

全地区経営実態アンケート調査集計結果

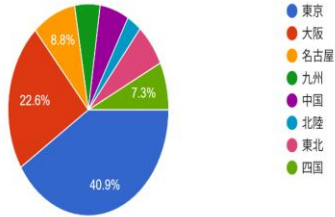
(調査対象期間 令和7年1月～3月)

全国ステンレス流通協会連合会

経営実態アンケート調査結果（令和6年度4Q版）

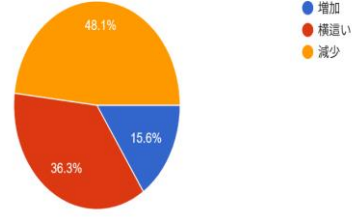
【R7.1-3】

問1. 貴社（貴事業所）の所属する流通協会は
137件の回答



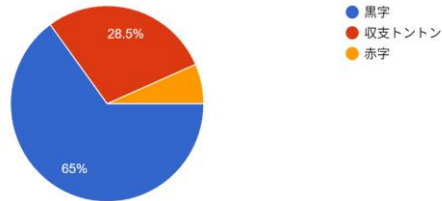
	対前回
東京	56 (▼17)
大阪	31 (▼7)
名古屋	12 (▼14)
九州	7 (▼2)
中国	8 (▼5)
北陸	4 (±0)
東北	9 (▼4)
四国	10 (▼3)
計	137 (▼52)
前回比72.4%の回収率	

問2. 1~3月売上高についてお聞きします ①10~12月と比べて(前期比)
135件の回答

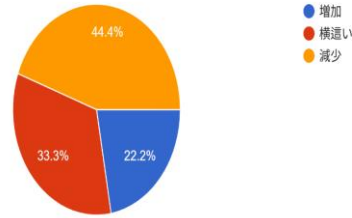


前回調査時（7-9 VS 10-12）
増加 34.9%
横這い 48.4%
減少 16.7%
・前回調査より、かなり弱い
・減少が大幅増、増加は半減
・前年同期比での変化は大きくないので弱含み基調継続

問3. 次に収益採算についてお聞きします ①1~3月は
137件の回答

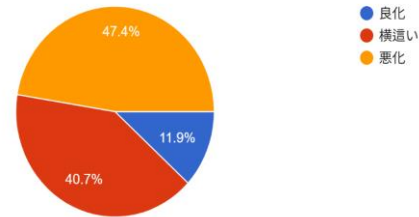


②前年同期比では
135件の回答

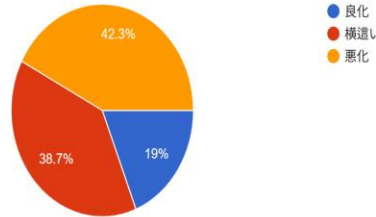


前回調査時と大きく変わらず
前回調査時（10-12）
・増加 24.6%
・横這い 33.2%
・減少 42.2%
・減少傾向は続いている
・いわゆる低位横ばいの流れ
・減少のレベル感が不明だが激変しているとは思われず

② 10月~12月と比べて（前期比）
135件の回答



③前年同期比では
137件の回答

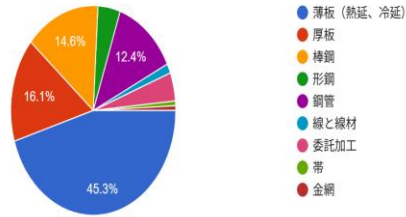


・四半期ベースの黒字比率は減少（73.5⇒65%）
・前期比では悪化が前回より大幅増加（季節要因？）

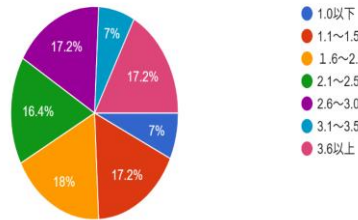
	前期比	前年同期比
良化	30.8⇒11.9%	30.6⇒19%
横這い	50.3⇒40.7%	34.9⇒38.7%
悪化	18.9⇒47.4%	34.4⇒42.3%

・前年同期比は前回より悪化傾向が強まる
前期比ほど悪化の回答の変化が少ないため
急激に悪化しているということではないが
基調としては悪化の方向に進んでいると考えられる。

