

栃木県 価格転嫁好事例集

今日から役立つ！成功ノウハウ

交渉
成功のための
ヒント

CONTENTS 目次

企業の好事例に学ぶ、価格転嫁成功のためのノウハウ……………	2
-------------------------------	---

県内企業の価格転嫁事例

中山金属化工株式会社（アルミダイカスト業）……………	3
株式会社かましん（各種食料品小売業）……………	4
株式会社京乃匠家（左官工事業）……………	5
アーベストフーズ株式会社（野菜漬物製造業）……………	6
株式会社上野（室内装飾品卸売業、肥料卸売業）……………	7
株式会社エコエナ（リフォーム工事業）……………	8
三正運輸株式会社（一般貨物自動車運送業、普通倉庫業）……………	9
イートランド株式会社（事業所給食業、料理品小売業）……………	10
株式会社関口（菓子・パン類卸売業）……………	11

価格転嫁に対する発注企業の声……………	12
---------------------	----

価格転嫁の促進に向けた国や県の支援情報等について……………	13
-------------------------------	----

価格転嫁成功のためのノウハウ

現状認識

エネルギー価格や仕入材価格の高騰に加え、人手不足への対応など、県内企業を取り巻く環境は厳しい状態が続いています。この状況下で価格転嫁を行うには、原材料費や商品などの仕入値の上昇分のみならず、賃上げ原資の確保を念頭に置いた価格交渉が必要といえます。

掲載企業における価格転嫁への取り組み

各掲載事例から、取引先と効果的な価格交渉を行う上で、明確なデータや資料を提示するほか、自社が現在置かれている状況を伝えることが重要と考えられます。また、多くの企業では、代表者が、価格転嫁をどのように行うかについての戦略の決定から関わり、場合によっては交渉にも立ち会うなどの具体的な行動を起こしています。

- 価格転嫁を交渉する前に、仕入れや製造コストの上昇推移といった可視化されたデータや、仕入れ先からの見積もりなど、交渉時に必要なデータを緻密に分析するほか、説得力のある資料を作成する。
- 材料費や商品価格だけでなく、人件費や物流コストが上昇している資料を提示するほか、競合店の売価チェックや同業他社の価格設定状況を把握することで、相手が納得しやすい価格交渉を行う。
- 販売データや受注データを社内で共有し、利幅の大きい商材と利幅の小さい商材を選別し、利益率が高い商品やサービスの受注に注力する戦略をとるほか、取引維持のために、利益率の低い商材の受注を断念し、すべての商品を値上げするのではなく、全体で収益を改善できる受注体制に切り替える。
- 価格転嫁の方法として、具体的には書面での通知のほか、事前に準備したデータを用いて交渉する。
- 主要取引先や交渉に時間を要する取引先に対しては、代表自らが訪問し交渉するほか、メーカーの担当者が同席のもとで交渉を行う。

掲載企業における価格転嫁の効果について

- 次なる戦略の幅が広がり、社員への投資や機械設備の導入による更なる業務効率化にもつながっている。
- 利益の創出により、賞与の支給や人材育成など、社員に還元できる体制が構築できる。
- 価格転嫁を行う意識を社内で共有し、貢献した社員に対する社内評価や賞与還元を行うことにより、社員のモチベーションアップにつながり、コミュニケーションが活性化、結果として離職率の低下が進み、風通しの良い職場づくりが可能となる事例もあった。

会社紹介

企業名 ● 中山金属化工株式会社

従業員数 ● 120 名

所在地 ● 栃木県さくら市鷺宿 4597-4

業種 ● アルミダイカスト業

喜連川工業団地内

代表者 ● 代表取締役 中山雅仁

価格転嫁成功のポイント

- ① 鋳造
～加工組立を行える強みをいかし利幅確保
- ② 優位な価格設定を可能とする新規獲得に注力
- ③ 社内全体で取り組み成果を社員へ還元

有識者からのコメント

コスト管理の厳しい環境に身を置きながら、常に業界平均を上回る利益を確保している企業。社長自身が価格転嫁の波に前向きに挑み、その指示に社員が素直に対応している点が特徴。当社の風通しの良さ、日頃の社長と管理職・社員のコミュニケーション量の多さが成果にも表れている。

