

平成26年2月10日

一般社団法人全日本特殊鋼流通協会
会員各位

(一社) 全日本特殊鋼流通協会
調査研究委員会
委員長 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12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25年12月10日

(回答数：107社/267社、回答率：40%)

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5.5% (1～5%超：2.8%、6～9%超：0%、10～19%超：0.9%、20～29%超：0.9%、30～39%超：0.9%、40%以上超：0%)で、最盛期より少ないが94.5% (1～5%減：3.7%、6～9%減：9.2%、10～19%減：24.8%、20～29%超：28.4%、30～39%減：16.5%、40%以上減：11.9%)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10.6%、能力が余っているが89.4% (1～5%余：8.7%、6～9%余：12.5%、10～19%余：37.5%、20～29%余：24%、30～39%余：3.9%、40%以上余：2.9%)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70.1%で、採算が取れていないが29.9% (1～5%少：5.6%、6～9%少：6.5%、10～19%少：14%、20～29%少：2.8%、30～39%少：0.9%、40%以上少：0%)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32.7%、新規ユーザーの開拓が30.1%、トップセールスの強化が6.6%、加工割合の増加が17.9%、新分野進出が11.2%、その

他が1.5%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26.6%、仕入・外注先の変更集約化・内製化が17%、物流費の削減が21.5%、消耗品費の削減が23.7%、接待交際費の削減が9.6%、その他が1.7%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4.6%、正規社員の削減が7.3%、残業の削減が41.8%、役員報酬の削減が30%、給与カットが5.5%、その他が10.9%でした。

(エ) 資金に対する取り組み

手元資金の確保が66.7%、借入金の短期から長期への変更が15.7%、雇用調整助成金の申請が2.9%、保険解約と資産売却が7.8%、その他が6.9%でした。

3) 与信管理について

何もしていないが27.6%、ファクタリングなどで保険を掛けているが16.3%、信用調査機関で定期的に調査しているが51.2%、与信管理の方策を学びたいが4.9%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8.7%、流出しているが91.4%（比率なし及び10%未満流出している：30.8%、10%以上流出している：45.2%、30%以上流出している：15.4%）でした。

主な流出先は

中国が38.1%、韓国が13.4%、タイが21.8%、台湾が2.5%、マレーシアが2%、フィリピンが1.5%、シンガポールが1.5%、インドネシアが11.9%、インドが2%、ベトナムが5%、メキシコが0%、ドイツが0%、東欧が0.5%、その他が0%でした。

流出した仕事は戻ってきているか

戻ってきているが0.9%でした。

(イ) 製造業の空洞化の将来は

さらに加速して国内製造業が衰退するが35.2%、現在の状況が継続するが59.1%、収まり再び発展するが5.7%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16.5%、進出を検討中が19.4%、展開するつもりは無いが64.1%でした。

(イ) 海外との取引

直接の取引は無いが51.4%、今は無いが今後取引を検討したいが21%、現在海外取引を行っているが15.2%、積極的に海外取引を増やすが12.4%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36.3%（総取扱量に対し、1～5%：26.5%、6～9%：5.9%、10～19%：2.9%、20～49%：1%、50%以上：0%）、扱っていないが63.7%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24.8%、輸入材はないが75.2%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0.9%、3ヶ月が27.3%、4ヶ月が49.1%、5ヶ月が20.9%、6ヶ月以上が1.8%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15.9%、要請無しが84.1%でした。

(ウ) 希望したい支払条件は？

現金支払が87.4%、契約時1/2・検収後1/2が6.8%、契約時1/3・納品時1/3・検収後1/3が1%、その他が4.9%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26.2%、もらっていないが13.1%、両方あるが60.8%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36.7%、話し合いで価格を決めている29.3%、一律の値引き要請有りが2.7%、品質、納期などを無視した単価交渉が行われるかが10.9%、突然の値引き要請があるが1.4%、海外品など見積合わせをさせられるが13.6%、実質的値引き強要が3.4%、その他が2%でした。

(カ) 発注方法について

無理の無い発注が29.8%、内示発注が無くなったが5.3%、突然の数量変更増が13.9%、短納期を強要が15.9%、効率を無視した小LOTの発注が15.9%、少量短納期のコストを客先が負担しないが17.9%、その他が1.3%でした。

(キ) 仕入れについて

問題無しが72.1%、期末・月末などに大量の納品ありが21.6%、遡っての値上げ依頼が3.6%、その他が2.7%でした。

8) 人材について

(ア) 社員の高齢化

問題無しが58.1%、問題有りが41.9%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44.9%、変わらないが36.5%、減ったが9.4%、支給しない9.4%でした。

(ウ) 次年度の昇給について

例年以上に上げるが7.6%、例年並みが73.6%、例年以下が4.7%、昇給しないが14.2%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30.6%、導入を計画しているが20.4%、現在雇用中で現状

維持が38.9%、現在雇用中で今後拡大が1.9%、現在雇用中で今後縮小が8.3%でした。

(オ) 社員採用

春の定期採用を実施大卒が22.6%、高卒が14.5%、必要に応じて中途採用が44.4%、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50.9%、変化なしが48.2%、悪化が0.9%でした。

10) 今年（平成26年1月～12月）の景気について

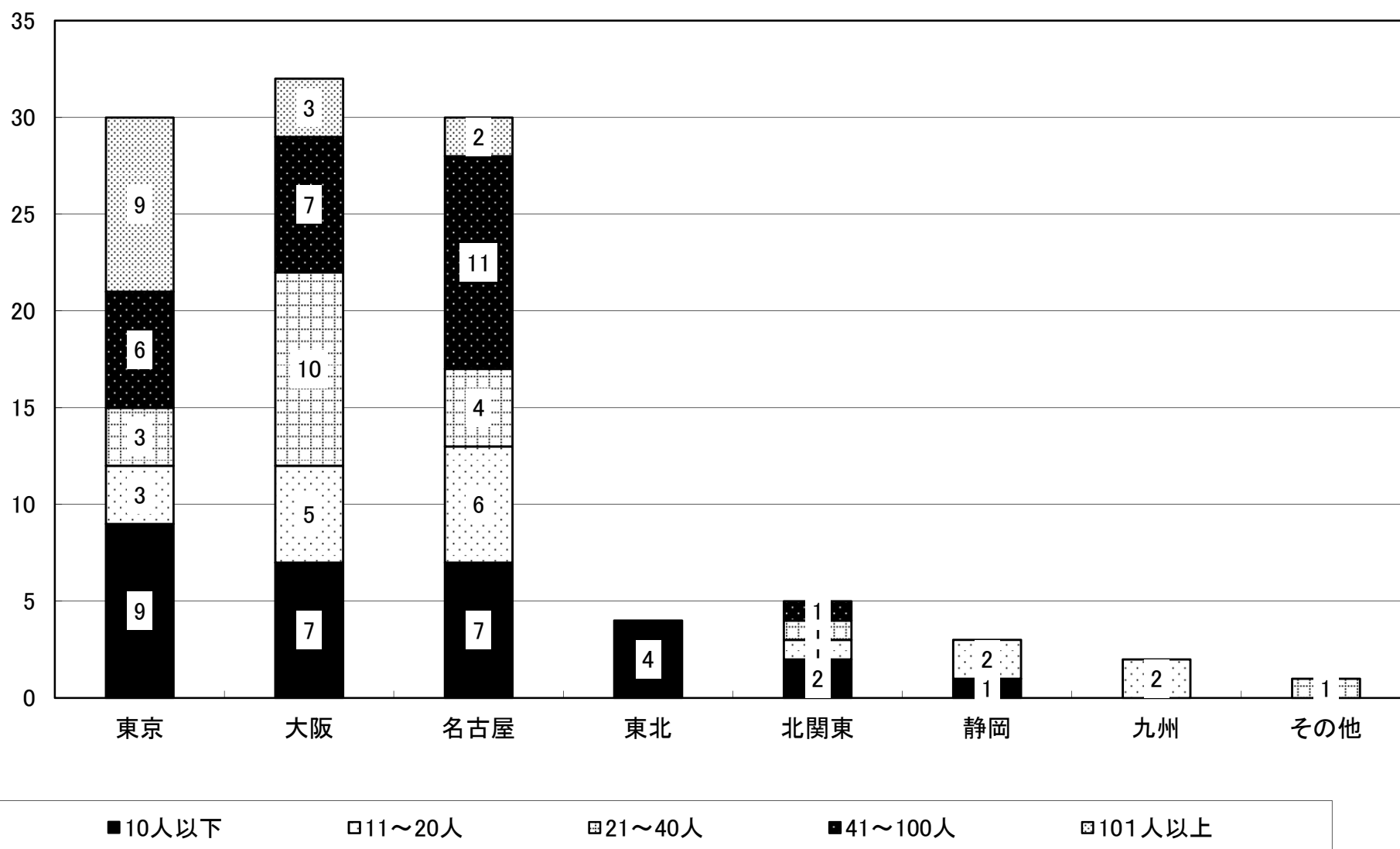
良くなるが49.5%（5%良くなる：22%、10%良くなるが25.7%、20%良くなるが1.8%）、変わらないが38.5%、悪くなるが9.2%（5%悪くなるが4.6%、10%悪くなるが4.6%、20%悪くなるが0%）、その他が2.8%でした。

