

# 地域製造業を支援する産業機械器具卸売業

大阪産業経済リサーチセンター 主任研究員 松下 隆

産業機械器具卸売業は、部品等を適宜ものづくり現場に供給することを通じて、IT や物流システムを駆使し、地域製造業を支えている。つまり、卸売業は製造機能を支援する産業集積における不可欠な「構成ピースの一つ」である。

## 調査目的と手法

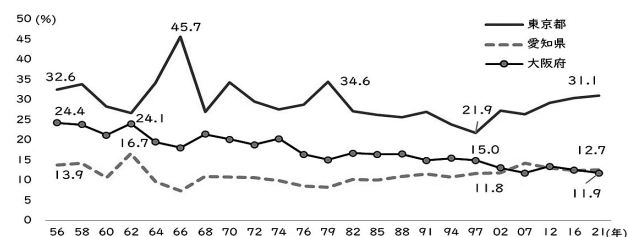
本稿は、産業機械器具卸売業について、地域製造業との関わり方、また、かつて唱えられた問屋滅亡論（林周二（1962）『流通革命』）が現代でも当てはまるのかなどを明らかにするために実施した調査である。

特に、大阪で製造される産業機械器具（機械、工具など）を扱う卸売業に焦点を当て、製造業との関わりをアンケート調査とインタビューで明らかにした。

## 大阪の販売額は減少傾向

1956 年から 2021 年までの産業機械器具販売額をみれば、大阪府の販売シェアは長く全国 2 位だったが、低下傾向にあり、21 年に第 3 位 11.9% となった。

図表 1 産業機械器具卸売販売額 全国シェア



出所：本調査報告書 p.11

## 常用雇用者 4 人までが約 6 割

常用雇用者 4 人までの企業が大阪では約 67% と小規模性が高い。

図表 2 常用雇用者数規模別の企業数

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

出所：本調査報告書 p.13、一部改訂

## 大阪市西区、谷町、東大阪に集中

大阪府内において半数強の事業所が大阪市に立地する。うち、西区（立売堀・新町）、中央区（谷町 6 丁目）が最大の集積である。

図表 3 大阪府内の主な事業所立地地域と構成比

|      | 事業所数  | 構成比   |
|------|-------|-------|
| 大阪府  | 3,863 | 100.0 |
| 大阪市  | 2,242 | 58.0  |
| 西区   | 410   | 10.6  |
| 中央区  | 386   | 10.0  |
| 淀川区  | 318   | 8.2   |
| 北区   | 267   | 6.9   |
| 浪速区  | 112   | 2.9   |
| 東大阪市 | 416   | 10.8  |
| 吹田市  | 240   | 6.2   |
| 堺市   | 194   | 5.0   |

出所：本調査報告書 p.12、一部改訂

## 残る集積 大阪市 立売堀・新町界隈

『立売堀新町振興会三十年史』によると、立売堀・新町周辺に 1877 年林音吉商店（金物・工具）、1893 年井上利兵衛商店（機械工具）、1897 年岩田兄弟商会（機械工具）が相次ぎ創業し、賑わいを支援すべく振興会は「機械金属実演会」を開催した。1956 年、立売堀川埋立地に約 1,000 坪の会場を設け、メーカー 130 社、会員 150 社、出品点数 3 万点の規模、続く 1958 年の第 2 回では 7 日間

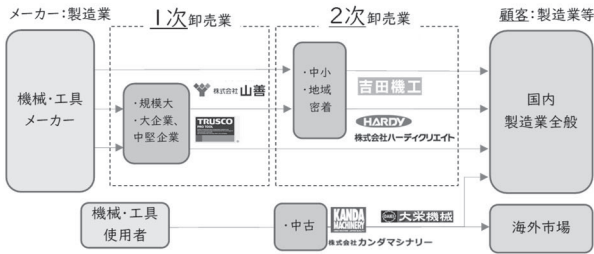
で延べ入場者数 6 万人のイベントを開催した。（近年では、東大阪の大阪機械卸業団地協同組合（OMDC）の入札会で、中古機械器具の買付に数日間で全国から約 1,000 人を超える来場者があったが、オンラインの導入で団地への来場者はやや少ない）

## 1 次、2 次卸と多層取引構造

卸売業は機械・工具メーカーから大量に買い付け、物流と在庫を担う「1 次卸」（大手企業の㈱山善、トラスコ中山㈱など）、その 1 次卸から機械・工具を仕入れ、地域の中小製造

