

メーカー別 売上金額・粗利額・粗利率 傾向分析レポート

1. 分析の概要

使用テーブルとJOIN条件

項目	内容
メインテーブル	受注データ
JOINテーブル	メーカーマスタ
JOIN条件	受注データ.メーカーID = メーカーマスタ.メーカーID (LEFT JOIN)
GROUP BY	メーカーID・メーカー名・国・主要カテゴリ
数値変換	TRYTONUMBER関数による安全な数値変換

集計対象メーカー総数

21メーカー (5カ国・4カテゴリ)

各指標の計算方法

指標	計算式	具体例 (メーカー022)
売上金額合計	SUM(売上金額_円)	246,559,056円 ≒ 24,655.9万円
粗利額合計	SUM(粗利額_円)	45,596,911円 ≒ 4,559.7万円
粗利率 (%)	$SUM(粗利額_円) \div SUM(売上金額_円) \times 100$	$45,596,911 \div 246,559,056 \times 100 \equiv$ 18.49%

粗利率の定義: 売上金額に対して粗利 (売上金額 - 原価金額) が占める割合。値が高いほど収益性が高いことを示す。ゼロ除算を防ぐためNULLIF関数を使用。

2. 売上金額ランキング TOP5

順位	メーカー名	国	カテゴリ	売上金額 (万円)	粗利額 (万円)	粗利率 (%)
1位	メーカー022	日本	金属部品	24,655.9	4,559.7	18.49%
2位	メーカー003	中国	機械部品	23,905.1	4,386.1	18.35%
3位	メーカー006	台湾	金属部品	19,322.7	3,520.1	18.22%
4位	メーカー014	日本	機械部品	15,924.9	2,932.7	18.42%
5位	メーカー029	日本	機械部品	15,496.6	2,864.1	18.48%

TOP5の売上合計は **99,305.2万円** (全体220,555.6万円の約**45.0%**) を占め、上位集中が顕著です。

3. 全体的な特徴

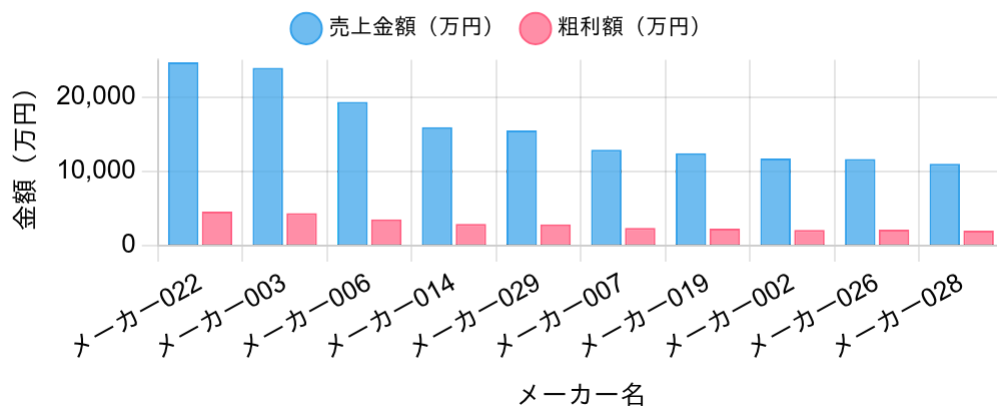
粗利率の分布範囲

指標	メーカー名	国	カテゴリ	粗利率
最高粗利率	メーカー025	台湾	樹脂部品	18.74%
最低粗利率	メーカー027	台湾	機械部品	17.36%
差分	—	—	—	1.38ポイント

粗利率の均一性についての考察

全21メーカーの粗利率は17.36%~18.74%の範囲に収まっており、最大差はわずか1.38ポイントです。これは非常に均一な粗利率構造を示しており、メーカー間で価格設定や仕入れ条件がほぼ標準化されていることを示唆します。業界全体として一定の利益水準が維持されている一方、個別交渉による粗利率改善の余地が限定的である可能性もあります。

メーカー別 売上金額・粗利額 TOP10 (単位：万円)



4. 国別売上傾向

国別集計表

国	メーカー数	売上金額合計 (万円)	粗利額合計 (万円)	粗利率 (%)
日本	7社	96,031.6	17,702.8	18.43%
台湾	5社	37,803.1	6,919.2	18.30%
中国	3社	36,679.4	6,664.1	18.17%
韓国	3社	25,273.5	4,620.5	18.28%
ベトナム	3社	24,768.1	4,560.0	18.41%
合計	21社	220,555.7	40,466.6	18.35%

