

機械器具卸売

(平成12年10月調査)

平成10年以降落ち込んでいた売上げは、昨年秋から回復の兆しがみられ、今年に入って、前年同月を上回る状況が続いている。一方で、競争の激化やユーザー企業の値引要請による販売価格の下落で利益率が低下し、収益面での回復は緩やかなものにとどまっている。企業の設備投資に積極的な動きがみられることから、先行きに明るい見通しを持つ企業が多く、また、インターネットの活用など、情報化の面での積極的な動きもみられる。今後もユーザーのニーズを把握し、的確な情報提供を行うことが重要になる。

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、用途別・材質別・サイズ別にみて膨大な数にのぼり、企業ごとに得意とする分野に特化している。

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（直需商）を経て、ユーザーに納入される場合が多い。ただ、品目によっては、一次卸商が直接ユーザーに納入するものや、メーカー直販型のものもみられる。

企業規模をみると、一次卸商は数十名以上の比較的大規模な企業が多いが、二次卸商では20名未満の小規模企業が多くなっている。機械器具卸商は、取扱商品でユーザーの個別需要に応える必要があり、多種少量の扱いとなる。このため、営業活動にも小回りが要求され、中小企業性の強い業種となっている。

大阪府内の状況 11年の大阪府内の機械器具卸売業は、事業所数10,606、従業者数14万3,511人、年間販売額1兆4,827.5億円である（大阪府統計課『平成11年大阪の商業』）。これを9年と比較すると、それぞれ4.5%減、8.9%減、19.1%減となっている。対全国比は事業所数10.6%、従業者数12.0%、年間販売額11.1%で、事業所数、従業者数は東京都に次いで2位、年間販売額は東京都、愛知県に次いで3位となっている。

府内の集積地としては、古くからの大阪市西区立売堀（いたちぼり）をはじめ、大阪市内から移転した東大阪市の機械卸売団地や金物団地などがある。

売上げは回復に向かう 全国の機械器具卸売業の販売額をみると、9年に、バブル経済がピークに達した3年を上回った後、10年以降はアジア経済危機や国内景気の冷え込みにより、大きく落ち込んだ。しかし、12年に入ってから前年同月を上回る状況が続いている（通商産業省「商業販売統計」）。要因としては、自動車やIT関連業種を中心に生産が回復し、製造業で設備投資が活発化していることが挙げられる。

大阪でも、全体的には今年に入って売上げが回復してきた模様であるが、取扱商品によって状況は異なる。切削工具を中心に扱う企業では、昨年秋ごろから、あるいは今年に入って、売上げが前年同月を10～20%程度上回っているところが多い。自動車関連、IT関連の業種向けが好調で、その波及効果からかその他の業種向けも動きが出てきているという。工作機械を扱う企業では、今年の夏頃から売上げが前年を上回るようになった。一方で、プラント用配管など建設関係の商品を扱う卸商では、売上げは前年並にとどまっている。

出荷先では、関東、中部、九州向けが伸びている半面、大阪府内向けは低調とする企業が多い。要因としては府内には自動車、IT関連業種が少ないこと、家電メーカーをはじめとするユーザー側が生産拠点を集約したり、他県や海外に移転したりしていることが挙げられる。

日本製の機械器具は、品質に基づく競争力を背景に輸出されており、卸商でも輸出を行う企業が見られる。海外に進出した日本企業向けもあるが、アジア、欧米の現地企業向けの輸出も多い。

輸出もアジア向けを中心に増加しているが、アメリカ向けは、低価格のアジア諸国製品との競合やアメリカ国内景気の減速感から、減少傾向にある。工具全般を輸出するある企業では、アジア向けの輸出が今年に入って若干の増加に転じているが、アメリカ向けについては減少が続いている。工作機械を輸出するある企業では、韓国などアジアからの受注は依然増加傾向にあるが、これまで増加していたアメリカからの受注がここへ来て激減している。

