

## 機械器具卸売業

工作機械や切削工具などの受注・販売動向をみると、平成20年前半までは前年同月比で増加が続いた。これは、自動車や、建設機械、造船などの輸出が好調に推移し、関連業界に旺盛な設備投資や生産増加がみられたためである。

しかし、20年秋の世界的な金融危機が実物経済に波及し、自動車をはじめ、電機、一般機械など製造業の相次ぐ減産や設備投資の抑制などにより、工作機械需要は20年秋以降急速に縮小した。また、切削工具や作業工具の受注も減少するなど、機械器具類の受注は月を追うごとに減少幅が拡大している。

ユーザーの多くは設備投資の先延ばしや中止を決め、生産調整も続けているため、工作機械や工具需要はしばらく、大幅に減少するとみられる。しかし、一部自動車メーカーでは在庫調整にめどが立ったとして、5月以降増産計画を打ち出しており、関連企業からの受注もその頃には出てくるとする見方もある。

### 業界の概要

当業界における取扱品目は、工作機械、作業工具などの機器工具類、加工機械の伝導装置用品、運搬荷役機械、測定機器などである。これらは、用途別、材質別、サイズ別に細分化されており、膨大な品種にのぼることから、いくつかの得意とする分野に特化している企業が多い。

機械器具の流通は、メーカーから出荷された後、その代理店である一次卸商、さらに二次卸商（直需店）を経て、ユーザーに納入されるのが通例であるが、近

年は、化学機械、運搬機械など、メーカーからユーザーの直販、もしくは、工作機械など一次卸からユーザーに販売されるケースもみられるなど、流通経路は商品によって多種多様なものとなっている。

機械器具卸売業は、数多くのユーザーの個別需要に応じた多品種少量の商品を扱い、営業活動にも小回りが要求されることなどから、中小企業性の強い業種となっている。これを平成19年における大阪府の一般機械器具卸売業の規模別でみると、従業者数20人未満の事業所数が全体の87.0%を占めている（経済産業省『商業統計表産業編（都道府県表）』）。

#### 大阪の地位

19年の大阪府内の一般機械器具卸売業は、事業所数2,939、従業者数3万3,316人、年間販売額2兆8,649億円である（経済産業省『商業統計表産業編（都道府県表）』）。全国に占める割合をみると事業所数10.2%、従業者数11.8%、年間商品販売額11.9%と、大阪府は東京都に次いで2番目の地位を占めている。

これらの卸売業者は、大阪市西区立売堀、東大阪市の機械卸業団地などに集積している。

#### 受注は大幅に減少

一般機械器具卸売業の受注・販売をみると、15年半ばに底を打った後はほぼ順調に推移し、20年前半までは前年同月比で増加が続いた。これは、自動車や建設機械、造船などの輸出が好調に推移し、ユーザーの関連業界に旺盛な設備投資や生産増加がみられ、工作機械の需要もそれに伴って増加したためである。さらに工作機械の販売増加によって、工作機械に用いられる切削工具や作業工具などの受注も増加した。このような機械器具類の需要増加によって、その流通を担う機

械器具卸売業の受注・販売も増加を続けた。

しかし、20年秋の世界的な金融危機が実物経済に波及し、造船、鉄鋼関連などの需要は底堅いものの、自動車をはじめ、電機、一般機械など製造業が相次いで減産に踏み切り、設備投資も抑制した結果、工作機械需要は20年秋以降急速に縮小した。特に自動車関連企業からの需要が大きな落ち込みをみせ、11月以降の工作機械の受注は多くの企業でふた桁を超える減少になったとみられる。また、切削工具類は工場で毎日使われる消耗品に近いものであるため、従来は大きな落ち込みが無く安定した需要があった。しかし、ユーザー業界の減産幅が拡大していることが影響し、12月の受注は前年同月比で20%以上の大幅な減少となった企業が多い。作業工具も同様に大幅に減少するなど、機械器具類の受注は月を追うごとに減少幅が拡大している。

ヒアリングによると、過去の受注残があるため販売自体は大幅な落ち込みを免れているが、受注は21年に入ってさらに減少している。造船関連など一部業種は底堅いものの、それ以外の幅広い業種では、2月の受注は半減したり受注にほとんど動きが無くなった企業も出ている。

#### **収益は前半好調の後悪化**

20年前半は工作機械類の需要増や工具類の価格改定前の前倒し需要などもあって販売は増加し、収益も好調に推移した。しかし、20年後半からユーザー側の低価格志向が強まり、原材料価格の低下を理由に値引き要請をするようになった。一部でこれに応じている企業も出だしたことから、販売単価は低下しており収益は悪化している。

また、当業界では手形サイトの期間が長いものでは140日にわたるものもあるので、販売が減少する中で資金繰りが厳しくなっている企業も出ている。

このため、零細な販売代理店（卸売業者）の資金繰り支援をはじめた大手工作機械メーカーも出てきた。

#### **受注減少への対応**

受注が大幅に減少するなかで、各企業は、工作機械や工具類以外の分野の扱いに力を入れ始めている。例えば、ある企業では、機器洗浄機や排水回収・浄化装置、切削で使用する油のミスト（霧状態のもの）回収装置などの環境改善機器の販売に重点を置いている。また、高額なものの省エネルギーにつながる機器や太陽光発電関連機器、太陽熱温水器など二酸化炭素排出減につながる機器の販売や、省エネ効果が高い機器類を購入したユーザーには、機器を使うことによって得られる二酸化炭素削減効果と同量の排出権を提供する企業も出てている。各企業とも、これらの取り組みによって、受注減少に全力で対応している。

