

各地区業況アンケート結果（30年2月調査分）

（30年2月26日）

全国鉄鋼販売業連合会

2月23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68名の回答があり（回答率45.0%）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. 売上数量DI値、11ヶ月ぶりマイナスに

問1】貴社の1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	11	24	14	12	68	65
比率	10%	16%	35%	21%	18%	DI-19	DI+25
売上金額/前年同月比	18	10	21	12	7	68	65
比率	26%	15%	31%	18%	10%	DI+29	DI+63

2. 赤字企業増え3割弱

問2】貴社の1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	14	19	15	13	6	67	65
比率	21%	28%	23%	19%	9%	DI+33	DI+72

3. 仲間取引は若干減少傾向に

問3】貴社の営業窓口から見て2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	3	9	29	9	1	51	+8	-6
民間建設向	6	12	31	8	1	58	+24	+25
自動車向	3	6	25	3		37	+24	+6
その他需要家向	5	15	31	6	1	58	+29	+22
仲間取引	2	8	32	14	1	57	-7	+2
計	19	50	148	40	4	261	+15	+10
比率	7%	19%	57%	15%	2%			

4. 新年度に向け微増傾向

問4】貴社における向う3月から5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	7	33	24	2		66	65
比率	11%	50%	36%	3%		DI +68	DI +72

5. 鋼板類はいまだ不足ぎみ状態

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)

2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	品種別	A	B	C	D	E		2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
-26	-21	-28	-17	-31	-24	-29	-20	-19	-11	10	8	鉄筋用丸鋼	1	1	22	4		28	-4
-3	-11	-7	-8	-14	-3	-13	-13	-13	-6	3	-4	構造用丸鋼		4	23	2		29	7
-3	-7	-7	-7	-11	-12	-9	-5	-9	-3	3	0	平角鋼		2	29	2		33	0
26	21	7	4	-18	0	0	15	22	29	38	25	H形鋼		8	23	1		32	22
-23	-4	0	-5	-16	-26	-13	0	21	32	54	29	コラム		12	10	1		23	48
-6	-3	-3	-7	-10	-16	-13	0	-8	-6	11	19	小形山形鋼		3	30	2		35	3
-6	-12	-6	-10	-26	-19	-16	-5	-5	-5	6	-7	中形山形鋼		2	30	2		34	0
3	-12	-9	-10	-24	-22	-5	3	-3	0	11	0	溝形鋼		2	29	3		34	-3
-20	-15	-11	-4	-19	-20	-13	-10	-10	3	0	4	軽量形鋼C形	1	1	25	4		31	-3
-19	-10	-9	0	-9	-20	-5	-18	-14	-15	5	-5	軽量形鋼広巾			21	2		23	-9
32	39	28	17	9	7	3	23	0	29	22	44	冷延薄板	1	10	15	1		27	41
22	16	17	0	3	-12	-9	11	14	39	46	61	熱延薄板	2	13	19			34	50
42	58	56	30	16	-3	-6	35	31	47	53	73	表面処理鋼板	4	12	15	1		32	59
89	85	57	52	32	9	14	45	31	64	69	76	酸洗鋼板	4	16	10			30	80
38	23	14	0	-13	-11	-5	10	10	46	53	76	中板	1	20	16	1		38	55
16	10	-3	-6	-8	-19	-19	-5	3	29	21	18	厚板	1	9	26	3		39	21
22	5	-6	-6	-19	-7	-18	0	5	17	0	-7	極厚板		2	15	1		18	6
-11	3	-7	0	-6	-11	-9	-6	3	20	6	-4	縞板		5	25	4		34	3
-18	-23	-6	-19	-16	-28	-14	-15	-3	0	3	7	中径角		4	29	4		37	0
-8	-12	0	-9	-15	-23	-13	-16	5	0	8	-3	ガス管黒		4	30	3		37	3
-12	-9	3	-9	-11	-21	-18	-20	-3	3	3	-3	構造用鋼管		2	31	3		36	-3
6	7	4	-1	-9	-14	-10	1	3	15	21	22	計	15	132	473	44	0	664	18

