

平成25年5月13日

会員各位

一般社団法人 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65回(平成24年度第4四半期)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、回答率は前回より上がって55%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	44	88	50%	49%
大阪	45	86	52%	49%
名古屋	35	61	57%	56%
東北	8	13	62%	62%
北関東	7	11	64%	55%
静岡	4	5	80%	80%
九州・広島	5	7	71%	71%
総計	148	271	55%	52%

2. 各設問に関するコメント

問3. 貴社の平成25年1月―3月の売上高は

イ. 前期比:「増加している」が7.7%から14.2%に増加しました。

ロ. 前年同期比:「増加している」は7.7%から6.8%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31.7%から33.1%に増加しました。

ロ. 前期比:「良くなっている」は2.8%から8.1%に、「あまり変わらない」が33.1%から50.7%に増加、「悪くなっている」が64.1%から39.9%に減少しています。

ハ. 来期の業績見通しは:「かなり良くなる」「やや良くなる」が3.1%から4.2%に、「あまり変わらない」が32.4%から40.5%に増加、「やや悪くなる」「かなり悪くなる」が30.3%から12.1%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3.6%から5.0%に、「あまり変わらない」は28.9%から33.1%に増加、「やや悪くなる」「かなり悪くなる」は30.9%から13.5%に減少しています。

一般社団法人 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」で増加、「機械加工賃」「切断賃」は増減なしでした。

問6. 貴社の在庫は？

在庫が「多い」「やや多い」は、43.6%から33.8%に、「少ない」「やや少ない」は15.5%から12.9%に減少、「適量」は40.1%から50.7%に増加しています。

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3.5%から3.4%に、「良くなった 融資枠・金利・その他」が4.2%から4.1%に減少、「変わらない」が86.6%から88.5%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
	今回は 記入がありませんでした。

問8. 来期の設備投資計画は、「鋸盤」「工作機械」「パソコン・事務機」「社屋倉庫」で増加、「車」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」「取引条件の悪化」「人件費増」「資金繰り」「社員のレベルアップ」「事業後継者難」が減少していますが、「競争激化」「客先ニーズの変化」「人件費以外の経費増」「従業員の確保難」「為替の変動」「空洞化」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26.1%から33.1%に増加、「なかなか確保できない」「あきらめている」が71.8%から62.9%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	今のところ無い
東京	交渉あるのみ
東京	取引先変化、単価安等
東京	国内メーカーの値戻しが毎月きつい為、顧客に対しても値戻しの状況をよく説明し、売値に少しずつ上乗せしながら販売している。
東京	メーカー仕切り価格のUPとユーザーの値下げ要求の狭間で価格ギャップを如何に少なくするかが喫緊の課題である
東京	付加価値を付けて販売
東京	現状では、何とか維持している
東京	更なる歩留まりの向上や交際費などの圧縮
東京	作業工程の見直しを含め効率のUPを実施
東京	経費削減
東京	売上増対策。粗利率の向上対策（仕入）
東京	事業所集約
東京	販売量の増大による総利益額の確保
東京	じっとしている
東京	仕入れ価格の低減によるコストダウン
東京	コスト削減
東京	無理な価格競争は極力避ける
東京	仕入先に協力をお願いしている
大阪	値上げ依頼
大阪	合理化

大阪	経費カット
大阪	販売増による営業利益の増加と経費削減
大阪	なし
大阪	機械加工を施し、付加価値を上げる割合を増やしていく。しかしながら流通間での「安売り合戦」は愚かな事だ
大阪	今年、仕入れ先とのM&Aで協力体制を行った
大阪	仕入れ先に協力を求めている。加工度を上げ付加価値を追求する。経費の圧縮に努める
大阪	付加価値を高めたり、色々やったりしておりますが、なかなか旨いきません。
大阪	あきらめて無理な価格競争はしないようにしている。
大阪	鋼種により価格競争がはげしい
大阪	対応策無し
大阪	輸出の円安効果は出ているが、国内がもう一つ
大阪	鋼種、寸法（厚み、径の大きさ）に変化を持たせている
大阪	・経費（特に輸送費）の削減 ・仕入れの見直し
大阪	経費削減と販売拡大
大阪	経費節減
大阪	価格安
名古屋	高付加価値品への転換
名古屋	他社の安売りが無くならなければどうにもならない
名古屋	川下化の中で収支を合わせるしか方法が無くなっている
名古屋	特になし
名古屋	社内生産性の向上、合理化。納期、品質向上
名古屋	特に工賃がきびしい。無理な見積もりを出さない
名古屋	付加価値を付ける為に全加工してまで受ける
名古屋	付加価値提案による受注交渉
名古屋	きめ細かい受注活動
名古屋	経費削減と新規開拓
名古屋	安売りをする業者があるので難しい
名古屋	ただでさえ対応策をとるのが難しい上に、メーカーからの値上げ対応策というよりも維持するのが精一杯。それもどこまでできるのか？
名古屋	競争激化、空洞化に伴い客先の言うなりの単価
名古屋	競争激化により多少利益を無視した受注を確保
名古屋	4～6月期は我慢の時期。7～9月以降どれだけ取り返せるのか勝負
名古屋	仕入れ価格交渉
東北	同業他社との違いをハッキリと確立すること
東北	受注量の大幅ダウンの為、対応策がありません
東北	在庫見直し、加工比率向上
東北	競合他社の攻勢が激しくなっている。デリバリーの充実とコスト見直しで顧客確保を目指す
北関東	コスト削減
北関東	付加価値を付ける
北関東	適正価格維持

一般社団法人 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	市況に合った単価交渉
静岡	極端な価格で販売する業者がいる
静岡	競争激化
その他	具体的になし
九州	値上げ、経費節減
九州	メーカーからの値上げの先送り

問 11. 円高是正が進んでいますが、その影響はありますか。

内容を表にまとめています。

地区	円高是正の影響
東京	製鋼メーカーからの素材単価値上げ
東京	今のところ無し
東京	プラ型など少量ではありますが、日本生産が増えています
東京	まだ、直接の影響はでていません
東京	ユーザーに明るい変化の兆しが見えつつあり、今後の需要増に期待したい
東京	未だ無い。今後期待している
東京	まだ、影響、恩恵は受けていない
東京	現状ではあまり感じられないが、今後、出て来るものと思われる
東京	今のところ良い影響もないかわり、悪い影響もありません
東京	現状では影響はない
東京	なし
東京	現状は特になし
東京	差益有
東京	輸出材のコストアップ
東京	輸出メーカーの受注が増えてきた為に受注が増えた
東京	ない
東京	今の所、実感はない
東京	今のところはなし
東京	足許なし
東京	輸出分野の国内需要がやや回復
東京	なし
大阪	今はまだ表面化していない
大阪	価格が厳しい
大阪	空洞化により大きな好影響はない
大阪	ありません
大阪	電力料金のUP
大阪	なし
大阪	現時点では何も感じない
大阪	今の所ない
大阪	今の所ありません
大阪	輸出環境が少し良くなり、台湾、韓国材との競争が可能になってくる
大阪	なし

一般社団法人 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	直接影響はありませんが、全体の景気が良くなればと期待しています
大阪	東南アジア進出企業の外材との価格差が縮まってきているので、先々希望が持てる
大阪	輸出関連に価格是正の必要が出て来ている
大阪	円建て輸出量が増加している
大阪	スクラップと原料の高騰により、メーカーからの値上げ要請があり、困っています。市況感も上がってこないし、良い事がありません。
大阪	原材料への価格に影響されて、メーカーからの値上げ圧力となっている
大阪	経費増
大阪	輸出物件の見積もりは多いが、安い
大阪	国内のみ販売ですが、メーカーからの仕入れ上昇（為替要因）
大阪	輸入材が減っている
大阪	なし
大阪	輸送費の増加（ガソリン他）
大阪	特になし
大阪	現状大きな影響なし
大阪	なし
大阪	機械などの輸出が動きそう
大阪	客先の受注は増えている様だ
大阪	特になし
大阪	良い方向に向かうと思う
名古屋	一部顧客で輸出増による影響
名古屋	現地生産化の動きに変化はなく、円安に振れているが国内に戻る様子はなし
名古屋	なし
名古屋	判らない
名古屋	実感はなし
名古屋	輸出好調
名古屋	今の所、関係ない
名古屋	別になし
名古屋	円安の追い風による恩恵はありません
名古屋	海外調達品が一部国内に戻っている（加工品等含め）
名古屋	特になし
名古屋	まだ特に無い
名古屋	今は特になし
名古屋	特になし
名古屋	円安になって事での影響について実感はない。これ以上円安が進むと燃料、原材料の値上げ等により苦しくなる
名古屋	まだ直接的には見られない
名古屋	メーカーの現地化
名古屋	先の見通しを悲観的に見られるユーザーが減った程度
名古屋	特にありません
東北	まだない
東北	今現在ははありません

東北	特になし
北関東	直接はまだない
北関東	今のところ無し
北関東	合金鉄、燃料（電力）価格UP→鋼材値上げ
静岡	直接的な影響は少ないが、円高是正が継続すれば国内生産の回復が期待できる
静岡	特になし
静岡	特になし
九州	ガソリン、電気代等、経費増大。顧客の一部には親会社より仕事量が増えている
九州	なし
九州	なし

問 12. 集中購買価格についてどう思われますか。

内容を表にまとめています。

地区	集中購買価格について
東京	弱者いじめの何者でもない。集購によってどこが潤うのだろうか
東京	大手問屋の独壇場
東京	実態、真相が見えない
東京	集購対象は多くないが大手紐付きユーザーに対しては、鋼材メーカーは毅然たる姿勢で対応して欲しい
東京	価格改定の障害になっている
東京	単に、価格比較だけが注視され、他のサービスとの総合的判断をどこまでしているのか疑問に思う
東京	特にありません
東京	色々手の内やノウハウが流出しそうで好みません
東京	各メーカーの活躍を期待する
東京	特定需要家に限られているが、自由競争は出来ない
東京	一般価格に対する影響が大。市況に合わせて欲しい
東京	やむを得ない
東京	大口紐付き材は全て集購価格に連動される。メーカーの思惑とユーザーとの間に入り収益（適正な）確保が難しい
東京	現状は難しい
東京	通常の価格との差が大きすぎる
東京	量が多いから安値にしてしまい、市場価格を保つことを阻害している
東京	集購と自給材との価格動向、方向性が合っていないのが問題
東京	集購接点なし
東京	安いと思います
大阪	自動車メーカーへの価格の影響が大きく、市況価格の流れと合わない状況
大阪	なし
大阪	あまりに安い価格に驚くとともに、メーカーの仕切値に不信感を抱く
大阪	トヨタの集購価格発表内容は、ここ2～3年市場を混乱させている

一般社団法人 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	部品の共通化等、集中購買は益々増えていくと思われるが、我々流通は過当競争は避け、適正価格は主張すべきであると思う
大阪	弊社事業所1カ所の為関係なし
大阪	難しいと思いますが、鋼種によっては良いですね。
大阪	大手は下請け、特に自給材でやっている所にも配慮して欲しい
大阪	一部業者にメリットが集中し、正当な市場競争原理が阻害される
大阪	今回メーカーは同意していないが、集購価格が下がった事の影響大きく、苦慮している
大阪	メーカーとユーザーの取引価格が全く反映されておらず、流通や加工業いじめにしかかっていない
大阪	自社の利益追求が極端になっている
大阪	良い所と悪い所がある
大阪	市況との価格差があり、売りにくくなっている
大阪	納入サービスは従来通りであるが、価格は安値（集中購買価格）での納入で対応しなくてはならず、中小泣かせである
大阪	集購価格が表面化、関係ない先でも値引きを要求
大阪	流通業界にとっては厳しい
大阪	市場での安値価格で流通としては歓迎出来ず
大阪	鋼種による
大阪	安すぎる為、スポット部品の材料費を値切られ、迷惑している
大阪	購入量を背景に単価安を招くだけ。人間関係がより軽薄になる。現場との距離感を増す
名古屋	オープンにすべきではない
名古屋	製鋼メーカーの製造価格環境に連動しない状況には疑問を感じる
名古屋	判らない
名古屋	理不尽な感じがする
名古屋	流通側から鉄鋼メーカーへ強力に申し入れすべきでは
名古屋	実態の市況と温度差有り
名古屋	新聞報道などしないでほしい。この価格が外部に出ることにより影響を受けてしまう
名古屋	今の状態では、競争が激しすぎる
名古屋	経済活動の状況で需要と供給の力関係で値決めされるものと認識します
名古屋	店売りとのギャップがネックになっている
名古屋	いい事ではないと思います
名古屋	売の方が価格を決められないようになっていく
名古屋	市況価格との為が激しい
名古屋	困った
名古屋	悪い意味で影響する。せめて店売り価格と動きは同じにしてほしい。（集購価格を下げたらなら店売りも下げる、上げたなら店売りも上げる）
名古屋	変動額は別としても上げ下げは市況に連動して欲しい
名古屋	集中購買価格と市況の関連性がリーマンショック以降変わり、全く別のものになっている。変動幅ではなく、絶対値が重要
名古屋	特にありません
東北	特になし

一般社団法人 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>

北関東	商慣習や商流を無視した恐るべき価格
北関東	M&Aに限る方法（集まらない）
北関東	合理的な考え方であるが、手続きなど煩雑で我々中小流通にとっては対応力がない
静岡	市況を混乱させる原因の一つになってしまっている。制度自体の見直しをする時期に来ているのではないか
九州	地方は厳しい
九州	地方での商売が益々やりにくくなるのでは

問 13. ユーザーからのコストダウン要請と材料メーカーからの値上げ要請についてどう対応されますか。
内容を表にまとめています。

地区	ユーザーからのコストダウン、メーカーからの値上げの対応
東京	メーカーからの値上げ分をユーザーにお願いするも、100%は無理と思われる
東京	個別対応
東京	収益との連動性が見えない。還元的発想もしてもらいたい
東京	コストダウンについては、ユーザーと話し合いをし、一方通行にならないようにして頂いている。メーカーからの値上げについては相談中です
東京	ユーザーからは特にリピート品については値引きの要請が強く有りますので、何らかの方法（新聞記事）で口頭で説明しています。メーカーに対しては値上げ幅をいくらかでも抑える様にと要請しています
東京	集購価格が独り歩きして流通にしわ寄せがきている。これの対応に苦慮しているのが現状である
東京	ユーザーへは粘り強く説明して理解を得る。またユーザーにも譲歩してもれえる点を探す。メーカーへは市場状況を説明し上げ幅、時期も再検討してもらう
東京	中小零細業には、相反する要素を如何に双方に納得してもらえるか非常に頭を痛めている
東京	商社としては、両方の間に入って両者が納得できる価格
東京	ユーザーからの値上げは具体化されていません。ユーザーからのコストダウンは「やんわり」お断りしています。自助努力では何ともできず、また仕入先も首を縦に振りませんので。
東京	社内コスト削減で吸収
東京	値上げについてはあくまでも需要が動いていく中で実施せざるを得ない
東京	現在の最大の悩み。値上げを待ってもらうしかない
東京	粘り強い交渉
東京	現在の口銭では在庫物流を考えると利益なし。価格改定の論理を正しく見極め、ユーザー、メーカーと折衝する
東京	ユーザーに対し値上げ交渉をメーカーと協力して進めて行く
東京	両方とも受けざるを得ないと思うが、自社にて吸収が難しい。メーカーからの値上げ要請を回避できるように活動している
東京	妥協点を探るのに苦労する
東京	いずれも粘り強い交渉が重要と考えております
東京	材料メーカーから値上げがあればユーザー販売価格も値上げする
大阪	客先値上げ
大阪	採算の合わない物はやらない
大阪	景気の動向及び市況価格を見据えて交渉する予定
大阪	交渉と仕入れ策を考える事

