

地域分析（2012-008）：医療機器メーカーの取引構造分析（2）

医療機器メーカーの取引構造分析（2） ～精密・医療機器分野における青森県と岐阜県の比較～

キーワード

医療産業、取引構造、購買方針、産業振興、企業誘致、青森県、岐阜県

産業振興を考えていく際には、地域内の企業を起点として終点となるマッチング先を選定していくという進め方と、逆に市場の主要プレイヤーを起点として地域内の企業との距離感を埋めるという進め方が考えられる。いずれにおいても、地域における企業間取引を活発にすることが産業振興のカギを握ることになる。

SPECIA の分析では、取引構造から企業の購買方針や行動を明らかにし、「買い手の傾向」をもとに地域企業のマッチング戦略を考えていくという方法論を探っている。

本レポートでは精密・医療機器の分野を例にとり、青森県と岐阜県を比較することで地域における企業の購買行動や取引構造の特徴を分析する。

はじめに

産業振興を考えていく際には、地域内の企業を起点として終点となるマッチング先を選定していくという進め方と、逆に市場の主要プレイヤーを起点として地域内の企業との距離感を埋めるという進め方が考えられる^{※1}。いずれにおいても、地域における企業間取引を活発にすることが産業振興のカギを握ることになる。

地域企業を主要プレイヤーにつなげようとする場合、その地域企業の強みや特色を生かした売り込みをはかっていくことは自然である。しかしながら、そうした取り組みが買い手側のニーズに合ったものでなければ、実際の取引につなげることは難しい。そこで SPECIA の分析では、取引構造から企業の購買方針や行動を明らかにし、「買い手の傾向」をもとに地域企業のマッチング戦略を考えていくという方法論を探っている。

このような問題意識のもと、本レポートでは精密・医療機器の分野を例にとり、地域における企業の購買行動や取引構造の特徴を分析する。具体的な地域としては、近年医療機器の分野で生産額を大きく伸ばしており、さらに 2011 年度からはライフイノベーション政策を推進している青森県に着目する（本レポート末の「発展事例」も参照されたい）。また、青森県との比較を行う対象として、医療機器分野の生産金額（2009 年および 2010 年）がほぼ同じで地理的条件の異なる岐阜県を取り上げる。

1. ターゲット企業の比較

青森県および岐阜県に本社所在地のある企業のうち、帝国データバンクによる産業分類（中分類）が「精密・医療機械製造」となっているものを、本分析ではターゲット企業と呼ぶことにする。ただし、分析に用いる取引情報データベースに情報のない企業は対象に含まれない（この点は以下すべての分析について同様である）。

最初に、ターゲット企業群について集計した結果を表 1 に示す（次ページ）。

ターゲット企業数は青森県の 7 社に対し、岐阜県が 14 社と数の上では 2 倍であった。しかしながらそれらの企業の売上高および従業員数の合計では青森県が岐阜県を上回っている。これは主として、青森県のターゲット企業群に、内視鏡処置具の分野で国内最大手の青森オリンパス（株）が含まれているためである。

ターゲット企業群の主要を見ると、青森県では「光学機械レンズ製造」が多い。これに対して岐阜県では、「医療用機械器具製造」を始めとして、業種がばらける結果となった。

^{※1} 後者の事例としては、近畿経済産業局が進める「関西国際航空機市場参入等支援事業」における、住友精密工業（株）のニーズを起点とした支援事業がある。http://www.tdb.co.jp/report/specia/spe_d110301.html

表 1 精密・医療機器分野のターゲット企業群

	青森県	岐阜県
企業数	7 社	14 社
売上高合計	22,571 百万円	7,510 百万円
従業員数合計	667 人	500 人
主業の主な内訳	光学機械レンズ製造(4 社) 医療用機械器具製造(1 社) 上記以外の製造業(2 社)	医療用機械器具製造(3 社) 理化学機械器具製造(2 社) 医療用品製造(2 社) 光学器械レンズ製造(2 社) 上記以外の製造業(5 社)

