

# 2025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：2025年8月)

回収率 73/98=74%

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 (1/5社=20%)
<input type="checkbox"/> 関西電線販売業協同組合 (12/25社=48%)	<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 (15/22社=68%)	<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 (7/7社=100%)	

●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 22(28%)	<input type="checkbox"/> 電設 17(17%)	<input type="checkbox"/> 市販+電設 18(18%) (=市販電設関連57社58%)
<input type="checkbox"/> 情報通信 10(10%)	<input type="checkbox"/> 機器電線 15(15%)	<input type="checkbox"/> 産業用電線 21(21%)
<input type="checkbox"/> 鉄道関連 8(8%)	<input type="checkbox"/> 巻線 3(3%)	<input type="checkbox"/> 電線加工 11(11%)

1、「パートナーシップ構築宣言」の登録をしていますか。

代表者のみ回答	①登録をしている 3	②登録をしていない 36	③検討中 5
---------	------------	--------------	--------

2、②登録をしていない ③検討中と回答した方、その理由をお書きください。

・知らなかった	・宣言の趣旨には賛同、社内整備中
・宣言する必要がない	・顧客の受取手形サイトが長いものが多く、時期尚早
・時間の負担	・取引先とは意思疎通が図られており、必要性を感じない
・前向きに考えたい	・支払いサイトと回収サイトで上手い解決策が見いだせない
・目立つのが気になる	・親会社が登録しており、それに準じている
・顧客との間に時間差がある	・手形サイトの問題が引かかる
・顧客と内容を精査している	・条件が合わない部分がある

・本件に関しては現状進展していないが、継続して対応していく課題である。

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 70 ②実施していない 3
実施している場合、費用請求は	①請求している 38 ②請求していない 4 ③場合による 30
請求対象の売上額は？	①1万円以下 14 ②2万円以下 22 ③3万円以下 15 ④その他 19

・昨年からの変化はあまり見られない。

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

(社)

時間指定配送	①実施している 55 ②実施していない 17
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 3 ③場合による 23
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 1 ③一部もらえる 11
休日・営業時間外配送	①実施している 43 ②実施していない 29
実施している場合、費用請求は	①請求している 35 ②請求していない 0 ③場合による 9
費用を請求した場合	①費用をもらえる 39 ②費用をもらえない 0 ③一部もらえる 6

・昨年からの変化はあまり見られない。

3-3、特殊荷卸し(ユニック、マット)及び現場配送について、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 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 27 ②請求していない 4 ③場合による 29
費用を請求した場合	①費用をもらえる 42 ②費用をもらえない 2 ③一部もらえる 17
現場配送	①実施している 64 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 23 ②請求していない 11 ③場合による 31
費用を請求した場合	①費用をもらえる 41 ②費用をもらえない 6 ③一部もらえる 17

・昨年からの変化はあまり見られない。

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 43 変わらず 30 悪化している 0

・昨年 もらいやすくなった 39だった。

3-5、メーカーから配送料を請求されていますか？ はい 71 いいえ 2

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 63 いいえ 10

・昨年 価格転嫁できている 57だった。

3-6、その他、配送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
・運送屋が重量物、送料などに非常にうるさくなってきている
・運送業者も人手不足にて、どうしても着時間が遅れ気味
・着日、時間、車両指定の対応が難しくなっている
・路線便がドラムの引き受けを渋るようになっている
・運転手、車両の確保が困難になってきている
・車番の事前連絡項目が多い
・物量がまとまり一括納入できず分納で検収遅れがある
・運送業者の都合で集荷時間に変更になることがある

・配送問題は今後も継続していくとみられる。自社便や他社との協業も考えてみるのも一案か。

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 56 ②実施していない 8 ③一部実施 9
実施している場合、費用請求は	①請求している 15 ②請求していない 23 ③場合による 28
費用を請求した場合	①費用をもらえる 23 ②費用をもらえない 15 ③一部もらえる 23
製品単価に折り込んでいるか？	①折り込んでいる 41 ②織り込んでいない 23
費用を請求しない場合の理由	①契約上、費用負担が曖昧 33 ②請求しても払ってもらえない 9

