

「地域製造業を支援する機械・工具 卸売業」に関する調査

報告

大阪産業経済リサーチセンター
主任研究員/中小企業診断士
松下 隆

目的	○専門卸売業が、府内製造業等と協調し、ものづくりのポテンシャルを引出し、 多様なニーズに応えることで、成長する経営の実情を明らかにする ○大阪産業の成長に欠かせない卸売業支援、ひいては製造業支援の新たな系口を探る
仮説	1. 大阪において、機械・工具専門卸売業が製造業と協調し、また、牽引することが大阪産業 集積の強みとなっているのではないか 2. 新品機械や工具のみならず、中古機械や工具においても、中小専門卸売業が買取や在庫機能 を発揮し、府内製造業の操業コスト低減など製造機能に力強く貢献しているのではないか
方法	1. アンケート調査：府内機械・金属卸売業1,800社に郵送自記調査 回答率28.6% 2. インタビュー調査：業態変革に注力するうえで、製造業との協調がみられる企業事例を収集
ターゲット (調査・推進)	A. 新品：機械・工具 → 中小・中堅企業 ⇒「製造業の製品開発、販路開拓に貢献」 B. 中古：機械・工具 → 中小企業 ⇒「地域製造業の操業・製造コスト低減に貢献」
明らかになった 事項	1) 川上、川下産業に対して有益な関係を取り持つ役割を果たす産業機械器具卸売業は半数を超え、 売れ筋など有益な情報を共有し、相互に成長するための有用な「接着剤」としての役割を果たしている 2) 納入先工場の投資や操業継続を支援するとともに、仕入先の受注開拓に寄与 3) 製造業支援と「カップリング」した支援を今後構築目指す

「日本標準産業分類」から調査対象をみる

卸売業

54 機械器具卸

540 管理本社

541 産業機械器具卸

5411 農業用

5412 建設機械

5413 金属加工機械

5414 事務用機械器具

5419 その他：治具・工具、配管、繊維機械、パチンコなど

542 自動車卸

543 電気機械器具卸

549 その他の機械器具卸

5491 輸送用機械器具(除く自動車)

5492 計量器・光学機器

5493 医療用機械器具(除く歯科)

アンケート調査するうえで、
「5419その他」のみでは調査数や範囲に
不足が考えられることから、541中分類に
広げて対象とした。

産業機械器具卸売業（541）の常用雇用者 規模別企業数（2021年）

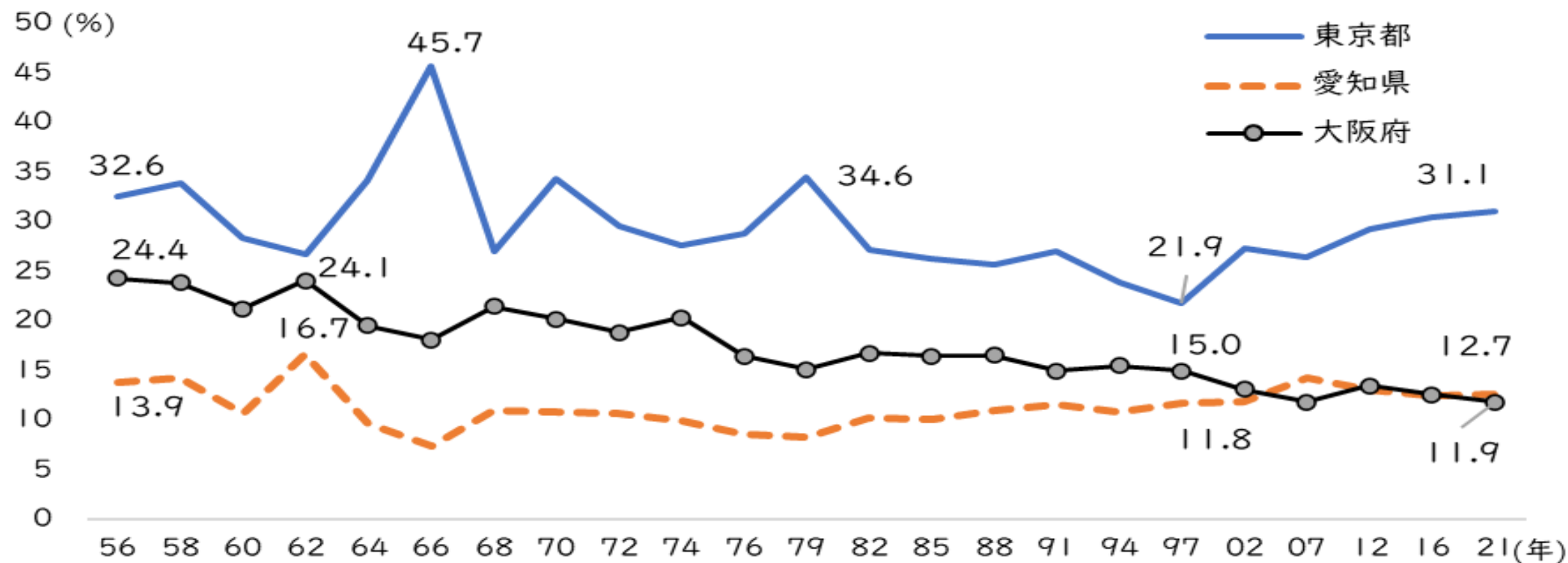
（者、％）

	全国		大阪府		東京都		神奈川県		愛知県	
		構成比		構成比		構成比		構成比		構成比
総数	18,721	100.0	2,159	100.0	2,975	100.0	983	100.0	1,543	100.0
0～4人	12,693	67.8	1,439	66.7	1,778	59.8	702	71.4	1,021	66.2
5～19人	4,078	21.8	466	21.6	676	22.7	196	19.9	335	21.7
20～49人	1,142	6.1	145	6.7	246	8.3	54	5.5	111	7.2
50～99人	408	2.2	50	2.3	118	4.0	17	1.7	37	2.4
100～299人	287	1.5	42	1.9	102	3.4	8	0.8	31	2.0
300人以上	113	0.6	17	0.8	55	1.8	6	0.6	8	0.5

