

(一社)北海道機械工業会

会員企業経営環境調査

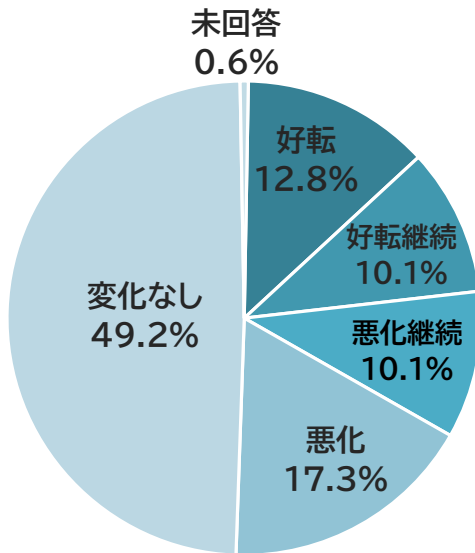
2025年4月 調査実施

回答数：179 社（調査対象 正会員328社）

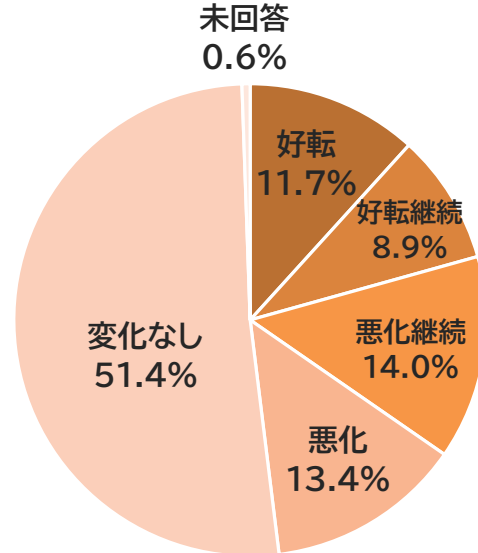
回答率：54.6%

