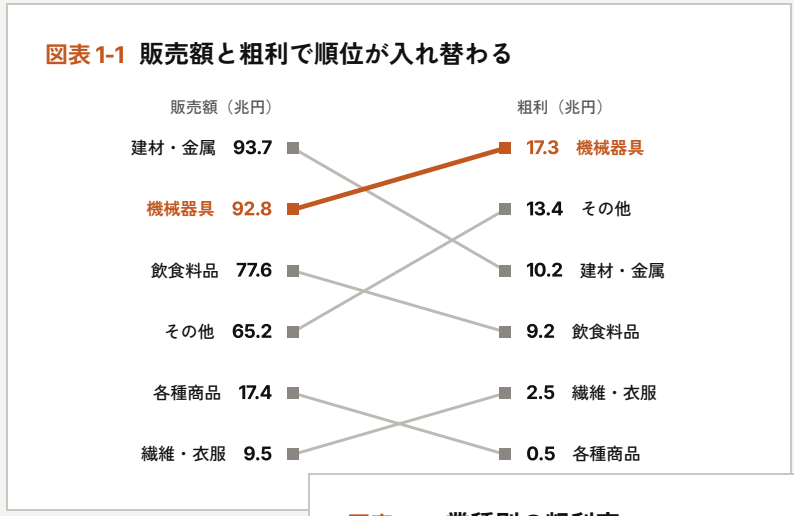
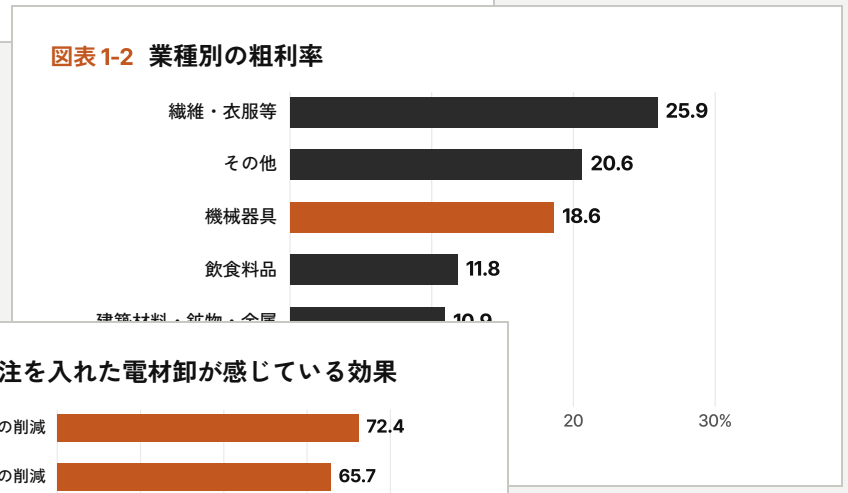
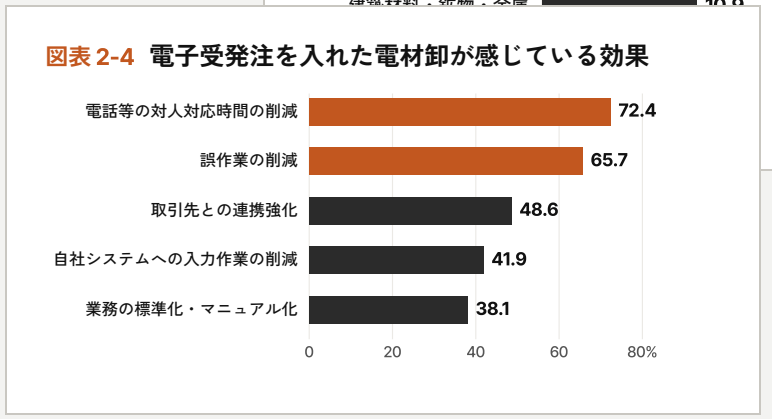
卸・商社の経営者のための市況レポート

# 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 古野光太朗（株式会社TechWorker 代表取締役）
ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# 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**<br>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**<br>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%**<br>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%**<br>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 |

出所：経済構造実態調査 2025、経済産業省 電子商取引に関する市場調査 令和6年度、中小企業庁 2022、中小企業景況調査 第184回、PR TIMES 2026-08-26

