（一社）北海道機械工業会

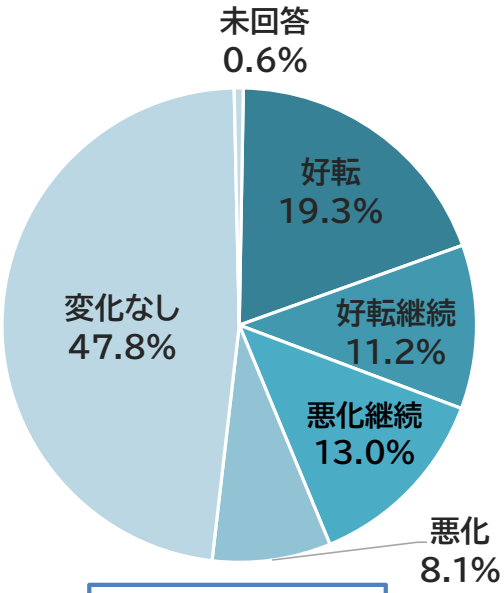
会員企業経営環境調査

2024年10月　調査実施

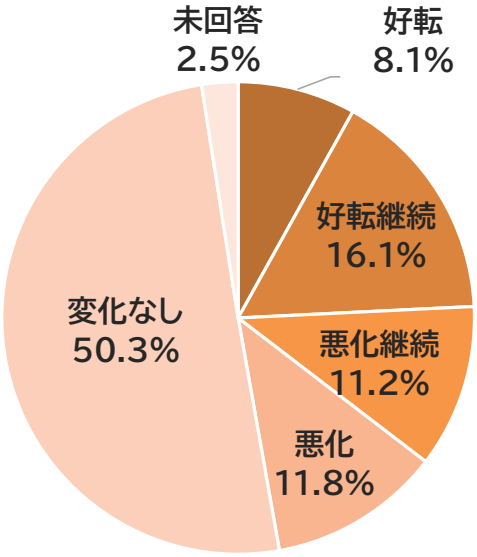
回答数： 161 社（調査対象 正会員327社）　回答率： 49.2%

WEB： 115 社（71.4%） MAIL： 36 社（22.4%） FAX： 10 社 （6.2%）

業況の現況と見込み【2024年10月調査】

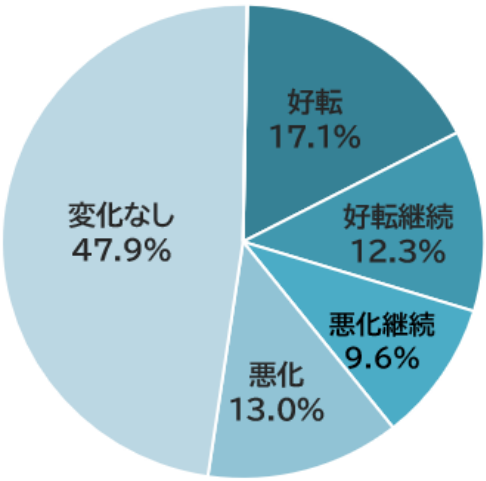


現　況
2024年 7月～9月

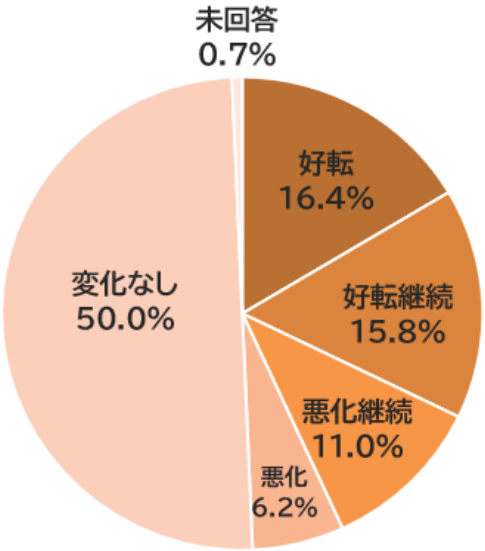


見込み
2024年 10月～12月

業況の現況と見込み【2024年7月調査】



現　況
2024年 4月～6月

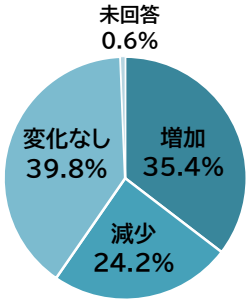


見込み
2024年 7月～9月

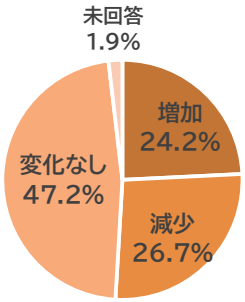
◆ 業況項目別 ◆　　回答企業 ： 161 社

実　績 （対 前回調査比）	2024. 7月～2024. 9月	見込み	2024. 10月～2024. 12月

（1）売　上

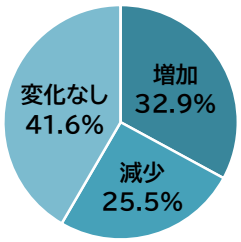


実　績

