

# 取引適正化に向けた取組

2025年1月

中国経済産業局

# 目次

## 1. 価格交渉・価格転嫁の状況

## 2. 価格転嫁の好事例

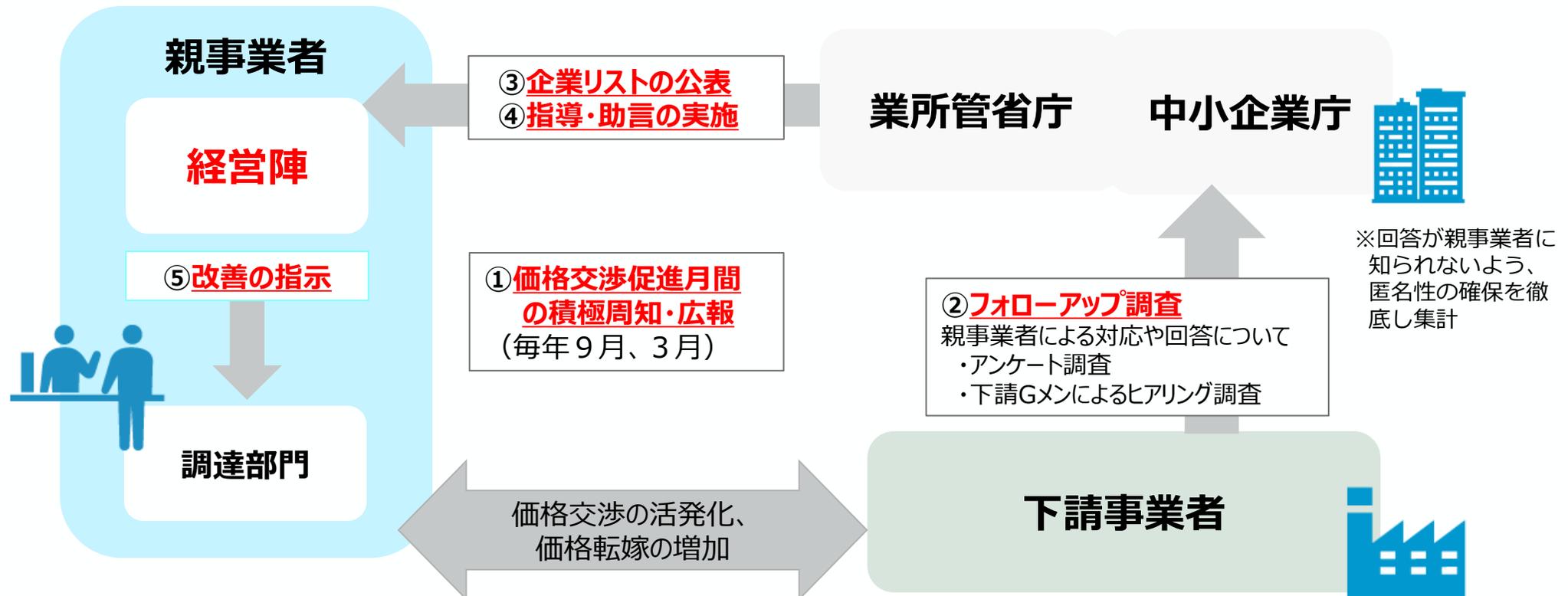
## 3. 価格転嫁等の実現に向けた取組

### (参考)

- ・生産性向上支援

# 「価格交渉促進月間」における取組

- 中小企業の賃上げ実現の鍵となる価格交渉、価格転嫁を経済界全体で促すため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、経済界に周知・依頼（①）。
  - ⇒ 成果を確認するため、各「月間」の終了後、**価格交渉、価格転嫁**それぞれの実施状況について、中小企業に対して「**①アンケート調査（30万社）**」、**②下請Gメンによるヒアリング**を実施し、結果を取りまとめ。
  - ⇒ 業界ごとの取組状況や、社名公表等により経営陣にも関与させ、取引方針の改善に繋げてきた。
- 2021年9月に開始。2024年9月には、7回目の「価格交渉促進月間」を実施。



# 2024年9月 価格交渉促進月間フォローアップ調査の概要

- 原材料費やエネルギー費、労務費等が上昇する中、**多くの中小企業が価格交渉・価格転嫁できる環境整備**のため、2021年9月より**毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」と設定**。2024年9月で**7回目**。
- 成果を確認するため、各「月間」の終了後、**価格交渉、価格転嫁**の実施状況について、中小企業に対して「**①アンケート調査、②下請Gメンによるヒアリング**」を実施。必要に応じて**大臣名での指導・助言**等に繋げていく。

