

最大100万円まで
システム導入費無料

適正な **価格転嫁** で 賃上げが続く。成長が続く。

～価格転嫁のカギを握る「原価管理」を、デジタルツールで支援～

令和8年度
スタートアップ等を活用した
価格転嫁・賃上げ
支援事業

先着順 **100** 社

定数に達し次第募集を終了します



価格転嫁のカギを握る「原価管理」をデジタルツールで支援

人材確保などのため、業績の改善が見られない中でも防衛的に賃上げを行う企業が数多く存在します。その一方で、賃上げにより上昇した人件費や原材料価格の増加に伴うコストを価格に転嫁する必要性が高まっているものの、中小企業での価格転嫁が十分に進んでいない状況があります。

価格交渉に成功した企業の内半数近くが「原価を示した価格交渉」が有効であるとしており、価格転嫁にあたっては材料等の原価計算や人件費シミュレーション等による適正な原価管理を行い、価格交渉の備えをすることが重要です。

近年、中小企業が、原価計算や人件費算定を行うための使いやすいツールが整いつつあります。それらを活用することで、自社コストを可視化することや、価格交渉・賃上げ判断に必要な基礎データの整備及び分析が進めやすくなります。

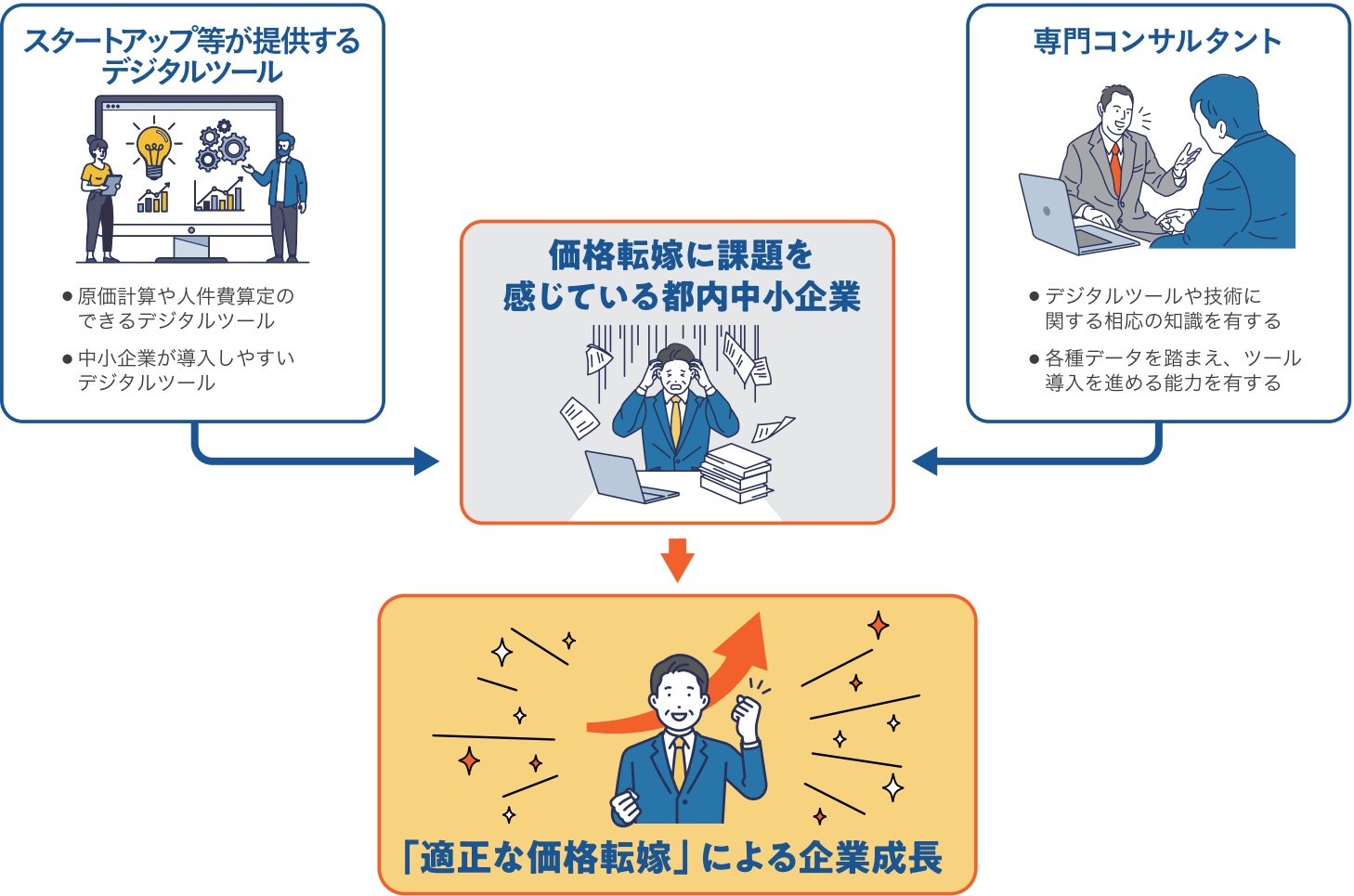
とりわけスタートアップ等が提供するデジタルツールは、特定の業務課題に焦点を当てたものやスモールスタートで始められるものなど、中小企業も導入しやすいのが特徴です。

そこで、本事業ではスタートアップ等のデジタル技術を活用し、中小企業の自社コスト把握を支援することで、都内中小企業の適正な価格交渉に向けた準備を支援するとともに、適正な賃上げや継続的な企業成長を支援します。

