

「2016年上期の回顧と2016年下期の展望」

どん底の時期ならではの戦略は？
～課題整理と対処方策～

2016年8月25日
機械金属部会
池辺

2016年上期の回顧

2016年1-6月伯鉄鋼生産関連情報（伯鉄鋼協会）

数量は千トン、前年同期比

	生産		国内販売		輸出	
	数量	前年比	数量	前年比	数量	前年比
粗鋼	14,867	▲13%	8,220	▲16%	6,685	17%
圧延鋼板	5,673	▲19%	4,520	▲15%	1,589	16%
型鋼	4,541	▲8%	3,535	▲17%	4,205	15%
スラブ	3,527	▲1%	97	▲11%		
他	714	39%	68	7%	891	13%

- ・国内景気停滞→建設、自動車業界の低迷→需要減
- ・鉄鋼各社設備の閉鎖、休止実施
 主要5社 (Usiminas/CSN/Gerdau/AMB/CSA) 高炉
 14基中5基休止
- ・輸出：リアル安の進行で17%の伸び
 但し、中国の過剰能力→国際市況依然低レベル、
 米国昨年ADの導入、リアル反発傾向
- ・輸入：国内需要低迷、リアル安→前年比▲64%

2016年下期の展望

2016年下期/通年粗鋼生産見通し（伯鉄鋼協会）

数量は千トン、前年同期比

	生産		国内販売		輸出	
	数量	前年比	数量	前年比	数量	前年比
2016年下期	16,133	±0%	8,080	▲4%	6,315	▲21%
2016年通年	31,000	▲7%	16,300	▲10%	13,000	▲5%

- ・伯鉄鋼協会の通年見通しより下期を算出
 生産・国内販売共に上期よりは改善を見込むが、
 通年では、夫々7%/10%ダウンの見通し
- ・建設、自動車業界他の回復は2017年以降
- ・輸出：左記理由(特にリアルの上昇)による減少か
- ・輸入：下期 42%増、通年 ▲34%見通し
 上期に国内市場向け値上げ、リアル高影響

2016年上期の回顧	2016年下期の展望
<p>電力</p> <ul style="list-style-type: none">・ 経済活動の停滞により電力需給逼迫感緩和、設備の余剰感・ 2016年A-5エネルギーオークションの新設案件529MW（2005-15年平均3.6GWの1/7程度）・ 電力会社資金不足→設備投資の先送り	<ul style="list-style-type: none">・ 状況に大きな変化はないと予測・ 年内エネルギーオークション予定 9月： 小型水力発電 12月： 風力・太陽光発電・ 電力料金の値上がり等から太陽光による小規模発電伸びている
<p>都市交通</p> <ul style="list-style-type: none">・ サンパウロ州新規案件なく、既決案件も軒並み遅れLava Jato関連でのゼネコン資金難、国・地方政府の財政難、環境問題等による土地収用遅れ等影響・ 安価で工期も短いことで期待されたモノレールだが上記問題等で、18号線が2駅間を運行するのみ（15号線、17号線工事無期延期状態）	<ul style="list-style-type: none">・ 新規入札予定はなく、既発注分の早期再着工、完成優先・ サンパウロ州政府、1～3号線以外を民営化検討年内コンセッション実施計画

2016年上期の回顧

大型建機

- 建設機械総需要：
(小型建機除く)

出典: ABMAQ	2016年上期	
	台数	前年比
建機総需要	2,795	▲27%
(油圧ショベル)	(1,297)	▲25%

- Lava Jato関連で大手ゼネコンが公共事業への参加中止、認可取り消し→BNDESからの融資ストップ
- 建設機械、昨年末ICMS減免措置廃止憶測で駆け込み需要発生→2016年1~2月反動で激減

小型建機

- 小型バックホー(11t以下)の販売 前年同期比▲49%
(2015年 前年比▲42%)

トラクター

- 需要：前年同期比▲31% (2015年 前年比▲33%)
- 農業堅調も、政府の農業向け低利融資の停滞

2016年下期の展望

- 2016年下期/通年需要予測

自社予測	2016年下期		2016年通年	
	台数	前年比	台数	前年比
建機総需要	2,205	▲42%	5,000	▲35%
(油圧ショベル)	(1,203)	▲30%	(2,500)	▲28%

- 建機の平均稼働時間前年同月比割れ止まり→底入れ観測→建機需要増は来年以降か？
- 政権交代でBNDESの融資再開に期待
- 農業、製造業等非建設用途需要開拓に注力

- 需要：上期比20%増期待、年間では前年比▲15%か季節要因(来期の収穫準備)

