

経済産業省東北経済産業局 御中

令和7年度市場競争環境評価調査
(半導体企業と地域企業との取引慣行調査)
報告書



Iwagin R&Consulting

いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社

2026年3月



目次

1. 事業の背景

- (1) 事業の背景と目的
- (2) 東北地方における主な半導体工場、部素材等の近年の投資状況
- (3) 全国と東北地方の人口および生産年齢人口割合の推移
- (4) 全国と東北地方の事業所数の推移

2. 調査内容および調査手法

3. 調査結果概要

- (1) ヒアリング先の分類
- (2) ヒアリング結果① 半導体関連分野の不確実性
- (3) ヒアリング結果② 半導体関連分野の参入障壁の高さ（裾野の狭さ）
- (4) ヒアリング結果③ グループ化・連携などの進展の可能性

4. 総括—競争性の現状評価と将来懸念—

5. グループ化の過度な促進による将来リスク（3つの視点）

1.事業の背景



(1) 事業の背景と目的

事業の背景

半導体メーカーの 大規模化

- 日本各地で半導体関連企業の立地・増床が進展
- 東北地域においても、数年先の主な半導体関連投資が約2兆円規模と推計されており、地域（域内企業、行政、政治等）からは地域裨益の拡大に向けて、地域企業の半導体サプライチェーンへの新規参入・取引拡大に期待
- 一方、半導体産業は24時間365日稼働への対応、品質・納期に対する高い厳格性、装置稼働停止時の損失が大きい点等から、地域企業にとっては参入障壁が高い領域
- 参入事例は周辺装置、設備関連のメンテナンス等の一部領域に限られるほか、多くは商社を介した取引により成立しており、商流・価格形成・契約関係の実態が見えにくい状況

人口減少 (生産年齢人口の減少) 事業所数の減少

- 人口減少、特に生産年齢人口の減少や事業所数の減少が進行
- 地域企業が半導体需要の増加に応じて人員や設備などの供給力を拡大することは困難

目的

- 半導体メーカーがサプライチェーン強靱化や地域調達率の向上を検討する中で、メンテナンス等の市場において適切な競争環境を整備するには、半導体産業における取引慣行の実態把握が不可欠
- 半導体企業と地域企業の取引実態を整理し、地域企業の参入拡大に資するモデルの検討
- グループ化・連携が進む中で競争性が損なわれないための論点の明確化



1.事業の背景

(2) 東北地方における主な半導体工場、部素材等の近年の投資状況

- 東北地方では、近年半導体工場などを中心に大規模な投資が行われている（予定含む）

【秋田県】

- ・ **DOWAセミコンダクター秋田(株)** (秋田市)
新設製造品目等：ガリウムナイトライド
投資規模：不明
- ・ **エイブリック(株)** (大仙市)
新設製造品目等：医療機器向け集積回路(IC)
投資規模：数億円
- ・ **イリソ電子工業(株)** (横手市)
新設製造品目等：自動車(パワートレイン)用特殊コネクタ
投資規模：50億円
- ・ **Orbray(株)** (湯沢市)
新設製造品目等：車載パワー半導体ダイヤモンド基盤
投資規模:100億円

【山形県】

- ・ **東北エプソン(株)** (酒田市)
新設製造品目等：インクジェットプリンターヘッド
投資規模：51億円
- ・ **レゾナック(株)** (東根市)
新設製造品目等：SiCエピウエハー
投資規模：309億円

【福島県】

- ・ **東京応化工業(株)** (郡山市)
新設製造品目等：半導体用フォトレジスト新製造棟
投資規模：200億円以上
- ・ **AGCエレクトロニクス(株)** (郡山市)
新設製造品目等：EUV露光用フォトマスクブランクス
投資規模：不明

