

(一社)北海道機械工業会

# 会員企業経営環境調査

2026年4月 調査実施

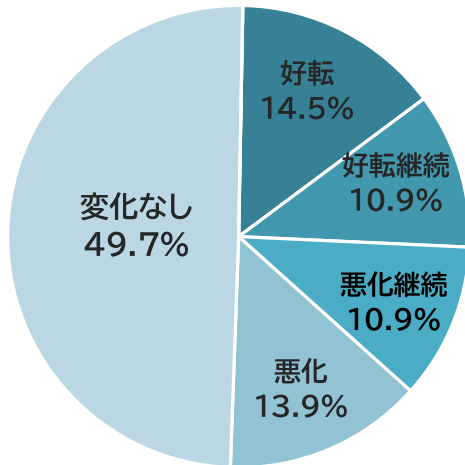
回答数：165社 (調査対象 正会員324社)

回答率：50.5%

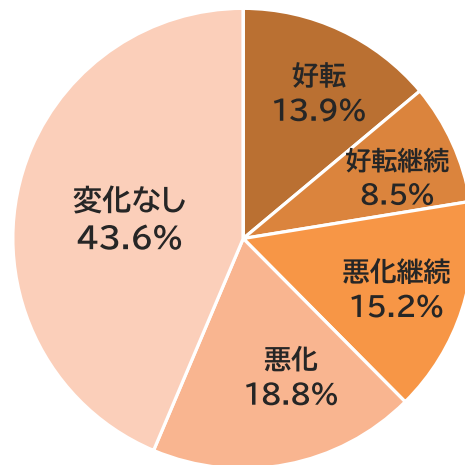
WEB：156社 (94.5%) MAIL：9社 (5.5%)

FAX：0社 (0.0%)