# 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

どこにお金が流れ、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

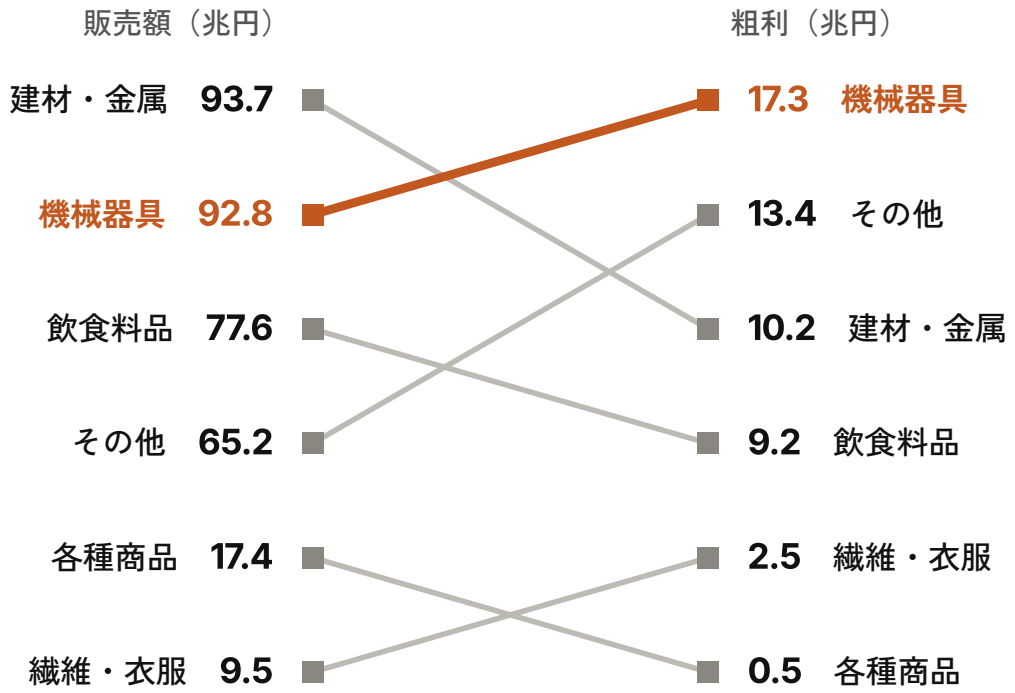
04 米国の先行例

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

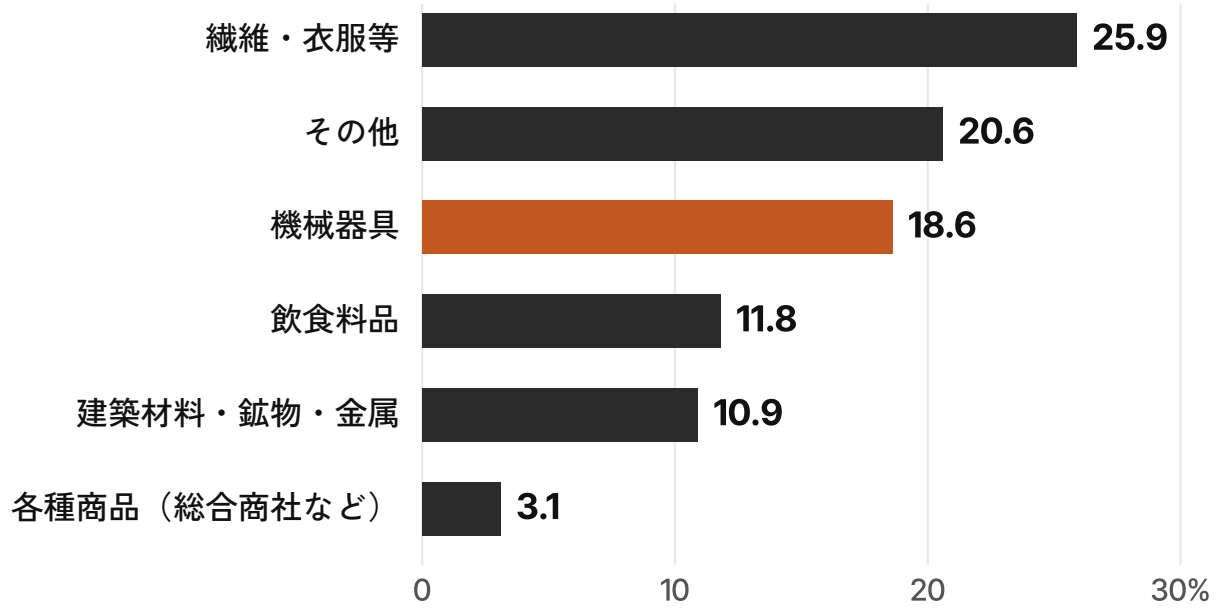
掛率と物件ごとの特値で値段が決まる

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

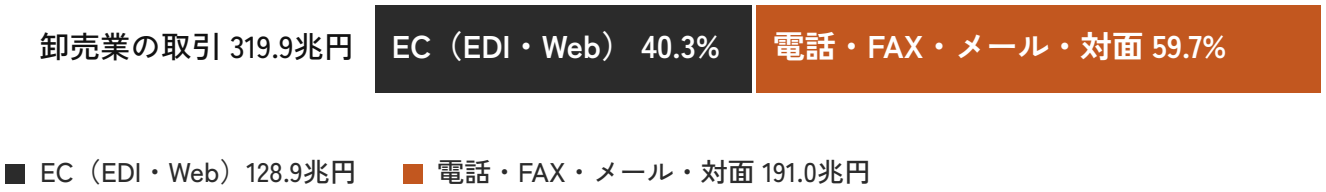
早く出すだけでなく、正しい単価で出せることが粗利を守る

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

