

(一社)北海道機械工業会

会員企業経営環境調査

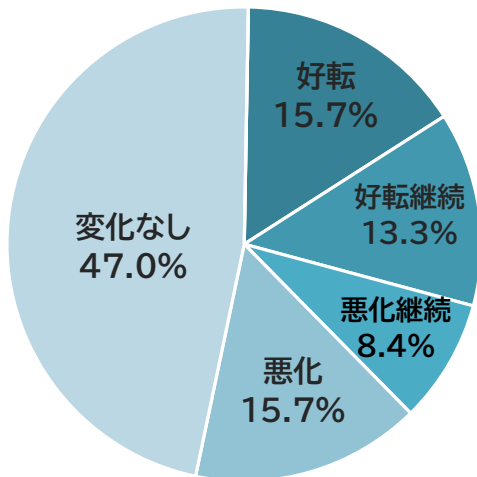
2025年7月 調査実施

回答数：166 社（調査対象 正会員327社）

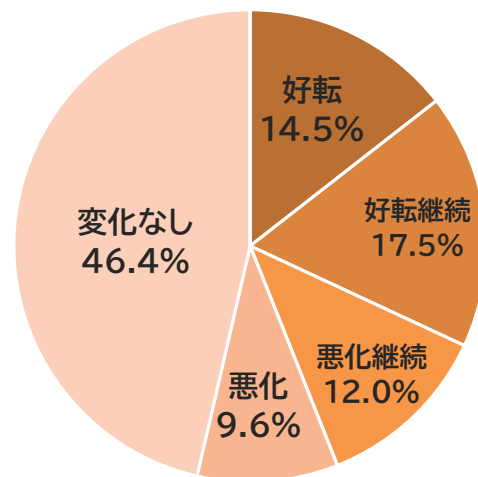
回答率：50.8%

WEB：149社（89.8%） MAIL：17社（10.2%） FAX：0社（0.0%）

業況の現況と見込み【2025年7月調査】

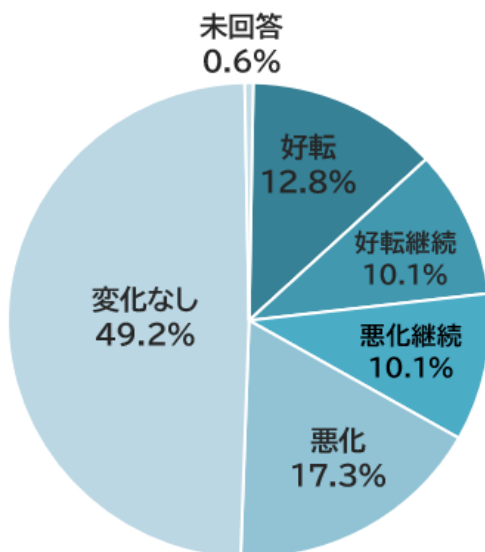


