

2024年度・全日本電線販売業者連合会・業況調査アンケート

(アンケート実施：2024年8月)

回収率 73/97=75%

全日本電線販売業者連合会
事務局

E-mail : y-sekijima@kind.ocn.ne.jp

●所属に✓を入れて下さい。

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 関東電線販売業協同組合 (31/31社=100%) | <input type="checkbox"/> 関西電販中国支部 (2/5社=40%) |
| <input type="checkbox"/> 関西電線販売業協同組合 (15/24社=63%) | <input type="checkbox"/> 関東電販北海道支部 (3/4社=75%) |
| <input type="checkbox"/> 中部電線販売業者連合会 (13/22社=59%) | <input type="checkbox"/> 関東電販東北支部 (4/4社=100%) |
| <input type="checkbox"/> 九州電線販売業者連合会 (5/7社=71%) | |

●貴社の主な営業分野に✓を入れて下さい。

(全売上額の25%以上の分野に✓印=複数選択可) (社)

- | | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 市販 21(28%) | <input type="checkbox"/> 電設 16(21%) | <input type="checkbox"/> 市販+電設 19(25%) (= 市販電設関連56社75%) |
| <input type="checkbox"/> 情報通信 10(13%) | <input type="checkbox"/> 機器電線 15(20%) | <input type="checkbox"/> 産業用電線 22(29%) |
| <input type="checkbox"/> 鉄道関連 7(9%) | <input type="checkbox"/> 巻線 3 (4%) | <input type="checkbox"/> 電線加工 11(15%) |

1、物流業の働き方改革(労働時間・人手不足等)に関して困ったこと、対応したことをお書きください。

【困ったこと】

- | | |
|------------------------|----------------------|
| ・物流費料金のアップ | ・長距離配送に日数がかかり、費用も増大 |
| ・チャーター便不足で希望の納期の搬入が厳しい | ・地方でドラム荷下ろし不可と言われた |
| ・運送屋の締め切り時間が早くなつた | ・配車の段取りに苦労している |
| ・集荷時間が早まり、切断出荷の時間が早まつた | ・土曜日の配送を断つてきた |
| ・時間指定や重量物の配送が受けにくくなつた | ・以前のように、2度の集荷に来なくなつた |
| ・路線便の積み残し | ・物流量や個数制限が出てきた |
| ・ドラム出荷がしづらくなつた | ・規定内料金の対応エリアが縮小した |
| ・車両の確保が困難な時がある | ・物流費の請求が難しい |
| ・ドライバー不足で集荷を辞退された | ・チャーター便の満額請求が厳しい |
| ・重量物の配送が断られる時が増えた | |

【対応したこと】

- | | |
|----------------------|------------------------|
| ・在庫量を増やした | ・締め切り時間を早めた |
| ・自社便での対応 | ・2024年問題を客先に周知した |
| ・他の運送会社との契約 | ・運賃値上げ依頼 |
| ・路線便ターミナル止めで引き取りをお願い | ・物流費の別途請求 |
| ・顧客へ運送状況の情報提供 | ・ドライバーの拘束時間により長距離配送が困難 |

2、建設業の働き方改革(労働時間・人手不足等)で困ったこと、対応したことをお書きください。

【困ったこと】

- | | |
|------------------------------|-------------|
| ・工期の長期化による納期の長期化 | ・切断本数の増加 |
| ・引き合い案件の延期 | ・人手不足で案件の消滅 |
| ・納期の変更依頼が急増 | ・納入時間指定の増加 |
| ・電線の盗難多発により、必要分の少量納入で納入回数の増加 | |

【対応したこと】

- | | |
|-----------------|----------------|
| ・現場との打ち合わせを密にする | ・手配品、納入品の一時預かり |
| ・仕様、契約事項の早期確定 | ・転職斡旋会社を紹介する |

3. 配送について

3-1、小口配送について、当てはまるものに○を付けて下さい。

(社)

小口配送	①実施している 72 ②実施していない 1
実施している場合、費用請求は	①請求している 39 ②請求していない 3 ③場合による 25
請求対象の売上額は？	①1万円以下 14 ②2万円以下 25 ③3万円以下 10 ④その他 21

3-2、時間指定配達や営業時間外配達について、当てはまるものに○を付けて下さい。

(社)