出所：「令和3年経済センサス-活動調査」企業等に関する集計 産業横断的集計 企業等数、従業者数

- ・ 企業数では東京都2,975社と最多。大阪は2,159社、第2位
- ・ 「0～4人」が66.7%と小規模性強い。大阪の全国シェアは11.5%

主要都府県の産業機械器具卸売業販売額の 全国シェアの推移



出所:経済産業省「商業統計」、総務省「経済センサス(産業別集計)」

(注)2007年以前は、一般機械器具卸売業。

- 東京都の販売額は増加、大阪では減少傾向

大阪府内における事業所の主な立地地域と 構成比（2021年）

（事業所、人、％）

	事業所数		従業者数	
		構成比		構成比
大阪府	3,863	100.0	46,558	100.0
大阪市	2,242	58.0	32,725	70.3
西区	410	10.6	6,062	13.0
中央区	386	10.0	10,495	22.5
淀川区	318	8.2	3,526	7.6
北区	267	6.9	3,690	7.9
浪速区	112	2.9	1,205	2.6

	事業所数		従業者数	
		構成比		構成比
東大阪市	416	10.8	3,991	8.6
吹田市	240	6.2	2,862	6.1
堺市	194	5.0	1,406	3.0
豊中市	92	2.4	1,194	2.6
茨木市	63	1.6	531	1.1
八尾市	56	1.4	336	0.7
枚方市	52	1.3	232	0.5

出所：令和3年「経済センサス - 活動調査」産業横断的集計 事業所に関する集計

- 大阪市（西区：立売堀、中央区：谷町）
- 東大阪市（大阪機械卸業団地協同組合）

取引の多段階性

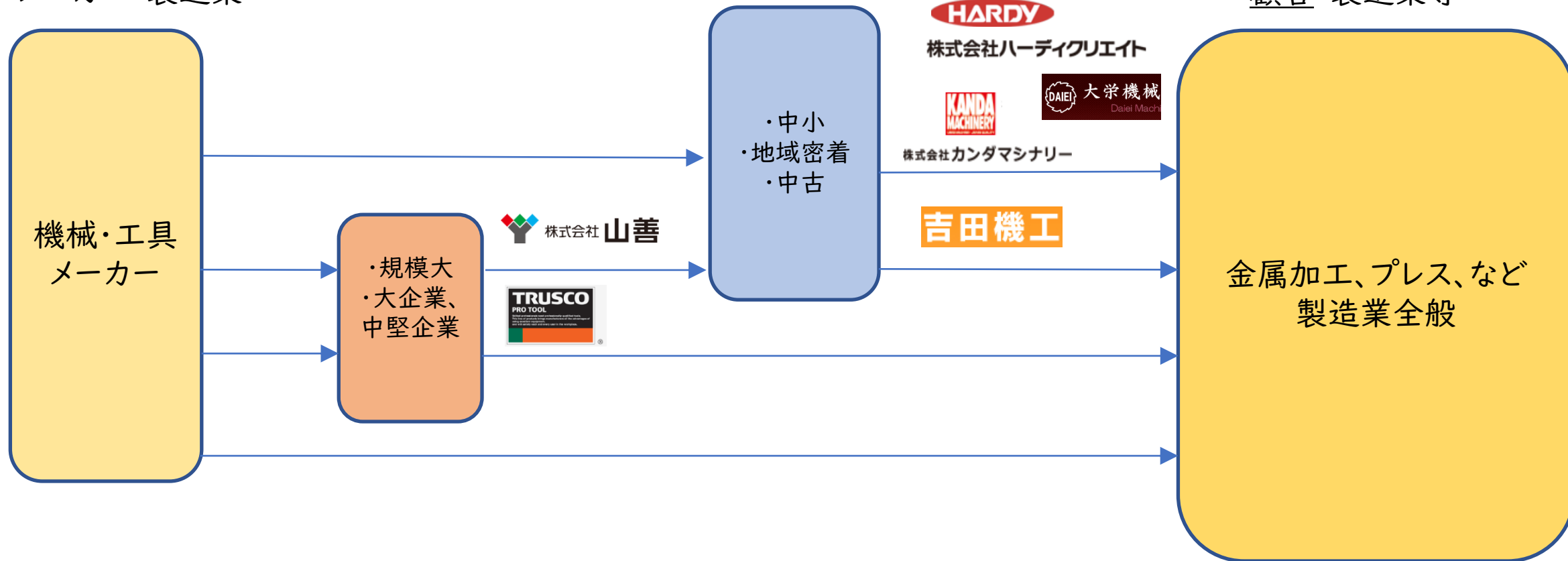
(機械・工具 ものの流れ)

