

# 各地区業況アンケート結果（28年11月調査分）

（28年11月21日）

全国鉄鋼販売業連合会

11月18日締切で、当会役員151名に対しこのアンケートを行ったところ56名の回答があり（回答率37.1%）その結果が下記のとおりまとめましたのでご報告致します。なお、本結果は鉄流懇など重要会議に資料として提出しています。

※  $DI = (A \times 2 + B \times 1 - D \times 1 - E \times 2) \div \text{総回答数} \times 100$ 、（数は回答実数）

## 1. 前年割れ約5割に増

問1】貴社の10月（先月）総売上数量・総売上金額は、前年同月と比し如何でしたか？（答）

	A. 10%以上増	B. 5%以上増	C. ほぼ横這い	D. 5%以上減	E. 10%以上減	計	前回
売上数量/前年同月比	3	7	20	11	15	56	72
比率	5%	12%	36%	20%	27%	DI-50	DI-11
売上金額/前年同月比	5	4	18	10	19	56	71
比率	9%	7%	32%	18%	34%	DI-61	DI-27

## 2. 黒字は約6割

問2】貴社の10月（先月）の鉄鋼部門における企業収益状況は、如何ですか

	A. 黒字	B. 若干黒字	C. 収支トントン	D. 若干赤字	E. 赤字	計	前回
企業収益状況	16	18	18	3	1	56	71
比率	29%	32%	32%	5%	2%	DI+80	DI+85

## 3. 民間建設は多少増加傾向

問3】貴社の営業窓口から見て11月（今月）の販売量は、前月に比し如何ですか？（答）

	A. かなり増加	B. やや増加	C. ほぼ横這い	D. やや減少	E. かなり減少	計	DI	前回
公共建設向		7	29	7	2	45	-9	+9
民間建設向	1	14	27	6	1	49	+16	+17
自動車向		3	23	5	2	33	-18	+8
その他需要家向	1	8	36	4	1	50	+8	+14
仲間取引	1	6	31	10	1	49	-8	+5
計	3	38	146	32	7	226	-1	+11
比率	1%	17%	65%	14%	3%			

## 4. 冬場を向かえ期待薄に

問4】貴社における向う12月から来年2月までの需要動向について貴殿の予測は如何ですか？（答）

	A. 増加	B. 微増	C. ほぼ横ばい	D. 微減	E. 減少	計	前回
短期需要動向予測	2	24	20	6	4	56	72
比率	3%	43%	36%	11%	7%	DI +25	DI +44

## 5. 形鋼類は需給均衡から若干不足気味に

問5】下記主要品種の貴地区市場の需給状況は如何ですか？貴社の取扱品種のみについてご記入ください。(答)

11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	品種別	A	B	C	D	E		11月
DI	需給状況	非常に不足	不足気味	需給均衡	過剰気味	非常に過剰	計	DI											
-48	-46	-36	-39	-48	-32	-13	-28	-32	-27	-30	-24	鉄筋用丸鋼			16	7	1	24	-38
-23	-28	-21	-30	-21	-30	-21	-23	-15	-15	-15	-14	構造用丸鋼		1	18	5		24	-17
-14	-30	-12	-15	-22	-23	-11	-21	-11	-12	-8	-3	平角鋼			23	2		25	-8
-25	-17	-10	-22	-10	-34	-7	-16	-9	9	4	16	H形鋼		8	18	1		27	26
-24	-33	-26	-47	-50	-57	-26	-38	-19	-14	0	4	コラム		3	13	3		19	0
-30	-28	-13	-17	-19	-28	-12	-19	-10	-8	-10	-10	小形山形鋼	1	3	22	3		29	7
-24	-28	-19	-17	-21	-30	-15	-22	-17	-18	-16	-10	中形山形鋼	1	4	20	4		29	7
-24	-25	-27	-21	-18	-30	-21	-29	-18	-24	-7	-10	溝形鋼		5	20	4		29	3
-28	-27	-25	-25	-37	-46	-64	-36	-22	-19	-19	-14	軽量形鋼C形		1	20	2	1	24	-13
-32	-57	-29	-44	-44	-32	-32	-33	-17	-28	-22	-20	軽量形鋼広巾			17	2	1	20	-20
-62	-40	-52	-58	-52	-62	-41	-55	-43	-44	-33	-23	冷延薄板			22	4		26	-15
-61	-33	-33	-59	-41	-36	-35	-40	-35	-29	-20	-19	熱延薄板		3	24	3	1	31	-6
-59	-32	-44	-62	-53	-62	-46	-50	-53	-34	-27	-22	表面処理鋼板		2	23	2	1	28	-7
-56	-42	-57	-69	-61	-63	-45	-48	-48	-29	-27	-22	酸洗鋼板		1	22	4	1	28	-18
-58	-44	-38	-63	-54	-47	-32	-30	-23	-22	-24	-23	中板		2	28	5		35	-9
-38	-30	-29	-57	-44	-44	-27	-16	-21	-20	-24	-23	厚板		1	30	3		34	-6
-14	-22	-18	-25	-31	-15	-11	-11	-4	0	-13	-5	極厚板		1	12	2		15	-7
-23	-35	-30	-22	-29	-25	-30	-11	-21	-17	-14	-11	縞板		1	22	3		26	-8
-36	-34	-33	-32	-38	-41	-32	-28	-26	-24	-22	-23	中径角			25	4	1	30	-20
-21	-32	-14	-19	-29	-33	-25	-33	-26	-17	-12	-17	ガス管黒		1	24	6		31	-16
-20	-31	-20	-24	-26	-31	-27	-23	-31	-25	-16	-15	構造用鋼管		2	21	5	1	29	-17
-35	-33	-27	-38	-35	-38	-28	-28	-24	-20	-17	-14	計	2	39	440	74	8	563	-8

