

平成28年2月10日

一般社団法人全日本特殊鋼流通協会
会員各位

(一社) 全日本特殊鋼流通協会
調査研究委員会
委員長 北 信一

拝啓 向春の候、皆様にはご健勝のこととお喜び申し上げます。

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

敬具

第14回経営環境等に関するアンケート調査の結果について

調査対象：平成27年1月～12月

(回答数：113社/253社、回答率：44.7%)

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9.6% (1～5%超：6.1%、6～9%超：2.6%、10～19%超：0%、20～29%超：0%、30～39%超：0.9%、40%以上超：0%)で、最盛期より少ないが90.4% (1～5%減：9.7%、6～9%減：11.4%、10～19%減：21.9%、20～29%超：19.3%、30～39%減：14.9%、40%以上減：13.2%)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14%、能力が余っているが86% (1～5%余：7.9%、6～9%余：14.9%、10～19%余：34.2%、20～29%余：24.6%、30～39%余：3.5%、40%以上余：0.9%)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73.2%で、採算が取れていないが26.8% (1～5%少：6.3%、6～9%少：7.1%、10～19%少：9.8%、20～29%少：3.6%、30～39%少：0%、40%以上少：0%)でした。

2) 経営改善に関する取り組み

(ア) 売上増加に対する取り組み

営業活動の強化が32.1%、新規ユーザーの開拓が29.2%、トップセールスの強化が5.3%、加工割合の増加が21%、新分野進出が11%、その他が

1.4%でした。

(イ) コスト削減に対する取り組み

仕入・外注先に対する値下げ要請が32.6%、仕入・外注先の変更集約化・内製化が14.1%、物流費の削減が16.9%、消耗品費の削減が21.2%、接待交際費の削減が12.5%、その他が2.7%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8.1%、正規社員の削減が4.5%、残業の削減が46%、役員報酬の削減が21.6%、給与カットが0%、その他が19.8%でした。

(エ) 資金に対する取り組み

手元資金の確保が74.2%、借入金の短期から長期への変更が8.9%、雇用調整助成金の申請が1%、保険解約と資産売却が3%、その他が12.9%でした。

3) 与信管理について

何もしていないが21.4%、ファクタリングなどで保険を掛けているが27.5%、信用調査機関で定期的に調査しているが46.5%、与信管理の方策を学びたいが4.6%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15.6%、流出しているが84.4%（比率なし及び10%未満流出している：34.9%、10%以上流出している：39.4%、30%以上流出している：10.1%）でした。

主な流出先は

中国が40%、韓国が11.7%、タイが21.1%、台湾が1.7%、マレーシアが2.2%、フィリピンが0.5%、シンガポールが0%、インドネシアが11.1%、インドが2.8%、ベトナムが7.8%、メキシコが1.1%、ドイツが0%、東欧が0%、その他が0%でした。

流出した仕事は戻ってきているか

戻ってきているが25.4%、戻っていないが74.6%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24.1%、現在の状況が継続するが67.9%、収まり再び発展するが8%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23.6%、進出を検討中が18.2%、展開するつもりは無いが58.2%でした。

(イ) 海外との取引

直接の取引は無いが53.7%、今は無いが今後取引を検討したいが9.3%、現在海外取引を行っているが31.5%、積極的に海外取引を増やすが5.5%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34.9%（総取扱量に対し、1～5%：25.7%、6～9%：5.5%、10～19%：3.7%、20～49%：0%、50%以上：0%）、扱っていないが65.1%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19.3%、輸入材はないが80.7%でした。

7) 商慣行の課題・問題点

(ア) 現金化までの期間

2ヶ月以下が5.1%、3ヶ月が18.6%、4ヶ月が49.2%、5ヶ月が27.1%、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80.6%、契約時1/2・検収後1/2が6.5%、契約時1/3・納品時1/3・検収後1/3が4.6%、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25.9%、もらっていないが9.8%、両方あるが64.3%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41.3%、話し合いで価格を決めている28.1%、一律の値引き要請有りが5%、品質、納期などを無視した単価交渉が行われるかが8.1%、突然の値引き要請があるが4.4%、海外品など見積合わせをさせられるが6.9%、実質的値引き強要が3.7%、その他が2.5%でした。

(カ) 発注方法について

無理の無い発注が38.3%、内示発注が無くなったが6.7%、突然の数量変更増が10.1%、短納期を強要が12.1%、効率を無視した小LOTの発注が17.4%、少量短納期のコストを客先が負担しないが13.4%、その他が2%でした。

(キ) 仕入れについて

問題無しが77.9%、期末・月末などに大量の納品ありが19.4%、遡っての値上げ依頼が0.9%、その他が1.8%でした。

8) 人材について

(ア) 社員の高齢化

問題無しが61.8%、問題有りが38.2%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33.9%、変わらないが37.5%、減ったが19.7%、支給しない8.9%でした。

(ウ) 次年度の昇給について

例年以上に上げるが3.6%、例年並みが80.5%、例年以下が4.4%、昇給しないが11.5%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33%、導入を計画しているが11.6%、現在雇用中で現状維

持が50%、現在雇用中で今後拡大が0.9%、現在雇用中で今後縮小が4.5%でした。

(オ) 社員採用

春の定期採用を実施大卒が25%、高卒が12.5%、必要に応じて中途採用が50.7%、計画的に中途採用が4.2%、採用はしていないが7.6%でした。

9) 金融機関との関係について

良好が55.4%、変化なしが44.6%、悪化が0%でした。

10) 今年（平成28年1月～12月）の景気について

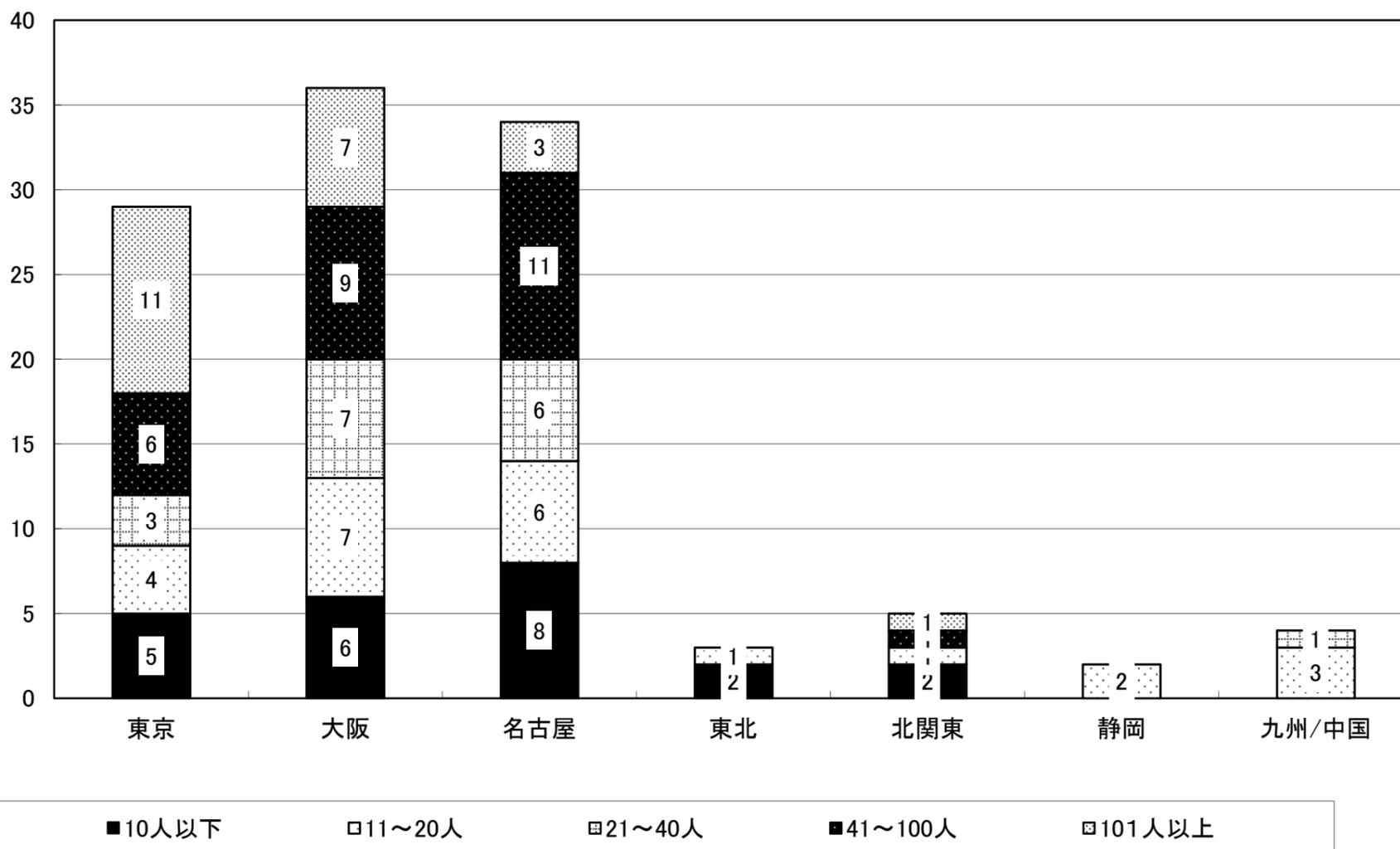
良くなるが14.9%（5%良くなる：8.8%、10%良くなるが6.1%、20%良くなるが0%）、変わらないが55.3%、悪くなるが26.3%（5%悪くなるが10.5%、10%悪くなるが14%、20%悪くなるが1.8%）、その他が3.5%でした。