※2012 年 2 月時点のデータに基づく;売上高は推計値も含む

2. 一次取引先（仕入・販売）の比較

前項のターゲット企業がどのような取引を行っているかを次に検討する。特に着目するのは、取引先は同じ県内にあるのか、それとも県外なのかという点である。

図 1a, b は、ターゲット企業が直接取引を行っている相手（仕入先と販売先の両方）のうち製造業者と卸売業者を対象を限定し、それらが同じ県内の企業であるかどうかに分けて、取引先企業数とターゲット企業 1 社あたりの取引件数を図示したものである。

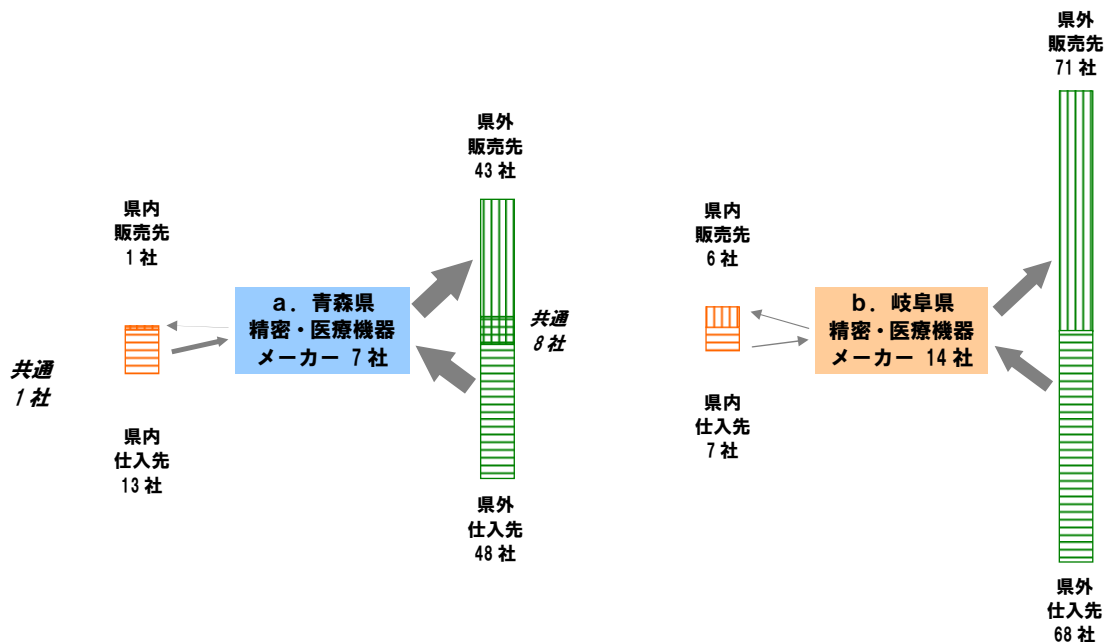


図 1 ターゲット企業群の取引状況

ターゲット企業 1 社あたりの取引先企業数および取引件数では仕入・販売とも青森県が岐阜県を上回っているが、取引先の傾向には両県のあいだで違いが見られる。

青森県の場合、販売先は県外が圧倒的に多く、県内企業は 1 社（全体の 2%）しか確認できなかった。逆に仕入先では県内の比率が高くなり、21%が青森県内の企業となっている。これに対して岐阜県では、取引先全体に占める県内企業の割合は、販売先で 8%、仕入先で 9%とほぼ同じであった。したがって、**ターゲット企業群と県内企業とのつながりは、青森県では仕入の側で強く、岐阜県では販売の側で強い**という結果になっている。

このほか、図 1 に関連して見られた両県の違いとしては、次の 2 点が指摘できる。

- ・青森県では、ターゲット企業群の販売先にも仕入先にもなっているような取引相手企業が県内に 1 社、県外に 8 社確認されたが、岐阜県ではこの種の企業が見られなかった。
- ・青森県では、複数のターゲット企業が同一の取引先と取引している事例が一部で確認されたが、岐阜県ではこの種の取引関係がほとんど見られなかった。

