

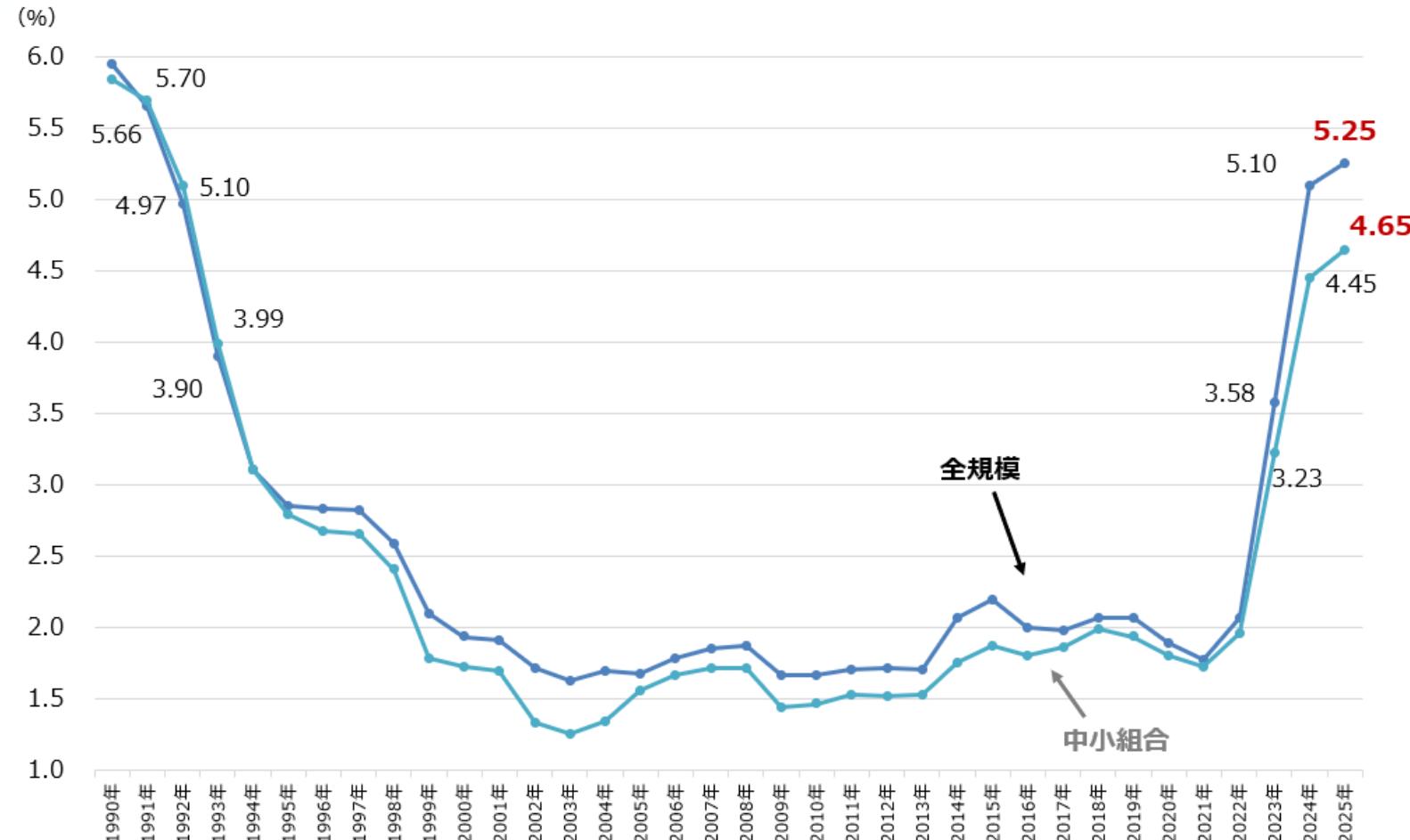
# 中小企業・小規模事業者の賃上げ支援策について (説明用資料)

2026年2月10日

経済産業省近畿経済産業局

# 賃上げ：33年ぶりの水準の継続

- 2024年の春季労使交渉賃上げ率（最終集計結果）は5.10%と、1993年以来33年ぶりの5%超えとなる高い伸び。
- 2025年の春季労使交渉賃上げ率（最終集計結果）は、5.25%（中小組合は4.65%）。



