

MANUFACTURING BENCHMARKS 2025年
課題を乗り越え、回復力を構築

はじめに



オーストラリア全土の中規模製造業社は、より複雑で費用意識の高い環境に適応しています。売上の伸びは平均3%に減速し、継続的なコスト圧力、サプライチェーンの制約、グローバルな競争により、強靭性と機動性が引き続き試されています。その結果、25年度の業界のEBITDAマージンは9%に圧縮されました。これは、将来に向けた投資を続けながら収益性を維持するという課題を反映しています。

しかし、このような状況でも、トップ・パフォーマーは健在です。これらの企業は、収益を業界平均の6倍以上のスピードで成長し、キャッシュフローをより効果的に変換して、資本を自動化、製品革新、デジタル・インフラストラクチャに再投資しています。背景となる戦略的焦点は明らかに、能力の構築と、より強力になるための自らの業界内の地位の確立に置かれています。

これらのリーダーを際立たせているのは、マインドセットです。これらの企業は「グローバル」を意識してその視点を持ち、イノベーションを志向し、長期的な価値の構築に注力しています。

多くの企業がチーム編成、工場の運営、運転資本の管理方法を見直しています。共通点は、目的、投資、そして実行の明確化であり、複雑さを競争優位性へと転換するための意図的な努力が見られます。

今後、オーストラリアの製造業の成功は、ますます上昇する費用の圧力と複雑性を管理しつつ、能力への投資を継続できるかどうかにかかっています。トップ・パフォーマーの行動、すなわち厳格な費用管理、戦略的な再投資、そして明確なパフォーマンス追跡を実践する企業が、不確実性を乗り越え、サステイナブルな成長を実現する上で最適な立場に立つでしょう。

この2025年製造業ベンチマーク報告書は、オーストラリア全土の中規模製造企業100社の最新の財務データを分析することで、業界を弊社独自の視点で捉えています。この報告書を参考にし、ビジネスリーダーは、パフォーマンスのベンチマーク、リスクの特定、機会の獲得、そしてサステイナブルな成長を支える情報に基づいた戦略的意思決定を行うことができます。

これが貴社の事業運営にとってどのような意味を持つのか、意見交換の機会を歓迎いたします。お気軽にご連絡ください。

Michael Climpson

パートナー&オーストラリア製造部門責任者

Michaelの連絡先

データについて

この報告書の目的上中規模の製造業者の定義は、年間売上高が\$20m~\$600mの法人としました。

データは主に監査済み財務諸表から抽出しました。その大半は弊社GTオーストラリアのクライアントです。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を適用しました。

(注) すべての企業の期末は6月30日と仮定しています。したがって、例えば、2025年は2025年6月30日を期末とした12か月を意味します。

企業の数	2025年	2024年	2023年
カテゴリー-A	35	28	36
カテゴリー-B	31	28	30
カテゴリー-C	34	44	34
	100	100	100

カテゴリーは過年度と比較して変更されている。

売上高	2025年	2024年と過年度
カテゴリー-A	< \$75m	< \$40m
カテゴリー-B	\$75m~\$150m	<\$40m ~ \$100m
カテゴリー-C	> \$150m	> \$100m



目次

エグゼクティブサマリー	02
データについて	03
「成功」ベンチマークについて	05
成功要因	06
業界のトレンド	07
売上の成長	09
売上総利益率	10
人件費	11
EBITDA	12
減損	13
売掛金回転日数	14
在庫	15
有形固定資産（工場・設備）	16
配当・負債	17
サブセクターのベンチマーキング	18

「成功」ベンチマーク とはどのようなものでしょうか？

トップ10企業(2025年平均)

今期のトップ10企業は、18%の売上げ伸びと好調な業績を継続しており、これは今年の業界平均3%を考えると例外的な数字です。

粗利益率は30%から33%に上昇し、これらの製造業社の事業運営における規律と費用管理能力の高さを浮き彫りにしています。これは、持続可能な業績の証である効率性を犠牲にして、成長が達成されたわけではないことを示しています。また、売上高成長は、粗利益率を低下させる価格引き下げによって達成されたわけではないことも示しています。

税引前利益も13.6%から16.5%に上昇しており、収益性の向上は規模の経済性と戦略的価格設定（価格設定、製品ミックス、サプライチェーンの最適化など）の両方によってもたらされたことを示唆しています。