【青森県】

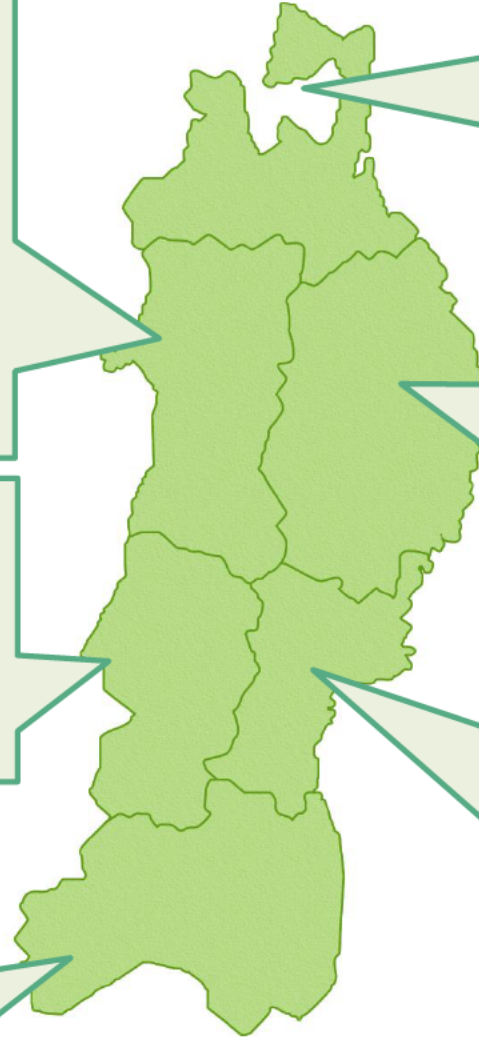
- ・ **富士電機津軽セミコンダクタ(株)** (五所川原市)
新設製造品目等：SiCパワー半導体
投資規模：グループで1,900億円投資
- ・ **(株)日本マイクロニクス** (平川市)
新設製造品目等：ウェーハ検査用器具
投資規模：110億円

【岩手県】

- ・ **キオクシア岩手(株)** (北上市)
新設製造品目等：3次元フラッシュメモリー
投資規模：1兆円
- ・ **TDKエレクトロニクスファクトリーズ(株)** (北上市)
新設製造品目等：車載(EV)向け積層セラミックコンデンサー
投資規模：500億円

【宮城県】

- ・ **(株)RSテクノロジーズ** (大崎市)
新設製造品目等:再生ウェーハ
投資規模：151.42億円
- ・ **日本ファインセラミックス(株)** (富谷市)
新設製造品目等：パワー半導体用窒化ケイ素基板等
投資規模：100億円
- ・ **(株)仙台村田製作所**
新設製造品目等：シリコンキャパシタ
投資規模：グループ3工場100億円

