

中小企業の生産性向上等に係る支援策における主な補助金・助成金の実績

名称	2024年度 応募・申請数（件） ※一部暫定値	2024年度 実績（件） ※一部暫定値	2024年度 執行額（億円） ※一部暫定値
中小企業省力化投資補助事業	2,235	—	—
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業（ものづくり補助金）	6,406	2,255	—
小規模事業者持続的発展支援事業（持続化補助金）	23,321	10,591	—
サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）	71,767	50,175	—
事業承継・M&A支援事業（事業承継・M&A補助金）	2,107	1,285	—
中小企業等事業再構築促進事業	7,664	2,031	—
業務改善助成金	21,783	17,616	233.5
キャリアアップ助成金	97,292	72,826	535.5
人材確保等支援助成金 ※ 中小企業団体助成コース、雇用管理制度・雇用環境整備助成コース(R7より受付再開)、テレワークコース	64	42	0.7
人材開発支援助成金 ※ 人材育成支援コース、教育訓練休暇等付与コース、人への投資促進コース、事業展開等リスギング支援コース	82,268	50,487	315.5
働き方改革推進支援助成金	5,425	4,283	67.9

業務改善助成金の執行状況

(億円)

	当初予算額 ①	前年度から の繰越額 ②	補正予算額 ③	次年度へ の繰越額 ④	予算現額 ⑤ = ① + ② + ③ - ④	執行額 ⑥	執行率 (%) ⑥ / ⑤	執行件数 (件)
2024年度	6.2 (8.2)	94.0 (101.9)	291.2 (297.4)	133.5 (139.3)	257.9 (268.7)	233.5	90.5	18,601
2023年度	7.9 (9.9)	92.6 (97.6)	171.7 (179.8)	94.0 (101.9)	178.2 (185.4)	151.6	85.0	13,603
2022年度	9.4 (11.9)	120.7 (125.7)	95.0 (100.0)	92.6 (97.6)	132.5 (140.0)	45.8	34.6	5,672

※ 事業費を除いた業務改善助成金のみの予算を記載。

※ 四捨五入の関係から、数値が一致しない場合がある。

() 内の数値は、事業費を含めた金額。

業務改善助成金の執行状況（都道府県別執行件数）

	2022年度	2023年度	2024年度
北海道	201	645	953
青森	62	169	248
岩手	124	254	240
宮城	59	196	241
秋田	55	95	144
山形	74	147	219
福島	84	255	346
茨城	101	217	302
栃木	104	205	351
群馬	76	187	230
埼玉	105	359	432
千葉	121	242	356
東京	440	699	1,007
神奈川	274	437	591
新潟	86	326	381
富山	58	158	206
石川	78	189	257
福井	91	254	342
山梨	33	128	111
長野	106	248	339
岐阜	101	312	439
静岡	181	324	730
愛知	361	1,090	1,315
三重	72	249	292

	2022年度	2023年度	2024年度
滋賀	131	239	273
京都	85	186	462
大阪	358	1,042	1,363
兵庫	260	577	919
奈良	72	163	252
和歌山	89	176	233
鳥取	94	177	192
島根	45	161	163
岡山	104	266	201
広島	169	403	429
山口	107	241	301
徳島	84	130	333
香川	98	241	323
愛媛	96	173	302
高知	37	196	172
福岡	219	539	863
佐賀	32	211	210
長崎	83	216	255
熊本	123	155	298
大分	161	231	299
宮崎	54	153	169
鹿児島	42	122	163
沖縄	82	220	354
全国計	5,672	13,603	18,601

賃上げを後押しする予算措置【2024年度補正予算】

- ・ 中小企業の大胆な賃上げを促すため、各種補助金において賃上げを行った場合のインセンティブ措置（補助上限・補助率の引上げ等）を設けている。
- ・ 事業承継・M&A補助金（事業承継促進枠・PMI促進枠）については、現在公募なし。

＜中小企業省力化投資補助金＞

【既存基金を活用 3,000億円】

□事業概要：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。

□補助率：1/3～2/3

□補助上限：最大8000万円 ⇒ 一定水準以上の賃上げで **上限額を最大1億円に引き上げ**

＜事業承継・M&A補助金＞

【生産性革命推進事業 2024年度補正 3,400億円の内数】

	事業承継促進枠	PMI推進枠
事業概要	承継前の設備投資等に係る費用を補助	M & A 後の P M I にかかる専門家費用や設備投資を補助
補助率	1/2～2/3	P M I 専門家活用類型：1/2 事業統合投資類型：1/2～2/3
補助上限	最大800万円 ⇒ 一定水準以上の賃上げで 上限額を最大1,000万円に引上げ	P M I 専門家活用類型：最大：150万円 事業統合投資類型：最大800万円 ⇒ 一定水準以上の賃上げで 上限額を最大1,000万円に引上げ
加点点置	事業場内最低賃金 + 30円の場合 実施予定	事業場内最低賃金 + 30円の場合 実施予定

中小企業省力化投資補助事業 3,000億円

(中小企業等事業再構築促進基金を活用 2024年に再編)

事業の内容

事業目的

中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援する。これにより、中小企業等の付加価値額や生産性向上を図り、賃上げにつなげることを目的とする。

事業概要

(1) カタログ注文型

清掃ロボット、自動券売機、スチームコンベクションオーブン、無人搬送車等の人手不足解消に効果がある汎用製品を「カタログ」に掲載し、中小企業等が選択して導入できるようにすることで、簡易で即効性がある省力化投資を促進する。

(2) 一般型

業務プロセスの自動化・高度化やロボット生産プロセスの改善、デジタルトランスフォーメーション(DX)等、中小企業等の個別の現場の設備や事業内容等に合わせた設備導入・システム構築等の多様な省力化投資を促進する。

事業スキーム (対象者、対象行為、補助率等)



※これまで実施してきた中小企業等事業再構築促進事業のスキーム

枠・類型	補助上限額	※カッコ内は大幅質上げを行う場合	補助率
カタログ注文型	5人以下 6~20人 21人以上	200万円 (300万円) 500万円 (750万円) 1000万円 (1500万円)	1/2
一般型	5人以下 6~20人 21~50人 51~100人 101人以上	750万円 (1,000万円) 1,500万円 (2,000万円) 3,000万円 (4,000万円) 5,000万円 (6,500万円) 8,000万円 (1億円)	1/2、小規模・再生 2/3 ※補助金額1,500万円までは1/2もしくは2/3、1,500万円を超える部分は1/3 ※最低賃金引上げ特例：補助率を2/3に引上げ(小規模・再生事業者は除く。)

導入支援イメージ

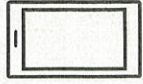
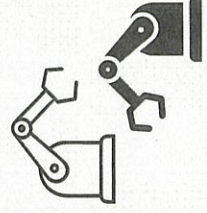
カタログ注文型

・自動券売機

・無人搬送車

・カスタマイズ機器

・ソフト+ハード



2024年度補正予算

事業承継・M&A補助金の概要

- 早期の事業承継を促すため、事業承継促進枠により5年以内に事業承継する事業者の設備投資を支援。
- M&Aにおいて成立後のトラブル防止のため、専門家活用枠におけるデュー・ディリジェンス実施の際の費用を補助額に加算。
また、100億企業要件を満たす場合、専門家活用枠の補助上限額を拡大。
- M&Aの統合効果を最大化させるため、PMI専門家費用や事業統合投資を支援する「PMI推進枠」を新設。

	事業承継促進枠	専門家活用枠	PMI推進枠	廃棄・再チャレンジ枠
要件	5年以内に親族内承継又は従業員承継を予定している者	補助事業期間に経営資源を譲り渡す、又は譲り受ける者	M&Aに伴い経営資源を譲り受ける中小企業等に係るPMIの取り組みを行う者	事業承継やM&Aの検討・実施等に伴って廃棄等を行う者
補助上限	800～1,000万円* *一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	600～800万円* ¹ 、2,000万円* ² *1: 800万円を上限に、DD費用の申請する場合200万円を加算 *2: 100億企業要件を満たす場合、2,000万円まで補助上限額を拡大	PMI専門家活用類型：150万円* ¹ 事業統合投資類型：800～1,000万円* ² *1：専門家活用枠と同時申請可能 *2：一定の賃上げを実施する場合、補助上限を1,000万円に引き上げ	150万円* *事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型と併用申請する場合は、それぞれの補助上限に加算
補助率	1/2・2/3* *中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合：2/3	買手支援類型：1/3・1/2or2/3* ¹ 売手支援類型：1/2・2/3* ² *1: 100億企業要件を満たす場合：1,000万円以下の部分は1/2、1,000万円超の部分は1/3 *2: ①赤字、②営業利益率の低下(物価高影響等)のいずれかに該当する場合：2/3	PMI専門家活用類型：1/2 事業統合投資類型：1/2・2/3* *中小企業者等のうち、小規模事業者に該当する場合：2/3	1/2・2/3* *事業承継促進枠、専門家活用枠、事業統合投資類型と併用申請する場合は、各事業における事業費の補助率
対象経費	設備費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、外注費、委託費 等	謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料	設備費、外注費、委託費 等	廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、リースの解約費、移転・移設費用(併用申請の場合のみ)
昨年から主な変更点	● 経営革新枠から改変 ● 5年以内事業承継する事業者が対象	● 800万円を上限に、DD費用の申請する場合200万円を加算 ● 100億企業要件を満たす場合は補助上限額を2,000万円まで引き上げ	● 新設	

(1-3) 賃上げ促進税制の拡充及び延長 (所得税・法人税・法人住民税・事業税)

経済産業関係 2024年度
税制改正について(抜粋)

30年ぶりの高い水準の賃上げ率を一過性のものとせず、**構造的・持続的な賃上げを実現することを目指す。**

改正後【措置期間：3年間】

継続雇用者 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率 ※6	教育 訓練費※7 (前年度比)	税額 控除率	両立支援 女性活躍	税額 控除率	最大 控除率
+3%	10%					
+4%	15%					
+5%	20%	+10%	5% 上乗せ	プラチナくるみん or プラチナえるぼし	5% 上乗せ	35%
+7%	25%					

大企業 ※1

改正前【措置期間：2年間】

継続雇用者 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率	教育 訓練費 (前年度比)	税額 控除率	最大 控除率
+3%	15%			
+4%	25%			
—	—	+20%	5% 上乗せ	30%
—	—			

中堅企業 ※2

継続雇用者 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率	教育 訓練費 (前年度比)	税額 控除率	両立支援 女性活躍	税額 控除率	最大 控除率
+3%	10%					
+4%	25%	+10%	5% 上乗せ	プラチナくるみん or えるぼし三段階目以上	5% 上乗せ	35%

中小企業 ※3

全雇用者※5 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率	教育 訓練費 (前年度比)	税額 控除率	両立支援 女性活躍	税額 控除率	最大 控除率
+1.5%	15%					
+2.5%	30%	+5%	10% 上乗せ	くるみん or えるぼし二段階目以上	5% 上乗せ	45%

