

平成30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16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29年1月～12月  
(回答数：117社/248社、回答率：47.2%)

### 1) 収益に関して

(ア) 昨年(平成29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25.6%(1～5%超：11.1%、6～9%超：6.8%、10～19%超：5.1%、20～29%超：1.7%、30～39%超：0.9%、40%以上超：0%)で、最盛期より少ないが74.4%(1～5%減：8.6%、6～9%減：9.4%、10～19%減：23.9%、20～29%超：13.7%、30～39%減：7.7%、40%以上減：11.1%)でした。

(イ) 現在の受注量は物流・加工能力に対してどれくらいか？

100%を超えているが26.3%、能力が余っているが73.7%(1～5%余：14.9%、6～9%余：12.3%、10～19%余：32.4%、20～29%余：9.7%、30～39%余：2.6%、40%以上余：1.8%)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83.6%で、採算が取れていないが16.4%(1～5%少：3.5%、6～9%少：2.6%、10～19%少：8.6%、20～29%少：0%、30～39%少：1.7%、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34.4%、新規ユーザーの開拓が28.1%、トッ

プセールの強化が7.7%、加工割合の増加が19.6%、新分野進出が10.2%、その他が0%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20.3%、仕入・外注先の変更集約化・内製化が20.9%、物流費の削減が19.6%、消耗品費の削減が24.5%、接待交際費の削減が9.8%、その他が4.9%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5.2%、正規社員の削減が1%、残業の削減が59.8%、役員報酬の削減が10.3%、給与カットが0%、その他が23.7%でした。

(エ) 資金に対する取り組み

手元資金の確保が70.1%、借入金の短期から長期への変更が14.4%、雇用調整助成金の申請が1%、保険解約と資産売却が1%、その他が13.4%でした。

### 3) 与信管理について

何もしていないが25%、ファクタリングなどで保険を掛けているが23.5%、信用調査機関で定期的に調査しているが51.5%、与信管理の方策を学びたいが0%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14.3%、流出しているが85.7%（10%未満流出している:44.6%、10%以上流出している:32.1%、30%以上流出している:8.9%）でした。

主な流出先は

中国が42.9%、韓国が11.5%、タイが15.7%、台湾が3.7%、マレーシアが1.8%、フィリピンが1.4%、シンガポールが0.5%、インドネシアが6.9%、インドが2.3%、ベトナムが9.2%、メキシコが2.8%、ドイツが0%、東欧が0%、その他が1.4%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21.1%、戻っていないが78.9%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39.1%、現在の状況が継続するが55.7%、収まり再び発展するが5.2%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19.5%、進出を検討中が14.2%、展開するつもりは無いが66.4%でした。

(イ) 海外との取引

直接の取引は無いが50.9%、今は無いが今後取引を検討したいが8.8%、現在海外取引を行っているが35.1%、積極的に海外取引を増やすが5.3%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32.8%（総取扱量に対し、1~5%：24.1%、6~9%：4.3%、10~19%：3.5%、20~49%：0%、50%以上：0.9%）、扱っていないが67.2%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10.8%、輸入材はないが89.2%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5.1%、3ヶ月が21.4%、4ヶ月が50.4%、5ヶ月が20.5%、6ヶ月以上が2.6%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12.3%、要請無しが87.7%でした。

(ウ) 希望したい支払条件は？

現金支払が83.8%、契約時1/2・検収後1/2が5.4%、契約時1/3・納品時1/3・検収後1/3が3.6%、その他が7.2%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30.2%、もらっていないが6%、両方あるが63.8%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49.4%、話し合いで価格を決めている32.5%、一律の値引き要請有りが3.2%、品質、納期などを無視した単価交渉が行われるかが6.5%、突然の値引き要請があるが1.3%、海外品など見積合わせをさせられるが4.5%、実質的値引き強要が1.3%、その他が1.3%でした。

(カ) 発注方法について

無理の無い発注が49.7%、内示発注が無くなったが3.9%、突然の数量変更増が7.7%、短納期を強要が9.7%、効率を無視した小LOTの発注が12.3%、少量短納期のコストを客先が負担しないが13.6%、その他が3.2%でした。

(キ) 仕入れについて

問題無しが73.3%、期末・月末などに大量の納品ありが13.3%、遡っての値上げ依頼が4.2%、その他が9.2%でした。

## 8) 人材について

(ア) 社員の高齢化

問題無しが49.1%、問題有りが50.9%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54.3%、変わらないが37.9%、減ったが3.5%、支給しない4.3%でした。

(ウ) 次年度の昇給について

例年以上に上げるが8.6%、例年並みが85.3%、例年以下が0.9%、昇給しないが5.2%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31%、導入を計画しているが17.2%、現在雇用中で現状維持が47.4%、現在雇用中で今後拡大が4.3%、現在雇用中で今後縮小が0%でした。

(オ) 社員採用

春の定期採用を実施大卒が19.7%、高卒が12.7%、必要に応じて中途採用が53.5%、計画的に中途採用が3.8%、採用はしていないが10.2%でした。

## 9) 金融機関との関係について

良好が39.1%、変化なしが60.9%、悪化が0%でした。

## 10) 今年（平成30年1月～12月）の景気について

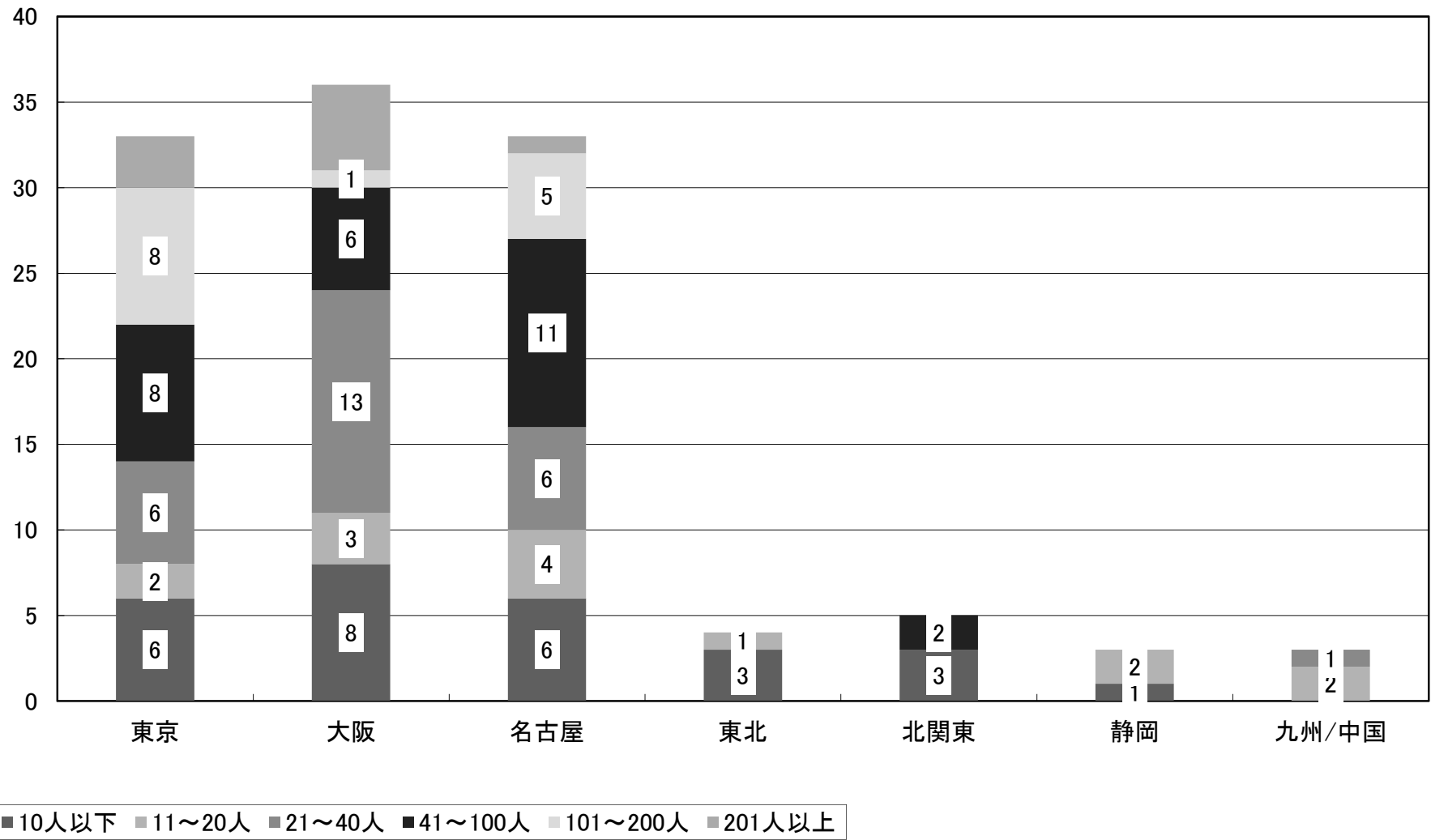
良くなるが57.4%（5%良くなる：32.2%、10%良くなるが18.3%、20%良くなるが7%）、変わらないが38.3%、悪くなるが4.4%（5%悪くなるが2.6%、10%悪くなるが0.9%、20%悪くなるが0.9%）、その他が0%でした。