現況
2025年 4月～6月

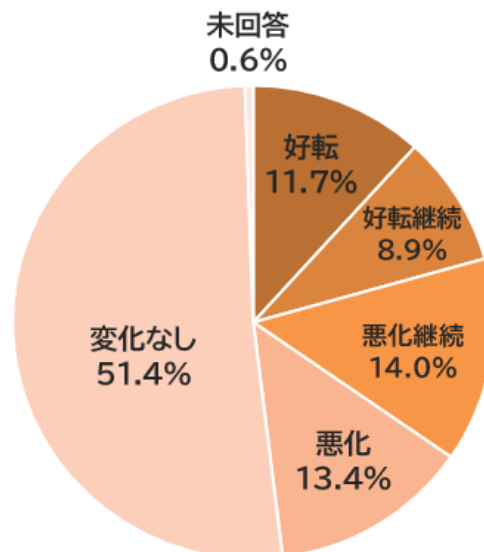


見込み
2025年 7月～9月

業況の現況と見込み【2025年4月調査】



現況
2025年 1月～3月

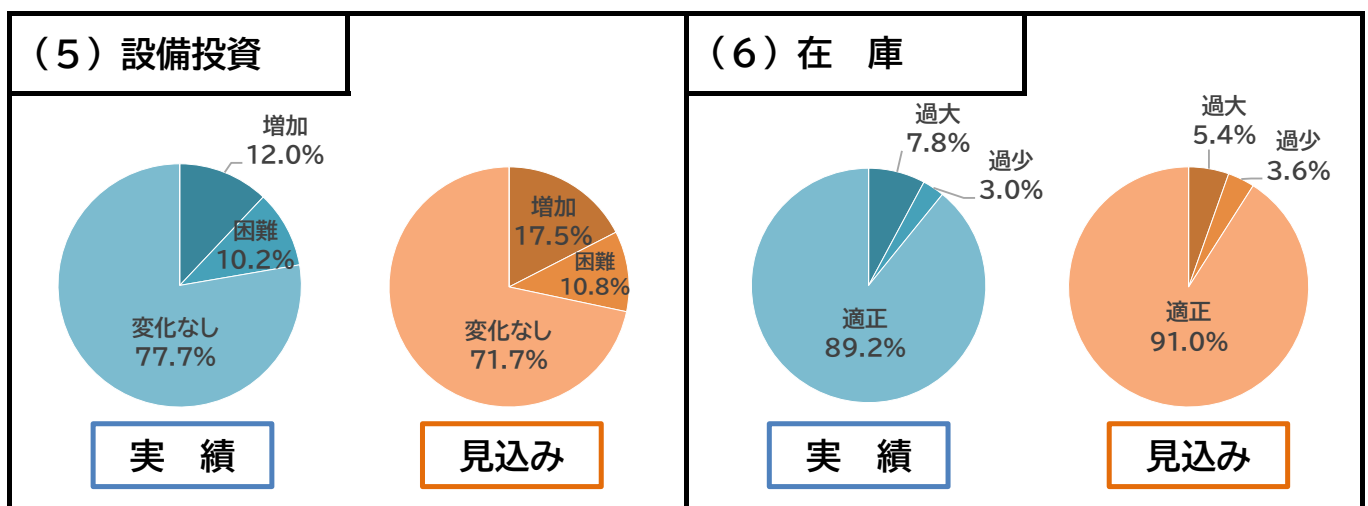
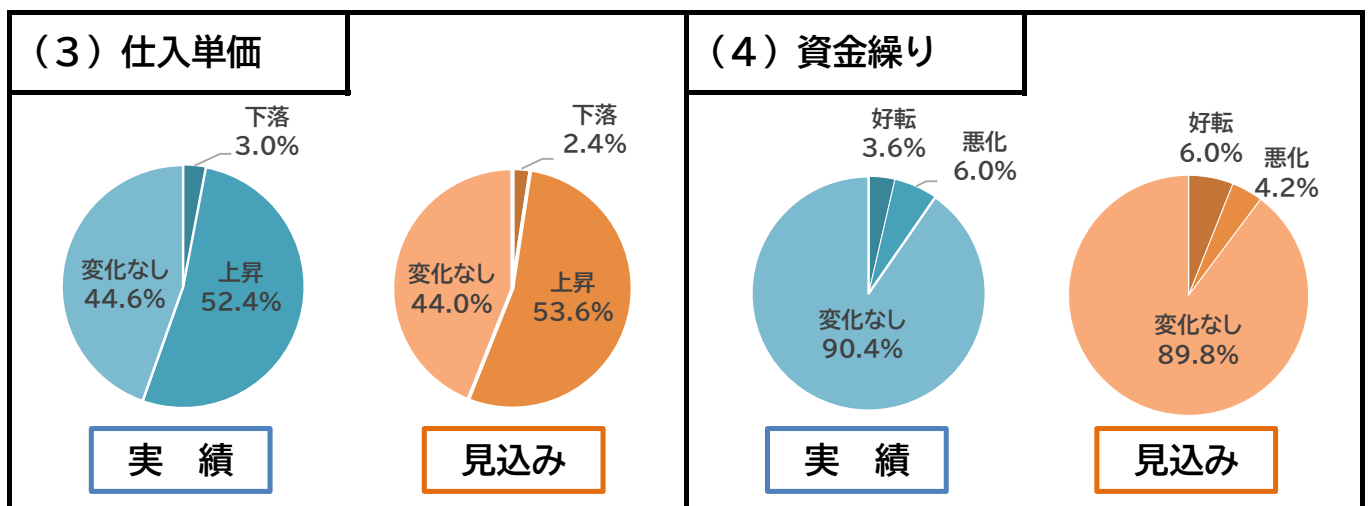
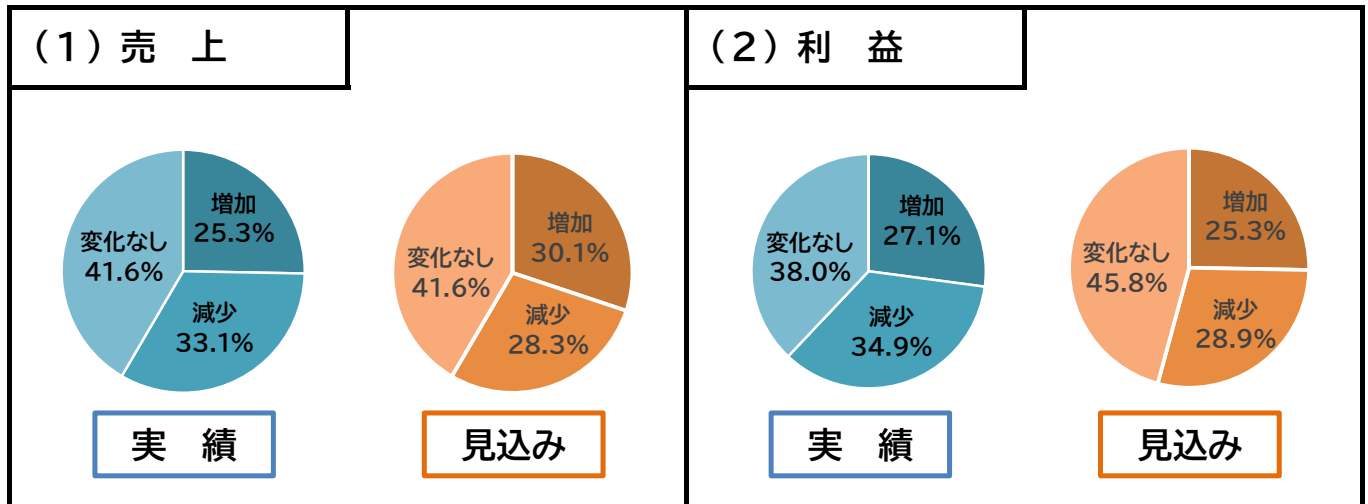