6. 荷動きに一服感、北陸は雪害の影響大

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	昨年からメーカー値上げが続き、値上げ玉の入荷で採算が悪化している。季節要因により、荷動きは良くない。採算悪化を解消するには、売腰強化を続けなければならない。
	B	この地区の基幹産業は一次産業である。農業関係はTPP絡みの補助金で今年1年は仕事がある。一方、水産業は主力のサケ、サンマ、イカを含め多くの魚種で不漁が続いている。漁業者も大変だが、加工業者が原料不足と原料高で悲鳴を上げている。設備投資や設備更新どころの話ではない。
	C	丸棒の仕入価格が急騰している。得意先への転嫁に苦慮している。環境は理解しているものの急激な値上げなので戸惑う状況である。急いで浸透を図る。
東北	A	新規物件もあるが、口銭が取れない状況である。限りある需要を大切にしていくなか。
	B	年が変わっても忙しい状況。一次加工も忙しい。素材の価格転嫁が急務である。
	C	足元の需要は少ない。春以降の見積りが増えているが、メーカー値上げで一部の鋼材でタイト感が出ており納期の絡みで価格の取り決めが難しい状況である。
	D	1月は丸棒の新規引合いが非常に少なかった。1月の出荷量は悪かった。
新潟	A	在庫品の値上げを徹底してやっていきたい。
	B	建築、建機ほか、先々も含めて忙しい会社もあるが、足元が十分でない会社もある。価格転嫁も道半ば。現物を確保し交渉を進めていく。
	C	雪のため入出荷ともに低調。
	D	全体的には停滞気味も、季節商品や特に首都圏中心としてファブの需要は旺盛で今後期待している。
	E	降雪の影響もあり、荷動きは良くない。しかし、メーカーサイドの値上げもあり、販売すれば利益が出る状況である。焦らず需要増に期待。
	F	近年にない大雪のため、思う様に出荷できない。出た車がいつ帰ってくるのか分からない。外の仕事は除雪に追われて仕事ができない。進まない工事が出ている。
	G	1月は稼働日数も少なく低調に推移している。急激な単価上昇に転嫁が追いつかない。客先により仕事量はバラつきがある。
神奈川		例年2月は需要が落ちる傾向だが、予想以上に悪化している。
東京	A	販売数量は落ちるも悲観はしていない。年度末にかけて需要も活発になり、材料の逼迫感も出てくると予想している。価格転嫁を着実にいきい収益確保に努める。ただ、全体的に値上げペースの遅い点が気になる。また、ユーザーの販売先への価格転嫁が未だなかなか進まないという声が散見され心配である。
	B	メーカーから更なる値上げがきている。メーカーのロールスキップや枠制限なども行われている状況。
	C	出荷はやや低調な推移だが、値上げにより市況は強含みが続いている。
	D	年明け仲間取引が鈍化。昨年4月以来の低調な販売数量であった。12月が良かったのではなく、1月が悪すぎた。この状況が続くと高炉の店売り供給削減の効果も薄れる。今後の需要がどの程度、出現するかは別として取引先の理解を得ながら値上げ浸透を進めていきたい。

東京	E	建設は民間、公共とも増加中である。その他、需要家の一部で大幅な申込み増があった。以上を背景にメーカーは更に強気。運送会社は強気を超えて受注拒否のケースも出ている。各業界（特に大手）で採算の低い仕事を切り捨て始めた。見習うべきか。見習わないべきか。まず社員には、横柄な接客は厳禁、真似をするなど指示している。
静岡	A	鉄骨ファブの山は相変わらず高い。大手流通の加工能力、デリバリーなどはキャパシティ以上で羨ましい限りである。価格の推移は各社供給先が固定化しているせいか直需先は全て想定内の動きになっている。一次流通の価格は品薄感と相まって安値はない。取扱い品種が大量多品種および直需関係かは定かでないが、相見積りでは、まだ色々な価格が提示されるのが現状である。信用調査情報紙における鉄鋼、鉄工関連の不良債権発生は非常に少ないと感じている。近時、鉄骨ファブの名が掲載された。理由は資材値上げ、人手不足による採算悪化とのことである。大手流通の供給（加工、運搬など）が目一杯であるとの回答は閉口している。鉄鋼製品の販売価格上げ、品薄が発生しているが業界内の温度差は相変わらずである。仮想通貨事件云々、堅実性に欠けている。
	B	例年と比較しても各業種の稼働率は高い。ユーザーの購入意欲は高いが価格の高騰もあり、慎重な姿勢が目につく。鋼板は引き続きタイトであり、もう一段、二段のコスト転嫁を余儀なくされている。
	C	建築案件としては3～5月にかけて見積りは多い。一方で年が明けてもメーカー価格は上昇し、販価との乖離が進んでいる。
石川	A	大量の降雪により、除雪作業に追われ配達が滞っている。稼働日数の減少と相まって大幅な売上減となった。
	B	久しぶりに長期降雪が続き、販売量が不安定な日々が続いた。それでも、需要は落ちずに底堅い状況が続いていることに安心している。長距離トラック不足のため受発注システムをよく考えなければならない。依然として、ほぼすべての業種が多忙な状況が続いている。
富山	A	目玉となる建築案件はないが、中小規模の案件はコンスタントにある。ファブによって仕事の濃淡はあるが悪くない。中板はかなりタイトになっている。今月も引き続き申込みはカットされ、入荷も遅れている。人手不足により運搬に関する負担は間違いなく増えている。安易な価格競争は避けるべきだ。
	B	雪害で物流の納期遅れを否めない。自動車関係やプラント工事向に2度手間、3度手間して個別に単独輸送に応じなければならないのが悲しい。
	C	当地区では、地元物件が少なく、関東圏との格差拡大をつくづく感じる。メーカーの価格に対する強気姿勢には温度差が広がっている。海岸に流れつく木造船も多く北のリスクは現実化もありえる。円安傾向もあり、高所恐怖症の自分は今年、高リスクの年と思っている。
岐阜	A	1月、建築関連はやや落ち着きが見受けられた。産業機械、工作機械、設備関連などの仕事は増えてきているが、価格転嫁が追いついていない状況。短納期対応で配送経費が増えている。
	B	ユーザーへの価格転嫁は手間取ると思ったが、材料が少ないので「何日よりこの単価になります」と一方的に言うだけの状態である。鋼板等はユーザーの希望する量、価格とも応えることが出来ない。一般材の売上比率も下がっており、単価上昇分の売上増の恩恵に与っていない状況。

