

(一社)北海道機械工業会 会員企業経営環境調査

2024年4月 調査実施

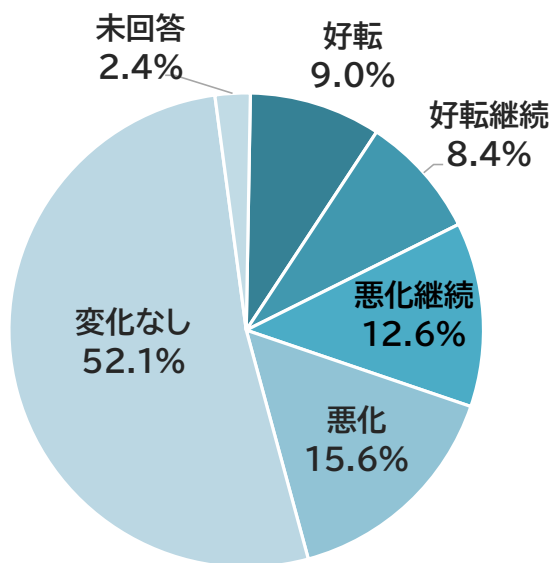
回答数：167 社（調査対象 正会員327社）

回答率：50.8%

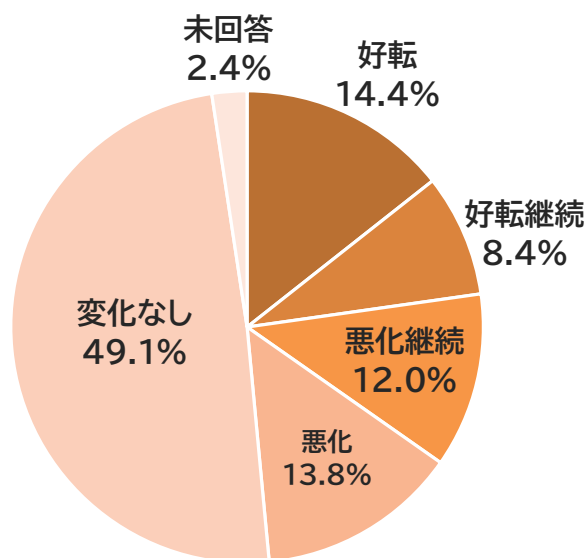
FAX：89 社（53.3%）

WEB：78 社（46.7%）

業況の現況と見込み【2024年4月調査】

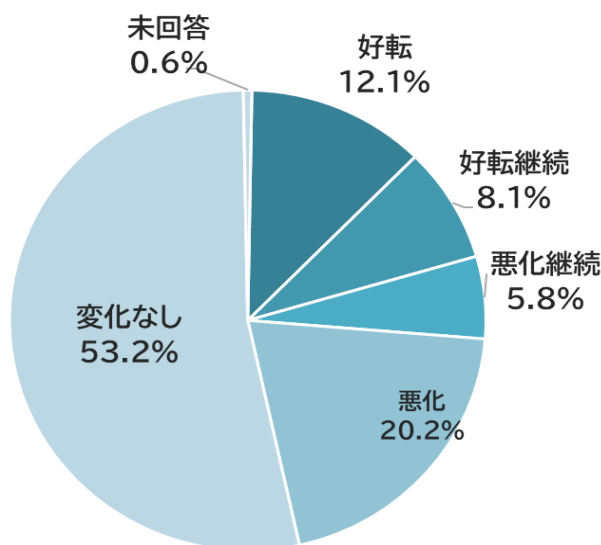


