

# 最近の政策動向について

2023年12月

経済産業省 産業機械課

# 目次

1. **総合経済対策について**
2. **2024年度の税制要求について（抜粋）**
3. **価格転嫁・取引適正化について**

# 1. 総合経済対策について

# デフレ完全脱却のための総合経済対策

## ～「コストカット型経済」から投資と賃上げが持続する「成長型経済」へ～

これまでの日本経済  
「コストカット型」

### 国内投資↓：

- バブル期を最高水準として回復せず

### 賃金・所得↓：

- 30年横ばい

### 物価水準↓：

- 相対的に安い国に

### 企業収益↑：

- コストカットにより過去最高水準

### 変化の兆し

#### 国内投資：

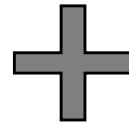
- 企業の設備投資100兆円超（過去最高水準）

#### 賃金・所得：

- 名目賃金上昇率30年ぶりの高水準  
（ただし、物価高により実質賃金はマイナス）
- 最低賃金4.5%上昇

#### 物価・金利上昇：

- 正常化への過渡期として痛みが伴っている現状  
（物価上昇は、緩やかになるものの、継続の見通し）



## 総合経済対策で変化にスイッチを押す

対策におけるポイント

### 物価高対策

- ✓ 所得税減税
- ✓ エネルギー激変緩和措置等

### 持続的賃上げ

- ✓ 賃上げ税制強化
- ✓ 年収の壁解消
- ✓ 地方活性化支援等

### 成長のための投資

- ✓ GX/DXの推進、AI等の基盤整備
- ✓ 重要物資の設備投資支援
- ✓ 土地利用転換迅速化
- ✓ 科学技術/イノベーション推進
- ✓ フロンティア開拓等

→ 「過渡期」への一時的な対処

➡ 未来に向けた経済対策の主眼

これからの日本経済  
「成長型経済」

### 国内投資↑：

- 国内投資115兆円以上実現

### 賃金・所得↑：

- 物価高に負けない、大幅賃上げの継続

物価水準↑：

- 安定かつ緩やかなインフレ目標実現

企業収益↑：

- 投資と賃金を継続するには原資確保は不可欠

# 今般の総合経済対策の狙い

- 日本経済はデフレ傾向の中で「コストカット型経済」が継続し、成長せず。しかし、、、
- 昨年の経済対策を受け、今年は100兆円に迫る国内投資、30年ぶりの賃上げ水準と明るい変化が顕在化し、経済を成長経路に乗せるまたとないチャンスが到来。
- **これまでとは次元の異なる消費と投資の力強い循環を、構造的な賃上げと供給力強化によって実現するために、予算だけでなく規制改革なども含めたあらゆる政策を総動員して取り組む、それが今般の総合経済対策の最大の意義。**
- ただし、目下、賃上げが物価高に追いつかず、実質賃金がマイナスになっており、消費と投資の循環の大きな障害に。当面の物価高に苦しむ生活者・事業者への支援を行うことでその障害を取り除き、**来年夏には経済を成長経路に確実に乗せる。**

# デフレ完全脱却のための総合経済対策（令和5年11月2日閣議決定）

## 1 物価高から国民生活を守る

- 1 物価高により厳しい状況にある生活者・事業者への支援
- 2 エネルギーコスト上昇に対する経済社会の耐性の強化

## 2 地方・中堅・中小企業を含めた持続的賃上げ、所得向上と地方の成長を実現する

- 1 中堅・中小企業の賃上げの環境整備、人手不足対応、生産性向上を通じた賃上げ継続の支援
- 2 構造的賃上げに向けた三位一体の労働市場改革の推進
- 3 経済の回復基調の地方への波及及び経済交流の拡大

## 3 成長力の強化・高度化に資する国内投資を促進する

- 1 生産性向上・供給力強化を通じて潜在成長率を引き上げるための国内投資の更なる拡大
- 2 イノベーションを牽引するスタートアップ等の支援

## 4 人口減少を乗り越え、変化を力にする社会変革を起動・推進する

- 1 デジタルによる地方の活性化
- 2 デジタル行財政改革
- 3 公的セクター等の改革
- 4 DXの推進に関連するその他の取組
- 5 人手不足等に対応する制度・規制改革及び外国人材の活用
- 6 包摂社会の実現

## 5 国土強靱化、防災・減災など国民の安全・安心を確保する

- 1 自然災害からの復旧・復興の加速
- 2 防災・減災、国土強靱化の推進
- 3 国民の安全・安心の確保及び外交・安全保障環境の変化への対応

# 省エネルギー投資促進支援事業費

資源エネルギー庁

省エネルギー・新エネルギー部

省エネルギー課

国庫債務負担行為要求額 **300億円** ※令和5年度補正予算案額250億円

## 事業の内容

### 事業目的

本事業は、産業・業務部門における省エネ性能の高い設備・機器への更新に係る費用の一部を支援することで、「2030年度におけるエネルギー需給の見通し」の産業部門・業務部門における省エネ設備投資を中心とする省エネ見通しの達成に寄与することを目的とする。

また、設備の納期遅れ等により単年度での事業実施が困難なことを理由に投資を見送る事業者のニーズに対応するべく、複数年度にまたがる設備・機器の導入を可能にし、特に中小企業における更なる投資需要を掘り起こす。

### 事業概要

工場・事業場において実施されるエネルギー消費効率の高い設備への更新等を以下の取組を通じて支援する。

- (1) 設備単位型：省エネ性能の高いユーティリティ設備、生産設備等への更新を支援
- (2) エネルギー需要最適化型：エネマネ事業者等と共同で作成した計画に基づくEMS制御や高効率設備の導入、運用改善を行うより効率的・効果的な省エネ取組について支援

## 事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- (1) 補助率：1/3以内、上限額：1億円
- (2) 補助率：中小企業1/2以内、大企業1/3以内  
上限額：1億円

## 成果目標

2030年度におけるエネルギー需給の見通しにおける産業部門・業務部門の省エネ対策（2,700万kl程度）中、省エネ設備投資を中心とする対策の実施を促進し、本事業による効果も含めて、省エネ量2,155万klの達成を目指す。

# 省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費

国庫債務負担行為要求額 **2,025億円** ※令和5年度補正予算案額910億円

資源エネルギー庁  
省エネルギー・新エネルギー部  
省エネルギー課

## 事業の内容

### 事業目的

本事業は、機械設計を伴う設備又は事業者の使用目的や用途に合わせて設計・製造する設備、先進型設備等の導入などにより工場・事業場全体で大幅な省エネ化を図る取組や、脱炭素につながる電化・燃料転換を伴う設備更新を支援することにより、「2030年度におけるエネルギー需給の見通し」の達成に寄与することを目的とする。

その際、企業の複数年の投資計画に対応する形で支援を実施し、特に中小企業の省エネ投資需要を掘り起こす。

また、工場等における省エネ性能の高い設備・機器への更新を促進することにより、温室効果ガスの排出削減と我が国の産業競争力強化を共に実現する。

### 事業概要

工場・事業場において実施されるエネルギー消費効率の高い設備への更新等を以下の取組を通じて支援する。

- (1) 工場・事業場型：工場・事業場全体で、機械設計が伴う設備又は事業者の使用目的や用途に合わせて設計・製造する設備、先進型設備等の導入を支援
- (2) 電化・脱炭素燃転型：化石燃料から電気への転換や、より低炭素な燃料への転換等、電化や脱炭素目的の燃料転換を伴う設備等の導入を支援
- (3) エネルギー需要最適化型：エネマネ事業者等と共同で作成した計画に基づくEMS制御や高効率設備の導入、運用改善による省エネ取組を支援

## 事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- (1) 補助率：中小企業1/2以内、大企業1/3以内（一定の要件を満たす場合には中小企業2/3以内、大企業1/2以内）  
上限額：15億円（非化石転換設備の場合は20億円）
- (2) 補助率：1/2以内  
上限額：3億円（電化の場合は5億円）
- (3) 補助率：中小企業1/2以内、大企業1/3以内  
上限額：1億円

## 成果目標

2030年度におけるエネルギー需給の見通しにおける産業部門・業務部門の省エネ対策（2,700万kl程度）中、省エネ設備投資を中心とする対策の実施を促進し、本事業による効果も含めて、省エネ量2,155万klの達成を目指す。

# 中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金

令和5年度補正予算案額 **1,000億円**（国庫債務負担含め総額3,000億円）

経済産業政策局産業創造課

地域経済産業グループ地域企業高度化推進課

## 事業の内容

### 事業目的

地域の雇用を支える中堅・中小企業が、足元の人手不足等の課題に対応し、成長していくことを目指して行う大規模投資を促進することで、地方においても持続的な賃上げを実現する。

### 事業概要

中堅・中小企業が、持続的な賃上げを目的に、足元の人手不足に対応するための省力化等による労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大を図るために行う工場等の拠点新設や大規模な設備投資に対して補助を行う。

## 事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



- 補助上限額 50億円

※投資下限額は10億円

※コンソーシアム形式により参加企業の投資額の合計が10億円以上となる場合も対象（ただし、一定規模以上の投資を行う中堅・中小企業がいる場合に限る。）

## 成果目標

大規模投資を通じた労働生産性の抜本的な向上と事業規模の拡大により、対象事業に関わる従業員の1人当たり給与支給総額が、地域別の最低賃金の伸び率を超える伸び率を実現する。

# 中小企業生産性革命推進事業

## 令和5年度補正予算案額 2,000億円

- (1) 中小企業庁経営支援部 技術・経営革新課
- (2) 中小企業庁経営支援部 小規模企業振興課
- (3) 中小企業庁経営支援部 技術・経営革新課
- (3) 中小企業庁 経営支援部 商業課
- (3) 商務情報政策局 サイバーセキュリティ課
- (4) 中小企業庁事業環境部 財務課

### 事業の内容

#### 事業目的

生産性向上に取り組む中小企業・小規模事業者の設備投資、IT導入、国内外の販路開拓、事業承継・引継ぎを補助し、切れ目なく継続的に、成長投資の加速化と事業環境変化への対応を支援することを目的とする。

#### 事業概要

- (1) **ものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業（ものづくり補助金）**  
中小企業等が行う、革新的な製品・サービスの開発、生産プロセス等の省力化に必要な設備投資等を支援する。
- (2) **小規模事業者持続的発展支援事業（持続化補助金）**  
小規模事業者等が自ら経営計画を作成して取り組む販路開拓等の取組を支援する。
- (3) **サービス等生産性向上IT導入支援事業（IT導入補助金）**  
中小企業等の労働生産性の向上を目的として、業務効率化やDXの推進、サイバーセキュリティ対策、インボイス制度への対応等に向けたITツールの導入を支援する。
- (4) **事業承継・引継ぎ支援事業（事業承継・引継ぎ補助金）**  
事業承継・M & A・グループ化後の新たな取組（設備投資、販路開拓等）や、M & A時の専門家活用費用等を支援する。

