

中小企業の「働き方改革」に対する支援について

平成30年9月
中小企業庁

1. 生産性向上に向けた支援・・・・・・・・・・2
2. 人手不足対応ガイドライン・・・・・・・・・・17
3. 取引条件改善に向けての取組・・・・・・25

1. 生産性向上に向けた支援

(1) 固定資産税の減免

- 今通常国会で成立した「生産性向上特別措置法」において、今後3年間を集中投資期間と位置づけ、中小企業の実現のため、**市区町村の認定を受けた中小企業の設備投資を支援**。
- 認定を受けた中小企業の設備投資については、臨時・異例の措置として、**地方税法において償却資産に係る固定資産税の特例**を講じる。

市区町村の判断により、新規取得設備の固定資産税が、最大3年間ゼロ*になります

*課税標準を市町村の条例で定める割合（ゼロ～1/2）を乗じて得た額とする

○対象設備（注）市区町村により異なる場合があります

商品の生産若しくは販売又は役務の提供の用に供する設備であって、生産性向上に資する指標が旧モデル比で年平均1%以上向上する下記設備

【減価償却資産の種類（最低取得価額／販売開始時期）】

- ◆機械装置（160万円以上／10年以内）
- ◆測定工具及び検査工具（30万円以上／5年以内）
- ◆器具備品（30万円以上／6年以内）
- ◆建物附属設備（償却資産として課税されるものに限る）（60万円以上／14年以内）

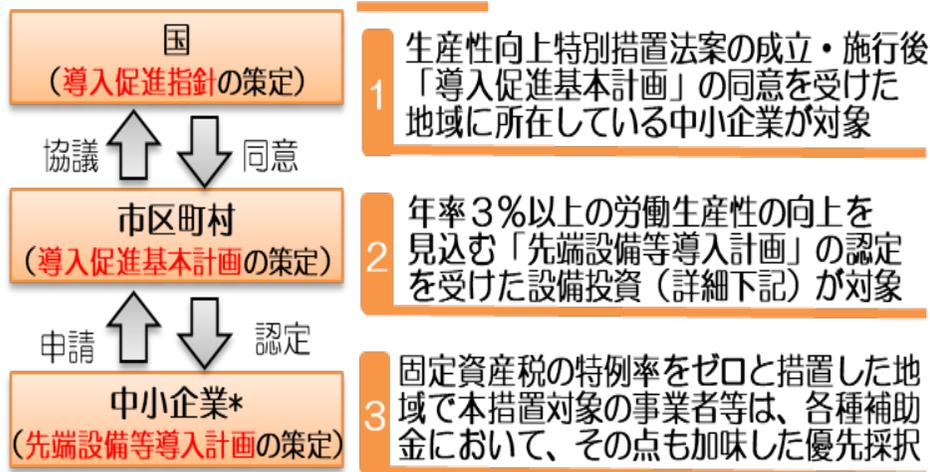
○普通交付税の算定上、基準財政収入額の減少額については、市町村の条例で定める割合を用います。

○優先採択の対象となる補助金一覧

| 補助事業名 | 概要 |
|---------------------------------------|--|
| ものづくり・商業・サービス経営力向上支援事業（ものづくり・サービス補助金） | 中小企業が生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセス改善を行う際の設備投資を支援 |
| 小規模事業者持続化補助金（持続化補助金） | 小規模事業者が、商工会・商工会議所と経営計画を作成し、販路開拓等を行う取組を支援 |
| 戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン補助金） | 中小企業が大学・公設試等と連携して行う研究開発、試作品開発及び販路開拓を支援 |
| サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT補助金） | 中小企業等の生産性向上のため、業務効率化や売上向上に資する簡易的なITツール（ソフトウェア、アプリ、クラウドサービス等）の導入を支援 |

【生産性向上特別措置法案】

POINT!



*中小企業基本法上の中小企業が対象。ただし、固定資産税の特例を利用できるのは、資本金1億円以下の法人等（大企業の子会社を除く）に限ります。

(2) ものづくり・商業・サービス経営力向上支援事業

平成31年度概算要求額 **100.0億円 (新規)**

事業の内容

事業目的・概要

- 足腰の強い経済を構築するためには、日本経済の屋台骨である中小企業・小規模事業者等の生産性向上を図ることが必要です。
- 中小企業・小規模事業者等が、認定支援機関と連携して、生産性向上に資する試作品開発を行うための設備投資等を支援します。また、設備投資等とあわせて専門家に依頼する費用も支援します。

成果目標

- 事業終了後5年以内に事業化を達成した事業が半数を超えることを目指します。

条件 (対象者、対象行為、補助率等)

- 認定支援機関の全面バックアップを得た事業を行う中小企業・小規模事業者等であり、以下の要件のいずれかに取り組むものであること。
- 「中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン」で示された方法で行う革新的なサービスの創出・サービス提供プロセスの改善であり、3～5年で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成できる計画であること。
- 「中小ものづくり高度化法」に基づく特定ものづくり基盤技術を活用した革新的な試作品開発・生産プロセスの改善であり、3～5年で、「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成できる計画であること。



事業イメージ

1. 企業間データ活用型 (補助上限額：2,000万円/者※、補助率2/3)

複数の中小企業・小規模事業者等が、事業者間でデータ・情報を共有し、連携体全体として新たな付加価値の創造や生産性の向上を図るプロジェクトを支援します。

(例) データ等を共有・活用して、受発注、生産管理等を行って、連携体が共同して新たな製品を製造したり、地域を越えた柔軟な供給網の確立等により連携体が共同して新たなサービス提供を行う取組など

※ 連携体は10者まで。さらに200万円×連携体参加数を上限額に連携体内で配分可能

| | | | |
|-------------|--------|---|---------------|
| 【3社連携の場合】A社 | 2000万円 | | |
| B社 | 2000万円 | + | 200万円×3=600万円 |
| C社 | 2000万円 | | (連携体内で配分可能) |

2. 試作開発型 (補助上限額：1,000万円、補助率:小規模事業者2/3、その他1/2)

中小企業・小規模事業者等が行う試作品開発を支援します。
(設備投資を伴わない試作開発等も支援)

- スマートものづくり応援隊、ITコーディネータ、技術士等、事業の遂行に必要な専門家を活用する場合は、補助上限額を30万円アップします。(類型1、2共通)
- 先端設備等導入計画の認定又は経営革新計画の承認を取得して一定の要件を満たす者は、補助率2/3 (類型2のみ)

(参考) ものづくり補助金採択事例

- ものづくり・商業・サービスの分野で環境等の成長分野に参入するなど、革新的な取組にチャレンジする中小企業・小規模事業者に対し、試作品・新サービス開発、設備投資等を支援。

株式会社ほたる (東京都文京区)

【会社概要】

平成26年に創業した研究開発型（東京大学）ベンチャー企業である。人口増加・経済発展で深刻化する水不足、気候変動による世界中での干ばつの発生、自然災害によるインフラへの被害などの課題に対して、家庭向けの小規模分散型の水処理装置を開発しており、初の製品として、「上下水道への接続が不要で、内部に浄化装置を備えた水循環型シャワー」の開発を進めている。

【採択事業計画】

浄化装置を有し、上下水道が不要な水循環型シャワーの開発と提供

避難所の防災備品（国内）や気候変動による干ばつ発生時の生活インフラ（海外：米国等）として、上下水道が不要で、簡単に設置・移動が可能、遠隔メンテナンスができる内部に浄化装置を備えた水循環型シャワーを開発する。

