

(一社)北海道機械工業会 会員企業経営環境調査

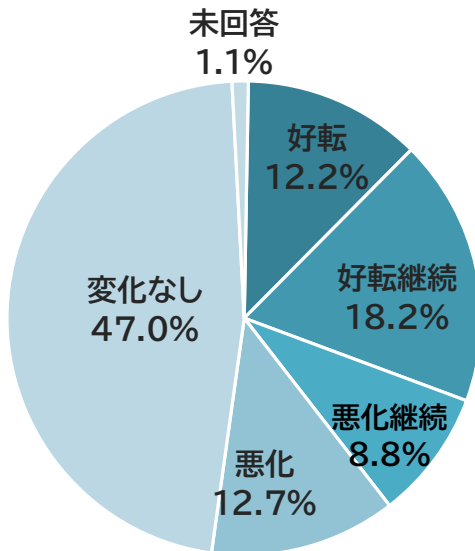
2025年1月 調査実施

回答数：181 社（調査対象 正会員330社）

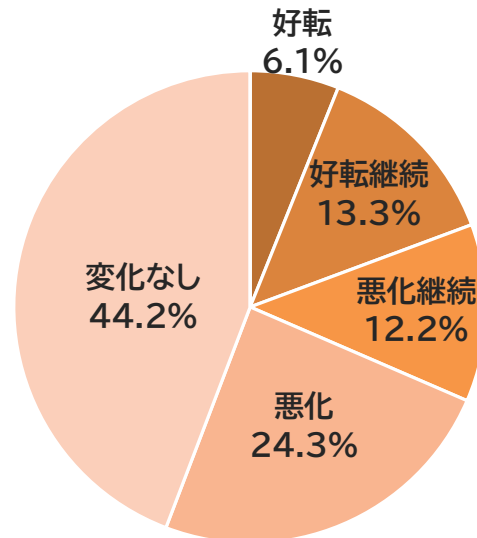
回答率：55.4%

WEB：155 社（85.6%） MAIL：25 社（13.8%） FAX：1 社（0.6%）

業況の現況と見込み【2025年1月調査】

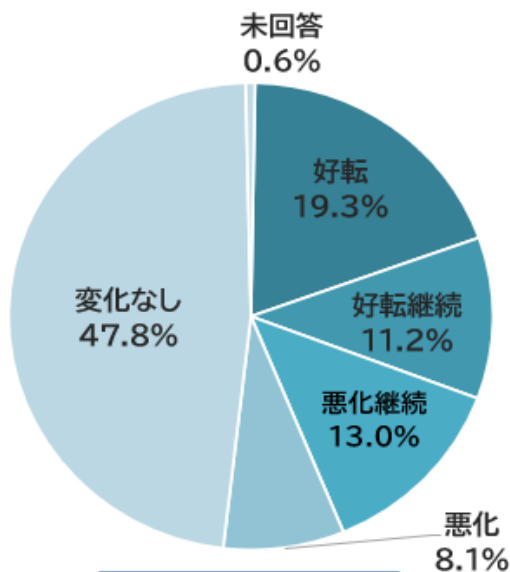