## 業況の現況と見込み【2026年4月調査】

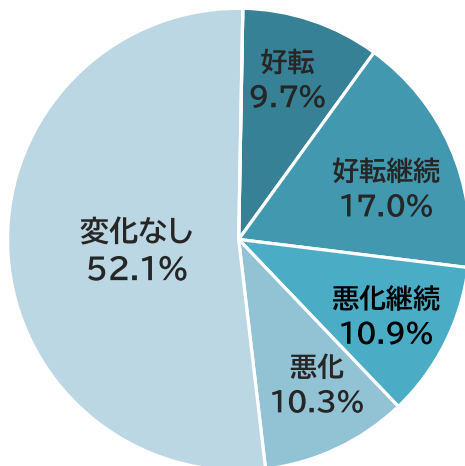


現況  
2026年 1月～3月

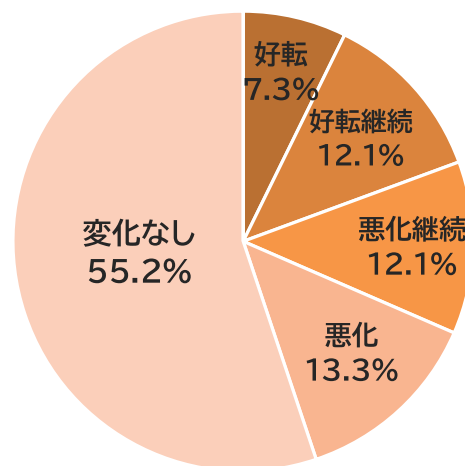


見込み  
2026年 4月～6月

## 業況の現況と見込み【2026年1月調査】



現況  
2025年 10月～12月

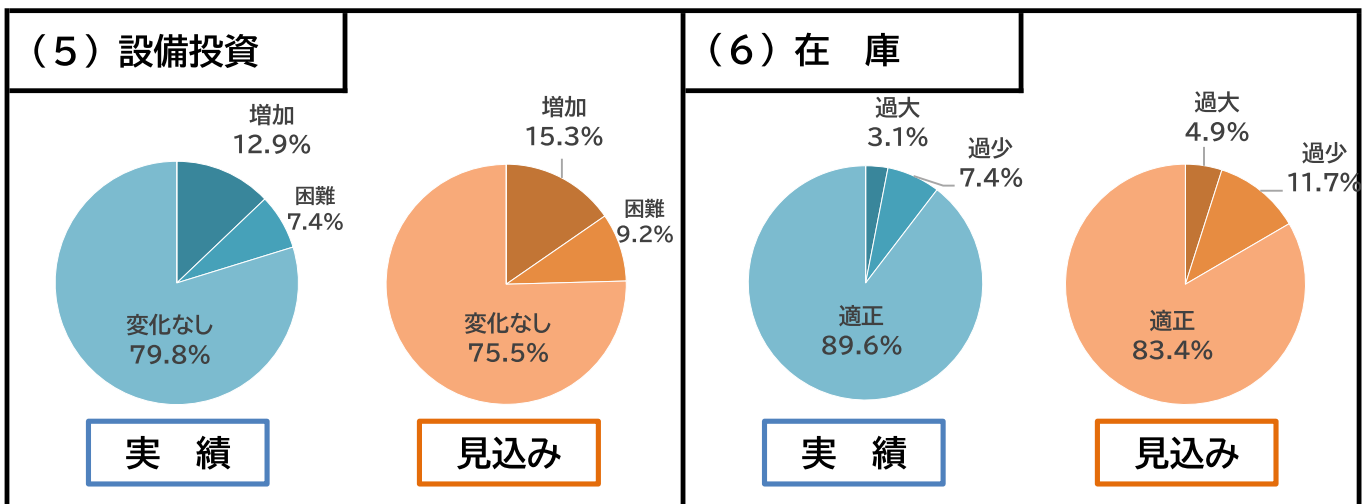
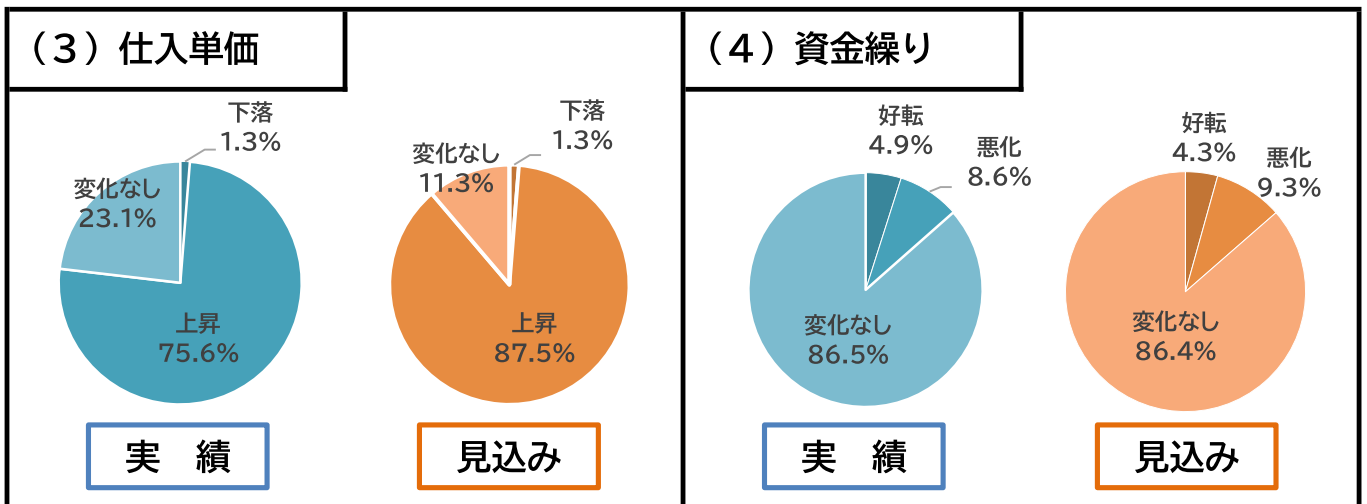
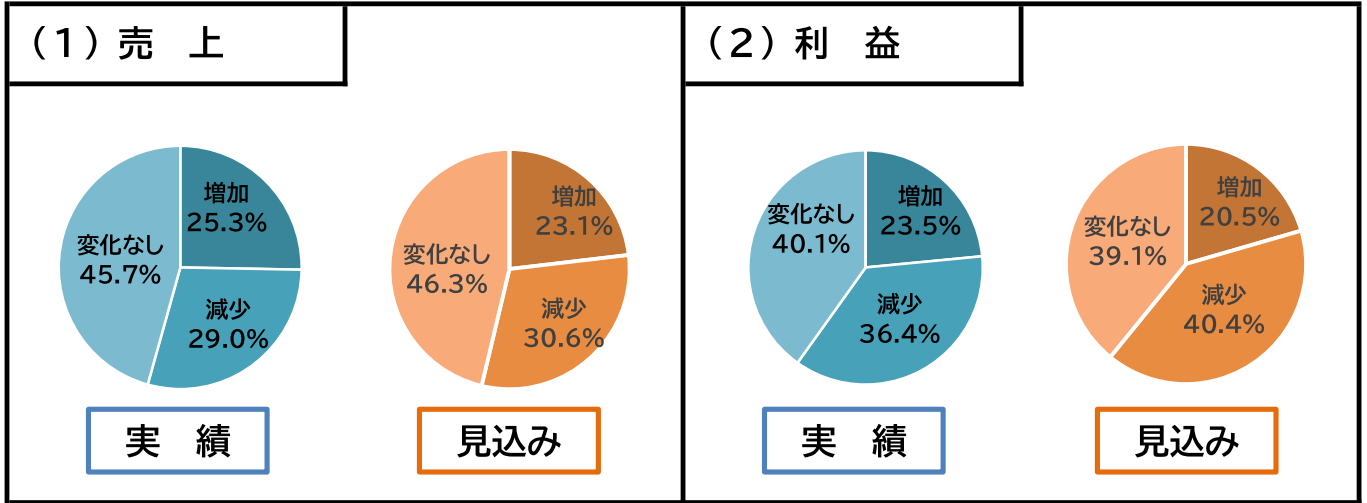


見込み  
2026年 1月～3月

◆ 業況項目別 ◆

回答企業：165社

実績 (対 前回調査比)	2026.1月～2026.3月	見込み	2026.4月～2026.6月
-----------------	-----------------	-----	-----------------

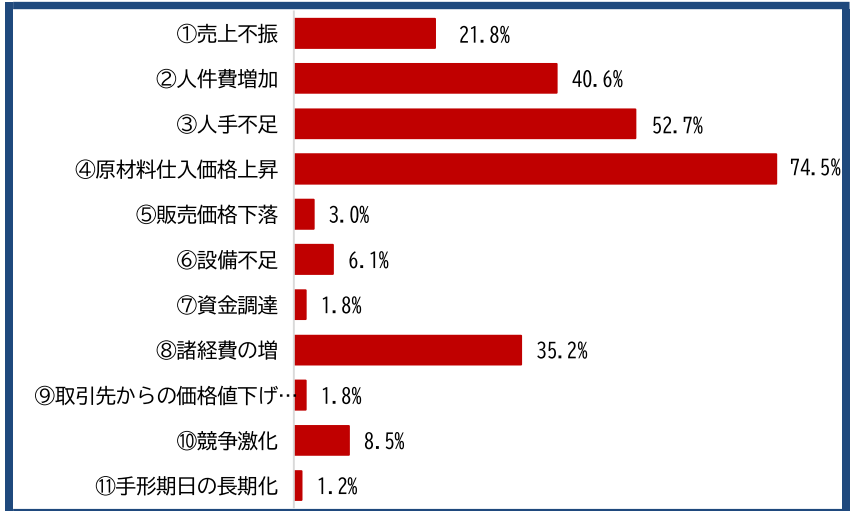


# ◆ 当面の問題点 等 ◆

回答企業： 165 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	36	21.8%
②人件費増加	67	40.6%
③人手不足	87	52.7%
④原材料仕入価格上昇	123	74.5%
⑤販売価格下落	5	3.0%
⑥設備不足	10	6.1%
⑦資金調達	3	1.8%
⑧諸経費の増	58	35.2%
⑨取引先からの価格値下げ要請	3	1.8%
⑩競争激化	14	8.5%
⑪手形期日の長期化	2	1.2%
合計	408	—

