

(一社)北海道機械工業会
会員企業経営環境調査

2023年10月 調査実施

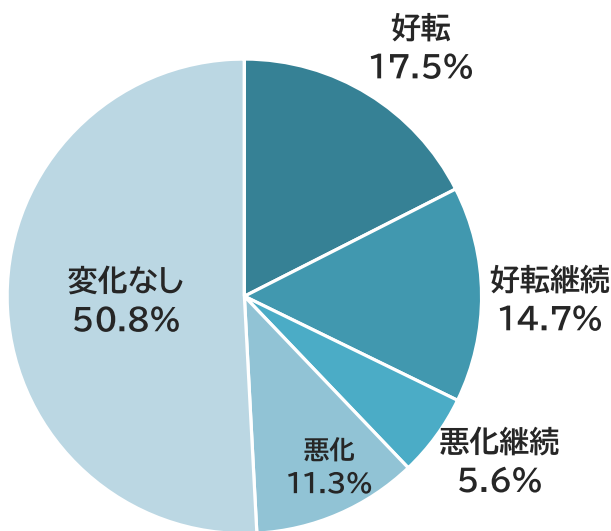
回答数：178社 (調査対象 正会員325社)

回答率：54.8%

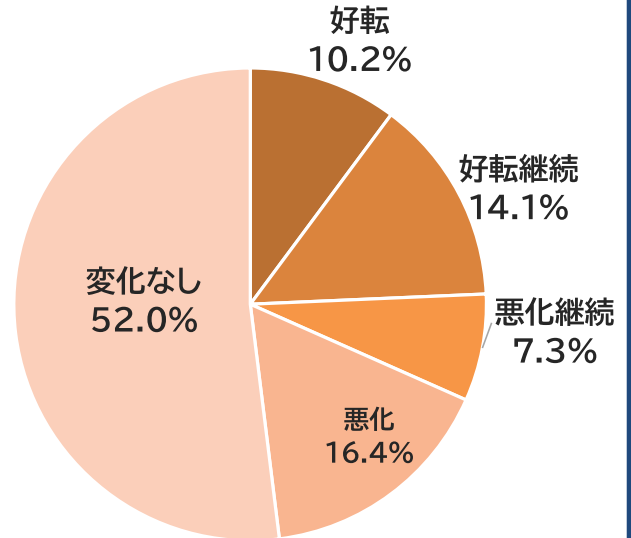
FAX：99社 (55.6%)

WEB：79社 (44.4%)

