

取引適正化・価格転嫁促進 に向けた取組

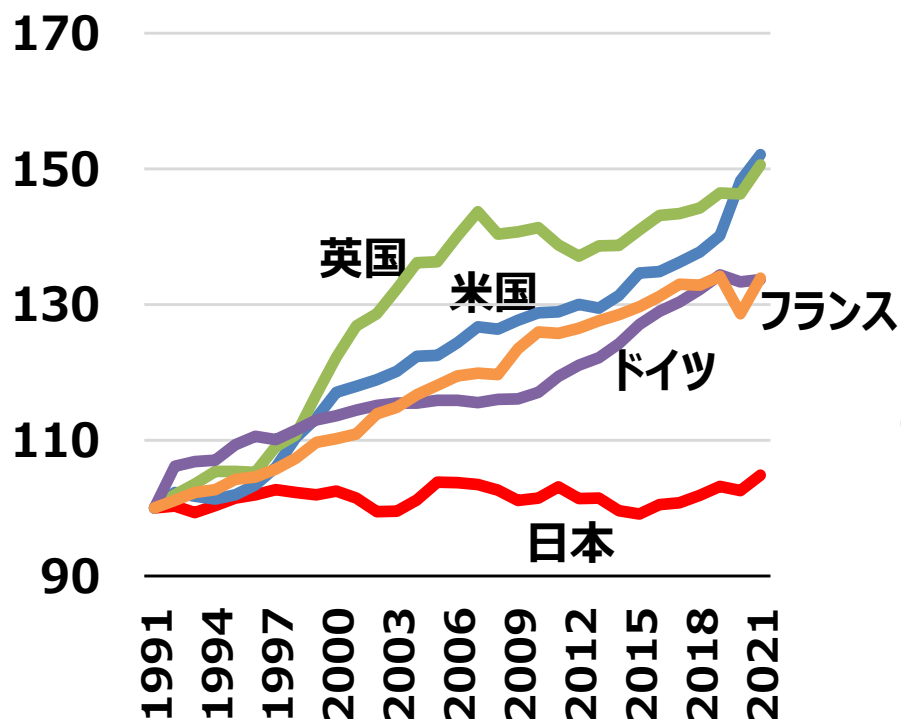
令和6年3月11日
中国経済産業局

価格転嫁対策等の取組

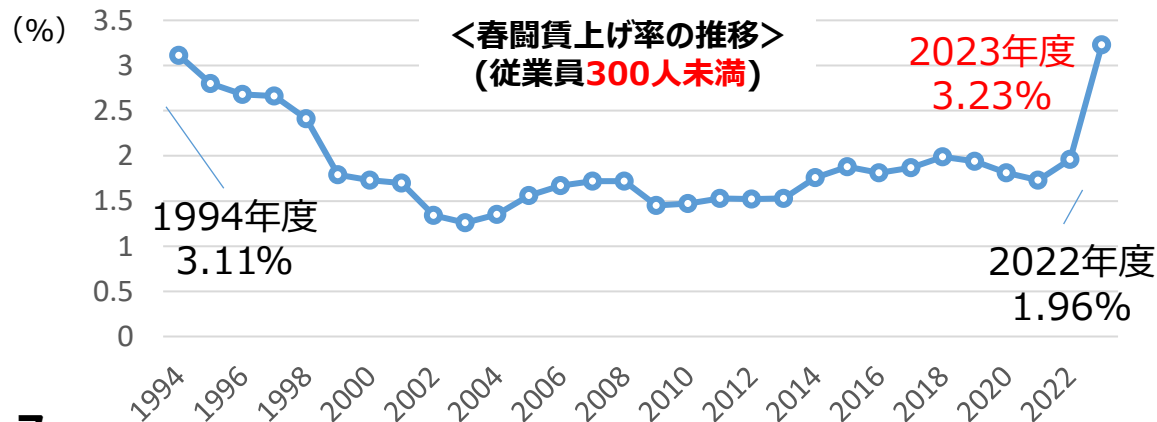
中小企業の賃上げの現状

- 政府が目指す「成長と分配の好循環」において、**賃上げは重要な政策の柱**。しかし、**1人当たりの実質賃金**の伸びは、過去30年近く他の先進国に比して低水準で推移。
- 2023年度は、物価高騰や人手不足等を背景に、従業員300人未満の企業における春闘賃上げ率が、**1994年度以来の伸びとなる3.23%**を記録（大企業含めた全体は3.58%）。
- 今後も物価高、人手不足が見込まれる中、「**物価高に負けない賃上げ**」を**継続的に実現**することが不可欠。安定的に賃上げ原資が確保できるよう、生産性向上と共に、**価格転嫁・取引適正化の推進**が肝要。

＜1人当たり実質賃金の推移＞
(1991年=100)



(出所) 日本労働組合総連合会「春季生活闘争回答結果」を基に経済産業省作成。



(出所) 日本労働組合総連合会「2023春季生活闘争まとめ」を基に経済産業省作成。

＜消費者物価指数（コア指数）の推移＞
(前年同月比)



(資料) 総務省「消費者物価指数」を基に経済産業省作成

下請取引の適正化、価格転嫁対策

1. 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**（下請代金の減額や、買ったたき等を禁止する規制法。公取委が主管、中企庁も執行を共管。）
- ② **下請振興法**（望ましい下請取引の在り方「振興基準」を策定し、事業者に指導・助言。中企庁が主管。）
- ③ **フリーランス法**（特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律）（フリーランスの取引環境、就業環境の整備。2024年秋 施行。）

2. 取引実態把握

- ① **下請Gメン**が、取引実態をヒアリング（年間 約1万2千件）

3. 価格交渉・価格転嫁の促進

- ① **価格交渉促進月間**（2021年9月から開始。毎年9月、3月に実施し、その後フォローアップ調査を実施）
- ② **労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針**

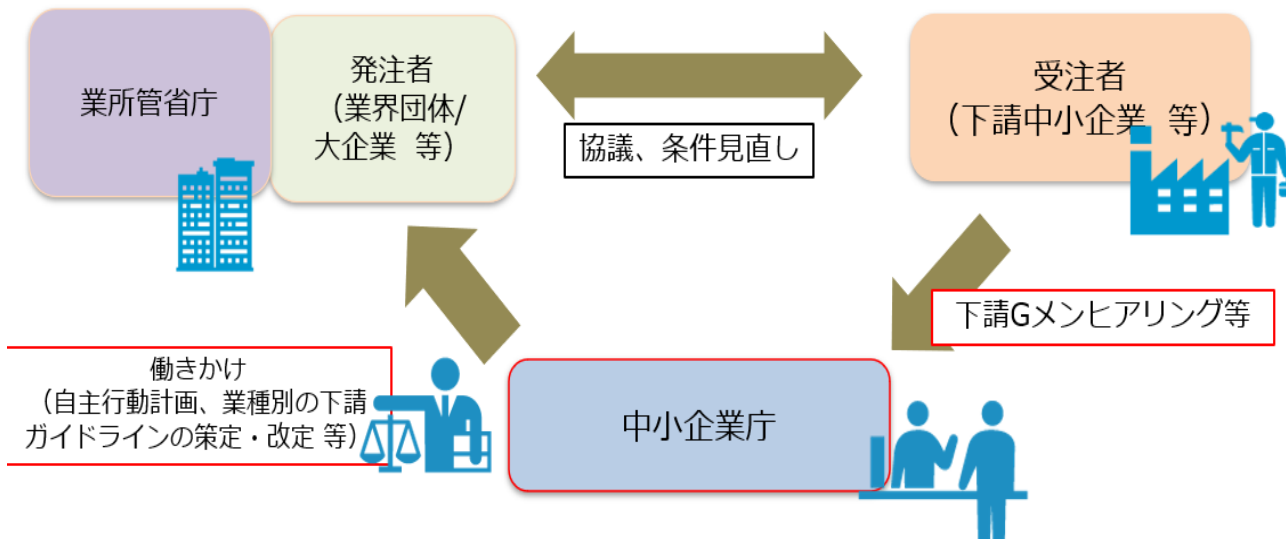
4. 自主的な取引適正化の促進

- ① 取引適正化のための**自主行動計画**（26業種・66団体）の**改訂・徹底**。
- ② **パートナーシップ構築宣言**（37,000社超）

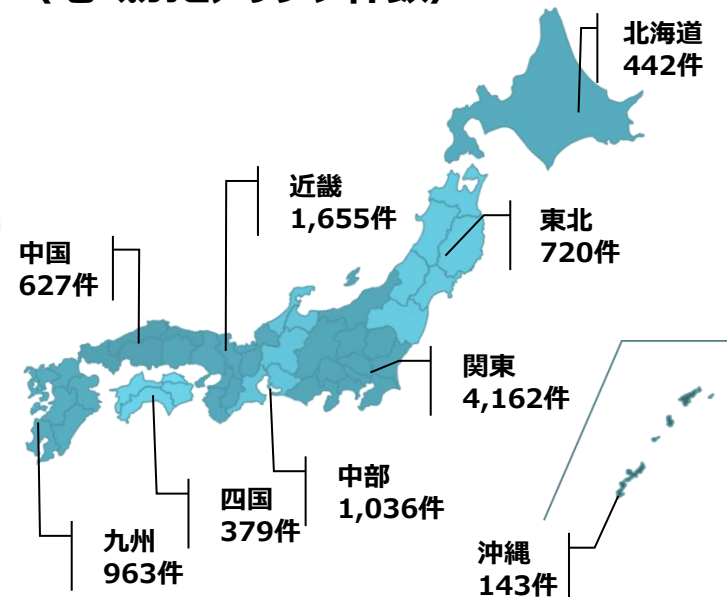
下請Gメンについて

- 2017年4月から取引調査員（下請Gメン）を全国に配置
2021年度 120名⇒2022年度 248名⇒2023年1月より300名へ
- 下請Gメンは、幅広い業種の中小企業から、下請取引の実態等についてヒアリング。**業種毎に集計**し、傾向を分析。
- これにより、問題ある商慣習や、業界・個社の優良事例/問題事例、価格交渉の実態等を収集し、以下の通り活用。
 - ①（望ましい取引関係を定めた）**振興基準の改正**や、**個別企業への指導・助言**、業界団体等への働きかけ
 - ② 業所管省庁による**業種別の下請ガイドライン**や、業界団体による取引適正化のための**自主行動計画**の策定・改訂への働きかけ
 - ③ **下請代金法に基づく取締りの端緒情報**等として活用 等

〈下請Gメンヒアリングの活用〉



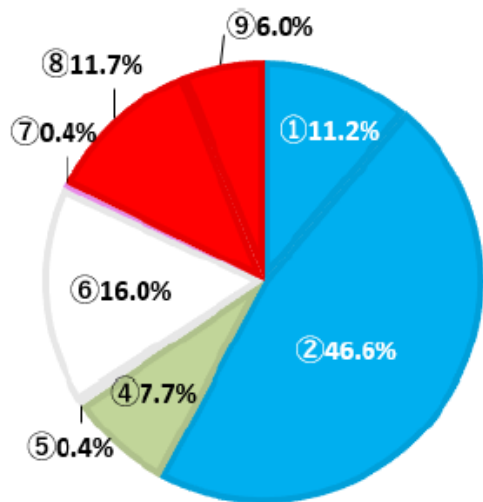
〈地域別ヒアリング件数〉



(参考) 個別の業界ごとの交渉・転嫁状況、下請Gメンが収集した事業者の声

トラック運送

直近6ヶ月間の価格交渉の状況



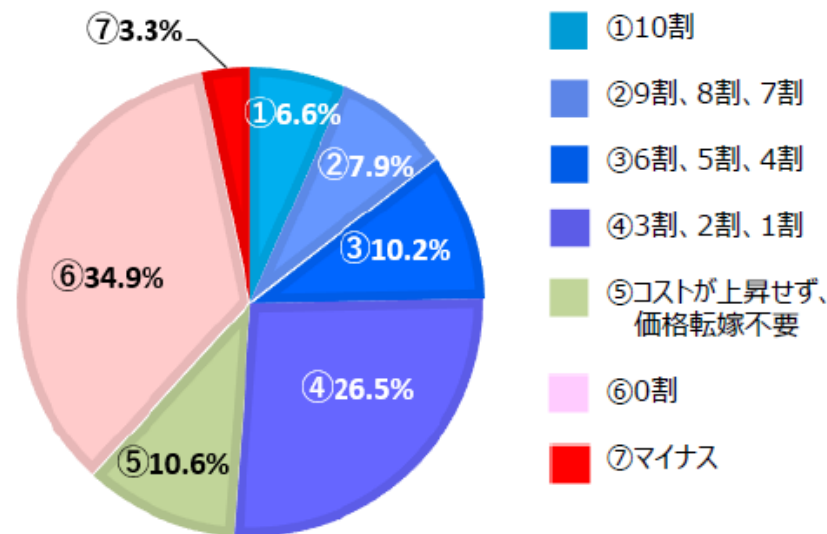
①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた。
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた。
③	コストが上昇せず、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
④	コストが上昇せず、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑤	コストが上昇したが、価格交渉は不要と判断し、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑥	コストが上昇し、発注企業から申し入れはなかったが、価格交渉は不要と判断し、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑦	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した。
⑧	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、受注企業から交渉を申し出なかった。
⑨	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。

下請Gメンヒアリング等による生声

- 発注企業との価格交渉は、都度必要なタイミングで実施できている。直近では、発注企業側から値上げ交渉の申し入れがあり、コスト上昇分に対して価格転嫁を実現できた。
- ▲ 値上げを希望して発注企業に価格交渉申し込んだが、相場価格が上昇していないという理由で価格を据え置かれた。結局、取引停止を恐れて、やむなく受け容れた。
- ▲ 価格交渉自体は年に1回行われているが、コロナ禍前に労務費がわずかに値上げされて以降、その後は据え置かれている。今年9月に価格交渉を申し入れたが、応じてもらえなかった。
- ▲ 発注企業に労務費の値上げ要求をしても、「要求をしてくるのはあなただけだ」と返答があり、全く転嫁できていない。他社との競争があることにつけこみ、一方的に「この価格でいいなら発注する」と通告が来て価格が固定されてしまっている。

