|  |
| --- |
| 化学製品卸売業 |

足もとの売上・利益は横ばいかやや増である。塗料、工業薬品・ソーダいずれも安定的な需要が見込まれる分野であるが、カセイソーダはアジア市況の影響を大きく受ける。投資・採用は堅調である。今後については、工業薬品・ソーダ関連では、米中関係や日韓関係への懸念もあり、世界情勢には様子見という姿勢である。一方で、塗料関連では、万博など特需への期待はある。

業界の概要

化学製品卸売業は、日本標準産業分類では、塗料卸売業、プラスチック卸売業、その他の化学製品卸売業に分かれる。その他の化学製品卸売業には、工業薬品卸売業（硫酸，硝酸，塩酸，乳酸，防腐剤，溶剤，にがりなど）、ソーダ卸売業などが含まれる。 以下では、主には、塗料卸売業と、工業薬品・ソーダ卸売業を取り上げる。

「第13次業種別審査事典」（株式会社きんざい）によれば、「わが国の化学品商社の歴史は、ドイツ合成染料の取扱いに始まる」。工業薬品・ソーダ卸売業は、元々は、繊維や紙パルプに関連した需要がメインであった。特に、アルカリであるカセイソーダ（水酸化ナトリウム）や酸である硫酸は、産業の米と言われており、製造過程に欠かせない中間財である。

総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」（2016年）によれば、化学製品卸売業の年間商品販売額は約25兆6千億円で、卸売業全体の年間商品販売額の約6.5％を占める。また、経済産業省「工業統計調査」の2016年実績によれば、化学工業の製造品出荷額等（従業者４人以上の事業所）は約27兆2千憶円で、製造業全体の約９％を占める。

大阪の地位

2016年における化学製品卸売業の都道府県別事業所数を見ると、全国15,289事業所のうち、16.7％が東京都、13.6％が大阪府、8.8％が愛知県、5.2％が福岡県である（表１）。また、従業者数は、全国では160,964人で、東京都が34.9％、大阪府が17.0％である。年間商品販売額は、全国で約25.6兆円のところ、東京都は約12.9兆円と、全国の約半分を占める。大阪府は約５兆円で対全国比は約２割である。東京都は１事業所あたりの年間販売額が大きいことが分かる。

化学製品卸売業のうち、塗料と工業薬品やソーダなどを扱うその他の化学製品卸売業とに分けてみると、その他の化学製品卸売業の年間商品販売額（全国）が、化学製品卸売業の年間商品販売額に占めるシェアは約６割と多いが、塗料卸売業のそれは約７％と少ない（表２）。大阪府の、その他の化学製品卸売業の年間商品販売額が、化学製品卸売業の年間商品販売額に占めるシェアは55.6％と、東京都の66.7％より低い。一方で、塗料卸売業のそれは、大阪府では5.0％のところ、東京都では2.7％となっている。

１事業所当たりの年間商品販売額は、塗料卸売業では、全国平均で約６億円のところ、その他の化学製品卸売業は約20憶円と、塗料卸売業の方が小規模な企業が多い。

2016年経済センサス活動調査を用いて、大阪府内の市区別に化学製品卸売業の年間商品販売額を並べると、上位から、大阪市中央区、北区、西区の順であり、都心立地型である。大阪における化学製品卸売業は、創業や設立の年次が古い企業が多く、中には、創業後100年を迎えた企業や、明治の初期に創業した企業もある。大阪の道修町は、医薬品産業の集積地であるが、化学製品卸は、古くは、染料や顔料などを仕入れて、繊維産業に卸していた。大阪に化学製品卸が多いのは、大阪において医薬品や繊維関連の製造が盛んであったことと関連している。

業界全体の動向

塗料、工業薬品・ソーダいずれも安定的な需要が見込まれる分野である。ちなみに、工業薬品とソーダは双方取り扱う企業が大半である。

塗料関連の受注は、住宅やビルなどの建築物、橋梁、道路などから、船舶、自動車、家電、鋼板など工業用にも用いられ、幅広い需要先を持つ。都市再開発やインフラの整備など大きな公共事業があると一時的に需要が増える。また、大規模イベントの開催に伴う建築物向けの需要も一時的に増える。金属などへのメッキ加工を行う表面処理加工向けの製品を扱うケースもある。

一方、工業薬品やソーダは、工場における製造過程で多く用いられる中間原料であり、特にカセイソーダは工場で多く用いられるため、需要は主には工場の稼働率に比例するという。カセイソーダは、塩水の電気分解によって得られる。塩ビの製造過程で生成されることから、塩ビを多く製造する日本において、カセイソーダも多く製造されている。カセイソーダはあらゆる基礎素材製品の製造処理や、排水処理など幅広い用途を持つ。