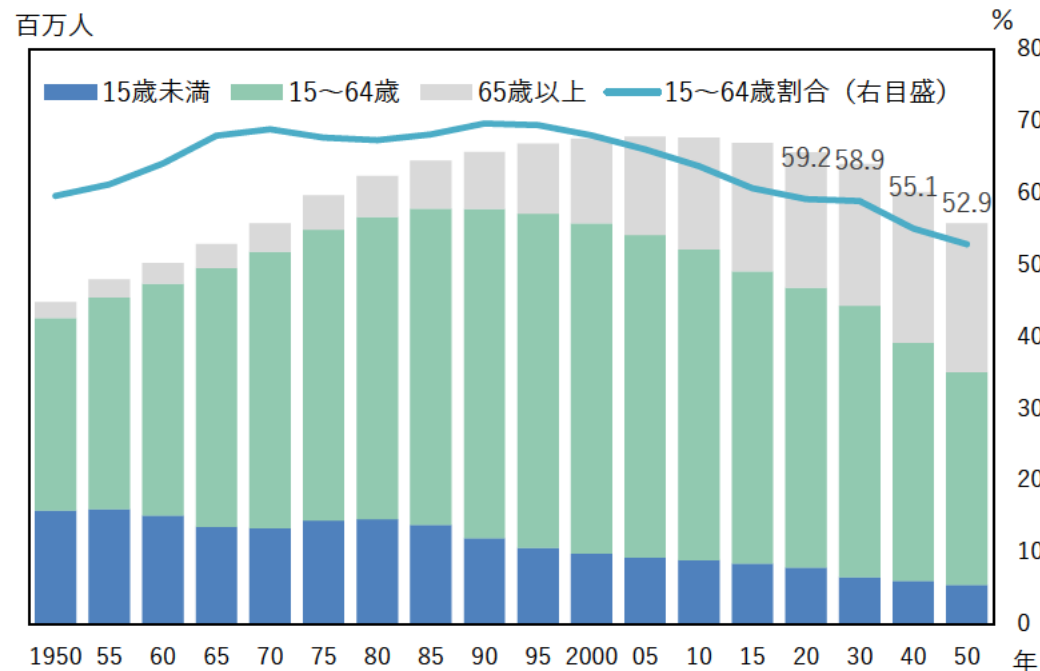




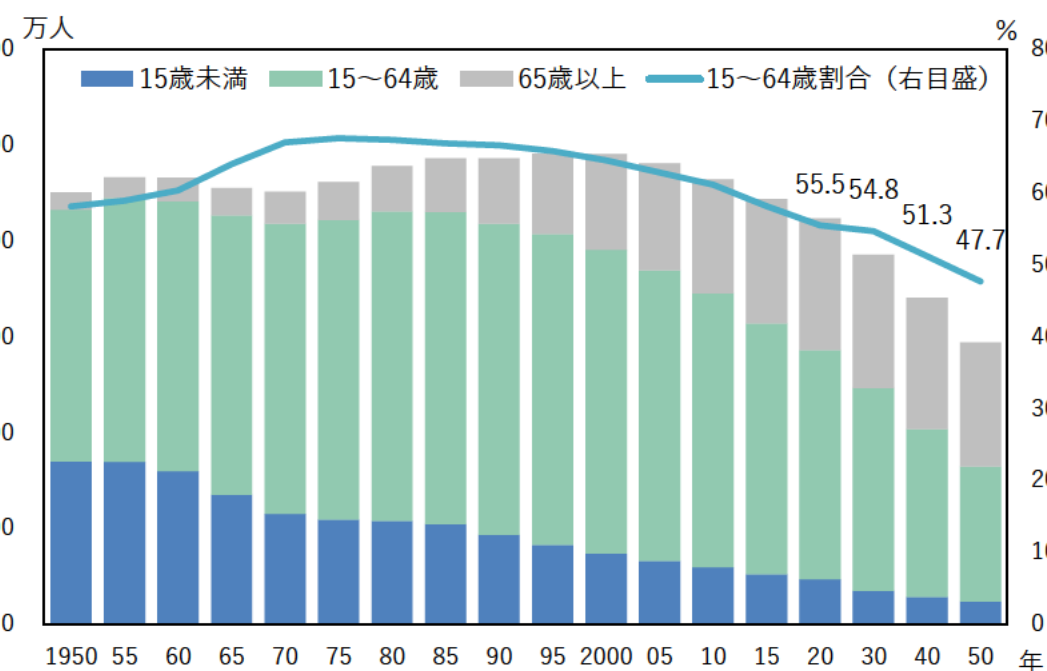
(3) 全国と東北地方の人口および生産年齢人口割合の推移

- 東北地方では1995年をピークに減少しており、全国（ピーク：2010年）よりも早期に減少し始めている
- 生産年齢人口（15歳から64歳）の割合についても、20年時点で55.5%と全国（59.2%）を下回っており、50年には47.7%と人口の半数を割り込む予測となっている
- 生産年齢人口の減少に伴い、企業の採用難や技能伝承の困難さが構造的に強まると考えられる

