

# 各地区業況アンケート結果（29年12月調査分）

（29年12月22日）

全国鉄鋼販売業連合会

12月21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73名の回答があり（回答率48.3%）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. 売上数量増の企業は約5割

問1】貴社の11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	12	20	25	8	8	73	73
比率	16%	27%	34%	11%	11%	DI+27	DI+60
売上金額/前年同月比	19	23	19	6	6	73	73
比率	26%	32%	26%	8%	8%	DI+59	DI+95

## 2. 約8割が黒字

問2】貴社の11月（先月）の鉄鋼部門における企業収益状況は、如何ですか？（答）

	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	26	31	12	3	1	73	73
比率	36%	43%	16%	4%	1%	DI+107	DI+108

## 3. 若干ながら増加傾向

問3】貴社の営業窓口から見て12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	2	11	32	8	2	55	+5	+7
民間建設向	4	16	33	8	2	63	+19	+33
自動車向	2	6	26	3		37	+19	+23
その他需要家向		16	38	9	1	64	+8	+33
仲間取引		9	42	9	1	61	-3	+12
計	8	58	171	37	6	280	+9	+22
比率	3%	21%	61%	13%	2%			

## 4. 第4四半期はやや明るい見通し

問4】貴社における向う1月から3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	9	30	23	7	4	73	69
比率	12%	41%	32%	10%	5%	DI +45	DI +39

## 5. 鋼板、H形鋼、コラムに品薄感

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)

12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	品種別	A	B	C	D	E		12月
D I	D I	D I	D I	D I	D I	D I	D I	D I	D I	D I	D I	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	D I
-28	-19	-26	-21	-28	-17	-31	-24	-29	-20	-19	-11	鉄筋用丸鋼	1	4	22	3		30	10
-11	-5	-3	-11	-7	-8	-14	-3	-13	-13	-13	-6	構造用丸鋼		3	26	2		31	3
-7	-5	-3	-7	-7	-7	-11	-12	-9	-5	-9	-3	平角鋼		2	32	1		35	3
58	38	26	21	7	4	-18	0	0	15	22	29	H形鋼	2	9	20	1		32	38
18	0	-23	-4	0	-5	-16	-26	-13	0	21	32	コラム	1	11	12			24	54
6	2	-6	-3	-3	-7	-10	-16	-13	0	-8	-6	小形山形鋼		5	30	1		36	11
11	7	-6	-12	-6	-10	-26	-19	-16	-5	-5	-5	中形山形鋼		3	32	1		36	6
15	10	3	-12	-9	-10	-24	-22	-5	3	-3	0	溝形鋼		6	28	2		36	11
-11	-9	-20	-15	-11	-4	-19	-20	-13	-10	-10	3	軽量形鋼C形		3	24	3		30	0
-20	-12	-19	-10	-9	0	-9	-20	-5	-18	-14	-15	軽量形鋼広巾		2	19	1		22	5
4	36	32	39	28	17	9	7	3	23	0	29	冷延薄板	2	5	23	2		32	22
-3	21	22	16	17	0	3	-12	-9	11	14	39	熱延薄板	3	14	20	2		39	46
26	62	42	58	56	30	16	-3	-6	35	31	47	表面処理鋼板	5	10	20	1		36	53
33	100	89	85	57	52	32	9	14	45	31	64	酸洗鋼板	5	15	16			36	69
3	30	38	23	14	0	-13	-11	-5	10	10	46	中板	3	19	19	2		43	53
-5	18	16	10	-3	-6	-8	-19	-19	-5	3	29	厚板	1	12	24	5		42	21
-11	25	22	5	-6	-6	-19	-7	-18	0	5	17	極厚板		2	14	2		18	0
-14	-11	-11	3	-7	0	-6	-11	-9	-6	3	20	縞板		4	30	2		36	6
-15	-16	-18	-23	-6	-19	-16	-28	-14	-15	-3	0	中径角	1	3	30	4		38	3
-15	-16	-8	-12	0	-9	-15	-23	-13	-16	5	0	ガス管黒		7	28	4		39	8
-13	-11	-12	-9	3	-9	-11	-21	-18	-20	-3	3	構造用鋼管		4	30	3		37	3
2	11	6	7	4	-1	-9	-14	-10	1	3	15	計	24	143	499	42	0	708	21

