

平成25年2月8日

社団法人全日本特殊鋼流通協会  
会員各位

(社) 全日本特殊鋼流通協会  
調査研究委員会  
委員長 藤巻 武利

拝啓 向春の候、皆様にはご健勝のこととお喜び申し上げます。

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

敬具

## 第11回経営環境等に関するアンケート調査の結果について

実施：平成24年12月13日

(回答数：111社/271社、回答率：41%)

### 1) 収益に関して

- (ア) 本年(1月～12月)の売上金額は最盛期の売上と比べて何%ぐらいか？  
最盛期を超えているが5.3%(1～5%超：1.8%、6～9%超：3.5%)で、最盛期より少ないが94.7%(1～5%減：2.7%、6～9%減：5.3%、10～19%減：28.3%、20～29%超：30.1%、30～39%減：12.4%、40%以上減：15.9%)でした。
- (イ) 現在の受注量は物流・加工能力に対してどれぐらいか？  
100%を超えているが3.8%、能力が余っているが96.2%(1～5%余：2.8%、6～9%余：6.6%、10～19%余：35.9%、20～29%余：29.3%、30～39%余：14.2%、40%以上余：7.6%)でした。
- (ウ) 現在の売上金額は採算ラインに乗っているか？  
採算が取れているが45%で、採算が取れていないが55%(1～5%少：12.8%、6～9%少：15.6%、10～19%少：18.4%、20～29%少：2.8%、30～39%少：3.7%、40%以上少：1.8%)でした。

### 2) 不況対応に関する取り組み

- (ア) 売上増加に対する取り組み  
営業活動の強化が32.1%、新規ユーザーの開拓が31.6%、トッ

プセールの強化が7.6%、加工割合の増加が18.4%、新分野進出が9.9%、その他が0.5%でした。

(イ) コスト削減に対する取り組み

仕入・外注先に対する値下げ要請が28.6%、仕入・外注先の変更集約化・内製化が12.7%、物流費の削減が17.3%、消耗品費の削減が22.7%、接待交際費の削減が17.3%、その他が1.4%でした。

(ウ) 人件費削減に対する取り組み

非正規社員の削減が6%、正規社員の削減が9%、残業の削減が44%、役員報酬の削減が30.6%、給与カットが5.2%、その他が5.2%でした。

(エ) 資金に対する取り組み

手元資金の確保が60.9%、借入金の短期から長期への変更が14.8%、雇用調整助成金の申請が11.3%、保険解約と資産売却が7%、その他が6.1%でした。

### 3) 与信管理について

何もしていないが20.8%、ファクタリングなどで保険を掛けているが19.2%、信用調査機関で定期的に調査しているが52%、与信管理の方策を学びたいが8%でした。

### 4) 空洞化について

(ア) 海外流出しているとおもわれますか？

流出していないが5.5%、流出しているが94.5%（比率なし及び10%未満流出している：28.2%、10%以上流出している：50%、30%以上流出している：16.4%）でした。

主な流出先は

中国が38.2%、韓国が14.7%、タイが23.5%、台湾が5.4%、マレーシアが2.5%、フィリピンが0.5%、シンガポールが0%、インドネシアが7.8%、インドが1%、ベトナムが4.4%、メキシコが0.5%、ドイツが0%、東欧が0%、その他が1.5%でした。

流出した仕事は戻ってきているか

戻ってきているが0%でした。

(イ) 製造業の空洞化の将来は

更に加速して国内製造業が衰退するが50%、現在の状況が継続するが45.6%、収まり再び発展するが4.4%でした。

### 5) 海外展開について

(ア) 海外での事業活動

すでに出先機関有りが20%、進出を検討中が20%、展開するつもりは無いが60%でした。

(イ) 海外との取引

直接の取引は無いが50.5%、今は無いが今後取引を検討したいが17.1%、現在海外取引を行っているが23.4%、積極的に海外取引を増やすが9%でした。

## 6) 輸入材について

(ア) 輸入材を扱っていますか？

輸入材を扱っているが38.3%（総取扱量に対し、1～5%：26.2%、6～9%：9.4%、10～19%：0.9%、20～49%、1.9%、50%以上：0%）、扱っていないが61.7%でした。

(イ) 得意先からの支給材で輸入材がありますか？

輸入材があるが27.4%、輸入材はないが72.6%でした。

## 7) 商慣行の課題・問題点

(ア) 現金化までの期間

2ヶ月以下が8.8%、3ヶ月が23%、4ヶ月が45.1%、5ヶ月が23%、6ヶ月以上が0%でした。

(イ) 受注金額決定後あるいは請求後、さらに値下げの要請が有りますか？

要請有りが23.4%、要請無しが76.6%でした。

(ウ) 希望したい支払条件は？

現金支払が83.3%、契約時1/2・検収後1/2が8.3%、契約時1/3・納品時1/3・検収後1/3が0%、その他が8.3%でした。

(エ) 金額の記載された注文書を受け取っていますか？

もらっているが30%、もらっていないが7.3%、両方あるが62.7%でした。

(オ) 単価交渉について

市況に合わせた単価交渉有りが33.1%、話し合いで価格を決めている27.1%、一律の値引き要請有りが7.8%、品質、納期などを無視した単価交渉が行われるかが11.5%、突然の値引き要請があるが4.2%、海外品など見積合わせをさせられるが11.5%、実質的値引き強要が4.2%、その他が0.6%でした。

(カ) 発注方法について

無理の無い発注が29.6%、内示発注が無くなったが9.9%、突然の数量変更増が11.7%、短納期を強要が15.4%、効率を無視した小LOTの発注が14.2%、少量短納期のコストを客先が負担しないが18.5%、その他が0.6%でした。

(キ) 仕入れについて

問題無しが81.5%、期末・月末などに大量の納品ありが17.6%、遡っての値上げ依頼が0%、その他が0.9%でした。

## 8) 人材について

(ア) 社員の高齢化

問題無しが65.4%、問題有りが34.6%でした。

(イ) 今年支給した賞与の総額は前年に比べて

増えたが17.3%、変わらないが38.2%、減ったが38.2%、支給しない6.4%でした。

(ウ) 次年度の昇給について

例年以上に上げるが1.8%、例年並みが63.3%、例年以下が11.9%、昇給し

ないが22.9%でした。

(エ) パート、アルバイト、人材派遣などの契約社員

導入しないが35.2%、導入を計画しているが9.3%、現在雇用中で現状維持が47.2%、現在雇用中で今後拡大が5.6%、現在雇用中で今後縮小が2.8%でした。

(オ) 社員採用

春に大卒を定期採用が25.8%、春に高卒を定時採用が10.5%、必要に応じて中途採用が45.2%、計画的に中途採用が4%、採用はしていないが14.5%でした。

## 9) 金融機関との関係について

良好が35.7%、変化なしが62.5%、悪化が1.8%でした。

## 10) 平成25年1月～12月の景気について

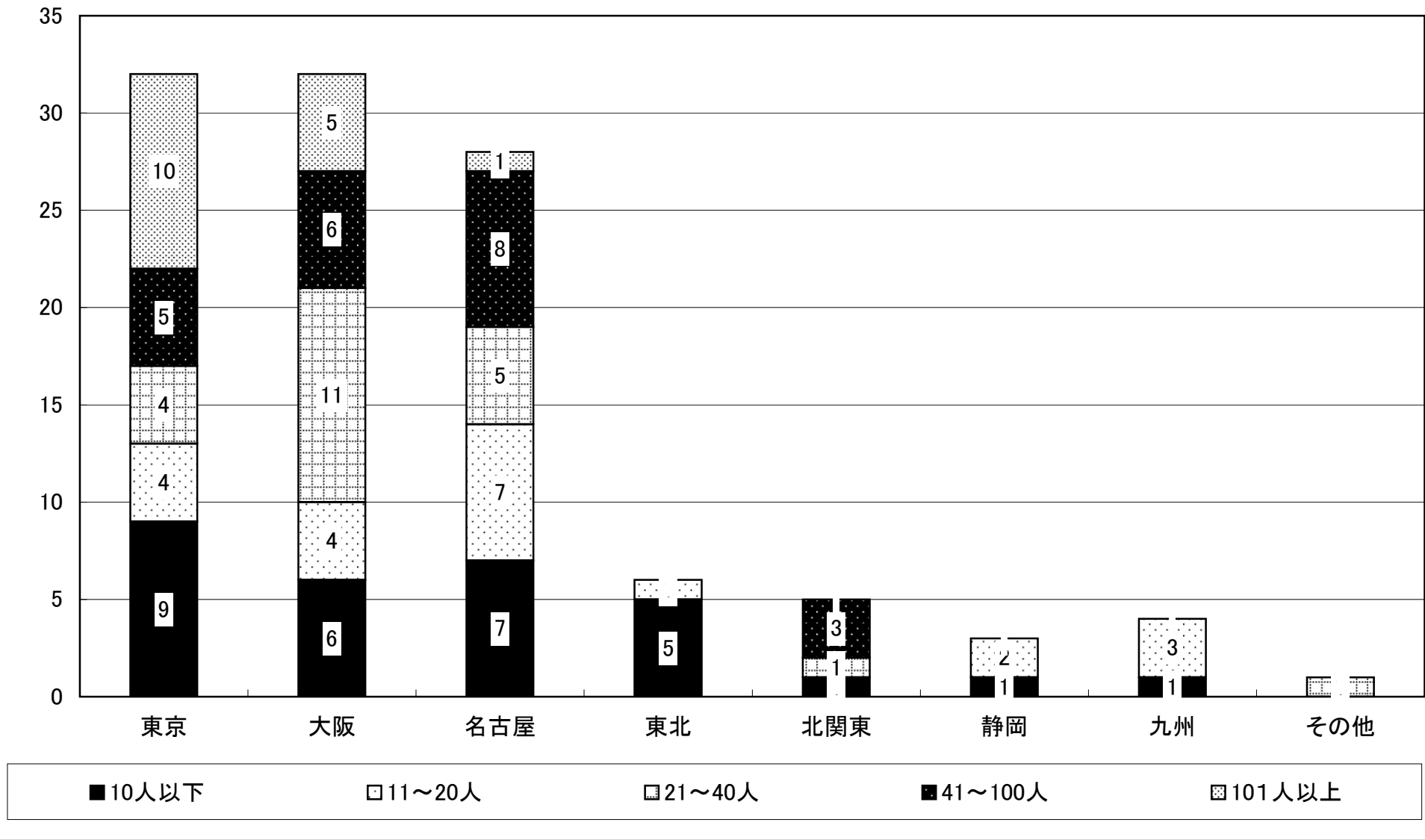
良くなるが31.9%（5%良くなる：18.6%、10%良くなるが11.5%、20%良くなるが1.8%）、変わらないが39.8%、悪くなるが26.6%（5%悪くなるが7.1%、10%悪くなるが16.8%、20%悪くなるが2.7%）、その他が1.8%でした。