公益財団法人 東京都中小企業振興公社

事業の特長

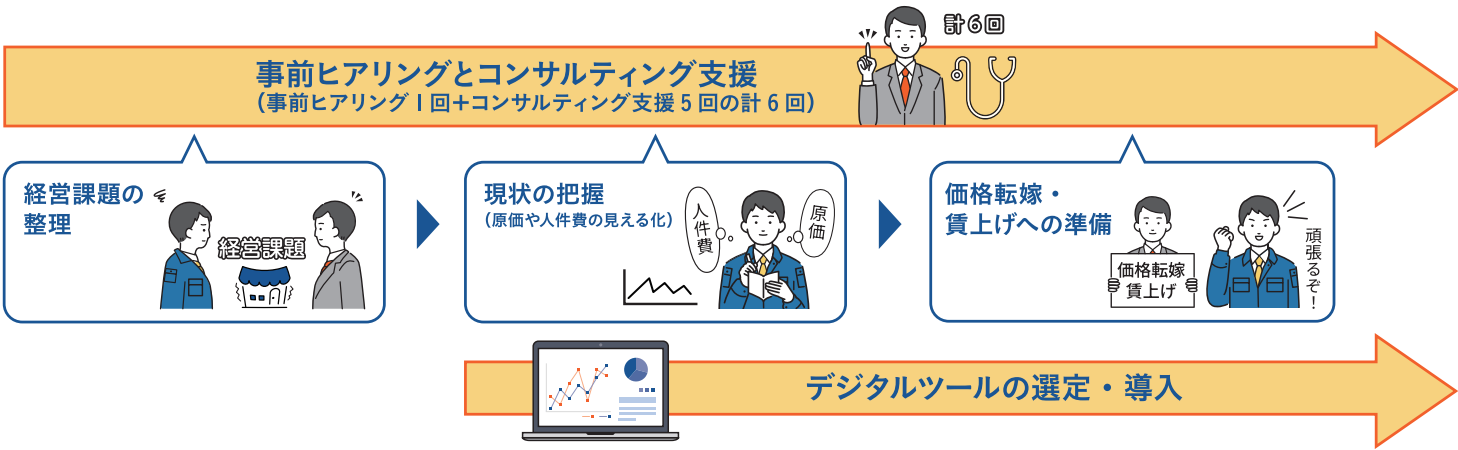
- 1 原価管理や人件費管理等のツールを最大 100 万円まで無料利用
原価管理や人件費管理が可能なデジタルツールの初期費用や月額利用料等について合計で100万円（税込）まで無料でお使いいただけます。
- 2 専門コンサルタントによる伴走支援
経営課題の整理やデジタルツールの選定・活用によるコスト可視化まで支援し、価格転嫁・賃上げに向けた準備を行います。
- 3 デジタルツールによる価格転嫁への根拠づくりを支援
特定業務に特化し、低コスト・短期間で導入できるデジタルツールによる自社コストの可視化と価格交渉・賃上げ判断を支援します。



中小企業が抱えるこんなお悩みを解決に導きます。

- コスト上昇を価格に反映できていない
原価を詳細に可視化し、価格調整・交渉に向けた具体的な裏付けを提供。
- 原価やコスト構造が不透明
原価・コスト構造を見える化し、自助努力を超える上昇分の適正反映への交渉材料を準備。
- 今の物価・人件費高騰の流れに備えたい
デジタルツールを導入して価格交渉・賃上げ判断に必要な基礎データの整備および分析が可能。
- 昇給させたいが正直余力がない
価格見直しや業務効率化など生産性向上に取り組み、賃上げの原資を準備。

具体的な支援の流れ



本事業で導入できるデジタルツールの機能



原価計算機能

案件・プロジェクト単位での原価・損益を見える化し、データに基づいて見積もり・価格・経営判断を最適化できる。



生産管理機能

見積もりから受注・発注・生産・請求・入金までの業務を一元的に管理しながら、工程ごとの進捗と工数をリアルタイムで把握し、これらを原価情報と連動させて運用できる。



工程管理機能

工程とコストを紐づけて管理することで、収益性を意識した工程設計・運用が実現し、業務効率化と利益改善を同時に推進することができる。



工数管理機能

作業にかかった時間や労力を案件・工程・作業単位で収集・蓄積し、それらを可視化・分析できる。



人件費管理機能

単なる給与管理に留まらず、工数データと連動させることで実態に即した人件費を把握し、プロジェクトごとの収支や原価構造における人件費の影響を明確化できる。



人件費シミュレーション機能

人件費の増減が原価や利益に与える影響を事前に把握でき、賃上げや価格改定などの重要な意思決定に対して、定量的な根拠を持って判断することができる。

業種×課題マトリクス

昨年度の取り組みで申し込みの多かった業種での、当事業ツールでの支援業務プロセスにおける課題例をマッピングしました。
「価格転嫁・賃上げ」という経営課題を抱える中小企業経営者様にとってより伝わりやすいよう具体的な事例を挙げています。

