

平成 29 年 2 月 10 日

一般社団法人全日本特殊鋼流通協会
会員各位

(一社) 全日本特殊鋼流通協会
調査研究委員会
委員長 北 信一

拝啓 向春の候、皆様にはご健勝のこととお喜び申し上げます。

平素は当協会の調査研究事業にご理解とご協力を賜り厚く御礼申し上げます。毎年年末に実施しております「経営環境等に関するアンケート」の結果が纏まりましたので、ご報告申し上げます。

敬具

第15回経営環境等に関するアンケート調査の結果について

調査対象：平成 28 年 1 月～12 月

(回答数：119社/250社、回答率：47.6%)

1) 収益に関して

(ア) 本年(1月～12月)の売上金額は最盛期の売上と比べて何%ぐらいか？

最盛期を超えているが 10.7% (1～5%超：9%、6～9%超：0.8%、10～19%超：0%、20～29%超：0.8%、30～39%超：0%、40%以上超：0%) で、最盛期より少ないが 89.3% (1～5%減：8.2%、6～9%減：12.3%、10～19%減：23.8%、20～29%超：16.4%、30～39%減：18.9%、40%以上減：9.8%) でした。

(イ) 現在の受注量は物流・加工能力に対してどれぐらいか？

100%を超えているが 9.3%、能力が余っているが 90.7% (1～5%余：13.6%、6～9%余：16.1%、10～19%余：37.3%、20～29%余：17%、30～39%余：6.8%、40%以上余：0%) でした。

(ウ) 現在の売上金額は採算ラインに乗っているか？

採算が取れているが 72.5% で、採算が取れていないが 27.5% (1～5%少：3.3%、6～9%少：6.7%、10～19%少：13.3%、20～29%少：3.3%、30～39%少：0.8%、40%以上少：0%) でした。

2) 経営改善に関する取り組み

(ア) 売上増加に対する取り組み

営業活動の強化が 33.8%、新規ユーザーの開拓が 28.1%、トップセールスの強化が 5.7%、加工割合の増加が 19.3%、新分野進

出が12.7%、その他が0.4%でした。

(イ) コスト削減に対する取り組み

仕入・外注先に対する値下げ要請が24%、仕入・外注先の変更集約化・内製化が14.6%、物流費の削減が20.8%、消耗品費の削減が24%、接待交際費の削減が13.5%、その他が3.1%でした。

(ウ) 人件費削減に対する取り組み

非正規社員の削減が3.7%、正規社員の削減が3.7%、残業の削減が58.9%、役員報酬の削減が16.8%、給与カットが2.8%、その他が14%でした。

(エ) 資金に対する取り組み

手元資金の確保が74.1%、借入金の短期から長期への変更が8.9%、雇用調整助成金の申請が1.8%、保険解約と資産売却が4.5%、その他が10.7%でした。

3) 与信管理について

何もしていないが24.1%、ファクタリングなどで保険を掛けているが20.4%、信用調査機関で定期的に調査しているが51.8%、与信管理の方策を学びたいが3.7%でした。

4) 空洞化について

(ア) 海外流出しているとおもわれますか？

流出していないが18%、流出しているが82.1%（比率なし及び10%未満流出している：34.2%、10%以上流出している：39.3%、30%以上流出している：8.6%）でした。

主な流出先は

中国が40.1%、韓国が9.4%、タイが20.8%、台湾が2.6%、マレーシアが1.6%、フィリピンが2.6%、シンガポールが0%、インドネシアが9.9%、インドが3.7%、ベトナムが7.3%、メキシコが2.1%、ドイツが0%、東欧が0%、その他が0%でした。

流出した仕事は戻ってきているか

戻ってきているが14.1%、戻っていないが85.9%でした。

(イ) 製造業の空洞化の将来は

さらに加速して国内製造業が衰退するが23.1%、現在の状況が継続するが71.8%、収まり再び発展するが5.1%でした。

5) 海外展開について

(ア) 海外での事業活動

すでに出先機関有りが21%、進出を検討中が15.1%、展開するつもりは無いが63.9%でした。

(イ) 海外との取引

直接の取引は無いが53.7%、今は無いが今後取引を検討したいが8.3%、現在海外取引を行っているが31.4%、積極的に海外取引を増やすが6.6%でした。

6) 輸入材について

(ア) 輸入材を扱っていますか？

輸入材を扱っているが30.2%（総取扱量に対し、1~5%：20.7%、6~9%：6%、10~19%：2.6%、20~49%：0%、50%以上：0.9%）、扱っていないが69.8%でした。

(イ) 得意先からの支給材で輸入材がありますか？

輸入材があるが17.3%、輸入材はないが82.7%でした。

7) 商慣行の課題・問題点

(ア) 現金化までの期間

2ヶ月以下が5%、3ヶ月が17.5%、4ヶ月が52.5%、5ヶ月が21.7%、6ヶ月以上が3.3%でした。

(イ) 受注金額決定後あるいは請求後、さらに値下げの要請が有りますか？

要請有りが14.2%、要請無しが85.8%でした。

(ウ) 希望したい支払条件は？

現金支払が85.1%、契約時1/2・検収後1/2が7%、契約時1/3・納品時1/3・検収後1/3が1.8%、その他が6.1%でした。

(エ) 金額の記載された注文書を受け取っていますか？

もらっているが30.5%、もらっていないが6.8%、両方あるが62.7%でした。

(オ) 単価交渉について

市況に合わせた単価交渉有りが43.3%、話し合いで価格を決めている31%、一律の値引き要請有りが6.4%、品質、納期などを無視した単価交渉が行われるかが4.7%、突然の値引き要請があるが4.1%、海外品などに見積合わせをさせられるが5.8%、実質的値引き強要が4.1%、その他が0.6%でした。

(カ) 発注方法について

無理の無い発注が47.2%、内示発注が無くなったが6.9%、突然の数量変更増が5.7%、短納期を強要が10.1%、効率を無視した小LOTの発注が13.2%、少量短納期のコストを客先が負担しないが16.4%、その他が0.6%でした。

(キ) 仕入れについて

問題無しが83.3%、期末・月末などに大量の納品ありが12.5%、遡っての値上げ依頼が3.3%、その他が0.8%でした。

8) 人材について

(ア) 社員の高齢化

問題無しが62.7%、問題有りが37.3%でした。

(イ) 今年支給した賞与の総額は前年に比べて

増えたが30.5%、変わらないが42.3%、減ったが20.3%、支給しない6.8%でした。

(ウ) 次年度の昇給について

例年以上に上げるが6%、例年並みが81.9%、例年以下が3.5%、昇給しないが

8.6%でした。

(エ) パート、アルバイト、人材派遣などの契約社員

導入しないが40%、導入を計画しているが12.2%、現在雇用中で現状維持が40%、現在雇用中で今後拡大が4.4%、現在雇用中で今後縮小が3.5%でした。

(オ) 社員採用

春の定期採用を実施大卒が24.8%、高卒が14.7%、必要に応じて中途採用が47.8%、計画的に中途採用が3.8%、採用はしていないが8.9%でした。

9) 金融機関との関係について

良好が41.5%、変化なしが58.5%、悪化が0%でした。

10) 今年（平成28年1月～12月）の景気について

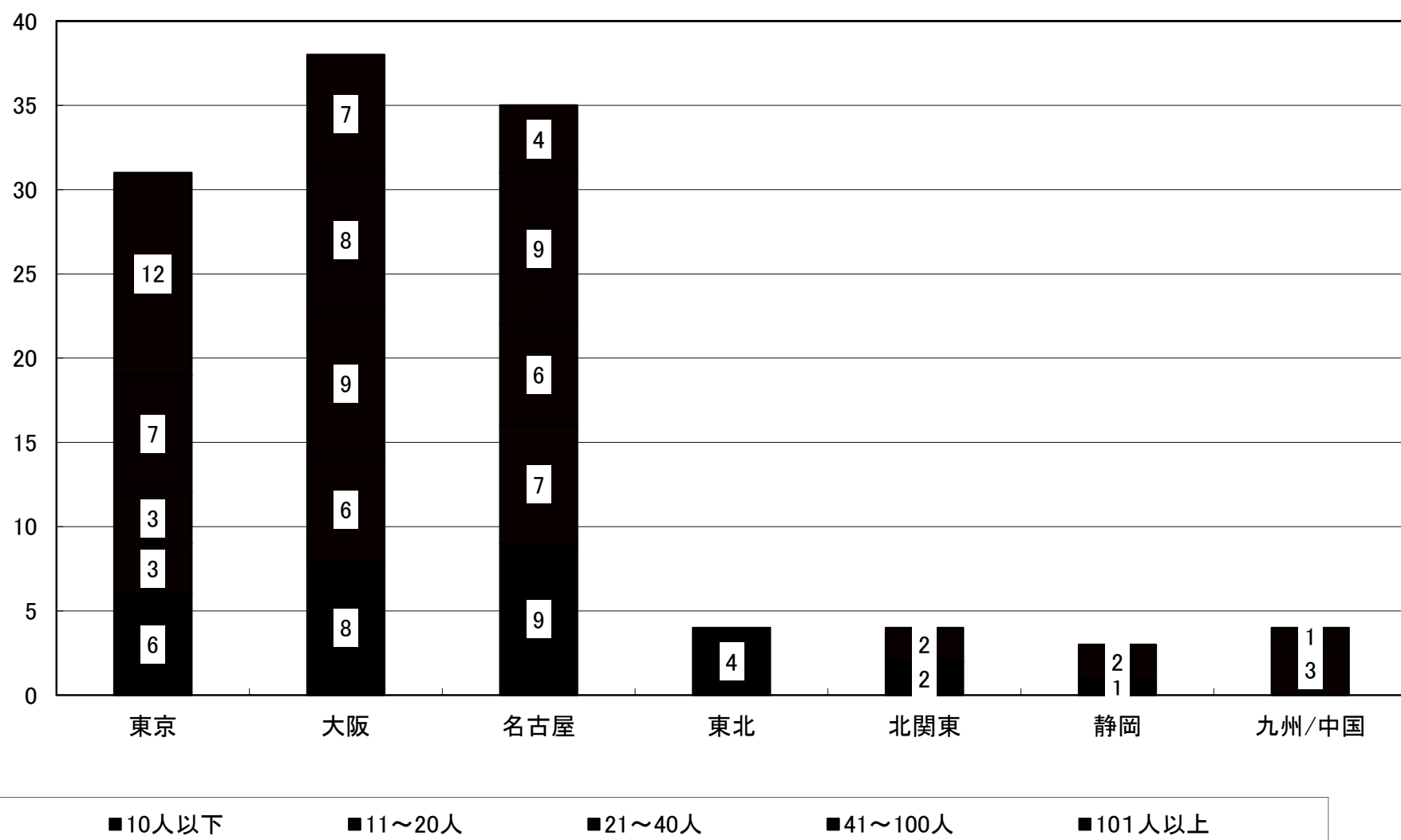
良くなるが36.8%（5%良くなる：21.4%、10%良くなるが14.5%、20%良くなるが0.9%）、変わらないが52.1%、悪くなるが8.6%（5%悪くなるが4.3%、10%悪くなるが3.4%、20%悪くなるが0.9%）、その他が2.6%でした。