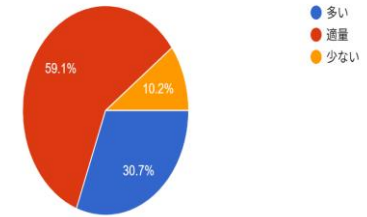
問4-① 貴社の主要取扱商品は
137件の回答



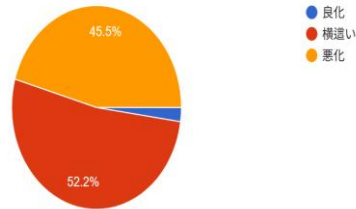
② 上記の在庫量についてお聞きします。(販売売上...分ですか ※在庫のない方は問6に進んでください)
128件の回答



イ) 3月末の在庫量は貴社の基準に対して
127件の回答

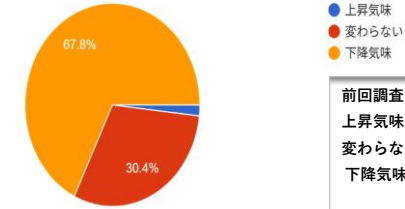


問5. これから3ヶ月先(6月末)の見通しは①ステンレス業界の景気は(現在と比べて)
134件の回答



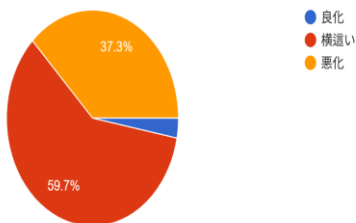
・前回調査時の見通しは、良化3.2%、横這い71.5%、悪化25.3%であり、悪化するという見方が大幅に増えている。
 ・景況感が急速に冷え込んできていると思われる
 ・業績見通しは前回良化9.7%、横這い70.5%、悪化19.9%であったこれも悪化するとの見方が増えている。業績についても厳しい見方が増加してきている。

問6. ステンレスの取扱商品別販売価格について...
115件の回答



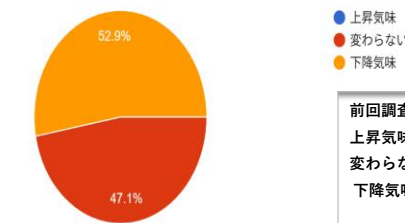
① 薄板
 前回調査
 上昇気味 9.2%
 変わらない 34.2%
 下降気味 56.6%

② 貴社(貴事業所)の業績(売上高、収益)は(現在と比べて)
134件の回答



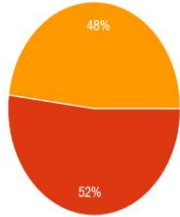
② 厚板
 93件の回答
 前回調査
 上昇気味 5.4%
 変わらない 53.1%
 下降気味 41.5%

