



最近の賃金動向 ～賃上げと価格転嫁～

令和6年5月
財務省東海財務局静岡財務事務所

- 春季賃上げ要求、妥結状況調査（静岡県調査）によると、賃上げ率は令和3年まで概ね横ばい圏内で推移していたが、令和4年以降大幅に上昇。また、大企業・中小企業とも概ね同様の傾向。
- 妥結率（妥結賃上げ率/要求賃上げ率）は、大企業・中小企業とも2年連続で高水準。
- こうしたなか、妥結後の平均給与額をみると、大企業と中小企業との差はほぼ横ばいで推移している。

1. 春季賃上げ妥結状況の推移（加重平均）

全体



大企業（従業員300人以上）



中小企業（従業員299人以下）

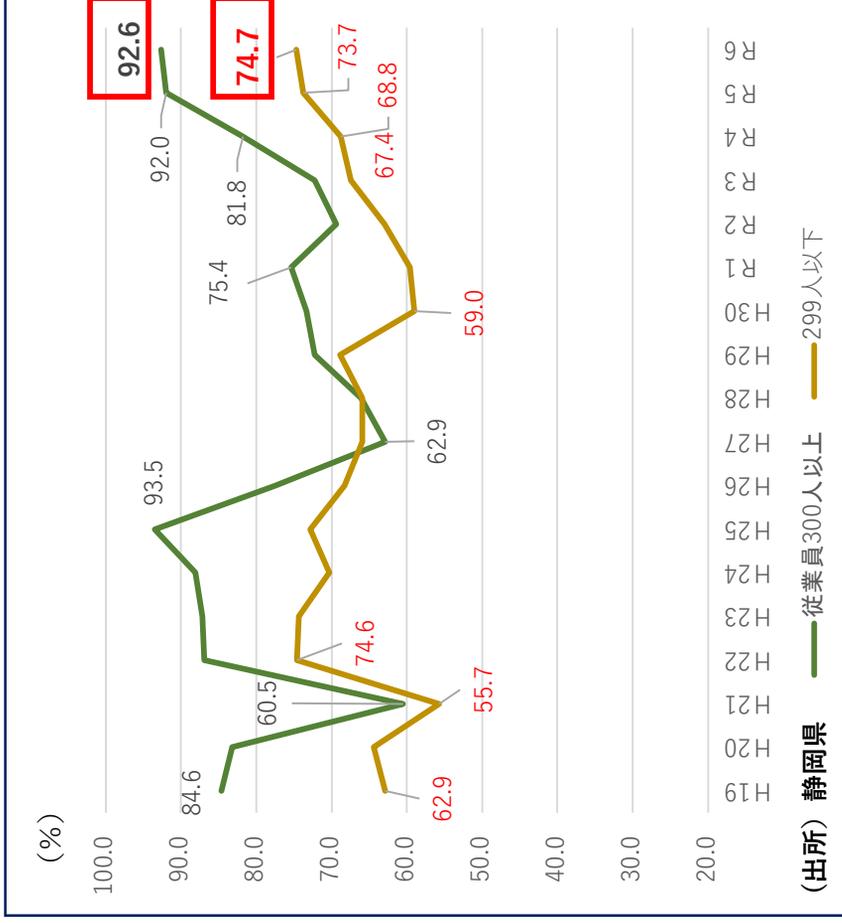


地区別の妥結状況
○は要求賃上げ率

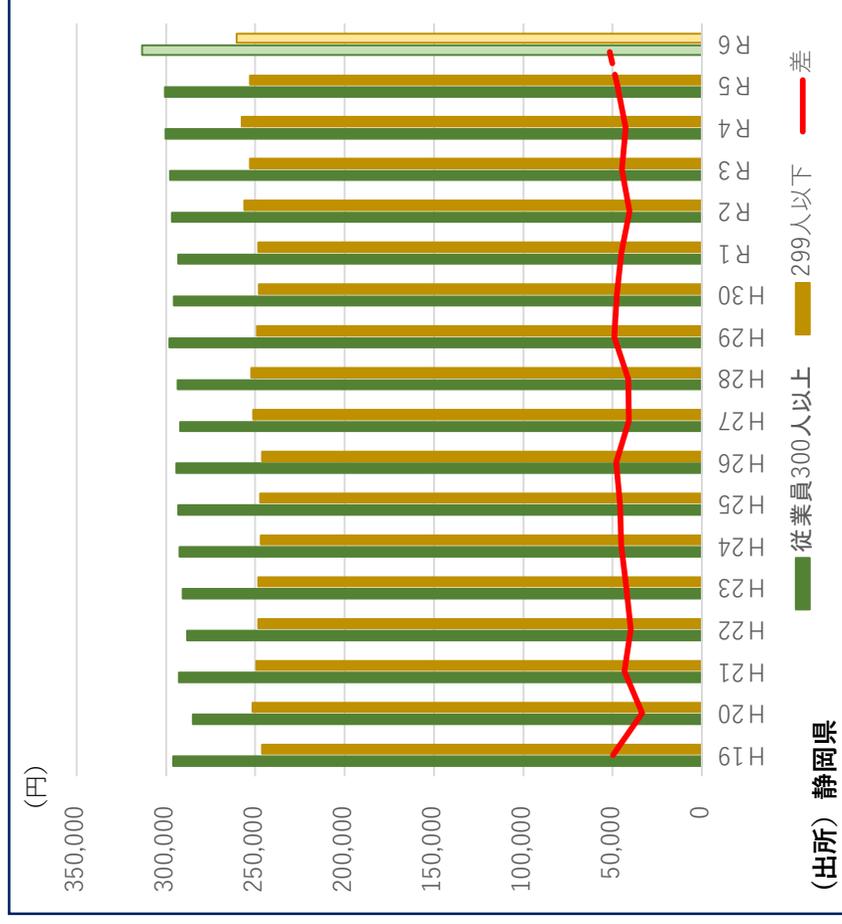
東部：4.90%（4.93%）、中部：3.94%（5.00%）、西部：4.75%（5.11%）

（出所）静岡県
（注）データ説明等は次ページ

2. 妥結率（妥結賃上率/要求賃上率×100）



3. 妥結後の平均賃金（加重平均）



(注) データ留意事項等

- ・令和6年は令和6年5月7日現在。・金額は労働組合員平均（加重平均（組合員一人当たり平均））
- ・各年別の平均年齢、労組数は下表のとおり。（計数は妥結状況調査結果による）