人件費は21%で安定しており、人材育成への継続的な投資を示しています。この安定は、自動化やデジタルトランスフォーメーションによる効率性の向上を反映している可能性もあり、これにより企業は人件費を比例的に増加させることなく成長することが可能になっています。

業界全体とは対照的に、業績の好調な企業はより多くの利益を留保しているようで、おそらく設備投資、研究開発、デジタルトランスフォーメーションへの取り組みに資金を充てていると考えられます。これは、株主への即時の利益よりも再投資の方が長期的な価値向上につながると考えられる、安定した成長期によく見られる現象です。

トップ10企業のスナップショット

業績指標(売上高に対する比率)	2025年	2024年度
売上高中央値 (\$000)	160,537	135,804
売上高成長率(平均)	18%	17%
売上総利益率(平均)	33%	30%
人件費 (平均)	21%	21%
EBITDA	16.5%	13.6%
利益率	13.0%	10.0%
売掛金回転日数(平均)	44	45
棚卸資産回転率(平均)	19.6	16.4
設備投資	2.1%	2.8%
配当金総額(利益構成比)	21%	26%

トップ10企業のプロフィール



60%
非上場

40%
上場企業



40%
売上高
\$150m
以上

40%
売上高
\$75m~\$150m

20%
売上高
\$75m未満



製造業のサブセクターにより構成
(食品・飲料、素材・化学品、機械装置、消費財)

成功要因

業績の優れた企業は、数字では表せない共通の行動と戦略的選択を一貫させています：



業界重視・専門性

トップパフォーマーの約半数は自動車業界に属し、残りは消費財、工業製品、食品・飲料、医療機器製造業に分散しています。これは、傑出した業績が単一のサブセクターに限定されているのではなく、各サブセクター内での戦略的実行を反映していることを示しています。



イノベーションの実践

これらの企業はイノベーションと高度な製造を重視しており、製品のイノベーション、プロセスの自動化、高度な製造技術のリーダーであることを証明しています。



サステナビリティへのコミットメント

持続可能な慣行への明確な取り組みは明らかであり、環境責任と長期的な回復力に向けた業界全体の移行を反映しています。



テクノロジー統合

優れた業績を上げている企業は、自動化、ロボット工学、人工知能、予測分析を活用して、品質管理を強化し、効率を高め、設計段階から製造段階までスマートなデジタル製造を実現しています。



グローバル志向

多くの企業は輸出主導型であったり、世界的なサプライチェーン内で事業を展開しており、国際競争力と地元市場を超えて規模を拡大する能力を際立たせています。



人材育成

全国的なスキル不足に対応するため、これらの企業はスキルアップ、職業訓練パートナーシップへの投資、協働ロボットによる人間の労働力補助、そして国家技能協定（National Skills Agreement）などのイニシアチブへの参加を行っています。National Skills Agreementは、オーストラリア政府と州および準州が5年間で\$12.6bを投じるパートナーシップであり、職業教育訓練（VET、vocational education and training）の質、アクセス、そして労働力ニーズへの適合性を向上させることで、VETを強化することを目的としています。



政府の支援

トップパフォーマーの約3分の1が、特に MedTech およびクリーン テクノロジーのサブセクターにおいて、現代製造戦略(Modern Manufacturing Strategy)、国家復興基金(National Reconstruction Fund)、輸出市場開発助成金(Export Market Development Grants)などの政府の資金援助およびインセンティブの恩恵を受けています。

業界のトレンド

世界貿易のダイナミクスの変化

オーストラリアの製造業者は、世界的な貿易変動への対応に追われています。米国による中国製品・金属への関税は、原材料コストの上昇とサプライチェーンの混乱を引き起こしています。また、米国の関税還付制度の廃止は、米国を拠点とする流通に依存している企業の柔軟性を制限しています。

輸出量は比較的安定しているものの、価格圧力と供給リスクは高まっています。これを受けて、メーカーは調達戦略の見直し、自由貿易協定の活用、そしてより柔軟な政策設定の推進に取り組んでいます。重点は低コストから最も弾力性のある供給へと移っており、中規模企業は競争力維持のために機敏性と慎重さを維持することが求められています。

質への意識の高まるM&A市場

オーストラリアのM&A環境は安定していますが、質への意識はより高まっています。直近のM&A案件の36%は業界全体で外資によるものであり、EBITDAマルチプルの上昇（現在8.3倍）は、レジリエンス、イノベーション、そしてESG成熟度への評価を反映しています。製造業は引き続き案件フローを牽引しており、特にデジタル能力と業務効率性が実証されている分野で顕著です。

