

2024年 オーストラリアの製造業ベンチマーク報告書

# 持続的な成長への道



# はじめに



オーストラリアの製造業は、経済的課題にもかかわらず、効果的なコスト管理と戦略的投資を通じて着実な成長を達成し、顕著な回復力と適応力を示してきました。多くの事業がコスト削減とオペレーションの最適化に成功し、インフレ圧力に直面して収益性の改善につなりました。

これは、同セクターが持続可能な成長の機会に対して、外部からの圧力を乗り越え、資本化する能力を示唆しています。

強力な在庫管理と一貫した資本支出は、競争力を維持し、イノベーションを促進するために引き続き極めて重要です。在庫回転率が平均8.5と、需要変動に対応して堅調な企業は、効率性が向上しています。

これと並行して、効率性、柔軟性、新興技術に投資する企業は、成長を持続させ、将来の不確実性を誘導するために先行的な計画を立てることができています。設備投資は3.3%と一貫しているため、事業の成長を優先することで、事業の将来性を確保しなければならないのです。

私たちの2024年オーストラリアの製造業ベンチマーキング報告書は、オーストラリア全域の中規模製造業100社の財務データを分析することで、業界に特有の見解を提供します。この包括的な分析により、事業の業績を競合他社と比較し、リスクを特定し、機会をとらえ、事業を評価し、持続可能な成長を促進するための戦略的意思決定に役に立てば幸いです。

事業の独自の文脈に合わせてより詳細な分析を行うには、遠慮なくご連絡ください。

Michael Climpson  
パートナー&オーストラリア製造業責任者

[Connect with me](#)

本報告書では、年間売上高  
2000万-6億豪ドル  
の中規模の製造業社に焦点  
を当てています。

## 目次

はじめに	1
上位10項目のスナップショット：業績指標	3
上位10パフォーマー：2024年平均値	4
回復に向かう売上成長	5
売上総利益	7
従業員コスト	8
EBITDA	9
減損	10
債務回転日数	11
設備投資（CAPEX）	12
棚卸資産	13
配当と負債	14
業界スナップショット	15
データについて	16
GTオーストラリアについて	17

# 上位10項目のスナップショット: 業績指標 (対売上比)

	2024年	2023年
売上高中央値 (A\$000)	<b>199,425</b>	<b>165,797</b>
売上高成長率	<b>20%</b>	<b>21%</b>
粗利益率	<b>38%</b>	<b>39%</b>
従業員コスト	<b>21%</b>	<b>25%</b>
EBITDA	<b>17%</b>	<b>19%</b>
利益率	<b>11%</b>	<b>14%</b>
債務回転日数	<b>62</b>	<b>60</b>
棚卸資産回転率	<b>6.8</b>	<b>6.4</b>
設備投資	<b>2.3%</b>	<b>2.8%</b>
配当金(利益構成比)	<b>36%</b>	<b>37%</b>

# 上位10パフォーマー： 2024年平均値



**売上高は20%成長し、業界平均の売上高成長率7.7%を上回った。** 同上位10社は、前年に21%の売上成長を達成した。



**売上総利益率は38%**と、前期比微減にとどまっている。



**税引前利益は14.1%から11.1%に減少。** 通常、売上総利益率が同じであれば、税引前利益は改善する。したがって、これらの企業は、継続的な売上成長を目指して間接費を大幅に増加させる準備ができており、前期の4%減から改善していることがわかる。この変化は、インフレが在庫関連費用に影響を及ぼしているためと考えられる。



