

2026年3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 古池 晃

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1回実施しております「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24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：2025年1月～12月
(回答数：96社/213社、回答率：45%)

1) 収益に関して

(ア) 昨年(2025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9.78% (1～5%超：6.5%、6～9%超：2.2%、10～19%超：1.1%、20～29%超：0.0%、30～39%超：0.0%、40%以上超：0.0%) で、最盛期より少ないが90.2% (1～5%減：8.7%、6～9%減：8.7%、10～19%減：30.4%、20～29%超：23.9%、30～39%減：12.0%、40%以上減：6.5%) 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2.17%、能力が余っているが97.8% (1～5%余：7.6%、6～9%余：13.0%、10～19%余：34.8%、20～29%余：26.1%、30～39%余：12.0%、40%以上余：4.4%) 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54.7%で、採算が取れていないが45.3% (1～5%少：10.5%、6～9%少：15.8%、10～19%少：9.5%、20～29%少：6.3%、30～39%少：2.1%、40%以上少：1.1%) 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36.3%、新規ユーザーの開拓が28.4%、トッ

プセールの強化が5.0%、加工割合の増加が17.4%、新分野進出が12.4%、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12.1%、仕入・外注先の変更集約化・内製化が17.2%、物流費の削減が14.0%、消耗品費の削減が32.5%、接待交際費の削減が21.0%、その他が3.2%でした。

(ウ) 資金に対する取り組み

手元資金の確保が81.5%、借入金の短期から長期への変更が6.5%、雇用調整助成金の申請が6.5%、保険解約と資産売却が3.3%、その他が2.2%でした。

3) 与信管理について

何もしていないが23.1%、ファクタリングなどで保険を掛けているが26.0%、信用調査機関で定期的に調査している49.0%、与信管理の方策を学びたいが1.9%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25.0%、流出しているが75.0%（10%未満流出している35.9%、10%以上流出している31.5%、30%以上流出している:7.6%）でした。

主な流出先は

中国が42.2%、韓国が14.1%、タイが14.1%、台湾が7.0%、マレーシアが0.8%、フィリピンが0.8%、シンガポールが0.8%、インドネシアが5.5%、インドが2.3%、ベトナムが10.9%、メキシコが1.6%、ドイツが0.0%、東欧が0.0%、その他が0.0%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11.0%、戻っていないが89.0%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40.6%、現在の状況が継続するが57.3%、収まり再び発展するが2.1%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18.1%、進出を検討中が6.4%、展開するつもりは無いが75.5%でした。

(イ) 海外との取引

直接の取引は無いが56.7%、今は無いが今後取引を検討したいが7.2%、現在海外取引を行っているが33.0%、積極的に海外取引を増やすが3.1%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41.7%（総取扱量に対し、1~5%：30.2%、6~9%：6.3%、10~19%：5.2%、20~49%：0.0%、50%以上：0.0%）、扱っていないが58.3%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17.8%、輸入材はないが82.2%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24.2%、3ヶ月が35.4%、4ヶ月が31.3%、5ヶ月が7.1%、6ヶ月以上が2.0%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5.4%、要請無しが94.6%でした。

(ウ) 希望したい支払条件は？

現金支払が95.6%、契約時1/2・検収後1/2が3.3%、契約時1/3・納品時1/3・検収後1/3が0.0%、その他が1.1%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39.0%、もらっていないが3.2%、両方あるが57.9%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50.4%、話し合いで価格を決めている36.8%、一律の値引き要請有りが1.6%、品質、納期などを無視した単価交渉が行われるかが1.6%、突然の値引き要請があるが0.0%、海外品など見積合わせをさせられるが4.8%、実質的値引き強要が2.4%、その他が2.4%でした。

(カ) 発注方法について

無理の無い発注が62.0%、内示発注が無くなったが5.6%、突然の数量変更増が7.4%、短納期を強要が0.9%、効率を無視した小LOTの発注が11.1%、少量短納期のコストを客先が負担しないが13.0%、その他が0.0%でした。

(キ) 仕入れについて

問題無しが82.1%、期末・月末などに大量の納品ありが13.7%、遡っての値上げ依頼が1.1%、その他が3.2%でした。

8) 人材について

(ア) 社員の高齢化

問題無しが40.7%、問題有りが59.3%でした。

(イ) 昨年支給した賞与の総額は前年に比べて

増えたが30.5%、変わらないが44.2%、減ったが21.1%、支給しない4.2%でした。

(ウ) 次年度の昇給について

例年以上に上げるが7.4%、例年並みが85.1%、例年以下が2.1%、昇給しないが5.3%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29.2%、導入を計画しているが17.7%、現在雇用

中で現状維持が42.7%、現在雇用中で今後拡大が2.1%、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18.2%、高卒が12.1%、必要に応じて中途採用が47.0%、計画的に中途採用が10.6%、採用はしていないが12.1%でした。

9) 金融機関との関係について

良好が38.3%、変化なしが58.5%、悪化が3.2%でした。

10) 今年（2026年1月～12月）の景気について

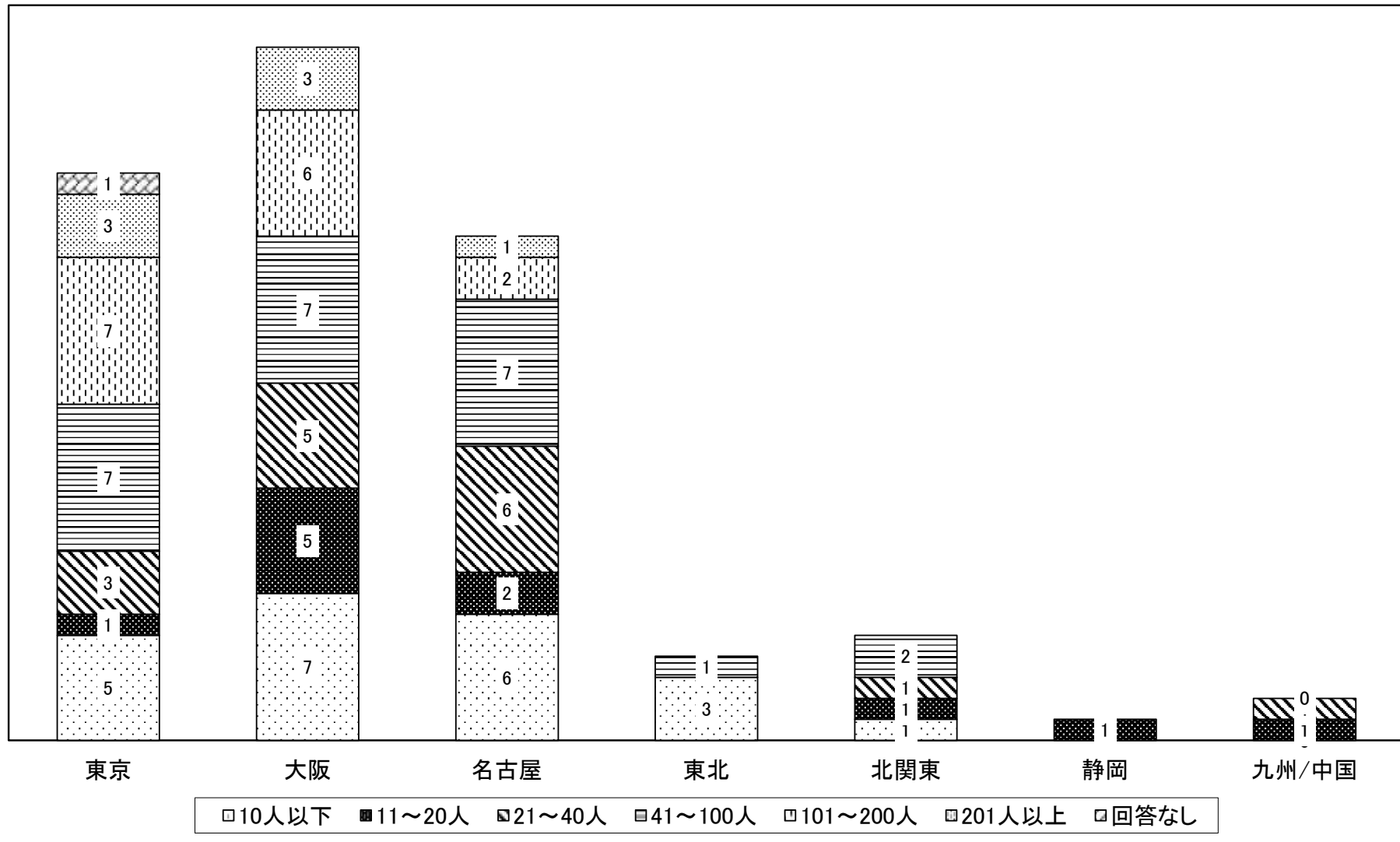
良くなるが15.1%（5%良くなる：9.7%、10%良くなるが5.4%、20%良くなるが0.0%）、変わらないが54.8%、悪くなるが30.1%（5%悪くなるが15.1%、10%悪くなるが11.8%、20%悪くなるが3.2%）、その他が1.2%でした。

