

卸・商社の AI活用レポート 2026

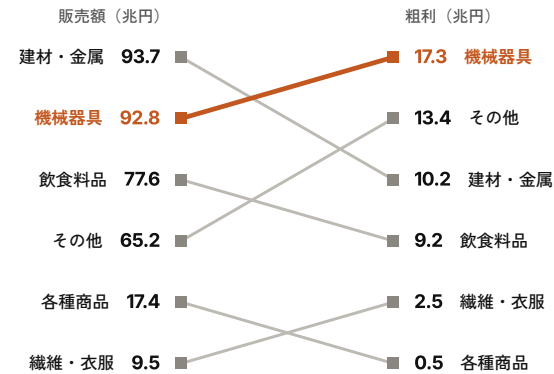
取引の6割は今も電話とFAX。
見積と受発注で、いま何が起きているか。

2026年10月

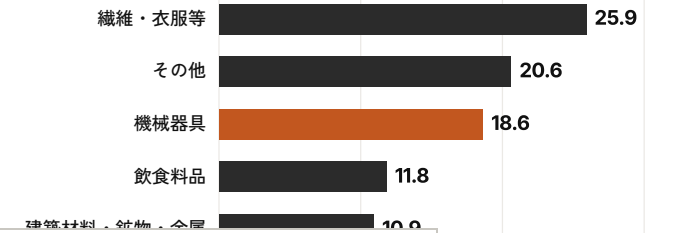
著者 古野光太郎（株式会社TechWorker 代表取締役）

ソクミツAI（運営：株式会社TechWorker）

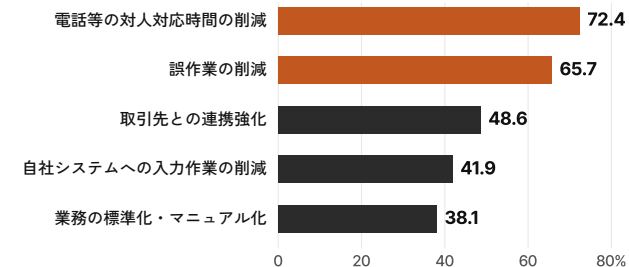
図表 1-1 販売額と粗利で順位が入れ替わる



図表 1-2 業種別の粗利率



図表 2-4 電子受発注を入れた電材卸が感じている効果



この資料の要点

卸の取引の約6割は今も電話・FAXで届き、単価は動き続け、品番への読み替えは人に残っている。届いた依頼を速く正しく見積にできることが、卸・商社の粗利を守る。

起きていること	数字	卸・商社にとっての意味	詳しく
粗利は機械器具卸が最大	17.3兆円 機械器具卸の粗利（2024）	販売額の1位は建材・金属の卸。粗利で並べると機械器具卸が1位で、粗利率は18.6%。見積の1行ごとの単価が利益を決める	p.5
取引の6割は電話・FAX	約191兆円 EC以外で動く卸の取引（2024）	電子化は食品・日用品から進んだ。電材卸の受注の側の電子化は41.7%で、依頼は人が読んで打ち込んでいる	p.7
読み替えが人に残る	59.2% 取り違えでミスをした電材卸	「昨日のあれ」を品番に直す仕事は担当者に付いている。悩みの1位は仕入単価の上昇35.0%で、単価を保つ手間も増える	p.12
AIは測ってから選ぶ	24%＋65% 読み取りAIの初期設定と調整の分	公開事例は見積・需要予測・物流に集まる。読み取りAIは初期設定と調整後を分けて聞き、自社の過去の注文で測る	p.17

卸・商社の AI活用レポート 2026

第1～4章で市況とAIの使われ方を、
第5章でその答えと始め方を。

目次

01	市場の大きさと電子化	p.4
02	経営の悩みと現場	p.9
03	AIが使われている仕事	p.14
04	米国の先行例	p.19
05	卸・商社への答え	p.22