11) 自由意見

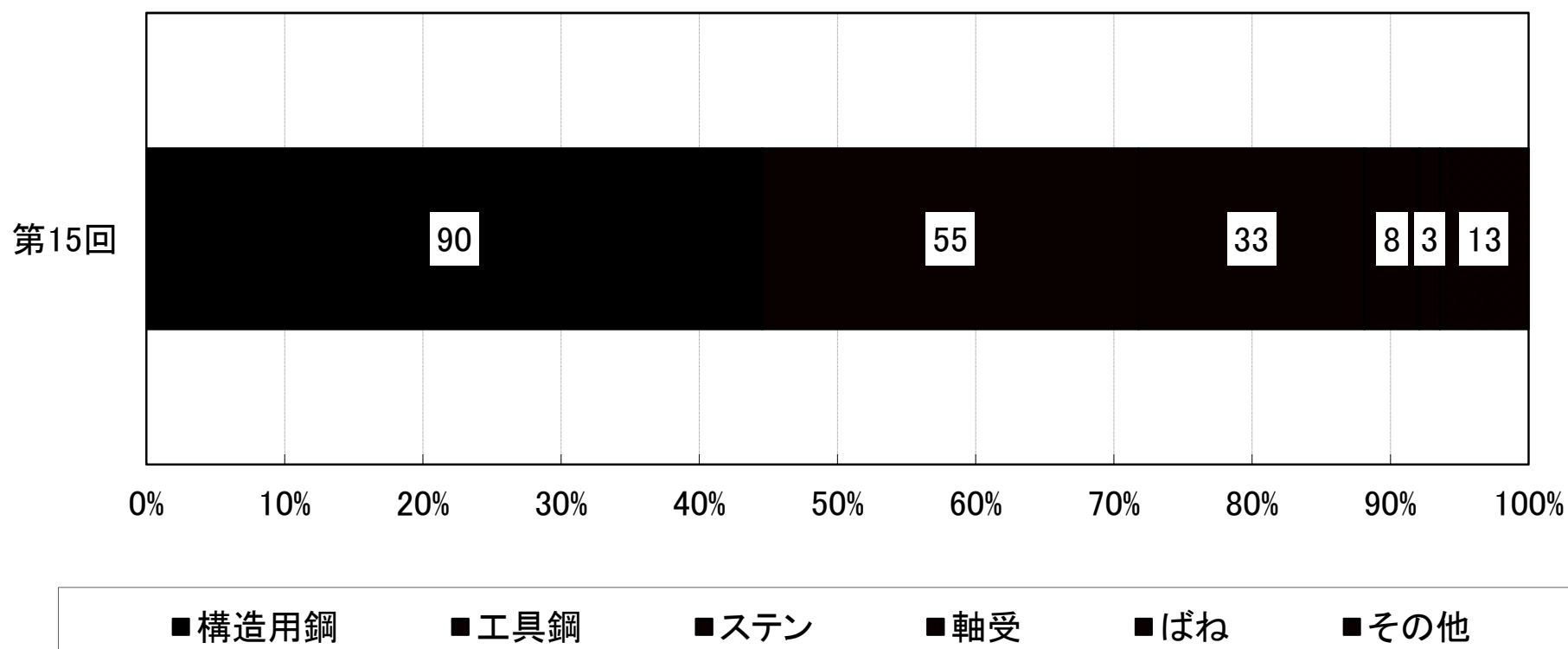
別紙を御参照ください。

以上

会社の概要
支部／従業員数



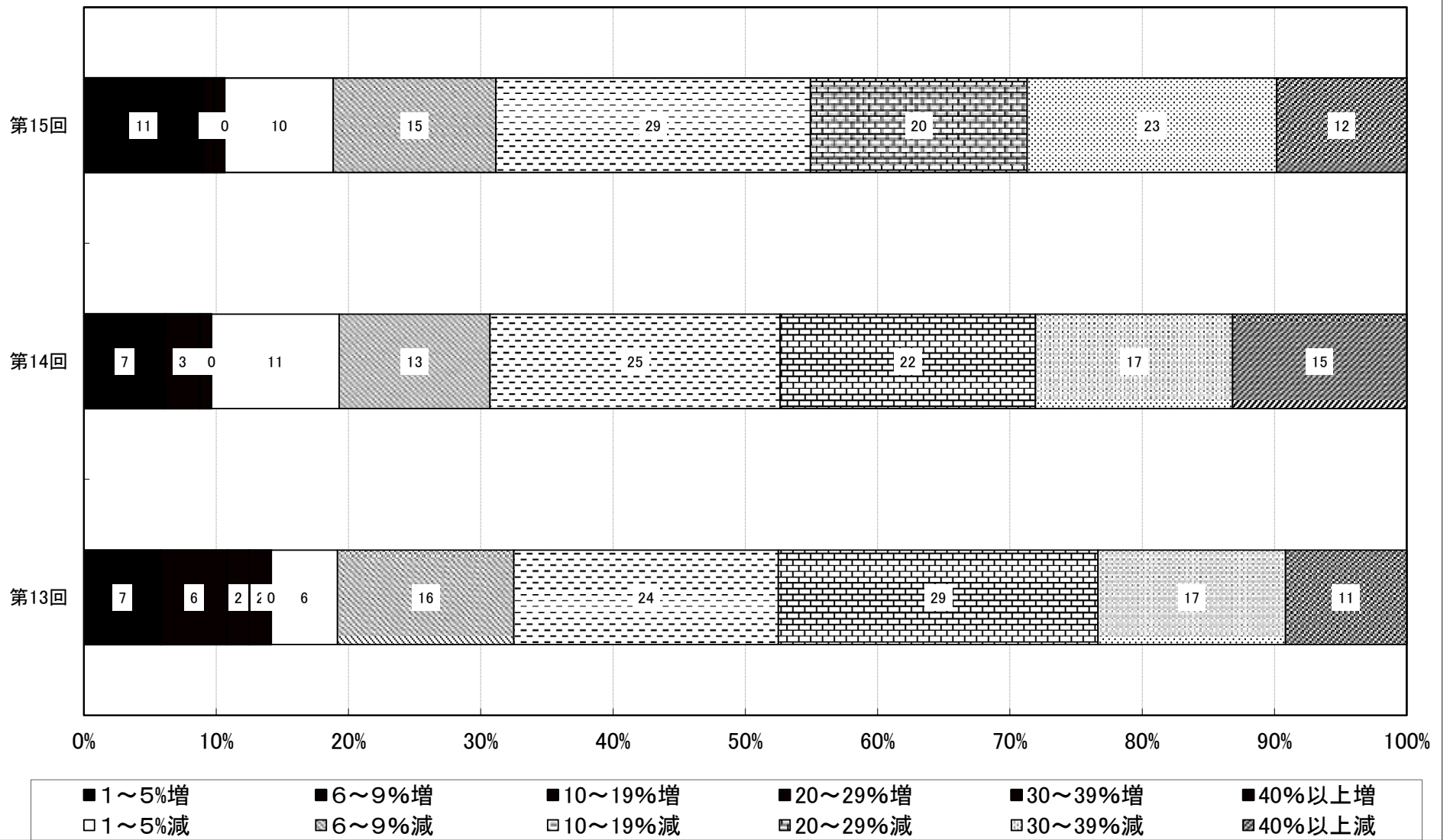
会社の概要
取扱商品



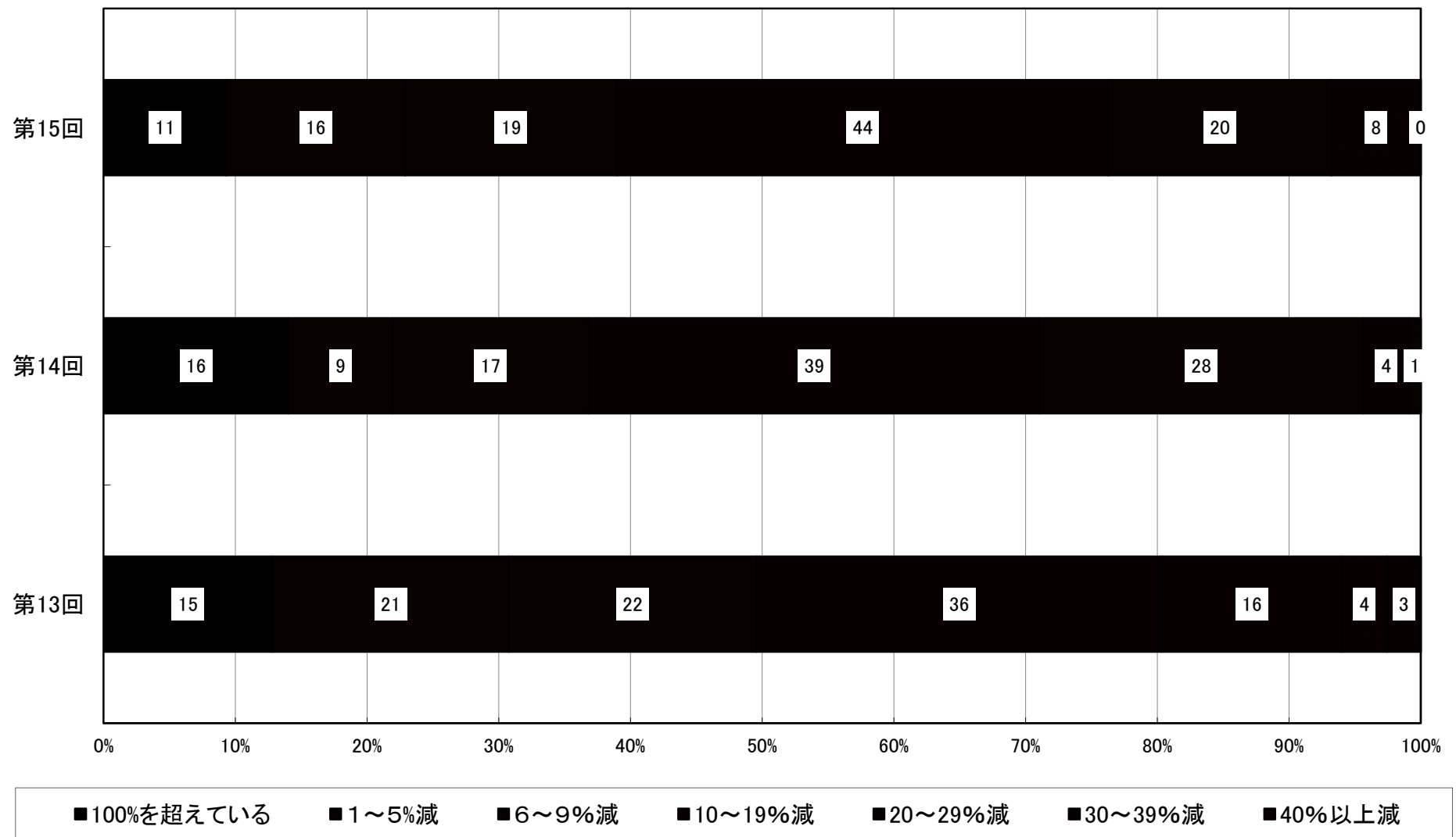
その他の内容

- ・快削鋼
- ・高速度工具鋼
- ・非鉄金属、連鑄物品等
- ・電子材料
- ・鑄鉄
- ・普通鋼
- ・SS400, 熱間圧延鋼材
- ・加工品
- ・記述なし 5件