現況
2024年 1月～3月

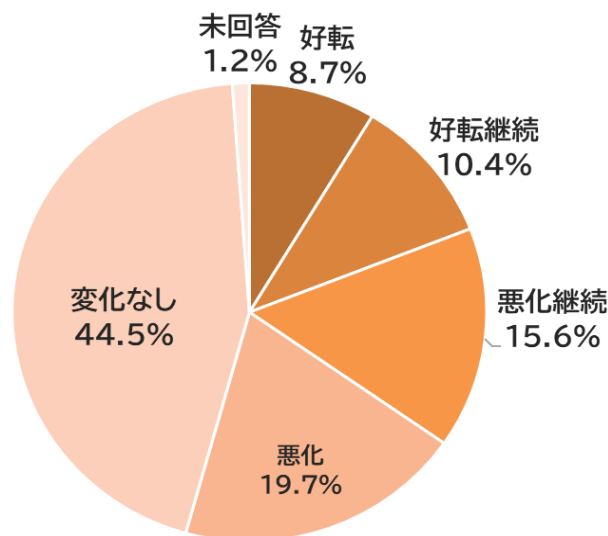


見込み
2024年 4月～6月

業況の現況と見込み【2024年1月調査】



現況
2023年 10月～12月

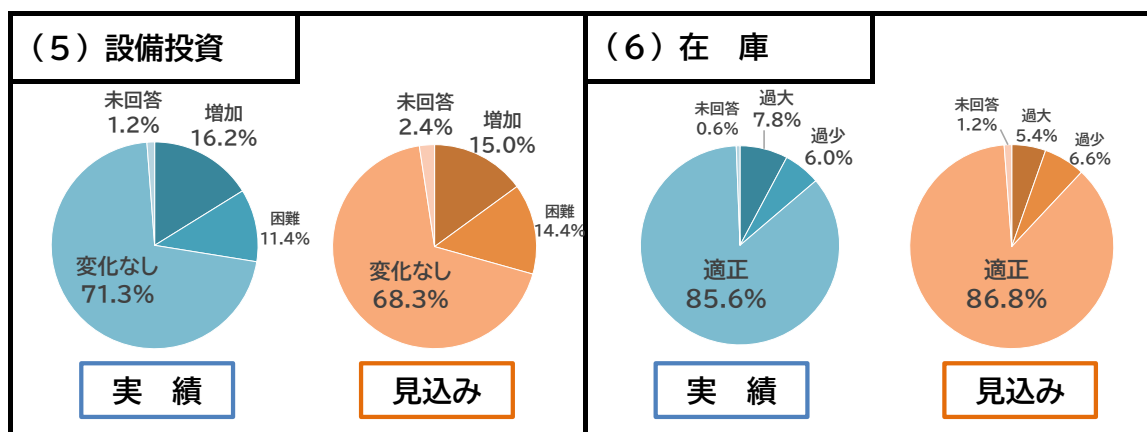
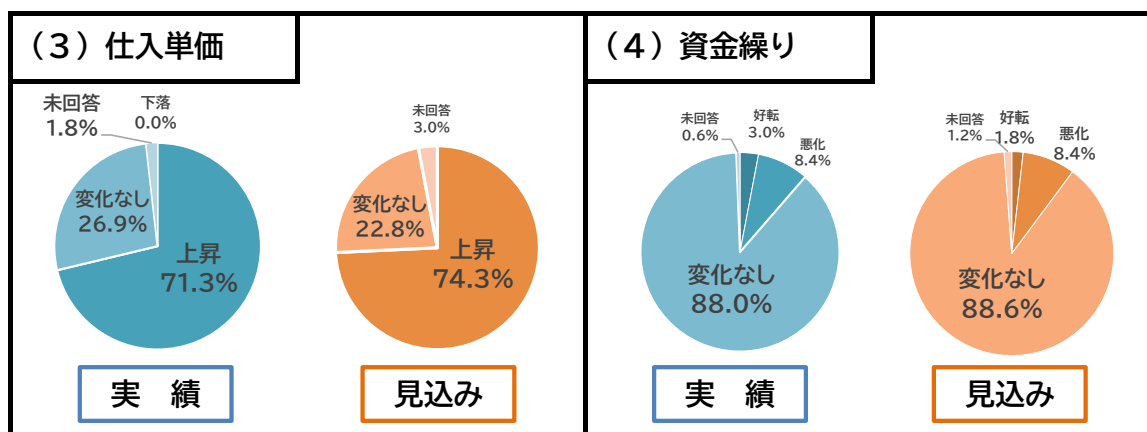
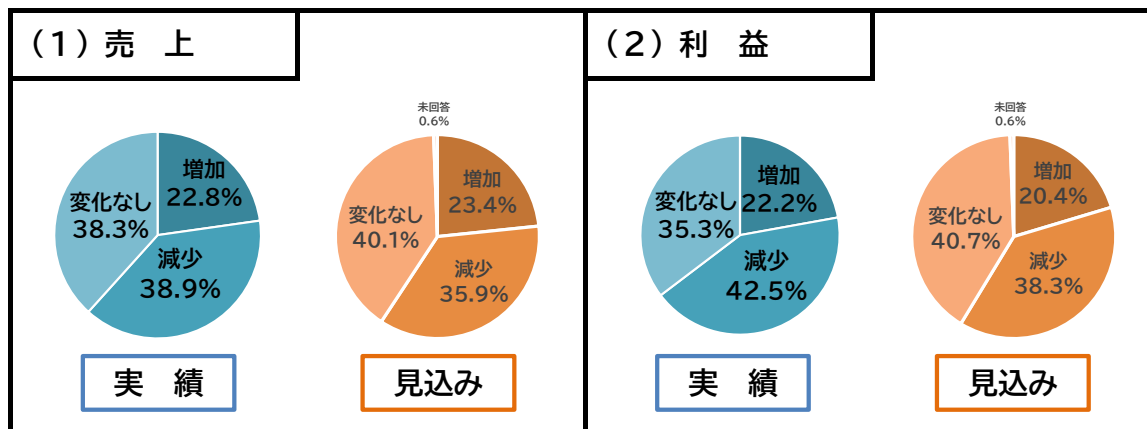