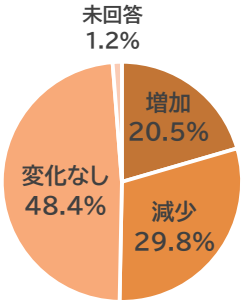


見込み

（2）利　益

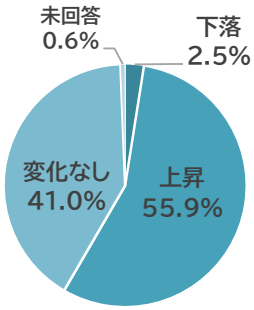


実　績

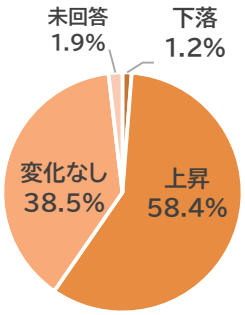


見込み

（3）仕入単価

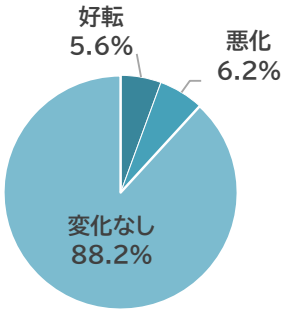


実　績

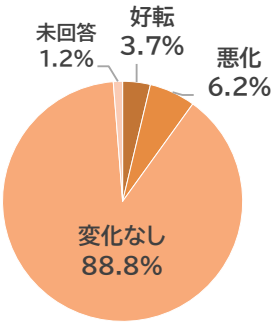


見込み

（4）資金繰り

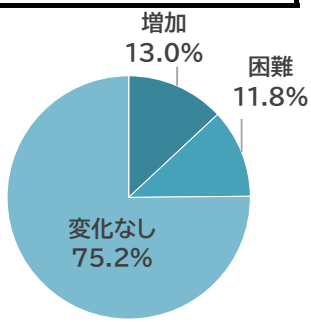


実　績

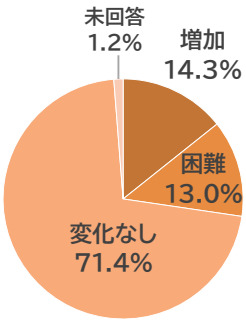


見込み

（5）設備投資

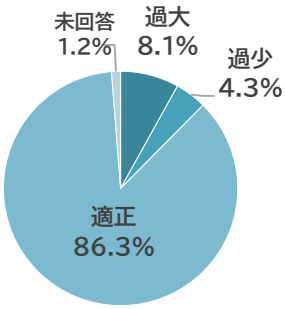


実　績

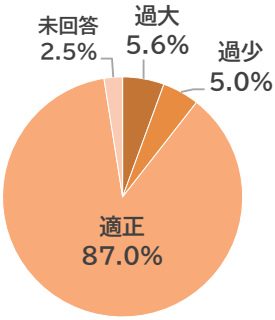


見込み

（6）在　庫



実　績

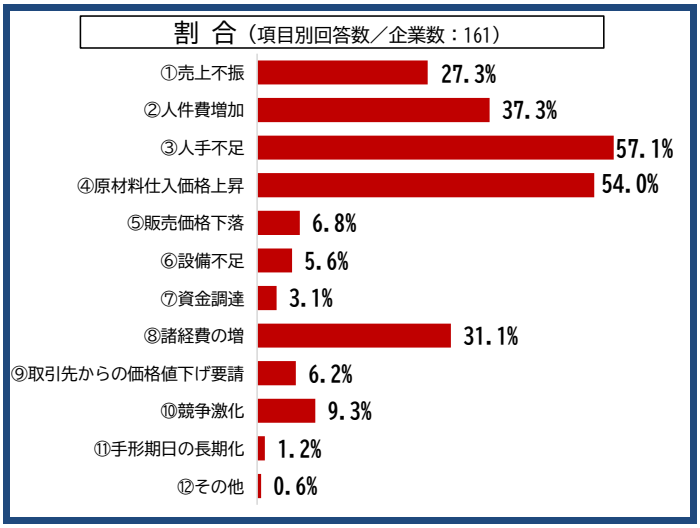


見込み

◆ 当面の問題点 等 ◆　　回答企業： 161 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	44	27.3%
②人件費増加	60	37.3%
③人手不足	92	57.1%
④原材料仕入価格上昇	87	54.0%
⑤販売価格下落	11	6.8%