## 11) 自由意見

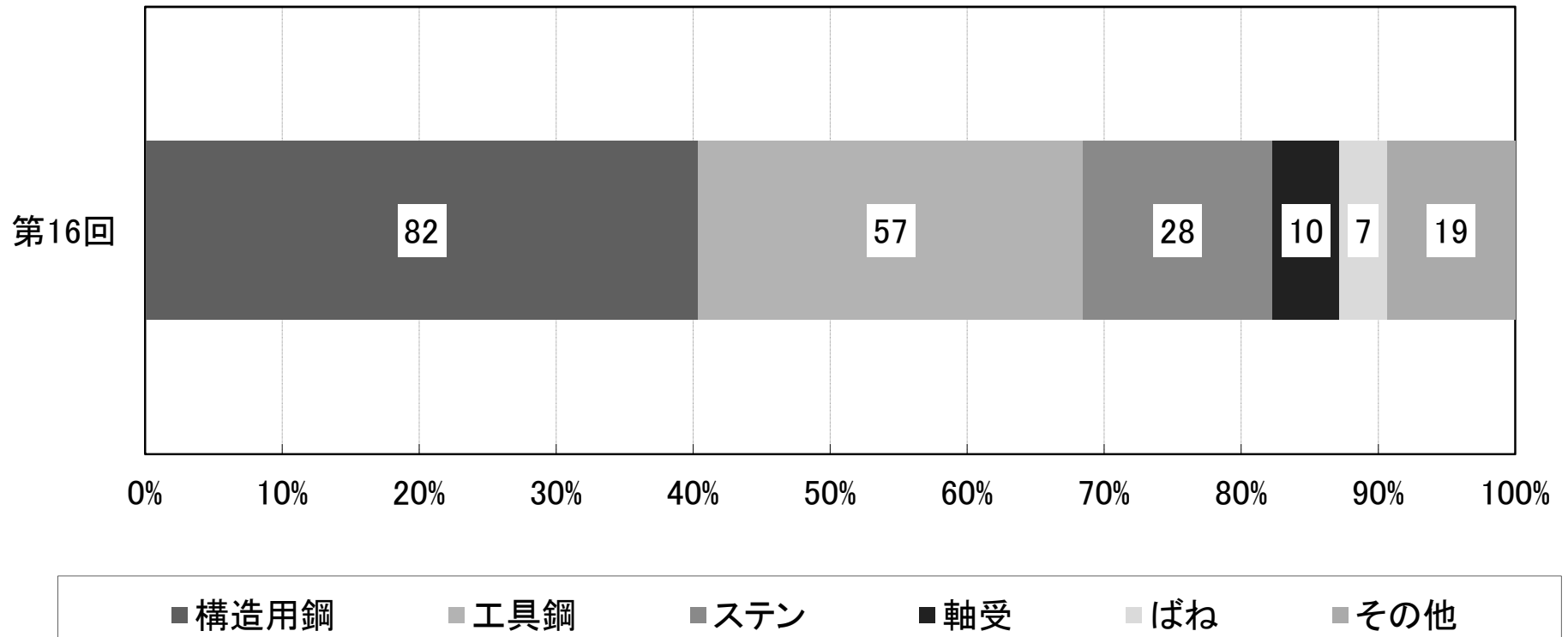
別紙を御参照ください。

以上

## 会社の概要 支部／従業員数



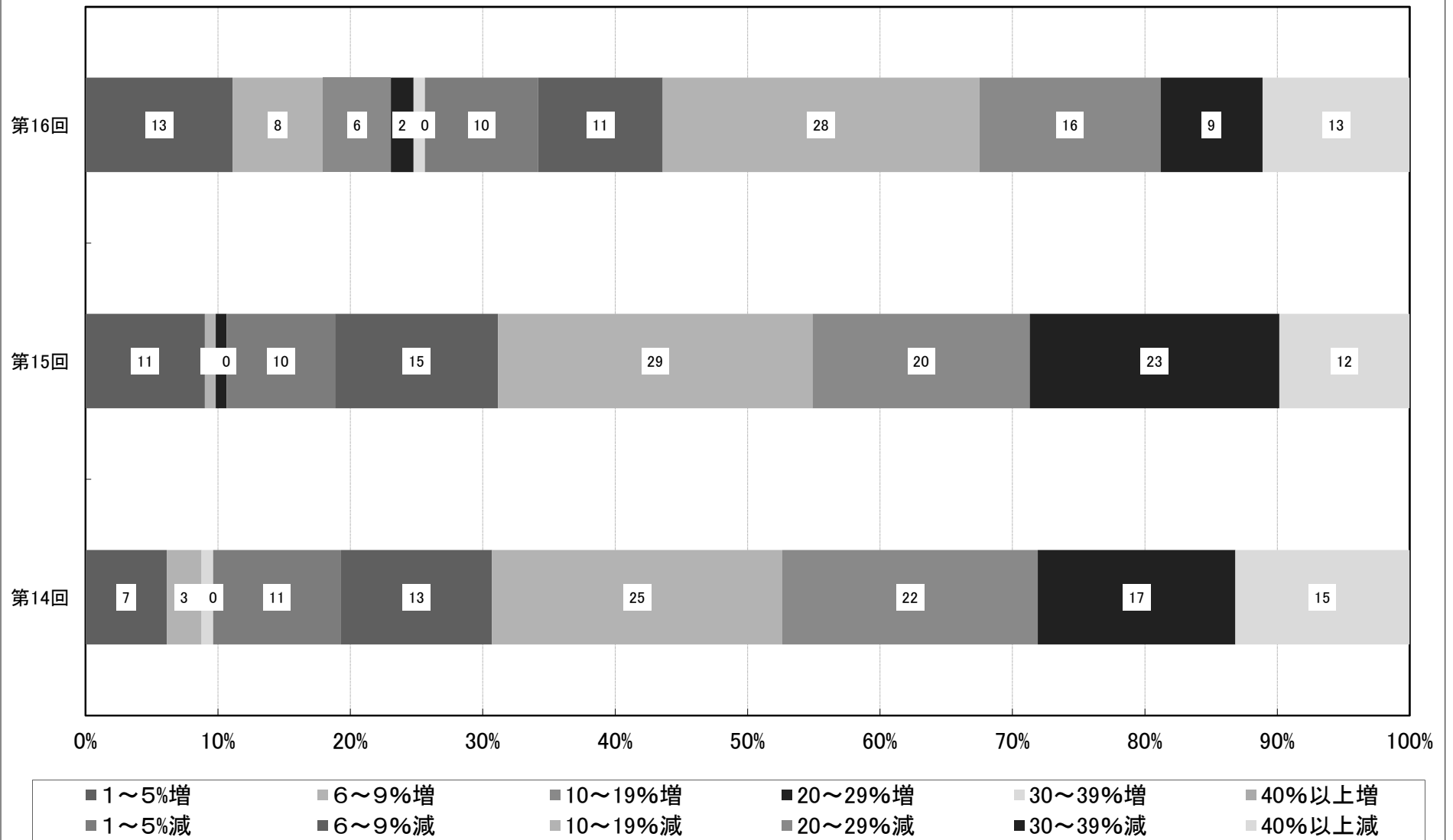
## 会社の概要 取扱商品



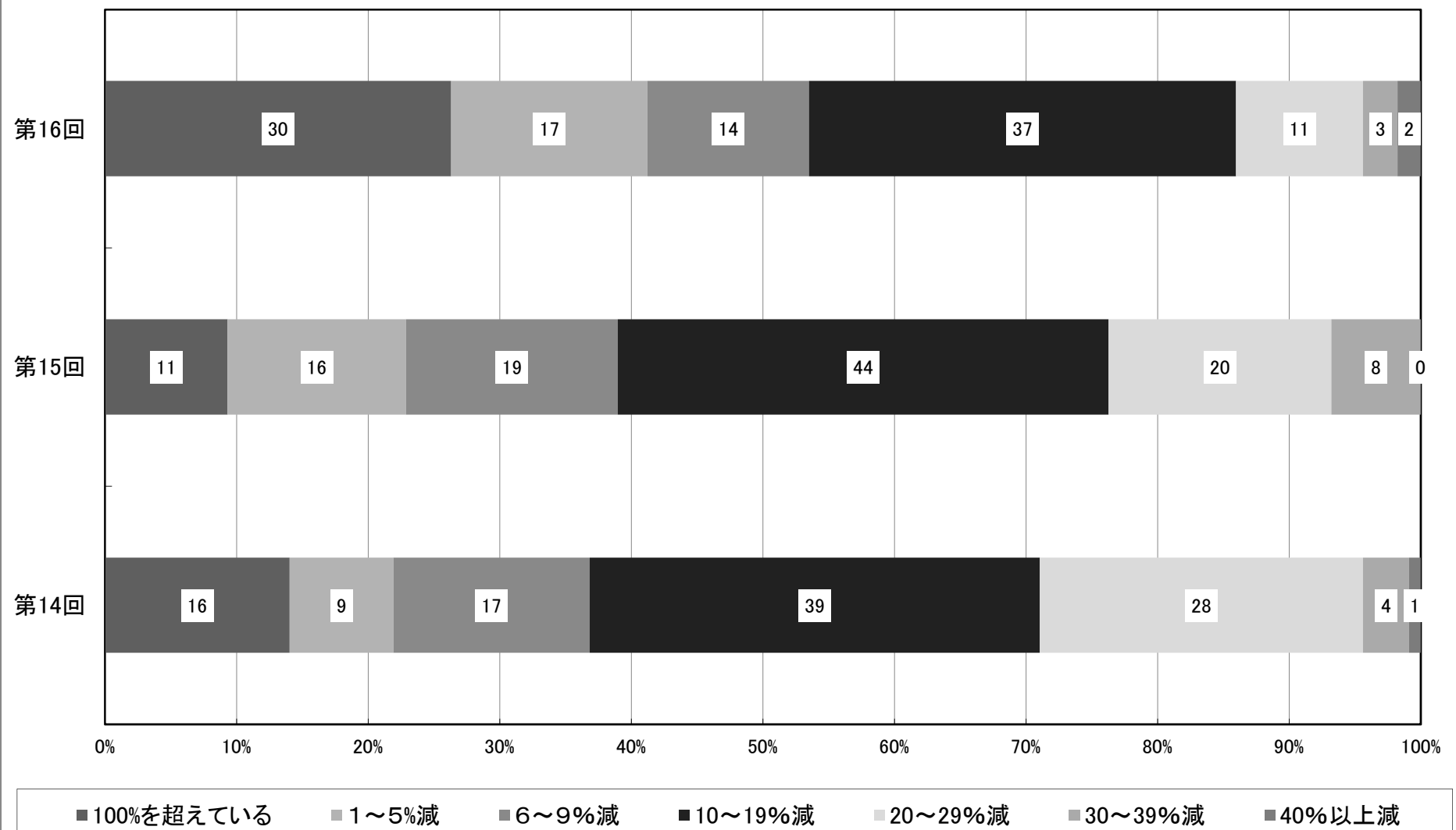
### その他の内容

- ・構造用素材、歯車用素材、シリンダロッド用素材など
- ・磨特殊鋼、焼入鋼帯、非鉄関連
- ・機械構造用鋼炭素鋼 FB販売及び厚板切断
- ・磨シャフト
- ・普通鋼
- ・面作加工、完成品まで
- ・金型部品、海外製品
- ・自動車部品、メカトロニクス部品
- ・加工品
- ・SS厚板
- ・型打鍛造品の販売
- ・炭素鋼
- ・部品、レアメタル
- ・SS400 2件
- ・記述なし 4件