愛知	A	自動車もまずまずの動きをしている。その他の分野も順調である。例年通り、期末に向けての動きだと思うが、これがどれだけ続くかが問題である。板関係は不足ぎみだが、手当てが難しくなるほどではない。それより価格がどう動いていくかが注目するところだ。
	B	板類の不足は続いている。ユーザーは物件をしっかりと確保しているが、当社の売上に反映していない。これからなのか。このまま低調な水準で過ぎていくのか。不安が生じてきた。
	C	大手部品メーカーの設備が出ており夏まで需要はある。品薄と価格上昇になる前の先行手配があり、出荷はあまり期待できない。鉄鋼メーカーからの製缶の見積りが増えてきており、来期にかけて仕事は多そう。Hグレードファブは順調だが、Rグレードファブの仕事が減っている。
	D	集購は今期11月から微増できているが、T社の計画は4月以降3月まで国内生産は減る予定である。EVについては現状まだよくわからない。家具は先月同様、前年同月比は良い。陳列棚は前年同月比で久しぶりに上回るが先行きは期待薄である。競合先のメーカーも暫く値上げをし始めたが、価格差はまだある。値上げ分をスライドしづらい商況である。大手メーカーはコイルの状況がタイトである。納入条件のうち、車上渡しが問題。ユーザーに振り回され荷卸しを業者が行っている。改善を申し入れるも強い反発があり、困っている。
大阪	A	相続税対策の貸アパート、貸家建設は一巡した感じで落ち着いている。例年だと公共工事が集中する時期だが、今年は迫力が全く感じられず、小振りの工事ばかりである。中小倉庫、工場といった鉄骨基礎はそこそこ動いている。次の消費税増税を見据えた大規模宅地造成の案件もぼちぼち出始めているように感じられる。
	B	荷動きは落ち着いている。ただ、流通はメーカー値上げ分の転嫁が遅れている。各社、販売単価への転嫁に努めている。
香川		1月は荷動き悪く、値上げが思うように達成できなかった。メーカー値上げに見合うよう2～3月は値上げしていきたい。例年通り2～3月の需要は悪いと予想しているので、値上げを浸透できるのか。
岡山		製缶向けはあまり量が出ていない。ファブ向けのみ忙しいところもあるようだ。
北九州	A	足元の商売はそこそこと思われる。ファブ及び一部の加工屋は忙しい状況が続いており、人手不足は解消されていない。スクラップは一服感がある。値上げ玉も入荷しており、価格転嫁は不退転である。
	B	ユーザーは忙しいが、物件の引合いは乏しく、倉出しは低調である。値上げも通りづらい。荷動きは横這いなので収益面で不安である。先物の引合いは加工中心に増えている。
福岡		年明け以後多品種少量、短納期受注で忙しい状況である。客先要求事項の1番目が納期である。仕事も業種問わず忙しい。また、年内までこの調子でいくと予測している。ある業種では、前年の1.5倍の受注を確保しているところもある。課題は人材確保である。与信は今のところ聴こえてこないが仲間と情報交換していきたい。