

調査結果について

本調査（アンケート及びヒアリング）によって、鋼材購買において重要視される項目を要素別にQCD3要素（Quality=品質、Cost=価格、Delivery=納期）に分類し、これら項目についての優先度を分析すると、各企業とも品質と納期を優先する姿勢が窺える。

鋼材は、一般的に国産品と輸入品に分類されるが、国産鋼材を利用する主な理由は自社製品の品質を確保するためであり、品質保証に関しての対応は鋼材購買の満足度に直結しており、ミルシート（鋼材検査証明書）の添付されない市中に流通している鋼材やアジアを中心とした割安な輸入品鋼材は、緊急な事態（物量タイトで生産ラインが止まる等）以外は、基本的に利用されない傾向にあり、素形材産業（金属プレス業及び作業工具製造業）が、品質面での優位性を鋼材から確保していることが窺える。

また、納期についても短期間でのユーザーへの納品に対応するためには、基本的に在庫をあまり持たない素形材産業業にとって鋼材の短期間での鋼材の調達は、極めて重要であることが窺える。

このように品質・納期を重要視する反面、価格に対してはトレードオフ的に妥協する傾向が強く、鋼材に関して仕入先（鋼材商社等）と価格交渉すること自体が良質な国産鋼材の取引停止や供給枠の縮小に繋がる可能性が強いとして、基本的に提示された価格を受け入れざるを得ないとする回答も多かった。素形材産業が鋼材の購入に関して仕入先との価格の交渉を行うことは少なく、提示価格に従って鋼材を購入する傾向が強いことが窺える。

（１）相場価格情報の障壁について

本調査よって、鋼材の相場情報についての問題意識の高さは、非常に高まってきていることが窺える。

価格に関しての情報源については、同業他社（53.3%）や仕入先（68.6%）等からもたらされる場合が多いことが判明した。一方で、相場価格の情報源について各種新聞やインターネットのサイトに求める声も多かった。仕入先と価格交渉を進める上で、仕入先から提示される相場情報や、非公式に伝聞で入っている同業他社からの情報以上に、合理的かつ根拠のある相場価格情報の必要性が高いことが窺える。

以下に現状の問題点と相場価格情報の必要性について分析する。

素形材企業における鋼材の相場・価格に関する問題意識

鋼材の相場・価格情報については、新聞において取引相場価格が掲載されているが、素形材企業においてはこのような情報が十分に活用されていないケースが多かった。新聞に掲載された取引相場価格が活用されない理由は、

- （ ） 自社取引価格との乖離
- （ ） 情報源の所在の非認知
- （ ） 仕入先からの提示情報の丸呑み

の3点であった。

()に関しては、新聞掲載相場よりも通常安く購入している場合が多く、相場価格と実勢価格の連動性に懐疑的であることから各種新聞に掲載されている相場を参考にしないとの回答があった。また、新聞に掲載されている鋼材の種類と自社の利用している鋼材の種類が一致しない場合、相場と自社購買価格との直接比較が難しいことから参考程度にしか取り扱わない傾向にある。

()に関しては、相場価格が情報としてどのような場所に存在しているかを知らないという回答が多かった。購買担当者の意識にもよるが、担当者自らが進んで情報を集める姿勢が低く、品質と納期とのトレードオフから相場価格情報の収集についての優先順位が低い傾向にある。また、相場情報の所在について、新聞やインターネットで情報収集している企業においても新聞名やサイト名等実例を挙げて具体的な名称を回答出来ない担当者も多く、相場・価格の情報源が実際には、あまり認知されていないことが窺える。

()に関しては、仕入先が提示した情報(新聞記事の切り抜き、総研データの抜粋等)や口頭ベースでの市況説明を検証せずにそのまま受け入れ、仕入先の要求に沿った形で鋼材価格の値上げを認めてしまうケースも多かった。前述したとおり価格よりも品質・納期確保の優先順位が高いことから、仕入先から一方的に提供された情報についても、内容を精査せずに鵜呑みにしてしまう傾向がある。

鋼材購入に関する信頼度の高い情報確保の必要性

鋼材価格や鋼材を取り巻く経済的環境など、価格交渉に臨むにあたり仕入先の提示してくる情報を基に価格上昇の合理性を判断している企業が多く、仕入先以外からの情報収集に関して十分な活動が行われているケースは、極めて少なかった。