⑥設備不足	9	5.6%
⑦資金調達	5	3.1%
⑧諸経費の増	50	31.1%
⑨取引先からの価格値下げ要請	10	6.2%
⑩競争激化	15	9.3%
⑪手形期日の長期化	2	1.2%
⑫その他	1	0.6%
合　計	386	―

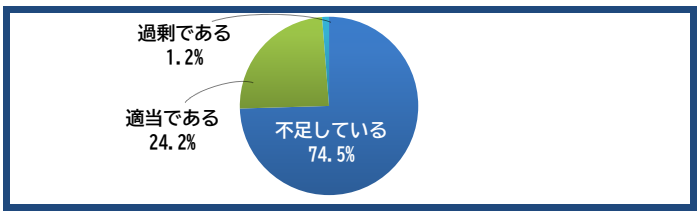


人手不足に対する対策　その他記述
図面の遅れ

人手不足について

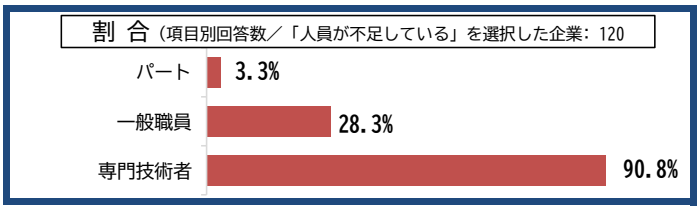
① 人員について

項　目	回答数	割　合
不足している	120	74.5%
適当である	39	24.2%
過剰である	2	1.2%
合　計	161	100%



項　目	回答数	割　合
パート	4	3.3%
一般職員	34	28.3%
専門技術者	109	90.8%
合　計	147	―

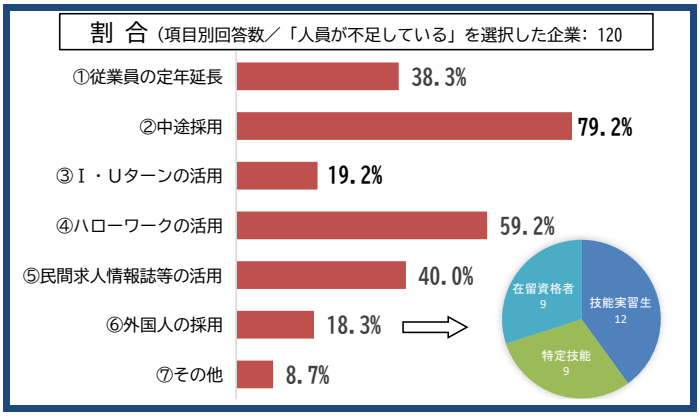
（複数回答）



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	46	38.3%
②中途採用	95	79.2%
③Ｉ・Ｕターンの活用	23	19.2%
④ハローワークの活用	71	59.2%
⑤民間求人情報誌等の活用	48	40.0%
⑥外国人の採用	22	18.3%
技能実習生	12	―
特定技能	9	―
在留資格者（専門的・技術的分野）	9	―
⑦その他	8	8.7%
合　計	313	―