現況
2024年 10月～12月

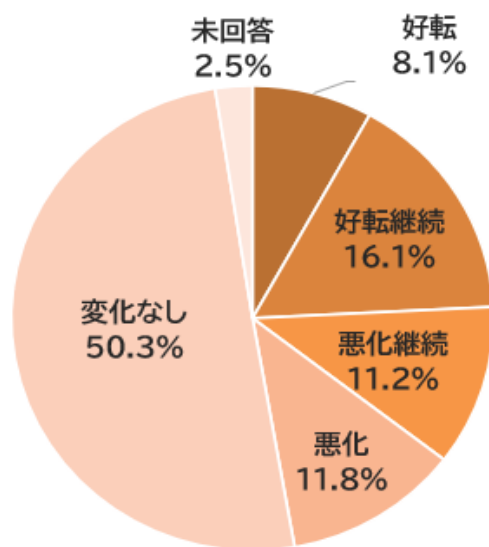


見込み
2025年 1月～3月

業況の現況と見込み【2024年10月調査】



現況
2024年 7月～9月

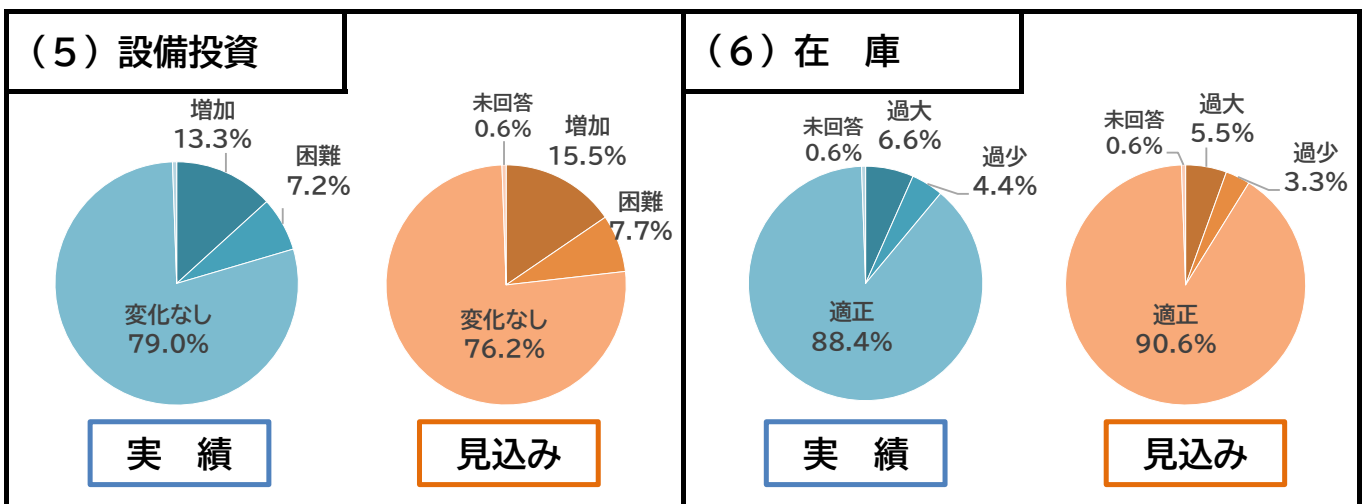
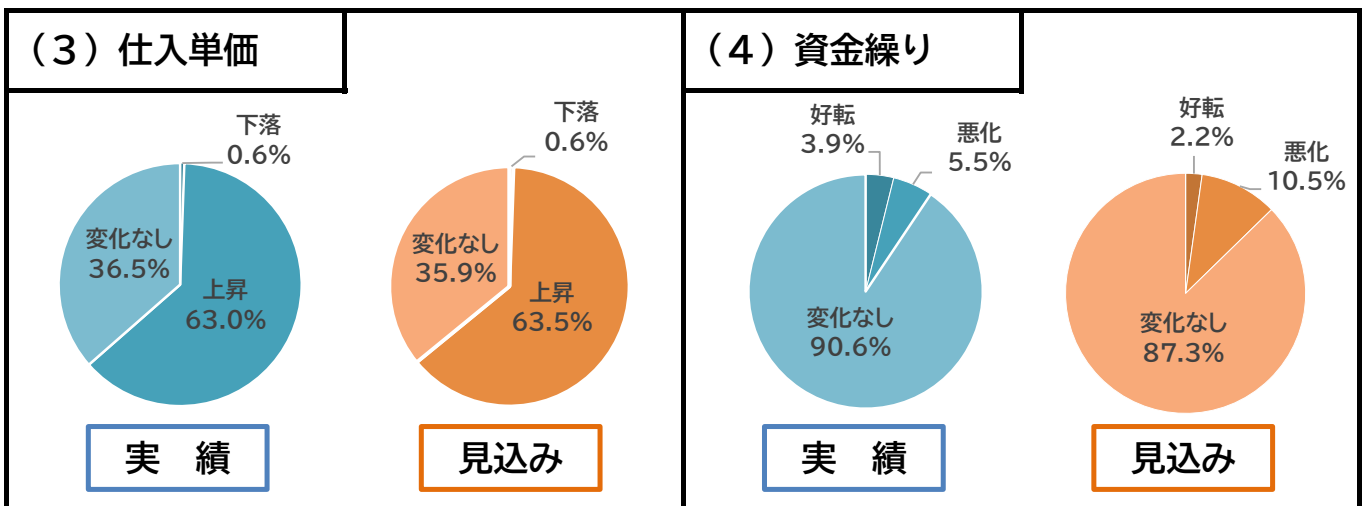
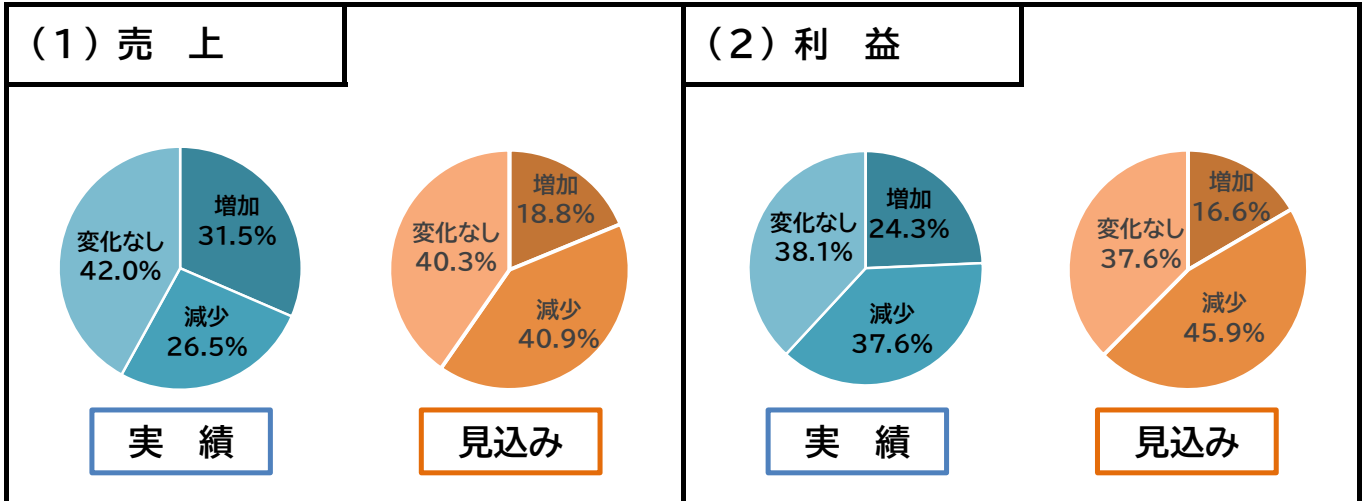


