



「最低賃金1,500円時代の経営の舵取りとは」

※今月号の記事は、筆者が受講した令和7年12月1日実施のアウル税理士法人・佐藤等氏の講演記録を題材に執筆しています。

【図1】令和7年度の賃金動向

全国的に最低賃金が時間給1,000円以上となり、労働人口減少を見据えた、地方の人材確保傾向が強まった
前政権では2020年代に最低賃金1,500円を目指す目標であったが、現政権では明言していない(2025年11月現在)
人手不足のためサービス業を中心に賃上げ圧力が高まっている(2025年12月15日 日経新聞)

【図2】デフレ思考とインフレ思考

デフレ思考	転換	インフレ思考
価格が安いことはよいこと		利益額から付加価値額へ
物価が上がることは異常事態		付加価値額を指標にする
今後もコストダウンで乗り切る		付加価値を創造する経営
客離れが心配で値上げ不安		一人当たり付加価値を増加
常に新規開拓と考える		価値向上と価格改定
前年比で経営計画を立てる		人間力を高める

アウル税理士法人主催「第4回 最低賃金1,500円時代を乗り切るためのマネジメントセミナー」資料より一部抜粋

【図3】「ピンチをチャンスに変える」4つのヒント

1	お客に不便・二度手間を掛けていないかチェックする
2	自社の付加価値を生む時間は何かを見直す
3	商品サービス・顧客・販売地域を集中する
4	客層を同じにして、商品・サービスを多角化する

●最低賃金1,500円時代の新しい現実

2025年の最低賃金は全国加重平均で1,118円、将来的には1,500円が現実的な水準となりつつあります。たとえば北海道ニセコ地区ではすでに時給1,900円という募集もあり、都市部だけでなく地方でも人材確保のための高賃金化が進行しています。

物価があがることが「異常」ととらえ、過去のデフレ時代の発想のまま経営判断をしてしまうと、変化に取り残されてしまいます。これからの経営に求められるのは「価格が安いことはよいこと」「客離れが心配で値上げできない」という思考を転換し、「新しい現実」に適應したマネジメントへと舵を切ることです。

●インフレ型経営への転換と付加価値思考

インフレ時代における経営では、「利益額」から「付加価値額」への転換が不可欠です。政府も「実質賃金を物価上昇より年1%程度上回らせる」という社会通念(ノルム)を定着させようとしており、今後も賃上対策は続くでしょう。

その中で、経営者が注目すべき指標が「付加価値額」です。付加価値額とは、売上高から外部購入費用を引いたものであり、社員の給与もここから支払われます。利益よりも先に「どれだけの価値を創造したか」という視点を持つことで、経営の本質が見えてきます。

●“ピンチ”を“チャンス”に変えるマネジメント

経営環境は厳しさを増しますが、逆にチャンスでもあります。ドラッカーの原理原則による物価・賃金上昇時代における経営とマネジメントのポイントは、付加価値の創造です。一人当たりの付加価値を増やす経営を行い、そのために強みを磨き、人間力を高めることでマンパワーを最大にすることです。

付加価値額の多くを人件費が占めていることを考えれば、お客は「人」に対しお金を支払っていると言えます。一人ひとりの力を結集し、お客に成果をもたらすことで困難な道も開けると信じています。(文/妹尾 悟)



事務所日誌



12月の事務所の活動

- 1日 アウル税理士法人セミナー現地参加
- 11日 井原商工会議所「定例相談会」相談員
- 16日 オンライン早朝読書会「いばら朝喝同好会」参加
- 29日 ランチェスター経営セミナーオンライン参加

【編集好奇】

▼昨年は当事務所をご愛顧いただき、また、このニュースレターをお読みいただき誠にありがとうございます。皆さま、お体にお気をつけて、今年もよい一年をお過ごしください(SY)

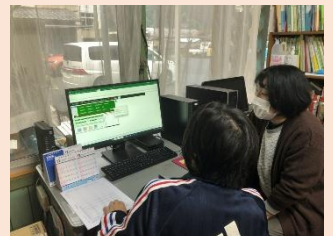
「給与計算システム導入支援」

事務所のお仕事紹介

当事務所では、クライアントに最適な給与計算システムの選定や導入支援を行っています。

今回は、細かな給与計算が必要であること、また、年末調整もできるだけ自事業所で行いたいクライアントに向けての導入支援を行いました。

導入後の運用がスムーズに行くよう当事務所では給与計算の前提となる出勤簿や入力支援の開発も行っています。(文/妹尾 悟)



【使ってみてください！ 仕事で便利なショートカットキー⑮】

「Ctrl++(プラス)」行や列全体を選択し「Ctrl++(プラス)」をすると行や列が追加。－(マイナス)で削除。