11) 自由意見

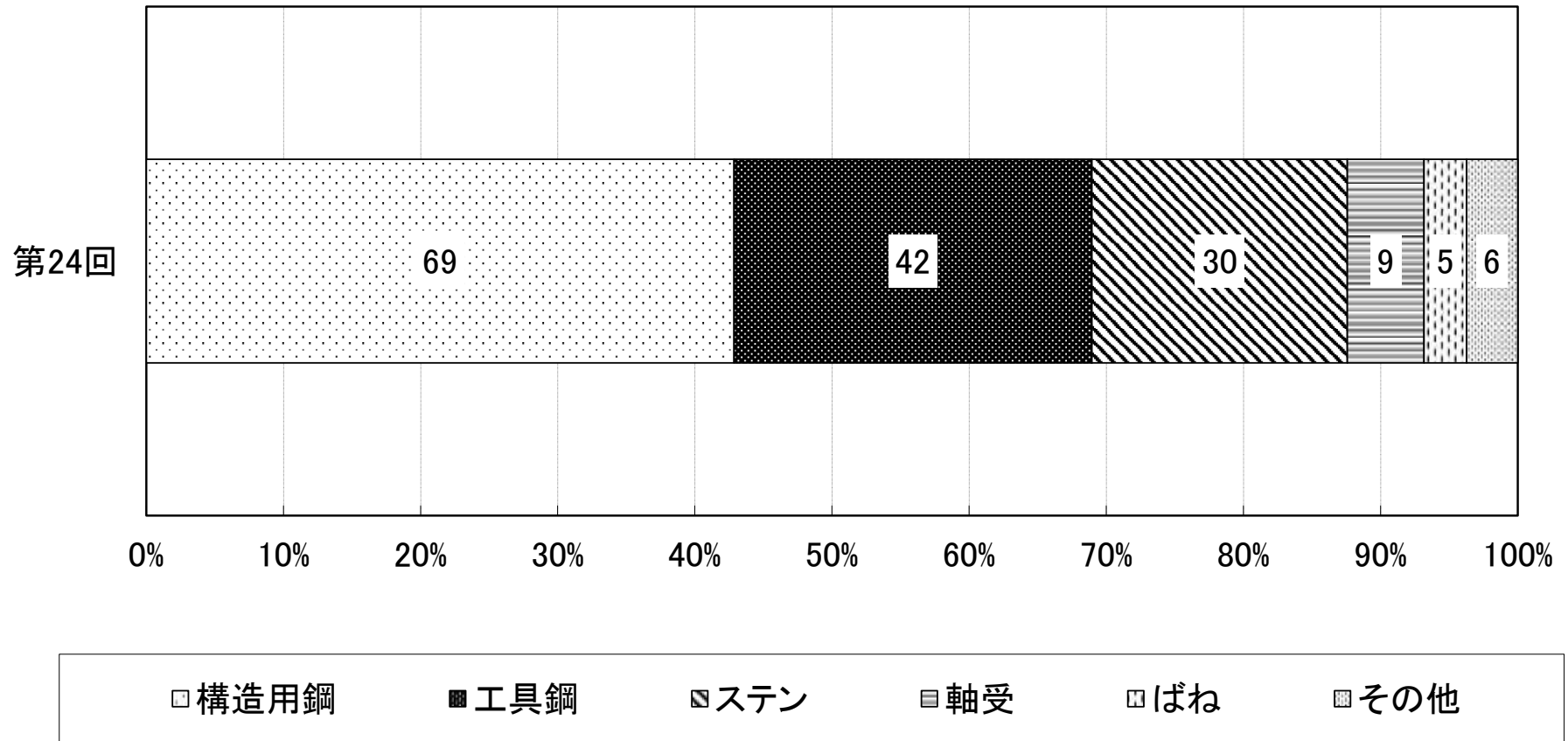
別紙を御参照ください。

以上

会社の概要 支部／従業員数



会社の概要 取扱商品

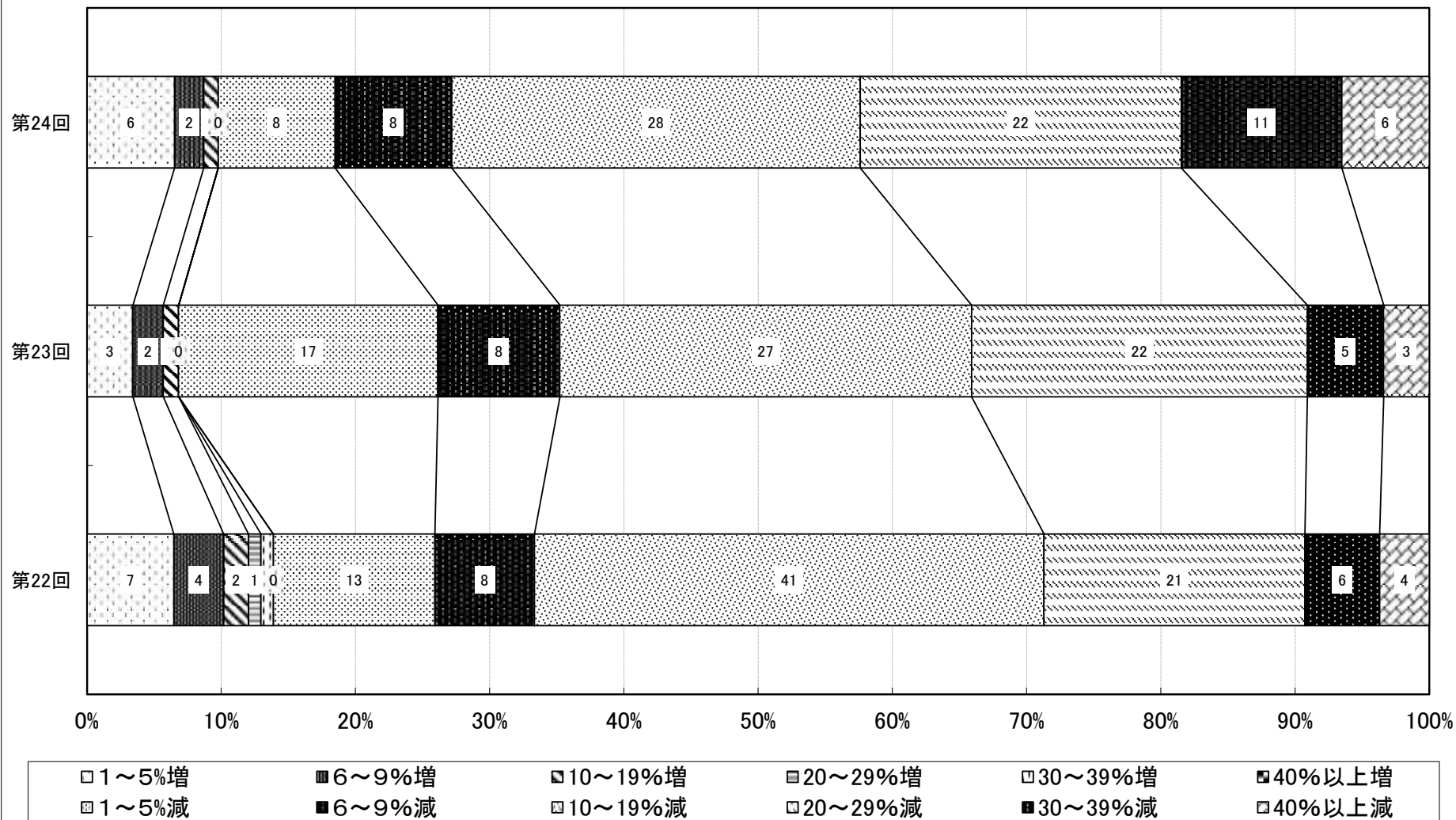


その他の内容

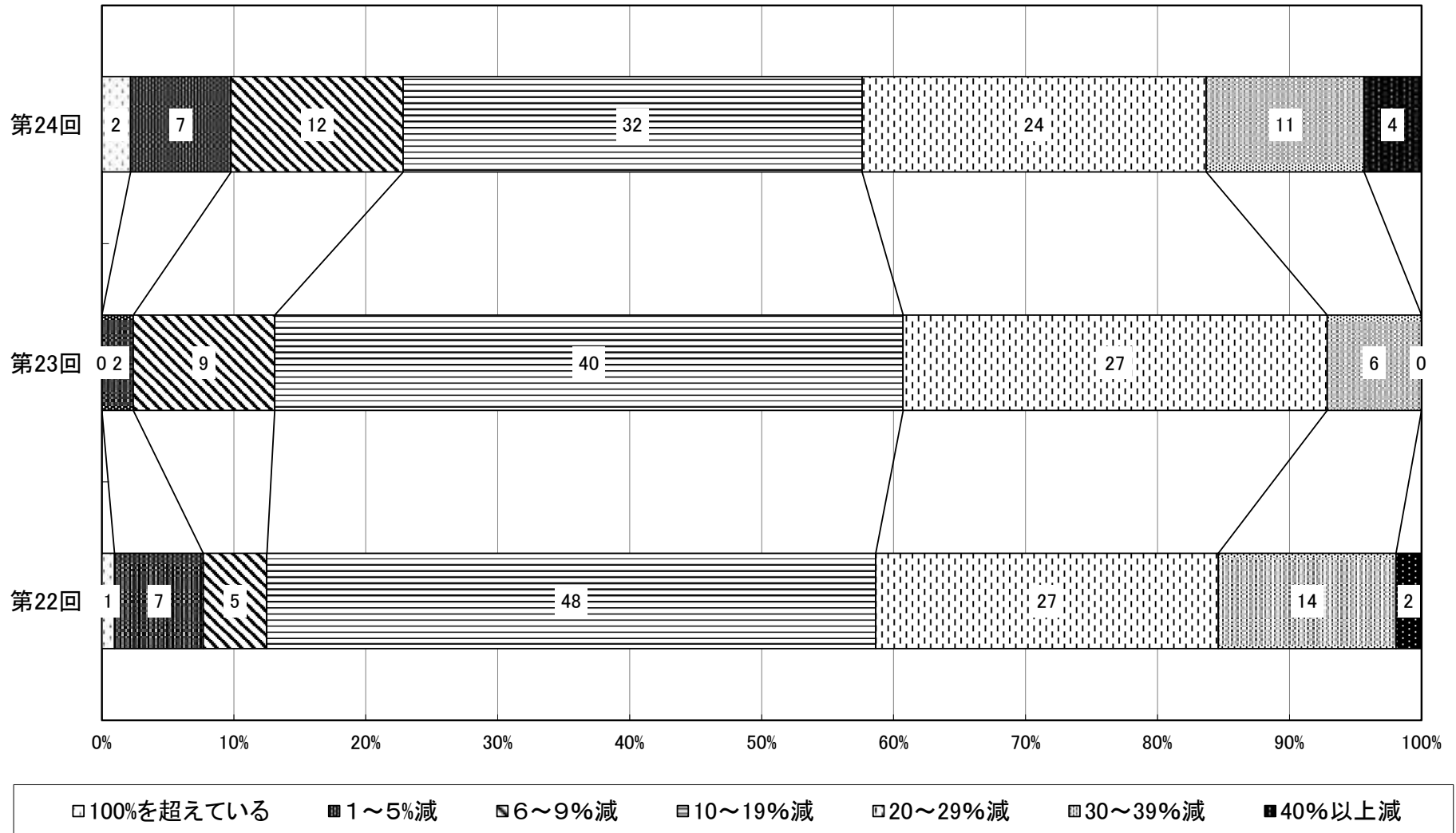
- ・摩棒鋼
- ・アルミニウム、伸銅、プラスチック
- ・レーザー切断、プラズマ切断、SS400他