**雇用コストは25%から21%に減少。** 業界平均は20%であるため、これらの企業は前年に投資し、今年は通常の水準に戻した。



**設備投資額が2.8%であった前年度比では2.3%となり、継続的に設備投資を行うことができていくことがわかる。**



**税引前利益の36%に対して支払われる配当は、業界平均と一致している。**

## 上位10社のプロフィール



60%が民間  
40%が上場



80%が売上1億豪ドル以上  
20%が売上1億豪ドル未満



製造業サブセクターの構成比

# 回復に向かう売上成長

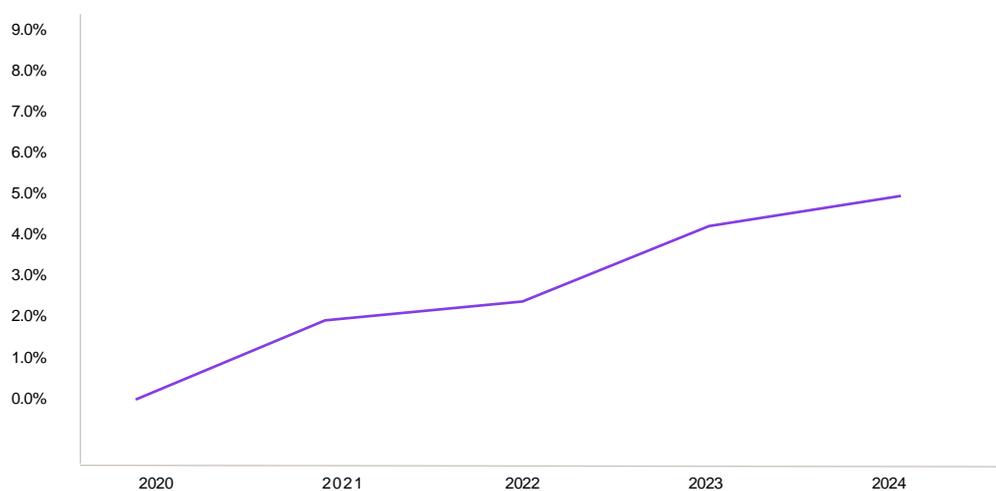
製造業は、パンデミックの当初の影響から回復し、過去5年間、一貫して売上を伸ばしている。

全体では、前年度の6.7%から7.7%の増加となり、業界全体で着実に成長している。特に注目すべきは、売上高が4,000万豪ドル未満の企業の19%の成長である。

全体的な傾向は安定しており、長期的なプラスの予測を支えている。しかし、基礎となるデータは、会社ごとに大きな変動性を示している。2023年に売上が減少した製造業の42%に比べ、2024年には製造業の約38%の売上が減少した。

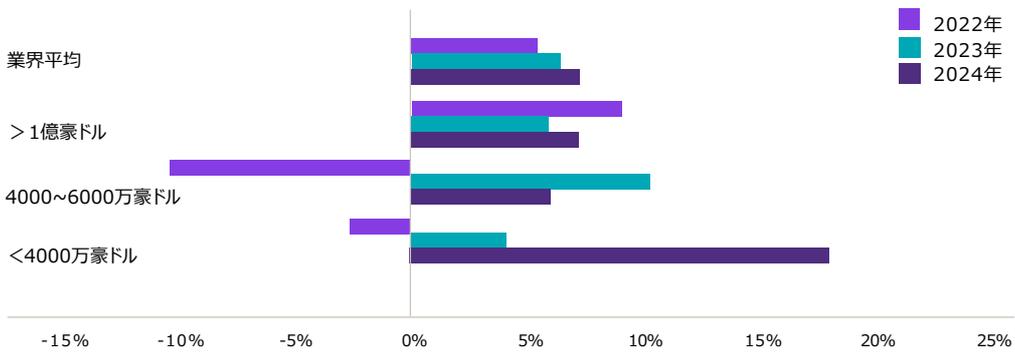
興味深いことに、2年連続の増収を達成した企業は全体の56%であった。しかし、このことはまた、44%の企業、つまりほぼ半数、が2年連続の増収を達成できなかったことを意味している。2年連続の減収を経験したメーカーはわずか4%であった。