## 11) 自由意見

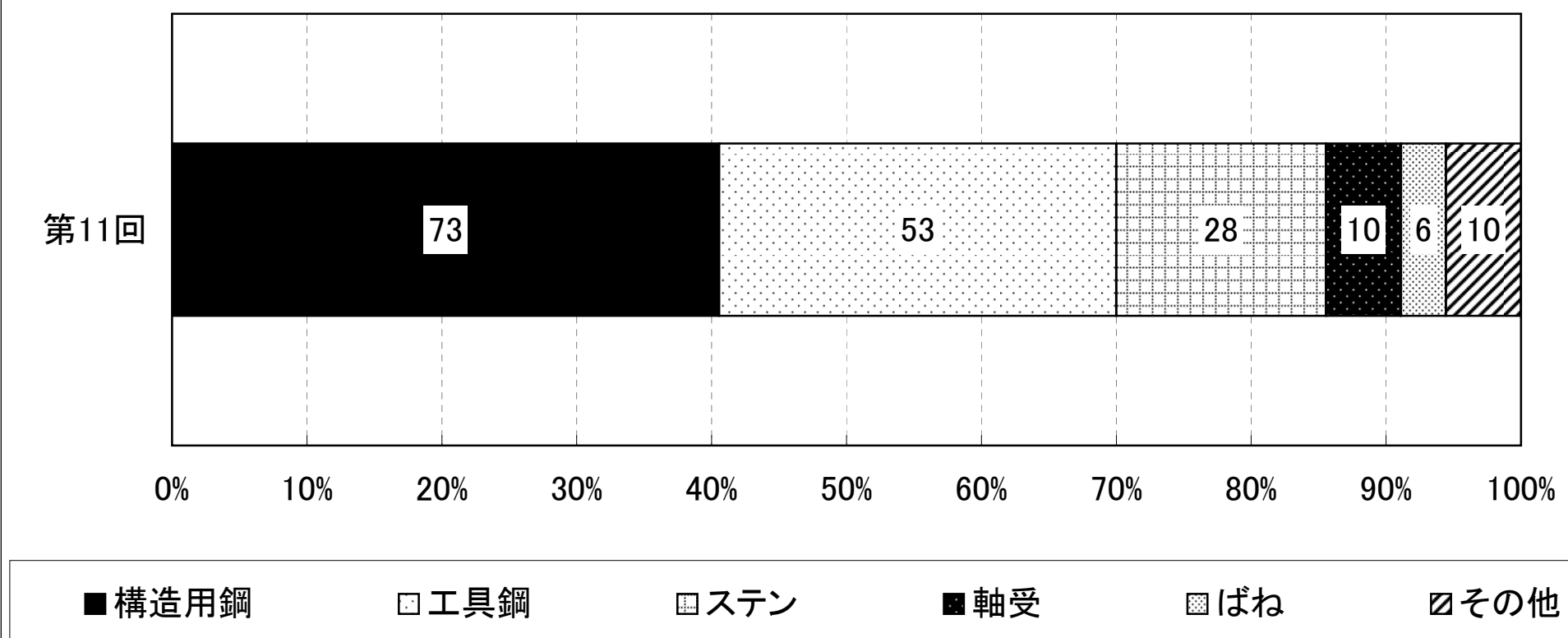
別紙を御参照ください。

以上

### 会社の概要 支部／従業員数



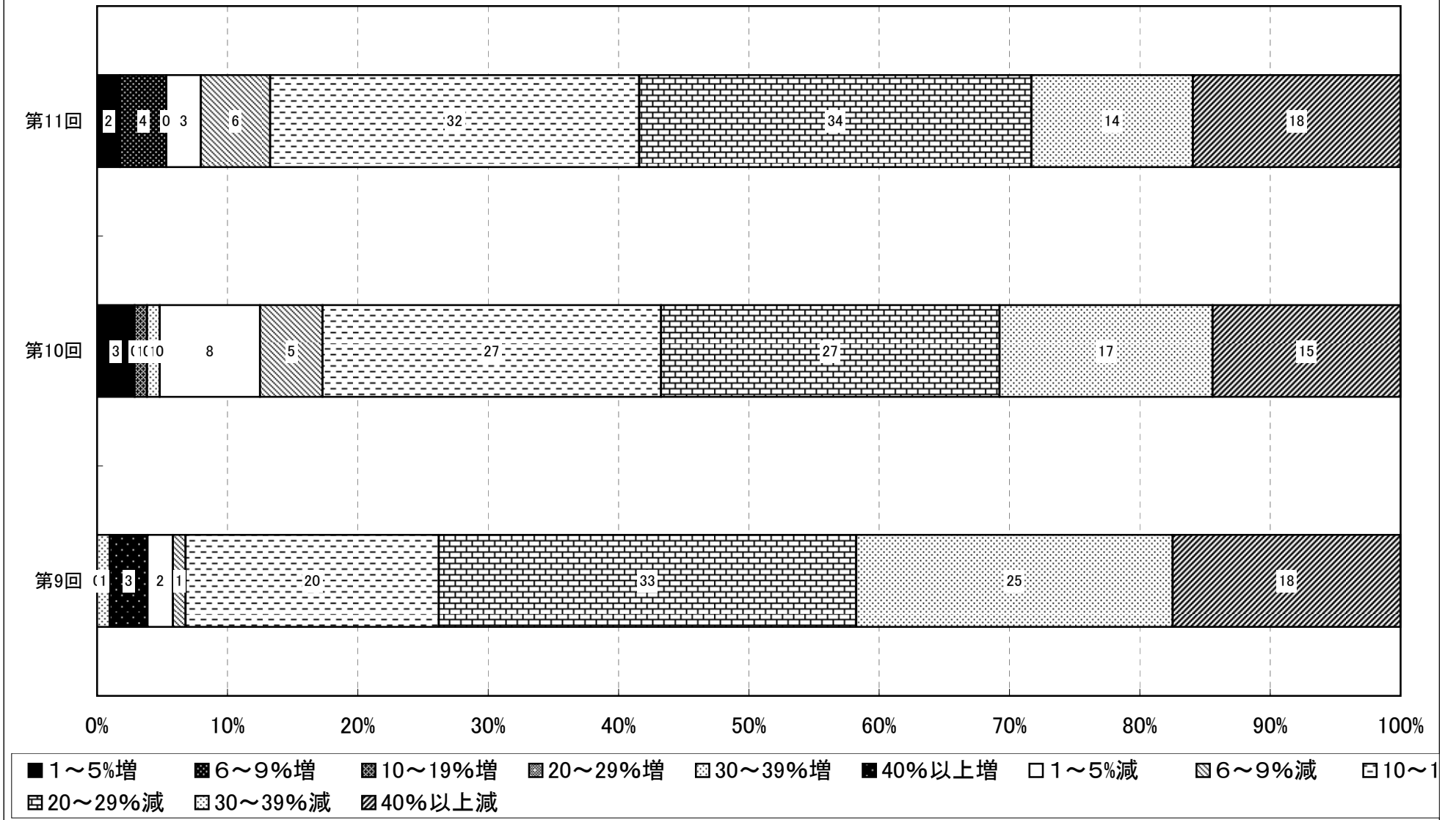
### 会社の概要 取扱商品



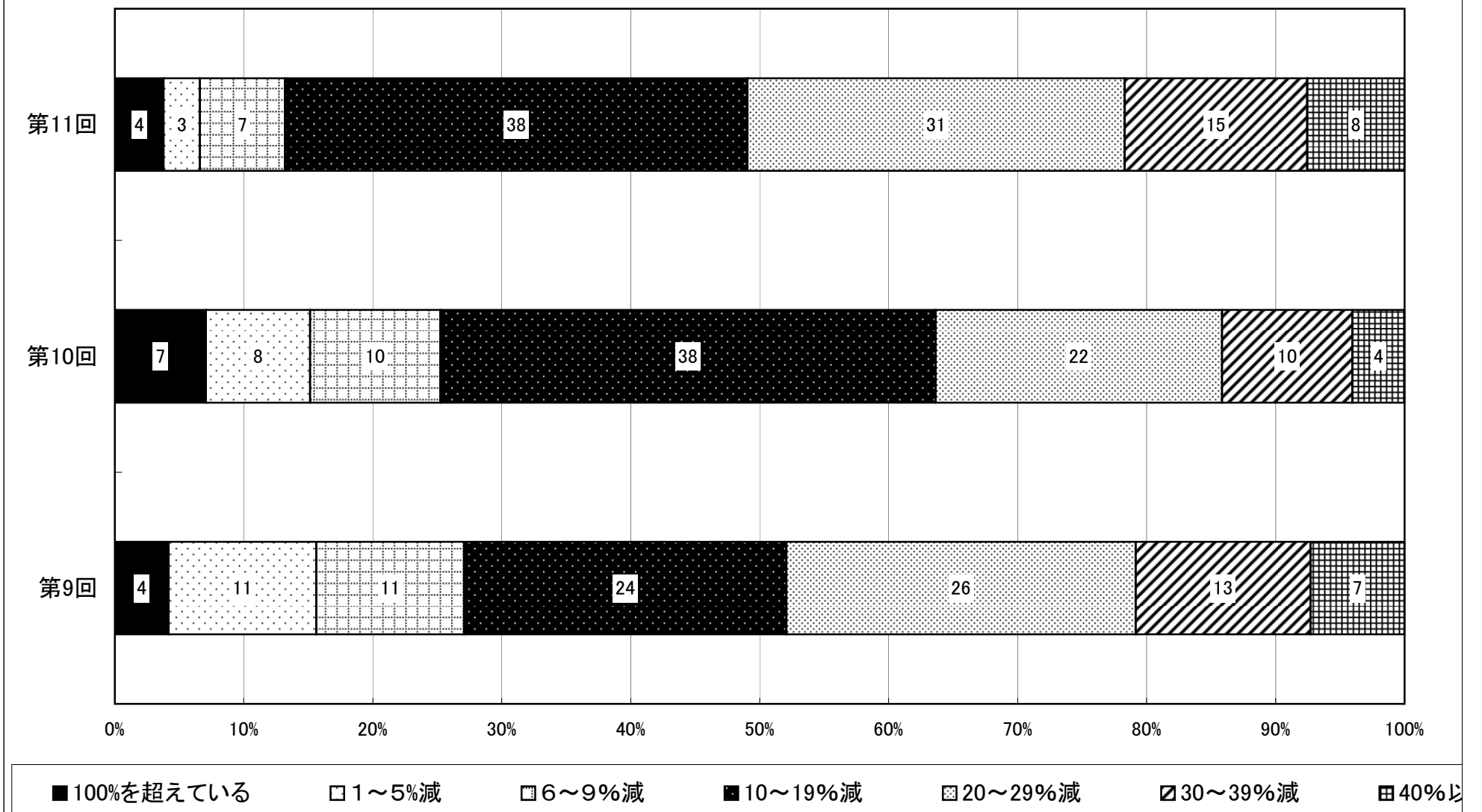
#### その他の内容

- ・磁性材料、非鉄等
- ・非鉄、鋳物
- ・電子材料、マグネット(2件)
- ・デンスパー(連鋳機)、含ニッケル鋼
- ・磨棒鋼
- ・普通鋼、溶断品
- ・SS400
- ・熱処理関係
- ・加工品

