

平成25年2月8日

会員各位

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
調査研究委員会
委員長 藤巻武利
(公印省略)

第64回(平成24年度第3四半期)景況アンケート調査報告

拝啓 会員の皆様には、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

本アンケートは毎月実施の統計調査と同一方法で行いました。本アンケートは特殊鋼流通の現状を知る上で大変重要な資料となるものです。このため回答率UPを図るため皆様のご協力をお願いしましたが、回答率は前回より下がって52%でした。今回ご回答いただけなかった会員様には次回は是非ご回答くださいますようお願い申し上げます。また、皆様のニーズに応えるため改善を重ねてまいりますので、皆様には引き続きご協力をいただくとともにご意見ご要望をお寄せください。

なお、第61回景況アンケート調査報告より、全日本特殊鋼流通協会のホームページにて閲覧可能となっておりますので併せてご利用ください。

敬具

1. アンケート回答率

支部・地区名	回答数	事業所	回答率	前回回答率
東京	43	88	49%	52%
大阪	42	86	49%	53%
名古屋	34	61	56%	58%
東北	8	13	62%	62%
北関東	6	11	55%	58%
静岡	4	5	80%	80%
九州・広島	5	7	71%	71%
総計	142	271	52%	56%

2. 各設問に関するコメント

問3. 貴社の平成24年10月―12月の売上高は

イ. 前期比:「増加している」が3.9%から7.7%に増加しました。

ロ. 前年同期比:「増加している」は9.9%から7.7%に減少しました。

問4. 業績についての詳細は次のとおりです。

イ. 今期:「黒字」が36.2%から31.7%に減少しました。

ロ. 前期比:「良くなっている」は3.3%から2.8%に、「悪くなっている」が70.4%から64.1%に減少、「あまり変わらない」が26.3%から33.1%に増加しています。

ハ. 来期の業績見通しは:「かなり良くなる」「やや良くなる」が4%から31%に、「あまり変わらない」が11.2%から32.4%に増加、「やや悪くなる」「かなり悪くなる」が79.6%から30.3%に減少しています。

二. 今後の業界の景気は:「かなり良くなる」「やや良くなる」が10.5%から36.6%に、「あまり変わらない」は23.7%から28.9%に増加、「やや悪くなる」「かなり悪くなる」は59.3%から30.9%に減少しています。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
E-mail : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

問5. 貴社の取扱商品の販売価格は前期に比べて？

「上昇気味」の割合は「構造用鋼」「工具鋼」「ステンレス」「機械加工賃」で増加、「切断賃」で減少しています。

問6. 貴社の在庫は？

在庫が「多い」「やや多い」は、40.1%から43.6%に、「適量」は38.2%から40.1%に増加、「少ない」「やや少ない」は19.7%から15.5%に減少しています。

問7. 金融機関の対応について

「厳しくなった 融資枠・金利・その他」が8.6%から3.5%に、「良くなった 融資枠・金利・その他」が4.6%から4.2%に減少、「変わらない」が83.6%から86.6%に増加しました。

地区	金融機関の対応について その他の内容
大阪	良くなったものがない
名古屋	特に変化なし

問8. 来期の設備投資計画は、「車」「鋸盤」「工作機械」「パソコン・事務機」で増加、「社屋倉庫」で減少しています。

問9. 現在直面している経営上の問題点は？

「販売不振」「販売価格安」「競争激化」「客先ニーズの変化」「人件費増」「人件費以外の経費増」「事業後継者難」「為替の変動」「空洞化」が減少していますが、「取引条件の悪化」「資金繰り」「従業員の確保難」「社員のレベルアップ」が増加しています。

問10. 適正な利益が確保されているか？

「確保されている」と回答した会社は23%から26.1%に増加、「なかなか確保できない」「あきらめている」が76.3%から71.8%に減少しています。

対応策の内容を表にまとめています。

地区	適正な利益が確保の対応策
東京	無い
東京	売上を伸ばす努力
東京	販売単価安
東京	仕入れ値下げ要請、仕入れソースの拡大、商品の多様化
東京	メーカーが昨年秋より価格面で強気に出て来ているが、市場マーケットがその値上げに対応できていない（全てではないが）。少しでも価格のアップに努力している。
東京	現状の経営内容の分析。会社としての取り組み方の組織化による、既存、新規分野への進出、開拓。
東京	単価下落。
東京	経過観察
東京	販売量の増加
東京	生産性向上
東京	販価及び仕入れ価格の見直し、販売コストの削減など打つべき手は全てやって来ているので需要増の回復を待つのみと考えます。
東京	仕入れ金額の減額を仕入先に要請している
東京	仕入れ先への協力依頼
東京	がまんする。景況の回復を待つ。
東京	自動車部品及びその金型価格は海外価格を基準とされている模様。全社員のレベルアップと高機能工作機の設備
東京	対策がなくて困っている
東京	無理な価格競争は避けて粗利確保重視の販売と仕入れ強化で対応。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会

U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>

E - m a i l : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

東京	適正在庫水準の確保
東京	生産コスト削減、客先拡充
大阪	同業間の競争止め要、中味の取れるもので利益とる
大阪	仕入価格より販売価格の方が競争で、早く下がる
大阪	海外との競争
大阪	鋸盤等による鋼材の切断だけでなく、旋盤、フライス等の工作機械による機械加工を施すことで付加価値を付けると共に、鋼材の価格競争を避ける。
大阪	鋼材だけでなく付加価値を付けた商品の比率を上げる
大阪	メーカーへの値下げ要求しかない
大阪	受注量の減少で、コストが合わなくなっている。
大阪	メーカーの値上げに対して、流通間の競争により、再販に価格転嫁が難しい
大阪	最低価格を決めて、それ以下では販売しない。
大阪	付加価値を高める以外にないですね。
大阪	海外調達比率を上げる
大阪	空洞化による市場の縮小の中で、競争が激化している。
大阪	需要に見合った適正在庫量。顧客の海外展開に対し、積極的に対応する。
大阪	一部輸入材を考えている
大阪	拡販の推進と付加価値の付け方
名古屋	販売不振及び競争激化ではあるが、出来る限り受注を取れる様、二次加工も含めた営業をしている。
名古屋	安売りする同業がいる。お客を奪う同業がいる。
名古屋	需要低下
名古屋	特になし
名古屋	付加価値商品の重点販売。社内不良品の発生減。納期対応等コスト削減
名古屋	競争激化→付加価値を付ける
名古屋	新規顧客の確保
名古屋	需要以上に供給があれば対応策なし
名古屋	特になし
名古屋	特になし
名古屋	対応策を取りたくても取れない。業者間の値段の下げ合い。ツメを伸ばすと注文が取れない
名古屋	高付加価値品への転換を図りたい。
名古屋	付加価値を付ける
名古屋	仕入れ交渉強化。高付加価値品化。
東北	仕入れ価格調整。販売価格維持。
東北	同業他社との価格競争が激化している。
東北	消耗品の節約。残材の有効利用。
東北	銀行からの継ぎ融資でしのいでいる
東北	生産性向上
東北	グローバル展開のため、コストが低い所に合わされている。
北関東	安売り激増（見積りのみもある）
北関東	見積り段階で利益を見極めて受注していく。
静岡	納期等に見合った単価交渉。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
E-mail : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

静岡	固定費の削減。
その他	具体的になし
九州	受注するために仕方なく応じている。利益を取れる所からしっかり取る。
九州	在庫圧縮

問 11. 毎月の全特協の統計調査で8月以降出荷量が急激に落ち込んでいますが、何が原因だとおもわれますか。内容を表にまとめています。

地区	8月以降の出荷量激減の原因
東京	内需不振
東京	政治的外交問題なのでしょうか。円高、輸出関係
東京	12月までは円高と対中国への輸出減
東京	世界的な経済状況不安とそれに連動して中国経済の衰退とが引き金になり、日本の経済にも影響が及ぼし、需要が少なくなったと思います。
東京	景気対策の遅れが最大の因と思われる
東京	金型や部品の海外シフトが進行し続けているため
東京	世界経済の停滞
東京	日中、日韓問題。円高。
東京	中国の景気不振。中国問題（尖閣）
東京	生産減少に伴うもの
東京	空洞化
東京	中国の落ち込み、尖閣諸島問題に影響ある。大手企業の内政化。
東京	輸出の減少
東京	仕事の海外流出
東京	円高。米、欧、中の経済不振
東京	中国問題
東京	エンドユーザーの仕事の減少。特約店への販売減少。
東京	在庫調整（中国問題などによる）。為替
東京	輸出車（中国向け）不振
東京	需要減（建機の中国向け輸出減）
東京	不況
東京	8月の出荷減は夏季休暇の長期化による稼働減が影響。それ以降はその時の状況次第。
東京	得意先の生産計画減産。
東京	中国問題、外需減、国内景気低迷、デフレ、円高。
大阪	円高
大阪	市況悪化
大阪	自動車、建機等、各業界の不振による低迷
大阪	全般的に需要が落ちている
大阪	建機関連の減少。官需の仕事が無い
大阪	海外移転
大阪	エコカー補助金打ち切り、中国尖閣諸島問題などによる自動車販売の落ち込み
大阪	空洞化により、仕事が減少している。
大阪	よくわかりません。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
E - m a i l : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

大阪	消費の減退と対中国を筆頭に輸出が落ち込んでいる。
大阪	メーカー下請けの在庫過多の為、実需以下の発注になっている。
大阪	円高と中国によるものだと思います。
大阪	対中国
大阪	建機関連の急激な在庫調整
大阪	中国、韓国との領土問題（国民感情）
大阪	国内需要の減少、円高
大阪	中国の問題が大きいと思います。
大阪	不況、円高
大阪	日中関係、欧州の経済悪化、円高
大阪	世界経済不況
大阪	実働日数が少ない。
大阪	中国での日系自動車販売不振及びエコカー減税終了。
大阪	円高と中国問題。
大阪	国の政策
大阪	販売不振、販売価格安、競争激化
大阪	チャイナリスクによる中国日系企業向け鋼材製品輸出の減少
大阪	横這いもあるが、全分野で低迷している。（各社の状況によって違うのでは？）
名古屋	尖閣問題に端を発する対中国向け仕事量の減少
名古屋	自動車産業の不振、中国問題による影響
名古屋	中国、電気代、空洞化
名古屋	中国の景気減速
名古屋	国内需要の低下並びに海外資材手配の増加
名古屋	欧州と中国問題。円高。
名古屋	中国の停滞。
名古屋	外注の低迷と国内需要の低下。
名古屋	設備投資の低迷。エコカー補助金切れの販売の落ち込み。
名古屋	自動車関係の減少。建設機械関係の減少。
名古屋	中国経済の縮小。
名古屋	自動車生産の減産。
名古屋	円高、空洞化、中国需要の減少。
名古屋	中国の問題。
名古屋	中国の動きが悪い（尖閣問題も含め）。円高、海外との競争でコストダウン→現地調達。
名古屋	円高による輸出減。空洞化。
名古屋	中国の問題が大きい（いろんな意味で）
名古屋	先の見えない環境。
名古屋	自動車の生産減が一番効いている
名古屋	尖閣問題による対中国販売不振
東北	空洞化、不景気。
東北	円高による業界の疲弊化。尖閣問題。中国マーケットの停滞。
東北	先行きの不透明感による設備投資の延期や自粛。
東北	国外設備（自動機、金型等）の客先が多いため、当社は振り回されている。

東北	領土問題。円高。
東北	全分野の顧客の生産低下。
北関東	世界的な景気の変調。
北関東	設備設計、見直し。
北関東	客先の仕事が無い。
静岡	円高傾向の長期化。
静岡	円高による製造業の海外移転。
静岡	市場の冷え込み。
静岡	中国問題
九州	対中国の問題が一番大きいのでは。
九州	大手企業の設備投資及び補修の海外からの調達。

問 12. 前問（問 11）でご回答された原因に対する対応策について対外的にどんなことを期待されますか。内容を表にまとめています。

地区	出荷量激減に対する対応策
東京	無い
東京	85円～95円位円安を安定化する政策。中国以外のアジア諸国との経済協力。
東京	世の中の流れの中で、国内は公共事業関係の仕事に期待したいです。
東京	新政権の経済施策の効果に期待したい。特に公共投資関連や復興対策事業に注視。
東京	ニッチな分野への取り組み。利益採算を最優先とはせず、業界全体のパイの縮小を少しでも防ぐこと。
東京	金融緩和
東京	自民党には外交問題に対し、柔軟且つ毅然たる態度で接する。円も95円位で長期維持していければ・・・。
東京	政治に期待。
東京	景気刺激政策。
東京	新規開拓。
東京	中国との打合せを政府はよくして対応を図る。株高、円安で少し良いと思われる。
東京	中国需要の回復。
東京	円安。金融経済主体（マネーゲーム）がなくなる事。
東京	政府の強い姿勢。
東京	国内の製造業の仕事の増加になる施策の実施（円安誘導、新産業の振興など）
東京	安倍政権のスピードある対応。長期政権。
東京	円安に向けての政策。
東京	徐々に改善されつつある。
東京	景気回復
東京	特になし
東京	①復興需要の盛り上がり ②中国経済の立ち直り
東京	デフレ脱却、円安、エネルギーコスト抑制
大阪	メーカーの価格競争をなくす
大阪	円安、経済の活性化
大阪	新規先、既存先への販売増。
大阪	中小企業が多いため、有りません。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
E - m a i l : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

大阪	特になし
大阪	政治的に自民党の行動に大いに期待している。
大阪	外需マーケットに対して日本メーカーの対応力を強めて頂きたい。
大阪	製品、仕掛品の管理体制の強化で波を小さくする。
大阪	現状ではアベノミクスに期待するしかありません。
大阪	新製品の開発
大阪	?むずかしい
大阪	11月以降の市況の低迷
大阪	中国の問題は時間が掛かります。経済だけでも良くなれば?
大阪	顧客の競争力アップ
大阪	円安、日中関係改善。
大阪	経済、円安対策。
大阪	日中関係改善。エコカー減税も一時的な需要の前倒しであり、抜本的には為替がUS\$1=100円レベルに戻る事を期待。
大阪	日本は根本から変えないと良くならない
大阪	日本は加工輸出国であり、早急にTTP参加、FTAの推進等、海外と競争できる体制作り。
大阪	日系企業の中国依存の変換。日本政府と中国政府による日中関係の良好化。
大阪	既存ユーザーの掘り起こし(加工分野も含む)
名古屋	中国の景気減速、顧客の対中国戦略の見直し等、様子を見るしかない。
名古屋	空洞化による海外価格との競合見直し。
名古屋	原発稼働、脱デフレ。
名古屋	対中関係の改善並びにインフラ価格の低減。
名古屋	円安対策
名古屋	政府の思い切った金融緩和。
名古屋	採算の取れる円高の修正。世界の需要を技術革新によって輸出や競争力を高める。
名古屋	円安誘導。国内生産への回帰。
名古屋	新しい需要の創造。
名古屋	日当たり生産増の回復。
名古屋	円安による輸出競争力の向上
名古屋	政治的解決
名古屋	国内の経済が回って行く事
名古屋	為替等、世界的に平等な環境整備。
名古屋	円高の是正、国内生産の重視
東北	新規産業、ベンチャー育成。
東北	政権が変わり、安定的に円安方向に戻る事を期待。
東北	発注量が落ちている中、同業社が受注量を確保と原価意識の無い価格での仕事の取り合いはやめてほしい。
東北	新規ユーザーの確保に昨年7月より他県への営業展開している。
東北	回復を待つのみ
北関東	縮小するしかない
静岡	政策による国内生産の確保
静岡	安倍新政権になり円安傾向がどこまで続くか?