## 6. メーカーの大幅値上げで価格転嫁追いつかず

問6】貴社の地域の景況、主力取扱品種の需要動向は如何ですか？地域の特殊事情・需要動向・信用問題などを織り交せて、概況をお知らせください。(答え)

北海道	A	冬場を向かえ、本格的な降雪を前にして現場は忙しい状況である。高炉メーカーの値上げ、先々の電炉メーカーの値上げも予想されるので、唱えアップは引き続き継続していく。しかし、これから不需要期になるため、新規見積り、引合いは細くなる見通しで横ばい模様の眺めが強くなりそうだ。
	B	北海道は閑散期に入る。10月から11月にかけて丸棒の出荷量もかなり落ちる。閑散期の中で高炉メーカーの値上げ、スクラップ価格の上昇は市況にどう影響するか注視したい。
東北	A	メーカー値上げは未だファブには浸透していない。年内は利益低下が懸念される。業績の格差(ゼネコン、ファブ)が拡大しつつある。回収不備が出始めた。一次加工は順調である。
	B	需要増加は未だ実感できないが、値上げの条件は整っている。ここで上げずにいつ上げるのか。それぞれの会社が値上げの努力をしなければならない。
	C	仕事が激減している中、値上げは浸透できるのか心配。
	D	メーカーは値上げに向かって動いているが、足元タイト感がなく微妙な雲行きである。年末年始の物件もあまり期待できず、厳しい先行きに不安である。
新潟	A	建築物件はあるものの正式発注が遅れており、発注があると即納を強いられる。
	B	秋需に期待も低調に推移。客先の受注単価も上る気配は感じられない。今後は各品種の値上げに尽力する。
	C	需要は暖房機などの季節商品の生産がピークである。建築金物も漸増だが、他の業種は横ばいで盛上りを欠く。Hグレードファブは関東案件中心に来夏までの予定物件を組み入れ済みだが、物件のズレが激しく、目先、仕事は薄い状態である。Mグレードファブは2~3ヶ月の山積みは確保し、目先短納期対応で繁忙だが、年明け1~2月は埋まっていない。一般製造業者は業種によって濃淡はあるものの全体的に低位横ばいである。市況はメーカー値上げ発表を受け強含みだが、一部の上昇に止まり全体的な値上げには時間を要する。
	D	秋需期待も低調に推移。今後は値上げに尽力。
	E	先月から需要が回復してきているように感じる。今月もここまでのところ先月同様推移している。メーカーも値上げに本気になってきている。今後ムードが変わることを期待する。
神奈川		やや動きはあるが、今後の材料値上げ対策による物件前倒し需要の影響もある。
東京	A	板関係はメーカー値上げに追従し、上昇基調に転じてきている。売上数量が伸びない中での値上げなので、収益は厳しくなる傾向。
	B	8月以降、数量、金額ともに漸次増加。途中、息切れ状態もあるが、なんとか繋げていく。需要家にもムラがあるものの仕事が廻り始めた。まだまだ期待値には程遠いが悪くはない。
	C	10月の荷動きは前月比増加した。H形鋼、一般形鋼は堅調だが、板は出遅れている。値上げアナウンス継続中である。
	D	(鋼管)10月以降、回復基調だが、メーカー値上げによる価格転嫁のタイミングに苦慮している。