一般社団法人 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	苦勞している
大阪	ユーザーからのコストダウン要請には「ゼロ回答」とはいかない。一方、材料メーカーへは値上げの時期を先延ばしてもらえない
大阪	自社の利益の圧縮
大阪	3社で協力して接点を見つけるしかない
大阪	できるもののみ対応しています
大阪	メーカーは自動車などの大手ユーザーに理解を求め、その後、中小ユーザー流通に対応すべきで、ややもすれば逆に中小いじめになっている。
大阪	出来る限り対応予定
大阪	弱い立場なのでメーカーを納得させることだと思います。
大阪	メーカーとタグを組んで対処します
大阪	海外材の使用を検討する
大阪	コストダウンは少しはやるしかないのですが、対応後、市況感を見て値上げのお願いをせざるを得ないと思います
大阪	メーカーの大手ユーザーへの対応と我々に対する対応のギャップを感じる。これでは手を打つも何もない
大阪	ユーザーのコストダウンは受け入れられない。メーカーからの値上げはやむを得ない
大阪	価格、品質とも安定供給
大阪	メーカー分の値上げはユーザーにお願いしている
大阪	メーカーの値上げなどに従うしか無い？
大阪	状況に応じて対応する
大阪	ユーザーとメーカーの間で押しつぶされそうになる。ユーザーのニーズを的確につかみメーカーの協力を得て対応する
大阪	仕販とも価格交渉が必要であるが、経済全体の事を考えると値上げはより早い段階で浸透した方が良い
大阪	同業他社には合わせざるを得ない。メーカーの値下げも一貫性なし
大阪	是々非々
大阪	コストダウンは不可
大阪	ユーザーの希望は出来るだけ応えるようにしている。メーカーの値上げは、メーカーの変更等で値上げ幅を抑えている
大阪	商権確保の為やむなく対応。ユーザーからの値下げ要請と商権確保の為、要請は随時行う
大阪	その都度対応（値引）。メーカー値上げ要請は今のところなし
大阪	流通費の圧縮
名古屋	双方の主張する内容をよくお伝えしながら妥協点を見出す
名古屋	差が大きく対応方法なし
名古屋	判らない
名古屋	電気料金が上がれば動くのではないかと
名古屋	安く売って仕入れを高く買う事は経営が成り立たない。色々の手を打って最高の努力し乗り越えるしかない
名古屋	値上げのアナウンスをユーザーにしている中でのコストダウン依頼なので、一部個別対応
名古屋	双方ともに対応に苦勞している
名古屋	価格は需給のバランスで決まると思うので、粘り強く交渉する

一般社団法人 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>

名古屋	加工する中間業者が負担をすることが多くなり、苦慮している。今までもコストダウンの協力をしているものでこれ以上は難しい
名古屋	客先の要求に対応して頂いています
名古屋	様子を見ていくしかない
名古屋	むずかしい、転嫁したいがどこまでできるのか？現状利益も確保しにくい状態でメーカーから値上げが来るのはきつい。又、ユーザーも同じだと思う
名古屋	どちらもまだない
名古屋	材料及び加工費の値下げ要請について毎回仕入先との交渉、協力を頂いている
名古屋	上期はゼロ回答
名古屋	メーカー値上げはある程度理解できるが、仕事量が不足している状況で各社、転嫁の動きとれない（商権維持する為）
名古屋	相互の声を大事に、状況を理解して頂く事に努めます
東北	特になし
東北	対応策がない。教えてほしいです
東北	素材、一次加工品は他安売り店への見送りにて受注せず。全加工品での対応を主として、社内利益分より調整で受注
東北	競合他社との兼ね合いを調査して適正価格の提示
北関東	ガマン
北関東	どちらも今のところなし。一部対応
北関東	メーカー直売で（商社子会社）どうする。小売店はブローカー化している
北関東	相互理解の上、対応するべきであるが、ある程度の利益確保が前提となる
静岡	メーカーからの値上げ要請をユーザーにそのまま転嫁できるタイミングではなく、コストダウン要請をかわしながら時間をかけてユーザーに市況の説明をしていく
静岡	その都度検討します
静岡	仕入れ先に協力してもらう
静岡	話は聞くけど、両者の矛盾に対し両者を満足させる対応はできない
九州	値上げの引き延ばしと在庫を増やして当面粗利確保。顧客にはメーカーの値上げ状況をPR。但し一部カーメーカー値下げが問題
九州	加工品へ移行（付加価値品）
九州	商権確保が前提で、社内努力しております

問 14. アベノミクス（金融緩和、財政政策、成長戦略）についてどう評価されますか。

内容を表にまとめています。

地区	アベノミクスについて
東京	マスコミの取り上げ方が明るいので良しと思うが、内需がどこまで上がるかが問題と思う
東京	Wait and See
東京	現状において以前より対応が迅速で行動的である分好評価
東京	未だ我々レベルの規模には直接影響がでていとおもいませんが、良い雰囲気になっていると思われます。これが実需に変わっていつてもらえればと思います
東京	円安が定着して輸出の拡大と需要の国内回復に期待したい
東京	為替、株価には反映しているが、实体经济には未だ影響はないので、これから期待している
東京	円安、株高と大企業（輸出型）の一部には好影響が出ているが、弊社等の足元ではコストダウン

一般社団法人 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>

	要請の方がまだまだ強い
東京	金融緩和により時間を稼いでいる間に財政、構造改革を早急に行い、国力を高めることが必要
東京	日経平均も上がり、円も安くなり多少環境も柔らかくなって来た感が有りますが、実際我々にはまだ何の景況もないので、評価の域には達していません
東京	具体的に我々の業界に数字として早く表れてくることを期待
東京	全体感としては良好
東京	評価はこれから
東京	まだ川下まで大きな変化として実感できていない
東京	まだ机上の物と思うが、世間が明るい傾向になってきたことは良いと思う。円安1ドル=100円位は良い環境と思う
東京	実効が出てくれば評価されると思う。現在はその時期ではない
東京	評価している（先ずはデフレ脱却、円高是正）
東京	期待感が先行しているが、円高是正と税高は評価できる
東京	まだ実感として湧いてこない
大阪	良いのではないのでしょうか
大阪	まだ解らない
大阪	景気上向きへの好影響は雰囲気として出ていると思う
大阪	バブルになるだろう
大阪	今の所实体经济に影響がない
大阪	確かに世間のマインドは良くなっていると思われるが、まだ個々の企業業績には反映されていないので、何とも言えないが評価はできる
大阪	円安になり、大手の輸出の多いメーカーだけでも業績がかなり良くなったのは喜ばしい事ですし、これから先の期待感もあり、アベノミクスの効果だと思います
大阪	デフレ脱却に出る事は全てやるべし。需給環境からハイパーインフレの可能性はないと思われる
大阪	実際に賃金が末端に回ってくるまで分かりません
大阪	今の所大変良い方向ではないですか。評価は一二年後ですが？
大阪	マイナス思考の机上の空論を気にせず、実行したことは正しい
大阪	上記の事を初め、TPP等外交も含め前向きに行動し、円高是正化、良い方向に向かっている
大阪	円安については評価するも国内企業の海外流出を防ぐ政策をとるべき
大阪	政府として何も動いていない状況で、株価高と円安になっている。政策として動き出した時、私たちにどう反映しているのかが見えてこないが、一応は希望も含めて評価したいと思っています
大阪	板挟みとならない施策を望むことと、いつまで続くか不安である
大阪	現在は恩恵を受けていないが、先々効果が出ると思う
大阪	株価、円安とも急激すぎ
大阪	少しは良薬と思うが、多くなると毒薬では？
大阪	結果を待つのみ
大阪	好感をもって見ている
大阪	株高、円安の状況で空気が変わった感が有り、今後大いに期待したい
大阪	経済活性化の為には有効。但し成長戦略の為の具体的な資金投入と施策が必要
大阪	今の所は実需が伴ってきていない。9月以降に本当の姿が出て来るのではないかと
大阪	歓迎
大阪	数字先行で実行はどこまでか？

大阪	金融緩和により円高是正されている事は、中韓企業との競争力が付き良い事である
大阪	販売価格と販売量で、価格の上昇のみが目立つ。空洞化に歯止めがかかり、国内に戻るかが問題
名古屋	現状では一部輸出産業に追い風
名古屋	良い
名古屋	為替、株価と改善が見られるが、経済への影響はもう少し先にならないと判断できない
名古屋	判らない
名古屋	今の所実感はないが、大いに期待したい
名古屋	現時点での評価は早すぎる
名古屋	雰囲気は良いので、成長戦略をきちんと実行して欲しい
名古屋	大胆に行ったので、状況は変化し、良くなる方向へ進むような気がする
名古屋	物価上昇目標と緊急経済対策は期待する改革と思うが特に成長戦略が大切。民間投資が活発にならなければいけない
名古屋	波及効果はあるが、長期的には実需との差がどう出るのが心配
名古屋	実需が伴っていない
名古屋	今までになくいい方向に行っているので、皆で応援すべき
名古屋	今後に期待
名古屋	今後の経済成長の度合いに期待します
名古屋	雰囲気は変わったが、現実・・・
名古屋	上手くいくのか、悪くなるのか、様子を見るしかない。動かないより、まず動いてみるのも方法だと思う。
名古屋	株価は上昇しているが、まだ仕事に反映されていない
名古屋	大変良い事だと思う。早く我々の所へも仕事も回り、価格が少しでも上がれば
名古屋	短期的にはプラス要素だが、内需回復につなげられなければ、先は危機的状況になる可能性もあるのでは？
名古屋	これからの実需につながることを期待します
東北	好印象
東北	円高是正は評価するが、早く安定（落ち着く）して欲しい。TPPに期待しています
東北	我々業界が良くなるのは数年先の事と思う
東北	製造業への影響、効果はまだ見えず、2～3ヶ月間は様子見というところだと思います
東北	円安、株高となり、今後の期待度も高いと思う
東北	弊社（熱処理工場）への影響は特別感じられないが、海外輸出をしている鋼材部門は高影響
北関東	今後に期待
北関東	全体のバランスが取れば良くなると思うが、今のところ効果なし
北関東	ある
北関東	特にありません
静岡	一時的には効果を上げたが、实体经济に反映するまで継続するかどうか課題
静岡	円安、株高は良いが、実需は変わっていない
静岡	まだ発言だけで実際には何も変わっていない政策
静岡	まだ川下の方には浸透されていない
九州	株価の上昇はO. K. 過度の円安は大手会社は良いけれど、国内中小は輸入価格の上昇等でキツイ。今回で海外生産が国内へシフトされる事はない。問題は成長戦略、規制緩和、TPP等、道が示せるか

一般社団法人 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>

九州	良い方向に向かってほしい
----	--------------

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	円安、株高が続くと思うが、給与に反映されれば内需が出ると思う
東京	やや良くなる
東京	期待感はないものの、現状よりは若干良いのではないか
東京	世間では良くなっている雰囲気ですが、ステンレス業界での足元では良くないです。先の事は予測がつきにくいのですが、現状を踏まえるとすぐには良くならないで、少し時間が掛かる気がします
東京	消費増税の影響がプラス面に作用してくれることを望みたい
東京	あまり変わらない
東京	鉄の業界は、回復が最後になりそうだと報道もあり、輸出環境でもすでに海外材にシェアをかなり取られているので、厳しい環境が続く
東京	何の根拠もありませんが、4-6月は平行移動。7-9月位からやや受注も回復傾向になるのでは？
東京	横這い
東京	来四半期は期待したい
東京	足元はすぐに需要の回復はないものの、徐々に景況の改善とともに設備投資も出て来る事を期待
東京	秋口までダメ？か。13年下期に期待
東京	横這い又は、多少上向き
東京	アベノミクスの効果を期待する
東京	徐々に回復すると思います。当面は良い景気になると思われる
東京	景気回復の足取りが鈍い。案件が出て来る6月頃までこのままで推移するのが心配している
東京	徐々に回復だが、競争激化は変わらず
東京	現状明確な回復基調にはまだなっておらず、環境が更に整えば回復につながる可能性はあると思われる
東京	現在の景気は良くない。今後のことは分からない
大阪	今後円高の影響で良くなる
大阪	多少は良くなると期待する
大阪	景気上向きへの足場固めの時間と判断している
大阪	少しは良くなる
大阪	少しは良くなって欲しい
大阪	悪くなる
大阪	夏の参院選挙、来年再来年の消費税増税を控えて景気は良くなるのではないか。円安になっても製造業（特に自動車産業）の海外移転の流れは止まらない
大阪	今は底の状態ですが円安になり、少しずつ少しずつ景気は良くなって行く事を期待しています
大阪	これ以上内需は増えず、流通の短縮化も進み、流通の存在意義が問われる中、輸出需要を如何にとらえるかがカギになるのではないか
大阪	良くなって欲しいが、あてはなし
大阪	もう少しの辛抱。必ず景気は良くなります
大阪	少しずつ回復する

大阪	自動車（特に大手）だけが良くなってきているが、非自動車の部分は見えてこない。やはり秋以降からだと思います
大阪	良く判らない
大阪	周辺の仕事量はリーマンショック直後の様相である。今が底であると思う
大阪	公共事業が出て来るだろうが、消費税UPでどうなるか
大阪	若干の右肩上がりに期待
大阪	おしえてください
大阪	少しは良くなって欲しい。願望
大阪	良くなっていくと思っている
大阪	アベノミクスに期待したいが、現実には厳しい。前期並みなら上々。10%程度はダウンするのではないか？
大阪	現状低位横這いであるが、徐々に回復見込み
大阪	9～10月以降にどう上向くか
大阪	少しずつ良くなる
大阪	少しは良くなってもらわないと
大阪	徐々に良くなると思う
大阪	現状は雰囲気先行あり。7～9月の動きに期待
大阪	景気良くなる事、期待しています
名古屋	自動車生産も若干上振れ傾向にあり、悪化はしない
名古屋	徐々に回復
名古屋	今上期は大きな変化はないと思う
名古屋	判らない
名古屋	多少良くなってくれるとありがたい
名古屋	前問での（アベノミクス）効果次第
名古屋	来四半期までは現在と比較してよくない状況が継続すると思われる
名古屋	製造業の需要低迷で前期減が続き現状より改善しない
名古屋	問14（アベノミクス）の効果継続に大きく影響あり
名古屋	日本に需要がなく、海外に工場が出て行っている状況は変わらないと思うので、その観点でみると急激な景気上昇は難しいと思います
名古屋	アベノミクスが世の中に浸透してくるのが秋以降？期待しています
名古屋	自動車業界としては上向きではないでしょうか
名古屋	多少上向くかもしれないが、確信は出来ない
名古屋	大企業はいいかもしれないが、中小は不透明。先が見えない
名古屋	アベノミクス効果を期待している
名古屋	中々お客様（金型）も安定した仕事の流れがなく、大変苦勞している
名古屋	下げ止まった感はあるが、伸びしろは小幅？不透明
名古屋	これからの投資意欲UPに期待します
東北	横這い
東北	下期に期待する。そこまではガマン
東北	4～9月は現状か、もしくは少し下降するのでは？その先は分かりません
東北	物件の数が少ない為、他県からの「安売り、原価無視」での乱売価格が多く、物件見送りが多く来四半期も希望無し