価格転嫁に踏み切った背景

自動車産業に依存しがちな業界に身を置き、同関連部品の製造のみでは価格競争に晒されやすく、部品点数の変化等、決して安定しているとは言い難いため、部品毎に採算性を担保すべく価格転嫁を行った。自動車部品では1回の受注数量が多く、不採算のまま受注すると採算面に及ぼす影響も大きいものであった。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

各部門で1個あたり生産単価を管理し、原価を営業部門に通知して集約、約1ヶ月間で価格交渉の事前準備を行う。その後、営業担当が先方の購買部門へ訪問し、段階的に価格交渉を実施（完了まで主に2～3ヶ月）。交渉にはすべて自社データを活用。また、コストを反映した価格設定が可能な新規獲得にも注力した。



価格転嫁の効果

近年、業界平均の粗利益率が低下するなか、当社の粗利益率は3期連続で業界平均を上回る水準を確保。以前より社長から価格転嫁を積極的に行っていくこと、そして価格転嫁ができた場合は賞与に反映させることも伝えていた。社内のコミュニケーションが深まり「風通しの良い会社」が浸透し、結束力が高まった。



会社紹介

企業名 ● 株式会社かましん

従業員数 ● 340 名

所在地 ● 栃木県宇都宮市宿郷 3-16-3

業種 ● 各種食料品小売業

代表者 ● 代表取締役 若井禎彦

価格転嫁成功のポイント

- ① 価格感度の高い商品を赤字覚悟で打ち出して集客に繋げた
- ② 惣菜などを段階的に値引くことでロスの削減
- ③ 社員の生産性向上による活性化

有識者からのコメント

この企業は小さな工夫の名人。来店頻度を上げるために牛乳パックのリサイクル・日替わりのお得市等を実施。食品ロスを減らす工夫、従業員の多機能化、外国人材登用などコスト削減の様々な工夫により、「かましん」ブランドは確固たる地位を築き、栃木県を代表するスーパーの一角を担う。

価格転嫁に踏み切った背景

生鮮、食料品、日用品等、あらゆるものの仕入れ値が一気に上がり、競合店を見ながら1点ごとの価格改定を行うことが困難になったことが背景。ある程度スピード感を持って対応する必要に迫られ、価格感度の低い（※1）一部食材は、値入率のパーセンテージをスライドさせて行うケースもあった。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

バイヤーと上位職のマネージャーの協議で販売価格を決定。トータルで黒字となるよう、価格転嫁する商材、赤字で販売する食材に選別。特に感度の高い（※2）食材は、仕入れ値と逆鞘で陳列するなど、集客も加味。陳列後、販売状況を見て段階的に協議を重ねるほか、よく売れる商品の価格設定は都度社内会議にて協議。



価格転嫁の効果

当社の粗利益率は業界水準をやや下回りながらも、3期連続改善で推移。価格感度の高い主婦層に対し、価格転嫁を進めながら顧客満足度も高めたい意向があった。そのため、ロスの低減などの社内の生産効率を向上させ経費負担を抑える活動に注力し、細かな工夫を重ねて集客を確保、トータルでの利益確保に繋がった。



※1：一般的に価格を瞬間的に連想しにくい

※2：一般的にすぐおおよその価格を連想することができるもの

会社紹介

企業名 ● 株式会社京乃匠家
所在地 ● 栃木県真岡市西郷 193-1
代表者 ● 谷口裕司

従業員数 ● 24 名
業種 ● 左官工事業

価格転嫁成功のポイント

- ① 顧客へ値上げ交渉する前の雰囲気づくり
- ② 自社の強みを俯瞰して捉える
- ③ 得意先の特徴を把握する

有識者からのコメント

この企業の凄みは代表が中長期の視野で価格転嫁を行っている点。自社の強みを分析、自社施工を続けてゆくためにも価格転嫁し、人材確保するしっかりとの方針を持つ。また、コスト削減も徹底。更なる業容の拡大を期待できる企業の1つと言えよう。