製造業社にとって、これはチャンスと課題の両方をもたらします。適切な基盤整備は資本を活性化させる一方で、戦略的な買収は能力強化の道筋となります。詳細は下からダウンロードできる Dealtracker 2025年版をご覧ください。



[Download](#)

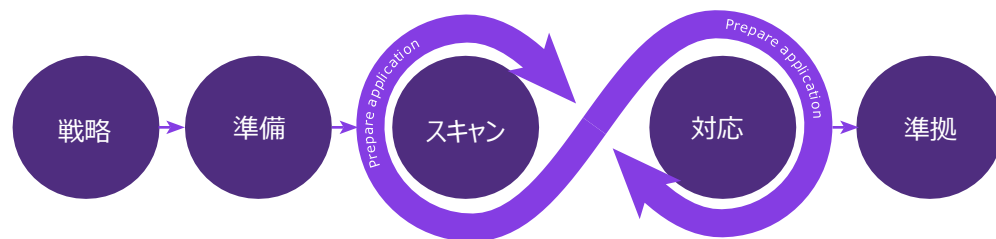


成長を支えるイノベーション・インセンティブ

オーストラリア政府助成金は、製造業者が将来への投資をしながら収益性を維持する上で、ますます重要な役割を果たしています。現在、連邦政府の国家復興基金や産業成長プログラムから、クイーンズランド州政府の「メイド・イン・クイーンズランド」助成金や「地域製造ハブ」助成金まで、あらゆるレベルの政府機関が助成金プログラムを提供しており、製造業者に投資を加速させ、競争力を高めるための資金を提供しています。

これらのプログラムは、脱炭素化やサステナビリティといった国家の優先産業分野や国内課題との整合性、そして国際競争力を向上させるための先進的な製造実践の統合といった業界全体の取り組みを評価します。

資金調達の競争が激化する中、支援を受けるには、より明確な意図、綿密なプロジェクトスコープの設定、的確な実行、そして適切なアドバイザリーサポートが不可欠です。事業への投資をご計画の場合は、早期に計画を開始してください。GTオーストラリアの専門チームが成果の達成に向けて、政府資金の特定と活用をお手伝いします。



（備考）オーストラリアの助成金の流れ（申請までの期日）は日本と比べてとても急速です。従って、戦略を固め、出来る範囲で準備をしておき、どのような助成金を利用可能か調べておくことで、獲得すると可能性がより高くなります。

サステナビリティデータの測定と価値創造の報告

オーストラリアの製造業者は、会社法に基づくサステナビリティ報告書の提出義務の有無にかかわらず、サステナビリティ関連情報の測定と開示から真の価値を得ることができます。これにより、企業は自社のリスクと機会をより深く理解し、長期的なレジリエンスを強化することができます。

また、スコープ3排出量を含む自社の報告義務の履行に取り組む顧客からの排出量データ提供の要請も、製造業者にとってますます増加すると予想されます。詳細は以下の実践的な要素をとらえたサステナビリティ報告に関するGTオーストラリアの報告書をご参照ください。



[Download](#)

売上げの成長

売上高の伸びは依然としてプラスであるものの、2025年のオーストラリア製造業全体では明らかに軟化が見られます。平均成長率は3%に鈍化し、前年からの傾向が見られます。この低迷は売上高\$75m未満の製造業で最も顕著で、この層はマイナス成長となっています。全体的な結果はまちまちで、全製造業全体で売上高のプラス成長を報告している企業はわずか59%にとどまっています。

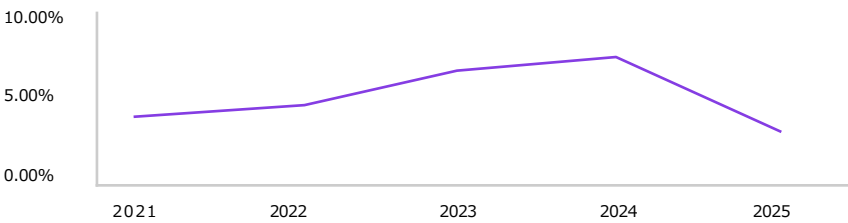
業界の軟化は、より広範な経済減速を反映しており、消費者支出の減少と企業投資の低迷が需要に影響を与えています。サプライチェーンの問題は依然として生産能力と配送を阻害し、世界的な競争の激化は地域市場へのさらなる圧力となっています。