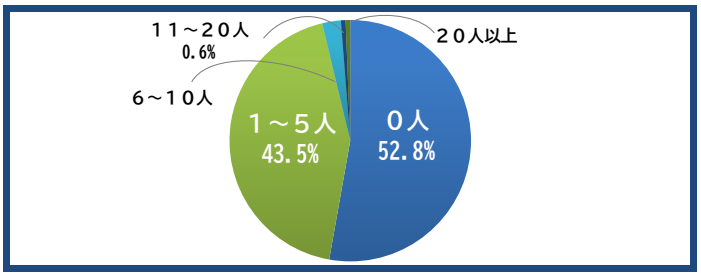
（複数回答）



人手不足に対する対策　その他記述
社内育成
新卒採用を積極的に行っている
新入社員の新規雇用
社員からの採用紹介
退職者のキャリアリターン
女性の採用（技術職・エンジニア共）
自社グループ会社との人財支援検討
人材紹介の活用
有料求人サイトの活用

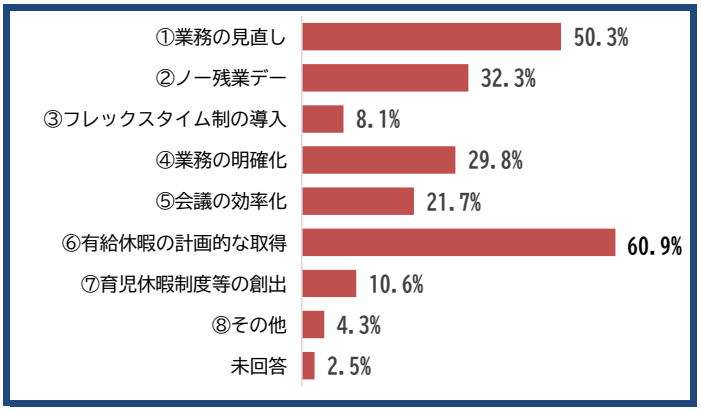
③ ２０２４年７月からの採用人数について

項　目	回答数	割合
０人	85	52.8%
１～５人	70	43.5%
６～１０人	4	2.5%
１１～２０人	1	0.6%
２０人以上	1	0.6%
合　計	161	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	81	50.3%
②ノー残業デー	52	32.3%
③フレックスタイム制の導入	13	8.1%
④業務の明確化	48	29.8%
⑤会議の効率化	35	21.7%
⑥有給休暇の計画的な取得	98	60.9%
⑦育児休暇制度等の創出	17	10.6%
⑧その他	7	4.3%
未回答	4	2.5%
合　計	355	―



働き方改革への取組み　その他記述	
完全週休二日制の導入	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	採用活動と育成、適正配置
RPAによる事務効率化	