メーカー：製造業

1次卸売業

2次卸売業

顧客：製造業等

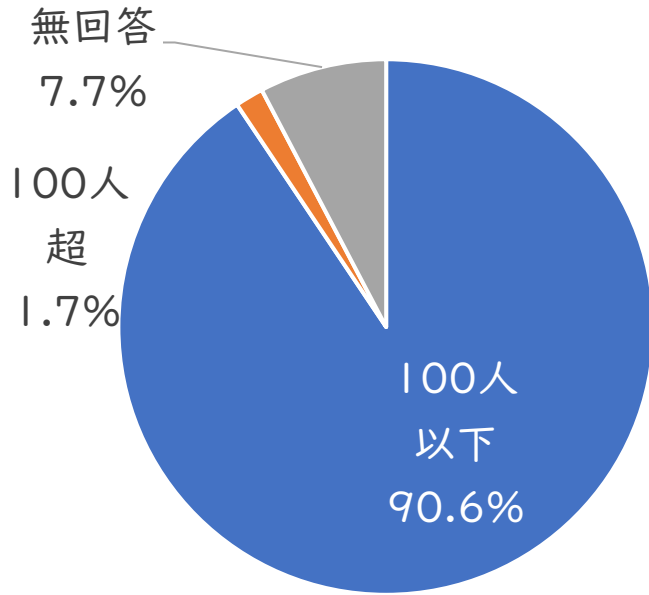


「仕入先」(メーカー) →

→ 「地域卸」(卸売業) →

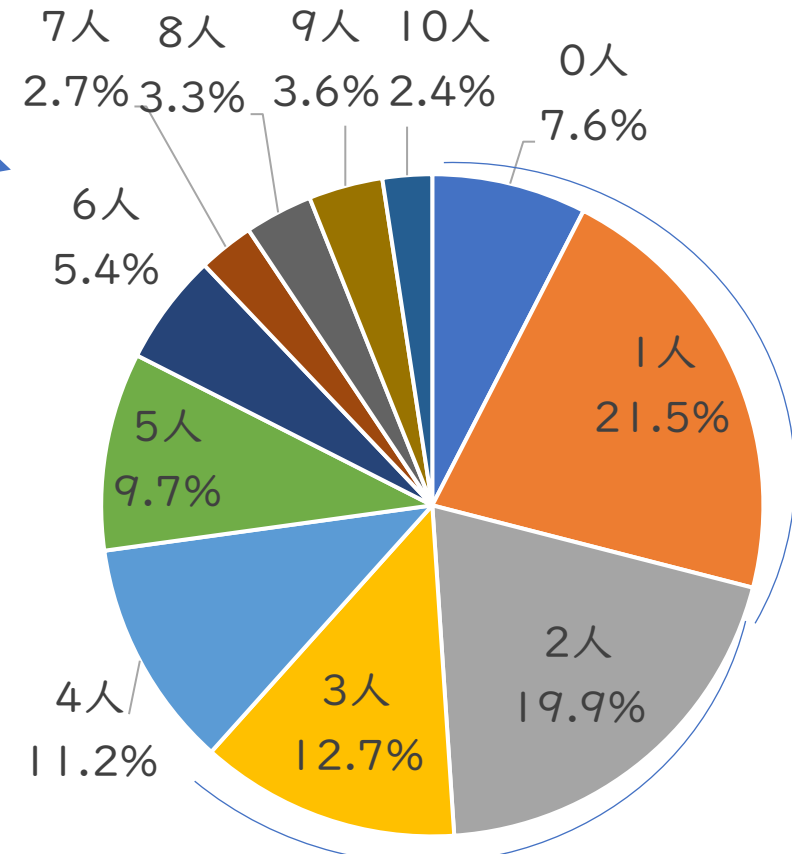
→ 「最終顧客」(製造業)

回答サンプルの従業員規模属性



- ・「100人以下」で90%を超える
- ・「10人以下」が70.7%と大多数を占める、
→小規模性が強い

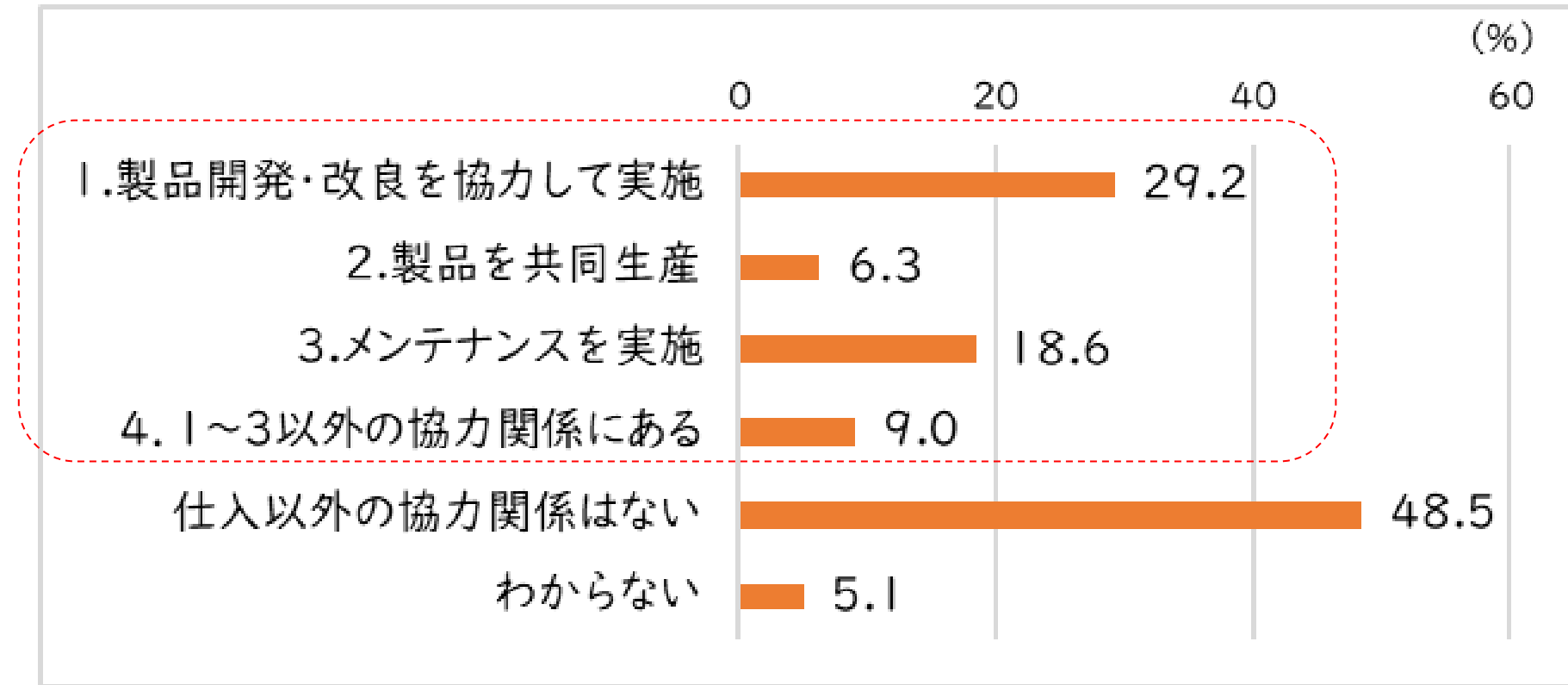
	度数	割合(%)
10人以下	331	70.7
11～20人以下	47	10.0
21～30人以下	20	4.3
31～40人以下	12	2.6
41～50人以下	5	1.1
51～60人以下	5	1.1
61～70人以下	2	0.4
71～80人以下	1	0.2
81～90人以下	1	0.2
91～100人以下	0	0.0
100人超	8	1.7
無回答	36	7.7
計	468	100.0