最新の試作機
(水循環型
シャワー)



株式会社 隅田屋商店 (東京都墨田区)

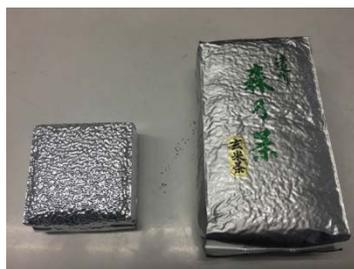
【会社概要】

明治38年に創業。昭和29年に株式会社へ組織変更を行い、100年以上続く米屋の知識と独自の精米・配合技術で、一般のお客様から飲食店まで、おいしく、安全なお米をお届けしている。オリジナルブレンド技術と古式精米製法という特殊な精米方法を用いた商品「吟撰隅田屋米」を最高級日本米としてアメリカ西海岸の東南アジアコミュニティへ販売している。

【採択事業計画】

日本国産米の海外輸出に関する新たな品質劣化防止技術の開発計画

日本米の海外マーケットへの輸送・保管過程における品質劣化防止と付加価値向上を目的とした、独自のお米用の真空包装技術及びパッケージを開発し、海外における当社オリジナル日本米の販売力・ブランド力を向上する。



日本茶の真空包装技術を応用し、紫外線も防げるお米の真空包装技術を開発。

株式会社 磯村製作所 (愛知県名古屋市)

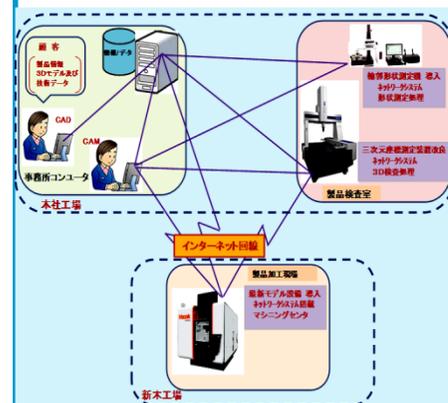
【会社概要】

昭和30年創業。時代の進歩に先駆け常に先端技術を学び研ぎ澄まされた感性をもって航空宇宙産業を通じてお客様に満足していただける製品を提供。

【採択事業計画】

IoTを活用した航空宇宙分野部品の精密切削加工から検査工程までの制御技術の開発

IoTを活用し、加工製品の形状を三次元座標測定機等で製品形状を分析し、加工プログラミングデータの修正、修正加工をリアルタイムで遠隔操作可能な制御技術を導入する。これにより従来を著しく上回る生産力の向上を図る。



IoTを活用した航空宇宙分野部品の精密切削加工プロセス

(3) サービス等生産性向上IT導入支援事業

- 小企業等の生産性向上を実現するため、業務の効率化や売上拡大に資する簡易的なITツールの導入支援を行う。

1. 対象事業者

平成29年度補正予算:500億円 (平成28年度補正:100億円)

中小企業、小規模事業者

(飲食、宿泊、小売・卸、運輸、医療、介護、保育等のサービス業の他、**製造業や建設業等も対象**)

2. 補助額、補助率

| 上限額 | 下限額 | 補助率 |
|------|------|-----|
| 50万円 | 15万円 | 1/2 |

3. 今後のスケジュール

➤ 3次公募：9月12日(水)～11月19日(月)

第一回締切：9月25日(火), 第二回締切：10月9日(火),
第三回締切：10月23日(火), 第四回締切：11月6日(火),
第五回締切：11月19日(月)

4. 補助対象ツール

補助金ホームページに登録、公開されているITツール (ソフトウェア、サービス等) が対象

例えば、パッケージソフトの本体費用やクラウドサービスの導入・設定費用等が含まれる。

※ハードは対象外

5. 申請方法

ITツールや、国の補助金申請等の手続きに詳しくない方でも、**本事業で登録されたIT導入支援事業者が代理申請。**

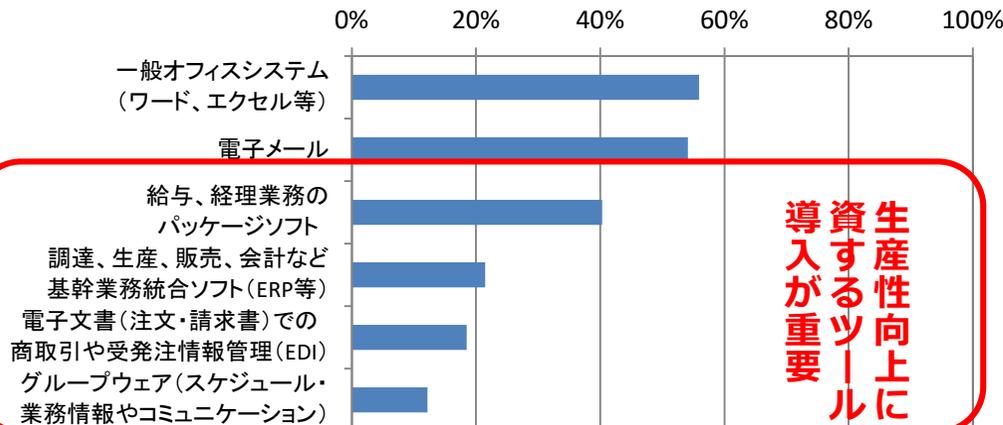
また、IT導入支援事業者が、**ITツールの説明や、導入・運用方法等をサポート。**

(参考) IT導入の状況①

平成28年度IT導入補助金

- 中小企業においては、ITを活用した効率化が遅れている状況であり、**生産性向上に資するツール導入が重要**。
- 平成28年度補正予算において、IT導入支援事業者があらかじめ登録したITツールを活用して生産性向上を図る中小企業の経費の一部を補助（補助額：20万円～100万円、補助率：2/3）。その結果、**約4,500者のIT導入支援事業者及び約20,000件のITツールが登録され、約1.4万者に導入中**。
- IT活用によって、自社の業務プロセスを効率化するとともに、経営が見える化し売上向上につなげていくなど、中小企業の稼ぐ力を伸ばしていくことを目指す。

【図1】中小企業におけるIT利活用の実態



(出典) 中小企業・小規模事業者の経営課題に関するアンケート調査 (全国中小企業取引振興協会 (2016))

【図2】IT投資を行わない理由 (n=171)



ITを導入できる人材がいない
導入効果が見えない
コストが負担できない
業務内容にあったITがない
社員がITを使いこなせない
適切なアドバイザー等がない
個人情報漏えいの恐れがある
技術・ノウハウ流出の恐れがある

資料：中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、(株)帝国データバンク)

公募結果

- IT導入支援事業者：約4,500者、ITツール：約20,000件 (うち補助金の代理申請をした者：約2,000者)
- 採択事業者：約15,000者
- 一次採択：29年3月10日 二次採択：29年8月9日

＜業種別採択数＞

| 業種 | 採択数 |
|-------------|-------|
| 飲食・サービス | 1,586 |
| 宿泊 | 174 |
| 卸・小売 | 2,345 |
| 運輸 | 285 |
| 医療 | 1,505 |
| 介護 | 453 |
| 保育 | 139 |
| その他(建設・製造等) | 7,814 |

＜従業員数別採択数＞

| 従業員数 | 採択数 |
|---------|-------|
| 5名以下 | 6,570 |
| 6～50名 | 6,359 |
| 51～100名 | 855 |
| 101名以上 | 488 |