ここで仕入先について、都道府県別の主な割合を示すと図 2a, b のようになっている。

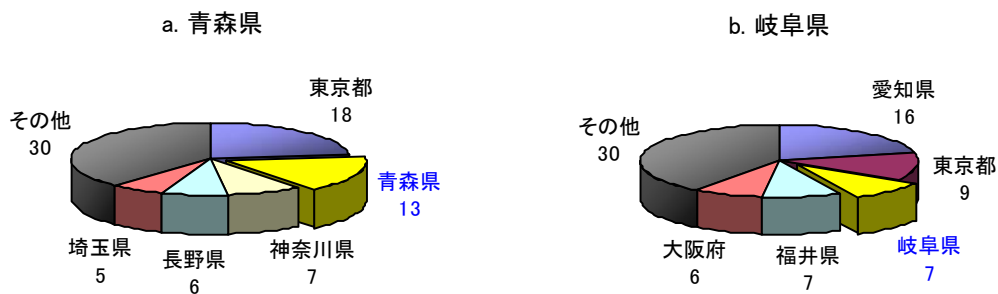


図 2 ターゲット企業群の主な一次仕入先所在地

両県を比較すると、岐阜県では愛知県や福井県など近隣の都道府県が上位に入っているのに対して、青森県では遠隔地の企業が仕入先の大部分を占めていることがわかる。

最後に、県内の一次仕入先企業について集計を行った結果を表 2 に示す（次ページ）。

県内一次仕入先の数で見ると、ターゲット企業数とは逆に、青森県のほうが岐阜県のほぼ倍となっている。ただし売上高合計で見た場合は両県の差はかなり小さい。

業種別では、青森県では一般機械器具製造業が比較的多いのに対し、岐阜県では目立って多い業種は認められなかった。このことは、青森県のターゲット企業に「光学機械レンズ製造」が多く、岐阜県では主業が多様であったこととも関係していると思われる。

表 2 ターゲット企業群の県内一次仕入先企業群

	青森県	岐阜県
企業数	13 社	7 社
売上高合計	24,763 百万円	20,438 百万円
従業員数合計	728 人	399 人
業種の主な内訳	一般機械器具製造(4 社) 上記以外の製造業(3 社)	金属製品製造(2 社) 上記以外の製造業(2 社)
	産業用電気機器卸(2 社) 上記以外の卸売業(3 社)	金属加工機器卸(2 社) 上記以外の卸売業(1 社)

※2012 年 2 月時点のデータに基づく; 売上高は推計値も含む

3. 二次取引先（仕入）の比較

ここでは、前節の分析で見つかった一次仕入先（県内・県外）企業のさらに仕入先を調べ、その中に含まれている県内企業を抽出する（対象は製造業者と卸売業者に限定する）。これにより、ターゲット企業群の県内二次仕入先の輪郭がわかり、県内における当該産業の裾野の広がりを見ることができる※2。

