

令和 7 年度 中小企業・小規模企業振興会議 主要意見

日時 令和 7 年 8 月 21 日 (木) 14:00～16:00
場所 県庁別館 9 階特別第二会議室
議題 パートナーシップ構築宣言の実効性の向上と価格転嫁及び取引適正化の推進

企業及び支援機関からの発言

発言者	現状	意見等
株式会社ジーアクト 代表取締役 堀内 康博 氏 (静岡県商工会連合会からの推薦)	・浜松市浜名区にて、切削加工により光センサーや半導体の検査装置の部品加工を行っている。 ・現在は、主顧客の景気が悪い状況。中国の景気の減退、半導体関連のパニックオーダーが原因で、市場に在庫が余っている。これが解消されないと、当社も受注が得られない。 ・全盛期と比べ、売上が 40%程度減少している。米国関税については今のところまだ影響は受けていないが、今後半年くらいで何かしらの影響があると考えている。 ・価格転嫁については、当社は生産管理システムで原価把握を行い、それを基に主顧客に提示している。大体は受け入れていただけるが、中には「予算がない」「顧客の原価が狂ってしまうから」という理由で受け入れていただけなかったり、「来期から」となる場合もあるのが現状。	・当社は原価計算をしっかりと行っているので転嫁はやりやすいが、まだまだ完全に原価管理できていない中小の製造業が多いと思う。今後、中小企業が元気になる静岡県にして欲しいと期待している。 ・国内のキャリア教育は遅れがあり、高校生でインターンシップ等を行うドイツと比較して、社会に出たときのスタートラインに差が出てしまっている。 ・浜松市商工会議所では高校生が中小企業で職業体験をする「ジョブキャンプ」や地元の中学校で「社長の特別授業」のような講座で地元の中小企業を知ってもらおうと動いている。キャリア教育によって中小企業の役割というものは非常に大きいものとなっているので、行政もこのような活動を応援していただけたらと思う。
大日工業株式会社 代表取締役会長 川瀬 昌之 氏 (（一社）静岡県商工会議所連合会からの推薦)	・静岡市清水区にて、三菱電機静岡製作所の製品を主に取り扱っており、室外機の電子基板を約 40 年生産している。 ・昨年 12 月に事業承継をして、会長となった。 ・昨年 4 月にはパートナーシップ構築宣言もしている。 ・米中摩擦、コロナ、為替の問題で電子基板の価格は変動し、国内では最低賃金が上がると言われているほか、燃料費、特に電気代が上昇するというのは非常に切ない問題。 ・顧客に対しては年 2 回価格交渉をしている。経費をしっかりと出して少し高めの価格で要求し、ちょうど良いところで落ち着く。長く続いていると阿吽の呼吸というものもある。 ・試作から量産が終わった後のサービスパーツまで、全て生産している。長い期間生産を続けなければならない、弊社しか対応できないということも織り交ぜながら交渉している。 ・7 月 30 日に清水区原に新工場が竣工した。自分が社長になって 25 年掛かって実現した。 ・新設理由の一つは BCP。現在の本社は清水区辻にあり、海から近く、海拔も 1.7 メートルである。以前から東海地震、最近では南海トラフ地震が懸念されており、実際に発生した場合は 3 メートルの津波により 1 階は水没する。液状化の問題もあるので、早く安全安心な場所で生産したかった。 ・毎年 BCP を策定、承認を受けている。コロナや情報セキュリティ問題にも取り組んでいる。 ・工場合併により新工場は生産性も向上。	・事業承継、技術承継では若手の採用が一番大事であるが、地元の学生、特に高校生が地元企業や地元産業を知らない。大学進学後に静岡に帰ってこない人が多い。学生さんや先生方に静岡県の技術であったり、産業の構造等を知ってもらう機会を設けてほしい。