※1：調査対象は、連合加盟企業の組合。「中小組合」は、組合員数300人未満の組合。

※2：賞与等を含まない月例賃金ベース。平均賃金方式（集計組合員数による加重平均）の集計。

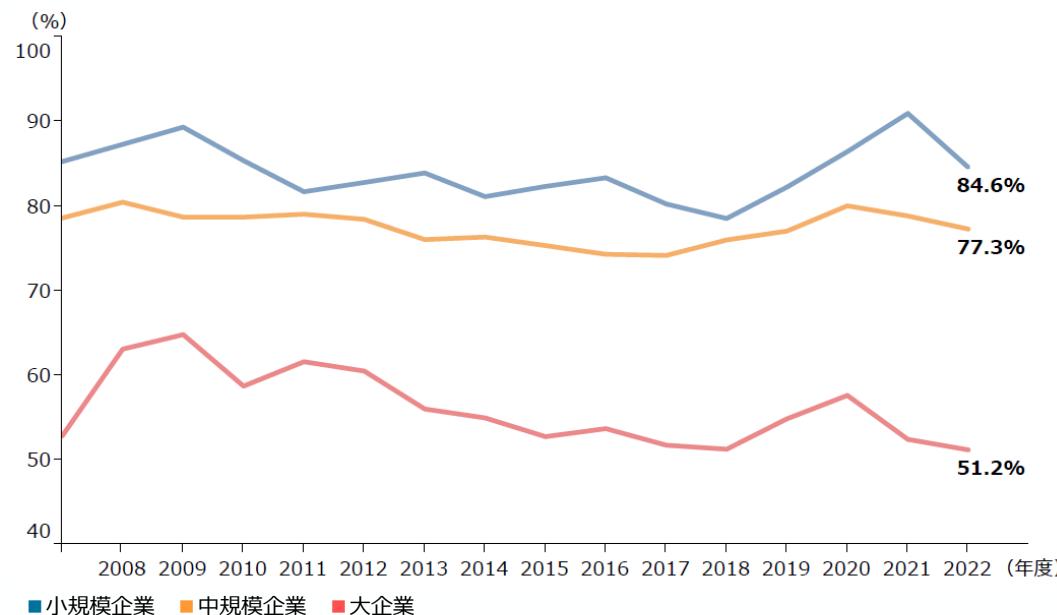
※3：1990年～2024年については最終集計結果、2025年については第6回回答集計結果であり、今後数字が変動する可能性がある。

(出典) 日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答集計結果について」

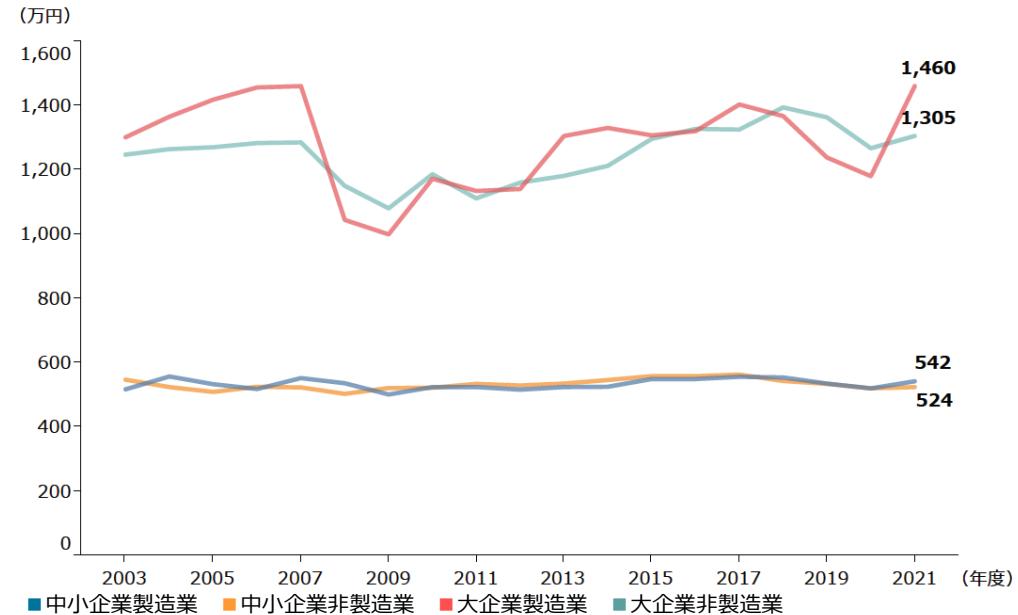
# 中小企業の賃上げ原資の確保に向けた「稼ぐ力」の強化

- 中小企業の労働分配率は大企業に比べて非常に高く、既に80%超えており、労働生産性も低迷。
- 中小企業の賃上げの原資を確保するには、国内外の需要開拓や新分野展開のための成長投資、省力化やデジタル化など生産性向上のための投資を通じて、「稼ぐ力」を伸ばすことが必要。

労働分配率の推移（企業規模別）



従業員一人当たり付加価値額(労働生産性)の推移



資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注)