## ①アンケート調査

### ○調査の内容

中小企業等に、**2024年4月～2024年9月末までの期間**における、発注企業（最大3社分）との間の**価格交渉・転嫁の状況**を問うアンケート票を送付。調査票の配布先の業種は、経済センサスの産業別法人企業数の割合（BtoC取引が中心の業種を除く）を参考にして抽出。

○配布先の企業数 30万社

○調査期間 **2024年9月25日～11月11日**

○回答企業数 **51,282社**（回答から抽出される**発注企業数**は延べ54,430社）

※回答企業のうち、取引先がグループ企業のみなどの理由により、回答対象外の企業は14,166社

※参考：**2024年3月調査：46,461社**（延べ67,390社）

**2023年9月調査：36,102社**（延べ44,059社）

○回収率 **17.1%**（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2024年3月調査：**15.5%**、2023年9月調査：**12.0%**

## ②下請Gメンによるヒアリング調査

### ○調査の内容

発注企業との間における価格交渉の内容や転嫁状況等について、全国の中小企業から広くヒアリングを実施。

○調査期間 **2024年10月21日～12月中旬**（予定）

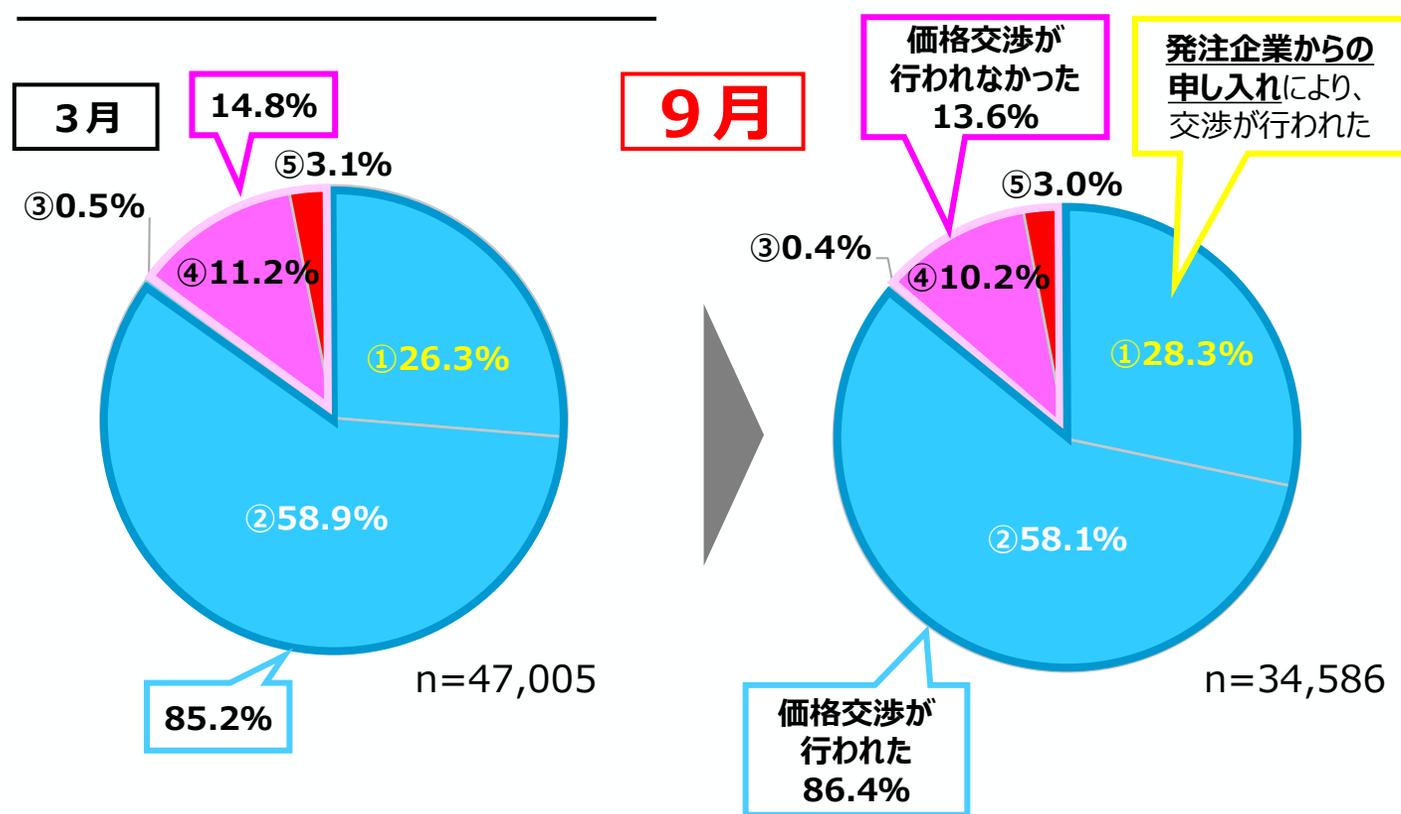
○ヒアリング件数 約2,000社（予定）

# 価格交渉の状況

※ 「価格交渉は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合（①）は、前回から約2ポイント増の28.3%。
  - 「価格交渉が行われた」割合（①②）も前回から約1ポイント増の86.4%。
  - 「価格交渉が行われなかった」割合（③④⑤）は減少（前回14.8%→13.6%）。