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
E-mail: <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

静岡	相手が相手だからこちらの対応に期待できない
静岡	政府による景気対策。
九州	日本の仕事は日本国内でやってもらいたい。

問 13. 日本の製造業は将来どうなると思われますか。

内容を表にまとめています。

地区	日本の製造業の将来
東京	縮小の方向と思われる。
東京	厳しい。衰退するばかりではないでしょうか。
東京	高品質の製品を製造することを追及する。
東京	生産を中国から撤退して国内化するか、その他の国へシフトすれば良い方向に行くのでは。
東京	大手需要家さんも海外で加工させる事が増えているようで（価格の差）、仕上がり状態の有無が問われますが、国内は仕事が減少すると思います。
東京	2, 3年は良くならない。
東京	輸出産業の復活と更なる活性化を目指してほしい。
東京	グローバル化の流れは止められないが、日本国内でマザー工場的な役割を高めることに製造業の未来が懸っている。
東京	厳しく淘汰される。
東京	一部戻ってくる分野もあるとは思いますが、総合的に考えれば衰退。
東京	ジリ貧、横這い
東京	中国以外のアジア地区での生産増加。国内空洞化続く。
東京	いずれ回復すると思う
東京	良い会社と悪い会社がよりハッキリする。将来的には良くなると思う。
東京	空洞化が進む
東京	規模は縮小するが、残るところは残る。
東京	海外の賃金高が落ち着くまで、完了するまで、空洞化が進む
東京	海外移転が加速し、空洞化が進む
東京	合併が起こり、現在より少し回復する
東京	現状維持
東京	不安ばかり
東京	縮小傾向
東京	改善に向かう。
大阪	減少する
大阪	国内の景気盛り上げる対策要
大阪	空洞化が更に進む。業界内の再編成が行われる。
大阪	技術力が低く競争力のない業種は海外生産に移行
大阪	希望的観測を持ちたいが、判らない。
大阪	円安により徐々に回復するものと思われる
大阪	ごく一部の日本しかできないメーカーが残り、その他は海外に行くのでは？
大阪	益々技術革新の生産材、資本金のウエイトが増してくる
大阪	増税により、益々海外シフトしていくと思います。
大阪	素材産業は国内では減少。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
 U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
 E - m a i l : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

大阪	大手製造業は海外へこれからもシフトしていくと思われる。
大阪	逆に教えてください。
大阪	頑張るしか方法がない。
大阪	幅広い分野で技術力があるので維持できると思う
大阪	日本の技術力、世界で高く評価しており、大丈夫です。
大阪	強い所は残る。
大阪	空洞化
大阪	海外進出が加速。空洞化現象が一層懸念。
大阪	高い法人税、人件費、電力代、環境対策及び輸出に厳しい為替レートといった環境下では、海外展開にも対応できる製造業だけが生き残っていく。
大阪	空洞化が進む
大阪	一部を残して無くなると思う。
大阪	海外と競争する為、空洞化はますます進むと思われるが、国内の製造業は残る。
大阪	安価な輸入材、輸出製品の増加により、国内生産品でのグローバル競争がより難化し、アジアなど外国への工場進出がより多くなる。
名古屋	空洞化の流れは変わらず、減少傾向。
名古屋	暗い。
名古屋	国内需要低下による更なる競争激化が見込まれる。
名古屋	メーカーの現地化が急速に進み空洞化
名古屋	技術的に難しい加工の物件しか国内には残らない
名古屋	ある程度淘汰されると思う。
名古屋	景気停滞が金融政策で経済再生し、景気回復すれば投資増で現状より多少良くなる事を願い期待したい。
名古屋	わからない
名古屋	現状のままでは、底辺が薄くなり体力が落ちる
名古屋	海外生産が益々増える
名古屋	円安+技術力で世界と勝負し続ける
名古屋	衰退していく
名古屋	一部が突出して他は低迷するが、日本は失敗して学ぶと思うので、また色々な事を考え、日本しかできない事を見つけていく。
名古屋	先細りになるのではないか
名古屋	生き残る
名古屋	不明
名古屋	ある程度淘汰される。
東北	高付加価値商品の開発で生き残る
東北	国内マーケットは確実に小さくなる。海外マーケットを視野に展開しないとどんどん弱体化してしまうのでは。
東北	判りません。教えてほしいです。
東北	国内製造割合は減り、同業者との競争が厳しくなる。
東北	苦しい時代となる
北関東	円安方向へ推移すれば国内回帰も一部あるのでは。
北関東	望みなし

北関東	日本国内の需要に対して生き残りをかけていく。又は海外進出。
静岡	生産品は海外へ、開発と試作が国内に残る。
静岡	円安が進み、法人税を下げ、労働規制を緩和すれば国内回帰の可能性もある。
静岡	早く国内回帰しないとダメになる
静岡	人口問題を解決しないと先がない
九州	現在の円安で若干遅れるが、海外シフトは続くのでは。
九州	右下がり落ちて行き、発展はしないと思う。

問 14. 素材メーカーや得意先に対するご意見やご要望事項がありましたらお聞かせください。

内容を表にまとめています。

素材メーカー

地区	素材メーカーに対する意見、要望
東京	素材をスムーズに出荷して欲しい。出荷までの日数を短縮して欲しい。
東京	メーカー同士の合併は仕方がないが、系列販売店整理はちゃんとして欲しい。
東京	今回3月の決算では例年並み赤字決算をすのでしょう。製品価格を値上げするのはわかりますが、もう少し社内の合理化（製造所含む）重点的に改善するようお願いしたいところです。
東京	自動車産業の復活に、官民あげて取り組んで欲しい
東京	流通と共に行動することで、拡販、新規等の需要を取り込める様期待する。
東京	輸出特化並の価格を適用して欲しい
東京	特になし
東京	海外メーカーに負けないコスト競争力をつけて欲しいです。
東京	強い支援体勢
東京	品質のよい安価な物の製造
東京	国内と輸出の二重価格の是正。長期的なビジョン。
東京	需要の変化に対応した生産量。
東京	材料費ダウン
東京	「ひもつき」と呼ばれている物の曖昧さ
東京	特になし
東京	積極的な海外展開
東京	競争力強化、商品開発力向上
大阪	量が減ると各メーカーが互いに価格を下げて確保に動く。これを止める必要あり。
大阪	グローバル的価格への対応力
大阪	海外材と対抗しうる「価格競争力」をつけてもらいたいと思う反面、メーカー主導による（他社系流通潰しのような）超安値販売はやめていただきたい。
大阪	メーカー自体仕事量確保のため、超格安の単価で特定の業者に出荷しており、大変憂慮すべき問題である。
大阪	価格を維持するためには、安価での受注をしないで欲しい。
大阪	新興国、韓国材等への競争力を付け、我々と連携して欲しい。
大阪	量を求めるあまりの安売りは市況を乱すのでやめてほしい。
大阪	あまりにも安値が飛び交い、私たちではどうしようもありません。
大阪	単価の上下が不安？
大阪	ここの要望に細かく対応して欲しい
大阪	納期、値段、対応迅速に。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会

U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>

E-mail : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

大阪	値上が困る。
大阪	多品種小ロット短納期のユーザー要望に対して対応して欲しい
大阪	需給バランス調整の為、減産継続。大手紐付きユーザーとの強気な価格交渉。
大阪	コスト競争力を付けてください。
大阪	日本が強くなるように考える。（日本だけの寸法を作る等）
大阪	増加する輸入外国材の価格に対応すべく、安価かつ安定的な鋼材を提供してほしい。
大阪	稼働状況の落ち込みによる量の確保をするメーカーについて行かないという考えでなく、競争力のある価格を出す姿勢が必要である。
名古屋	輸入材に対する対応（安値）
名古屋	安売りする業社、他のお客を奪う業社に材料を供給しない
名古屋	特になし
名古屋	集購材価格の在り方、決定メカニズムの再考。
名古屋	価格競争力をつけて欲しい
名古屋	海外生産、外材に競争できるコストでの販売
名古屋	原料サーチャージ制の導入
名古屋	客先が注文を取れる様考えてほしい（価格など）
名古屋	徹底したコスト低減。特出した価格対応での受注合戦を止める。
名古屋	国内製造業が生き残れる様価格政策
東北	情報提供の継続（業界）
東北	ユーザーからのコストダウンに現状は加工賃を20～30%下げ対応してます。もう限界です。素材価格を下げてください。
北関東	メーカー直販の価格が小売の仕入れ値同等
静岡	集中購買の店売りへの影響を考慮に入れてほしい。今まで下支えしてきた流通の活路が断たれています。
静岡	利益優先でサイズ等の足切りをしているが、ユーザーの要求へ返す。
九州	店売りと紐付き、店売り紐付き等価格で大きく差があり、市場で大きく下がる原因では
九州	市場の状況をよく見てもらい、売れる価格で供給して欲しい

得意先

地区	得意先に対する意見、要望
東京	海外進出は出来るだけ避け、国内で良質な商品を作って欲しい
東京	円安のフォローの風が吹いている内に輸出環境の整備を望みたい
東京	コストだけでなく商売として回って行く事をもう少し考えてもらいたい
東京	集購とプロパー材の違いを認識して欲しい
東京	特になし
東京	日本で頑張ってもらいたい。
東京	単価最優先の考えを改めてほしい
東京	下請け先へ仕入れ金額をたたくのをやめてほしい
東京	売価アップ
東京	特になし
東京	生産計画の拡大
東京	日本国内でのコア事業の維持拡大。海外展開するにしても、為替で動くのではなく、需要立地の視点が大事。

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
E-mail : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

大阪	国内メーカーに対する品質保証について考慮して欲しい
大阪	「価格」以外の流通の機能、サービスをもっと評価して欲しい
大阪	何でもかんでも値引き要請をしないでほしい
大阪	日本の特殊鋼の品質優位性を生かした製品作りを望みたい
大阪	安易なコストダウンを要求する前に、もっと企業努力を
大阪	最終ユーザーのコストダウンにある程度抵抗して欲しい
大阪	？
大阪	細かい情報がもらえると対応しやすいです
大阪	より正確な生産、販売計画に基づく流通への鋼材需要見通し（Forecast）提示
大阪	的確な情報
大阪	在庫置き場の完備、切断機の完備による適正量の鋼材保持。
名古屋	特になし
名古屋	長期信頼関係の構築
名古屋	量のまとまるものや作り安い物を海外シフトして、残った物でのコストダウンは難しい
名古屋	原料サーチャージ制の導入
名古屋	価格ばかりにとらわれない様お願いしたい（難しいですが・・・）
名古屋	国内製造拠点の強化
東北	手形廃止、現金取引へ
東北	短納期対応はしますので、仕入れ価格を考えてください
北関東	減少（仕事量）、M&A（合併と買収）等々
静岡	在庫リスクを流通が持てというならば、見合った単価を頂きたい
九州	合い見積もりでの価格のたたき合いをさせて、単価を下げるを繰り返し行い、信頼関係での取引が出来ない。
九州	受注量の確保に努めてほしい

問 15. 現在、及び来四半期以降の景気について
内容を表にまとめています。

地区	現在、及び来四半期以降の景気について
東京	上向きは期待できないと思う
東京	円安で輸出効果が出ればよいが
東京	景気回復に期待したい
東京	企業が利益の内部留保を抑え、給与アップすれば必ず消費（景気）は上がる
東京	現在円が安くなり株価は下がっていますが、我々足元では何ら昨年と変化は見られません。3月まではこのままの状況が続くと思われまます。
東京	変化なし
東京	復興関連産業に特化し、耐震、減災に力を入れて欲しい
東京	2013/03 月期までは現状の様にあまり良くない。4月以降は若干、新規案件も具体化して多少は良くなる。
東京	厳しい状況が続く
東京	今現在は階段の踊り場みたいな所で、4月以降階段を上がるか下がるか数字として見えてくると思っています。
東京	現在→雨、来四半期以降→雨模様→雨時々曇り→曇り

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
E - m a i l : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

東京	現状とあまり変化なし
東京	多少は元気になると思う
東京	まだまだ不透明の状況が続くと思われる
東京	先行き不透明
東京	やや良くなると思います。
東京	厳しい（良くなれども）
東京	回復が期待されるが、いつになるかが見通しが見つからない。今年6月位までに見通しがつければいいが。
東京	来四半期は現在より若干良くなる
東京	回復する
東京	自動車メーカー新タイプの動きによる金型メーカーへの期待をしたい。
東京	景気は悪い。
東京	4月以降、半導体の設備の話がやっと持ち上がってきているので、受注となれば売り上げが伸びるのではないかと思います。
東京	緩やかな回復基調で推移していくと思われる。
東京	徐々に回復
大阪	徐々に良くなると思う
大阪	1～3月はまずむり。4月以降のアベノミクスに期待感。
大阪	“アベノミクス”に期待
大阪	日本の政権交代や消費税増税前の駆け込み需要により、良くなるのでは。楽観的過ぎるか？
大阪	今の景気はグローバルな見方をしないといけないと思いますので、自民党に変わって期待はしていますが、世界情勢によって混沌としていくのでは？
大阪	1～3月は横這いか？4月以後マインド的にも明るさを持ちたい。
大阪	緩やかな上昇気流
大阪	第3四半期よりは期待を持ってそうだが、見えてこない。待つしかないのが現状です。
大阪	新年度（4月より）から1年はソコソコの景気になるのでは
大阪	現在が底で、徐々に回復していくと思われる。
大阪	円安方向に行っているのでは、製造業は良くなるのでは。
大阪	先が見えない
大阪	このまま円安が進めば多少良くなるかと思う。
大阪	今が一番どん底ですが、明るい話も聞こえて来ており、現実には4月頃より回復基調に向かうと思っております。
大阪	第1四半期：低調推移 第2四半期：やや回復傾向
大阪	希望的には、経済が良くなる”気運”があるが、まだまだ先のように思える。
大阪	新政権発足以降、株高、円安と心理面では良い傾向にある。輸出を中心に数量が伸びれば、鉄鋼原料価格の上昇、中国市場での鋼材値上げも有り、2013年夏以降は景気が上向くのではないか。
大阪	円安による輸出産業の好転により、現在に比べると製造業中心に生産量は増加するが、電力値上げによる原料高、コスト高のマイナス影響もあり、目覚ましい好転は期待薄。
名古屋	自動車の国内生産の伸びは期待できず。土木建築分野に期待。
名古屋	不透明
名古屋	8月以降中国問題もあり低迷してきたが、為替改善もあり、やや回復する

名古屋	現在の期待感に対して实体经济にいつごろ動きが現れて来るのか？その時期次第で大きく変わってくる。
名古屋	現在が一番悪い時ではないか。春先以降何らかの上昇傾向が表れてくると良いが。
名古屋	円安で大企業は輸出が増えるが、コスト負担は変わらない。
名古屋	やや良くなる。
名古屋	不透明
名古屋	多少は良くなる気がします（希望的観測ですが）
名古屋	景気上昇を期待する
名古屋	下降気味
名古屋	わずかながら回復
名古屋	今後は少しずつ良くなるが、しばらくはメーカー値上げと客先の間で板挟みになる。
名古屋	横這いなら”よし”とする
東北	横這い
東北	このまま円が戻り、安定して欲しい。設備の予算計画に要影響が出るはずで、今期下期の低迷から抜け出したい。
東北	4月までは良くて現状維持と思う。その先は分かりません。
東北	不透明ですが、ここに来ての円安によって良い方向への期待感はある。
東北	あまり期待できない
北関東	減少
静岡	政権交代による期待感が先行しているが、上手く実需が波に乗ることを期待します。
静岡	多少良くなるか？
静岡	政局に期待するばかり
九州	10～12月落ち込み、1～3月低位推移し、4～6月前期程度と思います。
九州	良くて横ばい

問 16. アンケートの設問について、ご意見をお寄せください。又、希望する設問等がございましたらご提案ください。内容を表にまとめています。

地区	アンケートの設問について
東京	今回のアンケートはいつもより回答しやすいように思いました。
東京	流通協会各社の雇用形態（正社員、嘱託、派遣、バイト、パート）の現状
東京	別になし
東京	なし
東京	特になし
東京	特になし
大阪	特になし
大阪	設問における棒鋼、線材の分割集計
北関東	全日本特殊鋼流通に期待が持てない。小売業に対して何の打つ手はないのか？
九州	特になし

以上

平成25年1月17日

第64回 全特協景況アンケート調査書

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
調査研究委員会

調査対象期間：平成24年10月～12月

回答締切：平成25年1月24日(木) 該当項目に○印をつけてください。

(正会員275社にアンケートをお願い致しました。)

