

(一社)北海道機械工業会 会員企業経営環境調査

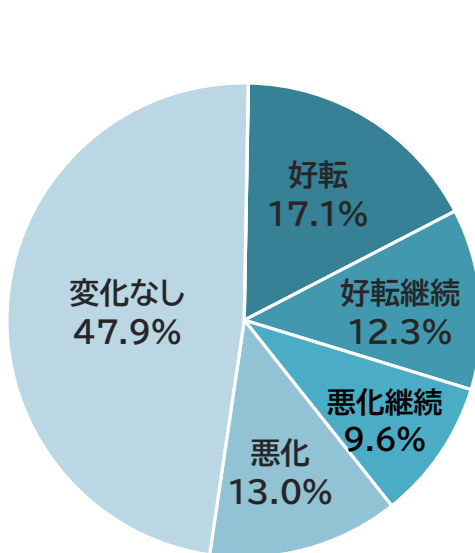
2024年7月 調査実施

回答数：146 社（調査対象 正会員327社）

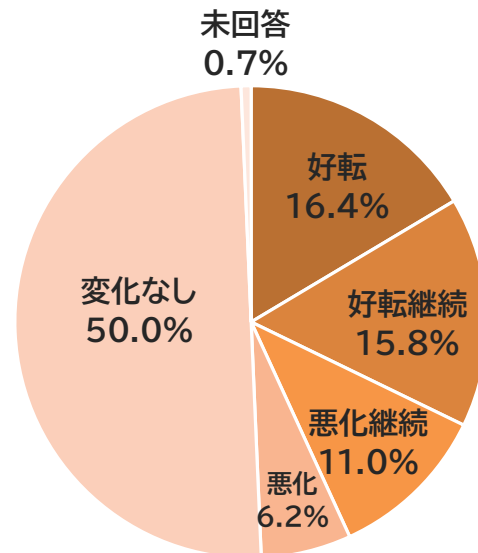
回答率：44.6%