- 発注企業からの申し入れは浸透しつつあるものの、引き続き、受注企業の意に反して交渉が行われなかった者が約1.5割。引き続き、労務費指針の徹底等による価格交渉・転嫁への機運醸成が重要。

直近6か月間における価格交渉の状況



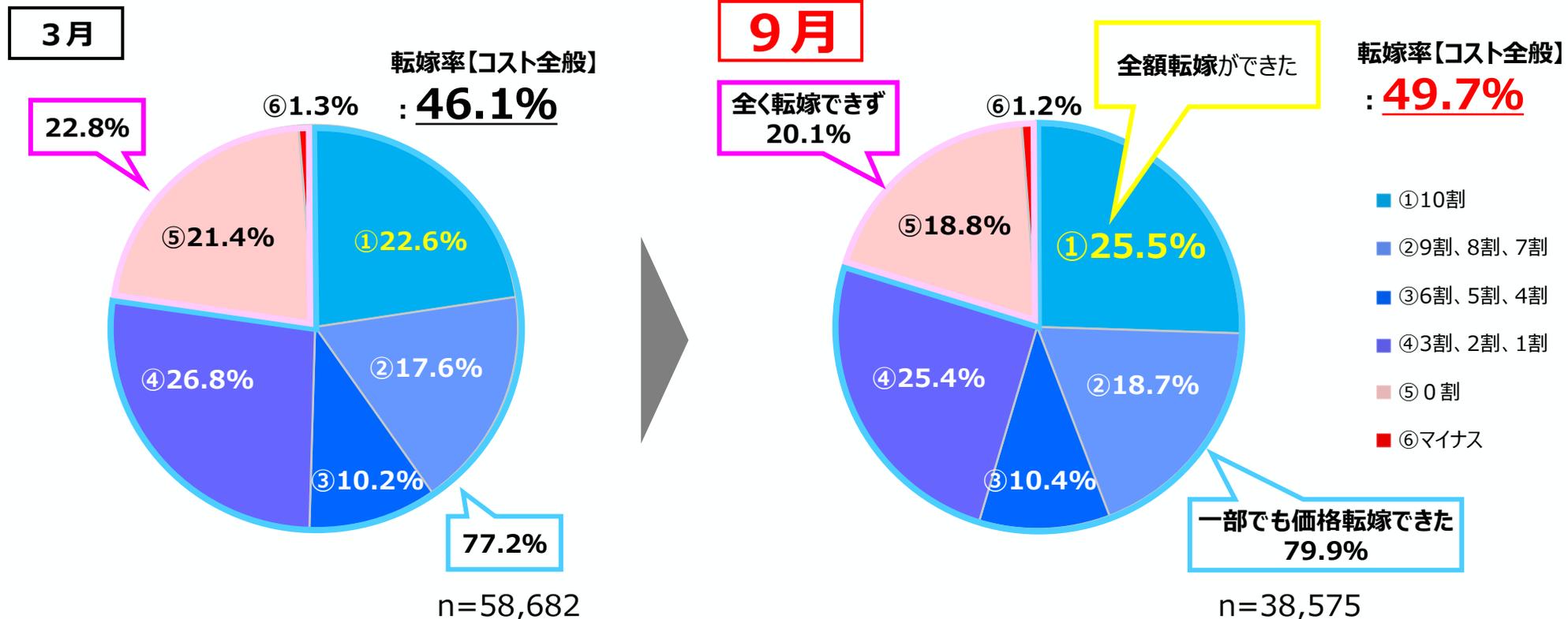
|   |  |
|---|--|
| ① | 発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。                           |
| ② | 受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。                          |
| ③ | コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。 |
| ④ | コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった。       |
| ⑤ | コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった。       |

# 価格転嫁の状況【コスト全般】

※「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- コスト全体の価格転嫁率は49.7%、今年3月より約3ポイント増加（前回46.1%→49.7%）。
- 「全額転嫁できた」割合（①）は、前回から約3ポイント増の25.5%。
- 「一部でも転嫁できた」割合（①②③④）も前回から約3ポイント増の79.9%。
- 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（⑤⑥）は減少（22.8%→20.1%）。
- 価格転嫁の状況は改善してはいるが、転嫁できない企業との二極化がみられ、転嫁対策の徹底が重要。