中小企業が抱えるこんな課題を
解決に導きます。

「価格転嫁・賃上げ」にあたって改善に向け取り組む必要のある課題（区分別）（例）

	原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理・ 人件費シミュレーション
推奨デジタルツール	GENKEI VAULT GenKan プロカン レッツ原価管理クラウド 原価 MAKER Saaske Works	レッツ原価管理クラウド Saaske Works	原価 MAKER Saaske Works	GENKEI VAULT GenKan プロカン レッツ原価管理クラウド 原価 MAKER Saaske Works	GENKEI VAULT GenKan One人事 jinjer 原価 MAKER Saaske Works
製造業	● 原材料・エネルギー費変動の反映遅延 ● 多品種少量生産に伴う精緻な算出の困難 ● 「どんぶり勘定」による不採算品目の放置	● 部材調達遅延による工期長期化 ● コスト増・需要予測精度の低迷と過剰在庫の常態化 ● 熟練技能者の「勘」への依存と属人化	● 特定工程の負荷集中(ボトルネック)発生 ● 不具合・再加工に伴う「手戻り」コスト ● 設備故障予兆の把握困難と突発的停止	● 手書き日報による実態データとの乖離 ● 段取り替え等の間接工数の把握漏れ ● 標準時間の設定不備による改善効果の不明	● 採用難と技術承継に伴う教育コスト増 ● 最低賃金急騰分を吸収する転嫁原資の不足 ● 発注者側による「自助努力」要求の圧力
サービス業	● サービス1単位あたりの原価定義の欠如 ● 移動・事務等の「見えないコスト」の未算入 ● 過度なカスタマイズ対応による収益悪化	● スタッフのスキル・体調による品質の変動 ● 需要変動に対する人員配置の最適化不足 ● 標準化困難に伴う教育時間の膨大化	● 接客・施術フローの未整備による品質差 ● 付加価値を生まない事務作業の残存 ● 現場状況のリアルタイム共有不足	● 並行業務(マルチタスク)の切り分け困難 ● 移動・待機・会議時間の工数認識不足 ● デジタル化可能な定型業務への人手投入	● 労働生産性低迷による賃上げ余力の欠如 ● 「奉仕(無料)」文化による技術料の未収得 ● 人材流出防止のための「防衛的賃上げ」負担
小売業	● 膨大な取扱商品(SKU)別の管理限界 ● 廃棄・棚卸ロス of 原価算入漏れ価格転嫁シミュレーションの実施不足	● バックヤード業務の停滞による運営圧迫 ● 発注と在庫の連動不全による値引きロス ● 実店舗とECの在庫情報の一元管理未達	● レジ・精算業務の滞留による機会損失 ● バックヤードと店内の動線交錯による不効率 ● 値札変更等の定型作業への過度な工数割当	● タスク別工数(接客・品出し等)の未可視化 ● 熟練度による作業時間の著しいバラツキ ● 不規則な顧客対応に伴う標準化の限界	● パート・アルバイト比率高による最低賃金上昇の影響 ● 採用・教育費増による店舗収益の悪化 ● 激しい価格競争下での人件費転嫁の困難

※その他の業種の課題についてはポータルサイトをご確認ください

CASE
01 製造業：金属加工業

課題・背景 案件ごとの正確な原価が不明確であったため、多くの工数を割いているにもかかわらず利益の出ない「赤字案件」が混在し、収益を圧迫していました。

デジタル活用による施策

原価管理ソフトを導入。材料費、加工工数、外注費を案件ごとに紐づけ、現場での実工数をタブレット入力でリアルタイムに集計できる体制を整えました。

成果

正確な工数データをエビデンスとして発注元に提示することで、論理的な価格改定交渉に成功。収益改善分を賞与や月給へ反映し、確実な賃上げを実現しました。

CASE
02 製造業：受託加工

課題・背景 受注品の販売価格（加工費）を過去の経験則で決めており、原価管理が厳密にできていなかったため、価格転嫁の難易度が高い状態でした。

デジタル活用による施策

専門家から原価計算や原価管理を学び、デジタルツールを導入してコスト（材料費、外注費、社内製造コスト）を可視化しました。

成果

受注品目単位で粗利を月次水準で把握できるようになり、価格転嫁のための客観的な根拠（エビデンス）を構築できました。

CASE
03 運輸業：一般貨物運送業

課題・背景 燃料費の上昇分を十分に価格転嫁できず、ドライバーの待遇改善や価格転嫁に必要な原資を確保できない状況が続いていました。

デジタル活用による施策

デジタルツールの導入により配送ルート of 最適化と同時に配送品質（遅延・破損ゼロ）をデータで可視化しました。

成果

主要荷主へ品質維持を条件に「燃料サーチャージ制」を提案し契約。適正な価格転嫁を実現し、賃上げ原資を確保して基本給3%増と安全運転手当を新設しました。

CASE
04 サービス業：飲食業

課題・背景 経験や勘に依存した発注により廃棄ロスが発生。作業負担も大きく、生産性が低く賃上げ原資を確保できない状況が続いていました。

デジタル活用による施策

自動券売機や在庫管理、AI需要予測を連携し販売実績に基づく発注へ転換。無駄の削減と効率化により収益改善の基盤を構築しました。

成果

廃棄ロス削減と業務効率化により収益を改善し賃上げ原資を確保。パート・アルバイトを含め時給を500円以上引き上げました。

申し込み方法

本事業のウェブサイト に設置された申し込みフォームより必要事項を入力の上、お申し込みください。

応募にあたっての留意事項

- 本事業については、別途ご用意している「募集要項」をご参照の上お申し込みください。
- 応募後、募集要項の規定に反する事象が発見された場合は支援対象の除外若しくは支援の中止等の措置を講ずる場合があります。
- 事務局では、応募内容をもとに審査を実施し、支援の可否を決定します。審査にあたって応募者に追加の確認事項が生じた場合には、事務局から個別にメールまたは電話での情報照会を行う場合があります。
- 事前に「transcosmos.com」ドメインからのメールを受信可能な状態にしてください。
- メールが届かない場合は、お手数ですがお問い合わせ先へご連絡ください。