業況の現況と見込み【2023年10月調査】

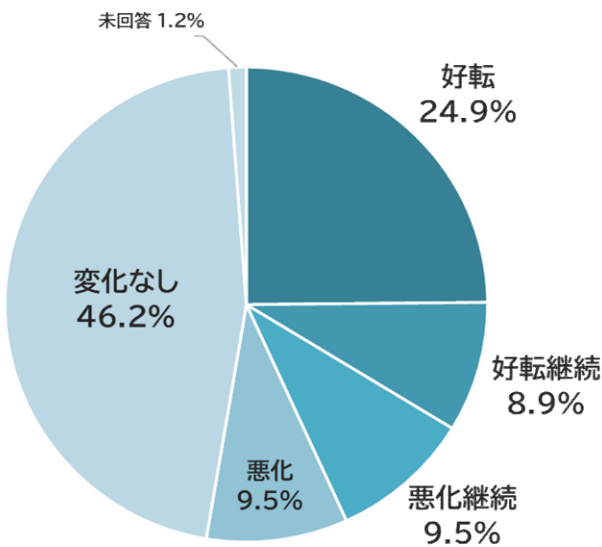


現況
2023年 7月～9月

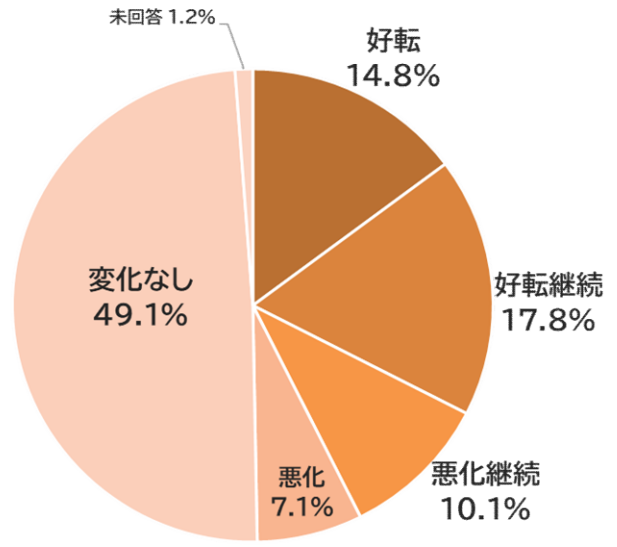


見込み
2023年 10月～12月

業況の現況と見込み【2023年7月調査】



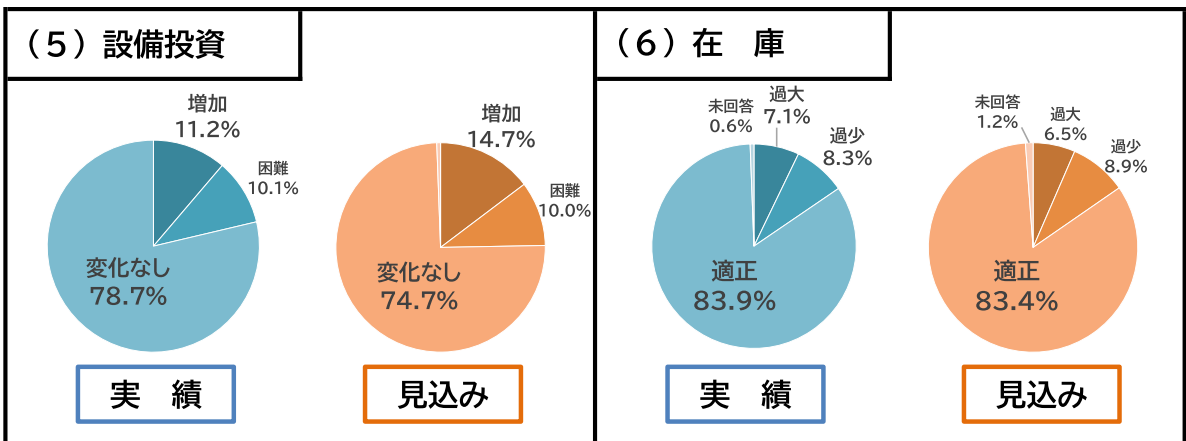
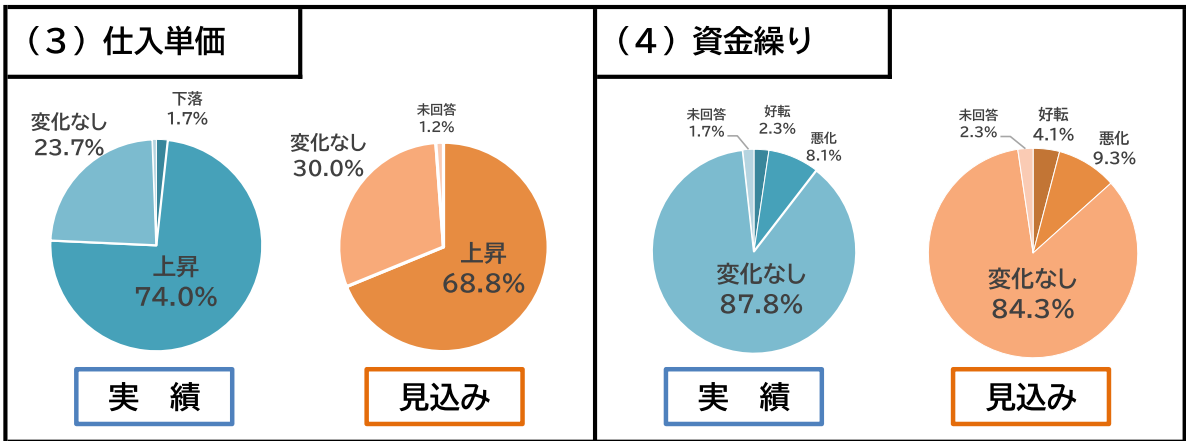
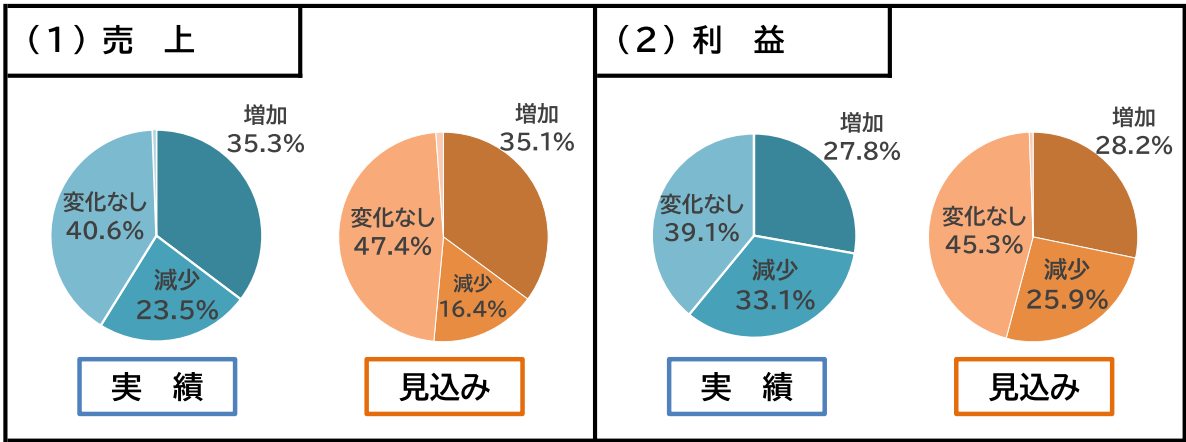
現況
2023年 4月～6月



見込み
2023年 7月～9月

◆ 業況項目別 ◆ 回答企業 : 178 社

| | | | |
|-----------------|-----------------|-----|-------------------|
| 実績 (対 前回調査比) | 2023.7月～2023.9月 | 見込み | 2023.10月～2023.12月 |
|-----------------|-----------------|-----|-------------------|

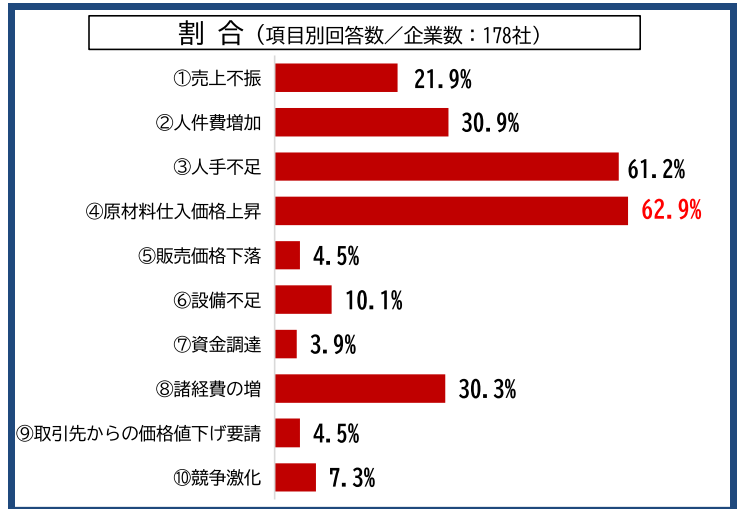


◆ 当面の問題点 等 ◆

回答企業： 178 社

当面の問題点 (3項目以内 複数回答)