- ・アルミ
- ・プレート加工機を始めとした工場生産設備
- ・SS鋼板・機械加工品

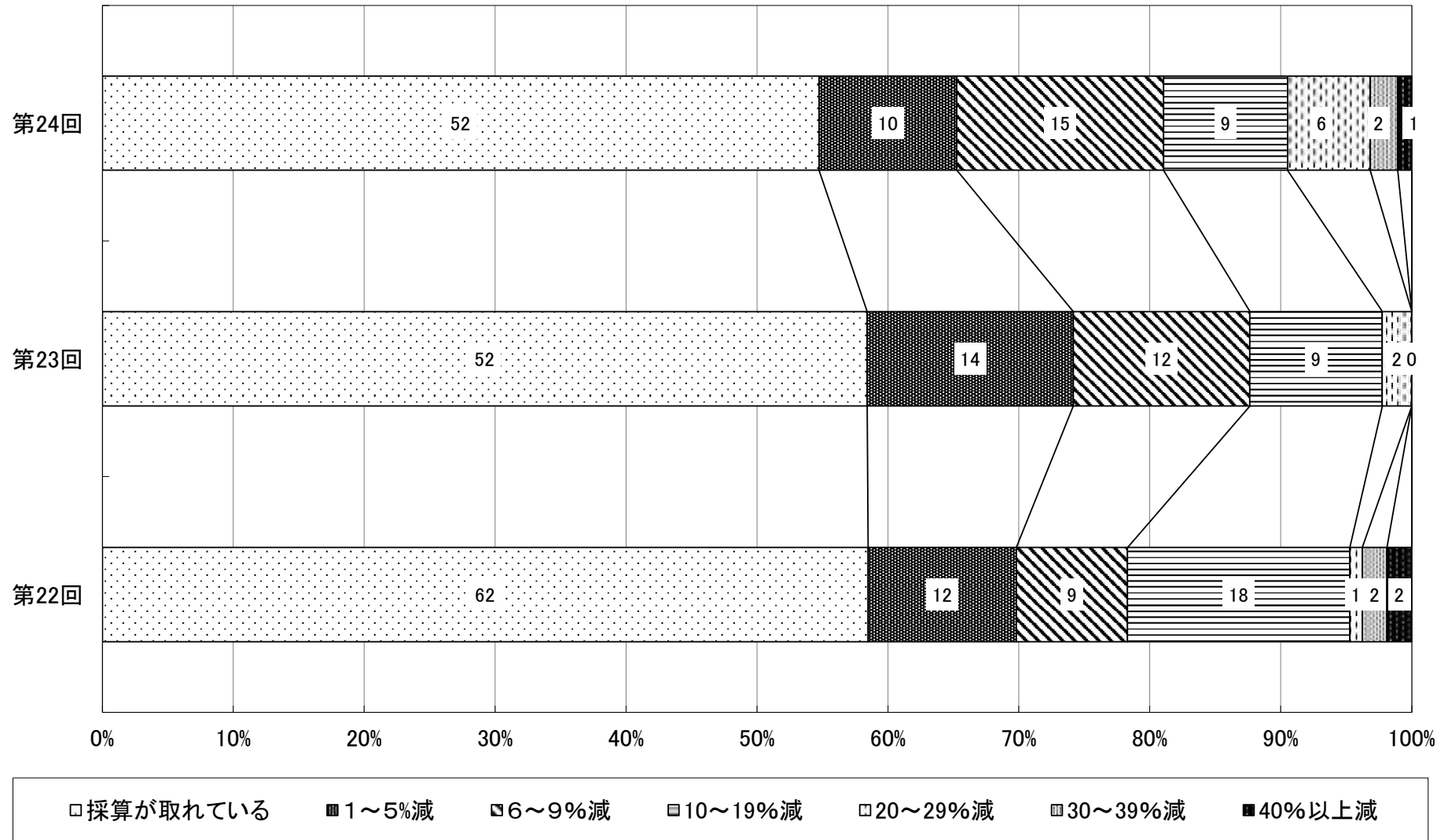
1. 収益に関して
 (ア) 売上金額が最盛期を越えている・減少している割合



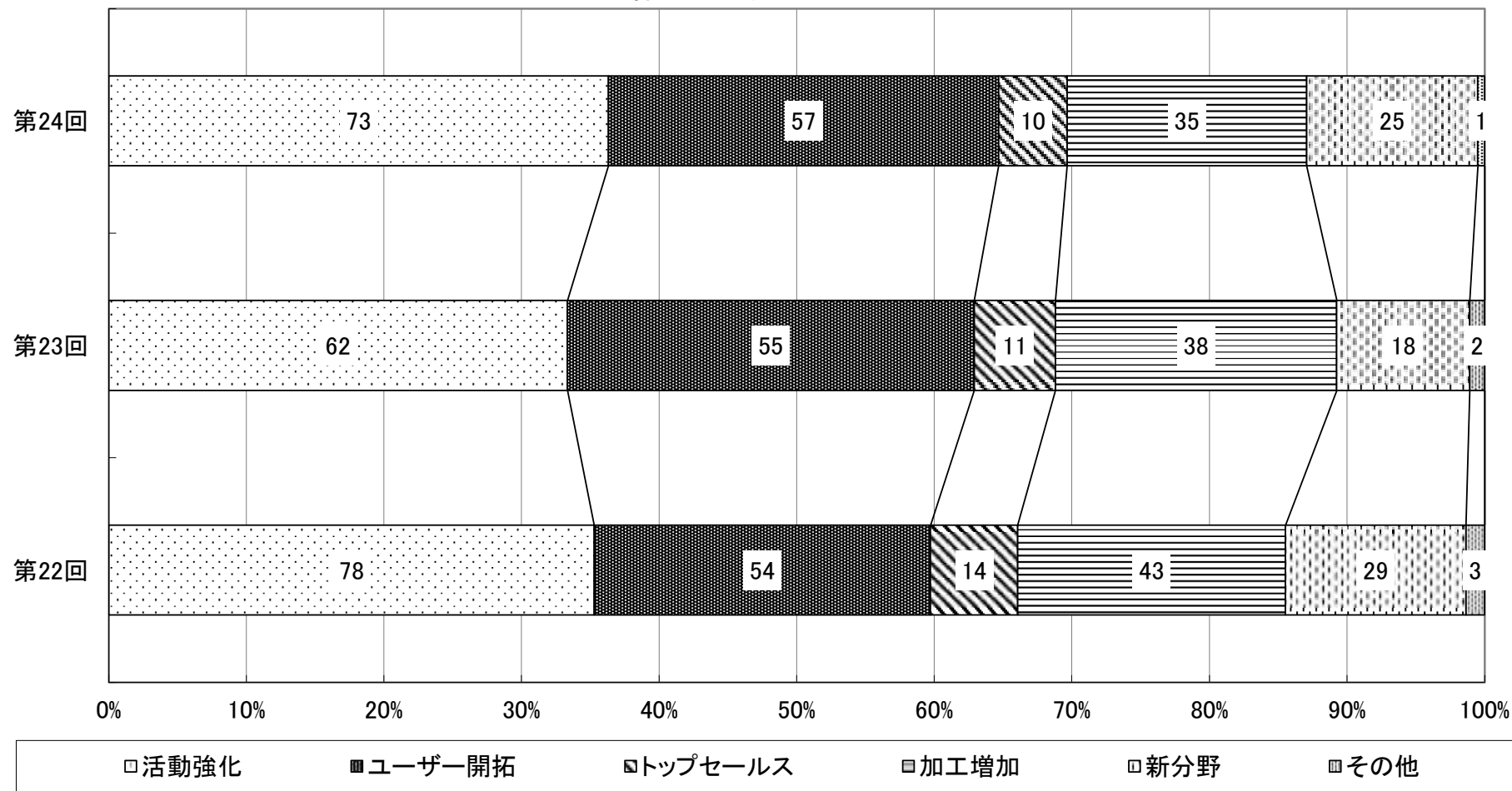
1. 収益に関して
 (イ) 受注数量は能力に対してどれくらいか



1. 収益に関して
(ウ)採算ラインに対して

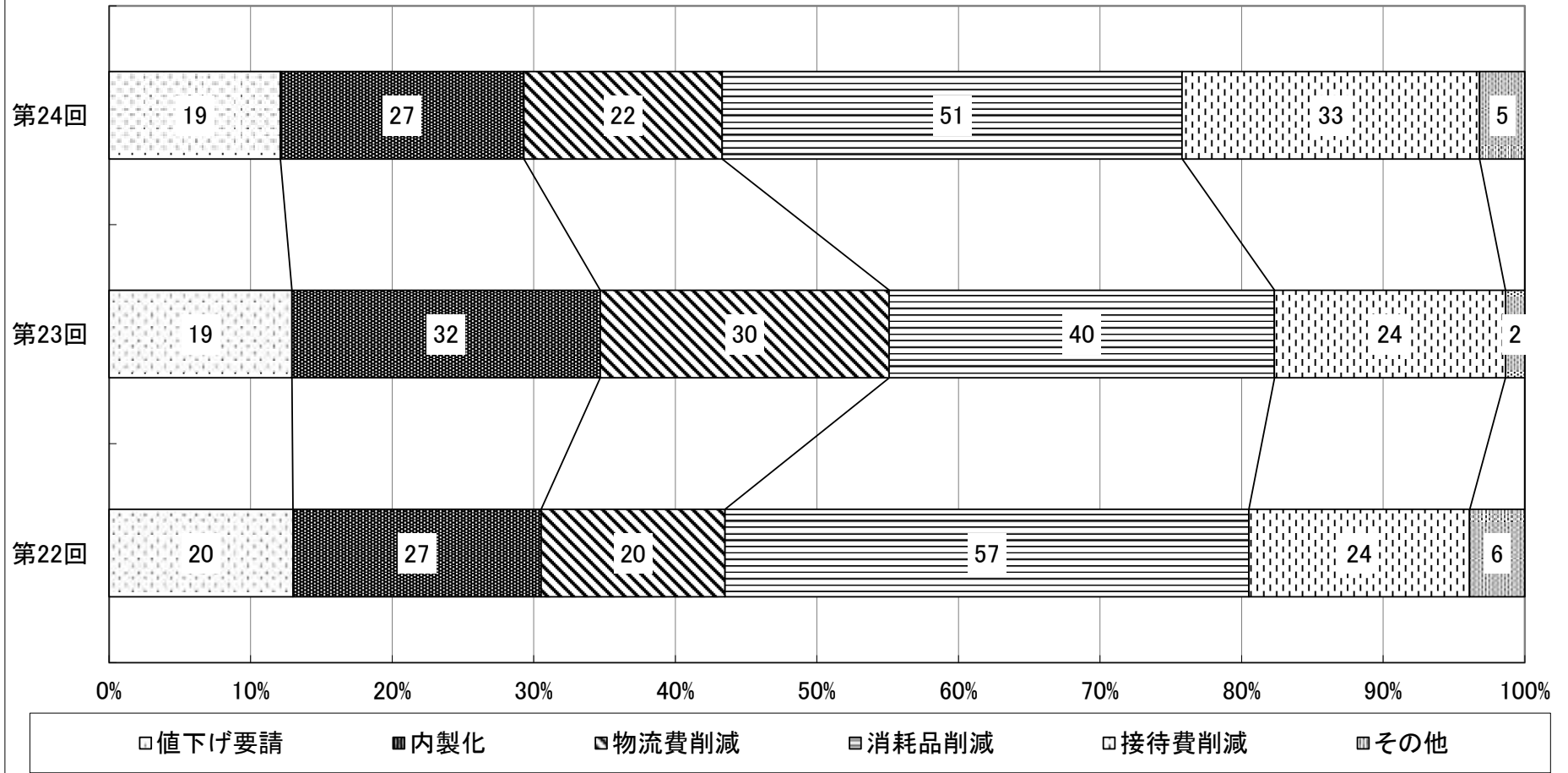


2.経営改善に関する取り組み
 (ア)売上増加に対する取り組み



その他の内容
 ・販売価格の改定

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

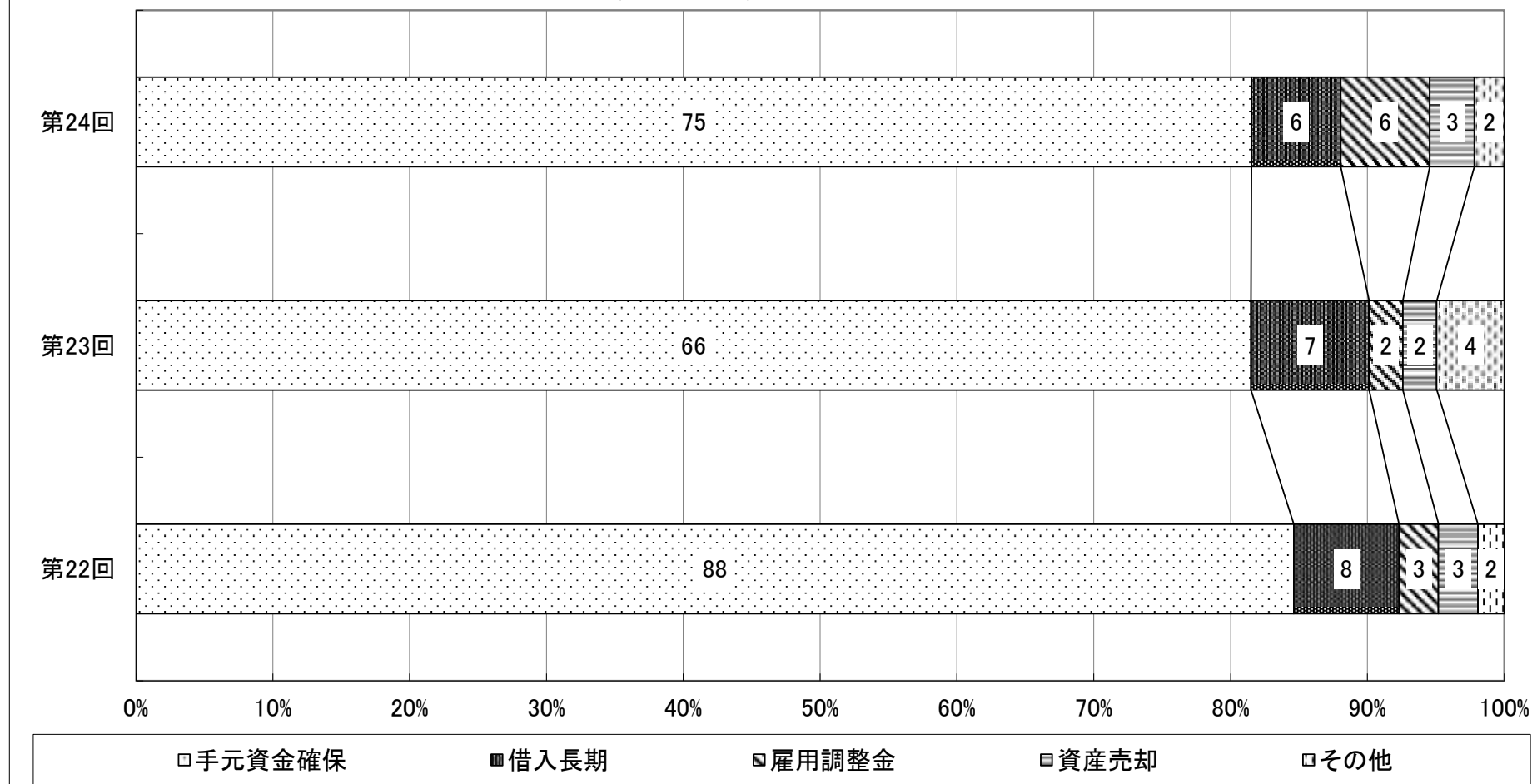