東北	不透明です
東北	自動車関連には大手自動車関連のサプライヤーから、引き合いの予定があり期待感が。但し半導体関連の先の見えない状況に部品系の受注に引き続き影響が出る見込み
北関東	良くなっていくと思う
北関東	円安がどこまで行くかによって資源高→物価上昇→コストに転嫁できるかで良くなるか悪くなるか
北関東	先より現在どうする
北関東	現在とあまり変化ない
静岡	最低でもプラス方向に行ってもらわなくては困ります
静岡	多少上向くことを期待しています
静岡	多少良くなる
静岡	急激な変化はない
九州	現状を維持出来れば良いが
九州	良い方向に向かってほしい

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	特にありません
東京	特になし
東京	良いと思います
東京	なし
大阪	全特協の活動に何を期待されますか
大阪	なし
大阪	特にありません
大阪	特になし
名古屋	特になし
名古屋	特になし
東北	金属熱処理業の観点から回答しておりますので、ご了承いただきたい
北関東	特にありません

以上

平成25年4月9日

第65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25年1月～3月

回答締切：平成25年4月22日(月) 該当項目に○印をつけてください。

(正会員269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. 2億円まで 3. 3億円まで 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25年1月～3月の売上高は

(イ) 平成25年1月～3月は平成24年10月～12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25年1月～3月は平成24年1月～3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25年1月～3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25年1月～3月は平成24年10月～12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25年1月～3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10月～12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) 切断貨 1. 上昇気味 2. 変わらない 3. 下降気味

(ホ) 機械加工貨 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10月～12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

一般社団法人 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>

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4月～6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. 円高是正が進んでいますが、その影響はありますか。あればお聞かせください。

()

問12. 集中購買価格についてどう思われますか。ご意見をお聞かせください。

()

問13. ユーザーからのコストダウン要請と材料メーカーからの値上げ要請についてどう対応されますか。お聞かせください。

()

問14. アベノミクス（金融緩和、財政政策、成長戦略）についてどう評価されますか。お聞かせください。

()

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す。

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。

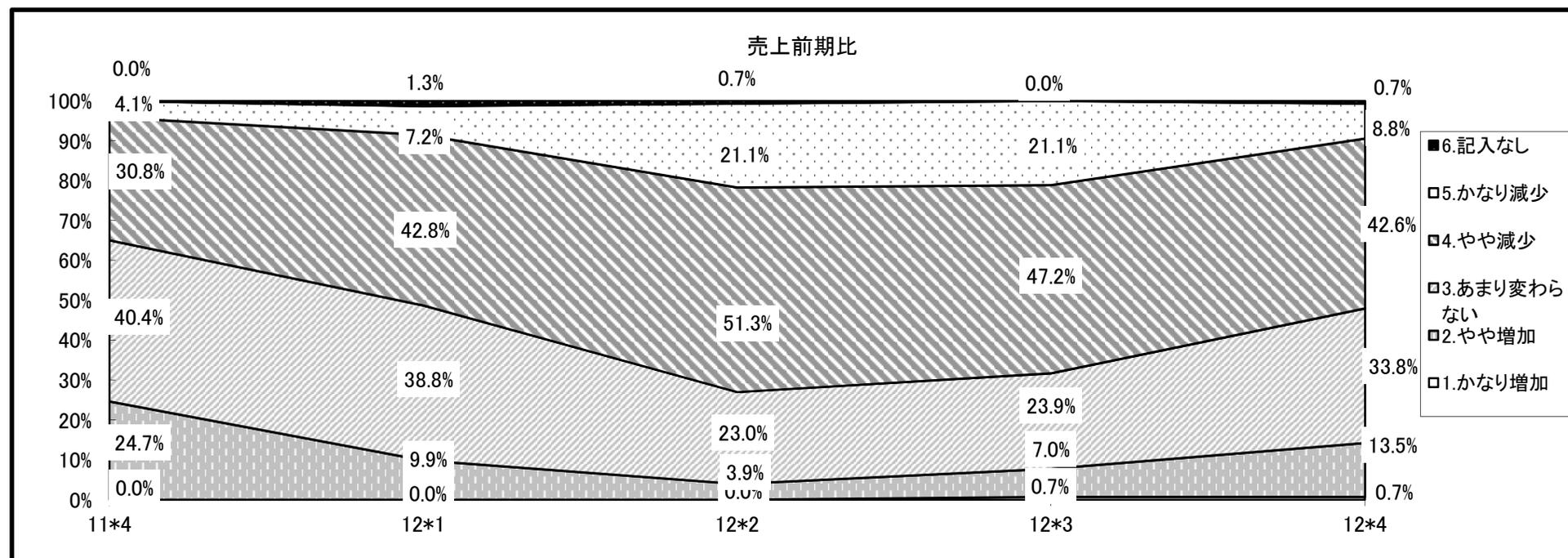
以上

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	10 7%	0 0%	0 0%	1 1%	0 0%	0 0%	11 7%
2.3億円まで	17 11%	2 1%	0 0%	1 1%	0 0%	0 0%	20 14%
3.5億円まで	9 6%	2 1%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	11 7%
4.10億円まで	6 4%	8 5%	2 1%	0 0%	0 0%	0 0%	16 11%
5.50億円まで	2 1%	9 6%	24 16%	13 9%	1 1%	0 0%	49 33%
6.100億円まで	0 0%	1 1%	1 1%	10 7%	3 2%	0 0%	15 10%
7.200億円まで	0 0%	0 0%	0 0%	5 3%	6 4%	0 0%	11 7%
8.300億円まで	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	2 1%	0 0%	2 1%
9.300億円以上	0 0%	0 0%	1 1%	2 1%	9 6%	0 0%	12 8%
99.記入なし	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	1 1%	1 1%
総計	44 30%	22 15%	28 19%	32 22%	21 14%	1 1%	148 100%

問3-イ. 売上前期比について

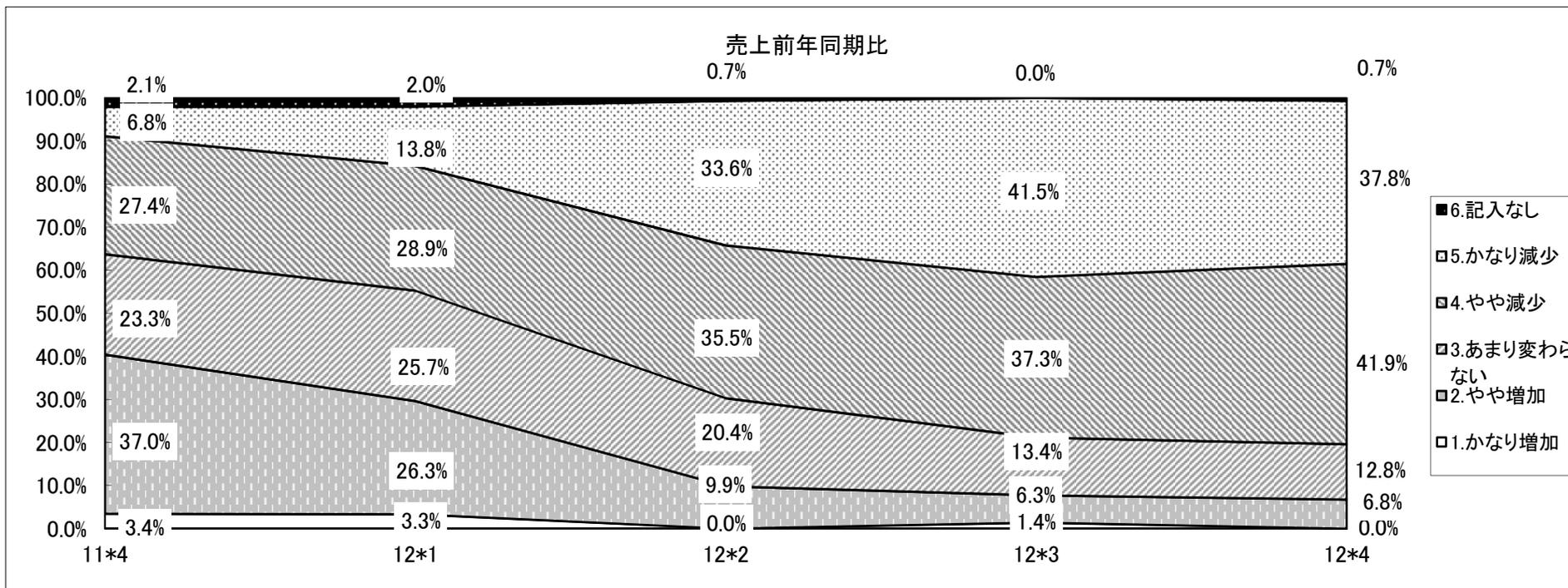
売上、前期比	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.かなり増加	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
	0.0%	2.3%	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.7%
2.やや増加	3	5	4	1	1	8	1	3	5	1	1	3	6	10	20
	6.5%	11.6%	9.1%	2.1%	2.4%	17.8%	2.9%	8.8%	14.3%	4.2%	4.3%	12.5%	3.9%	7.0%	13.5%
3.あまり変わらない	10	8	10	7	15	20	10	9	10	8	2	10	35	34	50
	21.7%	18.6%	22.7%	14.9%	35.7%	44.4%	28.6%	26.5%	28.6%	33.3%	8.7%	41.7%	23.0%	23.9%	33.8%
4.やや減少	24	19	25	27	16	13	19	19	15	8	13	10	78	67	63
	52.2%	44.2%	56.8%	57.4%	38.1%	28.9%	54.3%	55.9%	42.9%	33.3%	56.5%	41.7%	51.3%	47.2%	42.6%
5.かなり減少	9	10	4	11	10	4	5	3	4	7	7	1	32	30	13
	19.6%	23.3%	9.1%	23.4%	23.8%	8.9%	14.3%	8.8%	11.4%	29.2%	30.4%	4.2%	21.1%	21.1%	8.8%
6.記入なし	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1
	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.7%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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。

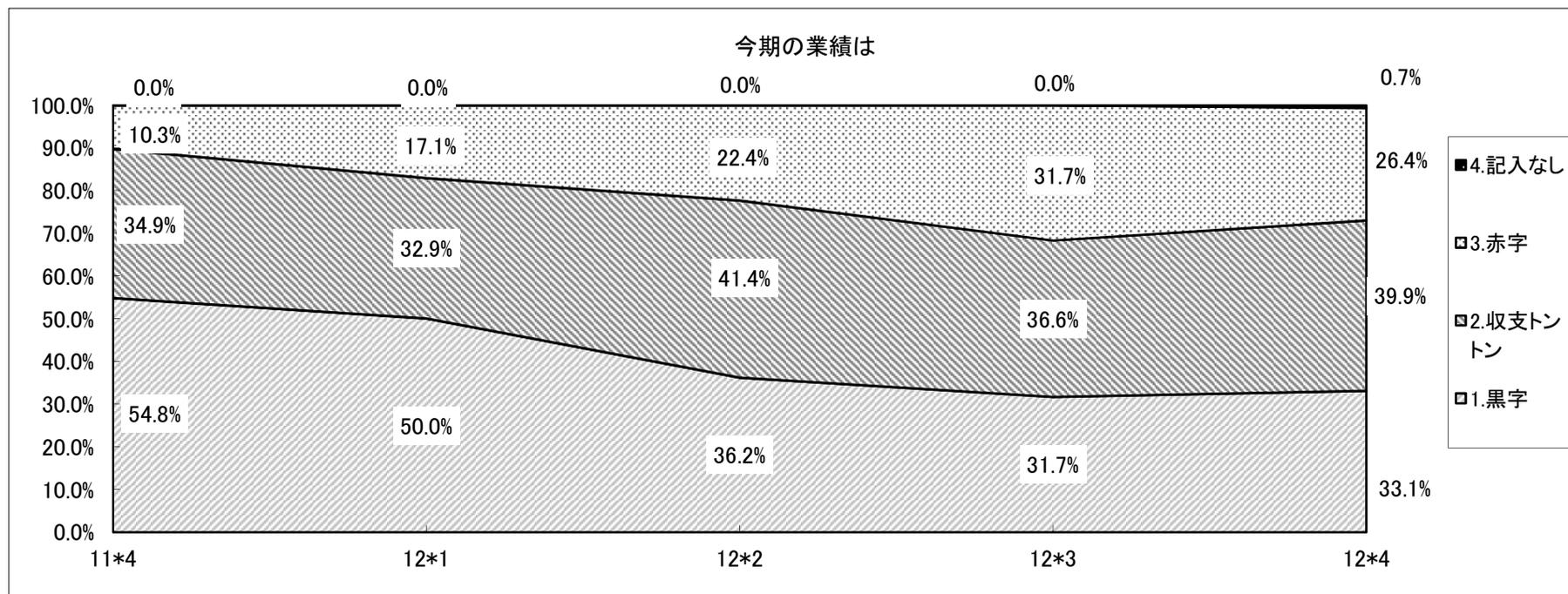
問3-1. 売上前年同期比

売上、前年同期比	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.かなり増加	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0
	0.0%	2.3%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%
2.やや増加	4	3	3	4	1	5	6	4	1	1	1	1	15	9	10
	8.7%	7.0%	6.8%	8.5%	2.4%	11.1%	17.1%	11.8%	2.9%	4.2%	4.3%	4.2%	9.9%	6.3%	6.8%
3.あまり変わらない	10	6	7	8	8	6	7	4	4	6	1	2	31	19	19
	21.7%	14.0%	15.9%	17.0%	19.0%	13.3%	20.0%	11.8%	11.4%	25.0%	4.3%	8.3%	20.4%	13.4%	12.8%
4.やや減少	18	10	11	15	15	21	15	17	16	6	11	14	54	53	62
	39.1%	23.3%	25.0%	31.9%	35.7%	46.7%	42.9%	50.0%	45.7%	25.0%	47.8%	58.3%	35.5%	37.3%	41.9%
5.かなり減少	13	23	23	20	17	13	7	9	13	11	10	7	51	59	56
	28.3%	53.5%	52.3%	42.6%	40.5%	28.9%	20.0%	26.5%	37.1%	45.8%	43.5%	29.2%	33.6%	41.5%	37.8%
6.記入なし	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1
	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.7%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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%