見込み
2024年 1月～3月

◆ 業況項目別 ◆

回答企業：167 社

実績 (対 前回調査 比)	2024.1月～2024.3月	見込み	2024.4月～2024.6月
---------------------	-----------------	-----	-----------------

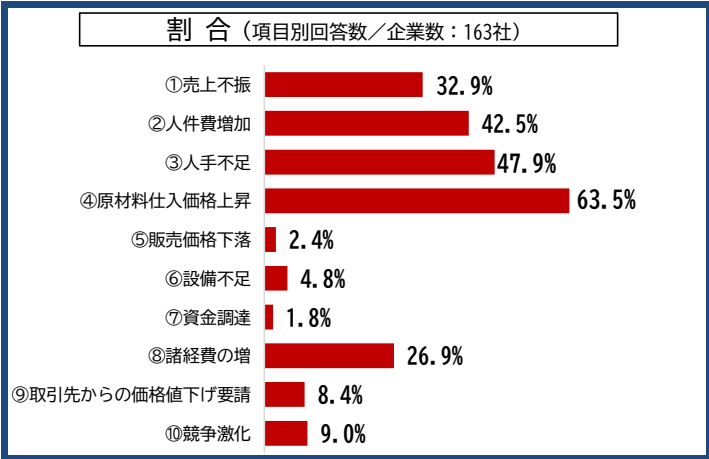


◆ 当面の問題点 等 ◆

回答企業： 167 社

当面の問題点 （3項目以内 複数回答）

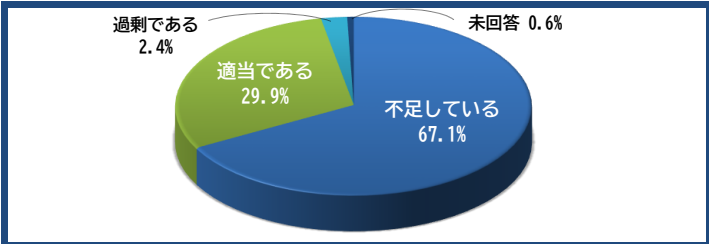
項 目	回答数	割 合
①売上不振	55	32.9%
②人件費増加	71	42.5%
③人手不足	80	47.9%
④原材料仕入価格上昇	106	63.5%
⑤販売価格下落	4	2.4%
⑥設備不足	8	4.8%
⑦資金調達	3	1.8%
⑧諸経費の増	45	26.9%
⑨取引先からの価格値下げ要請	14	8.4%
⑩競争激化	15	9.0%
合 計	401	—



