

直近の中小企業の現状と課題について

- ① 価格転嫁について…………… 1
- ② 技術人材不足について…………… 4
- ③ スタートアップ・ベンチャー支援について…………… 8

①価格転嫁について

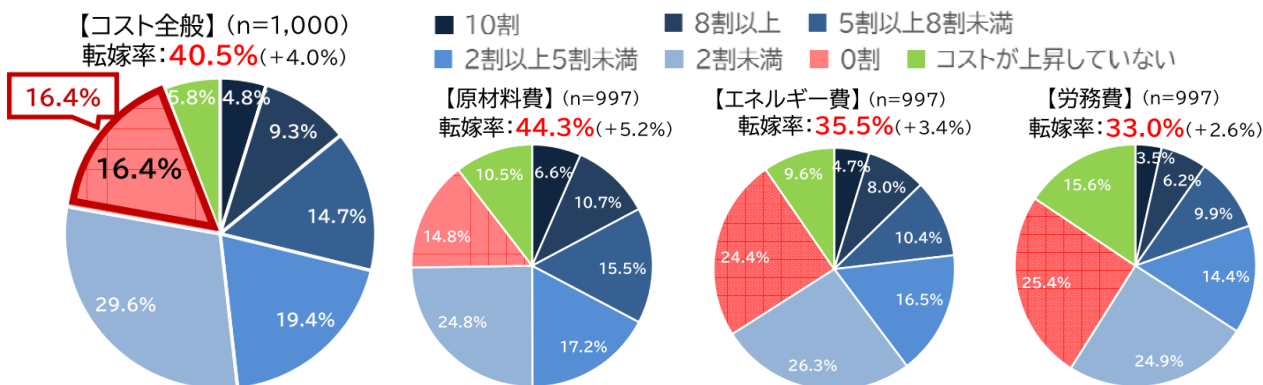
表1～表6に用いている「県内企業における価格転嫁及び賃上げに関する調査」の結果は、10月24日に公表予定のため、取扱注意

1 現状

○価格転嫁

- ・ 価格転嫁率は40.5%（前年比+4ポイント）と価格転嫁は一定程度進展したものの、全く価格転嫁できていない企業が16.4%存在
- ・ コスト種別毎に見ると、原材料費の価格転嫁は比較的進んでいるものの、エネルギー費、労務費はあまり進んでいない

表1 <価格転嫁の状況>



(出所) 県内企業における価格転嫁及び賃上げに関する調査 (以下同じ)
 ・ 調査期間: 令和6年7月～8月 ・ 回答企業数: 1,008社

○価格交渉

- ・ 全体で40.8%の企業が十分な価格交渉ができていない
- ・ 全体で45.3%の価格交渉をできている企業のうち、発注企業からの交渉の申し出で価格交渉を行った企業は35.3%
- ・ 6割程度の企業が、「商工会議所・商工会」などの支援機関や、「知り合いの経営者」、「税理士・会計士等」などの相談先を活用