見込み
2024年 10月～12月

◆ 業況項目別 ◆

回答企業：181 社

実績 (対 前回調査比)	2024.10月～2024.12月	見込み	2025.1月～2025.3月
-----------------	-------------------	-----	-----------------

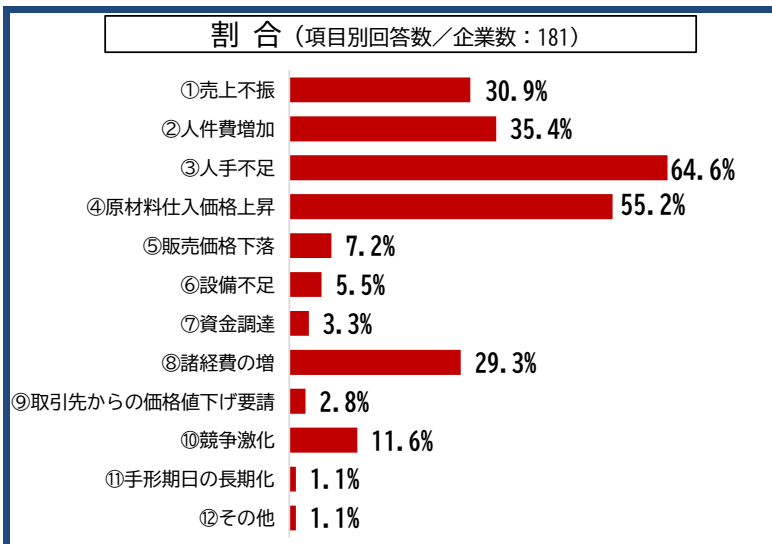


◆ 当面の問題点 等 ◆

回答企業： 181 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	56	30.9%
②人件費増加	64	35.4%
③人手不足	117	64.6%
④原材料仕入価格上昇	100	55.2%
⑤販売価格下落	13	7.2%
⑥設備不足	10	5.5%
⑦資金調達	6	3.3%
⑧諸経費の増	53	29.3%
⑨取引先からの価格値下げ要請	5	2.8%
⑩競争激化	21	11.6%
⑪手形期日の長期化	2	1.1%
⑫その他	2	1.1%
合 計	449	—



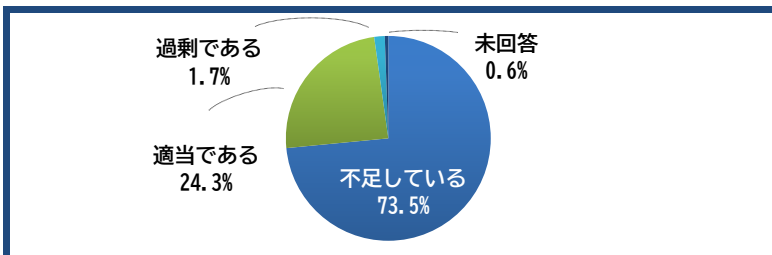
人手不足に対する対策 その他記述

- ・ 図面決定遅れ
- ・ 大型工事の遅延、延期が多すぎて工程管理に支障がでている。

人手不足について

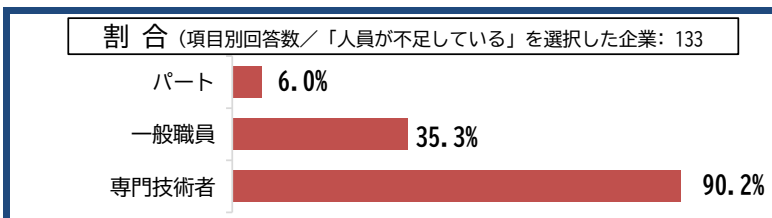
① 人員について

項 目	回答数	割 合
不足している	133	73.5%
適当である	44	24.3%
過剰である	3	1.7%
未回答	1	0.6%
合 計	181	100%



項 目	回答数	割 合
パート	8	6.0%
一般職員	47	35.3%
専門技術者	120	90.2%
合 計	175	—

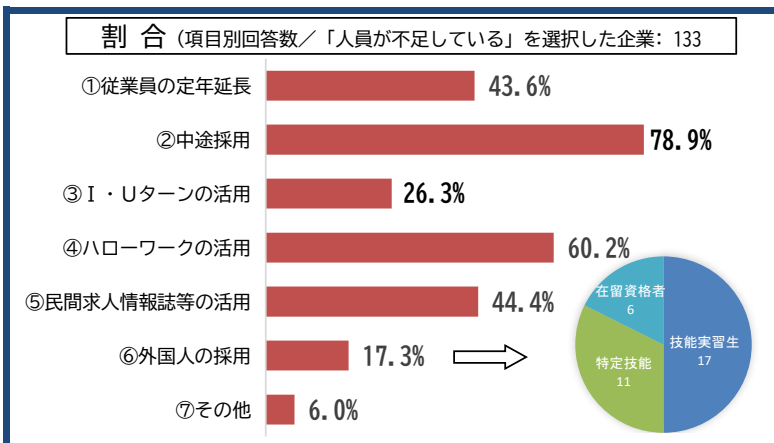
(複数回答)