【人手不足について】

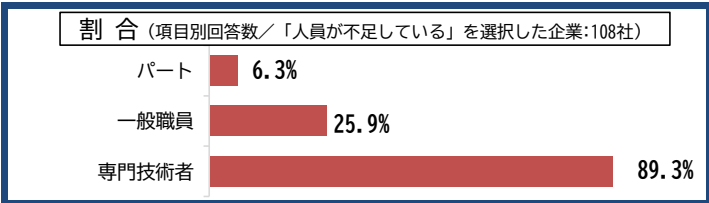
① 人員について

項 目	回答数	割 合
不足している	112	67.1%
適当である	50	29.9%
過剰である	4	2.4%
未回答	1	0.6%
合 計	167	100%



項 目	回答数	割 合
パート	7	6.3%
一般職員	29	25.9%
専門技術者	100	89.3%
合 計	136	—

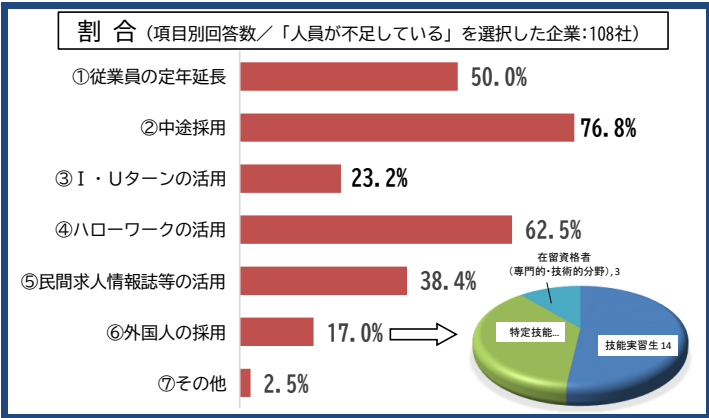
（複数回答）



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従業員の定年延長	56	50.0%
②中途採用	86	76.8%
③ I ・ U ターンの活用	26	23.2%
④ハローワークの活用	70	62.5%
⑤民間求人情報誌等の活用	43	38.4%
⑥外国人の採用	19	17.0%
技能実習生	14	—
特定技能	10	—
在留資格者（専門的・技術的分野）	3	—
⑦その他	2	2.5%
合 計	302	—

（複数回答）

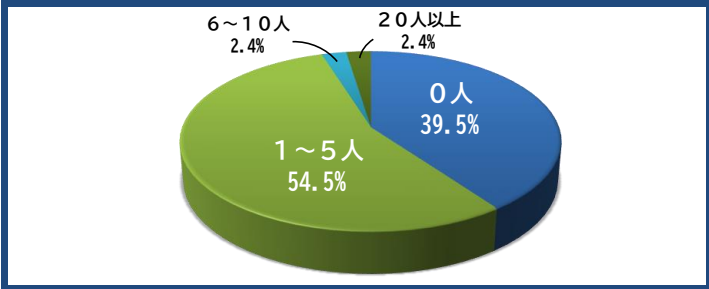


人手不足に対する対策 その他記述

企業説明会への参加
銀行系人材斡旋の活用
求人サイト

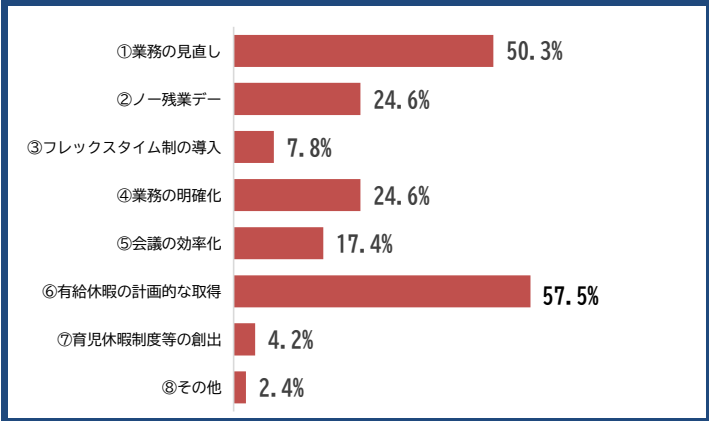
③ 2024年1月からの採用人数について

項目	回答数	割合
0人	66	39.5%
1～5人	91	54.5%
6～10人	4	2.4%
11～20人	0	0.0%
20人以上	4	2.4%
合計	167	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	84	50.3%
②ノー残業デー	41	24.6%
③フレックスタイム制の導入	13	7.8%
④業務の明確化	41	24.6%
⑤会議の効率化	29	17.4%
⑥有給休暇の計画的な取得	96	57.5%
⑦育児休暇制度等の創出	7	4.2%
⑧その他	4	2.4%
未回答	6	3.6%
合計	321	—



働き方改革への取組み その他記述

有給休暇奨励日設置	DXツールの導入
年間休日日数の増加	テレワーク推進
完全週休2日制の実施	残業なし
人材の採用と育成、適正配置	取組済み
多機種を扱える人材への育成と意識づけ	変更はない