問1. 貴社の所属支部・地区は

1. 東京（埼玉・神奈川・新潟・長野を含む） 2. 大阪 3. 名古屋 4. 東北 5. 北関東 6. 静岡 7. 広島
8. 九州

問2. 貴社（登録事業所を含む）

(イ) 従業員数は

1. 10人以下 2. 11人～20人 3. 21人～40人 4. 41人～100人 5. 101人以上

(ロ) 売上高は（前年度年商）

1. 1億円まで 2. 3億円まで 3. 5億円まで 4. 10億円まで 5. 50億円まで
6. 100億円まで 7. 200億円まで 8. 300億円まで 9. 300億円以上

問3. 貴社（登録事業所を含む）の平成24年10月～12月の売上高は

(イ) 平成24年10月～12月は平成24年7月～9月に比べて（前期比）

1. かなり増加 2. やや増加 3. あまり変わらない 4. やや減少 5. かなり減少

(ロ) 平成24年10月～12月は平成23年10月～12月に比べて（前年同期比）

1. かなり増加 2. やや増加 3. あまり変わらない 4. やや減少 5. かなり減少

問4. 貴社の業績（収益）及び特殊鋼流通業界の景気の見通しについて

(イ) 平成24年10月～12月は

1. 黒字であった 2. 収支トントン 3. 赤字であった

(ロ) 平成24年10月～12月は平成24年7月～9月に比べて（前期比）

1. 良くなっている 2. あまり変わらない 3. 悪くなっている

(ハ) 貴社の来期の業績は、平成24年10月～12月よりも

1. かなり良くなる 2. やや良くなる 3. あまり変わらない 4. やや悪くなる 5. かなり悪くなる
6. 判らない

(ニ) 特殊鋼流通業界の景気は、現在とくらべて

1. かなり良くなる 2. やや良くなる 3. あまり変わらない 4. やや悪くなる 5. かなり悪くなる
6. 判らない

問5. 貴社の取扱商品の販売価格は平成24年7月～9月に比べて（前期比）

(イ) 構造用鋼 1. 上昇気味 2. 変わらない 3. 下降気味

(ロ) 工具鋼 1. 上昇気味 2. 変わらない 3. 下降気味

(ハ) ステンレス 1. 上昇気味 2. 変わらない 3. 下降気味

(ニ) 切断賃 1. 上昇気味 2. 変わらない 3. 下降気味

(ホ) 機械加工賃 1. 上昇気味 2. 変わらない 3. 下降気味

問6. 貴社の在庫は

1. 多い 2. やや多い 3. 適量 4. やや少ない 5. 少ない

問7. 金融機関の対応について（平成24年7月～9月と比べて）

1. 厳しくなった → 内容は： ①融資枠 ②金利 ③その他

2. 良くなった → 内容は： ①融資枠 ②金利 ③その他

社団法人 全日本特殊鋼流通協会
U R L : <http://www.zentokkyo.or.jp>
E-mail : <mailto:info@zentokkyo.or.jp>

その他の内容をご記入ください。

()

3. 変わらない

問8. 貴社の設備投資について（平成25年1月～3月の設備投資計画）

1. ある（あるとご回答の方は、次に○印をつけてください） 2. ない

1. 車 2. 鋸盤 3. 工作機械 4. パソコン等事務機 5. 社屋・倉庫 6. その他()

問9. 貴社が現在直面している経営上の問題点（いくつでも○印をつけてください）

1. 販売不振 2. 販売価格安 3. 競争激化

4. 客先ニーズの変化 5. 取引条件の悪化 6. 人件費増

7. 人件費以外の経費増（運賃・金利） 8. 資金繰り難 9. 従業員の確保難/求人難

10. 社員のレベルアップ 11. 事業後継者難 12. 為替の変動

13. 空洞化（海外工場移転等）

14. その他 ()

問10. 適正な利益は確保されているか

1. 確保されている 2. なかなか確保出来ない 3. 適正な利益確保はあきらめている

2及び3と答えられた方はその対応策を記入してください。

()

問11. 毎月の全特協の統計調査で8月以降出荷量が急激に落ち込んでいますが、何が原因だと思われますか。お聞かせください。

()

問12. 前問（問11）でご回答された原因に対する対応策について対外的にどんなことを期待されますか。お聞かせください。

()

問13. 日本の製造業は将来どうなると思われますか。お聞かせください。

()

問14. 素材メーカーや得意先に対するご意見やご要望事項がありましたらお聞かせください。

素材メーカー ()

得意先 ()

問15. 現在、及び来四半期以降の景気についてご意見をご記入ください。

()

問16. アンケートの設問について、ご意見をお寄せください。又、希望する設問等がございましたらご提案ください。

()

ご多忙中にもかかわらず、ご回答戴きありがとうございました。

ご返事は（社）全日本特殊鋼流通協会・事務局宛 返信用封筒（受取人払い）を同封致しましたので、ご利用ください。

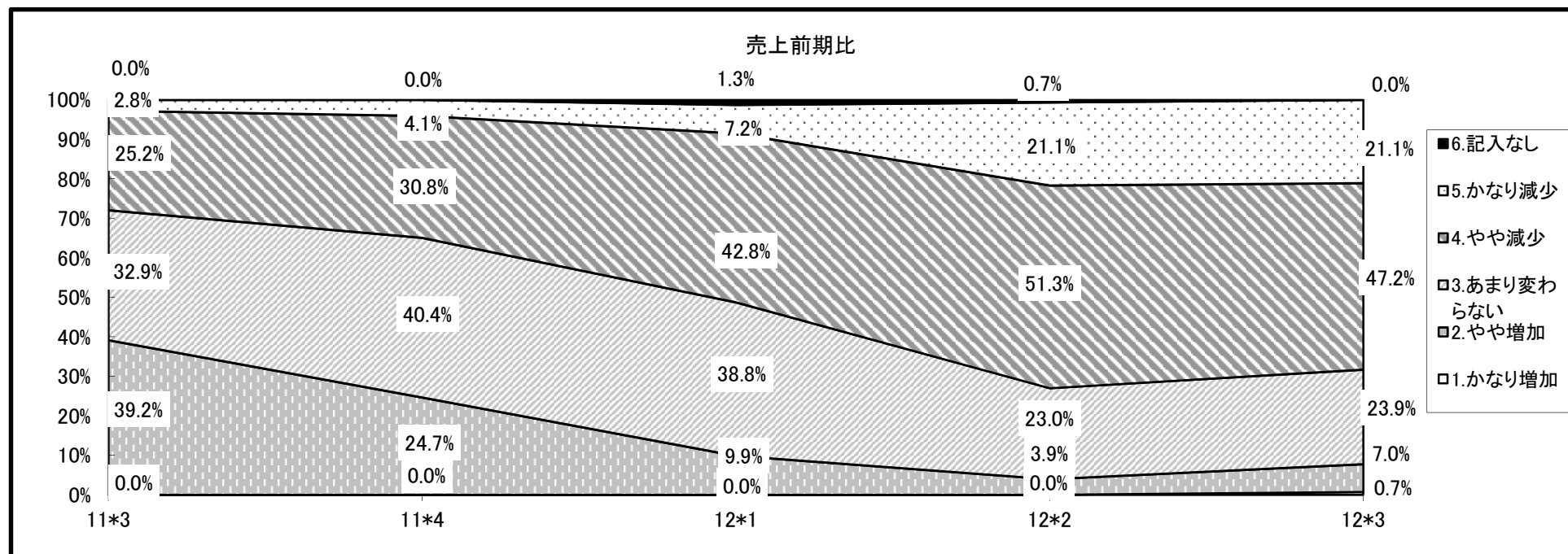
以上

問2-ロ. 売上高は

売上高	1.10人以下	2.11-20人	3.21-40人	4.41-100人	5.101人以上	6.記入なし	合計
1.1億円まで	14 10%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	14 10%
2.3億円まで	15 11%	2 1%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	17 12%
3.5億円まで	6 4%	3 2%	0 0%	1 1%	0 0%	0 0%	10 7%
4.10億円まで	7 5%	8 6%	1 1%	0 0%	0 0%	0 0%	16 11%
5.50億円まで	2 1%	10 7%	20 14%	14 10%	1 1%	0 0%	47 33%
6.100億円まで	0 0%	1 1%	2 1%	8 6%	2 1%	0 0%	13 9%
7.200億円まで	0 0%	0 0%	0 0%	5 4%	5 4%	0 0%	10 7%
8.300億円まで	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	4 3%	0 0%	4 3%
9.300億円以上	0 0%	0 0%	1 1%	2 1%	8 6%	0 0%	11 8%
99.記入なし	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
総計	44 31%	24 17%	24 17%	30 21%	20 14%	0 0%	142 100%

問3ーイ. 売上前期比について

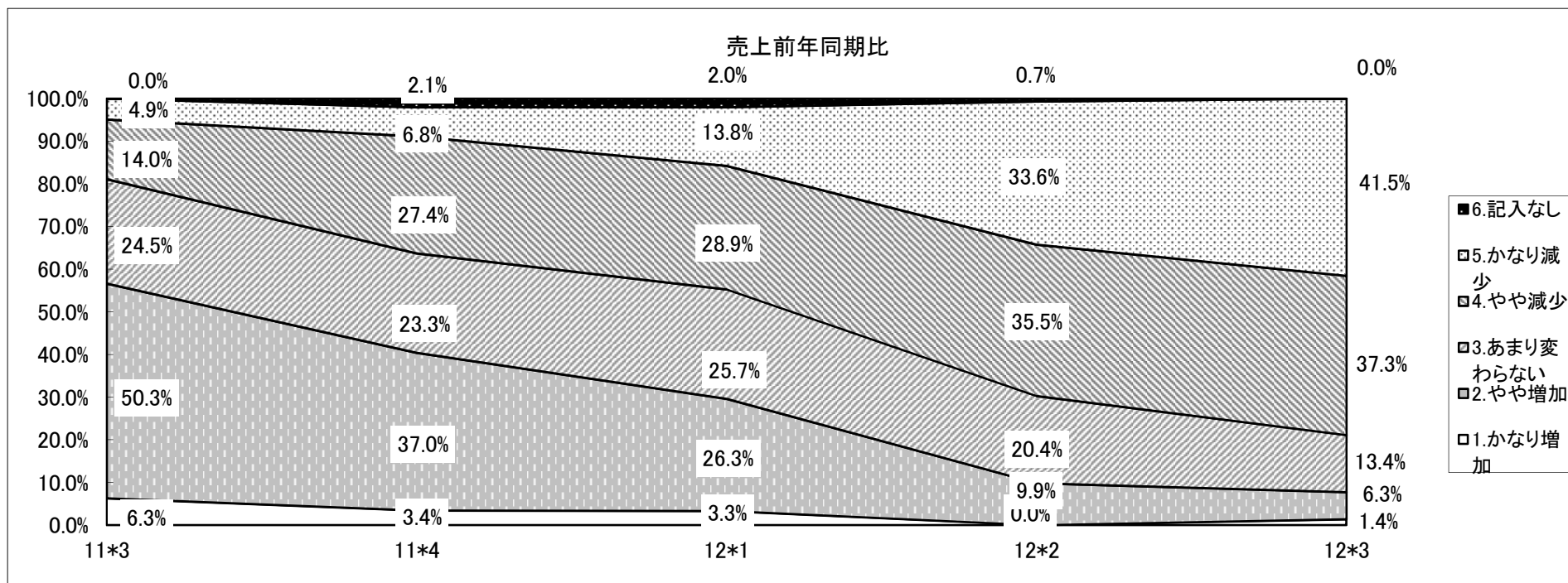
売上、前期比	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.かなり増加	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
2.やや増加	7	3	5	3	1	1	1	1	3	4	1	1	15	6	10
	14.3%	6.5%	11.6%	6.5%	2.1%	2.4%	3.0%	2.9%	8.8%	16.7%	4.2%	4.3%	9.9%	3.9%	7.0%
3.あまり変わらない	22	10	8	20	7	15	10	10	9	7	8	2	59	35	34
	44.9%	21.7%	18.6%	43.5%	14.9%	35.7%	30.3%	28.6%	26.5%	29.2%	33.3%	8.7%	38.8%	23.0%	23.9%
4.やや減少	17	24	19	19	27	16	20	19	19	9	8	13	65	78	67
	34.7%	52.2%	44.2%	41.3%	57.4%	38.1%	60.6%	54.3%	55.9%	37.5%	33.3%	56.5%	42.8%	51.3%	47.2%
5.かなり減少	3	9	10	3	11	10	1	5	3	4	7	7	11	32	30
	6.1%	19.6%	23.3%	6.5%	23.4%	23.8%	3.0%	14.3%	8.8%	16.7%	29.2%	30.4%	7.2%	21.1%	21.1%
6.記入なし	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	2	1	0
	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%	2.1%	0.0%	3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.3%	0.7%	0.0%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



注) 12*1とは、2012年度第1四半期を指します。

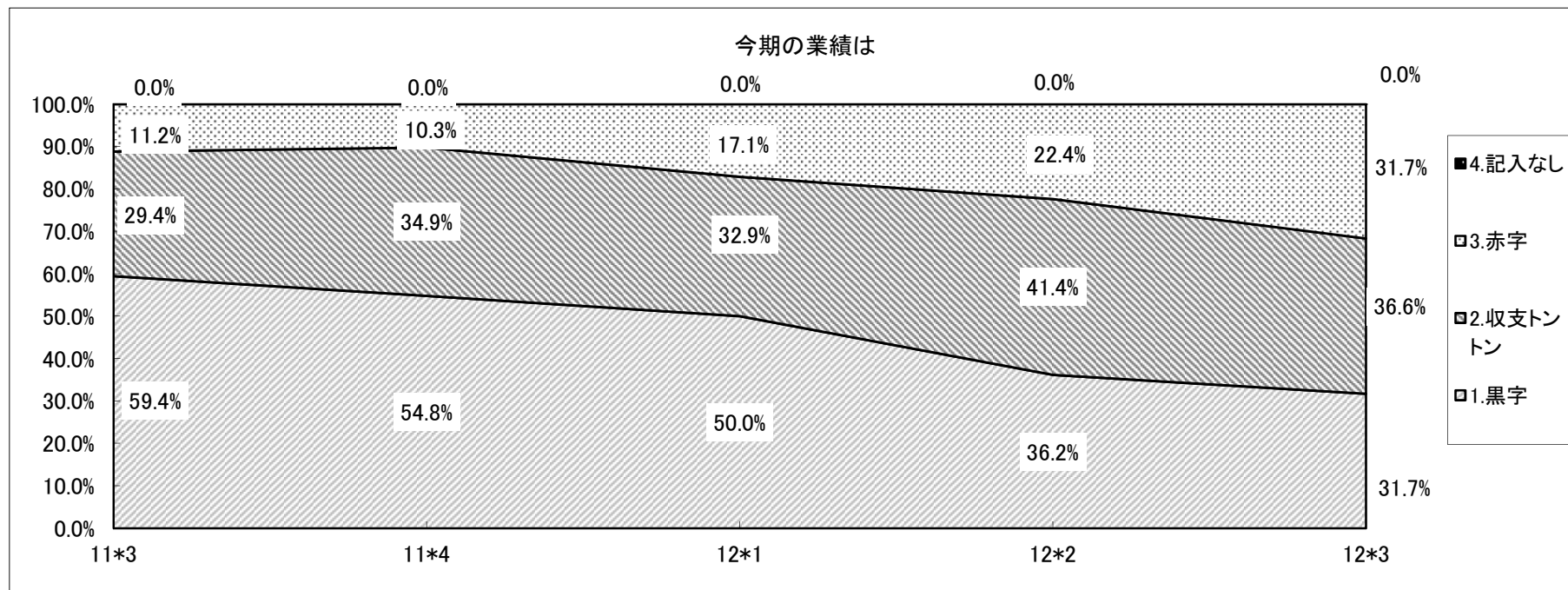
問3-1. 売上前年同期比

売上、前年同期比	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.かなり増加	3 6.1%	0 0.0%	1 2.3%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.4%	2 6.1%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	5 3.3%	0 0.0%	2 1.4%
2.やや増加	12 24.5%	4 8.7%	3 7.0%	9 19.6%	4 8.5%	1 2.4%	11 33.3%	6 17.1%	4 11.8%	8 33.3%	1 4.2%	1 4.3%	40 26.3%	15 9.9%	9 6.3%
3.あまり変わらない	15 30.6%	10 21.7%	6 14.0%	15 32.6%	8 17.0%	8 19.0%	5 15.2%	7 20.0%	4 11.8%	4 16.7%	6 25.0%	1 4.3%	39 25.7%	31 20.4%	19 13.4%
4.やや減少	13 26.5%	18 39.1%	10 23.3%	12 26.1%	15 31.9%	15 35.7%	10 30.3%	15 42.9%	17 50.0%	9 37.5%	6 25.0%	11 47.8%	44 28.9%	54 35.5%	53 37.3%
5.かなり減少	6 12.2%	13 28.3%	23 53.5%	8 17.4%	20 42.6%	17 40.5%	4 12.1%	7 20.0%	9 26.5%	3 12.5%	11 45.8%	10 43.5%	21 13.8%	51 33.6%	59 41.5%
6.記入なし	0 0.0%	1 2.2%	0 0.0%	2 4.3%	0 0.0%	0 0.0%	1 3.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	3 2.0%	1 0.7%	0 0.0%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



