-	-	33.3	-	-	33.3	-	
その他(n=104)	26.9	22.1	21.2	11.5	3.8	27.9	3.8	3.8	5.8	3.8		
従業員数別	5人以下(n=213)	25.4	25.4	17.4	6.1	3.8	19.7	2.3	0.9	0.9	7.5	
	6～10人(n=80)	32.5	38.8	25.0	17.5	2.5	25.0	-	-	5.0	5.0	
	11～20人(n=86)	34.9	27.9	26.7	10.5	5.8	36.0	4.7	2.3	4.7	1.2	
	21～30人(n=44)	29.5	18.2	29.5	15.9	6.8	34.1	2.3	2.3	20.5	4.5	
	31～50人(n=46)	37.0	26.1	32.6	10.9	2.2	45.7	-	4.3	13.0	8.7	
	51～100人(n=35)	25.7	22.9	28.6	22.9	2.9	20.0	2.9	20.0	17.1	8.6	
	101～500人(n=12)	33.3	-	25.0	33.3	8.3	58.3	8.3	-	33.3	-	

(3) 「短納期」要求への対応 (問9 -)

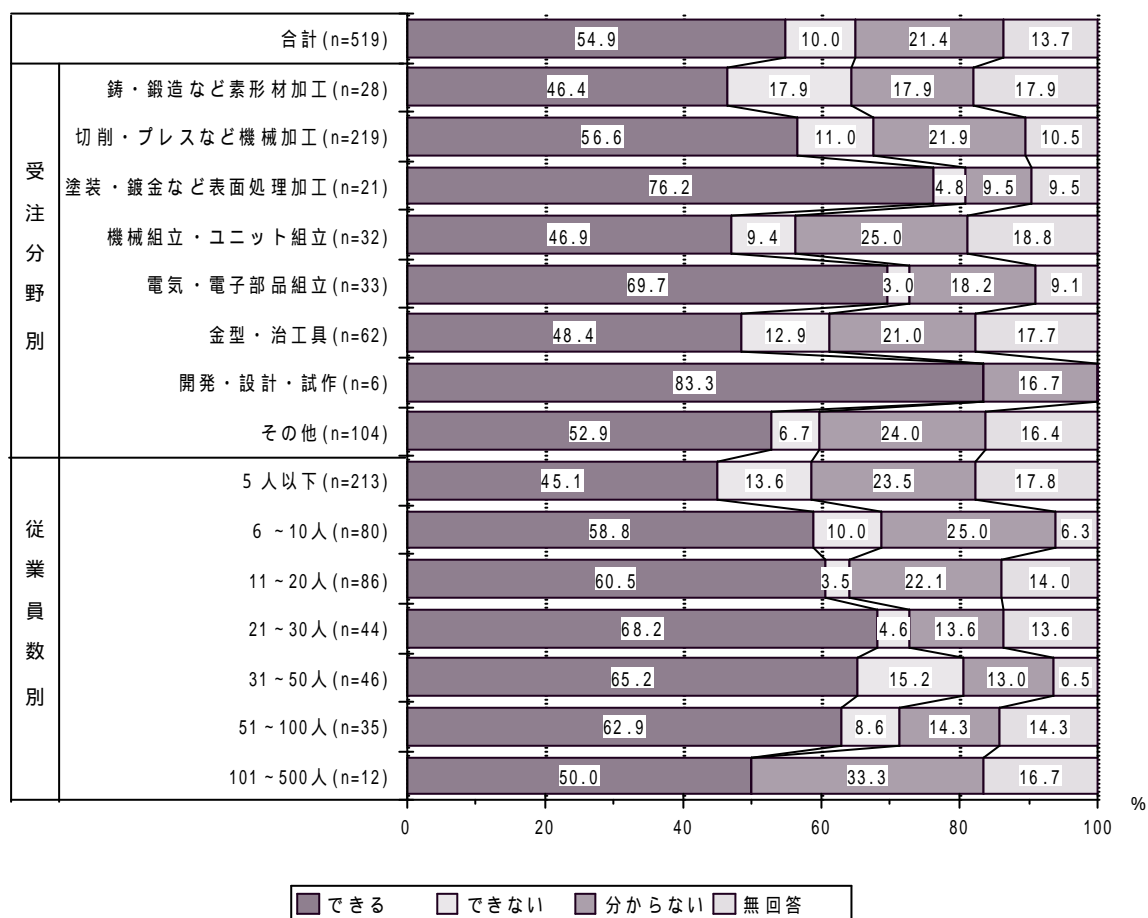
対応の可否

「短納期」要求への対応については、「できる」が54.9%と、「低コスト」と比較して「できる」とする企業の割合が高くなっている。

受注分野別では、「できる」の割合に着目すると、「開発・設計・試作」の83.3%、「電気・電子部品組立」の76.2%が高くなっている。

従業員数別では、大きな差はないが、「できる」の割合が「21～30人」で68.2%と最も高くなっている。この理由は、「短納期」要求へ対応するための「生産管理手法の改善」について、トヨタ生産方式導入などが、大規模な工場では一巡したが、中規模な工場では浸透の余地があり、小規模工場では導入意欲もないことによるものと思われる。(図3-3-1)

図3-3-1 「短納期」要求への対応



対応するために必要と思われるもの

「短納期」要求に対応するため必要と思われる事項については、「生産管理手法の改善」が46.0%（1位29.3%、2位17.0%）で最も高く、次いで「設備更新」が39.1%（1位27.7%、2位11.4%）となっている。（図3-3-2）

受注分野別では、「塗装・鍍金など表面処理加工」の66.7%のように、「生産管理手法の改善」を1位に挙げる分野が多いが、「金型・治工具」では「設備更新」が53.2%と1位になっている。なお、「鋳・鍛造など素形材加工」において、「その他」が17.9%と高くなっているが、内容を見ると、「サービス残業」や「従業員のスキルアップ」などとなっている。

