

福岡県中小企業対策審議会資料

(2)直近の中小企業支援策について

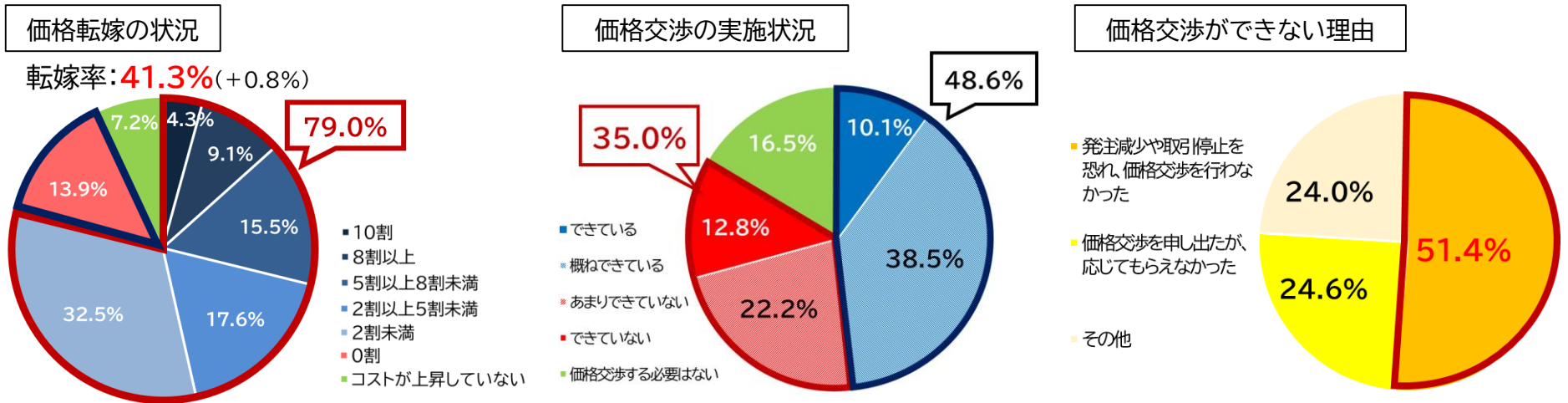
① 価格転嫁

価格転嫁

現状・課題

(1) 価格転嫁・価格交渉の状況

- ・令和7年のコスト全般の価格転嫁率は41.3%(前年比+0.8ポイント)にとどまる
- ・全く価格転嫁できていない企業は依然13.9%存在
- ・十分な価格交渉ができていない企業が35.0%存在
- ・価格交渉ができない理由では、「発注減少や取引停止を恐れ、価格交渉を行わなかった」(51.4%)が最多



- ・対消費者・対企業別では、対消費者(BtoC)の転嫁率が低い(35.3%)
- ・業種別では、サービス業(33.1%)や運送業(41.5%)の転嫁率が低い

販売先	転嫁率
対企業(BtoB)(n=430)	44.0%
対消費者(BtoC)(n=338)	35.3%

業種	転嫁率	業種	転嫁率
卸売業(n=60)	56.0%	小売業(n=122)	45.0%
建設業(n=130)	48.9%	運送業(n=101)	41.5%
製造業(n=123)	47.4%	サービス業(n=274)	33.1%

現状・課題

(2)官民合同調査によるヒアリング結果(抜粋)

県内企業における価格転嫁の実態を詳細に把握することを目的として、官民合同でヒアリング調査を実施

- ・ 消費者の低価格志向が強く、何度も値上げしにくい(飲食業)
- ・ 商品価格の改定が2年に1回程度にとどまっており、原材料費の上昇ペースに追いつかず十分な価格転嫁に至らない(小売業)
- ・ 自社のサービス内容が同業他社と差別化できていないと、顧客からは「どこの業者がやっても同じ」となるため、価格競争になってしまう(サービス業)
- ・ 業界のリーディングカンパニーが値上げに応じる姿勢を見せなければ、業界全体で価格転嫁が困難(卸売業)
- ・ 交渉の中で価格改定の根拠を求められるが、詳細を開示すると製造ノウハウに関わる部分もあるため、結果、断念している(製造業)
- ・ 競争原理の中でパートナーシップ構築宣言の効果が十分に発揮されていない(卸売業)
- ・ 価格交渉の相手が大手企業の場合、交渉相手の担当者が頻繁に交代するため、長期的な視野に立った交渉ができない(サービス業)
- ・ 大手企業が絶対的に強い業界で、中小企業はあまり交渉に応じてもらえない(運送業)