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	58	43.6%
②中途採用	105	78.9%
③I・Uターンの活用	35	26.3%
④ハローワークの活用	80	60.2%
⑤民間求人情報誌等の活用	59	44.4%
⑥外国人の採用	23	17.3%
技能実習生	17	—
特定技能	11	—
在留資格者（専門的・技術的分野）	6	—
⑦その他	7	6.0%
合 計	367	—

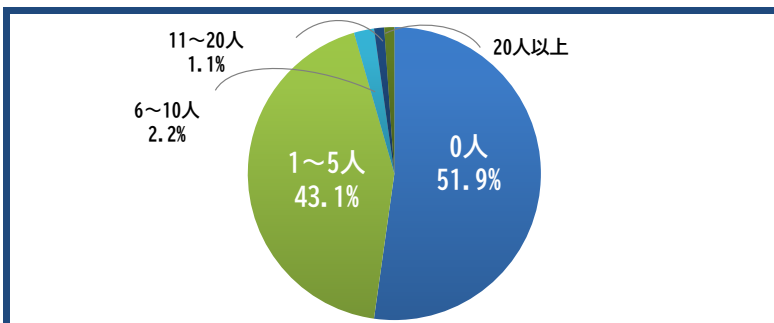
(複数回答)



人手不足に対する対策 その他記述	
・紹介に因る	・自社HPからの直接採用
・定期的な学校訪問で新卒確保	・縁故採用制度導入
・中途採用の推進	・コンサルティングの活用
・社員からの採用紹介	・再雇用制度の設立
・退職者のキャリアリターン	・本社との人員連携
・派遣採用	

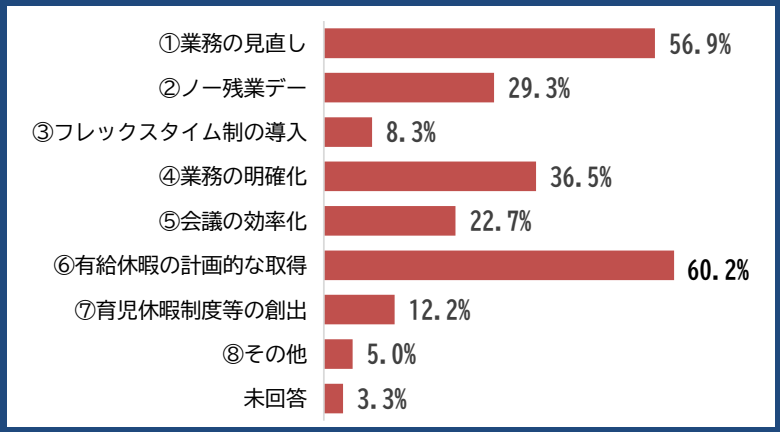
③ 2024年10月からの採用人数について

項 目	回答数	割合
0人	94	51.9%
1～5人	78	43.1%
6～10人	4	2.2%
11～20人	2	1.1%
20人以上	2	1.1%
未回答	1	0.6%
合 計	181	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	103	56.9%
②ノー残業デー	53	29.3%
③フレックスタイム制の導入	15	8.3%
④業務の明確化	66	36.5%
⑤会議の効率化	41	22.7%
⑥有給休暇の計画的な取得	109	60.2%
⑦育児休暇制度等の創出	22	12.2%
⑧その他	9	5.0%
未回答	6	3.3%
合 計	424	—



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	・DXツール導入
・有給休暇取得奨励、誕生祝い金支給	・人材の採用と育成、適正配置
・残業無し	・人員を増やし人手不足解消することで有給休暇を取得しやすくする。
・RPAによる事務効率化	
・すべての作業の合理化の見直し	