従業員数別に見ると、「5人以下」では、「生産管理手法の改善」を挙げている割合が28.2%と、他の区分が50%以上なのに比べて低くなっている。（表3-3-1）

図3-3-2 「短納期」対応に必要と思われるもの

n = 519

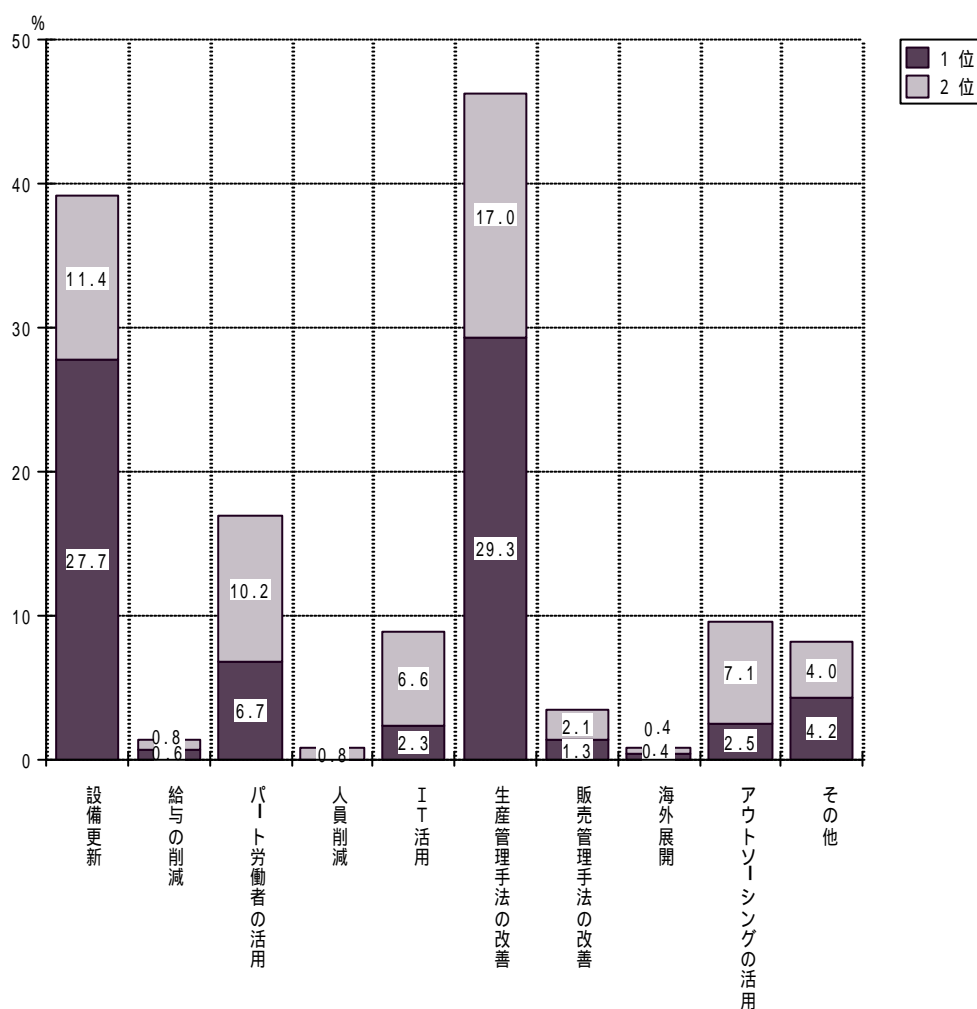


表3-3-1 「短納期」対応に必要と思われるもの（区分別・複数回答）

（単位：％）

区分		項目	設備更新	給与の削減	パート労働者の活用	人員削減	IT活用	生産管理手法の改善	販売管理手法の改善	海外展開	活用アウトソーシングの	その他
受注分野別	鋳・鍛造など素形材加工(n=28)		32.1	-	28.6	-	-	42.9	7.1	-	7.1	17.9
	切削・プレスなど機械加工(n=219)		42.5	1.4	15.5	0.9	9.6	49.3	3.2	0.5	5.5	7.8
	塗装・鍍金など表面処理加工(n=21)		38.1	4.8	19.0	4.8	4.8	66.7	-	-	4.8	4.8
	機械組立・ユニット組立(n=32)		31.3	3.1	15.6	3.1	12.5	59.4	-	-	15.6	6.3
	電気・電子部品組立(n=33)		27.3	-	27.3	-	12.1	57.6	9.1	3.0	21.2	3.0
	金型・治工具(n=62)		53.2	-	6.5	-	16.1	33.9	3.2	1.6	17.7	6.5
	開発・設計・試作(n=6)		-	-	-	-	-	83.3	-	-	33.3	-
	その他(n=104)		36.5	1.0	21.2	-	3.8	37.5	3.8	1.0	9.6	8.7
従業員数別	5人以下(n=213)		33.3	0.5	15.5	0.5	5.6	28.2	2.3	0.5	5.6	10.8
	6～10人(n=80)		48.8	1.3	18.8	1.3	5.0	53.8	1.3	1.3	11.3	7.5
	11～20人(n=86)		44.2	2.3	19.8	-	15.1	61.6	3.5	-	5.8	3.5
	21～30人(n=44)		34.1	-	22.7	2.3	15.9	59.1	6.8	-	13.6	6.8
	31～50人(n=46)		34.8	2.2	21.7	-	13.0	65.2	4.3	-	15.2	6.5
	51～100人(n=35)		48.6	5.7	8.6	2.9	5.7	54.3	8.6	5.7	22.9	8.6
	101～500人(n=12)		50.0	-	-	-	16.7	75.0	8.3	-	16.7	-

(4) 「少量・変種対応」要求への対応 (問9 -)

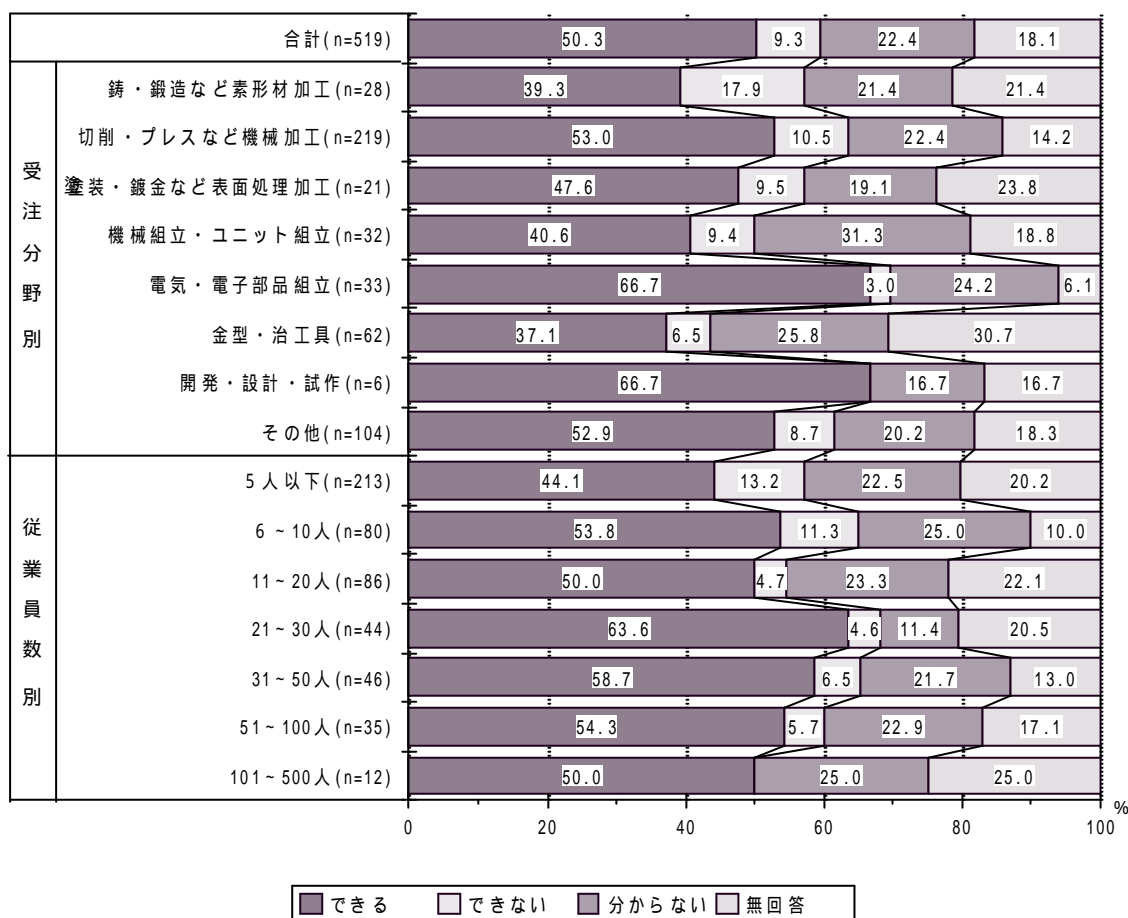
対応の可否

「少量・変種対応」要求への対応については、「できる」が50.3%、「わからない」が22.4%、「できない」は9.3%となっている。

受注分野別に「できる」の割合を見ると、「電気・電子部品組立」と「開発・設計・試作」がともに66.7%と高くなっている。

従業員数別では、「できる」の割合は、「短納期対応」と同様に、大きな差はないが「21～30人」で最も高くなっている。理由は、「短納期」要求への対応と同様である。(図3-4-1)

図3-4-1 「少量・変種対応」要求への対応



対応するために必要と思われるもの

「少量・変種対応」要求に対応するため必要と思われる事項については、「生産管理手法の改善」43.2%（1位26.4%、2位16.8%）、「設備更新」37.8%（1位26.9%、2位11.8%）が高く、「短納期対応」と似た割合になっているが、「パート労働者の活用」を挙げている割合は低くなっている。（図3-4-2）

受注分野別では、「開発・設計・試作」の66.7%、「電気・電子部品組立」の63.6%など、「生産管理手法の改善」を1位に挙げる分野が多いが、「鋳・鍛造など素形材加工」、「金型・治工具」では、「設備更新」を1位に挙げている。