数字はすべて原本で確かめ、時点と出所を添えた。出典の一覧は p.27。

01

市場の大きさと電子化

どこにお金流れ、どこまで電子化されたか

01 市場の大きさと電子化

02 経営の悩みと現場

03 AIが使われている仕事

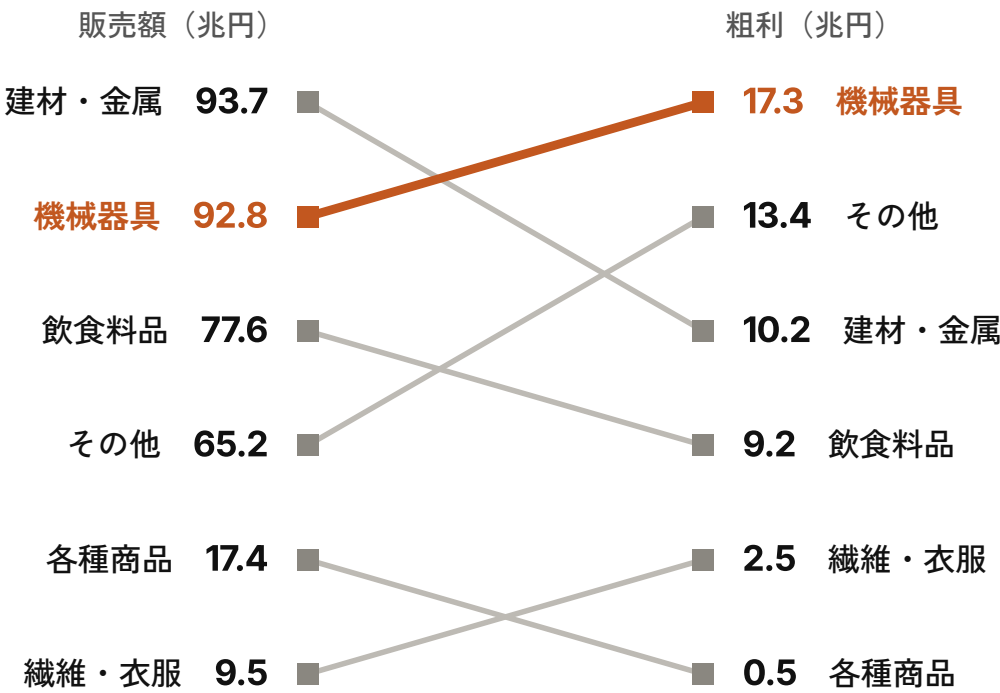
04 米国の先行例

05 卸・商社への答え

販売額では建材・金属の卸が1位だが、粗利で並べ直すと機械器具卸が17.3兆円で1位になる

図表 1-1 販売額と粗利で順位が入れ替わる

兆円、2024年。建材・金属＝建築材料、鉱物・金属材料等の卸。各種商品＝総合商社など



卸・商社にとっての意味

粗利の大きさで見る

AIを入れる場所は、販売額より粗利の大きさが目安になる

電材・機械工具はこの分類

電設資材（電線・配線器具・照明）や機械工具の卸が入る

1行ごとに粗利が動く

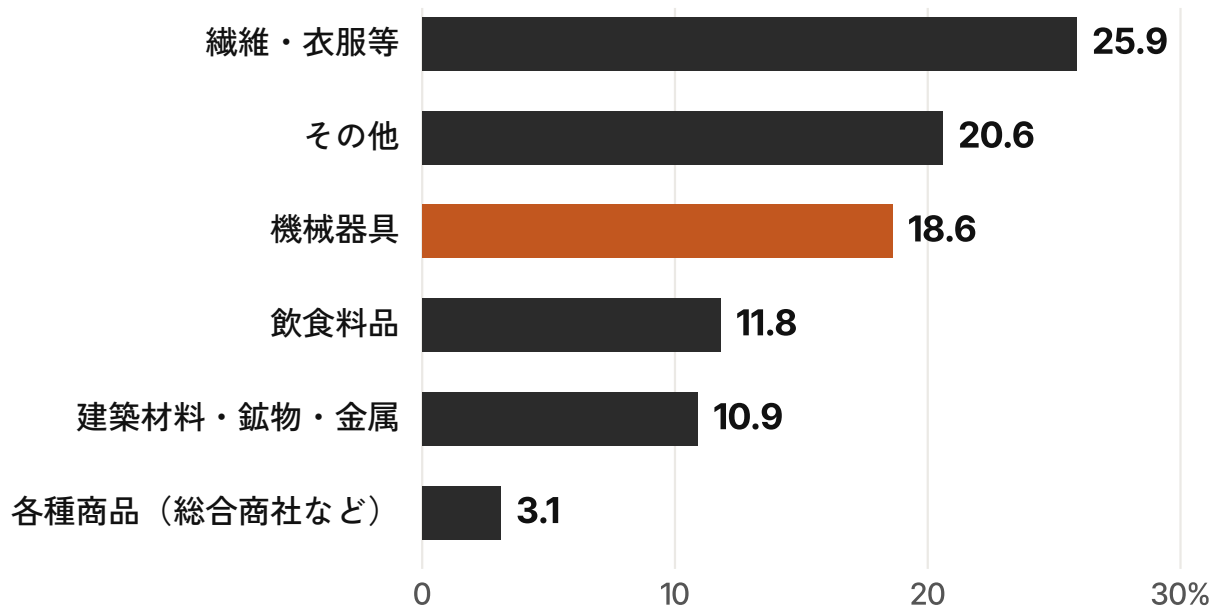
掛率と物件ごとの特値で値段が決まる

出所：総務省・経済産業省「2025年経済構造実態調査 二次集計」表Ⅰ－5（2024年、法人企業を主な業種で分類）。粗利＝年間商品販売額－商品売上原価

機械器具卸の粗利率は18.6%で、 建材・金属の卸や総合商社を上回る

図表 1-2 業種別の粗利率

％、2024年



卸・商社にとっての意味

1行の単価が利益を決める

粗利率が高い分、掛率や特値の当て間違いがそのまま利益に影響く

値段の決め方が複雑