時間指定配達	①実施している 60 ②実施していない 13
実施している場合、費用請求は	①請求している 29 ②請求していない 2 ③場合による 29
費用を請求した場合	①費用をもらえる 49 ②費用をもらえない 1 ③一部もらえる 10
休日・営業時間外配達	①実施している 47 ②実施していない 26
実施している場合、費用請求は	①請求している 36 ②請求していない 0 ③場合による 12
費用を請求した場合	①費用をもらえる 43 ②費用をもらえない 0 ③一部もらえる 5

3-3、特殊荷卸し(ユニック、マット)及び現場配達について、当てはまるものに○を付けて下さい。

(社)

特殊荷卸し	①実施している 59 ②実施していない 14
実施している場合、費用請求は	①請求している 25 ②請求していない 6 ③場合による 28
費用を請求した場合	①費用をもらえる 38 ②費用をもらえない 1 ③一部もらえる 17
現場配達	①実施している 63 ②実施していない 9
実施している場合、費用請求は	①請求している 18 ②請求していない 11 ③場合による 35
費用を請求した場合	①費用をもらえる 40 ②費用をもらえない 5 ③一部もらえる 16

3-4、配送料について(昨年度に比べて)

もらいやすくなった 39 変わらず 31 悪化している 0

3-5、メーカーから配送料を請求されていますか？

はい 70 いいえ 1

請求されて売る場合、お客様に価格転嫁できていますか？

はい 57 いいえ 8 場合による 5

3-6、その他、配達について現在抱えている問題点がありましたらご記入下さい(2024年問題含む)。

- ・手配から納入までのリードタイムが短い 23
- ・運賃の値上がり分が価格転嫁できていない 17
- ・路線便に於いても「送り状」がほしい等の要求が増加してきた 18
- ・運送屋が重量物、送料などに非常にうるさくなっている 42
- ・運送業者も人手不足にて、どうしても着時間が遅れ気味 45

【その他ご自由に】

- | | |
|-------------------------|-----------------------|
| ・時間指定や納入方法の要望が増えている | ・長距離配達を断られる |
| ・新人ドライバー教育不足で、搬入トラブルが増 | ・土曜日の配達が出来なくなった |
| ・業界で車上渡しを統一してほしい | ・重量物の個数制限や荷下ろしが変わってきた |
| ・路線便は総じてドラム配達を嫌う | ・データセンターは時間、車両規制に厳しい |
| ・車番の事前連絡項目が多い | ・集荷時間がますます早くなったり |
| ・トラック不足で手配に時間がかかる | ・チャーター便の確保が難しくなってきた |
| ・着日、時間、車両指定が当たり前と思われている | ・路線便の遅延トラブルが増加 |
| ・出荷できても場所によって配達できない場所あり | ・一部荷下ろしマットは無料対応している |
| ・定期便の見直しを要求されている | |

4、切断作業について、当てはまるものに○を付けて下さい。

(社)

切断作業	①実施している 58 ②実施していない 6 ③一部実施 6
実施している場合、費用請求は	①請求している 11 ②請求していない 16 ③場合による 38
費用を請求した場合	①費用をもらえる 27 ②費用をもらえない 10 ③一部もらえる 20
製品単価に折り込んでいるか？	①折り込んでいる 39 ②織り込んでいない 25 一部折込 0
費用を請求しない場合の理由	①契約上、費用負担が曖昧 31 ②請求しても払ってもらえない 9

5、電線の年号表示問題に(納入年と製造年号が異なるとして受け取りを拒否される問題)

(社)

5-1 この問題で、現在問題を抱えていますか？

①はい 24 ②いいえ 44 ③関係なし 5

5-2 年号問題に関し、ガイドライン発信後、何か変化がありましたか？

その変化を簡略にお書き下さい。

- ・複数の中間業者が入るため、確認が取れず、結果ケーブル交換をするケースがある
- ・古い年号の商品は事前にアナウンスし、了解の上出荷する
- ・相変わらず盤メーカーはうるさい
- ・たまに製造年指定(今年製造分)で注文が来る
- ・新設の現場の場合、当年の年号の納入を望む場合が多い
- ・工事店が役所から言われることがあるので、役所に働きかけるのが良いのではないか
- ・自動的に古い年号は廃棄してトラブルを防いでいる
- ・6KV以上のケーブルで、ユーザーによっては1年前のものでも拒否される場合がある