11) 自由意見

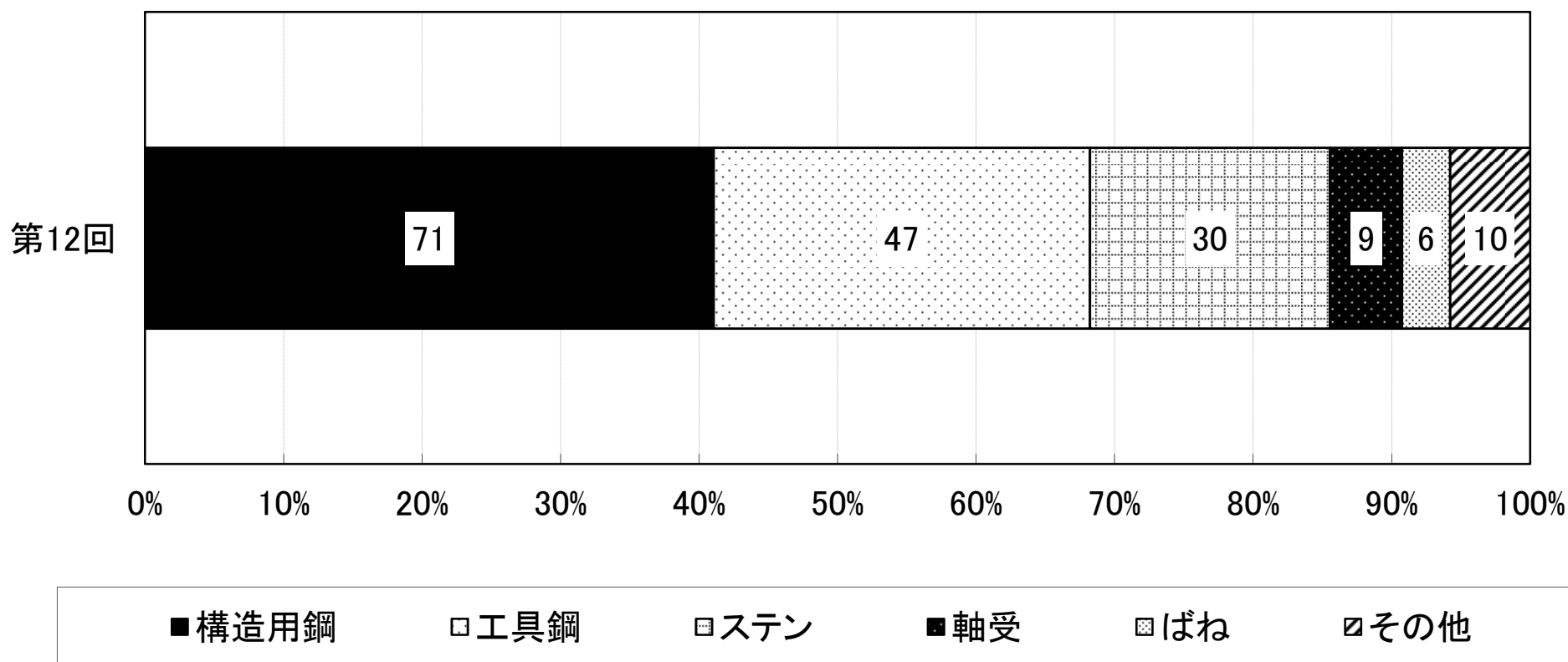
別紙を御参照ください。

以上

会社の概要 支部／従業員数



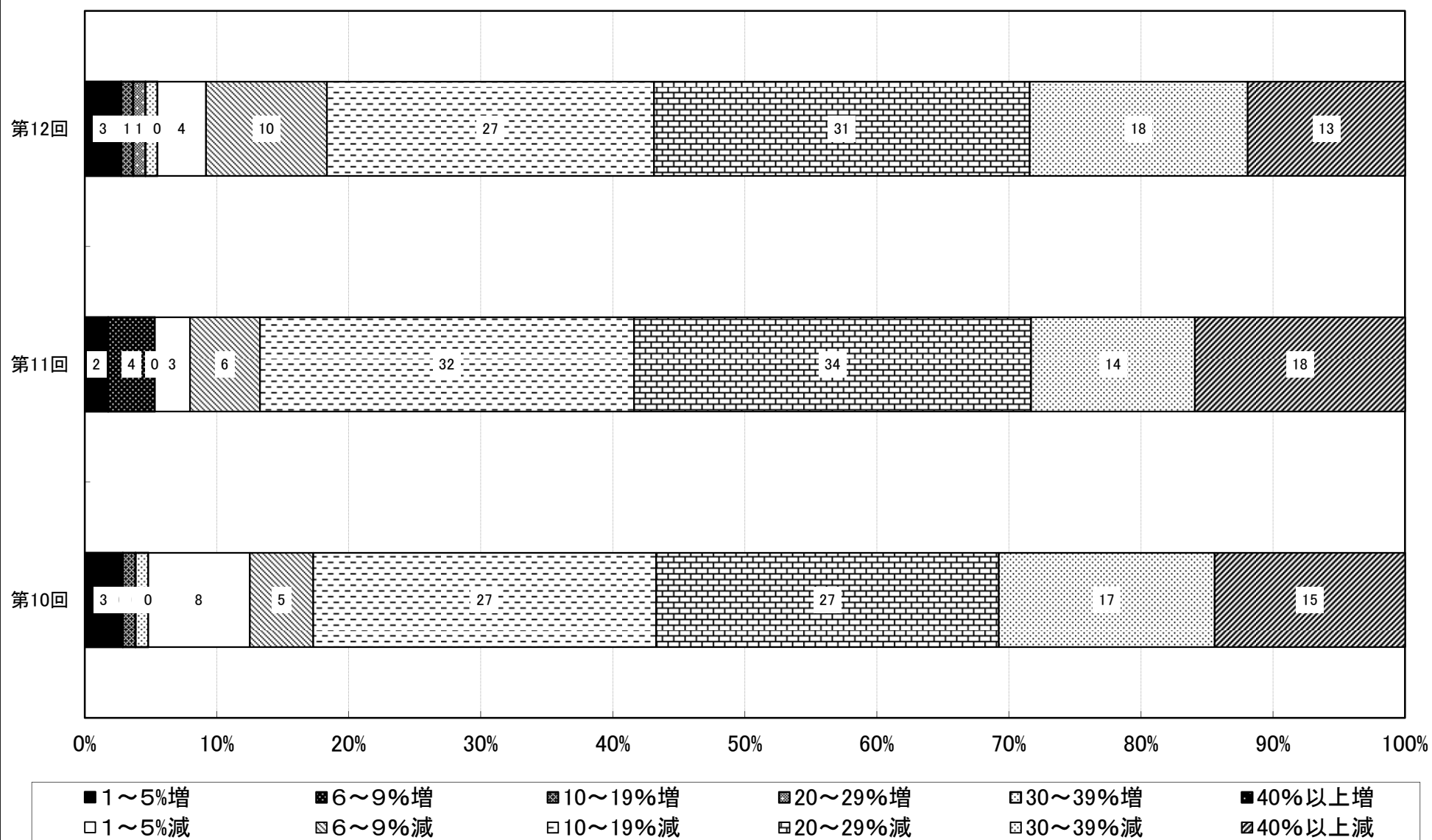
会社の概要 取扱商品



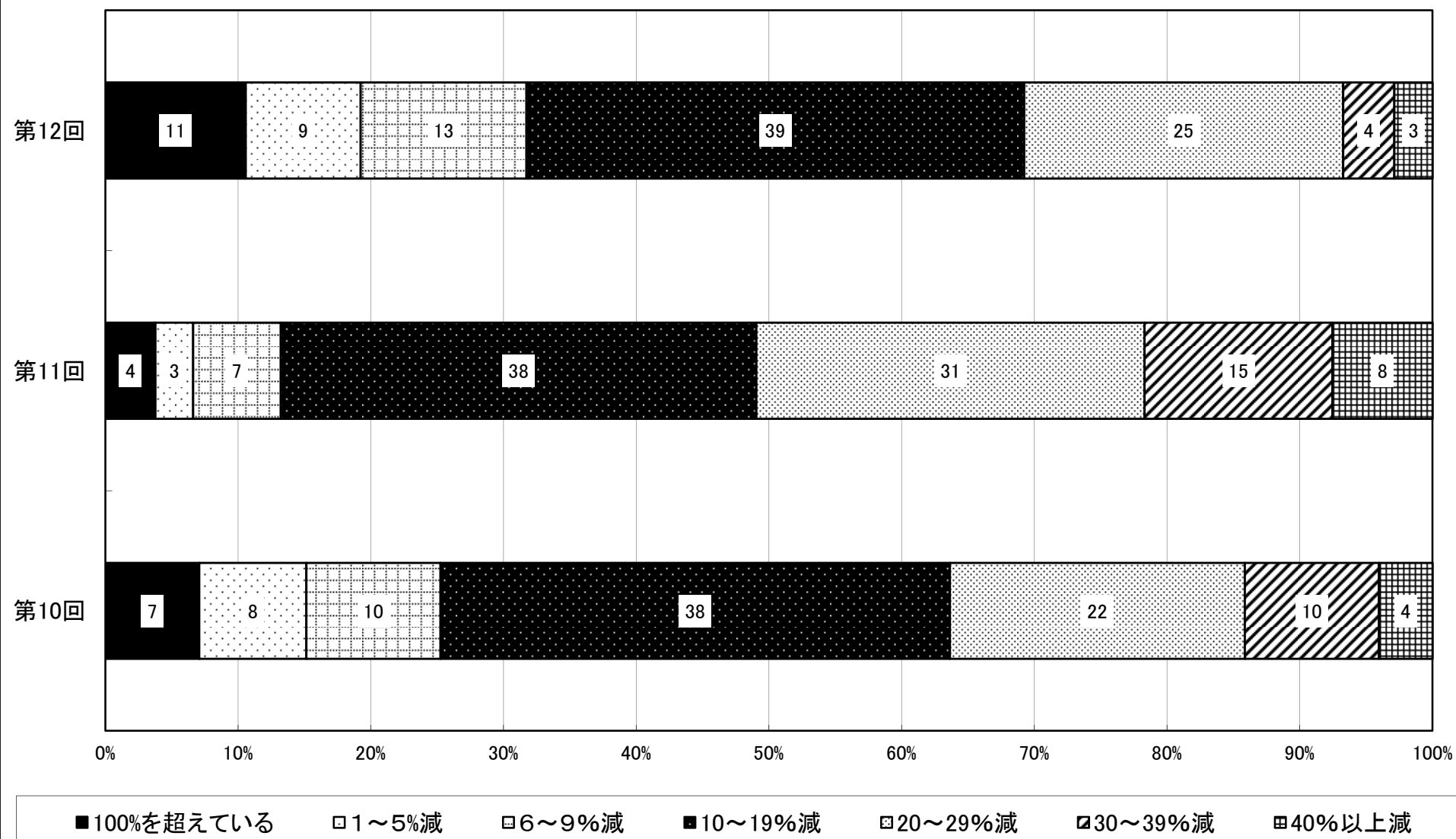
その他の内容

- ・切削鋼、電子材料、磁性材料ほか
- ・加工品 (2件)
- ・特殊鋼加工品
- ・普通鋼
- ・電子材料
- ・特殊鋼
- ・普通鋼溶断品
- ・本当はSSの方が多いですが
- ・熱処理

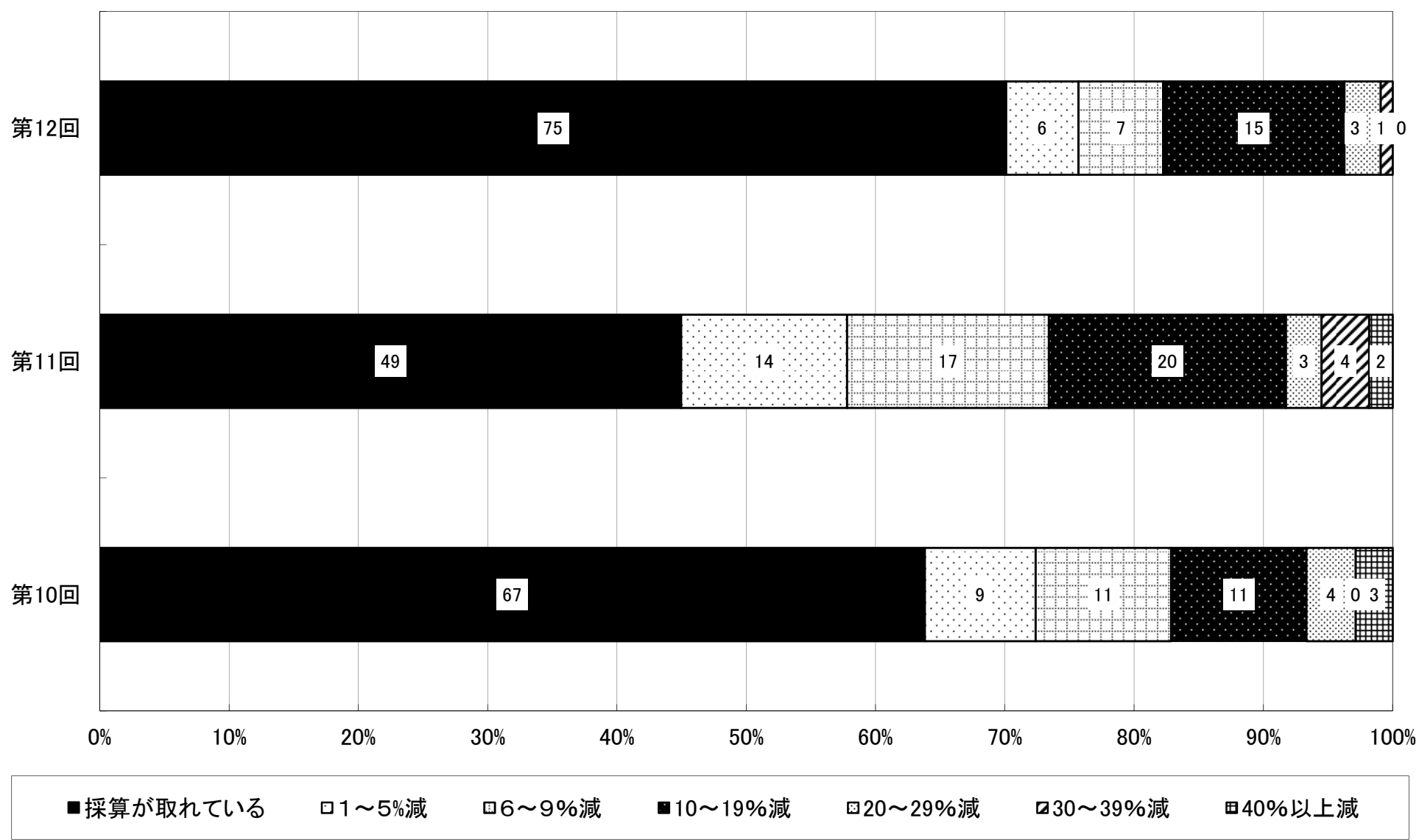
1. 収益に関して
 (ア) 売上金額が最盛期を越えている・減少している割合



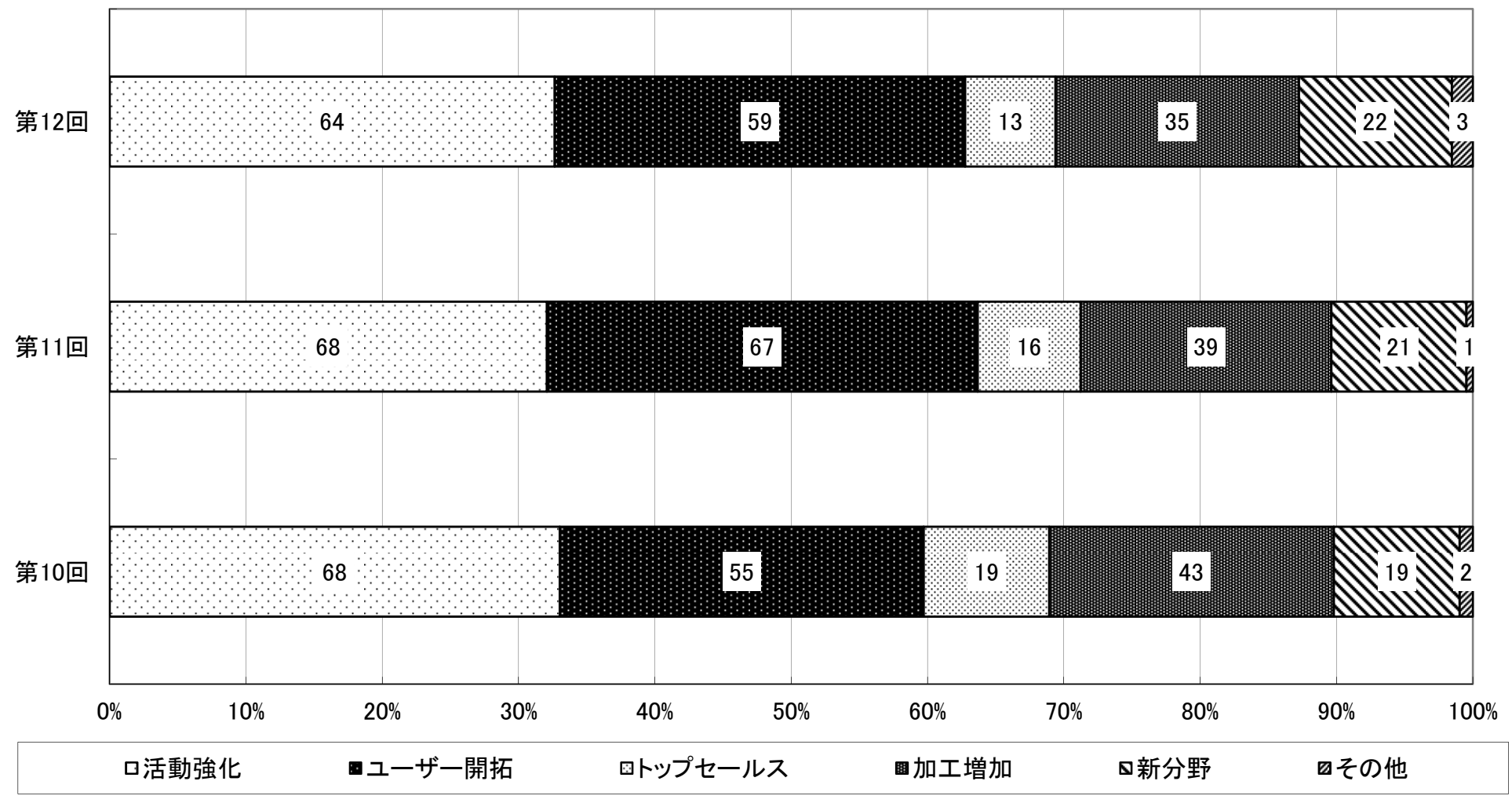
1. 収益に関して
 (イ) 受注数量は能力に対してどれくらいか



1. 収益に関して
(ウ) 採算ラインに対して

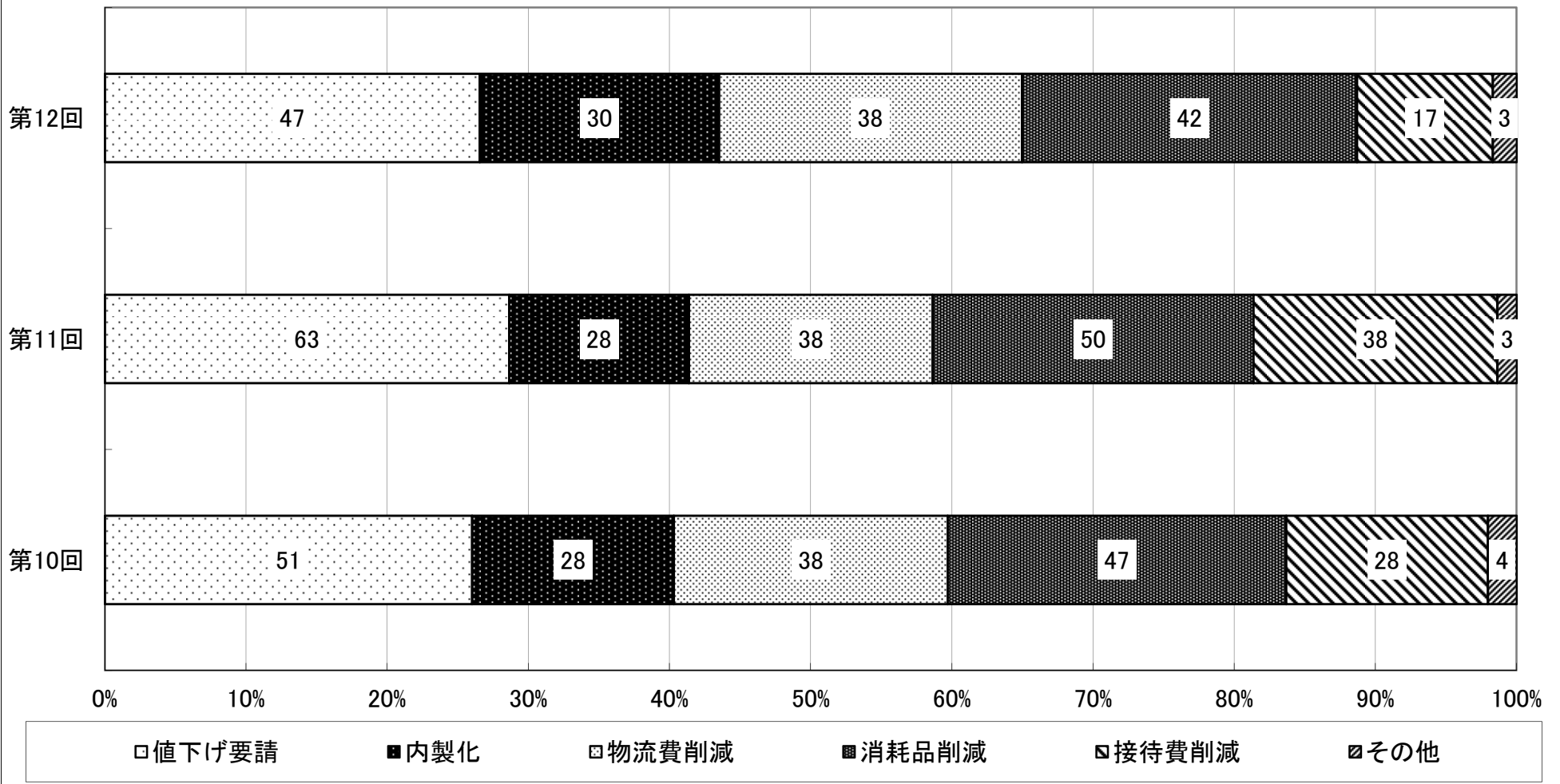


2. 経営改善に関する取り組み
(ア) 売上増加に対する取り組み



その他の内容
 ・経費の見直し
 ・記述なし (2件)