価格転嫁

県の取組

- ・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「価格転嫁の円滑化に関する協定」を締結(令和5年2月27日)
- ・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を実施
- ・天神の岩田屋きらめき広場で「賃金と物価の好循環」を目指す官民労街頭行動を実施(令和6年10月28日)
当日の様子は、動画(15秒)に編集し、県公式LINE・Xで周知するとともに、YouTubeのインストリーム広告で配信
- ・中小企業の価格交渉を伴走支援する「中小企業賃上げ応援専門家」の派遣



令和7年度の新たな取組

- ・価格転嫁円滑化推進フォーラム
価格転嫁の現状・課題を共有し、業界の機運醸成を図るため、講演会、共同宣言等を実施
- ・業界ごとの特性を踏まえた講習会
県内中小企業の価格交渉力向上のため、中小企業団体中央会と連携し、業界ごとの特性を踏まえた講習会を開催

ご意見を伺いたいこと

中小企業の価格転嫁をさらに進めるために、どのような取組が効果的か。

福岡県中小企業対策審議会資料

(2)直近の中小企業支援策について

② 中小企業の新たな支援拠点

- ・ 中小企業DX推進センター
- ・ グローバルコネクト福岡

中小企業DX推進センター

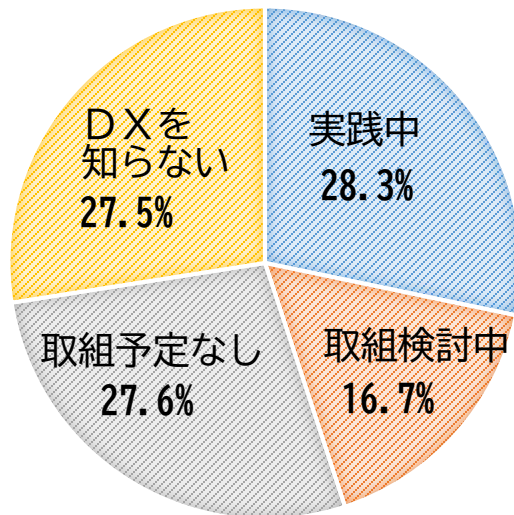
中小企業DX推進センター

現状・課題

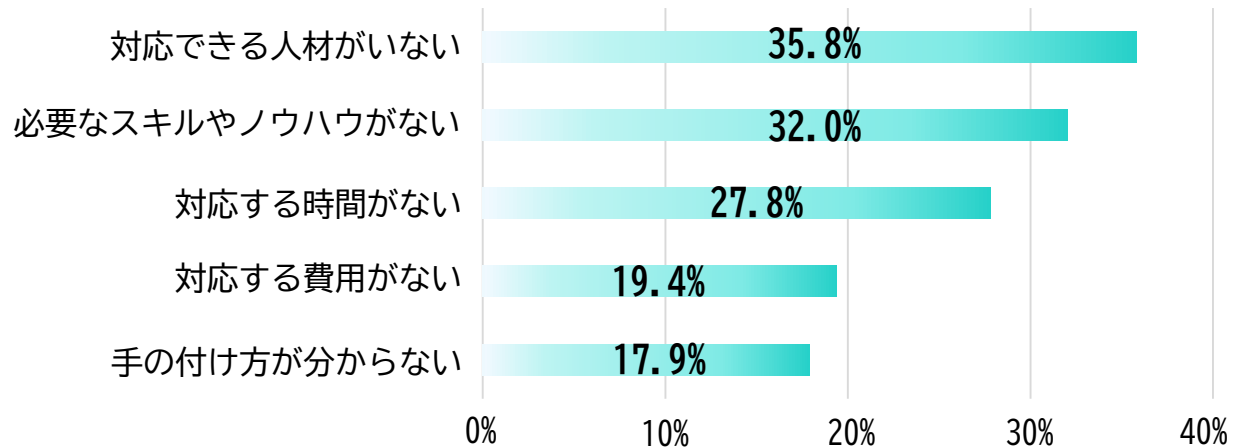
- ・国内外の激しい競争や、深刻な労働力不足、原材料高騰など、中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況。
- ・中小企業が直面する経営課題を解決し、持続的な賃上げを実現するには、業務プロセスや ビジネスモデルそのものを変革する**デジタルトランスフォーメーション(DX)**による生産性向上や収益力の強化が必要不可欠。