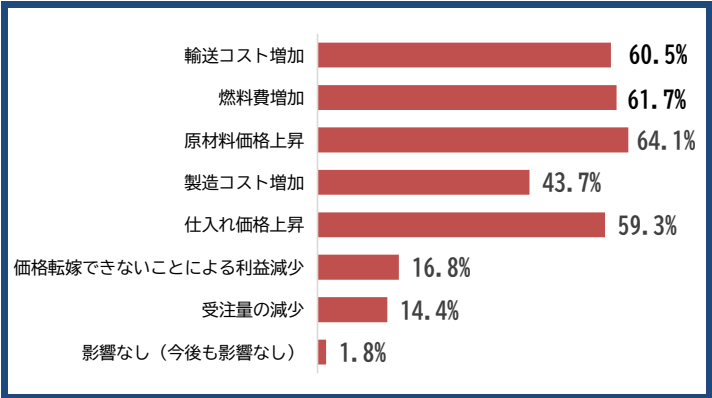
道の施策に対する意見や要望事項

- 電気量の対策（2024年6月以降について）
- 電気料金の値上げができる施策をしてほしい。再エネには力を入れないでほしい。
- エネルギーコスト（電気・灯油・ガソリン等）の高止まりに対する補助の維持、拡充策を継続、講じていただきたい。
- 電気料金軽減策の充実
- 北海道電力の値上げの根拠と見通しについて明確にしていきたい。
- LPG購入にて価格高騰、補助金欲しい
- 設備投資への補助
- DX費用の一層の補助をお願いしたい
- 導入済み設備の改造（省エネ対策）等の補助を要望いたします
- 各種補助金制度が多数あると思うが、認知されてない制度が多く又手続きが煩雑で簡素化等を検討して欲しい。
- 道に限らないが製造業への補助金は手厚いが、自動車架装業者が対象となる補助金が少ないので拡充して欲しい。
- 異常なまでの宿泊料金、予約不可等、観光業者だけの営業主体に流されています。ビジネス割等、公平に道内事業者にもメリットある施策を。
- 資格習得に関する補助金（あらゆる資格に対応できる自由な補助）

原油価格・原材料価格の高騰に伴う影響について

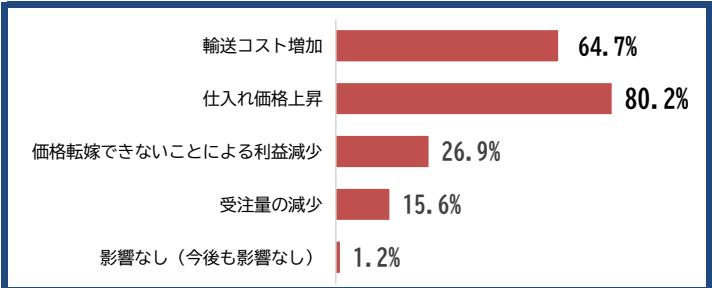
【原油価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項目	回答数	割合
輸送コスト増加	101	60.5%
燃料費増加	103	61.7%
原材料価格上昇	107	64.1%
製造コスト増加	73	43.7%
仕入れ価格上昇	99	59.3%
価格転嫁できないことによる利益減少	28	16.8%
受注量の減少	24	14.4%
影響なし（今後も影響なし）	3	1.8%
合計	538	—



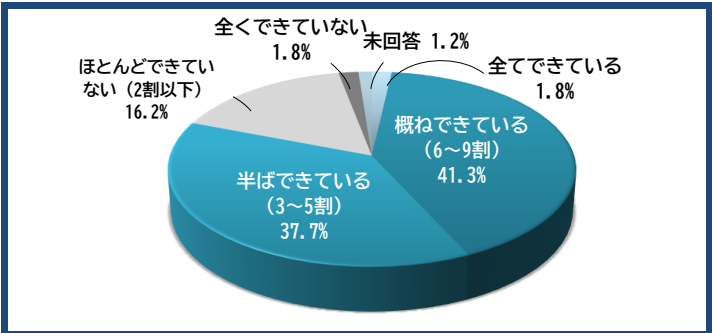
【原材料価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項目	回答数	割合
輸送コスト増加	108	64.7%
仕入れ価格上昇	134	80.2%
価格転嫁できないことによる利益減少	45	26.9%
受注量の減少	26	15.6%
影響なし（今後も影響なし）	2	1.2%
合計	316	—