見込み
2025年 4月～6月

◆ 業況項目別 ◆

回答企業：166 社

実績 (対 前回調査比)	2025.4月～2025.6月	見込み	2025.7月～2025.9月
-----------------	-----------------	-----	-----------------

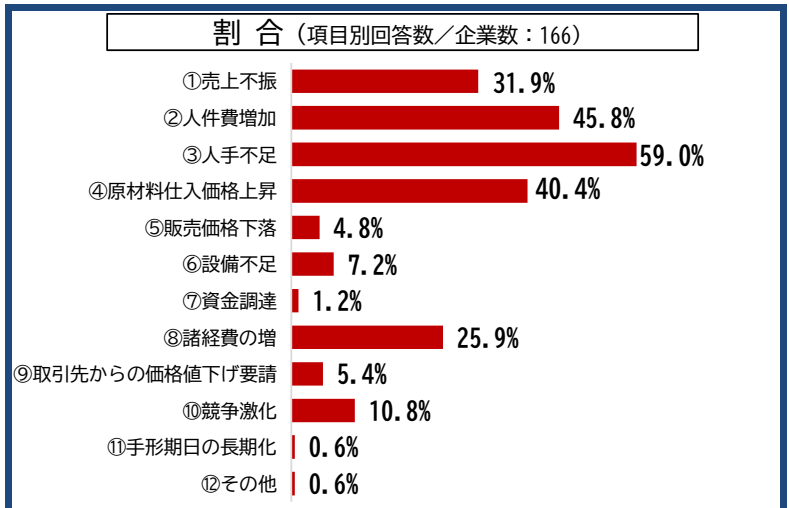


◆ 当面の問題点 等 ◆

回答企業： 166

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	53	31.9%
②人件費増加	76	45.8%
③人手不足	98	59.0%
④原材料仕入価格上昇	67	40.4%
⑤販売価格下落	8	4.8%
⑥設備不足	12	7.2%
⑦資金調達	2	1.2%
⑧諸経費の増	43	25.9%
⑨取引先からの価格値下げ要請	9	5.4%
⑩競争激化	18	10.8%
⑪手形期日の長期化	1	0.6%
⑫その他	1	0.6%
合 計	388	—



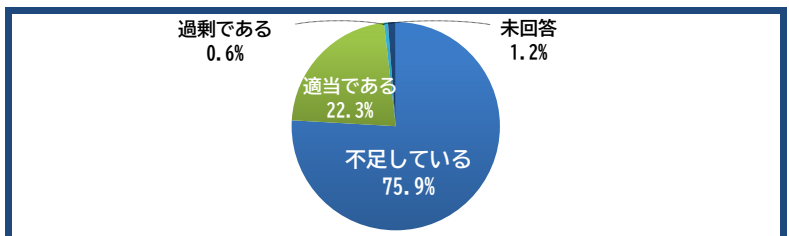
当面の問題点 その他記述

・協力会社の人員不足

人手不足について

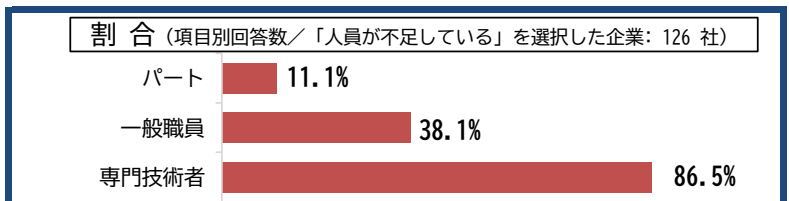
① 人員について

項 目	回答数	割 合
不足している	126	75.9%
適当である	37	22.3%
過剰である	1	0.6%
未回答	2	1.2%
合 計	166	100%



項 目	回答数	割 合
パート	14	11.1%
一般職員	48	38.1%
専門技術者	109	86.5%
合 計	171	—

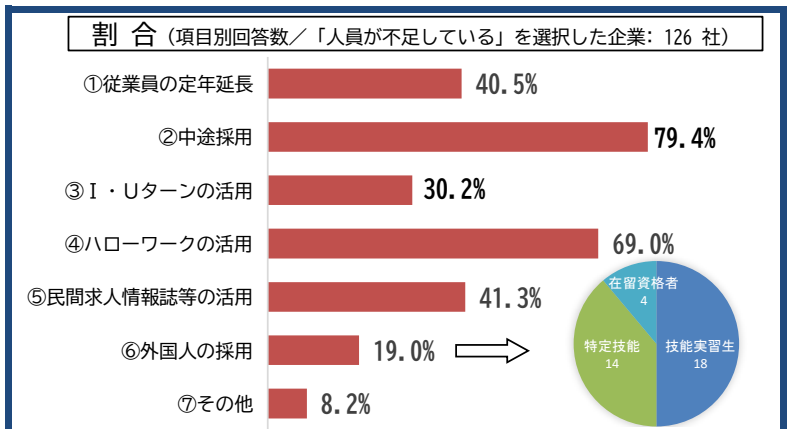
(複数回答)



