

各地区業況アンケート結果（2021年5月調査分）

（2021年5月25日）

全国鉄鋼販売業連合会

日頃より当会へのご協力厚く御礼申し上げます。さて、5月24日締切で、当会役員141名に対しこのアンケートを行ったところ75名の回答があり（回答率53.2%）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. 前年割れ企業は約4割変わらず

問1】貴社の4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	16	8	20	18	12	74	73
比率	22%	11%	27%	24%	16%	DI-3	DI-19
売上金額/前年同月比	18	9	19	14	15	75	73
比率	24%	12%	25%	19%	20%	DI+1	DI-4

2. 収益回復傾向、黒字54%

問2】貴社の4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	20	20	25	7	3	75	73
比率	27%	27%	33%	9%	4%	DI+63	DI+62

3. 減少傾向止まらず

問3】貴社の営業窓口から見て5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	33	16	6	57	-46	-43
民間建設向	1	4	29	23	5	62	-44	-47
自動車向			26	10	2	38	-37	-32
その他需要家向		6	35	20	1	62	-26	-22
仲間取引		1	35	22	6	64	-52	-35
計	1	13	158	91	20	283	-41	-36
比率	0%	5%	56%	32%	7%			

4. 夏場も期待感なし

問4】貴社における向う6月から8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. ほぼ横這い	D. 微減	E. 減少	計	前回
短期需要動向予測	2	14	40	10	7	73	73
比率	3%	19%	55%	14%	9%	DI-8	DI-25

5. 薄中板、さらに逼迫状態に

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)

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	品種別	A	B	C	D	E		5月
DI	DI	DI	DI	DI	DI	DI	DI	DI	DI	DI	DI	DI	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	DI
-32	-38	-24	-25	-4	0	-7	-10	-7	3	-3	-15	0	鉄筋用丸鋼		1	29	2		32	-3
-32	-26	-35	-38	-17	-15	-16	-10	-11	0	-4	-11	8	構造用丸鋼		2	25	1		28	4
-26	-23	-25	-23	-14	-9	-13	-15	-6	-3	-3	-6	0	平角鋼			33			33	0
-31	-30	-20	-19	-4	-3	0	-3	20	12	21	3	-3	H形鋼	1	2	26	2		31	6
-29	-38	-38	-41	-33	-29	-21	-20	-13	0	12	19	14	コラム	1	4	20			25	24
-16	-24	-34	-29	-14	-12	-9	-15	-9	-6	-8	-5	-3	小形山形鋼		2	32			34	6
-25	-33	-30	-26	-10	-12	-12	-14	-9	-6	-11	-11	-6	中形山形鋼		1	31	2		34	-3
-32	-39	-40	-27	-18	-12	-13	-17	-13	-3	-11	-11	-6	溝形鋼		2	29	1		32	3
-18	-21	-30	-27	-27	-17	-23	-16	-11	7	-7	-6	0	軽量形鋼C形		6	22	1		29	17
-17	-26	-21	-25	-25	-16	-26	-22	-11	5	-5	-5	0	軽量形鋼広巾		3	18			21	14
-71	-65	-70	-57	-58	-41	-3	10	35	108	127	132	148	冷延薄板	24	5	3	1		33	158
-73	-58	-71	-64	-54	-35	0	31	58	105	106	105	100	熱延薄板	15	14	5	1		35	123
-76	-64	-62	-53	-57	-34	13	23	34	114	145	139	134	表面処理鋼板	24	6	2	1		33	161
-85	-77	-78	-80	-67	-47	18	34	75	127	144	143	150	酸洗鋼板	24	6	2	1		33	161
-64	-61	-71	-46	-49	-22	15	18	49	89	93	84	95	中板	13	22	9	1		45	104
-63	-72	-60	-46	-52	-41	-8	-8	15	33	43	34	36	厚板	1	22	17	1		41	56
-26	-25	-29	-29	-42	-40	-11	-18	-9	0	10	22	24	極厚板	1	7	15			23	39
-32	-21	-33	-26	-24	-21	-10	0	0	6	19	26	13	縞板	3	9	21			33	45
-39	-38	-45	-36	-33	-26	-20	-15	-9	8	6	6	15	中径角	2	8	23	2		35	29
-24	-27	-21	-22	-23	-19	-23	-11	-3	-3	-6	0	12	ガス管黒		9	25	2		36	19
-27	-27	-23	-29	-19	-18	-18	-16	-6	-5	0	3	6	構造用鋼管		9	24	2		35	20
-40	-41	-41	-37	-31	-22	-8	-3	9	31	35	34	37	計	109	140	411	21	0	681	49