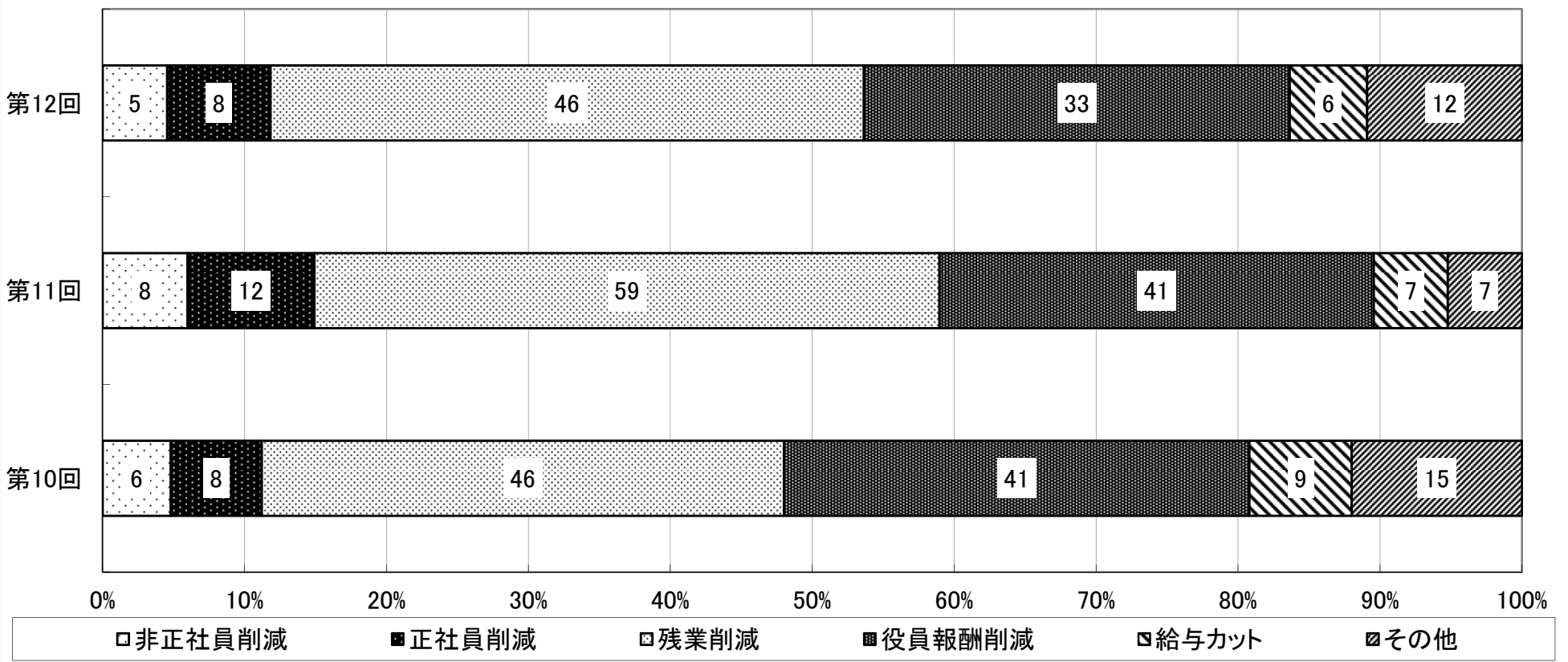
2.経営改善に関する取り組み
(イ)コスト削減に対する取り組み



その他の内容

- ・総体的に経費CUT
- ・記述なし (2件)

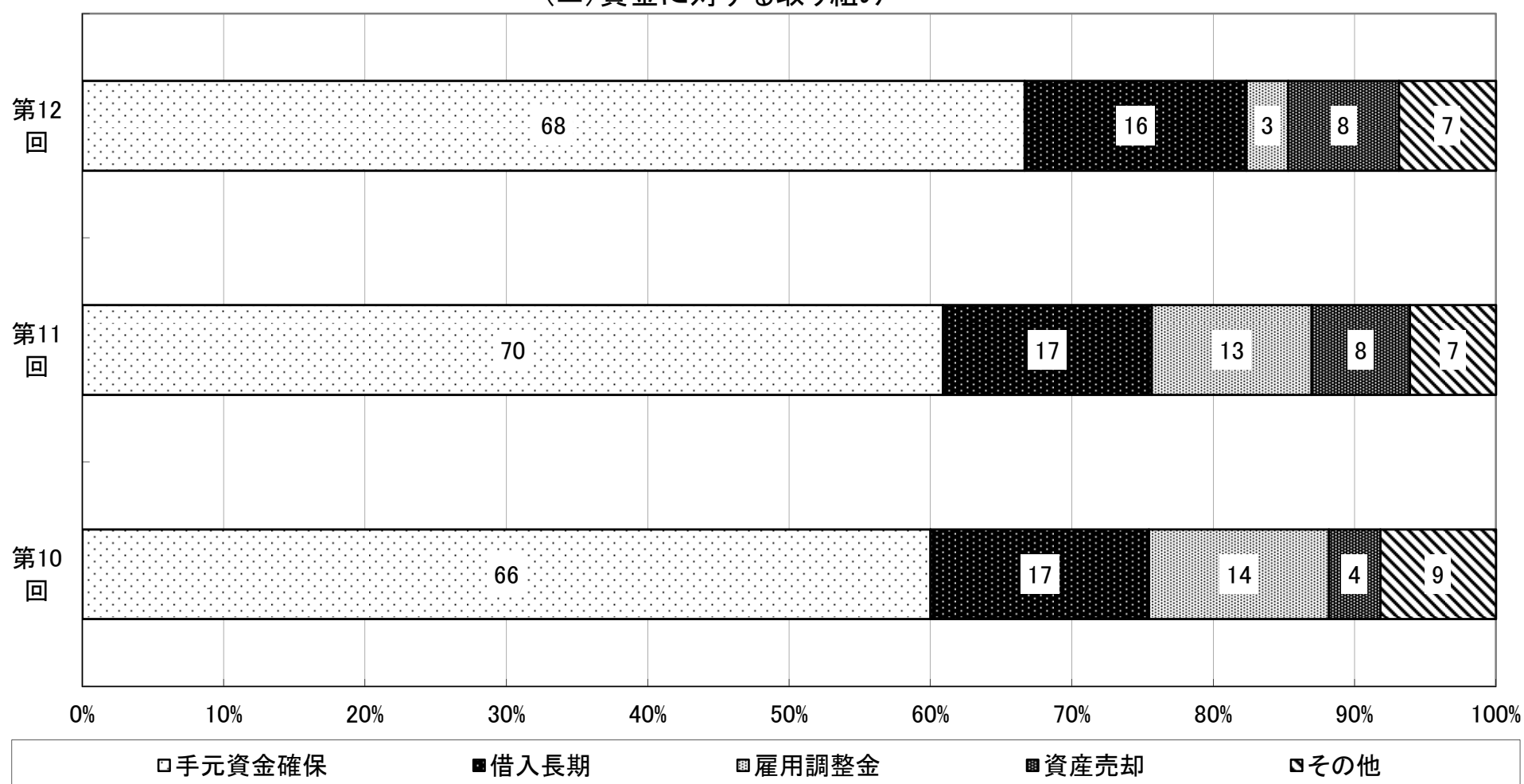
2.経営改善に関する取り組み
(ウ)人件費削減に対する取り組み



その他の内容

- ・効率化
- ・なし (2件)
- ・取組無し (2件)
- ・今は何も取組んでいない(現状維持)
- ・特になし (2件)
- ・考えてない
- ・何もせず
- ・特に何もしていません
- ・記述なし