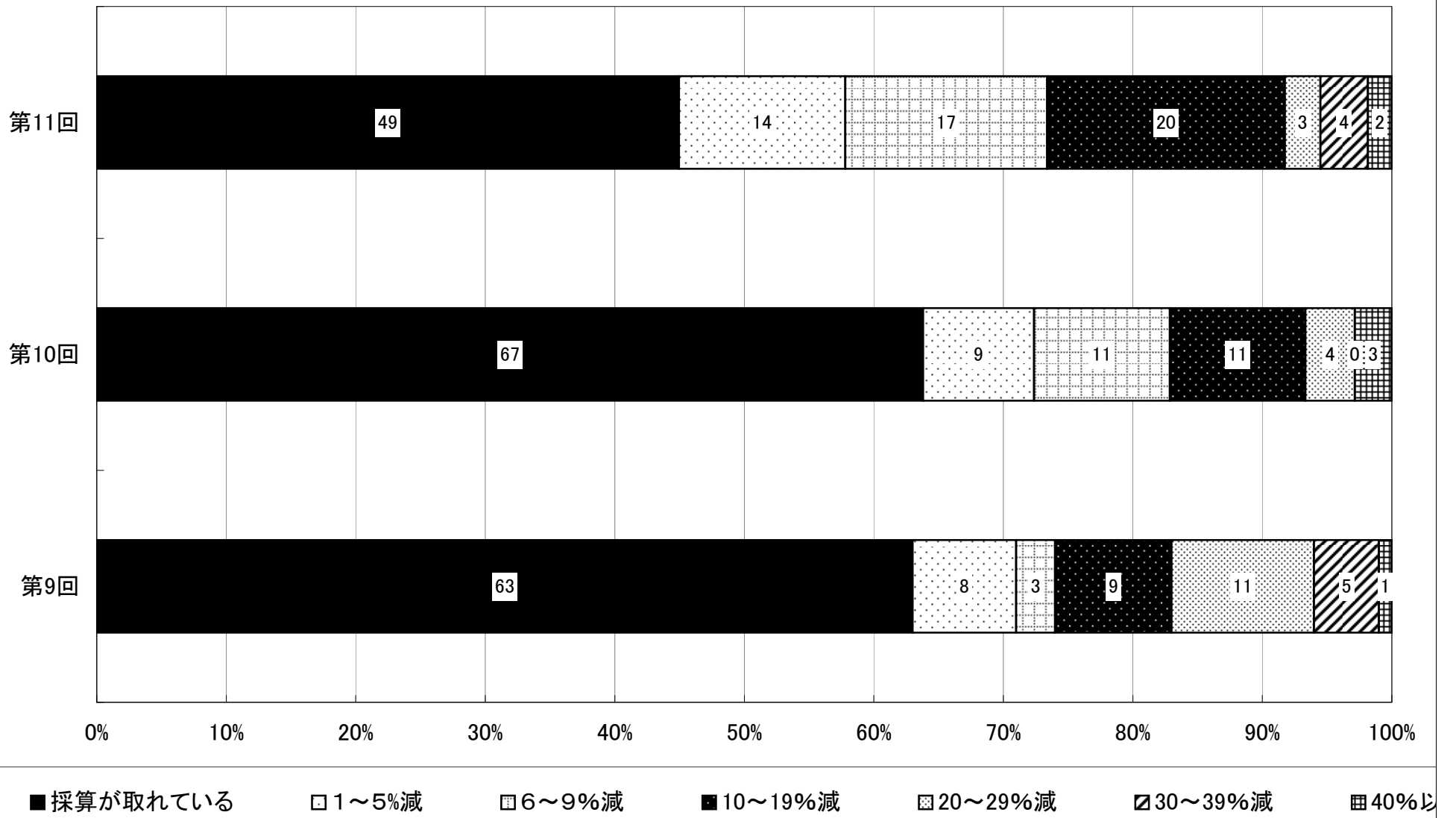
1. 収益に関して  
(ア) 売上金額が最盛期を越えている・減少している割合



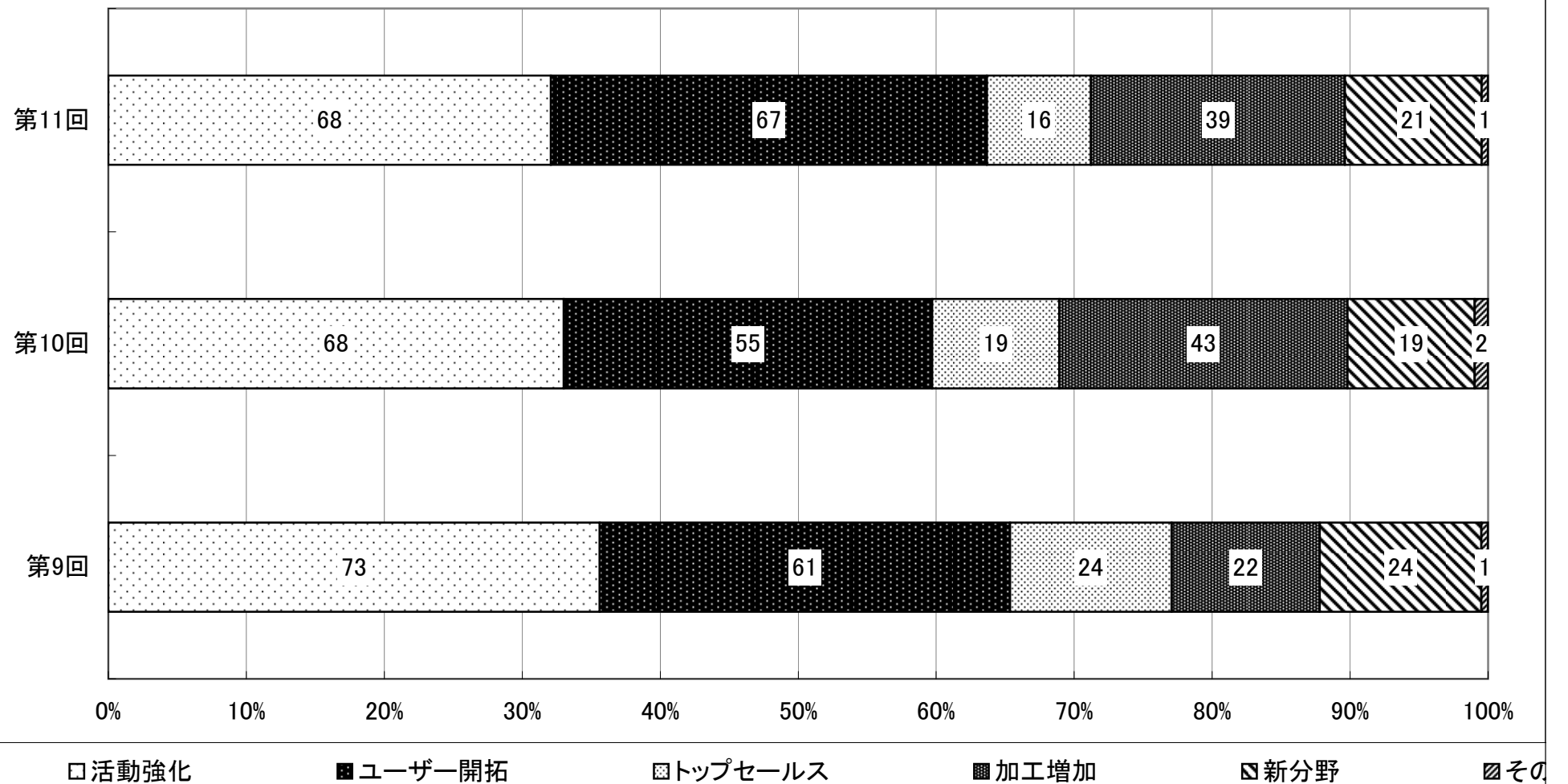
1. 収益に関して  
(イ) 受注数量は能力に対してどれくらいか



1. 収益に関して  
(ウ) 採算ラインに対して

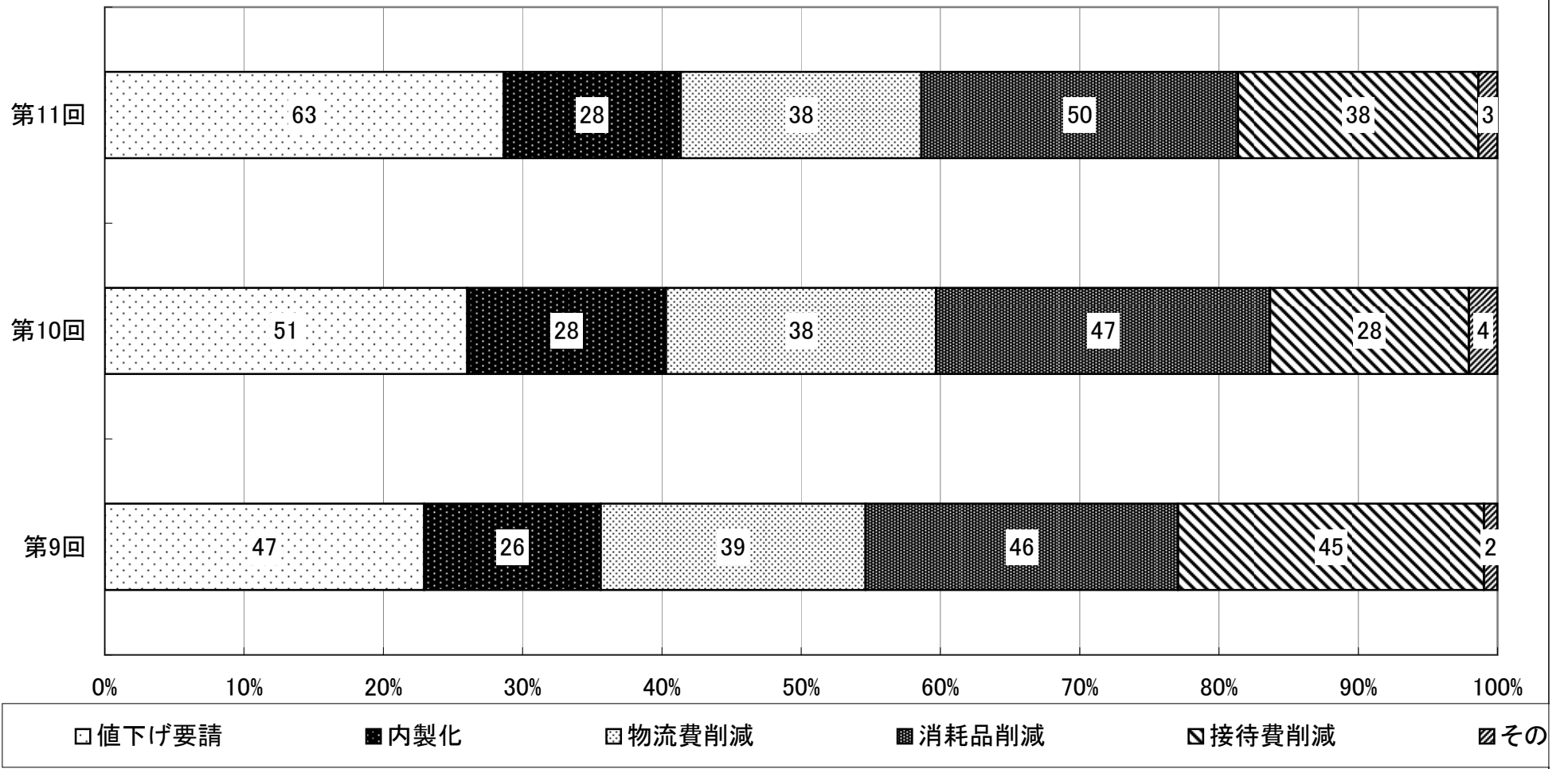


2. 経営改善に関する取り組み  
(ア) 売上増加に対する取り組み



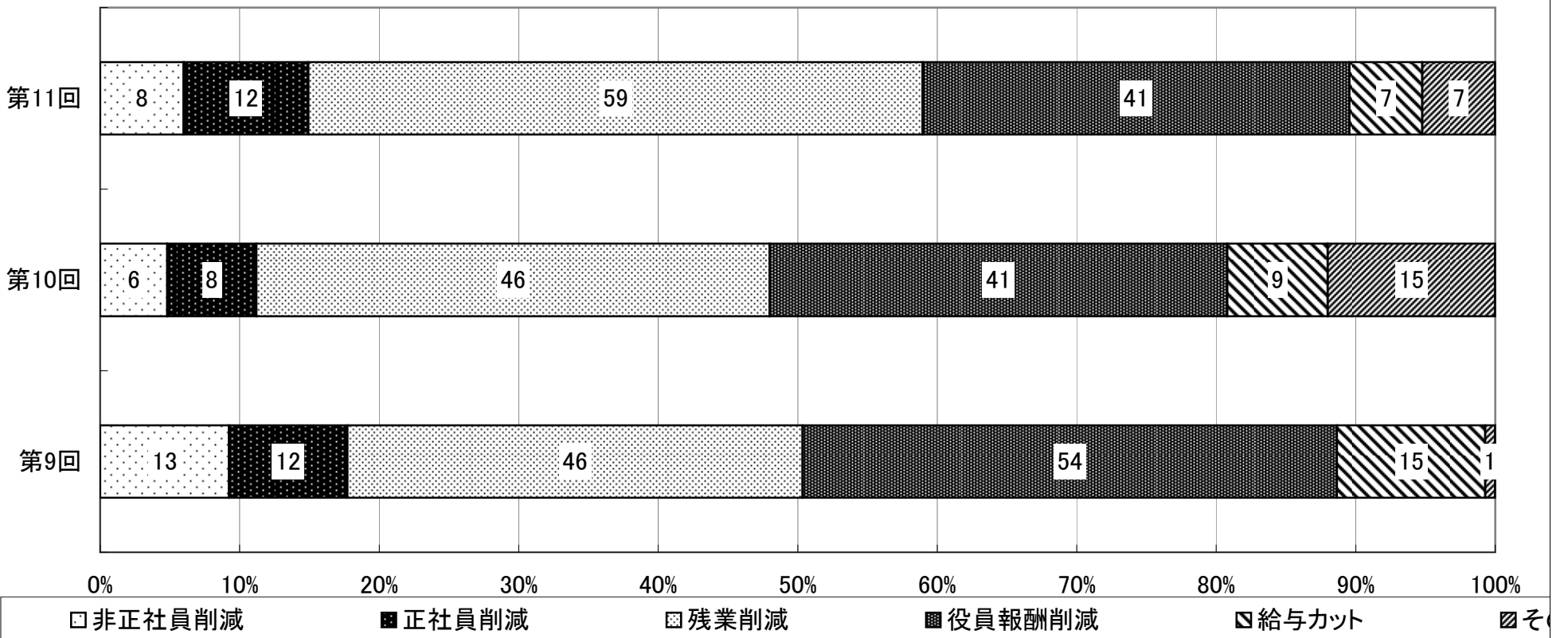
その他の内容  
・特になし

2.経営改善に関する取り組み  
(イ)コスト削減に対する取り組み



その他の内容  
 ・節電  
 ・特になし  
 ・記述なし (1件)

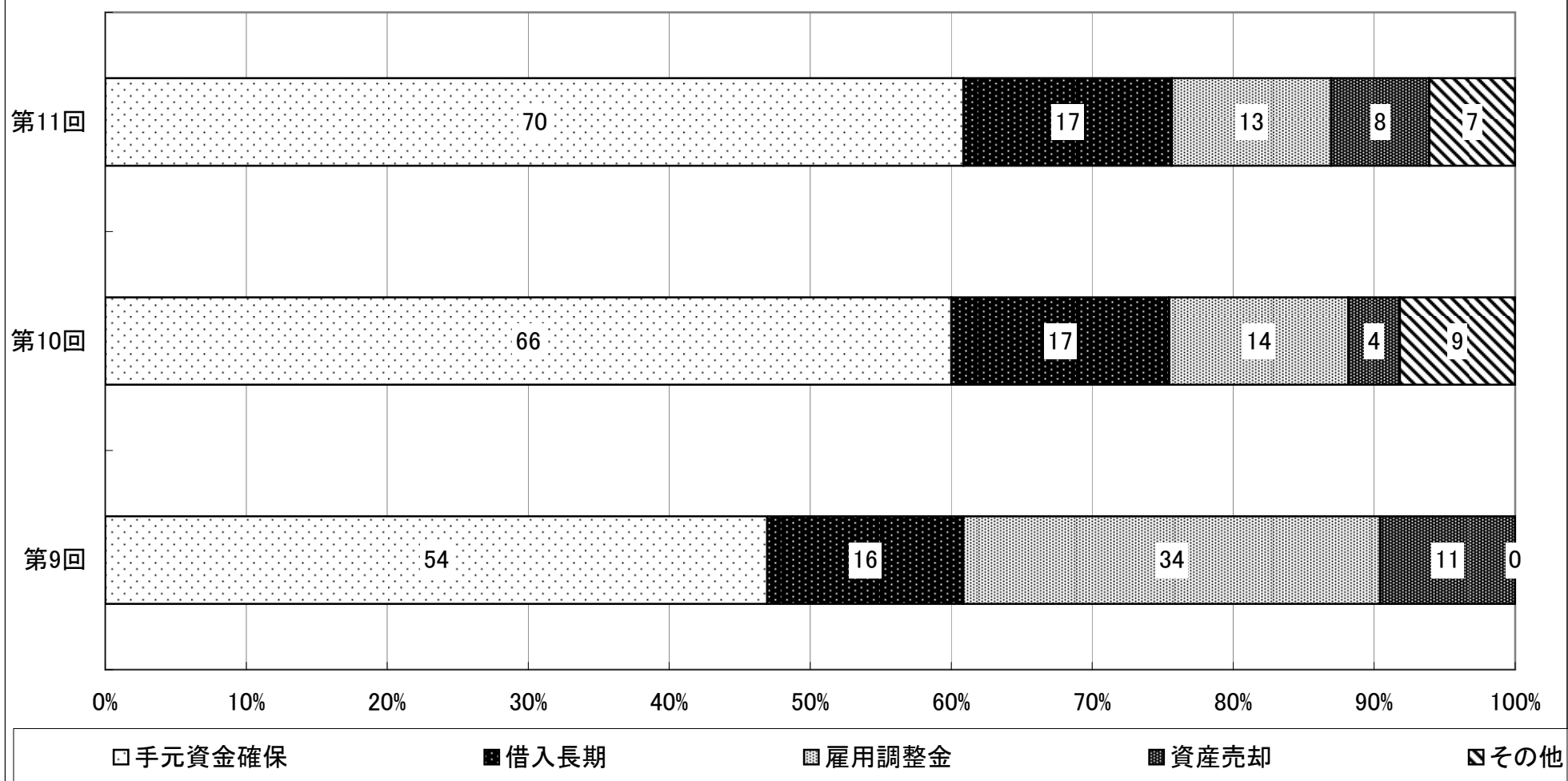
2.経営改善に関する取り組み  
(ウ)人件費削減に対する取り組み



その他の内容  
 ・賞与の削減、カット (2件)  
 ・なし  
 ・今の所なし  
 ・特にしていません  
 ・記述なし (2件)



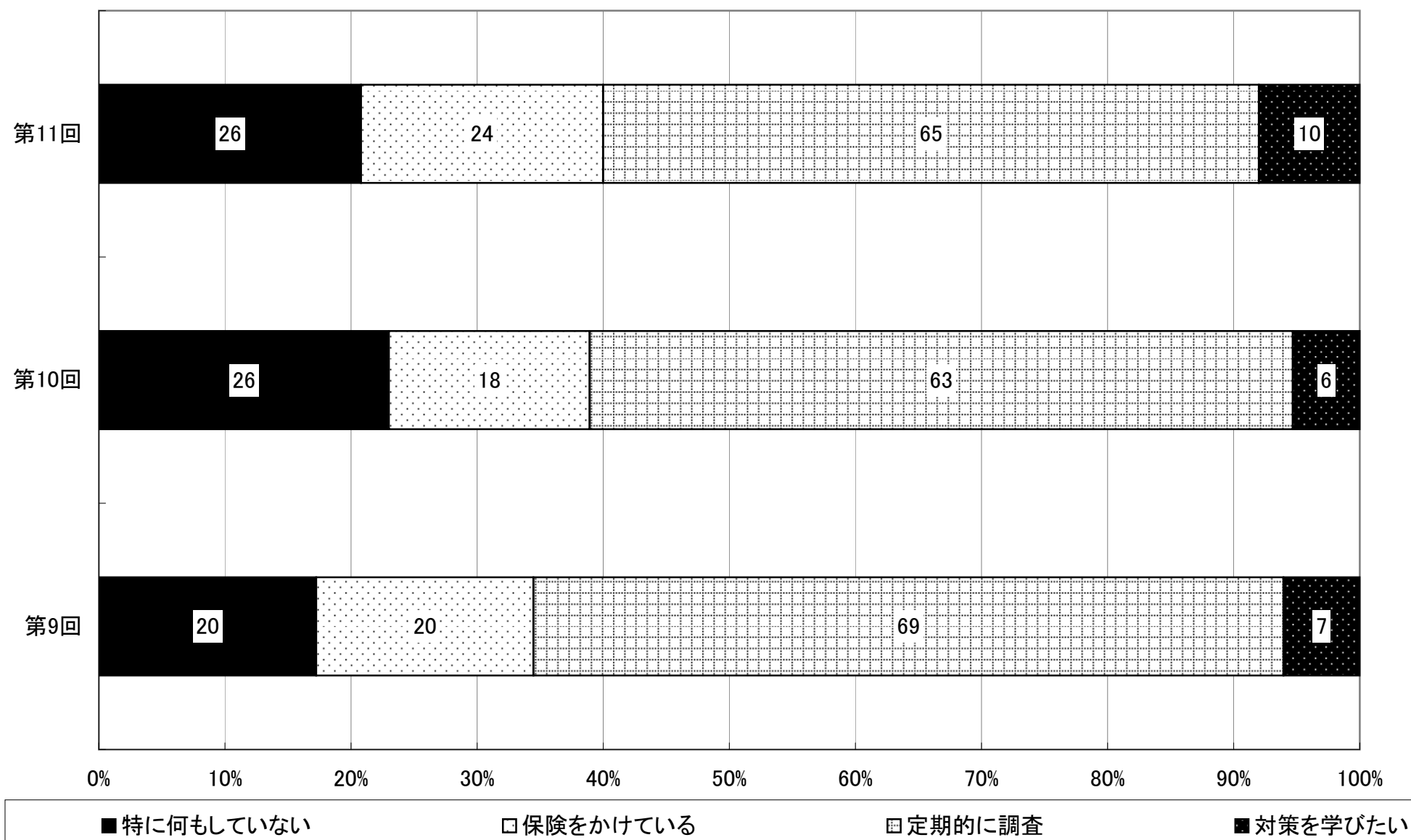
2.経営改善に関する取り組み  
(エ)資金に対する取り組み



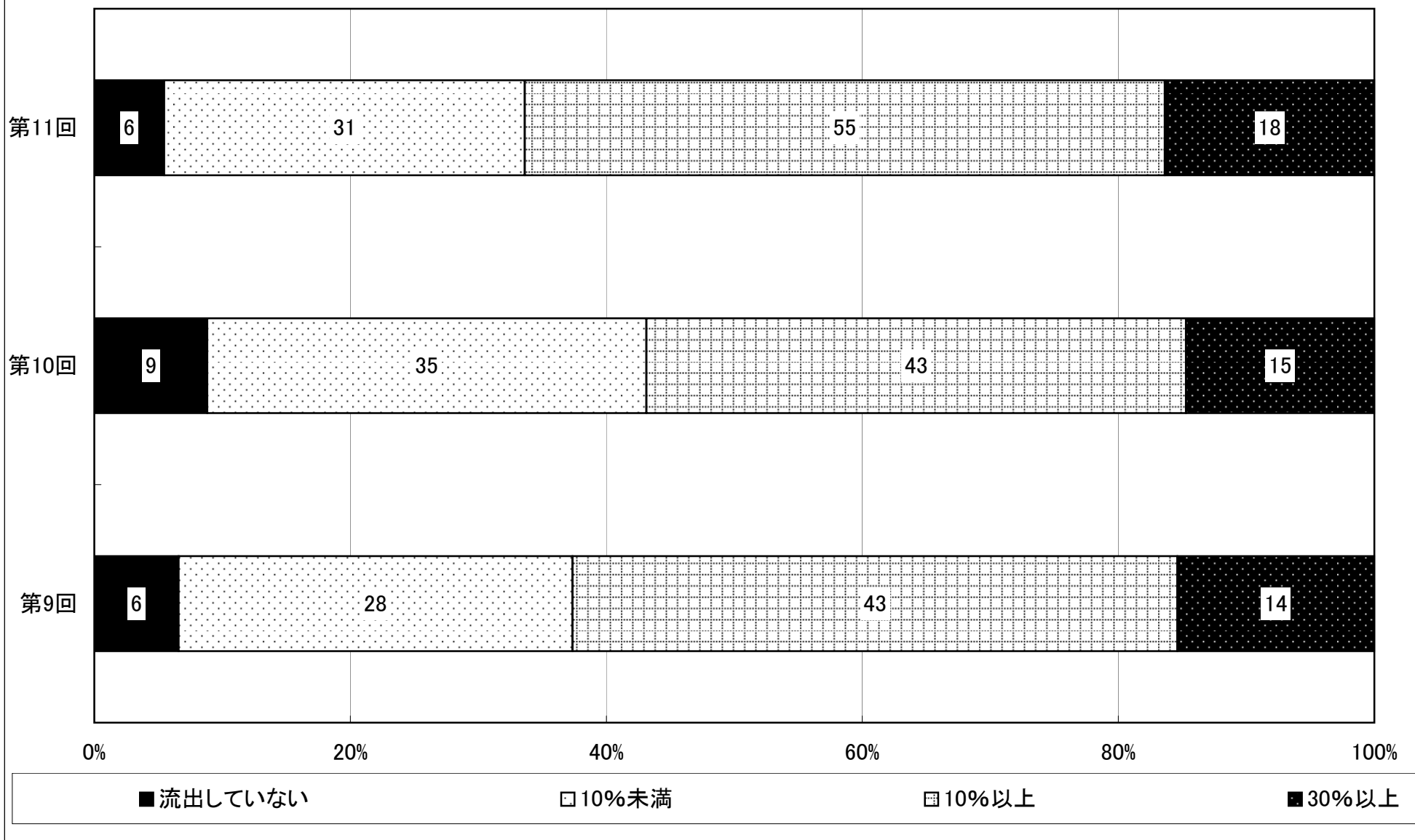
その他の内容

- ・特になし (2件)
- ・特に変化なし
- ・在庫削減、回収条件の改善など
- ・現状は特別には
- ・記述なし (2件)