11) 自由意見

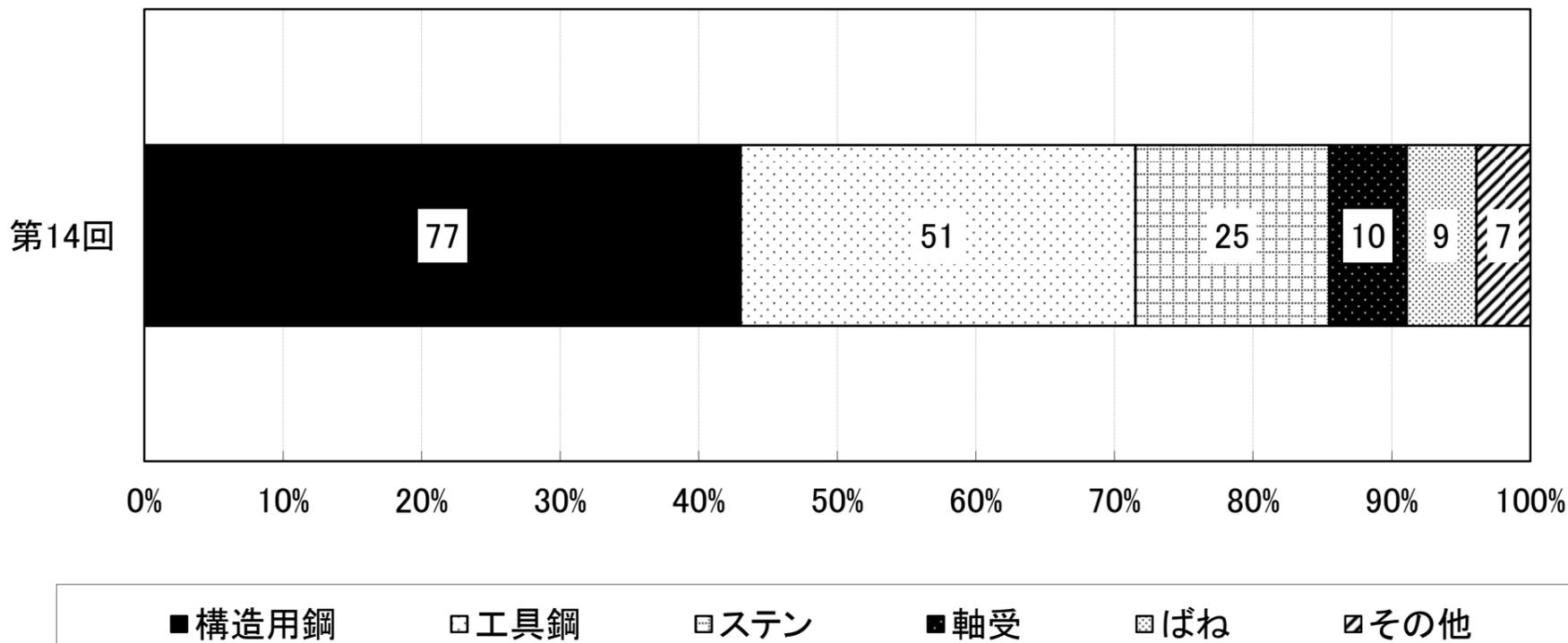
別紙を御参照ください。

以上

会社の概要 支部／従業員数



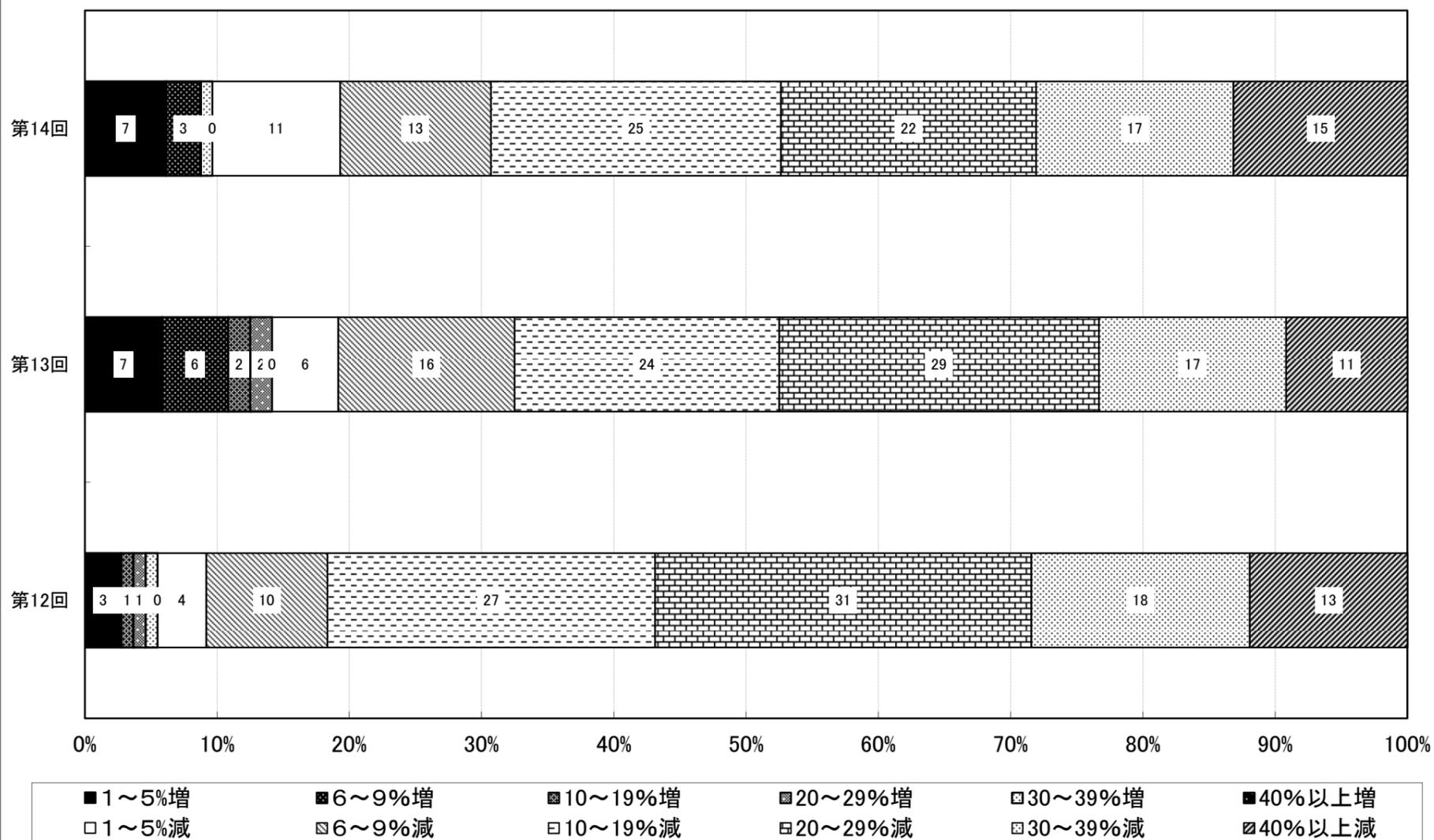
会社の概要 取扱商品



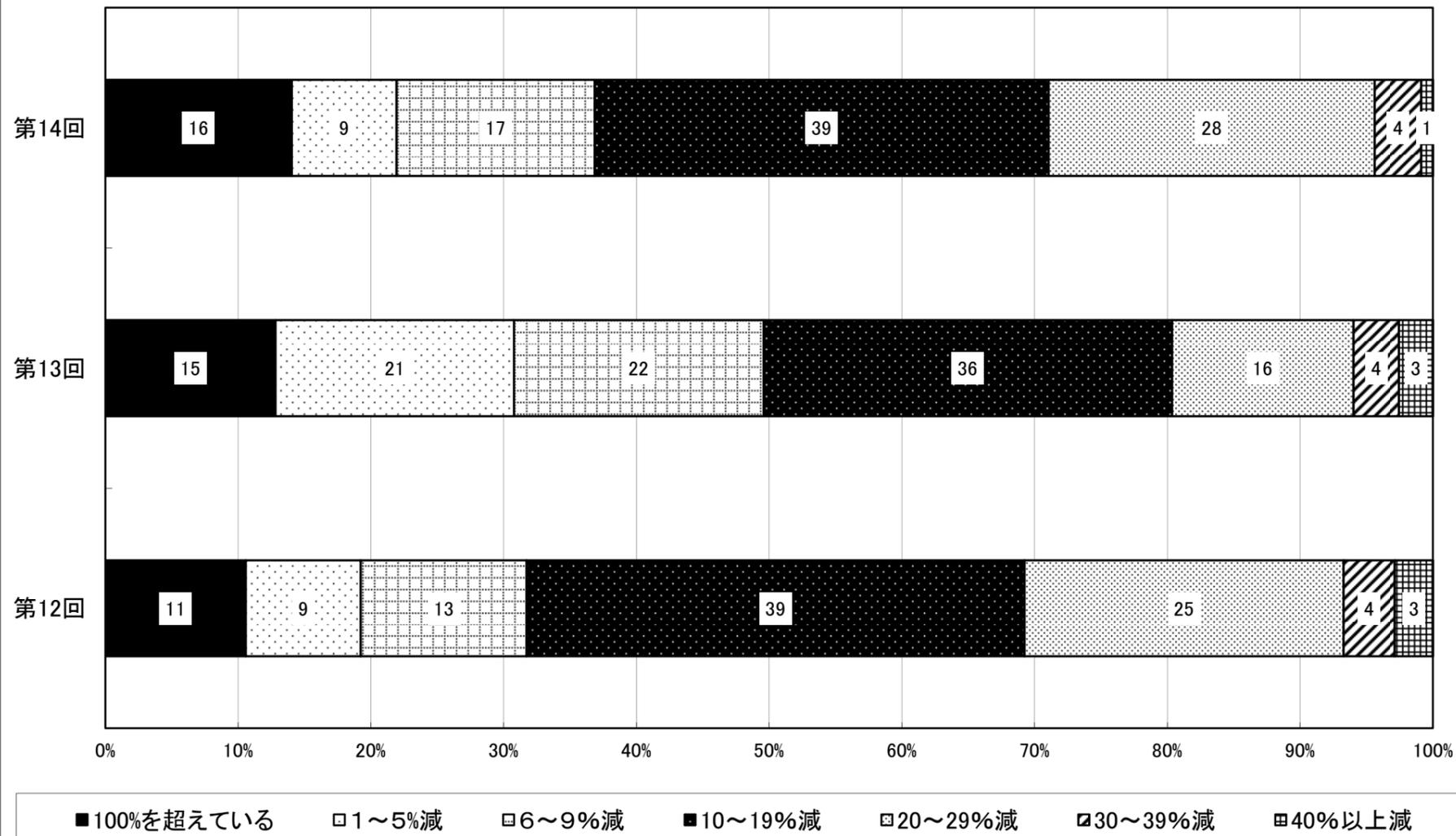
その他の内容

- ・耐摩耗鋼 (HARDOX)
- ・電子材料
- ・デンスパー
- ・普通鋼
- ・加工品
- ・磁性材料、制御機器等
- ・記述なし 1件

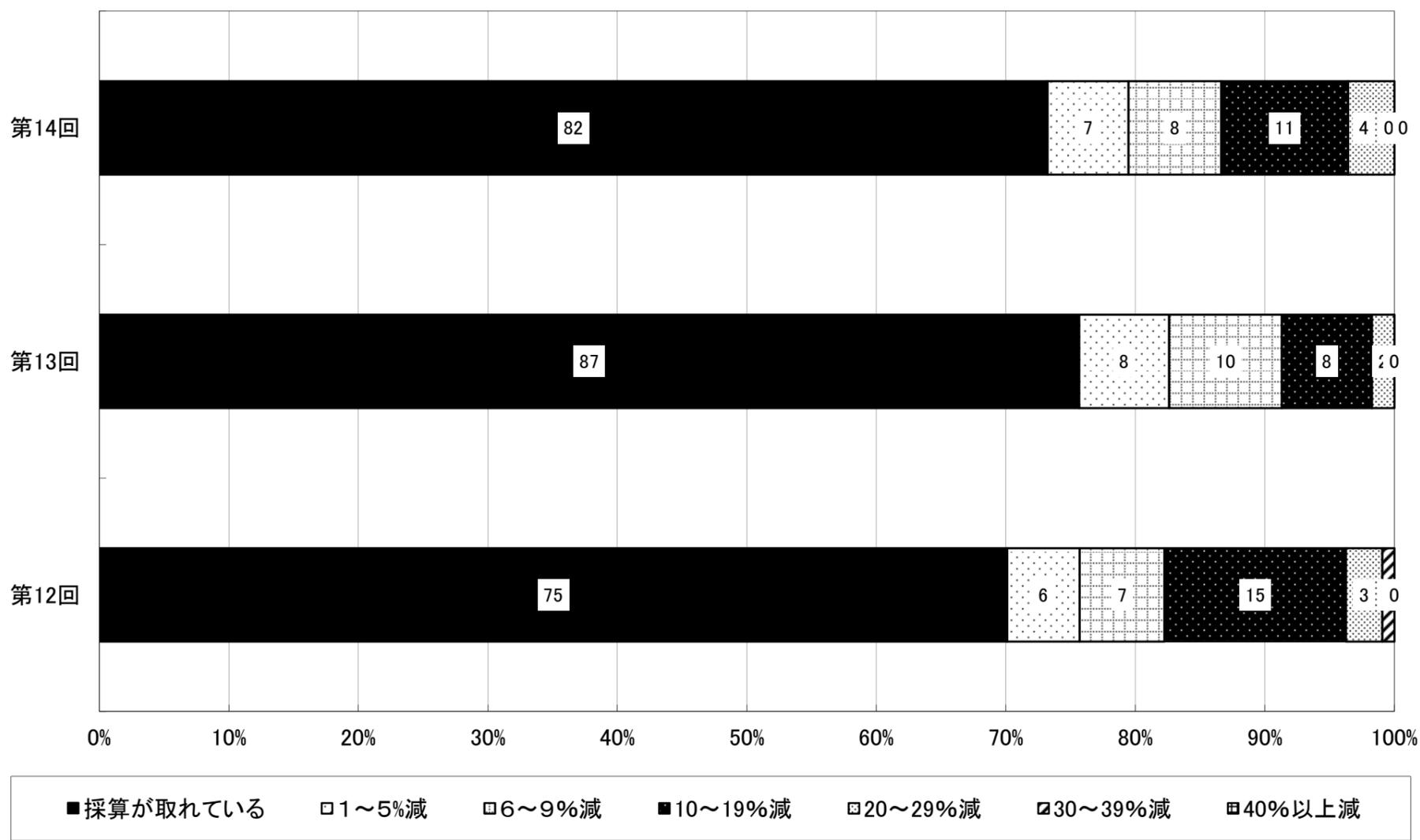
1. 収益に関して
 (ア) 売上金額が最盛期を越えている・減少している割合



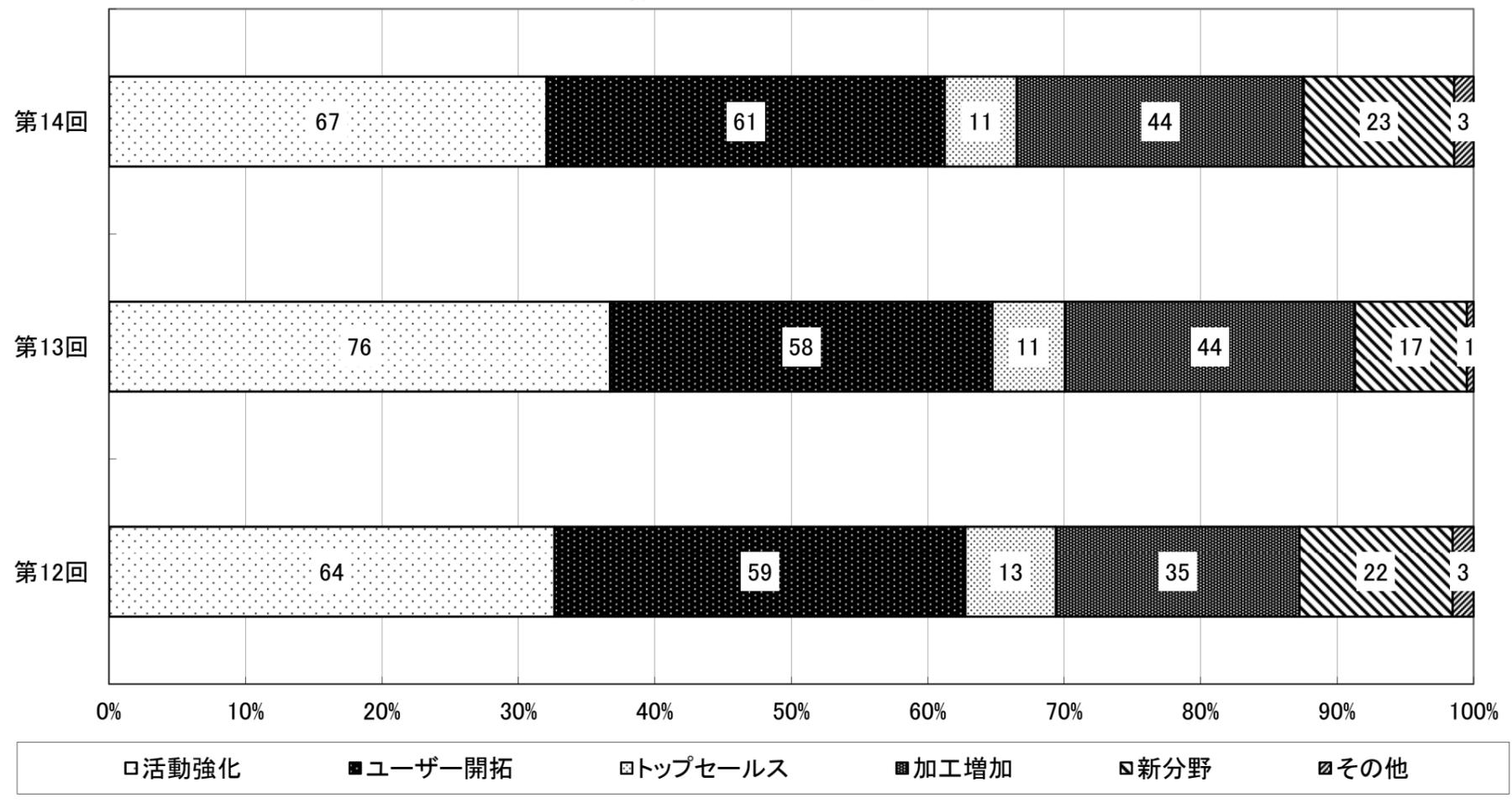
1. 収益に関して
 (イ) 受注数量は能力に対してどれくらいか



1. 収益に関して
(ウ)採算ラインに対して

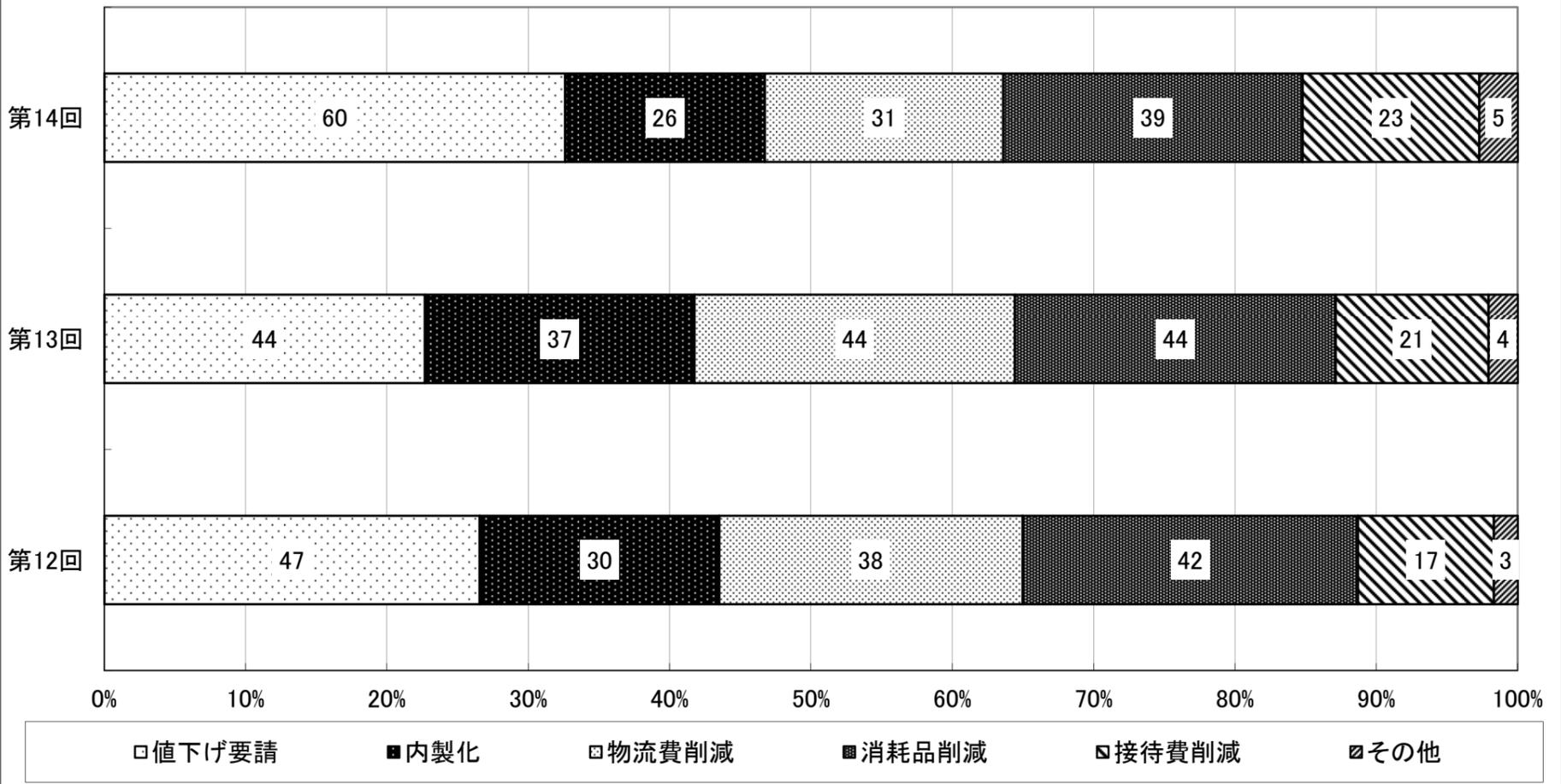


2. 経営改善に関する取り組み
(ア)売上増加に対する取り組み