従業員数別では、「51～100人」を除き、規模の大きい企業ほど「生産管理手法の改善」が高い傾向が見られる。（表3-4-1）

図3-4-2 「少量・変種対応」に必要と思われるもの

n = 519

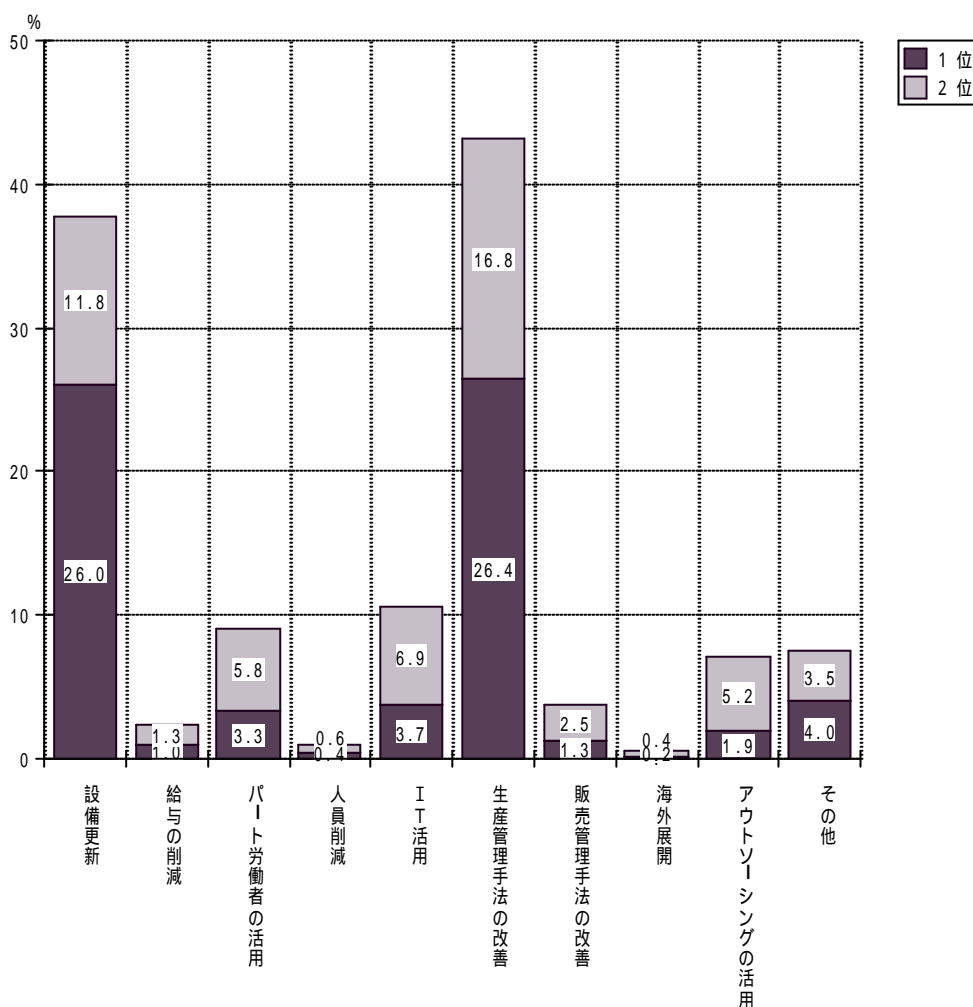


表3-4-1 「少量・変種対応」に必要と思われるもの(区分別・複数回答)

(単位：%)

区分		項目	設備更新	給与の削減	パート労働者の活用	人員削減	IT活用	生産管理手法の改善	販売管理手法の改善	海外展開	活用 アウトソーシングの	その他
受注分野別	鋳・鍛造など素形材加工(n=28)		50.0	-	21.4	-	3.6	32.1	-	-	3.6	10.7
	切削・プレスなど機械加工(n=219)		44.3	2.7	8.2	0.5	11.0	47.0	1.8	0.5	6.4	8.7
	塗装・鍍金など表面処理加工(n=21)		38.1	4.8	14.3	4.8	4.8	52.4	-	-	-	4.8
	機械組立・ユニット組立(n=32)		28.1	-	3.1	3.1	12.5	53.1	12.5	-	15.6	12.5
	電気・電子部品組立(n=33)		36.4	3.0	24.2	-	9.1	63.6	6.1	-	12.1	6.1
	金型・治工具(n=62)		33.9	-	3.2	-	22.6	27.4	1.6	1.6	8.1	1.6
	開発・設計・試作(n=6)		16.7	-	-	-	16.7	66.7	16.7	-	33.3	-
	その他(n=104)		30.8	1.9	8.7	1.9	4.8	39.4	7.7	1.0	5.8	4.8
従業員数別	5人以下(n=213)		32.4	1.9	7.5	1.4	6.6	26.8	2.3	0.9	3.3	5.2
	6～10人(n=80)		46.3	-	8.8	-	13.8	46.3	5.0	-	7.5	8.8
	11～20人(n=86)		39.5	4.7	14.0	1.2	15.1	55.8	2.3	-	7.0	7.0
	21～30人(n=44)		31.8	-	13.6	-	18.2	61.4	6.8	-	13.6	9.1
	31～50人(n=46)		43.5	4.3	6.5	2.2	8.7	65.2	4.3	-	13.0	10.9
	51～100人(n=35)		42.9	5.7	5.7	-	8.6	45.7	11.4	2.9	17.1	8.6
	101～500人(n=12)		50.0	-	8.3	-	16.7	75.0	-	-	-	8.3

4. 今後の事業方針

(1) 基本経営戦略 (問10)

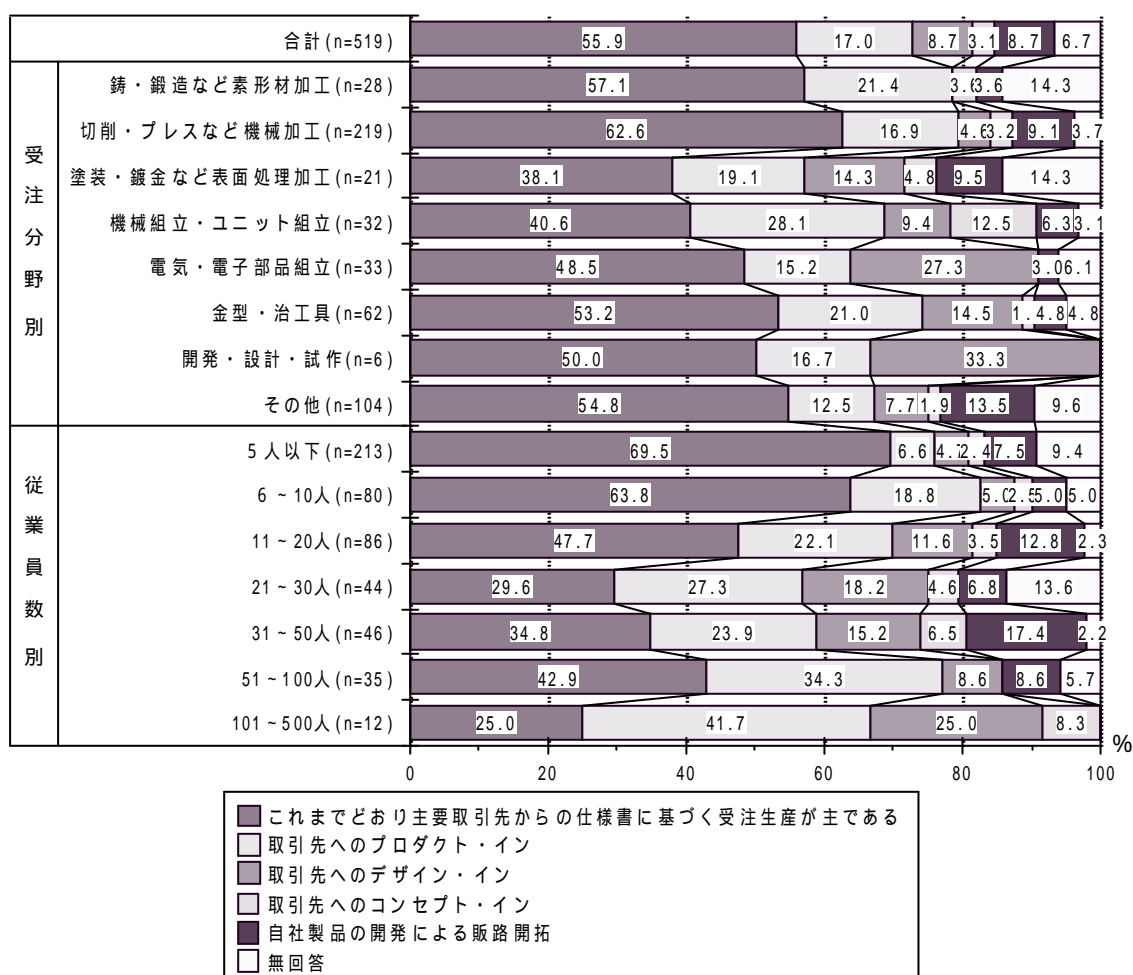
今後の営業活動において最も重要となる経営の基本（経営戦略）については、「これまでどおり主要取引先からの仕様書に基づく受注生産が主である」とする企業が55.9%と最も割合が高く、次いで「取引先へのプロダクト・イン（生産技術への提案力の強化）」が17.0%で、その他の項目はいずれも10%未満となっている。

受注分野別では、「機械組立・ユニット組立」の「取引先へのプロダクト・イン」28.1%、「電気・電子部品組立」の「取引先へのデザイン・イン」27.3%がそれぞれ高くなっている。

従業員数別では、10人以下の小規模な企業で「これまでどおり主要取引先からの仕様書に基づく受注生産が主である」の占める割合が高く、規模の大きい企業では「取引先へのプロダクト・イン」、「取引先へのデザイン・イン」の占める割合が高い。

(図4-1-1)