■全国



■東北地方



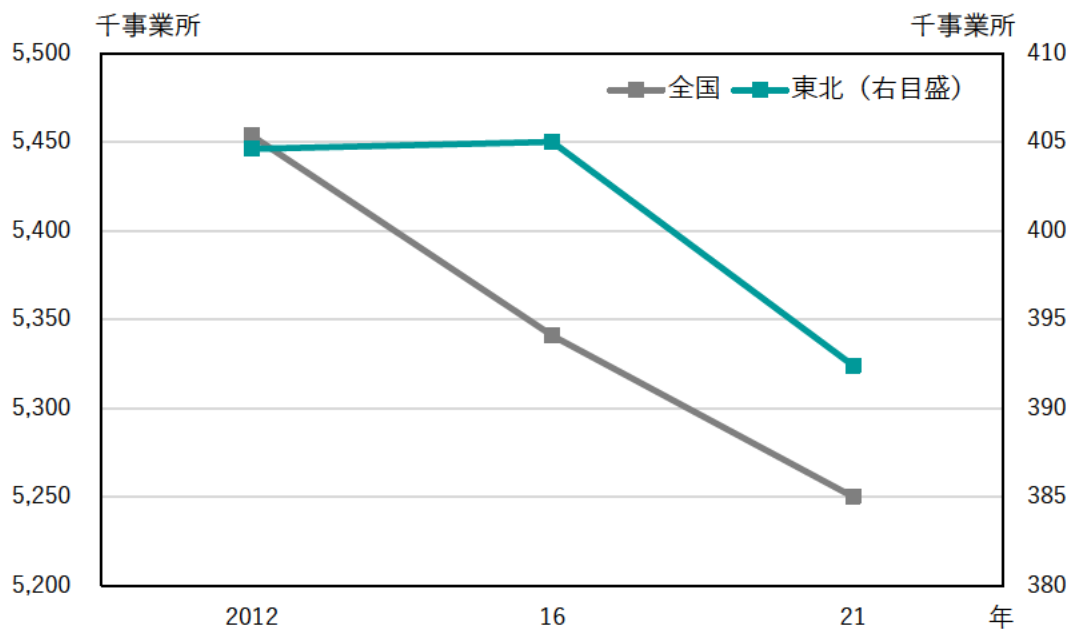
資料：総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「将来推計人口」「地域別将来推計人口」を基に当社作成



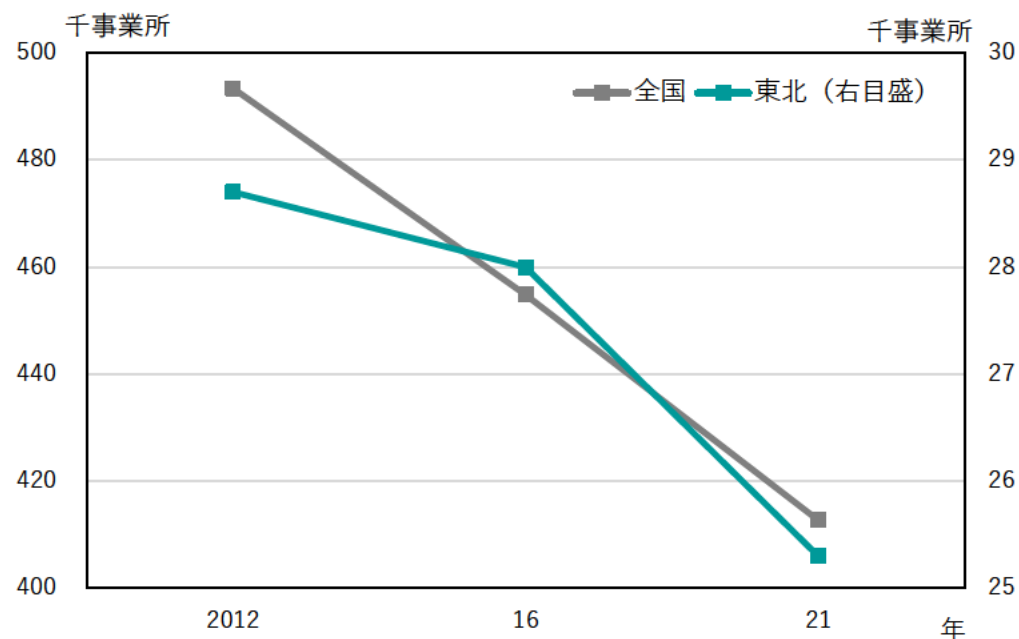
(4) 全国と東北地方の事業所数の推移

- 事業所数については全国・東北ともに減少基調となっており、特に製造業の事業所数は、21年は16年比で全国が16.4%減、東北地方も11.9%減と全産業よりも減少率が高い
- 供給主体（担い手）としての地域企業を取り巻く環境は縮小圧力を受けているものと推察される