その他の内容

- ・要員の削減
- ・在庫削減、配車の積み合わせ見直しや路線便の活用

- ・設備投資の延期
- ・現在はこれといってなにも行動を起こしてない

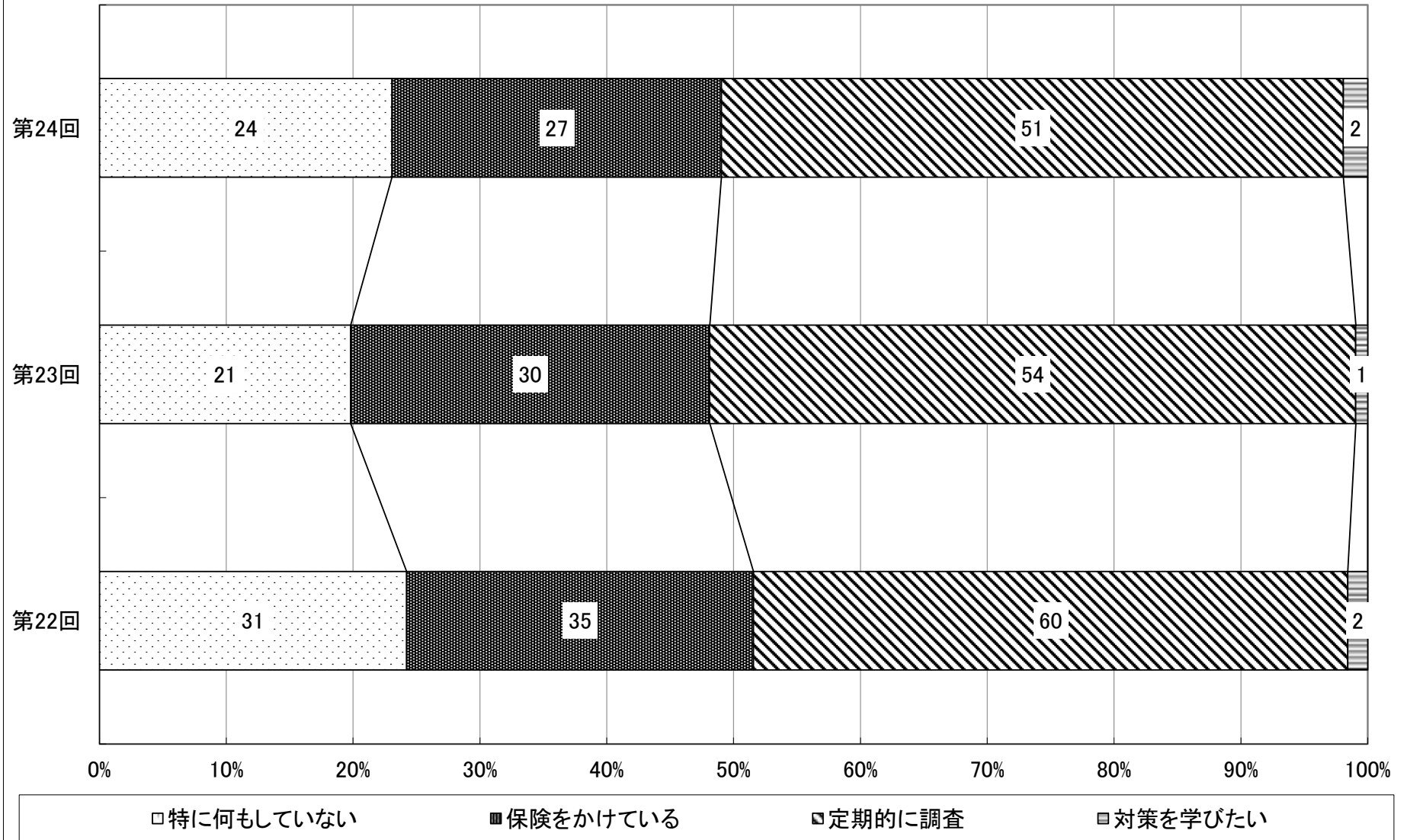
2.経営改善に関する取り組み
 (ウ)資金に対する取り組み



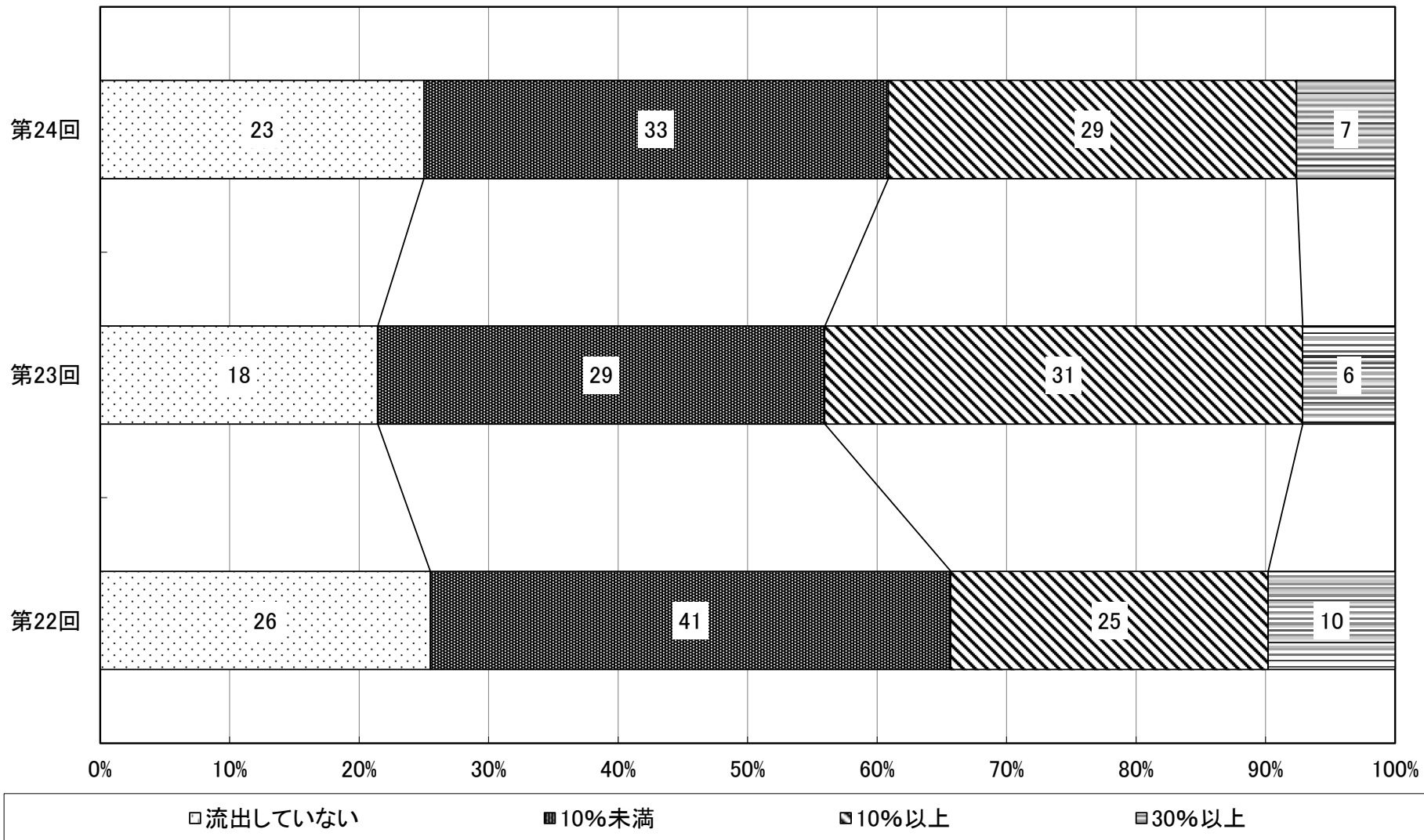
その他の内容

- ・特になし
- ・現在はこれといってなにも行動を起こしてない

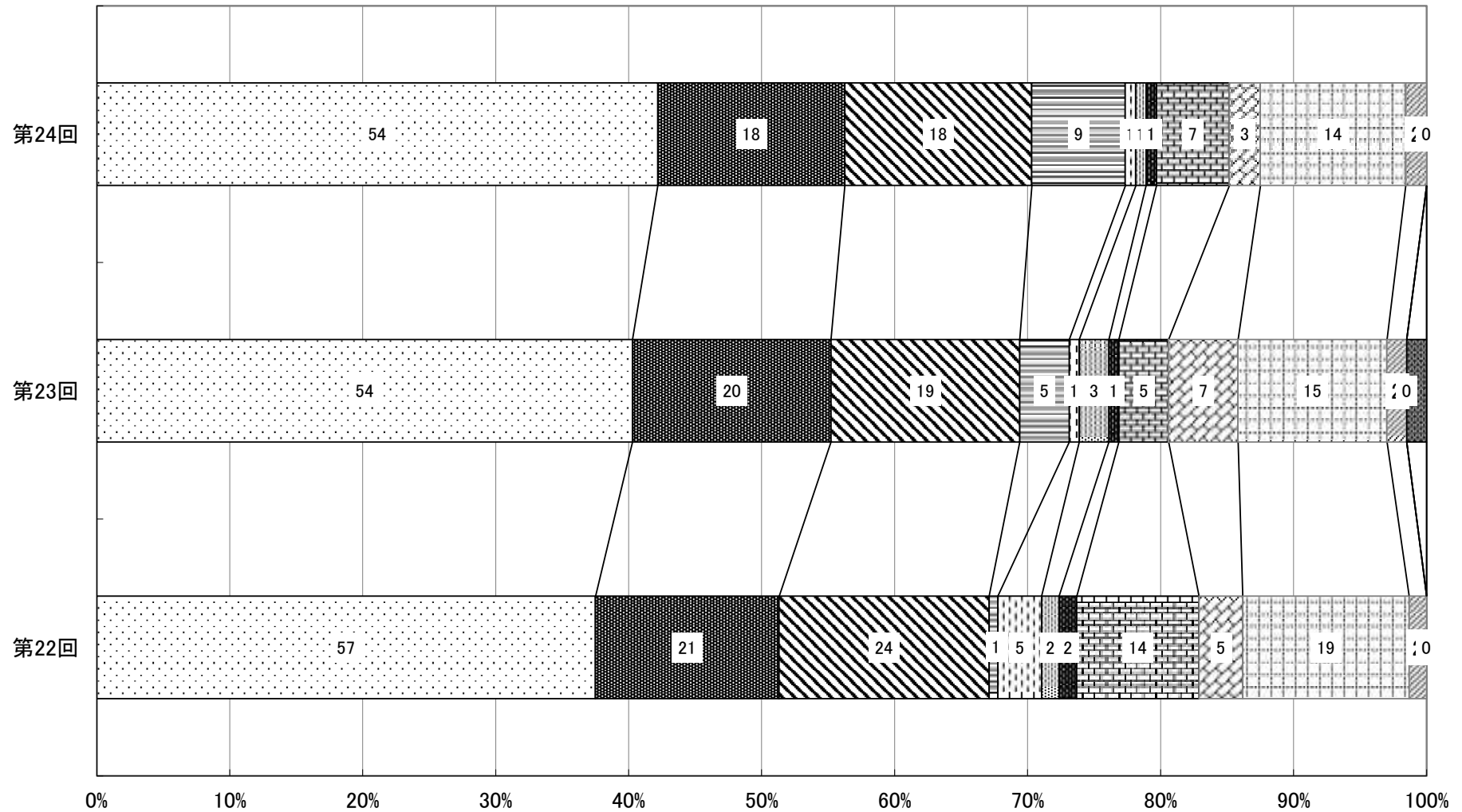
3. 与信管理に関して



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？

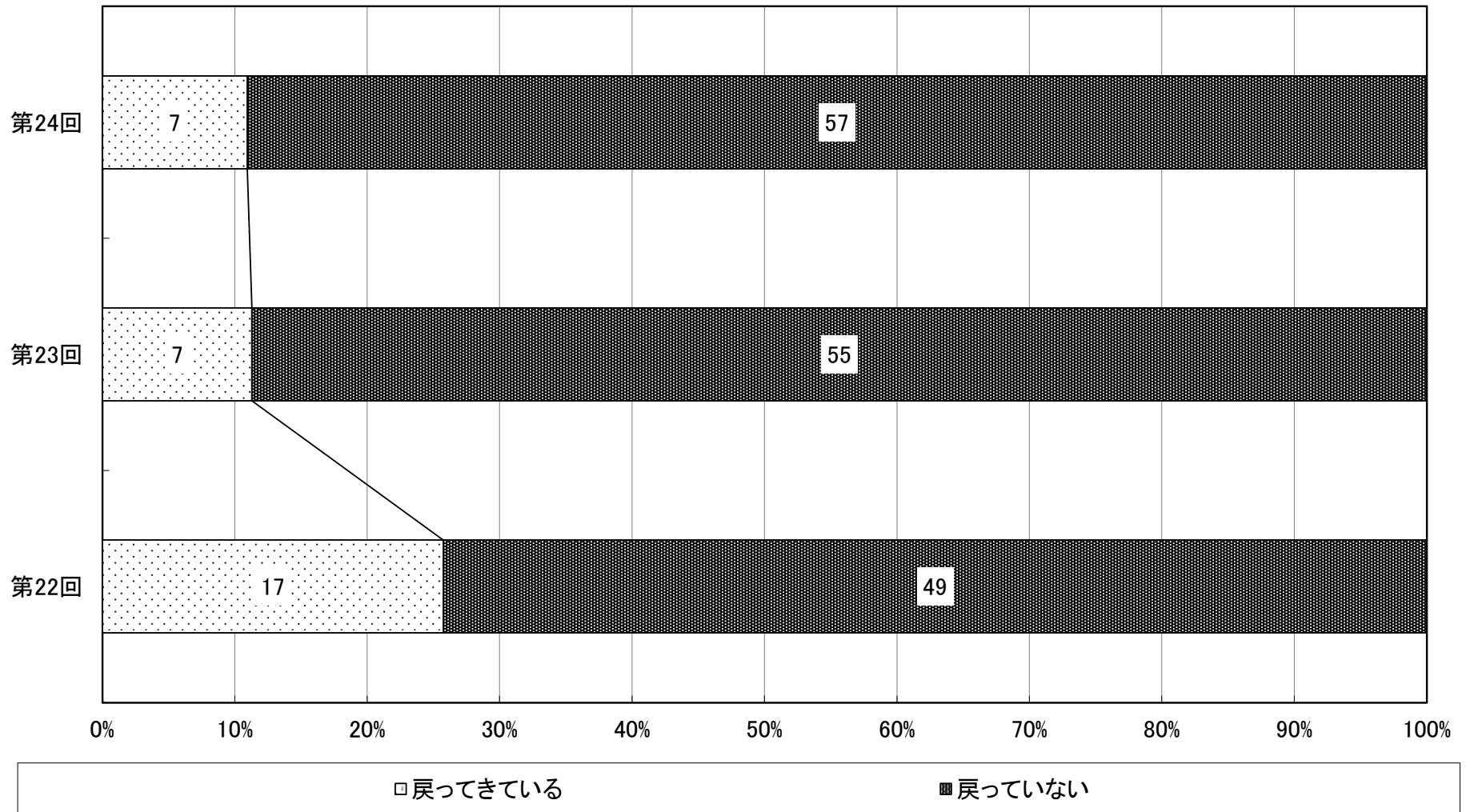


