

(一社)北海道機械工業会

会員企業経営環境調査

2026年7月 調査実施

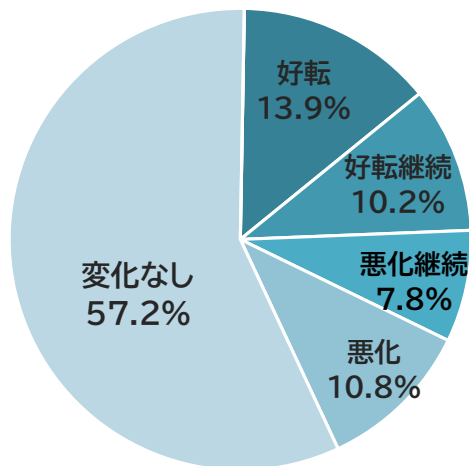
回答数：166 社（調査対象 正会員325社）

回答率：50.8%

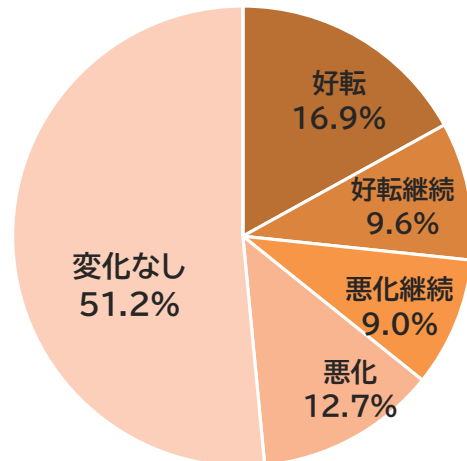
WEB：151社（91.0%）MAIL：15社（9.0%）

FAX：0社（0.0%）

業況の現況と見込み【2026年7月調査】

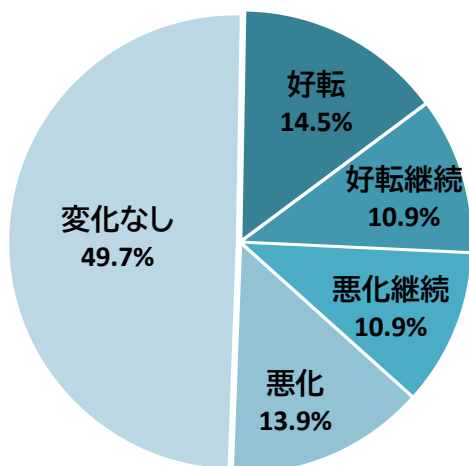


現況
2026年 4月～6月

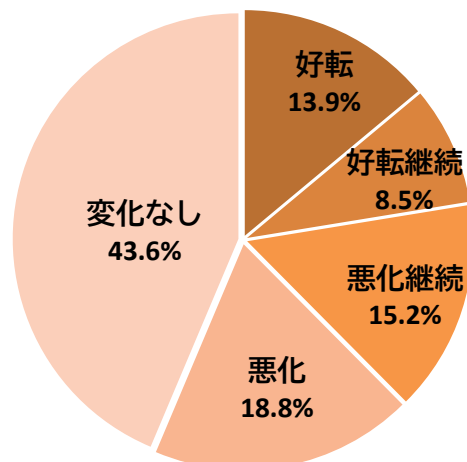


