

## 令和6年度第2回岐阜県経済・雇用再生会議 (地方版政労使会議) 議事概要

- 日 時 令和6年12月23日(月) 10:30~12:10
- 場 所 岐阜県庁20F 会議室
- 内 容 下記の通り

### ◆山口嘉彦(岐阜県経営者協会 会長)

- ・日本の商習慣は仕事が終わってから代金をいただく。3カ月後や半年後となる業種もある。代金の先払い習慣がある業界は最初から人件費を含めるが、岐阜県の企業は99.9%が下請けであり、基本的に後払いとなるため、人件費の支払い効率が悪くなる。
- ・国は2030年までに最低賃金1,500円を目指しているが、これは先払いの話である。後払いとなる岐阜県の99.9%の企業は、窮地に立たされるということをご理解いただきたい。

### ◆柳原幸一(岐阜県経済同友会 筆頭代表幹事)

- ・同友会では毎年、提言委員会を設けて検討した内容を来年2月に発表し、3月に知事へ提言書を提出する。
- ・骨子が出来上がったため紹介する。3つ提言するべく、まとめている。①社会通念(ノルム)醸成のため、価格転嫁に貢献している団体や事業者を表彰する制度を創設。また、下請け駆け込み寺や価格転嫁サポート窓口のさらなるPR促進、②下請け法改正、適正取引審判制度の創設、③公共部門の率先した価格転嫁の実施、補助金等の充実、である。

### ◆村瀬幸雄(岐阜県商工会議所連合会 会長)

- ・日本商工会議所では、半年に1回ほど価格転嫁に関するアンケートを実施している。10月の調査では、4割以上価格転嫁できた企業は5割程度。県の調査と同じ傾向である。ただ、半年前の4月調査から1.3%しか増加しておらず足踏み状態と理解している。とりわけ労務費の価格転嫁については、さらに低くなる。
- ・県下の各商工会議所では、価格転嫁セミナーや個別相談会を積極的に開催している。個別相談会は岐阜商工会議所でも開催したが、予約が全て埋まる状況で、会員企業のニーズが非常に高い。経営の専門家を派遣するなど個別サービスを充実させたい。県下の各商工会議所では、価格転嫁について地道に活動していく予定。引き続き、支援いただきたい。

- ・人手不足、雇用についても要望が高い。県内企業への就職、定着の向上に向けても活動している。美濃加茂、可児の商工会議所では管内の企業紹介を東海3県の大学や県内の高校へ配布している。大垣商工会議所では合同企業展の開催、高山商工会議所ではUターン就職促進のため会社見学バスツアーを開催している。

◆大脇哲也（岐阜県商工会連合会 専務理事）

- ・会員の9割が小規模事業者であり賃上げの必要性を認識しているが、非常に厳しい状況が続いている。会員への調査では、あらゆる業種において価格転嫁がなかなか進まない現状で、知恵を絞って様々な取組みをしている。価格転嫁に関する相談があった場合には、個々の事業者の状況に寄り添って支援している。
- ・地震や台風、豪雨災害時に小規模事業者が被災した際、事業継続支援に向け、商工会の支援力強化が求められている。来年度、第3期岐阜県強靱化計画の開始に合わせて、連合会においても県下全域の事業者のBCP策定支援に重点を置きたい。広域支援体制の強化に向けて、指導員の加配をぜひお願いしたい。
- ・今年度、小規模事業者パワーアップ応援補助金について、事業者への伴走支援を実施している。補助金の活用により、売り上げ増加につながるため、期待は高く、多くの事業者から申請があった。今年度、補助額をかさ上げする賃上げ枠を設けたが、申請の4分の1を占め賃上げに取組むインセンティブともなっている。人気非常に高く、採択率は3割と低くなっている。今後、小規模事業者の賃上げやリスクリングなど人への投資の力強い支援に向け、額を拡充の上、予算措置いただけることを切に願う。

◆傍島茂夫（岐阜県中小企業団体中央会 会長）

- ・価格転嫁とは客に値段を決めてもらうことだが、競争見積もりとなると価格転嫁ができず、また、労務費を上げるのも難しい。そのため、中小企業・小規模企業が、ここに任せたら間違いないというように、技術レベルを上げていくことが必要。
- ・全国中央会によると、大企業と中小企業ももちろんだが、中小企業と中小企業、中小企業と小規模企業の間で、価格転嫁が進んでいない。その点をもう少し考える必要があると思う。
- ・岐阜県の場合、99%が中小企業であり、後継者問題もこれからかなり出てくることから、技術レベルを上げられるように経営者ももっと勉強していかなければならない。
- ・本会のスローガンは、「連携の力で無限の可能性にチャレンジ」ということで、