カセイソーダの海外需要は、主にはボーキサイトからアルミニウムをつくる過程で使われることから、以前まではオーストラリアがメインであったが、近年では中国やインドからの需要も増えている。

また工業薬品関連では、リチウムイオン電池に使う正極材などの需要が増えているため、この恩恵を受けているという。フィルム関連に注目している企業もある。

売上・利益は横ばいかやや増

概ね売上は塗料、工業薬品・ソーダともに横ばい傾向であるが、工業薬品・ソーダ卸売業では仕入れ値の上昇に連動して売上が上昇したケースもある。ただし足もとでは、市況の下落から調整局面に入っており、売上は足踏みという声もある。利益は横ばいかやや増という企業が多い。ただし、特定の需要先を持つ企業では、需要先の事情で売上が下がったケースもある。

５月のゴールデン・ウィークや大阪で開催されたＧ20などで工場が止まったため、影響があったという声も聞かれたが、あらかじめ販売量は調整されていたため、影響が無かったというケースも多い。

価格、コスト

塗料関連では、大型案件では単価が下がるという。このため、経営上は小型案件が多数ある方が良い。塗料は石油を原料とするため、原油価格の変動に影響を受ける。このため最近では値上げ基調にある。ただし、ガソリンなどと比べると、急激な価格変更はないという。

工業薬品やソーダ関連のコストも、原油価格変動の影響を受ける。最近では、中国やインドからのカセイソーダの需要が大きく伸びており、国内で製造されたカセイソーダはこれらの国々に優先的に輸出されている状況である。逼迫する需給を受け、国内価格はおよそ２年間で約２倍に上がったという。ただし直近では、インドにおいて、BIS（Bureau of Indian Standard、インドの品質規格）にカセイソーダが加わったことや、中国においては、環境規制の強化に伴う工場の稼働停止や、米中の貿易問題に端を発した米国向け製品に用いる化学製品の需要停滞などがあり、アジア市況は落ち着く傾向にある。このため、仕入れ値の値下げ交渉を行う企業もある。

仕入れ値の変動があっても、マージン率は一定に保ち、価格転嫁するケースが多いが、一部塗料関連では、100％価格転嫁ができず、利益が圧縮されているというケースもある。

投資は堅調

設備投資については、維持・補修を継続的に行う企業や、新規需要獲得のため、新たな精密機器を導入するケースもある。大阪東部の企業では、敷地が手狭なため大型トラックが駐車できないことから、今後の事業運営のために、駐車スペースの拡張工事を行っている。資金繰りは概ね順調であるが、一部で厳しいという話も聞かれた。

表２　塗料卸売業・その他の化学製品卸売業の事業所数・従業者数・年間商品販売額



資料：総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」（2016年）

（注）シェアとは、それぞれの都道府県ごとの化学製品卸売業に占めるシェアを表す。

採用は堅調

退職に伴う欠員補充などを実施しており、従業者規模は増減無しという企業が多い。規模の小さい企業では、公募が難しいケースもあり、縁故による中途採用などで欠員を補充している。また、正社員として雇用しないと技術が蓄積しないという声も聞かれた。

賃金の支払いについては順調で、ベースアップしたケースもあった。

　消費税増税の影響

消費税率引き上げについては、例えば同じ重曹でも、消費税率は、食品向けは８％、入浴剤は10％になることが想定され、販売価格がどうなるか見通せない。塗料も工業薬品・ソーダも、駆け込み需要が見込めるような製品ではないが、塗料関連では、集合住宅からの前倒し需要が見られるという。増税後は買い控え傾向が続くのではないか、との懸念の声も聞かれた。

世界情勢

米中貿易摩擦によって化学製品の中国向けの輸出が鈍化しているなど、工業薬品・ソーダ卸売業では米中関係悪化の影響が大きい。半導体の製造工程に用いるフッ化水素が輸出規制となった日韓関係についても懸念材料であるという。TPPの影響はあまり感じないが、TPPで手続きが簡素化されれば有難いという意見があった。インバウンドの効果では、ホテル建設ラッシュによる塗料需要の増加が見られる。また、東南アジアにおける化学製品への需要が高まっているという。

　今後の見通し

　大阪で開催される万博は、特に塗料関連の卸売業には追い風になると予想される。工業薬品やソーダ関連では、米中関係や日韓関係に関して様子見という感じであるが、需要の趨勢についての懸念は無いという。

（福井　紳也）

表１　化学製品卸売業の事業所数・従業者数・年間商品販売額



資料：総務省・経済産業省「経済センサス活動調査」（2016年）

（注）事業所に関する集計