IT導入補助金の採択事例（一次公募）

| 業種 | 導入するITツール | 期待する効果 |
|------|---|---|
| 飲食 | 予約管理（顧客管理含む）、インターネット予約、会計機能（POSレジ機能）、顧客分析機能をオールインワンで提供するシステムを導入 | 業務効率を上げ、ダブルブッキングなどの機会ロスを防ぐとともに、インターネット予約により、24時間365日の予約を可能にし、売上向上。 |
| 小売・卸 | 出荷や受注の効率化、配送状況等のステータス管理、分析機能、売掛管理機能等 | 通販事業等において更なる効率化や生産性の向上 |
| 宿泊 | 宿泊予約、売上、顧客管理機能を持つツールを導入 | ブッキングを防ぐだけでなく、顧客に寄り添ったサービスの提案が可能となる。 |
| 運輸 | 運輸業向けシステム事務処理、車両管理システムを導入 | 車両（運転者）の稼働情報、経費情報の登録・分析が運行（運転日報）毎に可能となる。 |
| 医療 | 歯科医院向け院内業務統合システムを導入 | 予約・受付管理、処置情報の登録・管理、会計・レセプトの管理等を一体的に導入し、抜本的な業務効率化 |
| 介護 | 通所介護事業所向けシステムを導入 | 施設利用者の基本情報の管理から、通所スケジュールの管理、予定・実績の管理や送迎車の管理が可能。また、タブレットの活用により、スタッフ同士のコミュニケーションの円滑化や確実にスピーディーな請求作業 |

補助中小企業者へのアンケート調査結果（一次公募の交付決定事業者に昨年9月にアンケート調査：有効回答150）

1. コスト削減（見込み含む）効果

・回答者の約70%が低減する見込みと回答。

□主な理由は、業務プロセスの合理化によるコスト低減及び、働き方改革が進んだため（約75%が超過労働の削減につながったと回答）。

□「コストの見える化による意識向上につながった」「ツールにより作業内容、工程及びそれに要した時間が見える化され、次に繋がる具体的なアクションを打てるようになった（労働時間の削減につながった）」等の声あり。

2. 売上向上（見込み含む）効果

・回答者の約80%が売上向上の見込みと回答。

□主な理由は、業務プロセス/バックオフィス業務が合理化され、①取り扱える商品・サービスが充実、②営業にさける人員・時間が増加したため。

□「会社の評価、信頼度が上がり、今後の業績向上に繋がる」、「従業員のモチベーション向上や売上に対する意識向上等の改善効果もあった」等の声あり。

(参考) IT導入—宿泊分野：事例 (株式会社陣屋 神奈川県)

- 一時期は倒産危機にも陥ったことのある鶴巻温泉にある陣屋は、手書きの予約台帳をスタッフ全員に配っていたが、予約から会計管理、また、顧客の情報やスタッフ間での情報をタブレットで共有可能とするITツール「陣屋コネクト」を導入。
- これにより、**客単価のアップ**、導入3年間で売上35%アップを実現。さらに、**平均賃金のアップも実現**。週休2日、有給完全消化の実施といった「働き方改革」が可能となり、**離職率は33%から4%に低下**。



宿泊予約

チェックイン

接客

会計

顧客管理

売上分析

勤怠管理

サービス改善

過去のお客様の趣向や特徴をフロント、接客、キッチンで共有

会計と顧客情報連動

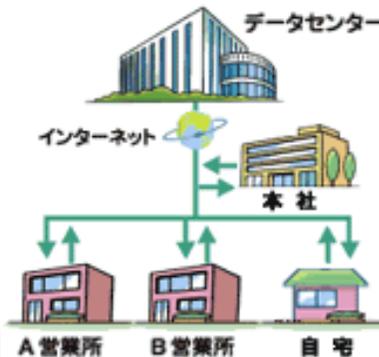
稼働率と業務量を連動

顧客に応じた接客で満足度向上



(参考) IT導入ー 運送分野：事例 (えびの興産株式会社 大阪府)

- クラウドを利用し、**請求、備車、車両、乗務員管理を可能とするITツール「トラックメイトPro3」**を導入。
- 手作業による集計がリアルタイムで経営指標を把握でき、労働時間を削減。



車両管理

車両費、保険料、燃料費、修繕費など車両に係る経費を車両単位で管理することにより見える化



備車管理

協力会社との配車融通



乗務員管理

運転状況を管理、評価により配車、給与管理



販売・売上・請求管理

荷主への売上請求・売掛残高管理を月次、年次の推移から請求すべき荷主先と新規の荷主開拓の方向性を検討



運賃の請求

労働時間削減

他のシステムとの連携により生産性を向上



(参考) IT導入－ 飲食分野：事例 (株式会社宮崎本店 三重県)

- **販売管理、蔵内(生産)管理による基幹業務と酒税申告業務の連携、オンラインショップの構築、工数管理を含めた原価算出まで、酒造業務の効率化を実現。**



エスケーショントライアル型ソリューション



TSI Co.,Ltd

目的

導入目的の明確化



調査分析

システム要件の分析
酒仙iPレベンション



ご提案

ご提案および説明
システムコンサルティング



導入

システム設置・移行
ユーザートレーニング実施



運用

システム運用・サポート
システム要件の改善



保守

ソフトウェア保守
定期訪問コンサルティング



(4) 地方公共団体による小規模事業者支援推進事業

平成31年度概算要求案額 **10.0億円 (新規)**

事業の内容

事業目的・概要

- 小規模事業者は、地域における需要に応え、雇用を担うなど、極めて重要な存在です。
- 一方、小規模事業者は、人口減少やグローバル化など、地域経済の構造変化の影響を大きく受けており、既存の顧客・商圈を超えた販路開拓や生産性向上に向けた取組を通じ、「生産性革命」を実現するとともに、足下で喫緊の課題となっている事業承継、働き方改革・人材不足などへの対応を図ることが必要です。
- そのため、小規模事業者が商工会・商工会議所等と一体となって取り組む販路開拓や生産性向上の取組を都道府県が支援する際、その取り組みを支援します。

成果目標

- 地方公共団体による小規模事業者持続化補助金等により約5,000者の販路開拓及び生産性向上を支援し、売上増加または、売上増加見込みの事業者の割合を80%とすることを目指します。

条件 (対象者、対象行為、補助率等)

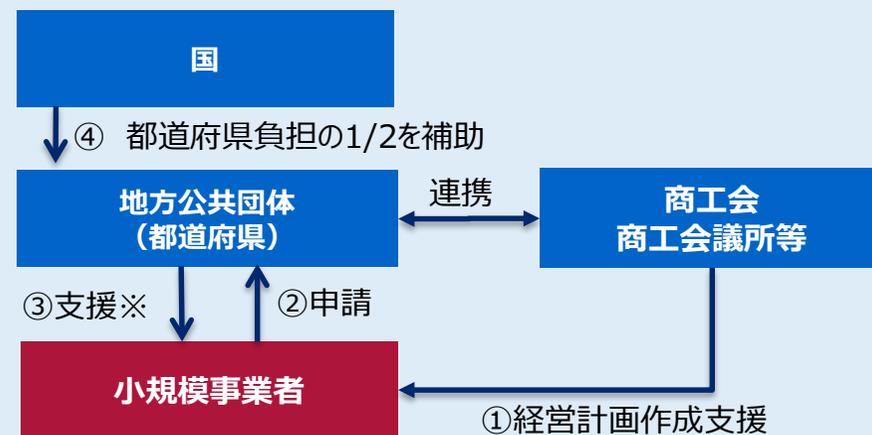


事業イメージ

地方公共団体による小規模事業者持続化補助金等への補助

小規模事業者がビジネスプランに基づいた経営を推進していくため、商工会・商工会議所等と一体となって経営計画を作成し、販路開拓に取り組む費用を地方公共団体が支援する場合に、国がその取組を補助します。