### 事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



| ものづくり補助金  | 申請類型            | 補助上限額   | 補助率  |   |
|---|-----------------|---|--|---|
| ものづくり補助金  | ①省力化（オーダーマイト）枠  | 750万円～8,000万円(1,000万円～1億円)  | 中小：1/2※、小規模・再生：2/3※<br>※1,500万円までは1/2、1,500万円を超える部分は1/3  |   |
|   | ②製品・サービス高付加価値化枠 | 通常類型  | 750万円～1,250万円(850万円～2,250万円)   | 中小：1/2※、小規模・再生：2/3※<br>※新型コロナウイルス回復加速化特例2/3                                     |
|   |                 | 成長分野進出類型（DX・GX）   | 1,000万円～2,500万円(1,100万円～3,500万円)   | 2/3   |
|   | ③グローバル枠         | 3,000万円(4,000万円)  | 中小：1/2、小規模：2/3   |   |
| ⇒大幅値上げ特例：補助事業終了後、3～5年で大幅な値上げに取り組む事業者に対し、上記枠の補助上限額を100～2,000万円上乗せ（※新型コロナウイルス回復加速化特例を除く）。①～③の補助上限額（ ）については、特例適用時の上限額。 |                 |   |  |   |
| 持続化補助金  | 一般型             | ①通常枠、②資金引上げ枠、③卒業枠、④後継者支援枠、⑤創業枠<br>①：50万円<br>②～⑤：200万円<br>※免税事業者からインボイス発行事業者に転換する小規模事業者は、一律50万円上乗せ | 2/3<br>※②のうち赤字事業者は3/4  |   |
| IT導入補助金   | 通常枠             | ITツールの業務領域が1～3まで<br>：5万円～150万円未満  | 1/2  |   |
|   |                 | ITツールの業務領域が4以上<br>：150万円～450万円以下  |  |   |
|   | 複数社連携IT導入枠      |   | ①インボイス対応型の対象経費と同様<br>②50万円×グループ構成員数<br>①+②合わせて～3,000万円   | ①インボイス対応型と同様<br>②2/3  |
|   | インボイス枠          | インボイス対応型  | インボイス制度に対応する以下のITツール<br>【会計・受発注・決済ソフト】：①50万円以下、②50万円超～350万円<br>【PC・タブレット等】：～10万円<br>【レジ・券売機】：～20万円 | 【会計・受発注・決済ソフト】：<br>①中小企業：3/4、小規模事業者：4/5 ②2/3<br>【PC・タブレット等】：1/2<br>【レジ・券売機】：1/2 |
| 電子取引型   |                 | ～350万円  | 中小企業：2/3<br>大企業：1/2  |   |
| セキュリティ対策推進枠   |                 | 5万円～100万円   | 1/2  |   |
| 事業承継・引継ぎ補助金   | 経営革新            | ①創業支援型<br>②経営者交代型③M&A型  | ～800万円   | 1/2～2/3   |
|   |                 | ①買い手支援型<br>②売り手支援型  | ～600万円   | 1/2～2/3   |
|   | 廃業・再チャレンジ       | ～150万円  | 1/2～2/3  |   |

### 成果目標

それぞれ以下の達成を目指す。

#### 【ものづくり補助金】

- ・付加価値額が事業終了後3年で9%以上向上する事業者割合が50%
- ・事業化を達成した事業者の給与支給総額が、事業終了後5年時点で、年率平均+1.5%以上向上

#### 【持続化補助金】

- ・事業終了後1年で販路開拓につながった事業者の割合を80%以上

#### 【IT導入補助金】

- ・補助事業者全体の労働生産性が、事業終了後3年で、9%以上向上すること

#### 【事業承継・引継ぎ補助金】

- ・事業承継・引継ぎ補助金の補助事業者（経営革新事業）について、補助事業者全体の付加価値額が、事業終了後5年で、+15%以上向上すること

# 中小企業省力化投資補助事業 (中小企業等事業再構築促進事業を再編)

## 令和5年度補正予算案額 1,000億円

### 事業の内容

#### 事業目的

中小企業等の売上拡大や生産性向上を後押しするために、人手不足に悩む中小企業等に対して、省力化投資を支援する。これにより、中小企業等の付加価値額や生産性向上を図り、賃上げにつなげることを目的とする。

#### 事業概要

I o T、ロボット等の人手不足解消に効果がある汎用製品を「カタログ」に掲載し、中小企業等が選択して導入できるようにすることで、簡易で即効性がある省力化投資を促進する。

※なお、中小企業等事業再構築促進基金を用いて、これまで実施してきた、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための新市場進出、事業・業種転換、事業再編、国内回帰又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、企業の思い切った事業再構築の支援については、必要な見直しを行う。

### 事業スキーム (対象者、対象行為、補助率等)



※これまで実施してきた中小企業等事業再構築促進事業のスキーム

| 枠                   | 申請類型                        | 補助上限額                                    | 補助率 |
|---------------------|-----------------------------|--|-----|
| 省力化投資補助枠<br>(カタログ型) | 従業員数5名以下<br>200万円(300万円)    | 従業員数21名以上<br>1000万円(1500万円)              | 1/2 |
|                     | 従業員数6~20名<br>500万円(750万円)   |  |     |
|                     | 従業員数21名以上<br>1000万円(1500万円) |  |     |
|                     |                             | ※賃上げ要件を達成した場合、<br>( ) 内の値に補助上限額を<br>引き上げ |     |

### 成果目標

付加価値額の増加、従業員一人当たり付加価値額の増加等を目指す。

# 事業環境変化対応型支援事業

令和5年度補正予算案額 **112億円**

## 事業の内容

### 事業目的

インボイス制度の導入やエネルギー価格・物価の高騰、最低賃金引き上げ等の様々な事業環境変化の影響を受ける中小企業・小規模事業者への相談や各種支援施策の活用を促すべく、中小企業団体等と連携した支援体制を強化することを目的とする。

### 事業概要

#### (1) 経営相談体制強化事業

外部環境の変化に伴う経営課題に対応するため、支援機関に対する専門家派遣や指導員向けの講習等を通じて、相談体制強化を図る。

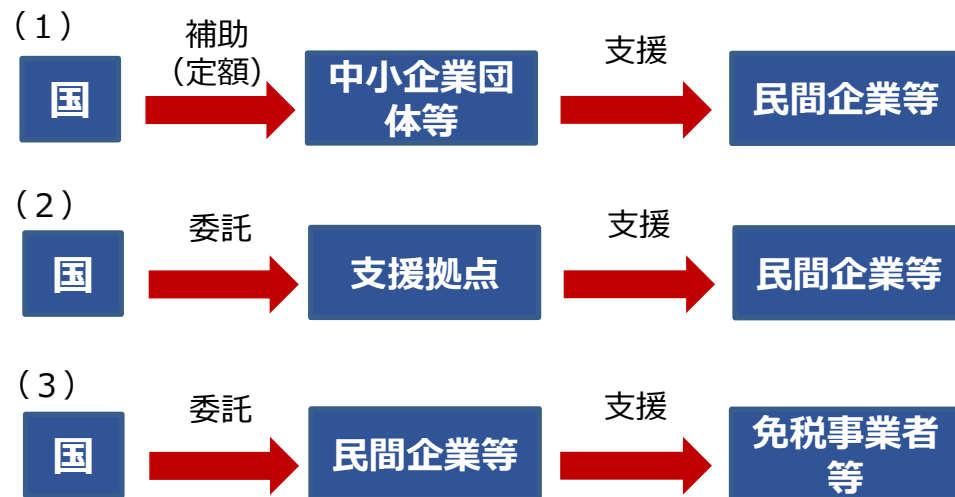
#### (2) よろず支援拠点事業

外部環境の変化に伴う経営課題に対応するため、よろず支援拠点におけるコーディネーターの増員等を通じて、相談体制強化を図る。

#### (3) インボイス相談窓口事業

中小・小規模事業者がインボイス制度への対応を円滑に実施できるように、相談内容に応じた各種窓口への案内や相談体制の構築等を行う。

## 事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



## 成果目標

(1) 中小企業団体における窓口相談等対応件数のうち、解決策を得られた件数の割合を80%以上にする。

(2) よろず支援拠点への相談者が経営課題を解決した件数が30,000件以上になることを目指す。

(3) インボイス制度への円滑な対応のために構築する相談体制において、相談実施事業者のうち最終的に課題解決済を選択した事業者の割合を80%以上にする。

# 中小企業活性化・事業承継総合支援事業

令和5年度補正予算案額 **52億円**

(1) 中小企業庁事業環境部金融課

(2) 中小企業庁事業環境部財務課

## 事業の内容

### 事業目的

財務上の問題を抱えている中小企業等に対して、収益力改善・事業再生等を支援するとともに、後継者不在の中小企業等に対しては、事業承継・事業引継ぎを支援することで、地域の経済と雇用の基盤を支えることを目的とする。

### 事業概要

#### (1) 中小企業活性化事業

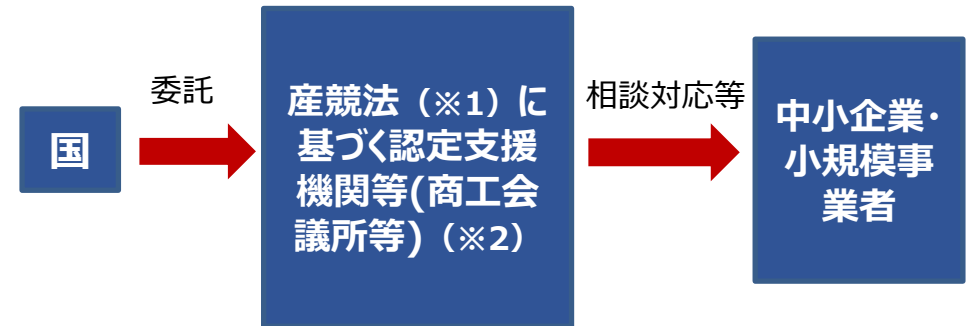
民間ゼロゼロ融資の返済が本格化することにより、財務や事業の抜本的な見直しが必要な企業の増加が見込まれる中で、全国の認定支援機関に設置された中小企業活性化協議会において、弁護士や会計士等の外部専門家を含めた個別支援チームにより金融機関との調整等を行い、再生計画の策定支援等を実施できるよう体制整備を行う。

#### (2) 事業承継総合支援事業

全国の認定支援機関等に設置された事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、後継者不在の中小企業・小規模事業者と事業等の譲受を希望する事業者とのマッチング支援や、プッシュ型の事業承継診断・事業承継計画の策定支援等を実施する。また、サプライチェーン維持の観点から地域の事業承継を促す普及啓発や、M&A支援機関の登録制度といった事業承継・引継ぎ推進に係る基盤整備を実施する。