スタートアップ等を活用した
価格転嫁・賃上げ支援事業
ポータルサイト



<https://kakaku-chinage-tokyo.jp/>

申込資格

以下、①～⑥、いずれも満たす企業

- ① 東京都内に登記簿上の本店又は支店を有すること。
- ② 中小企業基本法（昭和38年法律第154号）第2条第1項に規定する中小企業者であること。
- ③ いわゆる「みなし大企業」に該当しないこと。
a.発行済株式の総数又は出資金額の総額の2分の1以上を同一の大企業が所有している
b.発行済株式の総数又は出資金額の総額の3分の2以上を複数の大企業が所有している
c.大企業の役員又は職員を兼ねている者が、役員総数の2分の1以上を占めている
なお、「大企業」とは、中小企業基本法（昭和38年法律第154号）第2条に規定する中小企業者に該当しないものをいう。ただし、以下は除く。
・ 中小企業投資育成株式会社
・ 投資事業有限責任組
- ④ 本事業の趣旨を理解し、物価高騰等の影響を受けた価格転嫁および賃上げに向けた検討・準備を進める意欲を有するとともに、デジタルツール導入に伴うデータ提供や検討作業等について、事務局、コンサルタントおよびスタートアップ等（ツール提供事業者）と連携しながら、主体的に取り組む意思があること。
- ⑤ 東京都内で実質的に事業を行っている事業者であること。
実質的に事業を行っているとは、登記の有無や建物の所在の有無だけでなく、客観的に見て都内に根付く形で事業活動が行われていることを指します。
申込内容、ホームページ、名刺、看板や表札、電話等連絡時の状況、事業実態や従業員の雇用状況等から総合的に判断します。
- ⑥ 同一支援期間内にお申し込みいただけるのは一事業者一申請のみです。当該支援期間内にお申し込みいただいた同一の代表者が経営する複数法人（個人事業主を含む）による申請や資本関係を持つ同一グループ内の法人からの申請は認められません。



DIGITAL TOOL COLLECTION

デジタルツール集

01 株式会社GENKEI



02 株式会社KOSKA



03 株式会社PROCAN



04 One人事株式会社



05 株式会社レッツ



06 jinjer株式会社



07 株式会社原価MAKER



08 株式会社インターパーク



DIGITAL TOOL

01

GENKEI VAULT

図面やデータを一元管理し、過去データに頼らない原価算出を実現。
AI機能により適正な価格算出を支援するクラウドサービス。

図面や資料と原価情報を案件単位で一元管理し、工数・工程・人件費を可視化するクラウドサービス。過去実績の活用によって見積もりの再現性を高め、コスト構造を明確化。価格交渉の根拠整理から適正価格設定、収益改善に向けた経営判断を支援する。

対象業種

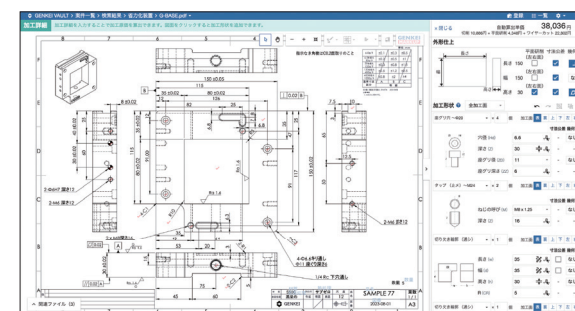
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業
運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	教育、学習支援業	医療、福祉	サービス業、その他

搭載機能

原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理	人件費シミュレーション
●	—	—	●	—	●

ツールの機能

- 01 AIで図面情報を読み取り、見積もり入力作業を大幅に効率化し削減する。
- 02 工数と賃率を基に原価内訳を可視化し、コスト把握を大きく強化する。
- 03 根拠ある見積もり作成により、価格交渉の信頼性と精度をさらに向上させる。



導入事例

課題

見積もりが属人化し、工程や工数の妥当性を説明できず、コスト上昇を価格へ反映できない状況が続き、改善が進まない状態であった。

成果

工程別の工数と原価が整理され、誰でも根拠ある見積もりが可能に。過去実績の活用により価格交渉時の説明資料が整備され適正な判断が継続的に行われるようになった。

株式会社GENKEI



熟練エンジニアと製造現場出身者の知見を融合し、現場に即した原価管理を実現する技術を提供。製造業の実態に基づいたコストの可視化を通じて、経営判断の高度化と価格交渉に向けた準備を支援し、持続的な改善と競争力強化につながる取り組みを推進している。



IoTまたはAI音声認識で稼働データを自動収集し、 原価管理と生産性改善を支援するデジタルツール。

音声入力とセンサにより作業負担なく工数・生産性データを取得し、案件別原価と損益を可視化するクラウドサービス。実績データを見積もりと同粒度で集計し、赤字案件の把握や価格交渉の根拠資料作成を実現。現場改善と人件費管理、賃上げ検討に活用できる。

対象業種

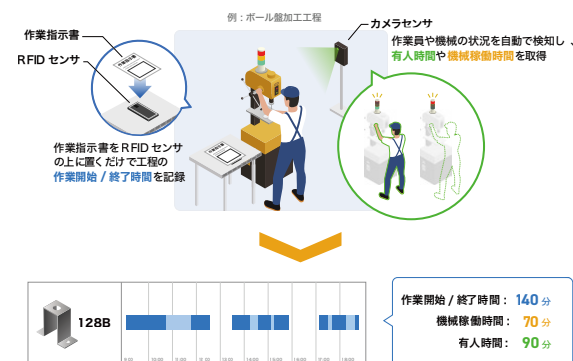
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、 砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・ 熱供給・水道業	情報通信業
運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	教育、学習支援業	医療、福祉	サービス業、その他

搭載機能

原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理	人件費シミュレーション
●	—	—	●	●	—

ツールの機能

- 音声やセンサにより工数データの取得を自動化し、作業負担をさらに削減できる。
- 案件別の原価と生産性を可視化し、収益性をより高精度に把握できる。
- 実績データ活用により、価格交渉資料の作成をより強力に支援できる。



導入事例

課題

工数や人件費が感覚的に管理されており、見積もりと実績が紐づかず、価格交渉の根拠を示せないケースが多く見られた。その結果、改善が進まない状態にあった。

成果

作業負担を増やさず、実績データが蓄積され案件別損益を把握可能に。価格交渉や原価改善の検討に加え、意思決定の材料として継続的に活用されるようになった。

株式会社KOSKA



AI 音声認識やセンサ技術を活用し、製造現場の作業データを効率的に取得・活用する仕組みを提供。現場負担を抑えながらコストの可視化を実現し、価格転嫁や賃上げに向けたデータ活用基盤の構築を支援することで改善活動の高度化にも貢献している。