協同組合 SOLAE 副理事長 浅原 伴美 氏 (静岡県中小企業団体中央会からの推薦)	・組合の現状 当組合は 13 社で構成されており、そのうち 6 社が「パートナーシップ構築宣言」に登録している。例会は月 1 回の頻度で開催しており、各種勉強会や情報交換を継続的に実施している。また、受注活動については組合全体で対応する体制を整えており、幹事企業が受注した案件を全社で分担して引き受ける仕組みを取っている。 ・航空機業界における価格交渉 航空機業界では価格交渉が年 1 回程度の頻度で行われるケースが多い。	・航空機業界以外では、業界や顧客特性によって交渉の進め方に差異が見られる。ニッチ分野においては、見積書に「人件費・材料費高騰につき〇〇%値上げ」と記載するだけで了承される場合もある。一方で、エビデンスを積み上げ提示して初めて交渉の土台に乗る場合もあり、対応は多様である。

発言者	現状	意見等
村田ボーリング技研株式会社 代表取締役 村田 光生 氏 （（一社）静岡県経営者協会からの推薦）	・当社は、北丸子の鉄工団地で、溶射加工という特殊な表面処理を行っている。 ・コロナで 2020 年度の売上が 20%ダウンし、その翌年から昨年まで 10%減が続いている。今年は少し良くなって赤字ではないが、以前のような利益は出にくくなっている。 ・価格転嫁については、弊社は特殊なことを行ってるので、最大の顧客でも売上に占める割合が 5 % であり、取引先としては年間 700 社ある。そのため、価格交渉をするには非常に時間が掛かる。 ・リーマンショックの時には、顧客から一方的に「5 %、10%コストカット」という封書が届いたが、国や県の努力のおかげで、17 年経った現時点ではそのようなことはなくなった。	・総理大臣が「賃上げ」と声高に発信しているが、「経済を活性化することで売上高となって賃上げをして欲しいなら分かるが、売上が伸び悩んで賃上げに付いていけない中小企業は淘汰しても構わない」と思っているようにしか聞こえてこない。 ・今日のテーマからは外れるが、中小企業の継続に関して最大のネックは「世代交代」。利益を出して税金を払っている会社であるほど株価が高くなり、子供への相続が大変なことになっていることがおかしいと思う。スムーズな事業継承ができるようにして欲しい。 ・雇用調整助成金は特例対象の時は簡単に申請ができた。しかし、特例が解除された途端、コロナで売上減少した状態の数字が基準となるので、雇用調整しても助成金の対象にならなくなってしまった。このような場合には、コロナ以前の売上が基準となるように法律を変えて欲しい。助成金の申請ができなくて倒産した中小企業も結構あるのではないかと思っている。 ・弊社は「人を大切にするという経営」を一生懸命行っている。県産業成長戦略にも「ウェルビーイングの向上」という言葉が書いてあるが、県民はもちろん職員に対しても「ウェルビーイングの向上」が大切だと思っている。
ワシロック工業株式会社 代表取締役 井上 斉 氏 （静岡県中小企業家同友会からの推薦）	・静岡市葵区富厚里でコンクリートの二次製品（例：三つ穴ブロック塀に使用される製品）の製造販売をしている。 ・全国的な需要は最盛期と比べて 7 分の 1 に激減。業界も優勝劣敗の淘汰がすすみ、商圈が棲み分けされ、県内東部から中部にかけては当社 1 社のみが製造。 ・そのため、パートナーシップという面からすると、販売先、仕入れ先とも従前から価格転嫁には応じてくれるという業界であると感じる。 ・当社の課題の一つは事業承継。それには現有体制の構築をしっかり行うこと。 ・もう一つの課題は人材採用・育成。一部過酷な環境で労働を強いられるため途中で辞めたり、若い人が育たない。外国人の採用も検討している。 ・同友会会員へのアンケートでは、製造業において米国関税に関する不透明感を感じており、この先半年は非常に不安という意見が多い。製造業が多い西部で D I 値が悪かった。価格転嫁については半分強が概ねできていると回答。ただし、小規模企業ほど転嫁率が低く、価格交渉力が弱いと感じる。また、人材の育成は大きな課題として挙がっている。	・「経営力の向上」には、経営者の資質が一番大事。環境の変化に対応する洞察力と実行力が問われている。 ・また、自発的に行動できる社員の育成が大切であり、社員がやりがいをもって仕事に取り組める環境整備が経営者の仕事であり「経営力の向上」につながっていくと考える。