見込み
2026年 7月～9月

業況の現況と見込み【2026年4月調査】



現況
2026年 1月～3月

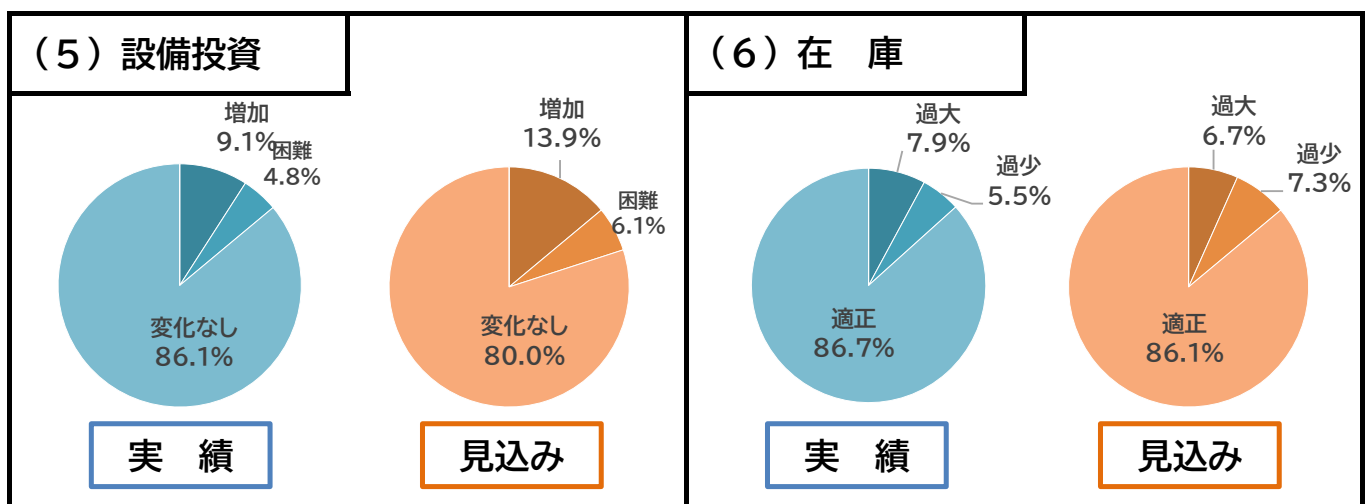
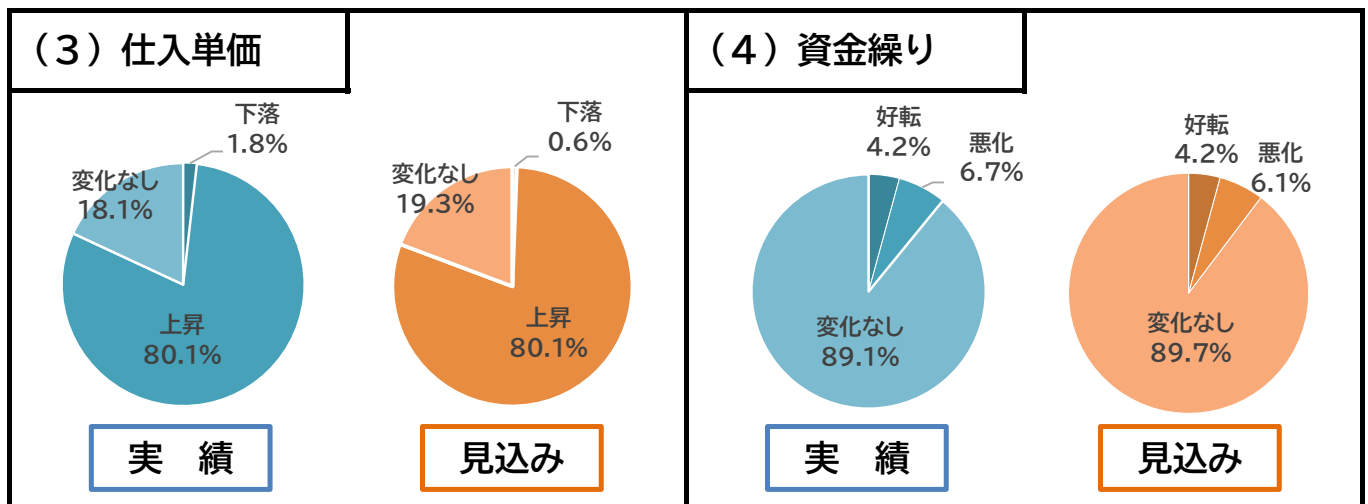
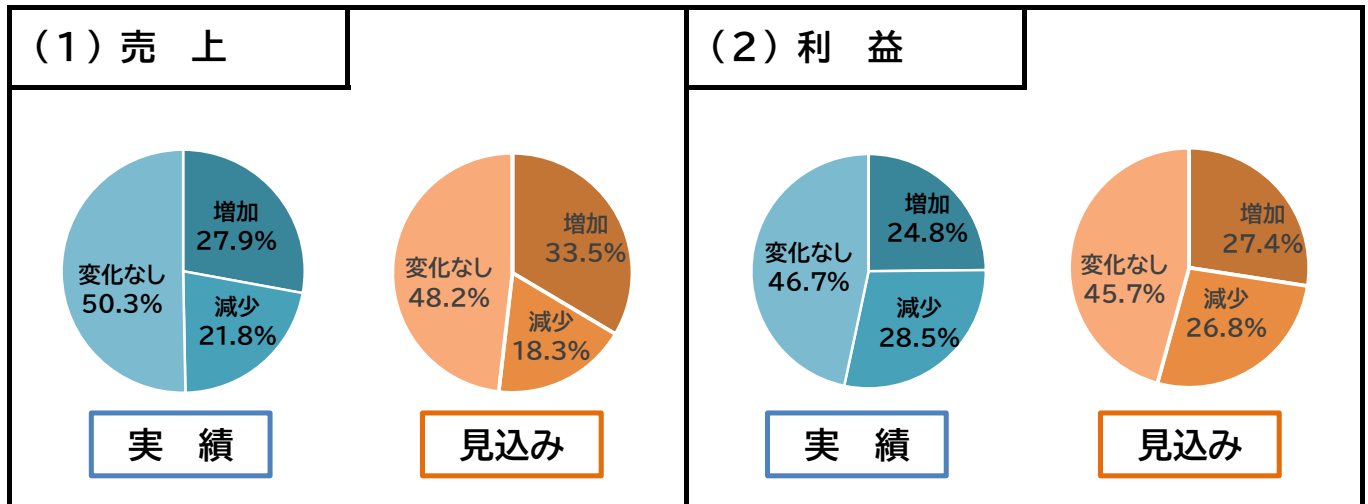


見込み
2026年 4月～6月

◆ 業況項目別 ◆

回答企業：166 社

実績 (対 前回調査比)	2026.4月～2026.6月	見込み	2026.7月～2026.9月
-----------------	-----------------	-----	-----------------

