

鉄 鋼 卸 売

減少傾向にあった販売量は、建築や機械部品関連など国内需要の持ち直しから、平成 15 年後半には下げ止まり、16 年に入って横ばいから微増となった。市況も鉄鋼需給のひっ迫により、16 年 1～3 月期に急騰し、採算も改善した。ただ、4 月頃より市況の上昇が一段落し、仕入価格と販売価格の差も縮小に向かったため、採算の改善は一服した。

業界概要 鉄鋼卸売業者は一次卸と二次卸に分けられる。一次卸は総合商社やメーカー系鉄鋼専門商社など大企業であり、メーカーから鋼材を仕入れ、大手ユーザー（製造業、建設業など）や二次卸に販売する。

一次卸から大手ユーザーへの販売は、「ひも付き取引」といわれ、鉄鋼メーカーと大手ユーザーが直接商談を行い、取引契約が成立した後、卸売業者がその契約内容にそって物流や金融の業務を引き受ける。

一次卸から二次卸への販売は、「店売り」といわれ、中堅・中小ユーザーへの鋼材の供給は、この流通形態を通じて行なわれる。二次卸でも規模の大きい企業では、「ひも付き取引」を扱う例がみられる。ただ、「ひも付き取引」は 1 件当たりの取引額が大きいものの、卸売業者の利益率は低くおさえられているため、各社とも営業の中心は「店売り」である。

二次卸は特約店とも呼ばれ、一次卸や中小鉄鋼メーカーから鋼材を自社のリスクで仕入れ、在庫し、中堅・中小ユーザーや地方の卸売業者（鉄鋼、建築材料、金物など）に販売する。二次卸は国内販売を中心とするが、小ロット品や B 級品（製造過程で発生した規格外品など）の輸出を行う例も一部で見られる。なお、大ロット品や冷延薄板、シームレスパイプなど高級鋼材の輸出は一次卸が行う。

鉄鋼の輸出比率と輸入比率をみると、平成 14 年度でそれぞれ 35.3%、4.7%となっている（粗鋼換算、日本鉄鋼連盟資料）。近年、我が国の鉄鋼価格は国際的にみて低い水準にあることや、中国などの旺盛な需要を反映して、輸出比率は急速に高まっている。以下では、主に二次卸についてみていく。

製品は形状によって、棒鋼、形鋼、厚板（厚さ 6 mm 以上）、中板（同 6 mm 未満 3 mm 以上）、薄板（厚さ 3 mm 未満）、パイプなどの品種があり、さらに、各品種とも用途によって様々な材質や寸法が揃えられている。各社は特定品種に特化しつつ、ユーザーの要請があれば仲間取引を活用して様々な品種を扱う。

販売に際しては、ユーザーの要望で、必要とされる寸法や型への切断または溶断、曲げ、穴あけ、溶接などの加工が行なわれる場合が多い。これは、ユーザーが自ら行くと、加工設備の稼働率や、切断ロスの発生並びに残った端材の処理の点で、非効率となるためである。このため、卸売業者においては、自社倉庫内にこれらの加工設備を保有している例もみられ、例えば、板類の標準的設備としては、レベラー（コイルを巻き直し、シート状にする）、シャーリング装置（シートを切断または溶断）などがある。このほか、外部のシャーリング業者などに外注する卸売業者も多い。

平成 14 年における大阪府の鉄鋼卸売業は、事業所数 1,356（対全国比 15.6%）、従業者数 16,164 人（同 16.0%）、年間販売額 3 兆 1,587 億 90 百万円（同 16.1%）である（経済産業省『商業統計表（都道府県表）』）。これら企業は大阪市西区の九条、立売堀、住之江区

南港などに集積している。なお、卸売業者の中には、自社の加工設備を充実させ、シャーリング業（製造業）や鉄骨業（建設業）を営む例もみられる。

販売量は下げ止まりから微増 大阪地区の販売量をみると、平成13年以降、前年比減少で推移してきたものの、15年後半には下げ止まり、16年に入って横ばいから微増となった（大阪鉄鋼流通協会「流通動態調査」）。この統計は重量ベースでみているが、価格は後述の通りほとんどの品種で上昇しているため、金額ベースではより明るい動きとなっている。