特に、業界全体の平均である3%と比較すると、上位10社の成長率は18%と特に印象的です。

依然として課題が続く中、大多数の企業は成長を続けています。現在の景気減速は、将来の戦略を見直す機会となっています。例えば、テクノロジーやイノベーションへの投資のための政府補助金、新たな製品ラインや市場の開拓、あるいは規模拡大と多角化を加速するための買収などです。

売上高の伸びを分析

売上高の推移-前年同期比

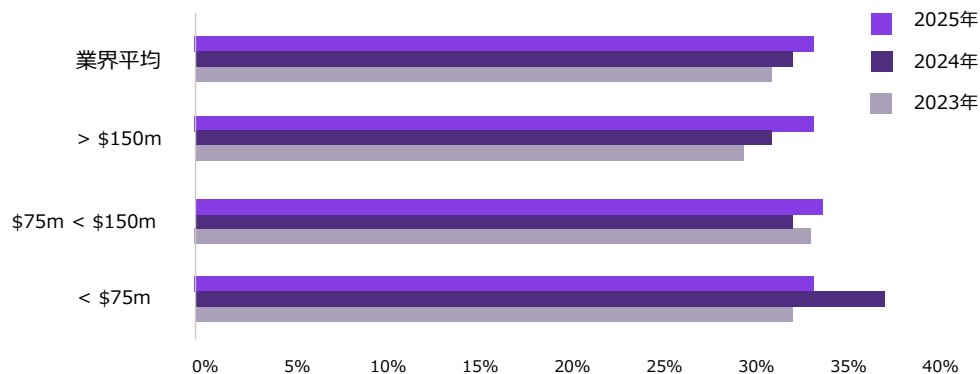


	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	-3%	19%	4%
カテゴリーB	2%	6%	10%
カテゴリーC	4%	8%	6%
業界平均	3%	8%	7%

	カテゴリーA	カテゴリーB	カテゴリーC
成長・減少	64%	74%	68%
2年間の成長	34%	61%	47%
2年間の減少	6%	13%	12%

売上総利益率

売上総利益	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	32.6%	36.2%	31.8%
カテゴリーB	33.2%	31.2%	32.9%
カテゴリーC	32.9%	30.4%	29.0%
業界平均	32.7%	31.6%	30.4%



最新のデータでは、売上高\$75m以上の製造業者と\$75m未満の製造業者の間に明確な違いが見られます。

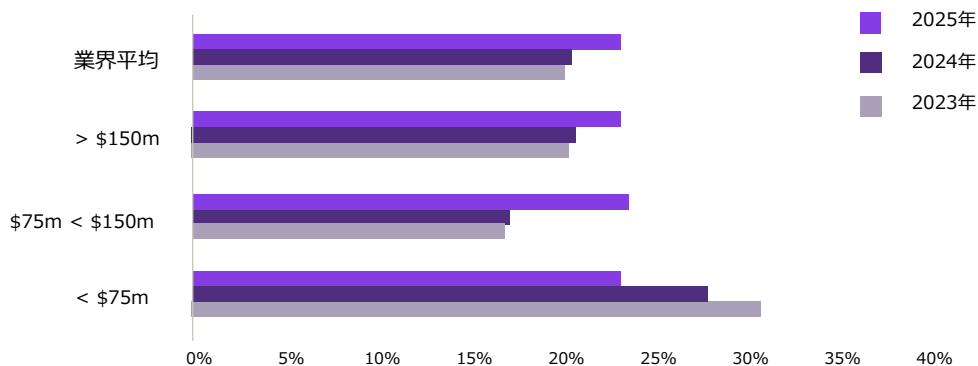
\$75m以上の製造業者は、粗利益率が31%から33%に上昇しました。これはトップ10企業の結果とほぼ一致しており、厳格なコスト管理と価格設定の実践に加え、事業運営の規律が、上位企業だけでなく、中堅・大規模製造業者の多くの企業に共通していることを示しています。

対照的に、中小規模の製造業では、粗利益率が36.2%から32.6%へと急激に縮小しました。このグループは人件費を削減しており、粗利益率の低下は原材料費の上昇に起因しています。売上高の伸び悩みと相まって、投入コストの上昇に対応した価格改定は、このグループにとって大きな課題となっています。