■ 全事業所



■ 製造業



資料：総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」

2.調査内容および調査手法



調査内容と調査手法

調査内容と調査手法は以下のとおり。

調査内容

- 半導体サプライチェーンへの地域企業の参入モデル（複数企業による供給体制構築、共同受注体、窓口一本化（商社統合）等）
- 半導体企業と地域中小企業の適切な取引関係（直接取引・商社介在取引の実態、参入経緯、取引開始プロセス等）
- 取引上の課題・阻害要因（業務提携・共同受注等を進める際に問題となり得る論点、独占禁止法上の留意点（談合リスク、下請構造における価格転嫁等）に関する認識

調査手法

調査対象

東北内外の半導体メーカー、半導体商社・専門商社、地域企業（メンテナンス、EMS、工具・器具、総務関係等の周辺領域）、業界団体、支援機関、有識者等

調査方法

上記調査対象企業・団体等へのヒアリング調査

ヒアリングで扱った主な論点

- 対象領域：メンテナンス、EMS、工具・器具、総務関係 等
- 取引形態：直接取引、商社介在取引、共同受注体（企業コンソーシアム）
- 参入経緯：半導体メーカーによる説明会、同業他社紹介 等
- 課題：需給変動（半導体サイクル）への耐性、人材確保、24時間365日工場稼働への対応、口座、価格転嫁、連携時の競争法上の懸念 等

3.調査結果概要



(1) ヒアリング先の分類

取引慣行の実態を明らかにするため、半導体工場や商社のほかメンテナンスやソフトウェア等の工場運営関連の企業、関連団体等18先（分類は以下のとおり）へヒアリングを実施。

企業・団体等分類	ヒアリング先数
半導体工場	3先
商社	3先
素材供給	1先
工場運営関連 (関連機器部品、保守・メンテナンス、ソフトウェア、搬送機等)	9先
関連団体等	2先
合 計	18先



(2) ヒアリング結果① 半導体関連分野の不確実性

ヒアリングによって得られた現状と課題は以下のとおり。

● 半導体関連分野の不確実性

➤ 半導体関連分野は高収益である一方、不確実性を内包

- 「単価は高いが需要変動（投資・生産の波）が極端」「計画が後ろ倒しになりやすい」「装置稼働停止の損失が大きく、高い対応力が要求される」といったヒアリング結果

➤ 事業全体に占める半導体比率を意図的に一定程度に抑える動き

- 半導体関連分野を好条件な業務であるという認識を持ちながらも、過度な集中を避ける動き
- 具体的には、リスク分散のためメンテナンスを複数社で受注する体制の構築や半導体関連分野に傾注しないよう事業領域の拡大の模索など
- 一方、半導体以外の業務獲得により売上の分母を増やし、半導体比率を相対的に下げる（リスクを平準化する）という前向きな動きも確認



(2) ヒアリング結果① 半導体関連分野の不確実性

ヒアリングでの 主なコメント

- 単価が高い一方で波がある。ゼロになっても戻せる範囲に抑え、他事業で人件費を吸収できる設計を重視
- 主要顧客案件がストップする局面を経験。受注の波が工場存廃に直結し得る点を強く意識
- 開発型業務は投資の波の影響が大きい。中小が一本足でいくのは無理。半導体に一定関与しつつも固定顧客中心。他業種では共同会社設立などで分散
- 半導体サイクルで周辺企業まで共倒れ・総崩れになり得る。特定分野への特化の反省を踏まえ、他業種へチャネル拡張して収益安定化を狙う
- 半導体関連の需要の波に対するリスク分散の手段の一つとして、共同受注体として複数社が数名ずつ人員を投入
- 半導体比率が高い中でも、内製化・外販・連携で収益源を複線化（需要の波を吸収する仕組み化）



(3) ヒアリング結果② 半導体関連分野の参入障壁の高さ（裾野の狭さ）

ヒアリングによって得られた現状と課題は以下のとおり。

● 半導体関連分野の参入障壁の高さ(裾野の狭さ)