## 直近6か月間における価格転嫁の状況



# 目次

1. 価格交渉・価格転嫁の状況

2. 価格転嫁の好事例

3. 価格転嫁等の実現に向けた取組

(参考)

- ・生産性向上支援

# 中国地域の「価格転嫁の好事例」

中小企業庁では、3月と9月を「価格交渉促進月間」と設定し、価格交渉・価格転嫁の促進のための広報や講習会、月間後のフォローアップ調査を行っています。また、全国に下請Gメンを配置し、発注側企業との価格交渉の内容や転嫁状況等について中小企業からヒアリングを行っています。ヒアリングの中から中国地域の「価格転嫁の好事例」についてご紹介します。

## 好事例

- **担当者が来社され改善した今後の購買方針を説明してもらうなど「価格交渉促進月間フォローアップ調査の企業リスト」※での公表結果により取引姿勢の変化があった。**そのため、**公表資料**である最低賃金の上昇率や電力会社からの自社購買単価などを**用いて資料を作成し、交渉した結果、3週間程度の短期間で満額回答を得た。**(取引先:電気電子情報通信)
- **発注側企業が各種コストの上昇分を価格転嫁に反映させるための積算様式を作成してくれたため、それをを用いて協議した結果、初めて値上げを認められた。**(取引先:アルミダイキャスト製品製造)
- 原材料費、発送費、労務費が上昇したことに加え、工場の設備機械等のメンテナンス費用も値上がりしたこともあり、**上昇分を踏まえた単価アップを交渉した結果、100%認められた。**また、**当社が外注して使用する部品についても外注先からの価格改定の案内文書を根拠に交渉したところ、100%価格転嫁が認められた。**この発注側企業は当社の置かれた業界の状況も理解して、サプライチェーン全体を考慮して単価に反映してくれている。(取引先:産業機械)

※注：価格交渉促進月間のフォローアップ調査において、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の価格交渉や価格転嫁の状況を点数化したリスト。平均点が低い区分に分類された事業者の多くは、自社HP等で改善への取組を公表するなど価格交渉や価格転嫁に向けた動きがみられる。

# 目次

1. 価格交渉・価格転嫁の状況
2. 価格転嫁の好事例
- 3. 価格転嫁等の実現に向けた取組**

(参考)

- ・生産性向上支援

# 適切な価格転嫁等の実現に向けた取組

「パートナーシップ構築宣言」の普及啓発を行うとともに、価格転嫁等のサポート体制の強化を行っている。

## パートナーシップ構築宣言

### 1. パートナーシップ構築宣言とは

発注者側の事業者が「**代表権のある者の名前**」で、  
①サプライチェーン全体の**共存共栄**と新たな連携、  
②下請企業との**望ましい取引慣行**（下請振興法の振興基準）の**遵守**、  
の2点を宣言するもの。宣言内容は特設サイトで公表。



### 2. 宣言公表企業のメリットは

宣言公表企業には、国の一部**補助金の加点**措置あり。  
中堅以上の企業が**賃上げ促進税制**を利用する場合、宣言が**要件**。



大企業・中小企業に関わらず  
サプライチェーン全体での連携

パートナーシップ構築宣言ポータルサイトURL  
<https://www.biz-partnership.jp/>



## 価格転嫁等サポート体制

### 1. 価格転嫁サポート窓口

- 全国のよろず支援拠点に設置。
- 価格交渉に関する基礎的知識の習得支援や原課計算の手法の習得支援を実施。

### 2. 下請かけこみ寺

- 全国の産業振興機関に設置。
- 代金の未払い・減額、不当なやり直し・返品、受領拒否、買ったたき、知財やノウハウ関連のトラブルなどへの相談や紛争解決（弁護士によるADR）を実施。
- フリーダイヤル☎：0120-418-618

### 3. 価格交渉ハンドブック（中企庁HP）

- 価格交渉のノウハウを整理したもの。
- 交渉準備編と交渉実戦編あり。

# 応援します！#パートナーシップ構築宣言

中国経済産業局では「応援します！#パートナーシップ構築宣言」と題して、大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係の構築に向けた取組を進める企業を応援し、宣言の輪を拡大して「イコールパートナー」を地域の文化とするため、価格転嫁の好事例も含めた中国地域での取組事例を紹介しています。