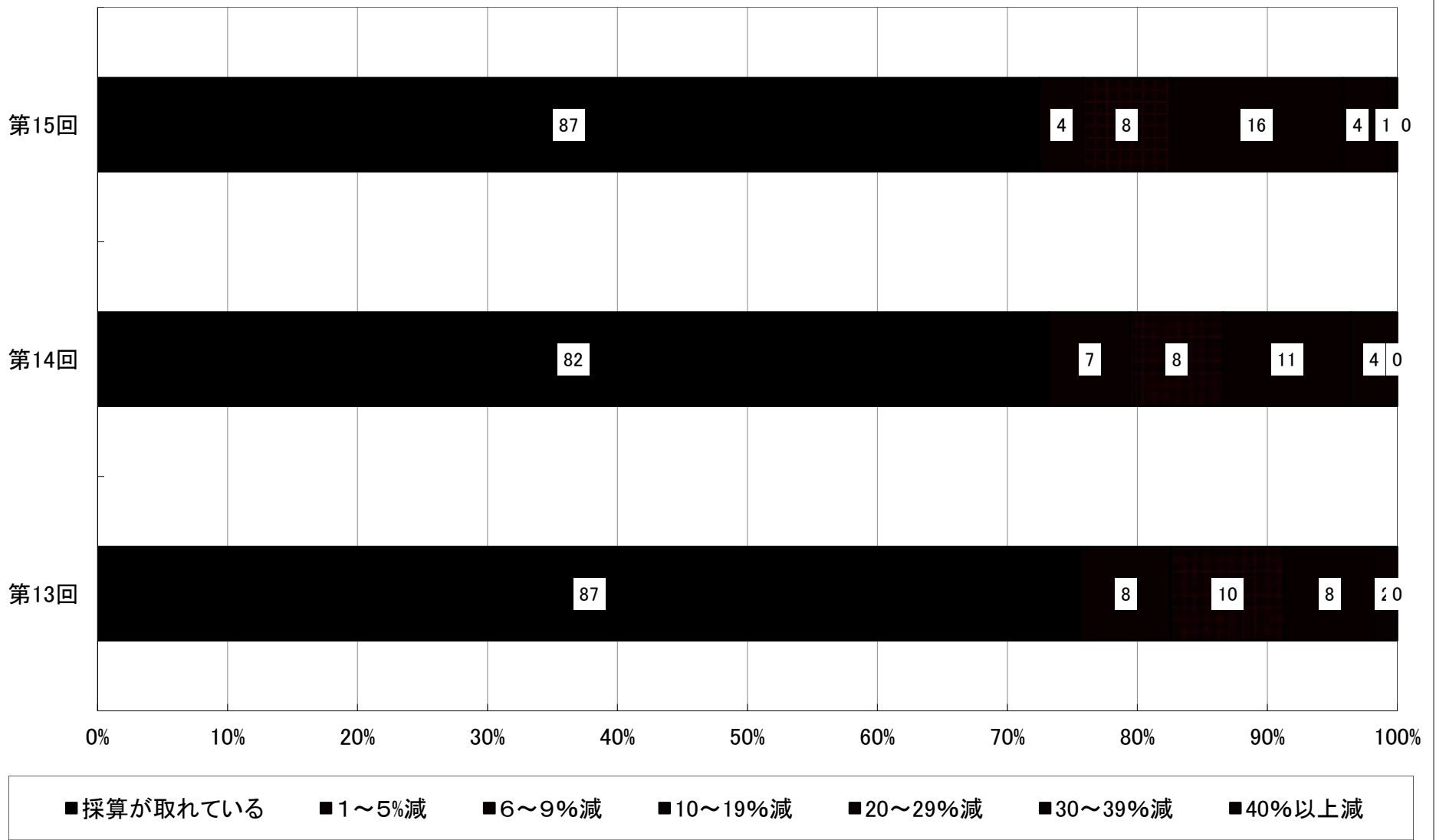
1. 収益に関して
 (ア) 売上金額が最盛期を越えている・減少している割合



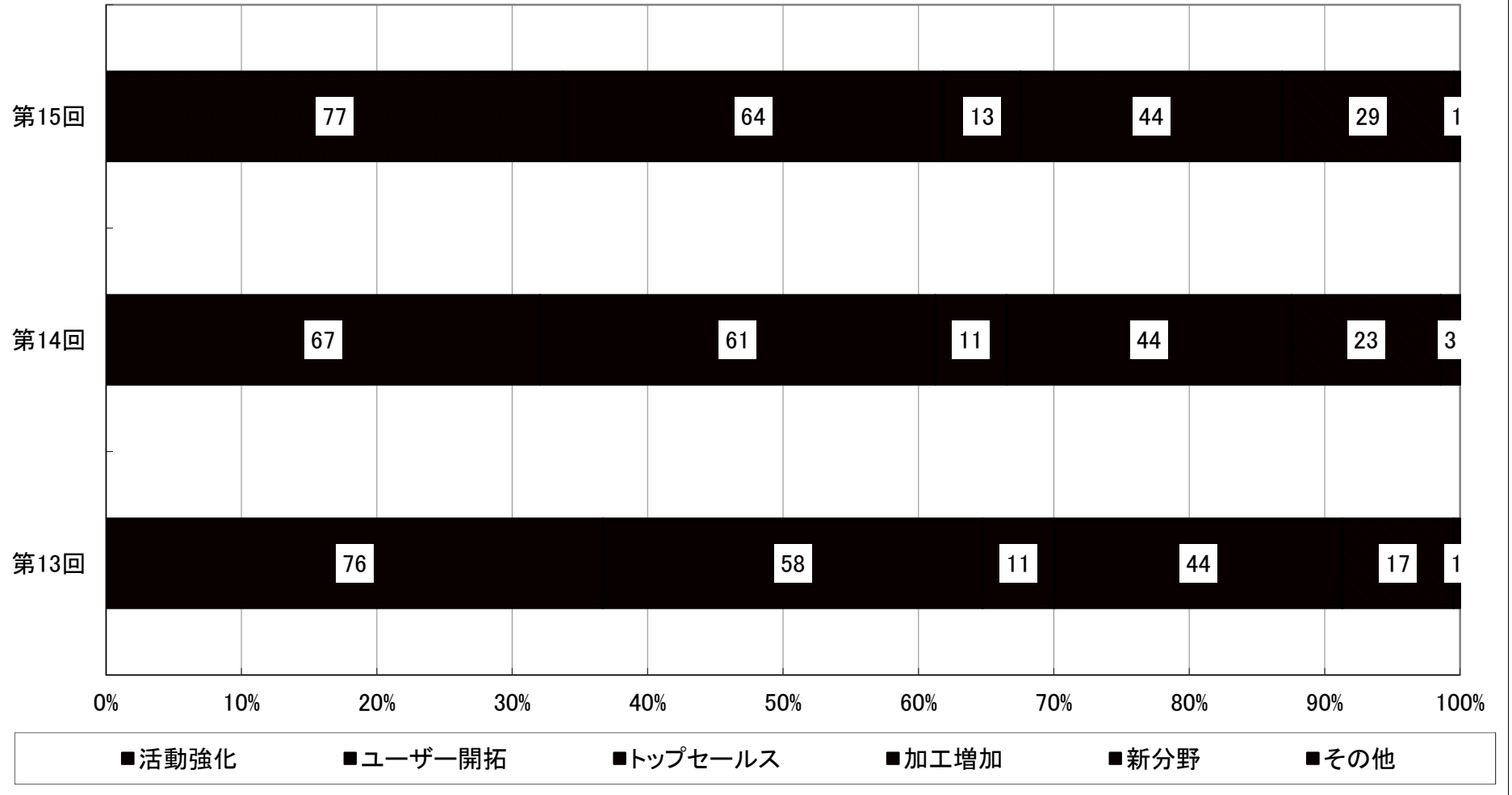
1. 収益に関して
 (イ) 受注数量は能力に対してどれくらいか



1. 収益に関して
(ウ)採算ラインに対して

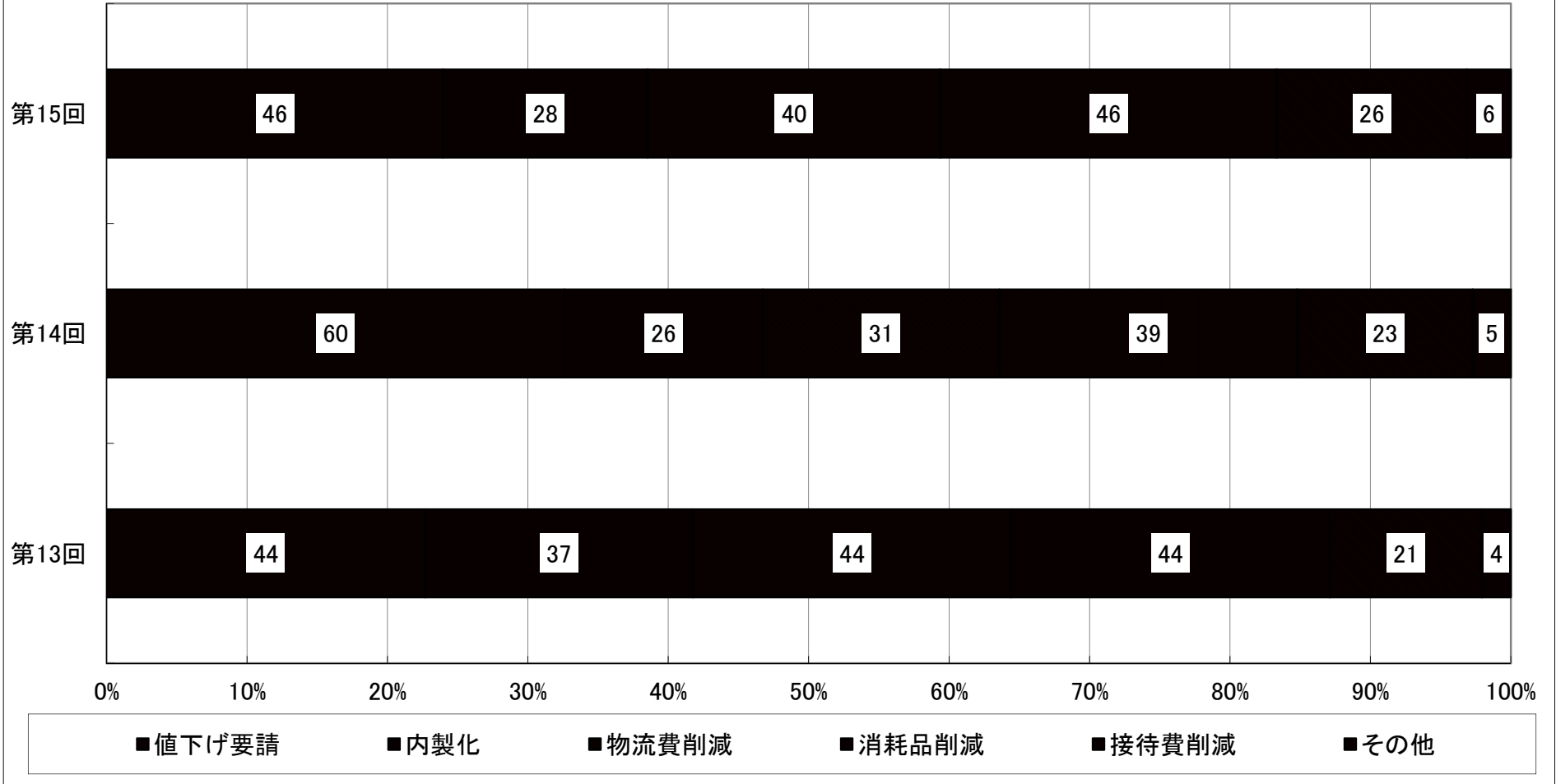


2. 経営改善に関する取り組み
(ア)売上増加に対する取り組み



その他の内容
・なし

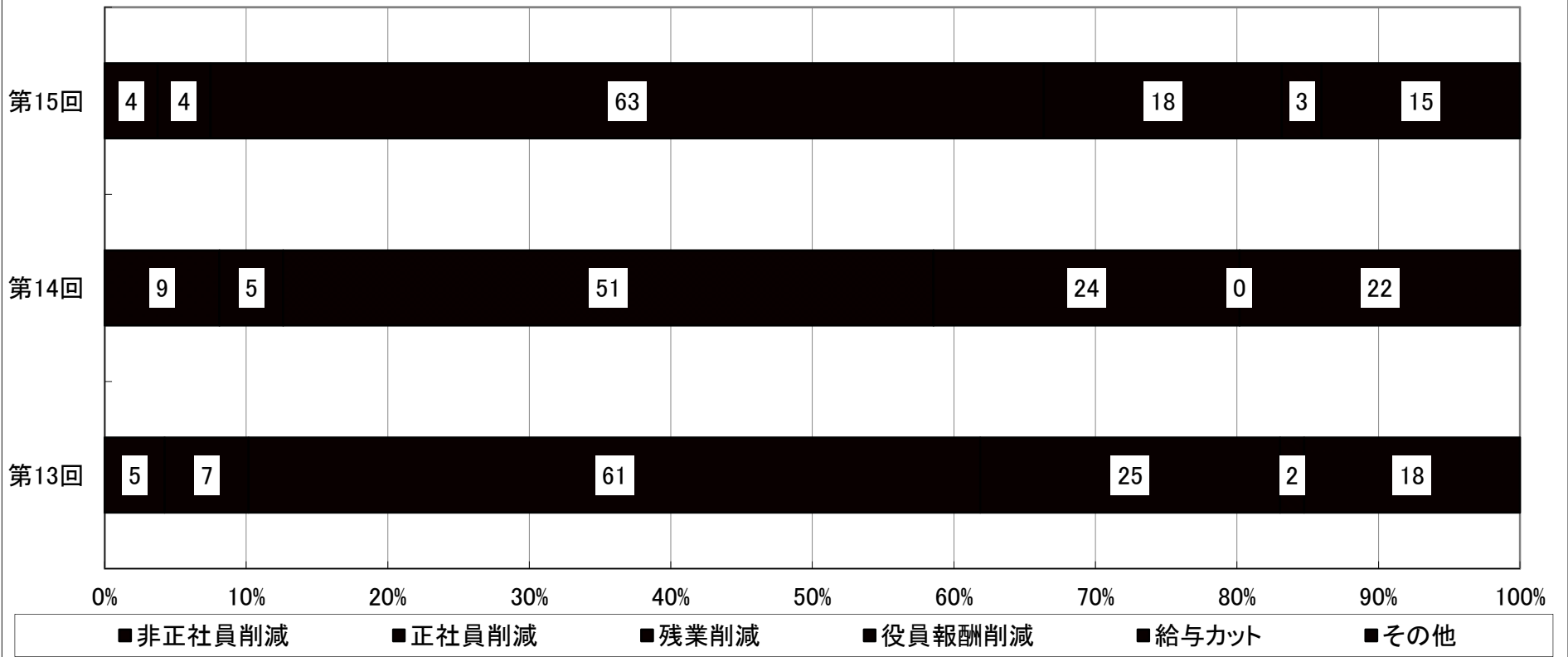
2.経営改善に関する取り組み
(イ)コスト削減に対する取り組み



その他の内容

- ・①②に対して下請け法に抵触しない範囲で
- ・特になし
- ・ミス、クレームの低減
- ・記述なし 3件