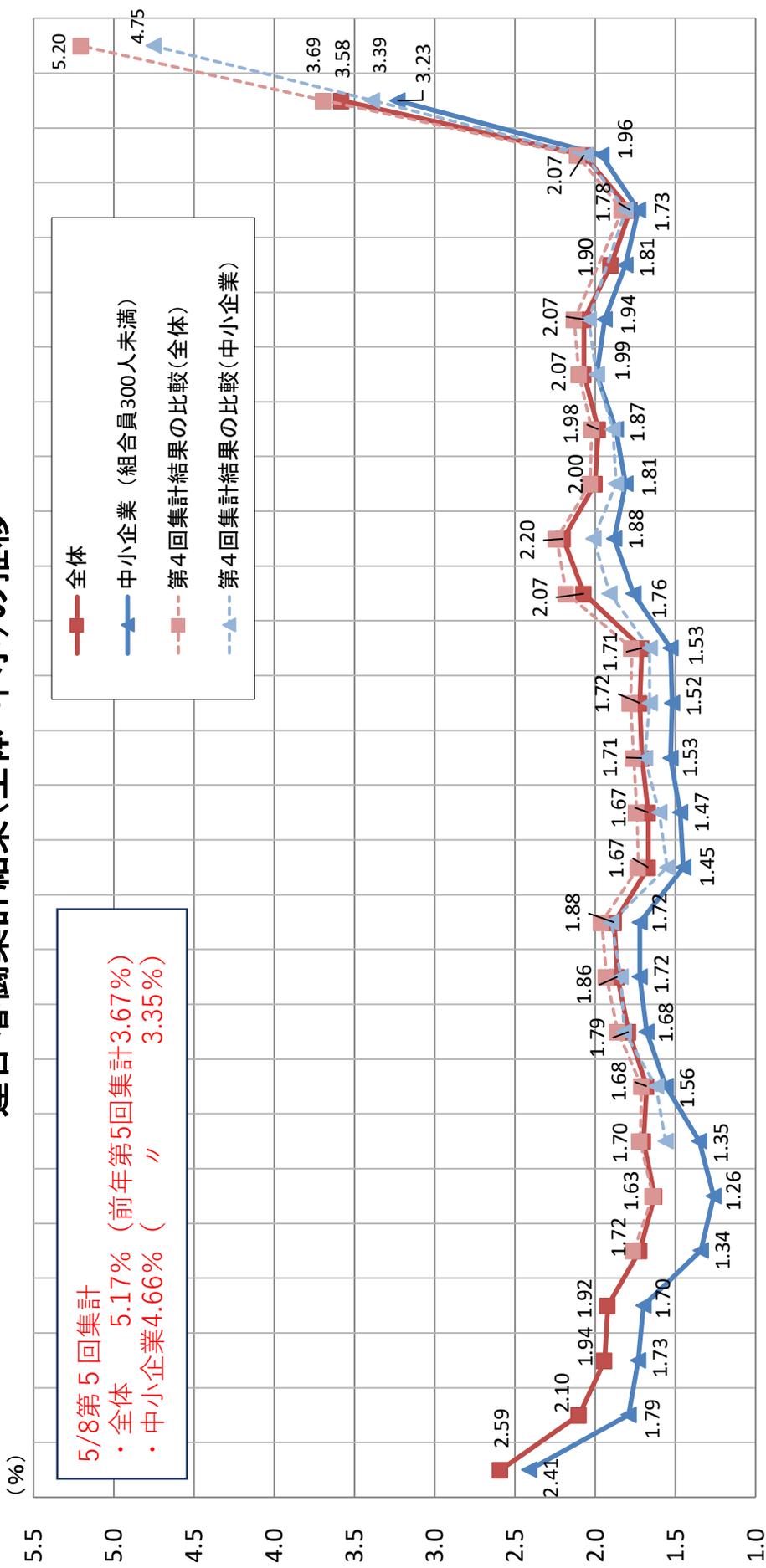
	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3	R4	R5	R6
全体	平均年齢 38.6	38.1	38.1	37.8	38.1	38.3	38.7	38.6	39.0	38.9	39.1	39.2	39.2	39.7	39.8	40.0	40.3	40.7
	労組数 340	348	328	336	353	336	254	275	279	260	271	275	252	218	256	246	239	128
300人以上	平均年齢 38.9	38.3	38.3	37.9	38.5	38.5	38.8	38.6	39.0	38.8	39.1	39.2	39.2	39.8	39.9	40.0	40.3	40.9
	労組数 185	184	173	180	188	170	132	145	156	148	145	143	125	112	139	137	132	74
299人以下	平均年齢 37.4	37.4	37.4	37.7	37.7	37.8	37.8	37.7	38.3	38.9	39.1	38.9	38.4	39.1	39.0	39.3	39.5	38.4
	労組数 148	155	148	149	159	159	116	124	116	106	117	122	116	95	110	101	96	49
平均年齢差 (300人 - 299人)	1.5	0.9	0.9	0.2	0.6	0.7	1.0	0.9	0.7	▲0.1	0.0	0.3	0.8	0.7	0.9	0.7	0.8	2.5