全雇用者 給与等支給額 (前年度比)	税額 控除率	教育 訓練費 (前年度比)	税額 控除率	最大 控除率
+1.5%	15%			
+2.5%	30%	+10%	10% 上乗せ	40%

中小企業は、賃上げを実施した年度に控除しきれなかった金額の**5年間の繰越しが可能**※8。

- ※1 「資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上」又は「従業員数2,000人超」のいずれかに当てはまる企業は、マルチステークホルダー方針の公表及びその旨の届出を行うことが適用の条件。それ以外の企業は不要。
- ※2 従業員数2,000人以下の企業（その法人及びその法人との間にその法人による支配関係がある法人の従業員数の合計が1万人を超えるものを除く。）が適用可能。
- ※3 ただし、資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上の企業は、マルチステークホルダー方針の公表及びその旨の届出が必要。
- ※4 中小企業者等（資本金1億円以下の法人、農業協同組合等）又は従業員数1,000人以下の個人事業主が適用可能。
- ※5 継続雇用者とは、適用事業年度及び前事業年度の全月分の給与等の支給を受けた国内雇用者（雇用保険の一般被保険者に限る）。
- ※6 全雇用者とは、雇用保険の一般被保険者に限らない全ての国内雇用者。
- ※7 税額控除額の計算は、全雇用者の前事業年度から適用事業年度の給与等支給増加額に税額控除率を乗じて計算。ただし、控除上限額は法人税額等の20%。
- ※8 教育訓練費の上乗せ要件は、適用事業年度の教育訓練費の額が適用事業年度の全雇用者に対する給与等支給額の0.05%以上である場合に限り、適用可能。

賃金上昇と物価上昇の関係についての周知（消費者庁）

- 成長と分配の好循環の実現に向けた継続的な賃上げには、コスト上昇分が適切に価格転嫁できる環境の整備が必要です。
- 消費者庁では、賃金上昇が巡り巡ると物価上昇をもたらし得るという共通理解を消費者を含めた社会全体で醸成すべく、消費者の物価に対する理解を促進するための動画コンテンツを作成し、周知を図っています。

動画コンテンツ「教えて、探偵さん 物価上昇！どうする？」

「物の値段はどうやって決まる？」「日本の物価・賃金、世界と比べてここが変！」「物価をウォッチしよう！」などをテーマにわかりやすく解説。

<メインストーリー>

- ✓ 日本は2022年からパン等が値上がりしている
- ✓ 30年位、物価も賃金も横ばい
- ✓ 企業は、原材料費が高騰しても、消費者離れをおそれ値上げせず、賃上げもされず
- ✓ 物価が緩やかに上がりながら、賃金が上がっていくのが望ましい姿
- ✓ 値上がりしても商品を購入して応援する気持ちが必要



<サブストーリー>

#1 物の値段はどうやって決まる？

- ✓ 物の値段は基本的に「需給バランス」で決まる。物価が下がる/上がる状態をデフレ/インフレという

#2 物価が上がらないのは、なぜ良くないの？

- ✓ 日本は長い間値上げを避けた結果、90年代の終わり頃から物価も賃金もあり上がり、外国と差がついてしまった。これがデフレの良くない理由の一つ。

#3 日本の物価・賃金、世界と比べてここが変！

- ✓ 日本では、海外諸国とは対照的に、この30年、物価も賃金も上がっていない。物価が上がらないデフレの状態が続いていたのが原因。

#4 物価はなんで上がらないの？

- ✓ 原材料費が高騰しても、値上げに敏感な消費者が離れることをおそれ、価格転嫁ができなかった。

#5 物価をウォッチしよう！

- ✓ 買い物をするとき、その値段となっている理由や背景を意識して考えてみるのが重要。

3~5分で観られます！



動画は[こちら](#)から

作成した動画コンテンツは、消費者庁ホームページやYouTubeに掲載し、SNS（X等）を活用した周知・啓発を行っているほか、消費者団体に対して、当該コンテンツのチャシをお送りするなどして、周知を図っています。

「パートナーシップ構築宣言」について

- パートナーシップ構築宣言は、「発注者」の立場から、「代表者の名前」で、サプライチェーン全体の付加価値向上や望ましい取引慣行の遵守等について自主的に宣言・公表することで、取引適正化に関する社内への意識徹底、取引先からの取組の見える化等を図り、サプライチェーン全体の共存共栄を図る取組。
※日本商工会議所・三村元会頭のイニシアティブの下、「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）」（2020年5月）において、導入を決定。
※宣言の公表は賃上げ促進税制（大企業向け）の要件であり、国・地方の補助金の加算要素にもなっている。
- PS会議では、関係省庁・経済界が一堂に会し、経産省からパートナーシップ宣言企業の取引先（下請企業）に対する調査結果を報告し、今後の課題や対応の方向性を示すとともに、宣言の拡大や取引適正化に向けた経済界や各省庁の姿勢を確認。



1. 宣言の骨子

- (1) サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携（オープンイノベーション、IT実装、グリーン化等）
- (2) 下請企業との望ましい取引慣行（「振興基準」）の遵守、特に、取引適正化の重点5課題（※）への取組
※①価格決定方法の適正化、②型取引の適正化、③支払条件の改善、④知的財産・ノウハウの保護、⑤働き方改革に伴うしわ寄せ防止

2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）

✓ **【共同議長】経済産業大臣、内閣府特命担当大臣（経済財政政策）**

【構成員】厚労大臣、農水大臣、国交大臣、内閣官房副長官（政務）、経団連会長、日商會頭、連合会長

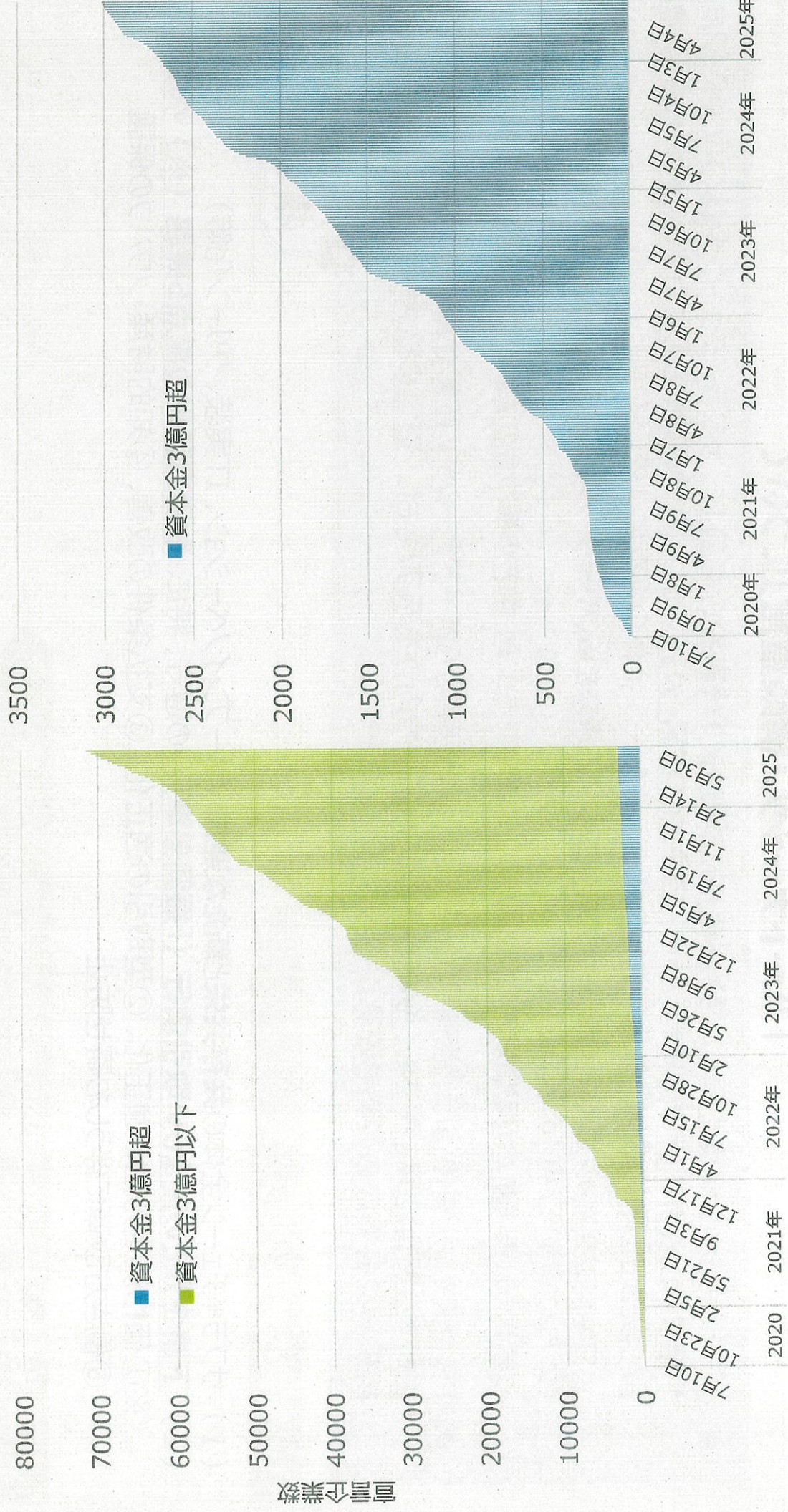
※第5回は、臨時議員として全国知事会・村井会長（宮城県知事）及び矢田補佐官が出席。

✓ 第1回は2020年5月、第2回は2020年11月、第3回は2022年2月、第4回は2022年10月11日、第5回は2023年12月21日、第6回は2025年2月21日に開催。

パートナーシップ構築宣言の宣言数

- 2025年6月27日時点で**71,560社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**3,012社**）

■宣言数の推移



下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律

背景・概要

- 近年の急激な労務費、原材料料費、エネルギーコストの上昇を受け、発注者・受注者の対等な関係に基づき、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる「構造的な価格転嫁」の実現を図っていくことが重要。
- このため、協議を適切に行わない代金額の決定の禁止、手形による代金の支払等の禁止、規制及び振興の対象となる取引への運送委託の追加等の措置を講ずるとともに、多段階の取引当事者が連携した取組等を支援し、価格転嫁・取引適正化を徹底していく。

