
工業用ゴム製品卸売

販売高は、機械部品関連の回復に支えられて増加基調にある。ただ、仕入価格の上昇に加え、流通加工、品質管理などのコストも上昇しており、販売価格の引上げが小幅にとどまる中で、採算は厳しい状況にある。

各社とも、提案型営業に力を入れるとともに、ユーザーのニーズにあった加工機能、きめ細かな搬入体制などへの取組を強化している。

業界概要

工業用ゴム製品は、ベルト、ホース、他の工業用ゴム製品（ゴム板、シートなど）に分けられる。当業界は、ゴムメーカー（又はその販売会社）より、これら材料を仕入れ、同業の卸売業者（仲間卸）やユーザー（機械メーカー、建設業者など）へ販売する。

取引においては、多品種小ロットの品揃えや、流通加工（切断、成形など）などが必要となるため、ゴムメーカーとユーザーが直接取引する例は少なく、卸売業の果たす役割が大きい。

当業界の販売先は、ユーザーと卸売業者（仲間卸）であるが、全体としてユーザーへの販売に力を入れる企業が多い。卸売業者間では、ゴムメーカーから出荷された未加工材料での取引が多く、利益の確保には大量販売が必要となる。一方、ユーザーへの販売では、さまざまな加工要請への対応によって取扱製品の付加価値を高めたり、関連製品を組み合わせた販売が可能で、利益率を高めやすくなるのである。

なお、同業の卸売業者への販売を主とする企業は比較的規模が大きく、特定のゴムメーカーの地域販売代

理店である例もみられる。

ユーザーへの販売に際しては、仕入れた材料を、ユーザーの要請に応じて、加工して納品する。例えば、ベルトのエンドレス加工（両端をつなぎ合わせて圧着）、ゴム板の打抜き加工、シートのパッキンへの打抜き加工などである（金型はユーザーから貸与される）。また、組み込み部品として機械メーカーなどへ納品する場合は、他の金属部品との組合せも行なわれる。このため、ほとんどの企業はこれらの加工・組立設備をもつ協力工場や自社工場を保有している。

工業用ゴム製品を扱う卸売業者数を業界団体の組合員数からみると、大阪府内で110社（西部工業用ゴム製品卸商業組合の組合員のうち大阪府内企業）、全国で665社（全国ゴム商業組合連合会）である。

大阪府内の卸売業者の取扱製品の特徴は、工場内の生産設備向け、土木・建設向け、造船向けなど重厚長大な製品が多いことであるが、近年は機械部品関連の伸びが大きい。

なお、業界団体名には、「ゴム製品」という名称が使われているが、近年、ゴム製品と並行して、樹脂製品の取扱いを増やしている企業が多い。樹脂はゴムより軽量であり、ベルトコンベヤーでは使用電力が少なくてすみ、耐水性や耐蝕性に優れる、といったメリットがあるが、屈曲性、耐薬品、耐熱、強度ではゴムに劣る。ゴムと樹脂は一長一短があるため、相互に補完しあいながら、用途に応じて使い分けられている。

関連機械器具類の扱い

ベルトを取り扱う企業では、ベルトコンベヤー用伝導機や駆動装置を取り扱う例が、また、ホースを取り扱う企業では、ホースの先端装着金具やホースと配管

を接続する継手を取り扱う例が少なくない。これら機械器具類は機器メーカーから購入するばかりでなく、卸売業者がユーザーの要請を受けて独自に設計を行い、機器メーカーに生産を委託する例もみられる。販売先のニーズへの対応や、機器メーカーからの売り込みもあり、機械器具類のウエイトが高まっている企業が多い。

販売高は増加基調

販売高は、平成 14 年まで前年比減少で推移したものの、15 年にはほぼ横ばいとなり、その後、16 年、17 年と増加基調で推移している。

品目別にみると、ベルトは、弱電や O A 機器の部品関連が順調に推移している。また、ベルトコンベヤー関連も工場の生産設備や物流倉庫の搬送設備向けの更新・補修需要が堅調であるが、17 年に入ってからはやや一服傾向となっている。

ホースのうち、鋼線で補強された高圧ホースは、自動制御機器や建設機械などに組み込まれる油圧機器、空圧機器用が堅調である。また、汎用のホースも、概ね底堅い動きが続いている。

その他のゴム製品のうち、機械部品関連の受注は本格的に回復している。とくに、工作機械や建設機械向け部品を扱う企業では、1 年以上先までの受注残を確保している例が多い。このほか、土木・建設向けでは、高架道路の橋梁用制振材、大型ビル・集合住宅の免振材・遮音壁（床）などの品目を中心に底堅い動きが続いている。