2025 年も県とも連携し、異業種連携・企業間連携の促進に積極的に取り組んでいきたい。

◆日比野豊（岐阜県商店街振興組合連合会 理事長）

- ・各組合員は小規模零細事業者である。それぞれの地域の特性によって、潤っているところも、苦勞しているところもある。
- ・価格転嫁について、業種業態により対応しているが、一番の問題は、度重なる値上げで転嫁しにくい状況となっていること。原材料も上がっているが、包装資材の値上がり幅が大きく、賃上げも含め価格転嫁しきれていない業態もある。
- ・全国的に中心市街地の商店街の衰退が目立っている。郊外型大型店の進出と車社会の発展によるものだが、それによるしわ寄せが非常に厳しい。中心市街地の生鮮食品取扱店や飲食店などは冷蔵庫や空調の老朽化で経費の余裕がなくなり、廃業する。そうすると消費者が非常に困る。中心市街地で生活する消費者の多くは高齢者が多く交通手段にも苦勞している。こうした状況を踏まえ、備品や空調への補助などを強く要望していきたいと思っている。

◆林彰（岐阜県工業会 会長）

- ・岐阜県は自動車関連の部品メーカーが多い中、不正問題以降、30代のいい世代が賃金の高い所へ転職してしまうなど、若年層の流出や高齢化が進行しており、5年後、10年後を見据えた管理または技術的な高度人材が枯渇している。一方、外国人技能実習制度は30年以上続いているが、労働力の多様化が進む中で、中核人材や高度人材になる方もいると聞いている。
- ・このままでは、近い将来、製造業を支える中堅の労働力不足が深刻となるため、労働力の確保に向け、事業の再構築を視野に入れた長期的な取り組みが不可欠であるとともに、今こそ地域経済を支える30歳位までの高度人材の多様化が急務と考える。
- ・労働力の多様化に対応するためには、岐阜県全域で業界団体が横断的に連携し、具体的な取り組みを行っていく必要がある、2つ提案する。①地域ごとの課題を共有し、県全域での連携を図る多様化人材プラットフォームを用意、②地域や業界ごとの着目点を活かしながら異業種間の協力を促進し、非競争部門に係る多様化人材の新たな事業モデルを創出、である。

◆服部敬（岐阜県観光連盟 常務理事）

- ・観光消費動向調査によれば、物価高騰や宿泊単価の値上げもあり、コロナ前と比較し、観光消費額が伸びている。

- ・観光業界として、物価高騰の影響やインバウンドの需要増などによって、宿泊単価の増額、人材確保のために従業員の給与の増額に対応しているところがあると聞いている。一方で、他との競争で安易に料金を上げられなかったり、インバウンドは伸びてはいるが、恩恵を受けられない地域もあり、温度差があると認識している。
- ・そうした中で、価格転嫁が可能となるように、高付加価値の商品や取組みを支援していきたい。
- ・カスタマーハラスメントについて、観光業界は接客サービスが基本だが、現時点で大きな問題は承知していない。県全体として、カスタマーハラスメントに取り組む機運が醸成されれば、埋もれていた声をくみ取りやすいため、積極的に情報提供、周知に努めてまいりたい。

◆**脇田昌也（岐阜銀行協会 専務理事）**

- ・貸出金の状況について、ゼロゼロ融資の返済が進んでいる中でも、年率の伸びは上昇している。
- ・取引先の状況をヒアリングしたところ、価格転嫁は一部の大企業では進んでいるが、運送業、紙、建材、繊維工業など、特に業績の悪い中小企業では進んでいないのが現状。中には、円安によって海外からの引き合いが増えているものの、人手不足によって受注機会の逸失が見られる企業もあった。
- ・金融機関としては、引き続き資金繰り支援に加え、今後は、事業再生、経営改善支援に軸足を移す他、人材紹介業務や経営継承支援といった各事業者の悩みや課題に沿った支援を、県や関連各機関と連携して進めたい。
- ・カスタマーハラスメント対策については、正当なクレームかカスハラかという見極めが重要である。従業員を守る意味でも重要。ほとんどの金融機関が、その定義や対応方針を公表済みあるいは公表を予定している。

◆**太田真吾（大垣銀行協会 事務局長）**

- ・物価高の状況下では、増収減益の企業が多い。上場企業を中心に大手、中堅レベルにおいては価格転嫁が進んでいるが、下請け、孫請け等の小規模事業者レベルにおいては価格転嫁が十分できてないと認識している。
- ・中小零細企業としては、稼いでこそ賃上げという思いもあるのではと思う。来年度の重点施策で稼ぐ力とあったが、銀行業界としてもそういったあたりを支援したい。