売上高推移-対前年伸び率





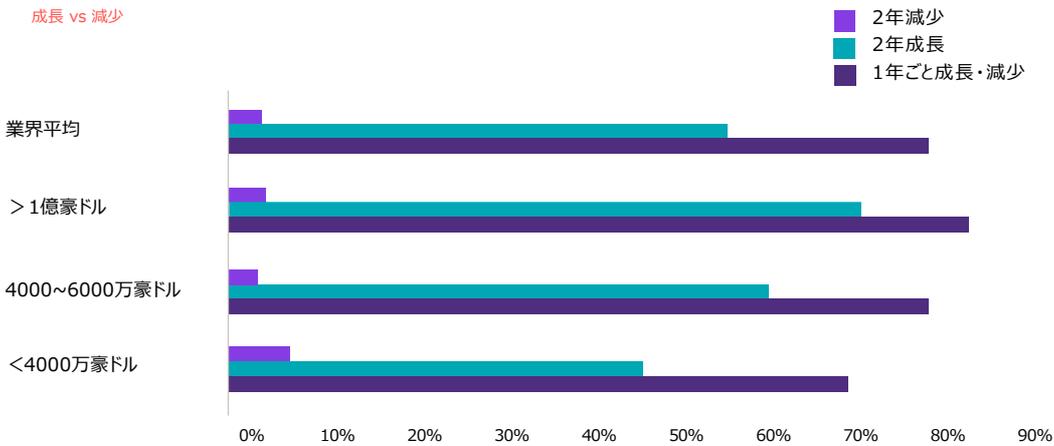
売上高成長率



成長対減少の分析

成長対減少の分析	4000万ドル未満	4000万-1億ドル	1億ドル以上	業界平均
成長・減少各々1つ	70%	79%	83%	79%
2年間の成長	46%	61%	71%	56%
2年間の減少	7%	4%	4%	4%

成長 vs 減少

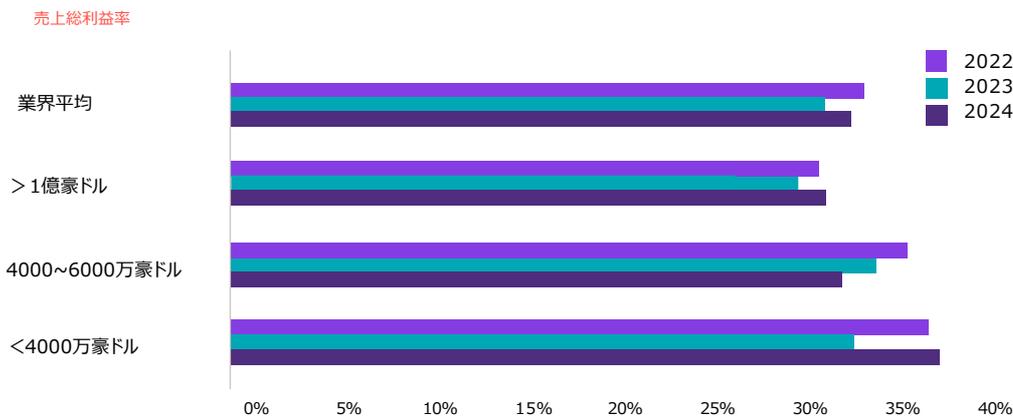


# 売上総利益

ほとんどの製造業社は、売上総利益率を前年比3%ポイント以内で達成しており、各財務指標とも平均で30%近くに達している。これは、販売価格が原材料コストやその他の直接コストの変化に合わせて頻繁に調整されるという、直接コストの強力な認識と効果的な管理を示している。

好調なことに、業界平均は、特にインフレ率の高い環境下でコストの維持・削減に成功した小規模企業において改善している。この改善の一因は、小規模企業の**従業員コストの削減**と、同年の売上高が平均を上回ったことである。

売上総利益	2024年	2023年	2022年
<4000万豪ドル	36%	32%	36%
4000万豪ドル-1億豪ドル	31%	33%	35%
>1億豪ドル	30%	29%	30%
<b>業界平均</b>	<b>32%</b>	<b>30%</b>	<b>32%</b>