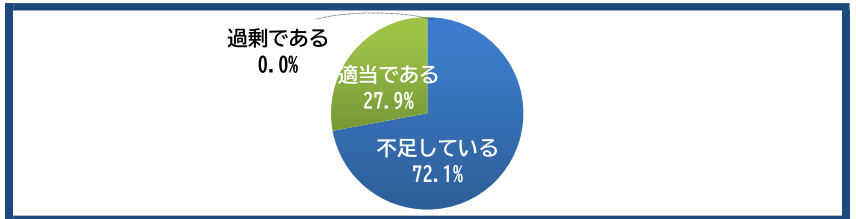


## 人手不足について

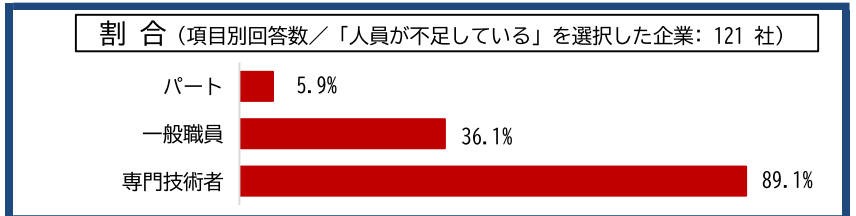
### ① 人員について

(複数回答)

項目	回答数	割合
不足している	119	72.1%
適当である	46	27.9%
過剰である	0	0.0%
合計	165	100%



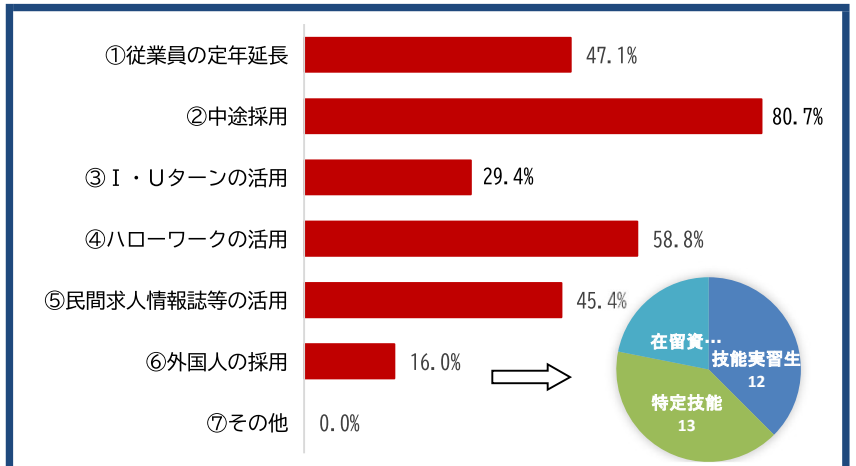
項目	回答数	割合
パート	7	5.9%
一般職員	43	36.1%
専門技術者	106	89.1%
合計	156	—



### ② 人手不足に対する対策について (複数回答)

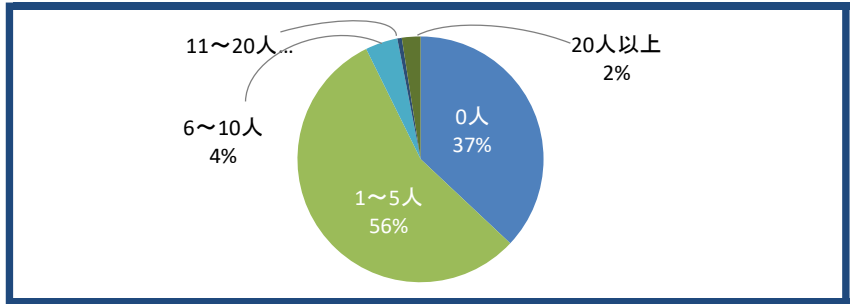
項目	回答数	割合
①従業員の定年延長	56	47.1%
②中途採用	96	80.7%
③I・Uターンの活用	35	29.4%
④ハローワークの活用	70	58.8%
⑤民間求人情報誌等の活用	54	45.4%
⑥外国人の採用	19	16.0%
技能実習生	12	—
特定技能	13	—
在留資格者(専門的・技術)	7	—
⑦その他	0	0.0%
合計	330	—

### (①で「人員が不足している」を選択した企業 119社)



③ 2026年1月からの採用人数について

項目	回答数	割合
0人	61	37.0%
1～5人	92	55.8%
6～10人	7	4.2%
11～20人	1	0.6%
20人以上	4	2.4%
合計	165	100%



