

議題

- (1) 令和6年度補助指標の進捗状況について
- (2) 令和7年度 千葉県商工労働部 主要事業について
- (3) 中小企業の賃上げと価格転嫁に向けた県の支援施策について

(1) 令和6年度補助指標の進捗状況について

・「成長の後押し」の項目における「デジタル化・DXの実現に向けた支援」では、過年度から支援者数が増加しており、今年度についても70社という実績で、過去4カ年度で見るというと最高の数字になっている。

デジタル化の推進は非常に重要な項目だと認識しており、このように社会的ニーズがあるということが数字上でも反映されていることはよい方向を向いていると認識している。

・分野を見ていると偏りがある。第3の「中小企業の人材の確保・育成・定着」の項目に係る達成率が全体的に低く、中でも「障害者雇用率達成企業の割合」について、達成していない企業が多い。この雇用率は、義務化されているため、各企業で達成しなければならないのに、過年度を見ても半数しか達成できておらず、かなり問題だと認識している。県からの周知が足りていないのではないかと。企業と雇用の規定等について話す際に、必ずこの法定雇用率の話は出てくるが、企業を経営しながらそれを知る機会はあまりないと思われる。

(2) 令和7年度 千葉県商工労働部 主要事業について

・産業振興課の中小企業のデジタル化支援について、県総務部からも中小企業に向けてメッセージを発しているようだが、動画の中身を見ると中小企業に直接語っているようなイメージを受ける。それでは中小企業に混乱を招くのでは。

・重複している印象があるので、その辺をしっかりと調整していただき、中小企業がどこに相談すればよいのか明確に分かるようになればよい。

・DXによる業務効率化を図るために様々なことに取り組むことはあるが、果たしてこれがどの程度の効果を見出せるのかといった指標は、企業側としても作ることが困難。

・大学や高校に対する周知の点で、登録を希望する企業も多いと思う。また、大学生や高校生でも参加してみたいという方も多くいると思うので、SNSも活用しながら学生が気軽にポスターやチラシ以外にも目に触れる機会があれば、より県内でこういった仕事があるから働いてみたいというような気持ちになるのではと感じた。

(3) 中小企業の賃上げと価格転嫁に向けた県の支援施策について

・現実を見ていくと、資料のアンケートにもあるように価格転嫁が進んでいる企業が一部いる中で、やはり中小・小規模事業者の中には、立場的な関係もあってかそういった価格交渉にたどり着けてない企業も多数いると認識している。実際、景気の恩恵がまだ手元に入ってきていないという企業にとっては、景気の上向き加減が逆に負担になってきている

といった話も聞く。特に、金利の話も出てきているので、こういった助成制度やパートナーシップ構築宣言の登録推奨は、機運の醸成という意味では非常にありがたいと感じている。

我々としても、こういった県の取り組みに前向きに協力しながら、裾野を広げていき、中小・小規模事業者にとっても、少なからずそういったサポート体制があるという認識を持っていただき、ぜひ勇気を持って価格交渉していただくというような場面を作っていかなければならないと考えている。

・製造業の企業の話では、値上げ交渉した際に、大体うまくいったが、1件渋られたところがあり、そこは2次請けの企業だった。そこからは、結局満額回答ではなく、大分引き下げられて合意に至ったというケースがあった。このパートナーシップ構築宣言は、大企業や親会社のようなところが登録されているところはあると思うが、中小企業だと、なかなかそこまで積極的に値上げ交渉に応じてくれないといったことがあるので、2次請け、3次請けの企業だとまだまだ難しいのではないかと感じている。

県内の多くの企業では、最低賃金が上がっていることから人件費の増額については必要に迫られて対応しているが、大手企業との取引の多い建設業や製造業等の業種では、増えた経費をカバーできるだけの価格転嫁はできていないのが現状である。その影響で、利益率が低下している企業が増えている印象。