WEB：148社（82.7%） MAIL：29社（16.2%） FAX：2社（1.1%）

業況の現況と見込み【2025年4月調査】

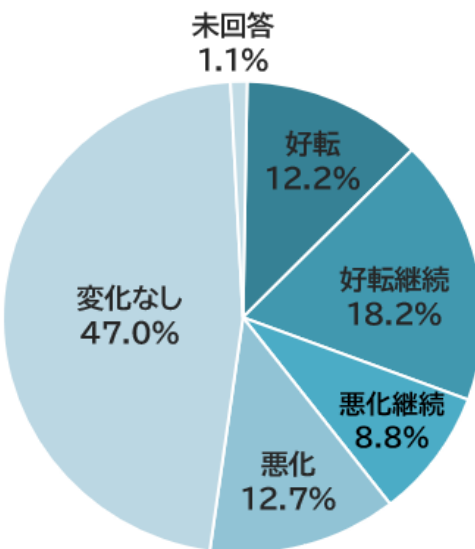


現況
2025年 1月～3月

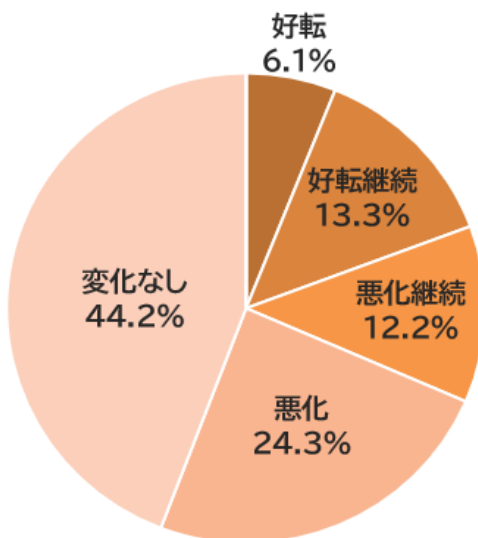


見込み
2025年 4月～6月