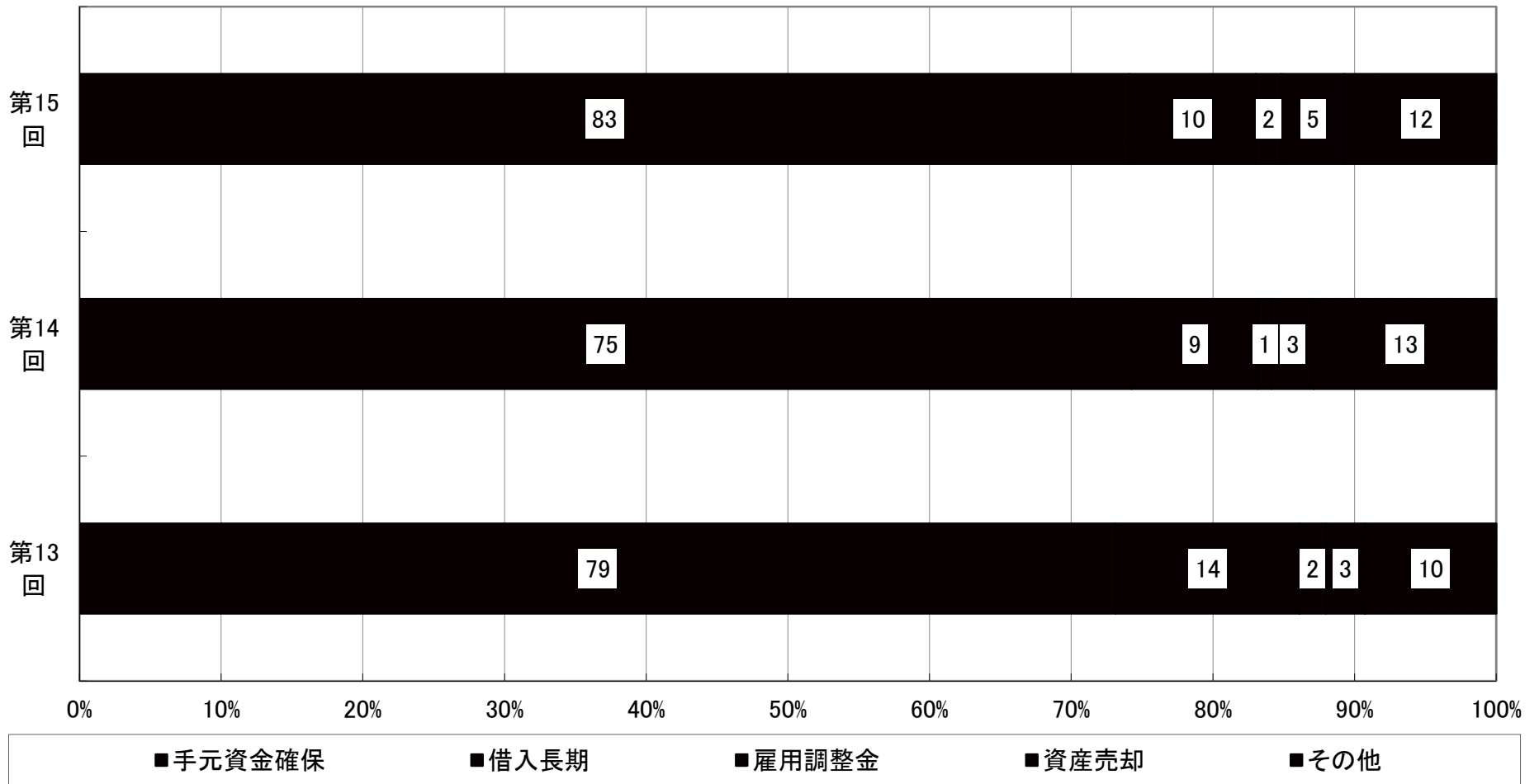
2.経営改善に関する取り組み
(ウ)人件費削減に対する取り組み



その他の内容

- ・残業時間の徹底管理
- ・取り組んでない
- ・特に実施していない
- ・特に何もしていない
- ・特になし/なし 4件
- ・記述なし 7件

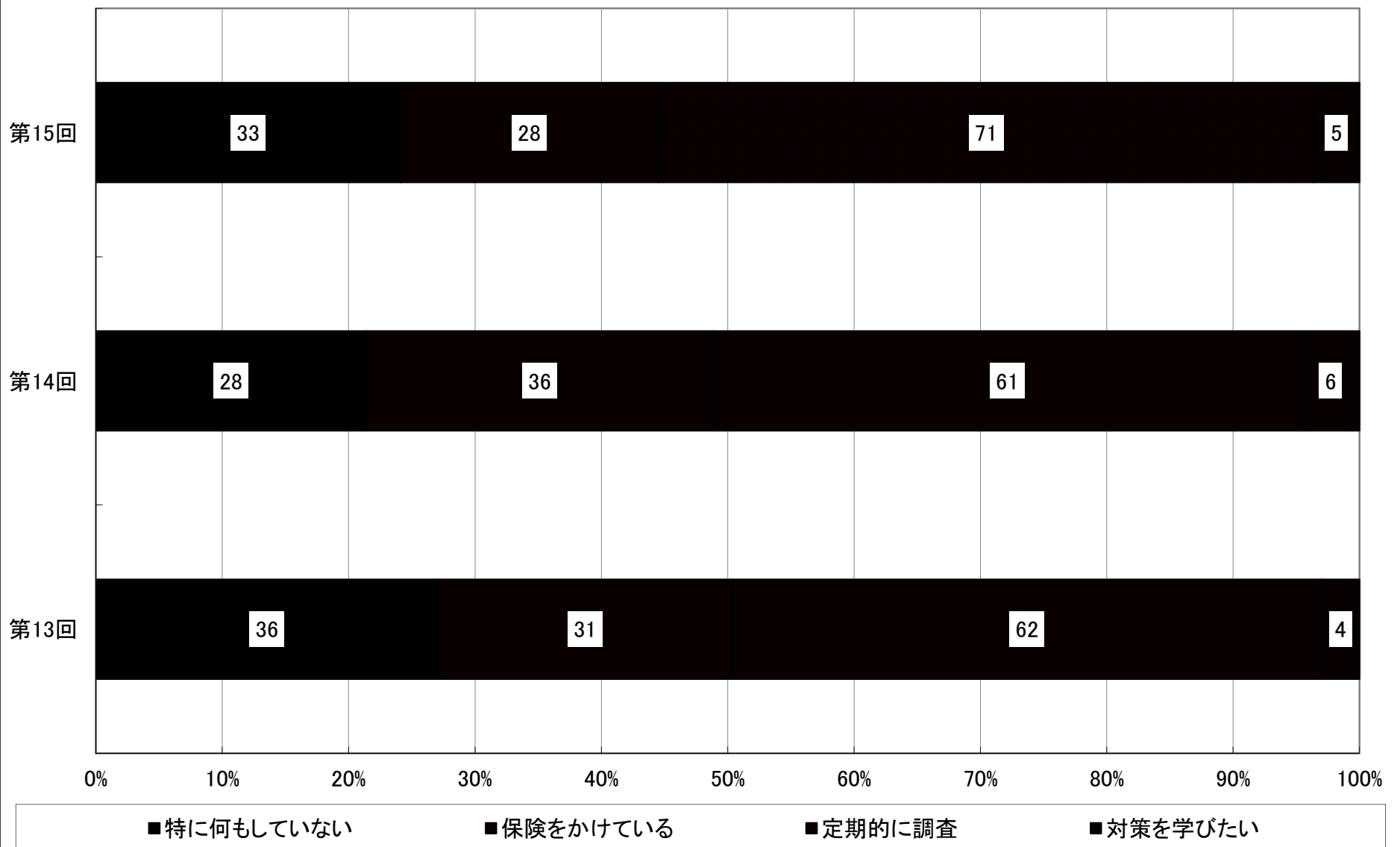
2.経営改善に関する取り組み
(エ) 資金に対する取り組み



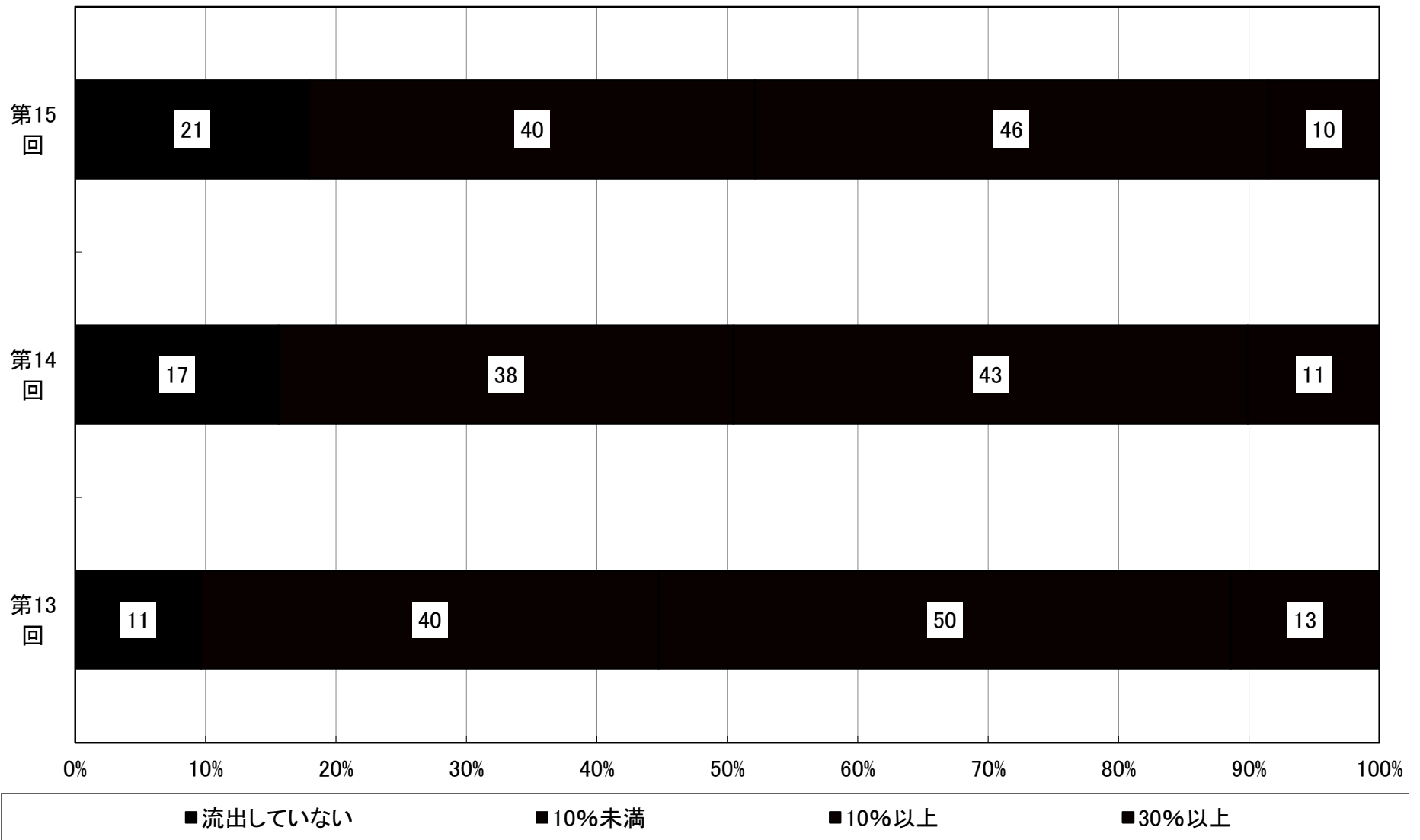
その他の内容

- ・キャリア形成促進助成金、ものづくり助成金他
- ・グループ内資金の活用
- ・長期から短期への変更中
- ・特になし/なし 6件
- ・記述なし 3件

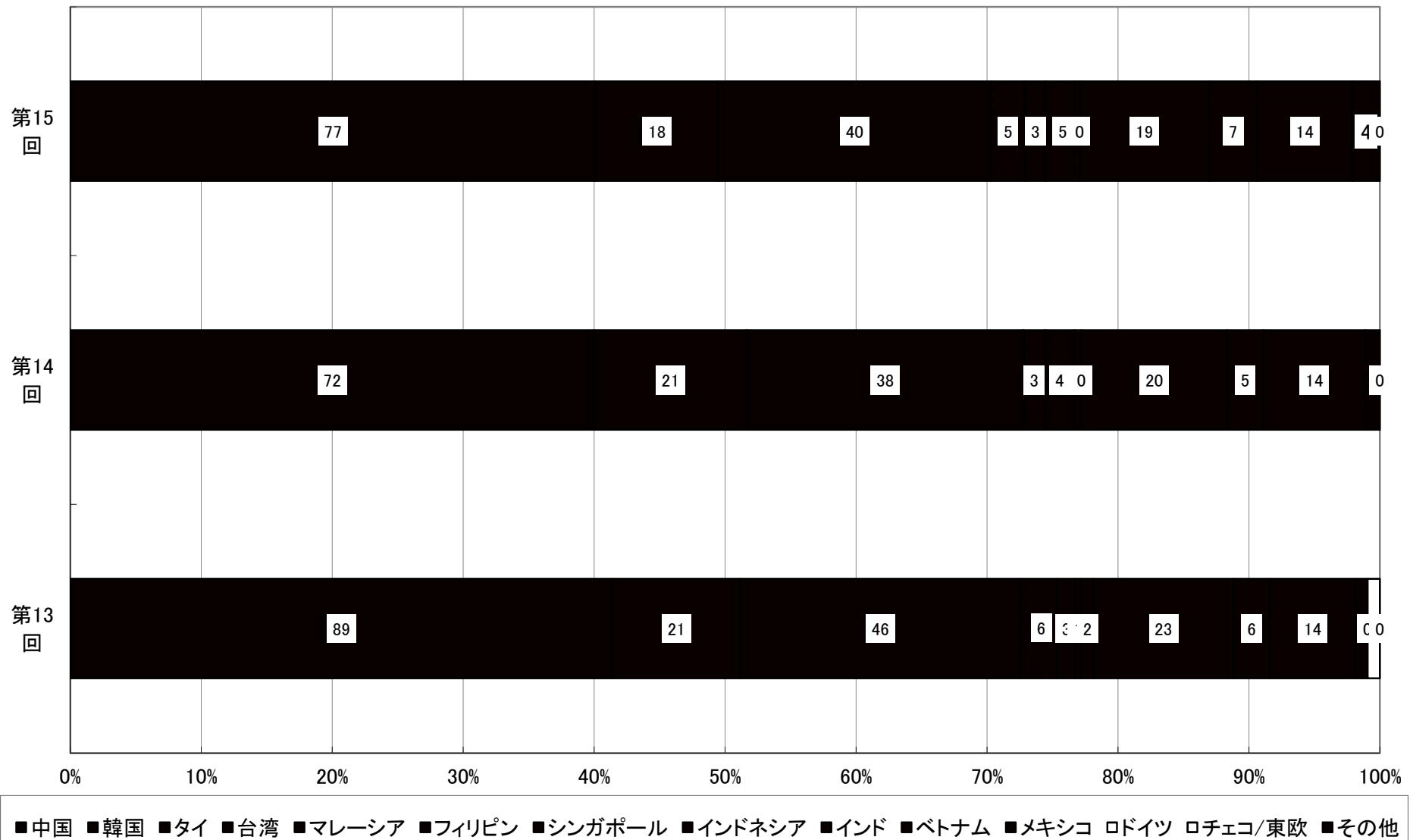
3. 与信管理に関して



