

令和 8 年度

第 3 回石川県最低賃金専門部会

令和 8 年 8 月 5 日（水）

13 時 00 分から 15 時 00 分まで

金沢駅西合同庁舎 2 階 共用第 2 会議室

次 第

1 開 会

2 議 題

石川県最低賃金の改正金額について

3 閉 会

第3回石川県最低賃金専門部会

【資料目次】

		ページ
No.1	中小企業景況調査(石川県) (中小機構)	1
No.2	委員からの追加要望資料	15
No.3	委員からの提出資料	73

第 1 8 4 回中小企業景況調査

2 0 2 6 年 4 ～ 6 月 期

石 川 県

目 次

I 調 査 要 領

1. 調査時点及び調査対象期間	1
2. 調査対象	1
3. 調査方法	1
4. 回収状況	1

II 概 況

1. グラフ	
業況判断・売上額・製品商品在庫の動向	3
経常利益・資金繰り・従業員数の動向	4
2. 表	
業 況 判 断	5
売上額、売上(加工)数量・客数	6
輸出額・在庫水準・価格(仕入れ単価、売上単価)	7
経常利益・金融(資金繰り・長短借入難易度・借入金利)	8
従業員数・従業員数過不足	9
設備投資実施割合・生産設備過不足	10
経営上の問題点	11

I 調査要領

1. 調査時点及び調査対象期間

- (1) 調査時点 2026年6月1日
(2) 調査対象期間 2026年4～6月期実績及び2026年7～9月期見通しについて調査した。

2. 調査対象

製造業、建設業については、資本金3億円以下又は従業員300人以下の企業、卸売業については、資本金1億円以下又は従業員100人以下の企業、小売業については、資本金5千万円以下又は従業員50人以下の企業、サービス業については、資本金5千万円以下又は従業員100人以下の企業を対象とした。

(なお、各産業のうち「小規模」とあるのは、製造業及び建設業における従業員20人以下の、卸売業、小売業及びサービス業における従業員5人以下の企業規模を指し、その他は「中規模」と区分した。)

3. 調査方法

原則として、全国の商工会、商工会議所の経営指導員、及び中小企業団体中央会の情報連絡員が訪問面接し、聴き取りによって行った。

4. 回収状況

260企業のうち、256企業の回答を得た（有効回答率 98.5%）。

	調査対象企業数		有効回答企業数		有効回答率 (%)
製造業	57	(21.9)	57	(22.3)	100.0
建設業	29	(11.2)	28	(10.9)	96.6
卸売業	14	(5.4)	12	(4.7)	85.7
小売業	75	(28.8)	75	(29.3)	100.0
サービス業	85	(32.7)	84	(32.8)	98.8
合計	260	(100.0)	256	(100.0)	98.5

注：() 内は構成比 (%)

Ⅱ 概 況

全 産 業 （ 2026年 4 ～ 6 月 期 ）

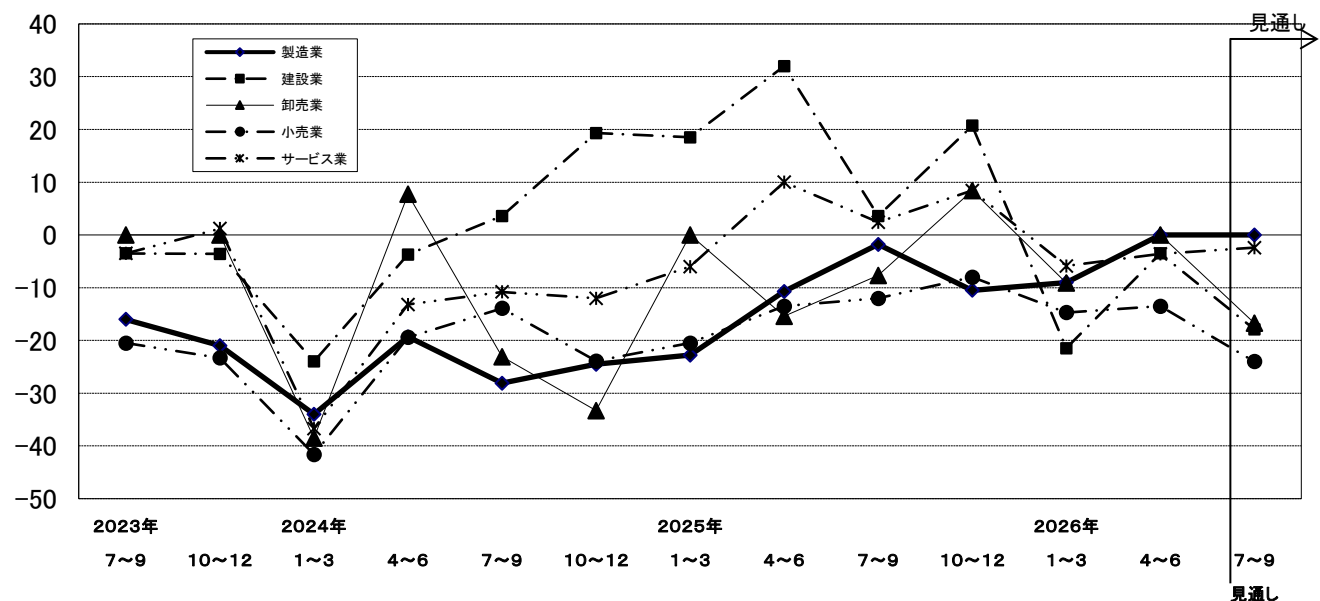
	業況判断			売上額		在庫水準 判断	経常利益	資金繰り		従業員数 過不足
	前年同期比	前期比 (季調済)	今期の水準	前年同期比	前期比 (季調済)	今期の水準	前年同期比	前年同期比	前期比 (季調済)	今期の水準
2025 年 4 ～ 6 月 実 績	△ 0.8	△ 4.9	0.4	11.3	△ 0.8	△ 5.0	△ 6.8	△ 2.9	△ 6.9	△ 27.9
2025 年 7 ～ 9 月 実 績	△ 3.2	△ 3.8	△ 4.3	9.4	△ 3.1	5.1	△ 1.6	0.0	△ 2.4	△ 27.0
2025 年 10 ～ 12 月 実 績	0.7	△ 2.2	△ 5.5	8.6	0.0	5.2	△ 4.0	0.0	△ 2.6	△ 27.3
2026 年 1 ～ 3 月 実 績	△ 11.0	△ 0.6	△ 15.6	△ 7.8	13.2	8.4	△ 17.7	△ 8.7	△ 0.1	△ 26.9
2026 年 4 ～ 6 月 実 績	△ 5.5	△ 11.5	△ 12.5	8.6	△ 13.3	2.3	△ 17.8	△ 11.3	△ 11.4	△ 32.0
2026 年 7 ～ 9 月 見 通 し	△ 10.6	△ 5.7	-	0.0	-	-	△ 18.9	△ 14.2	-	-

産 業 別 （ 2026年 4 ～ 6 月 期 ）

	業況判断			売上額		在庫水準 判断	経常利益	資金繰り		従業員数 過不足
	前年同期比	前期比 (季調済)	今期の水準	前年同期比	前期比 (季調済)	今期の水準	前年同期比	前年同期比	前期比 (季調済)	今期の水準
製 造 業	0.0	2.3	△ 17.5	3.5	8.1	6.3	△ 29.9	△ 17.6	△ 19.9	△ 44.0
建 設 業	△ 3.5	7.4	0.0	0.0	0.6	-	△ 17.8	△ 14.3	△ 15.7	△ 55.6
卸 売 業	0.0	△ 18.9	0.0	8.3	8.2	△ 25.0	△ 8.3	0.0	△ 10.7	△ 36.4
小 売 業	△ 13.5	△ 17.6	△ 17.4	5.3	△ 20.9	4.3	△ 13.5	△ 9.7	△ 13.0	△ 14.1
サービス業	△ 3.6	△ 22.6	△ 10.7	17.9	△ 26.3	-	△ 14.6	△ 8.5	△ 4.1	△ 29.7

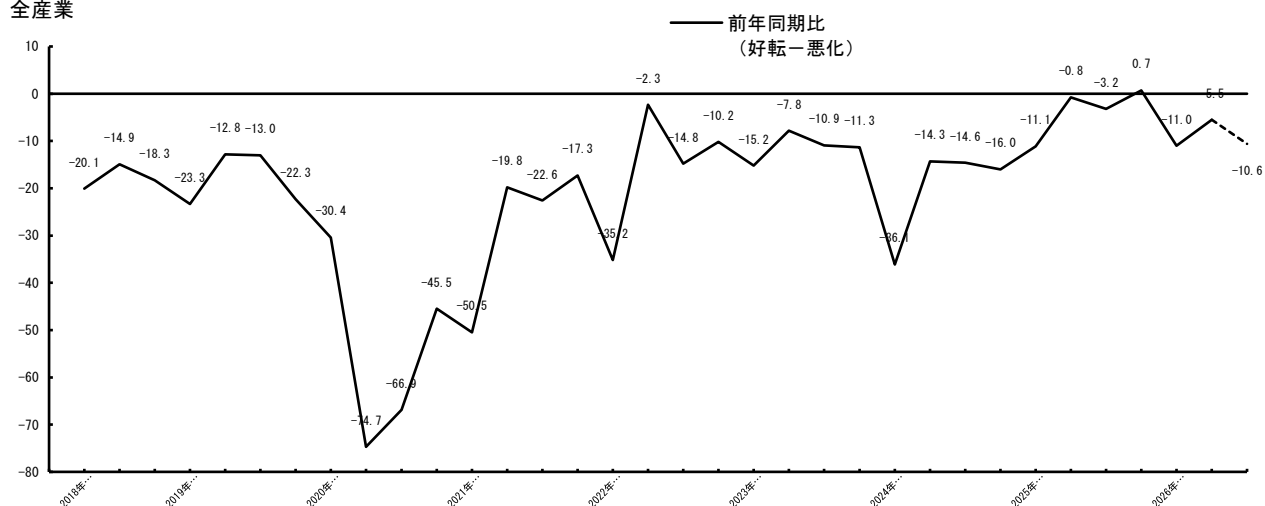
注：製造業の輸出額D I（前年同期比）は 9.1 生産設備過不足DI（今期の水準）は △ 1.8

産業別 過去3年間の業況DI(前年同期比)の推移
(2023年7～9月期～2026年4～6月期)



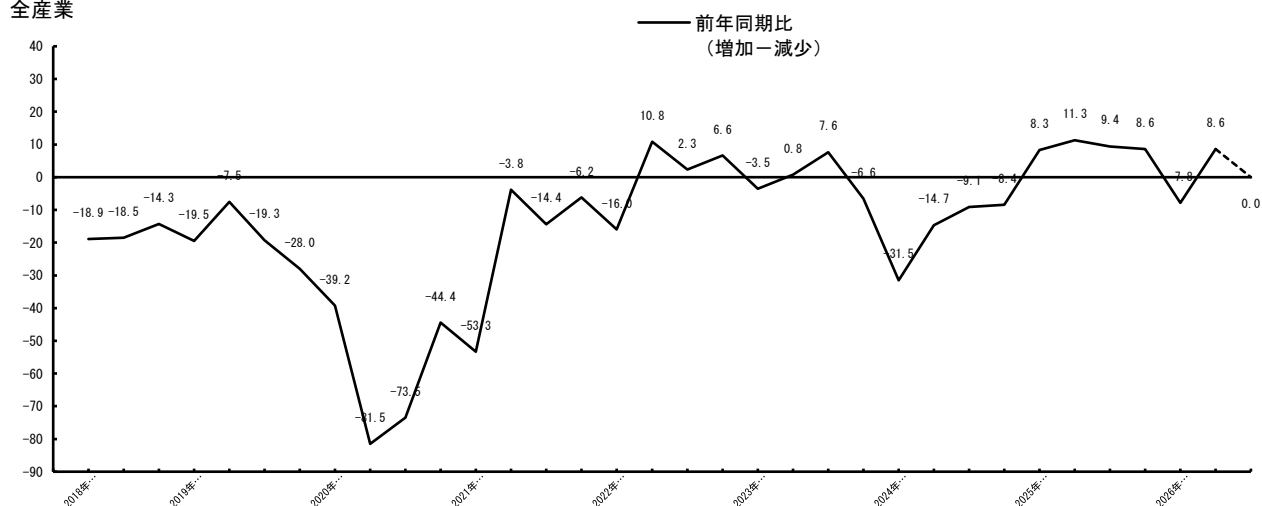
業況判断の動向（D I）

全産業



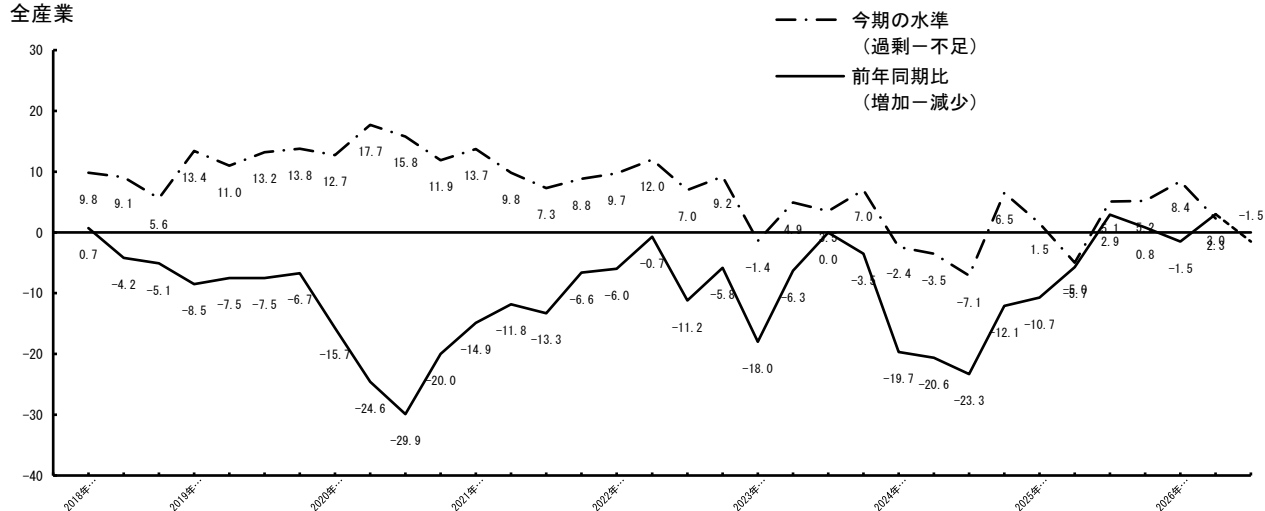
売上額の動向（D I）

全産業



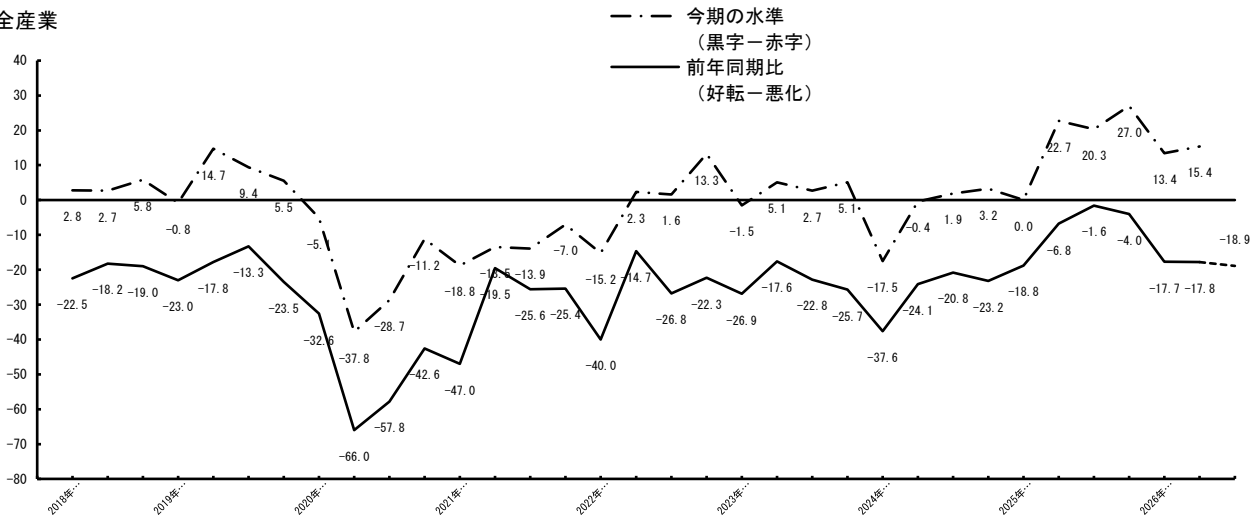
製品・商品在庫の動向（D I）

全産業



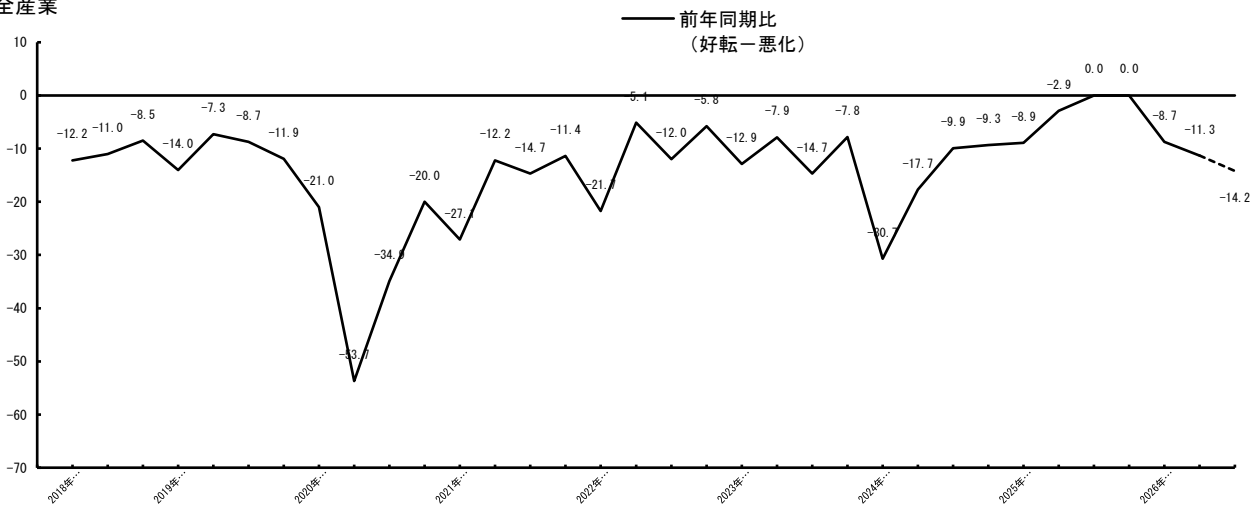
経常利益の動向（D I）

全産業



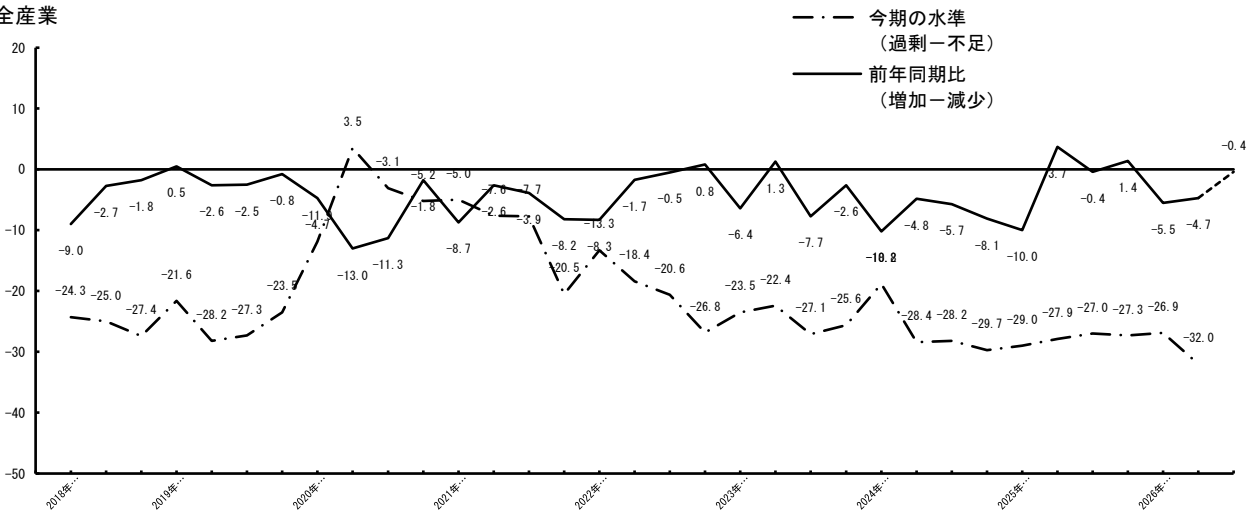
資金繰りの動向（D I）

全産業



従業員数（臨時・パート等を含む）の動向（D I）

全産業



業況判断D I（「好転」－「悪化」）

		実 績					来期見通し
		2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
全 産 業	前年同期比	△ 0.8 (△ 13.9)	△ 3.2 (△ 2.4)	0.7 (△ 7.8)	△ 11.0 (△ 9.7)	△ 5.5 (△ 6.7)	△ 10.6
	[前期比・季調済]	[△ 4.9] (△ 7.4)	[△ 3.8] (△ 2.2)	[△ 2.2] (△ 4.8)	[△ 0.6] (△ 3.8)	[△ 11.5] (△ 5.8)	[△ 5.7]
製 造 業	前年同期比	△ 10.7 (△ 26.4)	△ 1.8 (△ 12.5)	△ 10.5 (△ 12.3)	△ 9.0 (△ 15.8)	0.0 (△ 1.8)	0.0
	[前期比・季調済]	[△ 16.3] (△ 20.2)	[△ 2.9] (△ 0.9)	[△ 7.0] (△ 10.3)	[△ 0.4] (△ 9.2)	[2.3] (△ 11.1)	[1.6]
建 設 業	前年同期比	32.0 (11.1)	3.6 (16.0)	20.7 (△ 3.6)	△ 21.5 (6.9)	△ 3.5 (△ 21.4)	△ 17.9
	[前期比・季調済]	[20.8] (13.7)	[9.8] (9.2)	[0.1] (△ 9.6)	[△ 14.4] (△ 4.8)	[7.4] (6.7)	[△ 5.8]
卸 売 業	前年同期比	△ 15.4 (0.0)	△ 7.7 (△ 23.1)	8.4 (△ 30.8)	△ 9.1 (△ 25.0)	0.0 (△ 8.3)	△ 16.7
	[前期比・季調済]	[△ 16.7] (△ 3.4)	[△ 7.3] (△ 10.2)	[△ 5.9] (△ 9.8)	[△ 9.3] (△ 8.6)	[△ 18.9] (△ 22.1)	[△ 10.8]
小 売 業	前年同期比	△ 13.5 (△ 23.3)	△ 12.0 (△ 9.5)	△ 8.0 (△ 8.0)	△ 14.7 (△ 13.3)	△ 13.5 (△ 16.0)	△ 24.0
	[前期比・季調済]	[△ 7.9] (△ 9.3)	[△ 10.4] (△ 8.6)	[△ 12.3] (△ 11.0)	[1.7] (△ 8.6)	[△ 17.6] (△ 9.6)	[△ 16.8]
サービ業	前年同期比	10.0 (△ 7.2)	2.4 (8.6)	8.4 (△ 2.3)	△ 5.9 (△ 6.0)	△ 3.6 (3.6)	△ 2.4
	[前期比・季調済]	[△ 2.0] (△ 4.8)	[△ 5.2] (0.9)	[9.7] (2.8)	[8.4] (8.6)	[△ 22.6] (△ 1.2)	[△ 0.6]

注：（ ）内は1期前における当期見通し

業況水準判断D I（「良い」－「悪い」）

		今 期 の 水 準				
		2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期
全 産 業		0.4	△ 4.3	△ 5.5	△ 15.6	△ 12.5
製 造 業		△ 17.8	△ 21.0	△ 21.0	△ 17.9	△ 17.5
建 設 業		30.8	28.5	24.2	△ 7.2	0.0
卸 売 業		0.0	△ 7.7	8.3	8.3	0.0
小 売 業		△ 2.7	△ 14.7	△ 13.3	△ 21.3	△ 17.4
サービ業		6.1	6.0	0.0	△ 15.5	△ 10.7