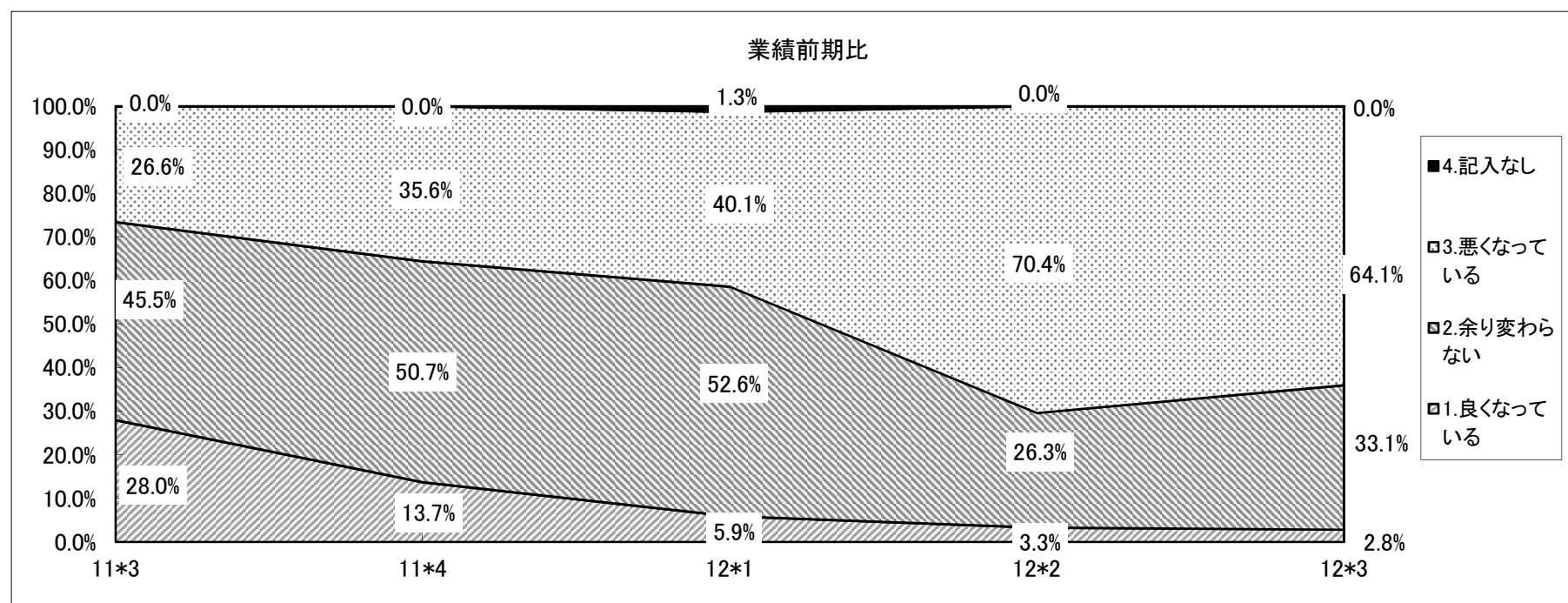
問4ーイ. 今期の業績は

今期業績	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.黒字	27 55.1%	17 37.0%	12 27.9%	24 52.2%	20 42.6%	20 47.6%	16 48.5%	13 37.1%	10 29.4%	9 37.5%	5 20.8%	3 13.0%	76 50.0%	55 36.2%	45 31.7%
2.収支トントン	15 30.6%	17 37.0%	18 41.9%	15 32.6%	21 44.7%	13 31.0%	13 39.4%	15 42.9%	15 44.1%	7 29.2%	10 41.7%	6 26.1%	50 32.9%	63 41.4%	52 36.6%
3.赤字	7 14.3%	12 26.1%	13 30.2%	7 15.2%	6 12.8%	9 21.4%	4 12.1%	7 20.0%	9 26.5%	8 33.3%	9 37.5%	14 60.9%	26 17.1%	34 22.4%	45 31.7%
4.記入なし	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



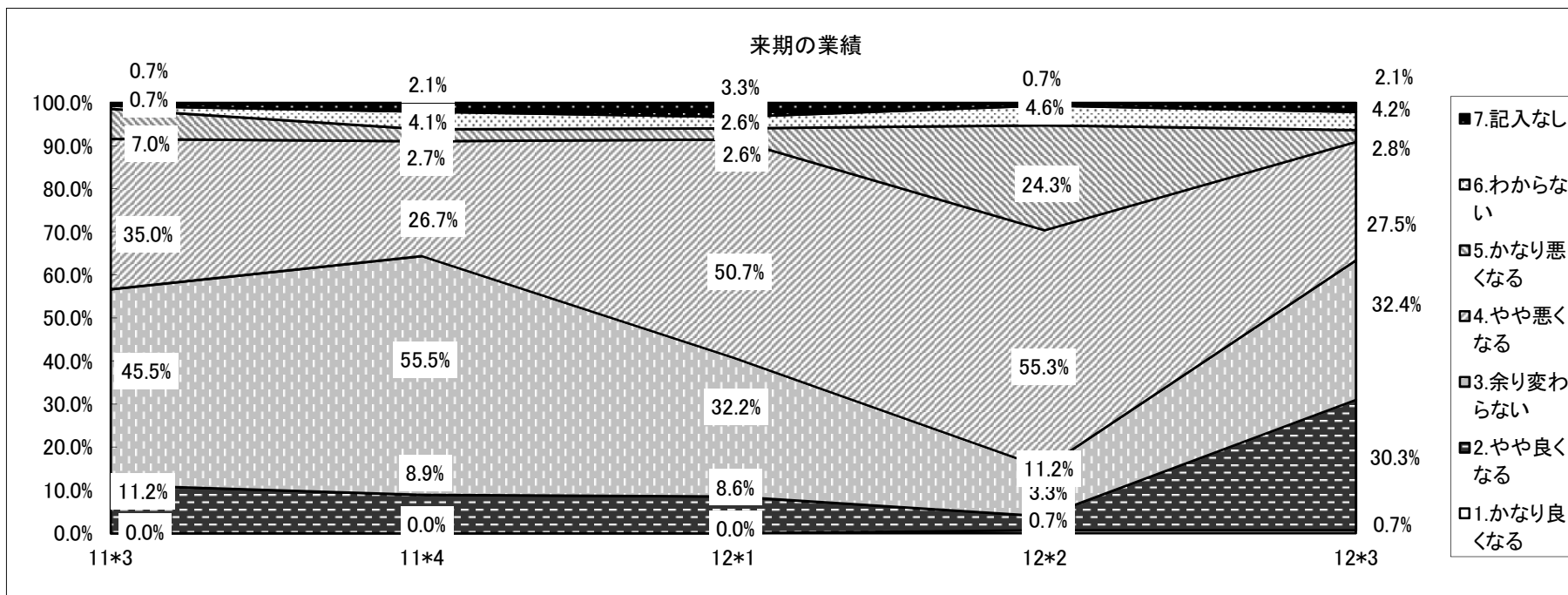
問4-ロ. 業績前期比

業績、前期比	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.良くなっている	5 10.2%	2 4.3%	2 4.7%	1 2.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 3.0%	2 5.7%	2 5.9%	2 8.3%	1 4.2%	0 0.0%	9 5.9%	5 3.3%	4 2.8%
2.余り変わらない	28 57.1%	12 26.1%	13 30.2%	26 56.5%	14 29.8%	17 40.5%	16 48.5%	8 22.9%	10 29.4%	10 41.7%	6 25.0%	7 30.4%	80 52.6%	40 26.3%	47 33.1%
3.悪くなっている	16 32.7%	32 69.6%	28 65.1%	18 39.1%	33 70.2%	25 59.5%	15 45.5%	25 71.4%	22 64.7%	12 50.0%	17 70.8%	16 69.6%	61 40.1%	107 70.4%	91 64.1%
4.記入なし	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 3.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.3%	0 0.0%	0 0.0%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



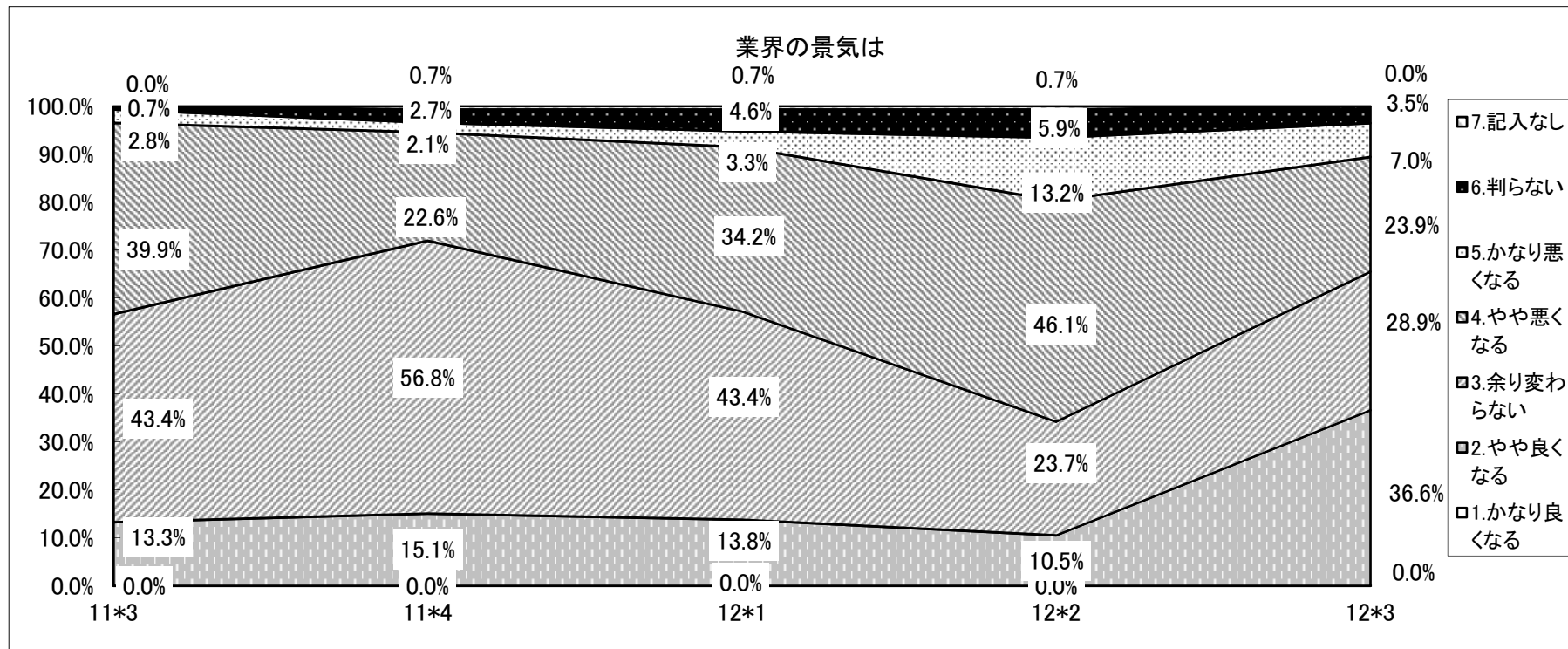
問4－ハ. 来期の業績は

来期の業績	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.かなり良くなる	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.1%	1 2.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.7%	1 0.7%
2.やや良くなる	6 12.2%	1 2.2%	12 27.9%	3 6.5%	1 2.1%	15 35.7%	0 0.0%	2 5.7%	9 26.5%	4 16.7%	1 4.2%	7 30.4%	13 8.6%	5 3.3%	43 30.3%
3.余り変わらない	14 28.6%	8 17.4%	13 30.2%	17 37.0%	4 8.5%	13 31.0%	11 33.3%	1 2.9%	14 41.2%	7 29.2%	4 16.7%	6 26.1%	49 32.2%	17 11.2%	46 32.4%
4.やや悪くなる	23 46.9%	25 54.3%	12 27.9%	22 47.8%	28 59.6%	9 21.4%	19 57.6%	19 54.3%	10 29.4%	13 54.2%	12 50.0%	8 34.8%	77 50.7%	84 55.3%	39 27.5%
5.かなり悪くなる	2 4.1%	9 19.6%	2 4.7%	0 0.0%	12 25.5%	1 2.4%	2 6.1%	10 28.6%	0 0.0%	0 0.0%	6 25.0%	1 4.3%	4 2.6%	37 24.3%	4 2.8%
6.判らない	2 4.1%	3 6.5%	3 7.0%	1 2.2%	1 2.1%	1 2.4%	1 3.0%	2 5.7%	1 2.9%	0 0.0%	1 4.2%	1 4.3%	4 2.6%	7 4.6%	6 4.2%
7.記入なし	2 4.1%	0 0.0%	1 2.3%	3 6.5%	0 0.0%	2 4.8%	0 0.0%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	5 3.3%	1 0.7%	3 2.1%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