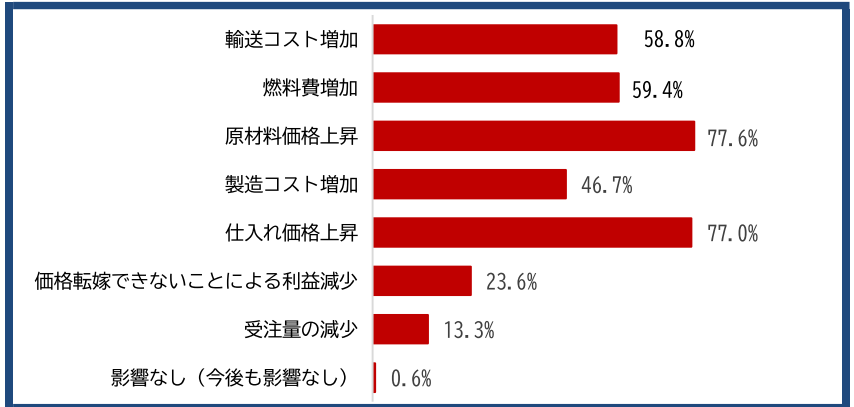
道の施策に対する意見や要望事項

- 設備導入補助金の拡充
- 人財の道定着移住策 過疎地域の活性化対策
- 建築の公共投資増やしてください。
- 燃料費補助欲しい（LPG）
- 国、道、市、税金を使用しているものは出来るだけ地場の業者（末端に至るまで）で賄う様にしていきたい。日本の人口減少の影響により、土建業が衰退する事が予想され、企業が軒並み潰れていく事が懸念される。
- 電気料補助、補助金
- 企業への給付金制度
- 地域未来交付金などについての情報を発信して欲しい。
- 賃金アップはわかるが、販売価格の増額も思うようにはできていない。下請法等の早急な整備が必要と思います。また、物価高騰に追い付けないところもあります。適正なコントロールや、補助制度の整備が必要と思います。
- 世界情勢の影響を含め、力尽きる企業が増えないように最善を尽くしてほしい
- 設備投資を行う場合の償却費特例について早期実現するように働きかけを行っていただきたい
- 燃料などの補助金制度の実施
- 「トライアル制度」等、「NETIS」のように実利ある制度に見直しをしていただきたい。
- 全国一高い電気料金を下げる様強く電力会社に促して欲しい。苫小牧-札幌・新千歳間の公共交通での利便性を上げて欲しい。採用面でも魅力向上につながる。
- 専門職の小企業にはすべてが厳しいです。
- 光熱水費の補助をしてほしい。
- 物価上昇による生産費用への助成など
- 採用のための補助の強化。塗料、シンナーの申込を業者が受けてくれないので、このままだと現場が止まると思います。政府はあると言ってますが現実には入って来ない状態です。なにかしらの対策が必要です。
- 中東情勢悪化に伴う原油、原材料の高騰や供給不安定に対する何らかの支援、対策を希望する。
- 電気料金軽減策の充実、原油価格急騰に対する支援策

## 原油価格の高騰に伴う影響について

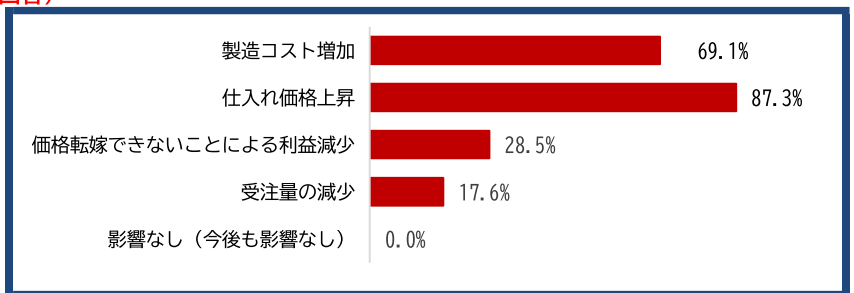
### 【原油価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項目	回答数	割合
輸送コスト増加	97	58.8%
燃料費増加	98	59.4%
原材料価格上昇	128	77.6%
製造コスト増加	77	46.7%
仕入れ価格上昇	127	77.0%
価格転嫁できないことによる利益減少	39	23.6%
受注量の減少	22	13.3%
影響なし（今後も影響なし）	1	0.6%
合計	590	—



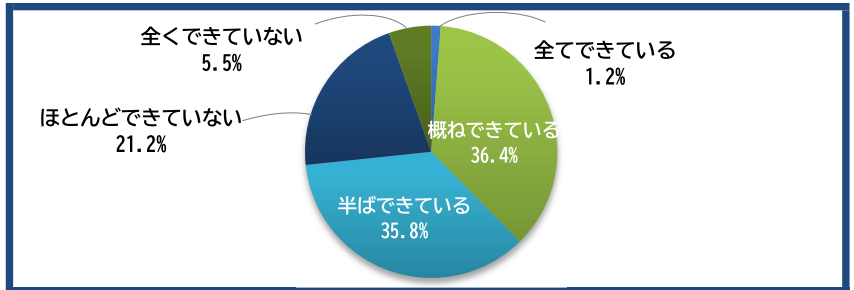
### 【原材料価格の高騰に伴う具体的な影響】（複数回答）

項目	回答数	割合
製造コスト増加	114	69.1%
仕入れ価格上昇	144	87.3%
価格転嫁できないことによる利益減少	47	28.5%
受注量の減少	29	17.6%
影響なし（今後も影響なし）	0	0.0%
合計	334	—



## 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	2	1.2%
概ねできている（6～9割）	60	36.4%
半ばできている（3～5割）	59	35.8%
ほとんどできていない（2割以下）	35	21.2%
全くできていない	9	5.5%
合計	165	100%



### 【価格転嫁が進んだ理由】概ねできている（6～9割）

- お取引先様の理解
- 顧客による理解度
- 都度見積もり
- 早い段階での価格交渉が上手く出来た。
- 元請への事前説明
- 積算価格を増額
- 客先の理解
- 売先から価格交渉について場を設けてもらっている
- 単価交渉の実施
- 客先との価格交渉
- 得意先（親会社）の対応により一定水準の転嫁は進んでいるが、直近の変動への対応の見通しが不確実
- 見積と説明による対応
- コスト増の具体的な説明により承諾していただく
- 完全受注生産なので価格転嫁はし易い（一方で、価格増は競争力減に繋がるが。）

- 価格改定理由を明確にして提案・説得を試みている
- お客様に価格転換を受け入れて頂いている
- 世界情勢を皆が認知しているので転嫁しやすいが、既受注品でその後の値上がり分は転嫁が難しい
- 人件費及び購入品価格上昇分に付いては、概ね価格転嫁で来ている。
- 専門技術が認められ、価格交渉に応じてもらえる立場となっている
- 客先に理解してもらう
- ユーザーとの価格交渉が出来ている。