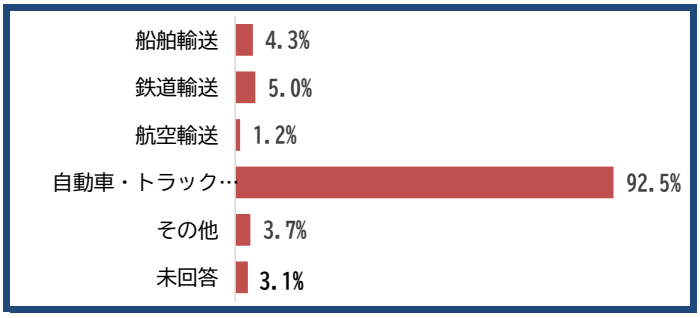
道の施策に対する意見や要望事項

- エネルギーコスト（電気、原油）の高止まりへの補助金を継続願いたい
- 電気料金軽減策の充実
- ＬＰＧ高騰に対して補助金が欲しい
- 現存設備改造（節電）への助成金や補助金の検討をお願いしたい
- 社会保険料の引き下げを強く希望
- 製造業の補助金などの支援
- 残業の上限規制の緩和
- 過疎化が進む地域での人財確保対策の強化
- 年々、人口が減少している市町村が多く存在しており、まず、人口の流出を防ぐ及び増やす事を第一に考えて欲しい。
- 道民の収入が他府県に較べ低い。しかしながら、物価はそれなりで、将来（老後）を考えると貯蓄に走り消費が進まず景気が良化しない。老後の不安の排除、消費を進める施策、若者の雇用機会をお願いします。
- 倹約志向のエネルギー消費の中、エネルギー業界が出荷販売量が減少している中での、史上最高益とは納得がいかない。ガソリン等セルフとフルサービスの価格差が以前はあったのに同一化している。政府援助がある中なので、公取の査察等があってもいいのではないか。

現在、製品の出荷等で利用している主な輸送手段について

① 道内向け（複数回答）

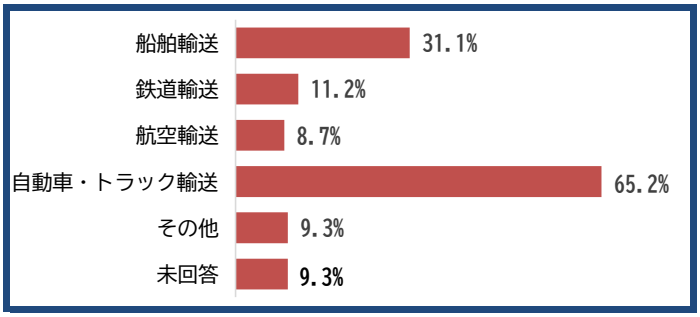
項　目	回答数	割　合
船舶輸送	7	4.3%
鉄道輸送	8	5.0%
航空輸送	2	1.2%
自動車・トラック輸送	149	92.5%
その他	6	3.7%
未回答	5	3.1%
合　計	177	―



主な輸送手段について　その他記述
自航
日本郵便、ヤマト運輸
出荷なし

② 道外向け（複数回答）

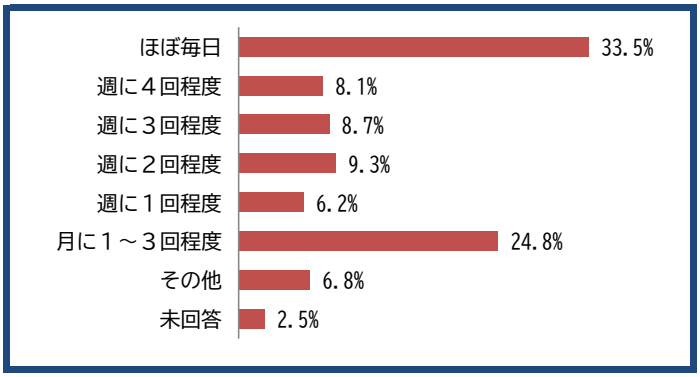
項　目	回答数	割　合
船舶輸送	50	31.1%
鉄道輸送	18	11.2%
航空輸送	14	8.7%
自動車・トラック輸送	105	65.2%
その他	15	9.3%
未回答	15	9.3%
合　計	217	―



主な輸送手段について　その他記述
自航
日本郵便、ヤマト運輸
出荷なし

製品を出荷する頻度について

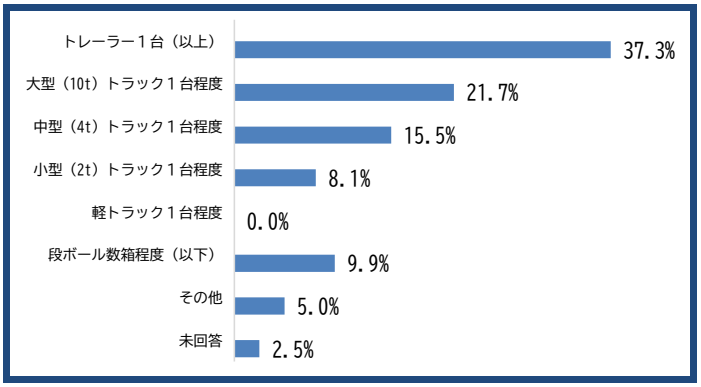
項　目	回答数	割合
ほぼ毎日	54	33.5%
週に４回程度	13	8.1%
週に３回程度	14	8.7%
週に２回程度	15	9.3%
週に１回程度	10	6.2%
月に１～３回程度	40	24.8%
その他	11	6.8%
未回答	4	2.5%
合　計	161	100%