また、国の補助金では、賃上げすることが前提要件で、賃上げしないと申請すらできないといったこともある。一方、賃上げするための原資がないため、賃上げしたくてもできないといった状態になっている。あまりそういった条件を課されると、申し込みにくいといった意見もあった。

さらに、飲食店や小売店では従業員の定着が難しいといった話がよく聞かれた。最低賃金は達成しなければいけないので引き上げてはいるが、時給で支払うパートやアルバイトだと、他社との比較が簡単にできてしまうことから簡単にスイッチされてしまい、なかなか人が定着しない。もし定着してくれれば、そのまま正社員といったこともあるが、それもできない状況である。

・賃上げについて、周りの企業に聞くと、給与がどんどん上がっている状況である。大企業では、初任給30万円を超えるところもあり、上がるのは当たり前だという感覚が世の中全体に広がっていると認識している。しかし、現実では、給与を上げるとなると当然収入を上げなければならない、そのバランスが非常に取りづらい。賃金は上げざるを得ないというのが我々中小企業の経営者の一般的な見方であり、一方で、上げたくないわけではないが、どのように上げればいいのかという悩みを一緒に抱えている。やはり賃上げは必要で、社員が作ってくれるその成果を認めてもらうために、世の中として環境作りは本当に必要だと感じている。

また、原材料も含めて様々なものが高騰している中で、人件費率が非常に高い仕事であると、物価高騰によって給与が変わるということがなかなか言いづらい。単純な話、社員の満足度がかなり下がっている状態。1年間のスタート当初から見ると、終盤には物価がかなり上がっているため、生活が楽になるところか、給料上がったけど苦しくなったとい

う実感しかない。これは企業が悪いわけでもなく、今の社会情勢がそうになっているから仕方がないというのは経営者側の理屈であって、社員の理屈にはかなわない。この辺のギャップが非常に大きな問題になっていると感じている。

実は我々の業界は比較的価格転嫁できている方だと認識している。とはいえ、価格高騰のスピードが早すぎて、追いつけていないのが現状。そういう意味で、従業員の給与も含めて、うまく価格転嫁していく必要があると認識している。

・価格転嫁に関しては、製造業の場合だと、やはりその原材料やエネルギーコストの高騰は目に見えるので上げやすいし、実際その分については上がっている。ただ、逆に、人件費に関する労務費等まで適切に上げられているかとなると、ほとんど対応できていないような気がしている。つまり、大企業からの、自社の企業努力ですべきと言われる価格交渉をどのようにやっていくかということが今の課題なのではないか。

さらに、物価高騰のスピードがあまりにも早すぎるため、正直価格転嫁が追いついていない、上がってはいるけど追いついていないということが現状。金利もこれから上がってくるので、それも経営にとってはやはり逆風になってくる。この辺のところもしっかり考えていかないといけないと感じている。

・類似の調査もよくあると思うが、そもそも回答する企業と回答しない企業があり、おおよそ昨今のアンケートの回収率が10%程度ということは、8割以上の企業が回答していないということ。回答していない8割の企業の実態に真実があるのではないかと考える必要がある。例えば、「価格転嫁ができている」、「賃上げできている」という回答があるが、中小企業全体の現状としては本当にそうなのだろうか。委員の方々からも実態についてのお話を伺ったが、中小企業でこれだけの企業が全て期待しているところまで賃上げできているのかと考えたときに、そこには到達していないのではないかと感じる。

さらに、価格転嫁に関しても、去年のものだと、4万7000件の回答で85パーセントが交渉できた。ここに答えていない企業は、そもそもできなかったから答えていないということなのではないか。つまり、できたという企業の方がアンケートに答えやすいので、このように高い数値になっているような気もしている。また、交渉したが、その交渉の結果どうなったかということは、このデータからは見えてこず、満額の回答で価格転嫁ができたのか、あるいはわずかであるができたということなのか、そこをもっと見ていかなければならないと考えている。