|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 |    | <p>クリームパンの八天堂</p> <p>株式会社八天堂は、「食のイノベーションを通した人づくりの会社」を標榜。人のため、社会のため、そして未来のためにイノベーションで付加価値を積み重ねる。事業に関わる取引先の利益・満足もめざす三方よしのアプローチに繋がる製品づくりを目指しています</p> <p>&gt; 株式会社八天堂の取組 (PDF形式: 1.334KB)</p> <p>&gt; パートナーシップ構築宣言: 2021年10月8日付</p>                   |
| 2 |    | <p>ジーンズメーカーのベティスミス</p> <p>株式会社ベティスミスは、国産ジーンズ発祥の地と言われる見島で、昔からの横なじみとのコミュニケーションを大切にしつつ、若手職人の育成や異業種との連携に力を入れ、ジーンズの文化を創造している企業です。</p> <p>&gt; 株式会社ベティスミスの取組 (PDF形式: 081KB)</p> <p>&gt; パートナーシップ構築宣言: 2024年1月31日付</p>                                   |
| 3 |   | <p>グラスビーズのTOHOBEADS</p> <p>TOHOBEADSは、ガラス製で劣化しにくく色ムラもない、グラスビーズを製造している企業。</p> <p>取引先は、自社製品の製造に不可欠な、「そこにしかない原材料」を取り扱っているところが多く、日頃から関係性を大切に、共存共栄を図っている。</p> <p>&gt; トーヨー株式会社の取組 (PDF形式: 843KB)</p> <p>&gt; パートナーシップ構築宣言: 2024年8月2日付</p>              |
| 4 |  | <p>「セカイワ軽スルカンパニー」リョービ</p> <p>リョービ株式会社は、自動車部品などに使われるアルミダイキャスト製品を製造する企業です。「技術と信頼と挑戦で、健康で活気に満ちた企業を築く」という企業理念の実現を重視しており、協力会社や得意先とのパートナーシップを強化しながら、ともに成長することを目指しています。</p> <p>&gt; リョービ株式会社の取組 (PDF形式: 970KB)</p> <p>&gt; パートナーシップ構築宣言: 2022年3月24日付</p> |
| 5 |  | <p>海の技術を陸へ、発泡スチロール樹脂のマリンフロード</p>  |



<https://www.chugoku.meti.go.jp/seisaku/chusho/sitauke.html#07>

## リョービ株式会社（広島県府中市 アルミダイキャスト製品製造）



### ■パートナー企業との連携と、「適正取引協議ガイドライン」

当社は、商品やサービスを購入して下さる得意先だけではなく、一緒にもづくりを行っている協力会社に支えられています。パートナーである協力会社とともに安全に良い仕事をしていくために、当社から安全・環境・品質情報共有やサイバーセキュリティ研修会の開催、各種資料の提供等を行っています。

2022年3月（2023年9月更新）には、「パートナーシップ構築宣言」を公表し、協力会社にもその内容を説明しました。

また、取引の実態を把握するために、2023年2月から協力会社へのアンケートを実施しています。アンケートでは多くの意見をいただき、2023年9月にはその結果を基に社内で「適正取引協議ガイドライン」を整備し、価格交渉・価格転嫁協議を担当する社員に周知を行いました。

近年高騰しているエネルギー価格や労務費、輸送費等の価格転嫁協議、支払サイトの短縮、現金払いへの変更などに取り組んでいます。また、協力会社で保管いただいている金型や治具については、適正に保管料をお支払いするよう進めています。その他の意見についても真摯に受け止め、振興基準を遵守しつつ、協力会社との連携強化を図り、共存共栄に向けて得意先を含むサプライチェーン全体の取引適正化を推進していきます。

### 適正取引協議ガイドラインによる適正な価格交渉の推進

得意先・協力会社を含めたサプライチェーン全体の「取引適正化」を推進するため、適正取引協議ガイドラインを作成しました。原材料価格、エネルギー価格、労務費などの価格変動による取引先との価格協議において、基準時期を設定したうえで合理的な算定に基づき、適正な交渉を行うためのガイドラインです。

**発注者及び受注者がとるべき行動・求められる行動**

**12の行動指針**

| 発注者の行動                      | 双方の行動                     | 受注者の行動                            |
|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| 1. 本社（経営トップ）の関与             | 7. 定期的なコミュニケーション          | 9. 相談窓口の活用                        |
| 2. 発注者側からの定期的な協議の実施         | 8. 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管 | 10. 根拠とする資料                       |
| 3. 説明・資料を求める場合は公表資料とすること    |                           | 11. 値上げ要請のタイミング                   |
| 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 |                           | 12. 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 |
| 5. 要請があれば協議のテーブルにつくこと       |                           |                                   |
| 6. 必要に応じ考え方を提案すること          |                           |                                   |

**RYOBI**

**当社の労務費の適切な転嫁のための価格交渉（一例）**

| 発効年月日     | 18/10/1 | 19/10/1 | 20/10/1 | 21/10/1 | 22/10/1 | 23/10/1 |
|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 最低賃金時額(円) | 844     | 871     | 871     | 899     | 930     | 970     |
| 前年比上昇率    | —       | 103%    | 100%    | 103%    | 103%    | 104%    |
| 2年前比上昇率   | —       | —       | 103%    | 103%    | 107%    | 108%    |
| 3年前比上昇率   | —       | —       | —       | —       | 107%    | 111%    |