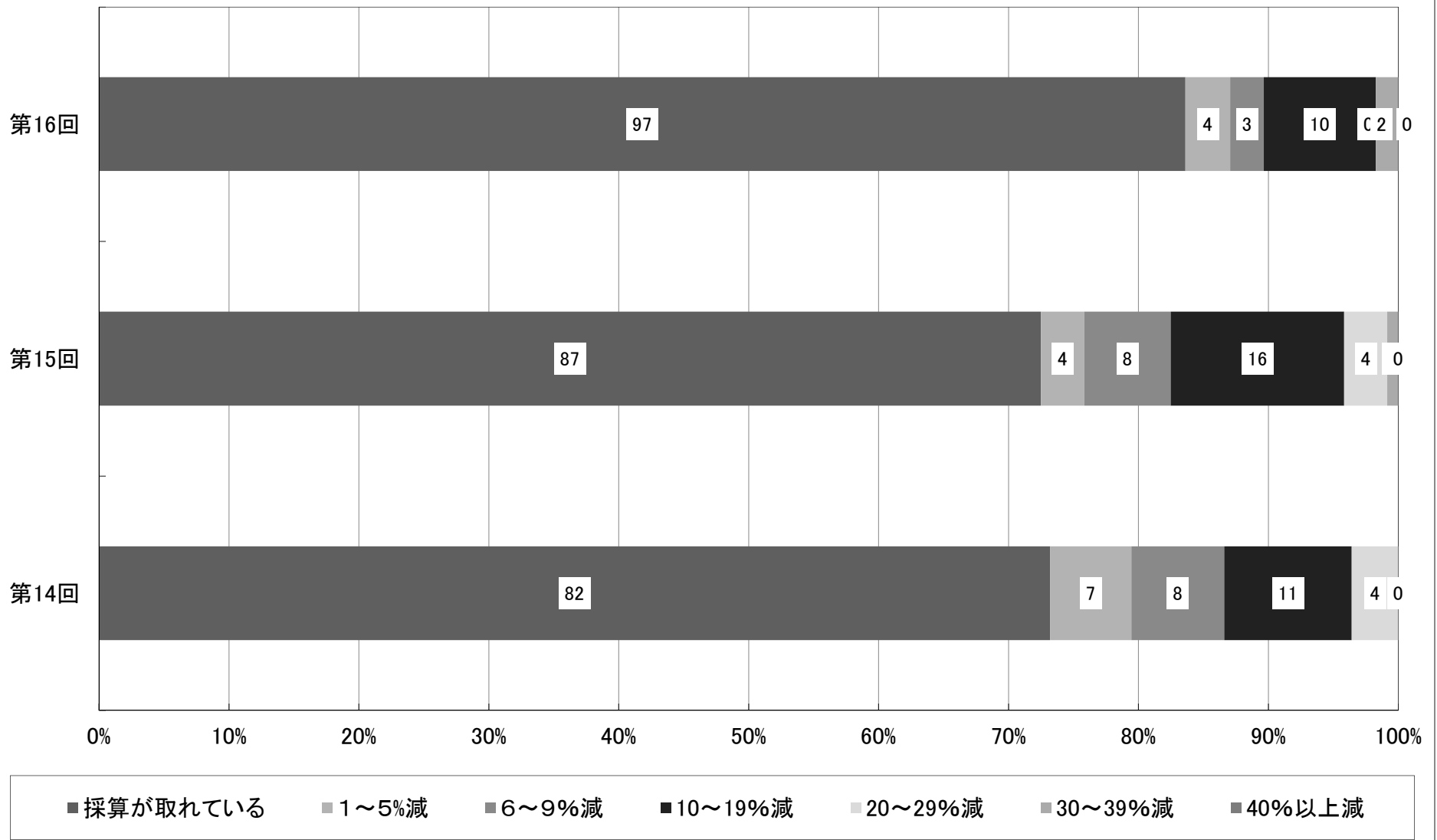
1. 収益に関して  
(ア) 売上金額が最盛期を越えている・減少している割合



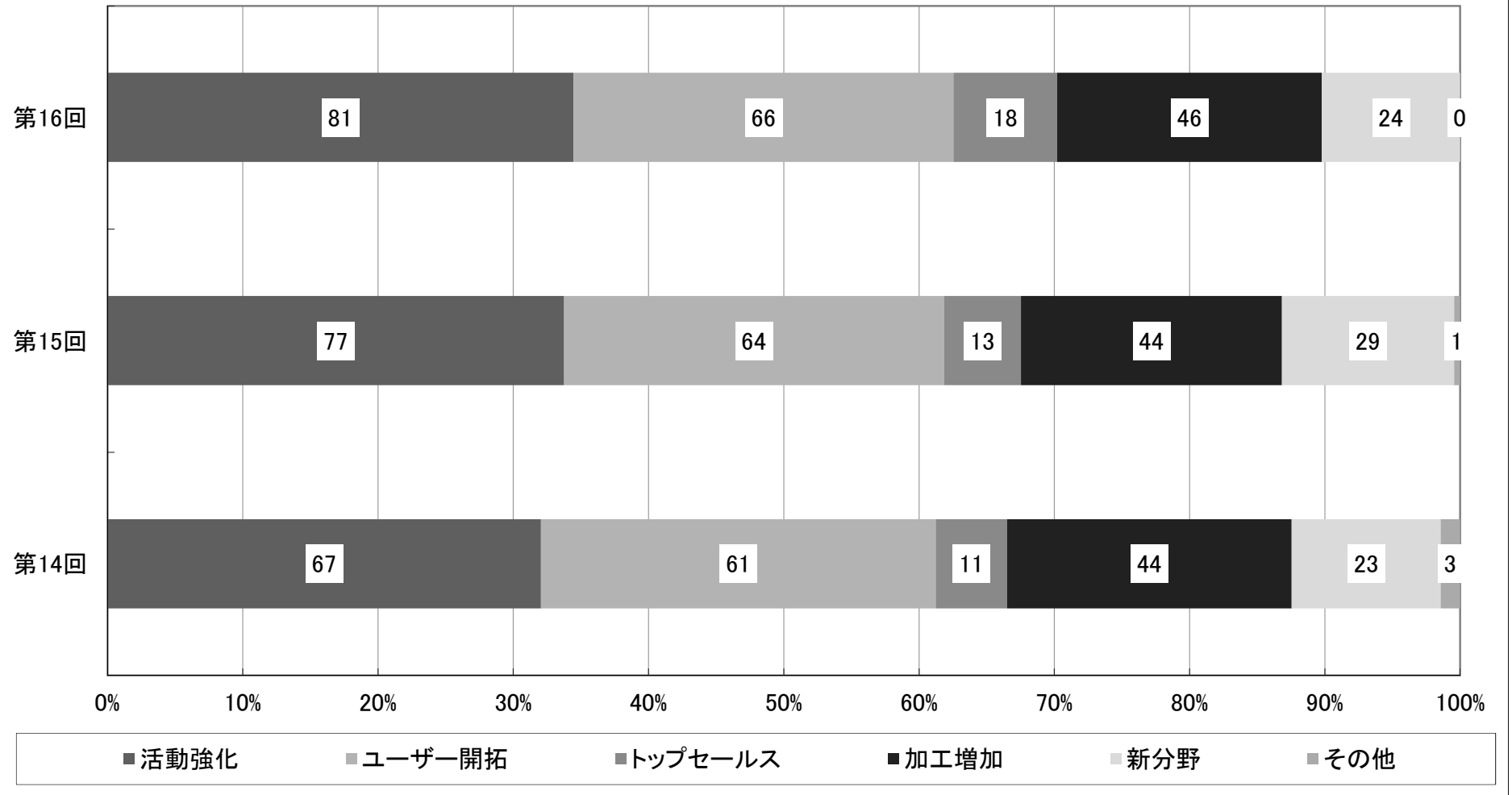
1. 収益に関して  
(イ) 受注数量は能力に対してどれくらいか



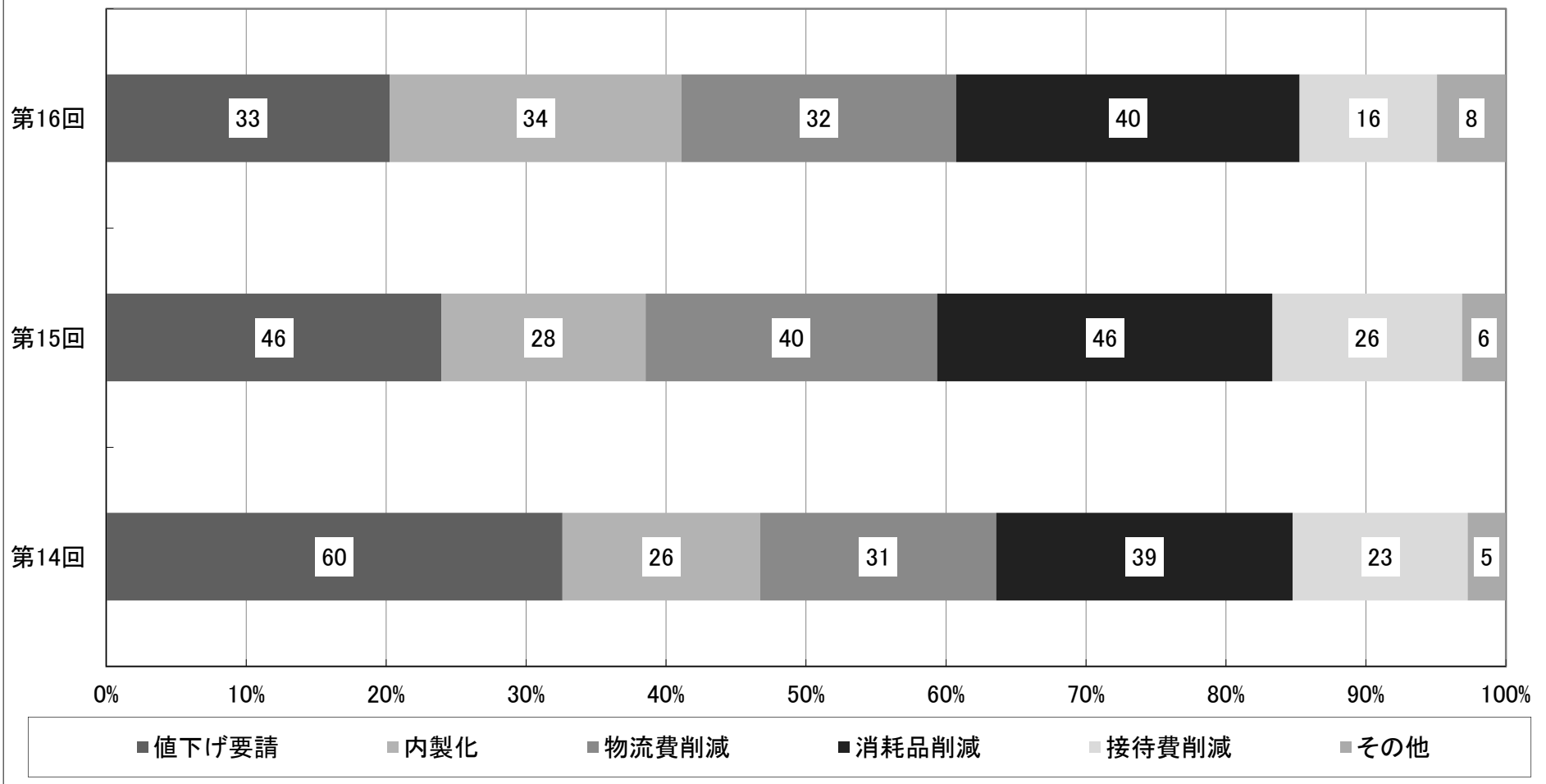
1. 収益に関して  
(ウ)採算ラインに対して



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



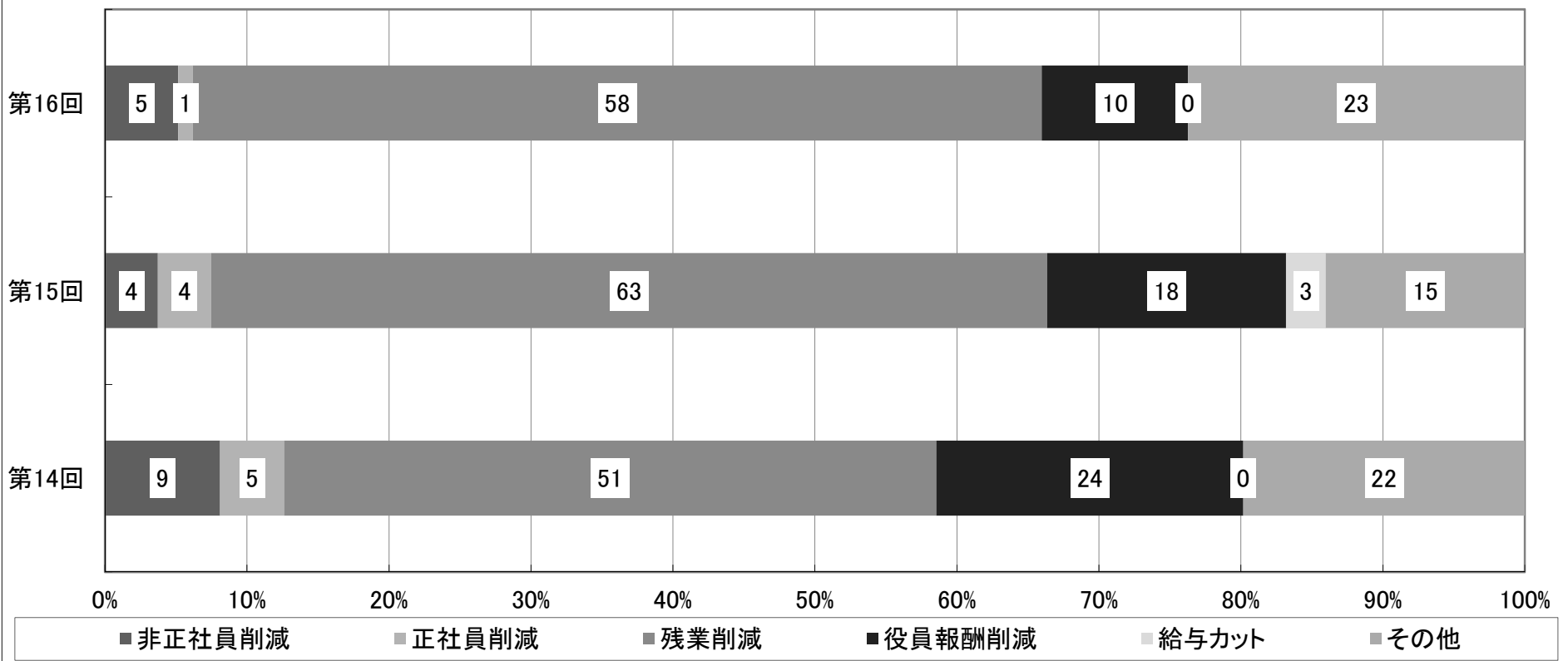
2.経営改善に関する取り組み  
(イ)コスト削減に対する取り組み



その他の内容

- ・加工工程の削減や新規素材によるコストダウンの検討
- ・色々な経費の見直し、削減。
- ・何もしていない
- ・特に何もしていません
- ・なるべく安い所から仕入れる
- ・加工効率の向上
- ・新電力業者への切り替え、経費の再見直し
- ・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

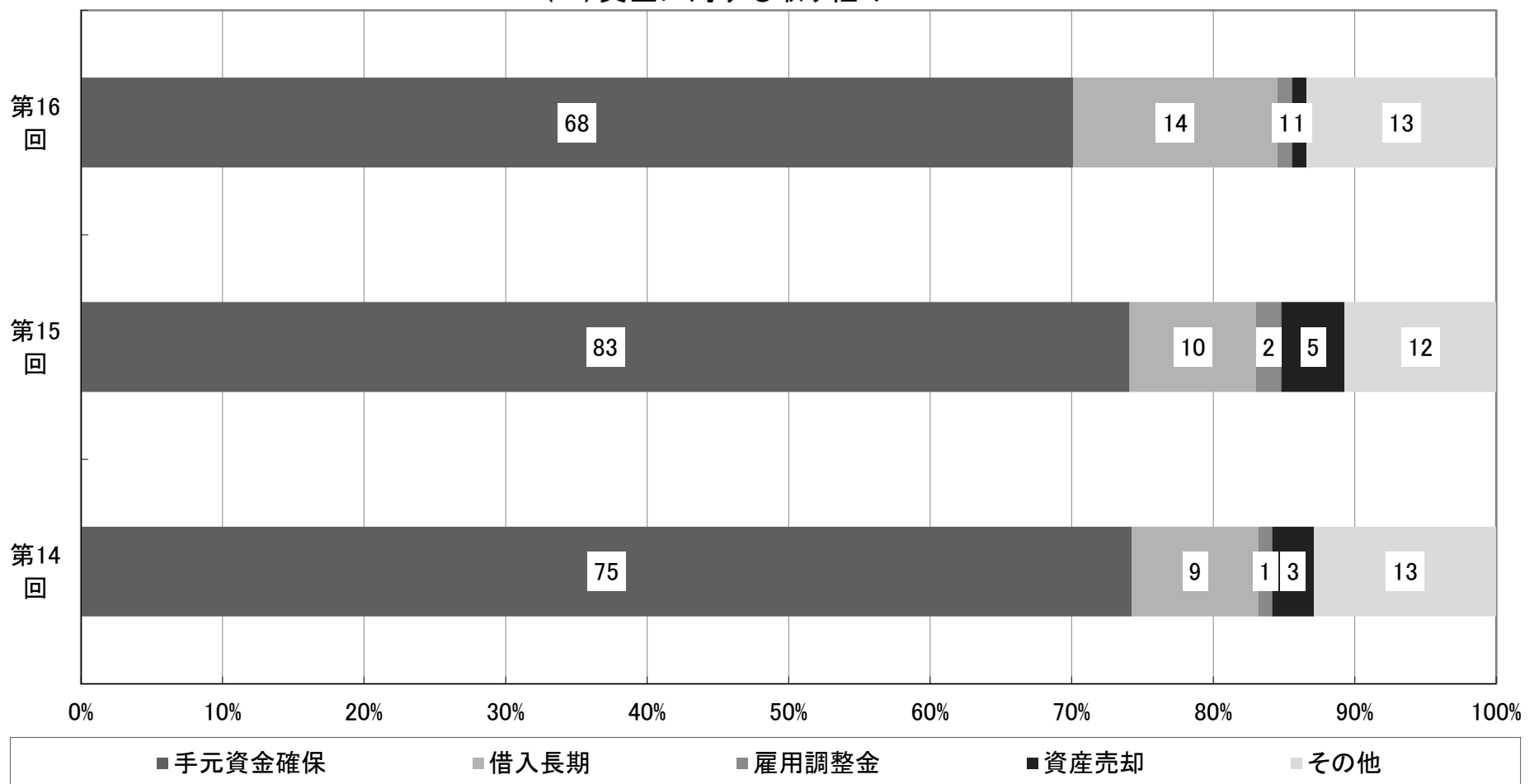


その他の内容

- ・効率化
- ・特に対応しておらず、増員傾向
- ・取組はなし。むしろ人材が欲しい
- ・人件費はコストと考えない
- ・昇給額を抑える
- ・人件費削減はしていない
- ・何もしていない／特に何もしていません等 3件
- ・特になし／特にしていません等 10件
- ・記述なし 4件