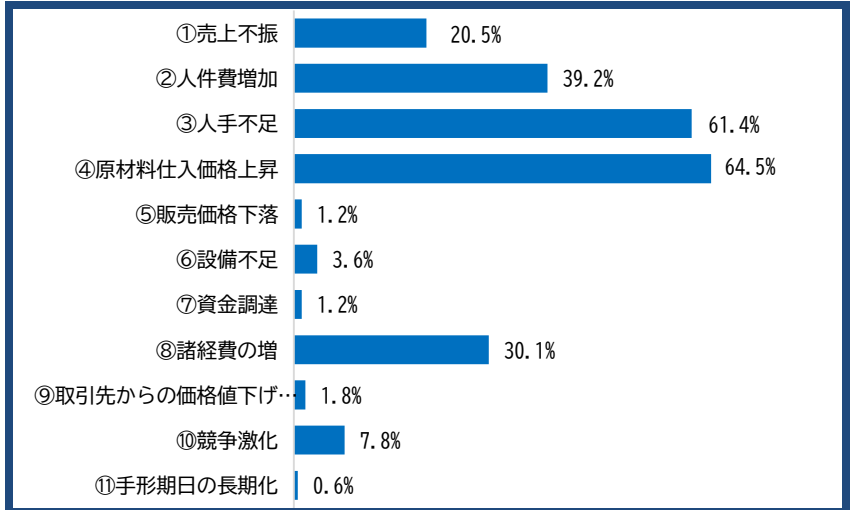


◆ 当面の問題点 等 ◆

回答企業： 166 社

当面の問題点 (3項目以内 複数回答)

項 目	回答数	割 合
①売上不振	34	20.5%
②人件費増加	65	39.2%
③人手不足	102	61.4%
④原材料仕入価格上昇	107	64.5%
⑤販売価格下落	2	1.2%
⑥設備不足	6	3.6%
⑦資金調達	2	1.2%
⑧諸経費の増	50	30.1%
⑨取引先からの価格値下げ要請	3	1.8%
⑩競争激化	13	7.8%
⑪手形期日の長期化	1	0.6%
合 計	385	—



【その他】

- 受注予定案件の工程遅れや延期
- 資機材の老朽

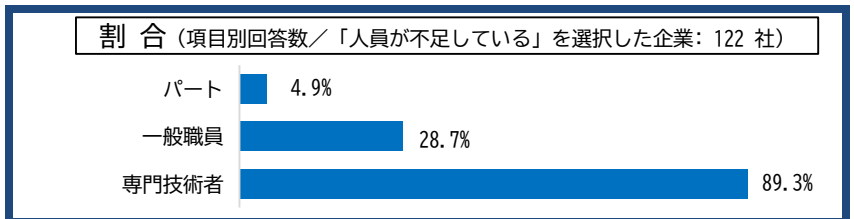
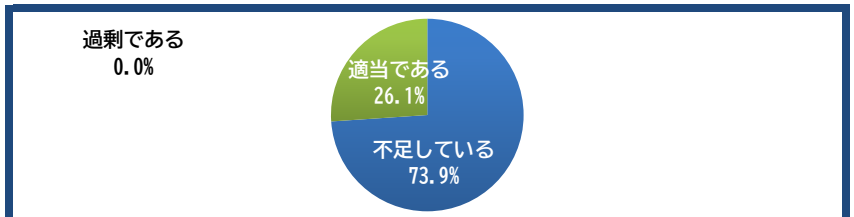
人手不足について

① 人員について

(複数回答)

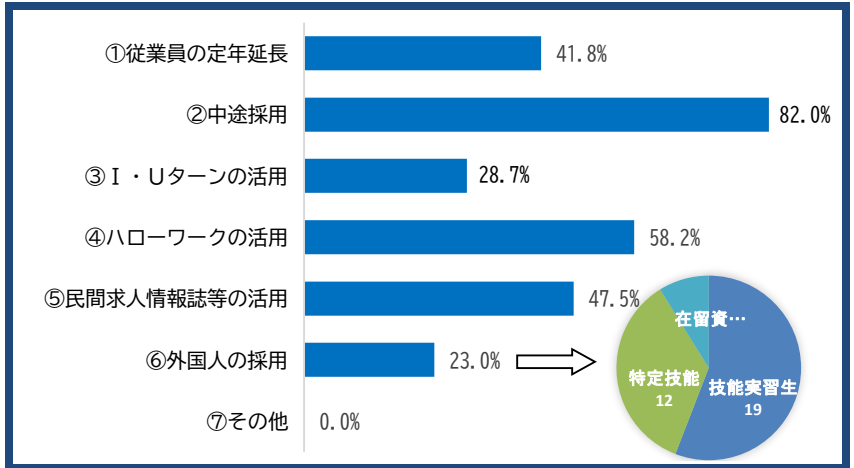
項 目	回答数	割 合
不足している	122	73.9%
適当である	43	26.1%
過剰である	0	0.0%
合 計	165	100%