#### **業界全体で人材育成に取り組む**

大阪機械器具卸商協同組合が中心となって、20年秋に機械器具・工具の基礎知識に関するセミナーが開催された。これは、機械器具・工具は多種多様に及び、個々の中小企業では体系だった商品知識を教えることが難しいため、組合として商品知識を効率的に習得させる集合教育を実施することになった。参加企業については入社3年クラスの若手が多数参加し盛況であった。旋盤、フライス盤を使った機械加工実習も行い商品知識を深めさせた。21年以降も同様のセミナーや実習を行い、若手社員の営業能力向上を柱として人材育成に業界全体で取り組んでいる。

さらに、21年からは組合企業の経営継承予定者を対象に企業理念、企業倫理、財務といった経営知識を教育するプログラムを計画している。このように、後継者対策を行って、企業の継続を業界全体でバックアップしている。

#### 今後の見通し

ユーザーの多くは設備投資の先延ばしや中止を決め、生産調整も続けているため、工作機械や工具需要はしばらく、大幅に減少するとみられる。しかし、一部自動車メーカーでは在庫調整にめどが立ったとして、5月以降増産計画を打ち出しており、関連企業からの受注もその頃には出てくるとする見方もある。また、全体が悪い中でも造船関連は堅調であるため、その関連企業の受注を積極的にとりたいとする企業がある。

ただ、現在の卸売業を取り巻く受注環境は厳しいものがあり、得意分野や体力の有無によって企業間格差が生じ、淘汰される企業がでるとする見方もある。各企業とも、ユーザーの業務内容を把握し、ユーザーのニーズに合った新製品などの情報を的確に提供することが一層重要になると思われる。そのためには従業員の資質を一層高める努力が必要になると思われる。

(柴田 昌宏)

一般機械器具卸売業販売額の推移（全国）

年月	販売額 (10億円)	前年（同期）比 (%)
平成18年	29,358	105.4
19年	32,697	111.4
20年	31,819	97.3
20年1～3月	8,556	103.4
4～6月	7,913	101.6
7～9月	8,230	98.6
10～12月	7,120	85.9
20年7月	2,756	101.7
8月	2,567	95.4
9月	2,907	98.8
10月	2,486	90.4
11月	2,316	84.6
12月	2,319	82.8
21年1月	1,914	78.3
2月	1,915	72.9

資料：経済産業省『商業動態統計月報』

一般機械器具卸売業販売額の推移（全国）

年月	販売額 (10億円)	前年（同期）比 (%)
平成18年	29,358	105.4
19年	32,697	111.4
20年	31,819	97.3
20年1～3月	8,556	103.4
4～6月	7,913	101.6
7～9月	8,230	98.6
10～12月	7,120	85.9
20年7月	2,756	101.7
8月	2,567	95.4
9月	2,907	98.8
10月	2,486	90.4
11月	2,316	84.6
12月	2,319	82.8
21年1月	1,914	78.3
2月	1,915	72.9

資料：経済産業省『商業動態統計月報』

## ヒアリング調査一覧表

業 種 項 目	機械器具卸売業
事業所数、 生産（販売）額 （対全国比）	2,939 年間販売額 2兆8,649億円（11.9%） 経済産業省平成19年『商業統計表 産業編（都道府県表）』
生産・受注動向、 増減要因	平成20年秋の世界的な金融危機が実物経済に波及し、自動車をはじめ、電機、一般機械など製造業の相次ぐ減産や設備投資の抑制などにより、工作機械需要は20年秋以降急速に縮小した。また切削工具や作業工具の受注も減少するなど、機械器具類の受注は月を追うごとに減少幅が拡大している。
収益	20年前半は工作機械類の需要増や工具類の価格改定前の前倒し需要などもあって販売は増加し、収益も好調に推移した。しかし、20年後半からユーザー側の低価格指向が強まり、原材料価格の低下を理由に値引き要請をするようになった。一部でこれに応じている企業も出だしたことから、販売単価は低下しており収益は悪化している。
設備投資	目立った動きは無い
雇用動向	少人数ながらも新卒採用する企業がある。
為替相場の影 響、貿易動向(輸 入品の影響等)	
トピック、 特記事項	21年からは組合企業の経営継承予定者を対象に企業理念、企業倫理、財務といった経営知識を教育するプログラムを計画している。このように、後継者対策を行って、企業の継続を業界全体でバックアップしている。
今後の見通し	現在の卸売業を取り巻く受注環境は厳しいものがあり、得意分野や体力の有無によって企業間格差が生じ、淘汰される企業がでるとする見方もある。各企業とも、ユーザーの業務内容を把握し、ユーザーのニーズに合った新製品などの情報を的確に提供することが一層重要になると思われる。そのためには従業者の資質を一層高める努力が必要になると思われる。