支援のスキーム



※ <地方公共団体による小規模事業者支援 (例) >

- ・経営計画を作成する小規模事業者の新たな取組に要する経費を補助
補助上限50万円、補助率2/3
- ・商工会等の助言を受けて行うチラシ・DM等の販売促進ツール費を補助
補助上限25万円、補助率1/2
- ・クラウドファンディングで資金を調達しようとする小規模事業者を支援
事業計画、PR方法を助言する専門家を無料派遣

(5) 中小企業経営者の次世代経営者への引継ぎを支援する税制措置の創設・拡充①

(事業承継税制)

(相続税・贈与税)

拡充

各県

- 事業承継の際の贈与税・相続税の納税を猶予する「事業承継税制」を、**平成30年度4月1日から平成35年3月31日までに特例承継計画を提出し、平成30年1月1日から平成39年12月31日までに実際に承継を行う者を対象とし、抜本的に拡充。**
- ①対象株式数・猶予割合の拡大②対象者の拡大③雇用要件の弾力化④新たな減免制度の創設等を行う。

◆ 税制適用の入り口要件を緩和 ～事業承継に係る負担を最小化～

改正前

- 納税猶予の対象になる株式数には**2/3の上限**があり、相続税の**猶予割合は80%**。後継者は事業承継時に多額の贈与税・相続税を納税することがある。
- 税制の対象となるのは、**一人の先代経営者から一人の後継者**へ贈与・相続される場合のみ。

改正後

- 対象株式数の**上限を撤廃**し全株式を適用可能に。また、**納税猶予割合も100%に拡大**することで、承継時の税負担ゼロに。
- 親族外を含む**複数の株主**から、**代表者である後継者(最大3人)**への承継も対象に。中小企業経営の実状に合わせた、多様な事業承継を支援。

◆ 税制適用後のリスクを軽減 ～将来不安を軽減し税制を利用しやすく～

改正前

- 税制の適用後、**5年間で平均8割以上**の雇用を維持できなければ猶予打ち切り。人手不足の中、雇用要件は中小企業にとって大きな負担。
- 後継者が自主廃業や売却を行う際、経営環境の変化により株価が下落した場合でも、**承継時の株価を基に贈与・相続税が課税される**ため、過大な税負担が生じうる。

改正後

- 5年間で平均8割以上の雇用要件を**未達成の場合でも、猶予を継続可能**に（経営悪化等が理由の場合、認定支援機関の指導助言が必要）。
- **売却額や廃業時の評価額を基に納税額を計算**し、承継時の株価を基に計算された納税額との差額を減免。経営環境の変化による将来の不安を軽減。

※以上のほか、相続時精算課税制度の適用範囲の拡大及び所要の措置を講じる。

(5) 中小企業経営者の次世代経営者への引継ぎを支援する税制措置の創設・拡充②

(登録免許税・不動産取得税)

東北経済産業局 経営支援課
022-221-4806

- 後継者が不在のため事業承継が行えないといった課題を抱える場合、**いわゆるM&Aにより経営資源や事業の再編・統合を図ることにより、事業の継続・技術の伝承等を図ることが重要。**そのため、**中小企業等経営強化法を改正し、M&Aによる事業承継を支援対象に追加**することで、第三者への事業承継を後押し。
- 認定を受けた経営力向上計画に基づいて、再編・統合を行った際に係る登録免許税・不動産取得税を軽減することで、**次世代への経営引継ぎを加速させる措置を創設。**

改正概要

【適用期限：平成31年度末まで】

【中小企業等経営強化法】

経済産業大臣
(基本方針の策定)

主務大臣
(事業分野別指針の策定)

申請 ↑ ↓ 認定

M&Aを通じた事業承継を
経営力向上計画の認定制度
の対象に追加

改正経営力向上
計画(仮称)

A社のX事業を
B社が引継ぎ
経営を強化

事業譲渡等

土地・建物

A社

X事業

土地 建物
機械 ほか

B社

X事業

Y事業

土地 建物
機械 ほか

○登録免許税
○不動産取得税 を軽減

<登録免許税の税率>

| | | 通常税率 | 計画認定時の税率 |
|--------------------------|--------------------|-------|----------|
| 不動産の 所有権 移転の 登記 | 合併による移転の 登記 | 0.4% | 0.2% |
| | 分割による移転の 登記 | 2.0% | 0.4% |
| | その他の原因による 移転の登記 | 2.0%※ | 1.6% |

※平成31年3月31日まで、土地を売買した場合には1.5%に軽減。

<不動産取得税の税率>

| | 通常税率 | 計画認定時の税率 (事業譲渡の場合※1) |
|-------------|--------|-----------------------------|
| 土地 住宅 | 3.0% | 取得した不動産の価格の 1/6に相当する額を控除 |
| 住宅以外の 家屋 | 4.0%※2 | |

※1 合併・一定の会社分割の場合は非課税

※2 事務所や宿舍等の一定の不動産を除く

事業承継・M&Aをきっかけに

新しいチャレンジを行う事業者を応援します!!

1

様々な事業承継のタイプに適応

I 型 経営者交代タイプ

経営者交代による承継の後に新しい取組を行った方を補助します

(公募期間)
9/3~9/26

<先代経営者>



<後継者>

対象となる取組
親族内承継
外部人材招聘など

拡充

例) 精密プラスチック工場を運営していた先代が、同業他社で役員を務めていた息子に社長の座を承継。息子は、先代が発展させてきた会社をさらに成長させるため、新製品の開発による新市場開拓を図る。

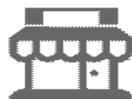
II 型 M&Aタイプ

事業再編・統合等の後に新しい取組を行った方を補助します

(公募期間)
9/3~9/26

(例：合併の場合)