1. 規制の見直し（下請代金支払遅延等防止法）

【規制内容の追加】

（1）協議を適切に行わない代金額の決定の禁止【価格据え置き取引への対応】

- 対象取引において、代金に関する協議に応じないことや、協議において必要な説明又は情報の提供をしないことによる、一方的な代金の額の決定を禁止。

（2）手形払等の禁止

- 対象取引において、手形払を禁止。また、支払期日までに代金相当額を得ることが困難な支払手段も併せて禁止。

※手形払の禁止に伴い、割引困難な手形に係る規制を廃止。

【規制対象の追加】

（3）運送委託の対象取引への追加【物流問題への対応】

- 対象取引に、製造、販売等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を追加。

（4）従業員基準の追加【適用基準の追加】

- 従業員数300人（役務提供委託等は100人）の区分を新設し、規制及び保護の対象を拡充。

【執行の強化等】

（5）面的執行の強化

- 関係行政機関による指導及び助言に係る規定、相互情報提供に係る規定等を新設。

※その他

- 製造委託の対象物品として、木型その他専ら物品の製造に用いる物品を追加。
- 書面等の交付義務において、承諾の有無にかかわらず、電磁的方法による提供を認容。
- 遅延利息の対象に、代金を減じた場合を追加。
- 既に違反行為が行われていない場合等の勧告に係る規定を整備。

2. 振興の充実（下請中小企業振興法）

（1）多段階の事業者が連携した取組への支援

- 多段階の取引からなるサプライチェーンにおいて、二以上の取引段階にある事業者が作成する振興事業計画に対し、承認・支援できる旨を追加。

（2）適用対象の追加

- ①製造、販売等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を対象取引に追加
- ②法人同士においても従業員数の大小関係がある場合を対象に追加。

（3）地方公共団体との連携強化

- 国及び地方公共団体が連携し、全国各地の事業者の振興に向けた取組を講じる旨の責務と、関係者が情報交換など密接な連携に努める旨を規定。

（4）主務大臣による執行強化

- 主務大臣による指導・助言をしたものの状況が改善されない事業者に対して、より具体的措置を示して改善を促すことができる旨を追加。

3. 「下請」等の用語の見直し（下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法等）

- 用語について、「下請事業者」を「中小受託事業者」、「親事業者」を「委託事業者」等に改める。
- 題名について、「下請代金支払遅延等防止法」を「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」に、「下請中小企業振興法」を「受託中小企業振興法」に改める。

施行期日 2026年1月1日（一部の規定を除く）

「地方版政労使会議」での周知（2025年）

- 「地方版政労使会議」の機会を活用し、都道府県労働局からの依頼に応じ、44の都道府県において公正取引委員会から「労務費転嫁指針」を説明。 ※の滋賀県、兵庫県、山口県は資料対応

	都道府県名	開催日 (2025年)	都道府県名	開催日 (2025年)		都道府県名	開催日 (2025年)
01	北海道	1/22	富山	2/3	31	岡山	1/31
02	青森	1/23	石川	2/6	32	広島	1/31
03	岩手	2/10	福井	1/17	33	徳島	1/20
04	宮城	2/6	山梨	2/6	34	香川	1/15
05	秋田	1/30	長野	2/17	35	愛媛	2/20
06	山形	2/14	岐阜	12/23 (2024)	36	高知	2/20
07	福島	2/4	静岡	2/3	37	福岡	1/15
08	茨城	1/30	愛知	2/6	38	佐賀	2/4
09	栃木	3/7	三重	1/29	39	長崎	2/6
10	群馬	3/27	京都	3/18	40	熊本	1/15
11	埼玉	2/6	大阪	2/17	41	大分	1/31
12	千葉	1/17	奈良	2/26	42	宮崎	2/18
13	東京	1/29	和歌山	2/14	43	鹿児島	2/17
14	神奈川	1/20	鳥取	1/24	44	沖縄	1/21
15	新潟	2/14	島根	2/12			

(参考) 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針①

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下請代金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下請代金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下請代金法上の買いたたきとして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。

(参考) 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針②

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。

★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。

(一部抜粋)

価格交渉促進月間（2025年3月） フォローアップ調査結果

2025年6月20日

中小企業庁

2025年3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。2025年3月で8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10月～2025年3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 **2025年4月21日～5月30日**

○回答企業数

65,725社（回答から抽出される**発注企業数**は延べ76,894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14,778社

※参考：**2024年9月調査：51,282社**（延べ54,430社）

2024年3月調査：46,461社（延べ67,390社）

○回収率 **21.9%**（※回答企業数／配布先の企業数）

※参考：2024年9月調査：**17.1%**、2024年3月調査：**15.5%**

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。

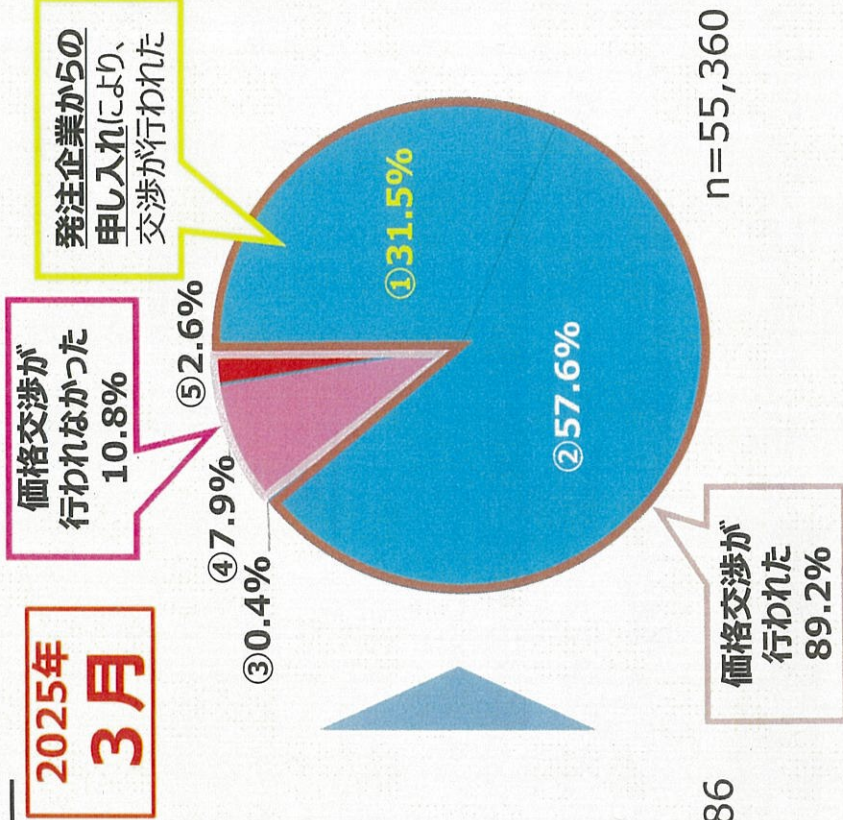
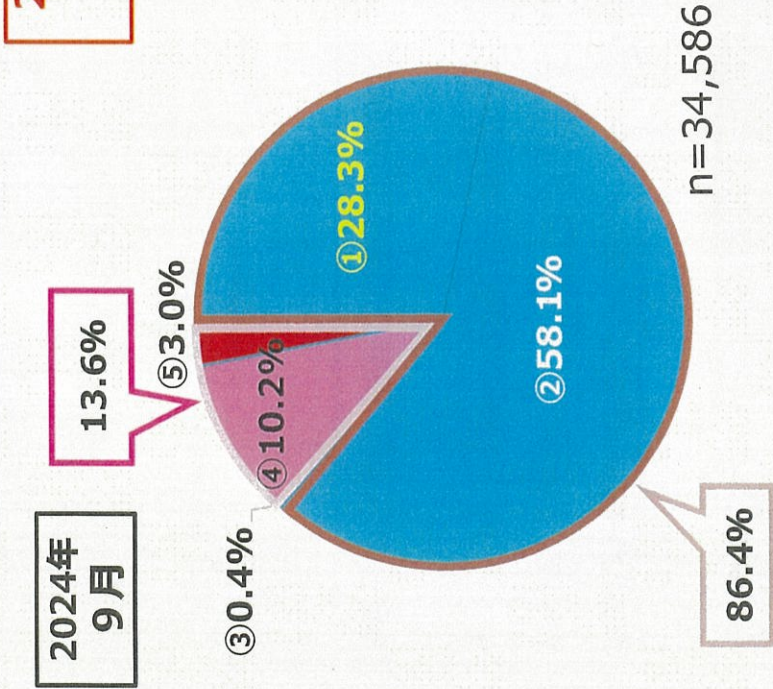
価格交渉の状況

※ 「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 3 ポイント増の 31.5%。
- 「価格交渉が行われた」割合 (①②) も前回から約 3 ポイント増の 89.2%。
- 「価格交渉が行われなかった」割合 (③④⑤) は 減少 (前回 13.6% → 10.8%)。

➤ 発注企業からの申し入れは、さらに浸透しつつあるもの、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 割。引き続き、協議に応じない一方的な価格決定の禁止を盛り込んだ「中小受託取引適正化法」の周知を含め、価格交渉・転嫁への更なる機運醸成が重要。