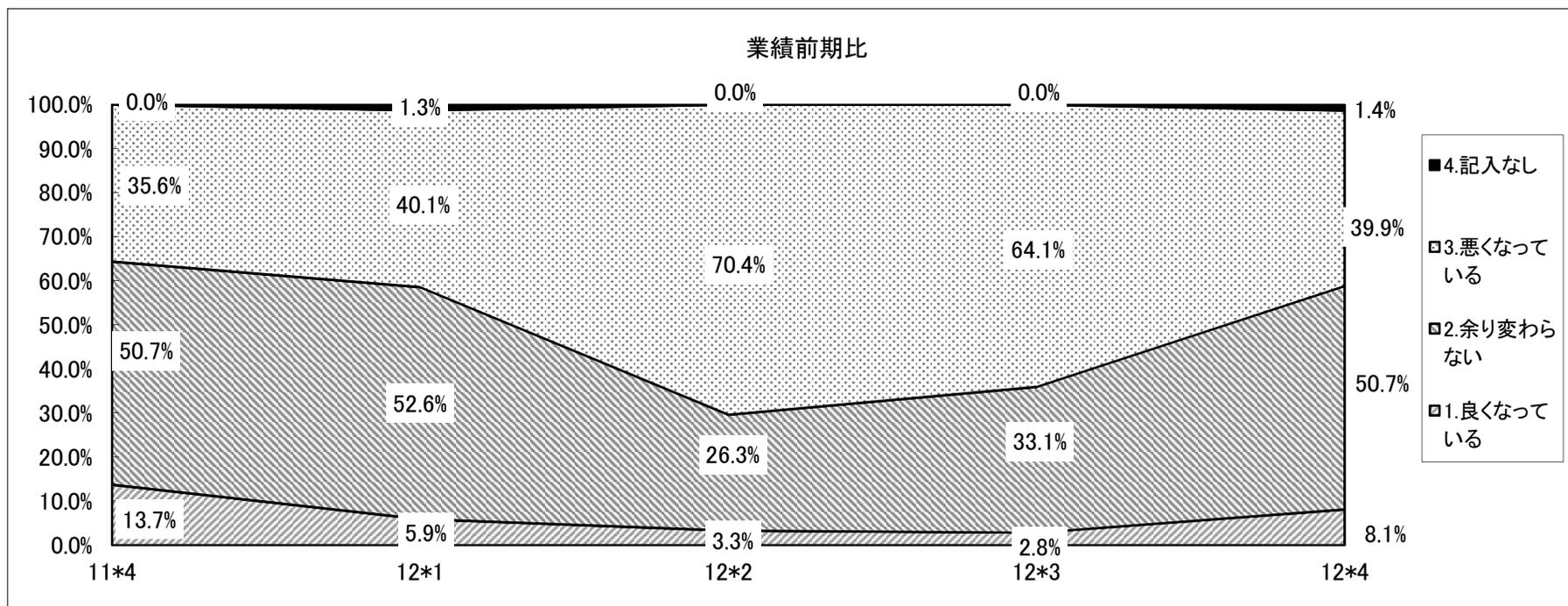
問4ーイ. 今期の業績は

今期業績	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.黒字	17 37.0%	12 27.9%	15 34.1%	20 42.6%	20 47.6%	19 42.2%	13 37.1%	10 29.4%	10 28.6%	5 20.8%	3 13.0%	5 20.8%	55 36.2%	45 31.7%	49 33.1%
2.収支トントン	17 37.0%	18 41.9%	16 36.4%	21 44.7%	13 31.0%	19 42.2%	15 42.9%	15 44.1%	15 42.9%	10 41.7%	6 26.1%	9 37.5%	63 41.4%	52 36.6%	59 39.9%
3.赤字	12 26.1%	13 30.2%	13 29.5%	6 12.8%	9 21.4%	7 15.6%	7 20.0%	9 26.5%	9 25.7%	9 37.5%	14 60.9%	10 41.7%	34 22.4%	45 31.7%	39 26.4%
4.記入なし	0 0.0%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.7%							
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



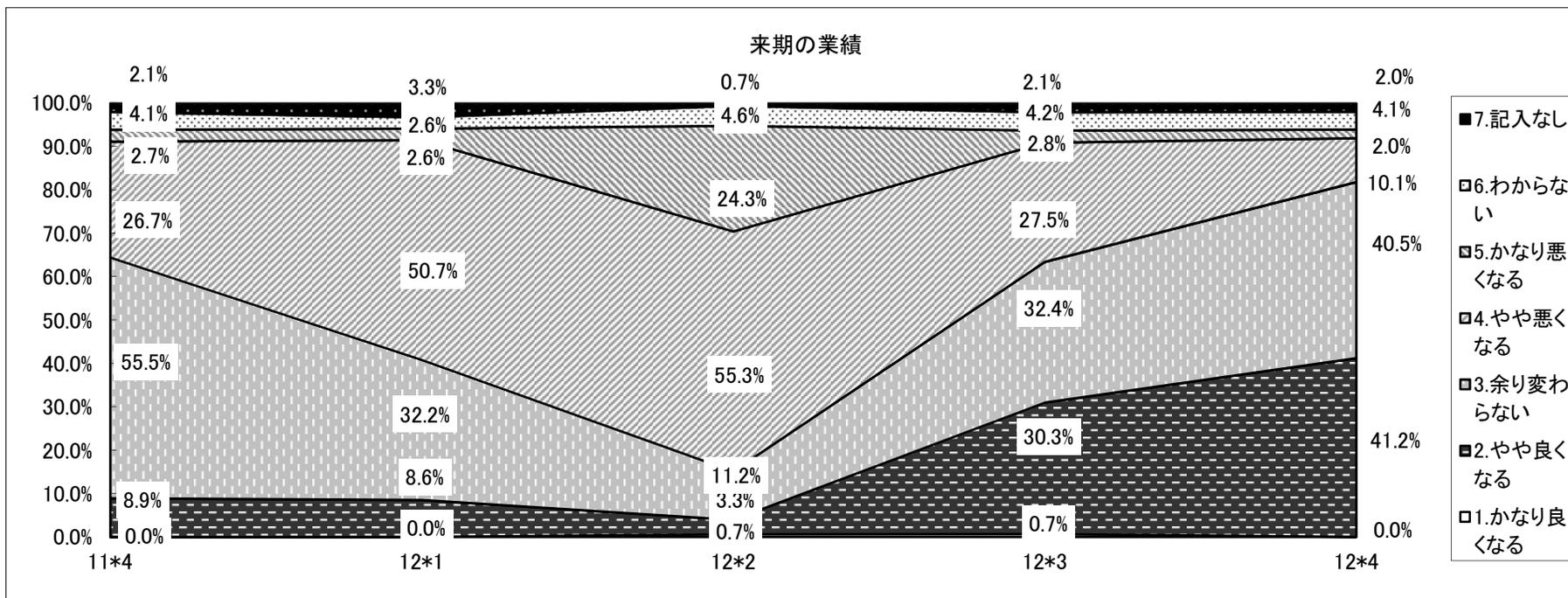
問4-ロ. 業績前期比

業績、前期比	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.良くなっている	2 4.3%	2 4.7%	3 6.8%	0 0.0%	0 0.0%	6 13.3%	2 5.7%	2 5.9%	2 5.7%	1 4.2%	0 0.0%	1 4.2%	5 3.3%	4 2.8%	12 8.1%
2.余り変わらない	12 26.1%	13 30.2%	22 50.0%	14 29.8%	17 40.5%	28 62.2%	8 22.9%	10 29.4%	16 45.7%	6 25.0%	7 30.4%	9 37.5%	40 26.3%	47 33.1%	75 50.7%
3.悪くなっている	32 69.6%	28 65.1%	19 43.2%	33 70.2%	25 59.5%	11 24.4%	25 71.4%	22 64.7%	15 42.9%	17 70.8%	16 69.6%	14 58.3%	107 70.4%	91 64.1%	59 39.9%
4.記入なし	0 0.0%	2 5.7%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.4%							
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



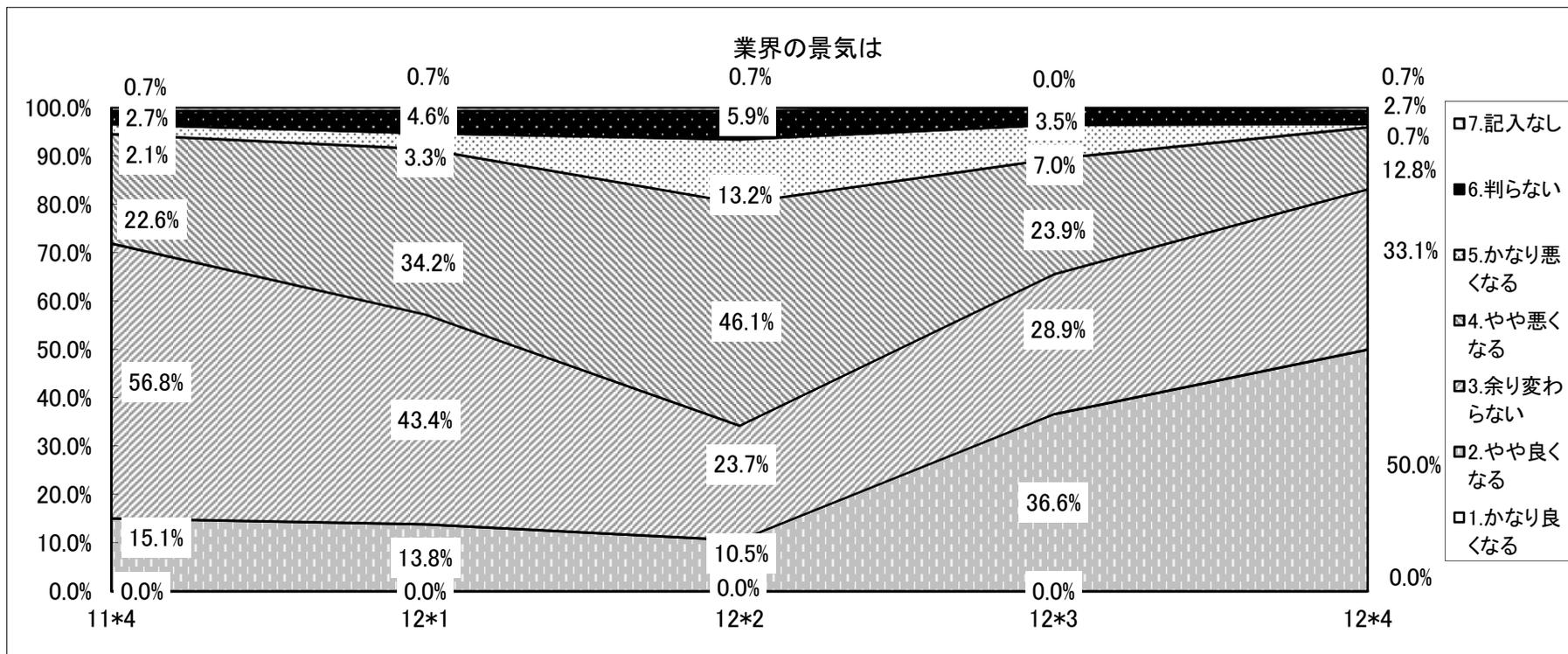
問4ーハ. 来期の業績は

来期の業績	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.かなり良くなる	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	2.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.7%	0.0%
2.やや良くなる	1	12	16	1	15	21	2	9	16	1	7	8	5	43	61
	2.2%	27.9%	36.4%	2.1%	35.7%	46.7%	5.7%	26.5%	45.7%	4.2%	30.4%	33.3%	3.3%	30.3%	41.2%
3.余り変わらない	8	13	17	4	13	21	1	14	12	4	6	10	17	46	60
	17.4%	30.2%	38.6%	8.5%	31.0%	46.7%	2.9%	41.2%	34.3%	16.7%	26.1%	41.7%	11.2%	32.4%	40.5%
4.やや悪くなる	25	12	6	28	9	1	19	10	4	12	8	4	84	39	15
	54.3%	27.9%	13.6%	59.6%	21.4%	2.2%	54.3%	29.4%	11.4%	50.0%	34.8%	16.7%	55.3%	27.5%	10.1%
5.かなり悪くなる	9	2	1	12	1	1	10	0	0	6	1	1	37	4	3
	19.6%	4.7%	2.3%	25.5%	2.4%	2.2%	28.6%	0.0%	0.0%	25.0%	4.3%	4.2%	24.3%	2.8%	2.0%
6.判らない	3	3	3	1	1	1	2	1	1	1	1	1	7	6	6
	6.5%	7.0%	6.8%	2.1%	2.4%	2.2%	5.7%	2.9%	2.9%	4.2%	4.3%	4.2%	4.6%	4.2%	4.1%
7.記入なし	0	1	1	0	2	0	1	0	2	0	0	0	1	3	3
	0.0%	2.3%	2.3%	0.0%	4.8%	0.0%	2.9%	0.0%	5.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	2.1%	2.0%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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%



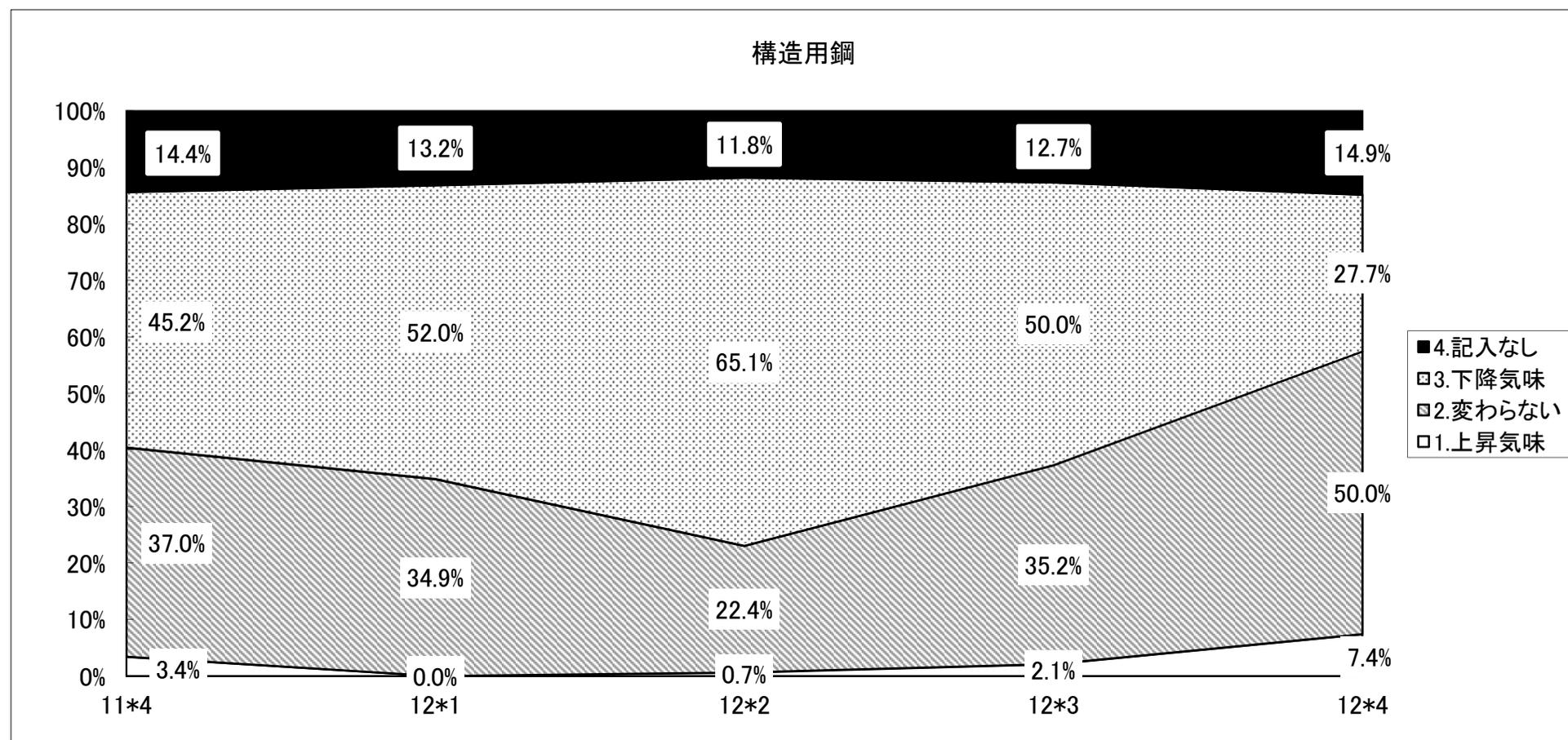
問4ー二. 業界の景気は

業界の景気は	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
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	6	15	21	4	17	26	3	11	15	3	9	12	16	52	74
	13.0%	34.9%	47.7%	8.5%	40.5%	57.8%	8.6%	32.4%	42.9%	12.5%	39.1%	50.0%	10.5%	36.6%	50.0%
3.余り変わらない	9	11	13	13	14	14	4	10	16	10	6	6	36	41	49
	19.6%	25.6%	29.5%	27.7%	33.3%	31.1%	11.4%	29.4%	45.7%	41.7%	26.1%	25.0%	23.7%	28.9%	33.1%
4.やや悪くなる	22	13	7	18	5	4	22	11	3	8	5	5	70	34	19
	47.8%	30.2%	15.9%	38.3%	11.9%	8.9%	62.9%	32.4%	8.6%	33.3%	21.7%	20.8%	46.1%	23.9%	12.8%
5.かなり悪くなる	6	3	1	8	5	0	4	0	0	2	2	0	20	10	1
	13.0%	7.0%	2.3%	17.0%	11.9%	0.0%	11.4%	0.0%	0.0%	8.3%	8.7%	0.0%	13.2%	7.0%	0.7%
6.判らない	3	1	2	3	1	1	2	2	0	1	1	1	9	5	4
	6.5%	2.3%	4.5%	6.4%	2.4%	2.2%	5.7%	5.9%	0.0%	4.2%	4.3%	4.2%	5.9%	3.5%	2.7%
7.記入なし	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1
	0.0%	0.0%	0.0%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.7%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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%