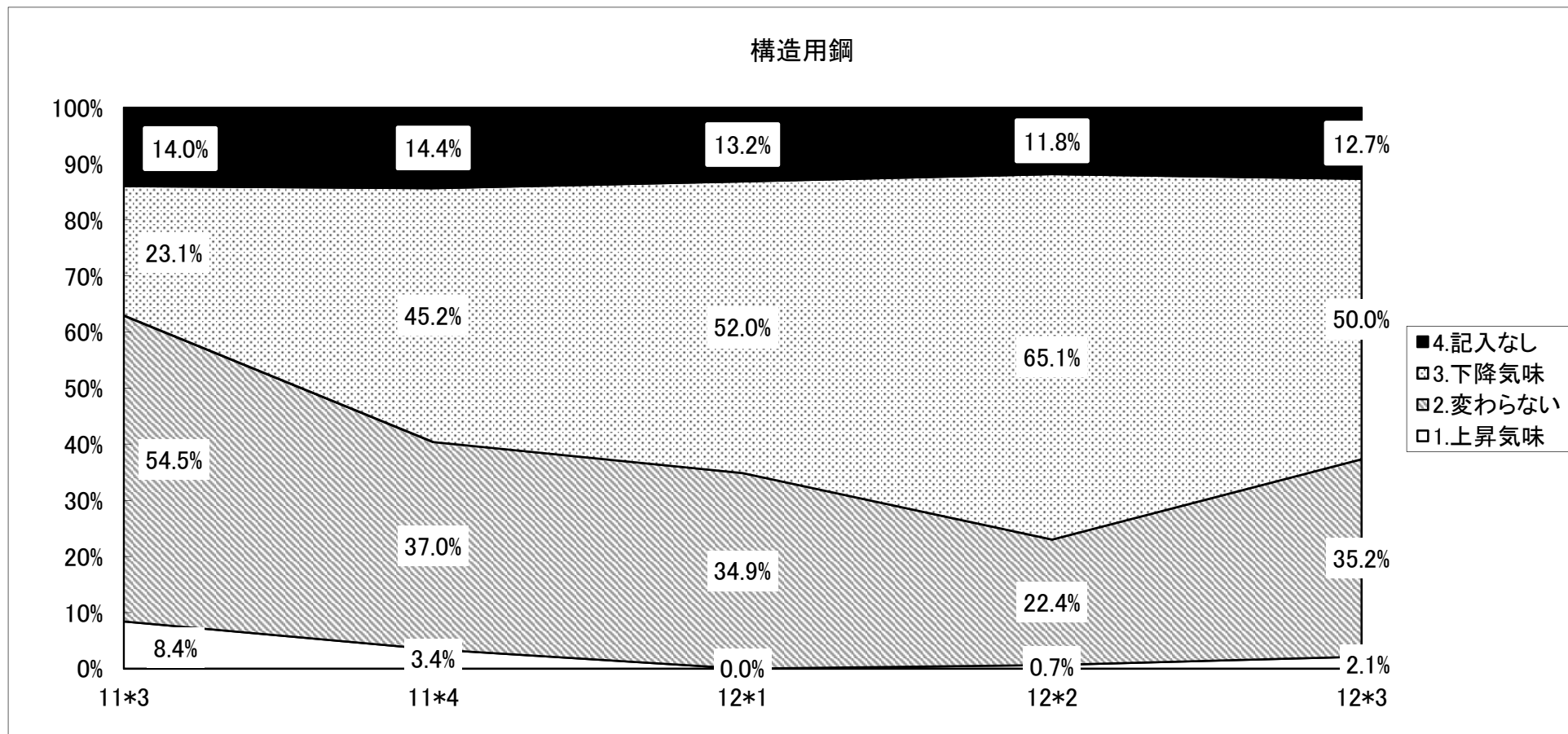
問4ー二. 業界の景気は

業界の景気は	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.かなり良くなる	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
2.やや良くなる	8	6	15	6	4	17	3	3	11	4	3	9	21	16	52
	16.3%	13.0%	34.9%	13.0%	8.5%	40.5%	9.1%	8.6%	32.4%	16.7%	12.5%	39.1%	13.8%	10.5%	36.6%
3.余り変わらない	19	9	11	19	13	14	16	4	10	12	10	6	66	36	41
	38.8%	19.6%	25.6%	41.3%	27.7%	33.3%	48.5%	11.4%	29.4%	50.0%	41.7%	26.1%	43.4%	23.7%	28.9%
4.やや悪くなる	17	22	13	18	18	5	11	22	11	6	8	5	52	70	34
	34.7%	47.8%	30.2%	39.1%	38.3%	11.9%	33.3%	62.9%	32.4%	25.0%	33.3%	21.7%	34.2%	46.1%	23.9%
5.かなり悪くなる	2	6	3	0	8	5	2	4	0	1	2	2	5	20	10
	4.1%	13.0%	7.0%	0.0%	17.0%	11.9%	6.1%	11.4%	0.0%	4.2%	8.3%	8.7%	3.3%	13.2%	7.0%
6.判らない	3	3	1	2	3	1	1	2	2	1	1	1	7	9	5
	6.1%	6.5%	2.3%	4.3%	6.4%	2.4%	3.0%	5.7%	5.9%	4.2%	4.2%	4.3%	4.6%	5.9%	3.5%
7.記入なし	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.7%	0.0%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

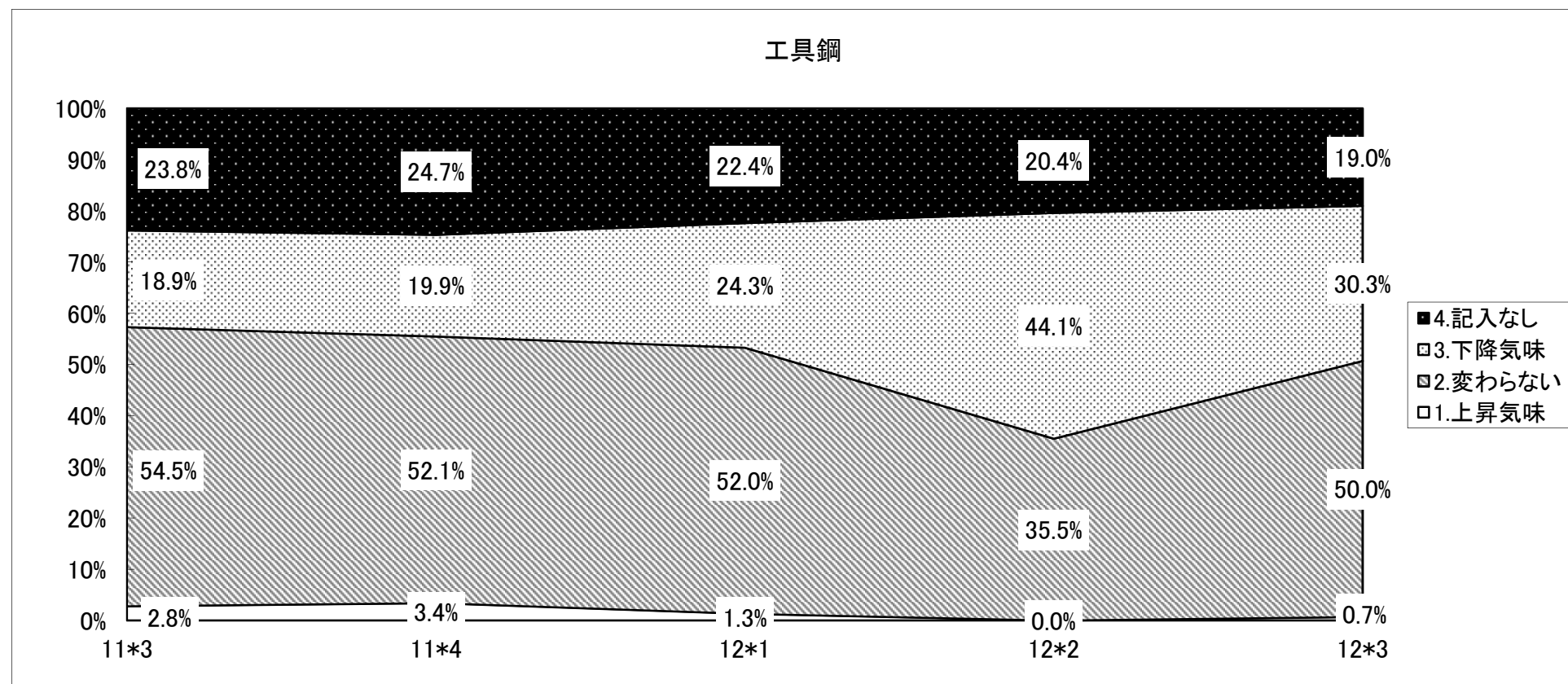


問5. 貴社の取扱商品の販売単価は前期に比べて

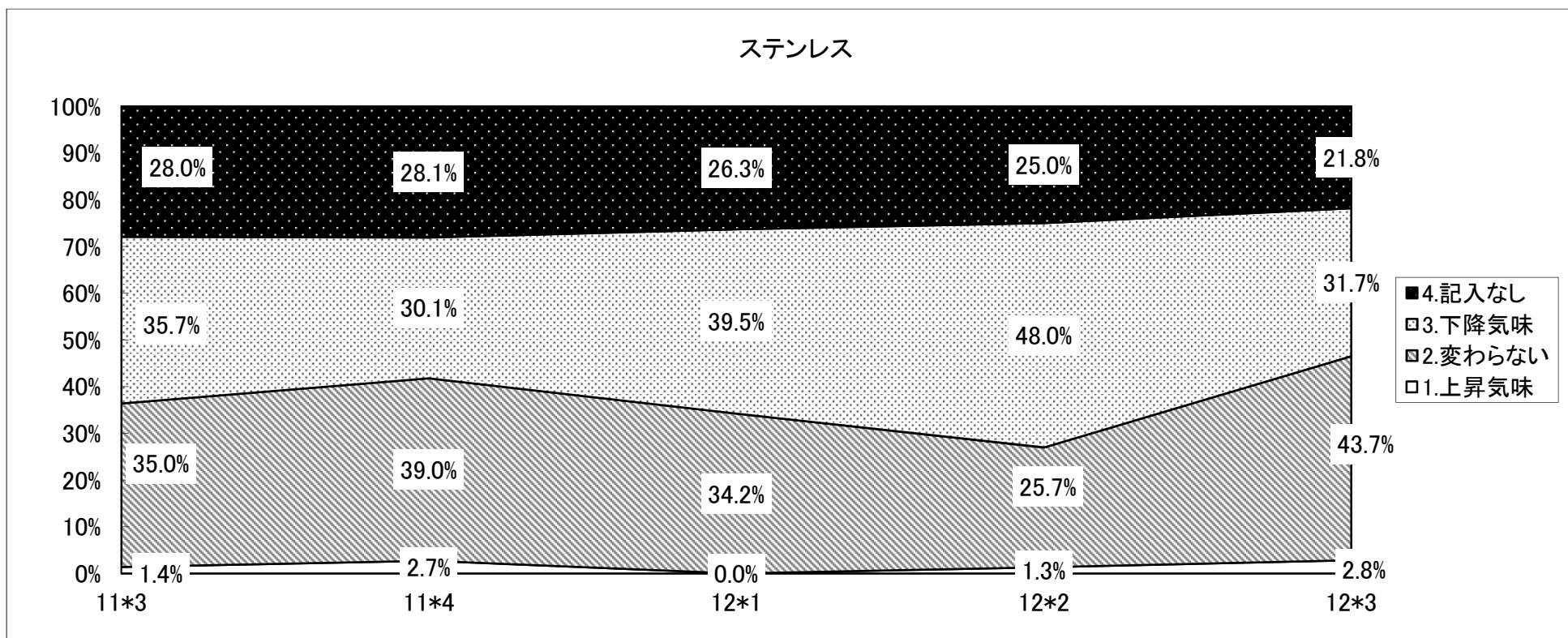
構造用鋼	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.上昇気味	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	3
	0.0%	2.2%	2.3%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.3%	0.0%	0.7%	2.1%
2.変わらない	21	13	17	10	8	14	8	3	11	14	10	8	53	34	50
	42.9%	28.3%	39.5%	21.7%	17.0%	33.3%	24.2%	8.6%	32.4%	58.3%	41.7%	34.8%	34.9%	22.4%	35.2%
3.下降気味	19	24	16	28	32	21	24	30	21	8	13	13	79	99	71
	38.8%	52.2%	37.2%	60.9%	68.1%	50.0%	72.7%	85.7%	61.8%	33.3%	54.2%	56.5%	52.0%	65.1%	50.0%
4.記入なし	9	8	9	8	7	6	1	2	2	2	1	1	20	18	18
	18.4%	17.4%	20.9%	17.4%	14.9%	14.3%	3.0%	5.7%	5.9%	8.3%	4.2%	4.3%	13.2%	11.8%	12.7%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



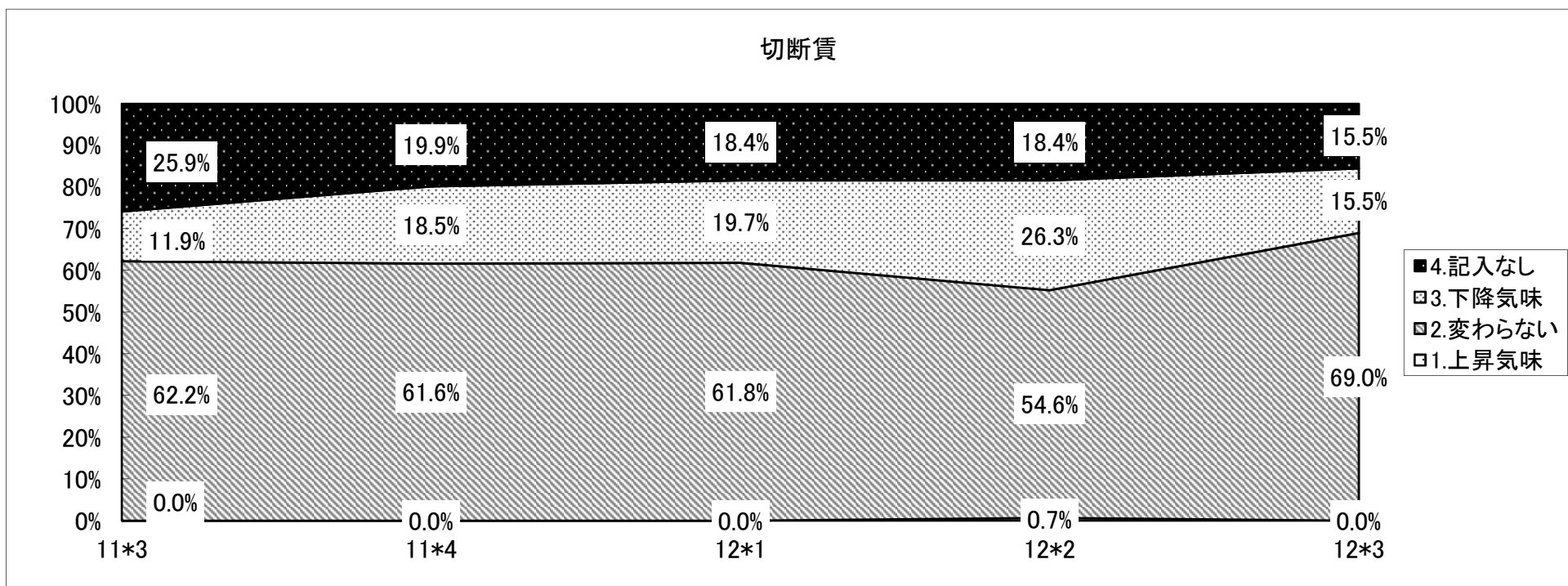
工具鋼	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.上昇気味	2 4.1%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.3%	0 0.0%	1 0.7%
2.変わらない	23 46.9%	18 39.1%	21 48.8%	17 37.0%	8 17.0%	21 50.0%	23 69.7%	13 37.1%	16 47.1%	16 66.7%	15 62.5%	13 56.5%	79 52.0%	54 35.5%	71 50.0%
3.下降気味	13 26.5%	19 41.3%	13 30.2%	15 32.6%	28 59.6%	12 28.6%	3 9.1%	13 37.1%	10 29.4%	6 25.0%	7 29.2%	8 34.8%	37 24.3%	67 44.1%	43 30.3%
4.記入なし	11 22.4%	9 19.6%	9 20.9%	14 30.4%	11 23.4%	9 21.4%	7 21.2%	9 25.7%	7 20.6%	2 8.3%	2 8.3%	2 8.7%	34 22.4%	31 20.4%	27 19.0%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