売上額D I（「増加」－「減少」）

		実 績					来期見通し
		2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
全 産 業	前年同期比	11.3 (△ 12.4)	9.4 (11.2)	8.6 (2.3)	△ 7.8 (△ 4.7)	8.6 (△ 2.0)	0.0
	[前期比・季調済]	[△ 0.8]	[△ 3.1]	[0.0]	[13.2]	[△ 13.3]	[-]
製造業	前年同期比	10.7 (△ 24.6)	17.6 (10.7)	8.7 (△ 7.0)	1.8 (3.5)	3.5 (5.4)	10.6
	[前期比・季調済]	[△ 4.3]	[8.6]	[△ 20.2]	[24.7]	[8.1]	[-]
建設業	前年同期比	7.7 (22.2)	7.1 (15.4)	34.6 (7.2)	△ 32.1 (10.3)	0.0 (△ 18.5)	△ 28.6
	[前期比・季調済]	[4.6]	[△ 4.3]	[9.4]	[△ 2.8]	[0.6]	[-]
卸売業	前年同期比	7.6 (8.3)	△ 15.4 (0.0)	16.6 (△ 8.3)	△ 8.3 (△ 16.7)	8.3 (0.0)	16.7
	[前期比・季調済]	[1.2]	[△ 18.4]	[△ 15.5]	[△ 2.4]	[8.2]	[-]
小売業	前年同期比	18.9 (△ 27.4)	0.0 (6.7)	△ 1.3 (2.7)	△ 12.0 (△ 17.3)	5.3 (△ 16.0)	△ 20.2
	[前期比・季調済]	[7.7]	[△ 6.6]	[0.1]	[11.7]	[△ 20.9]	[-]
サービス業	前年同期比	6.2 (△ 4.9)	17.0 (16.0)	7.2 (8.3)	△ 2.4 (△ 2.4)	17.9 (10.7)	17.9
	[前期比・季調済]	[△ 7.0]	[△ 1.1]	[9.4]	[12.2]	[△ 26.3]	[-]

注：（ ）内は1期前における当期見通し

売上（加工）数量・客数の動向D I（「増加」－「減少」）

		実 績					来期見通し
		2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
製 造 業 売上（加工）数量	前年同期比	1.8 (△ 24.6)	5.2 (10.7)	3.5 (△ 8.8)	△ 3.6 (△ 5.3)	△ 8.7 (△ 1.8)	△ 7.0
	[前期比・季調済]	[△ 3.6]	[0.3]	[△ 12.4]	[22.6]	[△ 4.5]	[-]
小 売 業 客 数	前年同期比	2.7 (△ 22.2)	△ 28.0 (△ 4.1)	△ 12.0 (△ 9.4)	△ 34.7 (△ 22.7)	△ 24.0 (△ 22.7)	△ 29.4
	[前期比・季調済]	[△ 13.2]	[△ 15.4]	[△ 9.0]	[△ 16.9]	[△ 26.4]	[-]
サービス業 利 用 客 数	前年同期比	7.6 (△ 7.3)	4.9 (0.0)	8.5 (△ 3.6)	1.2 (1.2)	0.0 (10.8)	3.6
	[前期比・季調済]	[△ 7.3]	[△ 9.9]	[13.1]	[13.3]	[△ 33.0]	[-]

注：（ ）内は1期前における当期見通し

輸出額D I（「増加」－「減少」）

	前 年 同 期 比					
	実 績					来期見通し
	2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
製 造 業	0.0 (17.6)	13.3 (0.0)	20.0 (18.7)	36.4 (12.5)	9.1 (27.3)	0.0

注：（ ）内は1期前における当期見通し

在庫水準判断D I（「過剰」－「不足」）

	今 期 の 水 準				
	2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期
全 産 業	△ 5.0	5.1	5.2	8.4	2.3
製 造 業	1.9	16.0	11.6	6.2	6.3
卸 売 業	△ 15.4	0.0	△ 16.7	0.0	△ 25.0
小 売 業	△ 8.0	△ 1.3	4.2	11.1	4.3

価 格 の 動 向

	仕入単価D I（「上昇」－「低下」） 前 年 同 期 比				
	2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期
全 産 業	77.1	73.8	72.8	68.5	82.6
製 造 業	59.7	64.7	62.2	69.3	90.6
建 設 業	88.6	67.9	69.0	67.9	96.3
卸 売 業	76.9	76.9	58.4	50.1	58.4
小 売 業	77.0	73.0	71.3	63.5	77.0
サービス業	85.6	82.3	84.8	75.9	81.1

		売上単価D I（「上昇」－「低下」）				
		2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期
全 産 業	前年同期比	31.8	31.0	27.9	23.0	29.5
	[前期比・季調済]	[12.9]	[13.2]	[16.9]	[23.5]	[12.7]
製 造 業	前年同期比	30.3	42.1	31.6	32.1	36.9
	[前期比・季調済]	[11.9]	[19.5]	[14.3]	[16.6]	[18.5]
卸 売 業	前年同期比	76.9	61.5	33.3	41.7	50.1
	[前期比・季調済]	[46.0]	[33.2]	[46.4]	[41.2]	[25.3]
小 売 業	前年同期比	32.4	20.0	25.3	17.3	21.3
	[前期比・季調済]	[10.2]	[5.3]	[23.2]	[32.8]	[2.0]
サービス業	前年同期比	25.0	28.4	26.9	19.3	28.9
	[前期比・季調済]	[10.7]	[11.2]	[8.5]	[19.5]	[14.5]

経常利益D I (「好転」－「悪化」)

	前 年 同 期 比					
	実 績					来期見通し
	2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
全 産 業	△ 6.8 (△ 16.4)	△ 1.6 (△ 6.9)	△ 4.0 (△ 7.9)	△ 17.7 (△ 8.2)	△ 17.8 (△ 13.3)	△ 18.9
製 造 業	△ 16.1 (△ 16.0)	1.8 (△ 16.1)	0.0 (△ 10.5)	△ 10.7 (0.0)	△ 29.9 (△ 14.3)	△ 17.6
建 設 業	7.7 (△ 11.1)	0.0 (△ 3.8)	3.5 (△ 18.5)	△ 17.9 (△ 10.3)	△ 17.8 (△ 28.5)	△ 35.8
卸 売 業	7.7 (8.3)	△ 7.7 (△ 7.7)	△ 16.7 (△ 7.7)	△ 8.3 (△ 25.0)	△ 8.3 (△ 16.7)	△ 16.6
小 売 業	△ 10.8 (△ 26.0)	△ 9.5 (△ 11.0)	△ 10.7 (△ 14.9)	△ 26.6 (△ 10.7)	△ 13.5 (△ 18.7)	△ 29.3
サービス業	△ 3.8 (△ 13.4)	3.6 (2.5)	△ 1.2 (3.6)	△ 15.5 (△ 8.6)	△ 14.6 (△ 2.4)	△ 4.9

注：()内は1期前における当期見通し

金融の動向

		2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期
資金繰りD I 「好転」－「悪化」	全産業	△ 2.9 [△ 6.9]	0.0 [△ 2.4]	0.0 [△ 2.6]	△ 8.7 [△ 0.1]	△ 11.3 [△ 11.4]
	製造業	△ 7.2 [△ 8.9]	△ 5.2 [△ 1.3]	△ 1.8 [△ 6.2]	△ 1.8 [2.3]	△ 17.6 [△ 19.9]
長期資金借入難易度 「容易」－「困難」	全産業	[5.1]	[△ 0.8]	[1.4]	[3.3]	[△ 1.7]
	製造業	[△ 1.9]	[△ 3.8]	[1.2]	[2.4]	[0.1]
短期資金借入難易度 「容易」－「困難」	全産業	[5.3]	[△ 0.8]	[3.5]	[4.5]	[△ 0.9]
	製造業	[4.6]	[△ 7.7]	[△ 1.4]	[△ 0.8]	[4.5]
借入金利D I 「上昇」－「低下」	全産業	[31.1]	[28.3]	[24.8]	[36.9]	[40.9]
	製造業	[39.1]	[36.5]	[35.9]	[45.6]	[57.1]

注：[]内は前期比(季調済)、それ以外は前年同期比

従業員数D I (「増加」－「減少」)

	前 年 同 期 比					
	実 績					来期見通し
	2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
全 産 業	3.7 (△ 0.4)	△ 0.4 (5.0)	1.4 (△ 0.5)	△ 5.5 (△ 2.8)	△ 4.7 (0.0)	△ 0.4
製 造 業	△ 4.2 (2.0)	△ 2.0 (6.3)	△ 2.0 (△ 4.0)	△ 6.2 (△ 7.9)	△ 9.8 (△ 4.0)	△ 4.0
建 設 業	19.2 (0.0)	7.2 (3.9)	14.3 (3.5)	△ 7.4 (0.0)	3.7 (7.4)	11.6
卸 売 業	8.4 (9.1)	△ 16.7 (8.4)	0.0 (△ 8.4)	△ 18.2 (0.0)	10.0 (0.0)	0.0
小 売 業	4.7 (△ 1.4)	1.5 (4.7)	4.8 (△ 1.5)	0.0 (△ 3.2)	△ 4.7 (△ 3.1)	△ 3.1
サービス業	1.5 (△ 2.8)	△ 1.4 (4.4)	△ 4.8 (2.8)	△ 7.6 (0.0)	△ 6.2 (3.0)	0.0

注：() 内は1期前における当期見通し

従業員数過不足D I (「過剰」－「不足」)

	今 期 の 水 準				
	2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期
全 産 業	△ 27.9	△ 27.0	△ 27.3	△ 26.9	△ 32.0
製 造 業	△ 22.9	△ 22.0	△ 27.1	△ 37.5	△ 44.0
建 設 業	△ 65.4	△ 57.7	△ 60.7	△ 55.6	△ 55.6
卸 売 業	△ 16.6	△ 16.7	△ 18.2	△ 27.3	△ 36.4
小 売 業	△ 18.2	△ 14.9	△ 6.6	△ 16.9	△ 14.1
サービス業	△ 28.4	△ 32.4	△ 34.4	△ 17.0	△ 29.7

設備投資実施企業割合（実施企業／回答企業×100）単位：％

	実 績					来期計画
	2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期	7～9月期
全 産 業	27.7	26.1	24.2	21.6	23.4	30.9
製 造 業	19.6	19.3	19.3	30.4	21.1	35.1
建 設 業	42.3	25.0	27.6	39.3	39.3	32.1
卸 売 業	30.8	53.8	41.7	33.3	50.0	41.7
小 売 業	28.0	30.7	26.7	20.0	21.3	26.7
サービス業	27.7	22.6	21.7	9.5	17.9	29.8

生産設備過不足感D I（「過剰」－「不足」）

	今 期 の 水 準				
	2025年 4～6月期	7～9月期	10～12月期	2026年 1～3月期	4～6月期
製 造 業	△ 3.6	0.0	△ 7.1	△ 5.3	△ 1.8

経営上の問題点

	今期直面している経営上の問題点				
	1位 (%)	2位 (%)	3位 (%)	4位 (%)	5位 (%)
製造業	原材料価格の上昇 36.7 (24.5) 〔 12.0 〕	従業員の確保難 14.8 (18.4) 〔 14.0 〕	生産設備の不足・老朽化 11.1 (14.3) 〔 10.0 〕	需要の停滞 11.1 (28.6) 〔 26.0 〕	原材料・人件費以外の経費の増加 7.4 (0.0) 〔 0.0 〕
建設業	材料の入手難 34.8 (0.0) 〔 0.0 〕	材料価格の上昇 30.8 (20.0) 〔 14.8 〕	従業員の確保難 11.5 (36.0) 〔 29.7 〕	人件費の増加 7.7 (4.0) 〔 7.4 〕	材料費・人件費以外の経費の増加 3.8 (0.0) 〔 3.7 〕
卸売業	仕入単価の上昇 33.5 (36.3) 〔 30.0 〕	需要の停滞 16.7 (9.1) 〔 10.0 〕	小売業の進出による競争の激化 8.3 (0.0) 〔 0.0 〕	店舗・倉庫の狭隘・老朽化 8.3 (18.2) 〔 10.0 〕	商品在庫の過剰 8.3 (9.1) 〔 0.0 〕
小売業	仕入単価の上昇 35.0 (26.2) 〔 33.7 〕	需要の停滞 13.6 (21.3) 〔 13.6 〕	購買力の他地域への流出 10.6 (4.9) 〔 10.2 〕	消費者ニーズの変化への対応 9.1 (11.5) 〔 15.3 〕	店舗の狭隘・老朽化 6.1 (4.9) 〔 6.8 〕
サービス業	材料等仕入単価の上昇 29.7 (21.6) 〔 22.8 〕	店舗施設の狭隘・老朽化 9.9 (7.7) 〔 4.5 〕	利用者ニーズの変化への対応 8.5 (12.3) 〔 16.7 〕	需要の停滞 8.5 (20.0) 〔 19.7 〕	新規参入業者の増加 7.0 (0.0) 〔 1.5 〕

注： () 内は前期構成比

〔 〕 内は前々期構成比 いずれも問題点の1位にあげた企業の割合

委員からの追加要望資料

金沢市消費者物価指数（食料関係）の対前年上昇率の推移

○ 食料関係の消費者物価指数の対前年上昇率については、直近では持家の帰属家賃を除く総合を上回って推移している。

	ウェイト (1万分比) ※1	2025年			2026年						(単位：％)			(参考：全国値)	
		10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	2025年 10月 ～ 2026年 6月 平均	2024年 10月 ～ 2025年 6月 平均	2025年 10月 ～ 2026年 6月 平均	2024年 10月 ～ 2025年 6月 平均	2025年 10月 ～ 2026年 6月 平均
食料	2546	5.2	4.4	5.5	4.1	3.6	2.9	2.2	3.1	2.9	3.7	7.2	4.3	6.4	
生鮮食品	370	△ 0.1	△ 1.7	△ 2.3	△ 6.2	△ 5.4	△ 7.0	△ 0.3	6.1	4.8	△ 1.3	8.6	△ 0.8	9.8	
生鮮食品を除く食料	2176	6.1	5.5	6.9	6.1	5.3	4.8	2.6	2.6	2.6	4.7	7.0	5.4	5.8	
穀類	211	20.9	22.1	21.4	19.7	10.5	9.1	6.3	4.6	3.2	13.0	17.2	7.5	21.6	
(参考) 持家の帰属家賃を除く総合	8581	3.1	2.8	2.4	1.5	0.6	0.8	1.0	1.6	1.6	1.7	4.0	2.1	3.9	

資料出所 石川県「金沢市消費者物価指数」、総務省「消費者物価指数」

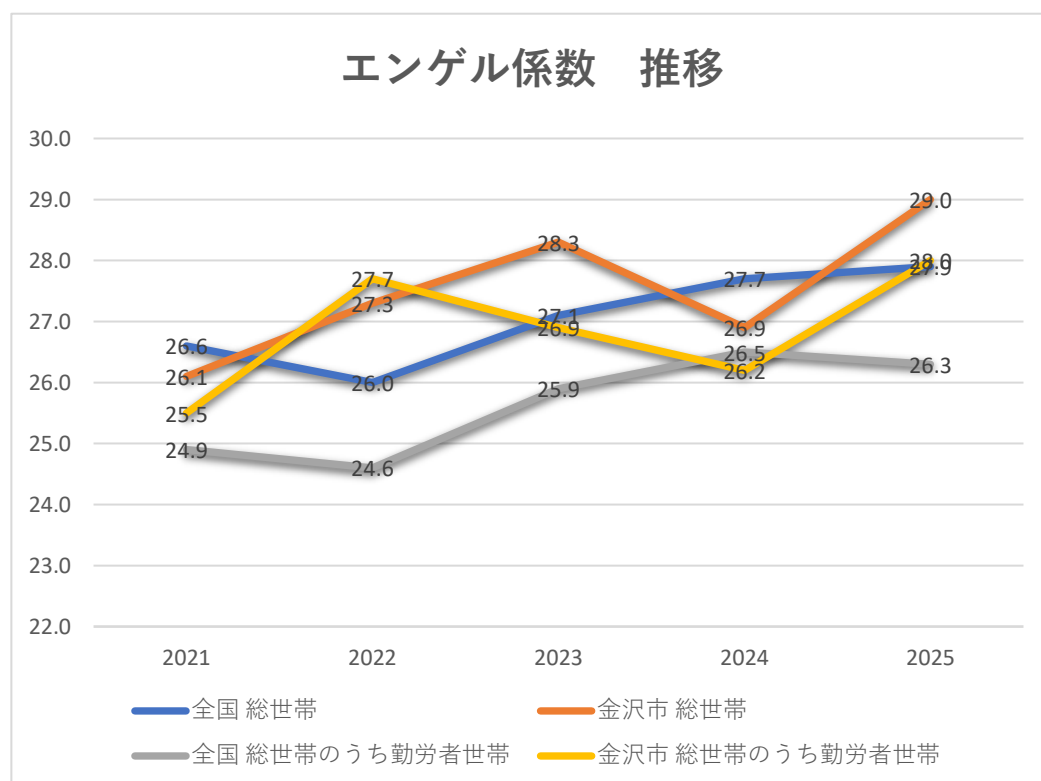
(注) 「〇年10月～〇年6月平均」の上昇率は、「同期の指数の単純平均」の「前年同期の指数の単純平均」に対する上昇率。
 ※1 消費者物価指数は、2026年7月分の公表時に2020年基準から2025年基準への基準改定が実施されるため、ここでは2020基準のまま記載。

金沢市 エンゲル係数 推移

(単位：%)

	2021	2022	2023	2024	2025
全国 総世帯	26.6	26.0	27.1	27.7	27.9
金沢市 総世帯	26.1	27.3	28.3	26.9	29.0
全国 総世帯のうち勤労者世帯	24.9	24.6	25.9	26.5	26.3
金沢市 総世帯のうち勤労者世帯	25.5	27.7	26.9	26.2	28.0

資料出所 総務省「家計調査」 第1表、第2表



賃金引き上げの支援策

厚生労働省は事業主の皆さまの賃上げを支援しています

業務改善助成金

事業場内最低賃金を引き上げ、**設備投資等を行った中小企業等**に、その費用の一部を助成します。
中小企業で働く労働者の賃金引き上げのための生産性向上の取り組みが支援対象(※)です。

※申請前の賃金引き上げ、交付決定前の設備投資は対象となりません。

活用例 事業場内最低賃金労働者3人の時給を70円引き上げた場合、設備投資にかかった費用に対し最大100万円が助成されます。



活用のポイント

賃上げ + 設備投資

賃上げコース区分	助成上限額
50円コース	30～130万円
70円コース	40～300万円
90円コース	90～600万円

- ・賃上げと設備投資等を含む生産性向上に資する計画の作成が必要
- ・中小企業が利用可能
- ・助成額は、賃金の引き上げ額、引き上げ労働者数等によって決定
- ・交付決定を受けた後に設備投資等を行う

キャリアアップ助成金(賃金規定等改定コース)

非正規雇用労働者の基本給の賃金規定等を**3%以上増額**改定し、その規定を適用させた場合に助成します。
パートタイム労働者など非正規雇用労働者の賃金引き上げが対象です。

活用例 中小企業が賃金規定等を5%増額改定し、10人の有期雇用労働者の賃金引き上げを実施した場合、65万円が支給されます。



活用のポイント

非正規雇用労働者の賃上げ

非正規雇用労働者の賃上げ率の区分	助成額(1人当たり)
3%以上4%未満の場合	4万円(2.6万円)
4%以上5%未満の場合	5万円(3.3万円)
5%以上6%未満の場合	6.5万円(4.3万円)
6%以上の場合	7万円(4.6万円)

- ・賃金規定等の増額改定に関するキャリアアップ計画の作成が必要
- ・中小企業、大企業どちらも利用可能
- ・原則、事業所内全ての非正規雇用労働者の賃金規定等を改定する必要あり
- ・改定にあたり職務評価を活用した場合、昇給制度を新たに規定した場合は助成額を加算

(※)括弧内の金額は、大企業の場合の助成額。1年度1事業所あたりの支給申請上限人数は100人。

働き方改革推進支援助成金

労働時間の削減や年次有給休暇の取得促進等に取り組む中小企業事業主に、外部専門家のコンサルティング、労働能率の増進に資する設備・機器の導入等を実施し、成果を上げた場合に助成します。

活用例 建設業の事業場が設備投資等を実施して、36協定で設定する時間外・休日労働時間数の上限を引き下げた場合等に、設備投資等にかかった費用に対し最大25～550万円が助成されます。

コース区分	助成上限額		
	基本部分	加算	
		賃上げ	割増賃金率
業種別課題対応コース(※1)	25～550万円	6～360万円(※2)	25～100万円
労働時間短縮・年休促進支援コース	25～200万円		
勤務間インターバル導入コース	50～150万円		



活用のポイント

労働時間削減等の取組

(賃上げ・割増賃金率) + 設備投資等

- ・労働時間削減等の取組計画の作成が必要
- ・中小企業や中小企業が属する団体が利用可能
- ・助成額は、成果目標の達成、賃金の引き上げ額、賃金を引き上げた労働者数等により決定
- ・交付決定を受けた後に設備投資等を行う

(※1)建設業の場合

(※2)常時使用する労働者数が10人以上30人以下の場合は、5%以上の賃上げに係る加算額は2倍になります。

また、常時使用する労働者数が10人未満の場合は、5%以上の賃上げに係る加算額は2.5倍になります。

(※3)別途団体向けのコースあり。

人材開発支援助成金

職務に関連した**専門的な知識及び技能を習得させるための職業訓練**等を実施した場合等に訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を助成します。

活用例

中小企業事業主が、正規雇用労働者1人につき、10時間の訓練(※1)(訓練経費10万円)を受講させ、訓練終了後、訓練受講者の賃上げ(※2)を行った場合、7万円が支給されます。

(※1) 人材育成支援コース(人材育成訓練)の場合

(※2) 5%以上の賃上げ又は資格手当を就業規則等に規定し、訓練受講者に実際に資格等手当を支払い3%以上賃金を上昇させた場合

区分(※)	賃上げした場合の助成率・額
①賃金助成額	労働者1人1時間あたり 500円・1000円
②経費助成率	訓練経費の45%～100% ※制度導入に係る助成の場合は、 24万円・36万円
③OJT実施助成額	1人1コースあたり 12万円～25万円



活用のポイント

職業訓練＋経費助成等

(訓練終了後の賃上げ等加算)

- ・ 職業訓練実施計画を作成し、訓練開始前に労働局への提出が必要。計画に沿って訓練を実施した後、申請
- ・ 10時間以上のOFF-JTによる訓練等が対象
- ・ 中小企業、大企業どちらも利用可能
- ・ 助成額は、訓練内容、企業規模により決定

(※3) 訓練コース・メニューによって上記区分①～③のいずれが支給されるか異なります(①～③全てが支給される場合もあれば②のみとなる場合もあります。)

人材確保等支援助成金(雇用管理制度・雇用環境整備助成コース)

人材確保のために**雇用管理制度**(賃金規定制度、諸手当等制度、人事評価制度、職場活性化制度、健康づくり制度)の導入や**雇用環境の整備**(従業員の作業負担を軽減する機器等の導入)により、離職率低下を実現した事業主に対して助成します。

活用例

複数の雇用管理制度や作業負担を軽減する機器等を導入し、賃上げを行った場合、最大325万円が支給されます。

区分	助成額・助成率(※1・2)
①賃金規定制度	50万円(40万円)
②諸手当等制度	
③人事評価制度	
④職場活性化制度	25万円(20万円)
⑤健康づくり制度	
⑥作業負担を軽減する機器等	導入経費の62.5%又は75%(50%)



活用のポイント

雇用管理改善の取り組み

(賃上げ加算)

- ・ 雇用管理制度又は従業員の作業負担を軽減する機器の導入計画の作成、実施後の離職率の低下が必要
- ・ 原則、中小企業、大企業どちらも利用可能(※)
- ・ 助成額は、雇用管理制度・導入機器に応じて決定
- ・ 対象労働者の賃上げで、助成額を加算

(※) 賃金規定制度は中小企業のみ利用可能

(※1) 括弧内の金額は、賃上げを行った場合以外の助成額又は助成率。

(※2) ①～⑤を複数導入した場合の上限額は100万円(80万円)。⑥を導入した場合の上限額は225万円(150万円)。

より高い処遇への労働移動等への支援

早期再就職支援等助成金(雇入れ支援コース、中途採用拡大コース)

- ・ **雇入れ支援コース**: 事業規模の縮小等に伴い離職を余儀なくされる労働者を早期に無期雇用で雇入れ、雇入れ前と比較して5%以上賃上げした場合に助成します。
- ・ **中途採用拡大コース**: 中途採用者の雇用管理制度を整備した上で、中途採用率を一定以上拡大させ、雇い入れた中途採用者について、雇入れ前と比較して5%以上賃上げした場合に助成します。

産業雇用安定助成金(スキルアップ支援コース)

- ・ 在籍型出向により労働者をスキルアップさせ、復帰後の賃金を復帰前と比較し5%以上増加させた場合に、出向元・出向先双方の事業主に対して助成(上限額8,870円/1人1日あたり(1事業主あたり1,000万円))します。

支援策の詳細はHPをチェック

厚生労働省HP

「賃上げ」支援助成金パッケージ

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisaku_nitsuite/bunya/package.00007.html



(R8.4)



ひと、くらし、みらいのために

厚生労働省

Ministry of Health, Labour and Welfare

最低賃金・賃金引き上げに向けた 中小企業・小規模事業者への支援施策

1. 賃金引き上げに関する支援

①業務改善助成金

問い合わせ先

- ・業務改善助成金コールセンター
0120-366-440（平日 9:00～17:00）
- ・都道府県労働局雇用環境・均等部（室）



事業場内で最も低い時間給（事業場内最低賃金）を一定額以上引き上げ、生産性向上に資する設備投資等（機械設備の導入や国家資格者によるコンサルティング）を行う中小企業・小規模事業者、その設備投資等に要した費用の一部を助成する制度です。一定の要件を満たすと、助成上限額・助成対象経費の特例的な拡充が受けられます。

②キャリアアップ助成金

問い合わせ先

- ・都道府県労働局又はハローワーク



有期雇用労働者、短時間労働者、派遣労働者といったいわゆる非正規雇用労働者の企業内でのキャリアアップを促進するため、正社員転換、賃金引き上げ等の処遇改善の取組を実施した事業主に対して助成します。なお、キャリアアップ助成金については、徹底が求められている同一労働同一賃金に取り組む際やいわゆる「年収の壁」を意識した働き方への対応に取り組む際にも活用することができます。