▶ 製造工程そのものや装置・中核部材に近い領域ほど参入障壁が高い

- 半導体関連分野は地域経済への波及が期待される一方、ヒアリングでは地域企業が参入できる領域が限定的
- 特に製造工程そのものや装置・中核部材に近い領域ほど参入障壁が高いとの認識が共有
- 主な要因としては、取引口座の開設・審査、実績の要求、図面・仕様情報の不足（機密性を含む）、24時間365日の稼働に対応できる供給能力（一定規模と継続性）、危険物や法規制に伴う設備制約など
- 半導体製造工程本流ではなく、メンテナンス、ユーティリティ、治具・工具、保守部品、物流・包装、周辺装置等の周辺領域が相対的に参入可能性が高い

▶ 参入の入り口が狭くなりやすい構造

- メーカー側は管理負担や調達の効率性の観点から、取引先を広げるよりも窓口の集約（商社・口座保有企業等を介した一元管理）を志向する傾向



(3) ヒアリング結果② 半導体関連分野の参入障壁の高さ（裾野の狭さ）

ヒアリングでの 主なコメント

- 純正品は高く納期も長いため地域内のセカンド、サード供給を期待する一方、技術的難易度や設計図の機密性等により地域企業に委ねにくい場面がある
- 口座や実績の壁が参入を左右し、既参入企業を通じて入口（コンソーシアムなど）を作る必要性がある
- 口座や取引規模が必要であり、窓口（口座保有企業）を介しないと参入できない
- 工程そのものの外注化は限定的であり、参入余地は主として保守パーツ、治具、メンテナンス等の周辺領域に限られる
- 購買領域は閉鎖性が強く、相見積もりなどの事務負担などからも取引先固定化が起こりやすい
- 危険物・法規制が物流や運用設計に影響し、サプライチェーン上の拠点配置の自由度は制約される



(4) ヒアリング結果③ グループ化・連携などの進展の可能性

ヒアリングによって得られた現状と課題は以下のとおり。

● グループ化・連携などの進展の可能性

▶ 半導体依存度を相対的に下げる動きとしてのグループ化・連携

- グループ会社化やM & A、商社的統合（窓口一本化）により提供領域を拡張し、グループ全体として非半導体領域も取り込みつつ半導体依存度を相対的に下げる方向性が示唆
- ヒアリング先の企業15社のうち、グループ化や業務提携などについて約7割（10社）が必要性を認識（すでに実施済みの企業を含む）

▶ 人口減少と半導体メーカーの大規模化がグループ化・連携などの加速要因に

- 人口減少（生産年齢人口の減少）や事業所数の減少が進むなか、半導体関連産業においても採用難や人材の不足といった問題が顕在化
- 半導体メーカーの大規模化により、メーカー側は受注側に対して一定規模の要請と購買や管理の負担の効率化から窓口の集約を重視する傾向
- 24時間365日の工場稼働への対応の要員確保の難しさ、半導体産業の減少局面での雇用維持負担（固定費）の重さなどから、企業が単独で採用、育成、投資を完結するモデルから人材、機能、資本を束ねるモデルへ向かいやすい
- 地域企業の連携・グループ化はメーカー側の要請とも整合性が取れた動き