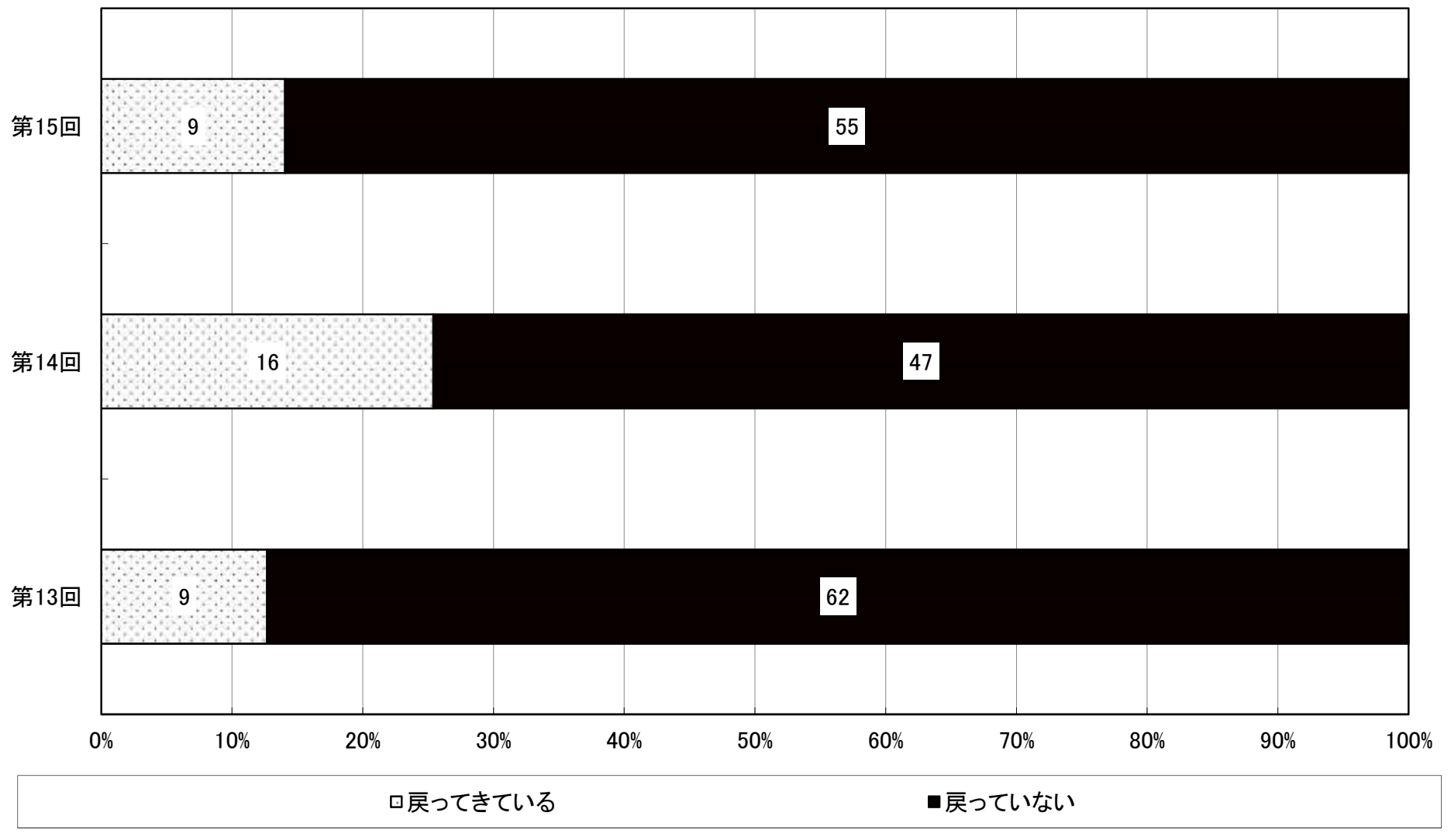
4. 空洞化に関して
 (ア)①②仕事が海外に流出しているか？その割合は？



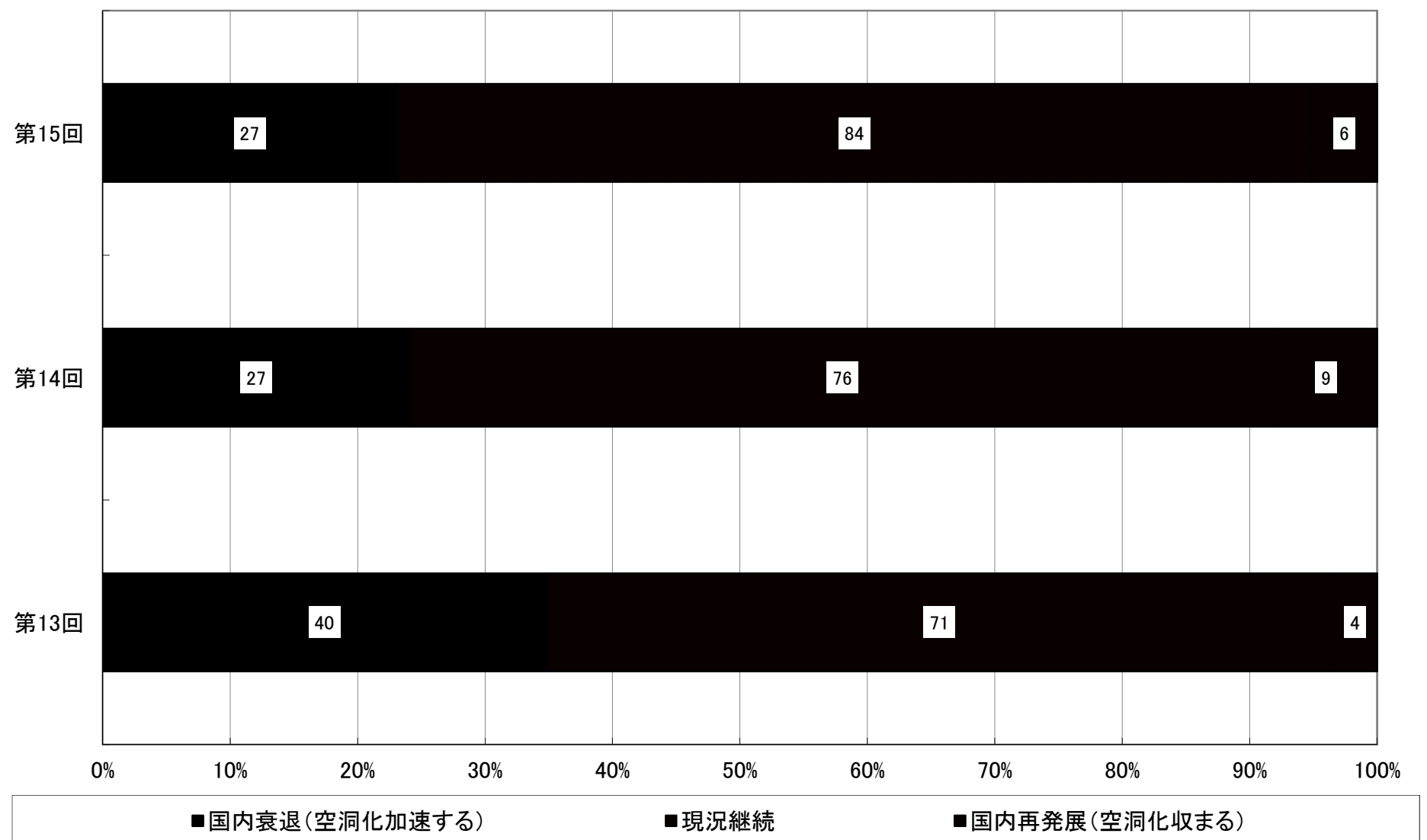
4. 空洞化に関して
 (ア)③主な流出先



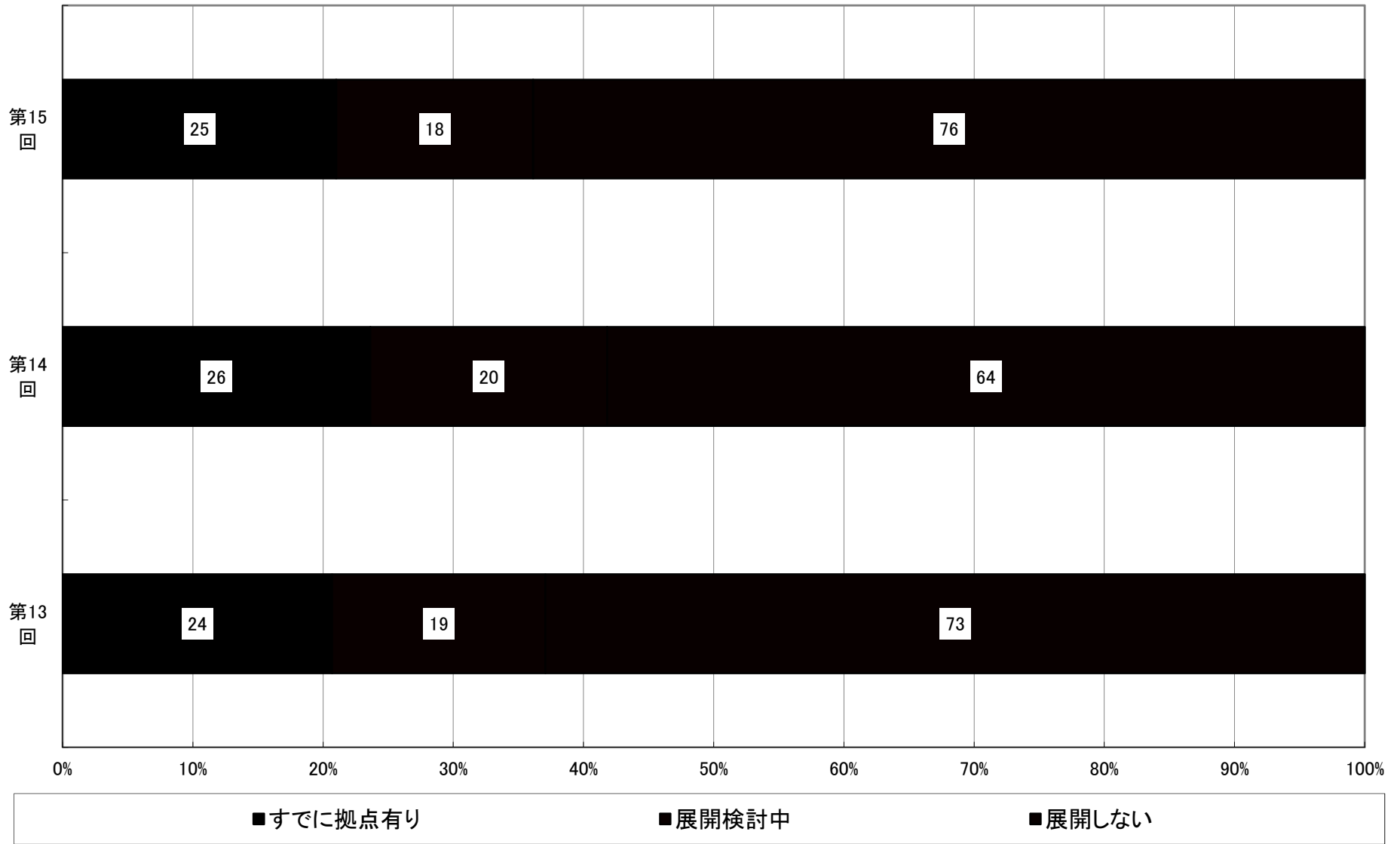
4. 空洞化に関して
(ア)④流出した仕事



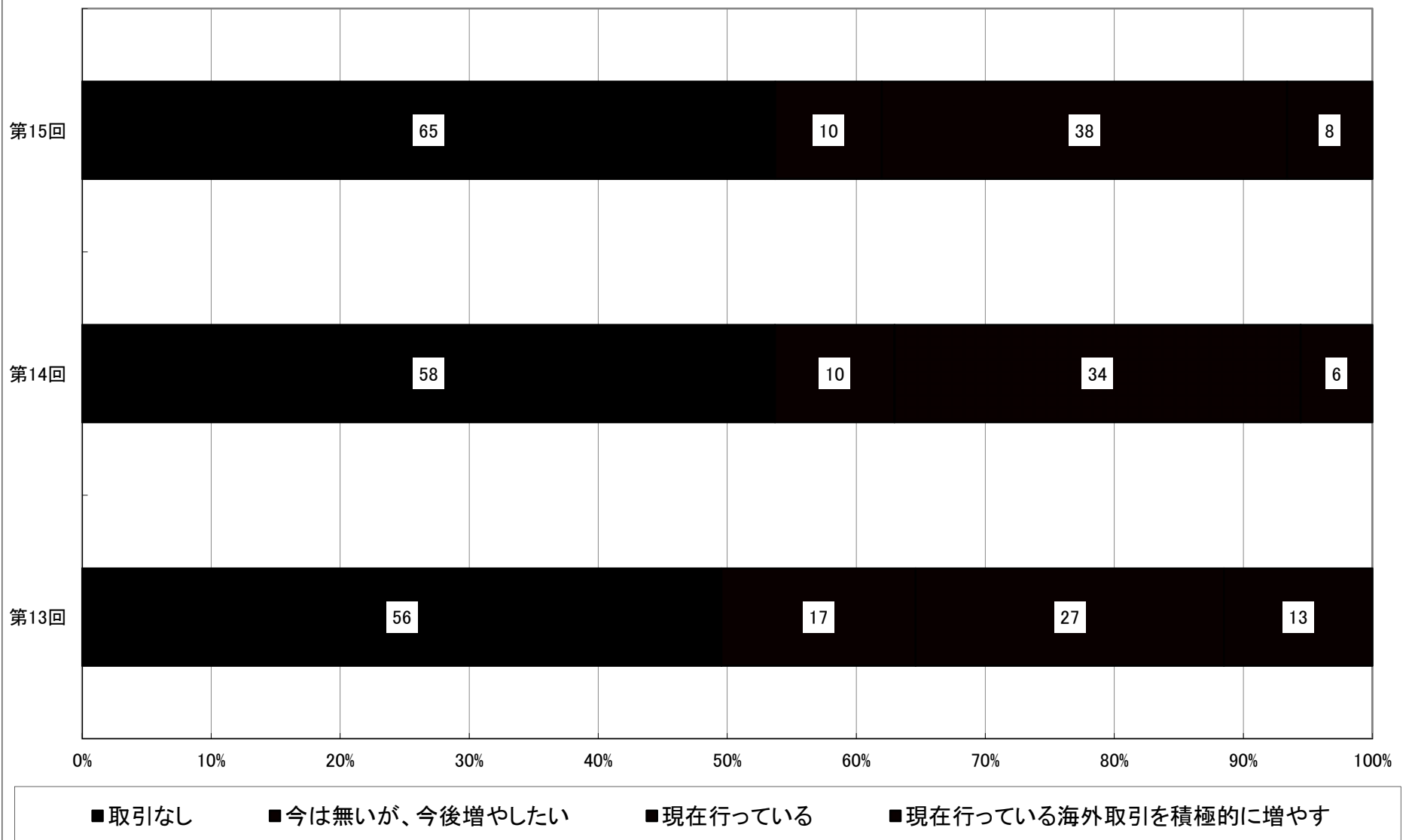
4. 空洞化に関して
(イ)空洞化は将来どうなるか

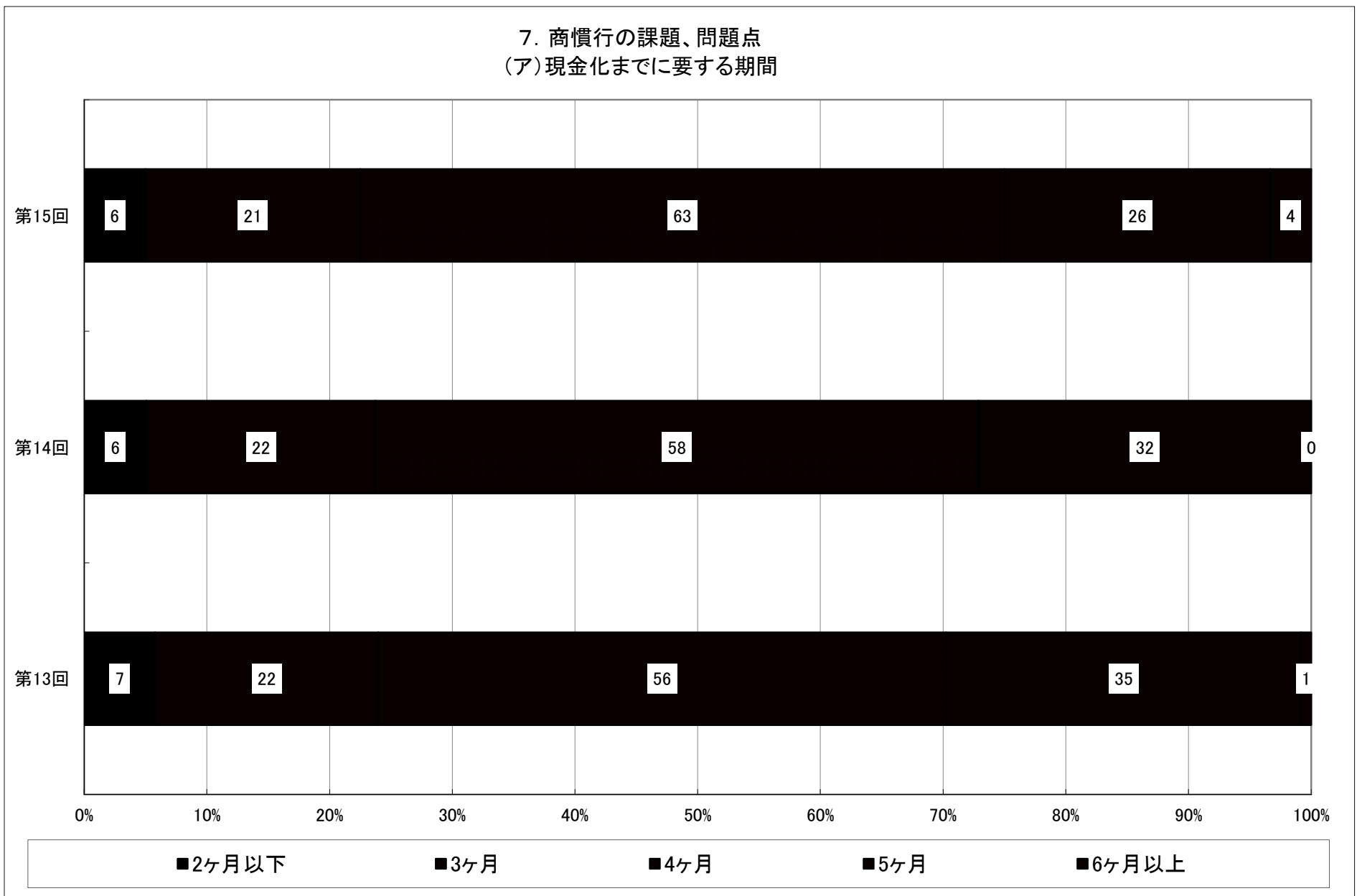
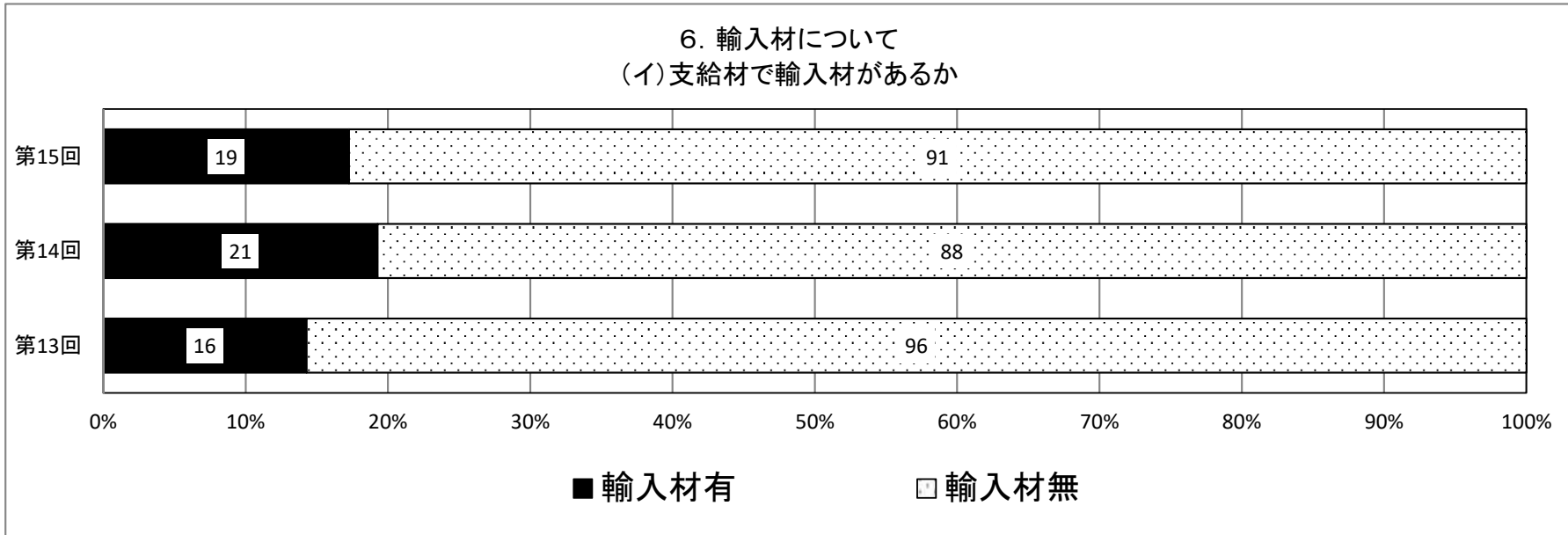
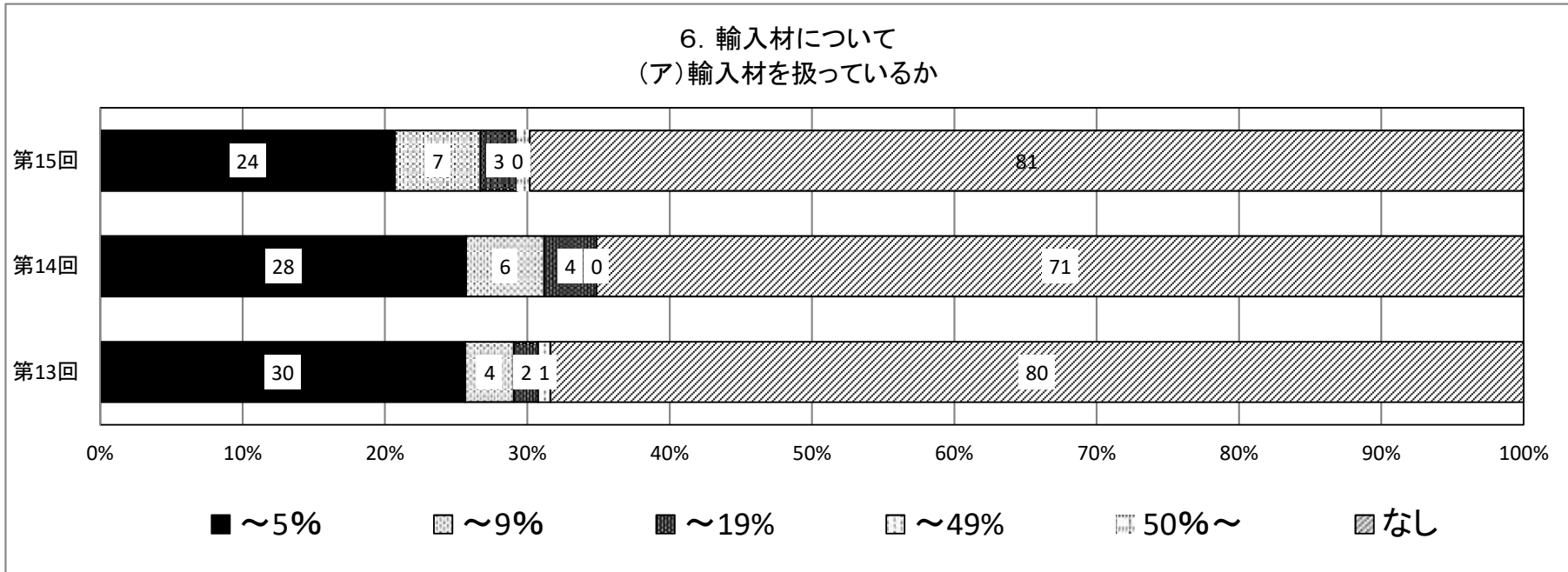