定価・掛率・特値の組み合わせは得意先ごとに違い、担当者が覚えている

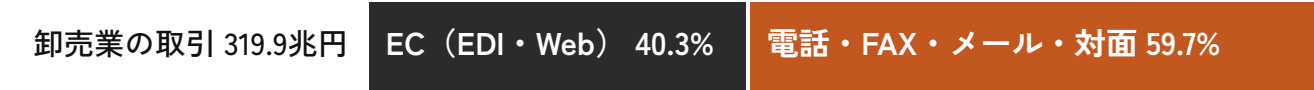
見積の正しさが競争力になる

早く出すだけでなく、正しい単価で出せることが粗利を守る

卸売業の取引の約6割、191兆円は、 今も電話・FAX・メール・対面で動いている

図表 1-3 卸売業の取引の内訳

2024年、総売上高319.9兆円



■ EC (EDI・Web) 128.9兆円 ■ 電話・FAX・メール・対面 191.0兆円

40.3%

卸売業のEC化率

2024年

約191兆円

EC以外で動く取引

総売上高からECを引いて計算

卸・商社にとっての意味

電子化は食品・日用品から

大手スーパーを中心に「流通BMS」というEDIの標準化が進み、EC化率を押し上げた

残りは人が受けて読む

電話・FAX・メールで届く依頼は、担当者が読んで販売管理に打ち込んでいる

入口は変わりにくい

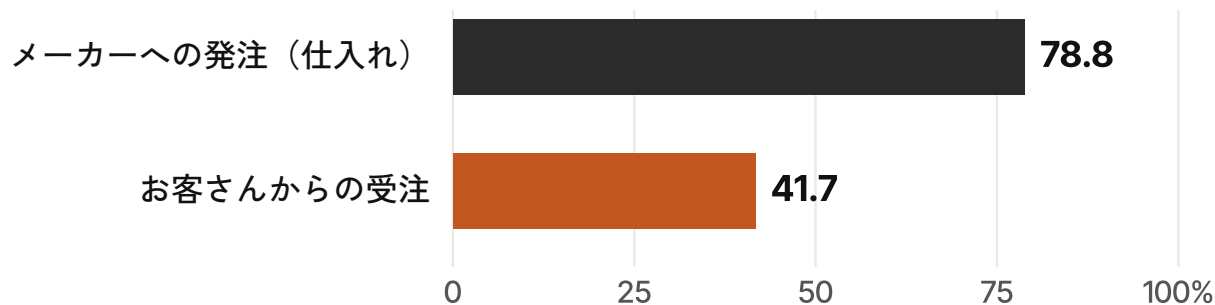
お客さんに発注の仕方を変えてもらうのは難しく、届いた形のまま受ける仕組みが要る

出所：経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」（2025年8月）。BtoB-EC 128兆8,684億円、EC化率40.3%。EC以外は総売上高（法人企業統計）からECを引いて計算
ソクミツAI（運営：株式会社TechWorker）