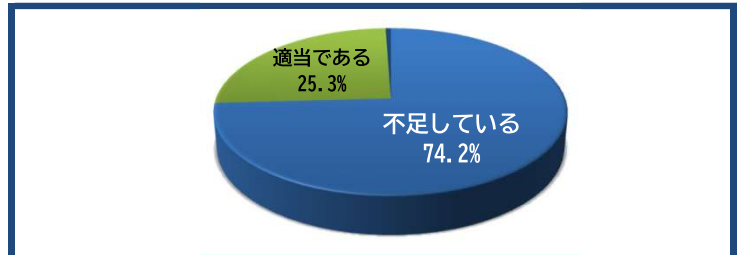
| 項目 | 回答数 | 割合 |
|----------------|-----|-------|
| ①売上不振 | 39 | 21.9% |
| ②人件費増加 | 55 | 30.9% |
| ③人手不足 | 109 | 61.2% |
| ④原材料仕入価格上昇 | 112 | 62.9% |
| ⑤販売価格下落 | 8 | 4.5% |
| ⑥設備不足 | 18 | 10.1% |
| ⑦資金調達 | 7 | 3.9% |
| ⑧諸経費の増 | 54 | 30.3% |
| ⑨取引先からの価格値下げ要請 | 8 | 4.5% |
| ⑩競争激化 | 13 | 7.3% |
| ⑪特になし | 1 | 0.6% |
| 合計 | 424 | — |



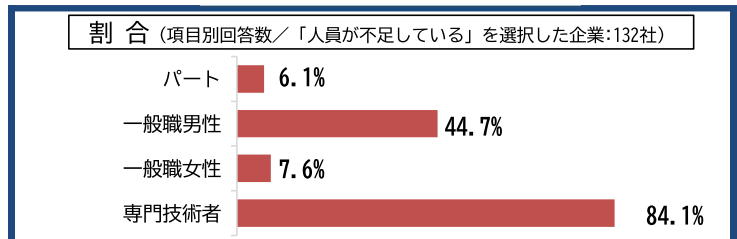
【人手不足について】

① 人員について

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------------------------|-----|-------|
| 不足している | 132 | 74.2% |
| 適当である | 45 | 25.3% |
| 過剰である | 0 | 0.0% |
| 新型コロナウイルス感染症の影響をうけ過剰である | 1 | 0.6% |
| 合計 | 178 | 100% |



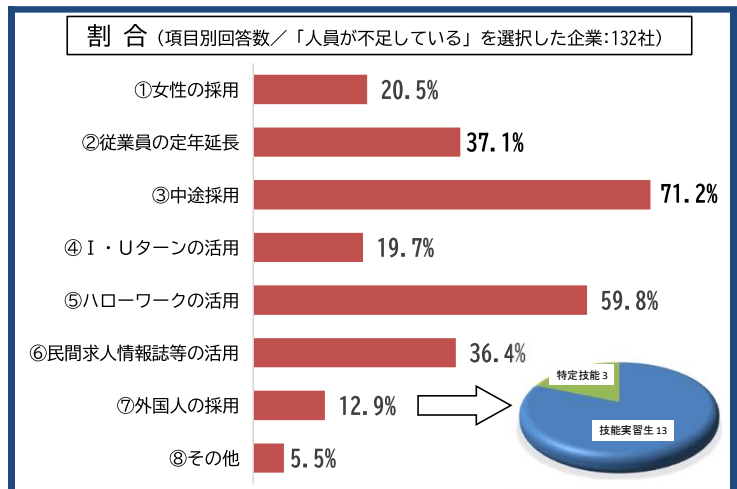
| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------|-----|-------|
| パート | 8 | 6.1% |
| 一般職男性 | 59 | 44.7% |
| 一般職女性 | 10 | 7.6% |
| 専門技術者 | 111 | 84.1% |
| 合計 | 188 | — |



(複数回答)

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

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|------------------|-----|-------|
| ①女性の採用 | 27 | 20.5% |
| ②従業員の定年延長 | 49 | 37.1% |
| ③中途採用 | 94 | 71.2% |
| ④I・Uターンの活用 | 26 | 19.7% |
| ⑤ハローワークの活用 | 79 | 59.8% |
| ⑥民間求人情報誌等の活用 | 48 | 36.4% |
| ⑦外国人の採用 | 17 | 12.9% |
| 技能実習生 | 13 | — |
| 特定技能 | 3 | — |
| 在留資格者(専門的・技術的分野) | 0 | — |
| 留学生 | 0 | — |
| ⑧その他 | 6 | 5.5% |
| 合計 | 346 | — |



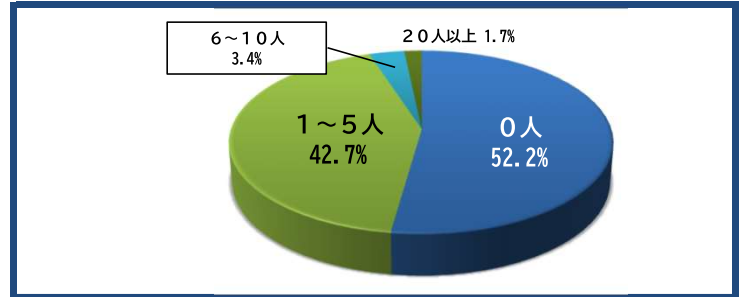
(複数回答)

人手不足に対する対策 その他記述

| | |
|-----------|--------------------|
| 学校訪問 | 機械化・自動化の推進及び業務の効率化 |
| 人材派遣会社の活用 | 機械関係に長けた人材の発掘、採用 |
| 外部発注 | 障がい者の採用 |