【凡例】 ○：よい事例、▲：問題のある事例

直近6ヶ月間の価格転嫁の状況【コスト全般】

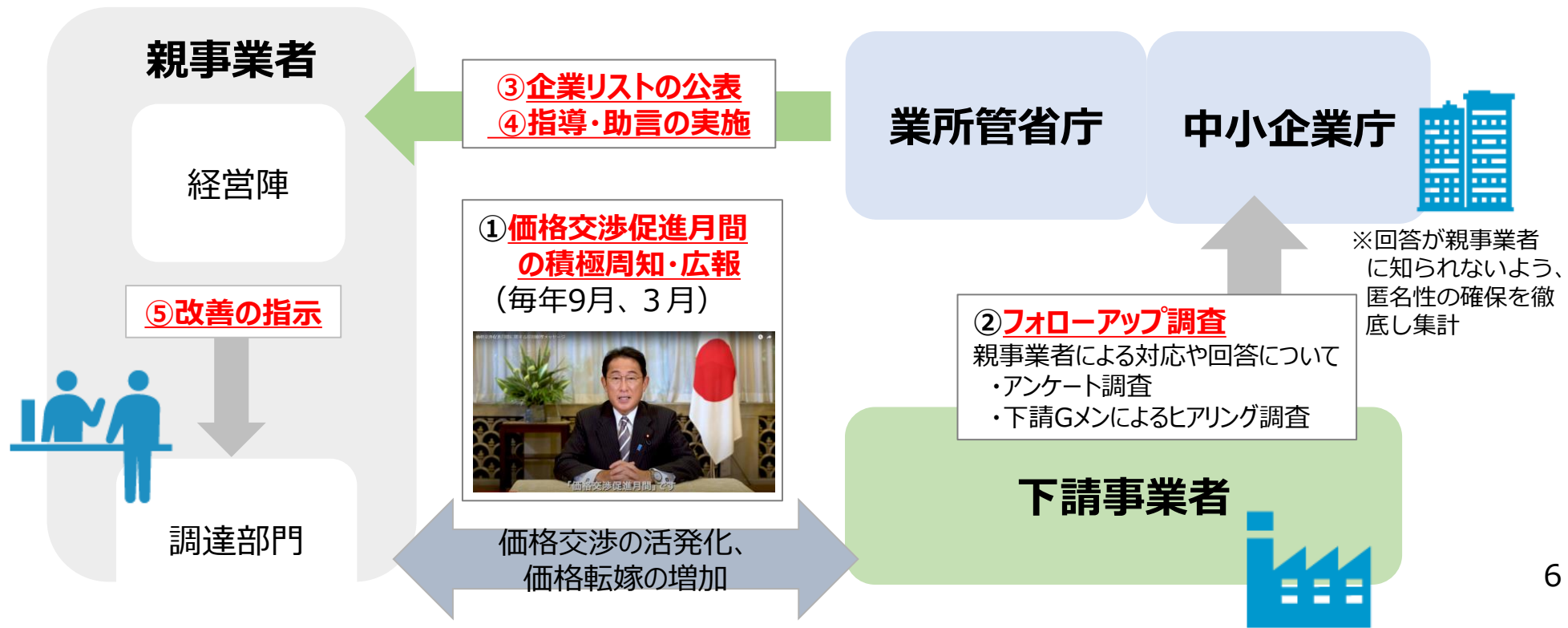


転嫁率：24.2%

n=1,297

価格交渉促進月間を活用した、価格交渉・転嫁の促進

- 経済界全体で、価格交渉、価格転嫁を促すため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定し、経済界に周知・依頼（①）。2021年9月、2022年3月、同年9月、2023年3月、同年9月と、**計5回実施**。
- 「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、フォローアップ調査を実施（②）。その結果を踏まえ、
 - 「下請中小企業から見た交渉・転嫁の状況」を整理した「企業リスト」を公表。（過去2回で計**270社**）（③）
 - 評価が芳しくない親事業者に対しては、業所管大臣名で経営トップへ指導・助言（過去5回で約**90社**）（④）
- 親事業者は、調達担当者へ改善を指示（⑤）。
- これを粘り強く継続し、交渉と転嫁が定期的になされる取引慣行の定着を目指す。



価格交渉促進月間 フォローアップ調査の概要

- 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、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。

<2023年9月「月間」におけるフォローアップ調査の設計>

① アンケート調査 (2023年10月10日～11月10日)

- 調査票配布先 中小企業数 30万社
- 回答企業数 (11月頃の速報) **35,175社** 回収率 **11.7%**
(12月頃の確報) **36,102社** 回収率 **12.0%**
(参考：2023年3月調査：17,292社)

② 下請Gメンによるヒアリング調査 (2023年10月23日～12月15日)

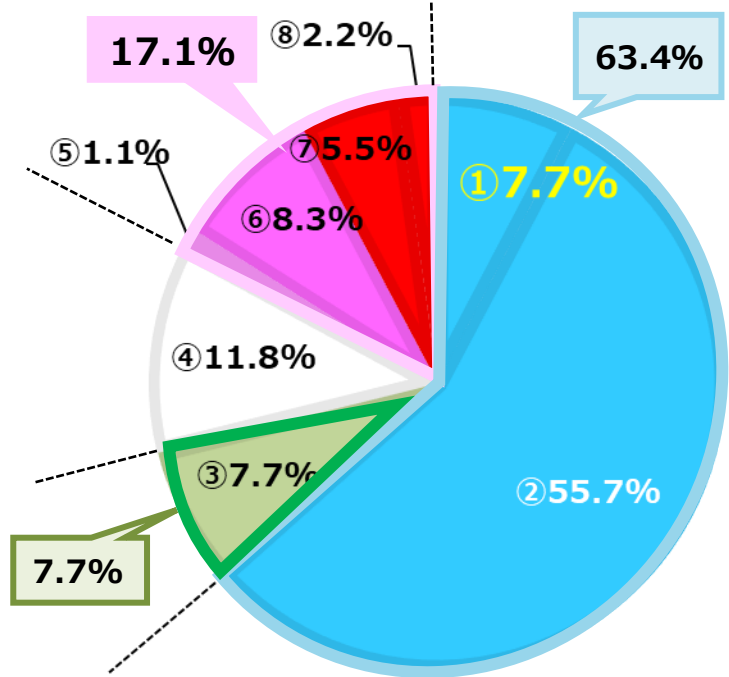
- ヒアリング件数 約2,000社

2023年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果（価格交渉の状況）

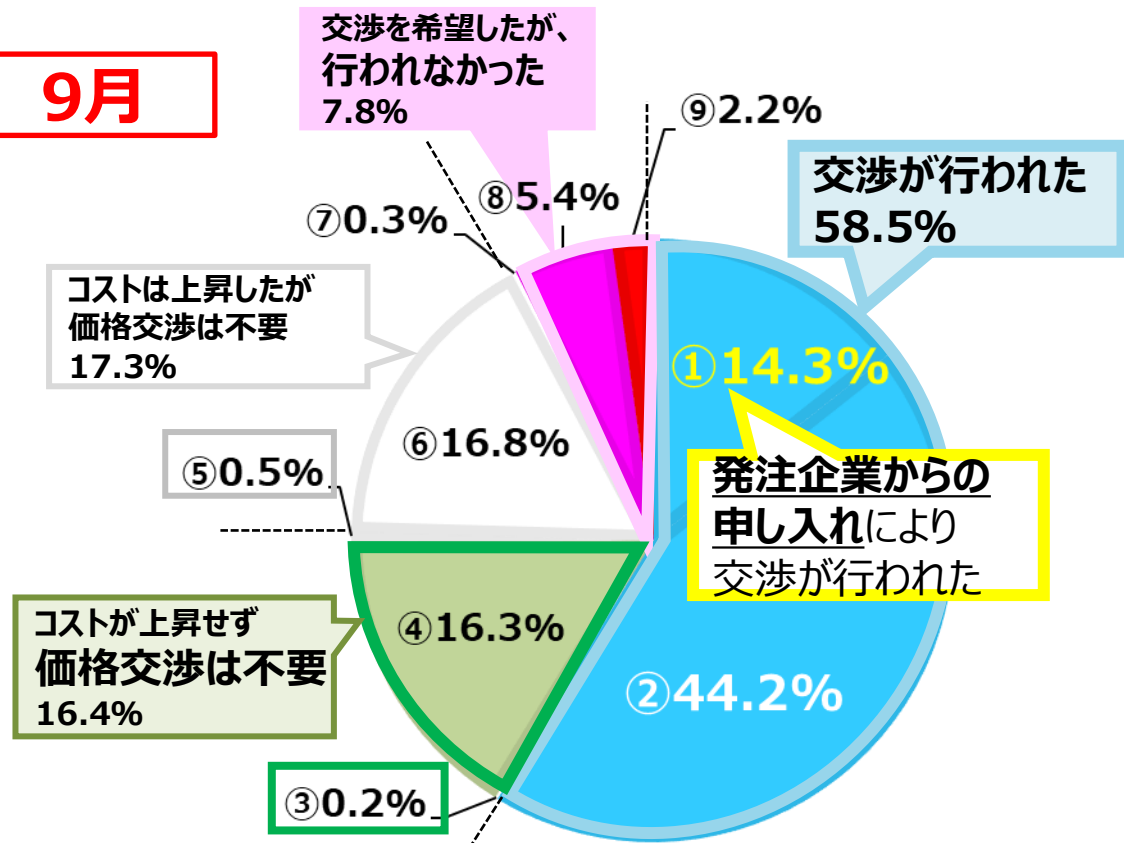
- 「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、3月時点から概ね倍増（下図の黄色①：7.7%→14.3%）。
- また、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は10ポイント程度、減少（ピンク色：17.1%→7.8%）。
- 「コストが上昇せず、価格交渉は不要」と回答した受注企業の割合（下図の緑色）が16.4%。3月時点より約9ポイント増加（7.7%→16.4%）。コスト上昇が一服、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格交渉を不要と考える企業が増加。
⇒ 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつある。
- 【残る課題】「コスト上昇したが、下請の方から『価格交渉は不要』と判断し、交渉しなかった」割合が17.3%存在。⇒ この中には、「交渉資料を準備できない」、「価格改定の時期が数年に1度」等の理由で、機動的な価格交渉が出来ていない者も残る。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

3月



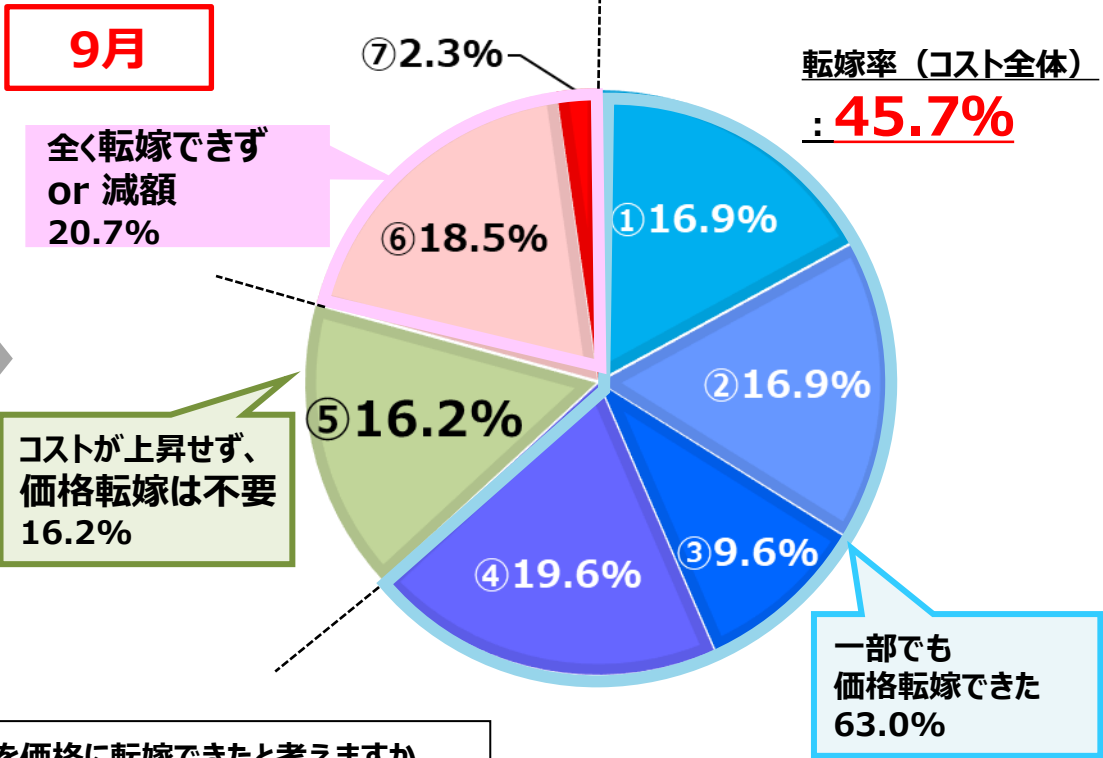
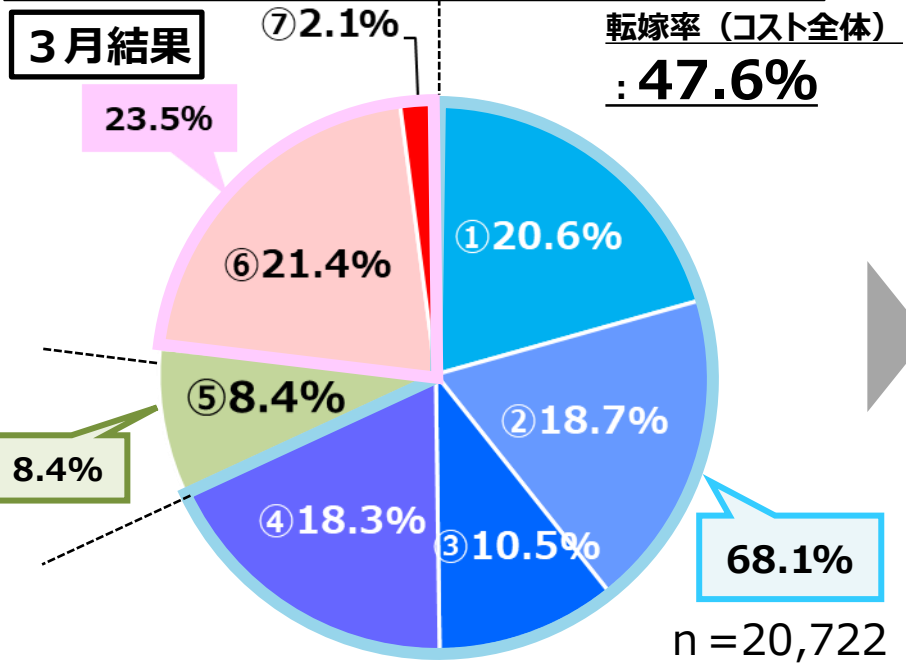
9月



2023年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果（価格転嫁の状況）

- コスト全体の転嫁率は、3月時点より微減（47.6%→45.7%）。⇒ 交渉だけでなく、より高い比率での転嫁が課題。
- 一方で、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」の割合（下図緑色⑤）が約2倍に増加（8.4%→16.2%）。
⇒ コスト上昇が一服し、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格転嫁を不要と考える企業が増加傾向。
- また、「全く転嫁できなかった」、「コストが増加したのに減額された」割合の合計は減少（下図ピンク：23.5%→20.7%）。
⇒ 価格転嫁の裾野は広がりつつある。今後は、この裾野の拡大に加えて転嫁率の上昇を図っていくことが重要。