③企業活力強化貸付（働き方改革推進支援資金）

問い合わせ先

- ・日本政策金融公庫 0120-154-505



事業場内で最も低い賃金（事業場内最低賃金）の引き上げに取り組む中小企業・小規模事業者が必要とする設備資金や運転資金を特別利率で支援します。

（※）審査の結果、ご希望に添えない場合があります。

④賃上げ貸付利率特例制度

問い合わせ先

- ・日本政策金融公庫 0120-154-505
- ・沖縄振興開発金融公庫 0120-981-827



公庫の融資を受ける際、従業員の賃上げに取り組む中小企業・小規模事業者に対して、融資後2年間、利率を0.5%控除します。

（※）審査の結果、ご希望に添えない場合があります。

2. 生産性向上に関する支援

⑤固定資産税の特例措置

問い合わせ先

- ＜先端設備等導入計画の作成等について＞
- ・先端設備等の導入先の市区町村
- ＜税制について＞
- ・中小企業税制サポートセンター
03-6281-9821（平日 9:30～12:00、13:00～17:00）



中小企業等経営強化法に基づき、市町村から認定を受けた「先端設備等導入計画」に基づき取得した設備に対して、地方税法において償却資産に係る固定資産税の特例措置を講じることで、設備投資による生産性向上や賃上げに取り組む事業者を後押しします。

⑥中小企業等経営強化法（経営力向上計画）

問い合わせ先

- ・中小企業税制サポートセンター
03-6281-9821
（平日 9:30～12:00、13:00～17:00）



中小企業・小規模事業者等による経営力向上に関する取組を支援します。事業者は事業分野指針等に沿って「経営力向上計画」を作成し、国の認定を受けることができます。認定された事業者は、税制や金融支援等の措置を受けることができます。

⑦中小企業成長加速化補助金

問い合わせ先

- ・中小企業成長加速化補助金事務局 0570-07-4153、03-4446-4307（IP 電話等からのお問い合わせ）

賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果が大きい売上高 100 億円超を目指して行う大胆な投資を支援します。



⑧ 中小企業経営強化税制

問い合わせ先

- ・ 中小企業税制サポートセンター
03-6281-9821
(平日 9:30～12:00、13:00～17:00)



中小企業等経営強化法に基づいて、経営力向上計画を作成し、主務大臣の認定を受け、計画に記載されている一定の設備を新規取得等して指定事業の用に供した場合、即時償却または取得価額の10%（資本金3,000万円超1億円以下の法人は7%）の税額控除を選択適用することができます。

⑩ ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金

問い合わせ先

- ・ ものづくり補助金事務局サポートセンター
050-3821-7013 (10:00～17:00 土日祝日
及び12/29～1/3を除く)



中小企業・小規模事業者等の生産性向上に資する革新的な新製品・新サービスの開発や、海外需要開拓等を行う事業のために必要な設備投資・システム構築等を支援します。

⑫ 中小企業新事業進出促進補助金

問い合わせ先（補助金事務局）

- ・ 新事業進出補助金事務局
(コールバック予約システム) :
<https://shinjigyoku.resv.jp/>



既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援します。

⑭ 小規模事業者持続化補助金

問い合わせ先

- ＜商工会の管轄地域で事業を営む方＞
・ 商工会地区事務局 問合せ先は URL 参照
https://www.jizokukanb.com/jizokuka_r6h/
- ＜商工会議所の管轄地域で事業を営む方＞
・ 商工会議所地区事務局 03-6634-9307
<https://r6.jizokukahojokin.info/>



商工会地区



商工会議所地区

小規模事業者が経営計画を作成し、その計画に沿って行う販路開拓等の取組を支援します。

⑨ 中小企業省力化投資補助金

問い合わせ先

- ・ 中小企業省力化投資補助事業コールセンター
0570-099-660 (9:30～17:30/月曜～金曜
(土・日・祝日除く))



人手不足に悩む中小企業等に対して、カタログから選ぶように簡易で即効性ある省力化投資を支援する「カタログ注文型」と、事業内容に合わせて多様な設備やシステムが導入できる「一般型」により、省力化投資を後押しします。

⑪ デジタル化・AI 導入補助金

問い合わせ先

- ・ サービス等生産性向上 IT 導入支援事業事務局
0570-666-376



中小企業・小規模事業者等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化や DX 等に向けた AI を含む IT ツール（ソフトウェア、サービス等）の導入を支援します。

⑬ 事業承継・M&A 補助金

問い合わせ先（補助金事務局）

- ・ 専門家活用枠/廃業・再チャレンジ枠
050-3145-3812
- ・ 事業承継促進枠 050-3192-6274
- ・ PMI 推進枠 050-3192-6228



事業承継前の設備投資等にかかる取組、M&A 時の仲介・フィナンシャルアドバイザー等の専門家の活用、M&A 後の PMI にかかる専門家の活用や設備投資の取り組み、再チャレンジを伴う廃業に係る取組等を支援します。

⑮ 省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金

問い合わせ先（補助金事務局）

- ・ 一般社団法人環境共創イニシアチブ
- ・ (Ⅰ) 工場・事業場型
(先進枠) 03-5565-3840
(一般枠/中小企業投資促進枠) 03-5565-4463
(サプライチェーン連携枠) 03-5565-4463
- ・ (Ⅱ) 電化・脱炭素燃転型 03-5565-3840
- ・ (Ⅲ) GX 設備単位型/設備単位型
ナビダイヤル 0570-01-5116
I P 電話 042-303-0855
- ・ (Ⅳ) エネルギー需要最適化型 03-5565-4773



工場・事業型



設備単位型

省エネ設備や電化・脱炭素目的の燃料転換を伴う設備等の更新を支援します。

3. 取引の改善・新たな取引先の開拓に関する支援

⑯ 受託適正取引等の推進のためのガイドライン

問い合わせ先

・ 中小企業庁取引課 03-3501-1669



委託事業者と中小受託事業者との望ましい取引関係を構築するために、業種別の受託適正取引等の推進のためのガイドライン（取引適正化ガイドライン）を策定しています。

⑰ パートナーシップ構築宣言

問い合わせ先

＜「宣言」の内容について＞

・ 中小企業庁取引課 03-3501-1669

＜「宣言」の提出・掲載について＞

（公財）全国中小企業振興機関協会

03-6228-3802



受託中小企業振興法における「振興基準」を遵守することを明記し宣言することで、発注者側による受注者側への「取引条件のしわ寄せ」防止を促し、取引の適正化を後押ししています。また、宣言した企業の取り組みを「見える化」するため、「宣言」をポータルサイトに掲載しています。

⑱ 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

問い合わせ先

・ 公正取引委員会事務総局経済取引局取引部
企業取引課 優越的地位濫用未然防止対策調査室 03-3581-3378



労務費の上昇を取引価格に適切に転嫁し、中小企業が賃上げの原資を確保できるようにするため、発注差・受注者がとるべき行動指針・取組事例をまとめています。

⑲ 官公需法に基づく「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」

問い合わせ先

・ 中小企業庁取引課 03-3501-1669



「中小企業者に関する国等の契約の基本方針」において、最低賃金額の改定に伴う契約金額の見直しについて定めています。

⑳ 官公需情報ポータルサイト

問い合わせ先 ・ 中小企業庁取引課 03-3501-1669

国や独立行政法人、都道府県、市町村等がホームページ上に掲載している入札情報を収集し、掲載しています。



4. 資金繰りに関する支援

㉑ セーフティネット貸付

（経営環境変化対応資金）

問い合わせ先

・ 日本政策金融公庫 0120-154-505
・ 沖縄振興開発金融公庫 0120-981-827



一時的に売上減少等業況が悪化しているものの、中長期的には回復が見込まれる中小企業・小規模事業者であればご利用いただくことが可能です。

（※）審査の結果、ご希望に添えない場合があります。

㉒ 小規模事業者経営改善資金融資制度

（マル経融資）

問い合わせ先

・ 事業所の所在する地区の商工会・商工会議所
・ 日本政策金融公庫（沖縄振興開発金融公庫）
の本支店



小規模事業者に対して、経営改善のための資金を無担保・無保証人・低金利で融資します。

（※）審査の結果、ご希望に添えない場合があります。

5. その他、雇用（人材育成）に関する支援

⑳地域雇用開発助成金（地域雇用開発コース）

問い合わせ先

・都道府県労働局又はハローワーク



雇用情勢が厳しい地域等において、事業所を設置・整備し、その地域に居住する求職者等を雇い入れた事業主に助成します。

㉑人材確保等支援助成金

問い合わせ先

・都道府県労働局又はハローワーク



事業主や事業協同組合等が、魅力ある職場づくりのために、労働環境の向上等の取り組みにより従業員の職場定着の促進等を図った場合に助成します。

雇用管理制度・雇用環境整備助成コース：3%、5%又は7%以上の賃上げを行った場合は支給額が加算されます。

テレワークコース：5%以上の賃上げを行った場合は支給額が加算されます。

㉒人材開発支援助成金

問い合わせ先

・都道府県労働局又はハローワーク



従業員に対して計画に沿って訓練を実施した場合や、教育訓練休暇等制度を導入し、その制度を従業員に適用した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部などを助成します。

㉓建設事業主等に対する助成金

問い合わせ先

・都道府県労働局又はハローワーク



中小建設事業主等が建設労働者の雇用の改善、技能の向上等の取組を行う場合に、人材開発支援助成金、人材確保等支援助成金、トライアル雇用助成金の一部コースで助成を行います。

㉔早期再就職支援等助成金（雇入れ支援コース、中途採用拡大コース）

問い合わせ先

・都道府県労働局又はハローワーク

雇入れ支援コース：事業規模の縮小等に伴い、離職を余儀なくされる労働者を早期に無期雇用で雇い入れ、雇入れ前と比較して5%以上賃上げした場合に助成します。

中途採用拡大コース：中途採用者の雇用管理制度を整備した上で、中途採用率を一定以上拡大させ、雇い入れた中途採用者について、雇入れ前と比較して5%以上賃上げした場合に助成します。



雇入れ支援
コース



中途採用拡大
コース

㉕産業雇用安定助成金（スキルアップ支援コース）

問い合わせ先

・都道府県労働局又はハローワーク



在籍型出向により労働者をスキルアップさせ、復帰後の賃金を復帰前と比較し5%以上増加させた場合に、出向元・出向先双方の事業主に対して助成（上限額 8,870 円／1人1日あたり（1事業主あたり 1,000 万円））します。

㉖働き方改革推進支援助成金

問い合わせ先

・都道府県労働局雇用環境・均等部（室）



労働時間の削減等に向けた環境整備を目的として、外部専門家によるコンサルティングや労務管理用機器等の導入等を実施した場合にコースに応じた上限額を助成します。賃金や割増賃金率を引き上げた場合に、要件に応じた助成上限額の加算制度もあります。

（※）令和8年度の交付申請期限は11月30日（月）です。

③① よろず支援拠点

問い合わせ先

- ・各都道府県のよろず支援拠点



中小企業・小規模事業者等が抱える様々な経営課題に無料で相談対応するワンストップ窓口として、各都道府県に「よろず支援拠点」を設置しています。

③① 取引かけこみ寺

問い合わせ先

- ・(公財) 全国中小企業振興機関協会
 - ・各都道府県の取引かけこみ寺
- 0120-418-618



中小企業・小規模事業者の皆さんが抱える取引上の悩み相談を受け付けております。問題解決に向けて、相談員や弁護士がアドバイスをを行います。

③② 働き方改革推進支援センター

問い合わせ先

- ・全国の働き方改革推進支援センター



全国 47 都道府県に設置されている「働き方改革推進支援センター」では、中小企業・小規模事業者等の皆さまの働き方改革の取組を支援することを目的として、労務管理等の専門家が無料で、時間外労働の上限規制や同一労働同一賃金、賃金引き上げ、その他働き方改革を広く支援する取組に関する相談対応やコンサルティング、セミナー等を実施しています。ぜひお気軽にご相談ください。

③③ 中小企業向け補助金・総合支援サイト「ミラサポ plus」

問い合わせ先（無料会員登録やログイン方法）

- ・ミラサポ plus 運営事務局
- initialization@support.mirasapo-plus.go.jp
※補助金等のご質問は、本サイトに掲載の各補助金事務局にお問い合わせ下さい。



中小企業・小規模事業者の皆さまを対象とした様々な支援施策（制度）をより「使ってもらう」ことを目指した中小企業・小規模事業者向け補助金・総合支援サイトです。支援制度等の活用事例を簡単に検索でき、電子申請までサポートします。

令和 7 年 10 月、賃上げ・最低賃金特設ページを設置し、人件費計算シミュレーション機能などを追加しました。賃上げや最低賃金の対応に役立つ情報を多数まとめています。

厚生労働省では、事業主の皆さまの賃上げを支援しています

労働市場全体の「賃上げ」に向けた賃上げ支援助成金パッケージ、賃上げに役立つ情報をまとめた「賃金引き上げ特設ページ」、各都道府県労働局（労働基準監督署、公共職業安定所）所在地一覧はこちら

賃上げ支援
助成金パッケージ



賃金引き上げ
特設ページ



都道府県労働局
所在地一覧



経済産業省では、各支援機関での伴走支援の強化を行っています

最低賃金、賃上げ等に関するご相談はお近くの支援機関（商工会・商工会議所、よろず支援拠点、認定経営革新等支援機関、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎセンター等）まで
※各支援機関の連絡先は賃上げ・最低賃金対応支援特設サイトから



買いたたきなどの違反行為をしていると疑われる委託事業者に関する情報を広く受け付けています

お近くの労働基準監督署においても情報を受け付けています。
※都道府県労働局所在地一覧参照

情報提供フォームはこちら



簡易で即効性のある
省力化投資に

カタログ注文型

随時申請
受付中

補助率
1/2以下

補助上限額
最大**1,500**万円

- 対象製品のリスト(カタログ)に登録された汎用製品から事業課題に合わせて省力化製品を選択できます。
- 申請手続きが簡易で、申請から交付決定まで最短1ヶ月。随時公募受付のため、いつでも申請が可能です。
- 省力化製品の「販売事業者」が、省力化製品の導入と補助金申請・手続きをサポートします(共同申請)。

「販売事業者」の選択肢が広がり、
より使いやすくなりました!

販売事業者数 **4,000**超

補助対象
(カタログ掲載)
製品の
カテゴリ例 ▶

どんどん追加中!



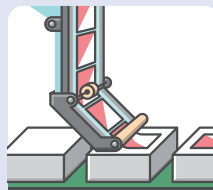
清掃ロボット



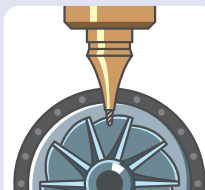
券売機



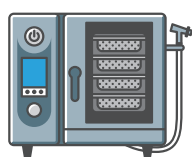
無人搬送車(AGV・AMR)



オートラベラー



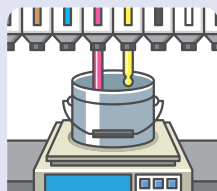
5軸制御マシニングセンタ



スチームコンベクションオーブン



測量機



印刷用インキ自動計量装置



バランサ装置

サービス業から
製造業まで、
様々な業種
向けの製品を
ラインアップ!

※一部の省力化製品は、置き換えであっても申請可能です。

登録
カテゴリ数
150超
(製品数
2,000超)

※2026年2月現在

人手不足解消に効果のある「**省力化投資**」を後押しする補助金が
さらに活用しやすくなりました!

中小企業 省力化投資補助金

事業内容に合わせて多様な
設備やシステムが導入できる

一般型

公募回制

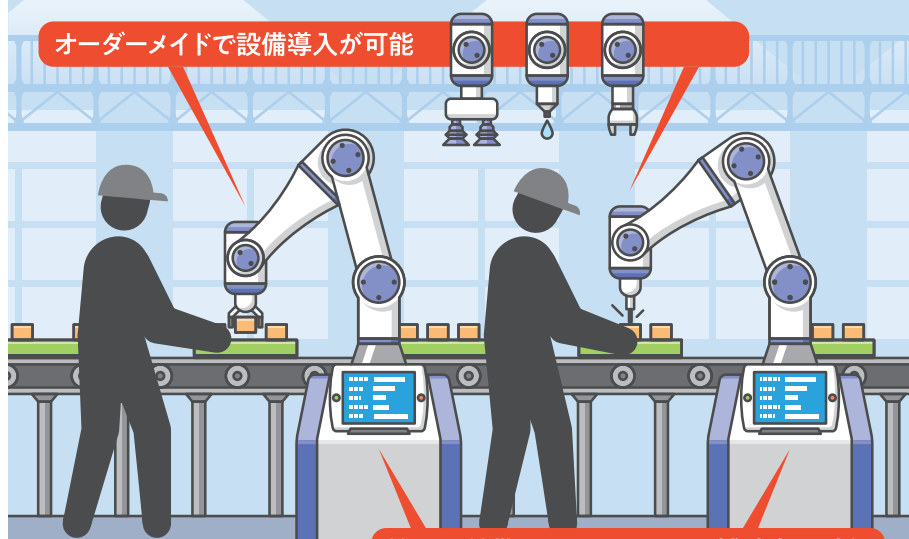
補助率

中小企業 **1/2** | 小規模・再生 **2/3**

補助上限額

最大**1**億円

オーダーメイドで設備導入が可能



機器に付帯するソフトウェアも補助金の対象

- オーダーメイド・セミオーダーメイド性のある設備導入・システム構築など、多様なニーズに応えます。
- 公募回制で、省力化指数などに関する詳細な事業実施計画を作成。3ヶ月程度の審査を経て、交付決定されます。
- 大幅賃上げ特例(補助上限額アップ)、最低賃金引き上げ特例(補助率2/3にアップ)があります。

例えば、
通信販売事業で

オンラインショッピングの顧客数・購買量の増加に対応するため、自動梱包機と倉庫管理システムをオーダーメイドで開発・導入

例えば、自動車関連
部品製造事業で

検査が難しい微細な部品製造を効率的に行うため、現場に合わせ、最新のデジタルカメラやAI技術を活用した自動外観検査装置を導入

中小企業省力化投資補助金とは、人手不足解消に効果のあるロボットやIoTなどの製品や設備・システムを導入するための経費を国が補助することにより、中小企業の省力化投資を促進し売上拡大や生産・業務プロセスの効率化を図るとともに、賃上げにつなげることを目的とした補助金です。

Be a Great Small.
中小機構

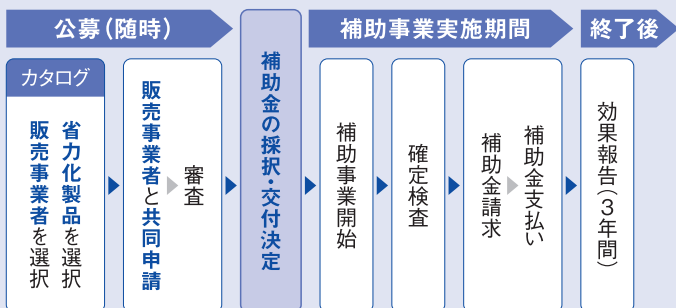
カタログ注文型

随時申請
受付中

● 補助対象となる事業

中小企業などが省力化製品を対象製品のリスト(カタログ)から選んで導入し、販売事業者と共同で「労働生産性 年平均成長率3%向上」を目指す事業計画に取り組むものが対象です。

● 申請から事業完了までの流れ



● 補助率と補助上限額

※令和8年3月19日(木)の申請から、補助上限額を拡充!

従業員数	補助率	補助上限額	大幅な賃上げを行う場合
5名以下	1/2	500万円※	750万円※
6~20名		750万円※	1,000万円※
21名以上		1,000万円	1,500万円

各申請における補助額の合計が補助上限額に達するまでは、複数回の応募・交付申請が可能です。2回目以降の申請における補助上限額は【上記の補助上限額×2-前回までの累計交付額】とします。

補助上限額がアップする【大幅賃上げ特例】の適用要件

事業終了時に①給与支給総額+6%以上かつ、②事業場内最低賃金+3%(日本銀行が定める「物価安定の目標」+1.0%)以上とする計画を策定し申請する必要があります

※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、補助額の減額となります。※上記②は令和8年3月19日(木)以降に申請の方を対象とした適用要件です。令和8年3月16日(月)以前に申請の方は、旧制度の要件を満たす必要がありますのでご注意ください。

※令和8年3月16日(月)以前に申請の方は、その申請に限り旧制度の補助上限額が適用されますのでご注意ください。詳しくは下記ホームページの「公募要領」「応募・交付申請の手引き」をご確認ください。

一般型

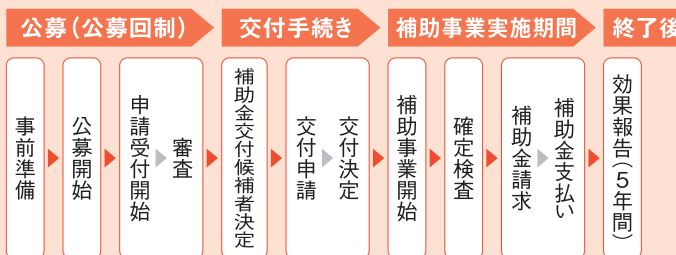
公募回制

● 補助対象となる事業

中小企業などが省力化効果のあるオーダーメイド・セミオーダーメイド性のある設備やシステムなどを導入し、「労働生産性 年平均成長率4%向上」を目指す事業計画に取り組むものが対象です。

- 基本要件
- ① 労働生産性の年平均成長率が+4%以上増加
 - ② 1人当たり給与支給総額の年平均成長率が3.5%(日本銀行が定める「物価安定の目標」+1.5%)以上増加
 - ③ 事業場内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+30円以上の水準
 - ④ 次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を公表など(従業員数21名以上の場合のみ)の基本要件を全て満たす3~5年の事業計画に取り組むこと。
- ※最低賃金引上げ特例事業者の場合、基本要件は①、②、④のみとします。※3~5年の事業計画に基づき事業を実施していただくとともに、毎年、効果報告を提出いただき、事業成果を確認します。※基本要件などが未達の場合、補助金返還義務があります。

● 申請から事業完了までの流れ



● 補助率と補助上限額

従業員数	補助率	補助上限額	大幅な賃上げを行う場合
5名以下	中小企業 1/2	750万円	1,000万円
6~20名		1,500万円	2,000万円
21~50名		3,000万円	4,000万円
51~100名	小規模・再生 2/3	5,000万円	6,500万円
101名以上		8,000万円	1億円

補助上限額がアップする【大幅賃上げ特例】の適用要件

①1人当たり給与支給総額の年平均成長率+6%以上増加 ②事業場内最低賃金が事業実施都道府県における最低賃金+50円以上の水準

※最低賃金引上げ特例事業者は除く。※上記①、②のいずれか一方でも未達の場合、各申請枠の従業員規模別の補助上限額との差額について補助金を返還。

補助率が2/3にアップする【最低賃金引き上げ特例】の適用要件

2024年10月から2025年9月までの間で「当該期間における地域別最低賃金以上~2025年度改定の地域別最低賃金未満」で雇用している従業員が全従業員数の30%以上である月が3か月以上あること。

※小規模・再生事業者は除く。

カタログ注文型・一般型それぞれ要件が異なりますので、必ずそれぞれの公募要領をご確認ください。カタログ注文型・一般型は、補助対象経費が異なれば併用可能です。

本補助金の詳細や対象製品のリスト(カタログ)、公募要領などはこちらから
中小企業省力化投資補助事業ホームページ <https://shoryokuka.smrj.go.jp/>



お問い合わせは、本補助事業コールセンターまで
あらかじめ上記ホームページの掲載資料や「よくあるご質問」をご確認のうえ、お問い合わせください。

ナビダイヤル

0570-099-660

IP電話などからの
お問い合わせ

03-4335-7595

カタログ
注文型

省力化製品に関わる工業会・
製造事業者・販売事業者のみならず

カタログ登録
サポートセンター

03-6746-1530
でご相談受付中!