## 事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）

(1) (2) とともに以下の事業スキームにて運用



(※1) 産業競争力強化法

(※2) (1) は中小企業活性化協議会

(2) は事業承継・引継ぎ支援センター等

## 成果目標

### (1) 中小企業活性化事業

二次破綻率(再生計画策定支援完了後、3年のモニタリング期間中に再度破綻した率)を1.9% (過去3年間の平均) 以下に抑制することを目指す。

### (2) 事業承継総合支援事業

全国の事業承継・引継ぎ支援センターにおいて、3,300件の成約を目指す。

# 物流効率化に向けた先進的な実証事業

## 令和5年度補正予算案額 55億円

商務・サービスグループ

消費・流通政策課

／物流企画室

### 事業の内容

#### 事業目的

我が国の国民生活・経済を支える社会インフラである物流には、「物流の2024年問題」のみならず、構造的な需給ひっ迫による輸送力不足の危機が迫る。

物流の2024年問題を乗り越え、社会インフラである物流を維持するためには、荷主企業の行動変容が重要。

『即効性のある設備投資の促進』を加速化させるために先進的な実証事業を行うことで、物流の投資効果を明らかにし、荷主企業の投資意欲を喚起するとともに、本実証の成果の積極的な横展開を行う。また、ラストワンマイル配送の省力化に向けた先進的な実証も行う。

#### 事業概要

(1) 荷主企業における物流効率化に向けた先進的な実証事業

荷主企業の物流施設の自動化・機械化に資する機器・システムの導入等に係る費用を補助することを通じて、荷主企業の省力化や物流効率化の投資効果を明らかにする実証を行う。

(2) 自動配送ロボット導入促進実証事業

公道を走行する自動配送ロボットの採算性を確保したサービスモデルを創出し、市場の確立を図るため、複数拠点・多数台運行による大規模なサービス実証を行う。

### 事業スキーム（対象者、対象行為、補助率等）



(1) 補助率：中堅企業1/2、中小企業2/3

(2) 補助率：大企業・中堅企業1/3、中小企業2/3

### 成果目標

本実証事業を通じ、『即効性のある設備投資の促進』を加速化させ、「物流の2024年問題」及び構造的な需給ひっ迫による輸送力不足の解消に寄与する。

## **2. 2024年度の税制要求について（抜粋）**

# 国内で開発された知的財産から生じる所得に対する 優遇税率を適用する制度（イノベーションボックス税制）の創設（法人税・法人住民税）

新設

- イノベーションボックス税制は、研究開発の成果として生まれたアウトプットに着目し、特許等の知的財産から生じる所得に優遇税率を適用する制度。
- 我が国のイノベーション促進に向けて、海外と比べて遜色ない事業環境の整備を図ることにより、研究開発拠点としての立地競争力を向上し、ソフトウェアをはじめとする知的財産の創出において、民間の無形資産投資を後押しする観点から、新たにイノベーションボックス税制を創設する。

要望内容

○イノベーションボックス税制の創設

## <税額の算出イメージ>

$$\text{税額} = \text{制度対象所得} \times \text{優遇税率}$$

制度対象所得 =

知財から生じる全所得

×

知財開発のための適格支出  
知財開発のための支出総額

### ①対象となる知的財産の範囲

- 特許権
- 著作権で保護されたソフトウェア
- その他

### ②対象となる所得の範囲

- 対象知財のライセンス所得
- 対象知財の譲渡所得
- 対象知財を組み込んだ製品の売却益

### ③適格支出の条件

- 対象とする知財を生み出すための研究開発は、「国内」で「自ら」行うことが原則

(OECD・BEPSルール：2015年)

- イノベーションボックス税制の大まかな枠組みを示したもので、企業が、「国内で自ら」研究開発を行うことで取得した知的財産から生じる所得のみをイノベーションボックス税制の対象としなければならない

## (参考1) 各国の研究開発税制・イノベーションボックス税制の導入状況

- ヨーロッパで導入が進んだイノベーションボックス税制の考え方は、近年アジアにおいて広がりを見せている。

| ※国名の隣はイノベーションボックス税制が導入された時点を記載 | 研究開発税制       | イノベーションボックス税制 |        |     | 法人税率        |        |
|--------------------------------|--------------|---------------|--------|-----|-------------|--------|
|                                | 控除率          | 対象資産          |        |     |             | 税率     |
|                                |              | 特許            | ソフトウェア | その他 |             |        |
| フランス (2001)                    | 5%           | ○             | ○      | -   | 10%         | 25.0%  |
| ベルギー (2007)                    | 加速償却         | ○             | ○      | -   | 3.75%       | 25.0%  |
| オランダ (2007)                    | 16%          | ○             | ○      | ○   | 9%          | 25.8%  |
| 中国 (2008)                      | 175%損金算入     | ○             | -      | -   | 15%         | 25.0%  |
| スイス (2011)                     | 150%損金算入     | ○             | ○      | -   | 最大90%減税     | 14.87% |
| イギリス (2013)                    | 13%          | ○             | -      | -   | 10%         | 25.0%  |
| 韓国※ (2014)                     | 2% or 増加分25% | ○             | -      | ○   | 7.5or18.75% | 25.0%  |
| イタリア (2015)                    | 25%          | ○             | ○      | -   | 13.91%      | 24.0%  |
| アイルランド (2016)                  | 25%          | ○             | ○      | ○   | 6.25%       | 12.5%  |
| インド (2017)                     | 100%加重控除     | ○             | -      | -   | 10%         | 25.17% |
| イスラエル (2017)                   | 100%損金算入     | ○             | -      | -   | 6or12%      | 23%    |
| シンガポール (2018)                  | 200%損金算入     | ○             | ○      | -   | 5or10%      | 17%    |
| 香港 (2024目標)                    | 200%損金算入     | 検討中           |        |     |             | 16.5%  |
| オーストラリア (検討中)                  | 18.5%        | ○             | -      | -   | 17%         | 30%    |

※韓国のイノベーションボックス税制は中小企業を対象とした制度

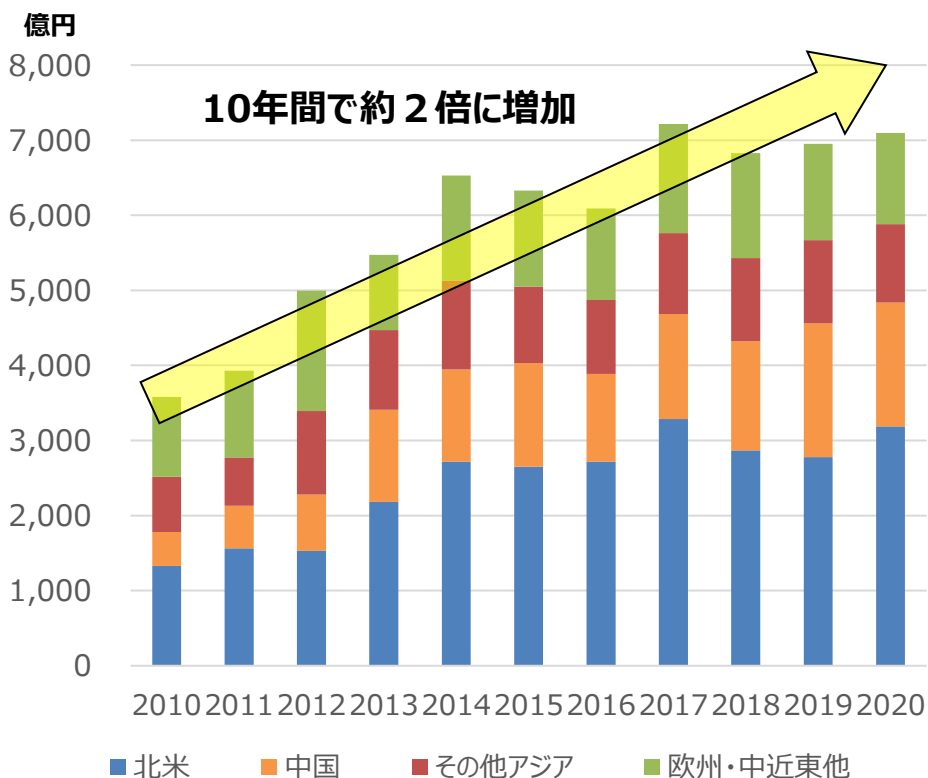
※米国には、無形資産由来の所得に係る制度として、FDII、GILTIが存在

出典：Tax Foundation (2021) Patent Box Regimes in Europe、OECD「Intellectual Property Regimes」、各国ホームページ等より作成

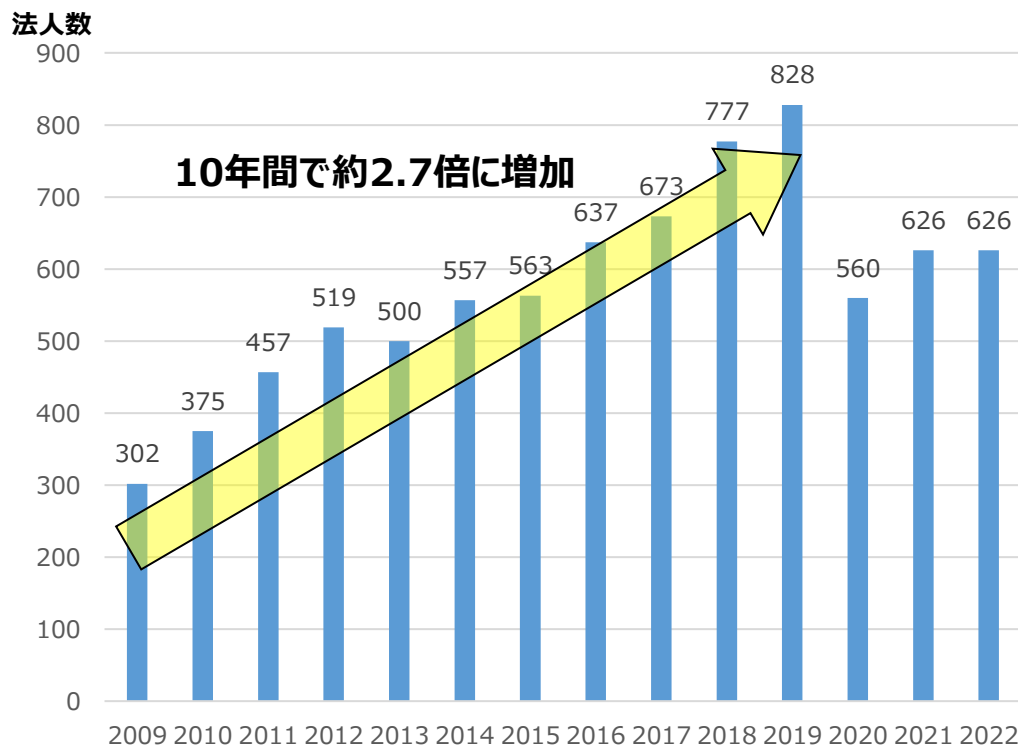
## (参考2) 日本企業の海外への研究開発投資額及びクロスボーダーM&Aの推移