価格転嫁に踏み切った背景

近年の人件費、原材料費（特にガルバリウム鋼板は150%以上の上昇）、物流費の高騰により、価格転嫁の必要性が高まっていた。自社施工の強みを得意先に訴求していくうえで、職人確保の観点から、ベースアップの重要性も高まっており、賃上げの原資を創出する観点で価格転嫁が必須と感じた。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

- ① 過去2年分のコストデータを分析し、価格転嫁の根拠を明確化。
- ② 得意先に現場でのコストアップを認識してもらうための雰囲気づくり。
- ③ 経営幹部層にも情報交換により、コストアップしていることを周知。
- ④ 顧客属性にあわせ交渉。



価格転嫁の効果

価格転嫁成功により、業務改善に向けた戦略の幅が広がり、加工機械を自社導入し、従来外注していた工程を内製化。賃上げの原資を確保できベースアップを実施したことで社内の不満が減り、業務改善に向けた意見収集がしやすくなった。収益性を維持できた結果、各機関からの支援も前向きに得られている。



会社紹介

企業名 ● アーベストフーズ株式会社
所在地 ● 栃木県大田原市寒井 1470
代表者 ● 代表取締役社長 原毅

従業員数 ● 80 名
業種 ● 野菜漬物製造業

価格転嫁成功のポイント

- ① 作業効率の見直しによる製造能力の向上
- ② 各種データを明確に提示した製造コスト上昇の裏付け
- ③ 交渉先・同業他社の情報収集を駆使した交渉力

有識者からのコメント

価格転嫁の交渉をする前に、原材料だけでなく、製造原価の推移などのデータを収集し、相手が納得できるような根拠を提示。また、自社でも積極的に製造コストの見直しに取り組むほか、将来を見据えた商品開発や社員のモチベーション向上についても考えられている点がポイント。

価格転嫁に踏み切った背景

仕入価格や製造コスト上昇による利幅縮小により商品の供給が困難となり、競合他社の参入を許すことで売上の減少やシェア低下が懸念されていた。また、商品開発部のモチベーション低下（オリジナル商品の販売中止など）も価格転嫁に踏み切った背景と言える。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

交渉は、「価格改定通知の書面送付」→「価格改定の根拠となるデータなどの提出」→「社長による先方担当者との交渉」の順に行われ、価格改定実行は価格交渉成功後、約3～8ヶ月後。交渉先や競合先の情報を収集し、製造コスト全般の吸収余地を事前に把握した上で交渉し、極力値段が上がらない努力を行う。



価格転嫁の効果

価格転嫁により得られた適正な利益により従業員への還元や、新商品開発の予算を確保することができた。製造コストの見直しを進めたことで業務の無駄やムラを減らすことができ、効率化が進む結果となった。また、価格転嫁が認められたことで商品価値が再認識できるなど、商品への愛着が増した。



県内企業の価格転嫁事例 メーカー担当者と当社担当者の協力による価格交渉

会社紹介

企業名 ● 株式会社上野 従業員数 ● 13 名
所在地 ● 栃木県宇都宮市問屋町 3172-47 業種 ● 室内装飾品卸売業、
代表者 ● 代表取締役社長 上野拓也 肥料卸売業

価格転嫁成功のポイント

- ① 文章と口頭説明による丁寧な交渉
- ② 賞与や表彰による営業担当のモチベーションアップ
- ③ 長年の取引実績による信頼関係

有識者からのコメント

近年の物価高騰以前から、会社方針として数値目標を明確にすることで、社員一人一人が収益面を意識した取り組みを行えている点が強みといえる。また、顧客との日頃のコミュニケーションを重点に置き、顧客毎の対応を可能とすることで、転嫁後も継続取引ができていた点もポイントといえる。