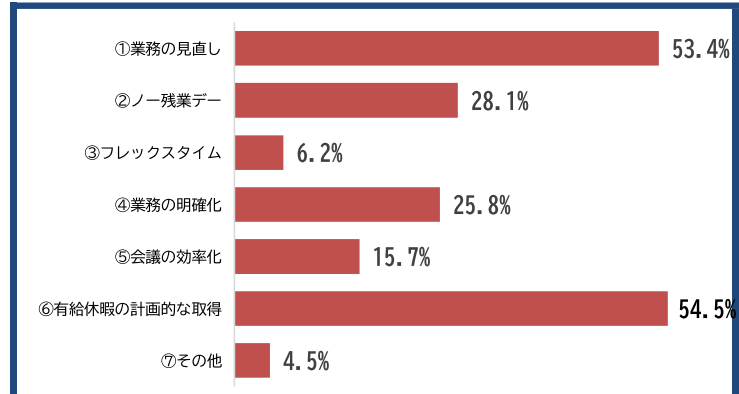
③ 2023年7月からの採用人数について

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|--------|-----|-------|
| 0人 | 93 | 52.2% |
| 1～5人 | 76 | 42.7% |
| 6～10人 | 6 | 3.4% |
| 11～20人 | 0 | 0.0% |
| 20人以上 | 3 | 1.7% |
| 合計 | 178 | 100% |



働き方改革（就業環境の改善や多様な人材の活用、生産性の向上等）への取組み（複数回答）

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|--------------|-----|-------|
| ①業務の見直し | 95 | 53.4% |
| ②ノー残業デー | 50 | 28.1% |
| ③フレックスタイム | 11 | 6.2% |
| ④業務の明確化 | 46 | 25.8% |
| ⑤会議の効率化 | 28 | 15.7% |
| ⑥有給休暇の計画的な取得 | 97 | 54.5% |
| ⑦その他 | 8 | 4.5% |
| 未回答 | 0 | 0.0% |
| 合計 | 335 | — |



働き方改革への取組み その他記述

| | |
|---------------|------------------------------|
| 残業無し | テレワーク推進、有休取得推進日の設定、電子化（DX）推進 |
| 人材の採用と育成、適正配置 | 多機種を扱える人材への育成と意識づけ |
| 休日日数の再考（増加） | リモートワークの実施、時間有給制度等 |

道の施策に対する意見や要望事項

- 国民目線で考える事ができない政治家ばかりでは、明日はない。
- 電気料金の補助
- 灯油、電気などのエネルギーコスト高止まりへの補助。抑制策を講じていただきたい。
- 働き方改革の進め方の配慮が欲しい。大企業では可能でも零細企業には難しい。
- 補助金の範囲拡充（大企業枠の緩和）
- 電気代の高騰で経営が圧迫されている。原発再稼働など国に働きかけを等希望する。
- 設備投資の補助金の拡充
- 補助金等様々なメニューがあるものの、利用時の手続きが大変であり簡素化して欲しい。
- 電気料金補助
- 新規採用は困難であり、程度に差はあるにしても機械化・自動化の導入は不可欠であり、その分野での大規模かつすそ野の広い支援制度を望む
- L P G補助金
- 新規事業への補助金拡充
- 製造向けの補助に力を入れてほしい。
- R9年 BCP問題含めた高圧受電設備に対する補助促進事業。
- 電気料金値上げの影響緩和策を望む
- 機械導入の補助金策

道の施策に対する意見や要望事項

- 物流や建設の2024年問題についてですが、これは自然現象ではなく、財務省政府・与党の間違った法改正・制度設計が原因で起きていることなので、北海道機械工業会として2024年4月からの運送業者や建設業者他への時間外労働時間上限規制の撤廃・延期・運用変更を求めてください。
労働者の健康と余暇に配慮しつつ、沢山働くときは働き、沢山休む時は休み、沢山働くときは産業医などの健康チェックを行うなど時間外労働の規制についての運用を変えることは十分可能です。
また、時間外労働が過多になる原因は、下記のとおり財務省政府と与党がマクロ経済政策を間違い続けたため、経済成長が阻害され、各社が適切な売上・利潤を確保できず、固定費を上げられないからです。
物流2024年問題について言えば、運送業者の従業員の給与等の待遇が良く、十分な労働者が確保でき、運送に関するインフラや先進技術について政府や企業が十分に投資をして試行錯誤を30年間続けて、運送に関する技術水準が上がって機械化・自動化等で運送業に従事する方々の一人当たりの運送処理能力が向上していれば、労働時間過多とならず、運送業が一定の労働者数を確保しても他の業種が労働者不足となることもなく、日本全体にとって必要な運送力は確保されるだけでなく、年々国全体としての運送力は向上し、余裕をもって様々な突発事項にも対処することができたはずで、
政府のマクロ経済政策の間違いから派生して起きている問題を、ミクロの存在である企業が取り返すことは不可能です。
無理に解決しようとするれば、やった振りが過剰になり更なる問題を引き起こすか、ある分野の問題を無理やり解決したら、別の分野で供給力不足を引き起こして別の分野に問題が発生するという羽目になるだけです。
ミクロの存在である企業は政府が責任を持つ各種マクロの土台（マクロ経済政策、国防、インフラ、教育、基礎科学、社会保障・・・）の上で、個々の課題について適応し最適化することしかできません。

政府・与党に下記のことを求めてください。

1. 大規模な金融緩和を維持したうえで

- ①消費税、社会保険料等の大幅な減税
- ②政府支出の大規模かつ全方面に渡る継続的な増加を行うことで、過去30年間の間違ったマクロ経済政策で破壊され続けた国防、政府機能（＝公務員増）、インフラ、教育、基礎科学、社会保障などを復活させ、国民経済の安定と向上を図る。
不況時には減税し政府支出を拡大することはどの流派の経済学においてもマクロ経済政策の基礎中の基礎です。