- 過去10年で海外への研究開発投資は2倍に増加。また、M&Aによる海外企業買収は増加傾向。
- M&Aの結果、研究開発拠点を複数の国で持つ事例が増加。企業が積極的にグローバル展開を進める中で、中核となる技術が海外に流出することを防ぐためにも本税制の創設が必要。

### 海外への研究開発投資額の推移（製造業）



### クロスボーダーM&A（買い手：日本企業-売り手：外国企業）の件数推移



# 大企業向け・中小企業向け賃上げ促進税制の拡充及び延長 (所得税・法人税・法人住民税・事業税)

拡充・延長

- 今年の30年ぶりの高い水準の賃上げ率を一過性のものとせず、少子化対策にもつなげる「**構造的・持続的な賃上げ**」を実現することが重要。このため、政府の長期的な方針を明確にし、賃上げに関する企業の計画的な検討を促すため、**租特の延長期間を長期化**する。
- 加えて、**賃上げを行う企業の裾野の拡大**に向けて、**中堅企業に対する支援措置を強化（要件の緩和等）**するとともに、赤字等の厳しい業況の中にある中堅・中小企業の賃上げを後押しする観点から、税額控除額が控除の上限額を超えた場合に、**控除しきれなかった金額の繰越しを認める措置を創設**する。
- さらに、**仕事と子育ての両立や女性活躍支援に積極的な企業に対する上乗せ措置を創設**し、所得向上と少子化対策の両方を追求する企業の賃上げを後押しすることで、我が国の最重要課題である少子化問題の根本原因である若者・子育て世代の所得の低さの改善を図る。

現行制度

【適用期限：2023年度末まで】

大企業

継続雇用者の給与等支給総額が  
前年度比**3%以上増加**  
⇒ 給与増加額の**15%**を税額控除

継続雇用者の給与等支給総額が  
前年度比**4%以上増加**  
⇒ 給与増加額の**25%**を税額控除

+

教育訓練費が  
前年度比**20%以上増加**  
⇒ 税額控除率を**5%上乗せ**

中小企業

雇用者全体の給与等支給総額が  
前年度比**1.5%以上増加**  
⇒ 給与増加額の**15%**を税額控除

雇用者全体の給与等支給総額が  
前年度比**2.5%以上増加**  
⇒ 給与増加額の**30%**を税額控除

+

教育訓練費が  
前年度比**10%以上増加**  
⇒ 税額控除率を**10%上乗せ**

※ただし、資本金10億円以上かつ従業員数1,000人以上の企業については、**マルチステークホルダー方針の公表及びその旨の届出**が必要。

※継続雇用者とは、当期及び前期の全期間の各月分の給与等の支給がある雇用者。

※控除上限は法人税額等の20%。また、税額控除の対象となる給与等支給総額は雇用保険の一般被保険者に限られない。

要望内容

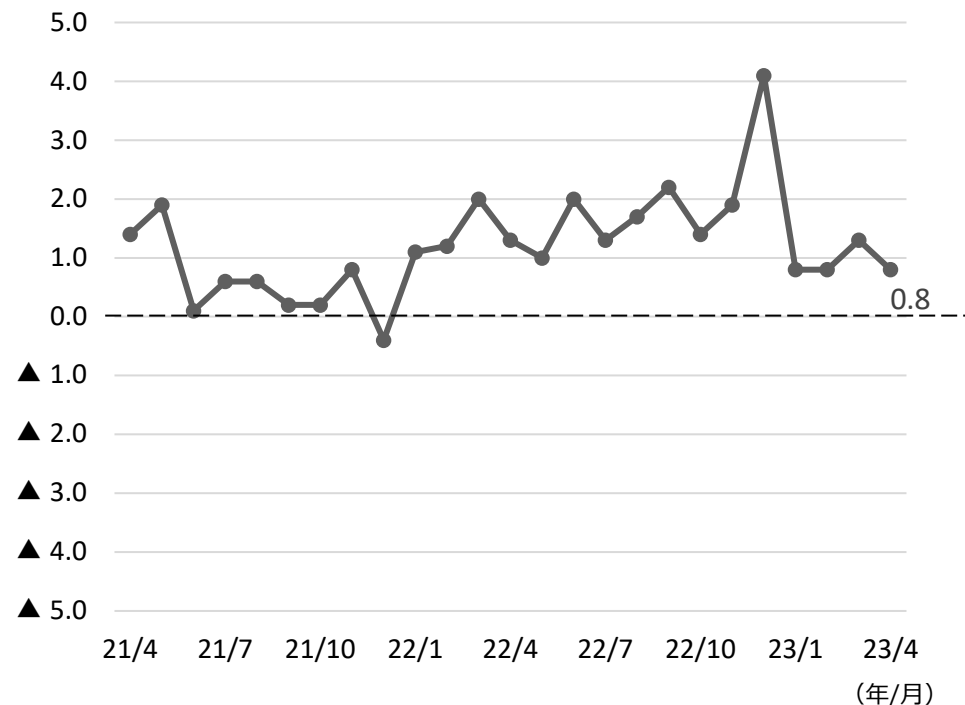
- 本税制措置の延長期間を長期化する。
- 中堅企業に対する支援措置を強化するとともに、中堅・中小企業を対象とした繰越し控除措置を創設する。
- 仕事と子育ての両立や女性活躍支援に積極的な企業に対する上乗せ措置を創設する。

## (参考1) 給与等の昨今の状況

- 今年の春闘の賃上げ率は30年ぶりの高水準となったが、一時的な物価急上昇を理由にした賃上げも多いのが実態。今後物価上昇率が安定したとしても、来年以降も高い水準の賃上げが必要。
- 中堅企業は大企業を上回る従業員数の伸びがあり、雇用を支える主体としての役割が期待される。こうした企業の賃上げを後押しすることは、賃上げを行う企業の裾野を拡大する観点から重要。

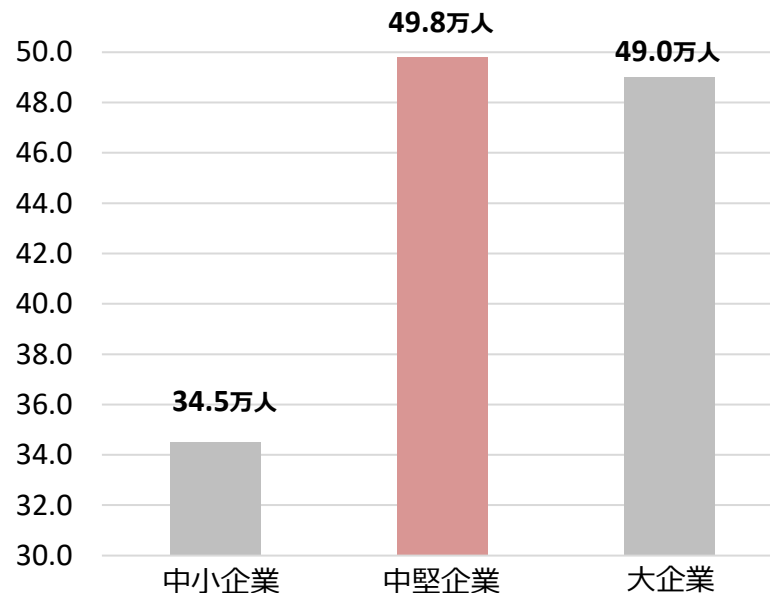
### 現金給与総額の推移

(前年同月比、%)



### 企業規模別で見た従業員数の伸び (2012年度→2021年度)

(万人)



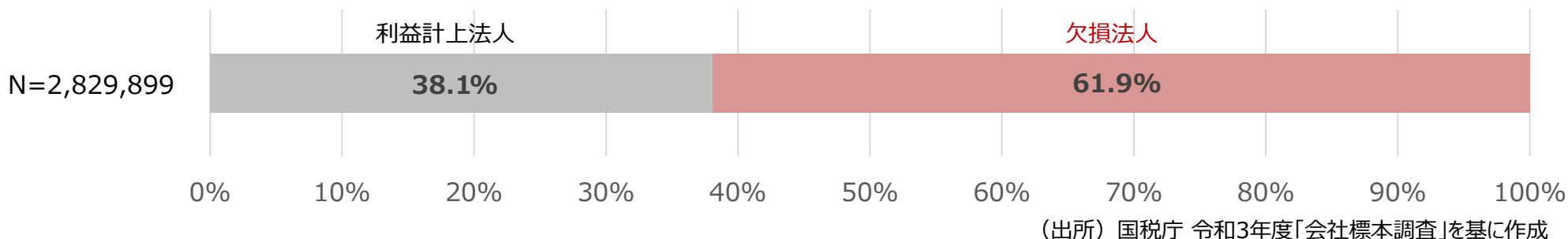
(注)

- ・2012・2021年度の企業活動基本調査双方に回答した企業のうち、2012年度調査時点で中小企業・中堅企業・大企業であった企業群の10年後の増減率。
- ・従業員数をもとに、中小企業50~300人、中堅企業301~2000人、大企業2000人超。
- ・従業員数は常時従業者（出向者を除く）の数を比較。

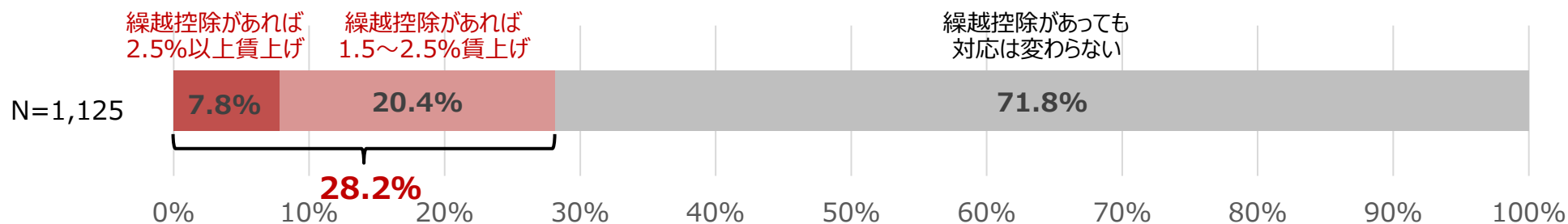
## (参考2) 繰越控除措置を創設する必要性

- **現行制度では、赤字等の厳しい業況の中においても賃上げを行っている企業が税制の適用を受けることができない。**中堅・中小企業は大企業よりも赤字等の厳しい業況にある企業の割合が大きいため、**中堅・中小企業にとって賃上げ促進税制は利用しにくいのが現状。**
- 経済産業省のアンケート結果では、欠損法人であってかつ1.5パーセントの賃上げを達成できなかった者の3割が、当該年度の税額控除分を翌年度の法人税額に繰り越せるのであれば1.5パーセント以上の賃上げを行ったと回答。
- **したがって、賃上げを実施した年度以降に業績が改善したタイミングで税制の適用を受けられる形に税制を改正すれば、厳しい業況の中においても賃上げを行う中堅・中小企業を増やすことができる。**