頻度　その他記述	
製品は設備の為、月に１～３回程度より頻度は低い	日による
2～3ヶ月に1回	時期による
年に数回	工事案件による
不定期（都度出荷）	出荷なし
鉄骨の建て方工程により、ない時と毎日続く日もある	

1回あたりの出荷量について（１番近いものをお選びください）

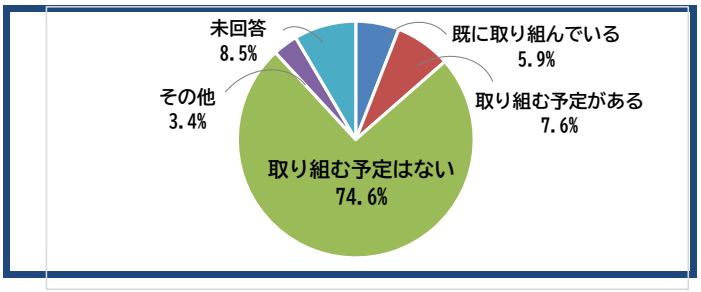
項　目	回答数	割合
トレーラー１台（以上）	60	37.3%
大型（10t）トラック１台程度	35	21.7%
中型（4t）トラック１台程度	25	15.5%
小型（2t）トラック１台程度	13	8.1%
軽トラック１台程度	0	0.0%
段ボール数箱程度（以下）	16	9.9%
その他	8	5.0%
未回答	4	2.5%
合　計	161	100%



出荷量　その他記述
10t車３～4台
20t～40t
大型（10t）トラック10台
出荷なし

環境負荷軽減や人手不足対策における「モーダルシフト」について

項　目	回答数	割合
既に取り組んでいる	11	6.8%
取り組む予定がある（検討している）	11	6.8%
取り組む予定はない	123	76.4%
その他	5	3.1%
未回答	11	6.8%
合　計	161	100%



「モーダルシフト」について　その他記述	
輸送企業へ委託	出荷なし
製品の輸送は親会社が担っているため、不明	

「物流の2024年問題」について

対応するための取り組み

- 単品発送を減らし、混載便を活用している
- 商社の定期便と連携して混載便での運搬を依頼している
- 輸送会社との早めの連携・情報共有
- 効率の良い配送計画
- 労働時間の管理のもとルール周知と教育
- 取引業者の件数を増やして、運送を確保している
- 複数運送会社取引
- 輸送ルート、倉庫（デポ）の見直し
- 自社の車両の活用
- 近郊への自社配送
- 積載量の最大値までいっぱいに積載するように調整
- 積載効率の向上、及び他社との共同輸送を実施
- 既にモーダルシフトに取り組んでる
- ネット利用等電子代
- 道内製造及び納期確保
- 客先と協議
- 納期確保のための工期確保調整

■ 顧客（配送先）へ待機時間の削減・遅延時の延長料金・輸送工程の見直し等を依頼している
■ 現場に搬入時間を決めて頂き待機時間を無くす要望を出している
■ 積込み時の待機時間削減（出荷前準備）
■ 現場荷下ろし待ち時間の短縮交渉（現場と）
■ 物流費の見直し（搬送費値上げ要求の検証、対応、予算化）
■ 製品が特殊なため対応が難しい
■ 特に行ってない