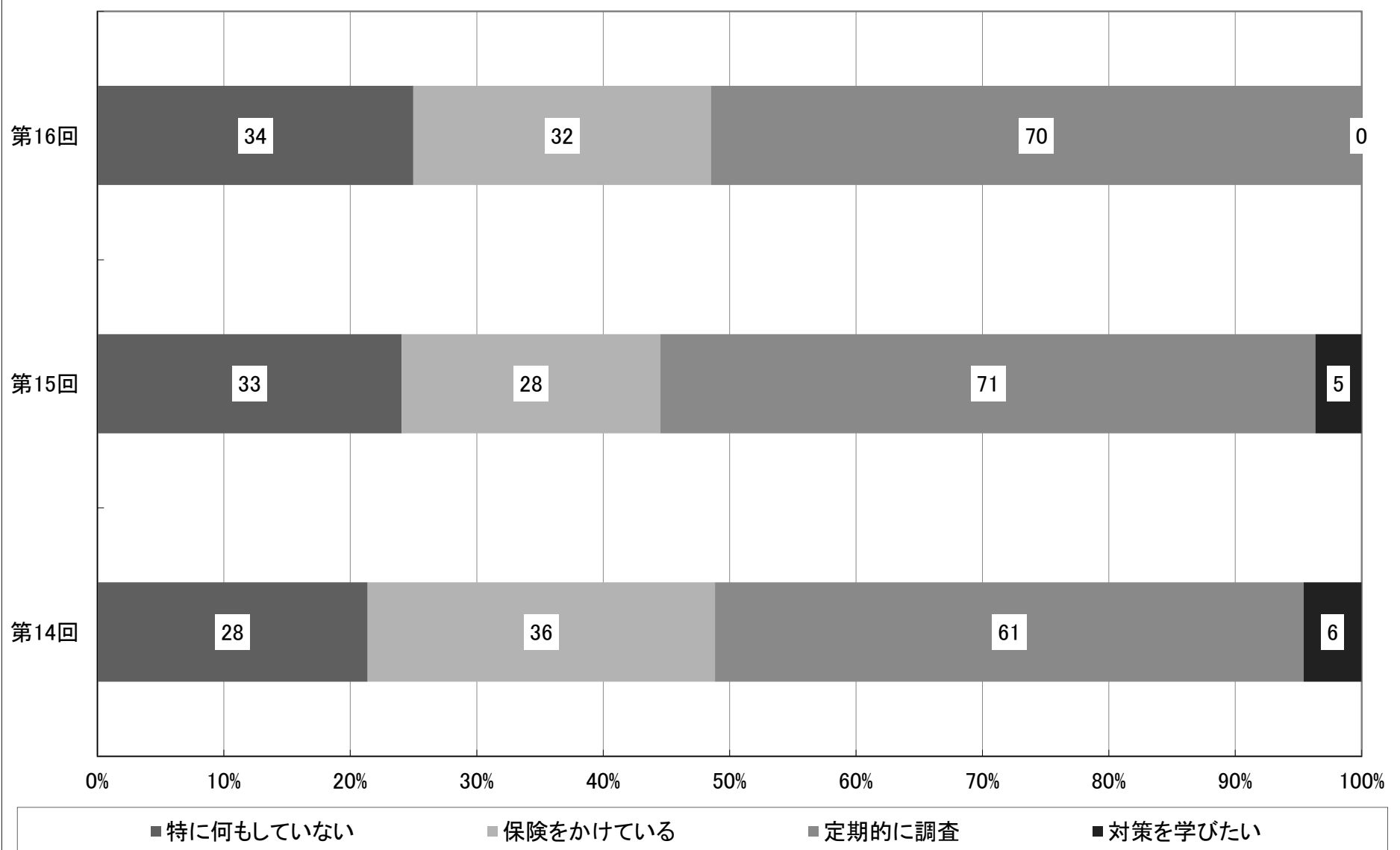
2.経営改善に関する取り組み  
(エ) 資金に対する取り組み



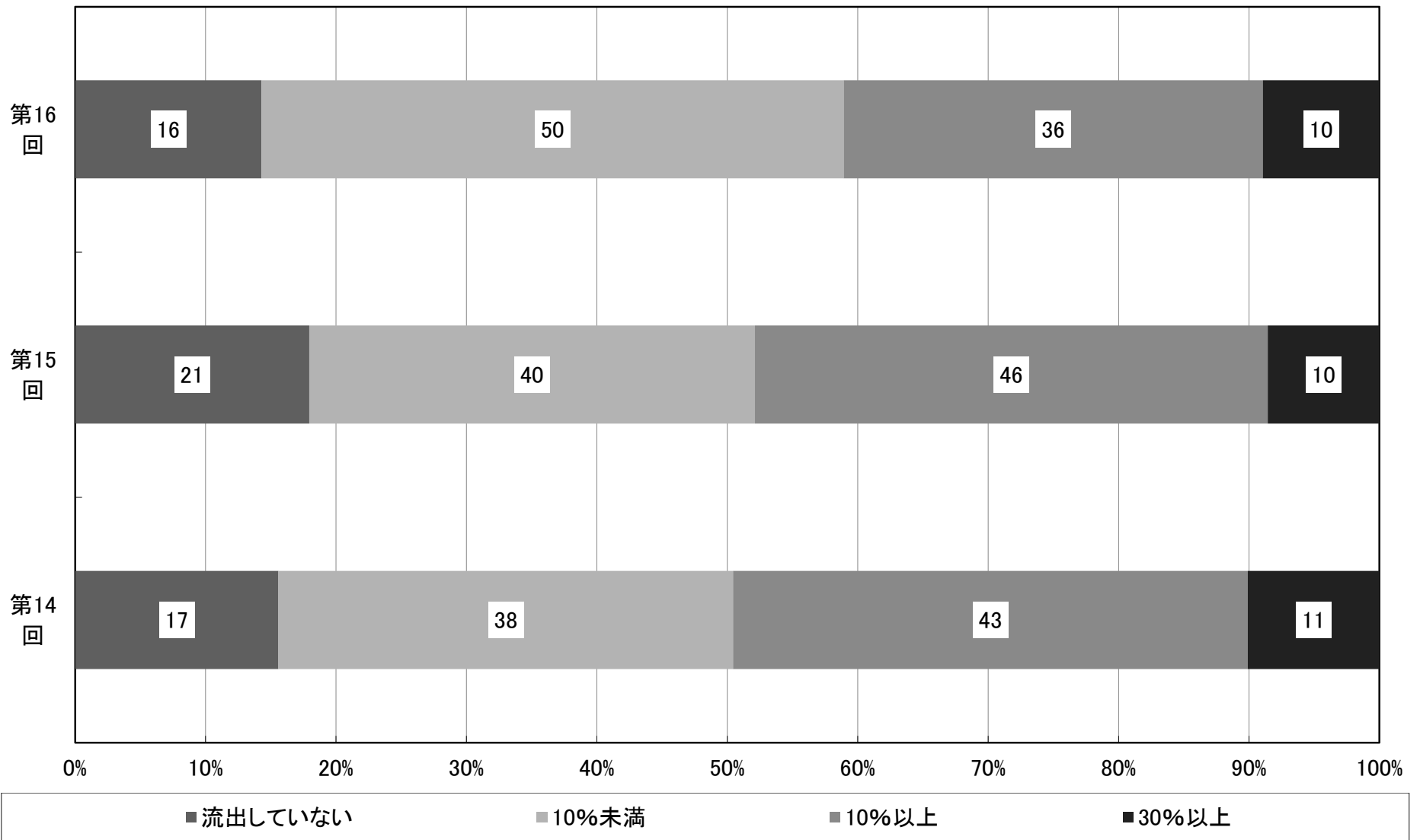
その他の内容

- ・従来通り
- ・順調
- ・今まで通り
- ・金融機関への依存なし
- ・特になし/特に行っていない等 5件
- ・記述なし 4件

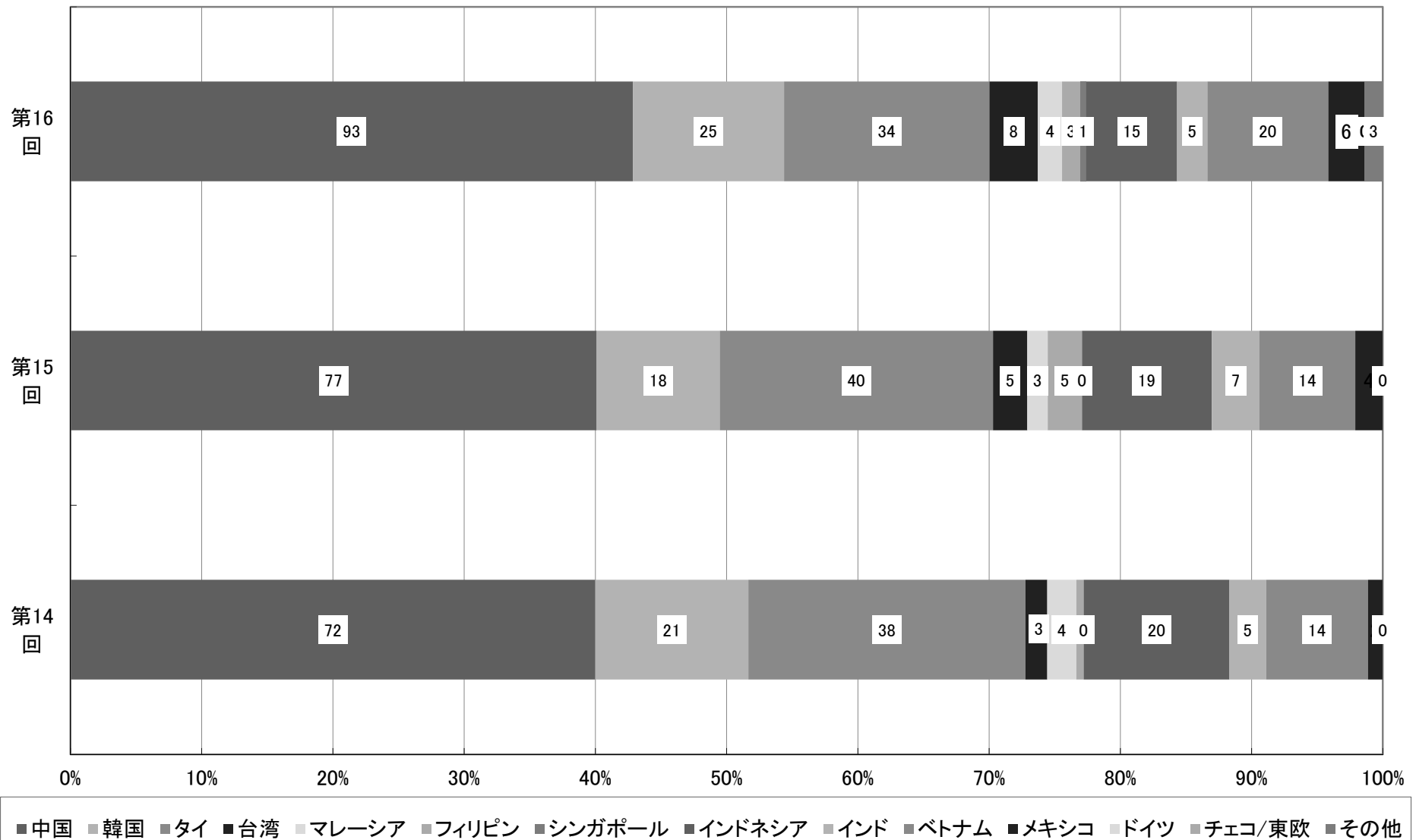
3. 与信管理に関して



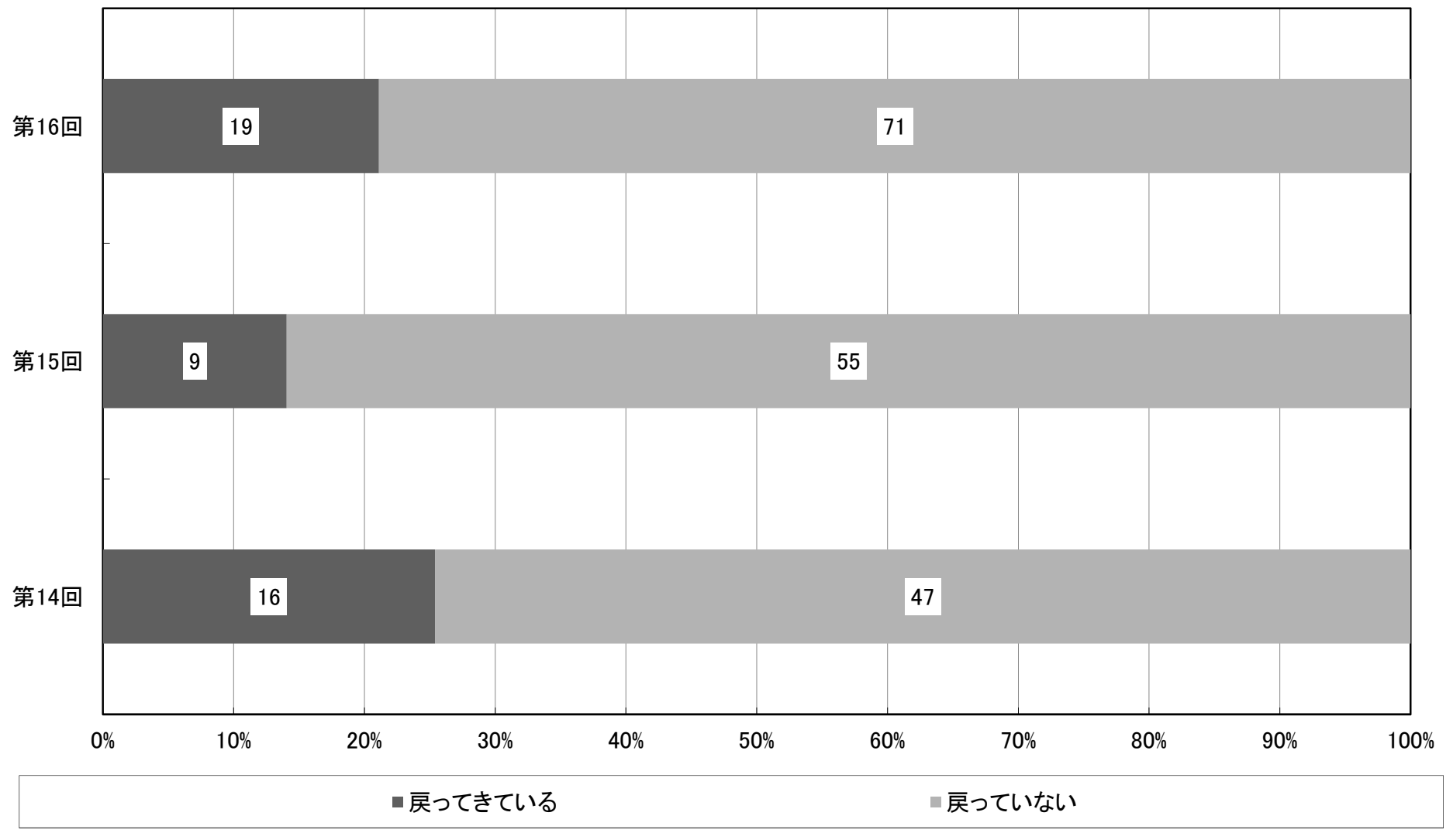
4. 空洞化に関して  
 (ア)①②仕事が海外に流出しているか？その割合は？