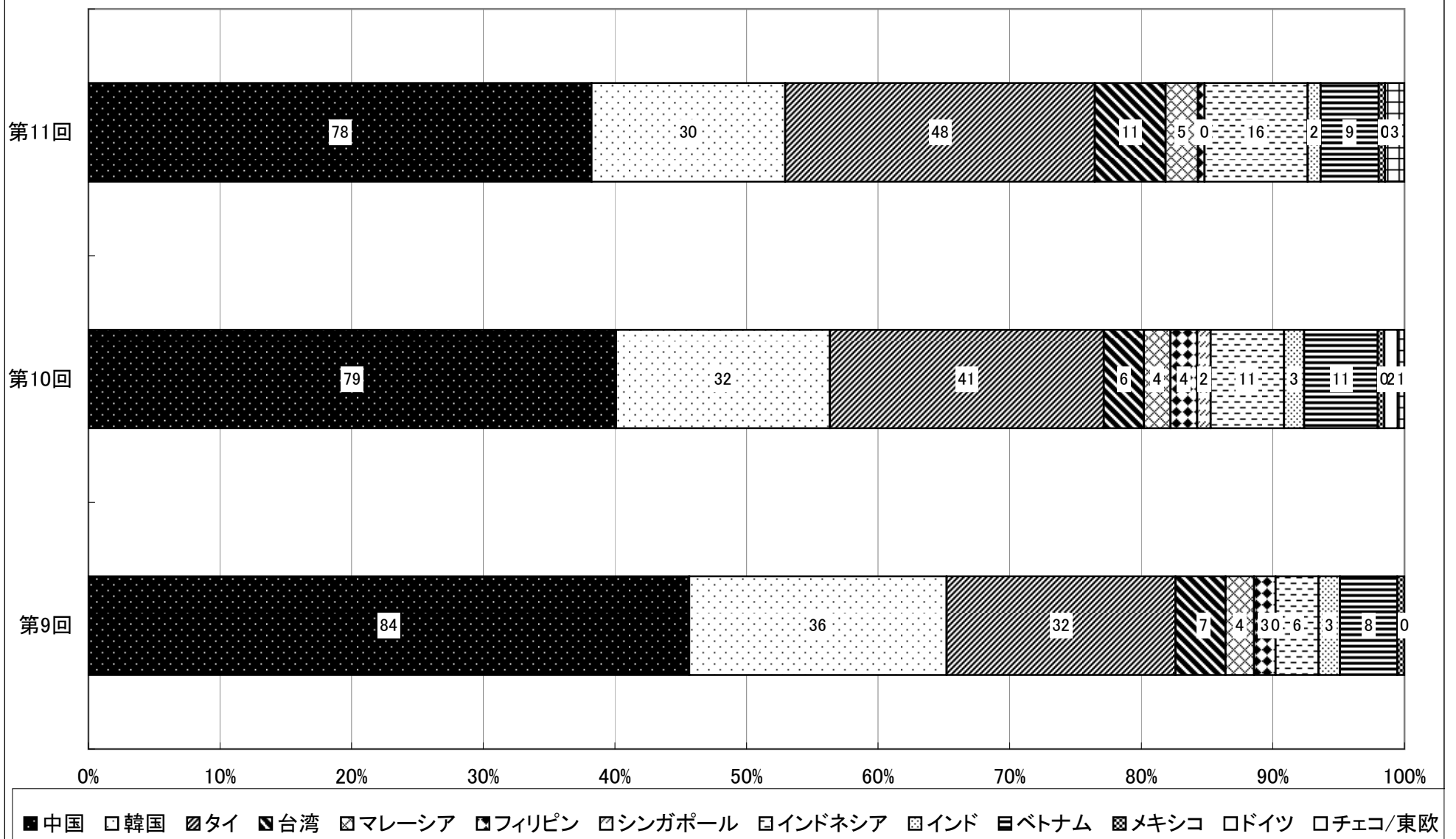
3. 与信管理に関して



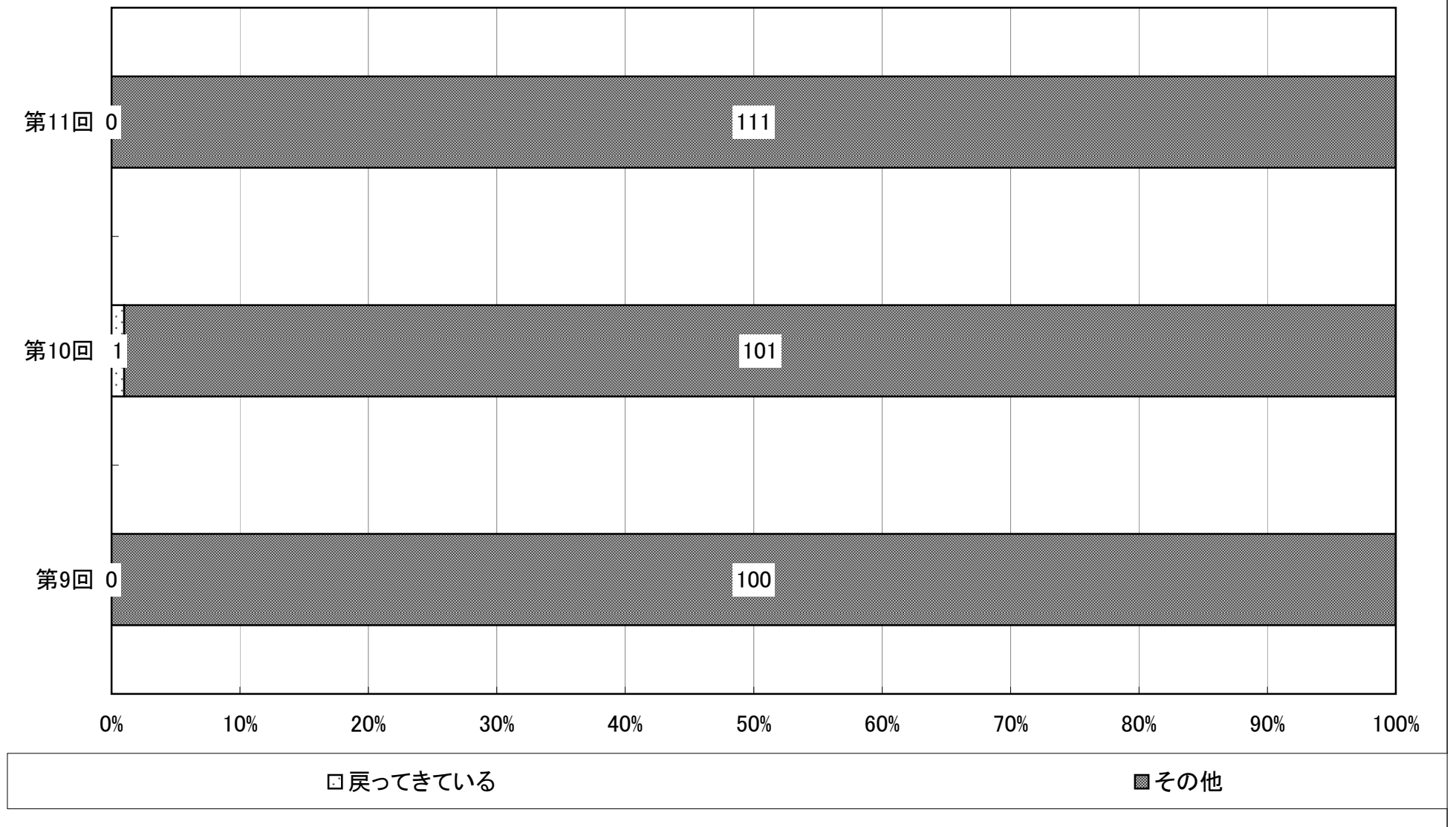
4. 空洞化に関して  
 (ア)①②仕事が海外に流出しているか？その割合は？



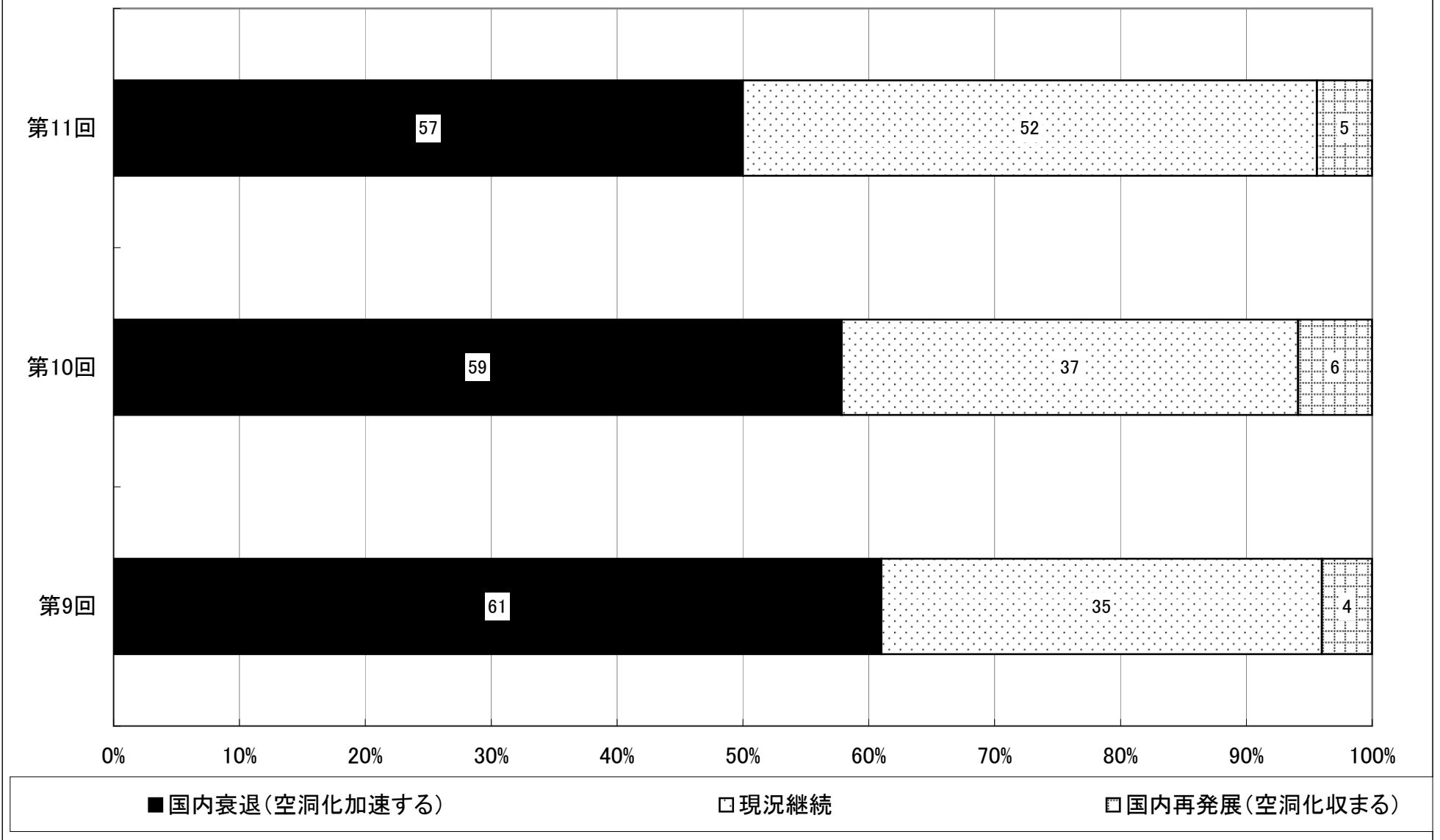
4. 空洞化に関して  
 (ア)③主な流出先



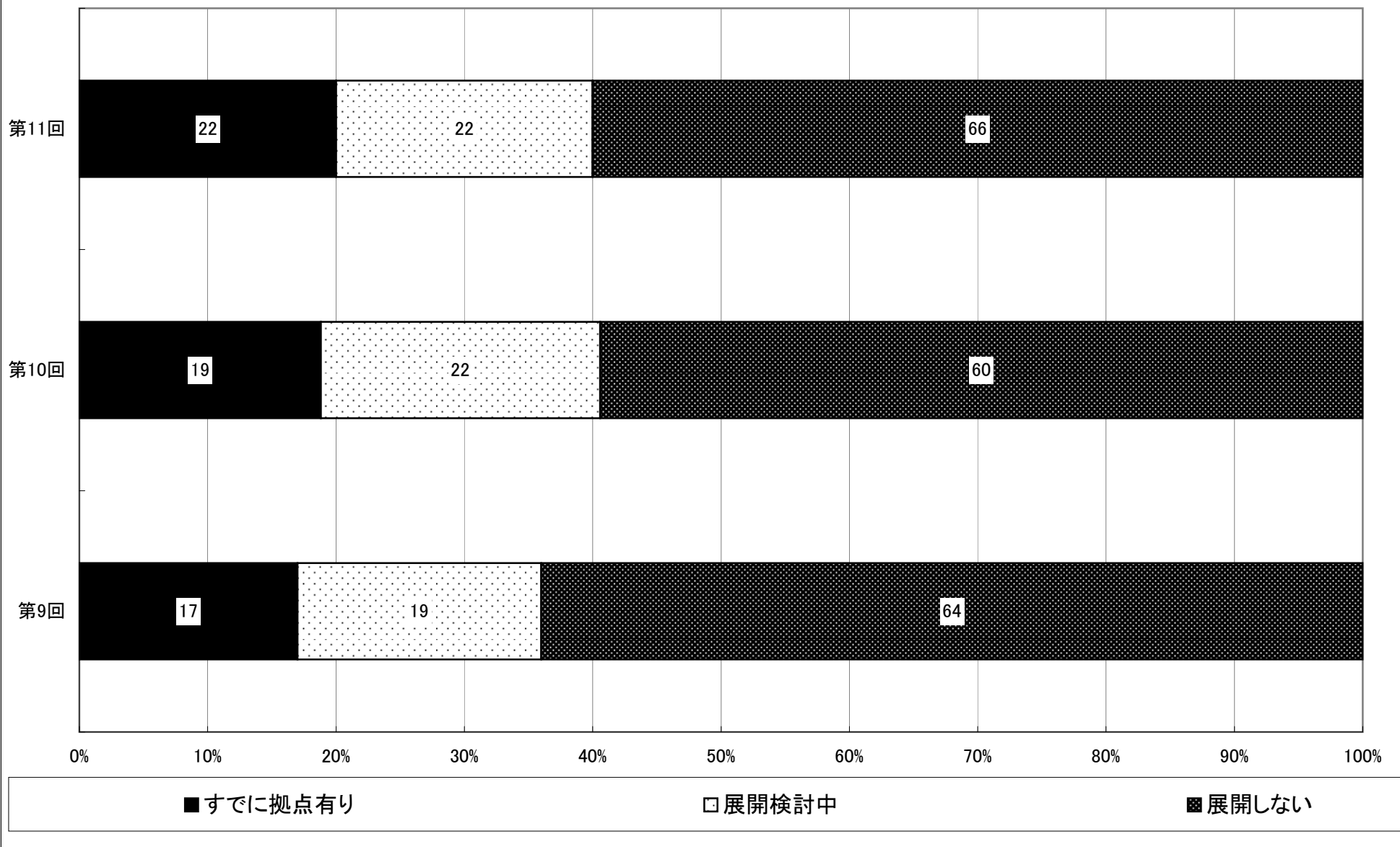
4. 空洞化に関して  
(ア)④流出した仕事



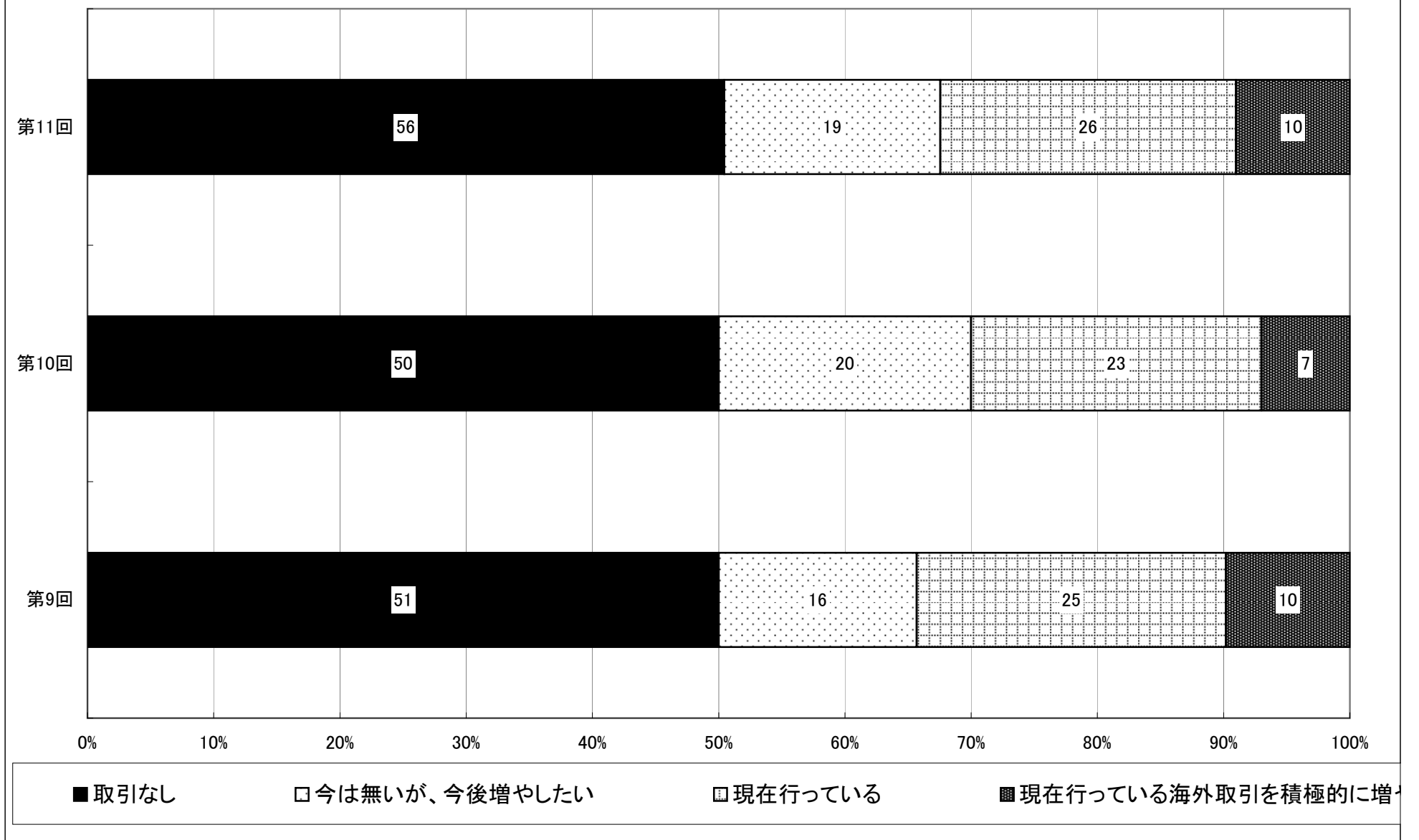
4. 空洞化に関して  
(イ)空洞化は将来どうなるか



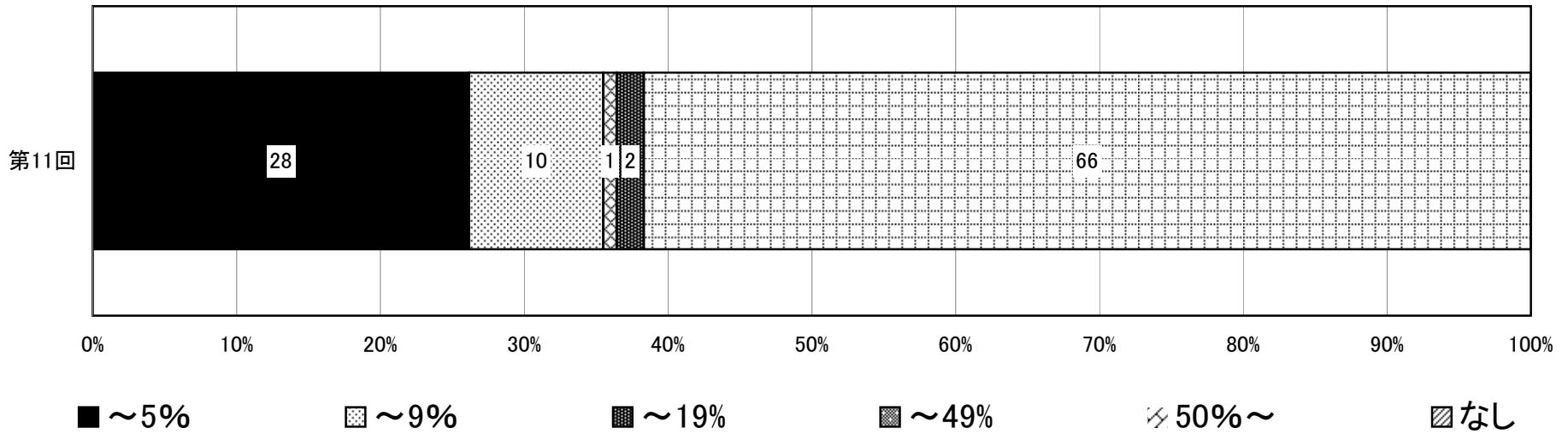
5. 海外展開について  
(ア)海外での事業活動



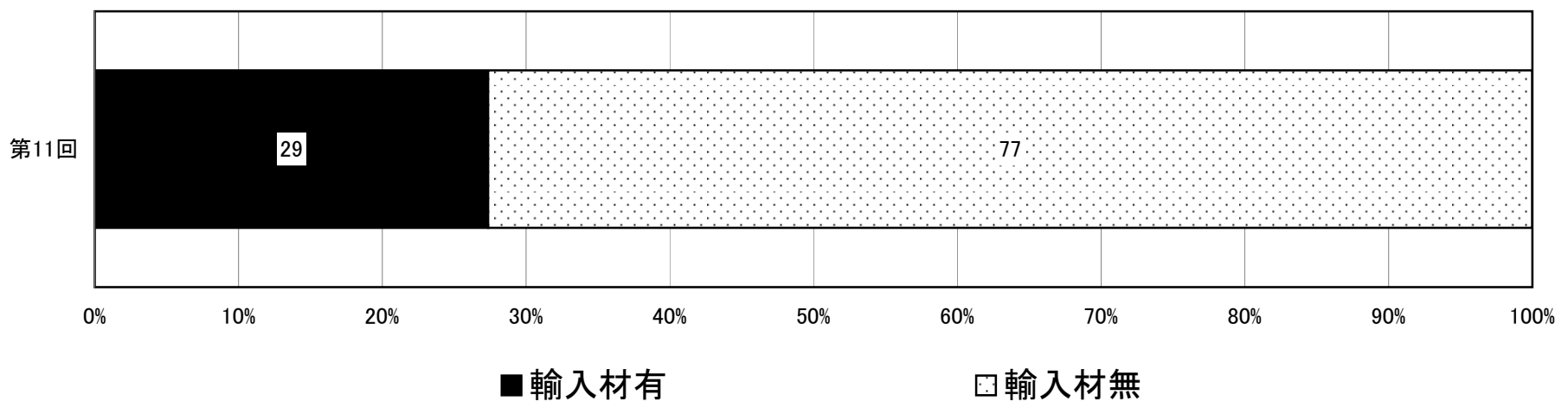
5. 海外展開について  
(イ)海外との取引



