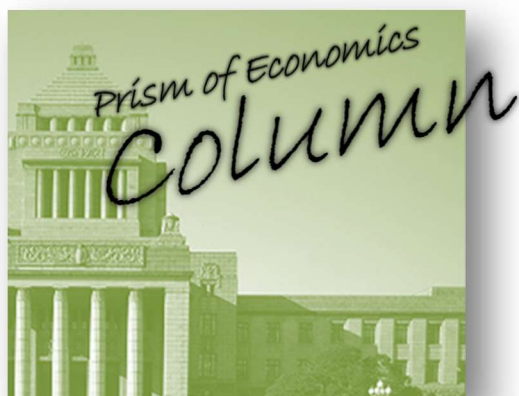


## 参議院常任委員会調査室・特別調査室

論題 [コラム]	中小企業の賃上げ余力
著者 / 所属	前田 泰伸 / 調査情報担当室
雑誌名 / ISSN	経済のプリズム / 1882-062X
編集・発行	参議院事務局 企画調整室（調査情報担当室）
通号	240 号
刊行日	2024-11-18
頁	37-38
URL	<a href="https://www.sangiin.go.jp/japanese/annai/chousa/keizai_prism/backnumber/r06pdf/202424003.pdf">https://www.sangiin.go.jp/japanese/annai/chousa/keizai_prism/backnumber/r06pdf/202424003.pdf</a>

※ 本文中の意見にわたる部分は、執筆者個人の見解です。

※ 本稿を転載する場合には、事前に参議院事務局企画調整室までご連絡ください（TEL 03-3581-3111（内線 75044） / 03-5521-7683（直通））。



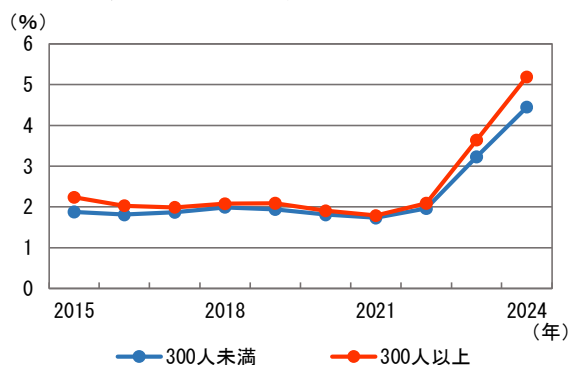
## 中小企業の賃上げ余力

現在の我が国では、持続的な賃上げの実現が課題となっているが、中小企業については、一般的に大企業と比べて経営体力が弱く、今後も賃上げを継続する余力が残されているのかどうか懸念されるところもある。本コラムでは、この点について、経済・経営指標などを参照しながら考えることとしたい。

### (2024年春闘の結果等)

連合（日本労働組合総連合会）のまとめによると、2024年春闘の賃上げ率は平均で5.10%と、1991年以来33年ぶりの5%超えとなった。図表1は賃上げ率について企業規模別の推移を示したものであるが、これを見ると、「300人未満」の企業でも2024年の賃上げ率は4%を超え、賃上げの動きが中小企業にも浸透していることがうかがえる。ただ、日銀の調査（「地域の中堅・中小企業における賃金動向」（2024.7.12））によると、賃上げの動きが広がる中で、人材確保・係留を優先し、業績改善や賃上げ原資の確保が十分でない中でも「防衛的」に賃上げを実施する企業も見られる旨の指摘があり、実際のところは、無理をして賃上げを行った企業が相当数に上ることも考えられよう。

図表1 春闘の賃上げ率の推移



(出所) 連合HP (<https://www.jtuc-rengo.or.jp/activity/roudou/shuntou/chinage.html>) より作成