下請けの階層構造を考えると、下層になればなるほど買い手の交渉力が強く、下請け側は言われるがまま我慢しなければいけないという実態がまだまだ多いと考えられる。

その意味では、このパートナーシップ構築宣言を登録する企業がさらに増えていかない限り、それも元請けの方から宣言し取引のある2次、3次の企業にも促していく仕組みにつなげていかないと求めている良好な機能が発揮できないと感じている。これに関して言えば、世耕元大臣が力を入れた「下請け適正化」、「下請けGメン」といった声掛けから様子は変わってきているとはいえ、やはり未だに下請けに対する圧力があるということは、やはり発注者と受注者の関係がまだまだパートナーシップになっていないところが現状多いのではないかと。そういった部分に対して、下請け企業はいろんな取り組みをして、

まさに IT やデジタル技術を活用して企業価値を高め、対等な交渉ができるような力をつけていく必要があると考えている。

・価格交渉について、「どうやって交渉していいかわからない」ということがある。交渉を始める際に、例えば減価償却費はどの程度か等の根拠を示した原価計算が求められることがある。大企業であればあるほど、そういった正確な根拠が求められる。従って、実際に価格交渉をどのようにやるかという方法論を学べるセミナーがあるとよいと思う。実際、そういったセミナーはすごく人気がある。

また、価格転嫁の話では、おそらく中小企業は、価格交渉で少しでも上げることができた場合、転嫁できたと考えているかもしれないが、実際には、物価高騰のスピードに追いついているかということが重要。先ほど言及があったように、アンケートの質問をどう受け取っているかによって、回答も違ってくると思われる。価格転嫁と言っても、経営を続けることができ、持続可能となるよう目指してほしいと考えている。

・価格転嫁に係る交渉が上手くいった場合もこういう点があったからというより、今の時代のおかげという部分が強いの。実際、燃料費なども 1.5~2 倍ほどになっている等、既に外部環境が変わっており、数字でも分かる形で出てきているため、交渉の受け手側が信じた部分があったと思われる。労務費の上昇についても、賃上げが一定程度できているので、それに対応する形でできたというところもある。

・やはりそういった機運の醸成が必要ということ。その意味では、このパートナーシップ構築宣言が非常に意味を持つということで、県としても積極的に展開をしていただきたいと考えている。

・パートナーシップ構築宣言は、非常に重要な事業であり、企業にとっても大きな PR 材料にもなるということで、あまり理解されていないところが多いと思うので、草の根的にやっていかないと難しいかもしれないが、倍増の目標を達成できるよう引き続きよろしくお願いしたい。

価格転嫁については、価格交渉時にどうしても力関係が出てくるため難しいということだったが、やはり中小企業が力をつけてこそということもあるので、引き続き、中小企業のものづくりやサービスをうまく展開できるような県の施策が重要になってくる。その上で、企業の強みをさらに強化し、価格転嫁のような問題に対応することが必要であるため、県による中小企業の支援を引き続きよろしくお願いしたい。

以上

【委員】

1	岡田 浩一	明治大学	学識経験者
2	小谷 健一郎 (会長代理)	千葉商科大学	学識経験者
3	浅野 美希	食育ネット株式会社	中小企業者
4	小倉 秀一 (欠席)	株式会社いまでや	中小企業者
5	熊谷 正喜	ハイテック精工株式会社	中小企業者
6	菰岡 翼 (欠席)	有限会社松山商事	中小企業者
7	董 麗萍 (欠席)	株式会社ロボット応用ジャパン	中小企業者
8	細矢 孝	株式会社CMS	中小企業者
9	三浦 慎 (欠席)	株式会社三英	中小企業者
10	浅井 鉄夫	特定非営利活動法人 I T C ちば経営応援隊	支援機関
11	近藤 利砂	千葉県中小企業診断士協会	支援機関
12	安田 勝行	千葉県信用保証協会	支援機関