WEB：115 社（78.8%） MAIL：15 社（10.3%） FAX：16 社（11.0%）

業況の現況と見込み【2024年7月調査】

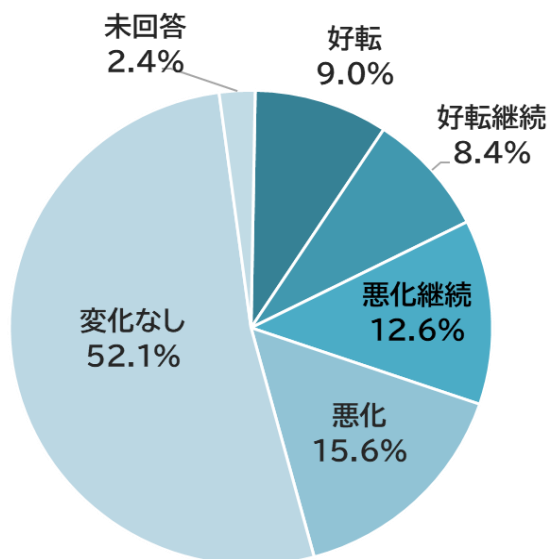


現況
2024年 4月～6月

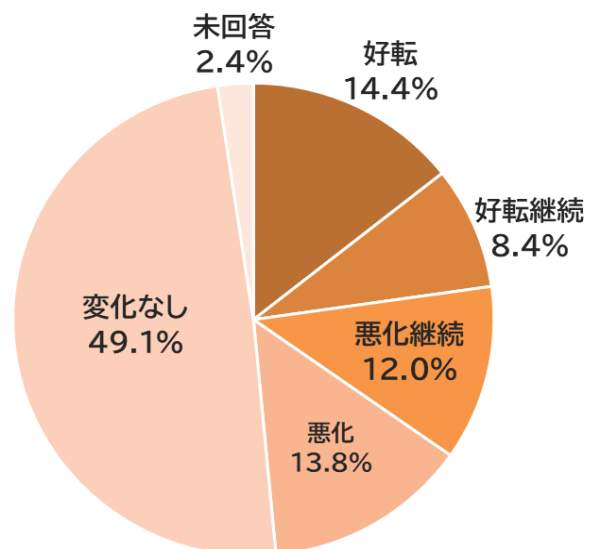


見込み