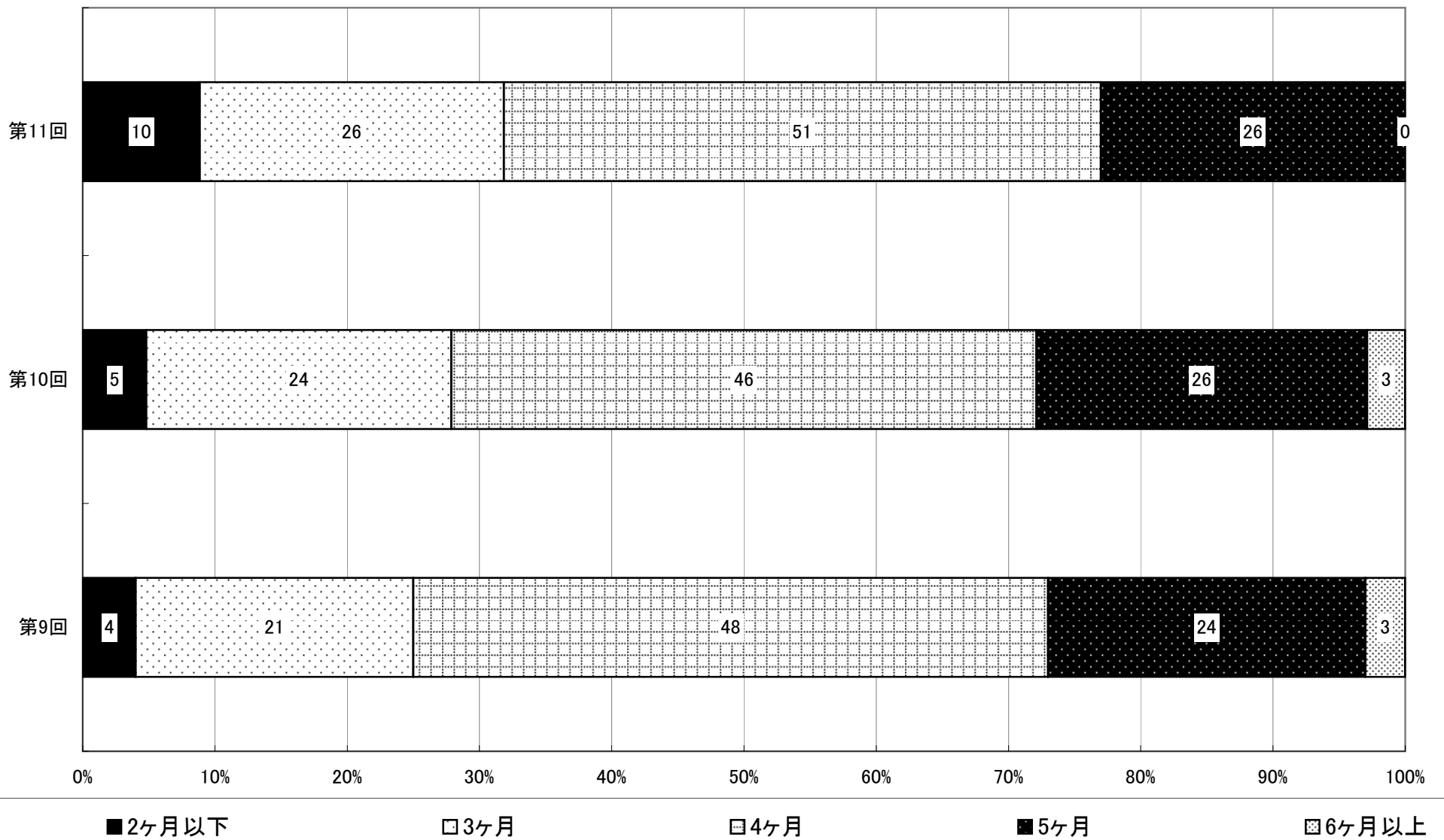
6. 輸入材について  
(ア) 輸入材を扱っているか



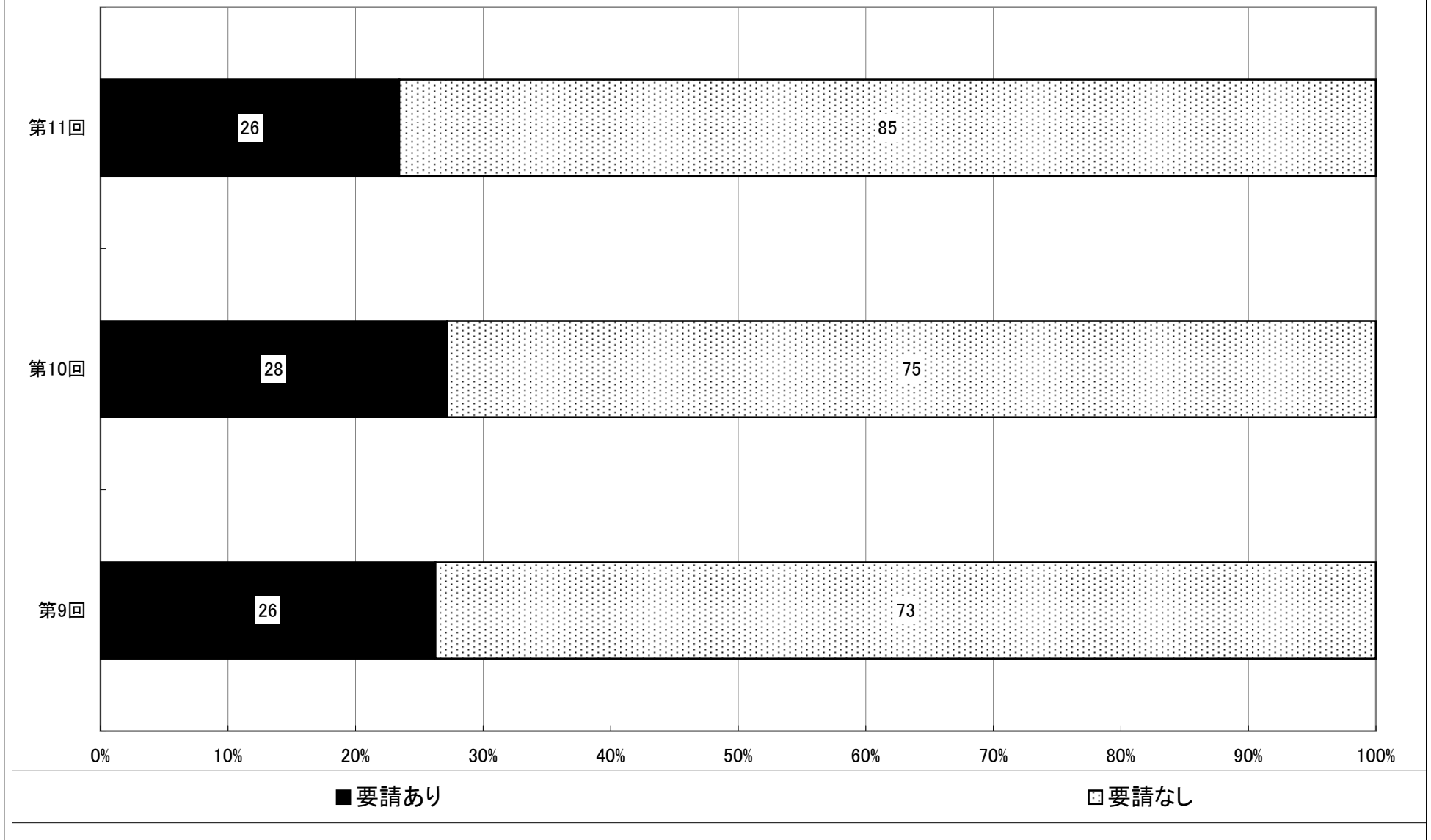
6. 輸入材について  
(イ) 支給材で輸入材があるか



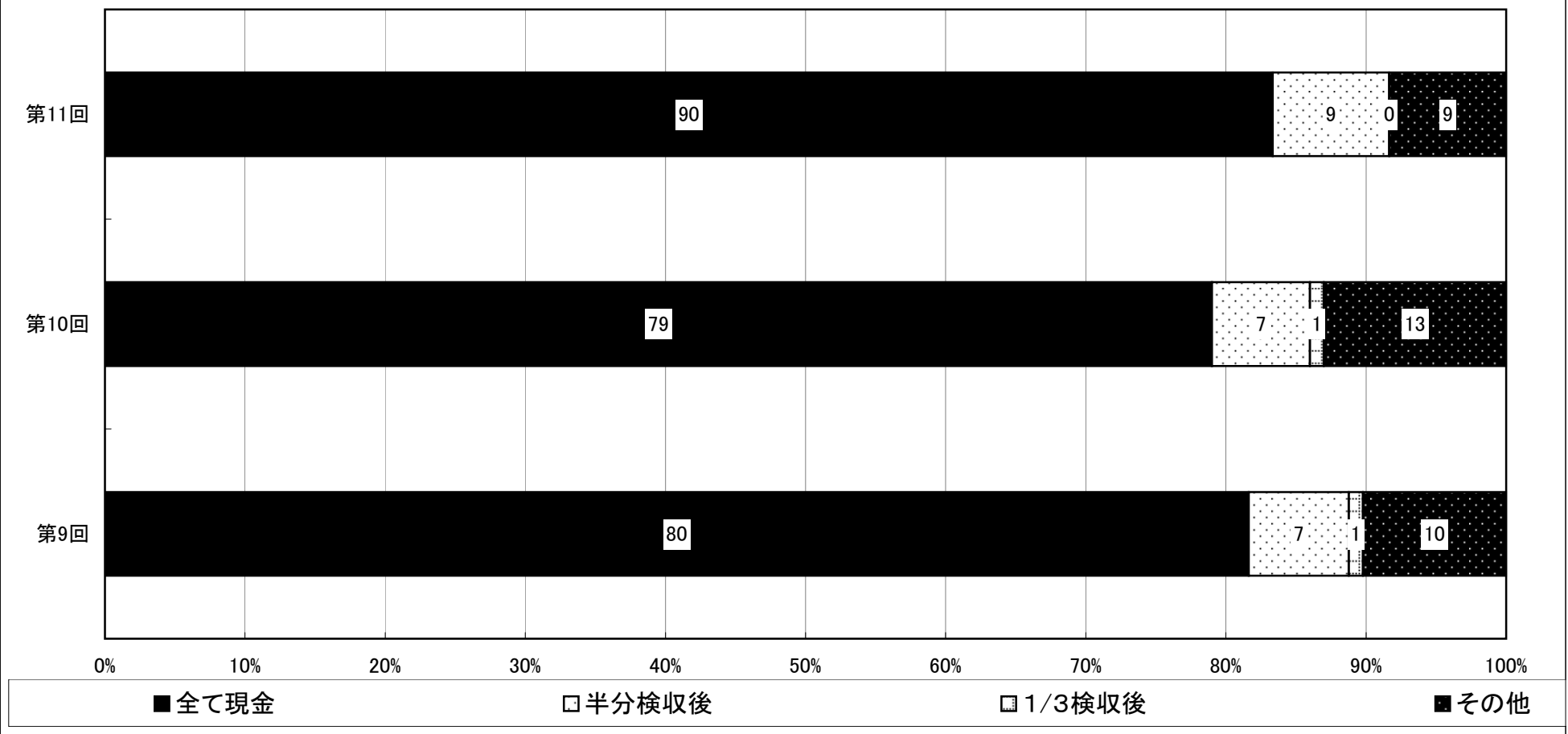
7. 商慣行の課題、問題点  
(ア) 現金化までに要する期間



7. 商慣行の課題、問題点  
 (イ)受注金額決定後、請求後の値下要請



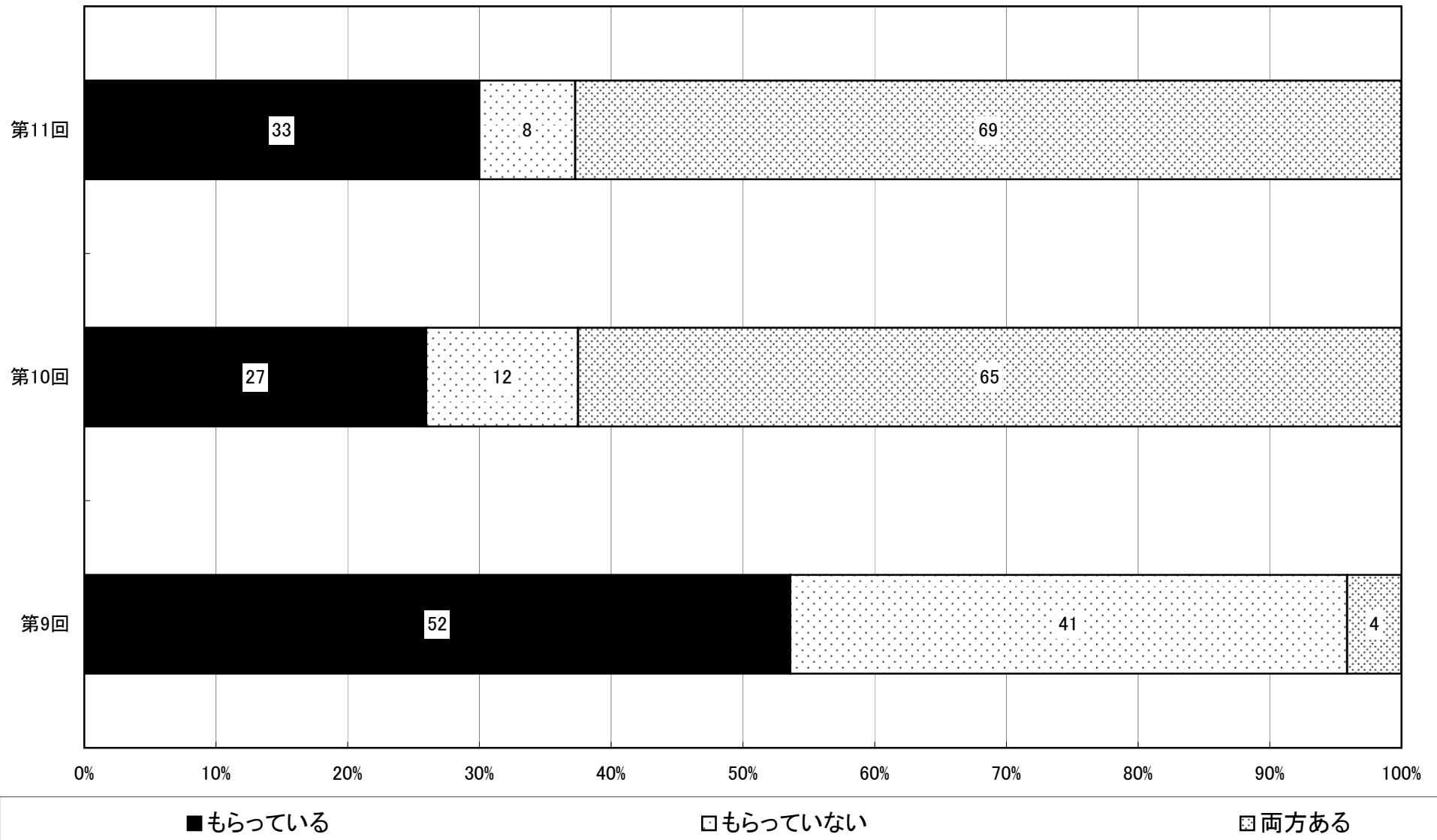
7. 商慣行の課題、問題点  
 (ウ)今後の希望支払条件



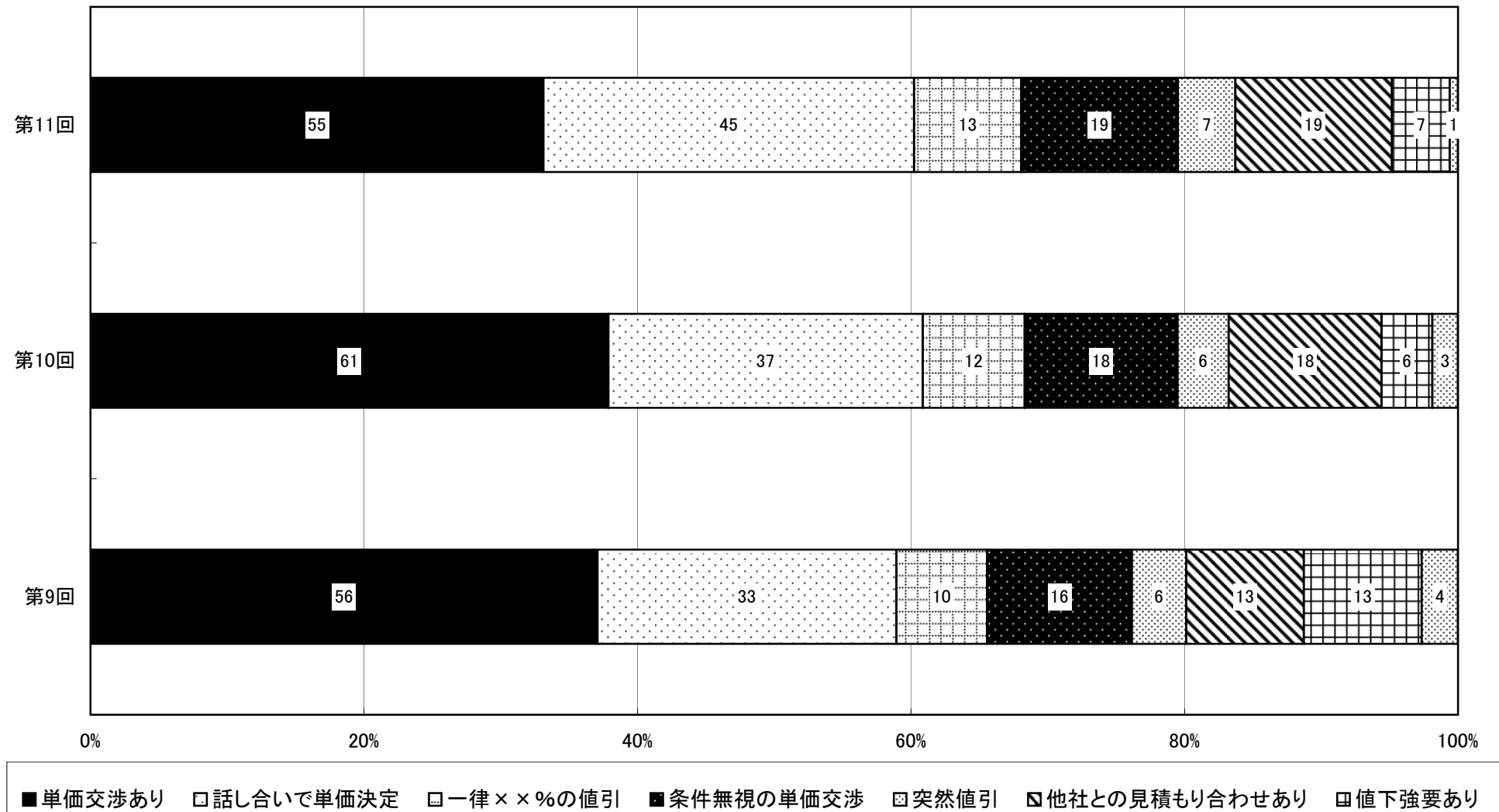
その他の内容

- ・その都度見積り、最低金額に決定する
- ・検収後45日以内現金
- ・手形サイトの短縮
- ・希望は現金だが、不可の場合、最低でも半分現金半分手形として欲しい
- ・記述なし (5件)