### 【価格転嫁が 進んだ 理由】 半ばできている (3~5割)

- 丁寧な説明
- 客先との交渉が進んでいない
- 仕事量の減少の為、転嫁は半ばできているが、売り上げは減少している。
- 納入先のフェアで透明性ある方針
- 現状ではどこまで上昇するか把握できない。
- 量産品の一部が年単位の契約のため
- 値上げ通達が急すぎる・何段階も上がる
- お客様が理解して価格転嫁を受け入れてもらっている
- 契約の都度、交渉を行っています
- 道外主要先を中心に進んでいる
- 価格交渉をされるため
- 仕入れ価格の上がり方に対して価格転嫁する回数や時期が追いつかない。
- ユーザーへの状況説明を徹底
- 本州の中規模企業に対する価格競争力が低いことから価格転嫁が十分に進められない
- 納期が半年以上先の受注が大半のため
- 元請が出来た場合は転嫁してもらえる。
- 進まない/値上がりのペースが速すぎる・発注時期と施工開始時期のずれが大きい
- お客さんも、そのまたお客さんも苦しいため
- 進んでいる理由としては都度案件という点と世情。値下げの空気感はあまりなくやってください。といった感じです。進められない理由については、決まった価格があるものやリピート品の値上げが都度追いついていないところです。また、本州業者には価格業者にか負けます。
- 都度見積の為
- 高所は簡単ではない
- 年度末の価格改定の為遅れる
- リピート性の高い製品が多く、過去の実績をベースに予算取りされていることが多いため、急激なコスト上昇が受け入れずらい傾向にある。
- 無理に転嫁を要請していくと、案件が他業者に流れることとなったり、最終的には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

【価格転嫁が 進まない 理由】 **ほとんどできていない (2割)**

- ナフサ由来の原料高が日々上昇しており、販売価格に追いつかないため
- 指名入札なので価格転嫁が難しい
- 了承がおりない
- 他社との価格競合のため
- 親会社との協議難航 (共に苦しい)
- 添加しても見積から一律カットされるため
- 建築業自体の値段が高騰しているが、企業が儲かる為の加工費がほとんど上がっていない状況である。原因として建築計画自体が全国的に減少する中、北海道は近年ある程度仕事のある状況と見込まれているが、一方で本州から仕事を格安で受注される。この影響により、値段を上げたいが下げざる負えない状況となってきた。結果、仕入れ材料は高騰するが加工費は減少する企業にとって負のスパイラルが発生し出していると考えている。
- 突然の高騰だったもので、対応が間に合わなかった
- 当社主力事業については世界マーケットプライスとなっている。また、別の事業では顧客自体が価格転嫁できていない現状があるため
- 個別交通費の増加分が売上構成比としては大きくないが、全体では考えていく必要がある。同業者、取引先でも交通・運搬費の価格転嫁はまだされていないと思う。
- 様子見
- 主要な材料は本社からの有償支給材で価格変動はさせていないため
- 状況の不透明さが大きい。樹脂材料はナフサ価格に連動する動きに従うしかなく情勢に影響されやすい。ナフサが上がれば材料価格も変動で値上げが認められるが、適用されるまでには数カ月の時間差が生まれます。様子見状態。
- 受注時価格精算とのタイムラグがあるため
- 2~3年前の見積もりで製造しており、基本的に変更できない。
- 発注先の了解が得られていない
- 競争見積もりで信じられない安い金額の所がある
- 客先の理解が得られない
- 鉄骨自体が需要が少なく競争が激しいため
- 下請法があっても、なかなか大手は価格転嫁してくれない。
- 既存の契約はある程度仕方ない印象。
- 販売価格に対する燃料費等の比率が低く、値上げ金額が小さいため転嫁しづらい
- 既契約分の工事については、今後の交渉となるが難しいと思う。

【価格転嫁が 進まない 理由】 **全くできていない**

- 価格の様子見中
- 価格が上がり始めているのでまだ転嫁できていない
- 本社から、具体的な指示が無い
- 実際には4月から原油不足による影響が出ている。仕入負担が増えたからといって、直ぐに価格転嫁を認めてもらえない。今後の状況を見て判断する必要がある。

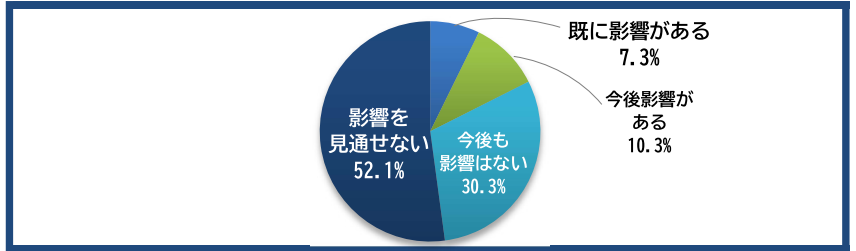
価格転嫁以外の対応策について

- 全国一高い電気料金を下げる様強く電力会社に促して欲しい。苫小牧-札幌・新千歳間の公共交通での利便性を上げて欲しい。採用面でも魅力向上につながる。
- 中東情勢悪化に伴う原油、原材料の高騰や供給不安定に対する何らかの支援、対策を希望する。
- 運送方法の見直し
- 経費削減
- 経費削減と客先との価格交渉
- 製造単価の削減に向けた創意工夫
- 経費削減を検討している
- 販売個数(実数)を増やす