## 6. 堅調な需要で需給にタイト感

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	不需要期に入っているが、ファブのフル稼働が続いている。メーカー値上げで価格転嫁を早急に進めなければならないが上げ足が遅い。物件は豊富なため、粘り強く価格転嫁していく。
	B	寒さが厳しくなってきたが、ファブは相変わらず忙しい。工期遅れで真冬にずれ込んでいる。来年の仕事もぼちぼち決まっている様子である。
	C	北海道、道東地区の丸棒の需要は激減。RC造からS造への構造的変換の影響が大きい。12月から来年3月までの需要も同じ傾向である。
東北	A	秋に契約した物流倉庫、大型マンション、学校、労健施設等の鉄筋が動き始めたが、直近の新規契約は少ない。メーカーによるコストアップ要因の値上げについてアナウンスするも反応は鈍い。ユーザーの手持ち明細がないからだと思う。
	B	厚中板の入荷が悪く、在庫が不足ぎみである。
	C	年明けの見積りが多いものの値上げが今後も進むこともあり、実数としては確定できない。値上げも少しずつ転嫁しているが、まだ追いついていない。
	D	債権不安が出てきた。鋼材一次加工の短納期依頼が多くなってきた。関東物件の見積りが増えてきた。
	E	東北は冬場で仕事は減少するが、建築はファブ中心にしばらく動くだろう。物件が減っている関係で鉄筋の単価が安い。競争激化である。
新潟	A	小口、短納期中心。県内物件は少なく、関東物件のみ目立つ。メーカーの値上げピッチが早すぎる。
	B	10月に比して11月は若干の動きが出てきている。機械関係をはじめ受注単価は上っておらず、材料の転嫁は道半ばである。先行き来年3月頃まで仕事を抱えている会社もあるが、12月までが勝負。
	C	薄板のタイト感は継続しそうだ。価格転嫁は上げきれていないが、産機、建機関連の荷動きも多少、増えてきている。
	D	引合いは少なくなっているが、単価の底上げを徹底してやっていきたい。
	E	11月は良かったが、12月に入って需要減退ぎみ。一時的な現象だと思うが不安である。
	F	秋需のピークで暖房機など12月まで増産、産業機械など県外需要は輸出主体に堅調である。建築全般に好調だが、物件遅れも見られる。値上げ活動は行うも、品種にバラつきが出ている。
川口		下半期は前年比で需要、売上ともに増えているが、顧客件数のみ下回っている。
神奈川		メーカーの更なる値上げに追従できていない。
東京	A	建機分野は2020年まで高生産を維持するイメージにあるという。歯抜けが発生し、今後のメーカー引受けカットが控えているため需給逼迫が予想される。同時に値上げを加速し、収益改善に努める。ペースが遅い。
	B	11月に入り、市中在庫がタイトになっている。仲間問屋同士での売り渋りがある。

東京	C	表面処理鋼板はメーカーの申込みカットや納期遅れにより、歯抜けサイズが出てきた。母材もすべてが、値上げされたものに代わったので安値販売はできない。年度末に向け需要が旺盛になるので、それに備えて温存しないとユーザーへの供給ができなくなってしまう。
	D	需要は堅調である。10月より更に伸びた。建築、土木向けは来年更に伸びる見通しがある。これを受けてかメーカーの追加値上げに拍車がかかる。供給も引受けカットが始まる。
	E	(鋼管) 11月後半から日当り出荷は減少ぎみでだが、市況は強含みで推移している。
	F	メーカーの店売り向け、大幅値上げの中、自動車関係の客先からは値下げさせられている。ラインの稼働は、忙しいが利益が伴わない。
	G	建機需要は資源価格の高騰などで好調を維持している。一般流通に関して言えば、厚板は特にメーカーのタイト感がなく苦戦が続いている。
静岡	A	薄板メーカーからの入荷遅れが著しく、販価上昇には繋がっているが商売チャンスを逃してしまっている。土木、建材は昨年に比べこの時期は多く出件した。年度末に向けての物件に期待している。
	B	鉄骨ファブはH、Mグレードの山は相変わらず高い。問屋筋は品薄感があるとの声が高く、加工能力がマックスまできており納期遅延が出ている。嬉しい悲鳴とも取れるが、加工単価に関してはネガティブである。大手流通筋、特に直売指向先の値上げアナウンスは強力だが、年末商戦ムード感もあり、前線の営業部隊は弊社を含めもう一押しである。やはり、今、値上げしないと「利益なき繁忙」となる。地方首長による相次ぐハラスメント、大手ゼネコンが手がけるプロジェクト案件に黒い霧が漂う。向こう3年間は水をさす話である。地方の老舗流通販売、建設関連の倒産、情報誌毎号掲載あり。
石川		北陸新幹線向けの鉄筋納入が佳境に入る来年に向け、運搬問題が深刻になりつつある。製造業ユーザーの稼働率が高く、酸洗、表面処理鋼板の供給が綱渡りの状況。ファブは地元案件のほか、首都圏の引合いが多く、来年一杯は仕事の確保に困ることはない。
富山	A	当地区の建築物件の出件数は減少を続けている。設計事務所も忙しくない様子で、来年も期待が持てない。地方と都市との格差が広がりを感じている。
	B	製缶向けは安定している。土木、中小建設は低調。価格は8～9月の安値契約残(鉄鋼メーカー、ユーザー向けともに)引っ張られるものがあり困惑している。
福井		引き続き鉄骨ファブは大変忙しい状況である。
岐阜	A	自動車向け設備や建設業は忙しい。工作機械向けは横ばい。しかし、いずれの売上も物的な要素が強く、日々の店売り販売が減っているのが気になる。価格転嫁は同業者の中に売上ほしさにユーザー転嫁しない人も少なからずいる。「売上目標」が高すぎる為そうしているのか、他にも理由があるのか不明である。
	B	建築関連を中心に堅調に推移している。一次加工も納期がかかってきている。H形鋼、コラム、一般形鋼中心に価格転嫁が必須な状況にきている。産業機械の需要動向も微増傾向にある。来年も需要は増加傾向の予想。運送経費は需要の短納期から増加している。
愛知	A	11月末から12月にかけて熱延が急上昇した感じを受け、不足感が一段と増した。熱延(黒)の不足と表面処理の不足で頭が痛い。酸洗、冷延は今はまだ良いが不足となるのも時間の問題か。