電材卸の電子化は、仕入れの側が78.8%に対し、 お客さんからの受注の側は41.7%にとどまる

図表 1-4 電材卸の電子受発注の対応率

％、n=132（全日本電設資材卸業協同組合連合会の会員718社に配付）



41.7%

お客さんからの受注の電子化

仕入れの側は78.8%

38.5%

対応する予定がない理由の1位

取引先との事情（価格交渉・信頼関係など）、31社の回答

卸・商社にとっての意味

仕入れはメーカーのEDIに乗れる

メーカーが用意したWeb-EDIを使えば、発注の側は電子化できる

受注は相手ごとに事情が違う

工事店や工場ごとに注文の出し方が違い、1つの仕組みにそろえにくい

届いた形のまま受ける

お客さんに出し方を変えてもらうより、受けた側で読んで直す方が進めやすい

02

経営の悩みと現場

経営者は何に悩み、見積と受注の現場で何が起きているか

01 市場の大きさと電子化

02 経営の悩みと現場

03 AIが使われている仕事

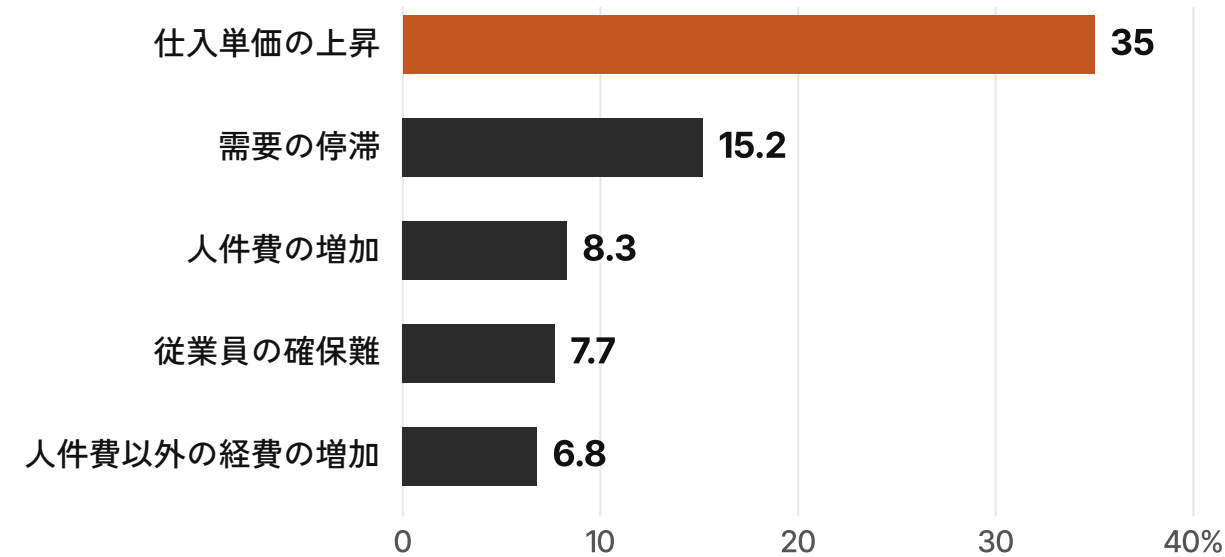
04 米国の先行例

05 卸・商社への答え

卸の経営の悩みの1位は仕入単価の上昇で35.0%、 値上げの時期は見積の単価を保つ手間が増える

図表 2-1 卸売業の経営上の問題点

1位に挙げた企業の割合、%



卸・商社にとっての意味

機械器具では人手が2位

機械器具の卸に限ると、確保難が14.1%で2位

値上げは売値に乘せられている

売上単価DIは卸売業が52.2で、製造業の37.0、小売業の1.9より高い

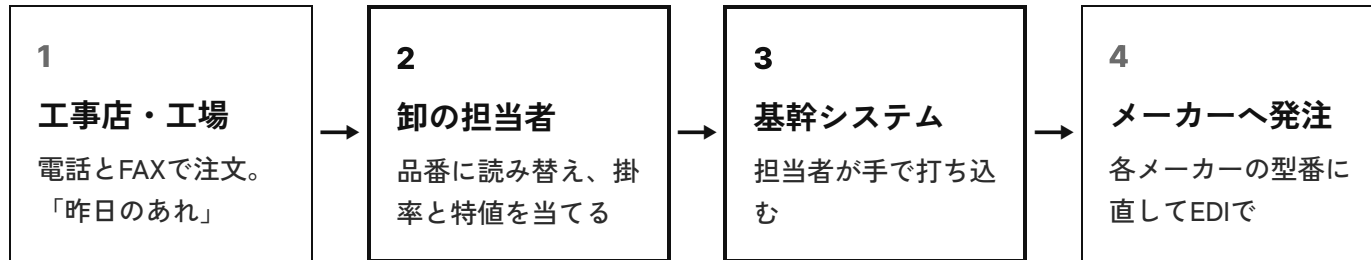
古い単価の見積が粗利を削る

改定前の見積や期限切れの特値のまま受注すると、粗利が減る

従業員400人ほどの電材卸では、月約2万件の受注の6割が電話とFAXで届き、担当者が品番に読み替えている

図表 2-2 ある電材卸の受注の流れ

報告書の聞き取りから



太い枠は、担当者の手で行う工程

約2万件

1か月の受注

約6割

電話とFAXで届く分（約1万2千件）

卸・商社にとっての意味

読み替えは人の仕事

「昨日のあれ」のような言い方を品番に直し、掛率と特値を当てる

打ち込みも人の仕事

読み替えた行を、担当者が基幹システムに手で行入る

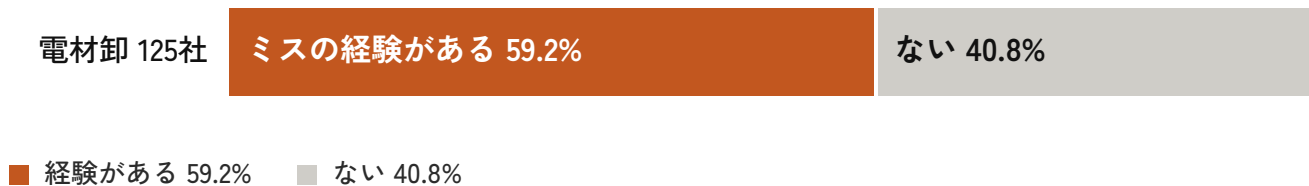
発注の側でも直す

自社の品番とメーカーの品番が違い、発注用の品番に手で直す卸もある

電材卸の59.2%が、品種の取り違えで出荷・納品のミスをした経験がある