2024年 7月～9月

業況の現況と見込み【2024年4月調査】



現況
2024年 1月～3月

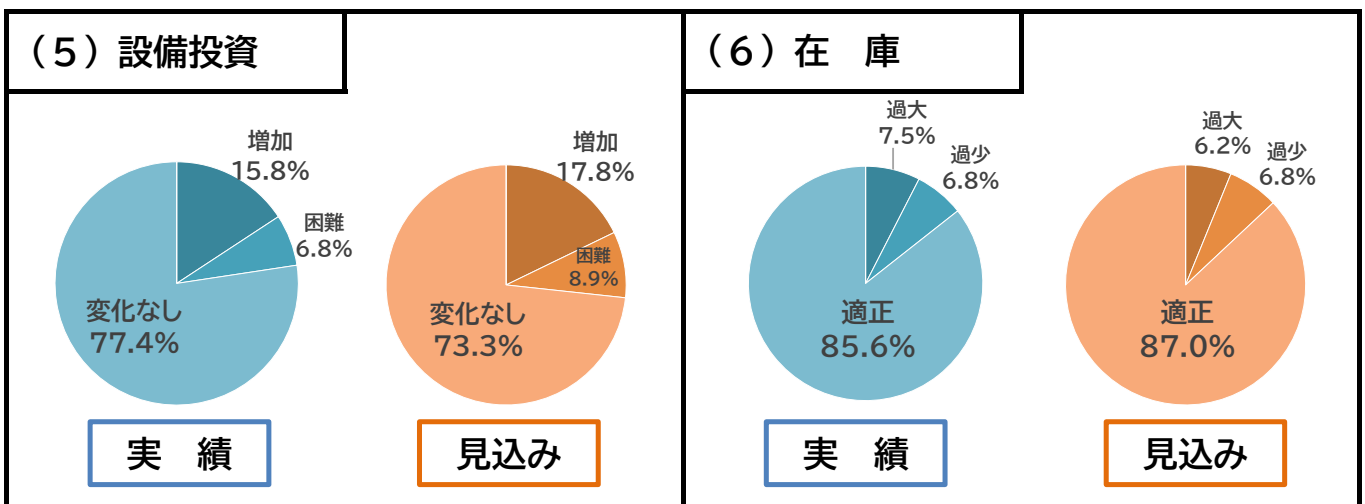
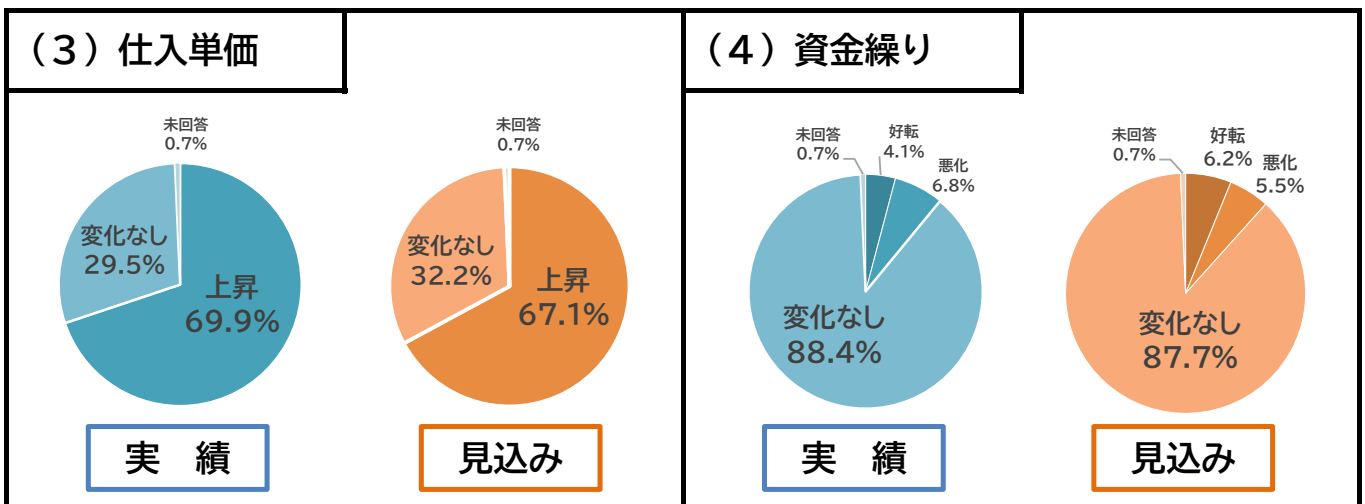
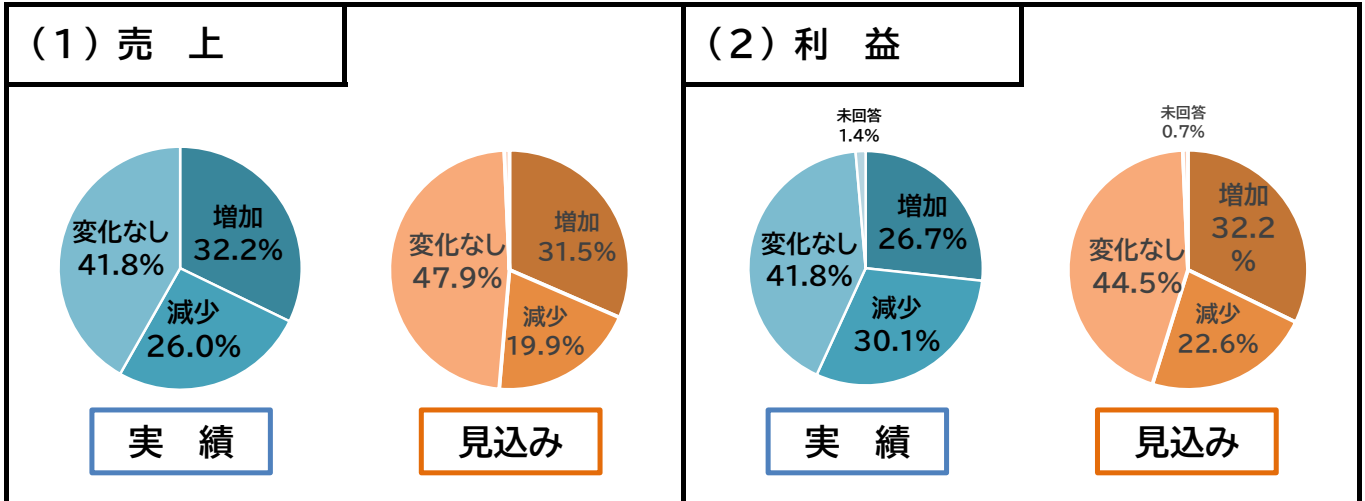