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	1.8%
概ねできている（6～9割）	69	41.3%
半ばできている（3～5割）	63	37.7%
ほとんどできていない（2割以下）	27	16.2%
全くできていない	3	1.8%
未回答	2	1.2%
合計	167	100%



【価格転嫁が 進んだ 理由】 全てできている、概ねできている（6～9割）

- 交渉の場をもうけてくれる。
- 市場価格ベースを見積に反映するため
- 早い段階からお客様に丁寧に理由を説明した。
- 仕入れ価格高騰理由については、客先に上昇分を説明し理解を得て頂いている。
- お客様に状況を理解していただくため、丁寧な説明を実施
- 販売メーカーへの早期新価格提案による理解を得る事など
- 売上は工事受注が全てですので、エスカレ分を反映した工事価格での金額を設定させていただいているため。
- 元請け業者様の理解
- 顧客納得
- お客様のご理解を得ることができている。
- 客先様との交渉
- 価格高騰の説明及び適正な見積書作成
- 一般消費財の値上げが浸透したため。
- 受注価格競争
- パワーバランスによる。
- ユーザーの意識によって転嫁の可・不可が生じる

【価格転嫁が進んだ理由】 半ばできている（3～5割）

- 見積価格のアップ
- 適正な見積
- 材料等仕入れ価格を基に見積り反映しているため
- 妥当性の説明と主張による交渉、競争力の高い製品で差別化する
- ゼネコンへの現状説明、理解してもらう運動
- 仕入先の変更
- 値上げし易い雰囲気は醸成され始めている。
- 取引先が物価上昇、人件費上昇を理解している。

【価格転嫁が 進まない 理由】 概ねできている（6～9割）、半ばできている（3～5割）

- 顧客の補助金活用事業に対しての見積に関して有効期限の設定を無記載でと指示されるため
- おおむね進んでいるが、タイムロスが発生
- 製造する機械の受注から納入までの納期が長いと、価格高騰のスピードに追いつかないことが多い。
- 取引先の理解が進まない
- 交渉に行くと70%のお客さんから逆に値下げをお願いされる。
- 作業単価アップが思うように進まない
- 認める企業、認めない企業 様々
- 値上げしない同業社がいるため、値上げすると競合先に仕事が流れる
- 値上げすることで受注は間違いなく減る
- 今までの価格があり、高騰分を全て価格転嫁できない。
- 原材料等の高騰ペースが速く、価格転嫁が追いついていない。
- 受注から納品までの期間が長く、資材等の高騰スピードが早く対応が難しい部分がある。
- 市況が値上げされきっていない
- 仕事量の減少
- 商慣習と今後の取引の不安
- 価格と為替にてダメージ大きい
- コロナ禍での客先の疲弊による対応の遅れ

【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

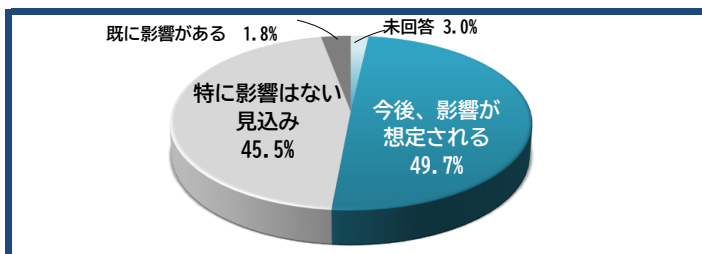
- 競合
- 他社との競争があるから
- 競争見積もりで結局は安値な所が選ばれる。
- 販売競争の激化により 売価を上げることができない
- 個別見積案件はコンペチターとの競争あり。
量産品は価格転嫁交渉よりも早い仕入れ価格の上昇の繰り返し。
- 材料費を価格転嫁した見積提出しても、全体で価格カットされるので、結果的に工賃を圧迫している。
受注先自体が案件不足に悩んでおり、過当競争している。
- 急速な価格転嫁は顧客の理解が得られない
- 取引先との交渉が進まない
- 料金交渉が難しい
- すべて親会社及びグループ会社からの受注のため
- 販売価格上昇に伴う売上の更なる現象
- 景気が低迷しており価格転嫁は無理である。
- 受注量低下、市況の冷え込みによる価格交渉の難航。
- 物件数の減少による単価の上乗せ困難状態
- マクロ政策により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。
- 次から次へと値上げの案内が来るため、対策が取りづらい
- 民間工事では出資者側次第なので、その理解が得られないのではないか。
公共工事ではスライド対応をして頂いている。