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。

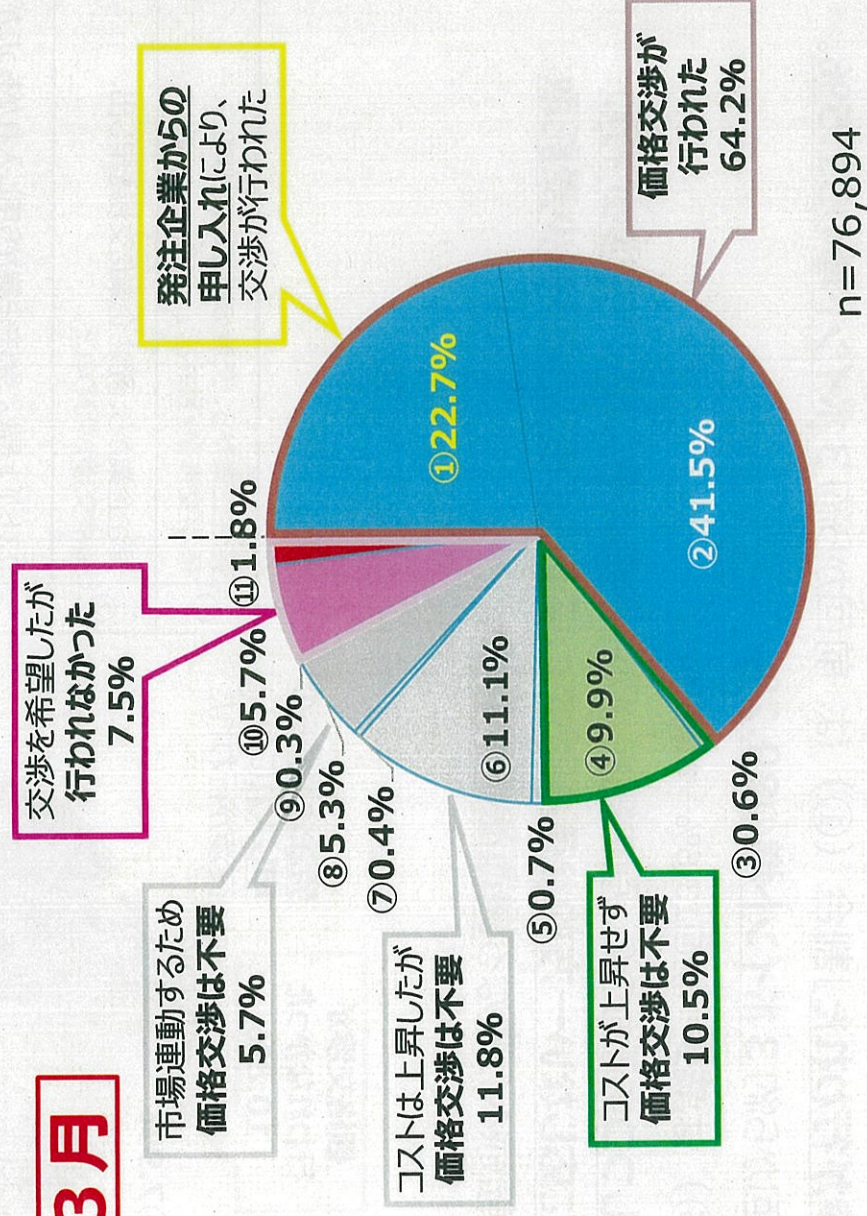
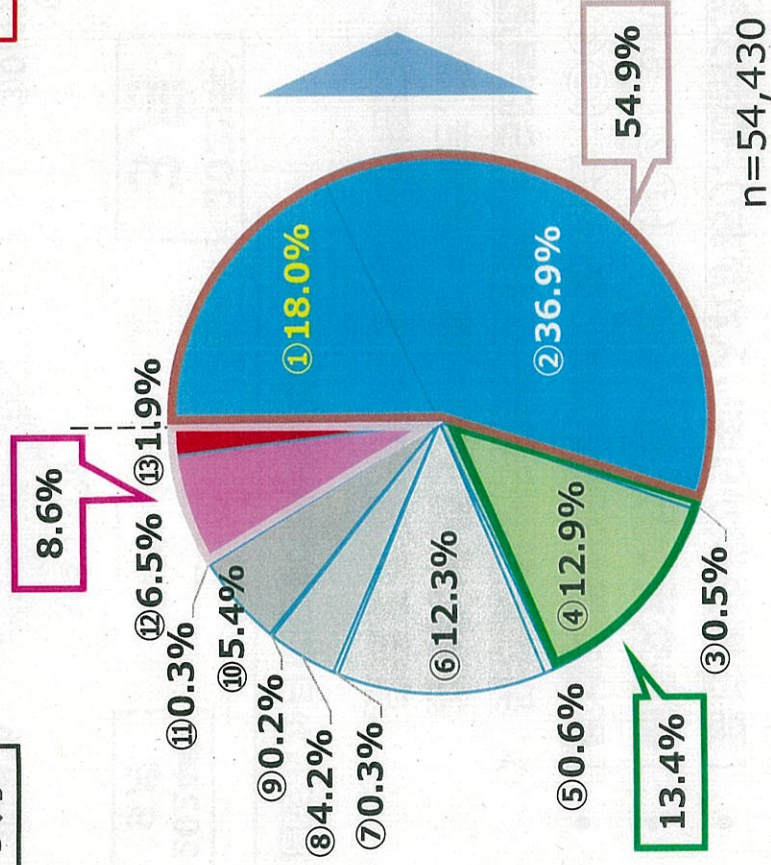
(参考)「価格交渉不要」の回答を含めた場合の回答分布

- ・「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」割合は、**2割超**（前回18.0%→22.7%）。
- ・発注企業との**価格交渉が行われた割合は、6割超**（前回54.9%→64.2%）。
- ・一方で、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は**減少**（前回8.6%→7.5%）。

直近6か月間における価格交渉の状況

9月

3月



(参考) 価格交渉【アンケート回答項目と回答分布】

直近 6 か月間における価格交渉の状況

9月

n = 54,430

3月

n = 76,894

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。	18.0%
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。	36.9%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.5%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	12.9%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.6%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	12.3%
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.3%
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	4.2%
⑨	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.2%
⑩	入札方式により価格を決定しているため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	5.4%
⑪	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。	0.3%
⑫	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。	6.5%
⑬	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。	1.9%

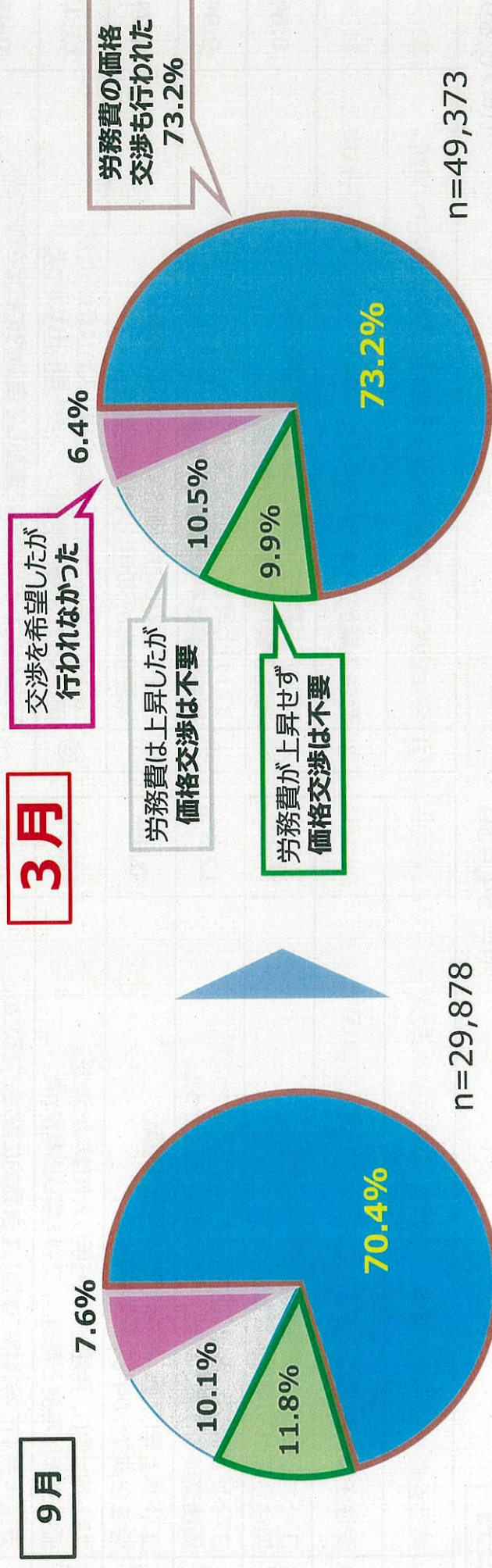
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。	22.7%
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。	41.5%
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.6%
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	9.9%
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.7%
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	11.1%
⑦	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。	0.4%
⑧	支払代金が市場価格に連動して自動的に設定されるため、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかった。	5.3%
—	—	—
—	—	—
⑨	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。	0.3%
⑩	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。	5.7%
⑪	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。	1.8%

労務費に係る価格交渉の状況

※2023年11月に、「労務費指針（労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針）」が策定・公表されたことを踏まえ、今回の調査においても、「労務費について価格交渉ができたか」を調査。

- 価格交渉が行われた企業（64.2%）のうち7割超において、労務費についても交渉を実施（前回70.4%→73.2%）。
 - 一方で、「労務費が上昇し、価格交渉を希望したが出来なかった」企業は依然として存在（前回7.6%→6.4%）。
- 引き続き、公正取引委員会等と連携し、「労務費指針」を周知・徹底していく。

労務費の交渉状況



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲労務費については自助努力で解決すべき部分であるとして、交渉の協議を拒否された。
- ▲労務費の価格交渉に際して、値上げの根拠・証拠資料の提示要求があり、非常に時間がかかった。

【凡例】○：よい事例、▲：問題のある事例

(参考) 「価格転嫁不要」の回答を含めた回答分布

- 「全額転嫁できた」割合は、前回から約2ポイント増の20.4%。
- 「一部でも転嫁できた」割合は、6割超 (前回56.7%→65.9%)。
- 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合は減少 (前回14.2%→13.4%)。

直近6か月間における価格転嫁の状況

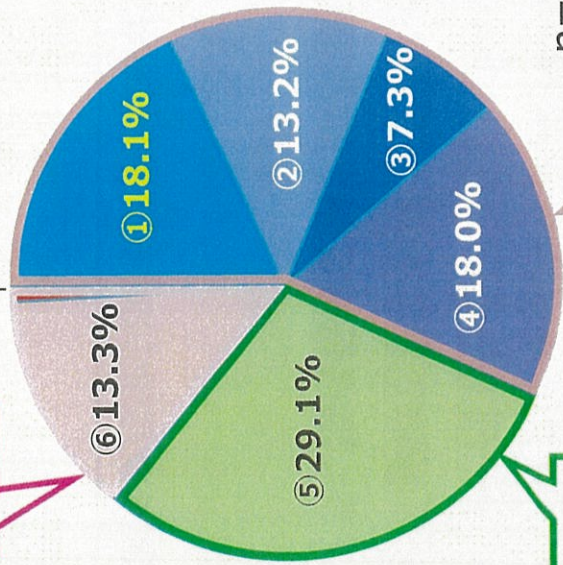
9月

転嫁率【コスト全般】

: 49.7%

全く転嫁できず
13.4%

14.2%



56.7%

29.1%

3月

転嫁率【コスト全般】

: 52.4%

70.9%



一部でも価格転嫁できた
65.9%

価格転嫁の状況①【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52.4%。昨年9月より約3ポイント増加（前回49.7%→52.4%）。
 - 「一部でも転嫁できた」割合（①②③④）は、前回から約3ポイント増の83.1%。
 - 「転嫁できなかった」「マイナスとなった」割合（⑤⑥）は減少（前回20.1%→16.9%）。
- 価格転嫁の状況は改善してはいるが、引き続き、転嫁できない企業と二極分離の状態。転嫁が困難な企業への対策が重要。