株式会社クラフト・西野 代表取締役 西野 匡彦 氏 （静岡県商工団体連合会からの推薦）	・売上 5,000 万円以下、従業員が 5 人いるかどうかくらいの小さな規模の企業を前提とした話であるが、規模が小さければ小さいほど、価格転嫁、取引の適正化はできていない。企業規模が小さいほど元請けの力が大きく、仕事をもらっているという意識に陥りやすい。 ・以前より少なくなっているが、製造業では、顧客の方から指し値での依頼を受けることもある。 ・材料を支給され賃加工のみを請け負う場合と、材料も仕入れて加工品を提供する場合があるが、弊社では賃加工で提供する形態にシフトしたため、原材料の高騰の影響は受けていない。 ・指し値ではなく、見積り依頼もなくなったわけではないが、成立率が大幅変わってきている。いろいろな要因が考えられるので、分析が必要である。	・人件費に関しては、社会保険や国保のことも考える必要がある。会社や個人事業主が負担する法定福利費、国民健康保険税等を価格転嫁に回すという発想をもっている方々が少ないと感じる。 ・静岡県も国保に関しては単一化に向かっていると思うが、既に実施してる大阪府、奈良県では国保料、税金が払いきれないという実例も報告されているので、慎重に検討してもらいたい。 ・賃上げに伴って法定福利費負担も増えるので、事業規模が小さくなればなるほど大きな問題となる。県の関係機関から国にも伝えていただきたい。

発言者	現状	意見等
静岡県商工会連合会 企画経営課長 設楽 真邦 氏	・ 県内 35 の商工会の経営指導員に対する景気動向調査（6 月 30 日時点）に基づいて説明する。 ・ 調査業種は、建設業、製造業（食料品、繊維工業、機械金属）、小売業（衣料品、食料品、耐久消費財）、サービス業（旅館、洗濯、理美容）の 10 業種。 ・ 全体として、原材料高騰や受注減少が見られる。 ・ 製造業では厳しい状況にある一方、小売業では冷房機器需要の増加、サービス業では停滞が緩和し 4 期ぶりに全体の状況がやや好転した。 ・ また、価格転嫁に関して各経営指導員からのコメントは業種別に以下の通り ・ 製造業は「仕入れ価格の高騰による価格転嫁が難しく厳しい状況が続いている」「物価高に伴う商品単価の値上げは定着しつつあるものの、新規顧客獲得に苦労している」といった声がある。 ・ 建設業では「建設資材の高騰によりコスト負担が増加をしている。」「売上高が増えたが資材価格も高騰しており、利益率が下がる。」といった声がある一方、公共工事が多い企業では「物価高騰の影響が少ない」といった声もある。 ・ 小売業では、食料品で「価格高騰により消費者の買い控えが発生している。」「全体的に消費が鈍い中、仕入れ価格や光熱費等の上昇や人件費の上昇の影響が感じられ、利益を圧迫している。」また「米をはじめ食料・食品材料価格の転嫁を断続的に行っている店もあるものの、菓子製造業小売業などは価格転嫁に取り組めていないという事業所もある」「原材料費の上昇を売価に転嫁すると客離れに繋がるため価格を抑えて販売しているが、キャッシュレス決済で利益が削られてしまうので対策が必要」といった声がある。 ・ サービス業では、理美容業から「諸経費の値上がりで薄利になってきている。」「お客さんによっては来店頻度が減っている」「仕入れ、光熱費の上昇により採算が悪化している」といった声がある。 ・ 旅館業では「全体的に物価高騰により利益を圧迫している。」また、「業種を問わず資材経費が軒並み上昇し、価格転嫁も厳しく採算が悪化傾向にある」といった声がある。 ・ 洗濯・クリーニング業では「光熱費や袋、ハンガー等資材価格が高騰し利益が薄い中で機械更新を行った」「物価高騰と年齢的なことも重なり、店を閉めていくといったことも検討されている」といった声がある。	・ 全体的に、物価高騰による価格転嫁が難しいことにより利益が出しにくい状況、厳しい状況が続いている。