A社



B社



A+B社



対象となる取組
合併
会社分割
事業譲渡
株式交換・株式移転
株式譲渡など

新設

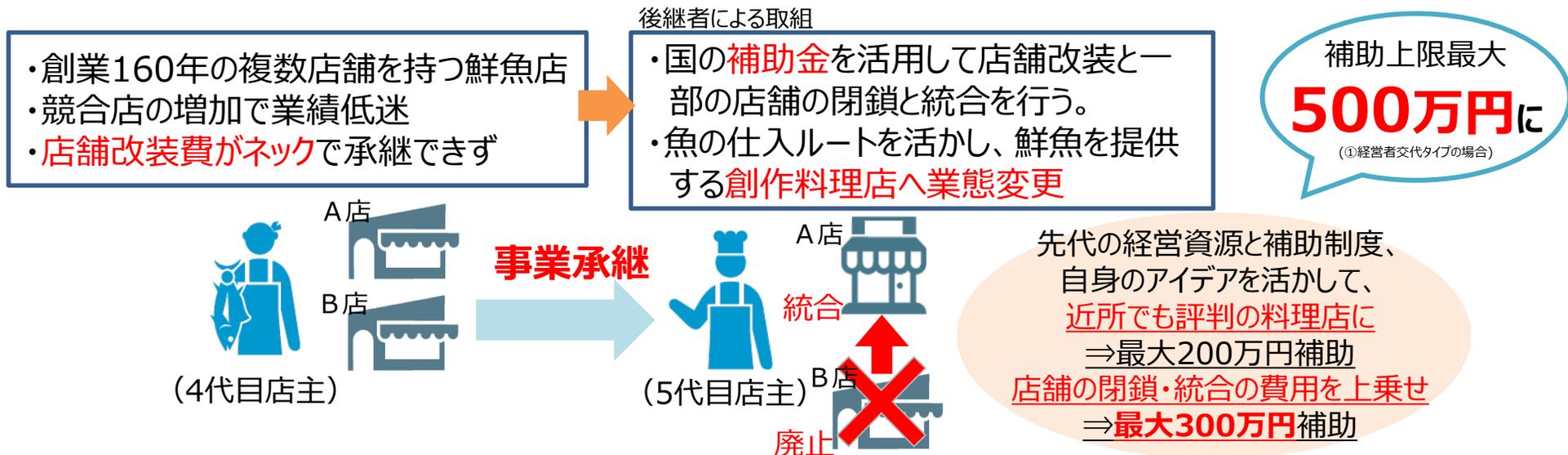
例) 同じ印刷業を営みながらも異なる強みを持つ二社が合併を決断。お互いの強みを活かして本業の効率化を目指すとともに、新たなサービス提供を開始し、市場の縮小の中で新規顧客獲得を図る。

(6) 事業承継補助金

2

事業所や既存事業の廃止等を伴う場合、補助額を上乗せ！

新しい取組に加えて事業所や既存事業の廃止等を伴う場合は、補助額の上乗せを行います。



3

補助率・補助上限は以下のとおりです。

| タイプ | 補助率 | 補助上限額 | 上乗せ額 | 合計 |
|-----------|----------|-------|--------|--------|
| ①経営者交代タイプ | 2/3以内 ※1 | 200万円 | +300万円 | 500万円 |
| | 1/2以内 | 150万円 | +225万円 | 375万円 |
| ②M&Aタイプ | 2/3以内 ※2 | 600万円 | +600万円 | 1200万円 |
| | 1/2以内 | 450万円 | +450万円 | 900万円 |

※1 小規模事業者の場合
 ※2 採択上位の場合

* 詳しい補助対象経費についてはホームページ等をご参照ください。

2. 人手不足対応ガイドライン

(1) 人手不足対応ガイドライン

- 人手不足対応に関し、**100を超える中小企業の好事例**を集め、そのエッセンスを抽出した「**人手不足対応ガイドライン**」(3つのステップ)を2017年3月にとりまとめ。
- 人手不足対応について、求人のみならず、**①経営課題/業務の見つめ直し**、**②生産性や求人像の見つめ直し**、**③(働き手の立場に立った)職場環境の改善等**、**総合的に取り組むことの重要性**が示された。

人手不足ガイドラインのポイント

1. 人手不足対応への基本的な考え方 ～人手不足を成長のチャンスに～

- (1) 女性・高齢者・外国人等の多様な人材に視野を広げ、働き手の立場にたった**職場環境整備**により**人材を確保**
- (2) **ITやロボット等の設備導入**や**業務改善・人材育成**等により**生産性を向上**

2. 人手不足対応に取り組むための3つのステップ

- ステップ1 : **経営戦略/課題の優先度を再確認**した上で、人手が不足している**業務**を見つめ直す(業務細分化等)。
- ステップ2 : **業務に対する生産性**(IT・ロボット等(ハード)と段取変更等(ソフト)の両アプローチ)に加え、**業務に対する求人像**を見つめ直す(求人像の拡大、明確化等)。
- ステップ3 : 働き手の立場にたつて、**求人方法**(自社PR・採用手段等)を見つめなおすとともに、**職場環境の改善**を図る

(2) 人手不足対応ガイドラインの取組を後押しする関連施策

- 人手不足対応ガイドラインの関連施策を活用することにより、事業者の取組を後押し。

3つのステップごとの支援策

【ステップ1】 経営課題や業務を見つめ直す

- よろず支援拠点等による経営相談（「人材不足対応アドバイザー」の配置）
- 中小企業大・大学校における経営者向け研修

【ステップ2】 生産性や求人像を見つめ直す

- 生産性を見つめ直す
 - 革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金の活用による設備導入
 - プラスITフェアやサービス等生産性向上IT導入支援事業の活用によるIT導入
- 求人像を見つめ直す
 - よろず支援拠点等による経営相談（「人材不足対応アドバイザー」の配置）

【ステップ3】 働き手の目線で、人材募集や職場環境を見つめ直す

- 人材募集を見つめ直す
 - 地域中小企業人材確保支援等事業によるマッチング支援等の活用
 - ハローワークの活用
 - 雇用関係助成金による採用の後押し
 - 外国人受入インターンシップ等の活用による外国人の受入れ
 - 新・ダイバーシティ経営企業100選等を活用したPR
- 職場環境を見つめ直す
 - 専門家派遣事業によるアドバイス
 - 職場意識改善助成金等の活用による環境整備
 - 雇用関係助成金による人材育成等
 - ものづくり中核人材育成事業等による人材育成

(3) よろず支援拠点

背景

- 複数の支援機関が存在することで、中小企業・小規模事業者からは、どこに相談すればいいのか分からないという声が多い。
- そこに行けば適切な相談機関につなげる、売上拡大など高度な経営相談に対応できる相談機関が必要。

「よろず支援拠点」を設置(平成26年6月～)

1. 中小企業・小規模事業者に対し、一步踏み込んだ専門的な助言を行うワンストップ相談窓口。
(各都道府県の中小企業支援センター等に設置)
【具体的事業】
 - ①どこに相談すべきかわからない事業者が電話や訪問で気軽に相談できる窓口
 - ②売上拡大等のための解決策を提案
(新商品のアイデア、パッケージなどの新デザイン、インターネット販売立ち上げなど)
 - ③高度な課題に対しては専門家派遣を利用しながら対応
2. 各経済産業局とよろず支援拠点実施機関等が選んだ10～20名の専門家を配置。
専門分野は経営コンサルティングに加え、ITやデザイン、知的財産など。
3. 労務管理、業務見直し等による生産性向上、職場環境の改善などの相談に応じるため、合計89名の「人手不足対応アドバイザー」を各拠点に配置。このうち、専門分野ごとに、人手不足対応に精通した専門家を「人手不足対応広域アドバイザー」として各地域に合計19名配置し、広域での相談に対応20

(4) 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業

(1)(2)(3)中小企業庁経営支援課
03-3501-1763
(4)中小企業庁金融課
03-3501-2876

平成31年度概算要求額 62.1億円 (50.2億円)

事業の内容

事業目的・概要

- 中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題に対応するワンストップ相談窓口として、各都道府県に「よろず支援拠点」を設置します。
- 特に高度・専門的な課題には、それに応じた専門家を派遣します。
- 支援機関の見える化を進めることで連携強化を促進します。
- 担保・保証に拠らない融資を一層促進するため、融資の際に一定の要件を満たす場合には経営者の個人保証を求めないことや、個人保証債務の整理時の対応等を定めた「経営者保証に関するガイドライン」の周知・普及を行います。

成果目標

- 平成26年度からの事業であり、各施策において以下を目指します。
- (1) 中小企業・小規模事業者等の経営相談に対し、よろず支援拠点から提案された解決策を実行して成果があった事業者の割合が、全体の65%になること（単年度目標）
- (2) 中小企業・小規模事業者等の経営相談に対し解決の対策が立てられた割合が80%になること（単年度目標）。
- (3) 支援機関の協力体制強化を促進するとともに、支援機関の見える化を進めること。
- (4) 個人保証に依存してきた融資慣行を改善し、中小企業の思い切った事業展開や、早期の事業再生、事業清算への着手、円滑な事業承継等を促進すること。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