4. 空洞化に関して
(ア)③主な流出先

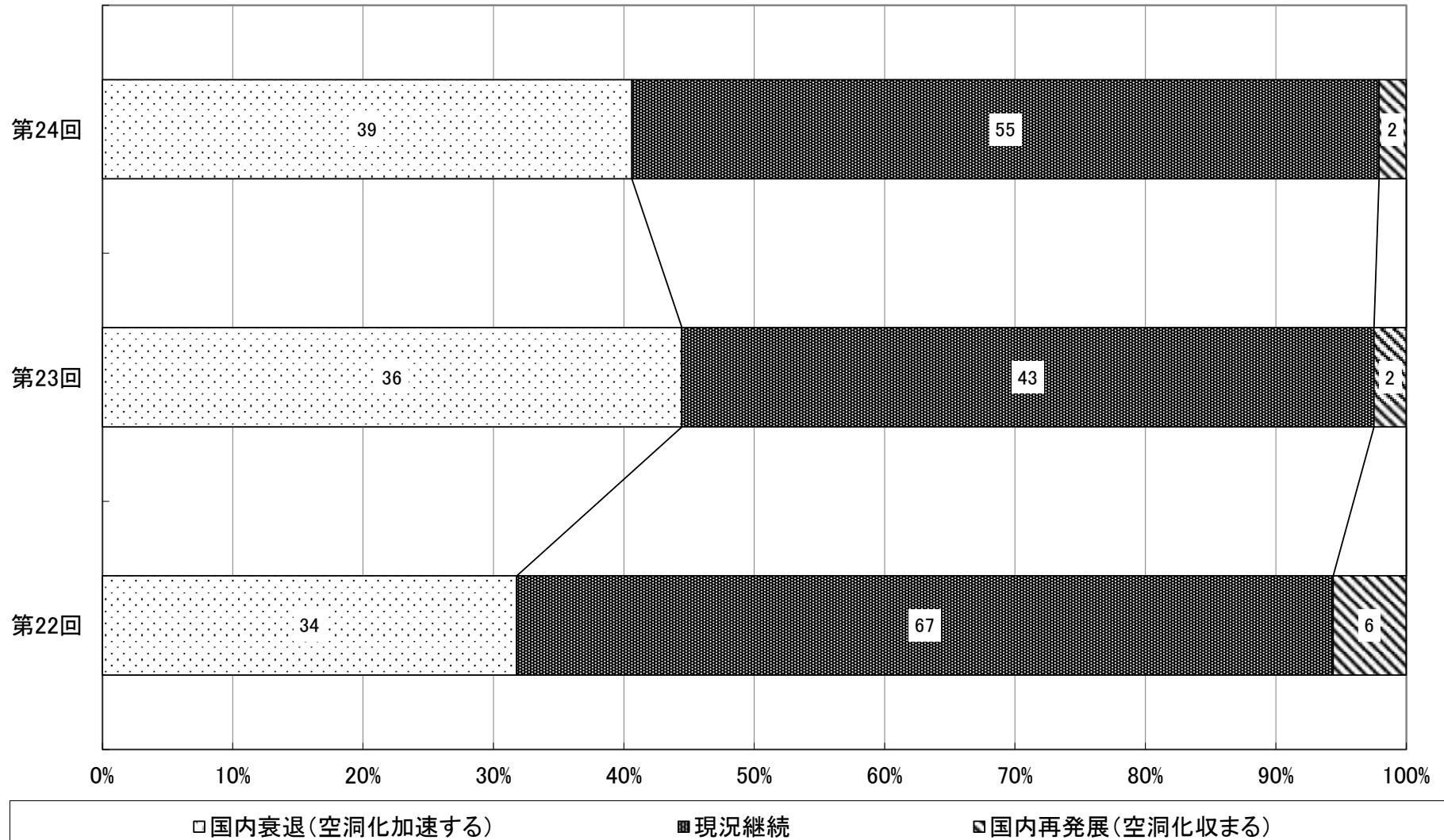


□中国 ■韓国 ▨タイ □台湾 □マレーシア ▨フィリピン ■シンガポール □インドネシア ▨インド □ベトナム ▨メキシコ □ドイツ □チェコ/東欧 ■その他

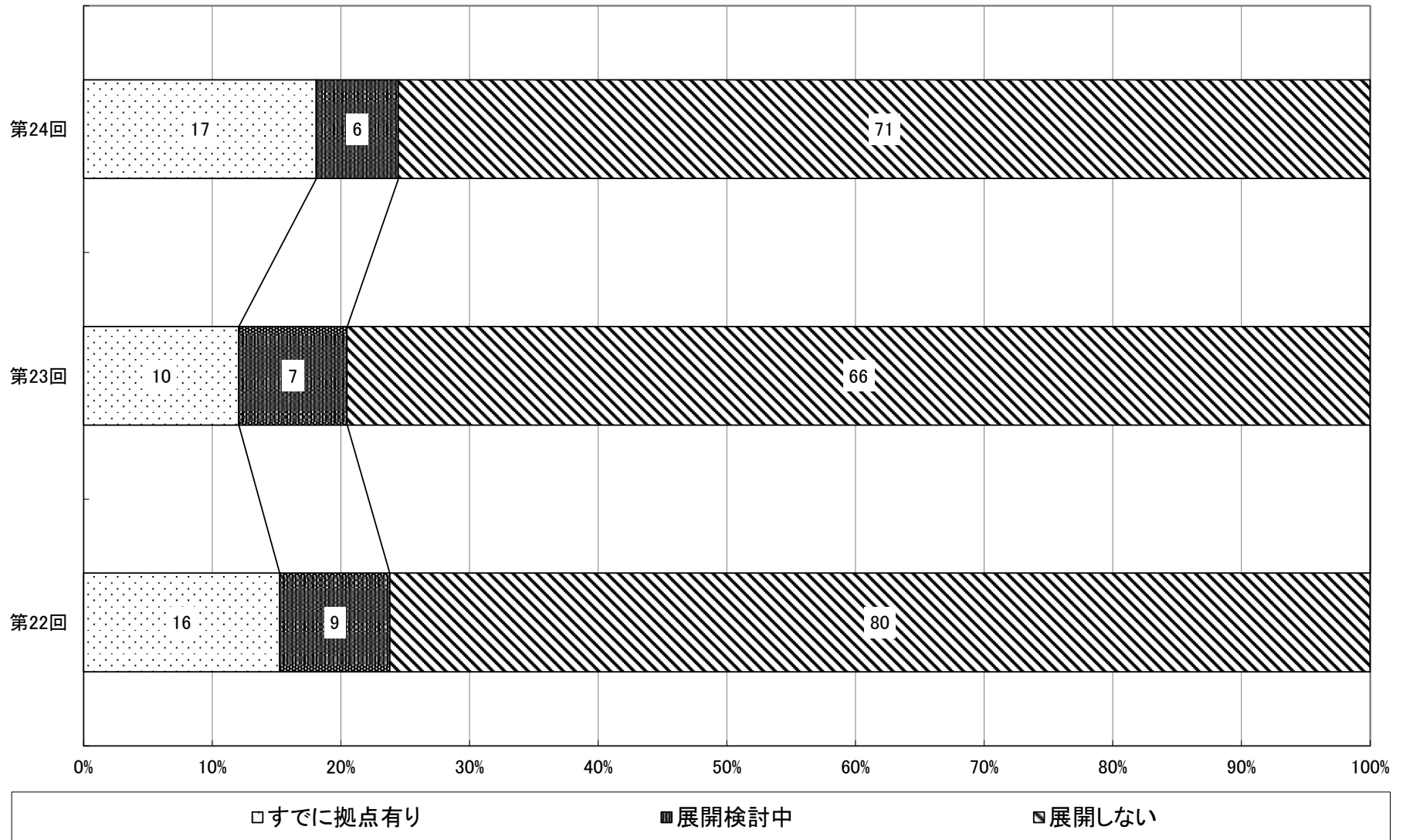
4、空洞化に関して
(ア)④流出した仕事



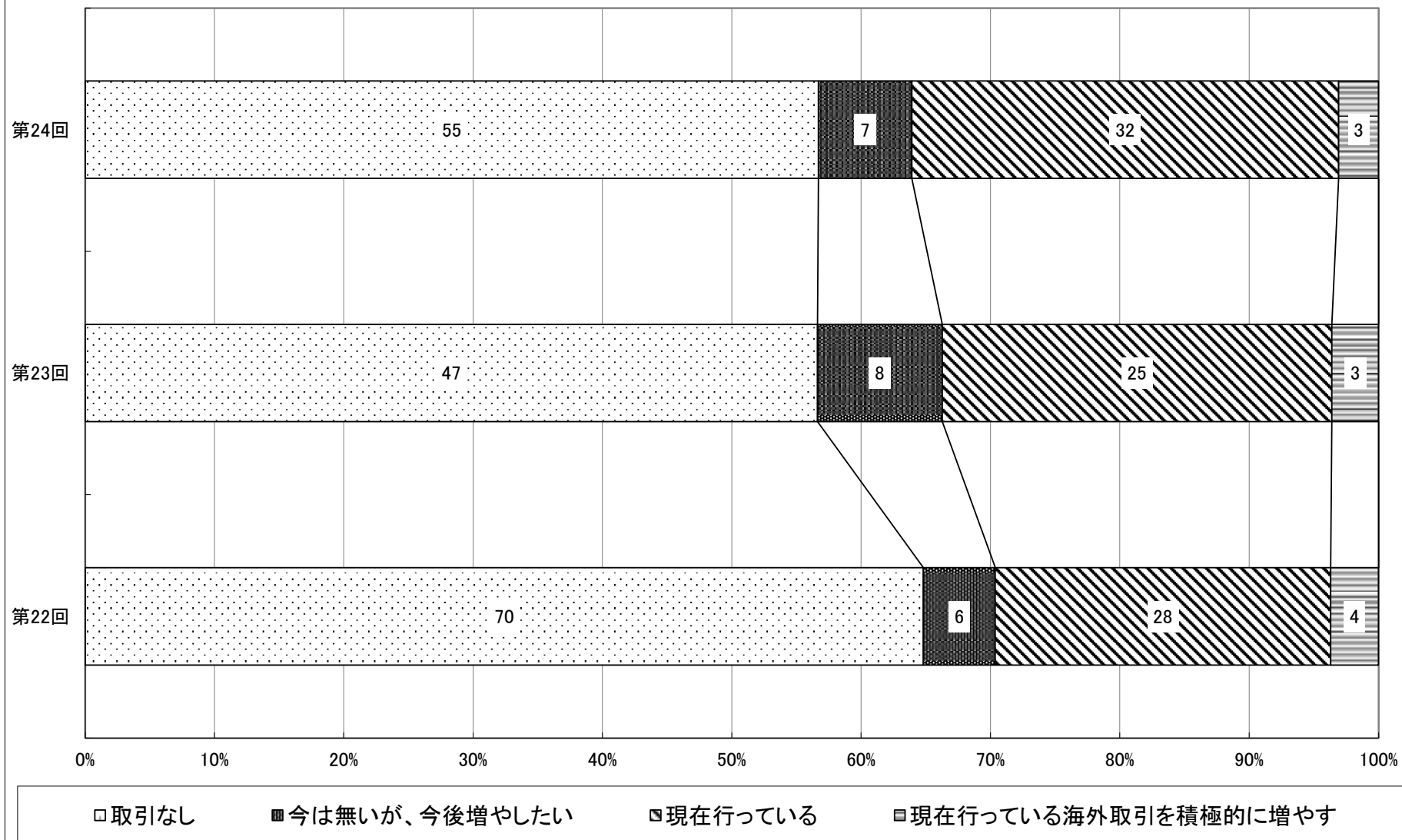
4. 空洞化に関して (イ) 空洞化は将来どうなるか



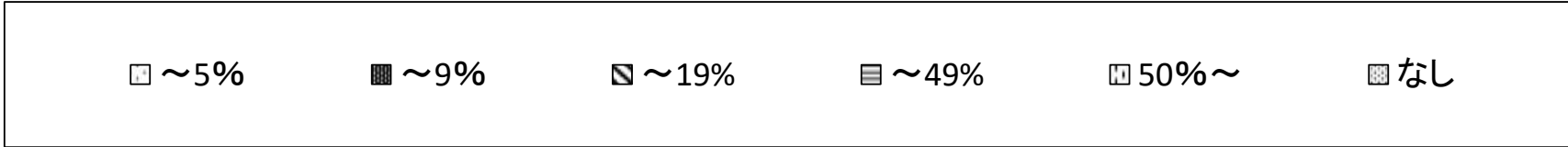
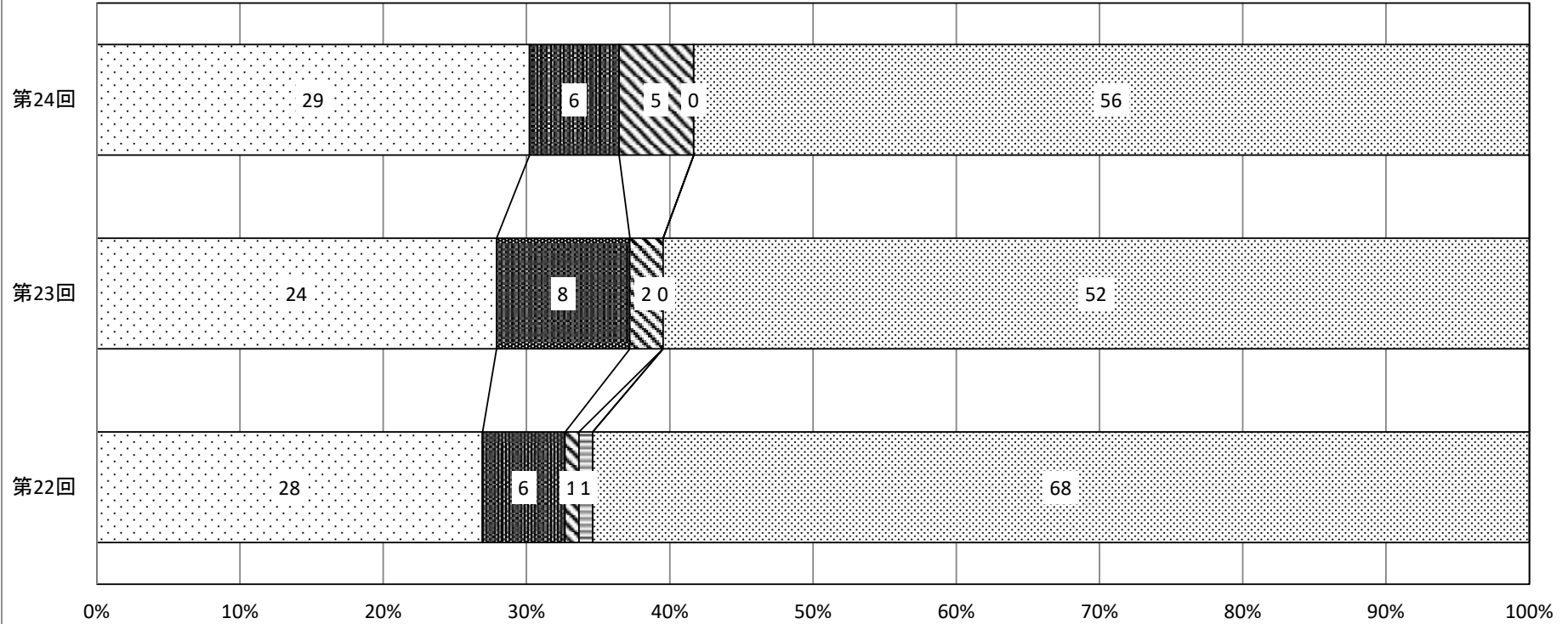
5. 海外展開について
(ア) 海外での事業活動