参考

春闘による賃金引上げ率の推移（連合）

○ 連合の調査によれば、2024年の春闘における第4回集計の賃金引上げ率は(全体)5.20% (中小企業)4.75% (昨年の第4回集計：(全体)3.69%(中小企業)3.39%)

連合 春闘集計結果(全体・中小)の推移

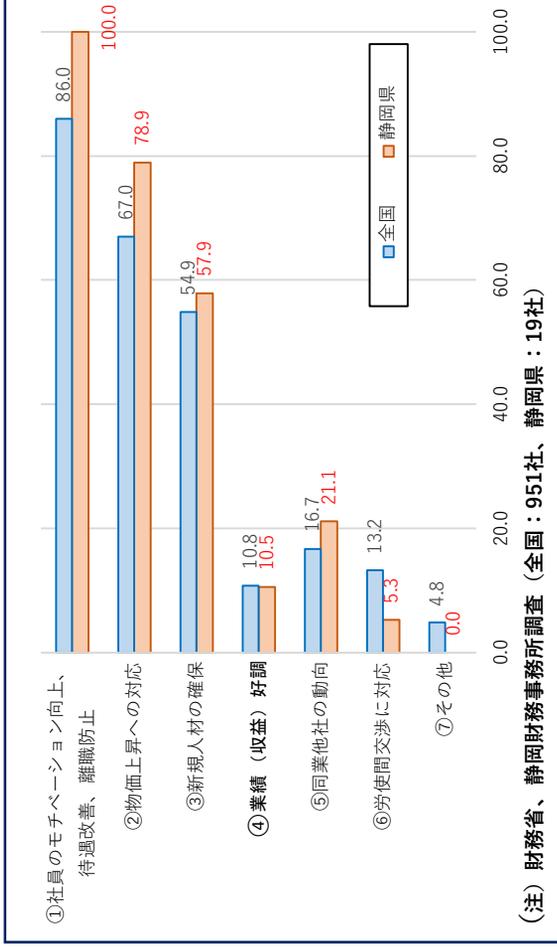


(注1)2024年の集計組合数は3,283組合、集計組合員数は253.2万人。
(注2)第4回答集計については、昨年及び今年の集計のみグラフに数字を記載。

○県内企業が賃上げを実施する理由として、「社員のモチベーションの向上、待遇改善、離職防止」と回答した企業が最も多く、その割合は全国よりも高い。

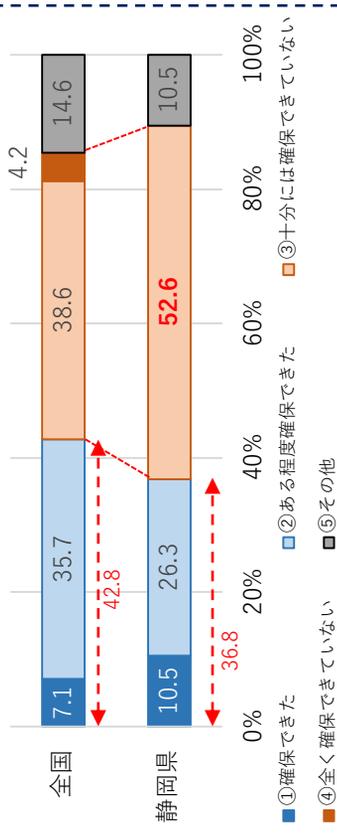
○県内では、前年度の賃金引き上げにより一定程度人材を確保できた企業は36.8%にとどまっており、5割超の企業が人材確保に苦勞している。また、賃上げが人材確保に繋がらない理由について、「賃上げが十分でない」と回答した企業は6割となっており、全国よりも高い。

