

各地区業況アンケート結果（30年11月調査分）

（30年11月22日）

全国鉄鋼販売業連合会

11月21日締切で、当会役員146名に対しこのアンケートを行ったところ72名の回答があり（回答率49.3%）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. 6割の企業が前年同月比売上数量増

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	26	17	18	9	2	72	71
比率	36%	24%	25%	12%	3%	DI+78	DI+3
売上金額/前年同月比	31	19	15	5	2	72	71
比率	43%	26%	21%	7%	3%	DI+100	DI+41

2. 8割弱が黒字

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？（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	31	25	11	2	3	72	71
比率	43%	35%	15%	3%	4%	DI+110	DI+94

3. 前月の堅調さ続く

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		15	34	3	1	53	+19	+22
民間建設向	1	24	34	1	1	61	+38	+41
自動車向	1	9	26	2		38	+24	+13
その他需要家向	1	23	34	4	1	63	+30	+41
仲間取引	1	13	34	7		55	+15	+14
計	4	84	162	17	3	270	+26	+28
比率	2%	31%	60%	6%	1%			

4. 冬場も堅調に推移

問4】貴社における向う12月から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	4	31	26	8	1	70	71
比率	6%	44%	37%	11%	2%	DI +41	DI +59

5. コラムに続きH形鋼、厚板も不足気味に

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)

10月	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
D I	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
-19	-11	10	8	-4	-17	0	0	-7	7	-3	3	0	鉄筋用丸鋼		4	23	4		31	0
-13	-6	3	-4	7	10	10	10	13	13	0	6	15	構造用丸鋼		3	25	1		29	7
-9	-3	3	0	0	-10	-3	-3	-6	0	-9	-3	0	平角鋼		2	27	3		32	-3
22	29	38	25	22	8	-6	-3	10	9	9	3	18	H形鋼		14	17	1		32	41
21	32	54	29	48	11	33	38	59	67	76	81	100	コラム	8	14	2			24	125
-8	-6	11	19	3	0	3	-6	0	-9	-8	-3	-11	小形山形鋼		3	34	1		38	5
-5	-5	6	-7	0	-13	-18	-12	-3	-14	-11	-8	-11	中形山形鋼		4	31	3		38	3
-3	0	11	0	-3	-3	0	-9	-3	-6	-11	-3	-11	溝形鋼		4	31	2		37	5
-10	3	0	4	-3	-16	-15	-14	-11	-3	0	-9	-16	軽量形鋼C形		1	28	3		32	-6
-14	-15	5	-5	-9	-16	-16	-15	-10	-11	-9	0	-5	軽量形鋼広巾		1	19	2		22	-5
0	29	22	44	41	32	4	14	13	8	4	7	12	冷延薄板		3	22	1		26	8
14	39	46	61	50	31	27	23	12	11	-3	-3	0	熱延薄板		8	25	2		35	17
31	47	53	73	59	50	40	33	27	14	3	6	3	表面処理鋼板		3	24	3		30	0
31	64	69	76	80	52	32	25	18	11	-3	-3	-10	酸洗鋼板		8	20	2		30	20
10	46	53	76	55	24	21	19	16	7	5	7	7	中板		10	29	2		41	20
3	29	21	18	21	8	-6	14	14	10	23	31	41	厚板	2	16	20	1		39	49
5	17	0	-7	6	-6	0	13	0	0	11	25	13	極厚板	1	4	9	1		15	33
3	20	6	-4	3	-7	3	-10	-3	3	3	-3	-7	縞板		1	29	1		31	0
-3	0	3	7	0	-12	-11	-5	-12	0	-7	2	3	中径角		8	27	2		37	16
5	0	8	-3	3	-9	-8	-8	-6	10	2	-5	0	ガス管黒		4	32	3		39	3
-3	3	3	-3	-3	-14	-6	-8	-12	3	-2	-5	-3	構造用鋼管		3	31	4		38	-3
3	15	21	22	18	5	4	4	5	5	2	5	5	計	11	118	505	42	0	676	14