見込み
2024年 4月～6月

◆ 業況項目別 ◆

回答企業：146 社

実績 (対 前回調査比)	2024.4月～2024.6月	見込み	2024.7月～2024.9月
-----------------	-----------------	-----	-----------------

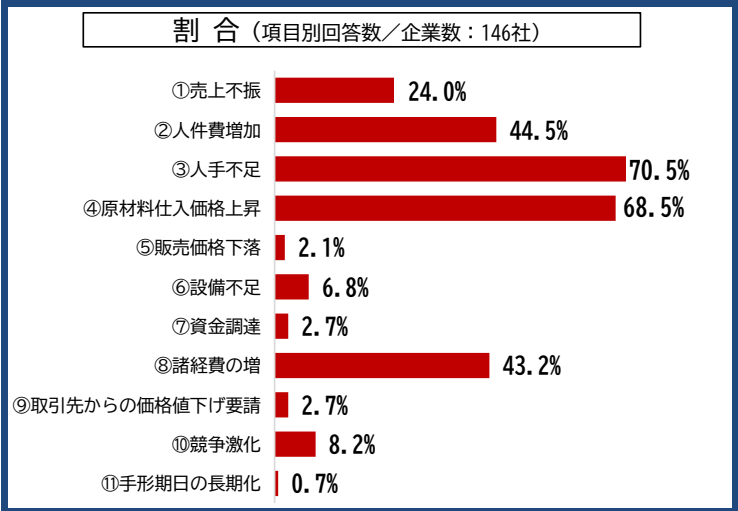


◆ 当面の問題点 等 ◆

回答企業： 146 社

当面の問題点 （3項目以内 複数回答）

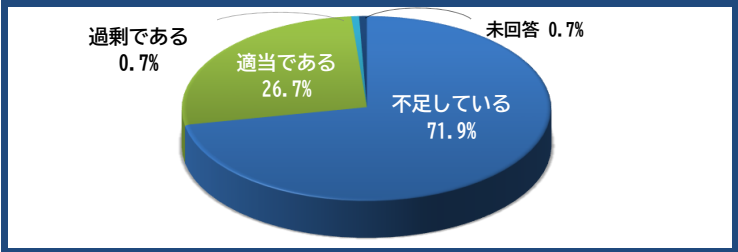
項 目	回答数	割 合
①売上不振	35	24.0%
②人件費増加	65	44.5%
③人手不足	103	70.5%
④原材料仕入価格上昇	100	68.5%
⑤販売価格下落	3	2.1%
⑥設備不足	10	6.8%
⑦資金調達	4	2.7%
⑧諸経費の増	63	43.2%
⑨取引先からの価格値下げ要請	4	2.7%
⑩競争激化	12	8.2%
⑪手形期日の長期化	1	0.7%
合 計	400	—



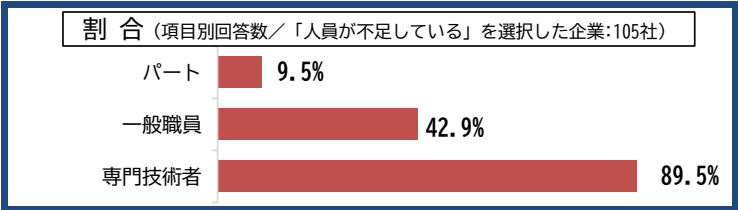
【人手不足について】

① 人員について

項 目	回答数	割 合
不足している	105	71.9%
適当である	39	26.7%
過剰である	1	0.7%
未回答	1	0.7%
合 計	146	100%



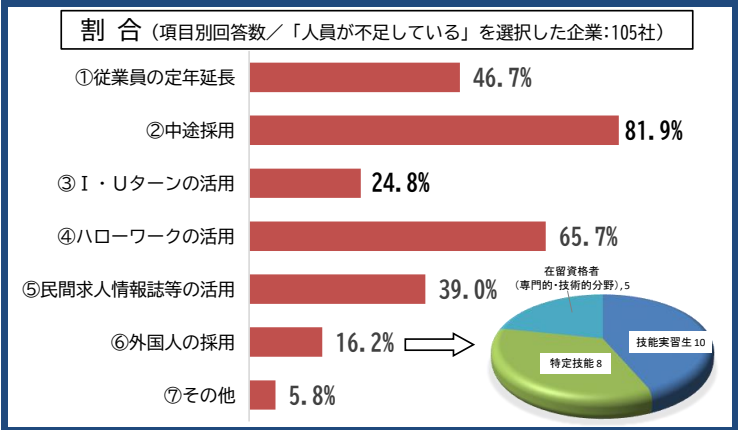
項 目	回答数	割 合
パート	10	9.5%
一般職員	45	42.9%
専門技術者	94	89.5%
合 計	149	—



(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	49	46.7%
②中途採用	86	81.9%
③I・Uターンの活用	26	24.8%
④ハローワークの活用	69	65.7%
⑤民間求人情報誌等の活用	41	39.0%
⑥外国人の採用	17	16.2%
技能実習生	10	—
特定技能	8	—
在留資格者（専門的・技術的分野）	5	—
⑦その他	6	5.8%
合 計	294	—



(複数回答)