項 目	回答数	割 合
パート	6	4.9%
一般職員	35	28.7%
専門技術者	109	89.3%
合 計	150	—



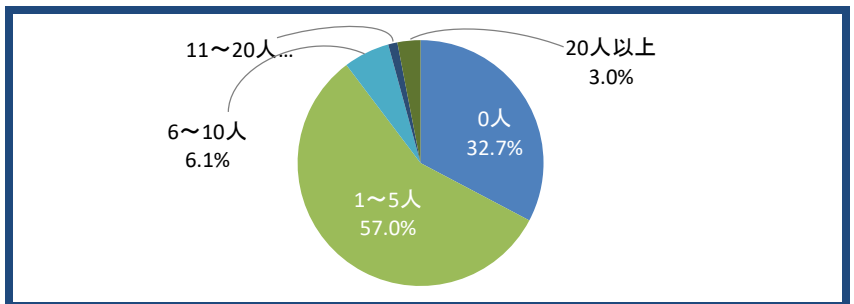
② 人手不足に対する対策について (複数回答) (①で「人員が不足している」を選択した企業 122社)

項目	回答数	割合
①従業員の定年延長	51	41.8%
②中途採用	100	82.0%
③I・Uターンの活用	35	28.7%
④ハローワークの活用	71	58.2%
⑤民間求人情報誌等の活用	58	47.5%
⑥外国人の採用	28	23.0%
技能実習生	19	—
特定技能	12	—
在留資格者(専門的・技術)	3	—
⑦その他	0	0.0%
合計	343	—



③ 2026年4月からの採用人数について

項目	回答数	割合
0人	54	32.7%
1~5人	94	57.0%
6~10人	10	6.1%
11~20人	2	1.2%
20人以上	5	3.0%
合計	165	100%



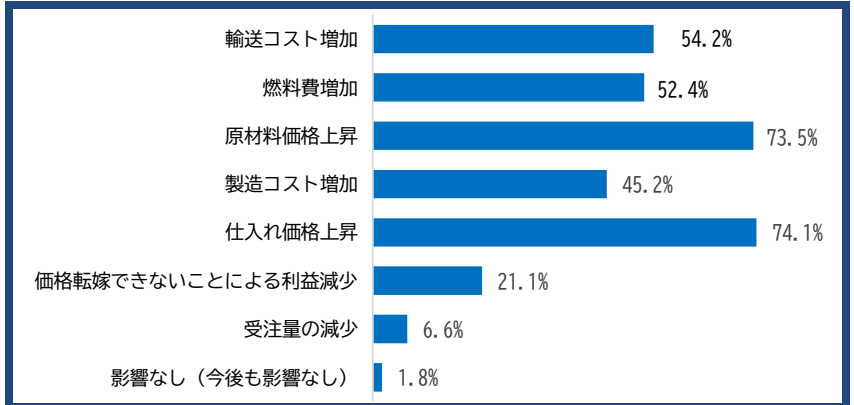
道の施策に対する意見や要望事項

- 広く景気上向きに向けた施策をお願いしたい
- 中東情勢悪化に伴う原油、原材料の高騰や供給不安定に対する何らかの支援、対策を希望する
- 国際情勢等による生産用機材の高騰や不足についての具体的な諸助成
- 原材料仕入価格を本州とさほど変わらない状況となるよう対策していただきたい
- 採用コストのアップに対し、何らかの補助金、助成金があれば
- 電気料金軽減策の充実、原油価格急騰に対する支援策
- 電気料金の引き下げ
- 電気料金の値下げ
- 再エネ賦課金即時撤廃に向けた再エネ推進即時停止。外国人に頼らない適切給与による日本人雇用維持
- 運送輸送費用の補助、電気料金補助、町地域の活性化促進（人離れ抑制）
- 北海道に於いても以下の理由により戦略産業クラスターとして造船を前面に出して位置付けて頂きたい
 1. GX事業として推進されている洋上風力産業を下支えする関連支援船のメンテナンスなどを実施する造船所(修繕基地)が必要である。
 2. 北海道は広範囲であり周囲を海に囲まれており観光資源、食産業として水産業が重要であるが水産業を下支えする漁船を建造、修繕する造船所も重要である。

原油・原材料価格等高騰の影響について

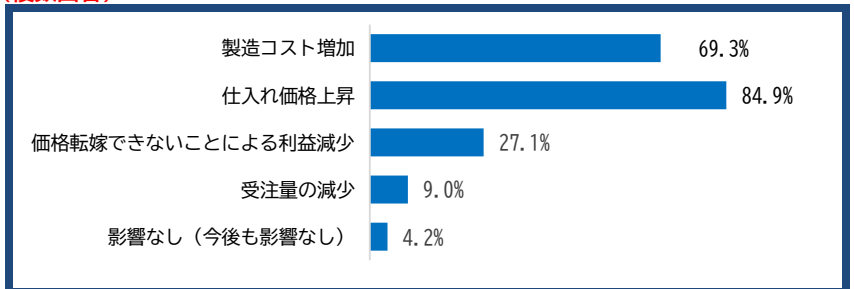
【原油価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項 目	回答数	割 合
輸送コスト増加	90	54.2%
燃料費増加	87	52.4%
原材料価格上昇	122	73.5%
製造コスト増加	75	45.2%
仕入れ価格上昇	123	74.1%
価格転嫁できないことによる利益減少	35	21.1%
受注量の減少	11	6.6%
影響なし（今後も影響なし）	3	1.8%
合 計	548	—