6. 流通はメーカー値上げの価格転嫁が急務

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	薄板の品不足で売る品物が少なくなっている。土木関連は少し動いてきた。信用問題は夏頃から出てくるとの予想。
	B	異形棒鋼の市況は高値であり、GWを挟んで少し踊り場状態になっている。今後さらにスクラップ価格の上伸が見込まれ、メーカーから更なる価格上げのアナウンスあり。すべてを転嫁できず厳しい環境が続いている。
	C	(形鋼) 4月の荷動きは形鋼全般において、まったく冴えず、冬場並みに落ち込んだ。5月に期待するも具体的な物件がなかなか聞こえてこない。
	D	新型コロナの影響ではなく、仕事量が減っている。そこにコロナの影響が追い討ちをかけなければいけないのだが。
東北	A	土木、建築も動いてはいるようだが少ない。価格転嫁もじわりじわりである。客先との話題はコロナとオリンピック。
	B	工場、物流倉庫の案件の引合いが増えてきた。
	C	仕込み案件と公共土木案件で現状、安定した数字が出せているが、基本的な取引は減少。減収の傾向にある。メーカーの値上げも価格転嫁したいが、コロナ禍の影響で営業活動も含め、ほとんど動けず、不安感とストレスが増すばかり。

東北	D	スクラップ価格の更なる高騰によりメーカー値上げが進むが価格が追い付かない状況。
新潟	A	薄板三品在庫の入荷が厳しい。メーカー値上げの価格転嫁を急いでいるが、次の値上げに追い越される。
	B	大型物件の動きもなく、細かい商いが中心になった。値上げも落ち着かないがお客様にアナウンスをしっかりと伝えていきたい。
	C	多少、引合いは増えているが、安い指値が多い。
	D	3月に比べて4月は引合いが少ない状況の中で価格転嫁を行っているが、得意先の需要家に対して価格転嫁が遅れている。そして、見積り有効期限をきちんと設定し、販売しなければならない。
	E	自動車部品は半導体不足の影響により、一部車種に限るが50%減もある。その他、建機を除き低位安定。客先への値上げ交渉は5月中にほぼ決着の見通しだが、現状粗利の低下が顕著である。
	F	需要の少ない中、鋼材価格の値上げが続いている。この流れに乗れないと大変なことになりそうだが、顧客へ丁寧に事情を説明して値上げを実現したい。
	G	鋼材は全般的にロールタイトとなっており、特に薄板の品薄状態が続いている。自動車向けは半導体の影響が表面化し、生産調整や稼働停止など5月の納入量への影響は必至か。一方、県内の建材需要は停滞しているため受注競争もみられ需給のバランスに温度差が感じられる。
神奈川	A	需要動向に大きな変化は感じられないが、メーカーの値上げ幅が大きいだけに価格転嫁が遅れないようにしている。先々、ホットコイル製品は上昇基調になるので、需要家に対しての転嫁も厳しい状況かと思われる。
	B	工作機械の3ヶ月の引合い数が減少しているため先行きは不透明。ただ、材料入荷が遅れているのでバランスはとれている状況。民間建設、公共建設は安定して受注している。
東京	A	切板の値上げが急務。5月以降はやや改善の兆し。夏場の需要は心配あり。
	B	板(定尺)の部分は、まだ歯抜けサイズがあり、もうしばらく引合いが続くものと思われるが、建築用デッキ、C型に代表されるフォーミング製品の引合いは依然として弱く、全体の収益が上がらない大きな要因となっている。また、メーカーの材料値上げを受けて、客先へ段階的に値上げをお願いしているが、度重なる追加値上げ(メーカー)にどこまで転嫁できるか大きな問題である。
	C	前月同様、薄板類は超タイト。特に冷延、酸洗。さらに緊急事態宣言の延長による制限はモチベーションをただ下げるばかり。
	D	(店売り関連)建設機械の生産の持ち直しもあり、前年比をみると横ばい。(需要家関連)海外のインフラ投資の増加で建機メーカーも増産しており、前年比でみると増加。
	E	(鋼管)供給不足で需要や引合いに応えられない。よって販売量予測は横ばい。メーカーの値上げを呑んで入荷を待って売る。2~3ヶ月後、相場は過去最高値を突破するだろう。
	F	(厚板)4月、5月と立て続け値上げを実施した。しかし、客先へすべて価格転嫁するのは難しいため粗利率は下がっている。
	G	自動車向けは半導体の影響が大きくかなり低調。カーメーカーの生産計画をみても某自動車メーカー以外、5月一杯は需要減に対して価格値上げのアナウンスと非常にバランスの悪い恰好になっている。(店売りの分野では)
	H	相変わらず冷延鋼板の入荷が悪く、苦勞している。価格転嫁をどんどん進めていきたい。
	I	(構造用丸鋼)店売りに関しては、鉄鋼メーカーの値上げを受けての駆け込み需要もあり、3~4月は活況であったが、GW後は一服。ひも付き関連含め自動車、建機、産機など引き続き好調を受け市況は強含みで推移している。