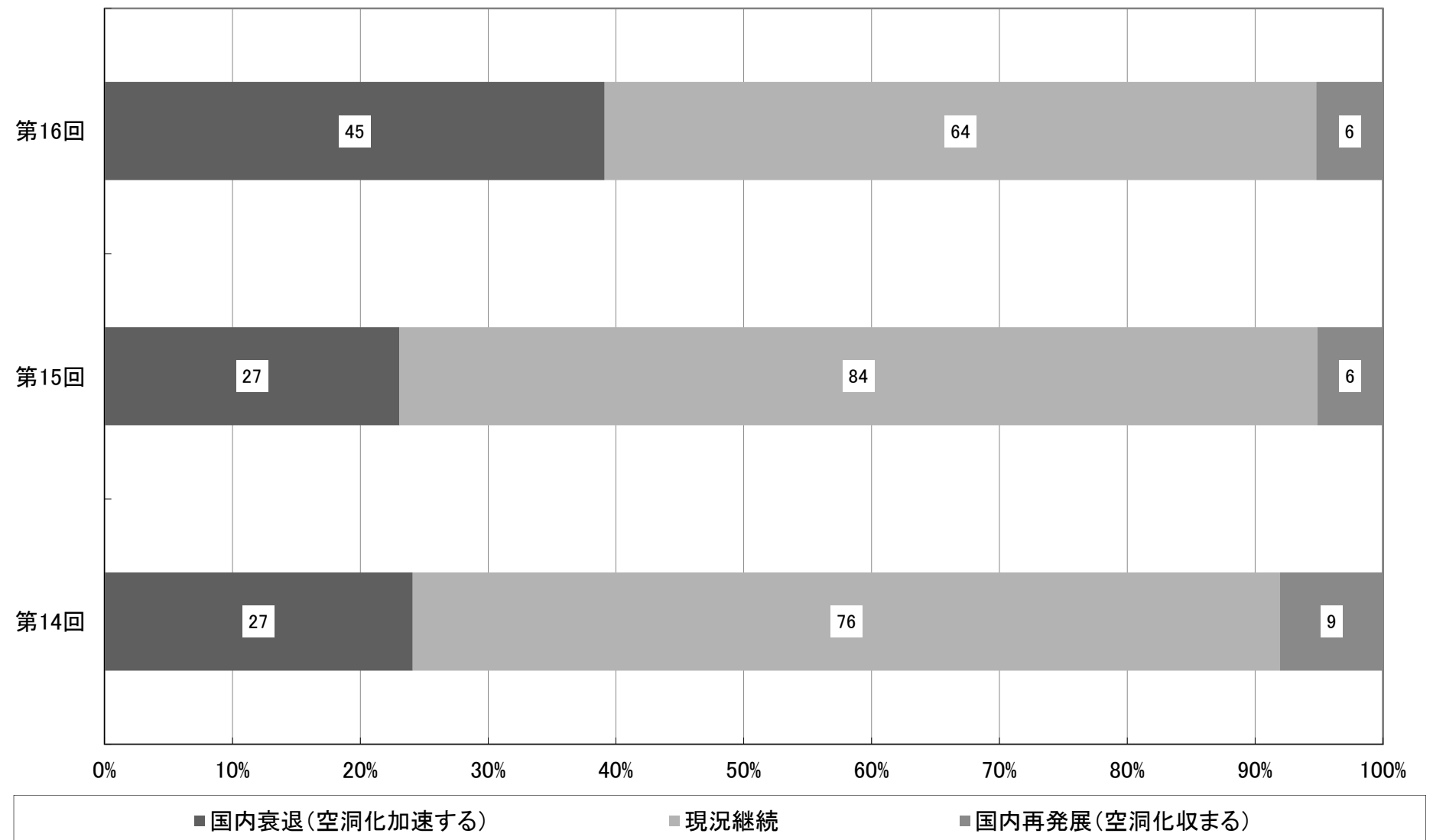
4. 空洞化に関して  
 (ア)③主な流出先



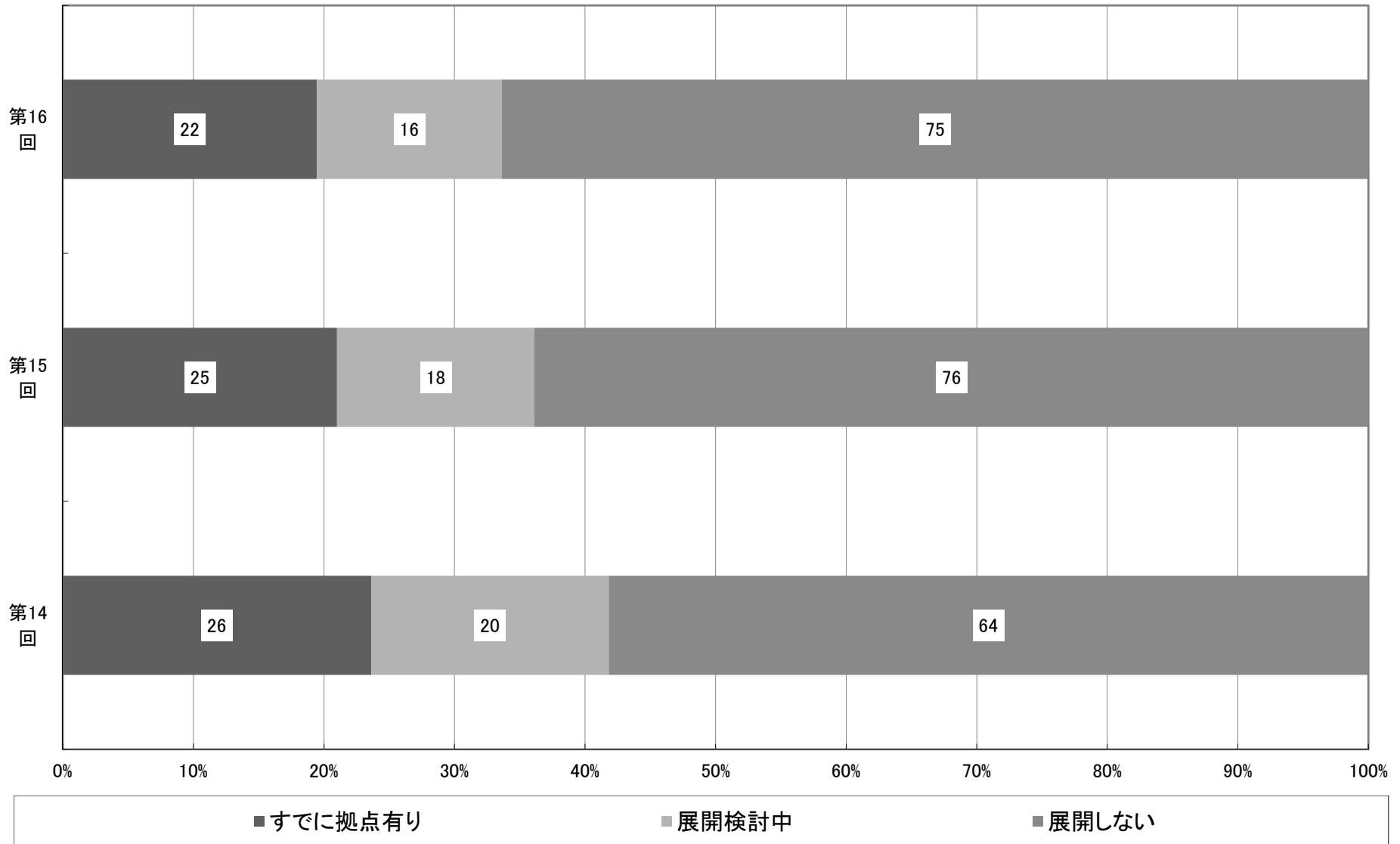
4、空洞化に関して  
(ア)④流出した仕事



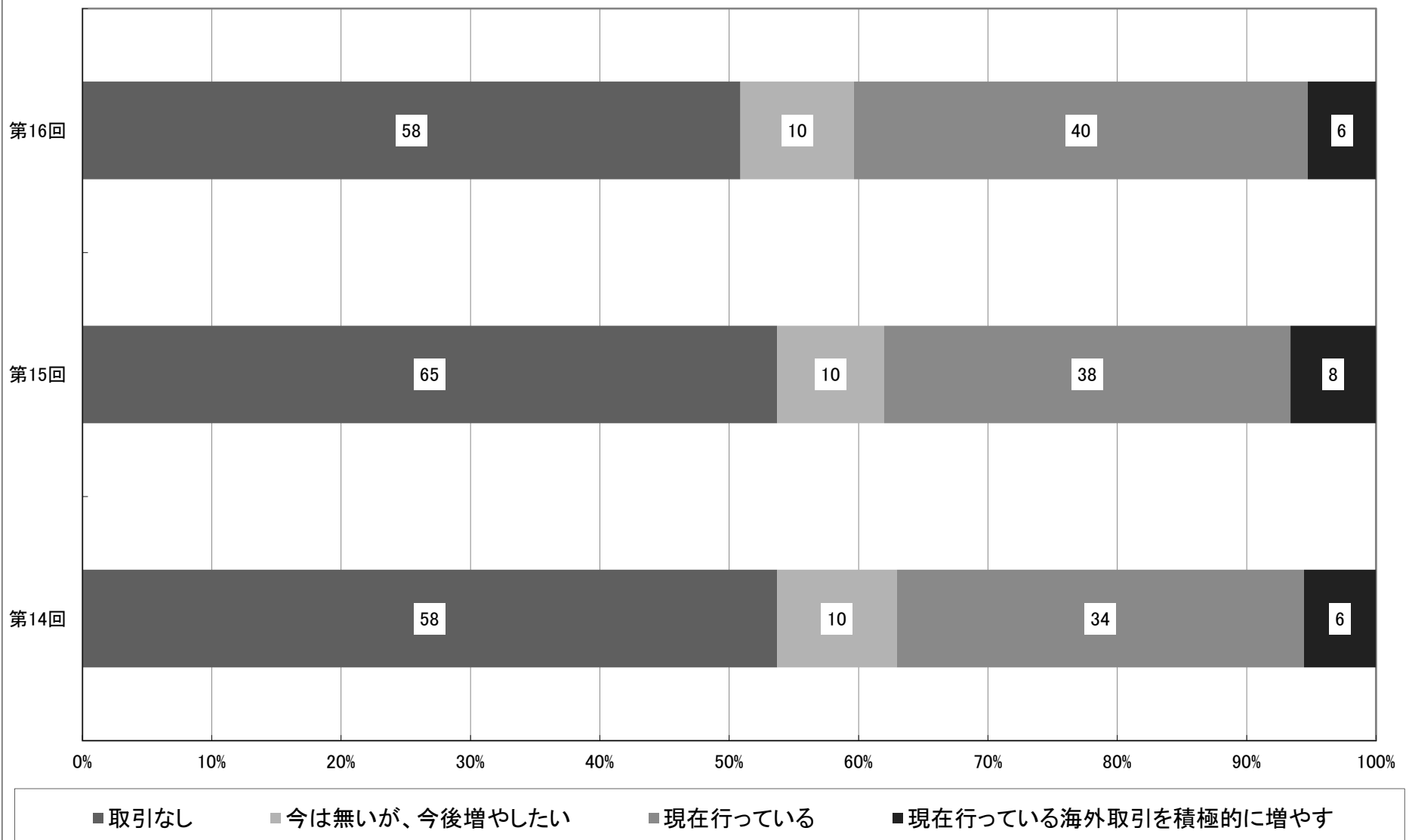
4. 空洞化に関して  
(イ)空洞化は将来どうなるか

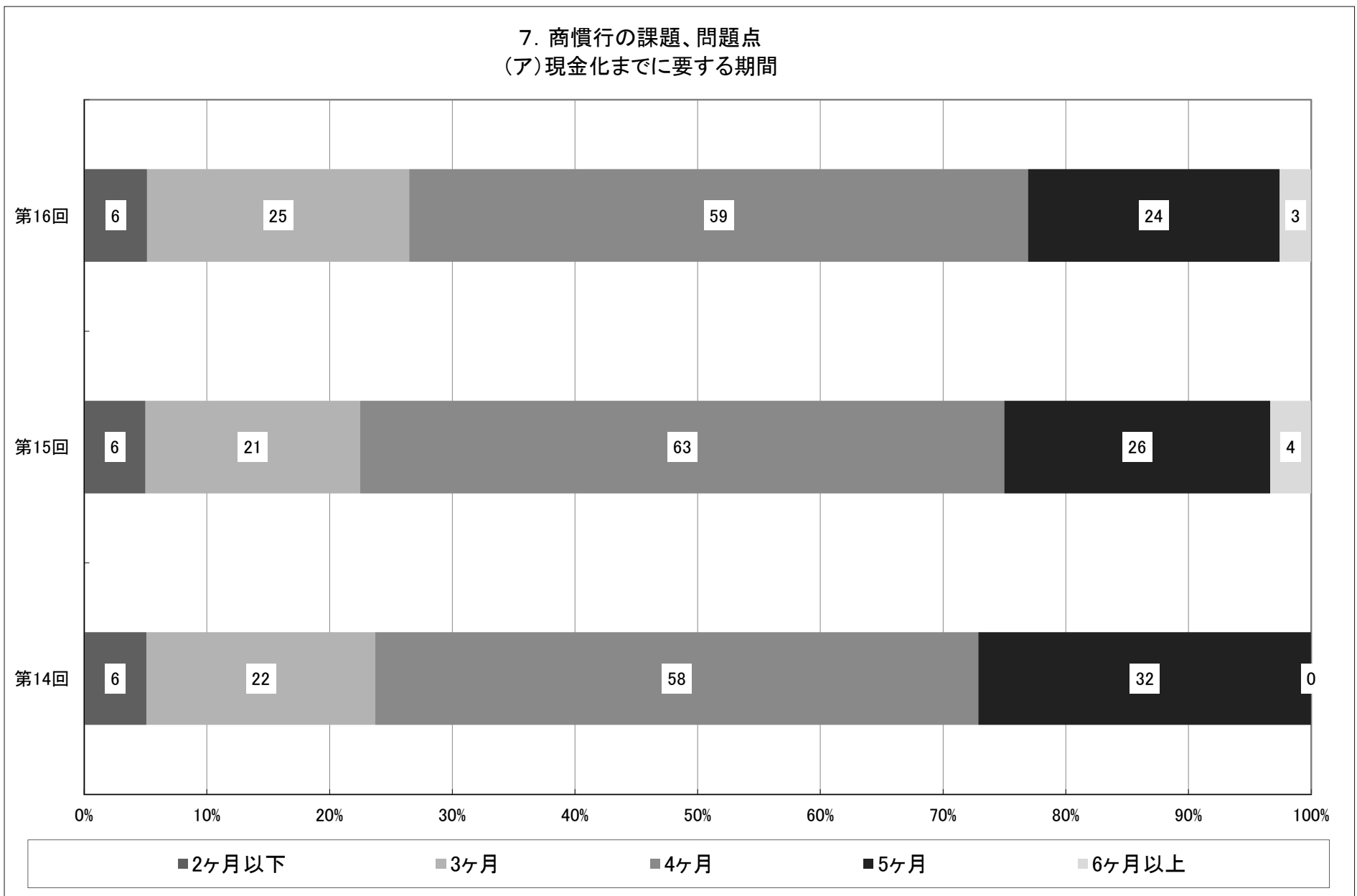
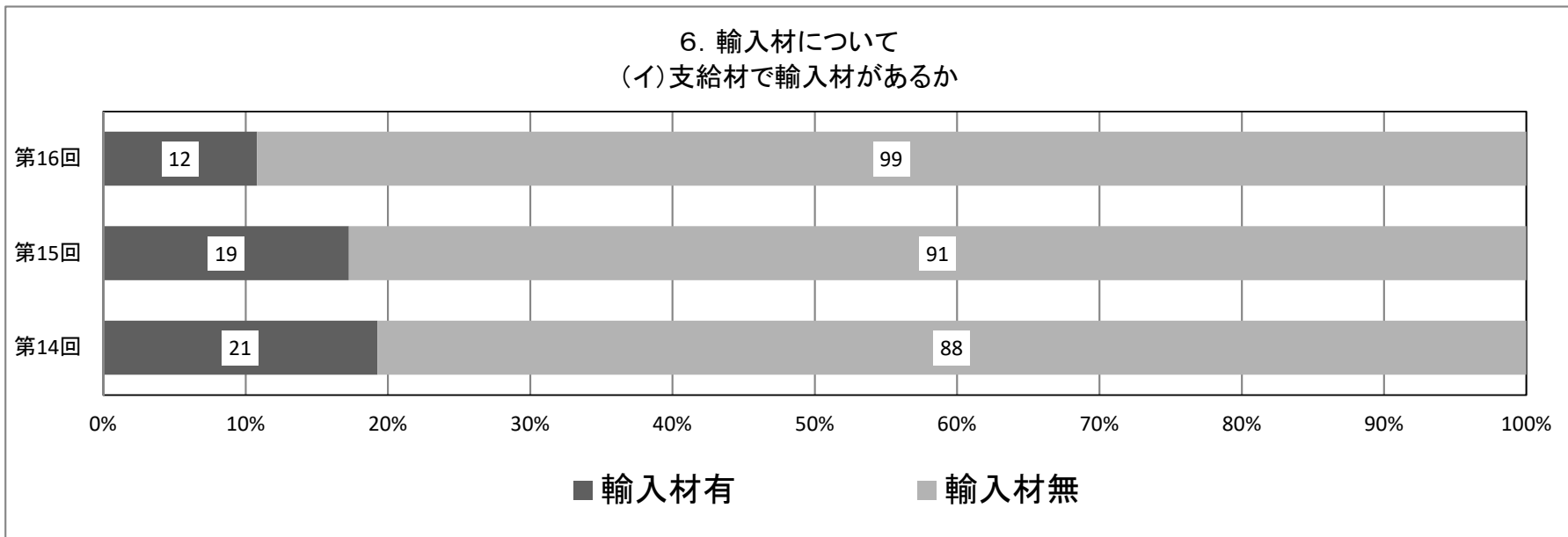
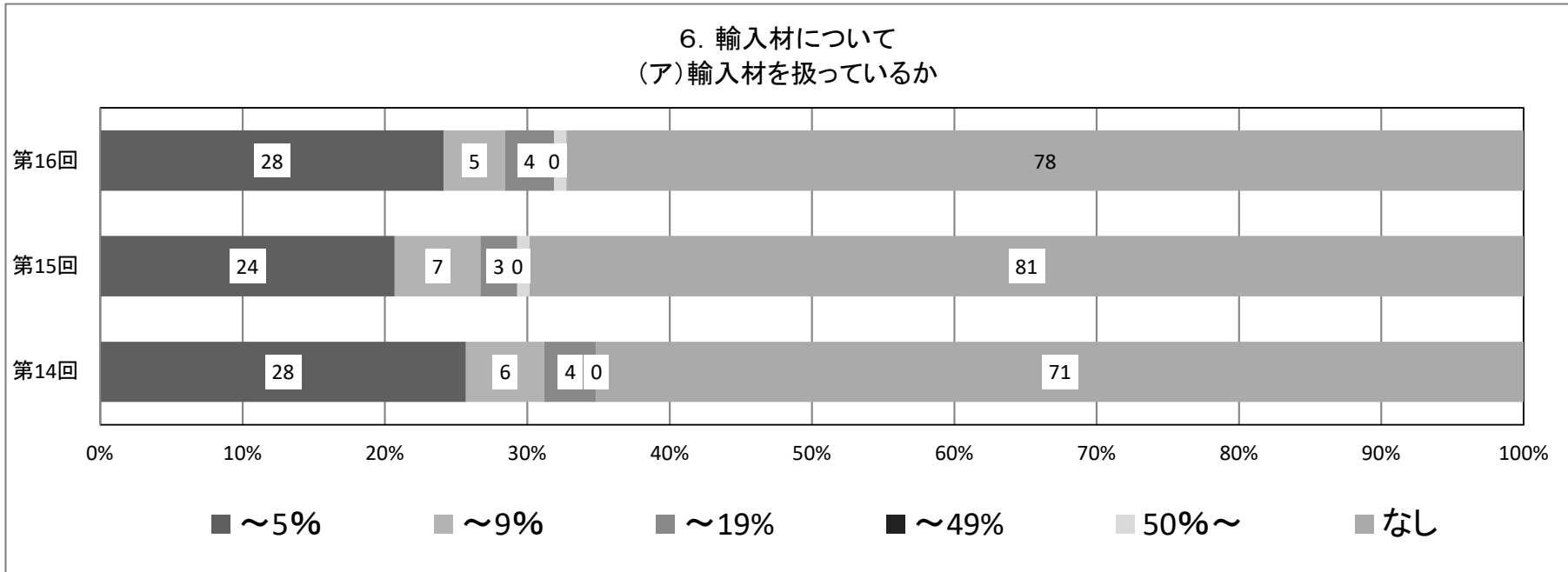