● 受付時間：9:30~17:30／月曜~金曜(土・日・祝日除く) ※通話料がかかります。恐れ入りますが、繋がらない場合は、しばらくたってからおかけ直してください。

全都道府県に、インフォメーション窓口を設けています。詳しくは上記ホームページをご確認ください。

「デジタル化・AI導入補助金」で ITツール・AI導入による生産性向上を支援！

- AI等を用いた業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けた、ITツール等の導入費用を支援！
- **インボイス対応に活用可能！** 安価なITツールの導入にも活用可能で、**小規模事業者は最大4/5補助！**
- **補助額は最大450万円/者、補助率は1/2～4/5！**

通常枠

- ・生産性の向上に資するITツール（ソフトウェア、サービス）の導入費用を支援します。
- ・クラウド利用料を最大2年分補助し、保守運用等の導入関連費用も支援します。

複数者連携デジタル化・AI導入枠

- ・10者以上の中小企業・小規模事業者等が連携した、インボイス制度への対応やキャッシュレス決済を導入する取組等を支援します。導入や活用に向けた事務費・専門家経費も補助対象です。

インボイス枠 インボイス対応類型

- ・令和5年10月1日に開始されたインボイス制度への対応に特化した支援枠で、**会計・受発注・決済ソフト**に加え、**PC・タブレット・レジ・券売機等のハードウェア導入費用も支援**します。
- ・**小規模事業者は最大4/5補助**し、補助下限は無く、安価なITツール導入も支援します。

インボイス枠 電子取引類型

- ・取引関係における発注者(大企業を含む)が費用を負担して**インボイス対応済の受発注ソフトを導入し、受注者である中小企業・小規模事業者等が無償で利用できるケースを支援**します。

セキュリティ対策推進枠

- ・独立行政法人 情報処理推進機構（IPA）が公表する「サイバーセキュリティお助け隊 サービスリスト」に掲載されている**セキュリティサービスの利用料**を支援します。

※詳細は裏面をご確認ください。

<活用イメージ・補助率等>

枠/ 類型	通常枠	複数者連携デジタル化・AI導入枠	インボイス枠		セキュリティ 対策推進枠
			インボイス対応類型	電子取引 類型	
活用 イメージ	AI等を用いたIT ツールを導入し、 生産性を向上	商店街など、複数の中小企業 ・小規模事業者で連携して ITツール等を導入	ITツール等を導入して インボイス制度に対応	発注者主導で 取引先の インボイス 対応を促す	サイバー セキュリティ 対策 を進める
補助 対象 経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用料（最大2年分）、 導入関連費（保守サポートやマニュアル作成等の費用 に加えて、IT活用の定着を促す導入後の“活用支援”も対象）			クラウド 利用料 （最大2年分）	サイバーセキュリティ お助け隊 サービス利用料 （最大2年分） （※1）
補助額	・ITツールの プロセス数が 1～3つまで： 5万円～150万円 ・4つ以上： 150万円 ～450万円	(a)インボイス枠対象経費： 同右 (b)消費動向等分析経費： 50万円×グループ構成員数 (a)+(b)合わせて3,000万円 まで (c)事務費・専門家経費： 200万円	ITツール： 1 機能： ～50万円 2 機能以上： ～350万円 PC・タブレット等： ～10万円 レジ・券売機等： ～20万円	～350万円	5万円 ～150万円
補助率	中小企業：1/2 最低賃金近傍の 事業者(※2):2/3	(a)インボイス枠対象経費： 同右 (b)・(c)：2/3	～50万円以下：3/4 (小規模事業者： 4/5) 50万円～350万円： 2/3 ハードウェア購入費： 1/2	大企業： 1/2 中小企業： 2/3	中小企業： 1/2 小規模事業者： 2/3

(※1) (独)情報処理推進機構（IPA）「サイバーセキュリティお助け隊サービスリスト」に掲載されたサービス。
(※2) 令和6年10月から令和7年9月の間で、「当該期間における地域別最低賃金以上～令和7年度改定の地域別最低賃金未満」で雇用している従業員が全従業員の30%以上である月が3か月以上あることを示した事業者。

<補助金の活用例>

勤怠労務管理ツール

課題

・タイムカードによる勤怠管理のため、オフィスに出勤してから現場移動、帰社しからの退勤が必要だった

変化

・導入により出先からの打刻が可能に
・**残業時間が3割削減**
・人事担当の**作業効率も大幅アップ！**

クラウド会計システム

課題

・仕訳や請求管理などの負担が大きい
・給与計算と勤怠管理が独立しており、給与振込までのスケジュールが厳しい

変化

・**AIによる自動仕訳**により経理処理の大幅な効率化を実現
・給与計算業務に要する**人員、作業時間ともに大幅削減！**

<今後のスケジュール>

中小企業デジタル化・AI導入支援事業
事務局ポータルサイト

・通常枠、インボイス枠（インボイス対応類型、電子取引類型）、セキュリティ対策推進枠

・複数者連携デジタル化・AI導入枠

第3次申請締切日 7月 21日
第4次申請締切日 8月 25日
第5次申請締切日 9月 29日
第6次申請締切日 10月 30日

第2次申請締切日 8月 25日
第3次申請締切日 10月 30日



応募方法等の詳細は
こちらからご確認ください

最低賃金引き上げを受けて賃上げに取り組む皆様へ

厚生労働省、中小企業庁では、

最低賃金引き上げに伴う 支援・後押しを強化しています

助成金と補助金を組み合わせてご利用いただくことも可能です。

賃金引き上げに向けて、是非ご利用ください。

※同一の補助対象(設備等)に対する重複利用は不可

業務改善助成金

事業場内で最も低い時間給を一定額以上引き上げ、生産性向上等に資する設備投資等を行った場合に、設備投資等にかかった費用の一部が助成されます。

キャリアアップ助成金

賃金規定等を改定し、非正規雇用労働者の基本給を3%以上賃上げする場合に、キャリアアップ助成金の「賃金規定等改定コース」が利用できます。

※最低賃金の改定に伴う賃金規定等の改定をした場合も対象になります。

デジタル化・AI導入補助金 ものづくり補助金 省力化投資補助金(一般型)

最低賃金近傍で働く雇用者を多く抱える事業者の皆様には、補助率を2/3に引き上げ、優先的に採択します。

※一定の賃上げを実施した事業者の皆様も優先的に採択します。

※本紙は最低賃金引き上げの影響を受けた事業者様向けに厚生労働省の支援策と経済産業省・中小企業庁の補助事業、賃上げを後押しするその他施策をご紹介します。具体的な情報についてはホームページ等でご確認ください。

特設サイト
はこちらから

厚生労働省
賃金引き上げ特設ページ



中小企業庁
ミラサポplus



業務改善助成金

事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)を引き上げ、設備投資等を行った中小企業・小規模事業者に、その費用の一部を助成する制度です。

〈補助上限〉30万円～600万円 〈助成率〉3/4～4/5

〈助成対象経費の例〉 機器・設備の導入:POSレジシステム導入による在庫管理の効率化

経営コンサルティング:顧客回転率の向上を目的とした業務フロー見直し

その他:顧客管理情報のシステム化

詳しくはこちら



申請先 都道府県労働局雇用環境・均等部(室)

問合せ先 業務改善助成金コールセンター:0120-366-440(受付時間 平日 9:00～17:00)

キャリアアップ助成金

有期雇用労働者、短時間労働者、派遣労働者といったいわゆる非正規雇用労働者の正社員転換、処遇改善の取組を実施した事業主に対して助成します。

〈対象となる方〉

雇用保険適用事業所ごとに「キャリアアップ計画」を作成し、その計画に基づき、右の①～⑥までのいずれかを実施した事業主。

①正社員化コース

④賃金規定等共通化コース

②障害者正社員化コース

⑤賞与・退職金制度導入コース

③賃金規定等改定コース

⑥短時間労働者労働時間延長支援コース

〈支援内容〉 ※賃金規定等改定コースの場合
有期雇用労働者等の基本給を定める賃金規定等を3%以上増額改定し、その規定を適用した事業主に対して、右記の額の助成を行います。

3%以上4%未満

4万円

5%以上6%未満

6万5,000円

4%以上5%未満

5万円

6%以上

7万円

詳しくはこちら



問合せ先 都道府県労働局

デジタル化・AI導入補助金

業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策のためのAIを含むITツールの導入を支援します。

補助上限:最大450万円 補助率:1/2～4/5

詳しくはこちら

問合せ先 サービス等生産性向上IT導入支援事業コールセンター:
0570-666-376



中小企業省力化投資補助金(一般型)

人手不足に悩む中小企業等に対して、事業内容に合わせて多様な設備やシステムが導入により、省力化投資を後押しします。

補助上限:最大1億円 ※従業員数による

補助率:1/2～2/3

詳しくはこちら



問合せ先 中小企業省力化投資補助事業 コールセンター : 0570-099-660

ものづくり補助金

生産性向上に資する革新的な新製品・新サービス開発を行う中小企業等の設備投資等を支援します。

補助上限:最大4,000万円

補助率:1/2～2/3

詳しくはこちら



問合せ先 ものづくり補助金事務局サポートセンター:050-3821-7013

働き方改革推進支援助成金

労働時間の削減や年次有給休暇の取得促進等に取り組む中小企業事業主に、外部専門家のコンサルティング、労働能率の増進に資する設備・機器の導入等を実施し、成果を上げた場合に助成します。 ※令和8年度の交付申請は11月30日(月)まで！

コース区分	助成上限額		
	基本部分	加算部分	
		賃上げ	割増賃金率
業種別課題対応コース(※1)	25～550万円		
労働時間短縮・年休促進支援コース	25～200万円	6～360万円 (※2)	25～100万円
勤務間インターバル導入コース	50～150万円		

[詳しくはこちら](#)


(※1)建設業の場合

(※2)5%及び7%以上の引き上げに対する加算額については、労働者数10人以上30人以下の場合は倍額を加算し、労働者数10人未満の場合は2.5倍の金額を加算する。

(※3)別途団体向けのコースあり(取引環境改善コース、団体推進コース)

人材開発支援助成金

職務に関連した専門的な知識及び技能を習得させるための職業訓練等を実施した場合等に訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を助成します。

区分(※)	賃上げした場合の助成率・額
①賃金助成額	労働者1人1時間あたり 500円・1000円
②経費助成率	訓練経費の45%～100% ※制度導入に係る助成の場合は、 24万円・36万円
③OJT実施助成額	1人1コースあたり 12万円～25万円

[詳しくはこちら](#)


(※)訓練コース・メニューによって上記区分①～③のいずれが支給されるか異なります(①～③全てが支給される場合もあれば②のみとなる場合もあります。)

人材確保等支援助成金

人材確保のために雇用管理制度の導入や雇用環境の整備により、離職率低下を実現した事業主に対して助成します。

区分	助成額・助成率(※1・2)
①賃金規定制度 ②諸手当等制度 ③人事評価制度	50万円(40万円)
④職場活性化制度 ⑤健康づくり制度	25万円(20万円)
⑥作業負担を軽減する機器等	導入経費の62.5又は75%(50%)

[詳しくはこちら](#)


(※1)括弧内の金額は、賃上げを行った場合以外の助成額又は助成率。

(※2)①～⑤を複数導入した場合の上限額は100万円(80万円)。⑥を導入した場合の上限額は225万円(150万円)。

早期再就職支援等助成金(雇入れ支援コース、中途採用拡大コース)

産業雇用安定助成金(スキルアップ支援コース)

小規模事業者持続化補助金

地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とし、持続的な経営に向けた経営計画に基づく販路開拓等の取組を支援します。

一般型・通常枠

補助上限:50万円(賃金引き上げ特例:150万上乘せ)

補助率:2/3(賃金引き上げ特例:赤字事業者は3/4)

問合せ先

<一般型・通常枠>

商工会地区補助金事務局HP

商工会議所地区補助金事務局HP

電話番号:03-6634-9307

詳しくはこちら



商工会地区



商工会議所地区

成長加速化補助金

賃上げへの貢献、輸出による外需獲得、域内の仕入による地域経済への波及効果
が大きい売上高100億円超を目指す中小企業の大胆な投資を支援します。

補助上限:最大5億円

補助率:1/2

要件:100億宣言を行っていること

投資額1億以上 他

詳しくはこちら



省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金

省エネ設備や電化・脱炭素目的の燃料転換を伴う設備等の更新を支援します。

問合せ先

・一般社団法人環境共創イニシアチブ

・(Ⅰ)工場・事業場型

(先進枠) 03-5565-3840

(一般枠/中小企業投資促進枠/SC枠)

03-5565-4463

・(Ⅱ)電化・脱炭素燃転型

03-5565-3840

・(Ⅲ)GX設備単位型/設備単位型

ナビダイヤル 0570-01-5116

IP電話 042-303-0855

・(Ⅳ)エネルギー需要最適化型

03-5565-4773

詳しくはこちら



工場・事業場型



設備単位型

中小企業新事業進出促進補助金

既存の事業とは異なる、新市場・高付加価値事業への進出にかかる設備投資等を支援します。

補助上限:最大9,000万円 ※従業員数による
補助率:1/2~2/3

詳しくはこちら



問合せ先

新事業進出補助金事務局(コールバック予約システム):
<https://shinjigyou.resv.jp/>

固定資産税の特例措置

生産性向上や賃上げに取り組む事業者が、市町村から認定を受けた「先端設備等導入計画」に基づき取得した設備に対して、償却資産に係る固定資産税の特例措置を受けることができます。

(※)雇用者給与等支給額を1.5%以上増加させる場合は課税標準が3年間1/2に、3.0%以上増加させる場合は5年間1/4に軽減されます。

問合せ先

<先端設備等導入計画の作成等>
・先端設備等の導入先の市区町村
<税制>
・中小企業税制サポートセンター
03-6281-9821

詳しくはこちら



企業活力強化貸付(働き方改革推進支援資金)

事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)の引き上げに取り組む中小企業・小規模事業者が必要とする設備資金や運転資金を特別利率で支援します。

(※)審査の結果、ご希望に添えない場合があります。

詳しくはこちら



問合せ先

日本政策金融公庫
電話番号:0120-154-505

沖縄振興開発金融公庫
電話番号:0120-981-827

賃上げ貸付利率特例制度

公庫の融資を受ける際、従業員の賃上げに取り組む中小企業・小規模事業者に対して、融資後2年間、利率を0.5%控除します。

(※)審査の結果、ご希望に添えない場合があります。

詳しくはこちら



問合せ先

日本政策金融公庫
電話番号:0120-154-505

沖縄振興開発金融公庫
電話番号:0120-981-827

賃金引き上げ特設ページ(厚労省)

最低賃金の情報や賃上げ事例を発信！
賃金引き上げに向けた取組事例や各都道府県の賃金引き上げ支援策を掲載

- ◆ 最低賃金額や発効日等の情報、賃金引き上げの取組事例等を掲載しています。
- ◆ 厚生労働省の運営する「最低賃金特設サイト」内に設置しています。

詳しくはこちら



賃上げ・最低賃金対応支援特設サイト(中企庁)

賃上げや最低賃金の対応をサポート！
収益向上のヒント、補助金・助成金・税制・相談窓口などをまとめてチェック

- ◆ 賃上げ原資の確保に役立つ支援策を一覧で参照できます。
- ◆ 中小企業庁の運営する補助金サイト「ミラサポplus」内に設置しています。

詳しくはこちら



適正取引支援サイト

「中小受託取引適正化法(改正下請法)」や価格交渉に関する講習会の案内、受託取引や価格交渉・価格転嫁に関する相談窓口の紹介、取引環境改善に向けた各種施策の紹介など、取引先との理想的な関係構築をサポートするためのコンテンツを提供しています。

詳しくはこちら



働き方改革推進支援センター

相談支援

コンサルティング

セミナー開催

労務管理等の専門家が
企業の「働き方改革」や賃金引き上げなどを無料で支援します！

- ◆ 専門家が来所・電話・メールによる相談を承ります。
- ◆ 専門家が企業への訪問、またはオンラインによるコンサルティングを実施します。
- ◆ 企業の取組事例や労働関係助成金の活用方法等に関する、働き方改革セミナーを開催しています。

詳しくはこちら



問合先 各都道府県の働き方改革推進支援センター

よろず支援拠点

中小企業・小規模事業者等が抱える経営課題に無料で相談対応します！

- ◆ 売上拡大や、資金繰り・事業再生等に関する経営改善等の経営相談に対応します。
- ◆ 地域の支援機関とのネットワークを活用して、経営課題に応じて的確な支援機関等を紹介します。

問合先

各都道府県のよろず支援拠点

詳しくはこちら



取引かけこみ寺

中小企業・小規模事業者等が抱える取引上のトラブルを専門の相談員や弁護士が解決に向けてサポートします。

全都道府県に設置

電話での御相談、
オンラインでの御相談、
対面での御相談が可能です！

- ◆ 相談無料
- ◆ 秘密厳守
- ◆ 匿名相談可能

問合先

フリーダイヤル：0120-418-618
※お近くの「取引かけこみ寺」につながります。

詳しくはこちら



伴走支援の強化

今回の最低賃金引き上げに伴い各支援機関での伴走支援の強化を行っております。最低賃金、賃上げ等に関するご相談はお近くの支援機関(商工会・商工会議所、よろず支援拠点、認定経営革新等支援機関、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎセンター等)までお越しください。
※各支援機関の連絡先は賃上げ・最低賃金対応支援特設サイトからご確認ください。

賃上げに向けた対応にお悩みの皆様へ

経営について
相談したい

抱えているお悩みに合わせて、
相談窓口をぜひご利用ください。

よろず支援拠点 (ワンストップ相談窓口)

国が各都道府県に設置した無料の経営相談所。中小企業・小規模事業者等が抱える経営課題に対してワンストップで対応します。



商工会・商工会議所

中小企業・小規模事業者等の経営に詳しい、いわば経営面でのホームドクターともいべき経営指導員が、幅広い分野の相談に対応します。

商工会



商工会議所



認定経営革新等 支援機関

中小企業・小規模事業者等が抱える様々な経営課題に対して、税務、金融及び企業財務に関する専門的知識や、支援に係る実務経験を持つ、専門性の高い支援機関が対応します。



よろず支援拠点 (生産性向上支援センター)

中小企業・小規模事業者等の生産性向上（特に労働投入量の効率化）に向けて、複数回・現場訪問型の徹底した伴走支援を提供します。



生産性を**向上**
させたい

事業承継に
取り組みたい

事業承継・引継ぎ支援センター

親族内・従業員・第三者承継の別を問わず、事業承継・M&Aに関する悩みを抱える中小企業・小規模事業者等に対してワンストップで支援を実施します。



取引かけこみ寺

中小企業・小規模事業者等が抱える取引上のトラブルを、専門家が問題解決に向けてサポートします。



よろず支援拠点 (価格転嫁サポート窓口)

価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算の手法の習得支援を通じて、中小企業・小規模事業者等の価格交渉・価格転嫁を後押しします。



取引改善に
取り組みたい

事業再生に
取り組みたい

中小企業活性化協議会

中小企業・小規模事業者等の借入金や資金繰りをはじめとした様々なお悩みに対して、弁護士・公認会計士・税理士などの専門家、地元金融機関、支援機関と協力しながら、事業者に伴走し、実践的、効果的な支援を実行しています。



働き方改革推進支援センター

中小企業・小規模事業者等における長時間労働の是正、同一労働同一賃金の実現、生産性向上による賃金引き上げ、助成金の活用など、働き方改革に関連する労務管理上の課題について、専門家が無料で個別相談、コンサルティング（訪問またはオンライン）、セミナーを実施しています。



労務管理を
相談したい

特に以下の業種の事業者様はこちらからも相談できます

宿泊業、飲食業、 生活関連サービス業 (理容業、美容業、クリーニング業)



各都道府県生活衛生営業指導センター

生活衛生関係営業に関する衛生施設の維持及び改善向上並びに経営の健全化について相談対応。

医療

各都道府県医療勤務環境改善支援センター



労務管理や医業経営の専門家であるアドバイザーが配置されており、各分野の専門知識に基づく助言、公的支援や好事例を紹介。

介護

介護生産性向上総合相談センター

介護事業所に対して、介護現場の生産性向上に向けた業務内容の見直しやテクノロジーの導入等について助言。

CARISO (CARE Innovation Support Office)

- ①リビングラボ
介護テクノロジー開発企業に対する上市前後の機器の検証・実証支援。
- ②スタートアップ支援
スタートアップの介護テクノロジー開発企業に対する相談支援。



トラック運送業

(公社) 全日本トラック協会※

経営状況を把握し、改善に取り組み、さらに取引先との運賃交渉を行うことを支援。



食品製造業

食品企業生産性向上フォーラム

食品製造業における省力化投資の支援策等について相談対応。



自動車整備業

都道府県毎の自動車整備振興会 アドバイザー※

自動車整備分野で活用可能な省力化に関して会員の相談に応じ、サポート。



ビルメンテナンス業

(公社) 全国ビルメンテナンス協会※

清掃ロボット、DX推進等の取組に係る好事例の収集などの生産性向上に係る取組や製品について相談対応。



警備業

(一社) 全国警備業協会※

省力化に関する取組事例の共有、相談対応。



各業種の 支援施策の 紹介はこちら

外食業/省力化投資



宿泊業/経営改善



宿泊業 /省力化・省人化



生活関連サービス業 /デジタル化



医療 /勤務環境改善



保育/業務改善

①手引き

②事例集



障害福祉/生産性向上



建設業/省力化



航空業/機器導入

①搭乗関連手続

②ハンドリング業務



バス・タクシー運送業 /経営改善・運賃交渉



介護/業務改善

①生産性向上

②経営改善



農業/スマート農業

①全般

②技術導入

③開発供給



林業 /スマート林業 ・デジタル林業



水産業 /スマート水産業



※の機関は所属事業者のみご利用いただけます。
他の業種の事業者様は表面に記載の相談窓口をご利用ください。

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針【概要】

本指針の性格

- ✓ 労務費の転嫁に関する事業者の**発注者・受注者の双方の立場からの行動指針**。
- ✓ 労務費の適切な転嫁のため、発注者及び受注者がこの行動指針に沿った行為を行うことが必要。
- ✓ 本指針に記載の12の行動指針に沿わないような行為をすることにより、**公正な競争を阻害するおそれがある場合には、公正取引委員会において独占禁止法及び中小受託取引適正化法（取適法）に基づき厳正に対処**することを明記。
- ✓ 他方で、**記載された発注者としての行動を全て適切に行っている場合、通常は独占禁止法及び中小受託取引適正化法（取適法）上の問題が生じない旨**を明記。

発注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：本社（経営トップ）の関与

- ① 労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる**取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定**すること、
- ② 経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で**社内外に示す**こと、
- ③ その後の**取組状況を定期的に経営トップに報告**し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示すこと。

★行動②：発注者側からの定期的な協議の実施

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など**定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設ける**こと。特に**長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引**においては協議が必要であることに**留意が必要**である。

協議することなく長年価格を据え置くことや、スポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことは、独占禁止法上の優越的地位の濫用又は中小受託取引適正化法上の買いたたきとして、受注者から協議の要請があった場合に、当該協議に応じず一方的に取引価格を据え置くことは、中小受託取引適正化法上の協議に応じない一方的な代金決定として、それぞれ問題となるおそれがある。

★行動③：説明・資料を求める場合は公表資料とすること

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、**公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとし、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠のあるものとして尊重**すること。

★行動④：サプライチェーン全体での適切な価格転嫁を行うこと

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においては、**サプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行う**ため、直接の取引先である**受注者がその先の取引先との取引価格を適正化すべき立場に**いることを常に意識して、そのことを受注者からの**要請額の妥当性の判断に反映**させること。

★行動⑤：要請があれば協議のテーブルにつくこと

受注者から労務費の上昇を理由に**取引価格の引上げを求められた場合には、協議のテーブルにつく**こと。労務費の転嫁を求められたことを理由として、**取引を停止するなど不利益な取扱いをしない**こと。

★行動⑥：必要に応じ考え方を提案すること

受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、**必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案**すること。

受注者として採るべき行動／求められる行動

★行動①：相談窓口の活用

労務費上昇分の価格転嫁の交渉の仕方について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会等）の**相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨む**こと。
発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、価格交渉の申込み様式（例）を活用することも考えられる。

★行動②：根拠とする資料

発注者との価格交渉において使用する根拠資料としては、**最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いる**こと。

★行動③：値上げ要請のタイミング

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は、業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの**定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング**、業界の定期的な価格交渉の時期など**受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング**、発注者の業務の繁忙期など**受注者の交渉力が比較的優位なタイミング**などの機会を活用して行うこと。

★行動④：発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

発注者から価格を提示されるのを待たずに**受注者側からも希望する価格を発注者に提示**すること。発注者に提示する価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮すること。

発注者・受注者の双方が採るべき行動／求められる行動

★行動①：定期的なコミュニケーション

定期的にコミュニケーションをとること。

★行動②：交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉の**記録を作成**し、発注者と受注者と双方で**保管**すること。

指針の詳細について

指針の詳細については、以下のサイトをご確認ください。

・公正取引委員会ホームページ

https://www.jftc.go.jp/partnership_package/index/ro umuhitenka.html



2026年1月から「下請法」は「取適法」へ！

下請法の改正法が2026年1月1日に施行され、
規制内容の追加や規制対象の拡大がなされるとともに、
法律名も変更されます（新通称：「取適法（とりてきほう）」）

改正事項

法律の題名・用語の変更

下請代金支払遅延等防止法

製造委託等に係る中小受託事業者に対する
代金の支払の遅延等の防止に関する法律

下請代金

製造委託等代金

親事業者

委託事業者

下請事業者

中小受託事業者

適用対象の拡大

●適用基準に「従業員基準」を追加

従来の資本金基準に加え、従業員基準（300人、100人）が追加され、規制及び保護の対象が拡充されます

●対象取引に「特定運送委託」を追加

適用対象となる取引に、製造等の目的物の引渡しに必要な運送の委託が追加されます

禁止行為の追加

●「協議に応じない一方的な代金決定」を禁止

代金に関する協議に応じないことや、必要な説明を行わないことなど、一方的な代金決定が禁止されます

●「手形払」等を禁止

手形払が禁止されるとともに、その他の支払手段（電子記録債権等）についても、支払期日までに代金相当額満額を得ることが困難なものが禁止されます

面的執行の強化

●事業所管省庁に指導・助言権限を付与

事業所管省庁において、指導及び助言ができるようになるほか、報復措置の禁止に係る情報提供先にも事業所管省庁が追加されます

その他

- 製造委託の対象物品に金型以外の型等が追加されます
- 書面交付義務について、中小受託事業者の承諾の有無にかかわらず、電子メールなどの電磁的方法による方法とすることが可能になります

取適法の概要

適用対象取引

①取引の内容と②資本金基準又は従業員基準から定めています

対象取引

取引の内容

資本金/従業員基準

(いずれかの基準に該当すれば適用対象)