日本メーカーの売上シェア

日本メーカーの売上合計 96,031.6万円 ÷ 全体 220,555.7万円 × 100 = 約43.54%
 日本メーカーは全体の約4割強を占め、圧倒的な首位です。

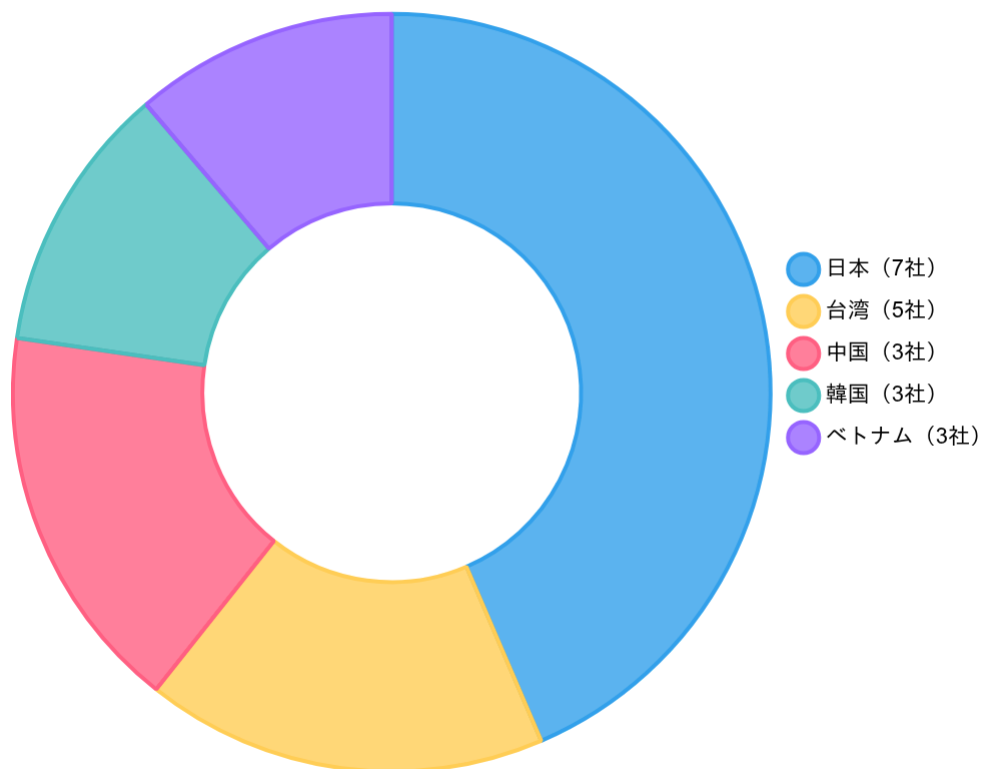
1社あたりの平均売上

国	1社あたり平均売上 (万円)
日本	13,718.8
中国	12,226.5

国	1社あたり平均売上（万円）
韓国	8,424.5
ベトナム	8,256.0
台湾	7,560.6

日本は1社あたり平均売上が最も高く（13,718.8万円）、中国（12,226.5万円）がそれに続きます。台湾はメーカー数が5社と多いものの、1社あたりの平均売上は7,560.6万円と最も低く、規模の小さいメーカーが多いことが示唆されます。

国別 売上金額シェア



5. カテゴリ別売上傾向

カテゴリ別集計表

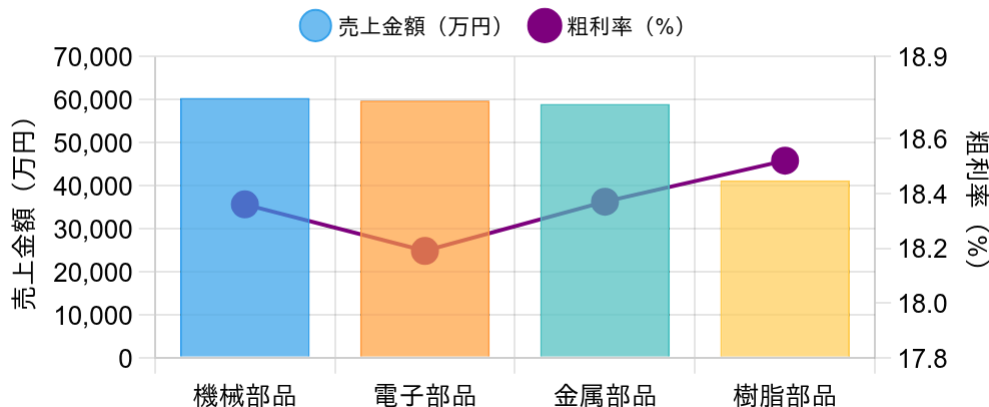
カテゴリ	メーカー数	売上金額合計（万円）	粗利額合計（万円）	粗利率（%）
機械部品	5社	60,450.9	11,099.8	18.36%
電子部品	7社	59,810.1	10,881.1	18.19%
金属部品	4社	59,009.4	10,839.3	18.37%
樹脂部品	5社	41,285.2	7,646.2	18.52%
合計	21社	220,555.6	40,466.4	18.35%