③ 棒鋼
 104件の回答



③ 棒鋼
 前回調査
 上昇気味 6.7%
 変わらない 67.6%
 下降気味 25.7%

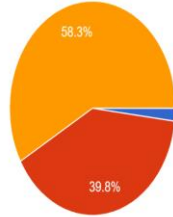
④ 形鋼
98 件の回答



● 上昇気味
● 変わらない
● 下降気味

前回調査	
上昇気味	6.8%
変わらない	59.1%
下降気味	34.1%

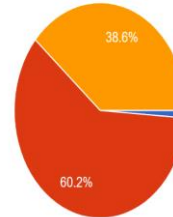
⑤ パイプ
103 件の回答



● 上昇気味
● 変わらない
● 下降気味

前回調査	
上昇気味	6.9%
変わらない	54.5%
下降気味	38.6%

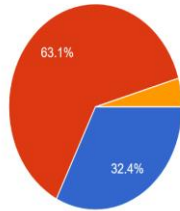
⑥ 線と線材
88 件の回答



● 上昇気味
● 変わらない
● 下降気味

前回調査	
上昇気味	6.1%
変わらない	71.1%
下降気味	22.8%

⑦ 工賃
111 件の回答

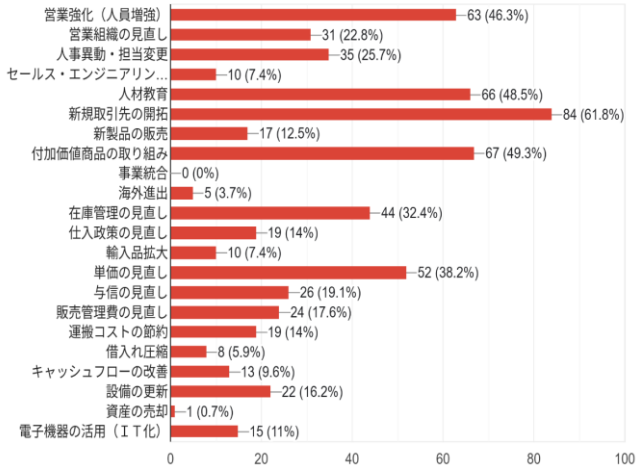


● 上昇気味
● 変わらない
● 下降気味

前回調査	
上昇気味	32.4%
変わらない	65.5%
下降気味	2.1%

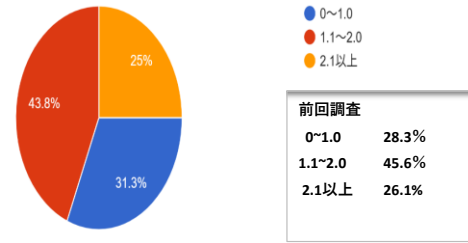
・各品種共に下降気味が大幅に上昇。上昇気味はほぼ無くなった。
 ・価格の下落傾向が鮮明となり、市況全体として弱さが顕著である
 ・業績見通しにもそれが反映されている
 ・工賃については傾向は変化なし。上昇圧力は一巡したとみられる

問7. 収益向上に対して、実行していること、または実行予定の項目を選んで下さい。(複数可)
136件の回答



- 業績に対する悪化懸念が強まる中で各社の収益改善に対する取り組みの強化が望まれる(自社での取組内容と比較していただきたい)
- ・各品種別の価格動向を見ても、値上げから値下げの抑制へと切り替えが必要となっており、自社の価値を如何にアピールするかが問われる
- ・営業強化のために人員増強を行うことによる費用増を超える売上増をすぐに新規開拓のできる時代ではなく、単純に数量増ではない戦略が必要
- ・高単価な材料の扱いを増やすこと、サービスのエクストラ化といったことで“手取りを増やす”ことを目指すためにも人材教育の必要性がさらに望まれることになる。
- ・金利上昇が懸念される中、在庫管理についての問題意識も今後高くなっていくと思われる

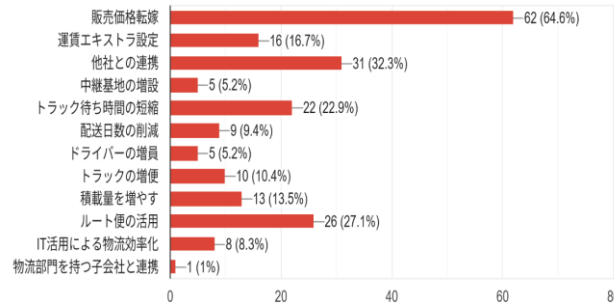
問8. 1~3月の輸送費(運賃)の売上高比率(%)をお聞きます。
128件の回答