2016年上期の回顧

切削機械

- ・ 主要顧客先である自動車業界の不振継続→需要低調
自動車業界：新車販売 前年同期比▲25%
生産 同 ▲21%
- ・ 新製品の投入、他社品からの切替え等で、会員企業としては、前年同期比増又は横ばいの販売を確保

板金機械

- ・ 主要客先の第1四半期稼働率ほぼ50%の状況
- ・ 4月以降、農業機械メーカー及びその部品サプライヤーより仕事増え始めるも、新規設備検討は限定

2016年下期の展望

- ・ 自動車業界の垂直回復は期待薄→厳しい状況継続
- ・ 比較的堅調な航空機、医療分野や農業機械、金型分野等への新規開拓を強化
- ・ 建設機械メーカーの短期需要回復は望み薄
- ・ 農業機械関連は稼働率のアップがあるが、新規設備投資は来年以降か

2016年上期の回顧	2016年下期の展望
<p>非汎用圧縮機</p> <ul style="list-style-type: none">・ 主要用途である資源開発、石油精製、石油化学はPETROBRASの投資抑制、資源価格の低位安定等で、低迷・ メンテナンス/アフターサービス案件の掘り起し中心	<ul style="list-style-type: none">・ PETROBRAS新5か年計画(2016-2020)の生産計画が更に下方修正見込等→市場好転の兆し無し・ 既設品のメンテナンス/アフターサービス案件を粘り強く追及
<p>ポンプ</p> <ul style="list-style-type: none">・ カスタムポンプ：主要用途が製鉄、石油化学、電力プラントで、大幅需要減(事業領域により▲8~40%)従業員40%カットの企業もあった・ 標準ポンプ：主に農業、建築設備向けで、市場は前年同期比5%増	<ul style="list-style-type: none">・ 高金利、政治・経済不安→投資見送り→需要の更なる減少予測

2016年上期の回顧	2016年下期の展望
<p data-bbox="104 358 537 401">ホイスト・クレーン</p> <ul data-bbox="104 454 1200 786" style="list-style-type: none">・ 主要市場である自動車・鉄鋼・石油業界の低迷を受け、需要は前年同期比20～30%減・ 独大手クレーンメーカー、天井クレーン事業撤退・ 自社：風力発電タワー用需要で業績アップ	<ul data-bbox="1302 454 2390 843" style="list-style-type: none">・ 各業界の大きな回復は見込み薄 ホイストの交換需要やライトクレーン等の小さな需要を拾い集める・ (一定顧客向) 風力発電需要は上期で一巡 来年以降に期待
<p data-bbox="104 901 295 943">縦型ミル</p> <ul data-bbox="104 1001 1200 1158" style="list-style-type: none">・ 主要用途はセメントだが、セメントの需要は前年同期比▲14%→新規投資皆無同様、注文のキャンセル、延期続出	<ul data-bbox="1302 1001 2435 1215" style="list-style-type: none">・ 需要回復未だ先、注文延期、キャンセル影響残る・ 既存顧客を定期巡回し、稼働中機械のスペアパーツ需要狙う

2016年上期の回顧	2016年下期の展望
<p>小型ディーゼルエンジン</p> <ul style="list-style-type: none">・ 需要低迷・ 販売：前年同期比 台数▲39%、金額▲17%	<ul style="list-style-type: none">・ 回復は早くて10月以降、年間販売、台数前年比で70%程度の見通し・ 地方の電化による市場縮小、中国製との価格競争
<p>ベアリング</p> <ul style="list-style-type: none">・ 自動車・二輪車向け：アルゼンチン向け輸出は増も国内需要低調で、15年下期比微増・ 一般産機向け：客先に在庫多く、受注低調	<ul style="list-style-type: none">・ 自動車・二輪車向け：国内市場は年間で若干の減アルゼンチン向け輸出増を期待・ 一般産機向け：1次産業関連で動き始めている機械加工産業は未だ在庫水準高く、回復遅い・ 新市場(医療や鉄道等)への進出図る
<p>金属加工油剤</p> <ul style="list-style-type: none">・ 主要顧客は自動車部品製造業だが、大幅生産減→販売大幅減 第1四半期▲23%、上期▲14%	<ul style="list-style-type: none">・ 現状維持で、2017年から回復傾向と予測(期待) 販売数量 前年同期比▲10~15%推定

奇策、妙案はない ⇒ 地道、基本的な対策を実行

- ・コスト削減： 部品等製品コストダウン、事務処理効率化
- ・スリム化： 人員削減、経営の現地化、現地人登用
- ・受注/売上の確保： サービス/保守等中小案件受注、新規市場への参入
顧客訪問（ローラー作戦、トップセールス）、
輸出の拡大
- ・社員モチベーション維持： 管理職への経営情報開示、教育機会の充実
- ・業界再編/集中等の動向分析と対応