直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

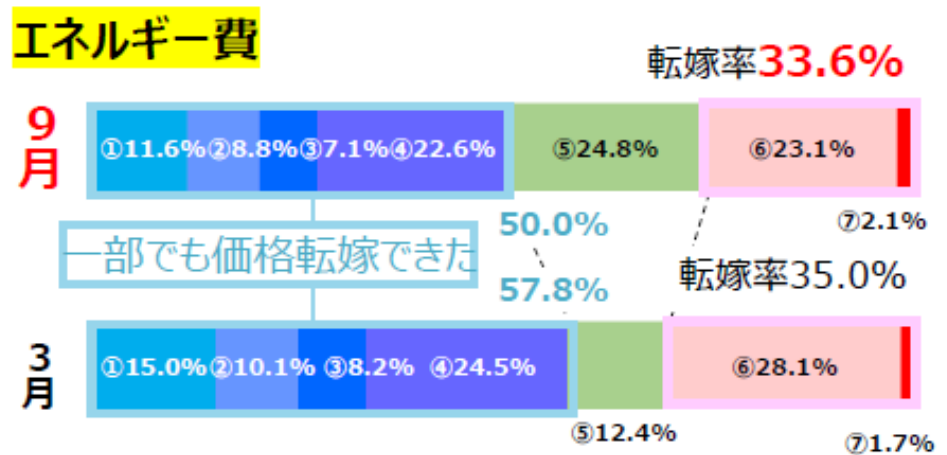
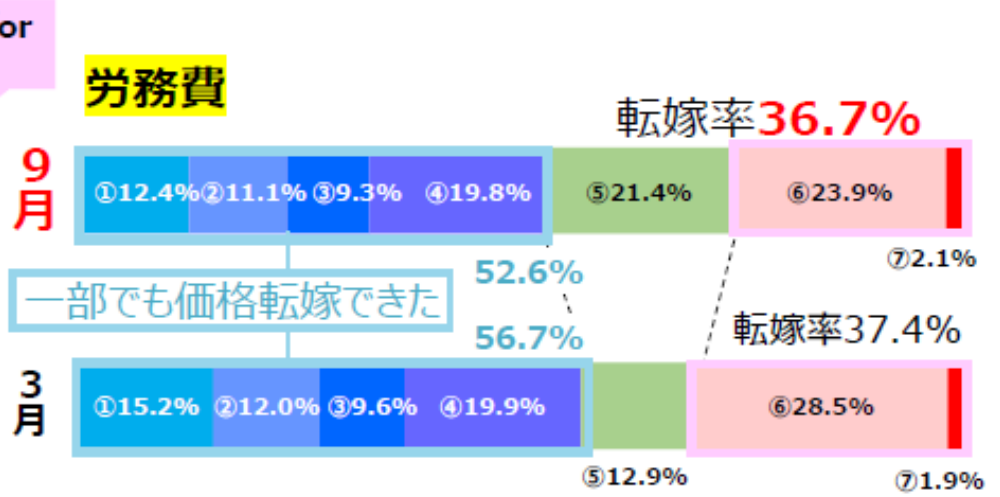
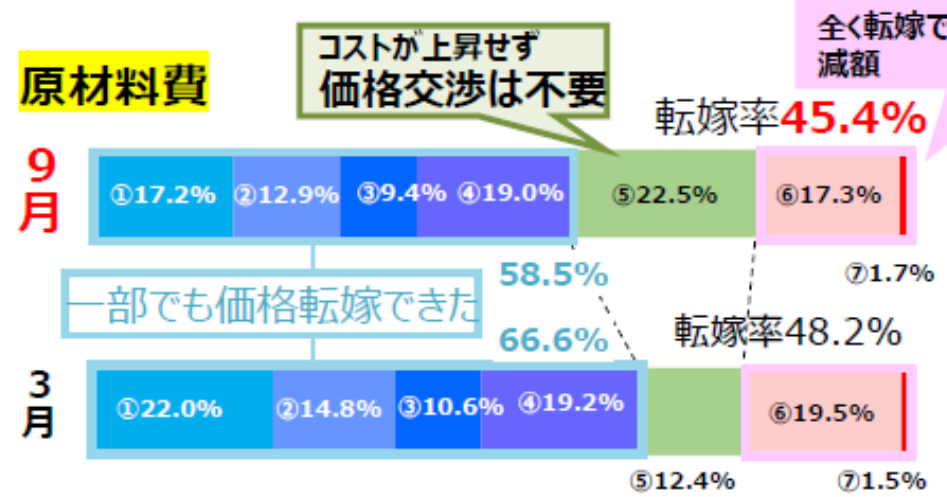


問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

■ ①10割	■ ④3割、2割、1割	■ ⑥0割
■ ②9割、8割、7割	■ ⑤コストが上昇せず、価格転嫁不要	■ ⑦マイナス
■ ③6割、5割、4割		

2023年9月価格交渉促進月間フォローアップ調査結果（コスト要素別転嫁率）

- コスト要素毎に見ても、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれについても、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」（下記の緑色）が、約10ポイント増加。
- 3月時点と同様、労務費、エネルギー費は、原材料費と比較して約10ポイント低い水準。



問. 直近6ヶ月間の各コスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

①10割	④3割、2割、1割	⑥0割
②9割、8割、7割	⑤コストが上昇せず、価格転嫁不要	⑦マイナス
③6割、5割、4割		

業種別の【価格交渉、価格転嫁】の状況

- 価格交渉が比較的行われている業種は、価格転嫁（値上げ）を認める割合も高い傾向（例：機械製造、化学）。
- 価格交渉は行うが、結果としての転嫁（値上げ）を認める割合は低い業界もあり（例：造船、自動車）、反対に、交渉は行われませんが、転嫁率が高い業界も存在（例：製薬、飲食サービス）。

価格交渉		価格転嫁		価格転嫁率	
		全体		45.7%	
業種別	1位	造船	1位	化学	59.7%
	2位	機械製造	2位	食品製造	53.6%
	3位	化学	3位	電機・情報通信機器	53.4%
	4位	食品製造	3位	機械製造	53.4%
	5位	電機・情報通信機器	5位	飲食サービス	52.3%
	6位	金属	6位	製薬	50.7%
	7位	繊維	6位	卸売	50.7%
	8位	自動車・自動車部品	8位	造船	50.1%
	9位	印刷	9位	金属	49.1%
	10位	卸売	10位	小売	49.0%
	11位	鉱業・採石・砂利採取	11位	紙・紙加工	48.7%
	12位	紙・紙加工	12位	印刷	48.6%
	13位	石油製品・石炭製品製造	13位	繊維	47.5%
	14位	建設	14位	建材・住宅設備	45.4%
	15位	電気・ガス・熱供給・水道	15位	建設	45.2%
	16位	小売	16位	広告	44.6%
	17位	建材・住宅設備	17位	自動車・自動車部品	44.3%
	18位	広告	18位	金融・保険	42.4%
	19位	飲食サービス	19位	石油製品・石炭製品製造	42.1%
	20位	金融・保険	20位	鉱業・採石・砂利採取	41.9%
	21位	情報サービス・ソフトウェア	21位	電気・ガス・熱供給・水道	41.1%
	22位	トラック運送	22位	不動産業・物品賃貸	39.6%
	23位	廃棄物処理	22位	情報サービス・ソフトウェア	39.6%
	24位	放送コンテンツ	24位	廃棄物処理	34.9%
	25位	通信	25位	通信	33.1%
	26位	不動産業・物品賃貸	26位	放送コンテンツ	27.0%
	27位	製薬	27位	トラック運送	24.1%
	-	その他	-	その他	41.9%

(参考) 価格交渉と価格転嫁の関係

- 価格交渉が行われた企業のうち、「交渉自体には応じたものの、転嫁に全く応じなかった」企業の割合が高い業種は、トラック運送業、放送コンテンツ業、通信業など。
- これらの業種には、①コストに占める労務費の割合が高い、②多重下請構造や、多くの個人事業主が存在、等の傾向あり。

順位	業種名	価格交渉は行われたが、 全く転嫁できなかった企業の割合	転嫁率		コスト全体に占める 労務費の割合
			コスト全体	労務費	
—	全体	11.4%	45.7%	36.7%	40.2%
1位	食品製造業	7.0%	53.7%	39.9%	27.8%
2位	飲食サービス	7.0%	52.1%	35.7%	29.9%
3位	印刷	7.6%	48.2%	33.1%	35.7%
4位	鉱業・採石・砂利採取	7.9%	40.6%	31.1%	34.3%
5位	卸売	7.9%	50.5%	35.6%	26.6%
6位	繊維	8.0%	47.0%	33.1%	38.5%
7位	建材・住宅設備	8.7%	45.3%	33.5%	34.0%
8位	電機・情報通信機器	8.7%	53.4%	39.9%	38.3%
9位	化学	8.7%	59.7%	47.1%	33.9%
10位	機械製造業	8.9%	53.3%	39.8%	38.3%
11位	金属	10.1%	48.8%	34.4%	35.6%
12位	小売	10.6%	48.7%	35.0%	27.8%
13位	広告	11.1%	45.9%	41.0%	53.9%
14位	建設	11.4%	45.1%	41.2%	43.6%
15位	造船	12.1%	50.2%	38.3%	36.0%
16位	紙・紙加工	12.1%	49.2%	34.2%	34.6%
16位	情報サービス・ソフトウェア	12.8%	39.6%	46.5%	79.4%
18位	自動車・自動車部品	13.0%	44.6%	28.8%	34.8%
18位	製薬	13.0%	50.7%	27.8%	33.4%
20位	廃棄物処理	13.1%	34.0%	27.8%	43.5%
21位	石油製品・石炭製品製造	14.0%	42.0%	29.9%	35.3%
22位	電気・ガス・熱供給・水道	15.0%	41.1%	37.2%	43.3%
23位	不動産業・物品賃貸	16.5%	39.7%	35.2%	46.6%
24位	金融・保険	16.7%	42.4%	39.1%	52.9%
25位	通信	23.9%	32.6%	31.0%	56.8%
26位	放送コンテンツ	25.6%	26.9%	32.0%	62.0%
27位	トラック運送	28.9%	24.2%	19.1%	41.2%

企業ごとの交渉・転嫁状況のリスト（一部）（2023年9月の価格交渉促進月間の結果）

● 1月12日、より一層の自発的な取引慣行の改善を促すため、下請中小企業10社以上から回答があった発注側企業全て（220社）について、「交渉・転嫁の状況」を整理した企業リストを、経済産業大臣より公表。

	法人番号	企業名	①回答企業数	②価格交渉の回答状況	③価格転嫁の回答状況
1	1010001000006	五洋建設(株)	16	イ	イ
2	1010001008668	J F E スチール(株)	11	イ	イ
3	1010001025515	N X 商事(株)	15	ウ	イ
4	1010001034730	(株)内田洋行	13	イ	イ
5	1010001088181	(株)セブン-イレブン・ジャパン	10	イ	イ
6	1010001092605	ヤマト運輸(株)	39	ウ	ウ
7	1010001098619	日鉄物流(株)	11	ウ	ウ
8	1010001112577	日本郵便(株)	11	イ	ウ
9	1010001132055	J C O M(株)	10	エ	ウ
10	1010401004837	N O K(株)	11	ア	イ
11	1010401009745	(株)小糸製作所	13	ア	ウ
12	1010401010455	(株)小松製作所	30	ア	イ
13	1010401013565	清水建設(株)	74	イ	イ
14	1010801001748	(株)荏原製作所	10	ウ	イ
15	1020001071491	富士通(株)	45	イ	ウ

**（価格交渉/
転嫁の評価）**

下請中小企業からの価格交渉、価格転嫁についての回答の平均値（※10点満点）をア、イ、ウ、エの4区分で整理。

- ア：7点以上、
- イ：7点未満、4点以上
- ウ：4点未満、0点以上
- エ：0点未満



企業ごとの交渉・転嫁状況のリスト（2022年9月の価格交渉促進月間の結果）

- より一層の自発的な取引慣行の改善を促し、下請中小企業の振興を図るため、下請中小企業（※）10社以上から回答があった発注側企業全て（約120社）について、「企業名、下請中小企業からの交渉・転嫁の回答状況」を整理した企業リストを、下請振興法第26条に基づき公表。

企業リスト（2022年9月の価格交渉促進月間） <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/follow-up/dl/202209list.pdf>

法人番号	発注企業名	回答企業数	価格交渉	価格転嫁
1010001000006	五洋建設(株)	19	ウ	ウ
1010001008668	J F E スチール(株)	16	ア	イ
1010001067912	(株) N T T ドコモ	10	イ	ウ
1010001088181	(株) セブン-イレブン・ジャパン	13	イ	イ
1010001092605	ヤマト運輸(株)	28	イ	ウ
1010001098619	日鉄物流(株)	10	イ	イ
1010001112577	日本郵便(株)	10	ウ	エ
1010401010455	(株) 小松製作所	20	ア	イ
1010401013565	清水建設(株)	55	イ	ウ
1010701025541	(株) 日本アクセス	17	イ	イ
1020001071491	富士通(株)	29	イ	イ
1120001036880	レンゴー(株)	21	ア	イ

⋮

※価格交渉/転嫁の評価

下請中小企業からの価格交渉、価格転嫁についての回答の平均値（※10点満点）をア、イ、ウ、エの4区分で整理。

ア：7点以上　イ：7点未満、4点以上　ウ：4点未満、0点以上　エ：0点未満

(参考) 企業リストにおいて、「エ」であった日本郵便の改善への取り組み

2023年6月16日
日本郵便株式会社

集配関係委託契約に関するコミュニケーション促進月間の協議結果について

日本郵便株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長 衣川 和秀／以下「日本郵便」）は、2023年2月13日および同年4月14日にお知らせした、郵便物や荷物の配達・集荷業務などの委託契約（以下「集配関係委託契約」）に関するコミュニケーション促進月間の協議結果をお知らせします。

1 コミュニケーション促進月間の協議結果

現在締結している全ての集配関係委託契約（約 5,500 件）について、協力会社の皆さまと真摯に協議を重ねてまいりましたが、2023年5月末までに全契約について協議が完了いたしました。

協議完了まで時間がかかってしまい、協力会社の皆さまにご迷惑をおかけいたしましたこと、お詫び申し上げます。

2 今後の対応について

協力会社の皆さまとの協議の進め方を含めて改善し、今後も集配関係委託契約に関して、下請取引の適正な運用を徹底するよう、次のとおり取り組みます。

- 協力会社の皆さまと、契約内容に関する協議を定期的に実施します。
(2023年度のコミュニケーション促進月間に基づく協議は、2024年2月頃実施予定です。)
- 協力会社の皆さまから、定期的に集配関係委託契約の手続や業務内容、日頃のコミュニケーションなどを含めて幅広くご意見・ご要望をいただき改善などにつなげる仕組みを設け、より一層のパートナーシップの構築に努めてまいります。