その他の内容
・ナシ
・記述なし 1件

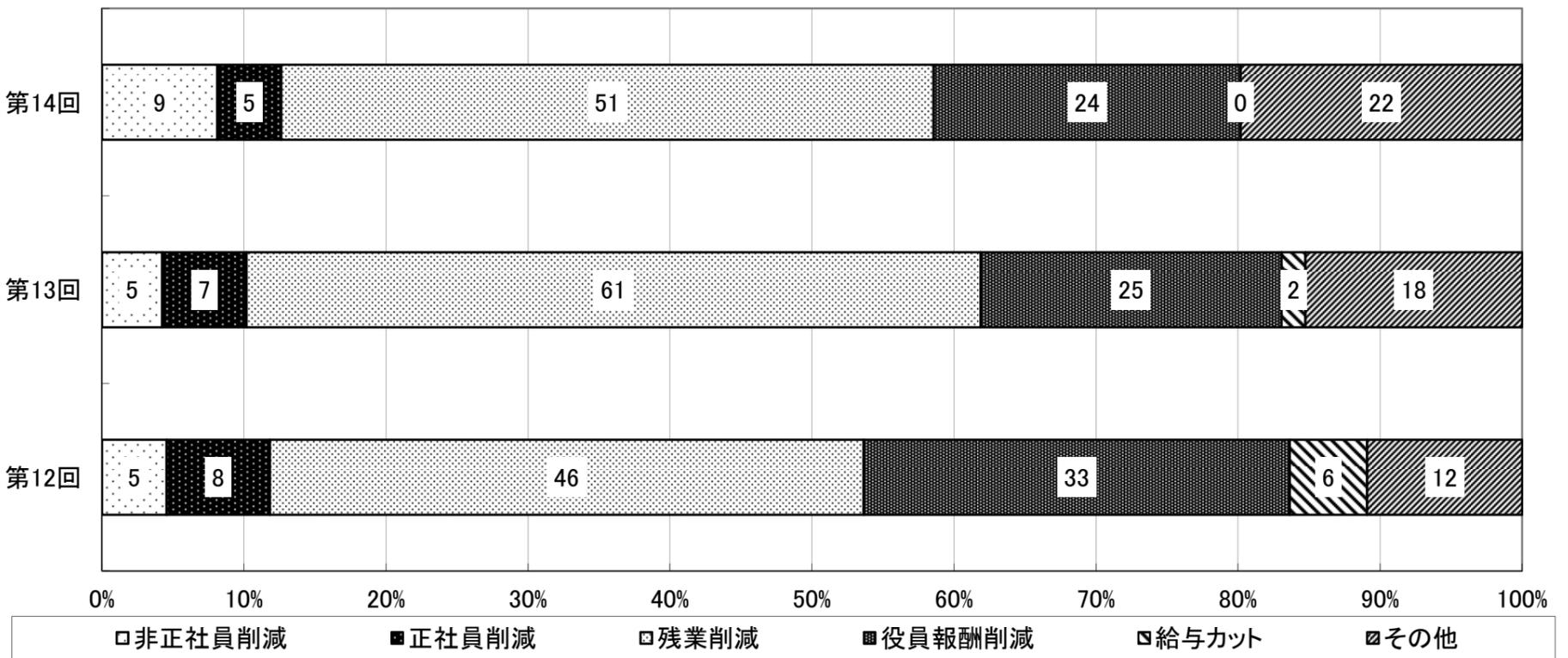
2.経営改善に関する取り組み
(イ)コスト削減に対する取り組み



その他の内容

- ・生産性向上
- ・なし 2件
- ・何もしていない
- ・記述なし 1件

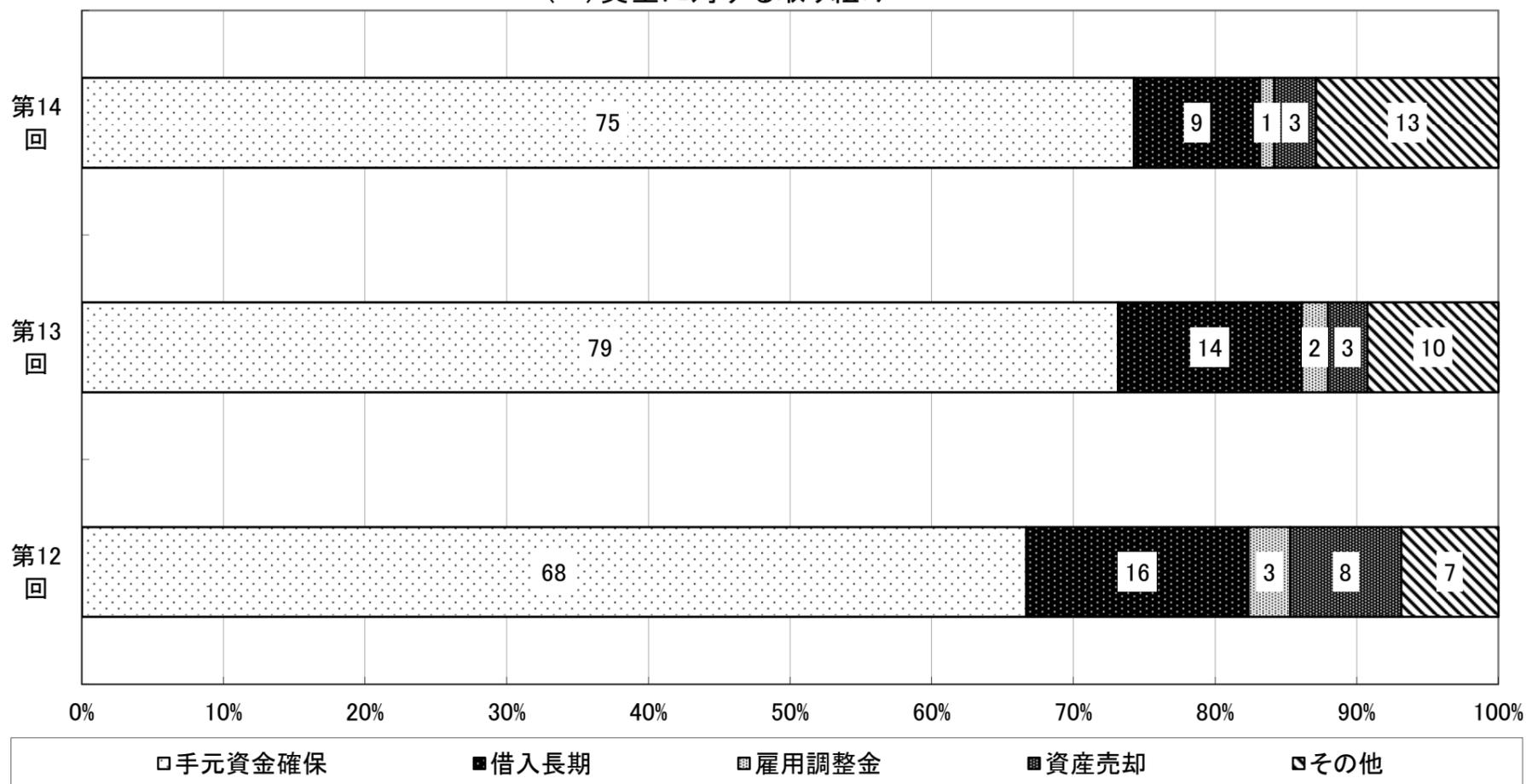
2.経営改善に関する取り組み
(ウ)人件費削減に対する取り組み



その他の内容

- ・現段階ではカットなし
- ・賞与額の削減
- ・③と同義だが、現状ではシフト制を導入
- ・賞与の比重を増やし成績連動
- ・現状維持
- ・していない/特に無し(16件)
- ・営業所のため?

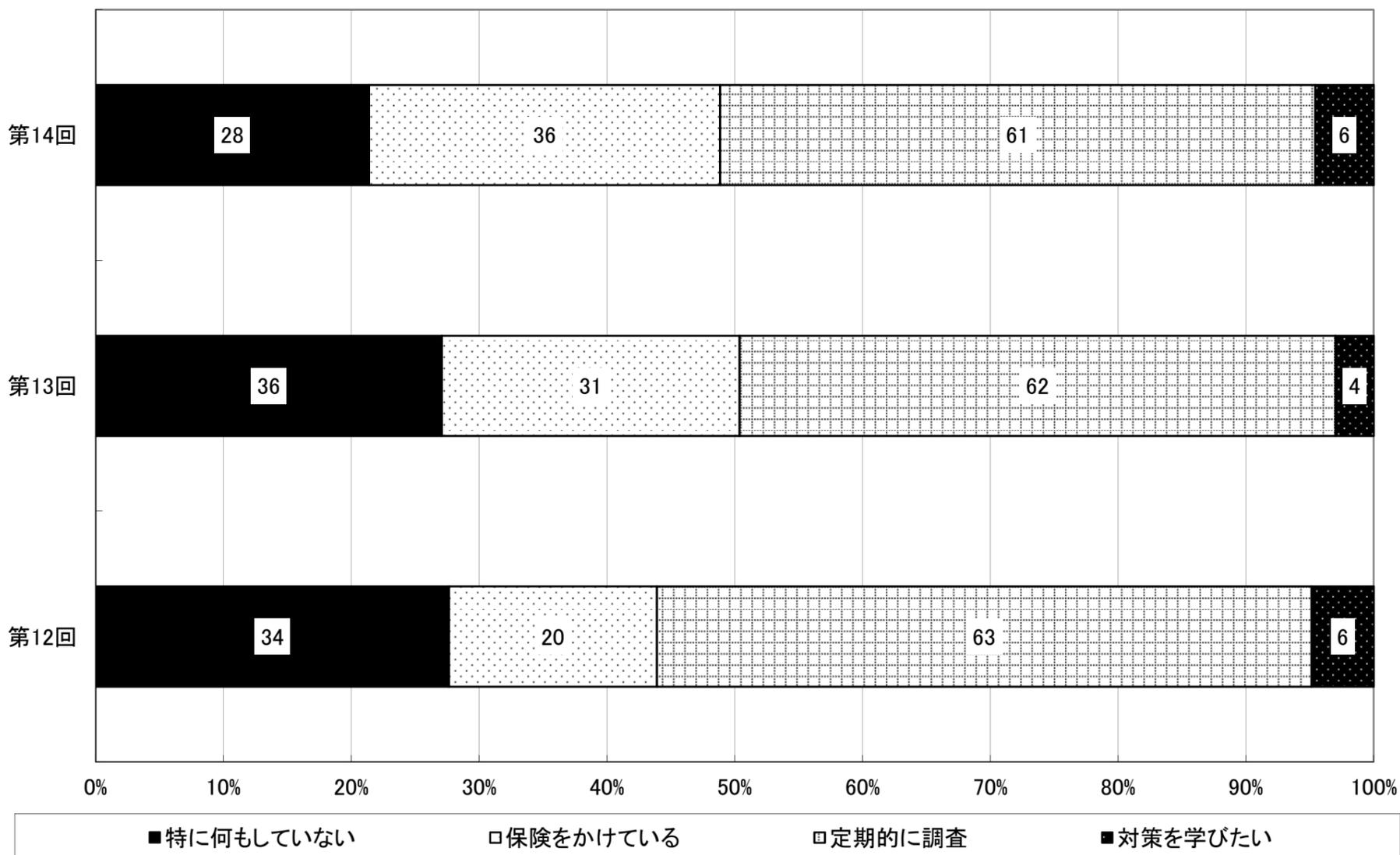
2.経営改善に関する取り組み
(エ)資金に対する取り組み



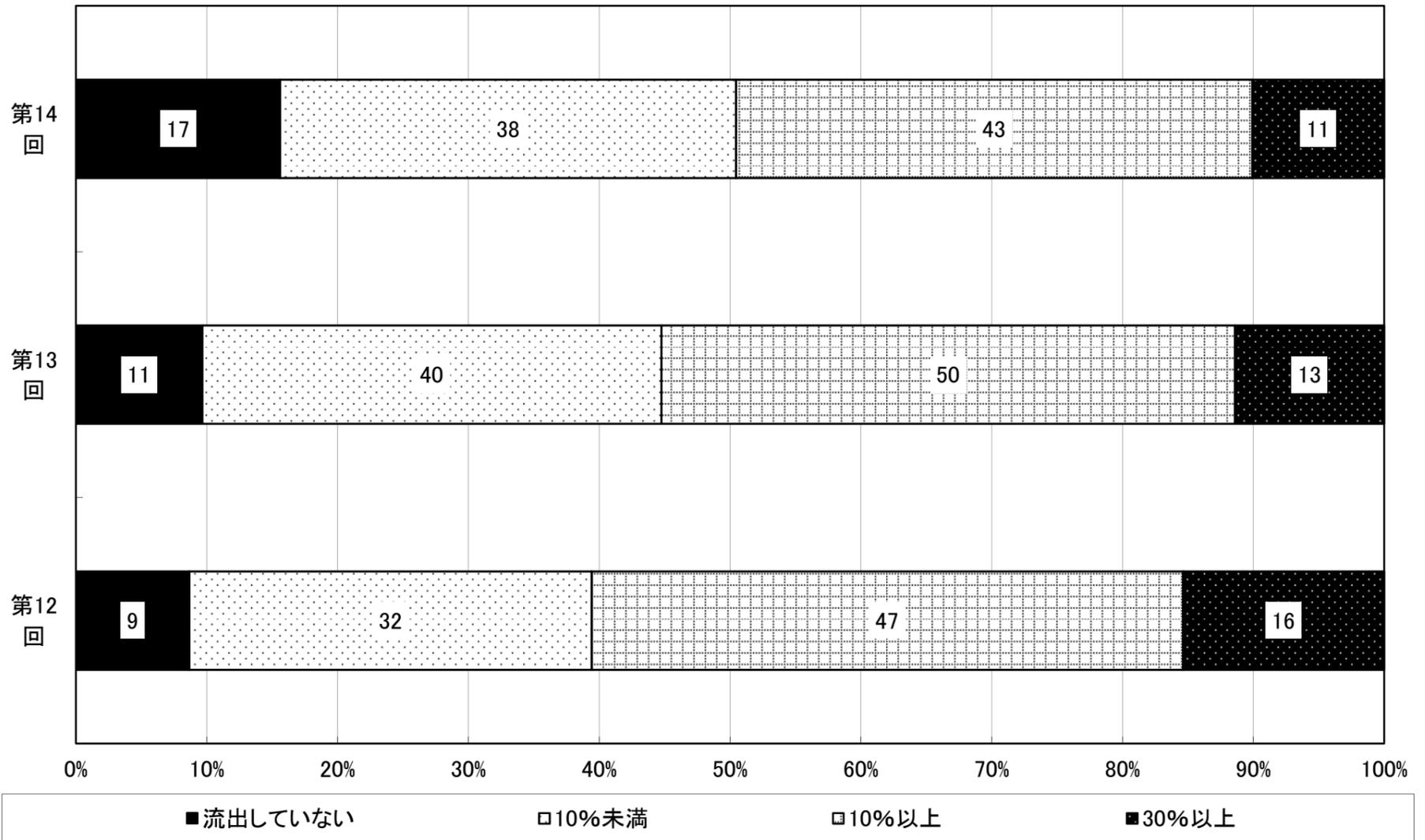
その他の内容

- 現状維持
- 長期借入を増やして(低金利)、手形の割引を減らしている
- 営業所のため？
- ・特になし (8件)
- ・記述なし (2件)