業に対して操業停止を防ぐため、小回りを利かして新品機械や工具を提供する「2次卸」や中古機械・工具を扱う卸売業が多層取引構造（取引の多段階性）を構成する。

図表4 取引構造

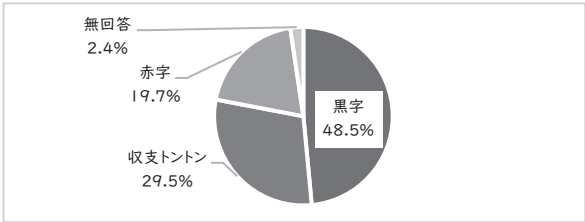


出所：大阪産業経済リサーチセンター作成

優れた収益性を堅持

アンケート調査の回答では、468企業のうち「黒字」が48.5%、「収支トントン」が29.5%で収益状況は良い。

図表5 経常利益の傾向（n=468）



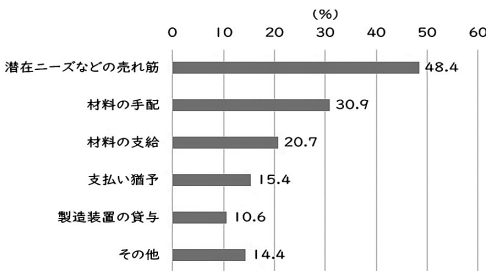
出所：本調査報告書 p.29

また、(株)TKCの標本数4,000社を超える経営指標をみても、売上規模約4億円超、経常利益率約3%と経営成績に優れる（本調査報告書 p.16 参照）。

納品先ニーズを仕入製造業に伝える  
中継ぎで、新たな特注品要望に応じる

1次卸業は機械・工具の仕入先製造業に対して、また、2次卸業は1次卸業に対し、「潜在ニーズなどの売れ筋」情報を提供している。卸売業が情報を収集、集約、共有することが業界のイノベーションに重要である。

図表6 仕入先との協力内容（多重回答 ケース=188）

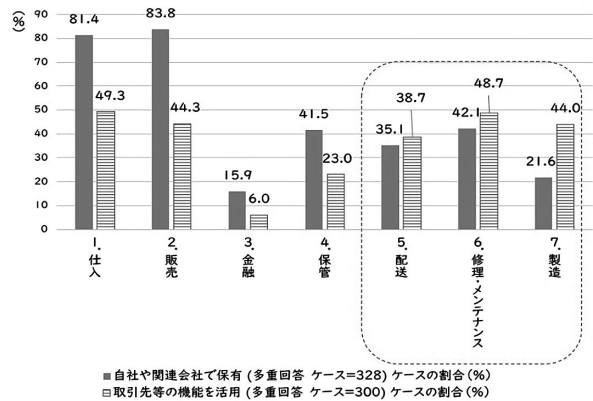


出所：本調査報告書 p.39

自社資源でコア事業を、他社資源活用で  
物流、メンテナンスなど手掛ける

「自社や関連会社の保有機能」として、仕入／販売／金融／保管を、一方「取引先等の機能活用」では、配送／修理・メンテナンス／製造を活用するなど卸機能の拡大がみられる。

図表7 卸売の機能の保有と活用



出所：本調査報告書 p.41

特徴的な中小産業機械器具卸の事例

中古機械を再生機として価値を高める(株)カンダマシンナリー、機械装置の設置図面作成から装置の購入・設営まで一貫して担当する(株)ハーディクリエイト、地域製造業の操業に必要な刃物や消耗品を在庫し必要に応じて供給することで稼働停止を防ぐ吉田機工(株)の経営について事例として掲載した。

大阪の産業機械器具卸売業の特徴

大阪の卸売業の特徴は、1つに地域製造業が必要とする機械や工具をストックし、継続取引を行うことで、小規模でも利益を着実に得ていることである。2つに中古機械・工具は自社でメンテナンスにて再生し付加価値を創出させ、顧客サービス向上、収益性増加に結び付けていることである。最後に、川上の製品部品メーカーや1次卸に対して売れ筋情報を、また、2次卸や地域の製造業に対しては機械や工具の評判や価格等の情報を提供することで卸売と製造との間を取り持つ有用な「接着剤」の役割を果たす姿が挙げられる。

報告書の内容（全文）は、当センターのウェブサイトからご覧いただけます。  
<http://www.pref.osaka.jp/aid/sangyou/index.html>