1. ここでいう大企業とは資本金10億円以上、中規模企業とは資本金1千万円以上1億円未満、小規模企業とは資本金1千万円未満とする。
2. ここでいう労働分配率とは付加価値額に占める人件費とする。
3. 付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）+人件費（役員給与+役員賞与+従業員給与+従業員賞与+福利厚生費）+支払利息等+動産・不動産賃借料+租税公課とし、平成19年度調査以降はこれに役員賞与、及び従業員賞与を加えたものとする。
4. 金融業、保険業は含まれていない。

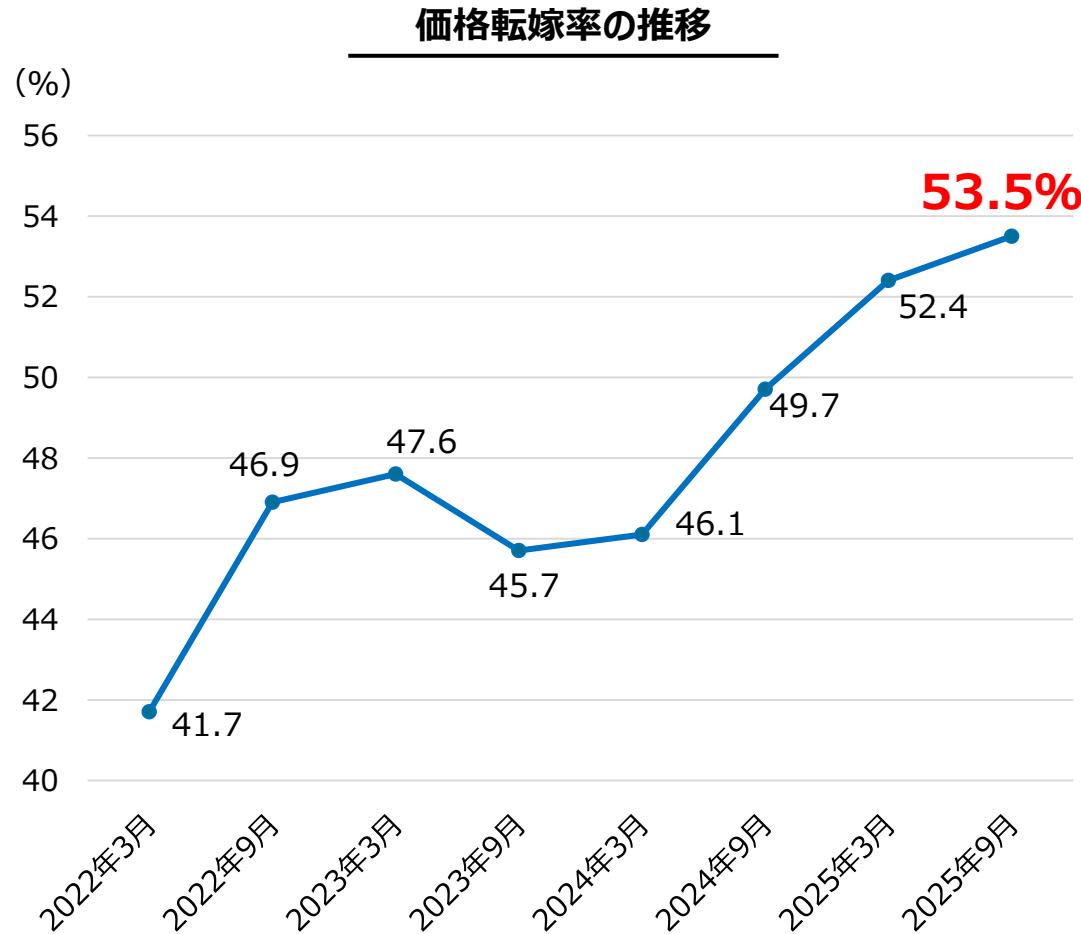
資料：財務省「法人企業統計調査年報」

(注) ここでいう大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業とする。

1. ここでいう大企業とは資本金10億円以上、中小企業とは資本金1億円未満の企業とする。
2. 平成18年度調査以前は付加価値額＝営業純益（営業利益－支払利息等）+役員給与+従業員給与+福利厚生費+支払利息等+動産・不動産賃借料+租税公課とし、平成19年度調査以降はこれに役員賞与、及び従業員賞与を加えたものとする。