日本郵便、委託運賃5%値上げ 価格転嫁に対応

2023/6/16 17:48 | 日本経済新聞 電子版



運賃を適正化し委託先の労働環境改善を進める

日本郵便は16日、集荷や配送業務の委託先に支払う運賃を平均で約5%値上げすると発表した。燃料費などの物価や人件費の高騰で委託先のコストが上がっていることに対応する。日本郵便は経済産業省の調査で価格転嫁に後ろ向きな企業として公表されていた。運賃を適正化し、委託先の労働環境改善を進める。値上げは2023年4月分の委託費から遡って支払う。

「労務費の指針」の周知について

(令和5年11月29日)「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の公表について

令和5年11月29日
内閣官房新しい資本主義実現本部事務局
公正取引委員会

令和5年の春季労使交渉の賃上げ率は約30年ぶりの高い伸びとなったものの、令和4年4月以降、現時点に至るまで、急激な物価上昇に対して賃金の上昇が追いついていません。この急激な物価上昇を乗り越え、持続的な構造的賃上げを実現するためには、特に我が国の雇用の7割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境を整備することが重要です。

その取引環境の整備の一環として、今般、内閣官房及び公正取引委員会の連名で「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を別添1のとおり策定しました（概要版は別添2参照）ので公表します。

(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、優越的地位の濫用又は下請代金法上の買っ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在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：要請あら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。

発注者に対して労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として、次頁の様式を活用することも考えられる。

★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：公表資料を活用して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

定期的な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。

今後の対応

- 内閣官房は、各府省庁・産業界・労働界等の協力を得て、今後、労務費の上昇を理由とした価格転嫁が進んでいない業種や労務費の上昇を理由とした価格転嫁の申出を諦めている傾向にある業種を中心に、本指針の周知活動を実施する。
- 公正取引委員会は、発注者が本指針に記載の12の採るべき行動／求められる行動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、独占禁止法及び下請代金法に基づき厳正に対処していく。

また、受注者が匿名で労務費という理由で価格転嫁の協議のテーブルにつかない事業者等に関する情報を提供できるフォームを設置し、第三者に情報提供者が特定されない形で、各種調査において活用していく。

(参考)「労務費指針」における価格交渉の様式

・労務費の適正化等のための価格交渉に関する指針（令和5年11月29日内閣府・公正取引委員会）別添

価格交渉の申込み様式（例）

御見積書

〇年〇月〇日

（発注者） 御中

（受注者）

下記のとおり、御見積もり申し上げます。

見積日 年 月 日
有効期限 年 月 日

商品名（例：業務名、品番、件名）

合計金額 円

原材料価格、エネルギーコスト、労務費など、各コスト要素に分けて、それぞれ単価、小計等を作成

内訳

1 原材料価格（素材費、部品購入費等）

（例）				
	単価	数量	金額	（備考）旧単価（円）/ 単価上昇率（%）
材料・品番				
...				
小計	円			

2 エネルギーコスト（電気代、ガス代、ガソリン代等）

（例）					
	単価	総使用量	貴社向け売上比率	金額	（備考）単価 上昇率（%）
電気代					
...					
小計	円				

3 労務費（定期昇給、ベースアップ、法定福利費等）

（例1）				
改定前の 労務費総 額	労務費の上昇額 ※改定前の支払い実績（定期昇給、ベースア ップ、法定福利費等）に最低賃金・春季労 使交渉妥結額等の上昇率を乗じて算出	貴社向け 売上比率	金額	
円		%	円	円
（例2）				
現在の労務 費単価	人数	労務費の上昇率 ※最低賃金・春季労使交渉妥結額等の上昇率	金額	
円/人・日	人・日	%	円	円
小計	円			

4 その他

（例）設備償却費、保管料、輸送費等
小計 円

労務費の指針の周知及び取組交渉・転嫁に関する情報提供、相談窓口

- 経産省トップページの遷移先に価格交渉フォーマットや、価格交渉の根拠資料になるデータ（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率等）など、価格交渉・転嫁に役立つ情報を集約して掲載。



申請・お問合せ

English

サイトマップ

本文へ

文字サイズ変更 小 中 大

アクセシビリティ
閲覧支援ツール

ニュースリリース

会見・談話

審議会・研究会

統計

政策について



ふくしまの今

詳しく見る ▶▶

注目ワード

労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

令和6年度概算要求・税制改正要望等

令和5年度補正予算

みんなで知ろう。考えよう。ALPS処理水のこと

新型コロナウイルス対策 新卒採用 管理職採用

3. 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針

昨今の急激な物価上昇を乗り越え、持続的な構造的賃上げを実現するためには、特に我が国の雇用の7割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境を整備することが重要です。その一環として、今般、内閣官房及び公正取引委員会の連名で「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」を策定しました。

● 労務費の価格交渉に活用できる指針が公表されました(公正取引委員会) (令和5年11月29日)

特に受注者の方におかれては、発注者に労務費の転嫁の交渉を申し込む際、一例として以下の様式をご活用ください。

● コスト費目別価格交渉フォーマット (例)

また、指針では、以下の窓口にご相談するなどして、積極的に情報を収集して交渉に臨むことが推奨されています。

● 下請かけこみ寺 (概要・拠点一覧)

● 価格転嫁サポート窓口 (概要・拠点一覧)

さらに、指針では、労務費上昇の理由の説明や根拠資料の作成の際に、公表資料に基づることが推奨されています。発注者、受注者のみなさま双方におかれましては、以下の公表資料をご参考にさせていただきます。

● 労務費、原材料費、エネルギーコスト上昇の根拠となる公表資料 (例)

遷移先

よろず支援拠点の概要

「よろず支援拠点」を設置（2014年～）

1. ワンストップ機能

「どこに相談したらよいか分からない」といった中小企業に対して、専門家が課題を整理したうえで、的確な支援機関（地域の士業やITコーディネーター、弁理士等）等を紹介するとともに、国等の支援施策の活用促進や制度改善に関する要望を汲み取る、ワンストップ窓口機能を提供。

2. コーディネート機能

個々の支援機関では対応できない課題について、商工会・商工会議所、金融機関等の地域の支援機関等をつなぐハブとして、総合的に課題解決。

3. 高度な経営アドバイス

中小企業診断士やITコーディネーターをはじめとする様々な分野の専門家が、幅広い視野から、企業経営者が抱える課題の本質を見抜き、気付きを与え、市場動向やメディア戦略など企業経営の中身まで一歩踏み込んだ支援。

よろず支援拠点一覽

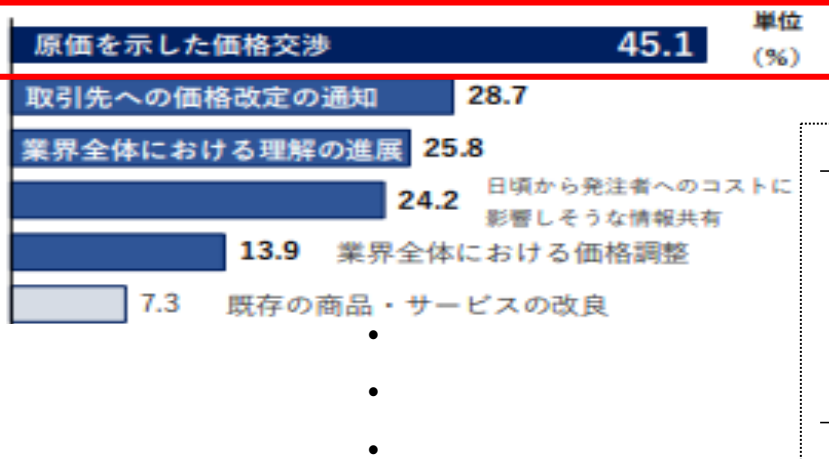
都道府県	よろず支援拠点実施機関	連絡先	都道府県	よろず支援拠点実施機関	連絡先
北海道	(公財) 北海道中小企業総合支援センター	011-232-2407	滋賀県	(公財) 滋賀県産業支援プラザ	077-511-1425
青森県	(公財) 2 1 あおもり産業総合支援センター	017-721-3787	京都府	(公財) 京都産業 2 1	075-315-1055
岩手県	(公財) いわて産業振興センター	019-631-3826	大阪府	(公財) 大阪産業局	06-4708-7045
宮城県	宮城県商工会連合会	022-393-8044	兵庫県	(公財) ひょうご産業活性化センター	078-977-9085
秋田県	(公財) あきた企業活性化センター	018-860-5605	奈良県	(公財) 奈良県地域産業振興センター	0742-81-3840
山形県	(公財) 山形県企業振興公社	023-647-0708	和歌山県	(公財) わかやま産業振興財団	073-433-3100
福島県	(公財) 福島県産業振興センター	024-954-4161	鳥取県	鳥取県商工会連合会	0857-31-6851
茨城県	(公財) いばらき中小企業グローバル推進機構	029-224-5339	島根県	(公財) しまね産業振興財団	0852-60-5103
栃木県	(公財) 栃木県産業振興センター	028-670-2618	岡山県	(公財) 岡山県産業振興財団	086-206-2180
群馬県	(公財) 群馬県産業支援機構	027-265-5016	広島県	(公財) ひろしま産業振興機構	082-240-7706
埼玉県	(公財) 埼玉県産業振興公社	0120-973-248	山口県	(公財) やまぐち産業振興財団	083-902-5959
千葉県	(公財) 千葉県産業振興センター	043-299-2921	徳島県	(公財) とくしま産業振興機構	088-676-4625
東京都	(一社) 東京都信用金庫協会	03-6205-4728	香川県	(公財) かがわ産業支援財団	087-868-6090
神奈川県	(公財) 神奈川産業振興センター	045-633-5071	愛媛県	(公財) えひめ産業振興財団	089-960-1131
新潟県	(公財) にいがた産業創造機構	025-246-0058	高知県	(公財) 高知県産業振興センター	088-846-0175
山梨県	(公財) やまなし産業支援機構	055-288-8400	福岡県	(公財) 福岡県中小企業振興センター	092-622-7809
長野県	(公財) 長野県産業振興機構	026-227-5875	佐賀県	(公財) 佐賀県産業振興機構	0952-34-4433
静岡県	静岡商工会議所	054-253-5117	長崎県	長崎県商工会連合会	095-828-1462
愛知県	(公財) あいち産業振興機構	052-715-3188	熊本県	(公財) くまもと産業支援財団	096-286-3355
岐阜県	(公財) 岐阜県産業経済振興センター	058-277-1088	大分県	(公財) 大分県産業創造機構	097-537-2837
三重県	(公財) 三重県産業支援センター	059-228-3326	宮崎県	(公財) 宮崎県産業振興機構	0985-74-0786
富山県	(公財) 富山県新世紀産業機構	076-444-5605	鹿児島県	(公財) かごしま産業支援センター	099-219-3740
石川県	(公財) 石川県産業創出支援機構	076-267-6711	沖縄県	沖縄県商工会連合会	098-851-8460
福井県	(公財) ふくい産業支援センター	0776-67-7402			

価格転嫁サポート体制の強化

- 2023年7月より、全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を設置し、価格交渉に関する基礎的な知識の習得支援や、原価計算の手法の習得支援を実施。
- 商工会議所・商工会等へ価格交渉ハンドブックを配布、支援機関においても価格転嫁に関する基本的な知識の習得支援等を行い、中小企業の価格転嫁を支援する全国的なサポート体制を整備。

