

各地区業況アンケート結果（2021年7月調査分）

（2021年7月29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、7月28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77名の回答があり（回答率54.6%）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. 6割弱の企業が前年比売上数量増

問1】貴社の6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	33	10	10	10	13	76	75
比率	44%	13%	13%	13%	17%	DI+53	DI+53
売上金額/前年同月比	39	12	10	7	9	77	76
比率	51%	15%	13%	9%	12%	DI+84	DI+67

2. 黒字が7割強

問2】貴社の6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	29	26	17	5	0	77	76
比率	38%	34%	22%	6%	0%	DI+103	DI+64

3. 低調な販売続く

問3】貴社の営業窓口から見て7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		8	36	10	3	57	-14	-4
民間建設向	2	8	36	12	5	63	-16	-20
自動車向	1	2	26	7	1	37	-14	-5
その他需要家向	3	13	38	10	2	66	-8	-5
仲間取引		9	39	14	3	65	-17	-18
計	6	40	175	53	14	288	-10	-9
比率	2%	14%	61%	18%	5%			

4. 秋口に多少の期待感

問4】貴社における向う8月から10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	6	27	31	6	6	76	74
比率	8%	35%	41%	8%	8%	DI+28	DI+12

5. 薄板に加え厚板も不足に

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)

6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	品種別	A	B	C	D	E		7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
-24	-25	-4	0	-7	-10	-7	3	-3	-15	0	-3	-14	鉄筋用丸鋼		2	26	5		33	-9
-35	-38	-17	-15	-16	-10	-11	0	-4	-11	8	4	4	構造用丸鋼		7	19	3		29	14
-25	-23	-14	-9	-13	-15	-6	-3	-3	-6	0	0	0	平角鋼		4	31			35	11
-20	-19	-4	-3	0	-3	20	12	21	3	-3	6	23	H形鋼	1	11	23	1		36	33
-38	-41	-33	-29	-21	-20	-13	0	12	19	14	24	83	コラム	13	10	4	1		28	125
-34	-29	-14	-12	-9	-15	-9	-6	-8	-5	-3	6	-6	小形山形鋼		4	30	3		37	3
-30	-26	-10	-12	-12	-14	-9	-6	-11	-11	-6	-3	-9	中形山形鋼		5	28	2	1	36	3
-40	-27	-18	-12	-13	-17	-13	-3	-11	-11	-6	3	-16	溝形鋼		5	28	3		36	6
-30	-27	-27	-17	-23	-16	-11	7	-7	-6	0	17	39	軽量形鋼C形	4	10	17		1	32	50
-21	-25	-25	-16	-26	-22	-11	5	-5	-5	0	14	17	軽量形鋼広巾	1	7	15			23	39
-70	-57	-58	-41	-3	10	35	108	127	132	148	158	162	冷延薄板	26	11	1			38	166
-71	-64	-54	-35	0	31	58	105	106	105	100	123	133	熱延薄板	17	18	4			39	133
-62	-53	-57	-34	13	23	34	114	145	139	134	161	163	表面処理鋼板	24	12	1			37	162
-78	-80	-67	-47	18	34	75	127	144	143	150	161	168	酸洗鋼板	29	8	2			39	169
-71	-46	-49	-22	15	18	49	89	93	84	95	104	116	中板	15	24	7	1		47	113
-60	-46	-52	-41	-8	-8	15	33	43	34	36	56	76	厚板	13	23	8	2		46	102
-29	-29	-42	-40	-11	-18	-9	0	10	22	24	39	67	極厚板	3	11	8	1		23	70
-33	-26	-24	-21	-10	0	0	6	19	26	13	45	43	縞板	5	12	15	1		33	64
-45	-36	-33	-26	-20	-15	-9	8	6	6	15	29	47	中径角	2	19	14	2		37	57
-21	-22	-23	-19	-23	-11	-3	-3	-6	0	12	19	32	ガス管黒	2	12	21	1		36	42
-23	-29	-19	-18	-18	-16	-6	-5	0	3	6	20	29	構造用鋼管	2	14	18	1		35	49
-41	-37	-31	-22	-8	-3	9	31	35	34	37	49	57	計	157	229	320	27	2	735	70