小規模製造業社は2024年に例外的に高い粗利益率を達成しましたが、このグループの2025年の結果は業界全体と一致し、2023年およびそれ以前の年と比較して利益率がわずかに上昇しています。

人件費

	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	22.7%	27.7%	30.1%
カテゴリーB	23.0%	16.7%	16.4%
カテゴリーC	22.9%	20.1%	19.9%
業界平均	22.9%	20.0%	19.8%



2024年から2025年にかけて、売上高に占める人件費の割合は企業規模によって大きく異なります。

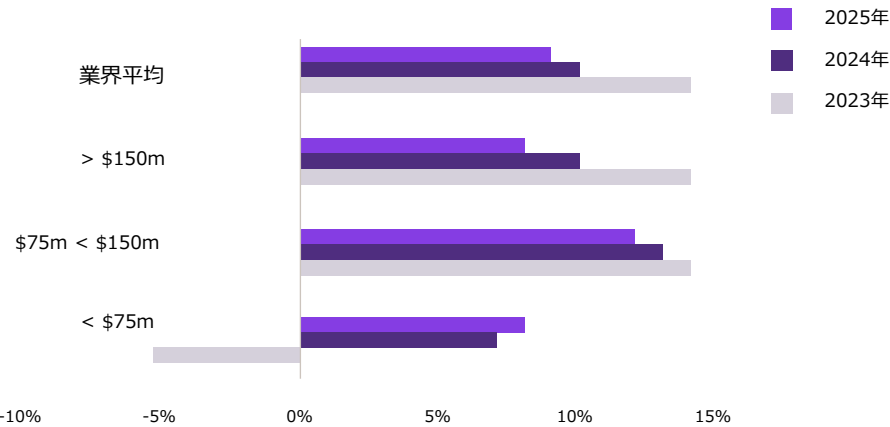
売上高\$75mを超える企業は、インフレが安定する中で熟練労働者への継続的な投資と人材確保戦略を反映し、人件費が若干増加しました。

一方、売上高\$75m未満の中小企業では人件費が減少しており、多くの中小企業が経済的な圧力を受けて人員削減を行った2024年の傾向を引き継いでいます。

この分裂は、異なる戦略的優先事項を示しています。ある企業は能力構築に注力している一方で、他の企業はよりスリムな労働力を通じて機敏性を維持しています。

EBITDA

	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	8%	7%	-5%
カテゴリーB	12%	13%	14%
カテゴリーC	8%	10%	14%
業界平均	9%	10%	14%



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。

規模の拡大は利益率を向上させるという一貫した論点は変わりませんが、業界全体のEBITDAマージン（EBITDA利益率）は前年比で2年連続で低下し、2022年の達成利益を下回っています。

この低下は主に、人件費、オフィス賃貸料、電力、輸送費といったコストに影響を与える継続的なインフレ圧力によるものです。

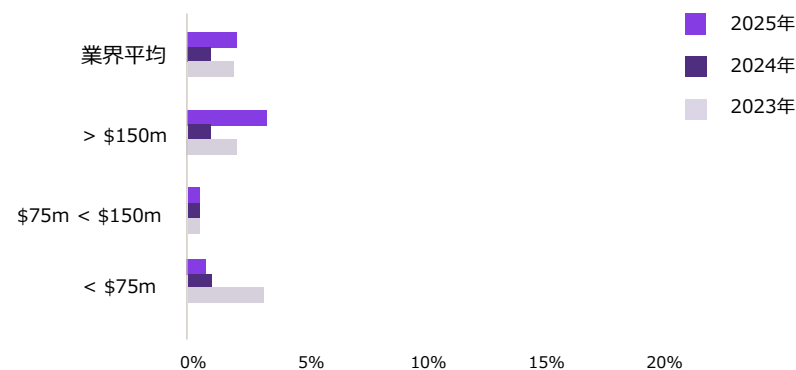
売上高の増加はこれらの費用上昇をある程度相殺するものの、全体的な利益率は依然として圧迫されています。

オーストラリアの製造業社は、売上高成長を目指すことに加え、EBITDAを守るために厳格なコスト管理を行う必要があります。

明るい材料としては、売上高\$75m未満の事業のEBITDAが改善しました。この改善は、特に粗利益率の低下を踏まえると、年間を通じてのコスト管理の強化を部分的に反映しています。

減損

	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	0.5%	0.9%	2.6%
カテゴリーB	0.4%	0.4%	0.2%
カテゴリーC	2.4%	0.9%	1.8%
業界平均	1.9%	0.9%	1.7%