静岡	A	Hグレードファブ中心に鉄骨建築は概ね順調に稼働。鋼材の値上げアナウンスは大手鉄鋼流通の声が大きく当然納得していると思われる。しかし、産業パレット等の業界では、状況を把握せずに安値受注した流通が供給できずにいる。ユーザーから「何とかならないか?」「だから言ったじゃない!」の案件が続いている。しばらく二次製品含めコイル(HC, CC)には要注意。海外も安い物はない。土木向け形鋼の物件が続いているが、価格は天井なしとはいかない。「えっ、えっ、えっ」となるのは7~8月頃ではないか。コロナ禍だが、特別悪い状況ではないようだ。しかし、注意が必要。幸いにも不良債権事件は起きていない。
	B	建築分野は木造、鉄筋、RC増ともに低調。材料の値上りは急ピッチだが、転嫁は十分とは言えず、更なる状況を見据え、転嫁に取り組みねば死活問題となる。輸送機関連もコロナ禍による部品不足の影響の広がりやを憂慮している。
石川	A	モノ造り業界では工作機械がやっと回復傾向になってきた。他のモノ造り業界は斑模様だが、公共工事関連に携わるモノ造り、加工業界は横滑りである。建築業界では民間向けがかなり減少しているが、素材の値上りで加工業者はなかなか大変で値上げせざるを得ない。しかし、コロナ禍ではモノ造り業、建設業はとても恵まれている。
	B	「値上げに従っているのに必要な量の供給が受けられないのはなぜ?」お客様から尋ねられたときの模範解答を教えてください。
富山		経営多角化に努力したゼネコンが新型コロナの影響と投資過多で倒産した。地元の案件は見送りが多いが、大型物流倉庫物件が出ている。鋼材価格は国際相場に合わせ、地方でも急上昇中だが、海外のような急激な回復も、地方にまで及ぶのだろうか。
大阪	A	4月、新年度に入り、H形鋼、一般形鋼とも3月より日当り増。在庫についてH形鋼は減少、一般形鋼は増加。スクラップは足下、強基調のため、メーカーは大幅値上げ。前回の値上げ分の転嫁を推し進めている中で、今回の大幅値上げ分を更に販売単価に転嫁していかねばならない。実需が出てきているわけでもないのに、需要の如何にかかわらず、販売単価を押し上げていく。
	B	母材高によるメーカー値上げが止まらない。どこまでいくのか天井が見えず、需要家への説明が難しい。再販化価格への転嫁が急務。値上げを転嫁できなければ与信問題に直結もある。
岡山		SPCC、酸洗鋼板の入荷が悪い。大阪市中も全く見積り回答が返ってこない。形鋼はあまり売れていないのに不思議だ。お客様と某電炉メーカーの板を買うより株を買っておいた方がよかったと冗談を言っている。
香川		建築需要は日を追って悪化している。中小案件は特に厳しい。需要が少なく、鉄骨単価は下がり続けているところへ材料費の急激な値上げで採算は悪化している。与信的に厳しいところも出てくるのではないか。
北九州		ユーザーの実需低迷のため、当然のことながら仲間商売も盛り上がらない。スクラップ事情、輸入材事情によりメーカー値上げは一辺倒。流通は販売に転嫁しないといけない。
福岡		メーカーの値上げが止まらない。相変わらず新規ロール枠は大幅にカットされ、中板は品薄状態が続いている。価格転嫁が急務だが、追い付かない。今後、与信不安も懸念される。