○2021年度資本金1億円以下の企業における利益計上法人・欠損法人の内訳



○2021年度賃上げ率1.5%未満の欠損法人における繰越控除制度があった場合の対応



### **3. 価格転嫁・取引適正化について**

# 価格転嫁・取引適正化に向けた取組み

サプライチェーン全体で適切に利益を共有し、下請中小企業の賃上げ原資の確保のためにも、「価格交渉促進月間、下請からの情報を活用した取引適正化の強化」と、「業界団体を通じた取引適正化のプロセス体系化・強化」に取り組んで来たところ。

## 1. 価格交渉促進月間、下請からの情報を活用した取引適正化の強化

- 1) 昨年9月の「月間」の調査結果の公表、内容の充実
  - i) 業種ごとの価格転嫁率と、
  - ii) 発注側企業ごとの価格交渉・転嫁状況のリスト(約150社)を初めて公表
- 2) 下請振興法に基づき、経営トップに対して大臣名で、累計約70社に対して指導・助言を実施

## 2. 業界団体を通じた取引適正化のプロセス体系化・強化

今年1月から300名に増員した下請Gメンのヒアリング成果を、業種ごとの課題・改善事項に纏め、各業界団体に指摘。各業界の(取引適正化に係る) 自主行動計画の改定等に繋げる

# 価格交渉促進月間について

- サプライチェーン全体で適切に利益を共有し、雇用の約7割を支える中小企業の賃上げを実現するためにも、下請中小企業が負担するコストの適切な価格転嫁が必要不可欠。
- 労務費や原材料費等の上昇の、適切な価格転嫁を促すため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定。 2021年9月、2022年3月、同年9月と3回実施。
- 価格交渉促進月間(3月)の開始にあたり、西村経産大臣より価格転嫁・価格交渉を動画で呼びかけ。 また、約1700の業界団体へ経産大臣名の周知文書を送付。

## ＜岸田総理による呼びかけ動画＞ ※22年9月



[https://www.kantei.go.jp/jp/101\\_kishida/discourse/20220829message.html](https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/discourse/20220829message.html)

## ＜西村経産大臣による呼びかけ動画＞ ※23年3月



<https://www.youtube.com/watch?app=desktop&v=j1HbMEr11C8>

## ＜3月の価格交渉促進月間ポスター＞

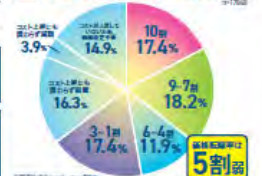


### 取引先と価格協議を行い、適切な価格転嫁を実現しましょう!

政府では、中小企業が賃上げできる環境を整備するため、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」として設定し、労務費・原材料費・エネルギーコスト等の上昇分の適切な価格転嫁の実現に取り組んでいます。

※ 最近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

- 1. 価格転嫁への影響・効果**  
2022年9月の価格交渉促進月間の結果を踏まえ、交渉・転嫁の状況のよくない業界業界約30社に対して、大臣名での指導・助言を実施。
- 2. 発注側企業の交渉・転嫁の状況リストの公表**  
2022年9月の価格交渉促進月間において、多数の取引先中小企業から政府が受けた発注側企業約150社の交渉・転嫁の状況のリストを公表。



＜相談窓口＞  
下請かけこみ寺  
0120-418-618

**3月は価格交渉促進月間です。**  
政府では「価格交渉促進月間」を設定し、中小企業による取引先への価格転嫁をサポートしています。

# 取引適正化の理念、施策ツール

- サプライチェーンを形成する**大企業と下請中小企業は、サプライチェーン全体での付加価値拡大という目標を共有する「イコールパートナー」**。得られた利益は適正に分かち合い、共存共栄を図るべき。
- 他方、下請中小企業は、大企業などの親事業者との関係で非常に弱い立場にあり、**一方的な価格の押しつけ、買い叩き等に直面**。また、物価高騰のコストを下請企業だけに負担させるのは不合理。
- **しわ寄せ防止や適正な価格転嫁の実現のため、下請代金法等の執行や、取引の実態把握・相談体制の構築、業界への働きかけ**等により、取引適正化を進めているところ。

## 1) 法律の厳正な執行

- ① **下請代金法**(規制法。買ったとき、減額等を禁止。立入検査、改善指導、公取への措置請求等を実施。)
- ② **下請振興法**(望ましい取引のあり方(振興基準)を策定・公表し、**親事業者等に指導・助言を実施**。)

## 2) 実態把握・相談対応

- ① **下請Gメン (R3:120名→R4:248名)**によるヒアリング (年間約4千件→年間約1万件)  
※**令和5年1月より300名体制へ増強**
- ② **知財Gメン**によるヒアリング
- ③ 全国47都道府県の**下請かけこみ寺による相談対応** (年間約10,000件)

## 3) 業界への働きかけ

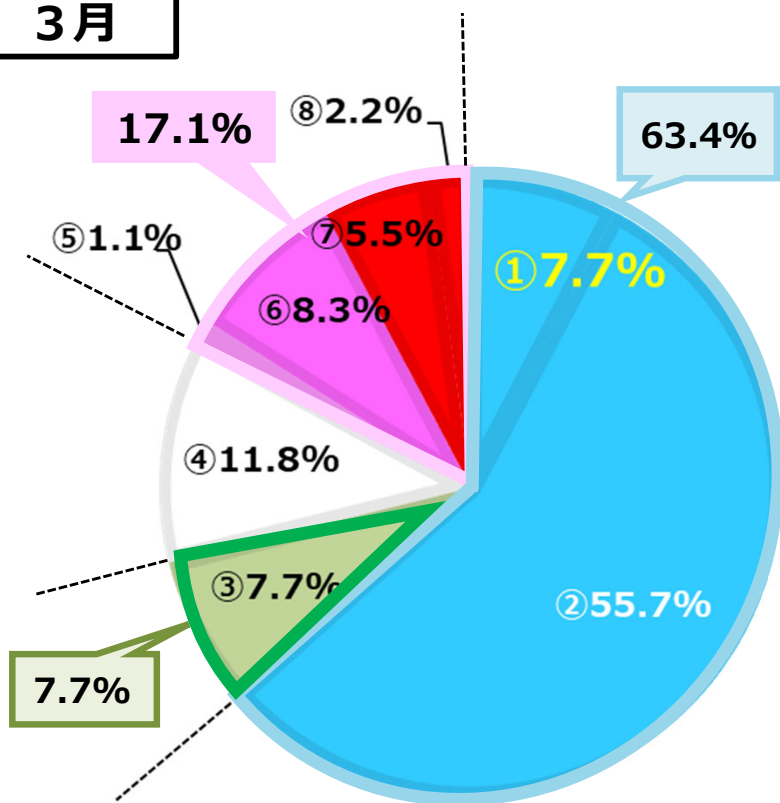
- ① **業種別ガイドライン** (20業種) **自主行動計画** (21業種・54団体)
- ② **価格交渉促進月間**(9月、3月。実施後にフォローアップ調査と、その結果に基づく指導・助言)
- ③ 取引先との共存共栄を発注側企業の経営者が宣言する**パートナーシップ構築宣言**(1.8万社超)

# 価格交渉の状況

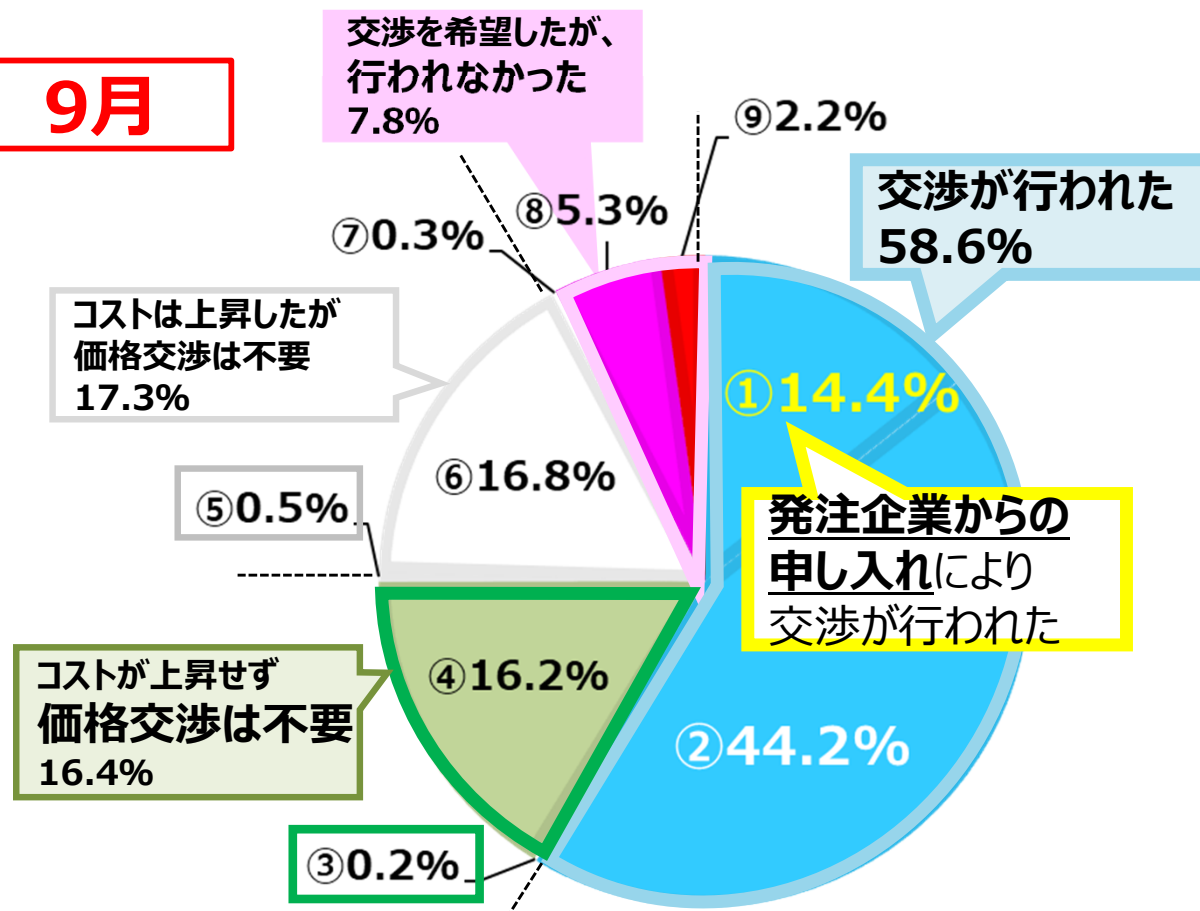
- 「発注側企業から交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は、3月時点から概ね倍増（下図の黄色①：7.7%→14.4%）。
- また、「価格交渉を希望したが、交渉が行われなかった」割合は10ポイント程度、減少（ピンク色：17.1%→7.8%）。
- 「コストが上昇せず、価格交渉は不要」と回答した受注企業の割合（下図の緑色）が16.4%。3月時点より約8ポイント増加（7.7%→16.4%）。コスト上昇が一服、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格交渉を不要と考える企業が増加。  
⇒ 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつある。
- 【残る課題】「コスト上昇したが、下請の方から『価格交渉は不要』と判断し、交渉しなかった」割合が16.8%存在。⇒ この中には、「交渉資料を準備できない」、「価格改定の時期が数年に1度」等の理由で、機動的な価格交渉が出来ていない者も残る。