- 物流改善等の経費見直し
- 経費削減を検討
- 生産性の向上 安価材への切り替え検討
- 打つ手がない
- 節減
- まだ考えていない。というか価格転嫁自体できていない。
- 仕入先変更。ネットでの購入。
- 原価低減
- 自動化により原価低減
- 仕入れメーカーの変更、節約
- 経費の削減をギリギリまで行う
- 経費・残業減
- 経費削減の検討努力
- 物流方法の見直し、材料の歩留まり改善、付帯作業削減などの自助努力
- 経費削減。仕入れ先の選定
- 経費削減にも限界があります。企業負担の法人税等も重く、現代にあっていないと感じます。
- 効率化の促進
- 経費節減
- 品質同等安価品へ変更
- 経費削減（後ろ倒しでの使用検討）
- 再生材料への転換等。
- 業務効率化、省力化に向けた設備導入
- 代替商品の調達等
- 作業効率化
- 経費削減は既に限界であり、物価高騰で給与も上げてあげたいところだが受注の落ち込みが心配である
- 考えられない
- 仕入れ先の変更
- 常に使う資材は2年ほど前の資材を使用し、上昇分を多少、吸収させている
- 安価な代替品の適用
- 経費削減/外注加工費削減による内製化推進/在庫数量の見直し
- 早めの仕入れを心がけている。
- 省人化できる仕事に対しての設備投資やAIなど、人に頼らなくてもいい部分を伸ばすことを想定します
- 毎日、幅広く部材の仕入れ先を注視し、タイムリーに購入している。
- 経費削減/仕入れ先変更の模索
- 価格転嫁出来ない物に付いては、消耗品を含め削減に努めている。
- 経費削減に努めている
- 適正価格について説明努力しているが客先にとって価格でしか判断してもらえない
- 客先との話し合い
- 値上がり前の資材の在庫を確保
- 成否節減
- 無駄の洗い出しと対策に実施
- 価格転嫁以前の問題で、生産に使用する石油製品類の調達難が続いている。生産ラインを止めないために、仕入価格が上がっても購入せざる得ない状況。
- 仕入が厳しいのでなんとも。。
- 仕入先・方法の変更工夫
- 特効策は見出せないでいる
- 時間効率UP

## 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	12	7.3%
現時点で影響はないが、今後影響がある見通し	17	10.3%
現時点で影響はなく、今後も影響はない見通し	50	30.3%
現時点では影響を見通せない	86	52.1%
合計	165	100%



### 【影響内容】 既に影響がある

- 消耗品の在庫不足
- 塗料仕入ができなく仕事が受注できない
- 資材価格高騰
- 資材が入らない
- 車両価格の上昇
- 米ビジネスの鈍化
- 自動車産業を中心とした鉄鋼製品の関税は、鉄鋼業としての受注影響が大きい
- 顧客の生産量減少に伴う、設備投資額の減額や見直しによる受注減
- すべてが値上がりしている

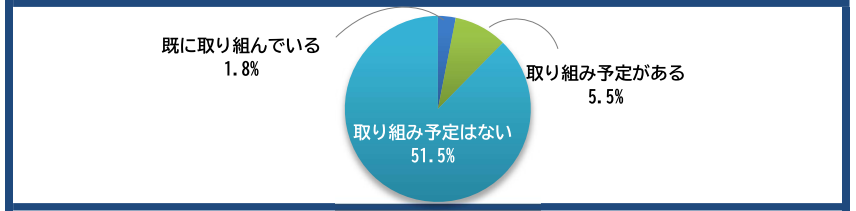
### 【影響内容】 今後影響がある見通し

- 価格上昇など
- 顧客の輸出不振
- 関税還付手続きの透明性や一貫性の担保に懸念
- 親会社の製品輸出に関係して連動する可能性あり
- 景気の鈍化。
- 消耗副資材及び機械設備の維持管理費の増加
- コストダウンの要請激化。代替安価仕様への切り換え要請等
- 間接的に仕入れている部品の長納期化が何件か発生。
- 半導体等電子部品が値上がり傾向にある。
- 生産量（受注量）の減少

## 米国の追加関税措置に対する対応状況について

(「既に影響がある」「今後影響がある」を選択した企業 29社)

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	9	5.5%
現時点では取り組み予定の対応はない	85	51.5%
合計	97	58.8%



### 【対応内容】 既に取り組んでいる

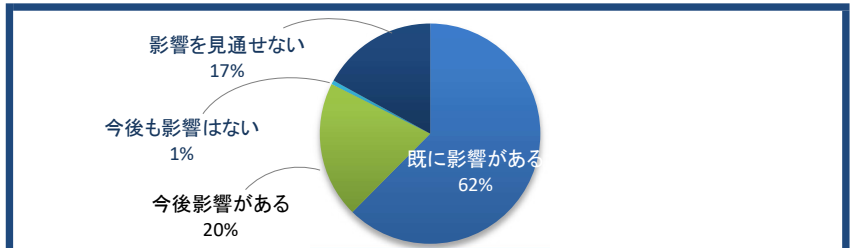
- 販売価格への転嫁、関税還付手続き申請
- 仕入れ先に相談している
- 依存度を低減

### 【対応内容】 今後取り組み予定

- 在庫確保
- 車両仕様年数の延長を検討
- 顧客の拡大を図り、受注量を確保する
- 代替品や安価なものを探している

## 中東情勢による原油・原材料高騰への影響などについて

項目	回答数	割合
既に影響がある	103	62.4%
現時点で影響はないが、今後影響がある見通し	33	20.0%
現時点で影響はなく、今後も影響はない見通し	1	0.6%
現時点では影響を見通せない	28	17.0%
合計	165	100%



### 【影響内容】 既に影響がある

- 塗料が入荷しない
- 石油由来の製品の価格上昇と品切れの懸念
- 資機材の購入価格高騰
- ナフサ由来の原材料の入手目途が立たず、製造がいつまで続けられるか不透明
- シンナー等が値上がりしている
- 原油由来の資材が調達困難
- 一部仕入れが出来ないものがある
- 樹脂関係・アルコールの価格高騰及び仕入れ数の制限
- 油脂類やプラスチック製品の品薄、受注の停止等
- 塗料・シンナーの仕入れに苦戦している
- 中東向け車両輸出および生産減少
- オイルなどの入手に日数がかかる
- 加工機で使用する油脂類の高騰と品薄
- 物資の仕入れが安定しない
- シンナーを中心とした石油化学製品が購入できない
- 仕入れ単価が上昇している
- 燃料他の高騰
- 塗料およびシンナーの仕入れが出来ていない状況である。今後も続く様であれば納品、製造をストップさせざるを得ない。こうなった場合、企業は何も打つ手がなく当然ながら売上が大きく減少する。