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	51	40.5%
②中途採用	100	79.4%
③I・Uターンの活用	38	30.2%
④ハローワークの活用	87	69.0%
⑤民間求人情報誌等の活用	52	41.3%
⑥外国人の採用	24	19.0%
技能実習生	18	—
特定技能	14	—
在留資格者 (専門的・技術的分野)	4	—
⑦その他	8	8.2%
合 計	360	—

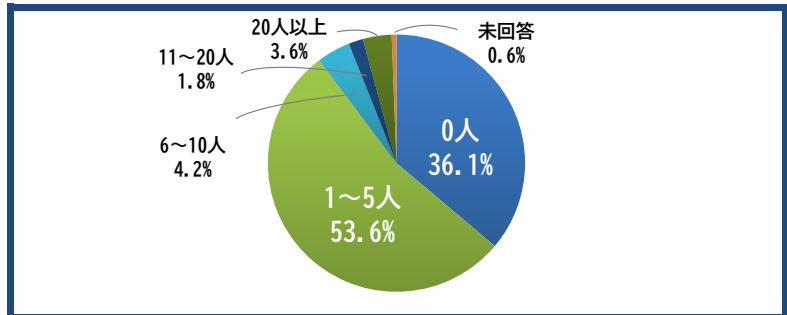
(複数回答)



人手不足に対する対策 その他記述
・社員からの採用照会、退職者キャリアリターン、派遣採用
・派遣労働者の募集
・退職自衛官の雇用
・ヘッドハンティング会社の活用
・スカウト
・会社全体として50人の枠としており、循環が上手くできておらず後世の育成が課題
・仕事量がないので結果的に人手不足感が無い
・対策無し、採用予定なし

③ 2025年4月からの採用人数について

項 目	回答数	割合
0人	60	36.1%
1～5人	89	53.6%
6～10人	7	4.2%
11～20人	3	1.8%
20人以上	6	3.6%
未回答	1	0.6%
合 計	166	100%



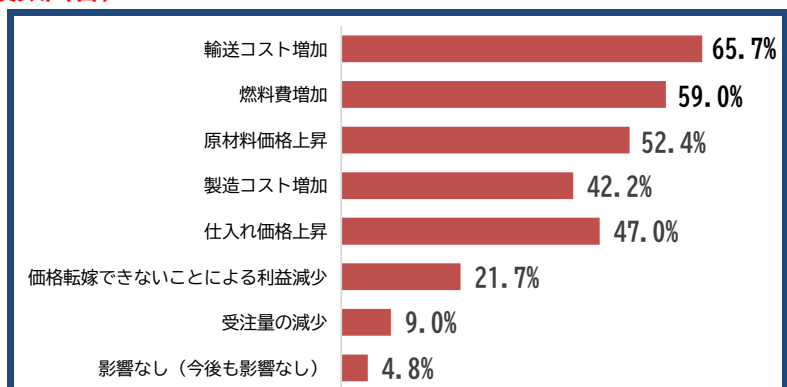
道の施策に対する意見や要望事項

- 電気代補助がほしい
- 電気代をはじめエネルギーコストが上昇しており有効な対策をお願いしたい。
- 燃料費の維持
- 国の施策にもなるが、人件費増と仕事の受注金額が合わない。
コストを抑えるための様々な部分での補助や施策を打ち出してもらいたい。
- 熱中症対策費用に対する補助
- 設備投資に関する補助金の拡大
- 補助金の選択肢の更なる充実をお願いします。
- 製造業に対する補助金などについての情報開示を前広にお願いしたい。
- 採用に対する補助などあれば助かります。
- 学生に対しての企業説明会の開催
- 苦しさをしのぐ対策だけでなく、施設や制度によって活気のある未来への流れを作ってほしい
- JR新幹線絡みの仕事と札幌再開の動きを活性化してほしい
- 最低賃金を含む、人件費増加に特に困っています。なんで強制されなければならないのか？
利益が出れば還元しますが、利益確保が難しい状況で強制されるのは納得がいかないです。
- 2027年蛍光管製造禁止が決まっているが、LED化へのモノの調達、導入資金支援等の対策が講じられていない。

原油価格の高騰に伴う影響について

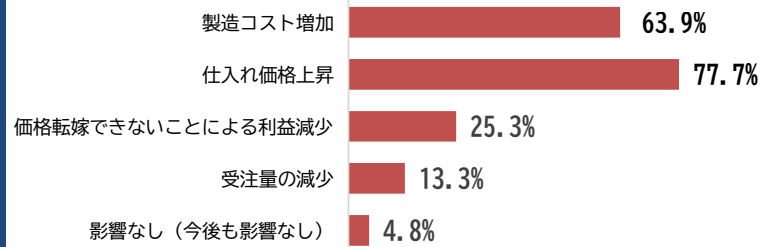
【原油価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項 目	回答数	割合
輸送コスト増加	109	65.7%
燃料費増加	98	59.0%
原材料価格上昇	87	52.4%
製造コスト増加	70	42.2%
仕入れ価格上昇	78	47.0%
価格転嫁できないことによる利益減少	36	21.7%
受注量の減少	15	9.0%
影響なし（今後も影響なし）	8	4.8%
合 計	501	—