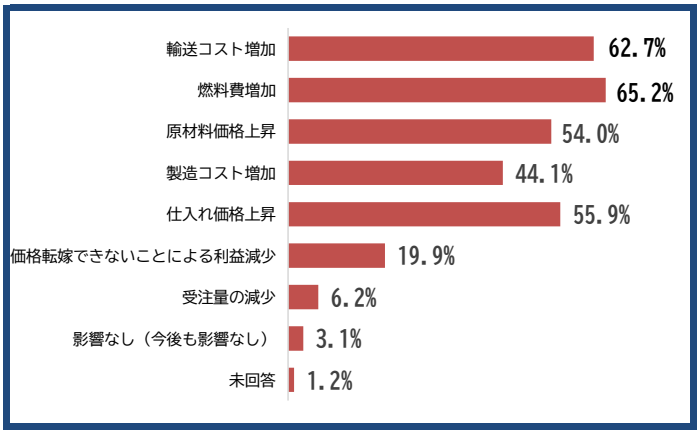
必要と思われる支援策

■ 運搬費の値上げ要請有り→補助金等あれば良い
■ 大手物流会社同士で混載等を国で進めてはどうか
■ 法規制の緩和
■ 50～2000kg程度の異型品や長尺の製品を道内地方向けに発送する際に、混載便が少なくて困っています。あったとしても高価であったり、梱包コストがかかり、使い勝手の良い所がなかなか見つかりません。引取りから納品まで、混載や帰り便の有無を調べられるシステムサービスが欲しい。

原油価格の高騰に伴う影響について

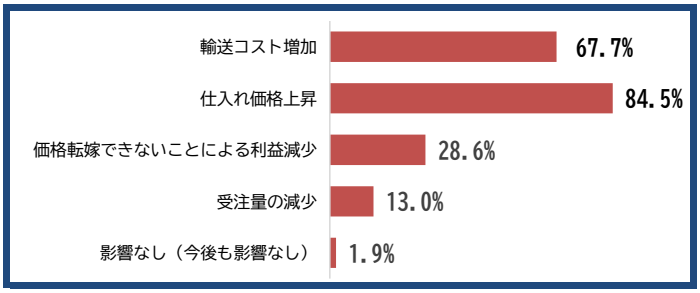
【原油価格の高騰に伴う具体的な影響】 （複数回答）

項　目	回答数	割　合
輸送コスト増加	101	62.7%
燃料費増加	105	65.2%
原材料価格上昇	87	54.0%
製造コスト増加	71	44.1%
仕入れ価格上昇	90	55.9%
価格転嫁できないことによる利益減少	32	19.9%
受注量の減少	10	6.2%
影響なし（今後も影響なし）	5	3.1%
未回答	2	1.2%
合　計	503	―



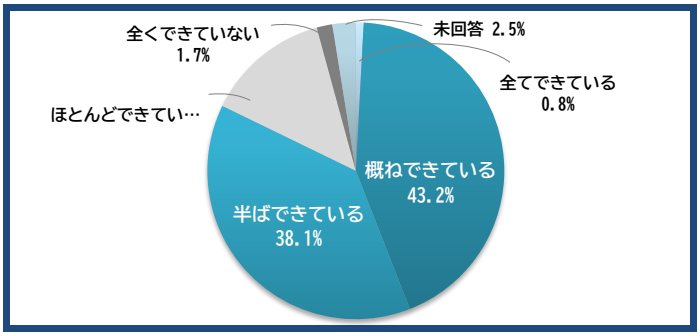
【原材料価格の高騰に伴う具体的な影響】 （複数回答）

項　目	回答数	割　合
輸送コスト増加	109	67.7%
仕入れ価格上昇	136	84.5%
価格転嫁できないことによる利益減少	46	28.6%
受注量の減少	21	13.0%
影響なし（今後も影響なし）	3	1.9%
合　計	315	―



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	2.5%
概ねできている（6～9割）	70	43.5%
半ばできている（3～5割）	56	34.8%
ほとんどできていない（2割以下）	23	14.3%
全くできていない	4	2.5%
未回答	4	2.5%
合　計	161	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
- 客先の理解を得ている
- 客先への丁寧な説明が理解を得られている
- 元請業者様のご理解
- 全ての物価が高くなり、理解を得易かった
- 何度も客先と折衝を重ね、時間を掛けてご理解頂いた
- 原材料の値段が上がったものの、売上先に説明し理解してもらえている
- 取引先が価格転嫁に応じてくれる
- 価格交渉についてその価格をご理解頂いている
- 仕入れ上昇価格分に付いては、客先に説明の上転嫁している
- 市場から理解を得られつつある
- 値上げ出来た
- 親会社に申請し価格改定を行った
- 客先との交渉
- １年以上の受注以外は、都度見積なので転嫁可能
- 販売先も同じ状況