# 価格転嫁の状況

- 価格転嫁率は改善傾向にはあるものの、未だ53.5%と道半ば。業種別にも差がある状況。



※2022年3月は集計方法が異なるため参考値。

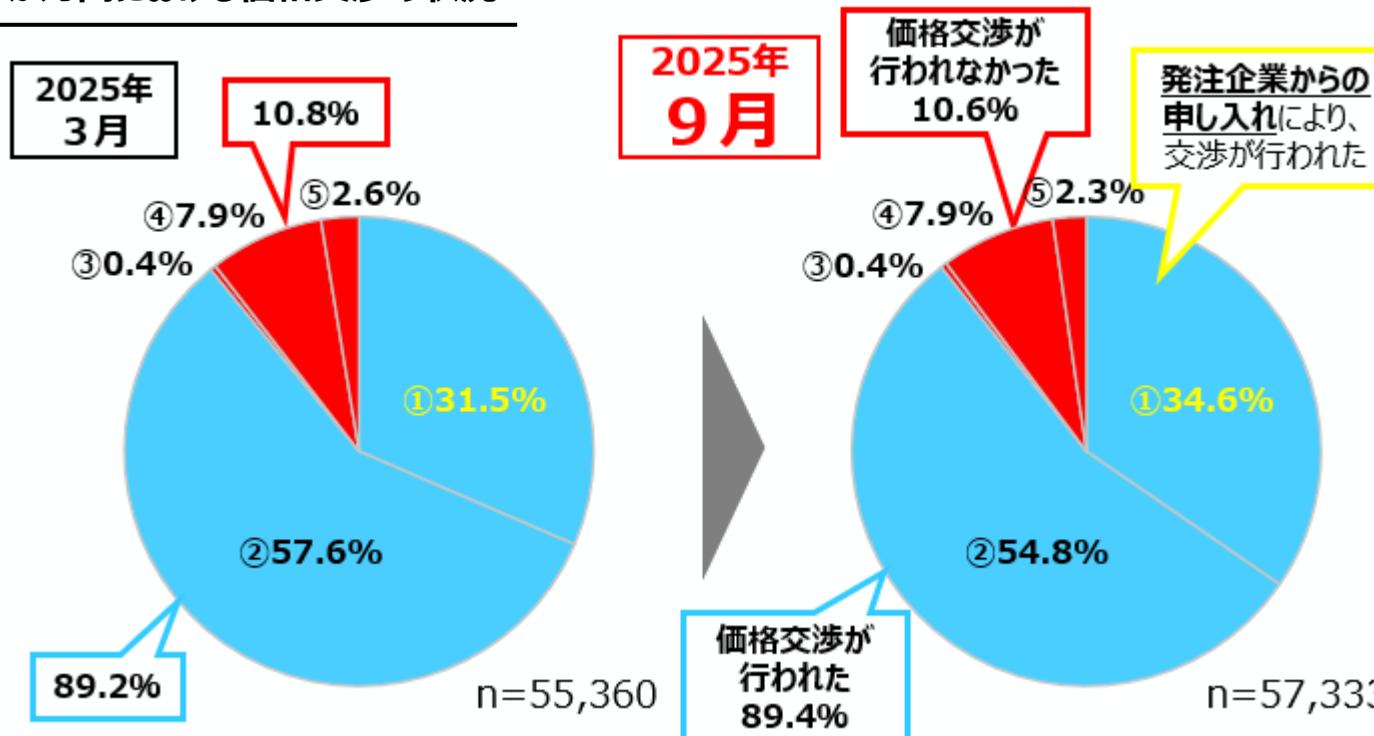
### 業種別の価格転嫁率

| 業種別 | 2025年9月         |    | コスト増に対する転嫁率 |               |
|-----|-----------------|----|-------------|---------------|
|     | 順位              | 業種 | ↑ ↓         | 53.5% (52.4%) |
| 1位  | 化学              |    | ↑           | 66.7% (64.8%) |
| 2位  | 電機・情報通信機器       |    | ↑           | 60.6% (58.4%) |
| 3位  | 機械製造業           |    | ↑           | 59.4% (56.2%) |
| 3位  | 造船              |    | ↑           | 59.4% (57.6%) |
| 5位  | 食品製造業           |    | ↓           | 59.3% (60.3%) |
| 6位  | 自動車・自動車部品       |    | ↑           | 58.9% (56.6%) |
| 7位  | 飲食サービス          |    | ↓           | 57.2% (57.3%) |
| 8位  | 金融・保険           |    | ↑↑          | 56.2% (51.1%) |
| 9位  | 金属              |    | ↑           | 54.2% (50.9%) |
| 10位 | 卸売              |    | ↓           | 54.1% (54.4%) |
| 11位 | 小売              |    | ↑           | 54.0% (52.5%) |
| 12位 | 建設              |    | ↑           | 53.2% (52.6%) |
| 13位 | 鉱業・採石・砂利採取      |    | ↑           | 52.9% (52.2%) |
| 14位 | 電気・ガス・熱供給・水道    |    | ↓           | 52.7% (53.6%) |
| 15位 | 運輸・郵便（トラック運送除く） |    | ↑           | 52.4% (51.5%) |
| 16位 | 不動産業・物品賃貸       |    | ↑           | 51.7% (48.5%) |
| 17位 | 情報サービス・ソフトウェア   |    | ↓           | 50.9% (54.3%) |
| 18位 | 石油製品・石炭製品製造     |    | ↑           | 50.0% (46.0%) |
| 18位 | 紙・紙加工           |    | ↓           | 50.0% (51.4%) |
| 20位 | 印刷              |    | ↑           | 49.9% (47.7%) |
| 21位 | 生活関連サービス        |    | ↓           | 48.9% (50.2%) |
| 22位 | 繊維              |    | ↑           | 48.1% (47.5%) |
| 23位 | 建材・住宅設備         |    | ↑           | 47.2% (46.6%) |
| 24位 | 製薬              |    | ↓↓          | 46.7% (64.1%) |
| 25位 | 通信              |    | ↑↑          | 46.6% (37.7%) |
| 26位 | 広告              |    | ↑           | 43.4% (38.7%) |
| 27位 | 農業・林業           |    | ↓           | 42.3% (45.0%) |
| 28位 | 廃棄物処理           |    | ↑           | 41.1% (39.3%) |
| 29位 | 放送コンテンツ         |    | ↓           | 40.1% (43.2%) |
| 30位 | トラック運送          |    | ↓           | 34.7% (36.1%) |
| -   | その他             |    | -           | -             |