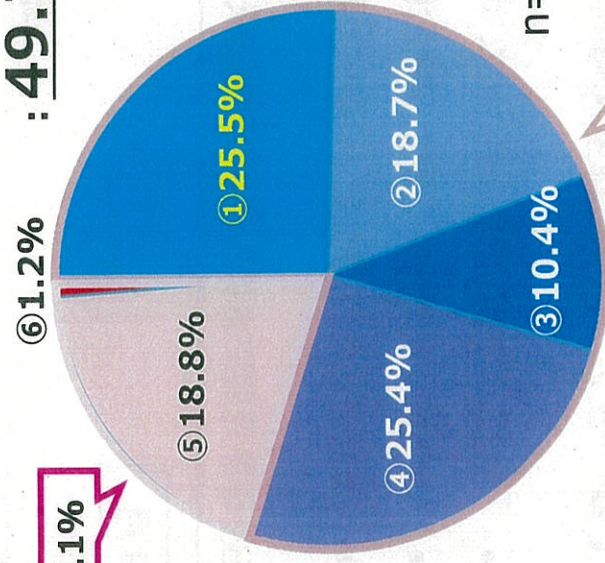
直近6か月間における価格転嫁の状況

9月

20.1%

転嫁率【コスト全般】

: **49.7%**

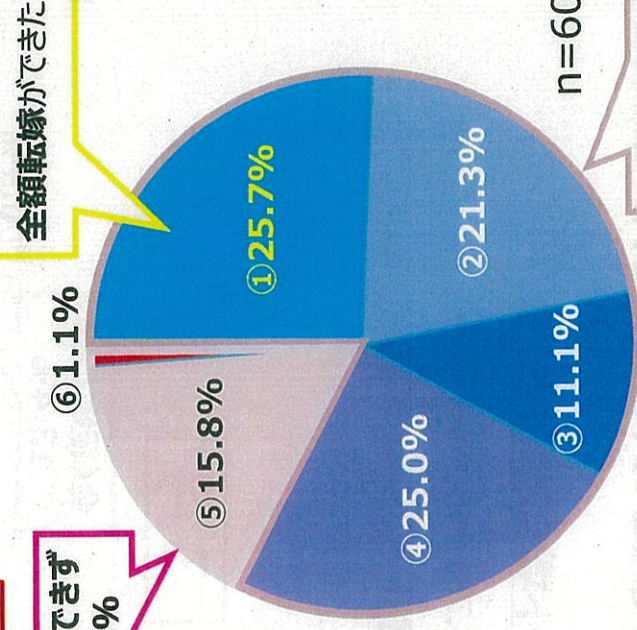


3月

全く転嫁できず
16.9%

転嫁率【コスト全般】

: **52.4%**



価格転嫁の状況②【コスト要素別】

※ 「価格転嫁は不要」との回答を除いた場合の回答分布

- 労務費の転嫁率は、前回から約4%ポイント上昇したものの、原材料費と比較して約6ポイント低い水準。
- エネルギー費の転嫁率も、前回から約3%ポイント上昇したものの、コスト全般の転嫁率より低い水準。
- 労務費指針や、原材料費・エネルギー費の全額転嫁を目指す旨の振興基準等を引き続き周知していく。

原材料費

3月

転嫁率：54.5%



9月

転嫁率：51.4%



一部でも
価格転嫁できた

全く転嫁できず
or 減額

エネルギー費

3月

転嫁率：47.8%



9月

転嫁率：44.4%



労務費

3月

転嫁率：48.6%



9月

転嫁率：44.7%



① 10割
② 9割、8割、7割
③ 6割、5割、4割
④ 3割、2割、1割
⑤ 0割
⑥ マイナス

価格転嫁の状況②【コスト要素別】（「価格転嫁不要」の回答を含む）

- コスト増加分を「全額転嫁できた」割合は、それぞれ約2～3ポイント増加
- 「一部でも転嫁できた」割合は、いずれの要素においても約8～10ポイント増加。

原材料費

3月



転嫁率：54.5%

9月



転嫁率：51.4%

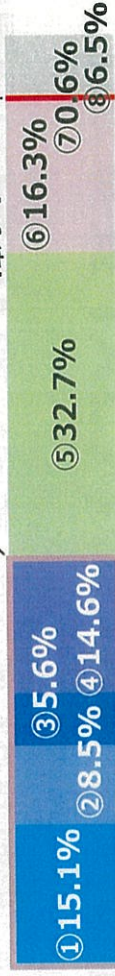
エネルギー費

3月



転嫁率：47.8%

9月



転嫁率：44.4%

労務費

3月



転嫁率：48.6%

9月



転嫁率：44.7%

- ① 10割
- ② 9割、8割、7割
- ③ 6割、5割、4割
- ④ 3割、2割、1割
- ⑤ 価格転嫁不要
- ⑥ 0割
- ⑦ マイナス
- ⑧ 当該費用は支払代金に含まれない

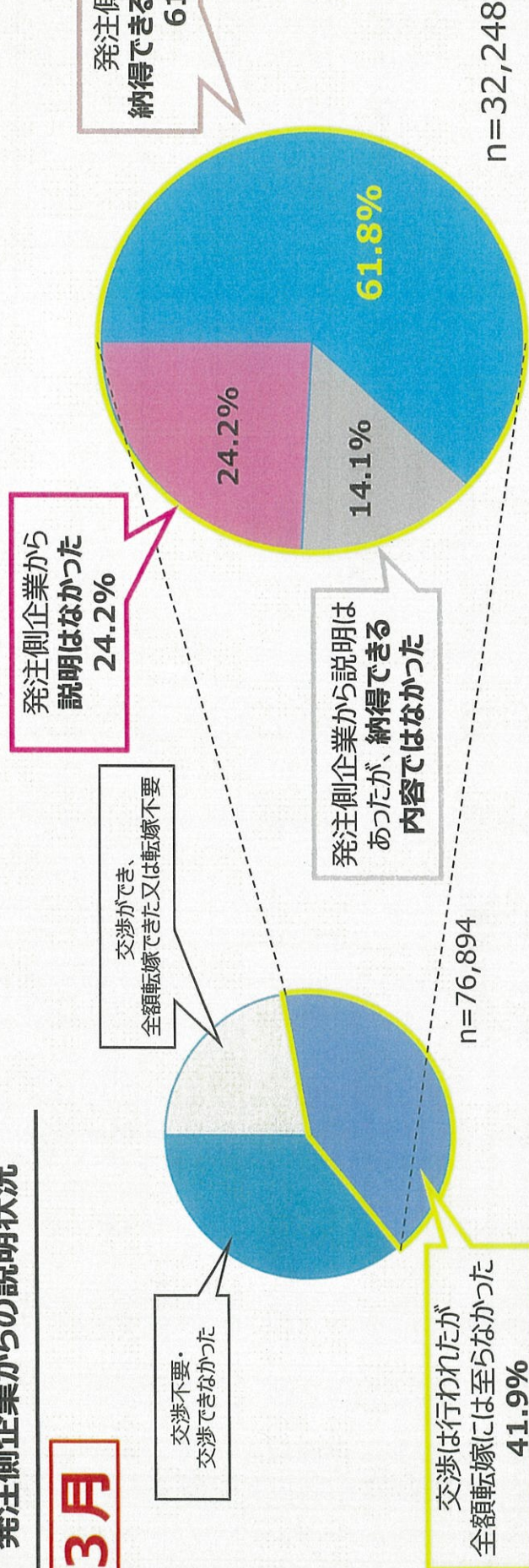
価格転嫁に関する発注側企業による説明

- 価格交渉が行われたもの、全額の転嫁には至らなかった企業（全体の41.9%）のうち、「発注側企業から説明はあったものの、納得できるものではなかった」又は「発注側企業からの説明はなかった」とする回答が約4割（前回39.6%→38.2%）。

➤ 発注側企業に対し、価格交渉の場の設定のみならず、価格に関する十分な説明も求めていく必要。
協議において、必要な説明又は情報の提供をしない、一方的な価格決定を禁止する「中小受託取引適正化法」の周知を徹底していく。

発注側企業からの説明状況

3月



アンケート回答企業からの具体的な声

- ▲コスト上昇を踏まえ、赤字根拠について記入した資料を提出し、何度も価格交渉を申し入れたが全く応じてもらえなかった。
- ▲コストアップの根拠を示した価格を提示したが、発注企業側から、根拠の説明がない価格を一方的に通知された。

価格交渉の実施状況の業種別ランキング【発注企業の業種毎に集計】

※ 価格交渉の実施状況に係る回答を点数化し、発注企業の業種毎に平均点を集計。

- 価格交渉に応じられていない業種は、交渉の結果である価格転嫁率においても、比較的低い順位にある。

順位	業種	前回	今回平均点
—	全体	6.75	7.18 ↑
1位	製菓	7.13	8.40 ↑↑
2位	電気・ガス・熱供給・水道	7.22	7.67 ↑
2位	飲食サービス	6.45	7.67 ↑↑
4位	建設	7.15	7.65 ↑↑
5位	運輸・郵便（トラック運送除く）	6.75	7.54 ↑↑
6位	化学	7.41	7.52 ↑
7位	造船	7.51	7.46 ↓
8位	情報サービス・ソフトウェア	6.94	7.40 ↑
9位	鉱業・採石・砂利採取	6.70	7.39 ↑↑
10位	電機・情報通信機器	6.63	7.38 ↑↑
11位	卸売	7.17	7.36 ↑
12位	小売	6.38	7.27 ↑↑
13位	食品製造	6.72	7.19 ↑
14位	広告	7.50	7.13 ↓
15位	自動車・自動車部品	6.60	7.05 ↑↑
16位	農業・林業	6.41	7.01 ↑↑
17位	紙・紙加工	6.70	6.97 ↑
18位	金融・保険	7.30	6.86 ↓
18位	機械製造	6.67	6.86 ↑
20位	放送コンテンツ	5.32	6.84 ↑↑
21位	不動産・物品賃貸	6.56	6.60 ↑
22位	生活関連サービス	6.07	6.54 ↑
23位	金属	6.27	6.44 ↑
24位	通信	6.20	6.36 ↑
25位	建材・住宅設備	6.68	6.31 ↓
26位	印刷	5.90	6.30 ↑
27位	トラック運送	5.28	6.21 ↑↑
28位	繊維	6.89	6.19 ↓
29位	廃棄物処理	6.74	6.15 ↓
30位	石油製品・石炭製品製造	5.77	6.02 ↑
—	その他	—	—

※2024年9月時点との変化幅と矢印の数の関係

↑：0.1～0.4ポイント上昇、↑↑：0.5～0.9ポイント上昇、↑↑↑：1.0ポイント以上上昇

※価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。

(例) 家電メーカー（発注者）が、トラック運送業者（受注者）に運送委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

質問① 交渉有無	質問② 交渉申し入れ 有無	質問③ 交渉が実現しなかった理由	点数
行われた	申し入れがあった	—	10点
	申し入れがなかった	—	8点
		コストが上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
		コストが上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため	10点
	申し入れがあった	支払代金が市場価格に連動するため、交渉は不要と判断し、辞退したため	対象外
		コストが上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、辞退したため	5点
行われなかった		コストが上昇せず、交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		コストが上昇したが、交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
	申し入れがなかった	支払代金が市場価格に連動するため、交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため	対象外
		コストが上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかったため	－5点
		コストが上昇し、交渉を申し出たが、応じてもらえなかったため	－10点