(4) ヒアリング結果③ グループ化・連携などの進展の可能性

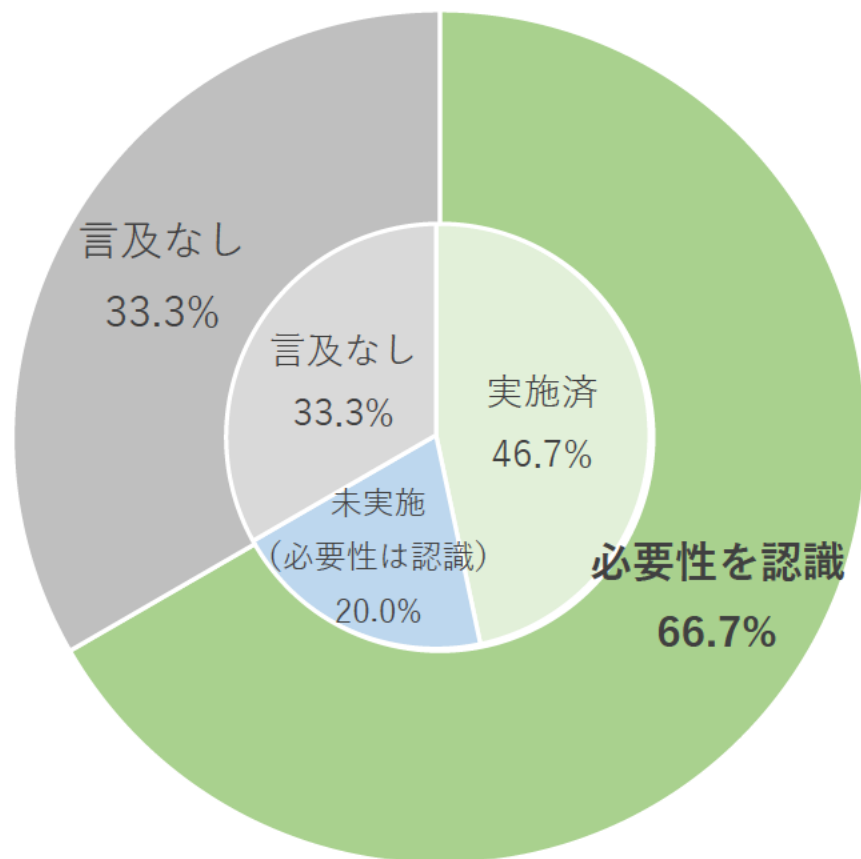
ヒアリングでの 主なコメント

- ガス・水・薬品・装置保全等をグループで分担し、工場設備関連等をトータルで受注するモデルを構築
- 設計・試作・量産をグループ3社で補完し、顧客案件を一貫対応。半導体に限定せず、受託製造の幅を確保
- 半導体の枠に留まる限り不確実性を免れにくい。半導体以外の市場への拡張を志向
- 採用難・人材の奪い合いについて繰り返し言及。単独での24時間365日稼働に対する人員確保が困難
- 受注減少局面での雇用維持（固定費）の重さが強調され、単独参入は中小企業にとってリスクが大きい
- 直接取引先を多数増やすより、商社等による一元管理が現実的
- 単独企業では突発休務・感染等の欠員対応が困難。連携によりカバーできる体制が必要



(4) ヒアリング結果③ グループ化・連携などの進展の可能性

ヒアリング先企業（15社）のグループ化や業務提携などの必要性の認識



グループ化や業務提携 などの必要性の認識	回答数
実施済	7社
未実施 (必要性は認識)	3社
言及なし	5社

必要性を認識
10社
(66.7%)

4 .総括—競争性の現状評価と将来懸念—



競争性の現状評価と将来懸念

調査結果から得られた競争性の現状評価と将来懸念の総括は以下のとおり。

● 現 状

- ▶ 現状は半導体メーカーの発注が商社・専門商社、メンテナンス事業者、加工・物流等の複数主体により分担されているほか、価格・納期・品質などを軸に一定の競争が働いている状況が窺える
- ▶ メーカーとの直接取引については口座の有無や実績、品質、ボリューム等の制約などから限定される一方、商社の仲介のほか共同受注体を通じて複数社が参入し、相見積もりや実績評価に基づく選別が行われている
- ▶ 受注企業側においても需要変動や24時間365日稼働への対応が求められるなか、サービス範囲（保全、ユーティリティ、治具・保守部品等）の拡張や複数社での受注などより差別化を図っており、取引先の切り替えや新規参入が一定程度生じ得る構造となっている
- ▶ 結果として、現時点では「多層の商流」や「複数プレイヤー」が存在していることにより、競争性が一定程度機能していると言える