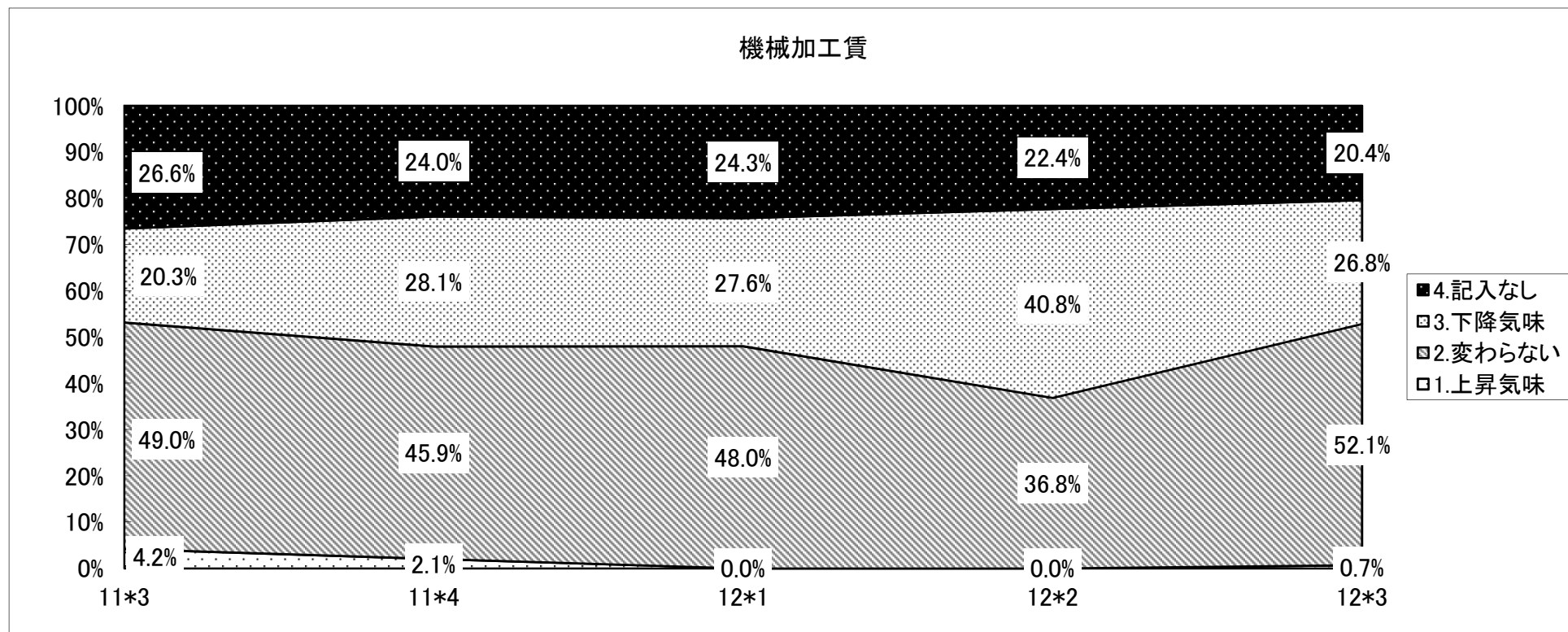
ステンレス	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.上昇気味	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	2	0	0	2	4
	0.0%	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	5.9%	0.0%	8.3%	0.0%	0.0%	1.3%	2.8%
2.変わらない	17	13	18	9	5	15	13	10	15	13	11	14	52	39	62
	34.7%	28.3%	41.9%	19.6%	10.6%	35.7%	39.4%	28.6%	44.1%	54.2%	45.8%	60.9%	34.2%	25.7%	43.7%
3.下降気味	18	20	14	24	31	16	10	15	8	8	7	7	60	73	45
	36.7%	43.5%	32.6%	52.2%	66.0%	38.1%	30.3%	42.9%	23.5%	33.3%	29.2%	30.4%	39.5%	48.0%	31.7%
4.記入なし	14	13	10	13	11	10	10	10	9	3	4	2	40	38	31
	28.6%	28.3%	23.3%	28.3%	23.4%	23.8%	30.3%	28.6%	26.5%	12.5%	16.7%	8.7%	26.3%	25.0%	21.8%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



切断賃	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.上昇気味	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%
2.変わらない	29	27	30	25	21	28	24	18	24	16	17	16	94	83	98
	59.2%	58.7%	69.8%	54.3%	44.7%	66.7%	72.7%	51.4%	70.6%	66.7%	70.8%	69.6%	61.8%	54.6%	69.0%
3.下降気味	7	9	5	13	18	7	5	8	4	5	5	6	30	40	22
	14.3%	19.6%	11.6%	28.3%	38.3%	16.7%	15.2%	22.9%	11.8%	20.8%	20.8%	26.1%	19.7%	26.3%	15.5%
4.記入なし	13	10	8	8	8	7	4	8	6	3	2	1	28	28	22
	26.5%	21.7%	18.6%	17.4%	17.0%	16.7%	12.1%	22.9%	17.6%	12.5%	8.3%	4.3%	18.4%	18.4%	15.5%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

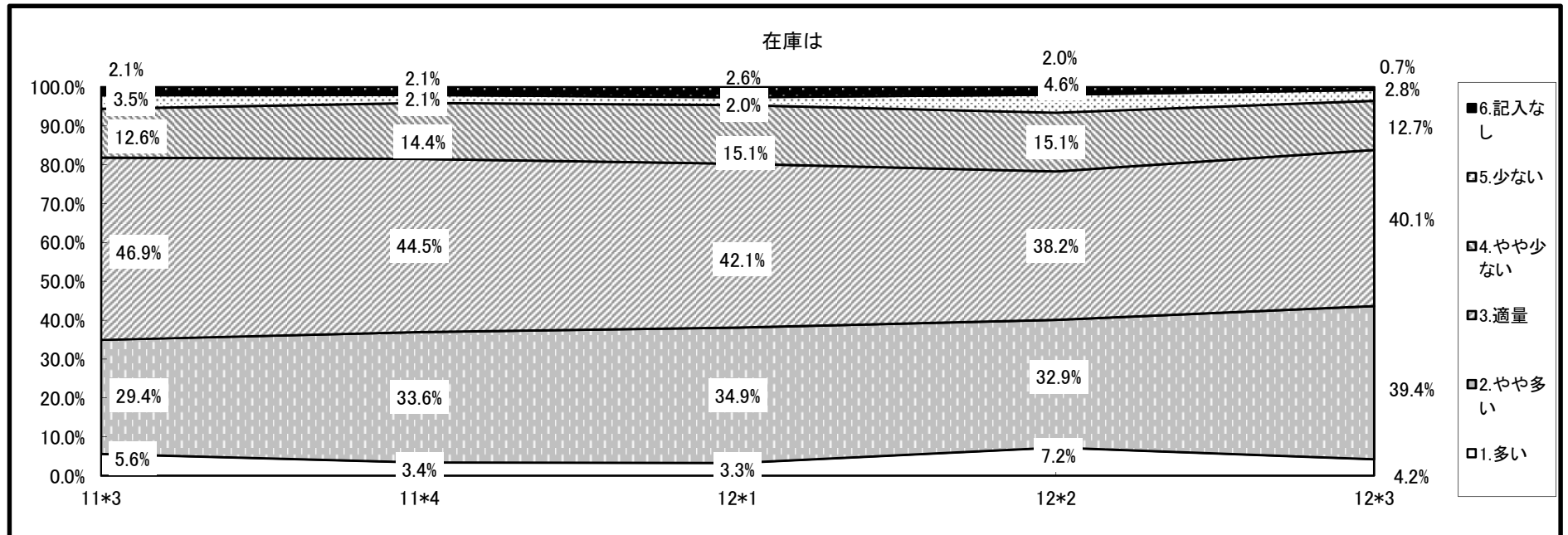


機械加工賃	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.上昇気味	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
2.変わらない	23	19	22	20	15	23	17	10	17	13	12	12	73	56	74
	46.9%	41.3%	51.2%	43.5%	31.9%	54.8%	51.5%	28.6%	50.0%	54.2%	50.0%	52.2%	48.0%	36.8%	52.1%
3.下降気味	10	18	11	14	19	10	9	15	8	9	10	9	42	62	38
	20.4%	39.1%	25.6%	30.4%	40.4%	23.8%	27.3%	42.9%	23.5%	37.5%	41.7%	39.1%	27.6%	40.8%	26.8%
4.記入なし	16	9	10	12	13	9	7	10	8	2	2	2	37	34	29
	32.7%	19.6%	23.3%	26.1%	27.7%	21.4%	21.2%	28.6%	23.5%	8.3%	8.3%	8.7%	24.3%	22.4%	20.4%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



問6. 在庫は

在庫は	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
1.多い	2 4.1%	7 15.2%	4 9.3%	1 2.2%	1 2.1%	1 2.4%	1 3.0%	2 5.7%	1 2.9%	1 4.2%	1 4.2%	0 0.0%	5 3.3%	11 7.2%	6 4.2%
2.やや多い	19 38.8%	15 32.6%	18 41.9%	19 41.3%	19 40.4%	19 45.2%	9 27.3%	9 25.7%	14 41.2%	6 25.0%	7 29.2%	5 21.7%	53 34.9%	50 32.9%	56 39.4%
3.適量	21 42.9%	15 32.6%	16 37.2%	17 37.0%	18 38.3%	17 40.5%	15 45.5%	17 48.6%	15 44.1%	11 45.8%	8 33.3%	9 39.1%	64 42.1%	58 38.2%	57 40.1%
4.やや少ない	5 10.2%	6 13.0%	4 9.3%	8 17.4%	8 17.0%	5 11.9%	5 15.2%	3 8.6%	2 5.9%	5 20.8%	6 25.0%	7 30.4%	23 15.1%	23 15.1%	18 12.7%
5.少ない	0 0.0%	1 2.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.1%	0 0.0%	2 6.1%	3 8.6%	2 5.9%	1 4.2%	2 8.3%	2 8.7%	3 2.0%	7 4.6%	4 2.8%
6.記入なし	2 4.1%	2 4.3%	1 2.3%	1 2.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 3.0%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	4 2.6%	3 2.0%	1 0.7%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



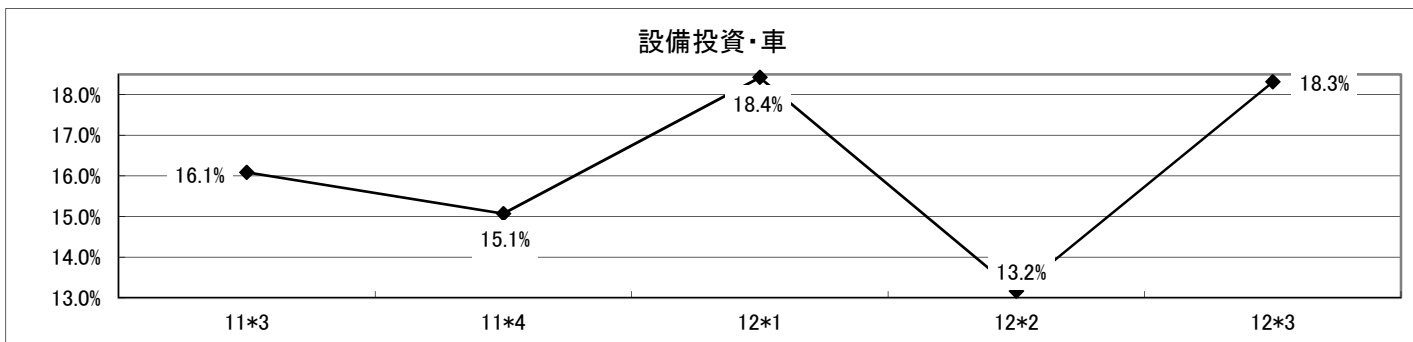
問7. 金融機関の対応について

	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
厳しくなった 融資枠	2 4.1%	2 4.3%	2 4.7%	2 4.3%	4 8.5%	2 4.8%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 4.2%	3 12.5%	0 0.0%	5 3.3%	9 5.9%	4 2.8%
厳しくなった 金利	0 0.0%	1 2.2%	0 0.0%	1 2.2%	1 2.1%	0 0.0%	1 3.0%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.3%	3 2.0%	0 0.0%
厳しくなった その他	1 2.0%	1 2.2%	1 2.3%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.7%	1 0.7%	1 0.7%
良くなった 融資枠	3 6.1%	2 4.3%	3 7.0%	1 2.2%	0 0.0%	2 4.8%	2 6.1%	2 5.7%	0 0.0%	0 0.0%	1 4.2%	1 4.3%	6 3.9%	5 3.3%	6 4.2%
良くなった 金利	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 3.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 8.3%	2 8.3%	0 0.0%	3 2.0%	2 1.3%	0 0.0%
良くなった その他	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%
変わらない	38 77.6%	37 80.4%	33 76.7%	39 84.8%	40 85.1%	35 83.3%	29 87.9%	32 91.4%	33 97.1%	20 83.3%	18 75.0%	22 95.7%	126 82.9%	127 83.6%	123 86.6%
回答なし	5 10.2%	3 6.5%	4 9.3%	3 6.5%	2 4.3%	3 7.1%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.9%	1 4.2%	0 0.0%	0 0.0%	9 5.9%	5 3.3%	8 5.6%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%

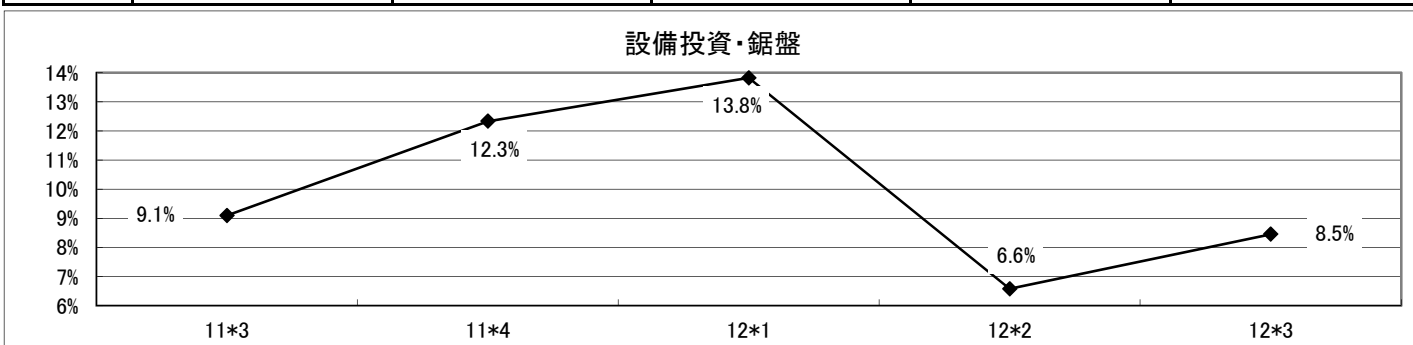
	11*3	11*4	12*1	12*2	12*3		11*3	11*4	12*1	12*2	12*3
厳しくなった 融資枠	2	3	5	9	4	厳しくな	1.4%	2.1%	3.3%	5.9%	2.8%
厳しくなった 金利	3	3	2	3		厳しくな	2.1%	2.1%	1.3%	2.0%	0.0%
厳しくなった その他	1	1	1	1	1	厳しくな	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
良くなった 融資枠	6	2	6	5	6	良くな	4.2%	1.4%	3.9%	3.3%	4.2%
良くなった 金利	4	4	3	2		良くな	2.8%	2.7%	2.0%	1.3%	0.0%
良くなった その他	1					良くな	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
変わらない	122	125	126	127	123	変わら	85.3%	85.6%	82.9%	83.6%	86.6%
回答なし	4	8	9	5	8	回答な	2.8%	5.5%	5.9%	3.3%	5.6%
総計	143	146	152	152	142	総計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問8. 設備投資

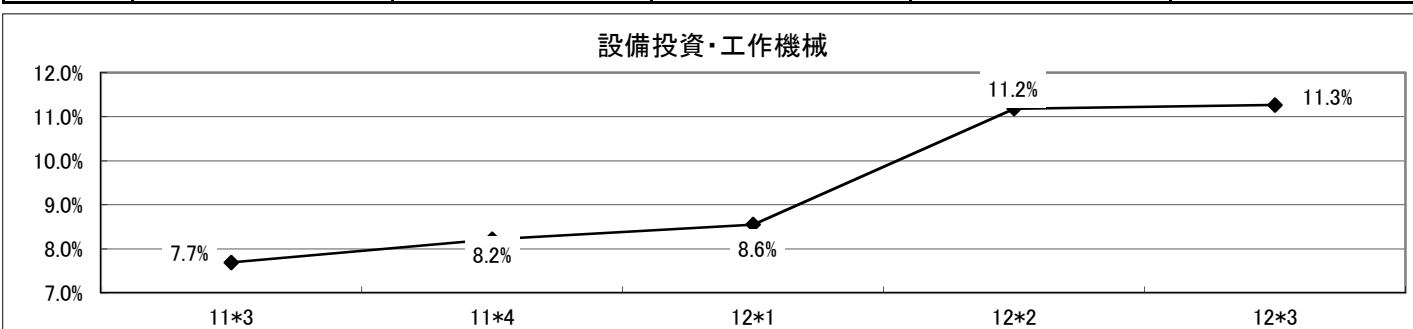
車	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
する	5 10.2%	4 8.7%	8 18.6%	8 17.4%	4 8.5%	9 21.4%	9 27.3%	7 20.0%	6 17.6%	6 25.0%	5 20.8%	3 13.0%	28 18.4%	20 13.2%	26 18.3%
しない	44 89.8%	42 91.3%	35 81.4%	38 82.6%	43 91.5%	33 78.6%	24 72.7%	28 80.0%	28 82.4%	18 75.0%	19 79.2%	20 87.0%	124 81.6%	132 86.8%	116 81.7%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