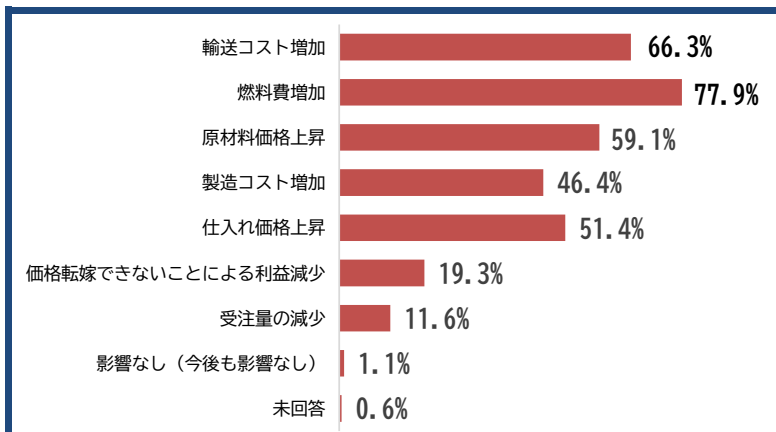
道の施策に対する意見や要望事項

- 電気料金軽減策の充実
- 昨年実施していた、燃料費高騰に対する補助金等を再開して欲しい。
- エネルギー高騰の抑制をお願いしたい
- エネルギーコスト（電気・燃料）上昇における製造業への支援・補助
- 繰り返しになりますが、エネルギーコスト（電気、灯油など）の高止まりへの補助金を継続願いたい。
- LPG価格上昇への補助金が欲しい
- インフラ料金の増加への対策
- 設備購入補助金
- 設備導入、点検費用、各種資格取得費用などに補助金を出してほしい。
- 設備の投資に対して減税等の対策をお願いしたい。
- 設備導入（更新）に限らず、故障修理に対しても補助が可能になる施策について検討してほしい。
- 補助金や助成金の充実
- 衰退していく空知の産業に補助金や資金の援助が必要
- 物流費援助、長万部町の活性化
- 再雇用制度導入に関する助成金の内容拡充
- デジタル化（IT導入）に関する補助金申請の要件緩和
- 工業系大学、専門、高校への道内中小企業の優位性訴求事業の推進
- 働き方改革の見直し
- 補助金など申請複雑で作成に時間を要するため簡易にしていきたい。
- 人材確保、収入増
- どんどん企業が減り、道全体の活気が失われていくことにならないよう歯止めをかけてほしい。
- 賃金を上げるためには、原資となる売上・利益が確保されなければなりません。企業努力も重要ですが、特に利益を確保するための原価管理に含まれる、工場経費の電気や燃料等の補助等は施策等も含めて検討してもらいたいです。
また、人材不足は地方に行けば行くほど深刻な状況です。先を考えるとこの状況が好転する見込みはなく、DXや自動化するにも限界はあります。外国人労働者の採用のしやすさや、ものづくり企業の地位向上等から、日本の若い世代に働きたいと、思っただけの環境づくりを共に進めていただきたいです。

原油価格の高騰に伴う影響について

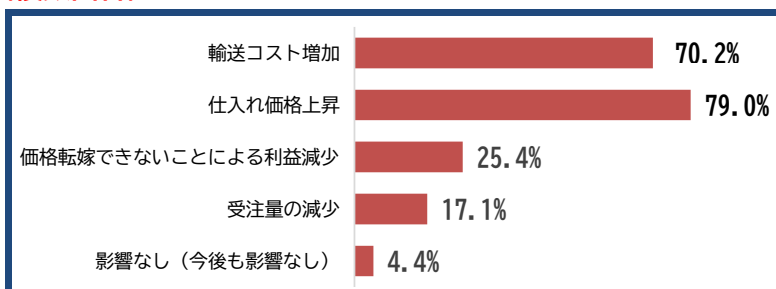
【原油価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項 目	回答数	割 合
輸送コスト増加	120	66.3%
燃料費増加	141	77.9%
原材料価格上昇	107	59.1%
製造コスト増加	84	46.4%
仕入れ価格上昇	93	51.4%
価格転嫁できないことによる利益減少	35	19.3%
受注量の減少	21	11.6%
影響なし（今後も影響なし）	2	1.1%
未回答	1	0.6%
合 計	604	—



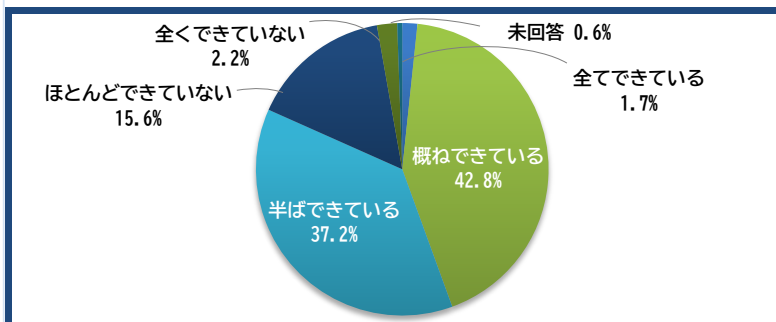
【原材料価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項 目	回答数	割 合
輸送コスト増加	127	70.2%
仕入れ価格上昇	143	79.0%
価格転嫁できないことによる利益減少	46	25.4%
受注量の減少	31	17.1%
影響なし（今後も影響なし）	8	4.4%
合 計	355	—



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	3	1.7%
概ねできている（6～9割）	77	42.5%
半ばできている（3～5割）	68	37.6%
ほとんどできていない（2割以下）	28	15.5%
全くできていない	4	2.2%
未回答	1	0.6%
合 計	181	100%