直近6ヶ月間における価格交渉の状況

3月



9月

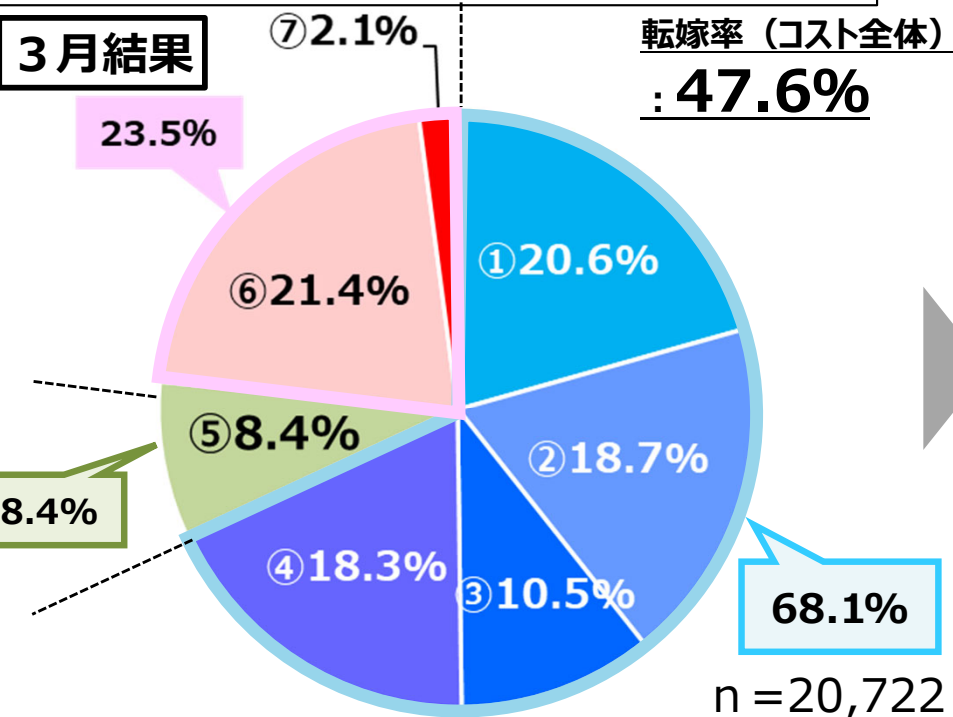


# 価格転嫁の状況① 【コスト全般】

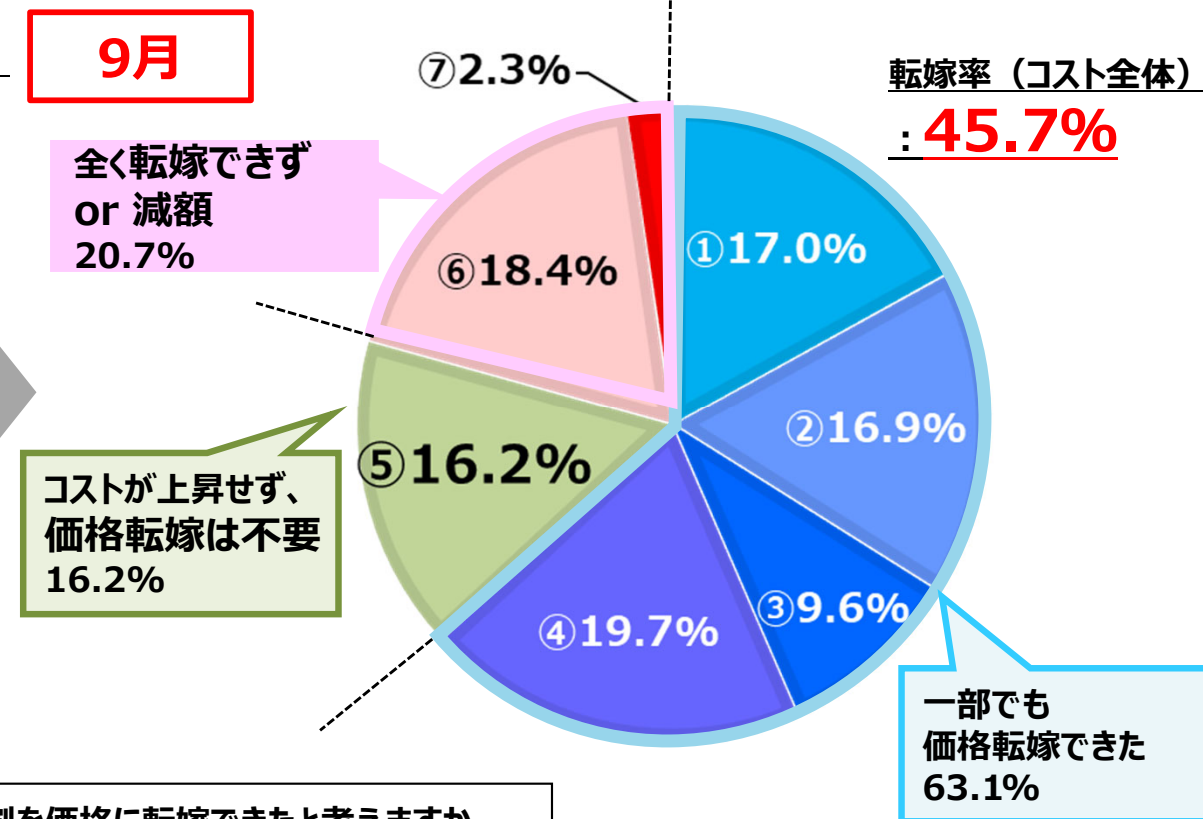
- コスト全体の転嫁率は、3月時点より微減（47.6%→45.7%）。⇒ 交渉だけでなく、より高い比率での転嫁が課題。
- 一方で、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」の割合（下図緑色⑤）が約2倍に増加（8.4%→16.2%）。  
⇒ コスト上昇が一服し、あるいは既に価格転嫁（値上げ）出来たため、価格転嫁を不要と考える企業が増加傾向。
- また、「全く転嫁できなかった」、「コストが増加したのに減額された」割合の合計は減少（下図ピンク：23.5%→20.7%）。  
⇒ 価格転嫁の裾野は広がりつつある。今後は、この裾野の拡大に加えて転嫁率の上昇を図っていくことが重要。

直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分の転嫁状況

3月結果



9月

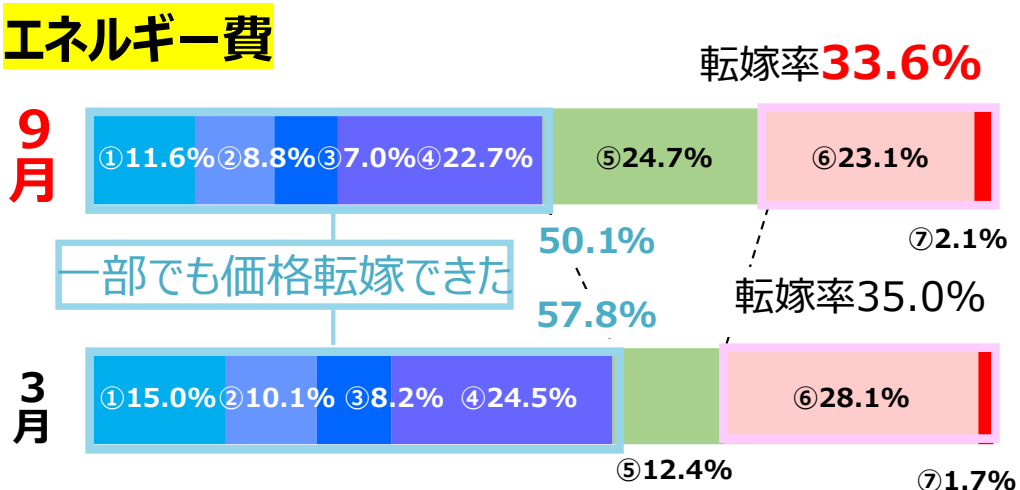
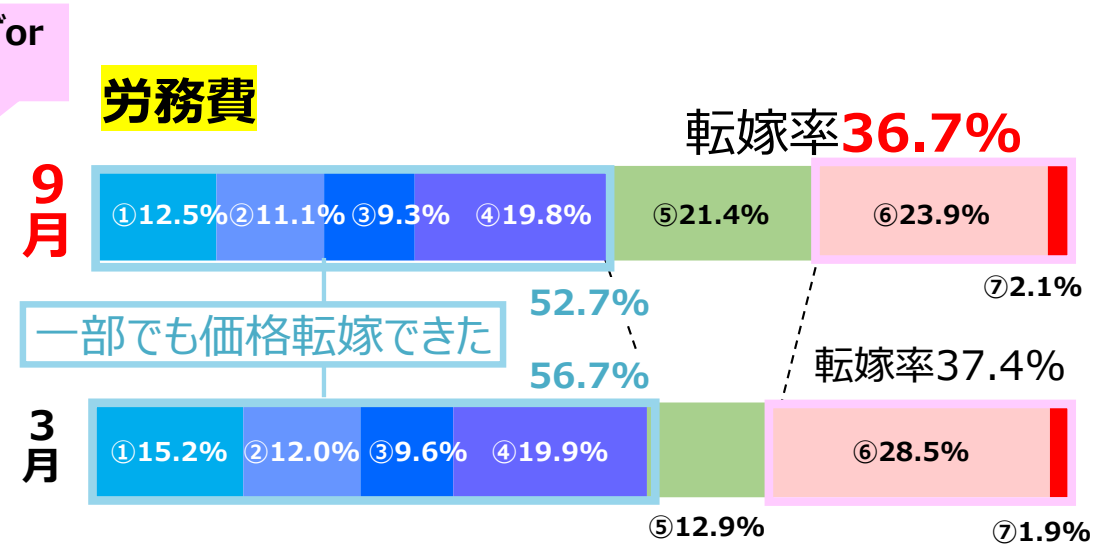
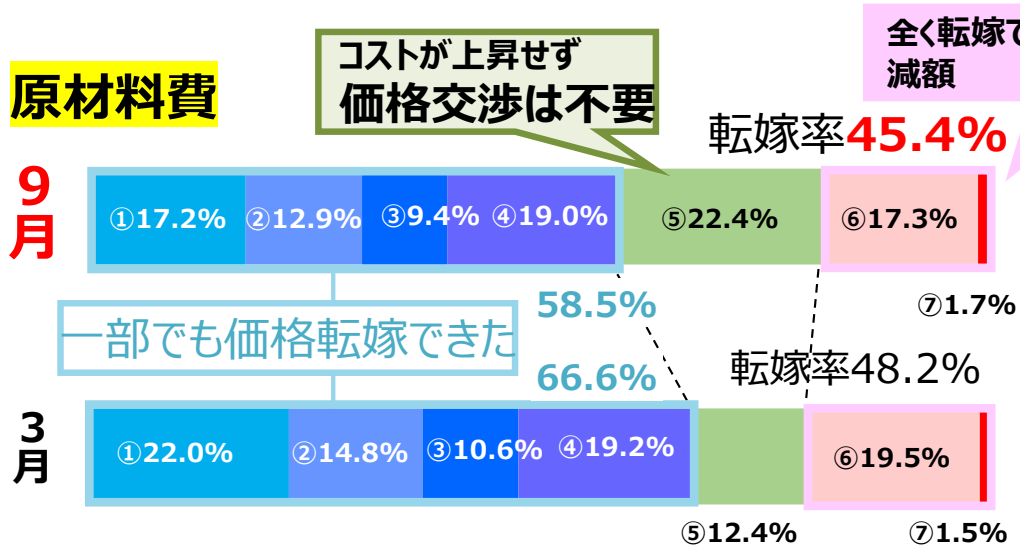