図表 2-3 品種の認識違いで出荷・納品ミスをした経験

電材卸 125社中74社



「昨日のあれ」という言い方が通じるのは、問屋の技術力だ。

聞き取りに答えた工事店の話（中小企業庁 2022）

卸・商社にとっての意味

言葉を品番に翻訳する仕事

問屋の側では、現場の言葉を品番に直す作業が発注業務の多くを占める

画面を用意しても電話に戻る

プルダウンで選ぶ発注画面を用意しても、電話の方が早いと言われ、使われなかった

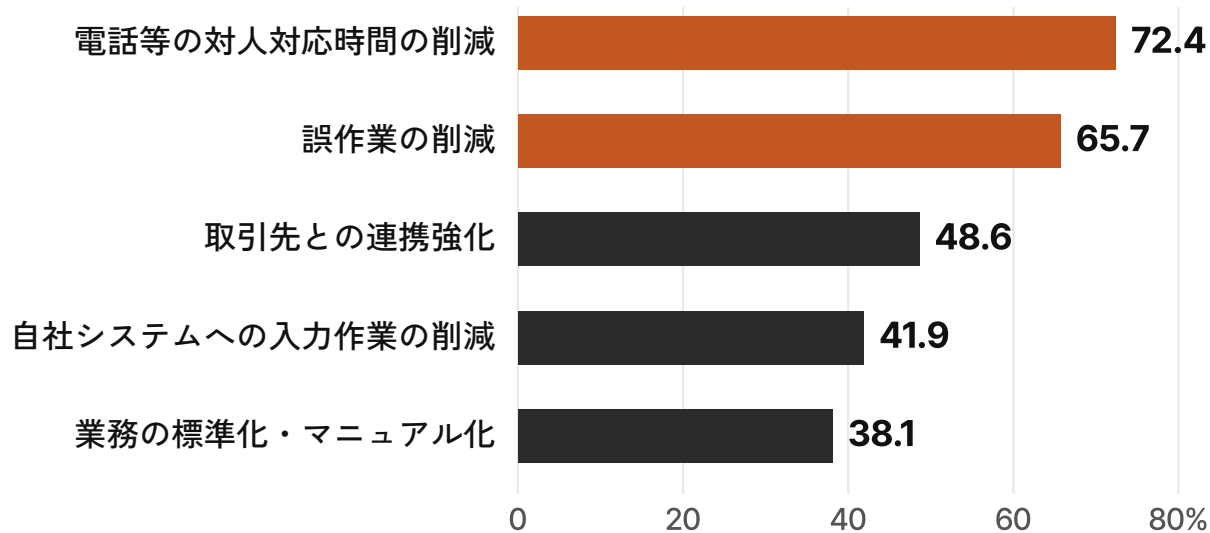
取り違えは出荷の後にわかる

読み替えの誤りは、返品や再出荷の手間と信用の低下につながる

電子受発注を入れた電材卸は、効果に 電話対応の時間の削減と誤作業の削減を挙げる

図表 2-4 電子受発注を入れた電材卸が感じている効果

複数回答、%、n=105



卸・商社にとっての意味

効くのは電話と取り違え

1位は電話等の対人対応時間の削減72.4%、2位は誤作業の削減65.7%

時間を測った数字ではない

回答者の実感で、何時間減ったかは示されていない

会社ごとに事情は違う

注文の8割がメールかLINEで、手入力は大きな負荷でないと答えた電材卸もある

03

AIが使われている仕事

AIはどの仕事で使われ、数字はどう読めばよいか

01 市場の大きさと電子化

02 経営の悩みと現場

03 AIが使われている仕事

04 米国の先行例

05 卸・商社への答え

卸・商社自身が数字つきで公開したAIの事例は、 受発注・見積、需要予測、物流に集まっている

図表 3-1 卸の仕事ごとのAIの公開事例

卸・商社自身が数字つきで公開した物。2026年10月18日時点の調べ

仕事	数字つきの公開事例	主な事例
受発注・見積	あり	トラスコ中山：見積の自動回答「即答名人」。自動化率30.5%（2025年12月末）／イシグロ：注文書を読むAIを受注入力に導入（2026年8月）
需要予測と在庫	あり	伊藤忠商事×日本アクセス：AIの需要予測と発注の最適化を全国に拡大／ヤマエ久野：発注業務 約3時間→約1時間半
物流	あり	PALTAC：バラピッキングの生産性が従来の2倍／三菱食品：配送のトラック台数を約30%減らせると試算
問い合わせ対応	少ない	トラスコ中山の「即答名人」が価格と納期の問い合わせにも答える。ほかは見つからなかった
営業支援	少ない	住友商事：Microsoft 365 Copilot を全社導入、月1万560時間を削減。受注への影響は示していない
与信・請求	国内なし	日本の卸・商社の数字つきの事例は見つからなかった。米国では請求書の96%を人手なしで処理した例