競争性の現状評価と将来懸念

● 将来懸念

- ▶ 半導体メーカー側は大規模化により窓口の一本化や受注側の一定規模（人材・管理体制・資金力）を重視し、地域企業側も口座の有無や実績、品質、ボリューム等の制約から単独での参入が難しいことから、商社を介した取引や共同受注体などの取引へ集約されやすい状況である
- ▶ 「一定規模が必要」「人材不足が深刻」「不確実性に耐える資本・体力が必要」といった条件が強まるほど残存できる企業は限られ、企業数が減り1社当たりの規模は大きくなるという構造の進展が想定される
- ▶ メーカー側の取引先の選択肢が減ることによって、将来的に価格・品質・改善提案等の競争圧力が弱まる懸念がある
- ▶ さらに、口座や実績等が特定の窓口に偏在すると参入経路が固定化され、参入条件が不透明化することも危惧される
- ▶ グループ化や提携といった地域企業の合理的な生存戦略が市場全体では寡占化を招き、競争性を損なう可能性があるという構造問題であると言える

5. グループ化の過度な促進による将来リスク (3つの視点)



グループ化の過度な促進による将来リスク—金融目線—

● グループ化の過度な促進による将来リスク（3つの視点）

▶ 金融目線

- 大規模な半導体メーカーの受注に対応するには一定程度のボリューム（人材や設備、運転資金）が必要であり、受注の減少局面でも耐えることができる財務体力も求められる
- 規模が大きい企業ほど受注の獲得が容易となり、半導体関連分野の裾野の狭さも相まって、金融機関は確実に受注が取れるとみられる残存企業に融資を集中させる可能性が高い
- 特定企業に資金が集中すれば、当該企業は設備投資、技術力の向上、人材の獲得・教育などを進めることでさらに受注を取りやすくなり、資金の集中が自己強化される
- 一方、周辺企業は投資余力を失い、事業拡大や新規参入が困難な状況に陥る
- 短期的には地域の供給安定に資するが、中長期には市場の特定企業への集中度を高め、当該企業の経営不調や事故、不祥事等が生じた場合のリスクが増大する
- 資金供給が「供給者層の育成」ではなく「残存企業の維持」に偏ることで寡占が自己強化され、競争性が損なわれる可能性がある



グループ化の過度な促進による将来リスクー半導体メーカー目線ー

▶ 半導体メーカー目線

- メーカー側にとって窓口一本化は調達・管理の取引コストの観点から短期的には合理的な動きであると言える
- しかし、グループ化が過度に進み取引先の選択肢が減少した場合、相見積りや取引先の切り替えが形骸化し、競争圧力が弱まる懸念が生じる
- 特に24時間365日の工場稼働への対応、セキュリティ、品質保証が絡む領域では切替コストの高さなどから取引先の変更が困難な状態に陥りやすい
- 選択肢が乏しい状態が続いた場合、価格の妥当性検証、改善提案の競争、作業手順や教育の改善が鈍化し、結果としてメーカー側のコストアップや品質の低下につながる可能性がある
- また、サプライチェーンの強靱化や物流コストの削減、納期の短縮、地域経済の活性化を目的に地域調達率の向上が重視されている一方で、グループ化が過度に進んだ場合、地域調達率を高めようとする動きそのものが停滞し、当初期待した効果が得られにくくなることが懸念される



グループ化の過度な促進による将来リスクー地域企業目線ー

▶ 地域企業目線

- 地域企業にとってグループ化は、口座の有無や実績、品質、ボリューム等の参入障壁を越えるための現実的な手段と言える
- 人口減少（生産年齢人口の減少）により技術者の確保がますます難しくなるなか、グループ化が過度に進んだ場合、規模を拡大した残存企業においては、高い待遇や安定性を示して人材を確保し、その人材を使ってさらに受注を増やす、という好循環が生まれる
- 一方、小規模企業は人を採れず育てる余力も限られるため仕事を取りにくくなり、下請化や撤退に追い込まれる恐れがある。結果として、地域内で担い手が限られ、特定企業への集中（寡占化）が進む可能性がある
- また、メーカーの仕様に合わせた常駐体制の整備や教育、設備投資などの用途を絞った投資を行った企業ほど当該取引に依存しやすくなり、後々仕様変更や追加作業、緊急対応といった負担が大きくなっても価格転嫁が難しいといった状況に陥ることも懸念される

いわぎんリサーチ&コンサルティング株式会社



Iwagin R&Consulting

問い合わせ先

盛岡市中央通一丁目2番3号（岩手銀行本店6F）

Tel（代表）：019-624-8344（内線：2673）

FAX：019-624-0002