

# 各地区業況アンケート結果（30年12月調査分）

（30年12月25日）

全国鉄鋼販売業連合会

12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74名の回答があり（回答率50.7%）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. 前年同月比減は1割強

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	20	21	24	5	4	74	72
比率	27%	28%	33%	7%	5%	DI+65	DI+78
売上金額/前年同月比	27	22	19	3	3	74	72
比率	36%	30%	26%	4%	4%	DI+91	DI+100

## 2. 8割弱が黒字

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	30	27	14	3		74	72
比率	40%	37%	19%	4%		DI+114	DI+110

## 3. 冬場に入り仲間取引がやや減少

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		10	40	7		57	+5	+19
民間建設向		21	37	6	1	65	+20	+38
自動車向	1	3	25	6		35	-3	+24
その他需要家向	1	10	43	9	1	64	+2	+30
仲間取引		6	38	15	2	61	-21	+15
計	2	50	183	43	4	282	+1	+26
比率	1%	18%	65%	15%	1%			

## 4. 冬場も落込みなく横ばいで推移

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	2	20	36	16		74	70
比率	3%	27%	48%	22%		DI +11	DI +41

5. コラムに続き厚板、H形鋼、酸洗鋼板が不足ぎみに

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	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	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
-11	10	8	-4	-17	0	0	-7	7	-3	3	0	0	鉄筋用丸鋼	1	5	19	2		27	19
-6	3	-4	7	10	10	10	13	13	0	6	15	7	構造用丸鋼		1	26	1		28	0
-3	3	0	0	-10	-3	-3	-6	0	-9	-3	0	-3	平角鋼		2	31	1		34	3
29	38	25	22	8	-6	-3	10	9	9	3	18	41	H形鋼	1	12	21			34	41
32	54	29	48	11	33	38	59	67	76	81	100	125	コラム	4	17	5	1		27	89
-6	11	19	3	0	3	-6	0	-9	-8	-3	-11	5	小形山形鋼		2	35	1		38	3
-5	6	-7	0	-13	-18	-12	-3	-14	-11	-8	-11	3	中形山形鋼		3	33	2		38	3
0	11	0	-3	-3	0	-9	-3	-6	-11	-3	-11	5	溝形鋼		1	35	1		37	0
3	0	4	-3	-16	-15	-14	-11	-3	0	-9	-16	-6	軽量形鋼C形			30	5		35	-14
-15	5	-5	-9	-16	-16	-15	-10	-11	-9	0	-5	-5	軽量形鋼広巾		1	16	2		19	-5
29	22	44	41	32	4	14	13	8	4	7	12	8	冷延薄板	1	3	19	2		25	12
39	46	61	50	31	27	23	12	11	-3	-3	0	17	熱延薄板		7	18	3		28	14
47	53	73	59	50	40	33	27	14	3	6	3	0	表面処理鋼板		3	20	1		24	8
64	69	76	80	52	32	25	18	11	-3	-3	-10	20	酸洗鋼板		10	19			29	34
46	53	76	55	24	21	19	16	7	5	7	7	20	中板		11	26	3		40	20
29	21	18	21	8	-6	14	14	10	23	31	41	49	厚板		20	18	2		40	45
17	0	-7	6	-6	0	13	0	0	11	25	13	33	極厚板	1	2	12	1		16	19
20	6	-4	3	-7	3	-10	-3	3	3	-3	-7	0	縞板	2	1	25	3		31	6
0	3	7	0	-12	-11	-5	-12	0	-7	2	3	16	中径角		5	29	4		38	3
0	8	-3	3	-9	-8	-8	-6	10	2	-5	0	3	ガス管黒	1	4	31	3		39	8
3	3	-3	-3	-14	-6	-8	-12	3	-2	-5	-3	-3	構造用鋼管		2	32	5		39	-8
15	21	22	18	5	4	4	5	5	2	5	5	14	計	11	112	500	43	0	666	14

## 6. 供給不足でタイト感出てくるも今後に不安感

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ぜて、概況をお知らせください。(答え)