(1) よろず支援拠点事業

- ・よろず支援拠点では、
 - ①売上拡大のための解決策の提案
 - ②経営改善策を提案し、行動に移すための連携チームの編成・派遣
 - ③どこに相談すべきかわからない事業者に対する的確な支援機関等の紹介を実施します。
- ・中小企業・小規模事業者の労務管理やIT活用による生産性向上（省人化）などの経営課題に対応するため、各よろず支援拠点に新たにコーディネーターを1名増員します。
- ・各よろず支援拠点(サテライト拠点含む)にTV電話システム等の設備を導入します。

(2) 専門家派遣事業

- ・よろず支援拠点や地域プラットフォーム（地域PF）が、個々の中小企業・小規模事業者の経営課題に応じた専門家を原則3回まで（事業承継、IT導入に係る課題の場合に限り原則5回まで）無料で派遣します。
- ・働き方改革・生産性向上、IT・セキュリティ分野など、中小企業の課題の複雑化・深刻化に伴う分野及びその派遣件数を増強します。

※地域PF：商工会・商工会議所や金融機関など地域の支援機関が中小企業支援を目的に連携。H25年度から設置。

(3) 認定支援機関関連事業

- ・支援機関同士の協力体制強化を促進するとともに、支援機関の見える化の仕組みを構築する。

(4) 経営者保証ガイドライン周知・普及事業

- ・担保・保証に拠らない融資を一層促進するため、①「経営者保証に関するガイドライン」の内容に関する相談対応、②ガイドラインに基づき、経営者保証を提供せずに資金調達を希望する事業者や、個人保証債務の整理を希望する事業者に対する専門家派遣、③周知・普及のための広報活動、④ガイドライン活用状況の実態調査などを実施する。

HILLTOP株式会社

所在地：京都府宇治市大久保町成手1-30 創業：1980年
資本金：3,600万円 従業員数：90人 事業概要：製造業（精密機械部品等の試作加工・製造・販売等）

- 多品種小ロット生産で利益をあげる体制にすることが課題。受注から部品製作・納品まで全てにおいてITを駆使。
- 多くのプロセスが自社開発ソフトでデジタル化され、多品種単品の24時間無人化稼働を実現。

取組前（きっかけ）

脱量産・脱下請・脱肉体労働

- ✓ 先代の頃は典型的な「3K」の鉄工所であったが、鉄工所から脱却し、試作開発案件に代表される**多品種小ロット生産で利益があがる体制を構築**したかった。
- ✓ 現副社長が25歳のころ、**量産仕事を一切やめる**ことを先代に進言。売上の8割を占めていた自動車関係の下請けの単純量産の業務を一切やめ、借りていた機械設備一切を返却。
- ✓ **若手・新ビジネスモデル構築に携わる人材**がほしかった。

取組後（効果）

ルーチンワークは機械に、人は知的労働を

- ✓ アルミに特化した多品種小ロット生産、**24時間無人加工を実現**。
- ✓ オリジナル生産管理システムにより、**大量生産のルーチンワークは機械で、人は人にしかできない知的労働に変えた**。これらにより、**下請けからの脱却を果たすと共に、若い人材を採用・定着させられる企業**となっている。
- ✓ **試作開発や装置開発まで手がけるようになり、最適・最短の工程を構築し、高難度のものをスピーディに製作できる**ようになった。
- ✓ **熟練者のノウハウ（暗黙知）がデータベース化されており、個々の技量に関係なく、誰もが完成度の高い加工ができ、生産性が格段に安定した**。

取組内容や仕組み

設備投資

- ✓ **斬新な社屋を建築し、広く明るい空間で仕事ができるよう工夫**。
- ✓ **NC旋盤やマシニングセンターを早くから導入**。

IT化

- ✓ アルミニウム加工品の生産で「**職人のノウハウ**」をデータベース化し**加工技術の標準化に成功**。
- ✓ **情報のデジタル化を通じ社内ネットワークによる情報の一元管理、進捗管理など高効率生産体制を実現した当社独自の生産モデル「HILLTOP System」を構築**。

システムエンジニアの採用

- ✓ システムエンジニアを代々採用し、定期的に入れ替えるようにし、イノベーションを連鎖的に生み出す仕掛けとした。



同社HPより

(参考) 人手不足対応ガイドライン：好事例②

株式会社オハラ

所在地：石川県金沢市柳橋町甲14-1 創業：1959年
資本金：8,000万円 従業員数：80人 事業概要：食品製造業
(農産物加工品等)

- 工場の稼働時間を伸ばすために人手が必要だったが、早朝の短時間勤務制度を導入し、高齢者を活用することで対応。
- 労働意欲の高い高齢者は、若い社員の見本にもなり、社内が活性化。

取組前 (きっかけ)

需要拡大への対応が必要に

- ✓ さつま芋加工のような期間限定の仕事については、特に**作業員を確保することが難しく困っていた。**
- ✓ また、**商品の需要拡大に伴い、工場の稼働時間を伸ばすことで増産を図りたかった。**
- ✓ しかし、ハローワークや求人誌により求人を行っても、応募がなかった。

取組後 (効果)

高齢者の活躍による効果

- ✓ **労働意欲の高い高齢者が集まり、工場稼働時間を延ばすことができ、増産を行う事ができた。**
- ✓ **高齢者は早朝勤務を厭わず、遅刻・欠勤もない。**
- ✓ 同社では社員が互いに感謝を伝え合うことを奨励しており、**早朝から働く高齢者は、「達人」と呼ばれ、若い社員の模範にもなっている。**



同社HPより

取組内容や仕組み

高齢者に届く新聞チラシによる求人

- ✓ 早朝の工場稼働を新たに行う方針であったため、朝に強い高齢者に着目。
- ✓ 高齢者を活用している経営者の友人の助言により、**高齢者が注目しやすい新聞チラシで求人を行った。**
- ✓ 60歳以上限定という求人チラシを新聞に折り込んだところ、多数の応募があった。同時に、新聞にも取り組みの記事を書いてもらい相乗効果を狙った。

朝の短時間勤務制度

- ✓ **午前5時から午前9時30分の朝の短時間勤務制度を導入。短時間であり、高齢者も勤務しやすい体制を構築。**



同社HPより

株式会社KMユナイテッド

所在地：大阪府大阪市都島区都島北通1-2-14 創業：2013年
資本金：1,000万円 従業員数：31人 事業概要：建設工事

- 技術の伝承が課題。男性・日雇い勤務が業界の常識の中、全員正社員雇用女性採用を行う。
- 一人前の職人になるには10年かかる世界で、作業工程を切り分けることで、経験の無い人材も短期間で戦力となる人材育成システムを展開。

取組前 (きっかけ)

人材確保・育成、技能伝承が困難に

- ✓ 塗装業界は、**3Kといわれがちな職場で、若手採用に苦戦。**
- ✓ また、せっかく採用した若者も定着しなかった。
- ✓ ベテランの高齢化もあり、一流の技術を伝承するには、時間的に限界だった。
- ✓ リーマンショック後、作業単価が下落。

取組後 (効果)