採算は厳しい

仕入価格は、本年初まで小幅の上昇にとどまってきたが、これは、販売先の値下げ要請が強かったことや、

仕入先のゴムメーカーも出荷価格の値引きに協力的であったためである。

しかし、今春以降、ゴムメーカーは、原料価格の上昇傾向の強まりや、需要回復の動きを受けて、値上げに積極的となっており、卸売業者は仕入価格の値上げを受け入れざるをえない状況にある。ただ、販売価格への値上げの浸透は、依然、部分的であり、採算は厳しい状況にある。

このほか、以下にみるように、販売先のニーズへの対応や、品質管理の徹底、提案型営業を進めていく上で、あらたな設備投資が必要となっており、これらのコストが採算を圧迫している。

販売先のニーズへの対応

府内では家電部品関連の量産工場へ販売する例も少なくないが、これら家電部品関連の企業では、材料の仕入先数を絞り込むとともに、仕入に際してはゴム単体ではなく、仕様に基づいて必要な形状に成形し、他の金属部品などと組み合わせてユニット化して納品するように要請する例が増えている。このため、取引を継続させるための対応として、協力工場の新規開拓や、自社工場におけるあらたな設備投資が必要となる例もみられる。

このほか、販売先に代わって在庫をもち、ジャスト・イン・タイムで搬入することが必要となる例や、販売先が製品の集荷に来てくれる場合は、その運行ルート内に自社のデポ（納品の拠点）を設置することが必要となる例がみられる。

品質管理の徹底と環境規制への対応

上記のようにユニット化して納品する場合、ゴム単体での場合に比べて、品質管理の徹底がより一層、重

要となる。このため、不良品が発生しないように品質検査体制のより一層の充実が必要となっている。

このほか、近年は海外向け、国内向けとも環境規制が強化される中で、家電部品関連を中心に、取扱材料の成分の検査証明書類の提出を販売先から求められる場合が増えている。このため、ゴムメーカーとの連携強化に加えて、外部の検査機関への分析検査の依頼が必要となる等、コスト負担は少なくない。

なお、こうした中で、業界では、環境管理・監査の国際規格 ISO14001 の認証取得をする例もみられるが、いずれも、販売先からの強い要請によって取得しているものである。

提案型営業の強化

同業者との販売価格競争を回避し、販売先との取引関係を強化するうえで、提案型営業に一層の力を入れる企業は多い。これは、販売先が新製品の開発に取り組む際、設計段階から参加し、その用途に最適の機能をもつ材料の選択、これらの加工方法や他の素材との組み合わせ、協力工場の候補などを企画、提案するものである。これによって、取扱製品の付加価値を高めるとともに、同業他社と比べた自社の優位性を図ることができ、さらに、生産が軌道にのれば、安定した販売が確保できるというメリットがある。

提案型営業を進めていくには、ゴムメーカーや協力工場とのネットワーク、自社実績の蓄積に加えて、販売先の開発・設計に係わることができるような信用を獲得する必要がある。この信用に関連して、例えば、販売先とライバル関係にある企業との取引は辞退するといった配慮も求められる。

今後の見通し

機械部品関連は、受注残の積み増しが続く中、順調な推移が見込まれ、また、工場内の生産設備関連なども底堅い推移が予想される。全体として、採算面での厳しさが懸念されるとはいえ、販売高は今後も堅調な伸びが期待される。

経営戦略面では、取扱製品の付加価値を高めるとともに、自社の優位性を図るために、提案型営業の強化、流通加工内容の高度化などに取り組む企業が多い。ただ、販売先からの要請は、品質管理の徹底、環境規制への対応、きめ細かな搬入体制など、厳しさを増しており、こうした要請への対応に向けた経営努力が重要となっている。

(松岡 信明)

工業用ゴム製品の国内向け出荷額の推移(全国)

単位：百万円、%

	ゴムベルト	ゴムホース	他の工業用ゴム製品
平成13年	83,031 (-8.4)	108,194 (-4.5)	587,216 (-7.7)
14年	79,477 (-4.2)	108,405 (0.2)	584,007 (-0.5)
15年	83,279 (4.8)	113,944 (5.1)	591,633 (1.3)
16年	84,727 (1.7)	122,212 (7.3)	610,010 (3.1)
17年 1～3月	20,103 (-5.6)	33,346 (8.0)	163,286 (5.0)
4～6月	20,957 (-0.7)	32,036 (8.2)	157,108 (5.4)

資料：経済産業省『紙・印刷・プラスチック・ゴム製品統計月報』。

(注)()内は前年比、前年同期比。従業者5人以上の事業所。