◆**筒井和浩（日本労働組合総連合会岐阜県連合会 会長）**

- ・連合岐阜の集計によると、県内 4.87%の賃上げができていますが、特に中高年

- 層を中心に、生活が向上したと実感している人はごく少数にとどまっている。
- ・来年、2025 春闘においては、四半世紀に及ぶ慢性デフレに終止符を打つため、動き始めた賃上げ、経済の好循環を実現する、そのためにも、物価の上昇を緩やかにしていただく、安定した状況にしていただくということが何より。いずれも巡航軌道に乗せなければならない。
  - ・今年3月に締結した適正な価格転嫁の推進に向けた協定については、来年3月で1年を迎える。ついては、協定内容のブラッシュアップ、取組みの継続を要望させていただく。
  - ・県内で働く全ての人たちの労働条件の向上に向けて、集団的労使関係の輪を広げる取組みをしていきたい。
  - ・岐阜県で働くことの魅力発信についても、加盟組合と連携して、労働組合の立場から積極的に取り組んでいきたい。

◆**臼井靖彦（岐阜県トラック協会 専務理事）**

- ・2024 年問題について、県をはじめ、いろいろ支援いただいた。しかし、個々の事業者を見ると価格転嫁はそこまで進んでいない。アンケートを実施したところ、何を根拠にすべきか分からなかったり、価格交渉により荷物が無くなってしまふことなどを心配し、できなかつたようである。
- ・カスタマーハラスメントについては、運送業界の客は荷主であり、上下関係は相変わらず強いと感じている。公取委や国交省でいろいろ対策していただいており、これから徐々に奏功していけばと思っている。

◆**櫻井宏（岐阜県農業協同組合中央会 代表理事会長）**

- ・価格転嫁、賃上げについては、農業者の所得そのものが向上するというところで取り組んできた。
- ・食料・農業・農村基本法が改正され、基本理念では、食料安全保障に軸足が置かれた。我々としては、持続的に再生産可能な価格として、市場の需給だけでなく、生産者側がコストを明示し、それを汲んだ取引をしようということを国に要望している。生産者個人では難しいところもあるので、業界としてしっかり応援していきたい。

◆**吉田芳治（岐阜県木材協同組合連合会 会長）**

- ・地域のビルダーの格差が拡大しており、また、県外のビルダーの進出も目立っている。地元の中小ビルダーは大変苦戦している。木材業界も含め採算は大変厳しく、廃業や倒産が増加している。住宅資材のコストアップにより、住宅価格がアップしていることが原因。

- ・価格転嫁について、木材業界は中小企業がより小規模の中小企業へ転嫁しているという特殊な流れである。価格競争が激化している中で、与信管理と合わせて悩ましい問題である。
- ・今後、人口減少、住宅ストック増加により、新設住宅の依存型から、新しい分野へ事業創造が喫緊の課題。まず、非住宅部門へのシフトが必要。そうした製品の開発に向け支援いただきたい。また、空き家問題があるが、10年後に大きな問題になりかねないため、リノベーションに向けてなど総合的な取り組みをお願いしたい。さらに、大工職人の減少も問題。山に木があっても、家が建てられない状況が近づいている。最後に、海外への販売が増えている。観光と合わせたビジネスツーリズムを推進いただければと思う。

◆各務剛児（岐阜県建設業協会 会長）

- ・一部の建設資材で価格高騰が続いている中、公共事業においては、物価スライドや単価改定の頻度を高めるなど対応いただいている。
- ・民間建築工事においては、資材価格高騰などのリスクを受注者が負担する、いわゆる請け負けと呼ばれる商習慣があるが、この度、国が建設業法を改正し、業界に根強く残る慣行を変えようとしている。これまで価格転嫁が難しかった民間工事においても、少しずつでも進んでいくのではと思っている。
- ・人手不足については、将来の担い手確保に向けて、中途採用も含めて努力している。能登半島地震でも道路や水道管の復旧に不眠不休で作業しているのは地域の建設業である。地域の守り手として、県民の安全安心な暮らしを確保するため、最前線で復旧や除雪に当たっている。その対応にはマンパワーの確保が必要不可欠。担い手確保に向け、働き方改革の推進に加え、業界の魅力発信に取り組んでいる。県においても、引き続き、建設業の魅力発信に対するご支援をお願いしたい。
- ・人材の確保・流出防止のために賃上げは不可欠であるが、地方の建設業では、大幅な賃上げは難しい。