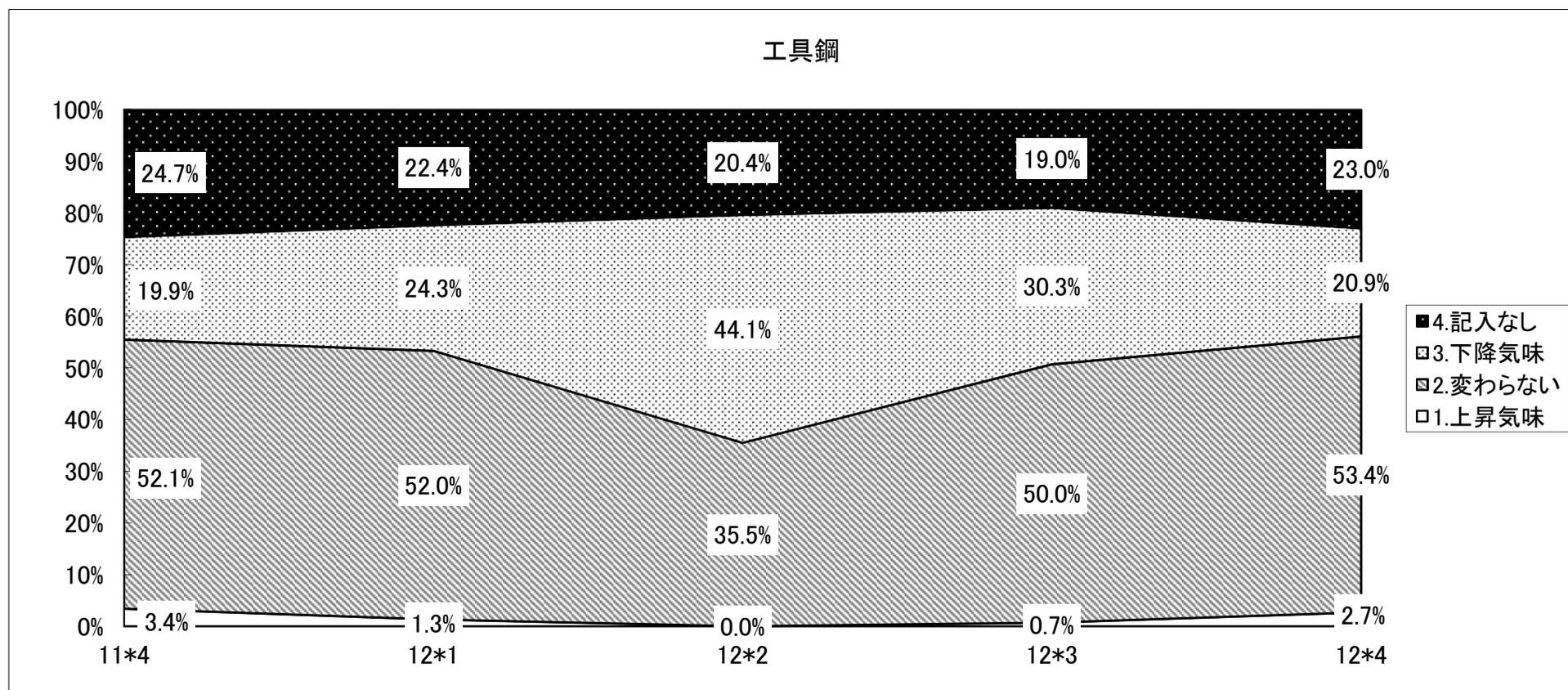


問5. 貴社の取扱商品の販売単価は前期に比べて

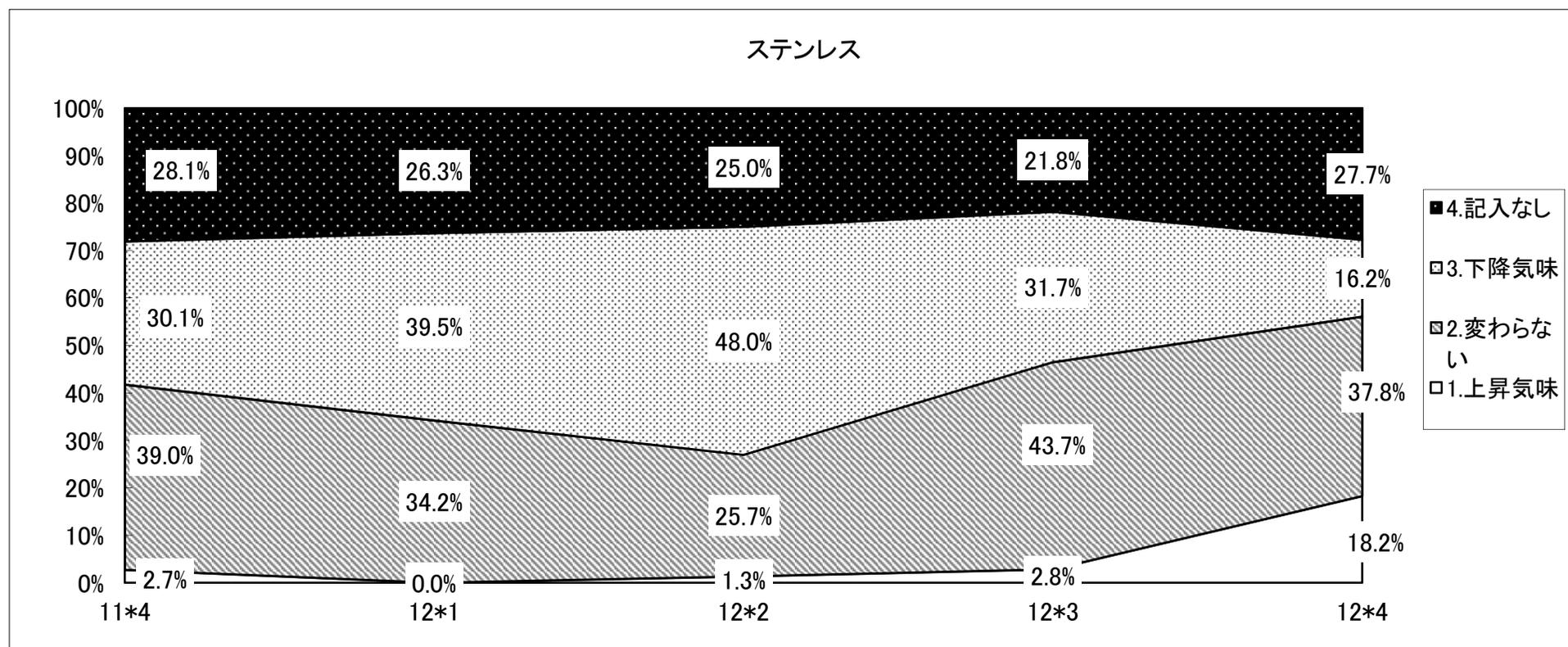
構造用鋼	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.上昇気味	1 2.2%	1 2.3%	5 11.4%	0 0.0%	1 2.4%	2 4.4%	0 0.0%	0 0.0%	2 5.7%	0 0.0%	1 4.3%	2 8.3%	1 0.7%	3 2.1%	11 7.4%
2.変わらない	13 28.3%	17 39.5%	20 45.5%	8 17.0%	14 33.3%	19 42.2%	3 8.6%	11 32.4%	21 60.0%	10 41.7%	8 34.8%	14 58.3%	34 22.4%	50 35.2%	74 50.0%
3.下降気味	24 52.2%	16 37.2%	11 25.0%	32 68.1%	21 50.0%	15 33.3%	30 85.7%	21 61.8%	9 25.7%	13 54.2%	13 56.5%	6 25.0%	99 65.1%	71 50.0%	41 27.7%
4.記入なし	8 17.4%	9 20.9%	8 18.2%	7 14.9%	6 14.3%	9 20.0%	2 5.7%	2 5.9%	3 8.6%	1 4.2%	1 4.3%	2 8.3%	18 11.8%	18 12.7%	22 14.9%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



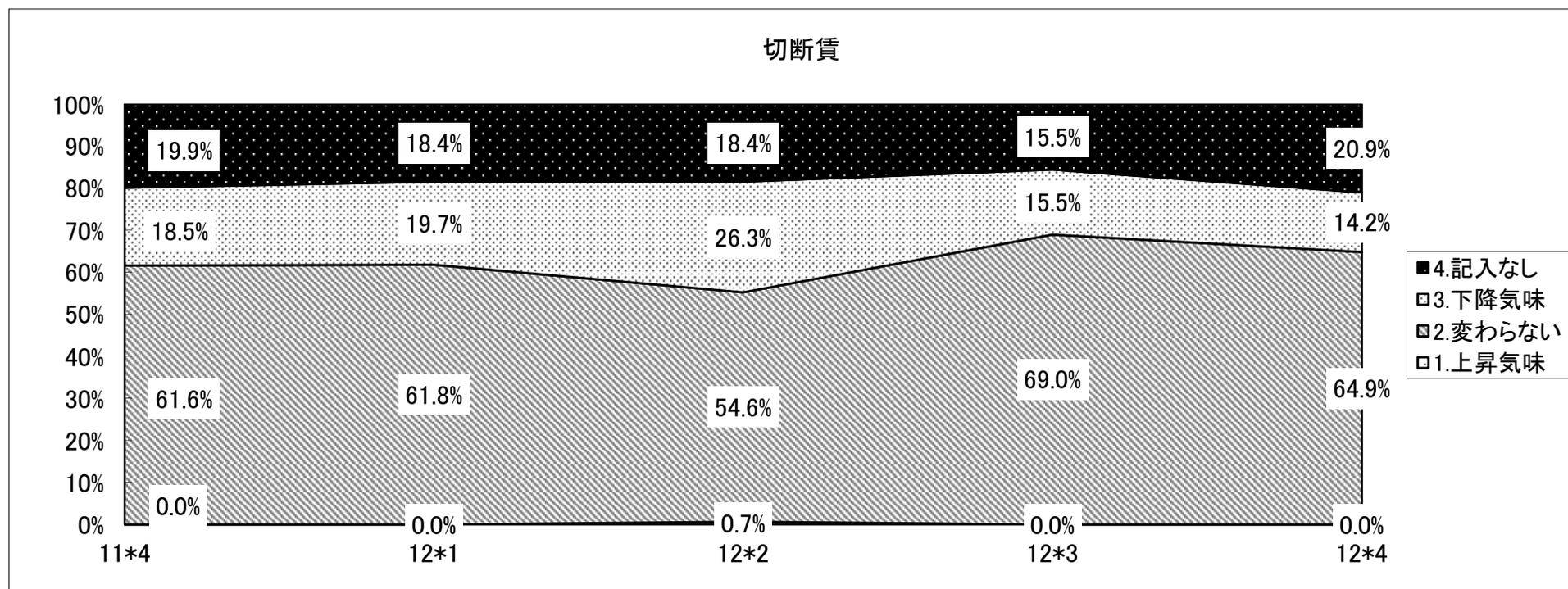
工具鋼	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.上昇気味	0 0.0%	0 0.0%	2 4.5%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.2%	0 0.0%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 4.2%	0 0.0%	1 0.7%	4 2.7%
2.変わらない	18 39.1%	21 48.8%	22 50.0%	8 17.0%	21 50.0%	23 51.1%	13 37.1%	16 47.1%	22 62.9%	15 62.5%	13 56.5%	12 50.0%	54 35.5%	71 50.0%	79 53.4%
3.下降気味	19 41.3%	13 30.2%	8 18.2%	28 59.6%	12 28.6%	11 24.4%	13 37.1%	10 29.4%	4 11.4%	7 29.2%	8 34.8%	8 33.3%	67 44.1%	43 30.3%	31 20.9%
4.記入なし	9 19.6%	9 20.9%	12 27.3%	11 23.4%	9 21.4%	10 22.2%	9 25.7%	7 20.6%	9 25.7%	2 8.3%	2 8.7%	3 12.5%	31 20.4%	27 19.0%	34 23.0%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



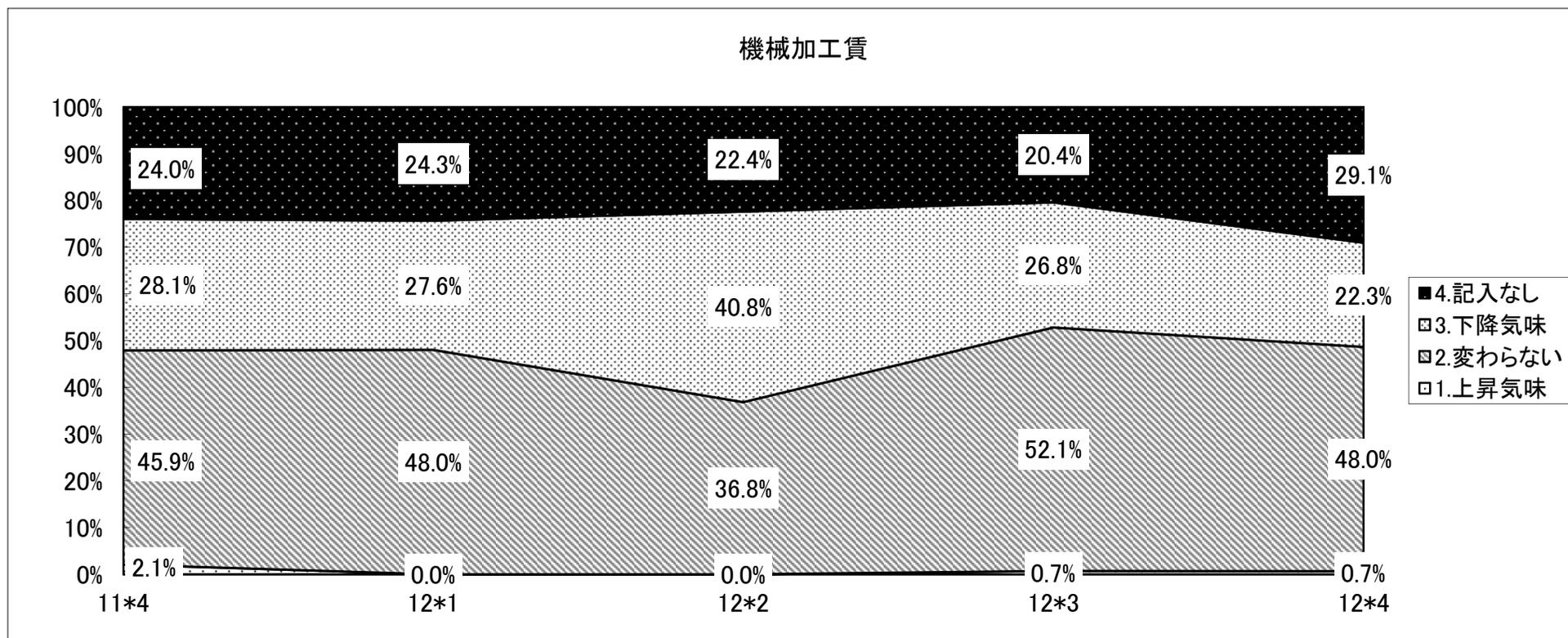
ステンレス	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.上昇気味	0 0.0%	1 2.3%	10 22.7%	0 0.0%	1 2.4%	7 15.6%	0 0.0%	2 5.9%	7 20.0%	2 8.3%	0 0.0%	3 12.5%	2 1.3%	4 2.8%	27 18.2%
2.変わらない	13 28.3%	18 41.9%	13 29.5%	5 10.6%	15 35.7%	17 37.8%	10 28.6%	15 44.1%	15 42.9%	11 45.8%	14 60.9%	11 45.8%	39 25.7%	62 43.7%	56 37.8%
3.下降気味	20 43.5%	14 32.6%	8 18.2%	31 66.0%	16 38.1%	8 17.8%	15 42.9%	8 23.5%	2 5.7%	7 29.2%	7 30.4%	6 25.0%	73 48.0%	45 31.7%	24 16.2%
4.記入なし	13 28.3%	10 23.3%	13 29.5%	11 23.4%	10 23.8%	13 28.9%	10 28.6%	9 26.5%	11 31.4%	4 16.7%	2 8.7%	4 16.7%	38 25.0%	31 21.8%	41 27.7%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