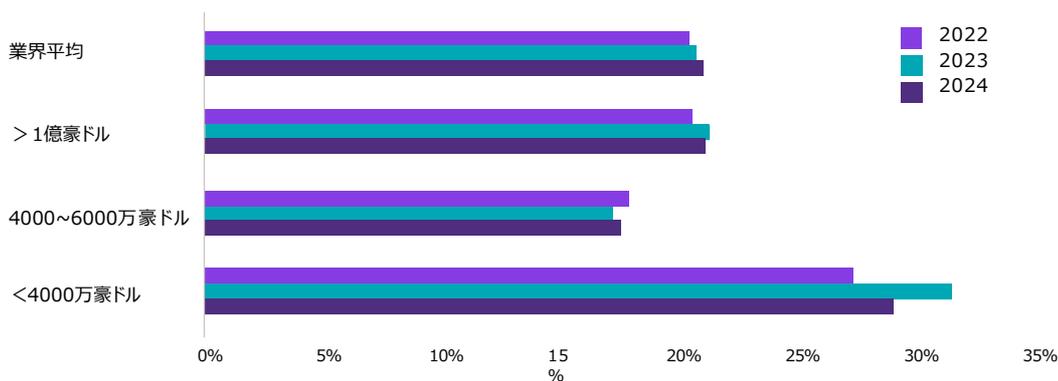
# 従業員コスト

平均的に見て、売上高に占める従業員コストの割合はほぼ一貫している。インフレ圧力が安定化し始めるにつれて、特に2024年に既に見られた小規模企業の人員削減を考慮し、労働者コストが綿密にモニターされるであろう。

このことは、経済状況の変化に対応して、コスト管理と効率性に戦略的に焦点を当てることを示唆している。

従業員コスト	2024	2023	2022
<4000万ドル	27.7%	30.1%	26.1%
4000万ドル-1億ドル	16.7%	16.4%	17.0%
>1億ドル	20.1%	19.9%	19.6%
業界平均	20.0%	19.8%	19.5%

収益に対する従業員コストの比率



# EBITDA

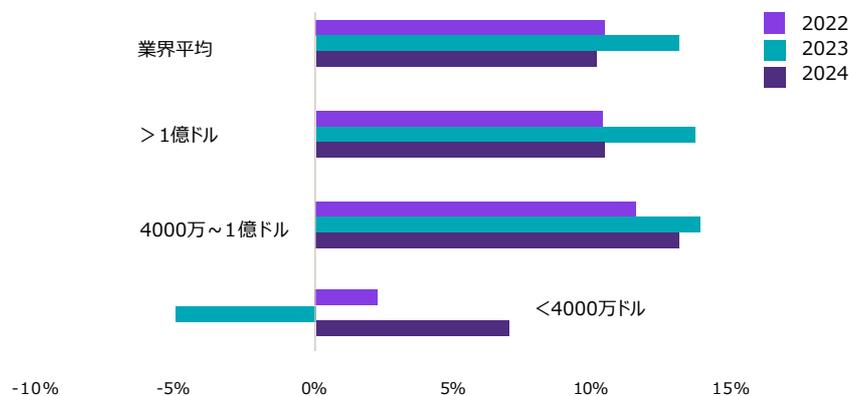
通常、規模が大きほど利益率は向上するが、2024年のEBITDAマージンは前年に比べて減少し、2022年に見られたような水準となった。この削減は、**継続的なインフレ圧力が、従業員経費、財務費用、在庫関連費用などのコストに影響を及ぼしている**ためと考えられる。増収にもかかわらず、これらのコスト上昇は、特に大企業の利益率を押し下げている。

明らかな注目点として、売上高4,000万ドル未満の事業のEBITDAは改善した。この改善は、一部には、小規模事業者の売上高の伸びと、その年度における全体的な効果的な費用管理を反映している。

記載されているEBITDAの結果は、「AASB第16号リースの調整」の会計処理を除外しており、重要な非現金減損を除外して取引結果を示すように基準化されていることに留意。

