

# 各地区業況アンケート結果（29年3月調査分）

（29年3月27日）

全国鉄鋼販売業連合会

3月24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60名の回答があり（回答率39.7%）その結果が下記のとおりまとまり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. 数量、金額ともDI値マイナスに

問1】貴社の2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	7	7	29	10	7	60	63
比率	12%	12%	48%	16%	12%	DI-5	DI-2
売上金額/前年同月比	7	7	28	12	6	60	63
比率	12%	12%	46%	20%	10%	DI-5	DI+16

## 2. 黒字企業は6割強

問2】貴社の2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	13	25	11	9	2	60	63
比率	22%	42%	18%	15%	3%	DI+63	DI+54

## 3. 民間建設やや増加に

問3】貴社の営業窓口から見て3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	1	9	22	12	3	47	-15	-11
民間建設向		13	22	1	1	37	+27	-4
自動車向		5	23	2		30	+10	+3
その他需要家向	1	10	31	13		55	-2	-4
仲間取引		7	27	15		49	-16	-27
計	2	44	125	43	4	218	-1	-9
比率	1%	20%	57%	20%	2%			

## 4. 年度初めもあまり盛上らず

問4】貴社における向う4月から6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		21	29	5	4	59	63
比率		36%	49%	8%	7%	DI +14	DI +22

## 5. 鋼板類、不足ぎみ続く

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)

3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	品種別	A	B	C	D	E		3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
-48	-32	-13	-28	-32	-27	-30	-24	-38	-28	-19	-26	鉄筋用丸鋼		1	18	4	1	24	-21
-21	-30	-21	-23	-15	-15	-15	-14	-17	-11	-5	-3	構造用丸鋼			25	3		28	-11
-22	-23	-11	-21	-11	-12	-8	-3	-8	-7	-5	-3	平角鋼			27	2		29	-7
-10	-34	-7	-16	-9	9	4	16	26	58	38	26	H形鋼		6	23			29	21
-50	-57	-26	-38	-19	-14	0	4	0	18	0	-23	コラム		2	19	3		24	-4
-19	-28	-12	-19	-10	-8	-10	-10	7	6	2	-6	小形山形鋼		4	26	3	1	34	-3
-21	-30	-15	-22	-17	-18	-16	-10	7	11	7	-6	中形山形鋼		2	26	4	1	33	-12
-18	-30	-21	-29	-18	-24	-7	-10	3	15	10	3	溝形鋼		2	27	4	1	34	-12
-37	-46	-64	-36	-22	-19	-19	-14	-13	-11	-9	-20	軽量形鋼C形		1	22	3	1	27	-15
-44	-32	-32	-33	-17	-28	-22	-20	-20	-20	-12	-19	軽量形鋼広巾			19	2		21	-10
-52	-62	-41	-55	-43	-44	-33	-23	-15	4	36	32	冷延薄板		11	17			28	39
-41	-36	-35	-40	-35	-29	-20	-19	-6	-3	21	22	熱延薄板		8	21	1	1	31	16
-53	-62	-46	-50	-53	-34	-27	-22	-7	26	62	42	表面処理鋼板	2	18	11	1	1	33	58
-61	-63	-45	-48	-48	-29	-27	-22	-18	33	100	89	酸洗鋼板	4	22	7	1		34	85
-54	-47	-32	-30	-23	-22	-24	-23	-9	3	30	38	中板		11	22	1	1	35	23
-44	-44	-27	-16	-21	-20	-24	-23	-6	-5	18	16	厚板		8	19	3	1	31	10
-31	-15	-11	-11	-4	0	-13	-5	-7	-11	25	22	極厚板		2	16	1		19	5
-29	-25	-30	-11	-21	-17	-14	-11	-8	-14	-11	-11	縞板	1	1	27	2		31	3
-38	-41	-32	-28	-26	-24	-22	-23	-20	-15	-16	-18	中径角			29	4	2	35	-23
-29	-33	-25	-33	-26	-17	-12	-17	-16	-15	-16	-8	ガス管黒		3	25	5	1	34	-12
-26	-31	-27	-23	-31	-25	-16	-15	-17	-13	-11	-12	構造用鋼管		2	27	3	1	33	-9
-35	-38	-28	-28	-24	-20	-17	-14	-8	2	11	6	計	7	104	453	50	13	627	7

## 6. 荷動き悪く、価格転嫁進まず

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ぜて、概況をお知らせください。(答え)