品種別にみると、H形鋼は建築物の骨組みに多く使用されるが、マンション、店舗、倉庫、工場などの建築が持ち直しており、販売量の減少幅は縮小している。

鉄筋用棒鋼は公共工事低迷の影響を受けて土木工事向けが減少をたどってきたが、建築向けの持ち直しに下支えされて減少幅が縮小している。

パイプは建築向け、機械部品向けが持ち直し、鋼製家具類向けも底堅い動きが続いている。建築関連では、角形パイプ（コラム）の販売が伸びたが、これは3階建てビルを狭小地に効率的に建造するような場合、H形鋼、鉄筋用棒鋼、材木に替わって角形パイプを骨組みとして使用する工法が増えているためである。このほか、配管パイプや、地盤強化のために打ち込む杭パイプ、建設現場の足場用パイプも堅調に推移した。機械部品向けでは、シリンダーやボイラー等に使用されるシームレスパイプ、建設機械や産業機械の土台・足に使用される角形パイプも順調に推移した。

さらに、鋼製家具類に使われるパイプも机や椅子、介護ベッド向けなどで動きがみられる。

厚板・中板は建設機械、産業機械、建築向けを中心に底堅く推移した。なお、厚板需要の約4割を占める造船向けは堅調であるが、「ひも付き取引」が中心で、二次卸の扱いは少ない。

薄板は建材、機械部品、鋼製家具類、製缶など幅広く使用される中、販売量は微増である。建材はシャッターや扉などで底堅い動きがみられた。このほか、機械部品向けも持ち直している。なお、弱電関連は「ひも付き取引」が中心で、二次卸の扱いは少ない。

市況は上昇の後、一服 鋼材の市況は平成12年から13年にかけて大幅な低下を余儀なくされ、品種によっては国際価格を下回る例もみられた。しかし、15年に入って、ようやく国内価格も強含みに転じ、とくに、パイプ、H形鋼、棒鋼、厚板などでは16年1～3月に急騰した。ただ、4月以降は各品種とも上昇一服となり、横ばいの推移となった。

全体として、需給がひっ迫し、市況が上昇した背景をみると、国内需要の持ち直しや、価格の先高感による仮需に加えて、供給側の要因も大きい。すなわち、鉄鋼メーカーにおいては、鉄鋼原料の調達難から鉄鋼生産の拡大に限界がある中で、出荷面では中国など需要が旺盛な地域への輸出が増えていることや、国内では大口ユーザー向けの「ひも付き」取引が「店売り」よりも優先して出荷されていることが挙げられる。

採算の改善は進展後、一服 重量ベースでの販売量は横ばいまたは微増であるものの、価格が上昇傾向を強めたことや、仕入価格上昇分の販売価格への転嫁も進展していること、コスト面で、今まで一部無料で行っていた配送費をある程度、請求できるようになってきたこと等から、各社の採算は改善した。とくに、価格が急騰した16年1～3月期には、例年の1年分の利益をこの期で確保できたという例もみられた。ただ、4月以降は価格上

昇が一段落し、仕入価格と販売価格の差も縮小に向かったため、採算の改善は一服している。

きめ細かな配送と営業圏の絞り込み 景況が回復し、一部では売手市場の傾向もみられるとはいえ、当業界の企業間競争の厳しさに変りはない。自社の競争力強化に向けて各社が引き続き取組みを強化しているのはきめ細かな配送である。

卸売業者の納品には、「置き場渡し」と「持ち込み」があり、前者は買い手が卸売業者の倉庫に来場し、持ち帰るのに対し、後者は卸売業者が注文を受けて、自社または契約運送会社のトラックで買い手の指定する日時と場所に商品を持ち込む。大阪の二次卸は他地域に比べると、集散機能が強く、「置き場渡し」が多いといわれてきた。しかし、近年は「置き場渡し」が減って、「持ち込み」が増える傾向にある。

さらに、「持ち込み」に際しては、各社とも競って小口多頻度のきめ細かな配送に力を入れている。こうした中、近畿圏外の遠隔地の顧客との取引において、大阪の倉庫から配送する卸売業者は、その遠隔地に営業所や倉庫などをもって事業を行う卸売業者に比べると不利になる。