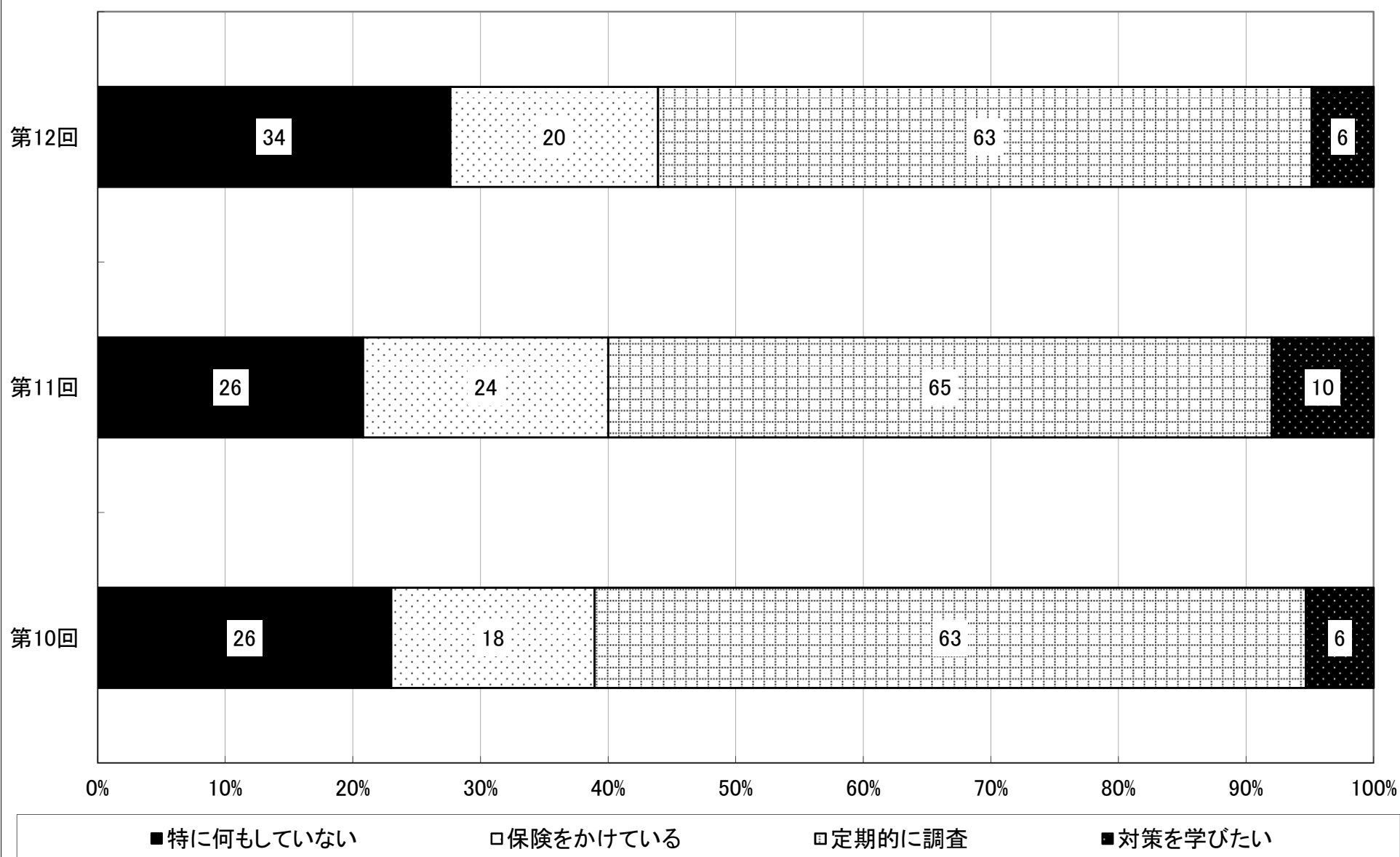
2.経営改善に関する取り組み
(エ)資金に対する取り組み



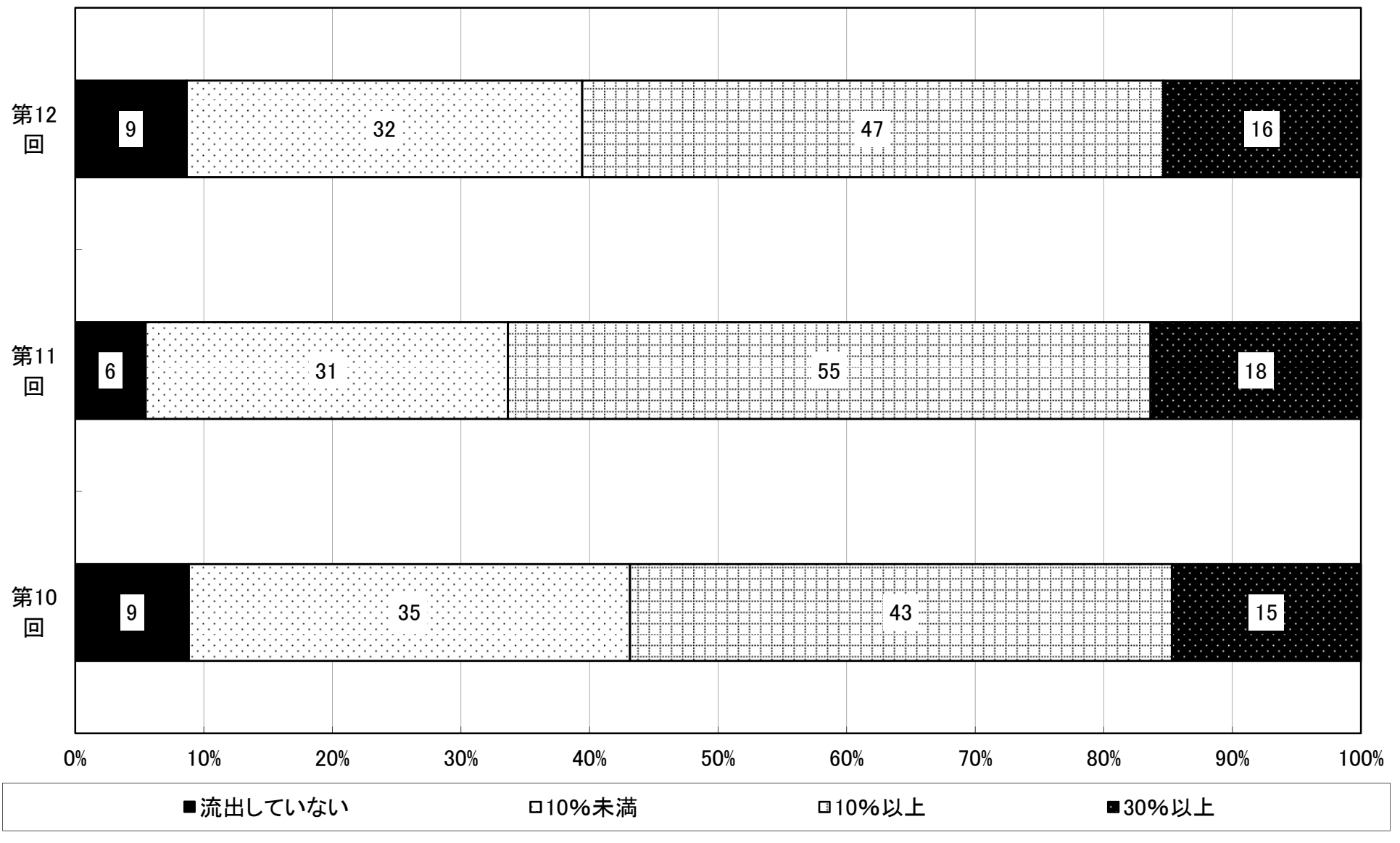
その他の内容

- ・変わらず
- ・必要資金は当座借越しにて対応
- ・取組無し
- ・特になし (2件)
- ・借入金の縮小
- ・記述なし

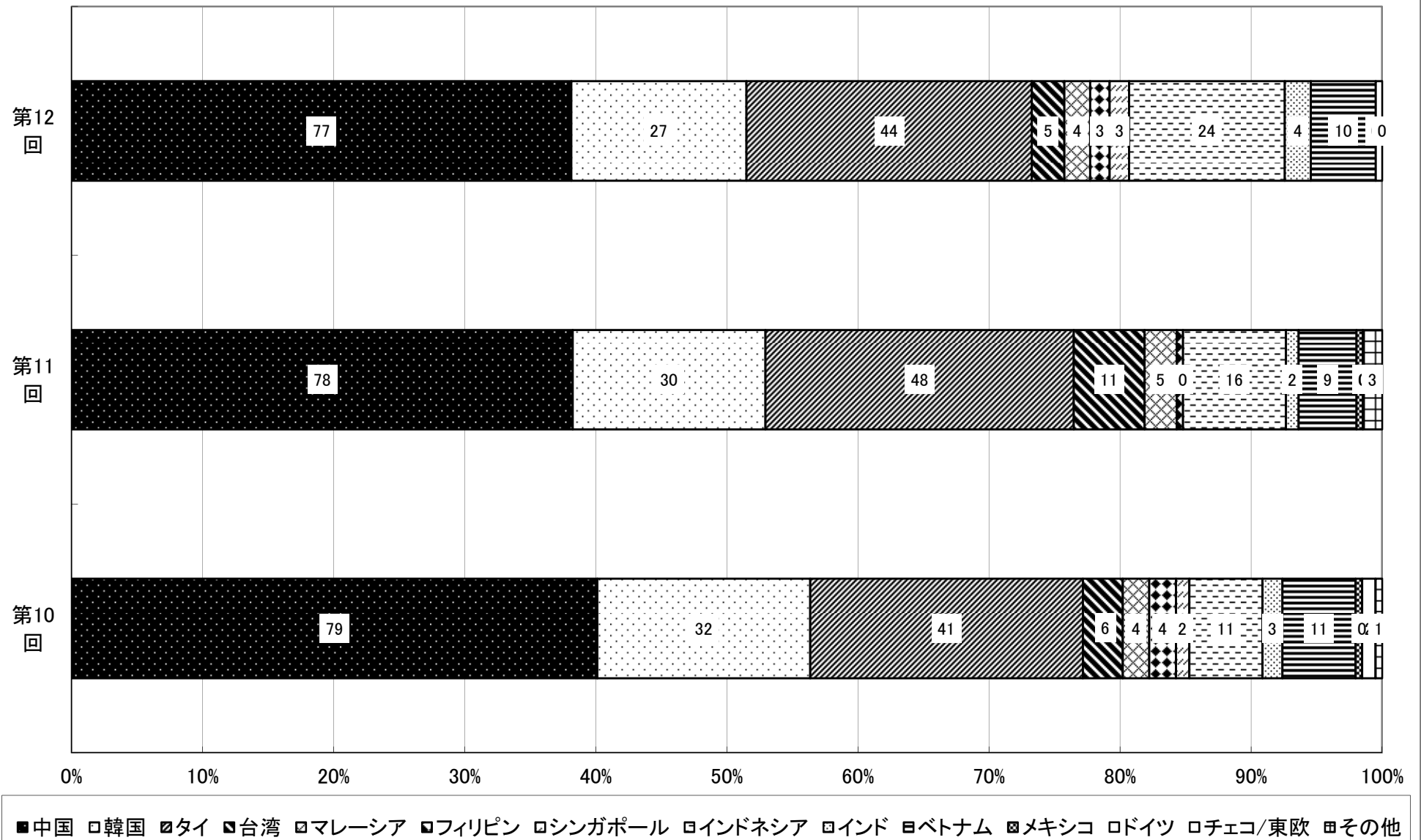
3. 与信管理に関して



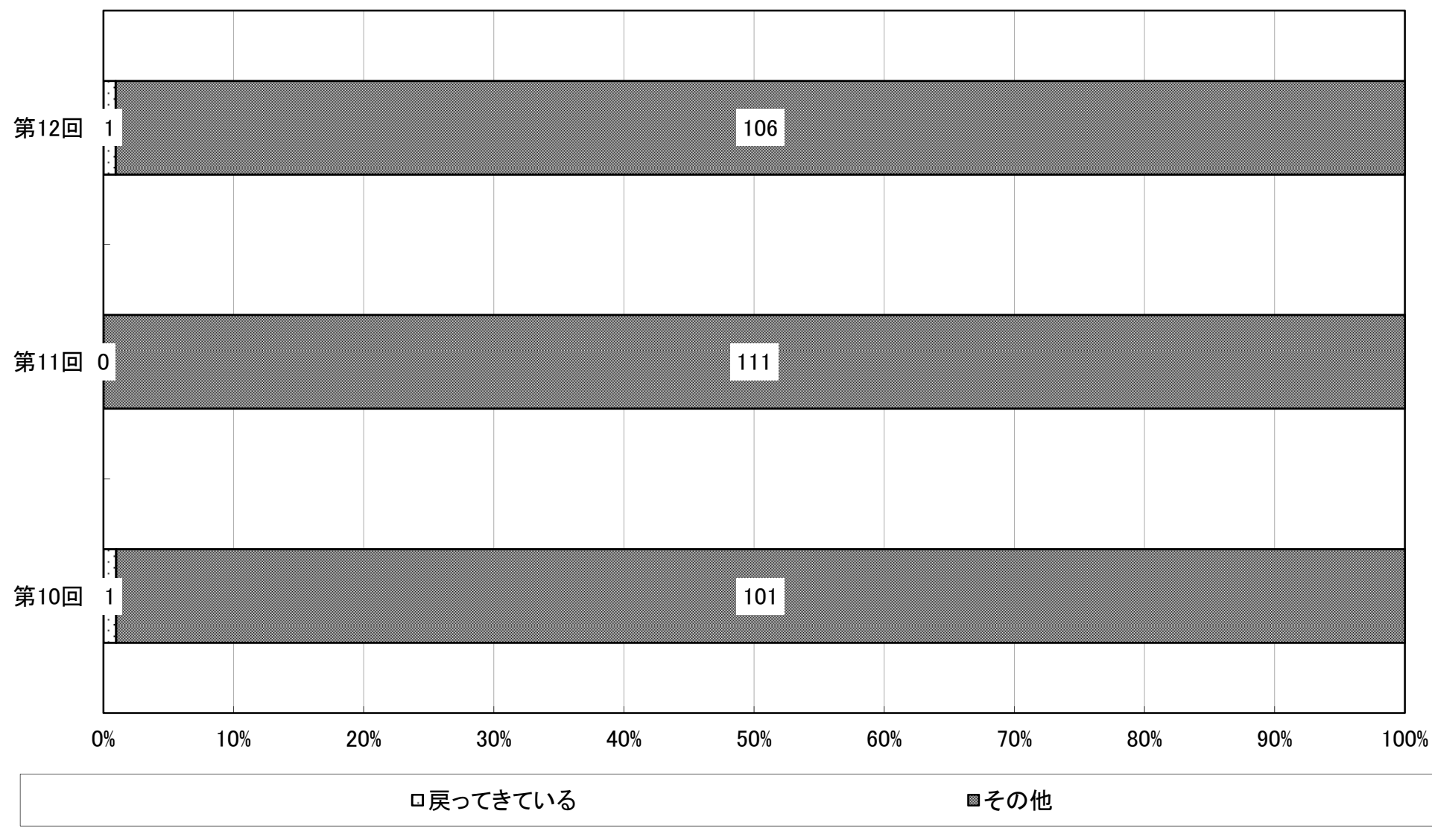
4. 空洞化に関して
(ア)①②仕事が海外に流出しているか？その割合は？



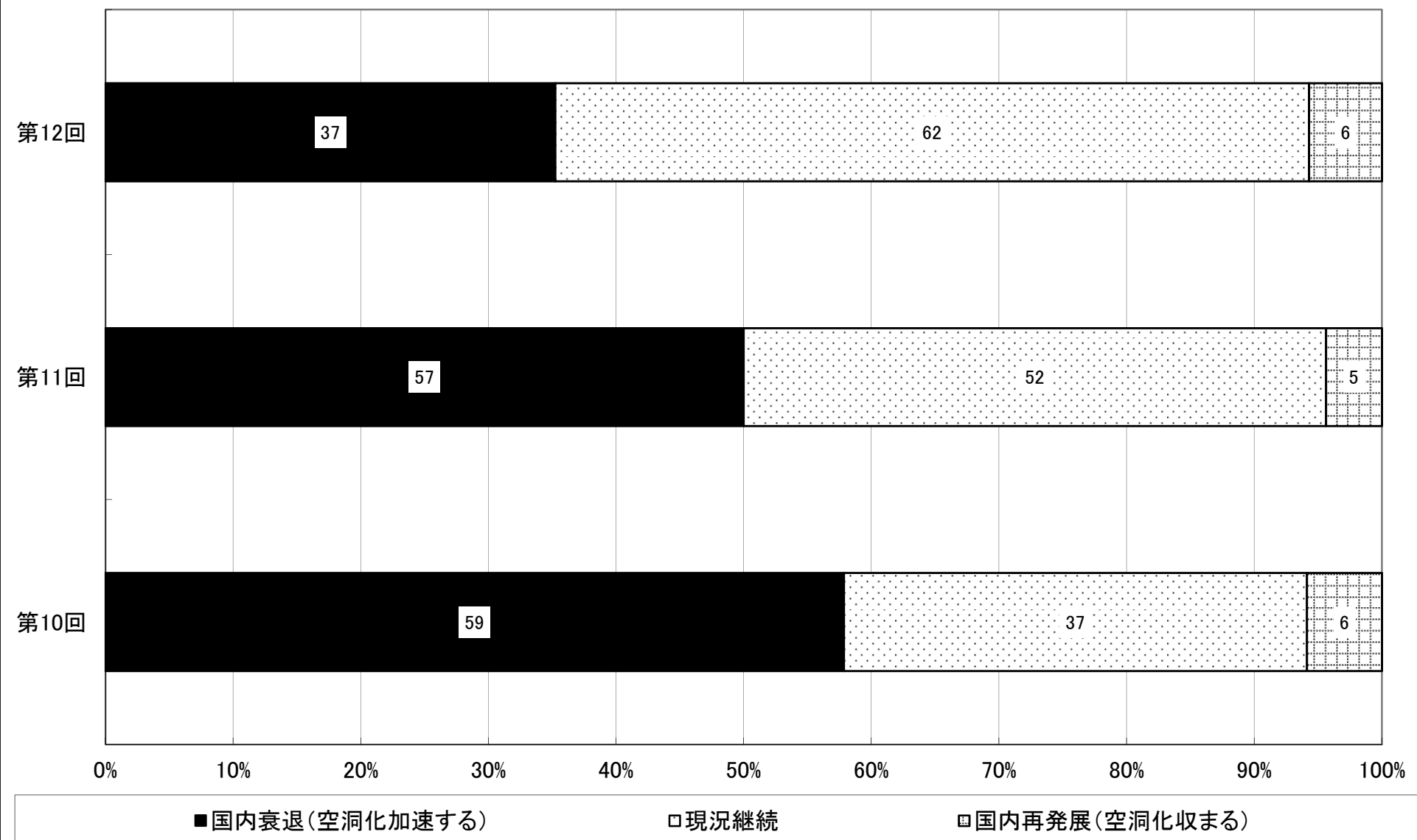
4. 空洞化に関して
(ア)③主な流出先



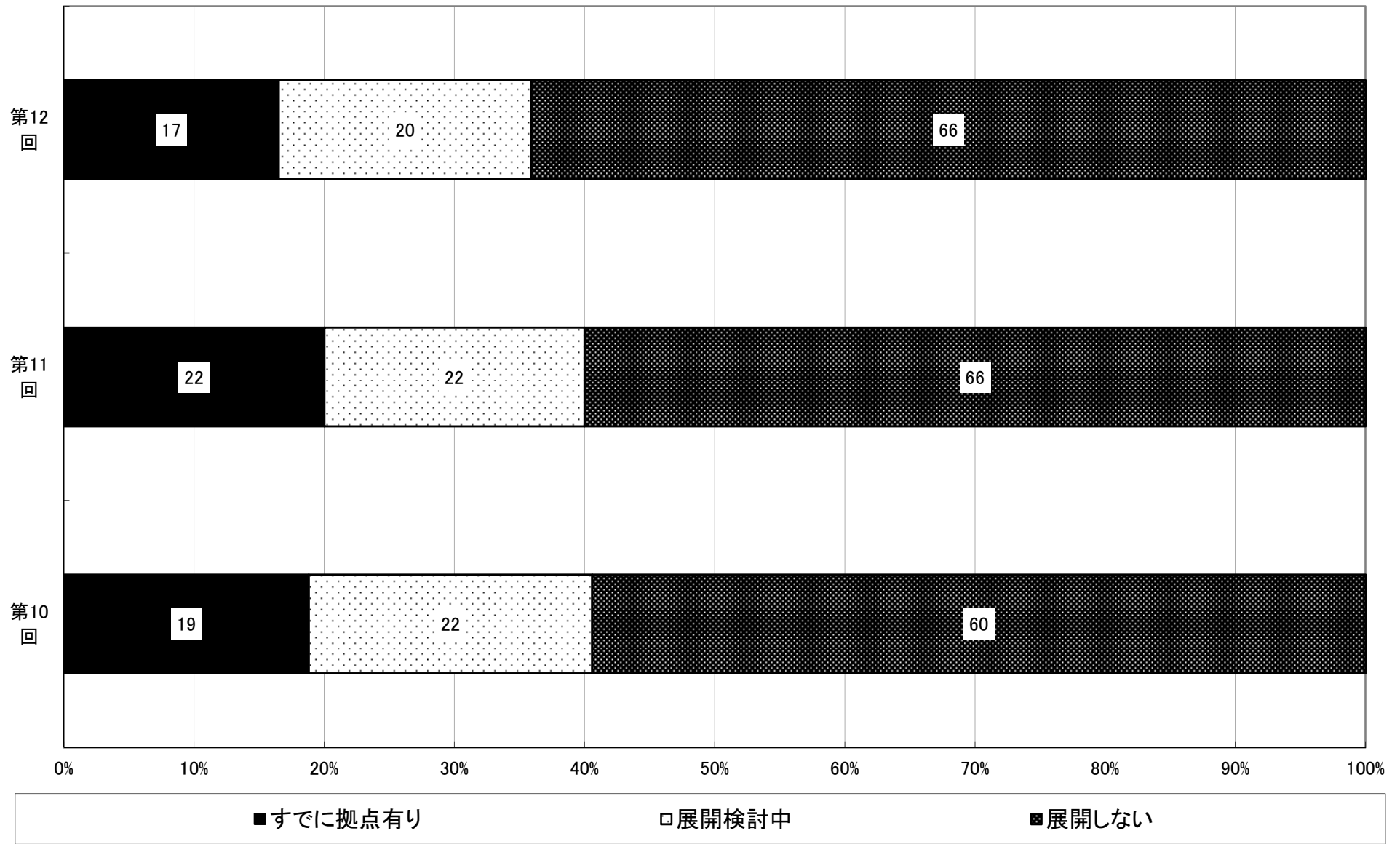
4、空洞化に関して