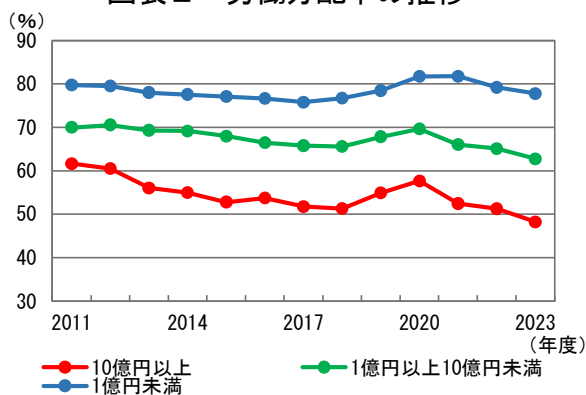
また、2024年度の最低賃金の改定では、都道府県の地域別最低賃金は全国平均で51円増の1,055円となり、こうしたことも経営体力の弱い中小企業にとっては更なる負担となることが考えられる。なお、従業員の退職や採用難、人件費高騰などを原因とする人手不足倒産の件数は、帝国データバンクの調査によれば、2024年度上半期（4-9月）で163件と、過去最多を更新した2023年度を更に上回る記録的なペースで増加しているという。

### (経済・経営指標から見る中小企業の賃上げ余力)

そこで、中小企業の賃上げ余力について、紙幅の関係もあるため、労働分配率と売上高経常利益率という2つの指標から見ることにしたい。労働分配率とは、付加価値のう

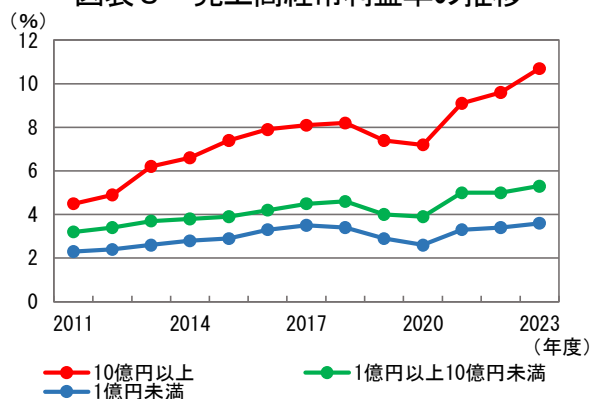
ちどの程度が賃金等として労働者に分配されたかを示す指標であり、売上高経常利益率とは、企業の経営活動における収益力の高さを示す指標である。

図表2 労働分配率の推移



(注) 労働分配率 = 人件費 ÷ 付加価値  
(出所) 財務省「法人企業統計調査」より作成

図表3 売上高経常利益率の推移



(注) 売上高経常利益率 = 経常利益 ÷ 売上高  
(出所) 財務省「法人企業統計調査」より作成

図表2、図表3は、財務省「法人企業統計調査」から、労働分配率、売上高経常利益率について、企業規模別にそれぞれの推移を示したものである。これを見ると、規模が小さい企業では、そもそも労働分配率が高くなっていることが分かる。他方で、賃上げの原資を確保するために必要な企業の収益力、すなわち売上高経常利益率については、規模が大きい企業に比べるとかなり低い水準で推移している。

### (中小企業の持続的な賃上げ実現を可能とする収益力向上のためのポイント)

以上のことを踏まえると、中小企業が今後も賃上げを継続していくためには、中小企業の収益力の向上が必要ということが一つ言えよう。そうした収益力向上のためのポイントとして、本コラムでは次の3点を挙げることにしたい。

まずは、かねてから指摘されているように、中小企業の生産性を高めていくことが必要であろう。具体的には、革新的なイノベーションの創出だけではなく、日常的な業務の効率化や省力化投資などの地道な努力を続けていくことも挙げられる。

また、中小企業において、原材料費や労務費などの適切な価格転嫁が円滑に進むことも重要である。中小企業庁による中小企業を対象とした調査（「価格交渉促進月間（2024年3月）フォローアップ調査」）によると、中小企業における発注企業に対するコスト増加分の価格転嫁率は46.1%であり、コスト増加分を全く転嫁できなかった又は減額されたとする中小企業は合わせて19.8%となっている。現状では、コストを思うように転嫁できず厳しい状況にある中小企業も少なくないのではないかと推察される。

さらには、公的な支援策の利用なども挙げられよう。支援策としては、例えば、賃上げや生産性向上に関係する補助金や税制優遇措置のほか、上述の価格交渉・価格転嫁に関する相談窓口など、様々なものが設けられている。中小企業がこれらの支援策の利用も視野に入れながら収益力を向上させ、持続的な賃上げの実現につなげていくことができるかどうか、今後の動向が注目されよう。

(調査情報担当室 前田泰伸 内線 75044)