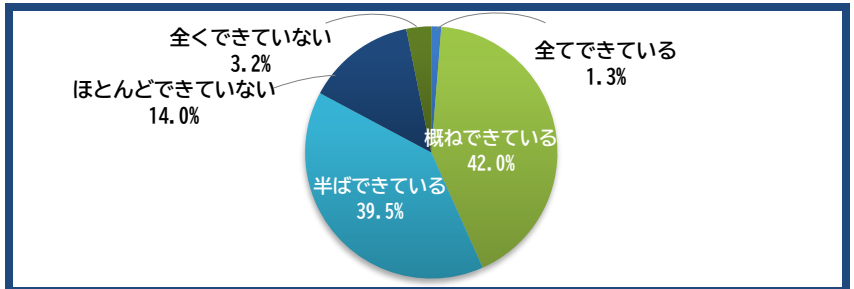
【原材料価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項 目	回答数	割 合
製造コスト増加	115	69.3%
仕入れ価格上昇	141	84.9%
価格転嫁できないことによる利益減少	45	27.1%
受注量の減少	15	9.0%
影響なし（今後も影響なし）	7	4.2%
合 計	323	—



原油価格、原材料価格等の高騰に係る価格転嫁について

項 目	回答数	割合
全てできている	2	1.3%
概ねできている（6～9割）	66	42.0%
半ばできている（3～5割）	62	39.5%
ほとんどできていない（2割以下）	22	14.0%
全くできていない	5	3.2%
合 計	157	100%



【価格転嫁が 進んだ 理由】 全てできている

- しっかり計算して見積額を提示し、納得頂いて受注に至っている
- 平素からの丁寧な対応と説明

【価格転嫁が 進んだ 理由】 概ねできている（6～9割）

- お客様に丁寧な説明をして理解していただいた
- 丁寧な顧客への説明
- 客先の理解
- 客先の理解により進んだ
- 客先へお願い
- 客先に理解してもらう
- 客先の理解による価格交渉が出来ている
- 原材料の高騰分をお客先に提示して納得していただいた
- 値上げ分を適正に客先に提示している
- 仕入価格高騰分は事情説明を心掛けており、客先へ理解してもらっている
- 得意先（親会社）が適正に転嫁してくれているため

- 共通認識として浸透しているから見積提示時には転嫁しやすいが、受注後も価格上昇が続く為
- 都度見積のため転嫁しやすい
- ユーザーよりの現時点での再見積もり要請があり価格に転嫁が可能となっている
- 完全受注生産なので価格転嫁はし易い（一方で、価格増は競争力減に繋がるが。）
- 受注産業のため、客先と都度協議する場がある
- 価格上昇に伴う見積書の作成が出来ている
- 人件費及び購入品価格に付いては、概ね価格転嫁で来ている
- BtoB取引はほぼ転嫁できているが、個人顧客に関しては変化が大きい為、難しい
- 定価を上げた
- 販売価格を上げた
- 都度価格を決定
- 業界の団体による交渉
- 交渉実施
- 偏った仕事に、需要に対して供給が多い現象が起きている。業種差や地域差
- 価格はコスト連動性が業界として定着している

【価格転嫁が 進んだ 理由】 半ばできている（3～5割）

- お客様に説明後値上げを行った
- 客先が大手である程度現状が理解してもらえている
- 元請への地道な説明
- 粘り強い交渉
- 都度、仕入先等の状況把握の情報交換
- 道外主要取引先を中心に進んでいる
- 値上げ分価格が受注高に反映できていない 景気の悪さが原因
- 発注予算と実勢価格との乖離
- 施主、元請との取り決めが価格高騰前のため
- 海外取引先との交渉難航。日本の物価上昇に対する説明を実施しても値上げには消極的
- 価格転嫁は既に決定している案件に対しては出来ていない状況である。なぜなら既に金額が決定しており、ここに来ての引き上げ交渉は困難である。これからの受注に対しては価格転嫁して見積を提示している為、半ばできているという位置づけで回答した
- 量産品の半数は年末に1年契約としている
- 販売先によっては早い企業で半年先や1年近く先の提案もあるため、自社で負担する必要がある
- 価格上昇のスピードが速く、対応が追い付かない
- 他社との競争があるため
- 競合する為
- 無理に転嫁を要請していくと、案件が他業者に流れることとなったり、最終的には建築工事自体の延期あるいは中止につながる可能性がある
- リピート性の高い製品が多く、過去の実績をベースに予算取りされていることが多い為、急激なコスト上昇が受け入れづらい傾向にある
- 再開発事業は工期が長い物件が多く契約した時の見込んだ金額にはしているが。。
- 仕事量の減少
- これから値上げ予定

【価格転嫁が 進まない 理由】 ほとんどできていない（2割）

- 対策はあまりしていない
- 顧客にも余裕がないから
- 客先との話し合いが上手く行っていない
- 景気が良くないので顧客に理解が進まない。理解を進める段取りをしている内に次の仕入上昇がされるので追い付いていない
- 数年前の見積もりで動いているため
- 期中での価格見直し申請ができないため
- 長期的な受注により契約価格が高騰前に決まったため今後の交渉となる