県内中小企業のDX取組状況



<DXにかかる課題> ※上位5位



出典：2025年度商工部アンケート

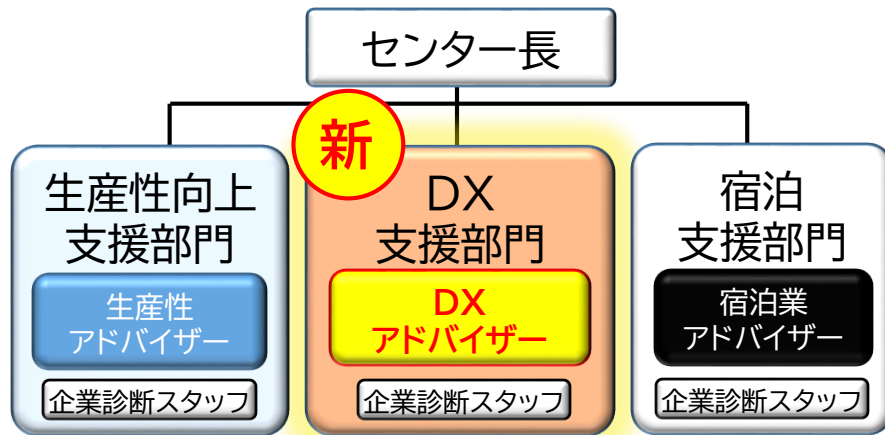
DX・生産性向上の専門家による**伴走支援**が必要

中小企業DX推進センター

現在の支援策

- ・令和元年に開設した「福岡県中小企業生産性向上支援センター」を、**DX専門アドバイザー**を新たに配置した「**福岡県中小企業DX推進センター**」として、令和7年10月にリニューアル。
- ・**中小企業のDX**に向けた一貫支援体制を構築し、中小企業の稼ぐ力を強化。

DX推進センター体制図



<支援フロー図>

期間や回数の制限なく**無料**で**伴走支援**！



設備導入補助

支援対象：DX推進センターの支援を受けている
県内中小企業

対象経費：DX・生産性向上に資する装置・ソフト
ウェアの購入費等

補助上限：1,300万円（補助率：2/3）

<導入実績>



NCルーター
（複雑形状の加工が可能）



三段オーブン
（焼菓子の焼成時間の大幅短縮）

参考:生産性向上支援センターでの支援事例

■ 食料品製造会社

- ・乾燥椎茸のグレード仕分けを、熟練職人の目視からAIを用いた画像処理により自動選別化
- ・自動化により、省人化されたスタッフを袋詰め工程に再配置



熟練職人の目視で30種に仕分け



中央の黒い画像処理装置(AI)
により30種を自動選別



識別後、エアーで指定の箱へ
仕分け

■ 歯科技工所

- ・歯科技工の現場は手作業が主であり、長時間労働、低賃金、人材不足等の課題が山積
- ・3Dスキャナや精密加工機を導入し、完全デジタル化による製作精度向上及び、特許ライセンスビジネス実現



従来のアナログ技工製作
(手作業が多い)



歯型処理(3Dスキャン)



設計(CAD/CAM設計)