価格転嫁以外の対応策について

- 経費削減
- 経費削減（ノー残業デー、電気等）
- 経費削減・仕入れ先の見直し
- 残業時間の削減
- 残業制限、消耗品費削減、電力使用量の低減
- 消耗品の見直しや作業工程の見直し等で経費削減
- 輸送費など経費をできるだけ減らせるよう工夫
- 経費削減、生産性向上
- 経費の削減と製作原価の抑制（効率化による製作時間の短縮）
- 経費削減（外注費）
- 人件費以外すべて削減対象
- 余計な経費は削減する
- 効率のUP
- 作業効率のUP
- 設備投資に要る効率化
- 加工工程の効率向上や加工率の向上
- プロセス改善、設備投資による効率化
- 原材料仕入れ先の見直し、保険の見直し等経費削減
- 相見積り
- 合見積を多く取り少しでも安価な仕入れを選択する。
- 安価品の採用
- 安価代替品や仕入れ先変更
- 海外ベンダーからの調達
- 原価管理の強化、仕入れ先の広域購買
- 生産効率向上への取組、仕入れ先の変更等
- 購入先の変更や購入量や購入時期を調整
- 業務の見直し
- 制作工程の見直し
- 施工・納入時間の延長等。
- リストラ、在庫圧縮
- 在庫数量の適正化と回転率の向上
- 過剰在庫を持たない
- 在庫量の管理
- DX化の推進
- 社内で多能工化を進めている。
- 客先に説明し理解をして頂くようにしている。
- 常日頃からお伝えしている
- 価格転換現状困難
- 生産効率上げたいが、受注減でかなわず
- 仕入方法変更はすでに実行。（経費削減も）それでも対応できません。利益を下げてでも合わず、受注できないときもあり。（商社なども入り一番下が価格減少する影響を受けている。）
- 中小企業にとって、働くな・残業するなだけでは、対応策も何も打つ手がない。
- 今のところ良策が見あたらない。

マイナス金利解除を受けての金利上昇による影響について

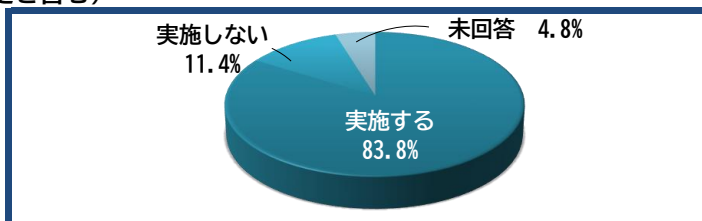
項 目	回答数	割合
既に影響がある	3	1.8%
今後、影響が想定される	83	49.7%
特に影響はない見込み	76	45.5%
未回答	5	3.0%
合 計	167	100%



賃上げについて

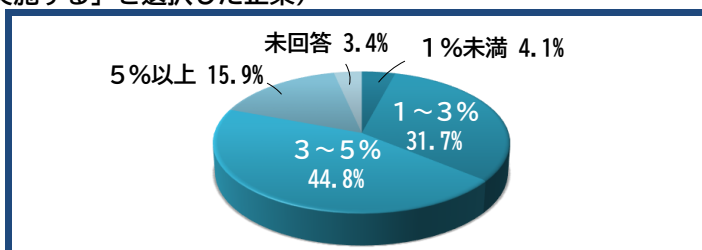
① 今年度の賃上げの取組状況について（予定を含む）

項 目	回答数	割合
実施する	140	83.8%
実施しない	19	11.4%
未回答	8	4.8%
合 計	167	100%



② 定昇込みの賃上げ率について（①で「実施する」を選択した企業）

項 目	回答数	割合
1%未満	6	4.1%
1～3%	46	31.7%
3～5%	65	44.8%
5%以上	23	15.9%
未回答	5	3.4%
合 計	145	100%



自由記載

- 仕方なく実施（賃上げ）
- 賃上げはしないが、賞与で前回額より上げて支給
- 大規模プロジェクトの声ばかり大きく、市中の景気状況の空気感が全くない中での物価賃金上昇は大変苦しい。