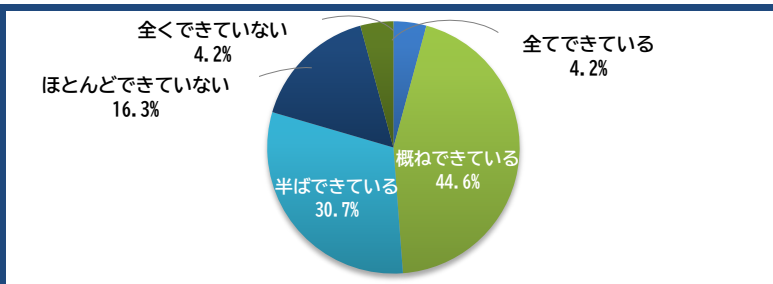
【原材料価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項 目	回答数	割 合
製造コスト増加	106	63.9%
仕入れ価格上昇	129	77.7%
価格転嫁できないことによる利益減少	42	25.3%
受注量の減少	22	13.3%
影響なし（今後も影響なし）	8	4.8%
合 計	307	—



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	4.2%
概ねできている（6～9割）	74	44.6%
半ばできている（3～5割）	51	30.7%
ほとんどできていない（2割以下）	27	16.3%
全くできていない	7	4.2%
合 計	166	100%



【価格転嫁が 進んだ 理由】 **全てできている**

- 客先の理解がある
- 丁寧な説明

【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）**

- 客先に理解していただいた
- 客先の理解でほぼ進んでいる。
- 元請けよりの価格理解の浸透
- 見積金額に反映し、ご理解を頂いた。
- 価格上昇分に付いては、客先も了承しているので転嫁できている
- 受注先と合意出来ているため
- 輸送コストの上昇をユーザーが理解
- 取引先への丁寧な説明
- お客様への丁寧な説明
- お客様に材料費の高騰などを説明し価格交渉を実施
- 客先との早期価格交渉
- お客様に対して根気よく交渉を続けたため
- 都度交渉している
- 営業による顧客交渉の結果
- 価格交渉の結果であり、客先に依存するところがあります。
- 今まで任せていた見積作成等を社長がやることで相手先との交渉がしやすくなった
- 常に見積もりを出して契約をしている。
- 案件ごとに見積対応できるから
- 案件毎に個別に説明を実施。（業界全体でも価格転嫁を実施している）
- 見積の際に取引先に理解をいただいている
- 世間の価格上昇により受注先の受け入れ機運がある
- 近年の物価高上昇が得意先に認知されている為、価格転嫁が進んだ。

- 道外主要取引先を中心に価格転嫁が進んでいる
- 国内の取引先は理解がある
- 得意先（親会社）が適正に判断、対応してくれている
- 価格転嫁の流れがあるため
- ゼネコンとの協議の結果
- 価格改定できた
- 販売価格の増加
- 経費上昇分を見込んで受注している
- 受注生産のため、その時の原油・原材料価格を製品価格に反映し易いから。
- ユーザーがしっかり対応している為
- 業界として対応している分進めやすいのではないのでしょうか
- 業界として全国的には出来ていない状況かと考えるが、北海道全体として10年以上前から取り組んできた価格上昇へのアプローチがたまたま功を奏したものとする。なので、弊社の自発的なものは少ないと考える。
- 特になし

【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）

- 短期間で原油・原材料価格が変動する場合は、変動分を製品価格へ反映することは難しい。
- 価格改定商談において受け入れてもらえない。（買いたたき）
- 取引先への打ち上げを行うも、希望には届かず
- 値下げを要求されるため進まない
- あまり価格を上げると受注量が減るので
- 仕事量の減少している状況で、他社で加工単価の減少が見られるので価格転嫁が進まない事がある。
- 役所仕事の単価が世間の価格高騰のスピードに全く追いついていないので、最新の見積もりを上げても通らなくなり、ペンディングになるケースが多い。
- 過剰な価格競争が続いている為
- 原材料価格の高騰は理解されるが、結局は価格競争させられているので進んでいると言えない。
- 海外は全く進まない
- 安定顧客が物価高騰の影響を受けている状況での価格転嫁には限度がある。
- 長期の価格据え置きが継続しているため
- 新規顧客に対してはゼロベースで交渉が出来るため、ある程度の価格転嫁を織り込むことが出来るが、既存顧客は交渉が難航する場合がある。
- 過去の実績や数年に跨る商談の中で顧客が予算を組んでいるため、急激なコスト上昇が受け入れづらい傾向にある。
- ゼネコンの利益確保が最優先されている
- すべての価格が上昇している事をみんな分かっているが、売れるかどうかの判断
- リピート品等につき、案件として難しい場合及び景況感
- 一部の顧客では価格転嫁が出来ておりますが全ての顧客では出来ていない

【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

- 見積に盛り込んでも指値で受注金額が下がる
- 仕入価格及び経費の上昇に対して、経済の停滞・悪化による市況悪化に伴い同業他社や異業種・他地域からの参入者との競争が激化（安値による価格競争）しており、転嫁する環境にはない。（逆に値引き対応しなければ受注につながらない状況）
- 競合他社との兼ね合い
- 契約時と施工時期のずれ
- 値上げのタイミングが近年は年1回（4月）のため
- 競合他社との価格競争により、実績ある製品について素材UP分の転嫁出来ない状況である
- 原材料である鉄は価格転嫁できているが、その他の経費については、値上げが頻繁なため、大手との価格交渉は難しい。
- 客先（発注先）との交渉が進んでいない
- 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価格転嫁が難しい。

