

【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事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。

●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。

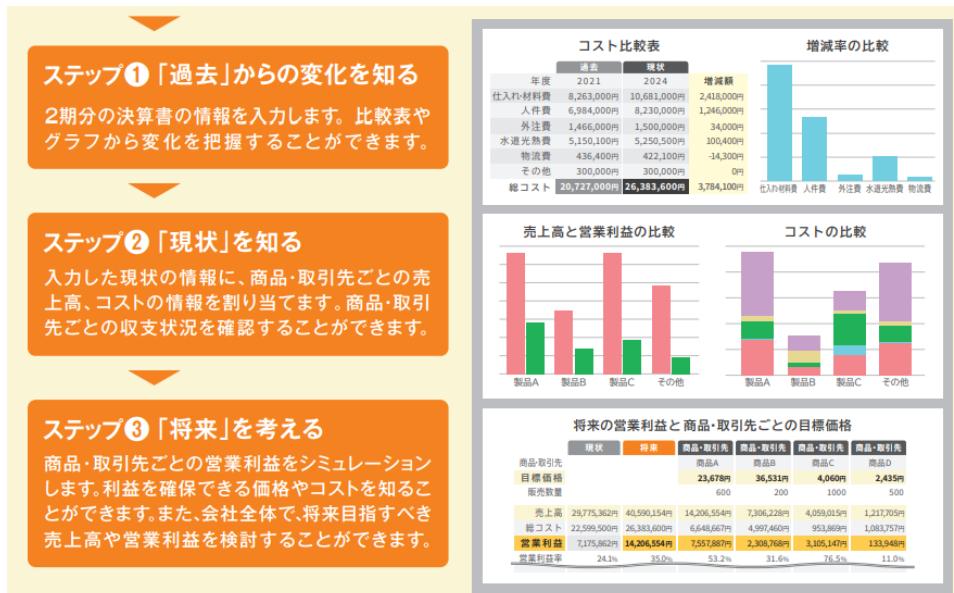
キヅク君の課題は、業種毎に計算の方法が異なるため、ユースケースの蓄積が重要です。

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くださるよう、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



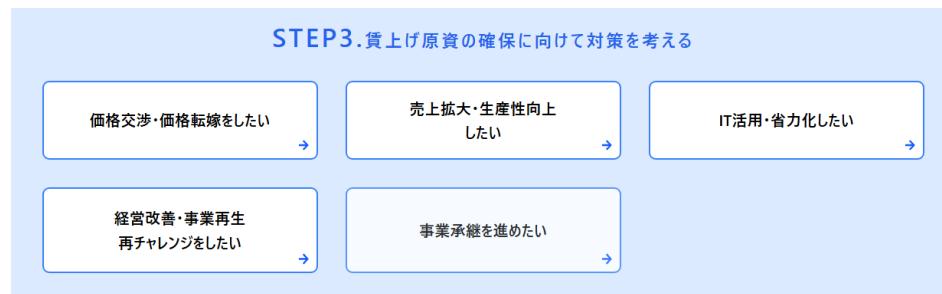
無料・登録不要で、利益を得るための売上高等をシミュレーションできます。
提供元：中小機構



※「儲かる経営キツク君」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

急速な円安・ドル高が進むなかで、原油などのエネルギー・コストや原材料・機材他は右側で、また最終資金の引き上げや人手不足により、分担費も上昇傾向にあります。

このような中で、下請業者（中小受託事業者）が荷を継承していく中には、既存者に対して、既存の上昇分を取り扱うために「価格交渉」が欠かせません。

今回のマンガでわかるシリーズでは、先手であります下請業者（中小受託事業者）が、貰い手である大手販売業者（既存事業者）に、価格交渉を行うためのテクニックやポイントについてご紹介します。