売上規模と粗利率の関係についての考察

4カテゴリの売上規模は機械部品（60,450.9万円）・電子部品（59,810.1万円）・金属部品（59,009.4万円）がほぼ拮抗しており、樹脂部品（41,285.2万円）がやや小規模です。

一方、粗利率は樹脂部品が18.52%と最高であり、売上規模が最小のカテゴリが最も高い収益性を示しています。逆に電子部品は7社と最多メーカー数を抱えながら粗利率18.19%と最低です。これは「売上規模が大きい＝粗利率が高い」という単純な相関はなく、カテゴリの競争環境や製品特性が粗利率に影響していることを示唆します。樹脂部品は競合が少なく価格優位性を保ちやすい可能性があります。

カテゴリ別 売上金額と粗利率の比較



6. まとめと注目ポイント

売上規模の格差（最大メーカーと最小メーカーの倍率）

- 最大：メーカー022（日本・金属部品）24,655.9万円
- 最小：メーカー027（台湾・機械部品）2,210.8万円
- 倍率：約11.15倍

売上規模には11倍超の格差が存在します。上位5メーカーで全体の約45%を占めており、特定メーカーへの依存度が高い構造です。メーカー022・003・006の上位3社だけで全体の約31%を占めており、これらのメーカーとの取引関係の維持・強化が事業継続上の重要課題です。

粗利率の均一性とその示唆

全21メーカーの粗利率は17.36%～18.74%の範囲に収まり、差はわずか1.38ポイントです。この均一性は、業界全体で標準的な価格・仕入れ条件が形成されていることを示します。一方で、最低粗利率のメーカー027（17.36%）と最高のメーカー025（18.74%）の差は交渉余地として存在します。粗利率が18%を下回るメーカー（メーカー027・015・009・004）は価格交渉や仕入れ条件見直しの優先候補です。

国別シェアの偏りと1社あたり平均売上の比較

日本メーカーが全体の43.54%を占め、圧倒的な首位です。しかし1社あたり平均売上では日本（13,718.8万円）と中国（12,226.5万円）が突出しており、台湾（7,560.6万円）・韓国（8,424.5万円）・ベトナム（8,256.0万円）は相対的に小規模です。中国は3社で日本（7社）に匹敵する1社あたり売上を持ち、効率的な取引先として注目に値します。

カテゴリ別の規模と収益性のトレードオフ

機械部品・電子部品・金属部品の3カテゴリは売上規模がほぼ拮抗（約6億円前後）していますが、粗利率は金属部品（18.37%）＞機械部品（18.36%）＞電子部品（18.19%）の順です。樹脂部品は売上規模が最小（41,285.2万円）ながら粗利率が最高（18.52%）であり、規模拡大による収益性向上の余地が最も大きいカテゴリです。

7. アクションアイテム

優先度	アクション	根拠
高	上位3メーカー（022・003・006）との長期契約・関係強化	上位3社で全体売上の約31%（68,883.7万円）を占め、取引停止リスクが事業に直結する

優先度	アクション	根拠
高	樹脂部品カテゴリの取扱拡大（新規メーカー開拓・既存メーカーとの取引量増加）	粗利率最高（18.52%）かつ売上規模が最小（41,285.2万円）で拡大余地が最大
中	粗利率18%未満メーカー（027・015・009・004）への価格交渉・仕入れ条件見直し	4メーカーの粗利率は17.36%～17.92%と全体平均（18.35%）を下回り、改善余地あり
中	受注件数が少ないが高単価の可能性があるメーカー（030・021）の深掘り分析	メーカー030（173件・10,562.1万円）・021（160件・10,296.3万円）は件数少ないが高単価で効率的
低	台湾メーカー（5社・1社平均7,560.6万円）の取引効率化・集約検討	5社中最低平均売上で管理コスト分散リスクあり。上位メーカー（006・023）への集中も選択肢