業況の現況と見込み【2025年1月調査】



現況
2024年 10月～12月

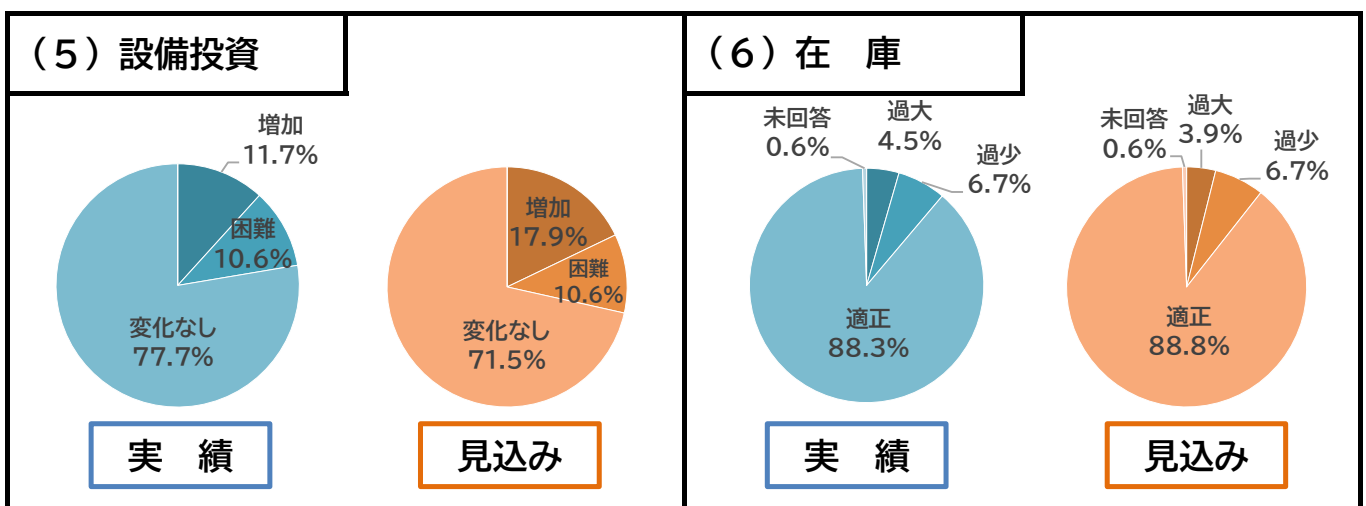
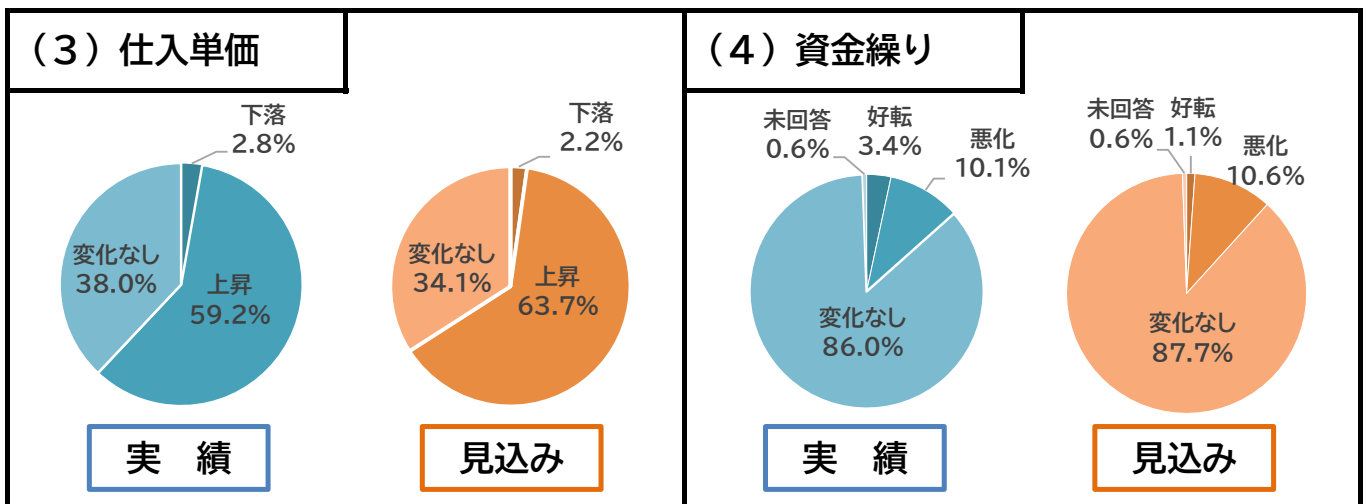
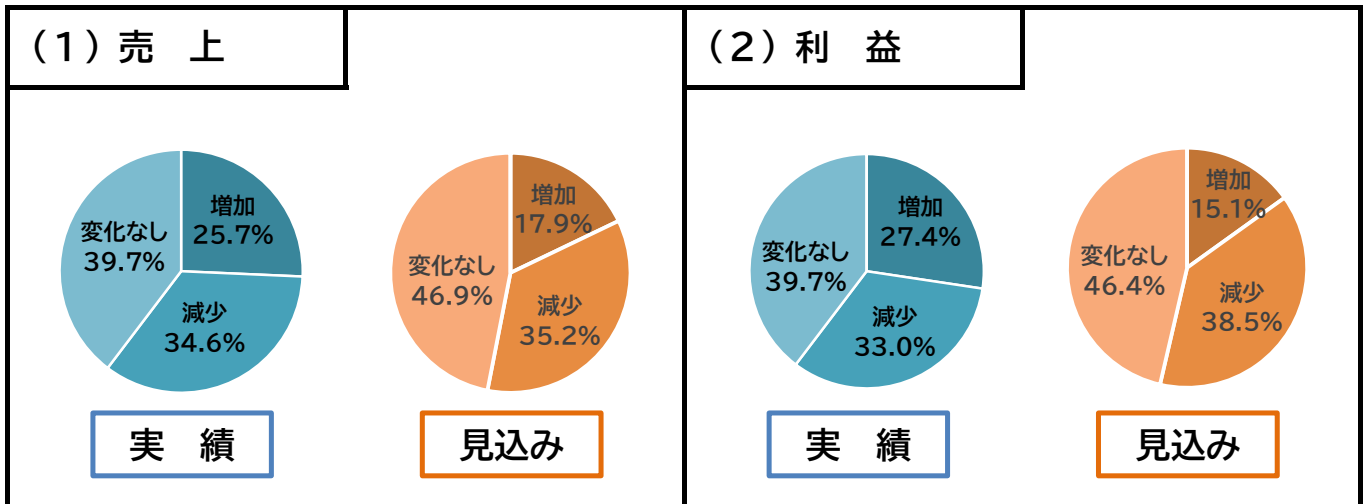