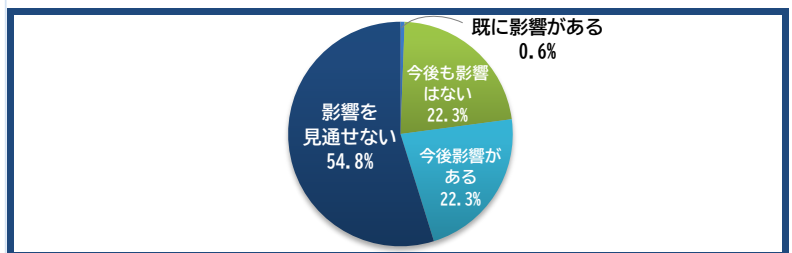
価格転嫁以外の対応策について

- <国や自治体>国としての市況・産業維持を目的とした政策(関税や補助)
<自助努力>国内調達コストの上昇は止められない為、海外調達等の安価な調達先の採用
<自助努力>システム導入等による人件費削減
- 経費削減
- 経費節減（出張の見直し等）に取り組んでいる。
- 経費節減（特に光熱費）に取り組んでいます。
- 経費削減・仕入の効率化等すべて実行
- 経費の見直し
- 経費の削減を社員に浸透させて、消耗品等は適時購入する。材料も出来る限り切断品で購入する。
- 消耗品など同等品の購入などで経費削減実施
- 経費削減や販売量の減少を覚悟した値引き要請の拒否
- ロスをなくすこと、無駄な動き、無駄な経費を排除
- 社内の経費見直し等
- 省エネ（経費削減）取組み
- 節電、消耗品のリサイクル等
- 工場内の材料管理をすることでのコスト削減等
- ノー残業デーの推進等、コスト削減
- 残業を出来る限り行わない方法を取っている。
- 納期を余裕をもって設定し、回数を減らし輸送コストの削減
- 出来るだけ無駄を出さない様に考慮している。
- 無駄をなくする
- 固定費の削減、抑制
- 固定費削減、二社比較購買の推進、材料費の見直し
- 作業改善で作業時間の削減＝経費削減
- 生産性向上による経費削減
- 生産性向上
- 合理化、生産性向上
- 製造効率を上げる
- 業務フローの見直し
- 工場レイアウトの見直し
- 新規調達先の開拓やVE、VA提案によるコストダウンなど。
- 仕入れ業者の見直し・価格精査
- 仕入れ先の拡大、人員の圧縮
- 仕入れ先の変更
- 仕入先の相見積
- 仕入れ時の単価交渉を実施
- 仕入れ金額の値下げ要求
- 仕入れ先（国）の変更
- 仕入れ先に個別に価格交渉を実施。同様な資材があるかリサーチの強化や相見積を取るなど出来る事を実施している。
- 一部客先からの素材支給に変更して頂いている。
- 条件を満たした中で少しでも価格を抑えられる物を選択している
- 内製化による原価改善
- 安価代替え品への変更など

- 業務効率化のための設備導入
- 購入品在庫量や種類の見直し（集約）・使用量の見直しや対策機器の導入検討
- 消耗部品に付いては、転嫁できていない物もあるので、これから転嫁出来る様客先に説明し転嫁できる様努めてゆく
- スムーズな生産を目指し、会議を利用した受注内容等の情報共有および整理を行い、早い段階から対処方法を構築する取り組みを行っている。狙いとして、行き当たりばったりな無駄な経費を削減し、生産のスタートがスムーズになることを目指している。
- 生産の海外移転
- 受注量増加
- 企業努力では限界です。
- 既にやり切っているため方法が無い
- 特になし

米国の追加関税措置における影響等について

項 目	回答数	割合
既に影響がある	1	0.6%
現時点で影響はないが、今後影響がある見通し	37	22.3%
現時点で影響はなく、今後も影響はない見通し	37	22.3%
現時点では影響を見通せない	91	54.8%
合 計	166	100%



【影響内容】 既に影響がある

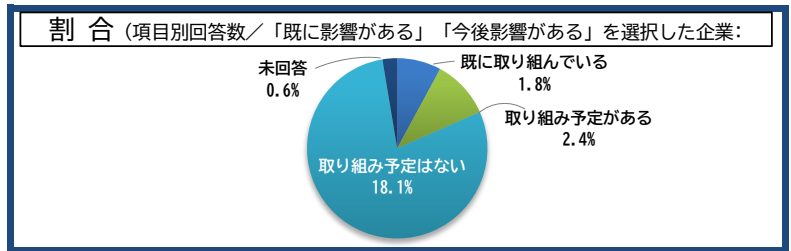
- 設備投資計画案件凍結など

【影響内容】 今後影響がある見通し

- 建築物の鉄骨製作であり、直接的な影響は受け辛いですが、更なる原材料の高騰等により建築計画の見合わせが発生する可能性がある。
- 受注減
- 客先からの受注減
- 自動車メーカーの売上増減に左右されるため
- 自動車トランスミッションに関する関税による出荷減
- 自動車の販売不振による鉄鋼素材の需要不振から生じる供給過多や値崩れ
- グループ会社の中に米国油質部品の取り扱いがあり、特に自動車関連部品の製造もあるため
- 直接輸出する業務（工程）ではないので想定として、売り上げが減少や売価（合理化）要請の可能性がある
- 仕入れ材料の価格上昇
- 電気・電子機器の関税が国内における仕入れ価格の上昇に繋がる懸念あり
- 国外からの購入部品値上げが予想される。
- 当社直接の影響はないが発注先であるお客様に影響がでる。
- ユーザーでは海外向け輸出部品の割合も多く価格低減要請や受注量の低下が懸念される。
- 受注先の設備投資意欲の減衰
- 設備投資意欲が減少し工事量がさらに減る
- 追加関税による顧客の売上不振に伴う設備投資予算の圧縮
- 政府の無策による国内経済の混乱と総需要の停滞・現象によって、国内の設備投資が減少し、売上が減少・停滞する
- 米国向け生産品目の数量が不確定
- 今後、輸入等を開始した場合は影響がありそう。（今のところ未定）