図4-1-1 基本経営戦略



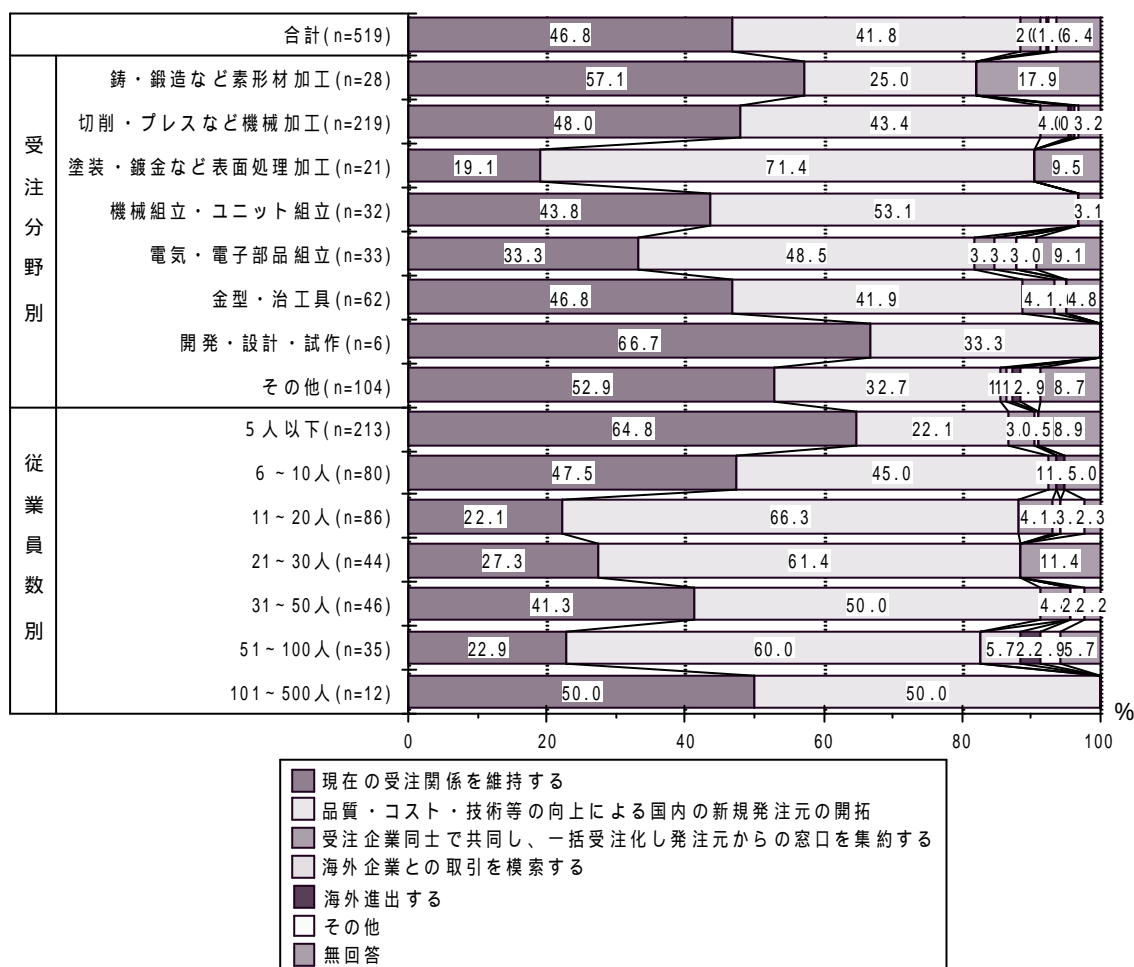
(2)受注方針 (問11)

受注についての今後の方針は、「現在の受注関係を維持する」46.8%、「品質・コスト・技術等の向上による国内の新規発注元の開拓」41.8%の2項目で9割近くを占め、その他の項目はほとんど回答がみられなかった。

受注分野別では、「塗装・鍍金など表面処理加工」において「品質・コスト・技術等の向上による国内の新規発注元の開拓」が71.4%と高くなっている。

従業員数別では、「5人以下」及び「6～10人」では「現在の受注関係を維持する」がそれぞれ64.8%、47.5%と高く、11人以上の企業規模では「品質・コスト・技術等の向上による国内の新規発注元の開拓」が50%以上と高くなっている(図4-2-1)

図4-2-1 受注方針



5.取引の電子化の状況

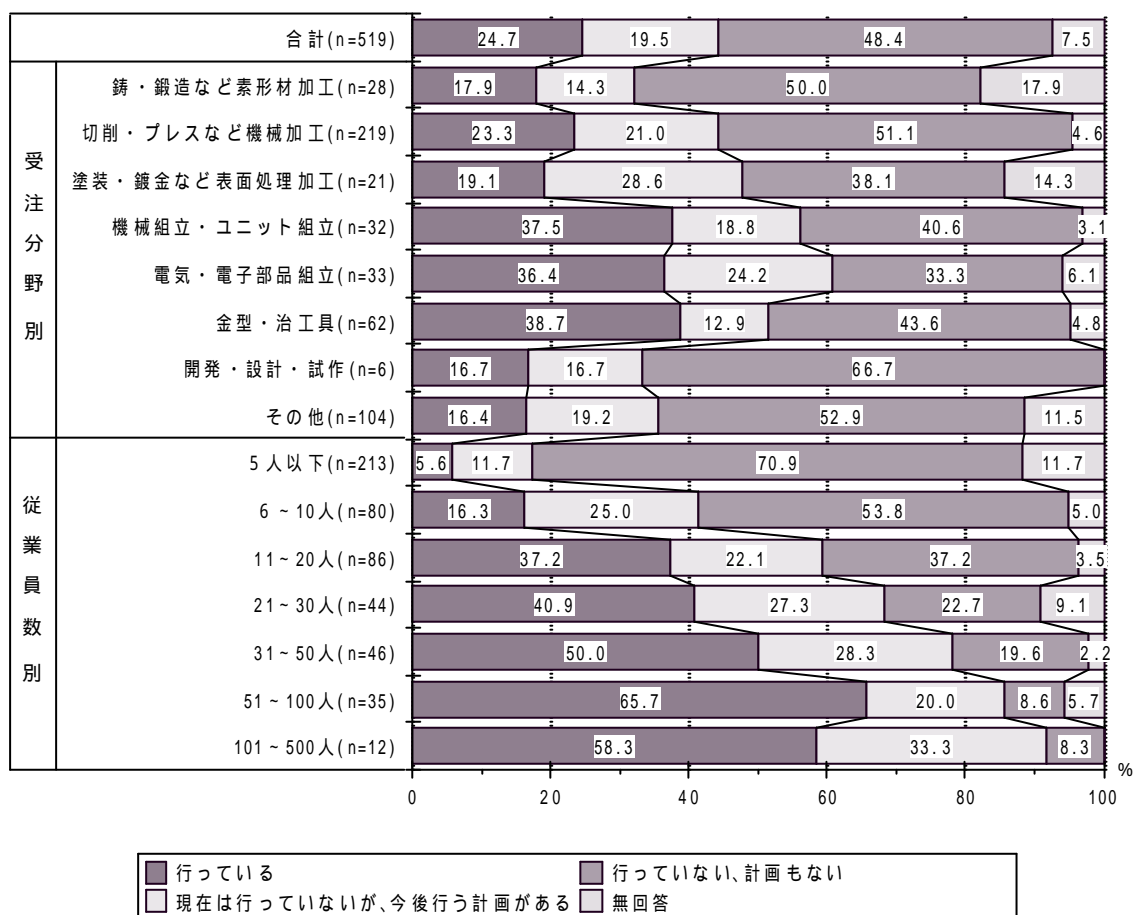
(1)取引電子化の有無(問12)

発注元との取引に関して電子化(オンライン化・電子商取引等)を行っているかどうか訪ねたところ、「行っている」が24.7%、「現在は行っていないが今後行う計画がある」が19.5%、「行っていない、計画もない」が48.4%となっている。

受注分野別では、「機械組立・ユニット組立」、「電気・電子部品組立」、「金型・治工具」において、「行っている」が3割台後半と高くなっている。

従業員数別では、規模が大きい企業ほど「行っている」割合が高い傾向が見られ、最も高い「51~100人」では65.7%となっている。(図5-1-1)

図5-1-1 取引の電子化の有無



(2)電子化の内容(問13)

取引の電子化の内容は、「受注のオンライン化」が54.2%で最も高く、次いで「EDI(企業間データ交換)等による図面・加工データの交換」が43.2%となっている。

受注分野別では、「金型・治工具」で「EDI(企業間データ交換)等による図面・加工データの交換」が84.4%と高くなっているのが特徴として挙げられる。(図5-2-2)

従業員数別では、規模の大きい企業ほど「受注のオンライン化」を行っている割合が高くなっている。(図5-2-3)

図5-2-1 取引の電子化の内容(複数回答)