7. 商慣行の課題、問題点  
(エ) 金額の入った注文書を受けとっているか



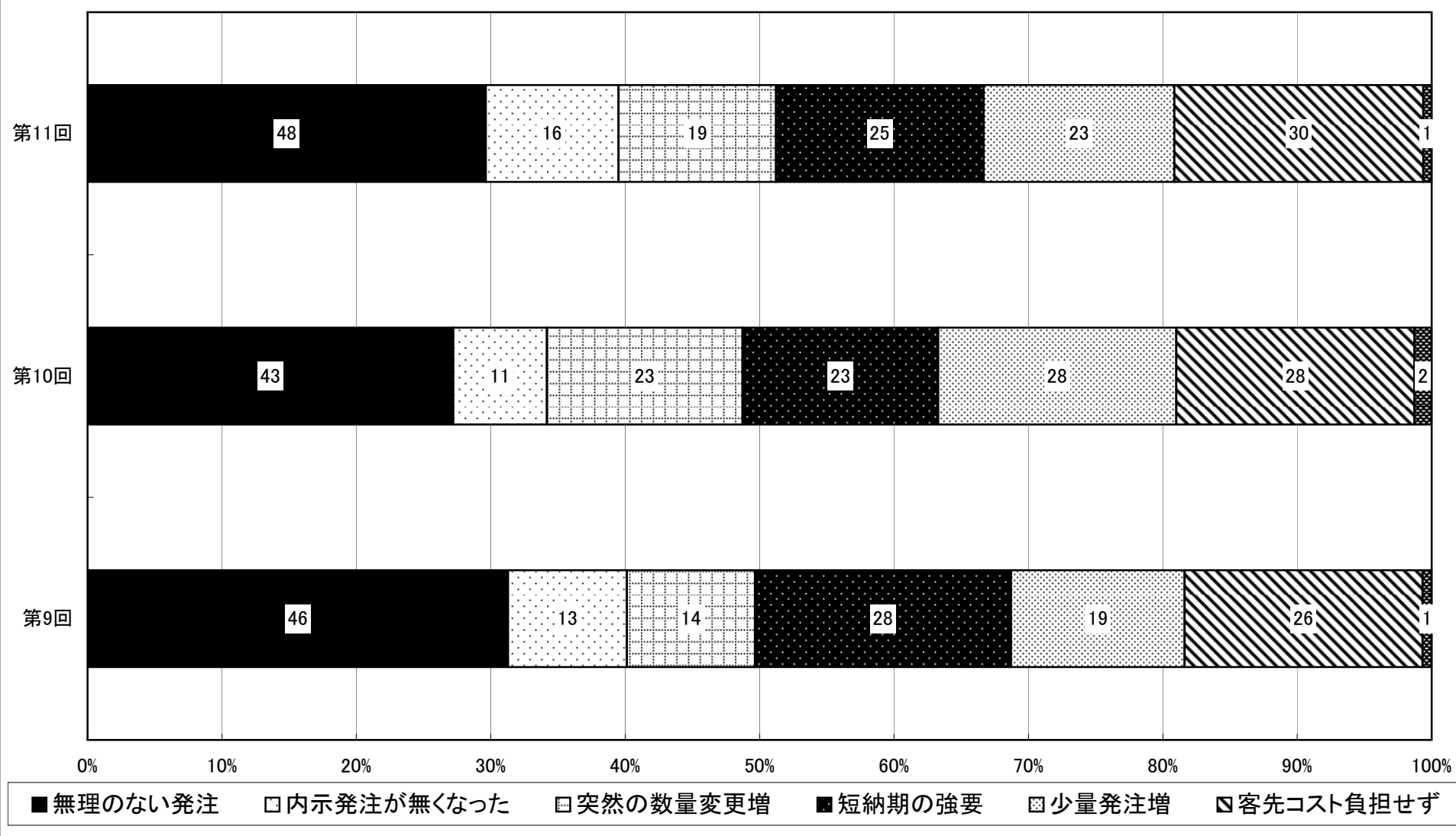
7. 商慣行の課題、問題点  
(オ) 単価交渉



その他の内容

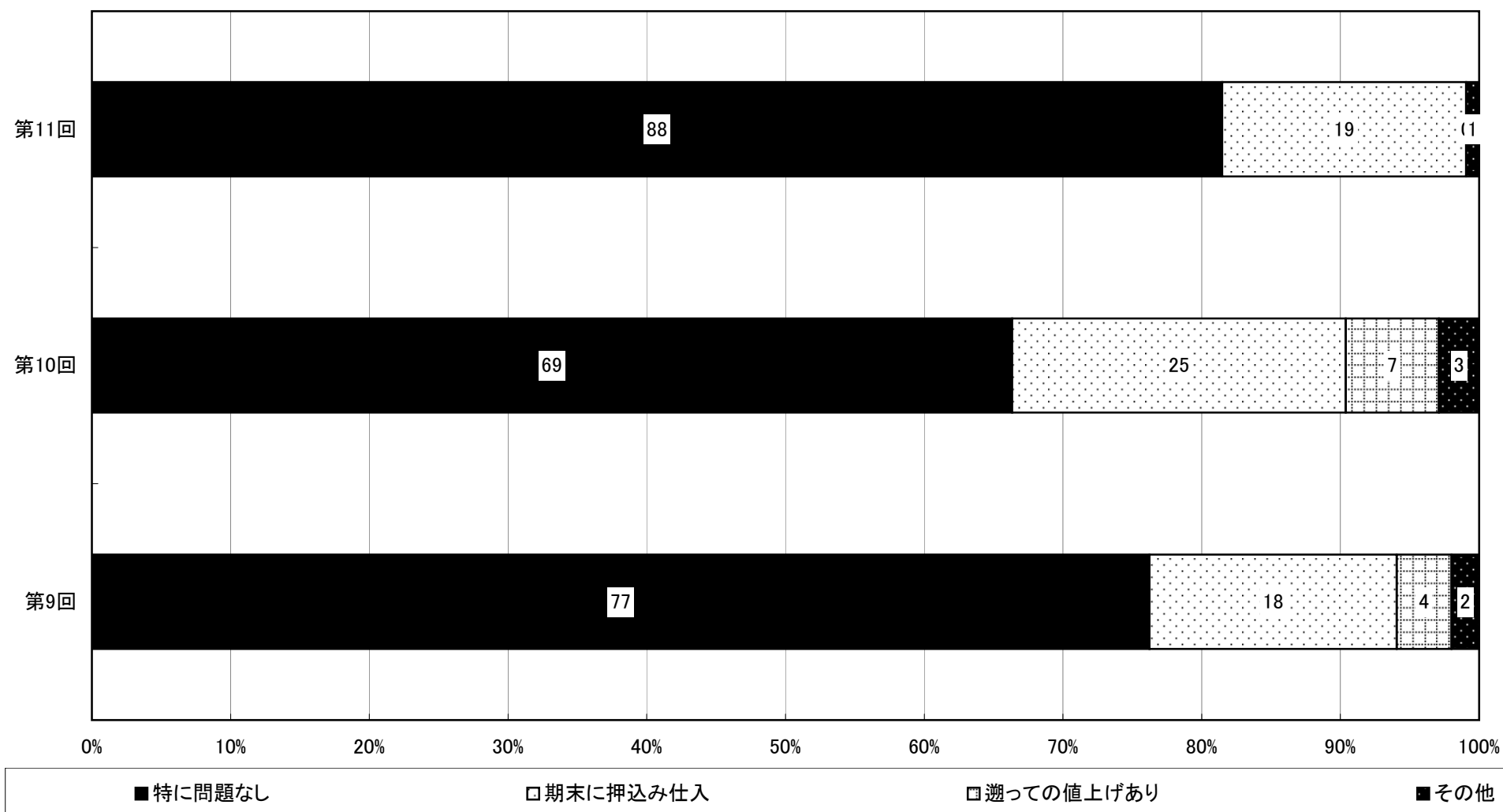
・合い見積もりが以前より増え、価格だけ重視のユーザーが多くなってきている

7. 商慣行の課題、問題点  
(カ)発注方法



その他の内容  
・記述なし (1件)

