・　一方、造船業では、船舶の竣工時期が受注後数年先となることが一般的である。この場合、経営力向上により受注単価が改善したとしても、それが営業利益に反映されるまでには数年のタイムラグが発生する。また、日本で建造される船舶は大部分が国外に輸出される船舶であり、近年、船舶は主に米ドルベースで取引される一方、部品については国内調達率が高いことから、調達費や人件費の多くは日本円で支払われる。また、船価は海運市況を含む経済状況の影響を受けて大きく変動する。そのため、営業利益は、その時々の為替レート及び経済状況によって大きく変動する。したがって、短期的な営業利益の値を用いた経営指標を基準とするのでは、造船事業者の経営力を正確に評価できない可能性がある。

・　このため、船舶産業では、労働生産性を表す経営指標として、為替変動等に影響されることなく競合事業者に対する競争力を表すことができるよう、労働投入量当たり（労働者一人当たり又は労働者一人一時間当たり）の生産量を用いることも想定される。

・　船舶について、生産量を表すには複数の方法があり、小型船等について同規模の船舶を建造する場合は「隻数」で生産量を表すことが可能であるが、一般的には、船舶の規模を表す「総トン数」が単位として用いられている。また、多様な船種を建造する事業者の場合、船舶の種類によって生産工数が大きく異なることから、各船種の一般的な生産工数に応じて補正した「標準貨物船換算トン数」が単位として用いられることもある。

・　舶用工業製品は、舶用機関、船上クレーン等の甲板機械、プロペラ等の推進装置、レーダー、通信設備等の航海機器、救命・消防機器等と多岐にわたる。それぞれの製品について、業種内の生産量の単位も様々であり、例えば舶用機関については出力（馬力）が、甲板機械や推進装置については重量（トン）が単位として用いられている。

・　上記を踏まえ、船舶産業における経営指標は、生産量の向上による経営力向上を志向し、「労働投入量当たりの付加価値額」又は「労働投入量当たりの生産量（総トン数。ただし、船舶の部品等について、総トン数以外の単位であって、生産量を把握する上で適当であるものとして業種内で一般的に使用されている単位がある場合には、当該単位。）」とする。

2　経営目標

・　船舶産業においても、１に基づく労働生産性（労働投入量当たりの付加価値額又は労働投入量当たりの生産量）について、基本方針と同様に、「３年で１％以上」、「４年で1.5％以上」又は「５年で２％以上」の向上を目標とする。（経営力向上計画の期間に応じて、いずれかの目標を採用する。）

第３　経営力向上に関する事項

1　経営力向上の内容に関する事項

交通政策審議会海事分科会海事イノベーション部会において、海事産業の生産性革命による造船の輸出拡大と地方創生のために推進すべき取組みについて検討及びとりまとめが行われ、平成28年６月３日に答申されたところである。

同答申では、「製品・サービスの力」、「拓く力」、「造る力」、「人の力」の４つの力をより効果的に発揮し日本造船業の競争力を向上させることが必要とされている。船舶産業における中小企業等は、経営力を向上させるため、同答申で提言されている取組みの内容を踏まえつつ、以下の２に示す内容により、目標達成に取り組むものとする。

2　経営力向上の実施方法に関する事項

以下の４つの力を向上させる。

イ　製品・サービスの力（製品の高性能化・引渡し後のサービス向上）

・　製品である船舶及び舶用工業製品の高性能化を図る。顧客（海運業界等）にとって、省エネルギー性能は最重要視する項目の一つであることから、省エネルギー技術を積極的に取り入れた船舶及び舶用工業製品の開発能力を向上させる。例えば、省エネルギー性能に優れた標準船型データをさらに改良して、省エネルギー性能を確保しつつ３Ｄ　ＣＡＤの活用により設計のスピードアップを図り、顧客の要求に柔軟に対応できる体制の構築や、使い勝手のよい舶用工業製品の開発等が想定される。

・　また、船型開発を効率化する上で高いポテンシャルを持つ数値シミュレーション（ＣＦＤ）（船体周りの流れを計算機上で再現する技術）も積極的に利用する。

・　このほか、IoT、ビッグデータ等の情報技術を利活用し、船舶の生涯にわたる安全性・効率性・快適性を大幅に改善するサービスの提供等、船舶に対し従来求められてきた品質の枠組みの外にあった「新たな付加価値」の創出を検討する。例えば、運航中の船舶の膨大かつ多様なデータを陸上へ送信・分析し、「陸と船との協同による運航」及び「壊れる前の予防保全」を行うことで、機器故障による不稼働を回避し、メンテナンスコストを削減すること等が想定される。

・　また、船舶の構造及び舶用工業製品の詳細な基準は、国際条約（ＳＯＬＡＳ条約、ＭＡＲＰＯＬ条約等）、国際規格（ＩＳＯ）、これらの条約の規定を取り込んだ国内法令（船舶安全法、海洋汚染等防止法等）及び国内規格（ＪＩＳ）で定められている。当該基準は頻繁に改正が行われており、当該改正に対応した新製品を早期に開発・投入することにより、受注力強化の機会とすべきである。

・　舶用工業製品については、海外製の模倣品の流通が一部確認されている。模倣品の流通によって、製品の高付加価値化が阻害されるほか、正規品の製造事業者が、本来不要であるはずの対応を迫られる可能性がある等、経営力の向上を図る上で大きな阻害要因となっている。このため、純正品であることを示す表示制度を活用する等、模倣品の流通を防ぐ取組みを行うことが重要である。

・　これらの取組みにより、顧客のニーズに対応した船舶・舶用工業製品・サービスを供給するとともに、製品価格のみではない総合的な競争力を強化する。

ロ　拓く力（新規市場開拓・進出）

・　経営力を向上させるためには、限られた市場の中だけでの競争ではなく、それぞれの事業規模や事業活動に応じた新たな顧客開拓・市場開拓を行うことが重要である。

・　経済成長に伴い、海上輸送について急速な発展を続けるＡＳＥＡＮの島嶼国をはじめ、新興国では内航船等の新造・修繕需要の継続的拡大が期待される。こうした成長する海外の需要を積極的に獲得していくべきである。

・　このほか、参入障壁は高いが成長市場である海洋資源開発分野、液化水素輸送、北極海航路等の新規分野への開拓に挑戦することも重要である。

・　そのためにも、新たな顧客・市場に対応できる人材の育成、ナショナルプロジェクト等への参画を通じた経験値の向上、海外営業拠点の構築、積極的な広報及び造船業・海運業・エンジニアリング・舶用工業それぞれの企業間連携の強化に取り組む。

・　特に舶用工業事業者については、優れた部品・材料等のパッケージ化による商品力の向上及びこれらの商品の海外販路拡大を推進するための営業力の向上が重要である。

ハ　造る力（生産効率・品質の向上）

・　現状の、船舶や舶用工業製品の建造・製造工程の全体を俯瞰し、改善できる点を洗い出した上で、効果的な設備投資の拡大等を図る。

・　造船業では、例えば、天候による工程遅延の防止及び夏場における鉄板の変形の抑制等を目的とした全天候型のドックヤード等の設置やクレーンの大型化・高性能化・増設、工場敷地の拡大、フォークリフト等の高性能化、資材・部品発注のインターネット化等、様々な生産性向上に資する対策を組み合わせて実施することにより、生産効率を改善することが可能となる。

・　舶用工業では、例えば、製造する製品の部品等の素材、長さ、幅等を精査し、類似の部品については規格の共通化を行うことで部品数の絞り込みを行うことにより、生産効率向上や部品単価の低減を行うことが可能となる。