2. 国債等の政府債務の発生が日本円をデータとして生み出し政府支出によって家計や企業に行き渡り、様々な税金という経路によって一部が政府に回収され消滅し、回収されずに残った日本円が家計や企業等の手元に残っているという、複式簿記上の事実に基づいて政府の一番大事な仕事であるマクロ経済政策を行うこと。
言い換えれば国の経済全体を総合すると利益などないのが複式簿記上の事実です。
政府が無理に黒字になろうとすれば、家計や企業（もしくは日本と取引のある外国）が赤字になるだけです。
全ての経済主体が黒字になることはできません。家計や企業が黒字なのは政府が赤字を引き受けている時だけです。
この一番大事な複式簿記上の事実を政府が理解せず、政府収支が黒字・赤字の数字遊びだけをしていると、各会社や国民がミクロの諸問題を解決するために奮闘し、試行錯誤しても徒勞に終わります。
国の財政は国力の実体（国全体の需要と供給のセットとその動向）を測り、国力の実体と調和することが本来の意義であり、それを行うことが健全財政です。

3. 政府が「お金もったいない病」から脱却すること。

マクロ経済政策を行える唯一の存在である政府にとっては、負債の記録でしかないお金とはデータとルールにすぎません。
お金は資産だけで存在するものではなく、負債とセットで発生します。例えば会社が銀行からお金を借りると、貸し借りの記録としてお金が生まれます。
会社：銀行預金（資産勘定）／借入金　銀行：貸付金／銀行預金（負債勘定）
市中銀行にしても、日銀にしてもお金を貸す時に別の資産としてのお金をまた貸しているのではなく、貸し借りの記録勘定として相手方（貸付相手）の資産勘定と自分（銀行）の負債勘定に同額の預金勘定を発生させているだけです。
この貸し借りの記録勘定をお金とか通貨とか呼んで、みんなで買い物や取り引きに使ったり（銀行預金等、マネーサプライ）、銀行間の資金移動に使ったり（マネタリーベース、日銀当座預金）しています。
複式簿記上では政府支出という支払債務の発生は通貨発行と等しいです。国債の発行は政府預金マイナス勘定となると格好悪いのを防ぐだけで、国債を発行しなければ政府預金マイナスとなり当座借越と同じで負債が発生するにすぎません。
誰かが負債を引き受けなければお金は発生せず、自由に負債を発生させることができるのは通貨発行の主体である国（政府）だけです。
政府にとって自国の通貨は無制限に創造できるデータに過ぎませんし、通貨なしに需要と供給を結び付けようとしても上手くいかず、大体において犯罪（ルール違反）となります。
政府が「お金もったいない病」にかかり、無根拠に国債などの負債の発生による通貨発行を恐れ、自分が発行した通貨の回収（税金、社会保険料）ばかり考えているのは、国に通貨が循環するのが妨げられ、経済の実体が破壊されます。
民間の通貨発行（信用創造）は銀行への返済がきついため、創造されてもすぐに消滅し、無制限には行えません。
経済の実体である①国民の多種多様な需要の総体と②それに応える高度で多様な国全体での供給力のセットを着実に成長させることが国民経済の土台・大柱です。
需要と供給は単体を二つ並べているのではなく、二つで一つのもので、もしくは一つのもの二面です。
お金というデータは実体を上手く動かし、育て、調整し、測定するためにあるのです。お金は経済の実体ではありません。

上記3点は北海道機械工業会に所属する各企業にとっても死活的に重要な問題です。

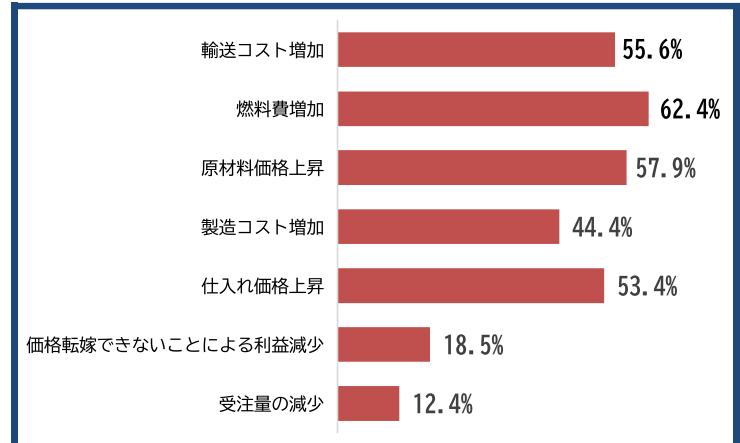
政府が「お金もったいない」という妄想しか頭になく、マクロ経済政策を間違い続けて日本のGDPが停滞し続ければ、個々の企業で一時期上手くいっているところがあっても、各企業の総体としては長い目で見て売上・利益が停滞・減少するほかありません。

単純な計算ですが、実質成長率1%、物価上昇率1%の名目成長率2%という大したことの無い経済成長率でも、三十数年続ければ名目GDPは約2倍になります。今日日本の名目GDPは1,000兆円近くなくてはおかしいのです。
日本の名目GDPが30年近くの間ずっと500兆円前後で増えないというのは世界中の国々を見ても日本だけの異常なことです。
内戦がおこった国でももっと成長しています。ごく普通の経済成長にイノベーションの有無は関係ありませんし、アメリカなどのイノベーションは政府の潤沢な支出・優遇策を基盤として起きています。民間の支出だけでイノベーションが起こると考えるのは妄想です。国全体の総需要の着実な拡大（言い換えれば余裕のある企業活動）の無いところに試行錯誤的な投資やイノベーションは起こり得ません。
どうか北海道機械工業会として上記3点を政府・与党に求めてください。