4. 賃上げを実施する理由

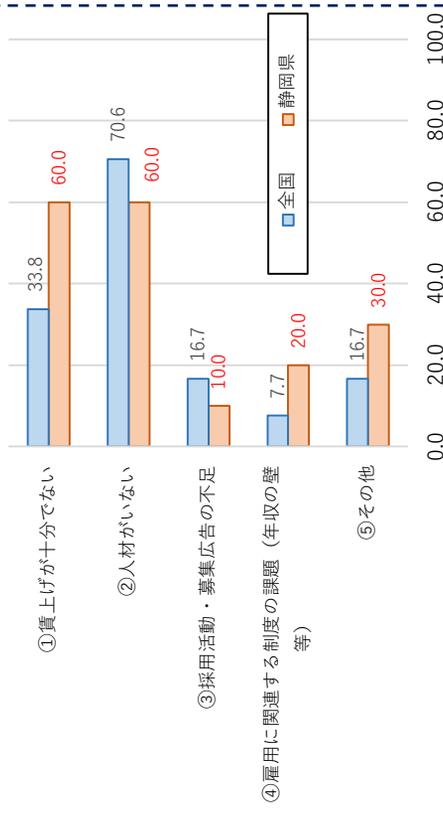


5. 2023年度の賃上げによる人材確保への影響 (正規社員)