# 価格交渉の状況

- 「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34.6%。
- 「価格交渉が行われた」割合（①②）は全体の89.4%。
- 「価格交渉が行われなかつた」割合（③④⑤）はほぼ横ばいの状況（前回10.8%→10.6%）。  
➢ 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つた者が約1割。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」の施行・厳正な執行などを通して、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、 <b>発注減少や取引停止を恐れ</b> 、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、 <b>発注減少や取引停止を恐れ</b> 、交渉を申し出なかつた。       |
| ⑤ | コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、 <b>受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかつた</b> 。       |

# 価格転嫁・取引適正化対策の今後の方向性

## 1. 法の厳正な執行

- ①**中小受託取引適正化法【取適法】**（従業員基準の追加による対象拡大、協議に応じない一方的な価格決定や手形払いの禁止等。）
- ②**受託中小企業振興法【振興法】**（従業員基準の追加による対象拡大、指導・助言に従わない事業者に具体的に改善を促す勧奨を追加等。）
- ③**フリーランス・事業者間取引適正化等法**（フリーランスの取引環境、就業環境の整備。2024年11月施行。）

※①及び②は2026年1月1日より改正法施行。取適法対象外取引に関する適正化策について企業取引研究会（公取・中企庁共催）で検討中。

## 2. 民間の自主的取組の後押し

→事業所管大臣を通じた業界への働きかけ強化 ※米国関税措置の影響も注視

- ①**価格交渉促進月間**（2021年9月から開始。毎年9月、3月に実施）に基づく、「発注者リスト」公表、迅速な注意喚起、指導・助言
- ②価格転嫁を阻害する商習慣の見直し（取組状況の見える化、PDCAサイクルによる改善）
- ③取引適正化のための**自主行動計画**（31業種・88団体 ※2025年12月時点）の改訂・徹底
- ④**パートナーシップ構築宣言**（83,172社 ※2025年12月24日時点）の周知・実効性の向上
- ⑤**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**（2025年12月改正）の周知・徹底

## 3. 取引実態の把握・相談対応

- ①**取引Gメン**（約330名）が取引実態をヒアリング（年間1万件以上）
- ②**取引かけこみ寺**（全国47都道府県に設置）における相談対応を実施（年間1万件以上）

## 4. 官公需における価格交渉・価格転嫁の促進

- ①国等の契約の基本方針（2025年4月閣議決定）等を踏まえた、発注者側から少なくとも**年1回以上の協議の促進、低入札価格調査制度や最低制限価格制度**の導入拡大・活用（総務省を通じ自治体へ周知。導入状況の見える化・公表）。

※価格交渉促進月間の発注者リストで67自治体が公表されたことを踏まえ、適切な対応を求める文書を総務省から自治体へ発出（8月5日）

- ②**令和8年度予算編成**における、**経済・物価動向等の適切な反映**。令和7年度補正予算の**重点支援地方交付金**の活用。

# 取適法（中小受託取引適正化法）の概要

※赤色は改正内容

## 法目的

中小受託取引の公正化・中小受託事業者の利益保護

## 適用対象

### ①取引の内容

①取引の内容 + ②規模要件 = 対象取引

製造委託

修理委託

情報成果物作成委託  
(プログラム)

役務提供委託  
(運送・倉庫保管・情報処理)

特定運送委託

### ②規模要件

委託事業者

資本金3億超

資本金1千万超3億以下

常時使用する従業員300人超

中小受託事業者

資本金3億以下(個人含む)

資本金1千万以下(個人含む)

常時使用する従業員300人以下(個人含む)