会計基準で義務付けられている資産の減損評価は、経営陣の事業およびセクターの見通しに関する貴重な洞察を提供します。

2025年の報告期間において、オーストラリアの製造業者の16%が減損を報告しました。これは2024年の10%から増加しています。減損の規模は様々で、ASX上場企業と非上場企業の両方に及んでいますが、この増加は、より困難で不均衡な状況にあることを浮き彫りにしています。

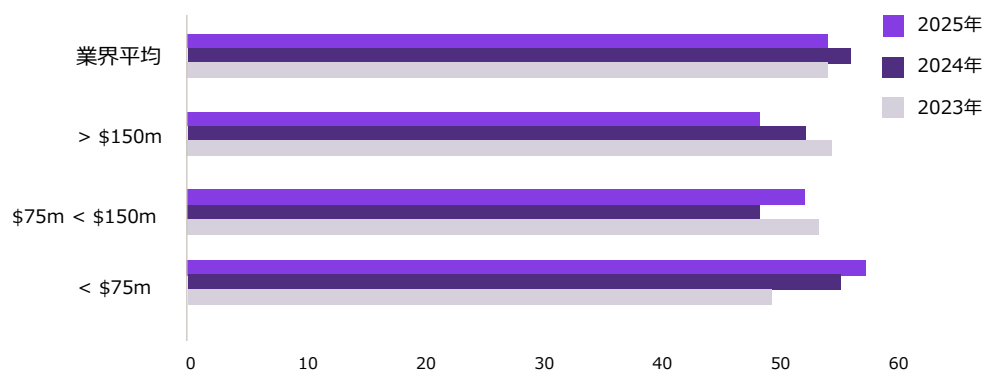
カテゴリーCの顕著な増加は、業界全体に影響を与える可能性のある問題を示唆している可能性があるため、特に注目に値します。より詳細な分析によると、最も大きな減損額の5件はすべてカテゴリーCの上場企業によって計上されており、その大半は建設業または消費財業のサブセクターで事業を展開しており、どちらも現在、下降傾向にあります。

製造業は、取引活動の全般的な減速と、顧客のコスト管理への関心の高まりを報告しています。需要の低迷により、多くの企業が生産規模の縮小を余儀なくされ、国内外で厳しい事業環境を乗り切っています。

業界平均は全体として、警戒心と積極的な財務管理の重要性を強調しています。メーカーは、今後、減損リスクを軽減するために、主要顧客の維持に注力するとともに、新たな成長機会を積極的に追求する必要があります。

売掛金回転日数

	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	57	65	59
カテゴリーB	52	48	53
カテゴリーC	48	52	54
業界平均	54	56	54



2025年には、平均売掛金回転日数は全体的に改善し、パンデミック前の水準に戻りました。

カテゴリーCが先導的な役割を果たし、より強力な交渉力、成熟した信用管理体制、そして専任の売掛金担当チームによる効率的な回収を実現しました。

一方、カテゴリーBでは債務者回転日数がわずかに増加しました。これは、競争の激しい市場において顧客維持を支援するため、より柔軟な支払条件への戦略的シフトを反映していると考えられます。

キャッシュフローの最適化と顧客関係のこのバランスは、製造業社が継続的な市場圧力を乗り切るために採用している、きめ細やかなアプローチを浮き彫りにしています。

在庫

	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	5.4	4.1	3.3
カテゴリーB	8.5	13.0	10.8
カテゴリーC	9.1	7.8	8.2
業界平均	9.7	8.5	7.7

2025年には、業界平均回転率は9.7に上昇し、在庫活用率と販売速度の向上が見られました。

大手企業は引き続きリードしており、安定した回転率は、統合されたサプライチェーンと高度な需要計画を示唆しています。中小企業も明るい進歩を見せており、回転率の上昇は、在庫管理の厳格化と需要予測の改善を示唆しています。

しかし、中規模企業は大きな変動を経験し、需要計画や在庫投資における潜在的な課題を反映しており、過剰な調整は過剰在庫につながる可能性があります。

全体として、大手企業は引き続き在庫効率化においてリードしていますが、中小規模メーカーも目覚ましい進歩を遂げています。ただし、その進歩は依然として一貫性に欠け、需要変動の影響を受けやすい状況です。