6、リペートについて、(協力金、報奨金、セール協賛金、現金リペートを含む)

(社)

6-1 この件で、現在問題を抱えていますか？

①はい 24 ②いいえ 40 ③関係なし 9

6-2 ①はい の場合、どんな問題か簡単に書いてください。

- ・獲得したリペートの社員への有効な還元方法が見いだせない
- ・キャッシュリペートとは別に、販売リペートが悪しき習慣になっている
- ・特に関東圏のリペート率が高いように思う
- ・高額な現金リペートを請求されている(特に電材店が多い)
- ・断った場合、売り上げに影響するかもしれない
- ・リペートを捻出できる程の利幅がなく、厳しい
- ・他社と横並びで要求され、改善が進まない
- ・リペート率の改善をお願いしても拒否されるし、取引も拒否されかねない
- ・セール協賛金

6-3 リペートの発生

リペートを仕入れ先からもらっている

①はい 35 ②いいえ 19

リペートを客先に払っている

①はい 40 ②いいえ 16

6-4 ガイドライン発信後

①改善された 10 ②不变 50 ③悪化した 0

(6-1、現在、リペート問題を抱えていますか？)

(社)

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
はい	23	34	32	21	25	26	19	24
いいえ	43	47	35	44	45	45	40	40
関係なし			13	10	10	9	11	9

7. 先物契約問題について、

7-1 この件で、現在問題を抱えていますか？	①はい 17 ②いいえ 41 ③関係なし 12
7-2 ①はい の場合、どんな問題か簡単に書いてください。	
・契約の取り交わしがない場合がある ・契約内容との数量の差異 ・長期の銅ヘッジ、18か月以上の要求	
7-3 ガイドライン発信後、この問題は	①改善された 12 ②不变 36 ③悪化した 0

(7-1、先物契約問題で、現在問題を抱えていますか？)

(社)

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
はい	18	42	19	11	16	17	17	17
いいえ	50	38	51	51	58	49	39	41
関係なし			10	11	6	11	13	12