見積では、トラスコ中山が見積の自動化率を30.5%まで上げている

図表 3-2 卸・商社が公開したAIの数字

各社の発表・報道の値。物差しが違うので、並べて比べる物ではない

30.5%

トラスコ中山の見積の自動化率

2025年12月末。見積依頼のWeb化率は49.4%

2倍

PALTACのバラピッキングの生産性

従来比、2020年10月以降

約50%

ヤマエ久野の発注業務の時間の削減

約3時間→約1時間半（稼働2か月時点）

約30%

三菱食品のトラック台数の削減

AIによる発注最適化の試算

卸・商社にとっての意味

特別な条件は人が答える

トラスコ中山でも、特別な取引条件の見積は担当者が答えている

定番品はEDIや通販で片付く

AIが役に立つのは、書き方が揺れる依頼、取り寄せ品、掛率や特値が絡む見積

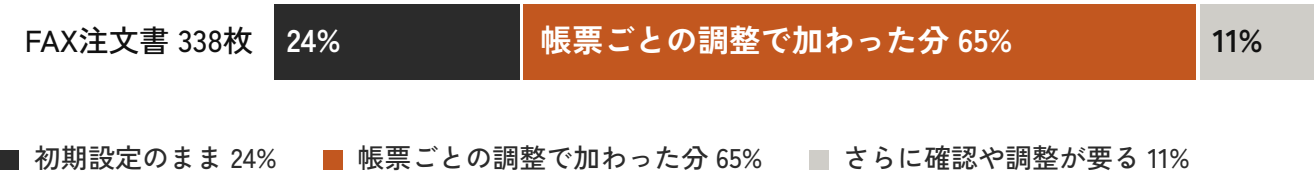
食品・日用品は予測と物流から

品目が多く毎日発注する卸は、需要予測と倉庫で先に数字が出ている

注文書を読むAIは、初期設定のままでは24%。 帳票ごとの調整で65%が加わり、合わせて約9割になる

図表 3-3 公開された実証：食品メーカーのFAX注文書338枚

85種類の帳票のうち52種類を検証



100点が取れないので先に進めない。95点でも、残りの5点を考えると投資に見合うか微妙だ。

FAXの読み取りを検討した電材卸の話（中小企業庁 2022）

卸・商社にとっての意味

初期設定と調整後を分けて聞く

約9割のうち65ポイント分は、帳票ごとの調整で生まれている

約9割は検証した範囲の数字

33種類の帳票は対象外。1件約11分→約5分は導入前の試算

間違いを見つける手順が先

正しく読める割合が何%でも、間違いは残る。人が確かめて直す手順があれば、95点でも使える

読み取りAIを選ぶときは、デモで見た数字でなく、 自社の過去の注文で測った数字で決める

図表 3-4 読み取りAIを選ぶときの4つの物差し

01 自社の過去の注文で測る

カタログやデモの数字は参考にとどめ、自社に届いた依頼を20～30件ほど用意して読ませる

02 初期設定と調整後に分けて記録する

調整を誰がやるか、何日かかるか、追加の費用がかかるかも聞く

03 人が承認してから登録する

AIが作るのは下書きまで。迷った行に印がつくかを確かめる

04 読み取りの先まで含めて時間を測る

品番への読み替え、単価の当てはめ、販売管理への登録までを通した時間で、今のやり方と比べる

04

米国の先行例

米国の電材卸は、見積のAIで何を変えたか

01 市場の大きさと電子化

02 経営の悩みと現場

03 AIが使われている仕事

04 米国の先行例

05 卸・商社への答え

米国の大手電材卸 Rexel USA は、見積のAIを入れ、 見積の時間を28%減らし、入札の数を7.5%増やした

図表 4-1 Rexel USA が Parspec を全地域に入れたあとの変化

利用者1,000人超、見積は月7,500件超

-28%

見積にかかる時間

-52%

提出図書の準備時間

+7.5%

会社全体の入札の数

Parspec

物件の仕様書や図面から部材表を作り、見積と提出
図書をまとめる。2025年7月に2,000万ドルを調達

Canals

手書きのメモ、写真、電話の注文、PDF、表計算を
販売管理の行に直す。2026年5月に3,500万ドルを調
達、顧客は100社を超える卸

卸・商社にとっての意味

大手卸が自ら数字を語る

数字を話したのは Rexel USA の上級副社長（業界誌 tED）

速く返すと仕事が増える

見積の時間が減った分、出せた入札の数が増えた

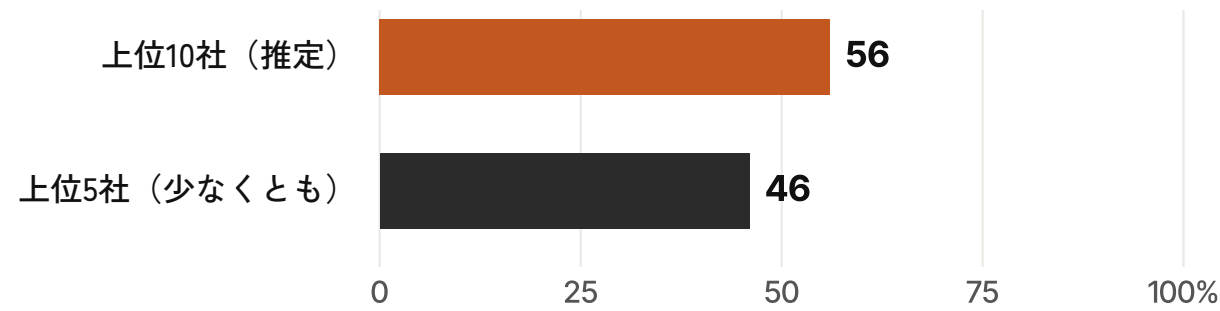
承認は担当者

Canals でも、AIが作った見積や注文は担当者が承認してか
ら販売管理に入れる

米国は上位10社で売上の56%を占め、日本は地域ごとの中堅の卸が多い

図表 4-2 米国の電材卸の売上に占める上位の割合

%、2026年8月の推計



卸・商社にとっての意味

米国は大手1社で数百拠点
大手に入れば一度に数百の拠点到る

日本は1社ずつ測る
地域ごとの中堅の卸が多く、各社が自社の注文で数字を出していく進め方になる

中堅でも結果は出ている
Kirby Risk では、丸1日かかっていた100行超の見積を20分で返した例がある

出所：EC&M「2026's Top Electrical Distributors」（2026年8月、Electrical Wholesaling の推計）、Canals 事例「Kirby Risk」
ソクミツAI（運営：株式会社TechWorker）