- 「製造委託」「修理委託」「特定運送委託」
- 「情報成果物作成委託」「役務提供委託」(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管、情報処理に限る)

委託事業者	資本金 3 億円超	→	中小受託事業者	資本金 3 億円以下
	資本金 1 千万円超 3 億円以下			資本金 1 千万円以下
	従業員 300 人超			従業員 300 人以下

- 「情報成果物作成委託」「役務提供委託」(プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管、情報処理を除く)

委託事業者	資本金 5 千万円超	→	中小受託事業者	資本金 5 千万円以下
	資本金 1 千万円超 5 千万円以下			資本金 1 千万円以下
	従業員 100 人超			従業員 100 人以下

義務・禁止事項

委託事業者には、4つの義務と11の遵守事項が課されています

義務項目	具体的な内容
① 発注内容等を明示する義務	発注に当たって、発注内容（給付の内容、代金の額、支払期日、支払方法）等を書面又は電子メールなどの電磁的方法により明示すること
② 書類等を作成・保存する義務	取引が完了した場合、給付内容、代金の額など、取引に関する記録を書類又は電磁的記録として作成し、2年間保存すること
③ 支払期日を定める義務	検査をするかどうかを問わず、発注した物品等を受領した日から起算して60日以内のできる限り短い期間内で支払期日を定めること
④ 遅延利息を支払う義務	支払遅延や減額等を行った場合、遅延した日数や減じた額に応じ、遅延利息（年率14.6%）を支払うこと

禁止項目	具体的な内容
① 受領拒否	中小受託事業者には責任がないのに、発注した物品等の受領を拒否すること
② 支払遅延	支払期日までに代金を支払わないこと（支払手段として手形払等を用いること）
③ 減額	中小受託事業者には責任がないのに、発注時に決定した代金を発注後に減額すること
④ 返品	中小受託事業者には責任がないのに、発注した物品等を受領後に返品すること
⑤ 買いたたき	発注する物品・役務等に通常支払われる対価に比べ著しく低い代金を不当に定めること
⑥ 購入・利用強制	正当な理由がないのに、指定する物品や役務を強制して購入、利用させること
⑦ 報復措置	公正取引委員会、中小企業庁、事業所管省庁に違反行為を知らせたことを理由に、中小受託事業者に対して取引数量の削減・取引停止など不利益な取り扱いをすること
⑧ 有償支給原材料等の対価の早期決済	有償支給する原材料等で中小受託事業者が物品の製造等を行っている場合に、代金の支払日より早く原材料等の対価を支払わせること
⑨ 不当な経済上の利益の提供要請	自己のために、中小受託事業者に金銭や役務等を不当に提供させること
⑩ 不当な給付内容の変更、やり直し	中小受託事業者には責任がないのに、発注の取消しや発注内容の変更を行ったり、無償でやり直しや追加作業をさせること
⑪ 協議に応じない一方的な代金決定	中小受託事業者から価格協議の求めがあったにもかかわらず、協議に応じなかったり、必要な説明を行わなかったりするなど、一方的に代金を決定すること

取適法の内容や詳細なガイドブックについては、
公正取引委員会のウェブサイトをご確認ください



【改訂版】 中小企業・小規模事業者の 価格交渉ハンドブック

初版 令和4年3月
最終改定 令和8年1月

※本資料は、令和6年2月「中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック」を、昨今の状況をふまえて更新したものです。

p.1

はじめに（ご利用にあたって）

- ◆ 価格交渉は、日々の企業間取引において、避けて通ることができません。**物価高が続く中で、原材料費やエネルギー価格は高騰しています。また、「賃上げ」が求められる中で、その原資を確保するためには、労務費の上昇分を商品・サービスに転嫁する必要があります。**
- ◆ こうした中で、中小企業・小規模事業者の多くは「**自社の商品・サービスも値上げをしたいが、交渉には何を準備すればよいのか？**」といった課題に直面しています。
- ◆ このハンドブックは、**取引先と価格交渉を行うために準備しておくよいツールや、交渉を行う上で押さえておくよいポイント**などを、中小企業等の協力を得て実態を把握し、**わかりやすくまとめています。**
- ◆ ハンドブックでは、多様な業種の事業者における価格交渉を想定しています。**貴社の業種や事業規模と異なっても、少し自社スタイルにアレンジすることで、交渉に活用頂くことができるヒントを提供しています。**
- ◆ また、**どのページからも読めるようにページごとのQ&A方式になっています。**目次を活用して、関心のあるページから、読み始めてみてください。



§1 価格交渉準備編

CHECK 1	取引先からの引合段階で、業務内容や取引条件をきちんと確認していますか？	Good Practice 自社の「業務フロー」と「見積チェックリスト」を作成し、仕様の不確定要素の事前確認に活用！
CHECK 2	エネルギー費や原材料費など、取引に必要な“データ”は定期的に収集していますか？	Good Practice 原材料費や労務費のデータは業界誌や官公庁の公式サイトにて定期的にチェックを！
CHECK 3	“原価計算”できていますか？ ～製品・サービス単位での把握を	Good Practice 支援機関やインターネットなどを活用して学習し、自社の主な事業の製品・サービスの「原価計算」を！
CHECK 4	製品・サービスの“単価”を把握し、取引先に提示できますか？	Good Practice 自社の主な事業の製品・サービスの「単価表」を作成しておく、価格交渉に役立ちます！
CHECK 5	自社の事業特性をふまえた“見積書”のひな型(フォーマット)はありますか？	Good Practice 自社の特徴をふまえた見積書を用いて、見積チェックリストの不確定要素の明記等を行い価格交渉に活用！
CHECK 6	取引先の経営方針や業績動向を把握できていますか？	Good Practice 取引先の動向把握は交渉スピードに影響。直接把握できない場合、業界団体などを活用し情報収集を！
CHECK 7	取引先にとっての自社の“付加価値”＝価格になっていませんか？	Good Practice 価格しか評価しない取引先との価格交渉は、事実上困難。自社付加価値の見直しが必要！
CHECK 8	取引先との取引が、“取適法違反”になっていませんか？	Good Practice 適用対象が拡大され、“一方的な代金決定の禁止”等の禁止行為が追加！取引内容の確認が必要！

目次 (2/2)

§2 価格交渉実践編

STEP 1	自社業種・業界の価格改定に関する情報収集	Good Practice 自社の所属する業界団体などを通じ、業界動向を把握します
STEP 2	取引先(発注者)業界・業種の情報収集と価格交渉順の検討	Good Practice 発注側企業の事業形態や業種、規模などの動向と、自社との取引実績をふまえ交渉順を検討します
STEP 3	取引先(発注者)への交渉の申し入れ	Good Practice 必要に応じて、書面での申し入れを行います
STEP 4	価格交渉に向けた説明資料の準備	Good Practice ①交渉に迅速・的確に即応できるよう、原材料費や労務費のデータは定期収集し備えましょう Good Practice ②現行商品・サービスの価格交渉だけでなく、自社の付加価値を活かした代替案提示が取引継続のポイント
STEP 5	発注後に発生する価格交渉	Good Practice ①アウトプットイメージの共有が困難な短期業務ほどプロセス管理を重視し、随時顧客に進行確認を！ Good Practice ②受注後に問題が生じ、価格交渉が必要な場合はスピード重視で顧客相談を！

§ 1 価格交渉準備編

CHECK 1 取引先からの引合段階で、業務内容や取引条件をきちんと確認していますか？



取引先の荷主から、大手製造メーカーへの製品配送業務の引き合いを受けた。この取引では、荷量の変更や、納品先での荷待ちが繰り返されるのだが、見積計上が認められない…【配送】

大手メーカーから、補給品の部品加工について、量産段階と同条件での見積作成を依頼された。材料単価も工賃も、発注量で変わるため、この単価で発注されても、赤字になってしまう。交渉も不安だ。【機械加工】

製品カタログの制作業務の引き合いを受けたが、製品写真の差し替え点数や、原稿の校正回数など、不確定な要素が多い。未確定事項を先方担当に確認しすぎて失注しないだろうか…【印刷物制作】

Good Practice

自社の「業務フロー」と「見積チェックリスト」を作成し、仕様の不確定要素の事前確認に活用！

1. 見積や引合段階には、必ず曖昧な点が存在します。見積作成の前に、自社の代表的な業務毎に作業手順を整理した「業務フロー」を作成しておきます。
また、このフローに示した作業に必要な工数や資機材を把握するために、見積作成前に、顧客に確認が必要なことがらを示した「見積チェックリスト」を作成します。
2. フローやチェックリストを作成するメリットとして、「現時点で、この引き合いの不確定要素（リスク）が何か？」を把握することができます。見積チェックリストに沿って取引先に確認した後に見積書を作成すれば、不確定要素をできる限り排除できます。また見積書に仕様変更次第で変動する項目に補記するなども可能です。このような見積書は、価格交渉時のツールとして機能します。
特に、製造業などは、発注された後に追加コストが必要となっても、変更契約が認められにくい傾向にあります。チェックリストを活用することで、取引先と調整が必要な項目が引合段階で明確化することは、交渉に有効です。
3. 業務フローやチェックリストは、経営者や担当者に限らず、社内で共有できる場所に保存します。誰もが対応できる環境を整えることで、迅速な見積対応に効果を発揮し、事業の継続性も高まります。

CHECK 1 取引先からの引合段階で、業務内容や取引条件をきちんと確認していますか？



CHECK 2 労務費、エネルギー費や原材料費など、取引に必要な“データ”は定期的に収集していますか？



労務費やエネルギー費、配送費も上昇している。印刷単価を値上げしたいが、データ収集方法がよくわからない…【印刷】



原材料価格が高騰したため、取引先に加工賃の値上げ交渉を申し入れたところ、数年前の発注時点の見積と現時点での価格変化を示すデータを求められた。部品点数は数百点におよぶため、準備に時間がかかり交渉が開始できない。【鍛造・鋳造】

材料も自社調達を行っているが、非鉄金属市場が急騰している。変動データを顧客に提示したいが、これまで経営者が都度対応しており、従業員が対応できる体制がない…【精密加工】

Good Practice

労務費、エネルギー費や原材料費のデータは業界誌や官公庁の公式サイトにて定期的にチェックを！

1. 自社事業に必要な材料や燃料、労務費などが変動すると、価格交渉が必要となります。交渉時に、変動前後のデータの提示を求められます。顧客の要請に迅速にこたえ、交渉を円滑にすすめるために、定期的に、データを収集・準備しておくことが有効です。
2. まず、自社事業を説明する上で必要なデータが何か、そのデータはどのように入手できるのか、公表先・出典元を確認します。
例えば、①業界新聞・専門誌などで閲覧ができるものや、②業界団体のウェブサイトで、リンク先が紹介されているものもあります。エネルギー費などは、③官公庁のウェブサイトにも掲載されています。
3. 昨年政府が公表した「労務費の適切な転嫁のための交渉に関する指針」でも、特に労務費の価格交渉の根拠資料として、最低賃金の上昇率や、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いることを推奨しています。（P10 労務費のデータ掲載サイト例参照）
4. 必要なデータの収集担当を決めます。日次/月次/四半期など、各々適切な頻度で収集し、関係者が閲覧しやすい場所に電子ファイルなどで保管します。
5. 自社事業に関連するデータについて、定期的に確認する仕組みを社内に整えておくことで、交渉に迅速に対応できるだけでなく、価格改定の見極め・判断にも役立ちます。

担当を決めて、
重要なデータから
収集を開始しよう！



CHECK 2

労務費、エネルギー費や原材料費など、取引に必要な“データ”は定期的に収集していますか？

《図表 価格交渉に必要なデータの収集例（燃料データの場合）》



財務省貿易統計(CIF)旬間速報 (原油・粗油 2025年09月分)				
2025年10月7日				
総輸入金額		(百万円)		
		数量 (千ℓ)	金額 (百万円)	単価 (円/ℓ)
上旬分	9/1-9/10	3,702	249,353	67,364
中旬分	9/11-9/20	2,935	199,854	68,086
上・中旬分	9/1-9/20	6,637	449,208	67,683
下旬分	9/21-9/30			
月分	9/1-9/30			
《1995年以前の財務省の計算方法に従い算出した参考数値》				
		金額 (千\$)	単価 (\$/ℓ)	換算レート (円/\$)
上旬分	9/1-9/10	1,689,498	72.56	147.59
中旬分	9/11-9/20	1,352,650	73.27	147.75
上・中旬分	9/1-9/20	3,042,178	72.87	147.66
下旬分	9/21-9/30			
月分	9/1-9/30			
出 所：『財務省貿易統計』				
以 上				

資料)石油連盟ウェブサイト「情報ライブラリー『貿易統計』」

CHECK 2

労務費、エネルギー費や原材料費など、取引に必要な“データ”は定期的に収集していますか？

《図表 データ作成ツール使用例～埼玉県「価格交渉支援ツール」～》

ー価格交渉支援ツールの特徴ー

- ◆ 主要な原材料価格(1,422品目)の推移を示す資料を簡易に作成可能
- ◆ 日本銀行の公表データ※に基づいており、正確性を担保
- ◆ 誰でも利用できるよう、表計算ソフトにて操作が可能

【支援ツールの活用手順】



【資料イメージ】



(業種の例)

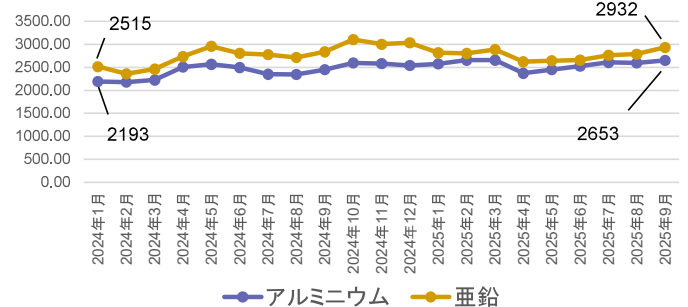
- 建設業
- 繊維工業
- プラスチック製品製造
- 生産用機械器具製造業
- 道路貨物運送業
- 飲食品卸売業
- 機械器具卸売業

- 食品製造業
- 印刷・同関連業
- 金属製品製造業
- 輸送用機械器具製造業
- 繊維・衣服等卸売業
- 建築材料等卸売業

注) 原材料等の価格推移には「国内企業物価指数」(807品目)「輸入物価指数」(375品目)「企業向けサービス価格指数」(237品目)(いずれも日本銀行調査統計局)のデータを使用。労務費(1品目)の推移には「毎月勤労統計調査」(厚生労働省)を使用。
資料)埼玉県「価格交渉支援ツール」より作成

《図表 顧客提示グラフの例 ～非鉄金属の推移～》

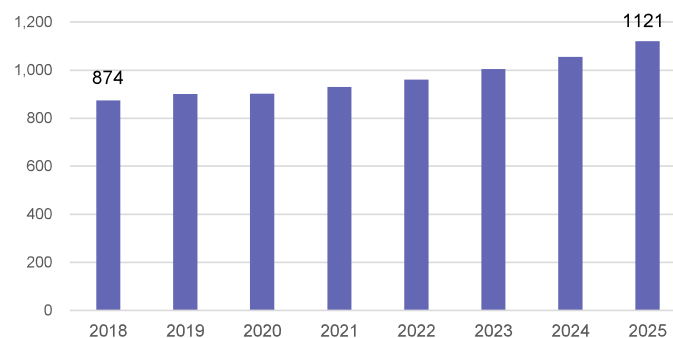
アルミニウムと亜鉛の価格変動(米ドル/トン)



資料)World Bank “Commodity Markets”より作成

《図表 顧客提示グラフの例 ～労務費（最低賃金）の推移～》

地域別最低賃金(全国加重平均額)



資料)独立行政法人労働政策研究・研修機構より作成

CHECK 2

労務費、エネルギーコストや原材料費など、取引に必要なデータは定期的に収集していますか？

《図表 労務費のデータ掲載サイト例》

データ		資料名・掲載URL
労務費	都道府県別の最低賃金やその上昇率	厚生労働省「地域別最低賃金の全国一覧」： https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/minim_umichiran/index.html 厚生労働省「地域別最低賃金の改定」： https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/roudoukijun/chingin_chiikibetu_00002.html
	春季労使交渉の妥結額やその上昇率	厚生労働省「令和7年民間主要企業春季賃上げ要求・妥結状況」： https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_59573.html 連合2025春季生活闘争第7回（最終）回答集計結果： https://www.ituc-rengo.or.jp/activity/roudou/shuntou/2025/yokyu_kaito/kaito/press_no7.pdf?6592 日本経済団体連合会2025年春季労使交渉・大手企業業種別妥結結果（最終集計）： https://www.keidanren.or.jp/journal/times/2025/0828_06.html
	公共工事設計労務単価	国土交通省「令和7年3月から適用する公共工事設計労務単価」： https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo14_hh_000001_00261.html
	一般貨物自動車運送業に係る標準的な運賃	国土交通省「一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃」： https://www.mlit.go.jp/jidosha/jidosha_tk4_000118.html
	賃金指数	厚生労働省「毎月勤労統計調査（全国調査・地方調査）：結果の概要」 https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/30-1a.html
	消費者物価指数	総務省「消費者物価指数（CPI）」 https://www.stat.go.jp/data/cpi/1.html

注)掲載URLは、2025年10月現在 資料)中小企業庁WEBサイトより作成

CHECK 2

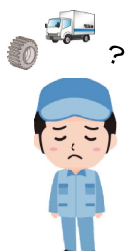
労務費、エネルギーコストや原材料費など、取引に必要なデータは定期的に収集していますか？

《図表 エネルギーコストや原材料費などのデータ掲載サイト例》

データ		資料名・掲載URL
エネルギーコスト	燃料価格	財務省「貿易統計」（原油・粗油CIF価格、原油・粗油及び石油製品CIF価格）石油連盟HP： https://www.paj.gr.jp/statis/trade/ 資源エネルギー庁「石油製品価格調査」（給油所小売価格調査、民生用灯油、産業用価格、卸価格） https://www.enecho.meti.go.jp/statistics/petroleum_and_lpgas/pl007/results.html 日本銀行「企業物価指数（エネルギー価格指数（石油・石炭・天然ガス等））」 https://www.boj.or.jp/statistics/pi/index.htm
	電力料金	新電力ネット「全国の電気料金単価」（特別高圧・高圧・電灯・電力） https://pps-net.org/unit
原材料コスト	木材価格	農林水産省「木材価格統計」 https://www.maff.go.jp/j/tokei/kouhyou/mokuryu/kakaku/
	農林水産品	財務省「貿易統計」より「農林水産物輸出統計」 https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&toukei=00500100
	食品価格	農林水産省「食品価格動向調査」（野菜、加工食品、食肉・鶏卵、魚介類）」 https://www.maff.go.jp/j/zyukyu/anpo/kouri/
主要品目の価格推移（業種別）		埼玉県「価格交渉支援ツール」※主要な原材料価格(1,422品目)の推移を示す資料を簡易に作成可能 https://www.pref.saitama.lg.jp/a0801/library-info/kakakukoushoutool.html#download
自動車部品関連		自動車部品工業会「原材料・エネルギー等の価格転嫁促進ツール」 https://www.japia.or.jp/topics_detail/id=3938
価格転嫁の必要性検討		中小機構「価格転嫁の必要性が“どのくらい”かみえる“価格転嫁”検討ツール」 https://kagakutenka.smrj.go.jp/kakakukentou/index.html
利益を得るための売上高をシミュレーション		中小機構「利益を得るための売上高をシミュレーションできる 儲かる経営キヅク君」 https://kagakutenka.smrj.go.jp/moukaru/index.html

注)掲載URLは、2025年10月末現在 資料)中小企業庁WEBサイトより作成

CHECK 3 “原価計算”できていますか？～製品・サービス単位での把握を



20年近く単価を変えずに受注している切削加工業務がある。部品や加工種別ごとの原価計算を行ったことがない。従業員ごとの経験差による技術力の違いも正しくわからず労務費も見直せない。【部品加工】

荷主との取引は10年近く価格を据え置いており、運行ルートごとに、所要時間や走行距離の実測に基づく原価を計算したことがない。最近、空荷・荷待時間が増えて採算が確保できていないように思う。【運送】

宿泊業では、館内全体に、毎日光熱費等の固定費がかかるほか、宿泊人数に応じ食材や労務費等が変動する。予約方式もネットや代理店など多様な中で、1泊や1名あたりの原価がよくわからない。【宿泊】

Good Practice

支援機関やインターネットなどを活用して学習し、自社の主な事業の製品・サービスの「原価計算」を！

- 業務に投入した時間や費用（原材料費などの諸経費）などを定量的に把握し、原価を割り出しておくことは、価格交渉を行う上で重要になります。ところが、自社や事業単位での経費や労務費は算出できても、製品あたり・サービスあたりの原価計算は非常に複雑なため、多くの事業者が把握できていません。そしてこのことが、価格交渉を困難とする要因の1つになっています。
- 近年、中小企業・小規模事業者が、原価計算を行うための使いやすいツールが整いつつあります。
 - ①公的支援機関や、業界団体のウェブサイトなどで、原価計算ツールが無償提供されていることがあります。
 - ②近年、中小企業や小規模事業者向けに、機能を絞った使いやすい原価管理システム・ソフトが販売されています。
スマートフォンでも利用できるアプリ版も多数リリースされており、中には、月額数百円～数千円で利用できるものもあります。
- 原価計算を学ぶためには、わかりやすい書籍や動画などがあります。さらに公的支援機関なども活用しましょう。
(次ページ 価格交渉・転嫁に関する主な相談窓口参照)



CHECK 3 “原価計算”できていますか？～製品・サービス単位での把握を

《図表 価格交渉・転嫁に関する主な相談窓口》

相談内容	相談窓口の例	
	本府省等	地方事務所等
価格交渉・価格転嫁の相談 (好事例の紹介、転嫁の考え方、参考情報の提供など)	・国（地方経済産業局）・地方公共団体（産業振興センター等） ・価格転嫁サポート窓口（全国47都道府県に設置しているよろず支援拠点に設置） ・取引かけこみ寺 ・商工会議所・商工会	
労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の記載内容に関する質問	公正取引委員会事務局 経済取引局取引部 企業取引課（※1）	
独占禁止法上の優越的地位の濫用の考え方についての相談	公正取引委員会事務局 経済取引局取引部 企業取引課（※2）	取引課または、内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課（※2）
中小受託取引適正化法（取適法）上の買いたたきの考え方についての相談	公正取引委員会事務局 経済取引局取引部 企業取引課（※3）	取引課または、内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課（※3）
	中小企業庁事業環境部取引課	経済産業省の地方経済産業局または内閣府沖縄総合事務局経済産業部

【公正取引委員会 主な連絡先】

労務費指針の記載内容に関する質問（※1）

公正取引委員会事務局 経済取引局取引部 企業取引課

優越的地位濫用未然防止対策調査室 03-3581-3378

独占禁止法についての相談（※2） 取適法についての相談（※3）



労務費の転嫁に関する情報提供フォーム

<https://www.jftc.go.jp/soudan/jyohoteikyo/romuhitenka.html>

【中小企業庁主な連絡先】

中小企業庁 事業環境部 取引課 03-3501-1669

中小企業庁HP



取引かけこみ寺HP



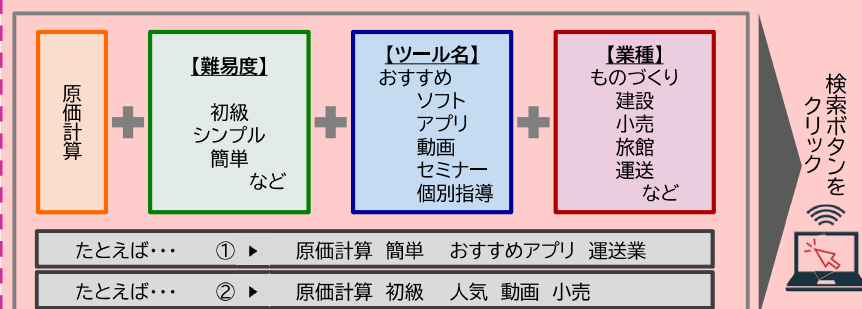
CHECK 3 “原価計算”できていますか？～ 製品・サービス単位での把握を

Good Practice

参考：原価計算の方法

《図表 原価計算のための検索例》

「原価計算」に難易度、ツール名、業種といったキーワードを追加して、検索してみましょう



《図表 原価計算ツールのサイト～運送業の場合～》

資料名	URL
国土交通省「原価計算の活用に向けて」	https://www.mlit.go.jp/common/001185829.pdf
公益社団法人全日本トラック協会 会員専用「標準的運賃計算シート」「原価計算・運賃表制作シート(自社原価による運賃表作成計算シート)」	https://jta.or.jp/member/kaisei_jigyoho/top/hyoujun_unchin.html