問.直近6ヶ月間の全般的なコスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。

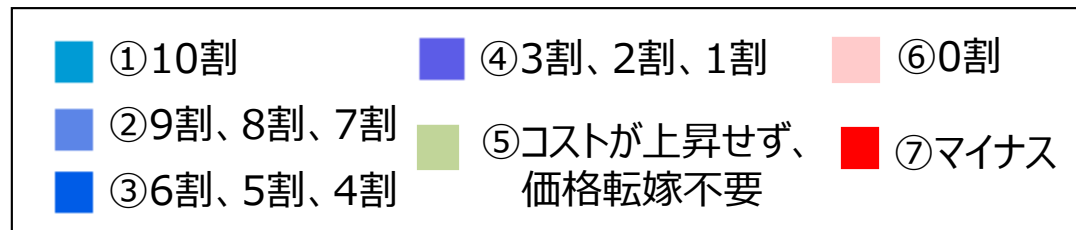
- |            |                   |        |
|------------|-------------------|--------|
| ① 10割      | ④ 3割、2割、1割        | ⑥ 0割   |
| ② 9割、8割、7割 | ⑤ コストが上昇せず、価格転嫁不要 | ⑦ マイナス |
| ③ 6割、5割、4割 |                   |        |

# 価格転嫁の状況② 【コスト要素別】

- コスト要素毎に見ても、原材料費、エネルギー費、労務費のいずれについても、「コストが上昇せず、価格転嫁が不要」(下記の緑色)が、約10ポイント増加。
- 3月時点と同様、労務費、エネルギー費は、原材料費と比較して約10ポイント低い水準。



問. 直近6ヶ月間の各コスト上昇分のうち、何割を価格に転嫁できたと考えますか。



# 価格交渉状況の業種別ランキング（価格交渉に応じた業種）

- 機械製造（2位）、化学（3位）、自動車・自動車部品（8位）、印刷（9位）、広告（18位）は、3月調査よりも5段階以上、順位が上昇。

| 順位  | 2023年3月       | 順位  | 2023年9月        |
|-----|---------------|-----|----------------|
| 1位  | 造船            | 1位  | 造船→            |
| 2位  | 繊維            | 2位  | 機械製造↑↑         |
| 3位  | 食品製造          | 3位  | 化学↑↑           |
| 4位  | 飲食サービス        | 4位  | 食品製造↓          |
| 5位  | 建材・住宅設備       | 5位  | 電機・情報通信機器↑     |
| 6位  | 卸売            | 6位  | 金属↑            |
| 7位  | 金属            | 7位  | 繊維↓↓           |
| 8位  | 電機・情報通信機器     | 8位  | 自動車・自動車部品↑↑↑   |
| 9位  | 機械製造          | 9位  | 印刷↑↑↑          |
| 10位 | 紙・紙加工         | 10位 | 卸売↓            |
| 11位 | 製薬            | 11位 | 鉱業・採石・砂利採取↑↑   |
| 12位 | 化学            | 12位 | 紙・紙加工↓         |
| 13位 | 石油製品・石炭製品製造   | 13位 | 石油製品・石炭製品製造→   |
| 14位 | 小売            | 14位 | 建設↑↑           |
| 15位 | 廃棄物処理         | 15位 | 電気・ガス・熱供給・水道↑  |
| 16位 | 鉱業・採石・砂利採取    | 16位 | 小売↓            |
| 17位 | 情報サービス・ソフトウェア | 17位 | 建材・住宅設備↓↓↓     |
| 18位 | 電気・ガス・熱供給・水道  | 18位 | 広告↑↑           |
| 19位 | 建設            | 19位 | 飲食サービス↓↓↓      |
| 20位 | 自動車・自動車部品     | 20位 | 金融・保険↑         |
| 21位 | 印刷            | 21位 | 情報サービス・ソフトウェア↓ |
| 22位 | 不動産・物品賃貸      | 22位 | トラック運送↑        |
| 23位 | 金融・保険         | 23位 | 廃棄物処理↓↓        |
| 24位 | 広告            | 24位 | 放送コンテンツ↑       |
| 25位 | 放送コンテンツ       | 25位 | 通信↑            |
| 26位 | トラック運送        | 26位 | 不動産業・物品賃貸↓     |
| 27位 | 通信            | 27位 | 製薬↓↓↓          |
| —   | その他           | —   | その他            |

※ 表中、↑ ↓ →は前回3月調査と比較した結果の上がり下がりを示す。  
**矢印の数**は、3月時点と比較した場合の順位変動幅の大きさを示す。  
 (例) ↑ : 1~4段階の上昇、↑↑ : 5~9段階 上昇、  
 ↑↑↑ : 10段階以上 上昇

※ 2 価格交渉が行われたか、下記の評価方法で回答を点数化し、発注企業の業種別に集計。(例) 家電メーカー(発注者)が、トラック運送業者(受注者)に運送を委託するケースは、「電機・情報通信機器」に集計。

| 質問①<br>交渉が行われたか | 質問②<br>発注企業から交渉申し入れがあったか | 質問③<br>交渉が実現しなかった理由                           | 点数   |
|-----------------|--------------------------|---|------|
| 行われた            | 申し入れがあった                 |   | 10点  |
|                 | 申し入れがなかった                |   | 8点   |
| 行われなかった         | 申し入れがあった                 | コストが <b>上昇せず、交渉は不要と判断し、辞退したため</b>             | 10点  |
|                 |                          | コストが <b>上昇したが、交渉は不要と判断し、辞退したため</b>            | 10点  |
|                 |                          | コストが <b>上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、申し入れを辞退したため</b>   | 5点   |
|                 | 申し入れがなかった                | コストが <b>上昇せず、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため</b>     | 0点   |
|                 |                          | コストが <b>上昇したが、価格交渉は不要と判断し、交渉を申し出なかったため</b>    | 0点   |
|                 |                          | コストが <b>上昇したが、発注量減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかったため。</b> | -5点  |
|                 |                          | コストが <b>上昇し、交渉を申し出たが、応じてもらえなかったため。</b>        | -10点 |

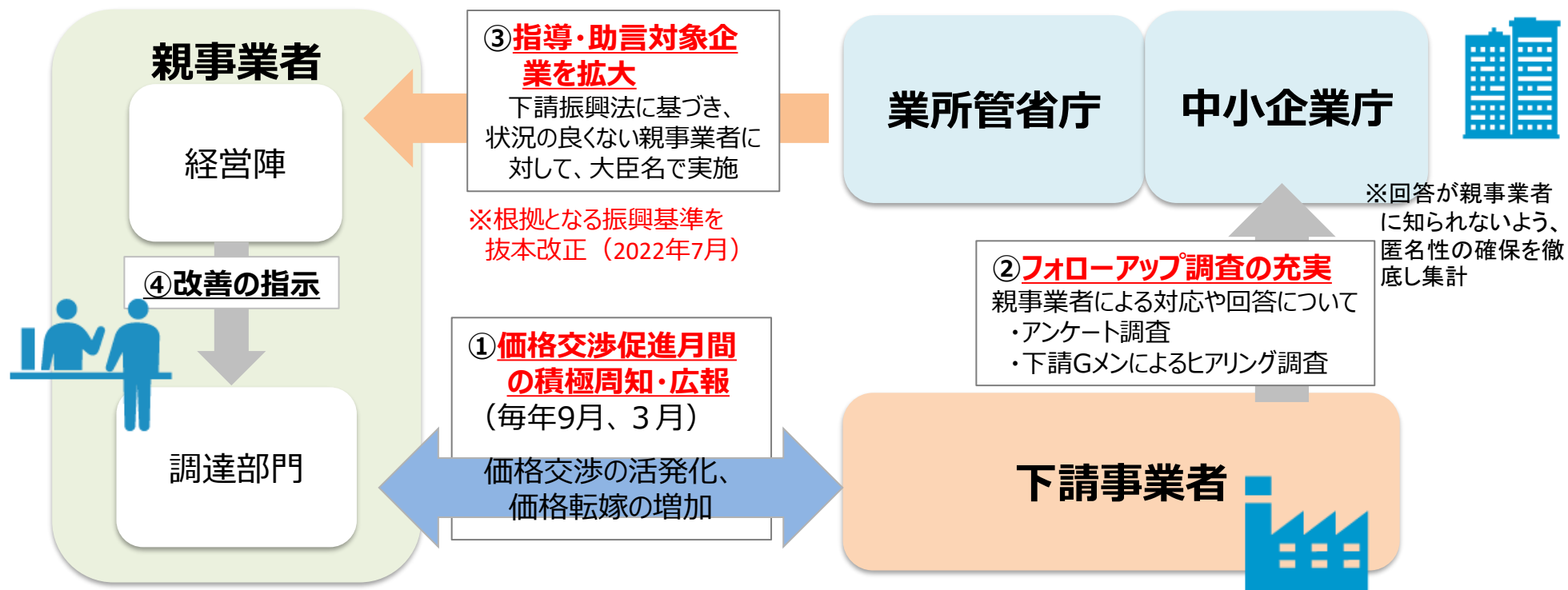
# (参考) 業種別【価格交渉と価格転嫁との比較】

- 価格交渉が比較的行われている業種は、価格転嫁（値上げ）を認める割合も高い傾向（例：機械製造、化学）。
- 価格交渉は行うが、結果としての転嫁（値上げ）を認める割合は低い業界もあり（例：造船、自動車）、反対に、交渉は行われませんが、転嫁率が高い業界も存在（例：製薬、飲食サービス）。