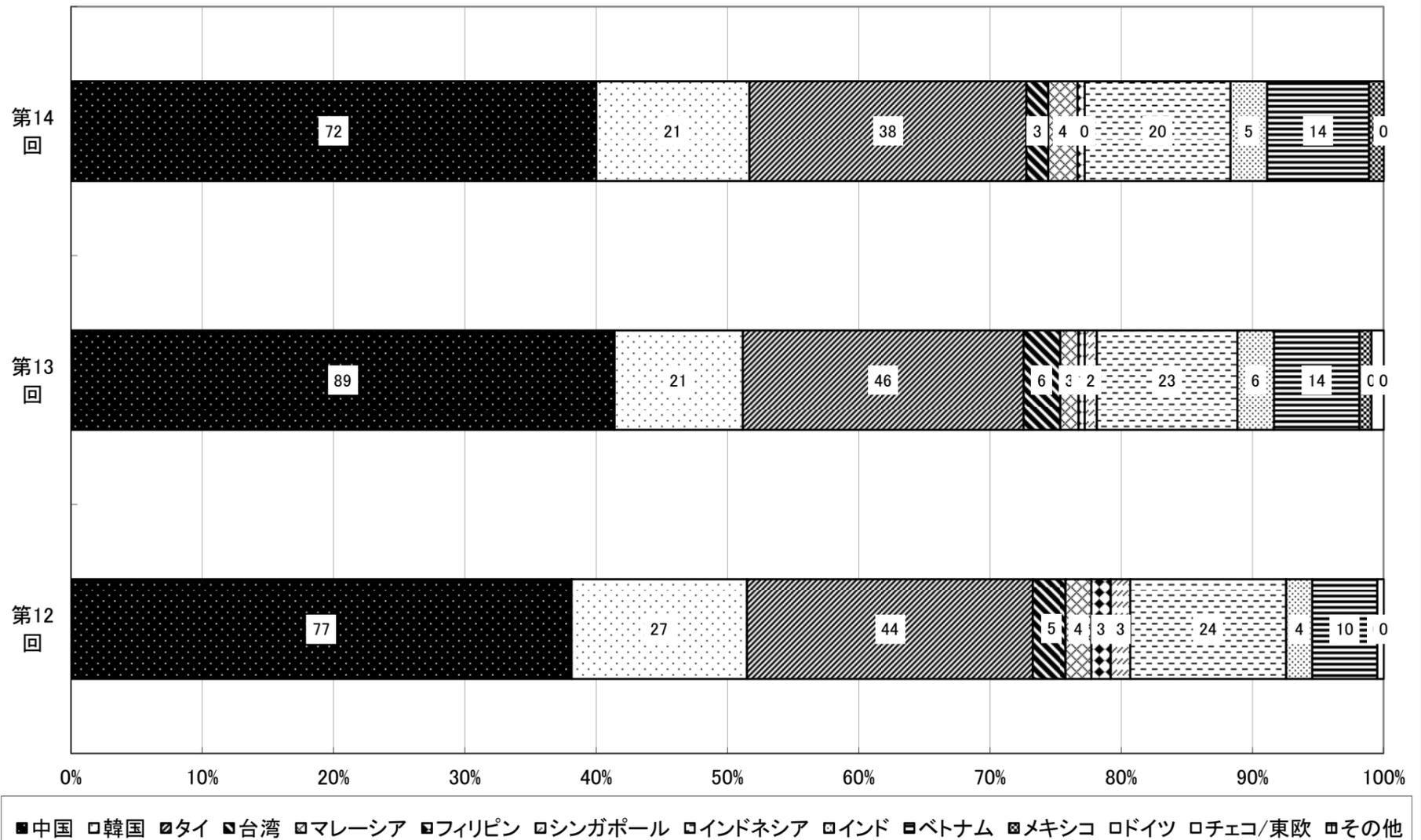
3. 与信管理に関して



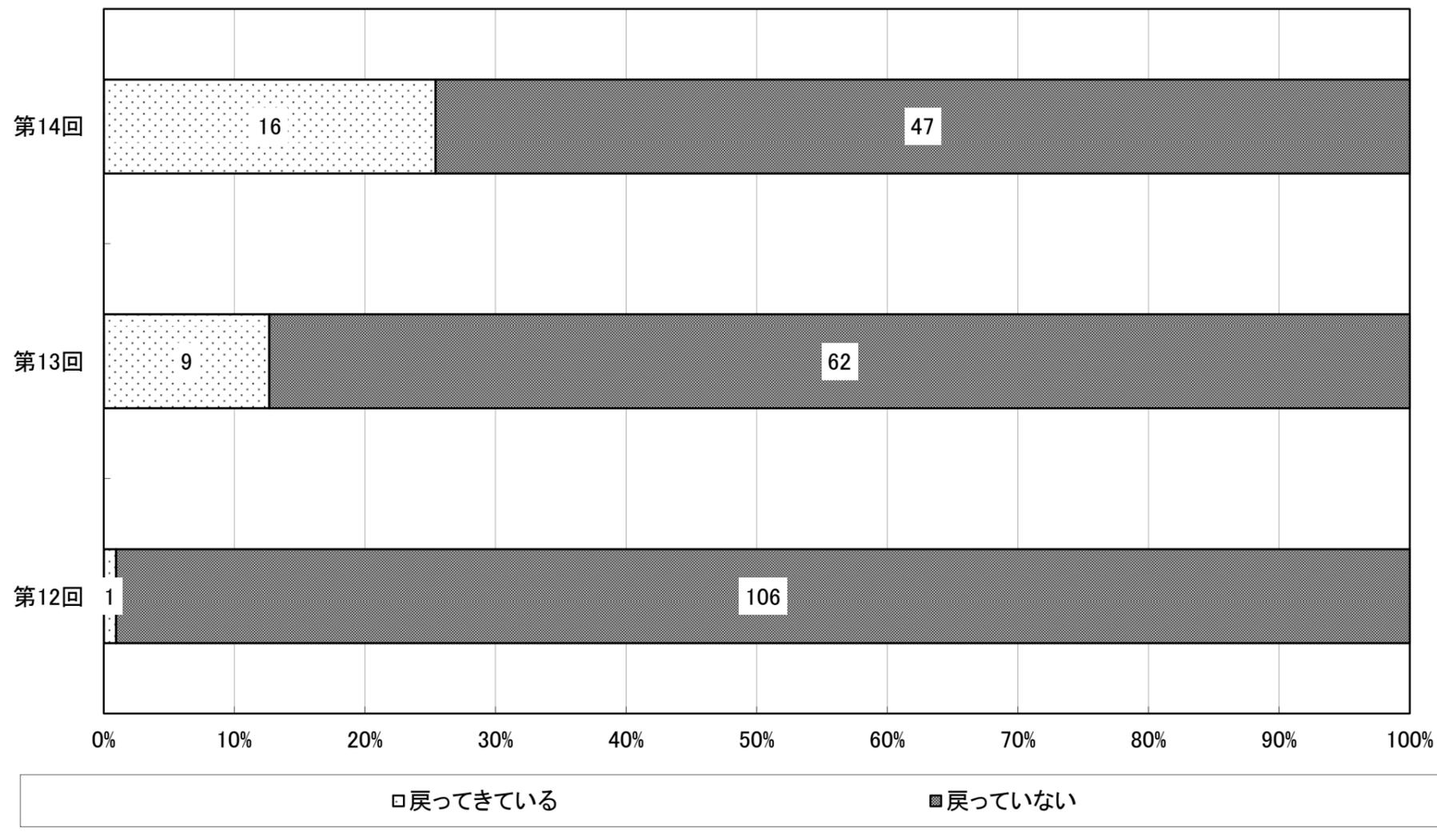
4. 空洞化に関して
(ア)①②仕事が海外に流出しているか？その割合は？



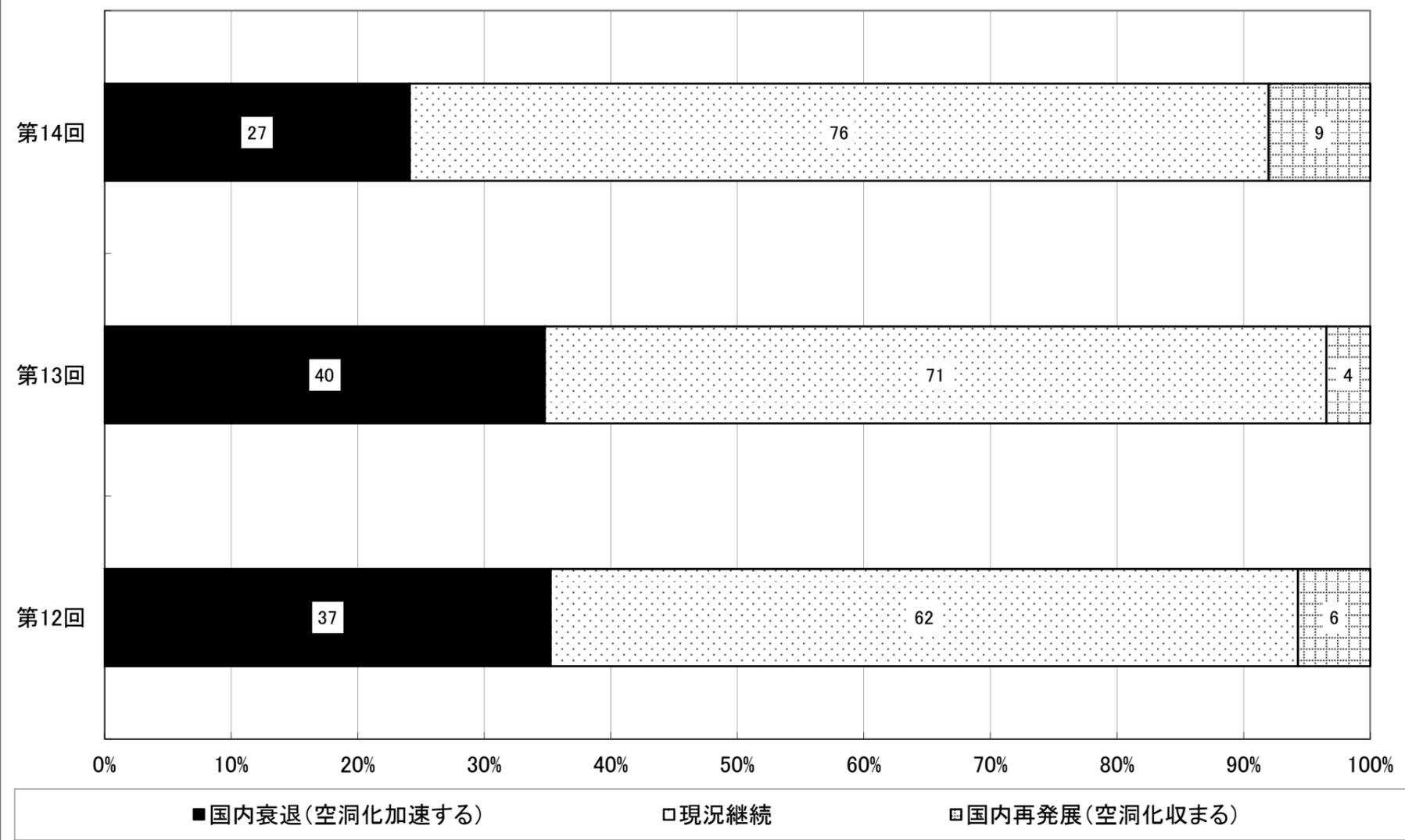
4. 空洞化に関して
(ア)③主な流出先



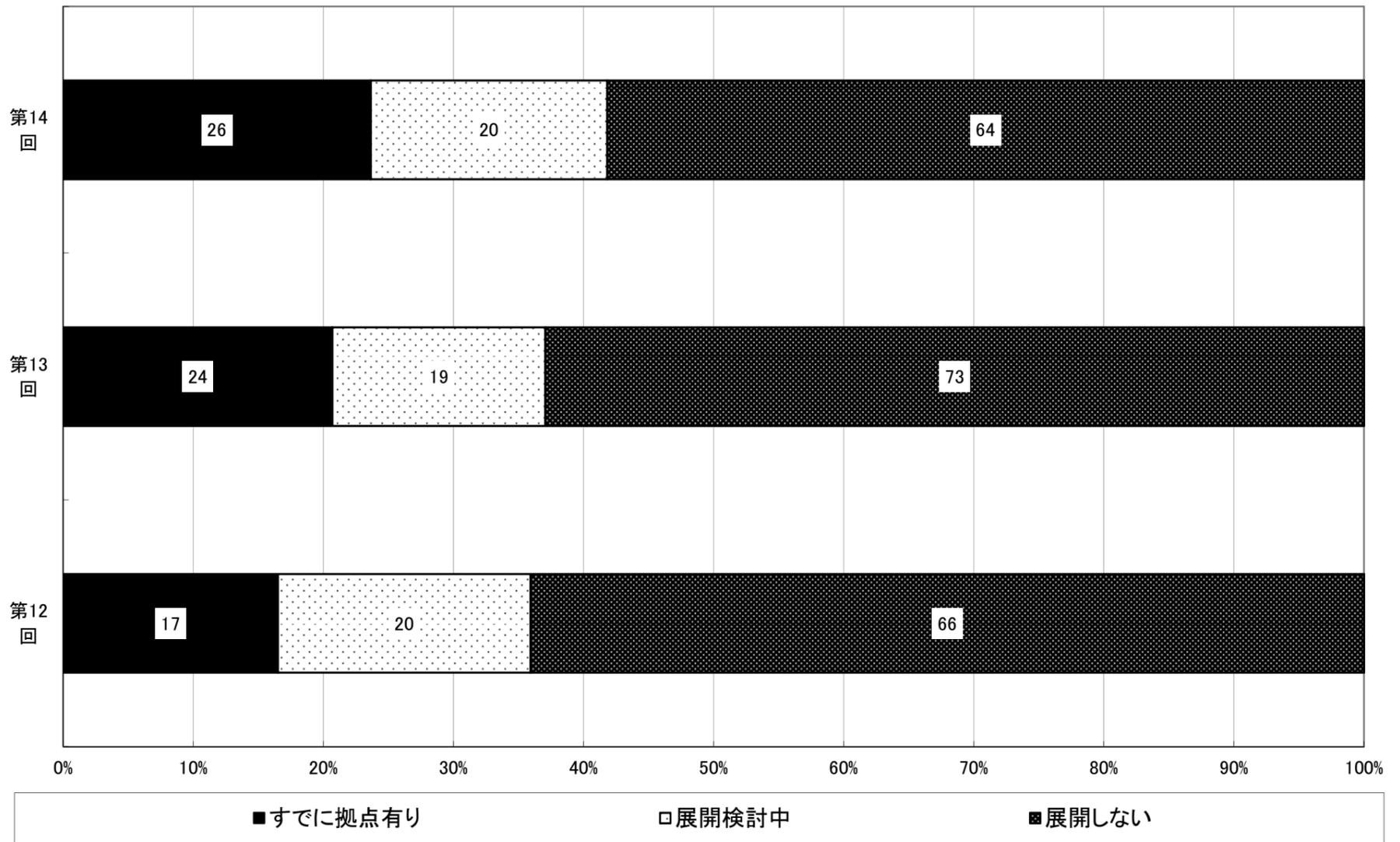
4、空洞化に関して
(ア)④流出した仕事



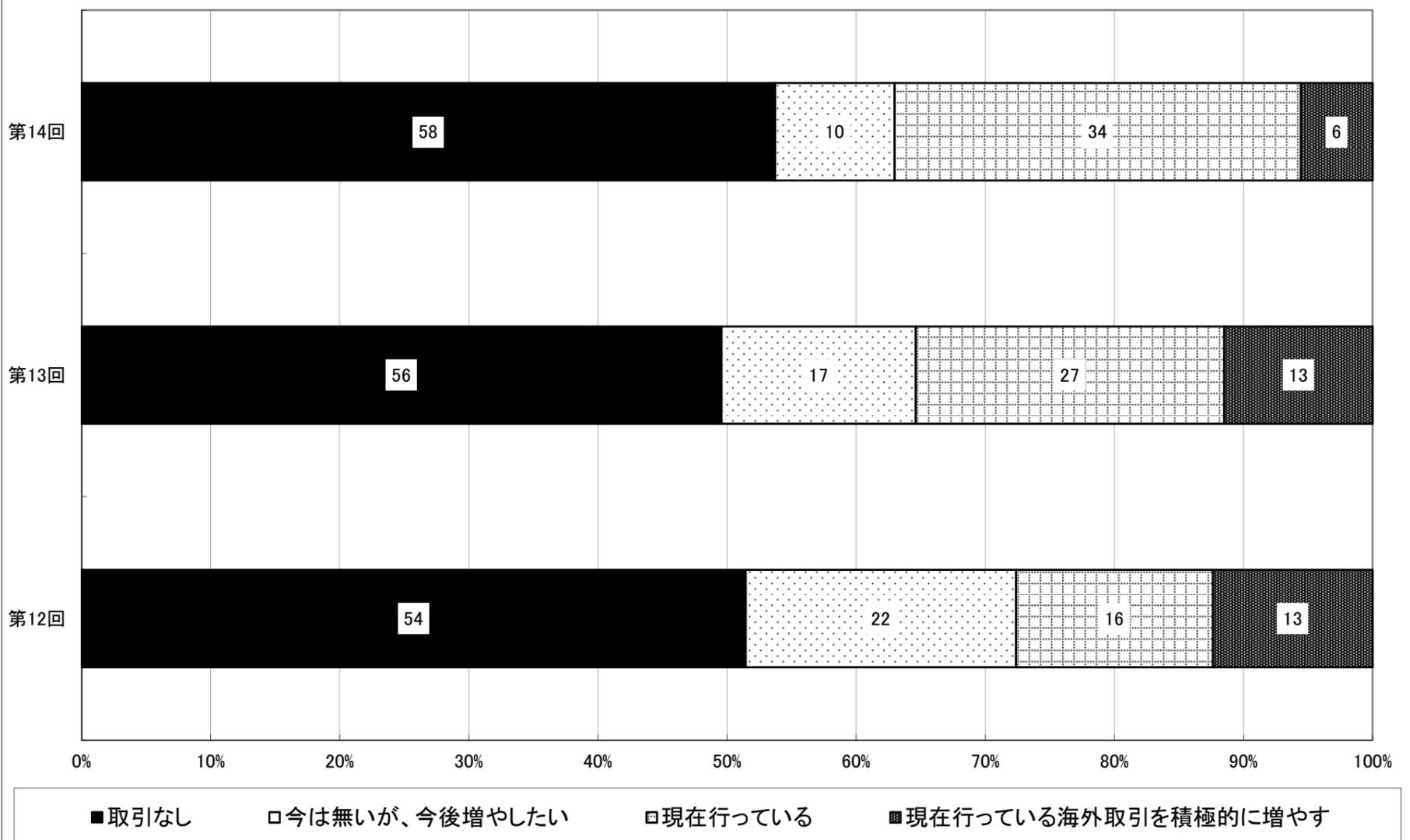
4. 空洞化に関して
(イ)空洞化は将来どうなるか

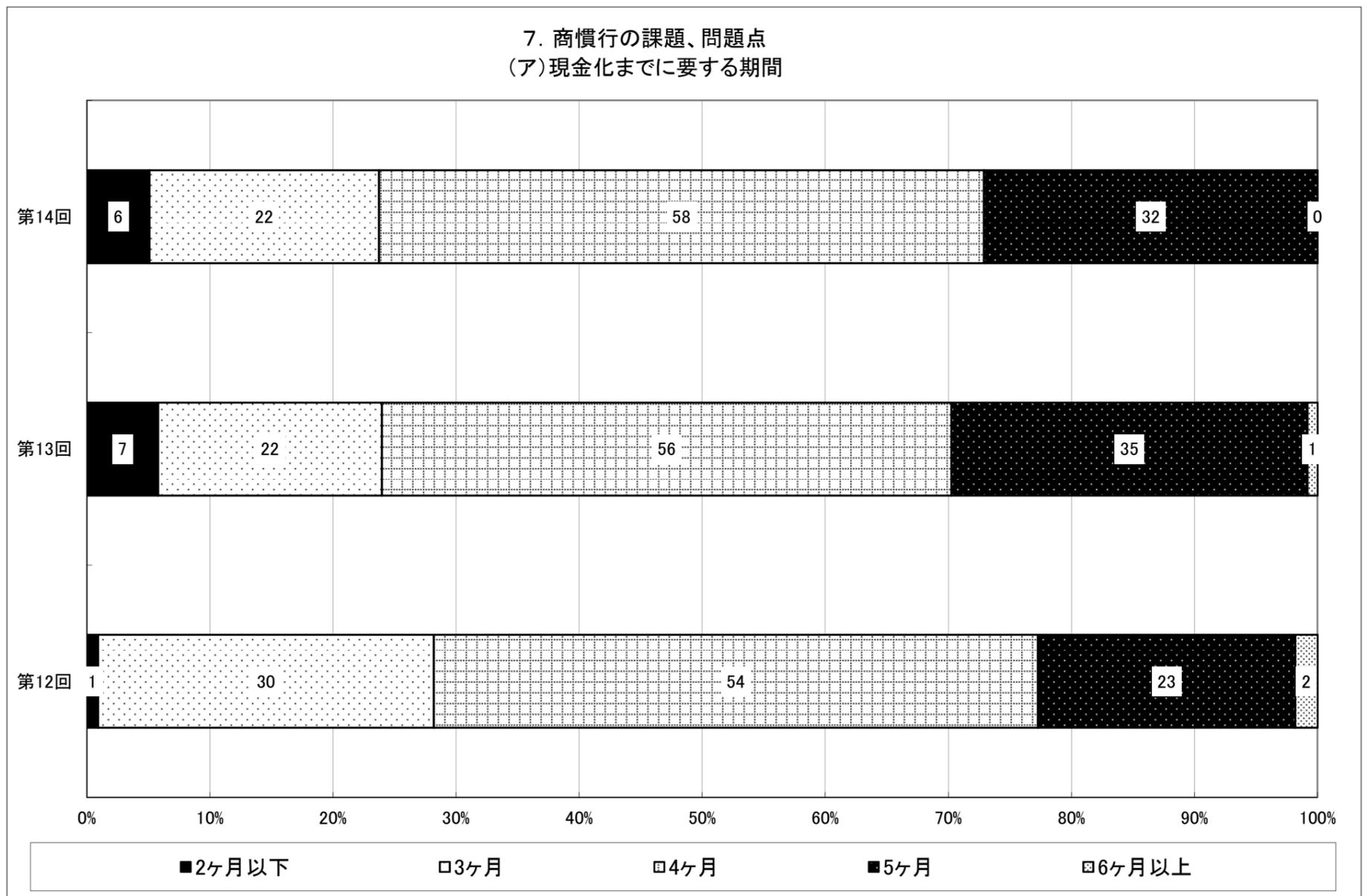
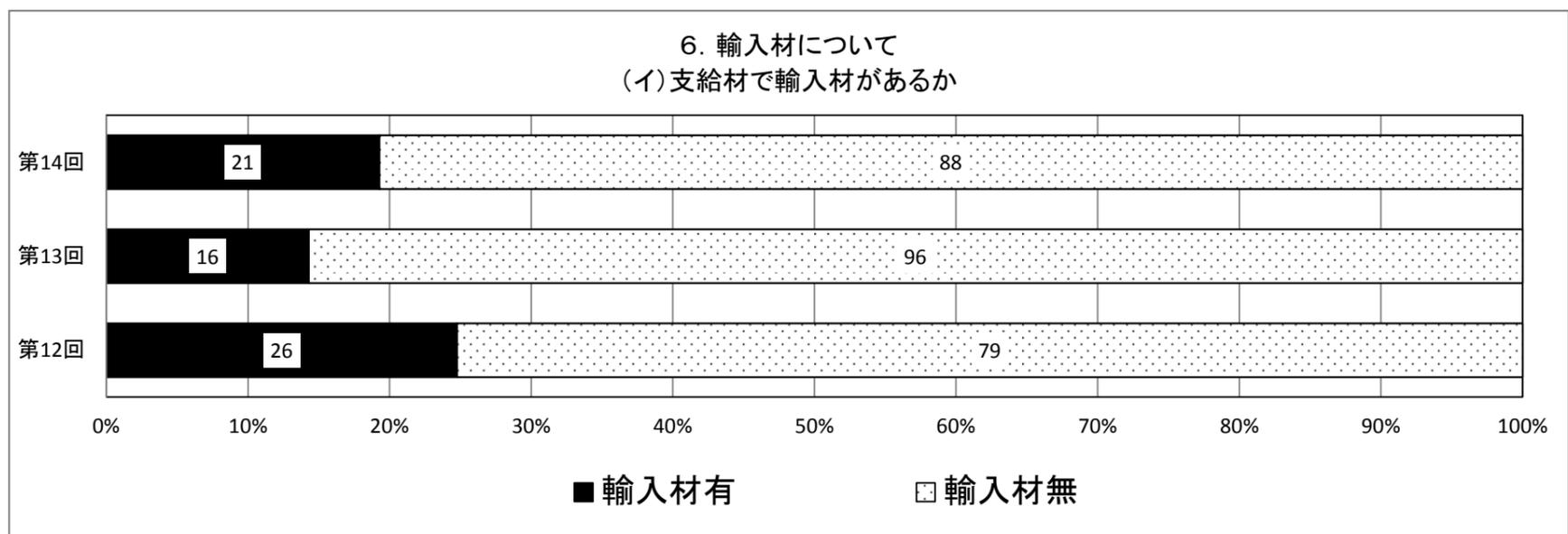
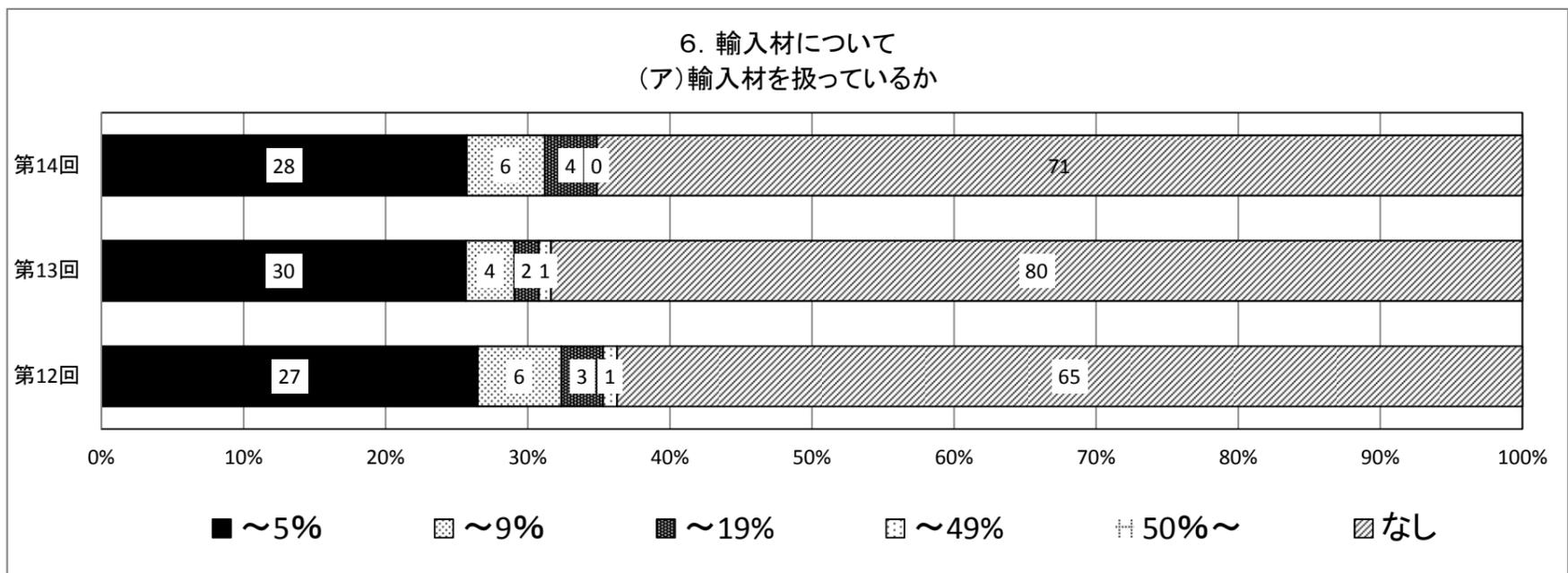