- 資材の供給制限・価格上昇・入手困難
- ナフサ不足による塗装に必要な主原材料のシンナー及び溶剤塗料の入荷不足
- シンナーの高騰
- 塗装関係の物品が入手困難
- 工業用オイル不足
- シンナーや塗料と言った製品の納期遅延
- 塗料・シンナーの価格が倍以上になっている
- シンナー及び関連製品の価格上昇、入手難
- 加工機械の油脂関係、切削油もメーカーでオーダーストップしている
- ナフサ製品の入手困難に漬けた価格上昇機運
- 値段の高騰と今後の調達に対する不安
- 塗料・シンナー
- 原材料が石油製品が入手困難。特に塗料関係が入荷しない。
- 燃料費、消耗材費等の上昇
- 塗料ほか石油関連製品が入手困難
- 機械塗装に使うシンナーや、ナイロン、樹脂関係の高騰、もしくは入手が困難になっています。
- 仕入れ価格の上昇
- 仕入れ価格の上昇、納期の不安定化
- 灯油代の高騰
- 仕入価格高騰
- 油脂類関係の調達困難
- 塗装工程、大工工程、板金工程に関わる資材に影響あり
- 得意先生産計画の変動（数量減少）、副資材等の代替え対応
- 購入部材全般的に値上げ案内が各メーカーから毎週のように案内があります。
- 材料の入手が困難になっている物がある
- 原材料価格が高騰・塗料が入荷しない
- 企業が設備投資を控えているためか、全体的に仕事が減っているのではないか
- 塗料・シンナーの入荷不安定
- ナフサ系材料の調達が困難（塗料など）
- 作動油など油脂類の入手に影響がみられる
- 工作機械の潤滑油が入手困難、あるいは価格増加
- 塗料の仕入単価の上昇/塗料の品薄
- 一部に仕入れが出来ない部材がある。
- シンナーがない。オイルがない。
- 塗料調達困難
- 塗装コスト・熱処理コストの上昇、梱包材の値上げ他
- 価格上昇、部材、梱包材未入荷
- 塗料やシンナーなど石油精製品が届かない
- 材料・消耗品等の値上げ。シンナー等の仕入制限
- 原材料不足、作動油等の不足、石油由来品の不足
- 塗料・シンナーの入荷が不透明。
- シンナー・塗料の入手難、価格上昇
- シンナーや塗料が手に入りません。その他の石油由来の資材も価格が高騰し、手に入りづらくなっています。また石油と直接関係ない海外産の物資も手に入りづらくなっています。
- 経費高騰
- ランニングコストの高騰
- 塗装する部品の価格高騰や、対応不可の物が出て来ている。  
樹脂製品の原材料値上げに伴う価格高騰ならびに、今後は入手困難になる可能性有
- シンナー欠品等
- 塗料用・シンナー、潤滑油、作動油等の購入が困難な状況にある。
- 消耗品の価格高騰 欲しいものが手に入らない
- 仕入れ価格上昇・納期遅延
- 塗料及びシンナーの価格上昇とメーカーの出荷制限による調達困難

- 必要な諸資材、機械部品、シンナー、塩ビ製品、接着剤等入手困難
- オイル関係の発注が困難
- 材料の値上げ
- ナフサ消滅によるシンナー不足
- 価格面ではないが、材料入荷に影響あり
- 塗料・シンナー不足
- 加工油等なかなか入手困難である。入手できても価格が倍近くになっており、甚大な影響が出ている。
- 運送費、製造コストなどの高騰による買い控えや、原価割れ等など
- 特に生産に係る油脂類の不足
- 石油製品（オイル、塗料、シンナー、梱包資材他）の調達難。調達出来ても仕入価格が異常に上昇している。
- 運搬費の高騰
- 塗料、梱包材の調達の予定が立たない
- 塗料・内装備品確保困難による発注控えで受注が減少
- ナフサの調達困難を主因とする塗料全般、シンナー類全般の価格急騰と出荷調整
- 塗料・シンナーの価格および入手制限

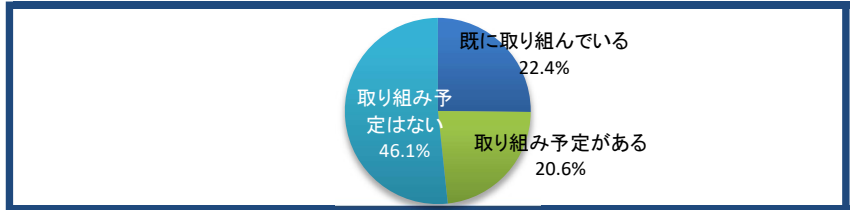
### 【影響内容】 今後影響がある見通し

- 鋼材価格・加工費の上昇
- 仕入価格上昇と品不足
- 切削チップ、切削油の入手
- 消耗材料の仕入制限、値上げ
- 油製品及び関連製品の入荷が未定
- 既に契約済みの材料供給元より価格のみでは無く必要量に対して納期遅延の可能性があり不可抗力宣言を受領している。
- 諸経費の増加
- ガソリン価格等
- ナフサが調達できるか、少々不安です。
- シンナー不足による塗装業務の停滞
- 仕入価格の上昇。
- 製品製造に関わる資材の仕入価格の上昇
- 資材納入時期遅延や価格の高騰
- 仕入原材料・部材の調達懸念
- 原油由来製品の品不足、価格高騰
- 塗料用シンナーの不足
- 原価上昇、受注減少
- ナフサ不足により、使用している資材の供給が滞る可能性有り。
- 仕入れ品の値上げ、梱包品の入荷見通しが不明
- 塗料、シンナーの入荷が遅れ始めている。数量も限定されてきている。
- 使用部品の原価高騰
- 材料調達時に入手が難しくなるものや値上げの情報がある
- ケミカル製品の入手に関して
- 樹脂材料や機械のオイル等の石油製品の品薄に伴う問題