### ①取引の内容

情報成果物作成委託  
(プログラム除く)

役務提供委託  
(運送・倉庫保管・情報処理除く)

### ②規模要件

委託事業者

資本金5千万超

資本金1千万超5千万以下

常時使用する従業員100人超

中小受託事業者

資本金5千万以下(個人含む)

資本金1千万以下(個人含む)

常時使用する従業員100人以下(個人含む)

## 義務

発注内容を明示する義務(発注書の交付)

取引に関する書類等を作成・保存する義務(2年)

支払期日(受領後60日以内)を定める義務

遅延利息(14.6%)の支払義務

## 禁止行為

受領拒否

報復措置

支払遅延(手形払等の禁止)

有償支給原材料等の対価の早期決済

減額

割引困難な手形の交付

返品

不当な経済上の利益提供要請

買いたたき

不当な給付内容の変更・やり直し

購入・利用強制

協議に応じない一方的な代金決定

## 措置

公取委による勧告、公取委・中企庁・事業所管大臣による指導・助言

# 振興法（受託中小企業振興法）の概要

※赤色は改正内容

## 法目的

## 受託中小企業の振興

### 適用対象

①取引の内容 + ②規模要件 = 対象取引

製造委託

修理委託

情報成果物作成委託

役務提供委託

特定運送委託

#### ①取引の内容

#### ②規模要件 (製造業、建設業、運輸業その他)

|       |   |   |         |                                  |
|-------|---|---|---------|----------------------------------|
| 委託事業者 | 資本金が中小受託事業者より1円でも大きい<br>常時使用する従業員数が、中小受託事業者より1人でも多い | → | 中小受託事業者 | 資本金3億以下（個人含む）<br>常時使用する従業員300人以下 |
|-------|---|---|---------|----------------------------------|

#### ②規模要件 (サービス業)

|       |   |   |         |   |
|-------|---|---|---------|---|
| 委託事業者 | 資本金が中小受託事業者より1円でも大きい<br>常時使用する従業員数が、中小受託事業者より1人でも多い | → | 中小受託事業者 | 資本金5千万以下（個人含む）<br>常時使用する従業員100人以下（個人含む） |
|-------|---|---|---------|---|

### 具体的な措置

#### ① 経済産業大臣が中小受託事業者と委託事業者のるべき基準として「振興基準」※を定める。

※パートナーシップ構築宣言では振興基準遵守が必須（約8万社が宣言）。業界団体の自主行動計画（31業種・88団体）にも振興基準の遵守が盛り込まれる

#### ② 上記の「振興基準」に関し、事業所管大臣から事業者への指導・助言又は勧奨。

#### ③ 調査、公表（例：価格交渉・転嫁等の状況の「発注者リスト」（発注側企業446社及び71の国の機関・地方公共団体）を公表）

#### ④ サプライチェーンの多段階にある受注側企業と発注側企業が協力して作成する「振興事業計画」について、金融支援。

#### ⑤ 国及び地方公共団体の責務、連携強化。

# 取引適正化の好事例

お客様の『便利さ』を追求したサービス提供で価格転嫁しやすい状況をつくる

BtoB 製造業

事業所概要、企業間取引等の状況

事業所名 株式会社渡辺工業(滋賀県長浜市)

企業設立 1930年6月(創業)／従業員数 430名(2023年4月現在)  
事業内容 金属・プラスチック各種塗装、板金パイプ曲げ加工、溶接、アッセンブリー  
企業間取引等の状況 BtoB取引。主な取引先は大手建設機械メーカー等5社



【価格転嫁のフロー】

価格高騰の状況

- 原材料費が高騰。最近5年間で鉄は2倍、塗料の主原料であるナフサは約30%値上げした。円安の影響も大きい。
- 電気代やガス代のエネルギー費、輸送費も高騰している。

価格転嫁に向けた取組ポイント

<価格交渉における取組工夫>

- 製造するキロ数を投入すれば単価構成が計算できる計算表を作り、発注者にその計算結果を見積書として提示。
- 原材料費やエネルギー費が下がった時は正直に伝え、金額を下げた見積書を提出する。
- 価格変動がある都度、交渉。揉めるときはトップが交渉の場につき、「赤字になるなら撤退する」覚悟で交渉に挑む。

<自社の強みの活かした価値向上の取組>

- 塗装において、静電・電着・粉体・耐熱などに対応する10本の生産ラインを有し、大手メーカーの顧客ニーズに対応。
- お客様の『便利さ』を追求し、他社との差別化を図り、発注先との信頼関係を構築。高度な塗装技術の提供に加え、付加価値の高い板金加工作業、取引先の組立作業短縮につながるモジュールでの納品なども行っている。