愛知	B	鋼板が品薄となっており、普段こない所からの発注が増えている。大手ユーザーが好調でL出荷が増えている。建築案件は好調を維持しているが、来年の方が多くなりそうである。鉄筋メーカーの値上げ前の駆け込み明細はあったが、RC造は低調。
	C	プロパー集購とも前年同月比10%以上上回った。重量というよりも単価が上がったことが主たる要因である。客先の運転資金も当然増えることとなり、与信管理には十分注意を払う必要がある。先行き集購は3月に向かって微増を予定している。プロパーの主力である家具は斑模様。陳列は諸条件から先行き悪く期待できない。メーカーからの値上げがあり、転嫁しないと利益が減るので今回も苦勞するだろう。市中の鋼材は歯抜けなどが言われているが、弊社の主力商品はユーザーへ順調に入荷している。メーカーに行くとコイルがかなりタイトであるという話が出る。
	D	堅調に動いている。自動車は良いとは言えないがそれなりに動いており支えになっている。他の業種でも凸凹はあるがまずまずの数字である。
大阪	A	秋需の動きは感じられなかったが、ここへきて遅れていた物件が中小物件中心に動き出し、年度末の受渡しに向け急遽忙しくなってきた。この動きも12月一杯あるいは1月頃までと思われる。年度末を控え公共工事がどこまで出てくるか。
	B	需要は年明け以降も堅調に推移するものと思われる。仕入価格の上った玉が入荷してくるため、販売価格の押し上げを進めなければならない。
香川		11月は10月に引き続き土木需要があり、そこそこ動いた。販売単価は強含みだが、メーカー値上げに追いついていけない状態が続いている。12月も更に値上げを浸透させていきたい。
岡山		値上げのチャンス。これを活かしたい。
北九州	A	スクラップの値戻し及び東鉄値上げにより、先物買いが増え、建築案件は好調である。製缶、土木向けも増えて活況である。メーカーからの入荷も遅れており、在庫も少ない。価格転嫁は絶対である。
	B	素材の見積り、受注も増えてきている。やはり人手不足なのか加工を伴った見積り、受注の方が増えている。
	C	現物、倉出し即納品は一服で、引合いも低調である。販売価格は唱え実行とも上げているが、局地戦では安い分も残っており、同業者で足並みが揃っているかは疑問である。メーカー値上げも急なため、当社ペースの販価設定を優先している。
福岡	A	11月度は全体的に仕事量が増えてきた。特に短納期受注が求められるため、協力会社と協力して受注対応しているが利益確保が難しい状況である。材料（鉄、ステンレス）が値上げ方向なので受注単価に反映できるか心配である。仕事は来年3月に向け忙しくなっていく。倒産情報は今のところない。
	B	遅れていた建築リストが一気に出図され12月は繁忙となっている。また、薄板関連ではメーカーからの入荷遅れがあり、在庫は低い状況である。