人手不足に対する対策 その他記述

派遣社員の採用

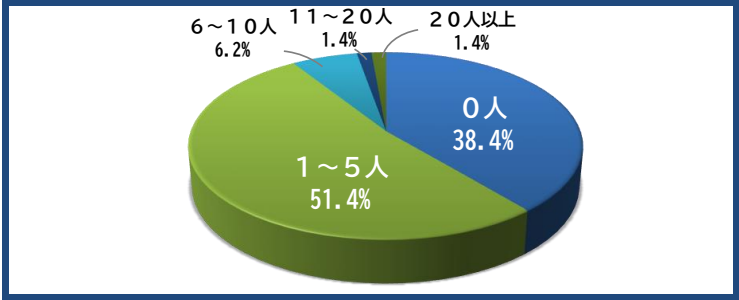
派遣会社からの転籍

再雇用制度

海外事業の立ち上げ

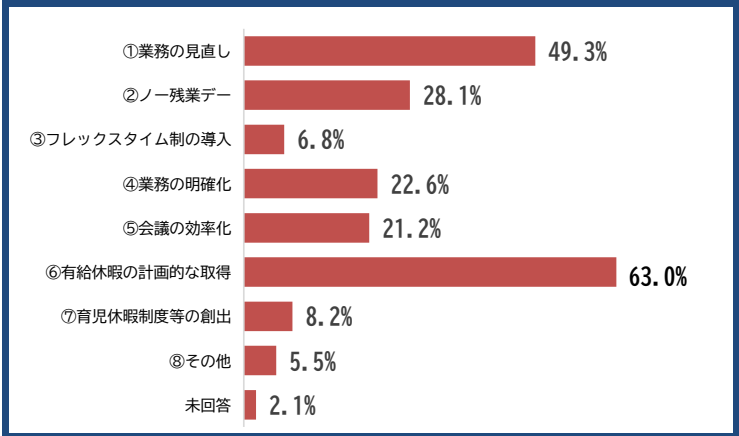
③ 2024年4月からの採用人数について

項目	回答数	割合
0人	56	38.4%
1～5人	75	51.4%
6～10人	9	6.2%
11～20人	2	1.4%
20人以上	2	1.4%
合計	146	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	72	49.3%
②ノー残業デー	41	28.1%
③フレックスタイム制の導入	10	6.8%
④業務の明確化	33	22.6%
⑤会議の効率化	31	21.2%
⑥有給休暇の計画的な取得	92	63.0%
⑦育児休暇制度等の創出	12	8.2%
⑧その他	8	5.5%
未回答	3	2.1%
合計	302	—



働き方改革への取組み その他記述

完全週休2日の実施	多機種を扱える人材への育成と意識づけ
有給休暇取得奨励、誕生祝い金支給	採用、育成、適正配置
事務所増築等の環境改善	ものづくり魅力向上活動
DX化	人が少ないのに、働き方改革は厳しい

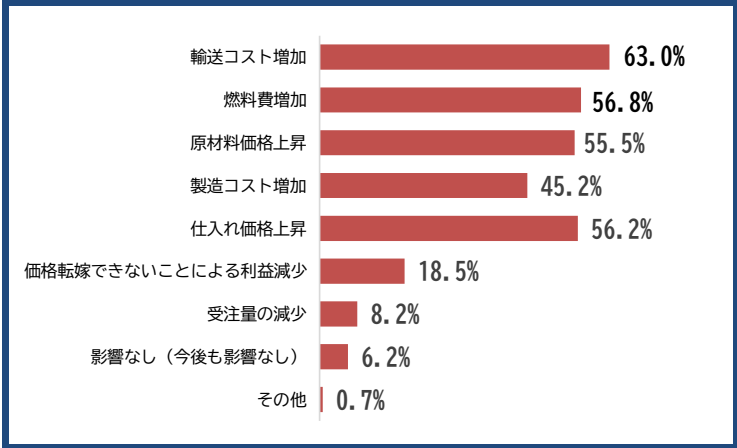
道の施策に対する意見や要望事項

- 電気料金の補助
- 電気料金軽減策の充実
- 電気料金高騰に対する施策
- 補助金制度の拡充
- LPG高騰の補助が欲しい
- 共同受電に対する補助金適用をお願いしたい
- 製造業以外の工場(整備工場)設立に対して補助金拡充

原油価格の高騰に伴う影響について

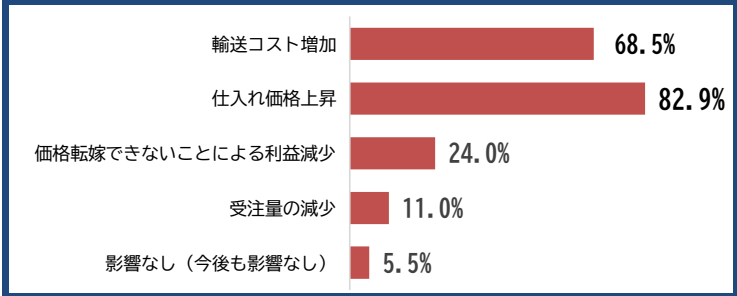
【原油価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項目	回答数	割合
輸送コスト増加	92	63.0%
燃料費増加	83	56.8%
原材料価格上昇	81	55.5%
製造コスト増加	66	45.2%
仕入れ価格上昇	82	56.2%
価格転嫁できないことによる利益減少	27	18.5%
受注量の減少	12	8.2%
影響なし（今後も影響なし）	9	6.2%
その他	1	0.7%
合計	453	—