北海道	A	冬期間のため、荷動きはまだ悪いが、予定していた物件が決まり出した。例年よりかなり仕事量は多く、5月頃から動き出す予定である。忙しい年になりそう。
	B	新規案件の引合いが少ない状況下で、決算期を迎えているところもある。今般のメーカー値上げ幅は大きく、値上げが浸透しにくい状況。大型物件は今年後半から来年にかけて出てくる見通しだが、前半は厳しい状況である。
	C	需給バランスはタイトではないが、スクラップ価格の上昇で全体的にメーカーは強基調である。強含みの市況が続くと思われる。
東北	A	3月に入り、スクラップ市況が上伸したが、当社ユーザーの反応は何もない。このタイミングで明細を出してくれる顧客のいる会社が羨ましい。4～6月は需要の端境期で販売数量の落込みは避けられない。地方販売店の原点に戻り、細かい商売を積み上げていくしかない。
	B	荷動きが悪く、価格転嫁がなかなか厳しい。
	C	荷動きが鈍い。一次加工が少ない。価格の転嫁が遅い。現場の遅れが目立つ。
新潟	A	季節的不需要期で全体的には低位である。その中で住宅関連は比較的堅調である。期末まで全品種とも横ばい推移と見られる。(ファブの状況) Hグレードは一部ユーザーで前倒しの山積みを調整している。新年度案件の話は出てきているが、材料価格、タイト感から先は不透明である。Mグレードは濃淡があるが、概して短納期物件で当面は稼働維持している。一般製缶業者は盛上りに欠け、低位横ばいの状態である。価格はメーカー値上げ分の転嫁が段階的に進んでいる。新年度入り後も紐付き価格のメーカー値上げが実行予定で、店売り価格を含め先高感が続く。
	B	5月以降の物件は多少あるが、現在の需要はほとんどない。メーカー値上げを需要家に説明しているが、需要がない中、非常にやりにくい。薄板がタイトで入荷待ちも出ており、供給に影響が出ている。このタイト感が価格転嫁の後押しとなっているが、メーカーの値上げスピードに追いつかない。
	C	全般に盛上りに欠く。新年度に期待するしかない。
	D	前年1～3月も悪かったが、今年1～3月はもっと酷い。物件が「出る、出る」と言われているが、なかなか出てこない。
東京	A	需要は相変わらず少ない。ただ、メーカー対応は厳しいので市況の下げはないと思われる。この状況が続くと少し心配になってくる。
	B	高炉メーカーの生産遅れが解消されず、表面処理鋼板の品薄状態は続いている。当面、需給が緩む事は考えにくく市況は上伸するであろう。とはいえ、実際の商売は盛上っておらず、様子見状態が2月より続いている。「たとえ在庫がなくとも、何処かで揃えて買って頂く」常にそんな気持ちで商売繁盛と参りたい。
	C	2月後半から荷動きは悪くなり、3月も低調に推移。メーカー値上げは転嫁中で市況は強含みである。
	D	メーカー値上げの価格転嫁に努めているが、需要が伸びず苦勞している。
	E	仮需が一巡した反動もあり、需要動向も停滞気味で荷動きはよくない。仕入高の在庫が続くため、値上げを継続していく。

東京	F	高炉メーカーの値上げが客先に転嫁できず困っている。メーカーの足並みも揃っておらず、また紐付きユーザー向けの値上げ幅も店売り向に比べ低いのも影響している。
静岡	A	鉄骨ファブの供給が主体の流通からは出荷待ちが多い。予定した売上に届かない旨の話をよく耳にする。地元では某私立大学の新キャンパス建設が国道1号沿いに進められており、関連ファブから持ち込まれる鋼構造製品が少なからず活気を与えている。値上げアナウンスも各社一巡し、単価が反映され具体化した物件の進捗が待たれる。ソーラー発電関連はピークと言われているが、まだまだある。材質の見直しがされているようだが、メーカーの協力が必至である。老舗と言われる業者の破綻手続きなどが増えている。弁護士はかなりの破綻手続きの案件を抱えていると聞いている。
	B	景況は横ばいで盛上りに欠ける商売が続いている。仕入価格の上昇に転嫁が追いつかず、利益を圧迫している。集購価格の決着で店売り値上げを加速していきたい。
	C	相変わらずメーカーからの価格転嫁ができない。エンドユーザーと鉄鋼メーカーとの温度差がありすぎる。
石川		鉄骨量は減り気味だが、心配ない。鉄筋は新幹線に助けられている。鋼板類は一時的だった品薄状態が解消されつつあるが、集購価格が出揃ったので値戻し交渉はやり易くなった。トラックドライバー不足は慢性化しつつあり、ミルシート有料化実現に向けて検討中である。
福井		3月に入っても荷動き低調で、見積り案件は少ない。酸洗鋼板など仕入れ困難な商品はあっても、今のところは何とかやり繰りできている。
愛知	A	自動車は3月に入って調整している。動きが弱くなっている。4月に向けてどのような動きになるか心配である。それより、値上げがどのように決着して落ち着いていくかが問題である。今のところ何とか受け入れてもらえそうだが、我々の値上げをその先に転嫁できるかが問題である。
	B	集購は前年並みの水準である。売上は前年同期比、前月比とも上回った。家具がやや悪い。その他の業種は健闘している。M社向け自動車は大幅減産だが、他社自動車の輸出向けでカバーし全体では増加している。
	C	鉄鋼メーカーの再値上げ（追加値上げ）の動きや自動車向け価格の上昇、またスクラップ向け価格の高止まりにより、市況はまた締まってきている。価格転嫁の道程は厳しいが、刻々と高値玉が入荷しており、このままでは採算割れになってしまう。一層の努力が必要である。新年度より物件が動くとの話があり期待したい。
大阪	A	目立った大型物件はないが、中小物件はまずまずの動きが続いている。しかし、如何せん小口、中小物件が中心のため、忙しい割には量的な伸びが今ひとつである。戸建て住宅の基礎は好調を維持している。S造は老人ホーム、グループホーム、中層マンションを中心に堅調である。
	B	漸くメーカー値上げに採算が追いついてきた。
岡山		スクラップの反転を受け、メーカーは強気に転じているが、市中相場は荷動きの悪さにより安値も散見される。今しばらくは辛抱か。
北九州		スクラップ急騰でメーカー値上げ圧力増。再販価格値上げ気運は高まるが一部流通での競合が激しく、上値が上らない。仮需の引合いは少ないが、ユーザー向け小口即納品の引合いは増えており、在庫が揃えばほぼ決まる。小口の不良債権発生が散見され要警戒。

福岡	特に多品種、少量、短納期受注で納期対応に追われている。年度末に向けて2月と変わらず動きが鈍いように感じた。実績も昨年と同等である。業種的には半導体、自動車、食品に動きがあるので3月末に向けて期待したい。材料の値上げが心配である。信用問題において今のところ倒産の声は聞こえてこないが注意したい。
----	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------