このため、広域の営業圏をもつ企業では、その絞り込みを余儀なくされ、地方都市の複数支店を統合したり、遠隔地から撤退するといった例もみられる。

一方、遠隔地に有力な顧客をもち、取引の継続を重視する企業では、その地域に自社の営業並びに物流拠点を新たに設置するといった例もみられる。

なお、配送は運送会社への委託が多いものの、きめ細かな配送が求められる中、運送車両保有の運転手を採用する例、自社運送車両の保有台数を増やし、自社社員に大型運送車両の運転免許を取得させる例などがみられる。

車両輸送に関連して、最近の燃料コスト上昇の影響をみると、現在は運送会社が自助努力によってコスト上昇分を吸収しているといわれ、卸売業者が自ら輸送する場合でも販売価格が上昇傾向にあるため、採算を圧迫するまでには至っていないようである。

設備投資の動き 業界における設備としては、鋼材の販売に際して、ユーザーの必要に応じて行なわれる切断や溶断のためのシャーリング装置があげられる。小規模企業では、近隣のシャーリング業者に外注する場合があるものの、自社倉庫内にシャーリング装置を設置する企業も少なくない。

とくに、厚板やパイプを扱う企業では、納入先から複雑で難しい加工を要求される場合が多く、新鋭設備の導入に力を入れる企業も少なくない。すなわち、板類のシャーリング装置では、刃物による直線状の切断に加えて、ガス溶断機、プラズマ溶断機、レーザー溶断機による複雑な形状への溶断といった例である。

ただ、これら高額設備の導入に力を入れる企業では、設備の稼働率を高める必要から、同業の卸売業者やユーザーからも積極的に受注しており、事業内容として、シャーリング業（製造業）の性格が強まっている。

当業界の雇用面の動きをみると、長期的には従業者数を縮小させている企業が多く、業況が持ち直しているとはいえ、退職者の補充にとどめている企業がほとんどである。

今後の見通し 公共工事関連は低調な推移が避けられないものの、建築関連は持ち直しており、さらに、機械部品向けも産業機械、建設機械を中心に回復傾向を強めている。このほか、二次卸が直接扱う例は少ないが、自動車向け、造船向け、家電向け、輸出も増加

しており、鉄鋼需給は全体としてひっ迫傾向を強め、市況も強含みが予想される。

ただ、長期的にみると、機械関連向けでは本格的な回復が見込めず、建築関連も継続した需要の伸びはそれほど期待できない。需給ひっ迫要因である中国などの旺盛な需要も一服傾向にあるといわれ、先行きに慎重な見方の企業が多い。

業界では、事業規模の拡大よりも、現在の事業を維持し、その経営基盤をより強固にする等、堅実な姿勢の企業が多い。これまでも、企業合併を行う例がみられてきたが、今後もより効率的な企業経営をめざしてこうした対応を図る動きも予想される。

(担当：主任研究員 松岡 信明)

大阪地区鉄鋼特約店の販売量の推移

(単位：千トン、%)

	鉄筋用棒鋼	H形鋼	一般形鋼	薄板	厚板	パイプ	6品種合計
平成13年	559(-10.9)	582(-15.2)	297(-14.9)	1,816(-9.6)	359(28.7)	208(-13.7)	3,821(-8.9)
14年	528(-5.5)	479(-17.7)	274(-7.7)	1,854(2.1)	398(10.9)	204(-1.9)	3,737(-2.2)
15年	437(-17.2)	444(-7.3)	268(-2.2)	1,843(-0.6)	391(-1.8)	240(17.6)	3,623(-3.1)
15年1～3月	104(-27.8)	109(-12.8)	68(1.5)	481(3.9)	99(5.3)	57(18.8)	918(-2.4)
4～6月	115(-16.7)	112(-15.8)	62(-7.5)	447(-0.7)	98(4.3)	56(16.7)	890(-4.3)
7～9月	110(-11.3)	113(4.6)	68(0.0)	438(-4.8)	94(-6.9)	59(15.7)	882(-3.3)
10～12月	108(-11.5)	110(-2.7)	70(-2.8)	477(-0.8)	100(-8.3)	68(19.3)	933(-2.2)
16年1～3月	99(-4.8)	108(-0.9)	72(5.9)	505(5.0)	90(-9.1)	68(19.3)	942(2.6)

資料：大阪鉄鋼流通協会「流通動態調査」。

(注) ()内は前年比、前年同期比。