原油価格・原材料価格の高騰に伴う影響について

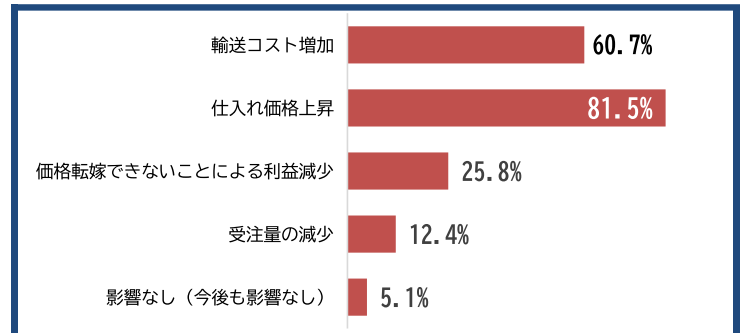
【原油価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------------------|-----|-------|
| 輸送コスト増加 | 99 | 55.6% |
| 燃料費増加 | 111 | 62.4% |
| 原材料価格上昇 | 103 | 57.9% |
| 製造コスト増加 | 79 | 44.4% |
| 仕入れ価格上昇 | 95 | 53.4% |
| 価格転嫁できないことによる利益減少 | 33 | 18.5% |
| 受注量の減少 | 22 | 12.4% |
| 影響なし（今後も影響なし） | 0 | 0.0% |
| その他 | 0 | 0.0% |
| 合計 | 542 | — |



【原材料価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

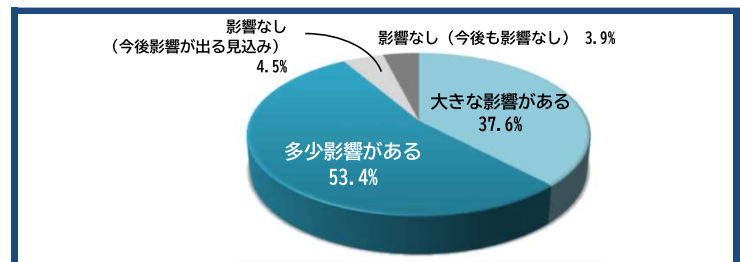
| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------------------|-----|-------|
| 輸送コスト増加 | 108 | 60.7% |
| 仕入れ価格上昇 | 145 | 81.5% |
| 価格転嫁できないことによる利益減少 | 46 | 25.8% |
| 受注量の減少 | 22 | 12.4% |
| 影響なし（今後も影響なし） | 9 | 5.1% |
| その他 | 0 | 0.0% |
| 合計 | 330 | — |



電気料金・ガス料金の影響について

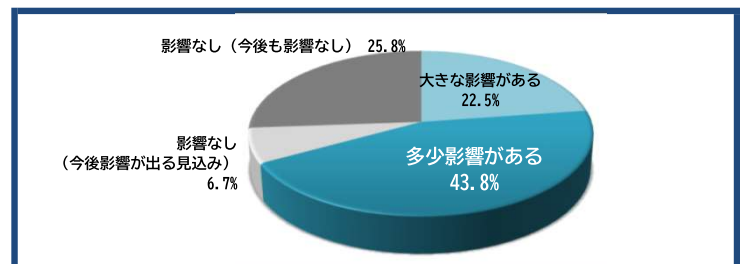
【電気料金高騰に伴う影響】

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|------------------|-----|-------|
| 大きな影響がある | 67 | 37.6% |
| 多少影響がある | 95 | 53.4% |
| 影響なし（今後影響が出る見込み） | 8 | 4.5% |
| 影響なし（今後も影響なし） | 7 | 3.9% |
| 合計 | 178 | 100% |



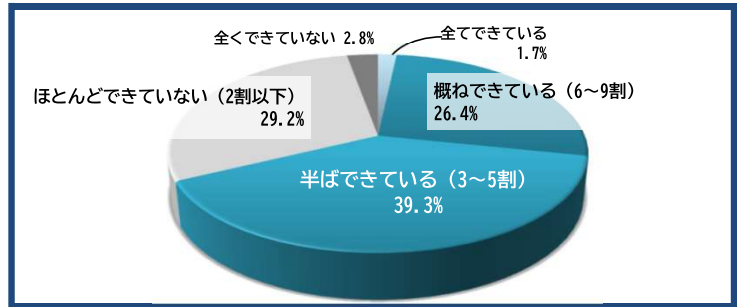
【ガス料金高騰に伴う影響】

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|------------------|-----|-------|
| 大きな影響がある | 40 | 22.5% |
| 多少影響がある | 78 | 43.8% |
| 影響なし（今後影響が出る見込み） | 12 | 6.7% |
| 影響なし（今後も影響なし） | 46 | 25.8% |
| 合計 | 178 | 100% |



原油価格、原材料価格、電気料金、ガス料金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 | 3 | 1.7% |
| 概ねできている（6～9割） | 47 | 26.4% |
| 半ばできている（3～5割） | 70 | 39.3% |
| ほとんどできていない（2割以下） | 52 | 29.2% |
| 全くできていない | 5 | 2.8% |
| 合計 | 178 | 100% |



【価格転嫁が進んだ理由】 概ねできている（6～9割）

- 根拠が明確なため、交渉がしやすい。
- 現状（仕入れ品等価格上昇）の説明と陳情
- 業界全体で価格転嫁されているので見積にも反映しやすい
- 契約条件の明確化
- 販売価格を自社で決定できるため
- 取引先（親会社）が転嫁のガイドを設けて実施してくれた
- 期日を区切った価格の交渉。
- 交渉を継続的に行った
- 愚直な価格交渉活動に伴う
- 発注者側との打ち合わせにより理解を得ている。
- お客様からのご理解を戴いている
- お客様に現状を説明し理解をもらっている
- 販売先に現状を説明した