切断賃	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.上昇気味	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%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%	0.0%	0.0%
2.変わらない	27	30	27	21	28	30	18	24	24	17	16	15	83	98	96
	58.7%	69.8%	61.4%	44.7%	66.7%	66.7%	51.4%	70.6%	68.6%	70.8%	69.6%	62.5%	54.6%	69.0%	64.9%
3.下降気味	9	5	6	18	7	5	8	4	4	5	6	6	40	22	21
	19.6%	11.6%	13.6%	38.3%	16.7%	11.1%	22.9%	11.8%	11.4%	20.8%	26.1%	25.0%	26.3%	15.5%	14.2%
4.記入なし	10	8	11	8	7	10	8	6	7	2	1	3	28	22	31
	21.7%	18.6%	25.0%	17.0%	16.7%	22.2%	22.9%	17.6%	20.0%	8.3%	4.3%	12.5%	18.4%	15.5%	20.9%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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%

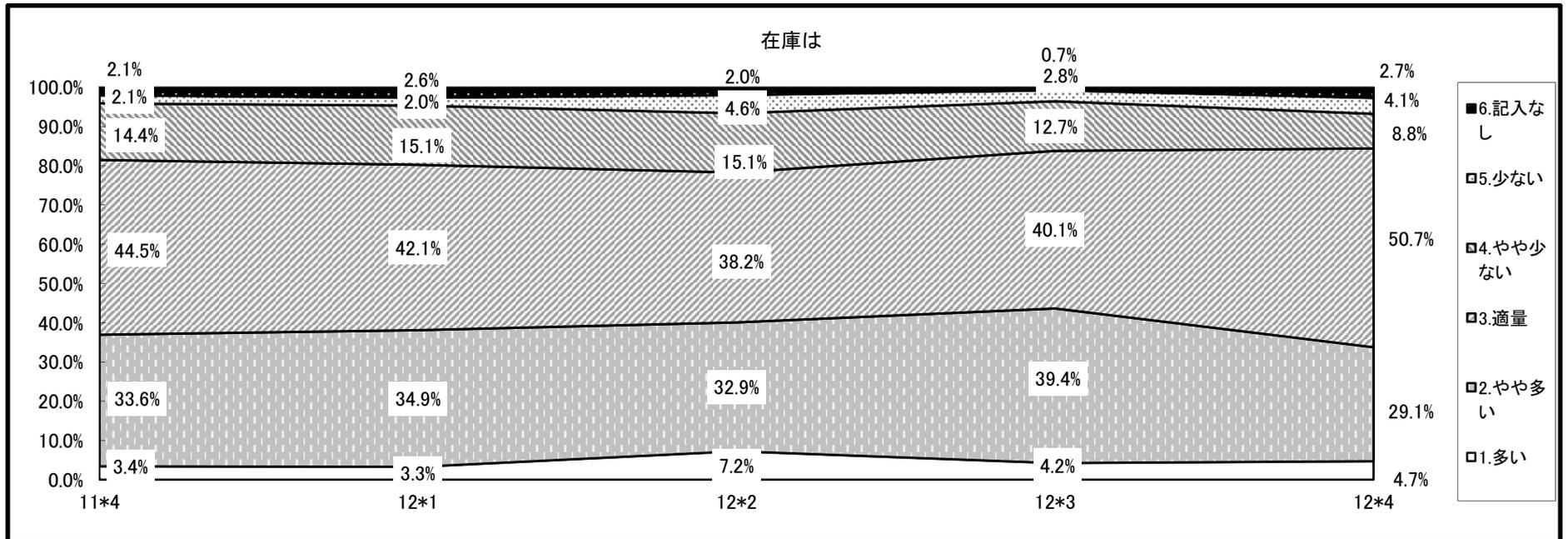


機械加工賃	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.上昇気味	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.2%	0 0.0%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.7%	1 0.7%
2.変わらない	19 41.3%	22 51.2%	22 50.0%	15 31.9%	23 54.8%	22 48.9%	10 28.6%	17 50.0%	17 48.6%	12 50.0%	12 52.2%	10 41.7%	56 36.8%	74 52.1%	71 48.0%
3.下降気味	18 39.1%	11 25.6%	7 15.9%	19 40.4%	10 23.8%	7 15.6%	15 42.9%	8 23.5%	9 25.7%	10 41.7%	9 39.1%	10 41.7%	62 40.8%	38 26.8%	33 22.3%
4.記入なし	9 19.6%	10 23.3%	15 34.1%	13 27.7%	9 21.4%	15 33.3%	10 28.6%	8 23.5%	9 25.7%	2 8.3%	2 8.7%	4 16.7%	34 22.4%	29 20.4%	43 29.1%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



問6. 在庫は

在庫は	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
1.多い	7 15.2%	4 9.3%	3 6.8%	1 2.1%	1 2.4%	3 6.7%	2 5.7%	1 2.9%	0 0.0%	1 4.2%	0 0.0%	1 4.2%	11 7.2%	6 4.2%	7 4.7%
2.やや多い	15 32.6%	18 41.9%	16 36.4%	19 40.4%	19 45.2%	14 31.1%	9 25.7%	14 41.2%	8 22.9%	7 29.2%	5 21.7%	5 20.8%	50 32.9%	56 39.4%	43 29.1%
3.適量	15 32.6%	16 37.2%	21 47.7%	18 38.3%	17 40.5%	24 53.3%	17 48.6%	15 44.1%	21 60.0%	8 33.3%	9 39.1%	9 37.5%	58 38.2%	57 40.1%	75 50.7%
4.やや少ない	6 13.0%	4 9.3%	3 6.8%	8 17.0%	5 11.9%	3 6.7%	3 8.6%	2 5.9%	3 8.6%	6 25.0%	7 30.4%	4 16.7%	23 15.1%	18 12.7%	13 8.8%
5.少ない	1 2.2%	0 0.0%	1 2.3%	1 2.1%	0 0.0%	1 2.2%	3 8.6%	2 5.9%	1 2.9%	2 8.3%	2 8.7%	3 12.5%	7 4.6%	4 2.8%	6 4.1%
6.記入なし	2 4.3%	1 2.3%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.9%	0 0.0%	2 5.7%	0 0.0%	0 0.0%	2 8.3%	3 2.0%	1 0.7%	4 2.7%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



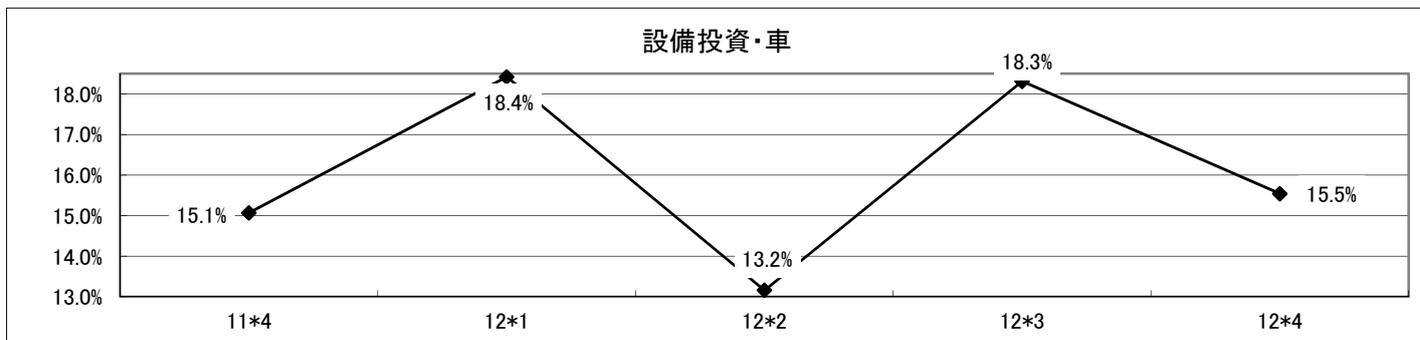
問7. 金融機関の対応について

	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
厳しくなった 融資枠	2 4.3%	2 4.7%	1 2.3%	4 8.5%	2 4.8%	2 4.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	3 12.5%	0 0.0%	0 0.0%	9 5.9%	4 2.8%	3 2.0%
厳しくなった 金利	1 2.2%	0 0.0%	1 2.3%	1 2.1%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	3 2.0%	0 0.0%	1 0.7%
厳しくなった その他	1 2.2%	1 2.3%	0 0.0%	1 4.2%	1 0.7%	1 0.7%									
良くなった 融資枠	2 4.3%	3 7.0%	2 4.5%	0 0.0%	2 4.8%	1 2.2%	2 5.7%	0 0.0%	0 0.0%	1 4.2%	1 4.3%	1 4.2%	5 3.3%	6 4.2%	4 2.7%
良くなった 金利	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 2.9%	2 8.3%	0 0.0%	0 0.0%	2 1.3%	0 0.0%	2 1.4%
良くなった その他	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%												
変わらない	37 80.4%	33 76.7%	37 84.1%	40 85.1%	35 83.3%	39 86.7%	32 91.4%	33 97.1%	33 94.3%	18 75.0%	22 95.7%	22 91.7%	127 83.6%	123 86.6%	131 88.5%
回答なし	3 6.5%	4 9.3%	3 6.8%	2 4.3%	3 7.1%	2 4.4%	0 0.0%	1 2.9%	1 2.9%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	5 3.3%	8 5.6%	6 4.1%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

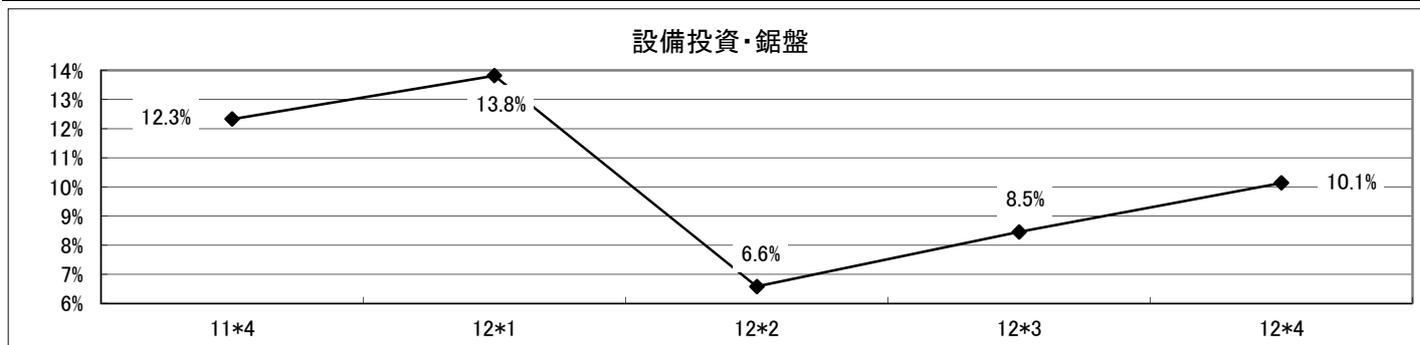
	11*4	12*1	12*2	12*3	12*4		11*4	12*1	12*2	12*3	12*4
厳しくなった 融資枠	3	5	9	4	3	厳しくな	2.1%	3.3%	5.9%	2.8%	2.0%
厳しくなった 金利	3	2	3		1	厳しくな	2.1%	1.3%	2.0%	0.0%	0.7%
厳しくなった その他	1	1	1	1	1	厳しくな	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%	0.7%
良くなった 融資枠	2	6	5	6	4	良くな	1.4%	3.9%	3.3%	4.2%	2.7%
良くなった 金利	4	3	2		2	良くな	2.7%	2.0%	1.3%	0.0%	1.4%
良くなった その他					0	良くな	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
変わらない	125	126	127	123	131	変わら	85.6%	82.9%	83.6%	86.6%	88.5%
回答なし	8	9	5	8	6	回答な	5.5%	5.9%	3.3%	5.6%	4.1%
総計	146	152	152	142	148	総計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

問8. 設備投資

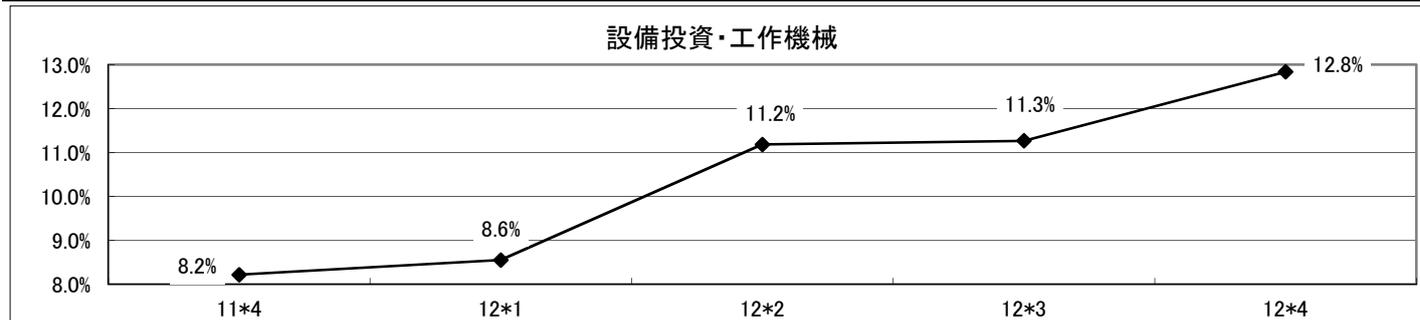
車	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
する	4 8.7%	8 18.6%	4 9.1%	4 8.5%	9 21.4%	11 24.4%	7 20.0%	6 17.6%	5 14.3%	5 20.8%	3 13.0%	3 12.5%	20 13.2%	26 18.3%	23 15.5%
しない	42 91.3%	35 81.4%	40 90.9%	43 91.5%	33 78.6%	34 75.6%	28 80.0%	28 82.4%	30 85.7%	19 79.2%	20 87.0%	21 87.5%	132 86.8%	116 81.7%	125 84.5%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



旋盤	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
する	3 6.5%	3 7.0%	3 6.8%	5 10.6%	5 11.9%	8 17.8%	1 2.9%	3 8.8%	2 5.7%	1 4.2%	1 4.3%	2 8.3%	10 6.6%	12 8.5%	15 10.1%
しない	43 93.5%	40 93.0%	41 93.2%	42 89.4%	37 88.1%	37 82.2%	34 97.1%	31 91.2%	33 94.3%	23 95.8%	22 95.7%	22 91.7%	142 93.4%	130 91.5%	133 89.9%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