6. 建築関連中心に需要堅調、流通は価格転嫁推し進める

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	形鋼は今年より積増し分の転嫁を目指し唱えアップを実施していく。納期遅延、物件ずれ込み等が多い状況である。
	B	丸棒の小口向け出荷は前年比減少している。想定していたより秋口、冬場の景況は悪い。価格は高止まりしている。
東北	A	山形県内のファブは相変わらず山が高い状況で、需要は引き続き期待できそうである。但し、ボルトやコラムなどの品不足がどの程度、今後の需要に影響が出るか注視する必要がある。他業種においては過度に忙しい状況ではないが、前年度並みで今後も推移する見込みである。
	B	一次加工が好調。荷動きはそれほどでもない。
	C	人手不足、材料不足で荷動き低調。これ以上の伸びは期待薄、限り有る需要を大切にしていきたい。
新潟	A	建築関係は増産模様である。鉄骨加工も好調で安い仕事はやらないが、高い材料は買わない。メーカーは更なる値上げというが、価格を上げられない。
	B	10月の動きは建築中心に比較的、活発化している。価格転嫁は道半ば。年内は動く予想だが、年明け以降の動きが見えてこない。
	C	新規見積り案件が少ない。形鋼類の値上げが必須である。
	D	厚板の入荷量が少なくなってきた。冬が来る前に切板とコラムを中心に価格転嫁を要望している。
	E	特殊鋼販売量はそれ程伸びていないが、入荷遅延のため歯抜けが目立ってきた。
	F	高炉メーカーの納期がかかるようになり、需給面では逼迫している。特にコラム、外法H形鋼、極厚板が品薄状態である。需要も出てきているので、暫くこのような状況が続くそうである。
	G	暖房などの季節商品は需要のピークを迎えている。建築関連は首都圏案件中心にファブの山積みは高い。年内は同基調で推移するだろう。価格は強含みで段階的な上昇を予測。
神奈川		高炉メーカーの設備トラブル、輸送問題、自然災害もあり供給タイトの影響がある。在庫は歯抜けが出てきている。価格においてはもう一段の値上げを転嫁していきたい。
東京	A	10月に入り、受注量はアップしてよかったが、収益が取れない苦しい状況であった。某高炉メーカー倉敷の一件を客先に展開しているが、関東ユーザーはまだ危機感がない。実際に影響がこないと何も始まらない。いずれにしても赤字脱却で値上げしていかないとやっていけない。
	B	熟延ムキ材の市中在庫がタイト感を増している。
	C	(鋼管) 10～11月に各社がメーカー値上げの転嫁に取組み、9月まで停滞していた市況が上伸しはじめた。
	D	(鋼管) 9月後半からの勢いが10月中頃からややブレーキがかかり、予想以下の荷動きであった。
	E	需要が出ている中、供給問題をしっかり考えながら価格転嫁を進めていきたい。