案件別の売上・原価を一元管理し、 利益をリアルタイムで可視化する収支管理システム。

案件ごとの人件費・外注費・経費を自動集計し、プロジェクト単位の収支をリアルタイムで可視化するクラウドサービス。工数データ連携によってコスト構造を整理し、見積もり精度の向上と赤字防止を実現。価格見直しや賃上げ判断の材料として活用できる。

対象業種

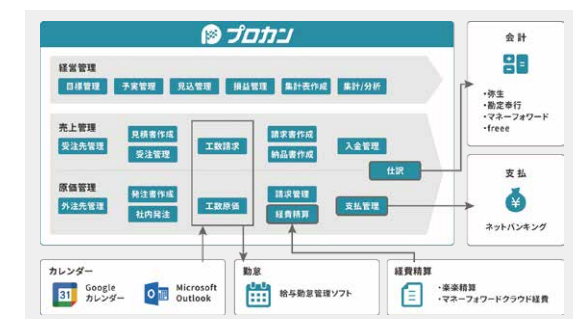
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、 砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・ 熱供給・水道業	情報通信業
運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	教育、学習支援業	医療、福祉	サービス業、その他

搭載機能

原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理	人件費シミュレーション
●	—	—	●	●	—

ツールの機能

- 原価と収支をリアルタイムに可視化し、全体状況を正確に把握できる。
- コスト超過や赤字リスクを早期に検知し、迅速な対応が可能になる。
- 収支分析により、価格見直しと賃上げ判断をよりの確に支援する。



導入事例

課題

原価や人件費などが分散し管理され、案件ごとの収益状況を把握できず、赤字の把握も遅れるケースが多く発生していた状況であった。

成果

案件別収支を随時確認でき、見積もり精度が向上。価格転嫁や賃上げ検討の社内資料として活用され収益改善や適正価格判断にもつながるようになった。

株式会社PROCAN



直感的に使えるクラウドシステムを提供し、現場と管理部門双方の業務効率化を支援。原価や人件費の把握を通じて自社コストを整理し、価格転嫁や賃上げに向けた基盤構築を支援するサービスを展開することで経営判断の精度向上に寄与している。

One人事

人件費管理・シミュレーションを中心にヒトに関する情報を一元的に把握・整理する統合型人事システム。

人事・給与・評価情報を一元管理し、人件費構造を部門別・等級別に可視化するクラウドサービス。昇給や配置変更を反映したシミュレーションにより将来のコスト見通しを整理。賃上げや価格改定に向けた社内検討と意思決定に活用できる。

対象業種

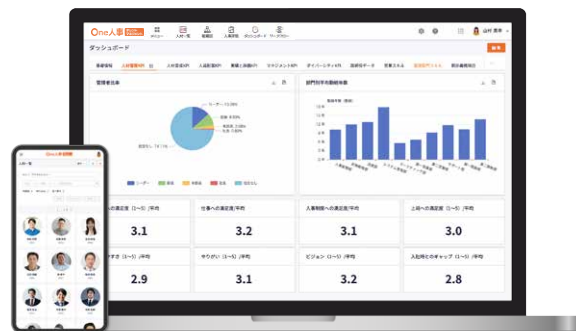
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業
運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	教育、学習支援業	医療、福祉	サービス業、その他

搭載機能

原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理	人件費シミュレーション
—	—	—	—	●	●

ツールの機能

- 01 人件費データを一元化し、人事管理業務全体を大幅に効率化できる。
- 02 部門別分析により人件費構造を可視化し、詳細まで正確に把握できる。
- 03 シミュレーションにより、賃上げ検討をよりスムーズに具体化できる。



導入事例

課題

人件費情報が複数ツールや表計算に分散し、部門別集計や将来試算に手間がかかり迅速な判断が困難な状態が継続していた。



成果

人件費を即時把握でき昇給前提の試算も容易に。データに基づいた賃上げや価格検討が進み経営判断の精度向上に継続的に寄与する状態となった。

One人事株式会社



人事・給与・勤怠などの情報を一元化する HR システムを提供。人件費の構造や将来見通しを可視化し、データに基づく意思決定を可能にすることで、賃上げや価格改定に向けた社内検討の高度化と中長期的な経営戦略立案を支援している。



工事別に見積もりから入金まで一元管理する建設業向け原価管理クラウド。

見積もり・発注・原価・請求・入金までを一元管理し、材料費・外注費・労務費を含めた原価を可視化する建設業向けシステム。現場単位でのコスト把握を効率化し、価格設定や契約単価見直しの検討に活用。業務効率化と原価管理の高度化を実現する。

対象業種

農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業
運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	教育、学習支援業	医療、福祉	サービス業、その他

搭載機能

原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理	人件費シミュレーション
●	●	—	●	●	—

ツールの機能

- 01 原価や支払情報を一元管理し、業務全体を効率的かつ安定的に運用できる。
- 02 現場ごとの原価を可視化し、状況を迅速かつ正確に把握できる。
- 03 原価把握を基に価格見直し、判断をさらに迅速に行うことができる。



導入事例

課題

原価や支払請求を個別管理しており、二重入力や数値不整合が発生し、業務効率と正確性に課題が残る非効率な状態が続いていた。



成果

入力作業が一元化され原価をタイムリーに把握可能に。現場状況の共有も進み価格検討や契約単価見直しの判断材料として継続的に活用されている。

株式会社レッツ



建設業向けに見積もりから原価・支払管理までを一元化するシステムを提供。長年の現場の声を反映した使いやすい仕組みにより、業務効率化とコスト把握を実現し、価格見直しや経営改善に向けた継続的な取り組みを支援している。