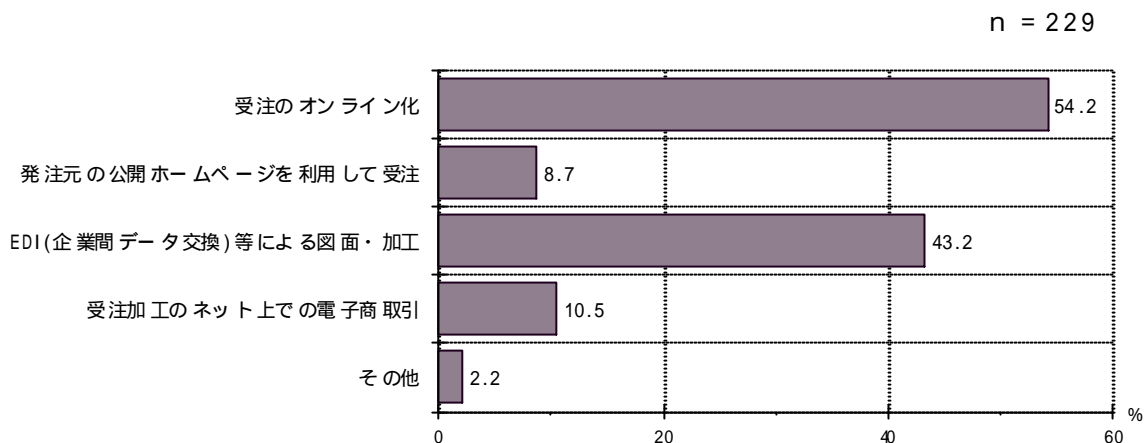


図5-2-2 取引の電子化の内容(受注分野別)

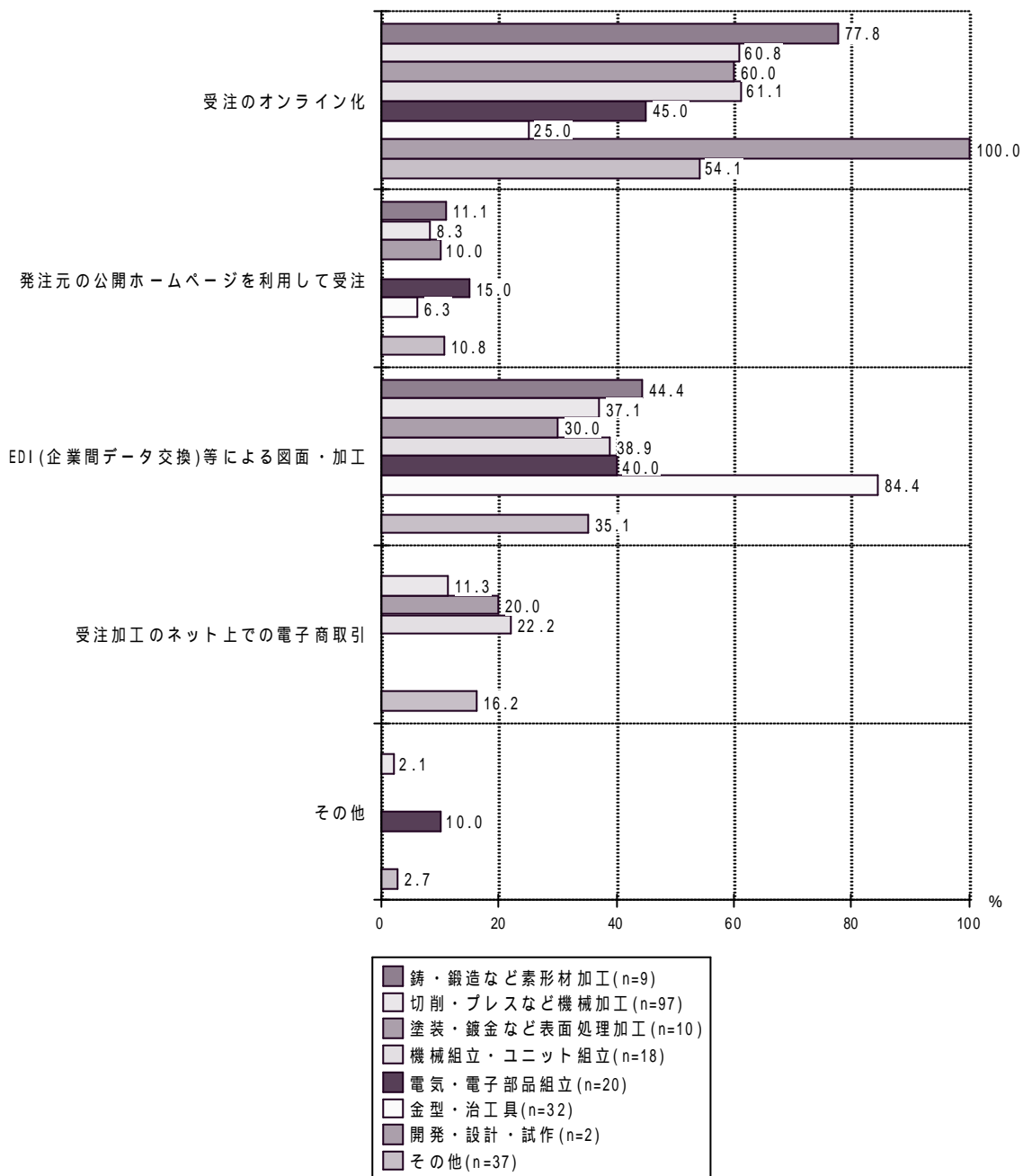
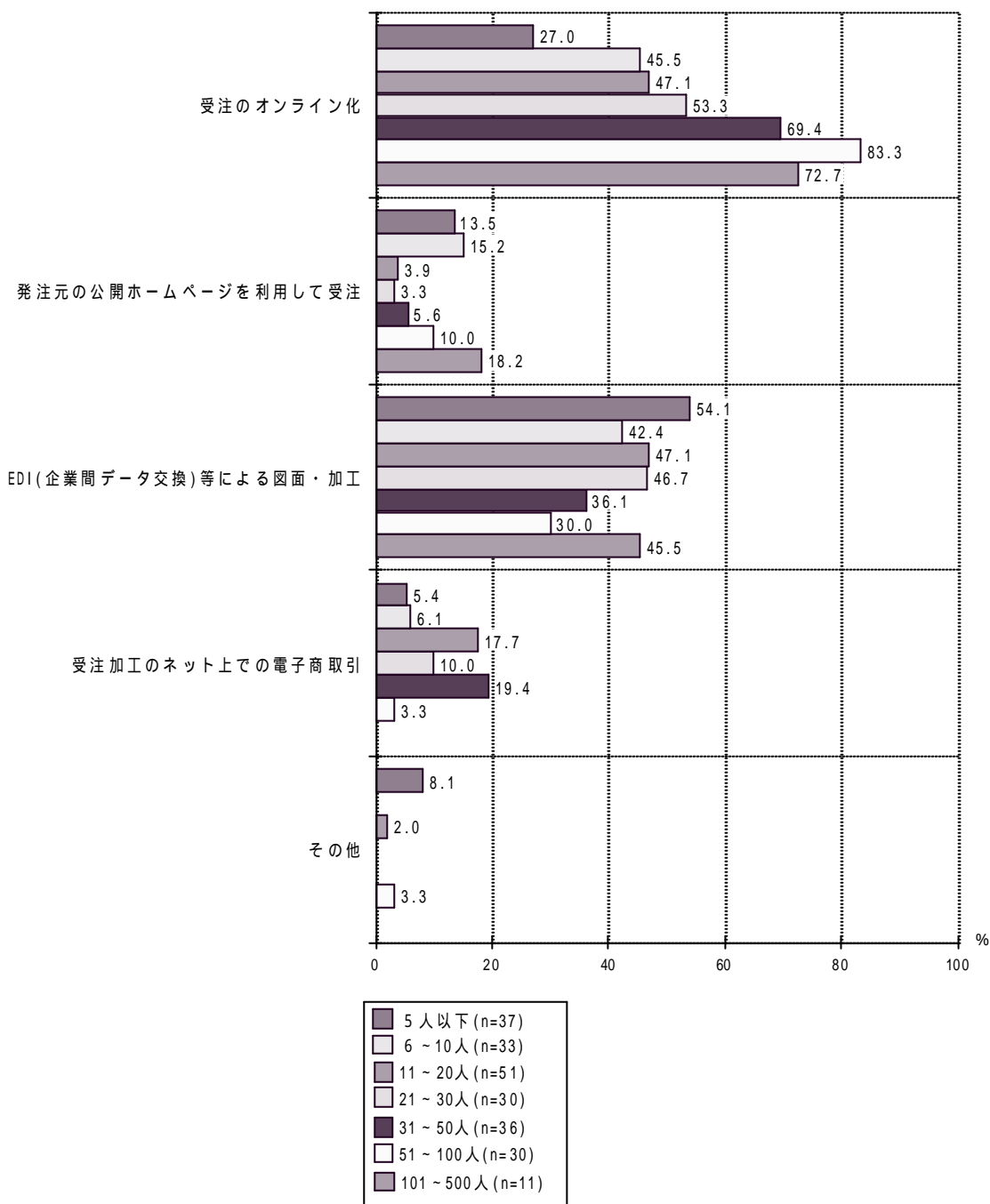


図5-2-3 取引の電子化の内容(従業員数別)