静岡商工会議所 中小企業相談所長 風間 禎之 氏 （（一社）静岡県商工会議所連合会からの推薦）	・ 当会より過去 2 年ほど浜松商工会議所が出席していたが、今回は静岡商工会議所が出席。 ・ 当会は、傘下 15 会議所があり、その経営指導員に対する研修会を 2 回（7 月 14 日、8 月 19 日）に分けて開催。そのカリキュラムの中で、県の担当者からパートナーシップ構築宣言の普及促進について説明いただいた。チラシを配架、窓口設置、来所者への紹介等を積極的に行っている。 ・ 価格交渉に関する相談窓口について、「静岡県よろず支援拠点」を紹介している ・ 普及促進のためのインセンティブ付与について、県が行う「小規模企業経営力向上事業費補助金」の採択時に、加点項目として、パートナーシップ構築宣言の登録済み事業者に対して加点（2 点）いただいている。製造業、建設業、卸売業だけでなく、小売り・サービス業者にも登録を薦めている。 ・ 上述の補助金について、県内商工会議所への第 1 次申請 270 件の内、当該宣言の登録済み事業者は 107 件（約 4 割）、2 次申請 216 件の内、登録済み事業者は 107 件（約 5 割）であった。	・ パートナーシップ構築宣言の登録数は、まだまだ伸びしろがあるので、事業者に興味を理解いただいて、さらに伸ばしていきたい。 ・ 日本商工会議所で消費税のインボイス制度についてアンケートを実施している。令和 5 年 10 月の制度開始にあたり事業者の税負担を軽減するため、納税額の売上税額の 2 割特例や免税事業者からの仕入税額控除制度の経過措置が導入されたが、インボイスを未取得の事業者の排除や売上税額の 2 割分を減額されるといった事例があること、今後、控除額の変更等もあることから実態調査を行い、政府与党に対して要望等の関する基礎資料として活用する予定である。

発言者	現状	意見等
静岡県中小企業団体中央会 経営支援部長 住川 守雄 氏	・中小企業組合の事業の一つとして、組合が窓口になり取引先と協定を結ばせる「団体協約事業」がある。 ・この事業では、取引価格の他、原材料価格の上昇をどう価格に転嫁するか、納期や支払いの条件をどう適正化するかというような取引条件の適正化を、組合が窓口になって交渉することができる。 ・しかし、県内では、組合（約 850 組）の内、定款の中に団体協約事業を規定してる組合は 37 組（約 4%）。さらに、実際に団体協約を行っている組合は数組合であるため、組合員へ事業が普及していない状況。 ・県内の普及率は低いが、例えば県外では、印刷業の組合で紙の価格高騰を受けて組合と資材屋で協議し一定の価格改定に成功した事例や、建設資材管理の組合で資材価格変動を契約に反映する条項を団体協約に盛り込んで元請企業との安定的な取引を実際の実現をしたという事例、さらに、食品関連事業者の組合で共同で原価データを整備し取引先への価格改定を要請した事例等がある。	・団体協約が普及していない理由として、以下のような点が考えられる。 ①各組合員が、それぞれ受注をして抜け駆けをしてしまい協約が成立しない事例があること。 ②団体協約の締結を行っても、従来から受注をしてきた仕事が競合他社に変わってしまうというような恐れを抱き、組合を窓口に交渉ができないと考える組合員もいること。 ③団体協約事業の制度そのものの認知・理解が進んでいないこと。 ・団体協約事業はまだ浸透していない状況であるため普及を進めていきたい
（公財）静岡県産業振興財団 総務・診断設備グループ 兼新産業集積グループ グループマネージャー 石山 鉄也 氏	・取引適正化に関する講習会を実施している。9 月 11 日に実施予定の「価格交渉支援セミナー」は 93 名の応募があり、昨年よりかなり増加している。 ・静岡県の中小企業支援センターとして「下請けかけこみ寺」を運営している。相談員を設置し、昨年度は約 250 件の相談があった。今年度も昨年並の相談があるが、材料・光熱費の価格転嫁は進んでいる一方、人件費の価格転嫁は進んでいないという相談があり、国の労務費のルールや指針を紹介し、価格転嫁できない場合には下請け法の買い叩きに当たることを中小企業の方に紹介している。 ・中小企業の商談会を行っており、大手の調達事業者や中小企業の社長等が参加されるので、パートナーシップ構築宣言の紹介をしている。	・価格転嫁の相談は昨年度比で肌感として件数が減っている。これは一部ではある程度の価格転嫁が進んでることも影響しているかと思われる。