5. 海外展開について  
(ア) 海外での事業活動

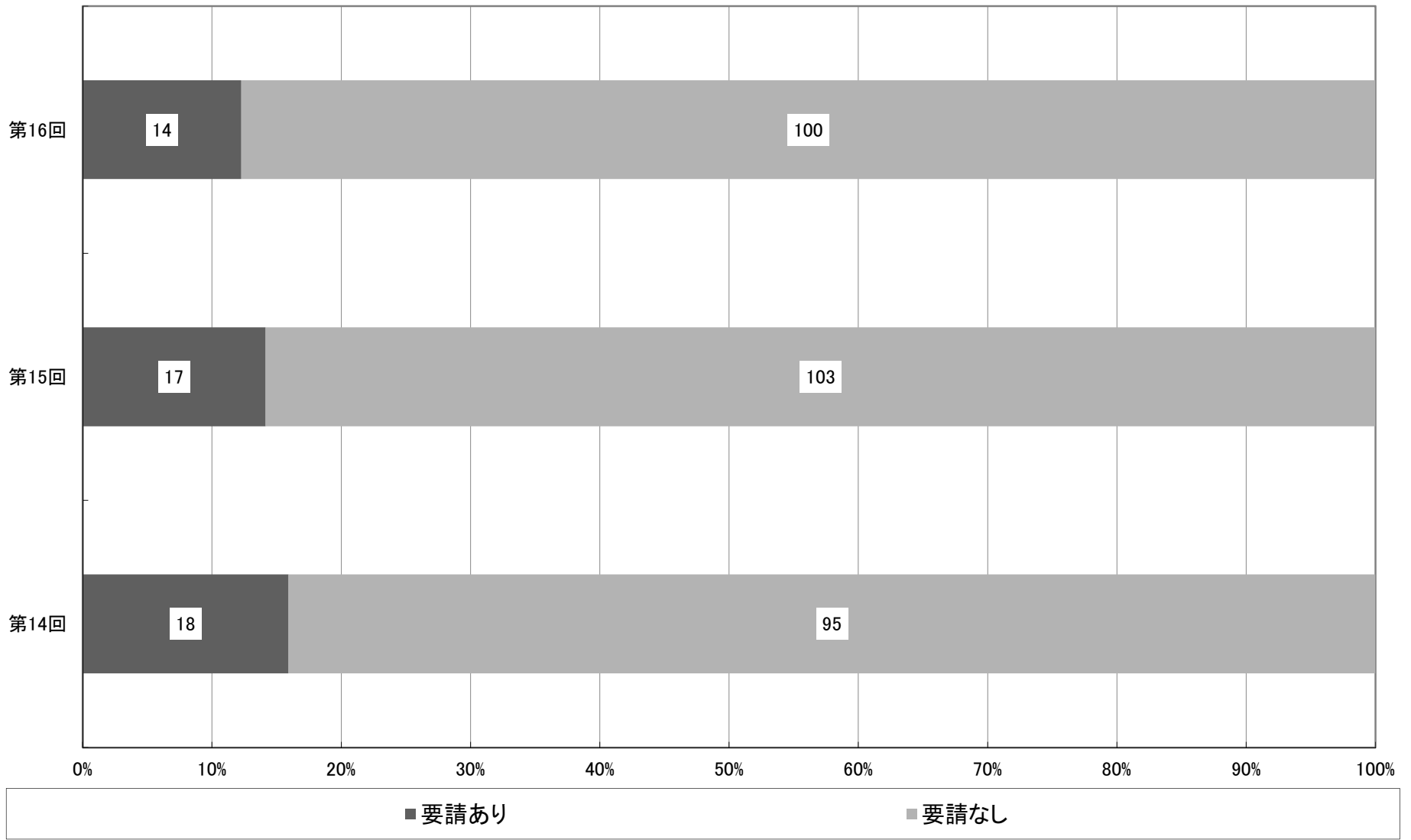


5. 海外展開について  
(イ) 海外との取引

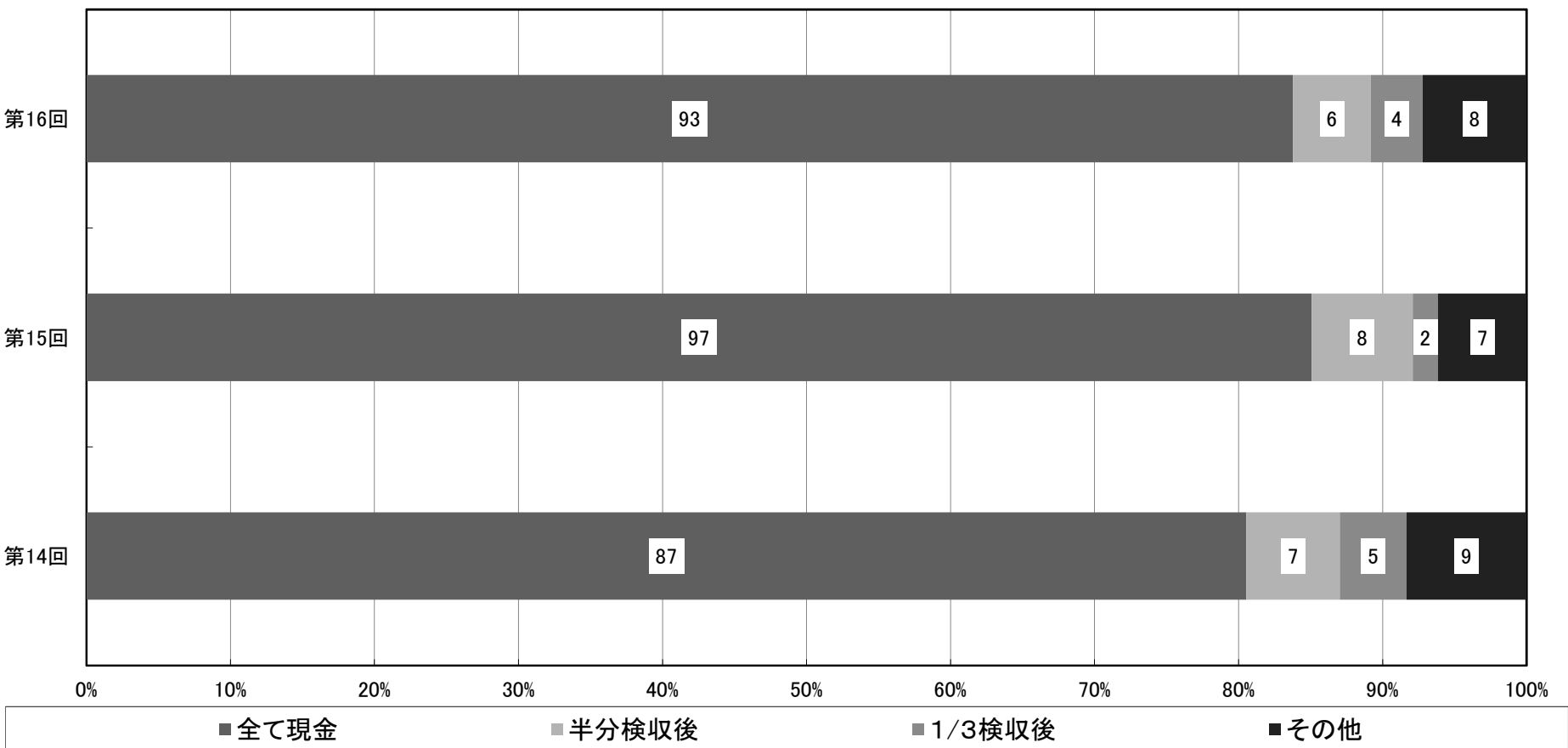




7. 商慣行の課題、問題点  
 (イ) 受注金額決定後、請求後の値下要請



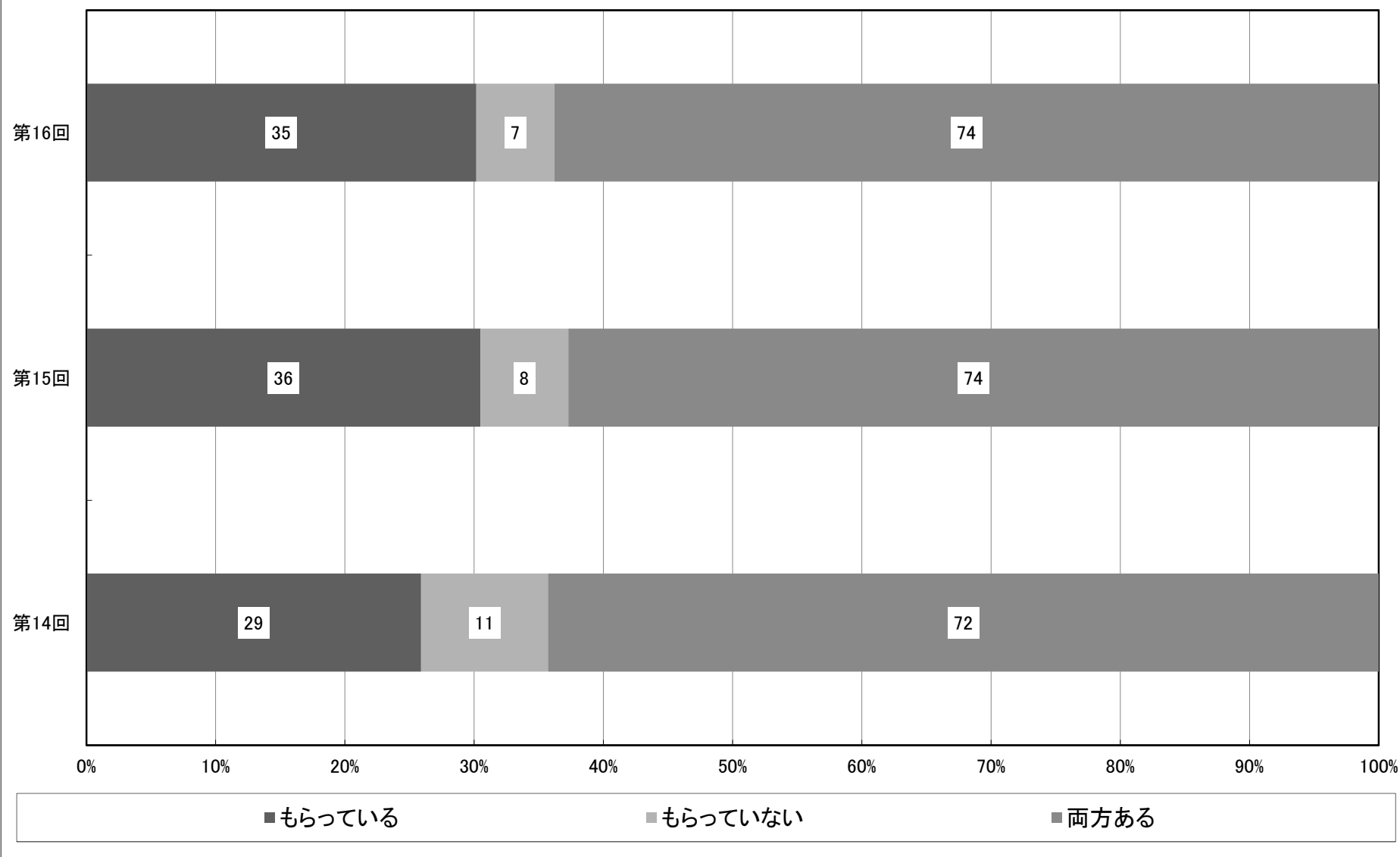
7. 商慣行の課題、問題点  
 (ウ) 今後の希望支払条件



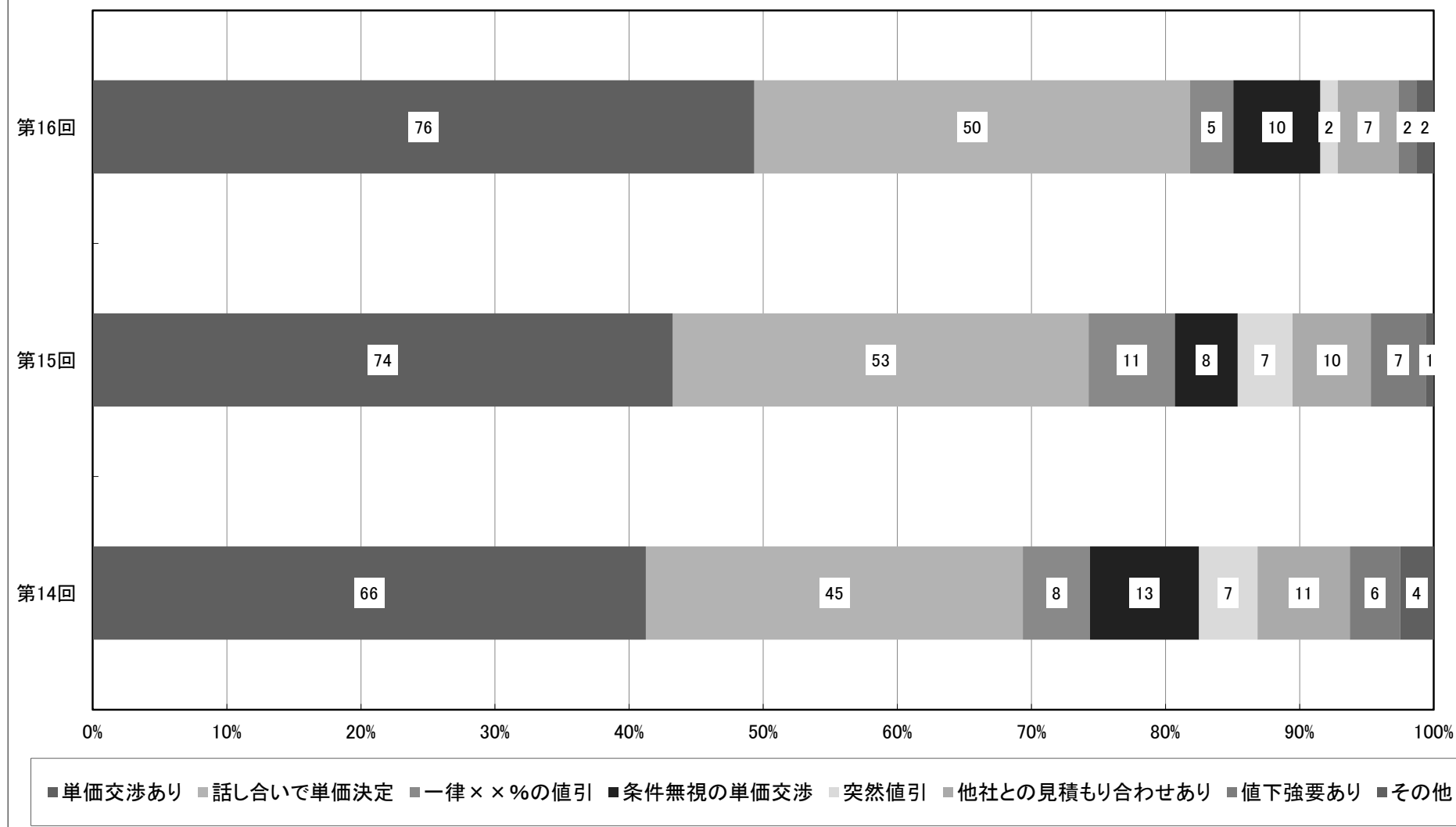
その他の内容

- ・サイトの期間を短くしてほしい。特に大手商社
- ・手形サイトの短縮化
- ・現金払いが第一希望だが、最低でも手形を電済に変更してほしい
- ・現金がベストだが、固執しない。手形も可。
- ・現状のままで良い／今まで通り等 4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