- ・「3人以下」が過半数
→きわめて小規模性が強い

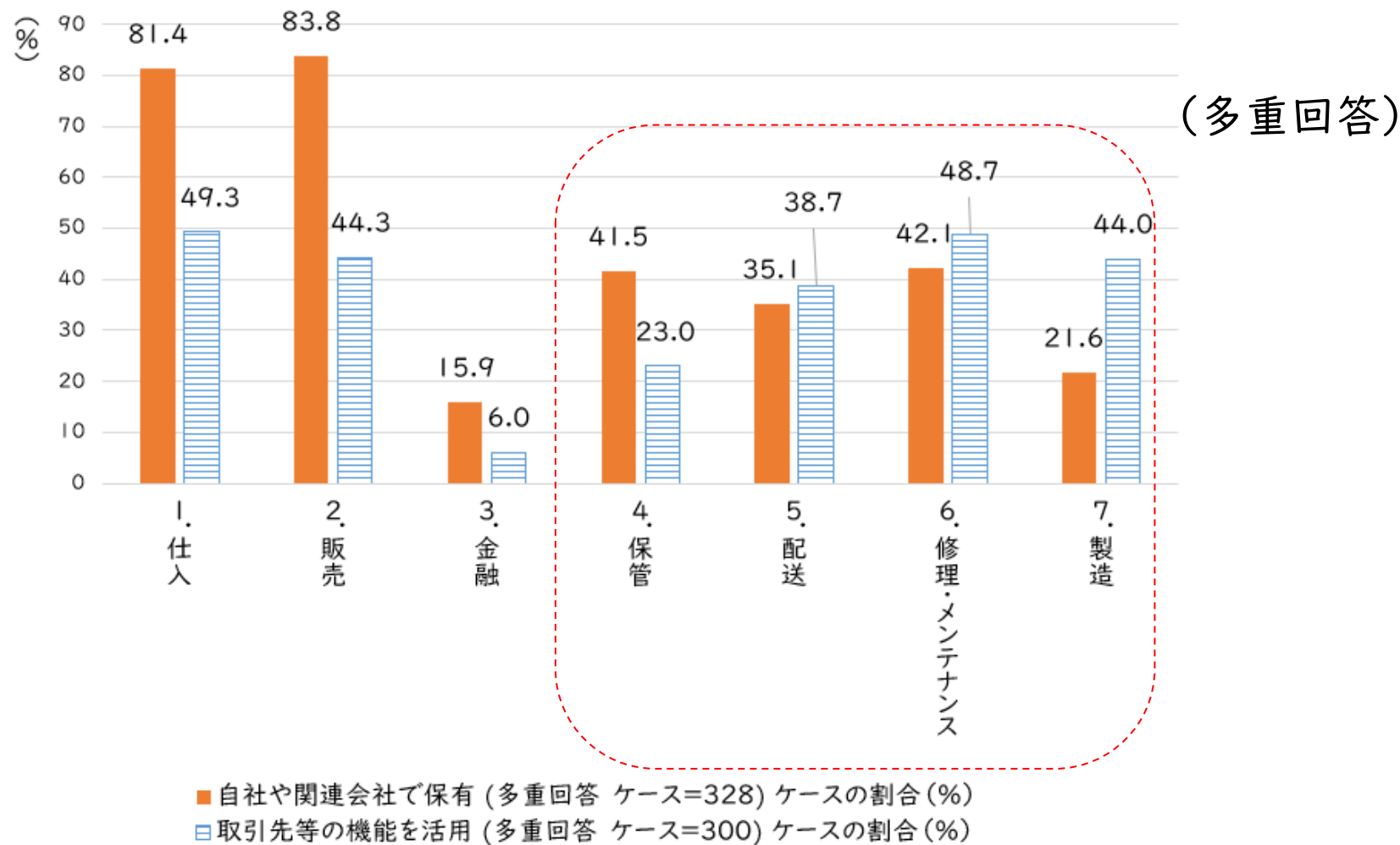
(仮説) 製造業と製品開発機能を発揮し、 協業しているか

(多重回答 ケース数=431)



・製品開発や共同生産、メンテナンスの実施など様々な形式で、地域製造業と協力関係を有する回答企業が半数を超えていることから、卸売業は川上、川下産業と有益な関係を構築していることがわかる。