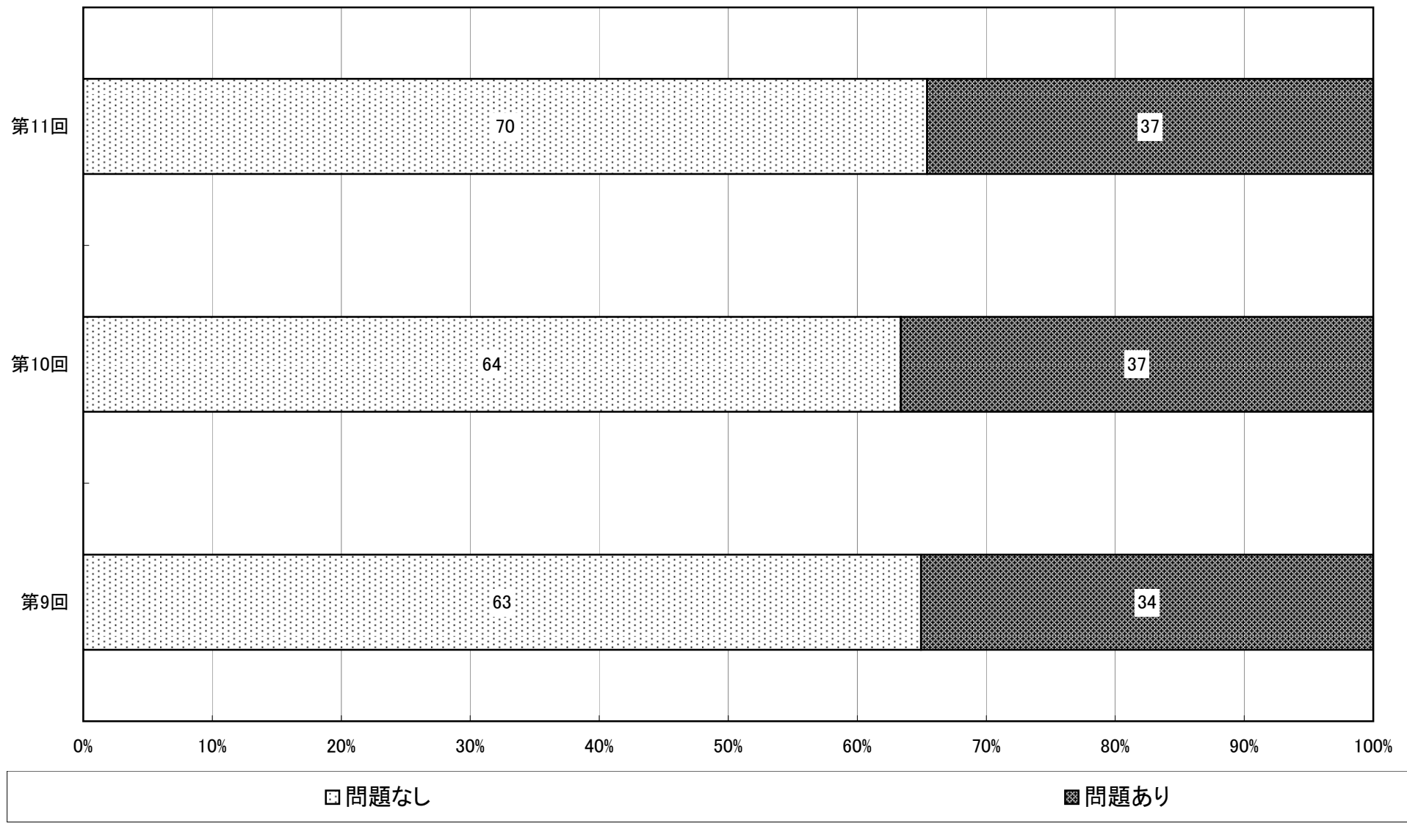
7. 商慣行の課題、問題点  
(キ)仕入に関して



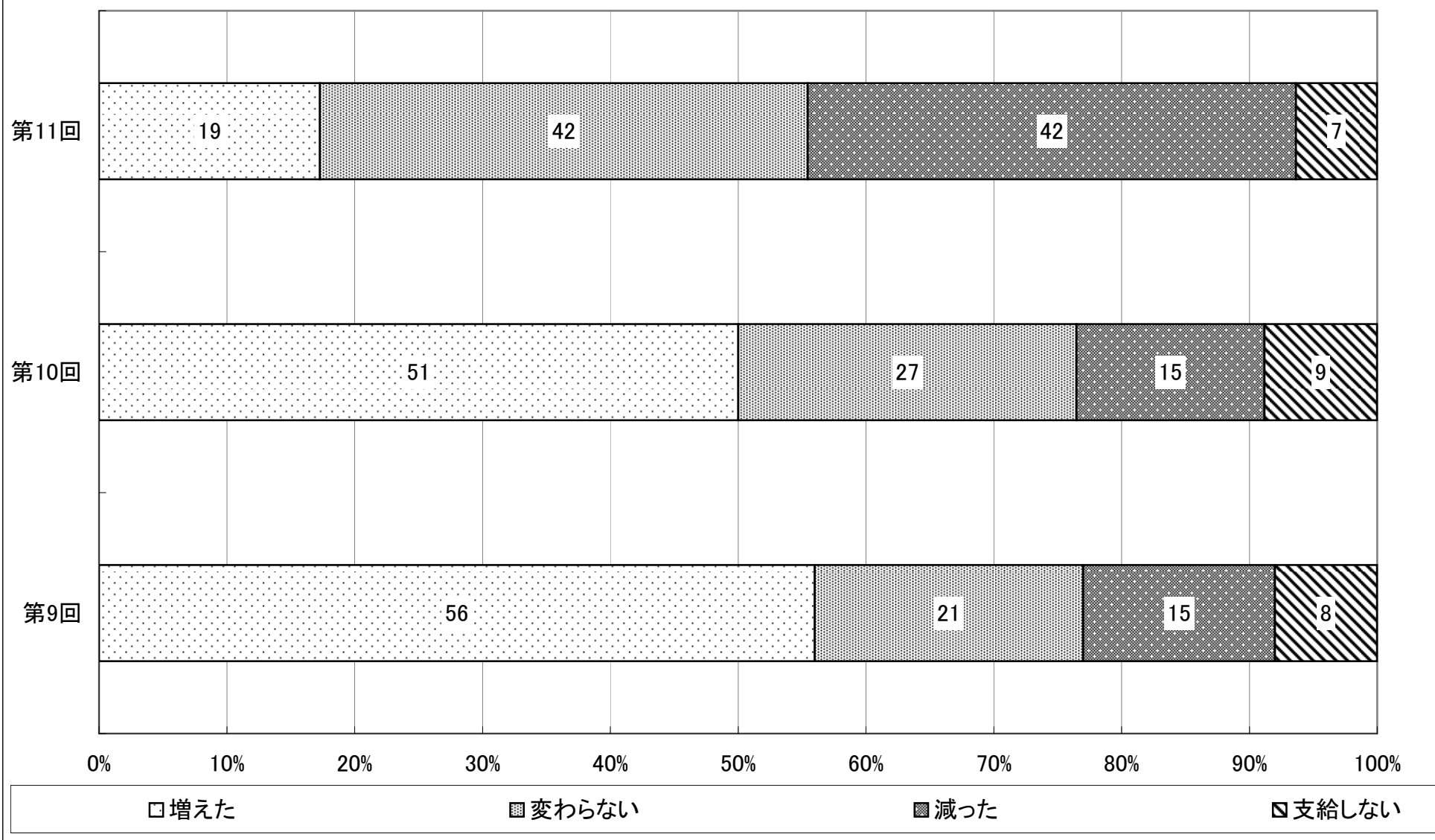
その他の内容  
・客先の要望に円滑に行かない



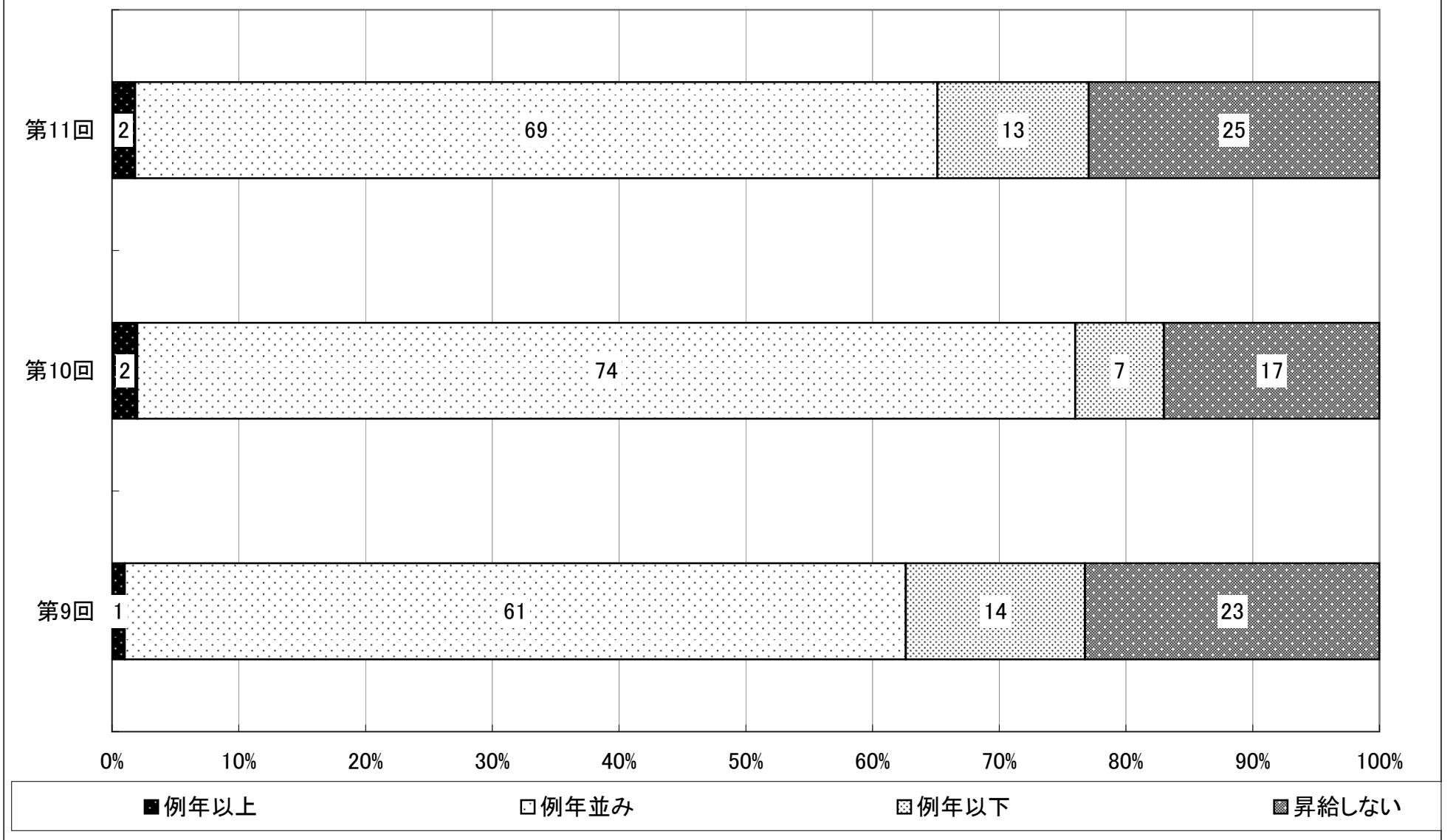
8. 人材に関して  
(ア) 社員の高齢化



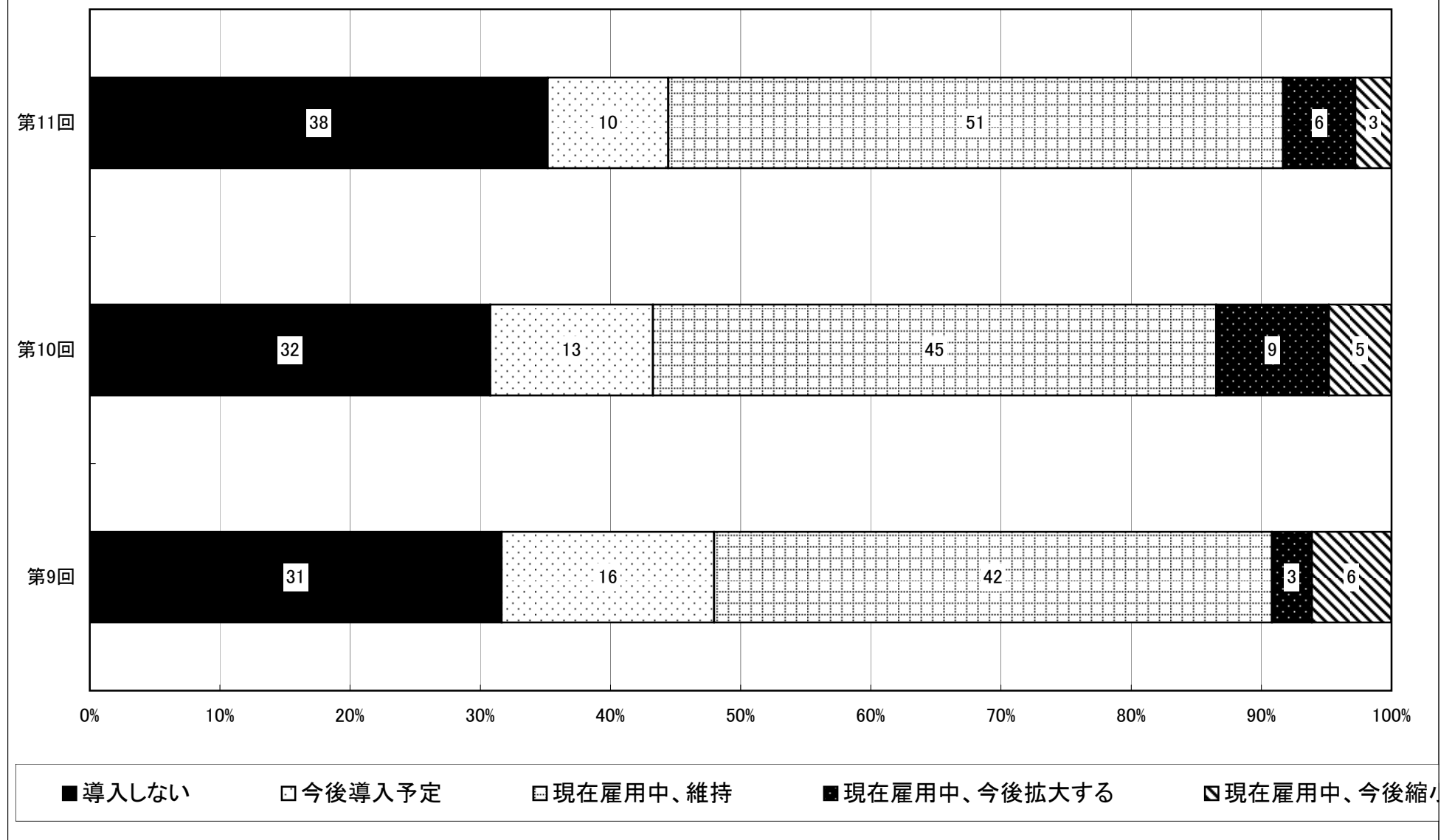
8. 人材に関して  
(イ) 賞与の総額 前年比



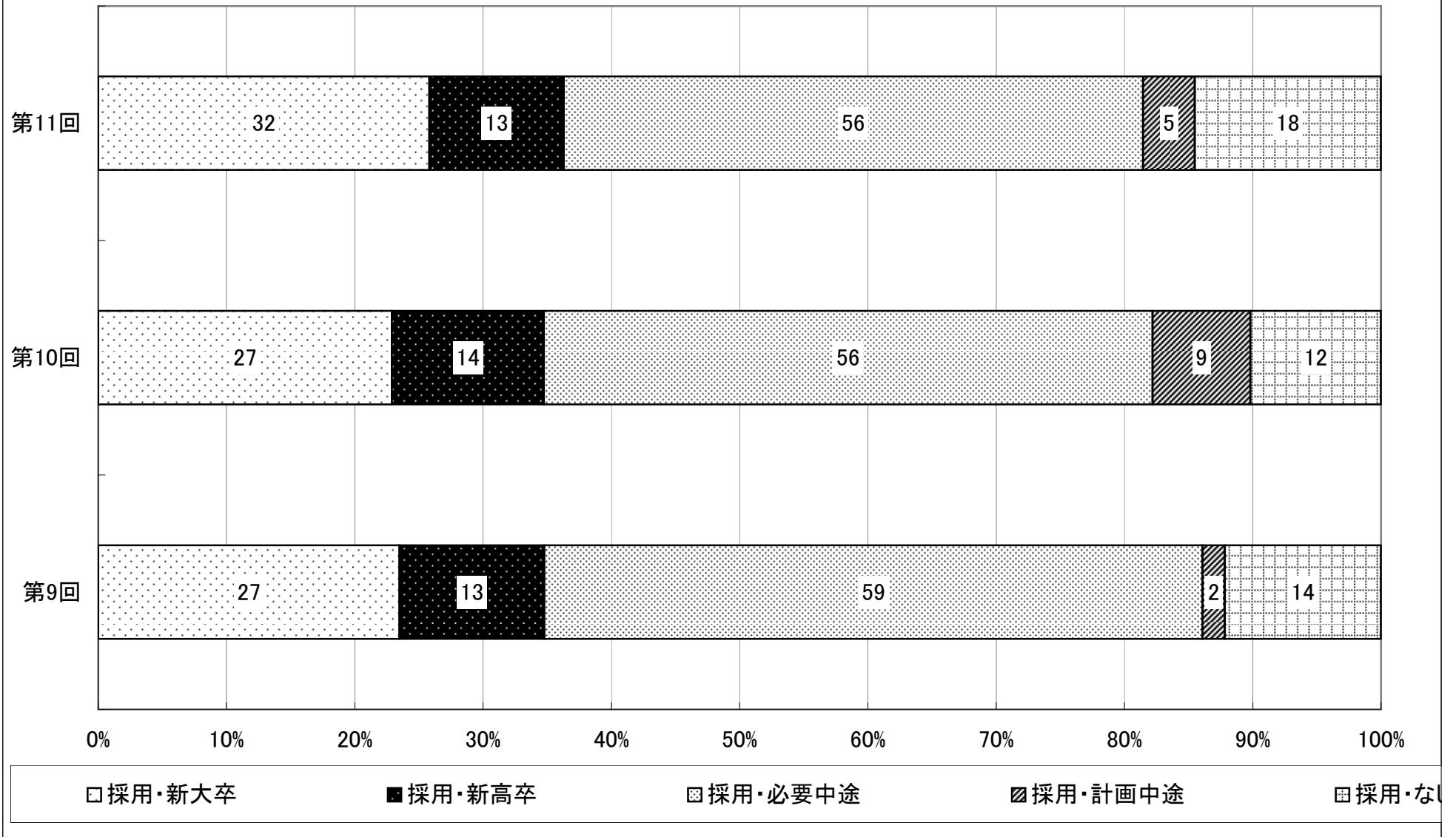
8. 人材に関して  
(ウ)次年度の昇給について



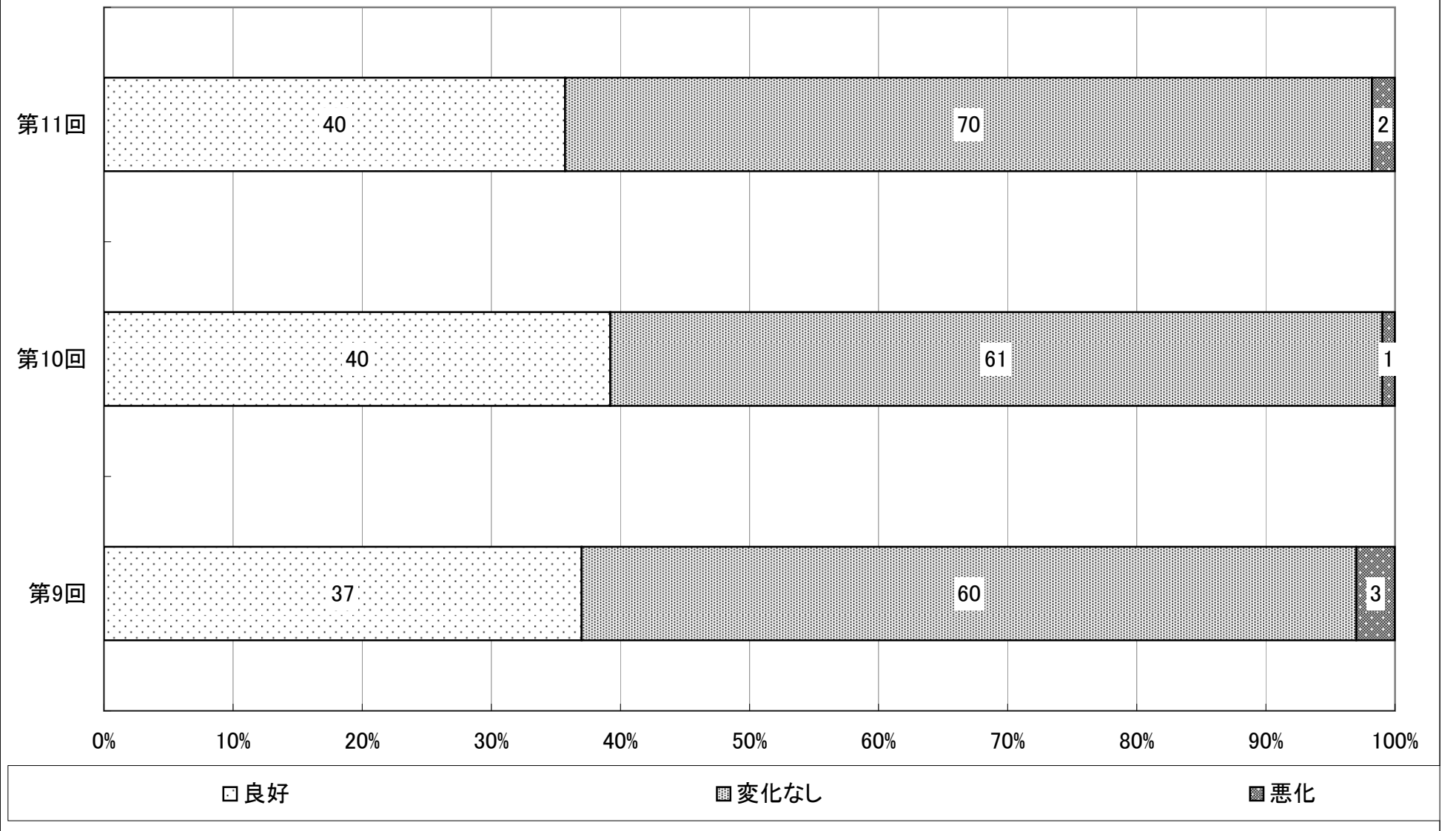
8. 人材に関して  
(エ)契約社員



8. 人材に関して  
(オ)社員採用に関して

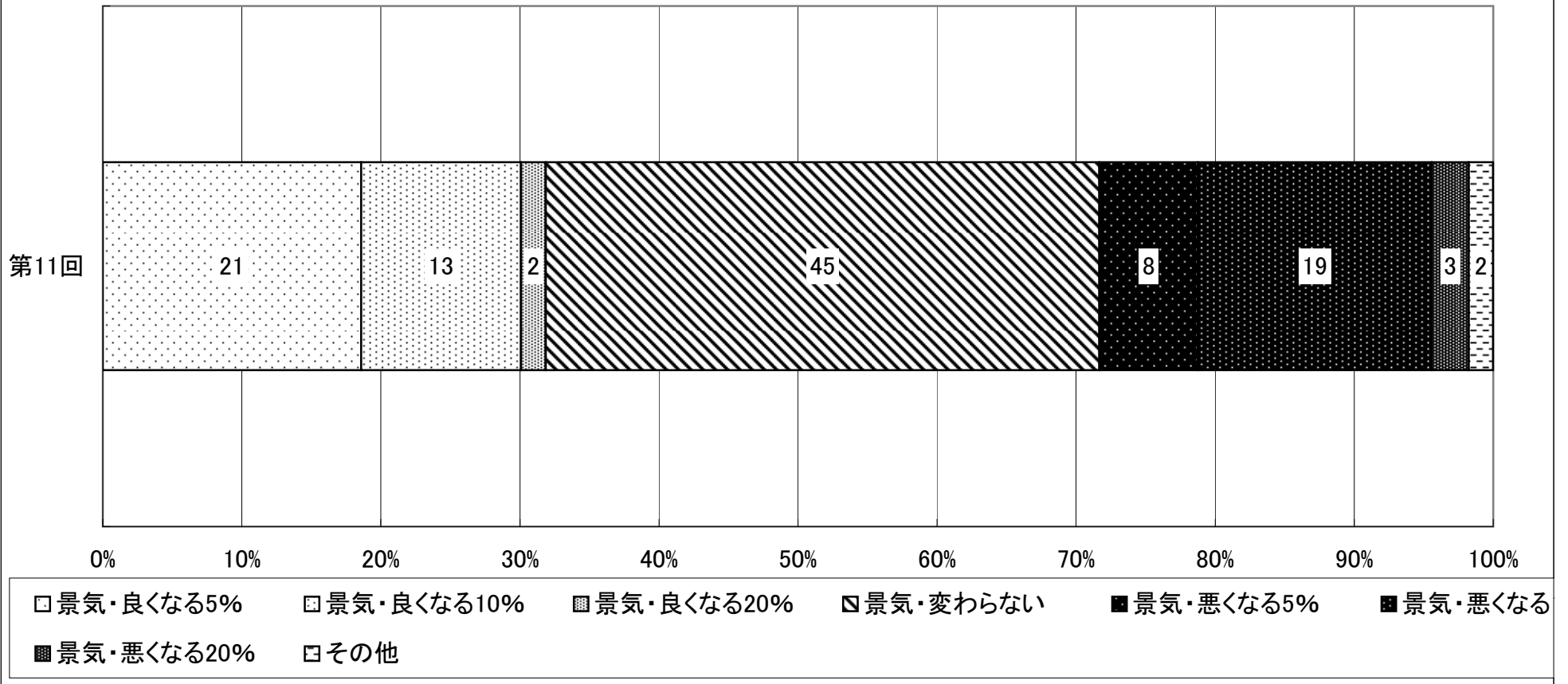


9. 金融機関との関係



「ご意見」の内容  
・今回は、「ご意見」の記述はありませんでした。

10. 平成25年1月～12月の景気について



「ご意見」の内容

- ・コスト優先傾向が益々強くなっている。
- ・今回の政権交代で何とも言えないが、良くなることは考えづらい
- ・今は悪すぎるので多少は戻ると思います。
- ・政権が変わって多少良くなるのではないか。
- ・期待を込めて
- ・政権も変わり、経済変化がどう起きるか期待したい。
- ・これ以上悪くならないのでは。政府の政策に期待。
- ・新政権の対応次第だが、年の前半は当面横ばいと思われる。

〈自由意見〉

2012年は山に登る途中で下山せざるを得なくなった様な経済状況で、消化不良の感じでした。来年(2013年)は徐々ではあるが、山を登り進む経済状況であってほしいです。
日本の将来についての方策が、上から下まで余り真剣に考えられていないような気がする(自社も含め)。
正社員、特に高齢者雇用を維持している会社に対して、国からの補填をもっと充実させる運動を業界を挙げて行うべきだ。