表2 <価格交渉の実施状況>

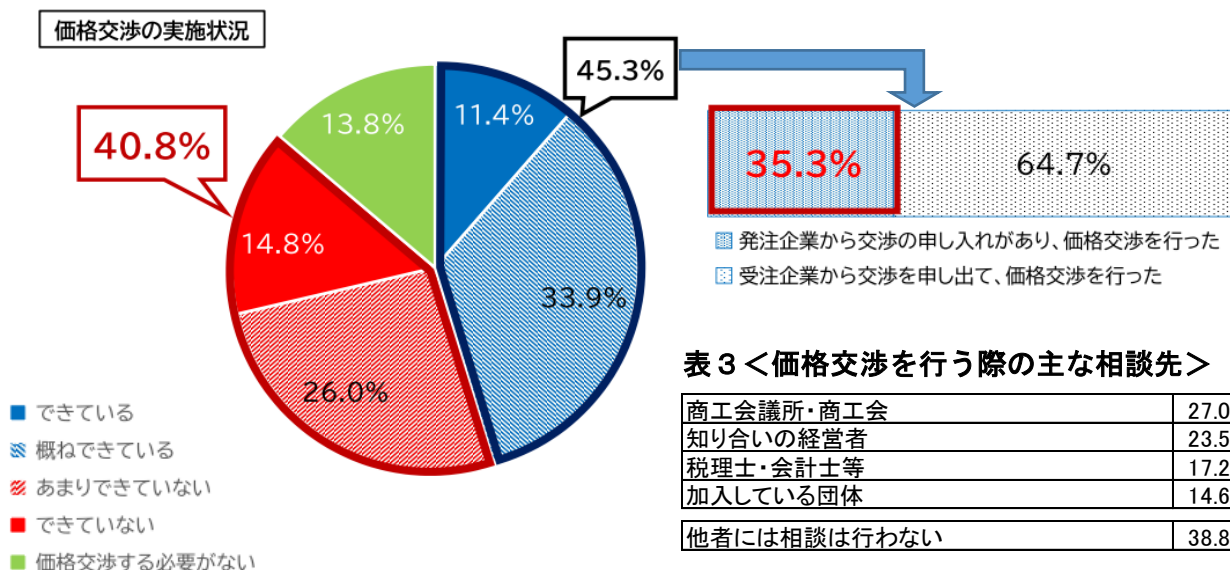


表3 <価格交渉を行う際の主な相談先>

商工会議所・商工会	27.0%
知り合いの経営者	23.5%
税理士・会計士等	17.2%
加入している団体	14.6%
他者には相談は行わない	38.8%

2 課題

- ・十分な価格転嫁が困難な理由には、「データを出しにくいコストを踏まえた価格交渉が困難」、「コスト上昇分は発注企業の努力で吸収すべき問題」という発注企業の意識が根強い」など、取引先との価格交渉上の問題が上位に並んでおり、取引先との価格交渉上の問題が多い
 - ・価格交渉ができない理由は、「発注減少や取引停止を恐れ、価格交渉を行わなかった」、「価格交渉を申し出たが、応じてもらえなかった」と、発注者側の行動に関する回答が多い
- ⇒ いかにして中小企業の価格交渉力を高め、発注者側が適切な行動を採るように働きかけていくか
-
- ・価格転嫁を進めるために期待する支援として、「消費者に適切な価格転嫁への理解を求める啓発活動」、「業種別組合など、それぞれの業界ごとの価格転嫁の機運醸成」、「価格交渉を行うための情報提供や原価計算方法等の研修会の開催」など、価格転嫁しやすい環境づくりが求められている
- ⇒ どうしたら価格転嫁への理解が浸透するか
- ⇒ 相談窓口や専門家がどうしたらもっと活用されるようになるか

表4 <十分な価格転嫁が困難な理由>

消費者の節約志向・低価格志向が続いている	44.1%
競合他社が価格を上げていない	32.7%
データを出しにくいコスト(労務費等)を踏まえた価格交渉が困難	26.0%
コスト上昇分は受注企業の努力で吸収すべき問題という発注企業の意識が根強い	15.0%
予め販売価格を固定した長期契約により、足元の価格変動を反映できない	14.4%
発注企業と価格交渉ができない(応じてもらえない)	14.1%

表5 <価格交渉ができない理由>

発注減少や取引停止を恐れ、価格交渉を行わなかった	44.5%
価格交渉を申し出たが、応じてもらえなかった	26.2%

表6 <価格転嫁を進めるために期待する支援>

消費者に適切な価格転嫁への理解を求める啓発活動	63.4%
業種別組合など、それぞれの業界ごとの価格転嫁の機運醸成	39.7%
価格交渉を行うための情報提供や原価計算方法等の研修会の開催	18.9%
下請調査員(下請Gメン)などによる指導・監督の強化	17.9%
「パートナーシップ構築宣言」の促進	7.0%

【参考】県の取組（実績）

○価格転嫁の円滑化に関する協定

- ・福岡県、福岡県商工会議所連合会をはじめ、官民労13団体で令和5年2月27日に締結
- ・パートナーシップ構築宣言の登録促進や適切な価格転嫁の機運醸成により、中小企業の稼ぐ力を高めることで、労働者の賃上げにもつなげる賃金と物価の好循環を促すことを目的とする



○価格交渉促進月間における広報・啓発活動

- ・3月と9月の価格交渉促進月間に各種メディアによる広報や街頭啓発活動を実施

○価格転嫁及び賃上げに関する調査

- ・県内企業を対象に7月～8月に調査を実施

○令和6年度の新たな取組

(1) 事業者向け価格交渉スキルアップセミナーの開催

- ・県内中小企業を対象に、価格交渉スキルアップを目的としたセミナーを開催

【セミナーでの講習内容】

- ・価格交渉の進め方 ・価格交渉演習 ・原価計算の方法 ・原価計算演習
- ・価格交渉や賃上げの好事例紹介 ・商品サービスの付加価値向上ノウハウ
- ・23地域（19商工会議所、4商工会地域）で開催予定
- ・セミナーに参加できない企業向けに、Web配信を実施