(ア)④流出した仕事



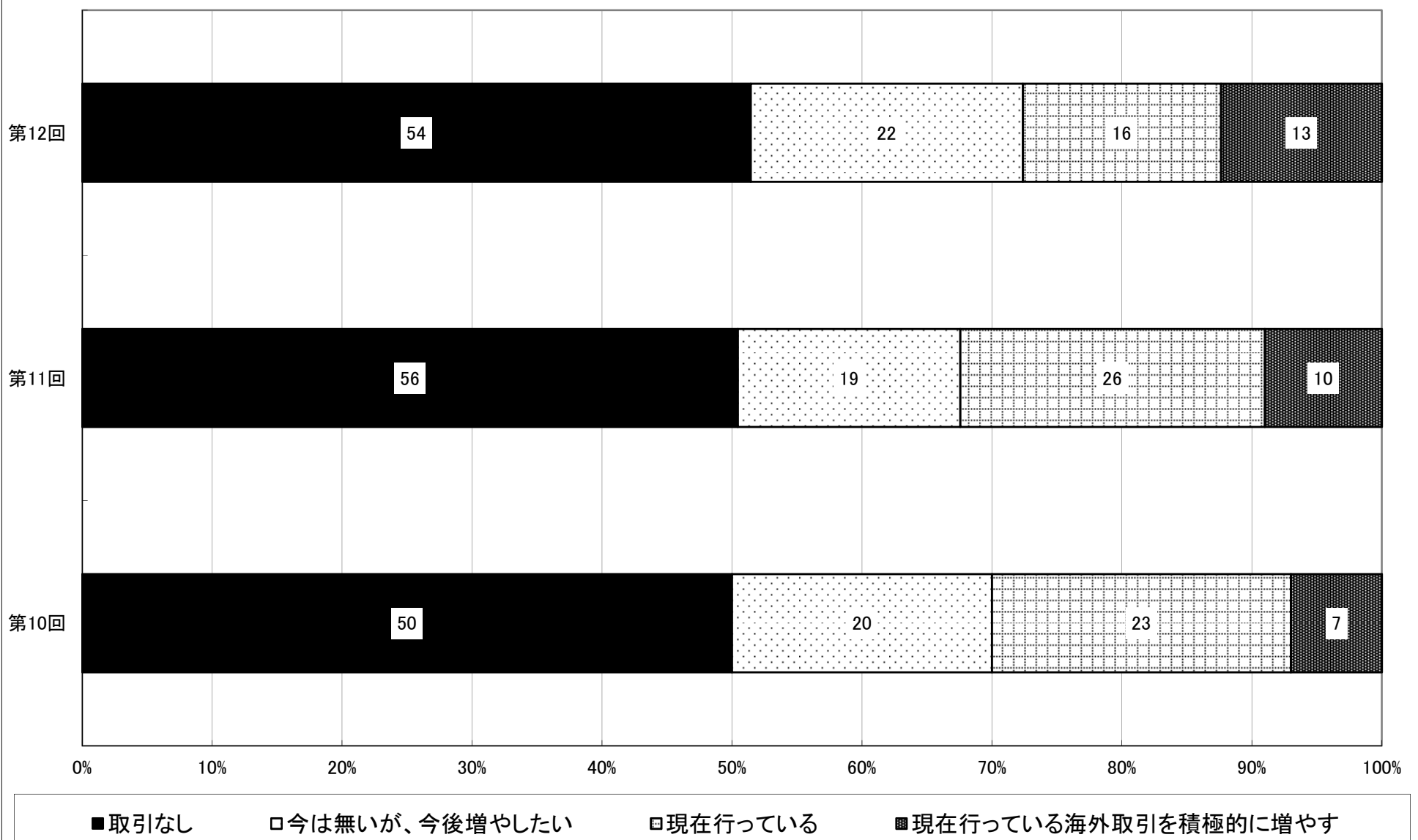
4. 空洞化に関して
(イ)空洞化は将来どうなるか



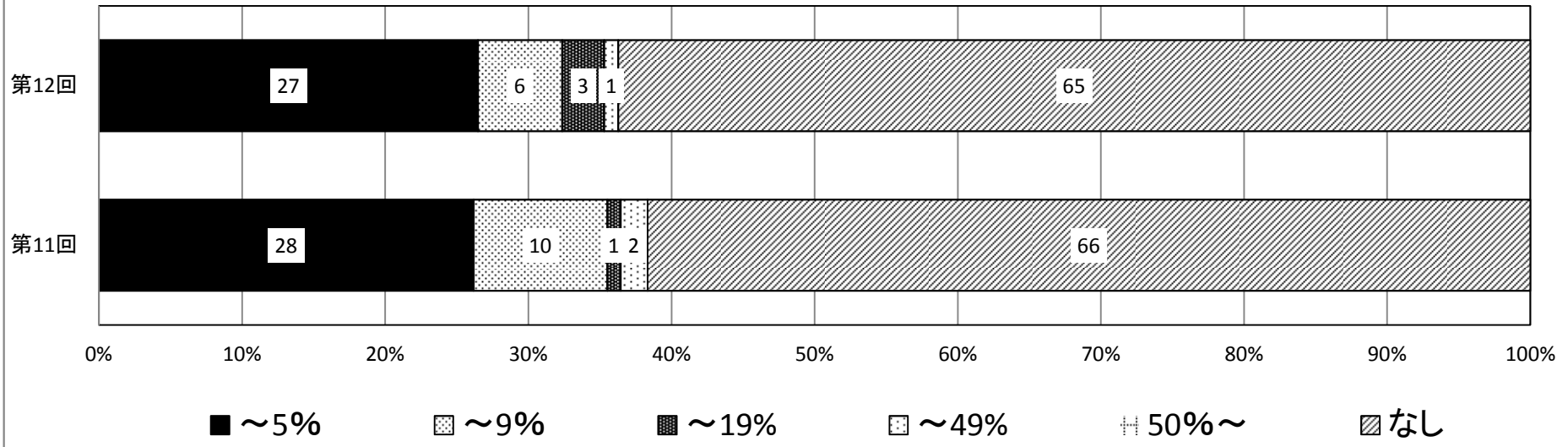
5. 海外展開について
(ア)海外での事業活動



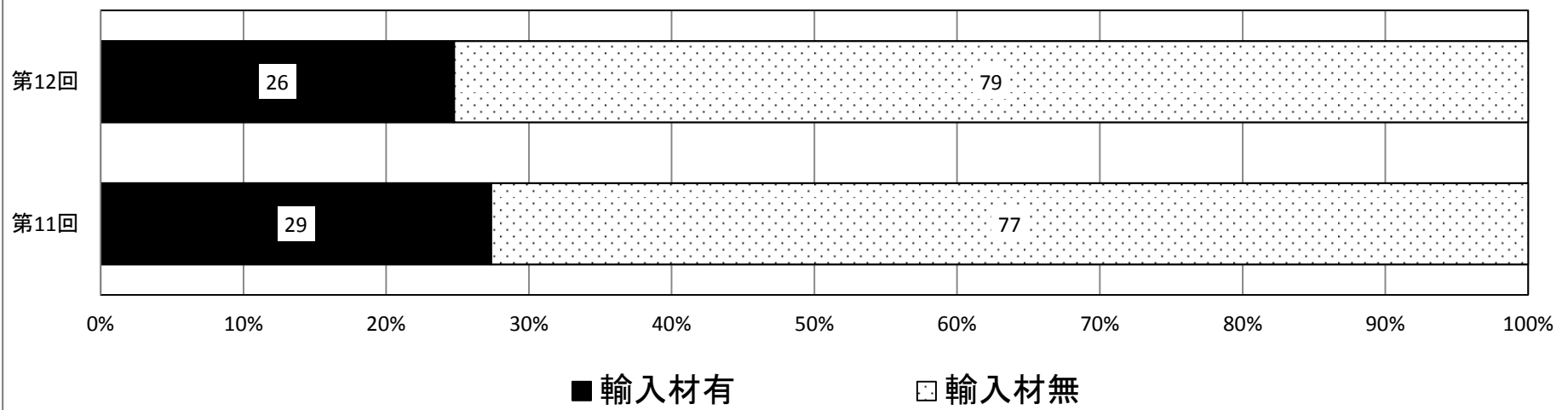
5. 海外展開について
(イ)海外との取引



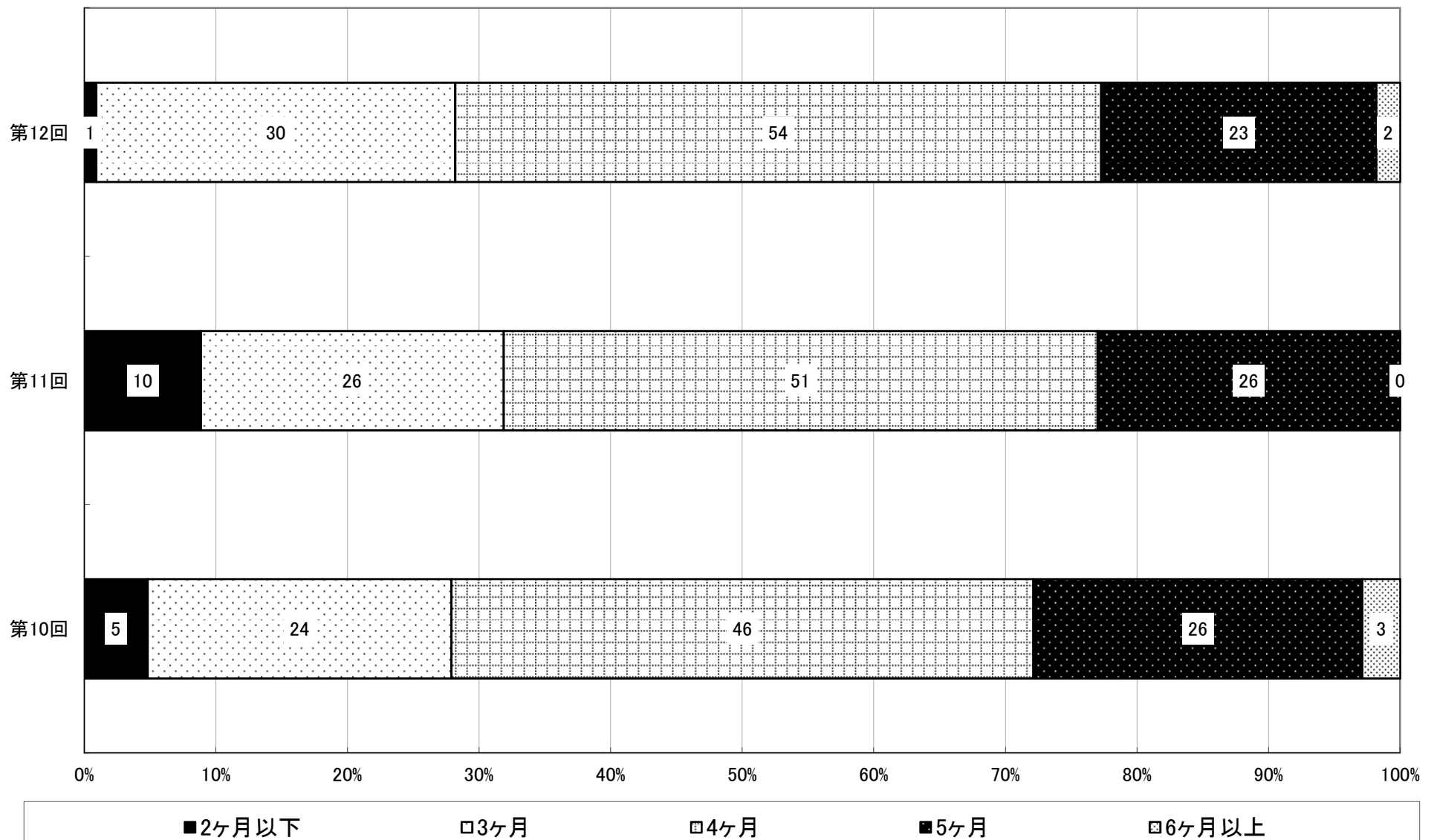
6. 輸入材について
(ア) 輸入材を扱っているか



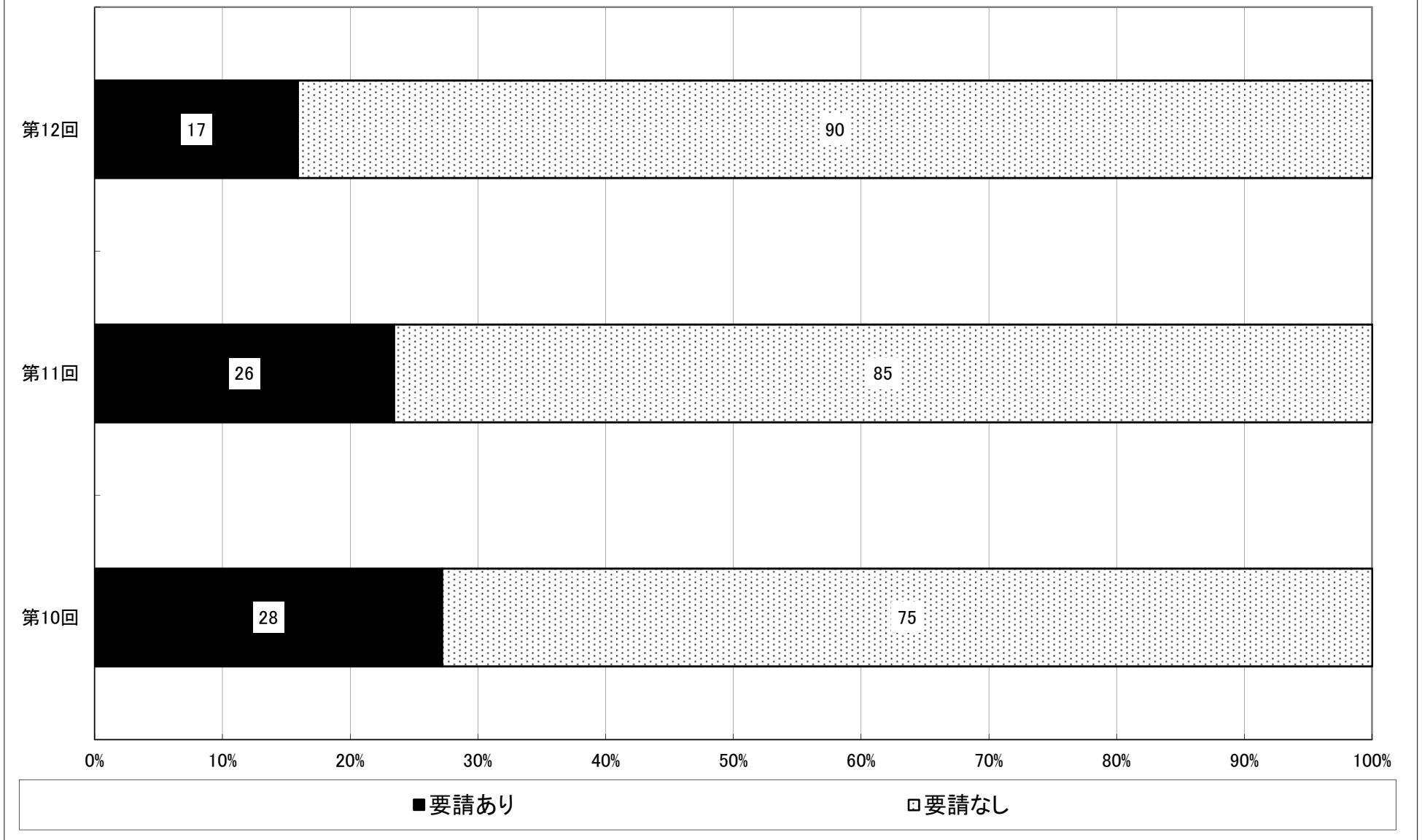
6. 輸入材について
(イ) 支給材で輸入材があるか



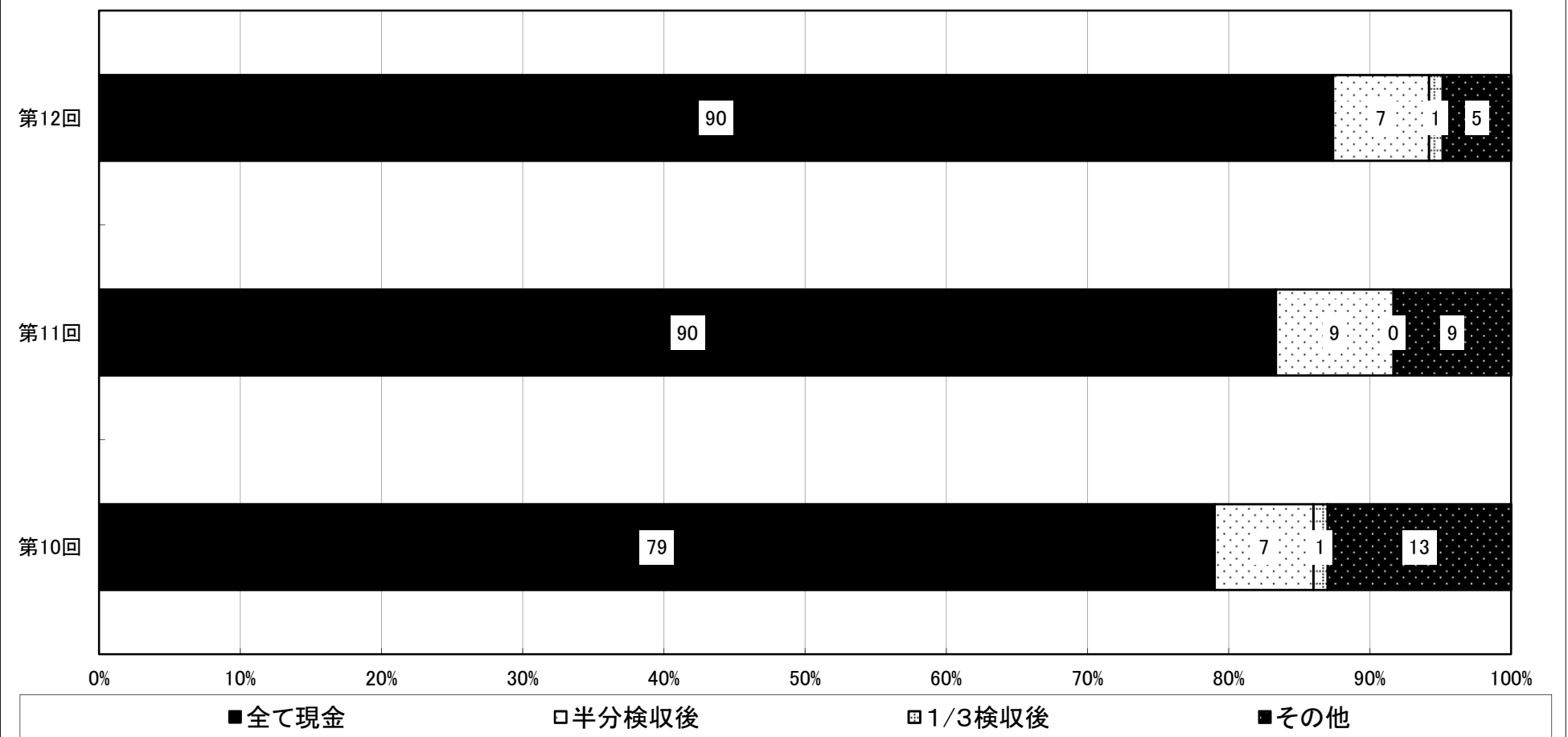
7. 商慣行の課題、問題点
(ア) 現金化までに要する期間