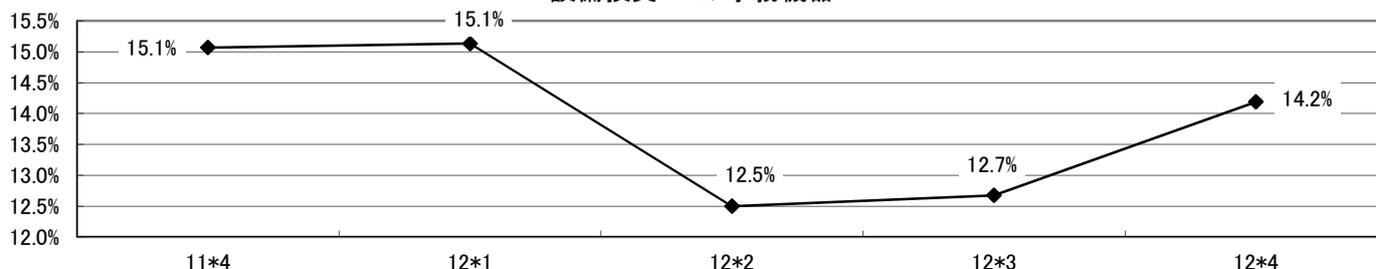


工作機械	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
する	4 8.7%	6 14.0%	9 20.5%	6 12.8%	4 9.5%	2 4.4%	6 17.1%	5 14.7%	4 11.4%	1 4.2%	1 4.3%	4 16.7%	17 11.2%	16 11.3%	19 12.8%
しない	42 91.3%	37 86.0%	35 79.5%	41 87.2%	38 90.5%	43 95.6%	29 82.9%	29 85.3%	31 88.6%	23 95.8%	22 95.7%	20 83.3%	135 88.8%	126 88.7%	129 87.2%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



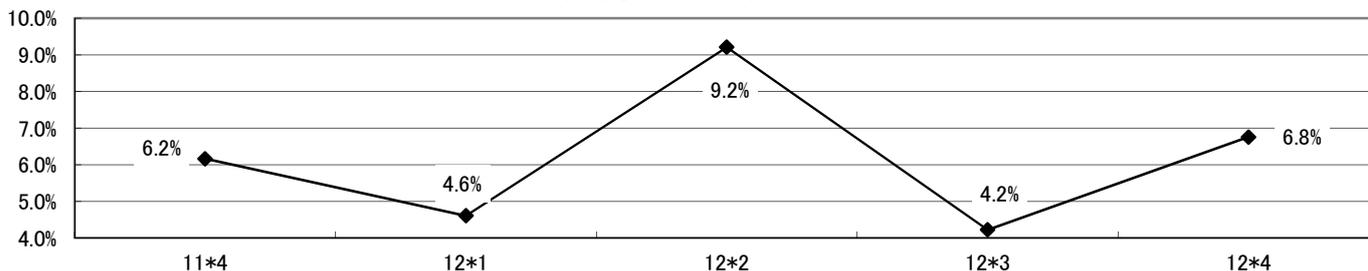
・PC/ 事務機器	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
する	1 2.2%	3 7.0%	4 9.1%	7 14.9%	9 21.4%	8 17.8%	6 17.1%	4 11.8%	5 14.3%	5 20.8%	2 8.7%	4 16.7%	19 12.5%	18 12.7%	21 14.2%
しない	45 97.8%	40 93.0%	40 90.9%	40 85.1%	33 78.6%	37 82.2%	29 82.9%	30 88.2%	30 85.7%	19 79.2%	21 91.3%	20 83.3%	133 87.5%	124 87.3%	127 85.8%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

設備投資・PC/事務機器



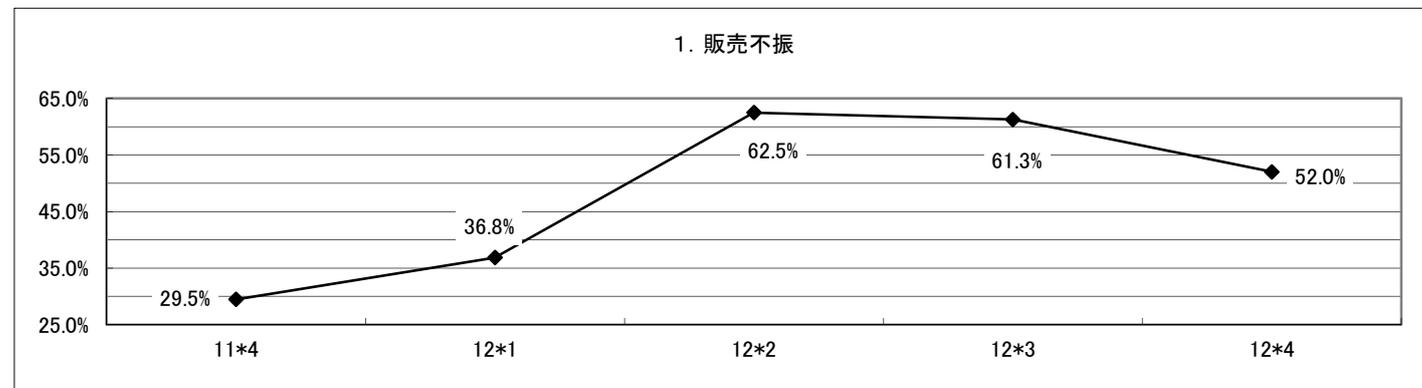
社屋倉庫	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
する	6 13.0%	2 4.7%	3 6.8%	2 4.3%	1 2.4%	2 4.4%	4 11.4%	2 5.9%	3 8.6%	2 8.3%	1 4.3%	2 8.3%	14 9.2%	6 4.2%	10 6.8%
しない	40 87.0%	41 95.3%	41 93.2%	45 95.7%	41 97.6%	43 95.6%	31 88.6%	32 94.1%	32 91.4%	22 91.7%	22 95.7%	22 91.7%	138 90.8%	136 95.8%	138 93.2%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

設備投資・社屋倉庫

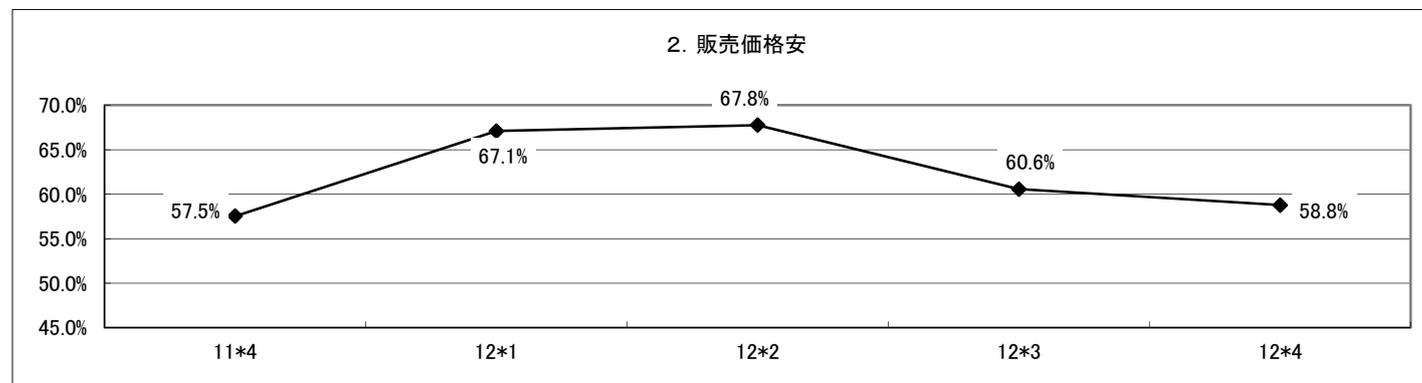


問9. 経営上の問題点

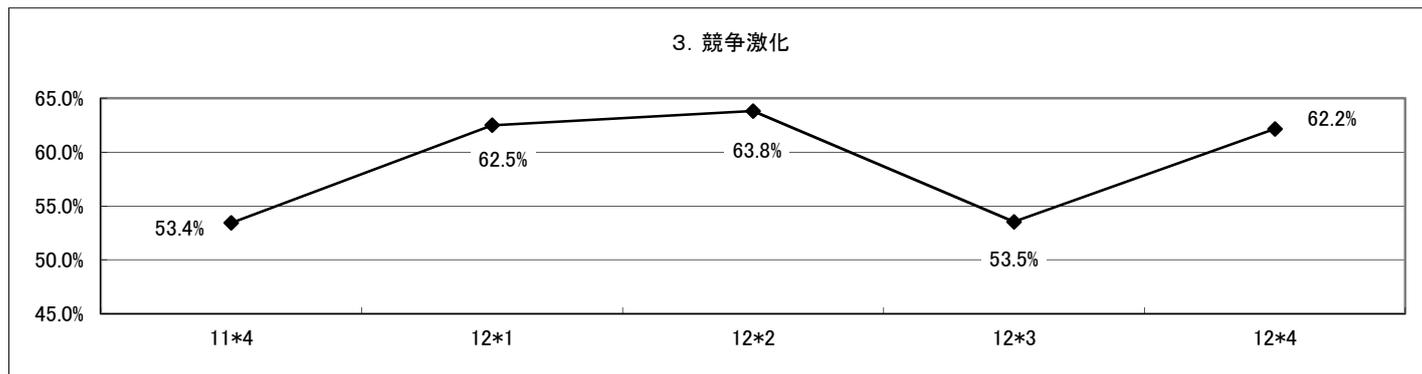
販売不振	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	29	27	27	27	21	18	22	21	19	17	18	13	95	87	77
	63.0%	62.8%	61.4%	57.4%	50.0%	40.0%	62.9%	61.8%	54.3%	70.8%	78.3%	54.2%	62.5%	61.3%	52.0%
なし	17	16	17	20	21	27	13	13	16	7	5	11	57	55	71
	37.0%	37.2%	38.6%	42.6%	50.0%	60.0%	37.1%	38.2%	45.7%	29.2%	21.7%	45.8%	37.5%	38.7%	48.0%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	29	21	20	32	28	28	26	23	24	16	14	15	103	86	87
	63.0%	48.8%	45.5%	68.1%	66.7%	62.2%	74.3%	67.6%	68.6%	66.7%	60.9%	62.5%	67.8%	60.6%	58.8%
なし	17	22	24	15	14	17	9	11	11	8	9	9	49	56	61
	37.0%	51.2%	54.5%	31.9%	33.3%	37.8%	25.7%	32.4%	31.4%	33.3%	39.1%	37.5%	32.2%	39.4%	41.2%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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%

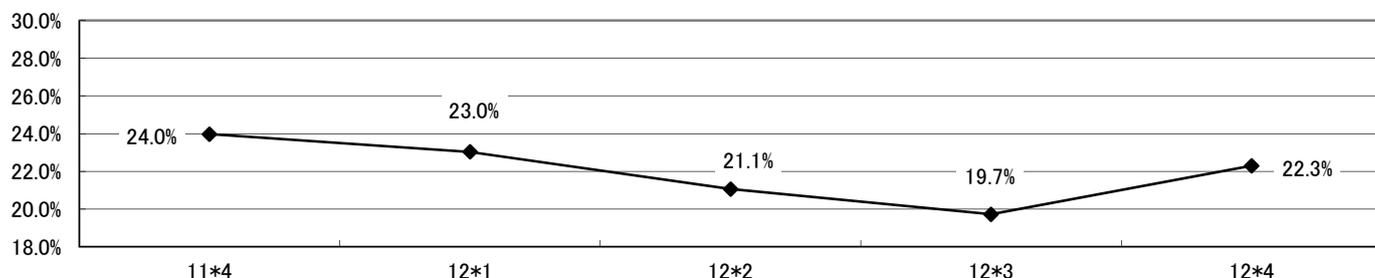


競争激化	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	27	17	26	28	25	26	24	15	23	18	19	17	97	76	92
	58.7%	39.5%	59.1%	59.6%	59.5%	57.8%	68.6%	44.1%	65.7%	75.0%	82.6%	70.8%	63.8%	53.5%	62.2%
なし	19	26	18	19	17	19	11	19	12	6	4	7	55	66	56
	41.3%	60.5%	40.9%	40.4%	40.5%	42.2%	31.4%	55.9%	34.3%	25.0%	17.4%	29.2%	36.2%	46.5%	37.8%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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%



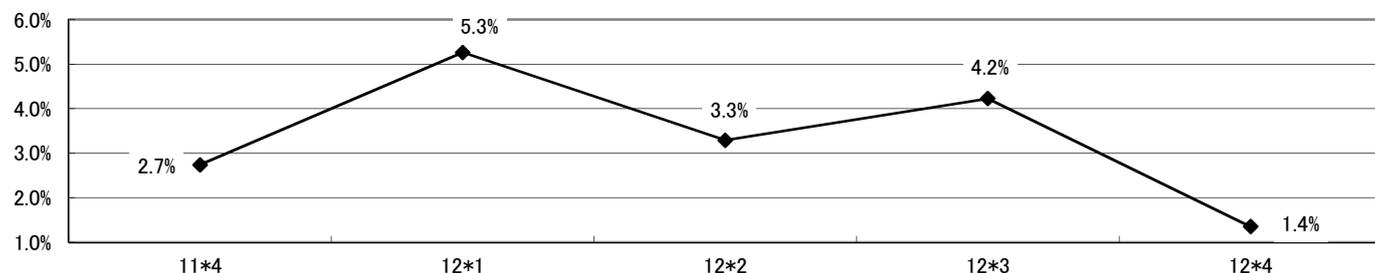
客先ニーズの変化	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	12 26.1%	8 18.6%	10 22.7%	10 21.3%	9 21.4%	10 22.2%	5 14.3%	8 23.5%	9 25.7%	5 20.8%	3 13.0%	4 16.7%	32 21.1%	28 19.7%	33 22.3%
なし	34 73.9%	35 81.4%	34 77.3%	37 78.7%	33 78.6%	35 77.8%	30 85.7%	26 76.5%	26 74.3%	19 79.2%	20 87.0%	20 83.3%	120 78.9%	114 80.3%	115 77.7%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

4. 客先ニーズの変化



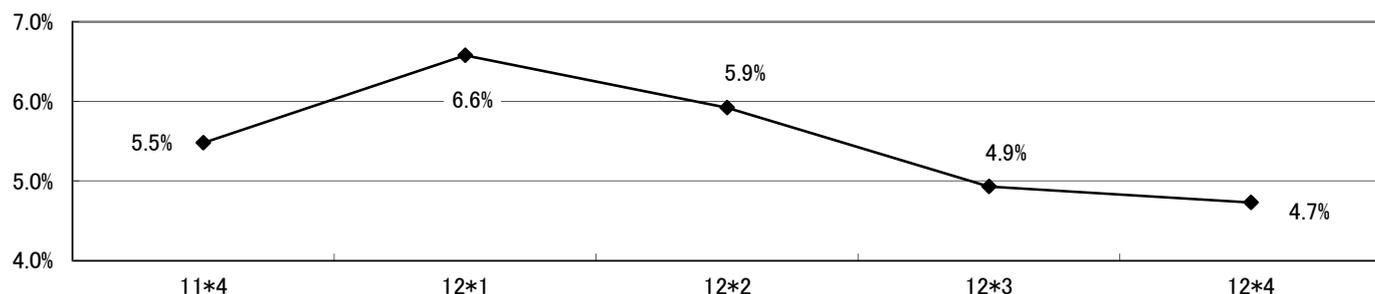
取引条件の悪化	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	1 2.2%	4 9.3%	2 4.5%	3 6.4%	1 2.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	1 4.2%	1 4.3%	0 0.0%	5 3.3%	6 4.2%	2 1.4%
なし	45 97.8%	39 90.7%	42 95.5%	44 93.6%	41 97.6%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	23 95.8%	22 95.7%	24 100.0%	147 96.7%	136 95.8%	146 98.6%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