東京	E	高炉メーカーの第2回目の値上げが実行される。ヒモ付きユーザーの価格が横ばいのため、値上げできずに苦慮している。
	F	高炉メーカーの強硬な値上げを受けて、仕入値が高騰している。値上げ幅が自助努力の域を大きく超えていて売値の値上げ以外に改善は難しい。安物買いの客先は相手にせず、適正な価格で買ってくれる客先と商売するしかない。
	G	高炉メーカーの値上げ表明に後押しされて安値是正が確実に進展している。直近、メーカーの引受けは紙面通り厳しく、財源確保が一層難しくなるだろう。選別販売も視野に今ある在庫を大事に売っていく。
静岡	A	景況は足踏み状態が続いている。需要家は盛上りに欠ける中での値上げ要請に対し、転嫁も厳しく抵抗が強い。建築物件の木材使用の比率が上っている。
	B	建築案件は少しずつ増加しているが、産機向けは横ばいである。今後、メーカー値上げをどれだけ転嫁できるのか。
石川		国際情勢が激動しているが、日本の内需や輸出にどんな影響があるか。地方にいても強い関心を持っていないと変化に順応できないことになり、いつの間にか置き去りになってしまう昨今となった。中小ユーザーもそんな話題を出すところが増えてきたので同等以上の会話力が必要である。そんな会話をしながら、値戻しの話に入っていくようにしなければならない。
富山	A	当地区では建築物件の出件数量の減少傾向が明らかになってきた。先行きは暗い。メーカー値上げについていきたいが、需要減少の中、競合が激化し、流通では上げられないように思う。赤字突入。情けない。
	B	県内着工の土木、建築などは減少傾向にある。県外向けも不透明である。トランプ現象で様子見による停滞物件が出てくるか心配である。
愛知	A	自動車需要が10～12月よりも1～3月の方が若干低く抑えられる予定のため先行き停滞ムードがある。建築だけは忙しいものの他メーカーの波及力がまだまだ弱い。リニアやアジア大会に向けて話が出始めているものの、まだまだ具体的な試作や見積りまでには至っていない。
	B	市況は少しずつだが、底離れしてきている。しかしながら、品種毎にまちまちであり、5～10千円のメーカー値上げまで届く勢いは全くない。採算確保のための難しい局面が続くそう。
	C	底堅い需要がある。設備が動いている。
	D	なかなか需要が上向かない中、メーカーの値上げ圧力は強くなるばかりである。しかし、需要がついてこないと値上げはなかなか難しい。世界が大きく変動していくなか、日本の景気を上げるのは難しいと思うがなんとかしてほしい。我々も苦しいが、その先の需要家はもっと大変だ。
	E	円高により減少した得意先も出てきた。メーカーの値上げが大きくなってきたが、市中の反応はいまひとつである。今まで低調であった設備関連が動き始めた。当月の荷動きはプロパー、集購ともに良くなかった。
大阪		目立った大型物件はないものの中小物件を中心に動きは出てきた感じがする。戸建て住宅も消費税増税の延期で間延びしていた感じであったが、低金利住宅ローンを背景に動きは底堅い。公共土木工事も小粒の中小物件中心だが、漸く出てきた。年末から来春にかけて動き出す見込みである。
岐阜		現時点の市況は低調傾向にある。特に荷動きは前年比で減少している。背景にはゼネコン物件の納期延期や安値競争に対応できていないのも原因として挙げられる。

広島	<p>一部の建機、産機向け物件対応で、多少動きがあるが、ユーザーが限定的で盛り上がり広がる様子はない。自動車向は地元メーカーの動きが少ないことが影響し、今後も期待が持てない。市中の荷動きは気候の移り変りと同じくして寒さを増しそうな雰囲気である。メーカー主導の価格上昇を販価に転嫁していくことが出来るのか。不安要素の方が強い現状である。</p>
岡山	<p>原料の値上げを受け、高炉のみならず、電炉も値上げの動きが出てきた。一方、エンドユーザーはまだ動きが出ておらず、価格転嫁の厳しい時期になっている。しかし、メーカーの数量引き受け制限は厳しくなっている。市中在庫も多くなり、今後は安易な安値対応はできなくなる。</p>
北九州	<p>景況感、引合いとも堅調。物足りなさが残るが安値は消えてきた。メーカー超強気的环境下、品種によって実績のない先からの問い合わせが増えている。ユーザーの仕事量も増えており、人手不足が顕著である。</p>
福岡	<p>10月度の業績は前年比10%以上伸びたが、1社の大口受注の影響があるためだが、得意先が二極化している。業種は自動車（特殊車両）、食品は来年の受注までであり、忙しい状況である。また、半導体の引合いも多くなってきている。受注形態としては多品種、少量、短納期である。大きな倒産はないが、しっかり与信管理していきたい。</p>