5. 海外展開について
(ア)海外での事業活動

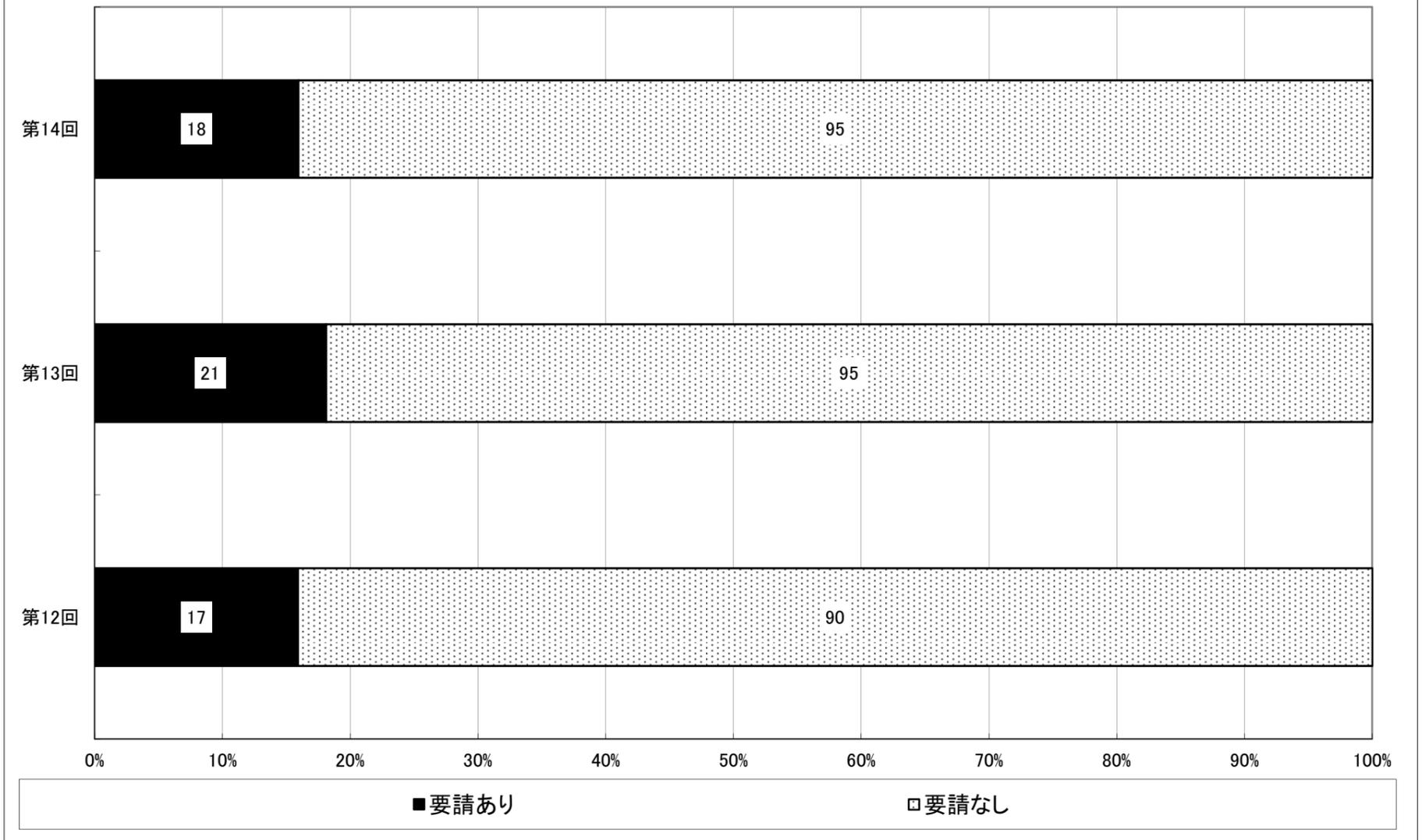


5. 海外展開について
(イ)海外との取引

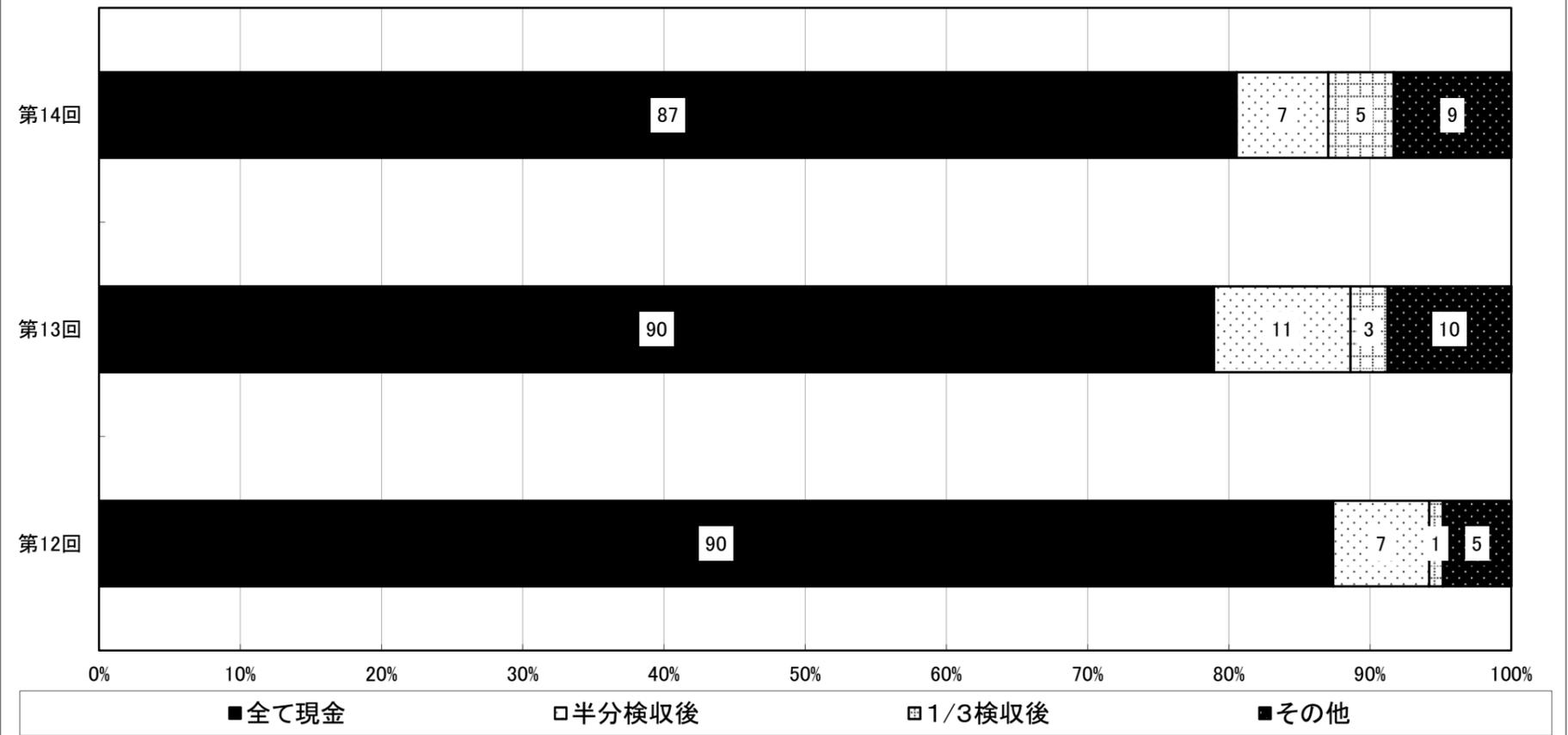




7. 商慣行の課題、問題点
 (イ) 受注金額決定後、請求後の値下要請



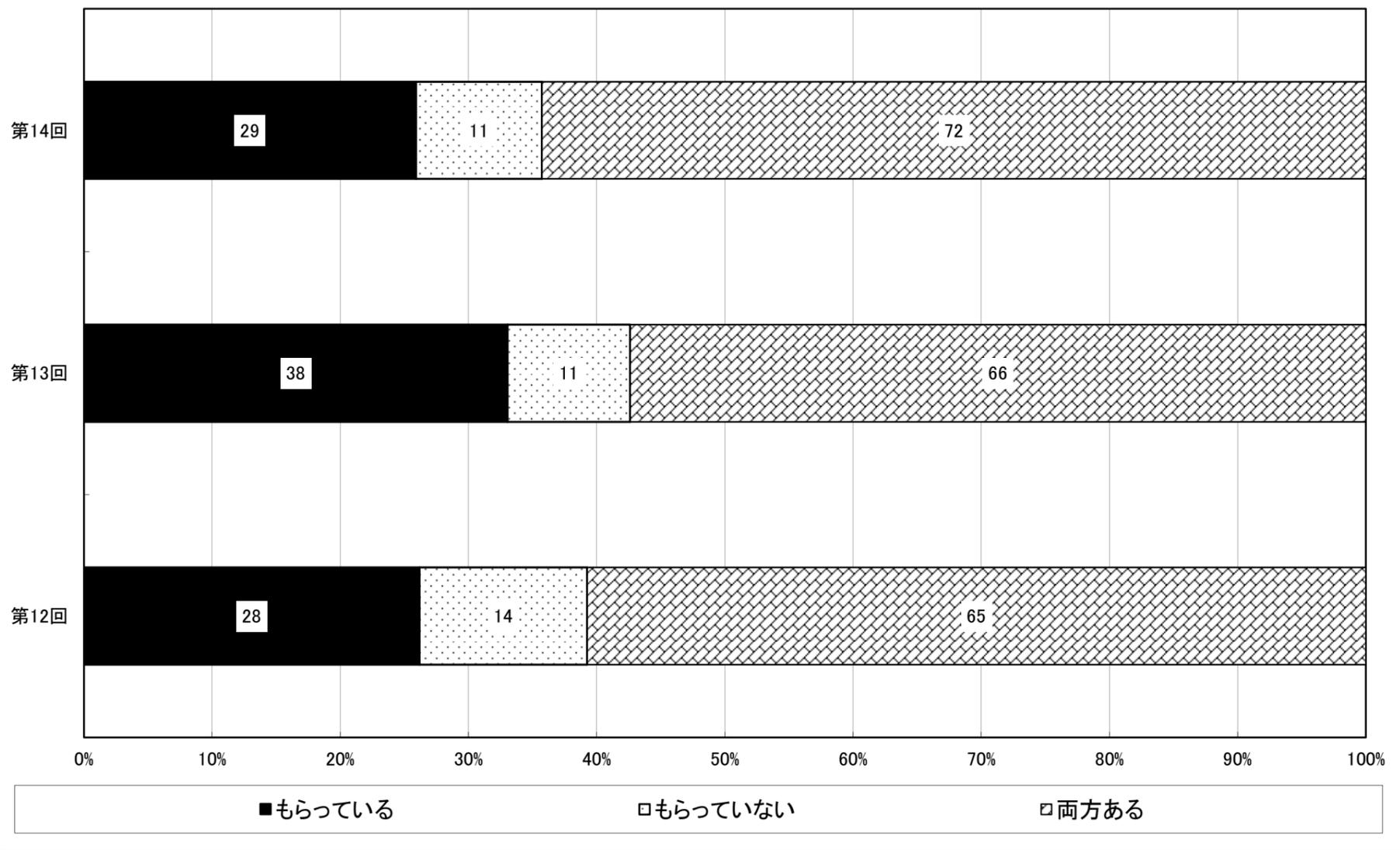
7. 商慣行の課題、問題点
 (ウ) 今後の希望支払条件



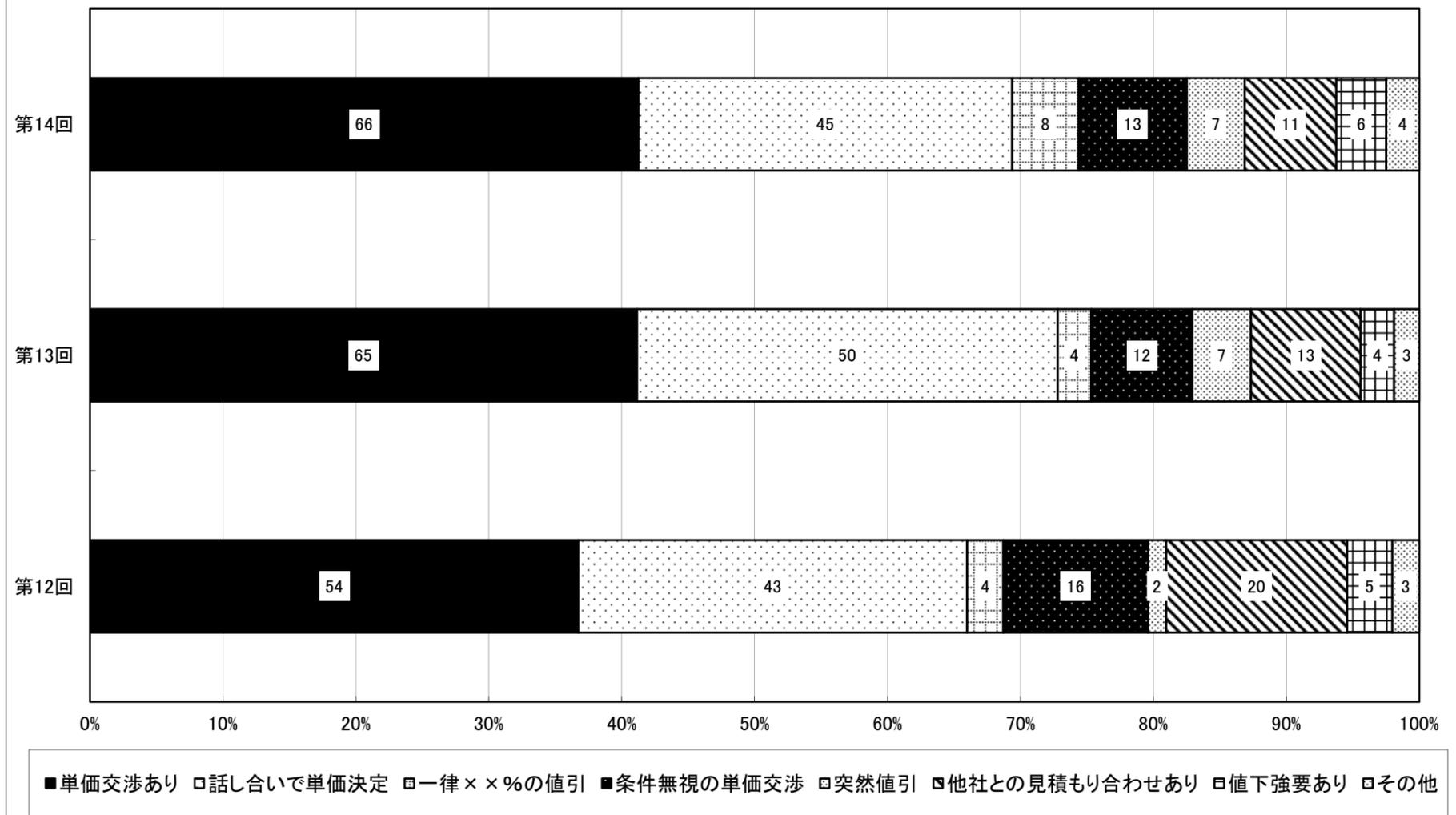
その他の内容

- ・現行通りで良い(2件)
- ・(現金)ありえないけど!
- ・手形サイトの短縮化
- ・現金化やサイト短縮など
- ・締めから120日以内の支払
- ・?
- ・前金
- ・記述なし (2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



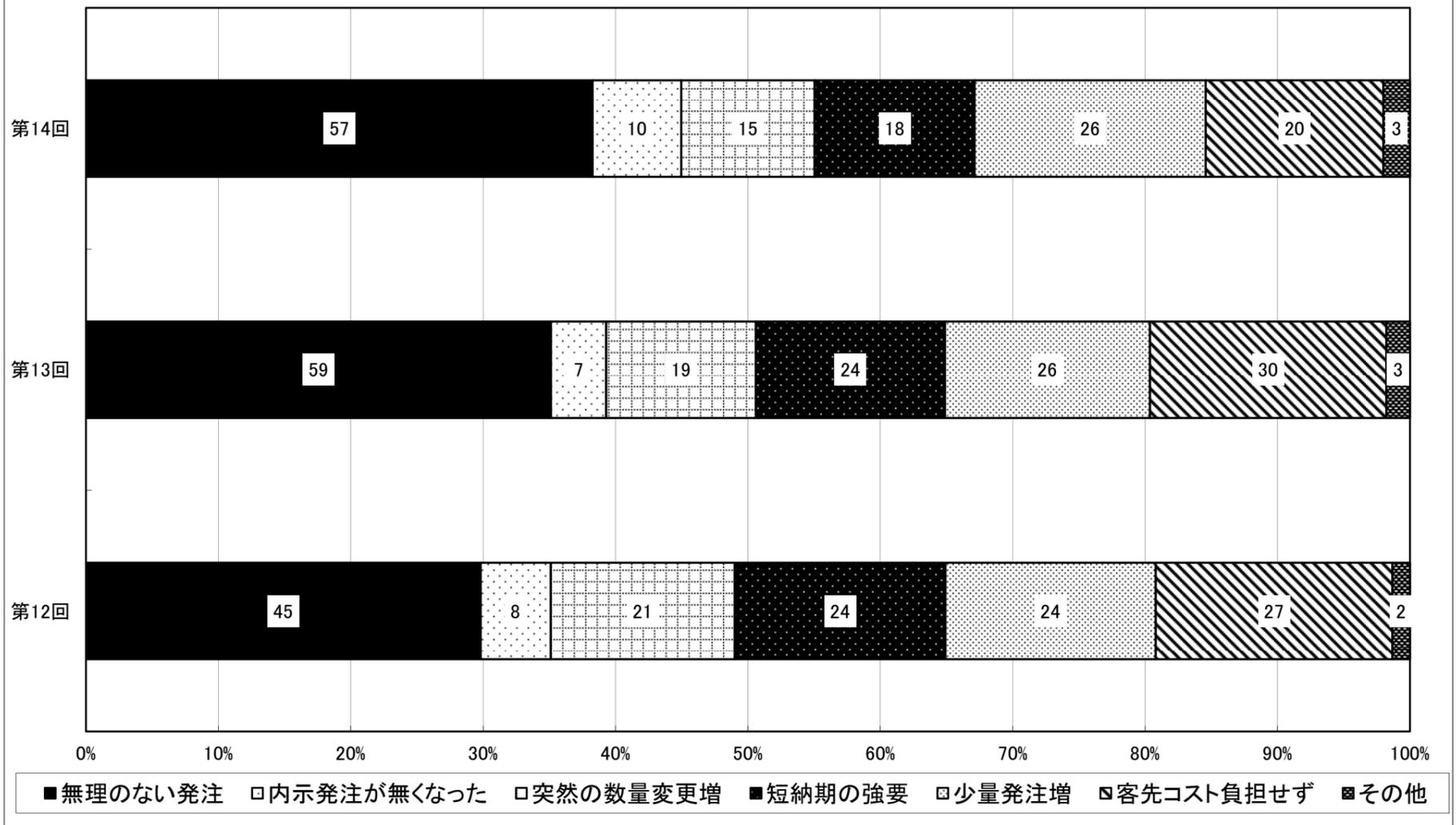
7. 商慣行の課題、問題点
(オ)単価交渉



その他の内容

- ・得意先によっては、昨年の工具鋼値上げを全く認めてくれない所がある。
- ・色々あり
- ・記述なし (1件)