<価格転嫁サポート窓口の支援イメージ>

価格転嫁ができた理由（複数回答）

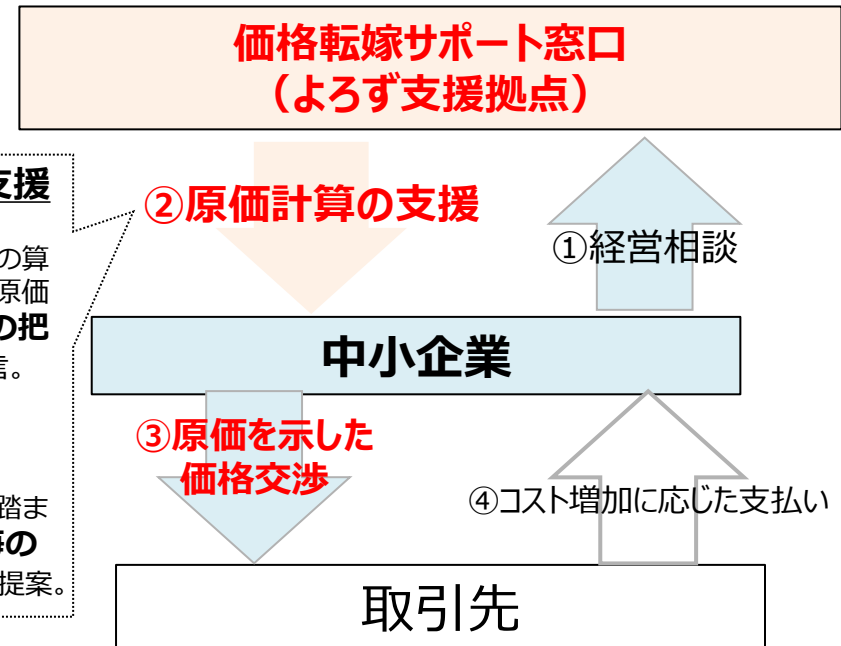


・原価管理に係る**基礎支援**

原価管理の目的とその算出に係る考え方、製品原価の算出に**必要な情報の把握手法等**について助言。

・**実践的な提案**

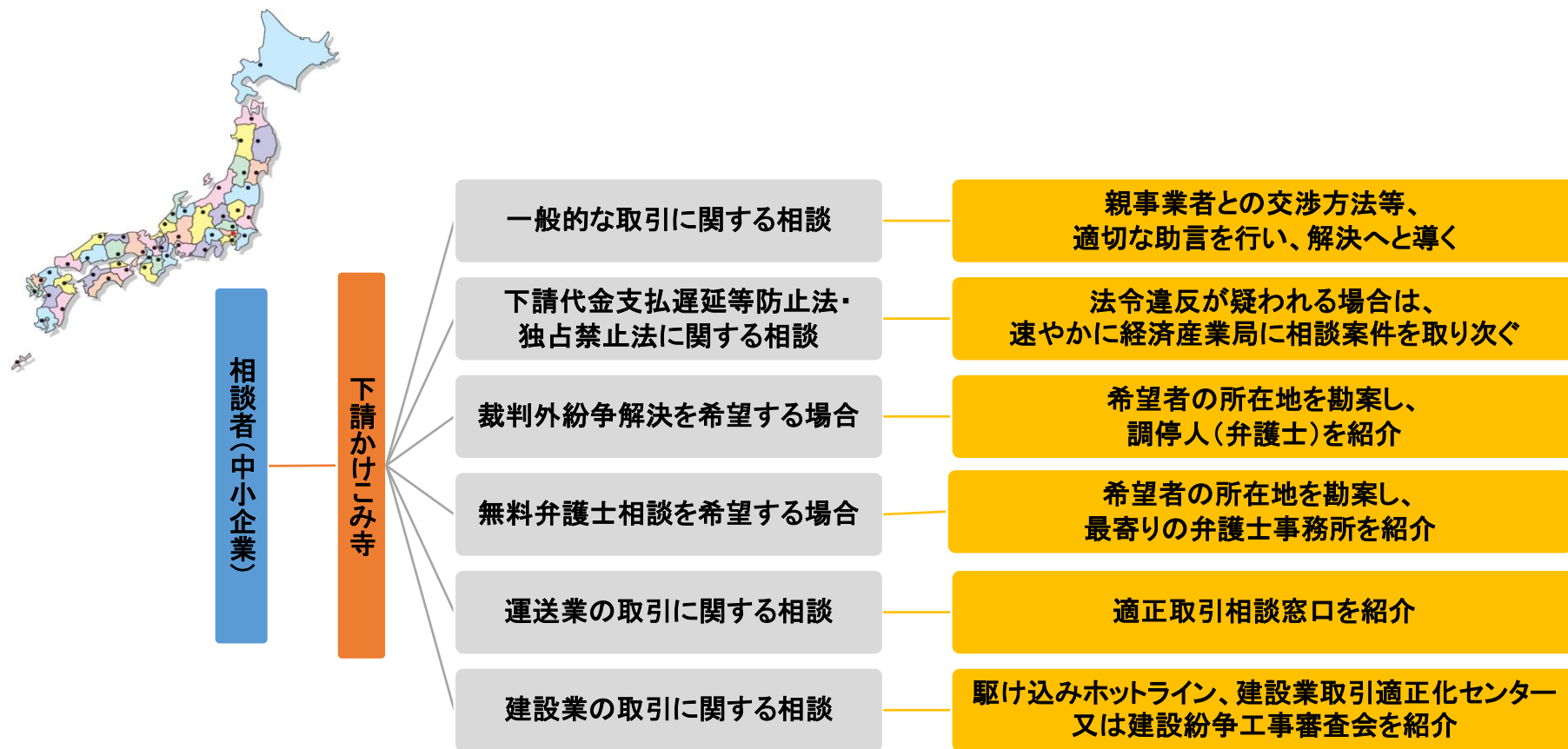
個々の企業の実態を踏まえた、具体的な**製品毎の原価の算出方法等**を提案。



(出典) 株式会社帝国データバンク資料
 (2023/2/9 特別企画：
 価格転嫁の成功理由に関する企業アンケート)

下請かけこみ寺

- 各都道府県の下請企業振興協会の協力を得て、本部及び全国47都道府県に「下請かけこみ寺」を設置。
- 下請代金の減額など、企業間取引に係る様々な相談に、相談員等が対応。
- 裁判外紛争解決手続（ADR）手続きにより、簡易・迅速な紛争解決を実施。



(参考) 下請かけこみ寺の連絡先一覧

全都道府県に下請かけこみ寺を設置しています。

本部:(公財)全国中小企業振興機関協会 ……	03-5541-6655	(公財)ふくい産業支援センター ……	0776-67-7426
(公財)北海道中小企業総合支援センター ……	011-232-2408	(公財)滋賀県産業支援プラザ ……	077-511-1413
(公財)21あおもり産業総合支援センター ……	017-775-3234	(公財)京都産業21 ……	075-315-8590
(公財)いわて産業振興センター ……	019-631-3822	(公財)大阪産業局 ……	06-6748-1144
(公財)みやぎ産業振興機構 ……	022-225-6637	(公財)ひょうご産業活性化センター ……	078-977-9109
(公財)あきた企業活性化センター ……	018-860-5622	(公財)奈良県地域産業振興センター ……	0742-36-8311
(公財)山形県企業振興公社 ……	023-647-0662	(公財)わかやま産業振興財団 ……	073-432-3412
(公財)福島県産業振興センター ……	024-525-4077	(公財)鳥取県産業振興機構 ……	0857-52-6703
(公財)いばらき中小企業グローバル推進機構	029-224-5318	(公財)しまね産業振興財団 ……	0852-60-5114
(公財)栃木県産業振興センター ……	028-670-2603	(公財)岡山県産業振興財団 ……	086-286-9670
(公財)群馬県産業支援機構 ……	027-265-5027	(公財)ひろしま産業振興機構 ……	082-240-7703
(公財)埼玉県産業振興公社 ……	048-647-4086	(公財)やまぐち産業振興財団 ……	083-902-3722
(公財)千葉県産業振興センター ……	043-299-2654	(公財)とくしま産業振興機構 ……	088-654-0101
(公財)東京都中小企業振興公社 ……	03-3251-9390	(公財)かがわ産業支援財団 ……	087-868-9904
(公財)神奈川産業振興センター ……	045-633-5200	(公財)えひめ産業振興財団 ……	089-960-1268
(公財)にいがた産業創造機構 ……	025-246-0056	(公財)高知県産業振興センター ……	088-845-6600
(公財)長野県産業振興機構 ……	026-227-5013	(公財)福岡県中小企業振興センター ……	092-260-6017
(公財)やまなし産業支援機構 ……	055-243-8037	(公財)佐賀県産業振興機構 ……	0952-34-4416
(公財)静岡県産業振興財団 ……	054-273-4433	(公財)長崎県産業振興財団 ……	095-820-8836
(公財)あいち産業振興機構 ……	052-715-3069	(公財)くまもと産業支援財団 ……	096-289-2437
(公財)岐阜県産業経済振興センター ……	058-277-1082	(公財)大分県産業創造機構 ……	097-534-5300
(公財)三重県産業支援センター ……	059-228-7283	(公財)宮崎県産業振興機構 ……	0985-74-3850
(公財)富山県新世紀産業機構 ……	076-444-5622	(公財)かごしま産業支援センター ……	099-219-1274
(公財)石川県産業創出支援機構 ……	076-267-1219	(公財)沖縄県産業振興公社 ……	098-859-6237

相談については、上記下請かけこみ寺においてお電話で受付しております。また、ホームページからも受付しております。

取引適正化に向けた自主行動計画 策定団体 **26業種62団体** (令和5年11月時点)

自動車 (日本自動車工業会/日本自動車部品工業会)、**素形材** (日本金型工業会/日本金属熱処理工業会/日本金属プレス工業協会/日本ダイカスト協会/日本鍛造協会/日本鑄造協会/日本鑄鍛鋼会/日本粉末冶金工業会)、**機械製造** (日本建設機械工業会/日本産業機械工業会/日本工作機械工業会/日本半導体製造装置協会/日本ロボット工業会/日本分析機器工業会/日本計量機器工業連合会)、**航空宇宙** (日本航空宇宙工業会)、**繊維** (日本繊維産業連盟/繊維産業流通構造改革推進協議会)、**紙・紙加工** (日本製紙連合会/全国段ボール工業組合連合会)、**電機・情報通信機器** (電子情報技術産業協会/日本電機工業会/カメラ映像機器工業会/情報通信ネットワーク産業協会/ビジネス機械・情報システム産業協会)、**情報サービス・ソフトウェア** (情報サービス産業協会)、**流通** (日本スーパーマーケット協会/全国スーパーマーケット協会/日本フランチャイズチェーン協会/日本チェーンドラッグストア協会/日本ボランタリーチェーン協会/日本DIY・ホームセンター協会)、**建材・住宅設備** (日本建材・住宅設備産業協会)、**金属** (日本電線工業会/日本鉄鋼連盟/日本アルミニウム協会/日本伸銅協会)、**化学** (日本化学工業協会/塩ビ工業・環境協会/化成品工業協会/石油化学工業協会/日本ゴム工業会/日本プラスチック工業連盟)、**警備** (全国警備業協会)、**放送コンテンツ** (放送コンテンツ適正取引推進協議会)、**トラック運送** (全日本トラック協会)、**建設** (日本建設業連合会)、**金融** (全国銀行協会)、**商社** (日本貿易会)、**印刷** (日本印刷産業連合会)、**造船** (日本造船工業会/日本中小型造船工業会)、**住宅** (住宅生産団体連合会)、**広告** (日本広告業協会)、**電力** (送配電網協議会)、**食品製造業** (食品産業センター)、**食品卸売業** (日本加工食品卸売協会/日本外食品流通協会/給食事業協同組合連合会)、**飲食業** (日本フードサービス協会)

各業界が作成する 遵守・徹底のための「徹底プラン」(イメージ)

※下請Gメンヒアリングの結果、「自主行動計画の遵守が必要」と指摘された事項ごとに、対応方針等を策定

1. 価格交渉について

1) 下請Gメンヒアリングに基づく **指摘事項**

- ・ 定期的な協議の場だけでなく、労務費、原材料費、エネルギー価格などのコスト上昇があった場合は、十分な協議が行われることが必要。

2) 対応方針・改善方針

①各社において絶対に行ってはならない事項

(記載例)

- ・ 労務費については、取引先中小企業において自助努力で解決すべき部分として、交渉や転嫁自体を拒否すること
- ・ 取引先中小企業からの提案内容を確認せずに、「他の取引先は言っていない」といった外形的な理由のみで拒否すること

②各社において可能な限り**実施する事項**

(記載例)

- ・ 親事業者から取引先に対し、「価格交渉を申し出てほしい」旨を呼びかける内容の、調達本部長名のレターを送付すること
- ・ これまで価格交渉のフォーマットに記載の無かった人件費について、フォーマットにも明示的に追記し、新たに価格交渉の対象となることを呼びかけること

2. 支払い条件(約束手形の利用)について

…(以下略)…

適正取引講習会（下請法・価格交渉）

- 下請取引適正化の普及啓発のため、下請法や価格交渉を学べる「**適正取引講習会**」を実施。**いつでも視聴可能なe-learning**や、**下請法に詳しい弁護士・価格交渉に精通した中小企業診断士を講師を招いたオンライン講習会（毎月）**を実施中。

○下請法 基礎編（e-learning）
実践編（オンライン講習会）【講師：弁護士】

「オンライン講習会」は
お申込が必要です！

○価格交渉 基礎編（e-learning）
準備編（オンライン講習会）【講師：中小企業診断士】
テクニック編（オンライン講習会）【講師：中小企業診断士】

価格交渉の際に必要な情報や資料について学べる「準備編」と、可価格交渉の際に役立つテクニックを学べる「テクニック編」の2本を用意！

お手持ちのPC・スマホから
e-learning受講・講習会申込可能。
「適正取引支援サイト」で検索！

<https://tekitorisupport.go.jp/>

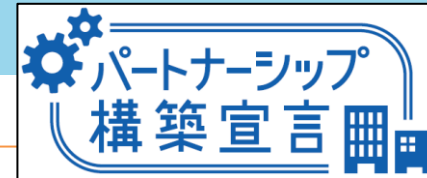
適正取引講習会
eラーニング

▲講習会の様子です。講師への質問も可能です！

パートナーシップ構築宣言に関する取組

「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・地方の補助金の加点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

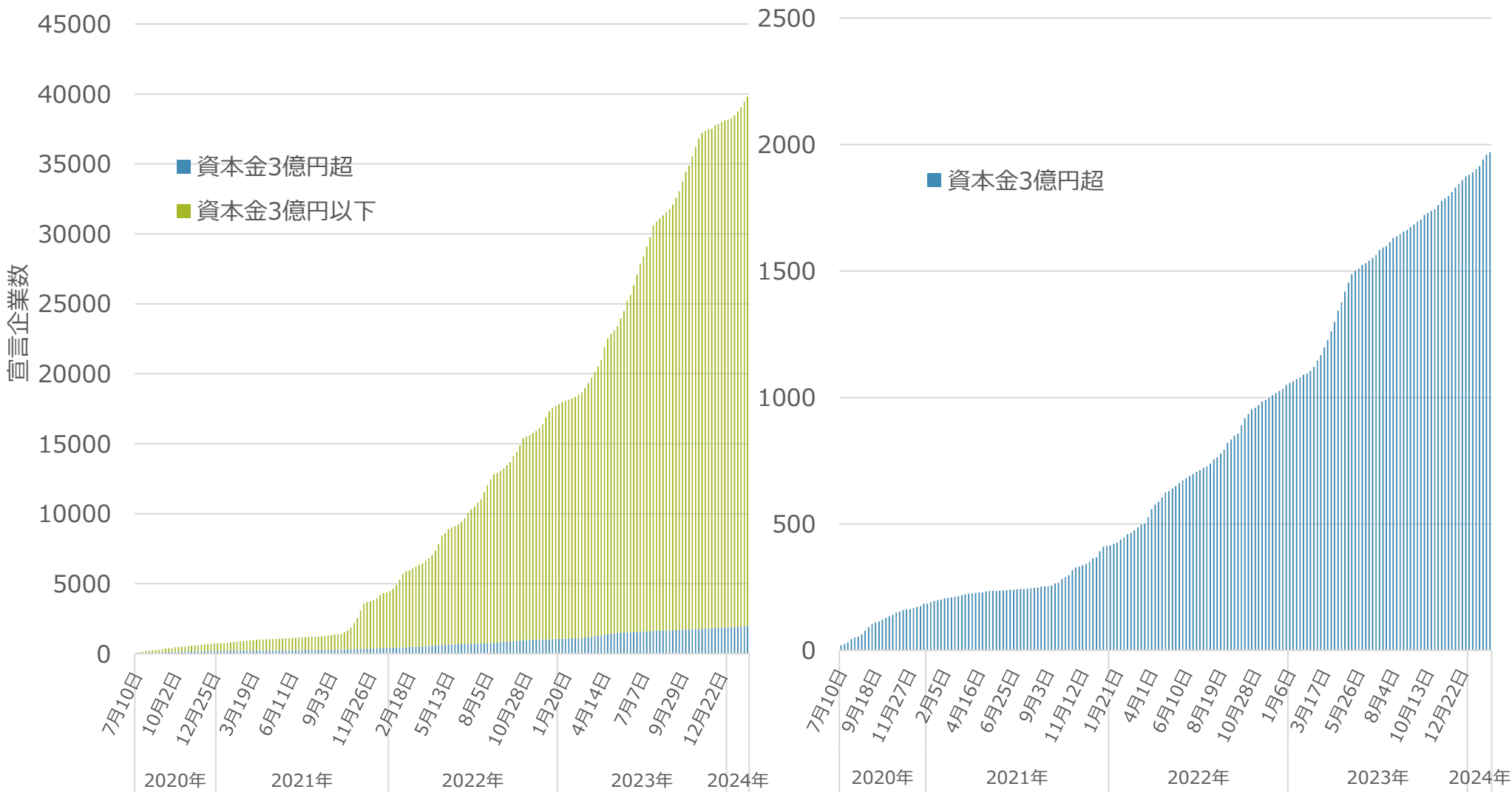
2. 未来を拓くパートナーシップ構築推進会議（PS会議）

- ✓ **【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、日商会頭、連合会長
※本年は、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日に開催。