5. 海外展開について
(ア) 海外での事業活動

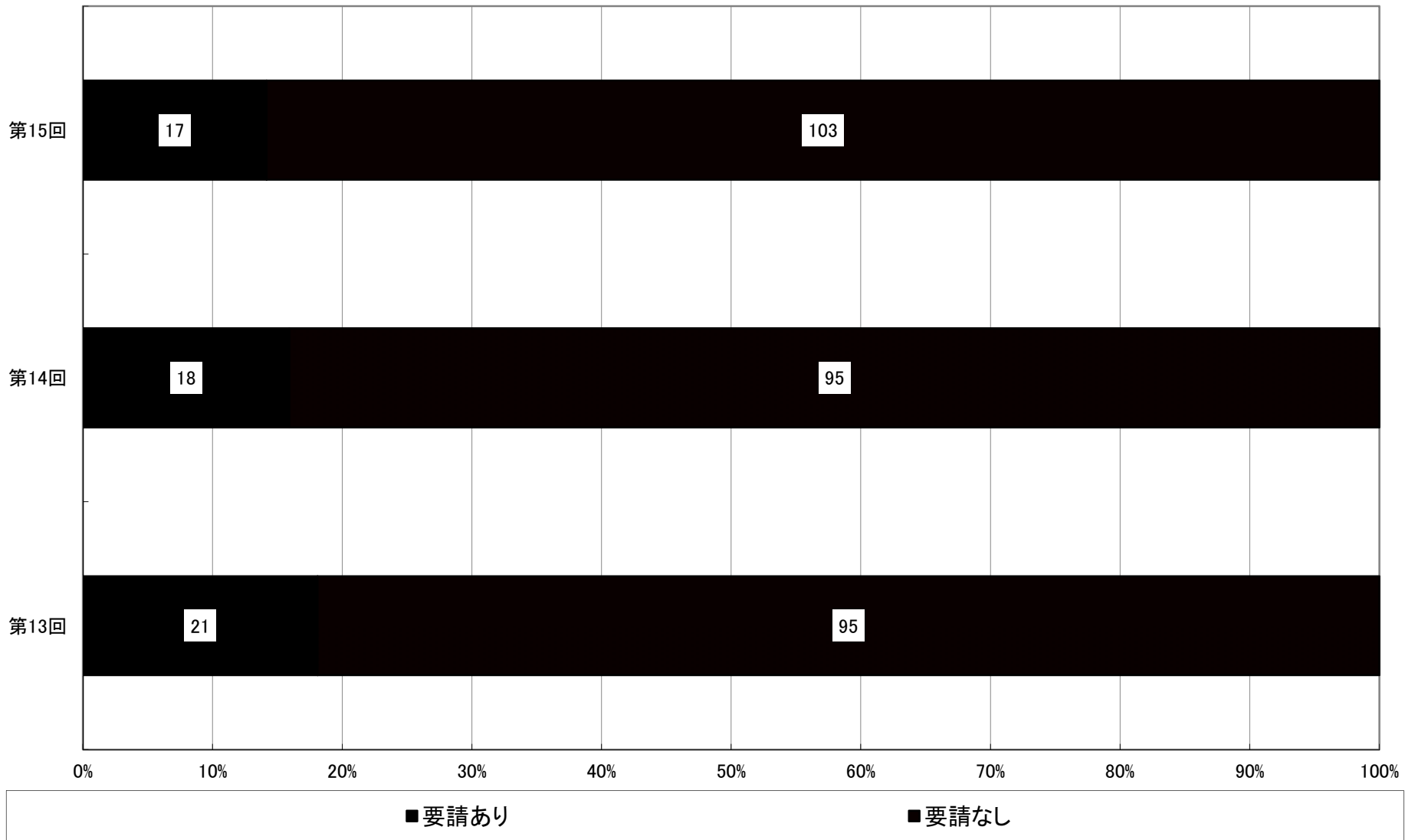


5. 海外展開について
(イ) 海外との取引

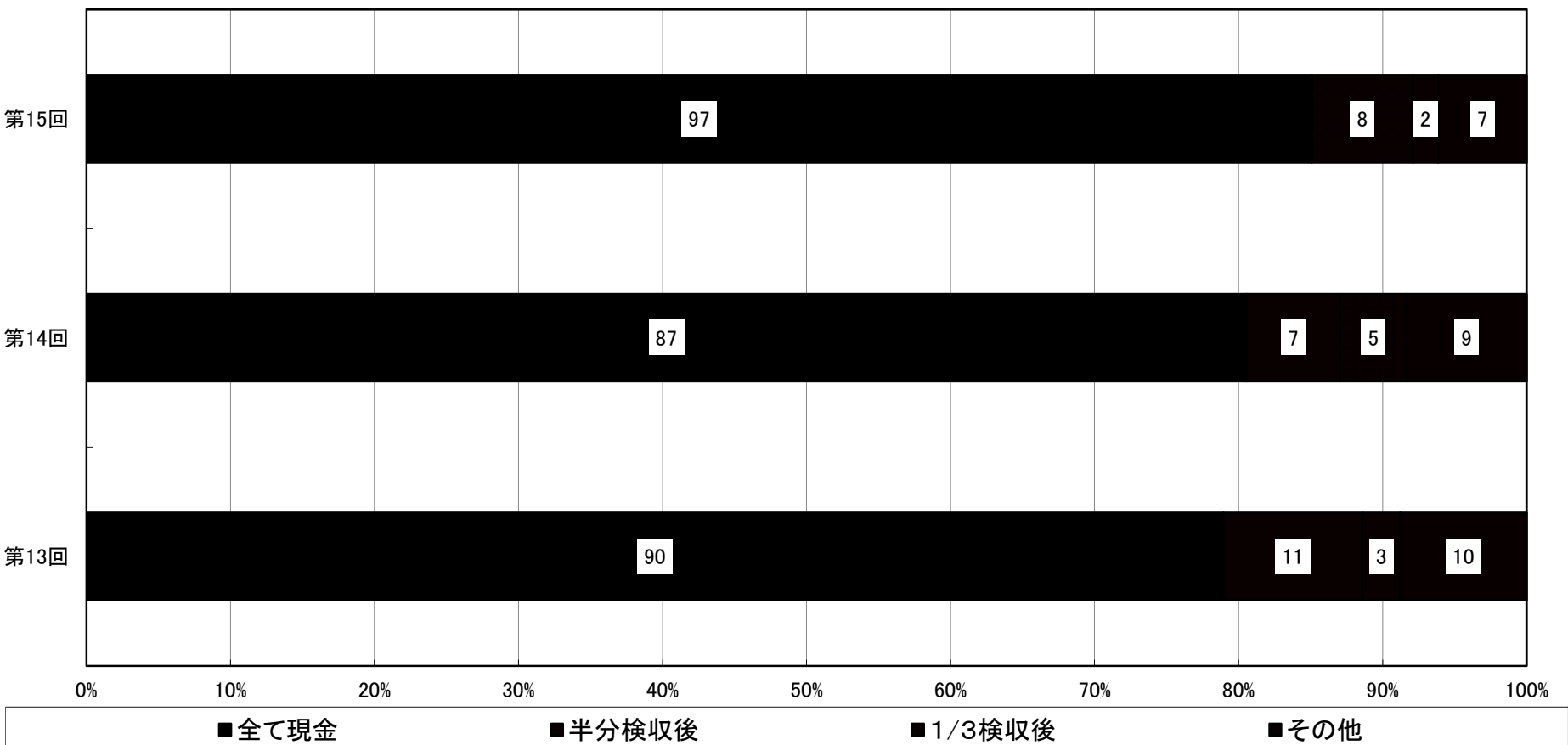




7. 商慣行の課題、問題点
 (イ) 受注金額決定後、請求後の値下要請



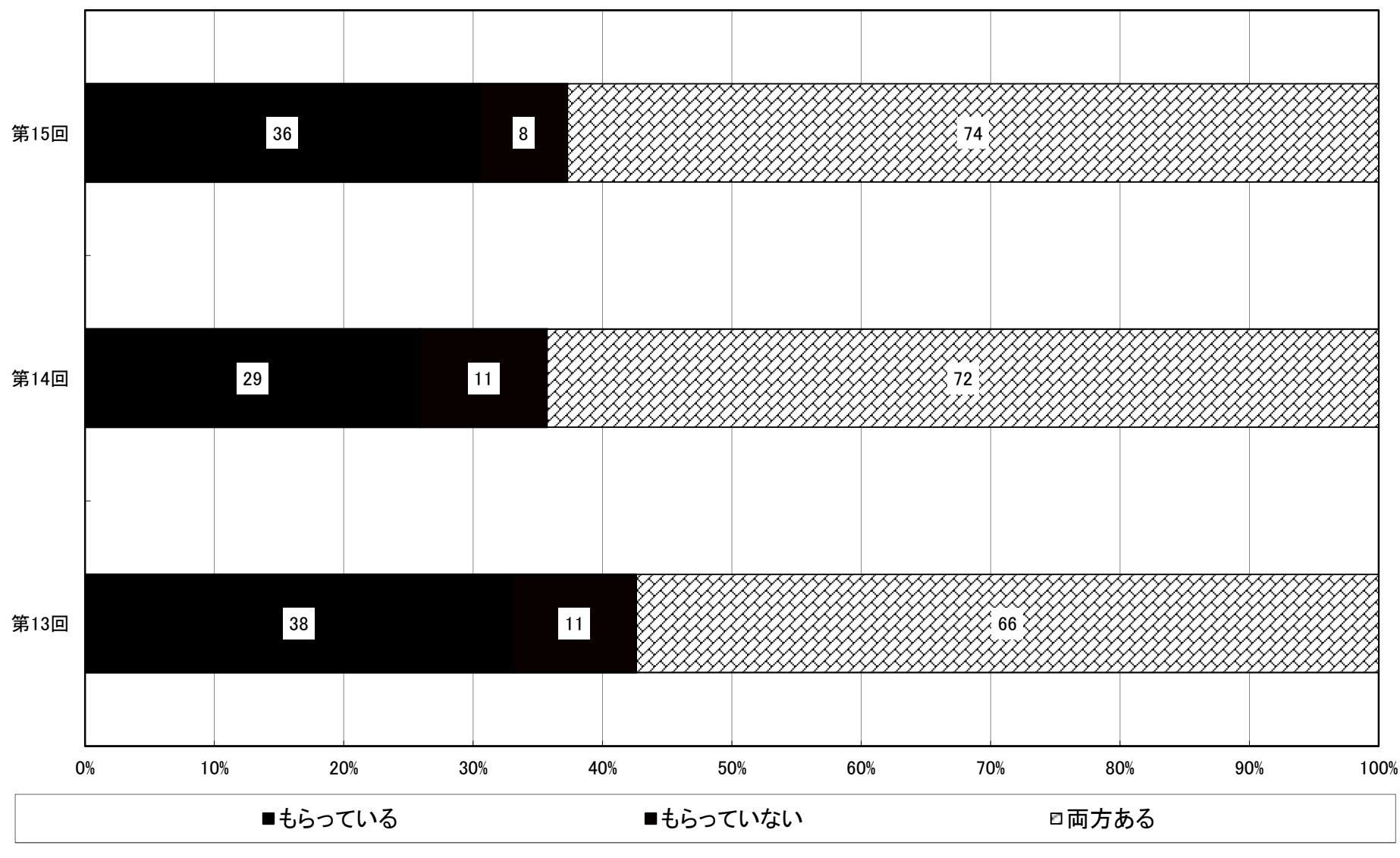
7. 商慣行の課題、問題点
 (ウ) 今後の希望支払条件



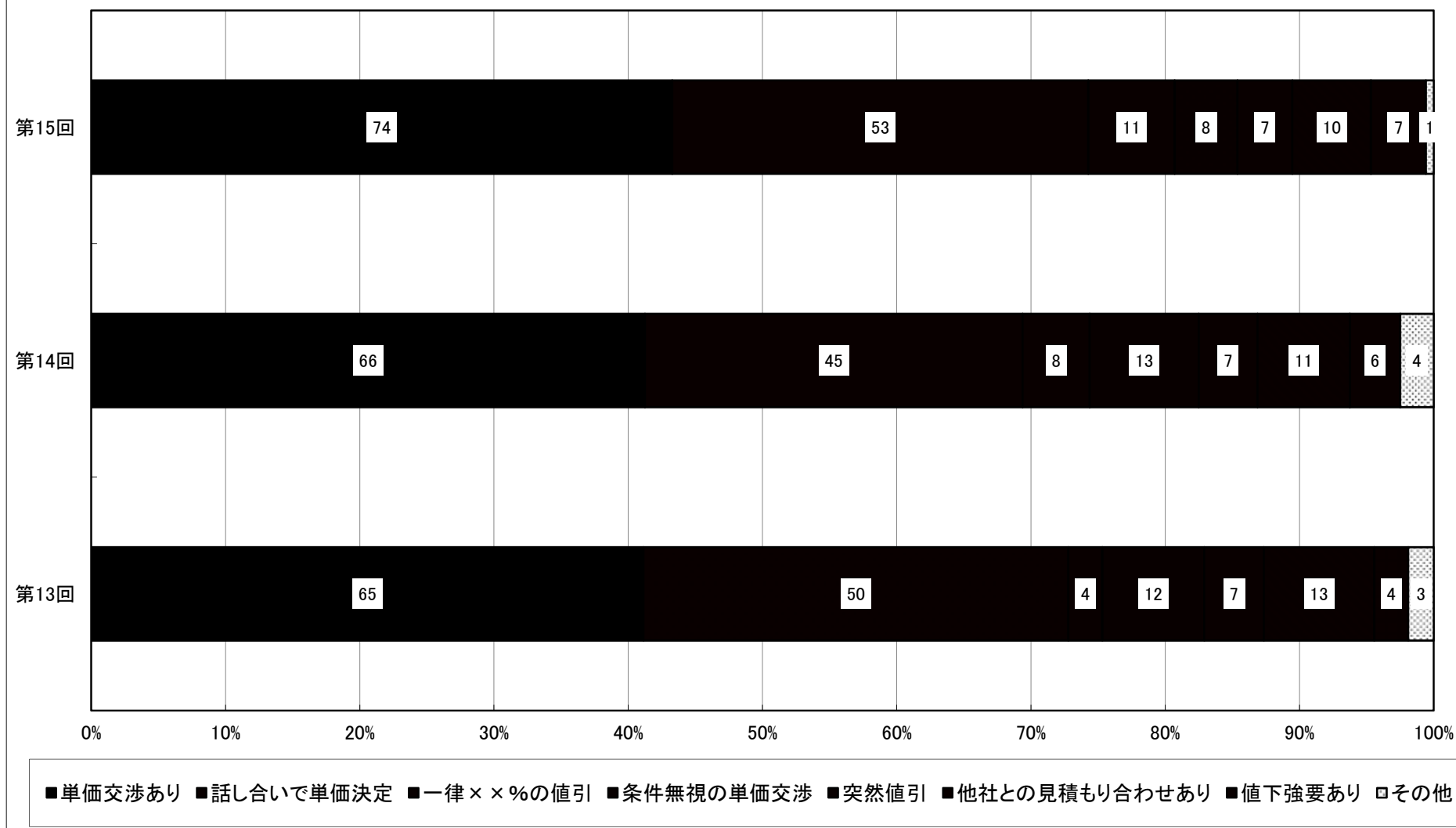
その他の内容

- ・まずは手形サイト120日以内へ
- ・なし
- ・現状でOK
- ・記述なし 4件

7. 商慣行の課題、問題点
(エ)金額の入った注文書を受けとっているか



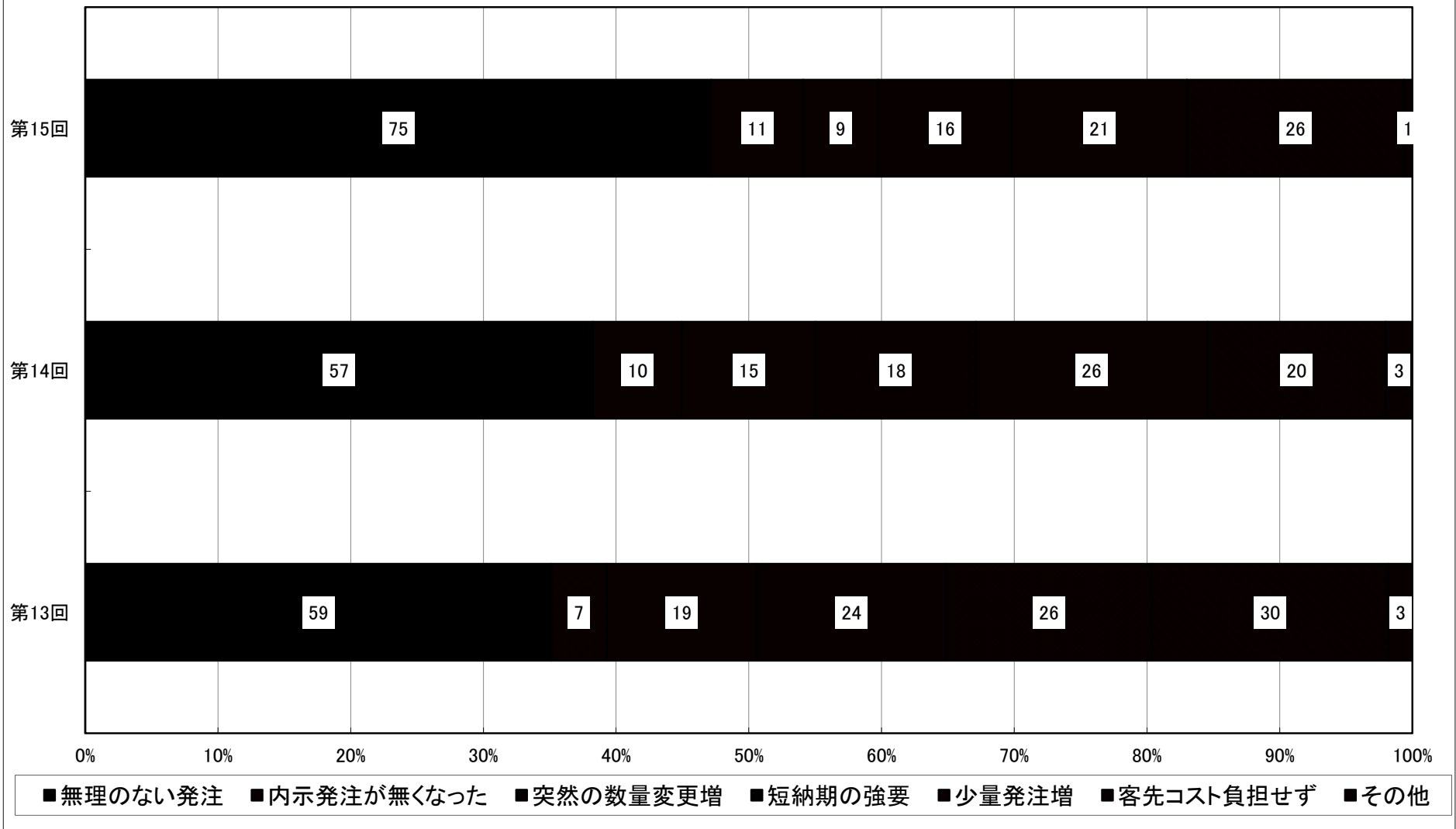
7. 商慣行の課題、問題点
(オ)単価交渉



その他の内容

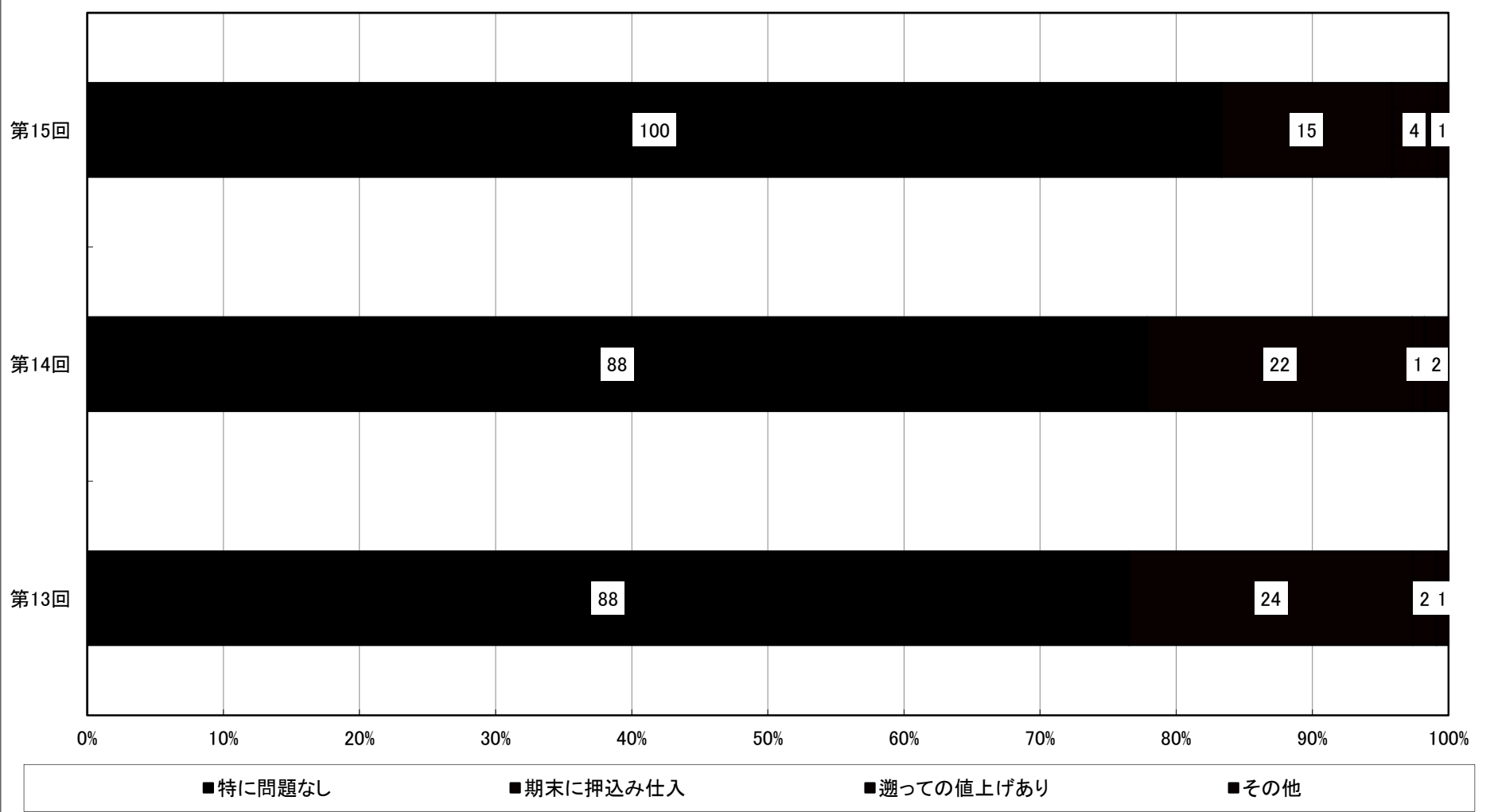
・同業他社との相見積もりが増加してきた

7. 商慣行の課題、問題点
(カ)発注方法



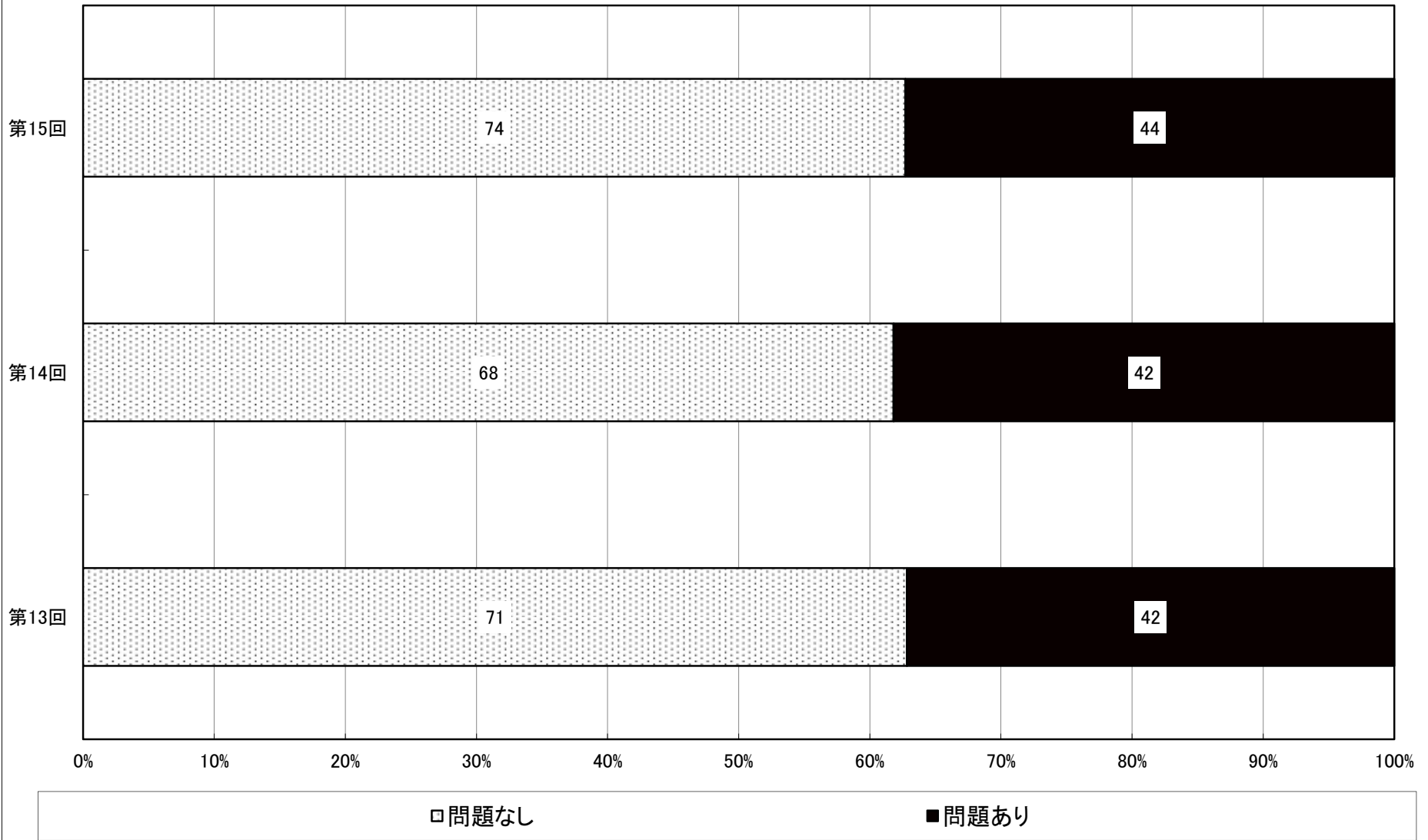
その他の内容