| 価格交渉 |     | 価格転嫁          |     | 価格転嫁率         |       |
|------|-----|---------------|-----|---------------|-------|
|      |     | 全体            |     | 45.7%         |       |
| 業種別  | 1位  | 造船            | 1位  | 化学            | 59.7% |
|      | 2位  | 機械製造          | 2位  | 食品製造          | 53.6% |
|      | 3位  | 化学            | 3位  | 電機・情報通信機器     | 53.4% |
|      | 4位  | 食品製造          | 3位  | 機械製造          | 53.4% |
|      | 5位  | 電機・情報通信機器     | 5位  | 飲食サービス        | 52.3% |
|      | 6位  | 金属            | 6位  | 製薬            | 50.7% |
|      | 7位  | 繊維            | 6位  | 卸売            | 50.7% |
|      | 8位  | 自動車・自動車部品     | 8位  | 造船            | 50.1% |
|      | 9位  | 印刷            | 9位  | 金属            | 49.1% |
|      | 10位 | 卸売            | 10位 | 小売            | 49.0% |
|      | 11位 | 鉱業・採石・砂利採取    | 11位 | 紙・紙加工         | 48.7% |
|      | 12位 | 紙・紙加工         | 12位 | 印刷            | 48.6% |
|      | 13位 | 石油製品・石炭製品製造   | 13位 | 繊維            | 47.5% |
|      | 14位 | 建設            | 14位 | 建材・住宅設備       | 45.4% |
|      | 15位 | 電気・ガス・熱供給・水道  | 15位 | 建設            | 45.2% |
|      | 16位 | 小売            | 16位 | 広告            | 44.6% |
|      | 17位 | 建材・住宅設備       | 17位 | 自動車・自動車部品     | 44.3% |
|      | 18位 | 広告            | 18位 | 金融・保険         | 42.4% |
|      | 19位 | 飲食サービス        | 19位 | 石油製品・石炭製品製造   | 42.1% |
|      | 20位 | 金融・保険         | 20位 | 鉱業・採石・砂利採取    | 41.9% |
|      | 21位 | 情報サービス・ソフトウェア | 21位 | 電気・ガス・熱供給・水道  | 41.1% |
|      | 22位 | トラック運送        | 22位 | 不動産業・物品賃貸     | 39.6% |
|      | 23位 | 廃棄物処理         | 22位 | 情報サービス・ソフトウェア | 39.6% |
|      | 24位 | 放送コンテンツ       | 24位 | 廃棄物処理         | 34.9% |
|      | 25位 | 通信            | 25位 | 通信            | 33.1% |
|      | 26位 | 不動産業・物品賃貸     | 26位 | 放送コンテンツ       | 27.0% |
|      | 27位 | 製薬            | 27位 | トラック運送        | 24.1% |
|      | -   | その他           | -   | その他           | 41.9% |

# 「指導・助言」の実施

- 毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」とし、実際に交渉や転嫁が出来たか、下請事業者からのフォローアップ調査を実施。
- フォローアップ調査の結果を踏まえ、下請中小企業からの価格交渉/転嫁についての評価が芳しくない親事業者に対し、2022年2月に初めて、業所管の大臣名で、指導・助言を実施。  
⇒ 指導・助言を受けた経営陣の認識が改まり、調達部門に改善指示する例も。
- 価格交渉の実施と改善サイクルの強化で、交渉と転嫁が定期的になされる取引慣行の定着を目指す。



# 今後の価格転嫁・取引適正化対策

- 価格交渉できる雰囲気は醸成されつつあるが、価格転嫁率のさらなる向上に向けて、中小・小規模事業者の賃上げ原資を確保するためにも、公正取引委員会等とも連携し、粘り強く、以下の価格転嫁対策を進めていく。

## ① 労務費の指針の公表【内閣官房・公正取引委員会】（11月中）

⇒ 「指針」が交渉・転嫁に現場で活用されるよう、経済団体等を通じた「指針」の周知

## ② 「企業リスト（発注企業ごとの、交渉・転嫁の状況の評価）」の公表（2024年1月予定）

## ③ 評価が芳しくない発注企業の経営者トップへの事業所管大臣名での指導・助言（ 〃 ）

## ④ パートナーシップ構築宣言の更なる拡大・実効性の向上

# 【進みつつある価格交渉・転嫁の好事例】

## 経営トップによる発信

- 適正な価格転嫁が行われるよう、会社を挙げて対応する方針を経営トップが社内・取引先に発信。

## 発注者側からの価格交渉の働きかけ

- 調達本部の社員が取引先を訪問し、能動的な交渉を実施。
- 「原材料」や「電力」、「労務費」や「運送費」などの費目を明示した価格交渉用のフォーマットを提示し、取引先に呼びかけ。

## 原材料費のみならず、エネルギーコスト・労務費の価格転嫁

- 輸送コストの高騰に対応するため、原油価格上昇分を考慮した燃料サーチャージを導入し、契約額に加算して支払い。
- 労務費の値上げに対応する予算を措置し、適正な転嫁を行う環境を整備。

## 社内体制の整備

- 取引先との交渉内容を記録し、上長が必ず確認することをルール化。また、そのデータを社内で一元管理し、交渉の進捗状況や結果を見える化。

# 中小企業の取引適正化をめぐる重点5課題と今後の対応方針

| 2016年度～2019年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度～ |
|---------------|--------|--------|--------|---------|
|---------------|--------|--------|--------|---------|

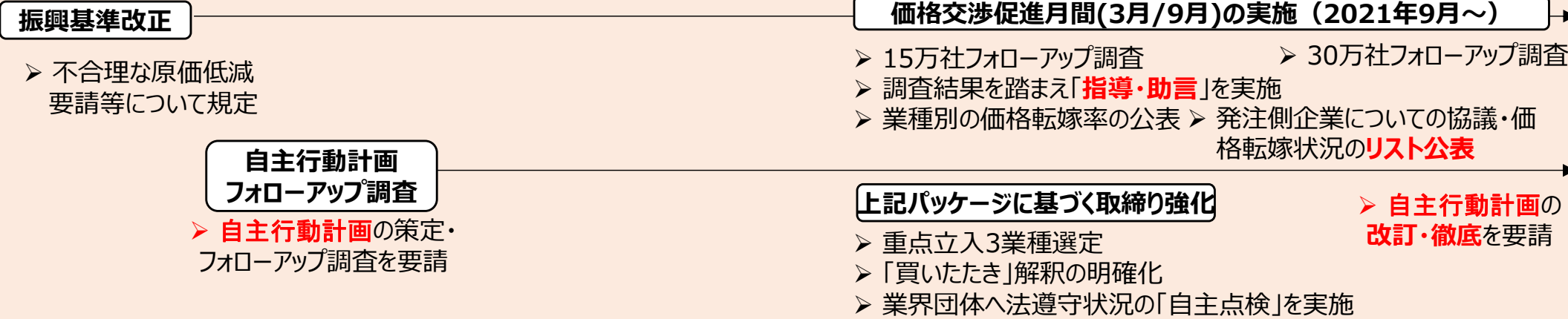
「未来志向型の取引慣行に向けて」公表（2016年9月）※重点3課題

自主行動計画の策定（2017年3月以降）

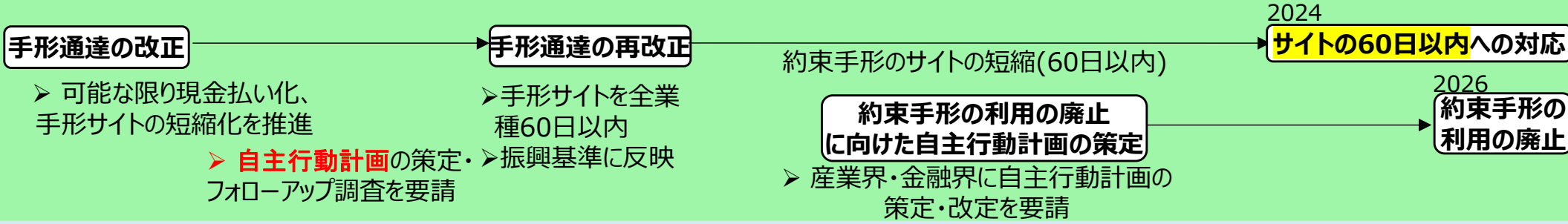
改訂版「未来志向型の取引慣行に向けて」公表（2020年6月）※重点2課題追加

「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」（2021年12月）

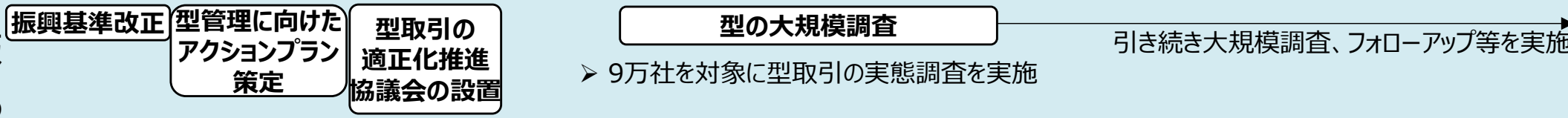
価格決定方法の適正化



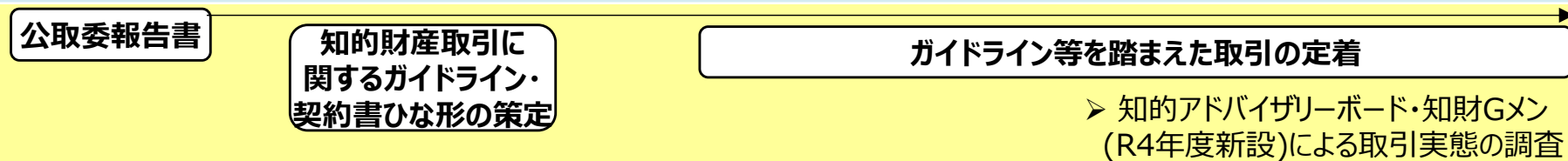
支払条件の改善



型取引の適正化



知的財産・ノウハウの保護



働き方改革に伴うしわ寄せの防止