6 . グループ取引の現状

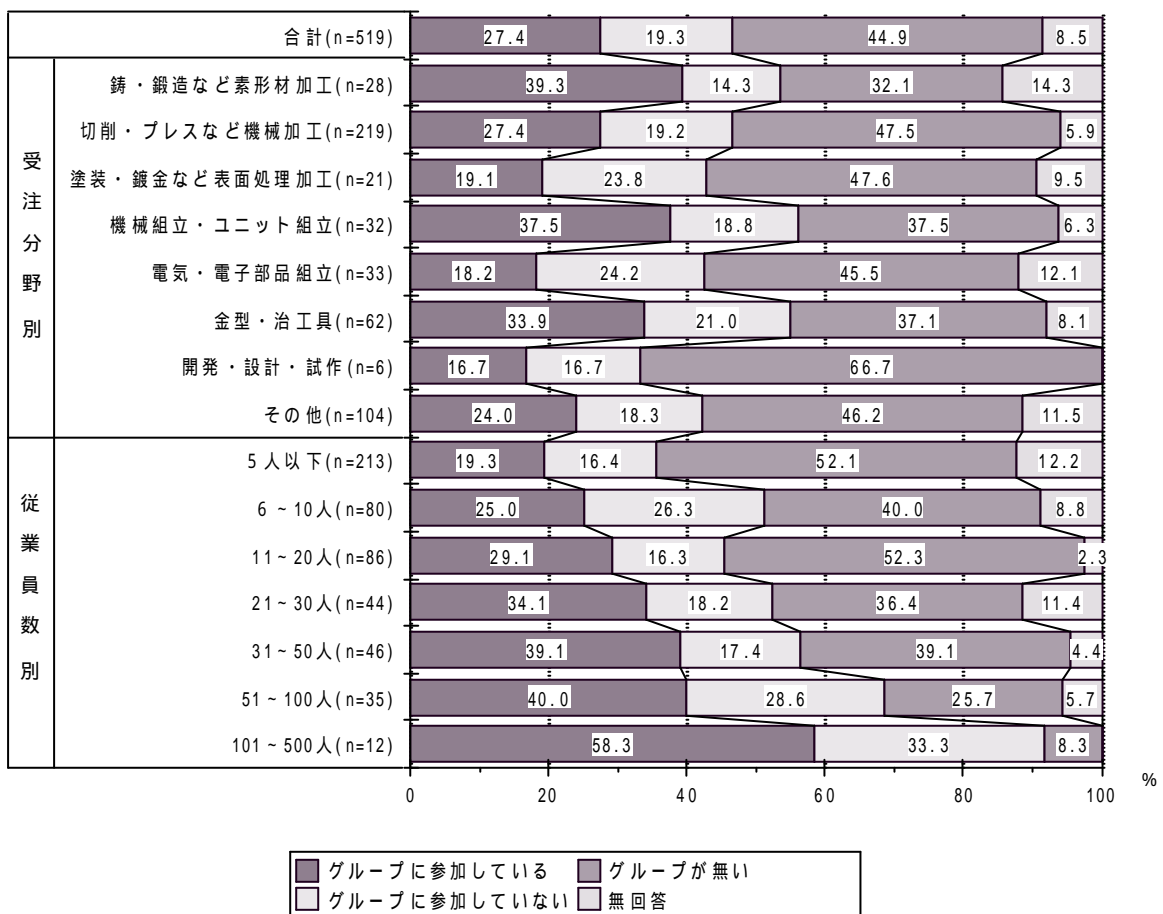
(1) グループ参加の有無(問14)

発注元企業を中心としたグループ(系列)への参加については、「グループに参加している」が27.4%、「グループに参加していない」が19.3%、「グループがない」が44.9%となっている。

受注分野別に「グループに参加している」の割合の高い分野を見ると、「鋳・鍛造など素形材加工」39.3%、「機械組立・ユニット組立」37.5%、「金型・治工具」33.9%となっている。

従業員数別では、規模の大きい企業ほど「グループに参加している」の割合が高くなっている。(図6-1-1)

図6-1-1 グループへの参加



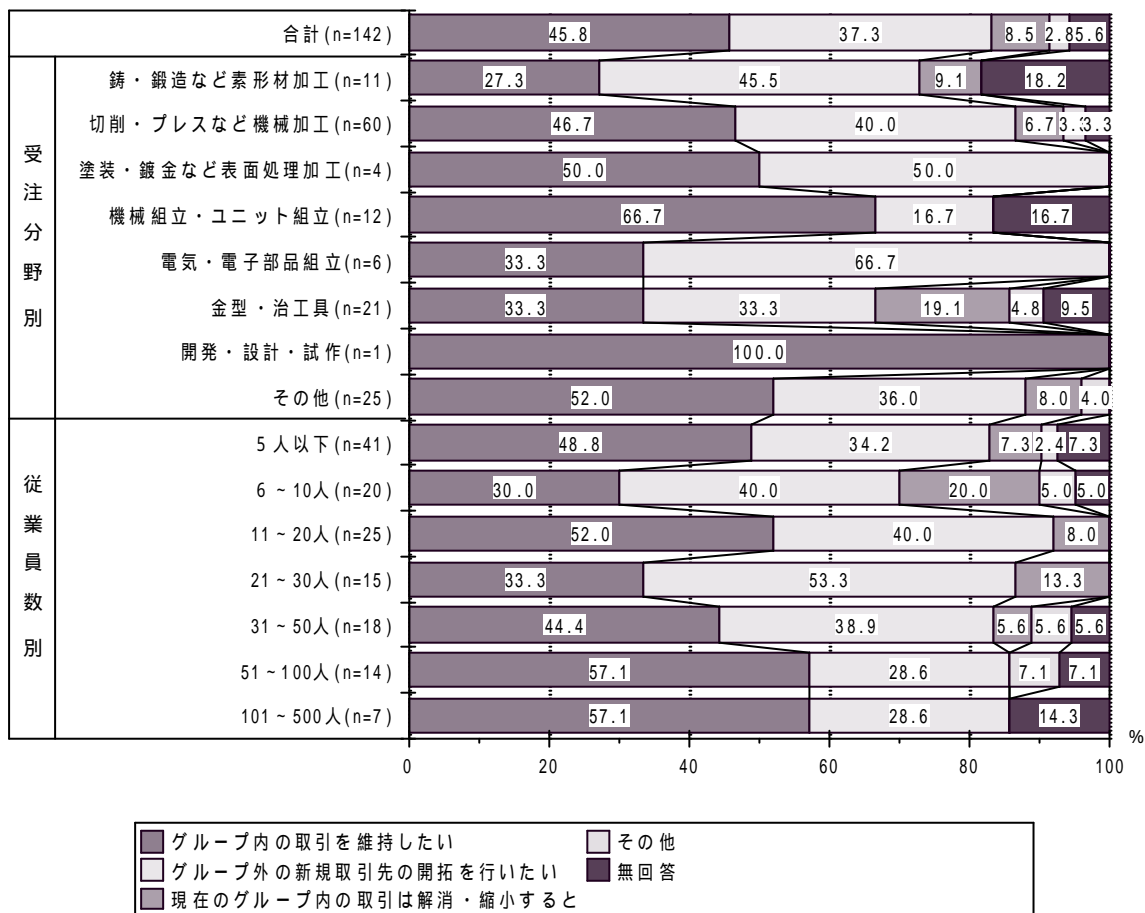
(2)今後の取引関係 (問15)

発注元企業を中心としたグループ(系列)へ参加している企業に、今後の取引関係について尋ねたところ、「グループ内の取引を維持したい」が45.8%で最も高く、次いで「グループ外の新規取引先の開拓を行いたい」が37.3%となっている。

受注分野別では、「機械組立・ユニット組立」で「グループ内の取引を維持したい」が66.7%と高くなっている。

従業員数別では、「6～10人」で「現在のグループ内の取引は解消・縮小すると思われる」が20.0%と高くなっている。(図6-2-1)

図6-2-1 今後の取引関係



7. 将来の変化をもたらす要因 (問16)

発注元の企業との取引関係で、将来大きな変化をもたらすと思われる要因については、「景気の長期低迷」を63.2%（1位38.7%、2位17.9%、3位6.6%）の企業が挙げており、以下「産業構造の変化」45.0%（1位22.4%、2位14.1%、3位8.5%）、「生産のグローバル化」35.6%（1位12.5%、2位11.9%、3位8.5%）の順となっている。（図7-1）

受注分野別では、「機械組立・ユニット組立」で「景気の長期低迷」を挙げている割合が75.0%と特に高くなっている。また、「金型・治工具」では、「産業構造の変化」が64.5%と高くなっている。

従業員数別では、「51～100人」で「生産のグローバル化」が62.9%と高くなっているほか、大きな差はないが「31～50人」、「101～500人」では「産業構造の変化」がそれぞれ50.0%と、半数の企業が挙げている。（表7-1）