米国の追加関税措置に対する対応状況について

項 目	回答数	割合
既に取り組んでいる対応がある	3	1.8%
今後取り組み予定の対応がある	4	2.4%
現時点では取り組み予定の対応はない	30	18.1%
未回答	1	0.6%
合 計	38	22.9%



【対応内容】 既に取り組んでいる

- 取引先への交渉
- 影響の少ない業種への営業強化等
- 生産ラインの稼働調整

【対応内容】 今後取り組み予定

- 出来るだけ国内製造の部品を購入
- 影響外の仕事に関する生産性向上
- 営業戦略の見直し
- 取り組み方法を見出していないが、アメリカに進出する機会があればとても興味深く、上手く噛み合うのであれば参画したと考えている。理由は、関税の影響でアメリカ自体に工場を増やす企業が増えるのでは？と考えている為。

ゼロカーボンに係る取り組みについて

- 省エネ型のアコンの置換
- 省エネ性能を上げるためにアコンにフィルターを付けている
- 室温の調整と古いアコンを省エネ性の高いアコンへの入れ替え実施。
- 省エネ性能が高いアコンに買い替えた。
- アコン更新、よりこまめな室温調整と入り切りタイマー活用
- 省エネ性能の高いアコンの導入。室温の調整やこまめな節電の実施。新規導入の塗装ブースにはヒートリカバリーシステムを搭載。
- アコン入替による節電、製造機械の省電力化
- 節電
- 室温の調整や節電
- 全社的に省エネ対策、節電・節水・効率化
- 2025年度 北海道クールあいらんどキャンペーンの参加（冷房時の室温を適切に設定/クールビズ推進）
- 事務所室温最適化による節電
- 節電などの省エネを意識した行動を取る。事務所、工場とも全照明のLED化を計る
- 事務所の断熱性能を上げる
- 社内断熱仕様導入に向けた調査
- 太陽光発電の導入
- 千歳工場 太陽光発電設備設置工事中
- 再生エネルギー（太陽光パネル設置）の設置・導入
- ソーラーパネル設置の検討中
- LED照明への交換
- 工場内の照明をLED化を進め、事務所のアコン等も省エネタイプに換装し、少量ではあるが節電に努めている。動力等の電源に付いては、現状省エネに換装する事が難しい状況にある
- 現在は、省エネ活動を継続的におこなっている。
- 省エネ推進活動継続実施（省エネ発掘会、エネルギー見える化システム改修等）

- 省エネ設備の導入
- 設備部品や照明等は随時、省エネ規格品に変更している
- 社用車をHV車へ置換
- EV車への転換
- 電力会社の契約プラン変更
- 証明を出せる電力会社から電気を買っている。
- 室温の調整や環境負荷の少ない備品、商材の取扱い
- 老齡化した分電盤、キュービクルの設備更新等
- 元請けとの電炉材の使用交渉
- 令和6年度北海道経済部「カーボンニュートラルファーストステップ支援事業」により石狩工場におけるCNロードマップを作成。短期的にはエア漏れの低減、給水凍結防止防止テープヒーター化等を実施、今後コンプレッサーや受電設備の更新によりCO₂削減を進める
- ばら積み貨物船「HIGH BULK（ハイバルク）40SE」の開発により、従来船と比較しCO₂排出量20%削減を達成。「令和6年度北海道新技術・新製品開発賞」ものづくり部門で、ゼロカーボン特別賞を受賞。
- 高効率コンプレッサへの更新（3台）
- 設備再利用によるリビルド対応
- 原材料を高炉材ではなく電炉材を出来る限り使用している
- 再エネ電力の購入（北電のカーボンFプラン）、灯油暖房設備の電化への切替を計画。
- 本年度、SBT認証を取得するためにCO₂削減の取り組みを始めている。
- ゼロカーボンに熱心に取り組んでいるメーカーの物を購入
- 「法人の森」制度導入
- これと言って浮かびませんが、当たり前のことはそれなりに対応できているかと思います
- ゼロカーボンこそ無為無策
- そもそも脱炭素やパリ協定といった実現不能である政策等には協力するつもりはありません
- 特になし