(仮説) 優れた問屋機能を果たしているか

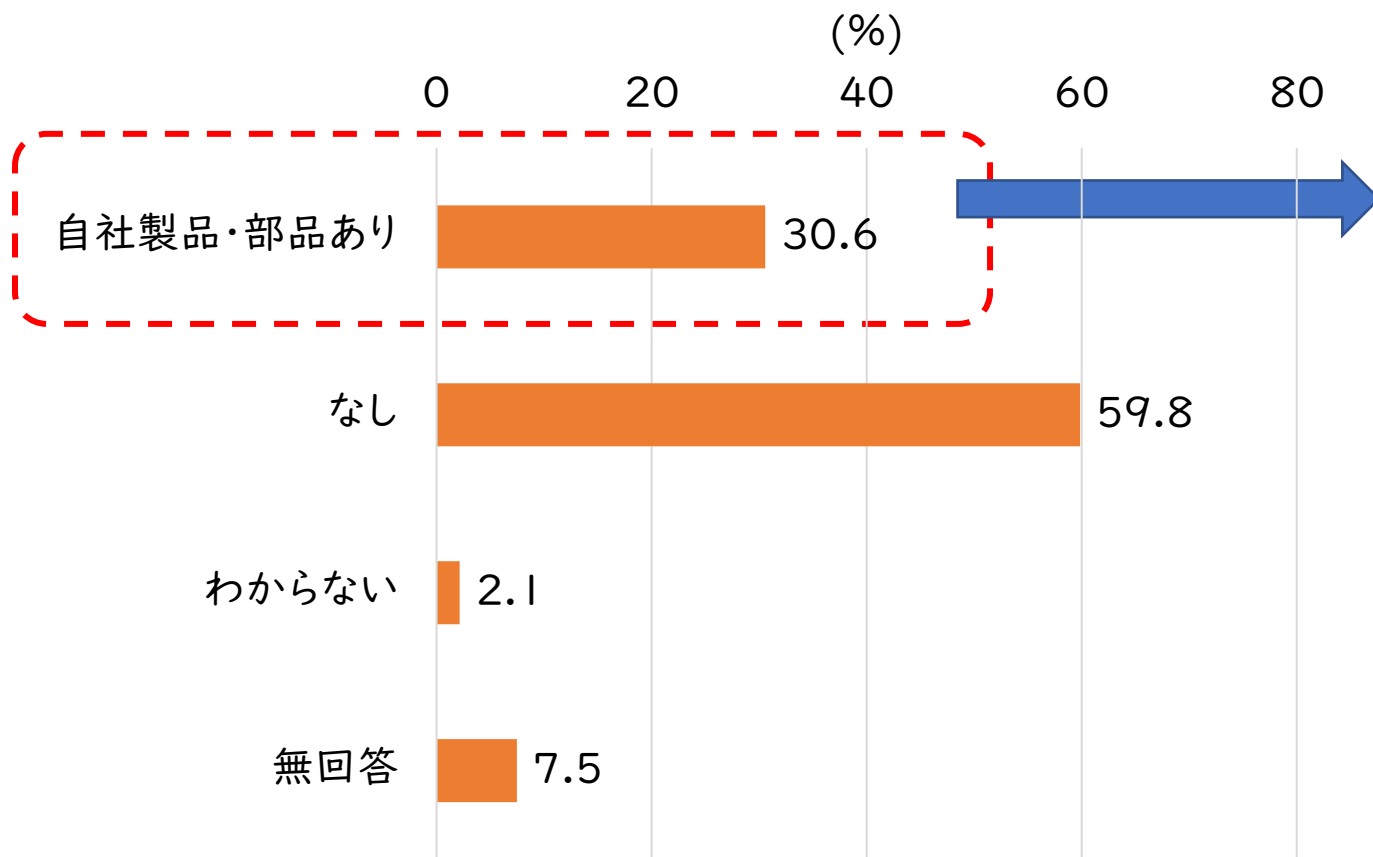


・仕入・販売・保管 問屋機能は十分果たしている。

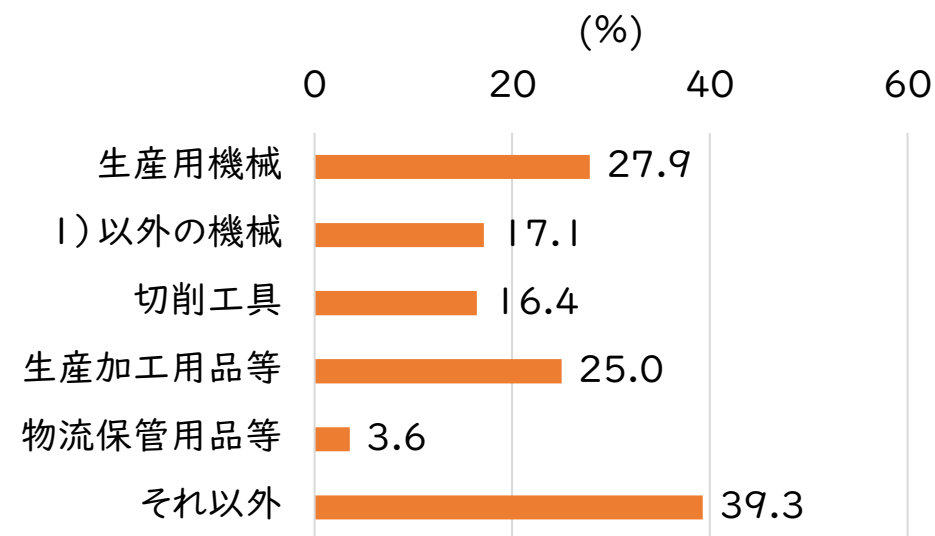
一方、必ずしも自社で有さずとも「取引先等の機能を活用」しながら、「配送」、「修理・メンテナンス」、「製造」機能を取引先に提供している。