- 受注から納期までの期間が長いので、物価上昇に追いつかない
- 価格転嫁を進めると受注できない可能性がある
- 競争見積もりが多く、ありえない安さの企業があり受注が難しい事が多々ある
- 鉄骨需要量が20年で二番目に少ない。価格転嫁するほど案件がない
- 売上比からすると微小なため、価格転嫁が少ない
- 油は製造間接費なので、直接原価に反映しにくい
- 市況変動による価格転嫁を認められない(契約に盛り込まれていない)(当社製品販売価格が海外市況に左右される為、市場レートや関税で自社負担リスクが高い=国の市況保護がなければ民間での価格転嫁は困難)。資機材や人件費の高騰にある程度理解は得られているものの、どうしても海運マーケット次第な部分があるので価格転嫁が難しい

【価格転嫁が 進まない 理由】 全くできていない

- 親会社との交渉が出来ていない（共に苦しい環境）

価格転嫁以外の対応策について

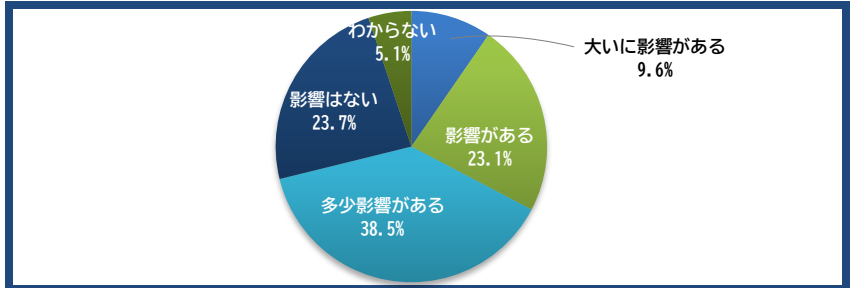
- 経費削減
 - 経費の削減（消耗品の削減）
 - 経費節減/効率UP/新規仕入れ先の確保
 - 経費削減、省エネルギー活動
 - 経費の抑え込み・安価販売先の搜索と変更
 - 経費の削減を社員に徹底
 - 適切な工程管理と全体経費削減に注力している
 - 製造経費削減のため、稼働時間調整を実施
 - 新規調達先の開拓やVE, VA提案によるコストダウンなど
 - 効率化
 - 生産性向上
 - 効率良く工場を稼働させる
 - 業務効率化・省エネ化のための設備導入
 - 製作工数の改善への取り組み
 - 過剰在庫の低減
 - 相見積もりを増やした
 - 仕入れ業者の拡大
 - 仕入先の相見積
 - 仕入れ先変更
 - 仕入れ先の見直し
 - 相見積もりや工数削減でのコストダウン
 - より安価を探す為に複数社による見積りを実施
 - 消耗品など経費の見直し仕入見直し
 - 二社購買や品質を保ち仕入れ先の変更などを行っている
 - 早い段階での材料の見込み発注
 - これ以上切り詰めることはできない
 - 協力会社への価格交渉、元請への値上げ交渉
 - 代替品への変更
 - 安価な代替品の適用
 - 製品仕様変更
 - メーカー切替え(外材手配等も含む)
 - ・仕様グレードダウン
 - ・他社多様品の複数積み合わせによる納入ルート見直しによるコスト削減
- 出来ていない。というか、仕入価格の上昇があまりにも短いスパンでどんどん引きあがっている為、安定するまでは対策を講じるべきではないと判断している

- 今は手に入るだけでもありがたいと割り切って、安定に重きを置いている
- いくら経費削減してもその分を諸税支払いで増税されているので対応策など皆無です
- 建設工事に関しては、契約書、見積書等に原価の大幅な変動に対する増額条項を付す
- 価格転嫁出来ていない物に付いては、削減に努めるようにしている
- 経費削減努力はしているが限界がある
- 売上拡大のみ

燃料・石油化学製品等の調達状況について

【中東情勢による燃料油の調達への影響】

項 目	回答数	割合
大いに影響がある	15	9.6%
影響がある	36	23.1%
多少影響がある	60	38.5%
影響はない	37	23.7%
わからない	8	5.1%
合 計	156	100%

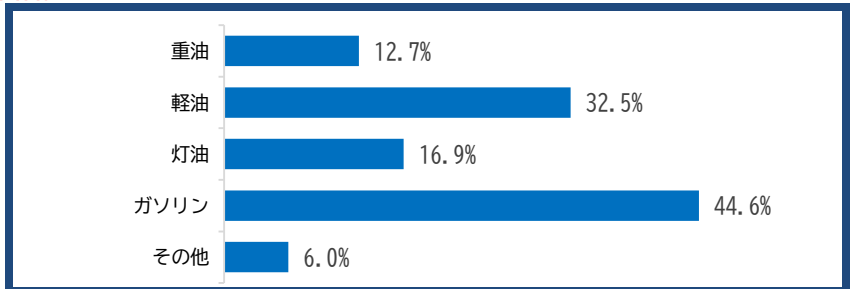


【影響が生じている油種】

(複数回答)

項 目	回答数	割合
重油	21	12.7%
軽油	54	32.5%
灯油	28	16.9%
ガソリン	74	44.6%
その他	10	6.0%
合 計	187	—