正確な人件費の把握と経営判断に直結する データを集約・活用するためのクラウド型プラットフォーム。

勤怠・給与・人事データを統合管理し、人件費を正確に可視化するクラウドサービス。日々蓄積されるデータをもとにコスト分析やシミュレーションを実施し、価格交渉や賃上げに必要な根拠を整理。経営判断のスピードと精度向上に寄与する。

対象業種

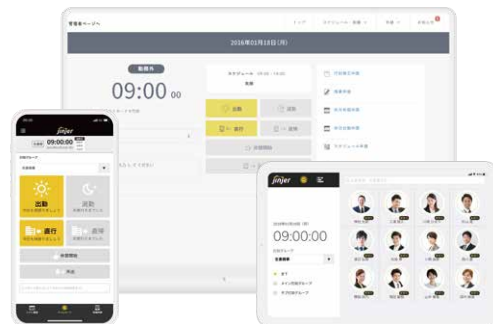
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業
運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	教育、学習支援業	医療、福祉	サービス業、その他

搭載機能

原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理	人件費シミュレーション
—	—	—	—	●	●

ツールの機能

- 01 勤怠と給与データを連携し、日々の業務処理を効率よく確実に進められる。
- 02 人件費データの精度を高め、一貫した管理体制をより強固に構築できる。
- 03 データ分析により、経営判断の質と精度向上を大きく実現できる。



導入事例

課題

勤怠や給与の集計が手作業中心で負担が大きく、人件費を正確に把握できず業務効率も低い状態が長期的に続いていた。

成果

集計作業が効率化され正確な人件費データを蓄積。価格や賃上げの検討に活用できる基盤が整い意思決定の迅速化にもつながるようになった。

jinjer株式会社

人事・勤怠・給与などのデータを統合管理するクラウドサービスを提供。人件費の可視化と分析を通じて組織全体のコスト把握を実現し、的確な経営判断と価格交渉に向けた基盤づくりを支援することで、組織成長を支える仕組みを提供している。



原価 MAKER

製品別原価が見える化し、価格交渉を支援する 製造業向け原価計算クラウド。

製品別の原価、粗利、営業利益を可視化し、材料費や人件費の変動を反映したシミュレーションを行う原価管理ツール。見積もり根拠を明確化し価格交渉に活用できるほか、改善活動の効果検証や利益構造の把握を通じて収益改善を支援する。

対象業種

農業、林業	漁業	鉱業、採石業、砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・熱供給・水道業	情報通信業
運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	教育、学習支援業	医療、福祉	サービス業、その他

搭載機能

原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理	人件費シミュレーション
●	—	●	●	●	●

ツールの機能

- 01 製品別の原価と利益構造を可視化し、詳細かつ多面的な分析ができる。
- 02 見積もり根拠を明確化し、価格交渉の精度と説得力をさらに向上できる。
- 03 改善活動の優先順位を整理し、効率的に実施できる体制をより強化できる。



導入事例

課題

どの製品が利益を生んでいるか把握できず、値上げの根拠を示せず感覚的な判断に依存する状態が継続していた。

成果

製品別利益が明確になり、見積もり説明が容易に。改善対象が整理され価格転嫁や粗利改善の取り組み判断に活用される状態へと変化した。

株式会社原価MAKER

公認会計士の知見を活かし、製造業の原価管理を実務で活用できる形で支援。複雑な原価計算を分かりやすく整理し、収益構造の把握や利益改善、価格設定の根拠づくりに貢献することで、企業の持続的な成長を支援するサービスを提供している。

原価 MAKER



顧客・案件起点で原価管理まで拡張できる
中小企業向け業務管理クラウド。

業務データをノーコードで一元管理し、原価・工数・人件費を可視化する業務基盤。案件や営業情報も含めたコスト構造を整理でき、部門横断での情報共有を促進。価格設定や賃上げ検討に向けたデータ基盤として活用できる。

対象業種

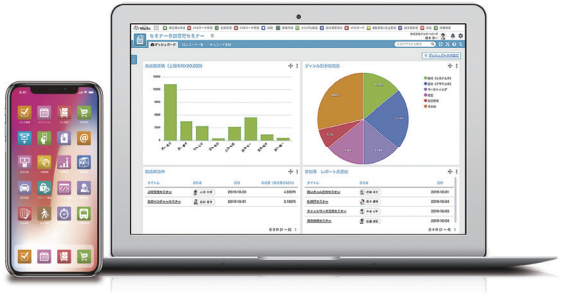
農業、林業	漁業	鉱業、採石業、 砂利採取業	建設業	製造業	電気・ガス・ 熱供給・水道業	情報通信業
運輸業、郵便業	卸売業、小売業	金融業、保険業	不動産業、物品賃貸業	教育、学習支援業	医療、福祉	サービス業、その他

搭載機能

原価計算	生産管理	工程管理	工数管理	人件費管理	人件費シミュレーション
●	●	●	●	●	●

ツールの機能

- 01 | 業務データ統合により、**全体の状況を**
一元的かつ正確に可視化できる。
- 02 | 原価や工数情報を一元管理し、
把握にかかる負担を大きく軽減できる。
- 03 | 分析基盤整備により、**経営判断の**
迅速化と精度向上を同時に実現できる。



導入事例

課題

案件別の工数や人件費を把握できず部門ごとに情報が分断され、全体像を把握できない非効率な状態であった。



成果

工数と原価情報が統合され管理部門でも即時確認が可能に。社内共有が進み改善検討や価格見直し判断に活用される状態となった。

株式会社インターパーク



業務データの一元化と可視化を通じて中小企業の経営基盤強化を支援。
現場に入り込み運用定着まで伴走することで、属人化の解消と意思決定の高度化を実現し、
継続的な業務改善と企業成長の加速を総合的に後押ししている。