【価格転嫁が進んだ理由】 半ばできている（3～5割）

- お客様の価格転嫁に対する理解が徐々に進んできた
- 常に客先に先行して情報共有を図り、値上げに対しての理解を求めている
- 価格上昇トレンドを根気強く説明
- 製品価格の値上げをした
- 世間の相場が底上げしてきている理由の一つ
- 製品市場価格の定着化（想定価格の思い込み）も残っている為、段階的な価格転嫁を推進中
- 安すぎる価格で受注せず、時には他社と足並みを揃える必要がある

【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）

- 地域による手持ち仕事量の違い
- 入札のため
- 客先の予算に合わせるため
- 客先協定単価があるので、簡単には上げられない
- 市場的に低迷している
- 受注から納入までの納期が長いため、急激な価格の変動には対応が難しい。
- 物価上昇の背景に理解を示しつつも、労務費や製造経費も上昇しているため、すべての価格転嫁が同時に進められていない。
- 予想よりも早いペースの仕入価格、工賃の上昇
- 商談から納期までの期間が1年以上ある事による
- 競争が激しい為
- 販売競争により価格転嫁が困難
- 結局、相見積もりにより価格競争で転嫁は進まない
- 大半の取引先には価格転嫁をお願いしご理解いただいたが一部大手企業は反応が無い
- 無理に価格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
- 客先の理解が得づらい
- 取引先が理解してくれない
- （工期遅れなど工事自体が薄く）施主とＧＣの契約金額が適正価格より下回っている為、 受注金額も厳しくなり価格転嫁が進まない
- 全国統一売値のため輸送距離の長い北海道は不利、価格を上げると受注量減につながる
- 最後は指値で受ける受けないであり、転嫁の問題ではない

【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

- 客先が材料の適正価格を理解していない
- 受注先の価格転換の不理解状態
- 価格を上げると受注出来ない
- 相手先の理解が得れない
- 価格転嫁した見積を作成しても一律で値引きされるため
- 市場価格とのバランス、自社だけで転嫁は難しい。
- 大幅な価格転嫁は受注減になつながる可能性があるため
- 全体の受注価格に含まれているため、下がると価格転嫁に至らない
- 材料に関しては客先に理解が得られ転嫁出来るが競争見積もりになると厳しい
- 多少燃油代転嫁はできているが、宿泊経費等、上昇が大きすぎる
- 販売競争の激化
- 自社グループ企業との調整

価格転嫁以外の対応策について

- リードタイムの短縮と加工度を上げ、顧客満足度を上げて来た事も顧客に値上げを理解頂く一助になったと考えている
- 自社利益の確保の為、継続的に客先メリットに繋がる高加価値製・商品の提案
- VEやVAによるコストダウン強化、材料の顧客支給など
- 作業効率の改善
- 節電
- 業務効率化にて対応
- 工程管理の厳正化
- 見込んだ値上げ
- 材料費増加分を現在の請求価格へ上乗せ
- 単価を上げてもらう
- コストの見直し、鋼材メーカーとの価格交渉
- 複数社見積もりによる原価低減
- 仕入れ先を複数に増やしている
- 仕入れ方法を変更
- 集中購買化
- まとめ買いでの値引き交渉、商材の見直し
- 搬入回数を少なくする
- 省人化
- 省エネ設備の検討（今後）
- 物件に応じて電炉材を使用している
- 生産性向上
- 営業努力で顧客獲得
- 出張費、交際費抑制
- 製造コストの見直し
- 経費削減
- 消耗品の購入を極力抑え、材料（鋼材等）の切断品購入により不良在庫を増やさない様にしている
- 在庫管理、計画生産によるキャッシュフロー改善
- 仕入れ先の変更が出来ないので、経費削減を従業員と共に削減に努めている
- 仕入れ材料などの経費削減
- 仕入先の変更、代替え品の検討
- 仕入・加工先の統廃合でのロスコスト廃除
- IT・生産設備投資の延期
- 社員教育による無駄トリ改善を強化
- 物価Gメン等による調査、発表
- 特効策は見出せない