価格転嫁に踏み切った背景

肥料部門では、メーカーからの値上げ通知に対して交渉の余地は乏しく、速やかに転嫁せざるを得ない環境であった。内装仕上部門は、ユーザーとメーカーの価格調整により時間的な余地があったが、塩ビなどの原材料高騰で、2020年以降、段階的に値上げがあり、各社と丁寧に価格交渉を進めた。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

メーカー担当者との顧客への同行訪問のほか、有力顧客に対してはメーカー担当者が直接訪問し協力を仰ぐケースもあった。交渉にあたっては、まず、見積書を提示し価格協議を行い、さらに転嫁時期を交渉した。転嫁までの期間は、3ヶ月程度から長いところは1年以上要するケースもあった。



価格転嫁の効果

営業担当者による数度にわたる交渉により価格転嫁を進めてきたことで、直近期の粗利益率は、小幅ではあるが上昇した。厳しい環境下だがこの成果に繋がったことを評価し、会社方針で社員に対して賞与などで還元したほか、社内表彰の実施により、社員のモチベーションアップに繋がっており、ここ数年離職がない状況が続いている。



会社紹介

企業名 ● 株式会社エコエナ 従業員数 ● 19 名
所在地 ● 栃木県宇都宮市平松本町 786-11 業種 ● リフォーム工事業
代表者 ● 増淵大作

価格転嫁成功のポイント

- ① 価格上昇の理由を社内で共有、明確に伝える
- ② 価格ではなく、価値を訴求
- ③ アフターフォローは丁寧に

有識者からのコメント

ポイントは地元密着と社員育成。1 つめのポイントによりお客さまとの関係構築ができている。2 つめのポイントによりベテラン社員が若手社員へ事例共有するなど風通しの良さがある。この 2 つによってお客さまからの反復受注を確保、更にお客さま目線での社員を育成できている。

価格転嫁に踏み切った背景

令和 2 年ごろから仕入価格の上昇傾向があった。エコキュート水廻りの住設関係、蓄電池などがメインで上昇したほか、営業担当の増員も重なり、価格転嫁を積極的に進めないと収益性が維持できないと感じていた。失注を恐れて、価格を据え置いていけば赤字になる可能性が高いと感じていたため。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

以下の 4 段階の方法で価格転嫁交渉を実施した。

- ① 市場環境の分析（量販店・同業他社の価格チェック、仕入価格・人件費・外注費の推移を把握）
- ② 価格戦略の決定
- ③ 顧客への伝え方を社内で共有
- ④ アフターフォロー（定期的に DM を利用し、不具合の有無などを確認）



価格転嫁の効果

主力のリフォーム工事において、価格転嫁を進めた結果、新規事業の収益補填ができつつある。価格転嫁を進めた結果、事務所の新築移転に成功するなど、職場環境が良好になり、社員のモチベーション維持、アップを図ることができた（就業規則の設定、退職金制度の変更）。



会社紹介

企業名 ● 三正運輸株式会社

従業員数 ● 99 名

所在地 ● 栃木県下都賀郡壬生町壬生乙
3546-1

業種 ● 一般貨物自動車運送業、
普通倉庫業

代表者 ● 代表取締役 小橋栄信

価格転嫁成功のポイント

- ① 業務改善提案に伴う新価格の提示
- ② 基礎資料の作成と交渉期限の設定
- ③ 一時的な減収も想定

有識者からのコメント

この企業の強みは運送業だけに留まらず、倉庫管理業務も行い、お客さまの課題に応じて自社サービスを提案できる点。更に社長を中心にお客さまの業務内容をしっかりと理解し、お客さまの状況に応じて交渉、できる限り既存顧客の取りこぼしを抑えながら価格転嫁している点が評価できる。