(1) 賃金引上げによる人材確保への影響



(2) 賃金引上げが人材確保に繋がらない理由（最大2項目）

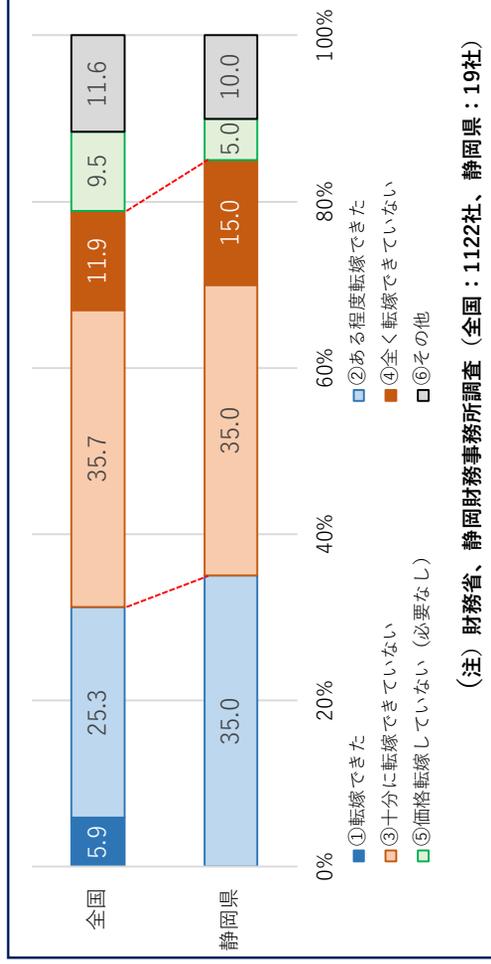


静岡県内企業の声

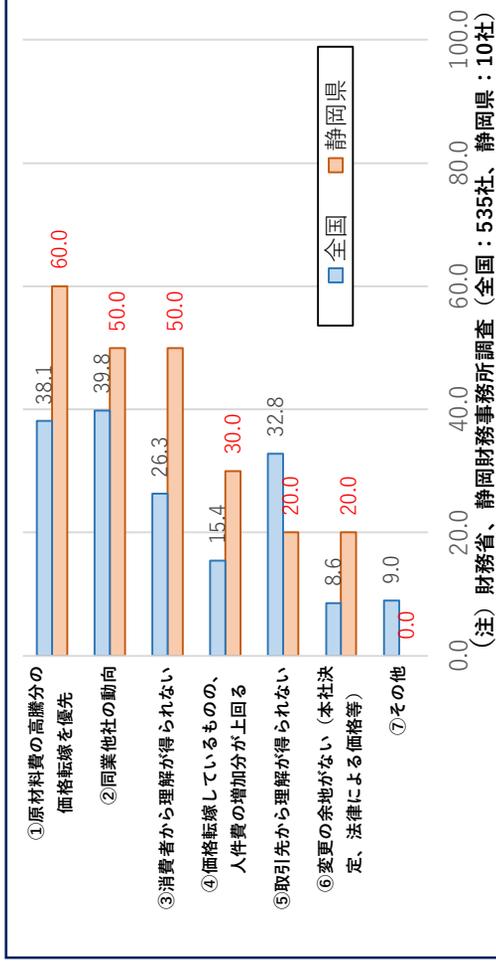
- ・ 足下の業績はやや減速しているが、職員のモチベーション向上と物価高対策のため昨年以上の賃上げを実施。（その他製造業）
- ・ 昨年度は人材確保の目的が大きかったが、今年度は労働組合から物価高対応への要望が強く、その要素も加味した。（輸送用機械）
- ・ 労働組合からの物価対策にかかる賃上げ要求には満額回答。さらに好調な海外販売での利益分を従業員に還元。（生産用機械）
- ・ 賃上げは離職防止が最大の理由。同業他社への転職を防ぎたい。（小売業）
- ・ 人材確保のため、初任給を大幅に引き上げた。（建設業）
- ・ 給与待遇が同業他社と比較し見劣りしており、人材確保に苦慮している。（輸送用機械）
- ・ 大手企業と比較すると賃金の魅力が劣り、新卒の就職希望者数は減少している。（生産用機械）

- 県内企業の人件費の価格転嫁について、一定程度できたとする企業は35%となった一方、（十分または全く）できていないとする企業は50.0%。
- 価格転嫁については、政策効果などもあり取引先と交渉できる環境が整いつつあるとの声。しかしながら、人件費の転嫁交渉に当たっては、エビデンスの作成などが課題となっている。
- また、小売業などでは消費者の理解が得られないなどの理由により「転嫁は困難」との声。

6. 人件費の価格転嫁の状況



7. 人件費の価格転嫁ができていない理由 (最大3項目)



静岡県内企業の声

- ・価格転嫁に係る公正取引委員会の取組みが強化される中、**主要取引先が人件費を含めた価格転嫁要請に応じる姿勢を見せており、今後価格転嫁が進むもの**と考える。また、サプライヤーからの**価格転嫁要請にも応じるよう**にしている。