# 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




**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

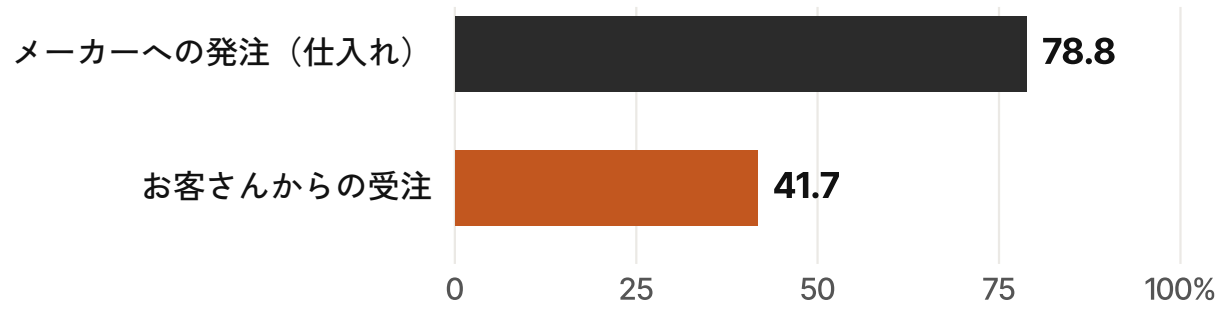
お客さんに発注の仕方を変えてもらうのは難しく、届いた形のまま受ける仕組みが要る

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

# 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

出所：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、EYストラテジー・アンド・コンサルティング委託）
ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# 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