自社製品・部品の保有について

(多重回答 ケース数=140)

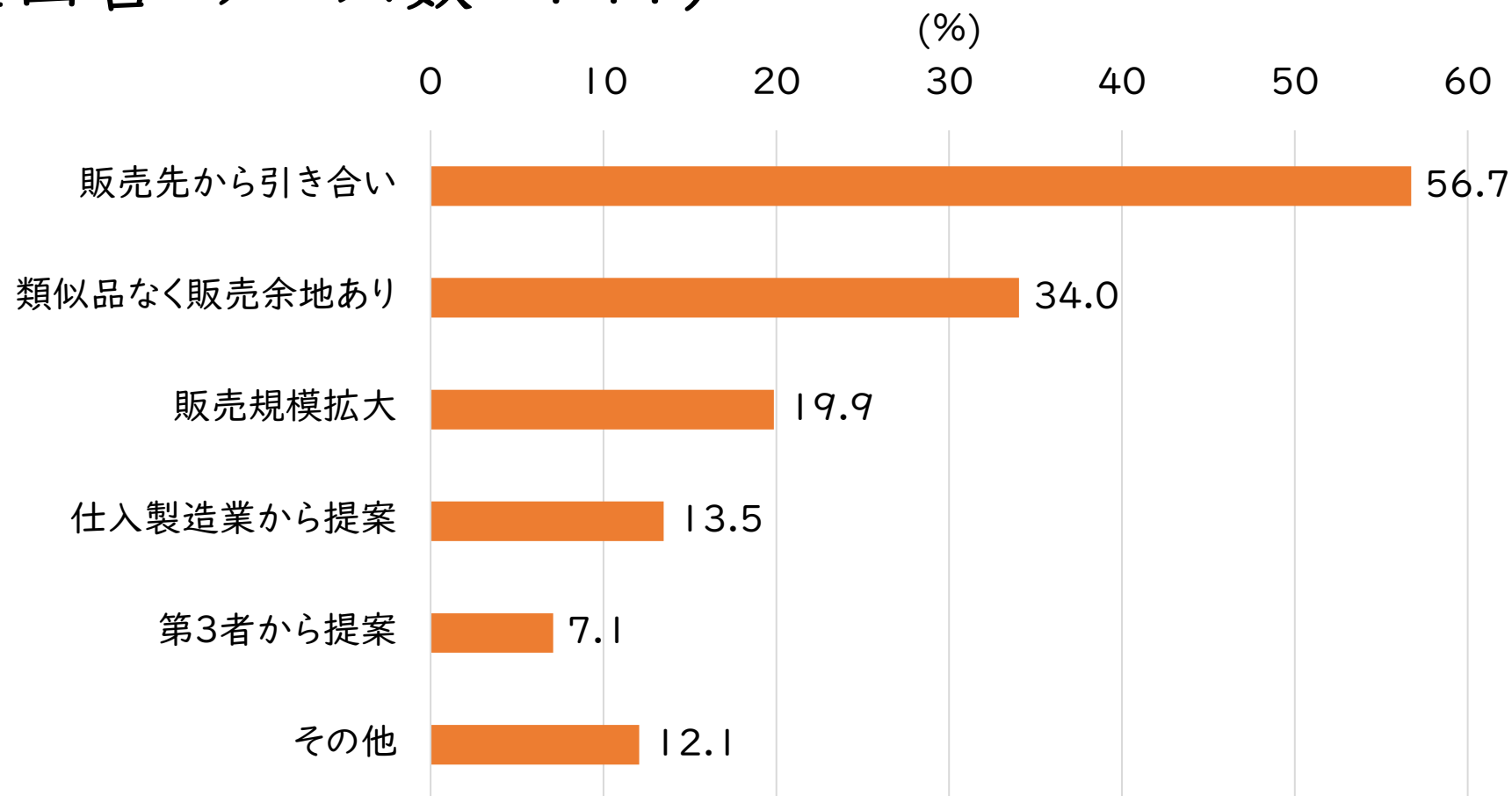


「自社製品・部品あり」の方、自社製品・部品の種類



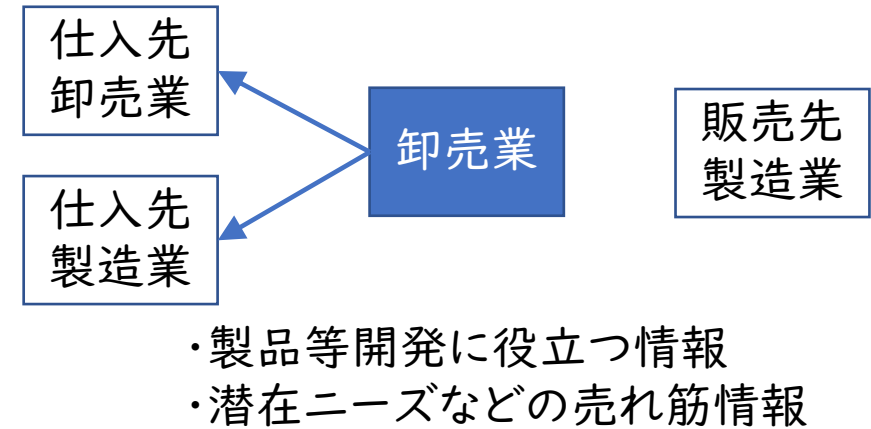