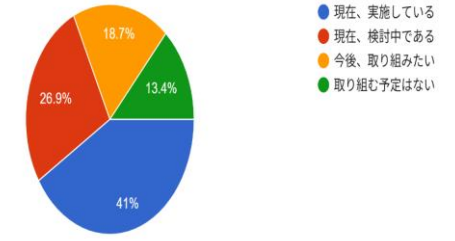
前回調査

比率	割合
0~1.0	28.3%
1.1~2.0	45.6%
2.1以上	26.1%

問9-②「実施している」「検討中」の具体的内容をお教えてください。(複数可)
96件の回答



問9. 「物流の2024年問題」についてお聞きます。①「物流問題」への対策(能力、収益両面)は
134件の回答

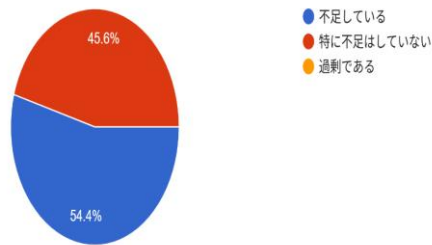


●物流問題については、品種によって費用が異なり売上高に対する比率も一律とはならない。よってこの調査で全品種横並びでの評価としては問9-②になる。

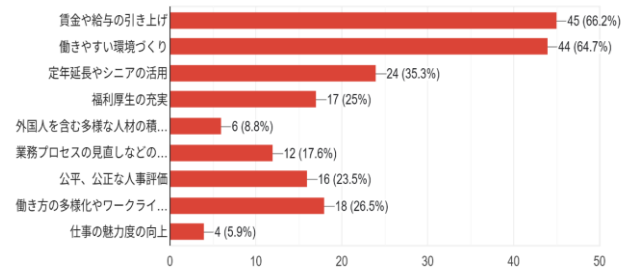
- ①販売価格転嫁については、エクストラ設定や売価への掛率のアップなどの様々な方法があるが、納入先に比較されて叩かれないような工夫が必要になってくる
- ②共同配送やルート便の活用といったコストダウン努力は収益改善に寄与させるべきで、拡販のためのサービス競争を避けることも肝要
- ③待ち時間の短縮については業界として訴えていく必要があるが、端末倉庫の作業員までその取り組みが徹底されるようにどう需要家と約束するのかといった点まで細かく取組む姿勢が必要

補)令和7年度の特別テーマについて

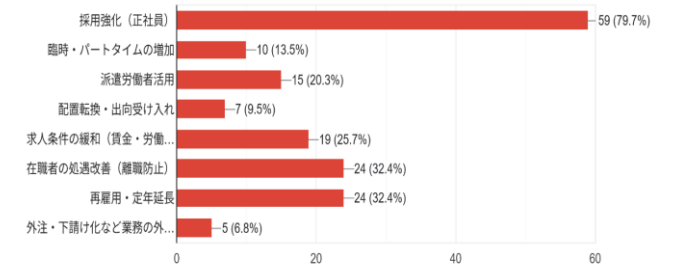
補-1 貴社における人員の充足度は
136件の回答



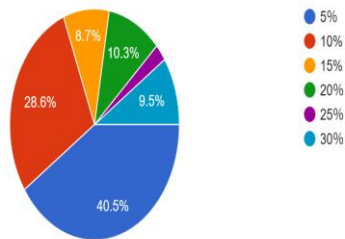
補-2 不足していないとの答えをされた方はどのように対策されているのか質問で複数可
68件の回答



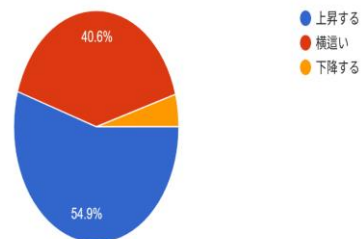
補-3 不足していると答えをされた方はどういった取り組みをされていますか?<複数可>
74件の回答



補-4 売上高に占める人件費比率(貴社の定義で凡そで結構です)
126件の回答



補-5 貴社の今年度はこの比率の変化についてどうなる見通しか
133件の回答



● 令和7年度の特別テーマは『人材不足と人件費』です

収益改善に対する施策で最も多いのが「営業強化(人員増強)」です。一方で、少子化の進展で新卒一括採用も厳しくなっています。業界の共通課題として今年度はこのテーマでのアンケートを実施し、各社の施策のお役に立てればと事務局では考えております。

- ・人員の充足度は不足しているが半数を超える一方、過剰であるは1社もないという結果です。
- ・特に不足していない会社での対策が「賃金アップ」「働きやすい環境づくり」ということで、費用をかけての対策がなされています
- ・一方、不足している会社での対策「採用強化」についても当然費用の増加を伴うこととなります。
- ・売上高人件費率については5~10%で全体の2/3強を占めます。
- ・中小企業庁による「R4FY 中小企業実態基本調査」のデータによりますと業種別の売上高人件費率で「卸売業」6.3%、「小売業」12.4%、「製造業」7.8%、「運輸業」10.6%であります。(ゼノの暮らし大研究より)
- ・令和3年度の決算に基づく数字ですですのでここから若干アップしていると思われます。ステンレス流通業でも扱い品種においてもの差もありますので、適正値が決められるわけではございませんが...
- ・人件費の上昇は今後も避けられない中で、分母と分子をどのようにコントロールすべきかが見えるようなアンケートを考えて参ります。