5. 取引条件の悪化



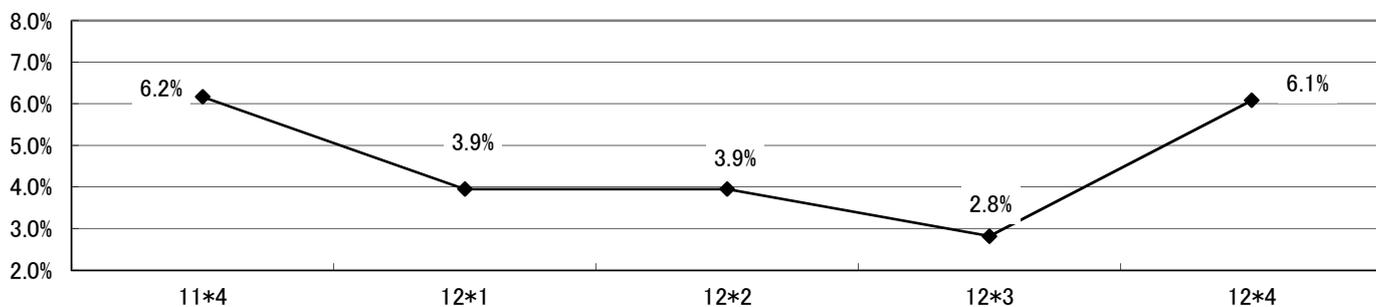
人件費増	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	1 2.2%	1 2.3%	4 9.1%	4 8.5%	3 7.1%	1 2.2%	3 8.6%	2 5.9%	1 2.9%	1 4.2%	1 4.3%	1 4.2%	9 5.9%	7 4.9%	7 4.7%
なし	45 97.8%	42 97.7%	40 90.9%	43 91.5%	39 92.9%	44 97.8%	32 91.4%	32 94.1%	34 97.1%	23 95.8%	22 95.7%	23 95.8%	143 94.1%	135 95.1%	141 95.3%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

6. 人件費増



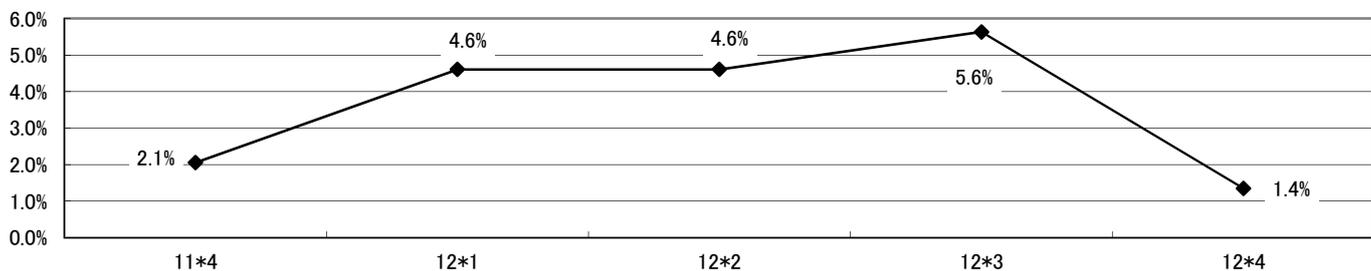
その他の 経費増	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	1	1	0	4	1	6	1	1	1	0	1	2	6	4	9
	2.2%	2.3%	0.0%	8.5%	2.4%	13.3%	2.9%	2.9%	2.9%	0.0%	4.3%	8.3%	3.9%	2.8%	6.1%
なし	45	42	44	43	41	39	34	33	34	24	22	22	146	138	139
	97.8%	97.7%	100.0%	91.5%	97.6%	86.7%	97.1%	97.1%	97.1%	100.0%	95.7%	91.7%	96.1%	97.2%	93.9%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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



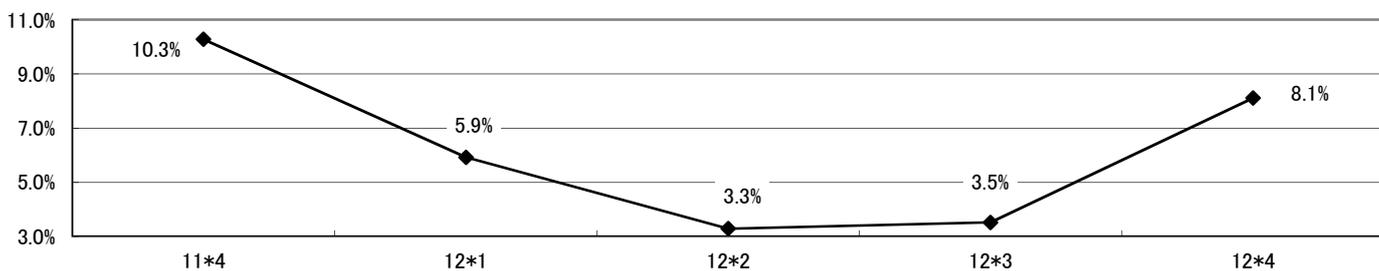
資金繰り	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	0	3	0	4	2	0	1	1	0	2	2	2	7	8	2
	0.0%	7.0%	0.0%	8.5%	4.8%	0.0%	2.9%	2.9%	0.0%	8.3%	8.7%	8.3%	4.6%	5.6%	1.4%
なし	46	40	44	43	40	45	34	33	35	22	21	22	145	134	146
	100.0%	93.0%	100.0%	91.5%	95.2%	100.0%	97.1%	97.1%	100.0%	91.7%	91.3%	91.7%	95.4%	94.4%	98.6%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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



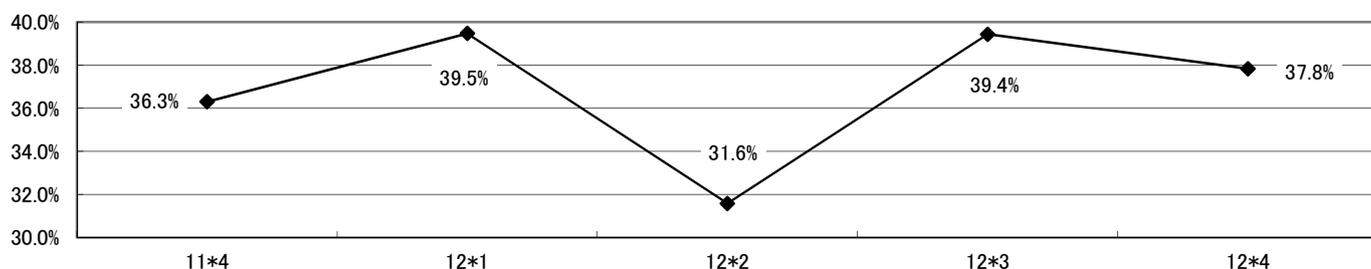
従業員確 保	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	0	1	4	3	1	3	2	2	3	0	1	2	5	5	12
	0.0%	2.3%	9.1%	6.4%	2.4%	6.7%	5.7%	5.9%	8.6%	0.0%	4.3%	8.3%	3.3%	3.5%	8.1%
なし	46	42	40	44	41	42	33	32	32	24	22	22	147	137	136
	100.0%	97.7%	90.9%	93.6%	97.6%	93.3%	94.3%	94.1%	91.4%	100.0%	95.7%	91.7%	96.7%	96.5%	91.9%
総計	46	43	44	47	42	45	35	34	35	24	23	24	152	142	148
	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



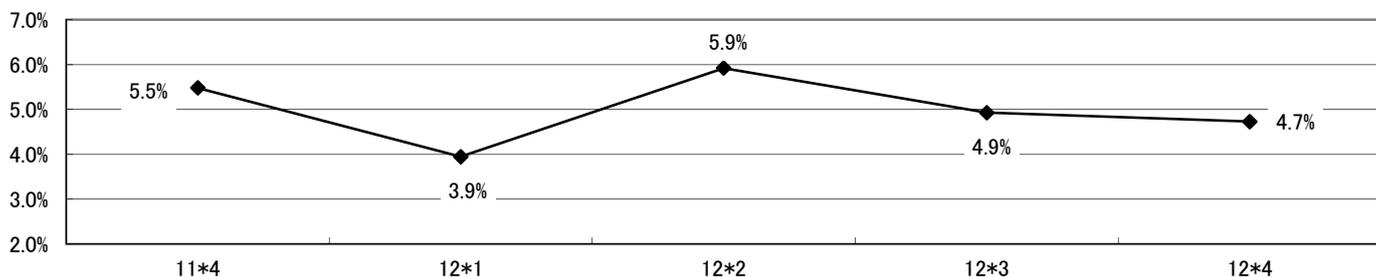
社員レベルアップ	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	15 32.6%	15 34.9%	18 40.9%	15 31.9%	15 35.7%	15 33.3%	12 34.3%	16 47.1%	15 42.9%	6 25.0%	10 43.5%	8 33.3%	48 31.6%	56 39.4%	56 37.8%
なし	31 67.4%	28 65.1%	26 59.1%	32 68.1%	27 64.3%	30 66.7%	23 65.7%	18 52.9%	20 57.1%	18 75.0%	13 56.5%	16 66.7%	104 68.4%	86 60.6%	92 62.2%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

10. 従業員のレベルアップ



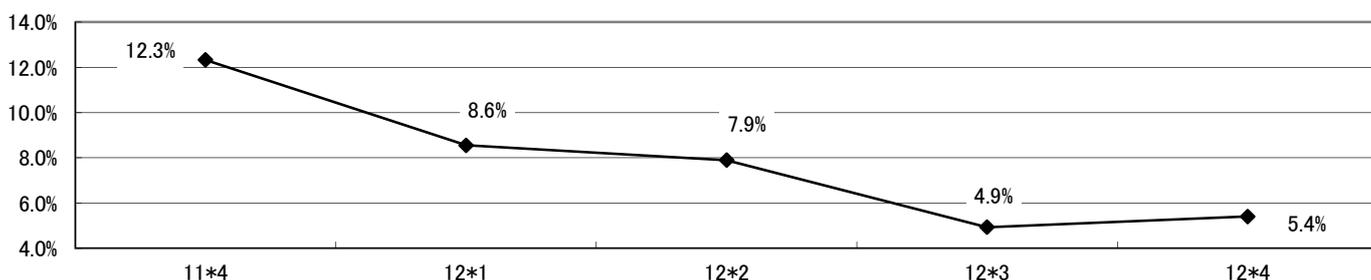
事業後継者	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	3 6.5%	4 9.3%	4 9.1%	4 8.5%	1 2.4%	2 4.4%	0 0.0%	0 0.0%	0 0.0%	2 8.3%	2 8.7%	1 4.2%	9 5.9%	7 4.9%	7 4.7%
なし	43 93.5%	39 90.7%	40 90.9%	43 91.5%	41 97.6%	43 95.6%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	22 91.7%	21 91.3%	23 95.8%	143 94.1%	135 95.1%	141 95.3%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

11. 事業後継者難

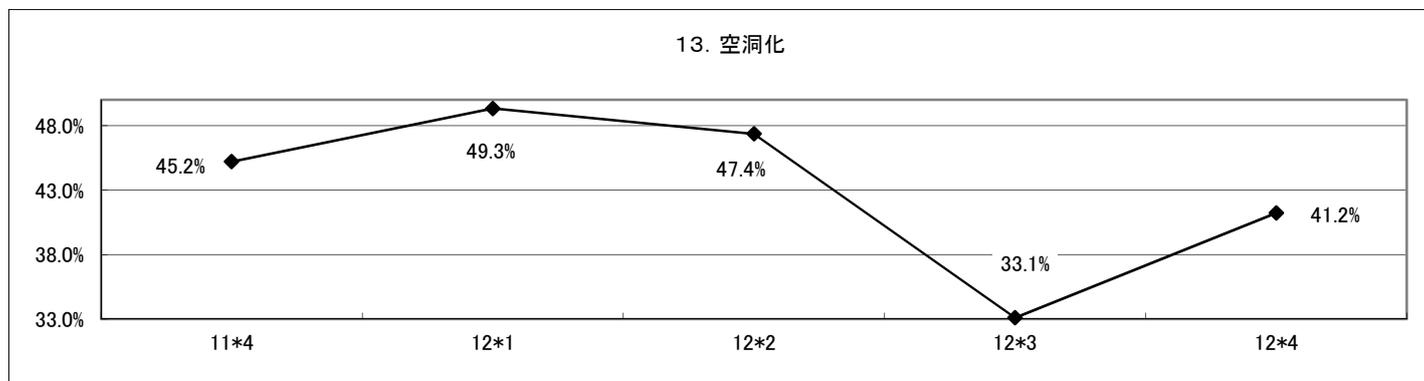


為替の変動	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	3 6.5%	3 7.0%	2 4.5%	6 12.8%	2 4.8%	3 6.7%	3 8.6%	2 5.9%	2 5.7%	0 0.0%	0 0.0%	1 4.2%	12 7.9%	7 4.9%	8 5.4%
なし	43 93.5%	40 93.0%	42 95.5%	41 87.2%	40 95.2%	42 93.3%	32 91.4%	32 94.1%	33 94.3%	24 100.0%	23 100.0%	23 95.8%	140 92.1%	135 95.1%	140 94.6%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

12. 為替の変動



空洞化	東京			大阪			名古屋			その他			合計		
	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
あり	21 45.7%	15 34.9%	20 45.5%	21 44.7%	12 28.6%	19 42.2%	20 57.1%	13 38.2%	13 37.1%	10 41.7%	7 30.4%	9 37.5%	72 47.4%	47 33.1%	61 41.2%
なし	25 54.3%	28 65.1%	24 54.5%	26 55.3%	30 71.4%	26 57.8%	15 42.9%	21 61.8%	22 62.9%	14 58.3%	16 69.6%	15 62.5%	80 52.6%	95 66.9%	87 58.8%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%



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*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4	12*2	12*3	12*4
確保されている	10 21.7%	10 23.3%	14 31.8%	8 17.0%	14 33.3%	21 46.7%	12 34.3%	10 29.4%	9 25.7%	5 20.8%	3 13.0%	5 20.8%	35 23.0%	37 26.1%	49 33.1%
なかなか確保できない	34 73.9%	29 67.4%	28 63.6%	37 78.7%	26 61.9%	21 46.7%	22 62.9%	23 67.6%	24 68.6%	17 70.8%	18 78.3%	18 75.0%	110 72.4%	96 67.6%	91 61.5%
確保はあきらめている	2 4.3%	2 4.7%	0 0.0%	2 4.3%	1 2.4%	1 2.2%	1 2.9%	1 2.9%	0 0.0%	1 4.2%	2 8.7%	1 4.2%	6 3.9%	6 4.2%	2 1.4%
回答なし	0 0.0%	2 4.7%	2 4.5%	0 0.0%	1 2.4%	2 4.4%	0 0.0%	0 0.0%	2 5.7%	1 4.2%	0 0.0%	0 0.0%	1 0.7%	3 2.1%	6 4.1%
総計	46 100.0%	43 100.0%	44 100.0%	47 100.0%	42 100.0%	45 100.0%	35 100.0%	34 100.0%	35 100.0%	24 100.0%	23 100.0%	24 100.0%	152 100.0%	142 100.0%	148 100.0%

