

「地域製造業を支援する産業機械器具卸売業」に関する調査

大阪の製造業と産業機械器具卸売業は、需要に応じた製品開発を共同で実施したり、展示会等で需要者に価値訴求を行ったりするなど協業してきた。卸売業は、現在も地場の製造業と協業関係を築きながら、新たな付加価値を有する製品やサービスを生み出しているのかといった実態を明らかにするため、アンケート調査及びインタビュー調査を実施した。

アンケート調査は、2024 年 8 月に産業機械器具卸売業 1,636 社に実施し、うち 468 社から回答（有効回答率 28.6%）を得た。併せて実施した、インタビュー調査では地域製造業をどのように支援しているのかを明らかにした。

○調査結果のポイント

- （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）販売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している

○調査結果のポイント解説

- （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

製品の仕入・販売だけでなく、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（図表１）。

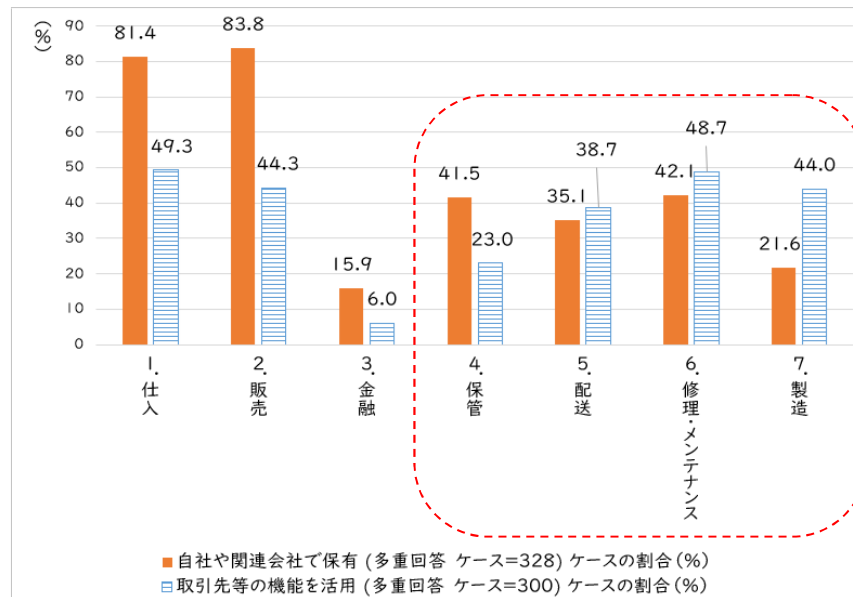
図表１ 仕入先との協力関係（多重回答 ケース数＝431）



出所：本文 p.39

仕入・販売機能は当然に「自社や関連会社で保有する機能」である。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（図表２）。

図表 2 卸売の機能、その機能の保有と活用（多重回答）



出所: 本文 p.41

（２）販売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している

地域の製造業に部品等供給する 2 次卸売業である企業（事例 1）は、地域製造業のものづくりを中断させないように在庫を保有し迅速に提供してきた。また、戦後の大阪のものづくり産業の礎の一つとなった中古機械・工具卸である企業（事例 2）は、中古機械の提供とメンテナンスにより、地域製造業が手頃なコストでの設備投資を促し、円滑な操業に寄与している。事例 3 の企業では、各種設備の仕入・販売・据付工事まで一括受注するとともに、各種技術情報や自社開発の特注品の提供により受注開拓することで、仕入先製造業の販売を支援している。

図表 3 事例企業と主な特徴（データ等はインタビュー時点のもの）

	企業概要	主な特徴
事例 1	吉田機工（株）（八尾市） 代表取締役：今井 重一氏、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
事例 2	（株）カンダマシンリー（岸和田市） 代表取締役：神田 俊介氏、従業員数：12 人 事業：板金加工用機械装置の、オーバーホール、保証販売	・保証付きの中古機械を提供し、ものづくりの初期コストの低減に貢献する
事例 3	（株）ハーディクリエイト（大阪市西区） 代表取締役：野田 啓邦氏、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

出所: 本文 p.45