CONSULTANT PROFILES

コンサルタントプロフィール

PROFILES

01 齊藤 学

02 阿部 武史

03 小川 育男

04 下津浦 剛

05 木村 光夫

06 高木 映



❖ コンサルタント紹介

PROFILE 01

価格転嫁・賃上げを 「説明できる形」に整える 伴走支援

中小企業における価格転嫁や賃上げの実現には、「なぜ必要か」を取引先や社内に説明できる根拠づくりが不可欠です。私はスカイライトコンサルティングにて25年間、100件超のプロジェクトを支援し、コスト構造の整理を通じて、数字で語れる状態を整えてきました。目的は効率化そのものではなく、自社のコストを把握し、価格交渉に使える形へ落とし込むこと。ツール導入も使うことがゴールではありません。価格転嫁や賃上げの判断材料として活用できる状態まで、貴社の持続可能な変革に徹底して伴走します。



齊藤 学 Manabu Saito

スカイライトコンサルティング株式会社
コンサルタント歴：25年

PROFILE 02

価格転嫁と賃上げを支える 「原価の見える化」と 経営構造改革支援

中小企業にとって、価格転嫁と持続的な賃上げを実現するための原資確保は、今や最大の経営課題です。私は大手製造業の社内システム担当および会計といった基幹業務のコンサルタントとして培った現場感覚を武器に、数字に直結する実効性の高い業務改革を支援してきました。重要なのは、単なるツール導入や効率化ではなく、原価の見える化を行い、価格転嫁や賃上げを説明できる根拠を整えることです。中小企業診断士として現場の実態を踏まえたIT戦略を立案し、全社的な経営構造改革を伴走型で支援します。



阿部 武史 Takeshi Abe

スカイライトコンサルティング株式会社
コンサルタント歴：23年

PROFILE 03

価格転嫁・賃上げを支える 高付加価値事業創出と デジタルツール活用支援

価格転嫁や賃上げという課題を解決するためには、既存事業の効率化に加え、将来の原資を生み出す高付加価値な新規事業の創出が不可欠です。私は大手システム開発会社での実務経験を基盤に、銀行・小売業など多様な業界で基幹システムやネットサービスの構築に携わってきました。2007年以降、スタートアップへの投資や・経営支援を通じて培った知見を活かし、デジタルツールをどのように経営へ組み込み、収益向上につなげるかを具体的に提言いたします。単なるIT導入に終わらせず、価格競争に陥らない持続的な事業構造への転換を伴走型で後押しします。



小川 育男 Ikuko Ogawa

スカイライトコンサルティング株式会社
コンサルタント歴：22年

PROFILE 04

価格転嫁・賃上げを実行に導く 「組織の瞬発力」を高める伴走支援

物価高騰が続く中、価格転嫁と賃上げを両立させるためには、現場の生産性向上に加え、経営の意思決定を即座に実行できる組織の瞬発力が不可欠です。私は会計事務所や外資系コンサルティング会社での経験に加え、自らベンチャー企業を経営してきた立場から、経営者の葛藤や意思決定の難しさを深く理解しています。本事業においては、ITによる仕組み化やルール整備だけでなく、エグゼクティブコーチとして経営者との対話を通じ、価格転嫁や賃上げの意義を言語化し、組織全体に浸透させる支援を行います。数字を管理する仕組みと、人の意識を動かす対話を融合させ、持続的な価格転嫁・賃上げを実現する組織づくりを伴走型で支援いたします。



下津浦 剛 Takeshi Shimotsuura

スカイライトコンサルティング株式会社
コンサルタント歴：29年

PROFILE 05

価格転嫁と賃上げを 実現する「見える経営」への 変革伴走支援

金融系システム開発で培った緻密な設計力を基盤に、価格転嫁と賃上げを実現する「見える経営」への変革を伴走支援します。曖昧になりがちなコスト構造を丁寧に可視化し、根拠あるデータに基づく価格交渉を可能にするとともに、企業が築いてきた歴史や強み、現場の納得感を大切に、無理なく実行できる変革プランを設計します。立案だけに留まらず経営者に寄り添い、賃上げと従業員満足度向上の好循環を実現し、持続的成長へ導きます。



木村 光夫 Mitsuo Kimura

スカイライトコンサルティング株式会社
コンサルタント歴：14年

PROFILE 06

部門横断でコスト・利益構造を 可視化し、価格転嫁と賃上げに つながる経営判断を支援

物価高騰が続く中、価格転嫁と賃上げを実現するには、部門ごとに分断された業務やコスト構造が見える化し、経営判断につなげることが不可欠です。多様な業界で業務改革やシステム導入に携わり、現場に根差した課題整理とIT活用による改善を数多く支援してきた経験を活かし、付加価値の高い業務ヘリソースを集中できる体制を構築します。データに基づく意思決定を通じて、価格転嫁と持続的な賃上げにつながる強固な経営基盤づくりを伴走支援します。



高木 映 Aki Takagi

スカイライトコンサルティング株式会社
コンサルタント歴：20年

❖ 注意事項

注意事項

1 支援対象外となる事項

応募者が次のいずれかに該当すると事務局が判断した場合は、本事業における支援の対象外とします。

- ・法令等若しくは公序良俗に違反し、又はその恐れがある場合
- ・応募時点までの過去5年間に、法令等に違反した事実を事務局が認めた場合
- ・応募時点までの過去5年間に、公益財団法人東京都中小企業振興公社（以下、「公社」という。）・国・都道府県・区市町村等が実施する助成事業等に関して、不正等の事故を起こした事実を事務局が認めた場合
- ・東京都暴力団排除条例（平成23年東京都条例第54号）に規定する暴力団関係者又は風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律（昭和23年法律第122号）第2条に規定する風俗関連業、ギャンブル業、賭博等、支援の対象として社会通念上適切でないと判断される業態を営むものである場合
- ・事務局が連鎖販売取引、ネガティブ・オプション（送り付け商法）、催眠商法、靈感商法など公的支援先として適切でない業態を営んでいた又は営んでいると判断した場合
- ・申し込みに際し虚偽の情報を記載し、その他公社及び事務局に対して虚偽の申告を行った場合
- ・その他、公社及び事務局が支援対象者として不適切と判断したとき