EBITDA	2024年	2023年	2022年
<4000万ドル	7%	-5%	2%
4000万ドル-1億ドル	13%	14%	12%
>1億ドル	10%	14%	10%
<b>業界平均</b>	<b>10%</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>

## EBITDA



# 減損

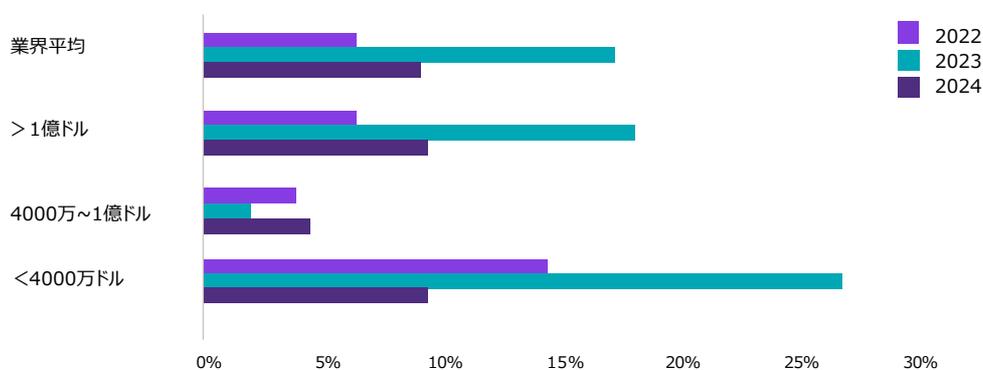
会計基準の下で義務づけられた資産の減損は、経営者の事業およびセクターの見通しに対する貴重な洞察を提供する。

当社の全データのうち、10%の製造業社(全ASX上場企業)が、当期中に減損を報告した。特に、大手製造業2社では、平均して9000万豪ドルの減損を計上している。企業はこの傾向を、インフレの増加、金利の上昇、世界的なサプライチェーンの圧力、労働力の利用可能性を取り巻く不確実性に対応した、より保守的な予測に起因していると考えている。

これらの課題にもかかわらず、企業が大幅な損失に直面した前年と比較すると、売上高に対する減損の割合は全体的に減少している。様々なマクロ経済要因のバランスをとることは、製造業者が「新しい正常」に適応するために、依然として重要な課題である。

減損	2024年	2023年	2022年
<4000万ドル	0.9%	2.6%	1.4%
4000万ドル-1億ドル	0.4%	0.2%	0.4%
>1億ドル	0.9%	1.8%	0.6%
<b>業界平均</b>	<b>0.9%</b>	<b>1.7%</b>	<b>0.6%</b>

収益に対する減損の割合



# 債務回転日数

2024年は、平均債務残高日数がわずかに増加した。

売上高4000万豪ドル未満の小規模企業がこの増加を牽引した一方で、規模の大きい企業は改善を示した。

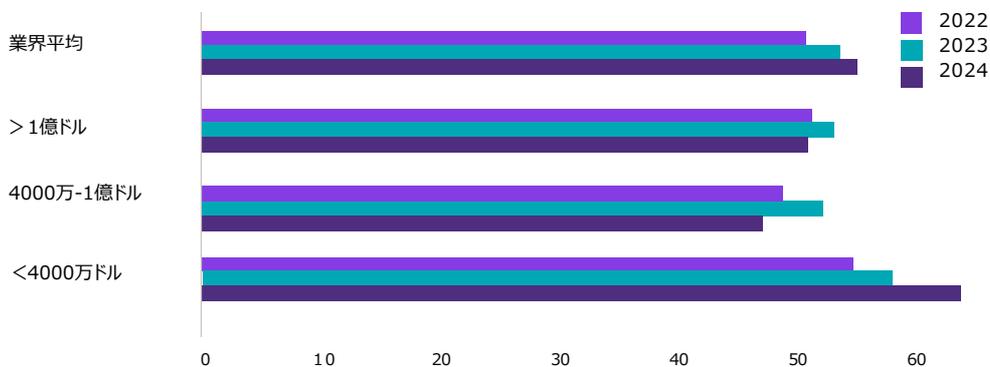
しかし、業界平均は依然としてパンデミック以前の水準を下回っており、2019年の平均債務者日数は62日であった。