見込み
2025年 1月～3月

◆ 業況項目別 ◆

回答企業：179 社

実績 (対 前回調査比)	2025.1月～2025.3月	見込み	2025.4月～2025.6月
-----------------	-----------------	-----	-----------------

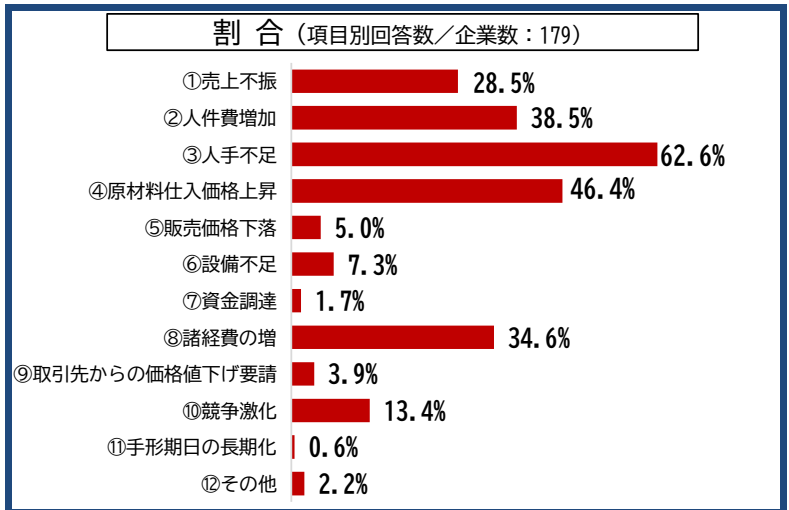


◆ 当面の問題点 等 ◆

回答企業： 179 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	51	28.5%
②人件費増加	69	38.5%
③人手不足	112	62.6%
④原材料仕入価格上昇	83	46.4%
⑤販売価格下落	9	5.0%
⑥設備不足	13	7.3%
⑦資金調達	3	1.7%
⑧諸経費の増	62	34.6%
⑨取引先からの価格値下げ要請	7	3.9%
⑩競争激化	24	13.4%
⑪手形期日の長期化	1	0.6%
⑫その他	4	2.2%
合 計	438	—

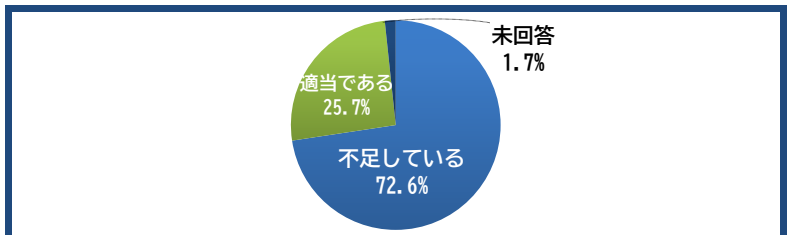


当面の問題点 その他記述
・ 受注減少
・ 熟練工不足
・ 関税の影響
・ 依然として大型工事の遅延、延期が続いており工程管理に支障が出ている

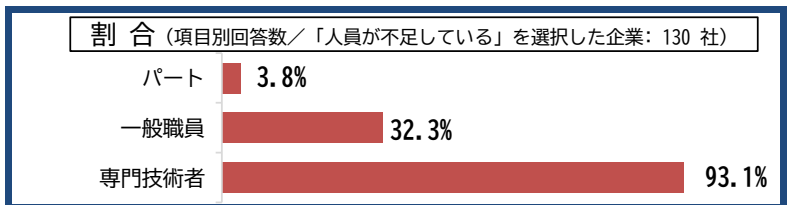
人手不足について

① 人員について

項 目	回答数	割 合
不足している	130	72.6%
適当である	46	25.7%
過剰である	0	0%
未回答	3	1.7%
合 計	179	100%



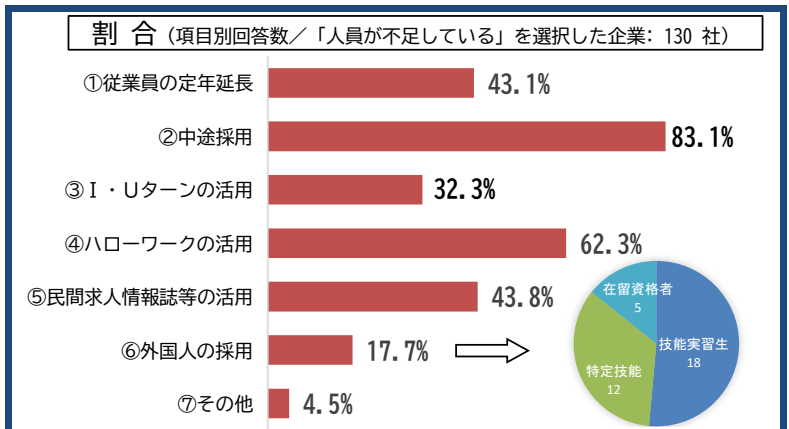
項 目	回答数	割 合
パート	5	3.8%
一般職員	42	32.3%
専門技術者	121	93.1%
合 計	168	—



(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	43.1%
②中途採用	108	83.1%
③I・Uターンの活用	42	32.3%
④ハローワークの活用	81	62.3%
⑤民間求人情報誌等の活用	57	43.8%
⑥外国人の採用	23	17.7%
技能実習生	18	—
特定技能	12	—
在留資格者（専門的・技術的分野）	5	—
⑦その他	5	4.5%
合 計	372	—