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング【発注企業の業種毎に集計】

- 製造業系が上位にあり、トラック運送、広告等が下位にあるなどの全体的な傾向は従前通りだが、トラック運送は約6ポイント、広告は約7ポイント上昇。

2025年3月		コスト増に対する転嫁率	各要素別の転嫁率		
			原材料費	エネルギー費	労務費
①全体					
1位	化学	↑ 52.4% (49.7%)	↑ 54.5% (51.4%)	↑ 47.8% (44.4%)	↑ 48.6% (44.7%)
2位	製薬	↑ 64.8% (61.9%)	↑ 69.3% (65.0%)	↑ 62.4% (57.9%)	↑ 61.3% (54.6%)
3位	食品製造	↑↑ 64.1% (53.6%)	↑ 68.7% (60.4%)	↑ 56.6% (54.2%)	↑↑ 61.7% (46.5%)
4位	電機・情報通信機器	↑↑ 60.3% (55.3%)	↑ 62.7% (58.3%)	↑ 52.2% (47.6%)	↑ 51.7% (47.2%)
5位	造船	↑ 58.4% (54.8%)	↑ 62.8% (58.9%)	↑ 52.7% (49.6%)	↑ 53.3% (48.7%)
6位	飲食サービス	↑ 57.6% (57.0%)	↓ 60.2% (62.1%)	↑ 57.9% (56.5%)	↓ 51.0% (53.2%)
7位	自動車・自動車部品	↓ 57.3% (59.0%)	↓ 58.4% (61.2%)	↓ 48.2% (49.0%)	↓ 46.1% (49.4%)
8位	機械製造	↑ 56.6% (51.9%)	↑ 63.7% (59.8%)	↑ 55.0% (51.8%)	↑ 53.4% (48.9%)
9位	卸売	↑ 56.2% (54.3%)	↑ 63.3% (60.7%)	↑ 52.2% (49.1%)	↑ 50.6% (47.4%)
10位	情報サービス・ソフトウェア	↑ 54.4% (51.2%)	↑ 56.5% (51.7%)	↑ 48.1% (43.9%)	↑ 47.4% (42.9%)
11位	電気・ガス・熱供給・水道	↑↑ 54.3% (47.1%)	↑↑ 50.5% (38.0%)	↑↑ 46.0% (34.0%)	↑↑ 53.6% (46.3%)
12位	建設	↑↑ 53.6% (48.0%)	↑↑ 55.2% (49.0%)	↑↑ 50.1% (43.5%)	↑↑ 51.8% (43.9%)
13位	小売	↑ 52.6% (50.3%)	↑ 53.7% (51.6%)	↑ 48.2% (46.0%)	↑ 50.4% (47.4%)
14位	鉱業・採石・砂利採取	↑ 52.5% (48.8%)	↑ 53.4% (49.2%)	↑↑ 46.8% (41.7%)	↑↑ 46.3% (40.5%)
15位	運輸・郵便 (トラック運送除く)	↑ 52.2% (49.8%)	↑↑ 53.5% (47.4%)	↑↑ 51.0% (43.6%)	↑↑ 49.5% (43.4%)
16位	紙・紙加工	↑↑ 51.5% (45.5%)	↑↑ 50.6% (44.3%)	↑↑ 48.1% (41.6%)	↑↑ 49.3% (42.8%)
17位	金融・保険	↑ 51.4% (50.2%)	↑ 52.5% (49.9%)	↑ 46.8% (43.0%)	↑ 46.7% (42.7%)
18位	金属	↑↑ 51.1% (40.9%)	↑↑ 50.5% (36.3%)	↑↑ 45.6% (31.7%)	↑↑ 47.7% (37.4%)
19位	生活関連サービス	↑ 50.9% (50.3%)	↑ 56.4% (55.4%)	↑ 47.5% (44.5%)	↑ 46.3% (42.6%)
20位	不動産・物品賃貸	↑ 50.2% (48.4%)	↑ 48.9% (48.2%)	↑ 44.5% (41.2%)	↑ 43.4% (42.7%)
21位	印刷	↑ 48.5% (48.1%)	↑ 49.0% (46.5%)	↑↑ 46.0% (41.0%)	↑ 47.0% (45.4%)
22位	繊維	↓ 47.7% (48.5%)	↓ 48.9% (49.0%)	↑ 41.3% (41.1%)	↓ 39.6% (40.6%)
23位	繊維	↓ 47.5% (49.0%)	↑ 49.1% (48.8%)	↓ 41.6% (45.3%)	↓ 41.7% (46.8%)
24位	建材・住宅設備	↓ 46.6% (51.6%)	↓ 48.3% (51.6%)	↓ 41.3% (44.9%)	↓ 39.5% (42.8%)
25位	石油製品・石炭製品製造	↓ 46.0% (47.6%)	↑ 55.6% (55.5%)	↓ 42.4% (42.9%)	↑ 41.2% (41.0%)
26位	農業・林業	↑ 45.0% (41.2%)	↑ 44.6% (39.9%)	↑ 41.3% (37.3%)	↑ 38.9% (36.1%)
27位	放送コンテンツ	↑ 43.2% (39.8%)	↑ 44.6% (40.4%)	↓ 36.0% (36.2%)	↑ 41.7% (36.8%)
28位	廃棄物処理	↓ 39.3% (50.7%)	↓ 37.2% (43.1%)	↓ 34.4% (47.0%)	↓ 35.3% (48.7%)
29位	広告	↑↑ 38.7% (31.4%)	↑↑ 48.4% (32.3%)	↑↑ 37.8% (26.4%)	↑ 36.3% (32.1%)
30位	通信	↓ 37.7% (47.0%)	↓ 37.2% (44.7%)	↓ 34.1% (40.5%)	↓ 37.3% (45.7%)
30位	トラック運送	↑↑ 36.1% (29.5%)	↑↑ 32.1% (25.7%)	↑↑ 33.1% (27.2%)	↑↑ 32.8% (26.9%)
—		—	—	—	—
その他		—	—	—	—
②業種別					

※2024年9月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント上昇、↑↑：5～9ポイント上昇、↑↑↑：10ポイント以上上昇 ※（）内は前回の転嫁率を示す。

価格転嫁の実施状況の業種別ランキング

【受注企業の業種毎に集計】

- 受注者として、価格転嫁してもらえている業種（上位にある業種）は、発注者としても価格転嫁に応じている傾向。
- 製造業系が上位にあり、金融・保険、通信が下位にあるなどの全体的な傾向は従前通りだが、金融・保険は約3ポイント、通信は約1ポイント上昇

2025年3月		コスト増に対する転嫁率		各要素別の転嫁率									
				原材料費	エネルギー費	労務費							
①全体		↑	52.4%	(49.7%)	↑	54.5%	(51.4%)	↑	47.8%	(44.4%)	↑	48.6%	(44.7%)
1位	化学	↑	64.4%	(55.3%)	↑↑	69.8%	(59.0%)	↑	60.9%	(51.7%)	↑↑	58.9%	(47.0%)
2位	卸売	↑	61.3%	(60.3%)	↑	63.7%	(61.9%)	↑	52.9%	(51.2%)	↑	51.8%	(49.6%)
3位	機械製造	↑	61.0%	(57.3%)	↑	66.7%	(62.1%)	↑	56.8%	(52.7%)	↑	55.9%	(51.8%)
4位	電機・情報通信機器	↑	57.3%	(54.9%)	↑	62.5%	(58.8%)	↑	52.8%	(48.4%)	↑	53.5%	(48.3%)
5位	小売	↑	55.7%	(52.6%)	↑	56.7%	(54.0%)	↑	46.9%	(44.5%)	↑	46.1%	(44.7%)
5位	紙・紙加工	↑↑↑	55.7%	(44.7%)	↑↑↑	58.3%	(45.8%)	↑	49.3%	(40.3%)	↑↑↑	49.6%	(38.5%)
7位	食品製造	↑↑	55.4%	(50.0%)	↑↑	57.4%	(51.4%)	↑	49.2%	(44.5%)	↑↑	49.4%	(43.8%)
8位	造船	↑↑	54.8%	(49.5%)	↑↑	62.0%	(53.0%)	↑↑↑	61.8%	(47.7%)	↑	49.3%	(46.8%)
9位	情報サービス・ソフトウェア	↑↑	54.0%	(47.8%)	↑↑	50.1%	(41.8%)	↑	45.4%	(37.0%)	↑↑	53.4%	(47.3%)
10位	自動車・自動車部品	↑	53.4%	(49.7%)	↑	63.2%	(59.6%)	↑	53.4%	(51.7%)	↑	52.3%	(48.4%)
11位	鉱業・採石・砂利採取	↑↑	53.0%	(43.1%)	↑↑	50.1%	(40.3%)	↑↑↑	50.3%	(36.5%)	↑↑	45.8%	(36.8%)
12位	建設	↑	52.5%	(49.8%)	↑	53.9%	(51.6%)	↑	49.4%	(46.3%)	↑	51.5%	(48.0%)
13位	金属	↓	51.9%	(52.3%)	↑	59.8%	(59.7%)	↑	48.5%	(47.7%)	↑	47.0%	(45.1%)
14位	印刷	↓	51.0%	(53.1%)	↓	52.3%	(54.2%)	↑	44.7%	(44.3%)	↓	43.9%	(44.3%)
15位	運輸・郵便（トラック運送除く	↑	50.7%	(47.7%)	↑	48.7%	(44.8%)	↑	48.3%	(44.1%)	↑	48.6%	(43.7%)
16位	繊維	↑	50.6%	(49.7%)	↑	51.6%	(49.3%)	↑	45.0%	(44.9%)	↑	45.0%	(44.1%)
17位	建材・住宅設備	↑	49.4%	(48.3%)	↑	51.1%	(49.8%)	↑	44.3%	(43.8%)	↑	43.1%	(40.8%)
18位	広告	↓	48.3%	(50.4%)	↓	52.8%	(53.7%)	↑	47.4%	(44.7%)	↓	43.5%	(45.4%)
19位	不動産・物品賃貸	↑↑	47.8%	(42.8%)	↑↑	50.8%	(34.3%)	↑↑	50.6%	(35.1%)	↑↑	48.6%	(40.1%)
20位	石油製品・石炭製品製造	↑	46.8%	(46.7%)	↑	58.4%	(55.6%)	↑	42.4%	(41.7%)	↑	39.9%	(39.3%)
21位	電気・ガス・熱供給・水道	↑	45.5%	(42.1%)	↑	47.2%	(43.6%)	↑	42.1%	(37.5%)	↑↑	43.7%	(37.2%)
22位	製薬	↓↓↓	45.0%	(58.6%)	↓↓↓	66.7%	(80.0%)	↓↓↓	41.7%	(72.9%)	↑	43.3%	(40.0%)
23位	農業・林業	↑↑	44.8%	(36.5%)	↑↑	43.4%	(34.3%)	↑↑	40.6%	(32.7%)	↑↑	39.8%	(32.5%)
24位	生活関連サービス	↑	42.1%	(38.1%)	↑↑	41.8%	(34.5%)	↑↑	38.1%	(29.3%)	↑↑	39.7%	(33.7%)
25位	放送コンテンツ	↑	41.0%	(38.0%)	↑↑	45.4%	(38.0%)	↑	38.2%	(34.6%)	↑	40.4%	(37.9%)
26位	廃棄物処理	↑	40.1%	(38.4%)	↑	37.6%	(36.5%)	↑	38.8%	(36.5%)	↑	37.4%	(35.4%)
27位	トラック運送	↑	37.6%	(34.4%)	↑	33.6%	(29.6%)	↑	35.4%	(32.0%)	↑	34.1%	(31.1%)
28位	飲食サービス	↓↓↓	36.9%	(55.0%)	↓↓↓	42.8%	(53.6%)	↓↓↓	44.6%	(47.0%)	↓↓↓	33.9%	(49.0%)
29位	通信	↑	35.4%	(34.7%)	↑↑	35.7%	(30.7%)	↑↑	34.5%	(27.0%)	↑	36.3%	(38.0%)
30位	金融・保険	↑	28.5%	(25.2%)	↑↑	30.6%	(21.2%)	↑↑↑	32.1%	(19.4%)	↑↑↑	27.5%	(21.0%)
—	その他	—			—			—			—		