新型コロナ流行期を通じて、当初のショックが沈静化した後も流動性は維持され、企業は取引を再開することができた。これにより、より有利な回収条件が設定され、その傾向は概ね継続している。

今後も、経済的影響からの脱却が進むにつれて、債務残高の増加が続くものと予想される。

債務回転日数	2024年	2023年	2022年
<4000万ドル	65	59	55
4000万ドル-1億ドル	48	53	49
>1億ドル	52	54	52
業界平均	56	54	51

債務回転日数



# 設備投資 (CAPEX)

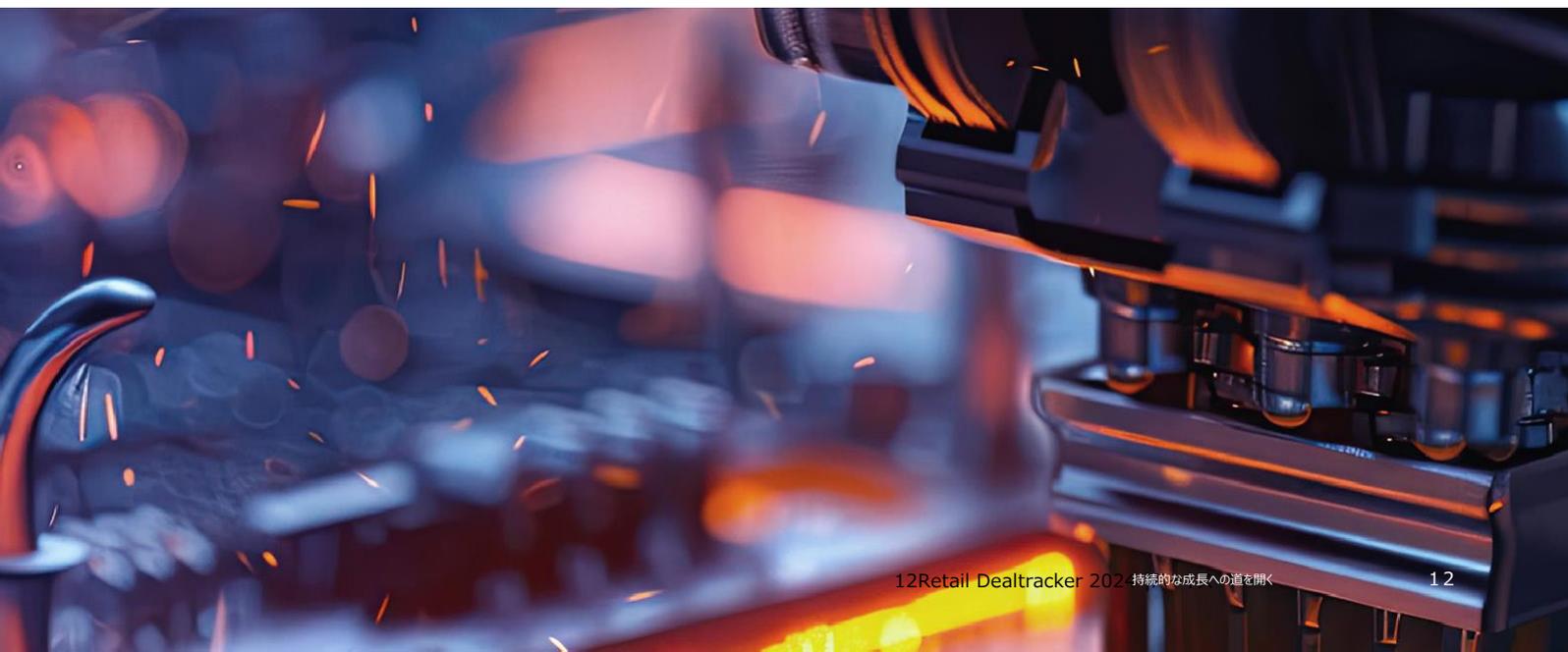
助成金や税制上の優遇措置を通じた政府の措置は、企業を支援し、投資を奨励する上で引き続き極めて重要な役割を果たしている。