与信管理について、適切な施策があるならば是非教えてもらいたい。
積極的な景気浮上策の遂行と需要の掘り起こしに官民挙げて取り組んでほしい
日本経済の空洞化が続き、我々鉄鋼業界にもその波が押し寄せて来、普通鋼、ステンレスでは流通加工業界の集約化、再編成が商社主導で行われているが、我が特殊鋼流通業界もいずれはその波が来ると思われるが、どんな形になるのか、どのような形が望ましいのか、議論をして対応を考えるべきではないのかと思います。
・全特協の会員・非会員を合わせて、日本国内で何社くらい特殊鋼流通業者が存在しているのかを調査して欲しい。
・会員内で海外拠点を持っている企業数を正確に知りたい。
・大阪支部では「三団体合同賀詞交換会」が最も多い会員が参加する行事で、「定時総会」は大半が運営委員会からの出席で、一般会員会社からはほとんど参加がない。一度で良いから大半の会員が集う行事をやって欲しい。
☆相変わらず(メーカー主導と思える)価格破壊的な安値での競争が激しくなっている。これでは皆共倒れになってしまう。今は数量を追い求める時期ではない。
☆賛助会員・会員を含めて会合でも(挨拶しない)(口も利かない)という、誠に大人げない人がいるのは誠に残念であり、レベルの低さを感じる。
アンケートに答えているが、会社にとって具体的な良い面(大いに役立つまたは、会社にとってプラスになる面)が出ていないのではないのか。アンケートの自己満足に終わっていないか?
本アンケートは回答しづらいし、同封のアンケート結果も見にくい。もう少し工夫を行い、回答しやすく見てもらいやすい方法を検討願います。(余白が多いので全面を活用すべきで、いくらでも改善の余地があると思います。)
取り合えず公共事業を動かして、雰囲気だけでも盛り上げてほしい。
8月以降受注量が30～40%減少し、(既存ユーザーの80%位も同様の為)毎月総益分岐点を大きく割り込んでいる現状なのに、更に同業他社4社位が(中部地区の同業者含む)どう考慮しても、採算を無視した価格にて見積りする為、非常に困惑しています。
国策として、国内の製造業を保護すべきだと感じる。このままでは海外シフトが加速し、経済全体に影響を与える。
特になし
海外シフトされる製造業の国内回帰の為T. T. P等含む政策を総合的に至急やってもらいたい。