「大いに影響がある」「ある」「多少ある」を選択した企業

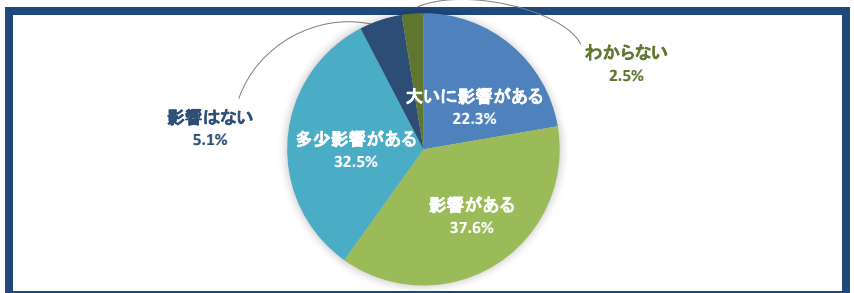


【その他】

- エンジンオイル
- 切削油 潤滑油
- 潤滑油
- 設備・機械用作動油
- 作動油・潤滑油
- 機械用の潤滑油や切削油
- オイル
- 機械に使用する油脂類（潤滑油・切削油）
- 作動油

【中東情勢による石油化学製品等の調達への影響】

項 目	回答数	割合
大いに影響がある	35	22.3%
影響がある	59	37.6%
多少影響がある	51	32.5%
影響はない	8	5.1%
わからない	4	2.5%
合 計	157	100%

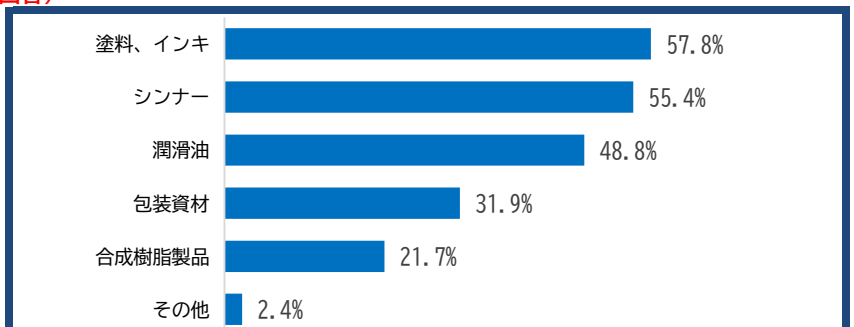


【影響が生じている品目】

(複数回答)

項 目	回答数	割合
塗料、インキ	96	57.8%
シンナー	92	55.4%
潤滑油	81	48.8%
包装資材(フィルム、トレー、包装用容器)	53	31.9%
合成樹脂製品	36	21.7%
その他	4	2.4%
合 計	362	—

「大いに影響がある」「ある」「多少ある」を選択した企業



【その他】

- 塗装部品の入手が困難
- PT資材等
- 検査資材
- 切削油の仕入れ困難・価格上昇

【具体的な影響】

- 価格上昇
- 価格上昇・調達難
- 納期の遅れ・価格上昇
- 価格上昇、調達期間の長期化・不確定
- 価格上昇、数量制限、納期の遅延など
- 価格上昇、調達遅れ
- 価格上昇、納期の遅れ
- 価格上昇、メーカー欠品による調達難
- 価格1.2～3倍 潤滑油、切削油は2カ月待ちで注文の80%しか入らない
- 価格上昇、調達数量制限
- 価格が上昇し購入数の制限
- 調達はできているが、価格上昇が続いている
- 調達は何とかなっているが、価格上昇が継続してる
- 価格は待ったなしで上昇した。のまざるを得なかった
- 大幅な価格上昇による弊社製品価格への影響と一部品目の調達難による納期への影響
- ものによって10%以上の値上がり
- 価格の上昇が顕著であり、副資材の原価への影響が大である
- 毎月のように上がるので価格設定が間に合わない
- 市場での不足や欠品及び仕入れ価格急騰
- 石油化学製品の価格高騰、全ての製品ほぼ高騰の流れが出来てきている
- 鋼材・輸送費等の価格上昇
- 今のところ調達困難にまでは至っていないが、資材の価格上昇が続いている
- 重油調達難、潤滑油価格高騰
- 切削油の仕入れ困難・価格上昇
- ガソリン価格
- ガソリン代上昇
- 燃料費の高騰により経費が上昇している。石油化学製品は、入手状況の改善はみられているが価格は上昇している
- 燃料類は輸送費の価格上昇が大きい。潤滑油は未だに調達難
- シンナーの価格が2倍になり塗料の価格を上回った
- 塗料・シンナー等の価格が30%UP、機械作動油の入荷が不透明
- 塗装不可。樹脂部品の高騰。塗装代替でメッキ品に変更しても薬品入手の影響で価格高騰
- 塗料の価格上昇
- 塗料及びシンナー調達困難及び価格上昇
- 4-1価格上昇によるコストアップ、4-3価格上昇と品薄によるコストアップ
- 塗料及びシンナーに付いては価格の上昇が続いていますが、予定している作業分は現状確保して頂き問題は無い状態ですが、予定外の作業が増えた場合購入が出来ない状態が生じる可能性がある。潤滑油及び作動油に付いては、入手困難な状態が続いている（特に作動油は困難）
- 製造原価の上昇による収益性への影響
- コスト上昇と納期がかかる
- 機械オイル等入荷の予約も受付してくれない
- 入荷日の影響あり
- シンナー・塗料に関して調達に時間を要す
- アセトンの入手難（回復傾向）