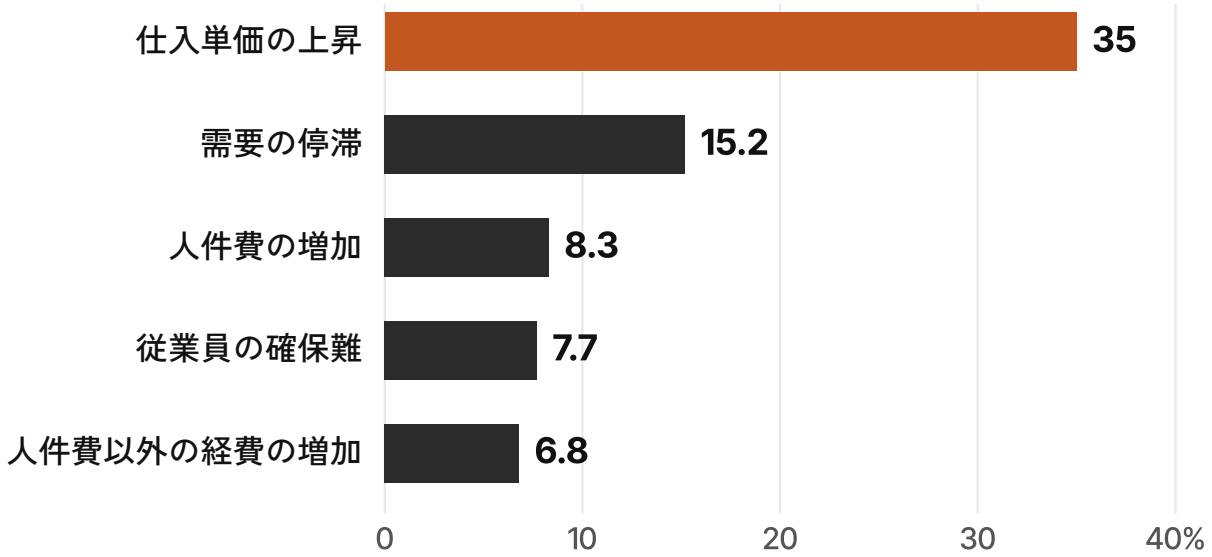
04 米国の先行例

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

### 値上げは売値に乗せられている

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

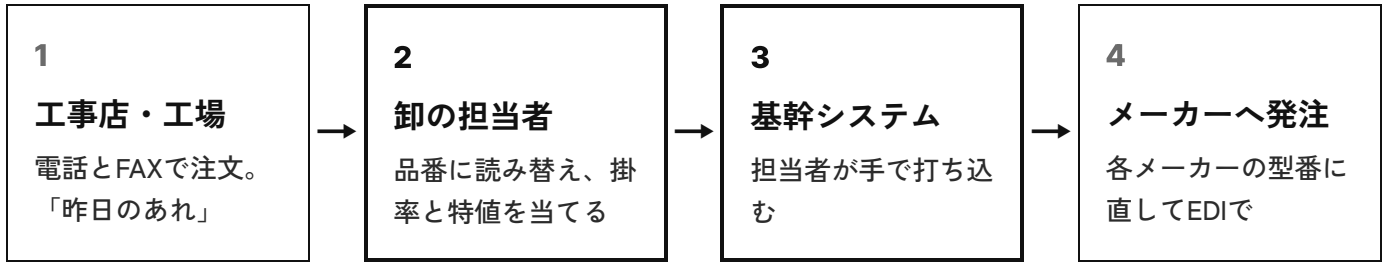
出所：中小企業基盤整備機構「中小企業景況調査 資料編（第184回、2026年4〜6月期）」第10表・第5ー（2）表。DIは「上昇」の割合から「低下」を引いた値

ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# 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入れる

### 発注の側でも直す

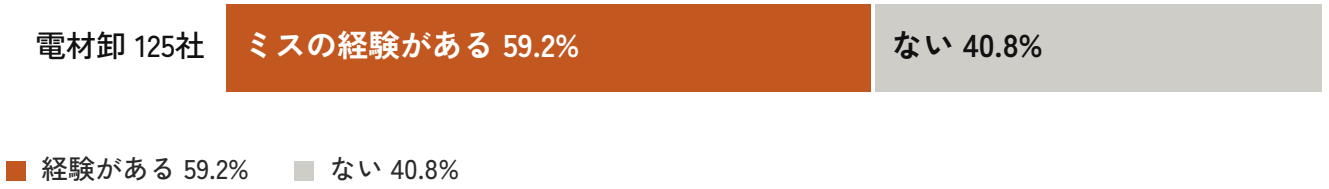
自社の品番とメーカーの品番が違い、発注用の品番に手で直す卸もある

出所：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、EYストラテジー・アンド・コンサルティング委託）。聞き取りに答えた電材卸の話から作図

# 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

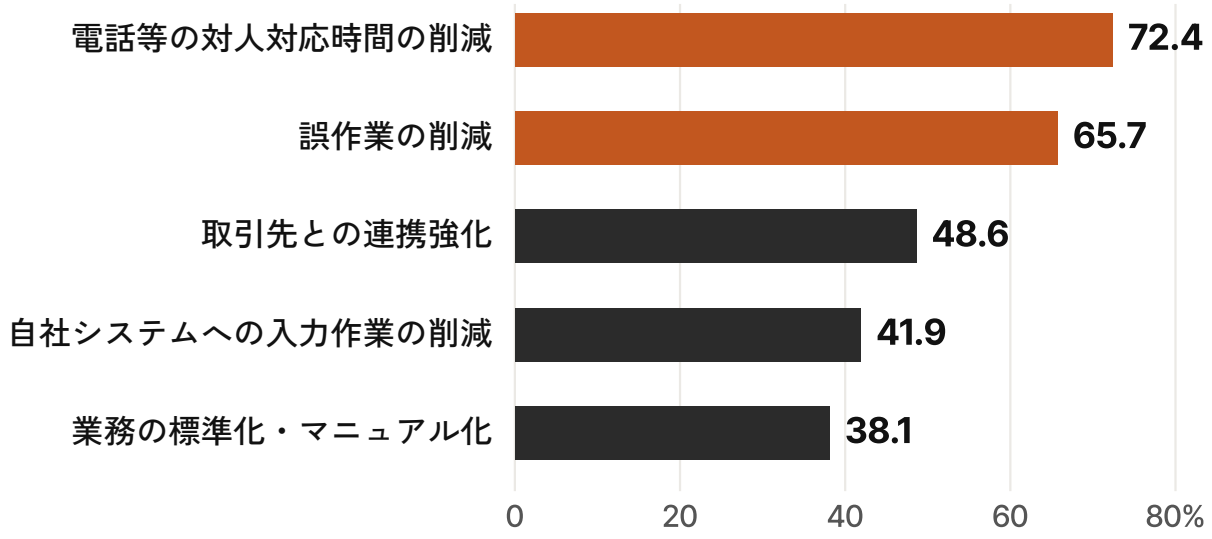
出所：中小企業庁「受発注のデジタル化に関する推進方策 報告書」（2022年3月、EYストラテジー・アンド・コンサルティング委託）。アンケートの回答の割合

ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# 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

出所：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、EYストラテジー・アンド・コンサルティング委託）。回答者の実感で、時間を測った数字ではない

ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# 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 |

出所：トラスコ中山・伊藤忠商事・ヤマエ久野ほか・住友商事・PALTAC 各社の発表、ITmedia 2026-09-18、PR TIMES 2026-08-25、Canals 事例。出典の一覧は最後のページ

# 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%

**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）

**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

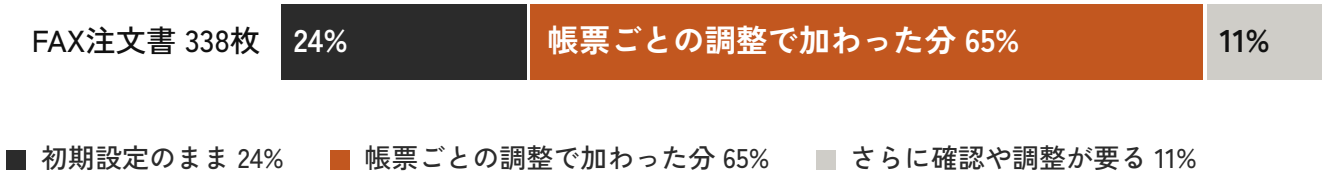
品目が多く毎日発注する卸は、需要予測と倉庫で先に数字が出ている

出所：トラスコ中山 公式（2025年12月末時点）、ヤマエ久野ほか 共同発表 2024-08-28、PALTAC 統合報告書2023、ITmedia 2026-09-18

# 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

出所：受注業務向けのAIを提供する会社の発表（PR TIMES、2026年8月26日）。中小企業庁 2022

ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# 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 初期設定と調整後を分けて記録する

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

出所：本資料の3-3の実証と、中小企業庁 2022 の聞き取りをもとに作成

ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# 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

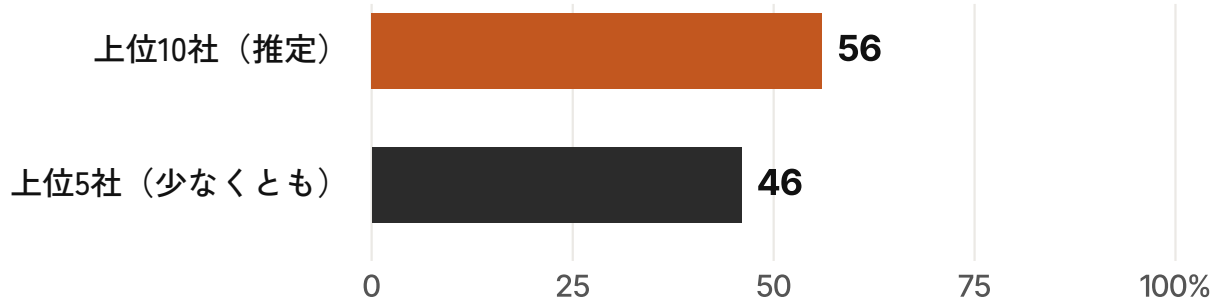
Canals でも、AIが作った見積や注文は担当者が承認してから販売管理に入れる

出所：tED magazine 2025-05-21、Distribution Strategy 2025-07-08・2026-05-28、Canals 事例

# 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に広がる

### 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」

# 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 | | |

出所：本資料の各章

ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

## 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
**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

### 2
**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

### 3
**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

### 4
**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

### 5
**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

### 6
**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

### 7
**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

出所：本資料の3-3・3-4・4-1をもとに作成
ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# ヒンバン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、ヒンバン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 | ヒンバン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** |




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

出所：ヒンバンAI の提供内容（2026年10月時点）
ヒンバンAI（運営：株式会社TechWorker）

# 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**

**hinban.techworker.co.jp/contact**



**古野 光太朗**
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Ⅰ－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. ヤマエ久野ほか 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.sumitomocorp.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。