②業種別

※2024年9月時点との変化幅と矢印の数の関係 ↑：1～4ポイント上昇、↑↑：5～9ポイント上昇、↑↑↑：10ポイント以上上昇 ※（）内は前回の転嫁率を示す。

国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策(2024年11月22日閣議決定)

国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策
～全ての世代の現在・将来の賃金・所得を増やす～

内閣府作成

経済の現状・課題

- 600兆円の名目GDP、33年ぶりの高水準の賃上げが実現するなど、成長と分配の好循環は、動き始めている。
- 国民一人一人が、こうした前向きな動きを賃金・所得の増加という形で実感できるよう、更に政策を前進させる必要。
- 賃金上昇が物価上昇を安定的に上回る経済の実現、「賃上げと投資が牽引する成長型経済」への移行を確実なものとする。

経済対策の基本的考え方

- ①賃金・所得の増加に向けた経済の成長、②物価高への対応、③安心・安全の確保の重要課題に対し、速やかに万全の措置を講ずる。

3本の柱

第1の柱

全ての世代の

現在・将来の賃金・所得を増やす

日本経済・地方経済の成長

- ・賃上げ環境の整備
- 中堅・中小企業の生産性向上 (足元の賃上げ)
- ・地方創生2.0 (全国津々浦々の賃金・所得増加)
- ・成長力の強化 (将来の賃金・所得増加)

第2の柱

誰一人取り残されない

成長型経済への移行に道筋をつける

物価高の克服

- ・物価高の影響を受ける低所得者への支援
- ・地域の実情等に応じた物価高対策の推進
- ・物価高の影響を受ける業種の支援
- ・エネルギーコスト上昇への耐性強化

第3の柱

成長型経済への移行の礎を築く

国民の安心・安全の確保

- ・自然災害からの復旧・復興
(能登半島地震等への対応も含む。)
- 防災・減災及び国土強靱化
- ・外交・安全保障環境の変化への対応
- ・都市部等の防犯対策・闇バイト対策
- ・こども・子育て支援、女性・高齢者の活躍・参画推進 など

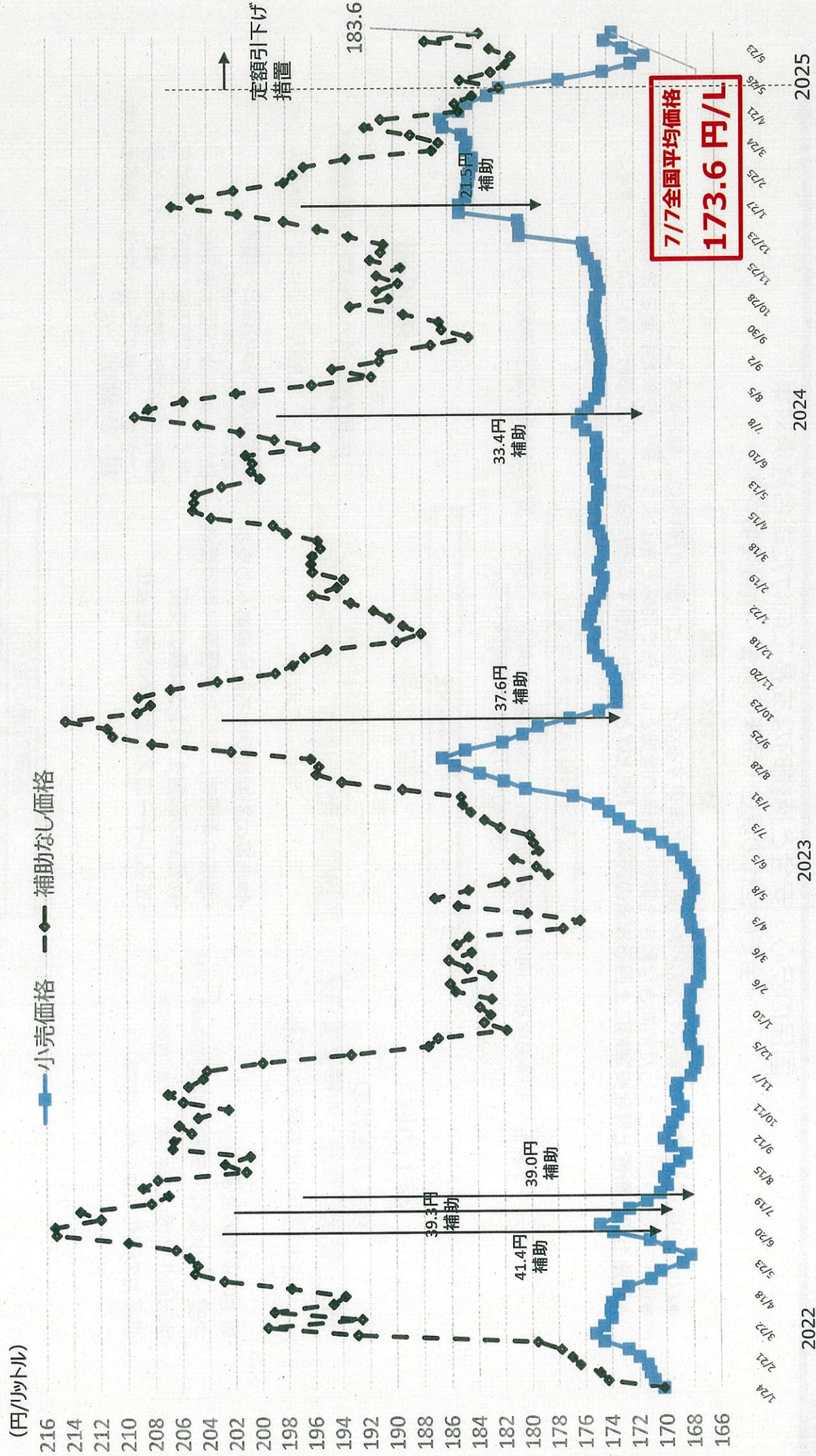
経済対策のねらい

デフレを脱却し、新たな経済ステージに移行することを目指して、
「経済あつての財政」との考え方に立ち、「賃上げと投資が牽引する成長型経済」を実現しつつ、
財政状況の改善を進め、力強く発展する、危機に強靱な経済・財政を作っていく。

日本を守り、国民を守り、地方を守り、若者・女性の機会を守り、全ての国民が安心と安全を感じられる未来を創る。

ガソリン全国平均価格の推移

レギュラーガソリン・全国平均価格



電気・ガス料金支援の概要

- 足元の物価高に対応する観点から、暑くなる夏への対応として、電力使用量が増加する7月から9月まで電気・ガス代の支援を行う。特に、電力使用量がピークになる8月使用分の負担軽減を重点化する。
- これにより、標準的な家庭において、3ヶ月3,000円程度の負担引下げ効果が実現。
- これまでの国際的な燃料価格の動向及び直近の為替水準を前提とすれば、7月から9月の電気料金等は、昨年同時期よりも下がることが見込まれる。

	電気	都市ガス*
7月使用分 9月使用分	低圧: 2.0円/kWh 高圧: 1.0円/kWh	8円/m ³
8月使用分	低圧: 2.4円/kWh 高圧: 1.2円/kWh	10円/m ³

* 家庭及び年間契約量1,000万m³未満の企業等が対象

「年収の壁」への当面の対応策（「年収の壁・支援強化パッケージ」）概要

人手不足への対応が急務となる中で、短時間労働者が「年収の壁」を意識せず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（支援強化パッケージ）に取り組むこととし、さらに、制度の見直しに取り組む。

106万円の壁への対応

◆キャリアアップ助成金(社会保険適用時処遇改善コース)

短時間労働者が被用者保険（厚生年金保険・健康保険）の適用による手取り収入の減少を意識せず働くことができるよう、労働者の収入を増加させる取組を行った事業主に対して、労働者1人当たり最大50万円の支援を行う。なお、実施に当たり、支給申請の事務を簡素化。

労働者の収入を増加させる取組については、賃上げや所定労働時間の延長のほか、

被用者保険適用に伴う保険料負担軽減のための手当（社会保険適用促進手当）として、支給する場合も対象とする。

◆社会保険適用促進手当

事業主が支給した社会保険適用促進手当については、適用に当たっての労使双方の保険料負担を軽減するため、新たに発生した本人負担分の保険料相当額を上限として被保険者の標準報酬の算定において考慮しない。

130万円の壁への対応

◆事業主の証明による被扶養者認定の円滑化

被扶養者認定基準（年収130万円）について、労働時間延長等に伴う一時的な収入変動による被扶養者認定の判断に際し、事業主の証明の添付による迅速な判断を可能とする。

配偶者手当への対応

◆企業の配偶者手当の見直しの促進

特に中小企業においても、配偶者手当の見直しが進むよう、

- (1) 見直しの手順をフローチャートで示す等
わかりやすい資料を作成・公表した。
- (2) 中小企業団体等を通じて周知する。

「年収の壁・支援強化パッケージ」の周知・広報について

- 「年収の壁・支援強化パッケージ」は、労働者が壁を意識することなく、希望どおり働くことのできる環境づくりに資するとともに、企業にとっても労働力確保につながるもの。
- パート・アルバイトの方々や雇用する事業主の皆さまに、本パッケージの内容・メリットについてご理解いただき、実際にご活用いただくことが肝要であり、厚生労働省としては、積極的に周知・広報の取組を進めている。

マス 向け

本パッケージへの関心や認知を広げるため、**広く国民の目に触れる機会の多い媒体（SNS・バナー等のWeb広告、テレビCM等）**を通じて発信を行っている。
首相官邸及び厚生労働省のホームページに、本パッケージに関する特設サイトを開設。



【Web広告・テレビCM】

労働者・事業主等からのお問い合わせをワンストップで受け付ける「**年収の壁突破・総合相談窓口**」（コールセンター）を**2023（令和5）年10月より開設**。営業時間外への対応等、利便性向上を図るため、チャットボットを導入。