- 調達難
- 調達が難しい
- 中々入荷しない
- 購入数の制限がある
- 調達に数量制限がかかるものがある
- 入手難度や価格の上昇、納期の遅延等
- 取引先からの調達量制限通知あり
- 数量制限
- 納期がかかる
- 納期回答がほぼ出てこない。急に入荷する。見通しが立たない
- まず手に入らない。仮に手に入るルートがあっても、価格が二倍なので赤字になる為に全て手詰まりである
- 長期の調達見通しがたたない
- 塗料の仕入価格もさることながら、仕入自体が困難な状況である。戦争停戦により、以降は仕入が出来てきそうという塗料代理店との話しである。但し、仕入が出来始めても仕入価格が安定するまで予断を許さない状況が続くと考えている
- 塗装や仕入れ品の長納期化
- 塗装の外注依頼が困難
- 受注案件の塗装および部品手配が困難になっている。入手しても価格が大幅にUPしている
- 商社同士等のネットワークにより、今はなんとかかき集められている
- ナフサ危機前に調達済みの為にほぼ影響無し
- 打つ手無し

DX化・AI技術の活用状況について

【デジタル技術やAI技術を活用した取組や活用にあたっての課題】

- グループ会社全体でDX教育を推進し、従業員のDXリテラシー向上とデータ活用能力の強化を図ることで、DXを徹底的に推進し、「徹底した業務効率化」と「データドリブン経営」の実現に取り組む
- 現在DX化のための業務の棚卸並びに仕組みづくりを行っている。それによる業務の無駄の削減や省力化・効率化が図られる予定。システム構築は社内に専門家がないため、外注を利用している
- 3Dスキャナを導入し採寸・図面化をAIでソフト化し省力化を考え3Dスキャナを契約した今後、3D部品のデータ変換や製作図に変換するソフトの開発を進めたい。
- 自社業務用のプログラミングに専用AI導入
- 見積システムの構築
- 現在、AI技術活用による「製造指示書」省人化を進めている
- AIとOCR技術を活用し、メール受信する受注案件リストの自動生成している
- AIは社内で勉強している段階
- 現在デジタル化へ変更途中である
- AIによる事務処理を進めたい
- マニュアル作成、書類作成にAI活用したいと考えています。未着手です
- スタートはしているが、なかなか浸透していない
- 受注から出荷に至るまでのデジタル化を進めている最中であり、スムーズな運用迄まだ試行錯誤していくと思う。
- AIやデータ分析を理解し活用出来る人材が不足している
- 経営課題に対してDX推進担当者が不在と事例不足ですすんでいない
- DX人材の育成
- 人材確保
- 人材不足
- 人材育成が大変
- 技術進化に対する人材教育が課題
- 専門知識を有する人材が不足
- 技術者の育成
- コスト及び使える人材の教育・訓練
- 社内教育に時間が取れない。選任が作れない
- デジタル技術の重要性についての従業員への浸透
- 全くアナログな社員しかいない
- 多品種少量生産が主なため費用対効果が少ない
- 業界に特化した活用商品が少ない
- 効果がでるかの判断、活用方法などの取り入れ方の基準決めが課題
- AIをどのように使用すればよいかよくわからないし、セミナーは高額
- 活用はしたいが取り組めていない
- AI技術を活用できているというレベルではないため、今後活用したい
- 情報が多く何が自社に適しているかの判断がつかない
- 最新の技術を活かせる物件がない
- 独自技術として使えない
- セキュリティ、誹謗中傷などの対応
- セキュリティ強化に関する制度づくり
- DX、AI化は進めなければ後退を意味するが、進めるためにはコスト負担が大きく、補助金も厳しくなっている昨今、財務面の負担が大きすぎる
- データを活用できるインフラ／環境整備遅れ・システム間の連携不足・AIの有効活用意識、セキュリティ意識の不足・現場のデジタル化に向けての理解活動方法が難しい

- まだまだ鉄骨業界には適切なAIが開発されていないと考えているが、積算、作図、生産工程といった部分をAIがある程度担ってくれるものが開発されれば、かなり業界の在り方が変わってくると考えている
- 取組の必要性は大いに感じており、調査・勉強は始めているが、専門組織がなく、通常業務の片手間で行わざるを得ない。当社単独での活動は難しいので、業界の取り組み等に参画していきたい

自由記載

- 人口減少、円安、物価上昇等々といった影響により、土建業が衰退していくと予想される中、地域に密着した企業が生き残る術は数少ない仕事で食いつなぐより他ない考えるが、海外や他県からの参入し易い環境というのは北海道の企業が存続しにくい状況になると考える我々は建設業の協力業者であり、末端にも仕事が行き渡るような新たな時代に即した環境づくりを構築いただきたい
- ナフサや原油が足りているという嘘は各省庁が出している数字を見れば一目瞭然です。国民を欺くのはいい加減にして頂きたい。価格を二倍出せば購入できるが、これを正常とは言いません。そして政府が言う目詰まりが原因なら、ナフサも来年まで確保していると言っている政府なんですからもう解消されていても良いのでは？どこかの機関が、あるいは誰かが、嘘を付いているからこの様なことになっているのではありませんか？
- MS365などの活用には開発に伴うイニシャルコストも大きいため、当社のような中小では厳しい決断になる。補助金の適用緩和など、財政投資を期待する