持続的な設備投資は、メーカーの前向きな見通しと、成長を優先することで自らを将来に備える努力を反映している。

また、電気自動車やクリーンエネルギー技術の研究開発(R&D)など、成長分野の開発にも力を入れている。

固定資産 (設備・機器)	2024年	2023年	2022年
<4000万ドル	16.4%	20.9%	16.1%
4000万ドル-1億ドル	11.6%	12.3%	11.7%
>1億ドル	11.6%	12.3%	12.7%
<b>業界平均</b>	<b>11.5%</b>	<b>12.6%</b>	<b>13.8%</b>

設備投資 (CAPEX)	2024年	2023年	2022年
<4000万ドル	7.6%	4.4%	8.9%
4000万-1億ドル	2.8%	2.4%	3.6%
>1億ドル	3.1%	2.7%	2.5%
<b>業界平均</b>	<b>3.3%</b>	<b>3.8%</b>	<b>3.3%</b>





# 棚卸資産

パンデミック後の3年間、在庫回転率は、サプライチェーンの制約を緩和するために在庫を積み増したため、一貫して低下した。

しかし、2024年の棚卸資産回転率は改善し、平均で7.7から8.5に上昇した。これは、在庫管理に再び注力し、需要をより綿密に監視し、必要運転資本のバランスをとるために在庫保有を最適化したことを反映している。

保有されている在庫の売上高に対する%は分析には含まれていないことに留意。

棚卸資産回転率	2024年	2023年	2022年
<4000万ドル	4.1	3.3	3.7
4000万ドル-1億ドル	13.0	10.8	10.6
>1億ドル	7.8	8.2	9.2
<b>業界平均</b>	<b>8.5</b>	<b>7.7</b>	<b>8.3</b>

# 配当と負債

配当の状況	2024年	2023年	2022年
税引前利益に占める業界平均の割合	38%	26%	38%

2024年の配当支払い比率は税引前利益の38%と、過年度とほぼ一致している。

しかし、2023年は、利益は増加したものの、支払われた金額は同じまま(したがって、パーセンテージは下回る)という異常な年であった。しかし、税引前利益に対する比率は、売上高と自己資本に対する比率としては一定であった。

デット・エクイティ・レシオは23%に低下しており、成長のために必要な借入を増やすことができることを示唆している。

デット・エクイティ・レシオ	2024年	2023年	2022年
<4000万ドル	16%	27%	15%
4000万-1億ドル	19%	19%	19%
>1億ドル	24%	24%	30%
業界平均	23%	23%	29%



# 業界スナップショット

7.7%

## 業界の成長

売上高4,000万ドル未満の企業の成長が大幅に伸びた

32%

## 売上総利益

効果的なコスト管理

20%

## 従業員コスト

効果的に管理された収益の割合で、小規模企業は大幅なコスト削減を示している

10%

## EBITDA

インフレの影響で2023年に比べて減少したが、売上高4,000万ドル未満の小規模企業では改善した

0.9%

## 減損

売上高に占める割合が減少。売上高が比較的大きな事業による減損。

56

## 債務者日数

若干増加したがパンデミック前の水準を下回った。より小規模な事業の方が分散が大きい

8.5

## 棚卸回転率

在庫管理の改善による比率の増加

3.3%

## 設備投資

電気自動車やクリーンエネルギーなどの成長分野への継続的な投資を反映し、引き続き堅調

2%

## 配当の状況

配当性向が一定していることから、売上高に占める割合は微増

# データについて

データは主に監査済み財務諸表から抽出されており、その大半は弊社GTオーストラリアのクライアントである。分析には、すべての主要な異常値の平均値からの正規化を含む判断要素が適用されています。