・昨年からの変化はあまり見られない。

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 18 ②いいえ 52 ③関係なし 3

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。
・要求があった際ガイドラインで説明し、解決することが有る
・特に高圧は1年前の物でもクレームがつく場合がある
・防衛省関係は昨年度製造までしか認めてくれない場合が散見される
・役所からはまだ年度指定を受ける場合がある
・相変わらず配電盤メーカーはうるさい
・エコケーブルは納入年の製品を要望される
・ガイドライン発信後は問い合わせが極端に減った

・ガイドラインがあるにもかかわらず、認知度がまだまだ低いようだ。更なる説明の継続が必要。

## 6、リベートについて、（協力金、報奨金、セール協賛金、現金リベートを含む）

（社）

6-1	この件で、現在問題を抱えていますか？	①はい 15 ②いいえ 49 ③関係なし 8
6-2	①はい の場合、どんな問題か簡単に書いてください。 ・利益改善も厳しく、経常利益に影響する ・現金リベートの利率が実社会の金利より異常に高い ・大手仕入れ先はリベート率を縮小しているが、弱い立場の中小仕入れ先は拒まれており不公平 ・他社と横並びに対応を求められる ・中々言い出しにくい	
6-3	リベートの発生 リベートを仕入れ先からもらっている リベートを客先に払っている	①はい 35 ②いいえ 19 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 6 ②不変 46 ③悪化した 0

（6-1、現在、リベート問題を抱えていますか？）

（社）

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
はい	34	32	21	25	26	19	24	15
いいえ	47	35	44	45	45	40	40	49
関係なし		13	10	10	9	11	9	8

・一度出したリベートは簡単に減らすことが出来ないということがわかる。個々の得意先への交渉を進めていくしかないか。

## 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 23 ②いいえ 36 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。 ・長期件名では契約内容での取り交わしがなされないケースがある ・働き方改革で工事が長期化し、18か月のヘッジでは及ばないことがある ・契約した数量と納入した数量の差異 ・工期が長い現場に対し、長期での銅ヘッジの要望がある	
7-3	ガイドライン発信後、この問題は	①改善された 5 ②不変 49 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）

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
はい	42	19	11	16	17	17	17	23
いいえ	38	51	51	58	49	39	41	36
関係なし		10	11	6	11	13	12	12

・2025年度に入り先物契約に問題ありが増えた。

・2024年問題により件名が長期化され、18か月の銅ヘッジでは対応できなくなっていることが要因となっているようだ。

## 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。

要望: 同業他社の受け入れを望みます

回答: 組合員が協力をして、同業他社の勧誘に努めてまいりましょう(現在会員数 31社)

要望: 販売リベートは悪しき慣習であり、業界全体で積極的に対応して頂きたい

回答: 「パートナーシップ構築宣言」の登録推進を、工事店・電材店も同様に推進しております

要望: 理事会、委員会にもっと積極的に参加してもらいたい

回答: 事務局からも積極的に声掛けをして参ります

### 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: 業界全体として、電線の重要性や価値を発信してほしい

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: 市販分野への電設マーケット価格流入を抑制できないでしょうか

回答: コンプライアンス上、販売価格を調整することは出来ません

### ③電線工業会への要望事項があればお書き下さい。

要望: 働き方改革で件名が長期化しており、銅ヘッジ期間を18ヶ月から24ヶ月に出来ないでしょうか

回答: 弊会として個社の対応に関与することは出来かねます。

要望: 品不足対応として、ゼネコン・サブコン各社に早期手配の働きかけをしてほしい

回答: 2024年5月30日付の日本電線工業会長名書面等で働きかけを行っております。

要望: 各業界、各社でまちまちに使用されている商品コードを統一する取り組みをしてほしい

回答: 商品コードの管理は、個社のシステムによるもので、弊会として取り組むことは困難です。

要望: 仕様書・試験成績書をデータ化して公共機関に通達してほしい

回答: 電線関連のJISやJCS(日本電線工業会規格)は弊会で管理していますが、個社の所有の仕様書等を弊会が公共機関へ通達することはできません。

要望: 品不足になった時、明確な要因が知りたい

回答: 2023年秋から24年春にかけての品不足は、市場の不安心理による急激な発注増が要因とみております。

ご協力有難うございました。