取組成果、今後の展開

- 原材料費は、約20年前から100%価格転嫁している。エネルギー費や輸送費は、2023年から100%転嫁できている。
- 人件費については、2023年に交渉したが100%の価格転嫁にはならなかった。
- 「良い会社は、良い品質のものを適正な価格で売れる会社」と捉え、発注者にとって『便利、な会社であることをさらに追求する。

【有識者のコメント】

価格変動に応じた見積もり提出と信頼関係の構築により、価格転嫁を実現しています。  
高度な塗装技術と付加価値の高いサービスを提供し、顧客にとって“便利”な企業であり続ける姿勢を大切にしています。

# 労働供給制約社会における中堅・中小企業の「稼ぐ力」の強化

- 労働供給制約をはじめ物価高、米国関税など厳しい経営環境において賃上げを実現するため、今後、「労働供給制約社会の中堅・中小企業の「稼ぐ力」強化戦略（仮称）」の検討に着手する。
- こうした考え方を先取りして、今般の経済対策において、企業の事業規模・成長ステージにあわせた支援を実施していく。

## 中小企業を巡る厳しい経営環境

### 労働供給制約

物価高（仕入れ・原材料コスト増等）

米国関税影響

事業規模・成長ステージに合わせた支援が必要

#### 官公需も含めた価格転嫁・取引適正化の更なる徹底

- ✓ 2026年1月施行の中小受託取引適正化法・受託中小企業振興法の周知徹底と厳正な執行
- ✓ 下請Gメンによる取引実態調査、価格交渉促進月間フォローアップ調査等による発注者への指導等の徹底
- ✓ 国・地方自治体から民間への請負契約等の単価の見直し

#### 成長支援・生産性向上

- 飛躍的な成長を目指す事業者（スケールアップ型）への支援
  - ✓ 100億企業や中堅企業の創出をはじめとした、地域経済を牽引する成長志向型の企業創出に向けた財政支援、金融支援等の抜本強化
- 持続的発展を目指す事業者（パワーアップ型）への支援
  - ✓ 生産性向上に資する設備投資、新事業進出、販路開拓の推進
  - ✓ 業種別の「省力化投資促進プラン」を踏まえたデジタル化・省力化投資の推進

#### 事業承継・M&Aによる事業再編

- ✓ 設備投資や専門家活用等への支援を通じた円滑な事業承継・M&Aの推進
- ✓ 金融機関等との連携による事業承継・引継ぎ支援センターの体制強化やM&Aアドバイザーに係る資格制度の創設等の施策を盛り込んだ「中小M&A市場改革プラン」の推進

#### 伴走支援体制の強化・金融支援 等

##### ■ プッシュ型による伴走支援の体制強化等

- ✓ 支援機関（よろず支援拠点、商工会・商工会議所等）の体制強化
- ✓ 支援機関連携を通じた自治体による伴走支援モデルの創出
- ✓ 賃上げ特設サイトやチラシ等を活用した気づきの機会提供の強化

##### ■ 金融支援の抜本強化

- ✓ 信用保証制度におけるメニューの新設、活用促進
- ✓ 日本公庫による資金繰り支援の拡充
- ✓ 中小企業活性化協議会の体制の強化 等

##### ■ 重点支援交付金との連携強化

# さまざまな課題に対応した投資支援メニュー

- 成長支援・生産性向上、事業承継等の課題・経営戦略に対応した投資支援メニューを提供し、賃上げ環境の整備を促進。

| 売上規模<br>イメージ | 売上拡大  | 高付加価値化   | 省力化・デジタル化  | 新事業挑戦  |
|--------------|---|--|--|--|
| 数十億円～        | <p>会社を急成長させたい<br/><b>成長投資加速化補助金</b><br/>上限額 5億円</p> <p>承継前に事業を磨きたい<br/><b>事業承継M&amp;A補助金</b><br/>上限額 1,000万円 ※1</p> |  |  |  |
| 10億円～数千万円    | <p>商品をPRしたい<br/>販路を拡げたい<br/><b>持続化補助金</b><br/>上限額 50万円</p>  | <p>新しい機械で新商品を作りたい<br/>海外展開に取り組みたい<br/>ものづくり補助金<br/>上限額 4,000万円</p> | <p>人手不足に対応したい<br/>生産プロセスを改善したい<br/><b>省力化投資補助金</b><br/>上限額 1億円</p> <p>人手不足に対応したい<br/>生産プロセスを改善したい<br/><b>IT導入補助金</b><br/>上限額 450万円</p> | <p>今の経営手法を活かして異分野に進出したい<br/><b>新事業進出補助金</b><br/>上限額 9,000万円</p> <p>創業された方<br/><b>持続化補助金(創業型)</b><br/>上限額 200万円</p> |
| 数千万円         |   |  |  |  |