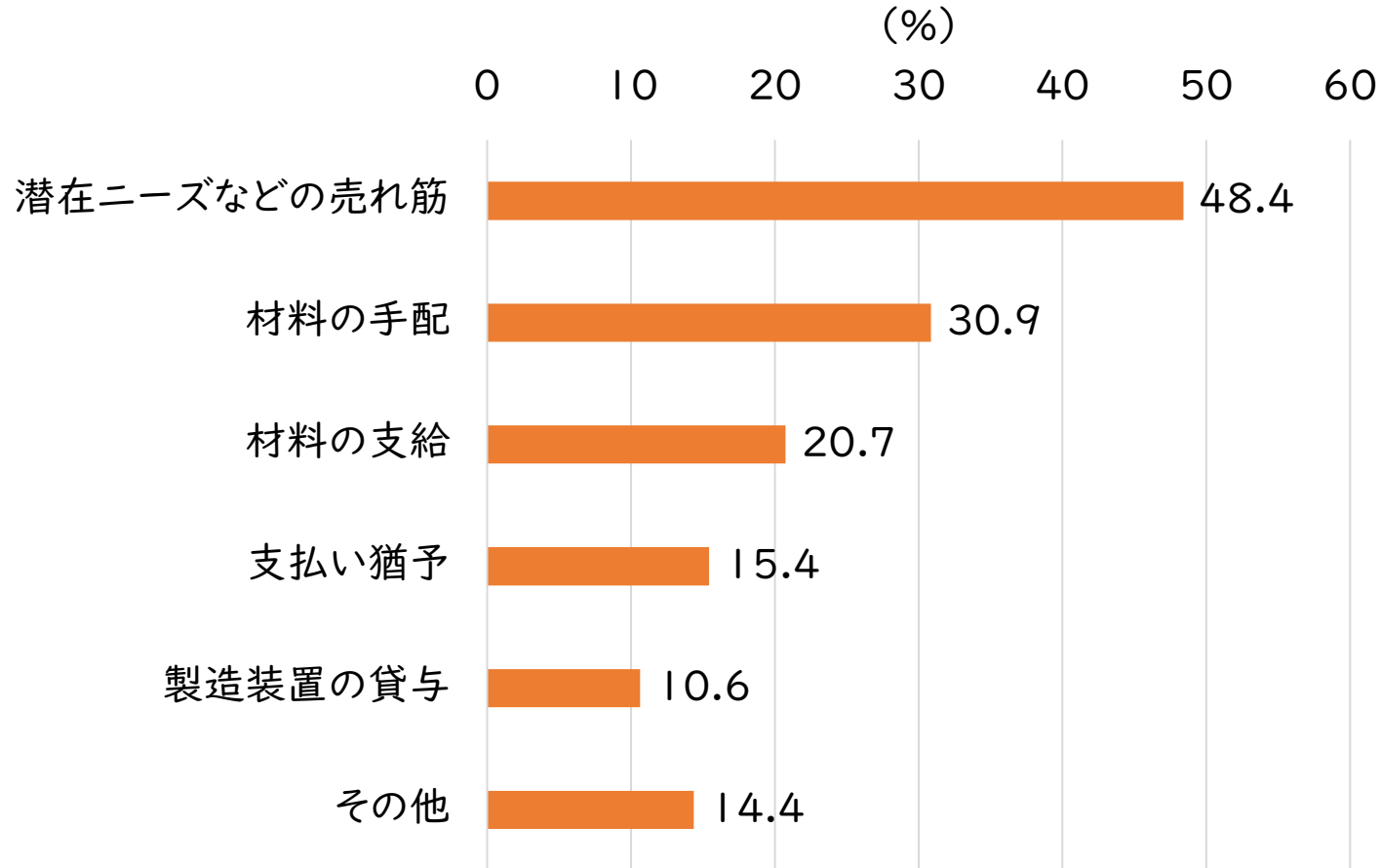
・「自社製品・部品あり」3割、高い! 「生産用機械」、「生産加工用品等」、「それ以外」

製品開発へのきっかけ (多重回答 ケース数=141)