図7-1 将来の変化要因

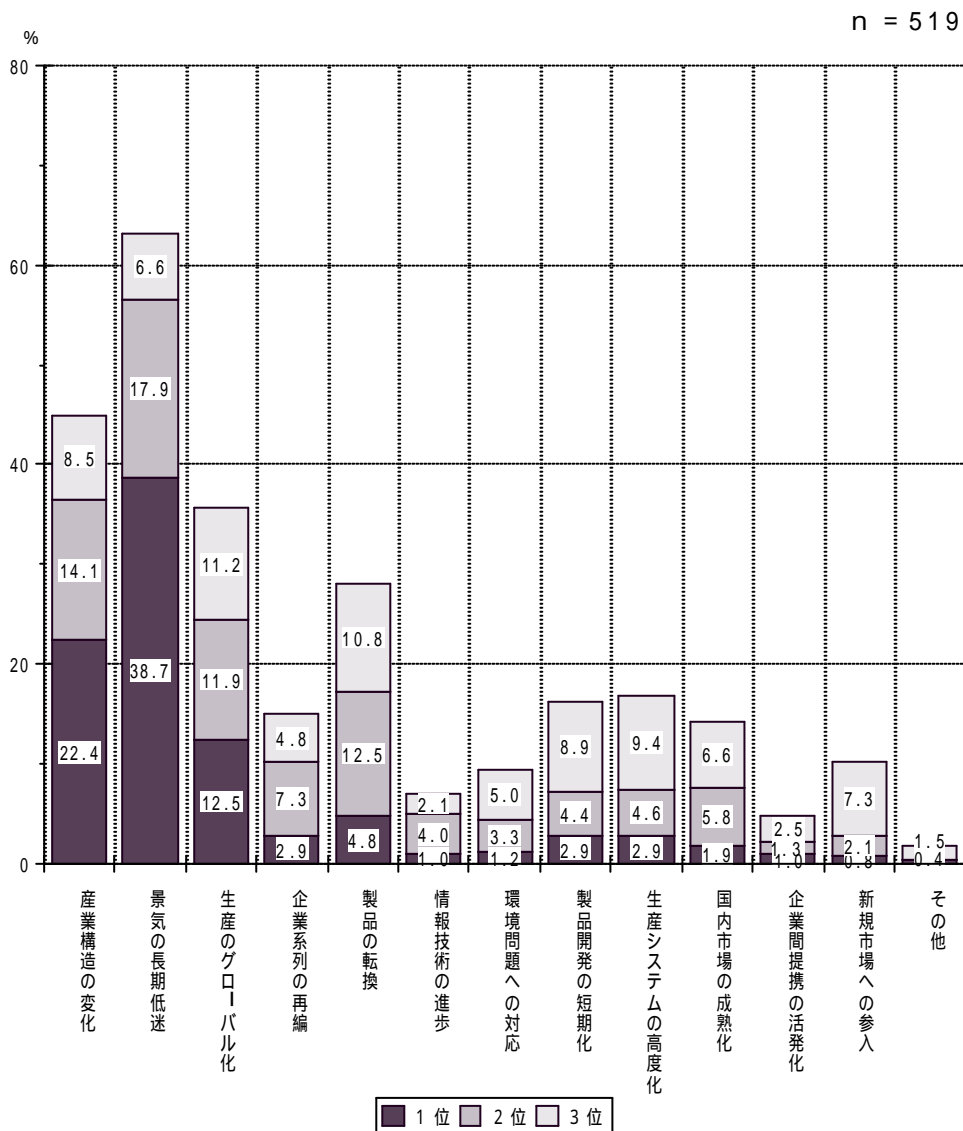


表7-1 将来の変化要因（区分別・複数回答）

（単位：％）

項目		産業構造の変化	景気の長期低迷	生産のグローバル化	企業系列の再編	製品の転換	情報技術の進歩	環境問題への対応	製品開発の短期化	生産システムの高度化	国内市場の成熟化	企業間提携の活発化	新規市場への参入	その他
受注分野別	区分													
	鋳・鍛造など素形材加工(n=28)	32.1	60.7	32.1	17.9	28.6	-	14.3	3.6	10.7	10.7	17.9	10.7	-
	切削・プレスなど機械加工(n=219)	41.1	65.8	36.5	18.7	26.9	7.3	5.5	17.4	15.5	13.7	3.2	10.5	1.8
	塗装・鍍金など表面処理加工(n=21)	42.9	61.9	38.1	9.5	47.6	-	33.3	14.3	14.3	4.8	14.3	-	4.8
	機械組立・ユニット組立(n=32)	46.9	75.0	31.3	12.5	25.0	3.1	9.4	18.8	15.6	12.5	-	12.5	-
	電気・電子部品組立(n=33)	48.5	57.6	48.5	15.2	36.4	-	18.2	15.2	18.2	18.2	-	12.1	6.1
	金型・治工具(n=62)	64.5	61.3	45.2	11.3	22.6	8.1	6.5	22.6	22.6	9.7	1.6	8.1	3.2
	開発・設計・試作(n=6)	50.0	33.3	50.0	-	33.3	33.3	16.7	16.7	33.3	-	16.7	16.7	-
	その他(n=104)	44.2	58.7	26.0	12.5	29.8	12.5	9.6	13.5	19.2	22.1	6.7	10.6	1.0
従業員数別	5人以下(n=213)	42.3	74.2	22.5	11.3	26.8	5.6	6.6	10.3	18.3	12.2	4.2	11.7	1.4
	6～10人(n=80)	47.5	68.8	35.0	18.8	37.5	8.8	7.5	20.0	10.0	13.8	5.0	7.5	-
	11～20人(n=86)	44.2	51.2	41.9	18.6	30.2	11.6	12.8	17.4	15.1	15.1	8.1	12.8	3.5
	21～30人(n=44)	47.7	56.8	52.3	18.2	25.0	6.8	13.6	22.7	15.9	15.9	4.5	9.1	-
	31～50人(n=46)	50.0	39.1	47.8	19.6	26.1	6.5	4.3	21.7	26.1	13.0	4.3	8.7	4.3
	51～100人(n=35)	42.9	54.3	62.9	5.7	22.9	5.7	20.0	17.1	20.0	22.9	-	8.6	5.7
	101～500人(n=12)	50.0	50.0	41.7	33.3	8.3	-	16.7	41.7	16.7	25.0	8.3	-	-

■・・・各区分において最も高い項目

8.自由意見

(1)今後の経営方針に関して

・景気の低迷が長期で、「うんざり」といった感あり。特に単価が下落し、バブル期の半値となった。今や我々の製造業は中国への大企業進出ばかりが目につき、不安材料ばかりである。今後の成り行きと国内外の景気便りが気になる。今は親企業頼みで切り抜きたい。経費の節減と支出減らして切り抜けるつもりだ。

・景気が回復するまでは、親企業からの受注を今まで通り行い、借金をしない経営をする。

・不透明な景気の長期低迷に対処するには、特殊技術を向上させて、受託力を強化するよう心がける。

・現状、下請けはお断りしています。今後も現在と同様、新規のお客様を探します。そして、新製品開発と、コスト削減を目指してがんばるつもりです。

・後継者を作らない、加工中に外部者を工場へ入れない・見せない。こうすることで技術の持ち出しをなくし、当社しかできないから必ず仕事が来る。

・いい仕事をして評価を得られるよう努力する。納期を必ず守り、単価をなるべく現状維持できるよう努力する。このような経営努力をし、新規開拓をしていきたい。

・発注元が、多くの企業に分散して発注し、単価の値下げばかりで発注量も少なく、20年以前の単価で単品でも発注してくる。新しいものは他社へ流し、古いものばかりなので全然商売にならない。

・顧客満足度の向上。目標管理：P（計画）、D（実行）、C（評価）、A（見直し）。経営革新（新商品の開発・生産）

・現有設備での高精度・少量生産、発注元の拡大に努める。

・製品を高付加価値化する。国内生産と海外委託生産を、製品ごとに区分する。

・今まで以上の管理力の向上・・・ 生産技術 生産管理力 品質管理

・経営方針・方針とムチ打っているが先が読めない。国は製造業に対し無策であると思う。1兆円もあれば日本国製造業は最新鋭機で武装できる。物造りのため精魂傾けて来た我々が設備更新していくには、何千万、何億円のお金を使う。これは間違いなく国益となっていく投資である。総理大臣は現場で何が起きているか見るべきだろう。

・従来の発注元企業では、先の見通しにあまり希望が持てないため、異業種の取引先を探している。

・短納期対応のため、設備投資を進め、高速加工機で昼夜フル回転で制作しています。設備にお金がかかるが、なかなか借り入れできません。国や県はもっと中小企業をたすけなければならないと思います。

・新しい加工方法、高精度な部品の供給によって、発注元企業が下請け確保争いをするような町工場にする。

・発注元企業の仕事を受けながら、何か開発をグループで行っていく。

・従来から生産している当社独自の製品の特性を向上させるため、改質研究し、主力商品にする。また、ホームページを利用してさらにアピール、新規の取引先の開拓を行ってゆく。