この仕入先以外からも情報収集している企業は、新聞等で各種情報の収集を行うとともに、同業他社から鋼材の購買価格情報も積極的に入手し、価格交渉において一方的に仕入先からの値上げを受け入れるのではなく、仕入先から提供された情報と自社で収集した複数の情報を比較検討し、価格交渉を行っている。

一方、ヒアリング調査において素形材企業からは、仕入先からの「鋼材値上申請書」等の資料について次のような不満の声があった。

()「鋼材値上申請書」の申請者が仕入先の担当者名のみであること

企業対企業として行われる重要な交渉である鋼材値上について、そのほとんどが、鋼材の仕入先の一担当者レベルの「お願い事項」となっている。

()具体的な理由が記載されていないこと

申請書の構成は値上げに至る背景が記載されているが、「ご存知の通りの世界事情より」や「周知の事実の通り」など、そのほとんどに具体的な理由記載が無く、企業に対して暗黙の同意を求めるものが多い。また、鋼材メー

カーの経営事情（設備投資、物量不足、海外価格差等）が記載されているが、具体的に数値が提示されているケースは、ほとんど見当たらない。申請書に必要なとされる客観的な数値が示されないままに鋼材の種類毎に分けられた見積額を提示されたとしても客観的な値上げ根拠が無いために、情報収集力に乏しい企業の多くは値上げに関する検証を実施することが不可能である。

（ ）値上について検討の期間が与えられない

鋼材値上申請書には具体的な見積額は掲載されず、後日、別紙で価格表が提示されるケースも多い。値上げの受け入れを即決しない場合、供給停止となってしまう可能性もあり、極端な事例としては、仕入先による鋼材値上申請書の別紙が必要鋼材手配締め切り時間の1時間前にFAXで送られてくるケースもある。基本的に多くの在庫を確保しない素形材企業は、物量確保が優先事項であることからこの値上げに対する価格交渉力を低くしている。

（2）鋼材仕入先情報の障壁について

商取引において、通常は、買い手の立場にある企業は、売り手を類似する企業の中から選択することが可能である。買い手企業は複数の売り手企業の提示する価格や品質、納期や付随する各種サービス等を検討し、合理的な購入意思決定を行うことが可能である。

しかしながら、本調査の結果から鋼材購入においてはこのような購入意思の決定が出来ない構造的な問題（品質優先、納期優先、情報不足等）が存在していることが窺える。

中小素形材企業においては物量確保の優先度が高く、既存の仕入先との関係が悪化することによって生産ラインを停止するリスクを犯して新規仕入先からの購入を検討しない場合が多いことが判明した。

これも、鋼材の値上げ時に仕入先と有利な価格交渉を実施することができない一因となっている。

（3）今後、望まれる情報・取引支援サービスについて

本調査で、中小素形材企業にとって鋼材購入の際に必要なと思われるサービス、情報について調査した結果、鋼材の相場の情報提供サービスと不要在庫取引等の取引関連サービスに対する要望が多かった。

まとめ

素形材産業は、自動車産業、情報家電産業、産業機械産業等をユーザーとしており、これら企業からの発注に対応して部品等の製造を行っている。

下図のとおり、素形材産業の多くは、取引現状概念図（以下、「スマイルカーブ」）の中央に位置しており川上の鋼材産業と川下の自動車、機械産業等に挟まれた川中産業である。