(輸送用機械)
- ・「**労務費転嫁の価格交渉にかかる指針**」の公表以降、**取引先と人件費の価格転嫁について交渉しているもの**、大きく進展していない。
(生産用機械)
- ・転嫁はできただけ受け入れられるようにしている一方、**納入先への価格転嫁はなかなか受け入れてもらえない**。仕入先と納入先との狭間にあって**収益的に厳しい**。
(電気機械)
- ・**原材料高騰分が転嫁しきれない**ため、**原材料価格の転嫁を優先**。人件費も交渉しているが、**直接経費、間接経費の振り分けが難しくエビデンスをどのように揃えるかが課題**。
(生産用機械)
- ・人件費どころか**原材料価格の転嫁も進んでいない**ため、**まずはエビデンスを整理しやすい原材料費を優先**する。
(生産用機械)
- ・あらゆるコストが高騰する中、**人件費だけを転嫁することができない**。また、**集客力を維持する必要があるため、主力商品の販売価格値上げは困難**。
(小売業)
- ・**原材料価格に加え、エネルギー価格上昇分を値上げし消費者に受け入れていただいている**。これ以上の**価格の上乗せは困難**であり、**生産性向上によって人件費の捻出に努めている**。
(小売業)
- ・**足下で製品需要が弱くなってきている中、人件費を含めた経費増加分全体を価格転嫁することができない**。
(その他製造)
- ・**現状、社内の省力化やコスト削減により、人件費増加分は十分に賄えている**。
(建設業)
- ・**当社の主力製品の値上げは消費者へのインパクトが強いため慎重に対応している**。新製品投入等に合わせ**順次値上げ**を行っているが、**便乗値上げすることなく、適正な価格設定**を行っている。
(輸送用機械)