パートナーシップ構築宣言の宣言数

● 2024年2月16日時点で**39,813社**が宣言（うち、資本金3億円超の大企業は**1,970社**）

■ 宣言数の推移



地域におけるパートナーシップ構築宣言の拡大に向けて

- 宣言の更なる拡大に向けて、昨年2月に、**経済産業大臣から地方経済産業局長に、自治体や経済団体への働きかけを指示。**
- 「自治体・経済団体等による**協定締結や共同宣言**」、「**宣言企業への自治体補助金での加点措置**」などの**地域での取組**が**47都道府県**まで拡大。

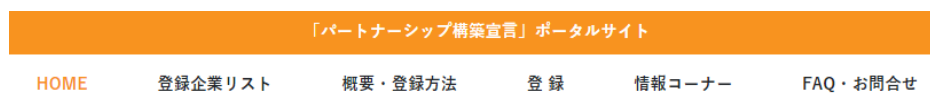
〈パートナーシップ構築宣言の拡大に向けた各地域の取組の現状（2024年2月9日時点）〉



「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義

- 宣言は、(公財)全国中小企業振興機関協会が運営するポータルサイトに掲載・公表されます。
- 宣言を行った企業は、パートナーシップ構築宣言の「ロゴマーク」を使用することができ、名刺などに記載することで取組をPRできます。また、SDGSの目標と紐付けた活動のPRも可能です。

■「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト



大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係を構築するために！

「パートナーシップ構築宣言」

ポータルサイト



「パートナーシップ構築宣言」ロゴマーク



登録企業リスト

現在の登録数

11138社

「パートナーシップ構築宣言」の

概要

登録方法

「パートナーシップ構築宣言」の

登録

【URL】 <https://www.biz-partnership.jp>



■ロゴマーク

宣言を行った企業は、パートナーシップ構築宣言の「ロゴマーク」を使用することができます。



■SDGSアクションプラン2023

SDGsを推進するための具体的な施策を政府がとりまとめた「SDGSアクションプラン2023」において、パートナーシップ構築宣言の推進が、以下の6つの目標に関する施策として登録されています。宣言内容に応じて、これらの目標と紐付けて自社の活動のPRいただくことが可能です。

- 3.すべての人に健康と福祉を
- 8.働きがいも経済成長も
- 9.産業と技術革新の基盤をつくろう
- 10.人や国の不平等をなくそう
- 13.気候変動に具体的な対策を
- 17.パートナーシップで目標を達成しよう



宣言拡大に向けた政策的インセンティブの拡充

- 中小企業による価格転嫁の円滑化、サプライチェーン全体の付加価値向上の観点から、取引先を多く抱える大企業において幅広く宣言していただくことが重要。
- このため、宣言に関する政策的インセンティブの拡充を進めているところ。

1. 賃上げ促進税制^{*}

➡一定規模以上の企業が税制を利用するに当たっては、パートナーシップ構築宣言の公表が必須。

※事業者が前年度より給与等を増加させた場合に、その増加額の一部を法人税額等から税額控除できる制度。

2. 宣言企業の申請に対する補助金における加点の他省庁に拡大した例

① 放送コンテンツによる地域情報発信力強化事業【総務省】

➡コンテンツを通じて日本各地の魅力を海外に発信し、地域からの情報発信を強化することにより我が国に対する関心を高めて海外から各地域に需要を呼び込み、地域経済の活性化を促進。

② 工場・事業場における先導的な脱炭素化取組推進事業（SHIFT事業）【環境省】

➡企業間で連携したバリューチェーンの脱炭素化の取組を支援

「パートナーシップ構築宣言」を公表する意義

- 資本金10億円以上・従業員数1,000人以上の企業は、**賃上げ促進税制**を活用時に**宣言が必要**です。**2022年度から拡充**された税制は、**2023年3月末以降の税務申告から適用**されます。

■賃上げ促進税制

継続雇用者の**賃金**を引き上げた場合、増加分の**15%以上（最大30%）**を法人税額等から控除。

（適用期間：2022年 4月～2024年3月に始まる事業年度）

【適用要件】

- 通常要件：継続雇用者給与等支給額が、前事業年度より**3%以上**増えていること

※ 資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上の企業については、上記の要件に加え、マルチステークホルダー方針を公表していることが必要

- 上乗せ要件①：継続雇用者給与等支給額が、前事業年度より**4%以上**増えていること
- 上乗せ要件②：教育訓練費の額が、前事業年度より**20%以上**増えていること

【税額控除】

控除対象雇用者給与等支給増加額の**15%**を法人税額又は所得税額から控除

税額控除率を**10%上乗せ**

税額控除率を**5%上乗せ**

マルチステークホルダー方針の中で、**パートナーシップ構築宣言**を公表していることが必要

- 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】

改正前【措置期間：2年間】

大企業 ※1	継続雇用者※4 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%	+ 10%	5% 上乘せ	プラチナくるみ or プラチナえるぼし	5% 上乘せ	35%
	+ 4%	15%					
	+ 5%	20%					
+ 7%	25%						

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%	+ 20%	5% 上乘せ	30%
+ 4%	25%			
-	-			
-	-			

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%	+ 10%	5% 上乘せ	プラチナくるみ or えるぼし三段階目以上	5% 上乘せ	35%
+ 4%	25%						

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%	+ 10%	10% 上乘せ	40%
+ 4%	25%			

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%	+ 5%	10% 上乘せ	くるみ or えるぼし二段階目以上	5% 上乘せ	45%
+ 2.5%	30%						

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%	+ 10%	10% 上乘せ	40%
+ 2.5%	30%			

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。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。
- ※3 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。
- ※4 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）。
- ※5 全雇用者とは、雇用保険の一般被保険者に限られない全ての国内雇用者。
- ※6 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%。
- ※7 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的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。
- ※8 繰越税額控除をする事業年度において、全雇用者の給与等支給額が前年度より増加している場合に限り、適用可能。

登録の流れ

- 宣言の登録はポータルサイト上で行います。ポータルサイトからひな型をダウンロードして宣言文の作成し、完成した宣言文をPDF形式でポータルサイト上アップロードし、必須項目を入力して登録します。
- 登録後、3日程度でポータルサイト上に宣言文が公表されます。（宣言文に不備がある場合は事務局からご連絡します。）

① ページ上部のメニューから「登録」をクリック

「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト

HOME 登録企業リスト 概要・登録方法 **登録** 情報コーナー FAQ・お問合せ

①

大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係を構築するために！

「パートナーシップ構築宣言」

ポータルサイト

パートナーシップ構築宣言

② ひな形をダウンロードし、宣言文を作成 (宣言文の作成は次ページ以降をご参照ください。)

③ 企業名や業種等、必須項目を入力

「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト

HOME 登録企業リスト 概要・登録方法 **登録** 情報コーナー FAQ・お問合せ

HOME > 登録

② 以下の項目を入力の上、「パートナーシップ構築宣言」をPDFでアップロードしてください。

パートナーシップ構築宣言 ひな形

パートナーシップ構築宣言 記載見本

パートナーシップ構築宣言 記載要領

③

企業名	必須	<input type="text"/>
※法人格と社名の間は空けないでください。		
		例：株式会社パートナーシップ構築宣言
企業名(ふりがな)	必須	<input type="text"/>
※法人格は入力しないでください。		
		例：ぱーとなーしつぷこうちくせんげん (全角「ひらがな」のみ)
法人番号	必須	<input type="text"/>
※詳細は 国税庁HP をご覧ください。		
※個人事業主の方は「個人事業主」にチェックを入れてください。		
		例：1234567890123 (13桁の半角数字)
<input type="checkbox"/> 個人事業主		
主な業種	必須	<input type="text"/>
(売上が最も高い、本宣言内容に最も関係が深いなど、主な事業内容として最も近いものを1つ選		
選択してください		

【宣言文をアップロードされる前に確認をお願いします】

- 「ひな形」の『②型管理などのコスト負担』について 必須

「ひな形」の「2. 「振興基準」の遵守」の2番目『②型管理などのコスト負担』について、型(主に製造業における金型等)を活用した取引を行っていない場合には、この項目を削除してください。

型管理の有無について確認しました

④ 作成した宣言文をPDF化し、アップロード

⑤ 入力内容の確認→「登録する」をクリックして登録完了

■ 「パートナーシップ構築宣言」のアップロード 必須

ファイルを選択 選択されていません

※アップロード可能なファイルはPDFのみです。
※作成された宣言文中に、タイトル「パートナーシップ宣言」の後に赤字で例示されている「のひな形」の文字、文中に、※赤字で記載されている説明文、3. その他(任意記載)欄に赤字で記載されている(例)文、以上の説明・例示箇所(いずれも赤字記載)が残っていないかご確認の上、アップロードしてください。

⑤ 入力内容の確認

宣言文の作成（ひな形①）

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかける（「Tier N」から「Tier N+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時等の事業継続や働き方改革の観点から、取引先のテレワーク導入やBCP（事業継続計画）策定の助言等の支援も進めます。

（個別項目）

- a. 企業間の連携（オープンイノベーション、M&A等の事業承継支援 等）
- b. IT実装支援（共通EDIの構築、データの相互利用、IT人材の育成支援、サイバーセキュリティ対策の助言・支援 等）
- c. 専門人材マッチング
- d. グリーン化の取組（脱・低炭素化技術の共同開発、省エネ診断に係る助言・支援、生産工程等の脱・低炭素化、グリーン調達 等）
- e. 健康経営に関する取組（健康経営に係るノウハウの提供、健康増進施策の共同実施 等）

2. 「振興基準」の遵守

親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行の是正に積極的に取り組みます。

① 価格決定方法

不合理な原価低減要請を行いません。取引対価の決定に当たっては、下請事業者から協議の申入れがあった場合には協議に応じ、労務費上昇分の影響を考慮するなど下請事業者の適正な利益を含むよう、十分に協議します。取引対価の決定を含め契約に当たっては、親事業者は契約条件の書面等による明示・交付を行います。

② 型管理などのコスト負担

契約のひな形を参考に型取引を行い、不要な型の廃棄を促進するとともに、下請事業者に対して型の無償保管要請を行いません。

定型部分
（原則引用）

取組状況に応じ
1つ以上選択し、
内容を記載

定型部分（引用）

タイトル・項目は
定型（引用）※
内容はひな形を元に
作成
※型取引を行っていない
場合は②不要

宣言文の作成（ひな形②）

③手形などの支払条件

下請代金は可能な限り現金で支払います。手形で支払う場合には、割引料等を下請事業者の負担とせず、また、支払サイトを60日以内とするよう努めます。

④知的財産・ノウハウ

知的財産取引に関するガイドラインや契約書のひな形に基づいて取引を行い、片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。

⑤働き方改革等に伴うしわ寄せ

取引先も働き方改革に対応できるよう、下請事業者に対して、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を行いません。災害時等においては、下請事業者が取引上一方的な負担を押し付けないように、また、事業再開時等には、できる限り取引関係の継続等に配慮します。

3. その他（任意記載）

（例）取引先満足度調査の実施、事業活動を通じて得られた利益やコストダウン等の成果配分を取引先との間で“50/50（フィフティ・フィフティ）”とする、「ホワイト物流」に関する「自主行動宣言」を表明済み 等

（例）約束手形の利用の廃止に向けて、大企業間取引も含め、現金払いや電子記録債権への移行に取り組みます。

〇年〇月〇日

企業名 役職・氏名（代表権を有する者）

（備考）

- ・本宣言は、（公財）全国中小企業振興機関協会が運営するポータルサイトに掲載されます。
- ・主務大臣から「振興基準」に基づき指導又は助言が行われた場合など、本宣言が履行されていないと認められる場合には、本宣言の掲載が取りやめになることがあります。

タイトル・項目は
定型（引用）
内容はひな形を元に
作成

任意

代表者名で署名



詳細はポータルサイト上の記載要領をご覧ください。
ご不明点は担当にお問い合わせください。

省力化投資等の補助事業

物流効率化に向けた先進的な実証事業

商務・サービスグループ
消費・流通政策課
／物流企画室

令和5年度補正予算案額 55億円

事業の内容

事業目的

我が国の国民生活・経済を支える社会インフラである物流には、「物流の2024年問題」のみならず、構造的な需給ひっ迫による輸送力不足の危機が迫る。物流の2024年問題を乗り越え、社会インフラである物流を維持するためには、荷主企業の行動変容が重要。『即効性のある設備投資の促進』を加速化させるために先進的な実証事業を行うことで、物流の投資効果を明らかにし、荷主企業の投資意欲を喚起するとともに、本実証の成果の積極的な横展開を行う。また、ラストワンマイル配送の省力化に向けた先進的な実証も行う。

事業概要

(1) 荷主企業における物流効率化に向けた先進的な実証事業

荷主企業の物流施設の自動化・機械化に資する機器・システムの導入等に係る費用を補助することを通じて、荷主企業の省力化や物流効率化の投資効果を明らかにする実証を行う。

(2) 自動配送ロボット導入促進実証事業

公道を走行する自動配送ロボットの採算性を確保したサービスモデルを創出し、市場の確立を図るため、複数拠点・多数台運行による大規模なサービス実証を行う。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- (1) 補助率：中堅企業1/2、中小企業2/3
- (2) 補助率：大企業・中堅企業1/3、中小企業2/3

成果目標

本実証事業を通じ、『即効性のある設備投資の促進』を加速化させ、「物流の2024年問題」及び構造的な需給ひっ迫による輸送力不足の解消に寄与する。

事業（1）について（対象の物流設備の例）

想定する対象機器・システム等

〔この例示は一部であり、加えて、各業界・輸送品ごとに固有の物流設備も含まれ得る。〕

入出荷

トラックローダー



フォークリフト(有人・無人)



パレタイザー・デパレタイザー

⋮



保管

物流資材、洗浄等附属設備



レンタルパレット

自動倉庫 (ビル式、パレット式)



保管ラック

⋮

運搬

コンベヤ

垂直搬送機

AMR (自律走行搬送ロボット)



AGV (無人搬送ロボット)