前回の価格改定が前年の場合4%、2年前の場合8.9%、3年前の場合11%

**労務費について 当社価格交渉の一例**

| 業種名         | 労務費率  |
|-------------|-------|
| 輸送用機械器具製造業  | 32.5% |
| 金属製品製造業     | 34.6% |
| 生産用機械器具製造業  | 34.9% |
| 情報通信機械器具製造業 | 36.9% |
| 道路貨物運送業     | 39.7% |
| 情報サービス業     | 57.9% |

コストは 8% X 34.6% = 2.8%アップ  
コストが1,000円の場合、労務費分として28円を転嫁

これらの公表数値などを参考に 労務費の適切な転嫁を推進します。

# 新たな取引適正化対策の全体像 ～取引段階ごとの課題への対応～

## (1 価格転嫁)

### 取引段階 例

資本金  
(例) 100億円

完成品  
メーカー

資本金  
(例) 10億円

組立メーカー  
(一次下請)

資本金  
(例) 3億円超

部品メーカー  
(二次下請)

下請法  
対象取引

資本金  
(例) 5000万円

部品メーカー  
(三次下請)

資本金  
(例) 2000万円

部品メーカー  
(四次下請)

課題: 頂点から、次の取引階層へ、更に深い階層への価格転嫁の浸透

課題: コスト上昇時の不十分な価格転嫁への対応。厳正な法執行

課題: サプライチェーンの深い取引階層への価格転嫁の浸透

### ○企業の社名公表、指導・助言等

- 発注企業ごとの交渉・転嫁の状況の公表、大臣名での指導・助言(価格交渉月間) **(1月にも実施)**

### ○多段階での連携(下請振興法改正)

- 3以上の取引段階にある事業者が連携した事業計画を承認・支援し、1つ先の取引先とも一体の価格転嫁を促す。

### ○頂点企業への要請(総理指示)

- 直接の取引先の更に先まで考慮した価格決定や、それが隔々まで伝わる情報発信を、各事業所管大臣から要請。

### ○行政指導の強化(新たな運用)

- 下請Gメン等が「発注者のさらに上位が問題」との声を把握した場合に協力を要請。

### ○下請法改正・執行強化(下請法改正)

- 「協議に応じない価格決定」等を新たに禁止する下請法改正(案)の検討。
- 下請法執行: 公正取引委員会との連携強化(個別事件ごとの早期連携)、下請Gメンによる調査結果の活用。
- 勧告を受けた企業へ、補助金交付や入札参加資格を停止する方策の検討。

### ○法律適用の拡大

**(下請法・振興法改正)**

- 資本金に加え、従業員数も適用基準に追加し、対象を拡大する方向で検討。

### ○行政指導の強化

**(新たな運用)**

- 下請Gメン等が、芳しくない取引実態を把握した場合には、迅速に注意喚起。

# 新たな取引適正化対策の全体像 ～取引段階ごとの課題への対応～

## (2 価格転嫁以外 (代金支払、型取引、知的財産 等))

### 取引段階 例

資本金  
(例) 100億円

完成品  
メーカー

資本金  
(例) 10億円

組立メーカー  
(一次下請)

資本金  
(例) 3億円超

部品メーカー  
(二次下請)

下請法  
対象取引

資本金  
(例) 5000万円

部品メーカー  
(三次下請)

資本金  
(例) 2000万円

部品メーカー  
(四次下請)

課題: 下請法対象ではない取引から、  
支払期間の短縮、現金払い化

課題: 支払い期間の更なる短縮、現金払い化。  
型取引の適正化。 知財保護の徹底。

課題: 深い取引階層まで、支払迅速化等の適正適正を浸透

### ○企業の社名公表等の拡大

(新たな運用)

- ・ 次回3月の価格交渉促進月間で、新たに、振込手数料や割引料の受注者負担の実態も調査。発注企業ごとに結果公表。

### ○多段階での連携・支払改善

(下請振興法改正)

- ・ 3以上の取引段階にある事業者が連携した事業計画を承認・支援し、1つ先の取引先とも一体の支払条件改善を促す。

### ○行政指導の強化(新たな運用)

- ・ 下請Gメン等が「発注者のさらに上位が問題」との声を把握した場合に、迅速な協力要請。

### ○手形利用の禁止、支払迅速化、型の対象拡大(下請法改正・新たな運用)

以下の方向で検討。

- ・ 手形による代金支払いを禁止。  
電子記録債権などは、支払期日までに満額現金化できないものは禁止。
- ・ 金型以外(木型・樹脂型・専用治具等)も新たに規制対象化。  
型の所有権の所在にかかわらず、発注側が受注側に指示する「型の無償保管」を、下請法違反とガイドライン等に明示。