2 支援決定後に支援の中止となる事項

支援対象者が次のいずれかに該当すると事務局が判断した場合は、通知又は催告若しくは協議の上、支援を中止する場合があります。

- ・申し込みフォーム等で申告いただいた連絡先に連絡がつかない状態が一定期間続いたとき
- ・支援決定後に、支援事業者が支援の受け入れを辞退したとき
- ・支援対象者の主体的な参加が見込めないと事務局が判断したとき
- ・応募時に申告された内容と異なる事実が認められたとき
- ・偽り、隠匿その他不正の手段により支援を受けたとき又は受けようとしたとき
- ・「募集要項 2-1 申込資格」に記載する要件を満たさなくなったとき
- ・「募集要項 4-1 支援対象外となる事項」に該当すると事務局が判断したとき
- ・支援対象者が会社更生法に基づく手続き、民事再生法に基づく手続き又は破産法に基づく手続き若しくはこれに準ずる手続き等を開始したとき
- ・応募時点から支援の終了までの間に、法令等に違反したとき
- ・応募時点から支援の終了までの間に、公社・国・都道府県・区市町村等が実施する助成事業等に関して、不正等の事故を起こしたとき
- ・その他、公社及び事務局が支援の継続が困難であると判断したときや支援対象者として不適切と判断したとき

❖ よくある質問

よくある質問

Q スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事業とは何ですか？

A 価格転嫁・賃上げが必要な中小企業様に、スタートアップ等のデジタルツールを使って適正な原価管理を行い価格交渉に向けた準備を支援する事業です。

※価格転嫁：原材料費、エネルギー価格、労務費（人件費）などのコスト増加分を、製品やサービスの販売価格に上乗せして反映させること。
賃上げ：従業員の給与（基本給、時給、手当など）を引き上げ、増額すること

Q 費用は掛かりますか？

A デジタルツール利用費用は、支援対象企業1社あたり上限は100万円（税込）まで支援を受けることが可能です。100万円を越えた超過分は中小企業様の自己負担となります。
なお、専門コンサルタントによる伴走型支援（最大5回まで）は、無料で受けられます。

Q 本事業の目的を教えてください。

A 中小企業様が、スタートアップ等の技術を活用し、中小企業の自社コスト把握を支援することで、都内中小企業の適正な価格交渉に向けた準備を支援するとともに、適正な賃上げやスタートアップの成長も後押しすることを目的とします。

Q コンサルティングからはどのような支援が受けられますか？

A 事前ヒアリングの内容をもとに、価格転嫁や賃上げの実施方針の検討、デジタルツール導入前のデータ保有状況の確認、ならびにデジタルツールを効果的に活用するために必要な整理事項の明確化等に関するコンサルティングを行います。デジタルツール導入後においては、算出された数値の分析・確認や新たなシミュレーション条件の検討等を行い、効果的なデジタルツールの活用が実現できるようコンサルティングを実施します。

Q デジタルツールの導入は必ず必要でしょうか？

A 必須ではありません。無料のコンサルティングを通じて課題をお伺いし、価格転嫁・賃上げに向けた方針を決めていく中で、御社にあったデジタルツールの導入をご検討ください。

Q 本事業で掲載されていないツールでも導入は可能でしょうか？

A 本事業は、スタートアップ企業の成長も後押しすることも目的としておりますので、本ポータルサイトに記載のデジタルツール以外の導入は、支援対象外となります。

Q 現在利用しているデジタルツールと併用は可能ですか？

A 併用は可能です。ただし、費用負担については本事業で導入するデジタルツールのみが支援対象となります。また、本事業で導入するデジタルツールと機能が重複する場合があります。

Q 本事業の「デジタルツール導入料金100万円無料」は100万円が中小企業に給付されるのですか？

A 給付ではありません。専門コンサルタントによる伴走型支援（最大5回まで）は、無料となり、デジタルツール導入料金については、事務局が負担し、スタートアップに直接お支払いするため、中小企業とスタートアップ、又は中小企業と事務局の金銭授受は発生しません。

Q 申し込みはいつまでできますか？

A 令和8年5月27日14:00より募集を開始しており、募集企業数の上限（100社を目安）に達した時点で募集終了となります。なお、お申し込みが支援満了時期（令和9年2月26日）に近い時期にお申し込みいただいた場合であっても、支援の終了時期の延長はしかねますため、お早目のお申し込みを推奨しております。

Q 事前に準備しておくものはありますか？

A お申し込みには、お申し込み内容の確認のため、履歴事項全部証明書=登記簿（個人事業主の場合は開業届の写し）のデータが必要ですので、あらかじめご準備ください。
また、オンライン会議やシステムデモを想定しておりますので、PCや通信機器を含むインターネット環境が必要です。

お問い合わせ

スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事務局



03-6869-2285

受付時間 平日 9:00~17:00

(土日祝・年末年始(12/29~1/3)を除く)



kosha_kakakutenkahelp@transcosmos.com

お問い合わせ
フォーム



石油系溶剤を含まない
インキを使用しています

リサイクル適性[®](A)

この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。

発行日：2026年8月

© スタートアップ等を活用した価格転嫁・賃上げ支援事務局 All rights reserved.