【価格転嫁が進んだ理由】 半ばできている（3～5割）

- 原材料、資材等は時価にて見積算定しているため。
- 元請業者の理解
- お客様に理解して頂けるので進んだ
- 資材・電気・ガス料金高騰による見積金額の変更理由を元請に説明し、理解を促した。
- 客先の理解を得た
- 定価を引き上げた
- お客様の理解促進/値上げ要請頻度増加による配慮・忖度
- 取引先への交渉
- 見積交渉
- 原材料・エネルギーの高騰についてある程度、理解されている
- 市況理解ユーザー様については、価格改定が比較的スムーズである
- 人件費の増加・諸経費の増加で元請けに価格交渉した
- 値上げ根拠への資料の要求（複数回）
- 燃料高騰、資材高騰分にて売値値上げ出来た
- 顧客との関係性、パワーバランス
- 販売価格の値上げ
- 個別受注品は見積時に上乗せするも、コンペチ対応で30%程度が限界。量産品は協定価格見直しを申し入れるが50%程度転嫁で妥協。
- 売上先への価格転嫁の交渉がうまくいくものも有ればいけないものもある
- 購入品に付いては、客先了解のもと価格転嫁できている。その他の上昇分に付いても、客先に上昇分の理由を提起して了承を頂いている。
- 経費の転嫁は、おおむね認められているが人件費に伴うサービス技術料の転嫁は、実状なかなか進まない。

【価格転嫁が 進まない 理由】 半ばできている (3~5割)

- 契約時の値上げ見込み分を大幅に超える仕入、原材料の値より工賃値上がり
- なかなか、一度に値上げはお願いできない。
- 仕事量減少により価格転嫁が進まない。
- 取引先との折合がつかない為
- 当社は素材卸売業であり、市況ならびに道外からの安値流入材との値差（安価なものが流入してくる）を無視することはできず、どうしても幾分か“積み残し”は発生してしまう。
- 価格転嫁以上に、材料費・燃料費の高騰が進んでいる。
- 経費の転嫁は、おおむね認められているが人件費に伴うサービス技術料の転嫁は、実状なかなか進まない。
- 原価管理が出来ていない。売値を上げると仕事が取れないと言う先入観念
- 高騰に対するエンドユーザー様の姿勢。メーカーによる対応の違い

【価格転嫁が 進まない 理由】 ほとんどできていない (2割以下)、全くできていない

- 客先に転嫁対応ができない
- とても厳しい状況のため
- 競争すると転嫁は難しい。
- 道内全体の仕事量（物件数）が少ない中で仕事を受注するには見積で価格転嫁がしづらい。
- 競争が厳しいから
- 間接コスト。見積競争激しく、転嫁が厳しい。
- 原油、原材料、電気・ガス等の価格が安定しないため、先方との取り決めが中々親展しない。
- 取引先からの値下げ要請
- 業会全体での取り組みが影響・浸透
- 受注先の理解が得られない
- 客先から価格転嫁以上の値引きの強い要求がある
- 材料価格転嫁がやっと
- 顧客の指値受注のため
- 見積に反映しているが大幅な価格転嫁にはなっていません
- 現在製作している製品は、1年以上前に受注した製品で、資材等の高騰予想をはるかに上回っている状況で、思うように値上げ交渉が進んでいない。
- 鉄鋼材料の価格変化が、あまりにも急激すぎて客先との交渉困難
- 原材料については価格転嫁進んでいるが、電気料等については応じてもらえない取引先が多い。
- 影響額の算出が難しい
- 転嫁した見積を提出してもそこから削られるため、結果的に材料費の分を回収できていない。
- 受注後、客先に収めるまでの工期が長く、受注後の価格高騰は内部で吸収せざるを得ない。
- 受注契約から製品政策納品までの期間が長い（90~180日）原価上昇分が利益の圧縮につながっている。
- 今のところ大きな影響が無いため
- NC等の自動化、使用品の統一化
- 工場のリードタイムの短縮化、在庫回転率の向上
- 製造効率を高める。
- 工場作業改善による生産性向上
- 生産性向上による変動費抑制、経費削減 など
- 安値材の仕入れによる在庫平均簿価の引き下げ、作業改善による原価の削減
- 経費削減

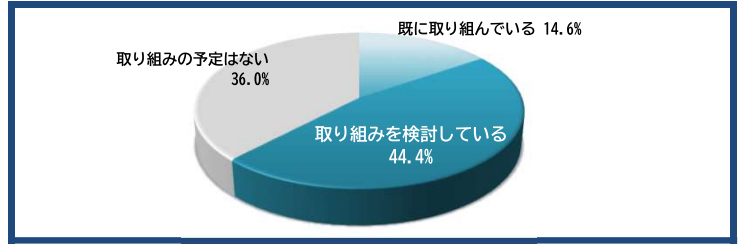
- 電気料金の価格比較等をして購入先変更も検討している。
- できるだけ経費をおさえる。加工方法を見直して生産性をあげる。
- ワークライフバランスや働き方改革を推進し、最終的に時間外労働の低減に繋げて、固定費を確保する。
- 業務の効率化、と経費削減

価格転嫁以外の対応策について

- 省エネルギー設備への更新
- 省エネ設備を導入し、工場の消費電力約30%削減した。
- 昼休みの電気のONOFF
- LED照明の導入（光熱費削減）
- 節電・余剰購入の削減・鋼材等の切断品購入による在庫の削減
- 経費削減。低価格仕入先の発掘
- 価格交渉、経費削減
- 新規仕入先、外注先を開拓中。（受発注商談会等も活用）
- 輸送方法見直しによる運賃の削減、残業の削減
- 仕入れ先の変更、海外調達等
- 仕入先・外注先の開拓
- 代替品の検討、仕入れ業者の見直し
- 仕入れ業者の選別（各社見積比較の徹底）
- 他社購買による価格調査を行い仕入先を検討し、経費削減に繋げている
- 仕入れ先の見直しを実施し少しでも安価な先へのシフトや、違う素材で対応可能か検討している。
- 追加変更金額の回収率UP
- 顧客との価格交渉
- 経費削減に付いては、なかなか削減で来ていない状態なので今後の課題になっている。
仕入れに付いては、新規の取引先も検討していかなければならないと思っている。
- 現金仕入れを多くしている
- 設備補修にて原単位改善
- 外注加工品の内作化
- 価格転嫁以外はしたくない
- あまり対応できていません