工場・設備

PPE（工場・設備）	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	10.2%	16.4%	20.9%
カテゴリーB	10.1%	11.6%	12.3%
カテゴリーC	11.0%	11.6%	12.3%
業界平均	10.8%	11.5%	12.6%

設備投資	2025年	2024年	2023年
カテゴリーA	8.4%	7.6%	4.4%
カテゴリーB	3.8%	2.8%	2.4%
カテゴリーC	4.4%	3.1%	2.7%
業界平均	3.2%	3.4%	3.8%

業界は資産集約度の変化に直面しており、資本配分を明確に見直そうとしています。

全カテゴリーにおいて、有形固定資産（PPE）の売上高に対する総価値は低下していますが、メーカーは引き続き積極的な投資を行っており、設備投資は微増傾向にあります。これは、特に電気自動車やグリーンエネルギーといった主要成長分野における政府補助金や税制優遇措置に支えられ、資産効率の最適化とイノベーションの推進に戦略的に注力していることを反映しています。

この動向は、長期的な強みと機敏性を構築するために、楽観的な見通しとイノベーションへの戦略的重点のバランスをとっている、回復力のある業界であることを浮き彫りにしています。

売上高に占めるPPEの価値の割合の低下は、かつては資本投資の主要な原動力であった、過去に導入されたオーストラリア政府の税制優遇措置と新規PPEに対する景気刺激策の解消を示しています。これらのインセンティブが縮小するにつれて、投資活動の正常化とより慎重な資本配分環境を反映し、売上高に占めるPPEの価値の割合はさらに低下する可能性があります。



配当と負債

	2025年	2024年	2023年
売上収益に占める業界平均の割合	1.2%	0.6%	0.4%
PBT(税引前利益)に占める業界平均の割合	26.4%	14.5%	9.8%
業界平均の対自己資本比率	2.9%	1.6%	0.9%
配当金総額(実績)	\$666m	\$578m	\$565m

2025年には、株主への配当金総額が前年比で増加しました。売上高、税引前利益、自己資本に対する配当金の割合は、2025年の製造業全般で上昇しており、これはいくつかの重要な動向を反映しています。

1 パンデミック後の安定化
多くの製造業社は、パンデミックによる混乱から立ち直り、操業をより安定させ、利益を回復させ、株主への資本還元への自信を高めています。

2 限られた再投資機会
イノベーションへの取り組みにもかかわらず、一部の企業は、サプライチェーンの脆弱性、特にデジタルおよび技術系職種における労働力不足、そしてエネルギーコストの上昇により、高収益の再投資機会が限られているという状況に直面しています。これらの要因は、積極的な事業拡大よりも株主還元を重視する企業を後押ししています。

3 政府の支援とインセンティブ
国家復興基金や現代製造業イニシアチブなどのプログラムにより、財務上の圧力が緩和され、内部資本の保持の必要性が減り、より高い配当金の支払いが可能になりました。

4 投資家の圧力と市場のシグナル
経済成長が鈍化する中、配当金は投資家の信頼を維持し、不確実性の中で財務の健全性を示す役割を果たします。

5 業界別アウトパフォーマンス
工業株と製造株は、より高い配当を正当化するより強力なファンダメンタルズに支えられ、株価の伸びにおいてASX200を上回っています。

これらの傾向を総合すると、製造業者が資本配分において規律あるアプローチをとっていることが浮き彫りになります。複雑なマクロ経済・地政学的環境の中で、過剰な投資ではなく株主への還元を優先する姿勢です。これは、安定性と慎重な成長のバランスを重視した、成熟したリスク認識に基づいた資本配分アプローチを反映しています。

負債・資本比率

会計年度	2025	2024	2023
業界平均	25%	25%	25%

過去3年間の業績の一貫性は、製造業社の財務戦略と事業環境が安定していることを示唆しています。製造業社は、特に不確実な経済状況や過去のボラティリティへの対応として、財務リスクを軽減するために、意図的にレバレッジを抑制しています。

サブセクターのベンチマーキング

収益成長率	2025年	2024年
食品・飲料	13.9%	11.0%
素材・化学品	1.0%	6.4%
機械装置	6.2%	12.5%
消費財	-3.0%	3.1%
業界平均	3.0%	7.7%

EBITDA%	2025年	2024年
食品・飲料	3.6%	4.7%
素材・化学品	12.3%	11.9%
機械装置	9.7%	6.5%
消費財	8.9%	9.8%
業界平均	8.3%	10.2%