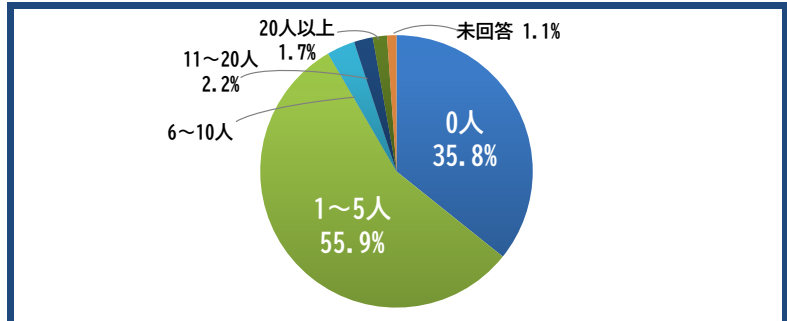


(複数回答)

人手不足に対する対策 その他記述
・社員からの採用紹介
・退職者キャリアリターン
・派遣従業員の採用拡充
・人材紹介会社の活用
・新聞折込求人
・定期採用増

③ 2025年1月からの採用人数について

項 目	回答数	割合
0人	64	35.8%
1～5人	100	55.9%
6～10人	6	3.4%
11～20人	4	2.2%
20人以上	3	1.7%
未回答	2	1.1%
合 計	179	100%



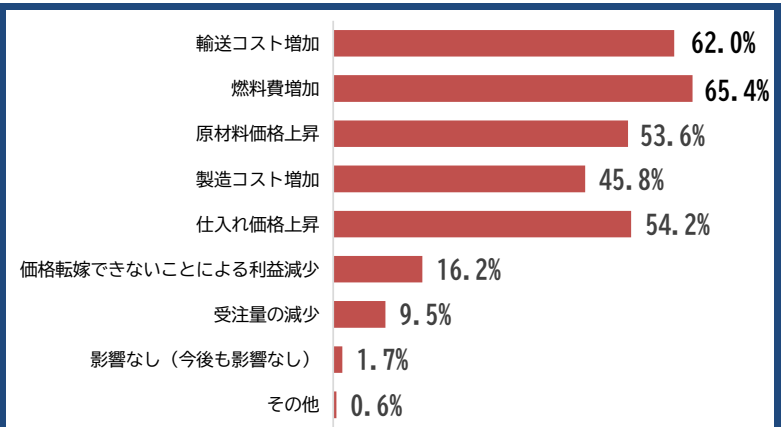
道の施策に対する意見や要望事項

- 電気料金値下げ
- 電気料金軽減策の充実(前回と同じ)
- 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。
- 法人向け電気料の補助を希望
- 電機料金の高さが少なからず経営を圧迫している。社会保険料も同様。
- 電気料の低減・輸送費用の補助低減
- 補助金等
- 補助金、助成金事業の拡大を期待しています。
- 補助金の対象制約（大企業の枠組み）の緩和
- 物価上昇と給与アップによる企業の体力減少を少しでも緩和できるような対策
- 手取りを増やす政策を希望します
- 大学教員への民間企業認知度向上の取組み
- メカ・電気等の設計、技術者の確保または斡旋
- 人材確保に対する施策
- 企業説明会などの採用機会を増やすためのイベントを積極的に開催していただきたい。
- 中途、新卒向けに苫小牧地域での企業説明会の回数を増やすことをご検討いただけますと幸いです。
- 助成金等をわかりやすく情報発信してほしい。
- 諸経費の増加を国に減少するよう働きかけてほしい
- 北海道で機械製作を依頼できる会社が減っている為に、おのずと道外への依頼に変更せざる負えない状況となってる。このままだと北海道での機械製作は衰退してしまう為に支援等の対策をしてほしい。
- ものづくり技術力強化・エキスパート派遣制度は、弊社での製品開発になくてはならない制度として活用させて頂き、心より感謝御礼申し上げます。

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	111	62.0%
燃料費増加	117	65.4%
原材料価格上昇	96	53.6%
製造コスト増加	82	45.8%
仕入れ価格上昇	97	54.2%
価格転嫁できないことによる利益減少	29	16.2%
受注量の減少	17	9.5%
影響なし（今後も影響なし）	3	1.7%
その他	1	0.6%
合 計	553	—