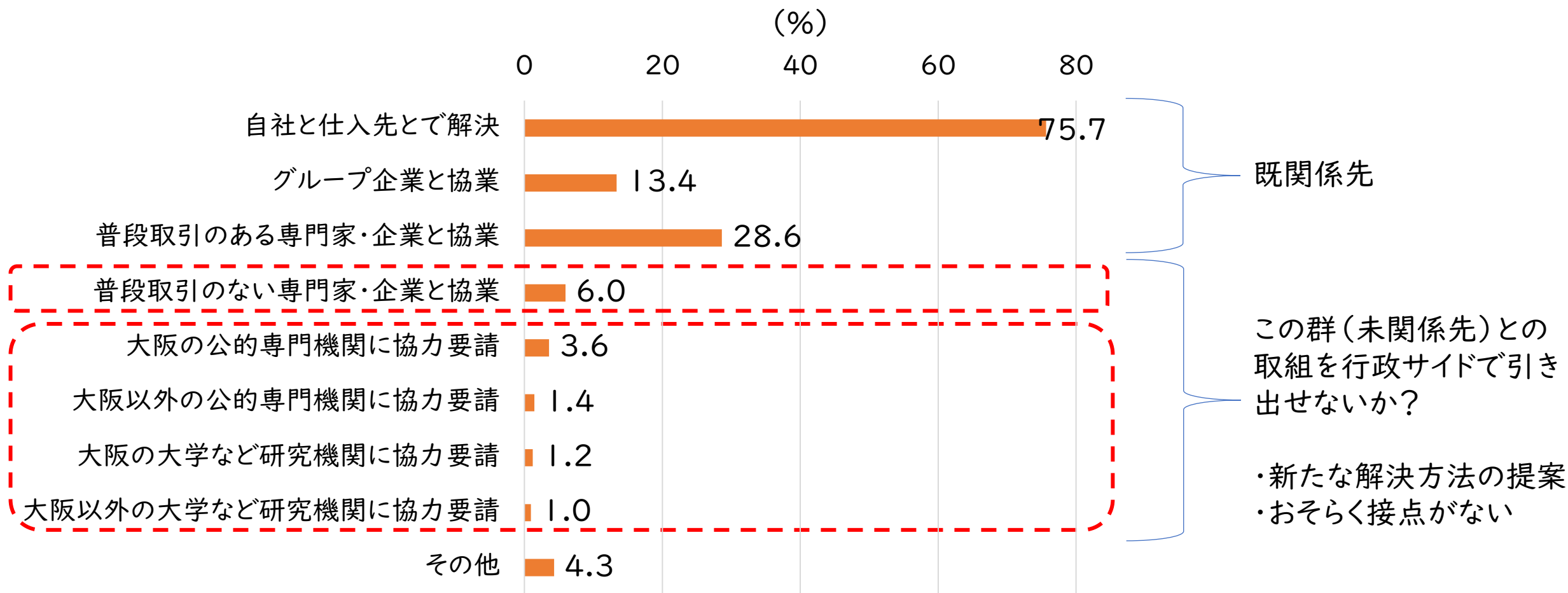
・製品開発のきっかけ「販売先からの引き合い」、「類似品がないため販売余地あり」

仕入先への協力内容 (多重回答 ケース数=188)



- ・卸→製造業 に対して「潜在ニーズなどの売れ筋情報」を提供している
- ・「材料の手配」は3割

開発改良についての課題解決方法 (多重回答 ケース数=419)



- ・「自社と仕入先とで解決」するパターンが7割を超える
- ・かなり偏りが強い

売上高規模と実績売上の推移→ 相関性あり

	増加傾向	横ばい傾向	減少傾向
2千万円未満	0.7%	1.7%	3.9%
2千万円以上～5千万円未満	0.9%	6.1%	5.9%
5千万円以上～1億円未満	2.2%	10.2%	3.9%
1億円以上～3億円未満	8.3%	12.4%	6.5%
3億円以上～5億円未満	5.7%	3.9%	1.7%
5億円以上～10億円未満	5.0%	4.1%	1.5%
10億円以上～50億円未満	6.3%	2.6%	2.8%
50億円以上～100億円未満	0.7%	0.4%	0.2%
100億円以上	1.1%	1.1%	0.0%

*漸近有意確率 (両側):0.000

- ・「5千万円以上～1億円未満」、「1億円以上～3億円未満」がボリュームゾーン
- ・そこでは、「横ばい傾向」が多い
- ・増加傾向:1億円以上～50億円未満の群である
- ・一方、「減少傾向」:売上高3億円未満の群に多い

売上高規模と経常利益の推移→ 相関性あり

	黒字	収支トントン	赤字
2千万円未満	0.7%	1.1%	4.6%
2千万円以上～5千万円未満	2.6%	5.9%	4.4%
5千万円以上～1億円未満	4.4%	8.1%	3.9%
1億円以上～3億円未満	14.2%	8.5%	4.2%
3億円以上～5億円未満	7.7%	2.6%	1.1%
5億円以上～10億円未満	7.0%	2.0%	1.8%
10億円以上～50億円未満	9.8%	1.8%	0.2%
50億円以上～100億円未満	1.3%	0.0%	0.0%
100億円以上	2.0%	0.2%	0.0%

*漸近有意確率(両側):0.000

- ・経常利益が黒字:「1億円以上～3億円未満」と「10億円以上～50億円以上」の2群に偏り、その間に集中する
- ・収支トントン:「5千万円以上～1億円未満」、「1億円以上～3億円未満」の群である
- ・赤字:3億円未満の比較的売上高規模が小さいところに偏る

吉田機工

地域の製造業のものづくりを止めない機能を発揮する吉田機工（株）（八尾市）

代表取締役：今井 重一、従業員数：7人
事業：工作機械や、切削・測定工具などの仕入・販売

・地域製造業とフェースツーフェースの付き合い、ものづくり現場の稼働停止を防ぐ

「ビジョン経営」 中小企業家同友会 実践





アマダの中古機械を再生修理し、保証付きで 販売 (株) カンダマシナリー (岸和田市)

代表取締役: 神田 俊介、従業員数: 12人
事業: 板金加工用機械装置 (アマダ社)、オーバーホール、保証販売

・保証付きの中古機械の提供で、ものづくりの初期コストの低減に貢献する

・ITツールCRM (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント: 顧客管理システム) 「ハブスポット」を駆使して、成果をあげる

♻ 私達が拘る再生機製作の7つの項目とは？

私達は下記の点に拘り、機械の再生を手掛けております。各項目でのチェック体制を仕組み化しより安心をお客様に提供致します。

作業実施項目 (独自比較)	徹底的な 分解&洗浄	摩耗&破損 の確認	精密箇所 の計測	消耗部品 の交換	規定手順 での組付	作動テスト 最終調整	再生機 保証
中古板金機械	×	△	×	△	△	○	×
以前までの当社再生機製作	○	○	△	○	○	○	△
新しい当社再生機製作	◎	◎	○	◎	◎	◎	○





物流拠点の構築を受注する (株) ハーディクリエイト (大阪市西区)

代表取締役: 野田 啓邦、従業員数: 11人
事業: 物流マテハン機器の仕入、レイアウト設計、据付工事

・技術情報や自社開発した特注品の提供などにより受注開拓し、仕入先製造業の販売を支援

・自社製品の開発も手掛けていたことがある



調査結果まとめ

- 1) 川上、川下産業に対して有益な関係を取り持つ役割を果たす産業
機械器具卸売業は半数を超え、売れ筋など有益な情報を共有し、相互
に成長するための有用な「**接着剤**」としての役割を果たしている
- 2) 納入先工場の投資や操業継続を支援するとともに、仕入先の受注
開拓に寄与、地域ものづくりの「**構成ピースの一つ**」
- 3) 支援には、製造業支援と「**カップリング**」させた施策の構築を目指す