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



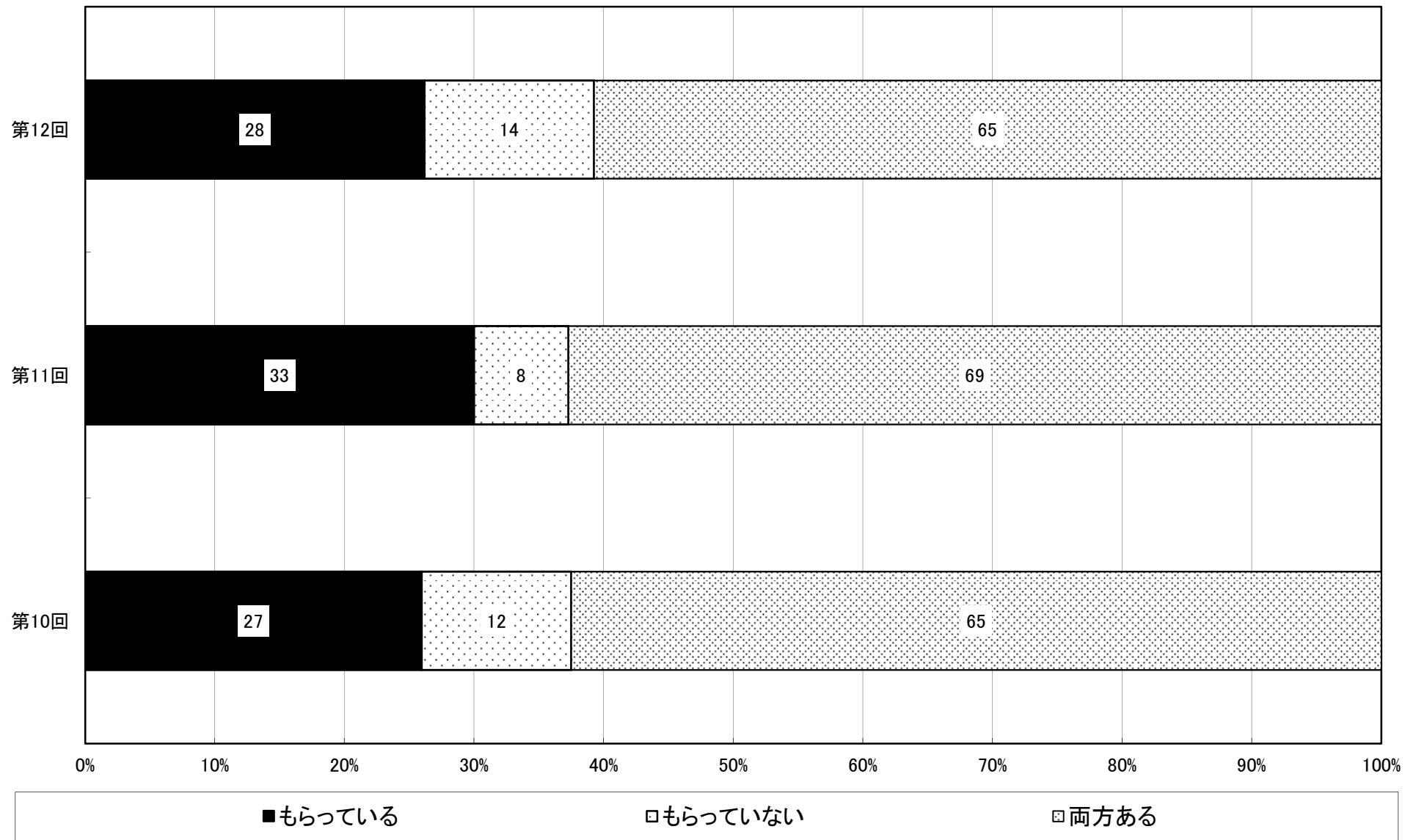
7. 商慣行の課題、問題点
 (ウ)今後の希望支払条件



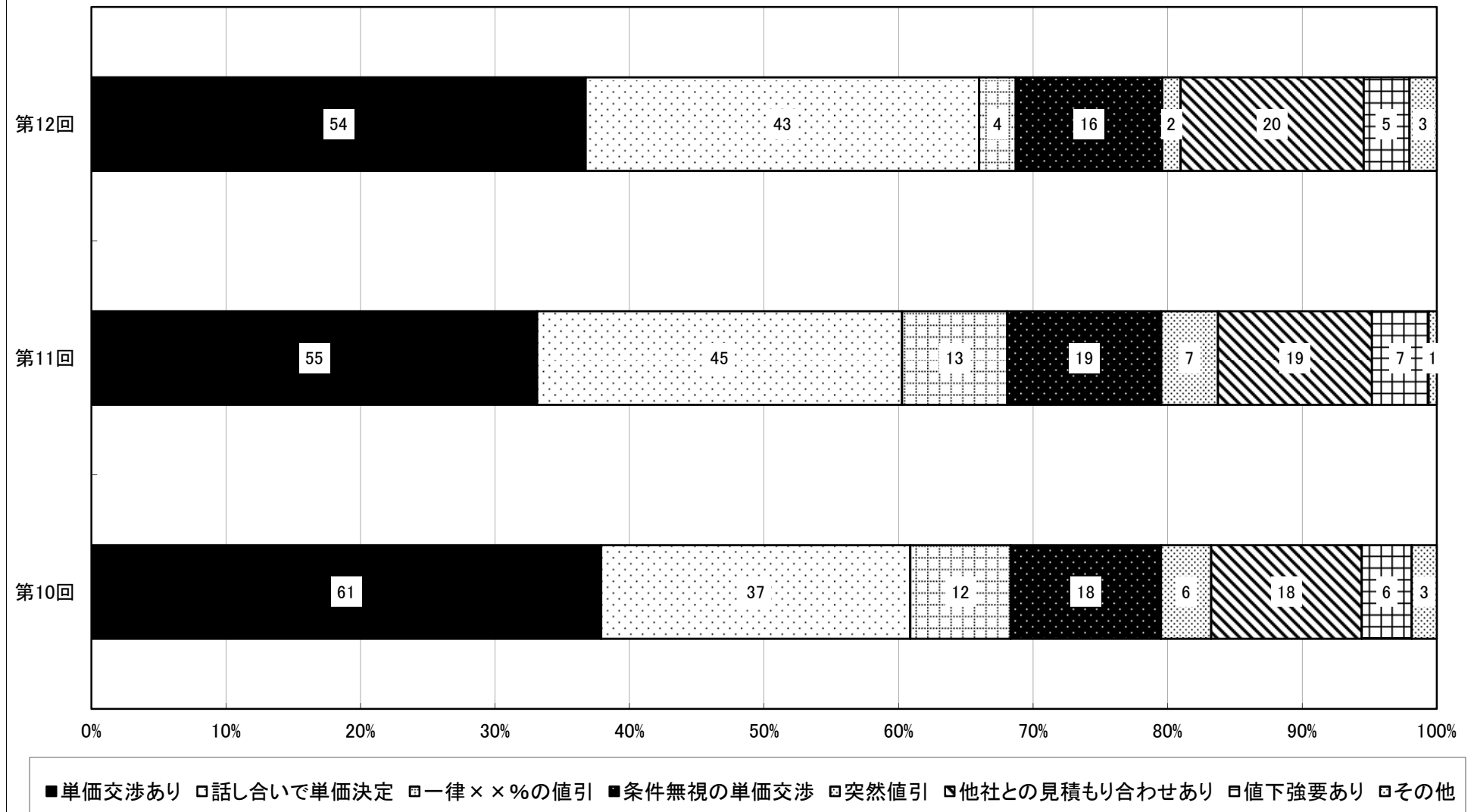
その他の内容

- ・手形サイトを短くしてほしい
- ・出来るだけ手形回収を減少させたい
- ・現状で良い
- ・現在と同様でOK
- ・検収後、半分現金、半分手形。もしくは、全て現金を望む

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



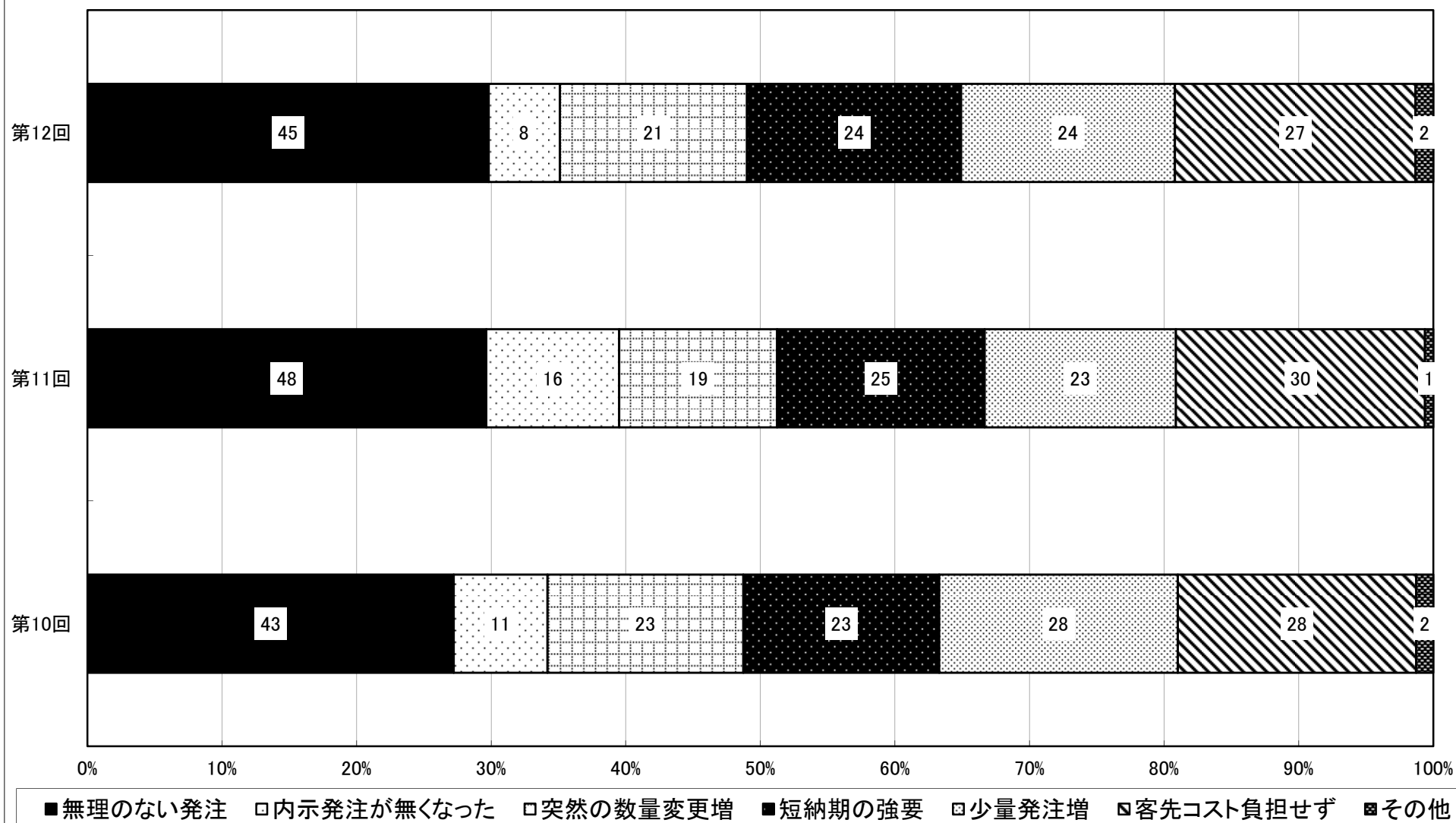
7. 商慣行の課題、問題点
(オ)単価交渉



その他の内容

- ・その都度見積り提出。競合によって決定する
- ・相見積が多くなり、原価意識がない同業者が多く、受注量激減
- ・記述なし (1件)