【価格転嫁が 進んだ 理由】 全てできている

- 客先と真摯に折衝した。
- 世の中が騒いでいるから客先には説得しやすい。

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

- 顧客理解
- 自社販売価の値上交渉による
- 取引先との交渉
- 客先との価格交渉の成果
- 価格転嫁先に対しての時間をかけた丁寧な価格交渉
- 個別に継続的に交渉を実施している。
- 消耗品は都度値上げ交渉している。
- 一昨年から、客先へはお願いをしていた成果が出ている。
- 納品先との話し合い結果

- 原材料費、人件費に対し見積書を30%アップにて提出してほぼほぼ認められてきている。
- ユーザー指示による再見積り等
- 個別の見積に対しては調整はしやすいが、継続の契約等は難しい。
- 時価にて見積積算、受注を狙うこと。
- 見積時に反映
- 受注生産であり、製造する度に見積もりを行っているため。
- 受注元と合意している案件が大半
- 取引先への説明
- 元請け ゼネコンへの地道な説明
- 納得いただけるような丁寧な説明を心掛けた。
- 仕入れ価格上昇分に付いては、客先に説明し概ね転嫁できている。
- 顧客への説明と交渉、業界団体を通じての情報発信
- 業界の周知
- 客先に資材価格等高騰についての認識が浸透してきた。
- 周りも状況を理解している為
- 客先が大手なのが進んだ要因
- 大手の価格競争力が影響
- 仕入れ値の上昇に伴い、比例して価格も上昇させている。
- 一部価格転嫁が出来ている。
- 経費増の理解
- 下請に対する適切な配慮があり価格転嫁が進んだ。
- 得意先のメインが親会社なため適正に実施している。
- 官庁工事についてはインフレスライドによる。
- ユーザーの体制による。

【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）

- 需要減少による競争激化
- 他業者の存在
- GCの価格競争が激しく、道外業者の流入により価格を抑えなければ受注できない為。
- お客様はあくまで坪単価を目安にしているので、なかなか重量に対する価格が伴わない。
- 2～3年後に製造する製品の見積もりを提出するため、原価上昇の予測が難しい。
- 価格転嫁には時間を要するので政府による指導を願う。
- 受注済み案件に係る価格転嫁が困難。
- 単一顧客に対し年間2度以上の値上げが困難（材料費は年間2度以上上昇）。
- 客先も理解はしているが、年度途中での価格変更できない物もある。
- 価格高騰スピードについていけない。
- 経費等の上昇スピードが速すぎ、サービス業の値上げタイミングに合わない。
- 高騰の頻度が多く、価格転嫁が追いつかない。
- 先に来る値上げについていくのがやっとである。
- 鋼材に関しては価格転嫁は出来ているが、工場加工費に掛かる副資材関係（溶接材料・電気・ガス等）の値上げについては、まだ転嫁が進まない。（工事全体を遅らせて、工事金額を調整している物件が多い）
- 進んでいません。仕入れ価格が上がりそれだけで提供金額か上がって人件費を比例して上げられないのが現状です。
- 相見積もり等がある場合は、どうしても安い方に決まるので、価格転嫁をして、適正な利益を得ることができない。
- 顧客が値上げを認めないため。
- 客先からの価格下げの要望が大きい。
- 競合に対するリスク。取引先がなかなか満額認めてくれない。
- 海外の取引先の多くは価格転嫁に応じない。

- 正確な時間単価が算出しにくい。
- 元請業者事態が価格転嫁でききらず、転嫁に至らない。
- 顧客の設備投資予算が過去実績を参考に設定されているが、製造コスト・原材料価格、輸送コストは想定以上に上昇している。
- 機械設備等の兼ね合いもあり難しい状況になっています。
- 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。
- ガソリン値上げ

【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

- 販売価格に対する原材料費の理由付けができない。価格再計算の工数が足りない。
- 受注先との交渉が上手くいかない。
- 転化した価格で見積しても、全体金額から値下げ要求されるため。
- 客先の指値が、適正価格とは思えない金額の時がある。
- 見積単価に反映できていない。
- 価格転嫁は下請FABには特に難しい問題で有ります。
- 製品の価格改定時期を考え中。
- 現在、価格改定交渉中。
- 販売競争の激化
- 本州企業との価格競争があるために、価格差が埋められない。
- 受注量が減り、元受けの競争激化による影響。
- 働く人の労働環境を法律で整備することは基本的に間違ったことではないが、行き過ぎた労働時間制限など法改正により、働きたくても働けないような日本経済低迷の方向への労働者過保護社会を作っているのが問題。法律が日本社会の生産性を落とし、無駄にコストアップにつながっている。使用者と労働者のバランスを考えた法整備が必要。
- 需要が停滞しているため、顧客に値上げできる余裕がない。
- 広く薄く影響があるため製品価格に反映するのが難しい。
- 本社との調整が出来ていない。