DX（デジタルトランスフォーメーション）の取り組みについて

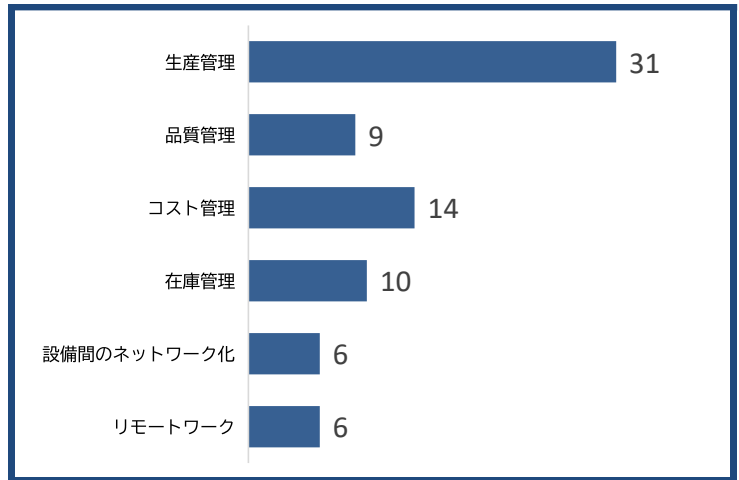
| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------------|-----|-------|
| 既に取り組んでいる | 26 | 14.6% |
| 取り組みを検討している | 79 | 44.4% |
| 取り組みの予定はない | 64 | 36.0% |
| 未回答 | 9 | 5.1% |
| 合計 | 178 | 100% |



「既に取り組んでいる」・「取り組みを検討している」と回答した企業 105 社 への質問

取り組み中、または、検討しているデジタル技術の内容（複数回答）

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------------|-----|-------|
| 生産管理 | 31 | 29.5% |
| 品質管理 | 9 | 8.6% |
| コスト管理 | 14 | 13.3% |
| 在庫管理 | 10 | 9.5% |
| 設備間のネットワーク化 | 6 | 5.7% |
| リモートワーク | 6 | 5.7% |
| その他 | 4 | 3.8% |
| 未回答 | 47 | 44.8% |
| 合計 | 127 | — |

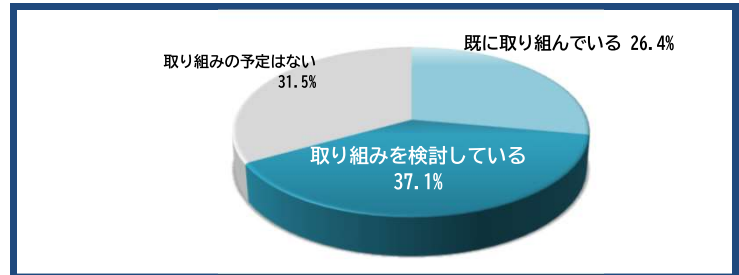


その他記述

クラウド化
 オンライン会議、業務連携ワークフロー活用、データのクラウド化
 工場内紙帳票の電子化、RPAによる業務改善 他
 間接部門業務の効率化
 必要性がないため取り組みを行っておりません。
 取組みたいと思うが、検討段階までは至らず

カーボンニュートラル実現に向けた取り組みについて

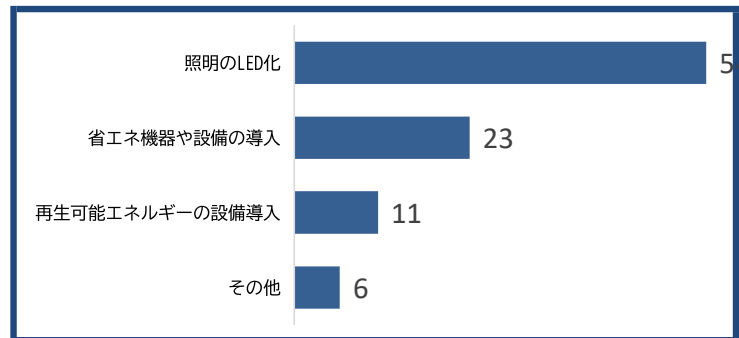
| 項目 | 回答数 | 割合 |
|-------------|-----|-------|
| 既に取り組んでいる | 47 | 26.4% |
| 取り組みを検討している | 66 | 37.1% |
| 取り組みの予定はない | 56 | 31.5% |
| 未回答 | 9 | 5.1% |
| 合計 | 178 | 100% |



「既に取り組んでいる」・「取り組みを検討している」と回答した企業 113 社 への質問

取り組み中、または、検討している脱炭酸化への取組内容（複数回答）

| 項目 | 回答数 | 割合 |
|----------------|-----|-------|
| 照明のLED化 | 54 | 51.4% |
| 省エネ機器や設備の導入 | 23 | 21.9% |
| 再生可能エネルギーの設備導入 | 11 | 10.5% |
| その他 | 6 | 5.7% |
| 未回答 | 35 | 33.3% |
| 合計 | 129 | — |



| その他記述 | |
|------------------------------|----------------------------|
| フォークリフトのEV化 | 新電力会社との契約 |
| 電力デマンド抑制 | 省エネ活動推進、太陽光発電・バイオマスボイラ導入 他 |
| DXにどう取り組んだら良いのか分からない。人材がいない。 | |
| 取組みたいと思うが、検討段階までは至らず | |

自由記載

- 調査の意図しているところが理解できない。
- 人材の設問で一般職男女を分ける意図を参考までに教えていただけますか。
昨今の人事系統の設問として、性別を区分しての過不足を尋ねるのは珍しいと感じております。