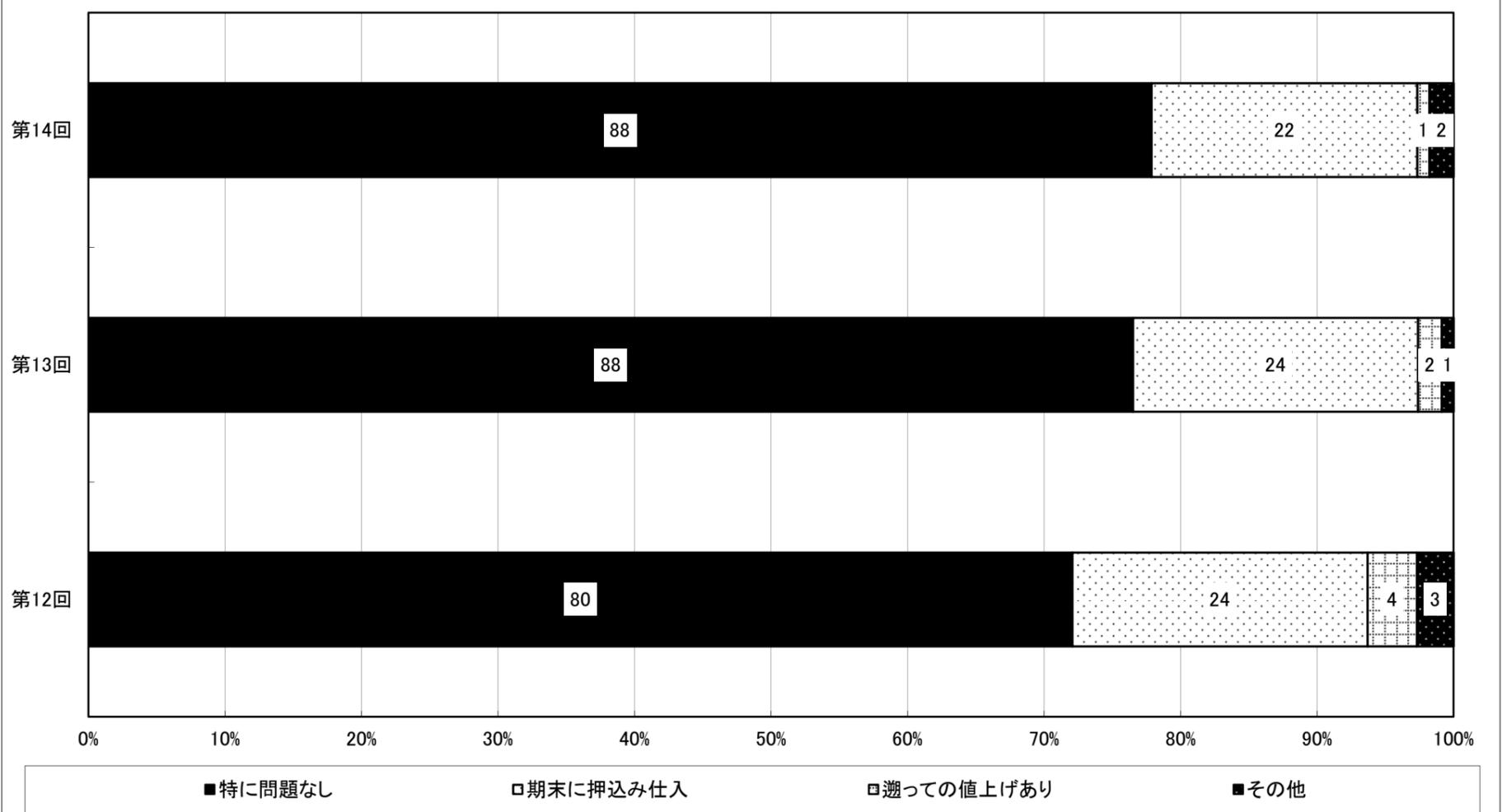
7. 商慣行の課題、問題点
(カ)発注方法



その他の内容

- ・少ロット、短納期品、数量変更、今も昔も有ります
- ・短納期が増えているが、打合せの上対応している
- ・記述なし (1件)