静岡県は、「パートナーシップ構築宣言」を促進します！

産官労の3者で「パートナーシップ構築宣言の普及・促進と実効性向上に向けた共同宣言」を行い、

「適切な価格転嫁」の気運醸成に連携して取り組んでいます。

【参画機関】



共同宣言式の様子（令和5年6月7日）

- ・静岡県
- ・関東経済産業局
- ・静岡財務事務所
- ・静岡労働局
- ・（一社）静岡県商工会議所連合会
- ・静岡県商工会連合会
- ・静岡県中小企業団体中央会
- ・（一社）静岡県経営者協会
- ・静岡県経済同友会（静岡協議会、浜松協議会、東部協議会）
- ・静岡県中小企業家同友会
- ・日本労働組合総連合会静岡県連合会

パートナーシップ構築宣言に取り組み企業への優遇措置の実施や、企業の価格交渉を支援するための各種事業に取り組めます。

＜優遇措置・メリット等＞

- 県補助金の加算措置等の実施
 - ・小規模企業経営力向上事業費補助金
 - ・経営革新計画促進事業費補助金
- 官公需における公契約条例に基づく優先発注
- 取引適正化に関連する講習会等を開催
- 適正取引・価格転嫁などに関する窓口の設置
 - ・静岡県産業振興財団下請振興事業（054-273-4433）

○静岡県「パートナーシップ構築宣言」ホームページ

<https://www.pref.shizuoka.jp/kensei/introduction/soshiki/1002123/1054361.html>

○静岡県 経済産業部 政策管理局 産業政策課

TEL: 054-221-2605



適切な価格交渉できていますか？

適切な価格交渉には、発注者の受け入れやすい情報（合理的根拠や客観性のあるデータ）を示す工夫が大切です。

① 価格交渉の方法が分からない方 → 相談窓口へ 結果がでない方

価格交渉や原価計算方法
が分からない

適切な価格交渉に
応じてもらえない等の困りごと

静岡県よろず支援拠点 （価格転嫁サポート窓口） 〔静岡商工会議所〕

✓ 中小企業・小規模事業者が抱える
経営課題にワンストップで対応
（相談無料）

受付時間：（土日祝日を除く）
9:30～12:00, 13:00～17:00
電話：054-253-5117
<https://shizuoka-yorozu.go.jp/>



下請かけこみ寺

〔公財〕静岡県産業振興財団

✓ 中小事業者の取引上の困りごとを
専門家とともに問題解決に向けて助言
（相談無料）

受付時間：（土日祝日を除く）
9:30～12:00, 13:00～17:00
電話：0120-418-618（全国共通）
静岡県内からは静岡県のかけこみ寺につながります。
<https://www.zenkai.or.jp/kakekomi/index.html>



✓ 相談事例

相談内容 電力費や人件費などの高騰に伴い、主要納入先に対して価格交渉をしているが、なかなか応じてくれない、経営が悪化

支援内容 ・価格転嫁すべき費用と自助努力で吸収すべき費用を整理
・具体的な製品ごとの原価計算方法を確認・提案し、相談者を支援

成果 ・製品別の値上げ交渉により約2割程度の製品の引上げ成功
・黒字化の見込みとなり、安定した経営基盤を構築

② 価格交渉に必要なデータを知りたい方

静岡県HP

✓ 各種相談窓口や講習会等の情報を掲載
<https://www.pref.shizuoka.jp/kensei/introduction/soshiki/1002123/1056941.html>

中小企業庁HP

✓ 価格交渉の準備と実践に向けたノウハウを掲載「価格交渉ハンドブック」
<https://www.meti.go.jp/press/2023/07/20230710003/20230710003-1.pdf>

埼玉県HP

✓ 主要な原材料価格の推移を示す資料を簡易に作成可能な「価格交渉支援ツール」を掲載
<https://www.pref.saitama.lg.jp/e0801/library-info/kakakoukoushoutool.html>