⋮



仕分け

自動仕分け機



ピッキングシステム・ロボット

⋮



等

システム関係

バス予約システム

倉庫管理システム

伝票電子化・物流EDI

AIカメラ・システム

RFID等自動検品システム

工程設計・BIシステム

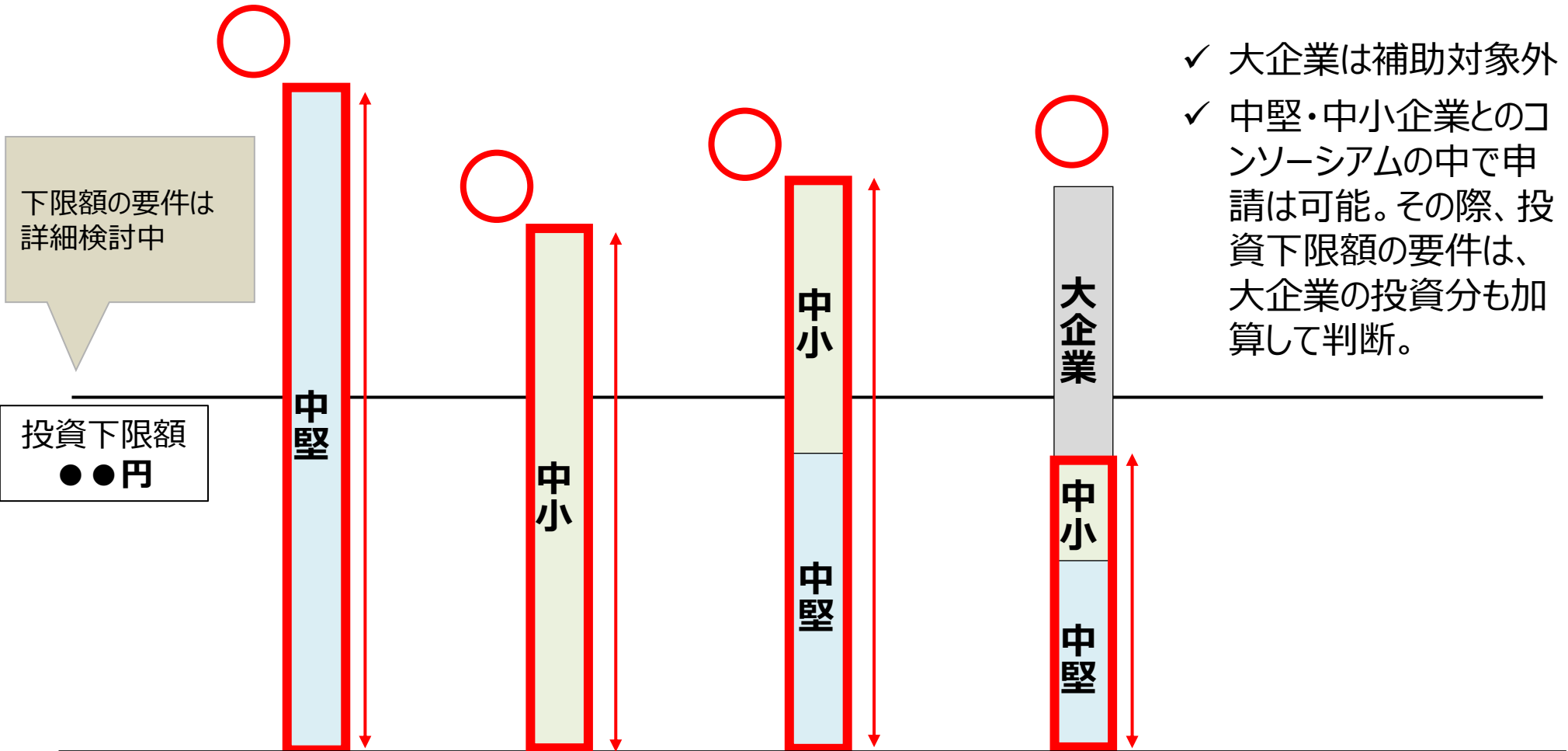
積付管理システム

輸送マネジメントシステム

等

コンソーシアム形式について（大企業の取扱い等）

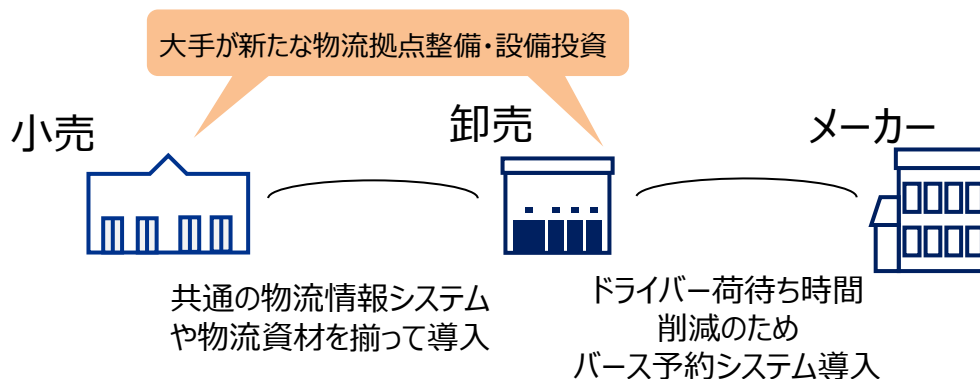
- 複数の企業によるコンソーシアム形式での共同申請も可能。関連企業と一体となって物流設備への投資を行い、シナジー効果により、より高い物流効率化効果を期待。
- 投資金額の下限要件(※現在検討中)は、コンソーシアム参加企業による投資額の合計で判断することとし、その際、補助対象外の大企業による投資金額も加算。



コンソーシアム形式の想定例

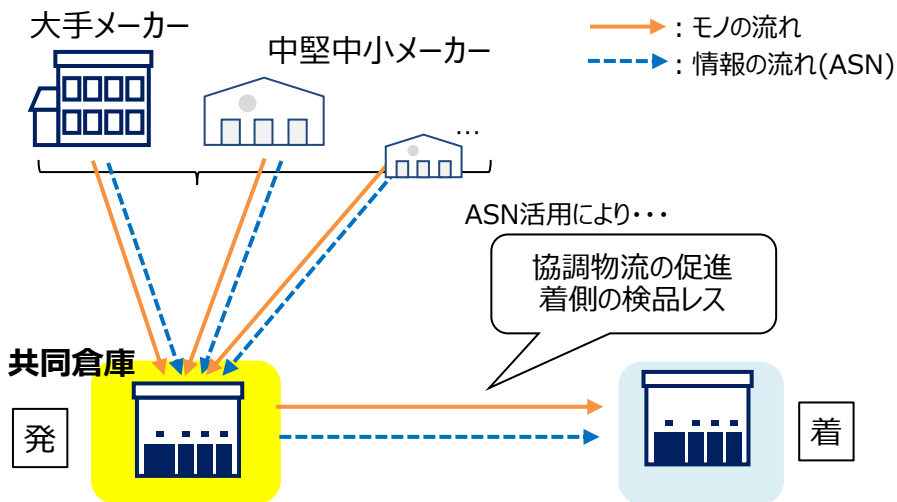
【例①】製・配・販の連携

- 卸や小売の地元の手が新たな物流拠点の整備等の設備投資を実施。
- その際、物流効率化のため、サプライチェーンの取引先が足並みをそろえて取り組む。



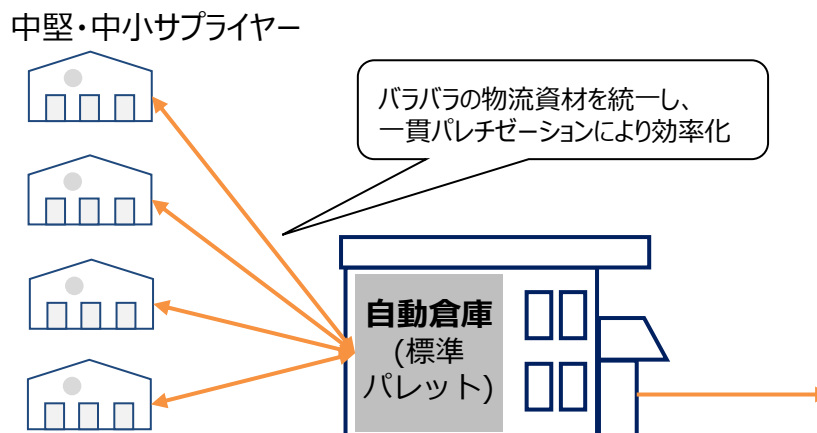
【例②】ASN活用

- 複数メーカーで共同倉庫を利用中。
- 事前出荷情報ASNを実装することにより、**拠点単位**で、より一層効率的な共同の配車組みや着側拠点における入荷検品作業の大幅な省力化が期待。
- 共同倉庫を利用している全メーカーがASN対応のシステム改修(～数千万円規模)を行う必要がある。



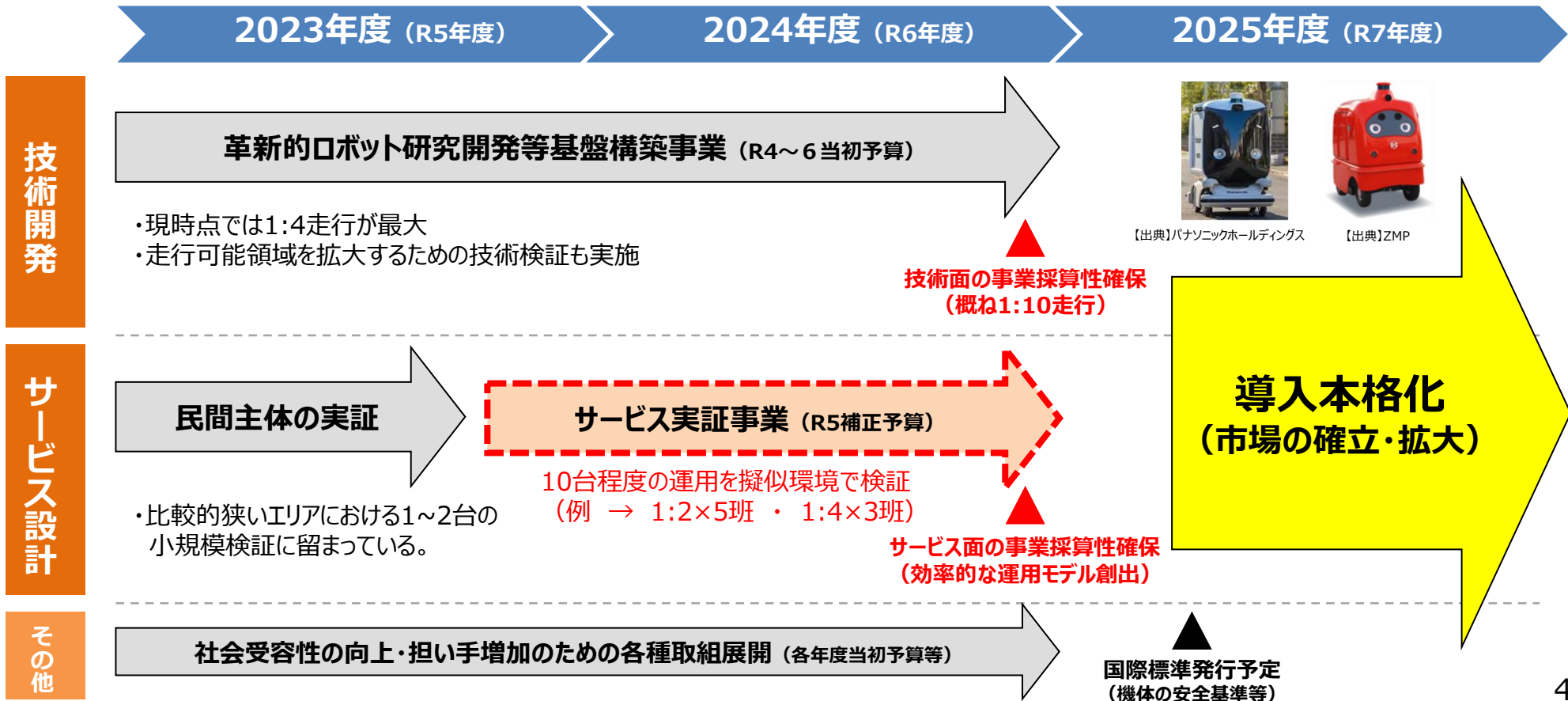
【例③】一貫パレチゼーション

- 原材料受入れエリアに**自動倉庫**を導入。
- その際、**業界標準パレット**を採用し、取引先の堅中小のサプライヤーにも協力を依頼。従来は、サプライヤー毎にバラバラの資材で納入が行われていたが、**統一化**のため、各サプライヤーにおいてパレタイザーの改造等の対応を実施。



事業（2）について（実証の内容と位置付け）

- 23年4月に改正道路交通法が施行され、自動配送ロボットの社会実装に向けた制度環境が整った。
- 技術面では、**複数台同時走行技術（概ね1人で10台のロボット）の実装がポイント**であり、既存の技術開発事業を通じて、**24年度末の実装**を目指している。
- サービス面では、**需要に応じて複数台を効率的に運用するサービスモデルを確立すべく、技術面と同じく24年度末を目標に、本補正予算を通じて推進**することで、**25年度以降の導入本格化**を目指す。



中小企業生産性革命推進事業

令和5年度補正予算額 2,000億円

- (1) 中小企業庁経営支援部 技術・経営革新課
- (2) 中小企業庁経営支援部 小規模企業振興課
- (3) 中小企業庁経営支援部 技術・経営革新課
- (3) 中小企業庁 経営支援部 商業課
- (3) 商務情報政策局 サイバーセキュリティ課
- (4) 中小企業庁事業環境部 財務課

事業の内容

事業目的

生産性向上に取り組む中小企業・小規模事業者の設備投資、IT導入、国内外の販路開拓、事業承継・引継ぎを補助し、切れ目なく継続的に、成長投資の加速化と事業環境変化への対応を支援することを目的とする。

事業概要

- (1) **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）**
中小企業等が行う、革新的な製品・サービスの開発、生産プロセス等の省力化に必要な設備投資等を支援する。
- (2) **小規模事業者持続的発展支援事業（持続化補助金）**
小規模事業者等が自ら経営計画を作成して取り組む販路開拓等の取組を支援する。
- (3) **サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）**
中小企業等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDXの推進、サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応等に向けたITツールの導入を支援する。
- (4) **事業承継・引継ぎ支援事業（事業承継・引継ぎ補助金）**
事業承継・M & A・グループ化後の新たな取組（設備投資、販路開拓等）や、M & A時の専門家活用費用等を支援する。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）