東京	F	高炉の事故、配船の滞りから先行きの供給見通しが暗くなった。20日締後、月変わりから値上げ要請が各特約店から来ている。同業他社の動きに合わせる姿勢が伺える。今回こそ本気度が試される。半導体の製造で若干の陰りがあるものの受注は順調に推移している。
	G	表面処理鋼板の荷動きが日々改善されている。高炉メーカーの引受けカットもあり、在庫は減少していくと思われる。メーカー値上げの取り残し分を転嫁していかなければならないので、値上げはまったなしである。どちらにしても今ある在庫を大切に売っていきたい。
静岡	A	建築関連ではBCRコラムがサイズに関係なく入手難の状況である。加工納期に3～4週間を要している。H形鋼の一次加工も年内は手一杯である。2～3月建方予定の物件で加工先が未決の案件もある。産機関連の様にひと段落した業種もあり、今後の動向にバラツキが出そうである。
	B	定期輸送便対応の浦安・名古屋の店売り大手は便数が減少し、数量不足の在庫補填依頼は平準化している。急ぎの対応は全くゼロの状態で輸送コスト高となっている。鉄鋼業界では建設、建築を筆頭に良好だが、待遇面でも大きな改善が行われれば、社会的に景気は良好と声上がるのではないかと。実際に温度差があり、難しい事柄である。具体的な不良債権は発生していないが、情報誌面に掲載されている案件は鳶、土木業者が殆どである。信用も信頼もあった老舗の流通業者が幕を降ろした。鉄骨ファブ、道路補強・補修関連需要は来年秋口まで手一杯の状況である。需給状況は正直、分からないが品物がなくて工事が止まっているということはない。従前と違い、流通の供給責任意識が高い。販売量のカバー率が高いユーザーに対しては絶対的な対応をしている。
石川	A	依然として職人不足、運転手不足、労働時間不足（あえて不足と表現せざるを得ない）でまだ一年は続きそうである。このまま景気が下降気味になっても以前の様な過去には戻らないような気がする。真剣に若者、年少者を増やす方策を実行しないと10年経過しないうちに老人国になってしまう。3人目の赤ちゃんから1千万円の助成金を出す制作を明日からでも実行してほしい。
	B	Mグレードクラスで来年の春頃までの受注残があるが、ハイテンションボルトの入荷時期がはっきりせず工程が組めない状況である。兼六園の雪吊り、カニ漁の解禁など冬の訪れを実感する季節となってきたが、今冬は豪雪に苦しめられることなきよう願っている。
富山		オリンピック、消費税絡みの施設、住宅、マンションに関わる業者は多忙である。スポット案件に関しては材料手配、加工業者、運搬、すべて後回しになってきた。
福井		現物の荷動きはそれなりに出てきているが、荷揃いが悪い上にトラックの手配もしづらく、いちいち時間がかかる。当分、このような状況は続きそう。
岐阜		建築関連ではBCRコラム素管、切断加工ともにタイトな状況で手配に苦労している。建築ボルトは発注してから半年かかる。また、切板も納期がかかってきている。10月の建築、産業機械、設備関連ともに仕事はあった。
愛知	A	コラム、H形鋼とタイト感が出ている。鉄筋の市中在庫が少なくなっており、メーカーロールも納期が細物でも1ヶ月位かかるようになってきている。パレット用の引合いが増えている。
	B	11月の出だしは良くまずまずで推移するかと思っていたが、中折れ状況で良くない。自動車関係はまずまずの状況だが、我々流通に影響は少ない。仕入価格高で販売価格の厳しい状況が続いている。

愛知	C	プロパーの方は全体として良かった。量的に問題なかったが、価格転嫁はいまだ不満が残る。商権の見直しを行い、採算の悪い先、配送面で効率の悪いところはカットする方針を決めた。受注内容を見直し、客先に協力をお願いするように指示している。集鋼は心配していたが、休日出勤等もあり、まずまずの数字になり、ほっとしている。
	D	11月に入って動きが少し良くなってきた。値上げに対する価格転嫁が遅れている。早急に是正しなくてはならない。H形鋼など歯抜けが目立ってきた。H形鋼販売の少ない当社が影響あるのでH形鋼の主力業者は大変だと察する。
三重		BCRとボルトの手配に四苦八苦しているが、一過性のものではないか。ファブがフル生産していても、鉄骨の生産量は何倍にもなるはずがない。メーカーもこの時期にわざわざ減産する理由もないと考えると大袈裟に反応したゼネコン、ファブの先食い予約が原因であろう。本当に今、必要なものから順番に消化していく交通整理をメーカー中心で行うべきである。値段が上がりきってから少しずつ放出などという、せこい商売ではないと信じている。
大阪	A	中小規模の倉庫、工場、店舗などの鉄骨物件は比較的忙しく動いている。住宅は忙しいところと暇なところがあり、斑模様である。時期的な要因もあり、公共土木工事は忙しくなってきた。
	B	11月に入っても建築関連中心に荷動きは堅調。荷動きの良いこの時期に直近メーカーの値上げ分の転嫁を推し進めている。
岡山		メーカーの値上げ、大阪一次特約店の値上げを転嫁しきれていない。地区の値上げペースの足並みが揃わず苦戦している。
香川		市況が上げムードに転じた。流通の積み残し分の値上げは待ったなしの状況にきている。特に形鋼中心に千円から2千円上げてきている。加工は相変わらず忙しい状況である。コラム、ボルト不足の影響が出始めている。
北九州	A	日当りの倉出しは増えており、客先問わず需要は出てきているように思われる。また、メーカーの入荷遅れで在庫は減り、メーカー設備トラブルによる引き受けカット等も発生している。今ある在庫を大切に販売していきたい。
	B	メーカー値上げの強気姿勢を背景に価格転嫁を推し進めたいがなかなか通らない。
	C	仲間取引に回復力は見られず、上値の上昇力が弱い。ユーザーからの引合いは増えており、納期が合えば決まる確率が高い。一次加工と鉄骨加工は満杯。ボトル不足で受注自体も出てきた。