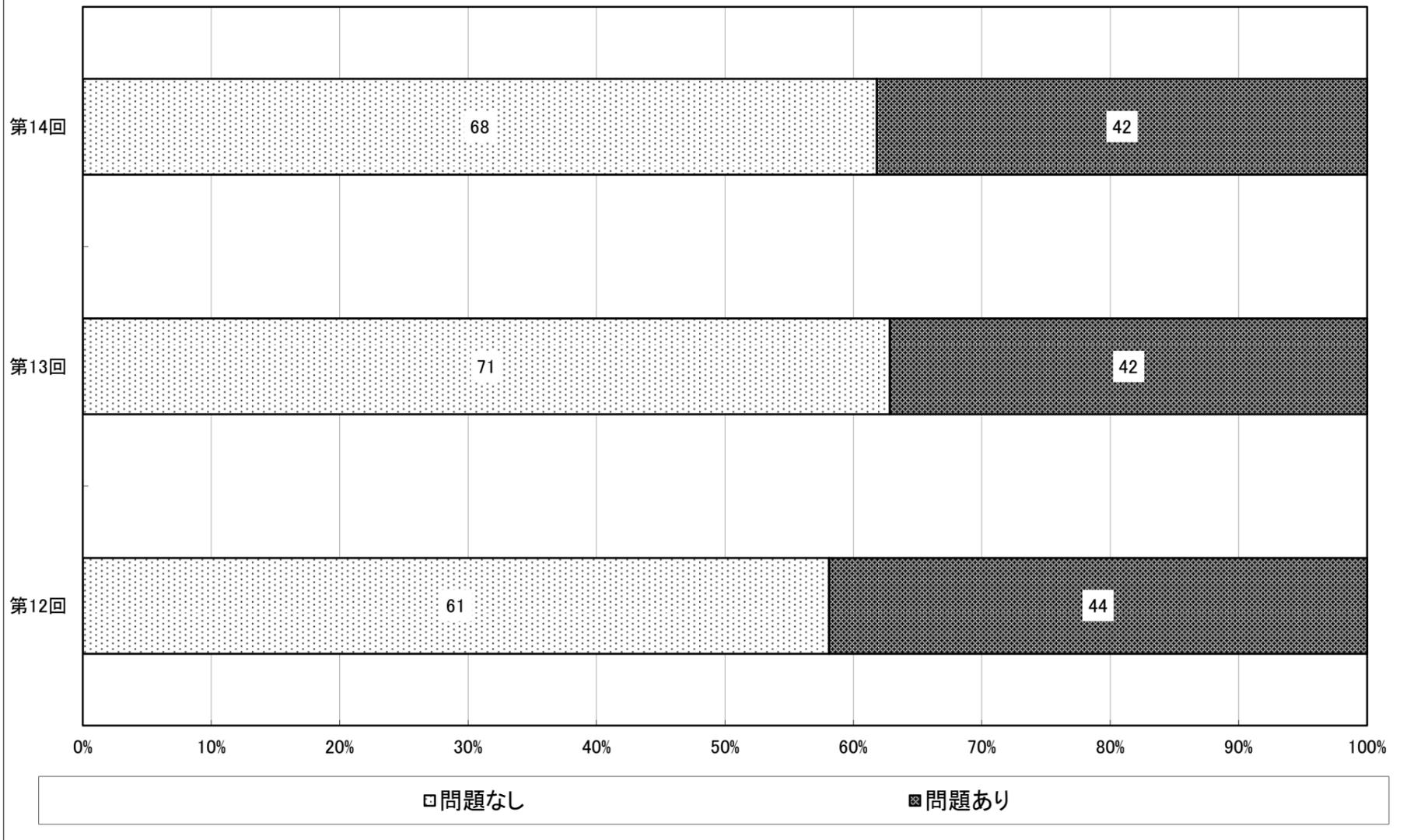
7. 商慣行の課題、問題点
(キ)仕入に関して



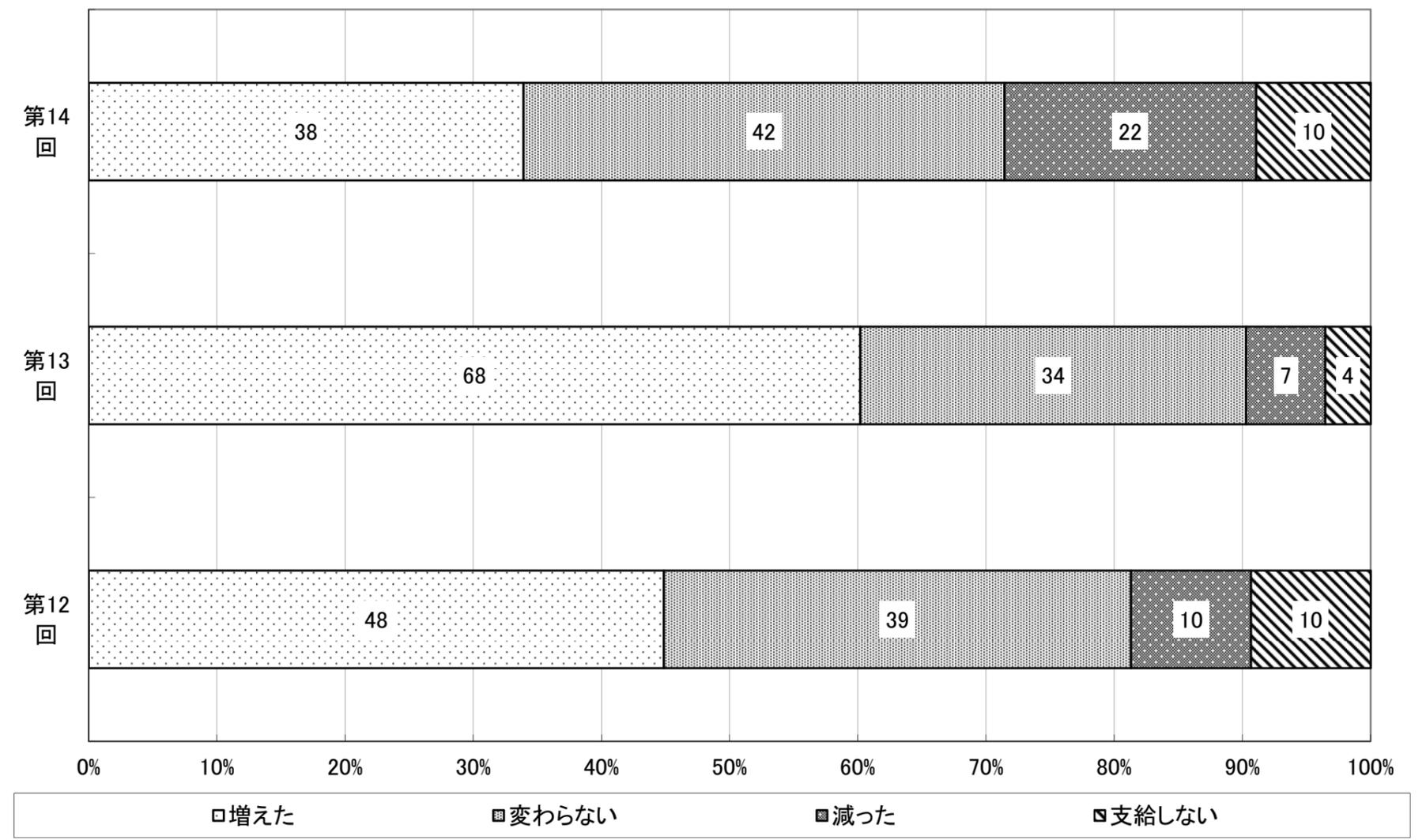
その他の内容

- ・「②期末・月末などに大量の納品がある。」が時々依頼有り
- ・20日締切り150日以内の手形、若しくは一部小切手

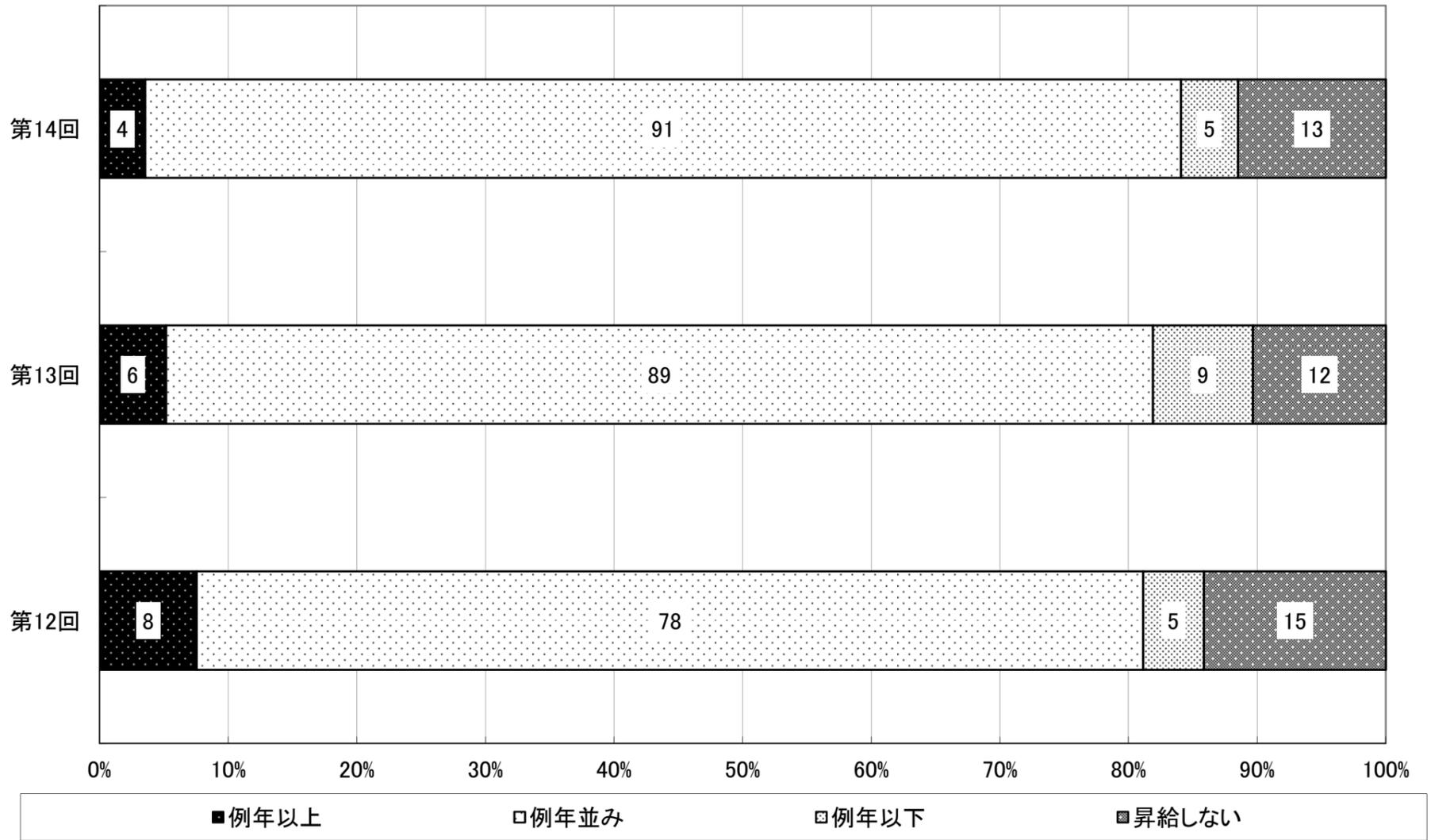
8. 人材に関して
(ア) 社員の高齢化



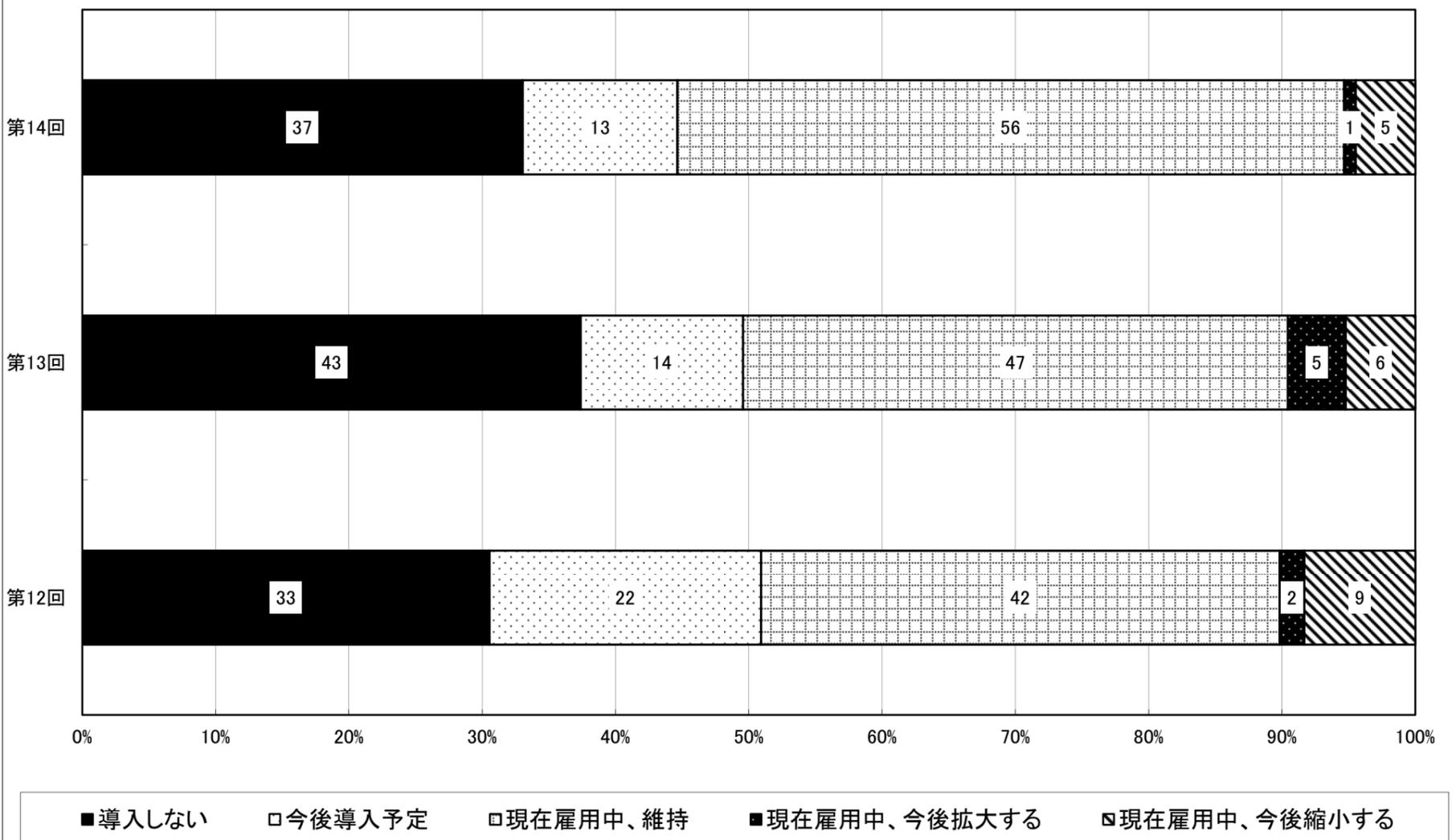
8. 人材に関して
(イ) 賞与の総額 前年比



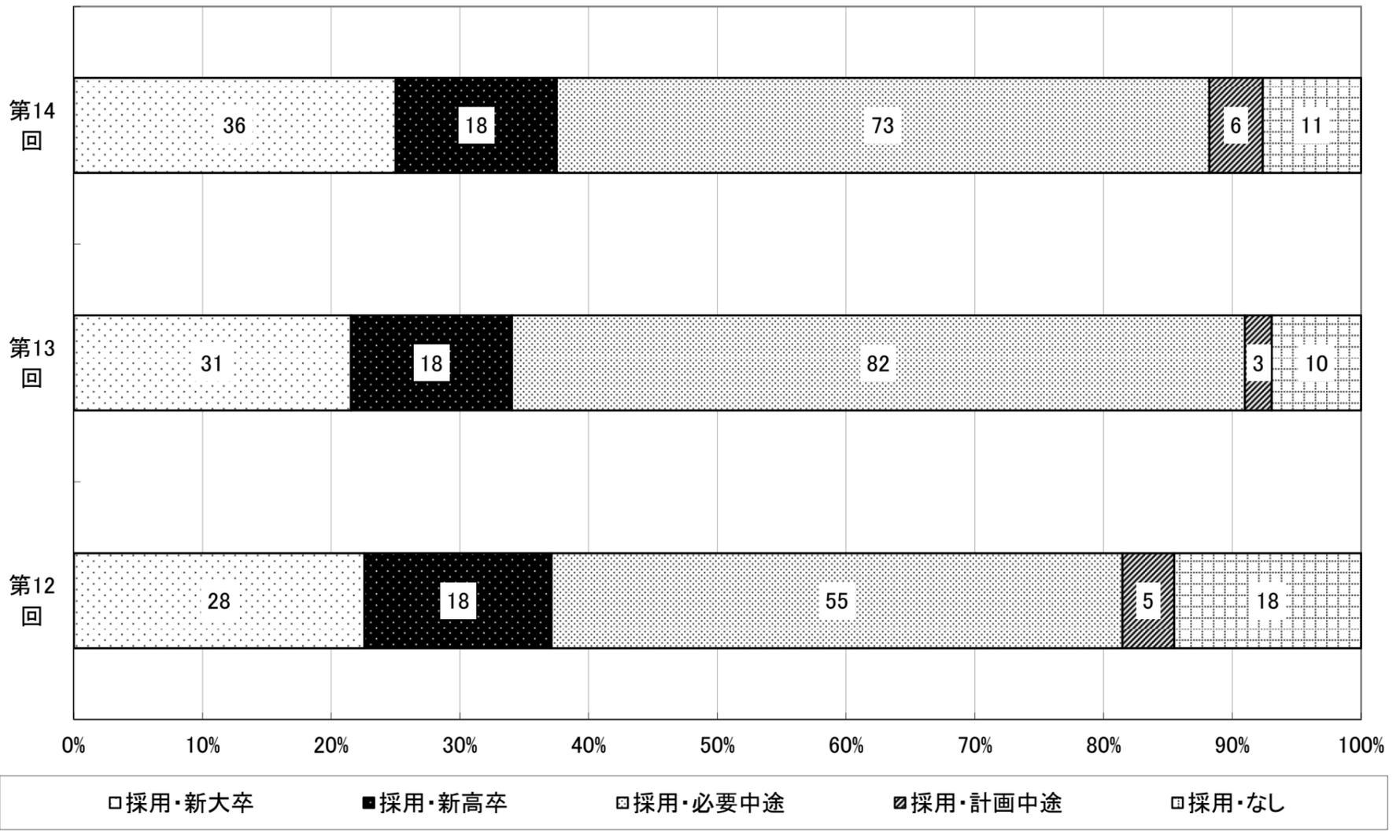
8. 人材に関して
(ウ)次年度の昇給について



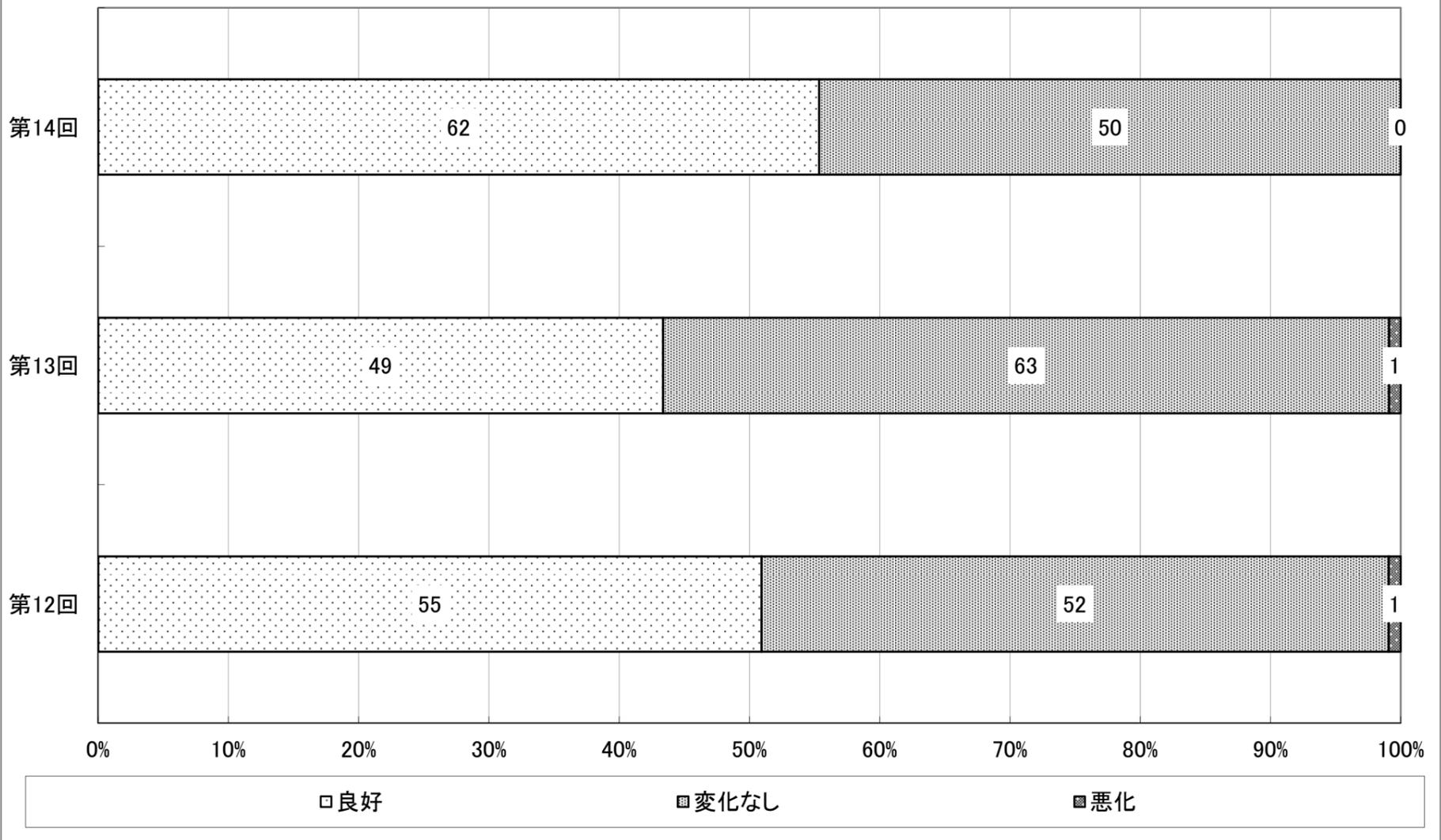
8. 人材に関して
(エ)契約社員



8. 人材に関して
(才)社員採用に関して



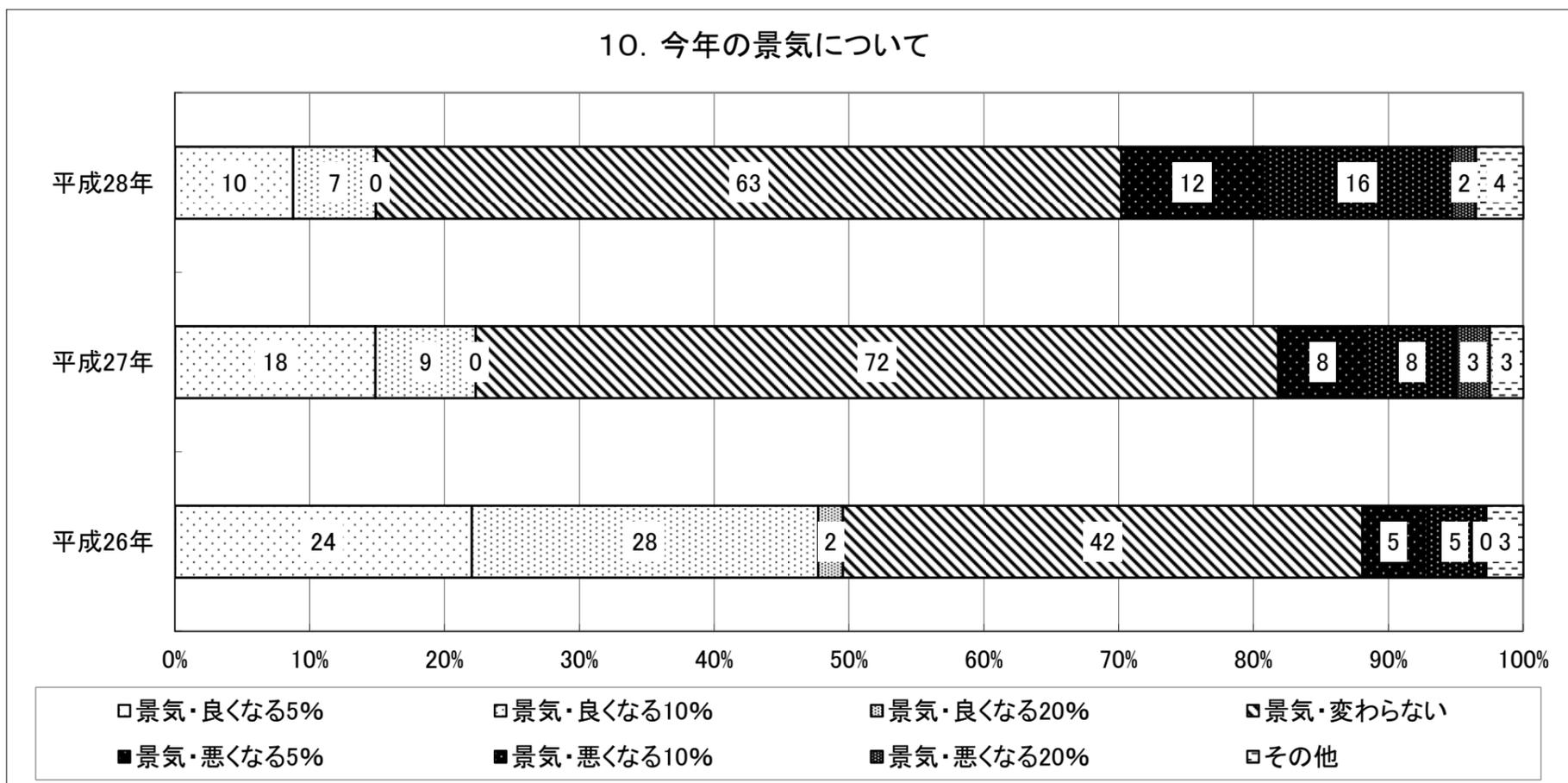
9. 金融機関との関係



「ご意見」の内容

*今回は記述がありませんでした。

10. 今年の景気について



「ご意見」の内容

- ・先行き判らない
- ・低位横這いを予想
- ・よくわからない。現時点では良くなる理由と悪くなる理由が混在している