価格転嫁に踏み切った背景

働き方改革関連法制定による輸送効率の低下が確実視されていたほか、燃料費、光熱費、自動車部品、メンテナンス費用、労務費、備車費などあらゆる原価が上昇する局面にあった。また、この状況がしばらく続く想定から、これらを吸収するため、計画的な価格転嫁が必要不可欠と判断。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

各原価の価格上昇推移をデータ化、価格転嫁交渉における基礎資料とし、これを基に値上げ希望単価を設定した。輸送のみの得意先に対し、倉庫を活用した総合的な物流コストの低減手法を提案するなど、業務の追加に伴う新価格の提示も同時に進めた。交渉期間は最短 2 週間、最長 3 ヶ月程度を必要とした。



価格転嫁の効果

原価高騰が著しい中、直近決算の粗利益率は横這いを維持できたほか、以降も価格転嫁の効果が徐々に反映され、粗利益率が少しずつ上昇する見通し。また、単なる値上げ交渉にとどまらず、得意先の物流コストを総合的に低減する様な提案を開始できたことは、当社の強みを伸ばすことに繋がった。



会社紹介

企業名 ● イートランド株式会社 従業員数 ● 625 名
 所在地 ● 栃木県宇都宮市中今泉 1-22-12 業種 ● 事業所給食業、
 代表者 ● 代表取締役社長 高久和男 料理品小売業

価格転嫁成功のポイント

- ① 価格上昇の理由をデータで明確に提示
- ② 新しい提供方法の構築やメニュー開発
- ③ 長年にわたる取引実績による信頼関係

有識者からのコメント

この企業には多数の栄養士が勤務しており、材料費を含めた様々な原価が高騰する中、得意先のニーズに沿ったメニューの提案を行える点が強みと言える。また、店舗業務のオンライン化により、コスト削減と集客力強化を両立させた部分も評価できる。

価格転嫁に踏み切った背景

主力の原材料に加え、調味料なども値上がりした中、急速に進んだ米不足も重なり、一部のメニューを提供できない状況に陥る可能性が発生した。また、事業所給食向けは、仕入れコストの上昇を把握してから、値上げ交渉を行うなどタイムラグが生じるため、計画的に価格転嫁を進めていく必要があった。



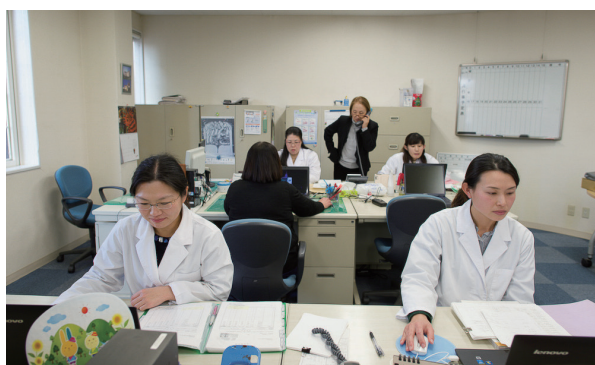
価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

飲食店の経営では、各種サイトにメニュー表などを事前に告知し、1～2ヵ月後に価格転嫁を実施した。事業所給食では、相場上昇を見越した値上げ交渉はできないため、直近の価格で比較表を作成、これを基に交渉するという手法となり、最長で4～5ヵ月程度の期間を必要とした。



価格転嫁の効果

事業所給食の受託先数増加のほか、各事業における価格転嫁の効果で売上高は増加。飲食事業の価格とメニュー見直し、経費節減等の結果、材料費が高騰した中でも粗利益率は若干改善された。200名程度在籍する栄養士が、価格転嫁を最低限に抑えたメニューを考案した結果、得意先からの評価が向上した。



会社紹介

企業名 ● 株式会社関口

従業員数 ● 141 名

所在地 ● 栃木県鹿沼市流通センター 58

業種 ● 菓子・パン類卸売業

代表者 ● 代表取締役社長 関口快太郎

価格転嫁成功のポイント

- ① 各種資料による丁寧な説明と価格交渉
- ② 綿密な事前準備、メーカー担当者との連携
- ③ 社員の価格転嫁意識の向上

有識者からのコメント

この企業は当地を代表する老舗の菓子卸売業者であり、長年のノウハウを活かすことで価格転嫁への対応にスピードが感じられた。また、菓子メーカーとの連携や、会社の組織力を発揮した交渉力、代替商品を発掘できる能力は評価できるポイントである。