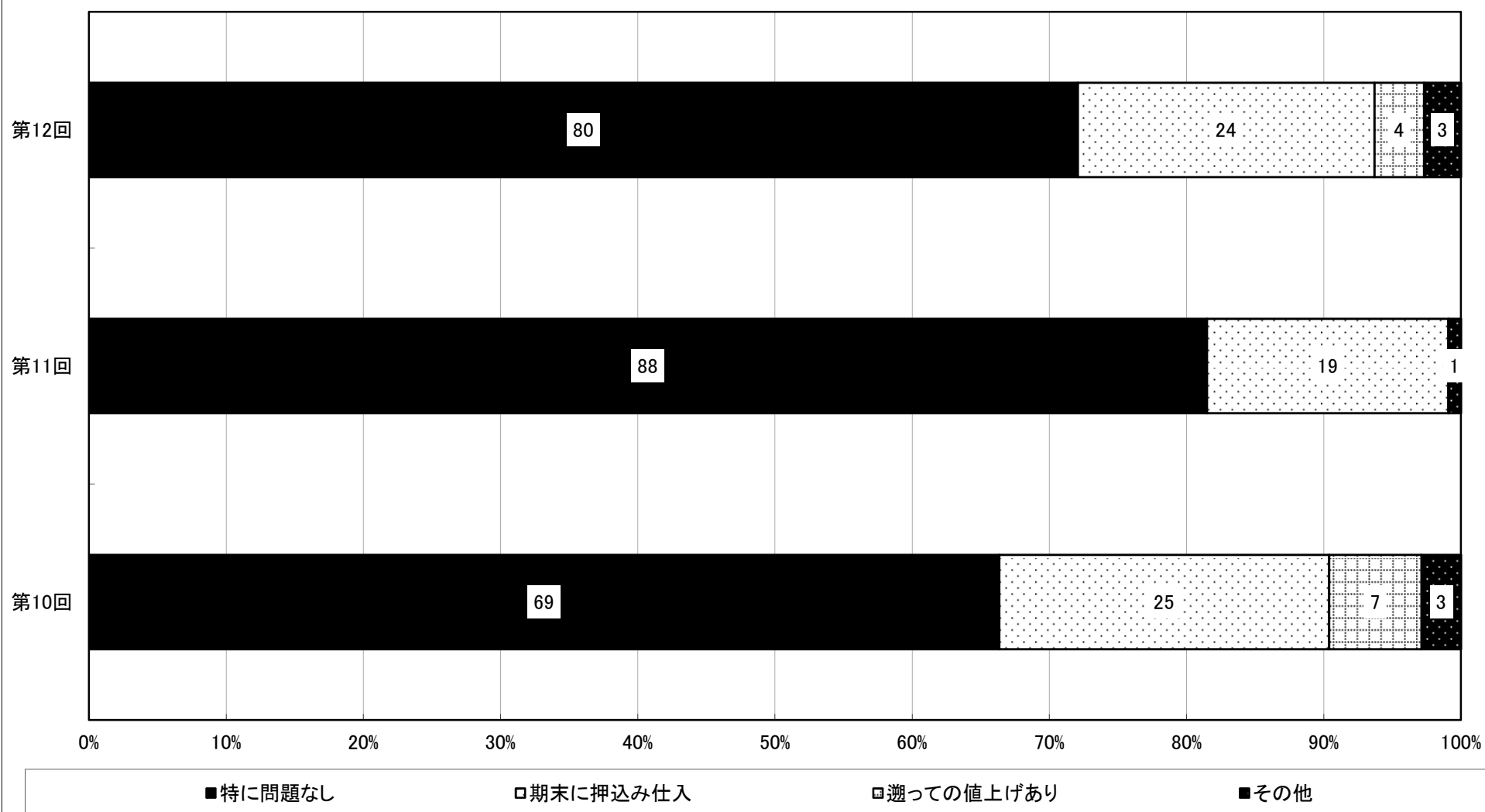
7. 商慣行の課題、問題点
(カ)発注方法



その他の内容

- ・短納期の常習化に陥っている
- ・記述なし (1件)

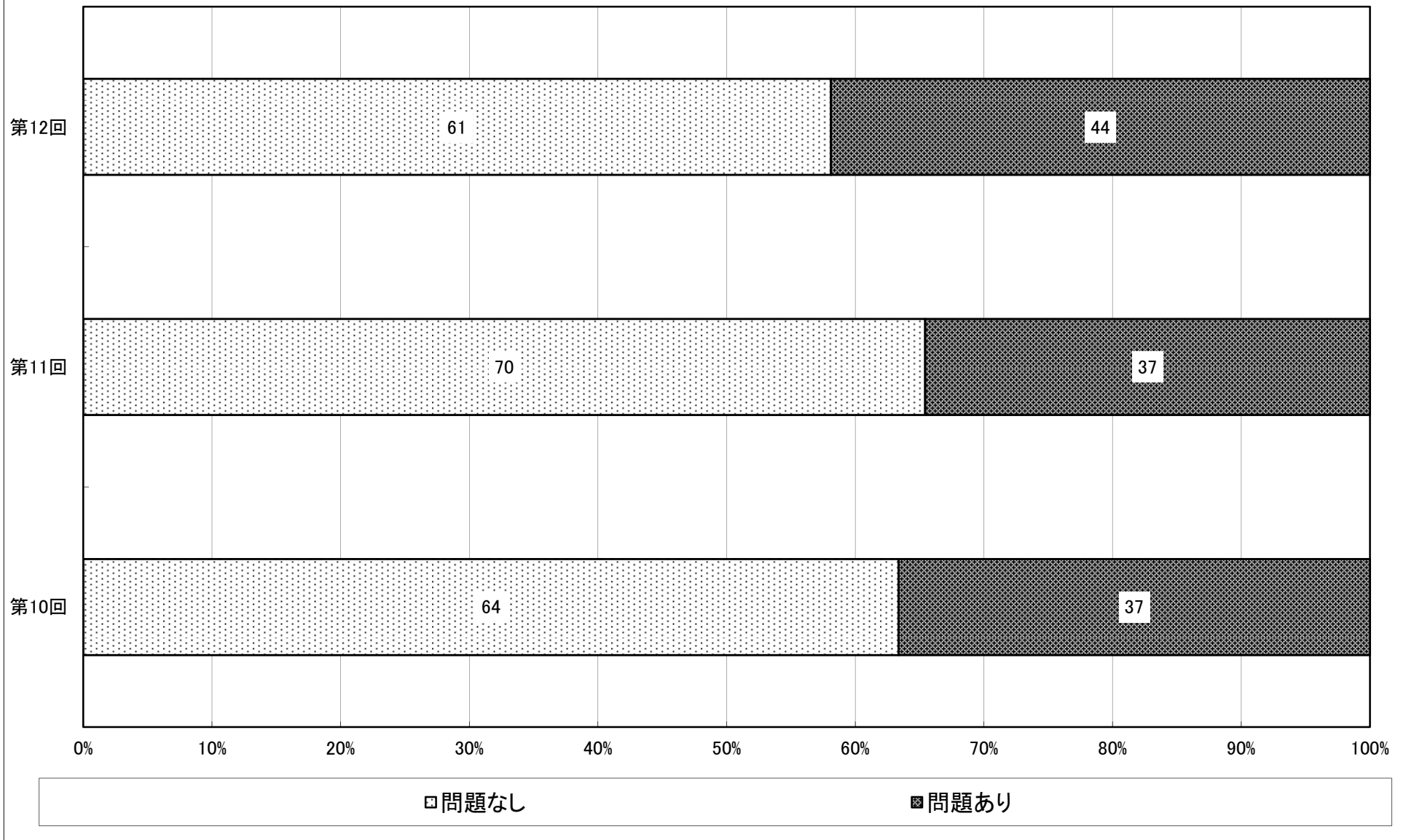
7. 商慣行の課題、問題点
(キ)仕入に関して



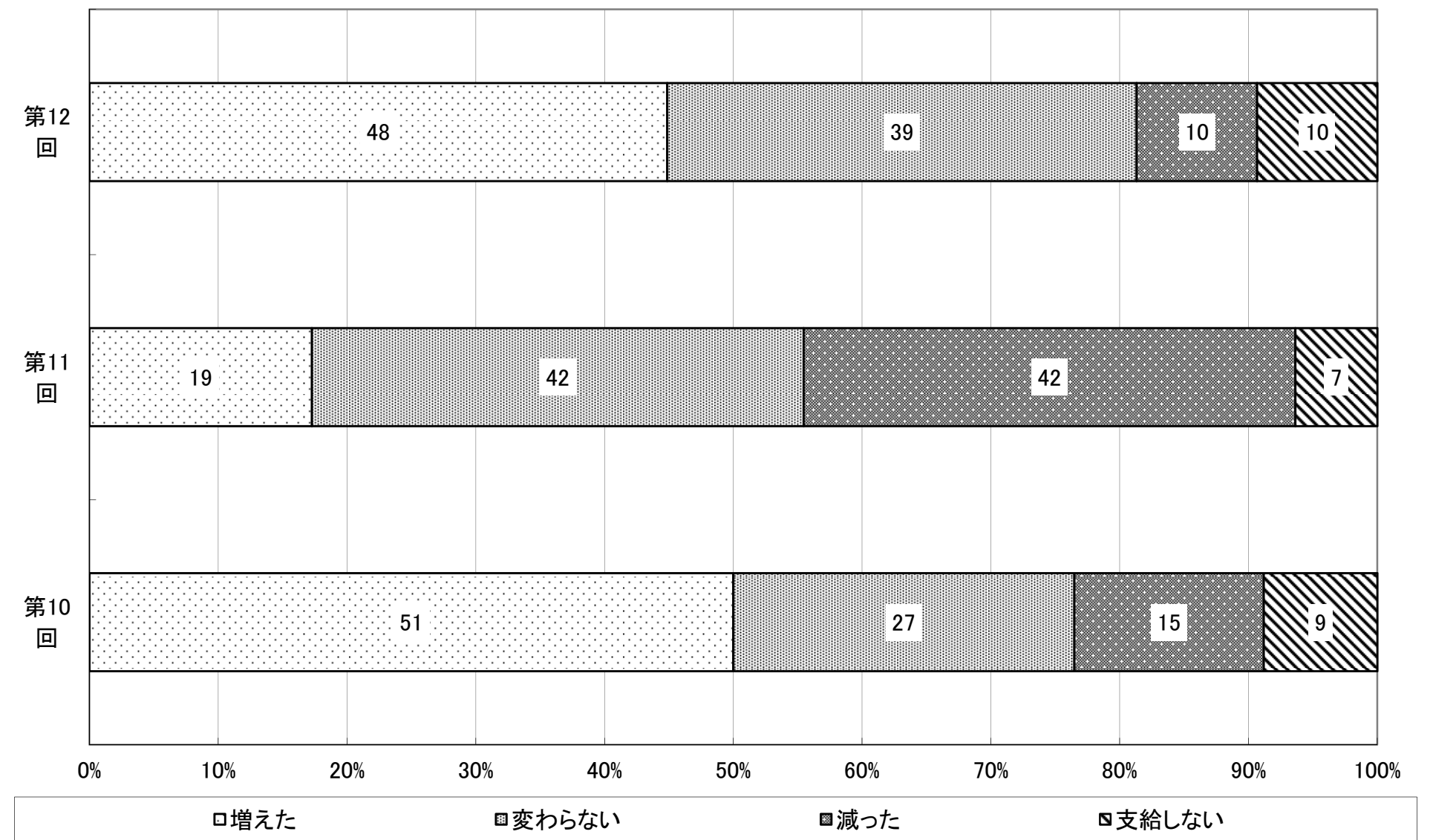
その他の内容

- ・納期延長
- ・記述なし (2件)