※8月26日公開



(2) 「中小企業賃上げ応援専門家」派遣事業

- ・事業者が持続的な賃上げを行える環境整備に向け、取引適正化や価格転嫁を進めるための事業者ごとの課題に応じた専門家を派遣（中小企業診断士、税理士、弁護士 等）

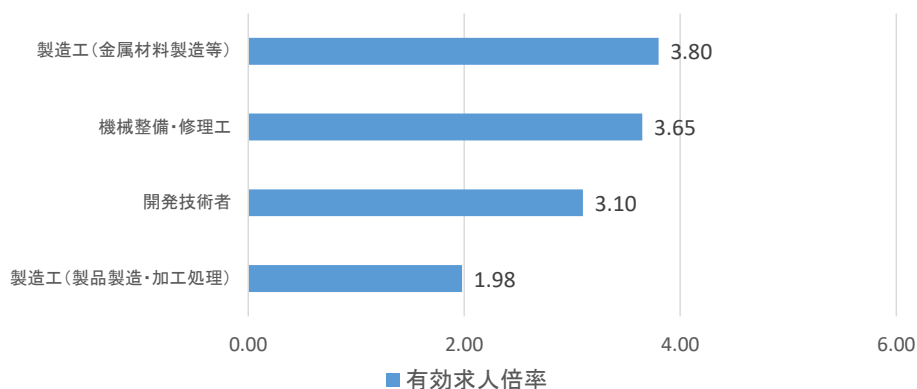
②技術人材不足について

1 現状

(1) 有効求人倍率

- ・ 令和6年8月の県内の有効求人倍率は1.18倍。
- ・ 製造関係の技術系人材に関しては、製造工（金属材料製造等）や、機械整備・修理工、開発技術者、製造工（製品製造・加工処理）の求人数が多く、有効求人倍率が1.5倍を超えている。