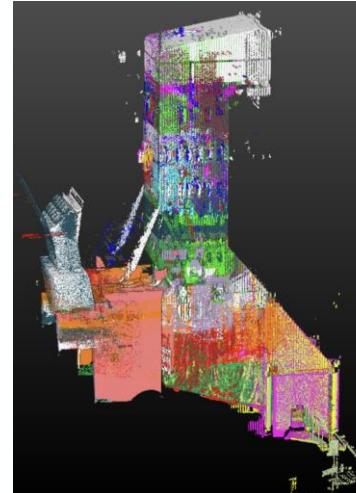
※1 ただし100億企業の要件を満たす場合、補助上限額最大2,000万円

# 支援策(IT導入補助金)活用事例：不二鉱材株式会社

- 主に焼却炉などの環境装置や、非鉄金属溶解炉、セメントキルン、鉄鋼等の諸設備に使われている原料鉱石、耐火物製品等の専門商社であり、築炉工事では独自のノウハウを構築し、設計・施行・メンテナンスを一貫して請け負う企業。
- IT導入補助金を活用して、点検データの計測システム、施工管理システム、経費精算システムを導入。

## IT導入の効果

- 「IT導入補助金」を活用し3Dスキャナーを導入。正確な点検データの収集が可能となり、補修が必要な箇所を発見する精度がUP
- 施工管理アプリ、経費精算システムの導入により、社員間のコミュニケーション促進、業務効率化を実現
- IoTカメラの活用で、現場作業へのリアルタイムの遠隔指導、全社でのOJTが可能となり、社員のスキルが向上



出典：近畿経済産業局HP「中小企業によるIT導入・生産性向上の取組事例」 [https://www.kansai.meti.go.jp/3-2sashitsu/service/seisansei\\_jirei.html](https://www.kansai.meti.go.jp/3-2sashitsu/service/seisansei_jirei.html)

## IT導入補助金：

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。

### [通常枠]

中小企業・小規模事業者等が、働き方改革、被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイスの導入等に対応するため、生産性の向上に資するITツール（ソフトウェア、サービス等）の導入費用を支援。

・補助対象経費：ソフトウェア(購入費、最大2年分のクラウド利用料)、導入関連費(導入・活用コンサルティング、導入設定・マニュアル作成・導入研修、保守サポート)等  
・補助額・補助率：ITツールの業務プロセスが1～3つまで：補助額5万円～150万円未満（補助率1／2以内）

ITツールの業務プロセスが4つ以上：補助額150万円～450万円以下（補助率1／2以内）

※令和6年10月から令和7年9月の間で3か月以上、令和7年度改定の地域別最低賃金未満で雇用していた従業員数が全従業員の30%以上であることを示した場合は、補助率2／3以内にアップ。

※以上、「IT導入補助金2025」における内容 [https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/yosan/r7/r6\\_it\\_summary.pdf](https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/yosan/r7/r6_it_summary.pdf)

# 支援策(中小企業省力化投資補助金)活用事例：富尾石油株式会社

## タブレット型給油許可システム

### 事業概要

富尾石油株式会社は、1965年創業の石油製品の販売会社です。主な事業内容は、ガソリン、灯油、軽油、重油、潤滑油などの石油製品の販売です。セルフSS14ヵ所、フルサービスSS1ヵ所を展開しています。



### 導入設備

タブレット型給油許可システム



【販売事業者】  
株式会社タツノ

出典：中小企業庁 中小企業省力化投資補助事業 カタログ注文型 活用事例集 [https://mirasapo-plus.go.jp/wordpress/wp-content/uploads/2025/02/27114019/shoryokuka\\_catalog\\_case\\_studies.pdf](https://mirasapo-plus.go.jp/wordpress/wp-content/uploads/2025/02/27114019/shoryokuka_catalog_case_studies.pdf)

### 中小企業省力化投資補助金(カタログ注文型)：

・人出不足の中小企業などが、省力化製品を対象商品のリスト(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」をめざす事業計画に取り組むものを対象。

(※)労働生産性 = 付加価値額(人件費 + 営業利益 + 減価償却費) ÷ 従業員数

・補助事業実施期間に一定以上の賃上げを達成した場合、補助上限額の引き上げあり。

### 省力化効果

### 給油許可業務

#### 導入前

- 事務所内スタッフの常駐が必要

#### 導入後

- 事務所内スタッフ常駐不要に

空いた時間で、レンタカー清掃など業容拡大が可能に

### 事業者メッセージ

- 費用対効果の観点から、中規模以下の営業所へのシステム導入は悩んでいたが、本補助金により投資に踏み切れた。
- 現場からも「身動きがとりやすくなり、負担も軽減された」との声があった。
- 申請書類が簡便で、申請から導入までもスピーディー。販売店とは今も良くやり取りし、サポートいただいている。