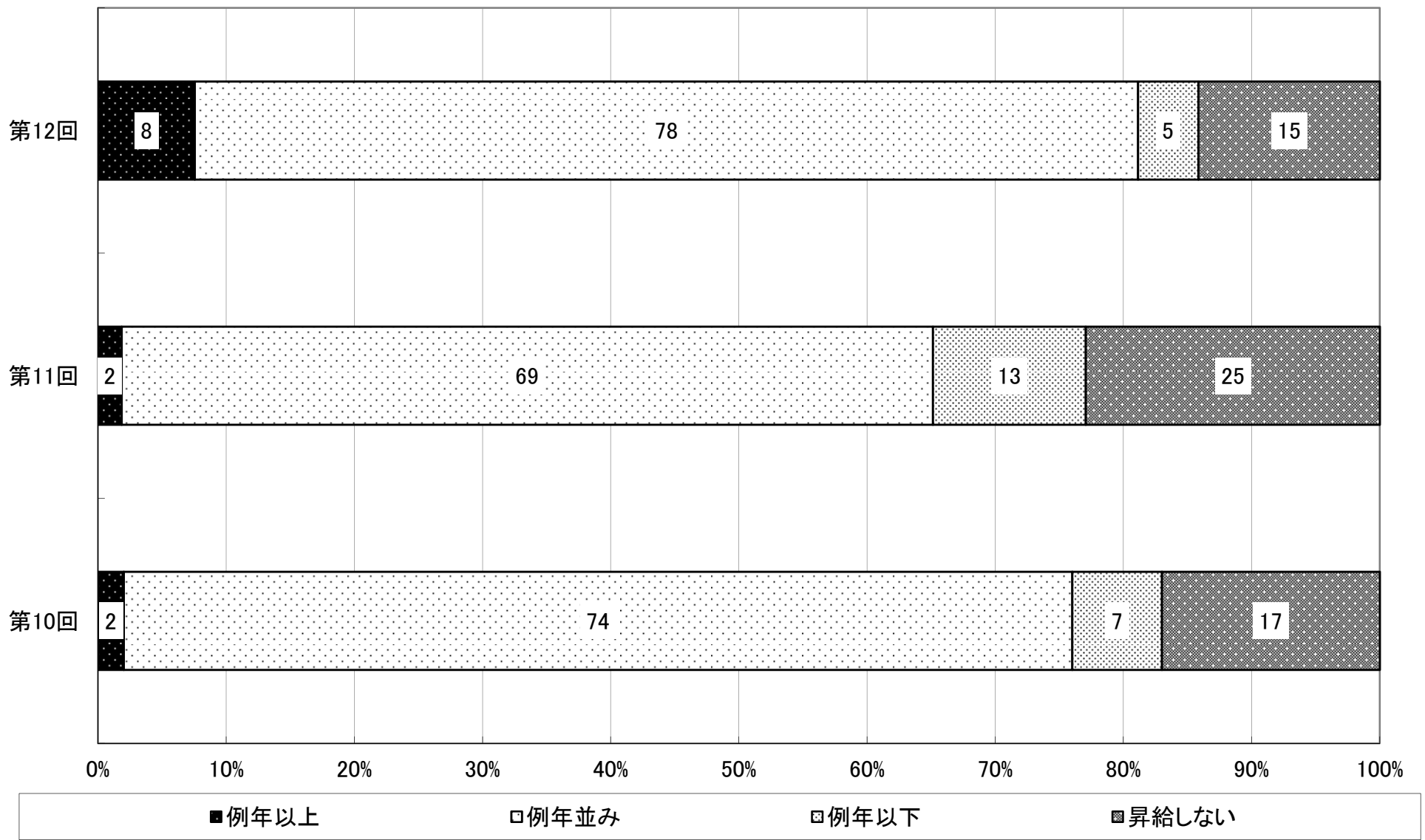
8. 人材に関して
(ア) 社員の高齢化



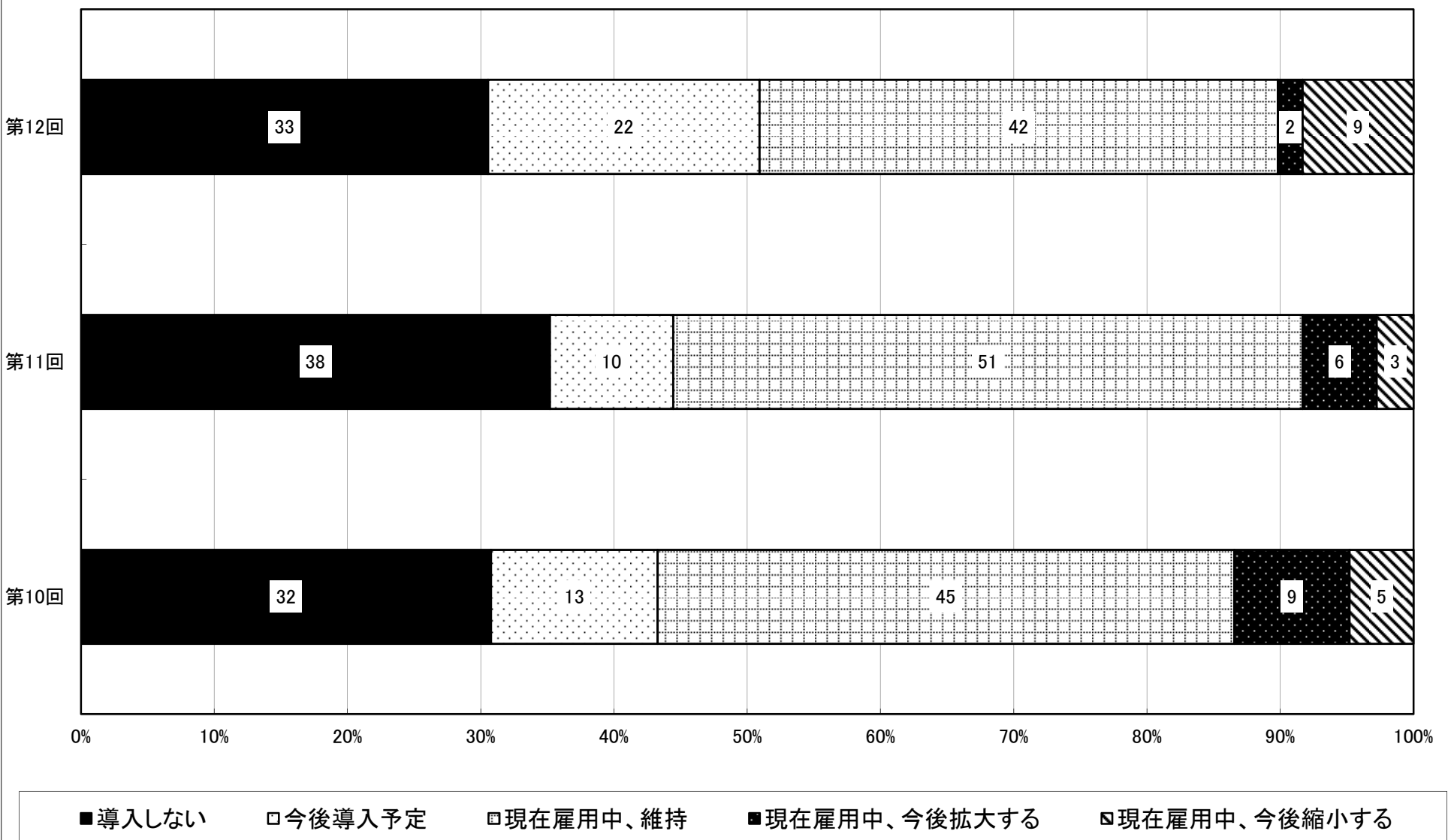
8. 人材に関して
(イ) 賞与の総額 前年比



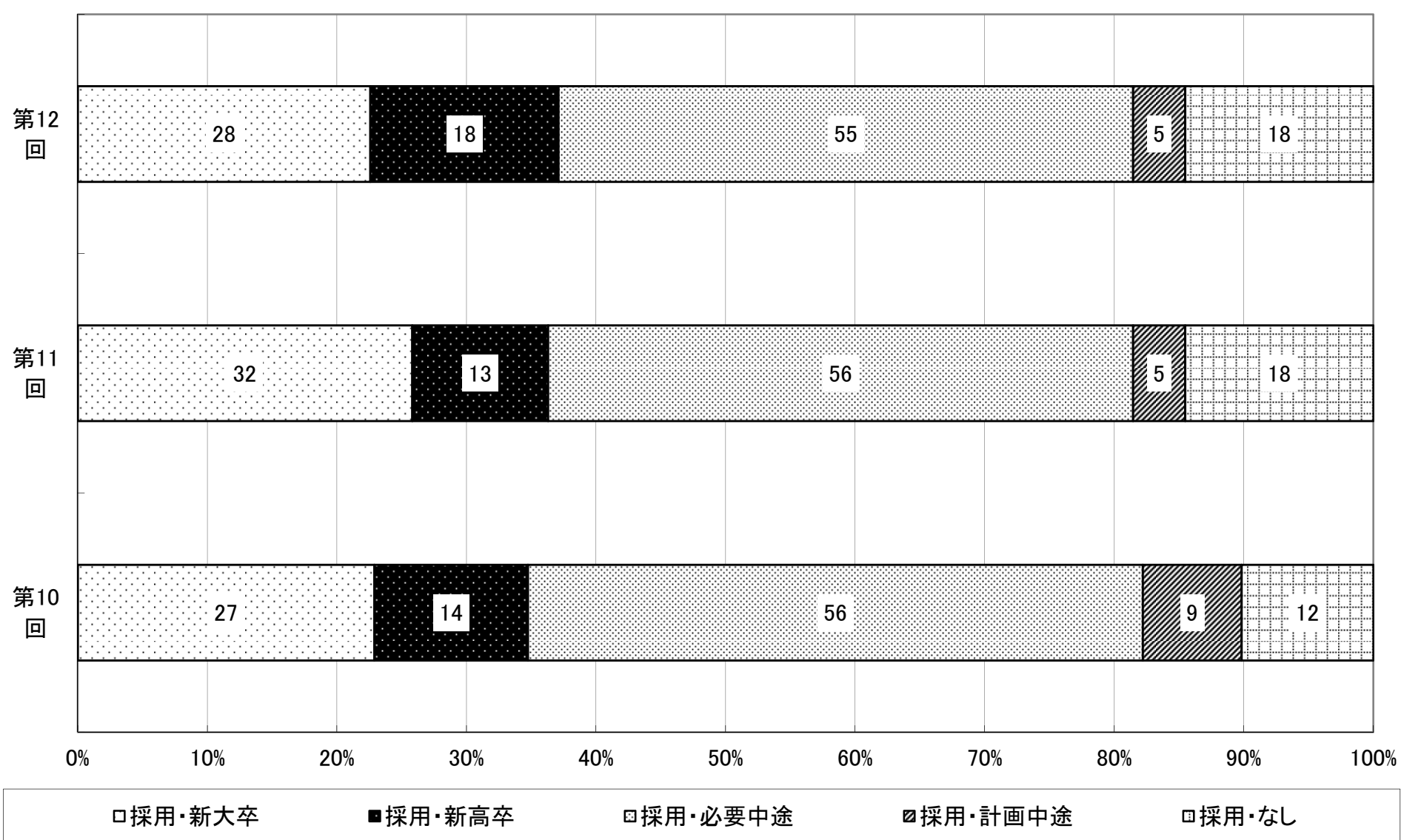
8. 人材に関して
(ウ)次年度の昇給について



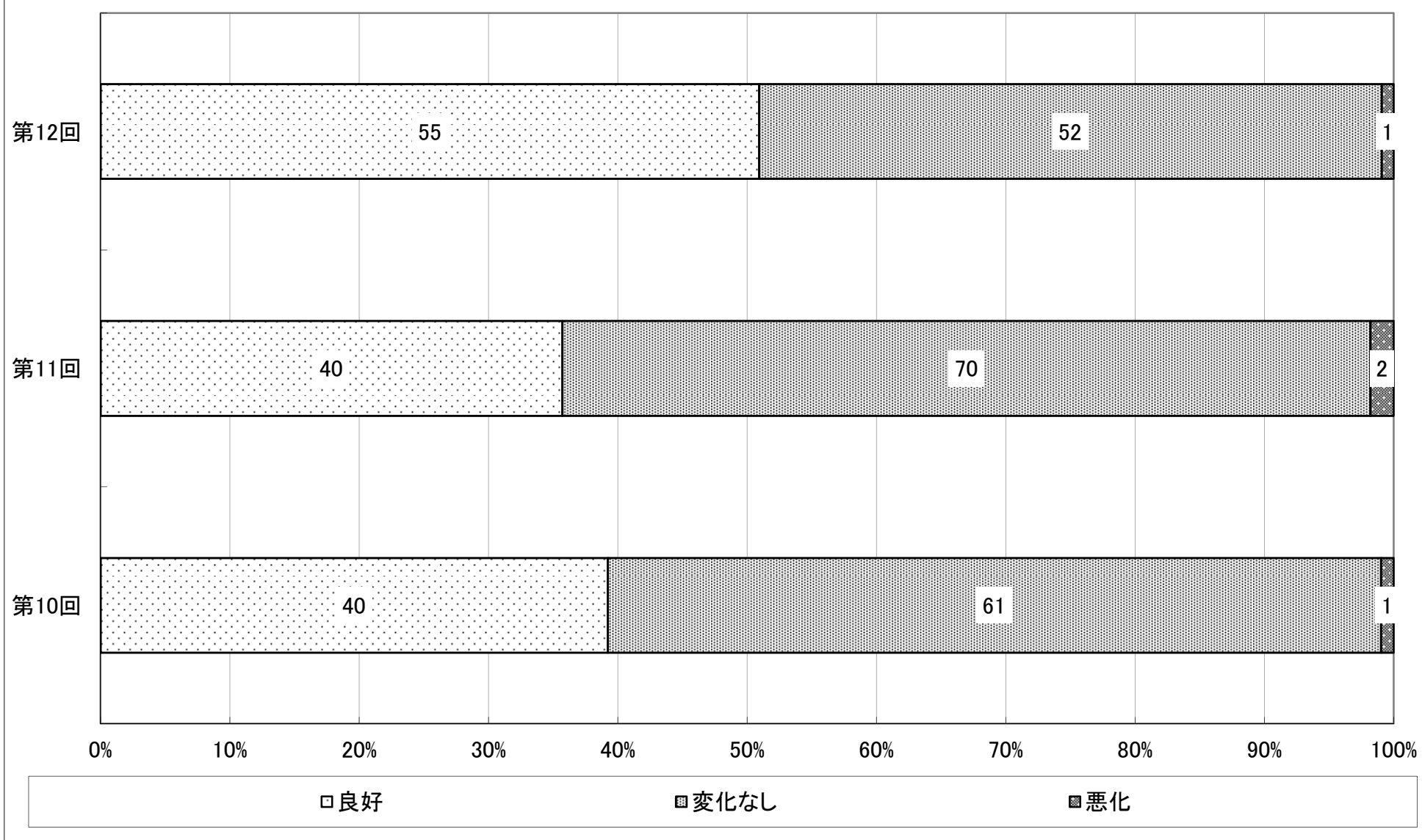
8. 人材に関して
(エ)契約社員



8. 人材に関して (オ)社員採用に関して

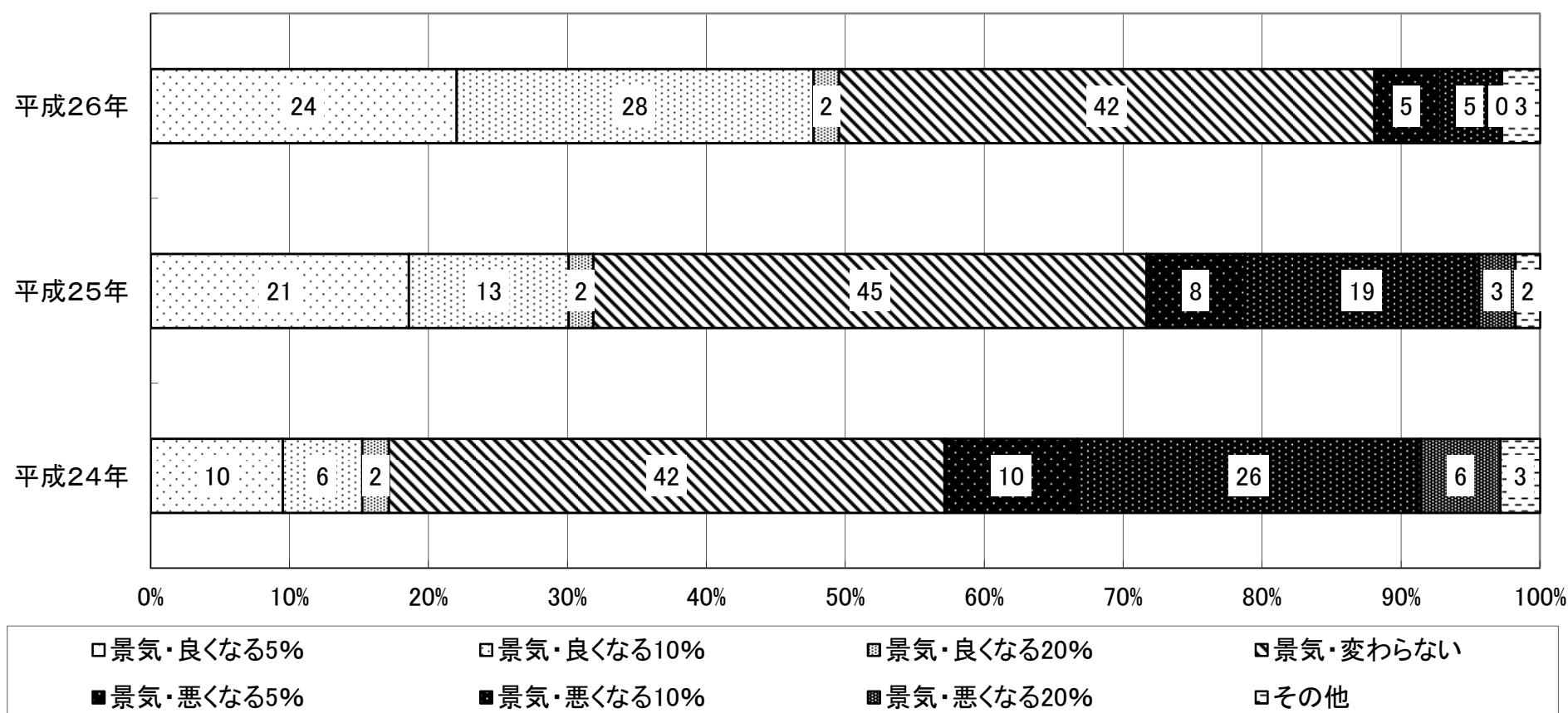


9. 金融機関との関係



「ご意見」の内容
 ・従来と変わらず
 ・利益重視の経営

10. 今年の景気について



「ご意見」の内容

- ・安倍政権の景気刺激策が浸透してくると期待している
- ・先が読めない
- ・期待薄、不透明
- ・消費税導入の影響を懸念

〈自由意見〉

消費税施行後の反動による縮小化が懸念されるが、アベノミクスの三本目の矢(成長戦略)に期待をしたい
別になし
世の中の景気はアベノミクスの影響で一部大手企業は潤っていると思うが、他企業はまだまだの状態が続いている。雰囲気は良いので、来年(平成26年)に期待したいと思います
仕入先の在庫が少なくなってきたように感じます。我々も含め、在庫負担を減らす動きが顕著に見られます。こういう時代こそ、圧倒的な在庫力、技術力が必要だと思います。
実体問題の質問について、応えづらい 例えば 1)(イ)物流 加工 と2つのことを同一の答えとしなければならないとか
来年度4月以降、消費税率が上がり国民全体が消費を控えない様な簡単な分かり易い善後策を考えてほしい
社員採用については(必要に応じて途中採用)をしているが、今年一年は(採用)に大変苦労した。応募してきた人数が減ったうえに、「内定」をだしても断ってくるケースが増えた。売り手市場になってきていて、2~3年前と比べて中小企業を取り巻く雇用環境は明らかに変わってきている
設問2)(ア)②新規ユーザーの開拓を禁止する
設問用紙に直接回答だと良いです
いつもお世話になります。特殊鋼流通調査票をメール化されたら如何でしょうか
多少景況感が上向いて居るように感じる。年末に向け短納期の受注や引き合いが出ている。来年は少しは良くなるのでしょうかネ!
手形の電子決済化について会社毎にかなり温度差があるが、業界として普及に取り組んではどうか?