6. 値上げ転嫁と品不足で厳しい状況

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	大型案件は動きだしてきた。薄板商品の品不足が深刻。
	B	(形鋼) 6月は建築の胴縁などに使用されるC形鋼、角パイプが非常にタイトとなり、お客様の要望に応えられなかった。道東地区の牛舎建築で木材の胴縁が入手困難からC形鋼に変更になるも手当てが難しい状況と聞いている。
	C	丸棒のメーカーネットに対して市況が追い付いていかない。仕入高、販売安の状況が続く苦しい環境。需要も夏場、最盛期に向けて減退が予想される。
東北	A	売上数量の減少が続いている。足元の物件が少なく第2、第3四半期の数字が心配。
	B	鋼板類のタイト感は相変わらず強く、物が無い状況。建築案件が少ないもののH形鋼はじめボルトまで影響が出ている。先行き不透明感が大きい。
	C	メーカー値上げが客先に浸透していない。
	D	需要の少ない中での値上げで儲からない。下期以降は建築が出てくるといわれているが、鋼材、木材の高騰化で本当に出てくるか心配される。
新潟	A	鋼板類の入手苦労が続く。鉄鋼業界としては今の状況が最善なのか。入手難は景気回復の足かせにならないか。
	B	薄板、フォーミング製品の値上げが止まらないため品種によって価格転嫁のバラつきがあるが、活況にしていきたい。
	C	フォーミング製品の入荷が悪い。
	D	コラムの契約残が多くなる一方。厚板もロールタイトで申込枠が厳しくなり、思い通りの数量が申し込めない。
	E	構造用鋼は不調であった店売りも動き出したが、鋼管は相変わらず荷動きが悪い。
	F	鋼材価格の値上げと供給不足が顕著になってきた。今後は確実に商品を確認してから価格提示を徹底していかなければならない。一部値上げが遅れている商品もあるが、需要の有無に関わらずリスクの少ない営業を徹底する。
	G	薄板に続き、厚板でも枠の制限などタイト感が増している。価格においても品種によるバラツキがなくなりつつあり、販売価格へメーカー値上げ分の転嫁が急務である。
神奈川	A	材料価格が高騰しているため在庫を多く持つようにしているが、受注は下降気味。
	B	新規案件はなかなかできないが、設備改修工事の物件は変わらずに良い様に思われる。今後も価格の高騰が続くので信用問題は出てこないと予想。
	C	矢継ぎ早の値上げにユーザーへの価格転嫁が追い付かない。需要は増加し回復しつつある半面、与信面で不安な販売先も出ている。鉄源ネック、材料入荷影響で工期のずれ込みも不安視している。
川口		過去に例を見ないメーカーの急激な値上げにエンドユーザー主力の販売は売値に100%転嫁が不可能なため在庫とのプールでカバーしているが、予想以上にこの状態が長引いている。単価は大幅な値上げにより売上はまずまずだが、利益を圧迫している。得意先も、ある程度認識しているところも多いが、予想以上の値幅と材料のタイト感については、我々扱い業者との認識度が乖離している。全鉄連だよりや新聞の切り抜き等で報道の材料を示し説明、説得している。相場も品物により単価およびタイト感もかなり開きがあり、特に薄板三品の単価およびタイト感に厳しさには困惑している。建築関係は荷動きが悪い。一般条鋼類の動きはまずまずだが、全体的に跛行状態である。