この分析結果を図 3a, b に示す（矢印の太さは一次仕入先 1 社あたりの取引件数）。

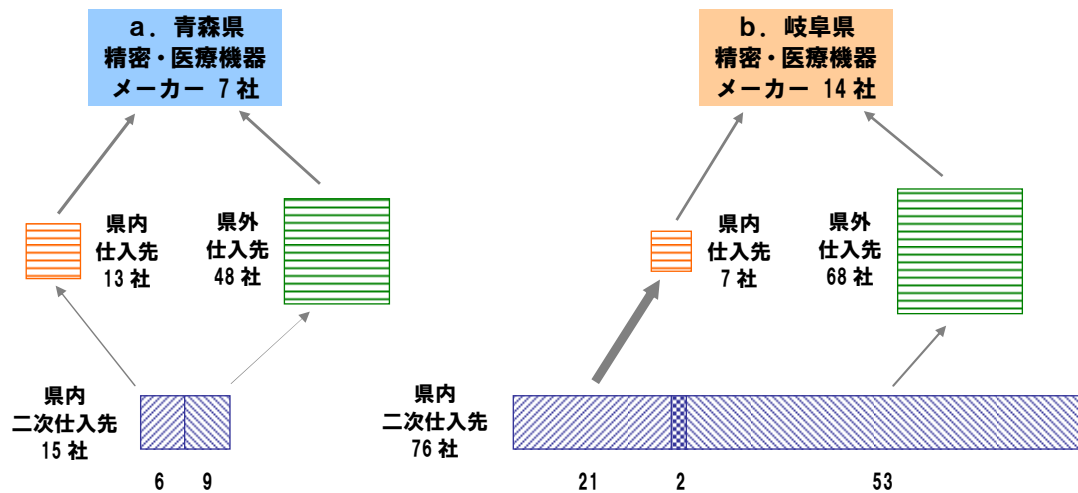


図 3 ターゲット企業群の県内における仕入構造

※2 厳密には、ここで抽出した二次仕入先企業がターゲット企業のサプライヤーになっているとは限らない。しかしながら、ターゲット企業のサプライヤーであれば必ずこの二次仕入先に含まれていることになる。つまり、県内における当該産業の裾野が、ここで示される企業群よりも広いということはある。

青森県では、確認できた二次仕入先は全部で 15 社であった。このうち 6 社は青森県内に
ある一次仕入先企業を得意先としており、残りの 9 社は県外の一次仕入先企業を得意先と
している。一次仕入先に含まれる県内企業と県外企業の両方を得意先としているような企
業は見つからなかった。

これに対して岐阜県では、二次仕入先は合計 76 社でかなり多い。このうち、県内の一次
仕入先企業を得意先としているのが全部で 23 社、県外の一次仕入先企業を得意先として
いるのが同じく 55 社である（両方に得意先を持つ 2 社を含む）。

一次仕入先と二次仕入先のあいだで行われている取引件数を一次取引先企業 1 社あたり
で計算すると、岐阜県の県内取引が特に活発であることがわかる（図中の矢印の太さによ
って表されている）。以上のことから、**精密・医療機器分野における産業の裾野は、青森県
よりも岐阜県のほうが広いと予想される。**

最後に、県内の二次仕入先企業について集計を行った結果を**表 3**に示す。

企業数に大きな開きがあるにもかかわらず、売上高合計は両県でかなり近い数字となっ
た。これは主として、青森県の二次サプライヤーに売上高 100 億円を超える大企業が 3 社
含まれていることによる。業種では、両県とも金属製品製造業が多く確認された。

表 3 ターゲット企業群の県内二次仕入先企業群

	青森県	岐阜県
企業数	15 社	76 社
売上高合計	181,621 百万円	188,167 百万円
従業員数合計	4,051 人	5,120 人
業種の主な内訳	金属製品製造(4 社) 電気機械器具製造(3 社) 上記以外の製造業(2 社)	金属製品製造(14 社) 一般機械器具製造(12 社) 上記以外の製造業(32 社)
	各種の卸売業(6 社)	鉄鋼・同加工品卸(4 社) 上記以外の卸売業者(14 社)

※2012 年 2 月時点のデータに基づく；売上高は推計値も含む

4. まとめと考察

前節までの結果から、精密・医療機器分野における青森県と岐阜県の取引構造の違いは次
のようにまとめられる。

・青森県では、ターゲット企業の取引相手は県外企業が中心であり、それも首都圏を始めとする遠隔地企業との取引が多い。県内の企業は、一次仕入先では一定の存在感を示しているが、二次仕入先としては一部の大企業を別にすればそれほど機能していない。

・岐阜県では、ターゲット企業の取引相手は県外企業である比率が高いが、近隣の県との取引が多い傾向にある。県内の企業は、一次仕入先としてはほとんど活躍していないが、二次仕入先まで見た場合には、かなりの数の企業が関わっていると予想される。

このように、青森県と岐阜県では、同じ精密・医療機器の分野でも、産業の取引構造に違いが見られる。この違いを生んでいる一つの要因としては、岐阜県の場合、名古屋を中心とする中部経済圏の中にあり、この地域内で県境を越えた取引が比較的行われやすいのに対し、青森県の場合は東北経済圏で完結できるような構造がないことが要因と思われる。