価格転嫁に踏み切った背景

菓子メーカーより、原材料価格の高騰を理由に値上げ要請があり、一斉に価格改定を行う必要性が生じた。菓子メーカーからの値上げ要請に対して交渉の余地はなく、かつ数ヶ月の準備期間の後、同日出荷分から値上げすると通知されたことから、当社も速やかに価格転嫁をする必要があった。



価格転嫁交渉の具体的な方法・期間

菓子メーカーからの価格表を担当が精査し、早い段階で提案書を作成、早めに周知した。大手得意先は菓子メーカーの担当と同行して説明したほか、年に数回の取引にとどまる取引先も、営業担当による訪問を実施。菓子メーカーからの値上げ時に当社も値上げを実施できるよう、期間を設定して交渉に臨んだ。



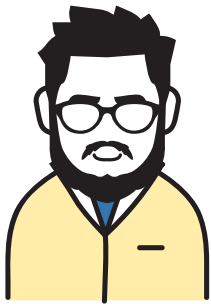
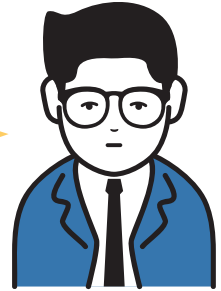
価格転嫁の効果

価格転嫁を行った結果、売上高が増加したほか、仕入コストが上昇する中でも粗利益額は若干ながら上向いた。得意先への周知方法、提案資料の作成、代替商品の発掘などを一丸となって取り組んだことで社員の団結意識が生まれ、その結果、給与や賞与で社員にも還元でき、モチベーションアップに繋がった。



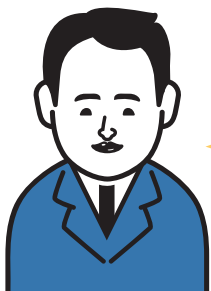
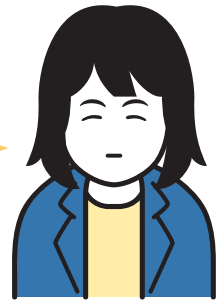
価格転嫁に対する発注企業の声

「パートナーシップ構築宣言」をふまえ、取引先の値上げ要請に対して対応している。具体的には、取引価格の決定にあたり、先方からの協議の申し入れに応じ、取引先の適正な利益を考慮している。また、取引先への支払いは、可能な限り現金での支払いを行うことで、持続可能な取引関係を構築している。(製造業)



当社は、「パートナーシップ構築宣言」に関わらず、物価高騰が続くなか、発注側として値上げ要請に対して、取引先の要望を受け入れている。また、自社も販売価格の値上げを行い、適正な利益を確保することで、社員の賃上げや取引先からの値上げ対応も可能となっている。(小売業)

商品や原材料だけでなく、エネルギーコストや人件費などの経費も上昇しているなか、販売先に対して、原材料以外のコスト上昇分を価格転嫁することは難しい状況にある。しかし、仕入先や外注先に対しては、安定した供給体制を重視しているなかで、先方から要請がある際には、発注時に協議をした上で、価格転嫁の要請に応えている。(卸売業)



物価高騰や賃金上昇により、仕入先や外注先などの人件費やコストが膨らむ状況下で、持続的なサプライチェーン体制を構築していく観点から、当社から受注者側に対して値上げの交渉を行っている。自社だけが価格転嫁を行い賃金の値上げを行うのではなく、仕入先や外注先も賃上げができる価格設定を働きかけることで、サプライチェーン全体の体制強化に繋げている。(製造業)