- ・米国の利上げされることは景気回復傾向が証明された事で、安定成長が続くのか米国の経済次第。又、新興国経済の減速がどう影響してくるか心配
- ・自動車関連は堅調。住宅関連、消費税値上げ前の駆け込み需要があると見込む。中国景気減速の営業もあり、大幅増は無い。
- ・実需は先が見えないので、分かりませんが、メーカーの事故の影響分は減少する

〈自由意見〉

流通単独もしくは流通とメーカーがタッグを組んでの極端な安値販売は止めてほしい

「賛助会員様との交流会」行事などへの特殊鋼メーカーの参加が昔と比べて明らかに減ってきており、全特協への理解・求心力が落ちて来ていると感じる。淋しい限りである。

会員会社の経営者の世代交代が進み、昭和30年代以降の生まれの経営者が増えてきたが、先代が支部の運営委員を務めていた会社でも、現役社長は全特協の行事にほとんど参加しない会社が結構多い。

値下げ要請がひどすぎる

相見積りの数が多すぎる(ユーザーの見積りのバラマキ)

今後の特殊鋼流通業の行方を特集してみてもいい。内外交流委員会は日本と他国との特殊鋼業界の違いをディスカッションしてグローバル化の対抗策を見出す一助にしては。

製造業の業種により、これだけ凹の差が大きくなった時代はあまり無かったと思います。やはり中国政府の政治が極端すぎるのか

人材の確保には苦慮している

小口配送の増加などにより、輸送費の増加が目立っています。庸車費用の調査、運送費のあり方等、調査してみてもどうかと考えます。

原料安と鉄鋼供給過剰により値下げの要求が増える。損益悪化が懸念される。