## 中東情勢による原油・原材料高騰に対する対応状況について

（「既に影響がある」「今後影響がある」を選択した企業 136社）

項目	回答数	割合
既に取り組んでいる対応がある	37	22.4%
今後取り組み予定の対応がある	34	20.6%
現時点では取り組み予定の対応はない	76	46.1%
合計	147	89.1%



### 【対応内容】 既に取り組んでいる

- 計画調達の打診推進
- 材料メーカーへの中長期所要量の提出など
- 偶然も有るが、早い段階で2年分の切削油を調達済み切削チップは廃棄品の優先売却で新規品を優先購入
- 取引先に相談している
- 入荷しないものに関して使用期間の延長、交換時期の延長
- 代替品の使用。
- 年間必要量の確保
- 仕入先、使用メーカーの変更
- 工事打合せの際、在庫にある塗料の色を使わせてもらうように検討してもらう
- 経費節約
- 工法変更お願いしている
- 必要用品の在庫管理、早急な補給
- 効率化による原価低減
- 出来るだけ早めに仕入れる
- 灯油販売価格の安い業者に変更した
- 不足を見据えた抱え込みの発注ではなく、必要最低限な発注の方が優先される
- 副資材等の供給見通しの情報収集と発信、代替品の対応
- 再生材料の使用等。（シンナー再生機の利用を再開した）
- 仕入先に対する情報収集と材料確保要請の強化
- 営業活動の強化
- 半年分の材料の確保を実施
- 代替品の適用
- 仕入れ業者からの今後の見通しについて情報収集/余剰在庫のストック
- 価格改定の推進
- 材料の変更、メーカー変更
- 商社や関係先との定期的な打ち合わせを実施し、供給状況について逐一確認を行っている。
- 原材料等仕入れの多角化
- 顧客への見積もりに、今後の情勢によっては納期の遅れや価格の変動がありうる旨明記しています。また、顧客に石油関連物資の入手困難と価格高騰について資料を作成して説明しています。
- 6か月先の消耗材の手配
- 仕入れ業者との綿密な打ち合わせ
- 可能な限り先行発注・購入
- 値上げ交渉
- 契約して着工中の工事でも、顧客との再見積りや、価格交渉
- 値上がり前の先行手配。値上がり分の売価への反映。

## 【対応内容】 今後取り組み予定

- 塗料の仕様変更
- 調達先の見直し
- 原材料の代替や省人化等の経費節減と販売価格交渉
- 補助材消耗品について代替品への切替
- 価格転嫁
- 客先に塗装を使用しない工法への変更を提案する。
- シンナー再生機の導入（9月～10月入荷の見込み）
- 経費の削減の為、仕入れ先の選定
- 使用量の低減活動
- 使用基準の見直し、取扱いメーカーや商社の変更
- 納期等を客先へ説明
- 通常のルートではない所からの仕入れ
- 設計の変更、改良
- 価格転換、別品での対応
- 早期の仕入れ手配を行う。早い段階で顧客に状況を申し入れ対応を仰ぐ。
- 自社ブランド製品の販売価格の引き上げ等
- 入手困難な物が出てきた際には、入手可能な取引先に切り替える。  
何処からでも入手出来なくなってしまうたら、代替素材に切り替える。
- 今後の情報を注意深くウォッチしている
- 塗料などの在庫の確保
- 新規購入商社等を増やし量を確保する。
- 客先へ製品の値上げ交渉。生産ラインを止めないように、モノの調達が第一優先。
- なるべく輸送台数を減らす努力
- 調達可能なメーカーへの転嫁 客先への要望協力依頼

## 自由記載

- ナフサの影響でメーカーの受注がストップしている。
- いつ製造が止まるか不透明。道内のシンナー関連の目詰まりについて調査してほしい
- 土建業は日本全体の基盤と考えているが、これを海外で行う事は日本の衰退を加速化させる大きな要因であるとする。日本自体を潤すにはトヨタ等の製造業が海外へ売って儲かる事と、土建業は地元地域が担う様な仕組みがあれば豊かな日本を取り戻せると信じている。  
今後の日本の為の対策としては、①海外に売れる新たな産業へのバックアップ支援 ②土建業に関わる製作品には関税を掛ける（例えば鉄骨製作や木造品製作等）
- 資材が入手困難になり仕事を受注しても施工できなくなっている。
- 政府の対応の「遅さ」に驚く。もっとメディアでも取り扱わないのか。
- 原材料については価格のみでは無く必要量の供給が無ければ当社事業に対して大きな損失となる。また、価格については中間商社などによる乗値上げが懸念される。
- 既成概念や、利権にとらわれない新たな政策や、航空、宇宙だけでなく既存産業にも再度目を向けて施策を打ち出してもらわなければ、日本の中小企業はどんどん減少してモノづくりが衰退していくと思います。
- こういう時こそ機械工業会が中間団体として、地元国会議員に業界の窮状を訴えていただければ、ありがたいです。中東情勢による石油関連資材の入手困難は中小企業が小器用に対応すればなんとかなる問題ではありません。戦争なのですから、政府が主導すべき問題です。政府に民情の大変さを伝える役割は中間団体が一番適切です。政府に民情を伝えるには地元国会議員と協力しなければ無理です。
- 政府はナフサの調達は大丈夫だと言い続けているが、現実には塗装屋は困っているし、ポテトチップスのパッケージ迄、白黒になる現状を認識して対応を考えて欲しい。
- 政府が表明してる国内にナフサは十分にあるのなら、なぜ、入手困難や石油由来製品のバカみたいな価格高騰が起きているのか？本当のことを表明してほしい。