国	補助	独立行政法人 中小企業基盤整備機構	補助 (定額)	民間 団体等	補助 (1/2、2/3等)	中小 企業等																																																										
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>申請類型</th> <th>補助上限額</th> <th>補助率</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">ものづくり補助金</td> <td>①省力化（オーダーメイド）枠</td> <td>750万円～8,000万円(1,000万円～1億円)</td> <td>中小：1/2※、小規模・再生：2/3 ※1,500万円までは1/2、1,500万円を超える部分は1/3</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">②製品・サービス高付加価値化枠</td> <td>通常類型</td> <td>750万円～1,250万円(850万円～2,250万円)</td> </tr> <tr> <td>成長分野進出類型 (DX・GX)</td> <td>1,000万円～2,500万円(1,100万円～3,500万円)</td> </tr> <tr> <td>③グローバル枠</td> <td>3,000万円(4,000万円)</td> <td>中小：1/2、小規模：2/3</td> </tr> <tr> <td colspan="4">⇒大幅貸上げ特例：補助事業終了後、3～5年で大幅な貸上げに取り組む事業者に対し、上記枠の補助上限額を100～2,000万円上乗せ（※新型コロナウイルス回復加速化特例を除く）。①～③の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">持続化補助金</td> <td>①通常枠、②資金引上げ枠、③卒業枠、④後継者支援枠、⑤創業枠</td> <td>①：50万円（100万円） ②～⑤：200万円（250万円）</td> <td>2/3 ※②のうち赤字事業者は3/4</td> </tr> <tr> <td colspan="3">⇒インボイス特例：免税事業者からインボイス発行事業者に転換する小規模事業者は、一律50万円上乗せ。①～⑤の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。</td> </tr> <tr> <td rowspan="5">IT導入補助金</td> <td rowspan="2">通常枠</td> <td>ITツールの業務領域が1～3まで：5万円～150万円未満</td> <td rowspan="2">1/2</td> </tr> <tr> <td>ITツールの業務領域が4以上：150万円～450万円以下</td> </tr> <tr> <td>複数社連携IT導入枠</td> <td>①インボイス対応類型の対象経費と同様 ②50万円×グループ構成員数 ①+②合わせて～3,000万円</td> <td>①インボイス対応類型と同様 ②2/3</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">インボイス枠</td> <td>インボイス対応類型</td> <td>インボイス制度に対応する以下のITツール【会計・発注・決済ソフト】：①50万円以下、②50万円超～350万円 【PC・タブレット等】：～10万円 【レジ・券売機】：～20万円</td> <td>【会計・発注・決済ソフト】：①中小企業：3/4、小規模事業者：4/5 ②2/3 【レジ・タブレット等】：1/2 【レジ・券売機】：1/2</td> </tr> <tr> <td>電子取引類型</td> <td>～350万円</td> <td>中小企業：2/3 大企業：1/2</td> </tr> <tr> <td>セキュリティ対策推進枠</td> <td>5万円～100万円</td> <td>1/2</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">事業承継・引継ぎ補助金</td> <td>経営革新枠</td> <td>①創業支援類型 ②経営者交代類型③M&A類型</td> <td>～800万円</td> <td>1/2～2/3</td> </tr> <tr> <td>専門家活用枠</td> <td>①買入手支援類型 ②売り手支援類型</td> <td>～600万円</td> <td>1/2～2/3</td> </tr> <tr> <td>廃業・再チャレンジ枠</td> <td></td> <td>～150万円</td> <td>1/2～2/3</td> </tr> </tbody> </table>								申請類型	補助上限額	補助率	ものづくり補助金	①省力化（オーダーメイド）枠	750万円～8,000万円(1,000万円～1億円)	中小：1/2※、小規模・再生：2/3 ※1,500万円までは1/2、1,500万円を超える部分は1/3	②製品・サービス高付加価値化枠	通常類型	750万円～1,250万円(850万円～2,250万円)	成長分野進出類型 (DX・GX)	1,000万円～2,500万円(1,100万円～3,500万円)	③グローバル枠	3,000万円(4,000万円)	中小：1/2、小規模：2/3	⇒大幅貸上げ特例：補助事業終了後、3～5年で大幅な貸上げに取り組む事業者に対し、上記枠の補助上限額を100～2,000万円上乗せ（※新型コロナウイルス回復加速化特例を除く）。①～③の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。				持続化補助金	①通常枠、②資金引上げ枠、③卒業枠、④後継者支援枠、⑤創業枠	①：50万円（100万円） ②～⑤：200万円（250万円）	2/3 ※②のうち赤字事業者は3/4	⇒インボイス特例：免税事業者からインボイス発行事業者に転換する小規模事業者は、一律50万円上乗せ。①～⑤の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。			IT導入補助金	通常枠	ITツールの業務領域が1～3まで：5万円～150万円未満	1/2	ITツールの業務領域が4以上：150万円～450万円以下	複数社連携IT導入枠	①インボイス対応類型の対象経費と同様 ②50万円×グループ構成員数 ①+②合わせて～3,000万円	①インボイス対応類型と同様 ②2/3	インボイス枠	インボイス対応類型	インボイス制度に対応する以下のITツール【会計・発注・決済ソフト】：①50万円以下、②50万円超～350万円 【PC・タブレット等】：～10万円 【レジ・券売機】：～20万円	【会計・発注・決済ソフト】：①中小企業：3/4、小規模事業者：4/5 ②2/3 【レジ・タブレット等】：1/2 【レジ・券売機】：1/2	電子取引類型	～350万円	中小企業：2/3 大企業：1/2	セキュリティ対策推進枠	5万円～100万円	1/2	事業承継・引継ぎ補助金	経営革新枠	①創業支援類型 ②経営者交代類型③M&A類型	～800万円	1/2～2/3	専門家活用枠	①買入手支援類型 ②売り手支援類型	～600万円	1/2～2/3	廃業・再チャレンジ枠		～150万円	1/2～2/3
	申請類型	補助上限額	補助率																																																													
ものづくり補助金	①省力化（オーダーメイド）枠	750万円～8,000万円(1,000万円～1億円)	中小：1/2※、小規模・再生：2/3 ※1,500万円までは1/2、1,500万円を超える部分は1/3																																																													
	②製品・サービス高付加価値化枠	通常類型	750万円～1,250万円(850万円～2,250万円)																																																													
		成長分野進出類型 (DX・GX)	1,000万円～2,500万円(1,100万円～3,500万円)																																																													
	③グローバル枠	3,000万円(4,000万円)	中小：1/2、小規模：2/3																																																													
⇒大幅貸上げ特例：補助事業終了後、3～5年で大幅な貸上げに取り組む事業者に対し、上記枠の補助上限額を100～2,000万円上乗せ（※新型コロナウイルス回復加速化特例を除く）。①～③の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。																																																																
持続化補助金	①通常枠、②資金引上げ枠、③卒業枠、④後継者支援枠、⑤創業枠	①：50万円（100万円） ②～⑤：200万円（250万円）	2/3 ※②のうち赤字事業者は3/4																																																													
	⇒インボイス特例：免税事業者からインボイス発行事業者に転換する小規模事業者は、一律50万円上乗せ。①～⑤の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。																																																															
IT導入補助金	通常枠	ITツールの業務領域が1～3まで：5万円～150万円未満	1/2																																																													
		ITツールの業務領域が4以上：150万円～450万円以下																																																														
	複数社連携IT導入枠	①インボイス対応類型の対象経費と同様 ②50万円×グループ構成員数 ①+②合わせて～3,000万円	①インボイス対応類型と同様 ②2/3																																																													
	インボイス枠	インボイス対応類型	インボイス制度に対応する以下のITツール【会計・発注・決済ソフト】：①50万円以下、②50万円超～350万円 【PC・タブレット等】：～10万円 【レジ・券売機】：～20万円	【会計・発注・決済ソフト】：①中小企業：3/4、小規模事業者：4/5 ②2/3 【レジ・タブレット等】：1/2 【レジ・券売機】：1/2																																																												
		電子取引類型	～350万円	中小企業：2/3 大企業：1/2																																																												
セキュリティ対策推進枠	5万円～100万円	1/2																																																														
事業承継・引継ぎ補助金	経営革新枠	①創業支援類型 ②経営者交代類型③M&A類型	～800万円	1/2～2/3																																																												
	専門家活用枠	①買入手支援類型 ②売り手支援類型	～600万円	1/2～2/3																																																												
	廃業・再チャレンジ枠		～150万円	1/2～2/3																																																												

成果目標

それぞれ以下の達成を目指す。

【ものづくり補助金】

- ・付加価値額が事業終了後3年で9%以上向上する事業者割合が50%
- ・事業化を達成した事業者の給与支給総額が、事業終了後5年時点で、年率平均+1.5%以上向上

【持続化補助金】

- ・事業終了後1年で販路開拓につながった事業者の割合を80%以上

【IT導入補助金】

- ・補助事業者全体の労働生産性が、事業終了後3年で、9%以上向上すること

【事業承継・引継ぎ補助金】

- ・事業承継・引継ぎ補助金の補助事業者（経営革新事業）について、補助事業者全体の付加価値額が、事業終了後5年で、+15%以上向上すること

	申請類型		補助上限額	補助率
ものづくり補助金	①省力化（オーダーメイド）枠		750万円～8,000万円(1,000万円～1億円)	中小：1/2※、小規模・再生：2/3 ※1,500万円までは1/2、1500万円を超える部分は1/3
	②製品・サービス高付加価値化枠	通常類型	750万円～1,250万円(850万円～2,250万円)	中小：1/2※、小規模・再生：2/3 ※新型コロナ回復加速化特例2/3
		成長分野進出類型(DX・GX)	1,000万円～2,500万円(1,100万円～3,500万円)	2/3
	③グローバル枠		3,000万円(4,000万円)	中小：1/2、小規模：2/3
	⇒大幅賃上げ特例：補助事業終了後、3～5年で大幅な賃上げに取り組む事業者に対し、上記枠の補助上限額を100～2,000万円上乘せ（※新型コロナ回復加速化特例を除く）。①～③の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。			
持続化補助金	①通常枠 ②賃金引上げ枠 ③卒業枠、 ④後継者支援枠、⑤創業枠		①： 50万円（100万円） ②～⑤：200万円（250万円）	2/3 ※②のうち赤字事業者は3/4
	⇒インボイス特例：免税事業者からインボイス発行事業者に転換する小規模事業者は、一律50万円上乘せ。①～⑤の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。			
IT導入補助金	通常枠		ITツールの業務領域が1～3まで ：5万円～150万円未満 ITツールの業務領域が4以上 ：150万円～450万円以下	1/2
	複数社連携IT導入枠		①インボイス対応類型の対象経費と同様 ②50万円×グループ構成員数 ①+②合わせて～3,000万円	①インボイス対応類型と同様 ②2/3
	インボイス枠	インボイス対応類型	インボイス制度に対応する以下のITツール 【会計・受発注・決済ソフト】：①50万円以下、②50万円超～350万円 【PC・タブレット等】：～10万円 【レジ・券売機】：～20万円	【会計・受発注・決済ソフト】： ①中小企業：3/4、小規模事業者：4/5 ②2/3 【PC・タブレット等】：1/2 【レジ・券売機】：1/2
		電子取引類型	～350万円	中小企業：2/3 大企業：1/2
	セキュリティ対策推進枠		5万円～100万円	1/2
事業承継・引継ぎ補助金	経営革新枠	①創業支援類型 ②経営者交代類型③M&A類型	～800万円	1/2～2/3
	専門家活用枠	①買い手支援類型 ②売り手支援類型	～600万円	1/2～2/3
	廃業・再チャレンジ枠		～150万円	1/2～2/3

中小企業省力化投資補助事業 (中小企業等事業再構築促進事業を再編)

令和5年度補正予算案額 1,000億円

事業の内容

事業目的

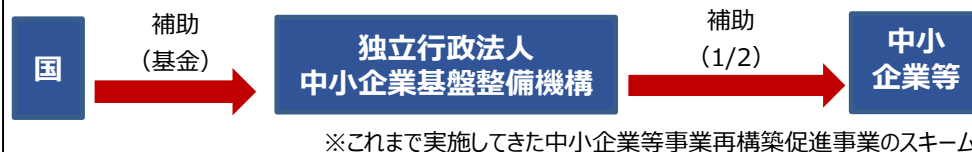
中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援する。これにより、中小企業等の付加価値額や生産性向上を図り、賃上げにつなげることを目的とする。

事業概要

I o T、ロボット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。

※なお、中小企業等事業再構築促進基金を用いて、これまで実施してきた、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための新市場進出、事業・業種転換、事業再編、国内回帰又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、企業の思い切った事業再構築の支援については、必要な見直しを行う。

事業スキーム (対象者、対象行為、補助率等)



枠	申請類型	補助上限額	補助率
省力化投資補助枠 (カタログ型)	従業員数5名以下 200万円(300万円)	従業員数21名以上 1000万円(1500万円) ※賃上げ要件を達成した場合、 () 内の値に補助上限額を 引き上げ	1/2
	従業員数6~20名 500万円(750万円)		
	従業員数21名以上 1000万円(1500万円)		

成果目標

付加価値額の増加、従業員一人当たり付加価値額の増加等を目指す。

カタログ掲載を通じた投資補助事業

- 変革期間から3年間において、人手不足に苦しむ中小企業の省力化投資を協力を支援。
- カタログから選ぶような汎用製品※の導入を補助することで、簡易で即効性がある支援措置を新たに実施する。

※個々の事業の実情に合わせた効率化・高度化についても措置を講じ、一体的に運用

カタログを通じた汎用製品（IoT、ロボット等）の導入支援イメージ

（ベンダーによる機器等の導入における設定等のサポートを想定）

・無人搬送ロボット



・検品・仕分けシステム



・無人監視システム



・キャッシュレス型自動券売機



著作者：user6702303／出典：Freepik

https://jp.freepik.com/free-photo/automated-guided-vehicle-loading-boxes_18321421.htm#query=agv&position=14&from_view=keyword&track=sph

著作者：macrovector／出典：Freepik

https://jp.freepik.com/free-vector/smart-industry-icon_23182671.htm#query=%E6%A4%9C%E5%93%81%E8%A3%85%E7%BD%AE&position=31&from_view=search&track=ais

Image by macrovector on Freepik

https://www.freepik.com/free-vector/realistic-video-surveillance-camera-side-view-vector-illustration_23505496.htm#query=%E7%9B%A3%E8%A6%96%E3%82%AB%E3%83%A1%E3%83%A9&position=29&from_view=search&track=ais

提供：ピクスタ

<https://pixta.jp/illustration/91446448>

中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金

令和5年度補正予算額 **1,000億円**（国庫債務負担含め総額3,000億円）

経済産業政策局産業創造課

地域経済産業グループ地域企業高度化推進課

事業の内容

事業目的

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し、成長していくことを目指して行う大規模投資を促進することで、地方においても持続的な賃上げを実現する。

事業概要

中堅・中小企業が、持続的な賃上げを目的に、足元の人手不足に対応するための省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るために行う工場等の拠点新設や大規模な設備投資に対して補助を行う。

事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- 補助上限額 50億円

※投資下限額は10億円

※コンソーシアム形式により参加企業の投資額の合計が10億円以上となる場合も対象（ただし、一定規模以上の投資を行う中堅・中小企業がいる場合に限る。）

成果目標

大規模投資を通じた労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大により、対象事業に関わる従業員の1人当たり給与支給総額が、地域別の最低賃金の伸び率を超える伸び率を実現する。