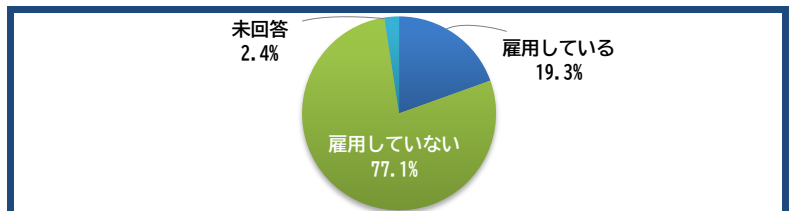
DX化の取り組みについて

- 生産計画・実績/在庫管理にIoTを導入
- BIM対応が出来る専用CAD 2メーカーの導入
- アプリを使いスケジュールを社内全員で共有
- 勤怠管理のデジタル化
- キントーン及びKING OF TIME等の導入により、職員の勤怠管理、資格管理棟が円滑化している。
- チャットアプリが定着し、コミュニケーションがとりやすくなりました。
- BIツールを活用した社内各種データの可視化、分析
- RPAや業務アプリ開発による定型業務の自動化、効率化
- AIチャットボットや生成AIを活用した問い合わせ対応、文書作成、要約業務の効率化
- ラインワークスでの伝直活用
- 集合会議からWeb会議への切り替え
- 3次元測定器の導入
- デジタル生産管理版導入
- 現場帳票類のペーパーレス化
- 電子回覧システムによる紙帳票のデジタル化
- 稟議書、申請書含め限りなくオンラインにしている
- ipadの導入
- 勤怠管理システム導入、VPN構築、WIFI構築
- 専門部署を増強し、工場システムにIoT を活用
- 新たなシステムではありませんが、Teamsを用いたWEB会議の運用、クラウドを用いたファイル共有。

- 社内システムの診断を実施予定
- AIとシステム導入
- 社内システムの構築
- SAPシステム導入 電子決済導入などグループ会社間で共有
- 社内申請の電子化、RPAの導入を行っています
- スプレッドシートを使った情報共有
- 事務処理のシステム連携、技術開発検討のシステム共有化
- 生産管理システムと設備予備部品管理システムの導入
- ワークフローの推進、定型業務の自動化
- もろもろ自動化
- 業務日報の電子化（アプリの導入）
- 日報についてDX化を進めている。
- 船内配管設計の3Dモデル化。
鋼板の歪を修正する工程にローラーで高精度に修正する「歪矯正機」を導入。
IoTを活用した作業工程をリアルタイムで把握するシステムの構築を検討中。
- DX担当を設置したばかり。従業員一元管理、入社前の手続き等を充実させたい
- 一元管理の構築の為ソフト導入へ向け進行中
- クラウド型基幹システムを導入し、社内データの一元化および効率化の実現
- ワークスタイルのDXとしてテレワークの推進を検討中（設計、現寸業～人材）
- 社内に適当な人材がいらない事から、専門家に依頼し現在進めている
- 新たなデジタル技術を活用した取り組みはしていません
- 今後の課題としているが、現状は特段何もしていない
- 今後対応予定
- 検討中
- まだできていません
- あまり進めていられていないため、改善する必要があります
- 特に無し（現状環境の横展と少々のブラッシュアップ）
- 特になし

外国人労働者を雇用について

項 目	回答数	割合
雇用している	32	19.3%
雇用していない	128	77.1%
未回答	4	2.4%
合 計	164	99%



【課題】

- 言語の壁が高く専門用語の説明に苦慮している
（3年前よりインドネシア3名の技能実習生本年よりベトナム人2名のエンジニアを受け入れ）
- 技術指導や作業指示を行う時、身振り手振りを混ぜながら説明するが伝わり難い場合がある。
（特に専門用語や職種特有の言い回しで指示する時）
- 細かな意思疎通が難しく、出来る業務が限られる。
- 双方向コミュニケーションの難しさ
- 複雑な話は、通訳が必要な点
- 日本語能力の向上に難あり
- 多少はある様子であるが基本的に高度な言語力を必要としない作業に従事させている

- 新卒で中国の方を雇用しましたが、安全講習等のテキストに英語版や中国語版がなく不便を感じています
- 日本の常識が乖離している（時間にルーズ）
- 仕事を覚えた頃に帰国してしまう
- 外国人対応できる職員の数が足りない。
- 外国人は車が無いので娯楽がある地域へ行けない。
- 日常会話は問題なく出来ており、現状コミュニケーション面で特に困っていることはなし。
- 1名雇用、文化の違いはありますが、言語、コミュニケーションの問題はありません
- ベトナム人を雇用（技能実習）。実習生は日本語を学習しているが、人により語学力の差が大きく、コミュニケーションに苦労している。通訳を1名配置。
- 先輩外国人労働者が日本語を覚えてきているが、先輩に通訳を頼み新しい外国人の日本語の覚えが、悪くなってきた。
- なし

自由記載

- SDGsは取り組みしない。省力化、省エネルギーのみ取り組む。外国人の技能実習生は今後も活用しない。祖国（東南アジア）の事情に合わない雪関連の製品が主であるから。外国人の雇用は、専門的な知見があれば雇用もありえる。
- 物価高騰によって多くのプロジェクトがストップしているので、早く再開してほしい
- 米国関税増加に伴う受注影響が見通せない中、工場で働く従業員を確保していくためには賃金アップを維持していく必要があり、固定費コストは増大している。低受注で推移しているため雇用調整金も受給できず、従業員を確保していくための施策の働きかけをお願いしたい。
- 人件費削減の為に外国人雇用には断固反対
- プレス工の技能実習生を雇用している会社に勝手に、工業製品製造技能人材機構という組織を作り、入会しなければ今後実習生を雇用できない。また新しく会費を取ろうとしているのは、どういことなのかと思います。整備士には、そういう組織が無くても、実習生を雇用することが出来ます。