相 談 体 制

各府省庁と連携し、パート・アルバイトを多く雇用する業界団体（1,232団体）に、**周知用リーフレットを提供**するとともに、**会員企業・労働者への周知協力を依頼**。
各団体のニーズに合わせて、きめ細かいサポートを実施。各都道府県労働局でも、**同様に、個別企業を含めた働きかけ**を実施。

団 体 周 知

業界団体等と協力し、会員企業向けに、**説明会や団体等の会合における説明等**を実施。
事業主からの相談を受ける機会の多い**社会保険労務士の方々**に、各支援策への理解を深めていただくことを目的に、**説明会の開催や研修動画の配信等**に取り組んでいる。

説 明 会



【厚生労働省 特設サイト】

令和7年度当初予算額 1,025億円（1,106億円）※（ ）内は前年度当初予算額

うち雇用環境・均等局計上分 1,020億円（1,101億円） うち職業安定局計上分 5億円（5億円）

1 事業の目的

有期雇用労働者、短時間労働者、派遣労働者（以下「有期雇用労働者等」と）といったいわゆる非正規雇用労働者の企業内のキャリアアップを促進するため、正社員転換、処遇改善の取組を実施した事業主に対して包括的に助成

2 事業の概要・スキーム

コース名/コース内容

正社員化コース

有期雇用労働者等を正社員転換※

- ※多様な正社員（勤務地限定・職務限定・短時間正社員）を含む
- 正社員転換後6か月の賃金が正社員転換前6か月の賃金と比較して3%以上増額していることが必要

障害者正社員化コース

障害のある有期雇用労働者等を正規雇用労働者等に転換

賃金規定等改定コース

有期雇用労働者等の基本給を定める賃金規定を3%以上増額改定し、その規定を適用

賃金規定等共通化コース

有期雇用労働者等と正規雇用労働者との共通の賃金規定等を新たに規定・適用

賞与・退職金制度導入コース

有期雇用労働者等を対象に賞与又は退職金制度を導入し、支給又は積立てを実施

社会保険適用時処遇改善コース

短時間労働者等を新たに社会保険に適用した際に、手当等の支給、賃上げ、労働時間の延長（週当たり4時間以上等）を実施
（27年度までの措置）

短時間労働者労働時間延長支援コース

短時間労働者等を新たに社会保険に適用した際に、賃上げ、労働時間の延長（週当たり5時間以上等）を実施

支給額（1人当たり）

	【重点支援対象者※】	【左記以外】
有期→正規：	80万円（60万円）	40万円（30万円）
無期→正規：	40万円（30万円）	20万円（15万円）

※ a：雇入れから3年以上の有期雇用労働者
b：雇入れから3年未満で、次の①②いずれにも該当する有期雇用労働者
①過去5年間に正規雇用労働者であった期間が1年以下
②過去1年間に正規雇用労働者として雇用されていない
c：派遣労働者、母子家庭の母等、人材開発支援助成金の特定訓練修了者
➤ 新規卒業者で雇入れから一定期間経過していない者については支給対象外
➤ 有期雇用期間が通算5年超の者は無期雇用労働者とみなして適用
上限人数：20人

- ①有期→正規：90万円（67.5万円）
- ②有期→無期：45万円（33万円）
- ③無期→正規：45万円（33万円）

- ①3%以上4%未満：4万円（2.6万円）
 - ②4%以上5%未満：5万円（3.3万円）
 - ③5%以上6%未満：6.5万円（4.3万円）
 - ④6%以上：7万円（4.6万円）
- 上限人数：100人

1 事業所当たり 60万円（45万円）

1 事業所当たり1回のみの

1 事業所当たり 40万円（30万円）

1 事業所当たり1回のみの

- (1) 手当等支給メニュー 50万円（37.5万円）※
 - (2) 労働時間延長メニュー 30万円（22.5万円）
- ※1～3年目までの各要件を全て満たした場合の3年間の合計額

60万円（45万円）<75万円> ※

※1～2年目までの各要件を全て満たした場合の2年間の合計額
複数年度かけて要件を満たす場合も助成対象（令和7年度中に施行予定）

加算措置等/加算額

正社員化コース

■ 通常の正社員転換制度を新たに規定し転換

1 事業所当たり 20万円（15万円）

■ 勤務地限定・職務限定・短時間正社員制度を新たに規定し転換

1 事業所当たり 40万円（30万円）

賃金規定等改定コース

■ 「職務評価」の活用により実施 1 事業所当たり 20万円（15万円）

■ 昇給制度を新たに設けた場合 1 事業所当たり 20万円（15万円）

賞与・退職金制度導入コース

■ 両方を同時に導入した場合 1 事業所当たり 16.8万円（12.6万円）

- ※（ ）は、大企業の場合の額。<>は、小規模事業所の場合の額。
※「加算措置要件を満たした場合は、支給額+加算額を助成。
※障害者正社員化コースについては、重度障害者の場合は、①120万円(90万円)②③60万円（45万円）となる。
※上限人数は、1年度当たりの上限。記載がないコースは上限はない。



キャリアアップ助成金の拡充(「年収130万円の壁」への対応)

現行の労働時間延長メニュー

週所定労働時間の延長	賃金の増額	1人当たり助成額
① 4時間以上	—	30万円
② 3時間以上 4時間未満	5%以上	
③ 2時間以上 3時間未満	10%以上	
④ 1時間以上 2時間未満	15%以上	

(注)・助成額は中小企業の場合。大企業の場合は3／4の額。
 ・取組から6ヶ月後に支給申請。
 ・賃金は基本給。

短時間労働者労働時間延長支援コース

【1年目】

	週所定労働時間の延長	賃金の増額	1人当たり助成額	
			中小企業	小規模事業者
①	5時間以上	—	40万円	50万円
②	4時間以上 5時間未満	5%以上		
③	3時間以上 4時間未満	10%以上		
④	2時間以上 3時間未満	15%以上		

(注)・助成額は大企業の場合は中小企業の3／4の額。
 ・取組から6ヶ月後に支給申請。
 ・賃金は基本給。
 ・現行のメニューからの切り替え可。複数年度かけて上記要件を満たす場合も対象。

【2年目】

	週所定労働時間の延長	賃金の増額	1人当たり助成額	
			中小企業	小規模事業者
①	労働時間を更に2時間以上延長	—	20万円	25万円
②	—	基本給を更に5%以上増加又は昇給、賞与若しくは退職金制度の適用		

(注)・被用者保険への継続加入が必要。
 ・助成額は大企業の場合は中小企業の3／4の額。
 ・取組から1年6ヶ月後に支給申請。
 (被用者保険適用後1年目と2年目で比較)
 ・賃金は基本給。

I 1 被用者保険の適用拡大

改正のねらい

- 年金額の増加など、働くことで手厚い保障が受けられる方を増やします。
- 厚生年金や健康保険（被用者保険）の加入条件をよりわかりやすくシンプルにし、働く方が自分のライフスタイルに合わせて働き方を選びやすくします。
- 人口が減少する中で、事業所の人材確保に資する取組を進めます。

【短時間労働者（パート労働者など）の厚生年金等の適用要件を改正】

- 撤廃

① 賃金が月額8.8万円（年収106万円相当）以上
- ② 週所定労働時間が20時間以上（雇用契約で判断）
- ③ 学生は適用対象外
- 段階的に撤廃

④ 51人以上の企業が適用対象

賃金要件

最低賃金が1,016円以上の地域では、週20時間働くことと賃金要件（年額換算で約106万円）を満たすことから、全国の最低賃金が1,016円以上となることを見極めて撤廃　＜公布から3年以内の政令で定める日から施行＞

※ 最低賃金の減額特例の対象者は、申出により任意加入を可能に。

企業規模の要件

より円滑な施行ができるよう、段階的に撤廃

企業規模（常勤の従業員数で判断）	実施時期
500人超	2016年10月
100人超	2022年10月
50人超	2024年10月
35人超	2027年10月
20人超	2029年10月
10人超	2032年10月
10人以下	2035年10月

今回改正

【個人事業所の適用業種を拡大（フルタイムも含めた適用拡大）】

常時5人以上の者を使用する事業所

ト法律で定める17業種 適用（現行どおり）

ト上記以外の業種（※） 非適用 ⇒ 適用

※農業、林業、漁業、宿泊業、飲食サービス業等

ト5人未満の事業所 非適用（現行どおり）

＜2029年10月施行＞
ただし、経過措置として、
施行時に存在する事業所
は当面期限を定めず適用
除外。

※ これらの措置は、適用拡大の対象となる前の事業所が、任意に短時間労働者への適用を行う場合にも活用可能とする。

被保険者への支援（就業調整を減らすための保険料調整）

適用拡大の対象となる比較的小規模な企業で働く短時間労働者に対し、社会保険料による手取り減少の緩和で、就業調整を減らし、被用者保険の持続可能性の向上につなげる観点から、3年間、保険料負担を国の定める割合（下表）に軽減できる特例的・時限的な経過措置を設ける。
（事業主が労使折半を超えて一旦負担した保険料相当額を制度的に支援）

標準報酬月額 （年額換算）	8.8万 （106万）	9.8万 （118万）	10.4万 （125万）	11万 （132万）	11.8万 （142万）	12.6万 （151万）	13.4万 （161万）
労働者の 負担割合	50% →25%	50% →30%	50% →36%	50% →41%	50% →45%	50% →48%	50%

※ 3年目は軽減割合を半減

事業主への支援

被用者保険の適用に当たり、労働時間の延長や賃上げを通じて労働者の収入を増加させる事業主をキャリアアップ助成金により支援する措置を検討（令和7年度中に実施、1人当たり最大75万円助成）

物価上昇局面における税負担の調整及び就業調整への対応

- ・ デフレからの脱却局面に鑑み、基礎控除の額が定額であることにより物価が上昇すると実質的な税負担が増えるという所得税の課題に対応
- ・ 源泉徴収義務者の負担にも配慮しつつ、2025年12月の年末調整から適用

所得税の基礎控除の引上げ

- ・ 物価動向を勘案し最高48万円から**10万円（20%程度）引き上げ、最高58万円に。**
※扶養親族等の所得要件について、基礎控除と同額の48万円を、基礎控除の引上げを踏まえ、58万円に。
- ・ 低～中所得者の税負担に配慮し、**所得階層ごとに控除を最高37万円上乘せ。**

給与所得控除の最低保障額の引上げ

- ・ 物価上昇への対応とともに、**就業調整にも対応**
- ・ 最低保障額を55万円から**10万円引き上げ、65万円に。**

大学生年代の子の親への特別控除の創設

- ・ 人手不足の中、特に大学生のアルバイトの就業調整に対応
- ・ 大学生年代（19～22歳）の親向けの特別控除の創設。
 - 子の給与収入が、150万円以下→63万円
 - 子の給与収入が、150万円超 →控除額が段階的に通減

配偶者控除・配偶者特別控除の見直し（2025年度改正）

2025年分所得税から適用

納税者本人
の
受ける控除額

※老人配偶者控除の場合、48万円