・従来通り短納期、少量は変わらないがOKです

7. 商慣行の課題、問題点
(キ)仕入に関して

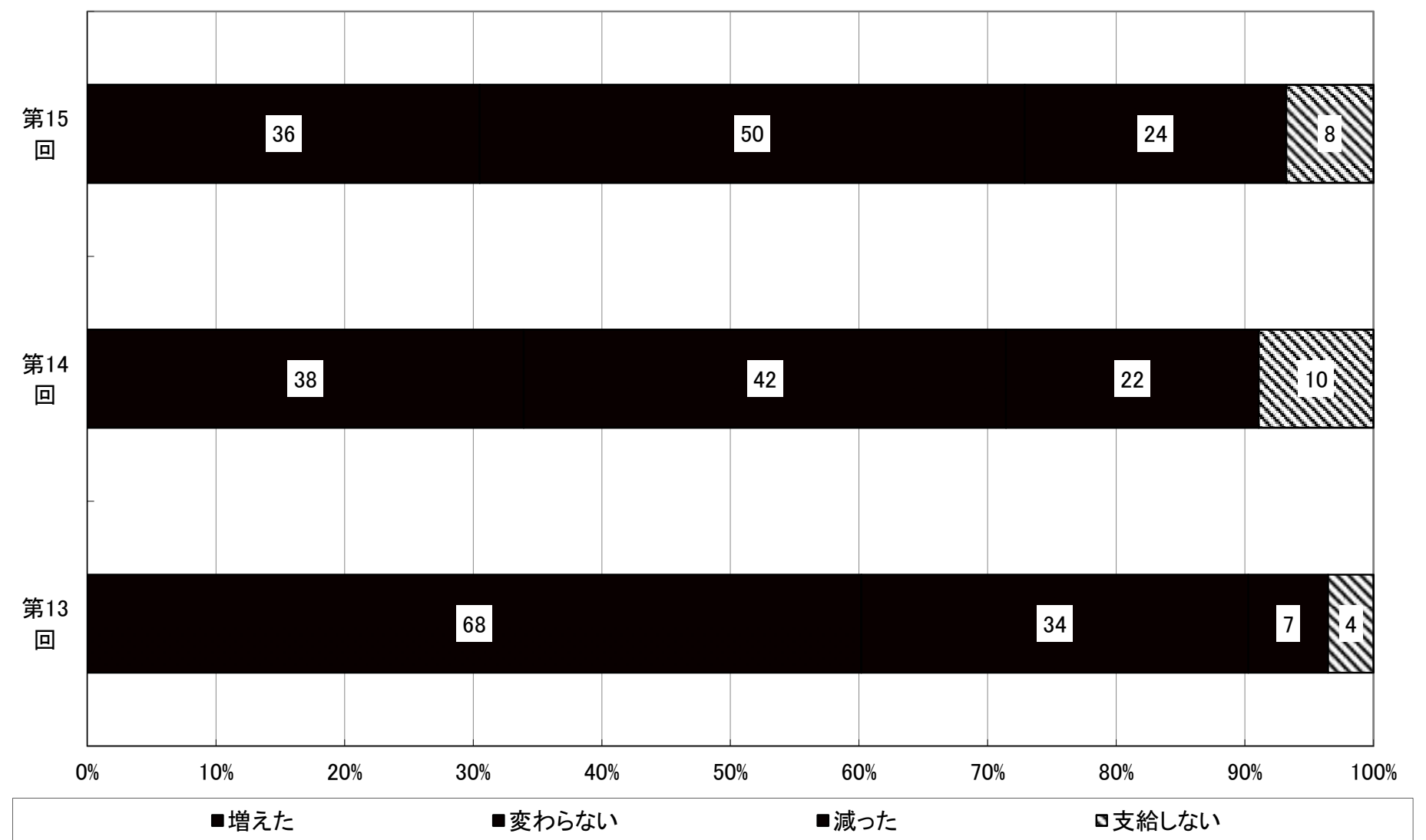


その他の内容
・現状維持

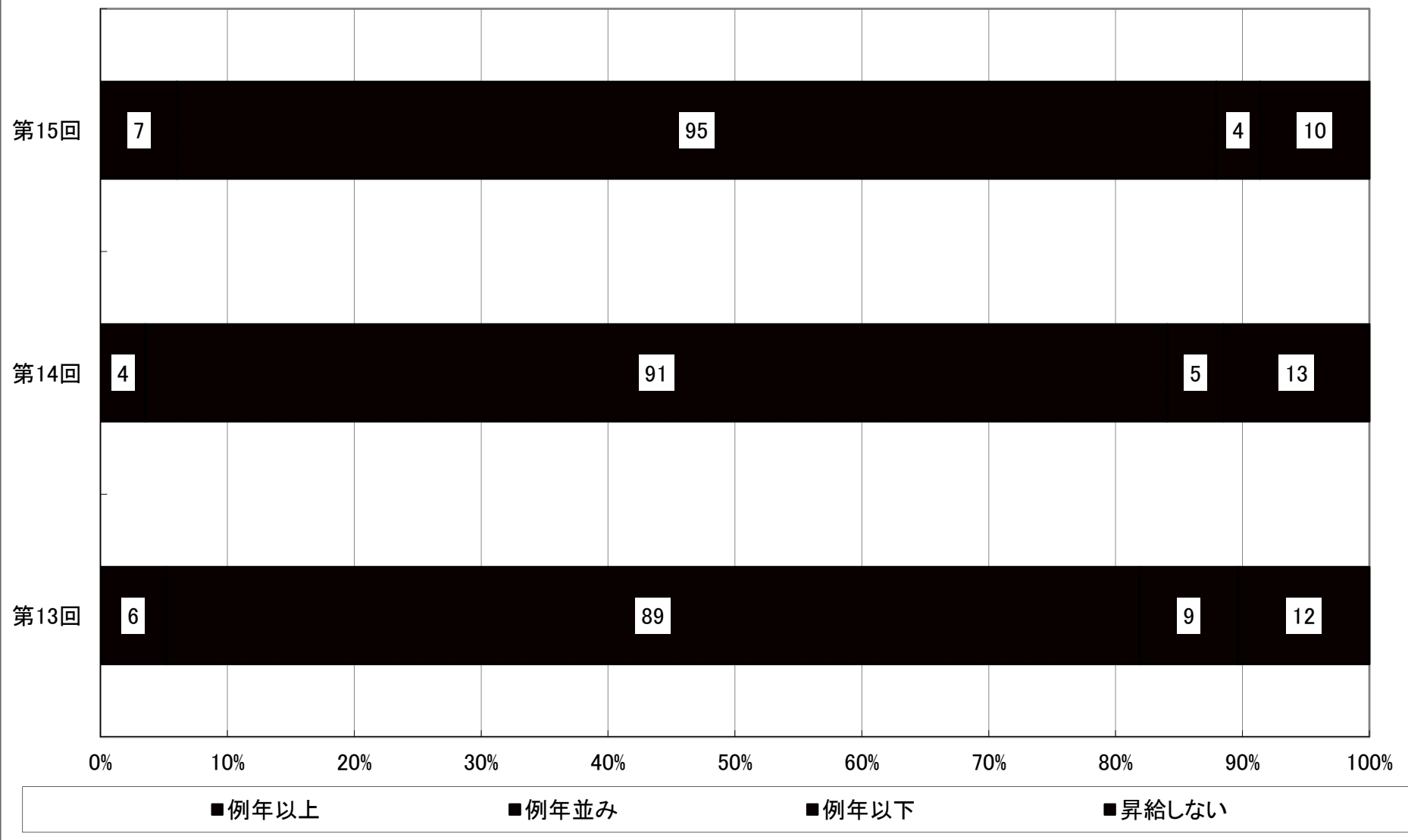
8. 人材に関して
(ア)社員の高齢化



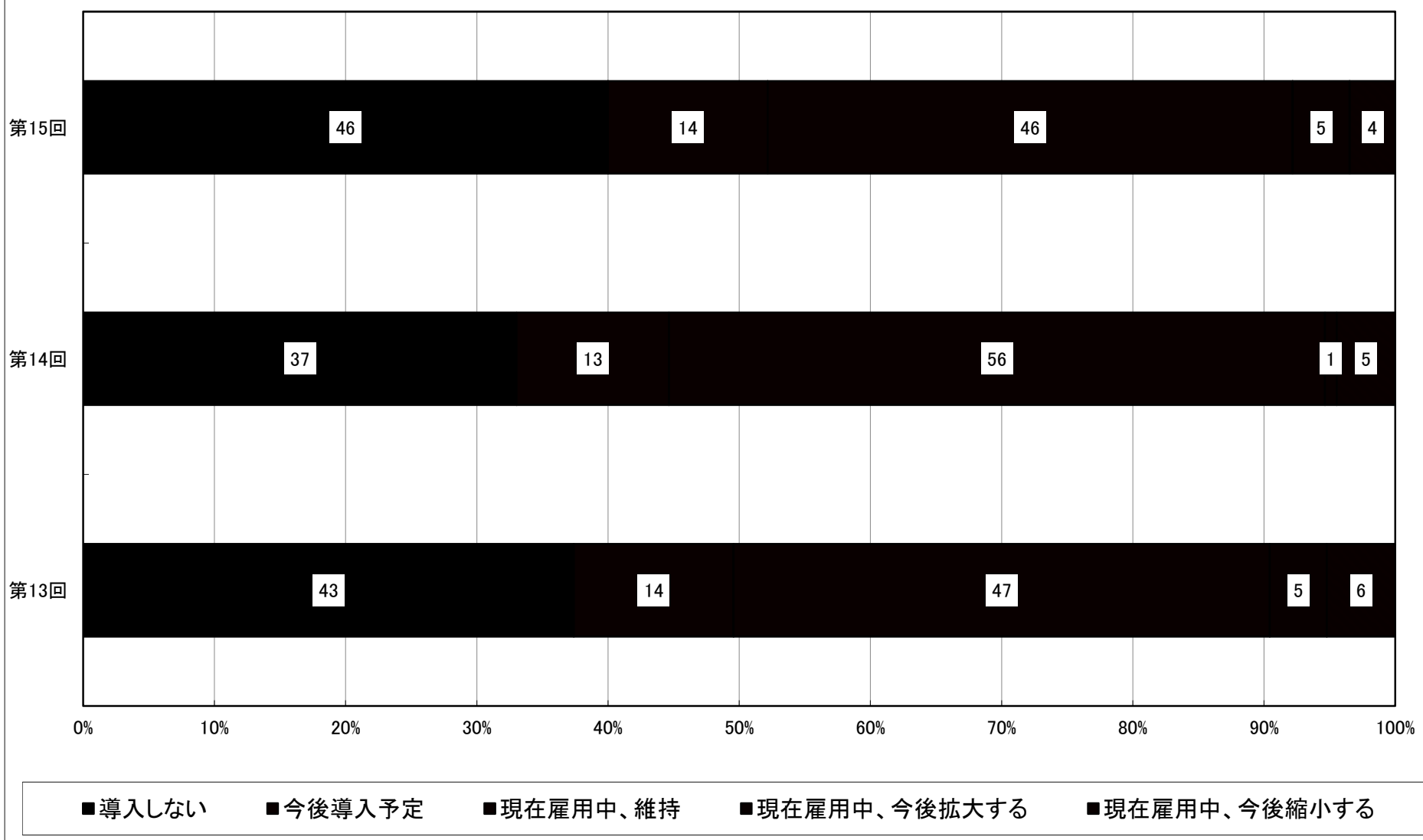
8. 人材に関して
(イ)賞与の総額 前年比



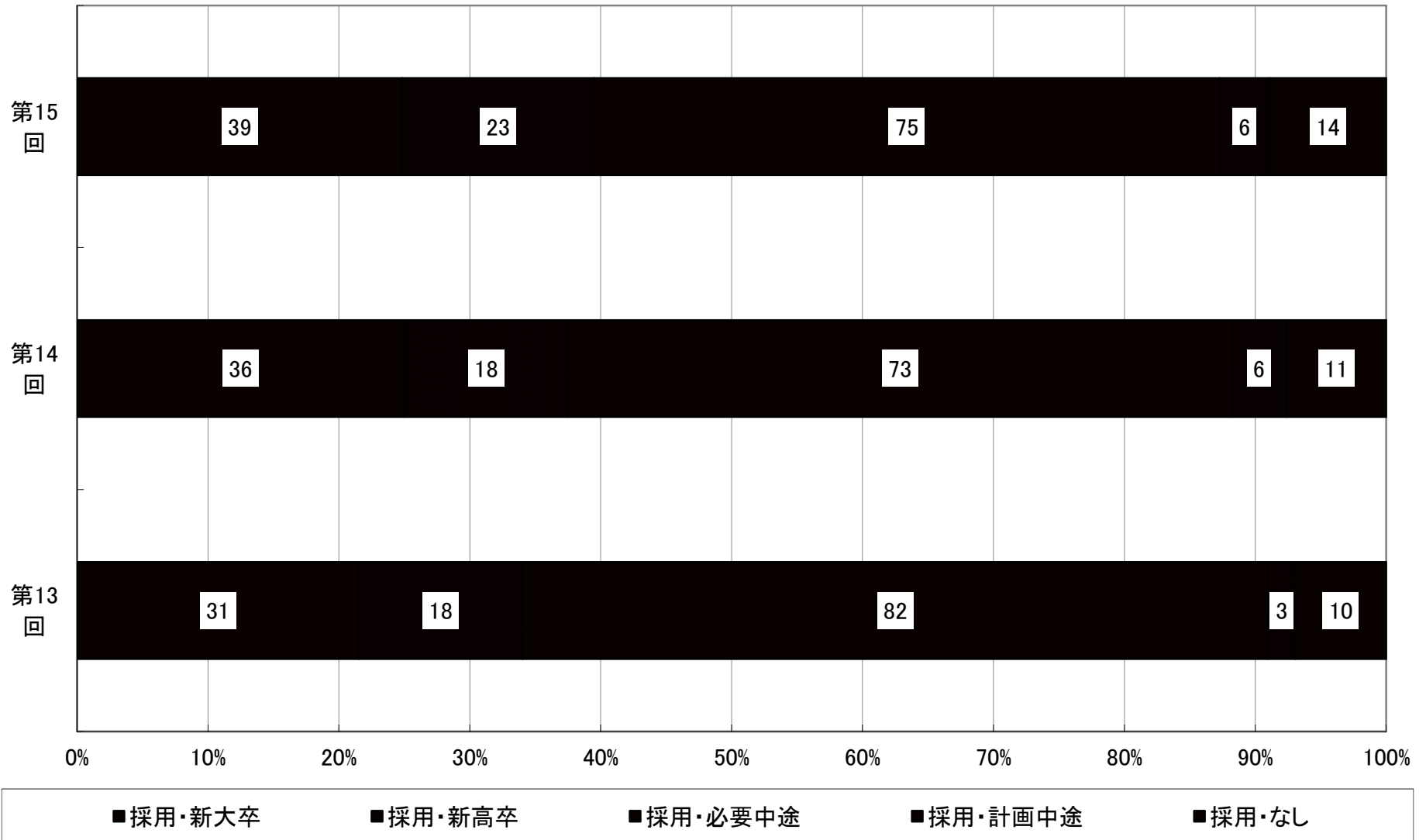
8. 人材に関して
(ウ)次年度の昇給について



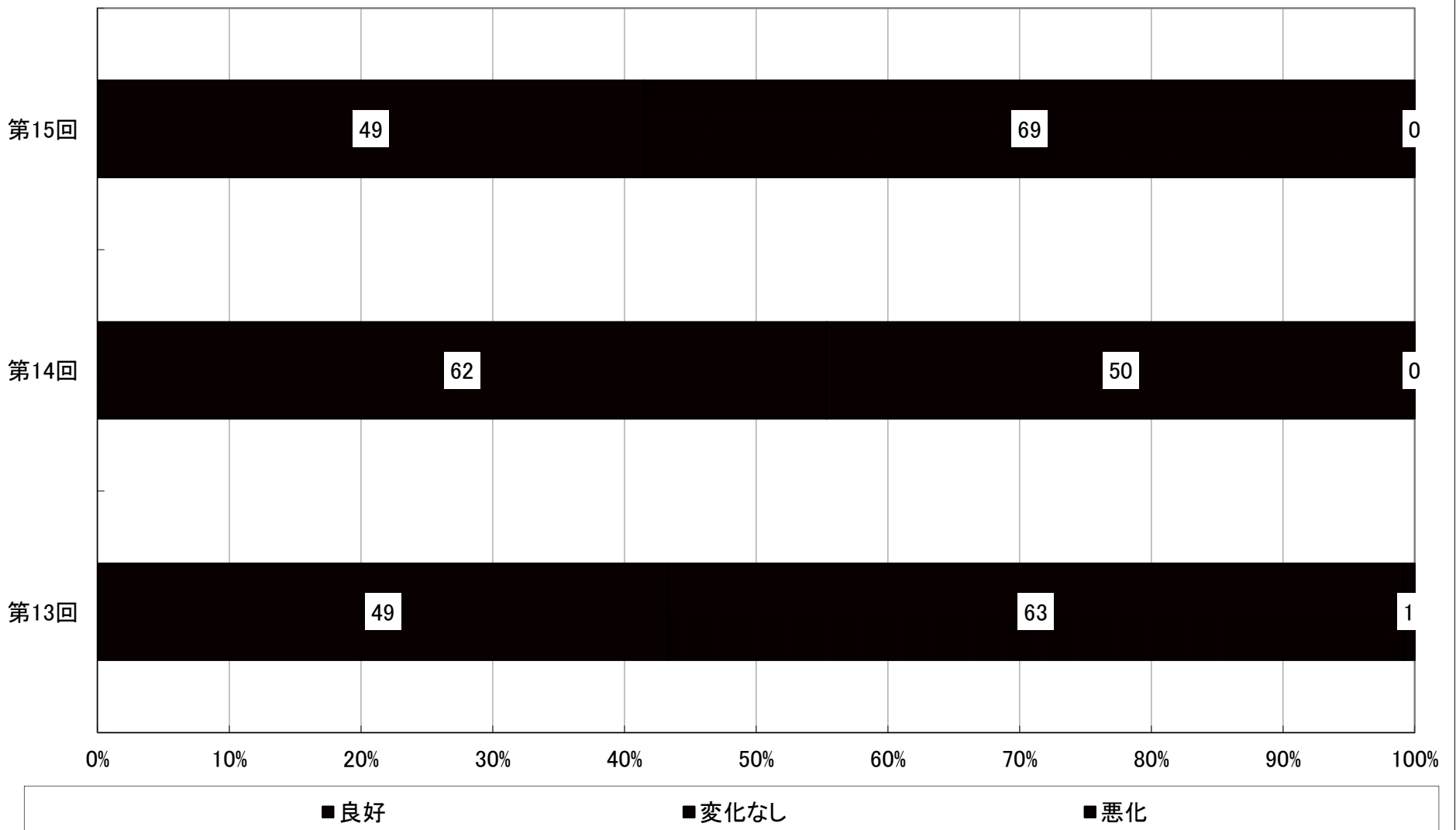
8. 人材に関して
(エ)契約社員



8. 人材に関して
(才)社員採用に関して



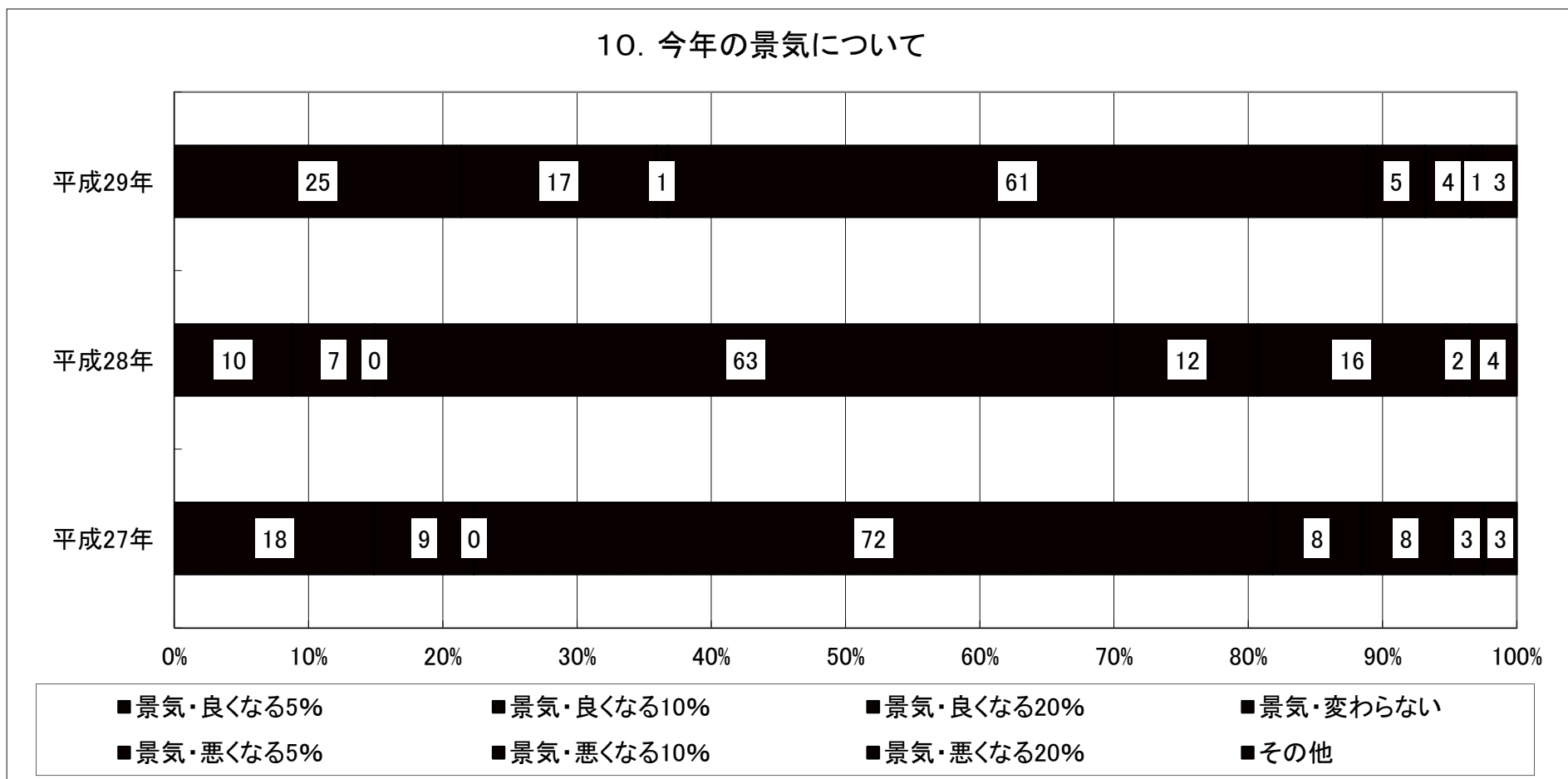
9. 金融機関との関係



「ご意見」の内容

- ・借金はないので特に変化なし
- ・特に問題なし
- ・特にございません

10. 今年の景気について



「ご意見」の内容

- ・北米の影響が不透明
- ・新分野の新規製品の受注に期待できる