利益率は低下 売上げが回復する一方で、利益は前年同月比で増加しているという企業、横ばいとする企業などまちまちである。商品の仕入価格はここ数年安定しているが、競争の激化や、大手企業の下請企業など、合理化を進めるユーザー側の値引要請から、納入価格は低下傾向にあり、利益率自体は低下している。前年同期比で売上げは20%以上増加しながら、利益は10%程度の増加にとどまっているという企業もあった。

さまざまな経営努力 利益率が低下する中、各企業は経営合理化による利益確保に努めている。輸送や倉庫業務のアウトソーシング、人員の自然減などで人件費の削減を行った企業、在庫センターの再編によって物流の効率化を図る企業などがみられる。工具の卸商では、アウトソーシングの一貫として、数社で商品の共同運送を行い、コストダウンに成功した例もみられる。この例では、一日に複数の便を運行することで、即日納品にも対応している。

また、インターネットのホームページ上での受発注が、業務の軽減につながるのではないかと期待する声も多かった。

一方、新たな分野に進出している企業もみられる。プラント配管を主に扱うある企業では、これ以上の需要増は見込めないとして、建設用塗料の販売を始めた。また、切削工具を扱うある企業では、数年前から放電加工工具の扱いをはじめており、売上げは順調に伸びている。

小規模企業での後継者難 当業界では、特に二次卸商で10人未満の零細企業が多い。こうした企業では経営者の高齢化が進んでいる。機械器具卸売業ではきめ細かなサービスが要求されるなど、手間がかかる割には利益が少ないことから、若年者が敬遠する傾向がある。このため、近年では後継者難が問題となっており、後継者がいないため廃業を余儀なくされるケースも多い。

情報化への取組み 機械器具卸売業界ではインターネットなど情報技術を活用しようという動きが広がっている。大阪府機械器具卸商協同組合でインターネットの活用について検討が進められているほか、大阪機械卸業団地協同組合ではホームページを開設して、組合員の販売支援を行っている。ホームページに組合主催の競売会の参加企業リストを掲載して発信したところ、問い合わせが増え、成約が前回比で四割程度増加したという。

企業単位でも、ホームページを通じた受注など、情報技術の活用に取り組むところが増えている。中古工作機械を扱うある企業では、ホームページを開設し、商品の映像を掲載して受注を始めたところ、開設直後から多数のアクセスがあり、受注は増加している。韓国など海外からの引合いもあるという。切削工具を扱うある一次卸商では、メーカーと共同でシステムを開発し、SCM（サプライ・チェーン・マネジメント）に取り組んでいる。同社では、この取組みをさらに進めて、新たなビジネスモデルを確立したいとしている。

こうした取組みの背景には、大手ユーザーが機械工具の発注をインターネット経由に切り

替える動きをみせていることが挙げられる。また、社内業務の効率化や受注への迅速な対応、さらに新製品情報のいち早い発信などに情報技術を活用したいという企業も多かった。

しかし一方で、特に二次卸商では零細企業が多く、また、従業員の高齢化が進んでいるという事情もあり、こうした動きに懐疑的な見方もあった。

さらに、当業界の商品は、説明やアフターケアなどの必要なものも多く、また、ユーザーのニーズを把握する上でも、対面販売の重要性は変わらないという声も聞かれた。

今後の見通し 自動車、IT関連企業を中心に、設備投資に積極的な動きがみられることから、明るい見通しを持つ企業が多い。昨年秋から売上げの回復した企業には、この秋以降もさらに10%の売上げ増を見込むところもある。輸出についても、アジア向けを中心に今後も拡大するものと見込まれる。

一方、大手ユーザーの中には機械器具の調達先を集約する動きがみられることなどから、競争は激化し、業績面では企業間格差が拡大している。各企業では、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かつ迅速に提供することが一層重要になる。そのために従業員の資質を高める努力も必要となるものと思われる。

(上 林)