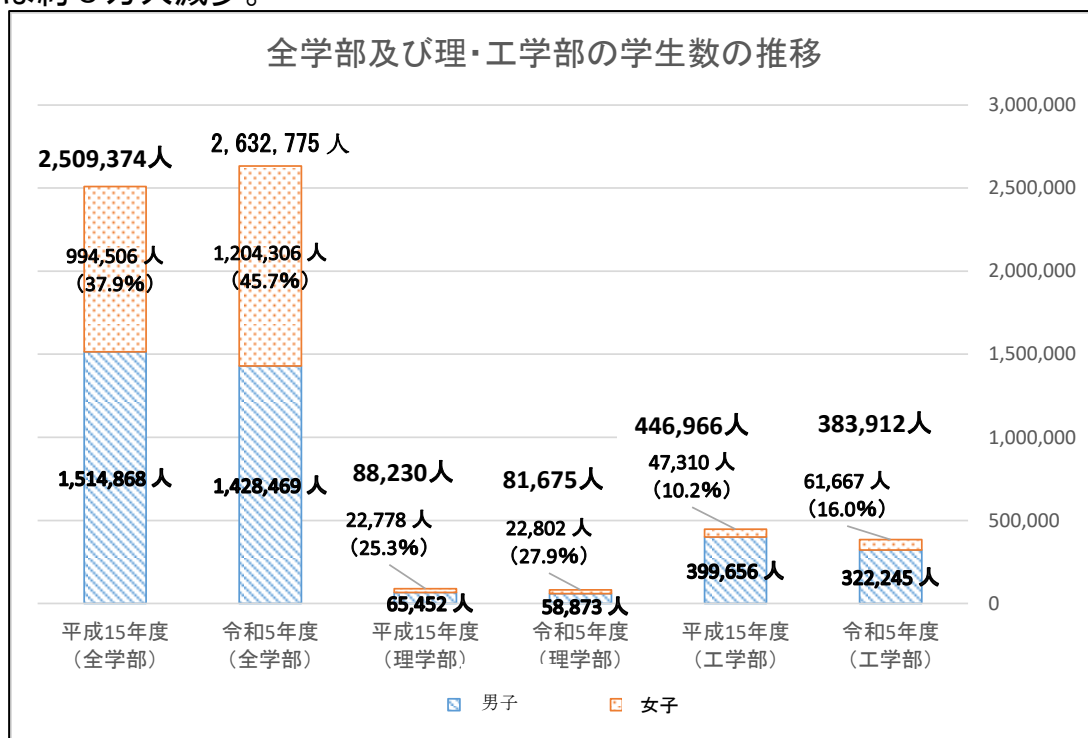
【職業別有効求人倍率（令和6年8月（原数値））】※一般フルタイム



(2) 学生の状況

①大学生

- ・ 文部科学省の「学校基本調査」によると、令和5年度の大学進学者数は平成15年度に比べ約12万人増加している一方、理学部は約6千人、工学部は約6万人減少。



出典：「学校基本調査」（文部科学省）

②高等専門学校（高専）

- ・ 県内高等専門学校の就職状況について（令和6年3月末）
○ 卒業者 607人 就職者 377人
就職希望率 62.4% 就職決定率 99.5%（県内 23.1% 県外 76.9%）

③高校生

- ・ 県内高校の就職状況（令和6年3月末）
○ 卒業者（全体） 38,207人 就職者 5,986人
就職希望率 16.0% 就職決定率 98.0%（県内 81.0% 県外 19.0%）
※うち工業科 就職者 2,169人 就職決定率 99.6%（県内 69.0%、県外 31.0%）

（3）県を取り巻く状況

- ・ 半導体前工程の世界最大手企業の TSMC 社の熊本県への進出やデジタル化の進展に伴い、半導体分野の投資は活発化しており、全国的に技術者の獲得競争が激化。
- ・ 昨年3月、九州経済産業局は、九州において毎年1,000人程度の半導体人材不足が中長期的に続くとの試算を発表。
- ・ その後、TSMCの第2工場や半導体後工程における世界最大手企業の ASE 社が、北九州市への進出を検討。進出が決定すれば、関連企業の進出が見込まれる。
- ・ トヨタ自動車グループが蓄電池工場を県内に建設することを発表、また、日産自動車も県内への建設予定を発表。
- ・ 大型誘致案件等が相次いでおり、技術人材不足の更なる深刻化が懸念される。

2 課題

- ・ 半導体分野をはじめとしたテクノロジー人材の育成が喫緊の課題。
 - ・ 学生のテクノロジー分野への興味・関心を高め、テクノロジー分野に進む人材の創出が必要。
- ⇒ 将来の成長産業を支える学生のテクノロジー分野への興味・関心を高めるための取組について。
- ・ 県内技術系企業で働くことを目指す人材を一人でも多く生み出すため、県内企業の認知度向上を図るプロモーションの強化が必要。
- ⇒ 県内技術系企業で働くことを目指す人材を増やすための効果的な取組について。

【参考】技術人材の育成・確保の取組（技術人材育成室事業）

（１）理工系人材の育成

①テクノロジー人材創生塾の開催

進路、進学先の検討時期にある中高生を対象に、半導体分野や宇宙分野の大学や企業と連携し、最先端の技術、工場見学等を体験する教育プログラムを実施し、技術者を目指す人材を創出

○半導体

- ・協力：九州大学、三菱電機株式会社パワーデバイス製作所 等
- ・時期：7月～8月
- ・参加者：中学生42名 高校生46名

○宇宙分野

- ・協力：九州工業大学、JAXA、株式会社QPS研究所、Fusic 等
- ・時期：10月～11月開催

②女子中高生に向けた「ガールズテックプログラム」の実施

- ・女性エンジニアにフォーカスをあてたPR動画を制作し、YouTubeなどのSNSで動画を配信するほか、学校のキャリア教育等で活用予定
- ・女子中高生、保護者、教員等を対象に、半導体、自動車、デジタル、ものづくり分野の県内技術系企業の職場見学会やエンジニアとの交流会を実施

（２）県内技術系企業の認知度向上・マッチング支援

①オープンカンパニーツアーの開催

県内外の理工系大学生や高専生が県内技術系企業を訪問し、工場などの施設見学や企業担当者との交流などを通じて、各企業の魅力を知る機会を創出

＜参加企業＞ 半導体、自動車関連企業30社程度

＜実施時期＞ 令和6年7月～令和7年3月

②民放テレビ局と連携した県内技術系企業の魅力発信

若者や保護者の県内中小企業に対する認知度向上を図るため、県内技術系企業のオンリーワンの技術などを在福民放放送局と連携しテレビやラジオ、SNS等で紹介

- ③ポータルサイト「みつけテック！FUKUOKA」による県内技術系企業の情報発信
進路選択期の中高生や県内外の大学生、U I J ターン希望者に知ってもらうため、半導体、自動車、デジタル、ものづくり分野の県内技術系企業の魅力を発信するサイトを開設