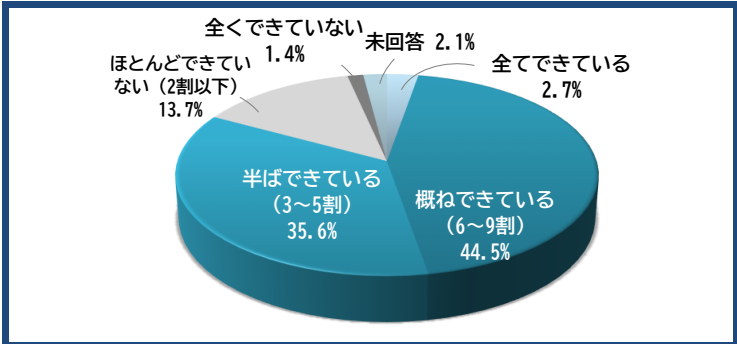
【原材料価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項目	回答数	割合
輸送コスト増加	100	68.5%
仕入れ価格上昇	121	82.9%
価格転嫁できないことによる利益減少	35	24.0%
受注量の減少	16	11.0%
影響なし（今後も影響なし）	8	5.5%
合計	280	—



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	4	2.7%
概ねできている（6～9割）	65	44.5%
半ばできている（3～5割）	52	35.6%
ほとんどできていない（2割以下）	20	13.7%
全くできていない	2	1.4%
未回答	3	2.1%
合計	146	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）

- 取引先の理解が得られている
- 受注時に発注元と話し合いをしている
- 仕入れ価格については、客先に説明し転嫁をしている
- 客先自体、見積有効期限に対して理解がある
- 客先でも諸経費の高騰は、理解されている
- ユーザーからの確認、指示によって転嫁が進んだ
- 価格高騰分を見積に転嫁、客先との粘り強い交渉
- 価格転嫁の受入が容易になったこと
- 見積提出
- 個産の為、都度見積に反映
- 受注生産のため
- 収益の確保
- 取引先の企業規模の大きさ

【価格転嫁が進んだ理由】 半ばできている（3～5割）

- 客先との値上げ交渉により多少は価格転嫁が進んだ
- お客様への丁寧な説明により理解を求め価格転嫁する
- 交渉を行った
- 完全受注生産のため

【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）

- 顧客が認めてくれない
- 見積で価格転嫁をして提出しても、そこから大幅なディスカウントを求められるから
- 原材料が多種に渡り値上がりした為に対応しきれていない
- 価格改定を高い頻度で行えない
- 顧客により価格交渉が年1回の場合がある
- 価格高騰のペースが速く十分な対応ができない
- 末端ユーザーへの価格転嫁が出来ない為
- 見積提出～受注～製作～納入までの期間が長いことにより、リアルタイムに価格転嫁できない
- 商談・受注から製品完成・納品までのリードタイムが長く、想定より資材価格が上がる為
- 受注時期と請求時期の時差により請求前（実際の購入時）に値上がりをしてしまうため価格転嫁ができないケースがある
- 価格の転嫁は半ばできているが、仕事量の減少によりこれ以上進まない。 （牛舎等の鉄骨格納庫）
- 無理に転嫁を要請していくと、最終的に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
- 末端の市場価格上昇による販売不振を懸念
- 同業者との受注競争
- 取引先が前年度比で交渉するので
- エンドユーザーはどうしても安く済ませたいという思いや、各所からの値上げ申請で追い付いていない感じがします。また役所工事や大手元請けに関しては決まっている内容、金額で工事をしますが、それ以外の細かい作業も出てくるので値上げも難しければ利益を取ることもできない。