注)掲載URLは、2025年10月末現在資料)各種ウェブサイトより作成

《図表 運送業務の運賃計算ツール》

管理番号	※赤字は必須入力	1
営業所の所在地	都道府県	埼玉県
車両情報	車種・トレーラー	車庫
	最大積載量(トン単位)	0.00トン
	車両総重量(トン単位)	0.00トン
発着地	発地	
	着地	
距離制運賃:算出条件	実車キロ程	0km
時間制運賃:算出条件		
1日目	拘束時間	0.00時間
	走行キロ	0km
2日目	拘束時間	0.00時間
	走行キロ	0km
収受・見積/運賃単価(消費税等込)		0円
以下は入力不要、自動計算されます		
算出条件	管轄運輸局	関東運輸局
	適用車種区分	小型車
距離制運賃算出額	基準運賃額	¥N/A
	端数処理後①	¥N/A
	消費税及び地方消費税②	¥N/A
	合計額(①+②)	¥N/A
時間制運賃(1日目)	基本料金	¥VALUE
	時間加算額	¥N/A
	距離加算額	¥VALUE
	小計③	¥VALUE
時間制運賃(2日目)	基本料金	-
	時間加算額	-
	距離加算額	-
	小計④	0
時間制運賃合計額	合計額(③+④)	¥VALUE
	端数処理後⑤	¥VALUE
	消費税及び地方消費税⑥	¥VALUE
	合計額(消費税加算⑥+⑤)	¥VALUE
実勢運賃額、見積運賃額との比較	距離制運賃との比較	¥N/A
	格差率(格差額÷収受運賃等)	¥N/A
	時間制運賃との比較	¥VALUE
	格差率(格差額÷収受運賃等)	¥VALUE

資料) 公益社団法人全日本トラック協会ウェブサイト

CHECK 4 製品・サービスの“単価”を把握し、取引先に提示できますか？



ウェブサイトのリニューアル業務の引き合いを受けたが、取引先はサイトのイメージも、予算感も持ち合わせていない。いくつかのパターンを整理し、予算感を持っていただくと商談しやすいが・・・【ウェブサイト制作】

取引先から、お客様プレゼントキャンペーン期間中のコールセンター業務について引き合いを受けた。1コールあたりの対応時間(分)と、1日あたりの受電本数から概算を出し、単価を調整したい・・・【コールセンター】

Good Practice

自社の主な事業の製品・サービスの「単価表」を作成しておく、価格交渉に役立ちます！

- 製品やサービスごとに、投入した時間や費用（原材料費などの諸経費）などを把握し、原価を割り出した後は、「単価表」を作成します。
- 「単価表」により、自社の製品やサービスの違いが、価格にどのように影響するのか、関係を取引先に伝えやすくなります。特に、発注・仕様内容が未確定な段階での引き合いでは、パターンごとの納品物や技術・工法といった違いと、これに要する費用や納期の違いの説明に効果を発揮します。
- また、複数の製品・サービスを提供している取引先との受発注交渉でも、提案の組み合わせが伝わりやすくなります。新規に開拓した取引先に、成果物のイメージを伝えるなど、戦略的な価格交渉にも役立ちます。
- 右は、ウェブサイト制作の「単価表」例です。同じ業界であっても、A社は、3タイプの異なるアウトプットを、またB社は、価格表に基本料金とオプション料金を提示しているなど、各々の技術力等の強みをふまえた設定となっています。

《図表 ウェブサイト制作業務の「単価表」の例》

《A社》	松プラン	竹プラン	梅プラン
価格	100万円	70万円	30万円
頁数	30頁	15頁	5頁
制作期間	5か月	3か月	4週間
デザイン	オリジナル	オリジナル	既往製品
画像点数	30点	10点	3点

《B社》	料金	内容
基本設計	3万円	サイト構成、SEO、操作説明
Option1	2万円/頁	ウェブサイトの独自デザイン
Option2	7万円	トップ/下層コーディング
Option3	10万円	ウェブサイトからのメール送信
Option4	12万円	レスポンス機能

CHECK 4 製品・サービスの“単価”を把握し、取引先に提示できますか？

モデル事業者の挑戦

「建築物の内装・外装材」の単価表

- 当社は、オフィスビルなどの内装材・外装材を販売している。主要取引先との間に特約店制度を設けており、これまでの受発注実績をふまえ、同じ商品であっても顧客別に単価を設定し、取引を行っている。
- 顧客別に価格交渉を行えることから、特定の取引先の業績が大きく変動したり、個別の取引が自社に大きくマイナス影響を与えた場合でも、リスク分散が出来る。
- 発注単位・取引先単位ではなく、事業取引トータルで、業績を確保する仕組みとなっている。

A社向け		B社向け		C社向け	
商材	単価	商材	単価	商材	単価
商材a	100円	商材a	80円	商材a	130円
商材b	120円	商材b	130円	商材b	130円
商材c	500円	商材c	450円	商材c	550円

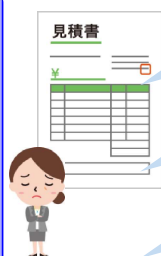
モデル事業者の挑戦

「データ入力業務」の単価把握

- 当社は、名刺やメールアドレスなどデータ入力系業務を受託している。
- 単価表の作成にあたり、まず、当社の作業員毎に、入力スピードや正確さといった、スキルレベルの整理に必要な項目を整理する。数字入力／文字入力、デジタル入力／手書き入力など内容を変えて入力スピードを実測するなどし、スキルレベルごとに、労務費単価を設定する。
- その上で、必要経費等を勘案し、「名刺 1 枚」「アンケート回答票 1 件」「回答 1 問」単位の単価を確定させる。
- スキルレベルは定期チェックし、単価表も見直している。

【社員のスキルレベルチェック】		【単価表】		
レベル: 習熟 日本語150字	レベル: 実用 日本語60字	見積の単価に反映	実測後平準化し	
Aさん	Bさん	分類	項目	単価
		入力項目	名刺	25円
			調査票	100円
		入力媒体	データ	1.0倍
			手入力	1.5倍

CHECK 5 自社の事業特性をふまえた“見積書”のひな型（フォーマット）はありますか？



見積は、社長自らが都度対応を行う。労務費単価や必要な作業工数などの共通フォーマットがなく、取引先の予算にあわせて出している。【印刷】

ほとんどの取引先は自社3km圏に立地しており、30年以上の付き合いがある顧客も多い。一度単価を決めると何年も見直しは行わず、書面も取り交わさない。毎日、発注書と同日の加工部品が取引先から届く。【表面処理】

大型部品の高額材料など顧客からの材料支給の場合、原材料メーカーから材料が1個ずつ届く。都度加工作業をせざるを得ず作業工数も増える。納期までの在庫管理費も見積書に計上出来ない。【精密加工】

Good Practice

自社の特徴をふまえた見積書を用い、見積チェックリストの不確定要素の明記等行い価格交渉に活用！

1. 見積書には、**CHECK 1** で作成した「業務フロー」「見積チェックリスト」によって、取引条件が明確化できなかった項目を明記し、受注前に、リスク要因として、交渉することが必要です。
例：トラック運送業の附帯業務や荷待ち時間の発生
ウェブサイトや印刷物の制作にあたっての作業員や校正回数などの大幅な増加
部品加工業務等における発注ロット数の変更 など
特に、労務費については、原材料費、エネルギー費と分けて交渉することが重要です。(次ページ コスト費目別価格交渉フォーマット (例) 参照)
2. 価格交渉にむけて、見積書は、自社の実態に即した費目を記載できるひな型（フォーマット）を整えておくことが有効です。
自社のひな型は、**CHECK 3** で示した原価計算を行っておくと、比較的容易に作成することが可能です。
3. ひな型は、商工団体など地域の公的支援機関のウェブサイトなどで、汎用性の高い電子ファイルも配布されています。各業界団体等で業界の特徴をふまえた見本も提供されていますので、業界サイトをチェックしてみることも有効です。
近年では、財務会計や人事労務関係のソフトやアプリと連動し、見積書の作成や、その管理が可能な無償・有償のソフトやアプリも提供されています。必要な項目を画面毎に繰り返し入力する必要が無く、業務の効率化に役立つツールとして有効です。

CHECK 5 自社の事業特性をふまえた“見積書”のひな型（フォーマット）はありますか？

《図表 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針の例》
～コスト費目別 交渉フォーマット（例）～

コスト費目別価格交渉フォーマット（例）

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien.tool.html>

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（令和5年11月29日内閣官房・公正取引委員会）解説

価格交渉の申込み様式（例）

御見積書

〇年〇月〇日

（発注者） 御中 （受注者）

下記のとおり、御見積もり申し上げます。

見積日 年 月 日
有効期限 年 月 日

商品名（例：業務名、品番、件名）

合計金額 円

内訳

1 原材料価格（素材費、部品購入費等）

（例）

材料・品番	単価	数量	金額	（備考）旧単価（円） / 単価上昇率（%）
...				

小計 円

2 エネルギーコスト（電気代、ガス代、ガソリン代等）

（例）

エネルギー	単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	（備考）単価 上昇率（%）
電気代					

小計 円

3 労務費（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）

（例1）

改定前の 労務費総額	労務費の上昇額 （改定前の支払い実績（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）に最低賃金・夏季労務交渉受給額等の上昇率を乗じて算出）	貴社向け売上比率	金額
円	円	%	円

（例2）

現在の労務費単価	人数	労務費の上昇率 （最低賃金・夏季労務交渉受給額等の上昇率）	金額
円/人・日	人・日	%	円

小計 円

4 その他

（例）設備償却費、保管料、輸送費、外注費（※仕入れ先の労務費等も含む）等

小計 円

《図表 見積書のひな形を公開している業界団体等の例》

	掲載サイト
トラック運送業	公益社団法人全日本トラック協会 ①会員専用「標準的運賃計算シート」「原価計算・運賃表制作シート（自社原価による運賃表作成計算シート）」 https://jta.or.jp/member/kaisei_jigyoho/top/hy-oujun_unchin.html ②運送申込書／運送引受書 https://jta.or.jp/member/kaisei_jigyoho/top/jigyoho.html
警備業	一般社団法人全国警備業協会 「警備料金の基礎知識」 https://www.ajssa.or.jp/health/security-fee
情報通信業	独立行政法人情報処理推進機構社会基盤センター 「情報システム・モデル取引・契約書」第二版 https://www.ipa.go.jp/ikc/reports/20201222.html

注）掲載URLは、2025年10月末現在

CHECK 6 取引先の経営方針や業績動向を把握できていますか？



主要数社への取引依存度が高いが、近年はその取引先からも見積依頼・発注連絡しか来ない関係性である。新規事業の参入動向や業績なども直接把握しておらず、相手にとって当社のポジションもわからない。【精密加工】

取引先の小売チェーンは、最近新形態での出店を予定していると新聞で確認した。当社との取引は卸経由のため直接的な情報収集はできないが、地域の業界団体の会合で、出店エリア情報などを得ている。【食品製造】

取引先荷主とはつきあいがとても長く、コロナ禍でもしばしば意見交換に応じてもらっている。業績が好調で、新規事業への設備投資を進めているといった情報を聞くことができた。【運送】

Good Practice

取引先の動向把握は交渉スピードに影響。直接把握できない場合、業界団体などを活用し情報収集を！

- 取引先の経営方針、業績や設備投資の動向などを把握しておくことは、
 - ①急な価格改定交渉に際しての、協議の場の申し入れのタイミングや改定率・額の準備・検討
 - ②自社の今後の事業展開をふまえ、取引先の拡大・多角化に取り組むべきか？
 現行の取引先の依存度を高めるべきか・・・？、取引依存度の抑制や取引を中止すべきか・・・？
 といった判断・見極めに役に立ちます。また、こうした情報の把握は、各種交渉のスピードや成否にも大きく影響を与えます。
- 取引先規模が大きい場合や、取引先担当の人事異動等が頻繁であるなど直接の把握が難しいあるいは時間を要する場合、地域内の業界団体や同業他社との意見交換などを通じて情報収集を開始することが必要です。
- 取引先の情報が収集困難である場合でも、取引先業界のプライスリーダーとなるような大手企業の動向を把握しておくことが有効です。あるいは、自社業界の大手の動向を注視しておくことも必要です。
- その上で、受注側企業からも価格交渉を申し出やすいタイミングを捉えて積極的に価格交渉を申し出ましょう。（発注者が翌年度の予算を策定する前、定期の価格改定や契約更新のタイミング等）

パートナーシップ構築宣言の活用

- 「パートナーシップ構築宣言」は、事業者が、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「代表権のある者の名前」で宣言するものです。

【主な宣言項目】

- (1) サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携（脱炭素化、IT等）
- (2) 委託事業者と中小受託事業者との望ましい取引慣行（※）（振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正

※発注方法の改善、対価の決定の方法の改善、代金の支払方法の改善、型等に係る取引条件の改善、知的財産の保護 等

- 受注側企業におかれては、取引先がパートナーシップ構築宣言企業の場合は、宣言内容を確認し、経営方針を把握することができます。
- さらに価格交渉の場においても、交渉材料の1つとして活用することができます。

参考：パートナーシップ構築宣言ひな形

「パートナーシップ構築宣言」	
当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創出を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。	
1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列を超えた新たな連携	直営の取引先だけでなくサプライチェーンの深い層の取引先に働きかけることにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。
【個別項目】	
a. 企業間の連携（オープンイノベーション、M&A等の事業承継支援、取引先のテレワーク導入支援等）	
b. IT実証支援（共通EDIの構築、データの相互利用、IT人材の育成支援、サイバーセキュリティ対策の助言・支援等）	
c. 専門人材マッチング	
d. グリーン化の取組（脱・低炭素化技術の共同開発、省エネ診断に係る助言・支援、生産工程等の脱・低炭素化、グリーン調達等）	
e. 健康経営に関する取組（健康経営に係るノウハウの提供、健康増進施策の共同実施等）	
f. BCP/事業継続（取引先の災害時等の事業継続計画策定の助言等）	
2. 「振興基準」の遵守	発注方法の改善、対価の決定の方法の改善、代金の支払方法の改善、型等に係る取引条件の改善、知的財産の保護及び取引の適正化等を含む委託事業者と中小受託事業者との望ましい取引慣行（委託中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組みます。
3. その他（任意記載）	
(例) 直接の取引先だけでなく、直営の取引先の更に先まで価格転嫁が可能なような価格決定を行い、その旨をサプライチェーンの隅々まで伝えるよう情報発信します。	
(例) 当社が関わるサプライチェーン全体の共存共栄のため、直営の取引先をはじめ、サプライチェーン全体へのパートナーシップ構築宣言の普及を図ります。	
(例) 取引先満足度調査の実施、事業活動を遂行して得られた利益やコストダウン等の成果配分を取引先との間で50/50（フifty・フifty）とする、「ホワイト物流」に関する「自主行動宣言」を表明済み等。	
(注) 「ホワイト物流」について記載する場合は、「ホワイト物流」に関する「自主行動宣言」を表明し、「ホワイト物流」推進運動のホームページに掲載されている必要があります。	
(例) 約束手形の利用の廃止に向けて、大企業間取引も含め、現金払いや電子記録債権への移行に取り組んでいます。	

自主行動計画の活用

- 「自主行動計画」は、受託中小中小企業の振興を図るため、委託事業者及び中小受託事業者のよるべき一般的な基準である振興基準を踏まえ、各業界団体が自主的に策定する取引適正化に向けた取組方針を記載したものです。

策定団体 34業種92団体（令和8年1月時点）

自動車（日本自動車工業会／日本自動車部品工業会）、
 素材材（日本金型工業会／日本金属熱処理工業会／日本金属プレス工業会／日本ダイカスト協会／日本鍛造協会／日本鋳造協会／日本鋳鍛鋼会／日本粉末冶金工業会／日本鍛圧機械工業会／日本工業炉協会／日本バルブ工業会）、
 機械製造業（日本建設機械工業会／日本産業機械工業会／日本工作機械工業会／日本半導体製造装置協会／日本ロボット工業会／日本分析機器工業会／日本計量機器工業連合会／日本鉄道車輛工業会）、
 航空宇宙（日本航空宇宙工業会）、
 繊維（日本繊維産業連盟）、
 紙・紙加工（日本製紙連合会／全国段ボール工業組合連合会）、
 電機・情報通信機器（電子情報技術産業協会／日本電機工業会／カメラ映像機器工業会／情報通信ネットワーク産業協会／ビジネス機械・情報システム産業協会／日本万引防止システム協会）、
 家電量販店（大手家電流通協会）、
 情報サービス・ソフトウェア（情報サービス産業協会）、
 流通（日本スーパーマーケット協会／全国スーパーマーケット協会／日本フランチャイズチェーン協会／日本チェーンドラッグストア協会／日本ボランティアチェーン協会／日本DIY・ホームセンター協会）、
 家具・建材・住宅設備（日本建材・住宅設備産業協会／アジア家具フォーラム／日本オフィス家具協会／日本家具産業振興会／全日本ベッド工業会／日本ガス石油機器工業会）、
 金属（日本電線工業会／日本鉄鋼連盟／日本アルミニウム協会／日本伸銅協会）、
 防衛（日本防衛装備工業会）、
 警備（全国警備業協会）、

化学（日本化学工業協会／塩ビ工業・環境協会／化成品工業協会／石油化学工業協会／日本ゴム工業会／日本プラスチック工業連盟）、
 通信（電気通信事業者協会／日本インターネットプロバイダー協会／テレコムサービス協会／デジタルメディア協会）、
 放送コンテンツ（放送コンテンツ適正取引推進協議会）、
 トラック運送（全日本トラック協会）、
 建設（日本建設業連合会／全国建設業協会）、
 金融（全国銀行協会）、
 商社（日本貿易会）、
 印刷（日本印刷産業連合会）、
 造船（日本造船工業会／日本中小型造船工業会）、
 住宅（住宅生産団体連合会）、
 広告（日本広告業協会）、
 電力（送配電網協議会）、
 食品製造業（食品産業センター／酒類中央団体連絡協議会）、
 食品卸売業（日本加工食品卸売協会／日本外食流通協会／日本給食品連合会／全国給食事業協同組合連合会／全国青果卸売市場協会／全国魚卸売市場連合会）、
 飲食業（日本フードサービス協会）、
 農業（全国農業協同組合中央会）、
 林業・木材産業（日本全国木材組合連合会・全国木材協同組合連合会）、
 不動産管理業（マンション管理業協会／日本賃貸住宅管理協会）、
 映画・アニメーション制作業（日本動画協会／日本映画製作者連盟／協同組合日本映画製作者協会／日本映像職能連合／日本映画制作適正化機構）、
 その他のサービス業（全国ビルメンテナンス協会）

現在、各業界団体へ、(1) 労務費の適切な転嫁に向けた交渉のあり方や、(2) 原材料費やエネルギーコストの適切なコスト増加分の全額転嫁を目指す取組について、各業種の実情に即した形を検討し、自主行動計画に反映するよう働きかけています。

- 価格交渉の場においても、交渉材料の1つとして活用することができます。

CHECK 7 取引先にとっての自社製品やサービスの“付加価値”＝価格になっていませんか？



主要顧客からの発注量は変わらないが、高付加価値型商品の精密加工に関わる引き合いが減り、価格勝負の薄利多売な加工の発注が増えている。【精密加工】

システムコンサルティングが強みだが、ホームページ制作など価格重視の引き合いが多い。【ウェブサイト制作】

衣料量販店のOEM生産では、上代（店頭販売価格）が980円、1980円など決まっている中で金額入札が多い。材料品質を落として応札せざるを得ず、当社の技術力を活かした提案ができない・・・【衣服製造】

Good Practice

価格しか評価しない取引先との価格交渉は、事実上困難。自社の付加価値の見直しが必要！

1. 取引先は、自社のどのような点に差別化を見込んでいるのでしょうか。たとえば、中小企業庁「2025年版中小企業白書」によると、差別化要素の例として、コミュニケーション・高い品質・希少価値・柔軟な納期対応・豊富な品揃えなどがあげられています。取引先の多くが、共通項目を高く評価していることもあれば、取引先ごとに異なる可能性もあります。
2. たとえば「ここ数年、主要な取引先からは価格見積での発注しか来ない」「自社の経営改善・新規提案がほとんど出ていない」といった状況に陥っていないでしょうか？取引先との意見交換等や、社内での振り返りなどにより、顧客満足度のポイントは何か、きちんと把握することが必要です。
3. 価格以外に評価されていないと考えられる場合、その取引先との価格交渉は事実上困難といわざるをえません。
4. 自社の付加価値を自社で検討するために、まず経営計画を策定することが有効です。何を強みとした取引を行っていくのか、取引姿勢を明確にします。価格しか評価されないような取引・事業は改善し、事業や顧客ごとの収益バランスを整えていくことが重要です。たとえば、自社で価格を決定出来るようなOEMやBtoCビジネスへの事業拡大や、利益率の低い取引の縮小などを行うことで、現在の取引先との価格交渉を有利に進めることにもつながります。

CHECK 7 取引先にとっての自社製品やサービスの“付加価値”＝価格になっていませんか？

モデル事業者からワンポイント

- 印刷業界は工程分業が多いが、当社の強みはデザイン・編集から印刷まで一貫対応できる点である。
- 一貫対応により、納期短縮のほか、納品物のデザインや精度についても顧客に価値提供が出来る。
- 原材料費等が高騰する中、事業の収益確保にも役立っている。

（印刷物制作）



モデル事業者からワンポイント

- 総合スーパーやカジュアル衣料量販店の衣料品のOEM生産を受注してきたが、価格入札が中心で、事業は薄利多売型であった。
- デザイン・企画提案力を磨き、徐々にセレクトショップとの取引が出来るようになった。セレクトショップでは当社の提示価格での取引が可能である。複数事業を柱とすることで、事業バランスが確保出来るようになった。

（衣服製造）



モデル事業者からワンポイント

- 生活用品の企画・デザイン・製造・販売まで一貫対応が可能な点が当社の強みである。積極的な設備投資等により企画・デザイン力を高めるとともに、生産委託先工場も含めた生産管理システムも構築した。
- 取引先が値上げを認めない商品であっても、品質を落とさない範囲で素材や仕上げを変更したコストダウンや、生産工程を見直した新商品への切り替えなどの提案が実施出来る。（生活用品の製造販売）



モデル事業者からワンポイント

- 荷主からの引き合い段階で、配送先・量、頻度を示され、費用や頻度をシミュレーションして見積を提出する。その後希望にあわせ代替案をコンサルティング出来るのが当社の最大の強みである。
- 地域内で食品に特化し事業を展開しており競合が少ない。当地域の食品輸送に限っては、都市圏からの幹線輸送を担う大手や、エリア内の同業他社から、荷主へ当社を推薦してもらっている。（トラック運送業）



CHECK 8 取引先との取引が、“取適法違反”になっていませんか？



原材料上昇分の価格転嫁はできるが、**工賃単価（労務費部分）の引上げ要請に対しては応じてもらえず20年以上前から変わっていない**。理由は最上位が認めてくれないからとしている。【化学】

治具の保管場所に困っているが、**請求するにも詳細なエビデンスを求められるし、面倒なので請求していない**。**取引先から毎年棚卸報告を求められており、そちらの方が手間が大きく負担となっている**。【産業機械】

Good Practice

令和8年1月より下請法は取適法に！新たな規制も追加されたため、取引先含め要確認！

<適用対象の拡大>

1. 適用基準に「従業員基準」を追加！

従来の資本金基準に加え、従業員基準（300人、100人）が追加され、規制及び保護の対象が拡充されます。

2. 対象取引に「特定運送委託」を追加！

適用対象となる取引に、製造等の目的物の引渡しに必要な運送の委託が追加されます。

<禁止行為の追加>

1. 「協議に応じない一方的な代金決定」を禁止！

代金に関する協議に応じないことや、必要な説明を行わないことなど、一方的な代金決定が禁止されます。

2. 手形払等を禁止！

製造委託等代金の支払手段について、手形払が禁止されます。また、その他の支払手段（電子記録債権や一括決済方式（ファクタリング等）など）についても、支払期日までに製造委託等代金の額に相当する額の金銭を得ることが困難なものは禁止されます。

取適法の詳細は、
公正取引委員会のウェブサイトへ



法改正の内容を
チェックしておこう



CHECK 3 “原価計算”できていますか？ ～製品・サービス単位での把握を

CHECK 4 製品・サービスの“単価”を把握し、取引先に提示できますか？

CHECK 5 自社の事業特性をふまえた“見積書”のひな型（フォーマット）はありますか？

支援制度の活用

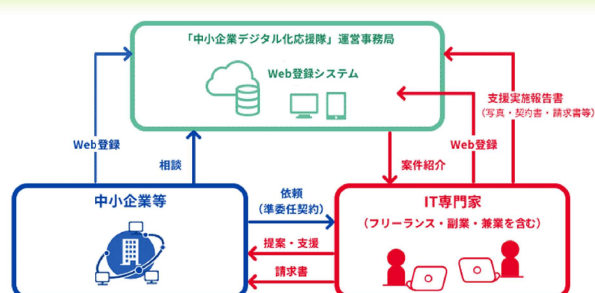
身の丈にあった「DX化」による価格交渉への備え

- これまで **CHECK 3** **CHECK 4** **CHECK 5** でみたように、原価計算、単価表、見積作成といった経営に係る事業や、生産管理や労務管理等は年々多様化・複雑化しています。
- 業務のIT化、デジタル化（DX化）は、事業の維持拡大・効率化に有効と考えられますが、投資効果が得にくいと考える中小企業・小規模事業経営者も少なくありません。
- しかし、近年、IT化やデジタル化を“小さくはじめる”ためのソフトウェアやアプリが低価格で多数提供されています。たとえば、自社の中でも、IT化が最も必要な部門などから、スマートフォンやパソコンを使って、月額数百円程度から取り組みをはじめます。そして数ヶ月後、その効果を感じた後に、徐々に機能を拡張していきます。