5. おわりに

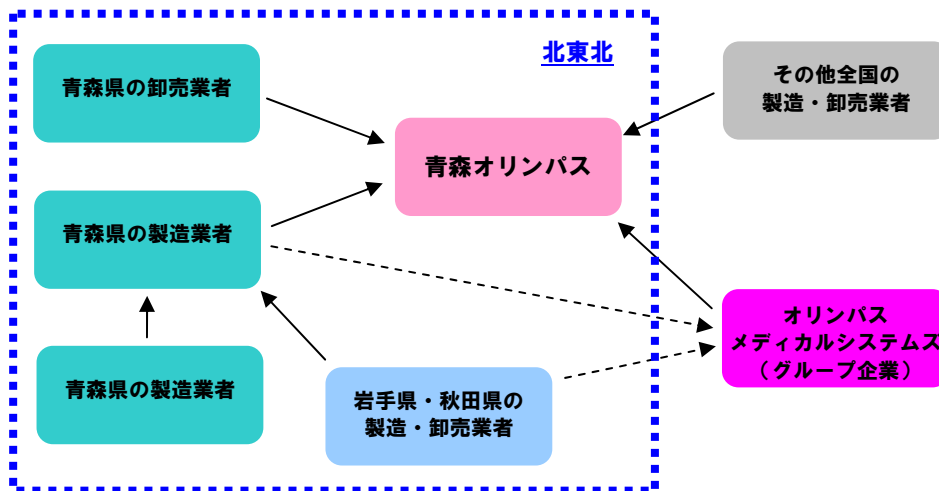
本レポートでは、精密・医療機器分野を例に、地域における企業の購買行動や取引構造の違いを分析した。同様の分析は、ほかの産業分野・ほかの地域についても当然行うことが可能であるし、特に二次仕入先の分析については、取引内容を1件ずつ確認することでより精度の高い考察を行うこともできる（発展事例を参照）。

特定の産業分野・特定の地域における取引構造の特性を把握しておくことは、産業振興や企業誘致においても基本的な重要性を持つと考えられる。本レポートで提示した手法は、その地域における企業間取引の実態を知り、これからの施策を考えていくために役立つものと期待される。

（上級客員研究員 有賀暢迪）

【発展事例】青森オリンパス（株）の青森県および北東北地域における仕入構造

下に掲げた図は、本文中でも触れた青森オリンパス(株)について、青森県だけでなく北東北地域までを対象として仕入構造を詳しく示したものである。この図では、取引内容を精査し、医療機器の生産に直接関わるとされる取引のみを示している。



青森オリンパスは、青森県の企業のほか、全国の製造・卸売業者や、グループ企業（実質的な親会社）のオリンパスメディカルシステムズから仕入を行っている。これら全国の企業やグループ企業の仕入先には、青森県の企業は確認できない。

また、青森県を除く北東北地域（岩手県・秋田県）では、ごく少数の企業が二次仕入先として見つかったのみであった。青森オリンパスは、青森県内の企業とはある程度のつながりを持っているが、近隣の都道府県の企業とはほとんどつながっていないことがこの図から見て取れる。

【参考】『青森ライフィノベーション戦略』にかかる
「医療機器関連産業取引構造分析調査業務」委託実績報告書

当レポートに関するデータ分析や産業調査分析を用いた提言、
コンサルティングをご希望のお客さまは、下記までご連絡ください。

【購入に関するお問い合わせ】

株式会社帝国データバンク 顧客サービス統括部 先端データ分析サービス課
北村慎也
Tel：03-5775-1092

弊社が発行する経営情報誌、「TDB REPORT」をご購読いただきますと、
今回の発表資料で使用した図表・グラフが
弊社サイト「TDB REPORT online」から無料でダウンロードできます。
執筆、研究、プレゼンテーションなどにぜひご活用ください。

TDB REPORT の年間・半年購読者様はダウンロード方法について
ご案内致しますので、お手数ですが下記までご連絡ください。

【TDB REPORT に関するお問い合わせ】

株式会社帝国データバンク 顧客サービス統括部 情報企画課
TEL03-5775-3163

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。報道目的以外の利用につきましては、著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および無断引用を固く禁じます。