北海道	A	札幌は冬場に入り、一般形鋼の在庫が鈍くなった。市況も値上げを進めているが、苦戦している状況。
	B	丸棒需要は季節的要因もあり不需要期に入った。冬眠が続くがその間のスクラップ、メーカー出値に注視が必要である。
	C	酪農関連、牛舎のピークを迎えている。その他の建築も好調で形鋼の荷動きが多い。異形丸鋼の縦横は低迷している。
東北	A	(丸棒) 新規案件の引合い、成約ともに少ない。スクラップ価格の下落で市況維持が難しくなる。
	B	一次加工が忙しい。生材の受注が少ない。地元物件が減少している。
	C	年明けの工事が数件引合いあるが、一部鋼材の納期が保証できず断っている。また設計でS造からRC造への変更も出てきている。
	D	建築中心にまだ需要はありそうだが、人手不足、物不足でこれ以上の伸びはないのではないかと。今ある仕事を大切にしたい。
	E	建築案件が増えてきており、工事を含め年明けから物件が重なってくる。人の調整も大変になってきている。
	F	スクラップ価格の急激な下落で電炉製品の価格維持は困難になるのではないかと。高原相場も終焉を迎える。
新潟	A	H形鋼、厚板、コラムの引受けが厳しい。そして、人がいない、車がない、メーカーのロール遅れと三重苦である。
	B	大径の特殊鋼で入手困難なサイズあり。建築関連で一次加工の満杯状態が続いている。しかし、値上げの転嫁も未達分が未だ残っている。
	C	10月～11月は比較的動きがあり、12月稼働日数が心配される。
	D	季節商品主体に需要はピークも暖冬の影響で冬物商品の販売に懸念あり。産機、建機は横這い堅調。建築需要は旺盛で、ファブの山積みは高位で推移しているため厚板のみタイト感がある。
	E	荷動きは堅調だが、一部に先物キャンセルがあり、一服感が伺える。
	F	10月同様、忙しい月であった。特に加工部門が超多忙である。コラムは入手難の状況。厚板も納期が遅くなり場合によっては引受けカットという状況。
	G	倉出しの荷動きはそれ程よくない。価格転嫁がまだまだ必要である。
神奈川	A	建機製品に関しては11月にメーカー値上げ積残し分の再販価格を動かし、全額転嫁した。今後もメーカーから5千円位の値上げ要請があるので年明けも強気ムードになるだろう。
	B	一次加工の依頼が目立つ。社内の切断などは通常の3～4日位頂けないと対応するのが厳しい。BCP、BCRに加えてボルト手当てが難しいので工期遅れが予想される。
	C	素材供給不足と言われているがユーザーに緊張感がない。価格上昇の影響も今のところ出ていない。
東京	A	11月の荷動きは横這いながら、市況は上った。来年の供給タイト化とメーカーの再値上げが視野に入ってきたものと思われる。