資料) 中小企業庁「スマートSMEサポーター制度」

- このためには、まずは、DX化／IT化をすすめるための情報を集めることから始めます。
- 地域の商工団体や支援機関等では、取組の進め方や助成制度情報などを伝えるセミナーや勉強会のほか、個別の経営相談なども実施しています。中小企業庁においても「スマートSMEサポーター制度」を通じてデジタル化を支援しています。

《図表 中小企業庁「スマートSMEサポーター制度」》



※支援終了後、中小企業の方はIT専門家の評価をWeb上で行っています。

STEP 1 自社業種・業界の価格改定に関する情報収集



取引先が製品の値上げを半年後に実施すると新聞で目にした。他の受注側中小企業は、すでに価格交渉を開始している例もあると聞いているため、当社も急いで交渉をはじめたいのだが…【精密加工】

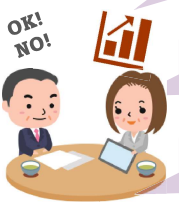
同業種の組合の全国大会で、地域外の同業社と話をしたところ、当社所在地の大手取引先の交渉状況について、詳しい情報を得られた。地域外の事業者の方が地元大手の話をしやすいのかもしれない。【印刷】

Good Practice

自社の所属する業界団体などを通じ、業界動向を把握します

- 価格改定が必要な状況に直面した場合、同業他社も同じ問題に直面していることが想定されます。まずは、自社が所属する業界団体や、同業他社の動向を収集しましょう。
 ◆ 自社の主要顧客とも取引がある業界大手の動向等はプレスリリースなどの各社報道を注視します。
 ◆ 地域や業界団体の会合等へ積極的に参加し、平時より担当者間のネットワークを構築しておくことも有効です。
 ◆ 地元の大手取引先情報を、地域をこえた業界団体の会合などで、他地域の事業者から得られることもあります。
- 経営リソースに限りのある小規模事業者や個人事業主の多い業界や地域では、取引先と個別交渉にあたる前に、特に業界団体として、相手先業界・大手事業者との交渉方針や交渉方法・ツールの検討などを協議することも有効です。
- 受注側企業の交渉順として、大手から中小企業・小規模事業者へと、順次すすめる例が多くみられます。同業の交渉状況も把握しておくことが必要です。動向がきちんと把握出来ないと、顧客から「貴社以外に相談を受けていないため、状況確認したい。」といった回答などを受け、交渉を速やかに開始できない可能性もあります。

STEP 2 取引先(発注者)業界・業種の情報収集と価格交渉順の検討



取引先のローカルスーパーに交渉を持ちかけたところ「競合大手の値上げを待ってから、当社も値上げの検討を行う予定だ」と言われてしまった。どのような順序で取引先に交渉を持ちかけたいのだろうか…【食品製造業】

エネルギー費と労務費が高騰しているため、運賃・料金を値上げしたい。取引先にもちかけたところ「まだどの取引先からも相談がない、貴社だけだ」と言われて話を聞いてもらえなかった。【トラック運送業】

当社の主要取引先は、同業大手から価格交渉をはじめているようだ。他の発注先からは配送原価の上昇をふまえた見積を出すよう連絡があった。同規模の発注者でも随分対応が異なる…【トラック運送業】

Good Practice

発注側企業の事業形態や業種、規模などの動向と、自社との取引実績をふまえ交渉順を検討します

- 発注側企業の事業形態によって価格改定のタイミングは異なるため、時期を確認し、交渉を進めていく必要があります。たとえば
 ◆ 小売業においては、2022年度、消費者向け商品を扱う店舗等で価格の据え置きが続きました。このような取引先の価格改定は、自社よりも規模の大きい地域のプライスリーダーとなる企業の動向をふまえて検討されることが多く見られます。交渉先の訪問順・商談順として、まず業界や地域のプライスリーダーから始めることが有効と考えられます。
 ◆ 製造業では、現在販売中の商品・製品については、価格を据え置きつつオプション等の実質値上げにて対応する例が少なくないため、発注者側のモデルチェンジャイミングや、受注側企業からの改訂提案などを伴う交渉が想定されます。
- 中小企業庁では、事業者へアンケート調査を実施し、個別の発注事業者の動向などについてもウェブサイト等で情報を提供しています。

(ウェブサイトのURLは、本資料巻末「参考資料1」の『Ⅲ 発注者側各社の価格交渉への対応』参照)

STEP 2 取引先(発注者)業界・業種の情報収集と価格交渉順の検討

モデル事業者からワンポイント

- 取引先小売店との交渉は、当社と同じ調味料を製造する主力メーカーの値上げ発表後に開始するよう準備をすすめていく。
- 取引先の小売各社は、地域のプライスリーダーとなる小売店の動きを注視しているため、プライスリーダーとなる小売業者から交渉を開始する。
- 実際の価格改定期は、店舗の定番棚入替期＝4月・10月を目指してスケジュールリングする。
(食料品製造(調味料メーカー))



モデル事業者からワンポイント

- 発注側の荷主企業は、出来るだけ価格改定のタイミングを遅らせたいと考えているため、“いつから交渉を行うとより好条件で交渉が成立するのか？”の見極めは、当社の経営課題だった。
- そこで、当社主要顧客と取引のある大手物流事業者の動向をつかみ、同社に続いて交渉するため情報収集に注力した。
- 発注側企業にとっても、大手運送事業者の料金をベンチマークとして検討でき、適切なタイミングだった。
(トラック運送業)



STEP 3 交渉の申し入れ①

Good Practice

必要に応じて、書面での申し入れを行います

1. 商談に先立ち、交渉内容を記した書面の準備が有効です。口頭ではなく文章にすることで、交渉前に、取引条件がどう変化したのか、現在の取引条件での問題点が何か、といった点が明らかとなり、交渉が進めやすくなります。
2. 取引先の担当者にとっても、書面として明確化された申し入れを受けとることで、社内部署に対応の打診を行いやすくなる効果もあります。

STEP 3 交渉の申し入れ②

Good Practice

発注側企業から価格を提示されるのを待たずに、希望する価格を提示するのがポイント

1. 発注側企業から提示される価格が、受注側企業にとって希望の価格となるとは限りません。多くの場合、発注側企業から先に価格を提示されてしまえば、その価格以上の額を要請すること、また、交渉によりその要請額を実現することは非常に困難となります。
2. そのため、受注側企業は、発注側企業からの提示を待つことなく、公表資料などを用いて希望する価格を自ら発注側企業に提示しましょう。
3. その際、価格の設定においては、自社の労務費だけでなく、発注先やその先の取引先における労務費も考慮しましょう。
4. また、国や自治体との契約についても、契約後の物価高騰等により契約変更が必要な場合は協議を行うことができます。政府方針を踏まえ、国や自治体は誠実に協議に応じることとされているので、積極的に協議してみましょう。

モデル事業者からワンポイント

- 自治体の施設警備を受託しているが、1年契約の期中でも自らの価格改定を申し入れたところ、柔軟に対応してくれた。
(警備業)



モデル事業者からワンポイント

- 毎年夏頃、翌年1年間に発生する取引先ごとのコスト上昇を予想し、各コストの原価に占める割合を加味して単価の改定率を算出し、自ら求めている。
(トラック運送業)



モデル事業者からワンポイント

- アプリを通じて材料単価の最安値を取引先と共有し、材料費が±5%を超えて変動した場合は自動的に製品単価へ反映される契約を締結したことで、都度の価格交渉が不要となった。
(金属製品製造業)



モデル事業者からワンポイント

- 自社の労務費の上昇だけでなく、外注先の単価に関する要望を聞いた上で必要な要請額を設定し、自ら求めた。
(情報サービス業)



STEP 4 価格交渉に向けた説明資料の準備



取引先の大手メーカーに、加工賃の値上げについて持ちかけたところ、**取引中のすべての部品について**、数年前に提出した見積・契約段階からの原材料費・エネルギー費の変動データを示すよう指示された…【精密加工】

小売や、カジュアル衣料量販店のOEMが多く、価格入札が多い。**従来より製造品質を落として落札しても、超薄利である**。価格交渉の場を活かし、**利益率の高い価格帯の取引につなげたい**…【繊維・衣服製造】

Good Practice

①交渉に迅速・的確に即応できるよう、原材料費や労務費のデータは定期収集し備えましょう

1. 価格交渉にあたっては、当該製品・サービスの提供に関わる原材料費、エネルギー費、労務費等の変動を示すデータなど証跡が求められます。**CHECK 3**で準備してきたデータを活用し、交渉が行いやすい形で整理します。
2. また、**CHECK 4**の「原価計算」に基づき、**CHECK 3**で作成した、「単価表」の変更内容を説明することが有効です。取引のタイミングによっては、**CHECK 5**の自社フォーマットにもとづく「見積」を再提出します。
3. 提案の方法については、取引先との協議の場の申し入れとあわせて、確認を行い準備します。

モデル事業者からワンポイント

- 原材料は高騰状況が説明しやすいが、エネルギー費は工場全体にかかるため、「製造費」としてまとめて示した。

(食料品製造 (調味料メーカー))

モデル事業者からワンポイント

- 紙代、インク代、副資材費、エネルギー費などすべてが高騰したため、各データを提示し、値上げ前後の単価表を作成し、取引先を回って説明した。

(印刷物制作)

STEP 4 価格交渉に向けた説明資料の準備

Good Practice

②現行商品・サービスの交渉だけでなく、自社の付加価値を活かした代替案の提示が取引継続のポイント

1. 受注側企業が、自社の生産・提供フローを一切見直すことなく、増加した費用の全額を負担するように発注側企業に求め、価格交渉が成立した、という例はごくまれです。受注側企業も、応分の改善とコスト負担が必要と考えられます。
2. 交渉に臨む前に、発注側企業にとって、自社はどのような価値を提供し顧客満足度を高めてきたのか、十分に認識しておくことが必要です。その上で、交渉の場においても、価格転嫁に関する交渉だけでなく、自社の製造工程の見直しや、取引先にとって現行の取引より満足度が高い商品・サービスの新規提案などを行い、両者にとってよりよい取引につなげていくことが重要です。
3. このためには、**CHECK 7**で整理したように、自社の経営計画を策定し、自社の強みをいかした提案ができるような環境を整えておくことが重要です。自社の強みをふまえ、特定の取引先に依存せず、多様な取引先を確保できていれば、たとえば、

- ◆ 現行スペックを維持した製品値上げは、値上げ幅が大きく、発注側企業や、消費者・ユーザーに受け入れ難い場合
 - 自社事業としても、販売量の大幅による廃番・取引中止を避けたい場合は、自社は適正価格での取引が可能であり、また発注先企業においても現行製品とほぼ同価の販売が実現可能となるような改良品を開発・提案する。
 - 現行製品・サービスと同価の取引が難しい場合、ユーザーにとって製品価値を落とさないスペックダウンバージョンや機能限定バージョンを新商品として提案する
- ◆ 企画・デザイン、技術力を磨き、量産型商品と、高価格帯商品の取引実績を積むことで、量産型での価格交渉では廃番・取引中止を受け入れる一方で、アップクラスの商品・サービスを取り扱う発注側企業との取引拡大の方針を転換する

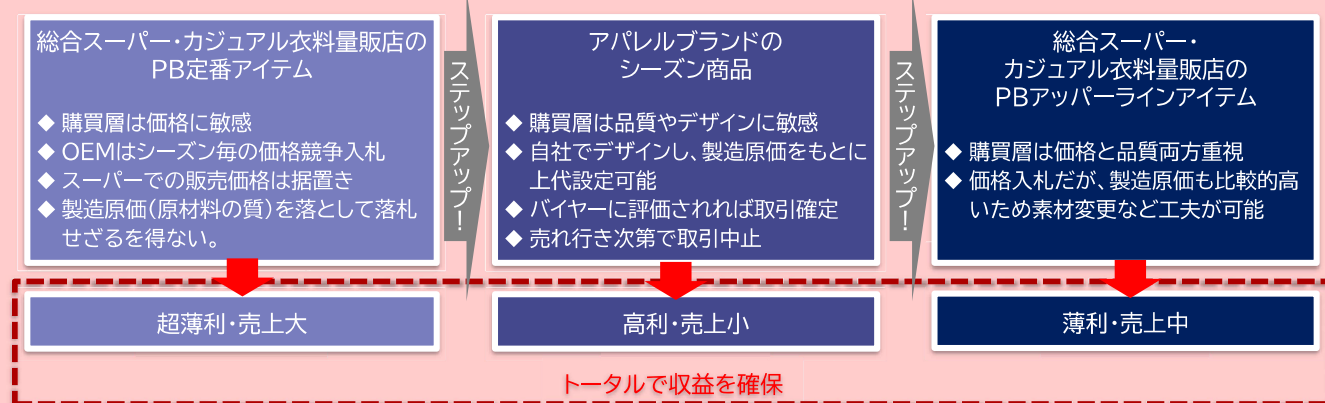
などが考えられます。こうした商談は建設的な結果をうみだし、自社事業の成長拡大に寄与する取引の増加が期待できます。

STEP 4 価格交渉に向けた説明資料の準備

モデル事業者の挑戦

「衣料量販店からアパレルブランド」への取引拡大

- 当社は、大手小売店の衣料品やカジュアル衣料量販店のOEM生産を手がけている。商品の価格帯が、480円、1480円など決まっており、金額入札が行われる。このため、製造原価が高騰しても、超薄利を承知で、製造品質を下げ対応していた。
- 超薄利の取引先への過度な依存は経営リスクが高いと考え、数年前から、企画提案力を磨き、アパレルブランドやセレクトショップとの取引を拡充。自社デザインの製品を自社価格で取引できる。売れ行き次第で取引中止となるリスクがあるが一定の事業部門に徐々に成長。培った企画提案力が買われて、衣料量販店等の1480円から2480円といったアップーゾーンの提案にも参入できるようになった。衣料品は景況に左右されるが今では、3つの事業部門トータルで、収益を確保できている。



STEP 4 価格交渉に向けた説明資料の準備

モデル事業者の苦戦

「顧客満足度が「価格」部品加工メーカー」

- 当社は、高精度の工作加工機・技術者を強みに、産業用ロボットや半導体製造装置分野の多品種少量生産ニーズに対応してきた。また、主要顧客は、上位3社で9割を占めており、この構造は、過去20年間大きな変更はない。
- 原材料費や電気代の高騰を背景に、2022初頭に、顧客へ価格交渉を申し入れた。しかし「初回見積提出時からの、原材料費など的高騰を示す証拠データをすべて提示」するように指示されてしまった。最大の発注先企業から受注している部品点数は300以上を数える上、数十年前に初回発注を受けて以降、価格据え置きのまま受注し続けているアイテムもある。こうしたものは、時点をさかのぼって、原材料費などのデータを集めなければならず、材料卸などの協力を得て、多くの時間を準備に費やした。
- 主要顧客とはつきあいが長いにも関わらず、価格交渉の場には、先方の意思決定者がなかなか同席してもらえなかった。何度かの交渉を経て、ようやく価格改定が認められたが、改定期は、同業者と比べて最も遅いタイミングであった。価格改定幅も原材料費のみしか認められないなど、交渉内容は当社が納得が出来る結果ではなかった。
- 翻って、ここ数年、このような重要な顧客との意見交換が十分に出来ていなかった。先方の経営方針や事業方針をチェックしたり、追加情報を直接把握する機会を作ることも出来ていなかった。この結果、新しい事業に関する相談もなく、近年は、調達担当者からの価格見積要請をうけるのみの関係性となっていた。
- こうした反省を活かし、技術力をふまえた提案を実施し、他の事業部門や他社への営業展開を開始している。また、必要データについても定期的に収集するような社内体制を整えている。

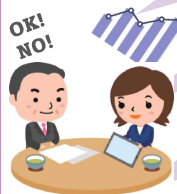
STEP 4 価格交渉に向けた説明資料の準備

モデル事業者の苦戦

「ワンプライスショップとの取引」

- 当社は、生活雑貨や文具等の企画デザインを行い、中国の生産委託先工場で製造を行っている。
- 取引先の9割はワンプライスショップである。ワンプライスショップは、販売価格上限が100円と決まっているため、製造原価の上限も自ずと決まってしまう。この範囲で、高品質なアイテムを月1程度のペースで数十点提案するが、採用は数点である。
- このように、取引先の販売価格が決まっているため、価格交渉の相談を持ちかけても、廃番ないしは転注となってしまう。したがって価格高騰は自社で負担せざるを得ない。
- また、製造コストが、1年前と同額程度の商品の企画デザインを行い、ワンプライスショップの調達担当に提案しても、他者に見劣りしてしまい、新規受注に至っていない。一方で、ワンプライスショップには、300円や500円といった高価格帯のアイテムもあるが、当社は、これまでずっと100円ゾーンに注力してきたため、アッパーゾーンの企画提案実績がない。
- 今後に向けて、より技術力を高めるアッパーゾーンへの参入を目指すとともに、ワンプライスショップ以外の生活雑貨を扱うDIYショップなどへの営業活動を行っている。

STEP 5 発注後に発生する価格交渉



自治体から設備の保守点検を受託しているが、最低賃金の上昇に伴って労務費が上がるため、価格転嫁したいが、**契約期間中に見直していただけるのだろうか。**【設備管理業】

お菓子のキャンペーン事務局の電話・SNSの管理業務を受注しているが、**1日あたりの問い合わせ総定量である10件に対し、実測は、初日2日間で1日あたり30件を超えている。**人員増強が必要か？【コールセンター】

アンケート調査を回収し、数字と文字を入力する業務を受けているが、回答者の記述文字数が多く、入力コストを**想定よりも要している。**どのように相談するとよいだろうか・・・【データ入力・集計】

Good Practice

①アウトプットイメージの共有が困難な短期業務ほどプロセス管理を重視し、随時顧客に進行確認を！

1. ウェブサイトデザインや出版物の制作など、見積段階で顧客イメージの反映が難しいため、受注後に発注内容と異なることが発生しがちです。こうした業務は、まず見積段階で、作品サンプルと単価表を提示し、条件にあった希望デザイナーを起用するなど顧客ニーズに近づける工夫が必要となります。
2. また、事前のサンプル共有やラフデザインなどを確認しても、イメージが異なる場合も発生します。あえて業務フローは簡素化・効率化せず、ラフデザインの前に記載コンテンツを文章化するなど進行確認ステップを加えることで、価格交渉以前のリスク回避手法として役立ちます。

Good Practice

②受注後に問題が生じ、価格交渉が必要な場合はスピード重視で顧客相談を！

1. 取引条件に不明瞭な点が残る場合は、見積段階で特記・備考に「価格調整の可能性があり得る点」を明記し合意を得ます。その上で、事業期間中に価格交渉が必要な場合、問題発生後、スピード重視で迅速に相談を行うことが重要です。たとえば、「コールセンターへの問い合わせ」「データ入力量」「想定外の校正頻度・内容」などが想定量を上回るケースなどです。
2. 事業開始後、平時の継続的な顧客とのコミュニケーションの実施は、価格面での交渉発生時にも重要となります。

STEP 5 発注後に発生する価格交渉

モデル事業者の挑戦

「発注後の価格交渉が難しい製造業」

- 当社は、多品種少量型の熱処理業を営んでいる。
- また、材料の重量に基づいて熱処理料金を算出する。この料金揭示のためには、自社見積の勘所も養って提案しており、古くからの取引先からも適切である、と納得いただいている。
- 一方で、航空・宇宙産業など高付加価値型の完成品の部品加工の場合、複雑なスペック（設計図）を読み解き対応する必要がある。
- 設計図に示された仕様を見誤ると価格交渉が必要だが、自社の理解力に問題があるとみなされ、追加費用の請求は不可能である。
- 製造の現場は総じてこの状態に近く、発注後の問題で見積を見直すことは考え難い。
- 常に自社の取り扱い部品や熱処理に関し、顧客を凌駕するレベルのグローバルな知見を蓄積することが必要である。

モデル事業者の挑戦

「コールセンター業務の受注後交渉」

- コールセンター業務は、受注後、実測により状況が変わることが多い。価格調整が必要な場合は、事業開始後できるだけ早い段階で顧客に相談を持ちかける。
- 失敗例として、3週間のコールセンター業務を受注した時に開始後3日で想定の3倍量を受電していた。担当が様子見を続け、2週間経過後、顧客に価格交渉したが、顧客満足度を損なう結果となった。
- 事業に失敗はつきものだが、価格交渉においてより重要なことは、迅速に相談する。また、失敗時点で、経営者・社員とともに、必ず問題を振り返ることが重要。
- 失敗後、業務フローやチェックリスト、単価表など社内ツールの見直しにつなげ、サービスは向上している。



政府の取組① 価格交渉に役立つノウハウ・ツール(取引や相談例・ガイドラインなど)

項目	資料名と公開コンテンツ
I 取引事例 相談事例	■取引適正化のための望ましい取引事例をわかりやすく紹介 中小企業庁「受託適正取引等の推進のためのガイドライン」 https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/guideline.html 近畿経済産業局「価格交渉・価格転嫁にかかる取組事例集」 https://www.kansai.meti.go.jp/2chuusyou/shitauke/250417_newsrelease/torikumijireisyu.pdf
II 自主行動計画	■取引適正化に向けた業界ごとの自主的な取組方針を紹介 取引適正化と付加価値向上に向けた自主行動計画 全92団体 【策定業種】 自動車、素形材、機械製造業、航空宇宙、繊維、電機・情報通信機器、情報サービス・ソフトウェア、流通、家具・建材・住宅設備、紙・紙加工、金属、化学、防衛、トラック運送、建設、警備、通信、放送コンテンツ、商社、金融、印刷、造船、住宅、広告、電力、食品製造、食品製造、食品卸売、飲食、不動産管理、映画・アニメーション制作、その他のサービス https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/koudoukeikaku.html
III 発注者側各社の 価格交渉への対応	■賃上げ原資の確保に向け、労務費の適切な価格転嫁サプライチェーン全体で定着させる 内閣官房・公正取引委員会「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」 https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/romuhitenka.html ■中小企業等を対象に、10社以上の回答者（受注側中小企業）から、「主要な取引先」として挙げられた発注側企業及び国の機関・地方公共団体について整理 中小企業庁「価格交渉促進月間（2025年3月）フォローアップ調査の結果について（2）」 （受注側中小企業からの回答状況を整理した発注者ごとの「発注者リスト」） https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202503/result_02.pdf ■発注側企業の取引適正化に関する取組方針を紹介 中小企業庁・内閣府「パートナーシップ構築宣言」 https://www.biz-partnership.jp/
IV 団体協約等	■中小企業組合による団体協約、組合協約の活用 PRパンフレット： https://www.chuokai.or.jp/images/2025/09/R7_dantai_kyouyaku.pdf 出典：全国中小企業団体中央会 H P

注)掲載URLは、2025年10月末現在

賃金引き上げ 特設ページを公開中!

この特設ページには、賃金引き上げを実施した企業の
取り組み事例や、各地域における平均的な賃金額が
わかる検索機能など、賃金引き上げのために参考となる
情報を掲載しています。

賃金引き上げを検討される際に、是非ご利用下さい!



賃金引き上げ特設ページのメニュー



MENU1

賃金引き上げに向けた
取り組み事例の紹介



MENU2

地域・業種・職種ごとの
平均的な賃金検索機能



MENU3

賃金引き上げに向けた
政府の支援策の紹介

PICK UP!