順調に利益が向上

- ✓ 意匠性があり、付加価値の高い塗装を、経験2年の若手女性職人がチャレンジ。複数の有名建築物で技能を発揮。
- ✓ ライフイベントで現場に出られない職人のために、DIY塗装ショップを開設し、インストラクターとして実演指導、販売を行うなど順調に業務展開。



出所は下記

若手女性職人の活躍

- ✓ **入社2年のインストラクターとなった若手女性職人が、他の職人たちの身の上相談に乗ったり、夢や課題をヒアリングし経営にフィードバックしている。**

取組内容や仕組み

多様な人材の採用、全員正社員採用

- ✓ **性別・国籍・年齢・経験の有無に関わらず、やる気のある人材を採用。**
- ✓ 全員正社員として採用し、安定雇用を図った。

細分化した作業工程に特化した育成システム

- ✓ **作業工程を切り分け、経験が無くとも短期間で育成できる分野から始める人材育成システムを確立。**
- ✓ **また、育成対象となる工程を絞ることで、3年という短期間で一人前を目指すプロフェッショナルな育成システムによるキャリアパスを確立。**

女性躍進の取り組み

- ✓ **女性職人が妊娠中に建設現場以外で働けるペイントショップ（店舗&通販）での業務を用意。**
- ✓ 育児・介護のための短時間勤務を導入し、柔軟な勤務体制を可能とした。
- ✓ 夫婦同席での面接を行い、家庭と仕事の両立の理解を深めた。
- ✓ 電動アシスト付き台車の導入により、身体的負担を軽減。

3. 取引条件改善に向けての取組

(1) 取引条件・商慣行の課題整理

- 「長時間労働是正」・「生産性向上」と、「取引条件改善」・「人材不足」・「事業承継」などの課題は、相互に関係がある。

働き方改革

(長時間労働の是正)

表裏一体

生産性向上

- ・ I T化、共同事業、サービス・製品開発の促進
- ・ 販路開拓、需要に応じた価格設定の促進 等
- ・ 取引関係、近隣、同業種等での事業統合 (M&A) →事業承継
- ・ 「マイナンバー」の用途拡大と活用で時間・費用の削減

外的
制約

取引条件・商慣行等の問題

外的
制約

- ・ 短納期要請など無理な要求に応えざるを得ない
- ・ 大手が在庫を持たず、下請が何度も納品を行う
- ・ 大企業の人手不足や働き方改革の「しわ寄せ」(独占禁止法や下請法などの違反の場合も)
- ・ 公共調達の下で、納期が集中し、労働が長期化

- ・ 生産性向上の努力が、納入価格下げなどで、大企業に「吸い上げられる」おそれ

人手不足、事業承継

- ・ 長時間労働規制は、生産性向上とともに、人手不足の解決が不可欠。
→大企業OB、女性・高齢者・外国人等の活用も。
- ・ 後継者難の中、引継事業者との結びつけ、事業承継の円滑化が必要。事業の統合・再編も。
→生産性向上と一挙両得

補完
関係

(2) これまでの下請取引条件改善に向けた取組と働き方改革に伴う今後の対応

【これまで】

- 産業界に対する大規模な調査等で①不合理な原価低減要請、②金型の保管コストの押しつけ、③手形支払いが多い、といった取引実態を把握。
- 関係法令の運用を強化をするとともに、産業界による自主行動計画の策定等により、取引条件改善に向けた取組を進めてきた。

【今後】

大企業等による「働き方改革」

- 下請事業者へのしわ寄せが懸念されることから、これまでの取組に加え、長時間労働につながる「行き過ぎ・やり過ぎ」の商慣行を是正していく。

(「行き過ぎ・やり過ぎ」の例)

- ・適正なコスト負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更
- ・無理な短納期発注への納期遅れを理由とした受領拒否や減額
- ・親事業者自らの人手不足や長時間労働削減による検収体制不備に起因した受領拒否や支払遅延
- ・親事業者自らの人手不足や長時間労働削減に起因した、適正なコスト負担を伴わない人員派遣要請や付帯作業の要請
- ・過度なジャストインタイム、過剰な賞味期限対応や欠品防止対応に起因する短いリードタイム、適正なコスト負担を伴わない多頻度小口配送
- ・工期や納期の過度な年度末集中

【参考1】これまでの成果（下請の取引条件改善等）

● 未来志向型の取引慣行に向けて（世耕プラン）

① 業種横断的なルールの整備

- 下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準の詳細化
- 下請代金の支払手段に関する通達の見直し

② 業種別のルール作り

- 産業界の自主行動計画（自動車、建機、電機、トラック運送業等、12業種30団体）等
- 経団連など経済団体112団体が、「長時間労働につながる商慣行の是正に向けた共同宣言」を発表

● 法の厳格な運用、実態の把握

- 新しいルールに基づき、立入検査・指導、公取委において勧告を実施。
- 下請Gメン（29年度より全国に80名配置→30年度より**120名体制**）
→平成30年3月末までに3,000件以上のヒアリングを実施。**約29%程度で具体的改善を確認。**
- 自主行動計画の実施状況など、大企業・中小企業それぞれの実態を調査
→親事業者及び下請事業者**（6万社超）**に対し**大規模調査**。（平成30年6月公表）
- 公正取引委員会において、「働き方改革に関連して生じ得る中小企業等に対する不当な行為の事例」をまとめて公表。

【参考2】「取引条件改善状況調査」の結果概要（平成30年6月公表）

1. 調査の目的、位置づけ

- 「世耕プラン」に基づく関連法令の基準改正等とこれを踏まえた「自主行動計画」の浸透状況を調査する目的で実施。
- 「自主行動計画」策定業種以外の業種も含む6万社超に対して幅広く実施。
※本調査は、本年1～3月に、受注側事業者60,450社、発注側事業者6,150社に対し調査票を発送し、16,484社（24.8%）から回答。
- また、今回の調査では、現在直面している人手不足の状況や「働き方改革」にかかる影響などについても併せて調査を実施。

2. 調査結果のポイント

- 「不合理な原価低減要請の改善」(38%)、「型の廃棄・返却」(11%)、「支払条件の改善」(11%)と、直近1年以内で改善が進みつつあることが確認。自動車業界をはじめ「自主行動計画」策定業種における直近1年以内の改善率が高い傾向。
- 取引上の課題として、全般的に製造業は「コストが取引価格に転嫁できない」こと、サービス業では「業界独自の商慣行」に課題があるという傾向。
- 受注側事業者では、直近1年以内のコスト変動分の価格転嫁について、労務費52%、原材料価格65%、エネルギー価格55%が「概ね」又は「一部」反映できたと回答。

【参考2-1】「取引条件改善状況調査」の結果（取引上の課題）

□ 取引上の課題として、全般的に製造業は「コストが取引価格に転嫁できない」ことが課題であると考えており、サービス業では「業界独自の商慣行」に課題があると考えている傾向にある。