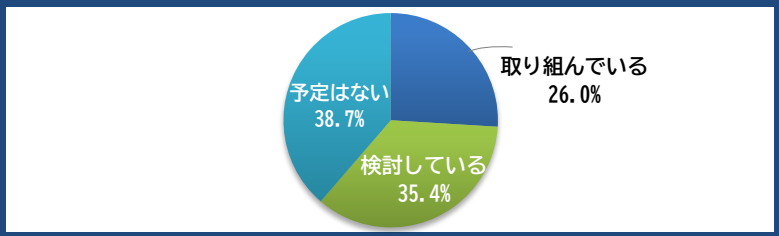
価格転嫁以外の対応策について

- 経費削減
- 細かい経費節減に努める。
- 経費増の相互理解
- 社員へのコスト意識を高めるために経費明細を細分化をして共有。
- コスト低減活動を図っている。
- 人件費の効率化（作業）による経費削減
- 人件費以外の経費削減
- 消耗品に付いては価格転嫁できていない物もあるので、今後も削減に取り組むようにする。
- 社内経費の見直し改善を実施している。
- 原価低減活動の推進強化
- 無駄をなくす努力
- 社内効率化
- 工場レイアウト変更での効率化を集めてる。
- 生産性向上
- 生産性向上による工数短縮など
- 生産工程の見直しによる生産性向上
- 社内的な生産性のカイゼン
- 工場稼働率の見直し
- 仕入を厳格化して調整している
- 引き合いを仕入れ先を取る際3社見積もりをとるようにしている取っている。
- 鋼材等の海外ベンダーからの購入を検討、実施している。

- 相見積などによる他社比較
- 消耗品等は何社か見積徴取して、比較して購入する。
- 材料・資材等を複数社にて相見積りを実施
- 材料仕入タイミングの検討や仕入れ先の二社比較購買
- 仕入れの際の相見積もり
- 仕入れ先に対して個別に交渉を実施した。
- 仕入れ先を本社購買部門と検討
- 仕入関係業者の価格協力及び業者複数社による競合にて決定
- 仕入れ先の拡張による価格低減
- 仕入材料の一括購入
- 仕入れ業者の増加
- 仕入先変更
- 仕入れ方法の変更
- 道外からの仕入れ
- 材料の仕入れを抑え、キャッシュアウトをしないように気をつけている。
- 1社購買から2社購買へ変更
- 材料発注時の価格交渉やコストダウン
- 集中購買化
- 代替品の検討
- 同等や相当品の比較等を行っている。
- 安価品の採用検討
- 安価な再生原料を探す。
- 設備の見直し
- 設備導入による自動化
- 製造コスト削減の設備投資
- 工場内のLED化など省エネ設備導入
- 省力化・効率化のための設備導入
- 省エネルギー設備の検討
- 節電デマンド管理
- 無駄な残業をしない。
- 残業を減らす。
- 業務効率化による残業の削減
- 製造原価の細部に渡る見直し
- VE、VAIによるコストダウンの提案、原材料を顧客に支給してもらうなど。
- リアル会議のWeb会議化
- 合理化の為、AIやITの活用
- お客様にご理解頂けるよう説明・交渉
- 多少の案件を社員にお願いしている。
- 特効策は見出せないです。

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	47	26.0%
取り組みを検討している	64	35.4%
取り組みの予定はない	70	38.7%
合 計	181	100%



【既に取り組んでいる】実施例

- 基幹システムの刷新
- 独自の生産管理システムの導入
- クラウド生産管理システムの導入
- 社内根幹システムの導入、工場内Wi-Fi導入、作業進捗状況のリアルタイム把握
- 新規にCADシステムを導入
- システムを利用した営業活動
- 本社展開システムの横展開
- King of time Kintone等の活用
- 設計図書類のクラウド管理・共有
- 経理仕分けのIT化、日報・スケジュール等の現場作業をクラウド活用など。
- 設計図書類のクラウド管理に取り組んでいる。今後は流用設計に拡大予定。
- ソフトの導入
- AI導入による効率化
- AIなどのデジタル技術を活用して業務効率アップを図っている。
- 帳票類の電子化、RPA・生成AI・アプリ等の活用による業務改善・効率化他
- 電子化
- 紙資料の電子化、ワークフローの推進、定型業務の自動化
- 紙書類を一部デジタル化。WEB会議部分的に導入。
- ペーパーレス化とコミュニケーションツール
- 製造現場でのマニュアルのデジタル化
- ウェブ会議の実施
- デジタル機器を用いての社内情報の共有化
- Microsoft365の活用
- 生産記録、在庫管理、予備部品管理
- 工場生産ライン及び工程管理
- 大型ディスプレイを活用した生産計画等
- 号口ラインに設備IoTを導入等
- PPA制度により太陽光発電、バイオマスボイラーによるCO2削減、ソーラーカーポート
- タブレット端末を利用した生産性のカイゼン
- accessの活用
- リモートミーティング、窓、タブレット
- ワイドエリア三次元測定機の導入
- 製品の3Dモデルの活用
- 社内教育によるDX推進
- 業務の効率化を考えて、一元化する事を目標に進める予定。