東京	B	(酸洗鋼板) 下請けの需要家は親会社、販売先に対し、値上げが出来ない状況でその煽りを受けている。つまり値上げが出来ない。半分お断りをさせて頂いている状態。
	C	表面処理鋼板はメーカーのトラブルで入荷が遅れている。新規申込みもカットされて在庫が心配になってきた。安値で売るとは自殺行為なので、価格を改善しながら販売していきたい。
	D	11月まではタイト感全くなし。年明けにメーカー減産が効いて市中に材料なくなれば値上げできるだろう。
	E	土木向け中心に堅調だが、供給不足による品薄感があり、先行きの売上数量確保が課題である。
	F	工場の高い稼働率が続いている。
静岡	A	H形鋼、コラムの素材、加工のタイト感は変わらない。大型案件は運搬手配にも苦労している。設備関連は製造業の新規投資もあり、春先以降も山が高い状況が続く見通し。店売り薄板はメーカーの契約カットを含め、市中在庫は減少していると考えられるが、当地域のタイト感は未だそれ程でもない。客先への価格転嫁も少しずつとなっている。
	B	ファブは相変わらず安定した需要で能力はほぼ一杯の受注、加工量である。人手不足と一次・二次加工、手配物、納期遅れがそのまま建方のプライオリティ(受注先の力関係)に影響が出ている感じである。切羽詰った内容の応援要請が続いている。本来対応しなければならない担当者が取りまとめに引っ張られて困った状態である。浦安等の大手流通が関連会社に依頼したものが、当社に相談依頼がくることもある。このような経費などの見直し検討は忘れてはいけない。信用問題では、建設会社、土工業者で不良債権が増している。大型案件先の供給は仕事内容が限られているので厳しい。
	C	建築需要は高止まりしている。厚板はタイト感が出始めた。ただ、コラムやボルトの調査が難しいためファブの稼働問題もあり、需要そのものは思った程ではない。
石川		働き方改革を真面目に守っている企業は従業員の収入が減ってしまい困っている。中央官僚の感覚がかなりずれている。末端の者の意見や現実を無視している。これが役所というものかと思うと頼りにならない。野党も頼りにならない。
富山		大阪行きスクラップ便が減少し、帰りの鋼材を積み込む便が不足し始めた。大阪地区の台風被害による雨濡れ鋼材スクラップの影響か。
福井		12月に入り、品種よっての品薄感は相変わらずだが、倉の在庫の荷動きに一服感が出てきた。
岐阜		建築関連中心に荷動きは堅調に推移した。酸洗鋼板が少しタイトになってきた。一部に入荷待ちの傾向が見受けられる。人手不足による加工の仕事依頼が増えている。
愛知	A	今年度下期について自動車生産は高水準になる見通しだが、長期的にみると減少していくのではという見方もある。当面の課題は単価改定である。メーカーの生産も日ごとにタイトになり切断加工先が廃業もしくは淘汰されるのは避けられない状況。11月の荷動きは前月比、前年同月比ともに悪い。自動車向けは一部設計変更で大口がなくなった。鋼製家具も斑模様でトータルすると良くなかった。スクラップ価格が下落傾向で米中関係、アジアの景気など、先行き気になる要素が増えている。早めに価格を正しないと大変なことになる。

愛知	B	ゼネコン、ファブからコラムの納期の問い合わせが多く無理な受注をしない。加工品の受注比率が上っており、手間がかかるようになっている。パレットは汎用品の仕様が aumentando している。
	C	11月が予想より良かった。この調子が続くのかと思ったが中折れ状態である。と言っても悪いわけではない。自動車はそれなりの生産をしているし、他も偏りはあるがまずまずではないだろうか。売値が通らず、利益率が圧迫されている。
	D	酸洗鋼板、表面処理鋼板ともにタイトになっている。店売りカットが原因である。しかし、同業の意見はタイトな感じはないという。海外への商品が入ってきているのか。一部の業者に偏っているのか。
三重		需要自体はほぼ横這いで推移しているが、材料の納期遅れ等が影響し、売上が今ひとつ伸びない。価格転嫁も遅れ気味で利益上昇にも繋がっていかない。H形鋼の歯抜けも散見され、スポットの仕入に時間を取られている。
大阪	A	12月は稼働日数が少ないため総じて販売量は落ちているが、一日当りの販売量は変わらない。建築関係は堅調。日中貿易摩擦問題が懸念される。
	B	季節的要因もあり、住宅基礎は堅調。一方、鉄骨案件はファブのキャパ、ボルト、コラム不足等により出件、着工が遅れているように見受けられる。公共土木工事も繁忙期に入ってきたが、一般的に小粒な物件が多く、あまり量的に期待できない。
岡山		厚板、例年より多少多く出てきた感じである。レーザー鋼板の入荷が悪い。
北九州	A	倉出出荷は日当り増えており、H形鋼は歯抜けサイズも出ており、メーカーからの入荷も遅れ気味で品薄感はある。仕入価格は上ってきており、価格転嫁は急務だが、足元、スクラップ価格が下り、販売価格に上伸力がないように思われる。
	B	10～11月をピークに12月は引合い、受注量ともに減少。相場は横這い基調だが、売れ行きが悪いため局地戦で値下げ販売をする店が早速出てきた。年明け物件はたくさんあるのに困ったものだ。
	C	10月、11月に比べ12月は素材の動きが良くない。来年1～2月の素材の動きや相場が分かりづらい。