- ・特殊鋼メーカーと流通で相当温度差があるが、構造用鋼・軸受鋼・ステンレス等の量産鋼は旺盛な受注があるようなので、店売りのウエイトが高い工具鋼も繁忙になるのではないかと？景気も今年よりは良くなるのではないかとと思われる。
- ・国内(オリンピック関連とインフラの整備)では円安、株高のメリットで内需もよくなるかな。海外では資源高で中東、ロシアなど好転すると思う
- ・原料炭、鉄鉱石の値上げ、円安etc. 仕入高の売上価格へのヘッジが難しくなる
- ・正直言ってわからない
- ・これ以上悪くなってほしくない希望
- ・良くなると言われているが、材料の値上げなどと重なり、良くなる明確な根拠がない
- ・先のことはわからないが少しづつでもよくなってくるとありがたい
- ・アメリカのけいこ動向による影響が大きい。徐々に上向くことを期待します
- ・特にございません

〈自由意見〉

特になし
コンプライアンスやCSRも良いが、顔見知りであっても挨拶もしない常識の無い業界人が増えているような気がする。
求人が大企業の攻勢が甚だしく、優秀な人材の確保が難しくなっている
大企業が弾痕世代の神通不足の補充をいつ頃やめるのか教えてほしい。遠い将来オペレーター不足になりかねない。外国人に頼る？
海外鋼材のADを検討してほしい
鉄を打って儲かる時代は終わったと痛感する
アンケートの回答欄が回答しづらい
特にございません
受注単位の競争激化
解答用紙が解りづらい。
2-1ア 今年はまだ終わっていない