### ○知的財産に係る実態調査

(新たな運用)

- ・ 幅広い業種での知財取引の実態調査を行い、各種ガイドライン等の見直しを検討

### ○法律適用の拡大

(下請法・振興法改正)

- ・ 資本金に加え、従業員数も適用基準に追加し、対象を拡大する方向で検討。

### ○行政指導の強化

(新たな運用)

- ・ 下請Gメン等が、芳しくない取引実態を把握した場合には、迅速に注意喚起。

# 新たな取引適正化対策の全体像

## (3 商慣行も含めた、業界全体の課題への対応)

～ 個別の企業間取引の是正に加え、業界全体による、業界固有の商慣行に即した、自主的な取引適正化を促進～



課題:

- ・ 価格転嫁が厳しい業界あり。 業界構造や、商慣習を踏まえた、業界全体での対応が必要。
- ・ 業界ごとに、受注者の利益を損ねる商慣習あり。(例:代金の一定割合を差引く「歩引き」、「協賛金、手数料等の強要」)

### ○業界ごとの自主的な取引適正化

- ・ 29業種・79の業界団体が、それぞれの取引慣行を踏まえた策定済みの自主行動計画に基づき対応。
- ・ 労務費指針など政府の対策を踏まえた適時の計画改訂や、遵守状況の調査など、業界全体で自主的に取り組む。

### ○業界全体での一層の取引適正化の徹底 (総理 指示)

- ・ 中小企業の価格転嫁、価格転嫁を阻害する商慣習の一掃に向け、各事業所管大臣が、各業界団体へ以下を要請。
    - ① 各業界において、下請法違反が無いかの自主点検や、違反があった場合の不利益の補償
    - ② サプライチェーンの頂点となる企業や業界における
      - ・ 直接の取引先の更に先まで価格転嫁が可能となるような価格決定
      - ・ それが隔々まで伝わる情報発信
      - ・ 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の遵守の徹底
- ※各業界団体・企業が同時に取り組むことで、業界横断で取引適正化を徹底

# 目次

1. 価格交渉・価格転嫁の状況
2. 価格転嫁の好事例
3. 価格転嫁等の実現に向けた取組

## (参考)

- ・生産性向上支援

1. 持続的な賃上げを実現するための生産性向上・省力化・成長投資支援

<基本的な課題認識と対応の方向性>

- 物価高や、構造的な人手不足等、厳しい経営環境に直面する中小企業・小規模事業者の“稼ぐ力”を強化するため、予算・税・制度等の政策手段を総動員して支援。これらを通じ、賃上げ原資を確保し、持続的な賃上げにつなげる

1. 生産性向上支援の拡充（ものづくり補助金、I T導入補助金、持続化補助金、事業承継・M & A補助金）【3,400億円（生産性革命推進事業）の内数】

- 中小企業・小規模事業者の設備投資、販路開拓、IT導入、事業承継等を支援
- 例えば、以下の措置拡充を実施
  - ・ 最低賃金近傍の事業者に対する支援として、補助率を1/2→2/3に引上げ（ものづくり補助金、I T導入補助金）
  - ・ 設備投資や取引実態等に合わせ、補助上限・枠・要件見直し（ものづくり補助金、IT導入補助金、持続化補助金、事業承継・M & A補助金等）などを実施し、より使い勝手のよい、政策効果の高い支援制度に見直し。具体的には以下の見直しを実施

- （ものづくり補助金）
  - 製品・サービス高付加価値化枠について、従業員区分を見直し、21人以上の中小企業を対象に、補助上限を引上げ  
賃上げ動向を踏まえ、賃上げ要件、運用等を見直し など
- （I T導入補助金）
  - セキュリティ枠の補助上限引上げ・要件見直し、汎用ツール・導入後支援の補助対象化 など
- （小規模事業者持続化補助金）
  - 経営計画の策定に重点化し、枠の整理等、制度を簡素化（通常枠、創業枠等に再編等）
- （事業承継・M & A補助金）
  - PMIを後押しするためのPMI推進枠の創設や、早期承継促進のための枠再編（事業承継促進枠への改変等）、M&Aのトラブル防止に資するDD費用の支援拡充や100億企業創出加速化を図るための補助上限の引上げ

2. 新事業への進出にかかわる支援の推進（新事業進出補助金の創設）【既存基金の活用（1,500億円規模）】

- 中小企業・小規模事業者の成長につながる新事業進出・事業転換を重点的に支援するための新たな支援措置を創設
  - 要件 : 企業の成長・拡大に向けた新規事業への挑戦（新規性）や資金要件等
  - 補助対象経費：建物費・機械装置費・システム構築費・技術導入費・専門家経費 等