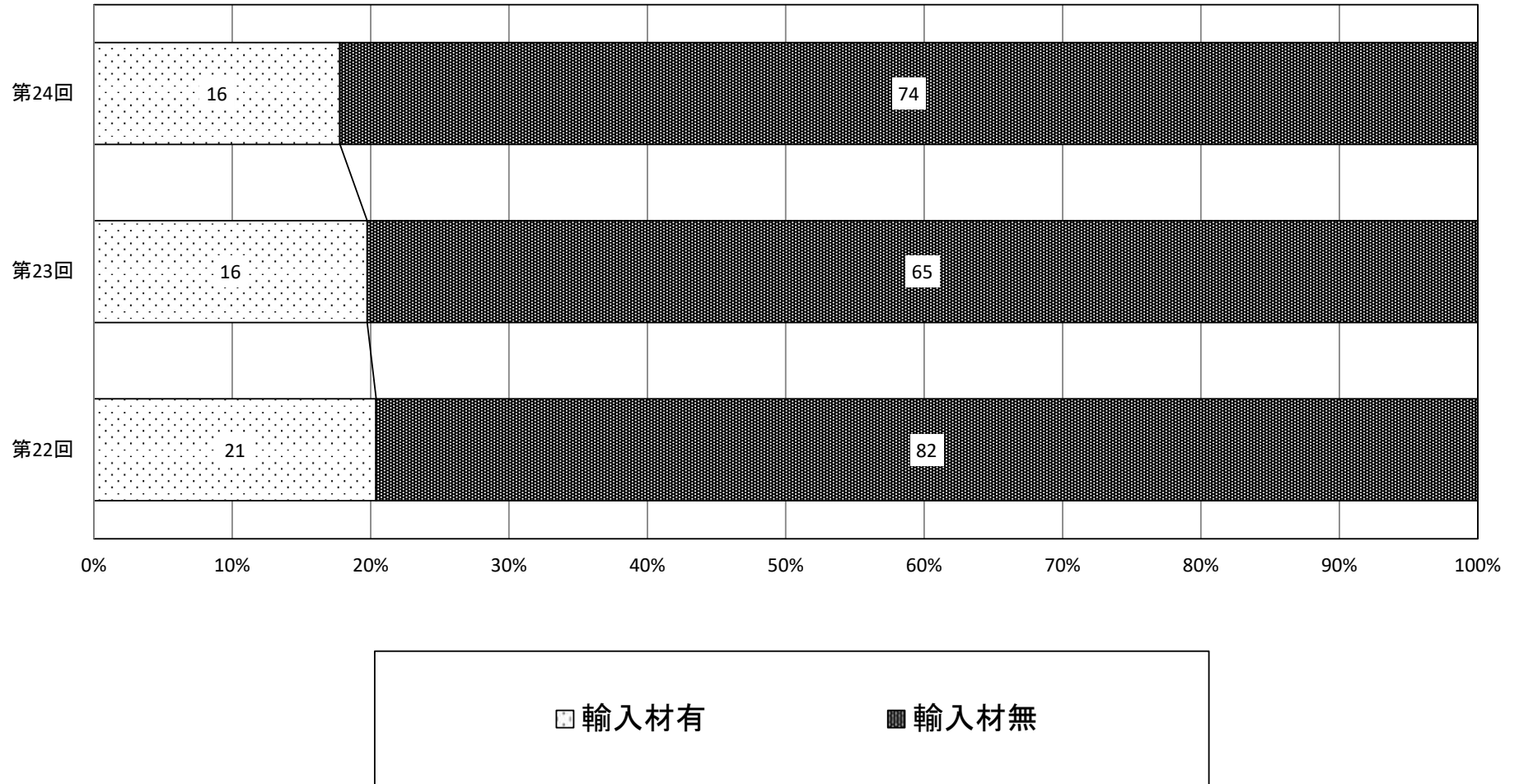
5. 海外展開について
(1) 海外との取引



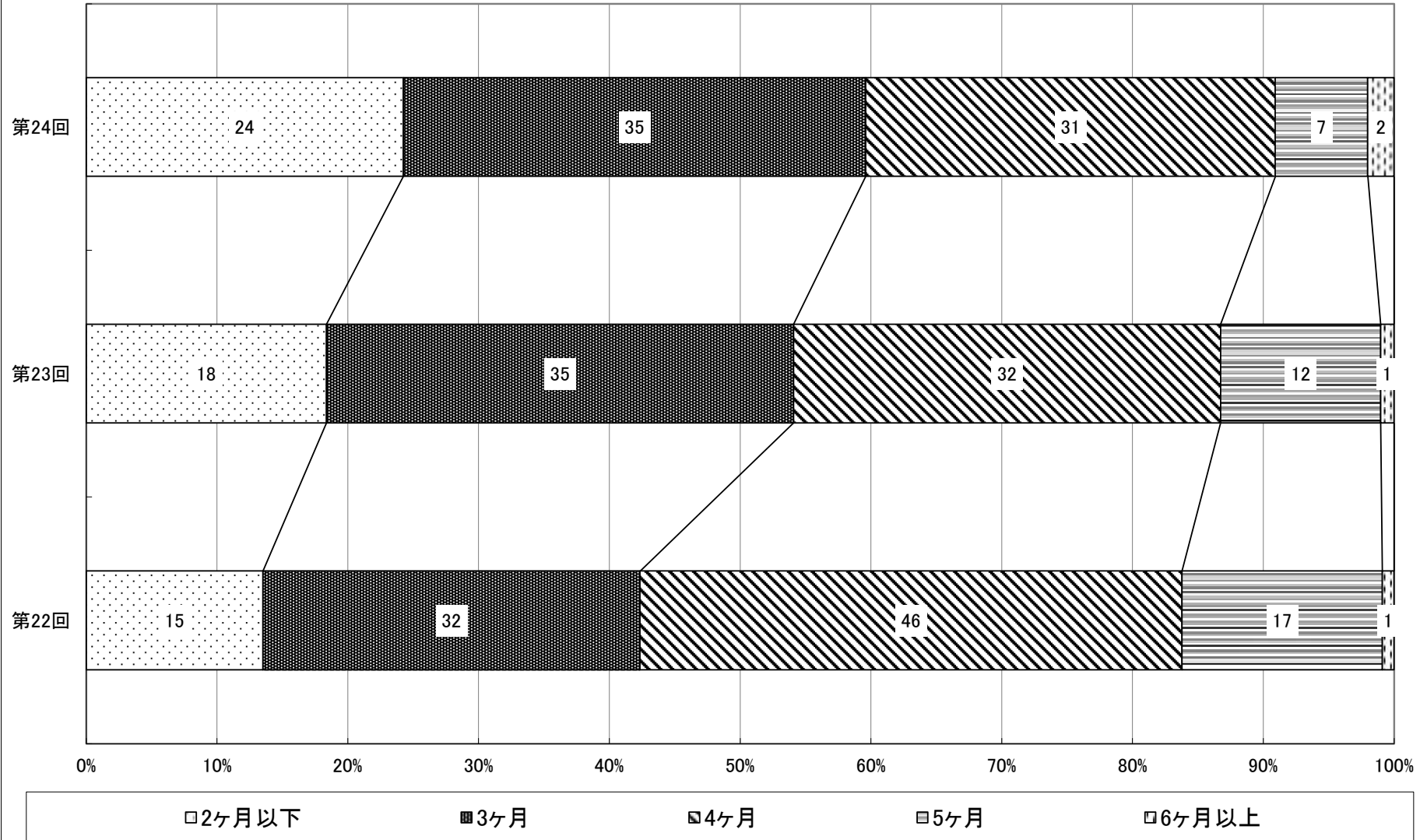
6. 輸入材について
 (ア)輸入材を扱っているか



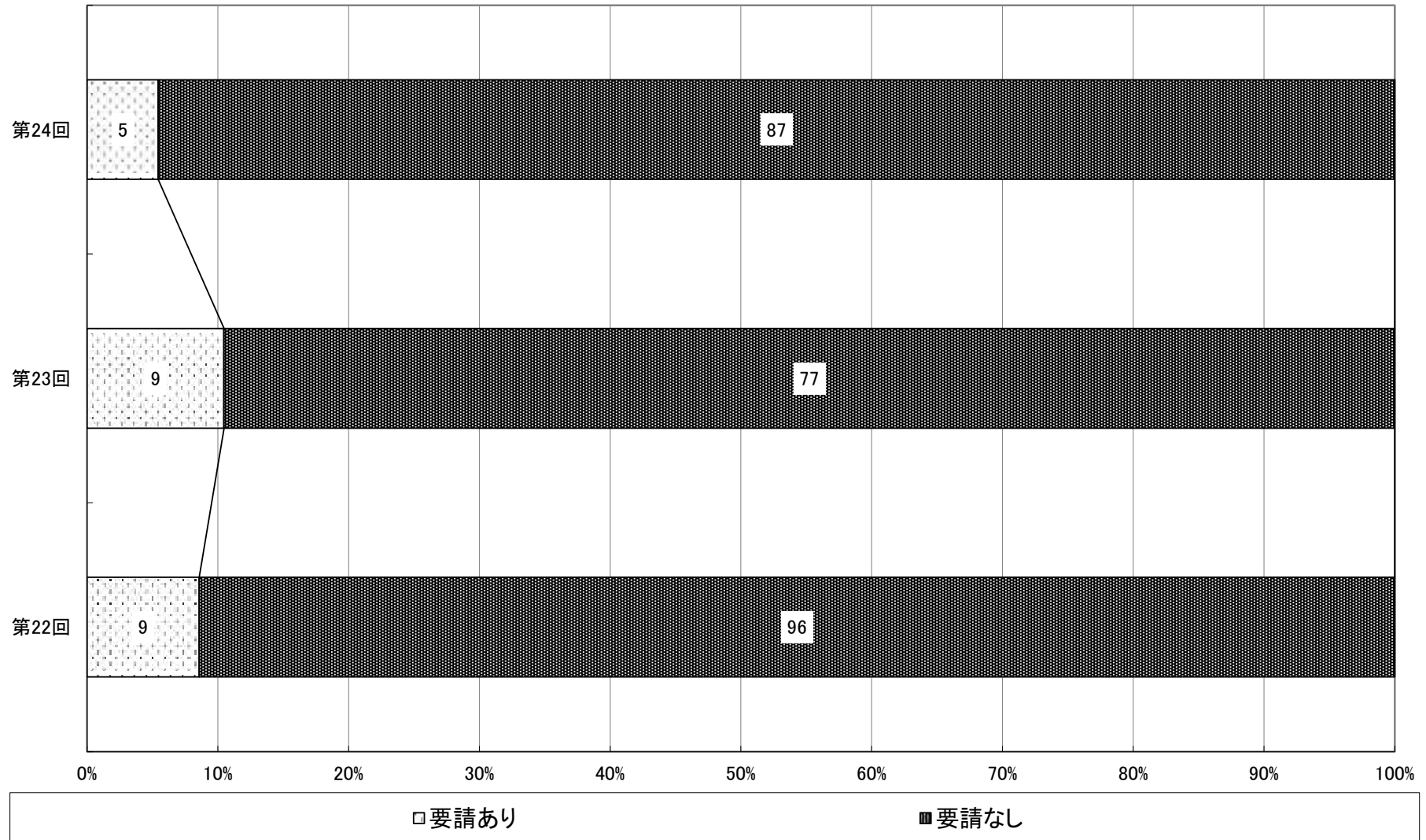
6. 輸入材について
(イ) 支給材で輸入材があるか



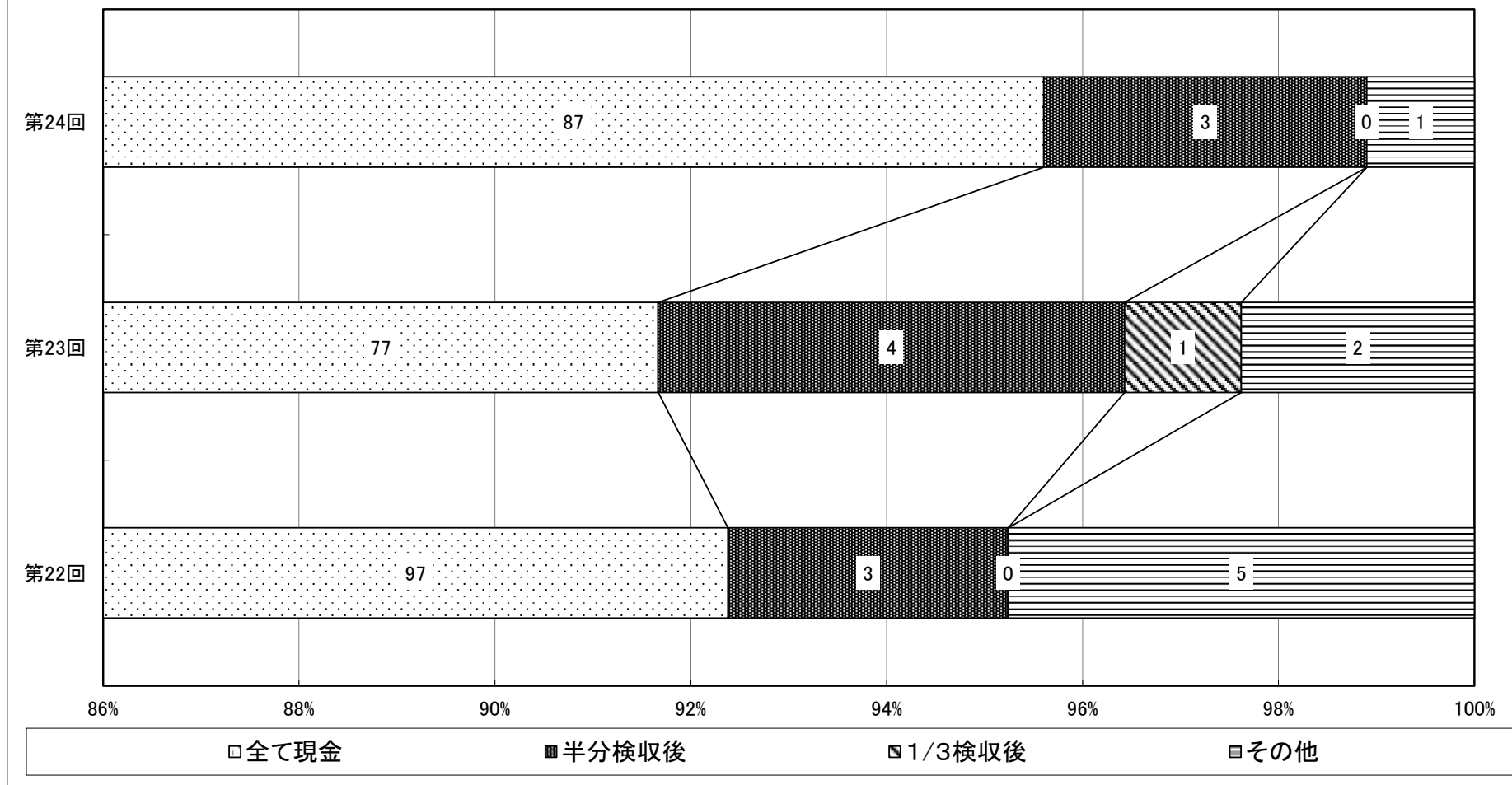
7. 商慣行の課題、問題点
(ア)現金化までに要する期間



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