旋盤	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
する	6 12.2%	3 6.5%	3 7.0%	10 21.7%	5 10.6%	5 11.9%	3 9.1%	1 2.9%	3 8.8%	2 8.3%	1 4.2%	1 4.3%	21 13.8%	10 6.6%	12 8.5%
しない	43 87.8%	43 93.5%	40 93.0%	36 78.3%	42 89.4%	37 88.1%	30 90.9%	34 97.1%	31 91.2%	22 91.7%	23 95.8%	22 95.7%	131 86.2%	142 93.4%	130 91.5%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%

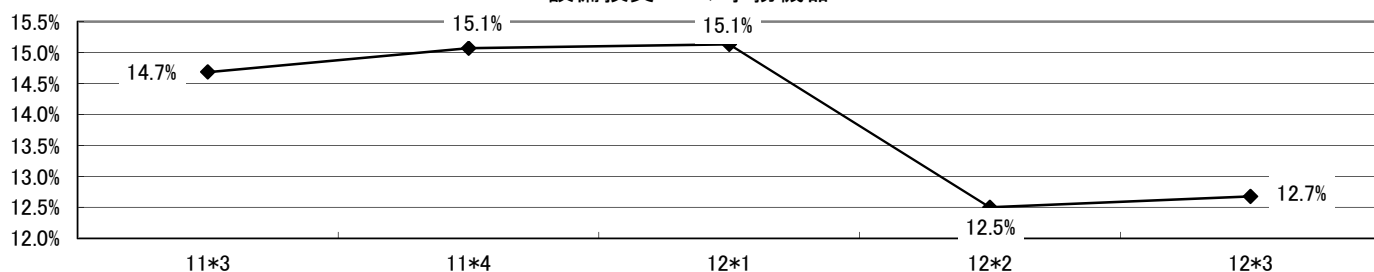


工作機械	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
する	5 10.2%	4 8.7%	6 14.0%	4 8.7%	6 12.8%	4 9.5%	1 3.0%	6 17.1%	5 14.7%	3 12.5%	1 4.2%	1 4.3%	13 8.6%	17 11.2%	16 11.3%
しない	44 89.8%	42 91.3%	37 86.0%	42 91.3%	41 87.2%	38 90.5%	32 97.0%	29 82.9%	29 85.3%	21 87.5%	23 95.8%	22 95.7%	139 91.4%	135 88.8%	126 88.7%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



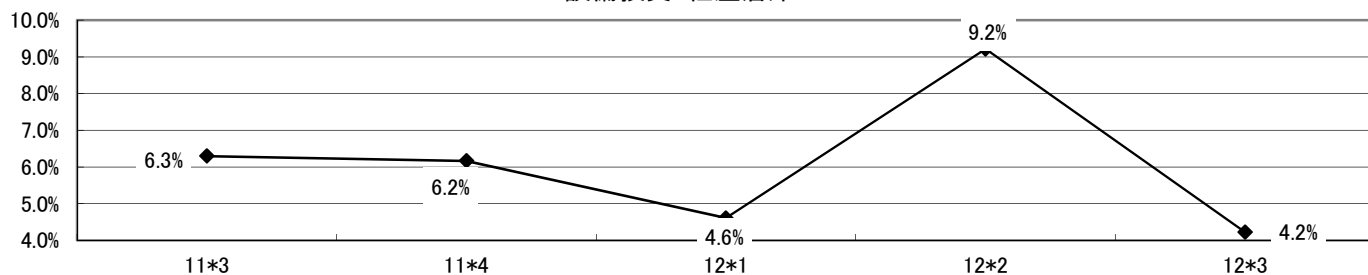
・PC/ 事務機器	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
する	5 10.2%	1 2.2%	3 7.0%	7 15.2%	7 14.9%	9 21.4%	7 21.2%	6 17.1%	4 11.8%	4 16.7%	5 20.8%	2 8.7%	23 15.1%	19 12.5%	18 12.7%
しない	44 89.8%	45 97.8%	40 93.0%	39 84.8%	40 85.1%	33 78.6%	26 78.8%	29 82.9%	30 88.2%	20 83.3%	19 79.2%	21 91.3%	129 84.9%	133 87.5%	124 87.3%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%

設備投資・PC/事務機器



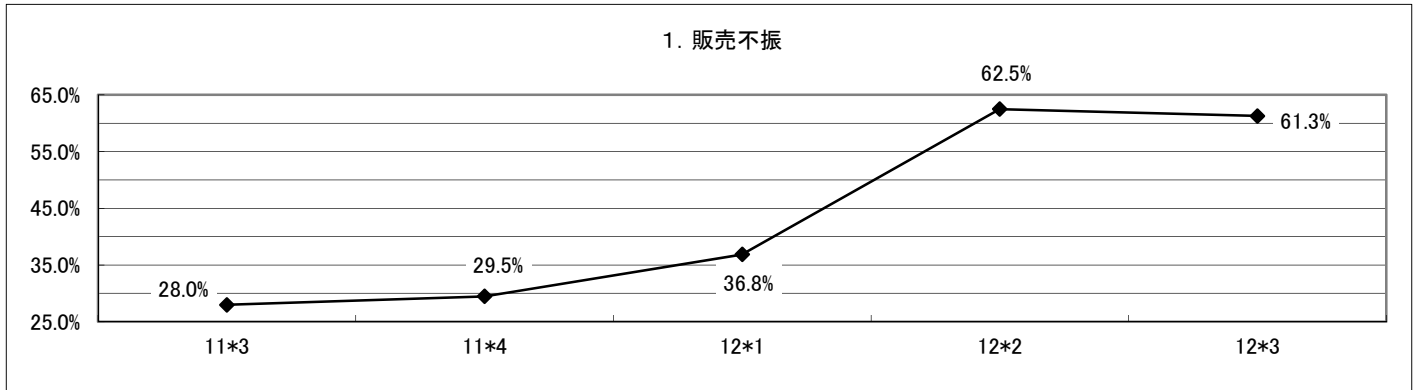
社屋倉庫	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
する	4 8.2%	6 13.0%	2 4.7%	2 4.3%	2 4.3%	1 2.4%	0 0.0%	4 11.4%	2 5.9%	1 4.2%	2 8.3%	1 4.3%	7 4.6%	14 9.2%	6 4.2%
しない	45 91.8%	40 87.0%	41 95.3%	44 95.7%	45 95.7%	41 97.6%	33 100.0%	31 88.6%	32 94.1%	23 95.8%	22 91.7%	22 95.7%	145 95.4%	138 90.8%	136 95.8%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%

設備投資・社屋倉庫

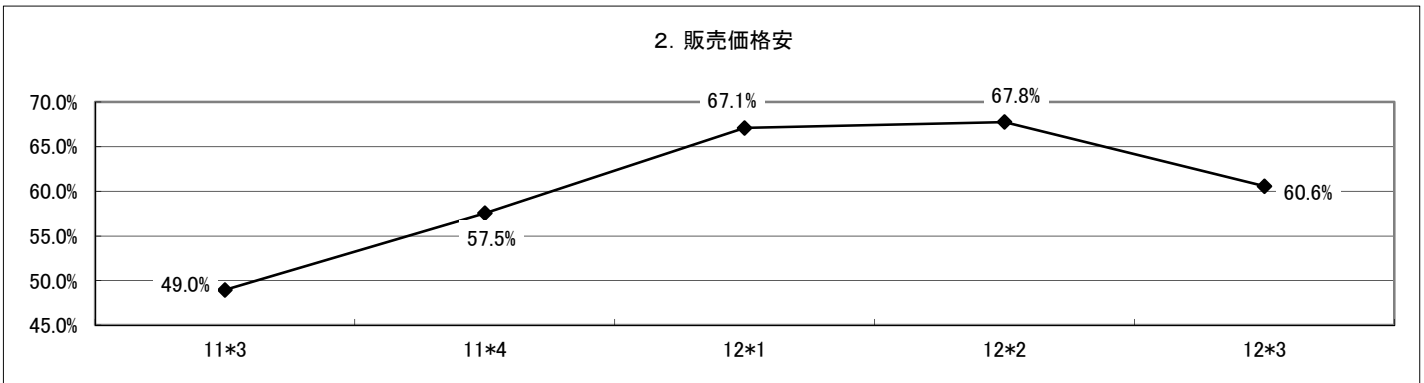


問9. 経営上の問題点

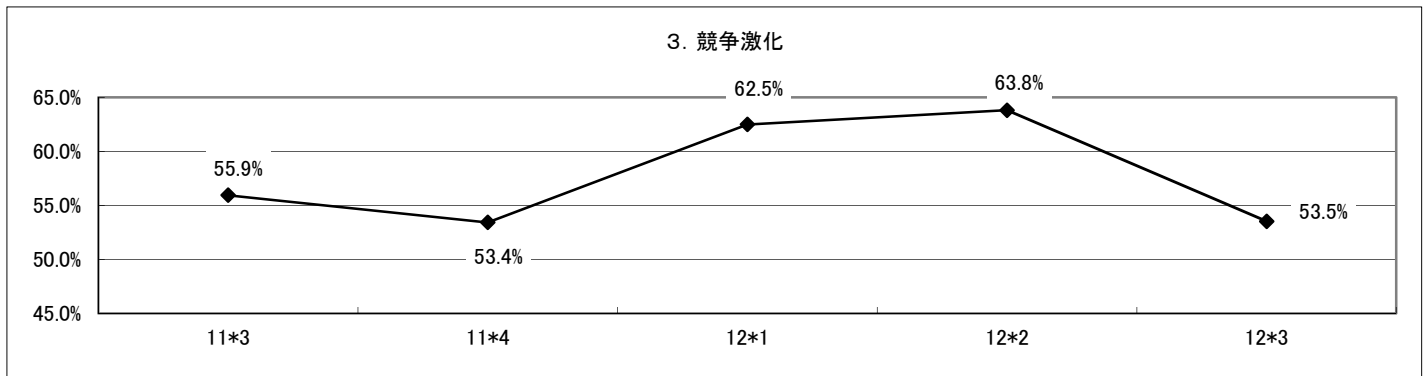
販売不振	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	17	29	27	17	27	21	15	22	21	7	17	18	56	95	87
	34.7%	63.0%	62.8%	37.0%	57.4%	50.0%	45.5%	62.9%	61.8%	29.2%	70.8%	78.3%	36.8%	62.5%	61.3%
なし	32	17	16	29	20	21	18	13	13	17	7	5	96	57	55
	65.3%	37.0%	37.2%	63.0%	42.6%	50.0%	54.5%	37.1%	38.2%	70.8%	29.2%	21.7%	63.2%	37.5%	38.7%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



販売価格安	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	33	29	21	31	32	28	20	26	23	18	16	14	102	103	86
	67.3%	63.0%	48.8%	67.4%	68.1%	66.7%	60.6%	74.3%	67.6%	75.0%	66.7%	60.9%	67.1%	67.8%	60.6%
なし	16	17	22	15	15	14	13	9	11	6	8	9	50	49	56
	32.7%	37.0%	51.2%	32.6%	31.9%	33.3%	39.4%	25.7%	32.4%	25.0%	33.3%	39.1%	32.9%	32.2%	39.4%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

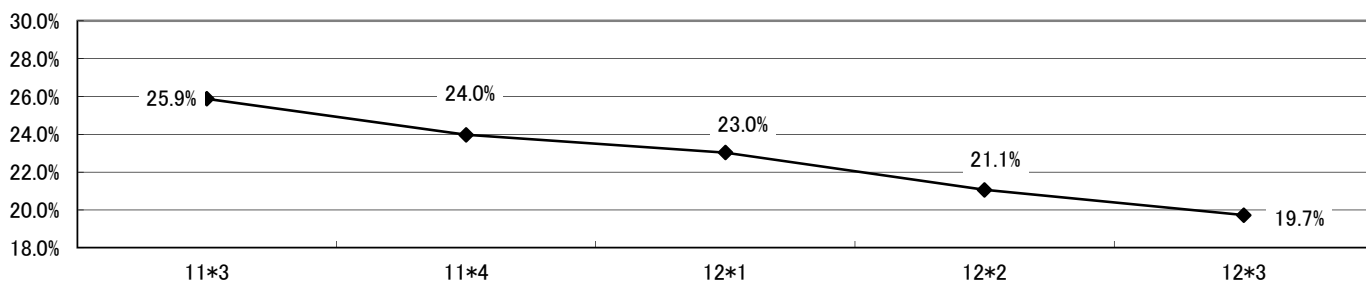


競争激化	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	26	27	17	30	28	25	20	24	15	19	18	19	95	97	76
	53.1%	58.7%	39.5%	65.2%	59.6%	59.5%	60.6%	68.6%	44.1%	79.2%	75.0%	82.6%	62.5%	63.8%	53.5%
なし	23	19	26	16	19	17	13	11	19	5	6	4	57	55	66
	46.9%	41.3%	60.5%	34.8%	40.4%	40.5%	39.4%	31.4%	55.9%	20.8%	25.0%	17.4%	37.5%	36.2%	46.5%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



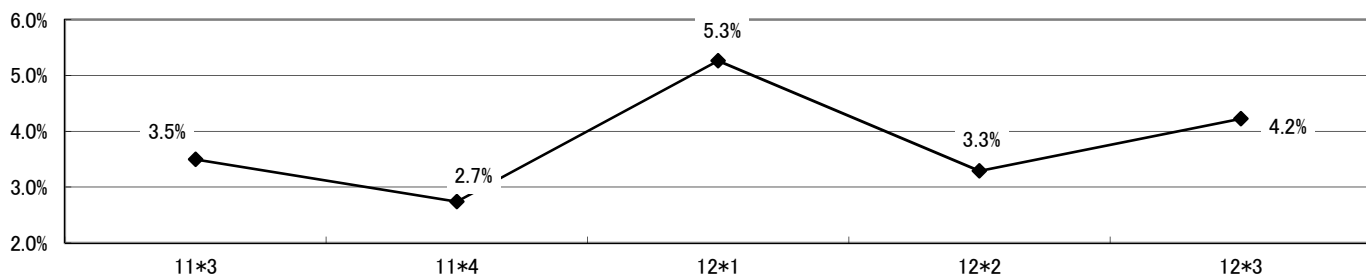
客先ニーズの変化	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	11	12	8	10	10	9	10	5	8	4	5	3	35	32	28
	22.4%	26.1%	18.6%	21.7%	21.3%	21.4%	30.3%	14.3%	23.5%	16.7%	20.8%	13.0%	23.0%	21.1%	19.7%
なし	38	34	35	36	37	33	23	30	26	20	19	20	117	120	114
	77.6%	73.9%	81.4%	78.3%	78.7%	78.6%	69.7%	85.7%	76.5%	83.3%	79.2%	87.0%	77.0%	78.9%	80.3%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