＜取引上の課題（受注側事業者）＞

| | | 回答数 | 業界独自の 商慣行 | 合理的な理 由のない価 格引き下げ | コストが取引 価格に転嫁 できない | 量産時と補 給品の単価 が同じ | 図面などの 技術情報を 無償で提供 させられる | 価格交渉に 応じてくれな い | その他 |
|--------|----------|-------|--------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------|----------------------------------|----------------------|------|
| | 全体 | 1,674 | 42.0 | 28.6 | 56.3 | 16.5 | 11.9 | 26.7 | 9.8 |
| 製造業 | 食料品 | 46 | 50.0 | 17.4 | 76.1 | 6.5 | 6.5 | 17.4 | 6.5 |
| | 繊維 | 71 | 64.8 | 25.4 | 63.4 | 23.9 | 5.6 | 32.4 | 12.7 |
| | 紙・加工品 | 28 | 32.1 | 25.0 | 60.7 | 17.9 | 7.1 | 28.6 | 10.7 |
| | 印刷 | 50 | 36.0 | 20.0 | 66.0 | 6.0 | 6.0 | 20.0 | 14.0 |
| | 石油・化学 | 73 | 34.2 | 26.0 | 64.4 | 39.7 | 12.3 | 21.9 | 9.6 |
| | 素形材 | 172 | 25.6 | 33.1 | 61.0 | 44.2 | 11.6 | 25.6 | 9.3 |
| | 産業機械 | 192 | 33.3 | 32.3 | 51.6 | 20.3 | 21.9 | 19.3 | 8.9 |
| | 電機・情報通信 | 77 | 27.3 | 32.5 | 57.1 | 19.5 | 9.1 | 27.3 | 22.1 |
| | 自動車 | 68 | 35.3 | 35.3 | 61.8 | 55.9 | 2.9 | 36.8 | 14.7 |
| | 鉄鋼業 | 18 | 22.2 | 55.6 | 66.7 | 27.8 | 11.1 | 38.9 | 11.1 |
| | その他製造業 | 106 | 49.1 | 34.0 | 52.8 | 19.8 | 16.0 | 26.4 | 8.5 |
| サービス業等 | 放送・コンテンツ | 41 | 61.0 | 36.6 | 43.9 | 4.9 | 4.9 | 26.8 | 7.3 |
| | 情報・サービス | 88 | 48.9 | 30.7 | 36.4 | 2.3 | 15.9 | 22.7 | 15.9 |
| | 運送・倉庫 | 233 | 51.1 | 20.6 | 69.1 | 4.3 | 0.4 | 30.9 | 3.4 |
| | 広告業 | 20 | 50.0 | 35.0 | 50.0 | 5.0 | 25.0 | 35.0 | 10.0 |
| | その他サービス | 315 | 41.9 | 26.7 | 46.7 | 2.5 | 17.8 | 29.5 | 9.8 |
| | 建設 | 27 | 59.3 | 33.3 | 48.1 | 0.0 | 33.3 | 33.3 | 7.4 |
| | 卸売 | 32 | 59.4 | 31.3 | 56.3 | 6.3 | 3.1 | 18.8 | 9.4 |
| | 小売 | 17 | 52.9 | 17.6 | 52.9 | 0.0 | 0.0 | 11.8 | 5.9 |

【参考2-2】「取引条件改善状況調査」の結果（残業時間・36協定締結の現状）

- 中小企業における、従業員1人あたりの残業時間のうち、最も長い1ヶ月の残業時間数について、「45時間以下」は68%、「100時間超」は1%。
- 36協定を締結している中小企業は、65%にとどまっており、締結していない業種としては、①小売、②広告、③卸売が上位を占めている。

<従業員1人あたりの残業時間のうち、最も長い1ヶ月の残業時間数>

| 中小企業 | | |
|------|-------------|--------------|
| | 残業時間 | 回答数／率 |
| 1 | 45時間以下 | 9,579社 (68%) |
| 2 | 45時間超～60時間 | 2,586社 (18%) |
| 3 | 60時間超～80時間 | 1,348社 (10%) |
| 4 | 80時間超～100時間 | 441社 (3%) |
| 5 | 100時間超 | 165社 (1%) |

n=14,119

<45時間超と回答した割合が高い業種>

| | 業種 | 回答数 | 45時間超と回答した企業数／率 |
|---|---------|--------|-----------------|
| 1 | 運送・倉庫 | 1,382社 | 849社 (61%) |
| 2 | 自動車 | 343社 | 145社 (42%) |
| 3 | 産業機械 | 1363社 | 523社 (38%) |
| 4 | 印刷 | 428社 | 146社 (34%) |
| 5 | 情報・サービス | 913社 | 309社 (34%) |

<中小企業で36協定を締結していない割合が高い業種>

| | 業種 | 回答数 | 36協定を締結していない企業数／率 |
|---|----------|--------|-------------------|
| 1 | 小売 | 309社 | 182社 (58.9%) |
| 2 | 広告 | 177社 | 96社 (54.2%) |
| 3 | 卸売 | 267社 | 121社 (45.3%) |
| 4 | その他サービス | 3,542社 | 1,567社 (44.2%) |
| 5 | 放送・コンテンツ | 356社 | 157社 (44.1%) |
| 6 | 繊維 | 499社 | 217社 (43.5%) |
| 7 | 建設 | 215社 | 93社 (43.3%) |

n=14,203

【参考2-3】「取引条件改善状況調査」の結果（働き方改革による取引上の影響）

- 仮に時間外労働の上限規制が導入された場合の取引上の影響について、
 - ①「納期遅れなどのトラブル」（50%）、②「売上機会の逸失」（44%）等
- 発注側事業者の長時間労働是正などによる、受注側中小企業への影響の懸念について、
 - ①「特に影響はない」（60%）、②「急な対応の依頼が増加」（29%）
 - ③「短納期での発注の増加」（24%）との回答（複数回答）が上位を占めている。

<仮に時間外労働の上限規制が導入された場合の
受注側中小企業の取引上の影響（複数回答）>

| 受注側中小企業 | | |
|---------|---------------|-------------|
| | 項目 | 回答数／率 |
| 1 | 納期遅れなどのトラブル | 6,117社(50%) |
| 2 | 売上機会の逸失 | 5,408社(44%) |
| 3 | 外注の増加による利益の圧迫 | 4,823社(39%) |
| 4 | その他 | 2,254社(18%) |

n=12,370

※「その他」と回答した事業者は、自由コメント欄に「特に影響がない」との回答が多数。

<発注側事業者の長時間労働是正などによる、
受注側中小企業の影響の懸念事項（複数回答）>

| 受注側中小企業 | | |
|---------|------------------|-------------|
| | 項目 | 回答率 |
| 1 | 特に影響はない | 7,452社(60%) |
| 2 | 急な対応の依頼が増加 | 3,545社(29%) |
| 3 | 短納期での発注の増加 | 2,909社(24%) |
| 4 | 受注業務の拡大 | 931社(8%) |
| 5 | 検収の遅れが発生する | 868社(7%) |
| 6 | 従業員派遣の要請 | 560社(5%) |
| 7 | 支払決済処理のズレによる入金遅れ | 350社(3%) |

n=12,393

【参考2-4】「取引条件改善状況調査」の結果（業界特有の商慣行）

- ・ 長時間労働につながる業界特有の商慣行については、以下のような回答を得ている。
 - 製造業では「短納期」「ジャストインタイム」などが多く、情報サービス業でも「短納期」「仕様変更」などの記述が多数。
 - 広告業、放送コンテンツ業、情報サービス業では、「残業が当たり前の風習」「業界全体が長時間労働」との記述が多数みられる。
 - 食品製造業や食品卸売業では「リードタイムの短さ」「3分の1ルール」などを特有の商慣行として挙げている。
 - 建設業及び設計・測量、資材製造などの周辺産業、情報サービス業、印刷業においては、公共事業や官公需発注の「年度末集中」が課題と多数の回答がある。
 - その他、運送業の「待機時間」、理美容業の「美容院の技術訓練」、飲食小売業の「24時間等長時間営業」などが業界特有の課題として挙げられている。