株式会社静岡銀行 地方創生部担当部長 兼地方創生グループ長 堤 信幸 氏 （（一財）静岡県銀行協会からの推薦）	・県経済研究所が発表した県内企業経営者の景気動向では、7～12 月の景気見通しについては、マイナス 4（前回：マイナス 2）であり、経営者の経営景況感は悪化している。 ・製造業を中心に原材料価格高騰や賃金上昇などのコスト増、米国関税の不透明感もあり、経営者は収益環境の悪化を懸念している。 ・関税が 15%に当面維持されるということで、今後の事業見通しが立てられることにはなったが、相応の負担になるのは変わらないので、今後の需要減退を懸念する声は多い。 ・自動車関連企業では、減益影響を予想する声が多くある。	・当行では、4 月から以下の 3 点についてお客様の支援をしている。 ①国内全営業店に専用相談窓口を設置 ②取引先へのヒアリング活動（毎月）の実施 ③資金繰り支援 ・ヒアリングの状況として「米国関税の影響があるか」という質問には約 6,000 社のうち約 300 社が「影響あり」と、約 1,300 社が「一部影響あり」と回答があった。 ・企業が困っていることで最も多いのは「原材料高騰による価格転嫁」とのこと。この点についての取組として、匠技研工業㈱（東京）が図面の管理から原価計算までオールインワンで A I が分析を行い中小企業の原価管理の課題を助けるという事業を行っていることから、当行の企業系サポートグループと合同で「TECH BEAT Shizuoka 2025」（7 月 24 日（木）～26 日（土）グランシップで開催）にブース出店をし、地域の中小企業の原価管理のお手伝いをしているという事例もある。

発言者	現状	意見等
三島信用金庫 元気創造部長 佐野 千尋 氏 （（一社）静岡県信用金庫協会からの推薦）	・4～6 月までの合同景況調査（県内信用金庫連携による 1,186 社を対象）では、県内全域の中小企業の業況 DI は、前回調査時より 1.7 ポイント悪化。 ・県東部と中部は、原材料費や人件費の高騰、米国の関税措置等に伴う影響による収益確保が困難となったことから悪化した。一方、西部は負の影響はあるが、受注は堅調で価格転嫁も進んでいることから「改善している」と結果が出た。 ・県内企業の価格転嫁の取組事例の紹介 ①食品製造販売業の事例。原価算定専門の支援企業を紹介し、収益圧迫要因の取引先を特定した。メインバンクとして、取引解消による売り上げ減少があっても支援継続することを約束し価格交渉を後押した結果、原価算定の根拠を明示した価格交渉で価格引き上げ及び取引継続の確約をとりつけた。 ②製造業（板金）の事例。祖業は管工事業だが、高品質や低価格受注体制から板金の受注が事業化した。しかし、保有設備が限られ、他の加工は外注に依存している状況であった。受注の増加に対応できなくなったため、工数を要する作業の内製化支援や省力化を図る設備導入を行い、自社と外注双方の負担軽減を行った。外注先には、今後増加が予想される部分の委託をして、売り上げ収益のバランスを図っていく。受発注間が親密ならば、双方の負荷を軽減する方策を探ることができる。地域機関がハブ役を担うことも重要。 ③工業系製造業の事例。エネルギーコスト上昇により少しのコスト増加も最終損益に影響が大きい状況であったため、他社に先駆けて価格交渉を行った。従来からの細かなコスト計算と、将来予測のシミュレーションを示して理解を得られ、値上げが実現した。価格交渉先は大企業で知名度も高いことから、その実績をもって他社への値上げ交渉を行い収益性を確保した。根拠に基づく交渉と、成功事例を横展開することで収益確保が確実となった事例。	・パートナーシップ構築宣言企業数の引き上げのため、政策的なインセンティブの拡充は引き続き必要である。具体例として以下のような点が必要と感じる。 ①省エネ補助金等の県の補助金の加点対象にする ②宣言に基づく取組に必要な設備資金や運転資金を県制度融資の利子補給の対象とする ③保証協会の保証料率の引き下げ ・左記の価格転嫁の事例の共通点は、交渉の根拠を示すことである。特に小規模企業はその対応が後回しになる傾向のため、それらのサポートと好事例の横展開を行い、地域機関としての役割を果たしていく。