・零細企業にとって余剰資金などすでになく、知恵以外に使えるものがない状態の中で、損失がなく、利益を出すようにする事を考えています。ただ、現有勢力でできることはすべて実行したと思います。

・新規発注元の開拓を行いたい。振興センターに取引先の紹介を望む。

・発注元企業が海外生産に移っても、部品は当社のもので海外に送られる部品を受注していく。

・社内製造部門の技術力強化に努めるとともに、自社製品の開発を模索する。ネットワークを利用した新規事業展開を図る。

・短納期対応に努力している。高望みせず、やれることをやる。これが現実である。4次5次の下請けはこんなものである。

・ニッチな分野で取引先の新製品の開発に協力してゆく。

・単品生産の短納期の受注に特化してゆきたい。コストだけの競争からは間をおきたい。

・今まで何度も、中国に工場を作り、最新設備を整えるから教えに行ってもらいたいと誘われたが、その都度断ってきた。当社は高度な技術力を持ち、これを中国に絶対に盗まれたくないためである。

・中小企業の集合体を形成し、大手企業や海外の同業者と競合していけるようにする。中小企業であるため、大量生産、低価格の商品販売は考えておらず、独自商品、高付加価値の開発を進める。

・海外にシフトしやすい商品には手を出さないようにして、国内販売に力を入れる親会社なり企業との関わりをしていきたい。

・NC、MC等で出来ない製品は、これからも残る。技術者の高齢化により少なくなるから、今後その道も貴重になってくると思う。

- ・設備対応をし、ユーザーの要望を重視し、納期品質のより向上を図りたいと考えています。

- ・自社の技術を生かした独自の製品を製造・販売の為の行動を実行するしか明るい明日は見えてこない気がします。

(2)中小企業のネットワーク化に関して

- ・こんな時期だからこそ各方面からの情報が大切になるだろうし、高度技術、各分野の開拓と、個人業も参入しなければならない。ネットワークは今後必要性があると思う。特に日本の中小企業は製造分野でも国力を支える大切な骨格産業だから。

- ・非常によいことだと思う。ネットワーク化によって、強い会社には、よい条件が出てくると考えられる。

- ・全国ネットを組みたいと思っている。

- ・結局は自社の強みをどう創り、どう生かせるかに尽きると思う。横並びでは「どんぐりの背比べ」にしか見られないのでは？

- ・受発注に関し、各企業間の横のつながりが必要です。ネットワークあるいはグループの中で、自社の持つ強みを生かし、不足部分を各企業間の連携の中で補えば、次の事業展開の可能性も広がる。

- ・リーダーシップや製品化までの負担割合、またコスト的にグループ外に発注した方が安い時どうするか、利益が出たとき配分などどうするか、平等の基準をどうするか、等々問題が多いのでは。それらが解決できれば有望であると思う。

- ・私ども家内工業では、お客様が多くても納期的に無理な面がありますので、他社との情報交換としてはよいが、受注面でのネットに依る事は考えていません。

- ・系列の縦のつながりがなくなってきたので、横のつながりが今後大事になってゆくと思われます。特に、同業で仕事内容の異なる企業同士のつながりが大事だと思います。

- ・共同で仕事を受けて平等に分配となると、技術のある会社とない会社が、同じ値段で仕事をもらうという事にならないだろうか。

- ・同一業種、関連業種間でのグループ化、情報の共有等を振興センターに教えていただいて、交流をしたい。

- ・ネットワークの意は賛成である。ただ、製造業の場合、技術情報の流出でネットワークができにくいと思っている。また、付加価値の分配が問題になる。

- ・取引のマニュアル化をダイナミックに全国的に実施すべきと思う(EIAJ-EDI標準等)

- ・企業紹介以上の意味はないと思います。それより融資などの助成の方がありがたい。

問7 前問6の質問で、「3.減少」もしくは「4.無くなる」とご回答された方にお伺いいたします。その理由として、該当する番号を で囲んでください。(複数回答可)

1. 景気低迷による発注元の生産調整
2. 発注方式の変更(入札、系列外取引など)
3. 発注元の海外生産移管
4. 発注元の国内での事業所統合、他地域の事業所への生産移管
5. 発注元の内製化
6. 他企業への転注、発注元の内製化
7. その他()

問8 貴社(貴工場)の受注に当たって、発注元企業が期待していると思われる能力について、3年前と現在の各時点で下記の選択項目から上位4項目を選び、回答欄に番号をご記入ください。

【選択項目】

- | | | |
|--------------------|----------------------|----------------|
| 1. コスト対応力 | 2. 短納期対応能力 | 3. 少量・変種対応能力 |
| 4. 量産対応能力 | 5. VE等提案能力 | 6. 設計・ソフト開発技術力 |
| 7. 多能加工技術力 | 8. 特殊加工技術力 | 9. 情報化への対応力 |
| 10. ISO 9000シリーズ取得 | 11. ISO 14000シリーズ取得 | |
| 12. 海外展開力 | 13. 経営者・管理者の能力(経営意欲) | |
| 14. 経営方針の明確化 | 15. その他() | |

3 年 前				現 在			
1 位	2 位	3 位	4 位	1 位	2 位	3 位	4 位

問9 発注元企業が期待する「低コスト」、「短納期」、「少量・変種対応」について、今後対応できますか。(できる、できない、分らない)のいずれかに を、また対応するために必要と思われるものを、下記の選択項目から2項目を選び、回答欄に番号をご記入ください。該当するものが無い場合は、具体的に自由記述してください。

「低コスト」要求に、今後対応(できる、できない、分らない)

対応するために必要なのは、

1 位	2 位

(

自由記述欄

)

「短納期」要求に、今後対応(できる、できない、分らない)

対応するために必要なのは、

1 位	2 位

(

自由記述欄

)

「少量・変種対応」要求に、今後対応(できる、できない、分らない)

対応するために必要なのは、

1 位	2 位

(

自由記述欄

)

【選択項目】

- | | | |
|-----------------|----------|----------------|
| 1. 設備更新 | 2. 給与の削減 | 3. パート労働者の活用 |
| 4. 人員削減 | 5. IT活用 | 6. 生産管理手法の改善 |
| 7. 販売管理手法の改善 | 8. 海外展開 | 9. アウトソーシングの活用 |
| 10. その他(自由記述欄へ) | | |

問10 貴社（貴工場）の今後の営業活動において最も重要となる経営の基本（経営戦略）とはどのようなものですか。該当する番号を1つ選びで囲んでください。

1. これまでどおり主要取引先からの仕様書に基づく受注生産が主である。
2. 取引先へのプロダクト・イン（生産技術への提案力の強化）
3. 取引先へのデザイン・イン（設計・開発面への提案力の強化）
4. 取引先へのコンセプト・イン（製品企画への提案力の強化）
5. 自社製品の開発による販路開拓

問11 貴社（貴工場）の受注についての今後の方針は何ですか。該当する番号を1つ選びで囲んでください。

1. 現在の受注関係を維持する。
2. 品質・コスト・技術等の向上による国内の新規発注元の開拓。
3. 受注企業同士で共同し、一括受注化し発注元からの窓口を集約する。
4. 海外企業との取引を模索する。
5. 海外進出する。
6. その他（)

問12 貴社（貴工場）では、発注元企業との取引に関して電子化（オンライン化・電子商取引等）を行っておられますか。該当する番号を1つ選びで囲んでください。

1. 行っている。
2. 現在は行っていないが、今後行う計画がある。
3. 行っていない。計画も無い（問14にお進みください。）

問13 上記問12の質問で「1.」または「2.」とご回答された方にお伺いいたします。発注元企業とどのような内容で取引の電子化を図っておられますか。該当する番号を で囲んでください。（複数回答可）

1. 受注のオンライン化。
2. 発注元の公開ホームページ等を利用して受注。
3. EDI（企業間データ交換）等による図面・加工データの交換。
4. 受注加工のネット上での電子商取引。
5. その他（)

問14 貴社（貴工場）の発注元企業を中心としたグループ（系列）の現状について、該当する番号を1つ選びで囲んでください。

1. グループに参加している。
2. グループに参加していない。（問16へお進み下さい。）
3. グループが無い。（問16へお進み下さい。）

問15 参加しているグループ内の取引関係について、該当する番号を1つ選びで囲んでください。

1. グループ内の取引を維持したい。
2. グループ外の新規取引先の開拓を行いたい。
3. 現在のグループ内の取引は解消・縮小すると思われる。
4. その他（)

（裏面に続く）

発行 **財団法人岐阜県産業経済振興センター**

〒500-8384 岐阜市藪田南5丁目14番53号
岐阜県県民ふれあい会館10階
TEL : 058-277-1085 FAX : 058-277-1095
E-mail:center@gpc.pref.gifu.jp
URL:http://www.gpc.pref.gifu.jp

発行日 平成15(2003)年3月

無許可で複製することを禁じます