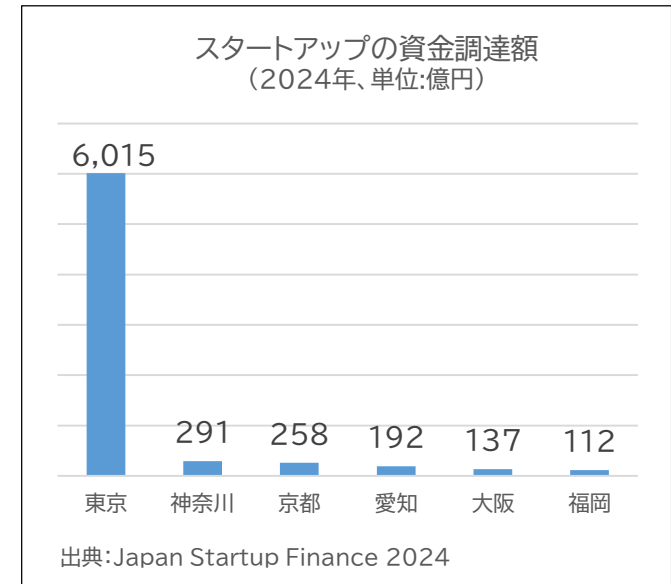
仕上げ(フィッティング)

グローバルコネクト福岡

グローバルコネクト福岡

現状・課題

- ・県内スタートアップにおける1億円以上の資金調達額は26社(2024年)と2020年(12社)から2倍超に増加。
- ・資金調達額は、東京が圧倒的に多く、資金調達のために拠点を首都圏へ移すスタートアップも存在。
- ・県内でスタートアップを成長させ、雇用を生み出すためには、地域において、大きな資金調達やビジネスマッチングができる環境づくりが重要となる。
- ・県では、「CIC Fukuoka」のオープンを機に、CICの中に「グローバルコネクト福岡」を開設。CICと連携協定を締結し、海外からのVC、金融機関、事業会社、スタートアップの集積を目指している。



グロコネ オープニングイベント



CICとの連携協定



グロコネのロゴマーク

グローバルコネクト福岡

現在の支援策 ※[]内は、グロコネオープン(5/14)から9/16までの実績

資金調達・ビジネスマッチング

<F★ピッチ>

- ・毎月第3木曜日にCICと連携して開催。
- ・毎回200人以上の方(VC、金融機関、事業会社など)が参加。
- ・海外からもオンラインで参加が可能。

<グローバルコネクトスパークDay>

- ・スタートアップと国内外大手企業とのビジネスマッチングを支援するため、NVIDIA、経団連、台湾VC、タイスタートアップと連携して開催



CIC Fukuoka イベント

海外展開支援

- ・オンラインセミナーや約50人の海外展開支援アドバイザーによる個別コンサルティングを実施 [セミナー5回、個別コンサル30件]
- ・輸出支援事業者とのマッチングセミナー(FUKUOKA TAKE OFF2025)の開催(輸出支援事業者・地域商社 16社、県内中小企業関係者100名参加予定)
- ・アジア、米国、欧州のバイヤーを本県に招へいし、県内中小企業との商談会や生産現場の視察を実施。

人材マッチング

<福岡県CXOバンク>

- ・スタートアップの成長に必要なCEOやCFOなど高度経営人材をマッチング [登録者約800人、19件紹介、11件採用]
- ※今年度からマッチングの対象を新分野に挑戦する中小企業にも拡大

個別相談

- ・相談件数634件 [ビジネスマッチング2件成約、企業誘致2件]

フクオカテイクオフ2025
FUKUOKA TAKE OFF
輸出事業者とのマッチングセミナー



ご意見を伺いたいこと

- ・「中小企業DX推進センター」「グローバルコネクト福岡」の機能強化や活用促進を図るために、どのような取組が効果的か。



福岡県吉塚合同庁舎
(中小企業DX推進センター)



ワン・フクオカ・ビルディング
(グローバルコネクト福岡)