物価高騰および国の指導もあり、当社の得意先も、当社の値上げ要請に対して、丁寧に価格転嫁を受け入れる場面が増えた。そのため、当社も「パートナーシップ構築宣言」の観点から、仕入先の状況をヒアリングし、無理な値引き要請を行わず、協議の上、値上げ要請に対して受け入れている。(卸売業)



価格転嫁の促進に向けた国や県の支援情報等について

栃木県よろず支援拠点 (価格転嫁サポート窓口)

よろず支援拠点では、多様な分野に精通した専門家が、経営上のお悩みに適切な解決策を御提案します。

また、「価格転嫁サポート窓口」では、価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算の手法の習得支援を通じて受注企業の価格交渉・価格転嫁を後押しします。



栃木県よろず支援拠点

電話：028-670-2618

(電話相談・オンライン相談・対面相談)

時間：平日 9:00 ～ 17:00

(12:00 ～ 13:00 を除く)

場所：栃木県宇都宮市ゆいの杜

1 丁目 5 番 40 号

((公財) 栃木県産業振興センター内)

費用：無料

HP <https://tochigi-yorozu.go.jp/>

下請かけこみ寺

中小企業・個人事業主・フリーランスの皆様が抱える取引上の悩み相談をお受けします。

問題解決に向けて、専門の相談員がアドバイスを行います。必要に応じて弁護士に無料で相談を行うこともできます。

価格交渉や代金の未払い、買いたたきなど取引上の悩みを抱えていましたら、ご相談ください。



下請かけこみ寺

電話：0120-418-618

(電話相談・オンライン相談・対面相談)

時間：平日 9:00 ～ 17:00

(12:00 ～ 13:00 を除く)

場所：栃木県宇都宮市ゆいの杜

1 丁目 5 番 40 号

((公財) 栃木県産業振興センター内)

費用：無料

HP <https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/>

国の価格交渉・転嫁の支援ツール等 (中小企業庁)

中小企業・小規模事業者の 価格交渉ハンドブック

価格交渉を行うために準備しておくといふツールや、交渉を行う上で押さえておくといふポイントなどを、わかりやすくまとめています。

「労務費の適切な転嫁のための 価格交渉に関する指針」

特に労務費の転嫁に係る価格交渉について、発注者及び受注者が採るべき行動／求められる行動を「12の行動指針」としてまとめています。

中小企業庁のホームページには、多岐にわたる支援ツールや支援情報が掲載されています。

HP https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shien_tool.html



パートナーシップ構築宣言

規模の大小や業種に関わらず、事業者の皆様が「発注者」側の立場で、サプライチェーン全体での付加価値向上と、取引先との共存共栄の取組を宣言する国の制度です。

宣言するメリット

- 国や県の一部の補助金で加点措置が受けられます。
- 県の制度融資の対象となります。
- ロゴマークが使用でき、名刺などに掲載することで取組を PR できます。



- SDGs の達成に繋がります。

HP <https://www.biz-partnership.jp>



【栃木県ホームページ】

栃木県では、適切な価格転嫁の実現に向け、商工団体と連携した支援や、パートナーシップ構築宣言登録企業に対する補助金の加点措置をはじめとした、各種支援策を実施しています。

最新情報はこちらから御確認ください。

HP https://www.pref.tochigi.lg.jp/f02/kakakutenka/r5_torikumi.html



下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」）及び 下請中小企業振興法（以下「下請振興法」）の 一部改正について（R7.3 現在）

下請法及び下請振興法が一部改正され、名称が「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」及び「受託中小企業振興法」に変更される予定です。

施行期日は、公布の日から起算して1年を超えない範囲内において政令で定める日です。

詳細については、順次県ホームページで紹介します。



栃木県産業労働観光部工業振興課

〒 320-8501 宇都宮市埴田 1-1-20 県庁舎本館 6 階

電話番号：028-623-3198

ファックス番号：028-623-3945

Email：kougyou@pref.tochigi.lg.jp

令和 7 (2025) 年 3 月発行