05

卸・商社への答え

まず何を測り、どう始めるか

01 市場の大きさと電子化

02 経営の悩みと現場

03 AIが使われている仕事

04 米国の先行例

05 卸・商社への答え

電子化の遅れ・単価の変動・読み替えの手間は、どれも届いた依頼を速く正しく見積にする力に行き着く

図表 5-1 3つの事実と、卸に求められること

この資料の第1～4章のまとめ

この資料の事実	数字	卸・商社に求められること
入口は変わらない	約6割	卸の取引は今も電話・FAX・メール・対面。届いた形のまま受ける
単価が動く	35.0%	悩みの1位は仕入単価の上昇。掛率と特値を正しく当てる
読み替えが人に残る	59.2%	電材卸が品種の取り違えを経験。迷う行を人が確かめる

行き着く先：届いた依頼を、速く、正しく見積にする力

卸・商社にとっての意味

早く返すと、仕事が増える

米国の Rexel USA では、見積の時間が28%減り、入札の数が7.5%増えた

正しさは粗利を守る

機械器具卸の粗利は17.3兆円。1行の単価の誤りがそのまま利益に響く

小さく測ってから広げる

自社の過去の依頼20～30件で、今の時間とAIの結果を比べる

最初の2～4週間で、今の手間を数え、 同じ依頼でAIを試し、結果を並べて比べる

図表 5-2 小さく測る7つの手順

得られた数字は、販売管理や読み取りの会社と話すときの比べる材料にもなる

1	2	3	4	5	6	7
対象を1つに絞る 「FAXで届く工事店からの見積依頼」のように、届き方と相手を決める	過去の依頼を20～30件集める 手書き、略称、写真、表計算など、よく来る形をまぜる	今の時間を工程ごとに測る 受付、品番への読み替え、単価の当てはめ、登録、確認と修正	候補のAIに同じ依頼を通す 初期設定のままの結果と、調整した後の結果を分けて残す	誰が承認するかを決める 迷う行に印がつくか、承認した記録が残るかを確かめる	2週間ほど並べて動かす 品番の一致率、直した行の数、1件あたりの時間を、3の数字と比べる	数字を見てから決める 広げるか、やめるか。広げるなら別の営業所や品目を足す

ソクミツAI は、届いた依頼を品番と単価の候補に直し、迷う行に印を付けた見積の下書きにする

図表 5-3 市況の事実と、ソクミツAI の対応

販売管理・FAX・お客さんとのやり取りは今のまま使う

市況の事実	見積で起きること	ソクミツAI がすること
入口は電話・FAX	FAX・メール・Excel がまざる	届いた形のまま受けて、御社の品 番に直す
単価が動く	掛率と特値の当て直 しが増える	得意先ごとの掛率と特値で、単価 の候補を出す
読み替えが人に 残る	得意先の言い方を知 る人に集まる	迷う行に印を付け、直した分だけ 言い方を覚える
販売管理は変え ない	入れ直しの手間が 出る	承認した見積を、いまの販売管理 に取り込むファイルで出す

出所：ソクミツAI の提供内容（2026年10月時点）
ソクミツAI（運営：株式会社TechWorker）

ソクミツAI

届いた依頼 / 第2工場 ライン増設用 消耗品 見積依頼 ● 作業中 今日まで 17:30

CSV・Excel を出す 見積を承認する 5 田中 ▼

第2工場 ライン増設用 消耗品

🔗 FAX 2026-10-28 12:23 (2ページ) (2)

同 株式会社岡田製作所 2026/10/28 (水) 12:23
送り元: FAX 044-711-xxxx
宛先: 中央機工商事株式会社

見積を付けて返信 承認後に使えます 原本を保存

1 / 2 株式会社岡田製作所 FAX 044-711-xxxx 2026/10/28 P.1/2

中央機工商事株式会社 御中 2026-10-28
株式会社岡田製作所
TEL/FAX 044-711-xxxx

No.	品名・規格	数量	単位
1	SUSボルト 8-30 x100本	100	本
2	ベアリング 6204ZZ x10ヶ	10	個
3	エンドミル 10φ x2本	2	本
4	緑テープ 50巾 x30巻	30	巻
5	手袋 ニトリル M x10箱	10	箱
6	結束バンド 200 x5袋	5	袋
7	Vベルト B-52 x6本	6	本
8	ワンタッチ継手 8φ x20個	20	個
9	切削油 水溶性 20L		