(3) 企業の技術人材の育成・確保

①福岡半導体リスキリングセンターの開設

本県をはじめ九州・全国の半導体人材不足に対応するため、半導体分野やデジタル産業分野の重要技術に精通した人材を育成する「福岡半導体リスキリングセンター」を昨年8月に開設。半導体を「作る側」と「使う側」に分類した講座を提供し、基盤技術から応用技術まで幅広い人材を育成。

②ものづくり企業デジタル化人材育成講座の実施の実施

地域での先進企業の協力を得て、生産効率の向上や、現場に直結した実践的なデジタル基礎技術（データ収集力・分析力、カイゼン立案力）を習得できる現場技術者向けの講座を提供し、デジタル化を推進する人材を育成

③ものづくり生産性向上中核人材の育成講座の実施

中小企業の技術者向けに、三次元設計や金型、めっき、プラスチックの製造基盤技術に関する講座を提供し、ものづくり中小企業の生産性向上に資する中核人材を育成

④中小企業 DX 人材育成講座の実施

中小企業で DX を推進する中核人材や外部から支援する支援人材を対象に、レベルに応じた講座や、ワークショップ等を組み合わせたプログラムを提供し、DX を推進する人材を育成

③スタートアップ・ベンチャー支援について

1 現状

革新的なアイデアにより社会に変化をもたらす新しいビジネスを創出するスタートアップや創造的な事業活動を展開するベンチャー・中小企業を育成することは、雇用の創出や地域経済の活性化につながる。

こうした考え方のもと、県では、

- ・フクオカベンチャーマーケット（FVM）を通じた資金調達やビジネスマッチング支援（H11～ 登壇 2,800 社、成約率 20%、株式上場 33 社）
- ・福岡アジアビジネスセンター（ABC）における個別コンサルティングなどの海外展開支援（H24～ 海外展開相談 1,971 件、うち 339 件の海外展開が成立）

を行い、一定の成果を挙げてきた。

2 課題

<FVM（ベンチャーマーケット）>

- ・**スタートアップをターゲットとした施策の必要性**

FVMの登壇者は、新事業展開を目指す中小企業が中心。県が力を入れている新たなイノベーションを生み出すディープテック（バイオ・宇宙）などのスタートアップをターゲットとした施策が必要。

- ・**情報交換やネットワーキングの必要性**

ベンチャー、中小企業にとっては、日頃から、支援者などとの情報交換や様々な人とのネットワーキング（異業種交流）をすることが重要であり、FVMにもその機能が必要。

<ABC（アジアビジネスセンター）>

- ・**欧州市場への海外展開支援の必要性**

高付加価値の商品を相応の価格で評価する欧州市場への中小企業の事業拡大ニーズが高まっているが、ABCは、アジア市場への展開支援が中心であるため、こうしたニーズの高まる欧州市場への海外展開支援が必要。

こうした中、令和7年春、世界的なスタートアップ支援機関である米国CIC（ケンブリッジ・イノベーション・センター）が、アジアで2拠点目となる施設「CIC Fukuoka」を福岡（ワン・フクオカ・ビルディング）に開設。

県では、CICと連携することで、上記課題を解決し、スタートアップ・ベンチャーや海外展開を目指す中小企業を強化するため、FVMとABCの機能を統合し、CIC Fukuoka内に、新しい支援拠点「グローバル・コネクト・福岡（仮称）」を設置する予定。

⇒スタートアップ・ベンチャーや海外展開を目指す中小企業の支援拠点となる「グローバル・コネクト・福岡」には、どのような支援メニューや機能が必要か。

⇒「グローバル・コネクト・福岡」の活用を促進するための方策は何かあるか。

<CICの特徴>

- ・スタートアップの成長を後押しする専門家（メンター）集団と支援プログラムがある。
- ・CICは、米国ボストンを本拠地に、世界全拠点（9か所）との情報共有や海外ネットワークを通じた資金調達支援が可能である。
- ・毎週木曜日（16～21時）、CICの全拠点で開催する「サーズデイギャザリング」は、CIC入居企業、起業家、投資家だけでなく、基本的には誰でも参加可能。各種セッションやネットワーキングの場が提供され、様々な人と交流し、人脈形成することで、新たなビジネスチャンスにつながる場となっている。



「セッション」



「ネットワーキング」