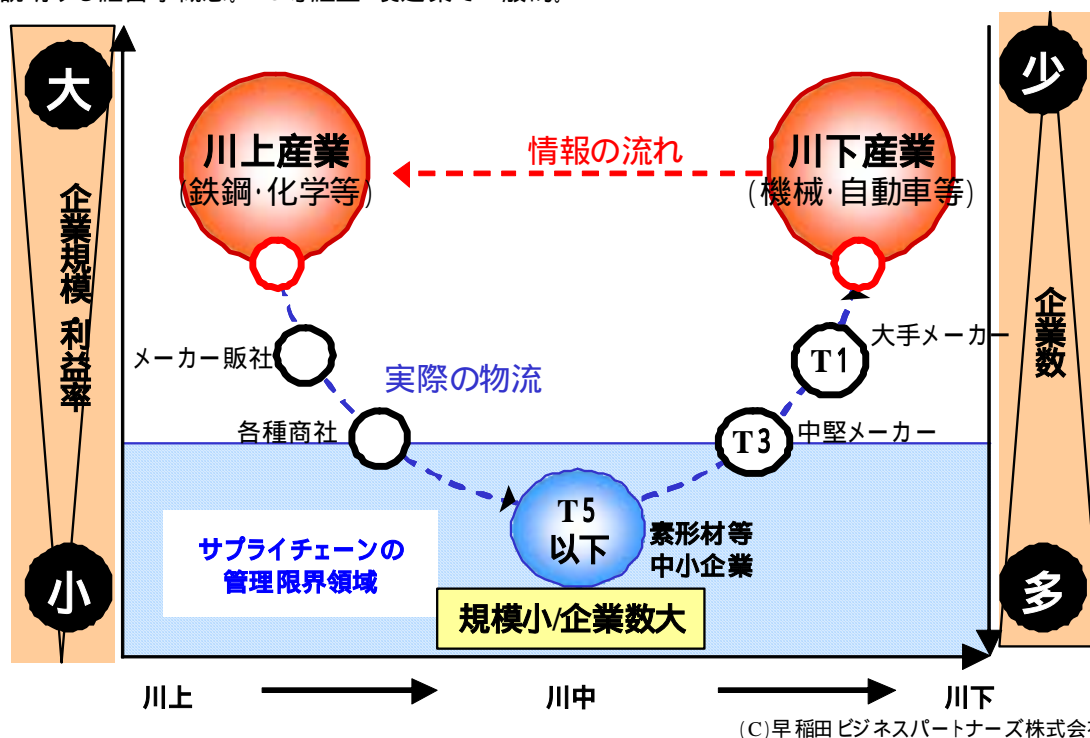
スマイルカーブにおいて、両端は企業規模も大きく、スケールメリットを生かして取引先（購買先・販売先）に対して有利に価格交渉等を進めることが可能である。

一方、企業規模の比較的小さい素形材産業についてはユーザー業界との取引はもとより、品質・納期を確保することに加え、近年の世界的な鋼材需要の増加から鋼材の仕入先である鋼材商社等との取引においても価格交渉力が弱いことが本調査でも判明した。

さらに、製品価格への鋼材価格上昇分の価格転嫁（消費税を含む）において約4割の企業が転嫁できない状況にある。

取引現状概念図(スマイルカーブ)

スマイルカーブ: バリューチェーンの上流と下流は付加価値が高く、中流の付加価値が低くなることを説明する経営学概念。PC等組立・製造業で一般的。



このように鋼材購入の面でも価格交渉力の弱い素形材企業からは、行政及び業界団体に対して、鋼材調達の際に重要な判断材料となる以下のような情報を提供への要望が強かった。

相場等の価格に関する情報提供サービス

主に既存仕入先との価格交渉においての利用を目的としたものであり、次の内容が必要とされている。

- ・ 鋼材市場価格（種類別／メーカー別／商社別／国別／地域別等）
- ・ 鋼材市場価格の推移データ（3ヶ月／3年／10年程度）
- ・ 鋼材市場のトレンド（資源メーカー／高炉メーカー／海外需要／国内需要等）

流通に関する情報提供サービス

仕入先における在庫の有無などの鋼材購買関連と、自社不要在庫を処分するなど鋼材販売関連に分類され、以下の内容が必要とされている。

- ・ 仕入先内在庫確認（種類別／メーカー別／商社別等）
- ・ 不要在庫処分マーケット（インターネット上のオークションに類似）
- ・ 鋼材価格に関する各社の価格情報

品質情報提供サービス

鋼材に関する品質の確保は素形材産業において最も重要な項目のひとつであり、品質情報の評価が事前に来ることで鋼材調達の新規取引を引き出すことが可能となる。

- ・ 鋼材毎の基本情報（ミルシート表示）
- ・ 各社の品質保証体制（返品対応など保証内容の提示）
- ・ 素形材企業による評価（インターネット上の消費者コメントのような。）