☐ 1 SUSボルト 8-30 x100本 いつもの 定価なし 過去の価格 原本 外す

	単位	在庫	数量	単価	合計
HB-S830 六角ボルト SUS304 M8x30 大...	本	在庫	100	¥32 / 本 得意先単価	¥3,200

☐ 2 ベアリング 6204ZZ x10ヶ 型番一致 過去の価格 原本 外す

	単位	在庫	数量	単価	合計
BR-6204 深溝玉軸受 6204ZZ 20x47x14...	個	在庫	10	¥420 / 個 得意先単価	¥4,200

☐ 3 エンドミル 10φ x2本 候補から選ぶ 過去の価格 原本 外す

🔍 品目を探す

☐ EM-C2-10
超硬スクエアエンドミル 2枚刃 φ10 ホクト工具
岡田製作所で前に2回（最後 9/12）

☐ EM-H4-10
ハイスエンドミル 4枚刃 φ10 ホクト工具
品名の重なり。ハイスの4枚刃

☐ DR-S-10
ストレートドリル φ10.0 ハイス ホクト工具
寸法の部分一致（10）。ドリル

この行を別途お見積りにする

☐ 4 緑テープ 50巾 x30巻 候補から選ぶ 過去の価格 原本 外す

承認まであと 5 項目: 得意先の確認・△x? 9行・単価の空欄 8行・未承認 14行・行1: 担当の確認が必要です

後で見える CSV・Excel を出す 見積を承認する 5

見積の下書きの画面。全行を確かめて担当者が承認するまで、取引先には出さない

25

御社の見積1～3件で、60分の実演（無料）

図表 5-4 実演から使い始めるまで

60分・無料です。件数や手間は、そのときに伺います

実演 60分・無料。御社の見積1～3件を、その場で下書きにしてお見せします。対面またはオンラインで行います

無料検証 2週間・無料。品目表とこれまでの見積をお借りし、そのまま使えた行・直した行・1件の下書きを確かめる時間を、1枚にまとめてお渡しします

本導入 有料。品目表・単価・言い方を登録し、約1か月で使い始めます

短期契約 有料・1～3か月。1つの営業所で使いながら確かめます

お電話で実演を申し込む

090-9258-5636

平日 9:00～18:00。代表の古野が直接お受けします

Web で実演を申し込む

sokumitsu.techworker.co.jp/contact



古野 光太郎
株式会社TechWorker 代表取締役

出典

1. 総務省・経済産業省「2025年経済構造実態調査 二次集計（企業等に関する集計）結果の概要」2026年7月29日、表1ー5
<https://www.stat.go.jp/data/kkj/kekka/pdf/2025gaiyo2.pdf>
2. 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」2025年8月
<https://www.meti.go.jp/files/900018019.pdf>
3. 中小企業庁「受発注のデジタル化に関する推進方策 報告書」2022年3月31日（EYストラテジー・アンド・コンサルティング委託）
https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/gijut/digitalization/download/report_r3.pdf
4. 中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査 資料編（第184回）2026年4～6月期」
https://j-net21.smrj.go.jp/report/smrjsurvey/tsdlje0000001alv-att/184_30_report_appendix.pdf
5. トラスコ中山「AIの取り組み（即答名人）」2025年12月末時点の数値
https://www.trusco.co.jp/en/trusco_is/ai.html
6. PR TIMES「イシグロ株式会社の受注入力へのAIデータ入力の導入」2026年8月25日（提供会社の発表）
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000008.000151276.html>
7. 伊藤忠商事「食品サプライチェーンDXの本格的な展開について」2021年2月1日
<https://www.itochu.co.jp/ja/news/press/2021/210201.html>
8. ヤマエエ野ほか 共同発表「AI 需要予測自動発注で作業時間を大幅短縮」2024年8月28日
<https://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2024/08/0828c.pdf>
9. 住友商事「Microsoft 365 Copilot の全社導入」2025年8月26日
<https://www.sumitocorp.com/ja/jp/enrich/contents/0088>
10. PALTAC「統合報告書2023」
https://www.paltac.co.jp/pdf/ir/library/integrated_report/backnumber_2023.pdf
11. ITmedia ビジネスオンライン「年間『12億件』の伝票を処理、三菱食品がAIで挑む『受発注改革』」2026年9月18日
<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2609/18/news027.html>
12. PR TIMES「株式会社コモ、受注業務のAI活用に向けPoCを実施」2026年8月26日（提供会社の発表）
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000019.000175889.html>
13. tED magazine「Rexel USA と Parspec」2025年5月21日
<https://www.tedmag.com/?p=204641>
14. Distribution Strategy「Parspec raises \$20 million」2025年7月8日
<https://distributionstrategy.com/2025/07/parspec-raises-20-million-to-bring-ai-automation-to-construction-distributors/>
15. Distribution Strategy「Canals raises \$35 million」2026年5月28日
<https://distributionstrategy.com/2026/05/canals-raises-35-million-to-expand-ai-automation-platform-for-wholesale-distributors/>
16. Canals 事例「Kirby Risk」
<https://www.canals.ai/case-studies/kirby-risk-modernizes-quoting>
17. Canals 事例「Kendall Group」
<https://www.canals.ai/case-studies/kendall-group-unlocks-operational-efficiency-and-strengthens-partner-relationships>
18. EC&M「2026's Top Electrical Distributors」2026年8月17日
<https://www.ecmweb.com/construction/article/55392898/2026s-top-electrical-distributors>

確かめた日はすべて2026年10月18日。