3. 成長支援の新設・強化

● 中小企業成長加速化補助金の創設【3,400億円（生産性革命推進事業）の内数】  
意欲ある中小企業・小規模事業者の飛躍的成長を実現するため、売上高100億円を目指す中小企業等への設備投資や中小機構による多様な経営課題（M & A・海外展開・人材育成等）への支援等を創設

- 要件 : 売上100億円を目指すビジョン・潜在力、資金要件 等
- 補助対象経費：建物費・機械装置費・ソフトウェア費・外注費・専門家経費

- 中堅・中小成長投資補助金の拡充【1,400億円、新規3年3,000億円】  
地方においても持続的な賃上げを実現するため、地域の雇用を支える中堅・中小企業が、足元の人手不足等の課題に対応するために行う工場等の拠点の新設等の大規模投資を実施することを支援するとともに、大企業から経営人材を受け入れる中堅・中小企業に対する給付金を拡充し、着実な事業成長等を実行可能な経営体制の整備を促進

- 100億企業育成ファンド出資事業【30億円】  
中小機構出資ファンドを通じ、売上高100億円超を目指す中小企業等へリスクマネー供給を実施

4. 省力化投資支援の運用改善

- オーダーメイド形式も幅広く対象となる省力化投資支援の新設、カタログ形式の省力化投資支援の運用改善など、全方位型の省力化投資支援へ再編【既存基金の活用（3,000億円規模）】

2. 価格転嫁対策の強化

<中小企業取引対策事業>【8.3億円】

価格交渉促進月間のフォローアップ調査等により、中小企業・小規模事業者の取引適正化を推進

3. 資金繰り支援、経営改善・事業再生・再チャレンジ支援

<日本政策金融公庫による資金繰り支援>【既存予算の活用】

- 日本公庫等の通常資本性劣後ローンの要件を見直し、成長志向の中小企業を後押し（省力化投資に取組む事業者を対象に追加、金利水準の引き下げ、貸付限度額の拡充）
- 加えて、下記の資金繰り支援を実施
  - ・ コロナ特別貸付を終了し、当該貸付の借換等への対応を目的とした制度（基準金利）を創設
  - ・ 物価高騰の影響を受けた事業者へのセーフティネット貸付の金利引下げ措置（▲0.4%）を継続
  - ・ 賃上げに取り組む場合の金利低減措置（賃上げ貸付利率特例制度）を継続
  - ・ 令和6年能登半島地震特別貸付等、能登半島への資金繰り支援の継続 など

<信用保証協会による資金繰り支援>【既存予算の活用】

- 民間金融機関のプロパー融資と組み合わせた協調支援型の信用保証制度を創設し、3年間に限り保証料補助を実施（制度創設1年目に利用した場合は1/2、制度創設2年目は1/3、制度創設3年目は1/4等）
- 物価高等の影響を受ける事業者への経営改善・再生支援を強化するための経営改善サポート保証を継続

<経営改善・事業再生・再チャレンジ支援の拡充>【既存予算の活用+61億円の内数】

- 早期経営改善計画策定支援事業を通じた金融機関による経営改善支援の拡充
- 中小企業活性化協議会を通じた再チャレンジ支援の拡充（法人破産及び経営者保証ガイドライン手続に係る各種手続費用・専門家費用等）

4. 中小企業・小規模事業者活性化（相談体制強化等）【203億円】

<事業環境変化対応型支援事業>【112億円】

- 商工会・商工会議所等への専門家の派遣等、よろず支援拠点へのコーディネーター増員等による相談体制強化。インボイスに係る課題解決に向け相談受付窓口設置

<中小企業活性化・事業承継総合支援事業>【61億円】

- 事業再生等計画策定支援、事業承継・事業引継ぎ支援のため、中小企業活性化協議会、事業承継・引継ぎ支援センターの体制を拡充
- 中小企業活性化協議会を通じた再チャレンジ支援の拡充【再掲】

5. 災害からの復旧・復興【223億円】

<令和6年能登半島地震等の切れ目ない復旧支援の継続>【213億円】

能登半島をはじめとする被災地域の速やかな復旧及び復興を支援するため、なりわい補助金（令和6年能登半島地震等、令和2年7月豪雨）、グループ補助金（令和3年・令和4年福島県沖地震）等を措置

<地方公共団体による小規模事業者支援推進事業の拡充>【10億円】

局激指定災害に関する自治体連携型補助金について、補助対象拡大（中小企業の対象化、施設建替の対象化）するとともに、補助上限を5億円まで引き上げ