粗利益率	2025年	2024年
食品・飲料	26.3%	24.9%
素材・化学品	36.5%	34.0%
機械装置	34.3%	33.3%
消費財	33.1%	34.1%
業界平均	32.7%	31.6%



食品・飲料

食品・飲料セクターは、健康志向やサステナブル製品への消費者需要の高まりに牽引され、売上高成長率で業界平均を11%上回り、業界をリードしています。この力強い成長にもかかわらず、同セクターはEBITDAと粗利益率の両方で業界平均を下回っています。この差は、消費者の嗜好のトレンドに対応しようと努力する多くの新規参入企業の存在を反映しています。対照的に、より定番の製品を製造している老舗ブランドは、価格とコスト管理において引き続き高いコントロール力を維持しています。



素材・化学品

製造業の礎石である素材・化学品セクターは、小売業や機械製造業を含む複数の川下産業を支えています。業界平均を上回る高い粗利益率を維持しており、これは豊富な業界経験と近年のイノベーションによる安定したコスト管理を示しています。オーストラリアは原材料へのアクセスが豊富で、費用効率をさらに高めています。しかしながら、このセクターは成長の鈍化に直面しており、これはおそらく国内需要、インフレ、物流の影響によるものと考えられます。



機械装置

オーストラリアは、鉱山機械、アグテック、先進製造業において、地域における機械イノベーションの中心地として高い評価を得ています。政府の優遇措置に支えられ、スマート機械のスタートアップ企業や持続可能なエンジニアリングソリューションへの投資が急増しています。このセクターは、2025年と2024年において業界平均を上回る成長を維持し、EBITDAと粗利益率を向上させ、イノベーションによる自動化と効率化のメリットを実証しています。



消費財

消費財セクターは、本稿で紹介するサブセクターの中で最も業績が低迷しており、マイナス成長とEBITDAが業界平均を下回っています。このセクターは、需要を大きく抑制する生活費高騰という大きな逆風に直面しており、さらに海外製品を配送するコスト競争力の高いオンラインプラットフォームをめぐる競争も加わっています。これらの要因は、現地生産品の需要を引き続き圧迫し、市場シェアにも影響を与えています。

GTオーストラリアについて

グラント・ソントン（GT）オーストラリアでは、「ケア」（人々・コミュニティを気遣う意識・行動）は技術的能力と同じくらい重要視しています。また、経験は成果と同じくらい重要です。私たちは、人材、クライアント、そしてコミュニティを大切にすることで、サービスを最前線に据え、価値観に基づいたまったく異なる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、世界有数の会計・コンサルティング会社であるGTグローバル・ネットワークのメンバー企業です。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、変化するクライアントの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ます。

オーストラリアでは現在、6事務所に1500人以上の人材があり、その一人一人が、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すために努力しています。

GTオーストラリアのブランド・プロミス「Reach for Remarkable」へのコミットメントは、実績のある専門知識、基本的な実行、および個別化された経験を通じて提供されます。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、経験豊富な専門家が、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。

オーストラリアの人材

1,500+

売上げ(豪ドル)

\$370m

全国パートナー人数

172

オーストラリアの事業所

6

グローバルの人材

68,000+

世界売上高(米ドル)

\$7.2b

グローバルの事務所数

750+

グローバル市場数

145+

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.

連絡先

Michael Climpson

パートナー&オーストラリア製造業
リーダー

Michael.Climpson@au.gt.com

+61 3 8320 2158

荒川尚子

日豪プラクティス・リーダー

shoko.arakawa@au.gt.com

+61 4 1758 4715

オフィス

Tarndanya / アデレード

Grant Thornton House
Level 3, 170 Frome Street
Adelaide SA 5000
T +61 8 8372 6666

Gimuy / ケアンズ

Cairns Corporate Tower
Level 13, 15 Lake Street
Cairns QLD 4870
T +61 7 4046 8888

Boorloo / パース

Central Park, Level 43, 152-
158 St Georges Terrace
Perth WA 6000
T +61 8 9480 2000

Meeanjin / ブリスベン

Level 18, 145 Ann Street
Brisbane QLD 4000
T +61 7 3222 0200

Naarm / メルボルン

Collins Square
Tower 5, 727 Collins Street
Melbourne VIC 3000
T +61 3 8320 2222

Warrang / シドニー

Level 26, Grosvenor Place
225 George Street
Sydney NSW 2000
T +61 2 8297 2400



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.