東京	A	メインの建築分野についてオリパラ中は物件が少なく、オリパラ終了後の10月以降、多少出てくるのではないかと。高炉の大幅値上げに伴う製品値上げも道半ば。これからの10～20円の転嫁が厳しくなる。また、各社ロール枠が7～9月カットされ、下期は更に厳しくなるとのこと。値上げと材料不足のダブルパンチでどうなることか。
	B	7月に入り、地方インフラ整備、土木、首都圏物流基地案件などは出てきたが毎日の商いは6月より低水準。
	C	建機関連は好調。ロール土木関連も動きが出てきている感じがする。シームレス鋼管もメーカーから枠のカット等の話が出ており、供給増に対する玉の確保や顧客に対する値上げの承諾が課題である。
	D	(店売り関連) メーカーの鉄源不足により、入荷の影響が出ている状況。一部の規格、板厚でも歯抜けが見られるようになった。(需要家関連) メーカーの鉄源不足により、枠のカットの要請があった。
	E	土木関連は先物のまとまった案件の話がちらほら出ている。しかし、まだ、決定には至っていない。需要家によって鉄材の不足、高騰に対して温度差あり。先物に対して数量の確保と価格の先取りをしている。需要家は秋以降、かなり苦勞するのではないかと。
	F	この1年で6月は一番の売上で、5月は最低の売上。差は30%弱だが、需要が胎動してきたのかは不明。底這いから脱却のサインと願いたい。
	G	実需が回復するも、これもメーカー値上げに拍車がかかるものになり、市況が脅威的なスピードと幅で高騰している。
	H	スポット的に大きな引合いが数件、重なった影響で6月売上は大きく増加した。しかし、粗利幅の微減が見られるため改善には至っていない。リピートの受注がストップし、在庫切断も難しい状況で雇用調整を用いつつ、社員の早退を促す日もある。
	I	値上げの転嫁に努めているが、店売りとひも付きの価格乖離や特定需要家向けの安い販売価格が目立ち苦勞している。
静岡	A	産業パレット製造ユーザーの発注は令和3年度までに及ぶと思われ、うれしい悲鳴である。当然、鉄鋼商品に関する状況を説明の上だが、供給責任上としては朗報。とりあえず、引き当て可能な商品から順次調達。二次製品等はメーカーマター通りである。ハイグレードファブから加工協力の意向伺いあり。慎重に検討。不良債権の発生は今のところ皆無だが、東京五輪、パラ以降のコロナの状況、需給バランスの実態、政局すべての点と線がいかにつながると思われる。鉄鋼商品の金物製品化加工など、対応能力のある工作機械の導入が大手鉄鋼流通加工店で加速化し、新しい事業が画策されており更に各社ともに拡充されている。
	B	木材等、鋼材以外の製品は品不足で、秋以降の決定案件の見直しが散見されはじめ、延期、規模縮小が噂されている。ハイテンボルト問題も前回同様の動きがあり、一部流通では年末納期の提示が出ている。鋼板類に続き、形鋼類の値上げも急ピッチだが、流通からユーザーへの転嫁は道半ば。下期の物件動向が気になるところ。
石川	A	建機が大忙しで外注は、こなせないほど残業している。その他のモノ造りも着実に回復してきている。民間建設は少ない。官庁建築は年の後半に増える予定。土木関係はそこそこ忙しい。鋼材の値上げスピードが1ヶ月単位で5千円から1万円と続いているが、モノ造りにおいて毎月の価格訂正は追いついていけない。更に板類が調達しにくいとなると大変ややこしくなり、見積りも諦めが多くなってきている。メーカーも国際価格を気にしすぎではないか。大口ひも付き価格を早く決着させないとおかしなことになってくる。
	B	薄板は購入できる量が限られている。顧客からの要望を十分に満たせていない。新規の引合いがあっても、受けることはできない。血流が足りていなければ、短い時間はなんとかなってもこの先々大変不安である。

福井		短納期で、現物調達するような小口鉄骨の品揃えにかなり難儀するようになってきた。コラムや高力ボルトを中心に入手困難になってきており、今後の工事にも影響が出てきそうだ。
富山	A	暇である。メーカーは値上げ一辺倒だが、仮需的な注文が終わったら需要は大したことなし。とにかく、価格転嫁に努力中。今年はオリンピックが終わってからの勝負。現状は在庫の評価が上がって形成的に利益が出ているだけ。
	B	都会、地元向けともに物件が少ないが、見積りは増加中。秋口以降の回復に向け、材料不足感が材木波になるのではと不安にかられている。
岐阜		ユーザー無視に近い値上げスピードでも、とても追いつかない。どのようなアナウンスをすればよいのか。「時価」と言っておくことにしている。タイト感により意外と文句は少ない。もともと数社で競争購入しているユーザーは板調達に苦労している模様。営業マン同志の競争も安い在庫を素早く値打ちに売った方が勝つか。
大阪	A	よく報道で「景気が製造業を中心にコロナ前に戻った」というのに触れるたび、どこの国のことかと不審に思う。弊社および弊社の周りは仕事を能力に応じた量を確保しているところは極めて少なく、状況は厳しいまま。市況価格の上昇は当然として売上より仕入の方が先行していて、現在はリーマンショック前の高騰と似た状態で打つ手がない。というのもコロナによる訪問が、いまだままならないため。
	B	鉄筋用丸鋼、厚板については対処できており、そのほかについては、特になし。
岡山		薄板を使用している小さいメーカーは材料確保に苦労している。平時にはこない見積りがきており、見つけたら注文ということもある。大手造船会社も協力会社に「お宅は大丈夫？」と聞いてくるらしい。
北九州		条鋼類の電炉メーカーは夏季定修も手伝って値上げと申込量の調整をしてきている。ユーザーには丁寧に現況を説明し、100円は通過点に過ぎないことを理解してもらわないといけない。
福岡		中板に続き、厚板の値上げと引受量削減でタイトな状況。今後、需要は上伸基調だが、メーカー引受量は月を追うごとに減少しており、需要を供給のバランスがとれない。価格も更なる上昇が見込まれ、天井が見えない状況。