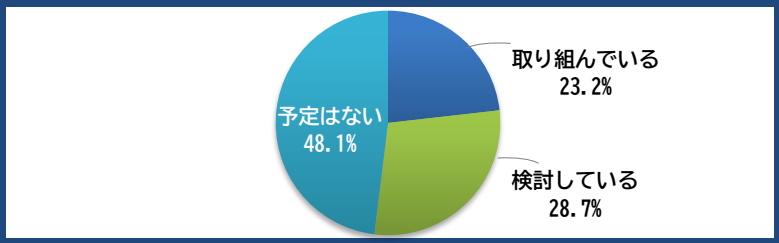
【取り組みを検討している】検討内容

- ペーパーレス化
- 紙の製作図面をタブレット化して実用試験をしている。
- 生産管理において全社各部門にタブレット等の活用で、情報の共有・ペーパーレス化を検討
- 図面をタブレット管理 クラウドデータ保存
- CADシステムにリアル4やBIMの採用を検討
- 経営指標の一元管理(部門個別システムの統一化によりデータ連携強化)
- 原価管理、生産管理に係るシステムを開発委託中
- 精算システムの電子化、帳票の電子配信を実施済み
- 経理・人事のDX、情報システムのDX
- 工程管理の見える化（スマホ等の利用）、臨場育成システム（現場が離れていてもスマホカメラ等の活用で指示等の解決をする仕組み）等の検討

- 経理業務のソフト導入
- 設計ソフトとハードの導入、勤怠管理デジタル化
- 勤怠管理
- 業務効率化、生産性向上
- 生産性向上、製造コスト削減
- 生産ラインの一部自動化
- 設計から製造・出荷までの一連の作業効率改善をDXで実施できればと考えている。
- AI搭載検査ロボット投入に向けた検討
- 営業DX化やAIチャットボットを活用した問い合わせ対応
- システム化
- 導入コスト等
- 稼働情報の可視化
- 自動化の推進
- 専門組織の構築
- 取り組みたいと思っているが 何から始めるべきか、やり方は？の段階 時間が無い。
- DXについて社内で課題を抽出中であるが、リーダー的な存在が固まらず上手く進んでいない。
- まだどうすればいいかわからない。

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	42	23.2%
取り組みを検討している	52	28.7%
取り組みの予定はない	87	48.1%
合 計	181	100%



【既に取り組んでいる】実施例

- 省エネ設備の導入
- 省力機器の導入及び使用
- 省エネ機械などへの切り替え
- LEDに変えた。省エネ精密機械の設備を一部導入
- 全員参加の徹底した省エネ、再エネによる電力供給等
- 計画を作成し省エネ、再エネ、第3スコープで仕入れ先へのCN取り組み依頼
- 照明のLED化、省電力機器の導入、純水素型燃料電池の導入、ソーラーパネルの導入
- 省エネ活動推進、太陽光発電・バイオマスボイラ導入他
- 設備投資時に省エネ設備を選定している。
- 照明をすべてLEDに交換
- ソーラー発電、LED照明
- 太陽光発電の導入
- 太陽光発電、水電解装置、燃料電池などの再エネシステム導入
- 電力のデマンド管理
- 廃木材の暖房燃料活用、自家消費型太陽光発電設備の検討
- 灯油暖房機の電気品化、北電カーボンFプランの導入など
- カーボンフリー電力の購入
- フォークリフトのEV化
- 鋼板メーカーで炭素使用料を抑えた鋼板を仕入れて加工販売している。
- CO2排出削減できる塗装ブースの設備投資
- 車両の入替（燃費向上）、工場LED化、作業時間短縮等
- 冷媒配管施工方法

- モーター類のインバーター化、炉の放熱（保温）対策、太陽光パネル（25年秋設置予定）
- 木造非住宅推進
- GHG算定・可視化
- 推進客席工事に対応し業務を請けている。
- 廃棄物低減に向けた管理

【取り組みを検討している】検討内容

- 電動船、ハイブリッド船の検討
- ハイブリッド車購入等
- 電炉材の使用等
- 電炉材の扱いの増加
- ソーラー発電による電力供給
- ソーラーパネル設置
- 電気利用の効率化鋼材の選定等
- 環境エネルギー設備の導入、グリーンエネルギーの購入を検討
- 燃料の変更
- 灯油の使用量削減
- 灯油バーバーを電気式加熱装置への変更検討
- 弊社主力製品のスパイラルアンカーの販売拡充（コンクリートに替わる基礎工法）
- 電気フォークリフト導入
- 設備の更新検討
- 廃棄プラスチックの削減
- 社内保有車両の共有化（保有台数削減）
- 排出量の測定
- グリーン鋼材の検討
- 北海道の「カーボンニュートラルファーストステップ支援事業委託業務」に基づく「カーボンニュートラル化プラン」の作成
- ユーザーへの聞き取り
- 2月からエネルギー調査を実施する予定
- 検討しているがまだそこまでの取組体制が整っていない。
- メイン銀行に相談
- 検討中
- 今後、内容を検討していく
- 取り組みたいと思っているが 何から始めるべきか、やり方は？の段階。時間が無い。

自由記載

- まずは民間中小の方を見てくれる政党を応援したいです。
- 零細企業には取りくむ余裕がないので指導や資金援助が必要と思います。
- 人財不足、輸送費コストの増加などが続いていくと今後の会社運営の継続に不安もあり。