◆松島桂樹（ソフトピアジャパン 理事長）

- ・DX推進コンソーシアムでは、中小企業のDX支援の一環としてデジタルインボイスサービスを開始した。紙での作業からデータによる業務処理により、大幅な業務効率化を実現できる。また、データが蓄積されることにより、製品原価の把握、さらには価格設定を実績データに基づいて提案できるようになり、価格転嫁に効果的となる。
- ・価格転嫁という課題に向けての方策としては、第1に正確な原価を把握し、適正な利益を確保すること。第2に自社で価格を決めることができる新商品・新

市場を開拓すること。第3に岐阜の伝統産業の技術力を活かしてここでしか作れないという強みを作ること。

- ・これらの取り組みを進める企業、特に若手経営者の改革意欲には感銘を受ける。

◆**矢本哲也（岐阜県産業経済振興センター 理事長）**

- ・昨年から価格転嫁サポート窓口を設置し、今年度は先月までで57件の相談をいただいている。昨年度は価格交渉の基礎的な問い合わせが多かったが、今年度は交渉過程における相談が増えている。中には、発注元から、「複数他社から価格転嫁の申し出を受けたので御社も申し出られたらどうか」という声掛けをいただいたという声もあった。
- ・受け身のサポート窓口というだけでなく、県内各地へ出かけて行って特別相談会というような試みもしているところ。
- ・また、センターの重要な仕事の1つとして定期的に景況調査を含めた調査活動を実施している。直近の数字は間もなく出せる。賃上げや価格転嫁に関しても引き続き的確に把握し、ご報告できればと考えている。
- ・下請け駆け込み寺や価格転嫁サポート窓口など、引き続き、県内中小企業の皆さんのお役に立てるよう努力してまいりたい。

◆**都竹淳也（岐阜県市長会 会長）**

- ・産業人材確保について、人手不足が顕著なのは言うまでもなく、構造的な問題であることを痛感している。高齢者や子育て中の女性の労働参加が大きなテーマだが、ここがいっばいいいっばいになっている。高校生の採用も進学率が上がっており難しくなっている。地元で働ける人材は働きつくしている。そうするとUIターンによる人材確保も不可欠だが、会社を選ぶ際、福利厚生や柔軟な働き方ができることは当然のこと、自分の能力をいかに高められる企業であるかということが重要となってくる。こうしたことが効果的に発信できている企業は、過疎地や中山間地でも人はとれている。
- ・こうした時代認識を踏まえた経営者の意識改革は不可欠であり、そのための伴走支援は大きな施策となるのではないか。市町村と連携して、意識づけから個別相談体制がとれるような施策を講じていただきたい。

◆**竹内治彦（岐阜協立大学 教授）**

- ・価格転嫁が進まないことの新たな論点として、大企業相手は進んでいるものの中小企業同士や中小企業と小規模事業者ではなかなか難しいという話があった。

- ・生産性の向上は、マクロ的にはいかに経済規模を大きくするのだが、ミクロ的には人や組織の効率をいかに高めるかということである。それにより稼ぐ力が高まる。そのためには、教育訓練が大切となってくる。
- ・人口問題研究会のレポートによれば、女性の流出が激しいが、これは「女性は辞めてしまう」という認識から訓練機会が提供されず、展望が見えなくなり、都市部へ流出しているもの。若い人に選ばれるためには、「ここで働けば育っていける」というイメージを持ってもらうことが大切。いかに人を育てられるかが、これからの重要なテーマの一つとなる。
- ・働く人を大切にするという点で、カスタマーハラスメント対策も重要となってくる。人材確保や定着にもつながっていく。
- ・人手不足などの問題は続いていくと思われる。こうした会議の場は、各界トップの話をお聞きできる貴重な機会なので、何らかの形で継続いただければと思う。

◆安藤たかお（厚生労働省 大臣政務官）

- ・全国に先駆けて政労使の会議が開催された。規模や業種によっても違い、マンパワー不足やコストアップの中で、相談窓口なども含め分かりやすい仕組みを充実させ、広報していくことが必要であると思う。
- ・スキルアップやDXを利用した経営も大切だし、それに対して、伴走支援もしていかなければならないことを勉強させてもらった。
- ・賃金上昇が物価を上回るといういい流れを作り、全国津々浦々に浸透していくよう、ご意見をいただきながら、また他省庁とも連携を進めながら、いい施策を講じてまいりたい。

◆古田肇（岐阜県 知事）

- ・価格転嫁、賃上げというミクロの論点から、経済、雇用、社会など時代の流れに関わるマクロの論点が見えてくる。これらは繋がっており、それぞれの立場でいろいろな角度からご発言いただいた。
- ・この後、来年度に向けて予算、施策を整理していくが、価格転嫁、賃上げを進めていく上でも、産業政策の大きな広がりを見定めてやっていきたい。