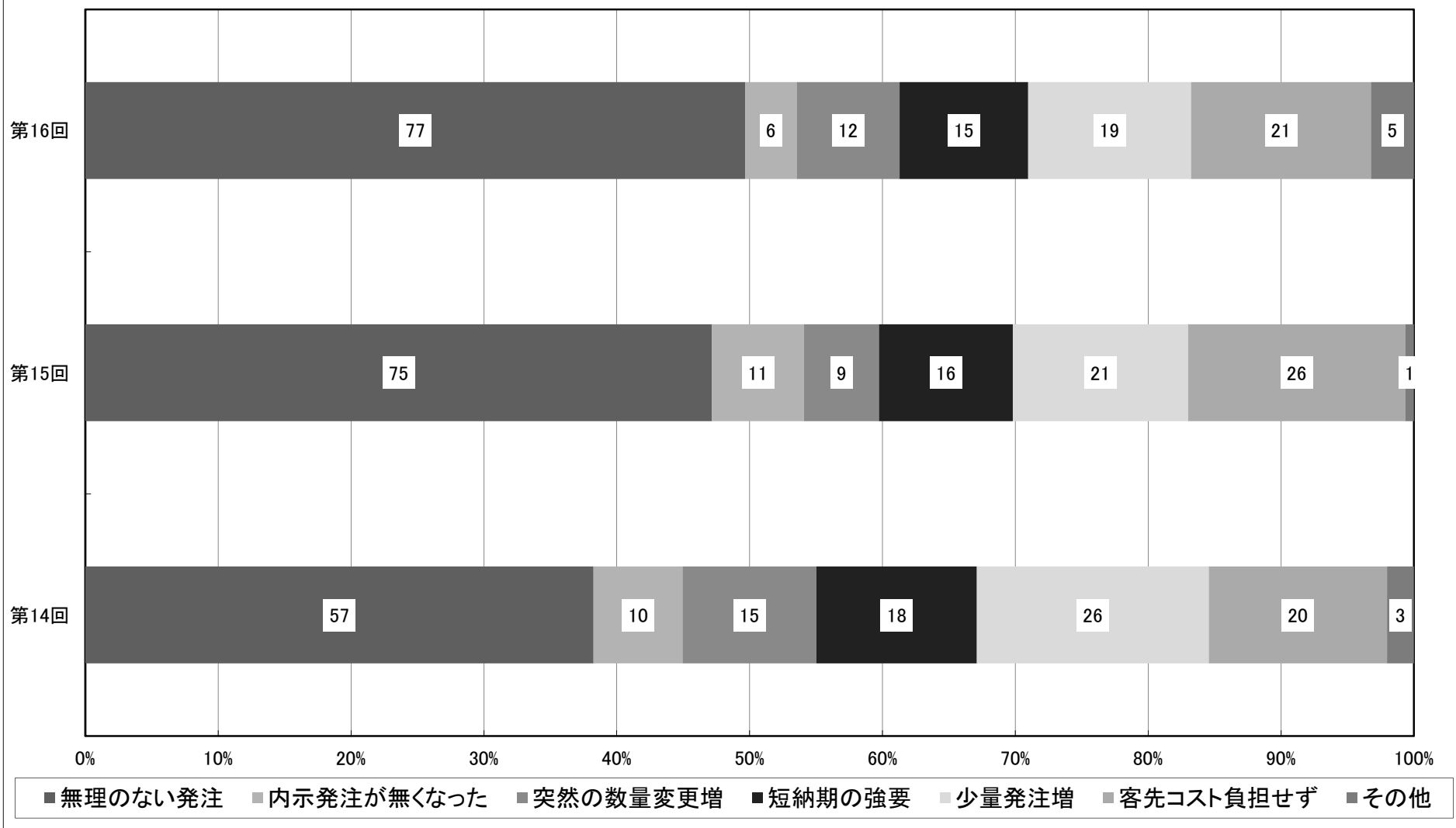
7. 商慣行の課題、問題点  
(オ)単価交渉



その他の内容

- ・原価低減的コストダウン要請がある
- ・競合との相見積もり

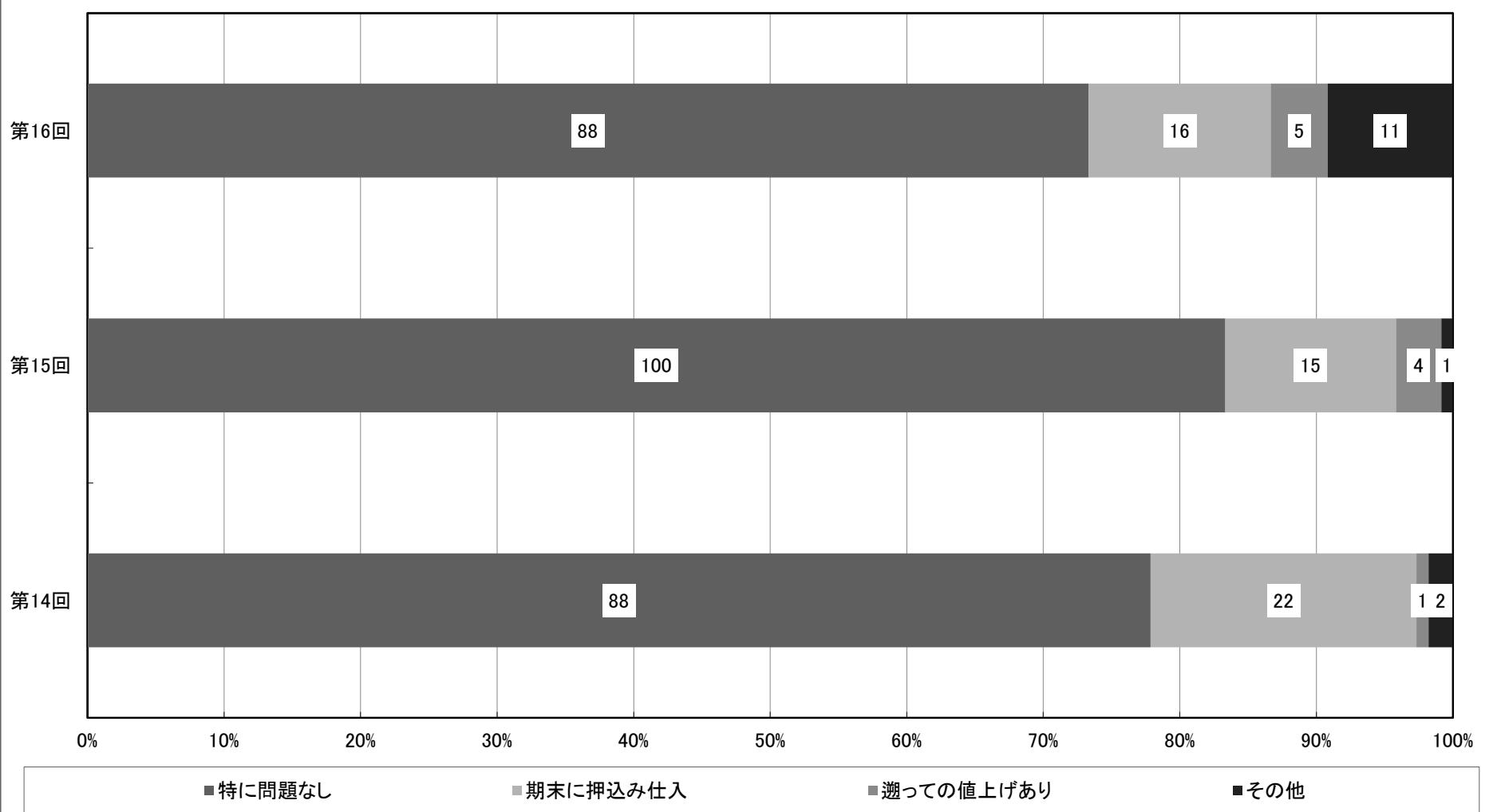
7. 商慣行の課題、問題点  
(カ)発注方法



その他の内容

- ・内示数が不確定で、3ヶ月前に発注した数量が不足する場合がある。
- ・短納期が当たり前の業界なので極力対応している
- ・競争との相見積もり
- ・記述なし 1件
- ・今まで通り

7. 商慣行の課題、問題点  
(キ)仕入に関して

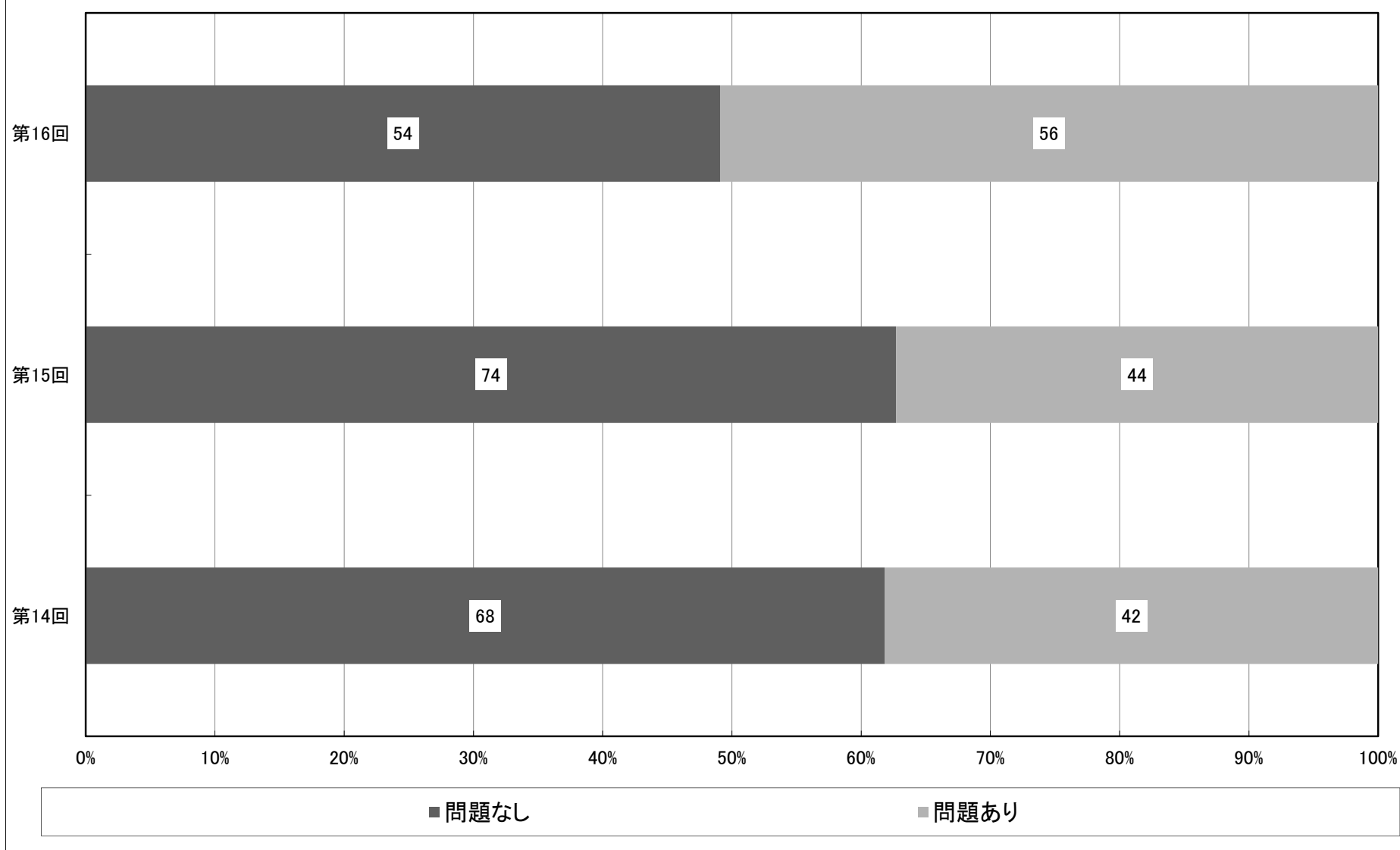


その他の内容

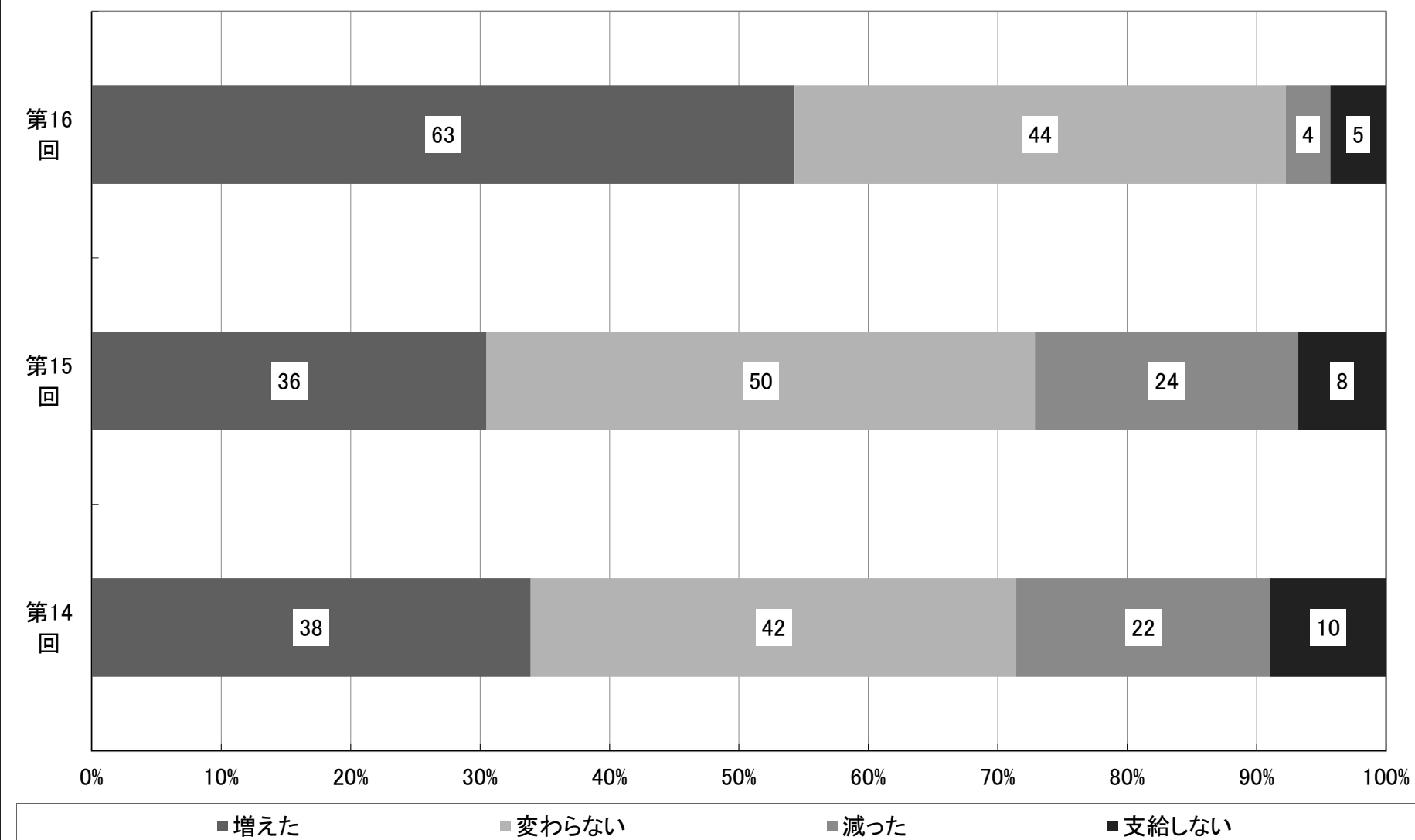
- ・特殊鋼棒鋼のデリバリーが逼迫している。
- ・在庫不足
- ・取引量の削減
- ・納期遅延が常態化している
- ・強引な値引きがある。
- ・止むを得ないが、契約済み分も含め通告的な値上げもある。
- ・納期遅れ
- ・枠／発注制限がある。3件
- ・納期遅延や枠制限等