地域・業種・職種の平均的な賃金検索機能

いざ賃金を引き上げようと思っても、いくらにすれば良いか悩ましいところ…。賃金検索機能は、地域・業種・職種の
平均的な賃金を調べることができます。企業内の賃金を決める上での参考としてお使いいただけます。

検索結果の例

A県における「▲▲業」における平均的な賃金額

A県	所定内給与額(月額) (千円)	所定内給与額時給 (円)	年間賞与等特別給 (千円)
合 計	378.9	2,301	1,339.3
～19歳	186.7	1,125	122.0
20～24歳	221.1	1,351	420.8
25～29歳	260.1	1,586	783.7
30～34歳	301.1	1,821	959.6
35～39歳	354.5	2,149	1,213.0
40～44歳	401.5	2,428	1,422.3
45～49歳	412.5	2,490	1,482.9
50～54歳	460.6	2,780	1,889.8
55～59歳	492.7	3,042	1,983.9
60～64歳	344.0	2,110	1,068.1
65～69歳	284.4	1,734	542.2
70歳～	266.4	1,602	296.6

A県における「職種」別における平均的な賃金額

職 種	平均年齢	所定内 給与額(月額) (千円)	所定内 給与額時給 (円)	年間賞与等 特別給 (千円)
生産工程従事者	41.6歳	283.3	1,700	683.1
はん用・生産用・業務用 機械器具組立従事者	44.2歳	274.1	1,675	905.9
金属プレス従事者	42.6歳	281.2	1,595	719.1
金属溶接・溶断従事者	38.8歳	269.9	1,579	824.9
運搬・清掃・包装等従事者	48.4歳	251.3	1,533	432.9
清掃員(ビル・建物を除く)、 廃棄物処理従事者	49.4歳	282.6	1,759	623.5

A県の「短時間労働者」における平均的な賃金額

A県	1時間当たり 所定内給与額(円)	A県	1時間当たり 所定内給与額(円)
産業計	1,752	製造業	1,483

詳しくは賃金引き上げ特設ページでチェック▶

<https://saiteichingin.mhlw.go.jp/chingin/>



賃金引き上げに向けた取り組み事例の紹介

CASE1 株式会社ゆめの樹 洋菓子の製造・販売業

パート・アルバイト5名の時給を5.5%、正社員は中小企業退職金制度の掛け金を平均20%引き上げた。これらの原資を生み出すため業務改善助成金を活用して、シュリンクバッカー（熱縮包装機）を導入。長期の冷凍保存ができるだけでなく、廃棄処分も激減し、1カ月約10万円ものコスト削減にも結びついた。無駄と思われる固定費を削減しながら売上を伸ばし、利益を確保して従業員に還元するのは経営者の責任という。

COMPANY PROFILE  ● 社所在地：熊本県八代市
企業プロフィール ● 従業員数：12名



CASE2 栄研化学株式会社 医薬品・試薬等製造販売業

正社員を対象に、定期昇給を含めて平均で前年度比9.0%を超える年収の引き上げを実施。また、非正規雇用者には正社員に先立って時給を100円引き上げ、昼食補助手当支給や正社員へのキャリアアップ促進も強化。併せて、賃金・労働条件の改善について約2年にわたる労働組合との話し合いを経て、役割・職責に応じた報酬体系などを内容とする新人事・賃金制度を導入した。

COMPANY PROFILE  ● 本社所在地：東京都台東区
企業プロフィール ● 従業員数：708名、連結754名（2023年3月31日現在）



CASE3 南九施設株式会社 造園・土木工事業

生産性向上のための設備投資を支援する業務改善助成金を活用し、手書きの紙媒体で管理していた顧客情報を電子化し、迅速な検索を可能とした。業務改善助成金による支援もあいまって、時給制の従業員の賃金を60円引き上げることができた。続いて、働き方改革推進支援助成金を活用し、ホワイトボードを電子化。進捗を現場から直接記入できるようになり、現場作業員が直帰できるようになるなど作業効率が向上。また、協力会社もホワイトボードを確認・編集可能な仕組みとしたため、電話業務も大幅に減ったという。

COMPANY PROFILE  ● 本社所在地：鹿児島県鹿児島市
企業プロフィール ● 従業員数：19名



主な支援策の紹介

業務改善
助成金

キャリアアップ
助成金

ものづくり補助金

IT導入補助金

賃上げ
促進税制

働き方改革推進支援センター

よろず支援拠点

その他にも様々な支援策をご用意

▶「年収の壁・支援強化パッケージ」のご案内

人手不足への対応が急務となる中で、パート・アルバイトで働く方が「年収の壁」を意識せず希望どおり働くことができる環境づくりを支援するため、当面の対応として下記施策に取り組めます。

106万円の壁
への対応

130万円の壁
への対応

配偶者手当
への対応

年収の壁・支援強化パッケージの
詳細はこちら





中小企業等の生産性向上を徹底的に伴走！
国がよろず支援拠点内で実施する**無料**の支援です。



人手不足の
中小企業・小規模事業者の
皆さまへ

よろず 支援拠点 生産性向上 支援センター

- ✓ 「残業が減らず、人が定着しない・・・」
- ✓ 「本当は見直したいが、手作業が当たり前になっている・・・」
- ✓ 「忙しさに追われ、改善に手を付けられない・・・」

こんな悩みを
ひとりで抱えて
いませんか？

生産性向上支援センターは、中小企業等の皆さまに寄り添い、
「今の現場に合った」次の一歩を一緒に考えます。



ポイント
1

生産性向上の 「プロ」が支援

生産性向上に関する知識・経験豊富な「プロ」が「今の現場に合った」次の一歩を一緒に考えます。

ポイント
2

無料・複数回の 現場訪問

「相談にいく時間がない」、そんな場合でも、ご安心ください。サポーターが何度でも、無料で、現場へ伺います。

ポイント
3

補助金活用にも メリット

センターの支援を受けることで、省力化投資補助金（一般型）の採択審査において加点が受けられます。（予定）

質問・相談・予約は、

お近くの「よろず支援拠点 生産性向上支援センター」まで、お気軽にお問い合わせください。

お近くの拠点を



よろず支援拠点一覧 <https://yoroazu.smrj.go.jp/base/>



センターで働きたい方はこちら
サポーター公募情報

<https://yoroazu.smrj.go.jp/recruit/>



よろず支援拠点 生産性向上支援センター 一覧

	都道府県名	住 所	相談電話番号
北海道	北 海 道	北海道札幌市中央区北1条西2丁目 経済センタービル9階	011-232-2014
東北	青 森 県	青森県青森市新町二丁目4-1 青森県共同ビル7階	017-721-3787
	岩 手 県	岩手県盛岡市北飯岡二丁目4-26	019-631-3826
	宮 城 県	宮城県仙台市青葉区上杉1-14-2 宮城県商工振興センター2階	022-225-8751
	秋 田 県	秋田県秋田市山王三丁目1-1 秋田県庁第二庁舎2階 公益財団法人あきた企業活性化センター内	018-860-5609
	山 形 県	山形県山形市松栄一丁目3番8号 山形県産業創造支援センター2階	023-674-9660
	福 島 県	福島県郡山市清水台1-3-8 郡山商工会議所会館内	024-954-4162
関東	茨 城 県	茨城県水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館9階	029-224-5339
	栃 木 県	栃木県宇都宮市ゆいの杜1-5-40 とちぎ産業創造プラザ内	028-680-7709
	群 馬 県	群馬県太田市本町 29-1 ものづくりリノベーションセンター 2F	027-265-5016
	埼 玉 県	埼玉県さいたま市大宮区桜木町 1-7-5 ソニックシティビル10階	0120-973-248
	千 葉 県	千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト23階	043-299-2921
	東 京 都	東京都中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館5階	03-6278-7440
	神 奈 川 県	神奈川県横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル4階	045-633-5100
	新 潟 県	新潟県新潟市中央区万代島5番 1号 万代島ビル10階	025-246-0058
	山 梨 県	山梨県中央市山之神通団地1-7-2 3階	055-288-8460
	長 野 県	長野県長野市若里一丁目18番1号 長野県工業技術総合センター3階	026-227-5875
	静 岡 県	静岡県静岡市葵区紺屋町11番地の17 桜井・第一共同ビルディング6階	054-204-1355
中部	愛 知 県	愛知県名古屋市中村区名駅四丁目4番38号 ウィンクあいち14階	052-715-3188
	岐 阜 県	岐阜県岐阜市藪田南5丁目14番53号 OKBふれあい会館1棟10階 公益財団法人岐阜県産業経済振興センター内	058-277-1088
	三 重 県	三重県津市栄町1丁目891 三重県合同ビル5階	059-228-3326
	富 山 県	富山県富山市高田527番地 情報ビル	076-481-7332
	石 川 県	石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館1階	076-267-6711
近畿	福 井 県	福井県坂井市丸岡町熊堂第3号7番地1-16 福井県産業情報センタービル	0776-67-7402
	滋 賀 県	滋賀県大津市打出浜2番1号 コラボしが'21	077-511-1422
	京 都 府	京都府京都市下京区中堂寺南町134 京都府産業支援センター	075-315-1055
	大 阪 府	大阪府大阪市中央区本町1-4-5 大阪産業創造館2階	06-4256-3527
	兵 庫 県	兵庫県神戸市中央区東川崎町1丁目8番4号 神戸市産業振興センター1階	078-977-9084
	奈 良 県	奈良県奈良市柏木町129-1	0742-81-3848
	和 歌 山 県	和歌山県和歌山市本町二丁目 1 番地 フォルテ・ワジマ 6 階	073-433-3100
中国	鳥 取 県	鳥取県鳥取市湖山町東4-100 鳥取県商工会連合会内	0857-31-6851
	島 根 県	島根県松江市北陵町1番地	0852-60-5103
	岡 山 県	岡山県岡山市北区磨屋町3-10 TOGITOGI 2F	086-206-2260
	広 島 県	広島県広島市中区千田町3丁目7番47号 広島県情報プラザ 1 階	082-240-7706
	山 口 県	山口県山口市小郡令和一丁目1-1 山口市産業交流拠点施設4階	083-902-5959
四国	徳 島 県	徳島県徳島市南末広町5-8-8 徳島経済産業会館2階	088-676-4625
	香 川 県	香川県高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センタービル2階	087-802-7303
	愛 媛 県	愛媛県松山市久米窪田町487-2 テクノプラザ愛媛別館内	089-960-1131
	高 知 県	高知県高知市布師田3992番地2 公益財団法人高知県産業振興センター5階	088-854-5580
九州	福 岡 県	福岡県福岡市博多区吉塚本町9-15 福岡県中小企業振興センタービル5階	092-622-5930
	佐 賀 県	佐賀県佐賀市鍋島町八戸溝114	0952-20-1535
	長 崎 県	長崎県長崎市桜町4-1 長崎商工会館9階	095-828-1462
	熊 本 県	熊本県上益城郡益城町田原2081-28 テクノリサーチパーク内	096-286-3355
	大 分 県	大分県大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2F	097-537-7101
	宮 崎 県	宮崎県宮崎市錦町1-10 宮崎グリーンズフィア 売番館1階105区画	0985-74-5084
	鹿 児 島 県	鹿児島県鹿児島市城山町1番24号 鹿児島県中小企業会館4階	099-219-1277
沖縄	沖 縄 県	沖縄県那覇市小禄1831番地 1 沖縄県産業支援センター4階405	098-995-8655
よろず支援拠点全国本部		(独) 中小企業基盤整備機構	

※2026年5月21日時点

- ☒ 「残業が減らず、人が定着しない…」
 ☒ 「本当は見直したいが、手作業が当たり前になっている…」
 ☒ 「忙しさに追われ、改善に手を付けられない…」 など、

皆様の**お悩み**に寄り添い、**成果**がでるまで、**徹底的**に**伴走**します。

業務の見える化

ムリラムダの削減

5Sの徹底

作業の標準化

デジタル活用

生成AI活用

省力化投資の検討

※ご相談内容の一例

まずは
ご相談
ください。



[X](#)
[LINE](#)
[B! 0](#)

令和8年度から「石川県よろず支援拠点」内に、新たに「生産性向上支援センター」を設置します。

足下の深刻な人手不足・労働供給制約下においても、中小企業・小規模事業者等が省力化等を通じて、生産性を向上させることができることを目的とします。

「生産性向上支援センター」は、中小企業・小規模事業者等の生産性向上（特に労働投入量の効率化）に向けて、複数回・現場訪問型の徹底した伴走支援を提供する組織です。よろず支援拠点のワンストップ相談窓口とも密に連携し、両組織で中小企業・小規模事業者等に必要な支援を提供します。

なお「生産性向上支援センター」は、「[省力化投資促進プラン](#)」を強力に実行するための施策としても位置づけられています。

特に8業種（飲食業、宿泊業、小売業、生活関連サービス業（理容業、美容業、クリーニング業、冠婚葬祭業）、その他サービス業（自動車整備業、ビルメンテナンス業）、製造業（中小製造業、食品製造業）、運輸業、建設業）の「省力化投資促進プラン」を強力に実行します。

生産性向上支援センターへのお問い合わせは、相談フォームから



無料の相談窓口ですので、お気軽にご相談ください。

生産性向上支援センターへのお問い合わせは、相談フォームから

お知らせ

業務プロセスの
改善支援

能登半島地震関連

- ・業務のムダの洗い出し
- ・業務フローの見直しと改善
- ・職場環境の整備・定着化（5S）

相談方法・拠点

生産性向上支援センター

出張相談会

コーディネーター

ミニセミナー

相談予約

業務のシステム化・
自動化支援

- ・社内システムの導入・見直し
- ・販売システム（ECサイト等）の導入・見直し
- ・テレワーク推進のためのシステム導入・見直し
- ・RPAの導入・見直し

人材不足への
対応支援

- ・人材採用・育成のための施策・計画策定支援
- ・テレワーク推進のための社内制度の見直し支援
- ・社内人事制度の見直し支援

生産性向上を
図るための投資・
資金調達支援

- ・設備投資の有効性についての相談対応
- ・『補助金』の活用・申請支援
- ・融資申込のための『設備投資計画』作成指導

生産性向上支援センターへのお問い合わせは、相談フォームから

お問合せ・アクセス

石川県よろず支援拠点

TEL 076-267-6711

FAX 076-267-3622

E-mail yorozu@ishikawa-yorozushien.go.jp

お電話でのご相談対応時間：（予約制）

8時30分～12時00分 / 13時00分～17時15分

（土・日・祝日・年末年始除く）

〒920-8203

石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター 新館1階

令和8年度 賃金の引き上げに向けた支援について

石川労働局では、石川県内の中小企業・小規模事業者が円滑に賃金引き上げを実施することができるよう、各種支援策を取り扱っております。

厚生労働省賃金引き上げ特設ページは[こちら](#)

事業主の方へ

事業主の皆様が円滑に賃金引き上げを実施できるよう、様々な助成金を準備しています。ぜひご利用いただき、引き続きの賃金引き上げにご協力をお願いいたします。

「賃上げ」支援助成金パッケージの一部をご紹介します！

助成金のご案内	問い合わせ先
▶ 業務改善助成金→詳細は こちら 令和8年9月1日受付開始 事業場内最低賃金を引き上げ、設備投資等を行った中小企業に費用の一部を助成します。	[業務改善助成金のみ] 業務改善助成金コールセンター 0120-366-440
▶ 働き方改革推進支援助成金→詳細は こちら 労働時間の削減や年次有給休暇の取得促進等に取り組む中小企業事業主に向けての助成金です。中小企業の事業主団体に向けてのコースもあります。	雇用環境・均等室 076-265-4429 石川働き方改革推進支援センター 0120-319-339
▶ キャリアアップ助成金→詳細は こちら 賃金規定等改定コースは、パートタイム労働者など非正規雇用労働者の基本給の賃金規定等を3%以上増額改定し、その規定を適用させた場合対象です。	職業安定部職業対策課 076-265-4428

関連リンク→[こちら](#)

県内各労使団体、業界団体、労働行政関係機関の方へ

県内の各労使団体、業界団体、関係機関におかれましては、傘下会員事業者等への周知にご協力をお願いします。

石川労働局労働基準部賃金室
TEL: 076-265-4425

各種法令・制度・手続き

- 法改正・制度改正のご案内
- 労働基準関係
- 最低賃金関係
- 安全衛生関係
- 雇用環境・均等関係
- 労働保険関係
- 雇用保険関係
- 職業紹介関係
- 職業訓練関係
- 労働者派遣事業関係
- 各種助成金制度
- 個別労働紛争解決制度
- 情報公開・保有個人情報開示請求制度
- 法令・様式集
- マイナンバー制度について
- 公益通報者の保護
- 労働契約関係

お役立ち情報

▶ [法令・様式集](#)

▶ [パンフレット・リーフレット](#)
上

令和6年(2024) 年能登半島地震関連の施策について

～地域の雇用対策～
産業雇用安定助成金（災害特例人材確保支援コース）

概要

令和6年能登半島地震の影響で事業活動の一時的な縮小を余儀なくされた事業主が、**在籍型出向により労働者の雇用を維持する場合**に、出向元・出向先の双方の事業主に対して、出向期間中の賃金の一部を助成。

主な受給要件

助成対象となる「出向」

- 令和6年能登半島地震の影響により事業活動の一時的な縮小を余儀なくされた事業主が、雇用の維持を図ることを目的に行う出向であること
- 出向した労働者について、出向期間終了後は元の事業所に戻って働くことを前提としていくこと
- 令和6年12月17日から令和8年12月31日までの間に開始され、出向期間は1か月以上2年以内であること
- 出向元と出向先が、親会社と子会社の間の出向でないことや代表取締役が同一人物である企業間の出向でないことなど、資金的、経済的、組織的関連性などからみて独立性が認められることなど

離職した方・仕事を探している方・休業をして賃金を受けることができない方などへ

令和7年10月20日より、
県内のハローワーク内に、事業所の被災により休業中の方・離職された方を対象とした「特別職業相談窓口」を設置（県内10か所に設置）

～震災の影響で離職された方等対象～

特別職業相談窓口について



支援対象者

令和6年能登半島地震及び奥能登豪雨の影響により

- ・市外などに避難中の方
- ・事業所の被災により休業中の方
- ・離職を余儀なくされた方 等

情報共有

- ・求職者から把握したニーズについて、県内ハローワーク及び関係自治体で共有し、必要に応じた支援策を実施
- ・事業所に対して求人条件の緩和を促し、求職者とのマッチングにつなげたケースを県内ハローワークで共有

支援内容

- ・就職支援ナビゲーター等による就職までの個別支援
- ・求職者ニーズに沿った個別求人開拓などの求人確保支援
- ・被災者歓迎求人への情報提供など早期再就職に向けた支援
- ・各種セミナーや面接会等イベントの開催

特別職業相談窓口

石川労働局

震災の影響で離職された方等 対象

被災者支援と雇用安定のための施策

特別職業相談窓口

10月20日開始

【申請状況（令和8年6月末現在）】

計画届件数	支給申請件数	支給決定件数
104件	783件	692件 (不支給決定1件を含む)

委員からの提出資料

全産業(公務を除く)の付加価値

経営組織	石川県		富山県		福井県	
	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】
総数	4,497	453	4,777	445	4,556	474
個人	572	217	648	237	567	216
会社	6,588	477	7,397	487	7,140	529
会社以外の法人	7,356	483	5,664	371	6,130	407

製造業の付加価値

経営組織	石川県		富山県		福井県	
	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】
総数	9,659	524	15,313	524	11,124	619
個人	482	199	554	192	489	187
会社	14,823	541	20,311	532	16,601	644
会社以外の法人	3,540	320	3,643	423	3,388	295

付加価値額

付加価値とは、企業等の生産活動によって新たに生み出された価値のことで、生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出できる。本調査においては、企業等の付加価値額を、以下の計算式を用いて算出している。

純付加価値額＝売上金額－費用総額＋給与総額＋租税公課

粗付加価値額＝純付加価値額＋減価償却額

会社

株式会社、有限会社、相互会社、合名会社、合資会社、合同会社及び外国の会社をいう。ここで、外国の会社とは、外国において設立された法人の支店、営業所などで、会社法（平成17年法律第86号）の規定により日本にその事務所などを登記したものをいう。なお、外国人の経営する会社や外国の資本が経営に参加しているいわゆる外資系の会社は、外国の会社ではない。

会社以外の法人

法人格を有する団体のうち、前述の会社を除く法人をいう。例えば、独立行政法人、一般社団法人、一般財団法人、公益社団法人、公益財団法人、社会福祉法人、学校法人、医療法人、宗教法人、農（漁）業協同組合、事業協同組合、労働組合（法人格を持つもの）、共済組合、国民健康保険組合、信用金庫、弁護士法人などが含まれる。

個人経営

個人が事業を経営している場合をいう。法人組織になっていなければ、共同経営の場合も個人経営に含まれる。

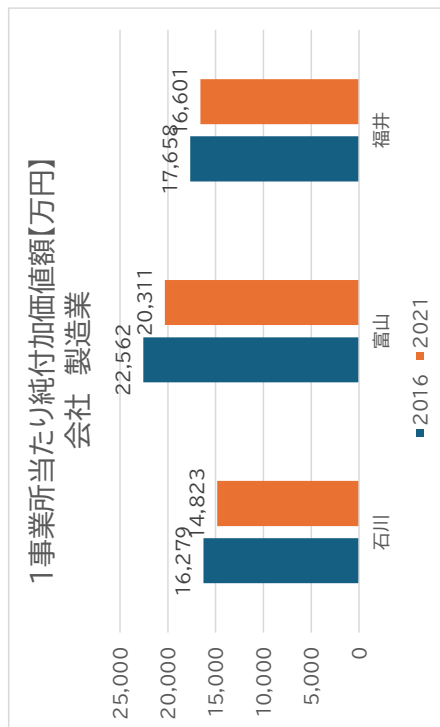
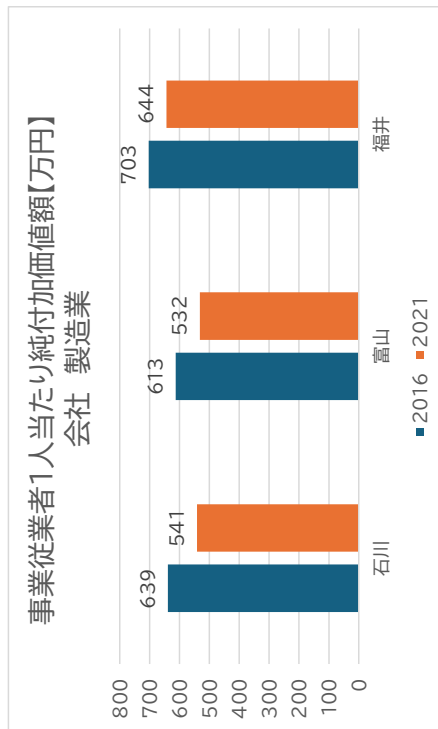
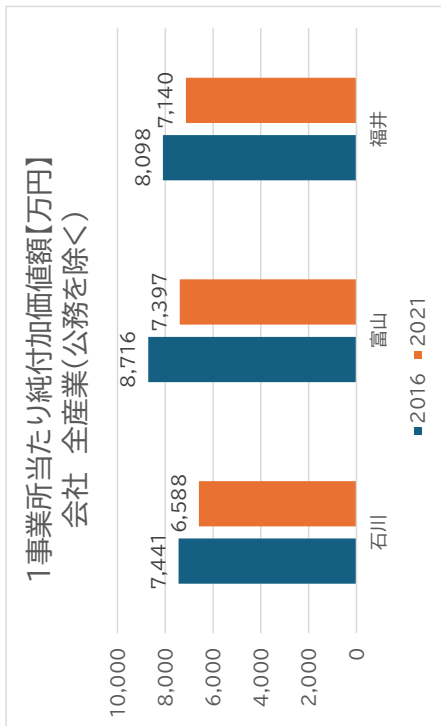
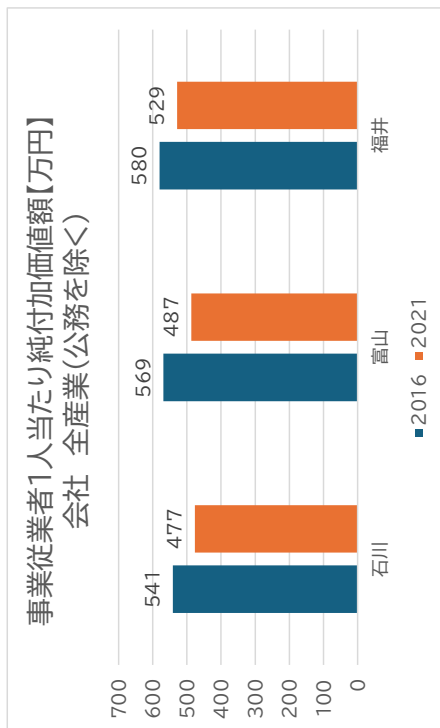
全産業(公務を除く)の付加価値

経営組織	石川県		富山県		福井県	
	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】
総数	4,538	486	5,061	502	4,756	510
個人	644	233	749	264	621	225
会社	7,441	541	8,716	569	8,098	580
会社以外の法人	6,661	428	5,556	364	6,764	436

製造業の付加価値

経営組織	石川県		富山県		福井県	
	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】	1事業所 当たり純 付加価値 額【万 円】	事業従事 者1人当 たり純付 加価値額 【万円】
総数	9,619	609	15,659	599	10,854	668
個人	564	217	732	246	630	227
会社	16,279	639	22,562	613	17,658	703
会社以外の法人	5,181	497	4,026	307	4,517	385

北陸3県の付加価値比較
(経済センサス H28・R5データより)



付加価値額
付加価値とは、企業等の生産活動によって新たに生み出された価値のことで、生産額から原材料等の中間投入額を差し引くことによって算出できる。本調査においては、企業等の付加価値額を、以下の計算式を用いて算出している。

純付加価値額＝売上金額－費用総額＋給与総額＋租税公課

※数値は名目値であることに注意(デフレートしていない)。

15歳以上就業者
「国勢調査」より

常住地が富山県で従業地が石川県

最低賃金差 13円 16円

常住地	2015年	2020年	変化率(%)
16201_富山市	1207	1216	0.7
16202_高岡市	1226	1224	-0.2
16204_魚津市	54	44	-18.5
16205_氷見市	289	292	1.0
16206_滑川市	62	44	-29.0
16207_黒部市	38	37	-2.6
16208_砺波市	444	467	5.2
16209_小矢部市	881	804	-8.7
16210_南砺市	545	636	16.7
16211_射水市	391	377	-3.6
16321_舟橋村	9	9	0.0
16322_上市町	32	32	0.0
16323_立山町	63	49	-22.2
16342_入善町	31	19	-38.7
16343_朝日町	13	16	23.1
富山県全体	5,285	5,266	-0.4

常住地が石川県で従業地が富山県

最低賃金差 13円 16円

常住地	2015年	2020年	変化率(%)
17201_金沢市	2366	2508	6.0
17202_七尾市	219	259	18.3
17203_小松市	123	151	22.8
17204_輪島市	12	10	-16.7
17205_珠洲市	6	4	-33.3
17206_加賀市	40	53	32.5
17207_羽咋市	108	118	9.3
17209_かほく市	216	241	11.6
17210_白山市	294	311	5.8
17211_能美市	75	75	0.0
17212_野々市市	188	212	12.8
17324_川北町	14	17	21.4
17361_津幡町	616	718	16.6
17365_内灘町	157	142	-9.6
17384_志賀町	37	31	-16.2
17386_宝達志水町	64	79	23.4
17407_中能登町	70	89	27.1
17461_穴水町	11	10	-9.1
17463_能登町	25	11	-56.0
石川県全体	4,641	5,039	8.6