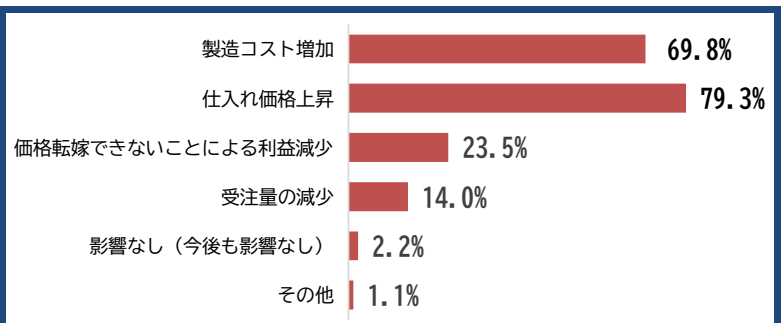


原油価格の高騰に伴う影響 その他記述

・鋼材購入費の増加

【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
製造コスト増加	125	69.8%
仕入れ価格上昇	142	79.3%
価格転嫁できないことによる利益減少	42	23.5%
受注量の減少	25	14.0%
影響なし（今後も影響なし）	4	2.2%
その他	2	1.1%
合 計	340	—

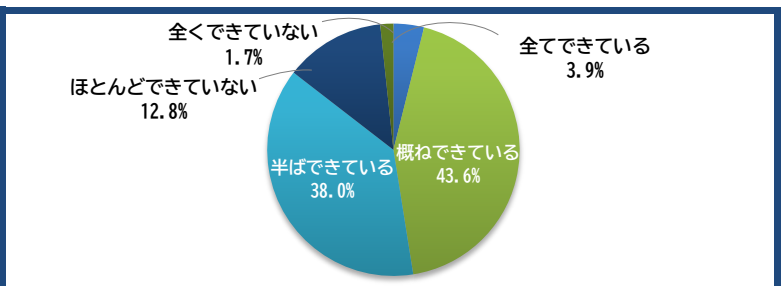


原材料価格の高騰に伴う影響 その他記述

・社会の設備投資が抑制され受注減となる
・交通費増

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	7	3.9%
概ねできている（6～9割）	78	43.6%
半ばできている（3～5割）	68	38.0%
ほとんどできていない（2割以下）	23	12.8%
全くできていない	3	1.7%
合 計	179	100%



【価格転嫁が 進んだ 理由】 全てできている

- 根拠を明確にし、半年前からの価格交渉
- 価格転嫁は躊躇することなく、素直に売価に反映するだけです。

【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）

- 顧客のコンプライアンス意識向上による
- 都度協議による価格見直し
- 毎回見積もりの提示
- ユーザーに対し都度の見積りに変更依頼をお願いした
- 見積り段階から値上げし客先へ説明し納得していただいている
- 見積金額に反映し、ご理解を頂いた。
- 売上先がやむなく容認してくれている
- 客先の理解は得られている
- 客先も概ね物価上昇を理解しているため
- 客先に資材価格等高騰についての認識がされている
- 客先の価格転嫁に対する理解が得られやすくなっている
- 客先も価格の高騰を理解しているので、交渉は比較的スムーズにいったいる
- 顧客へ提出する見積書にある程度承諾してもらえてる
- 価格を上げる要請は概ね理解いただけるが、客先も不況の中、なるべく抑えている現状
- 仕入れ価格上昇分に付いては、客先に説明し転嫁できている
- 交渉によりある程度発注先に理解が得られた
- 輸送コストの上昇をユーザーが理解
- 取引先と交渉
- 受注元と合意しているため
- 価格転嫁の流れができているため
- 製品の値上げを実施
- 現在のところ客先との値上げ交渉が、うまく進んでいるため
- 得意先（親会社）のガイド設定による
- 物価上昇トレンドに乗れた部分もある
- 納期厳守の推進
- 定価を下げて対応
- ゼネコンへの地道な説明
- 営業見積の努力によるもの