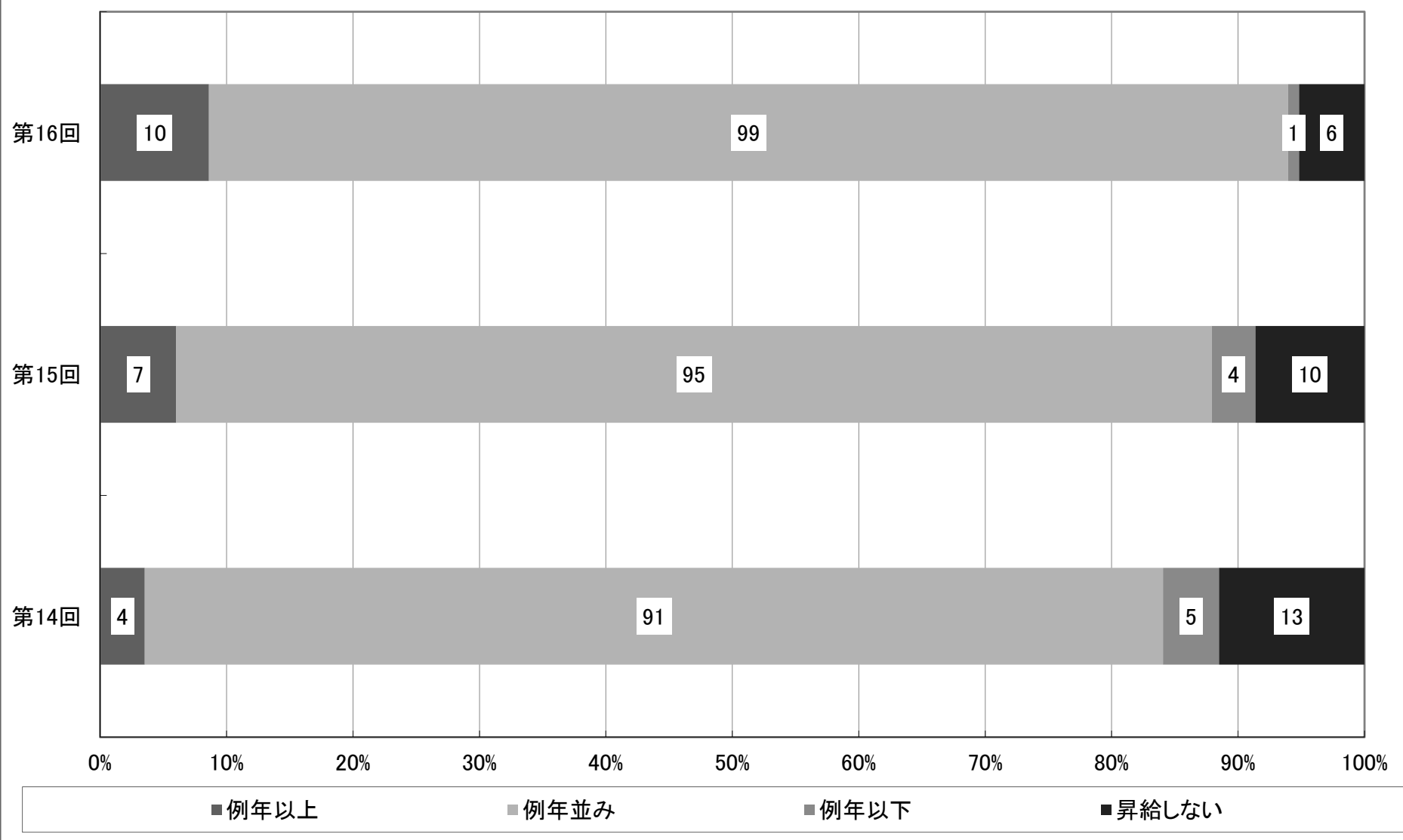
8. 人材に関して  
(ア)社員の高齢化



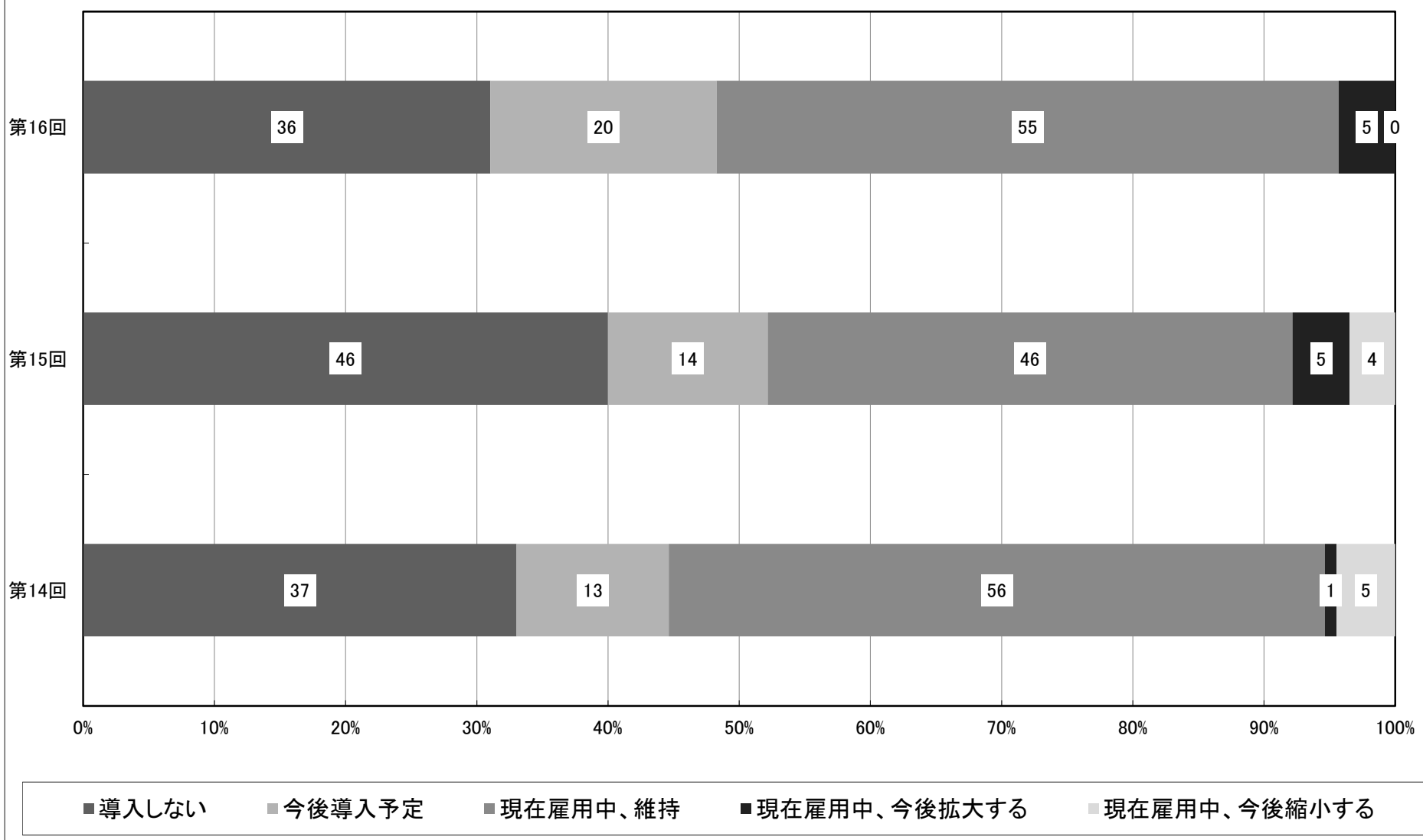
8. 人材に関して  
(イ)賞与の総額 前年比



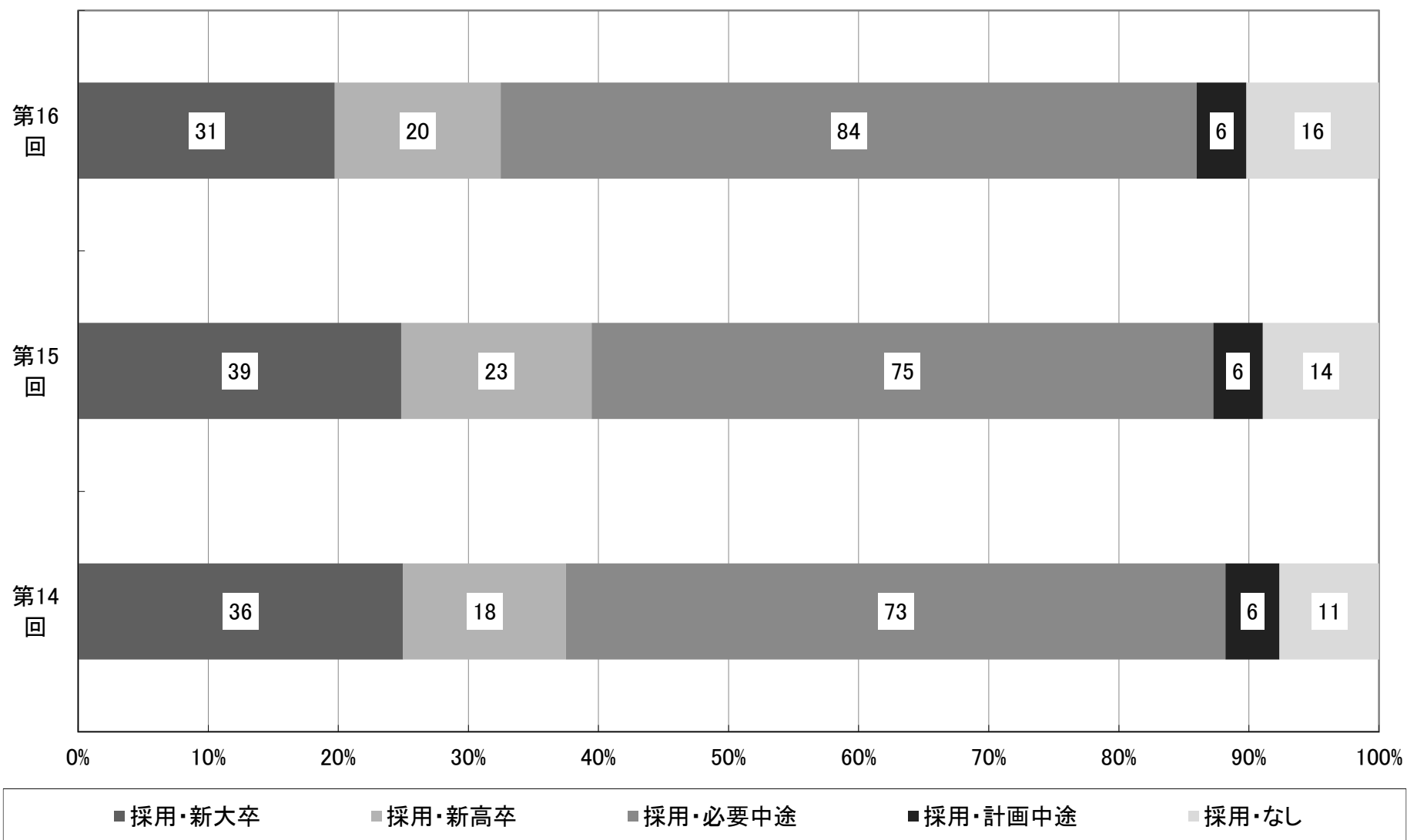
8. 人材に関して  
(ウ)次年度の昇給について



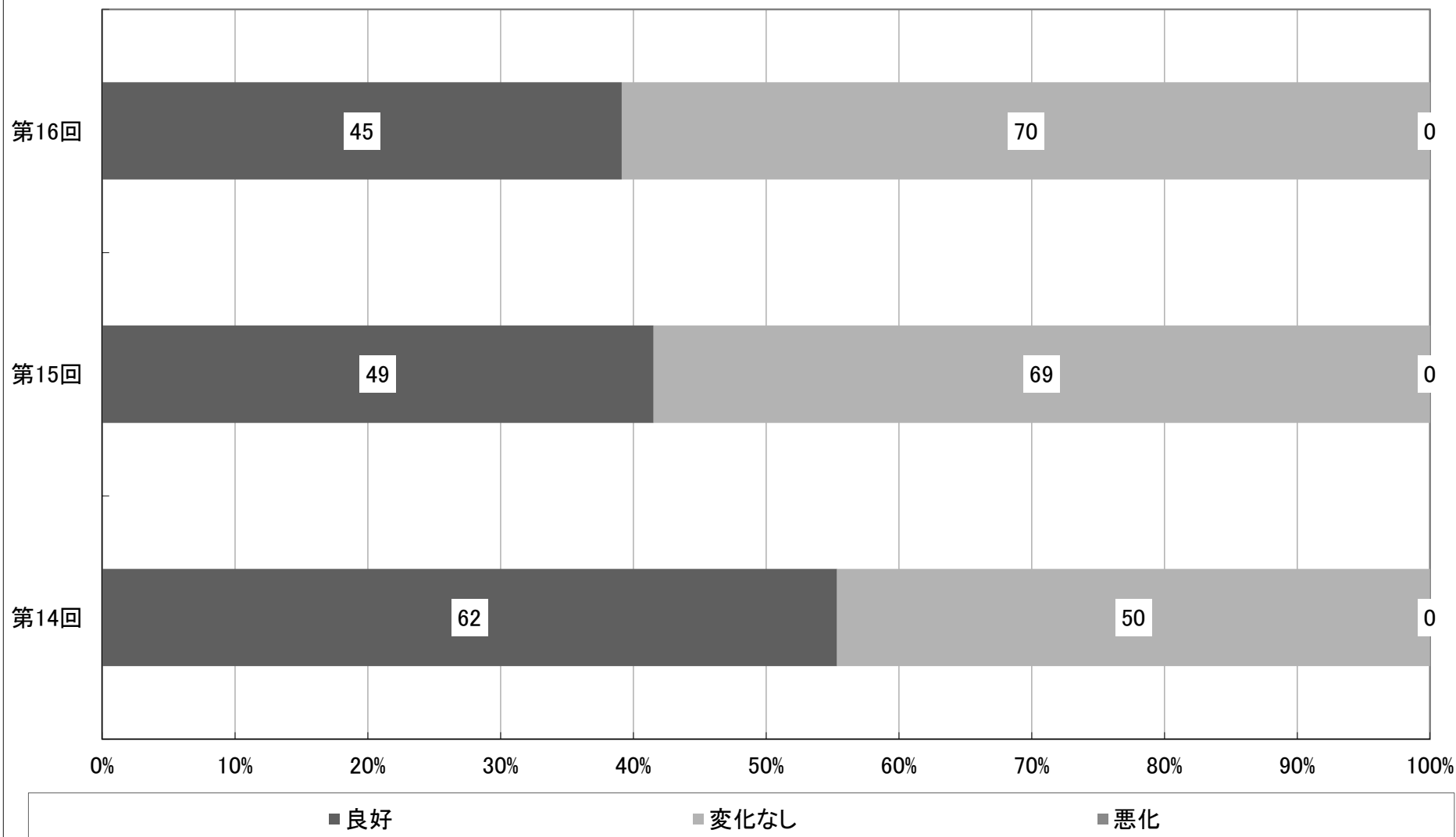
8. 人材に関して  
(エ)契約社員



8. 人材に関して  
(オ)社員採用に関して



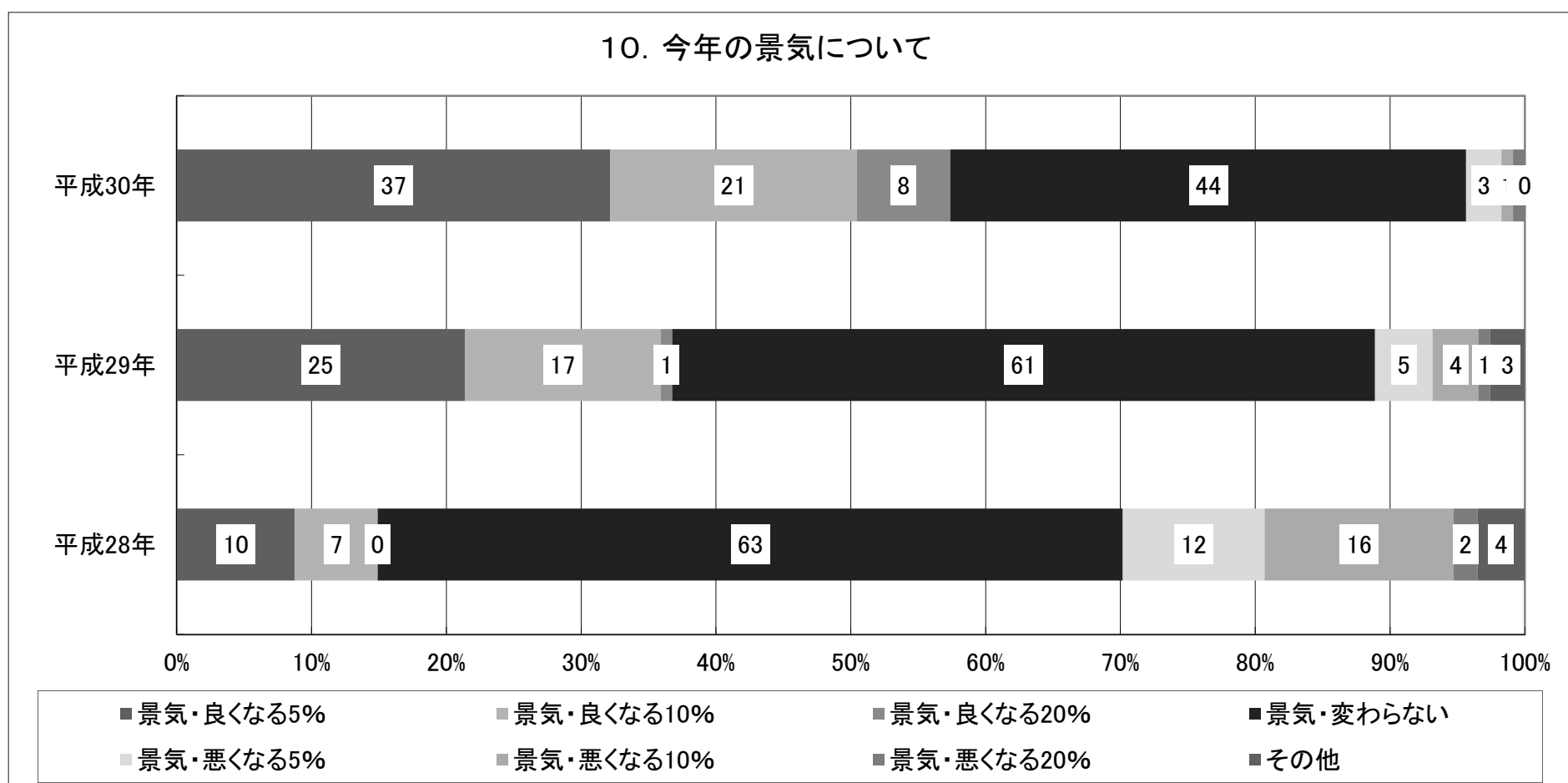
9. 金融機関との関係



「ご意見」の内容

- ・特になし
- ・中小企業にとっては従業員の確保、育成が益々大きな課題となりそう
- ・記述なし 1件

## 10. 今年の景気について



### 「ご意見」の内容

- ・昨年1年を通して高位に推移したので、これ以上は望めないし、今のところ悪くなる要素は無いと思われる。
- ・景気的には益々良くなってきますが、在庫の減少により、どれだけ対応できるかになってきます。
- ・昨年度の勢いがまだ続いている。数量、価格との上向きである。
- ・製造業の海外現調化は進んでいるが、国内生産は現状維持程度はあると考えています。
- ・やや上向き傾向を予想している
- ・鋼材不足により、売上げなどの分は伸びるが、思ったような売上げの増加にはならないのではないかとと思われる。
- ・世間一般の感覚ほどには中小企業の景気は上がっていない

### 〈自由意見〉

電気自動車などの普及で益々鋼材需要が減っていくなかで、オーナー問屋の動向

材料の値上げというものがユーザーにはピンとこなく、メーカー優先で食べ食べ値上していくのは如何なものかと？

過度な価格競争を強いられ、さらに節度のない購買担当などにより適正販売が難しい。