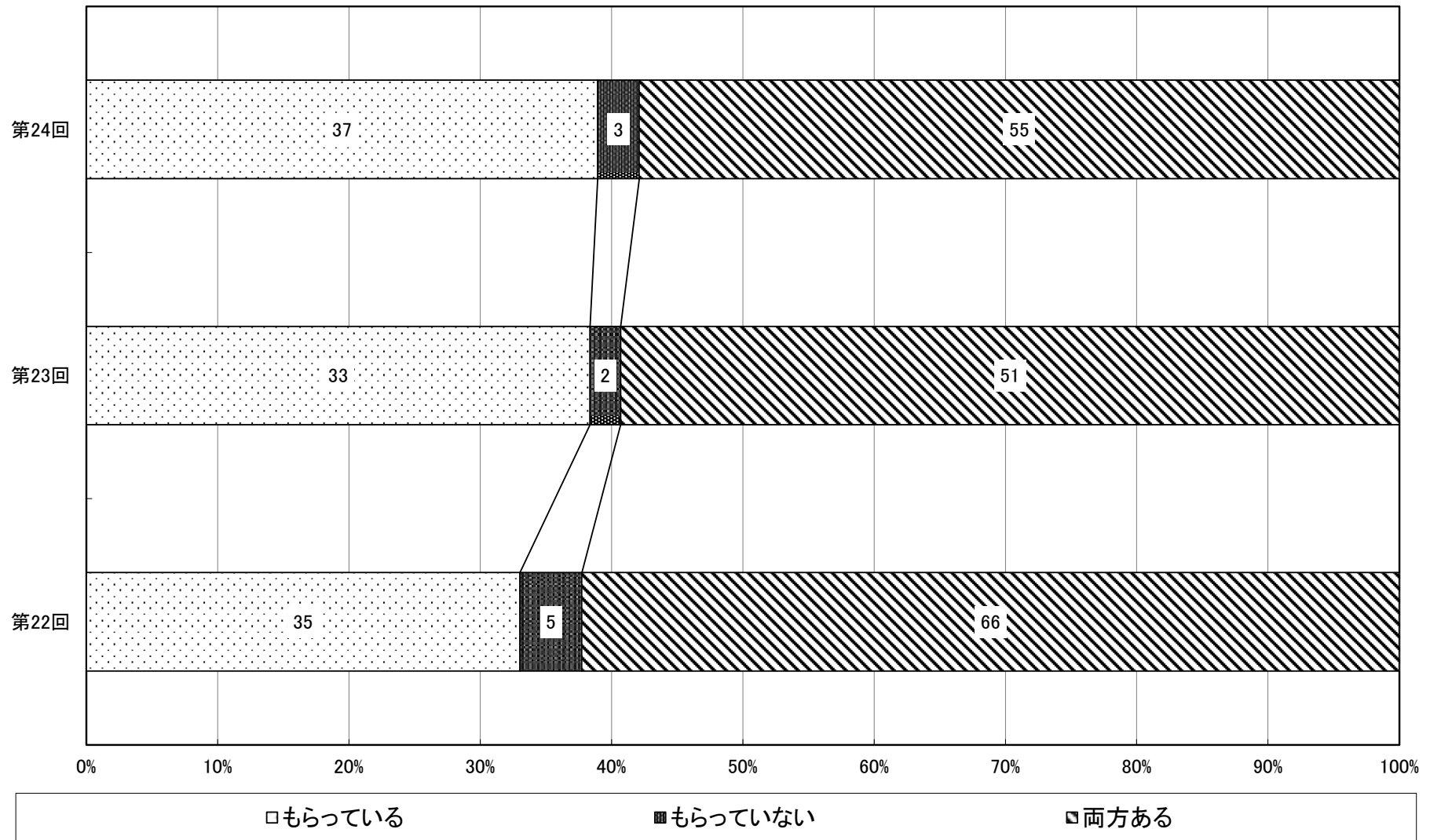


7. 商慣行の課題、問題点
 (ウ) 今後の希望支払条件

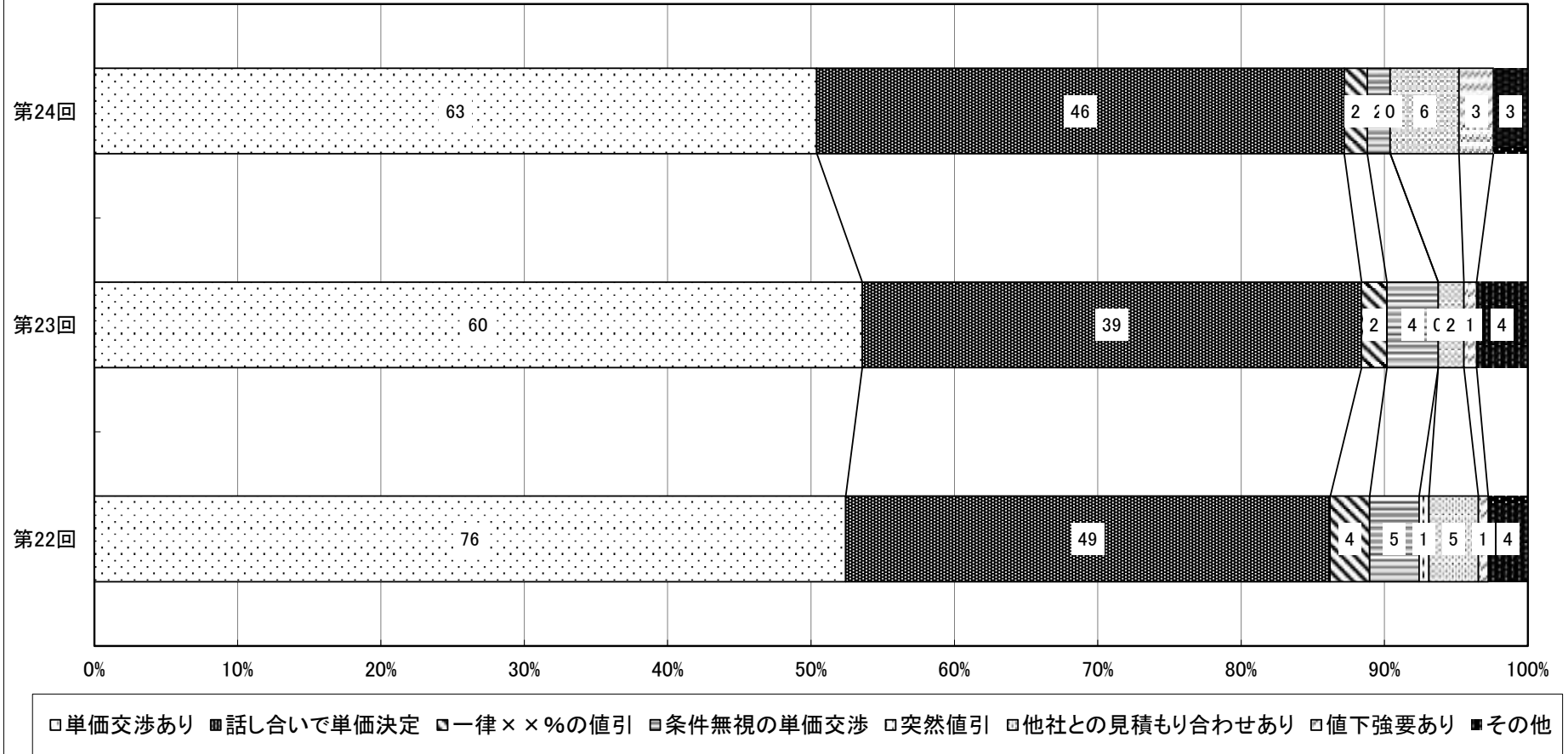


その他の内容
 ・サイト60日化

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



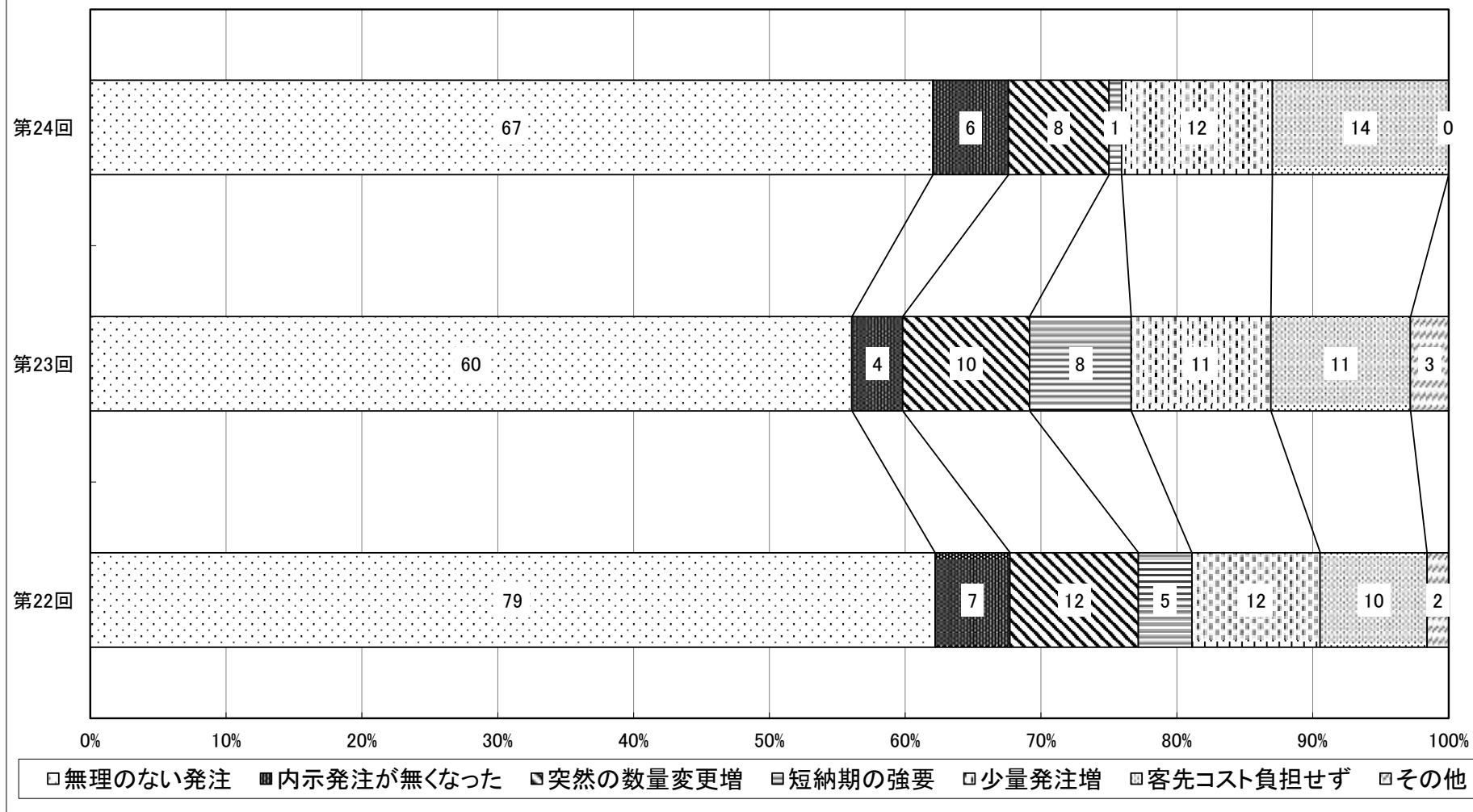
7. 商慣行の課題、問題点
(オ)単価交渉



その他の内容

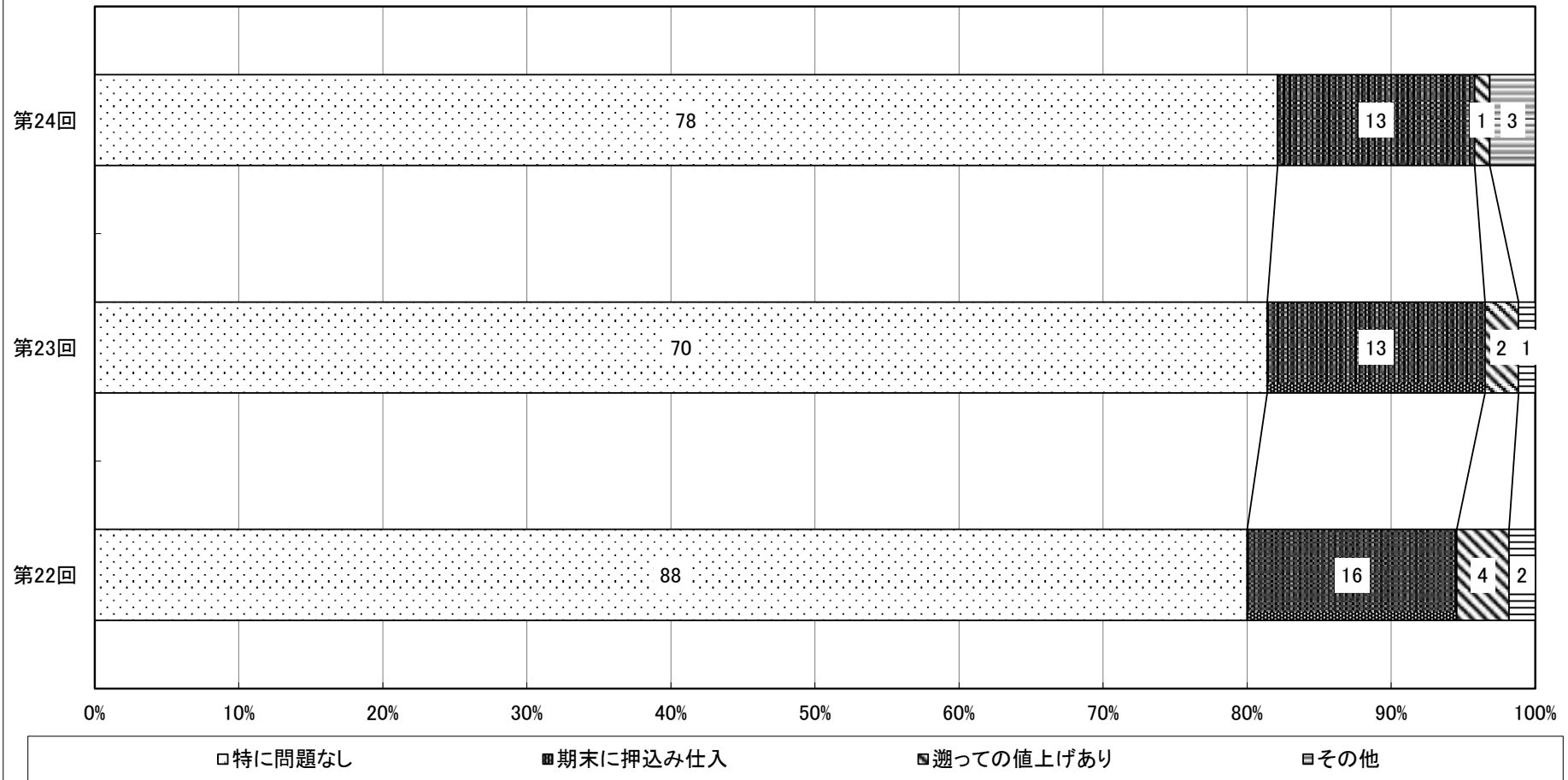
- ・競合他社の動きによる単価修正が起きている
- ・レアメタル暴騰により、現時点では値下げ要求はない
- ・見積もり後、注文