8. 要望事項があればお書きください。

①所属する各業者会(各電販)に対する要望をお書き下さい。

【関東電販】

要望：有名人、スポーツ選手等の講演会が聞きたい

回答：申し訳ありません、費用が高額なため実現は厳しいです

要望：リモートでの理事会開催

回答：コロナ禍ではリモート開催を行いましたが、対面のほうが良いとの声が多かったのです、役員会で検討いたします

要望：関東電販総会⇒全電連総会の順番を逆にしてほしい

回答：来年度から関東電販総会と全電連総会は、別の日に行うことになりました

要望：電線関連中小企業におけるIT、IOT、DX、生成AI等デジタル化の取り組みに関する情報交換がしたい

回答：承知しました、役員会で検討いたします

【関西電販】

要望：契約ヘッジの問題に取り組んでほしい

回答：理事会にて検討いたします

要望：コンプライアンスの問題はあるが、1社、2社でも良いので電線メーカーとの情報交換が出来ると業界が活性化すると思う

回答：メーカーに提案してみます

②-1全電連に対する要望事項があればお書きください。

要望：各メーカーに安定供給を働きかけてほしい

回答：日本電線工業会を通じて働きかけをしています

要望：運賃に関してもう少し強くアピールしてほしい

回答：今回のアンケート結果で、かなり改善が進んでいることがわかります、運賃を払うのが当たり前になるのもあと少しです

要望：材料不足、在庫不足が想定される場合、早期の情報開示、仕様確定、確定発注を促す取り組みをしてほしい

回答：経産省が電線不足を気にかけています、日本電線工業会を通じ今後も文書等で速やかな対応を進めます

要望：全電連総会を関西でやっては如何でしょうか

回答：役員会で検討いたします

要望：商慣習の是正を積極的に取り組んでほしい、メディアやSNSを活用したら効果的かもしれない

②-2全電連に対する要望事項があればお書きください。

回答:業界紙参加のもと、本アンケート結果を発表します、その際に再度アピール致します

要望:品不足が起らぬよう体制を構築してほしい

回答:まずは案件情報を収集し、メーカーと共有することが大事だと思います、ご協力をお願いいたします

要望:電線メーカーの工場見学など、若手社員教育の場を作つてほしい

回答:各エリアの組合で取り組むことがよろしいかと思います、所属の組合にてご提案をお願いいたします

要望:件名先物契約において、客先優位な内容から見直しできるような動きを全国で促せたら助かります

回答:契約書をきっちり交わすことをお勧めいたします

③電線工業会への要望事項があればお書き下さい。

要望:各メーカーに安定供給を働きかけてほしい

回答:汎用電線大手4社を中心に定期的に市場の情報交換を行い、8月には4社が納期情報を最新版に更新しています。

要望:運賃に関してもう少し強くアピールしてほしい

回答:会員社に物流費上昇の価格転嫁をお願いしています。

要望:材料不足、在庫不足が想定される場合、早期の情報開示、仕様確定、確定発注を促す取り組みをしてほしい

回答:1月下旬～2月初旬には、汎用電線大手4社に加えて、VVF主要3社に各社HPに納期情報を掲載頂き、3～4月には汎用電線大手4社が第二報を掲載、5月末には当会書面を発出(当会HPに掲載)、8月には汎用電線大手4社が最新の納期情報に更新したことをHPに掲載すると同時に経産省・関連団体である日本電設工業協会にも連絡して、必要なリードタイムを考慮した前広の発注を依頼しています。

要望:JX金属が発表する極端な銅価の乱高下の発表は避けてほしい

回答:当会ではコントロールできるものではありません。

要望:電線不足に対する対策を進めてほしい(製造も含め供給体制の強化)

回答:2つ前の回答に同じ。

要望:電線不足が起らぬよう各ケーブルメーカーに要望してほしい

回答:上記に同じ。

要望:エコ製品の使用を官公庁物件だけでは環境配慮に不十分で、一般にも広めてほしい

回答:ユーザーに価格(価値)をご理解頂く動きが必要と考えます。

要望:電線業界は社会インフラを支える重要な役割を担っている、より多くの人々がこの業界で働きたいと考えるよう

PR活動や採用活動の強化が必要と思うが

回答:当会は電線アンバサダー、業界初の高校生向けパンフレット、公式インスタグラムなど様々な活動で業界認知度向上に努めています。

要望:採用活動が極めて困難になりつつある、業界の認知度向上を図り、労働力を確保する必要があると思うが

回答:当会は電線アンバサダー、業界初の高校生向けパンフレット、公式インスタグラム等で業界認知度向上に努めています。

要望:電線ケーブルは納期に余裕のある発注を促せるような活動が全体で出来たら嬉しいです

回答:上述の回答に同じ。

要望:ユーザーの直前発注ではなく、計画的発注が進むようにPRしてほしい

回答:上述の回答に同じ。

要望:再度年号問題について、電線新聞等で取り上げてほしい

回答:当会ではこれまで次の動きをして参りました。

2016年2月 電線工業会が「電線業界の取引適正化のために」(取引適正化ガイドライン本編)を発出

※8頁に「新品志向は電線メーカーに不当な負担、常識を外れた要求」等の表記あり。

2017年3月 経産省製造局長、国交省土地・建設産業局長連名で建設業団体の長 あて の

「電線の取引条件の改善に向けた取組について(要請)」が発出

※3. 「新品である必要はあるが、製造年が納入・検収年と同一であることまで求められているものではない」との表記。

いずれも、当会ウェブサイトトップページ下の方の「日本電線工業会 取引適正化等ガイドライン」をクリック頂くと、次ページに文書が掲載されております。

マスコミへの再訴求を検討します。

9、 11月18日は電線の日です。電線の日をもっと浸透させるためのアドバイスをお願いします。

- ・パンフレット等のPR品を用意して、業界関係者に啓蒙活動をする
- ・当社社員もほとんど知りません、先ずは代理店から浸透してはどうか
- ・電線メーカー・流通社の名刺に「11月18日は電線の日」と印刷してはどうか
- ・電線アンバサダーの石山蓮華さんの知名度を上げる
- ・電線の日にイベントを実施
- ・CMや広告を業界以外にも浸透させる、メディアの多様化
- ・車のナンバーを1118にする
- ・11月18日が記念日の人、モノとのコラボレーション企画を上げる
- ・電車内広告、配送業者のトラックの荷台にラッピング、営業車へのステッカー貼り付け、キャラクターの制作
- ・電線の日を休日にする(関係会社)
- ・一般の人も参加できるイベントを行う
- ・電設工業展でPRする

ご協力有難うございました。