データのスプレッド: (売上高)

4,000万豪ドル未満	28
4000万-1億豪ドル	28
1億豪ドル超	44



GTでは、「ケア」は能力と同じくらい重要視しています。  
経験は結果と同じくらい重要だからです。

## GTオーストラリアについて

私たちGTオーストラリアは、社員、顧客、地域社会を大切にすることで、クライアント・サービスを最前線に考え、この価値観に基づいた心地よい経験を提供することに従事しています。

GTオーストラリアは、GTグローバル・ネットワークのメンバー企業であり、世界有数の独立所有・管理会計・コンサルティング会社の1つです。私たちのグローバル体制は、世界の主要な事業地域のすべてに及んでいます。

私たちは、お客様の化するニーズに対応する規模を持ちながら、一歩先を行くのに必要な俊敏性を保持しています。

オーストラリアでは現在、5つの州に1500人以上の人材がおり、それぞれが変革を推進し、クライアントのために提唱する自由を保持します。

価値観を核として、多様な視点を求め、必要に応じて、確立された実践に挑戦し、ビジネスに前向きな進歩をもたらします。

業界、ビジネスライフサイクルのステージ、市場、成長計画にかかわらず、経験豊富な人材は、クライアントとステークホルダーのために最善の結果を達成することに専心しています。

[詳細はこちらから](#) →

グローバルで活躍する  
人材の数

68,000+

オーストラリアの人材数

1,500+

オーストラリアのパートナー

176

世界売上高(米ドル)

\$7.2b

オーストラリア売上高(豪ドル)

\$339m

オーストラリアの事務所数

6

グローバルの事務所数

750

グループ拠点数

145+

## 連絡先

Michael Climpson

パートナー&オーストラリア製造業部門責任者

+61 3 8320 2158

[michael.climpson@au.gt.com](mailto:michael.climpson@au.gt.com)

荒川尚子

日豪プラクティス・リーダー

+61 4 1758 4715

[shoko.arakawa@au.gt.com](mailto:shoko.arakawa@au.gt.com)

## オフィス

Adelaide ([Link](#))

Grant Thornton House

Level 3, 170 Frome Street

Adelaide SA 5000

T +61 8 8372 6666

Melbourne ([Link](#))

Collins Square

Tower 5, 727 Collins Street

Melbourne VIC 3000

T +61 3 8320 2222

Brisbane ([Link](#))

Level 18, 145 Ann Street

Brisbane QLD 4000

T +61 7 3222 0200

Perth ([Link](#))

Central Park, Level 43, 152-

158 St Georges Terrace Perth

WA 6000

T +61 8 9480 2000

Cairns ([Link](#))

Cairns Corporate Tower

Level 13, 15 Lake Street

Cairns QLD 4870

T +61 7 4046 8888

Sydney ([Link](#))

Level 17, 383 Kent Street

Sydney NSW 2000

T +61 2 8297 2400

The terms we use

Language is a powerful tool. No single set of definitions can describe how every person experiences life, or how they define themselves. We acknowledge the diversity of self-identity and intersectionality, particularly within gender, culture, sexual orientation, disability and First Nations language groups. It is always our intention to be inclusive and respectful and we acknowledge that not everyone will identify with the terms we have chosen.



# Grant Thornton

[grantthornton.com.au](http://grantthornton.com.au)

Grant Thornton Australia Limited ABN 41 127 556 389 ACN 127 556 389

'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton Australia Limited is a member firm of Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate one another and are not liable for one another's acts or omissions. In the Australian context only, the use of the term 'Grant Thornton' may refer to Grant Thornton Australia Limited ABN 41 127 556 389 and its Australian subsidiaries and related entities.

Liability limited by a scheme approved under Professional Standards Legislation.