7. 商慣行の課題、問題点
(カ)発注方法



その他の内容
意見なし

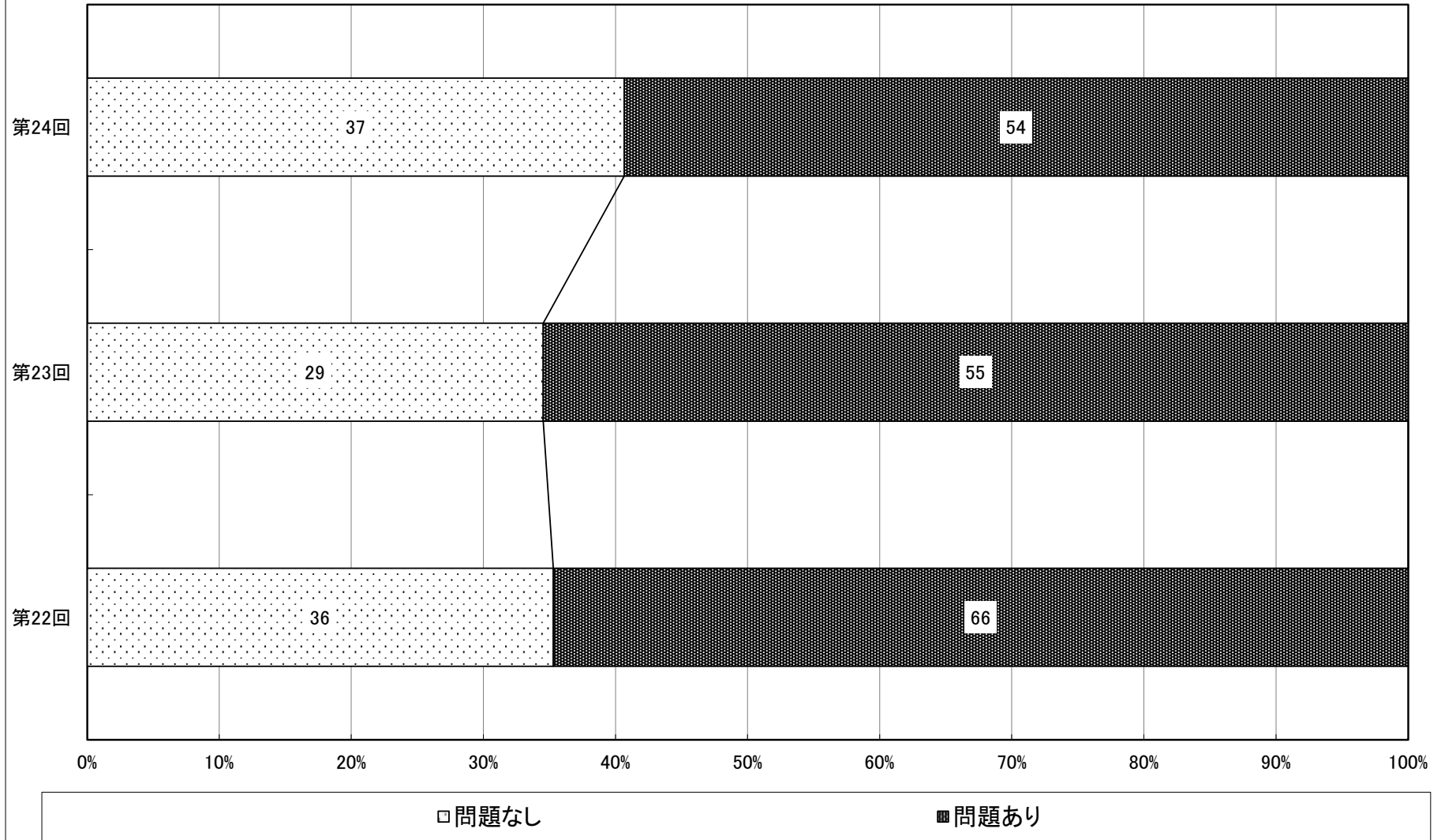
7. 商慣行の課題、問題点
(キ)仕入に関して



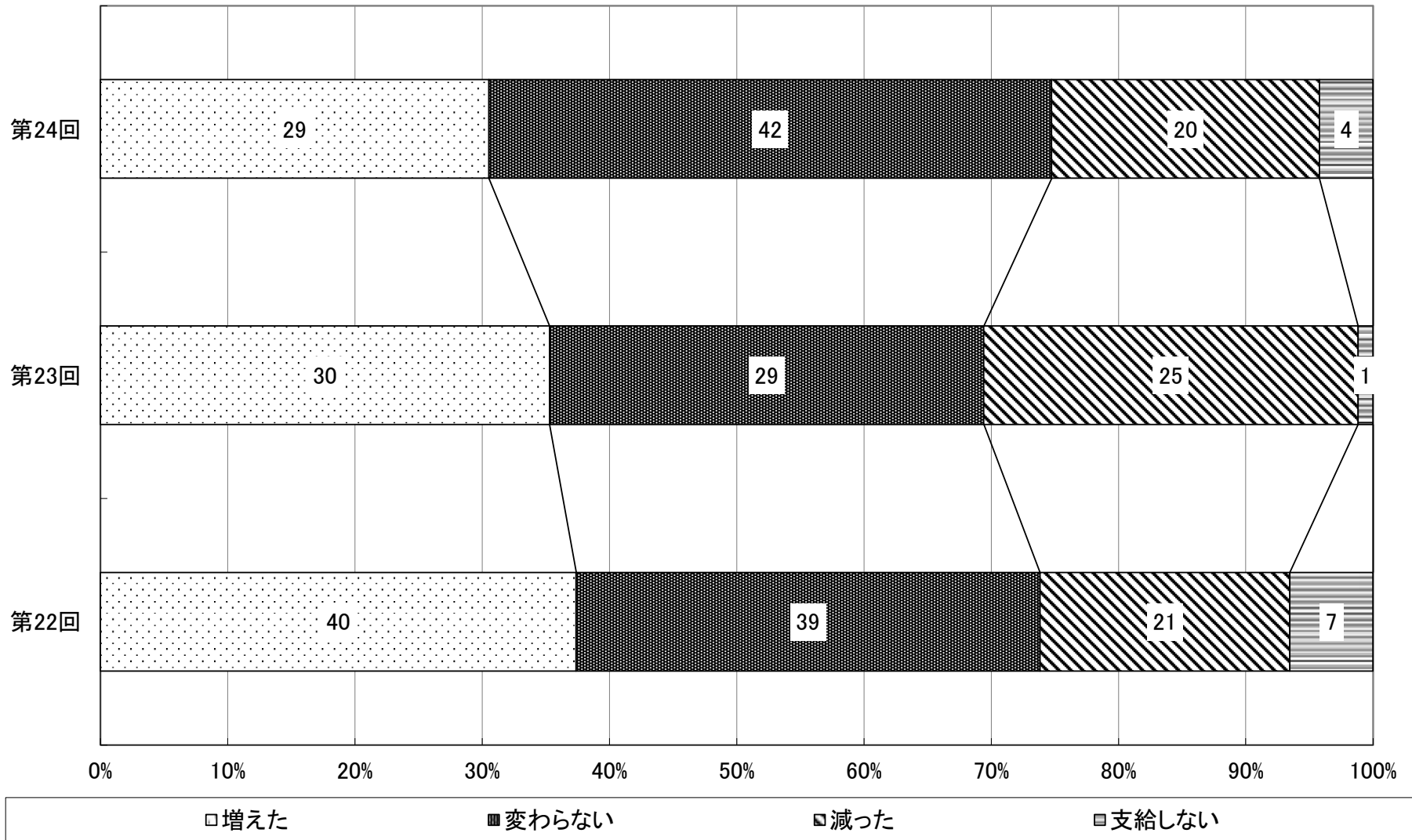
その他の内容

- ・遡ってまでとはいかないが当月申込値上げがあり対応に時間の猶予が無い
- ・納期遅れが常態化
- ・メーカーからの納入が遅れるものもあった

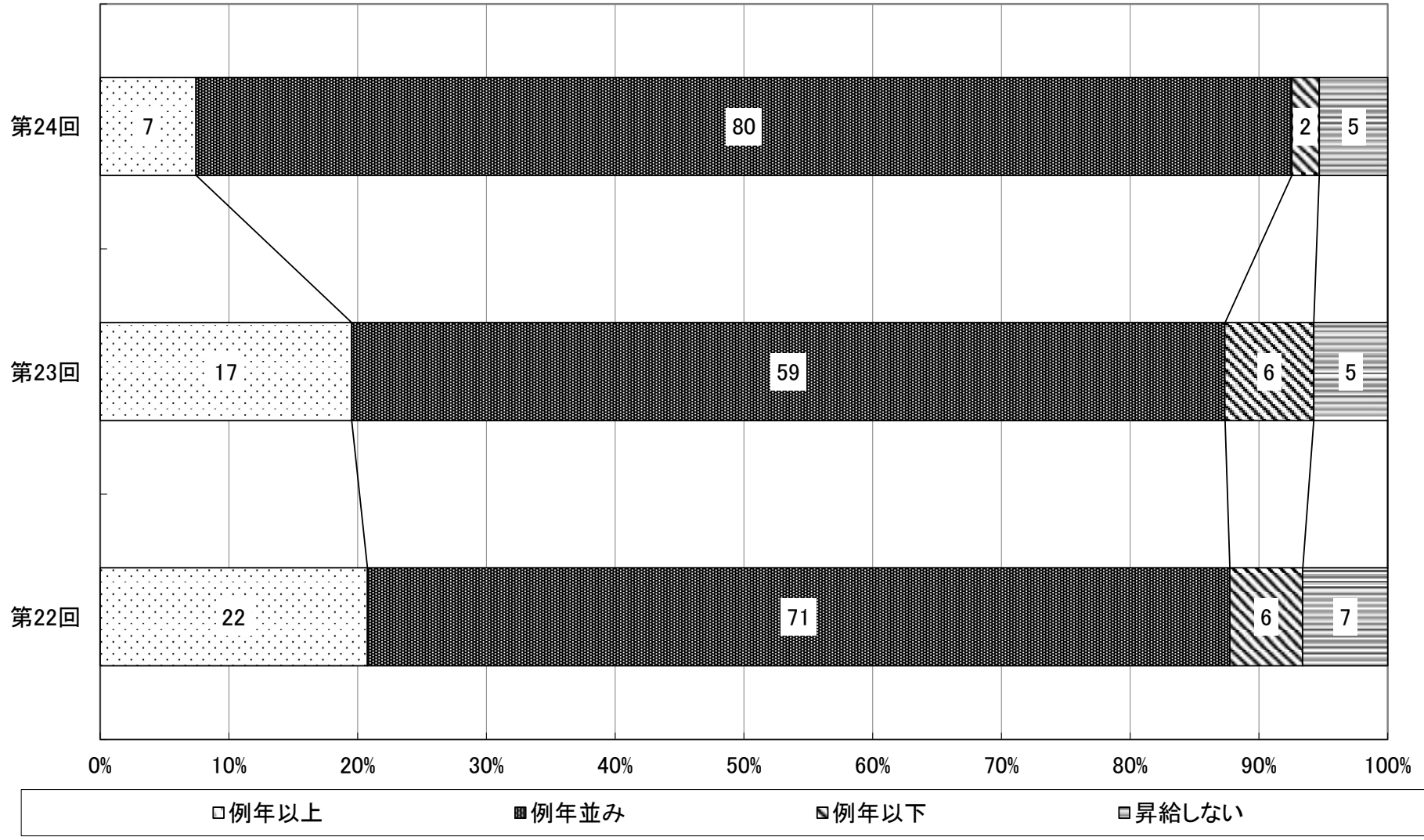
8. 人材に関して
(ア)社員の高齢化



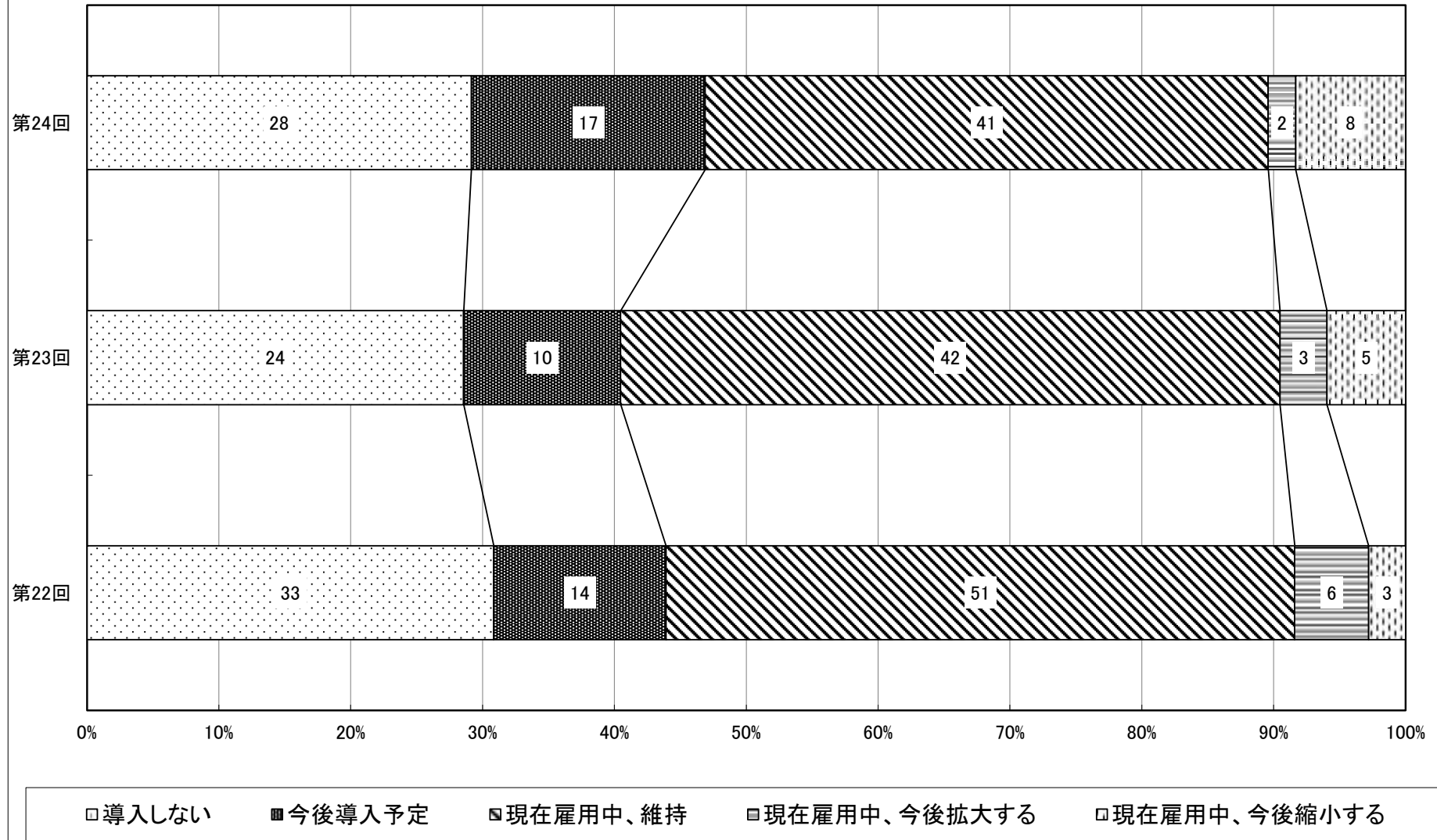
8. 人材に関して
(イ) 賞与の総額 前年比



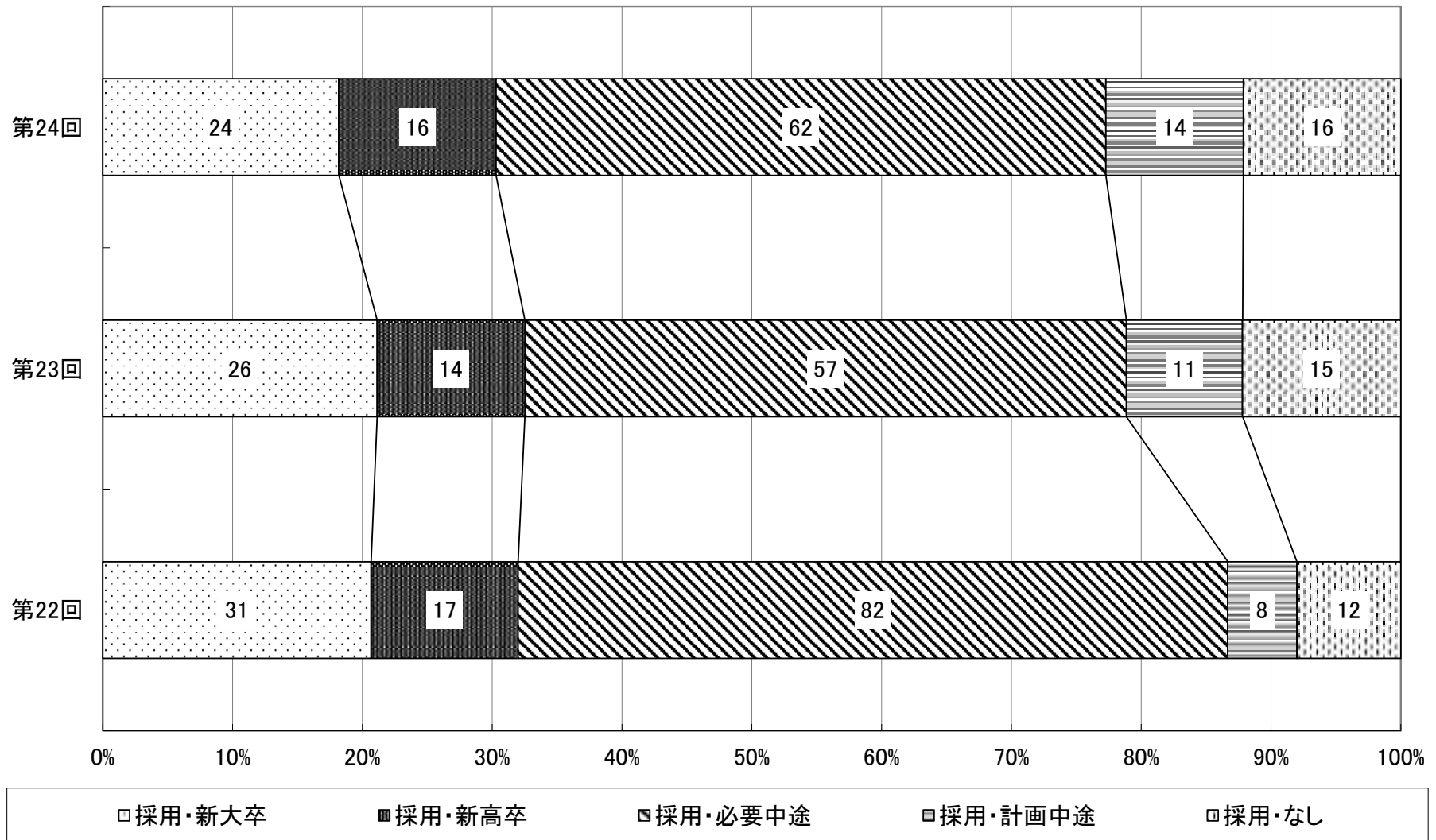
8. 人材に関して
(ウ)次年度の昇給について



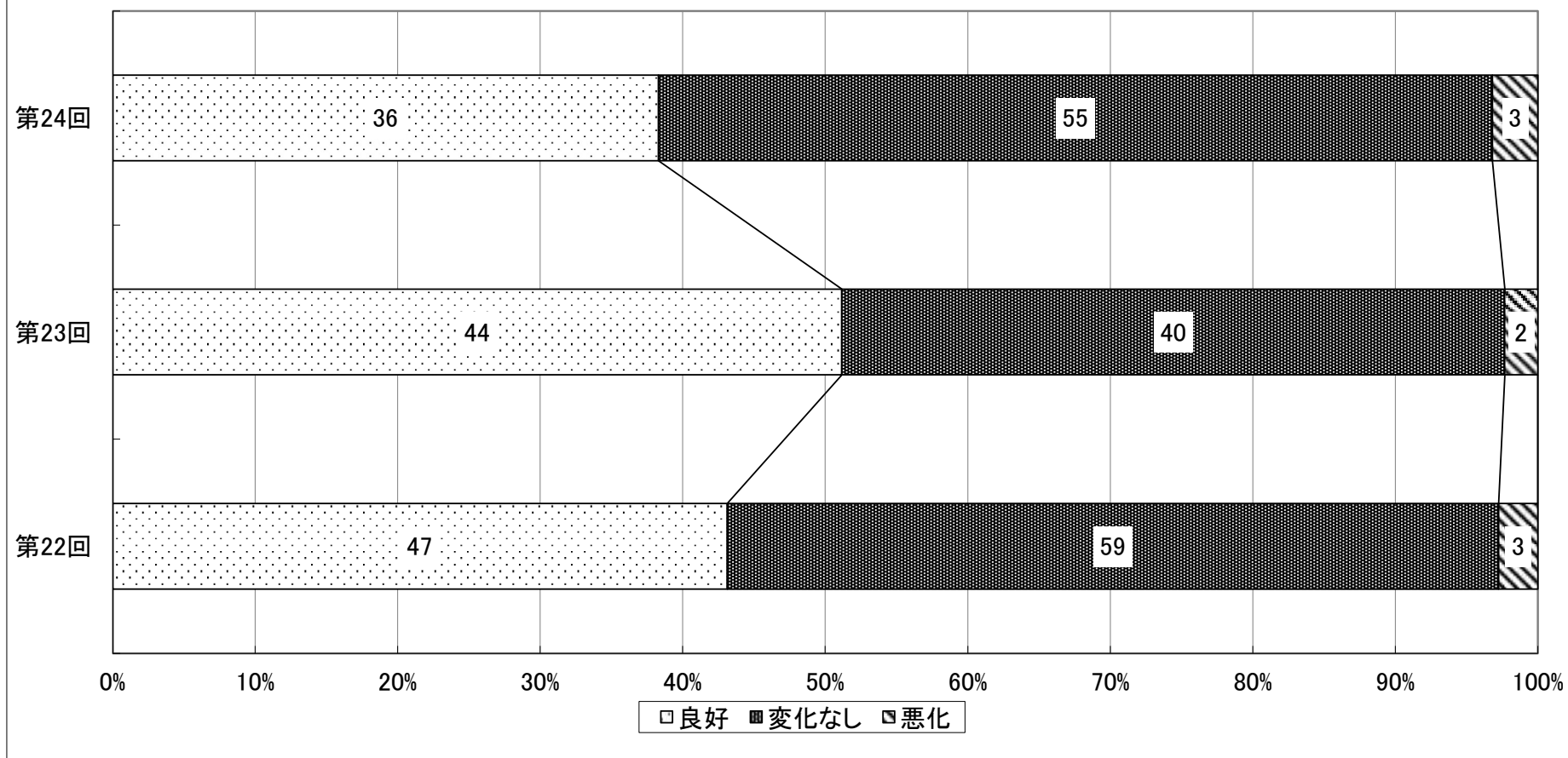
8. 人材に関して (工) 契約社員



8. 人材に関して (オ)社員採用に関して



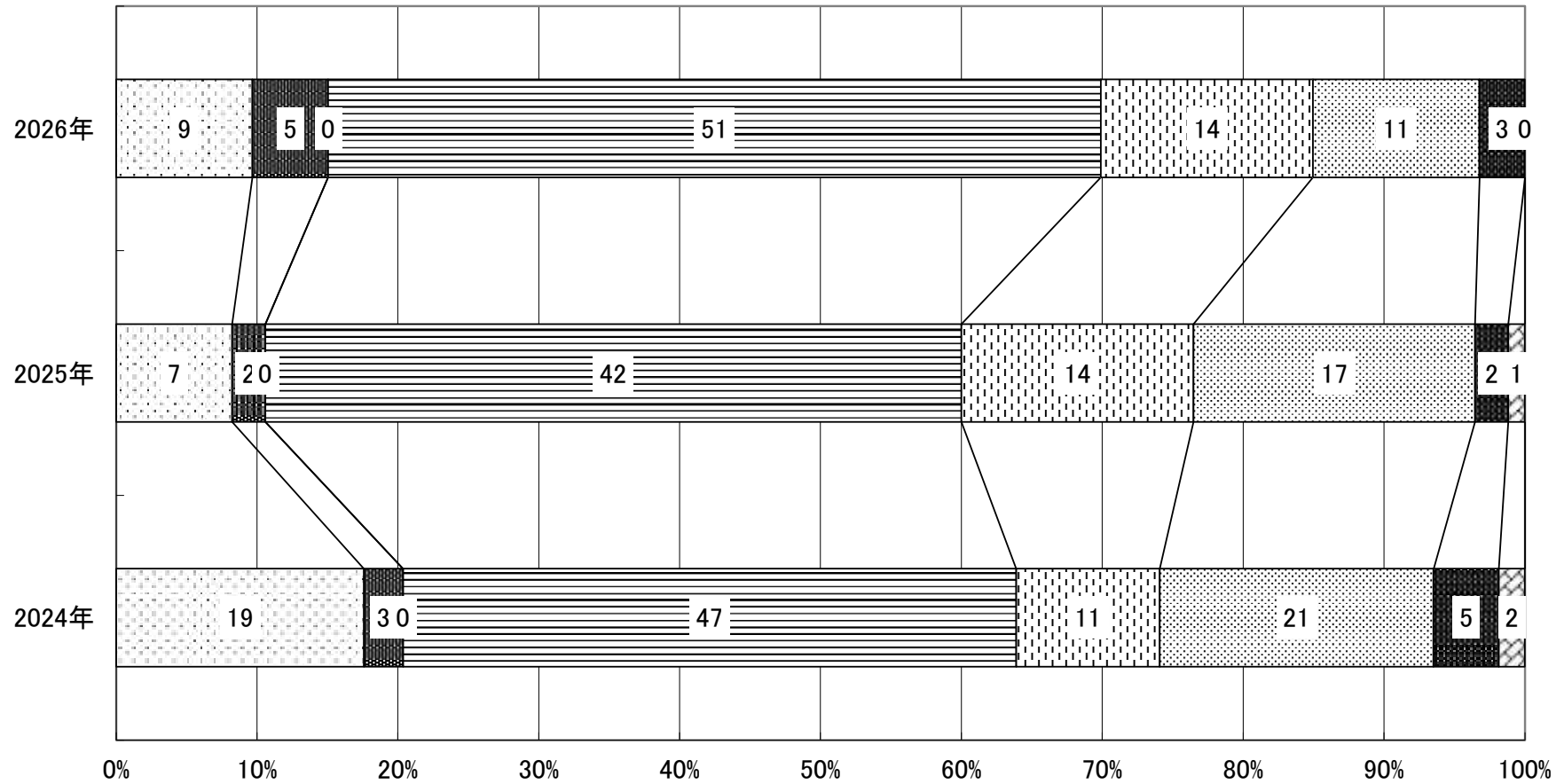
9. 金融機関との関係



「ご意見」の内容

- ・金利が上昇トレンドに入ったことにより、パワーバランスが変化したように感じる
- ・特に問題はない
- ・金利値上げ要請

10. 今年の景気について



□ 景気・良くなる5%

■ 景気・良くなる10%

▨ 景気・良くなる20%

□ 景気・変わらない

▨ 景気・悪くなる5%

■ 景気・悪くなる10%

■ 景気・悪くなる20%

□ その他

「ご意見」の内容

- ・円安の影響、中国の対日政策の影響がどうなるのか
- ・昨年の円安の影響から輸出関連製品の受注状況は顕著と話は出ているものの、スポット案件が多いため、中長期的な見通しを立てることができない。納期に追われる案件が多いため、必然的に標準コストよりもコスト増で対応する悪循環が続いている。
- ・中国の駆引き的な規制による経済的マイナス要素が懸念される
- ・コストダウンで工程変更や商流変更なので、売上自体は減少。新規開拓などでカバーしていきたい。
- ・売上についてはサーチャージで増える可能性がある
- ・2023年半ばから2025年と2年半以上の(鋼材需要)の後退が続いているので、そろそろ改善するのではないかという期待感があるが、自動車産業を取ってみても【現地調達・現地生産】と産業構造が明らかに変革してきていると思われるので、新型コロナウイルス感染症禍以前の数量に戻ることは難しいのではないと思われる。
- ・米国、中国、ウクライナなど諸情勢が大きく影響するだろうし、国内の政治も落ち着いて来ないと状況は変わらないと思う。
- ・今後景気の回復は全く期待できない。
- ・先が見えない状況が続いている。

〈自由意見〉

客先に売り込みに来て困る

経済悪化が懸念される中、今後は情報、知識等、商いに役に立つ事業を模索してほしい

特殊鋼流通としての(生き残り)を賭けた時代に入ってきていると思うが、世の中の特殊鋼需要が減る中でも共存共栄できるように、値上げの局面で(値下げ)して数量を取りにいくという愚かな商行為(誰もが値上げできずに、各社が収益が出ない)は、全特協会員として絶対に止めて欲しい。

今回のアンケートは、当社の状況が回答のどれにも当てはまらず答えにくいものが多かったです。