

【労務】「賃上げ・最低賃金対応支援特設サイト」のご案内

中小企業庁は、過去最大となった今年度の最低賃金引き上げに対応する中小企業・小規模事業者を後押しするべく、「賃上げ・最低賃金対応支援特設サイト」をミラサポ plus のサイト内にオープンしました。本サイトでは、関連する補助金や相談窓口などの支援策などの情報を提供するほか、賃上げの実現に向けた具体的な方法（3つのステップ）についても明示しています。今回はその3つのステップについて、以下に抜粋しご紹介いたします。

■賃上げの具体化に向けた「3つのステップ」

●Step1

従業員の賃金を引き上げた際の人件費を計算できるように、シミュレーションをしてみましょう。これにより、年間、月間、日ベースで、どれだけの利益を伸ばす必要があるのかが把握できます。

人件費増加額シミュレーション

事業所がある都道府県

選択してください

あなたの事業所がある都道府県の最低賃金額

都道府県を選択すると最低賃金情報が表示されます。

時給引き上げ額（円）	勤務日数（週）	勤務時間（時間）	従業員数（人）	操作
例:10	例:3	例:5	例:10	削除

従業員を追加 +

計算する

（注）本シミュレーションは、賃金引上げに伴う人件費増額の概算を示す参考値で実際の金額とは異なります。詳細な試算は、専門家や関係機関にご相談ください。

●Step2

次に、自社の収益を図るツール「儲かる経営 キヅク君」のリンクを貼らせていただきました。このツールは中小企業基盤整備機構が登録不要・無料で提供しています。利益を増やすためには、自社の「製品・サービス別の利益」、「顧客別の利益」を把握することが極めて重要です。売上は比較的把握するのが容易ですが、利益を把握するためには、コストを割り付ける必要があり、手間がかかります。中小企業の経営者・経営層、支援機関の方々には、「儲かる経営 キヅク君」を活用して、どの商品・サービス、どの顧客から利益が上がっているのかを把握していただき、どう利益を増やすのかご検討をお願いできればと思います。

キヅク君の課題は、業種毎に計算の方法が異なるため、ユースケースの蓄積が重要です。

支援機関の皆様方におかれましては、どういう形で計算を行っているのか、実際の計算事例をぜひ中小企業庁に提供して下さるよう、ご協力をお願い致します。

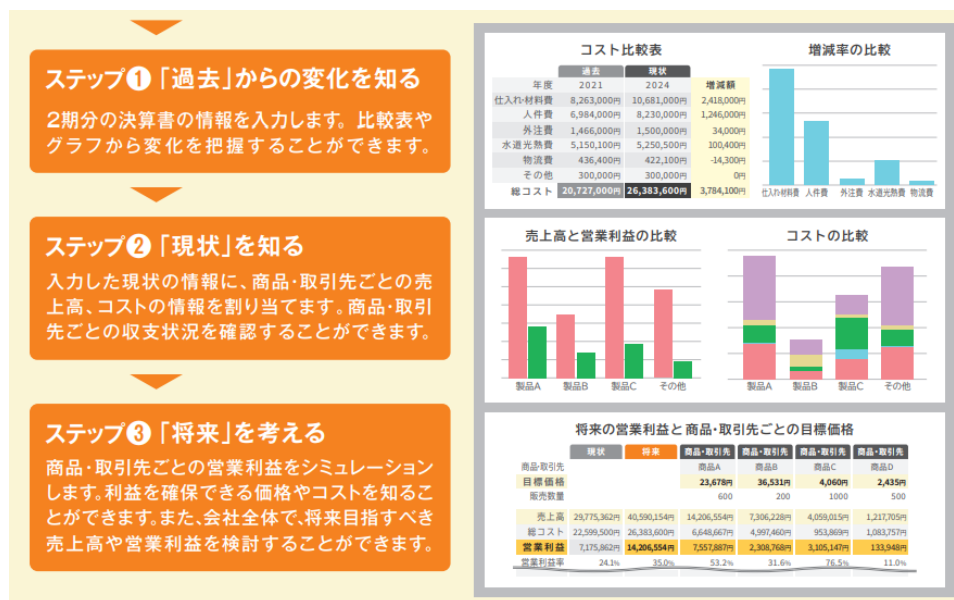
STEP2. 商品・サービス別、顧客別の「利益」を計算し、「伸ばすべき」商品・サービスを検討する

儲かる経営 キヅク君

検討をはじめ ▶

※ツールのご利用はパソコン（PC）からお願いします。

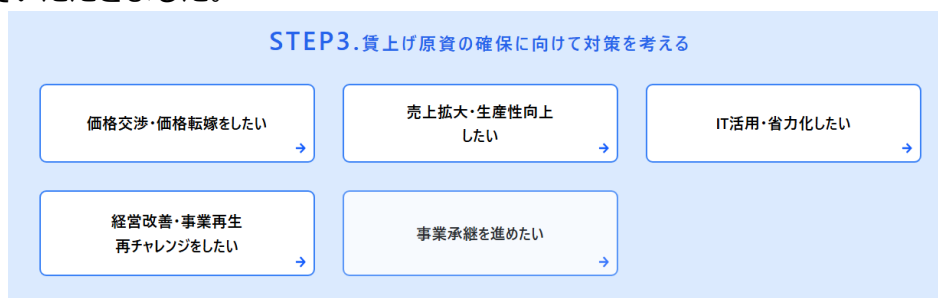
無料・登録不要で、利益を得るための売上高等をシミュレーションできます。
提供元：中小機構



※「儲かる経営キヅク君」イメージ

●Step3

その上で、具体的な課題「価格交渉・価格転嫁」「売上拡大・生産性向上」「IT活用・省力化」「経営改善・事業再生」「事業承継」について、それぞれ漫画による進め方のコツ、具体的な事例、相談窓口、関連する補助金などの施策を明記させていただきました。



価格交渉・価格転嫁をしたい

目次

1. 価格交渉のポイント
2. 主な事例
3. 相談窓口
4. 関連する支援策

1. 価格交渉のポイント

念のため、この漫画はあくまで、価格転嫁のイメージを伝えるためのものです。また、価格転嫁の引き上げや人件費不足により、労働者も上乗せに必要です。

このような中で、中小企業（中小受託事業者）が事業を継続していくためには、関係者に対して、経費の上昇分を取引価格に適切に転嫁するための「価格交渉」が不可欠です。

今回のマンガでは、実際に価格転嫁を行う事業者（中小受託事業者）が、買い手である発注事業者（委託事業者）に、価格交渉を行うためのコツやポイントについて紹介しています。

価格根拠の客観的な提示

- 原材料価格の推移
- エネルギーコストの推移
- 経理簿全引上げ額に、よる人件費の上昇
- コスト別商品ごとのための企業別、所価が買手

自社の製品、品質・納期・価格など、価格以外の価値を、買手へ伝える