4. 客先ニーズの変化



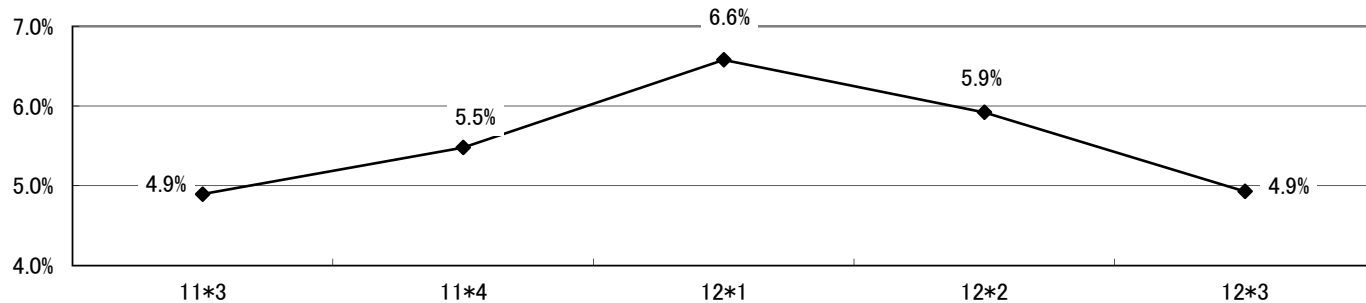
取引条件の悪化	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	2	1	4	3	3	1	2	0	0	1	1	1	8	5	6
	4.1%	2.2%	9.3%	6.5%	6.4%	2.4%	6.1%	0.0%	0.0%	4.2%	4.2%	4.3%	5.3%	3.3%	4.2%
なし	47	45	39	43	44	41	31	35	34	23	23	22	144	147	136
	95.9%	97.8%	90.7%	93.5%	93.6%	97.6%	93.9%	100.0%	100.0%	95.8%	95.8%	95.7%	94.7%	96.7%	95.8%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

5. 取引条件の悪化



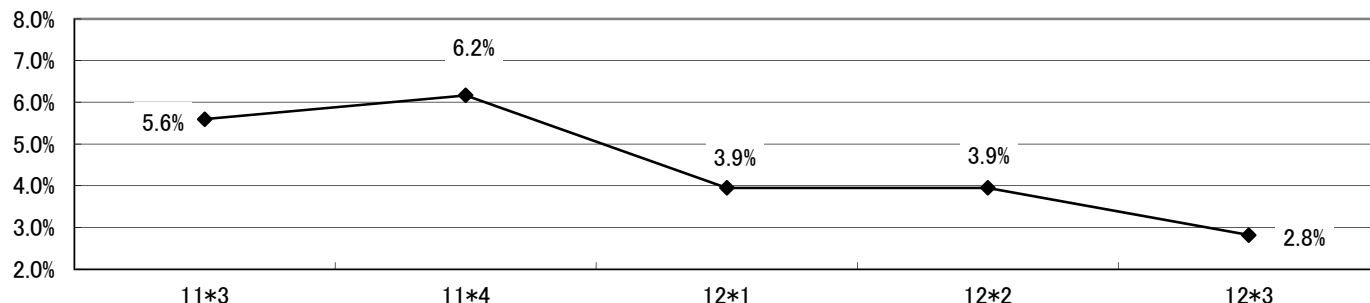
人件費増	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	3	1	1	2	4	3	3	3	2	2	1	1	10	9	7
	6.1%	2.2%	2.3%	4.3%	8.5%	7.1%	9.1%	8.6%	5.9%	8.3%	4.2%	4.3%	6.6%	5.9%	4.9%
なし	46	45	42	44	43	39	30	32	32	22	23	22	142	143	135
	93.9%	97.8%	97.7%	95.7%	91.5%	92.9%	90.9%	91.4%	94.1%	91.7%	95.8%	95.7%	93.4%	94.1%	95.1%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

6. 人件費増



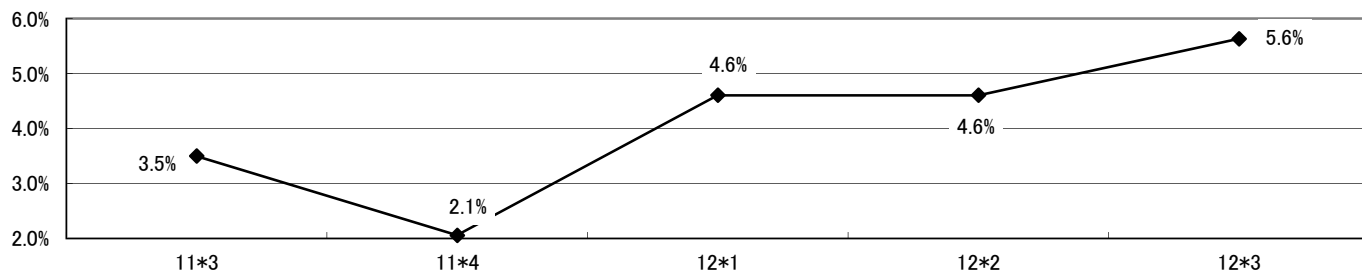
その他の 経費増	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	1	1	1	4	4	1	1	1	1	0	0	1	6	6	4
	2.0%	2.2%	2.3%	8.7%	8.5%	2.4%	3.0%	2.9%	2.9%	0.0%	0.0%	4.3%	3.9%	3.9%	2.8%
なし	48	45	42	42	43	41	32	34	33	24	24	22	146	146	138
	98.0%	97.8%	97.7%	91.3%	91.5%	97.6%	97.0%	97.1%	97.1%	100.0%	100.0%	95.7%	96.1%	96.1%	97.2%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

7. その他経費増



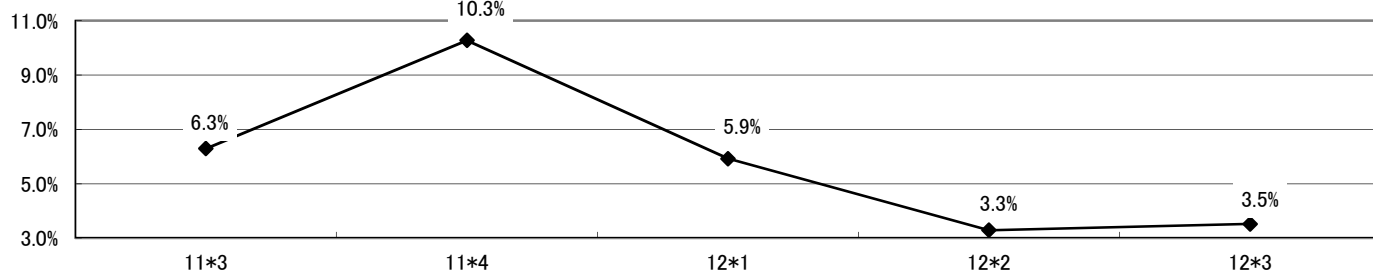
資金繰り	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	2	0	3	2	4	2	1	1	1	2	2	2	7	7	8
	4.1%	0.0%	7.0%	4.3%	8.5%	4.8%	3.0%	2.9%	2.9%	8.3%	8.3%	8.7%	4.6%	4.6%	5.6%
なし	47	46	40	44	43	40	32	34	33	22	22	21	145	145	134
	95.9%	100.0%	93.0%	95.7%	91.5%	95.2%	97.0%	97.1%	97.1%	91.7%	91.7%	91.3%	95.4%	95.4%	94.4%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

8. 資金繰り



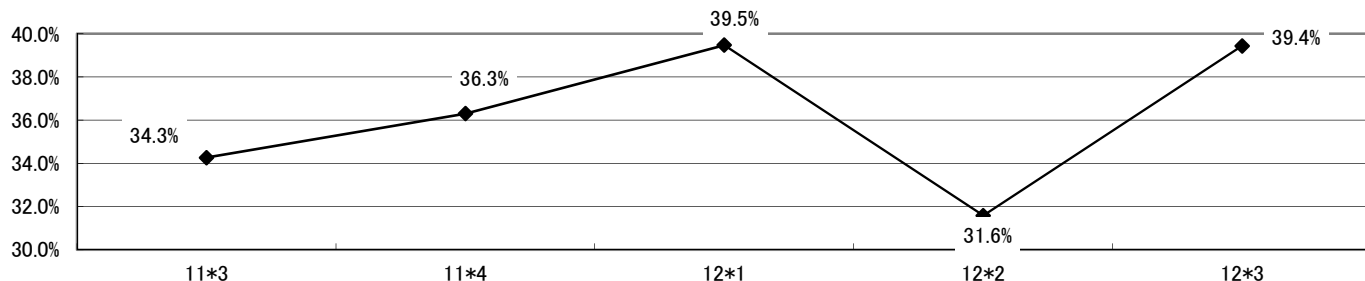
従業員確 保	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	4	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	1	9	5	5
	8.2%	0.0%	2.3%	2.2%	6.4%	2.4%	9.1%	5.7%	5.9%	4.2%	0.0%	4.3%	5.9%	3.3%	3.5%
なし	45	46	42	45	44	41	30	33	32	23	24	22	143	147	137
	91.8%	100.0%	97.7%	97.8%	93.6%	97.6%	90.9%	94.3%	94.1%	95.8%	100.0%	95.7%	94.1%	96.7%	96.5%
総計	49	46	43	46	47	42	33	35	34	24	24	23	152	152	142
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

9. 従業員の確保



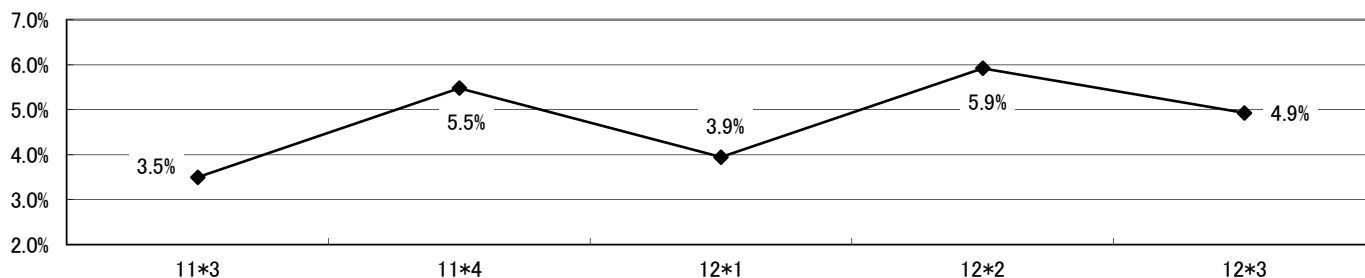
社員レベルアップ	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	21 42.9%	15 32.6%	15 34.9%	14 30.4%	15 31.9%	15 35.7%	16 48.5%	12 34.3%	16 47.1%	9 37.5%	6 25.0%	10 43.5%	60 39.5%	48 31.6%	56 39.4%
なし	28 57.1%	31 67.4%	28 65.1%	32 69.6%	32 68.1%	27 64.3%	17 51.5%	23 65.7%	18 52.9%	15 62.5%	18 75.0%	13 56.5%	92 60.5%	104 68.4%	86 60.6%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%

10. 従業員のレベルアップ



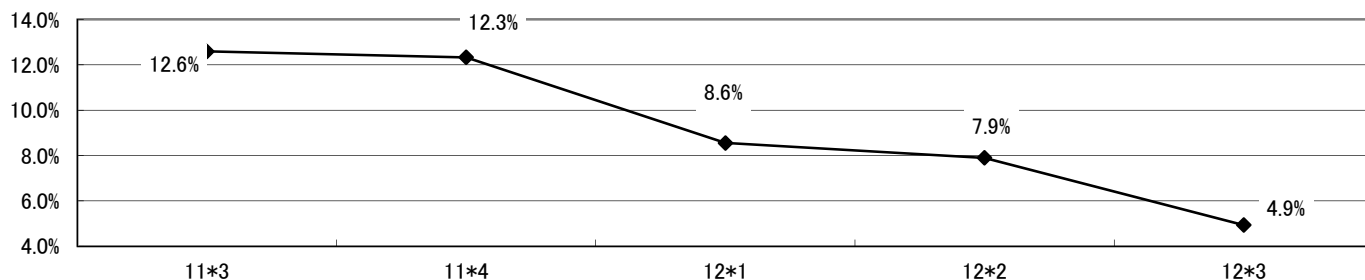
事業後継者	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	3 6.1%	3 6.5%	4 9.3%	1 2.2%	4 8.5%	1 2.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 8.3%	2 8.3%	2 8.7%	6 3.9%	9 5.9%	7 4.9%
なし	46 93.9%	43 93.5%	39 90.7%	45 97.8%	43 91.5%	41 97.6%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	22 91.7%	22 91.7%	21 91.3%	146 96.1%	143 94.1%	135 95.1%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%

11. 事業後継者難

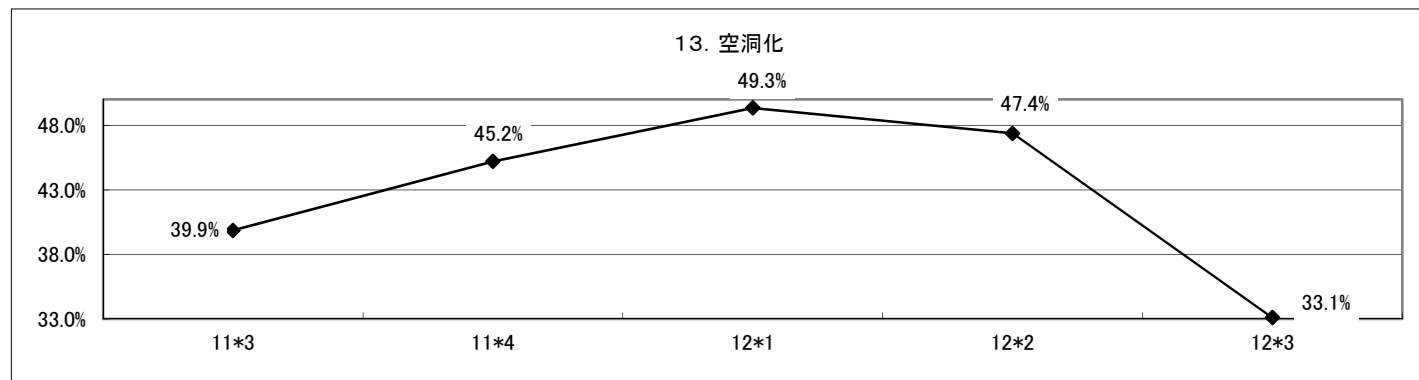


為替の変動	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	4 8.2%	3 6.5%	3 7.0%	7 15.2%	6 12.8%	2 4.8%	2 6.1%	3 8.6%	2 5.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	13 8.6%	12 7.9%	7 4.9%
なし	45 91.8%	43 93.5%	40 93.0%	39 84.8%	41 87.2%	40 95.2%	31 93.9%	32 91.4%	32 94.1%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	139 91.4%	140 92.1%	135 95.1%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%

12. 為替の変動



空洞化	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
あり	25 51.0%	21 45.7%	15 34.9%	21 45.7%	21 44.7%	12 28.6%	19 57.6%	20 57.1%	13 38.2%	10 41.7%	10 41.7%	7 30.4%	75 49.3%	72 47.4%	47 33.1%
なし	24 49.0%	25 54.3%	28 65.1%	25 54.3%	26 55.3%	30 71.4%	14 42.4%	15 42.9%	21 61.8%	14 58.3%	14 58.3%	16 69.6%	77 50.7%	80 52.6%	95 66.9%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%



問10. 適正な利益は確保されているか

	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3	12*1	12*2	12*3
確保されている	19 38.8%	10 21.7%	10 23.3%	18 39.1%	8 17.0%	14 33.3%	12 36.4%	12 34.3%	10 29.4%	5 20.8%	5 20.8%	3 13.0%	54 35.5%	35 23.0%	37 26.1%
なかなか確保できない	26 53.1%	34 73.9%	29 67.4%	24 52.2%	37 78.7%	26 61.9%	20 60.6%	22 62.9%	23 67.6%	16 66.7%	17 70.8%	18 78.3%	86 56.6%	110 72.4%	96 67.6%
確保はあきらめている	3 6.1%	2 4.3%	2 4.7%	3 6.5%	2 4.3%	1 2.4%	1 3.0%	1 2.9%	1 2.9%	2 8.3%	1 4.2%	2 8.7%	9 5.9%	6 3.9%	6 4.2%
回答なし	1 2.0%	0 0.0%	2 4.7%	1 2.2%	0 0.0%	1 2.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 4.2%	1 4.2%	0 0.0%	3 2.0%	1 0.7%	3 2.1%
総計	49 100.0%	46 100.0%	43 100.0%	46 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	33 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	24 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	152 100.0%	152 100.0%	142 100.0%