【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

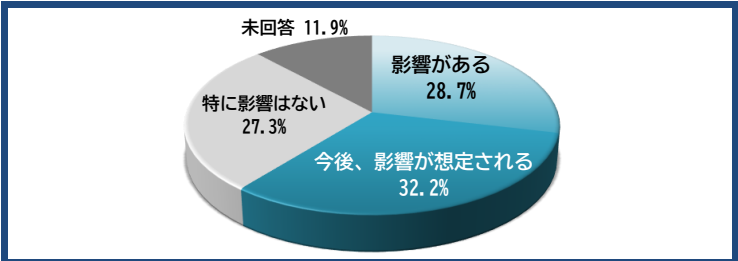
- 料金交渉が不調の為
- 競争見積もりで安い所に決まってしまう。
- 価格改定しても半数以上のお客様から値引き依頼される
- 販売競争の激化により 売価を維持することができない
- 原材料以外の電気、ガスなどの価格上昇分が転嫁できない
- 海外の取引先への交渉難航
- 大手企業優先の政府対策、日本人の価値観
- 国のマクロ経済政策が過去30年間違い続けていて国民経済が衰退し、各社利幅に余裕がないから
- 当面は大きな問題ではないため

価格転嫁以外の対応策について

- 経費削減
- 経費の削減に付いては、従業員に削減に努める様、意識改革図るようにしている
- 経費削減の為、ノー残業デー、有給休暇の計画的取得等で業務を明確化するしかない
- 社内の細かい無駄をなくす
- 人件費以外の経費節減
- 電力使用量の低減活動等
- 業務効率化等による経費削減
- 過剰在庫削減
- 作業効率の見直し
- 品質管理を徹底し、クレーム対応の費用を削減する
- 1社購買から複数購買へ変更
- 購入に際し2社以上の見積りを実施
- 仕入先の見直し
- 仕入れ方法の変更
- 先行仕入れにより値上がりまでにある程度を材料をストックしておく
- 仕入先の広域購買の展開
- 購入ルートの見直し（地域拡大、WEB購入など）
- 設備投資・改善による生産性の向上
- DXによる生産性向上
- DXの推進・設備の更新
- EX、自動化
- 配送料の削減
- 先行仕入れによる輸送費圧縮
- 品質同等の代替え品に切替
- 情報交換・改善による原価低減（材質の変更など）
- 収益を減らす

2024年問題を受けての物流関係について

項 目	回答数	割合
影響がある	41	28.7%
今後、影響が想定される	46	32.2%
特に影響はない	39	27.3%
未回答	17	11.9%
合 計	143	100%



【影響がある】具体例

- 輸送費値上げ
- 中・長距離輸送費の増加
- 運転手不足～備車台数の増加～コストUP
- 配送ドライバー（正社員）の転職
- 材料の納期が長くなった
- 完成製品納入の為に運搬車両の確保が難しくなっている。
- 配車依頼で希望時間が合わないことがある。
- 会社でバスを手配する際、1年位前に予約しなければ、予約困難となっている。
取引している物流会社から値上げを連続で要求されている。
仕入先が利用している物流会社の配送が滞り、予定した納期で品物が入ってこない。

【影響がある】 対策

- 出荷日の集約
- まとめ輸送
- 混載便の使用
- 運送の効率化
- 以前は物流会社へ混載便で依頼していたが、現在は商社の定期便を活用している
- 日程の確保
- 余裕を持った計画を立てる。
- 客先に理解いただき価格変更をしている
- 価格転嫁
- シャーシへの先行積込で当社、運送会社共に負担を減らしている。
- 運転手の待遇改善、職業PRの促進

【今後、影響が想定される】 具体例

- 輸送コストの上昇
- 運搬費の値上げ要請
- 運搬車両の減少による運搬費の高騰
- 人員不足による運送費改定
- 仕入先の鋼材単価に運搬費の別途請求書がくる可能性がある
- 輸送日程の長期化
- 急な運搬時は困る

【今後、影響が想定される】 対策

- 自社便の活用や納期の調整。
- 特効策は見出せない

自由記載

- 企業努力に任せず頼らず、国としても「無駄」も無くす努力をしてほしい
- ものづくりを起業している経営者に最近3年以内に廃業について検討したことがあるか質問してみしてほしい。また、その理由も聞いてみてほしい。
もし、本心を聞けたら多くの経営者は「はい」と答えるのではないだろうか。
そして、そこにこそ将来取り組むべき本当の課題が見つかるような気がします。