【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）

- 客先の値下げ要請
- お客様の頭の中にある坪単価はそうそう簡単に刷新できない
- 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
- 顧客予算及び競合先との競争
- 物価上昇に伴う設備投資の減少が大きく、仕事の安値の取り合いが製造元でおきており、その影響が出ている。
- 海外顧客の理解が進まない
- 顧客の理解が得られない
- 取引先から、満額回答をもらえない（ディスカウントされる）
- 個社別に交渉はしているものの、資材高騰及び人件費増加分をカバーできるだけの値上げまでには至っていない。
- 需要低迷による競争激化
- 高騰のペースが速く、価格転嫁が追いつかない
- 原材料（鉄）の他は、都度上がるので、毎月価格交渉はできない。
- 労務費増の価格転嫁方法がわからない

【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

- 買う側の拒否
- 元請との交渉不成立
- 顧客からの値引交渉があるため
- 受注するのに価格をなかなか上げられない
- 転嫁しても価格交渉で値切られるため
- 主にガソリン代が該当するのですが、価格転嫁できても少額となり最終値引で削る場合がある
- 日本国内だけの事情によるものもあり、取引先である海外には理解してもらえない
- 元請けの受注競争も厳しく当社も協力せざるを得なく価格転嫁が出来ない
- 急に全てが値上がりしている
- 適正価格で出しても受注できないほど安く受ける企業がある
- 費用対効果を考えると進めにくい部分がある
- 本社側も厳しい状況により、痛み分け
- 市況変動による価格転嫁を認められない(契約に盛り込まれていない)
(当社製品販売価格が海外市況に左右される為、市場レートや関税で自社負担リスクが高い
＝国の市況保護がなければ民間での価格転嫁は困難)。
資機材や人件費の高騰にある程度理解は得られているものの、どうしても海運マーケット
次第な部分があるので難しい。

価格転嫁以外の対応策について

- 経費削減
- 間接時間削減
- 節電
- 電力契約の見直し
- 省エネ（経費削減）取り組みとして、電気自動車の導入、経年エアコンの更新を実施
- 残業制限
- 業務効率化による残業の削減
- 在庫数量の見直し
- DX化を進め、作業効率の向上させ作業時間の軽減
- 生産性の効率化による無駄の排除
- 仕入の効率化等すべて実行
- システム導入等による人件費削減 <自助努力>
- 省力化による人件費コストの低減
- 仕入のスケジュール管理を実施
- 生産性改善
- 生産性向上
- 作業改善
- 製品誤作削減
- 設備導入による自動化
- 国内市況は海外調達等の安価な調達先の採用 <自助努力>
- 仕入れ先の変更
- 道外から鋼材仕入れ
- 県外から仕入れ
- 仕入先の開拓
- 仕入方法の変更
- 仕入先の複数購入

- 材料等仕入れ業者の再検討（相見積もり等）
- 仕入れの精査（合い見積もり等）
- 資材等については、新規の仕入れ先を模索中
- 相見積もりによる安価品の購入
- 代用品への切り替えなど
- 集中購買
- 選択肢を増やし、少しでも価格を抑える
- 顧客からの材料支給等
- 海外生産拠点への変更
- 外注活用を抑制し自営で対応（原価改善）
- 外注加工費の低減（内製化推進）
- VE、VA提案によるコストダウンなど
- 変動価格の分割提案・交渉（リスク分散）＜自助努力＞
- 売値値上
- お客様にご理解頂けるよう、こつこつ説明するしかない
- 助成金、補助金の活用
- 市況・産業維持を目的とした政策（関税や補助）＜国や自治体＞
- 対抗手段が乏しい
- 今のところ打つ手が無い状況
- 特効策は見出せない
- 対策はできていない状況

自由記載

- 道外企業が価格を下げており、価格競争により利益が減る
- 社計保険料、物価の増加に請負額上昇がついていかず、結局従業員の給料にも反映できない。
- とにかく長万部近隣（通勤圏）での採用が困難である。募集時給を上げるなどの策を講じても（負担も大きくなる）、新幹線工事関連で人が取られる影響でなのか、応募者無し。継続的な企業活動を続けたくても、この地域での限界を感じる事が多くなっている。